



# 株式会社サンセイランディック

個人投資家向け説明会

2018年9月1日

- **会社概要**
- **事業の概要**
- **中期経営計画**
- **C S R活動の取り組みについて**
- **補足資料**



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	800,723,600円(平成30年6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
支店	札幌、仙台、武蔵野、横浜、名古屋、関西、京都、福岡
従業員数	単体141名（連結165名）・・・平成30年6月末時点
事業内容	<p>権利者が複数いることで問題が生じている不動産の権利調整をしている企業です。</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 底地※（借地権）の仕入、及び企画販売 ※底地（そち） = 借地権負担付土地、貸宅地とも言われます。</li><li>2. 底地（借地権）の管理・コンサルティング業務</li><li>3. 住んでいる人がいる状態の古いアパート・ビル※の仕入、及び企画販売 ※当社では通称「居ぬき（いぬき）」と呼んでおります。</li></ol>

# 京都支店開設



これまでは、関西支店を中心に関西エリアの営業活動を展開しておりましたが、京都エリアにおける営業活動の一層の強化・充実を図り、当社事業の更なる収益拡大のため、新たな営業拠点として2018年7月より京都支店を新設いたしました。



# 当社の概要 ～経営理念・経営ビジョン～

## 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

### 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、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。



## 不動産販売事業



底地

居抜き

所有権

その他

## 建築事業



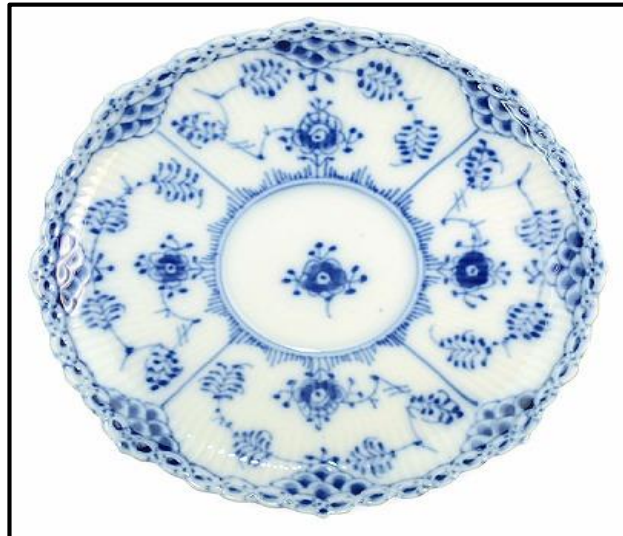
One's Life Home  
natural modern from architects

建築

# 事業の概要 ～権利調整とは～



カップ



ソーサー

権利  
調整

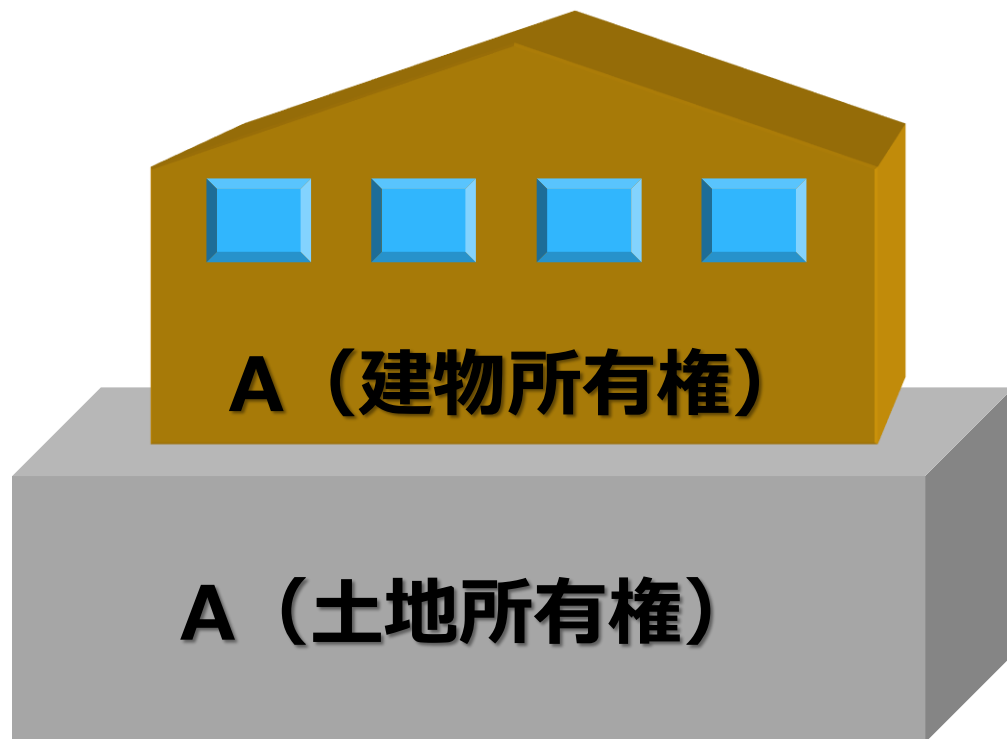


カップ&ソーサー



# 事業の概要 ～底地（そち）とは～

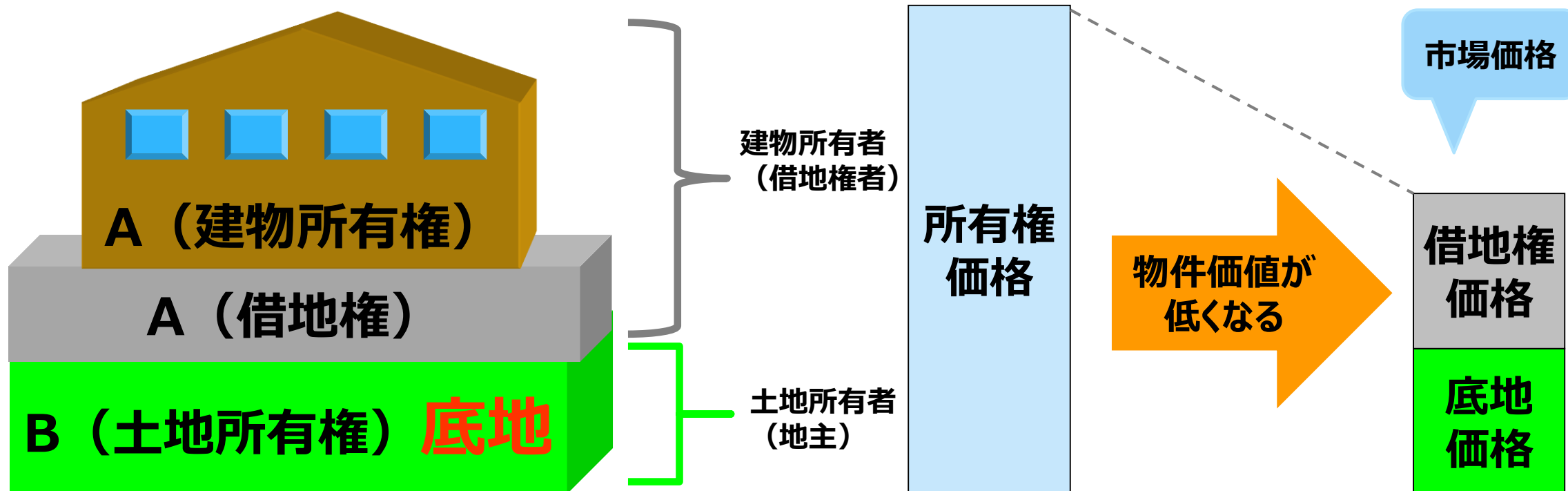
土地を使う権利と持つ権利が一つの状態



物件としての  
本来の価値  
(一般的な不動産)

