

# 2015年3月期 第3四半期 決算説明会

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

2015年2月6日



**SUN FRONTIER**

証券コード：8934

## 1. 業績予想および配当予想を上方修正

- 3Q累計期間業績は前年同期比で大幅な増収増益 → 売上高1.9倍、経常利益1.6倍
- 通期業績予想を上方修正 → 期初予想から売上高5.8%増、経常利益17.4%増
- 期末配当予想を上方修正 → 期初予想の14.0円から16.5円へ増額

## 2. ビルオーナーとの関係強化でお客様数が順調に増大

- PM事業やLM事業、保証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で20%増加、管理受託面積は同18%増加
- 当社サービスを多面的に繰り返しご利用いただいているオーナー数は前年比12%増加

## 3. 海外のお客様層が顧客基盤の裾野を拡大

- 台湾を中心とする海外のお客様との売買仲介取扱高は前年同期比で5割増加
- PM管理物件オーナーの海外比率は16%（機関投資家を含む）  
売買仲介を起点にお客様に寄り添うビル管理・テナント斡旋・保証・工事等の一貫したサービスと手厚いアフターフォローによりお客様の安心と幸せを実現

# 第3四半期 連結業績の概要



(単位:百万円)

	2014年3月期 4~12月	2015年3月期 4~12月	売上高 利益率	前年 同期比	2015年3月期 期初業績予想 (2014/5/9)	2015年3月期 業績予想 (2015/2/4修正)	修正予想 に対する 進捗率
売上高	10,492	20,062	—	191%	26,000	27,500	73%
営業利益	2,738	4,587	22.9%	168%	5,000	5,600	82%
経常利益	2,643	4,390	21.9%	166%	4,600	5,400	81%
純利益	2,521	3,878	19.3%	154%	4,300	4,900	79%
			期末配当予想		14.0円	16.5円	

# 連結損益計算書



(単位:百万円)

	2014年3月期 4~12月	2015年3月期 4~12月		2014年3月期 4~12月	2015年3月期 4~12月
<b>売上高</b>	<b>10,492</b>	<b>20,062</b>	<b>営業利益</b>	<b>2,738</b>	<b>4,587</b>
リプランニング事業	7,018	15,980	営業外収益	11	14
不動産証券化事業	20	403	営業外費用	106	211
賃貸ビル事業	689	1330	<b>経常利益</b>	<b>2,643</b>	<b>4,390</b>
仲介事業	1,300	878	特別損益	▲1	13
プロパティマネジメント事業	814	955	法人税等	120	525
その他事業	648	514	少数株主損益	—	88
<b>売上総利益</b>	<b>4,598</b>	<b>6,853</b>	<b>純利益</b>	<b>2,521</b>	<b>3,878</b>
リプランニング事業	2,561	4,315			
不動産証券化事業	20	403			
賃貸ビル事業	363	714			
仲介事業	1,014	746			
プロパティマネジメント事業	385	417			
その他事業	252	255			
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>1,859</b>	<b>2,265</b>			

リプランニング事業(証券化含む)の伸長が、全社の業績を牽引  
 ・売上高、売上総利益共に全社ベースでの前期比増加額のうち、  
 同事業の増加額が9割超

安定的収益が販管費を賄う構造  
 ・賃貸ビル・不動産サービス事業の収益(2,133百万円)  
 RP販売手数料を除く販管費(1,914百万円)  
 ⇒差額 +219百万円

# 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 12月末	増減額 (2014年3月末比)
流動資産	18,873	31,446	35,663	+4,2176
現金及び預金	11,008	11,180	12,798	+1,618
棚卸資産	6,425	18,729	21,175	+2,445
その他流動資産	1,440	1,536	1,689	+153
固定資産	2,391	2,464	2,514	+50
有形固定資産	1,627	2,164	2,187	+22
無形固定資産	399	11	31	+19
投資その他の資産	364	287	295	+8
資産合計	21,265	33,910	38,177	+4,266

仕入が進捗し、棚卸資産が増加。12月末の在庫は、中期RP4棟、短期RP23棟で計27棟（前期末21棟）

RP物件の販売が堅調に推移したことで、棚卸資産を積み上げながら現預金残高の増加を両立

# 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 12月末	増減額 (2014年3月末比)
流動負債	1,847	3,023	3,435	+412
短期借入金等	404	1,006	1,205	+198
未払法人税等	114	266	133	▲133
その他流動負債	1,328	1,750	2,096	+346
固定負債	4,857	12,417	12,877	+459
長期借入金・社債	4,246	11,359	11,688	+329
その他固定負債	610	1,057	1,188	+130
負債合計	6,704	15,440	16,313	+872
株主資本	14,560	18,217	21,518	+3,301
その他	0	252	345	+93
純資産合計	14,561	18,469	21,864	+3,394
負債・資本合計	21,265	33,910	38,177	+4,266

## 自己資本比率の推移

2013年3月末	2014年3月末	2014年12月末
68.5%	53.7%	<b>56.4%</b>

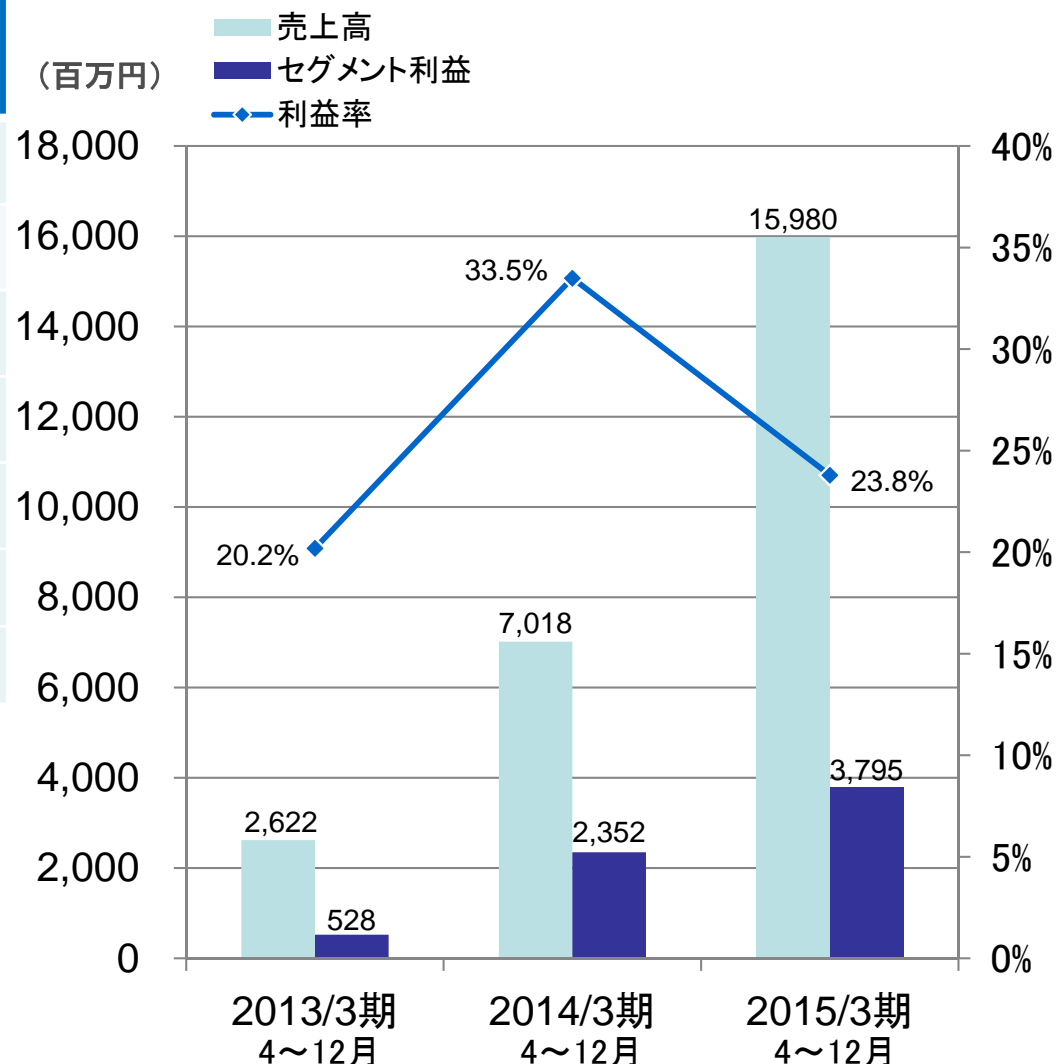
事業期間の短い小型RP物件は手元資金で購入し、有利子負債の拡大を抑制(有利子負債123億円⇒128億円)

