

2014年3月期 第1四半期 決算補足資料

私たちは
ビル経営と不動産活用で
世界一お客様に愛され
選んでいただける不動産会社を目指します

当四半期（2013年4月～6月）のポイント



1. リプランニング物件の仕入・商品化を推進

- ◇3棟（18億円）の仕入を実施〔6月末のたな卸資産残高は8棟（73億円）〕
- ◇さらに、3月に調達した57億円の資金を活用し、契約ベースでは8棟（27億円）の仕入が完了（引渡しは第2四半期）したことで、今期の販売計画 約110億円の目処がつく
- ◇第2四半期以降販売する物件の商品化も着実に進捗中

2. 不動産サービス部門が全社事業に貢献

- ◇リーシング部門が、リプランニング物件の仕入・開拓や、自社物件・商品化物件の満室稼動に取り組むなど、全社の未来の収益づくりにも貢献
- ◇7月に青山エリアに新規店舗を出店するなど、地域に密着した事業を展開

3. 販売予定物件を一部第2四半期に繰り越し

- ◇回復傾向にある市況の動向を見据え、当四半期に予定していた販売物件の一部を第2四半期繰り越し
- ◇四半期ベースでは減益となったものの、通期ベースでは概ね計画通りに進捗

2014年3月期 第1四半期 連結業績の概要



【連結損益概要】 (単位：百万円)

	2013年3月期 4～6月	2014年3月期 4～6月	前年同期比 増減率	2014年3月期 期初業績予想 (2013/5/10)
売上高	2,111	2,270	+7.5%	16,000
営業利益	433	278	-35.7%	2,950
経常利益	417	255	-38.7%	2,800
純利益	408	252	-38.1%	2,600

連結損益計算書



【 連結損益計算書 】

(単位：百万円)

	2013年3月期 4～6月	2014年3月期 4～6月
売上高	2,111	2,270
リブランニング事業	1,212	1,317
賃貸ビル事業	122	184
不動産証券化事業	9	0
仲介事業	317	288
プロパティマネジメント事業	286	272
その他事業	162	208
売上総利益	952	870
リブランニング事業	391	318
賃貸ビル事業	73	109
不動産証券化事業	9	0
仲介事業	276	240
プロパティマネジメント事業	120	123
その他事業	82	77
販売費および一般管理費	519	592

	2013年3月期 4～6月	2014年3月期 4～6月
営業利益	433	278
営業外収益	1	2
営業外費用	17	25
経常利益	417	255
特別利益・損失	0	2
法人税等	8	0
四半期純利益	408	252

連結貸借対照表 — 資産 —



【 連結貸借対照表 — 資産 — 】

(単位：百万円)

	2012年 3月	2013年 3月	2013年 6月	増減額 (2013年3月比)
流動資産	6,521	18,873	19,191	+317
現金及び預金	3,912	11,008	10,802	▲205
たな卸資産	1,696	6,425	7,325	+900
その他流動資産	912	1,440	1,063	▲377
固定資産	4,726	2,391	2,299	▲92
有形固定資産	3,849	1,627	1,622	▲5
無形固定資産	451	399	386	▲12
投資その他の資産	425	364	290	▲74
資産合計	11,247	21,265	21,490	+225

たな卸資産の内訳

仕掛販売不動産	1,633	5,834	5,110	7,894
販売用不動産	57	589	2,214	2,214
たな卸資産 計	1,696	6,425	7,325	10,109

契約済の物件を加味
(8棟、2,784百万円)

連結貸借対照表 — 負債・純資産 —



【 連結貸借対照表 — 負債・純資産 — 】

(単位：百万円)

	2012年 3月	2013年 3月	2013年 6月	増減額 (2013年3月比)
流動負債	1,378	1,847	1,785	▲61
短期借入金等*	288	404	481	+77
未払法人税等	22	114	32	▲81
その他流動負債	1,066	1,328	1,271	▲56
固定負債	3,405	4,857	5,253	+395
長期借入金・社債	2,957	4,246	4,644	+397
その他固定負債	448	610	608	▲1
負債合計	4,784	6,704	7,039	+334
株主資本	6,463	14,560	14,449	▲110
その他	0	0	1	±0
純資産合計	6,463	14,561	14,451	▲109
負債・純資産合計	11,247	21,265	21,490	+225

* 短期借入金等：短期借入金・一年内償還予定の社債・一年内返済予定の長期借入金の合計

《 自己資本比率の推移 》

12.3月	13.3月	13.6月
57.5%	68.5%	67.2%

リプランニング物件の仕入れにより有利子負債が増加

事業別業績



リプランニング事業

(単位：百万円)	2013/3期 4~6月	2014/3期 4~6月	増減
売上高	1,212	1,317	+ 8.6%
セグメント利益	351	272	▲22.4%
利益率	29.0%	20.7%	▲8.3%p
仕入棟数	4棟	3棟	▲1棟
販売棟数	2棟	3棟	+1棟
期末在庫棟数	6棟	8棟	+ 2棟

事業別業績は、2012年3月期第2四半期より、決算短信等の記載に合わせ、「売上総利益」ではなく「セグメント利益」で表示しています。なお、「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出しています。

< リプランニング事業 >

- ・回復傾向にある市況の動向を見据え、より効果的な販売を行うべく、販売物件の一部を第2四半期に繰り越す
- ・その結果、売上高は前年同期並み、利益はやや減少

(仕入)

- ・3棟の仕入を完了（契約済みの8棟を含めると合計11物件）

(販売)

- ・3棟の売却を完了
- ・平均事業期間は115日

(在庫)

- ・6月末時点で8棟（7,324百万円）
- ・平均在庫保有期間は141日

契約済を含めると16棟（10,109百万円）

事業別業績



賃貸ビル事業

(単位：百万円)	2013/3期 4~6月	2014/3期 4~6月	増減
売上高	122	184	+50.2%
セグメント利益	65	107	+63.5%
利益率	53.6%	58.4%	+4.8%p

< 賃貸ビル事業 >

- ・ RP物件からの賃料収入が増加したため、売上高・セグメント利益ともに前年同期を上回る

不動産証券化事業

(単位：百万円)	2013/3期 4~6月	2014/3期 4~6月	増減
売上高	9	0.5	▲94.9%
セグメント利益	9	0.5	▲94.6%
利益率	94.0%	100.0%	+6.0%p

< 不動産証券化事業 >

- ・ AM受託案件の減少により、売上高・セグメント利益ともに前年同期を下回る

事業別業績



仲介事業

(単位：百万円)	2013/3期 4~6月	2014/3期 4~6月	増減
売上高	317	288	▲9.2%
セグメント利益	274	239	▲12.8%
利益率	86.5%	83.0%	▲3.5%p

< 仲介事業 >

[売買仲介事業]

- ・市場は活況ながらも競争激化の中、売上・利益ともに前年同期を下回る

[賃貸仲介事業]

