



株式会社サンセイランドイック

平成27年12月期第2四半期決算説明資料

1. 会社概要
2. 平成27年12月期第 2 四半期決算概況
3. 平成27年12月期業績見通し
4. ビジネスモデル
5. 参考資料

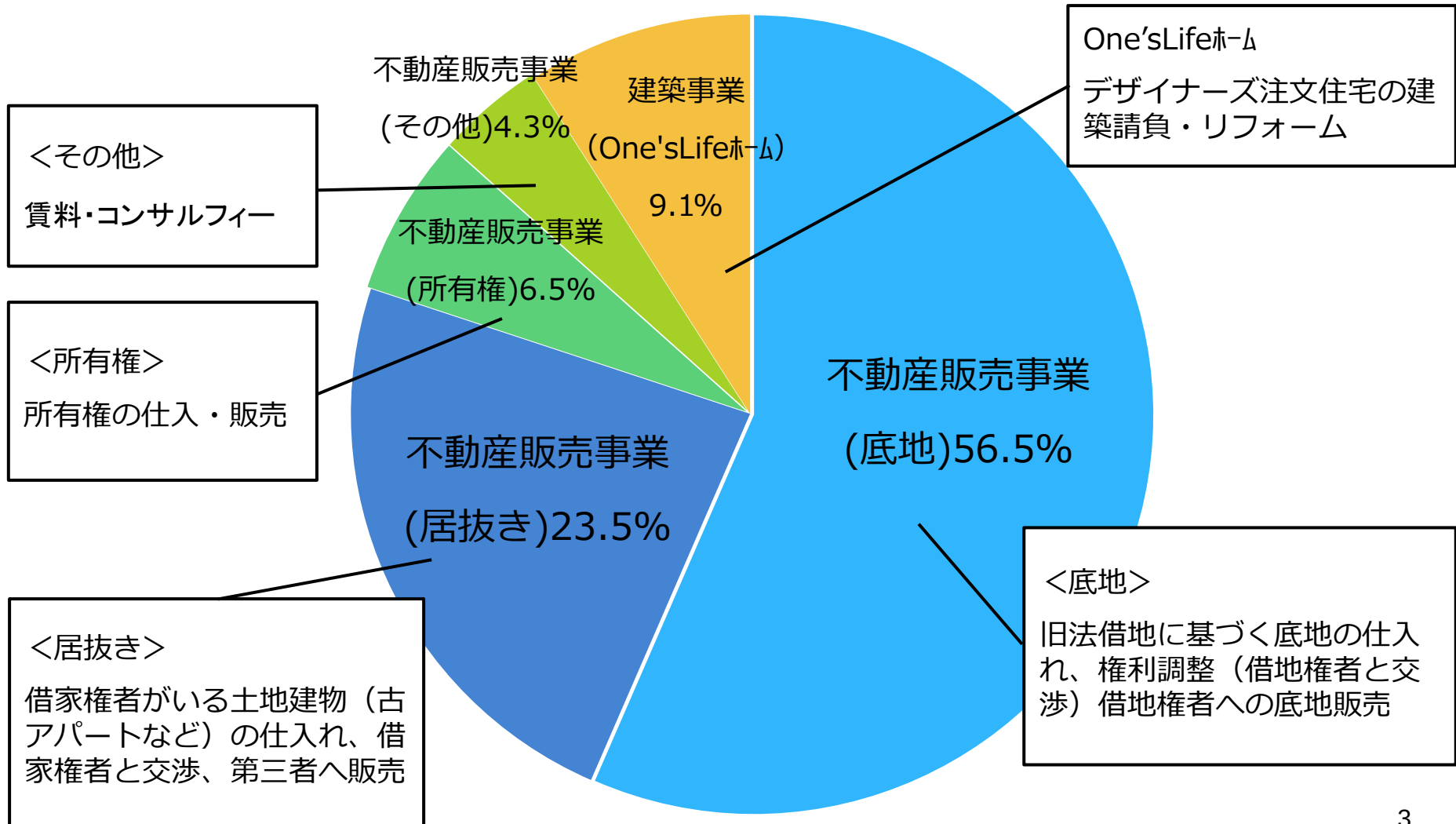


会社概要



会社名	株式会社サンセイランディック
代表者	代表取締役社長 松崎 隆司
設立	1976年（昭和51年2月）※今年で創業40周年
資本金	690,325,000円(平成27年6月30日現在)
上場	2014年（平成26年）12月18日 東京証券取引所 市場第一部 （証券コード3277） ※2011年12月13日にJASDAQ市場に上場
本社	東京都千代田区神田司町二丁目1番地
支店	札幌（札幌市中央区）、仙台（仙台市若林区）、武蔵野（東京都三鷹市） 横浜（横浜市西区）、名古屋（名古屋市中区）、大阪（大阪市中央区） 福岡（福岡市中央区）※仙台支店は今年1月に新設
従業員数	単体129名（連結154名）・・・2015年6月末時点
事業内容	不動産販売事業（サンセイランディック） 旧借地法に基づく底地等の権利調整を伴う不動産の仕入れ及び販売、所有権販売等 建築事業（One's Lifeホーム） デザイナーズ注文住宅、デザイナーズリフォームの企画設計・施工及び管理

事業別売上高構成（平成27年12月期 第2四半期）



- 1.会社概要
- 2.平成27年12月期第 2 四半期決算概況
- 3.平成27年12月期業績見通し
- 4.ビジネスモデル
- 5.参考資料

不動産販売事業が順調に推移し、計画を上回る進捗状況

平成27年12月期第2四半期（2015年1月1日～2015年6月30日）連結業績実績

	2015/06 2Q実績	当初予想	差額	2014/06 2Q(前年同期)	前年比
■ 売上高	: 4,289百万円	3,615百万円	673百万円	3,958百万円	8.4%
■ 営業利益	: 394百万円	66百万円	328百万円	547百万円	△27.9%
■ 経常利益	: 348百万円	17百万円	330百万円	467百万円	—
■ 四半期純利益	: 211百万円	7百万円	203百万円	278百万円	—

