

SANSEI REPORT

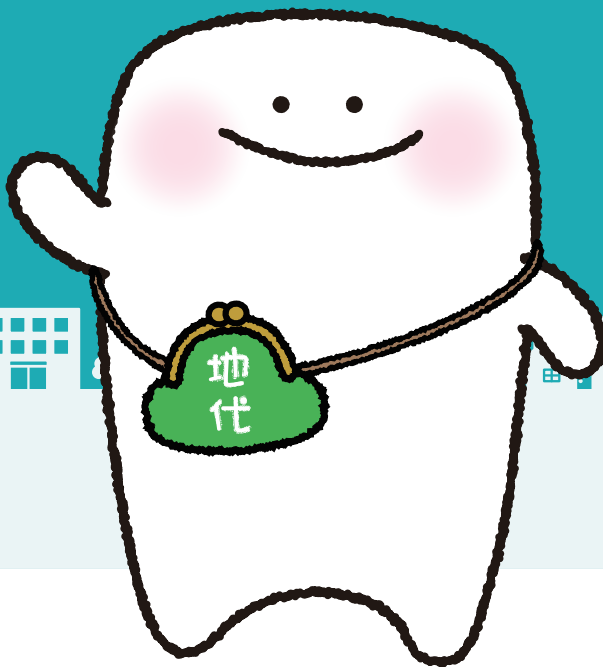


The SPECIALISTS of COMMUNICATION

関わる方すべてに、「気持ちのよい」土地再生を

株主通信 | 2023年1月1日～
2023年12月31日 |

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



権利調整など様々な手法で土地の価値を高め 社会のお困り事を解決する役割を通して さらなる事業拡大を目指します。

代表取締役社長 松崎 隆司

Q 2023年度の振り返りと、2024年に最終年度を迎える中期経営計画の進捗をお聞かせください。

A 数値目標は達成。積極的な働きかけで取り扱い物件を増やし、事業領域の拡大を目指します。

中期経営計画で掲げている営業利益、経常利益といった数値目標を1年前倒しでクリアできたという点において、良い1年だったと思います。

全体方針といたしまして、既存事業の拡大、事業領域の拡張、経営基盤の強化という3つの項目を掲げています。

既存事業の拡大については、好調な仕入を背景として、販売活動が順調に進捗しました。また、ウェルスマネジメント部は、権利調整が必要な底地の管理とコンサルティングを専門に扱う部門で、オーナー様との関係を築き、仲介に立つ金融機関様ともリレーションを深めています。

事業領域の拡張については、岩手県八幡平温泉郷における観光活性化事業の推進を引き続き行い、さらに2023年9月には長崎県平戸市と地域活性化推進の包括連携協定を結びました。

平戸市には魅力的な観光資源が数多くあります。これ

らをPRしながら、伝統的な建築物を宿泊施設に活用し、地域活性化を目指す「アルベルゴディフーズタウン」推進に参画してまいります。

八幡平にしても平戸市にしても、地域の困りごとを解決していくという共通点があります。価値が下がってしまったものに付加価値をつけて、新たなバリューを見だしていく。これらの事業はまさに私たちの仕事の本質でもあります。

地域活性化事業を求める地方自治体はたくさん存在すると予想されるので、今後、さらにノウハウを蓄積し、事業領域を拓げていきたいと考えています。

経営基盤の強化については、BCPや情報セキュリティの社内体制の整備を進めてまいりました。全社的なガバナンス体制を実効性のあるものとするため、委員会の開催や研修の実施等を通じて社内への浸透を図っています。

Q 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、足元の状況と課題認識をお聞かせください。

A PBRを意識しながら丁寧に収益を上げ、不動産のお困り事解決に邁進します。

資本コストや株価を意識した経営という意味で、PBR1倍越えという課題がありますが、その点はしっかりと認識をした経営を行っています。また現在、次期中期経営計画

の策定に取りかかっていますが、その中でも重要な柱になると考えています。

事業内容については、地域活性化推進事業関連など、これから数字になりそうなものをきちんと収益化することが大切です。今後は、ある程度の事業期間がかかっても、収益の拡大化、最大化を図りたいと思っています。

