

2020年3月期 第1四半期 決算説明資料

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

1)2020年3月期 第1四半期 決算実績の概要	1-10
2)事業環境	11-13
3)当期の進捗・今後の方針	14-34
4)ESGの取り組み	35-41
5)会社紹介資料・参考資料	42-46

2019年8月8日



SUN FRONTIER

証券コード:8934

2020年3月期 第1四半期 決算実績

第1四半期の業績は売上高、利益ともに過去最高を更新

	実績	利益率	前年同期比	伸び率	通期業績予想	進捗率
売上高	32,652百万円	—	+14,441百万円	+79.3%	70,000百万円	46.6%
営業利益	9,867百万円	30.2%	+5,028百万円	+103.9%	14,500百万円	68.0%
経常利益	9,758百万円	29.9%	+5,011百万円	+105.6%	14,000百万円	69.7%
純利益※	6,697百万円	20.5%	+3,438百万円	+105.5%	9,500百万円	70.5%

※ 「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。

業績ハイライト

1) リプランニング事業の売上高、利益が約2倍に伸長

- RP事業において販売棟数が19棟(前年同期比+11棟)と大幅に伸長したこと、**セグメント利益率が更に向上**し(前年同期30.5% ⇒ **当期34.8%**)売上高・利益が前期比で約2倍、過去最高を更新
- 仕入・商品化・販売、全てのプロセスで社内の各部門が専門性を持ち寄り、**お客様視点から付加価値の源泉を捉えた創意工夫**を重ねることで、ビルの魅力を最大化させる当社独自の事業モデルが深化

2) オペレーション事業が順調に成長

- ホテル運営事業では新規開業ホテルが業績に寄与し、売上高が前期比36%増と大きく伸長。5月に「日和ホテル大阪なんば駅前」がグランドオープンし、6月末時点で**国内12ホテル、1,625室が稼働中**。今期は更に4ホテル(合計677室)を新規開業予定
- 貸会議室事業では、6月に新たな拠点としてビジョンセンター新宿・神田を新規開設。現時点で**17拠点(合計座席数は6100席)**に拡大。新たなブランドも立ち上げ、更なる事業拡大を目指す

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2019年3月期 4～6月期	2020年3月期 4～6月期
売上高	18,211	32,652
不動産再生事業	16,394	30,447
リプランニング(含ホテル開発)	15,636	29,594
賃貸ビル・サブリース	757	852
不動産サービス事業	793	844
オペレーション事業	903	1,277
その他事業	313	335
調整額	▲192	▲251
売上総利益	6,221	11,897
不動産再生事業	5,424	11,186
リプランニング(含ホテル開発)	5,047	10,827
賃貸ビル・サブリース	376	359
不動産サービス事業	463	544
オペレーション事業	144	124
その他事業	199	62
調整額	▲11	▲19
販売費及び一般管理費	1,382	2,030

	2019年3月期 4～6月期	2020年3月期 4～6月期
営業利益	4,839	9,867
営業外収益	19	28
営業外費用	111	137
経常利益	4,747	9,758
特別損益	-	-
法人税等	1,489	3,062
非支配株主損益	▲0	▲0
純利益	3,258	6,697

• RP事業(含ホテル開発)の売上総利益率は36.6%となり、昨年通期の利益率34.6%を上回る水準

• オペレーション事業、その他事業等の新しい事業領域の業績が順調に拡大。合計売上高は、前期比で33.7%増の16億円に伸長。一方でホテルの新規開業に伴う原価の増加と、海外事業において一部たな卸資産の評価損を計上したことで、売上総利益は減少

連結貸借対照表 -資産-

(単位:百万円)

	2018年 3月末	2019年 3月末	2019年 6月末	増減額 (2019年3月末比)
流動資産	80,174	97,149	98,530	+1,381
現金及び預金	23,892	20,257	27,461	+7,203
たな卸資産	54,593	74,329	68,815	▲5,514
内訳) RP	45,525	62,143	55,495	▲6,647
ホテル	5,291	7,552	8,511	+959
海外等	3,775	4,634	4,808	+174
その他流動資産	1,687	2,562	2,253	▲308
固定資産	11,587	13,749	16,019	+2,269
有形固定資産	8,565	9,339	11,435	+2,095
無形固定資産	474	863	825	▲37
投資その他の資産	2,546	3,546	3,757	+211
資産合計	91,761	110,898	114,549	+3,650

たな卸資産はRP物件の売却等により全体で55億円減少。うちRP事業案件が66億円減少、ホテル事業案件は9億円増加

有形固定資産はホテル開発に伴う建築工事の進捗により、約21億円増加

現預金は、RP事業案件の販売が順調に進み、72億円増加

連結貸借対照表 -負債・純資産-



(単位:百万円)

	2018年 3月末	2019年 3月末	2019年 6月末	増減額 (2019年3月末比)
流動負債	10,155	12,859	14,402	+1,543
短期借入金等	2,716	2,248	2,577	+329
未払法人税等	3,178	2,661	3,194	+532
その他流動負債	4,260	7,949	8,630	+681
固定負債	32,756	42,179	39,430	▲2,748
長期借入金・社債	30,865	39,751	37,273	▲2,477
その他固定負債	1,890	2,428	2,157	▲270
負債合計	42,912	55,038	53,833	▲1,205
株主資本	48,750	55,900	60,720	+4,820
その他	99	▲40	▲4	+35
純資産合計	48,849	55,860	60,716	+4,855
負債・資本合計	91,761	110,898	114,549	+3,650

自己資本比率の推移

2018年3月末	2019年3月末	2019年6月末
53.2%	50.3%	52.9%

RP物件の販売が進捗したことで、借入金が前期末から約21億円減少、有利子負債残高は398億円

四半期純利益(+66.9億円)と期末配当金支払い(▲18.7億円)の差額として利益剰余金が48億円増加

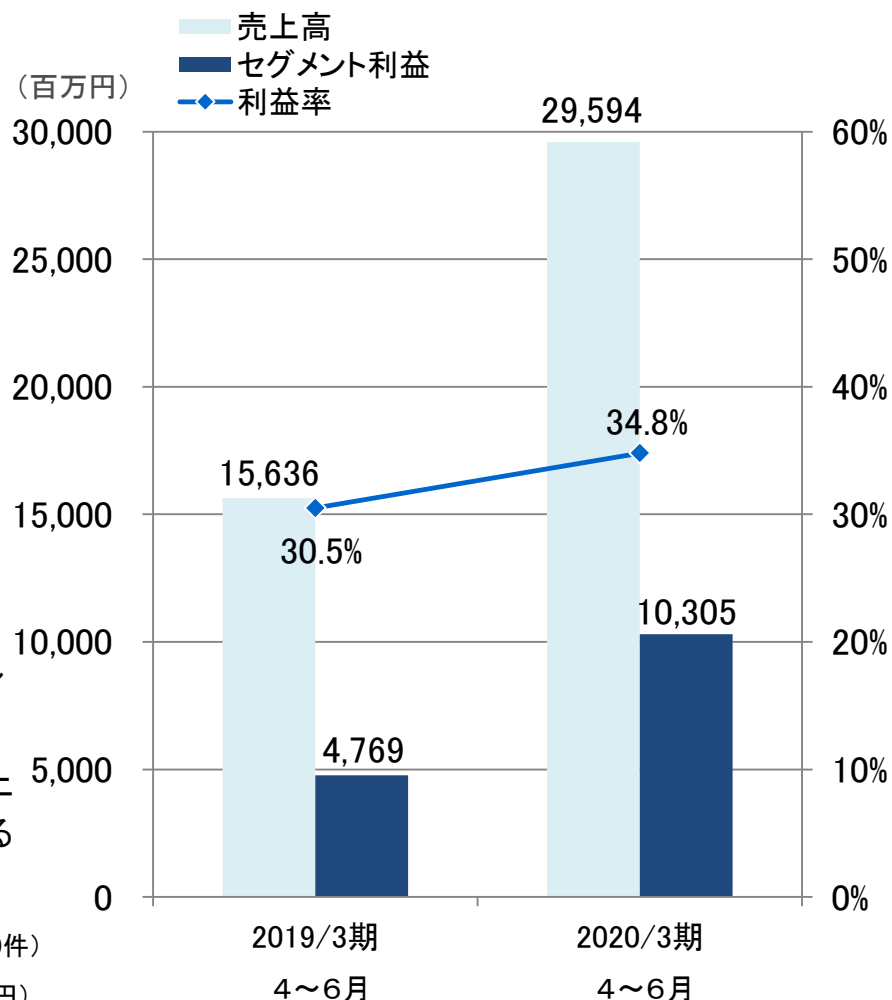
リプランニング事業 (リプランニング・ホテル開発)

(単位:百万円)	2019/3期 4~6月	2020/3期 4~6月	増減
売上高	15,636	29,594	+89.3%
セグメント利益 ^(注1)	4,769	10,305	+116.1%
利益率	30.5%	34.8%	+4.3%pt
仕入物件数	13件	14件	+1件
販売物件数	8件	19件	+11件
期末在庫数	58件	64件 ^(注2)	+6件

- 売上高、利益が大幅に増加。仕入、商品化、販売の各プロセスで付加価値の源泉を見つけ出し、創意工夫を積み重ねることでビルの魅力を最大化。**セグメント利益率は34.8%と高水準で推移**
- 平均事業期間は406日(前年通期比+55日)。ビルの賃料水準向上を図るべく商品化に取り組んだことで、事業期間が長期化しているが、販売における高い利益率に繋がった。
- 仕入は順調に進捗、期末在庫64件(RP事業関連55件、ホテル事業関連9件)
たな卸資産残高は640億円 (RP事業関連554億円、ホテル事業関連85億円)

