

2017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

会社概要	1
2017年3月期 第1四半期 決算実績の概要	2～12
今後の展開 1)事業環境	13～15
2)経営方針とビジネスモデル	16～25
3)成長戦略	26～37

2016年8月9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
設立年月日	1999年4月8日
上場年月日	2004年11月19日(ジャスダック証券取引所) 2007年 2月26日(東京証券取引所 第一部)
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312名 (平均年齢 31.9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) 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7月末日現在)

2017年3月期 第1四半期 決算実績

第1四半期連結業績は3年連続で過去最高益を更新

	実績	前年同期比	伸び率	通期業績予想
売上高	10,403百万円	+4,342百万円	+71.7%	41,000百万円
営業利益	3,570百万円	+2,147百万円	+150.9%	8,500百万円
経常利益	3,468百万円	+2,100百万円	+153.7%	8,200百万円
純利益(※)	2,525百万円	+1,341百万円	+113.3%	5,600百万円

(※)親会社株主に帰属する四半期純利益

第1四半期のポイント

1) リプランニング事業の 利益率が40%台へと向上

2) 新規事業の立ち上げが順調に進捗 ホテル、貸会議室、海外事業...

- ・仕入、商品化、販売プロセス、全てにおいて社内各部門の専門力を持ち寄り、創意工夫を重ね、ビルの魅力を最大化。
- ・中期リプランニング案件として取り組んできた、中規模ビルの売却により利益額、利益率ともに大きく伸長。
(RPセグメント利益率は前年同期26.6%⇒当四半期41.0%)

- ・ホテル事業では、4月25日に『スプリングサニーホテル名古屋常滑』をグランドオープン、7月の稼働率は97.7%。また、8月1日にはベトナムのダナン市に新規ホテル『ザ ブロッサム シティ』をオープン。
- ・貸会議室事業は利用者増により着実に収支向上、レンタルオフィス事業も新規物件追加により事業拡張中。

第1四半期 連結業績の概要



(単位:百万円)

	2016年3月期 4～6月	2017年3月期 4～6月	売上高 利益率	前年 同期比	2017年3月期 通期業績予想	通期予想 に対する 進捗率
売上高	6,060	10,403	—	+71.7%	41,000	25.4%
営業利益	1,423	3,570	34.3%	+150.9%	8,500	42.0%
経常利益	1,367	3,468	33.3%	+153.7%	8,200	42.3%
純利益※	1,183	2,525	24.3%	+113.3%	5,600	45.1%
1株当たり 四半期純利益※	27.68円	59.07円	—	+113.3%	130.97円	45.1%

中期RP案件を計画通り売却したことにより、各利益段階の実績は通期計画の40%を超える水準まで進捗

※ 「純利益」は親会社株主に帰属する四半期純利益を示しております。

連結損益計算書



(単位:百万円)

	2016年3月期 4~6月	2017年3月期 4~6月
売上高	6,060	10,403
リプランニング事業	4,665	8,920
不動産証券化事業	—	—
賃貸ビル事業	497	436
仲介事業	405	226
プロパティマネジメント事業	358	430
その他事業	133	388
売上総利益	2,191	4,657
リプランニング事業	1,323	3,865
不動産証券化事業	—	—
賃貸ビル事業	271	211
仲介事業	368	182
プロパティマネジメント事業	166	202
その他事業	62	195
販売費及び一般管理費	768	1,086

	2016年3月期 4~6月	2017年3月期 4~6月
営業利益	1,423	3,570
営業外収益	3	5
営業外費用	59	107
経常利益	1,367	3,468
特別損益	▲10	—
法人税等	172	942
純利益	1,183	2,525

RP事業の売上高が約2倍、利益が約3倍に成長
 利益率も大きく上昇し、経常利益率向上を牽引
 ・RP事業の当四半期の売上高総利益率は43.3%で、
 昨年通期の利益率 30.1%を大きく上回る水準

昨年度から開始したその他事業に含まれるスペースレンタル、
 ホテル運営が伸長し、業績の拡大に貢献

利益金額の伸張により繰越欠損金の解消が進み、税コストが
 増加、法人税等調整額 571百万円を計上

連結貸借対照表 -資産-

(単位:百万円)

	2015年 3月末	2016年 3月末	2016年 6月末	増減額 (2016年3月末比)
流動資産	37,452	51,365	50,902	▲462
現金及び預金	12,686	15,413	16,661	+1,247
棚卸資産	23,480	32,714	31,396	▲1,317
その他流動資産	1,285	3,237	2,844	▲392
固定資産	2,971	2,718	2,720	+1
有形固定資産	2,483	1,919	1,922	+2
無形固定資産	76	278	273	▲5
投資その他の資産	412	520	525	+4
資産合計	40,424	54,084	53,623	▲460

中規模物件等の販売が順調に進捗したことにより、棚卸資産残高は13億円減少
(当四半期中のRP販売5棟、RP購入7棟)

法人税等調整額を計上したことに伴い、繰延税金資産571百万円を取り崩し

連結貸借対照表 -負債・純資産-



(単位:百万円)

	2015年 3月末	2016年 3月末	2016年 6月末	増減額 (2016年3月末比)
流動負債	3,550	7,641	7,663	+22
短期借入金等	1,004	3,353	4,000	+646
未払法人税等	221	973	434	▲538
その他流動負債	2,324	3,314	3,229	▲84
固定負債	14,172	16,298	14,369	▲1,928
長期借入金・社債	12,988	15,055	13,098	▲1,956
その他固定負債	1,183	1,242	1,270	+27
負債合計	17,723	23,939	22,033	▲1,906
株主資本	22,693	30,144	31,601	+1,456
その他	8	▲0	▲11	▲11
純資産合計	22,701	30,144	31,590	+1,445
負債・資本合計	40,424	54,084	53,623	▲460

自己資本比率の推移

2015年3月末	2016年3月末	2016年6月末
56.2%	55.7%	58.9%

RP物件の販売が進み、有利子負債は前期末の184億から170億へ減少

四半期純利益(+25.2億円)と期末配当金支払い(▲10.6億円)の差額として利益剰余金が増加

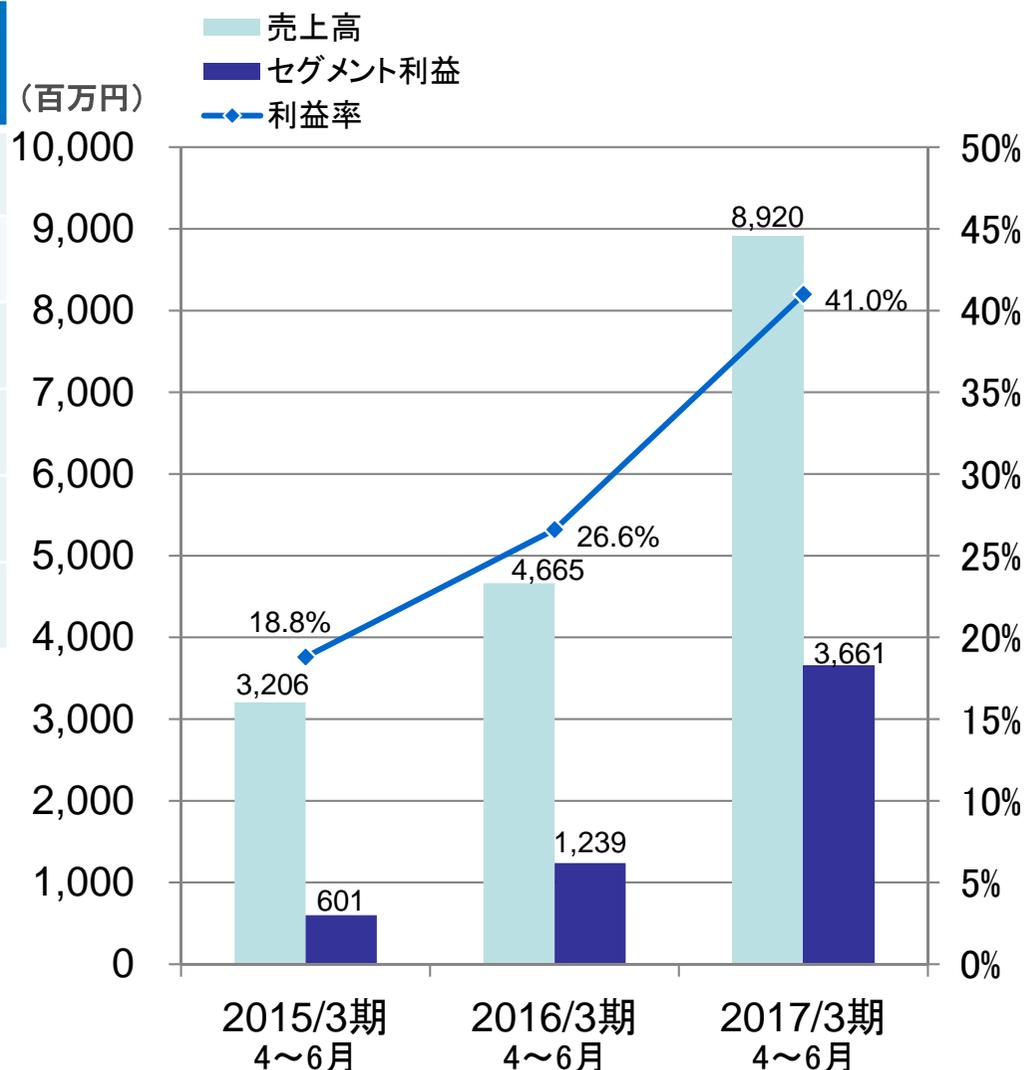
(単位:百万円)	2016/3期 4~6月	2017/3期 4~6月	増減
売上高	4,665	8,920	+91.2%
セグメント利益 ^(注1)	1,239	3,661	+195.3%
利益率	26.6%	41.0%	+14.5%p
仕入棟数	5棟	7棟	+2棟
販売棟数	5棟	5棟	±0棟
期末在庫棟数	25棟	40棟 ^(注2)	+15棟