利益の着実な積み上げが純資産を充実

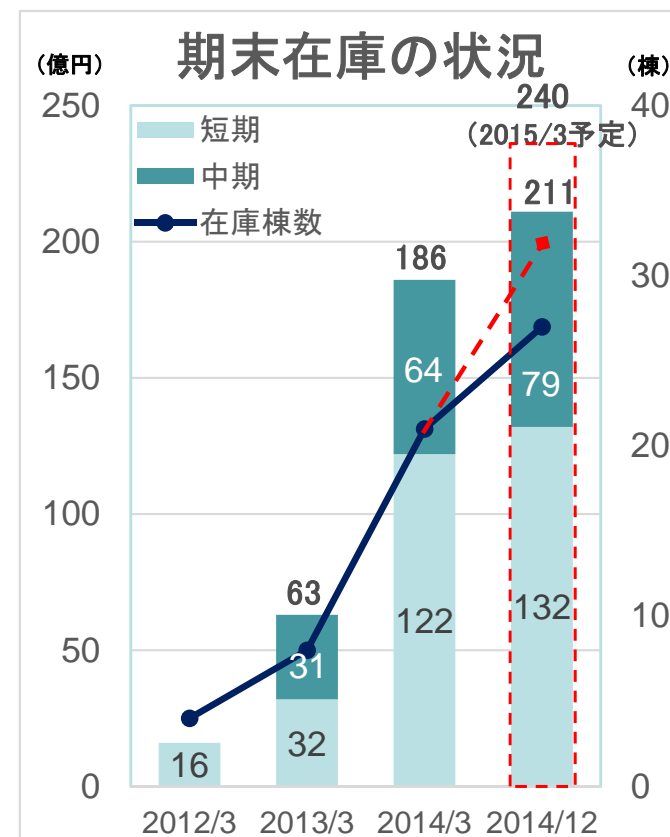
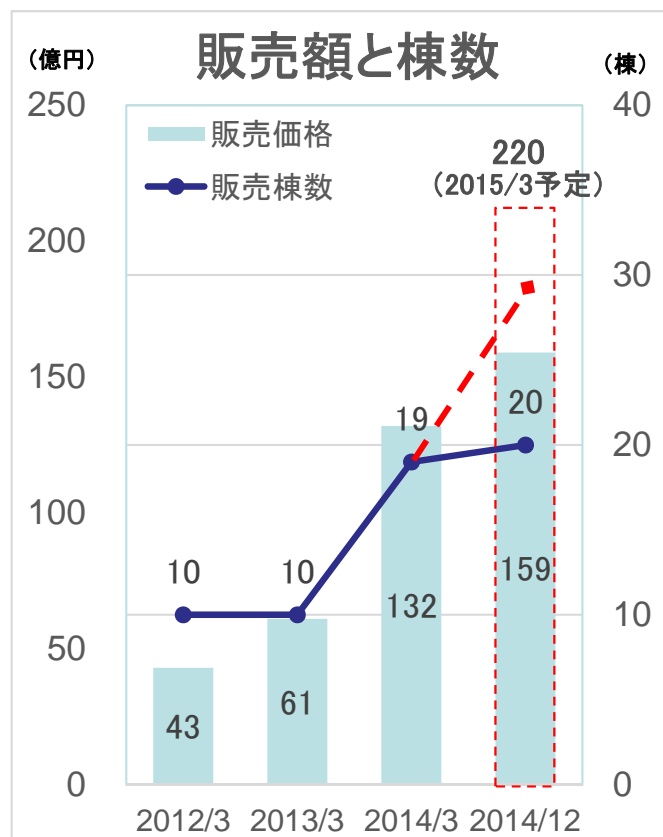
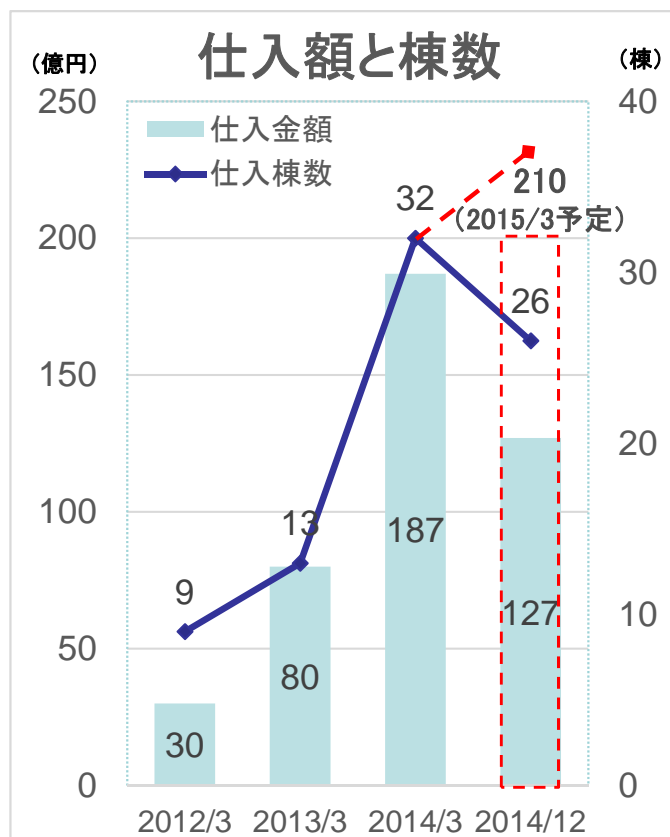
(単位:百万円)	2014/3期 4~12月	2015/3期 4~12月	増減
売上高	7,018	15,980	+127.7%
セグメント利益	2,352	3,795	+61.3%
利益率	33.5%	23.8%	▲9.8%p
仕入棟数	20棟	26棟	+6棟
販売棟数	11棟	20棟	+9棟
在庫棟数	17棟	27棟	+10棟
12月末残高	14,810	21,156	+42.8%

- 売上高・利益ともに大きく伸長
- 仕入26棟、販売20棟(連結SPC所有の物件1棟含む)  
販売物件の平均事業期間は217日
- 12月末在庫は27棟、211億円  
(短期RPの12月末平均在庫保有期間は136日)  
1月末時点では、更に4棟、36億円分を仕入済

※「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。

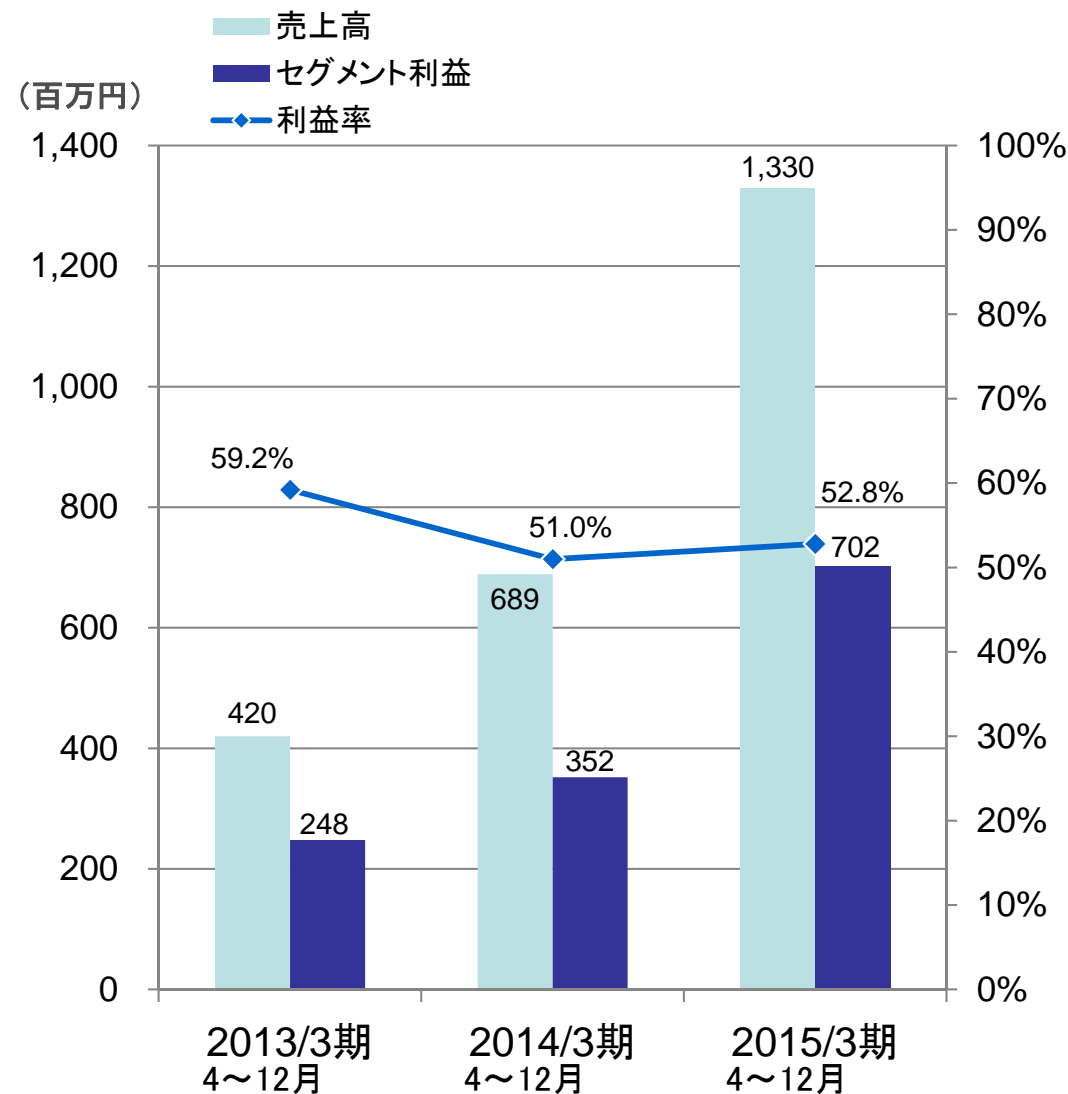


物件取得競争が激しくなる中、当社独自の協力会社ネットワークや顧客ビルオーナーからの直接の物件仕入ルートが拡充されている





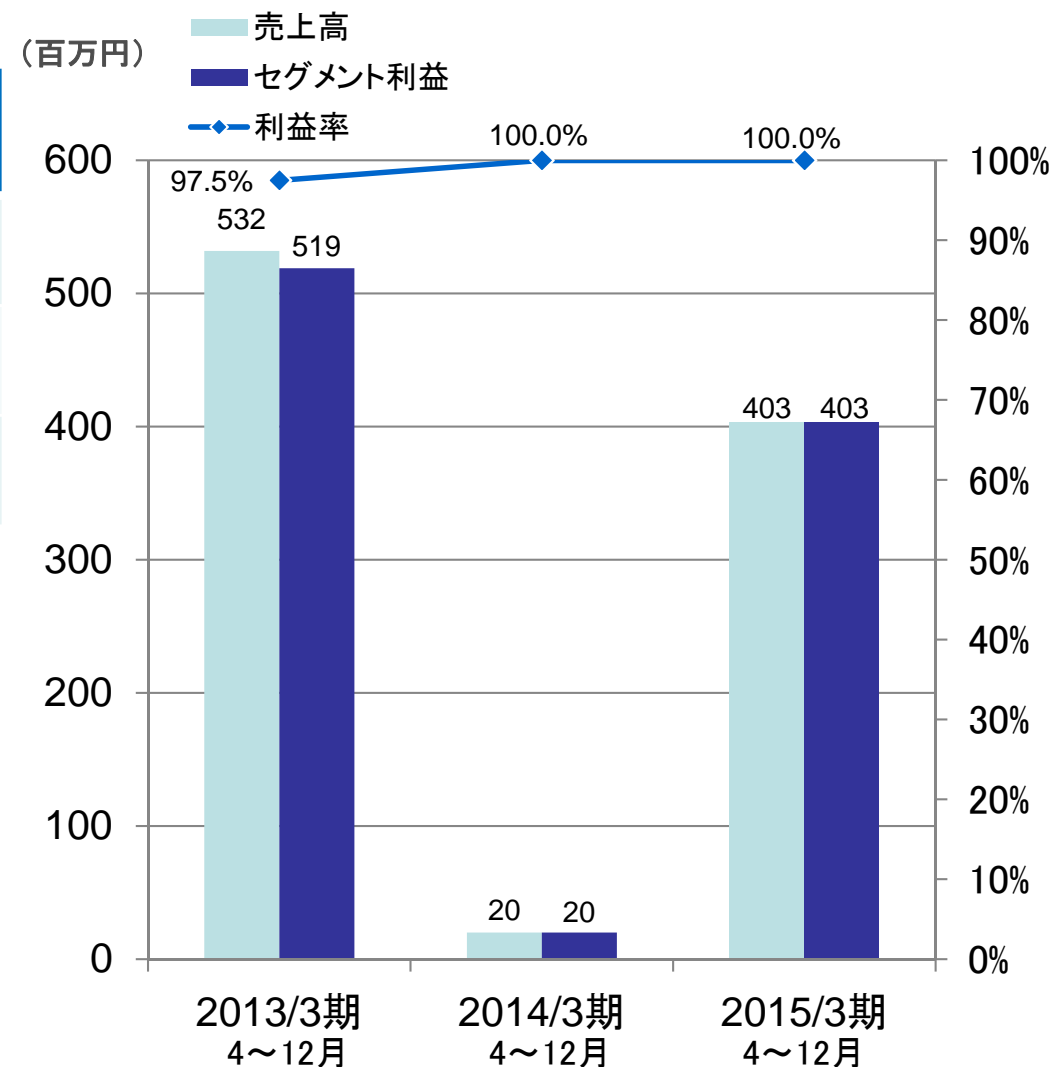
(単位:百万円)	2014/3期 4~12月	2015/3期 4~12月	増減
売上高	689	1,330	+92.9%
セグメント利益	352	702	+99.6%
利益率	51.0%	52.8%	+1.8%p