# 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



# なぜ権利が分かれていると価値が低くなるのか？

## 底地の場合（地主）



- 借地権が付着しているため、自由な活用が出来ない（担保評価が低い）
- 地代が安く収益性が低い
- 借地権者に相続が発生し、空き家、または地代が未納になっている。
- 資産価値に比べて、相続税の評価が高く、物納をすることも難しい

## 借地権の場合（借地権者）



- 建替え・増改築が自由にできない（地主の承諾が必要）
- 自由に活用が出来ないため、借地権の担保価値は低く、ローンが困難
- 借地権だけでは売却が困難
- 流動性が低い

# 困難な当事者同士の解決

## 土地所有者のニーズ

- 相続税納付のため底地を売却したい
- 借地権を消滅させて自分の所有権にしたい
- 流動性及び収益性の高い資産に買い換えたい

割高な相続税評価故に、相続発生の際には売却ニーズが生じる

お互いに権利関係を解決したいニーズがあるが...

**阻害要因**

## 借地権者のニーズ

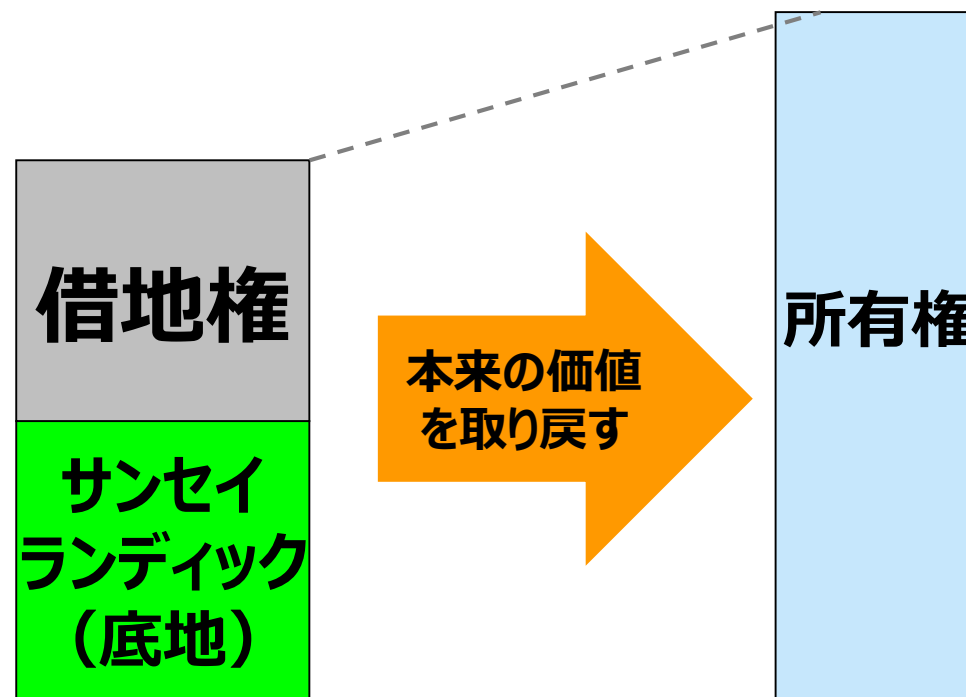
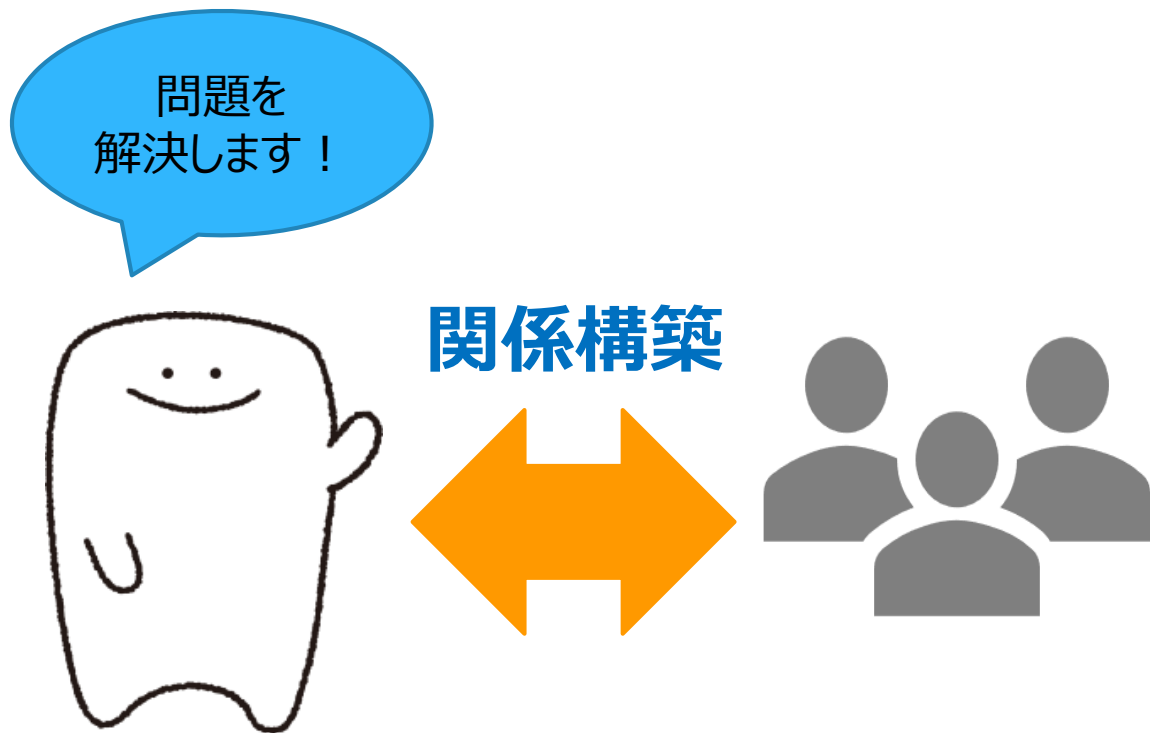
- 底地を買い取って「所有権」にしたい
- できれば土地建物を所有して地主との煩わしい関係を終わらせたい
- 長い年月にわたる地代の支払いや高額な更新料、承諾料を支払いたくない
- 相続人に借地権で残したくない

