

2016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

2016年3月期 決算実績の概要	3-17
2017年3月期 業績の予想	18-21
今後の展開 1)事業環境	22-24
2)経営方針とビジネスモデル	25-36
3)成長戦略	37-46

2016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307名（平均年齢 31.5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） 賃貸ビルへのオペレーション・資産コンサル ホテル開発・運営
決算月	3月
上場市場	東証一部（証券コード 8934）

（2016年4月末日現在）



トップメッセージ



当社の社是は『利他』です。
ビジネスとは『他を利すること』。これが、私の信条です。

当社はこの3年間で大きく変化し、成長してきていることを実感します。
その大元は、社員一人ひとりが心の求める良心のままに、ストレスなく、生き甲斐を持って、生き活きと働いてくれているところにあります。社員の「脳アクセル」が強く反応してくれている実感です。
その精神の根本には『美しい心で思いのままに、お客様の笑顔の為だけに働ける環境』へと社内が変化してきたことがあります。

私は、3年半前に強い決意の下で、経営方針を以下のとおりに決めました。
『利を求むるに非ず、信任を求むるにあり。変わるのは自分、お客様視点でお困りごとを解決しよう！』

私は有言実行を旨として生きているため、トップが「利を求めない」と言い切ることはとても勇気が必要でした。されど今になって思えば、お客様から必要とされる企業になり、公に立つ企業として堅実に成長することは、いたって当然のことであり、社会の道理にかなっています。手間を惜しまず時間を惜しまず、お客様視点でお困りごとを解決し、信頼される働きにより信任をいただける結果に拘る。

貢献し感謝していただき、笑顔を作る仕事を効率度外視でできる環境の会社へと大きく舵を切りました。
すると元来が利他の心に溢れる仲間達です。業績を追うのではなくお役立ちを心の底から追えるようになり、自分の頭で考え仲間の力を借りて品質の向上を図り、お客様から頼られたり、ご支援をいただけるシーンが膨らんでいると実感します。

その思い描くサービスの質を実現するために、教育された社員による内製化されたオペレーションを、全ての分野でご提供することに拘り実現しています。
このことが目に見えない無形の資産として、お客様から「安心や使い勝手」、また「自分のために働いてくれる不動産会社」「ご利用者のために親身に動いてくれる人」としてご評価いただき、今回の業績に繋がっていると自己分析いたします。

私は一般的な意見やコンセンサスに従うことはしません。
目指す理想は『利他』一本の生き方です。
このような考え方に賛同する同志と共に、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これからも成長してまいります。

何卒これからもご指導を賜りますようお願い申し上げます。

2016年3月期 決算実績の概要



2016年3月期 通期決算実績

5期連続増収増益、純利益は過去最高を更新

	実績	前期比	伸び率	業績予想 (2016/2/4修正)
売上高	30,625百万円	+2,884百万円	+10.4%	33,000百万円
営業利益	7,387百万円	+1,536百万円	+26.3%	7,300百万円
経常利益	7,024百万円	+1,430百万円	+25.6%	7,000百万円
純利益(※)	8,157百万円	+3,103百万円	+61.4%	7,200百万円
1株あたり配当金	25.0円	+8.5円	+51.5%	25.0円

(※)親会社株主に帰属する当期純利益

業績ハイライト

1) 利益率向上 = 全社の力の結集

不動産再生を軸とした事業の立体化が一段と進展。社内各部門が専門性を持ち寄り、お客様視点の問題解決に取り組む中で培った、**連鎖・複合型の付加価値創出力**により、リプランニング事業のセグメント利益率が向上(**前期 22.1% ⇒ 当期 27.8%**)。

2) 新規事業スタート

1年前より「**成長戦略 3本の矢**」を掲げ、様々な新規事業への取り組みを強化。新規事業の**ホテル・貸会議室・スモールオフィス**が**好調にスタート**。ホテルの稼働率は、開業2ヶ月目で約90%に。また貸会議室事業では開始半年で黒字化。

連結業績の推移

単位：百万円

	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	売上高 利益率
売上高	6,923	10,580	17,772	27,741	30,625	—
営業利益	861	2,156	4,531	5,850	7,387	24.1%
経常利益	799	2,039	4,341	5,593	7,024	22.9%
当期純利益※1	928	2,483	4,020	5,053	8,157	26.6%
1株当り当期純利益	24.98円※2	66.50円※2	94.03円	118.18円	190.78円	—
1株当り配当金	3.50円※2	8.50円※2	13.50円	16.50円	25.00円(予想)	


 51.5%up

※1 「当期純利益」は親会社株主に帰属する当期純利益を示しております。

※2 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)

	2015年3月期	2016年3月期
売上高	27,741	30,625
リプランニング事業	22,036	24,546
不動産証券化事業	403	145
賃貸ビル事業	1,839	2,144
仲介事業	1,239	1,537
プロパティマネジメント事業	1,325	1,483
その他事業	897	769
売上総利益	8,983	10,959
リプランニング事業	5,592	7,377
不動産証券化事業	403	145
賃貸ビル事業	988	1,117
仲介事業	1,055	1,314
プロパティマネジメント事業	595	675
その他事業	349	328
販売費及び一般管理費	3,133	3,572

	2015年3月期	2016年3月期
営業利益	5,850	7,387
営業外収益	15	25
営業外費用	272	389
経常利益	5,593	7,024
特別損益	▲18	1,257
法人税等	433	115
非支配株主損益	88	▲2
純利益	5,053	8,157

- ・RP事業の利益率が大きく向上し、全体の利益率向上を牽引
- ・固定資産売却に伴う特別利益を計上
- ・売買仲介事業が大きく伸長し、仲介事業は前期比24.5%増

- ・安定的収益が販管費を賄う収支構造を継続
賃貸ビル、不動産サービス事業の収益(3,436百万円)が
販管費(RP販売手数料を除く)の額(3,239百万円)を6%
上回る。

連結貸借対照表 -資産-

(単位:百万円)

	2014年 3月末	2015年 3月末	2016年 3月末	増減額 (2015年3月末比)
流動資産	31,446	37,452	51,365	+13,912
現金及び預金	11,180	12,686	15,413	+2,727
棚卸資産	18,729	23,480	32,714	+9,233
その他流動資産	1,536	1,285	3,237	+1,951
固定資産	2,464	2,971	2,718	▲252
有形固定資産	2,164	2,483	1,919	▲563
無形固定資産	11	76	278	+201
投資その他の資産	287	412	520	+108
資産合計	33,910	40,424	54,084	+13,659

RP物件およびホテル事業用資産等の仕入れにより、
棚卸資産が92億円増加(うち、ホテル資産で37億円増加)

業務プロセス基盤を強化するために基幹システムを再構築

連結貸借対照表 -負債・純資産-



(単位:百万円)

	2014年 3月末	2015年 3月末	2016年 3月末	増減額 (2015年3月末比)
流動負債	3,023	3,550	7,641	+4,090
短期借入金等	1,006	1,004	3,353	+2,349
未払法人税等	266	221	973	+751
その他流動負債	1,750	2,324	3,314	+989
固定負債	12,417	14,172	16,298	+2,125
長期借入金・社債	11,359	12,988	15,055	+2,066
その他固定負債	1,057	1,183	1,242	+58
負債合計	15,440	17,723	23,939	+6,216
株主資本	18,217	22,693	30,144	+7,451
その他	252	8	▲0	▲8
純資産合計	18,469	22,701	30,144	+7,443
負債・資本合計	33,910	40,424	54,084	+13,659

自己資本比率の推移

2014年3月末	2015年3月末	2016年3月末
53.7%	56.2%	55.7%

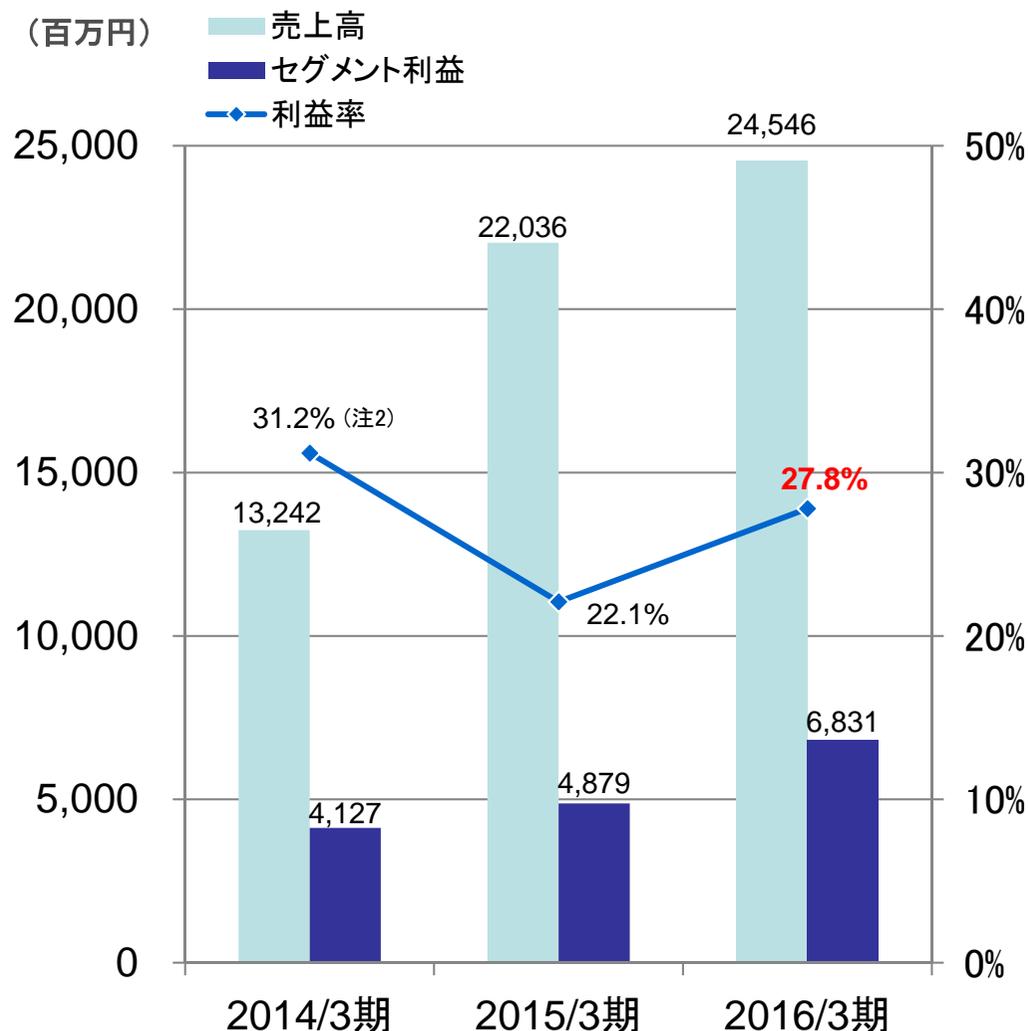
RP物件およびホテル事業用資産等の購入に伴う借入金が44億円(うちホテル関連が17億円)増加し、有利子負債残高は184億円に

当期純利益(+81億円)と期末配当金支払い(▲7億円)の差額として利益剰余金が74億円増加

(単位:百万円)	2015/3期	2016/3期	増減
売上高	22,036	24,546	+11.4%
セグメント利益 ^(注1)	4,879	6,831	+40.0%
利益率	22.1%	27.8%	+5.7%p
仕入棟数	35棟	34棟	▲1棟
販売棟数	29棟	24棟	▲5棟
期末在庫棟数	27棟	38棟	+11棟

- 商品化や仕入・販売プロセスにおける創意工夫・たゆまぬ改善を重ね付加価値を創出したことにより、利益率は27%台に上昇。
- 販売物件24棟の平均事業期間は291日。
- 期末在庫は38棟(うちホテル事業関連6件含む)、棚卸資産残高は327億円(うちホテル事業関連55億円含む)。

