

第16回 定時株主総会 株主懇談会

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

目次

2015年3月期 決算実績の概要と 2016年3月期業績予想	2-8
経営方針とビジネスモデル	9-22
今後の展開 1)事業環境認識	23-24
2)成長戦略『3本の矢』	25-31
(仮称)銀座1丁目プロジェクトのご案内	32

2015年6月26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265名（平均年齢 33.0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5月末日現在)



Executive Summary

2015年3月期 決算実績の概要と
2016年3月期 業績予想

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	2016年 3月期 (予想)
売上高	4,289	6,923	10,580	17,772	27,741	33,000
営業利益	662	861	2,156	4,531	5,850	6,300
経常利益	541	799	2,039	4,341	5,593	6,000
当期純利益	363	928	2,483	4,020	5,053	5,300
1株当り当期純利益	9.8円(※)	25.0円(※)	66.5円(※)	94.0円	118.2円	124.0円

1株当り配当金	—	3.50円(※)	8.50円(※)	13.50円	16.50円	17.50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。

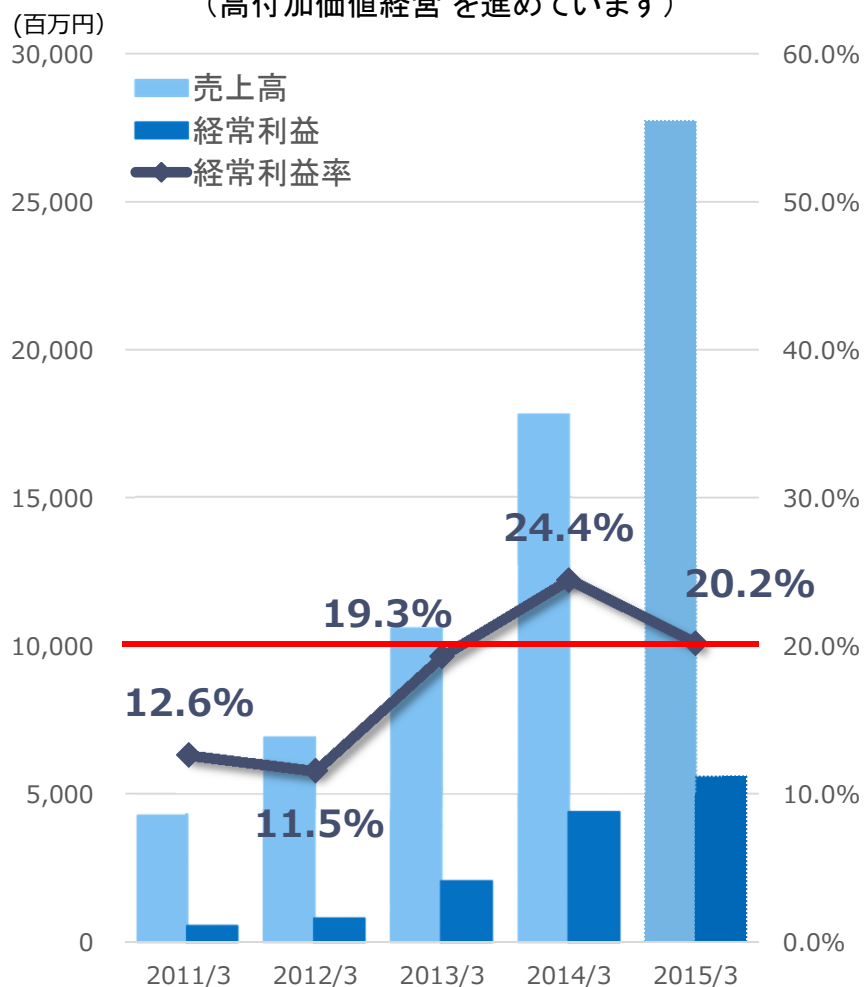
そのため、現在との比較が容易になるよう、100分の1で計算した1株当り配当金を掲載しております。