- リプランニング物件の仕入増加と商品化の進捗による稼働率向上で賃料収入が約2倍に増加

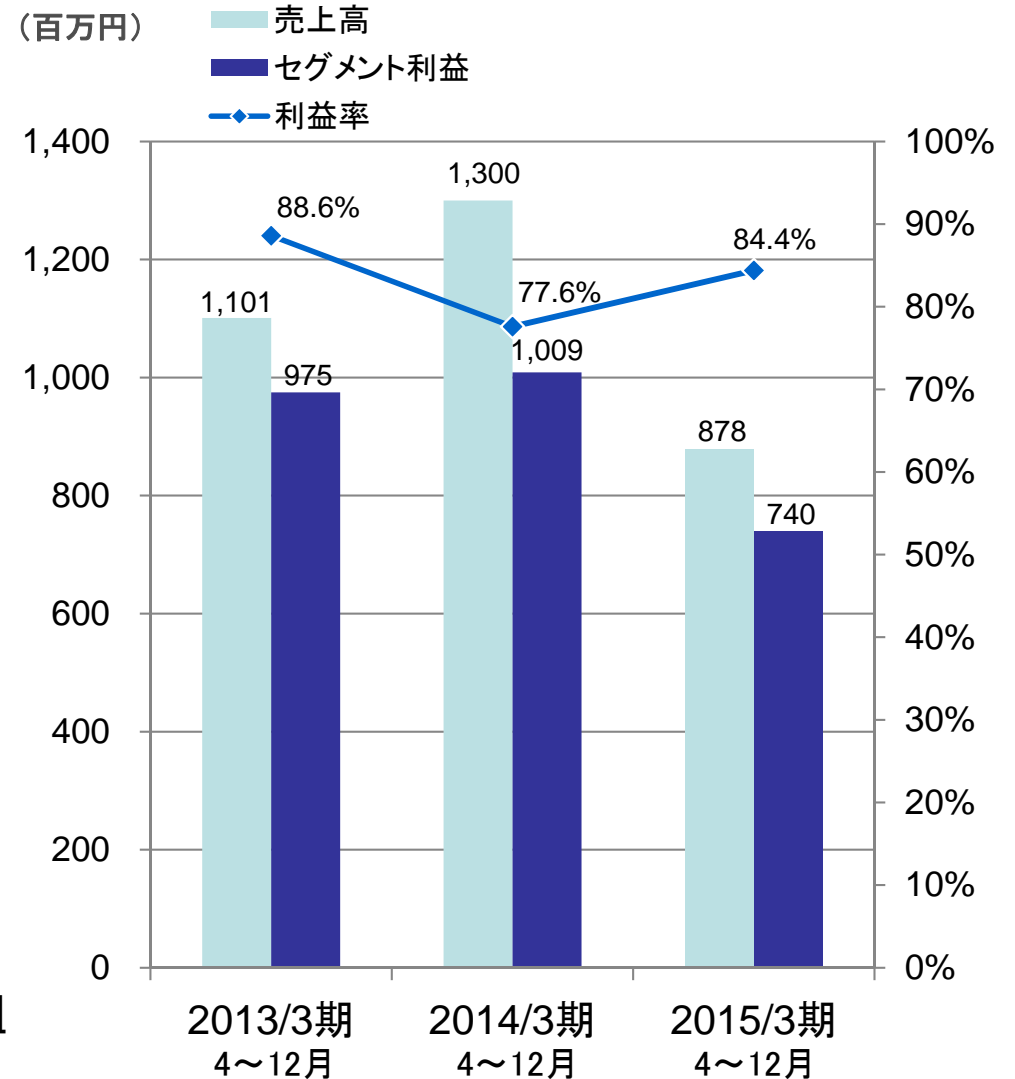
# 不動産証券化事業

(単位:百万円)	2014/3期 4~12月	2015/3期 4~12月	増減
売上高	20	403	+1827.6%
セグメント利益	20	403	+1827.6%
利益率	100.0%	100.0%	—



- 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

(単位: 百万円)	2014/3期 4~12月	2015/3期 4~12月	増減
売上高	1,300	878	▲32.5%
セグメント利益	1,009	740	▲26.6%
利益率	77.6%	84.4%	+6.8%p



< 売買仲介 >

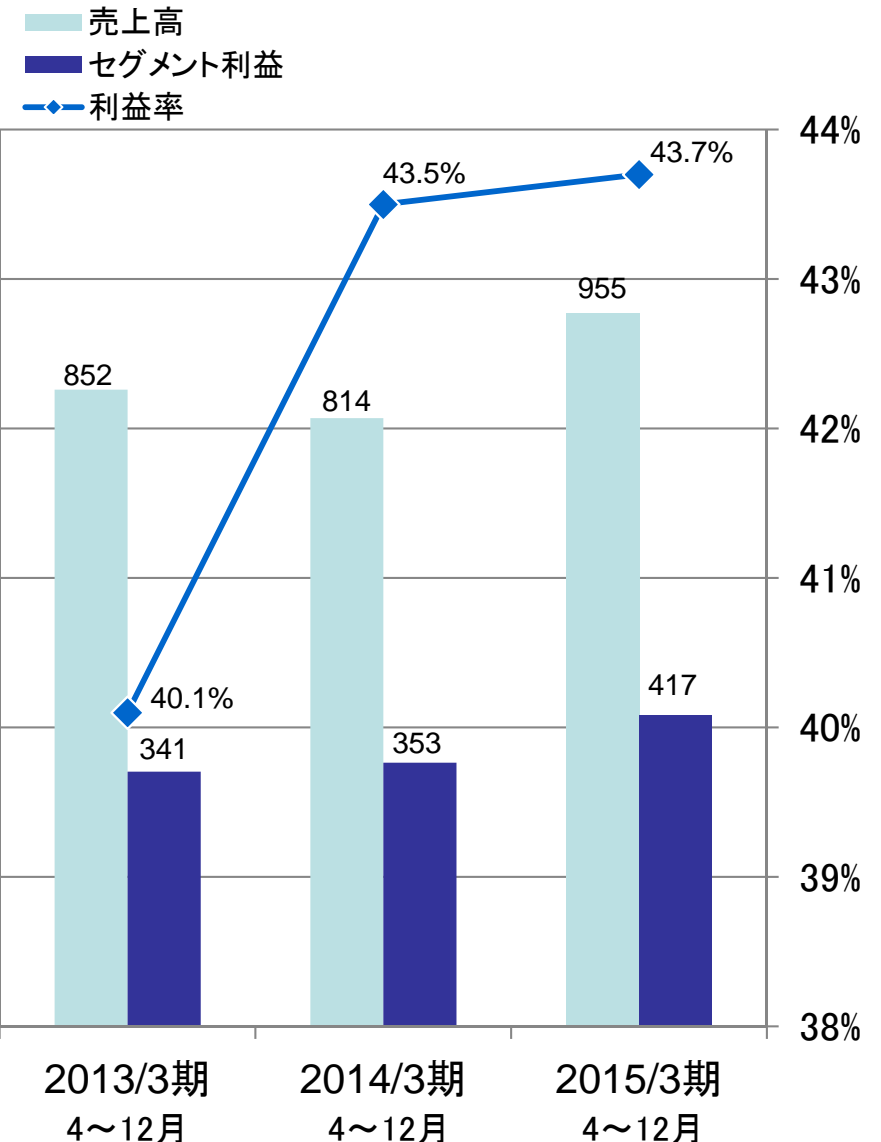
- 買い手主導の市場から売り手主導の変化への対応に遅れが生じ、成約件数が減少し売上高、利益ともに大幅に減少
- 台湾を中心とした海外投資家との取引が着実に増加(取扱高は前年比約50%増)

< 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 4~12月	2015/3期 4~12月	増減	(百万円)
売上高	814	955	+17.4%	1,200
セグメント利益	353	417	+18.0%	1,000
利益率	43.5%	43.7%	+0.2%p	800



