



2024年8月9日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 サ ン セ イ ラ ン デ ィ ッ ク
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 松 崎 隆 司
(コード番号：3277 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 兼 経 理 部 長 三 浦 玄 如
(TEL. 03-5252-7511)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、この度新中期経営計画（2024年8月～2027年度）を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社は、2022年2月14日に開示いたしました前中期経営計画のもと事業を推進してまいりましたが、コロナ禍からの順調な回復を受け主力事業である不動産販売事業が計画以上に推移したことにより、連結利益目標として掲げていた営業利益及び経常利益を2023年12月期において達成いたしました。

そしてこの度、当社は2024年8月から2027年度に向けて新たな中期経営計画を策定いたしました。

* 中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

(注) 本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき算出したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる場合があります。

以上

中期経営計画 (2024年8月-2027年度)

2024年8月9日

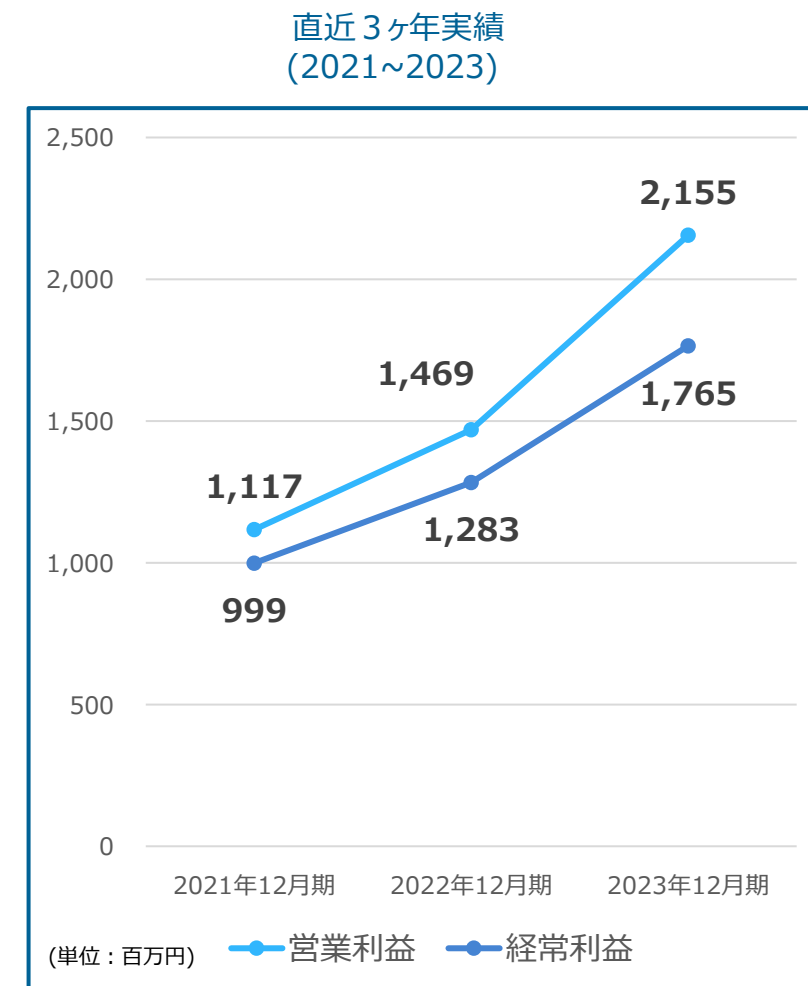
株式会社サンセイラディック

証券コード：3277（東証スタンダード市場）

前中期経営計画（2022年～2024年）の振り返り

- 2023年12月期に最終年度の定量目標を達成。ROE、DOEも、ともに目標を達成
- 新規事業への投資は目標未達となったが、今後も注力していく

	前々中計最終年度 (2020年12月期)	前中計最終年度 (目標値)	実績 (2023年12月期)
営業利益	847百万円	1,800百万円	2,155 百万円
経常利益	709百万円	1,650百万円	1,765 百万円
新規事業* 投資額 粗利額	- 億円 - 億円	10億円 1億円	0.4 億円 0.0 億円
ROE	3.6%	9.0%以上	10.2%
DOE	2.1%	2.0%台	2.4%



・ 新規事業については、2024/7月時点までの累計額

企業理念

人と人の未来を繋ぐ先駆者となる

私たちは今まで不動産の既成概念を打ち破って成長してきました
その中で培ったノウハウを最大限に活用し、世界中と繋がりを持ち、生み出される不均衡を解消します
また、「災害・高齢化・貧困・環境問題」など社会課題と真摯に向き合い、社会に潤いや豊かさを提供する企業であり続ける

長期ビジョン

不動産に関する幅広い社会課題の解決

底地・居抜をはじめとした権利関係で困っている様々な物件を、
幅広い事業メニューと他社にはない人間力・提案力で安心・安全・丁寧な取引を実現して解決する会社、
としての認知が世間一般に広がり、日本全国から相談が寄せられ、これを解決している状態を目指す