- ・自社物件や商品化中のR P物件のテナント斡旋に注力するなど、グループ全体の収益に貢献

プロパティマネジメント事業

(単位：百万円)	2013/3期 4~6月	2014/3期 4~6月	増減
売上高	286	272	▲5.0%
セグメント利益	110	112	+2.5%
利益率	38.4%	41.5%	+3.1%p

< プロパティマネジメント事業 >

[PM事業]

- ・受託棟数の増加により、売上・利益ともに前年同期を上回る

前期6月末 165棟 (稼働率94.3%)
 当期6月末 190棟 (稼働率95.7%)
 (+25棟)

[BM事業]

- ・官庁工事の減少等により、売上・利益ともに前年同期を下回る

事業別業績



その他

(単位：百万円)	2013/3期 4~6月	2014/3期 4~6月	増減
売上高	162	208	+27.9%
セグメント利益	82	77	▲5.3%
利益率	50.6%	37.5%	▲13.1%p

<その他事業>

売上高は前年同期を上回るも、セグメント利益は前年同期並みの水準にとどまる

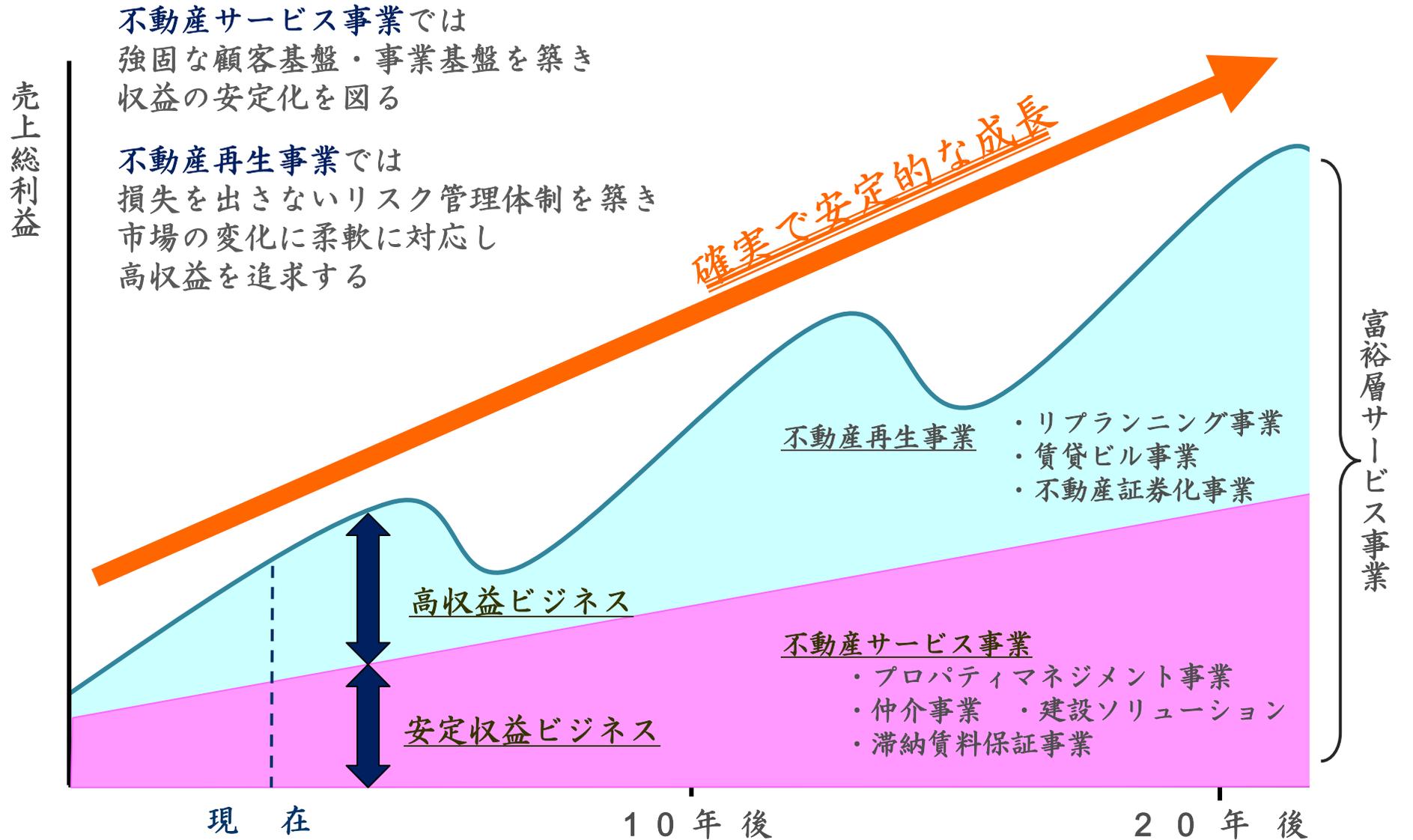
[建設ソリューション事業]

- ・ 仲介事業等の関連部署との連携により、案件数が増加し、売上高も増加
- ・ 前年同期に取り組んだような大口のコンストラクション・マネジメント業務がなかったため、利益はほぼ横ばいに

[滞納賃料保証事業]

受託案件の積み上げにより、売上・利益とも堅調に推移

中長期の成長イメージ（売上総利益の推移）



今後の事業展開

1. アベノミクスと世界的な金融緩和を背景に景気回復の実感が広がる

- ・米欧先進国における金融緩和の持続に加え、日銀も2年間でマネタリーベースを2倍とする異次元の金融緩和方針を表明。
- ・米国経済の持ち直し、アジア諸国の底入れに加え、円安への動きや、「大胆な金融緩和」「機動的な財政政策」「民間投資を喚起する成長戦略」の3つを基本方針とするアベノミクス効果から、国内経済は回復の実感が広がる。

