

サンフロンティア不動産株式会社

2015年3月期 第1四半期 決算説明会資料

私たちは、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ています

2014年8月7日



SUN FRONTIER

証券コード：8934

当四半期(2014年4月～6月)のポイント



1. 前年同期比で売上高2倍、経常利益3.7倍を達成

- 売上高 4,661百万円(前年同期比105%増)、
経常利益 957百万円(同275%増)となり、第1四半期として過去最高益を更新
- 不動産再生事業が業績を牽引。特に不動産証券化事業として取り組んだ、
リプランニング共同投資案件の売却による、投資分配収入(382百万円)が貢献

2. リプランニング物件の仕入れ、商品化が順調に進捗

- 4～6月では7棟、約40億円分の仕入れを完遂(6月末の棚卸資産残高は22棟、
約206億円)
- 今期販売計画200億円に対する仕入れが完了し、今後は来期以降の販売物件の
積み上げに注力

3. 不動産サービス部門の付加価値創造力が向上

- 売買仲介、賃貸仲介、ビル管理等の各部門が専門性を持ち寄り、お困りごと解決に
取り組むことで、不動産再生事業における高い付加価値を生み出す力が向上
- 地域密着で、お客様に寄り添う力を向上すべく、7月1日に麴町店を開設

2015年3月期 第1四半期 連結業績の概要



(単位:百万円)

	2014年3月期 4~6月	2015年3月期 4~6月	前年同期比	2014年3月期 実績	2015年3月期 期初業績予想 (2014/5/9)
売上高	2, 270	4, 661	+105%	17, 772	26, 000
営業利益	278	1, 026	+269%	4, 531	5, 000
経常利益	255	957	+275%	4, 341	4, 600
純利益	252	887	+251%	4, 020	4, 300

連結損益計算書



(単位:百万円)

	2014年3月期 4~6月	2015年3月期 4~6月
売上高	2,270	4,661
リプランニング事業	1,317	3,206
賃貸ビル事業	184	421
不動産証券化事業	0	403
仲介事業	288	222
プロパティマネジメント事業	272	307
その他事業	208	101
売上総利益	870	1,754
リプランニング事業	316	733
賃貸ビル事業	111	224
不動産証券化事業	0	403
仲介事業	241	178
プロパティマネジメント事業	123	143
その他事業	77	70
販売費及び一般管理費	592	727

	2014年3月期 4~6月	2015年3月期 4~6月
営業利益	278	1,026
営業外収入	2	4
営業外費用	25	74
経常利益	255	957
特別損益	▲2	6
法人税等	0	75
当期純利益	252	887

不動産再生事業が、売上高・売上総利益を牽引。

- ・RP物件の販売が進捗(6棟)
- ・RP+証券化 通期想定粗利益率 24%に対し31%
- ・棚卸資産の仕入進捗により、賃貸ビル収益が前年同期比2倍に
- ・RP共同投資案件の投資分配収入(382百万円)

・売上・売上総利益が各105%、101%増と伸長する中、経費圧縮に努め、販売管理費は23%増に留まる。

・経常利益率が、前年同期 11%⇒21%に上昇

連結貸借対照表 -資産-



(単位:百万円)

	2013年 3月末	2014年 3月末	2014年 6月末	増減額 (2014年3月末比)
流動資産	18,873	31,446	32,706	1,260
現金及び預金	11,008	11,180	10,542	▲637
棚卸資産	6,425	18,729	20,659	1,929
その他流動資産	1,440	1,536	1,504	▲31
固定資産	2,391	2,464	2,392	▲71
有形固定資産	1,627	2,164	2,159	▲5
無形固定資産	399	11	13	1
投資その他の資産	364	287	220	▲67
資産合計	21,265	33,910	35,099	1,189

仕入が進捗し、棚卸資産は増加。
 期末在庫は、中期RP3棟、短期RP等18棟、連結SPC1棟の計22棟

共同出資案件の売却に伴い、70百万円の出資金返還があったため。

連結貸借対照表 -負債・純資産-



(単位:百万円)

	2013年 3月末	2014年 3月末	2014年 6月末	増減額 (2014年3月末比)
流動負債	1,847	3,023	2,818	▲205
短期借入金等	404	1,006	985	▲21
未払法人税等	114	266	38	▲227
その他流動負債	1,328	1,750	1,794	+44
固定負債	4,857	12,417	13,500	+1,083
長期借入金・社債	4,246	11,359	12,392	+1,032
その他固定負債	610	1,057	1,108	+50
負債合計	6,704	15,440	16,319	+878
株主資本	14,560	18,217	18,527	+310
その他	0	252	252	+0
純資産合計	14,561	18,469	18,780	+311
負債・資本合計	21,265	33,910	35,099	+1,189

