

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

2021年1月1日～
2021年12月31日

P.1

トップメッセージ

フレキシブルな経営をベースに
社員の自発的な活動で新規事業への布石を打ち
新たなステージへと歩みを進めます。

新たな経営ビジョンのもと、
100年続く企業へ
成長していきます。



株式会社サンセイランディック

証券コード 3277



フレキシブルな経営をベースに
社員の自発的な活動で
新規事業への布石を打ち
新たなステージへと歩みを進めます。

代表取締役 松崎 隆司



Q コロナ禍も3年目に入りました。影響とその後の取り組みをお聞かせください。

A 社員のリモートワークを徹底。営業をマニュアル化し、顧客対応をより強化しました。

2020年度は4月、5月の2か月間において業務が停滞したことから、大きな影響がありました。しかし、その後、社内で徹底した感染対策を行い、オンライン会議システム、在宅勤務用のPC及びタブレット端末などのインフラを整備し、リモートワークが大いに進展して

います。オンラインで連絡を密に取り合うことで、社員同士のコミュニケーションに不自由はなくなりました。新型コロナウイルス感染拡大以前から進めたいと思ってきたことが、この2年ほどで一挙に実現したと思います。

またお客様対応でもさまざまな進歩がありました。我々は不動産のビジネスを40年以上続けているので、今までのデータと過去の経験の積み上げがあります。これまでは営業担当者各自の中で完結していたノウハウを、新型コロナウイルス感染拡大をきっかけに集約し、共通項をあぶりだし、営業のマニュアル化を進めました。マニュアル化の推進により、お客様との対話でも、より効率的な交渉ができるようになっていきます。これまで毎日オフィスに戻っていた社員も、直行直帰で移動時間を減らし、より効率的な営業活動ができる体制を整えています。

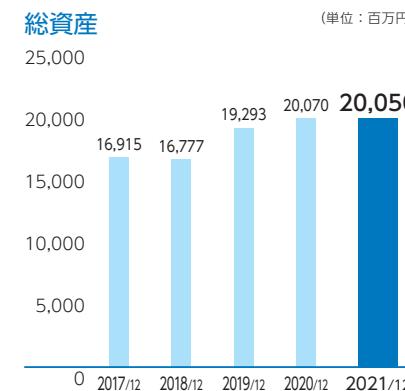
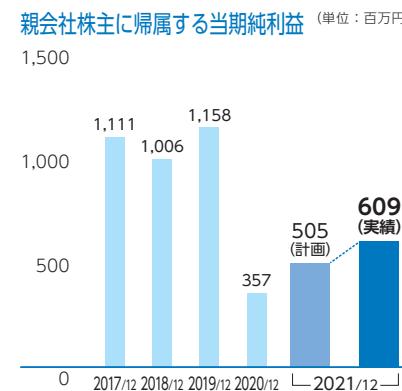
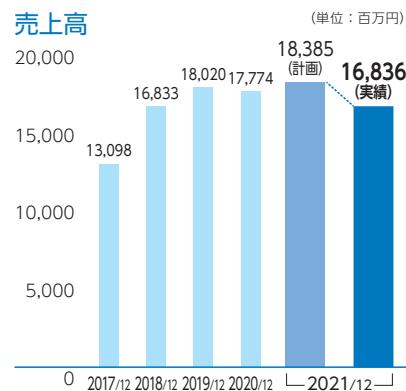
また、コロナ禍に対するひとつの対応としてキャッシュ

ポジションを上げ、会社の体力アップを図りました。

今後、社会がどう変化するか見えない中、一番大切なのは会社の体力です。極端に言うと、1年くらいは十分に営業ができなくても、フレキシブルに会社を運営できるように、キャッシュポジションを上げる方針を取りました。たとえば、すでに原価回収済の一部の保有物件を積極的に販売したことで、キャッシュポジションを大幅に改善しました。

新型コロナウイルスの状況は今後変わるとは思いますし、我々の仕事に対するニーズは年々高まっています。一時的に業績が落ちてても、会社が存続し、事業を継続できれば、いくらでも取り戻せるという自信があります。コロナ禍での事業運営は厳しい経験でしたが、これをきっかけに社員もひとまわり磨きがかかり、会社もより強くなったと思います。

財務ハイライト(連結)