- 高い付加価値を創出するためプロジェクト期間を比較的長く取り、購入者から魅力や価値を最大限に評価していただけるよう商品化し、さらに限定的で提案型の販売方法を展開
- 販売だけでなく、商品化や仕入のプロセスでも創意工夫を積み重ねた結果、利益率は43%台と大幅に上昇
- 販売物件5棟のうち、中期RP1物件を除く平均事業期間は309日
- 四半期末在庫は40棟(うちホテル事業関連6件)、
棚卸資産残高は312億円(うちホテル事業関連63億円)

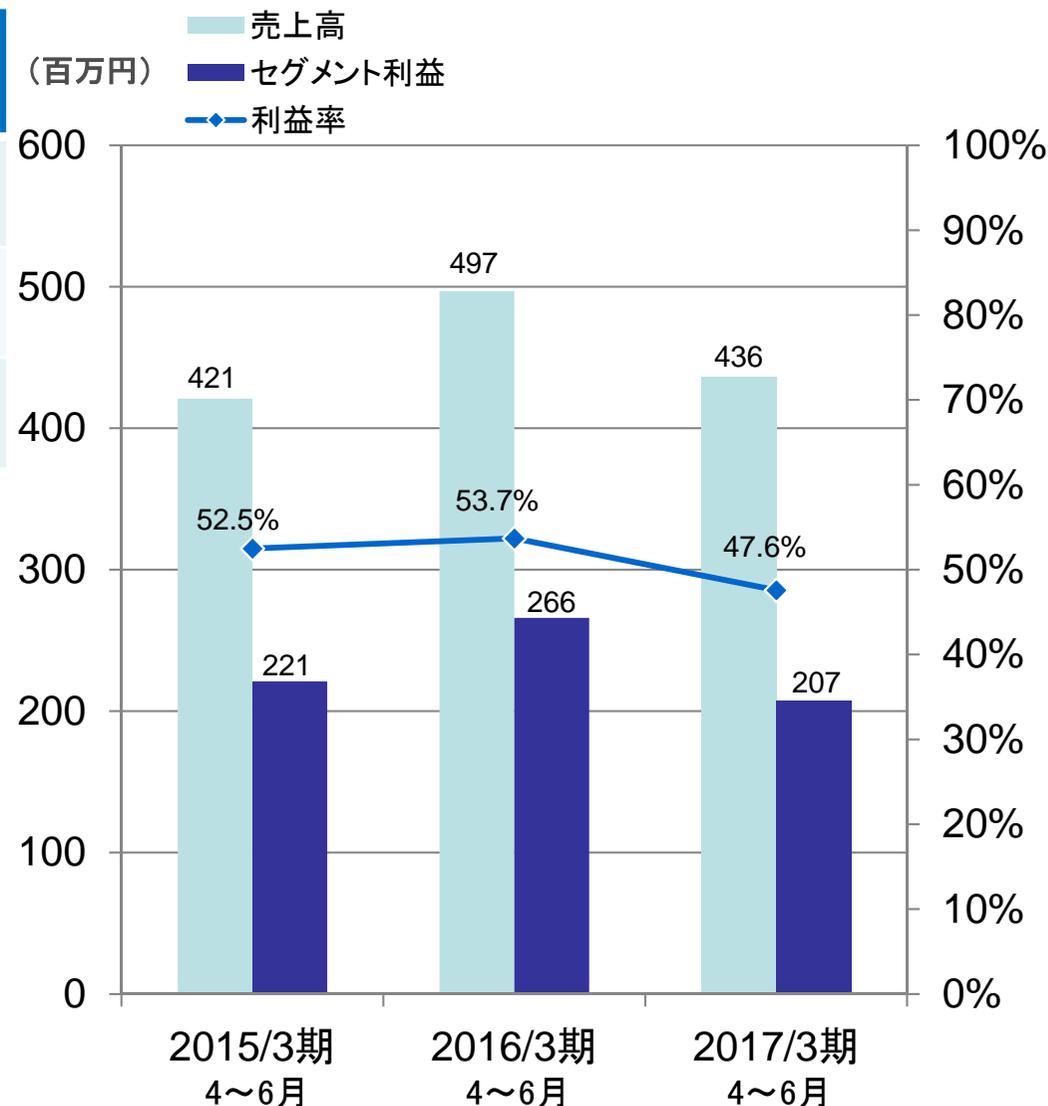
※上記以外に7月末時点で仕入契約済の案件は、
RP物件で7棟、合計43億円・ホテル用地で3件、合計35億円