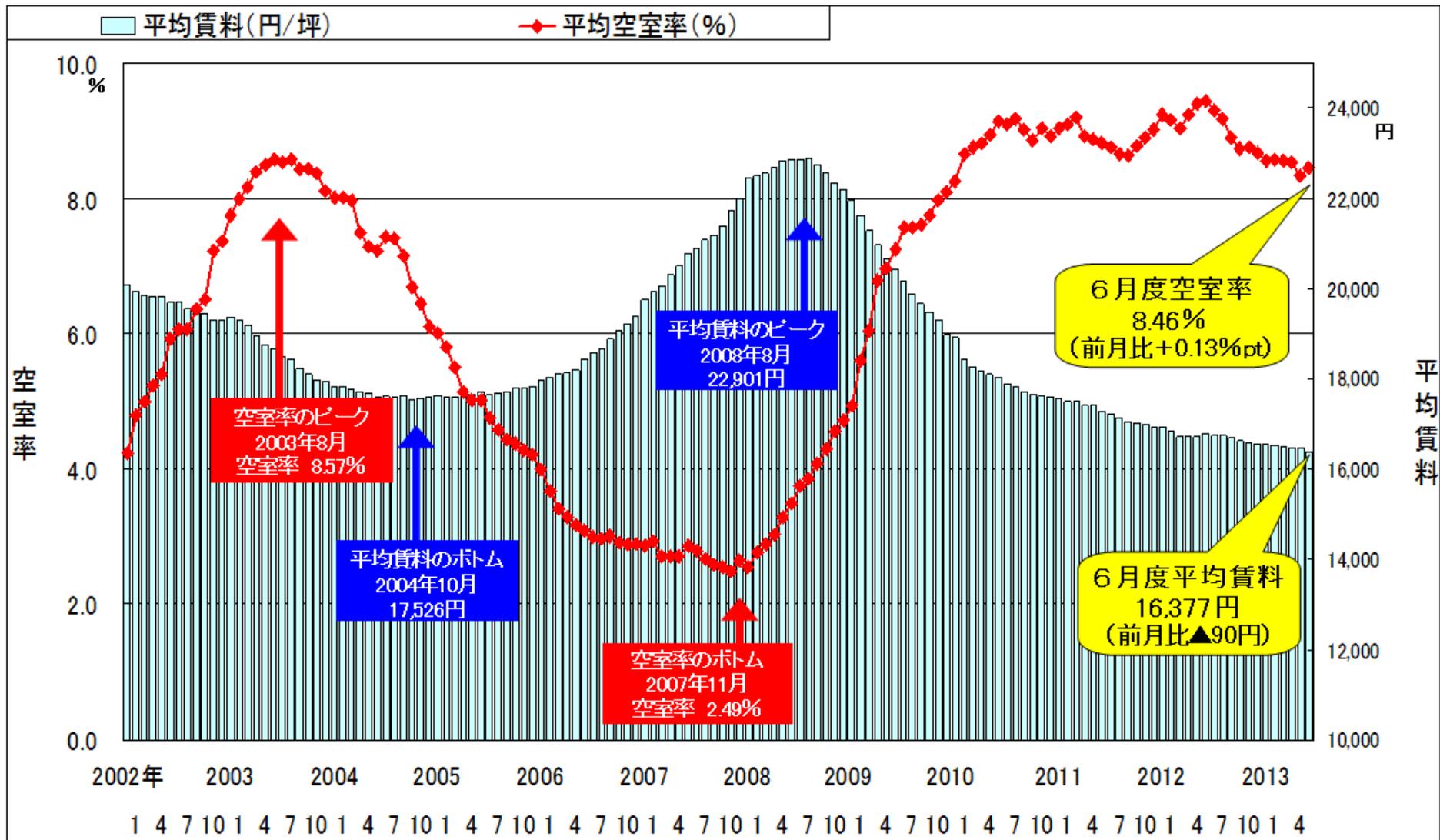
2. 国内外の投資マネーが日本の不動産市場に流入

- ・政府の大胆な金融緩和方針の発表を契機とした株高、円安を背景に、投資家のマインドは好転。実体経済の回復を先取りして国内外の投資マネーが不動産市場に流入。都心不動産を中心にファンド・投資家の売買ニーズは急速に高まりを見せている。

3. 賃貸市場は底入れから回復へ

- ・都心オフィス市場は、2012年の大量オフィス供給を乗り越え、既に空室率は減少に転じている。2013年は、供給が大幅に鈍化することから、需給は一段と回復していく見通し。
- ・既に好立地オフィスに関しては、賃料アップ交渉が一部で再開。二極化傾向は依然として継続するものの、好立地オフィスを中心に賃料の回復が期待される。