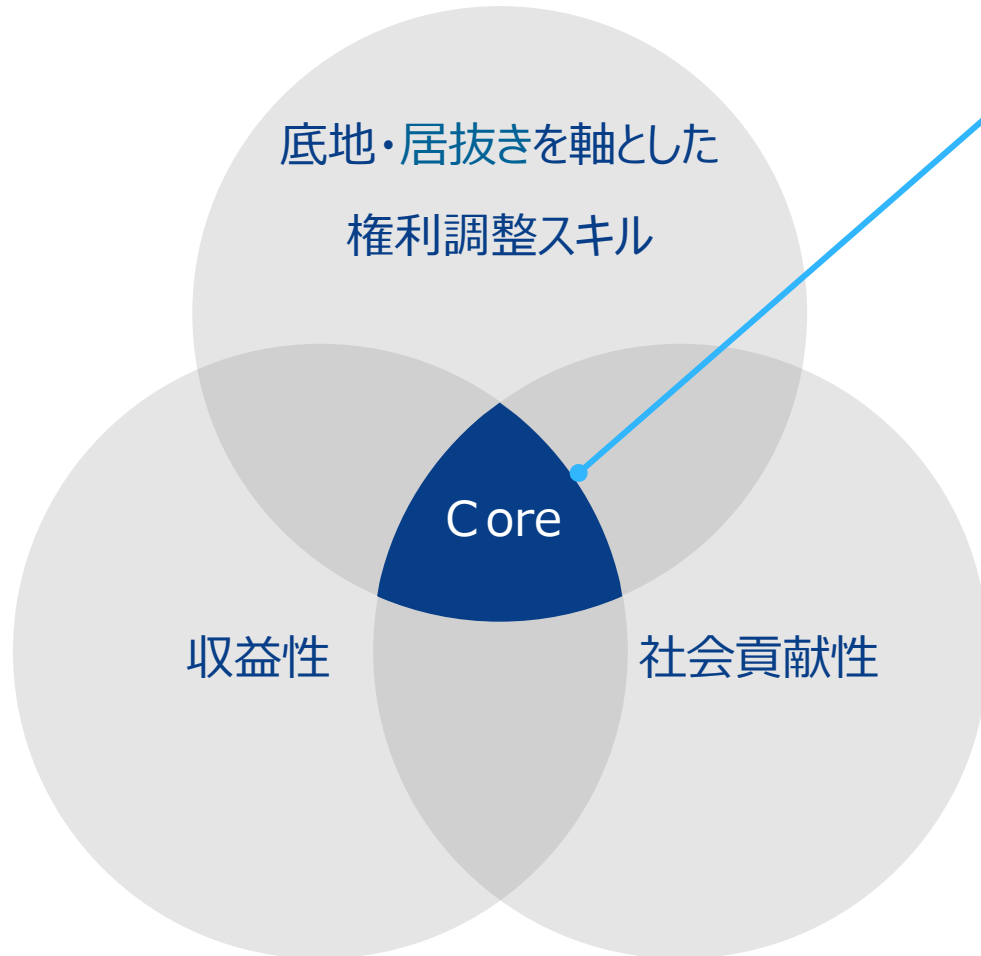
新中期経営計画（2024年8月～2027年12月）

底地・居抜き事業の
さらなる強化

底地・居抜き事業から
派生事業*への展開

地域活性化推進事業の
事業基盤の確立

* 派生事業は、当社に案件情報は入ってきているものの、これまでスケール化・事業化できていない事業（既存少数・既存ゼロ事業）



事業戦略

- ・ 派生事業の拡大
- ・ 事業メニューの多様化
- ・ スキルの強化
- ・ 認知の質・量の拡大
- ・ エリアの拡大
- ・ 案件獲得経路の多様化
- ・ 地域活性化の事業基盤の確立

財務戦略

- ・ 資本コストの把握と適正化
- ・ キャッシュアロケーションの最適化
- ・ キャッシュの安定創出
- ・ 株主還元の強化

非財務戦略

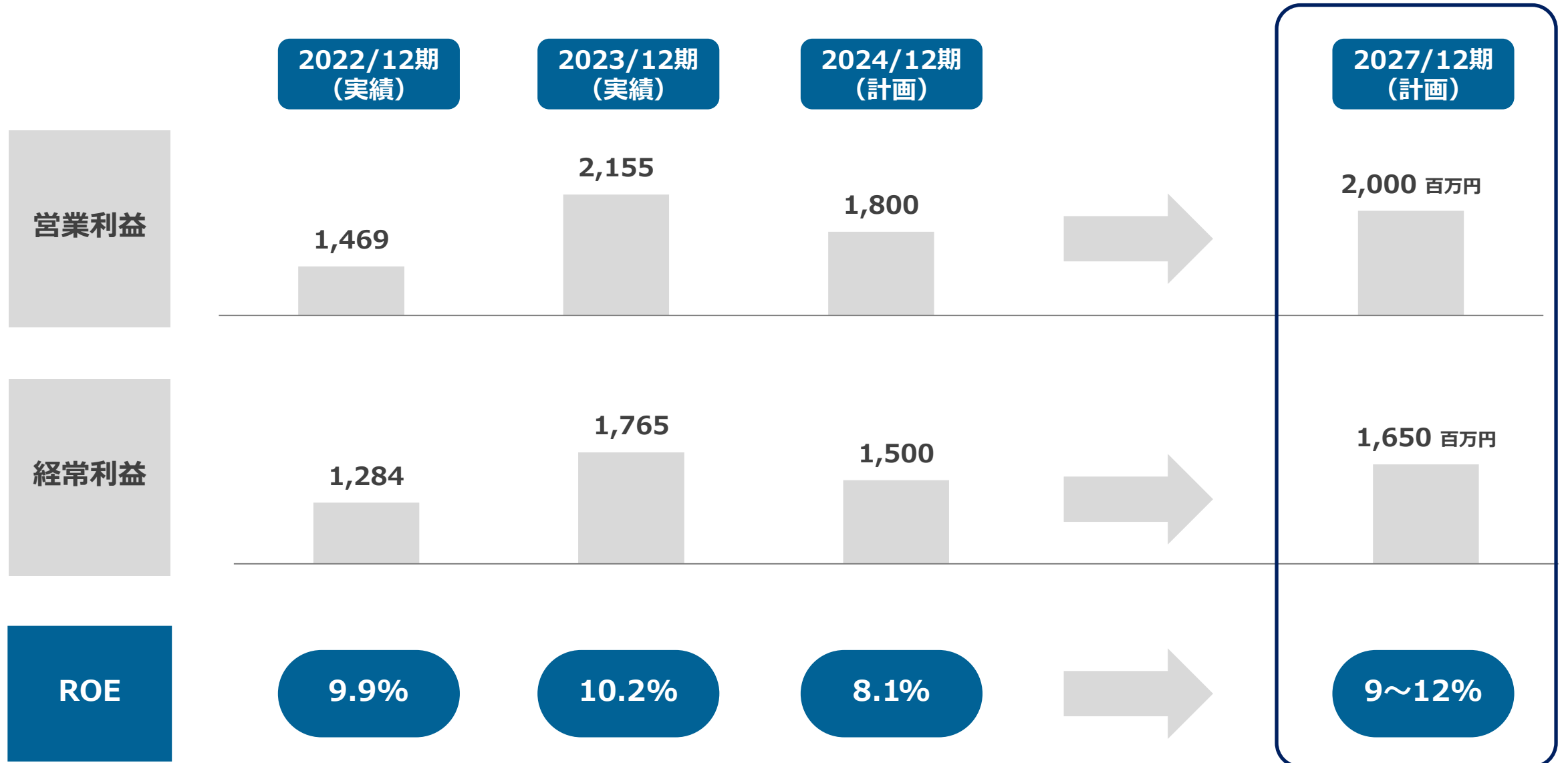
- ・ 人的資本の強化
- ・ サステナビリティの推進
- ・ ガバナンス体制の強化
- ・ IR・PRの強化
- ・ コスト効率化の推進
- ・ 業務効率化の推進

