



# サンフロンティア不動産

## 第11期 株主通信

平成21年4月1日～平成22年3月31日



代表取締役社長 堀口 智顕

## 第11期の総括

財務体質の強化と損益の黒字転換に取り組んでまいりました。

当期は売上高14,469百万円(前期比46.2%減)、営業損失3,448百万円、経常損失3,776百万円、当期純損失3,712百万円となりました。多額の損失計上に至った主な要因は、金融危機の影響が残る年度前半の市況低迷から、第2四半期に約43億円の評価損等の損失処理を行ったことによるものです。前期に続き2期連続の多額の損失計上となりましたこと、また、その結果今期も無配となりますこと、重ね重ねお詫び申し上げます。

この1年間は、財務体質の強化と損益の黒字転換を図るべく、①たな卸資産等の圧縮による有利子負債の削減とバランスシートのスリム化、②不動産サービス事業の強化による安定的収益基盤の確立、③全社レベルでの徹底した経費削減による損益分岐点の引き下げ、④第三者割当増資による資本の増強に取り組んでまいりました。下半期には、一部に市況の底打ち感もみられ、物件売却が計画通りに進捗

するとともに、不動産サービス事業の拡充と経費削減の効果も相俟って、第3四半期からは四半期ベースで黒字基調に転換しました。また、物件売却による有利子負債の圧縮と増資による資本増強により財務体質を強化し、自己資本比率は38.7%まで回復しました。一方、仕入れについても、第4四半期に新規リブランニング物件の購入を約2年ぶりに再開しております。

## 事業の中長期的な方針

お客様を主役に、深く、長くお取引できる関係を築いてまいります。

これまでは、アセット(資産)と景気に依存する偏ったビジネスモデルになっておりました。急成長には繋がったものの、環境の急激な変化にまったく歯が立たず、不安定な財務を露呈してしまいました。もうこのようなことは二度と繰り返しません。これから将来に向かっては、財務バランスを重視し安定的・長期的なビジネスモデルを構築するとともに、不動産サービス事業で増え続けるお取引か

ら顧客基盤・経営基盤を確立するビジネスモデルの構築、すなわち、お客様を大切に、一度のご縁を生涯のご信頼に繋げていくことによって事業の拡大を図ってまいります。

当社には現在約1,600名に及ぶお得意先のビルオーナー様と、年間約700件に及ぶオフィスご成約等のテナント企業様との接点があります。このビルオーナー様とテナント企業様を2つの核として、接点を広げていき、賃貸仲介、売買仲介、不動産コンサルティング、プロパティマネジメント、建築リニューアル、オフィス移転、滞納賃料保証など、多様な不動産サービスをご提供してまいります。このような社内部門の専門力を活かし、現場を通して市場のニーズを的確に把握することで、お客様を主役に、深く、長くお取引できる関係を築いてまいります。

⇒4ページの **1** をご覧ください。

## 事業展開の3本柱

事業を展開していく上での柱を次のように考えています。1つ目は、市況の変動に左右されにくい不動産サービス事業の拡大です。お客様からのご意見やご要望に対して不動産サービスの品質を高め、多角化していくことで、不動産周辺の関連ビジネスを強化していきます。2つ目は、リブランニング事業です。景気の動向、先行き、事業リスクを注意深く見極めつつ、自己資本で投資していきます。3つ目は、ビル賃貸業です。長期にわたって保有し、安定的な収益基盤としてまいります。

これら3つの柱を展開していくには、ビジネスバランスを重視し、1本の柱に偏らず3本柱を安定的に成長させること。そのためには、世の中の循環や市況の流れを注意深く観察し、偏りややりすぎのない、自然体で根を張った経営をしていくことが重要であると考えております。