(参考) オフィス平均賃料・オフィス空室率推移



出所：三鬼商事「オフィスレポート」を基に当社作成、都心5区の基準階100坪以上のオフィスビルが対象

当社のビジョン・方針



ビジョン

ビル経営と不動産活用で“世界一お客様に愛され、選んでいただける不動産会社”を目指します。

お客様

ビルオーナー様、資産家、富裕層

方針

お客様視点を貫く、お困りごとを解決する

強み

都心中小型オフィスビルのテナント斡旋力を強みとして、「ビル経営」と「不動産活用」にワンストップで誠実に取り組む会社

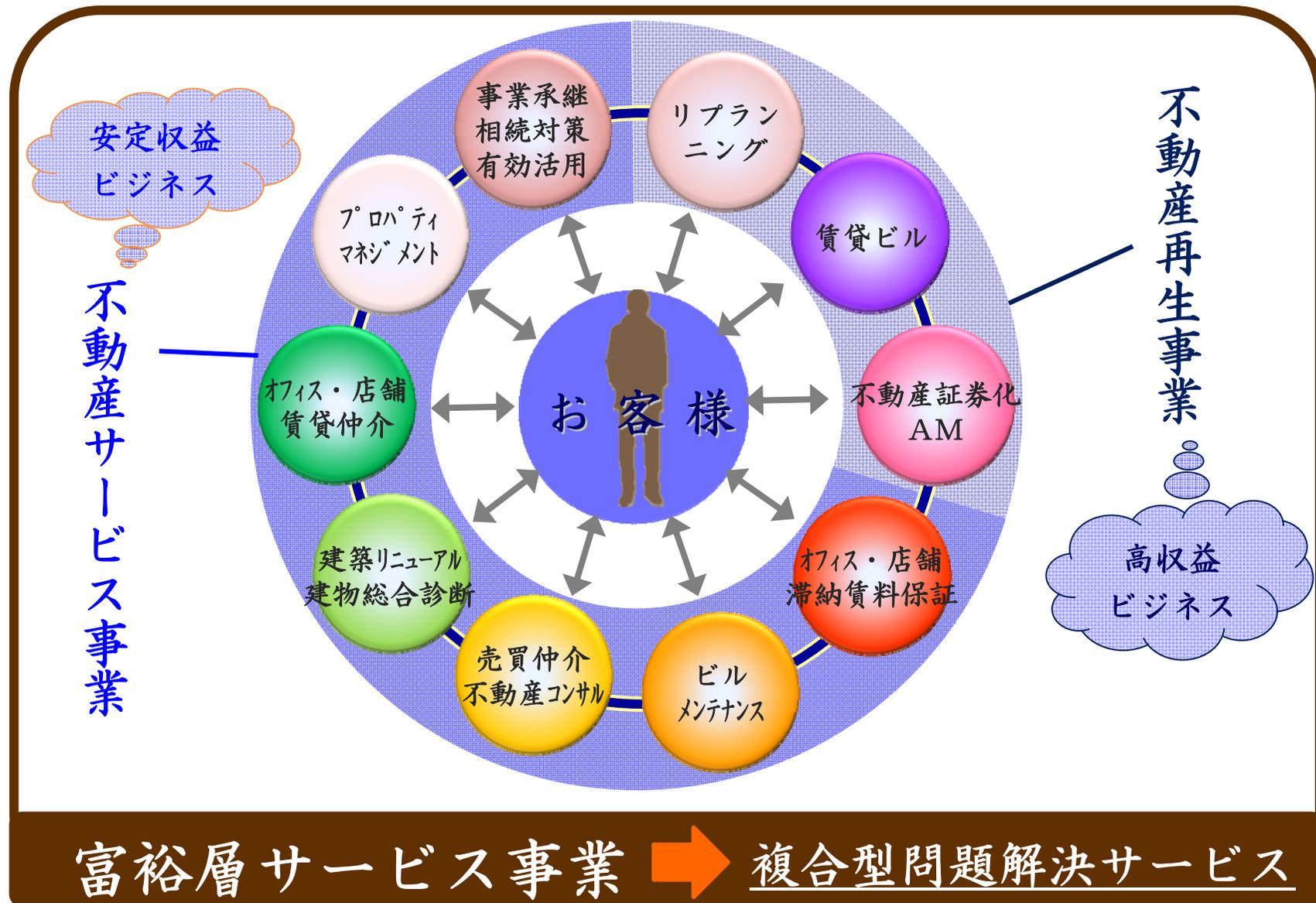
差別化

東京都心に尖る

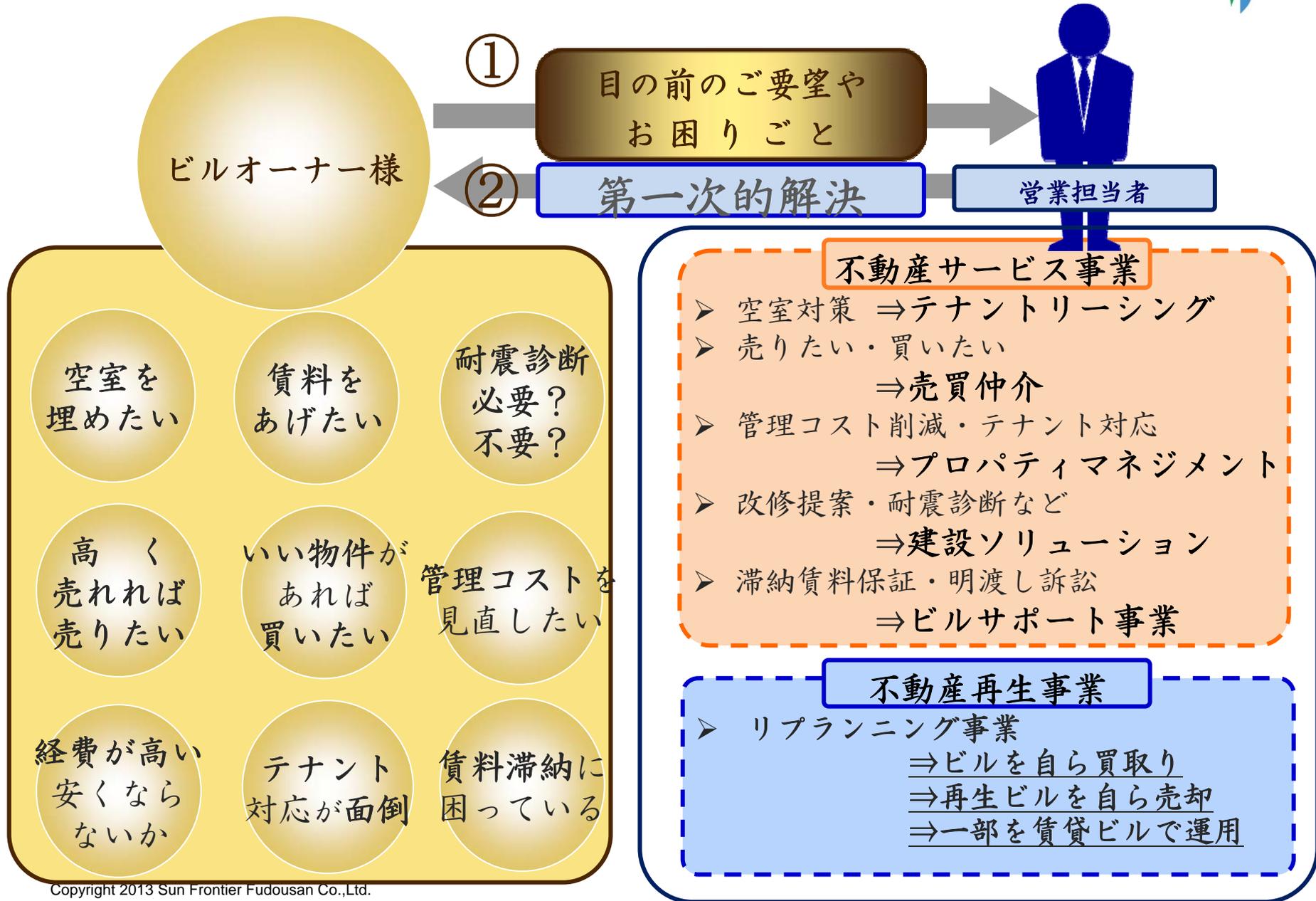
オフィスに尖る

当社の事業

—当社事業の総合力“富裕層サービス事業”—

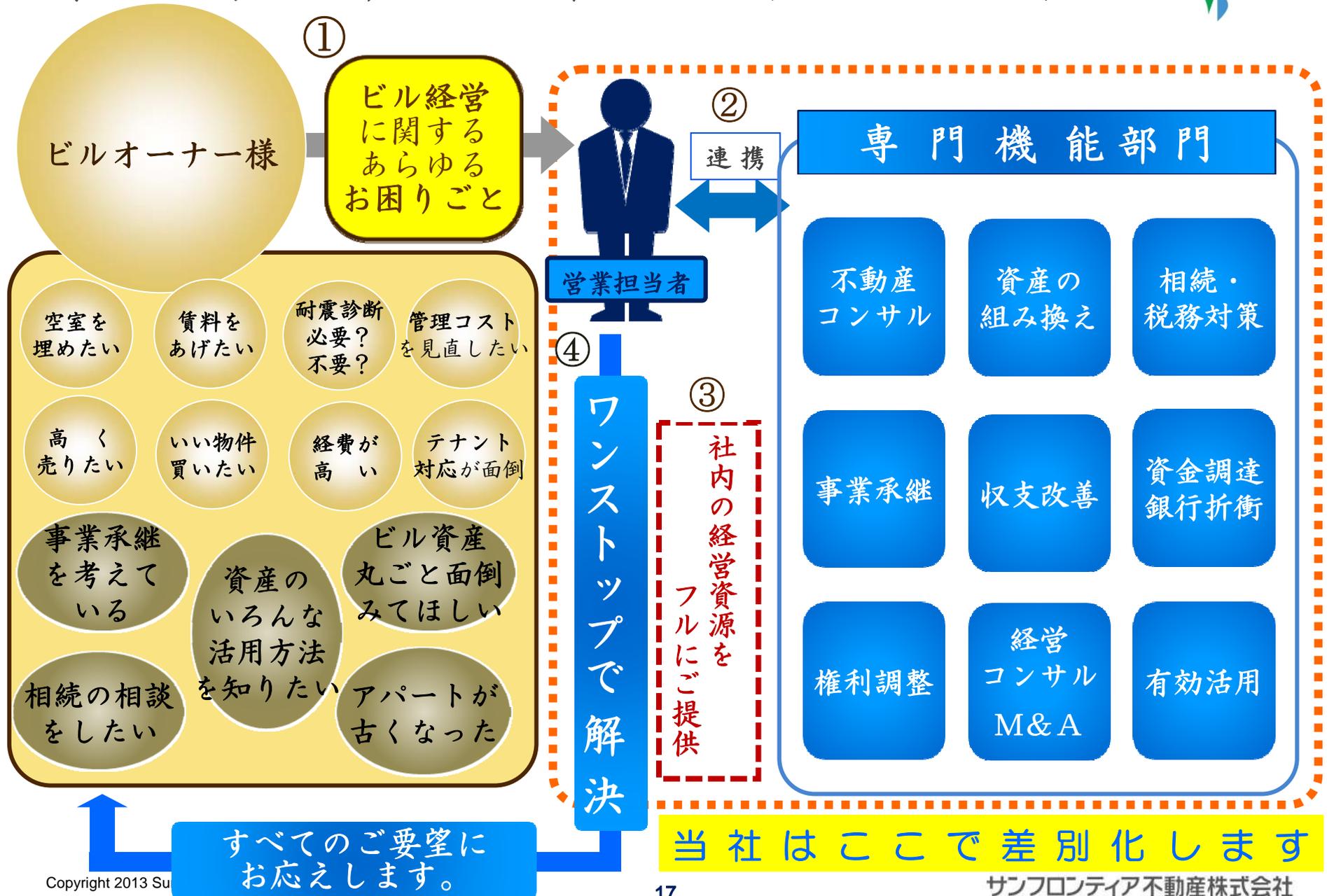


第一次的お困りごとを解決 —同業他社と競合する部分—

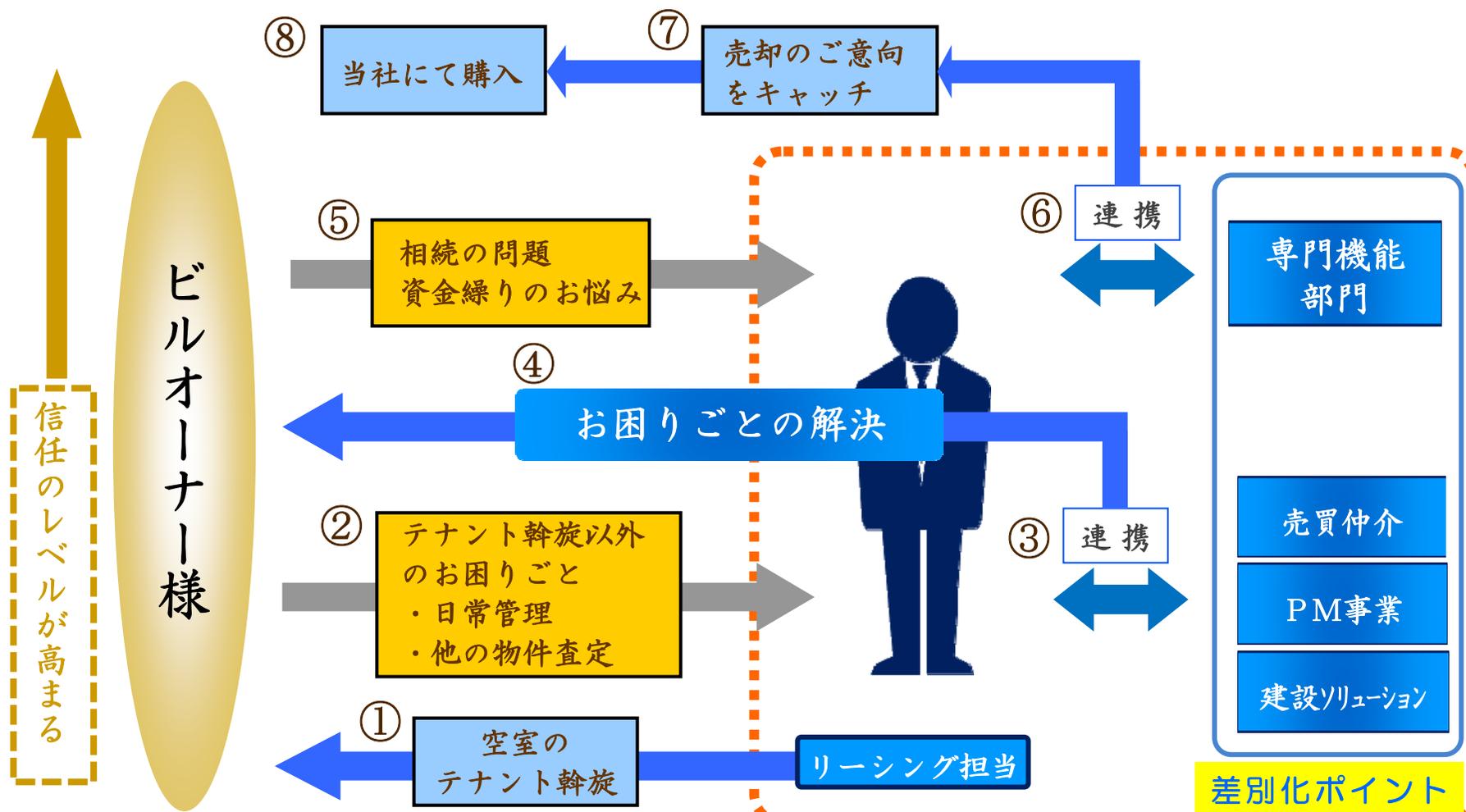


第二次的お困りごとを解決