※海外事業関連は除く

※上記以外に7月末までの仕入決済・契約済案件は**RP物件17件、167億円あり**



(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

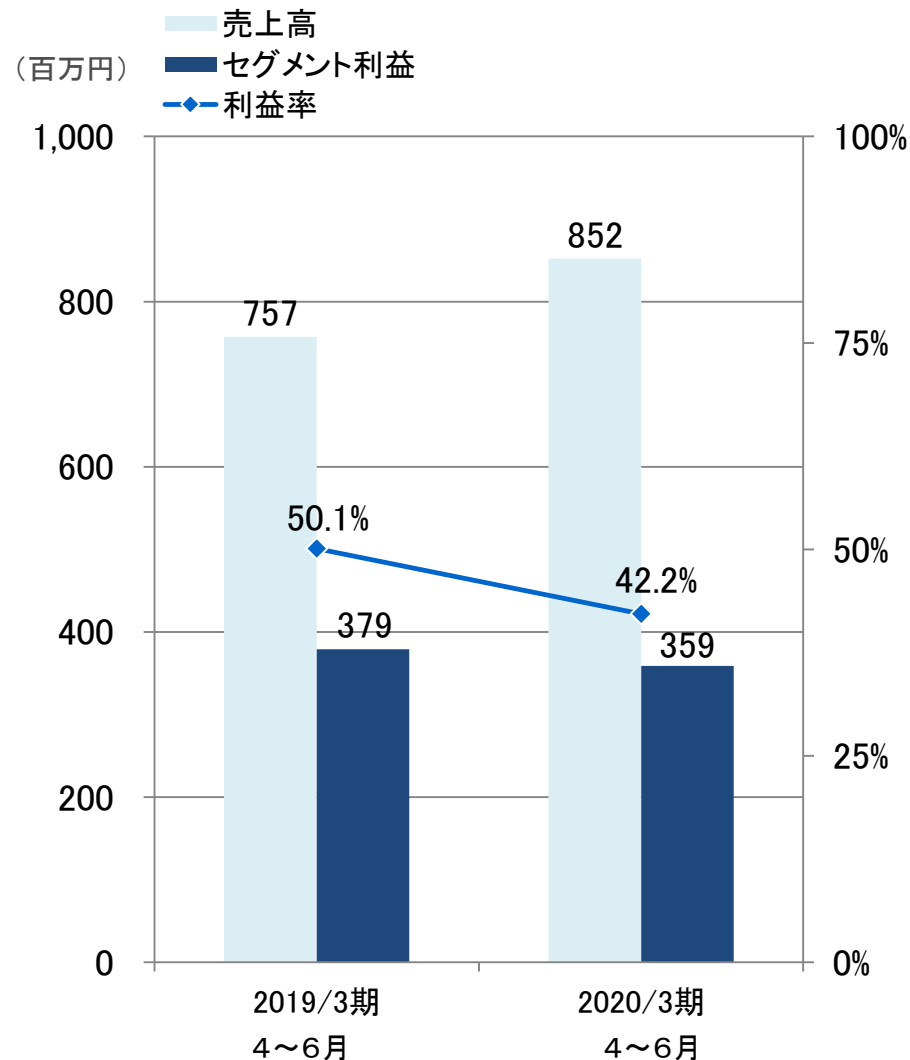
(注2)土地仕入開発案件もRP在庫に含む

賃貸ビル事業 (賃貸ビル・サブリース)

(単位: 百万円)	2019/3期 4~6月	2020/3期 4~6月	増減
売上高	757	852	+12.6%
セグメント利益	379	359	▲5.2%
利益率	50.1%	42.2%	▲7.9%pt

■ リプランニング物件の仕入が進み、在庫からの賃料収入が増加。また、サブリース事業におけるテナント誘致が順調に進み、賃料収入が増加

■ 賃料収入増大を目的とする中長期リプランニング案件の仕入に注力

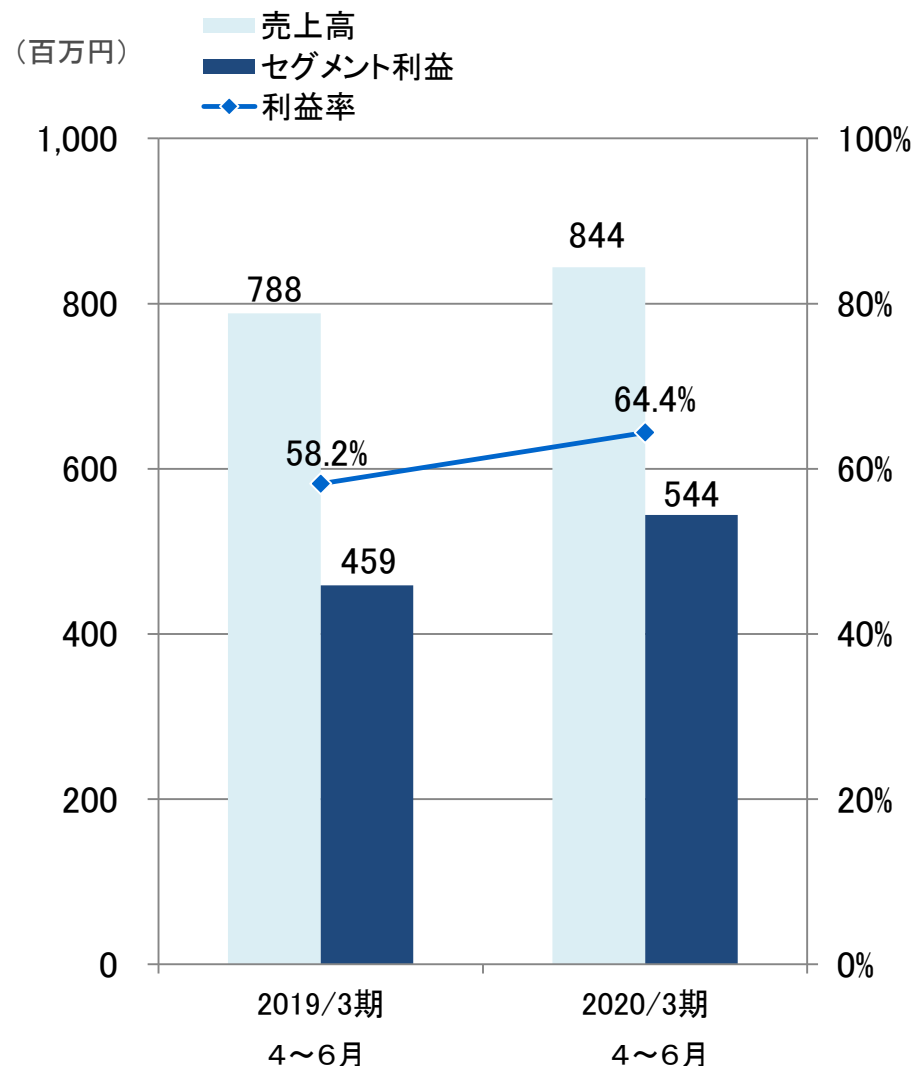


不動産サービス事業

(プロパティマネジメント・ビルメンテナンス
・売買仲介・賃貸仲介)



(単位:百万円)	2019/3期 4~6月	2020/3期 4~6月	増減
売上高	788	844	+7.1%
セグメント利益	459	544	+18.5%
利益率	58.2%	64.4%	+6.2%pt



<PM事業・BM事業>

■ PM事業・BM事業では、**きめ細やかなテナント対応やお困りごと解決**、ビル運営における収益改善等に取り組むことで付加価値の高いサービスを提供。都心のビルオーナー様のお客様**基盤と事業基盤を伸ばす**ことで、グループ全体の収益に貢献

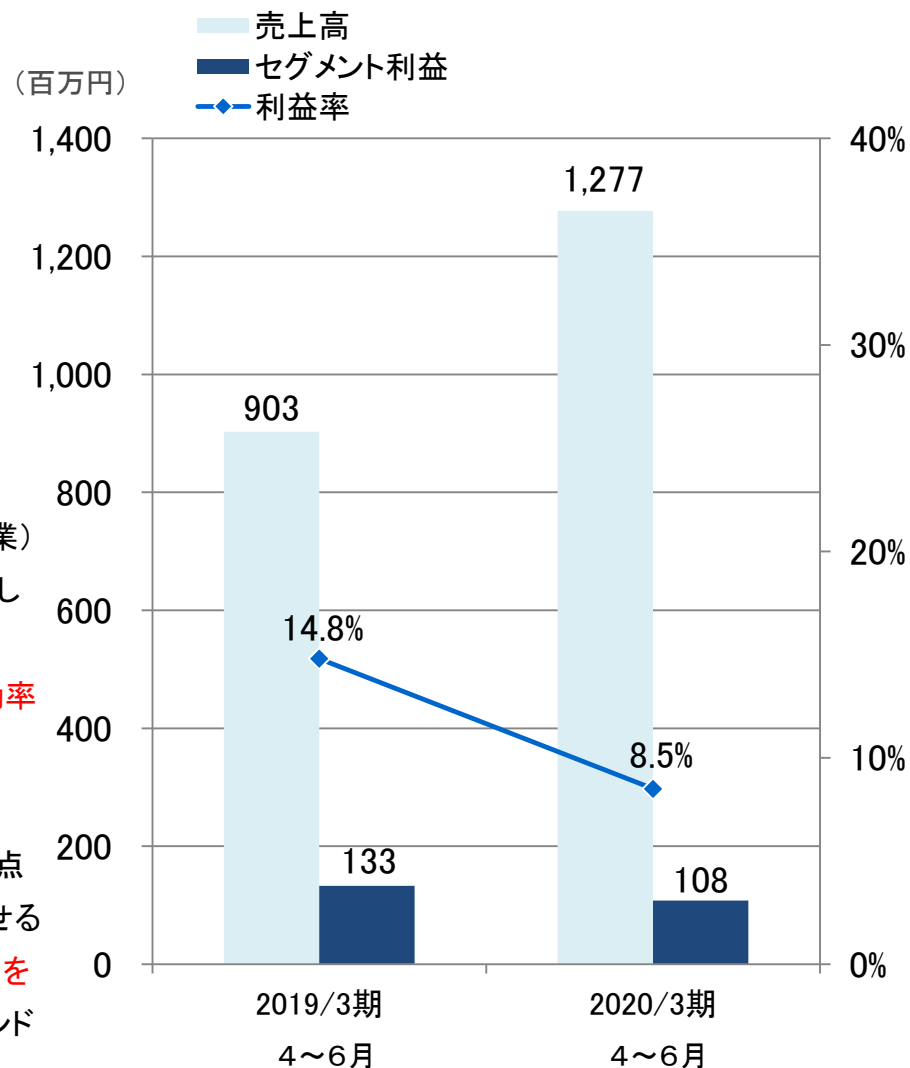
【PM受託棟数と稼働率の推移】	受託棟数	稼働率
2017年6月末	369棟	95.9%
2018年6月末	381棟	95.9%
2019年6月末	374棟	97.6%

<売買仲介・賃貸仲介>

■ 売上高、利益ともに前年同期比で増加。RP事業の仕入・商品化・販売プロセスにおいても、**お客様視点に立った高い付加価値創出の原動力**となり、グループ全体の収益に貢献

オペレーション事業 (ホテル運営・貸会議室)

(単位:百万円)	2019/3期 4~6月	2020/3期 4~6月	増減
売上高	903	1,277	+41.5%
セグメント利益	133	108	▲18.9%
利益率	14.8%	8.5%	▲6.3%pt



