

Sansei Landic

決算説明会資料

株式会社サンセイランディック

東証スタンダード：3277

2024年12月期



- 2024年12月期決算概況
- 新中期経営計画 進捗状況（2024年8月～2027年）
- 2025年12月期業績予想について



- **2024年12月期決算概況**
- 新中期経営計画 進捗状況（2024年8月～2027年）
- 2025年12月期業績予想について



2024年12月期 通期業績

売上高	25,620 百万円	計画比	+8.1%	前年同期比	+10.1%
営業利益	1,882 百万円	計画比	+4.6%	前年同期比	△12.6%
経常利益	1,585 百万円	計画比	+5.7%	前年同期比	△10.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,050 百万円	計画比	+5.1%	前年同期比	△11.2%

- 不動産市況の不確実性を鑑み、積極的に前倒しで販売してきたことに加えて、居抜き的大型物件も含まれていたことから、過去最高の売上高を計上
- 居抜きの一部物件の利益率を保守的に見込んでいたが、底地及び所有権の利益率が想定以上に推移したことにより各利益は計画を上回った
- 仕入は順調に推移し、下期に大型物件等の仕入もあったことから、仕入高は目標の158億円を大きく上回り192億円となった

- 居抜き及び所有権の販売が順調に推移し、売上・利益は計画を達成

(単位:百万円)	22/12	23/12	24/12		
	実績	実績	計画	実績	差異
売上高	15,533	23,269	23,700	25,620	+1,920
売上総利益	5,047	6,342	—	6,302	—
販管費	3,578	4,186	—	4,419	—
営業利益	1,469	2,155	1,800	1,882	+82
経常利益	1,283	1,765	1,500	1,585	+85
特別利益	20	—	—	—	—
特別損失	33	8	—	—	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,060	1,182	1,000	1,050	+50

- 下期の仕入が大幅に増加したことから販売用不動産は前期末の水準まで伸び、有利子負債も増加

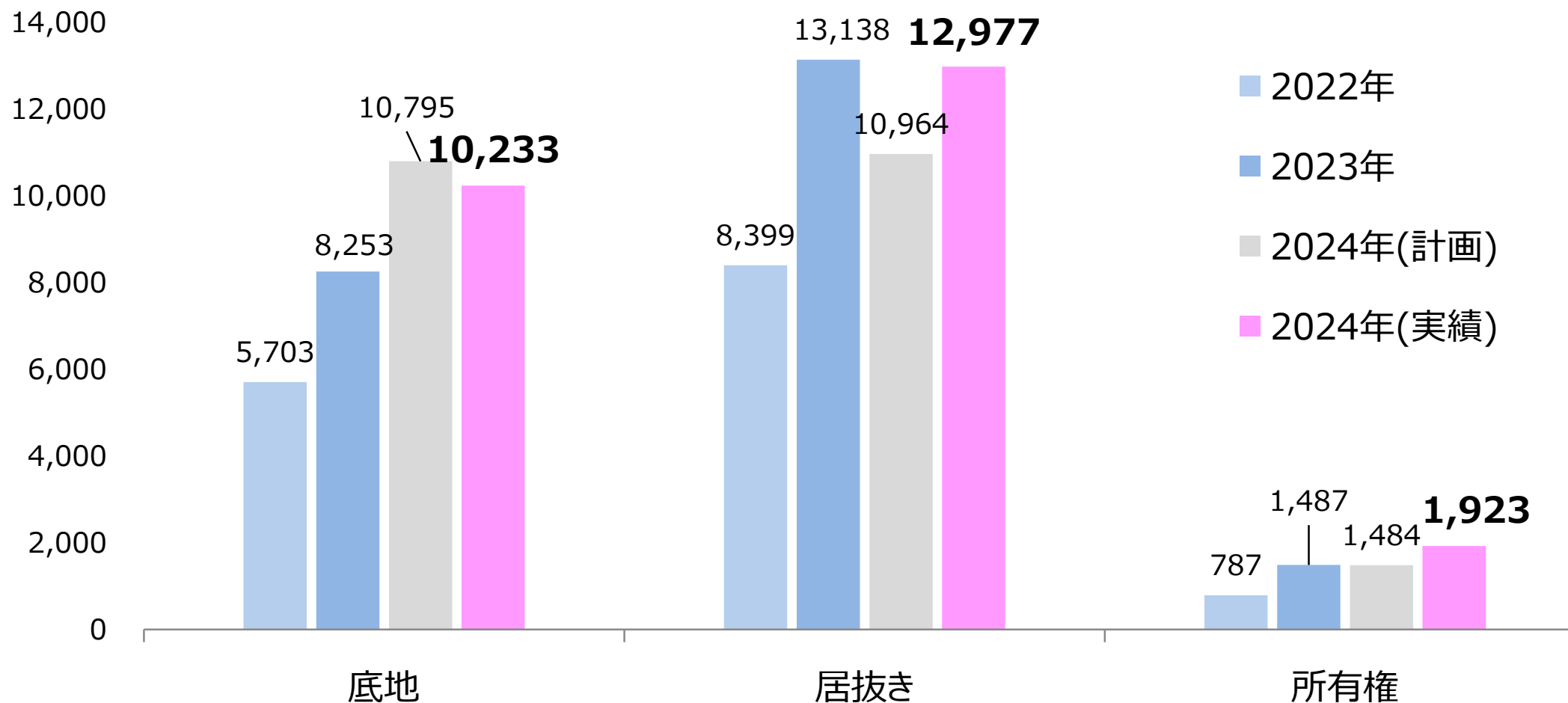
(単位:百万円)	23/12期	24/12期		
	実績	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	3,770	5,012	+1,242	+33.0%
販売用不動産	25,365	25,333	△32	△0.1%
有利子負債	16,878	18,505	+1,626	+9.6%
純資産	12,076	12,758	+681	+5.6%
総資産	30,976	33,107	+2,130	+6.9%
自己資本比率	39.0%	38.5%	△0.5pt	—

- ・ 営業活動によるCFは、主に販売が順調に推移したことによりプラス
- ・ 投資活動によるCFは、主に賃貸不動産の取得によりマイナス

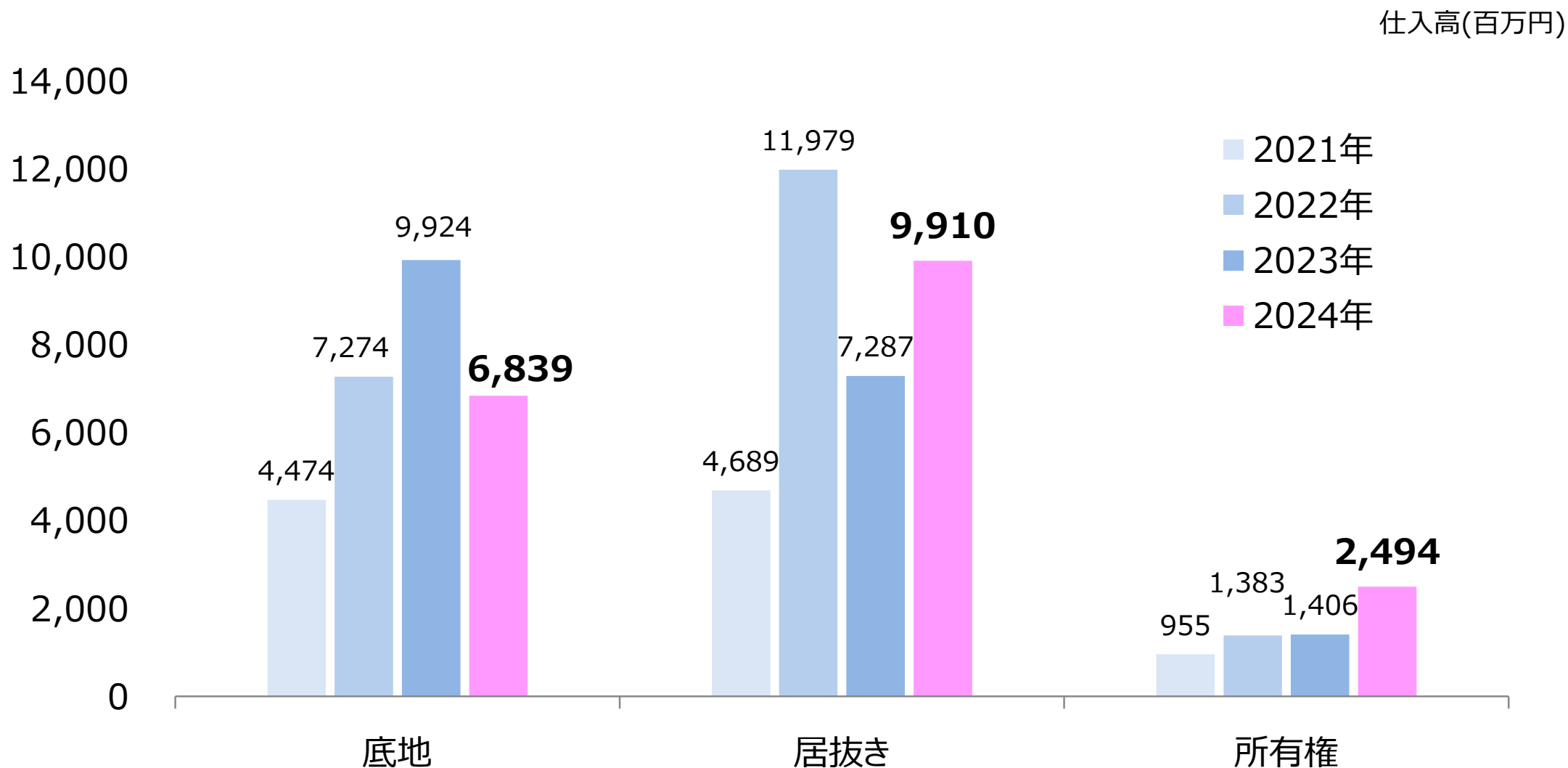
	22/12期	23/12期	24/12期
(単位:百万円)	実績	実績	実績
営業活動によるCF	△9,267	△11	1,143
投資活動によるCF	△266	△765	△714
財務活動によるCF	7,971	302	1,222
現金及び現金同等物の増減額	△1,563	△474	1,651
現金及び現金同等物の期末残高	3,188	2,714	4,365