—同業他社と差別化する部分—



- 空室のテナント斡旋に加え、オーナー様のお困りごと解決にも取り組む
- オーナー様の様々なお困りごと解決を通し、信頼が高まり、直仕入に繋がる



■内製化されたリーシング部門と工事部門が一体となり、プロジェクトを推進

■地域密着のテナント斡旋力と、テナント様視点のリノベーション力が
早期高稼働を実現

⇒ 149日間という短期間で、粗利率40%を越える高付加価値の事業へ



貸室内



ビルエントランス



- ・ビルエントランス、トイレ、給湯室等の内装改修工事を実施
- ・稼働率を高め、ビルの収益向上に貢献

1. プロパティマネジメント事業

2. オフィス賃貸仲介事業

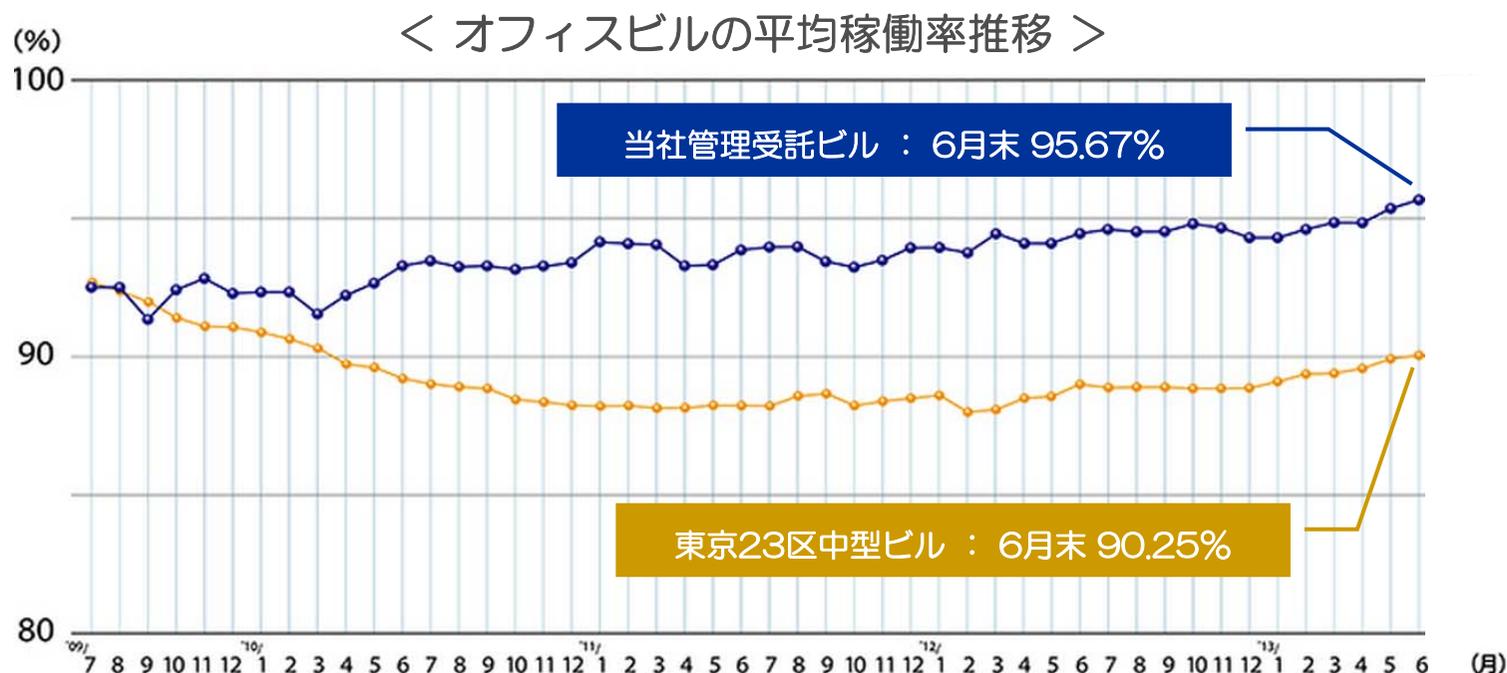
3. 売買仲介事業

4. リプランニング事業

当社の強み ～入居推進力と高い更新力～

ビルオーナー様の最大の期待は、空室の少なさ（＝安定収入）

- ① **入居推進力** ⇒ 約60名の都心中心の「オフィスリーシング営業部隊」が新規入居を推進