<平成27年12月期第2四半期のポイント>

- ・ 全体的に物件の販売が順調だったことから、販売件数が前年比で伸び、売上高は増加
 - ・ 販売物件の構成の変化や、支店強化に伴う人件費・仕入増加に伴う販売費及び一般管理費が増加し、前年比では減益だが、当初予算を大幅に上回る進捗



- ・ 2015年12月期第2四半期の業績予想を上方修正（7/27）
- ・ 本社の仕入戦略チームの設置や支店の人員強化により今後の販売につながる仕入も順調に進む

仕入・販売ともに前年に比べ増加し、仕入と販売の両立を実現



順調な販売により売上高の増加

(単位: 百万円、%)

	連 結			単 体		
	2014/06	2015/06	増減比	2014/06	2015/06	増減比
売上高	3,958	4,289	8.4%	3,375	3,899	15.5%
売上総利益	1,548	1,542	-0.4%	1,445	1,450	0.4%
販売費・一般管理費	1,001	1,148	14.6%	845	967	14.4%
営業利益	547	394	-27.9%	599	483	-19.4%
営業外収益	6	7	11.6%	6	6	2.1%
営業外費用	86	53	-37.6%	84	52	-38.4%
経常利益	467	348	-25.5%	521	437	-16.1%
特別利益	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—	—	—
法人税等	188	137	-27.4%	207	170	-17.9%
純利益	278	211	-24.2%	313	267	-14.9%

- ・不動産販売事業において、物件の販売が順調に進み、販売件数が伸び、売上高が増加
- ・支店営業強化に伴う人件費、仕入増加に伴う販管費及び一般管理費の増加により、前年比では減益となる



事業別販売実績(2014/6,2015/6)

(単位: 百万円、%)

	件数			売上高		
	2014/06	2015/06	前年同期比	2014/06	2015/06	前年同期比
不動産販売事業	149	171	114.8	3,375	3,899	115.5
うち底地	122	153	125.4	1,350	2,424	179.5
うち居抜き物件	15	10	66.7	1,461	1,009	69.1
うち所有権	12	8	66.7	398	280	70.5
その他	—	—	—	165	184	111.4
建築事業	100	71	71.0	583	389	66.9
合 計	—	—	—	3,958	4,289	108.4

- ・ 底地は販売件数及び売上高がともに前年比で増加
- ・ 居抜き物件も昨年から引き続き、販売環境が好調
- ・ 建築事業は消費税増税前の駆け込み需要の反動があり、売上高と件数が減少

貸借対照表(2014/6,2015/6)

(単位:百万円、%)

	連 結					連 結			
	2014/06	構成比	2015/06	構成比		2014/06	構成比	2015/06	構成比
流動資産	7,883	89.9	9,560	90.8	流動負債	4,185	47.8	4,471	42.5
現金及び預金	856	9.8	1,851	17.6	有利子負債	3,241	37.0	3,633	34.5
棚卸資産	6,631	75.7	7,296	69.3	その他	944	10.8	838	8.0
その他	395	4.4	412	3.9	固定負債	453	5.1	552	5.2
固定資産	881	10.1	970	9.2	有利子負債	406	4.6	255	2.4
有形固定資産	567	6.5	611	5.8	その他	47	0.5	297	2.8
無形固定資産	95	1.1	82	0.8	負債合計	4,639	52.9	5,024	47.7
投資その他の資産	219	2.5	276	2.6	純資産合計	4,125	47.1	5,506	52.3
資産合計	8,765	100.0	10,531	100.0	負債・純資産合計	8,765	100.0	10,531	100.0

- ・ 順調な仕入に伴い、販売用不動産（棚卸資産）の増加
- ・ 仕入増に伴い、流動負債の短期借入金が増加
- ・ 期末の増資による資本金の増加

■ 事業別仕入実績 (2014/6,2015/6)

(単位: 百万円、%)

	区画数			仕入高		
	2014/06	2015/06	前年同期比	2015/06	2016/06	前年同期比
不動産販売事業	203	267	131.5	2,179	4,549	208.7
うち底地	186	234	125.8	1,441	2,391	165.8
うち居抜き物件	13	24	184.6	654	1,978	302.4
うち所有権	4	9	225.0	83	179	214.4

- ・ 本社において戦略的に仕入活動を行うため、仕入専門チームを設置
 - ・ 支店の人員を増員し、営業活動の強化を図ったことにより、仕入が増加
- これまでの営業活動や昨年東証一部に市場変更したことによる知名度、信頼度の増加、今年1月からの相続税の基礎控除引き下げの影響など、複合的な要因により案件数が増加

- 1.会社概要
- 2.平成27年12月期第 2 四半期決算概況
- 3.平成27年12月期業績見通し
- 4.ビジネスモデル
- 5.参考資料

東証一部上場企業として、着実な成長

2015年12月期（2015年1月1日～2015年12月31日）連結業績予想

単位：百万円

<連結>	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株あたり当期純利益
通期	11,162(6.9%)	1,242(3.2%)	1,139(9.1%)	705(12.6%)	89.13円