例えば1年で販売すれば100の収益になる案件でも、3年、5年という時間をかけて手を加えることで、110や120の収益にしていこうという発想です。道路整備や住環境の改善など、我々が進めている権利調整も、より社会の要望にマッチした形で実現し、かつ収益も上げていきます。

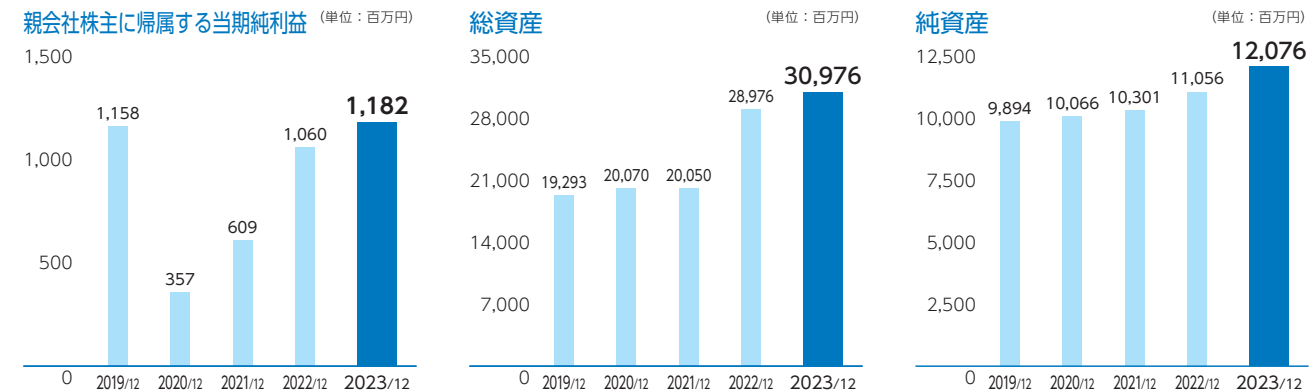
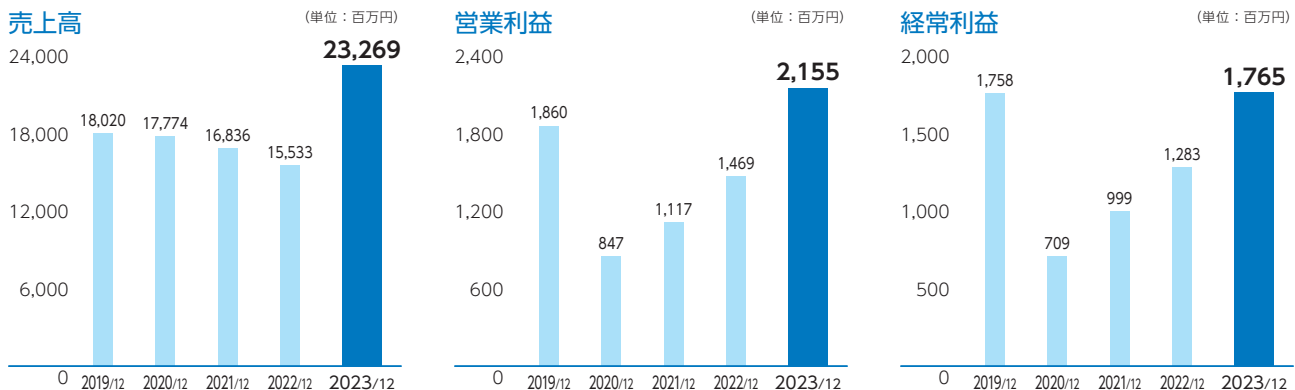
不動産に対する社会的な問題を、事業を通して解決のお手伝いをしていくことが、まさに当社の使命です。それを全国規模で実施できるのは、我々しかないという自負もあり、引き続き注力してまいります。

