

2015年3月期 第2四半期 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11月11日



SUN FRONTIER

証券コード: 8934

第2四半期(2014年4月～9月)のポイント SUN FRONTIER

1. 業績は順調に推移

- 不動産再生事業が伸長し、前年同期比で大幅増収増益
上半期(4～9月期)の売上高は前年同期比1.7倍、経常利益は同1.4倍
- 通期計画に対する進捗率は、売上高が46%、経常利益は63%の水準

2. リプランニング物件の仕入れ、商品化が進捗

- 上半期(4～9月期)の仕入額は17棟、約83億円(うち7～9月期は10棟、約43億円)
9月末の棚卸資産残高は27棟、約213億円
- 下半期販売予定物件の商品化(リノベーション工事やリースアップ等)が着実に進捗するとともに、来期を見据えた仕入れ・商品化の積み上げにより販売計画に厚み

3. 顧客基盤の拡充が、収益の多面化・安定化に寄与

- PM事業やLM事業を中心に取引先ビルオーナー数が着実に増加
(PM管理物件のオーナー数は前年比約2割増加)
- ビルオーナー様お一人おひとりにしっかりと寄り添い、管理・テナント斡旋・保証・工事・売買・コンサル等一貫したサービスによるお困りごと解決へ取り組み、関係を強化

2015年3月期 第2四半期 連結業績の概要



(単位:百万円)

	2014年3月期 4～9月	2015年3月期 4～9月	売上高 利益率	前年 同期比	進捗率	2015年3月期 期初業績予想 (2014/5/9)
売上高	7,086	11,870	—	168%	46%	26,000
営業利益	2,075	3,012	25.4%	145%	60%	5,000
経常利益	2,021	2,879	24.3%	142%	63%	4,600
純利益	1,870	2,660	22.4%	142%	62%	4,300

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2014年3月期 4~9月	2015年3月期 4~9月
売上高	7,086	11,870
リプランニング事業	4,938	9,253
賃貸ビル事業	400	869
不動産証券化事業	8	403
仲介事業	688	498
プロパティマネジメント事業	540	634
その他事業	509	211
売上総利益	3,277	4,521
リプランニング事業	2,017	2,809
賃貸ビル事業	224	468
不動産証券化事業	8	403
仲介事業	593	411
プロパティマネジメント事業	255	285
その他事業	179	142
販売費及び一般管理費	1,201	1,509

	2014年3月期 4~9月	2015年3月期 4~9月
営業利益	2,075	3,012
営業外収入	6	7
営業外費用	61	139
経常利益	2,021	2,879
特別損益	▲1	13
法人税等	149	233
当期純利益	1,870	2,660

不動産再生事業が、売上高・売上総利益を牽引

- ・RP物件の販売が増加（前期6棟⇒今期11棟）
- ・RP(含む証券化)の通期想定粗利益率 24%に対し
上半期実績は33%
- ・RP物件の仕入進捗、在庫積み上げにより、賃貸ビル収益が前年同期比2倍へ伸長

サービス事業をベースとした安定的な収益で経費をカバー

- ・RP販売手数料(243百万円)を除く販売管理費(1,266百万円)を安定的事業からの収益(1,306百万円)で賄う構造

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 9月末	増減額 (2014年3月末比)
流動資産	18,873	31,446	34,624	+3,177
現金及び預金	11,008	11,180	11,880	+700
棚卸資産	6,425	18,729	21,373	+2,643
その他流動資産	1,440	1,536	1,369	▲167
固定資産	2,391	2,464	2,532	+68
有形固定資産	1,627	2,164	2,201	+36
無形固定資産	399	11	30	+19
投資その他の資産	364	287	300	+13
資産合計	21,265	33,910	37,156	+3,246

仕入が進捗し、棚卸資産が増加。9月末の在庫は、中期RP3棟、短期RP等24棟(うち連結SPC1棟)で計27棟(3月末21棟)

棚卸資産を増加させつつも現預金残高は100億円強の水準を維持

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 9月末	増減額 (2014年3月末比)
流動負債	1,847	3,023	3,520	+496
短期借入金等	404	1,006	1,535	+528
未払法人税等	114	266	183	▲83
その他流動負債	1,328	1,750	1,801	+51
固定負債	4,857	12,417	13,081	+663
長期借入金・社債	4,246	11,359	12,038	+679
その他固定負債	610	1,057	1,042	▲15
負債合計	6,704	15,440	16,601	+1,160
株主資本	14,560	18,217	20,300	+2,082
その他	0	252	255	+2
純資産合計	14,561	18,469	20,555	+2,085
負債・資本合計	21,265	33,910	37,156	+3,246

