

2015年3月期 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

Executive Summary 2015年3月期 決算実績の概要	2-17
今後の展開 1)事業認識	18-21
2)経営方針とビジネスモデル	22-37
3)成長戦略『3本の矢』	38-44
2016年3月期 業績予想	45

2015年5月12日



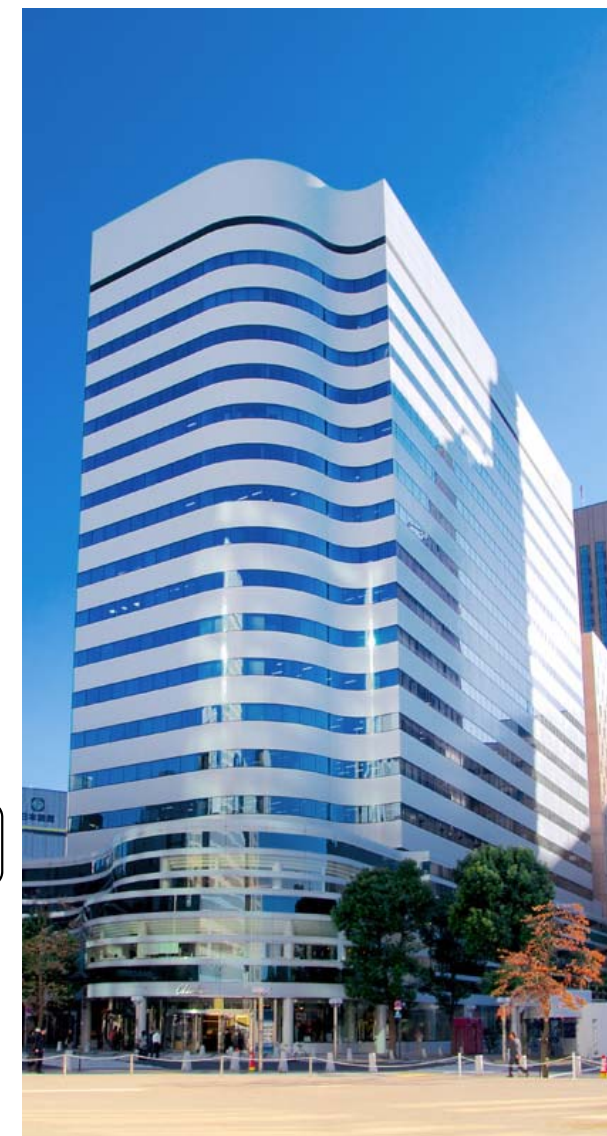
SUN FRONTIER

証券コード：8934

会社概要



会社名	サンフロンティア不動産株式会社
本店所在地	東京都千代田区有楽町一丁目2番2号
設立	1999年4月8日
資本金	8,387百万円
代表者	代表取締役社長 堀口 智顕
従業員数	連結260名（平均年齢 32.9歳）
事業内容	不動産再生 不動産サービス（不動産の管理・仲介・建築企画・滞納保証） 賃貸ビルのオペレーション・資産コンサル
決算月	3月
上場市場	東証一部（証券コード 8934） (2015年4月末日現在)



Executive Summary

2015年3月期 決算実績の概要

2015年3月期 業績サマリー



2015年3月期 通期決算実績

大幅な増収・増益を達成

	実績	前期比	伸び率	期初予想比
売上高	27,741百万円	+9,968百万円	+56%	+1,741百万円
営業利益	5,850百万円	+1,319百万円	+29%	+850百万円
経常利益	5,593百万円	+1,251百万円	+29%	+993百万円
当期純利益	5,053百万円	+1,032百万円	+26%	+753百万円

業績ハイライト

1) ビルオーナー様との関係強化で
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

2) 不動産再生を軸とした
事業の立体化の進展

「お客様視点を貫き、お困りごとを解決する」という全社方針のもと各部門の専門性を連鎖・複合し高い付加価値を創出

3) 物件の仕入れが進捗し
棚卸資産積み増し

期中の仕入れ
35棟、約193億円
3月末時点の棚卸資産
27棟、約234億円

連結業績の推移

単位:百万円

	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	売上高 利益率
売上高	4,289	6,923	10,580	17,772	27,741	—
営業利益	662	861	2,156	4,531	5,850	21.1%
経常利益	541	799	2,039	4,341	5,593	20.2%
当期純利益	363	928	2,483	4,020	5,053	18.2%
1株当り当期純利益	9.77円(※)	24.98円(※)	66.50円(※)	94.03円	118.18円	—

1株当り配当金	—	3.50円(※)	8.50円(※)	13.50円	16.50円
---------	---	----------	----------	--------	--------

(※)当社は2013年10月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っております。

そのため、現在との比較が容易になるよう、100分の1で計算した1株当り配当金を掲載しております。

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2014年3月期	2015年3月期
売上高	17,772	27,741
リプランニング事業	13,242	22,036
不動産証券化事業	34	403
賃貸ビル事業	1,044	1,839
仲介事業	1,620	1,239
プロパティマネジメント事業	1,099	1,325
その他事業	730	897
売上総利益	7,229	8,983
リプランニング事業	4,547	5,592
不動産証券化事業	34	403
賃貸ビル事業	544	988
仲介事業	1,275	1,055
プロパティマネジメント事業	515	595
その他事業	312	349
販売費及び一般管理費	2,698	3,133

	2014年3月期	2015年3月期
営業利益	4,531	5,850
営業外収益	12	15
営業外費用	202	272
経常利益	4,341	5,593
特別損益	▲339	▲18
法人税等	▲17	433
少数株主損益	0	88
純利益	4,020	5,053

RP事業(証券化含む)の伸長が、全社の業績を牽引
 ・売上高の伸びの内92%、利益の伸びの内82%をRP事業と証券化事業が担っている。
 RP粗利率は期初計画24.0%に対し、実績26.7%に上昇。

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(2,988百万円)
 RP販売手数料を除く販管費(2,654百万円)
 ⇒差額 +333百万円(P.46をご参照ください。)

連結貸借対照表 -資産-

(単位:百万円)

	2013年 3月末	2014年 3月末	2015年 3月末	増減額 (2014年3月末比)
流動資産	18,873	31,446	37,452	+6,006
現金及び預金	11,008	11,180	12,686	+1,506
棚卸資産	6,425	18,729	23,480	+4,750
その他流動資産	1,440	1,536	1,285	▲250
固定資産	2,391	2,464	2,971	+507
有形固定資産	1,627	2,164	2,483	+318
無形固定資産	399	11	76	+64
投資その他の資産	364	287	412	+124
資産合計	21,265	33,910	40,424	+6,514

仕入が進捗し、棚卸資産が増加。期末在庫は、中期RP6棟、短期RP21棟で計27棟（前期末21棟）

短期と中期再生のRP物件をバランスよく商品化し、販売が堅調に推移したことにより、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	2015年 3月末	増減額 (2014年3月末比)
流動負債	1,847	3,023	3,550	+527
短期借入金等	404	1,006	1,004	▲2
未払法人税等	114	266	221	▲45
その他流動負債	1,328	1,750	2,324	+574
固定負債	4,857	12,417	14,172	+1,724
長期借入金・社債	4,246	11,359	12,988	+1,629
その他固定負債	610	1,057	1,183	+95
負債合計	6,704	15,440	17,723	+2,282
株主資本	14,560	18,217	22,693	+4,475
その他	0	252	8	▲244
純資産合計	14,561	18,469	22,701	+4,231
負債・資本合計	21,265	33,910	40,424	+6,514

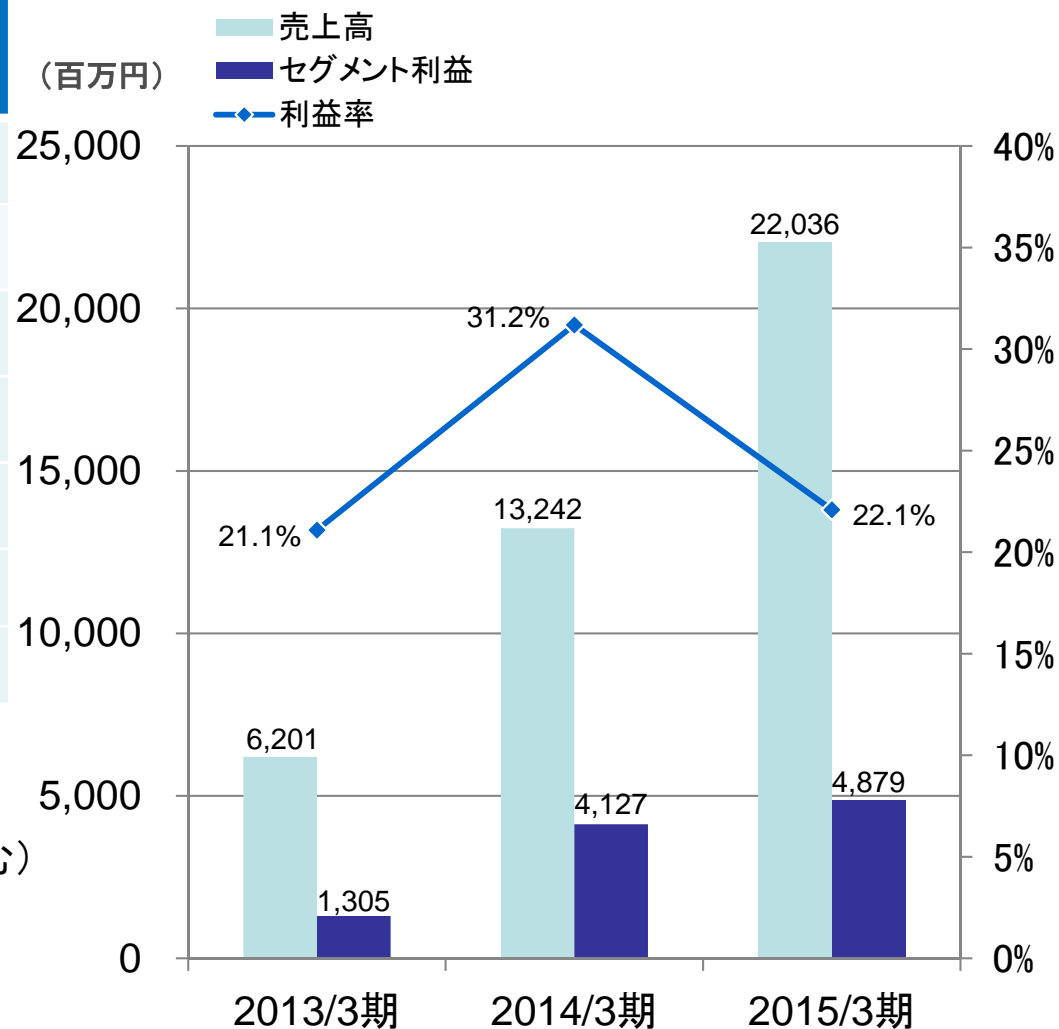
自己資本比率の推移

2013年3月末	2014年3月末	2015年3月末
68.5%	53.7%	56.2%

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⇒139億円)