Q 経営理念を一新されました。どのような変化を目指したのでしょうか。

A 「人と人の未来を繋ぐ先駆者となる」というミッションのもと、地域社会を巻き込んだ、革新的な発展を目指します。

本来、2021年度に出すはずだった中期経営計画の発表を1年先延ばしさせていただき、その間、会社の将来をじっくりと考えることができました。

上場以来、おかげさまでここまで数字が伸びてきましたが、従来の企業理念は社内向けの要素が強かったといえます。今後の成長を踏まえ、株主様、ステークホルダーの皆様にご理解いただきたい、また社内外で統一した理念を打ち出したいと思い、「人と人の未来を繋ぐ先駆者となる」というミッションを掲げました。

我々は同じ不動産ビジネスでも「底地」を扱っています。お客様の背景やご要望などをより詳細にキャッチし、関係者の方々にご満足いただかなければなりません。そこにはさまざま

な思いがあり、交渉事があります。それらをきちんと繋ぎ、未来に向けてさらに発展させることが当社のミッションです。

たとえば、底地を単純にお客様へ売るのではなく、地域全体を見て物事を考えてもらいたいです。場合によってはお客様に移転していただいた方が、地域にとってもお客様にとってもメリットがあるかもしれません。当社の売上のために急いで売買をするのではなく、地域全体の発展も捉えた、より深い仕事を志向しています。

また人と人を繋ぐ仕事というのは、不動産だけでなく、幅広いビジネス分野で応用が利きます。将来的には海外への進出も可能だと考えています。

Q 2024年までに新規事業で約10億円の投資を行い、粗利目標は1億円に設定されています。具体的な動きはありますか？

A 地方の再生と観光活性化など、地域社会と連携しながら、新たな開発スキームを進めたいと考えています。

底地・居抜き事業について、潜在的市場規模はまだ十分

ありますが、一方で新規事業など、我々のノウハウが活かせる分野の開拓を模索しています。既存事業は会社のベースを固めるという役割、新たに数字を伸ばすのは新規事業や周辺事業というイメージです。

新中期経営計画においては全体方針で①既存事業の拡大、②事業領域の拡張、③経営基盤の強化という三本の柱を立てました。特に、②事業領域の拡張における新規事業に関わる取組みのひとつとして、現在、岩手県八幡平市の八幡平温泉郷に集積するペンションの再生と地域の観光活性化を進めています。ペンションオーナーの高齢化と後継者の不在で、建替え時期になっても新たな投資ができない物件について、我々が借上げや買上げなどで整備していきます。またエリア内に飲食施設や交流拠点を作り、地域観光の活性化を図ります。周辺には空き別荘も多くあるので、不動産の権利調整などは我々のノウハウの生きる部分でもあります。全国に同様の観光地は数多くあるため、今後、各地域でのニーズにお応えできるのではないかと考えています。

また日本には後世に残したい家屋、町並み、景観が多数

存在します。観光資源として十分に活用できていない場所も多いので、地域と連携しながら共同で開発や再生をするという構想も進めています。

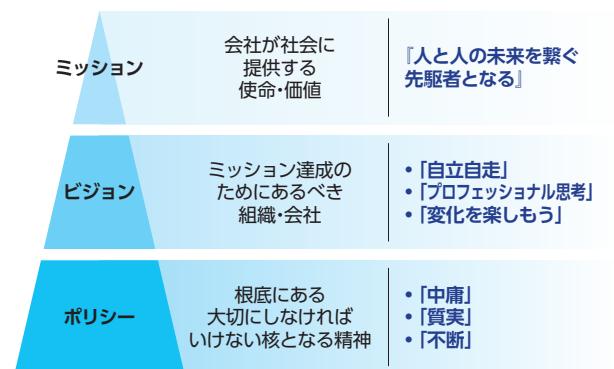
新規事業については、社員の中からビジネスアイデアを募り、プロジェクトを発案してもらいました。多くの案があった中で、現在は女性ライダーハウス(バイクでツーリングする人向けの簡易宿泊所)事業の企画が進行中です。今後、展開する新規事業については自社展開に限定せず、M&Aやアライアンスも積極的に活用したいと考えています。

Q 今後の人材確保を含めて、社員教育や女性の活用についての取組みを教えてください。

A 不動産業は女性に向いているからこそ、さらに活躍の場を開拓していきたいと考えています。

「底地」を扱うという難しい業務を、一人ひとりの社員が極めていくことが、当社でいう「人づくり」です。そこで自らがしっかりと成長すると、自ずと色々な発想が生まれ、会社全体のボトムアップに繋がると思います。自然災害が多