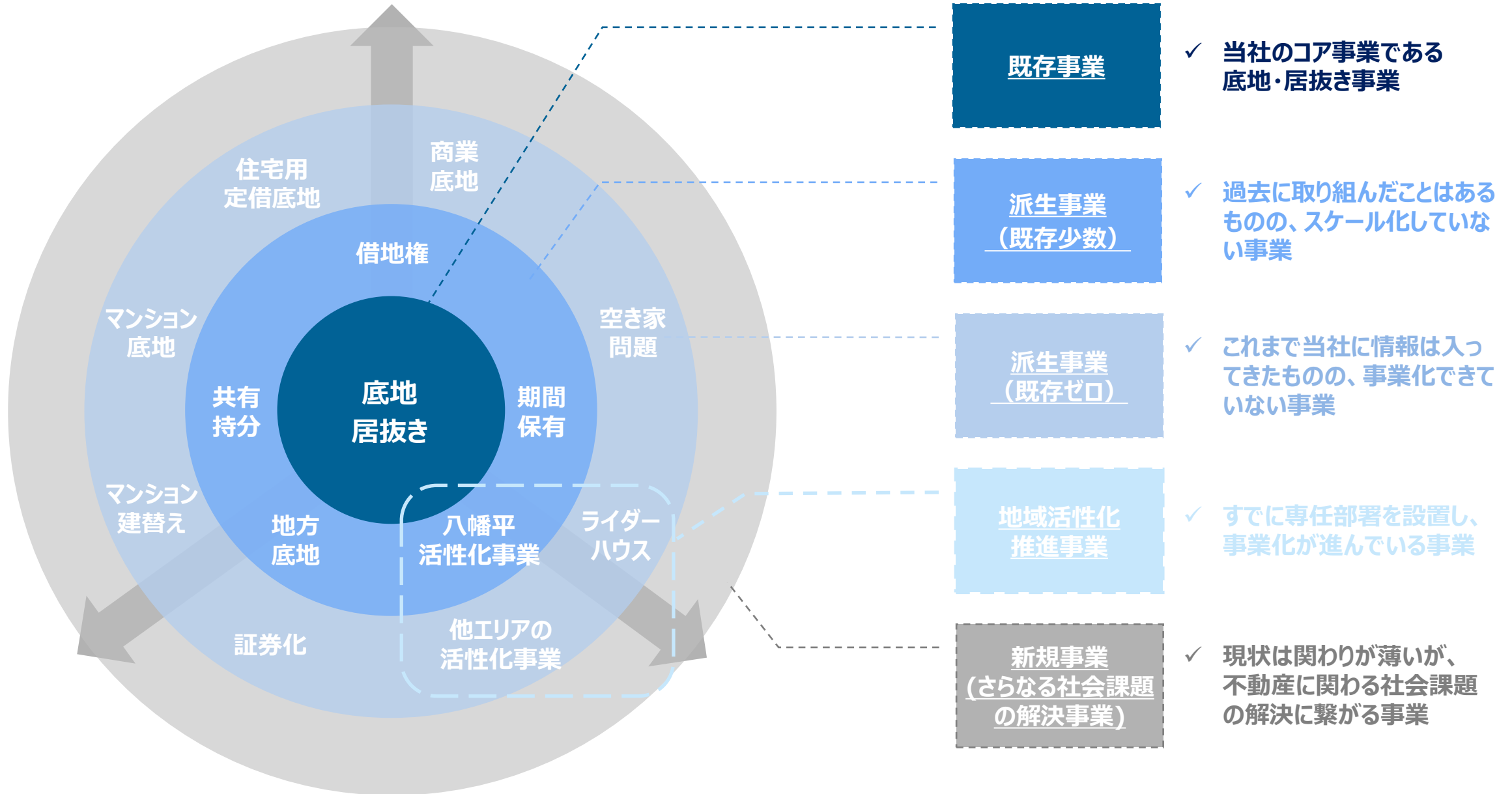
ROEの向上

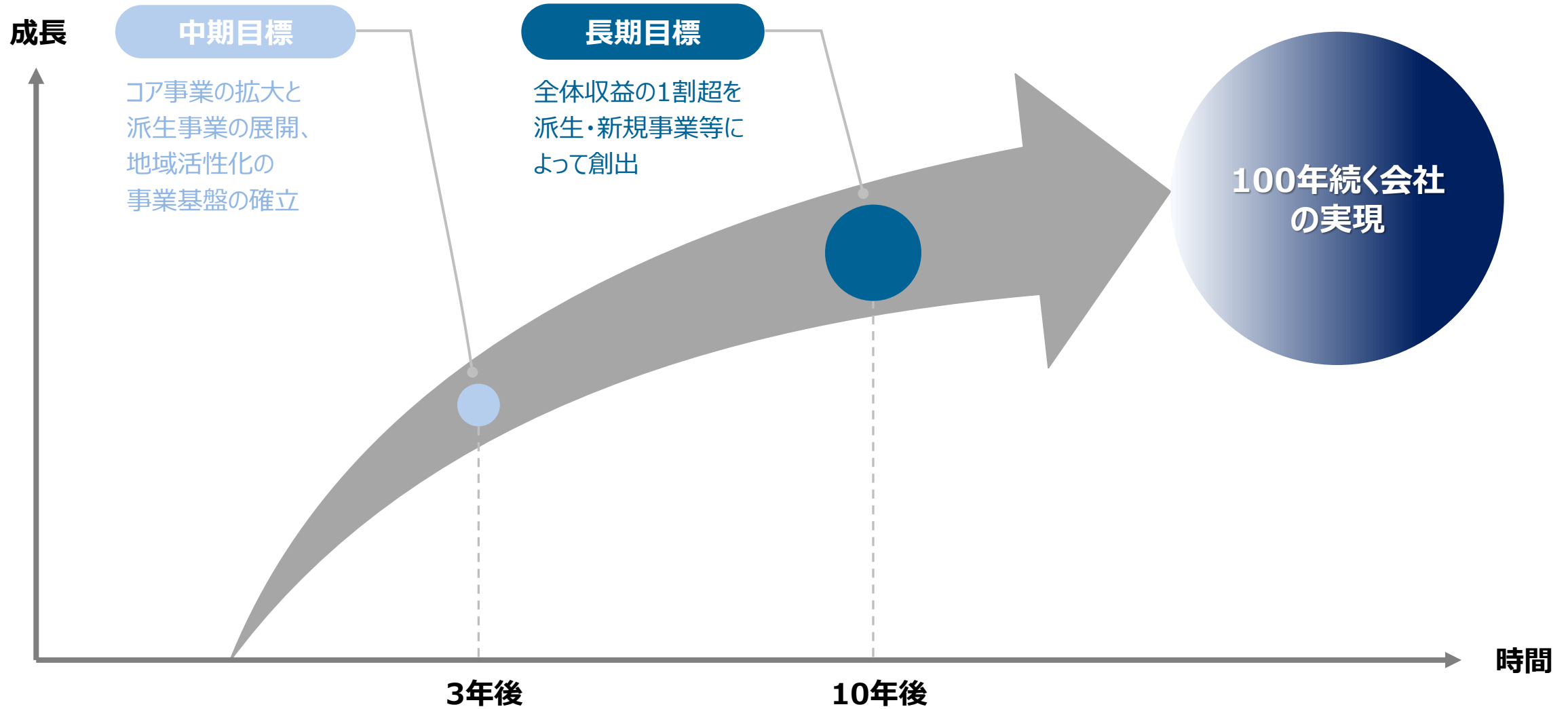
PERの向上

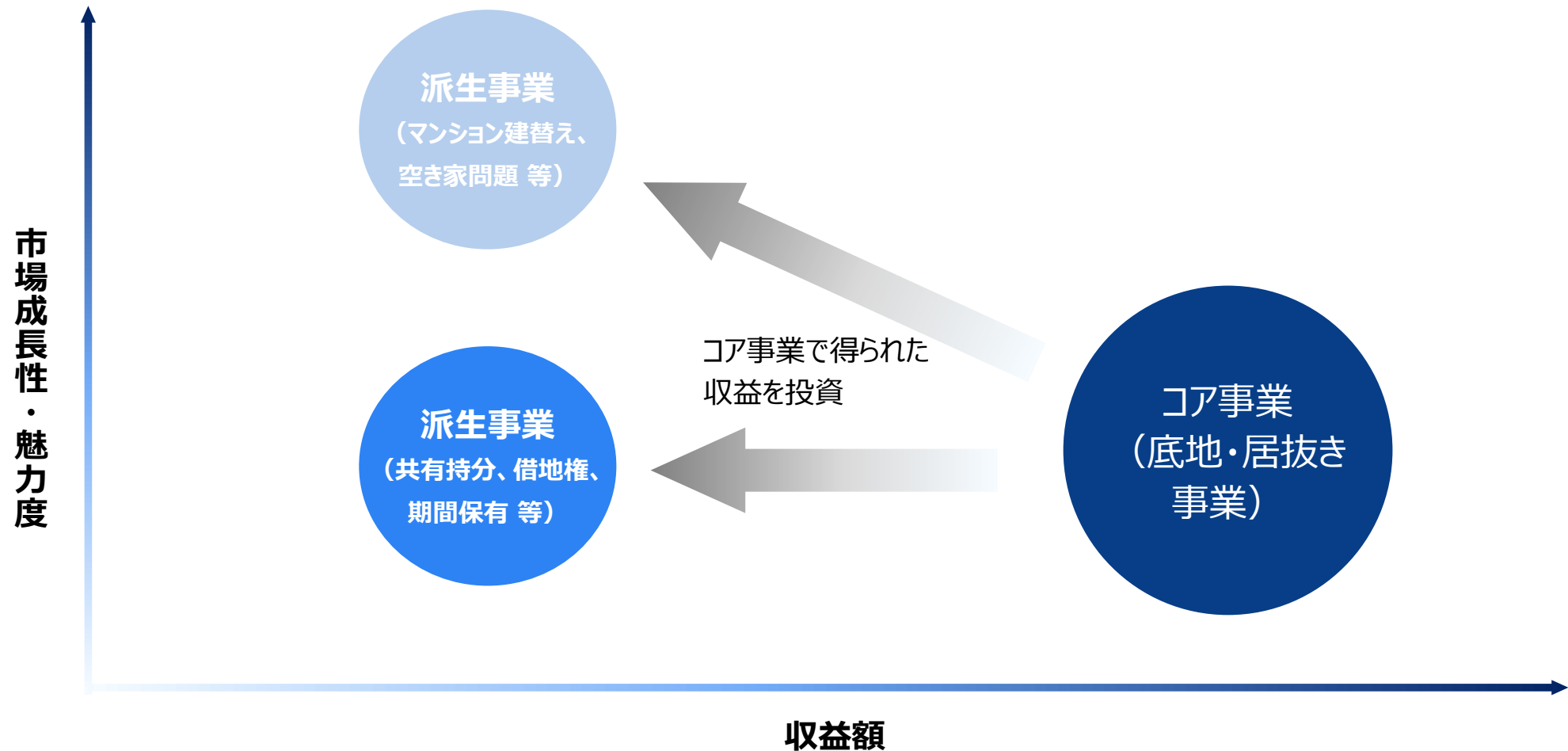
資本コストの適正化

社会課題の解決に繋がる事業の拡大を図り、
収益性・効率性を両立させて成長軌道を描く中で、PBRの改善を目指す





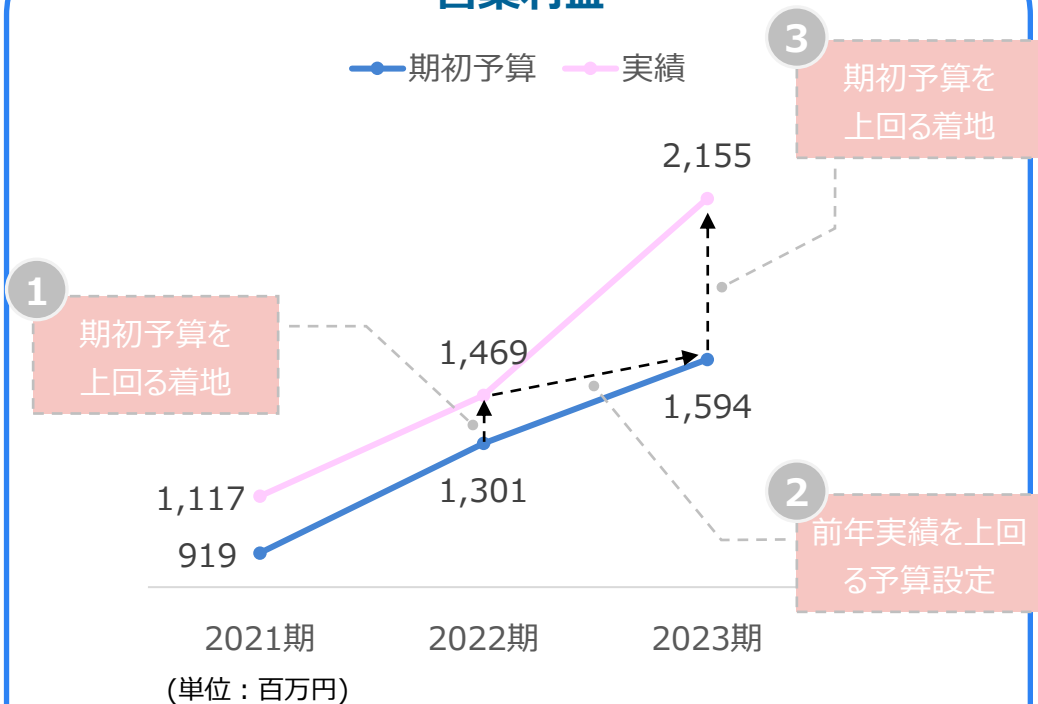




