

# SANSEI REPORT

株主通信

2024年1月1日～  
2024年12月31日

The SPECIALISTS of COMMUNICATION

関わる方すべてに、「気持ちのよい」土地再生を

当社の特性を活かした営業活動で  
幅広い社会問題を解決します。



株式会社サンセイランディック

証券コード 3277



サンセイランディックキャラクター  
「底地くん」

## 事業ポートフォリオの拡大で さらなる成長のための礎を築き 100年つづく企業を目指します

代表取締役社長 松崎 隆司



**Q** 2024年8月からスタートした新中期経営計画のもとで半年が過ぎました。業績はいかがでしょう？

**A** 権利調整能力が向上し  
より大きな物件で結果を出せる体制へ。

日本の不動産市況については、円安の影響もあり、海外の投資家が着目している状況が見られ、しばらくは現状維持ではないかと思われます。その一方で、人手不足や建築資材の高騰は今後も続くので、それに起因した業界の再編が予想されます。

不動産市況の不確実性を鑑み、積極的に販売を行うとい

う方針は継続、と同時に、折しも居抜き的大型物件が含まれていたこともあり、過去最高の売上高を計上することができました。また居抜きの一部物件については利益率を保守的に見込んでいたのですが、底地と所有権の利益率が想定以上に推移したこともあり、最終的に売上高、営業利益、経常利益、親会社に帰属する当期純利益ともに計画を上回ることとなりました。仕入についても順調に推移し、下期に大型物件等の仕入があったことから、目標の158億円を大きく上回り、192億円という結果になりました。

仕入が好調な要因として、当社が上場企業であることの安心感をお客様に提供できたことや、我々が長年にわたり

培ってきたノウハウやスキルによってさまざまなリスクを回避できていることが、安定的な成長に繋がっていると思います。手がける物件の規模も大きくなっていますが、押さえるべきポイントは押さえ、細かい部分にも確実な対応ができておりますので、社員一人一人の権利調整能力が顕著に向上してきていることを実感しています。

**Q** 新中期経営計画の「事業戦略」について、重視しているポイントを教えてください。

**A** 社員の権利調整能力が向上。  
新たな事業への展開を目指します。

まず、当社の中核である底地・居抜き事業のさらなる強化が重要です。近年は競合となる企業も増え、競争も激化しています。個人主義から組織主体の営業体制へと転換し、権利調整のポイントなどをまとめたマニュアル作成等、ナレッジマネジメントを進めています。

社員の平均年齢は約38歳と比較的若いのですが、年齢に関わらず優秀な社員を抜擢するなど、実力次第でさまざまな業務を任される環境を目指しています。成功事例のノウハウを共有する動きは社員間で積極的に進み、研修会も盛んに行われています。業務を個人で抱え込むのではなく、皆で一緒にやっという意識が強みに繋がっていると感じています。

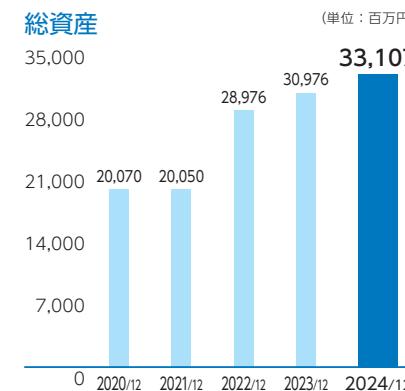
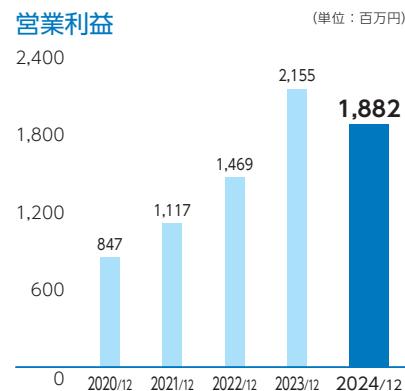
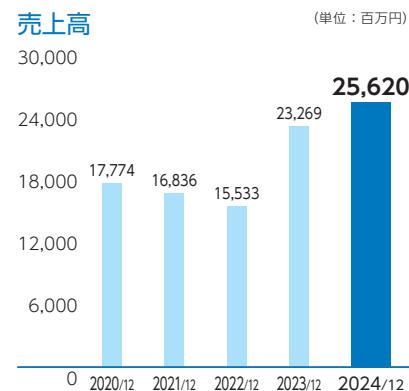
底地、居抜きといった既存事業の次に拡大を目指しているのが派生事業です。借地権、共有持分、居抜きの中期保有事業である期間保有など、過去に取り組んだ実績はあってもスケール化していない、案件情報が入ってきてはいるものの着手できていない事業を少しずつ手がけ、成長に繋がっていきたくと考えています。

