

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

2022年1月1日～
2022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



整理しにくいことを整理する。 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。



代表取締役社長 松崎 隆司

Q 中期経営計画の1年目を終えて、業績はいかがでしょう。

A 仕入実績が順調に推移し、次年度への大きなステップとなりました。

不動産販売事業の売上については計画を下回ったものの、我々が重視している最終利益の部分で、当初の計画を上回った結果を出せたことは大変良かったと思っています。

中でも特筆すべきは仕入実績です。過去最高水準の棚卸高となり、今後の成長に向けて、大きなプラスとな

りました。不動産市況は堅調ですが、当社としては必ず一定の利益を取れる物件を手がけていくということを基本として、適正価格での仕入を心がけています。

もうひとつの成果としては、売上の平準化が進んできたことです。当社はこれまで、第4四半期に大きな数字が出る傾向があったのですが、幸い、仕入が順調ということもあり、各四半期での数字が平準化してきました。我々として目指す形になってきていると考えています。

これらの成功の理由を考えると、やはり長年にわたる業績の積み上げが大きいと思います。上場会社としての安心感とともに、お客様との信頼関係を第一に考えた仕事を47年続け、不動産業界での知名度が上がってきました。それに伴い、より良い情報がさらに集まりやすくなっています。

底地を売る地主の方々、売却後の土地のあり方を不安視されます。当社が地主様より底地を取得し、地主という立場を引き継ぎ、借地権者様に底地を販売することが多いのですが、第三者である当社が間に入ることで、円滑な取引ができたと好評価をいただいています。同時に、かつての地主の方にもご満足いただい

ます。まさに三方良しで、それが底地を扱う仕事の大きな魅力だと考えています。

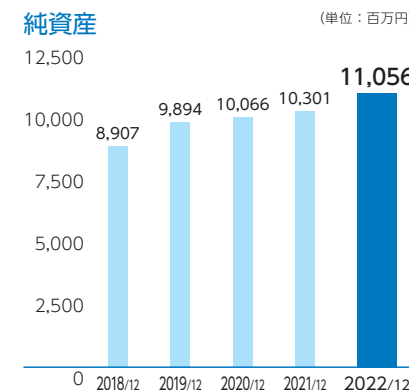
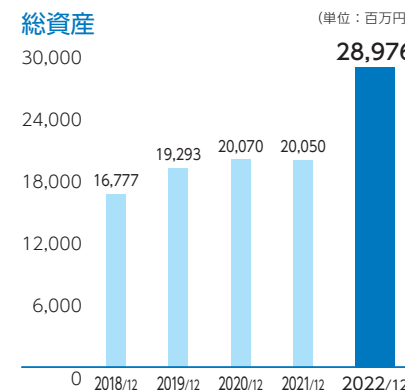
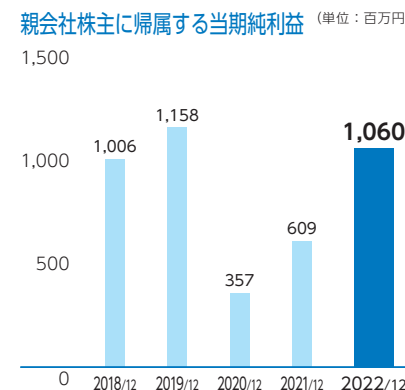
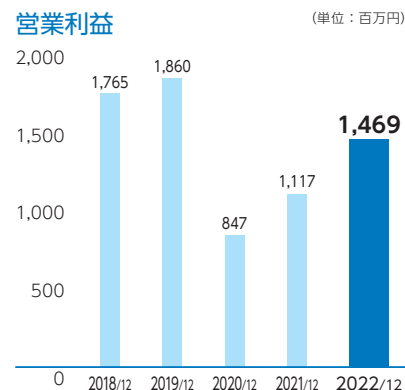
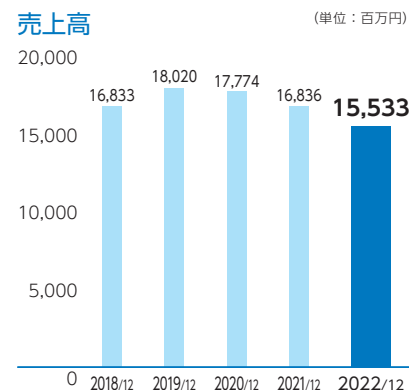
Q 2024年までは質的な強化期との位置付けですが、既存事業拡大の進捗はいかがでしょう。