- ・ 底 地：売上は計画を下回ったが前年を大きく上回り、利益も計画を上回った
- ・ 居抜き：売上が計画を大幅に上回った
- ・ 所有権：売上及び利益は前年を大きく上回り、計画も上回る

販売実績(百万円)



- 年間仕入計画158億円に対し**192**億円の仕入高
- 居抜きと所有権の仕入が大幅に増加し、底地も大型物件の仕入があり高い水準で推移した

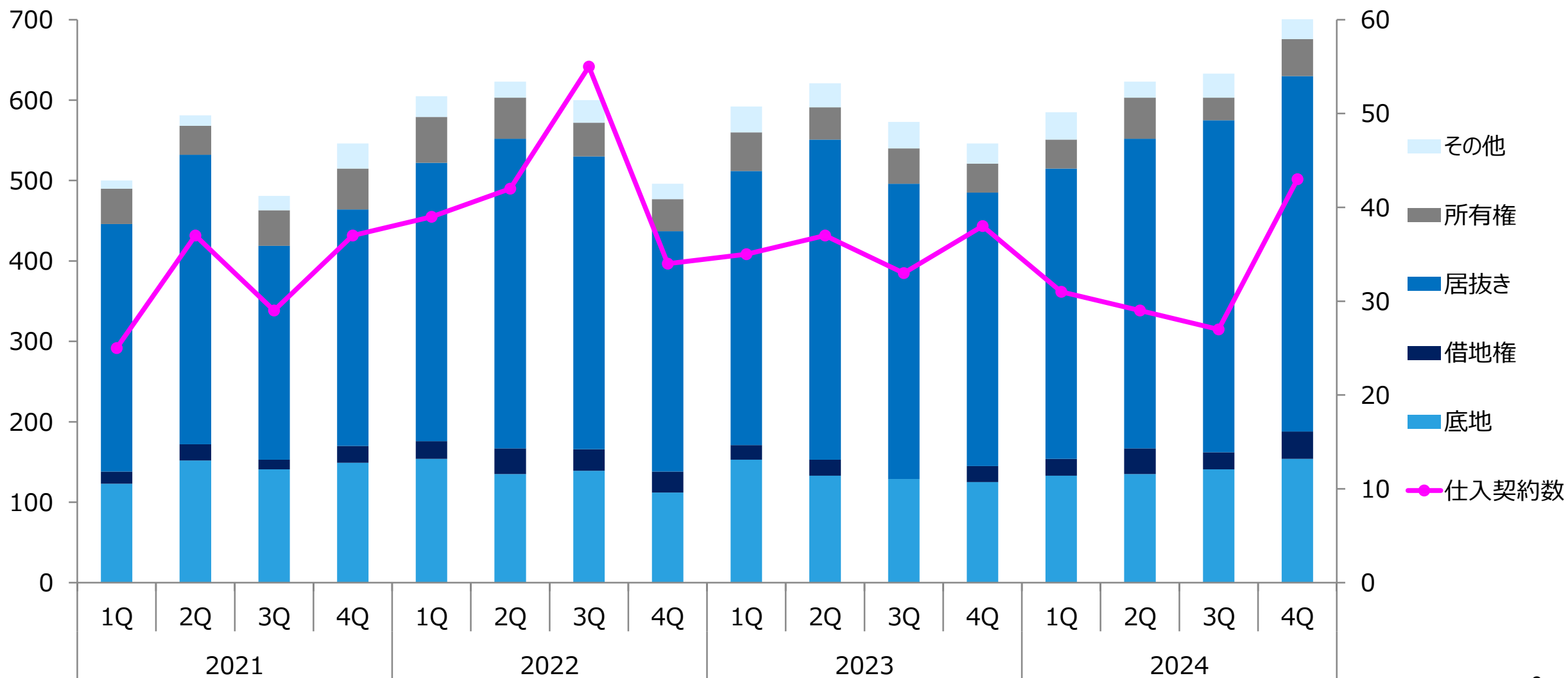


案件数・仕入契約件数動向

- 年間の案件取得数は2,500件を超え、仕入契約件数も増加

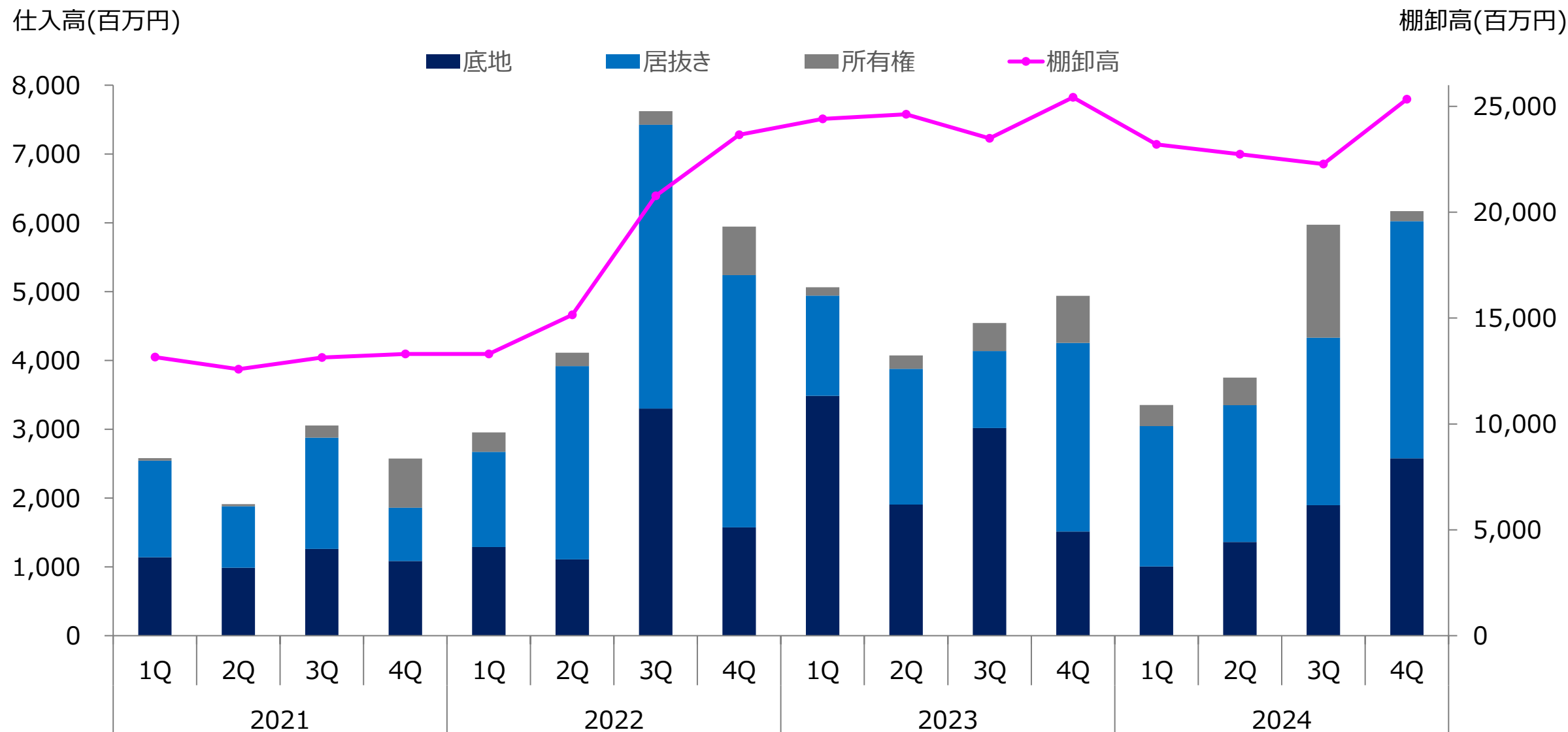
案件数(件)