● 引き続き市況環境はよく、仕入高や販売の状況から、通期は売上・利益ともに前年比で増加を見込む

- ・ 2015年1月1日スタートの相続税増税による売却ニーズを確実に取り込む
- ・ 仙台支店を新設、既存事業の拡大と新規事業への積極的な取り組み

創業40年を迎え、東証1部上場企業として着実な成長を目指すべく、新3カ年計画のスタート

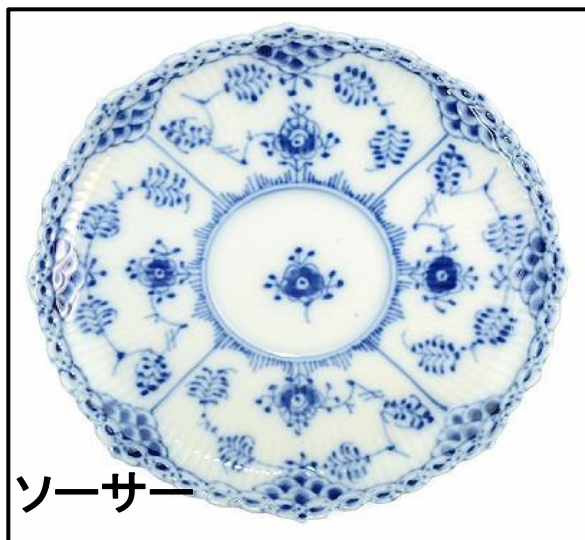
既存事業拡大、新規事業確立、人材育成で「創業100周年」を見据えた土台作り

- 1.会社概要
- 2.平成27年12月期第 2 四半期決算概況
- 3.平成27年12月期業績見通し
- 4.ビジネスモデル
- 5.参考資料

■ 事業の概要 ～権利調整とは～



カップ



ソーサー

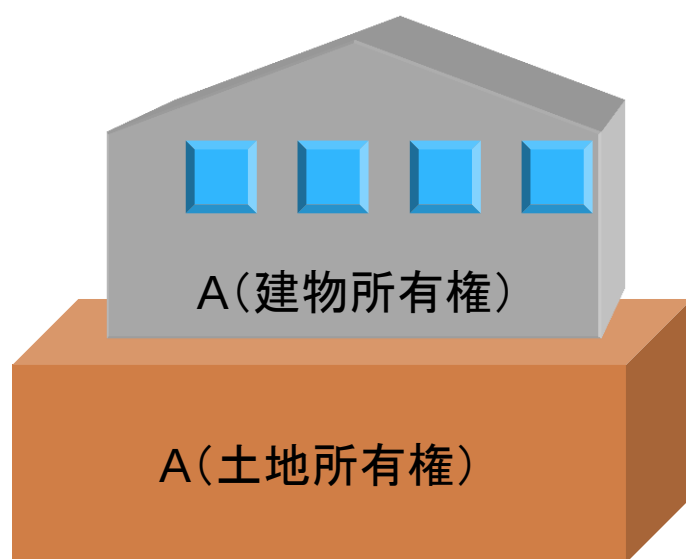
権利
調整



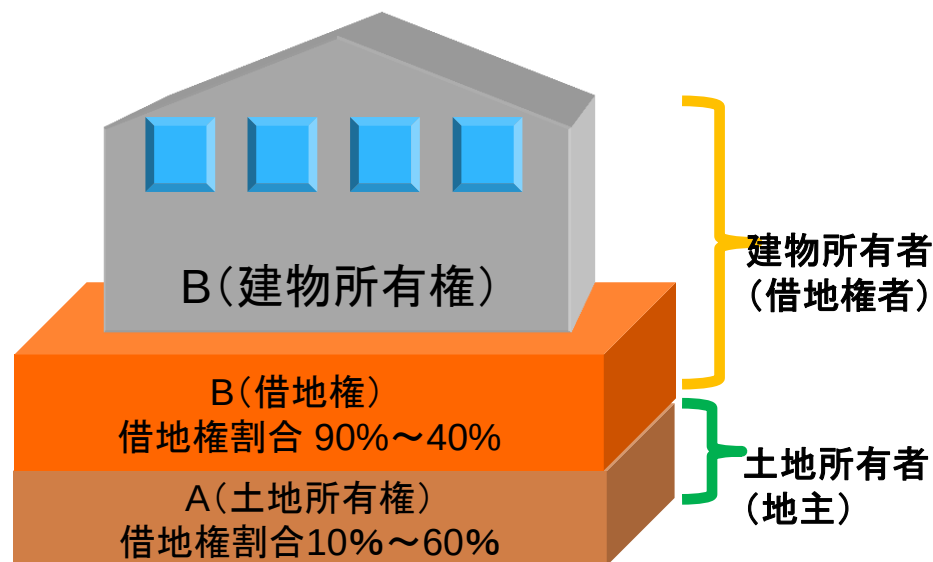
カップ&ソーサー

■ 事業の概要 ～底地（そち）とは～

土地を使う権利と持つ権利が分かれている状態



土地・建物の所有者が同一



底地（土地・建物の所有者が分かれている土地）

一つの権利



物件としての
本来の価値

所有権
価格

物件価格が
低くなる

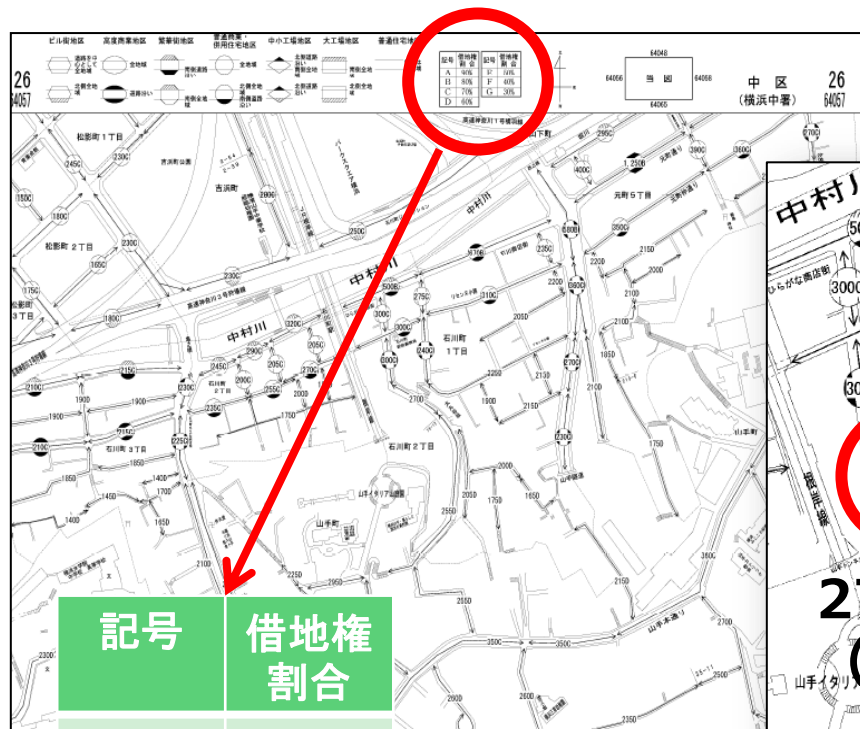
借地権
価格
底地価格

複雑な権利



物件としての
価値が低下

借地権割合とは・・・



路線価図



路線価は、市街地を形成する地域の路線に面する標準的な宅地1m²当たりの土地評価額のことです。



評価額比較