住んでいる土地（底地）が欲しいという潜在的なニーズ

- 長い月日の中での人間関係のわだかまり
- 個人間解決の困難な不動産資産独自の問題点（更新料の授受・地代の値上げ交渉・境界確定等）

## 仕入・販売の当事者として参入

不動産が本来持つポテンシャルまで  
価値を高めるビジネスを展開

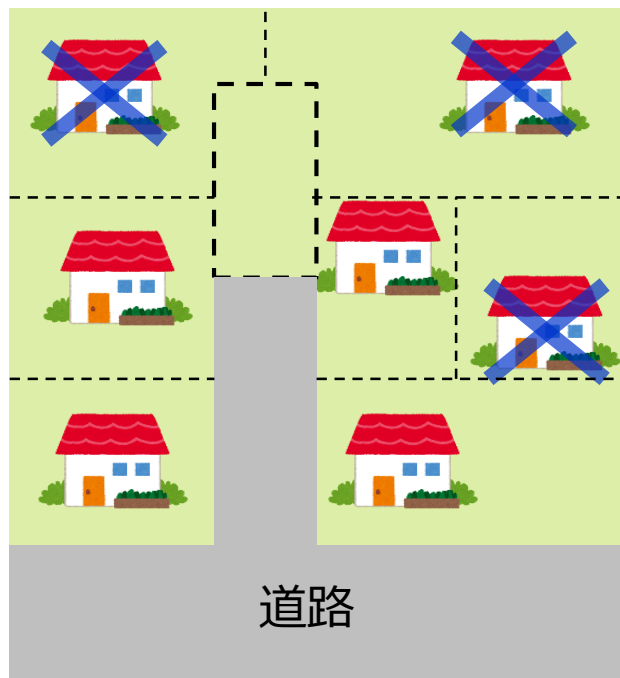


# 当社購入後の権利調整（底地）

所在：神奈川県横浜市 地積：300坪 借地権者数：7名

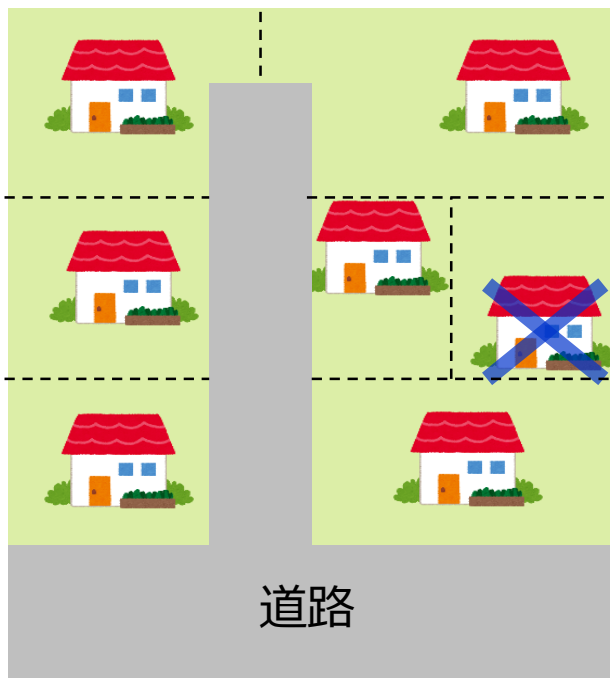
## 当社買取時

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



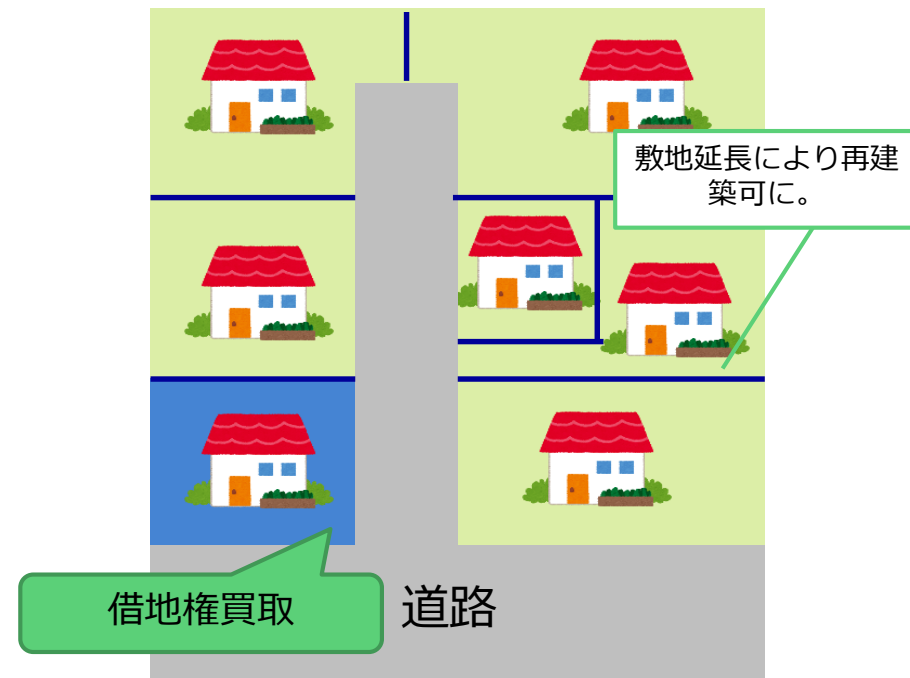
## 権利調整①

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
- ・ 空気が少なく、賃料が高い

## 居抜き物件

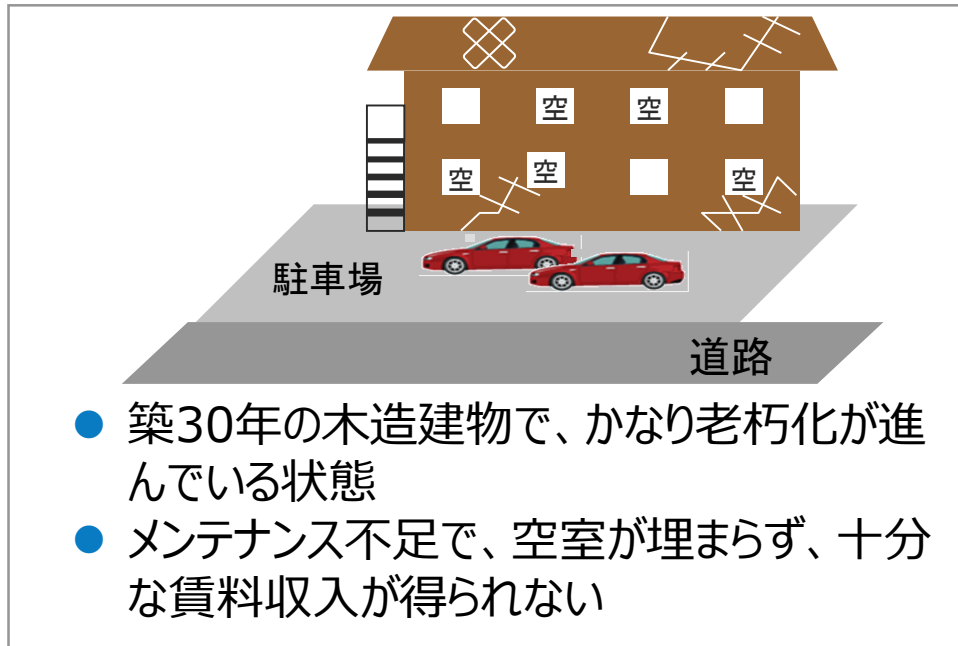


- ・ 築古
- ・ 空気が多く、賃料が安い

# 当社購入後の権利調整（居抜き）

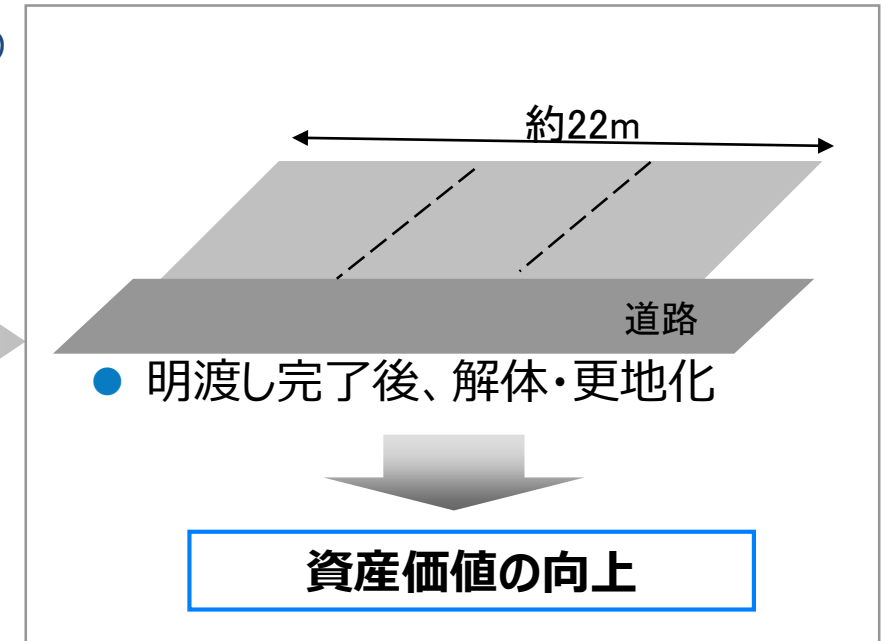
所在：名古屋市B区 地積：130坪 築30年木造アパート 借家権者数：3名（8部屋中3部屋居住中）

## 当社買取り時

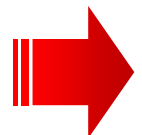


- 土地・建物をそのままの状態で購入
- 借家権者の明け渡し交渉を行う  
移転先の手配  
移転費用の負担  
など移転するための条件を整備
- 賃貸借契約の合意解約

## 権利調整後



- （土地建物所有者）収益性の低迷した物件のキャッシュ化を実現
- （借家権者）現在の居住環境より条件の良い物件への移転を実現



当社の交渉力により土地建物所有者と借家権者それぞれがメリットを享受  
3者間でWin-Win-Winの関係を構築できるビジネスモデル



## ニッチな市場

- ・ 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、大手不動産業者は参入しづらい

## 参入障壁が高い



## 高い権利調整力

- ・相手のニーズをもとに、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

## 蓄積されたノウハウ

## オンリーワン企業

(日本全国で事業展開)

- ・東証1部への上場により、全国での認知度が上がり、日本各地での取扱件数の増加
- ・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