重要な経営指標の推移



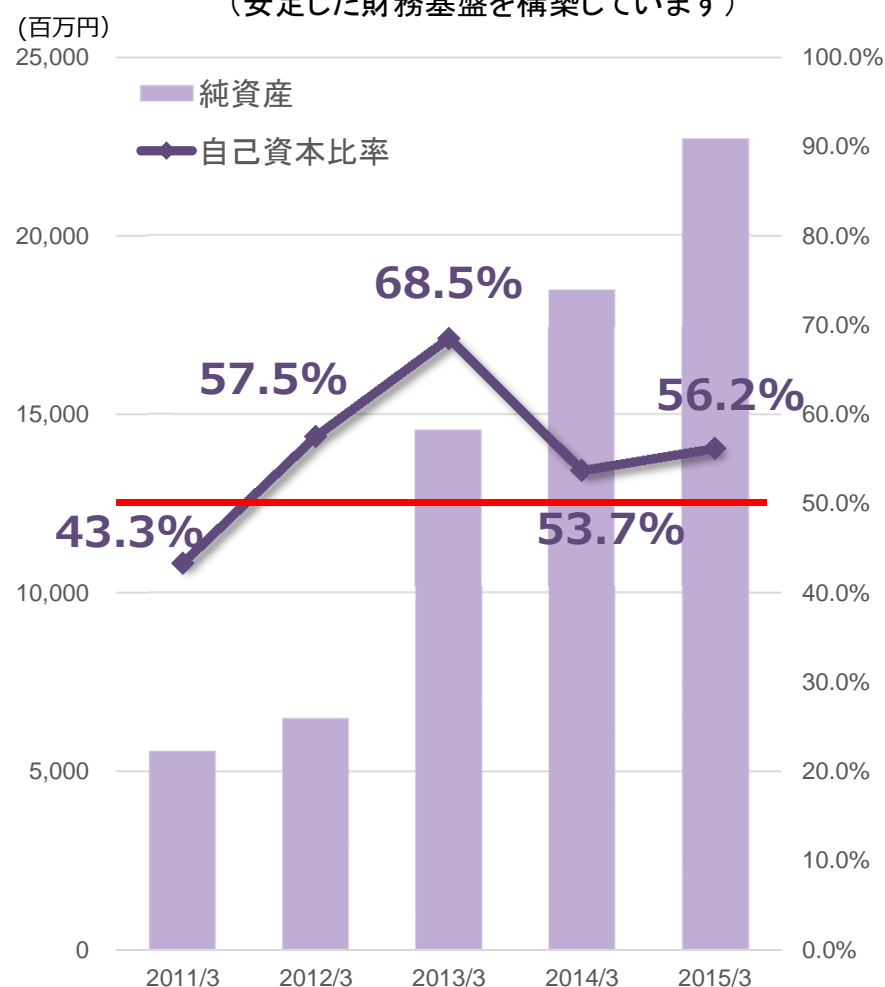
■売上高経常利益率の推移

(高付加価値経営を進めています)



■自己資本比率の推移

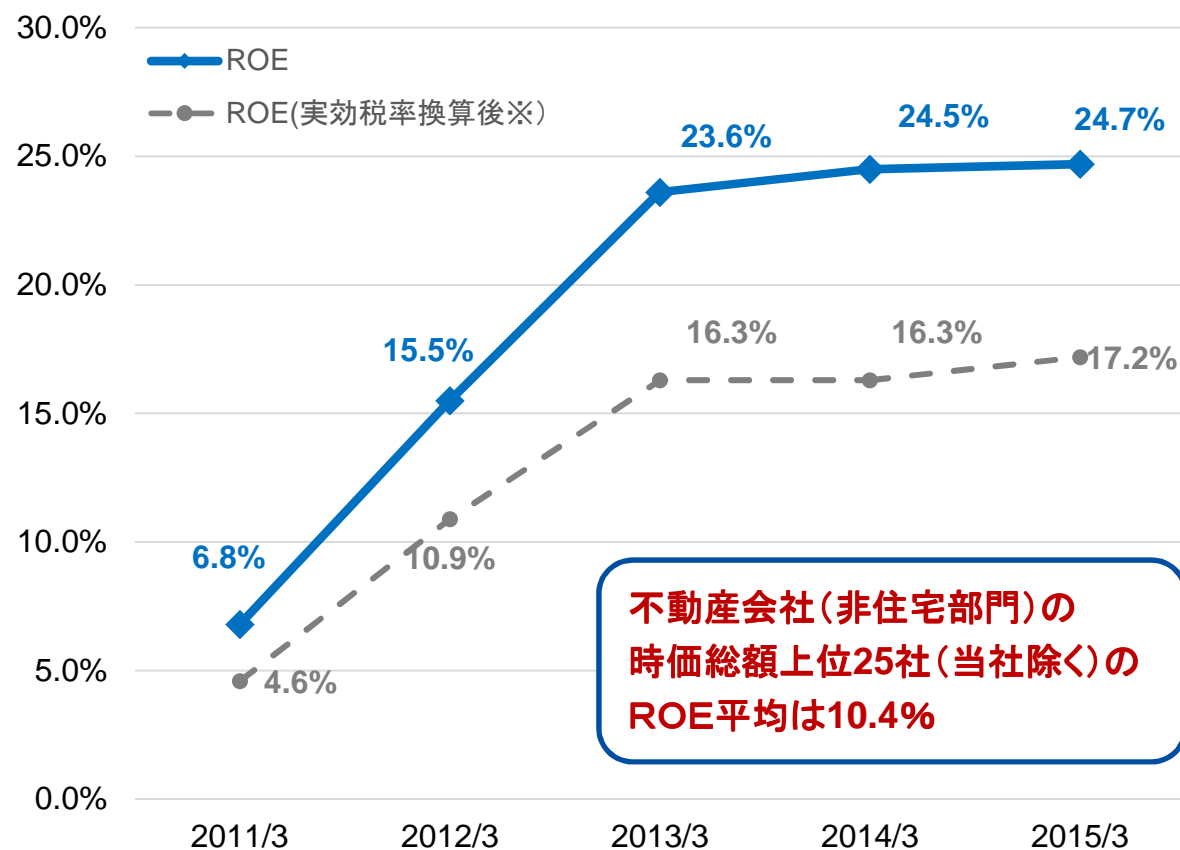
(安定した財務基盤を構築しています)