利益の着実な積み上げが純資産を充実

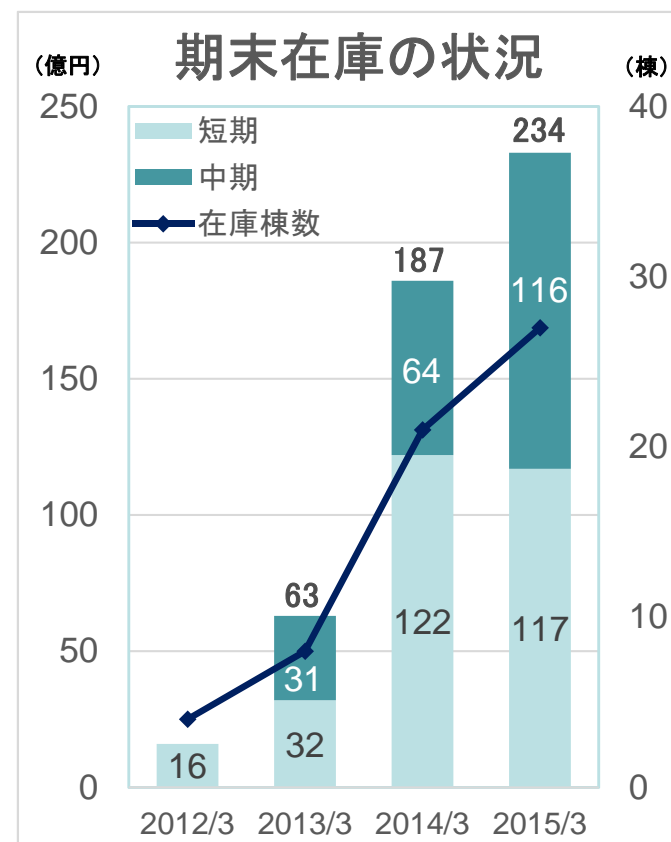
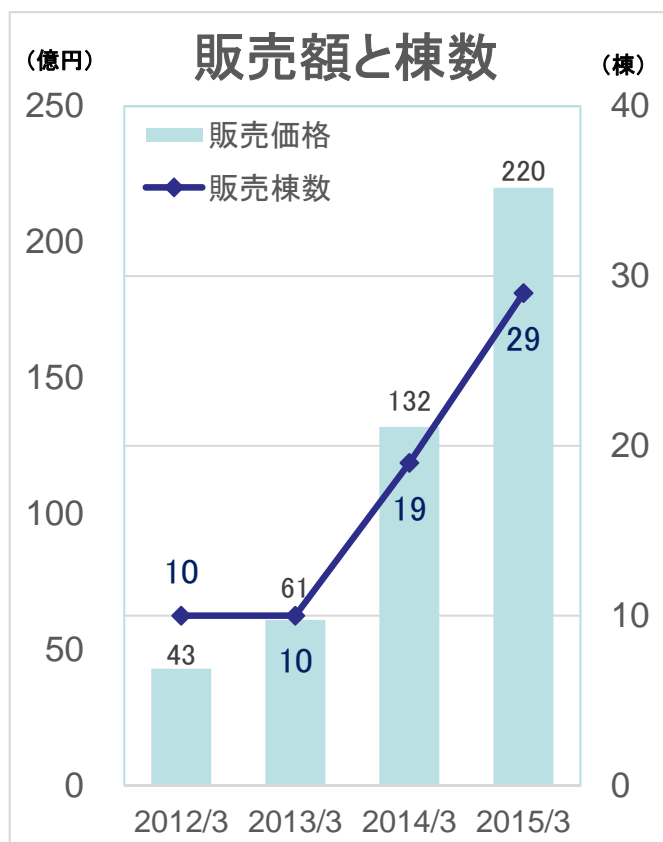
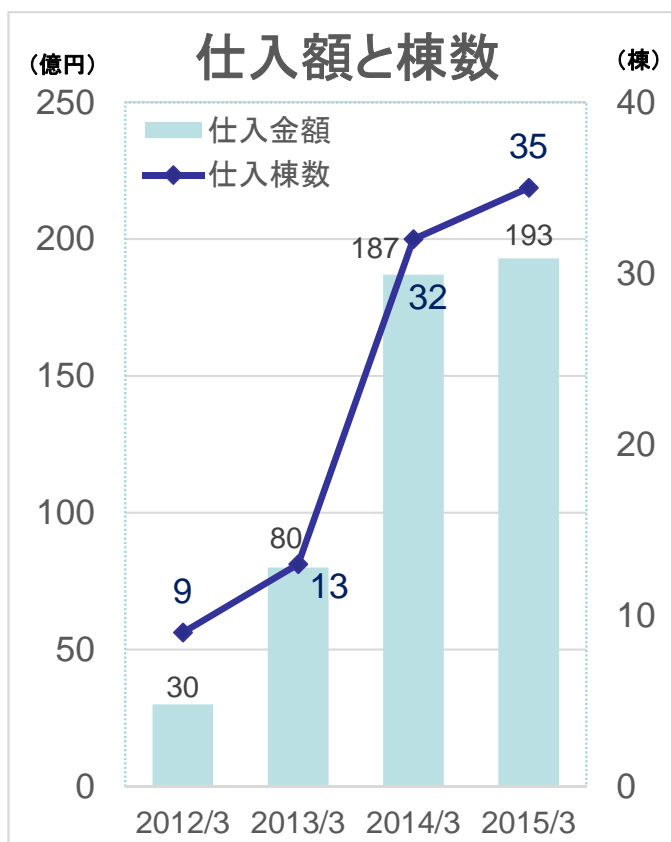
(単位:百万円)	2014/3期	2015/3期	増減
売上高	13,242	22,036	+66.4%
セグメント利益	4,127	4,879	+18.2%
利益率	31.2%	22.1%	▲9.0%p
仕入棟数	32棟	35棟	+3棟
販売棟数	19棟	29棟	+10棟
在庫棟数	21棟	27棟	+6棟
3月末残高	18,742	23,482	+25.3%



- 売上高・利益ともに伸長
- 仕入35棟、販売29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221日
- 3月末在庫は27棟、234億円
4月末時点では、更に2棟、10億円分を仕入契約済

※「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。

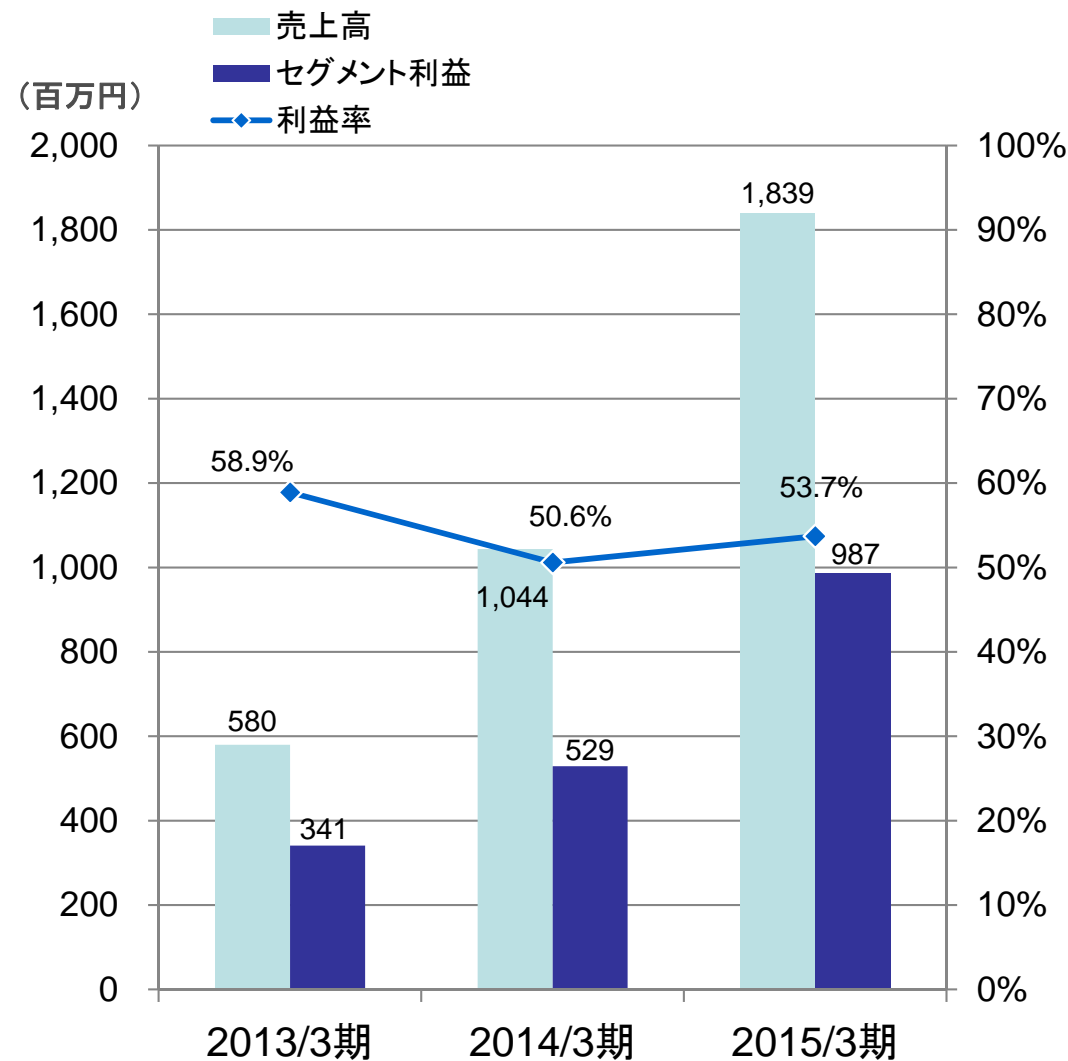
物件取得競争が激しくなる中、当社独自の協力会社ネットワークや顧客ビルオーナー様からの直接の物件仕入ルートが拡充されている



賃貸ビル事業

(単位:百万円)	2014/3期	2015/3期	増減
売上高	1,044	1,839	+76.0%
セグメント利益	529	987	+86.6%
利益率	50.6%	53.7%	+3.1%p

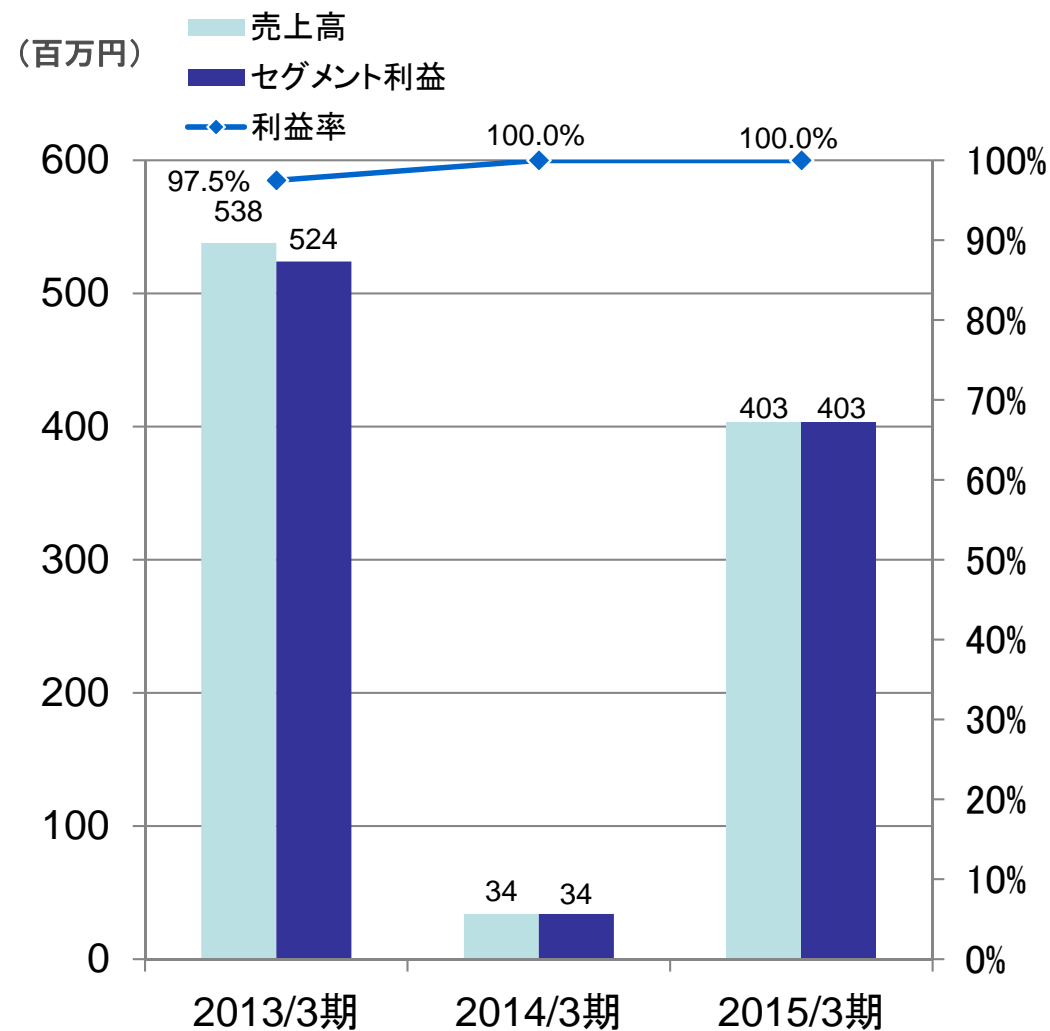
- 2014年3月期に仕入れた中長期リプランニング物件の賃料収入がフルに寄与
- 短期リプランニング物件の仕入残高の増加と商品化の進捗による稼働率向上で賃料収入が増加