仕入契約件数(件)



仕入高・棚卸高の推移

- 下期の仕入が大幅に増加したことから、棚卸高が250億円を超える水準まで回復



- 2024年12月期決算概況
- **新中期経営計画 進捗状況（2024年8月～2027年）**
- 2025年12月期業績予想について



底地

全国で**72.4万件**の底地が存在（**2023**年総務省統計調査）

2024年12月期 当社の底地の販売件数 **290件** 売上高 **102億33百万円**

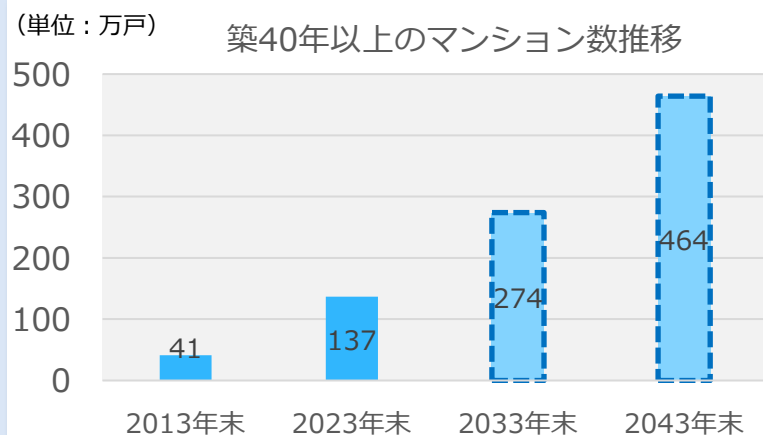
→底地の件数72.4万件に対し、年間権利調整区画数は290件にすぎず開拓の余地は膨大

居抜き

全国における築**35**年以上の木造借家戸数は、約**132.6万戸**（**2023**年総務省統計調査）

賃貸用住宅の新設住宅着工戸数は、約**34.3万戸**（**2023**年国土交通省調査）

2024年12月期 当社の居抜きの販売件数 **79件** 売上高 **129億77百万円**



→国土交通省の推計資料にもあるとおり、築古の不動産は今後も増加していくことが推測されており、当社の居抜きの年間取扱数と比較しても、膨大な市場が広がっていると見込む

(出展：国土交通省推計資料)

事業戦略・財務戦略・非財務戦略に関して、2027年までの方針を策定

事業戦略

- ・ 派生事業の拡大
- ・ 事業メニューの多様化
- ・ スキルの強化
- ・ 認知の質・量の拡大
- ・ エリアの拡大
- ・ 案件獲得経路の多様化
- ・ 地域活性化の事業基盤の確立

財務戦略

- ・ 資本コストの把握と適正化
- ・ キャッシュアロケーションの最適化
- ・ キャッシュの安定創出
- ・ 株主還元の強化

非財務戦略

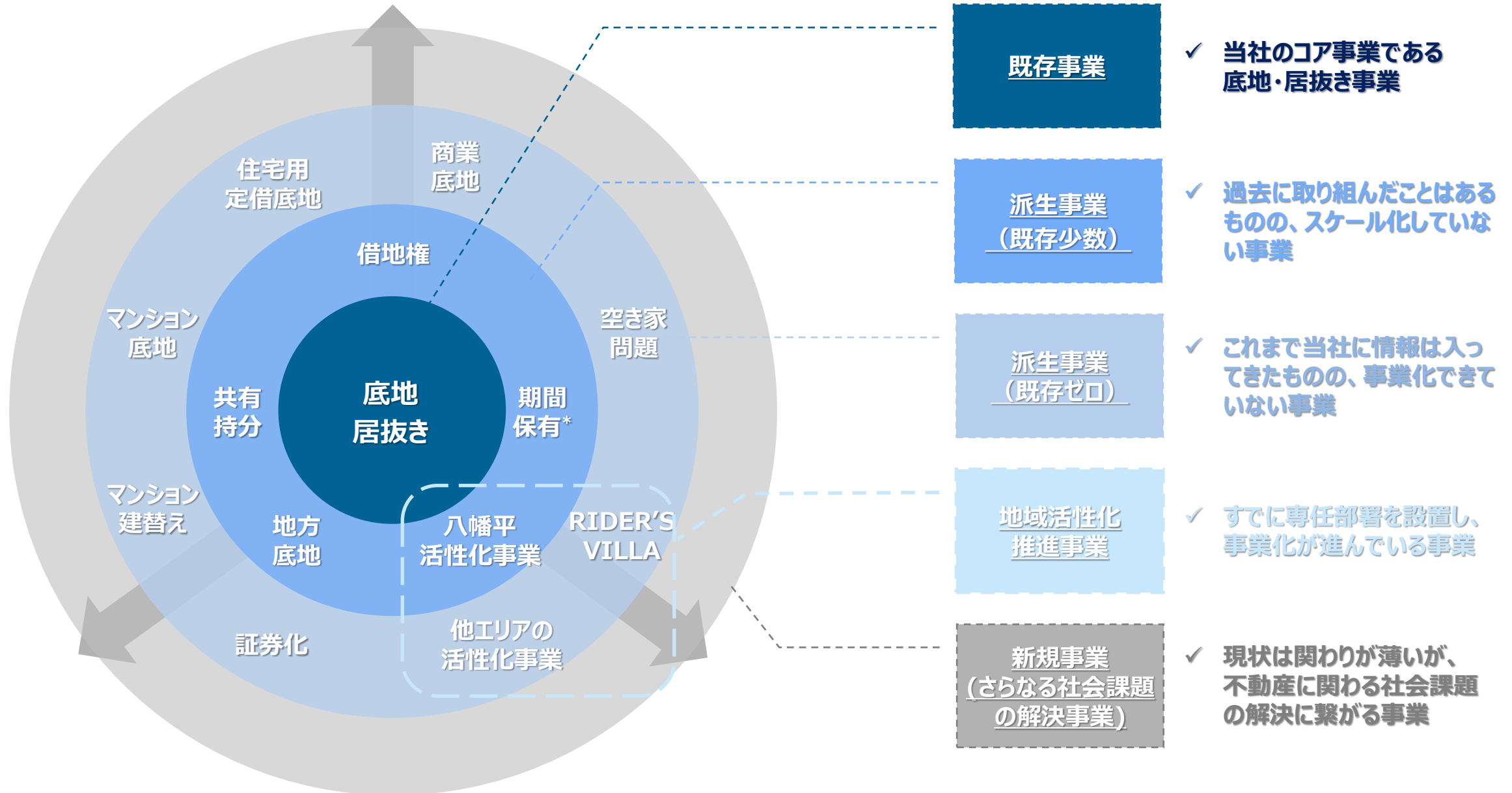
- ・ 人的資本の強化
- ・ サステナビリティの推進
- ・ ガバナンス体制の強化
- ・ IR・PRの強化
- ・ コスト効率化の推進
- ・ 業務効率化の推進