## <プロパティマネジメント事業>

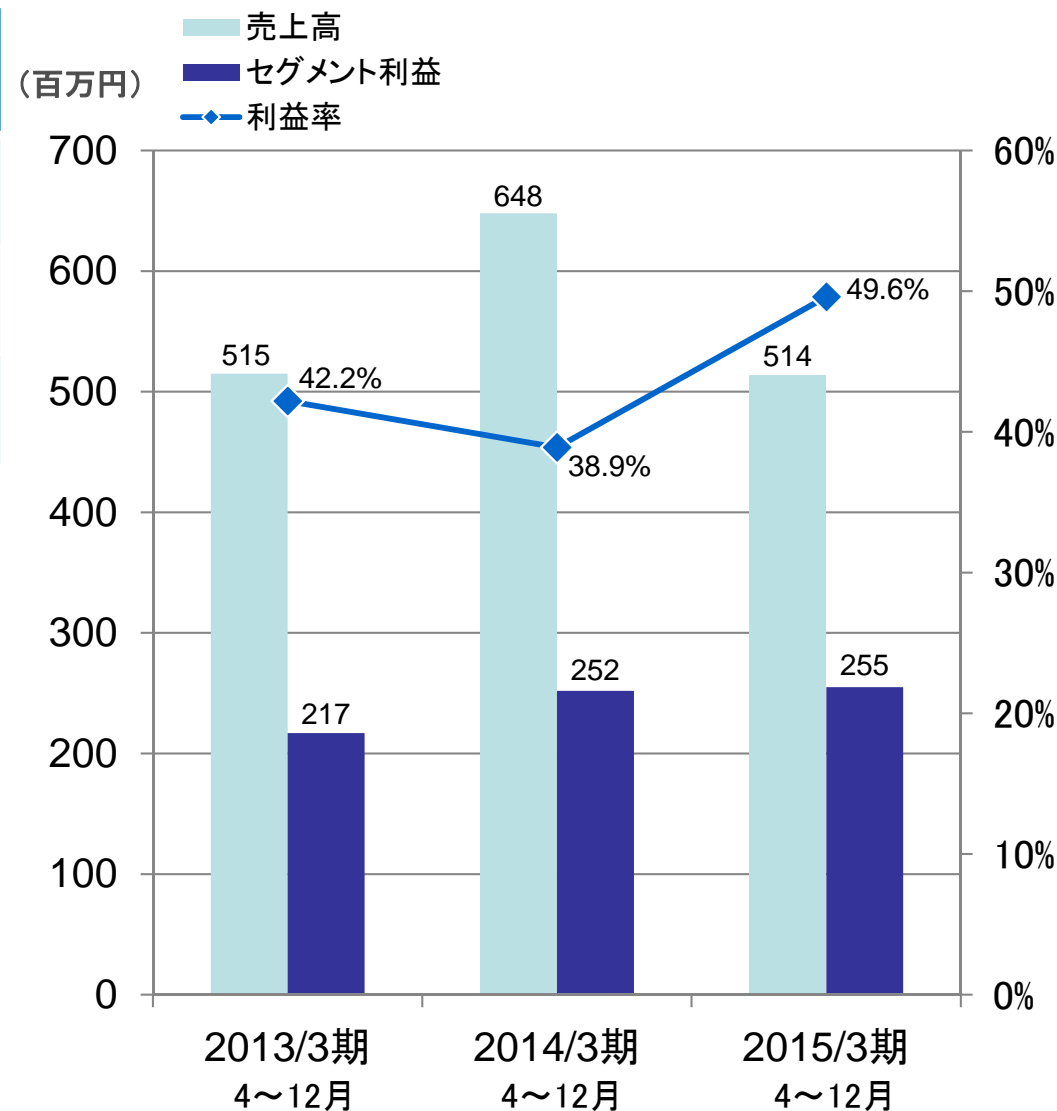
- 売上高・利益ともに2ケタ増
- 受託棟数は255棟(前年比+41棟)
- 稼働率は97.2%(同+0.8%p)

	受託棟数	稼働率
2012年12月末	177棟	94.3%
2013年12月末	214棟	96.4%
2014年12月末	255棟	97.2%

## <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 4~12月	2015/3期 4~12月	増減
売上高	648	514	▲20.8%
セグメント利益	252	255	+1.4%
利益率	38.9%	49.7%	+10.8%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
- 新設時の与信補完需要の高まりや協力会社との連携強化から成約件数は約20%増

### <建設ソリューション事業>

- RP案件が増大し、社内案件の比重を高めため外部売上高、利益ともに大幅に減少
- 大型案件を受注するなど業績は改善傾向

## 1. 原油安と堅調な米国が下支えし、緩やかな成長が見込まれる

- 世界経済は、原油安と堅調な米国経済が牽引し、緩やかな成長が続くと見込まれるも、新興国の減速、欧州の低迷、地政学リスク等の懸念材料に注意が必要。
- 日本経済は、昨年末の衆院選で与党が大勝したことを受け、デフレ脱却に向け、より力強い成長戦略の推進が期待される。
- 「東京都長期ビジョン」が新たな羅針盤として発表され、2020年の東京五輪を起爆剤に「世界一の都市・東京」の実現に向けた政策の実行が期待される。

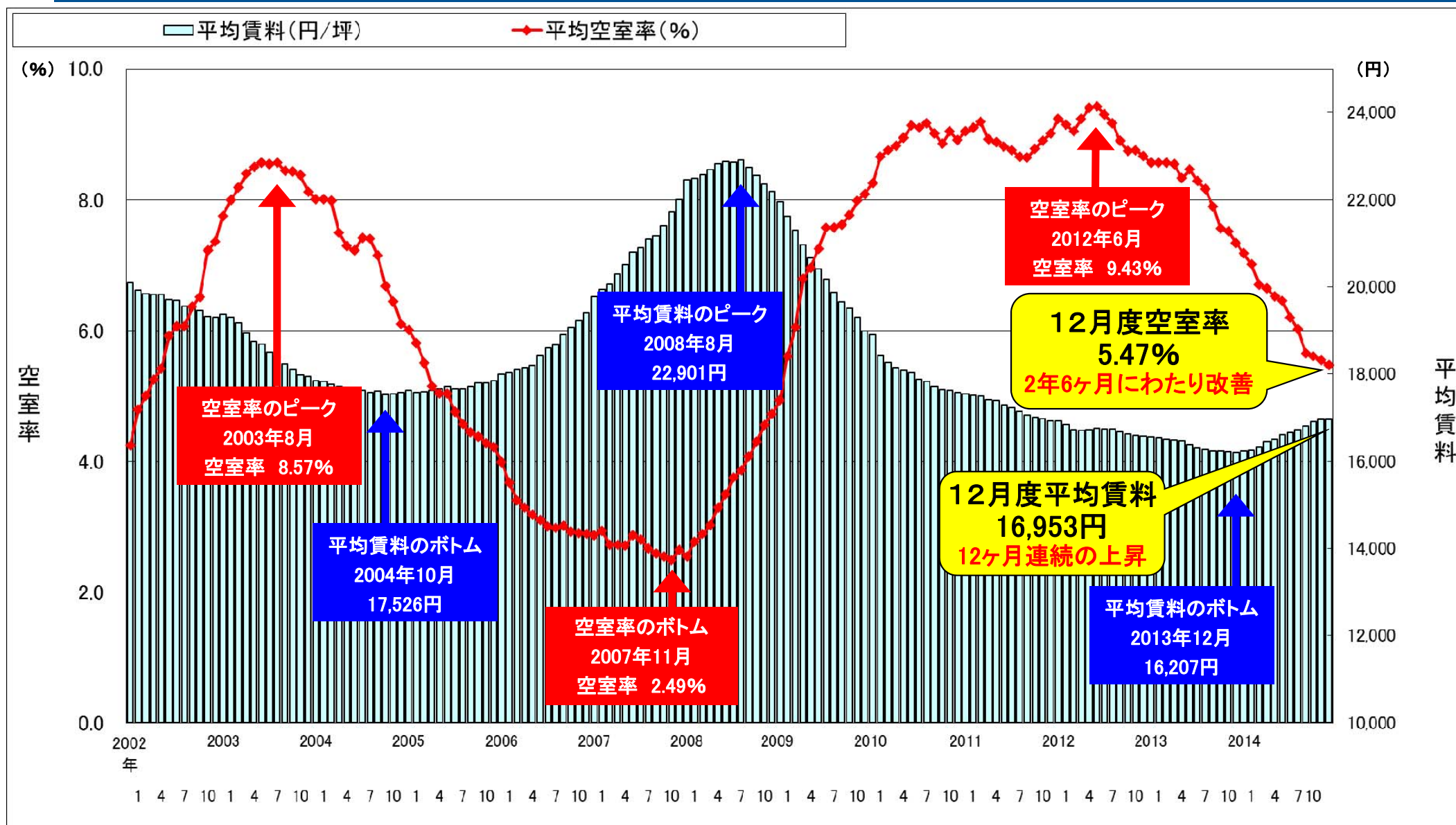
## 2. 日本の不動産に対する国内外からの資金流入が継続

- 歴史的な低金利による良好な資金調達環境を背景に、事業会社、REIT、ファンド、生保、富裕層等による不動産取得意欲の高まりがみられる。
- 日本の成長政策と円安による割安感を背景に、アジアを中心とした海外投資家からの資金流入傾向が一段と高まる。

## 3. 都心オフィスビル市場は改善傾向が鮮明

- 引き続き業容拡大による拡張移転や館内増床による前向きで活発な動きに加え、都心5区では供給量の減少から需給が引き締まり、一段の空室率の改善が見込まれる。
- 好立地の都心オフィスビルを中心に、募集賃料の引き上げや更新時の入居テナントとの賃料増額交渉が増えるなど、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



# 重要な経営指標

[ 高付加価値経営 ]

1) 売上高経常利益率 20%以上

[ 安定した財務基盤 ]