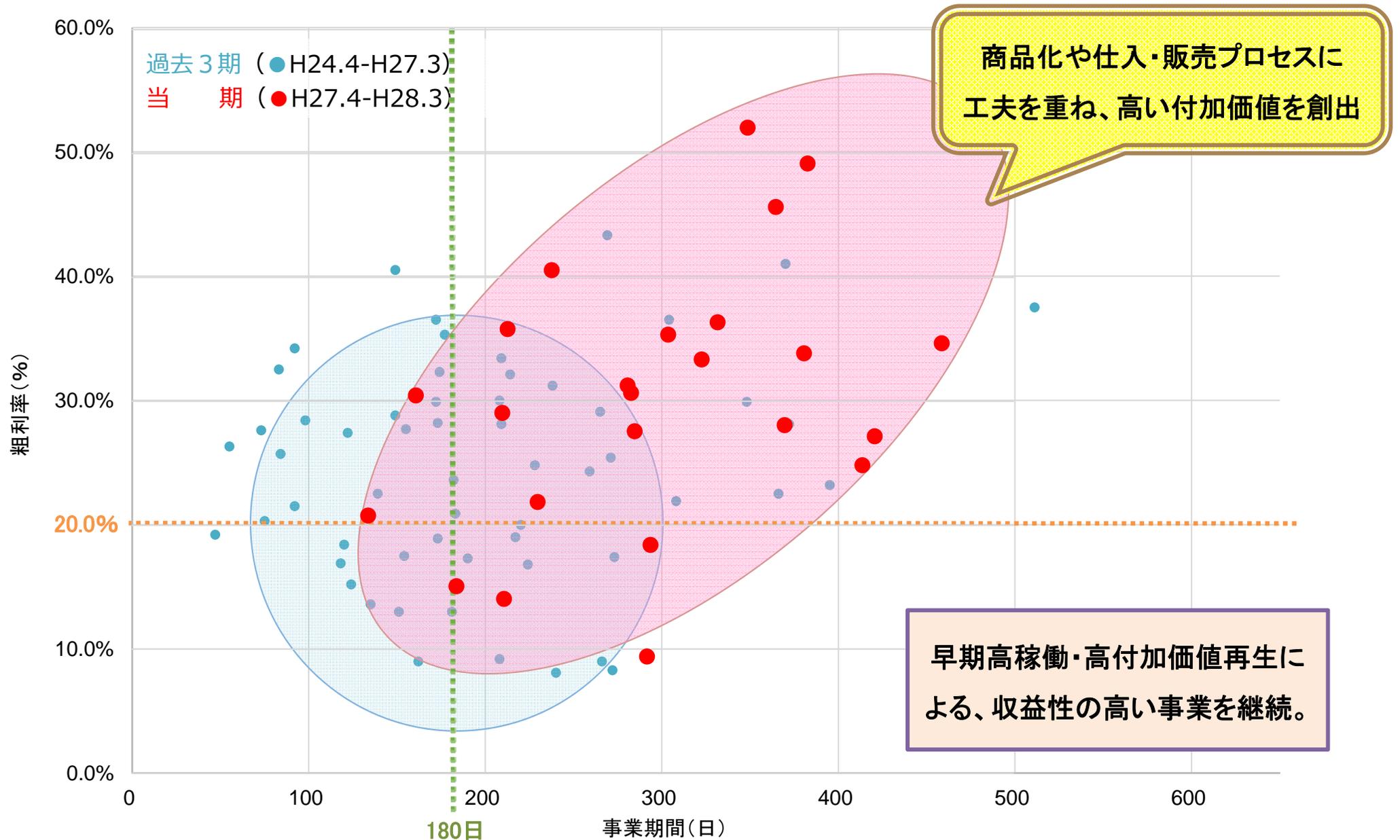
※上記以外に期末時点で契約済の仕入物件は7棟、残高58億円あり。



(注1)「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

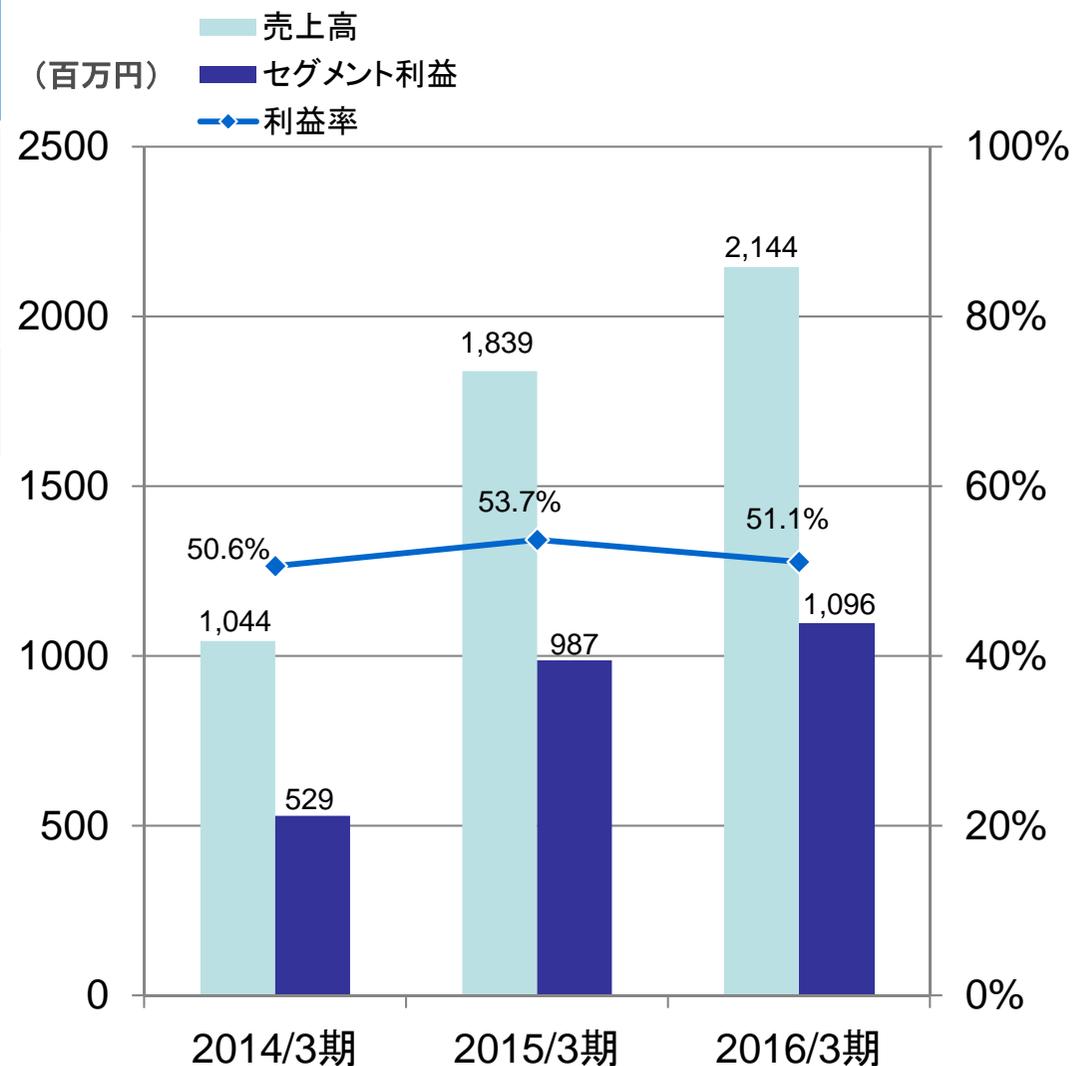
(注2)2014/3期は固定資産として長期的に運用した後、再生・販売した出口案件1棟を含む

RP物件の利益率と事業期間の分布



賃貸ビル事業

(単位: 百万円)	2015/3期	2016/3期	増減
売上高	1,839	2,144	+16.6%
セグメント利益	987	1,096	+11.0%
利益率	53.7%	51.1%	▲2.6%p

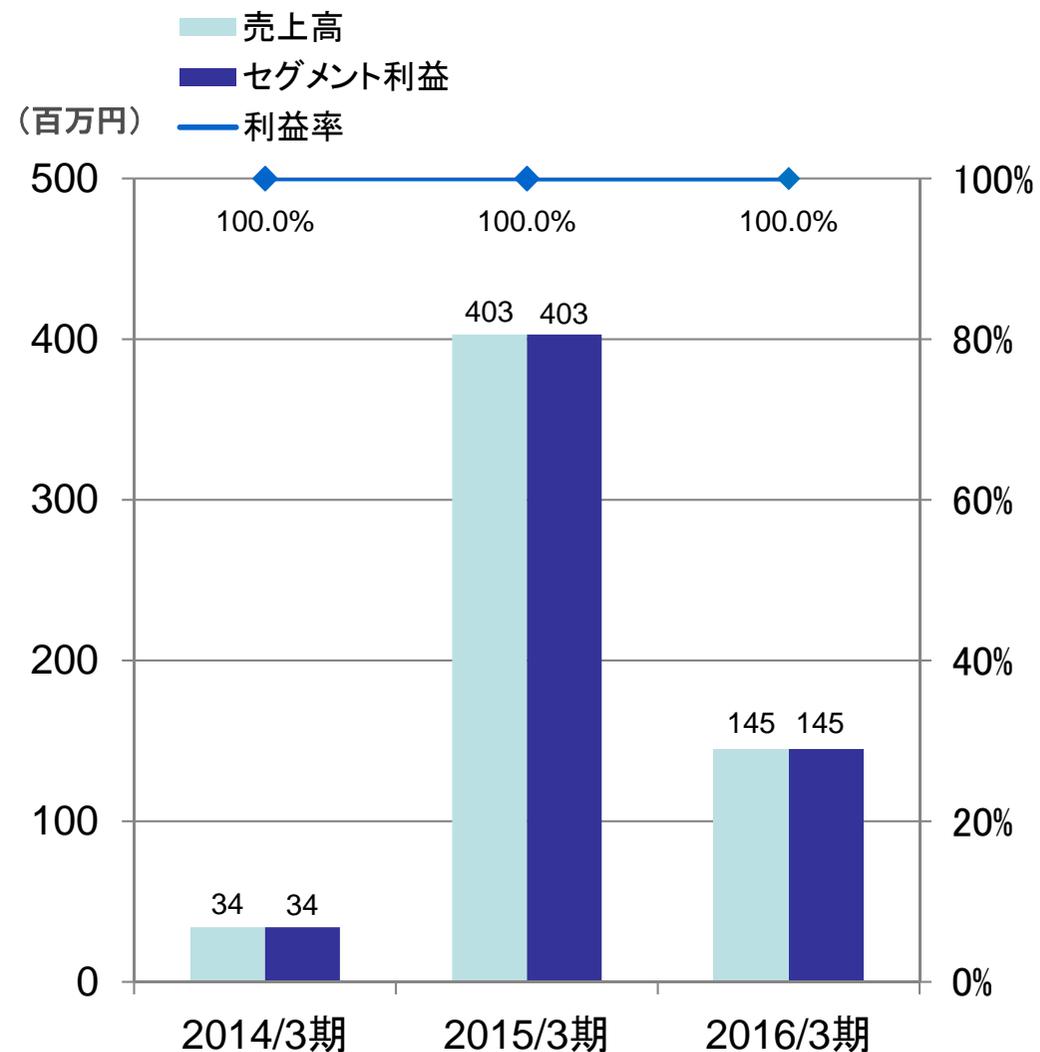


- 高付加価値の物件を保有し、当社グループの賃貸仲介、プロパティマネジメント、建設ソリューション、滞納賃料保証等で培った総合的な不動産運営能力を活かし、売上高・利益ともに堅調に推移。
- 賃料上昇相場を背景とした適正賃料への改定などが賃料収入の増加に貢献。

不動産証券化事業

(単位:百万円)	2015/3期	2016/3期	増減
売上高	403	145	▲63.9%
セグメント利益	403	145	▲63.9%
利益率	100.0%	100.0%	—