<ホテル運営事業>

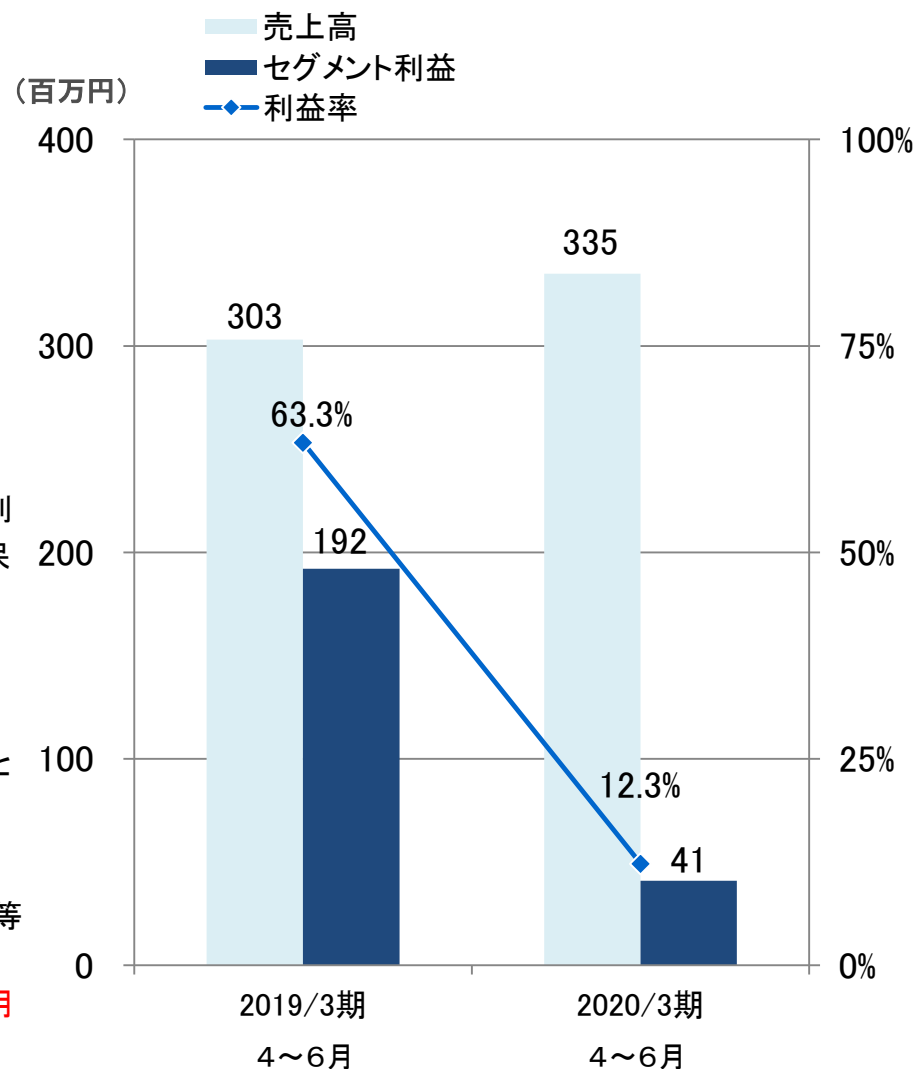
- 売上高が36%増加。主に昨年開業した『たびのホテル飛騨高山』『たびのホテル佐渡』の売上が加わった。一方、大阪なんば(5月開業)と大阪本町(10月開業予定)のホテルにおける開業費用等が発生したため、セグメント利益は減少
- 5月末に開業した『日和ホテル大阪なんば駅前』は客室単価、稼働率が堅調に推移しており、今後本格的に収益へ貢献予定

<貸会議室事業>

- 6月にビジョンセンター新宿・神田を新規開設。現時点で合計17拠点に拡大。今後も都心5区に特化し、新規施設開設を一段と加速させる
- 自動入退室機能等を備えたスマート会議室ブランド「Vision Room」を立ち上げ。既存ブランドよりコンパクトで機動的に出店可能なブランドとし、更なる事業拡大を目指す

その他（滞納賃料保証・建設・海外事業等）

(単位: 百万円)	2019/3期 4～6月	2020/3期 4～6月	増減
売上高	303	335	+10.3%
セグメント利益	192	41	▲78.5%
利益率	63.3%	12.3%	▲51.0%pt



<滞納賃料保証>

- **新規保証、再保証ともに取り扱い件数が堅調に推移し、売上高・利益ともに増加。**債権関係規定の大改正(2020年施行)に伴う機関保証への需要高まりを見込み、ビルオーナー様向けのセミナー等を強化。顧客基盤拡大と新たな付加価値創造の機会につなげる

<建設事業>

- 1月にM&Aで連結子会社化した「光和工業」の売上が加わったこと等から、前年同期に比べ売上高、利益ともに増加

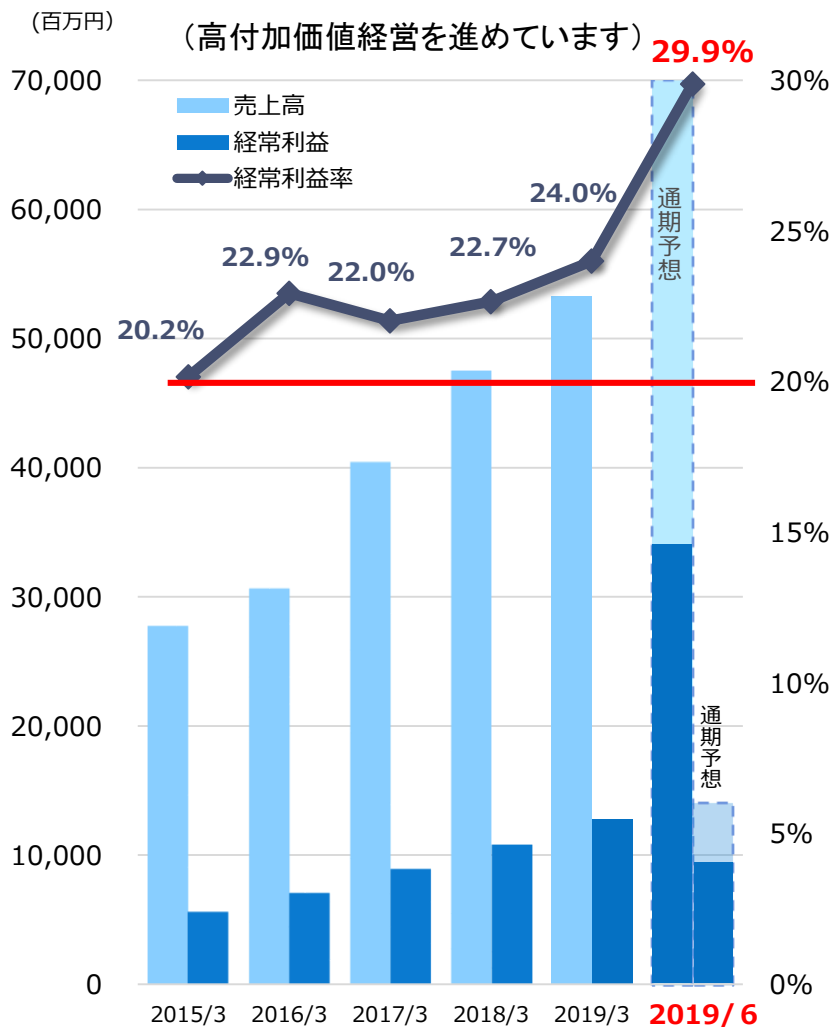
<海外事業>

- インドネシアで保有する一部たな卸資産において、現状の収益性等を勘案し、評価損を計上
- ダナンにおける、分譲マンションPJ『HIYORI Garden Tower』は11月の竣工に向けて内装仕上げ工事を進捗中

重視する経営指標の推移

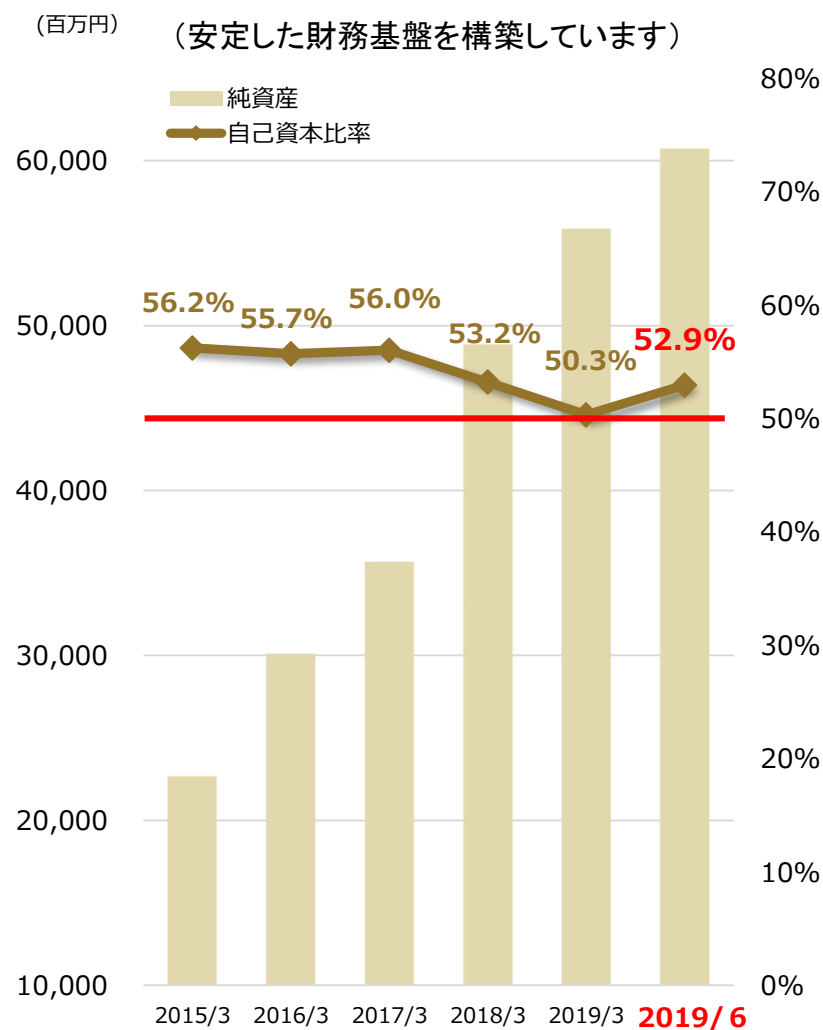
■売上高経常利益率の推移

(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)



