



株式会社サンセイランディック

2021年12月期決算説明会

2022年2月17日

2021年12月期決算概況

通期トピックス



- 新型コロナウイルス第5波の影響により売上高は計画を下回るものの、不動産販売事業の各利益が計画を上回ったことにより業績を上方修正

売上高	16,836 百万円	△ 5.3% 減(前年同期比)
-----	-------------------	------------------------

営業利益	1,117 百万円	+ 31.9% 増(前年同期比)
------	------------------	-------------------------

経常利益	999 百万円	+ 40.9% 増(前年同期比)
------	----------------	-------------------------

当期純利益	609 百万円	+ 70.5% 増(前年同期比)
-------	----------------	-------------------------

仕入高	10,118 百万円	△ 23.9% 減(前年同期比)
-----	-------------------	-------------------------

連結損益比較



- 売上高は前年及び計画を下回るものの、営業利益以下各利益は前年及び計画を上回る

(単位:百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期		
	実績	実績	計画	実績	差異
売上高	18,020	17,774	18,385	16,836	△1,549
売上総利益	5,118	3,986	4,368	4,368	△0
販管費	3,257	3,138	3,449	3,250	△198
営業利益	1,860	847	919	1,117	+198
経常利益	1,758	709	762	999	+237
特別利益	—	32	—	3	+3
特別損失	—	29	—	—	—
当期純利益	1,158	357	505	609	+104

単体損益比較



- 売上高は計画を下回るものの、粗利率の上昇及び経費減少により各利益は計画及び前年を上回る
(単位:百万円)

	19/12	20/12	21/12期		
	実績	実績	計画	実績	差異
売上高	16,266	16,111	17,706	15,529	△2,176
売上総利益	4,879	3,727	4,263	4,274	+11
販管費	2,981	2,881	3,315	3,011	△303
営業利益	1,898	845	948	1,263	+315
経常利益	1,752	671	762	993	+230
特別利益	—	31	—	3	+3
特別損失	—	—	—	—	—
当期純利益	1,172	177	505	603	+97

連結貸借対照表サマリー



- 一部保有物件の積極的な資金化により現預金が増加し、販売用不動産が減少

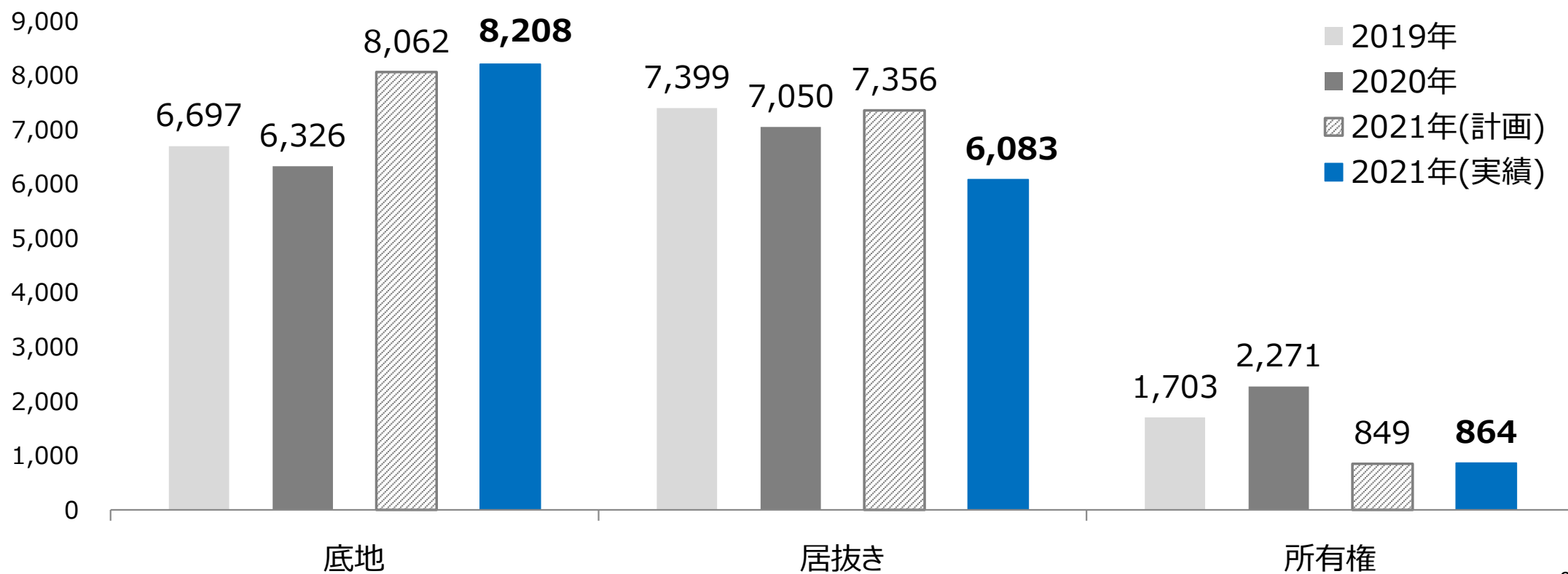
(単位:百万円)

	20/12期	21/12期		
	金額	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	4,329	5,360	+1,030	+23.8%
販売用不動産	14,424	13,301	△1,131	△7.8%
有利子負債	8,341	8,107	△234	△2.8%
純資産	10,066	10,301	+235	+2.3%
総資産	20,070	20,050	△20	△0.1%
自己資本比率	50.1%	51.4%	+1.3pt	—
R O A	3.6%	5.0%	—	—

事業別販売実績(不動産販売事業)

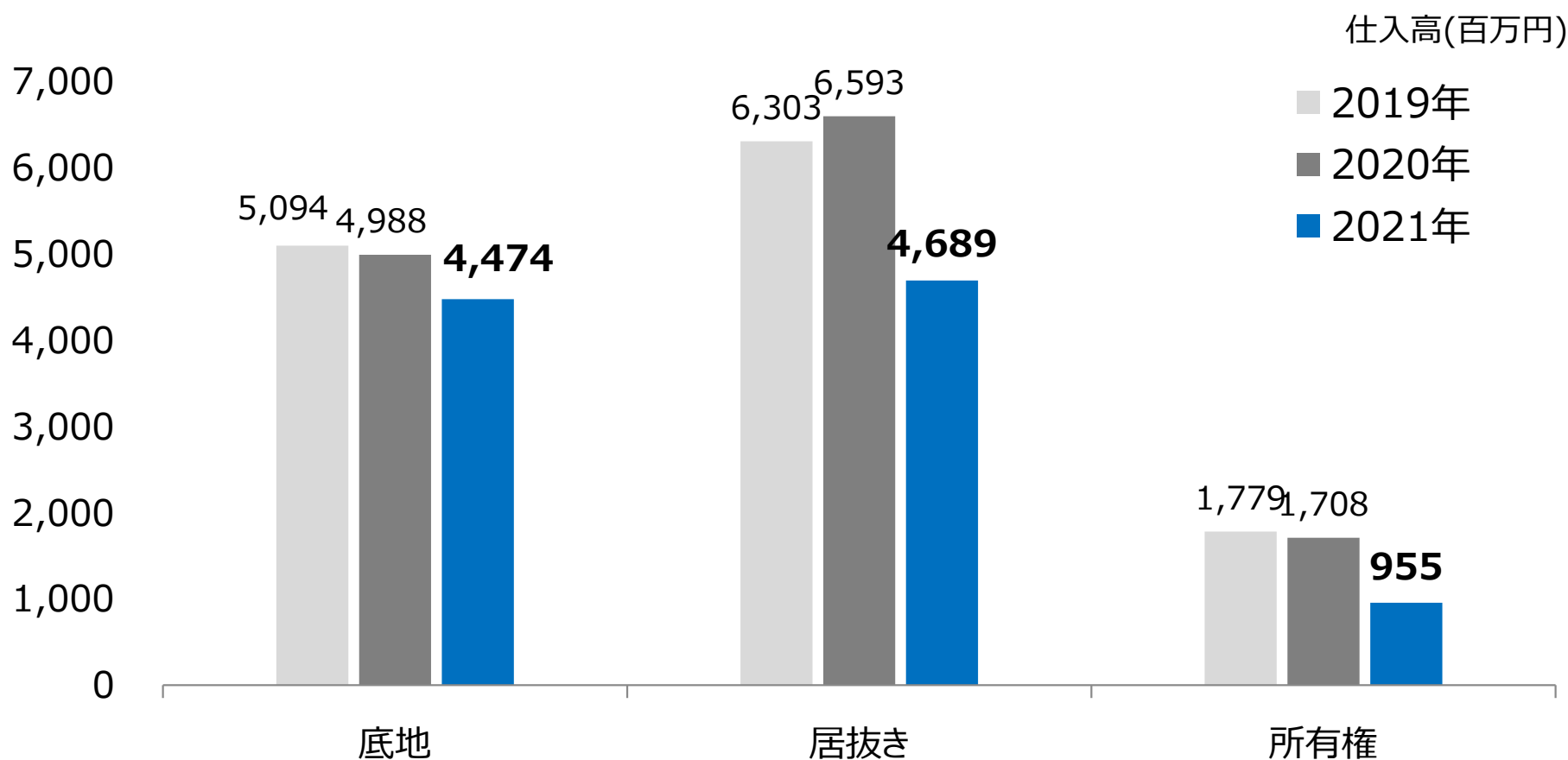
- ・ 底 地：売上・利益共に計画を上回る
- ・ 居抜き：売上は計画を下回ったものの、利益率は計画を上回る
- ・ 所有権：売上はほぼ計画どおりとなり、利益は計画を上回る

販売実績(百万円)



事業別仕入高(不動産販売事業)