自己資本比率の推移

2013年3月末	2014年3月末	2014年9月末
68.5%	53.7%	54.6%

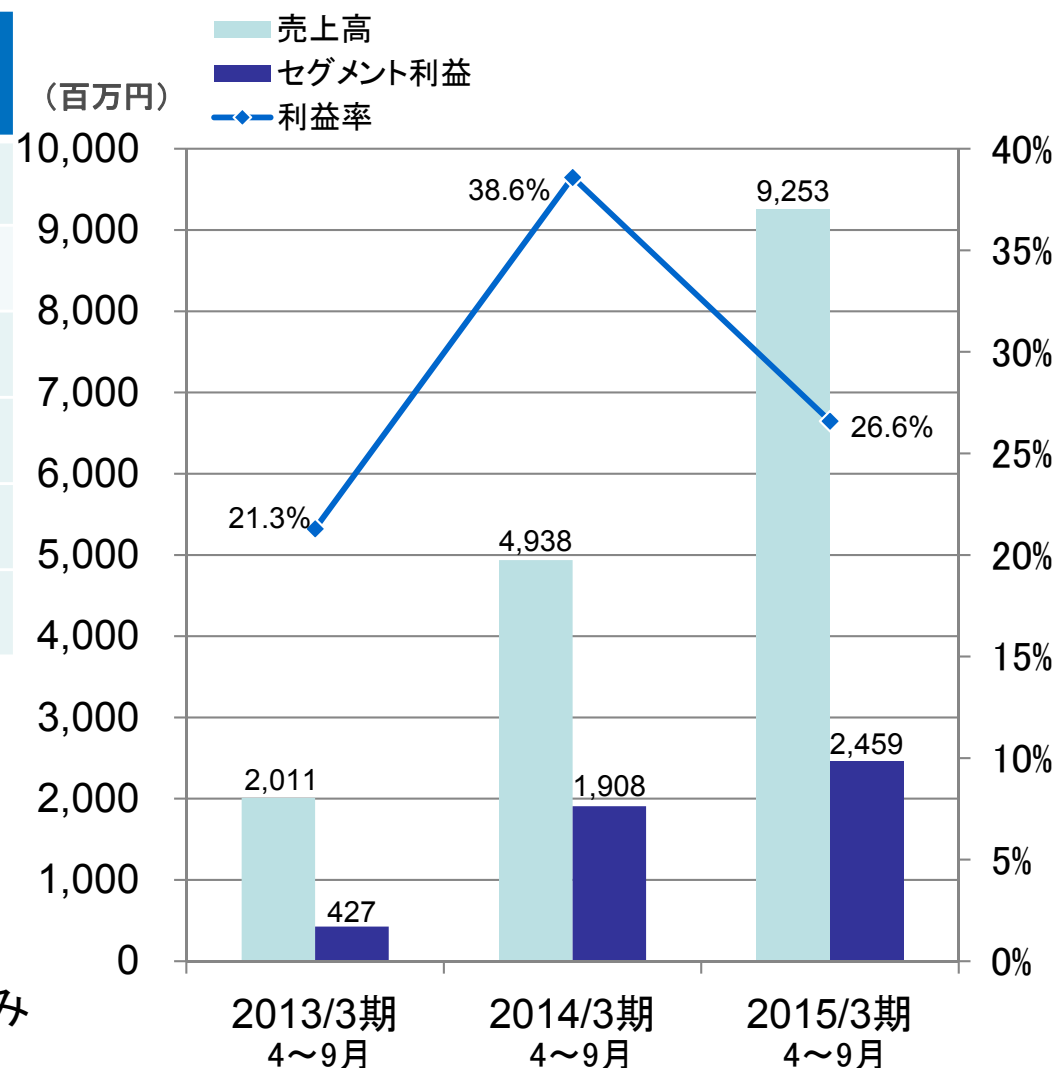
RP物件の仕入増により有利子負債が123億(3月末)⇒135億へ

利益の着実な積み上げにより純資産が200億円台へ

リプランニング事業

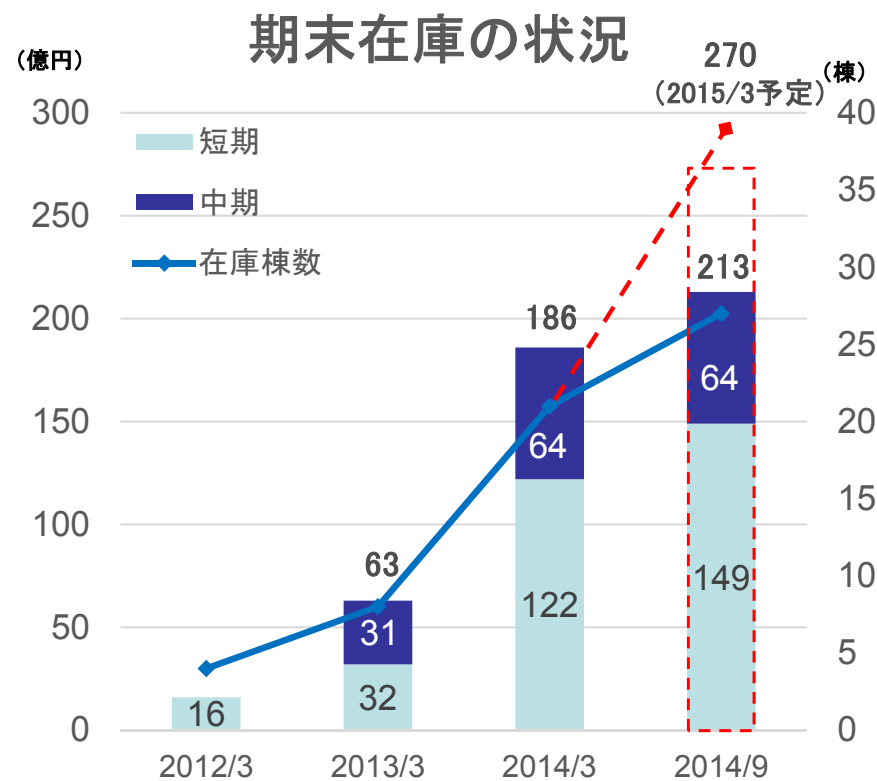
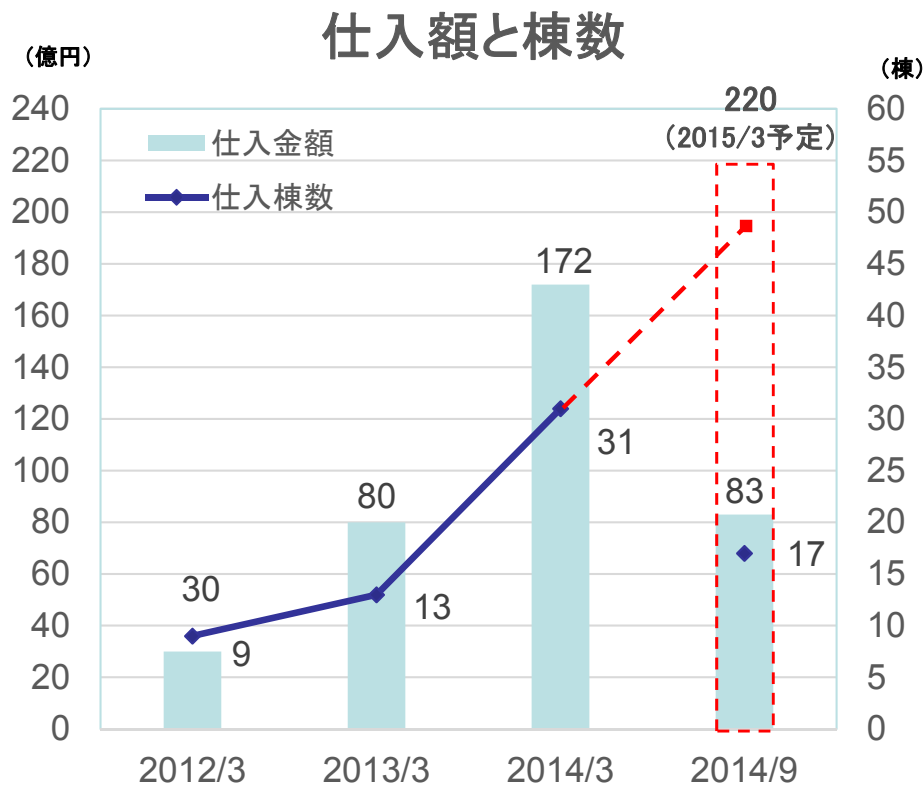
(単位:百万円)	2014/3期 4~9月	2015/3期 4~9月	増減
売上高	4,938	9,253	+87.4%
セグメント利益	1,908	2,459	+28.9%
利益率	38.6%	26.6%	▲12.0%p
仕入棟数	12棟	17棟	+5棟
販売棟数	6棟	11棟	+5棟
期末在庫棟数	14棟	27棟	+13棟

- 売上高・利益ともに大きく伸長
- 仕入17棟、販売11棟(平均事業期間は204日)
- 9月末在庫は27棟、213億円
(短期RPの9月末平均在庫保有期間は113日)
10月末時点では、更に7棟、33億円分を仕入済み
(契約済みを含む)