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25社(当社除く)のROE平均は10.4%

不動産会社(非住宅部門)の時価総額上位25社のROEランキング

No	銘柄名	ROE (%)
1	日本商業開発	35.3
2	東京建物	33.2
3	サンフロンティア不動産	24.7
4	レーサム	20.9
5	イオンディライト	12.0
6	日本管財	12.0
7	ヒューリック	11.8
8	共立メンテナンス	10.8
9	住友不動産	10.5
10	野村不動産HLD	10.3
11	常和HLD	9.8
12	三重交通グループH	9.4
13	トーセイ	9.2
14	NTT都市開発	8.4
15	イオンモール	7.9
16	東急不動産HLD	6.6
17	三井不動産	6.4
18	テーオーシー	6.0
19	パルコ	5.7
20	京阪神ビルディング	5.5
21	三菱地所	5.2
22	ダイビル	3.8
23	昭和飛行機工業	3.1
24	歌舞伎座	3.0
25	平和不動産	2.8

※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。

■四季報を基に当社作成
(時価総額は平成27年6月25日時点の終値より算出)

株主様還元について

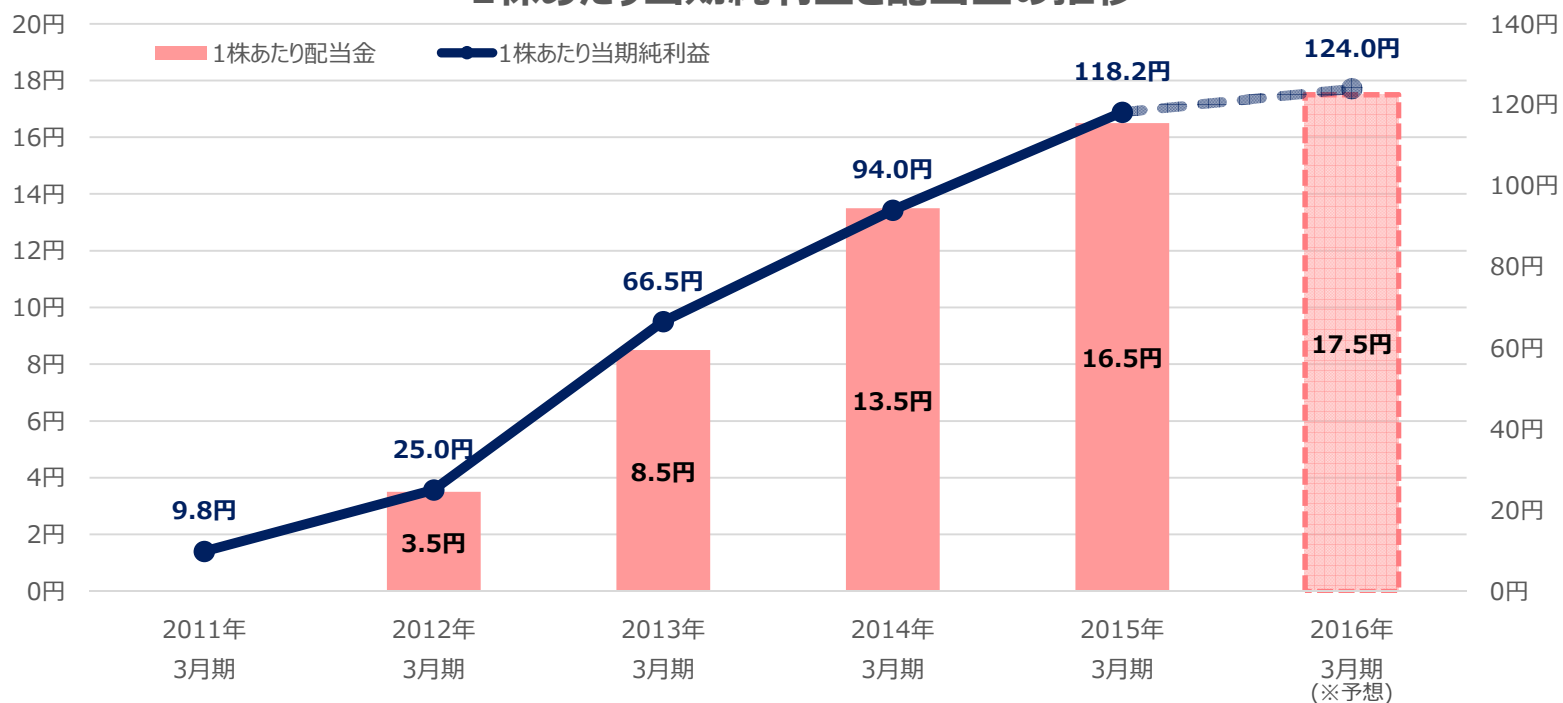


	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期 (※予想)
当期純利益	363	928	2,483	4,020	5,053	5,300
1株あたり 当期純利益	9.8円	25.0円	66.5円	94.0円	118.2円	124.0円
1株あたり 配当金	0.0円	3.5円	8.5円	13.5円	16.5円	17.5円

リーマンショック後
最高益

復配後は
安定的に増配

1株あたり当期純利益と配当金の推移



コーポレートガバナンスの充実



社外役員4名の選任理由

高原利雄（社外取締役）

- 「株式会社ユニチャーム」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、有効且つ適切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、金融商品取引法および会社法、また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を行う上で、業務執行を行う経営陣から独立した立場から、公平公正に適切な助言と提言をいただけるものと考えております。

加瀬浩彦（社外監査役）

- 税理士として税務・会計全般に精通しており、その財務および会計に関する知見により、取締役の業務執行に関し厳格な監査を行っていただいております。
- 盛和塾の塾生として、フィロソフィーとアメーバ経営に造詣が深い方です。