(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)土地仕入開発案件もRP在庫に含む

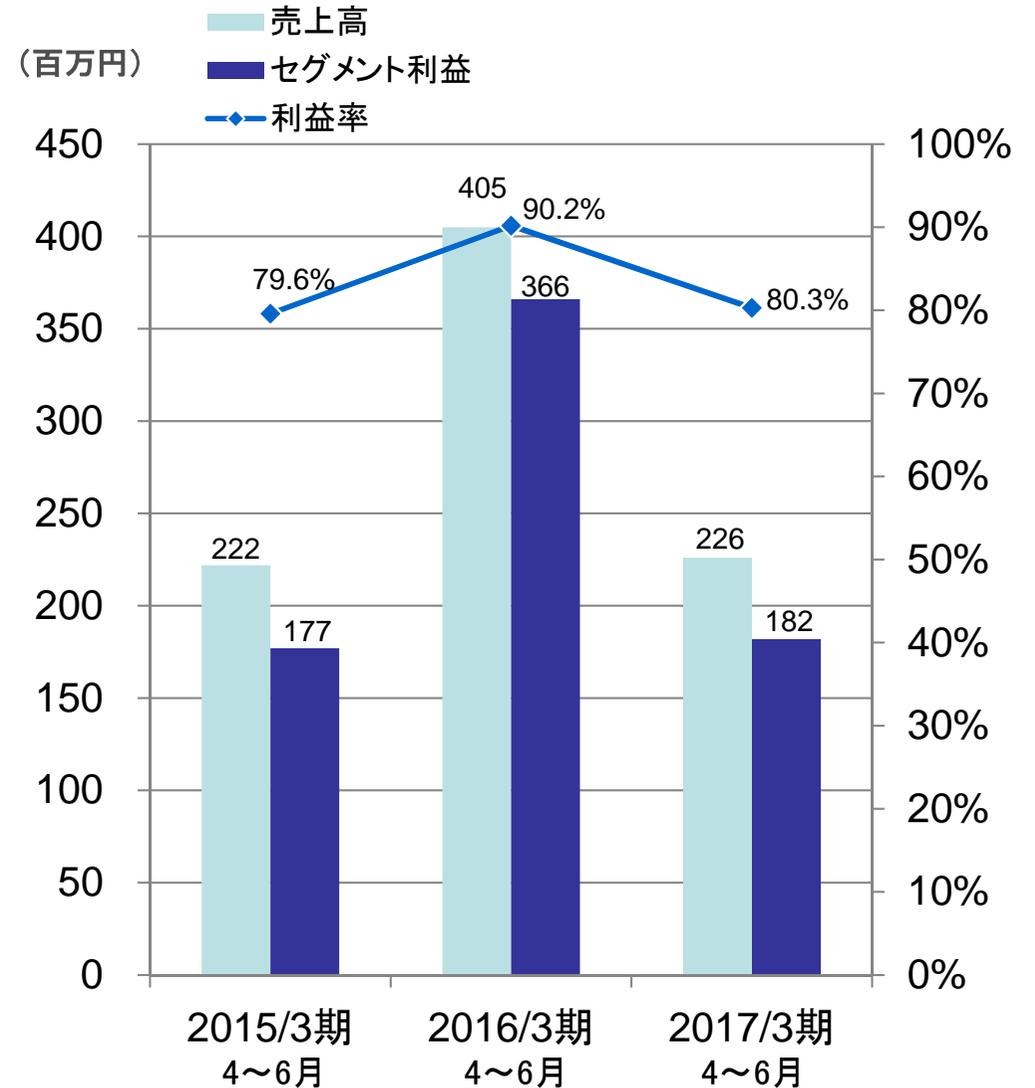


(単位:百万円)	2016/3期 4~6月	2017/3期 4~6月	増減
売上高	497	436	▲12.2%
セグメント利益	266	207	▲22.1%
利益率	53.7%	47.6%	▲6.1%p



- 在庫棟数及び残高は増加し、当社グループの総合的な不動産運営能力により、高稼働で安定的な賃料収入を確保
- 複数年にわたり運用してきた高収益の中規模物件を当第1四半期に販売したことにより、売上高・利益ともに減少(リプランニング事業の売上高・利益に大きく貢献)

(単位:百万円)	2016/3期 4~6月	2017/3期 4~6月	増減
売上高	405	226	▲44.1%
セグメント利益	366	182	▲50.3%
利益率	90.2%	80.3%	▲9.9%p



< 売買仲介 >

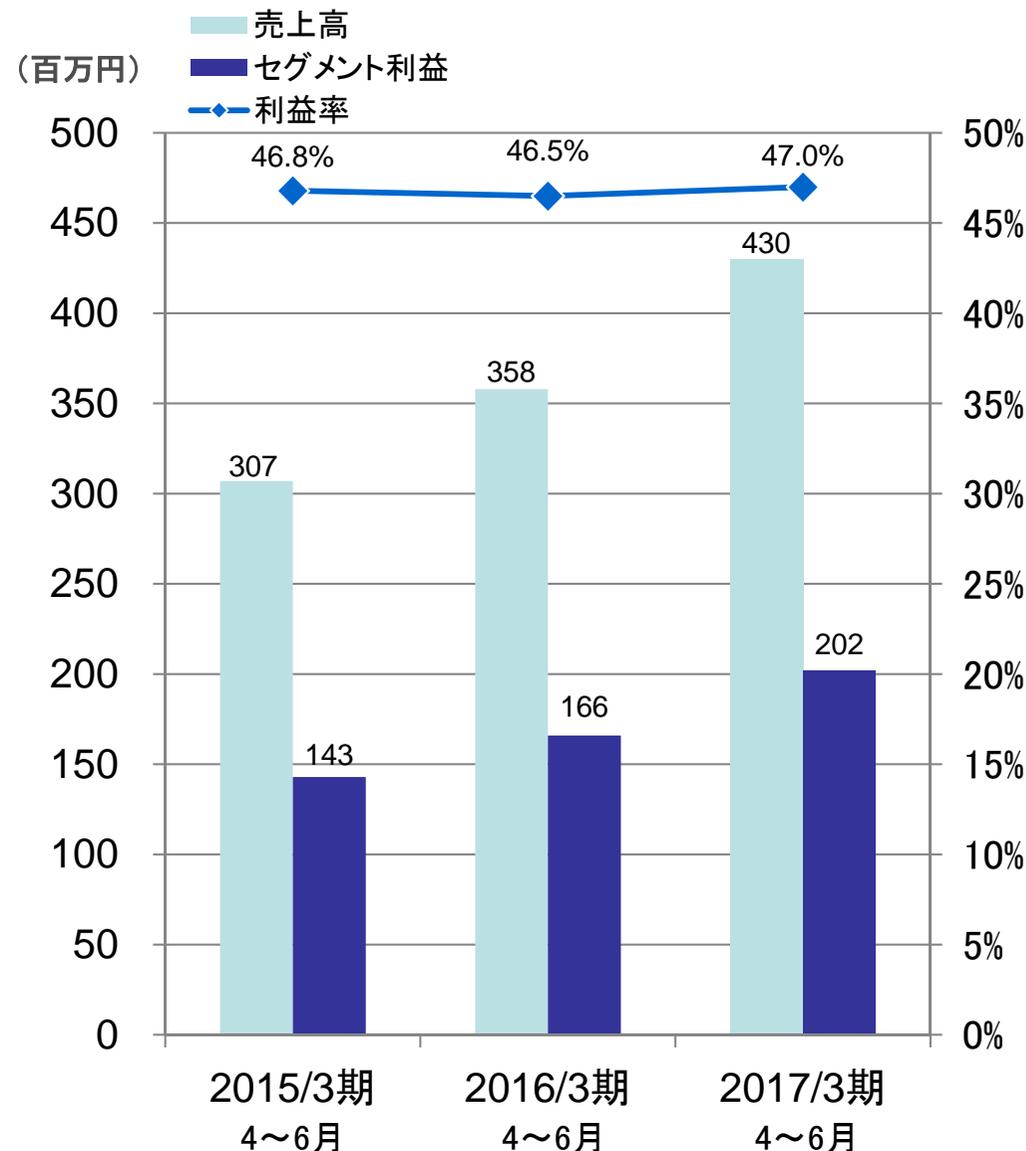
- 環境が変化し、不透明感が増すなか、対応に遅れが生じ、成約件数が伸びず、売上高・利益共に減少
- お客様からの案件数は増加しており、第2四半期以降はこのニーズを的確にとらえ、各案件の成約化を図る

< 賃貸仲介 >

- 都心5区を中心に、拠点ごとに担当エリアを深掘りし、土地勘を活かしたテナント斡旋への取り組んだことにより、売上高、利益ともに増加

プロパティマネジメント事業

(単位: 百万円)	2016/3期 4~6月	2017/3期 4~6月	増減
売上高	358	430	+22.2%
セグメント利益	166	202	+21.4%
利益率	46.5%	47.0%	+0.5%p



<プロパティマネジメント事業>

- 売上高・利益ともに増加
- 四半期末受託棟数345棟 (前年同期比+53棟)
- 稼働率95.3% (同▲0.8%p)

【受託棟数と稼働率の推移】

	受託棟数	稼働率
2014年6月末	242棟	97.3%
2015年6月末	292棟	96.1%
2016年6月末	345棟	95.3%

新規受託物件が増えたことなどから稼働率は一時的に低下しているものの、今後はリーシングの進捗により稼働率の上昇を見込む

<ビルメンテナンス事業>

- PM受託棟数の増加がBM受託棟数の増加につながり、売上高、利益ともに増加

事業別業績

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



(単位:百万円)	2016/3期 4~6月	2017/3期 4~6月	増減
売上高	133	388	+191.4%
セグメント利益	62	195	+211.8%
利益率	47.2%	50.5%	+3.3%p