コア事業に再投資することで着実に安定的な成長を実現した上で、一定の収益を派生事業へと振り向けさらなる成長の実現を目指す

過去3ヶ年の業績推移

営業利益

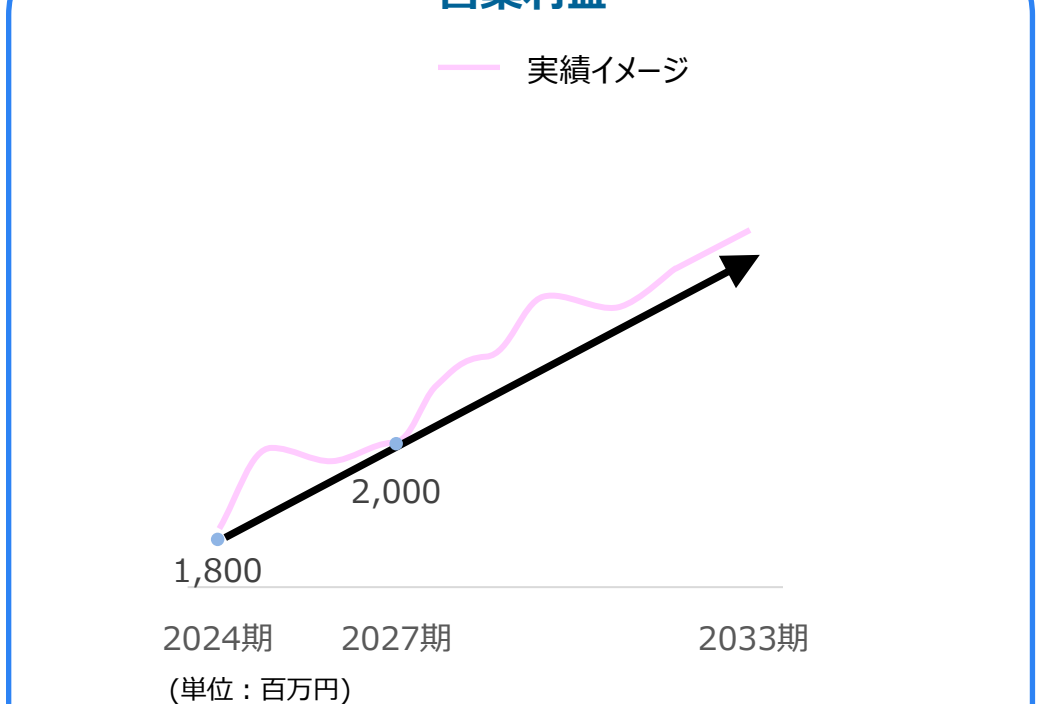


課題

- 不動産のフロービジネスであることから、仕入状況や市況により業績は変動しやすい。また、近年は大型物件の増加により、業績変動リスクは上昇
- 業績拡大に伴う予算の上昇により、新たな取組みの優先度が低下
- 想定よりも急激な成長曲線を描くことになり、財務負担は増加し、事業リスクも増加