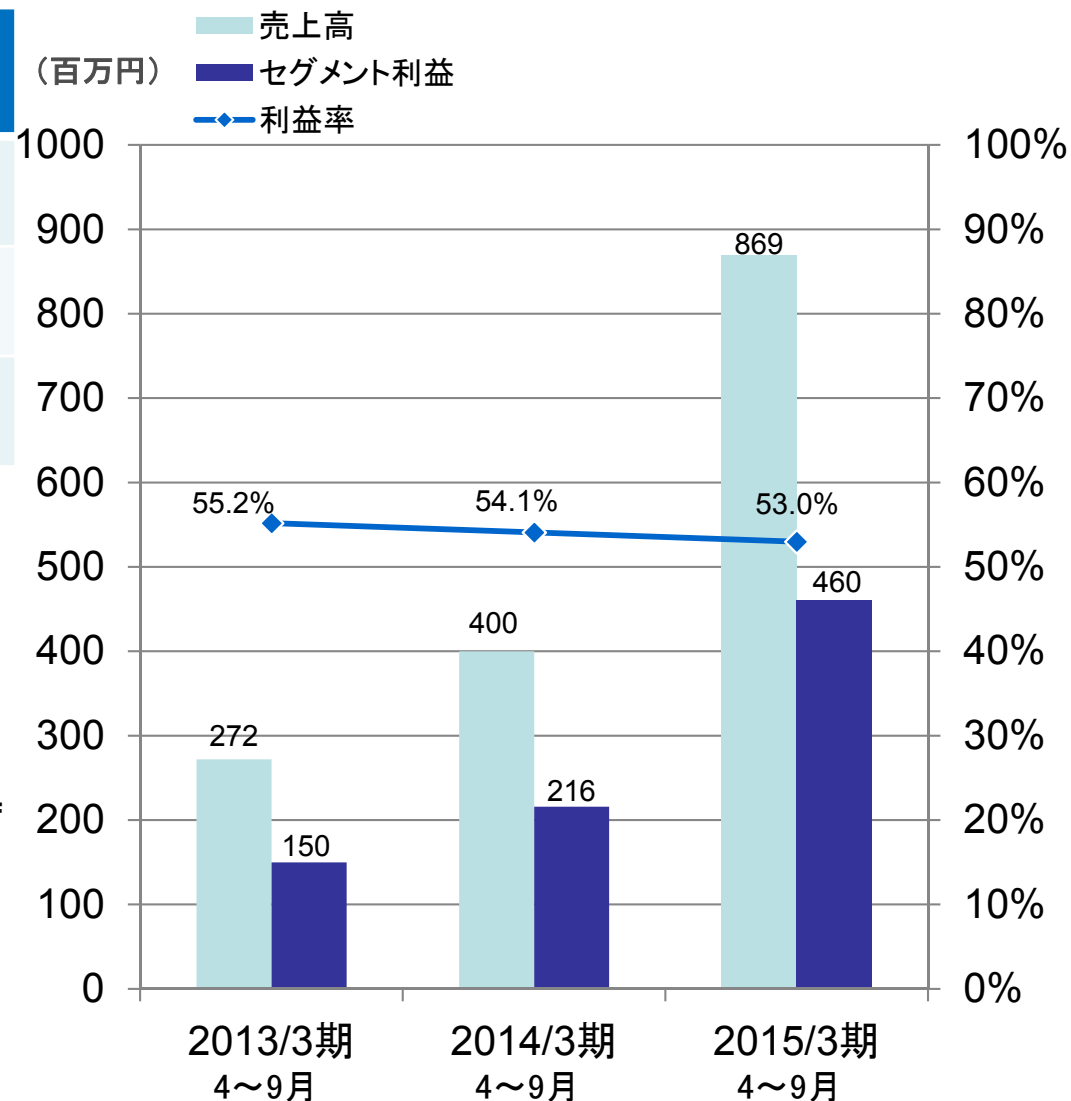


※「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出しています。

- 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



(単位:百万円)	2014/3期 4~9月	2015/3期 4~9月	増減
売上高	400	869	+117.0%
セグメント利益	216	460	+112.7%
利益率	54.1%	53.0%	▲1.1%p



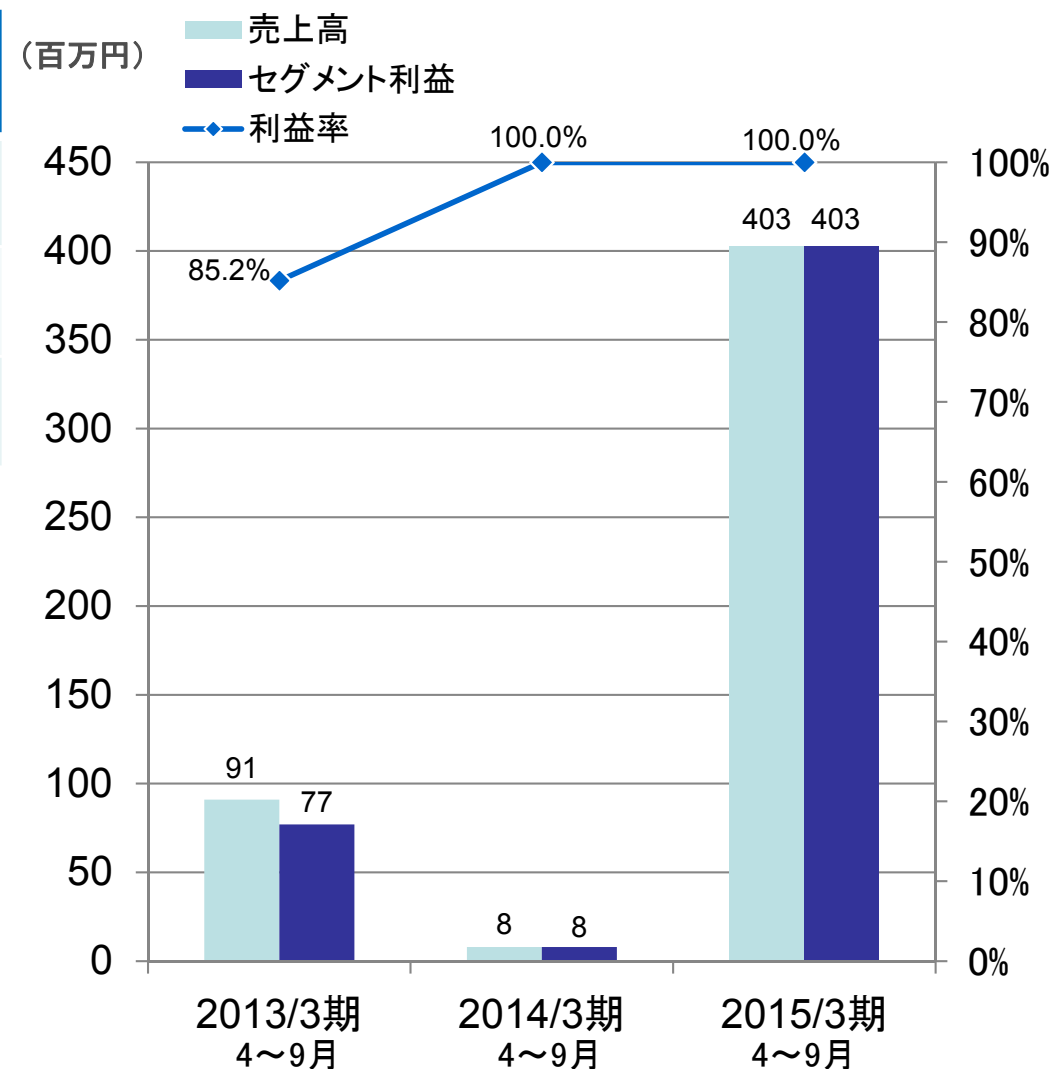
- 中期および短期RP物件の仕入進捗から賃貸収入が大幅に増加

※ 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(将来の高い付加価値創造へ繋がる)

不動産証券化事業

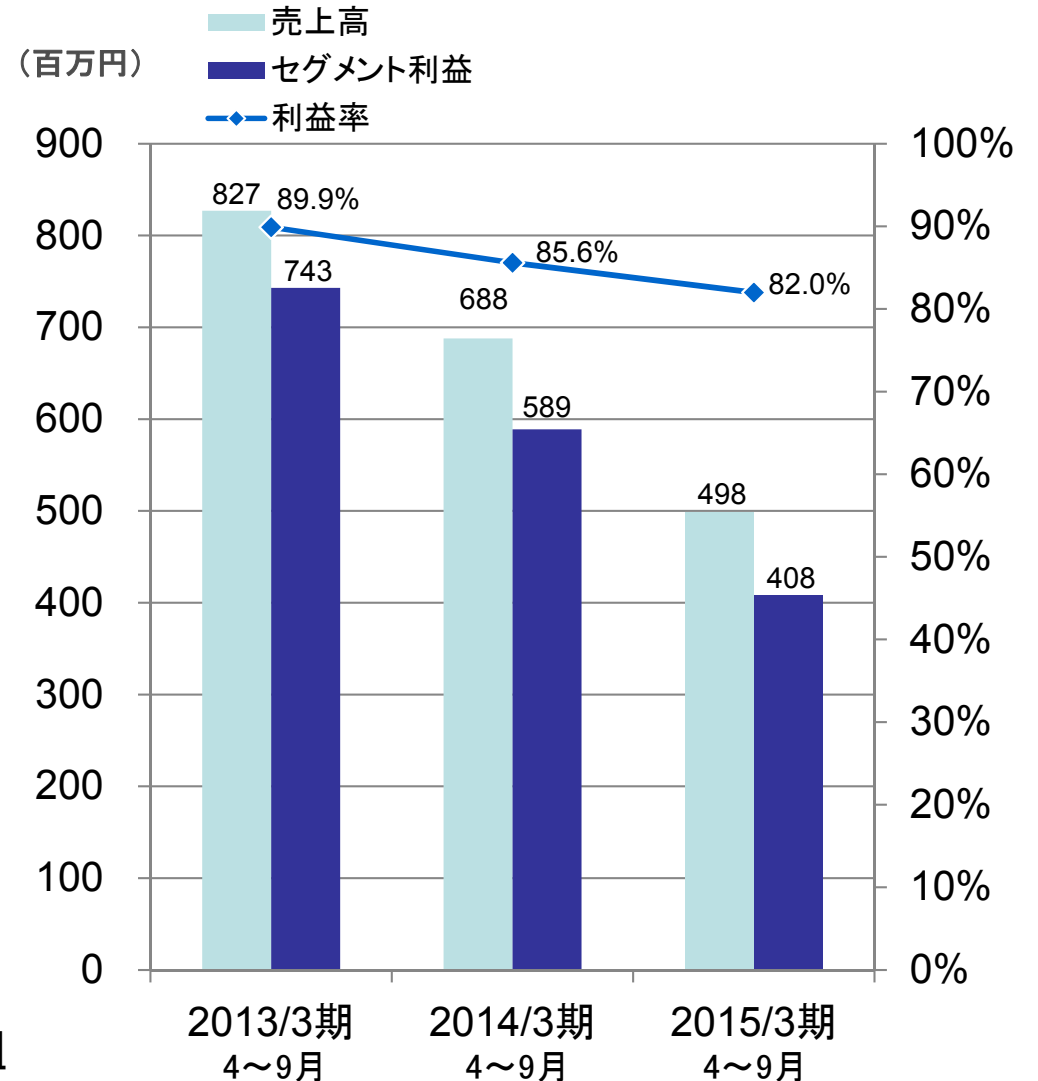
(単位:百万円)	2014/3期 4~9月	2015/3期 4~9月	増減
売上高	8	403	+4759.9%
セグメント利益	8	403	+4759.9%
利益率	100.0%	100.0%	+0.0%p