## 認知度と信用力の向上

成長

不動産諸問題に対応する  
新規事業の推進と事業の収益化

安定

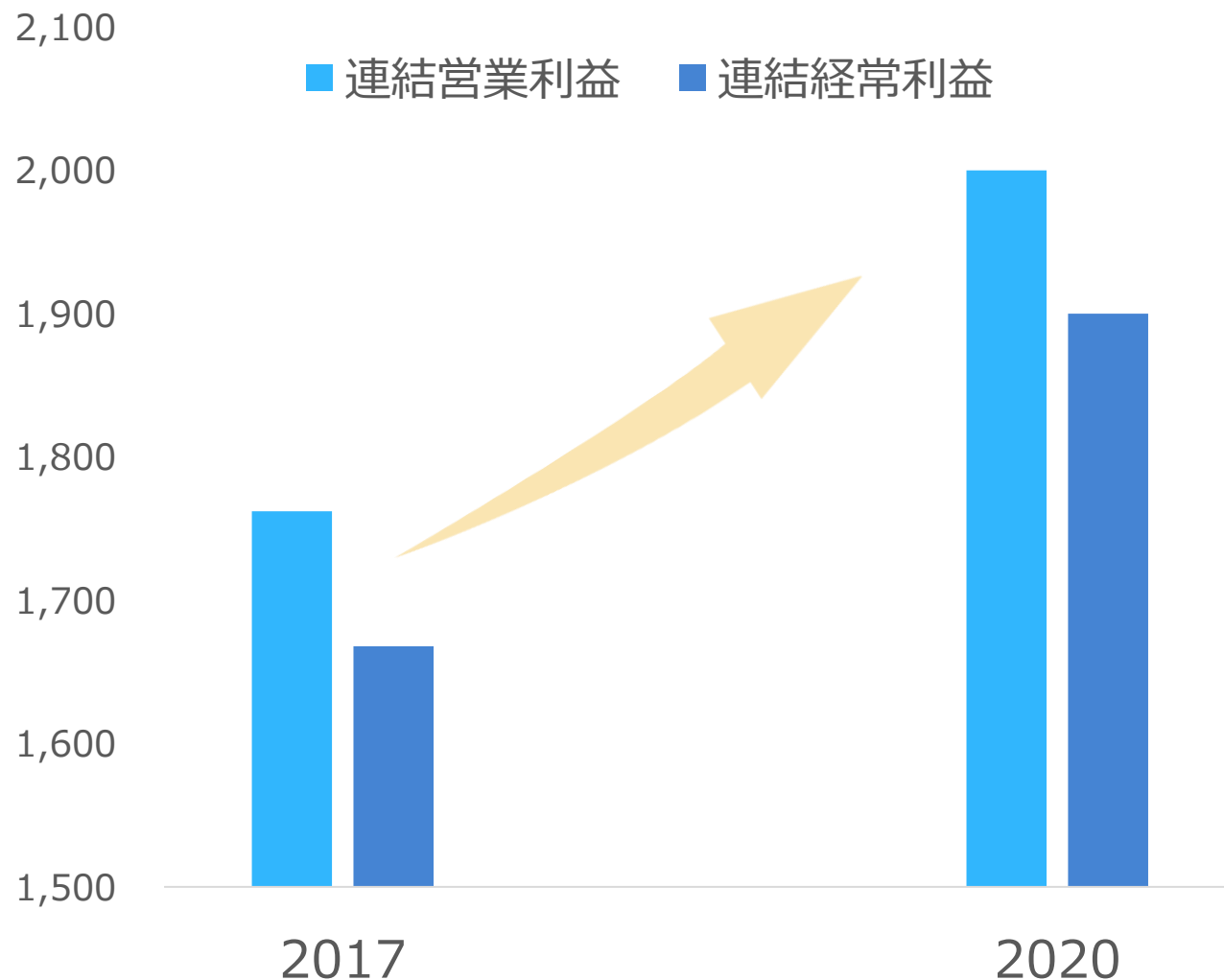
既存事業の着実な成長

還元

利益の還元(株主、社会、社員)

# 定量目標

(単位：百万円)



■ 連結営業利益  
20億円超  
(成長率:13.5%超)

■ 連結経常利益  
19億円超  
(成長率:13.9%超)

## 連結ROA(総資産経常利益率)

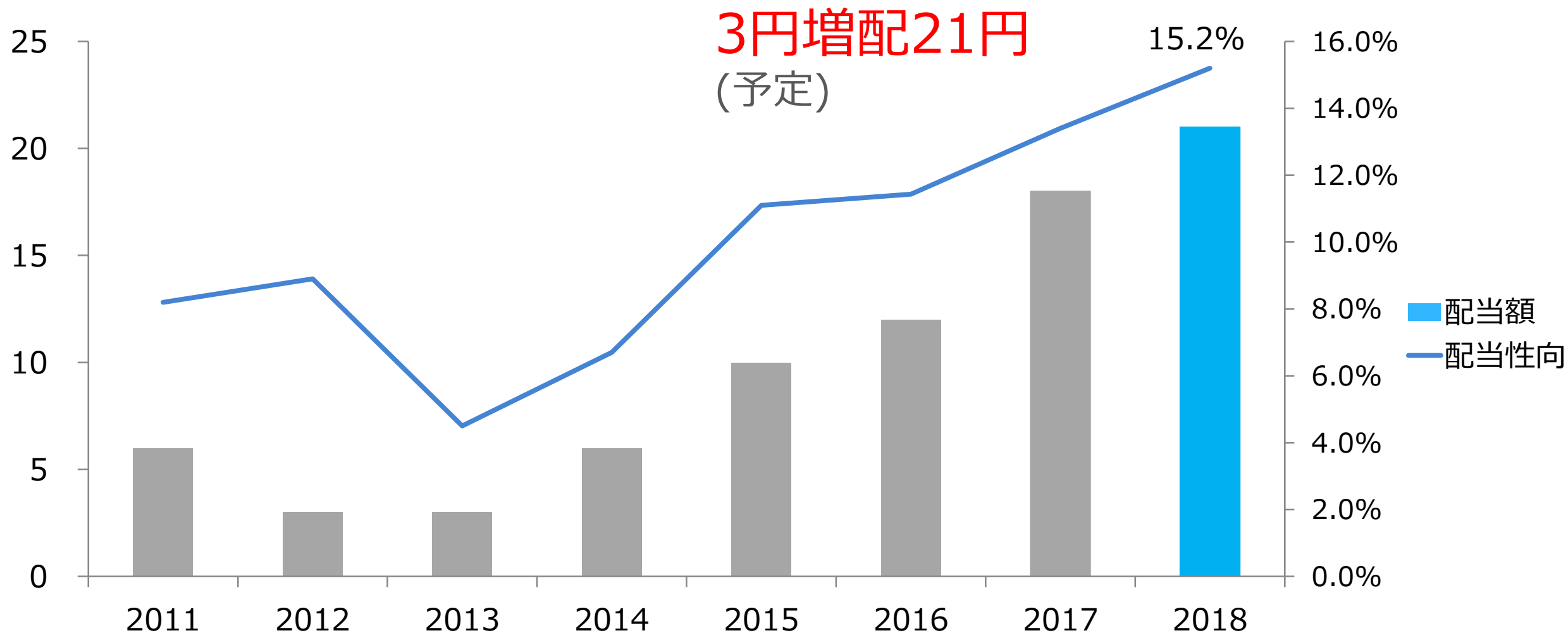