Q コロナ禍を経て、従業員の働き方や意識の変化、DX化の進展などはいかがでしょうか？

A DX化する部分と人手をかける部分を二分化。各自の個性を活かしながら、社員一丸となって結果を出します。

不動産の権利調整という仕事は、どうしても個人の人力による部分が存在します。ですからDX化できるところは

財務ハイライト(連結)





徹底して効率化を進め、そこで生まれた余力を人手のかかる部署に投じるという形を取っています。

そのために注力したのは「営業マニュアル」と「事例集」の作成です。先輩のナレッジをすばやく共有し、多様な顧客に対応できるようになりますし、新人研修にも大いに役立っています。

不動産業というのは、個人の力量がものを言う部分もありますが、やはり1人でできる仕事というのは限られます。当社は全国規模で業務を進めているので、個人の中に蓄積したノウハウを全員で共有し、より大きな事業に取りかかることを目標としています。仕入れが得意な人、販売が得意な人など、社員それぞれの個性にあった業務に特化し、総体として結果を出す。そうすることで仕事そのものが楽しくなり、利益も増加し、同時に社会のお役に立つのです。

Q 当社が注力しているESGの取り組みをご紹介ください。

A 将来の日本社会を担う子ども支援を、継続的に実施してまいります。

当社はかねてから子ども支援に力を入れて活動しています。今後の日本社会を考えると、少子化対策も重要

ですが、すでに生まれている子どもたちを健全に育成し、立派な一社会人として羽ばたいてもらうことが大切だと考えています。

現在は、心理治療や療育のサポートが必要な子どもたちのための施設「嵐山学園」への支援の他、底地販売の利益の一部に、当社からの寄付金を合わせて『底地くん「子供の未来応援プロジェクト」』基金を作り、未来ある若者を支援するNPO等へ継続的な寄付を行っています。

困っている子どもたちを支援するのは、社会の一員として当然のことですし、少子高齢化が進む社会ですから、若い世代を育成するのは不動産業界としても重要だと認識しています。今後も引き続き、支援活動を維持拡大して実施したいと考えています。

Q 最後に株主の皆様へのメッセージをお願いいたします。

A 好不況の波に影響されにくい業態の強みを活かし、引き続き株主還元を注力いたします。

2024年12月期の営業利益については今期に案件が集中したこともあり、一時的な減少が見込まれます。しかし長期的な目線に立った事業展開を幅広く実施して

おりますので、今後、確実に数字に繋がっていくことが予想されます。

不動産市況については様々な見方がありますが、もともと底地の権利調整という仕事は、すでにそこに住んでいる方を対象にするので、新たな需要を喚起する必要はありません。不動産市況に流されにくいというのが、我々のビジネスの特徴で、どんな不況のときでもある程度の数字が出せるのが強みです。

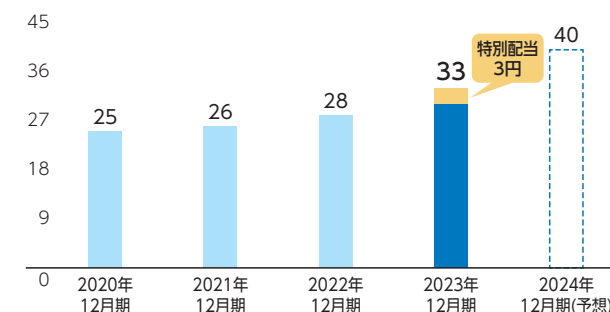
今後も売上利益については、時期よっての多少の上下が出るかもしれませんが、大きく変化する日本社会において、事業拡大の余地は非常に大きく、チャンスも多いと考えています。

配当については、継続的かつ安定的な実施と積極的な利益還元を基本方針としています。これに基づき、年1回の期末配当に加え、2024年12月期より中間配当を実施することといたしました。次期は第2四半期末に15円、期末に25円の配当を予想しております。株主の皆様には、引き続き、厚いご支援を賜りますようお願い申し上げます。