また、地域活性化推進事業については、少しずつ成果が見え始めています。岩手県の八幡平エリアでは既存ペションをフルリノベーションして経営継続の支援を行うといった事業を進めています。また16世紀にポルトガル船が来航した地として有名な長崎県平戸市と包括連携協定を締結し、空き家を活用した古民家宿泊事業や歴史的資源を活用したコンテンツの開発、アルベルゴ・ディフーズタウンの認証を目指して着実に事業を推進しています。

地域活性化推進事業の中には社員の中から生まれたアイデアもあり、担当業務に取り組みながらも、他の部分に目を向け、自ら取り組んでみたいという意欲が見られます。社員それぞれの中で磨き出された権利調整能力の向上と成長が事業変革をもたらす源泉となっています。

社会全体に目を向けると、マンション建て替えや空き家対策など問題は多々存在します。常に不動産のお困りごとを解決できる企業でありたいですし、10年後には全体収益の1割超を派生・新規事業等で創出し、100年つづ

### 財務ハイライト(連結)



く会社へと邁進したいと考えています。

**Q** 成長目標の考え方として短期的な右肩上がりではない形をイメージしています。その理由をお聞かせください。

**A** 短期と長期を色分けしニーズに合った最適な権利調整を進めていく。

現状では市場リスクを勘案しながら、できるだけ短期間で販売しようという流れが強いのですが、権利調整という仕事は、あえて時間をかけたほうが良い場合があります。

例えばマンションの建て替えなどは合意形成に相当な時間がかかります。現在、マンションの区分所有をいくつか購入し、住民の皆様と対話を重ねながら、よりよい方向へ権利調整するなどのテストケースも行っています。

我々のノウハウを活用しながら、なるべく短期間で事業を進めようという思いもありませんが、一方で思い描いているのは、社会に役立つような、より丁寧な権利調整です。短期で行うものと、じっくり取り組むものとを色分けし、特性に合わせた戦略を実行することで、結果的に大きな成長へと繋がっていくと思います。

**Q** 新中期経営計画における非財務戦略の重点ポイントとは？

**A** ブランディングの構築と業務効率化で体制を整えます。

PRIについては新たに専門人材を採用し、全社的なブランディング戦略を構築すべく取り組みを始めています。当社に関わる全てのステークホルダーに対するPRはもちろんのこと、マーケティング戦略にもひも付いています。

現在、新規物件の情報収集は営業担当者のマンパワーによるところが多いですが、ブランディングの構築によって当社の認知度をさらに向上させ、お客様の方から「サンセイランディックという名前を聞いたことがある。ここに問い合わせてみよう」という機会を増やしていきたいと考えています。

業務効率化も非財務戦略の重要なポイントです。経理、財務、営業など、それぞれの数字が自動的に連動するようなシステムの再構築が必要で、これを新中期経営計画の期間内に実施したいと考えています。それにはある程度の投資が必要ですが、最終的には既存の人員数で業務拡大に対応できる体制構築に近付きます。例を挙げると、現在は人の手でチェックしている契約書作成等について、AI活用が進ん

でいけばさらなる業務効率化が期待できると思います。

**Q** 資本コストや株価を意識した経営への取り組みと、株主へのメッセージをお聞かせください。

**A** 配当性向目標を設定。積極的な株主還元を目指します。

資本効率性と収益性の強化、そして計画した成長戦略の着実な実行がPBRの向上には欠かせません。また持続的な企業活動のために財務の安定性はもちろん重要ですが、同時に積極的な株主還元も重点項目として捉えています。

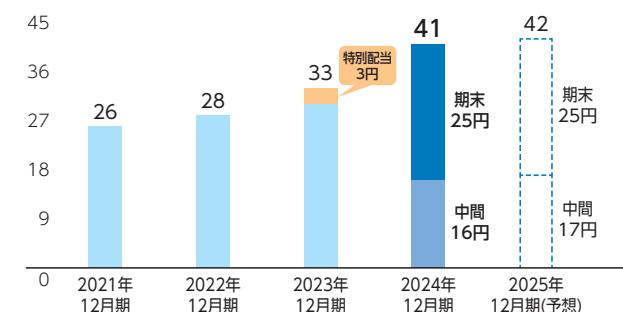
新たな取り組みとして、配当性向目標を導入いたしました。2025年度から2027年度までの間は、配当性向は30%以上を目安とし、1株当たり40円の配当を下限とし、段階的に引き上げる計画です。また総額5～15億円程度の自己株式取得を計画し、着実に実行してまいります。