<滞納賃料保証事業>

- ビルオーナー様、協力会社様へのセミナー開催などから保証システムの浸透、新規取引先の開拓が進んだ結果、売上高、利益ともに増加

<建設ソリューション事業>

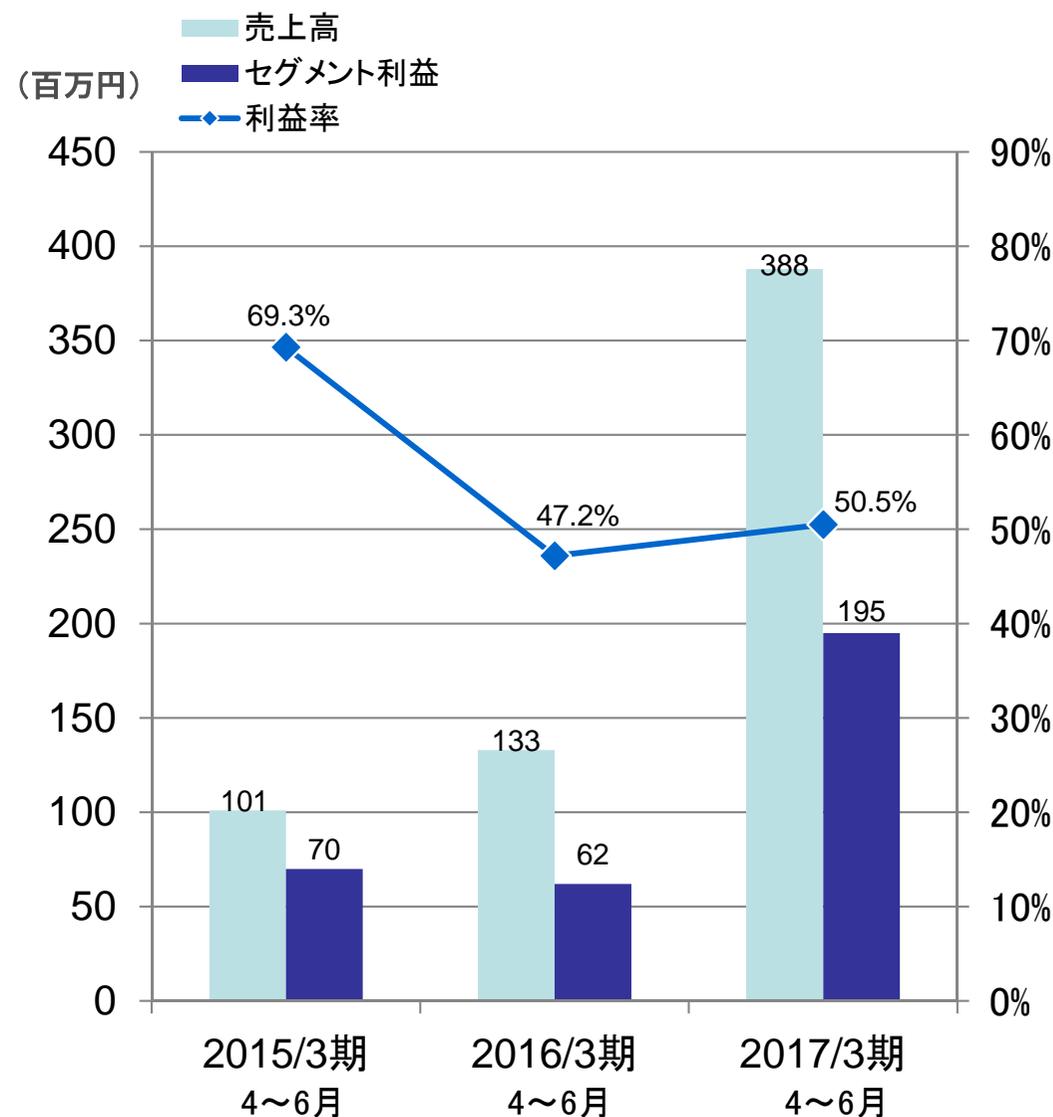
- リプランニング物件の商品化に特化したことなどから、内部取引は拡大したものの、外部案件が減ったことにより、売上高、利益ともに減少

<スペースレンタル事業>

- 事業開始から1年が経過し、リピーターや紹介が着実に増大していることから、売上高、利益ともに大幅に増加
(2017/3期4~6月 売上高101百万円、セグメント利益44百万円)

<ホテル運営事業>

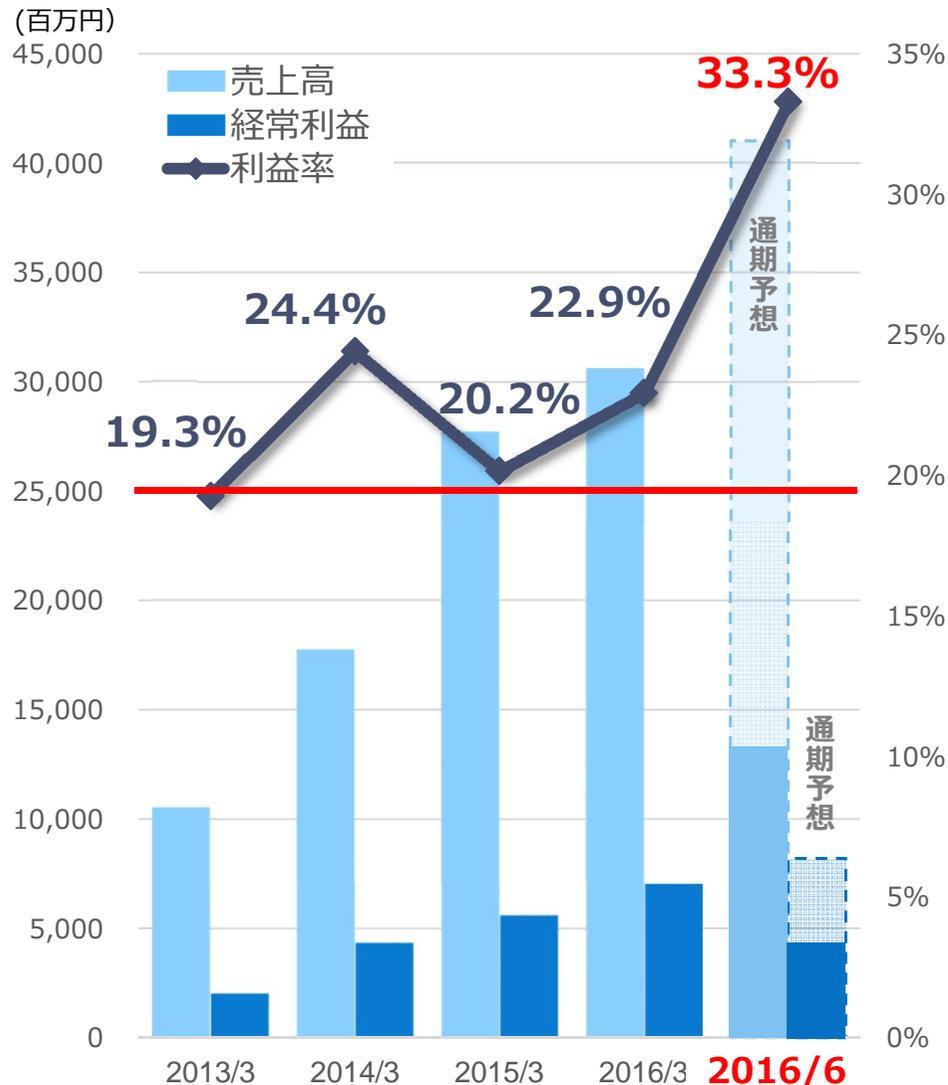
- 中国春秋グループとの共同ブランド「スプリングサニー」の1号店は4月のグランドオープン以降、稼働率は高水準で推移し、客室単価は上昇
(2017/3期4~6月 売上高153百万円、セグメント利益34百万円)