自己資本比率の推移

2013年3月末	2014年3月末	2014年6月末
68.5%	53.7%	52.8%

RP物件の仕入進捗から有利子負債が123億⇒133億へ。

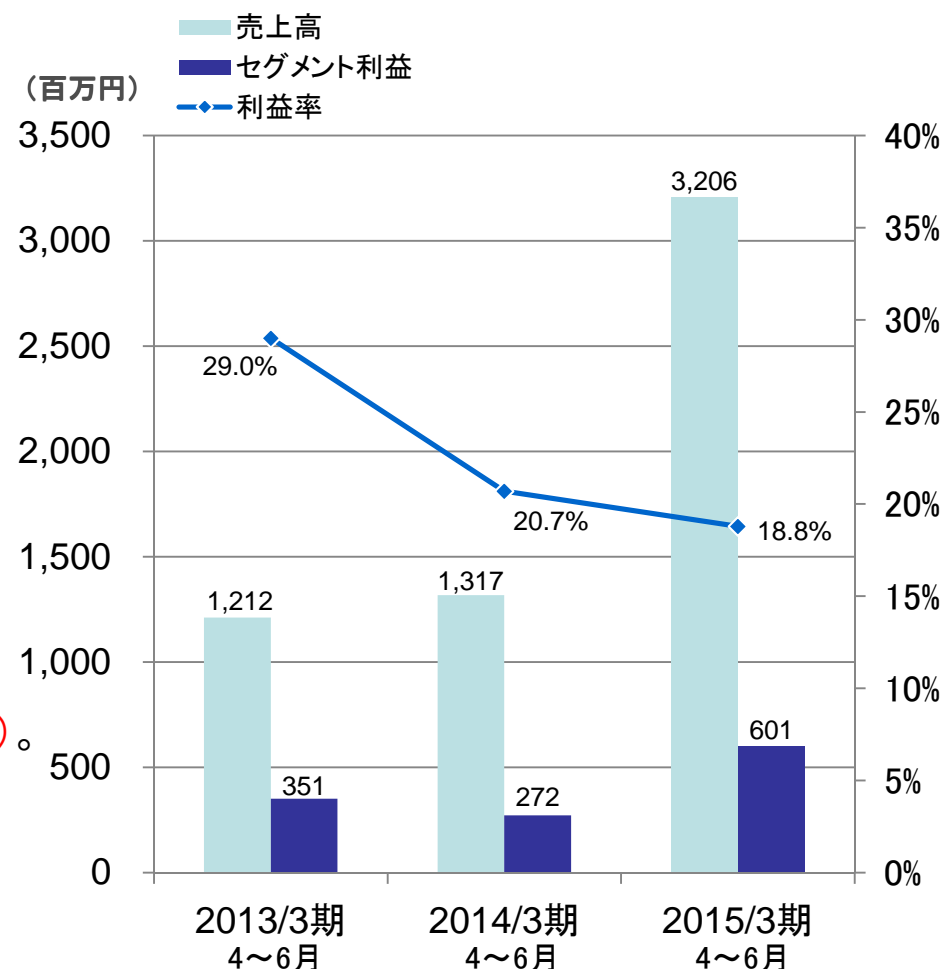
- (-) 期末配当金の支払い5.7億円
- (+) 四半期純利益8.8億円

事業別業績

リプランニング事業



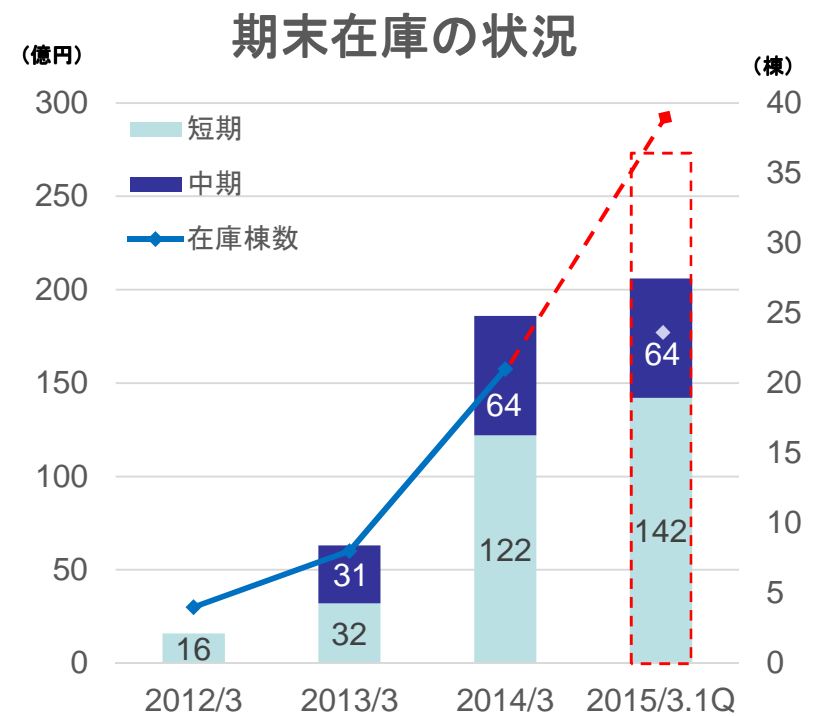
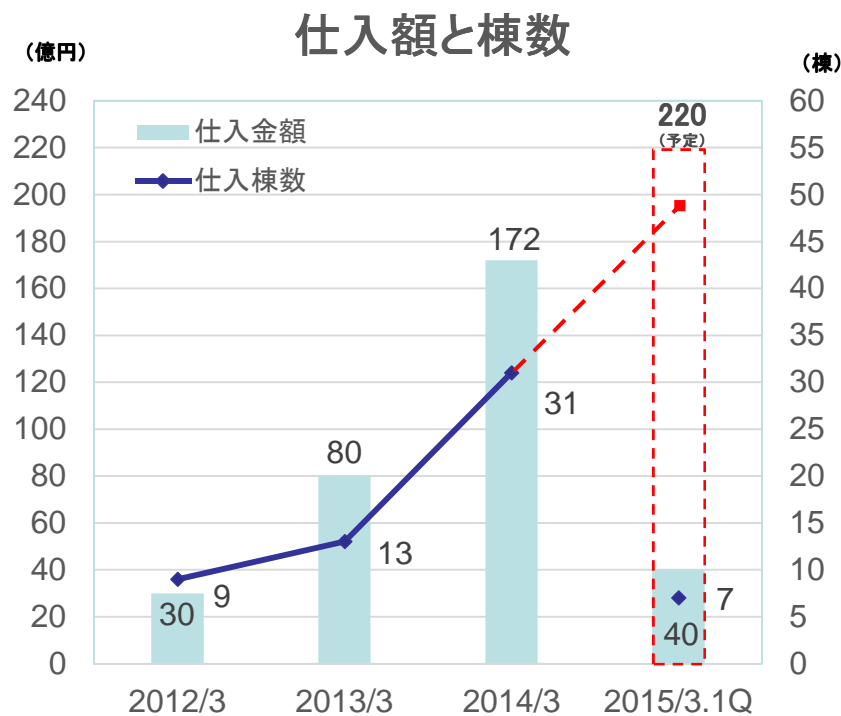
(単位:百万円)	2014/3期 4~6月	2015/3期 4~6月	増減
売上高	1,317	3,206	+143.4%
セグメント利益	272	601	+120.8%
利益率	20.7%	18.8%	▲1.9%p
仕入棟数	3棟	7棟	+4棟
販売棟数	3棟	6棟	+3棟
期末在庫棟数	8棟	22棟	+14棟



- 売上高・利益ともに2倍強の成長。
- 仕入は7棟、販売は6棟 (平均事業期間は165日)。
- 第1四半期末在庫は22棟、206億円 (6月末の平均在庫保有期間は157日)。7月末時点では更に7棟、20億円相当の仕入れを実施済み。

※「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却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。

- 物件取得競争が激しくなる中、独自のルートを拡充し、仕入れを推進
- 活況な不動産投資市場をとらえ、短期再生の小型物件を中心に棚卸資産の積み上げを図る

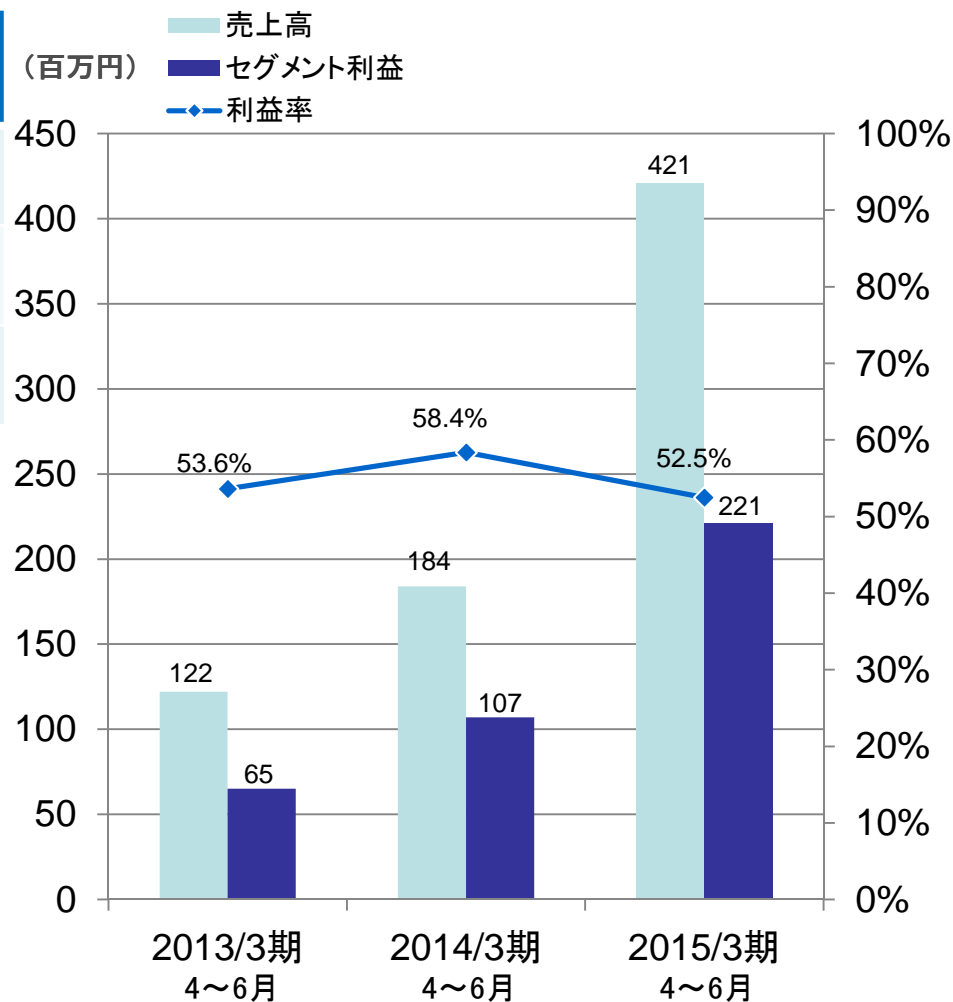


事業別業績

賃貸ビル事業



(単位:百万円)	2014/3期 4~6月	2015/3期 4~6月	増減
売上高	184	421	+128.9%
セグメント利益	107	221	+105.6%
利益率	58.4%	52.5%	▲5.9%p



- 中期および短期RP物件の仕入進捗から賃貸収入が2.3倍に伸長。

※ 利益率低下の要因は、空室の多いRP物件取得増加に伴う減価償却費等賃貸原価増による。(これが後々の高い付加価値創造に繋がる。)