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」の社外監査役としての経験も豊富です。

経営方針とビジネスモデル

サンフロンティアのビジョン・方針



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

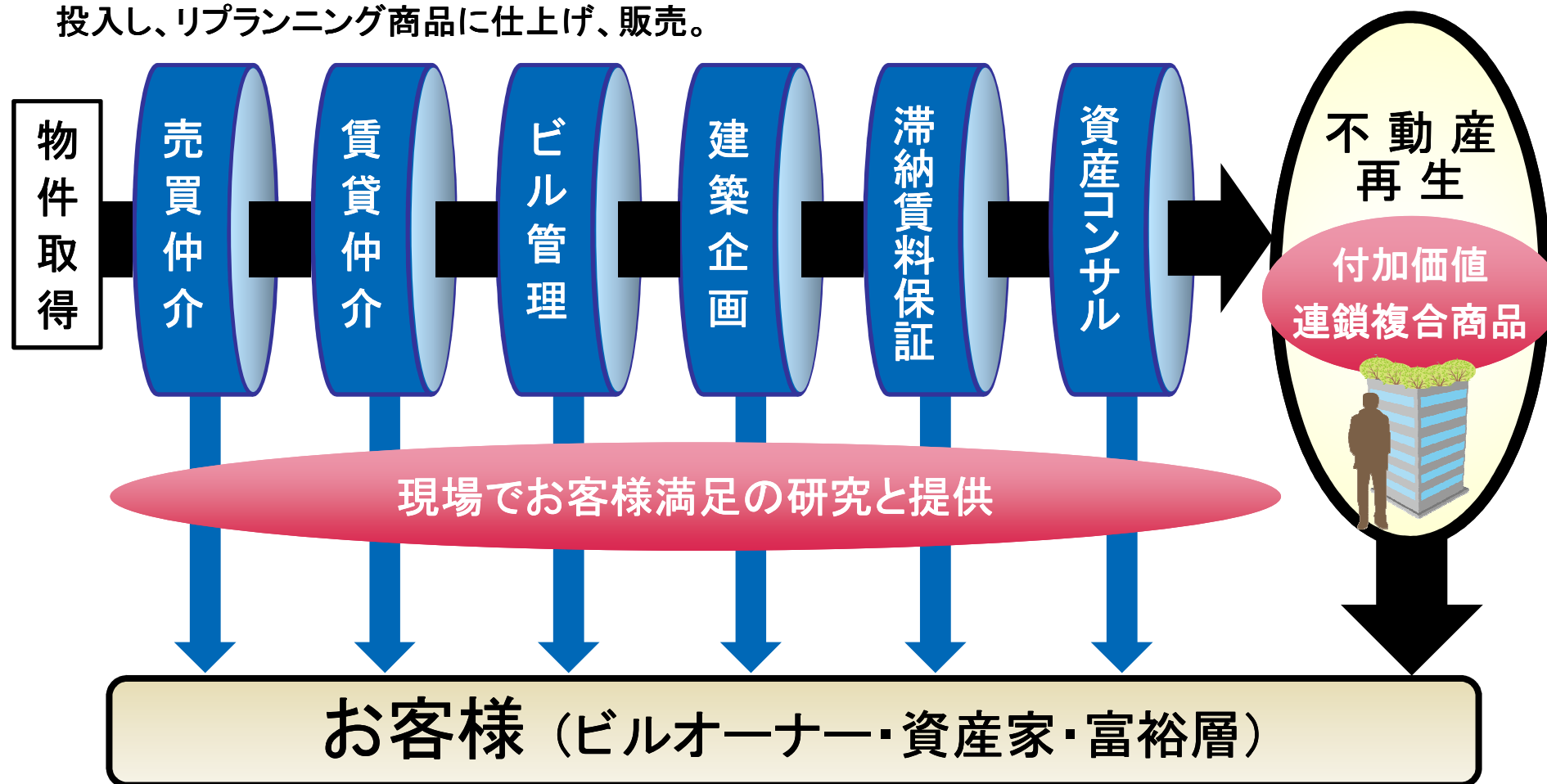
テナント
斡旋力

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

縦系統のたし算のサービス事業で、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、掴んだニーズを連鎖複合させ、横系統のかけ算の不動産再生事業に投入し、リプランニング商品に仕上げ、販売。



地域の強みを引き出し、利用者視点の商品づくり



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

不動産再生事例

～日本橋一棟収益ビル～

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て全館を空ビル化。

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



不動産再生事例

新しいリノベーションの形

PSO ～プレミアムセットアップオフィス～



立地の特性や市場の動向から、入居テナントを想定したリノベーションを計画。
中小規模のビルに最上級の空間を創造いたします。



水が流れるイメージを施した、高級感溢れるエントランス



最上階入居テナント専用の屋上ラウンジで快適なオフィス空間を演出



天井を抜き、開放感の溢れるオフィススペースへ



ダウンライトで落ち着いたあるオフィス



土業の多いエリアの物件には重厚感のある応接室をご用意



ホテルのようなお手洗い



明るいエレベーターホール

強みは賃貸ビルのおペレーション力 アフターマーケットも収益機会に



都心という立地に優れた『一物一価の再生商品』。
優れた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。
その後のアフターマーケットも重要な収益機会とする構造。

アフターサービスメニュー

リプラン物件を販売	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 ・ビルメンテ ・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 ・内装工事 ・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 ・改修 ・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