所有権の場合 $270 \times 3.3 = 891 \text{ 千円/坪}$

底地の場合 Dエリアなので60%→底地部分は40%
 $891 \text{ 千円/坪} \times 40\% = 356 \text{ 千円/坪}$

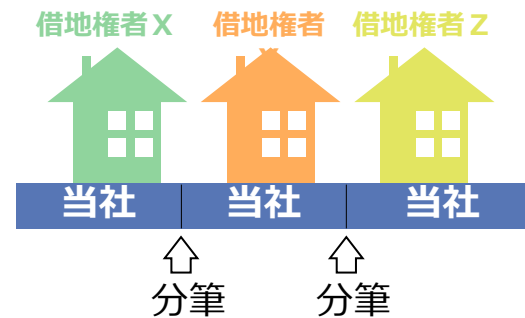
■ 当社購入後の権利調整（底地）

1
まずは、隣地との境界を確定させ、当社が買い受けます。必要に応じて確定測量を行います。



2
借地権（建物）にあわせて土地を区切ります。（分筆）

土地の区切り方ひとつで土地の価値が大きく左右されるので、慎重に行います。



《事業の結果》

4
借地権者様は土地（底地）を取得することによって、借地権としてのデメリットを解消することができます。

<借地権のデメリット>

- ①自由に建替えができない
- ②自由に売買ができない
- ③自由に増改築ができない
- ④ローンの設定が難しい

これらを行うためには、地主様からの承諾が必要になります。

底地を借地権者様が取得するということは、

3
各借地権者様に購入の提案を行います。

借地権（建物）を手放したいという人においては、借地権（建物）を買い取ります。その後、第三者へ売却します。



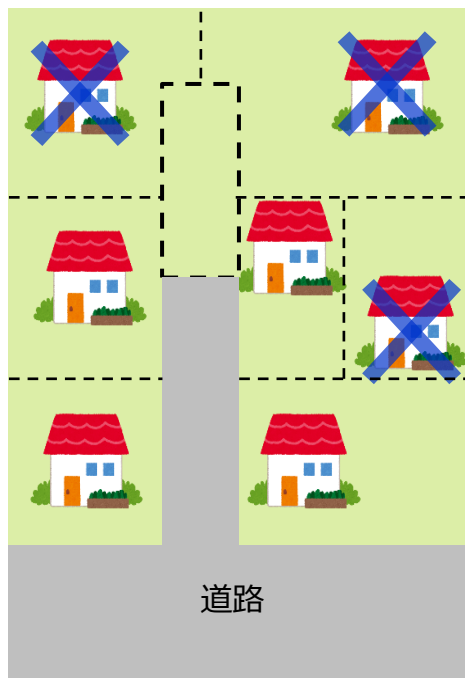
■ 当社購入後の権利調整（底地）

【概要】 所在：神奈川県横浜市 地積：300坪 借地権者数：7名

当社買取時

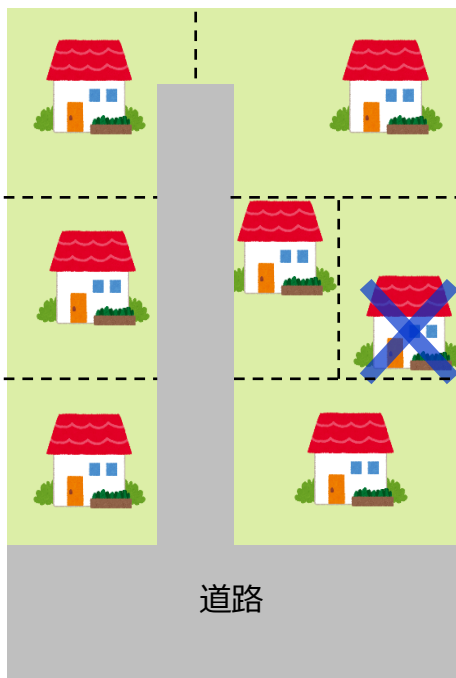
借地7件のうち、**道路に接していない3件が「再建築不可」**（＝物件価値が低い）状態