今後の成長イメージ

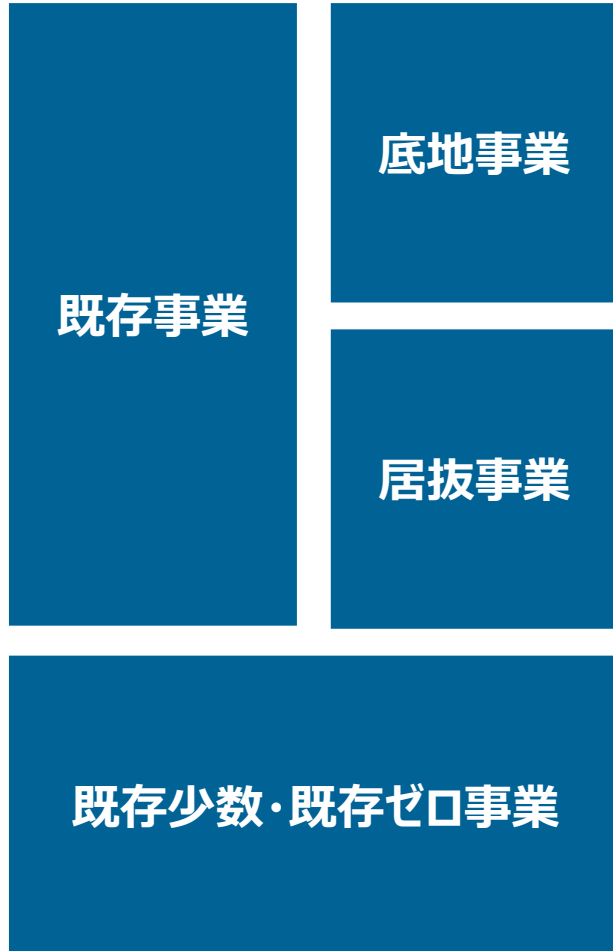
営業利益



今後の方針

- 予算は着実に拡大していくものの、短期的な右肩上がりの業績拡大よりも中長期の安定的な成長のために、新たな取組みを優先
- 安定的な成長曲線を描くことにより、財務の安定性を向上し、事業リスクを低減

区分



方針

- 強化エリアを定め、その上で市場・顧客特性を踏まえた戦略を構築・実行し、件数・利益の拡大を図る
- 人口動態や顧客の意識変化を加味して査定方法・利益計上ロジックの精緻化を図り、競争優位性を高める
- 市況の変化、競合環境の変化に柔軟に対応するため、査定方法の平準化・精緻化を推進する
- 各部支店の課題解消を図ることで着実な事業の拡大を図る
- 既存事業に次ぐ三の矢、四の矢、さらにその先を創出すべく、スケール化の可能性の高いものから順次展開を図る
- 既存事業のフロー性を補完すべく、ストック性のある事業による積上げも目指す

方針

- 強化エリアを定め、そのうえで市場・顧客特性を踏まえた戦略を構築・実行し、件数・利益の拡大を図る
- 人口動態や顧客の意識変化を加味して査定方法・利益計上ロジックの精緻化を図り、競争優位性を高める

成長戦略

エリア戦略

- 拡大強化エリアの選定
- WEB集客強化
- 営業ツールの変更

仕入戦略

- 強化エリア選定による取組みエリアの拡大
- 競争優位性を高める査定基準の見直し

販売戦略

- 販売方法・販売先の拡充
- 権利調整メニューの拡充・整備
- 提案書類・ツールの高度化

外部環境

- 総人口・生産年齢人口の減少
- 単身世帯の増加
- 相続件数の増加
- 毎年、一定程度の新規参入

当社の強み

- 底地 = サンセイランディックの不動産業界における高い認知度
- 借地権者の意向に即して丁寧に交渉を行う独自性・信頼性
- 景気の浮き沈みに影響を受けづらい事業特性
- 全国に支店を確保し、対応エリアは広く、市況変化によるリスク低減



方針

- 市況の変化、競合環境の変化に柔軟に対応するため、査定方法の平準化・精緻化を推進する
- 各部支店の課題解消を図ることで着実な事業の拡大を図る

成長戦略

全社共通

- ・ 事業期間：実績を元にした算出ロジックの策定と棚卸資産回転率の適正化
- ・ 査定基準：目標利益率・事業期間の基準設定と諸費用の見積り精度向上
- ・ 出口戦略：リレーション強化と全てのエリア・用途に対応可能な出口整備

部支店別

- ・ 各部支店毎の事業拡大を目指す上での課題の抽出
- ・ チャネル別営業の強化、エリア別営業の強化、営業力強化、商業系への取組み強化等、各部支店毎の課題解消に繋がる施策の実施

外部環境

- ・ 総人口・生産年齢人口の減少
- ・ 築古収益物件の安定的な新規供給
- ・ 相続件数の増加
- ・ 金利上昇及び建築コストの高騰による不動産価格の高騰
- ・ 新規参入業者の増加

当社の強み

- ・ 大型物件・商業物件の遂行により獲得した経験値および認知
- ・ 借家権者の意向に即して丁寧に交渉を行う独自性・信頼性
- ・ 全国に支店を確保し、対応エリアは広く、市況変化によるリスク低減

方針

- 既存事業に次ぐ三の矢、四の矢、さらにその先を創出すべく、スケール化の可能性の高いものから順次展開を図る
- 既存事業のフロー性を補完すべく、ストック性のある事業による積み上げも目指す

成長戦略

共有持分

- 案件取得に向けた体制整備、マーケティング強化
- 査定基準の策定、高度化
- 交渉マニュアルの策定 等

借地権

- 取り組み方針明確化
- 案件取得に必要となる各種条件の明確化
- 投資基準の策定 等

期間保有(居抜き長期保有事業)

- 当社として取り組むべき物件の規模・立地等の諸条件の明確化
- 物件やエリア等の条件に適した社内ハードルレートの設定 等

外部環境

- 人口・世帯数の減少による不動産需要の低下
- 相続件数の増加
- 金利上昇及び建築コストの高騰による不動産価格の高騰
- 新規参入業者の増加

当社の強み

- 底地・居抜き事業の高い認知度
- 底地・居抜き事業の隣接領域における顕在・潜在的な情報の多さ
- 底地・居抜き事業の隣接領域における事業経験値

地方自治体において、社会問題の解決を担うPJを実行しマネタイズを実現
モデル事業として全国に展開

有望なエリアの選別及び進出 2022-2024

- 有望エリアへの進出を検討し、事業計画を策定
- 八幡平市ではペンション・別荘、平戸市は空き家を活用した事業を実施・検討
- ライダーハウスについては伊豆エリアで事業準備