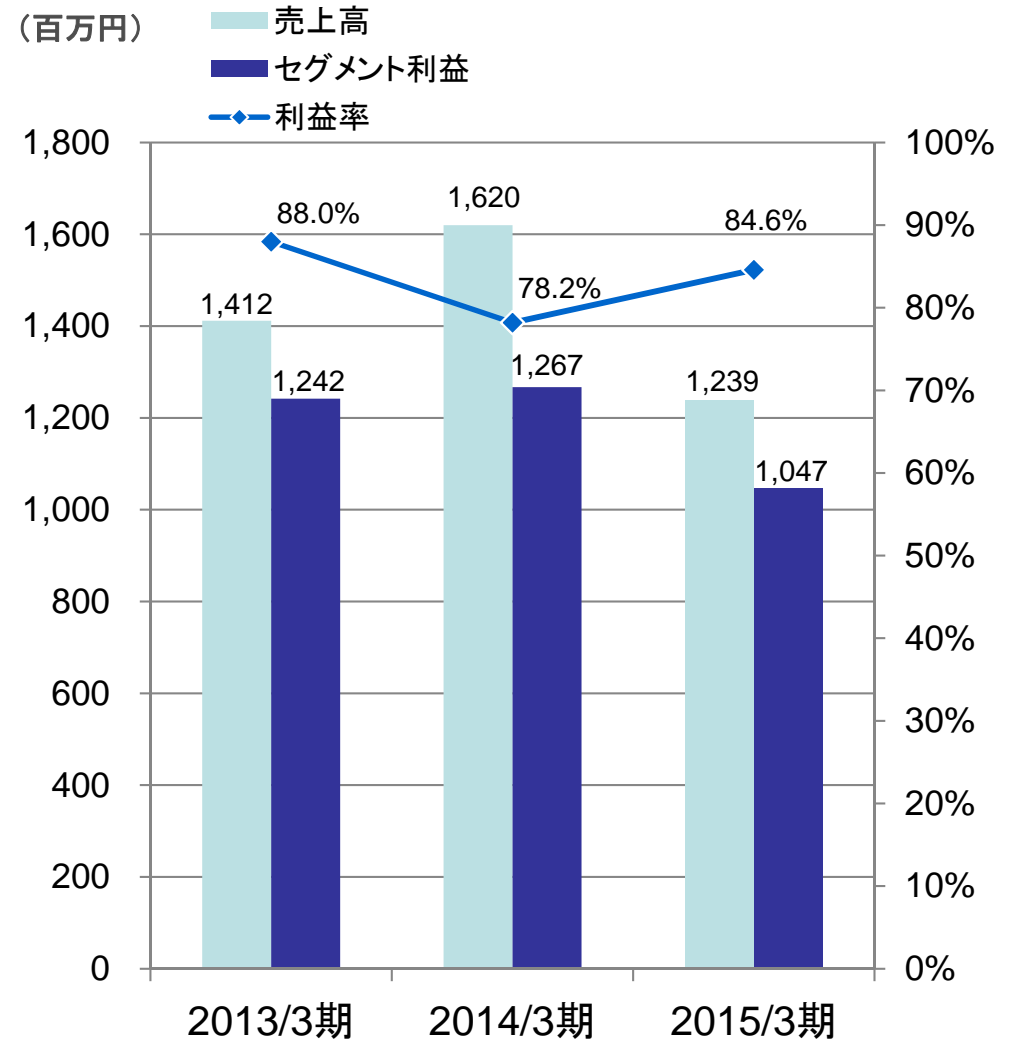
不動産証券化事業

(単位:百万円)	2014/3期	2015/3期	増減
売上高	34	403	+1080.6%
セグメント利益	34	403	+1080.6%
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あり、売上高、利益ともに大幅に増加



(単位: 百万円)	2014/3期	2015/3期	増減
売上高	1,620	1,239	▲23.5%
セグメント利益	1,267	1,047	▲17.4%
利益率	78.2%	84.6%	+6.3%p



< 売買仲介 >

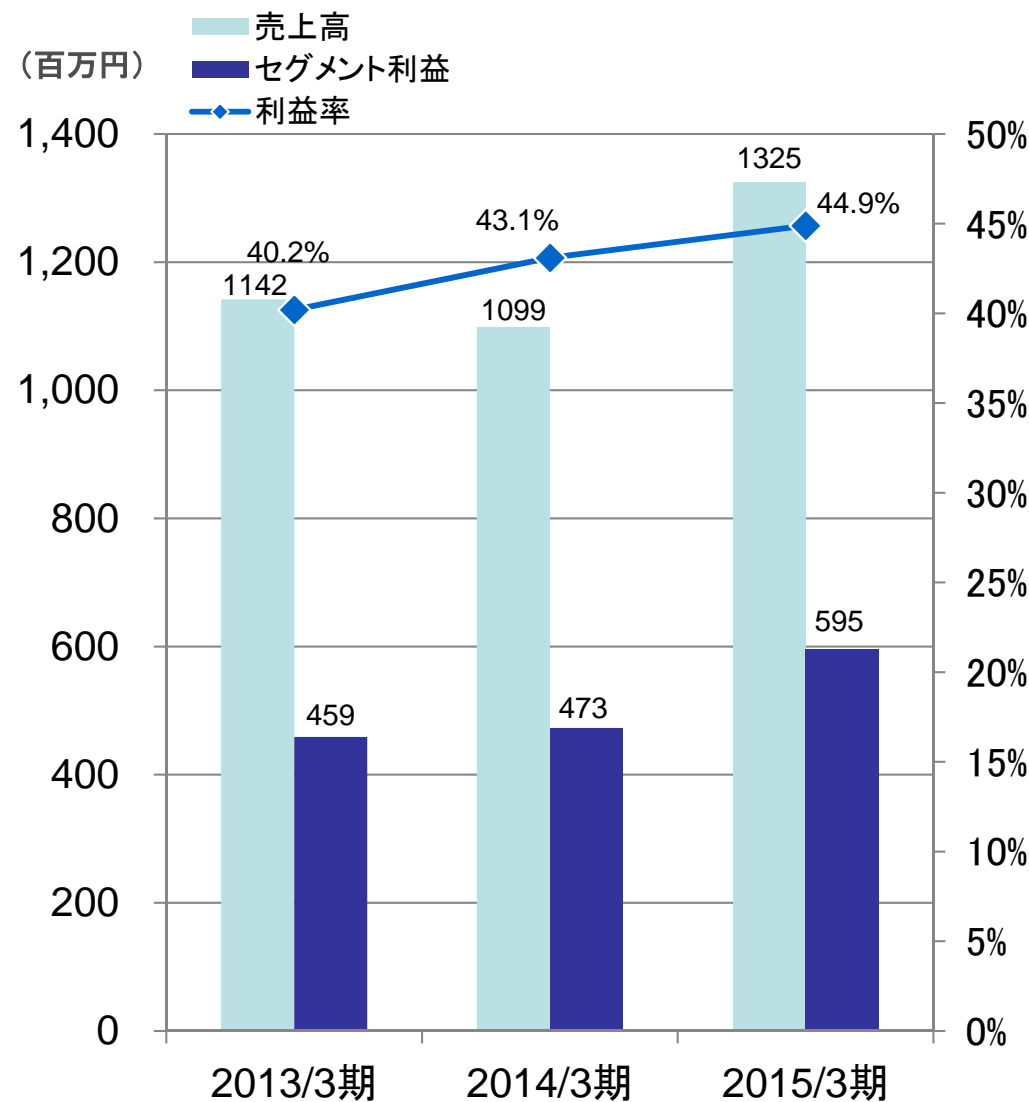
- 上半期に買い手主導から売り手主導の市場の変化に対応の遅れが生じ、成約件数が減少し売上高、利益ともに大幅に減少
- 台湾を中心とした海外投資家との取引が着実に増加

< 賃貸仲介 >

- 売上高、利益ともに横ばいとなるものの、引き続きオーナー様のお困りごと解決やRP等保有物件のテナント斡旋に注力し、未来の全社の収益創出に貢献

プロパティマネジメント事業

(単位: 百万円)	2014/3期	2015/3期	増減
売上高	1,099	1,325	+20.6%
セグメント利益	473	595	+25.7%
利益率	43.1%	44.9%	+1.8%p



<プロパティマネジメント事業>

- 売上高・利益ともに20%超の増加
- 受託棟数は276棟(前年比+49棟)
- 稼働率は92.9%(同▲4.2%p)

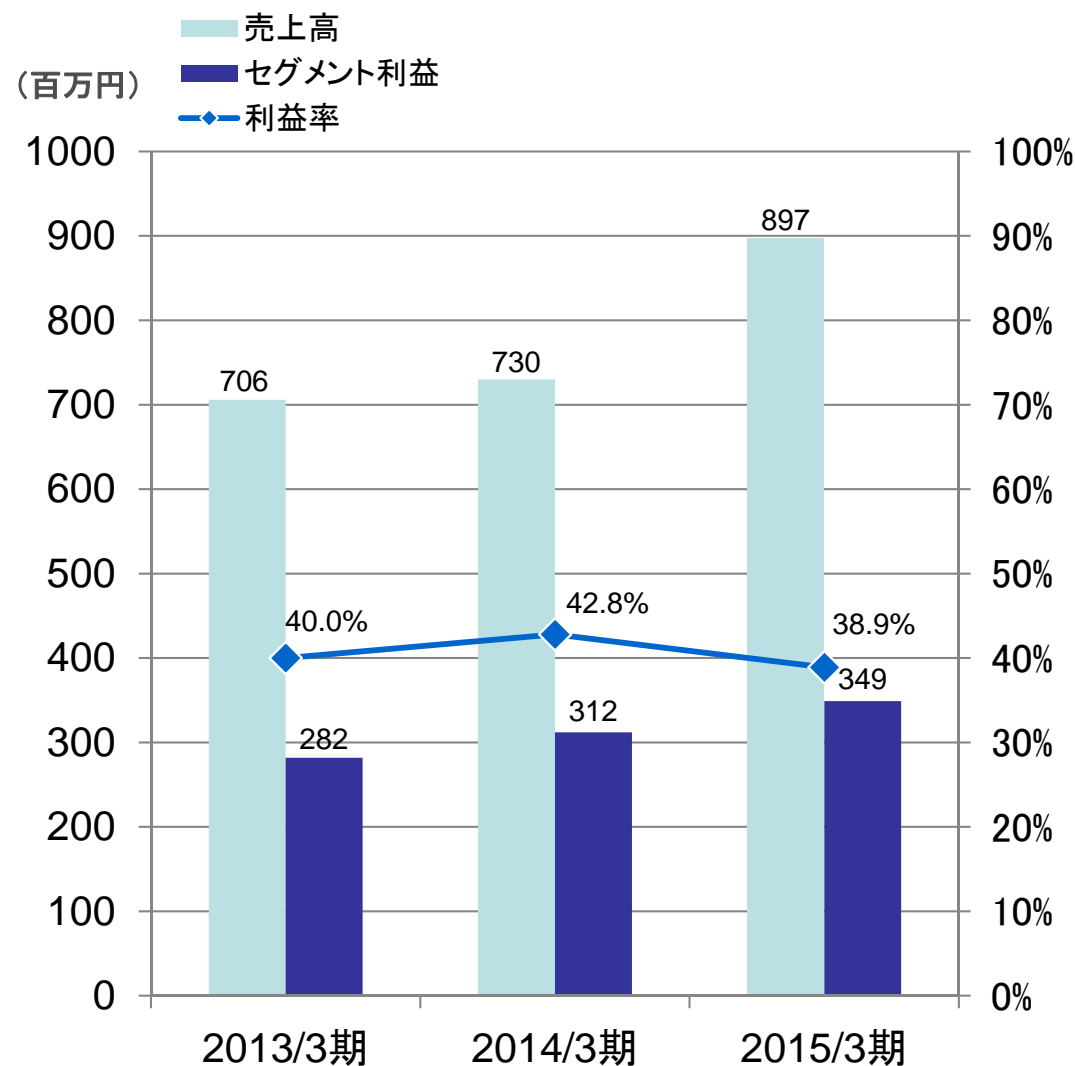
	受託棟数	稼働率
2013年3月末	183棟	94.9%
2014年3月末	227棟	97.1%
2015年3月末	276棟	92.9% ※

<ビルメンテナンス事業>

- 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

※第4四半期に一部大口テナントの拡張移転による空室が発生したため、期末時点の稼働率が一時的に低下しました。その後、順調にテナントの入居が進み、稼働率は回復してきております。

(単位:百万円)	2014/3期	2015/3期	増減
売上高	730	897	+22.8%
セグメント利益	312	349	+11.7%
利益率	42.8%	38.9%	▲3.9%p



<滞納賃料保証事業>

- 滞納賃料保証事業は、約2割の増収増益
- 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27%増

<建設ソリューション事業>

- RP案件が増大し、社内案件の比重が高まる
- 大型案件の受注により増収となるも、利益は減少

[高付加価値経営]