A ノウハウを見える化することで、販売力・提案力をアップ。継続的な成長を目指します。

営業強化については、個人主体から組織主体への転換を目指して、営業活動の仕組化をさらに進めています。これまでは個々の頭の中にあった営業のノウハウを、組織全体で共有化して物件に取り組むという流れを作っています。

当社の権利調整のノウハウは、ある程度パターン化して捉えることができます。営業マンが顧客対応について悩んだとき、すでにあるノウハウを参考にして仕事に取り組めるので、権利調整のスピードアップに繋がるという利点があります。これらの情報をIT化し、さらに活用しやすく整えることで、効果を大きくできると考えています。仕入実績の向上とともに、販売力、提案力を強化することで回転率が上がり、さらなる好循環と売上向上が見込

財務ハイライト(連結)





まれます。

社員教育については、知識を詰め込むのではなく、通常の仕事の中でノウハウを織り交ぜながら伝えます。各自のボトムアップはもちろんのこと、自分の仕事をふり返り、常に確認できるという利点が大きく、その上で新たなアイデアが出てくることもあります。

我々は底地という、少し特殊な不動産を扱っていますが、なにか特別に難しい仕事をしているわけではありません。仕入でも販売でも間に人が介在する、それは他分野でも同様です。普通の商売として、丁寧にものを買ひ、売っていく。そして全ての方々に、当社関わって良かったと思っていただくことが重要だと考えています。

Q 事業領域の拡張や新規事業の進捗についてお聞かせください。

A 権利調整のノウハウを活用し、事業展開を活性化。新規事業もスタートします。

広く世の中で「整理をしたいけれど、なかなか整理できない、整理しにくいことを整理する」というのが当社

の活動のコンセプトです。

我々が得意とする不動産領域の中でも、後継者不足や高齢化、施設の老朽化など、整理すべき課題が多くあります。

空き家があれば、それを宿泊施設やスモールオフィスにするなど、活用方法のアイデアは無数にあります。魅力の豊富な地方都市であるのに不動産業者が少なく、町おこしが進まないという例もあります。また日本は災害大国ですから、その対策を取る上でも、様々な権利や人の住み方などが関わり、整理が必要な時代です。

私自身、日本各地の地域を頻繁に視察していますが、不動産に対するお困りごとは非常に多いと認識しています。現在、ペンションや別荘の有効活用を通して、岩手県八幡平温泉郷の観光活性化を行うというプロジェクトに取り組んでいます。これをモデルケースとして、今後はさらに他地域へ拡大したいと考えています。不動産に関する社会問題に対して積極的に取り組むことで、解決に向けての力添えができればという思いです。

新規事業としては、女性社員が提案したライダー向け宿泊施設の事業化を決定しました。従来の不動産事業と

は異なりますが、世の中にないものを作っていくという点においては、これまで培ってきたノウハウを活かすことができると思います。

社員のアイデアを取り入れながら、企業として常に新しいものにチャレンジしていくことで活気が生まれます。当社の経営ビジョンである「自立自走」に向けて、社員の中でもコンセンサスが高まっていくと考えています。また新規事業についても少しずつ利益を上げて会社に貢献できるものに育てていきたいと考えています。