賃貸ビルのおペレーションビジネス

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。

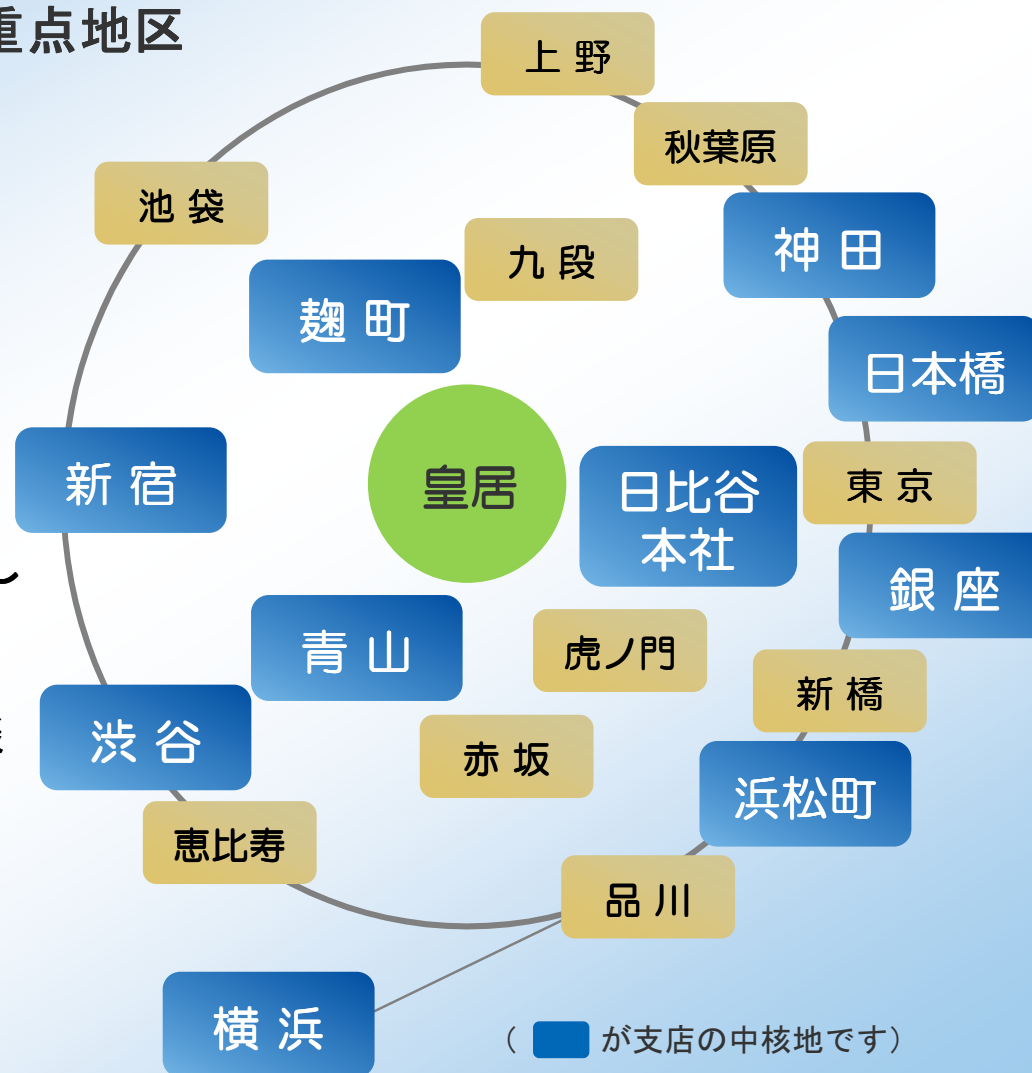
土地勘を活かしたオフィスビルの
テナント斡旋に強みを発揮。

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



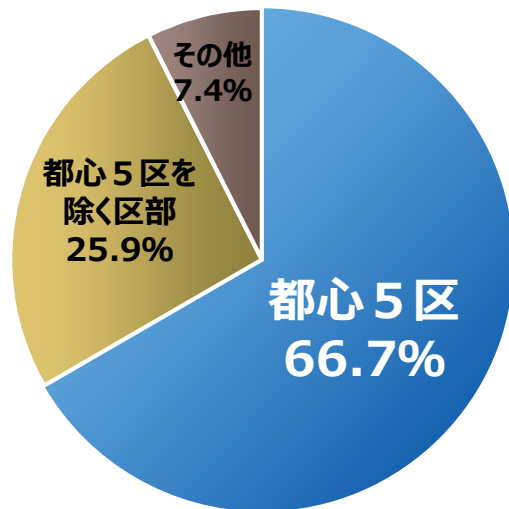
都心に特化した

高品質で俊敏な管理体制



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。

PM受託面積と顧客数が着実に増大

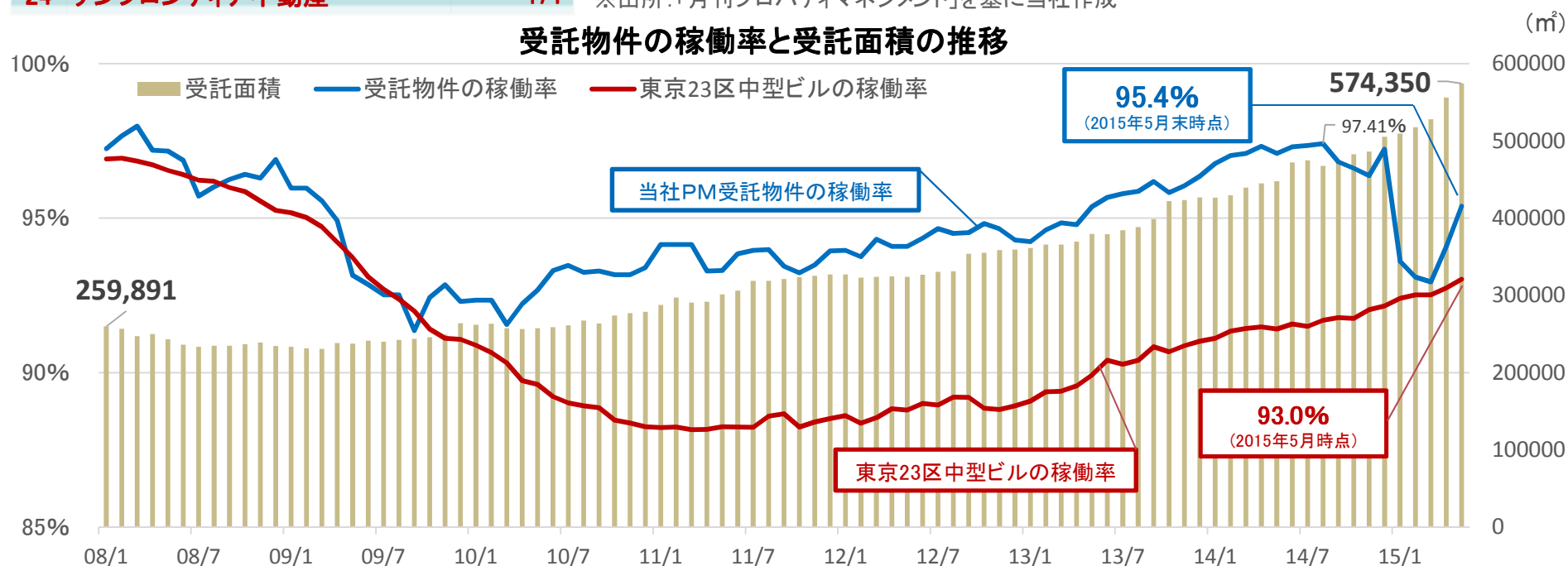


受託面積 上位企業※ (千㎡)		受託オーナー数 上位企業(社)※ 2014年	
1 ザイマックス	8,327	1 三菱地所プロパティマネジメント	400
2 三井不動産ビルマネジメント	7,860	2 ボルテックス	283