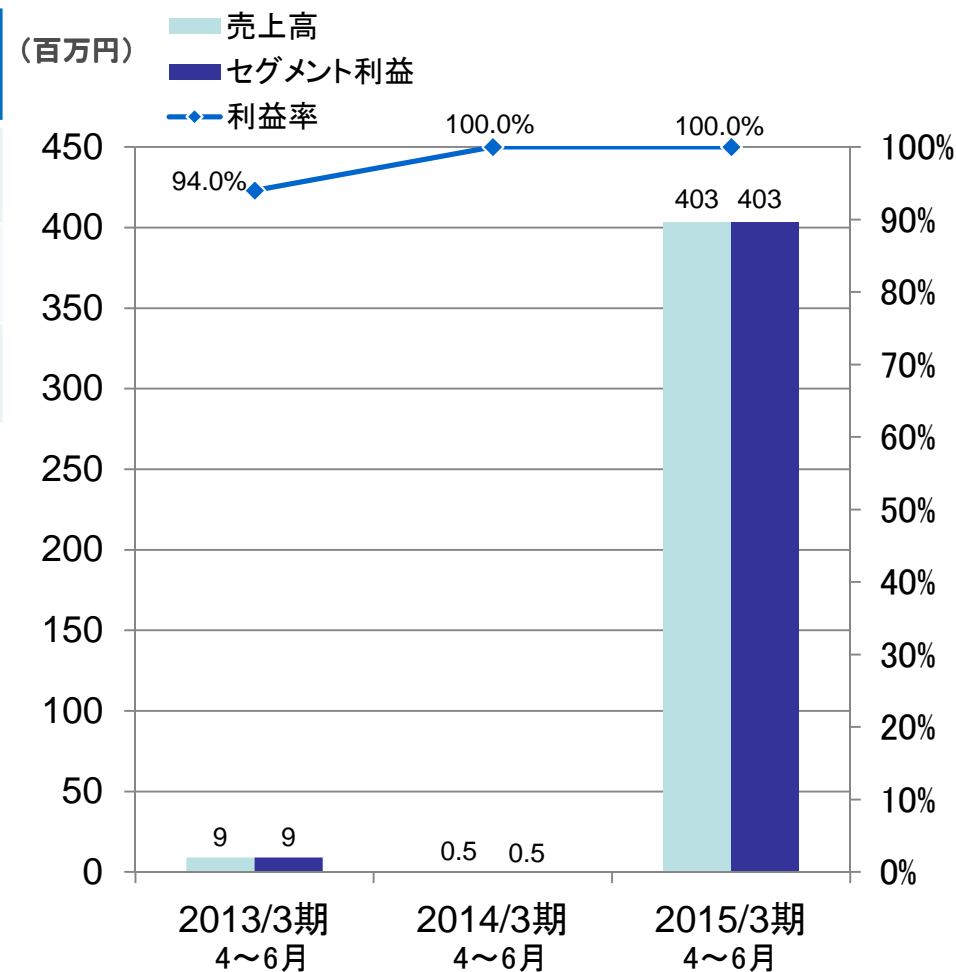
事業別業績

不動産証券化事業



(単位:百万円)	2014/3期 4~6月	2015/3期 4~6月	増減
売上高	0.5	403	+81959.4%
セグメント利益	0.5	403	+81959.4%
利益率	100.0%	100.0%	+0.0%p

- 共同投資案件の売却に伴う投資分配収入があり、売上高、利益ともに大幅に伸長。
- 上記売却に伴い、6月末時点での共同投資案件は連結SPCが保有するビル1棟のみ。

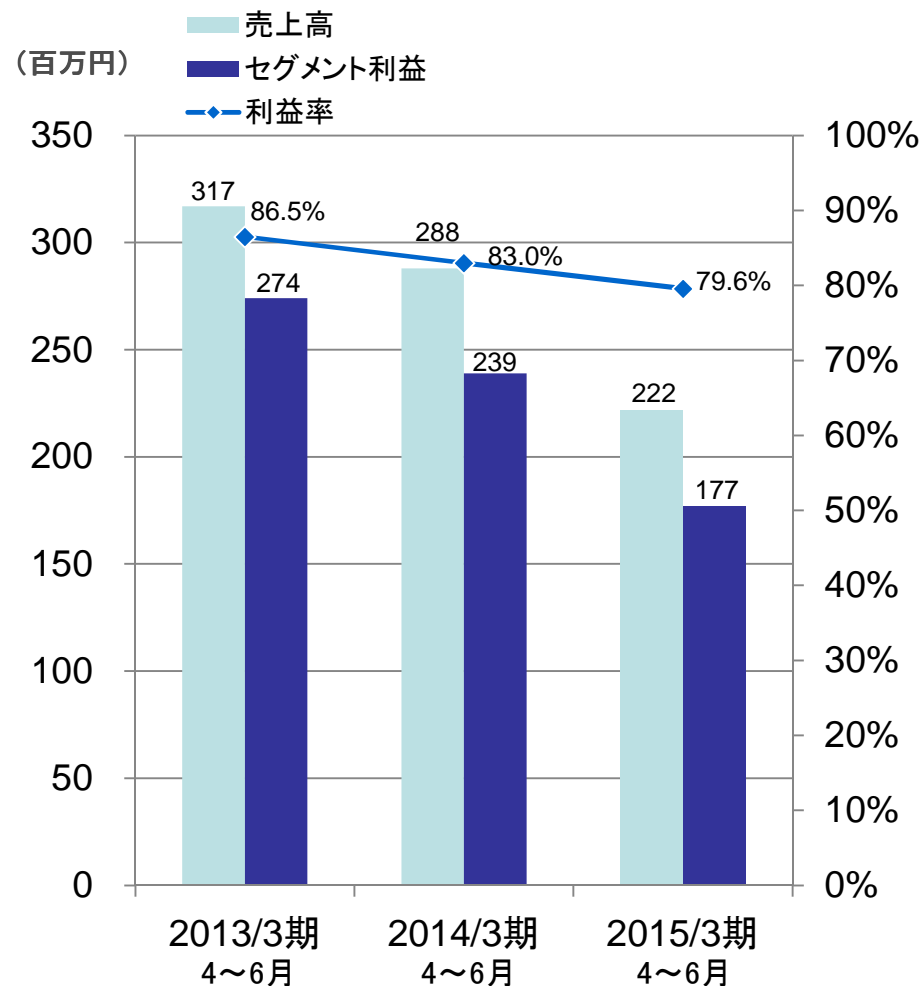


事業別業績

仲介事業



(単位:百万円)	2014/3期 4~6月	2015/3期 4~6月	増減
売上高	288	222	▲22.9%
セグメント利益	239	177	▲26.0%
利益率	83.0%	79.6%	▲3.4%p



<売買取介>

- 活発な売買市場のもと、競争激化により前年同期に比べ取扱い件数が減少。また案件も小型化したため、売上高、利益ともに減少。
- 売買取介機能を活用し、RP物件の仕入れおよび、海外投資家向け区分店舗の買取販売に貢献