1
Stage

2024

投資プロジェクトの収益化 2025-2027

- 八幡平市・平戸市・伊豆地方を中心に展開
- 事業基盤の構築を最優先
- 実績を基に次の事業エリアの検討

2
Stage

2027

全国の自治体からの引き合い 2028-2034

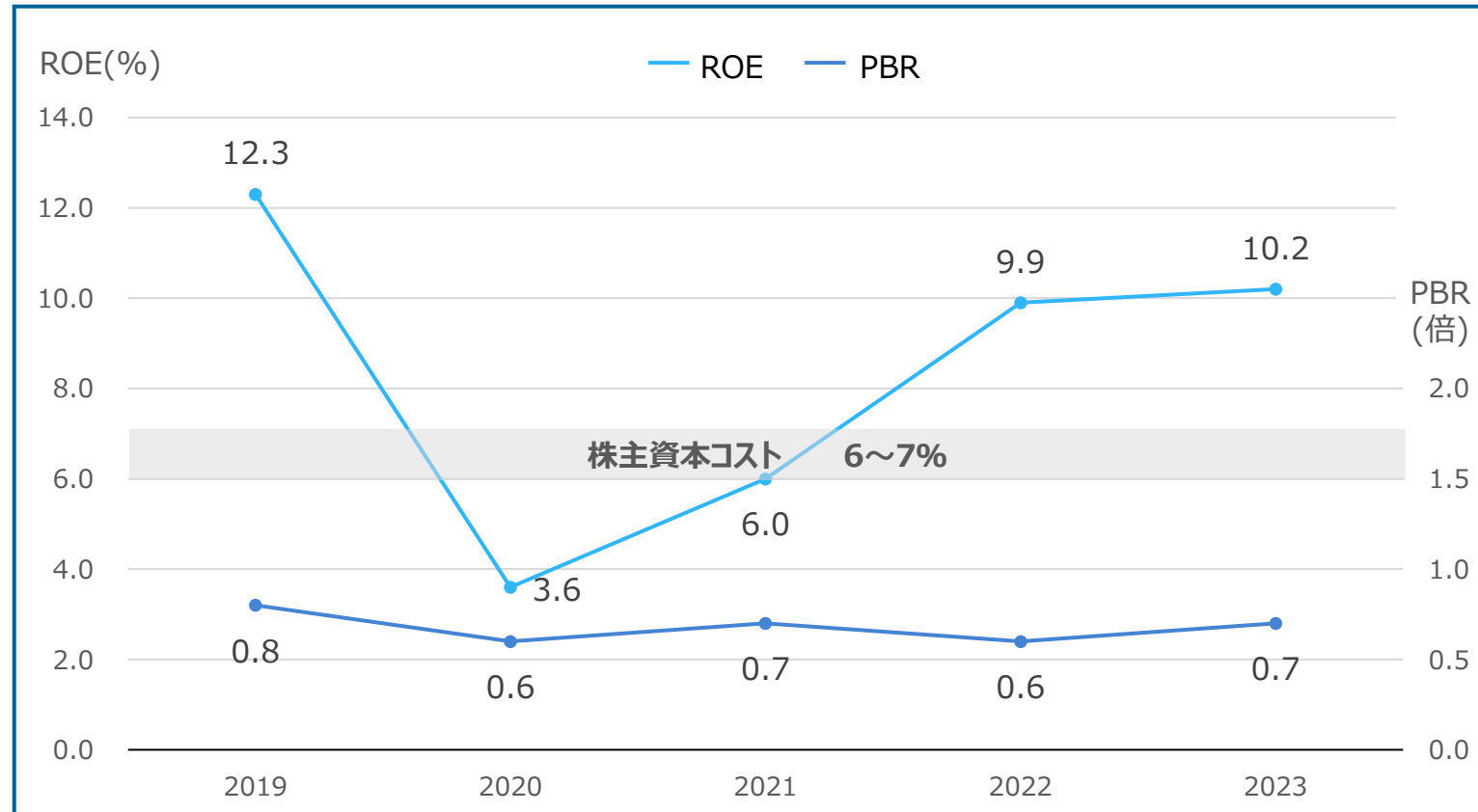
- 地方自治体の空き家等の問題解決
- 1億円規模/1事業の投資モデル確立
- 投資回収（EXIT）も見据えた事業運営の実現

3
Stage

2034

現状認識

- 足元のPBRは、0.6～0.7倍の水準
- ROEは、直近実績10.2%まで向上し、CAPMベースの株主資本コスト（6～7%程度）を上回る水準
- PBR1倍割れの主な要因として、より具体的な成長戦略を十分に説明できていなかったこと、株主還元において適正な水準を満たしていなかったこと等と認識