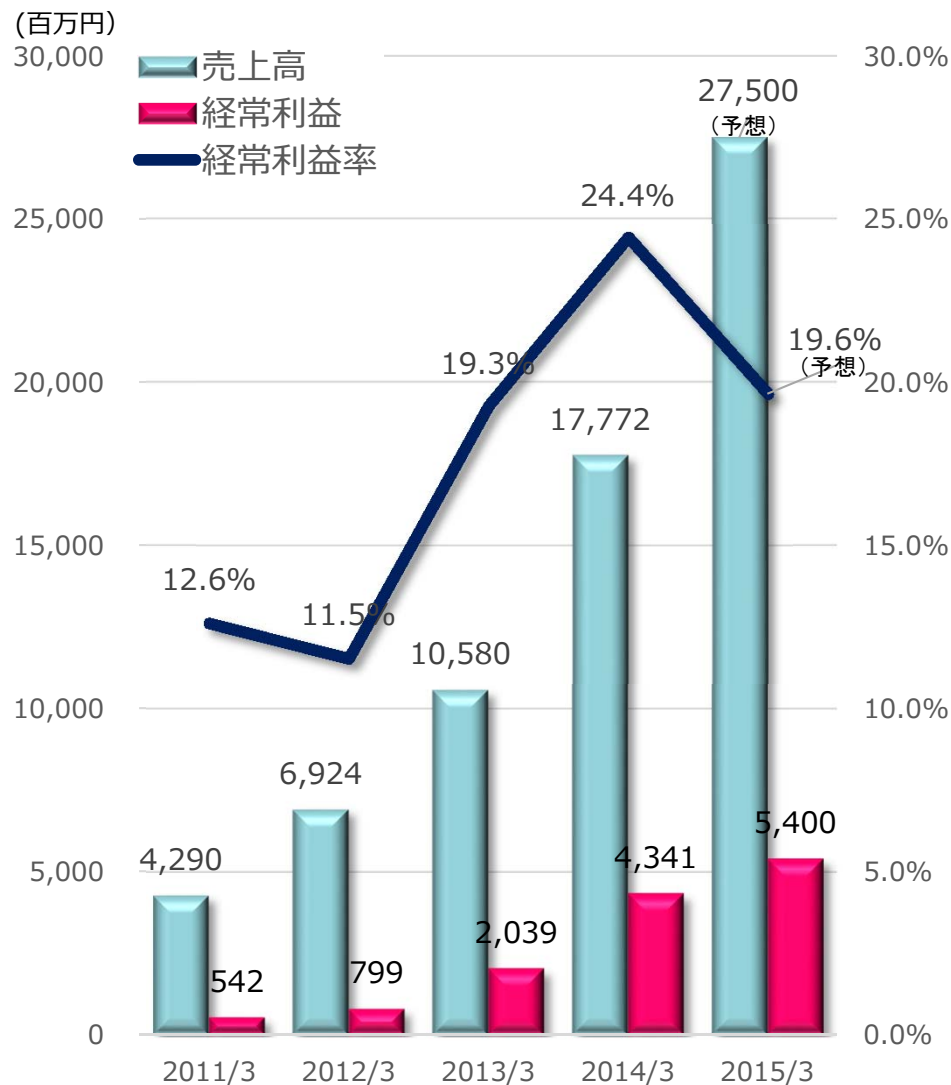
2) 自己資本比率 50%以上

資産家が求める価値観・関心事を研究し、大胆な構想も取り入れ、高付加価値なサービス・商品の品質向上を通じ、積極的で愚直な成長を目指す

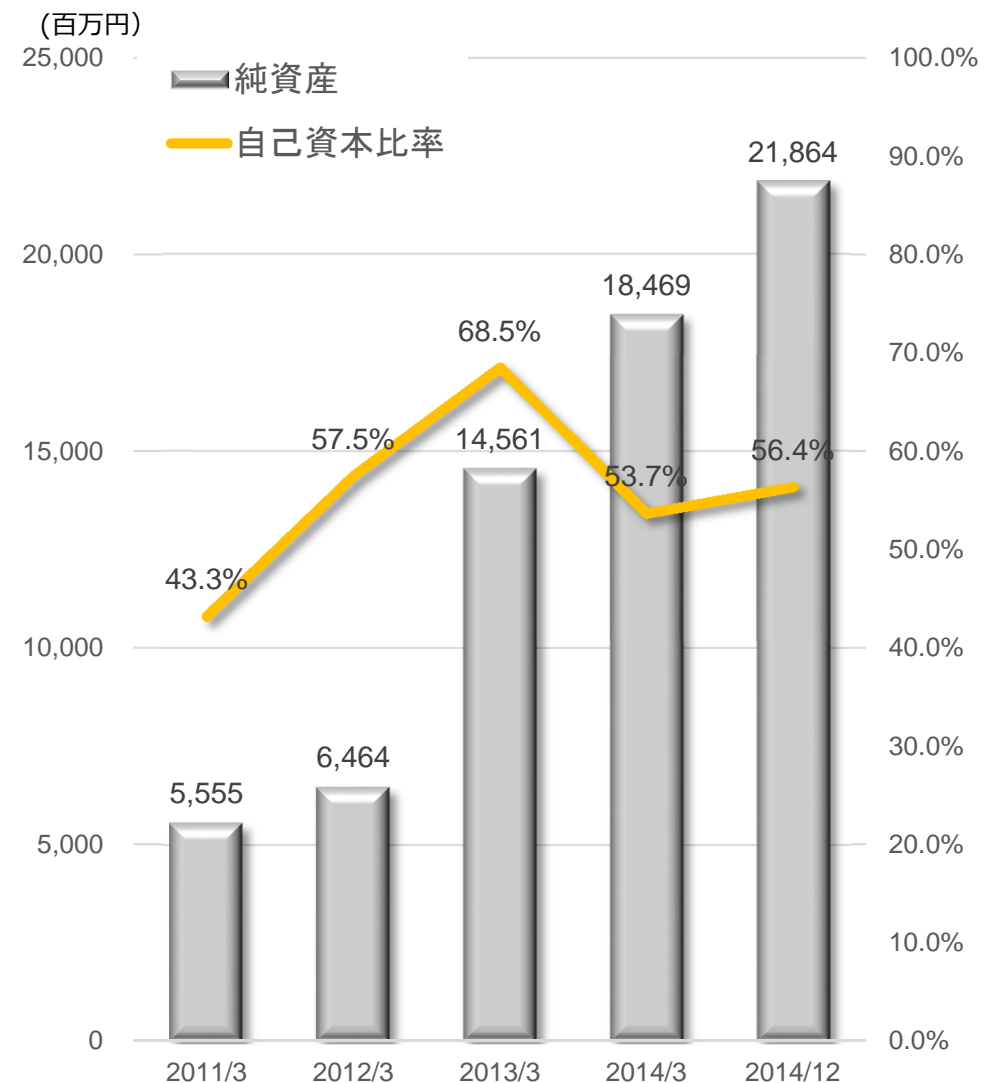


# 重要な経営指標の推移

## ①売上高経常利益率の推移



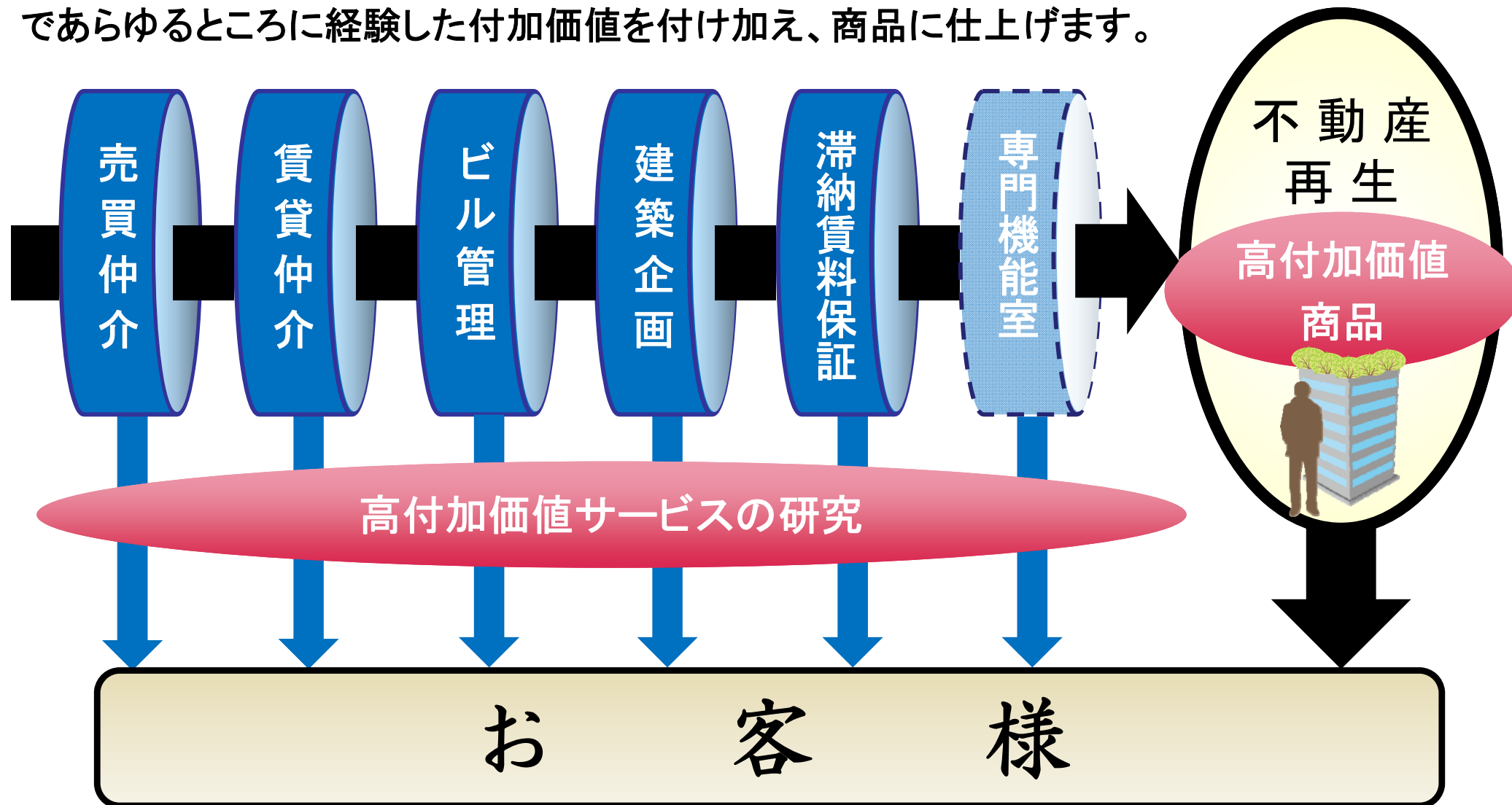
## ②純資産と自己資本比率の推移



# お困りごとと解決のサービス事業。そのあらゆる経験を自己資本を使い連鎖で集約させた不動産再生事業



サービス事業でお客様の声から不満や不便、不快を現場で研究・解決し、不動産再生事業であらゆるところに経験した付加価値を付け加え、商品に仕上げます。



# 社内協働による「価値」に訴求した商品づくり



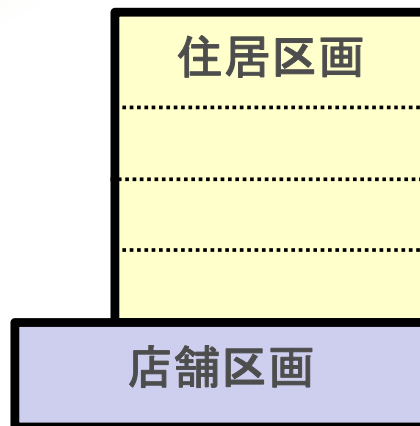
外観

## 【物件概要】

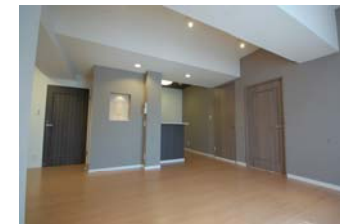
- 所在：東京都目黒区八雲
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根  
地下1階付7階建
- 竣工：1990年(築24年)
- 用途：店舗・共同住宅・駐車場
- 敷地面積：1,361.00㎡(411.70坪)
- 延床面積：2,915.56㎡(881.95坪)

### 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”



## 【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）

## セットアップオフィスの 3つテナントメリット

- ①初期費用が安く済む
- ②手間がかからない
- ③デザイン性と機能性が高い



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



# 空間を活用し、環境に配慮したリプランニング



外観 After



外観 Before



外観 After



屋上 Before

空間活用



屋上 After



屋上 After

年間売電収入  
101万円

## 【物件概要】

- 所在 : 東京都北区赤羽南
- 構造 : 鉄筋コンクリート造陸屋根  
地下1階付3階建
- 用途 : 共同住宅・奇宿舍
- 竣工 : 1993年(築22年)
- 敷地面積 : 571.33㎡(172.82坪)
- 延床面積 : 1290.06㎡(390.24坪)