Q 貴社の取り組むCSR活動のご説明、及び株主の皆さまへのメッセージをお願いいたします。

A 社会貢献活動と株主の皆さまへの利益還元に努め、プライム市場への上場を視野に成長を目指します。

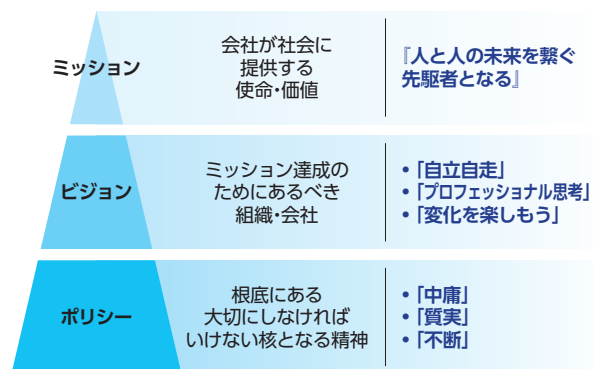
今後、少子化が進むと働き手も減り、不動産業も成り立たなくなります。大切な子どもたちをしっかりと養育し、社会に送り出すために、当社は「底地応援プロジェクト」を立ち上げ、販売利益の一部を寄付しています。また児童虐待等の影響で支援を必要とする子どもたちのための児童心療施設「嵐山学園」へも寄付を行っています。



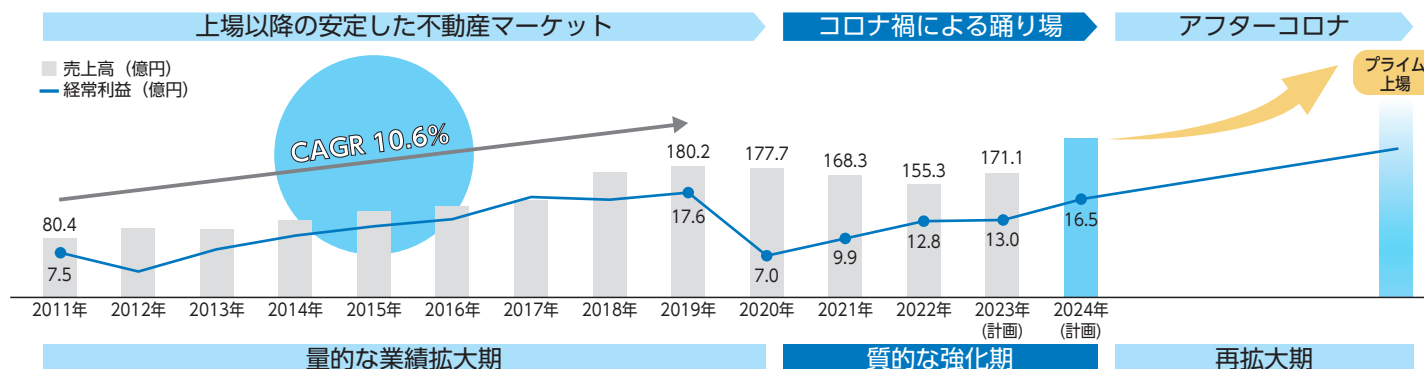
株主の皆さまには、継続的かつ安定的な配当の実施、そして経営成績に応じた積極的な利益還元を基本方針としています。2022年12月期の期末配当につきましては、純利益の増益を踏まえて、前期実績より1株当たり2円増配し、28円といたしました。9期連続増配となります。

2026年には創業50周年を迎えます。その頃にはプライム市場への上場を視野に入れ、当社ならではの個性を伸ばしながら経営に邁進してまいります。引き続き、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

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

数値計画	実績			計画	中期経営計画
	2020 12期	2021 12期	2022 12期	2023 12期	2024 12期
営業利益	847	1,117	1,469	1,594	1,800
経常利益	709	999	1,283	1,305	1,650



日経IR・個人投資家フェア2022へ参加いたしました

約3年ぶりに対面での投資家向けイベントに参加いたしました。代表取締役の松崎より、当社の事業概要及び取り組むべき社会課題やミッション、今後の展望についてお話をさせていただきました。