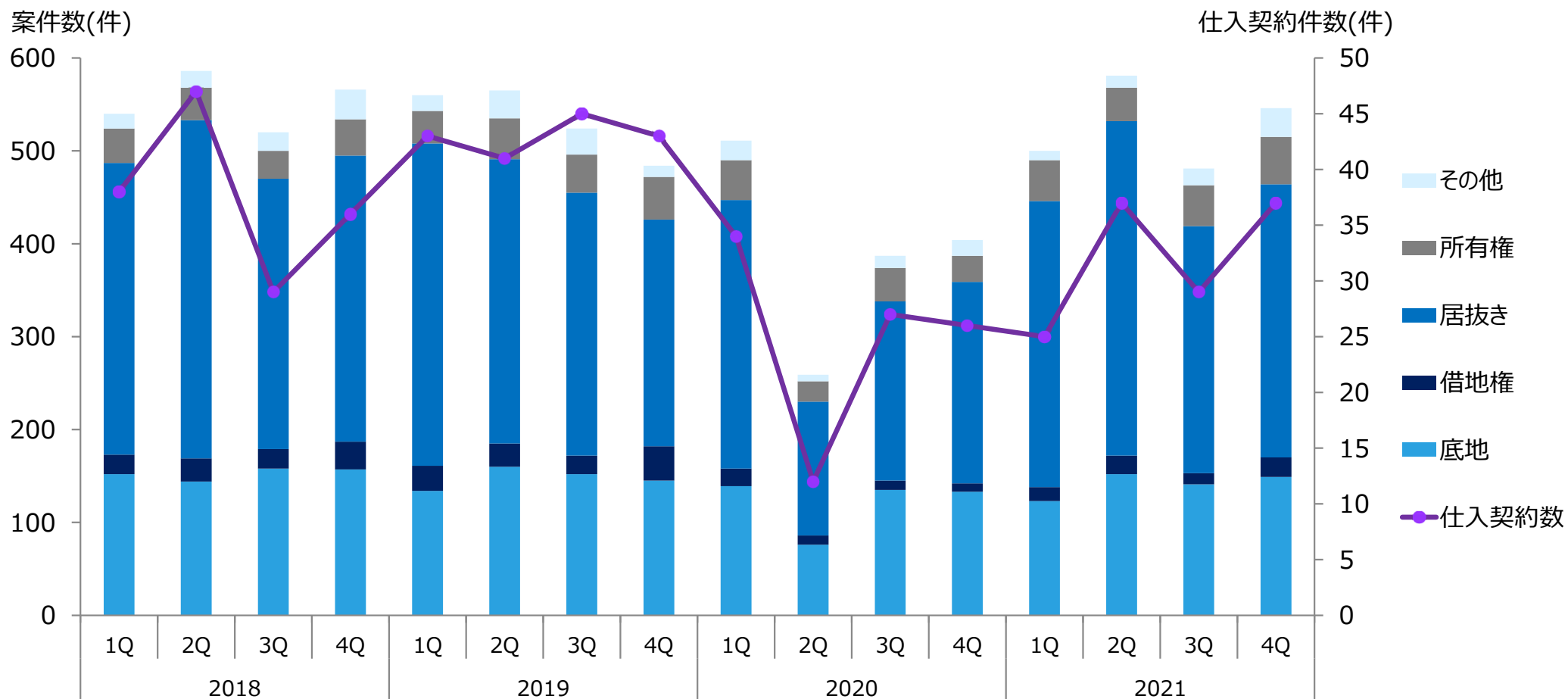
- 各事業で仕入件数は増加したものの、前年に規模の大きい物件の仕入があった影響により仕入高は減少
- 2022年の計画達成のための在庫及び足元の仕入状況に特に懸念は無い



案件数・仕入契約件数動向



案件数及び仕入契約件数はコロナ前の水準に回復

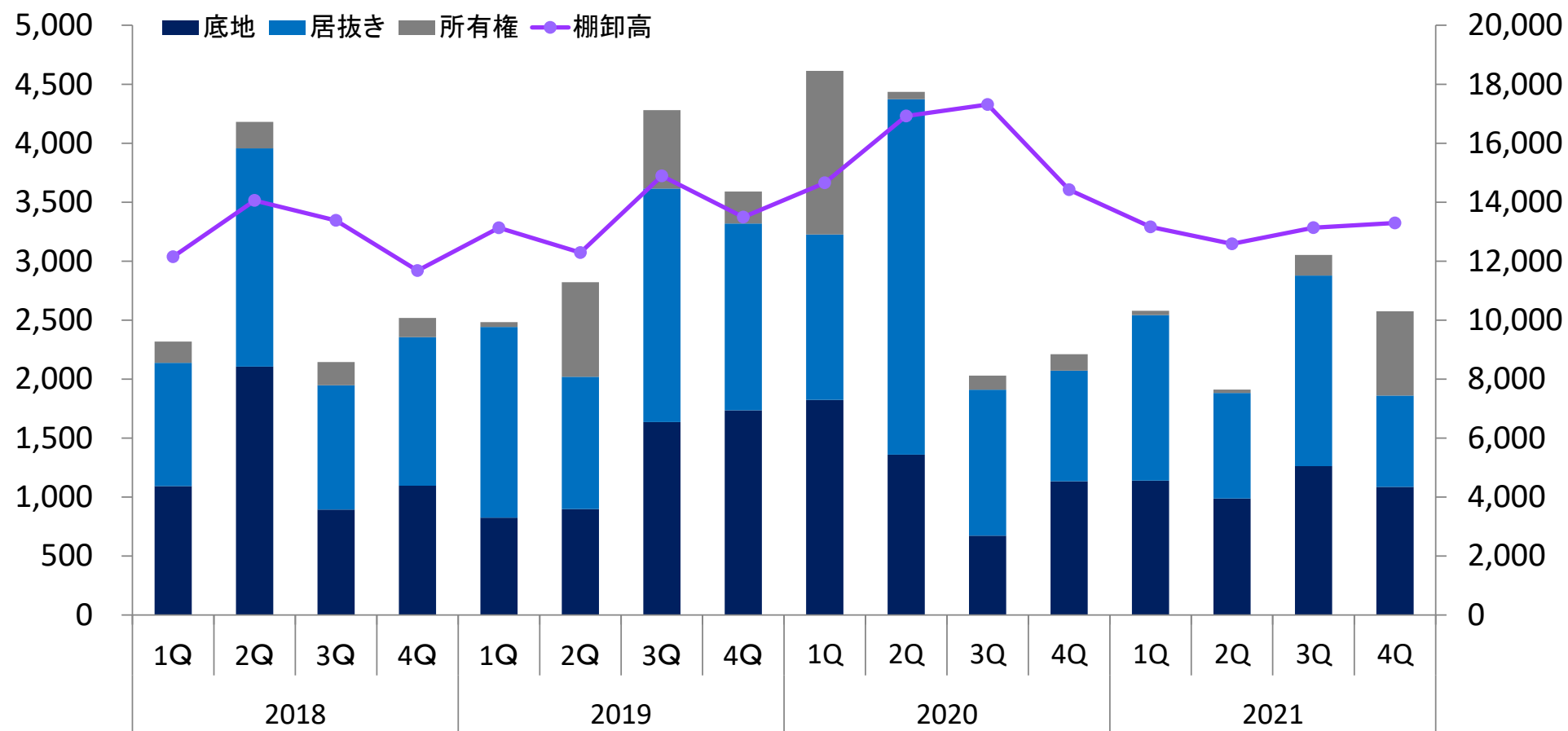


仕入高・棚卸高推移表



仕入高(百万円)

棚卸高(百万円)



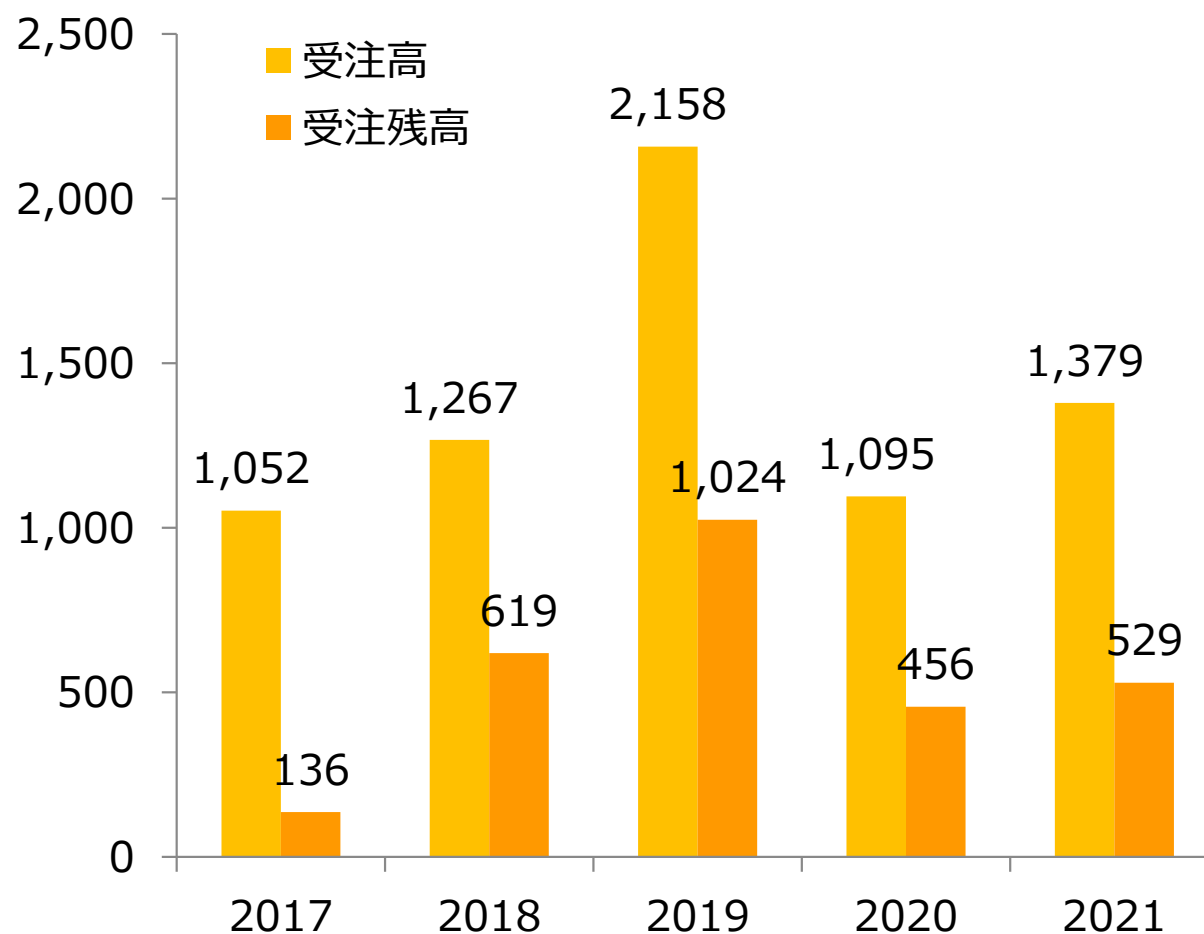
建築事業受注高・受注残高推移



One's Life Home
natural modern from architects



受注高(百万円)