2) 事業環境

1. 世界経済は減速傾向にあるが、急速な低下リスクは和らぎ、当面はペースを落とした成長が続く。

◆IMFの2019年世界成長率予想は4回連続で下方修正され、3.2%となった。景気の減速感が強まっている。

◆米中貿易摩擦や中国・欧州経済の成長鈍化等、世界経済の下振れリスクが燻っている。

◆日韓関係の悪化や英国のEU離脱問題等の政治的混乱による実体経済への影響にも留意が必要。

2. 日本経済は緩やかな成長が続いているものの、世界経済の影響を受け先行き不透明感が強い。

◆日本経済は戦後最長の拡大局面が続く一方、世界経済の成長鈍化により警戒感の強い環境が続く。

◆訪日外国人旅行者数は過去最高を更新中。1月に中国国民へのビザ発給要件が緩和され好調が続く。

◆10月に控える消費増税の影響やFRBの金融政策変更、為替相場(円高)の動向に注視が必要。

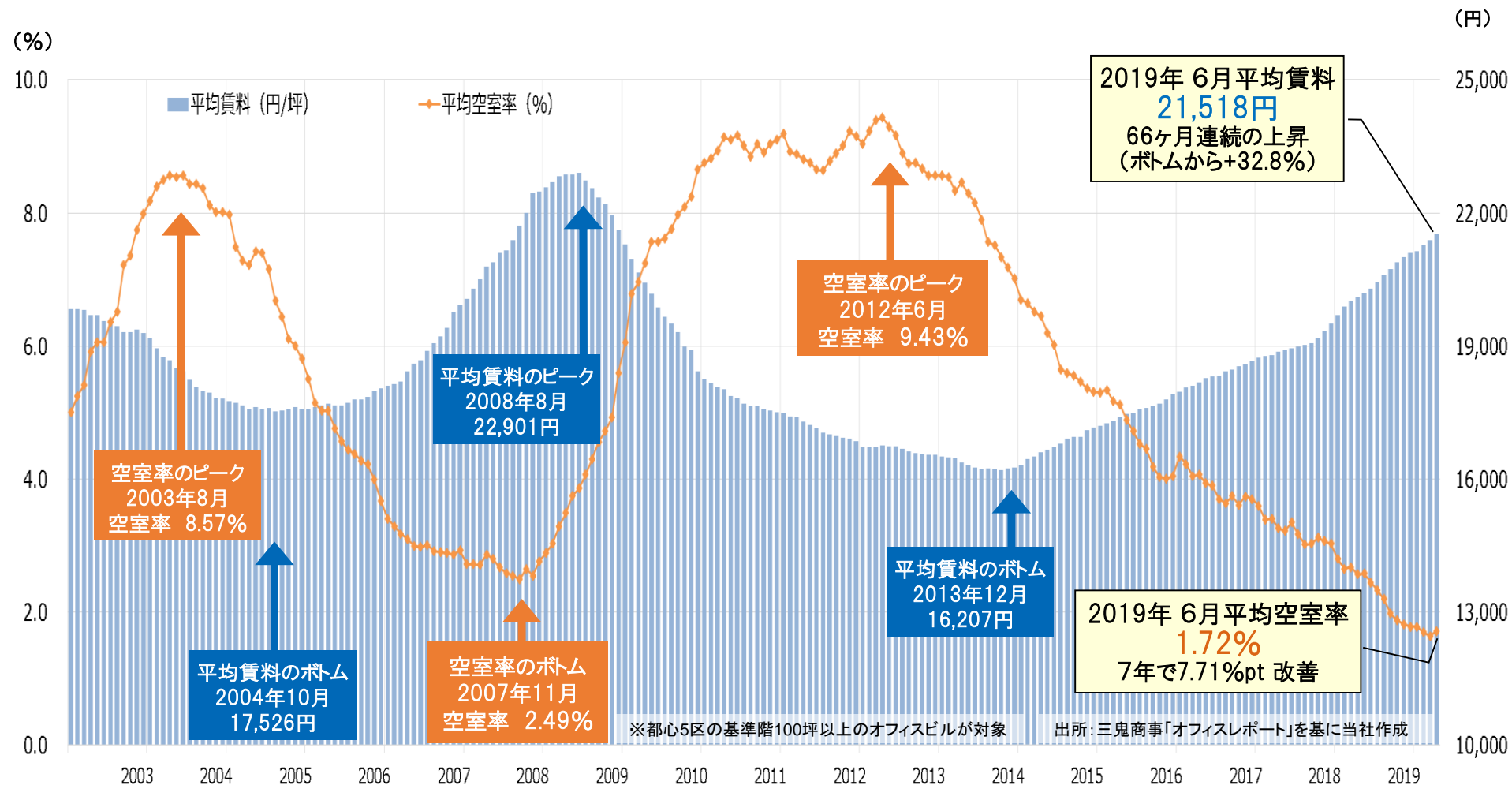
3. 都心オフィスビル市場は空室率が歴史的低水準にあり、引き続きオフィスの枯渇状態が続く。

◆堅調な企業業績と共用オフィスの広がり等でオフィス需要は底堅く、なだらかに賃料上昇は続くとみられる。

◆空室率は1991年以来28年ぶりの水準。下げ止まり感は出てきたが引き続きオフィスの枯渇状態が続く。

◆金融機関の不動産融資姿勢が慎重になり、一部で売買取引が減少してきており、先行きに留意が必要。

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。

3) 当期の進捗・今後の方針

私たちの信念

～利を求むるに非ず、信任を求むるにあり～

ビジネスとはお役立ち競争、
どれだけ多くの人に役立たせていただけるか

着実な達成と持続的成長を目指す



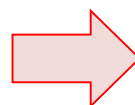
2023年3月期に向け事業を推進する上で、一過性の達成ではなく
「収益性と安全性、成長性を備えた上での着実な達成」と、
 その後の「持続的で安定した成長」を目指してまいります。

<基本方針>

都心特化ビジネスと成長市場への展開

<3つの方針>

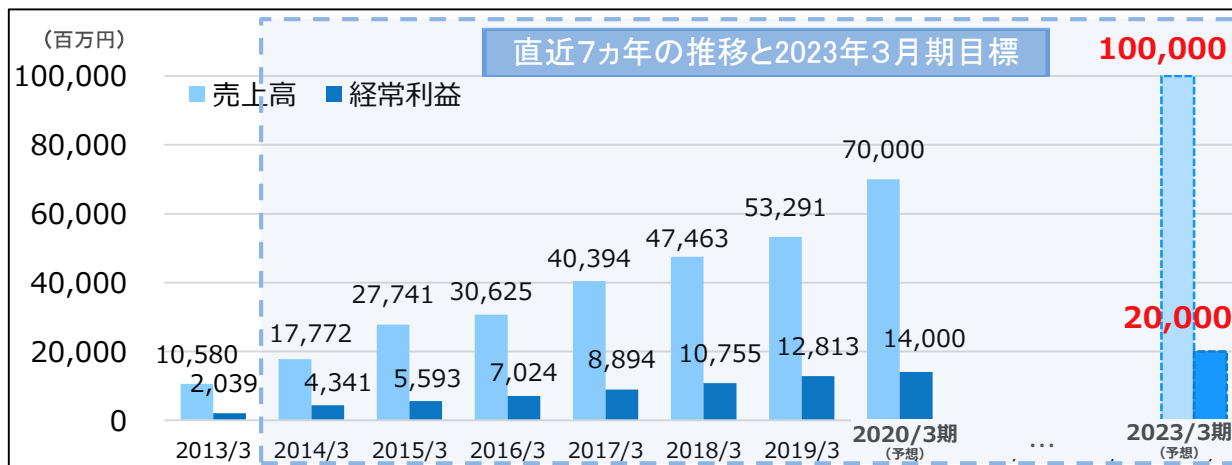
- ① 影響力の強い「都心オフィスビル事業」の深化・伸長
- ② 成長市場の「ホテルとアジア」にフォーカス
- ③ 成長加速のための「M&A」の積極活用



中長期的に安定した成長を遂げるため
 不動産の価値創造とマネジメントを強化
「フローとストックの両足で立つ」
 収益構造へ

<定量目標> 2023年3月期

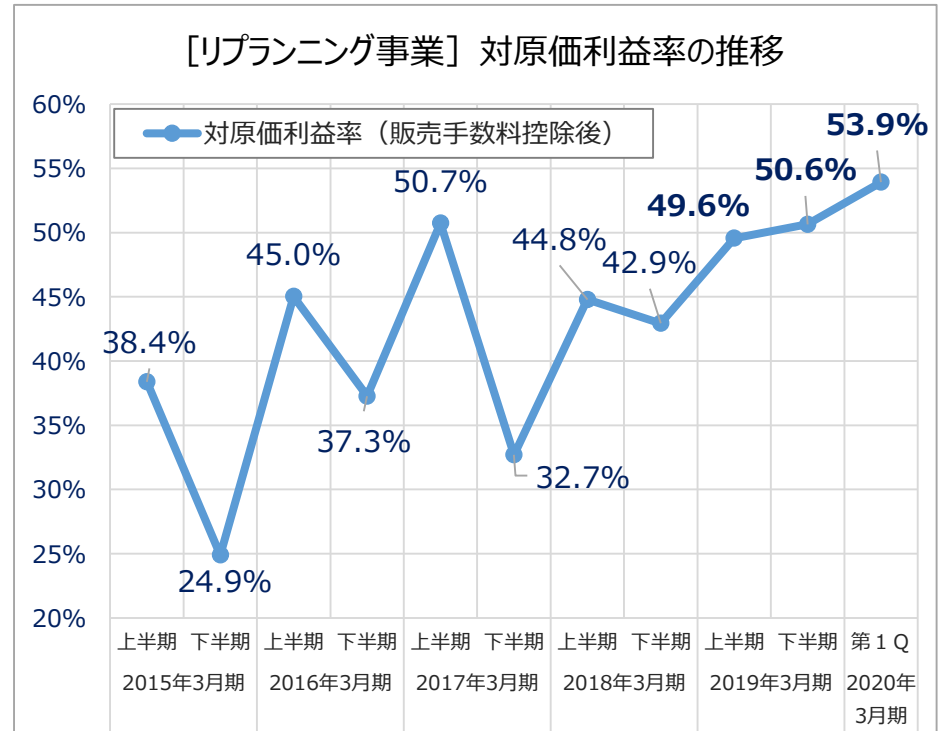
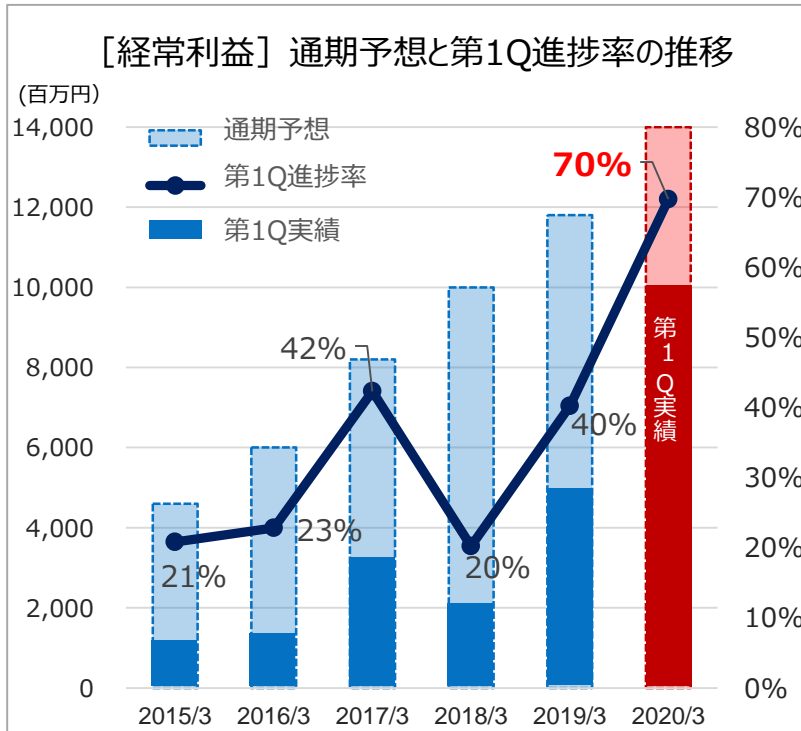
売上高	1,000億円
経常利益	200億円
当期純利益	140億円
自己資本比率	50%以上
経常利益率	20%以上