- 共同投資案件の売却に伴う投資分配収入が第1四半期にあり、売上高、利益ともに大幅に増加
- 上記売却に伴い、9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



仲介事業

(単位:百万円)	2014/3期 4~9月	2015/3期 4~9月	増減
売上高	688	498	▲27.7%
セグメント利益	589	408	▲30.8%
利益率	85.6%	82.0%	▲3.6%p



< 売買仲介 >

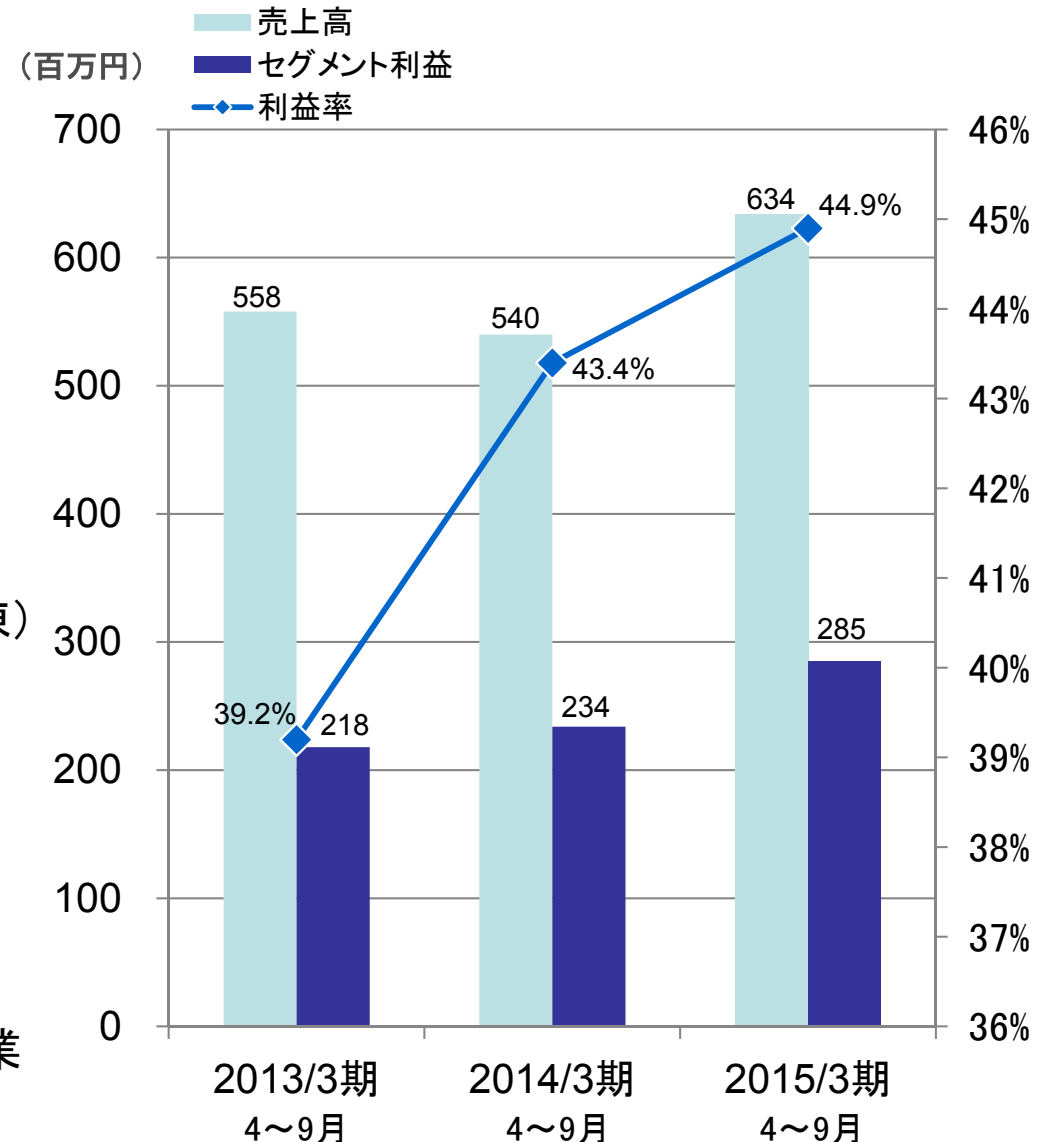
- 活発な売買市場のもと、競争激化により前年同期に比べ取扱い件数の減少に伴い、売上高、利益ともに大幅に減少
- RP物件の仕入や販売、さらにはビル管理受託の窓口となるなど、グループ全体の収益増に貢献

< 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
- RP等保有物件のテナント斡旋にも注力

プロパティマネジメント事業

(単位:百万円)	2014/3期 4~9月	2015/3期 4~9月	増減
売上高	540	634	+17.5%
セグメント利益	234	285	+21.7%
利益率	43.4%	44.9%	+1.5%p