土地所有者から当社がそのまま「底地」を購入



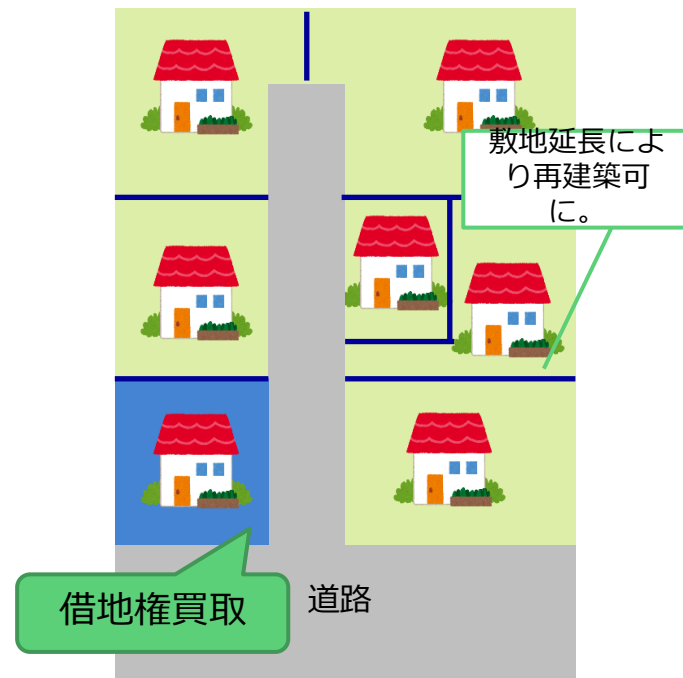
権利調整①

精密に測量を行ったうえで、役所と協議し、敷地内の道路を延長
3件中2件が再建築可能になる
（＝物件価値が大きくアップ）



権利調整②

分筆後、再建築不可だった区画が再建築可に。
各借地権者さんに底地を販売 7件中6件は底地を売却、1件は借地権の買取
土地建物の権利を一本化できた
⇒物件価値がさらにアップ



＜土地所有者＞ 借地権者の数が多く、調整が困難な底地の流動化（売却）に成功
＜借地権者＞ 全ての借地権者が再建築可能な所有権を獲得し、資産価値が向上

■ 事業の概要 ～居抜き（いぬき）とは～

収益物件



- ・ 築浅
- ・ 空きが少なく、賃料が高い

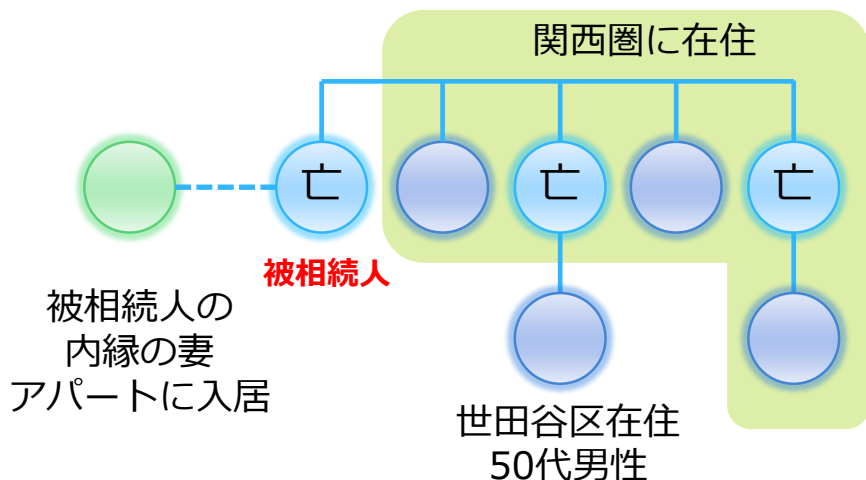
居抜き物件



- ・ 築古
- ・ 空が多く、賃料が安い

居抜き事例

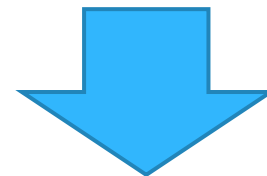
所在：目黒区 家主：高齢の姉妹ら6名で共有 地積：約130坪



80代男性が亡くなり相続が発生。
子どもがいなかったので兄弟とその子らで相続
することに。

ほとんどの相続人は関西圏に住んでおり、話し
合いの結果売却して現金にして分け合うことにな
った。

- ・ 自宅 築40年 木造
- ・ アパート 築40年 RC造（旧耐震）
- ・ 借家権者6名

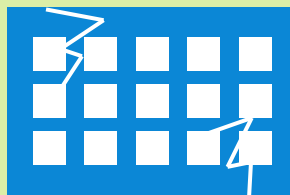


古アパートと自宅を売却し、資産
を分けやすいかたちに組み替え

居抜き事例

所在：目黒区 地積：約130坪

被相続人の自宅。
既に空き家だったので、
残置物を整理し解体。



借家権者6名の明け渡し交渉

- ・ 各々移転費用をお渡しして明渡いただいた。
- ・ 被相続人の内縁の妻が入居しており、家賃を滞納していた。→交渉がなかなか進まない要因に。



**明け渡し完了・解体後、
マンションデベロッパーに売却！**

- 1.会社概要
- 2.平成27年12月期第 2 四半期決算概況
- 3.平成27年12月期業績見通し
- 4.ビジネスモデル
- 5.参考資料

経営理念

- 中庸：世の中の動きに対応し、バランスのとれた経営を維持する
- 質実：華美を排し、スリムな会社創りに徹する
- 不断：永久に存続する為、八分の力で邁進する

経営ビジョン

不動産権利調整のForerunner（先駆者）であり続ける
全てのステークホルダーとWIN-WIN-WINの関係を目指す

「サンセイランディック」の社名の由来

仕入先、販売先、当社がそれぞれにとって満足のいく取引ができて、win-win-winの信頼関係が構築され、その積み重ねが三者の繁栄につながると考えております。その精神を「三つの星（仕入先、販売先、当社）が輝き続けること」を願って「サンセイ」と称し、不動産事業を行うことから、この言葉に「Land（ランド）」の造語である「ランディック」を付け加えたものが社名の由来であります。

