

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

人と人の未来を繋ぐ先駆者となり、社会に潤いや豊かさを提供する企業であり続けること

連結売上高
25,500百万円

連結営業利益
2,400百万円

連結経常利益
1,900百万円

年間配当金
51円/株

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の強化

権利調整を中心とした付加価値の高いメニュー拡充と業務効率化の仕組み構築で、既存事業の再現性と持続性を確立

3. 経営基盤の強化

資本効率性を意識した財務戦略、キャッシュアロケーション最適化、新たな資金調達手段の検討、人的資本強化とガバナンス体制強化を実施

2. 派生事業・地域活性化推進事業の拡大

共有持分・期間保有事業のスケール化、使用貸借・借地権事業の事業化、八幡平市・平戸市・伊豆エリアでの施設稼働率向上を推進

4. 利益の還元戦略

株主還元では継続的安定配当と創立50周年記念配当3円を含む中間21円・期末30円の実施、社会還元と従業員処遇充実で三方還元を実現

③ 対処すべき課題

① 既存事業における成長維持

- ・ 権利調整メニュー拡充で付加価値向上
- ・ 投資基準策定で収益性と資本効率向上
- ・ 社会環境変化への継続的対応

② 新規事業領域の事業化推進

- ・ 共有持分・期間保有事業のスケール化検証
- ・ 使用貸借・借地権事業の事業化実装
- ・ 八幡平市・平戸市・伊豆の施設稼働率向上

③ 経営基盤と人材確保の強化

- ・ 資本コスト把握と最適アプローチ検証
- ・ 新規資金調達手段の検討・実施
- ・ 優秀人材の確保と多様な働き方対応

面接で使えるポイント

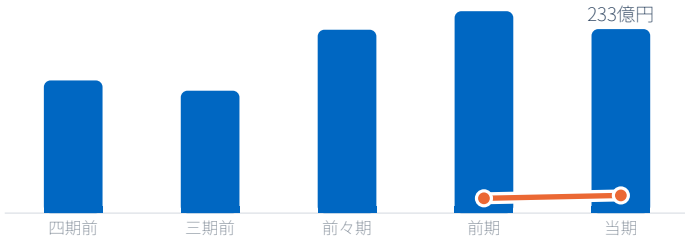
- ・ 創業以来の不動産既成概念を打ち破り、ミッション『人と人の未来を繋ぐ先駆者』実現に向けた事業展開
- ・ 2026年12月売上高25,500百万円達成に向けた既存事業強化と派生事業スケール化の同時推進
- ・ 八幡平市・平戸市・伊豆エリアでの地域活性化推進事業で、地域特性を活かした持続可能なビジネスモデル構築

株式会社サンセイランディック

不動産業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 12月末日 ...

証券コード 3277

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
不動産業を営む上場企業で、直近期の連結売上は233億円

主力事業・セグメント

- ・不動産業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率9.6%の安定した収益性

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
233億円

営業利益率
9.6%

財務健康度
41点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 50.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
852万円

不動産業内 37位/130社

平均年齢
39.4歳

不動産業内 66位/131社

平均勤続
9.9年

不動産業内 31位/131社

女性管理職
19.6%

不動産業内 18位/76社

男性育休
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

株式会社サンセイランディック 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