1) 売上高経常利益率 20%以上

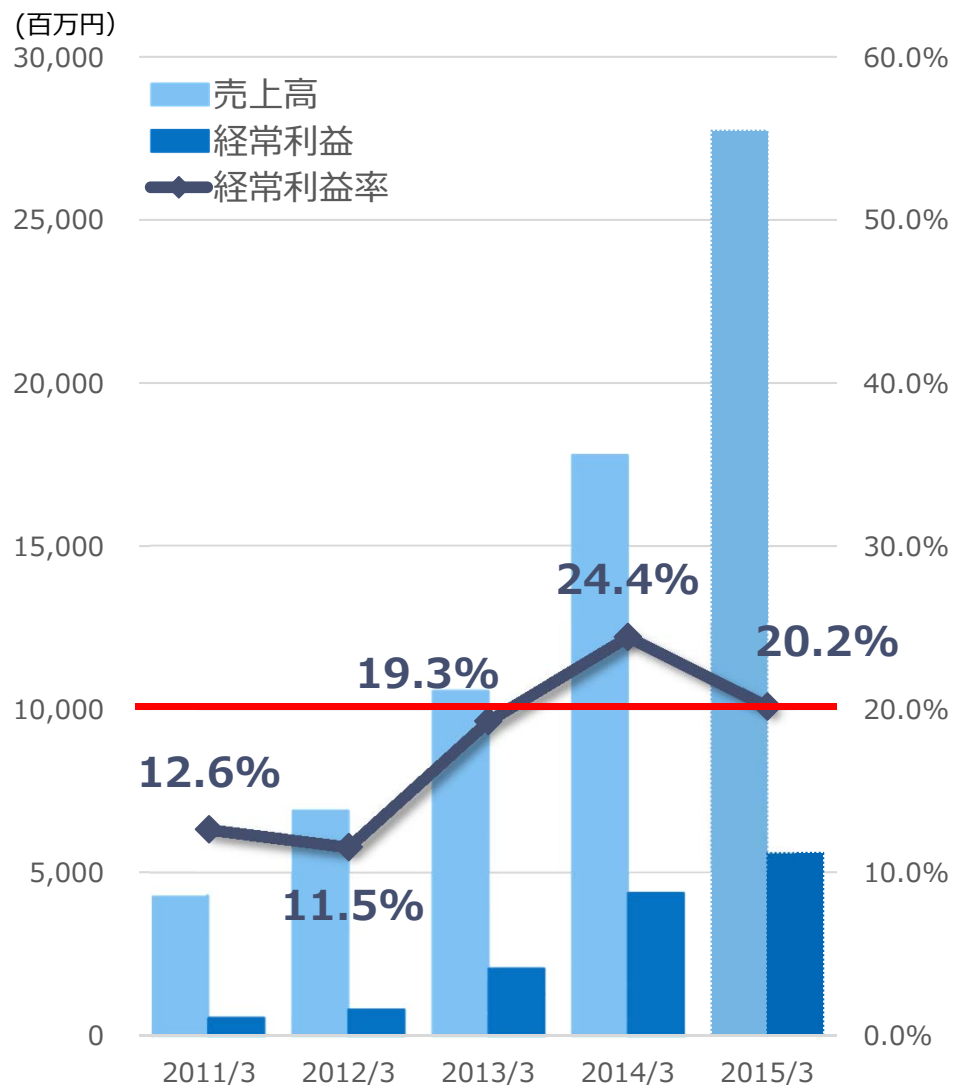
[安定した財務基盤]

2) 自己資本比率 50%以上

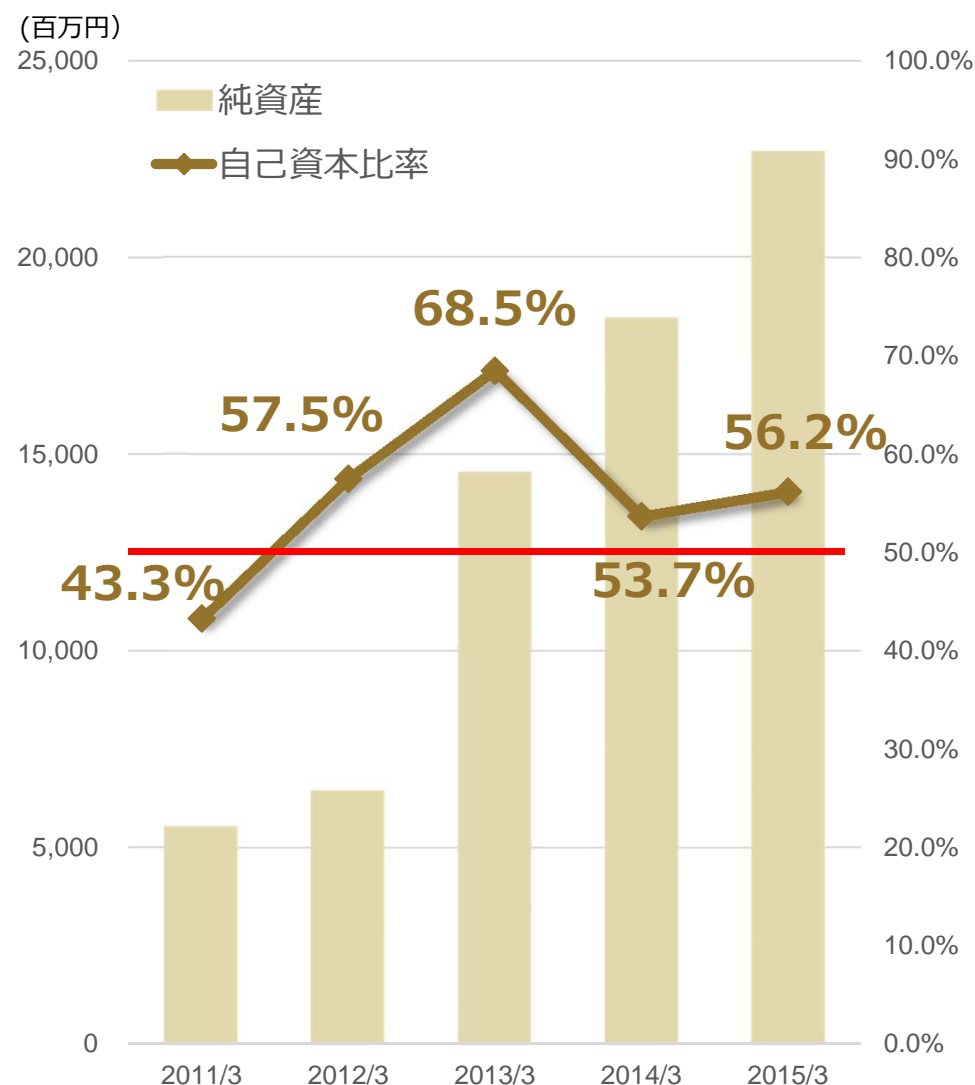
資産家が求める価値観・関心事を研究し、大胆な構想も取り入れ、高付加価値なサービス・商品の品質向上を通じ、売上よりも利益重視、リスクを管理しながら自ら変化し、前進を続ける

重要な経営指標の推移

■売上高経常利益率の推移

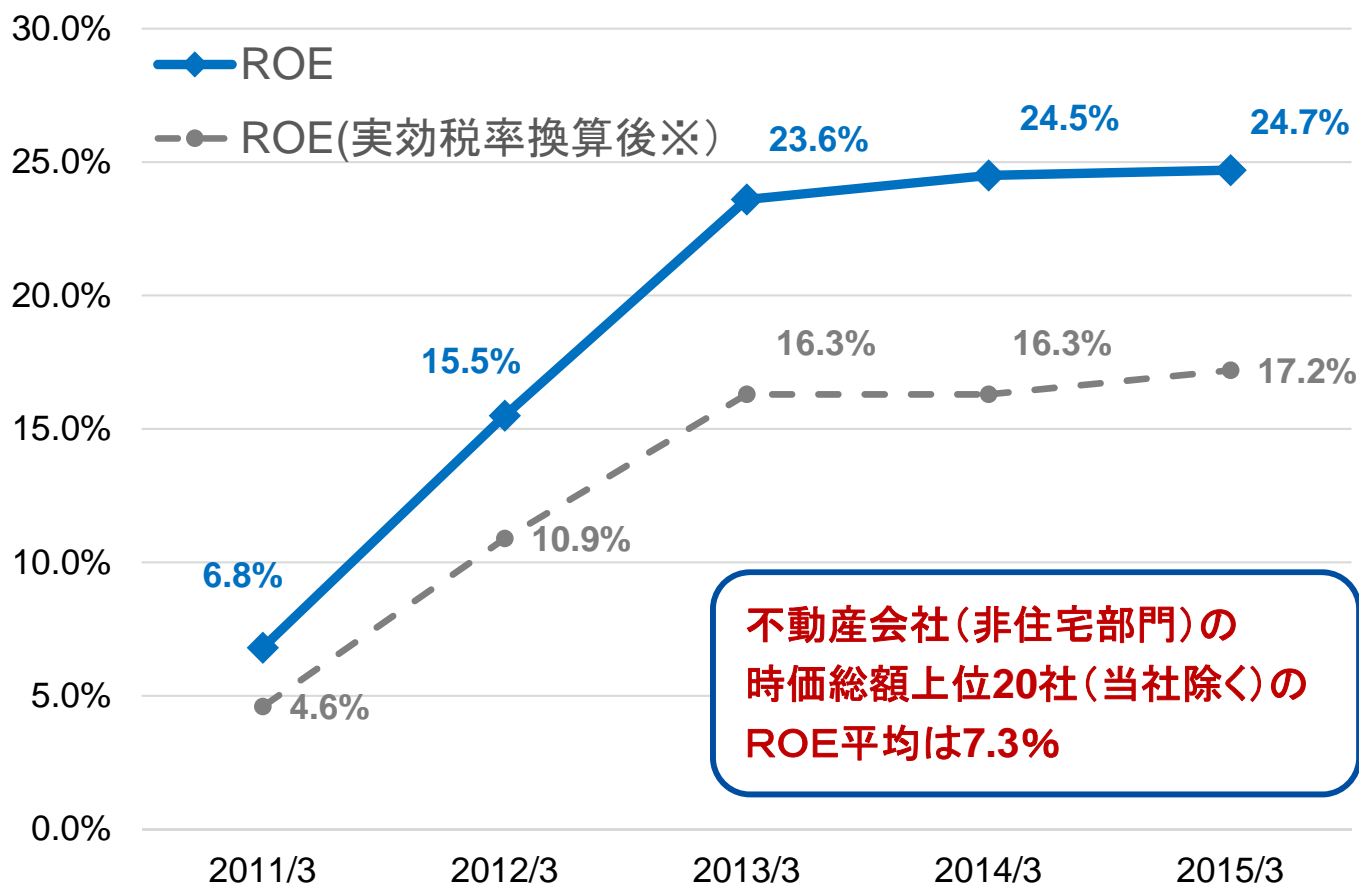


■自己資本比率の推移



ROE(自己資本利益率)の推移

都心特化・オフィスなどの強みに特化した事業により、『高い利益率』と『早期再生』による資本回転率が、高いROEを生み出している



不動産会社(非住宅部門)の時価総額上位20社(当社除く)のROE平均は7.3%

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: 四季報のデータを基に当社作成

※税務上の繰越欠損金による税金の負担軽減の影響を排除し、実効税率(35.64%)が課税されたと仮定した場合の試算です。

■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。

今後の展開

- 1) 事業環境
- 2) 経営方針とビジネスモデル
- 3) 成長戦略「3本の矢」

世界経済は ゆるやかな 成長が続く

世界経済は、原油安と堅調な**米国経済**が牽引し、**ゆるやかな成長が続く**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、デフレ脱却に向け、**金融緩和策の継続**と、力強い**成長戦略の推進**により、景気はゆるやかな回復基調を継続。