<賃貸仲介>

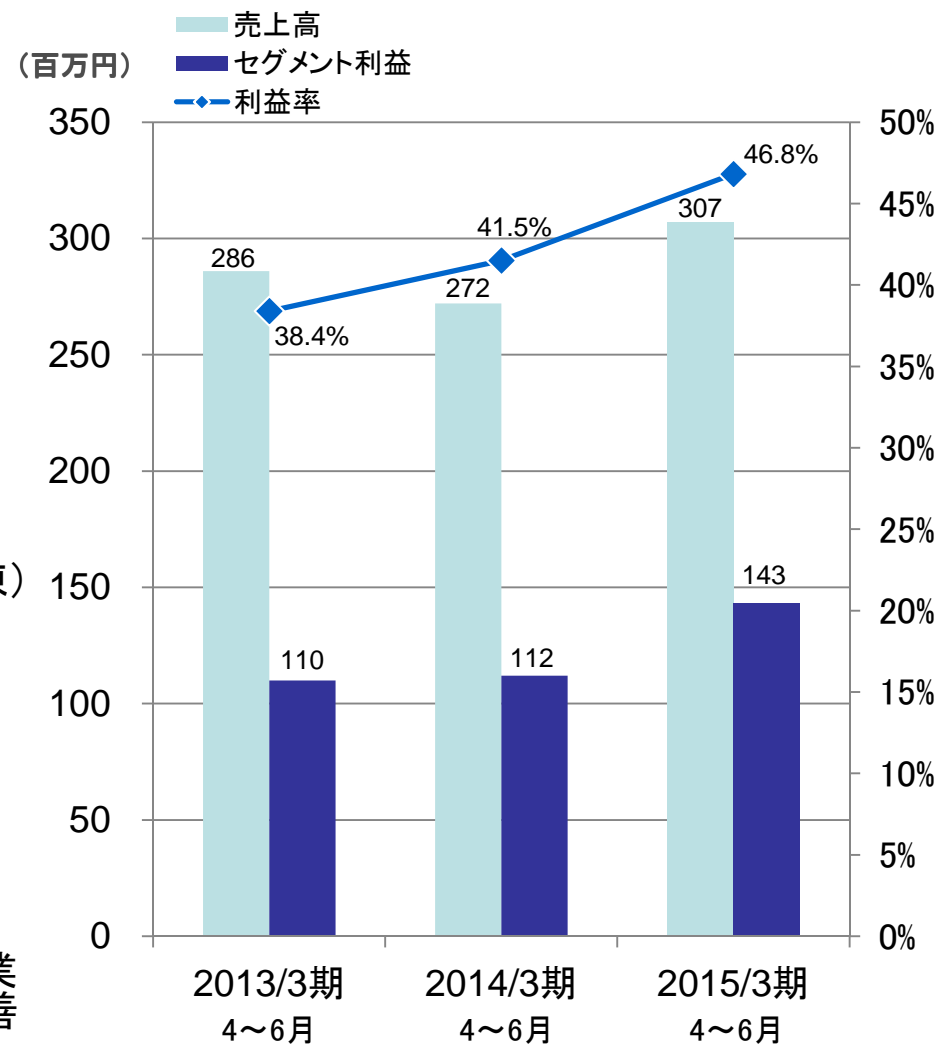
- 引き続きオーナー様のお困りごと解決に取り組んできた結果、売上高、利益ともに増加。また、RP等保有物件のテナント斡旋にも注力し、グループ全体の収益増に貢献。

事業別業績

プロパティマネジメント事業



(単位:百万円)	2014/3期 4~6月	2015/3期 4~6月	増減
売上高	272	307	+13.0%
セグメント利益	112	143	+27.3%
利益率	41.5%	46.8%	+5.3%p



<プロパティマネジメント事業>

- 売上高・利益ともに2ケタ増を達成。
- 14年6月末受託棟数は242棟(前年比+52棟)稼働率は97.3%(同+1.6%pt)

	受託棟数	稼働率
2012年6月末	165棟	94.4%
2013年6月末	190棟	95.7%
2014年6月末	242棟	97.3%

<ビルメンテナンス事業>

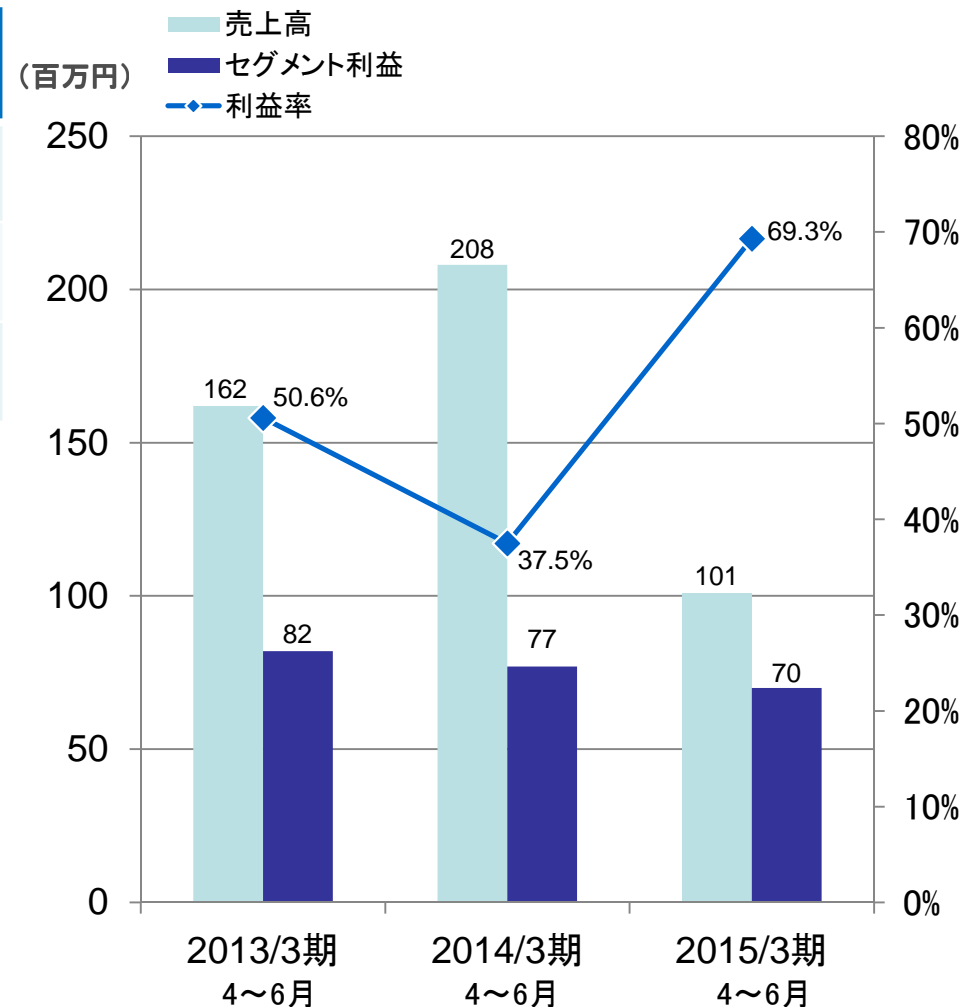
- 採算性の低い入札案件から撤退し、外部営業と社内各部門との協働強化。収益体質の改善を図ったことにより、売上高、利益ともに増加。

事業別業績

その他(滞納賃料保証事業・建設ソリューション)



(単位: 百万円)	2014/3期 4~6月	2015/3期 4~6月	増減
売上高	208	101	▲51.4%
セグメント利益	77	70	▲10.1%
利益率	37.5%	69.3%	+31.8%p



<滞納賃料保証事業>

- 滞納賃料保証事業は、売上高、利益ともに堅調に推移。
- 新商品プランの市場への浸透や協力会社との連携強化により、成約件数は2ケタ増。

<建設ソリューション事業>

- 他部門との相乗効果を図るべく、RP物件等の社内案件を中心に活動を行ったこと等により、売上高、利益ともに大幅に減少。

今後の事業展開

- ◆事業の環境認識
- ◆当社のビジョン・方針
- ◆当社の強み・付加価値の源泉
- ◆当社の強みを支える3つの企業文化
- ◆リプランニング事業の取組方針

1. 米国を中心とする先進国が牽引し、緩やかな経済成長の持続が期待

- ・新興国の経済成長が減速する中、米国を中心とした先進国が牽引し、緩やかな経済成長が継続。
- ・消費税導入に伴い4-6月期は落ち込んだものの、その後の持ち直しから、潜在成長率を上回る成長を期待。
- ・東京五輪開催決定、国家戦略特区指定等、アベノミクス第三の矢を背景に、世界中の人々を惹きつける東京の都市改造に期待。