創業	昭和51年2月	創業者小澤克己が、不動産の賃貸・売買仲介を目的として株式会社サンセイサービス（現サンセイランディック）を東京都中央区銀座に設立
	昭和62年3月	商号を株式会社サンセイに変更
第一ステージ ＜創生期＞ 権利調整事業開始	平成3年6月	『貸宅地（底地）』の取扱いを開始 不動産バブル崩壊後、景気に左右されにくいビジネスとして創業者小澤が着目
	平成5年	貸宅地（底地）事業を本格的に展開、現代表取締役の松崎が入社 東京都千代田区に不動産の販売・仲介事業を目的として株式会社サンセイ住宅販売を設立
	平成9年2月	商号を株式会社サンセイランディックに変更、本社を東京都千代田区淡路町に移転 貸宅地に次ぐ権利調整事業として、『居抜き』の取扱いを開始
第二ステージ ＜発展期＞ 事業エリアの拡大 周辺事業開始	平成14年4月	大阪支店・札幌支店を開設（サンセイ住宅販売としては、平成12年に開設）
	平成16年8月	福岡支店を開設
	平成17年3月	戸建分譲を目的として、株式会社One's Life ホーム（現連結子会社）を設立し、 建築事業を開始
	平成19年12月	名古屋営業所（現名古屋支店）を設置
第三ステージ ＜成長期＞ 貸宅地の仕入拡大と チャネルの多様化	平成20年1月	貸宅地（底地）の管理業務「オーナーズパートナー」を本格的に開始
	平成21年1月	本社を東京都千代田区神田司町へ移転
	平成23年3月	横浜支店開設
	平成23年12月	大阪証券取引所（現東京証券取引所）JASDAQ市場上場
	平成25年7月	子会社である株式会社サンセイコミュニティを吸収合併し、支店として、武蔵野支店を設置。
	平成26年1月	東京証券取引所 市場第二部上場
	平成26年12月	東京証券取引所 市場第一部上場
	平成27年1月	仙台支店開設

今年で創業40年目

グループ2社がそれぞれの得意とするノウハウを活かして、一つの不動産プロジェクトを一貫して担当するシステムを構築。

トータルな視点でのアドバイスやスムーズなフェイズシフトにより、お客様から大きな信頼をいただいております。



1. 底地仕入れ及び企画販売
2. 底地の管理

Sansei Group



1. 建築設計、施工及び管理業務

※デザイナーズ注文住宅 デザイナーズ分譲住宅
デザイナーズリフォーム等の設計施工

2. 内装業・インテリアコーディネート

3. 損害保険代理業務

- 商号
- 代表取締役社長
- 所在地（本社）

株式会社One's Life ホーム
内山直樹

〒154-0004

東京都世田谷区太子堂1-1
キャロットタワー 14F

TEL : 03-5779-7622

FAX : 03-5779-7644

■ ホームページ

<http://www.oneslife-home.com/>



One's Life Home
natural modern from architects

ナチュラルな暮らしを提案
「自然素材+建築家」の戸建住宅建築

科学物質を極力減らした健康的な自然素材。
そして、施主の理想をカタチにする建築家とのコラボレーション。

One's Life ホームは、この大きな二つの魅力によって、着実な歩みを続けています。

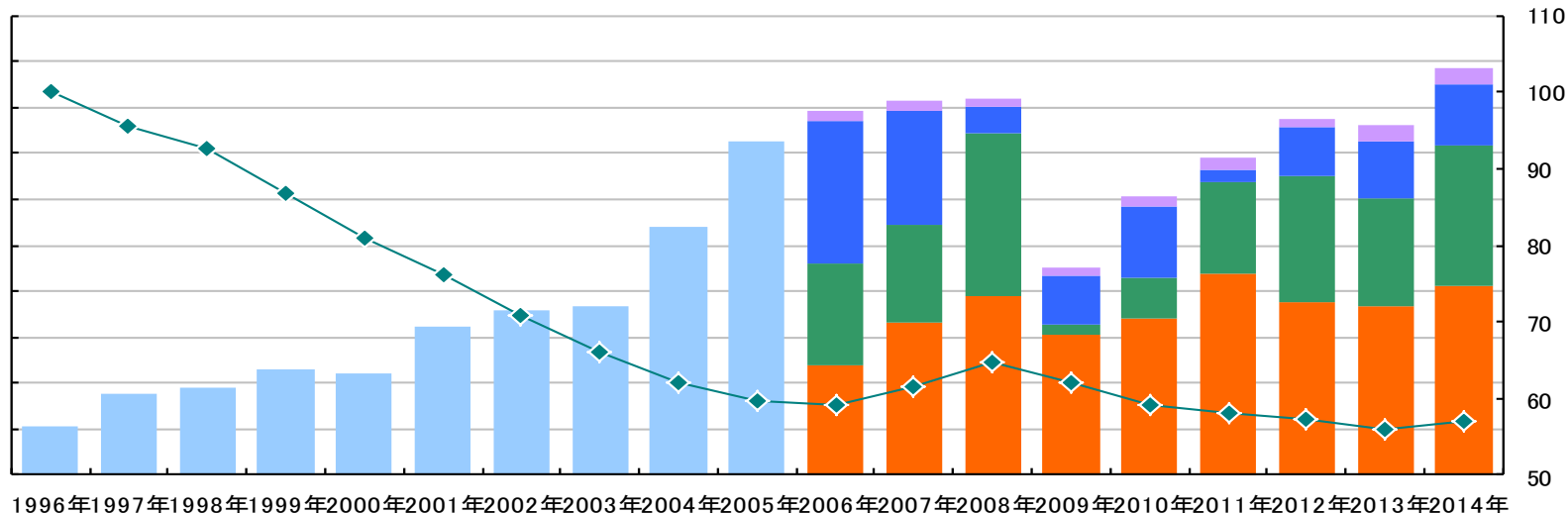


過去15年間の売上推移と地価動向

売上高 底地 居抜き 所有権 その他 公示地価(三大都市平均、起点=100)(右軸)

創業

1976年2月
(株)サンセイ
サービス
として設立



「第一ステージ」
底地事業特化による成長期

「第二ステージ」
周辺事業の拡大期

「第三ステージ」
底地仕入の拡大期
仕入チャネル多様化

1991年6月～
底地の取り扱いを開始

1997年2月
商号を(株)サンセイランディックに変更

2005年
(株)One's Lifeホームを設
立、建築請負事業開始

底地管理事業の強化
(オーナーズパートナー
等の取り組み)

➡ 長期的には地価動向に依存しない独自の成長トレンド

■ 当社の特徴・強み ～権利調整の特色～



ニッチな商品
(不動産)