ROEの向上

PERの向上

資本コストの適正化

社会課題の解決に繋がる事業の拡大を図り、
収益性・効率性を両立させて成長軌道を描く中で、PBRの改善を目指す



* 期間保有：当社の居抜き事業において、中期保有することでキャピタルだけでなくインカムも含めて収益最大化を図る事業を想定

2027年までの事業方針

2025年度の重点施策

底地

- マーケット格差を加味して強化部支店を定め、その上で各市場・顧客特性を踏まえた戦略を構築・実行することで件数・利益の拡大を図る
- 人口動態等を加味して査定方法・利益計上ロジックの精緻化を図り競争優位性を高める

- 査定基準の高度化
- エリア拡大に向けた査定基準の作成
- 権利調整メニューの拡充

居抜き

- 各部支店のボトルネックの解消を図ることで着実な事業の拡大を図る
- 市況の変化、競合環境の激化に耐えるよう、目標利益率、事業期間、コストの考え方といった査定方法の平準化・精緻化を迅速に進める

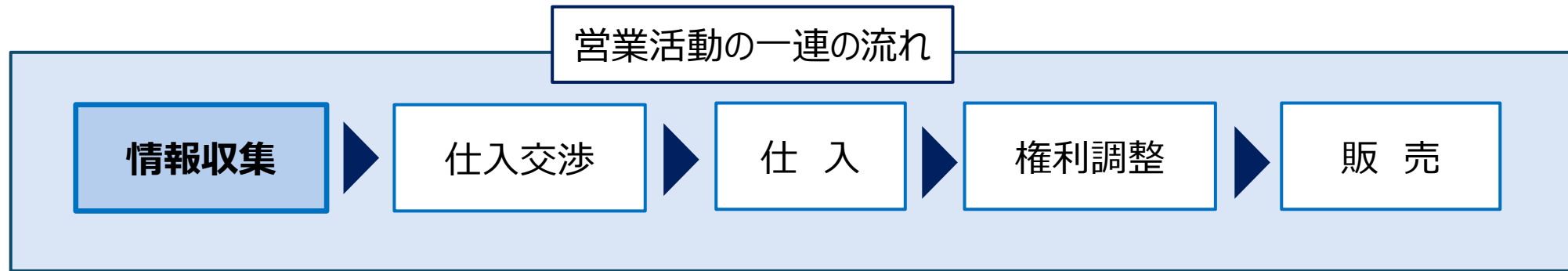
- 適正な事業期間・借入期間の検証・設定
- 適正な明渡し費用の算出ロジックの策定
- 事業期間短縮化に向けた施策の検証および策定

派生事業

- 既存事業に次ぐ三の矢、四の矢、さらにその先を創出すべく、スケール化の可能性の高いものから順次展開を図る
- 既存事業のフロー性を補完すべく、ストック性のある事業による積み上げも目指す

- 共有持ち分事業、期間保有事業（居抜きの中期保有事業）、借地権事業の事業化検証
- 事業化の準備が整い次第、物件の取得に着手し、スケール化に向けた検証を推進

- 昨年より本社にて試験的に導入した仕入営業におけるパート社員の活用により、案件取得増、仕入実績も出始める。今後は支店にも展開し、社員がより交渉や権利調整にかかる時間を増やす



課題：営業社員が仕入の情報収集から販売まで一貫して担当していたが、情報収集業務に多分の時間を要し、限られた人員ではマーケットのカバーが十分にできていなかった

対策：情報収集をパート社員に一部任せすることで、営業効率の問題などから回りきれなかったエリアについても守備範囲が広がる

効果：全社的な案件数の増加に加えて、営業社員が交渉・権利調整に費やす時間が増加し、利益拡大に寄与

2027年までの事業方針

キャッシュの 安定創出

- 棚卸資産回転率の適正化による営業CFの創出
- 既存金融機関からの新たな調達手段
- 既存以外からの資金調達方法の検討

IR・PRの強化

- 全社的なブランディング戦略の構築・実施
- IR・PRのマーケティング戦略の構築と実施
- メディアリレーション、投資家とのリレーションの強化

コスト効率化

- 経費の投下に対する効果・効率性等も考慮しながら、経費計画の見直しを実施
- 経費の増加率を抑制することによる利益率の改善

業務効率化

- 営業人員が営業に集中できる体制を作るため、営業人員の事務負担を軽減
- DX含めてバックオフィスを中心に業務を見直し、既存人員で業容拡大に対応できる体制構築

2025年度の重点施策

- 現状の調達手段に加えて、新たな調達手段の実現（ESG融資、CF等）
- 不動産特定共同事業法の許認可の取得

- ブランディングPJTを立上げ、全社方針を策定
- 会社のブランド価値を上げるため、社内・社外に浸透させていくブランディングによる意識改革を推進

- 非効率なコストのリストアップ、契約内容の見直し・切替の検討・実施
- 経費予算の策定方法・予実管理を見直し

- 営業部では、重点施策の継続検討・実施と、全部支店で営業事務の業務平準化を推進
- 管理本部では、3ヶ年の施策リストとスケジュールを策定。一部施策は上期に実施

・ 地域活性化に取り組むポリシー

① 地域現状把握

外部だから見えることや、地域の方からの現状の課題、意見、要望をしっかりと把握した上でプロジェクトに反映していきます。

③ 地域貢献

当社が関与することにより、地域の方々の役に立ち、また喜ばれることを目的としてプロジェクトを行います。

② 面的再生

宿泊施設のみではなく交流拠点や地元産物販等、広域的、持続的に面展開できるプロジェクトを行います。

④ 不動産の高付加価値化

未活用不動産の高付加価値化となることを全てのプロジェクトの参加意義とします。

長崎県平戸市

数多くの歴史的資源が存在し潜在価値を有している平戸市の観光事業の活性化のため、市内での滞在先の確保を目的とした歴史的資源、空き家を活用した古民家宿泊事業や歴史的資源のコンテンツの開発造成を行います

岩手県八幡平市

宿泊施設のオーナーの高齢化や施設の老朽化などの問題に対して、当社がオーナー様との協業体制を築くことにより地域の活性化に繋がっています。ペンション日の出に続く2号物件の遊休別荘の買取りを実施。一棟貸し別荘として利活用のため、ただいまリノベーション工事を行っており、6月にオープン予定