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



中期経営計画連結利益目標

(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

発し、社会状況の変化が大きい時代だからこそ、会社の指示を待つのではなく、自ら考えて実行し、怖れずにチャレンジしてほしいと思っています。

女性の活躍は、まさに今の世の中の動きです。当社は女性の採用が多く、産休・育休後の復帰率は100%を維持しています。時短などの制度を活用し、仕事と家庭の両立を実践してもらっています。

実際、当社社員において、主任に占める女性の割合は49%で、約半数になりました。管理職に占める女性の割合は、まだ20%ですが、今後は女性課長や部長をもっと増やしたいと考えています。

私は長年、不動産業に携わっていますが、かねてから、この仕事は女性に向いていると思っています。底地を扱うにしても、交渉相手は名義人の世帯主様ではなく、奥様という場合が多く、女性同士の会話は大いに進展しますし、コミュニケーションも取りやすいです。

当社としては、さらに女性社員を増やしたいですし、将来的には社長というポジションも視野に入るような、男女ともに

生き生きと活躍できる場を整えていきたいと考えています。

Q 貴社が取組んでいるCSR活動についてお聞かせください。
A 社員の自発的な活動を呼び込みながら、将来の日本を背負う子どもたちの支援などを行っています。

将来、日本を支える人材となり、サンセイランディックの顧客や社員になってくれるかもしれない子どもたちの間で、虐待や貧困問題が生じています。出生率も少ない中、大切な子どもたちをきちんと養育できないというのは深刻な社会問題と考え、当社はプロジェクトを立ち上げて、少しでも支援させていただくべく活動を行っています。

これまで関係団体への寄付を行ってきましたが、この度、「底地応援プロジェクト」を立ち上げました。当社が借地権者様に底地を販売した利益の一部を、社会貢献活動を目的とした寄付金として拠出し、社会へ還元させるという取組みになります。

社員が売上を上げると、自動的に寄付金が生じるので、社員の中で社会貢献への意識づけができます。また

顧客の皆様にとっても、当社から底地を購入いただければ、間接的に子ども支援に繋がります。それぞれ立場は異なりますが、社会の一員として、貢献の輪を広げたいと思っています。

また本年より障がい者雇用のマッチングを行う「はーとふる農園」との契約をスタートしました。障がいを持つ方を当社で雇用し、農園での業務にあたっていただきます。もともと総務部からの提案でスタートした活動で、働く意欲があり、社会の役に立ちたいという障がい者の方を、我々としても応援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します。
A プライム市場上場を視野に入れ、着実に得意分野を伸ばして成長していく所存です。

新中期経営計画の2024年度連結営業利益目標は18億円、2020年度の目標数字を改めて出しました。保守的な数字ではありますが、この3年間は質的な強化期と捉え、既存事業に新規事業を織り交ぜ、2025年以降の成長に向け



て、会社の体力をさらに強靱なものにする所存です。

株主還元としては、8期連続の増配を継続しており、今後も利益の増加に応じた増配を継続する予定です。2026年に創業50周年を迎えますが、その頃にはプライム市場への上場も視野に入りたいと思っています。

当社は派手なアクションこそ行いませんが、着実に数字を積み上げていく社風です。既存の不動産業とは少し異なるスタンスで経営を行い、不動産に関する社会問題ならサンセイランディックに任せよう、と思っていただけのイメージを創っていきたく考えています。そして100年続く企業を目指して、今後とも邁進してまいります。株主の皆様には、ぜひ長期にわたるご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

中期経営計画全体方針

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

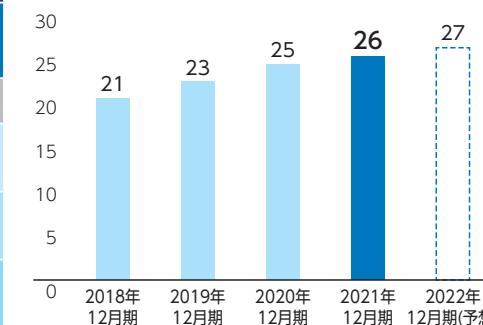
経営基盤の強化

- 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

株主還元方針

保有株数	株主優待	
	QUOカード及び「パンの缶詰」を含むカタログギフト(2種類)	
100株以上 200株未満	継続保有期間1年未満 対象外	継続保有期間1年以上 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





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。
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。	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