重要な経営指標の推移

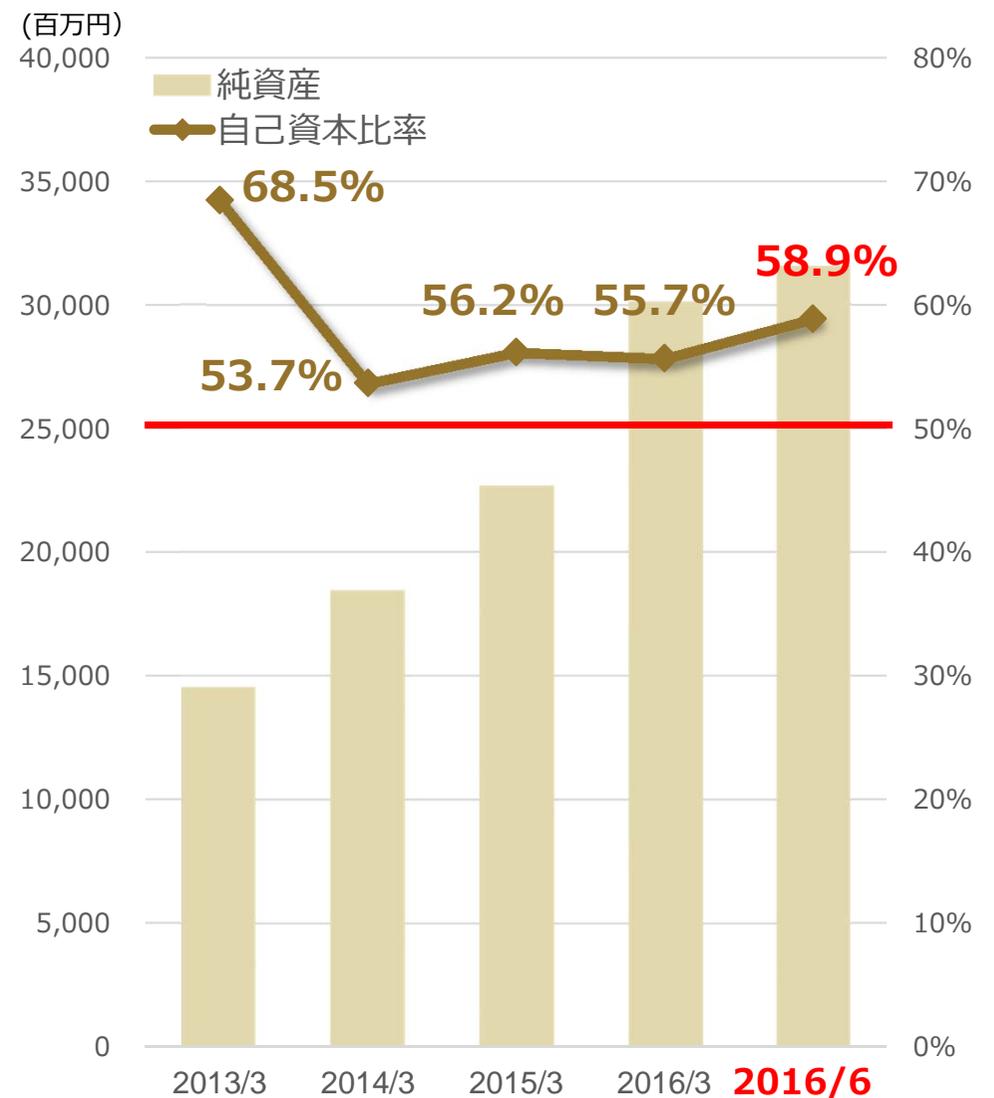
■売上高経常利益率の推移

(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)



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

米国の所得・雇用環境の改善が世界経済を牽引するかたちで、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。

一方で、英国の国民投票でEU離脱が支持され、世界経済の先行き不透明感が高まっているなど、我が国経済を取り巻くリスクには注視が必要。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、国際紛争やテロなど、為替・株式市場は地政学リスクに影響を受けやすくなっている。

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、28兆円の経済対策も含めて「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
ビザ発券要件の緩和
等により訪日客が急増

日銀の金融緩和姿勢に変化はなく、緩和基調が継続。また、海外からの投資資金の流入も継続中。金融緩和政策が浸透し、長期金利が低下するなか、不動産への投資意欲は根強く、銀行の不動産融資姿勢も当面は積極的姿勢が見込まれる。

高齢化の進展や良好な資金調達環境を背景に、相続対策・買替え・資金運用に加え、海外からは安定的で良質な日本の不動産の購入意欲が持続している。

インバウンド需要は
サービスにシフト

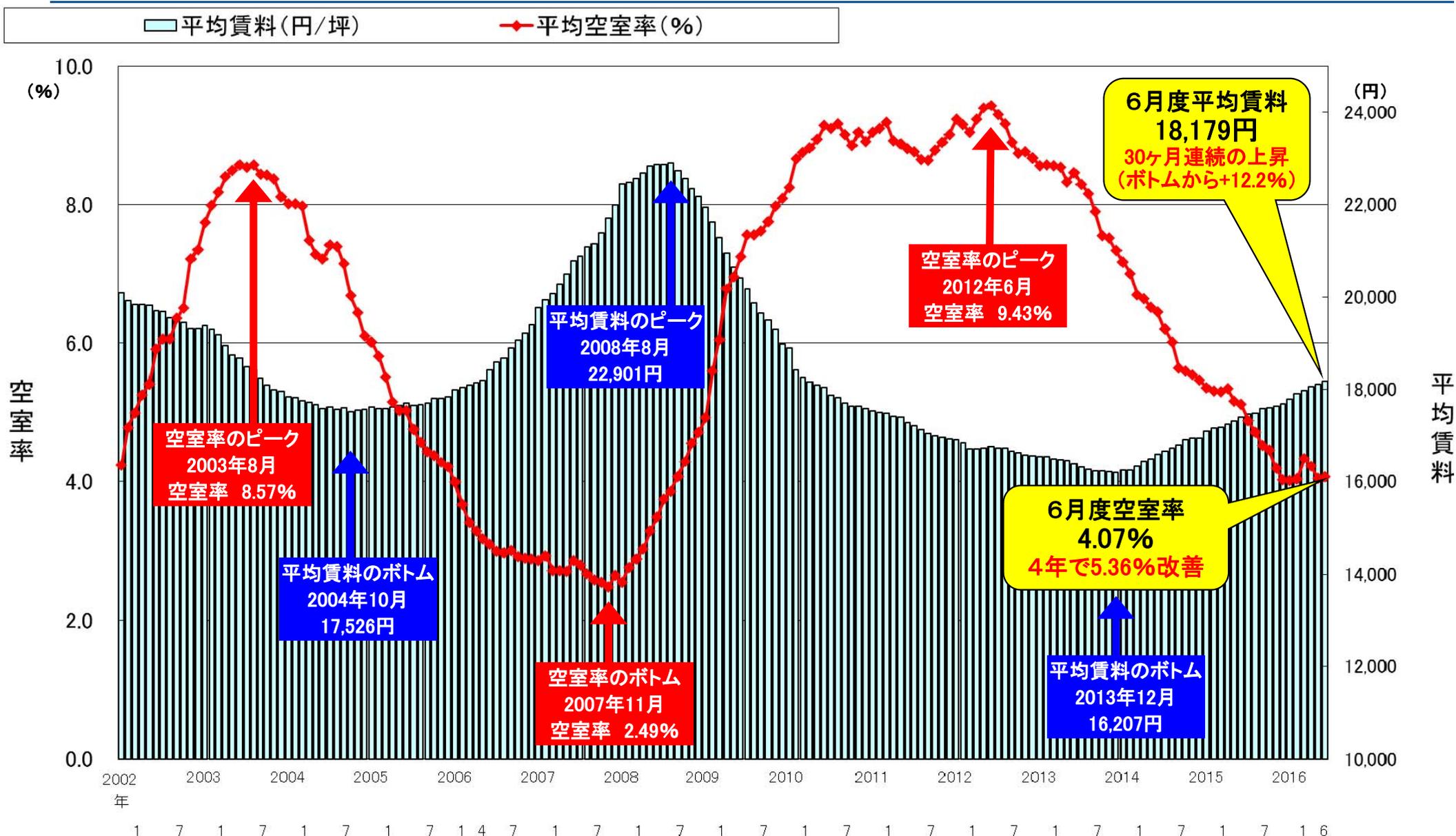
6月の訪日外客数は、前年同月比23.9%増の198万6千人。2016年上半期では1,171万3千人となり、前年同期比28.2%増と過去最高に。政府の掲げる観光ビジョンにおいては、訪日外客数の目標を平成32年に4千万人、平成42年に6千万としているが、特に宿泊施設の不足が指摘されている。

都心オフィスビル
市場は引き締まった
状況が続く

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。都心の優良なオフィスは供給が限られており、空室は引き合いが極めて強く、需給バランスが一層引き締まっている。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

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
ジャカルタでの都市住宅・SA開発
ベトナムでのホテル・マンション開発