- 当社出資の不動産ファンドの出口による投資分配収入(1件)を計上
- 前期比では売上高、利益ともに減少。



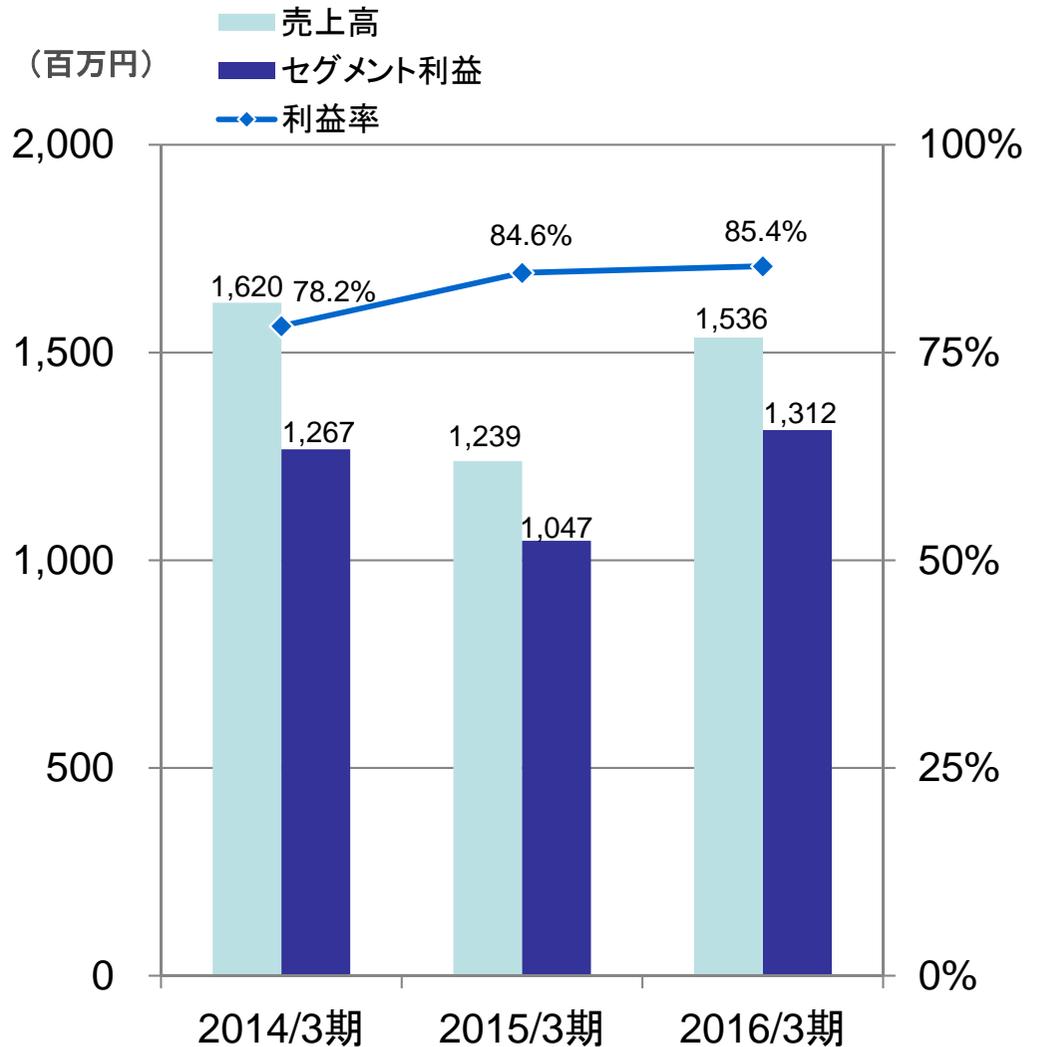
(単位:百万円)	2015/3期	2016/3期	増減
売上高	1,239	1,536	+24.0%
セグメント利益	1,047	1,312	+25.2%
利益率	84.6%	85.4%	+0.9%p

<売買取介>

- リポートでの購入や売却、さらにはお客様からお客様をご紹介いただける機会が増加したこと、不動産コンサルティングによるソリューション力の向上や台湾をはじめとする海外顧客層の増大により、売上高、利益ともに大幅伸長。
- PMやLM事業部等、社内各部との連携強化により、リピーターのお客様との取引が深耕。

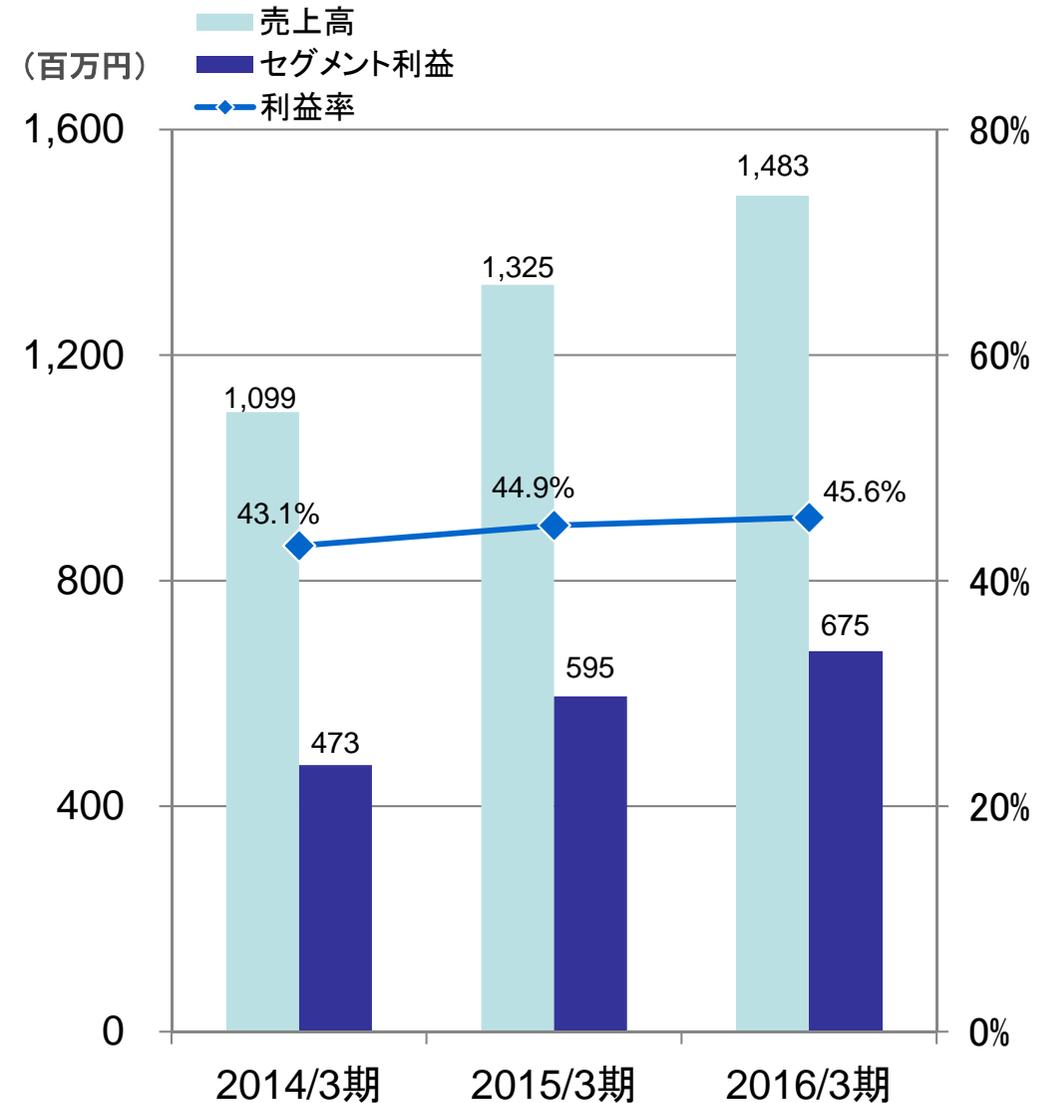
<賃貸仲介>

- 売上高、利益ともに緩やかに増加。保有物件のテナント誘致、リプランニング物件の仕入や販売、ビル管理受託の窓口となることで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)	2015/3期	2016/3期	増減
売上高	1,325	1,483	+11.9%
セグメント利益	595	675	+13.5%
利益率	44.9%	45.6%	+0.6%p



<プロパティマネジメント事業>

- 売上高・利益ともに順調に拡大。
- PM受託棟数333棟(前期末比+57棟)。
- 稼働率95.5%(同+2.6p)。

【受託棟数と稼働率の推移】

	受託棟数	稼働率
2014年3月末	227棟	97.1%
2015年3月末	276棟	92.9%
2016年3月末	333棟	95.5%

<ビルメンテナンス事業>

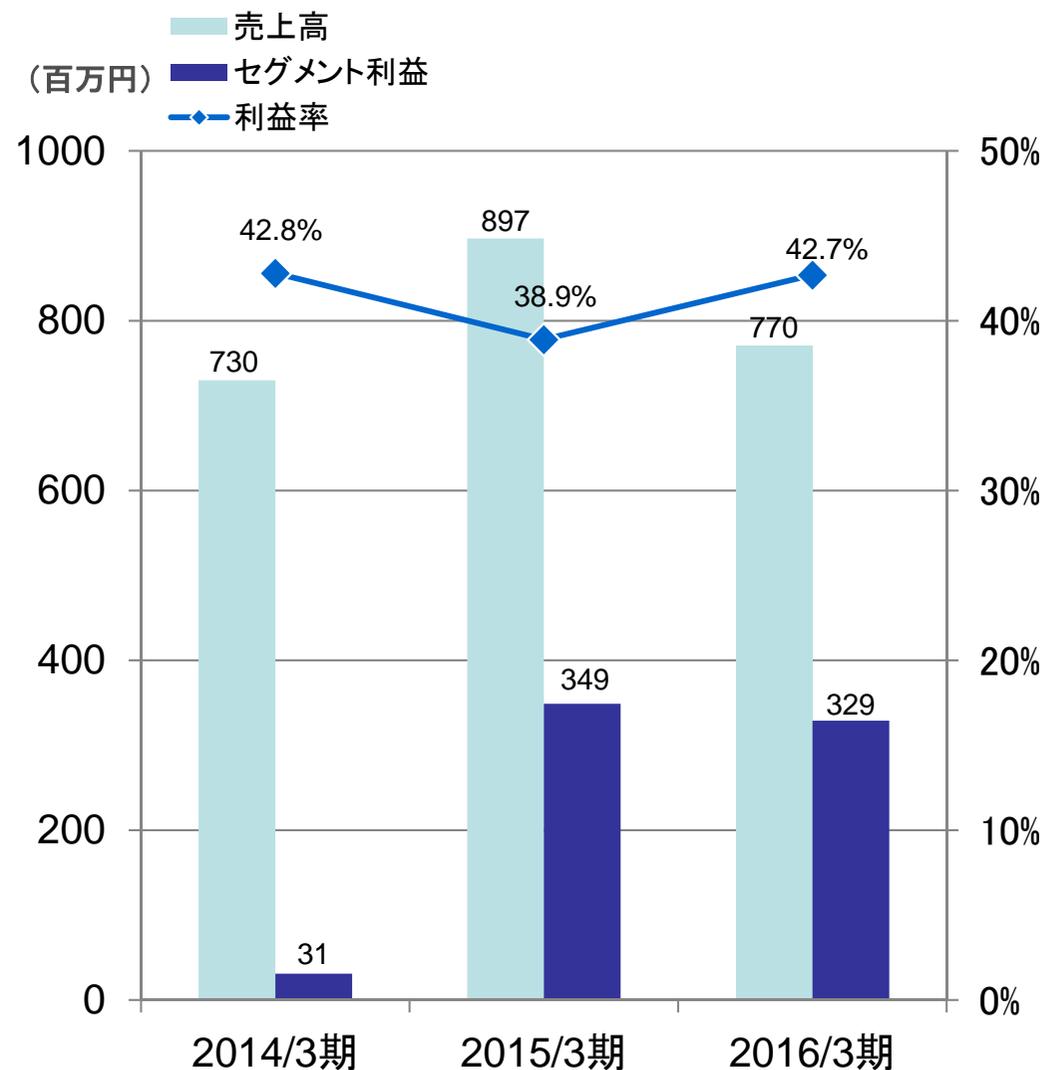
- 他事業との協働に尽力し、BM管理受託数が増大。安定収益拡大とスポット受託が伸長し、売上高が増加。

事業別業績

その他 (滞納賃料保証・建設ソリューション・ スペースレンタル・ホテル事業)



(単位:百万円)	2015/3期	2016/3期	増減
売上高	897	770	▲14.1%
セグメント利益	349	329	▲5.6%
利益率	38.9%	42.7%	+3.8%p