<プロパティマネジメント事業>

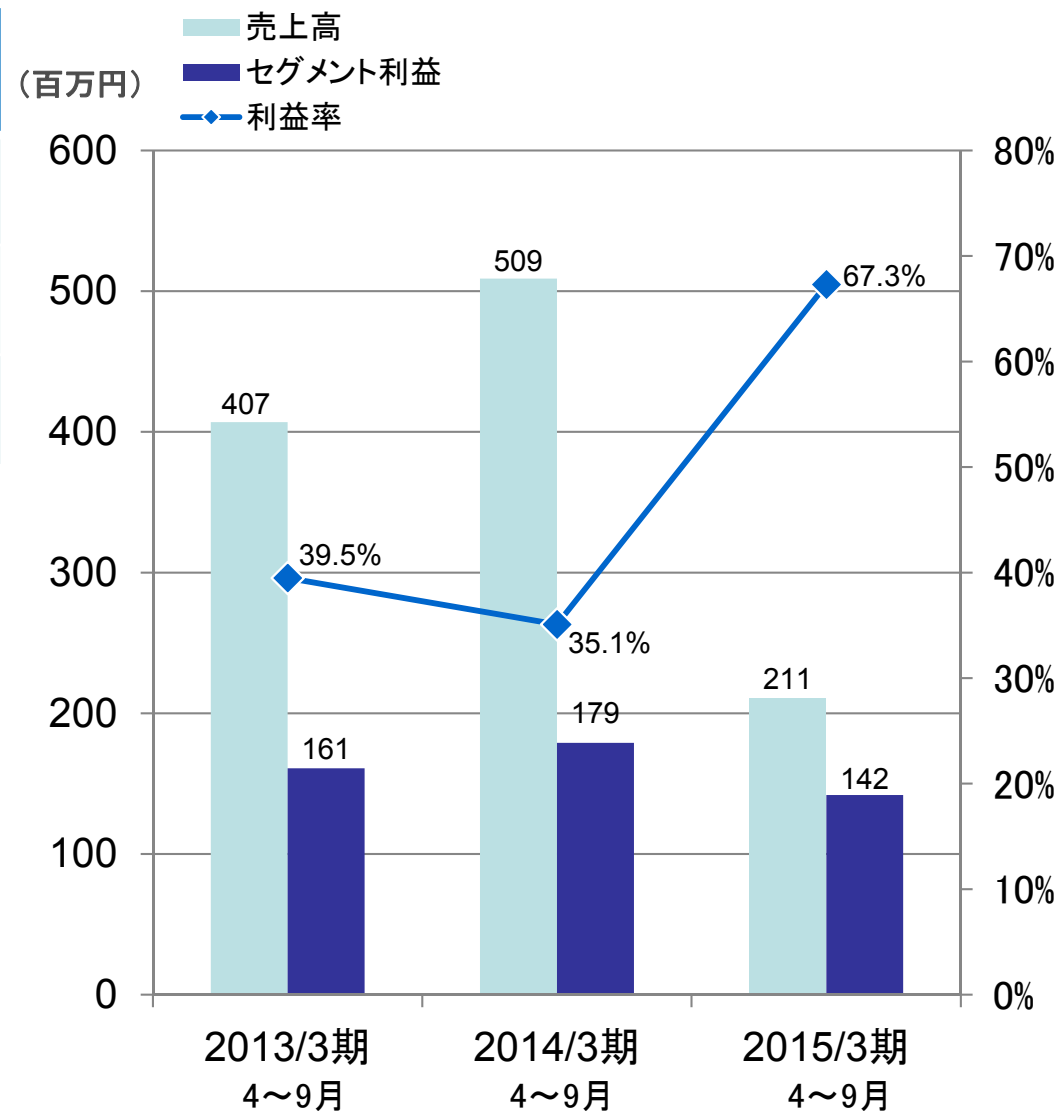
- 売上高・利益ともに約1.2倍へ伸張
- 14年9月末受託棟数は243棟(前年比+39棟)稼働率は96.8%(同+0.6%p)

	受託棟数	稼働率
2012年9月末	174棟	94.5%
2013年9月末	204棟	96.2%
2014年9月末	243棟	96.8%

<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

(単位:百万円)	2014/3期 4~9月	2015/3期 4~9月	増減
売上高	509	211	▲58.5%
セグメント利益	179	142	▲20.5%
利益率	35.1%	67.3%	+32.2%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>

- RP案件が増大する中、社内案件比重が高まったことにより、売上高、利益ともに大幅に減少。
- 下期には大型案件あり

今後の事業展開

- ◆事業の環境認識
- ◆ビジョン・方針
- ◆強み・付加価値の源泉
- ◆リプランニング事業の取組方針
- ◆独自の経営力の根幹を成す三つの特徴

1. 米国が牽引し、緩やかな経済成長の持続が期待

- ・世界経済は、新興国が減速し、欧州の低迷が継続する中、米国が牽引する構造が継続。
- ・日本経済は、4月の消費増税に伴う落ち込みからの回復にもたつきがみられるものの、政府・日銀による意志のこもる積極的な金融・財政政策による底上げが期待される。
- ・東京都が掲げるビジョン『世界一の都市・東京』の実現に向け、2020年の東京オリンピックを一里塚とするハード・ソフトの開発・整備が着実に進んでいる。

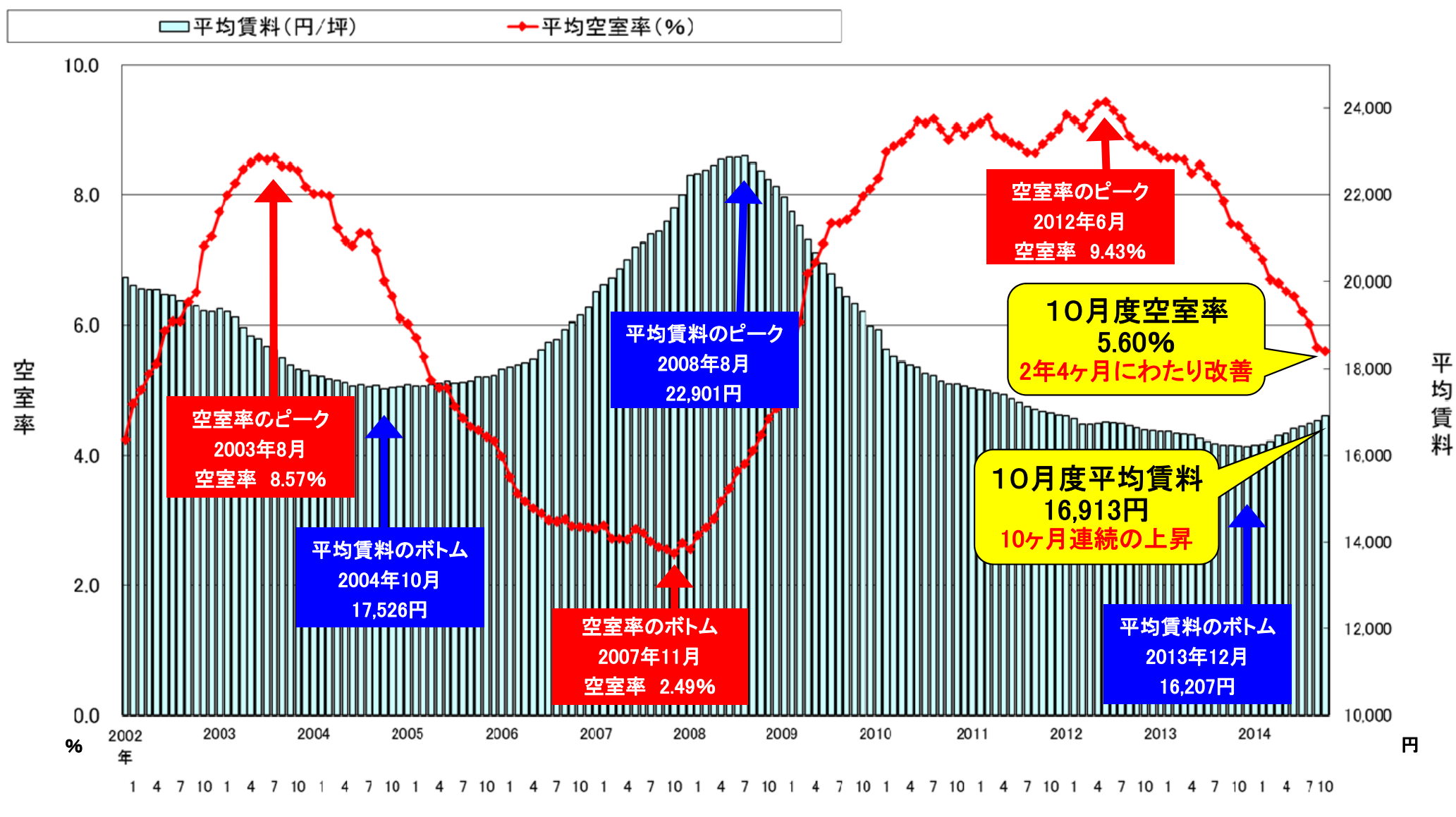
2. 不動産投資市場への国内外からの一層の資金流入に期待

- ・10月末の日銀の意表をついた追加金融緩和の発表により、市場に徐々に広がりつつあった高値警戒感を払しょく。
- ・金融機関による更なる緩和、資産価値上昇に伴う投資資金の増加、相続に備えた買い替え需要等から、不動産投資市場への一層の資金流入が見込まれる。
- ・大幅な円安への動きから、海外投資家、特にアジアの投資家を中心に日本の不動産へのインバウンド投資のもう一段の増加が期待される。

3. 都心オフィスビル市場は改善傾向が鮮明

- ・企業業績の回復を背景に、増床・拡張移転需要の流れは継続。新築ビルも順調に埋まっており、市場全体としても一段の空室率の改善が見込まれる。
- ・都心オフィスビル賃料は、需給の引き締めから年初より明確に上昇への反転を実感。募集賃料の引き上げや入居テナントとの賃料増額交渉が増えており、貸主有利な傾向が継続。