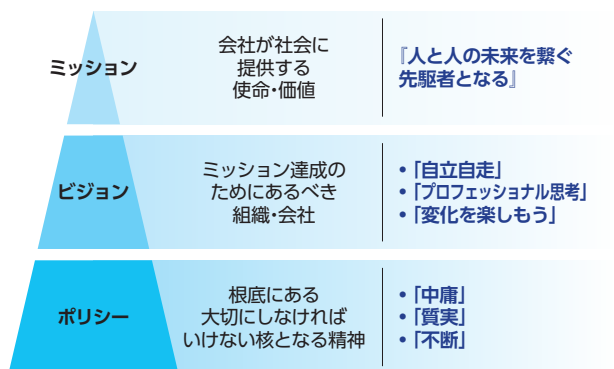
配当金の推移

(単位:円)

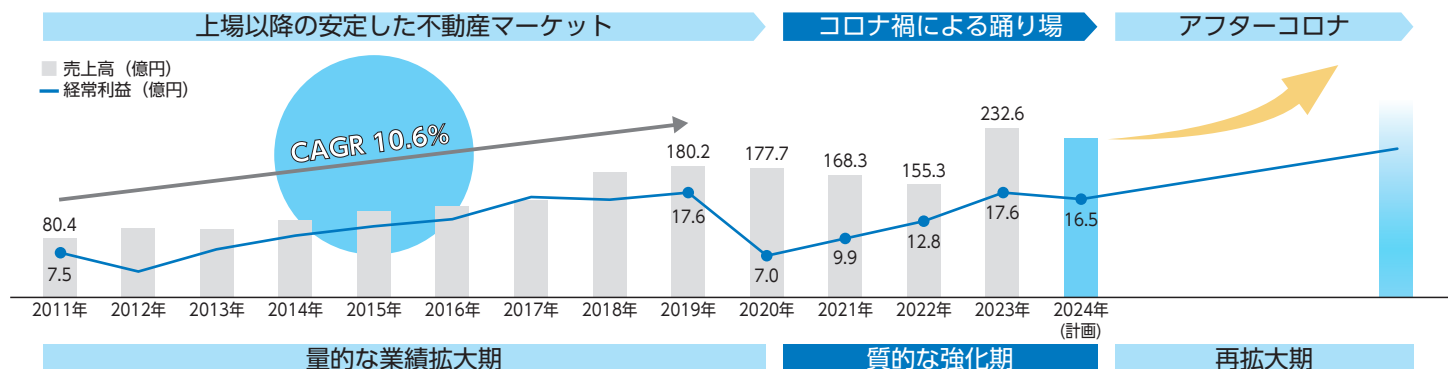


当社では、継続的かつ安定的な配当の実施、経営成績に応じた積極的な利益還元を基本方針としています。2024年からは中間配当金15円、期末配当金25円を予定しており、実現すれば11期連続の増配となります。

中期経営計画の土台となる価値観



中期経営計画の位置付け



中期経営計画連結利益目標

(単位:百万円)

数値計画	実績			
	2020 12期	2021 12期	2022 12期	2023 12期
営業利益	847	1,117	1,469	2,155
経常利益	709	999	1,283	1,765



経営の風通しのよさと女性パワー、 闊達なコミュニケーション力を活かして 株主の期待に応える企業へ

社外取締役 村崎 直子

昨年の当社は過去最高の売上と利益を記録し、大変に勢いのある1年だったと思います。

大型の案件などもありましたが、活況の背景には、日々の営業の努力だけでなく、管理本部における業務の効率化や営業サポートなど、地道な努力の積み重ねがあります。そういった日々の行動が自然と実ったのだろうと評価しています。

私の専門であるリスク管理の観点から見ると、もともと不動産業界というのは比較的风险が高いと言われていいます。しかし当社の場合は細部にわたるまで、各案件を緻密にチェックし、上層部の管理職も関与するシステムが取られています。また多少、リスクの高い案件で、取引の継続に疑問が出た場合、すぐ社外取締役に相談できるような環境にもあります。