- 建材価格の高騰や、すでに着工していたRC物件において当初想定していた原価を大幅に超過したことなどから、売上高、利益額は計画を下回る
- 営業強化や原価管理の強化に向けた取組みは着実に進捗してきているが、黒字化は未達

新中期経営計画（2022-2024）

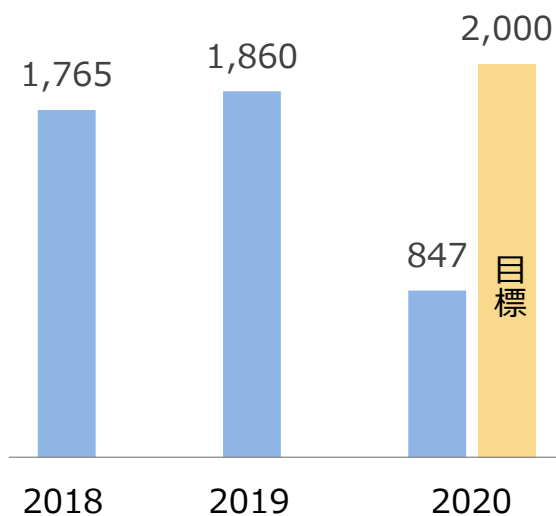
～Transformation to 2024～

前中期経営計画(2018-2020)の振り返り

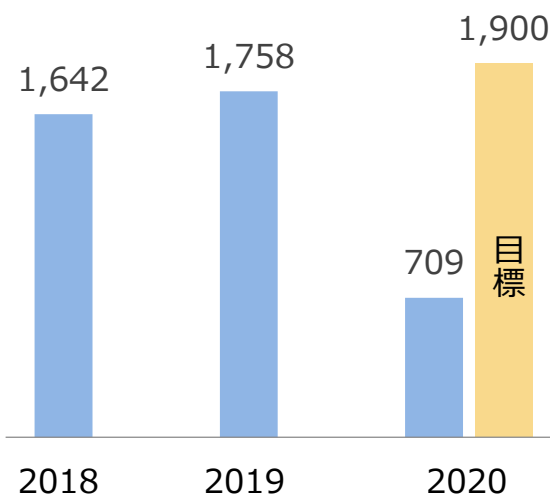


- ◆ 中期経営計画2年目までは順調に業績は拡大していたものの、最終年度は新型コロナウイルスの影響を受けて利益目標及びROA目標は未達

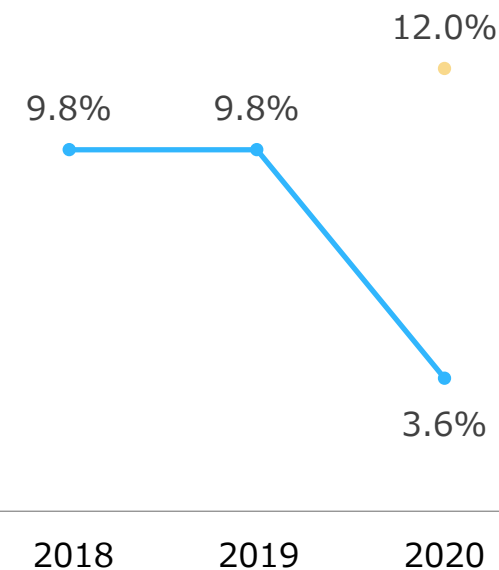
営業利益



経常利益



連結ROA



前中期経営計画(2018-2020)の振り返り



3年間での主な結果

成長

- 地域再開発事業では検討対象拡大し、具体的な検討が進む
- 民泊事業は、権利調整の完了に伴い事業終了したが、当社資産の有効活用の観点から今後も検討継続
- 新たにバイクパーク事業の運営を開始
- 子会社One's Lifeホームの黒字化を目指し、業績は大幅に改善するものの、黒字化は未達

安定

- 大手仲介会社・地場業者への営業強化が奏功し、当社の案件数・仕入件数は増加
- 2018年に京都支店を開設し、関西圏における事業エリアを拡大
- 金融機関へのセミナー積極化及び営業強化の結果、情報流入チャネルは拡大し、仕入増加に寄与
- 2021年までにCFを活用して計2億円の資金調達を実施し、資金調達の多様化を実現

還元

- 7期連続となる増配の実施
- 2021年2月に当社初となる自社株買いを実施
- 底地くん子供の未来応援基金の設立
- 社員へのベースアップを実施
- 新型コロナウイルスの拡大もあり、テレワーク・時差出勤の促進等、社員が働きやすい環境を整備

環境分析



外部環境	機会	リスク
少子高齢化・核家族化の進行	– 高齢者世帯の増加 – 相続による保有不動産売却の増加	– 単身世帯の増加 – 住民の合意形成の難化
人口減少・地方都市の過疎化の加速	– 地方創生の需要増加 – 空室率の増加	– 地方不動産の買手需要の減退
自然災害の増加 環境意識の高まり	– 木造密集地問題の深刻化 – 権利調整能力の二ーズ拡大 – ESG需要の拡大	– 保有物件の災害リスクの増加
新型コロナウイルスの感染拡大	– 従業員の働き方の多様化 – 事業変革の機会	– 営業活動の大幅な制限 – 不動産市場へのネガティブインパクト
デジタルテクノロジーの急速な進展	– 事業変革の機会	– IT化の遅れによる競争力の低下 – 情報セキュリティ対策の高度化

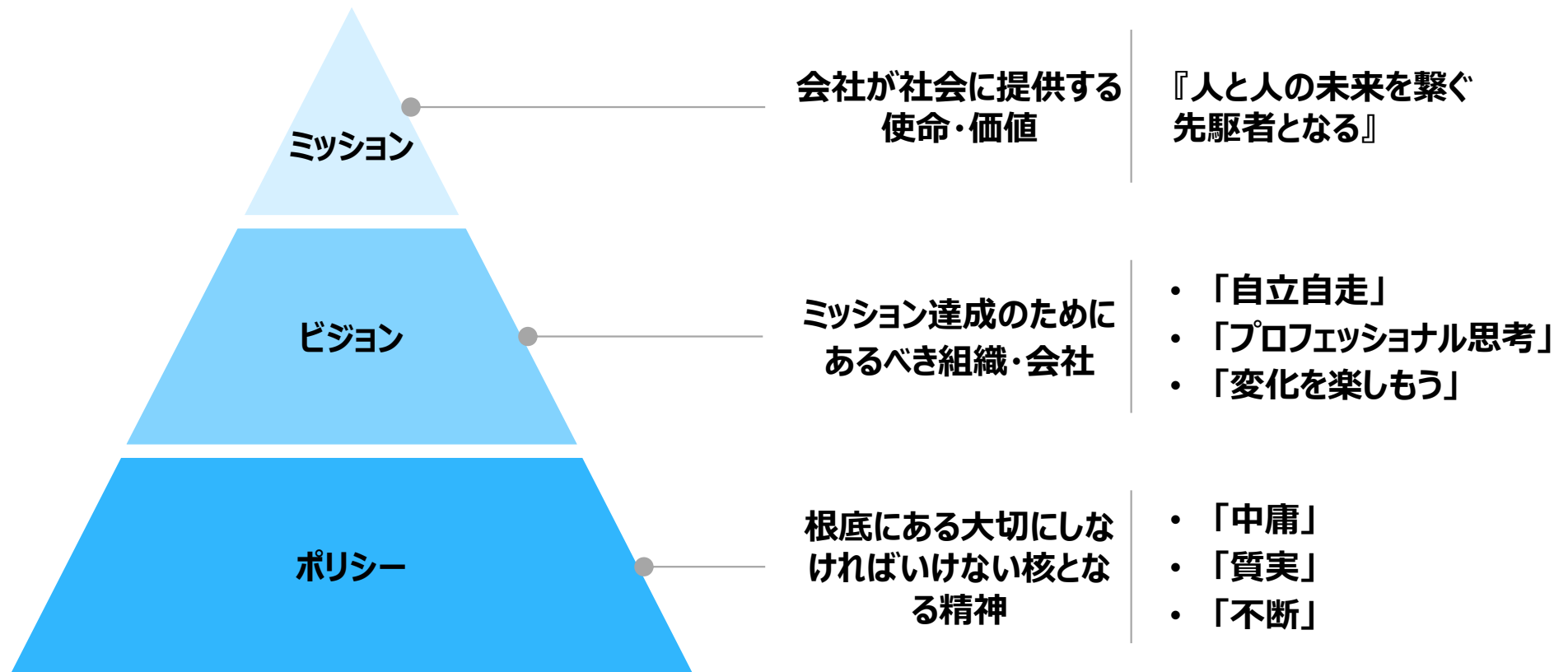
底地

- 全国で約87.3万件の底地が存在（2018年総務省統計調査）
 - 当社の底地販売区画数は344件/年、売上高は82億8百万円（2021年度）
- ⇒ 潜在的な市場規模はまだ十分に存在

居抜き

- 全国における築30年以上の木造借家戸数は、約160.6万戸が存在（2018年総務省統計調査）
 - 賃貸用住宅の新設住宅着工戸数は、約30.3万戸（2020年国土交通省調査）
 - 当社の居抜き販売区画数は57件/年、売上高は60億83百万円（2021年度）
- ⇒ 底地と同様に、潜在的な市場規模はまだ十分に存在