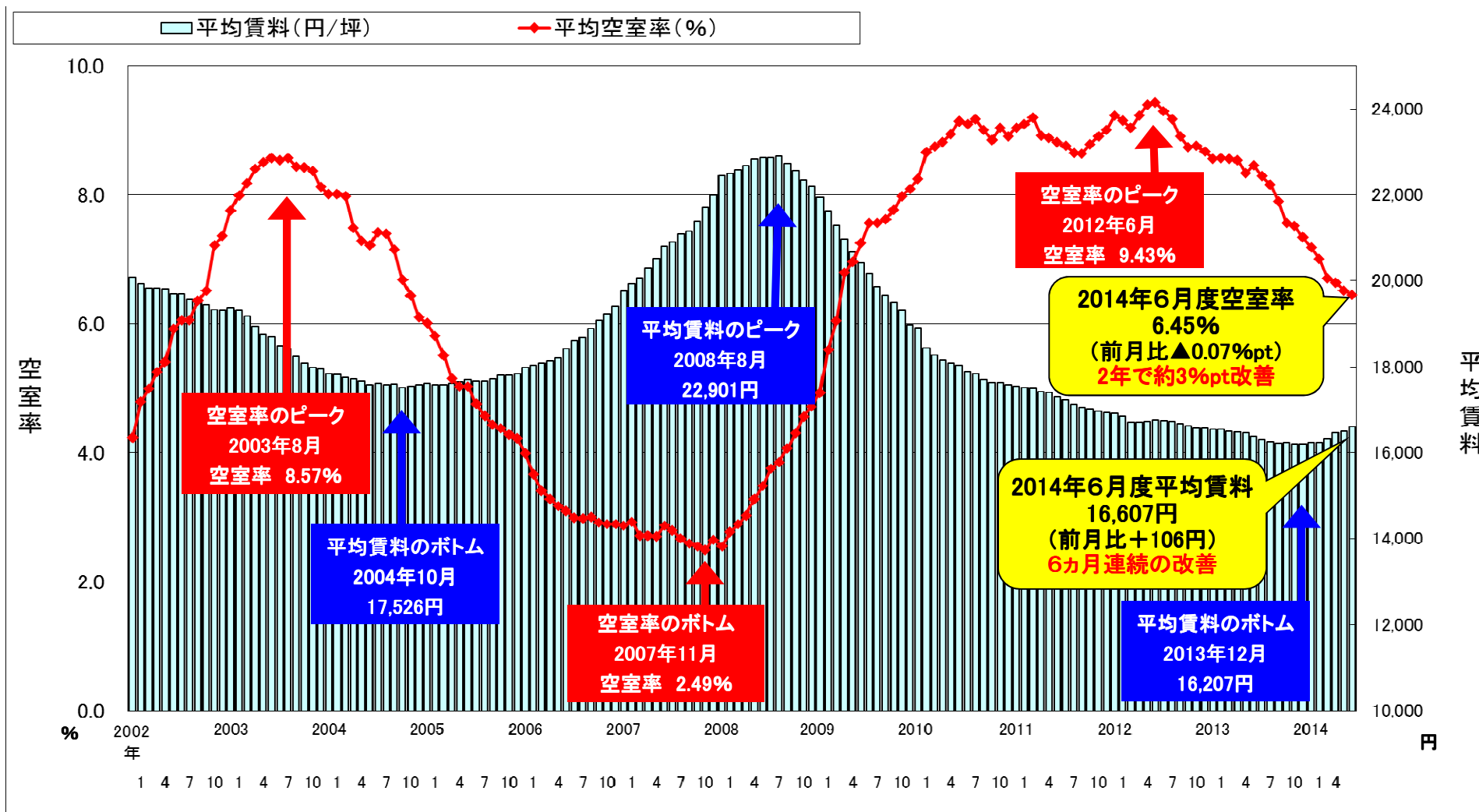
2. 東京の不動産投資市場は堅調に推移

- ・先進諸国を中心とした超低金利政策は当面継続。海外からの日本、特に東京の不動産取得ニーズは持続。
- ・期待先行での不動産価格の上昇から、不動産賃貸市場の需要の回復をベースとした実需に基づく投資需要への転換が促進。

3. オフィス賃貸市場は底入れから回復へ

- ・2013年夏以降、反転した都心オフィス市場の空室率の減少傾向は当面継続。
- ・都心の中小型オフィスビル賃料も、需給の引き締まりから、年初より明確に上昇への反転を実感。当面、賃料の上昇傾向は継続。

オフィス平均賃料・空室率の推移



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

“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

本業

不動産再生

方針

お客様視点を貫き、お困りごとを解決する

戦略

物件でなく人にフォーカス

差別化

都心

オフィス

テナント
斡旋力

不動産
再生力

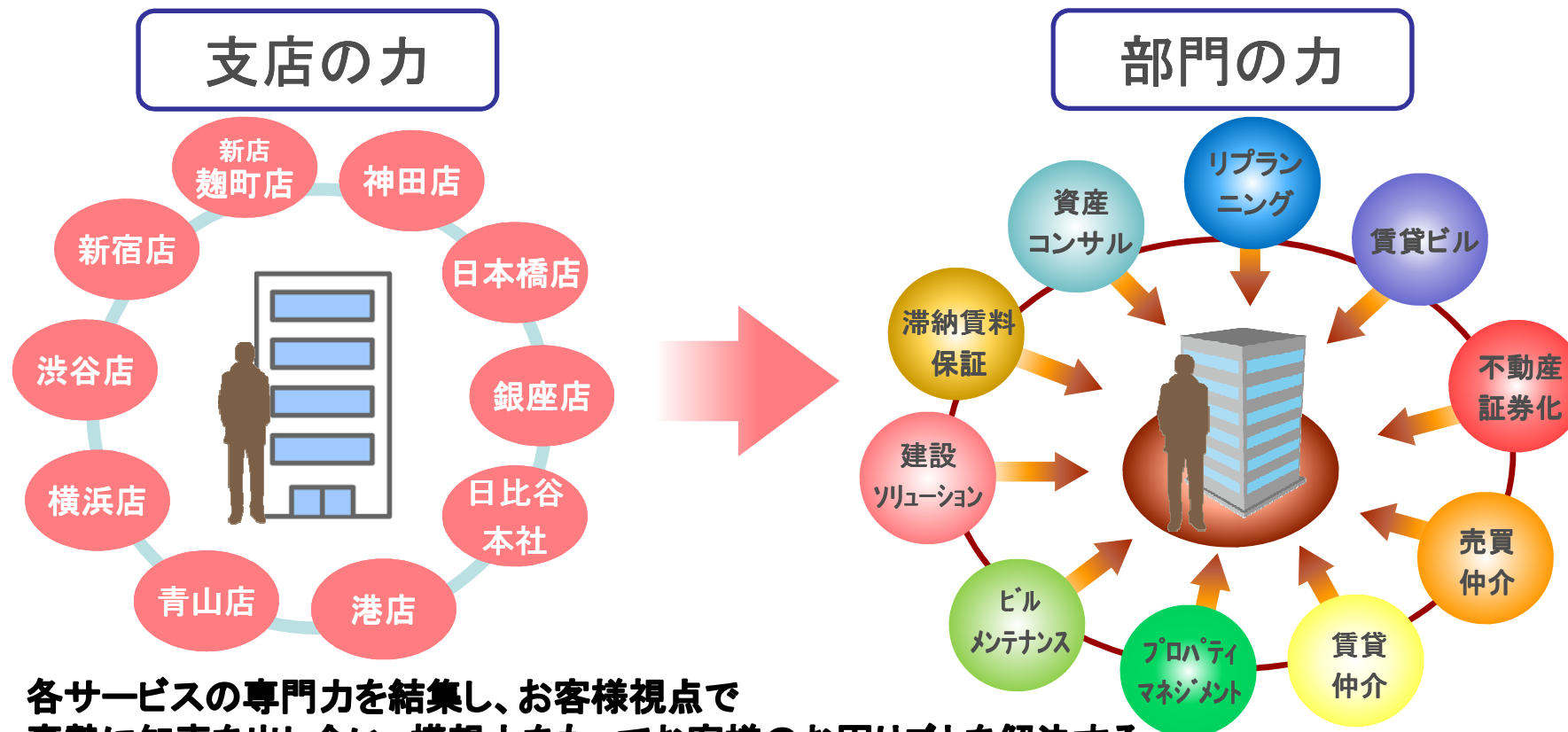
当社の強み・付加価値の源泉



1. 各機能の付加価値を連鎖・結集した**再生力**
2. 土地勘を活かした**テナント斡旋力**
3. 高い入居率を維持するお客様への**寄り添い力**
4. 最適用途やビルの魅力を引き出す**構想力**
5. 全社一丸で創出する**多様な仕入ルート**