また近年は業務のDX化を通して業務の透明性も高まり、社会情勢に応じて規程類のアップデートも頻繁に行っています。そうした点を踏まえて、ガバナンスについては、社外取締役の立場から見ても安心感があります。

女性活躍の分野でも、当社はかねてから非常に積極的な姿勢を取っています。私が社外取締役に就任する際、松崎社長は「当社の業務というのは、女性の方が向いていると思う」と言われ、女性が活躍し、管理職が育ちやすいような会社になりたいという強い思いを感じました。

そこで私は就任1年目から社内の女性職員とグループ

ミーティングを行い、日々の想いや、女性として感じる仕事上での課題などを聞いています。その席で毎回、耳にするのが「この会社は働きやすい」という声です。育休を取って復帰し、時短勤務で働き続けることが十分に浸透しているのですね。多数の人がこの制度を利用できる環境にあるという意味で、女性活躍の素地ができていると言えます。

とはいえロールモデルも少ない中、子育て中でも昇進が可能なのかという不安のある方も居るので、短時間の勤務でもスキルが身につけられるような育成プログラムを作る、メンター制度を導入するなど、今後、改善の余地があると思います。

まもなく創業50年という節目を迎えますが、100年続く企業を目指し、さらに当社のファンを増やしていく努力が必要です。株主の方々が当社になにを期待しているのか、社会の要請は何なのか。それらを理解するために必要なのは、株主との緊密なコミュニケーションだと思います。

そもそも底地事業というのは、価値を発揮し切れていない不動産に対して、権利調整という技術を駆使し、本来あるべき価値へと高めていくもの。多様なステークホルダーが存在する中、対話の繰り返しで価値創造を行う事業なので、コミュニケーション力に長けた人材が豊富です。

そのパワーを顧客だけでなく、株主の方々や地域社会などに向けて、さらに発展させることが重要なテーマではないかと思っています。今後のさらなる発展を期待しています。

「底地くん」オフィシャルショップを開設しました

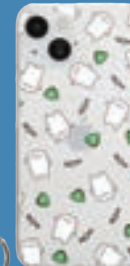
「底地くん」は、これまでもノベルティや株主優待でグッズをお配りしておりましたが、株主様やお取引先様をはじめ社外の方にも「底地くん」の認知が広がり、多くの方からグッズを要望される声をいただいたことから、グッズ販売サービス「SUZURI」に、オフィシャルショップを開設する運びになりました。



アクリルキーホルダー



ミニクリアマルチケース



クリアスマホケース



クリアファイル

底地くん商店
<https://suzuri.jp/sokochi-kun1976>



「底地くん」公式TikTokアカウントを開設しました

既に「底地くん」をご存じの方に加え、当社をご存じない方にも「底地くん」に親しんでいただけますよう、TikTokアカウントも開設いたしました。

コミカルに動き回る「底地くん」をお楽しみください。

「底地くん」公式TikTokアカウント
<https://www.tiktok.com/@sanseisokochi>



本社及び関西支店を 移転いたしました

2023年5月に、業容拡大と営業効率向上のため、本社及び関西支店を移転いたしました。今後とも一層のご支援ご指導のほどお願いいたします。

新本社住所

〒100-6921 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

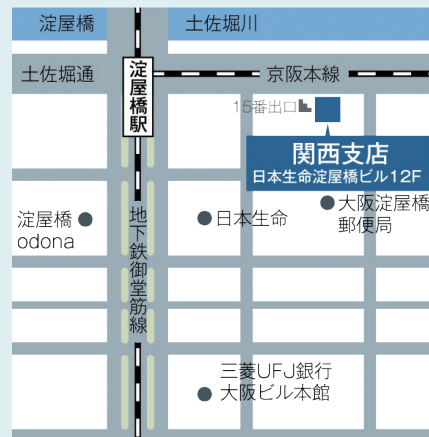
関西支店住所

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜3-5-29
日本生命淀屋橋ビル12階

新本社



関西支店



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う。

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

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）

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。

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）



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。

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を行っていただく必要があります。

ご注意



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