ペンション日の出

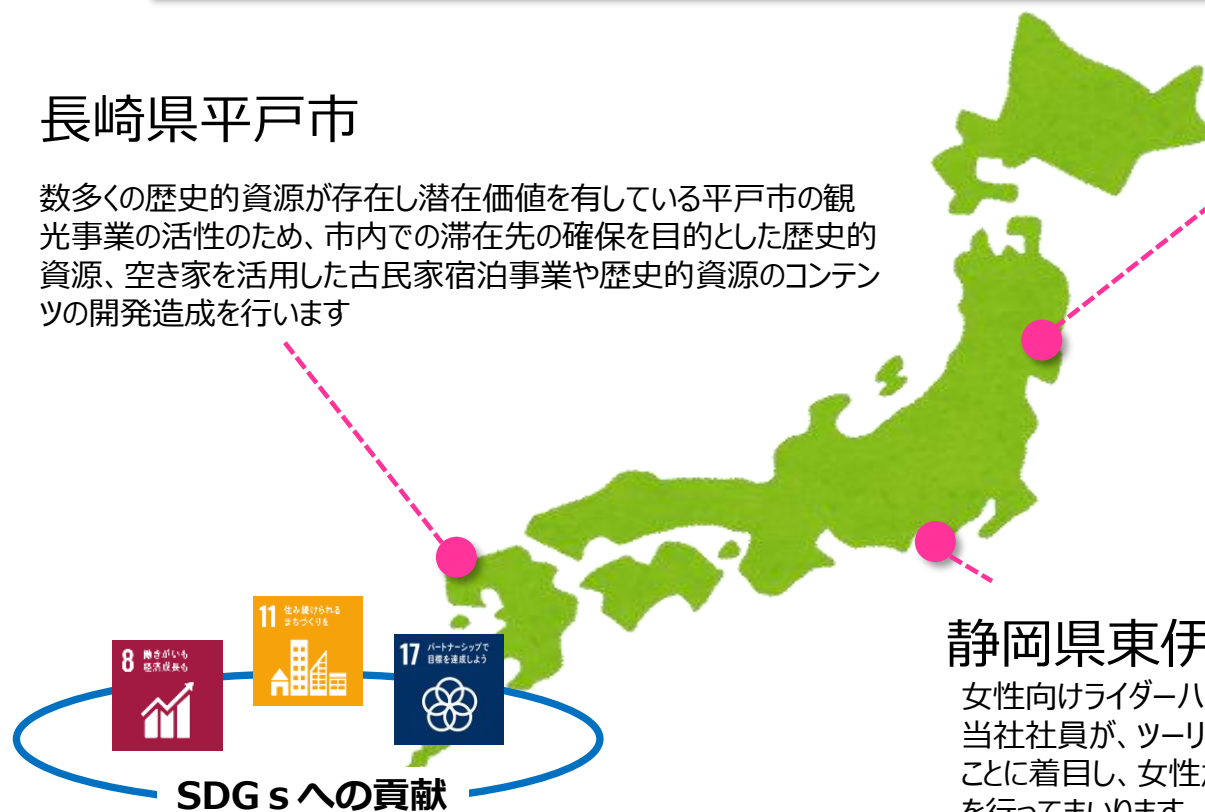


1棟貸別荘（2号物件）



静岡県東伊豆町

女性向けライダーハウスの運用開始に向けて、準備を進めています。当社社員が、ツーリングを楽しむ女性向けの宿泊施設が少ないということに着目し、女性が居心地よく安心・安全に過ごせる宿泊施設の提供を行ってまいります



長崎県平戸市

【古民家再生事業：平戸アルベルゴディフーズタウン】

観光客を呼びよせるため地域一体型の滞在拠点整備に貢献する計画。
まずは空き家を活用した古民家宿泊事業や歴史的資源のコンテンツの開発
造成を実施。改修工事中の2つの施設が5月にオープン予定



(宿泊＋物販カフェ)



(一棟貸し宿泊施設)

アルベルゴディフーズタウンに基づく取り組み

空き家が増加した地域の伝統的な建物を宿泊施設に活用し、地域を活性化する
取り組みのこと

泊食分離という考え方のもと、宿泊と食事の場所を分けることにより、宿泊施設側は運営の負担が軽減され、飲食施設側は集客の向上に繋がり、宿泊客は地域との交流の機会が拡大



5月OPEN予定

静岡県東伊豆町

【女性向けライダーハウス：RIDER'S VILLA】

伊豆にてトレーラーハウスを活用した宿泊施設を開業準備中。女性が安心して
宿泊できる清潔で居心地の良い空間を作り、宿泊者同士の交流の場も提供
しレセプションパーティーも実施し本格始動予定



アカウント名：みんなと経営するライダーズヴィラ
ユーザーネーム：lady_blue.rv

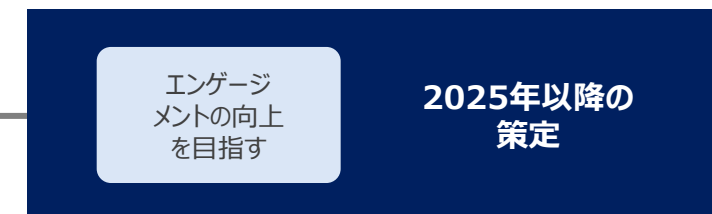
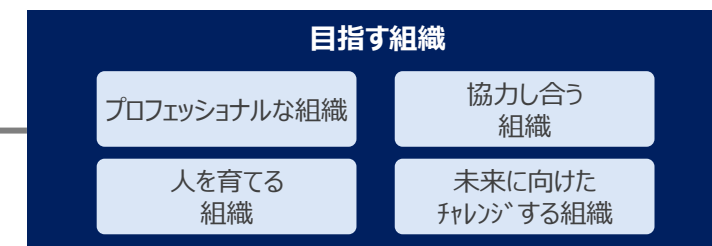
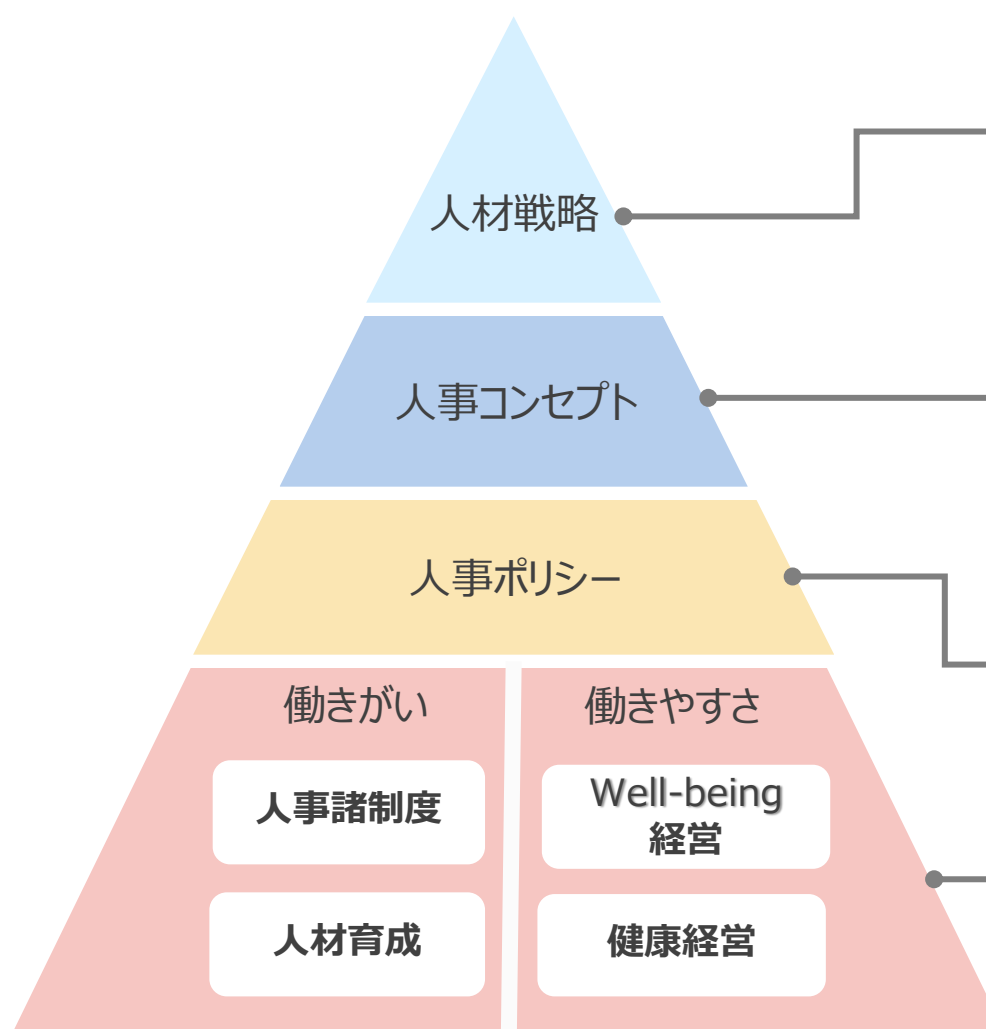
中期経営計画
基本戦略