<滞納賃料保証事業>

- 賃貸仲介等の関連部署や協力会社との連携強化により、成約件数が堅調に増加し、売上高、利益ともに順調に拡大。

<建設ソリューション事業>

- 前期は大型案件の受注があったことなどから、前期比では売上高、利益ともに減少。

<スペースレンタル事業>

- 当期に事業を開始し、市場の認知度の向上に伴ってご利用者数が増加。短期間で単月黒字に転換。

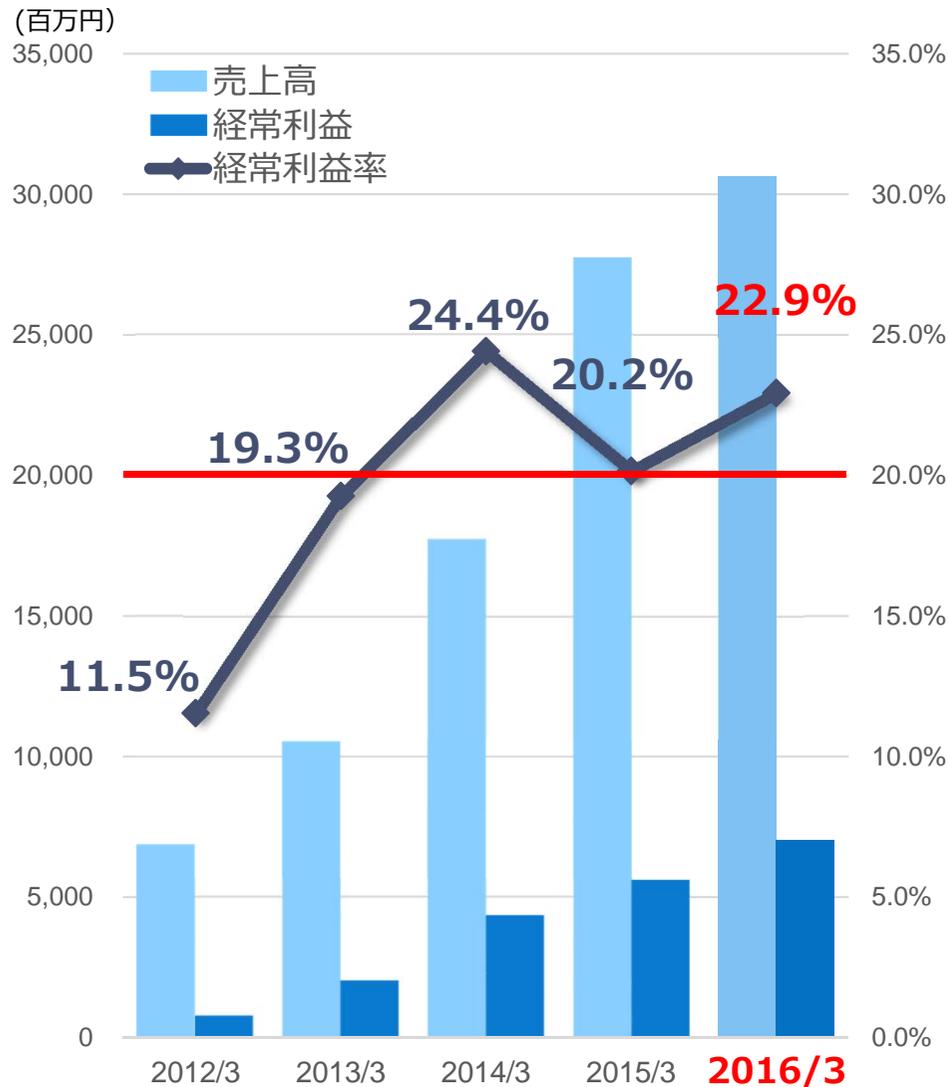
<ホテル運営事業>

- 春秋グループとの共同運営「スプリングサニーホテル名古屋常滑」を**本年4/25にグランドオープン**。オペレーション力を強みに、運営開始後2ヶ月で稼働率約90%を達成。

重要な経営指標の推移

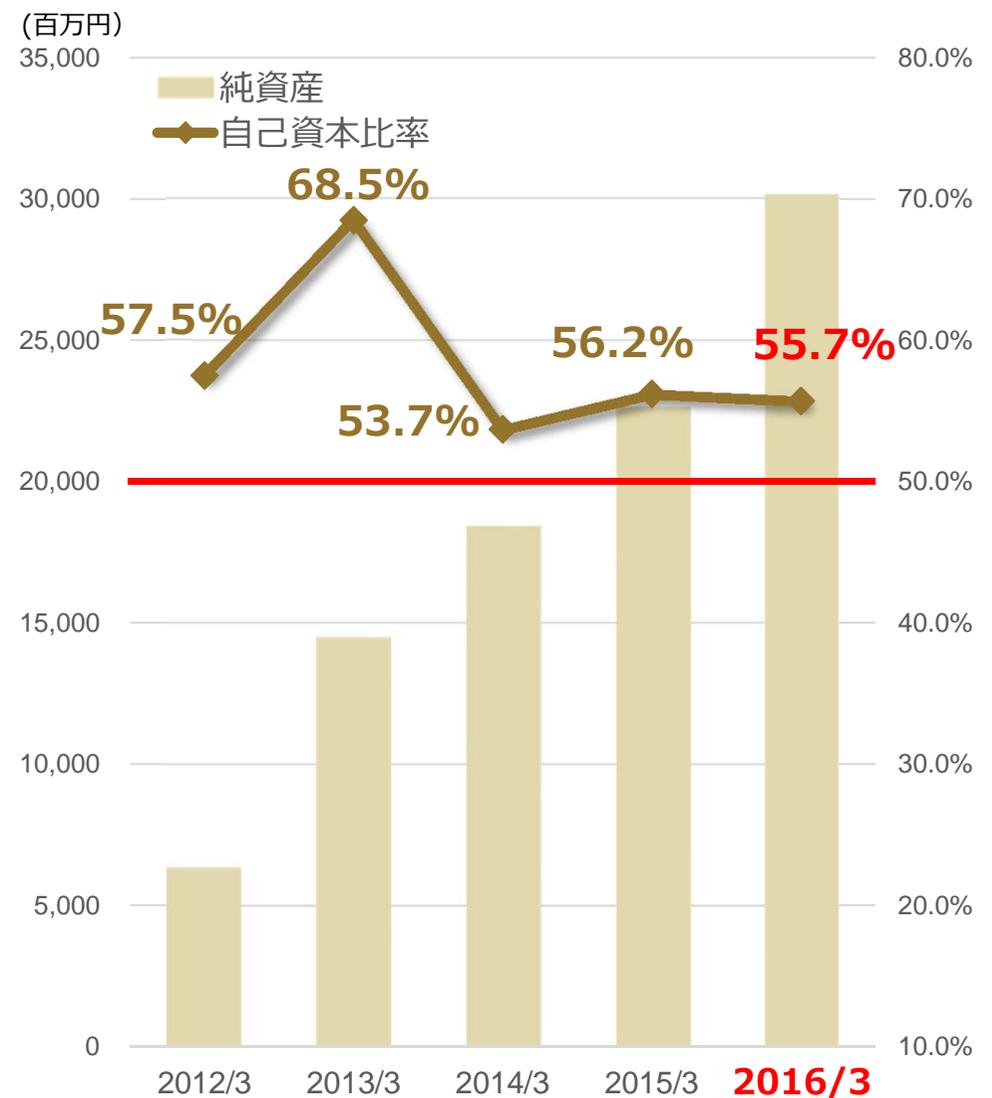
■売上高経常利益率の推移

(高付加価値経営を進めています)



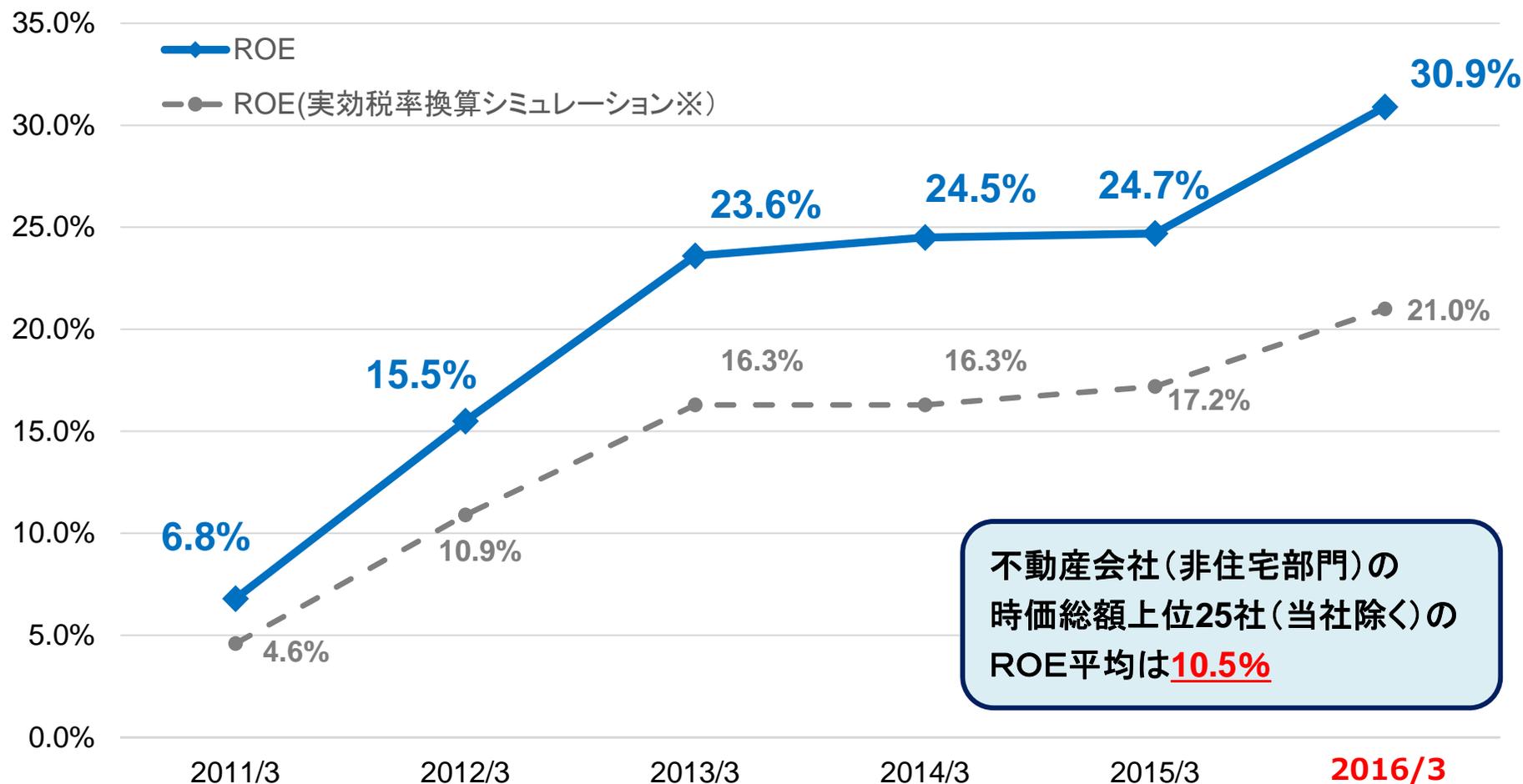
■自己資本比率の推移

(安定した財務基盤を構築しています)