通期業績予想に対し大きく前倒しで進捗



RP事業における販売棟数が、通期販売計画に対して前倒しで進捗。加えて、利益率が更に向上したことで、売上高・利益額は約2倍に伸び過去最高を更新

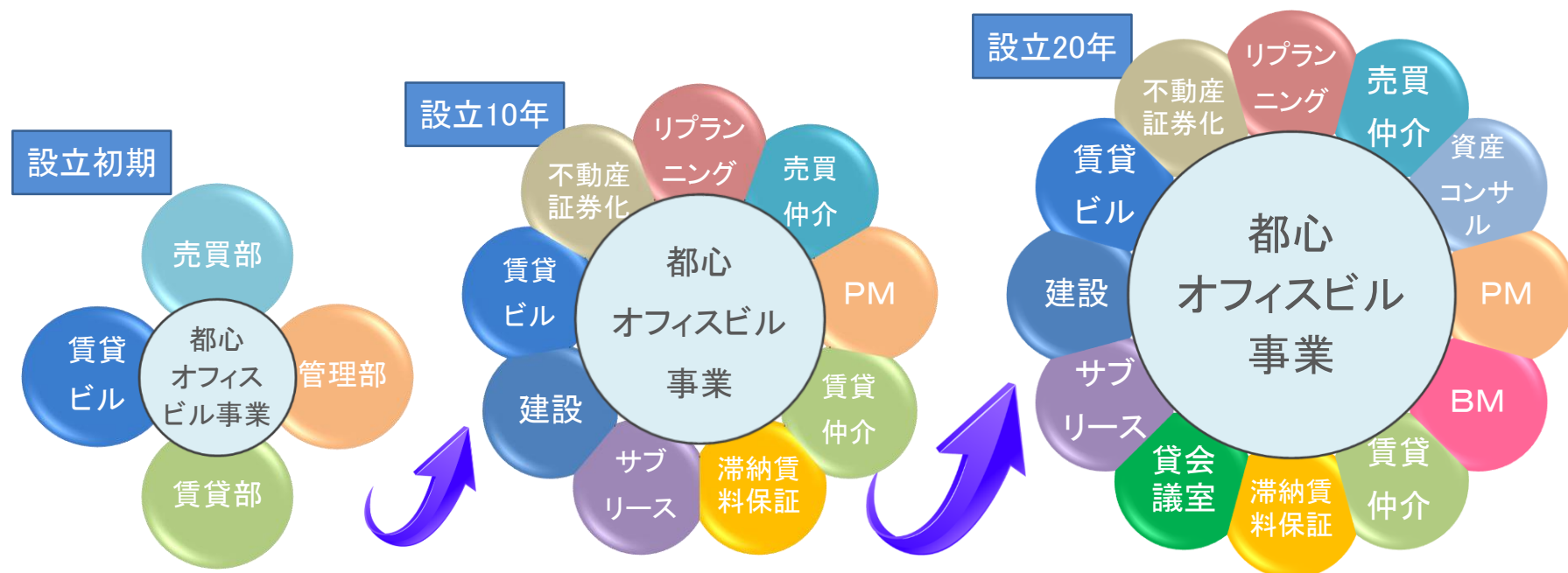


市況変動の可能性も見据え、通期計画に対して前倒しで進捗している第1Q
 果敢な挑戦と同時にリスクも管理した上で、短期的成長ではなく本質的で長期的に
 不動産の価値を高める力をつけながら、成長性と安定性を両立させた経営をする

都心・中小型オフィスビルに尖り、 当社独自の強みを、徹底的に磨き続ける

事業は「お客様視点でお困りごとを解決する」ことから始まる

⇒ 影響力の発揮できる領域にトコトン尖り、磨き続けることで成長し、高収益事業に



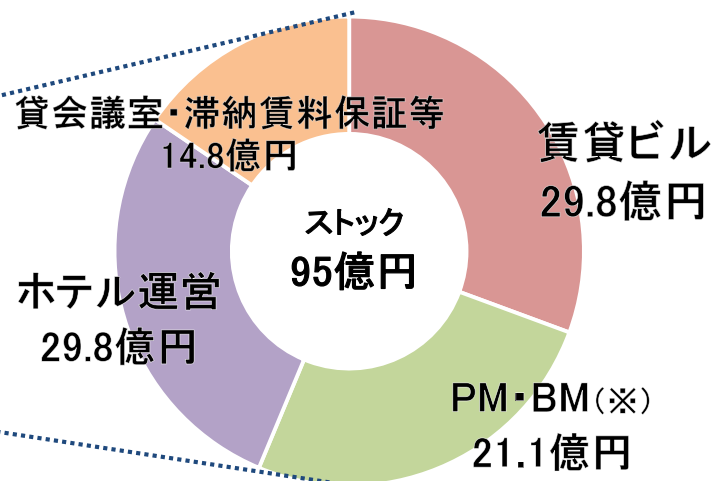
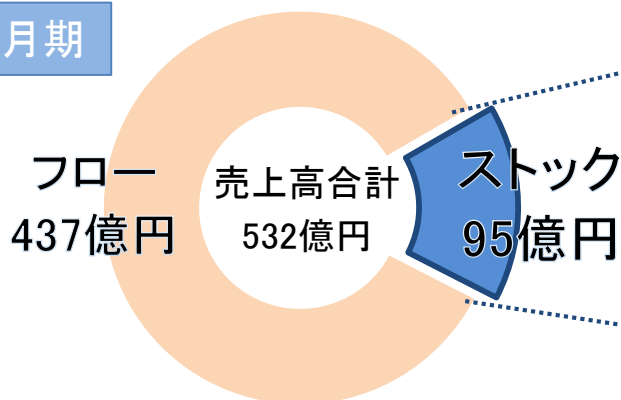
⇒ 現在取り組む、ホテルや海外等の新規事業においても影響力の強い領域を見つけ出し、徹底的に磨き続ける

「フロー（短期・高収益）とストック（長期・積上げ）の両方で立つ」収益構造へ

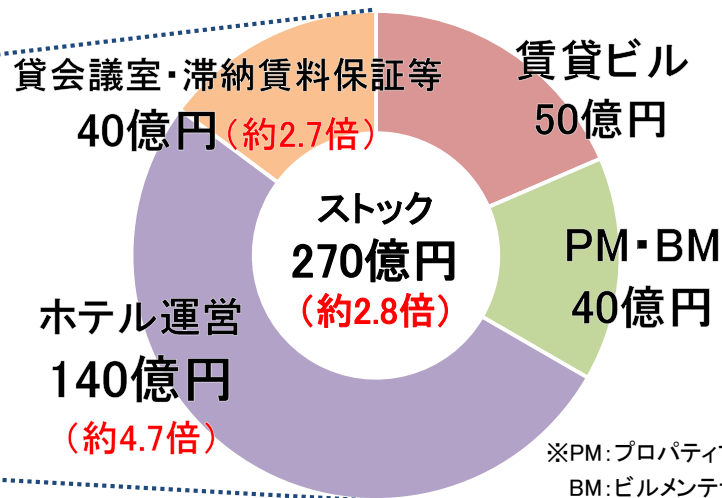
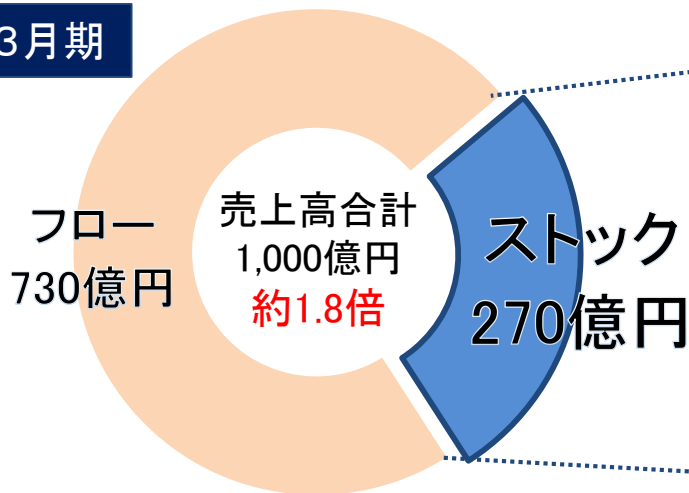