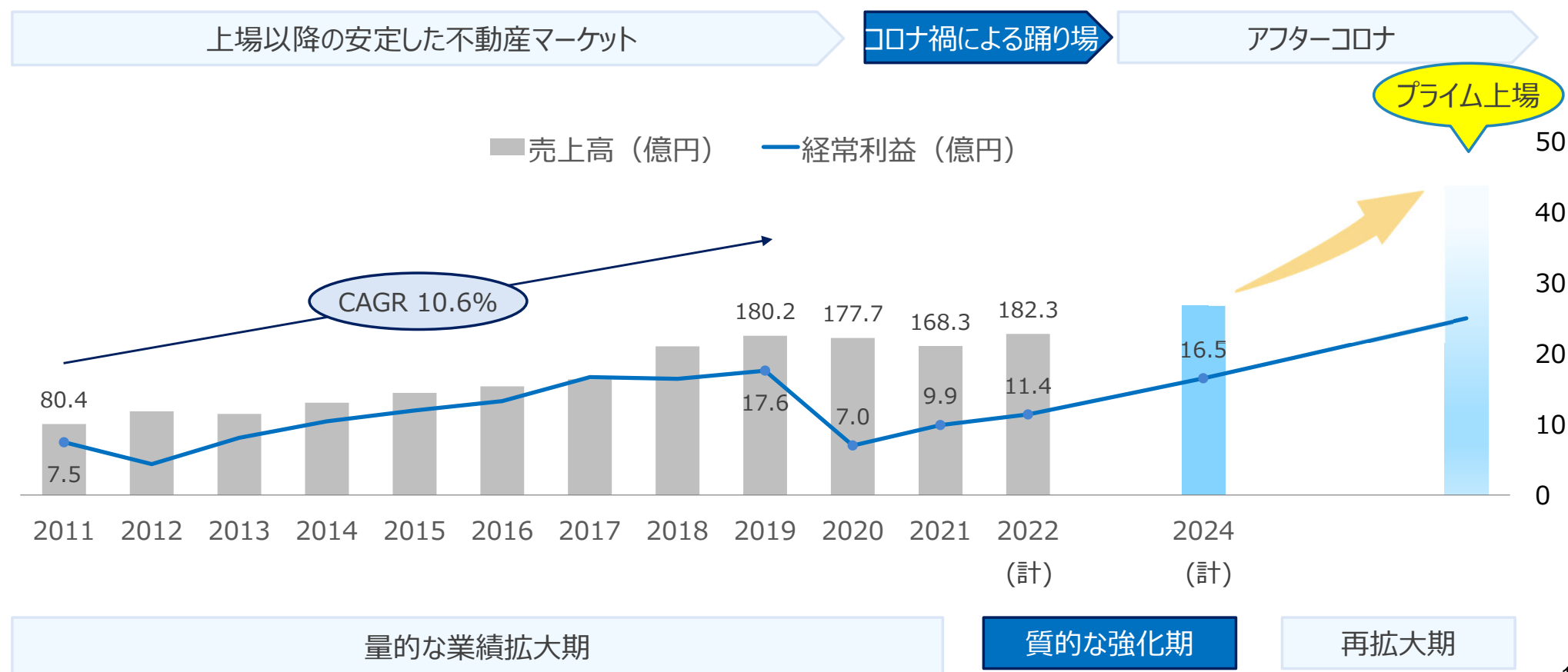
新中期経営計画の土台となる価値観



新中期経営計画の位置付け



- ◆ 2019年までは平均10%超の成長率を達成。コロナ禍の踊り場に入り、2022～24年は質的な強化を目指す期間として、2024年の目標値は保守的に設定。2025年以降のプライム上場を目標として成長に向けた取組みに重点を置く
- ◆ プライム上場に向け、財務基盤を強化すると共に、投資先行で新規取組みを加速することで、新たな成長への転換点と位置付ける



中期経営計画 連結利益目標



- ◆ 計画最終年度は2020年度の当初計画である営業利益及び経常利益に、新規事業の積上げを追加した利益を目標値として設定
- ◆ 本来2020年度に達成すべきであった目標値となるため、通常の実績を進めれば達成できる水準であるが、新規取組みを実施していくことにより目標達成を確実なものとする

(単位：百万円)

〈数値計画〉	実績		計画	中期経営計画
	2020/12期	2021/12期	2022/12期	2024/12期
営業利益	847	1,117	1,301	1,800
経常利益	709	999	1,142	1,650

コロナ終息後も安定的に事業成長を実現できる盤石の事業基盤を構築する

既存事業 の拡大

- － 組織力の強化
- － 新たな取組みの推進による事業拡大機会の創出
- － 人材育成

事業領域 の拡張

- － 新規事業への取組み
- － M&A・アライアンスの実行

経営基盤 の強化

- － ガバナンス体制の強化
- － 組織の成長に対応できるバックオフィスの見直し
- － 財務基盤の強化
- － 人事改革

既存事業の拡大：営業強化のコンセプト



これまでの組織体制

- 人員の増加による規模拡大
- 会社の営業力が個々の営業員の能力に依存する傾向
- 結果を重視する中でプロセス上の課題が蓄積

新中期経営計画の推進

新中期経営計画後の組織体制

- 単なる人員の増加に頼らない連続的な成長を実現
- 個人主体から組織主体への転換による安定的な営業基盤の構築
- これまで内在していた営業部内の諸問題を解決できる体制
- 新たな取組みによる飛躍的な成長を実現

- これまで以上に、組織力の強化に注力
- データ分析、営業管理の強化による営業活動の仕組化を推進
- 本質的な営業課題に対処し、主要なKPIの改善に取り組む

既存事業の拡大：営業強化の方針

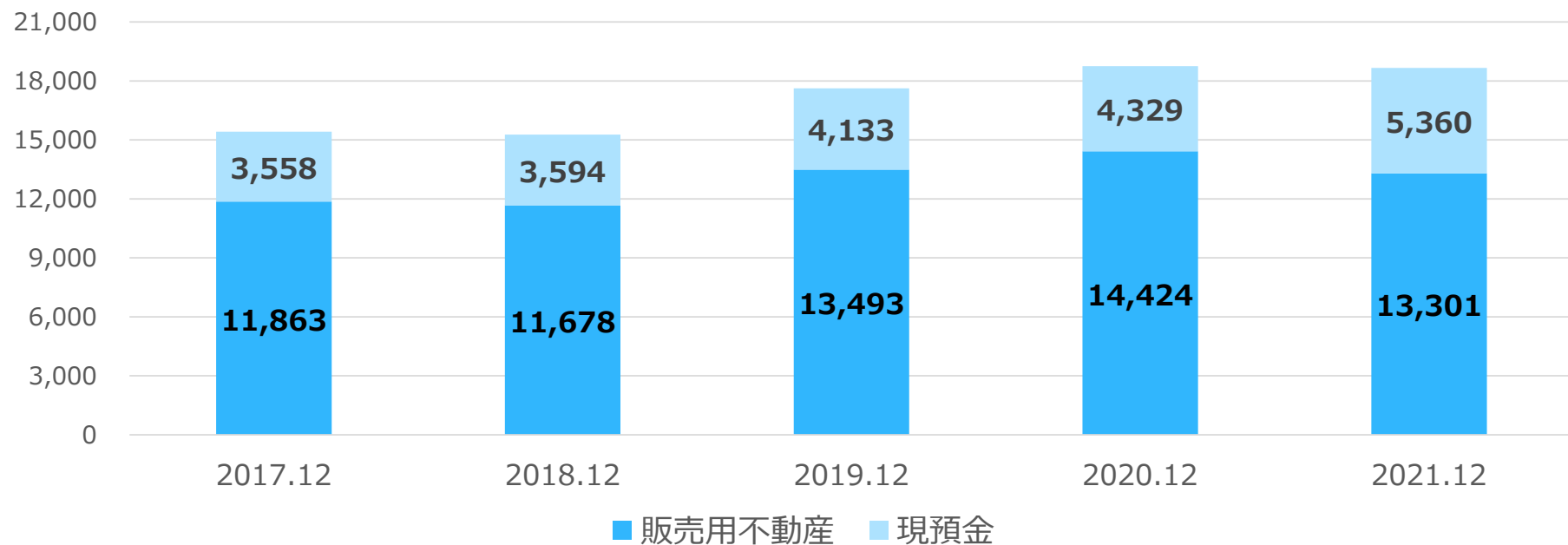


既存事業の拡大：在庫管理の強化



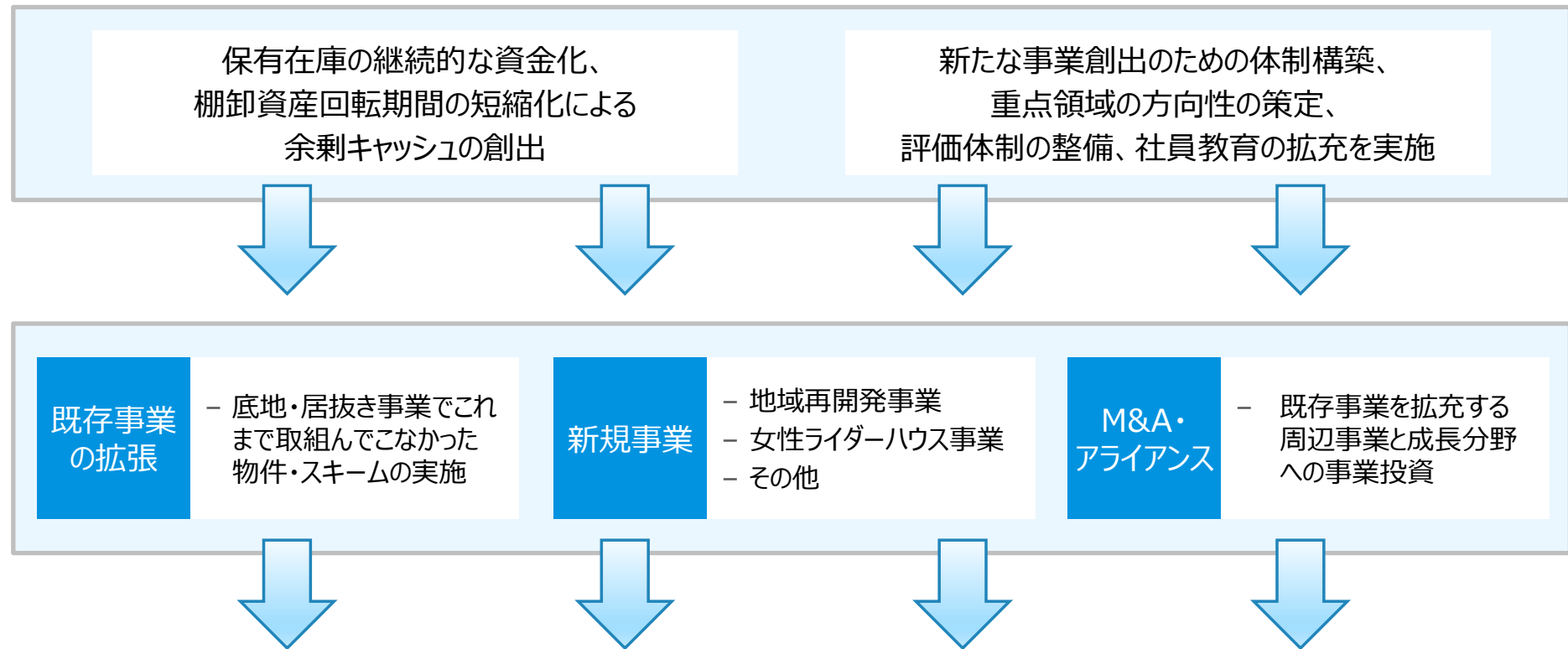
販売用不動産及び現預金の推移

(単位:百万円)