$$\frac{\text{経常利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}}$$

- 権利調整による利益の最大化
- 効率性向上による  
棚卸資産回転期間の短縮
- 連結ROA  
12%超を維持  
(2017年:12.0%)

# 株主還元（配当の推移）

配当額（円）

配当性向(%)



# 2018年12月期 業績予想

平成30年12月期（2018年1月1日～2018年12月31日）連結業績予想

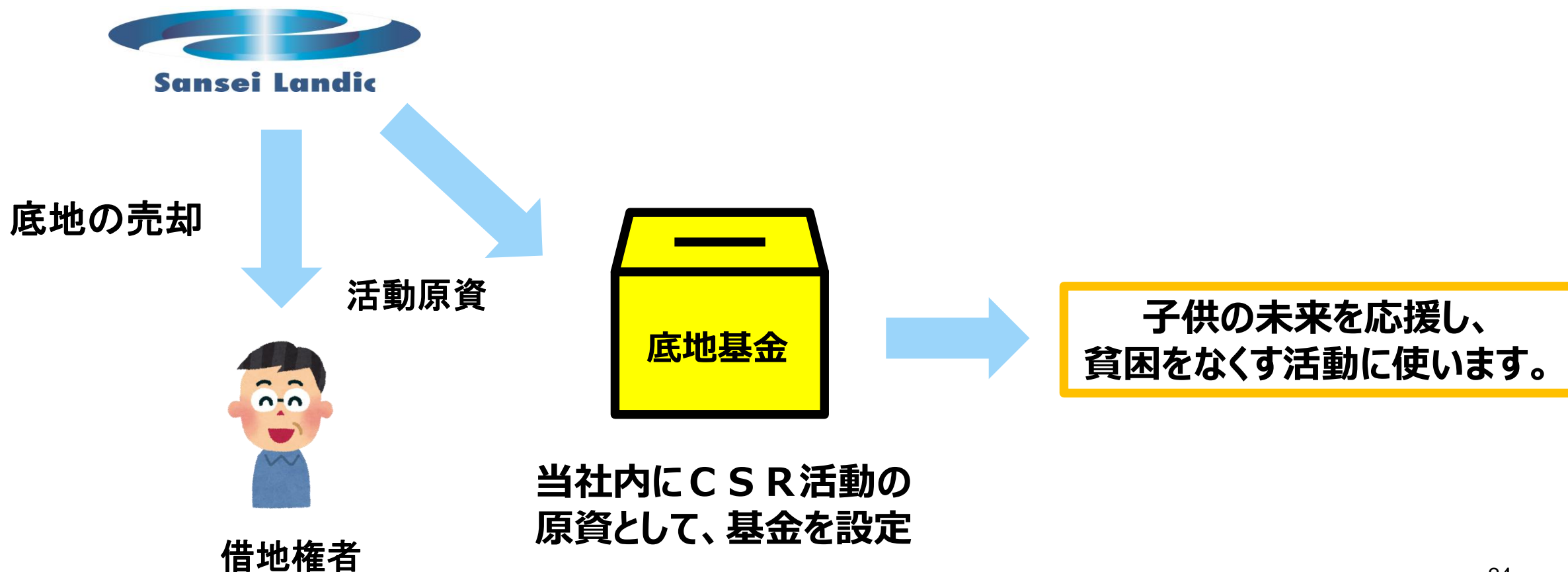
(単位:百万円)