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。

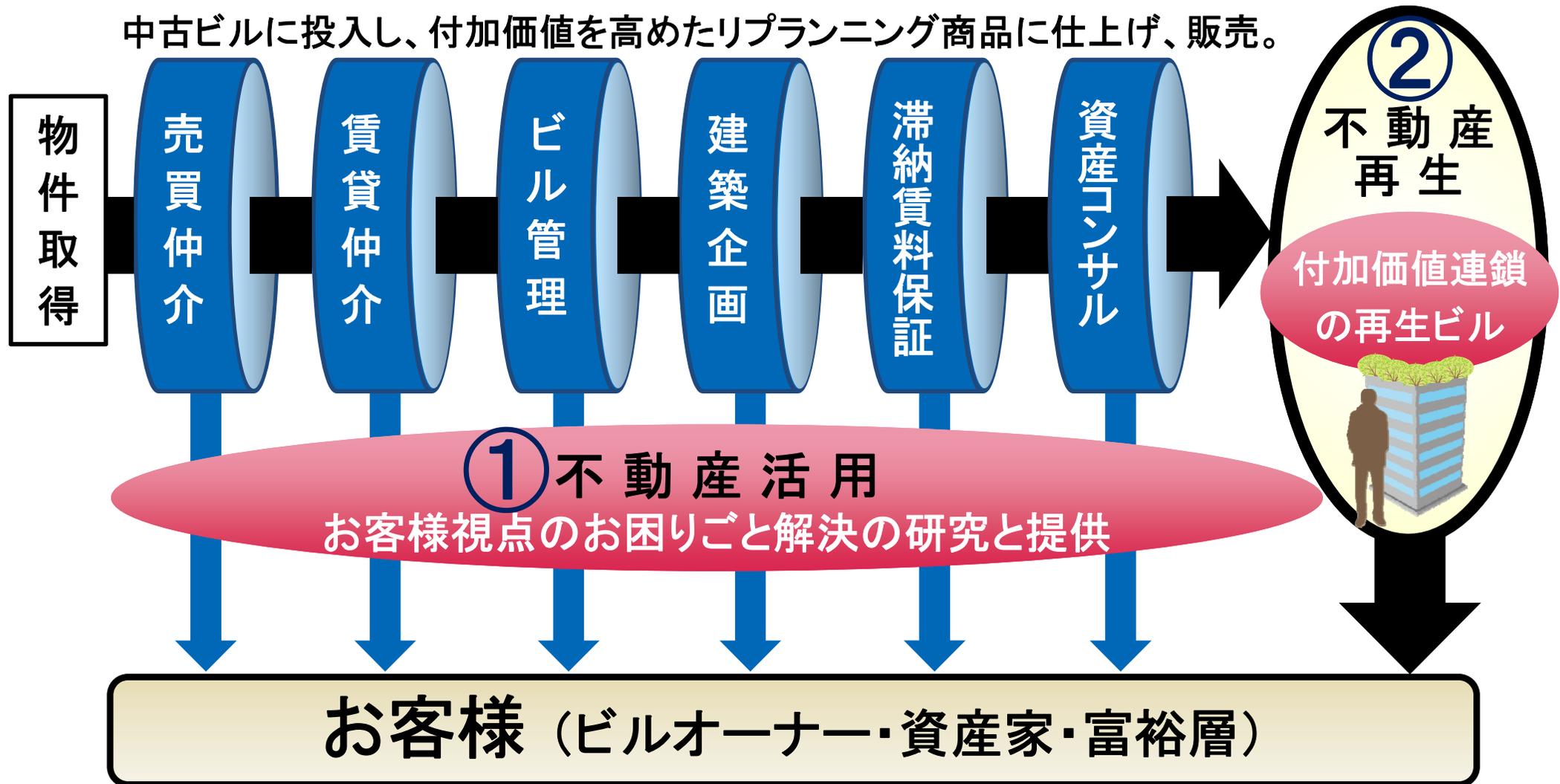
**お客様視点での
お困りごとと解決で貢献**

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。



強みは「賃貸ビルのおペレーション力」



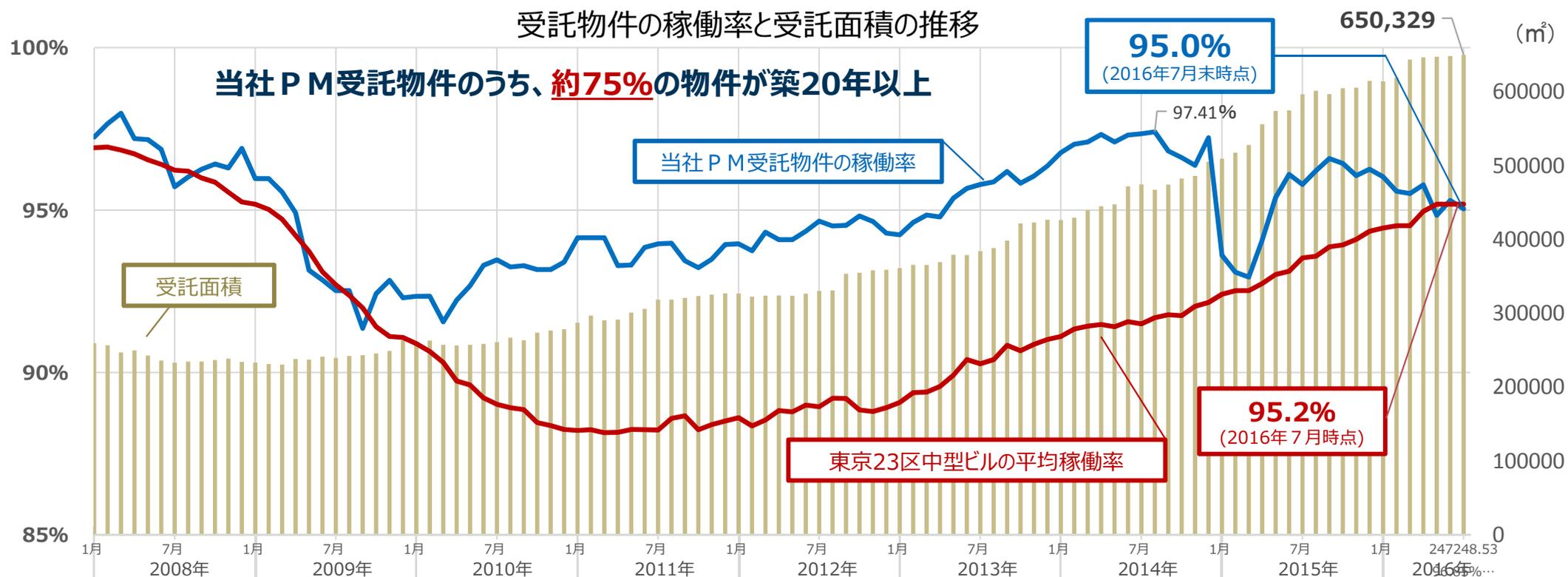
都心という立地に優れた『一物一価の再生商品』。

「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

PM受託面積と顧客数が着実に増大



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

受託面積 上位企業(千m ²)※	2015年	2014年
1 ザイマックス	11,800	8,287
2 三井不動産ビルマネジメント	7,854	7,860
3 三菱地所プロパティマネジメント	6,972	6,510
...		
24 エム・エス・ビルサポート	749	730
25 福岡地所	718	-
26 サンフロンティア不動産	601	474

受託オーナー数 上位企業(社)※	2015年	2014年
1 ボルテックス	360	283
2 ザイマックス	251	243
3 サンフロンティア不動産	207	159
4 リオ・コンサルティング	191	-
5 伊藤忠アーバンコミュニティ	180	180

※出所:「月刊プロパティマネジメント」2015年11月号を基に当社作成

注: 当社PM受託物件の稼働率について
2014年度第4四半期に、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。

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

唯一無二の仕入れ力と高い付加価値創造力



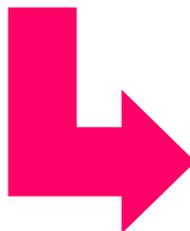
外観 After



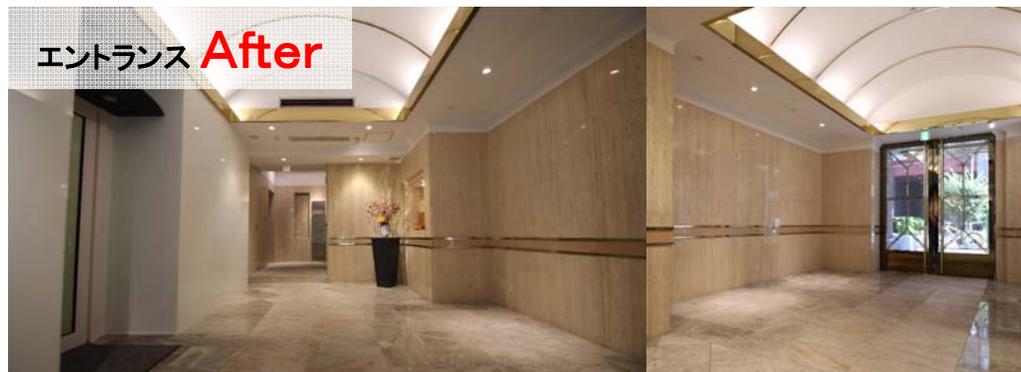
エントランス Before

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週間毎に替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週替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