⇒保有資産の積極的な資金化、棚卸資産回転率の改善により生まれるキャッシュは
新規事業に積極的に投資

事業領域の拡張：新規事業



2024年までに新規事業の領域で計10億円の投資を実行、粗利目標は1億円。

自社展開に限定せず、M&A・アライアンスも積極的に活用

事業領域の拡張：新規の取組み（八幡平）



1. 事業目的

- ①八幡平温泉郷に集積するペンションの再生
- ②八幡平温泉郷の観光活性化
（日本初の「オスピタリタ・ディフーザ（地域まるごとホテル）」の認定を目指す）

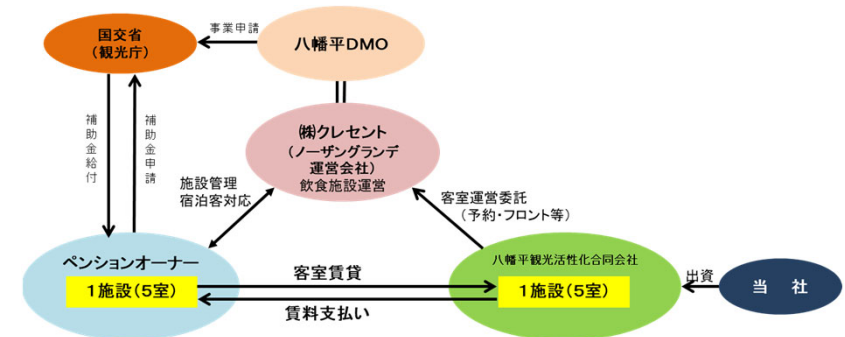
2. 事業背景

- ①ペンションオーナーの高齢化
- ②ペンション後継者の不在
- ③エリア内飲食施設・交流拠点が不在

3. 事業スキーム（当社の主な役割）

- ① S P C（事業主体）の設立
（八幡平観光活性化合同会社：当社100%出資）
- ②ペンションオーナーへのリノベ資金の提供
（前払い家賃として提供）
- ③ペンション客室を賃貸して、事業運営

4. 八幡平観光活性化P Jの事業スキーム図



今後周辺の他のペンションも順次当該事業に参画予定

5. 今後の展開

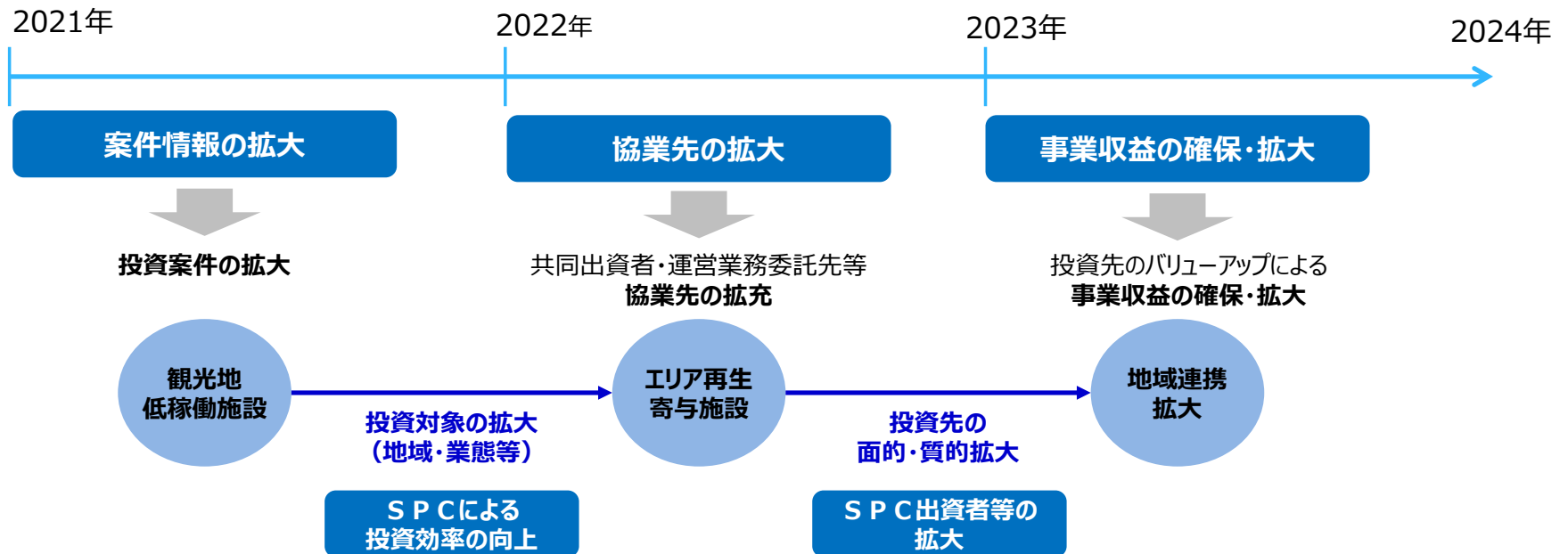
- ①事業の立ち上げ
2021年12月八幡平観光活性化合同会社設立
- ②周辺のペンション、空き別荘への拡大
⇒八幡平温泉郷の観光活性化推進
- ③相続に関連する不動産の権利調整を要する問題解決等、当社の権利調整サービスの提供による地域貢献及び、今後当P Jをモデルケースとした、他地域への事業拡大

事業領域の拡張：地域再開発事業



事業価値の創出
(不動産の有効活用で生み出す価値)

収益追求だけでなく、「後世に残したい家屋、町並み、景観等」を
組み込んだ新しい思想による事業展開



【具体的案件の事業化推進】

- ① 八幡平活性化 P J
(ペンション再生)
- ② 九州地方における武家屋敷・空家利活用 P J
- ③ 近畿地方における登録文化財・商家空家利活用 P J

【事業目標】

- ① 1 案件の当社投資額0.5～1 億円規模
- ② 検討案件数：年間5～10 案件目標
- ③ 事業化数：年間2 案件程度
- ④ 目標利回り8～15 %



収益性の 改善

早期黒字化の達成

- 受注数の改善
- 利益率の向上
- コスト構造の見直し

顧客満足度の向上

- 全社での顧客満足度向上に向けた取組みの実施

ガバナンス の強化

業務プロセスの見直し

- 施工にかかる社内プロセスの改善
- 新規取引業者の厳密な選定方法

取引業者との不適切な取引防止に関する取組み

- 取引業者への周知徹底
- 定期的な取引業者への残高確認

⇒One's Lifeホームのガバナンス体制を強化した上で、合併の是非を再度検討

ガバナンス体制 の強化

- グループ全体でのガバナンス体制の強化
- 引き続きグループ全体でのガバナンス体制の強化
 - グループ全体での見える化の推進

バックオフィスの 体制見直し

- 成長を見据えたバックオフィスの体制の効率化
- 業務フローの可視化、電子化の推進
 - 今後の成長を見据えた業務プロセスとそれに伴うシステム体制の見直し

財務基盤の強化

- 新規事業への積極的な投資と財務健全性のバランスの維持
- 既存事業以外の領域への積極投資
 - 保有不動産の積極的な資金化の継続的な推進

人事改革

- 営業改革と今後の成長に必要な人財の採用・育成
- 優秀な人材の外部採用
 - 社内人材の教育・育成

株主・社会・社員還元の三本柱

■ 株主還元

- これまで8期連続の増配を維持しており、今後も利益の増加に応じて増配を継続
- 中計最終年度の2024年にはDOE2.0%台の水準維持を目指す
- 株主への利益還元と資本効率の向上のため、自己株式の取得を活用