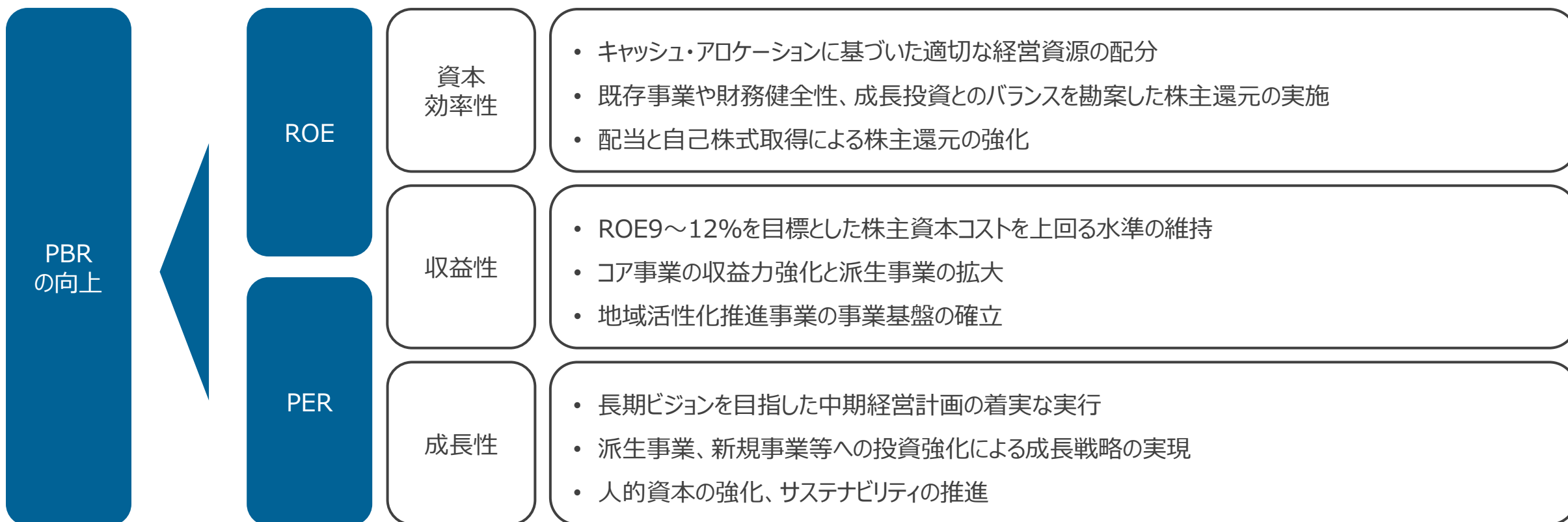




取組方針

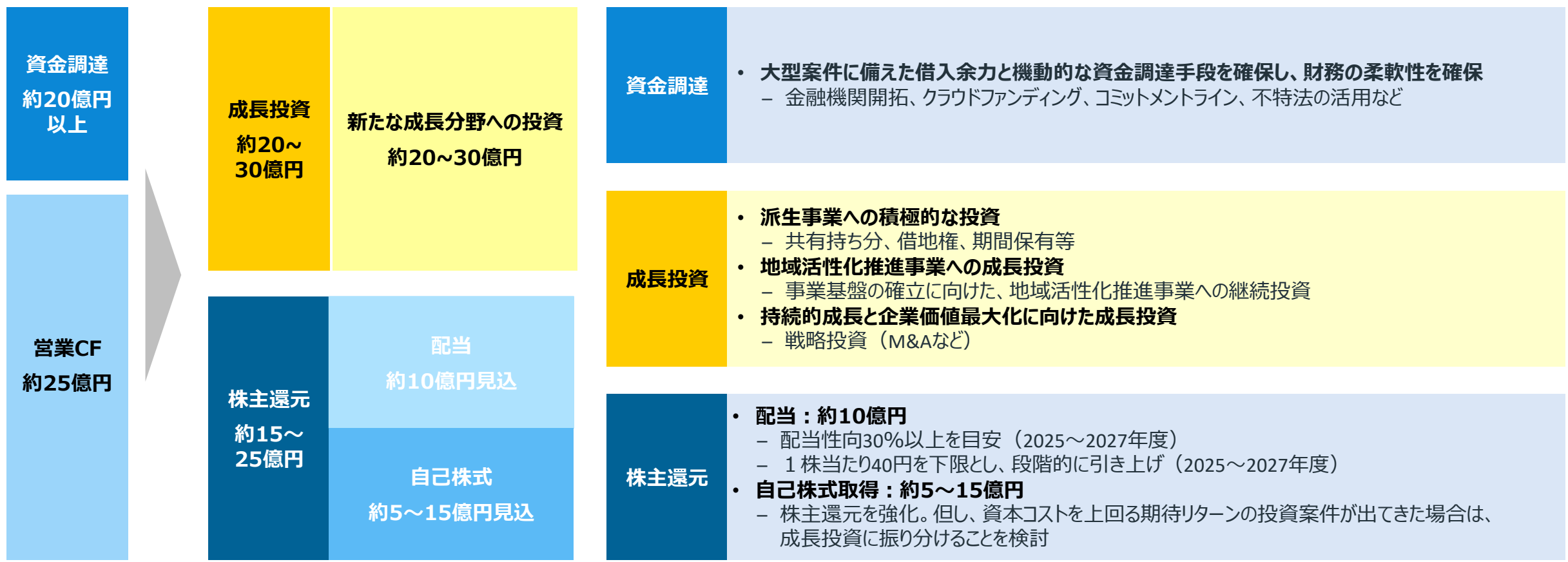
- 中期経営計画の取組みを進め、資本コストや株価を意識した経営を本格化させる
- 収益性と資本効率性の向上、成長を加速するための取組みにより、企業価値の向上を目指す

具体策



- 営業キャッシュ・フローおよび外部からの資金調達を原資として、成長投資・株主還元を戦略的に配分することで、事業成長および資本効率性・収益性の向上を目指す
- M & Aなどの成長投資には、外部借入も活用し機動的に対応

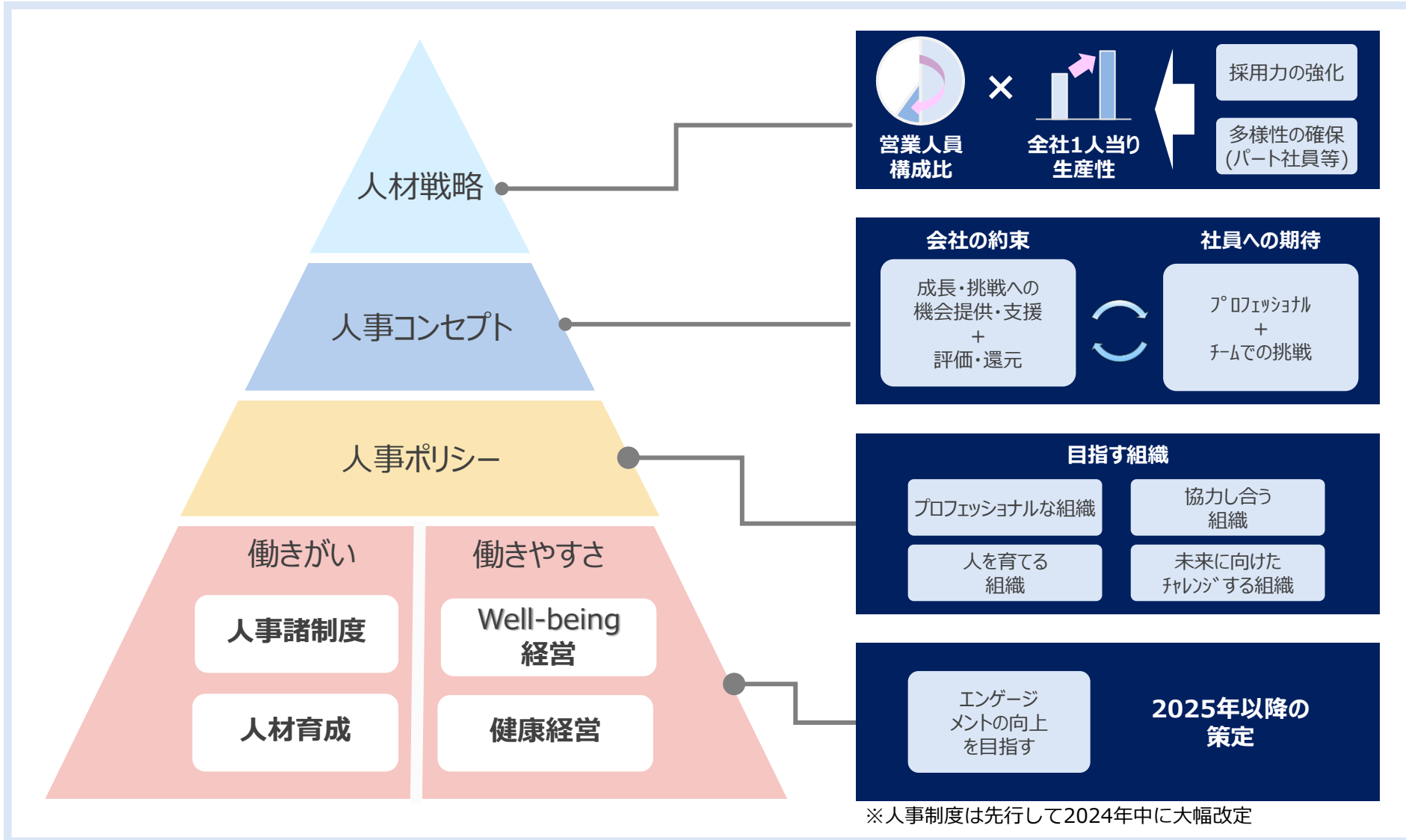
3年間のキャッシュ・アロケーション（2025年～2027年計画）



キャッシュの創出	営業CFの安定創出	<ul style="list-style-type: none"> - 既存事業における棚卸資産回転率の適正化による営業CFの創出 - 創出されたキャッシュを次の成長事業に投資
	資金調達方法の多様化	<ul style="list-style-type: none"> - 既存の金融機関以外からの資金調達方法の検討 - クラウドファンディングの拡大 - 不動産特定共同事業法を活用した資金調達方法の検討・実施
株主還元の強化	財務の安定性と最適資本配分の両立	<ul style="list-style-type: none"> - 持続的な企業活動のために、財務の安定性を維持したうえで、創出されたキャッシュを積極的に株主還元配分に
	新たな取組みとして配当性向目標を導入	<ul style="list-style-type: none"> - 株主還元の新たな取組みとして、配当性向目標を「30%以上」に設定 - 1株当たり40円を下限とし、段階的に引き上げ
	最適資本の構築に向けた自己資本圧縮	<ul style="list-style-type: none"> - 総額5～15億円程度の自己株式取得を計画。資本コストを上回る成長事業への投資案件が出てきた場合には、企業価値向上の観点で最適な資金配分を検討 - 保有する自己株式は、償却やM&Aへの活用を含めて検討する