⇒4ページの **2** をご覧ください。

## 3つの経営方針

品質の強化。経営の基盤強化。事業の立体化。

「お客様主役」という考え方を大切に、以下3点の方針を掲げてまいります。

第一に、「品質の強化」です。お客様からのご要望に対し高いレベルでお応えしご満足いただくため、より高い品質のサービス・商品の提供を目指してまいります。具体的には、リブランニング物件の商品としての品質です。ご購入されたお客様からは高い評価をいただいておりますが、この商品力をさらに磨いていきます。次に、PMレポートのレポート力です。現在の金融化された不動産市場においては、このレポートの先には投資家の方々がいらっしゃいます。その投資家の方々も見据えた、精緻で分かりやすく、物件の未来を予想できるようなレポートの作成を心がけます。また、接客姿勢の強化です。ホスピタリティという当社がこれまで力を入れてきた部分ですが、更に強くしていきます。そして、WEBサイトの拡充です。賃貸検索サイトを刷新してきたことが集客力の強化、そして賃貸仲介等の不動産サービス事業が成長してきている基をつくっているように感じます。提供者側からの独りよがりな品質の追求ではなく、お客様目線、お客様が求める品質を追求してまいります。

⇒4ページの **3** をご覧ください。

第二に、「経営の基盤強化」です。顧客基盤・営業基盤を確立し、サービス部門をさらに強化しアップダウンの少ない企業体を目指します。そのためには、プロパティマネジメント、賃貸仲介、売買仲介と、安定的な収益が見込める部門をさらに強化し伸ばしていきます。当社は都心部に特化している企業です。その中にご成約いただいた企業様、ビルオーナー様がたくさんいらっしゃいます。営業基盤

は都心のオフィスが中心、顧客基盤はテナント企業様とビルオーナー様です。一度のご縁を生涯のご縁に、市況の変動に左右されにくい企業体を目指してまいります。

⇒5ページの **4** をご覧ください。

第三に、「事業の立体化」です。都心部の不動産に関するご要望を汲み、小回りよく総合的な不動産サービスをご提供してまいります。まず、賃貸仲介等で得たご縁、当社の場合にはこれが一番多いですが、そこから滞納賃料の保証をさせていただいたり、オフィスのレイアウト等の企画をさせていただく移転トータルプロデュースをご活用いただいたり、またビルオーナー様にはプロパティマネジメントや原状回復工事をご利用いただいたり等々、社内の経営資源がどんどん活用される体制を目指してまいります。お客様からいただくご意見・ご要望を大切に、ニーズを汲み、社内各部門の専門力を引き出し、点であった出会いから線へ、そして線から面へ、さらには面から立体へとサービスを総合的に提供してまいります。

⇒5ページの **5** をご覧ください。

## リブランニング事業の今後について

景気のステージに合わせた事業を展開してまいります。

市況に底打ちの兆しが見え始める中、今期をリブランニング事業再スタートの年として、今まで培ってきた企画力・再生ノウハウを活かし、まず小規模な物件から新たな再生に挑戦しています。リブランニング事業を長期にわたって展開していくには、どのようにして事業を安定させながら成長していくかが鍵であり、そのためには、景気変動のステージに合わせた事業展開が必要であると考えます。底打ち期、上昇期、ピーク期、下降期という景気の動向

を各種経済指標や現場の事象から注意深く予想し、迅速に事業モデルを切り替えていきます。景気のステージに合わせ、堅実にそして果敢に事業に取り組んでまいります。

## 最後に

今期も多額の損失を計上し、皆様からお預かりした大切な資金を毀損する状況を招いたこと、改めてお詫び申し上げます。しかしながら、この1年間全社をあげて財務体質の強化と損益の黒字転換に取り組んできた結果、市況が厳しい中においても利益が出る事業構造へと変革を進めることができました。これもひとえに、株主の皆様のご理解とご支援の賜物と感謝いたしております。

今後は、お客様を主役に事業を展開していき、市況の変動に左右されにくいバランスのとれたビジネスモデルを構築してまいります。そして、都心部に不動産をお持ちの方、借りていらっしゃる方にとって、ワンストップで身近な総合サービス企業を目指します。