都心5区 オフィス賃料・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

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

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. 不動産の底力を引き出す**構想力**
5. 全社一丸で創出する**多様な仕入ルート**

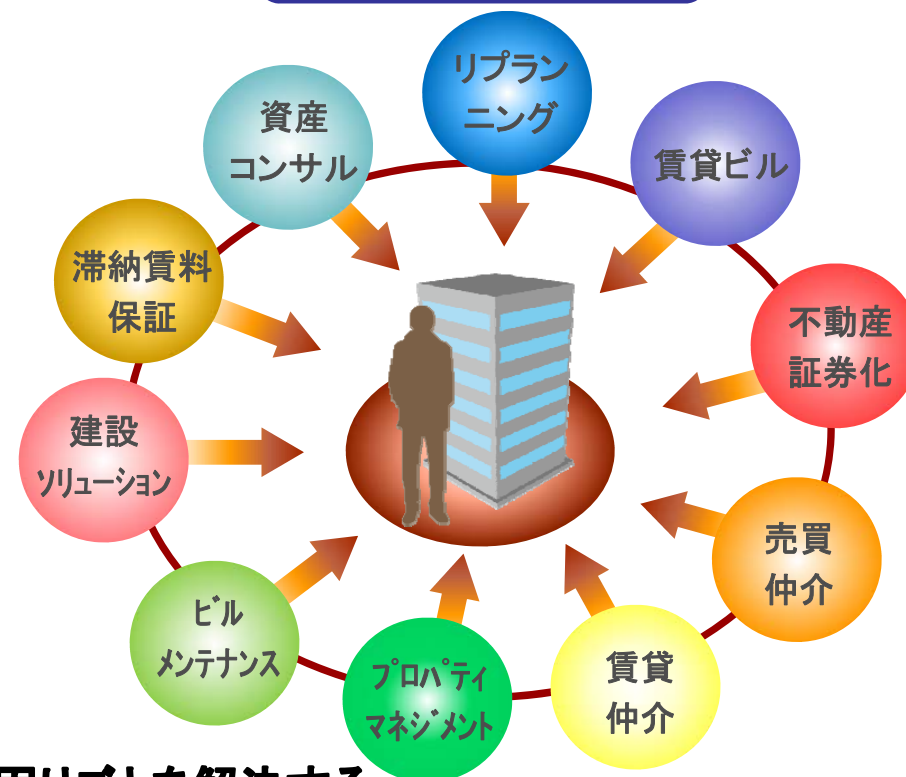
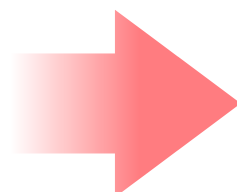
各機能の付加価値を連鎖・結集した再生力



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

支店の力

部門の力



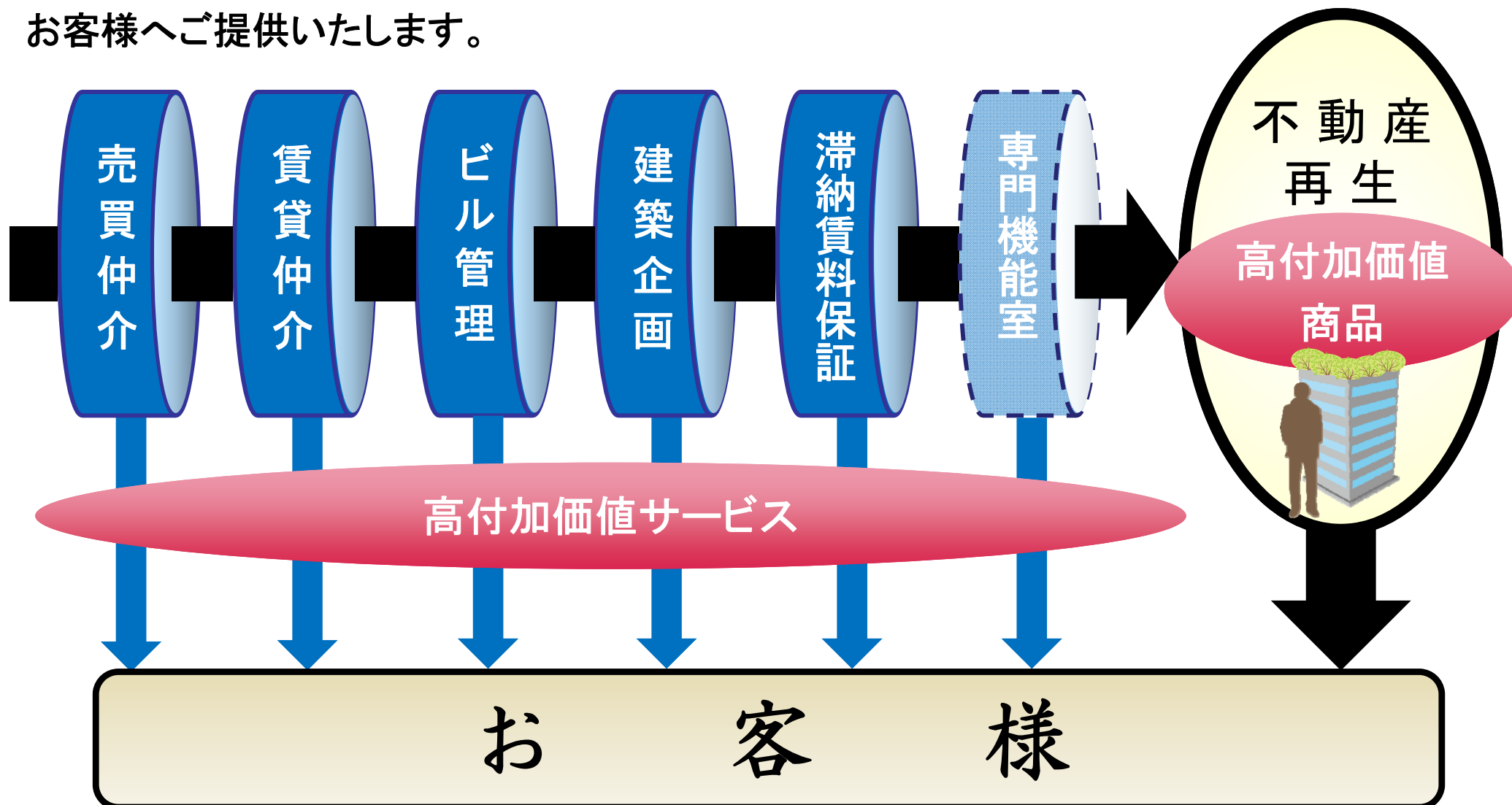
各サービスの専門力を結集し、お客様視点で
真摯に知恵を出し合い、構想力をもってお客様のお困りごとを解決する
付加価値が連鎖する「不動産再生」に取り組んでいます。