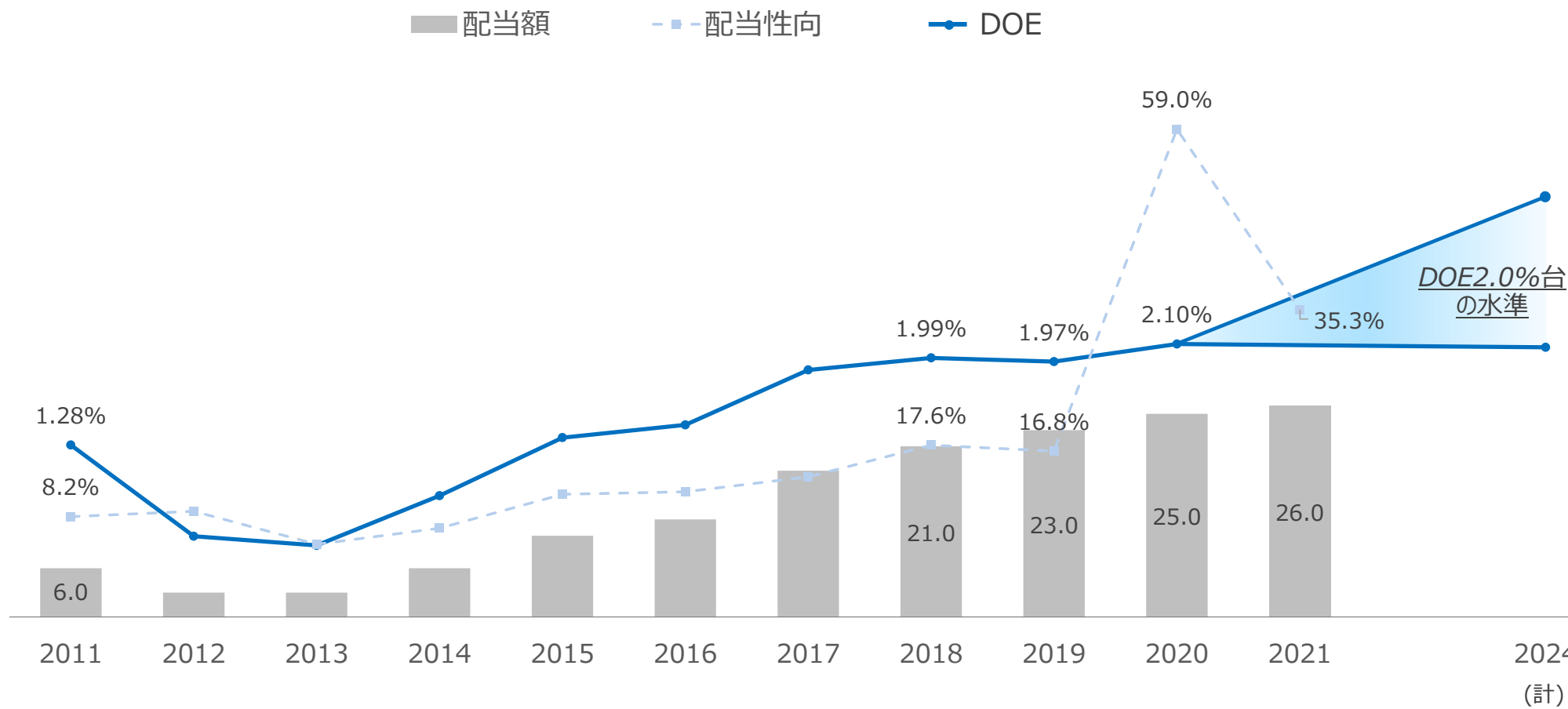
■ 社会還元

- ESG活動の推進

■ 社員還元

- ベースアップ等の処遇改善
- テレワーク・時差出勤等の社員が働きやすい環境のさらなる整備
- 会社休日の増設（2022年は有給休暇を3日増設）

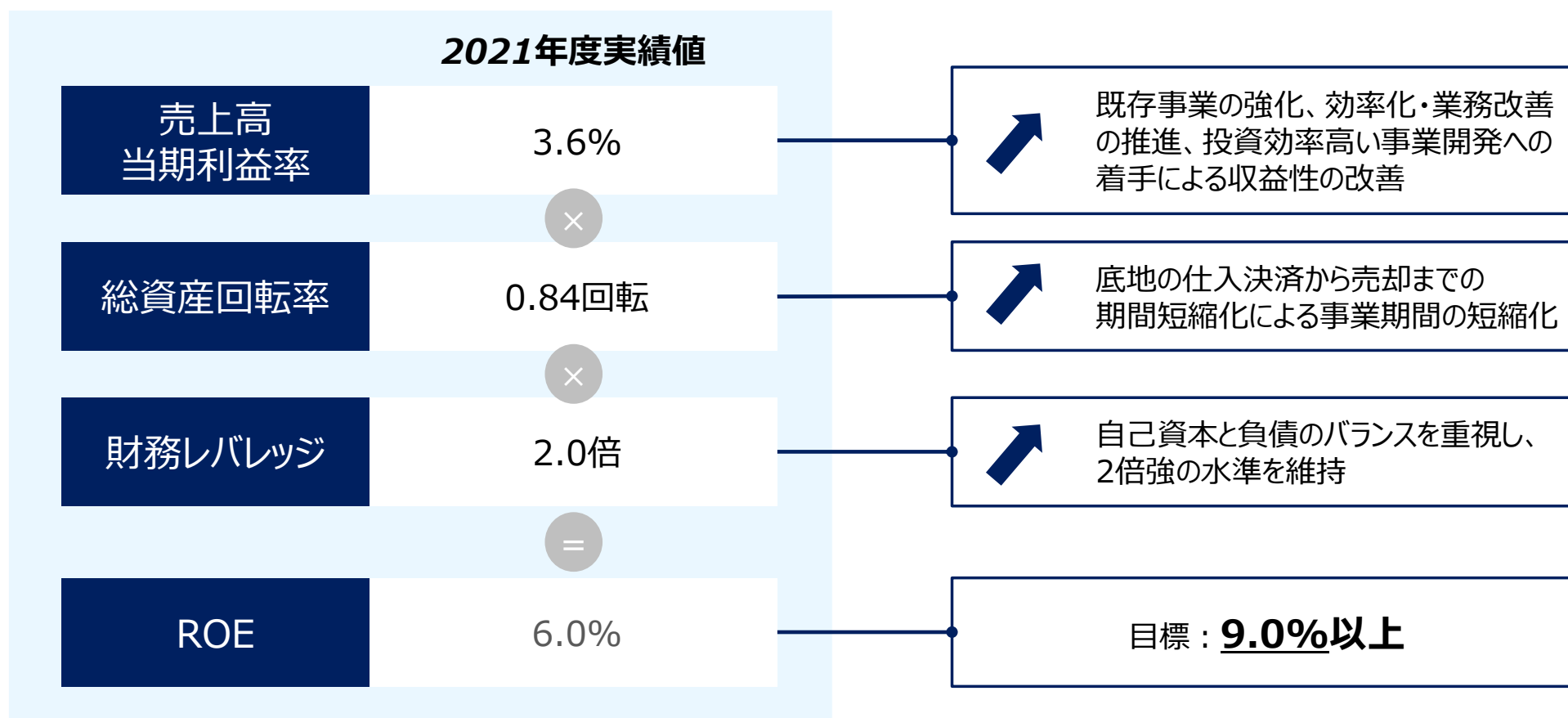
配当方針



ROEに関する方針



- ◆ これまでROAを経営指標として掲げていたものの、財務健全性を考慮して当社の目指す方向性とも合致しており、より投資家にわかりやすい経営指標として新たにROEを採用



ESGへの取組み：当社が推進するCSR活動

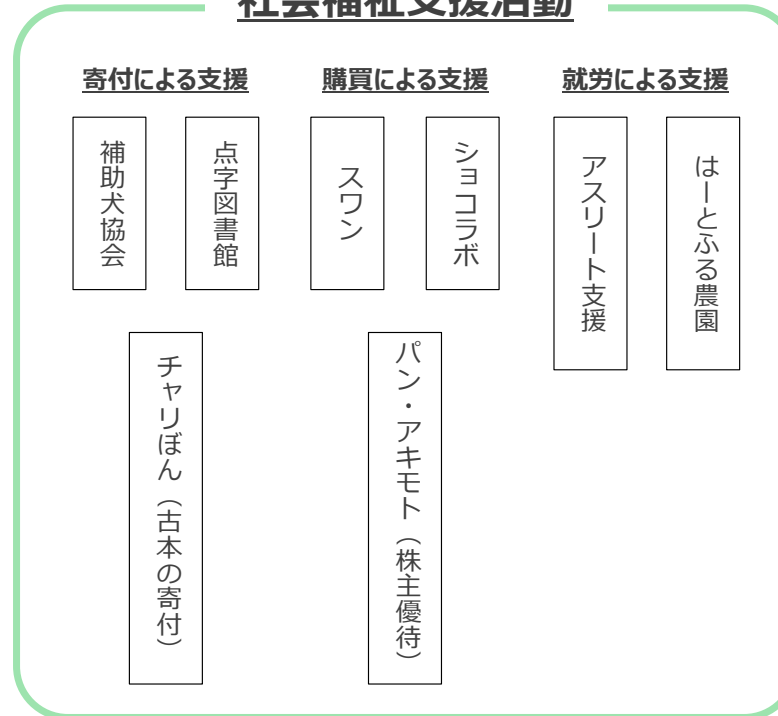


サンセイ支援PJ

子供支援



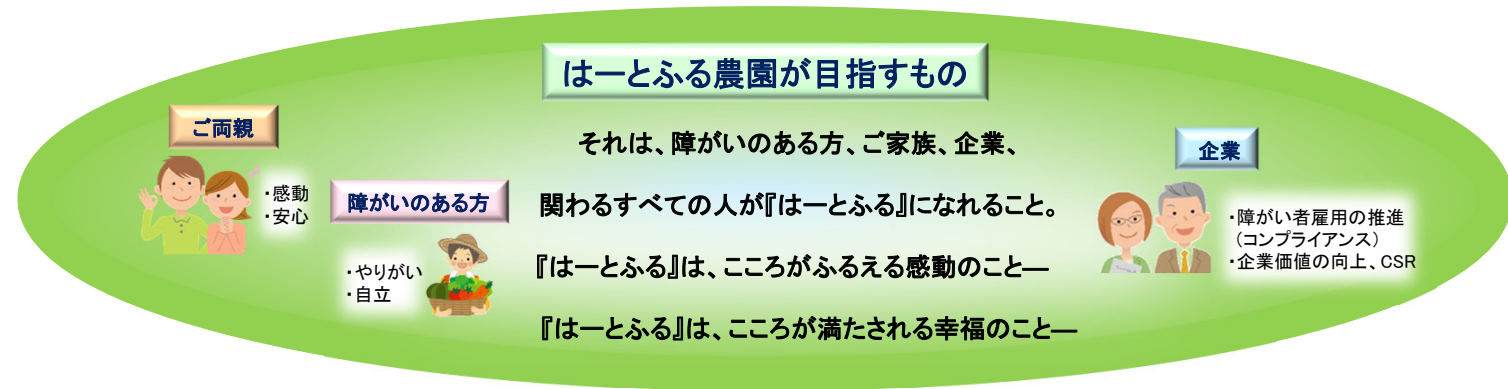
社会福祉支援活動



底地応援プロジェクトとは・・・

- 近年、親が子を虐待する悲しいニュースをよく耳にする中、将来、日本を支えていき、サンセイランディックの社員や顧客になるかもしれない子供たちへ貢献できることがあるのではないかと考え、プロジェクトが発足
- 当社が借地権者様に底地を販売した利益の一部に、追加の寄付金を合わせ、社会貢献を目的とした寄付金等の原資として、社会に還元させる制度
- 営業員の販売活動による利益を原資とすることで、社員の社会貢献への参加意識の醸成、借地権者様も間接的にご参加いただくことで、社会貢献の輪を拡げていくことを目的とする