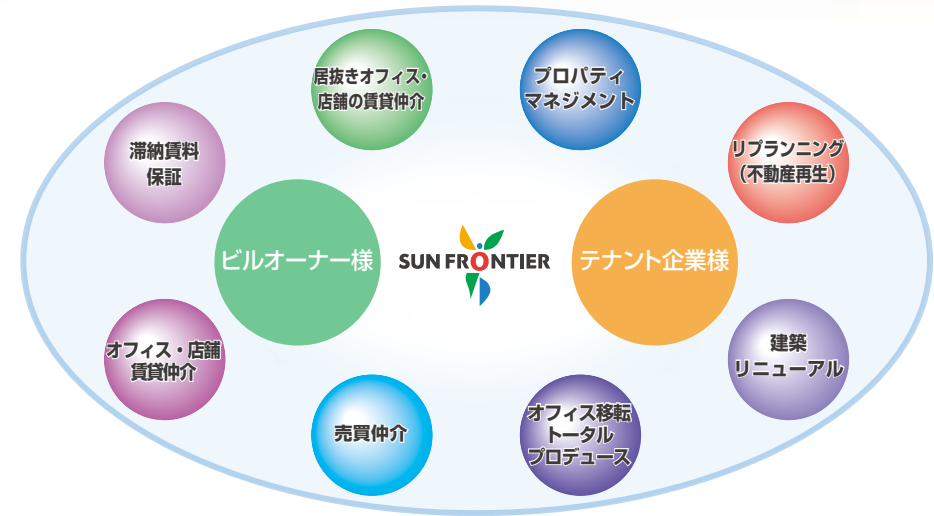
今後とも末長いご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 **塚口智顕**