ROE(自己資本利益率)の推移

都心、オフィスの強みに特化。富裕層ニーズの研究とマーケティングを強化し、お客様視点の再生商品と活用サービスの内製化で、どこからでも「稼ぐ力」を高めている。

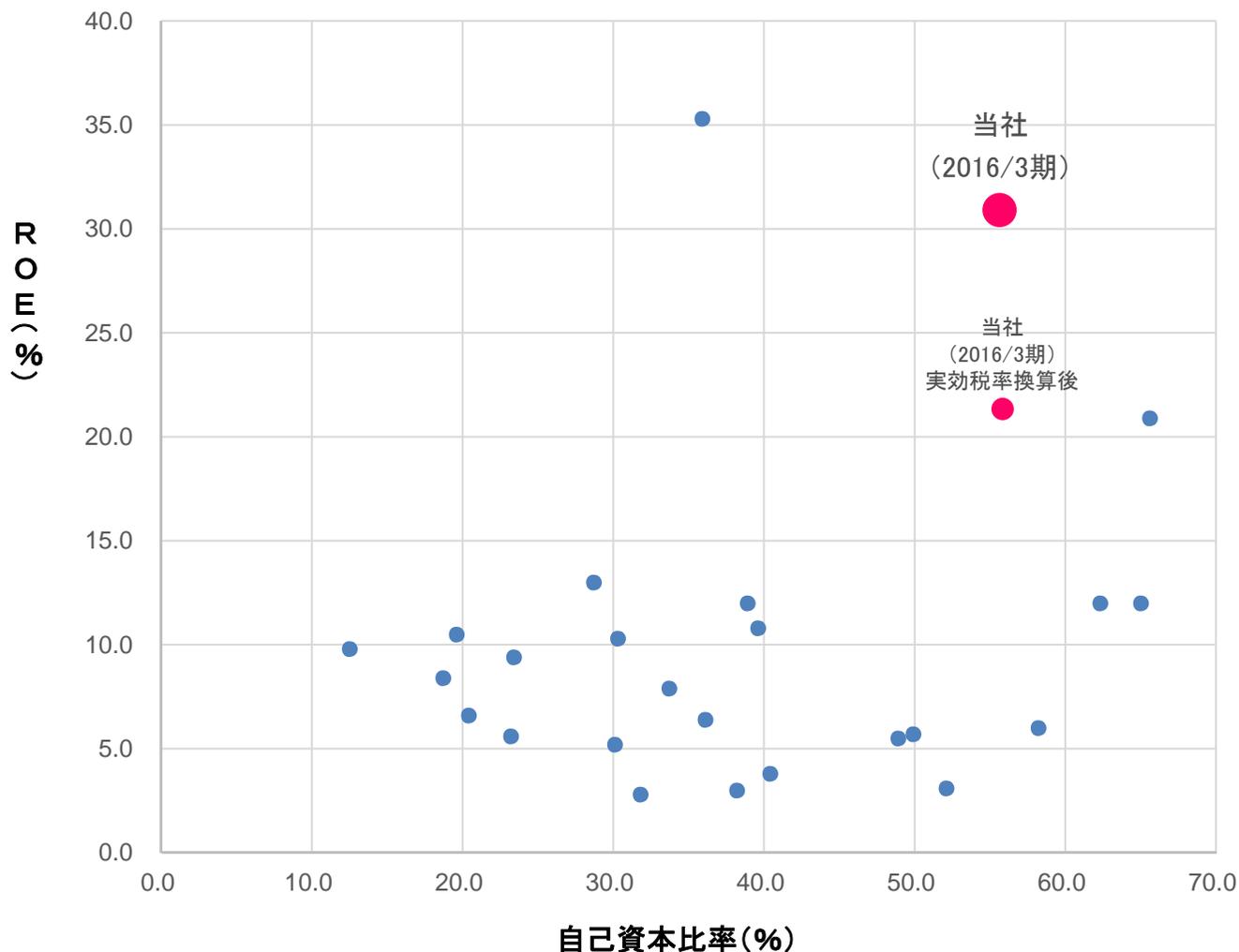


※実効税率換算後…税務上の繰越欠損金による税金の負担軽減の影響を排除し、各事業年度の実効税率(2016/3期は33.1%)が課税されたと仮定した場合の試算です。

高い自己資本比率を保ちながら 高水準のROEを実現



不動産(非住宅)部門の時価総額 上位25社における
自己資本比率とROEの相関図



ROEランキング

	会社名	ROE	自己資本比率
1	日本商業開発	35.3	35.9
2	サンフロンティア不	30.9	55.7
3	レーサム	20.9	65.6
4	ヒューリック	13.0	28.7
5	イオンディライト	12.0	62.3
6	日本管財	12.0	65.0
7	トーセイ	12.0	38.9
8	共立メンテナンス	10.8	39.6
9	住友不動産	10.5	19.6
10	野村不動産HLD	10.3	30.3
11	ユニゾHLD	9.8	12.5
12	三重交通グループH	9.4	23.4
13	NTT都市開発	8.4	18.7
14	イオンモール	7.9	33.7
15	東急不動産HLD	6.6	20.4
16	三井不動産	6.4	36.1
17	テーオーシー	6.0	58.2
18	パルコ	5.7	49.9
19	東京建物	5.6	23.2
20	京阪神ビルディング	5.5	48.9
21	三菱地所	5.2	30.1
22	ダイビル	3.8	40.4
23	昭和飛行機工業	3.1	52.1
24	歌舞伎座	3.0	38.2
25	平和不動産	2.8	31.8

※他社数字は四季報(2016年2集)を基に当社作成。不動産会社(非住宅)の分類は四季報の規定による。
 ※時価総額は平成28年5月11日の終値より算出。

2017年3月期 業績の予想

2017年3月期 業績予想



	2016年3月期	2017年3月期	増減率
売上高	30,625	41,000	+33.9%
不動産再生事業	26,835	36,700	+36.8%
うちRP事業(証券化等含む)	24,546	35,000	+41.7%
うち賃貸事業	2,144	1,700	▲20.7%
仲介事業	1,536	1,620	+5.4%
プロパティマネジメント事業	1,483	1,580	+6.5%
その他事業	770	1,100	+42.8%
売上総利益	10,959	13,385	+22.1%
不動産再生事業	8,640	10,600	+22.7%
うちRP事業(証券化等含む)	7,377	9,800	+32.8%
うち賃貸事業	1,117	800	▲28.4%
仲介事業	1,314	1,400	+6.5%
プロパティマネジメント事業	675	760	+12.5%
その他事業	329	625	+89.8%
販売費及び一般管理費	3,572	4,885	+36.7%
営業利益	7,387	8,500	+15.1%
経常利益	7,024	8,200	+16.7%
当期純利益	8,157	5,600	▲31.3%
実質的な税負担率	1.4%	30.7%	
一株当り配当(円)	25.00	28.00	+12.0%

・東京のオフィスビル事業が当社の中核事業。
 ・中でも、全社の力を結集する再生事業を堅実に伸ばす。

・中長期リプランニング物件の計画に基づく販売を見込み、今期の賃料収入は減収を予想。含み益を資金化して、将来事業への投資に充当する戦略。

・RP粗利益率は、賃料横ばい、市場の現状継続を前提に、やや保守的に設定。
 15年3月期:25.4%
 16年3月期:30.1%
 ⇒17年3月期:28.0%

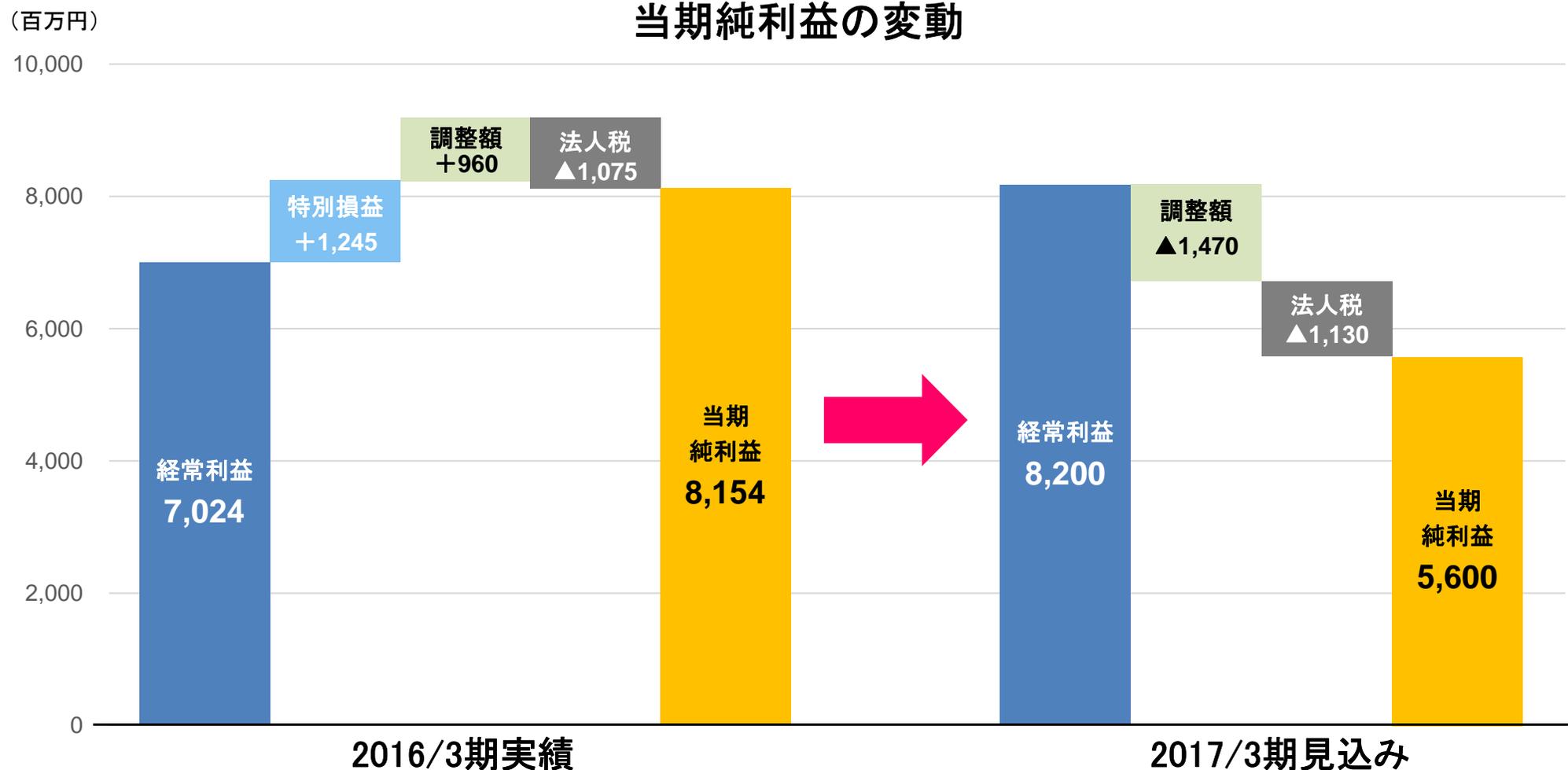
・50名程度の人員増を見込む。

・税務上の繰越欠損金が解消するため、税負担率が実効税率に近づく。

・配当金は3円増の、28円を予想。

当期純利益について

当期純利益の変動



前期の税引前利益は、経常利益70億円に特別損益12億円を加えた82億円でした。

さらに、今期中に税務上の繰越欠損金がすべて解消する見通しとなったため、法人税等調整額として9億円を利益に加算しました。

今期は、経常利益段階で82億円を見込みますが、繰越欠損金がなくなるため、税負担が軽減されず、法人税等調整額14億円が利益から減算される見込みです。

利益と配当の推移

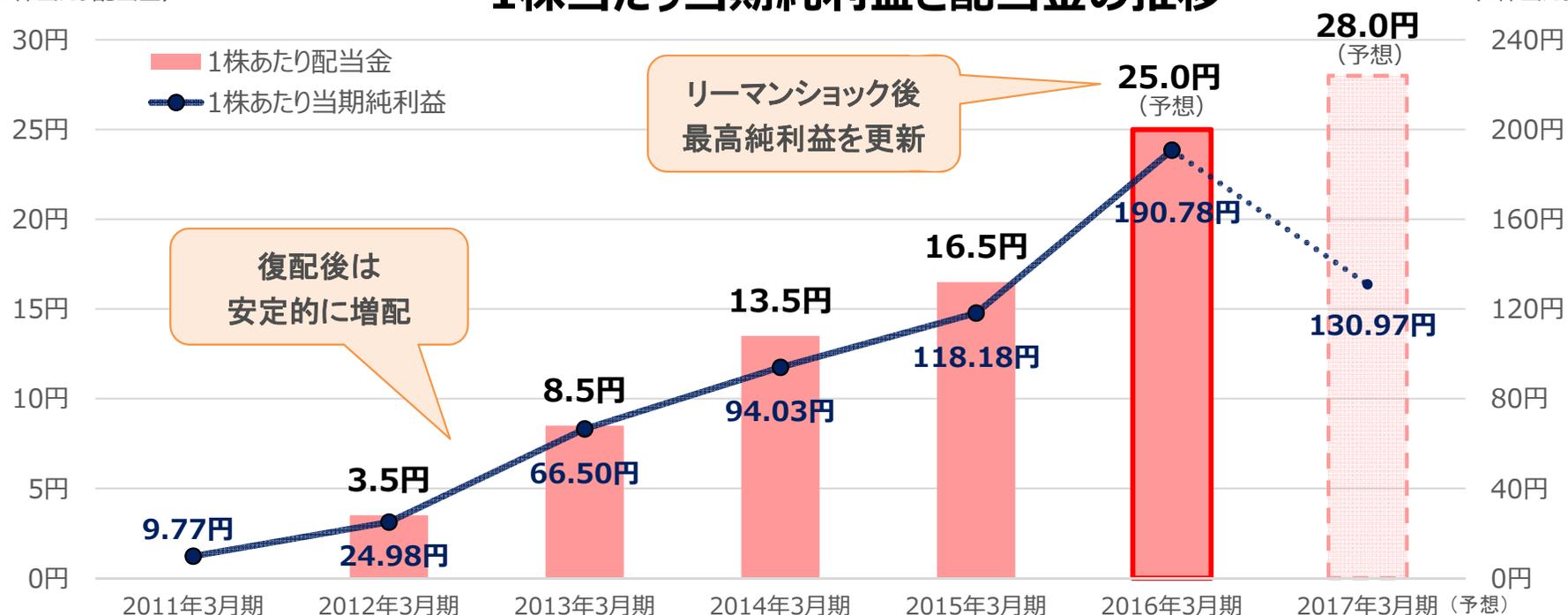
	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期 (予想)
当期純利益(百万円)	363	928	2,483	4,020	5,053	8,157	5,600
1株当たり当期純利益	9.77円*	24.98円*	66.50円*	94.03円	118.18円	190.78円	130.97円
1株当たり配当金	0.00円*	3.50円*	8.50円*	13.50円	16.50円	25.00円	28.00円
配当性向	0.0%	14.0%	12.8%	14.4%	14.0%	13.1%	21.4%
参考配当性向 (実効税率換算後)	0.0%	28.2%	22.1%	23.3%	19.7%	19.3%	—