底地・居抜きの
さらなる強化

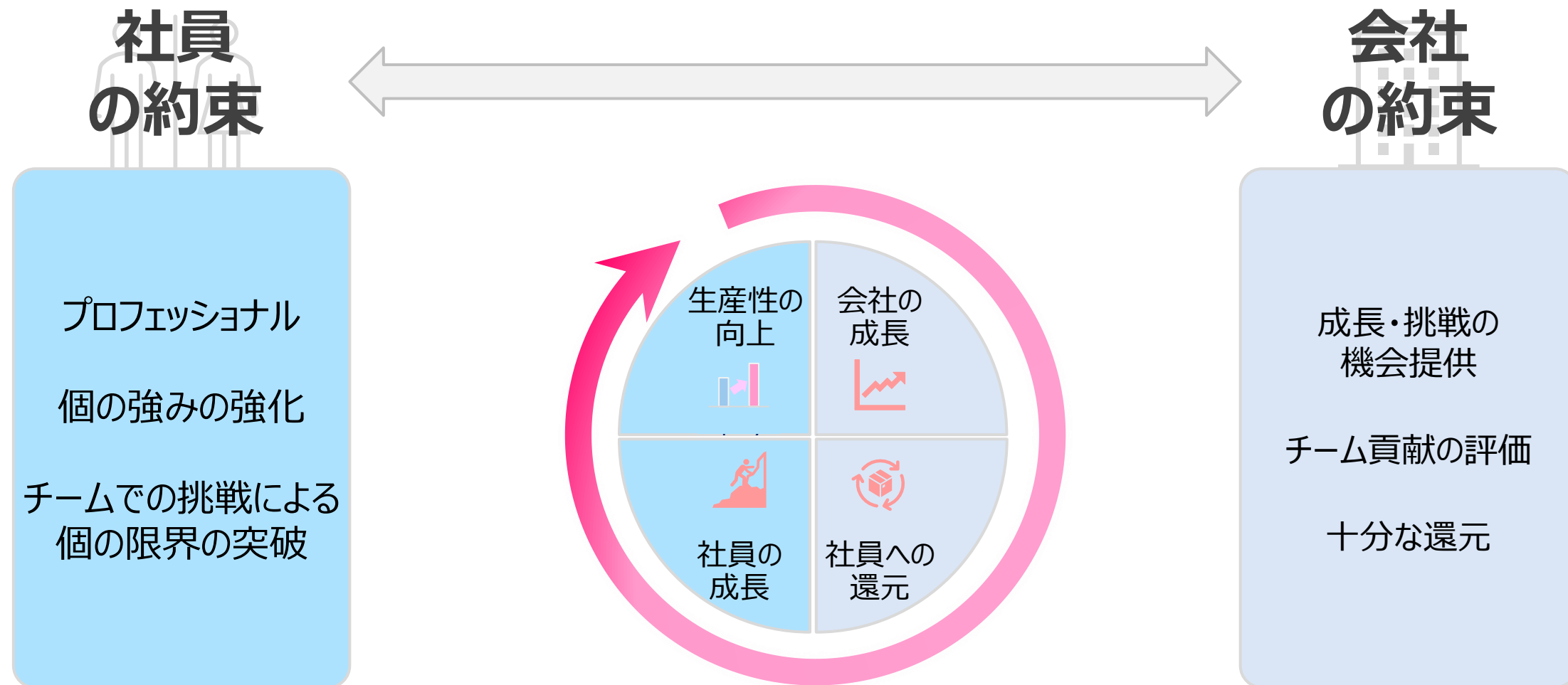
派生事業への
展開

地域活性化事業の
事業確立

個人の「強み」を
融合し、チームで
協力する組織を
目指し、
基本戦略の
実現に繋げる



※人事制度は先行して2025年期初から導入



100年続く企業であるために、「個」だけでは目指せない領域へのチャレンジ

- ・ ファンズでの募集第1～13回募集 10億円以上を調達
- ・ 高島屋ファイナンシャル・パートナーズ株式会社とCFを実施し運用開始→1～2回募集

資金調達の多様化、新たな投資家層の開拓及び認知度向上

高島屋クラウドファンディング



【高島屋ファンディング】サンセイランディックファンド第1-2号

予定分配率	運用期間	募集方式	募集金額
2.60%	6ヶ月	先着式	50,000,000円

借手は、東京証券取引所スタンダード市場に上場する株式会社サンセイランディック（証券コード：3277）であり、不動産事業を行っています。本ファンドの資金使途は、借手の不動産売買事業に係る事業資金となります。



- 2024年12月期決算概況
- 新中期経営計画 進捗状況（2024年8月～2027年）
- **2025年12月期業績予想について**



- 2025年12月期（2025年1月1日～2025年12月31日）連結業績予想

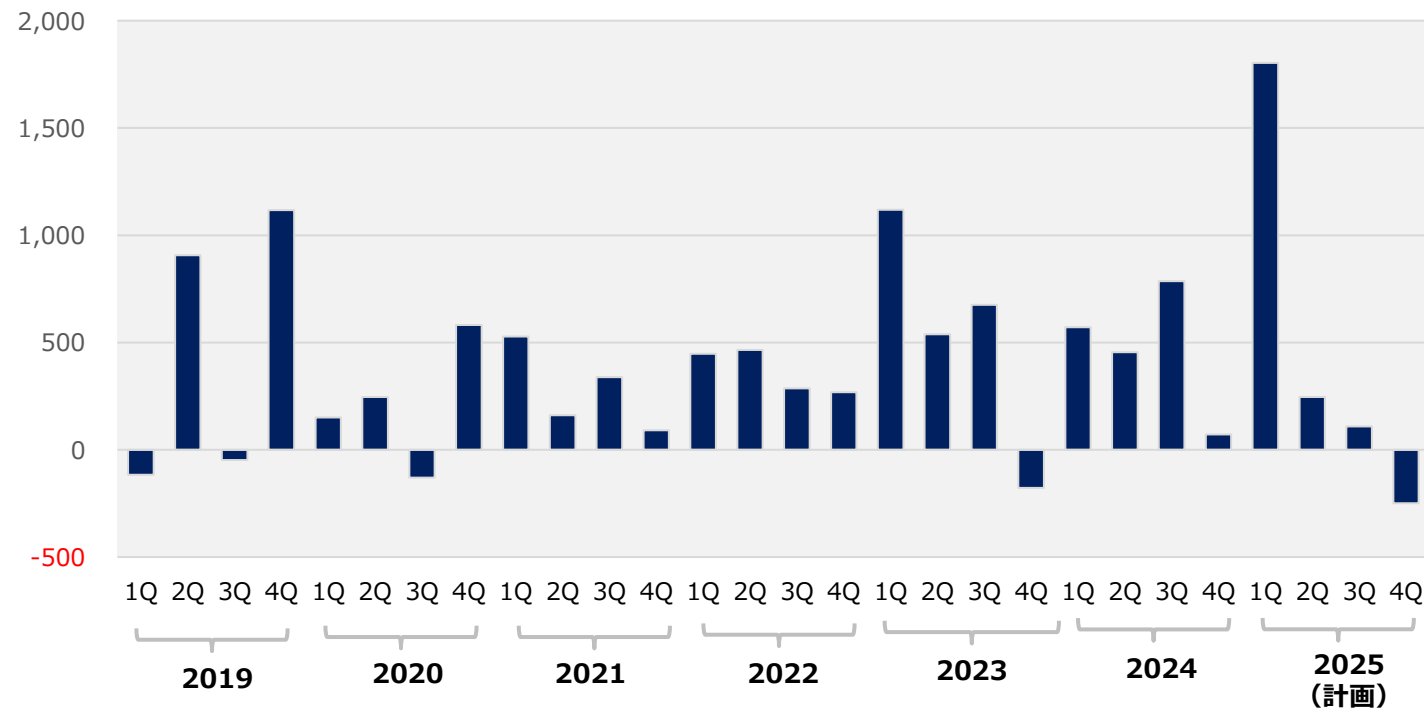
(単位:百万円)

	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年 (上期計画)	2025年 (通期計画)	増減率
売上高	16,836	15,533	23,269	25,620	15,460	25,650	+0.1%
営業利益	1,117	1,469	2,155	1,882	2,050	1,910	+1.4%
経常利益	999	1,283	1,765	1,585	1,900	1,600	+0.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	609	1,060	1,182	1,050	1,250	1,070	+1.8%
EPS (円)	73.56	129.61	143.79	127.22	153.46	131.68	+3.5%
配当 (円)	26	28	33	41	17	42	—

- 足元の仕入は順調に推移しているものの、不動産市況の不確実性の高まりや一時的なコスト増を見込んでいることから、緩やかな増収増益を計画。また、2022年及び23年に仕入れた大型物件の販売を予定していることから、1Q及び2Qに販売が偏重することを見込む
- 中期経営計画における財務戦略の一環として、本日開催の取締役会において自己株式の取得を決議
- 中間配当17円（1円増配）、期末配当25円、年間配当42円を予定しており、12期連続の増配を見込む