付加価値連鎖型の不動産再生

当社の本業は「不動産再生」
お客様の大切な不動産に、
新たな「人間価値・事業価値・社会価値」を創出します

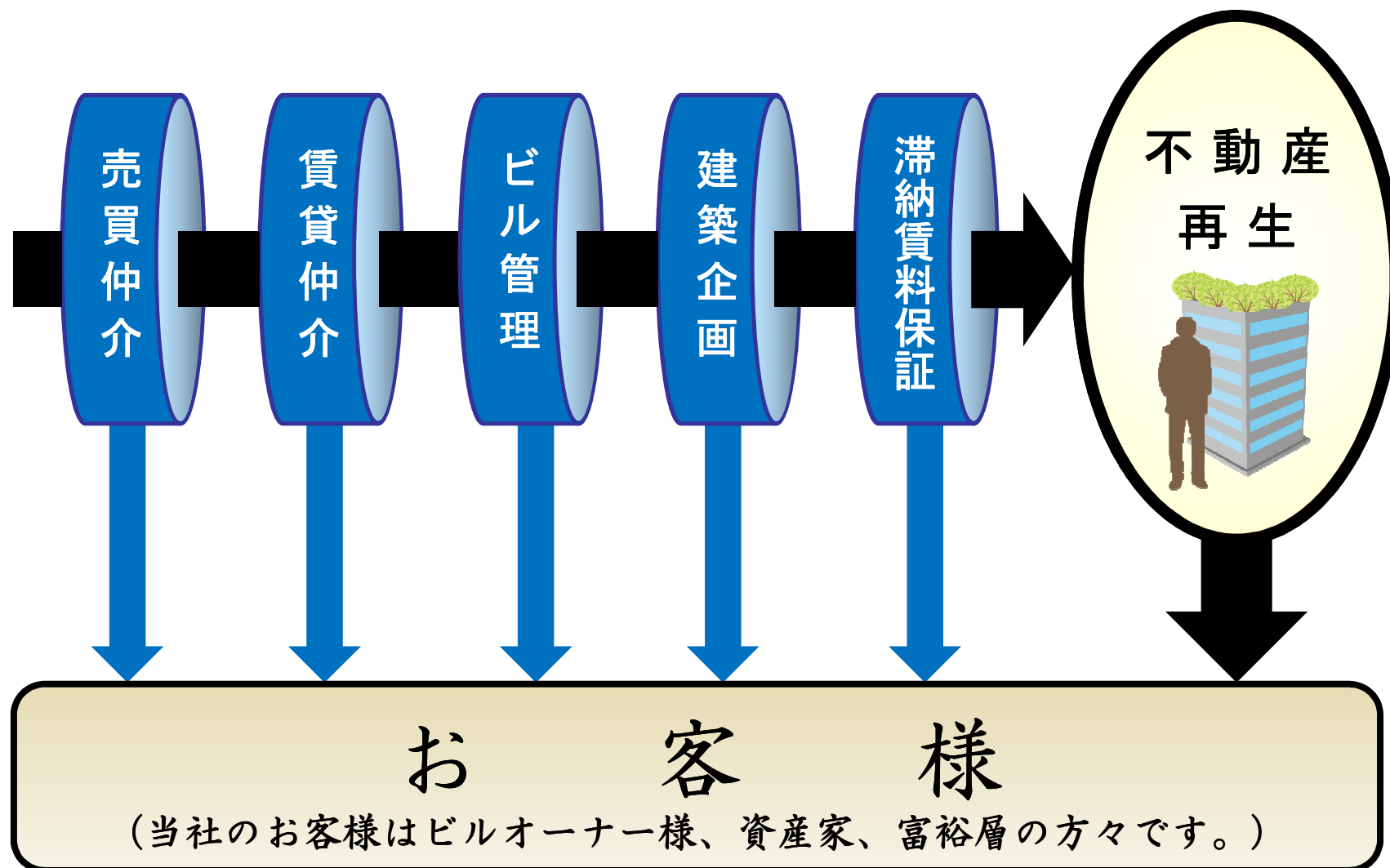


各サービスの専門力を結集し、お客様視点で
真摯に知恵を出し合い、構想力をもってお客様のお困りごとを解決する
付加価値が連鎖する「不動産再生」に取り組んでいます。

当社の強み・付加価値の源泉1-②

お困りごと解決の基幹事業

それを横串で貫く不動産再生事業



土地勘を活かしたテナント斡旋力

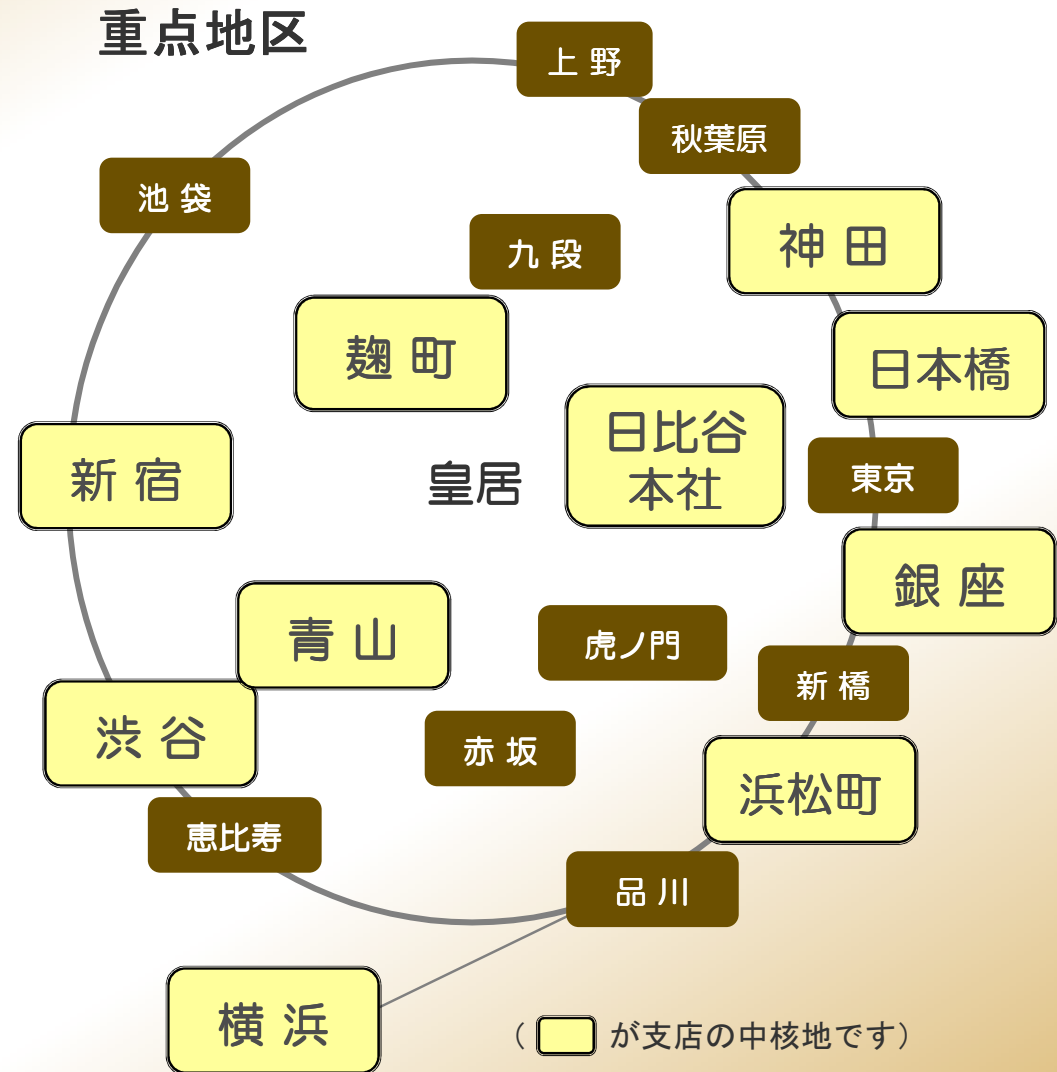
1. 東京都心に特化。

千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区と横浜に10拠点を。約60名のリーシング部隊が、地域に密着、**土地勘**を活かしたオフィスビルの**テナント斡旋に強み**を発揮。

2. 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、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。