(※) 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株当たり配当金を掲載しております。

(1株当たり配当金)

1株当たり当期純利益と配当金の推移

(1株当たり利益)



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

世界経済はゆるやかな成長が続くも、リスク要因あり

世界経済は、所得・雇用環境の改善を背景に回復基調が持続する米国が牽引するカタチで、**先進国を中心に全体として引き続き緩やかな成長が見込まれる。**

国内景気については、観光産業の強化が国策として推進された結果、急拡大するインバウンド需要が様々な産業に取り込まれ、日本経済の成長に大きく寄与しているものの、設備過剰が重荷となっている中国を始めとする**新興国等の景気の下振れ**もあり、金融資本・商品市場の先行きは不透明感が増している。

このような環境のもと、政府は名目GDP600兆円を平成32年頃に達成する目標を掲げ、これまでの三本の矢を束ねて一層強化して「希望を生み出す強い経済」を推進し、成長と分配の好循環を強固なものにしようとしている。

一段の金融緩和政策による資金流入

マイナス金利政策が浸透し、J-REITはじめ不動産市場への投資資金の流入増が期待される。

高齢化の進展や良好な資金調達環境を背景に、相続対策・資金運用、インフレに備えた不動産購入意欲が持続している。**不動産取得ニーズは依然として高い水準**にある。

観光需要は活発

訪日外国人旅行者数は昨年1年間でほぼ2千万人に達し、**訪日外国人旅行消費額も3.4兆円**(前年比71.5%増)となるも、中国の爆買いに対する課税強化で、高額インバウンド消費の先行きは不透明に。

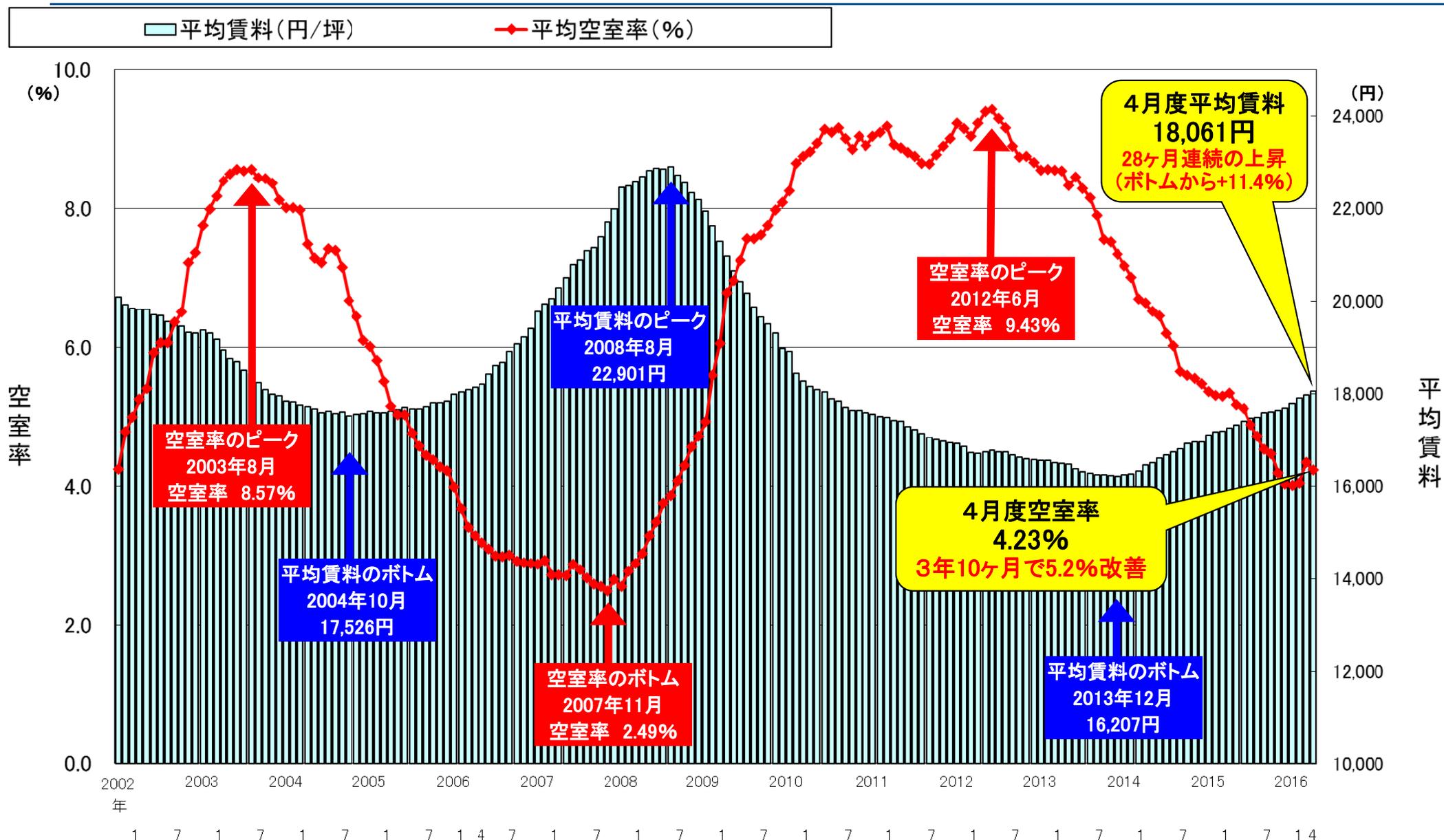
されど、**観光需要は活発**。東京・大阪・京都における宿泊施設の供給が社会的に急務となっている。

都心オフィスビル市場は引き締まった状況が続く

堅調な企業業績をベースに、業容拡大による拡張移転や館内増床などの活発な動きが続いている。マーケット全体で需給バランスが一層引き締まっており、**空室率は4%前後で安定し、賃料も緩やかな上昇**が見込まれる。

好立地の都心オフィスビルを中心に、情報通信業、製造業、金融・保険業等の**旺盛なオフィス移転需要**を受け、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ているが、国内不動産のキャップレートは下げ余地も小さくなっており、**投資判断には慎重さが求められる。**