ストック事業の4年後の売上高成長イメージ

2019年3月期



2023年3月期



※PM:プロパティマネジメント
BM:ビルメンテナンス

成長戦略『4本の矢』

1) 本業の拡大

オフィスビル事業の
深化・伸長

2) ホテル事業

観光・ビジネスに向けた
宿泊特化型ホテル

3) 海外展開

ベトナム・インドネシア

4) M & A

既存事業の拡大と
周辺サービスを拡充

本業(コア事業)の拡大 ～オフィスビル事業の深化・伸長～

1) 本業の拡大

～オフィスビル事業の深化・伸長～



オフィスビル事業 2023年3月期 売上高目標 800億円

<リプランニング事業>

東京都心部の中小型オフィスビルに特化し、付加価値創出力を高め、**不動産再生事業の深化と伸長**を目指す。新築事業にも挑戦

<不動産サービス事業(賃貸仲介・プロパティマネジメント等)>

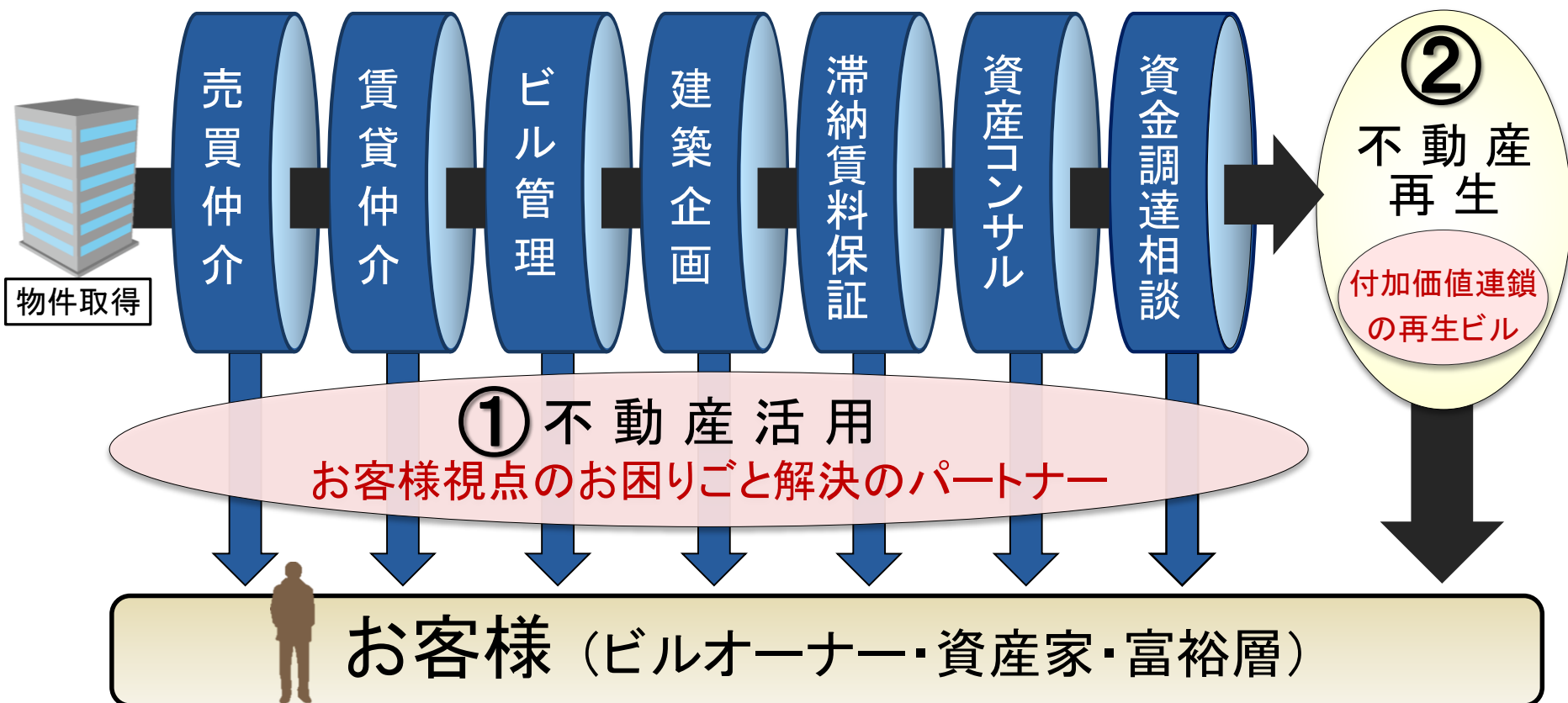
親切で丁寧を旨とし、同業他社にはない身近な専門サービスで、ビルオーナー様に寄り添う仕事観。小さなお困りごと解決の繰り返しで絆を深め、何でも相談でき、信頼される、「不動産のパートナー」を目指している。強みは**「都心のビルオーナー様を顧客基盤」**としていること

<貸会議室事業>

オフィスビルの付加価値向上の経験値を活かし、空きスペースや空き時間を活用する**貸会議室等のシェアリングビジネスを急拡大**

一気通貫のオフィスビル事業

- ① 縦の不動産活用事業で、お客様の声からお困りごとを現場で研究・解決
- 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



地域ニーズに合致した一棟認可保育所へコンバージョン

保育園の運営会社様へ一棟貸し。最寄り駅から徒歩2分の立地に、社会性に富むテナント様を誘致し、長期的に安定収益を確保すると共に、地域に必要とされるビルへ再生。

目黒区は人口が年々増えており、また出生率も全国平均を上回る数字で推移。当該エリアでの保育ニーズは高いものがあり、地域ニーズを適える再生事例



Before

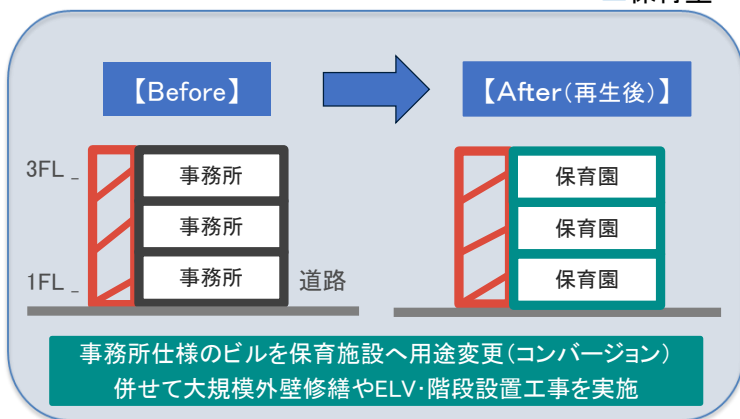


After

▲保育室



▲幼児用トイレ



▲エントランス



▲厨房

地域密着、都心特化した拠点網を拡充

1. 東京都心の中小型オフィスビルに特化

東京都心を中心に**12拠点**に拡大(前年比+2拠点)
地域に密着し、土地勘を活かしたテナント斡旋に強み

2. お客様に親切・丁寧に寄り添い、 「不動産経営のパートナー」へ

何でも相談でき、信頼される、身近な窓口
として機能。お客様のお困りごとを解決

3. テナントニーズを掴み、 再生事業の満室化に大きく貢献

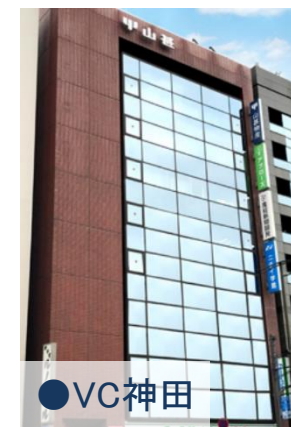
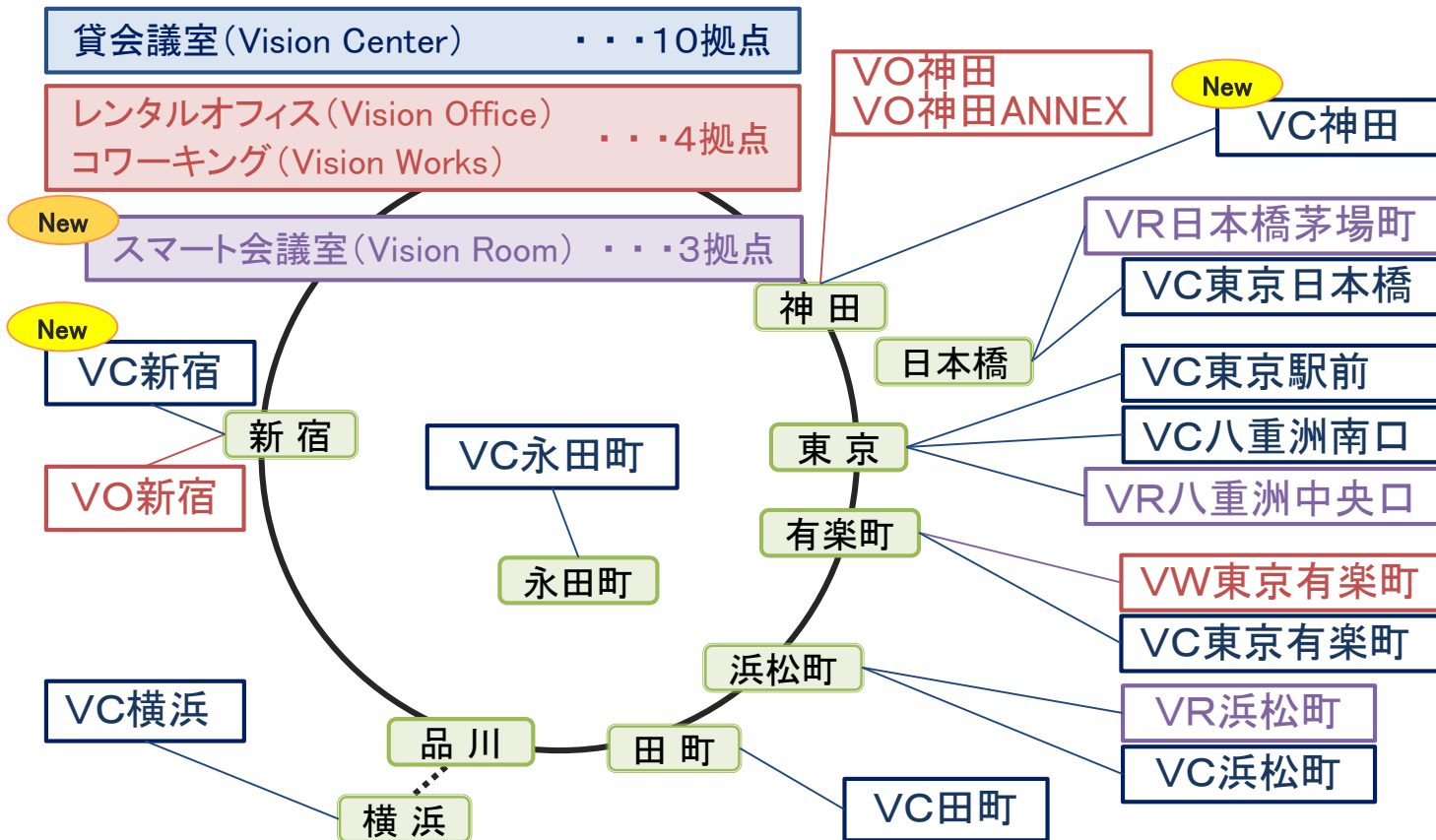
4. 不動産再生事業の仕入窓口

相続や建物老朽化の相談などから、
ビルを直接譲り受けるケースあり



空間活用のシェアリングビジネスを拡大

事業の目的は「都心部の企業活動を支えるインフラとして日本経済の一翼を担う」こと



- ◆ 6月にVC新宿・VC神田を新規開設、8月には新たな運営ブランドとして「Vision Room」を立ち上げ。拠点数は合計で17拠点、座席数は6100席に
- ◆ 2023年3月末までに拠点数を45拠点へ拡大する計画

※貸会議室の席数はスクール形式（3人掛け）で算出。スクール形式が出来ない部屋は口の字型で算出

ホテル事業

～成長市場への果敢な展開～

2) ホテル事業

～成長市場への果敢な展開～

<テーマ>「心温かいホテル」

- ① 従業員の力によって成長するホテル
- ② お客様の声によって成長するホテル
- ③ 地域と共に成長するホテル



自力・他力・社会力
三つの力で日々成長
してまいります

お客様視点で

心温かい従業員が提供する上質で心地よい、パーソナル感のあるホテル

ホテル事業 2023年3月期 稼働客室数目標 5,000室

訪日客増加を好機と捉え、都市観光・地方観光拠点に進出

<運営室数を拡大する2つの戦略>

- ① 中核の自社ホテルブランド「日和ホテルズ & リゾーツ」は、更地から開発し、
アッパーブランド・ハイブランドを目指す
- ② 再生やM&A、ブランド変更を積極活用し、多様なニーズやマーケットに対応
する柔軟な方法で客室数を拡大