「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。

国内外からの 資金流入、 人の流入

歴史的な低金利による良好な資金調達環境を背景に、今後予想される**インフレに備えた不動産購入意欲**が高まってきている。

日本の成長政策と円安の影響から、アジアを中心とした**海外投資家の資金流入傾向**が顕著となり、不動産取得ニーズが一段と高まる。

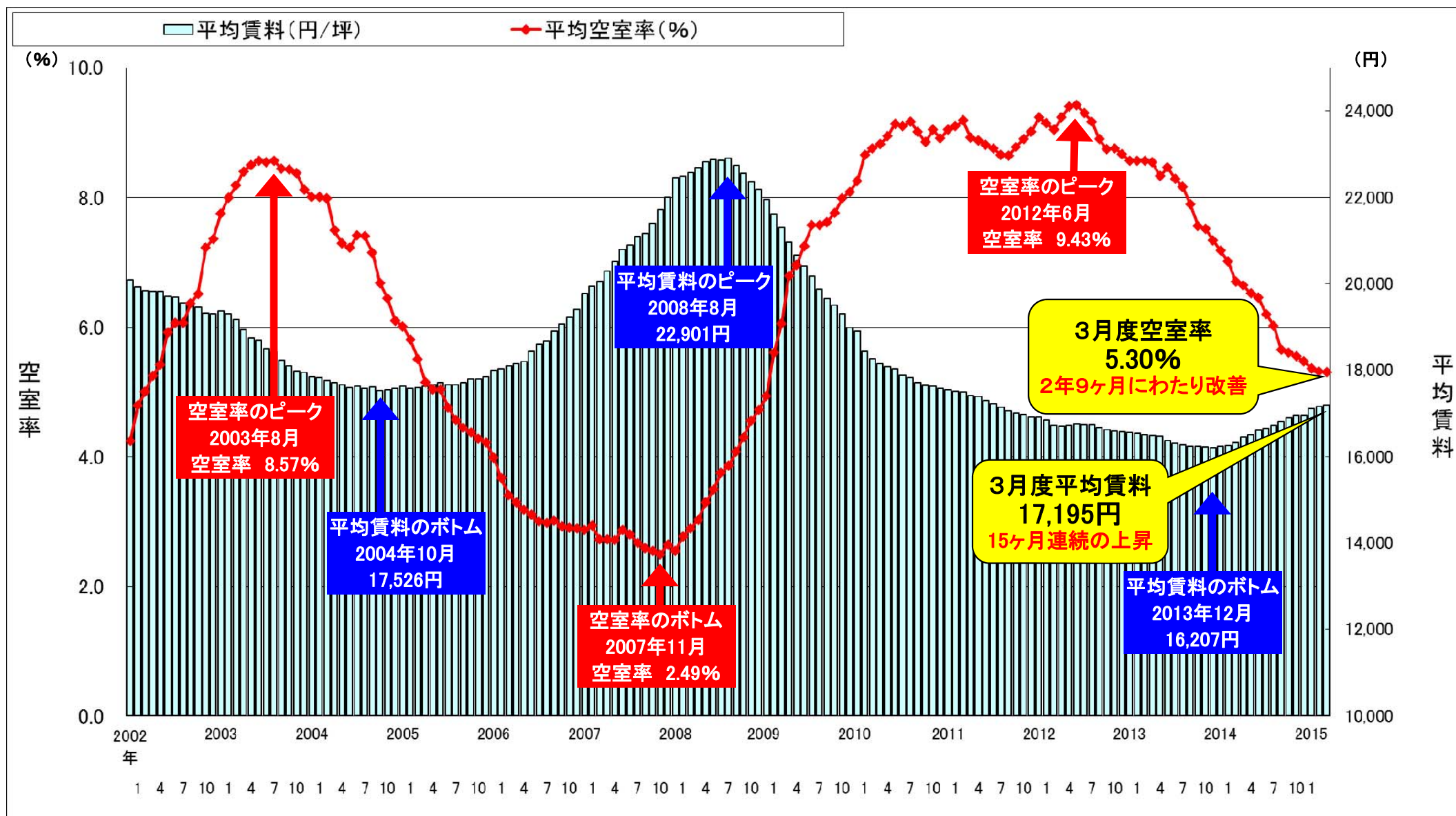
また、訪日外国人観光客による「**インバウンド消費**」が増大し、商業施設や宿泊施設に対する需要の拡大が続く。

都心オフィス ビル市場は 改善傾向

堅調な企業業績をベースに、引き続き**業容拡大**による拡張移転や館内増床などの活発な動きに加え、都心5区では供給量の減少から需給が引き締まり、**賃料の上昇と一段の空室率の改善**が見込まれる。

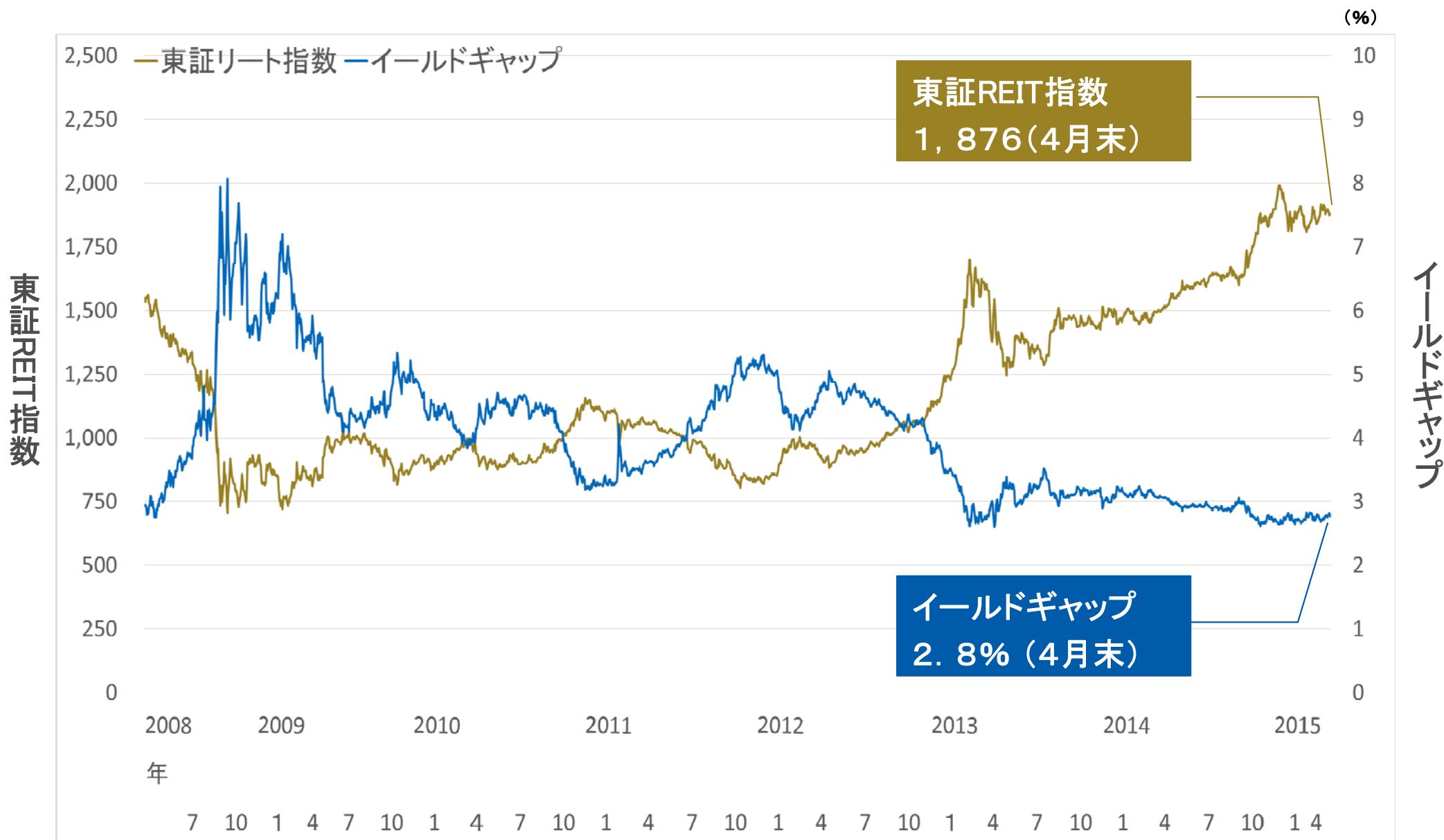
好立地の都心オフィスビルを中心に、募集賃料の引き上げや更新時の入居テナントとの賃料増額交渉が増えるなど、**貸主有利な傾向が強まる**。

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

東証REIT指数とイールドギャップ



2) 経営方針とビジネスモデル

ビジョン

「不動産活用のプロフェッショナル」として
“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(活用)

方針

物件でなく人にフォーカス
お客様視点を貫き、お困りごとを解決する

戦略

都心

オフィス

強み

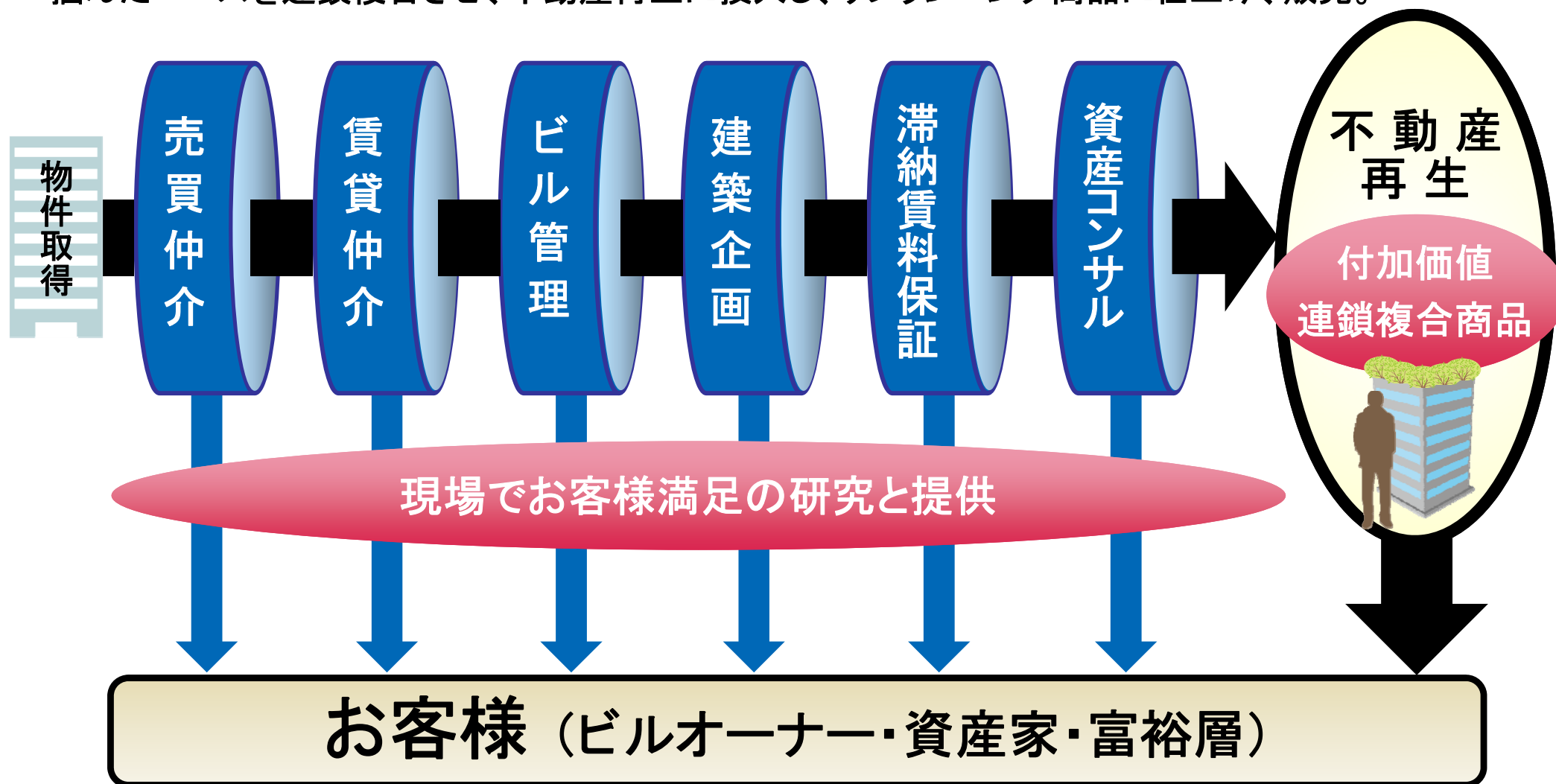
テナント
斡旋力

不動産
再生力

ビルオペレーション力

サンフロンティアのビジネス構造

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、その解決した付加価値や
掘んだニーズを連鎖複合させ、不動産再生に投入し、リブランニング商品に仕上げ、販売。



地域の強みを引き出し、機微に響く商品づくり



外観



日比谷線【八丁堀駅】徒歩2分

【物件概要】

- 所在：東京都中央区八丁堀
- 構造：鉄骨造陸屋根
地下1階付8階建
- 竣工：1990年(築25年)
- 用途：店舗・事務所
- 敷地面積：367.52㎡(111.17坪)
- 延床面積：1,598.54㎡(483.55坪)