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



基幹事業と不動産再生事業で「高付加価値サービス」と「高付加価値商品」をお客様へご提供いたします。



土地勘を活かしたテナント斡旋力

1. 東京都心に特化。

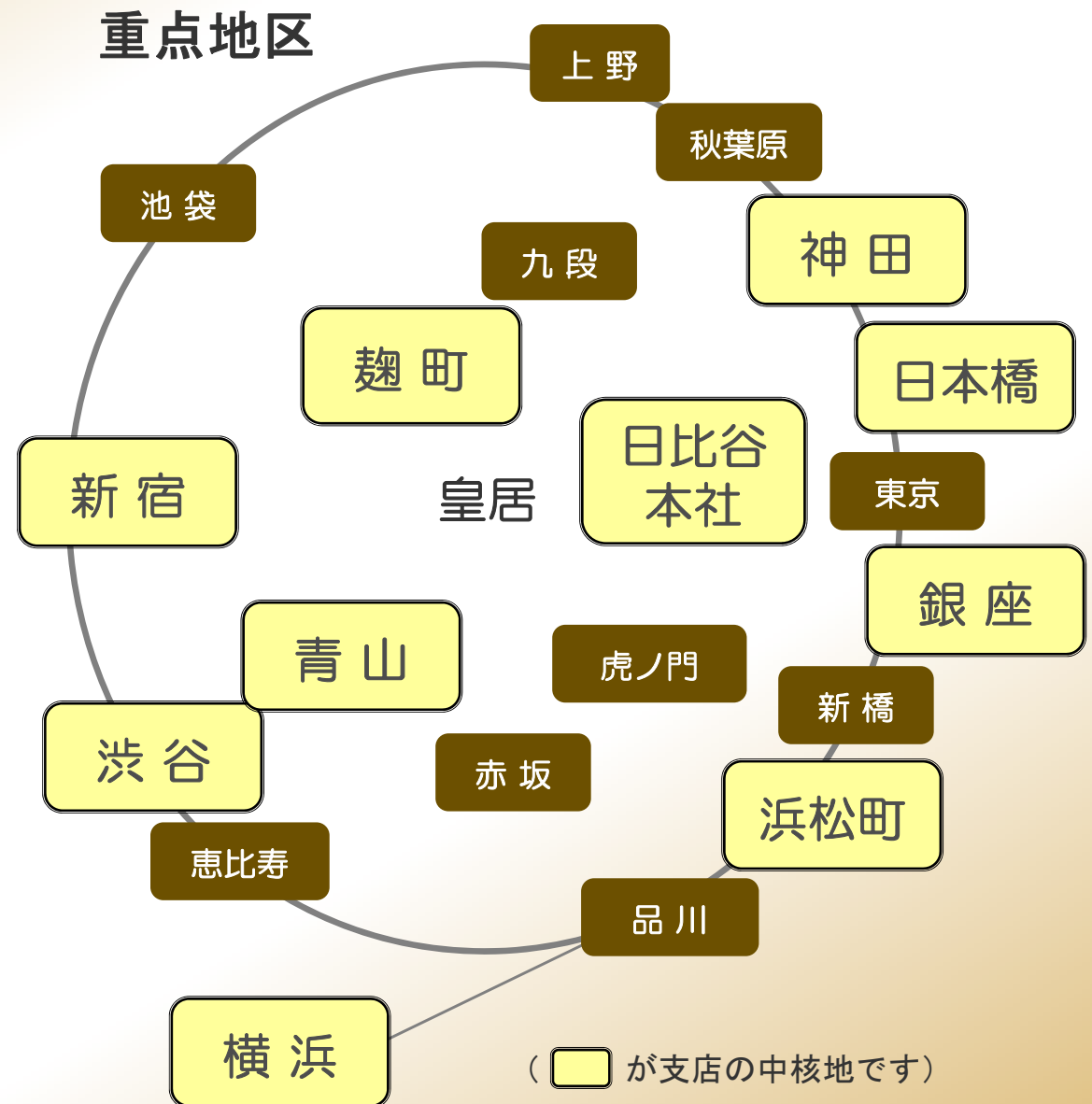
千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区と横浜に10拠点を。約60名のリーシング部隊が、地域に密着、

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。

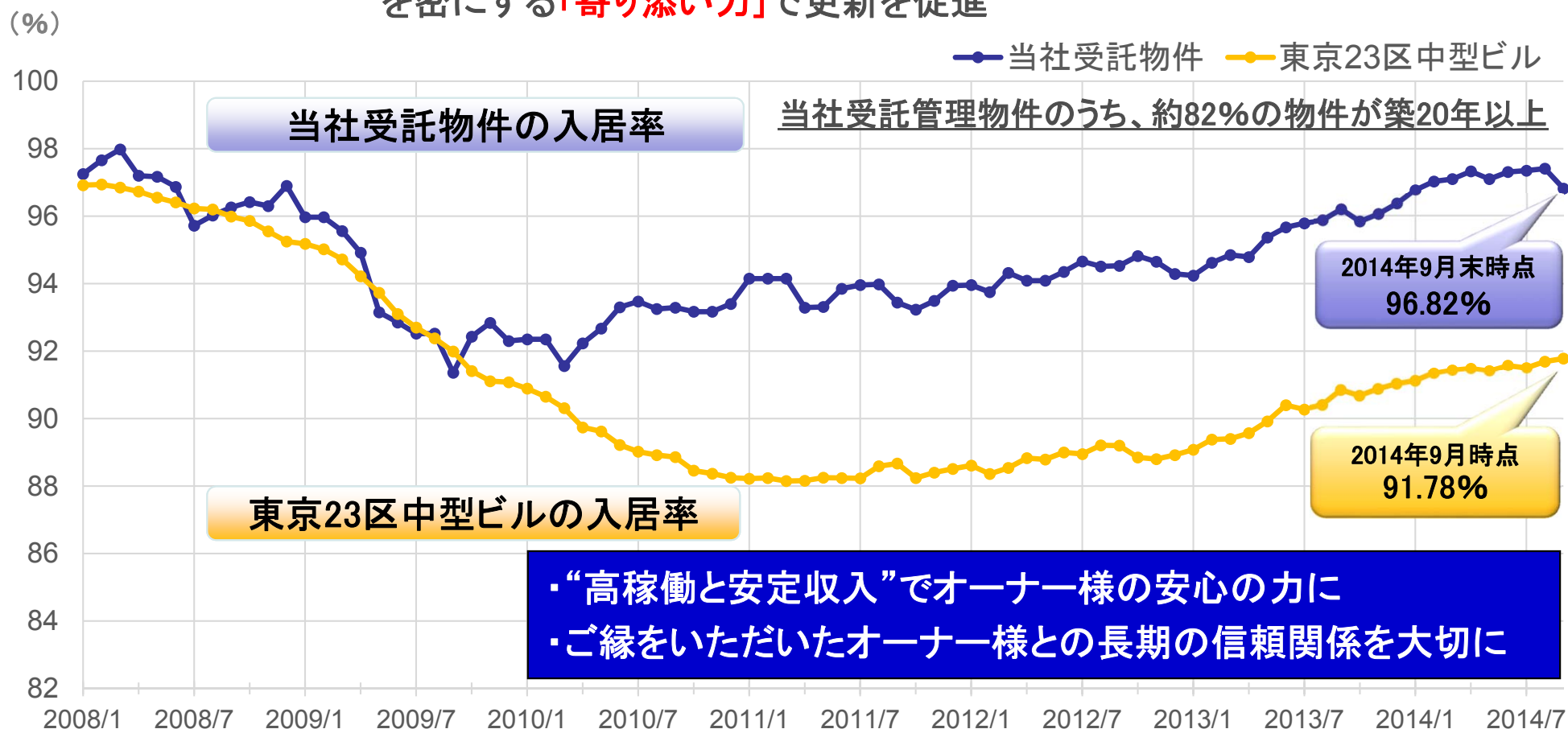
4. 更にいただいたご縁から売買仲介をご利用いただいたり、**リプランニング事業の仕入れ窓口**としても機能。



高い入居率を維持するお客様への寄り添い力 SUN FRONTIER

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



出所: 三幸エステート「オフィスマーケット月報」を基に当社作成 ※中型ビル…基準階面積50~100坪の物件

不動産の底力を引き出す構想力



Before



After

青山通り沿い
地下鉄「表参道」駅
徒歩3分の立地

個人富裕層をターゲットに、
手間のかからない安定収益の物件へ

【物件概要】

- 所在：東京都渋谷区神宮前
- 構造：鉄筋コンクリート造地下1階付5階建
- 用途：店舗
- 竣工：2006年（築8年）
- 敷地面積：76.95㎡（23.27坪）
- 延床面積：341.88㎡（103.41坪）

立地、マーケットを見極め、
物販店舗⇒飲食店舗へ
コンバージョン

表参道駅徒歩3分の周辺環境に合致したテナント誘致をすべく、物販店舗ビルから飲食店舗ビルにコンバージョンを施し、一棟貸しの長期賃貸借契約にすることで、高収益・安定収益の物件に仕上げる。