相手に合わせた調整
蓄積されたノウハウ
(高い権利調整力)

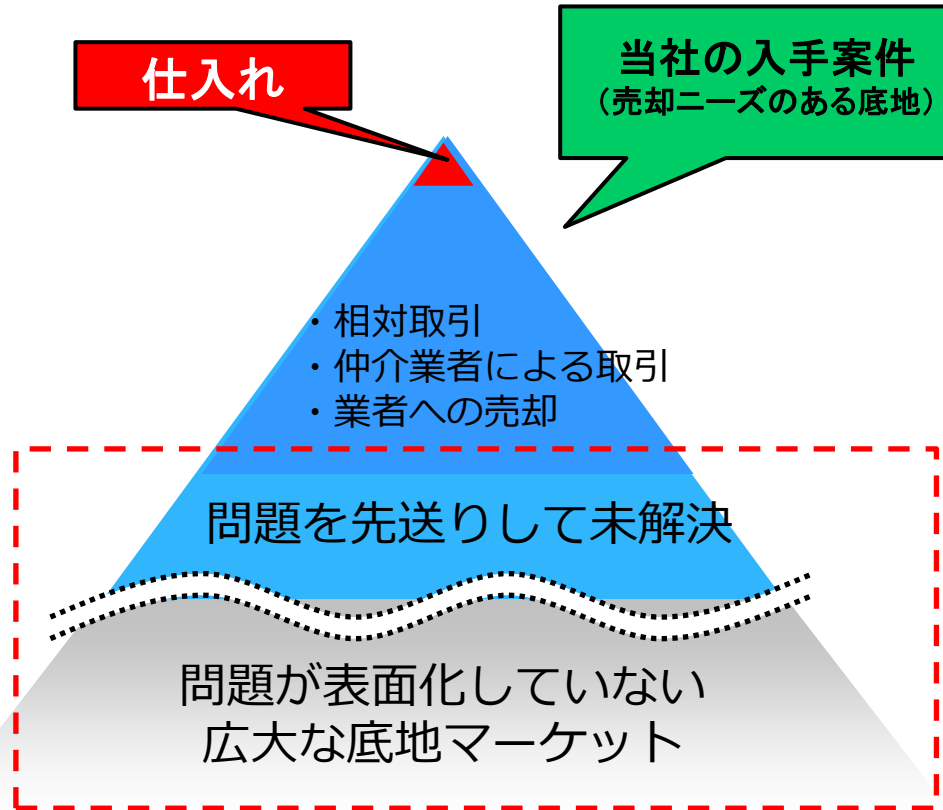
日本全国で事業展開

- ・ 解決したいニーズはあるが、当事者間では解決できない。
- ・ 時間や手間がかかるため、他社はほとんど行わない。
- ⇒ 様々な理由から、大手不動産業者も参入しづらい
- ・ 相手の想いを理解する。
- ⇒ 相手の言葉・想いを聞き漏らさない
- ・ 相手のニーズをもとに、社内に蓄積したスキルとノウハウで解決策を見つける。
- ・ 地道な交渉ができる社員の存在
- ・ 東証1部への上場により、全国での認知度が上がり、日本各地での取扱い件数が増加。
今年1月には仙台支店を開設し全国8拠点に。
- ⇒ 全国で権利調整事業を行う会社はない
- ・ 金融機関や資産を扱う方々とタイアップセミナーを開催。
- ⇒ 上場による信用力と認知度の高まり



底地市場の開拓

新規チャネルへのアプローチにより、底地市場の開拓を進める



ステップ 1

土地所有者を顧客とする金融機関や資産を扱う方々へ、当社の認知度を高める

潜在市場の開拓

ステップ 2

定期的なフォロー体制の構築、提携など関係強化を図り、不動産企業としてのソリューションを確立

ステップ 3

タイアップセミナーによるニーズ喚起

サービスの幅を広げることで相談（情報）を案件へ引き上げ。仕入れ件数の増加を図る。

これまで・・・

売却ニーズのある底地売却情報が限定されてしまう。



これから・・・

情報チャネルを拡げることで、潜在的なものも含め、市場の開拓をおこなう。

- 既存事業を太くし、これまで培ってきた権利調整ノウハウを活かした新たな事業展開
- 権利調整ノウハウの伝承を行い、ヒューマンスキルを強化

引き続き・・・

既存事業
強化

新たな
事業展開

人材
育成

創業100年を見据えて

- ◆仕入の強化
 - ・仕入専門チームによる戦略化
 - ・新規情報チャネル拡大、既存ルート強化
 - ・積極的な事業PR
- ◆コンサルティングの拡大
 - ・サービスメニュー拡大
 - ・税理士との提携強化
 - ・コンサルと入口とした所有者との直取引拡大