エントランス Before

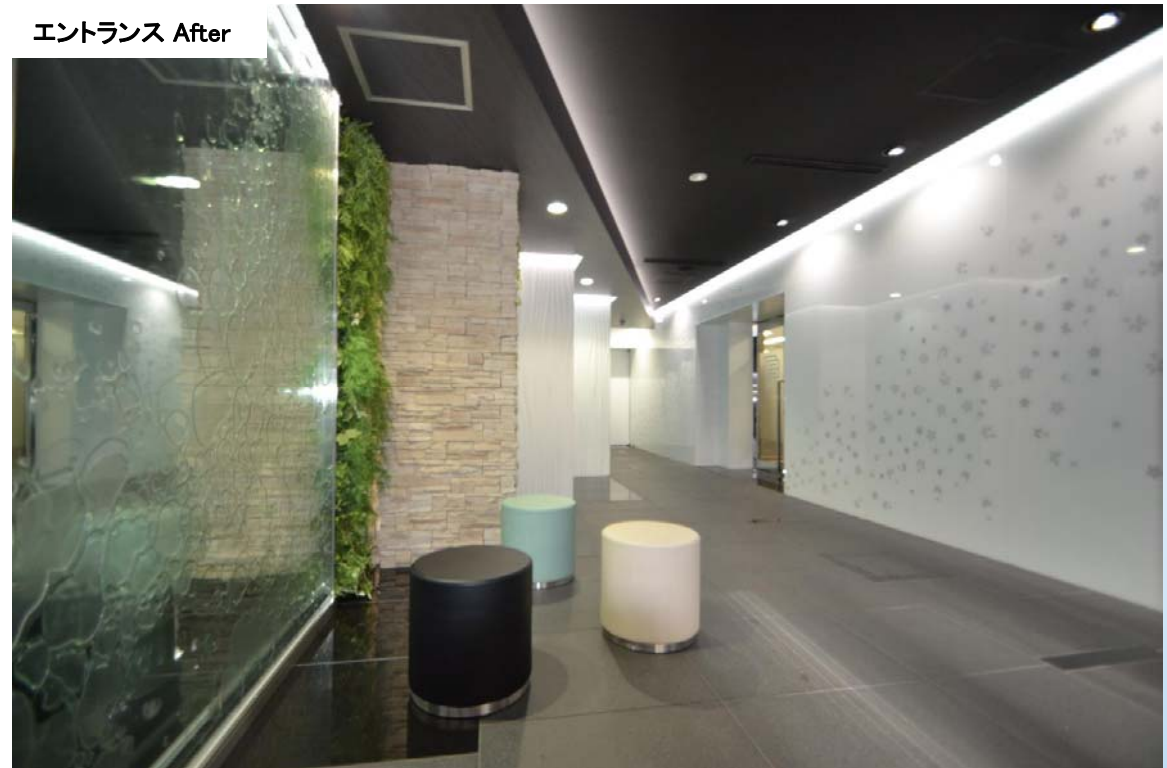


立地特性と、ビルの持つポテンシャルを引き出したリニューアルにより
全入居テナントと増額交渉に成功

販売時の賃料収入は
購入時と比べ17%UP



エントランス After



流れる水と桜をモチーフにしたエントランス

お客様の想いを汲み上げ、共に創り上げる本社ビル



エントランス Before



エントランス After



1階 Before



1階 After
ショールーム



【物件概要】

- 所在：東京都中央区日本橋
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート造 9階建
- 竣工：1985年(築30年)
- 用途：店舗・事務所
- 敷地面積：260.92㎡(78.92坪)
- 延床面積：1,799.39㎡(544.31坪)

複数社による区分所有ビルを購入し、1棟所有ビルに。
その後テナント明け渡しで全館を空ビル化。

その上でオーナー様の本社ビルとして販売後、
オーダーメイド改修工事を一括で受託

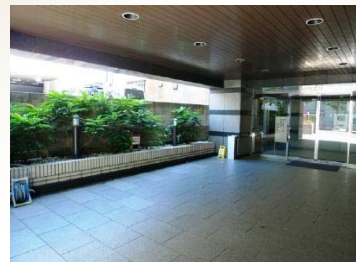
7階 After
コミュニケーションスペース



温かく開放感溢れるビル空間づくり



外観



エントランス



貸室

～エントランスから貸室までやさしい緑と光が導く、おもてなしのビル～

【物件概要】

- 所在：東京都渋谷区渋谷
- 用途：事務所
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根
- 敷地面積：443.95㎡(134.29坪)
- 10階建
- 延床面積：2,545.31㎡(769.95坪)
- 竣工：1991年(築23年)

エントランスの開放感、瀟洒な室内デザイン、廊下を専用部に、トイレ等は全面改修。当社購入前と比べ、**38%増の賃料を実現**

身近なオーナーサービスを 都心に特化した支店網で

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。

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。

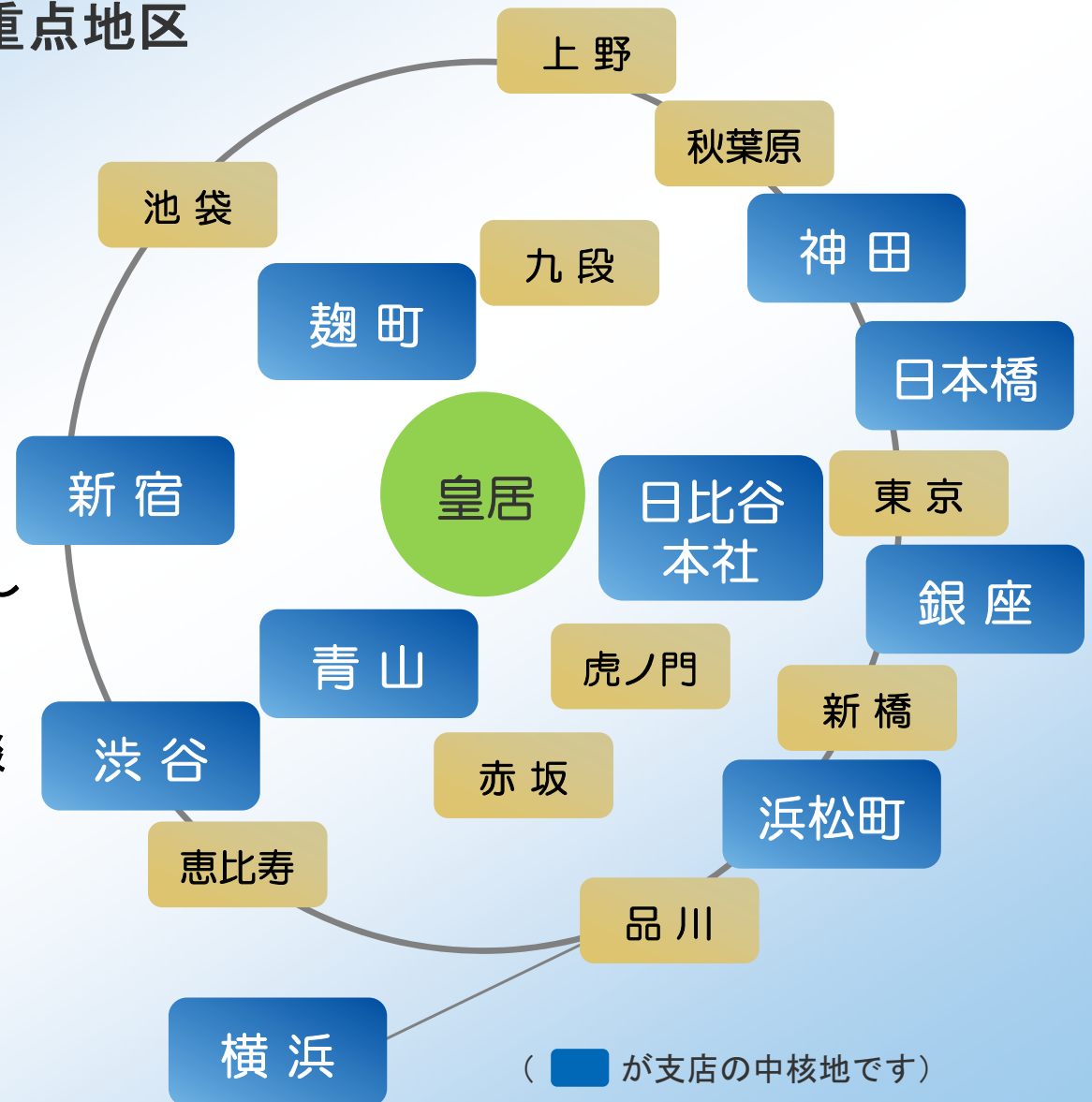
2. 賃貸仲介のみならず、オーナー様のお困りごと解決のための窓口として機能し

多様な収益機会を生み出す。

3. 賃貸の成約を通し、改修や売買に伴うご相談をいただくことから、結果的に直交渉の

不動産再生事業の仕入れ窓口
としても機能。

重点地区



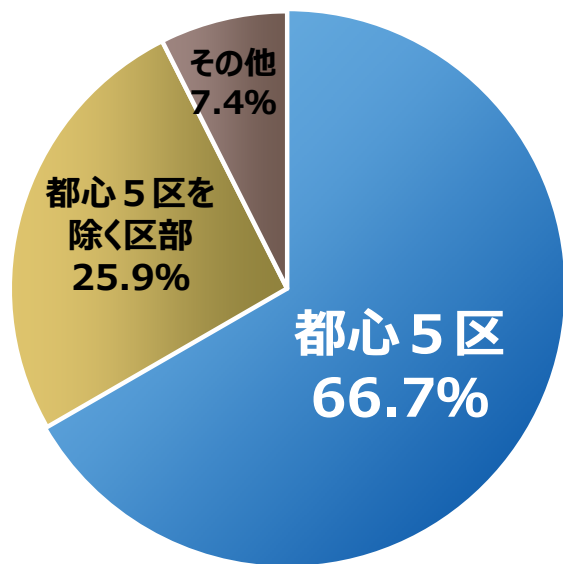
都心に特化した

高品質と俊敏な管理体制



地域密着営業でテナント斡旋に強みを持つ、都心5区に67%が集中

当社PM受託物件 エリア別分布 (2015年4月末時点)		
都心5区	188棟	66.7%
都心5区を除く区部	73棟	25.9%
その他	21棟	7.4%
合計	282棟	100%



当社受託管理物件のうち、**約75%**の物件が築20年以上の物件です。

受託面積は着実に増大、顧客数も増加



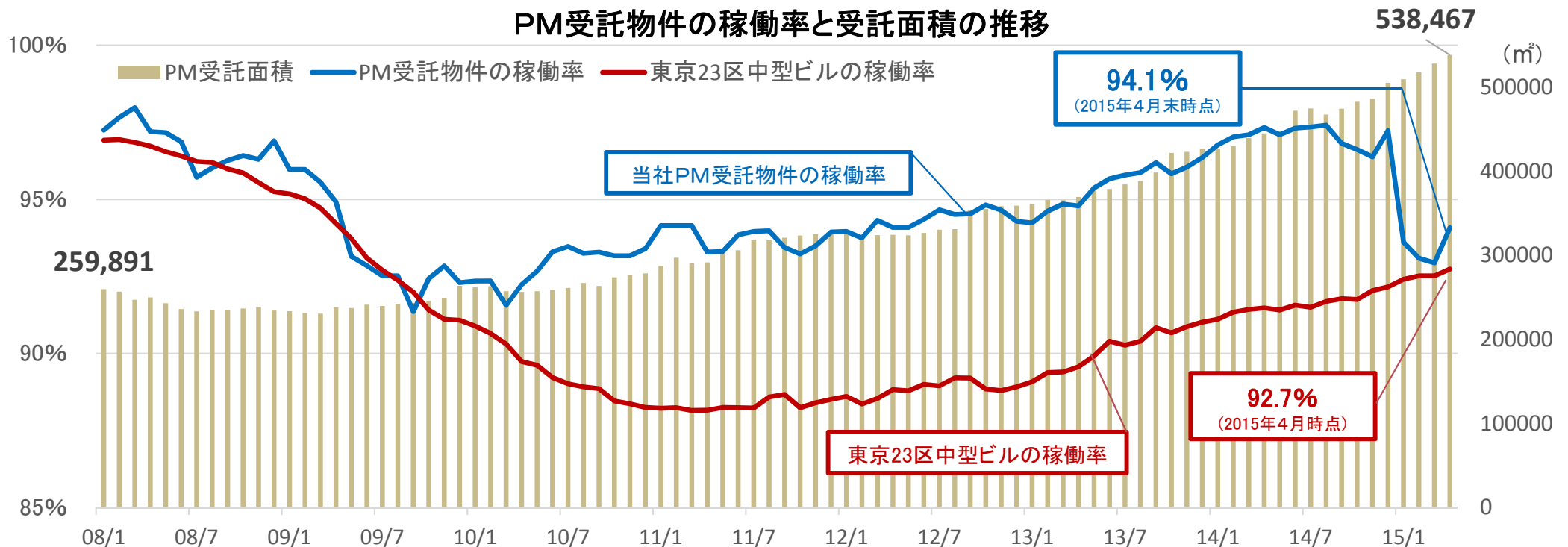
PM受託面積上位企業※	(千㎡)
1 ザイマックス	8,327
2 三井不動産ビルマネジメント	7,860
3 三菱地所プロパティマネジメント	6,510
...	
22 大成有楽不動産	615
23 BMS	566
24 サンフロンティア不動産	474