3 三菱地所プロパティマネジメント	6,510	3 ザイマックス	243
...		4 伊藤忠アーバンコミュニティ	180
22 大成有楽不動産	615	5 サンフロンティア不動産	159
23 BMS	566		
24 サンフロンティア不動産	474		

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

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

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

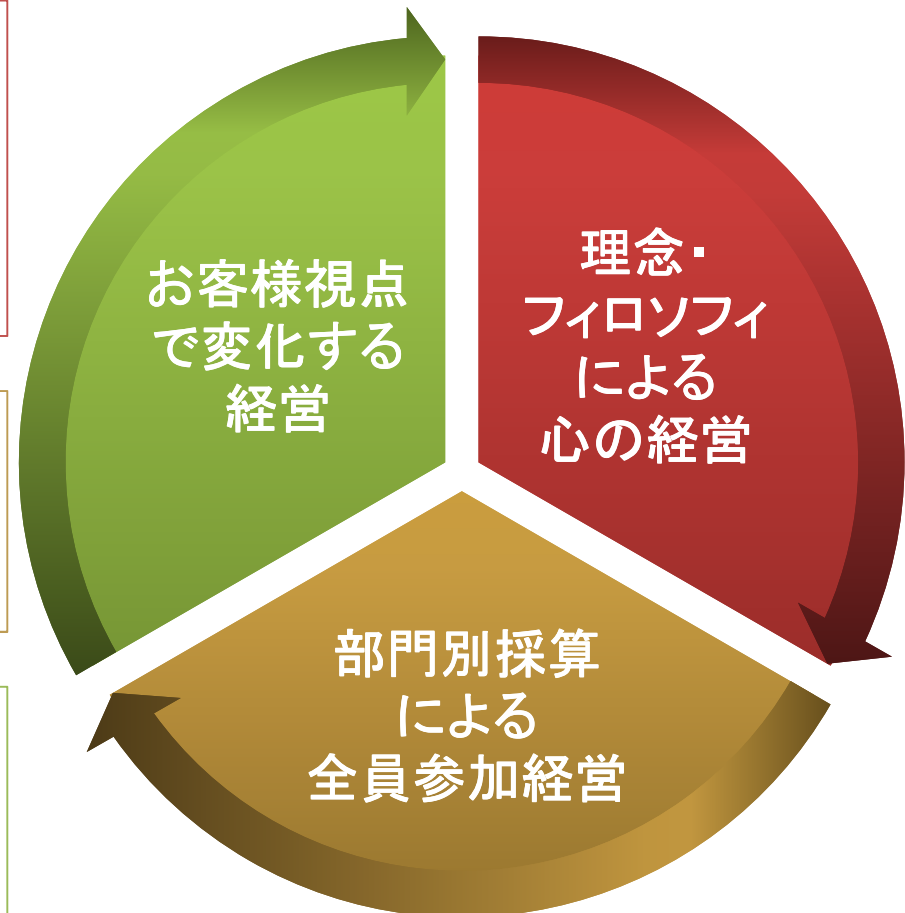
- 当社は創業以来「利他」を社是としています。
- 毎朝の掃除や、毎朝のフィロソフィ手帳の読み合わせによって、「人の喜びが自分の喜び」という価値観を共有する集団を形成しています。
- そしてお客様により大きな幸せを提供することを目指すことで、豊かな社会の実現に貢献します。