観光・ビジネスに便利な、南海線「なんば」駅より徒歩2分に「心温かいホテル」

『日和ホテル大阪なんば駅前』をグランドオープン

当ホテルは、関西国際空港から特急ラピートで38分の南海線「なんば」駅前という、観光・ビジネスの拠点として抜群のロケーションに位置しています。関西や大阪観光を目的に訪日された外国人のお客様も多く、当館では多言語対応が可能なスタッフを揃え、快適な滞在をご提供します。

また、随所に日本のおもてなしの心をイメージしたオブジェを整えました。SAKURA棟には自然の木材で鳥居が連なる様子をイメージした小道を、MOMIJI棟では富士山と月をモチーフにした天然石のオブジェで趣のあるエントランスを、外庭には自然石や桜、紅葉など四季折々の風情を感じさせる木々を設え、「ほっ」とお寛ぎいただける温かさで、皆様をお出迎えいたします。



SAKURA棟



ホスピタリティ溢れるスタッフが皆様を迎えます



鳥居をイメージした連絡通路



富士山と月をモチーフにしたオブジェ



全室畳風床材を採用(ファミリーツイン)

今年度は大規模ホテルが続々開業



2019年10月
開業予定

コートヤード・バイ・マリオット大阪本町

大阪中心部の海外ブランドホテル

【物件概要】

- 所在：大阪府大阪市中央区
- 構造：鉄骨造一部鉄筋コンクリート造
地下1階付 17階建
- 客室数：193室
- 敷地面積：754.75㎡(228.31坪)
- 延床面積：8,194.32㎡(2,478.78坪)

有名シェフのレストランにフィットネス
ジム、大浴場と露天風呂を完備

スカイハートホテルプレミア倉敷水島

2020年2月
開業予定



■ 所在：岡山県倉敷市 ■ 客室数：155室



2019年12月
開業予定

日和ホテル銀座東

銀座エリアで当社初となるホテル開発案件

【物件概要】

- 所在：東京都中央区
- 構造：鉄筋コンクリート造 11階建
- 客室数：135室
- 敷地面積：551.38㎡(166.79坪)
- 延床面積：3,725.00㎡(1,126.81坪)

最上階に銀座やスカイツリーを眺める
露天風呂と大浴場を完備

スカイハートホテルプレミア鹿島

2020年3月
開業予定



■ 所在：茨城県神栖市 ■ 客室数：194室

(注) 外観は全てパースです。スケジュール・規模等は現在の計画であり、今後変更となる可能性があります。

日和オーシャンリゾート沖縄「第二期販売」登録完売

ホテル外観パース



2020年9月開業予定
全204室のコンドホテル

美しい海を一望できる高台の立地



室内プールや露天風呂、
ジム等も併設

客室モデルルーム



ロビーから海へ続く水盤



全室、オーシャンビュー&
テラス付きスイートルーム



HIYORI
OCEAN RESORT
OKINAWA

運営・開発中ホテル一覧

2023年3月期 客室数5,000室に向け、事業展開

<国内ホテル>

稼働中 1,625室

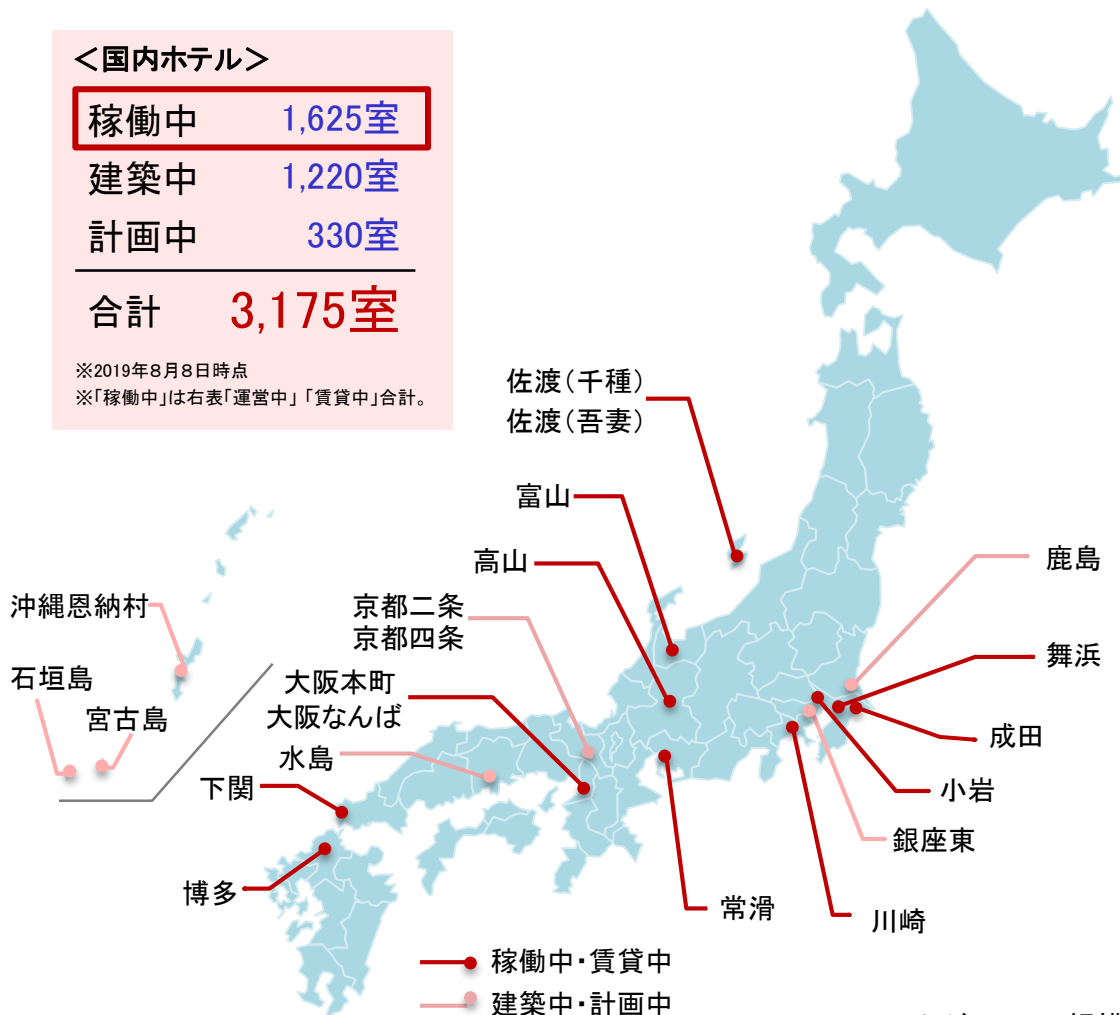
建築中 1,220室

計画中 330室

合計 3,175室

※2019年8月8日時点

※「稼働中」は右表「運営中」「賃貸中」合計。



現状	開業(予定)	ホテル名・所在地	客室数
運営中	2016年4月	SSH名古屋常滑	194
運営中	—	スカイハートホテル川崎	200
運営中	—	スカイハートホテル小岩	105
運営中	—	スカイハートホテル成田	100
運営中	—	スカイハートホテル博多	159
運営中	2017年4月	日和ホテル舞浜	80
賃貸中	—	富山	210
運営中	—	佐渡 吾妻	57
運営中	2018年5月	たびのホテル高山	80
運営中	—	スカイハートホテル下関	105
運営中	2018年7月	たびのホテル佐渡	111
運営中	2019年5月	大阪なんば	224
建築中	2019年10月	大阪本町	193
建築中	2019年12月	銀座東	135
建築中	2020年2月	倉敷水島	155
建築中	2020年3月	茨城鹿島	194
建築中	2020年9月	沖縄恩納村	204
建築中	2020年12月	京都二条河原町	205
建築中	2022年4月	京都四条河原町	134
計画中	2021年4月	宮古島	120
計画中	2022年12月	石垣島	210

今期開業予定

※ スケジュール・規模等は現在の計画であり、今後変更となる可能性があります。

3) 海外展開

～ベトナム ダナンでPJ進行中～

<理念「アジアの人々を幸せに、同志と共に」>

日本仕様の高い品質と企画で、良質な住宅を供給することを通じて、
現地の高まる住宅需要に応え、経済発展に寄与する。



第2号 高層分譲マンションPJ 『HIYORI Garden Tower』

2019年11月
竣工予定



完成予想パース(外観)

ダナンの夜景



モデルルーム(リビング)



1月に上棟を迎え、現在内装仕上げ工事中

ダナンへは成田空港から週7便、
関西国際空港から週7便の
直行便が就航しています。

韓国から直行便は247便/週、
中国から直行便は24便/週と、
**企業の進出ニーズが高いエリアで
あると同時に、アジアから注目される
リゾート地**です。

4) M&A

～既存事業の拡大と周辺サービスを拡充～

事業における人財、技術、プラットフォームを当社グループに迎え、環境の変化に合わせた最適なサービスを拡充し、周辺事業の成長加速を図る

<これまでのM&A・事業譲受実績>

	年	会社名・事業名	事業の概要
①	2010年	そのままオフィス!	居抜きオフィス専門サイト
②	2012年	ユービ(現 SFビルメンテナンス)	ビルメンテナンス
③	2016年	ビジョンセンター・ビジョンオフィス	貸会議室・レンタルオフィス
④		ホテルAU常滑 (現 スプリングサニーホテル名古屋常滑)	ホテル
⑤		スカイコートホテル (現 スカイハートホテル)	ホテル
⑥	2018年	佐渡リゾート ホテル吾妻	老舗旅館(佐渡島)
⑦		VIP南国(現 スカイハートホテル下関)	ホテル
⑧		おけさ観光タクシー	タクシー・観光バス(佐渡島)
⑨	2019年	光和工業	オフィス等の内装仕上工事
⑩		佐渡日和	佐渡島の情報サイト



⇒フィロソフィの共有と浸透により従業員の意識を高め、やる気を引き出し、事業を再生

4) ESGの取り組み

持続的な成長と長期的企業価値向上を実現するため、事業を通じたESG活動を積極的に推進してまいります。

環境 Environment

- 老朽化したビルを壊さず再生。環境と共生する不動産再生事業を展開。既存の不動産ストックを活かし、不動産の耐用年数長期化・質向上を推進（2019年6月末時点でのビル再生実績：377棟）
- 2010年より居抜きオフィス流通市場（そのまんまオフィス！）を運営。オフィス移転に伴う廃材を削減