	18/12期	増減率
売上高	17,482	+33.5%
営業利益	1,830	+3.9%
経常利益	1,703	+2.1%
当期純利益	1,157	+4.2%
EPS(円)	138.55	+3.0%
配当(円)	21	+3円

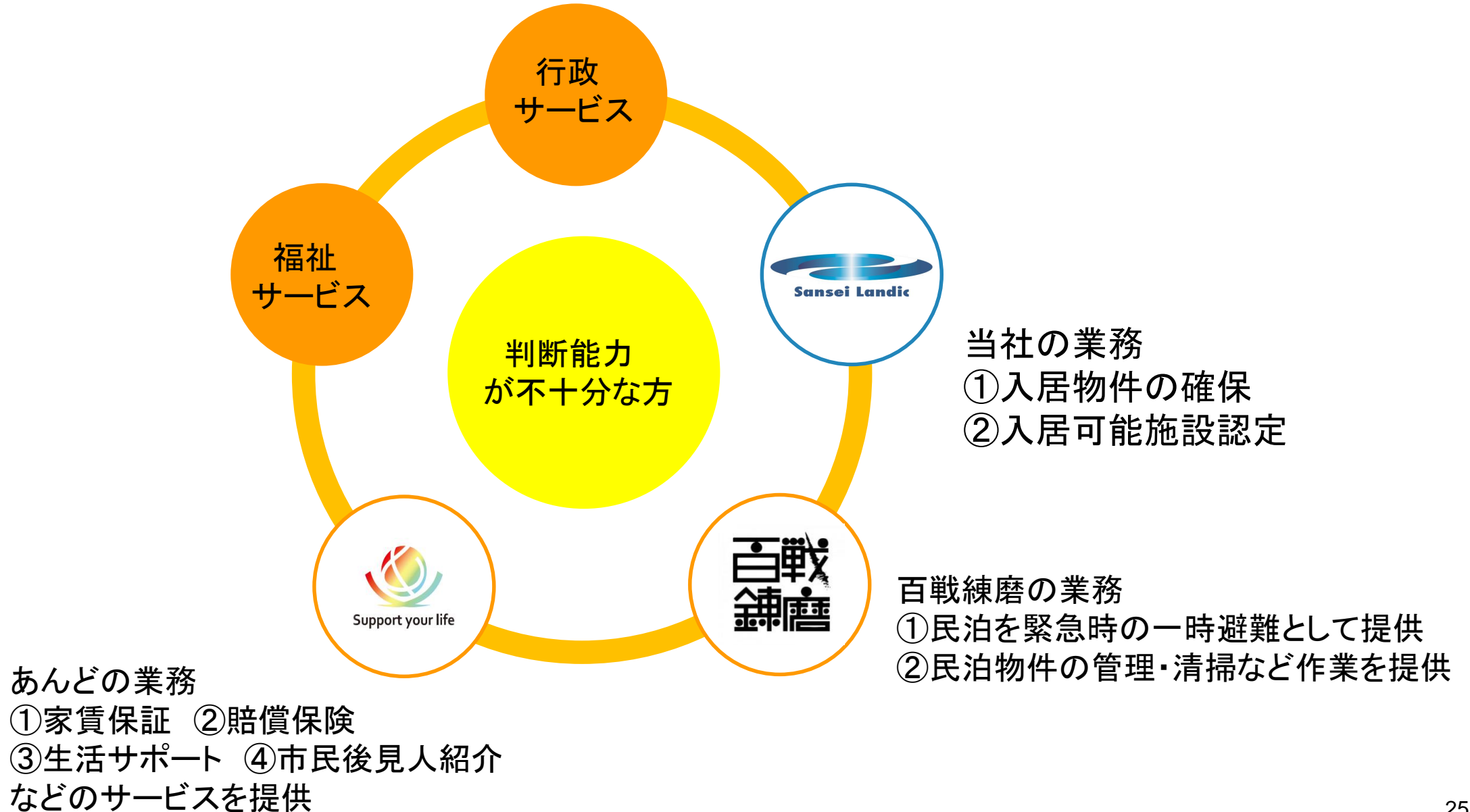
- 大型の所有権の販売を見込んでいるため、売上高が大幅に増加
- 先行投資による人件費等の増加のため、販管費の増加を見込む
- 2018年－2020年の3ヶ年計画の初年度を着実に推進していく。
- 配当は3円プラスして、21円の期末配当を予定

# 当社のCSR活動について 底地基金

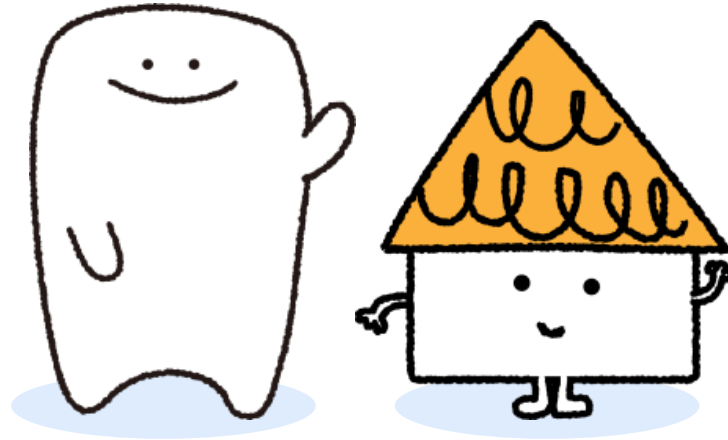
当社は、底地販売活動を通じて、収益を上げています。  
底地をご購入いただいた借地権者の方への御礼の気持ちとともに、  
収益の一部を社会へ還元させるべく基金を立ち上げました。