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

企業文化を創る取り組み



毎朝の清掃活動



毎朝のフィロソフィ手帳の読み合わせ



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



新人研修



2015年1月 社内誕生日コンパ

お客様感謝の夕べ

毎年、“感謝”の気持ちを形に
2014年10月28日 パレスホテルにて



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



社員皆で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

【カンボジア・ベトナム】

2014年11月12～15日



カンボジア日本語学校の皆さんと



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



アンコールワット



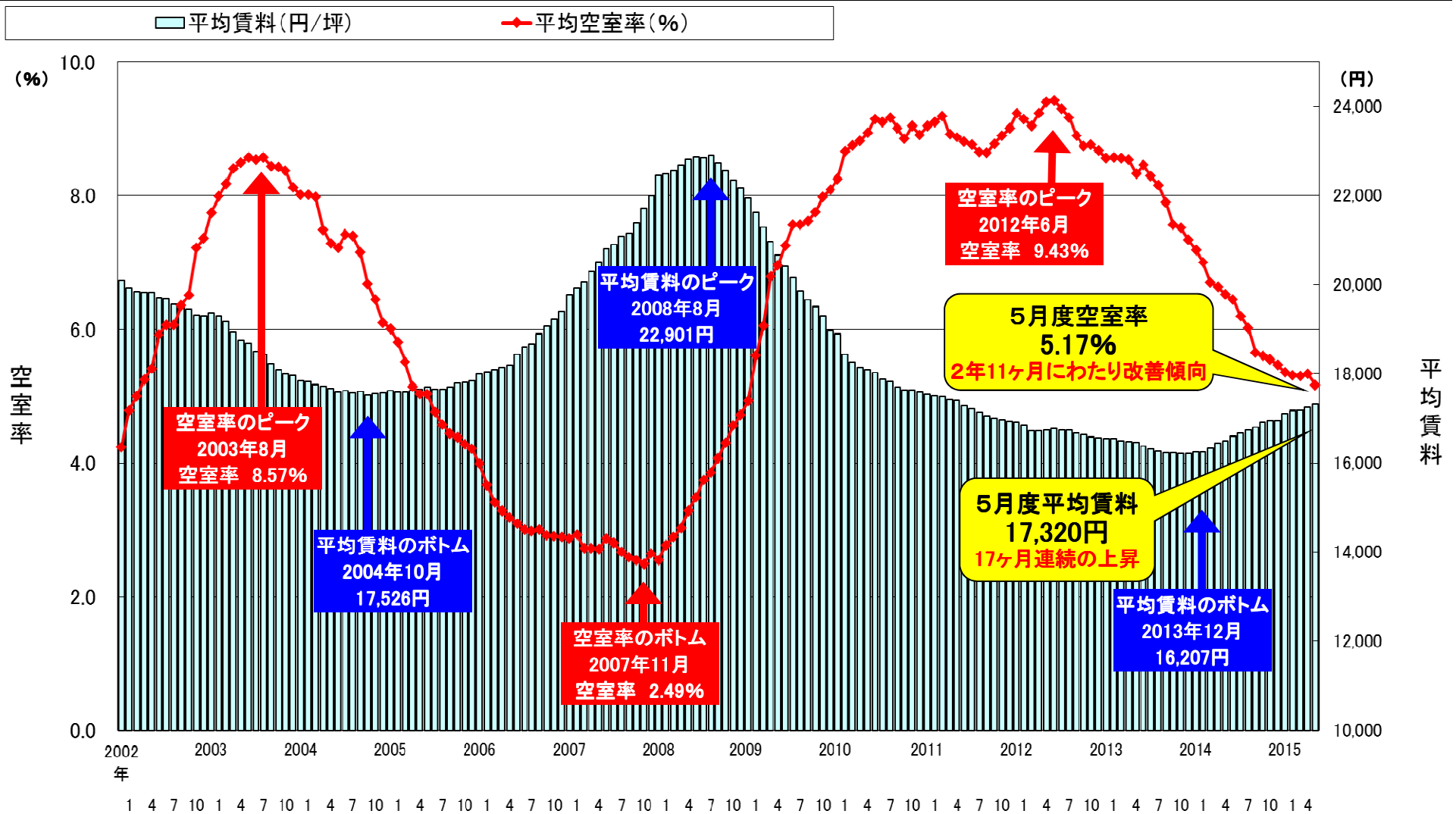
戦争証跡博物館にて戦争の悲惨さを学ぶ



今後の展開

- 1) 事業環境認識
- 2) 成長戦略『3本の矢』

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

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

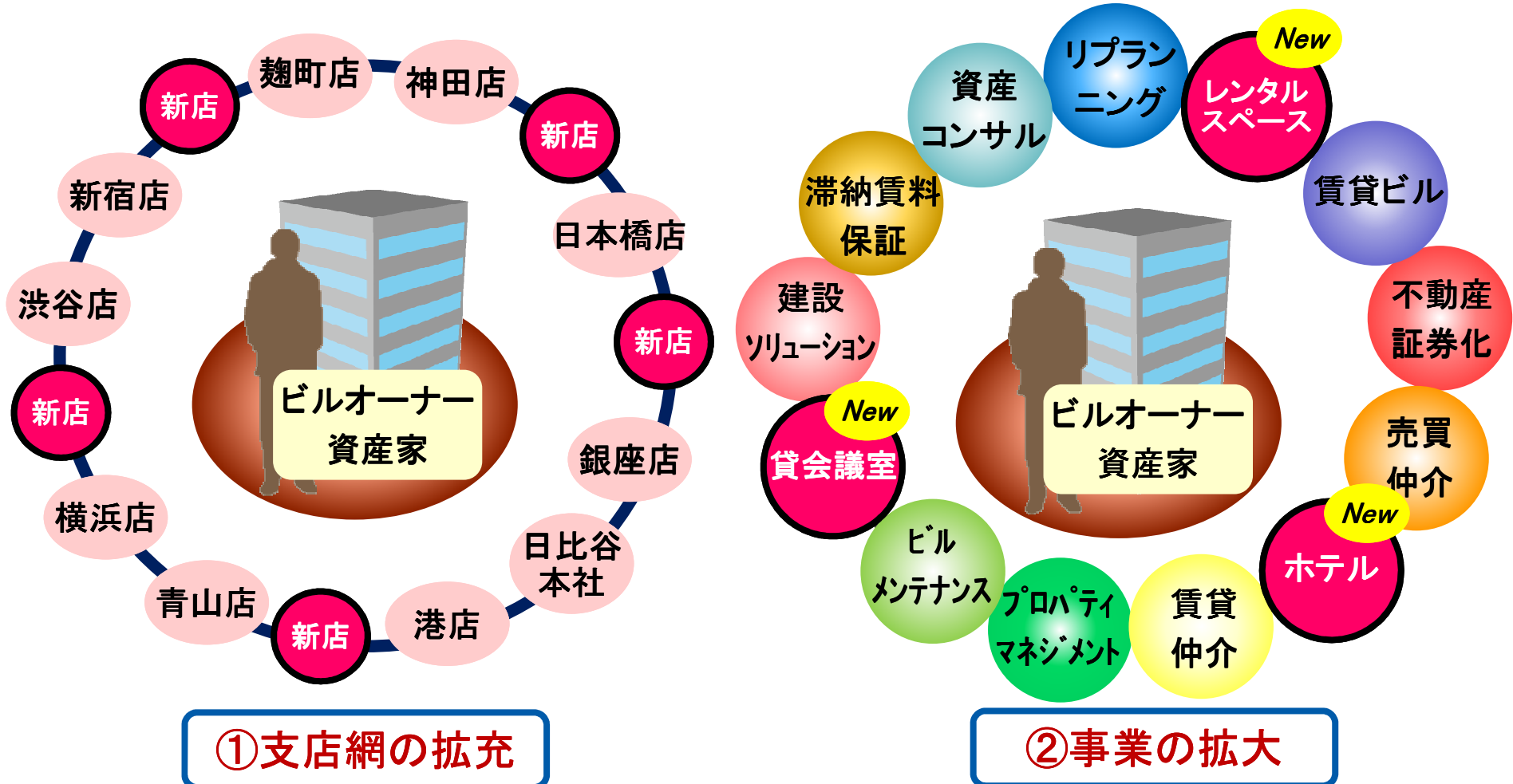
2) M & A

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~

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)



好立地
東京駅南口徒歩2分の



セミナールーム



レンタルオフィス



イベントスペース



貸会議

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)