外観 After

山手通り沿いの好立地



屋上 After

テナント様の憩いの場としてガーデンテラスを設置

①保有期間2年半の中期物件。時間をかけて創意工夫を積み重ね、高付加価値を創出。

②物件の魅力や価値を最大限にご評価くださる購入者を想定した**限定的で、提案型の販売**。

③社内で内製化されたオペレーションによる安心手間いらずのフォローアップ体制で**購入後も物件の価値を継続的に高める**。

【物件概要】

- 所在：東京都目黒区下目黒
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート造 陸屋根 地下1階付き9階建
- 竣工：1968年(築48年) 2010年耐震補強実施
- 用途：事務所・店舗
- 敷地面積：1,245.42㎡(376.74坪)
- 延床面積：9,582.09㎡(2,898.58坪)



エントランス After

開放的なエントランス



室内 After

正形無柱の明るいオフィス

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

1～2階に、コワーキングスペース事業を行なう企業を誘致。個人事業主の起業を支援します。

『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シング部門からの紹介により、**好立地での後続案件**も続々と稼働。

2号・3号・4号案件も稼働中

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

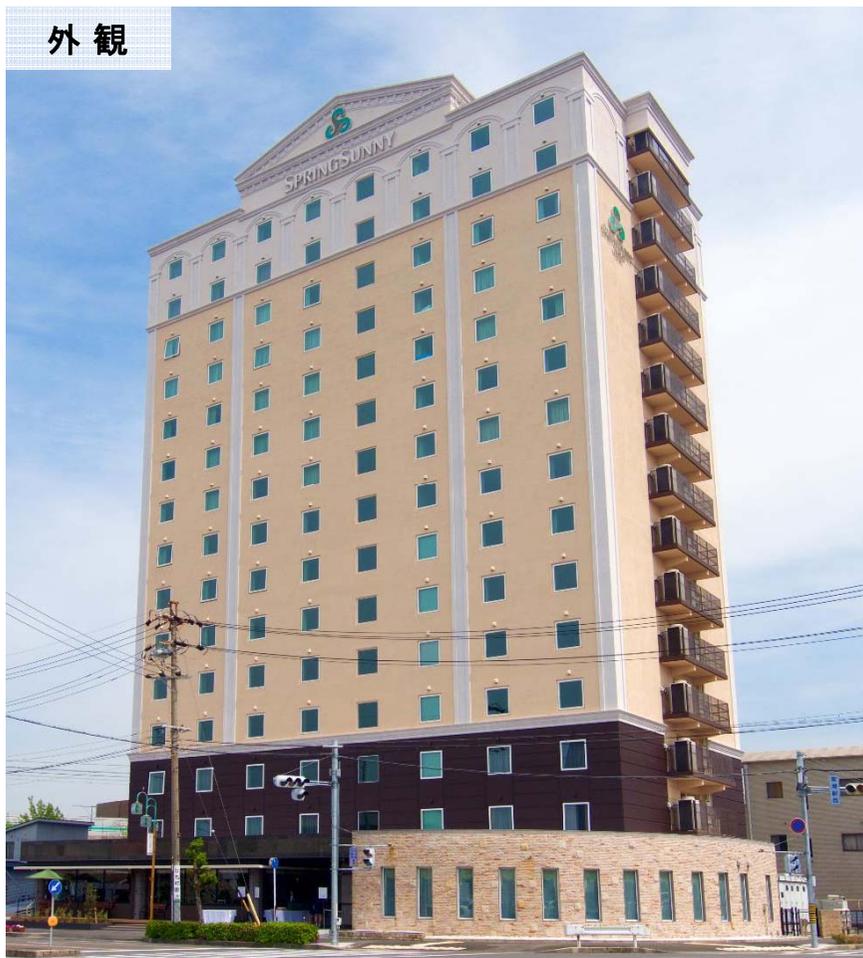


JR各線『新宿』駅徒歩1分

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



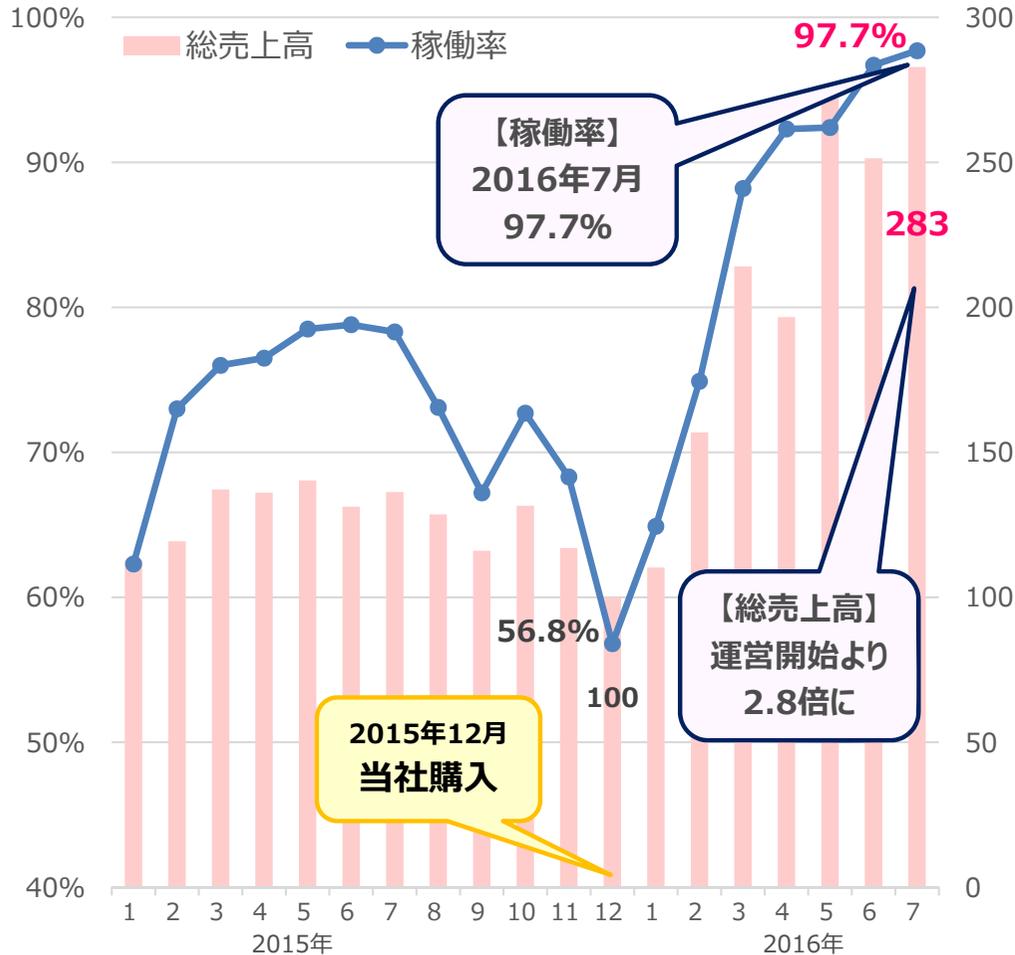
ジャパニーズツイン

- 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※と稼働率の推移

※2015年12月の売上高を100とした指数



2015年12月
当社購入

【稼働率】
2016年7月
97.7%

【総売上高】
運営開始より
2.8倍に

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3台に増設
- 人工温泉知多「招き湯」



- 大型バス駐車場10台完備
- 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運営開始から2.8倍に増加。

国別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年上半期は過去最速で1,000万人を突破**。
 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。