ESGへの取組み：当社が推進するCSR活動

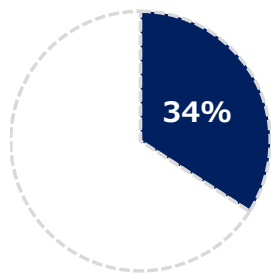


⇒SDGs17項目の内、8項目に該当

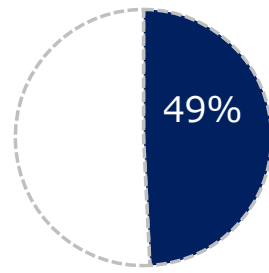
ESGへの取組み：女性の活躍推進



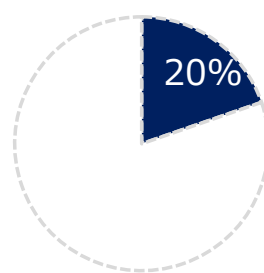
女性社員比率



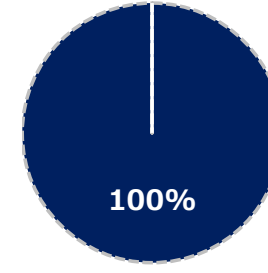
主任に占める女性比率



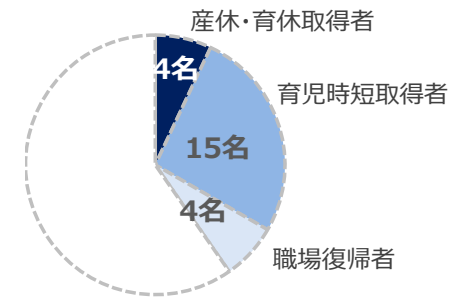
管理職に占める女性比率



産休・育休後の復帰率



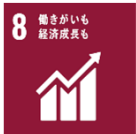
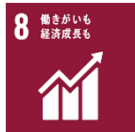
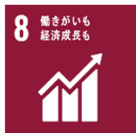
制度利用女性社員数
(21年末女性社員数：57名)



これまで子育てサポートなど女性社員が活躍できる社内体制・制度を推進してきており、
今後も女性社員が働きやすい環境整備をさらに拡充

(参考) ESGへの取り組み



当社の重点テーマ	重要課題	関連するSDGs	具体的な取り組み
社会の将来を担う 子供たちへの 支援・サポート	・虐待・貧困問題等に直面する子供の 健やかな成長に必要な生活環境や教育 機会の確保	  	・底地応援プロジェクト ・子供の未来応援国民運動への寄付による支援及び寄付型自動販売機による購買支援^{*1} ・NPO法人キッズドアへの寄付 ・チャリボンへの寄付
社会福祉支援活動	・障がい者の自立と社会参加の支援 ・障がい者の日常生活の支援 ・補助犬（盲導犬、聴導犬、介助犬）の育成普及 等	       	・公益財団法人日本補助犬協会への寄付 ・チャリボンへの寄付 ・社会福祉法人日本点字図書館への寄付 ・株式会社スワン購買支援^{*2} ・CHOCOLABO購買支援^{*3} ・障がい者アスリート活動支援 ・はーとふる農園への参画
従業員の ウェルネス向上	・多様な人材の活躍推進 ・働きやすい環境整備	  	・女性の活躍推進 ・子育てサポートの充実 ・ワークライフバランスの向上に向けたテレワークや時差ビズ等の推進
地域・社会奉仕活動	・世界の飢餓問題 ・木造住宅密集地・空き家問題 ・自然災害の増加 ・地域経済の活性化	  	・パン・アキモトの缶詰め（株主優待） ・権利調整事業による木造密集地域問題の解消、築古の旧耐震物件の解消 ・地域再開発事業への参画

*1：寄付型自動販売機では、1本当たり30円を会社が負担し、内20円分は社員の福利厚生の一環として値引き、内10円分は子供の未来応援基金に寄付を実施

*2：ヤマト運輸の故・小倉昌男氏が、障がい者の自立と社会参加の支援を目的に設立した株式会社スワンのベーカリー製品の購買支援

*3：障がい者の自立支援を目指すショコラボの製品を、本社・支店において、来客用茶菓子の購入、お客様への土産等として購買支援

2022年12月期業績予想

コロナ禍での仕入と販売について

- 新型コロナウイルス第5波の影響はあったものの、現場での対策を講じていたことから、影響は最小限に抑える

仕入

- 全国的に金融機関の融資姿勢に変化はない
- 不動産価格は高止まりの傾向
- 戸建・マンションのニーズは活況

慎重な目線での仕入を継続

販売

- 新型コロナウイルスの影響は小さくなっており、現場の滞りもなくなる
- 借地人の購入マインドは回復傾向

対面営業のみに頼らず、
IT技術の導入も推進し、
営業手法のバリエーションを増やす

資金調達への取り組み クラウドファンディングについて



- 第1～4回募集 計3億円調達
- 第5回募集 2022年1月実施 1億円調達 調達金利は初回3.0%から1.7%まで低下

底地くんファンド#1

株式会社サンセイランディック

募集成立

投資交付金額
50,000,000円/50,000,000円

100%

諸条件

予定利率 (年率・税引前)	予定運用期間	募集金額
3.0%	約11ヶ月 2019/12/20～2020/1/30*予定	50,000,000円

このファンドでは抽選は実施しません

抽選方式交付期間
2019/12/6 19:00～2019/12/13 15:00

先着方式交付期間

元金償還方法
満期一括

利益配分方法
毎四半期

担保・保証
担保なし・保証なし

最低成立金額
20,000,000円

このファンドは先着順で募集を行います

投資ガイド

このファンドの募集スケジュール

先着

先着での申込受付は終了いたしました。

[諸条件の内容の解説はこちら](#)

底地くんファンド#2

株式会社サンセイランディック

募集中

投資交付金額
50,000,000円/100,000,000円

50%

基本情報

1. 抽選 2. 先着

ファンドの条件

予定利率 (年率・税引前)	予定運用期間	募集金額
2.50%	約8ヶ月 2020/6/26～2021/1/31*予定	50,000,000円 うち20,000,000円を抽選方式で募集します

元金償還方法
満期一括

利益配分方法
毎四半期

担保・保証
担保なし・保証なし

最低成立金額
20,000,000円

先着での申込受付は終了いたしました。

投資申込の前に抽引表の内容を必ずご確認ください。
[重要事項説明書](#)、[販売契約契約書](#)

底地くんファンド#3

株式会社サンセイランディック

募集中

投資交付金額
100,000,000円/100,000,000円

100%

基本情報

1. 抽選 2. 先着

ファンドの条件

予定利率 (年率・税引前)	予定運用期間	募集金額
2.00%	約11ヶ月 2020/1/24～2021/1/23*予定	100,000,000円 うち30,000,000円を抽選方式で募集します

元金償還方法
満期一括

利益配分方法
毎四半期

担保・保証
担保なし・保証なし

最低成立金額
30,000,000円

先着での申込受付は終了いたしました。

投資申込の前に抽引表の内容を必ずご確認ください。
[重要事項説明書](#)、[販売契約契約書](#)

底地くんファンド#4

株式会社サンセイランディック

募集中

投資交付金額
100,000,000円/100,000,000円

100%

基本情報

先着

ファンドの条件

予定利率 (年率・税引前)	予定運用期間	募集金額
1.80%	約7ヶ月 2021/6/30～2022/1/31*予定	100,000,000円

元金償還方法
満期一括

利益配分方法
毎四半期

担保・保証
担保なし・保証なし

最低成立金額
30,000,000円

先着での申込受付は終了いたしました。

投資申込の前に抽引表の内容を必ずご確認ください。
[重要事項説明書](#)、[販売契約契約書](#)

底地くんファンド#5

株式会社サンセイランディック

募集中

投資交付金額
100,000,000円/100,000,000円

100%

基本情報

先着

ファンドの条件

予定利率 (年率・税引前)	予定運用期間	募集金額
1.70%	約7ヶ月 2022/1/31～2022/8/31*予定	100,000,000円

元金償還方法
満期一括

利益配分方法
毎四半期

担保・保証
担保なし・保証なし

最低成立金額
30,000,000円

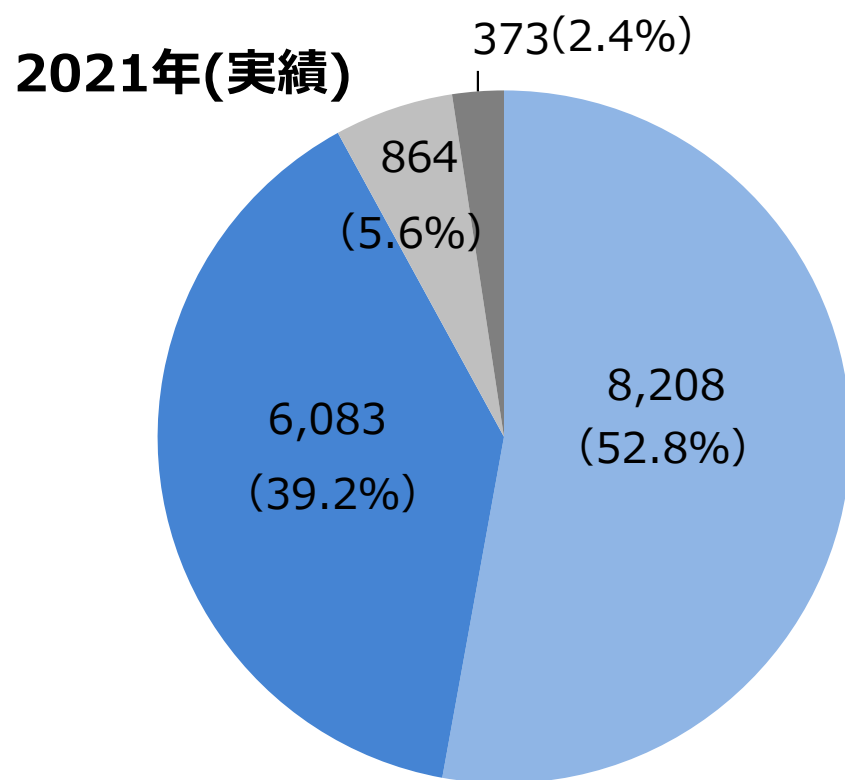
先着での申込受付は終了いたしました。

投資申込の前に抽引表の内容を必ずご確認ください。
[重要事項説明書](#)、[販売契約契約書](#)