# 民泊事業～百戦錬磨の運営する「STAY JAPAN」への掲載～

STAY JAPAN

お部屋を登録 新規登録 ログイン i ? JP

いつもと違う旅をしよう  
— 民泊で楽しむ都市生活・田舎体験 —

エリア、都市名や施設名を入力してください

チェックイン / チェックアウト 人数

<https://stayjapan.com/area/Tokyo>

**TOMARERU**

東京  
江戸・東京の新旧文化に触れる。

京都  
桜舞う春の京都を先取り

大阪  
大阪で冬の味覚を堪能する

沖縄  
島時間に身をゆだねる

抹茶ハウス

百戦  
錬磨

**抹茶ハウス**

68平米と広々！リノベーション済の和風のお部屋

★★★★☆ 2件 軒家 7名

物件の紹介

2016年3月にリノベーションしたばかりの一戸建てタイプのお部屋です。一階にはくつろげるリビングダイニングスペース、浴室、システムキッチンを完備。二階部分には、合計13畳の広々とした居室をご用意しております。日当たりがよいので気持ちよく過ごしていただけます。段差がない畳のお部屋なので、小さなお子様のいらっしゃるご家族様でも安心してお子様に遊んでいただけるスペースが確保されています。取り揃えている家具家電は全て新品です。

[+もっと見る](#)

この物件を予約

¥12,000 - / 1泊

チェックイン/チェックアウト

人数

予約リクエスト

チェックイン日を入力してください。宿泊人数を入力してください。チェックアウト日を入力してください。

この物件には以下の条件があります。  
※オーナーの承認が必要な物件です

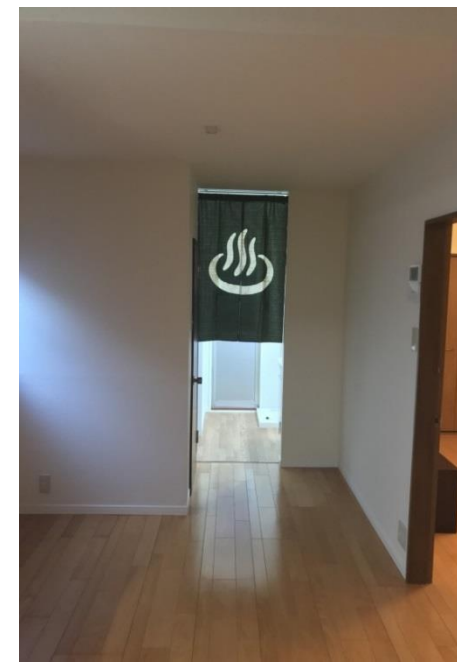
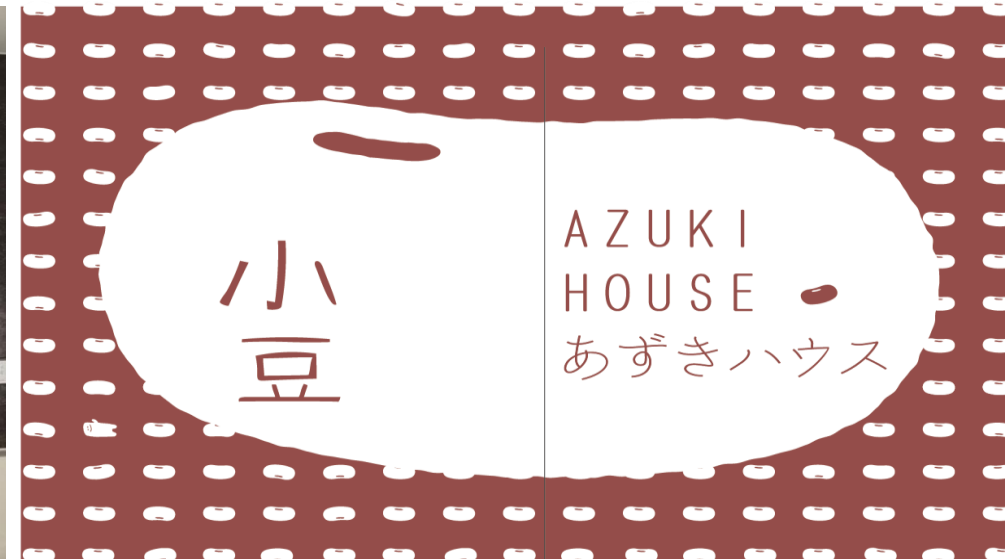
シェア

# 中計での課題 ～民泊について(抹茶ハウス)～



抹茶ハウス	H29.7~H30.6
表面利回り	22.0%
稼働日数	165日/365日
稼働率	45.2%

# 民泊について(小豆ハウス)



# 建築事業の新たな取り組み

WEBサイトの改修を実施

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



The screenshot shows the homepage of One's Life Home. At the top left is the logo with the tagline "natural modern from architects". To the right are navigation links: "展示場見学" (View Showroom), "ご相談・お問い合わせ" (Consultation/Inquiry), and a phone number "03-5779-7622". Below these are social media icons for Instagram and Facebook. A horizontal menu contains: "OLHを詳しく知る" (Learn more about OLH), "クオリティ" (Quality), "注文住宅" (Custom Home), "リノベーション" (Renovation), "施工体制" (Construction System), "建築家" (Architect), "施工事例" (Construction Cases), and "会社概要" (Company Profile). The main content area features a large image of a modern interior with a staircase and the text "I love my life 家づくりのその先へ" (I love my life, beyond home building). Below this is the text "建築家と創る フルオーダーの家づくり" (Created by an architect, full-order home building).

## リノベーション したい方へ

For those who want to renovate



### 心地よく住み継ぐために大切なこと

あなたにとって、今のような空間が必要でしょうか？  
長年住み慣れた住まいは、時間経過による老朽化が進むということもありますが、それ以上に家族構成やライフスタイルの変化によって、目的やデザインに不都合がでてくるもの。  
その時代にあった快適空間の再創出が必要になります。  
住まいは、その時その時、そこに暮らす人々にとって常に快適で機能的な空間であり続けるべきなのです。  
当社では、心地良いスペースの再創出をコンセプトとし、デザイナーによる空間リノベーション提案を展開しております。



### カテゴリから探す

- 狭小住宅
- 変形地
- 旗平地
- 中庭のある家
- 二世帯住宅
- 吹き抜け
- リノベーション
- 賃貸併用
- 三階建て

### 施工事例

Construction Case



### お客様の想いをカタチに

これまでにOne's Life ホームが施工させていただきましたオーダーメイド住宅・リノベーション住宅のご紹介です。

お客様のご要望や家族構成・敷地条件など、それぞれが抱えるご事情はほんとうに様々です。一棟一棟異なった条件に対し、建築家とOne's Life ホームが細部にまでこだわってご提案をさせて頂きました。