- 中期経営計画
基本戦略
- 底地・居抜きの
さらなる強化
- 派生事業への
展開
- 地域活性化事業の
事業確立

個人の「強み」を
融合し、チームで
協力する組織を
目指し、
基本戦略の
実現に繋げる



- 当社グループでの企業価値向上と持続可能な社会の発展のため、優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定
- サステナビリティ委員会を設置し、継続的にKPI設定や活動推進し、新設したサステナビリティサイトにて適宜進捗状況を開示していく

テーマ	マテリアリティ	主な取組み	SDGsへの貢献
環境	環境への負荷、災害リスクの低減を目指す活動の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・廃棄物削減とリサイクル ・自然災害からステークホルダーを守る取組の推進 	    
社会	取引に関わる全ての関係者のWin-Win-Winの実現	<ul style="list-style-type: none"> ・安心安全な社会への貢献 ・権利調整による不動産の再生 ・地域活性化 	      
人的資本	多様な価値観の人材育成と働きやすい職場環境	<ul style="list-style-type: none"> ・事業成長・顧客満足度を高めていくための人材獲得・育成 ・従業員の健康 ・働き方の多様化・ワークライフバランス 	    
ガバナンス	ガバナンスをより重視した経営による持続的な成長	<ul style="list-style-type: none"> ・法的コンプライアンスの周知 ・BCPを重視したリスク管理 	

ガバナンス体制の強化

- 社会・事業環境の急激な変化に対するリスク評価と対応策の策定
- 役員研修を含むサクセッションプランの策定

IR・PR戦略の強化

- 全社的なブランディング戦略の構築
- ブランディング戦略に基づいた、IR・PRそれぞれのマーケティング戦略の構築

コスト効率化

- 自社のコスト構造と課題の把握
- 経費の投下に対する効果・効率性等も考慮しながら、経費計画の見直しを実施
- 経費の削減ではなく、経費の増加率を抑制することによって利益率の増加を図る

業務効率化

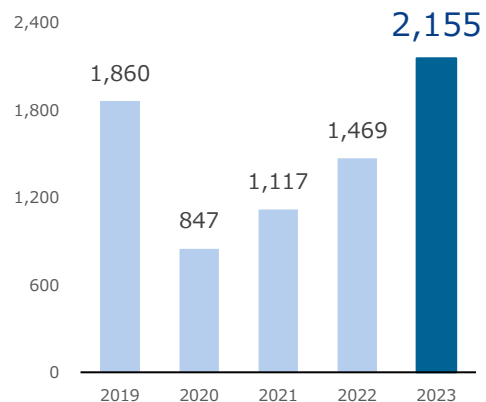
- バックオフィスを中心に業務を見直し、既存の人員数で業容拡大に対応できる体制を構築
- 営業人員が営業に集中できる体制を作るため、営業事務の負担を軽減
- DXを含めて、新たな仕組みを社内全体に導入していくことを検討

Appendix

主な財務情報

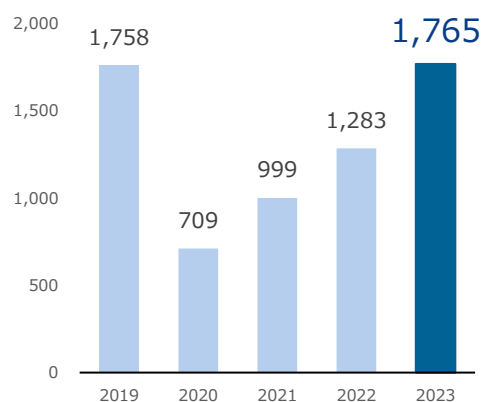
営業利益

2,155百万円



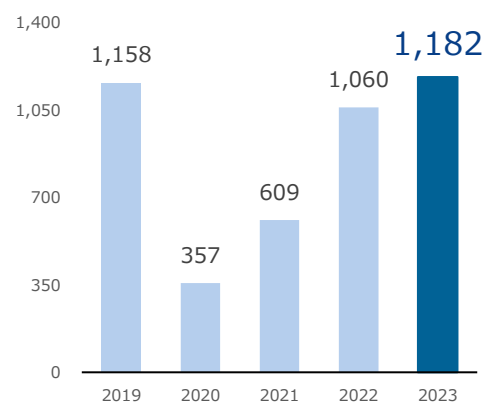
経常利益

1,765百万円



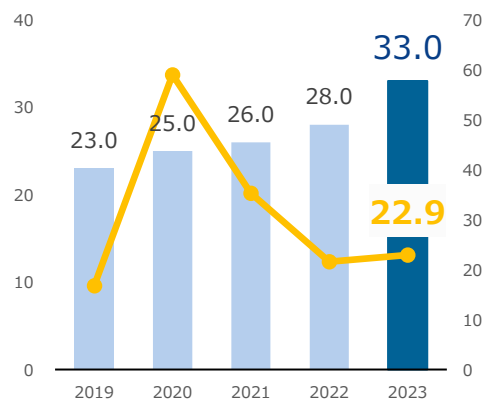
親会社株主に帰属する当期純利益

1,182百万円



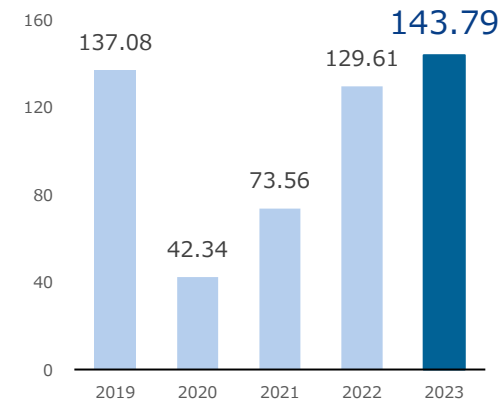
1株当たり配当金・配当性向

33.0円、22.9%



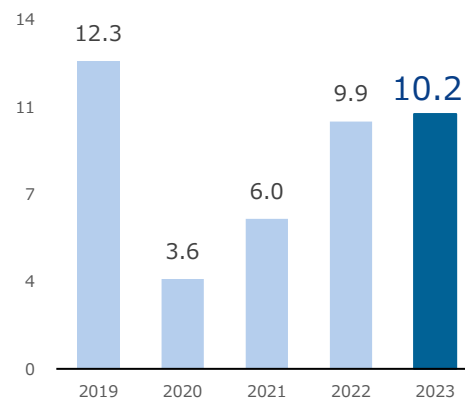
1株当たり当期純利益

143.79円



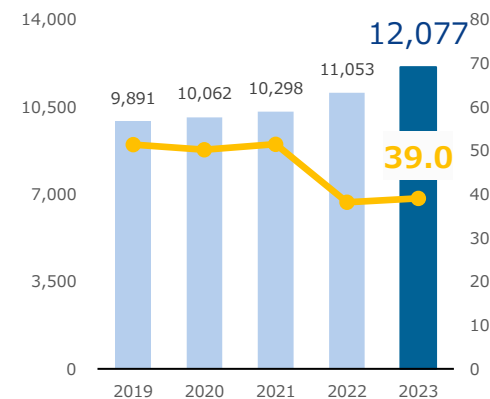
自己資本利益率(ROE)

10.2%



自己資本・自己資本比率

12,077百万円、39.0%



- 当資料に記載された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あります。
- 将来の業績に対する見通しは、現在において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あります。実際の業績は様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。これらの業績見通しに全面的に依拠して投資判断されることは、お控えいただくようお願いいたします。
- 当資料は、あくまで当社グループをより深く理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。
- 当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。

« IRに関するお問い合わせ先 »
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