クライアント数上位企業(社)※	2014年
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

注：当社管理受託物件の稼働率
 第4四半期に一部大口テナントの拡張移転による空室が発生したため、期末時点の稼働率が一時的に低下しました。
 その後、順調にテナントの入居が進み、稼働率は回復してきております。

※出所：「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

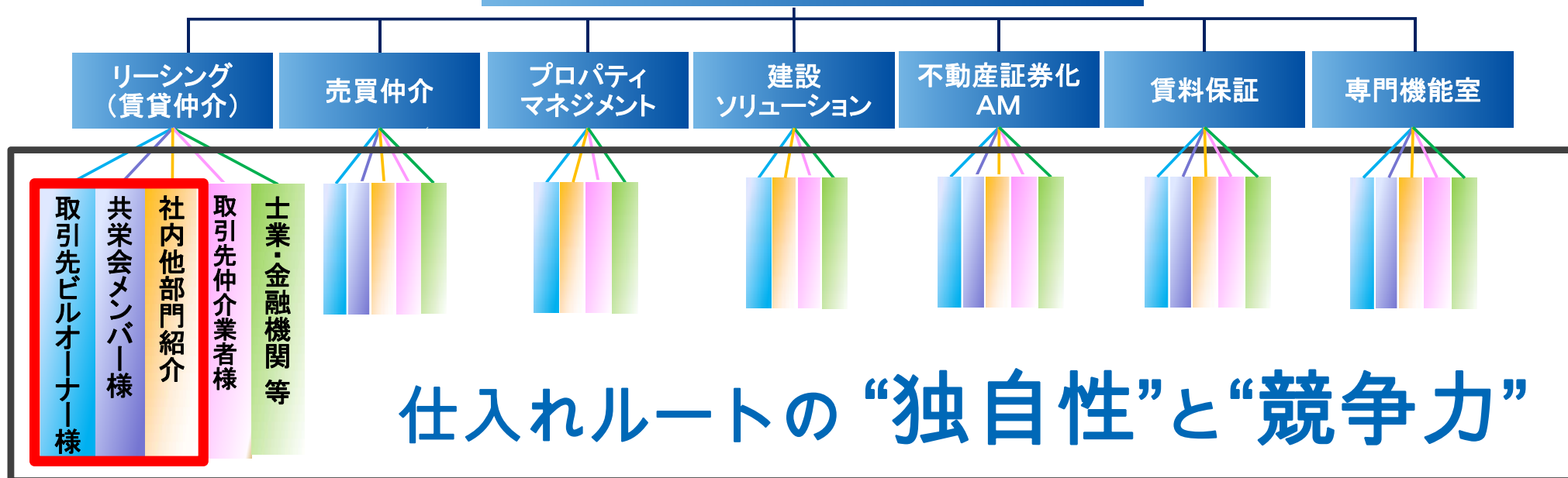


出所：東京23区の中型ビルの稼働率は三幸エステート「オフィスマーケット調査月報」を基に当社作成

再生物件の多様な仕入ルート

仕入れは、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、独自性と競争力のあるビル仕入れに繋がっています。

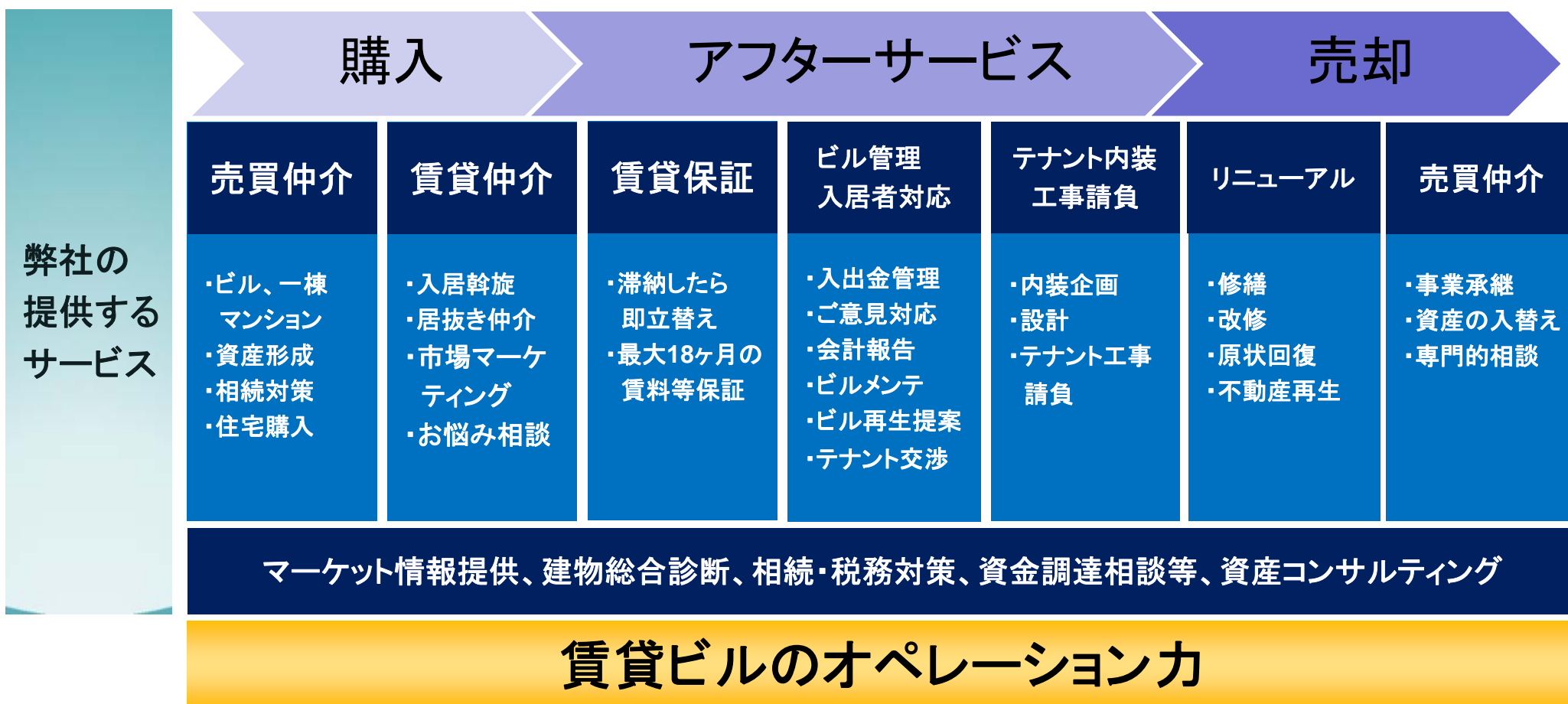
リプランニング(再生)事業



強みは賃貸ビルのおペレーション力



資産家・富裕層の大切な不動産の
すべてのお困りごとにお応えします。



基本理念を軸に、 挑戦と創造で進歩を促す社風



1. “人の幸せ”をつくる人財の育成

当社は創業以来「利他」を社是とし、理念による経営を行っております。人としての「正しさ」と「思いやり」を基盤とする人財育成に努め、「人の喜びが自分の喜び」という価値観を共有する集団を形成しております。

仲間のために働く、その特徴が強い連携を生み出します。お客様にお喜びいただくことで、豊かな社会の実現に貢献し、企業の成長・発展に資するものであると位置づけています。

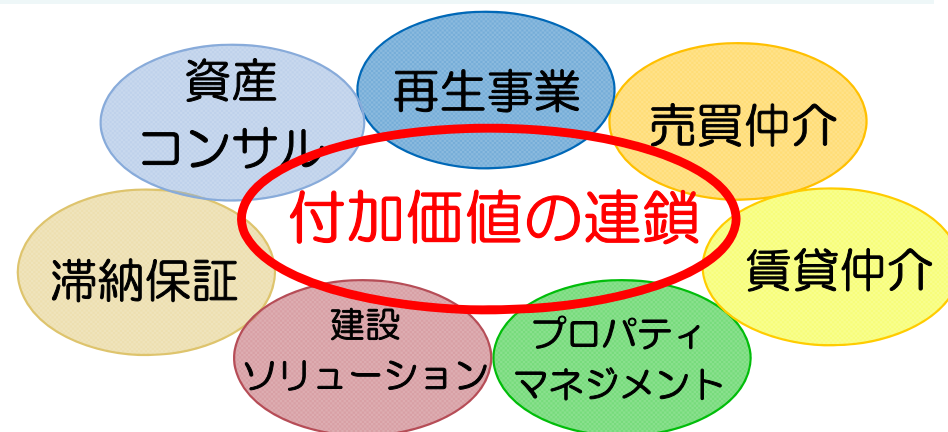
2. 変化し、挑戦し、創造する社風

お客様のご希望を丁寧に伺い、小さなお困りごとにも時間を惜しまず真摯に取り組み解決します。現場で積み上げる経験を基にし、**お客様視点で変化し**、自ら考え自由に活動。困難な仕事にこそ生き甲斐・やり甲斐を感じ、「**挑戦で満足を得る**」社風。変化と前進を強く推進します。

3. 経営者意識の高い全員参加経営

独自の**部門別時間当たり採算**で経営を見つめる**アメーバ経営**により、全員が採算に対する責任意識を高めることで、高い付加価値の創出に共通の目標が醸成される。常に動く市場の動きに適応し、自ら変化し、俊敏な対応を打つことが可能となり、市場直結型の高収益経営を全員参加で実現します。

このような基本理念を軸とする独創的な企業文化。それは社員一人ひとりの力を最大限に引き出す経営といえます。自ら変化し、挑戦し、創造する。また責任と自覚による事業推進力の高まりが、各部門の連携の土台となり、連鎖複合型で高い付加価値の創出につながっております。