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。

2) 経営方針とビジネスモデル

～ 利を求むるに非ず、信任を求むるにあり ～
変わるのは自分、お客様視点でお困りごとを解決する

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

不動産再生と活用

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

オフィスビル事業

不動産再生事業



リプランニング
賃貸ビル
不動産証券化

不動産活用事業

オフィス賃貸仲介・売買仲介
プロパティマネジメント
ビルメンテナンス
滞納賃料保証
建設ソリューション
貸会議室・スモールオフィス

ホテル事業

ホテル保有・運営
ホテル開発・再生・販売

海外事業

台湾から東京への投資誘致
インドネシアでの都市住宅開発
ベトナムでのホテル・住宅開発

都心に特化した支店網で お客様のお困りごとと解決

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

お困りごとと解決のための窓口として機能し
貢献による多様な収益機会を得ている。

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。

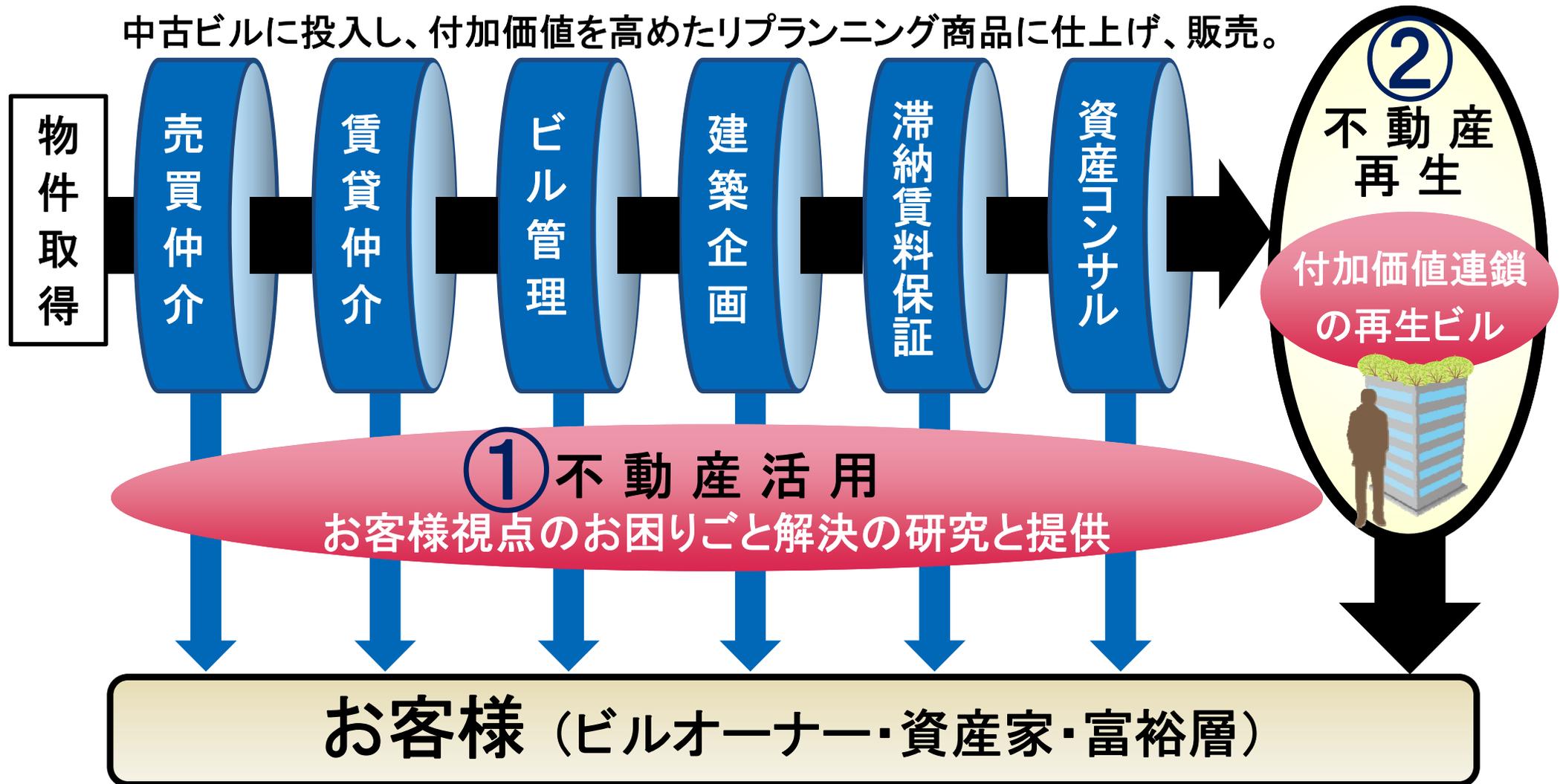
**お客様視点での
お困りごとと解決で貢献**

重点地区

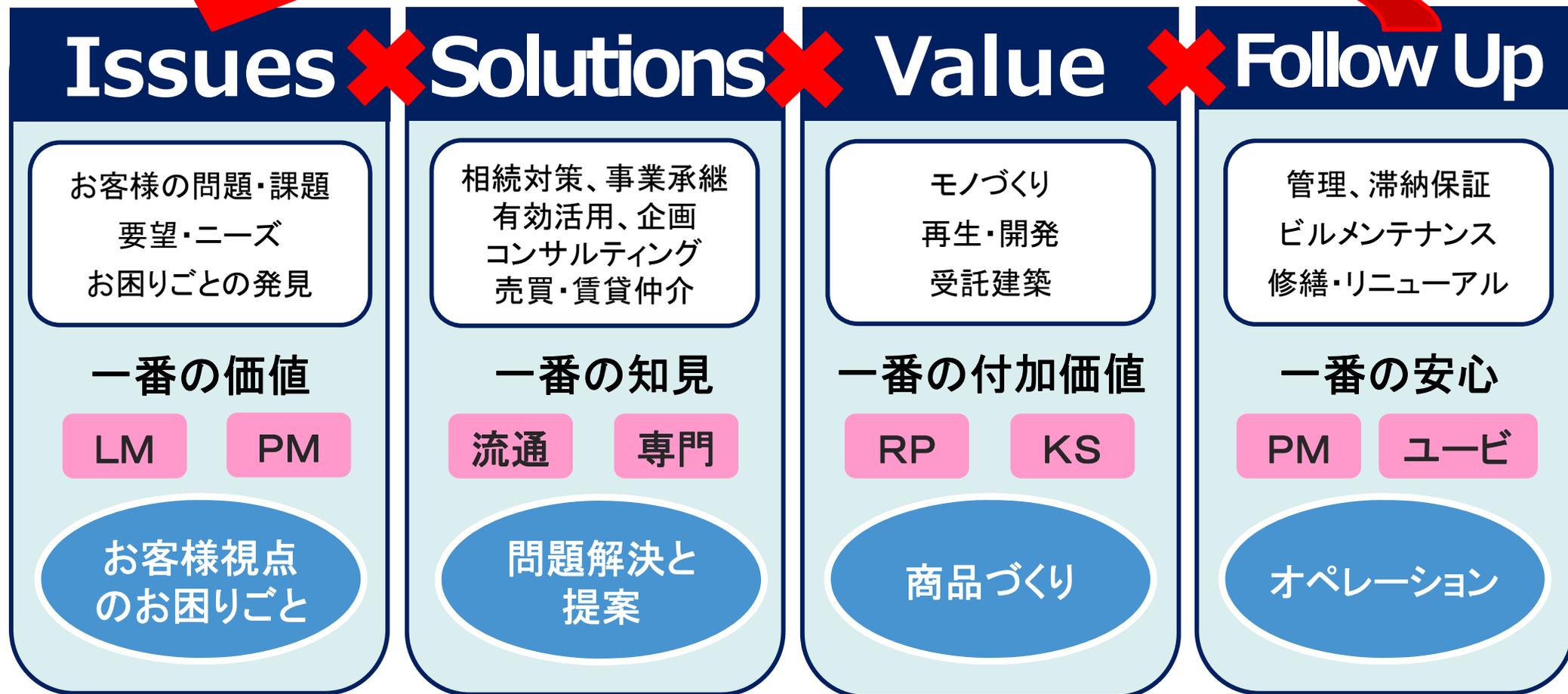


オフィスビル事業のビジネス構造

- ① **縦の不動産活用事業**で、お客様の声から不満や不便、不快を現場で研究・解決する。
- ② **横の不動産再生事業**で、そのノウハウや掴んだニーズを連鎖複合させ、自社で取得した中古ビルに投入し、付加価値を高めたリプランニング商品に仕上げ、販売。



社は「利他」 お客様の幸せ実現に向けて 全社員で取り組むビジネスモデル



「利他(お客様利益)の極大化」に全社一体で取り組みます。

イコール

強みは「賃貸ビルのおペレーション力」



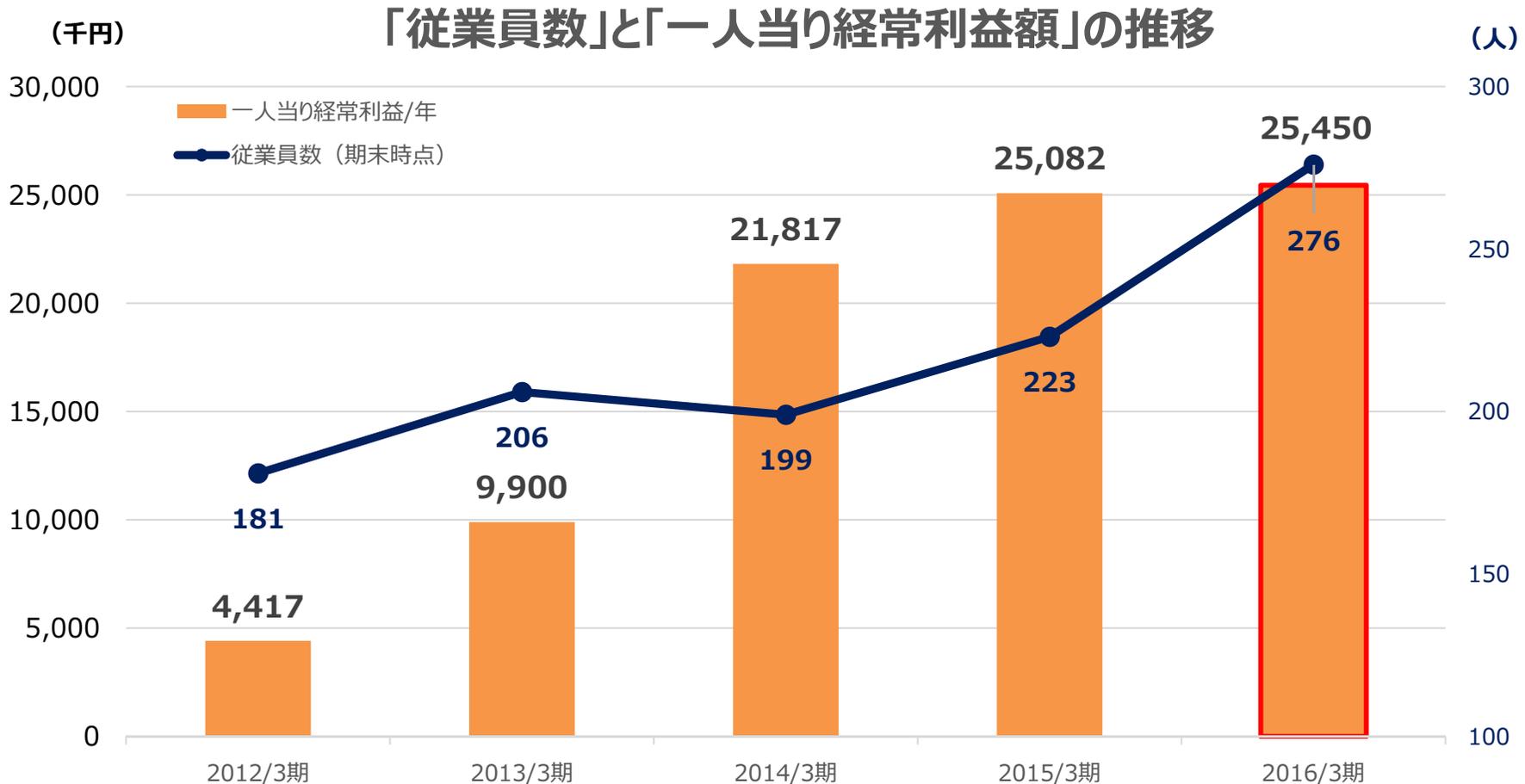
都心という立地に優れた『一物一価の再生商品』。

「高い品質と魅力のつくり込み」で市場価値を引き出し、適正価格で資産家・富裕層へ販売。
その後のフォローアップは重要な収益機会。

リプラン物件を販売	フォローアップメニュー						
	ビル管理 メンテナンス	賃貸仲介	賃貸保証	内装工事	リニューアル 工事	資産 コンサル	売却仲介
	<ul style="list-style-type: none">・入出金管理・ご意見対応・会計報告・テナント交渉・ビルメン・緊急対応・設備管理	<ul style="list-style-type: none">・入居斡旋・居抜き仲介・市場マーケティング・お悩み相談	<ul style="list-style-type: none">・滞納したら即立替え・最大18ヶ月の賃料等保証	<ul style="list-style-type: none">・内装企画・デザイン設計・原状回復・テナント工事請負	<ul style="list-style-type: none">・エントランス、空調設備、外壁等の修繕・建物診断	<ul style="list-style-type: none">・専門的相談・相続対策・資産運用・事業承継・各種ご相談	<ul style="list-style-type: none">・新規購入・資産売却・事業用買換え・資産の入替え

『再生事業』と『賃貸ビルのおペレーション』ビジネス

社員数を伸ばし、一人当たり付加価値も向上



2012年からの市場の回復に後押しされると共に、経営方針の明確化と社員の意識改革が進み、**お客様視点のお困りごと解決による「してほしい付加価値づくり」に邁進。**

お客様から**「自分のために働いてくれる不動産会社」「テナントのために親身に動いてくれる人」**として評価され、ご支援が膨らみ、成長に繋がっている。

基本理念を軸に、全員参加で経営 変化と挑戦 ～サンフロ経営 3つの軸～

1. 理念・フィロソフィによる心の経営

- ・ 当社は創業以来「利他」を社是としています。
- ・ 毎朝の掃除や、毎朝のフィロソフィ手帳の読み合わせによって、「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います。
- ・ そしてお客様により大きな幸せを提供することを目指すことで、豊かな社会の実現に貢献します。

2. 部門別採算による全員参加経営

- ・ 小規模部門別採算制度(アメーバ経営)を構築し、浸透させることにより、社員の採算意識を高め、一人ひとりが経営者意識をもって取り組む全員参加経営を推進しています。

3. お客様視点で変化する経営

- ・ 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と労力を惜しまず、真摯に取り組み解決します。
- ・ お客様視点で自らが絶えず変化し、挑戦、創造、前進。
- ・ 各部門の連携を土台に、連鎖複合型で高い付加価値を創出します。



従業員が主役。共振の経営

銀座ブランドに恥じない 秀逸な中小型オフィスへ

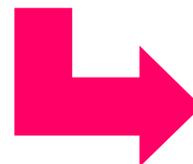


耐震補強を実施し、テナント様にとって安心してご入居いただけるビルへ。EV ホールの狭さと男女共同トイレを解消するため、躯体と外壁を残し全て解体、電気配線・配管まで引き直す**大規模リノベーション**。室内は入居テナントを想定した『**プレミアムセットアップオフィス**』仕様に。

賃貸募集開始から半年弱で**全9フロアが満室**に。賃料は想定を**約4割上回る水準**で成約。

【物件概要】

- 所在：東京都中央区銀座
- 構造：鉄骨造陸屋根地下1階付き9階建
- 竣工：1980年（築36年）
- 用途：事務所・店舗
- 敷地面積：98.17㎡（29.69坪）
- 延床面積：763.01㎡（230.81坪）



唯一無二の仕入れ力と高い付加価値創造力



外観 After



エントランス Before

当社賃貸仲介担当者が10年に亘り、売主の「お困りごと」解決を積み上げ、信頼関係を構築。その実績により直接の仕入れというご縁に。商品化は物件のポテンシャルを活かした気品溢れるリニューアルを実施すると共に、エントランスには2週間毎に代わる華麗なフラワーアレンジメントを設置し、一流ホテルのような高級感溢れる空間を創出。

改修後の新規募集区画は近隣の高層ビルと同じ水準の賃料で成約。リニューアルによる価値の増大が入居者に再評価され、平均2割の賃料増額を実現。



エントランス After

アーチ状の天井と大理石が醸し出す気品を、最大限に引き出したリニューアル

【物件概要】

- 所在：東京都渋谷区代々木
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階付10階建
- 竣工：1992年(築24年)
- 用途：事務所・居宅
- 敷地面積：153.05㎡(46.29坪)
- 延床面積：1,097.25㎡(331.92坪)