- ② **高い更新力** ⇒ ビル担当者が1ヶ月に一度必ずテナント様を訪問し、コミュニケーションを密にする「寄り添い力」で更新を促進

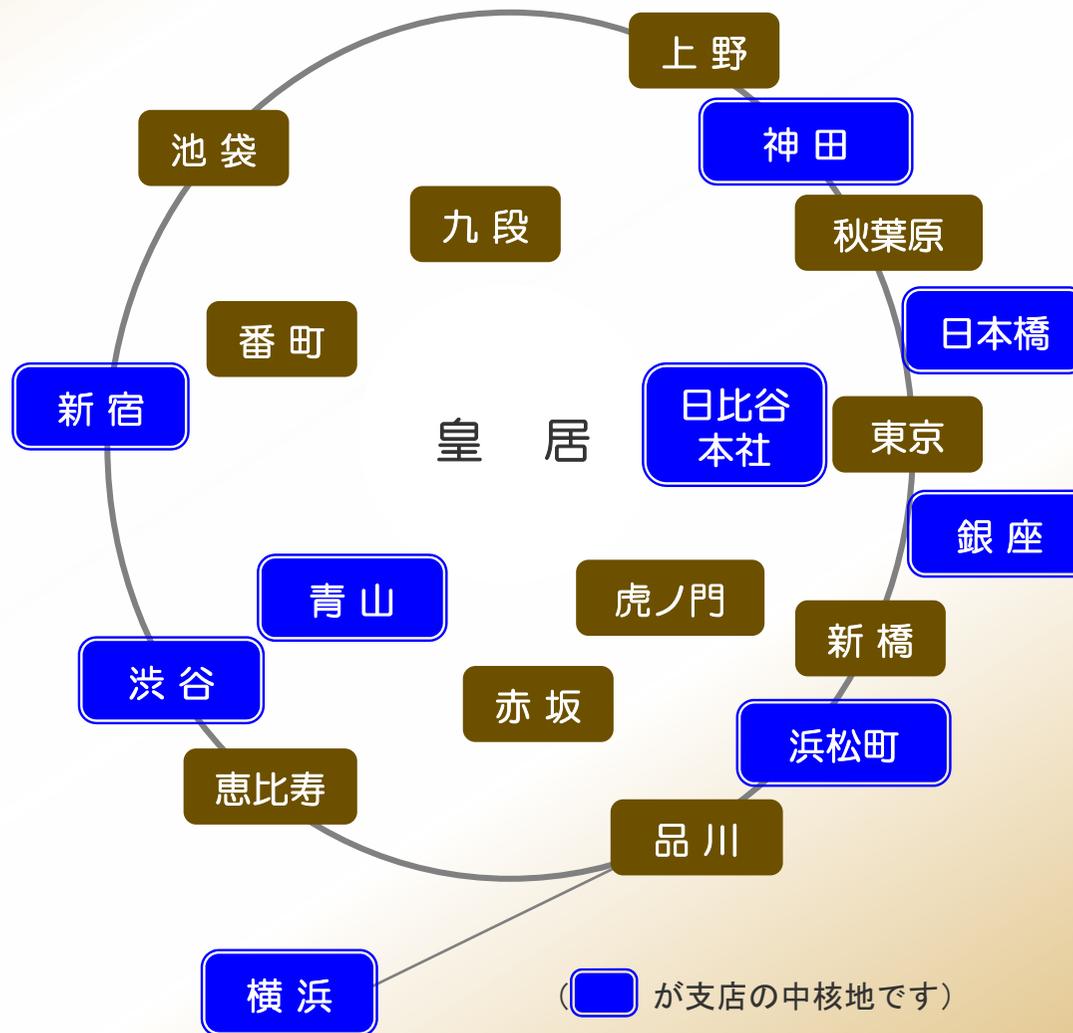


出所：東京23区中型ビルの入居率については、三幸エステート株式会社「オフィスマーケット調査月報」を基に当社作成

“高稼働”でオーナー様のお役に立ちます

当社の強み ～地域密着のテナント斡旋力～

- **東京都心に特化。**千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区と横浜に拠点。
- 約60名のリーシング部隊が、地域に密着、**オフィスビルのテナント斡旋に強み**を発揮。
- 賃料相場・空室率はもちろん、売買相場、開発案件の進み具合など地域情報をいち早くキャッチ。肌感覚の現場から**ちょっとした改善提案や情報をオーナー様にご提供。**
- 賃貸仲介のみならず、オーナー様のお困りごと解決のために、テナント管理・ビルメンテナンス・改修工事・売買・滞納賃料保証、さらに有効活用・相続対策などの、人にフォーカスした不動産に関する**コンサルティングの窓口として機能。**