当社は2026年に創業50周年の節目を迎えます。100年つづく企業を目指して、まだまだやれること、やっていきたいことが数多くあります。さまざまな社会課題解決に資する事業を実践する企業として、存在自体がESG経営の一部に含まれているという自負もあります。今後とも株主の皆様への厚いご支援とご理解を賜りたく、よろしくお願いいたします。



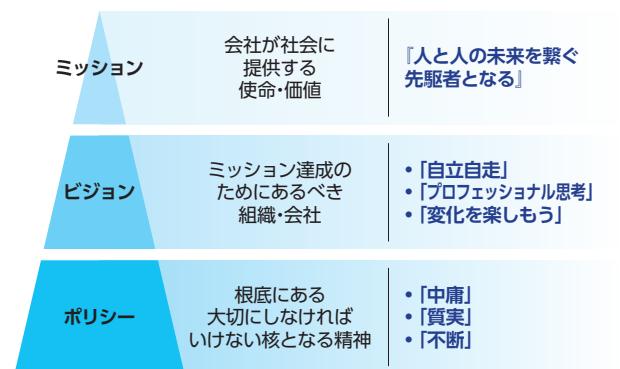
配当金の推移

(単位：円)

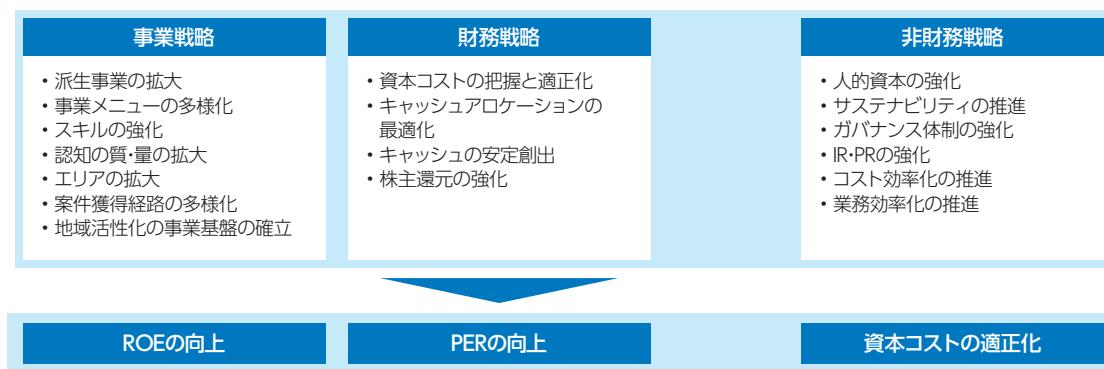


当社では、継続的かつ安定的な配当の実施、経営成績に応じた積極的な利益還元を基本方針としています。2025年は中間配当金17円、期末配当金25円を予定しており、実現すれば12期連続の増配となります。

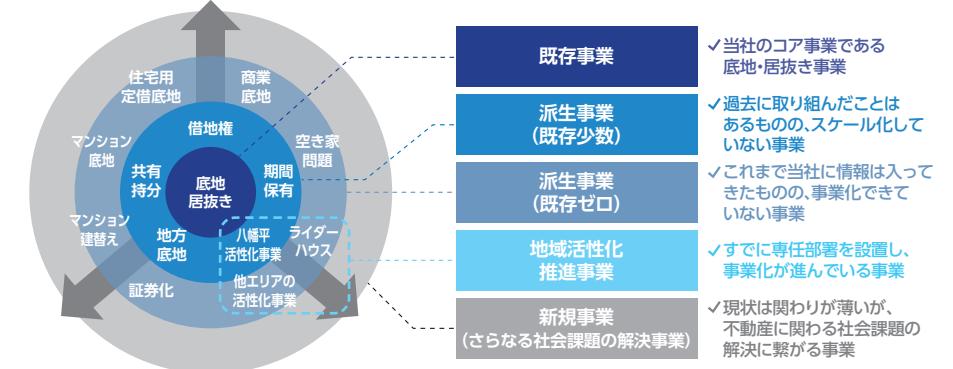
中期経営計画の土台となる価値観



新中期経営計画の骨子



事業ポートフォリオの拡大





## 企業の未来を守るために 健全な成長を支える ガバナンスと監査役の役割

社外監査役 山岸 崇裕

2024年度は売上・利益とも予想を上回る実績となり、また中期経営計画が策定され、今後のさらなる飛躍に向けた礎となる充実した年度ではなかったかと思えます。

しかし、だからこそ気を緩めることなく、質の高いガバナンス体制を構築し、リスクを効果的に軽減できる可能性がないか、常日頃から検討し続けることが重要ではないかと考えています。