EVホール After



庭園 Before



庭園 After

空間活用

# 都心に特化した支店網でオーナーサービス

## 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。

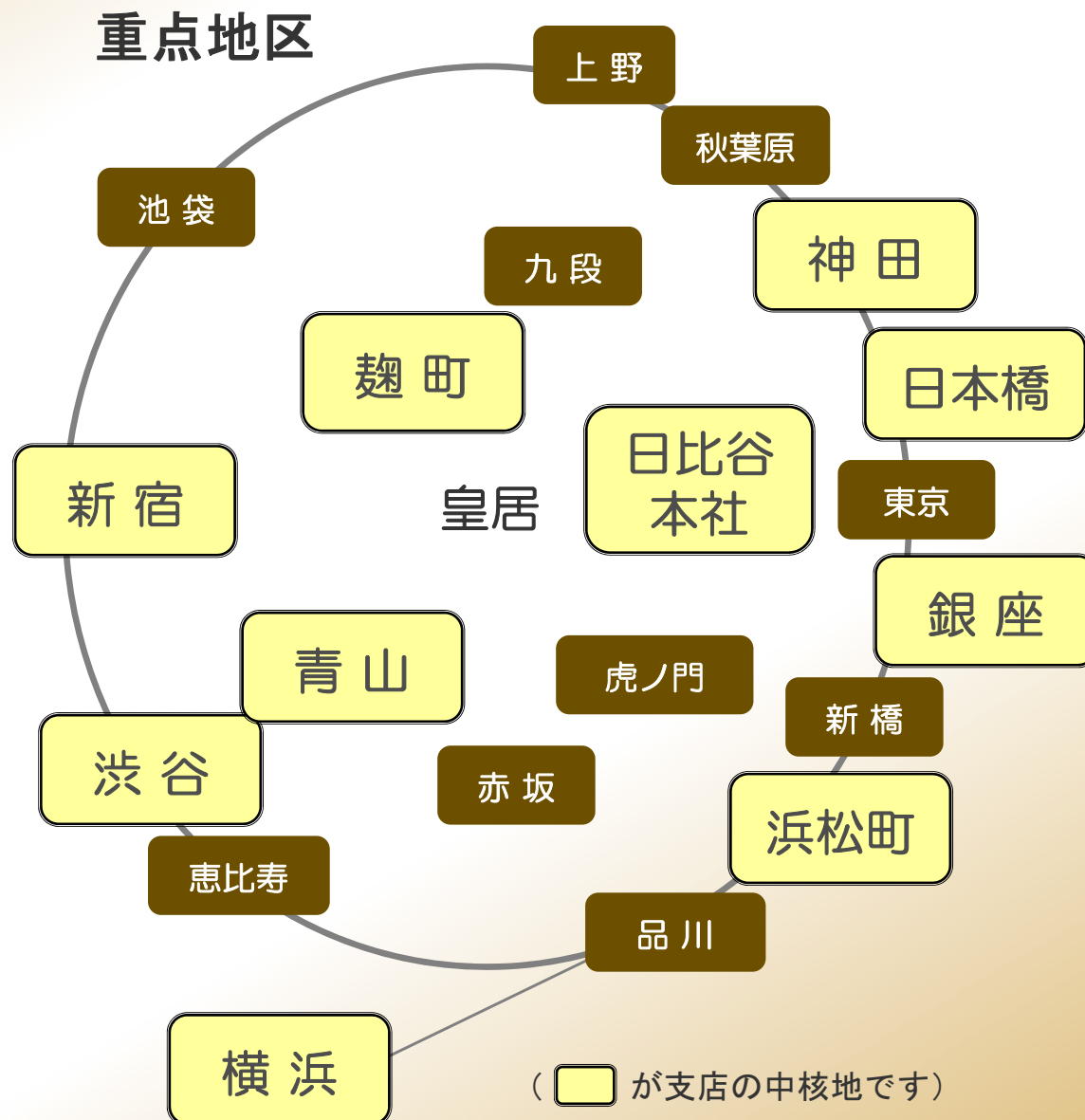
**土地勘**を活かしたオフィスビルの  
**テナント斡旋に強み**を発揮。

## 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。

## 3. 深まるご縁から、改修や売買に伴うご相談 をいただく機会も生まれ、結果的に

**不動産再生事業の仕入れ窓口**  
としても機能。



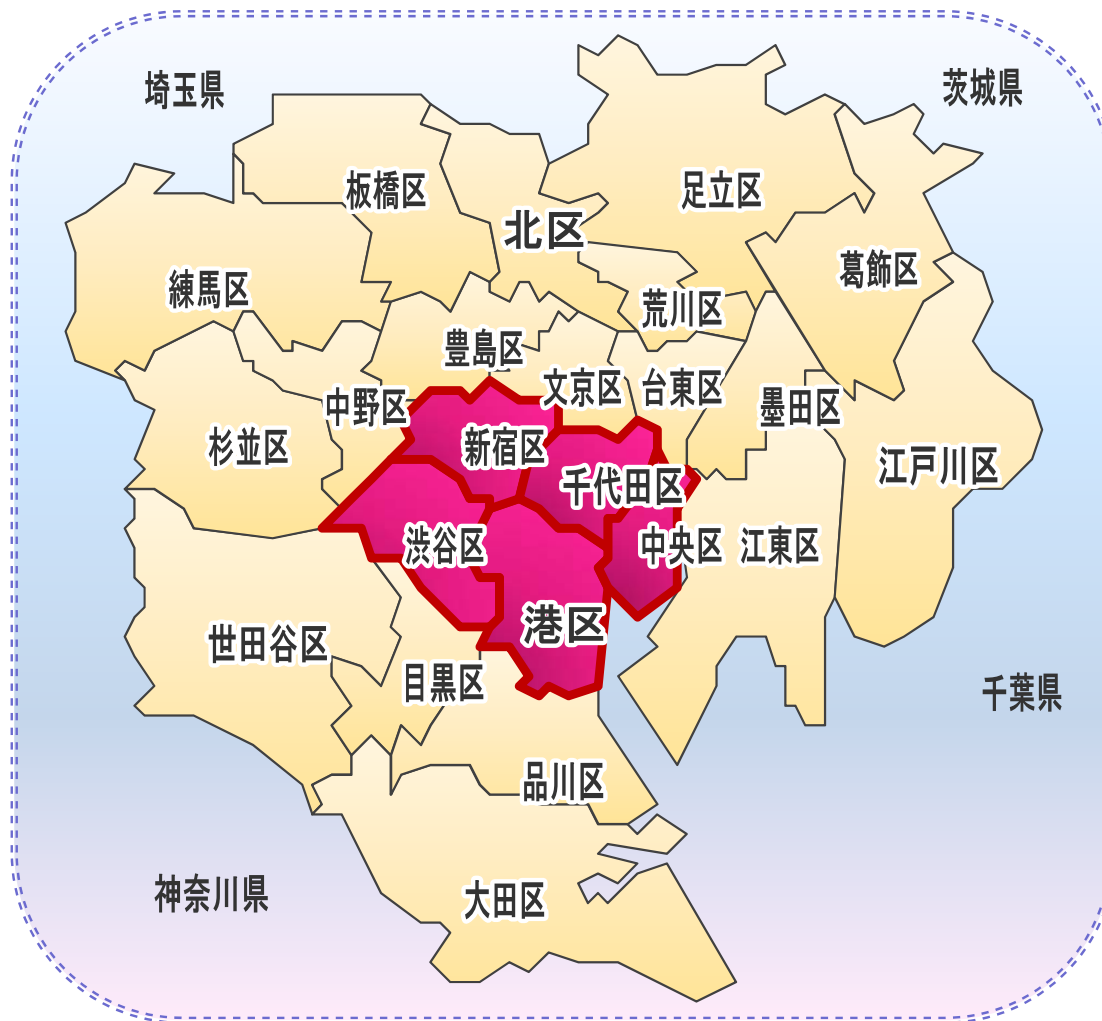
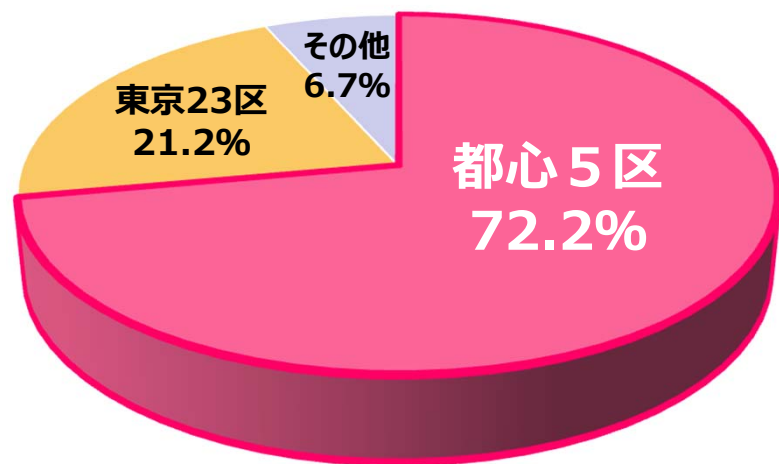
# 都心に特化した管理物件でノウハウが蓄積



地域密着営業でテナント斡旋に強みを持つ、都心5区に72%が集中

当社PM受託物件 エリア別分布  
(2014年12月末時点)