3. 賃貸仲介のみならず、**オーナー様のお困りごと解決**のためのコンサルティングの窓口として機能。

4. 更にいただいたご縁から売買仲介をご利用いただいたり、**リプランニング事業の仕入れ窓口**としても機能。

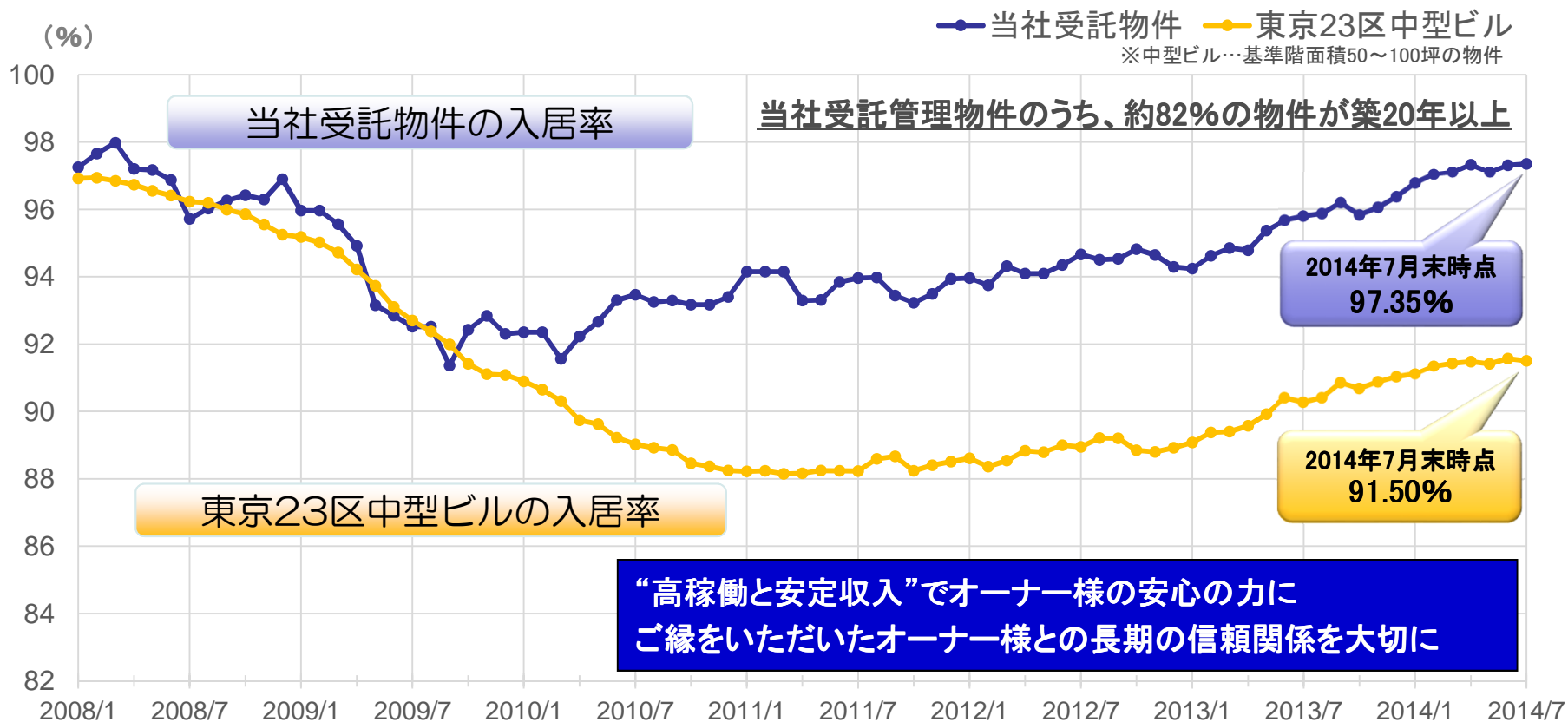


高い入居率を維持するお客様への寄り添い力



ビルオーナー様の最大の期待は、安定収入(=空室の少なさ)

- 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 **入居維持力** ⇒ 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



最適用途を追求したコンバージョン



外観

～リニューアル企画力・構想力で

“高稼働”“最適用途”を追求～

【物件概要】

- 所在：東京都港区芝
- 構造：鉄筋コンクリート造陸屋根
6階建
- 竣工：1985年（築29年）
- 用途：物販店舗、事務所、車庫、居宅
- 敷地面積：495.02㎡（149.74坪）
- 延床面積：2514.95㎡（760.77坪）

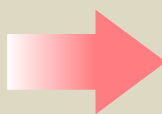
【コンバージョン区画】

1階：事務所 ⇒ 食品スーパーへ

6階：オーナー住居 ⇒ テラスオフィスへ



1階 食品スーパー



心の潤いをもたらすリニューアル

6階 貸室



5階 エントランス



ルーフバルコニー



6階のオーナー住居を
テラスオフィス仕様への変更等
により、貸床面積が18%増
(523坪⇒617坪)

購入時3/7室の空室が満室
となり、賃料収入は購入時
と比べ約93%増

7つの天窗を含む5面採光と緑豊かなルーフバルコニーの
光と風を感じる空間を演出(6階)

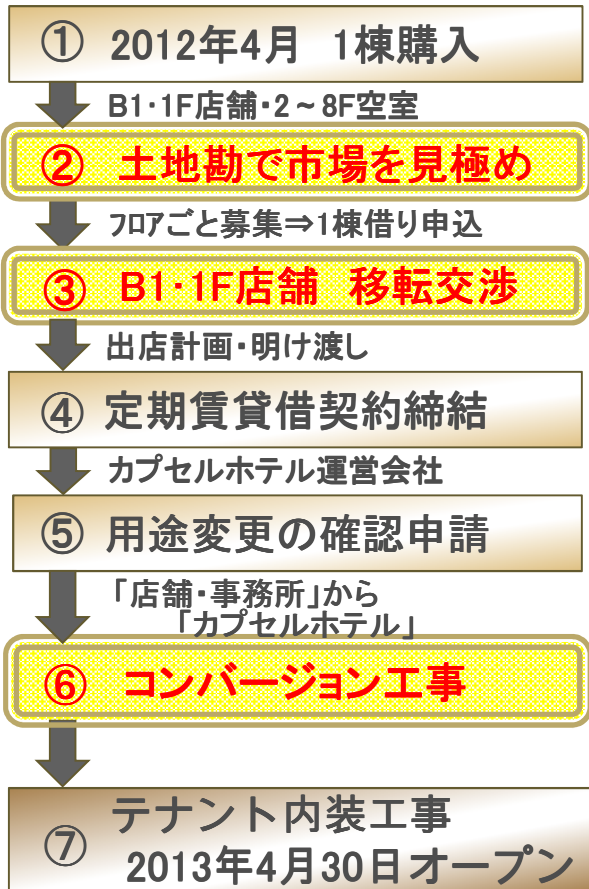
オフィスビルからカプセルホテルへ

入居者がなく、ほぼ空ビル状態



BEFORE

JR「秋葉原」駅
徒歩3分の立地



AFTER

カプセルホテルとして盛況なビルへ

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 (築20年)
- 敷地面積 : 205.46㎡
- 延床面積 : 1,385.07㎡ (418.98坪)

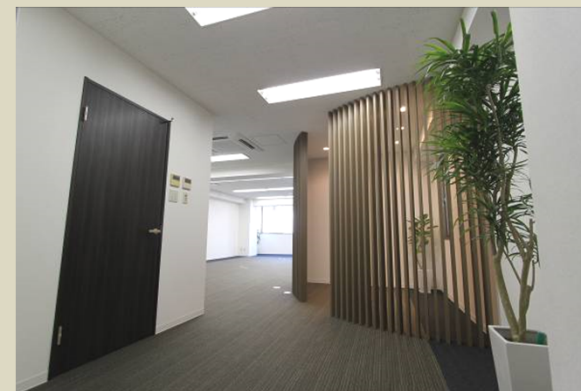
内装を作り込む“セットアップオフィス”



外観



受付設置



応接スペース設置

～土地勘を活かし、テナント様視点で内装を作り込み改修し、戦略的な営業展開～

【物件概要】

- 所在：東京都中央区日本橋小網町
- 用途：事務所
- 構造：鉄骨造陸屋根
- 敷地面積：120.50㎡(36.45坪)
- 延床面積：681.60㎡(206.18坪)
- 竣工：1989年(築25年)

テナント募集後、2ヶ月弱で
空室4/9室が計画比約15%
増の賃料にて成約

社内資源を結集し付加価値を創出



希少性と立地特性を生かし、お客様からみた「価値」に訴求した商品づくりへの取り組み

- 所在：東京都渋谷区富ヶ谷
- 構造：鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階付3階建
- 竣工：1987年(築27年)
- 用途：共同住宅、事務所、倉庫、車庫
- 敷地面積：978.08㎡(295.86坪)
- 延床面積：1732.59㎡(524.10坪)