(百万円)

営業利益の四半期毎推移

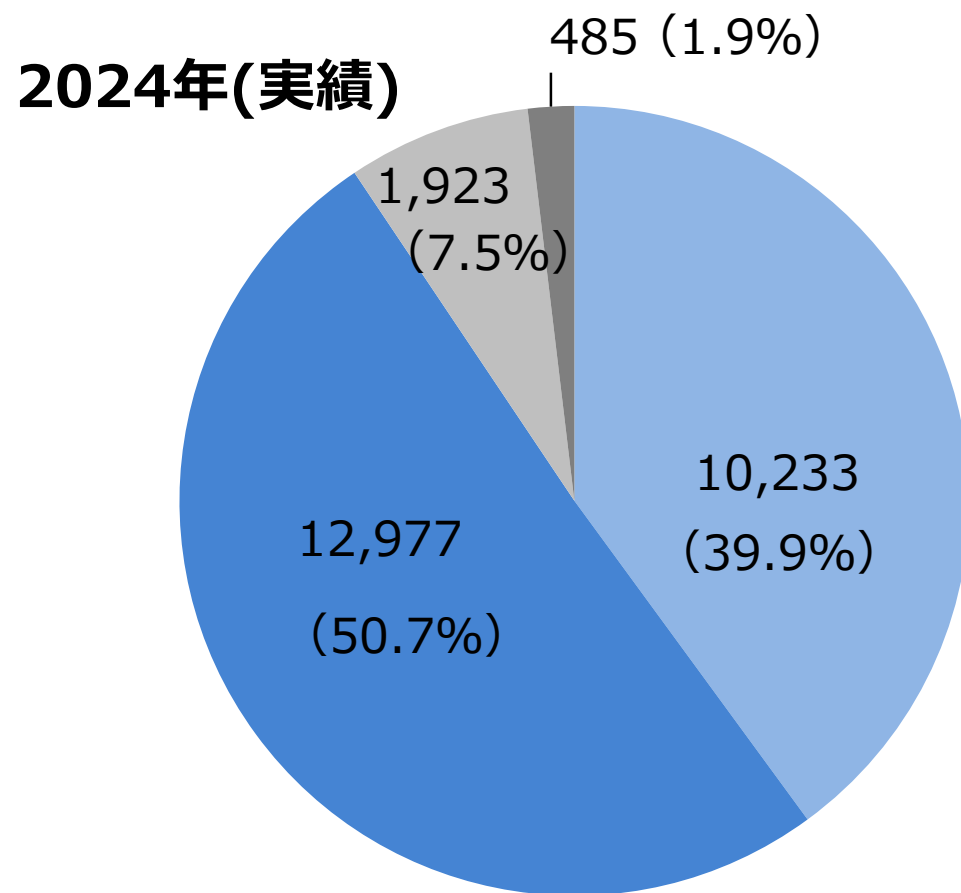


事業特性

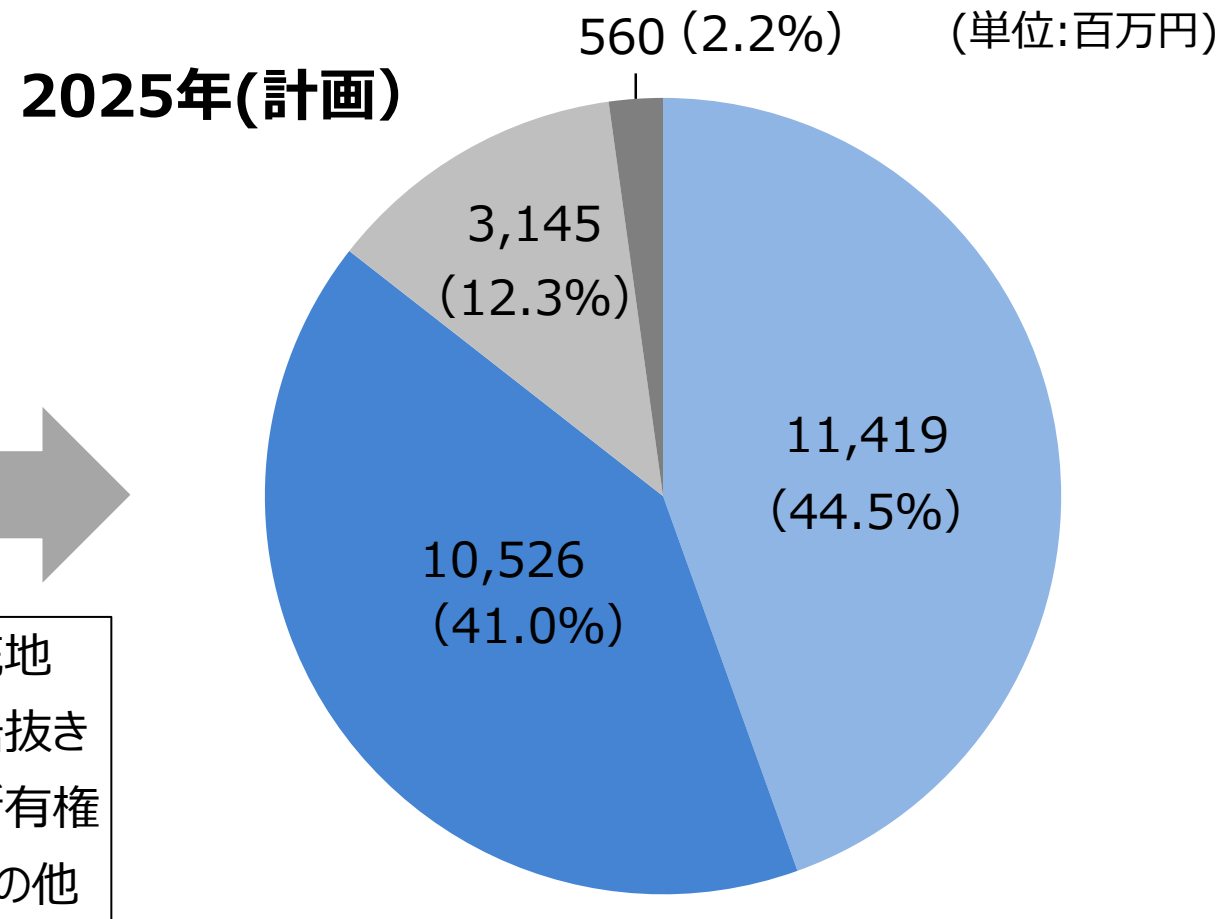
- 底地・居抜き事業は、不動産のフロービジネスであり、仕入状況や市況変化により業績は変動しやすい
 - 業績拡大に応じて大型物件が増加したことから、個々の物件の販売時期が業績に与える影響が大きくなっている
- ↓
- 四半期毎の業績の変動が大きいビジネスモデル
 - 但し、四半期毎の業績変動はあるものの、安定した仕入拡大に伴い、中長期的には成長曲線を描く

中期経営計画で開示した通り、短期的な右肩上がりの業績拡大よりも中長期の安定的な成長のために、新たな取組みを優先。
四半期・通期での業績は増減するものの、中長期の安定的な成長曲線を描くことにより、財務安定性を向上し、事業リスクの低減を図る

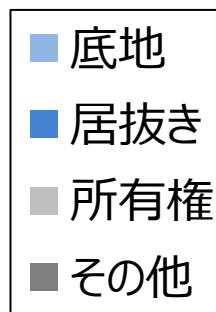
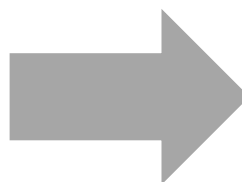
- 底地:11,419百万円、居抜き:10,526百万円、所有権:3,145百万円、その他:560百万円