取締役は業務執行する役割を担いますが、その執行を監督するのは取締役会です。そして、その取締役会が健全に機能しているか監督するのが監査役の主な役割となります。サンセイランディックが成長している今、経営の「健全な運営」という体制を確立し続けられるよう、監査役として独立した立場から監督を行っています。

ここで監査役の具体的な活動について簡単にご紹介します。まず、年初には監査の基本方針や監査の実施計画を策定します。その後、年度を通じて、取締役会を始めとする重要会議に出席し、質問や意見を述べるほか、本社や支店の視察、重要な稟議物件の現地確認を行います。

私自身も各地の支店や現場を訪問し、事業の実在性や

業務の進捗を直接確認しています。特に、当社の事業は、名古屋・京都・福岡といった地域ごとに不動産の商慣習が異なるという特性を持っています。そのため実際に現地を訪れ、社員の皆さんと対話することで、理解できることが多くあります。

各支店で出会う社員の方々は皆さん、非常に明るく、はきはきと会話をし、まさにこの会社の人間力の源泉を見る思いがします。実際、当初は小さい案件しか扱えなかった支店も、堅実な仕事を長く続けることで、近年は大きい案件を手がけられるようになってきました。積み重ねてきた丁寧な仕事が今、強みとなって全国で実力を発揮しているのです。

また、会計監査人等との連携も重要です。監査計画や会計監査報告についての説明を受けるほか、内部監査部門からの報告を受け、質疑応答や情報共有を行っています。

こうした活動を経て、年度末には監査結果を監査報告書として取りまとめます。今後も健全なガバナンス体制の監督に努め、企業の成長と付加価値向上の裏にある監査の力を発揮してまいりたいと思います。

## 女性ライダー向け宿泊施設「RIDER'S VILLA」5月オープン予定

伊豆にて、トレーラーハウスを活用した女性ライダー向け宿泊施設「RIDER'S VILLA」を2025年5月にオープン予定です。

地域活性化推進事業の一環であると同時に、当社女性社員が発案した事業であり、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たいと考えています。



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

TikTok アカウント  
Instagram アカウント

## サステナビリティページを新設しました



コーポレートサイト内に持続可能な社会の実現に向けた取り組みをまとめたサステナビリティページを新設しました。こちらのページでは、当社のミッションとして掲げている「人と人の未来を繋ぐ先駆者となる」に基づき、事業活動を通じて持続可能な社会の実現を目指すサステナビリティ活動について紹介していきます。

サステナビリティページ

<https://www.sansei-l.co.jp/sustainability/>



## 長崎県平戸市の古民家再生事業



長崎県平戸市により多くの観光客の方々にはいらしていただけるよう、地域一体型の滞在拠点整備に貢献する計画です。現在、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しており、改修工事の2つの施設の5月オープンを予定しています。

## ゆるバス2024結果報告

投票の結果、14位となりました。  
投票いただき、ありがとうございました！  
これまで底地くんを応援していただいた  
全ての方々に感謝申し上げます。  
今後も底地くんを宜しく願いいたします。



## 株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
株主確定基準日	12月31日
剰余金の配当の基準日	12月31日
株式の売買単位	100株

公告掲載方法	電子公告とする。ただし、事故その他のやむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行く。
株主名簿管理人、 特別口座の口座管理機関	みずほ信託銀行株式会社

### 証券会社等で株式を保有されている場合

住所変更、株式配当金  
受取り方法の変更などの  
お問い合わせ

お取引の証券会社等になります。

未払配当金、その他  
当社株式関係書類に  
ついてのお問い合わせ

右記みずほ信託銀行まで  
お問い合わせ願います。

### 証券会社等で株式を保有されていない場合（特別口座の場合）

当社の特別口座の口座管理機関 みずほ信託銀行へお問い合わせ願います。

みずほ信託銀行 証券代行部  
ホームページ：https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html  
フリーダイヤル：0120-288-324  
(土・日・祝日を除く 9:00~17:00)



ご注意

特別口座では、単元未満株式の買取・買増以外の株式売買はできません。株式の売買にあたっては、証券会社等に口座を開設し、株式の口座振替手続きを行っていただく必要があります。



株式会社サンセイランディック

東京都千代田区丸の内2-6-1 丸の内パークビルディング21階  
TEL. 03-5252-7511 (代表) FAX. 03-5252-7512