社会 Social

- 不動産再生事業において、地域や社会のニーズを適えた最適用途（保育園やレストラン等）での再生を推進。
- 地方は自然溢れる美しい景観や文化財、食事等の観光資源を持っている。「日本を元気に！」のスローガンでホテル新築を軸に事業再生、古民家活用、観光資源発掘等、観光面から地域創生事業を展開。（まずは佐渡からスタート）

ガバナンス Governance

- 役員の選任・解任及び役員報酬に関する手続きの客観性・透明性向上を図るため、取締役会の任意の諮問機関として「指名・報酬委員会」を設置。委員3名の内、2名を社外取締役で構成し、経営監視機能を向上させる
- 6月の総会で社外取締役を1名（純増）、社外監査役を1名招聘。役員10名の内、5名を独立社外役員とし、企業経営におけるガバナンス体制を強化

老朽化したビルを壊さず再生。 環境と共生する不動産再生事業を展開[E]

□ 不動産再生を通じた環境配慮への取り組み

建物/設備改修等による環境パフォーマンスの向上

再生事業で購入するビルは築20年～30年前後のビルが多く、旧型で効率性能の低い設備が設置されているケースが多くあります。当社はそのようなビルに対し最新式の空調設備やLED照明への更新、トイレの改修工事を実施する等して、販売後の故障リスクを抑えると同時に、建物の省エネルギー化を進めております。

【空調改修工事】



【照明LED化の推進】



不動産再生事業は、築年数が経過したビルを単にスクラップ&ビルド(建て替え)するのではなく、建物のポテンシャルを見極めて引き出し、高収益で機能性に優れたオフィスに再生することで、化石資源の無駄遣いを抑え、かつ資源生産性を高め、環境と共生する事業です。

地域・社会の活性化に貢献[S]

□ 社会ニーズを適えた、最適用途への再生を推進

人口が急増する地域の保育ニーズを掴み、保育園へコンバージョン(当社内で5例目)



産官学が連携、地域の人々が集う、憩いの水辺空間を創出



地域創生事業～佐渡島で事業推進中～ [S]

<観光産業で佐渡を元気に！>

地方が元気になれば、日本が元気になる。日本が誇る魅力(文化・歴史・自然・食事・温泉・おもてなし等)に魅了される訪日外国人旅行者が急増している中、そのような「日本の素晴らしさ」を備える地方に視点を向け、その地域ならではの魅力や特長をテーマにした地域創生事業に挑戦します。まずよく知る佐渡からスタート。既に100名を超える雇用を創出。

サンフロンティア佐渡

ホテル事業

ホテル吾妻



たびのホテル
佐渡

交通インフラ事業

おけさ観光タクシー



レンタカー事業



観光・旅行事業

観光おやすみ処



気軽に
レンタカー
Kigaruni Rent a Car

WEB広告事業

旅行代理店



佐渡日和

ガバナンス体制を強化[G]

当社では、全ての役職員が「人間としての正しさ」を業務遂行の指針としております。その上で体制を強化するため、以下の施策を実施しております。

□ 指名・報酬委員会を設置

役員の選任・解任及び役員報酬に関する手続きの客観性・透明性向上を図るため、取締役会の任意の諮問機関として「指名・報酬委員会」を設置しております。委員の過半数は社外取締役で構成され、経営の健全性を確保。

□ 物件取得時のリスク管理・販売時の遵法性を確保

物件取得において収益性だけでなく主要なリスクや周辺環境への影響、コンプライアンス等、総合的に事業の判断を行っております。担当の事業部門だけでなく、法務や監査部門等も加わり、三段階に渡って幅広い観点からリスクを洗い出す体制を構築。また、販売においては既存不適格な物件等は、遵法性を回復させた上で販売。

□ コンプライアンス研修を毎月実施

法令遵守体制の構築を目的に、全社員を対象とした研修を毎月実施しております。テーマは「インサイダー取引の防止」「反社会的勢力との取引防止」「情報管理」等、多岐に渡って行ない、健全な事業運営を行なってまいります。

社外取締役を増員[G]

6月の株主総会で社外取締役を1名増員、ガバナンス体制を強化。社外役員は、各分野の豊富な経験・知見を有し、中長期的に企業価値向上の役割・責務を果たしていただける方を指名

高原利雄（社外取締役）

- ・「ユニ・チャーム株式会社」の経営者として、事業伸長の実績と豊富な経験を有しております。
- ・当社取締役会の意思決定において、業務執行を行う経営陣から独立した立場で経営の細部まで監督いただき、公平な立場からの確且つ有効な助言をいただいております。

久保幸年（社外取締役）

- ・東京証券取引所の元上場審査部長であり、公認会計士資格を有し、金融商品取引法、会社法、財務に関する専門知識と豊富な経験があります。
- ・当社取締役会の意思決定において業務執行を行う経営陣から独立した立場から、上場会社としてのガバナンス・開示等に関する第一人者として、公平公正に適切な助言と提言をいただいております。

大久保和孝（社外取締役）

- ・公認会計士として企業の監査に精通し、監査法人の経営者、官公庁の各種有識者委員・財界団体の幹事等を歴任され、危機管理やコンプライアンス・CSR・地方創生等の分野に豊富な見識と経験を有しております。
- ・当社経営に対して有益な助言や提言をいただくとともに、持続的な企業価値の向上に向けて経営の監督を行なっていただきます。

守屋宏一（社外監査役）

- ・弁護士として不動産関係および金融関係を得意分野に、豊富な経験を積まれており、法令遵守体制の強化に適切な助言をいただいております。
- 「株式会社タムラ製作所」「株式会社サマンサタバサジャパンリミテッド」の社外役員としての経験も豊富です。

田中英隆（社外監査役）

- ・米国公認会計士資格を有し、また海外での豊富な業務経験を有しております。
- ・金融業界における専門的な知識や日本興業銀行での海外現地法人トップの経験、ESG等の分野における豊富な見識に基づき、今後の当社の海外展開やESG開示を含めた経営全般に関して、客観的な立場から当社の監査体制にいかさせていただきます。

5) 会社説明資料・参考資料

社 是

利他

経営理念

全従業員を守り、物心の幸福を追求することを旨とし、
同時に共生の心をもって、人類・社会の繁栄に貢献する

三大方針

1. 利己主義よりも利他主義
2. 正しいことを貫く
3. 絶対的積極

<経営理念手帳>



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

- ・利を求むるに非ず、信任を求むるにあり
お客様視点を貫き、お困りごとを解決する
- ・物件でなく人にフォーカス
- ・ワンストップで課題解決

戦略

都心

オフィス

強み

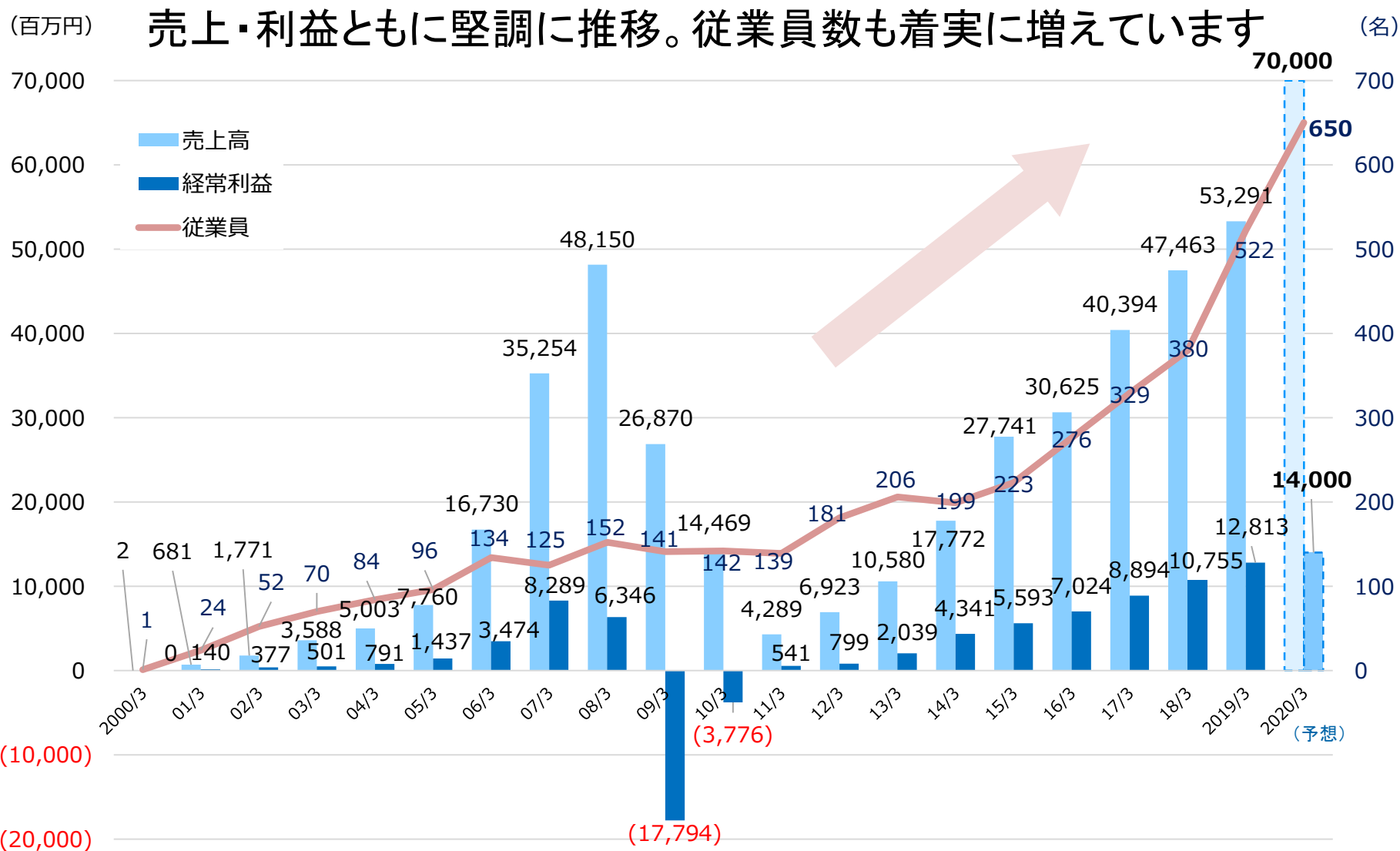
テナント
斡旋力

不動産
再生力

オペレーション力

ものづくり力

売上高・経常利益・従業員数の推移



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※	11,965百万円
代表者	代表取締役社長 堀口 智顕
連結従業員数※	正社員 573名(パート・アルバイト含む 939名)
平均年齢※	33.5歳 (※2019年6月末日現在)
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)



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ください。
- ◆ 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