お客様感謝の夕べ

“感謝”の気持ちを形に
2014年10月28日 パレスホテルにて



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



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

新人社員研修旅行

【鹿児島で命のつかい方を学ぶ】 2015年2月13～15日



企業文化のご紹介



毎朝の清掃活動



新入社員研修



2014年6月6・7日 全員参加のスポーツ合宿



2015年4月17・18日 サンフロゴルフコンペ
社員のみ124名が参加



幹部社員研修



野球部



2015年1月 社内誕生日コンパ



テニス部

3) 成長戦略『3本の矢』

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

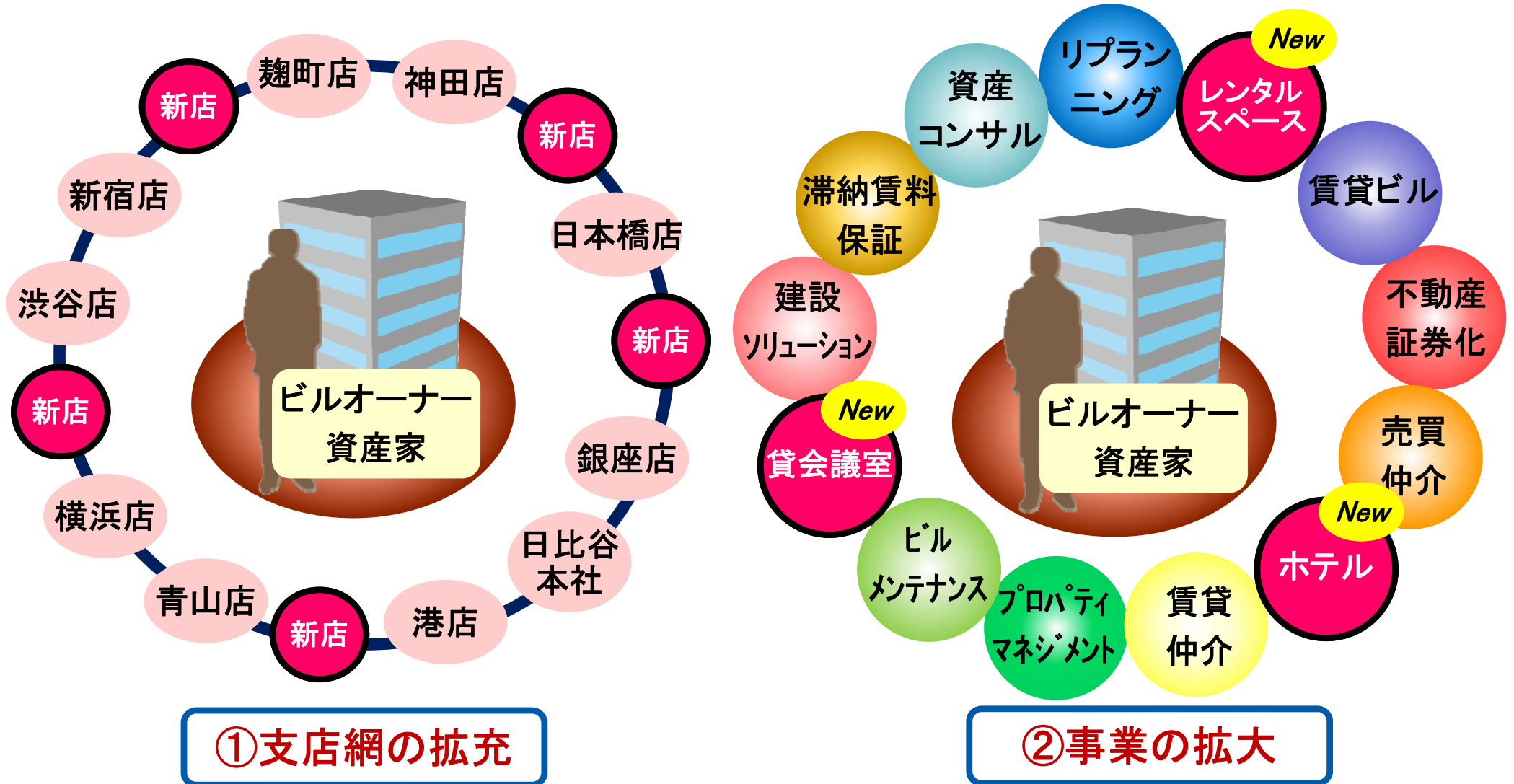
2) M & A

3) 海外展開

売上よりも利益重視、リスクを管理し前進を続ける

1) 現業の拡大 ~都心オーナーの深耕~ SUN FRONTIER

都心5区のオフィス床面積は約5,900万㎡という大都市。(東京ドーム1,261個分)
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ある企業へ



～東京駅前にレンタルスペースをオープン～



外観

【想定される用途】

- ① **300名以上** 収容可能なイベントホール
- ② 10室を超える大小さまざまな**レンタルスペース**
- ③ **複数の自治体**が共催して行う特産物の試食イベントや観光案内用スペース(地下1階)



東京駅南口徒歩2分の
好立地



セミナールーム



レンタルオフィス

施設名 : ビジョンセンター東京
所在地 : 東京都中央区八重洲
ケイアイ興産東京ビル

施設規模 : 計 2,043.69㎡(618.19坪)

地下1階 267.98㎡(81.06坪) 4階 463.65㎡(140.25坪)
5階 463.65㎡(140.25坪) 6階 465.07㎡(140.67坪)
7階 383.34㎡(115.96坪)



イベントスペース



貸会議

1) 現業の拡大 - 新たな取り組み② -

空室の多いオフィスビルを借り上げ、立地特性を活かした特色あるオフィス造り ～スモールオフィス事業～



基準階平面図



基準階75.0坪、計6フロア(413.27坪)を
33区画(平均12.5坪)に分割

⇒6ヶ月で全33区画満室

スタートアップ企業のニーズに
マッチしたオフィス環境を創出

2) M & A ～サービス力の強化～



【方針】 物件でなくお客様にフォーカス

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、住宅管理の品質向上、
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：お客様のご要望に応じていく、新たなサービスや
業態を、資本・業務提携を通じて提供する

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の促進
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
アウトバウンドで現地の人々の幸福に貢献する
(インドネシア・ベトナム等)

2016年3月期 業績予想



	2015年3月期	2016年3月期	増減率
売上高	27,741	33,000	+19.0%
不動産再生事業	24,279	29,550	+21.7%
うちリプランニング事業(証券化等含む)	22,440	27,350	+21.9%
うち賃貸事業	1,839	2,200	+19.6%
仲介事業	1,239	1,270	+2.5%
プロパティマネジメント事業	1,325	1,450	+9.4%
その他事業	897	730	▲18.6%
売上総利益	8,983	10,330	+15.0%
不動産再生事業	6,983	8,100	+16.0%
うちリプランニング事業(証券化等含む)	5,995	6,900	+15.1%
うち賃貸事業	988	1,200	+21.5%
仲介事業	1,055	1,093	+3.6%
プロパティマネジメント事業	595	730	+22.7%
その他事業	349	407	+16.6%
販売費及び一般管理費	3,133	4,030	+28.6%
営業利益	5,850	6,300	+7.7%
経常利益	5,593	6,000	+7.3%
当期純利益	5,053	5,300	+4.9%
一株当り配当(円)	16.50	17.50	+6.1%

・不動産再生事業を中核に伸ばす
 ・立ち止まらず進化し、積極的に新しい事業に挑戦し付加価値の高いビジネスの形を追求していく

・RP粗利益率は、賃料横ばい、市場の現状継続を前提に設定
 15年3月期:26.7%
 ⇒16年3月期:25.4%

・約23%程度の人員増を見込む

・配当金は1円増、17.5円を予想

※2016/3期 当期純利益の予想には、繰り延べ税金資産の増減に伴う税効果の影響は見込んでおりません。

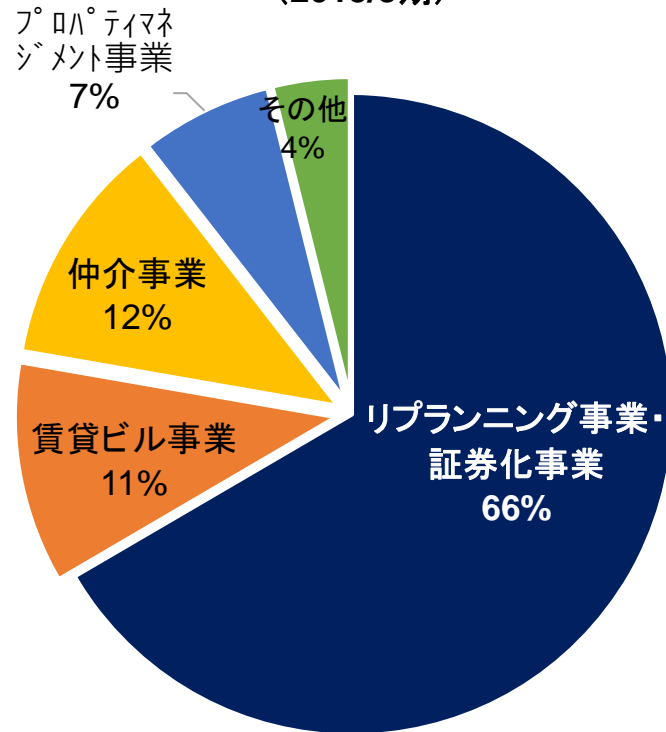
(ご参考)

リプランニング事業に依存しない利益体質

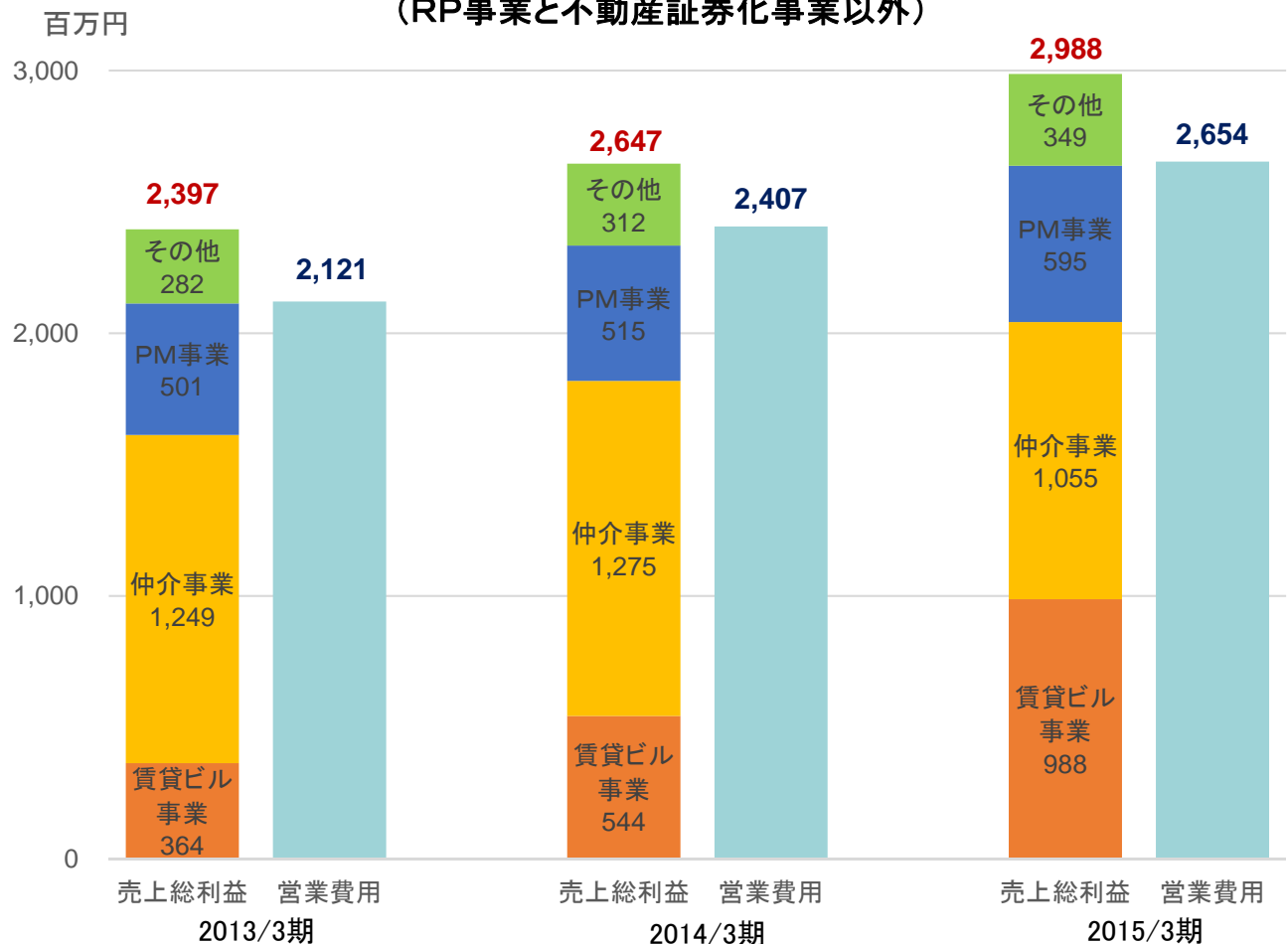


リプランニング事業・不動産証券化事業を除く売上総利益で、営業費用を賄える利益体質。
市況悪化局面でも耐性のある健全な事業ポートフォリオを構築しています。

事業別 売上総利益 構成比
(2015/3期)



事業ごとの売上総利益と販管費の推移
(RP事業と不動産証券化事業以外)



※営業費用とは、販管費からRP販売手数料等を除いた費用です。

- ◆ 本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断と責任で投資なさるようお願いいたします。当社の株式のご購入にあたっては各証券会社にお問い合わせ下さい。
- ◆ 本資料で提供されている情報は、金融商品取引法、宅地建物取引業法等の関係法令、及び東京証券取引所上場規則等に必ずしも則ったものではありません。
- ◆ 本資料の内容には、将来の業績に関する記述が含まれていますが、このような記述は、将来の業績を保証するものではありません。
- ◆ 本資料の内容に関しては、万全を期しておりますが、その内容の正確性及び確実性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、あらかじめご了承ください。

ご不明な点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

サンフロンティア不動産株式会社 経営企画部

担当:平山、東條、野間

Phone:03-5521-1551

URL:<http://www.sunfrt.co.jp/>

Mail: ir-contact@sunfrt.co.jp



SUN FRONTIER