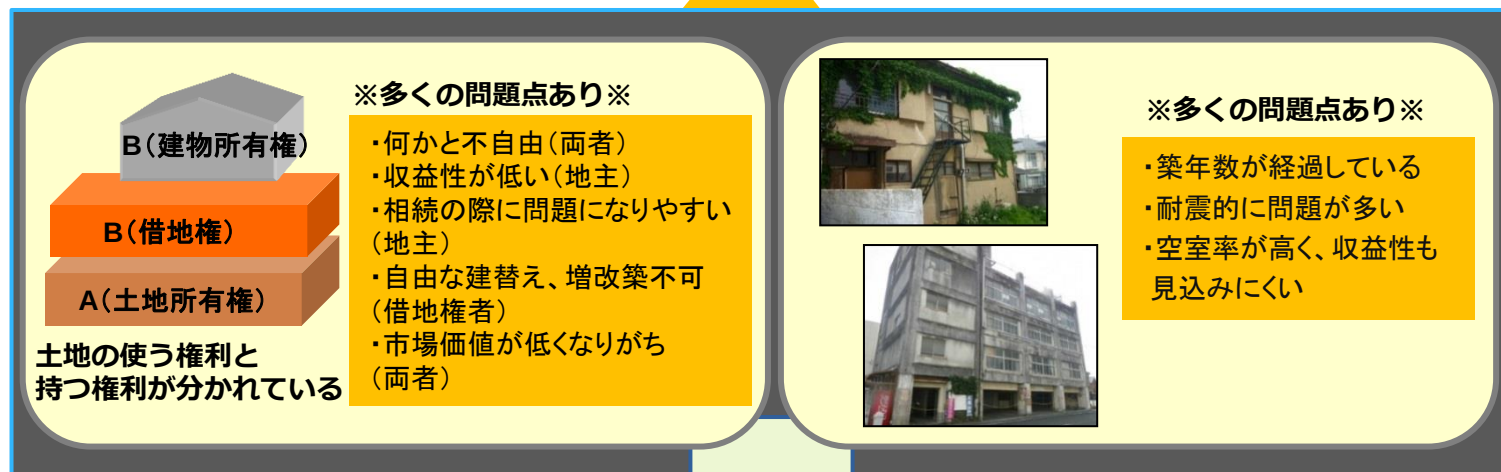
これまで培ってきた権利調整ノウハウを
活かした新たな事業展開

→ 次ページで紹介

- ◆「人の育成＝企業の成長」と捉えた人材育成
- ◆権利調整、販売力の向上
 - ・ノウハウの共有
 - ・価値を高める権利調整交渉力

■ これまでの権利調整

土地・建物所有者 (売主)



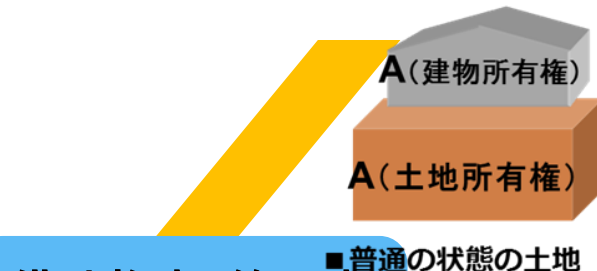
管理

コンサルティング

買取

win

win



借地権者・第三者
(買主)

権利調整

- ・関係者1人1人の想いを理解する
- ・現状のままでも価値が高まるように整備
- ・権利を一本化

win

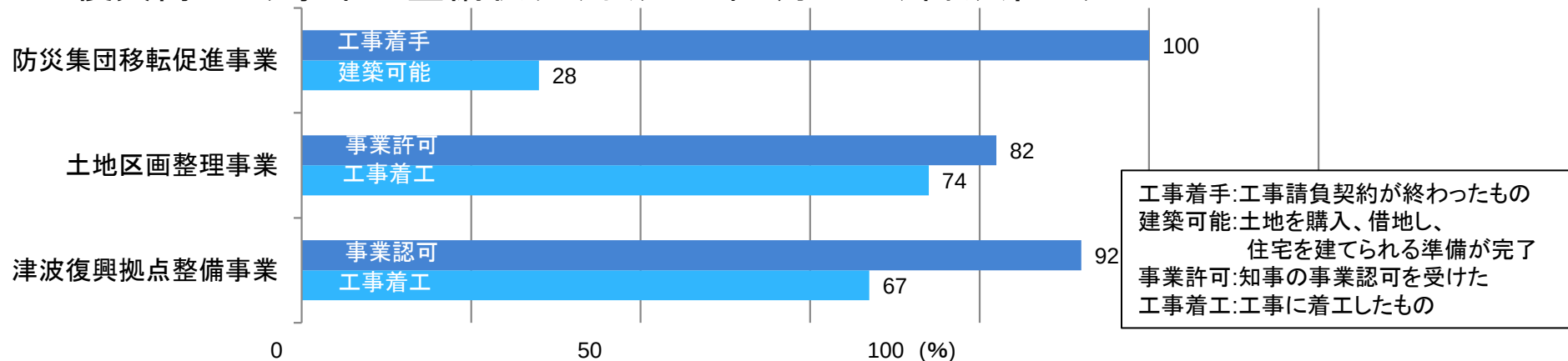
解体後⇒更地

第三者へ売却
不動産の再生へ

当 社

■ 仙台支店の役割～復興の現場での権利調整～

復興街づくり事業の整備状況(平成27年1月30日)宮城県より



- 問題点**
- ・ 事業許可が下りても、工事着工ができない区画がある
 - ・ 整備が終わっていない為、事業許可がおりない
 - ・ 整備が終わっていない為、住宅を建てる準備ができない

- ・ 地権者をはじめとする、関係者が多数
- ・ 復興に対する意見がまとまらない

復興が進捗しない、新たな街づくりを進められない



当事者として参画
復興を進める土台作り

権利者の想いを理解しながら、全員が納得する調整を行う



今後の取り組み

当社の事業を取り巻く環境

空家問題

後見制度
の改定

借地権

街づくり

木造密集
住宅問題

相続税

行政と
の連携

コミュニティ
の構築

耐震問題

高齢化

権利調整ノウハウや独自のネットワーク
を活かした社会的問題への取り組み



仙台支店でモデル作り

- ・被災地の復興支援
- ・東北地方の拠点設置
- ・仙台地域での事業基盤構築

- ★当社の権利調整ノウハウを活用し、復興支援
- ★仙台支店で新たなノウハウの構築

全国で展開

株式会社サンセイランディック

ご清聴ありがとうございました。

➤この資料に記載されている、当社グループに関する見通し、計画、方針、戦略、予定及び判断などのうち、すでに確定した事実でない記載は、将来の業績に関する見通しです。

将来の業績の見通しは、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社グループが予測したものです。実際の業績は様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。これら業績見通しに 過度に依存しないようお願いいたします。

➤本資料に記載されたデータは、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性・確実性を保証するものではありません。

«問合せ先»
株式会社サンセイランディック 経営企画室
TEL : 03-3295-2200
E-mail : keiki@sansei-l.co.jp