1) 現業の拡大 - 新事業の紹介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

～ホテル賃貸事業～

インバウンド需要を見据え、
ホテルへの投資を開始



ホテルフロンティアいわき



客室



大浴場



- 所在地: 福島県いわき市平字大工町
(JR常磐線いわき駅より徒歩6分)
- 客室数: 150室(大浴場、岩盤浴・黄土浴等の設備あり)
- 築年: 2007年3月(築8年)

三交イン沼津駅前



眺望



客室



客室



- 所在地: 静岡県沼津市大手町
(JR東海道本線沼津駅より徒歩2分)
- 客室数: 152室(1・2階 店舗)
- 築年: 2007年11月(築8年)

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

**M & Aを梃子に、事業の深化・成長を目指し、
お客様視点のアフターサービス力を強化**

■ 現業の強化

強化点：不動産活用力、一人ひとりの専門対応力

エリアの細分化による顧客対応力、不動産仕入れ力

課題点：住宅分野の対応力、建築企画、設備工事の品質向上

■ 資産家・富裕層へ新しい付加価値の提供

強化点：お客様のご要望に応じていくために、新たな分野へ進出

3) 海外展開 2つの方向性



当社が目指すのは、
 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成長することです。

(仮称)銀座1丁目プロジェクトのご紹介



外観



地図



お手洗い



執務室



屋上テラス



【物件概要】

- 所在：東京都中央区銀座1-19-12
- 構造：鉄骨造 地下1階付9階建
- 竣工：1980年(築35年)
- 用途：店舗・事務所
- 敷地面積：98.17㎡(29.69坪)
- 延床面積：763.01㎡(230.81坪)

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

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