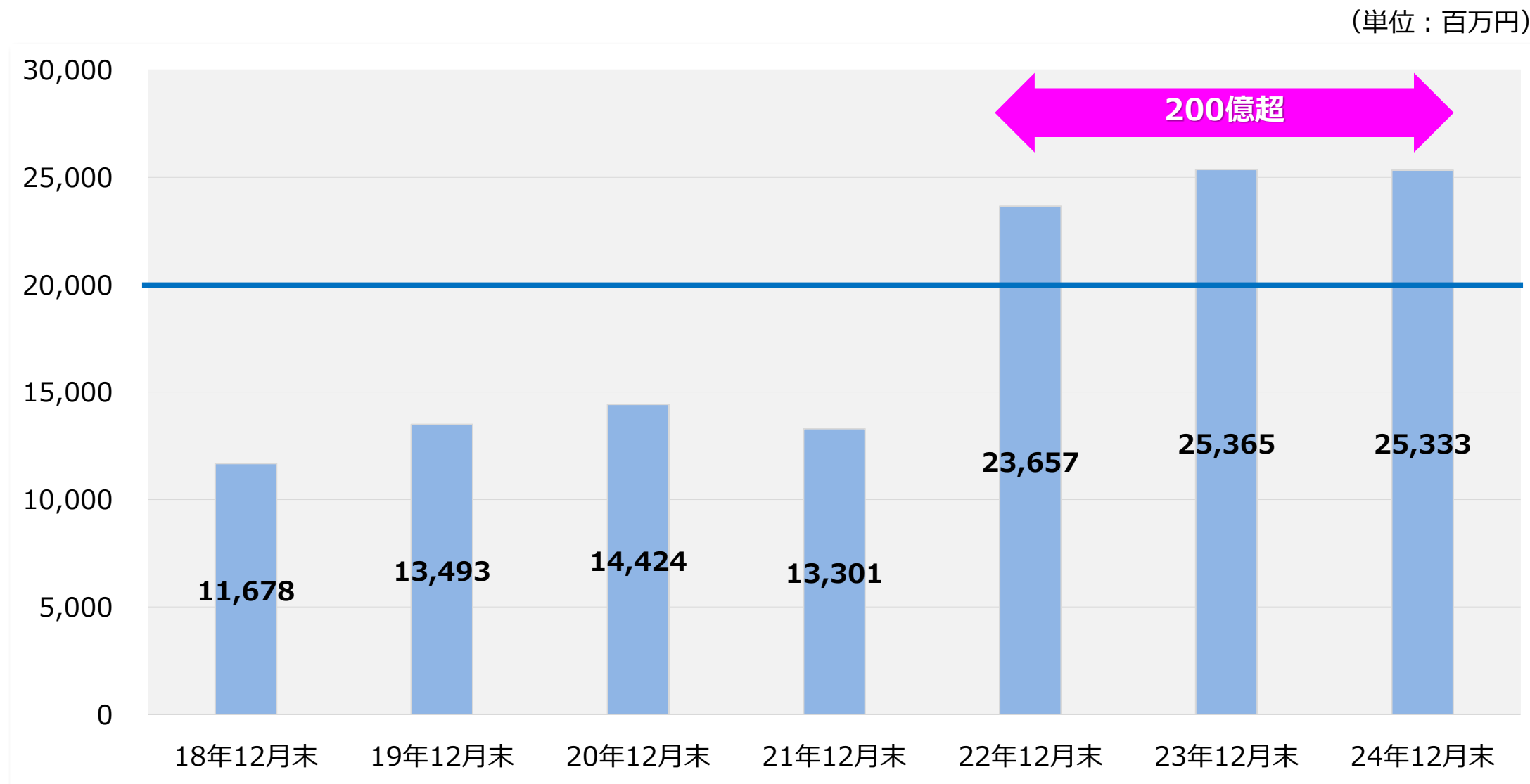
売上高 計 25,620百万円



売上高 計 25,650百万円(+0.1%増)

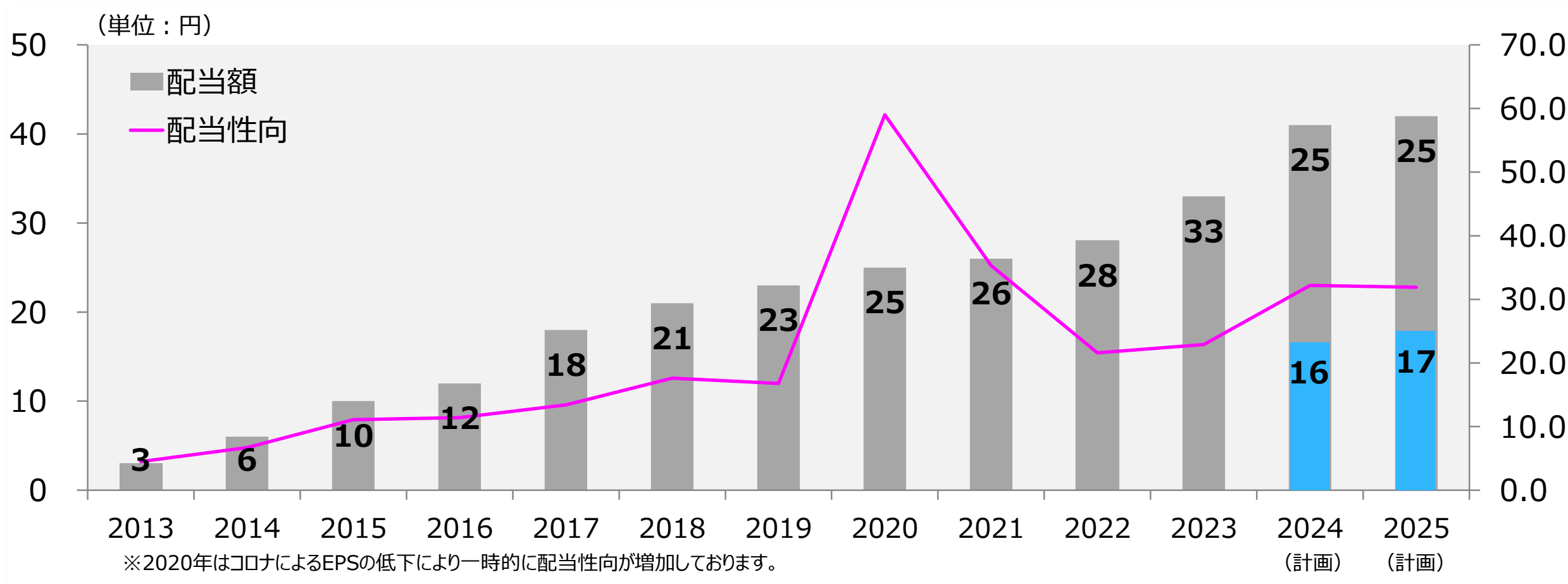


- 仕入物件の大型化や構成の変化もあり、2022年以降ステージが上がり200億円超を維持できるようになった



株主還元（配当の推移）

- 2025年12月期は中間配当17円、期末配当25円と合わせて年間配当額は42円（1円増配）を計画しており、12期連続増配となる予定（自己株式の取得も含めて総還元性向50.5%）
- 今後も、増配や自己株式の取得を含めて積極的な株主還元を検討



12期連続増配見込み

中期経営計画における財務戦略の一環として、
2025年2月14日開催の取締役会において、自己株式の取得を決議

取得に係る事項

- 取得株式の種類 : 普通株式
- 取得株式総数 : 240,000株（上限）
※発行済株式数（自己株式を除く）に対する割合2.90%
- 株式取得総額 : 200,000,000円（上限）
- 取得期間 : 2025年2月17日から
2025年5月14日まで
- 取得方法 : 市場買付

中期経営計画では、27年までの3ヶ年で5～15億の自己株式の取得を計画しており、
様々な角度から株主利益の最大化に努めてまいります

- 魅力のある企業づくりに努め、企業価値も向上させる

人と人の未来を繋ぐ先駆者となる
社会に必要とされる会社、無くてはならない会社

100年続く企業へ



1976

2025

2076

会社名	株式会社サンセイランドック
代表者	代表取締役社長 松崎 隆司
設 立	1976年（昭和51年）2月
資本金	860,878,000円（令和6年12月末現在）
上 場	東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード3277 ※2011年：JASDAQ市場に上場、2014年：東京証券取引所1部に上場
本 社	東京都千代田区丸の内2-6-1
支 店	札幌、仙台、武蔵野、名古屋、京都、関西、福岡
従業員数	連結191名…令和6年12月末時点

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内、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、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 : 03-5252-7511
E-mail : keiki@sansei-l.co.jp