都心5区	184棟	<b>72.2%</b>
東京23区	54棟	21.2%
その他	17棟	6.7%
合計	255棟	100.0%





# 高い稼働率を背景に受託面積は着実に増大し 併せて顧客数も増加



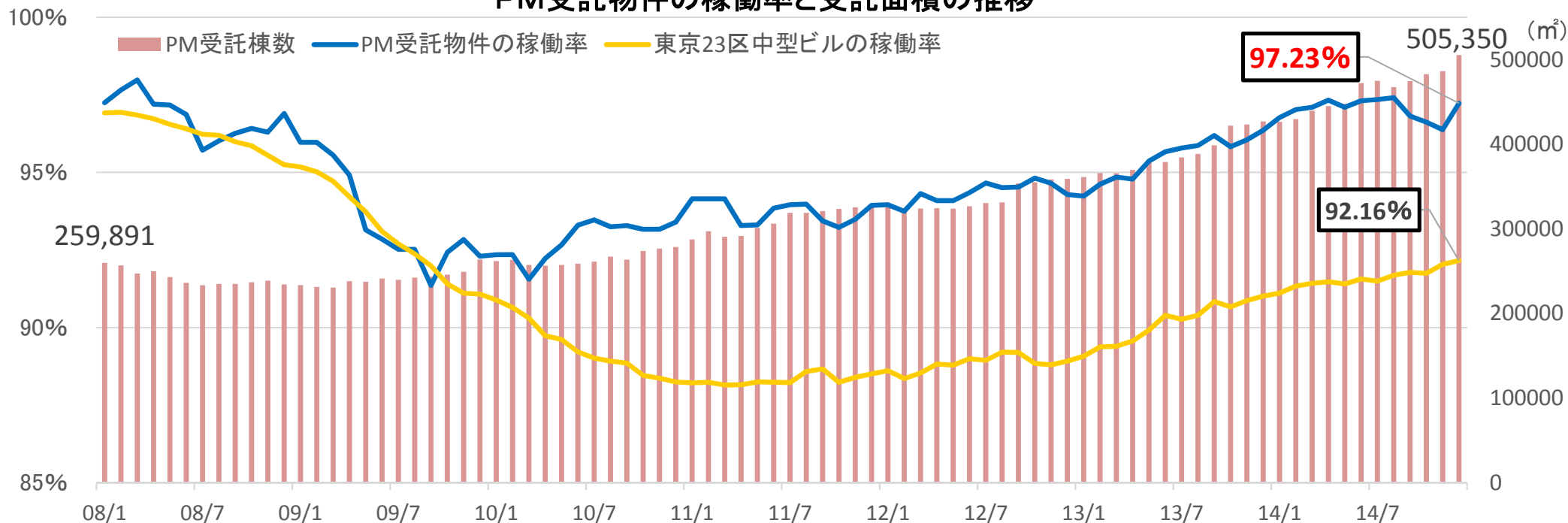
PM受託面積上位企業※	(千㎡)
1 ザイマックス	8,327
2 三井不動産ビルマネジメント	7,860
3 三菱地所プロパティマネジメント	6,510
...	
22 大成有楽不動産	615
23 BMS	566
24 サンフロンティア不動産	474

クライアント数上位企業※	(社)
1 三菱地所プロパティマネジメント	400
2 ボルテックス	283
3 ザイマックス	243
4 伊藤忠アーバンコミュニティ	180
5 サンフロンティア不動産	159



※出所：2014.11.1発行「月刊プロパティマネジメント」を基に当社作成

## PM受託物件の稼働率と受託面積の推移



東京23区の中型ビルの稼働率は三幸エステート「オフィスマーケット月報」を基に当社作成

# 全てのお客様に一貫して尽くす

## 課題解決サービス・アフターサービスをご提供



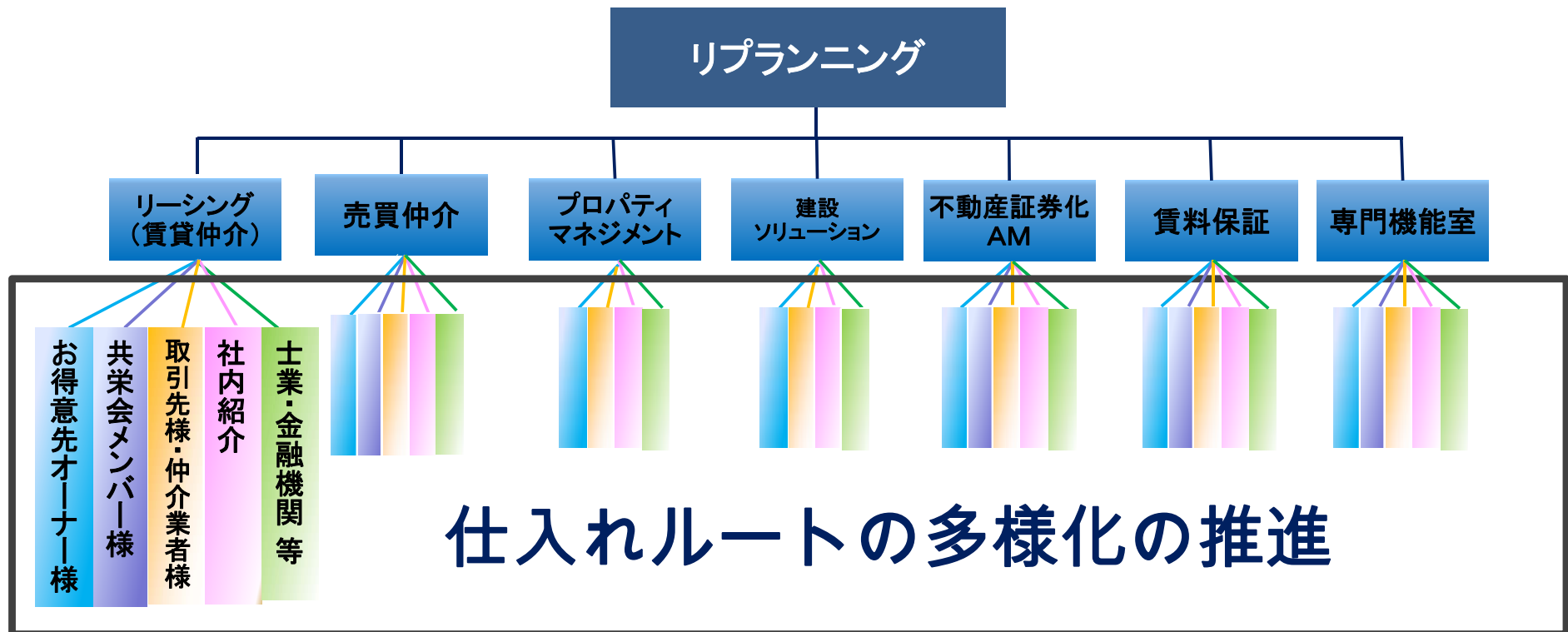
資産家に向けたワンストップサービスの提供による  
永続的なリレーションの構築を目指しています



# 不動産再生事業の仕入れが進捗



仕入れに関しては、大手不動産会社や信託銀行からの優良物件情報の入手に加え、**当社独自の協力会社ネットワークである「共栄会」からの紹介が増加**しております。加えて、ビルオーナー様のご自宅等へ訪問して直接伺う「不安や不満などのお困りごと解決」への**社員の一貫した取り組みが、結果的にダイレクトの物件仕入れに結びついています**。供給者側(売り手)により近い立ち位置に立つことで仕入の確実性が高まり、加熱する不動産市場においても、再生による高い価値を認めていただける競争力のあるビルの仕入れが進捗いたしました。



# 日本の成長を捉え、今後は攻めの姿勢で。 成長戦略『3本の矢』



インフレ下における経営はデフレ下の思考や経営とは違うものに

1) 現業の拡大

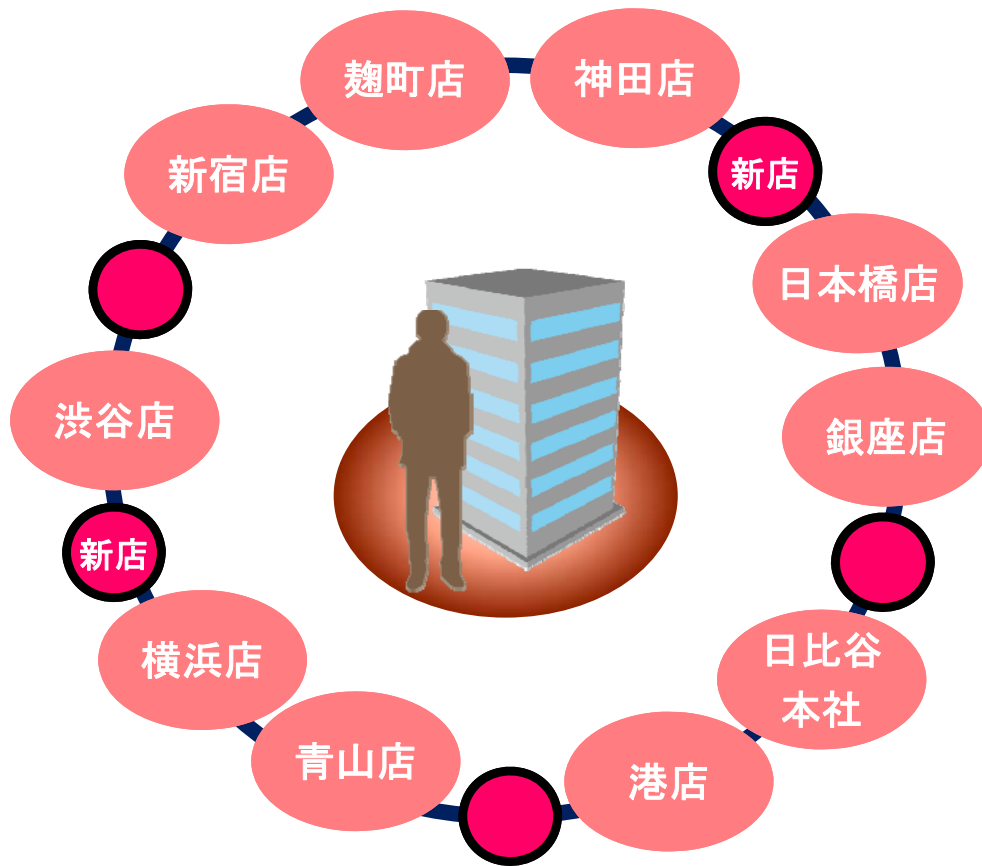
2) M & A

3) 海外展開

目指すは経常利益率**20%以上**  
売上よりも収益率を重視し、愚直に成長

# 1) 現業の拡大 ～東京の深耕～

都心5区のオフィス床面積は約5,900万㎡という大都市。東京が私達の事業の本丸。得意分野を深耕し磨き上げ、本丸を抜きん出た強さと魅力の企業へと攻める



**支店網の拡大**



**事業の拡充**

**【戦略】 物件でなく資産家にフォーカス**

**お客様視点のサービス力強化を目的に、  
M & Aを梃子に、事業の深化・成長を目指す**

### ■ 現業の強化

強化点：不動産活用力、建築・設備、住宅管理、  
またエリアの細分化による支店増から集客力向上

### ■ 資産家・富裕層への付加価値の提供

強化点：深耕されたサービスや新業態への展開、また業務提携  
資本提携でお客様視点の便利なサービスへ

# 3) 海外展開 2つの方向性

1. 海外富裕層の東京へのインバウンド投資を強化  
アジアの成長を東京に取り込み、日本の成長に貢献  
(東京陽光不動産(台北・2013年設立)、香港・シンガポール等)