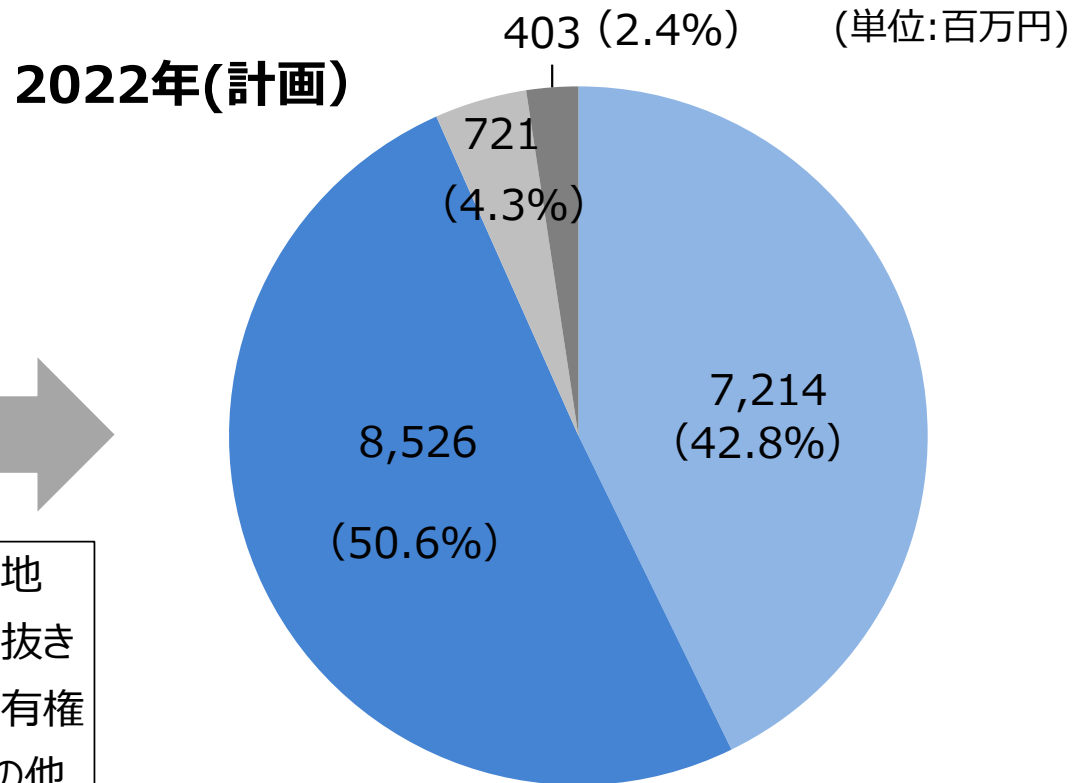
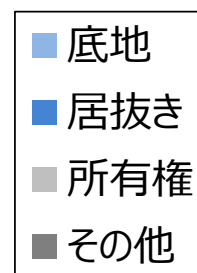
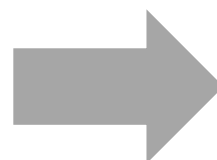
不動産販売事業 事業別販売計画



- 底地:7,214百万円、居抜き:8,526百万円、所有権:721百万円、その他:403百万円



売上高 計 15,529百万円



売上高 計 16,865百万円(8.6%増)

2022年12月期 業績予想



2022年12月期（2022年1月1日～2022年12月31日）連結業績予想

(単位:百万円)

	22/12期	増減率
売上高	18,235	+8.3%
営業利益	1,301	+16.4%
経常利益	1,142	+14.3%
当期純利益	754	+23.8%
EPS(円)	91.52	+25.0%
配当(円)	27	—

- 不動産販売事業は2021年を上回る売上・利益を計画
建築事業では黒字化を計画
- 配当は1円増配し、27円を予定しており、9期連続の増配を見込む

建築事業の状況



One's Life Home
natural modern from architects



- 売上高が計画対比▲23.5%となる
- 引き続き営業強化や原価管理の強化を行い、早期黒字化を目指す

(単位:百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期 (計画)
売上高	1,753	1,662	1,306	1,367
セグメント 損益	△44	△4	△145	12

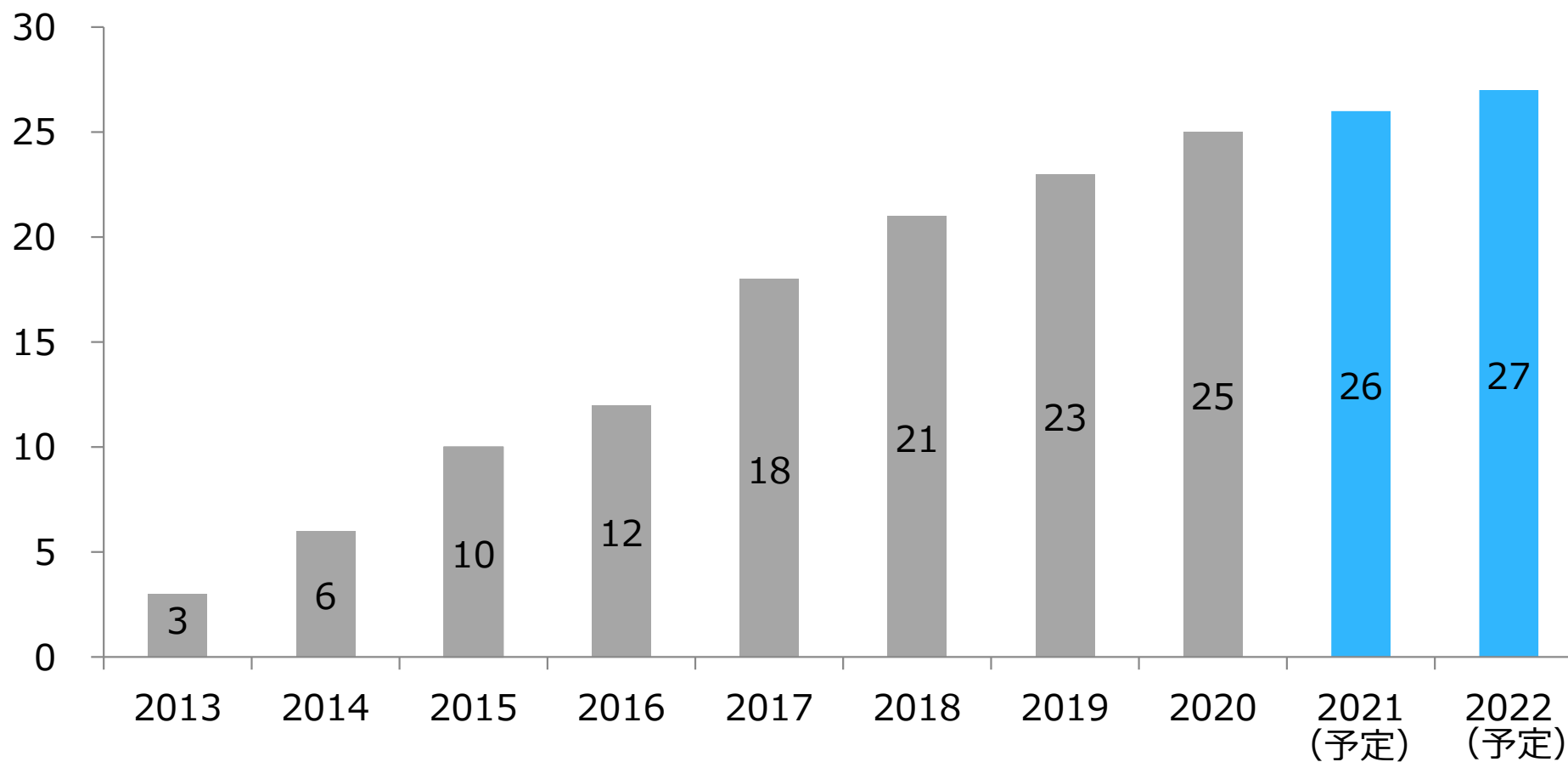
株主還元（配当の推移）



2021年12月期末の配当予想を25円から26円に修正。

2022年12月期末は27円への増配を予定しており、9期連続増配を見込む

配当額（円）



株主還元（株主優待）

- 2021年よりカタログギフトを導入
多くの株主様に長く弊社を支援していただくために→**長期保有株主様への優待拡大**

保有株数	継続保有期間	1年未満	1年以上
100株		対象外	QUOカード(500円分)
200株以上500株未満		QUOカード(500円分)	カタログギフト①
500株以上		QUOカード(1000円分)	カタログギフト②



株主優待のご案内

2021年10月1日より、長期保有の株主様向けに、保有株式数に応じて選べる2つのコースをご用意しています。お肉やお米、社会貢献（寄付）に加え、底地くんファン（？）にはたまらない、株主優待オリジナル「底地くんぬいぐるみ」など、遊び心を感じる株主優待です。

サンセイランディックオリジナル「カタログギフト」

長期保有の株主様向けに、保有株式数に応じて選べる2つのコースをご用意しています。お肉やお米、社会貢献（寄付）に加え、底地くんファン（？）にはたまらない、株主優待オリジナル「底地くんぬいぐるみ」など、遊び心を感じる株主優待です。



激レアだよ♪

後ろ姿！

※カタログギフトには昨年まで株主優待としてお送りしていたパンの缶詰も含まれております。

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		
資本金	820,801,600円（令和3年12月末日現在）		
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	東京都千代田区丸の内二丁目5番1号		
支 店	札幌、仙台、武蔵野、名古屋、京都、関西、福岡		
子会社	株式会社One's Life ホーム（建築業）		One's Life Home natural modern from architects
従業員数	単体168名（連結186名）…令和3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 : 03-5252-7511
E-mail : keiki@sansei-l.co.jp