土地勘を活かし、内装を作り込み改修し、戦略的な営業展開で満室稼働ビルへ

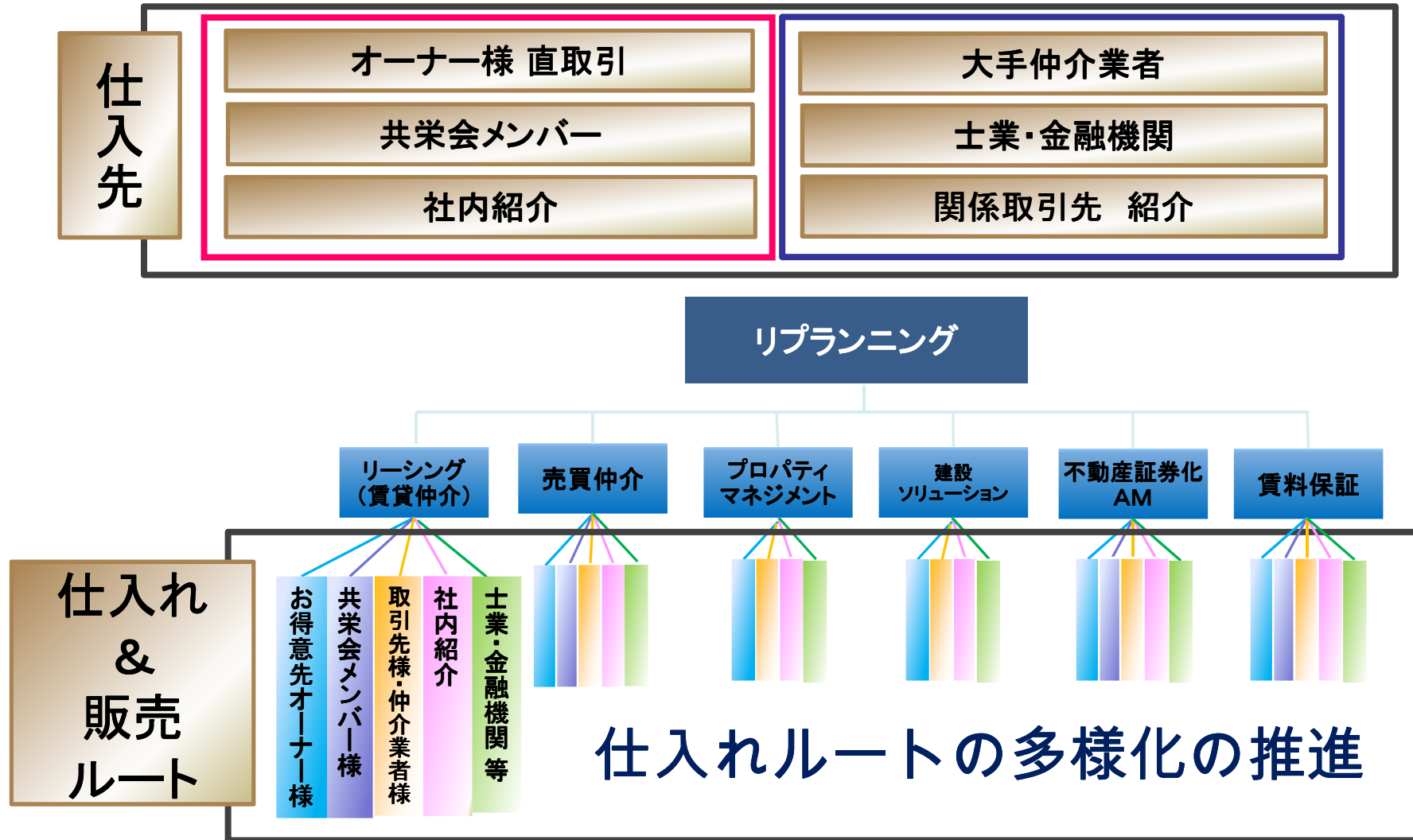
- 所在：東京都台東区台東
- 構造：鉄骨造陸屋根
7階建
- 竣工：1988年(築26年)
- 用途：事務所
- 敷地面積：143.90㎡(43.52坪)
- 延床面積：711.02㎡(215.08坪)



高台で築浅の上質な空間にメンテナンスフリーの緑化を施し、美と情緒が共存するビルへ

- 所在：東京都目黒区青葉台
- 構造：鉄骨造陸屋根
8階建
- 竣工：2009年(築5年)
- 用途：事務所・共同住宅
- 敷地面積：900.48㎡(272.39坪)
- 延床面積：3368.12㎡(1,018.85坪)

仕入における差別化 - 仕入ルートへの拡充 -



当社の強みを支える3つの企業文化

1. 徹底したフィロソフィ教育

単なる社員教育でなく、生きる目的・働く意義・人間としてのあり方を追求

2. セクショナリズムのない社風 ~ 仲間のために働く、仲間のお客様のために働く文化 ~

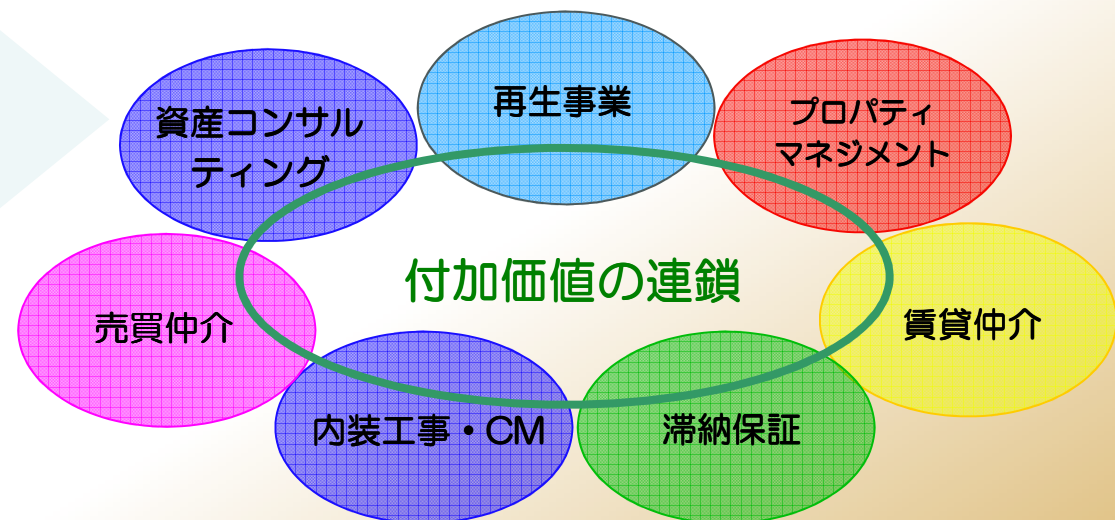
研修旅行、スポーツ合宿など、仕事を離れた場での社員同士のコミュニケーションの機会を重視

3. アメーバ経営の実践 ~ フィロソフィをベースとした経営管理システム ~

独自の部門別採算制度を導入し、経営者意識をもつ人材の育成と全員参加経営を実践

これら独創的な企業文化が、
各部門の連携の土台となり、
差別化された価値を提供
全員参加経営

※CM: コンストラクションマネジメント



リプランニング事業の取組方針

- 景気動向を見据え、機を逸する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
 - 使用資金枠を設定により、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り組みとして保有し、安定的な賃料収入の底上げを図る

区分店舗等の買取・販売事業

海外投資家等の幅広いニーズにお応えすべく、
区分店舗等の小型物件を一旦当社で仕入れ、早期に販売

- 対象エリア: 都内
- 規模物件: 3億円程度までの1棟ビルもしくは区分物件
- 事業期間: 1ヶ月～3ヶ月程度



成増区分店舗(1階・2階)

【物件概要】

- 所在: 板橋区成増
- 構造: 鉄筋コンクリート造
2階建
- 竣工: 1985年(築29年)
- 用途: 店舗
- 延床面積: 503.87㎡(152.42坪)
- 事業期間: 55日



若林一棟収益ビル

【物件概要】

- 所在: 世田谷区若林
- 構造: 鉄骨造陸屋根
3階建
- 竣工: 1988年(築26年)
- 用途: 事務所
- 敷地面積: 73.45㎡(22.21坪)
- 延床面積: 127.80㎡(38.65坪)
- 事業期間: 84日

私たちは 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、音道、東條

TEL：03-5521-1551 FAX：03-5521-1421

URL：<http://www.sunfrt.co.jp/>



SUN FRONTIER