社内資源を結集し付加価値創出を追求 中・小型再生 取り組み事例

小型オフィス



外観

想定賃料以上の
テナント誘致に成功

- 所在：東京都中央区築地
- 構造：鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階付6階建
- 竣工：2008年
- 用途：事務所、店舗
- 敷地面積：128.56㎡ (38.88坪)
- 延床面積：659.86㎡ (199.60坪)

小型オフィス



外観

53日間で満室稼働実現
120日目に売却・事業完了

- 所在：東京都千代田区飯田橋
- 構造：鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階付5階建
- 竣工：1988年
- 用途：店舗、事務所
- 敷地面積：197.73㎡ (59.81坪)
- 延床面積：941.53㎡ (284.81坪)

中型オフィス



外観

取得～商品化～売却まで
事業期間75日

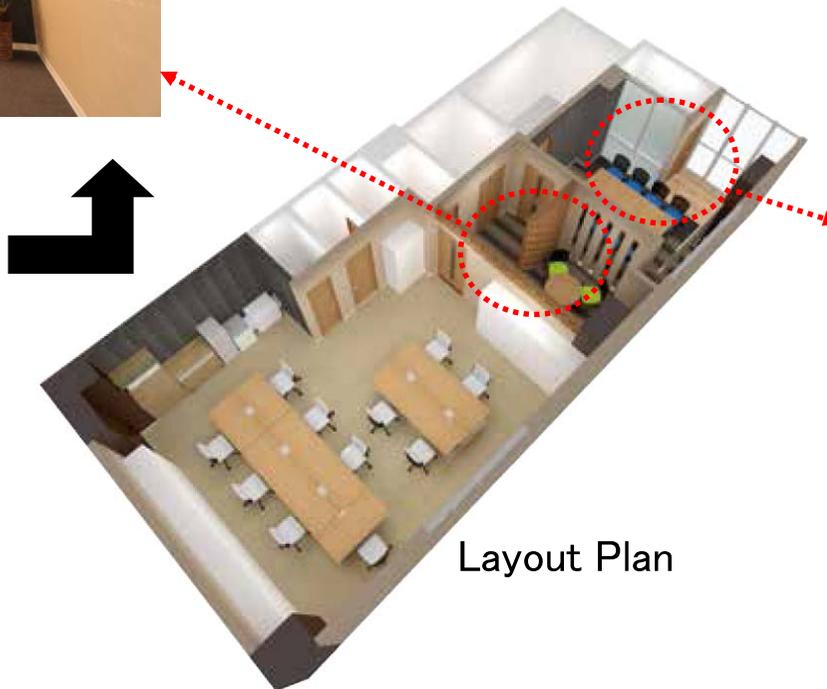
- 所在：東京都港区芝公園
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階付9階建
- 竣工：1992年
- 用途：事務所、駐車場
- 敷地面積：168.62㎡ (51.00坪)
- 延床面積：943.28㎡ (285.34坪)

商品化の取り組み事例 ～モデルオフィス仕様での募集～

エントランス



- ・リーシング部門、工事部門と協働し、立地や物件規模を勘案の上、テナント視点のリニューアル工事を実施
- ・募集フロア1室をモデルオフィス仕様にする事で、想定賃料以上でのテナント誘致に繋がる



Layout Plan

応接室



銀座東 一棟収益ビル

- 所在：東京都中央区築地
- 構造：鉄筋コンクリート造地下1階付6階建
- 敷地面積：128.56㎡ (38.88坪)

- 竣工：2008年
- 延床面積：659.86㎡ (199.60坪)

Copyright 2013 Sun Frontier Fudousan Co.,Ltd.

オフィスビルからカプセルホテルへコンバージョン



BEFORE

AFTER



① 2012年4月 1棟購入

B1・1F店舗・2～8F空室

② 賃貸募集で市場を見極め

707ごと募集⇒1棟借り申込

③ B1・1F店舗 移転交渉

出店計画・明け渡し

④ 定期賃貸借契約締結

カプセルホテル運営会社

⑤ 用途変更の確認申請

「店舗・事務所」から
「カプセルホテル」

⑥ コンバージョン工事

⑦ テナント内装工事
2013年4月30日 オープン

JR「秋葉原」駅
徒歩3分の立地



秋葉原一棟収益ビル

- 所在：東京都千代田区外神田
- 構造：鉄骨・鉄筋コンクリート造地下1階付8階建
- 竣工：1994年
- 敷地面積：205.46㎡
- 延床面積：1,385.07㎡ (418.98坪)

安定基盤の構築 中期リプランニング事業・保有資産



外観



屋上テラス



エントランス

銀座クイントビル

- 所在：東京都中央区銀座五丁目
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下2階付9階建
- 竣工：1991年
- 用途：事務所、店舗、駐車場
- 敷地面積：456.11m² (137.97坪)
- 延床面積：3,890.71m² (1,176.93坪)

東都ビル

- 所在：東京都港区虎ノ門五丁目
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート・鉄筋コンクリート・木造陸屋根ルーフing 葺 地下1階付9階建
- 竣工：1984年
- 用途：事務所、倉庫、居宅、駐車場
- 敷地面積：621.61m² (188.03坪)
- 延床面積：4,126.65m² (1,248.31坪)

今期の重点方針



1. リブランニング事業への積極投資

増資による調達資金57億円を活用し、仕入れを一層強化
SPCを活用した共同事業形式で、中・大型のリブランニング事業にも積極的に取り組む

2. 強みに“尖る”

強みである都心5区の中小型オフィスビルのテナント斡旋力を一層強化
高い稼働実績を礎に、ビル管理受託の増大やリブランニング事業における
付加価値を拡大

3. お客様問題解決力の強化（物件でなく人にフォーカス）

単なるリーシング営業やテナント管理のみのお取引ではなく、お客様のお困りごとに対
応して、多用な専門部隊との協業により、ワンストップで解決にあたる「富裕層サービ
ス事業」を強かに推進
資産コンサルティングの専門知識・技能を高め、富裕層サービス事業の拡充と深化を図る