社内協働による「価値」に訴求した商品づくり



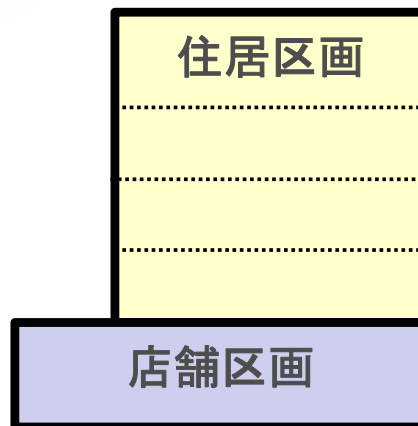
外観

【物件概要】

- 所在：東京都目黒区八雲
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階付7階建
- 竣工：1990年(築24年)
- 用途：店舗・共同住宅・駐車場
- 敷地面積：1,361.00㎡(411.70坪)
- 延床面積：2,915.56㎡(881.95坪)

①購入

市場に出回る前の質の高い仕入れ情報を入手



…②商品化 ～住居区画～
リノベーションで魅力を高め、
賃料水準を25%アップ



③商品化 ～店舗区画～

複雑なサブリース契約を解消し、リースアップ



④販売

買主ニーズを的確に捉えた売却提案

**販売時の賃料収入は、
購入時と比べ月額21%増**

内装を作り込む“セットアップオフィス”



外観

セットアップオフィスの 4つの価値観 (テナントメリット)

- ①移転完了までの時間を短縮
- ②初期投資費用の負担を軽減
- ③内装考案・業者選定の負担を軽減
- ④従業員のモチベーションを向上



貸室(購入時)



応接スペース



貸室エントランス



リフレッシュスペース

【物件概要】

- 所在：東京都千代田区九段南
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階付6階建
- 竣工：1988年(築24年)
- 用途：店舗・事務所
- 敷地面積：193.05㎡(58.39坪)
- 延床面積：952.78㎡(288.21坪)

空室4室が相場賃料に比べ、
2,000円増(16.7%増)の
賃料坪単価にて成約

社内資源を結集し付加価値を創出



小型オフィス

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)



中型オフィス

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)

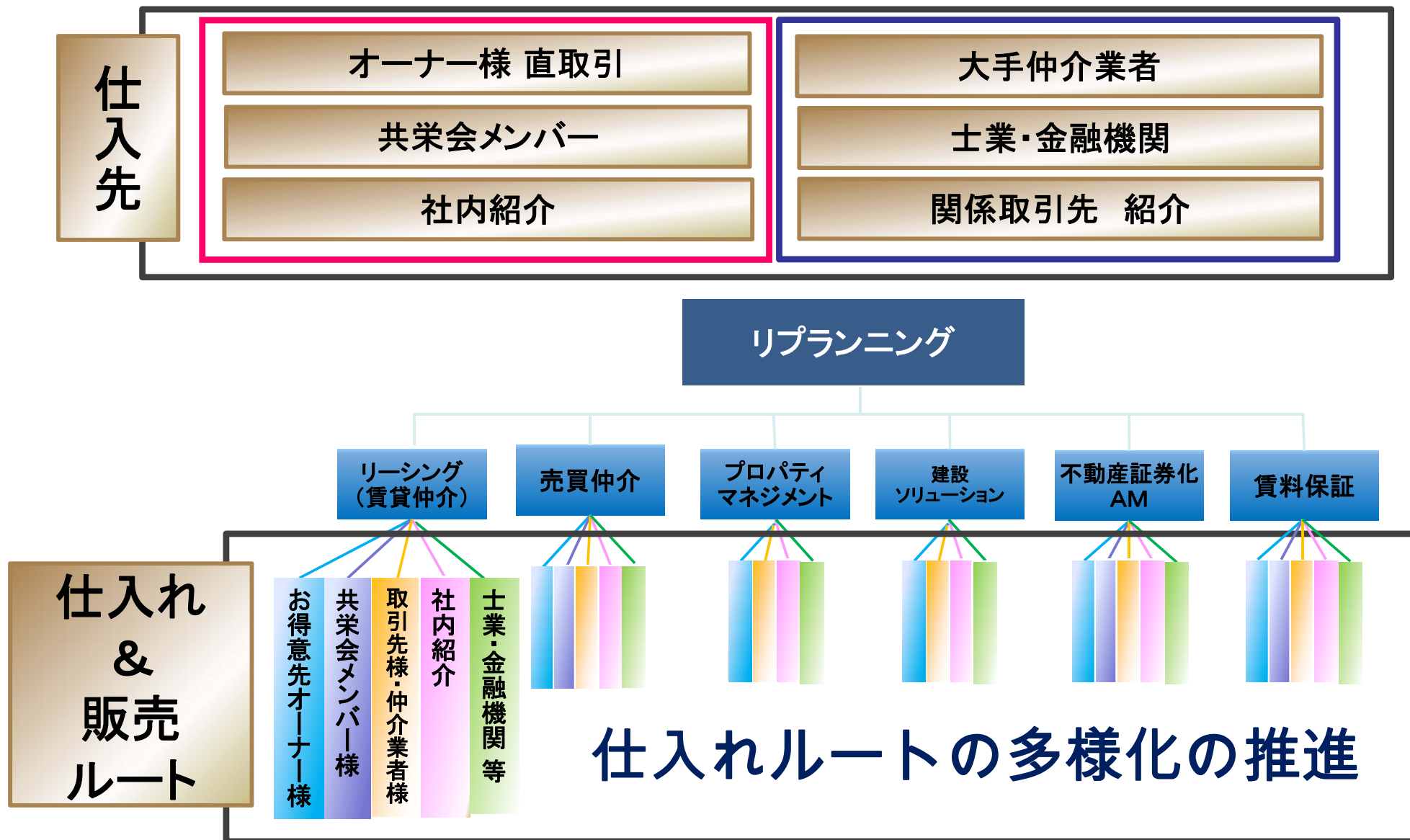


中型マンション

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)

全社一丸で創出する多様な仕入ルート



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

独自の経営力の根幹を成す三つの特徴 SUN FRONTIER

1. 徹底したフィロソフィ教育（意識教育）

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。原点から考える。

2. セクショナリズムのない社風（組織文化）

～仲間のために働く、仲間のお客さんのために働く文化～

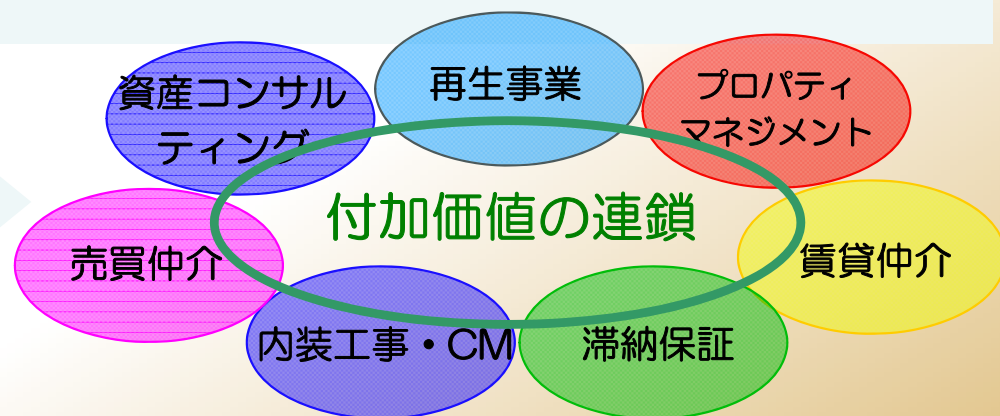
コンパ、合宿、研修旅行、運動会など、仕事を離れた場での社員同士のコミュニケーション機会を重視
価値観と進むべきベクトルが揃う 全員の力が結集する

3. アメーバ経営の実践（管理会計）

～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、市場の変動に直結し、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
高い付加価値を提供



※CM: コンストラクションマネジメント

“感謝”の気持ちを形に —お客様 感謝の夕べ—

お客様感謝の夕べ(2014.10.28)



約380名のオーナー様にご来場を賜りました



鼓童(こどう)によるアトラクション



感謝の心でお出迎え



子会社ユービの窓清掃実演



代表堀口が全てのお客様へご挨拶

“高い目標”に挑戦する人を応援 —トライアスロン大会—



佐渡国際トライアスロン大会(2014.9.7)に協賛・参加



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