2週代わりの美しいフラワーアレンジメントでお客様をお出迎え

3) 成長戦略

成長戦略『3本の矢』の具体的取組み



1) 現業の拡大

オフィス事業は進化・拡大
+
ホテル事業・インバウンド強化

2) M & A

資本参加
業務提携

3) 海外展開

インドネシア
ベトナム

～貸会議室・レンタルオフィス事業～

ビジョンセンター東京



JR各線『東京』駅徒歩1分

『ビジョンセンター東京』は2015年4月の事業開始から半年で単月黒字化し、お客様数も着実に増加。都心に強い土地勘を持つリーディング部門からの紹介により、**好立地での後続案件も進行中。**

2号・3号・4号案件が進行中

ビジョンオフィス神田



JR各線『神田』駅徒歩1分

ビジョンオフィス新宿

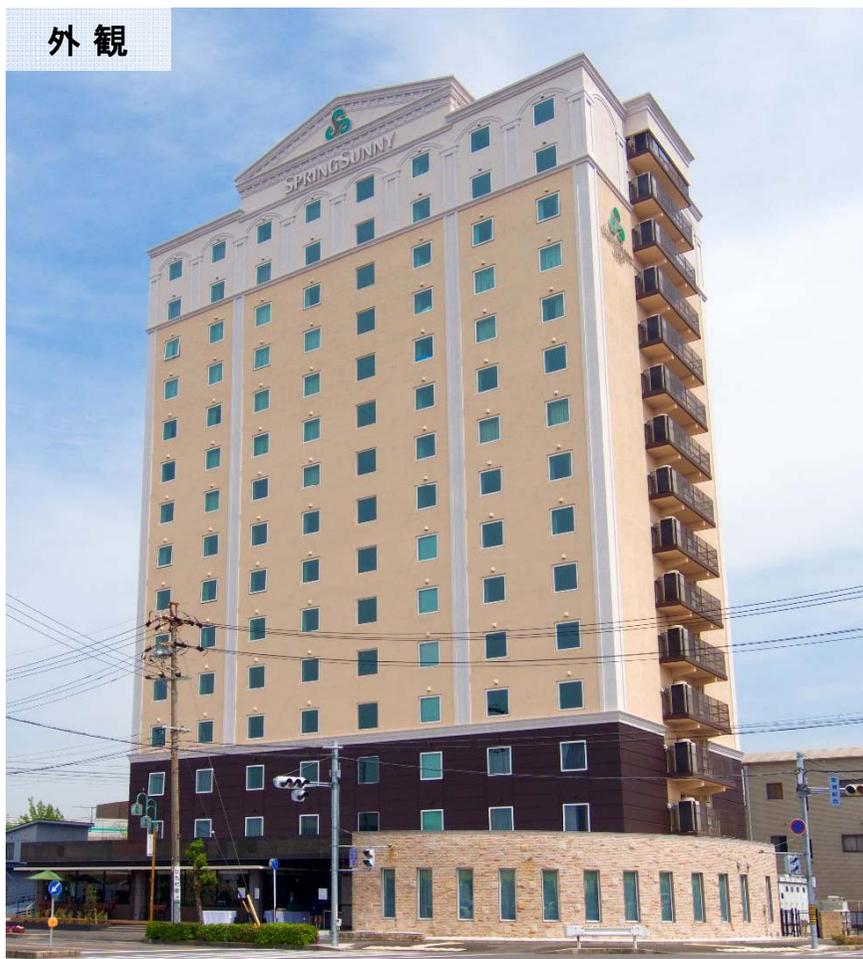


JR各線『新宿』駅徒歩1分

スプリングサニーホテル名古屋常滑



外観



4月25日 グランドオープン

オープニングセレモニーには、中国名古屋総領事や中国国家観光局駐日本代表、常滑市長など、多くの来賓が臨席。多数のメディアも来場し、当社初のインバウンド向け都市型観光ホテルを内覧いただきました。当社の「お客様視点の不動産再生力とオペレーション力」と、春秋グループの「集客力と送客力」とを活かし、急拡大するインバウンド需要に応えるべく、「心温かいホテル」を目指し、引き続きホテルの開発、運営事業を展開してまいります。



鏡開きの様子



祝花



メディアインタビューの様子

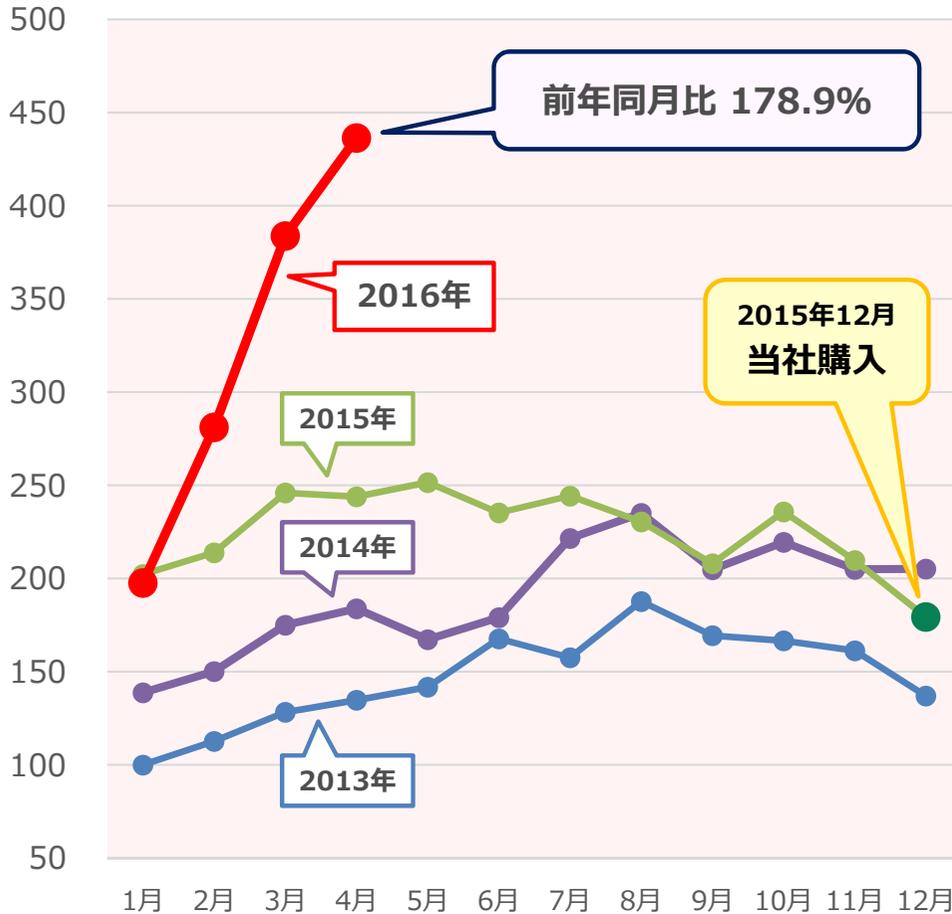


ジャパニーズツイン

- 所在地：愛知県常滑市新開町
(中部国際空港(セントレア)駅から電車で3分
名鉄空港線 常滑駅前)
- 客室数：194室 (人工温泉の設備あり)
- 築年：2008年1月 (築8年)

売上高推移と主なリニューアル内容

総売上高の推移



主なリニューアル内容

- 安全対策強化 ●外壁修繕
- 客室ベッド増設と使い勝手良いヘットボードへ入れ替え
- エントランスデザイン改修 ●レストラン増築



- エレベーター増設



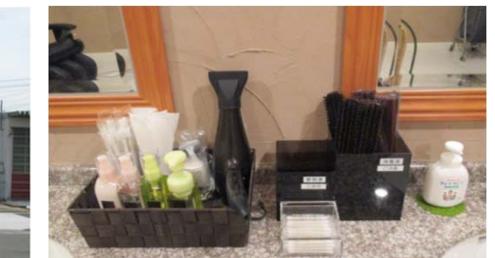
- 人工温泉知多「招き湯」



- 大型バス専用駐車場完備



- アメニティの充実



当社が運営を開始以降、リニューアルを実施。『心温かいホテル』を目指した従業員の意識改革が奏功し、自主自発・一体感のサービス品質向上で売上高は前年同月比 約180%で推移。

訪日外国人数の推移と訪日人口割合



訪日外国人数は、2016年も継続して増加傾向にあり、2016年3月度は単月で初めて200万人を突破。国別の延べ訪日客を人口割合で見ると、訪日中国人数は大きな伸びしろを有しています。当社はインバウンド向け都市型観光ホテルを展開し、引き続き訪日客をメインターゲットとした事業を広げてまいります。

国名	2014年		2014-2015 伸率	2015年		2016年(1~3月)		人口 (百万人)	
	訪日外国人数	延べ訪日 人口割合		訪日外国人数	延べ訪日 人口割合	訪日外国人数	延べ訪日 人口割合		
総数	13,413,467	0.19%	47.15%	19,737,429	0.28%	5,752,795	0.08%	7,105.15	
1	中国	2,409,158	0.18%	107.28%	4,993,805	0.37%	1,472,116	0.11%	1,367.82
2	韓国	2,755,313	5.46%	45.25%	4,002,094	7.94%	1,379,789	2.74%	50.42
3	台湾	2,829,821	12.08%	29.94%	3,677,065	15.69%	998,363	4.26%	23.43
4	香港	925,975	12.75%	64.61%	1,524,291	21.00%	437,812	6.03%	7.26
5	タイ	657,570	0.96%	21.16%	796,708	1.16%	222,115	0.32%	68.66
6	マレーシア	249,521	0.82%	22.44%	305,502	1.01%	87,943	0.29%	30.26
7	シンガポール	227,962	4.17%	35.45%	308,777	5.64%	68,486	1.25%	5.47
8	米国	891,668	0.28%	15.88%	1,033,239	0.32%	2,445	0.00%	319.05
9	豪州	302,656	1.28%	24.28%	376,153	1.59%	2,316	0.01%	23.59
10	英国	220,060	0.34%	17.47%	258,501	0.40%	1,192	0.00%	64.51
-	その他	1,943,763	0.06%	26.63%	2,461,294	0.08%	1,080,218	0.04%	3,012.80

※訪日外国人数は「日本政府観光局(JNTO)」発表資料に基づき当社作成
 ※各国の人口はIMF「World Economic Outlook Databases」(2015年4月版)に基づき当社作成

～今後のホテル展開～



甲府



春秋グループとの共同ブランド「**SpringSunny**」と共に、都心部アッパーミドル向け**自社ブランドホテル**も計画・進行中。『インバウンド向け都市型観光ホテル』で展開。

共同ブランドホテル



SPRINGSUNNY
Hotels & Resorts

自社ブランドホテル



&

SUN FRONTIER



大阪



その他、銀座エリア・京都・成田など、主要都市でホテル計画が進行中

舞浜



アジアの投資受け皿企業を目指して

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・上海・シンガポール等)



新たな投資商品を開発し、オペレーション力を充実させ、
アジア富裕層の投資受け皿企業としての
成長を目指します。

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と
に繁栄に貢献(インドネシア・ベトナム等)



現地法人「サンフロンティアベトナム」を設立。

ベトナム中部最大都市ダナンのリバーサイドで第1号案件として**ホテルを開発PJ**として**事業化**。第2号案件である**都市型高層マンションPJ**も進捗中。

第1号案件 ホテル開発PJ



現状：躯体のみのホテル



完成予想パース



第2号案件 高層マンションPJ



完成予想パース

30階建 320戸の高層マンション



インドネシア ジャカルタ

～都市型住宅分譲事業～



現地法人「サンフロンティアインドネシア」を設立。
インドネシアの首都ジャカルタの都心部に**都市型分譲住宅を建築中**。
インドネシア事業を再生・開発の両面で本格展開すべく準備中。

第1号案件 都市型住宅分譲事業 ～建築中～



本日はご来場賜り
誠にありがとうございました。
今後ともご支援賜りますよう
宜しくお願いいたします。

- ◆ 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。

〈本資料に関するお問い合わせ〉
サンフロンティア不動産株式会社
経営企画部

Phone:03-5521-1551

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

Mail: ir-contact@sunfrt.co.jp



SUN FRONTIER