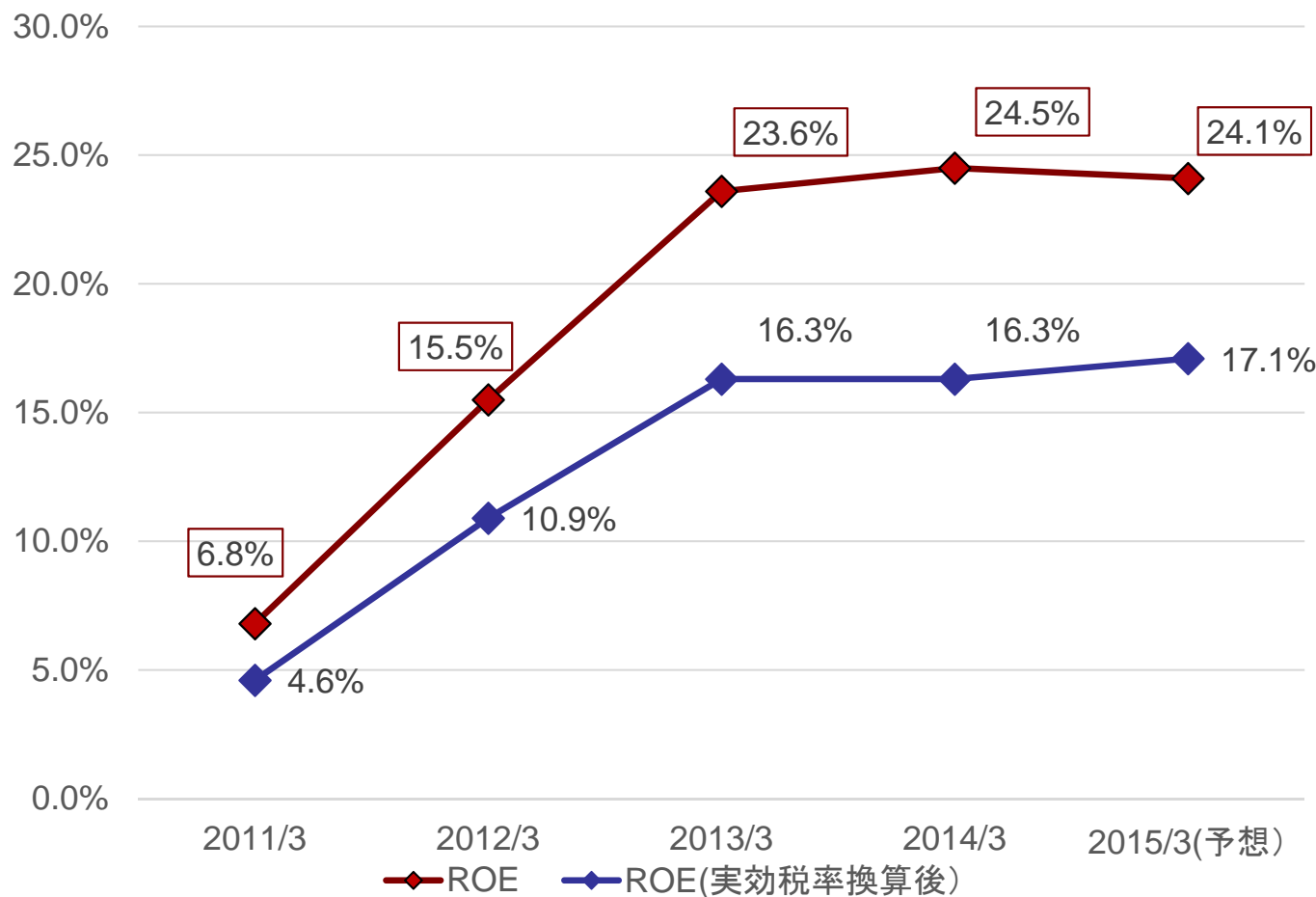


2. 成長著しい東南アジアの大都市に進出  
日本の文化を発信し人々の幸せに貢献する  
(インドネシア・ベトナム等)

# ROE(自己資本利益率)は2015年3月期も24%台となる見通し 資金を効果的に活用し、高収益体質を維持



## ■ ROE(自己資本利益率)の推移(過去5年間)



## 上場不動産会社の ROEランキング(四季報より)

順位	ROE (%)	Return on equity	ROE (%)
1	サンフロンティア不動産	Sun Frontier Fudousan	22.1
2	イオンデライト	AEON DELIGHT	11.7
3	共立メンテナンス	KYORITSU MAINTENANCE	11.1
4	日本管財	NIPPON KANZAI	10.8
5	相鉄ホールディングス	Sotetsu Holdings	10.3
6	住友不動産	Sumitomo Realty&Development	9.8
6	レーサム	Raysum	9.8
8	常和ホールディングス	Jowa Holdings	9.2
9	ヒューリック	Hulic	9.1
10	イオンモール	AEON Mall	7.9
11	野村不動産ホールディングス	Nomura Real Estate Holdings	7.5

※2014/3時点の不動産会社(非住宅部門)ROEランキング  
出所: 四季報のデータをもとに当社作成

※グラフのROEは当期純利益/自己資本(期首期末平均)で算出しています。  
一方、四季報は当期純利益/自己資本(期末)で算出しています。

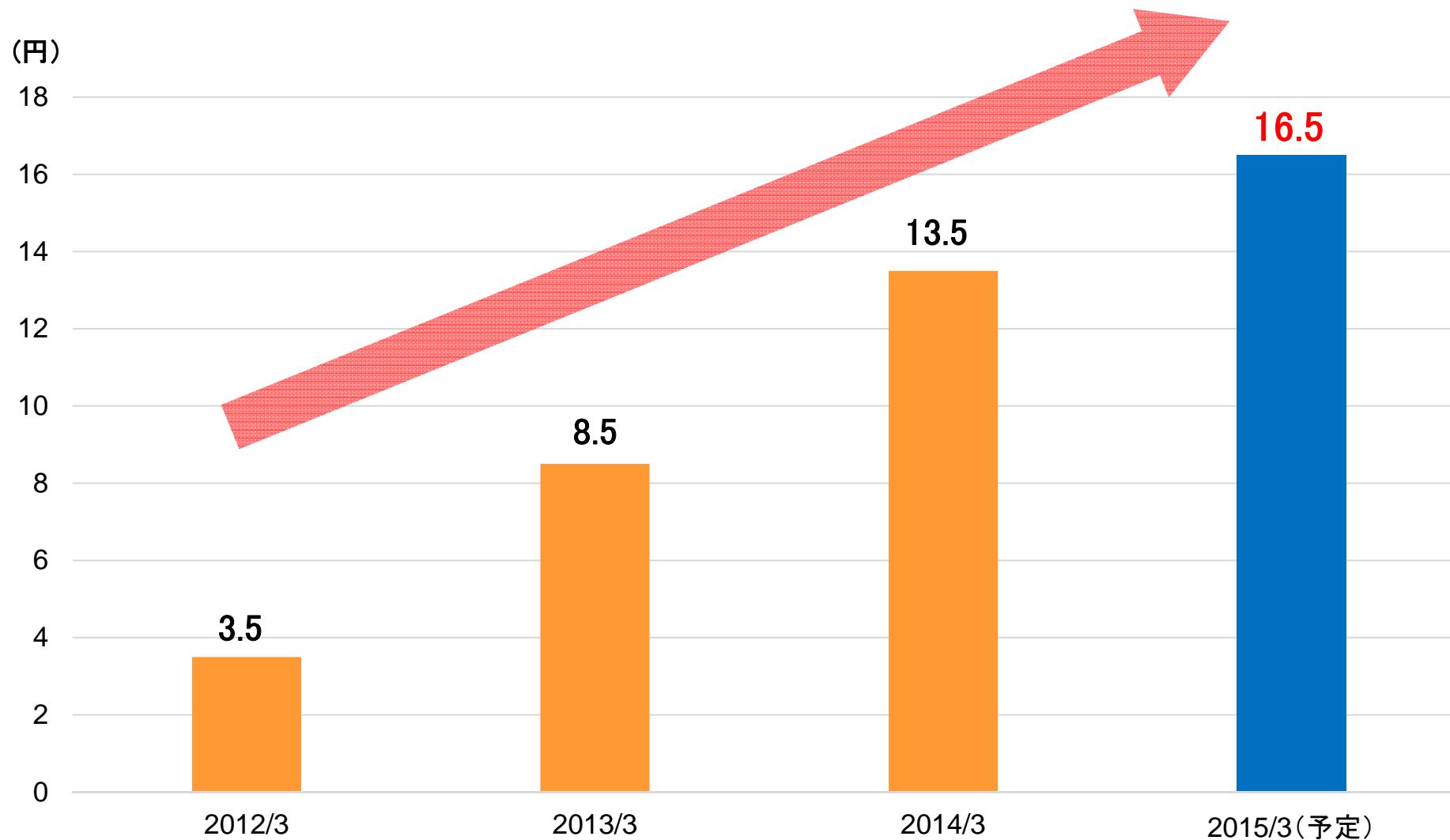


# 2015年3月期の期末配当予想は1株当たり16円50銭を予定

## 復配後は継続的な増配を実施



### ■ 配当金の推移（直近4年間の推移）



※2013年10月の株式分割を考慮して計算

# “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

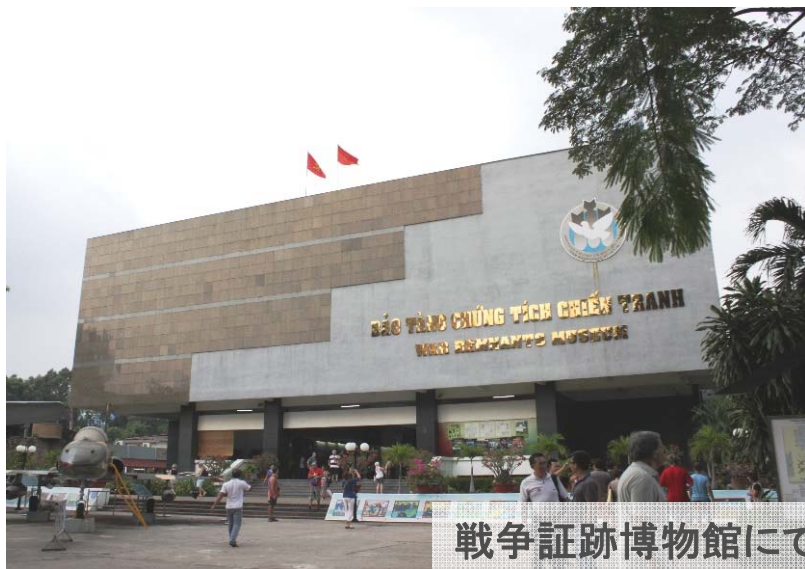


代表堀口が全てのお客様へご挨拶

# 社員研修旅行

—【ベトナム・カンボジア】

2014年11月12～15日—



戦争証跡博物館にて戦争の悲惨さを学ぶ



アンコールワットで集合写真



カンボジア日本語学校にて  
ボランティアで日本文化を紹介



カンボジア日本語学校の皆さんと集合写真

# 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