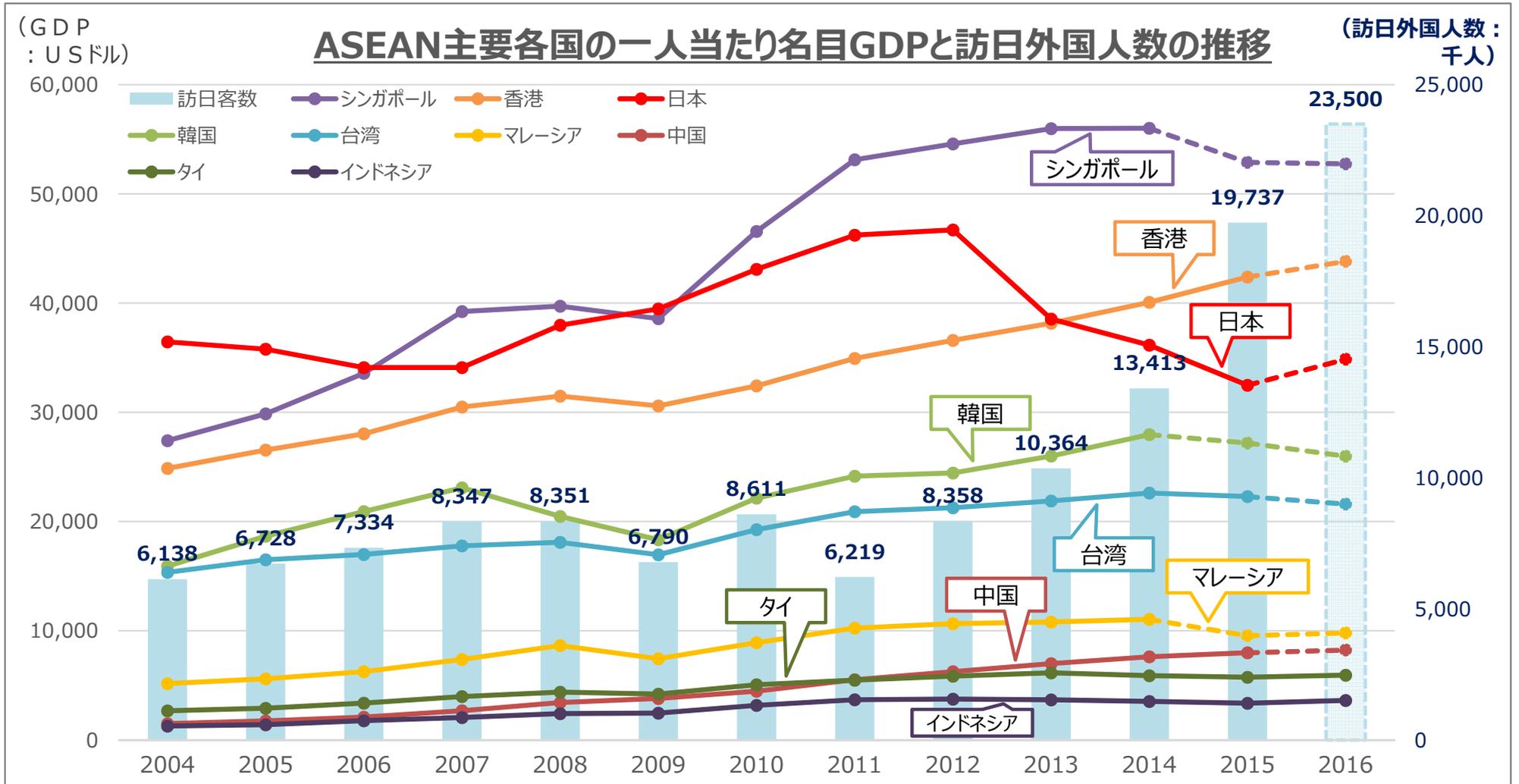
国名	2014年		2014-2015 伸率	2015年		2016年 (1月～6月)		人口 (百万人)
	訪日外国人数	延べ訪日 人口割合		訪日外国人数	延べ訪日 人口割合	訪日外国人数	延べ訪日 人口割合	
1 中国	2,409,158	0.18%	107.28%	4,993,805	0.37%	3,076,640	0.22%	1,367.82
2 韓国	2,755,313	5.46%	45.25%	4,002,094	7.94%	2,382,951	4.73%	50.42
3 台湾	2,829,821	12.08%	29.94%	3,677,065	15.69%	2,155,798	9.20%	23.43
4 香港	925,975	12.75%	64.61%	1,524,291	21.00%	868,148	11.96%	7.26
5 米国	891,668	0.28%	15.88%	1,033,239	0.32%	611,283	0.19%	319.05
6 タイ	657,570	0.96%	21.16%	796,708	1.16%	485,914	0.71%	68.66
7 豪州	302,656	1.28%	24.28%	376,153	1.59%	233,342	0.99%	23.59
8 マレーシア	249,521	0.82%	22.44%	305,502	1.01%	183,520	0.61%	30.26
9 フィリピン	184,204	0.19%	45.67%	268,339	0.27%	181,330	0.18%	99.43
10 シンガポール	227,962	4.17%	35.45%	308,777	5.64%	160,880	2.94%	5.47
- その他	1,979,619	0.04%	23.83%	2,451,456	0.05%	1,374,010	0.03%	5,109.76
総数	13,413,467	0.19%	47.15%	19,737,429	0.28%	11,713,816	0.16%	7,105.15

※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

各国の一人当たりGDPと訪日外国人数の推移



ASEAN主要各国の一人当たりGDPは堅調に伸長しており、訪日外国人数も2015年は前年比+47.3%成長。これらの国々は所得の向上により、生活水準が高まり、旅行需要が増え、海外旅行客が着実に増加しております。そのような中、日本のビザ規制緩和を始めとした「観光立国」を目指す政策が奏功し、今後は日本の観光資源の魅力と共に訪日ニーズは更に高まることが予想されます。



※各国の一人当たり名目GDPはIMF発表資料を基に当社作成。主要国は2015年度の一人当たりGDP上位7カ国(点線はIMF予想)。
 ※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(2016年の数値はJTB予想)。

～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



自社ブランドホテル



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)

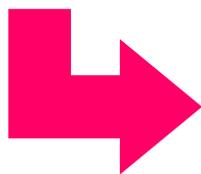


ベトナム ダナン

～都市型ホテル「The Blossom City」開業～



外観 Before



外観 After

2016年8月1日 開業



オープニングセレモニーには、ベトナムダナン市の政府要人をはじめ、観光協会会長やホテル経営者、日本の金融機関の方々など、多くの来賓にご来場いただき、完成したばかりのホテルをご内覧いただきました。
 「心温かいホテル」をコンセプトに、水辺に佇む美しい眺望の立地を活かし、真心のこもった日本のおもてなしと、ベトナム人スタッフの献身的な溢れる笑顔により、お客様にくつろげる清潔で快適な空間を提供いたします。



窓から巨大なハン川が臨める清潔な室内



明るいエントランス内



オープニングセレモニーの様子



客室からの夜景

- 名 称 : The Blossom City
- 所 在 地 : ベトナム国ダナン市ソンチャ地区
- 客 室 数 : 45室(21～28㎡)
- 最大収容客数: 105名
- エレベーター: 1基
- 付 帯 施 設 : ①レストランバー 60席
②駐車場 乗用車2台・バイク10台収容
- 主な館内施設: 全館Wi-Fi 他
- 日本語対応可能スタッフ: 5名



～都市型高層マンションPJ～

ダナンは日本人の海外旅行先として、**2016年GWの海外急上昇旅行先ランキングで第1位**の観光都市に選ばれるなど、世界的にも注目される都市です。

当社は2015年に**現地法人「サンフロンティアベトナム」**を設立し、「The Blossom City」ホテルのほか、**第2号案件である都市型高層マンションPJ**に加え、第3・第4案件も進行中です。

2016年ゴールデンウィーク 海外急上昇旅行先ランキング		
順位	都市名	前年比
1	ダナン(ベトナム)	389%
2	マカオ	200%
3	釜山(韓国)	181%
4	高雄(台湾)	167%
5	シドニー(オーストラリア)	162%

※エクスペディアジャパン調査資料に基づき当社作成

日本からの直行便は成田からの1便/日ですが、中国からの直行便は14便/日、韓国からの直行便は8便/日 就航しており、**アジアからも注目されるリゾート地**です。また、ダナン国際空港は都心部まで車で10分、美しいビーチのホテル街まで車で15分で到着する好立地に位置しています。

第2号 高層マンション「Garden Tower」PJ

完成予想パース



28階建 312 戸の高層マンション



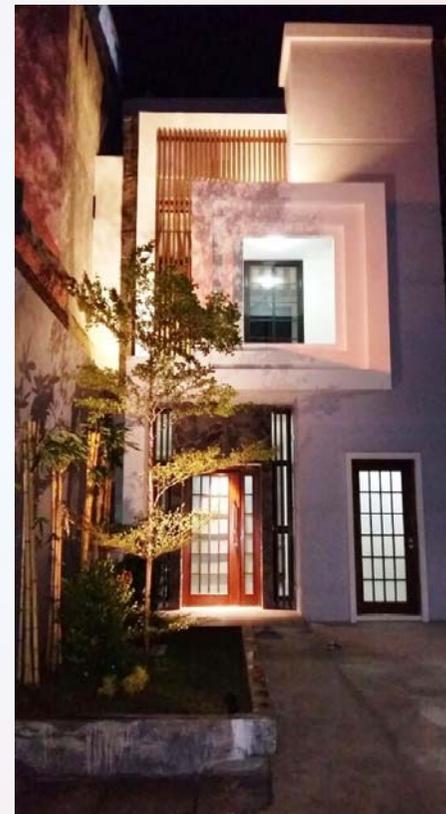
インドネシア ジャカルタ

～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