今後もこのようなイベントへの積極的な参加を通して、当社への株式投資にご興味を持っていただいている方のみならず、全てのステークホルダーの皆さまへわかりやすい事業説明・将来像などの発信を行ってまいります。

今回参加者の皆さまからいただいたご質問の一部に回答いたします。



今後配当は増配していく予定でしょうか？

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。2023年12月期の期末配当は29円を予定しており、実現すれば10期連続の増配となります。今後も増配や自己株式の取得を含め、積極的な株主還元を検討していく予定です。



優秀な人材確保のために、どのような取り組みを実施されているのでしょうか？

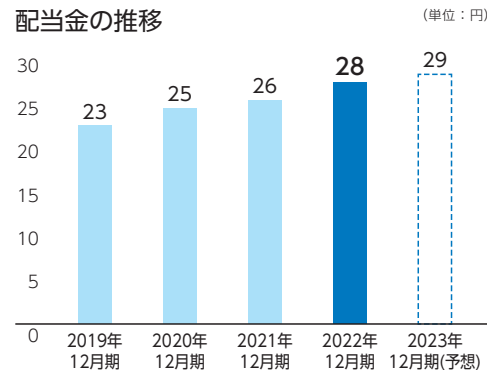
多様な働き方の環境整備をはじめとして、会社休日の増設及びベースアップを含めた給与・賞与等の処遇の充実を図っております。また、子育てサポートの推進とともに、女性が活躍できる環境の整備も進めております。



株主還元方針

保有株数	株主優待	
	継続保有期間1年未満	継続保有期間1年以上
100株以上 200株未満	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A
500株以上	QUOカード(1,000円分)	カタログギフトB

配当金の推移

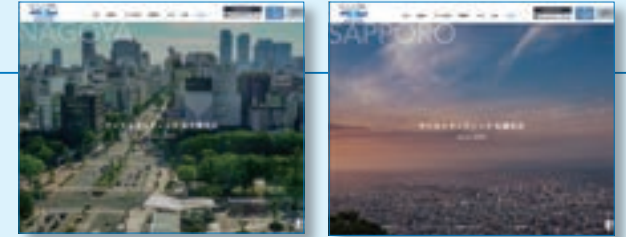


拠点WEBサイトを開設しました

この度当社各拠点のWEBサイトを開設いたしました。

それぞれの地域に根差した情報を発信してまいりますので是非ご覧ください。

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



本社(東京)



札幌支店



仙台支店



武蔵野支店



名古屋支店



京都支店



関西支店



福岡支店

八幡平観光活性化合同会社WEBサイトを開設しました



岩手県の八幡平温泉郷にてペンションや未活用別荘などの不動産の有効活用や観光活性化を目的として設立された、当社子会社の八幡平観光活性化合同会社のWEBサイトを公開いたしました。

40年以上かけて培った不動産のノウハウを活かし、地域の抱える問題解決の一助を担うこと、また観光活性化を図ることを目的に、集積する宿泊施設の再生及び未活用別荘等の利活用を推進します。

➔ <https://hachimantai-llc.com/>



株主優待のご紹介

保有株式数に応じて、底地くんオリジナルデザインのQUOカード、または美味しそうなご当地食材や「子どもの未来応援基金」への寄付など好きなものを選んでもらえるカタログギフト(底地くんがデザインされたパン・アキモトさんのオリジナル「パンの缶詰」を含む)を株主優待として株主様にお送りしています。



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。右記の「パンの缶詰」や、お肉・お米、社会貢献(寄付)に加え、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。

底地くんデザインの「パンの缶詰」

栃木県那須塩原市にある株式会社パン・アキモトで取り組まれている「救缶鳥プロジェクト」の持つ社会的意義に共感し、少しでも多くの方にパンの缶詰の存在を知っていただくとともに、購買支援というかたちでプロジェクトに関わらせていただくことを目的に、優待商品に選定しております。




詳しくはホームページをご覧ください。

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

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。	
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2-5-1 丸の内二丁目ビル5階
TEL. 03-5252-7511 (代表) FAX. 03-5252-7512