4. ライバルと“戦う力”を磨く

不動産市況の回復とともに、市場における競争は激化
徹底したお客様視点と、プロとしてのスピード・誠実さ・付加価値創造力の強化で、
より一層厚いご信任をいただけるお客様を増大

今期のリプランニング事業の取組み方針

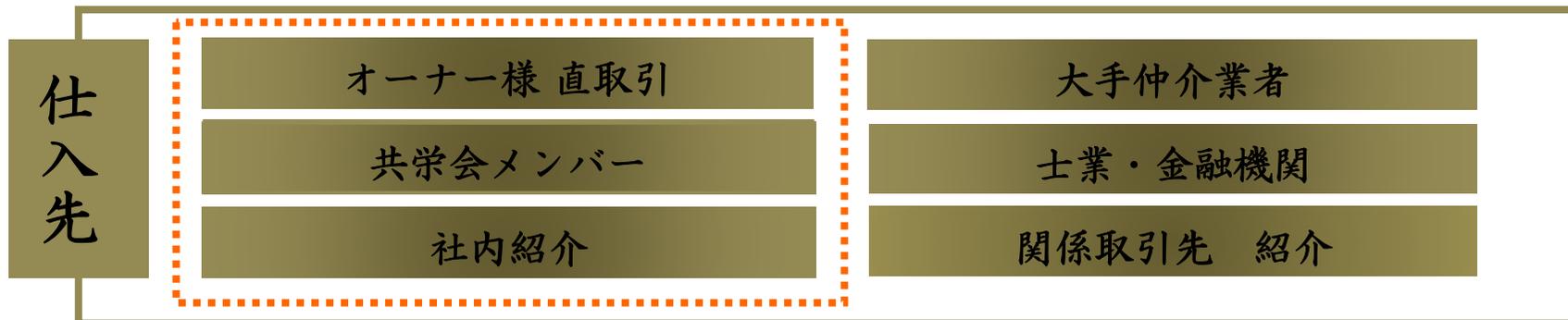


- 景気動向を見据え、機を失うことなく積極的に仕入れを展開
- 強みを活かせる都心のオフィスビルを中心に取り組む
- 使用資金枠設定により、全体のリスクをコントロール
⇒ 物件規模により3つに分類、方針を明確にして取り組む

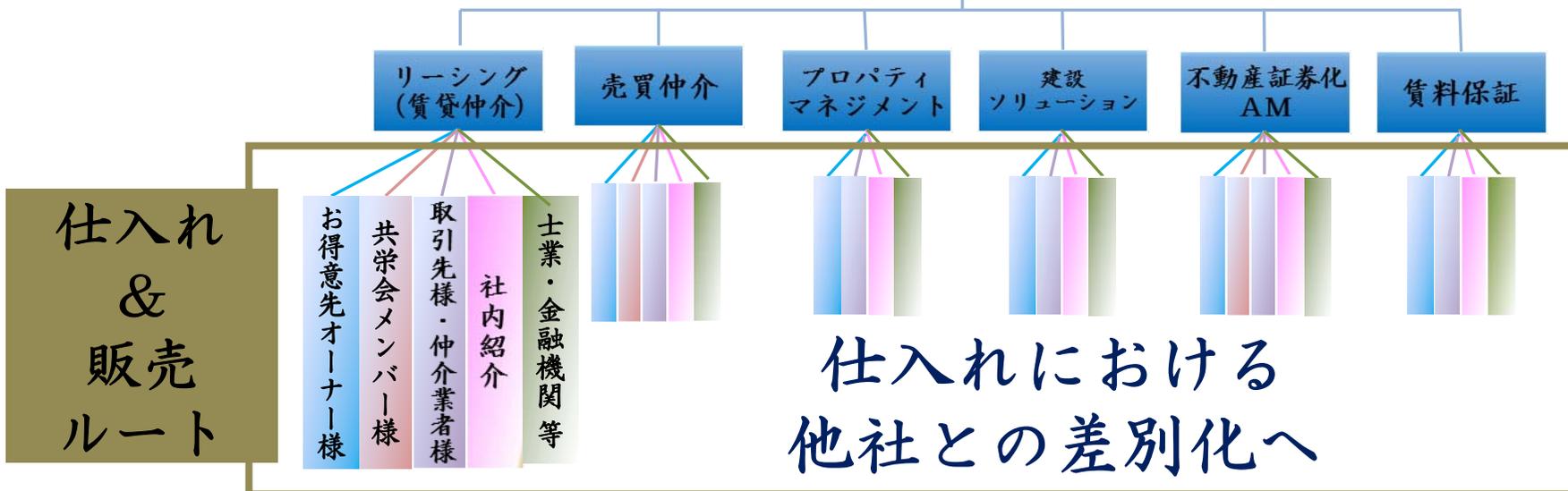
	規 模	重点ポイント	方 法	事業期間
I	小型再生 (5億円程度以下)	早期高稼働再生 (スピード重視)	自己ポジション	3～6ヶ月
II	小型～中型再生 (5～20億円程度)	事業観と創り込み	自己ポジション	6ヶ月～2年
III	中型～大型再生	共同投資で強みを活か しつつ、リスク限定	SPC等の活用	1～3年

物件によっては中期的な取組みとして保有し、安定的な賃料収入の底上げを図る

積極的に物件仕入れを推進



リプランニング

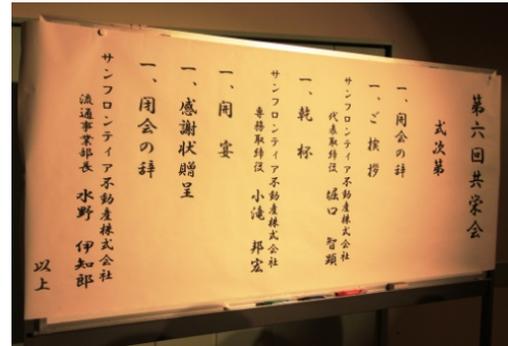


サンフロ共栄会 — “出来る仲介営業マン” との協業—

当社の理念に賛同していただける、街の“出来る仲介営業マン”の方々と
の結束が“サンフロ共栄会”

双方の発展と業界の礎となる人脈を
拡大することを目的に、共栄会メン
バーの集いを開催

今年4年目を迎え、メンバーは100名
以上に



当社の仕入れ・販売の強力なパートナーに



「仕入れ・販売」の関係から、当社他部署との協業・多面的展開へ

私たちは
ビル経営と不動産活用で
世界一お客様に愛され
選んでいただける不動産会社を目指します

- 本資料は、当社および当社グループの企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料は、発表日現在のデータに基づいて作成されております。
- 本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証、あるいは約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

< 本資料に関するお問い合わせ先 >

サンフロンティア不動産 経営企画部

担当：山田、大西、音道

TEL：03-5521-1551 FAX：03-5521-1421

URL：<http://www.sunfrt.co.jp/>