創業以来、多くの棟数を施工する事に重きを置くのではなく、一棟ずつ丁寧に創る事を心がけてまいりました。そのおかげで、これまで数多くのお客様にご満足頂ける住まいをお引渡しさせて頂くことができいております。

# セグメント別事業概要

## サンセイランディックによる「不動産販売事業」

- 底地（そちち）

底地を仕入れ、権利調整（道路の延長や権利者との交渉）を行い、借地権者へ底地を販売

- 居抜き（いぬき）

建物オーナーから住んでいる人がいる状態の土地建物（古いアパートなど）を仕入れ、借家権者と交渉を行い明け渡し、建物を解体した後、デベロッパー・戸建会社に販売

- 所有権

所有権の仕入れ、販売

- その他

賃料収入、コンサルティングフィー



## One's lifeホームによる「建築事業」

デザイナーズ注文住宅の建築請負、リノベーション施工



One's Life Home  
natural modern from architects



# 株主還元（株主優待）

## 株主様への還元拡大

配当性向13.4%（昨年実績）⇒15.2%（見込み）：3円の増配の21円の配当を予定

## 株主優待「パンの缶詰」 長期保有株主様への優待拡大

・対象となる株主様

毎年第2四半期末（6月30日）現在の株主名簿に記載された当社株式1単元(100株)以上を保有されている株主様。

※図を参照



保有株数	継続保有期間	1年未満	1年以上
100株以上200株未満		2缶	3缶
200株以上500株未満		3缶	4缶
500株以上		4缶	5缶



ぼくのラベルを貼った  
パンの缶詰を皆さんに  
お届けします！

## ゆるキャラグランプリ2018エントリー中!!



エントリーNo.313  
底地くん  
応援してね!!

### エントリーキャラクター一覧

マークのあるキャラクターは、ゆるキャラ君で詳しい情報を掲載しています。

354 件中 301~320 件目を表示 ※ゆるキャラ君→エントリー順に表示されています。

< 前の20件

次の20件 >

	<p>企業・その他 エントリーNo.310 <b>どうおうくん</b> (高知県) 有限会社 東央警備</p>		<p>ご当地 エントリーNo.311 <b>ちーぼ</b> (長野県) 茅野市子ども会育成連絡協議会</p>
	<p>企業・その他 エントリーNo.312 <b>KCBマン</b> (高知県) 高知ケーブルテレビ</p>		<p>企業・その他 エントリーNo.313 <b>底地くん</b> (東京都) 株式会社サンセイエンディック</p>
	<p>ご当地 エントリーNo.314 <b>カッキーくん</b> (福岡県) 香春町役場</p>		<p>企業・その他 エントリーNo.315 <b>ラサッコちゃん</b> (広島県) 株式会社ヤマサキ</p>

# 当社キャラクターのご紹介

当社のキャラクター『底地くん』です。FacebookやLINEスタンプ、ノベルティなど、多方面で活躍中です。

ぼく底地くんです！  
よろしくね！

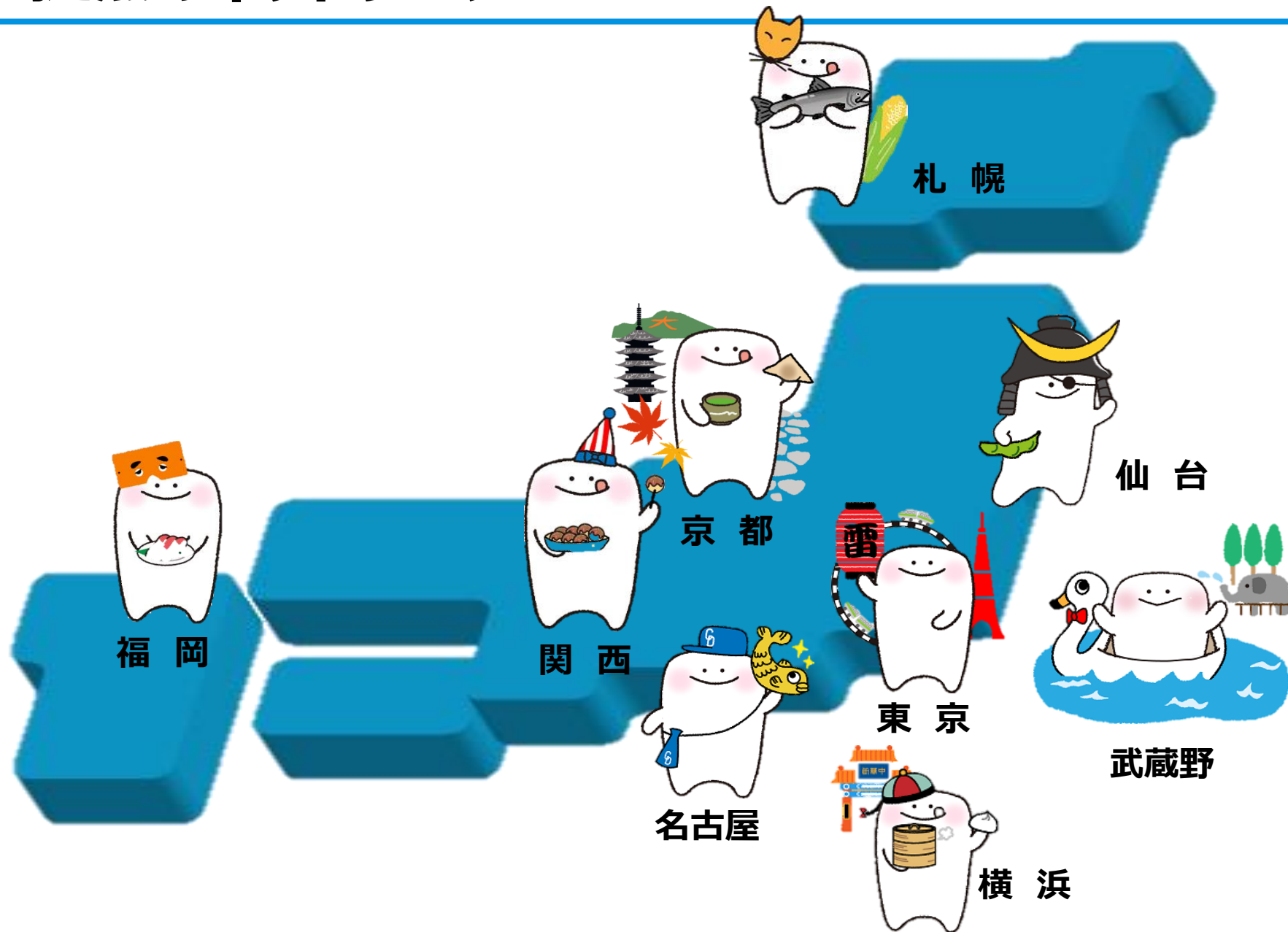


LINEスタンプ 1、2 発売中！

# CM動画配信の取り組み



# 全国9拠点のネットワーク



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