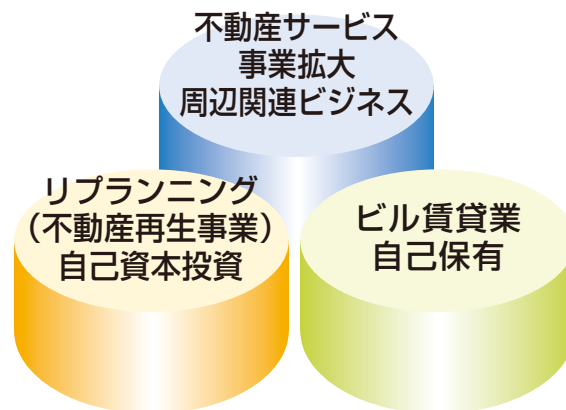
## 1 お客様が主役のビジネスモデル

顧客基盤はビルオーナー様とテナント企業様



## 2 3本柱で事業展開

バランスを重視し安定的な成長を目指す



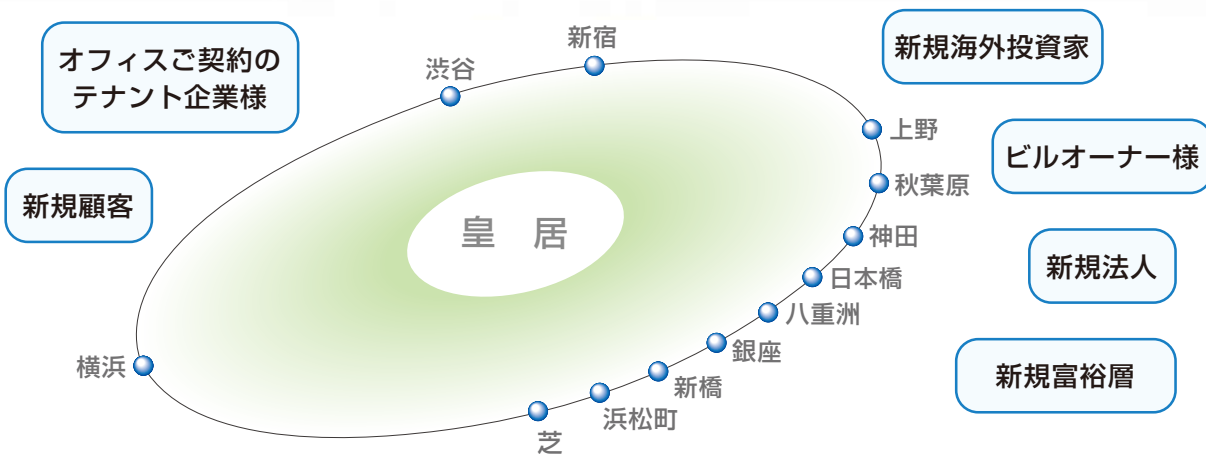
## 3 品質の強化

お客様目線の品質を追求



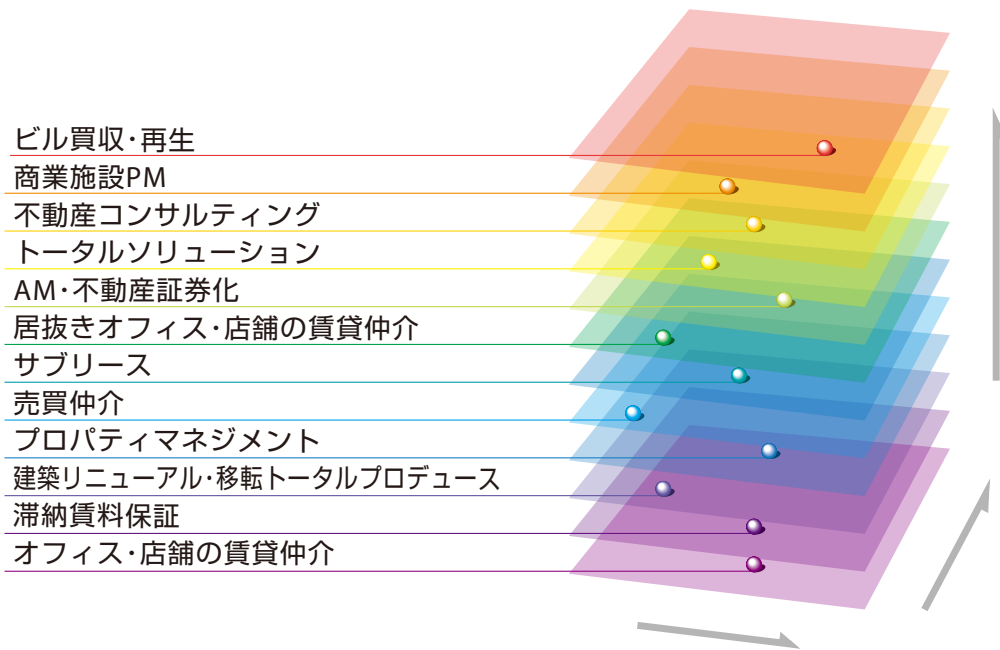
4 経営基盤の強化

都心部に特化した営業基盤



5 事業の立体化

多様なサービスをワンストップでご提供

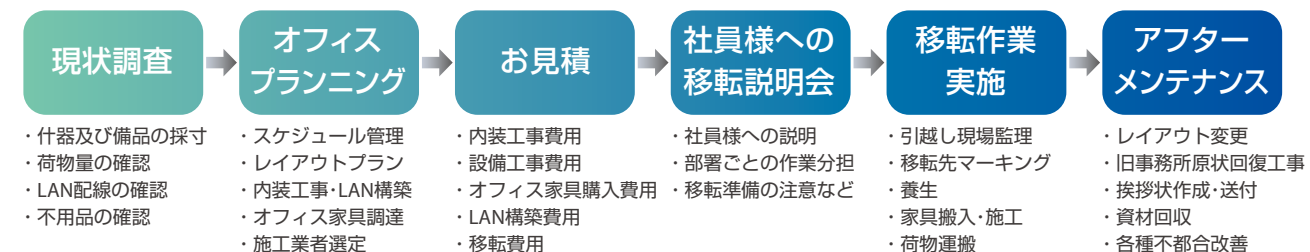


オフィス移転トータルプロデュース事業

移転プロジェクトに関わる様々な課題や庶務をまとめてお引き受けし、「仕事力」が高まるオフィス空間をトータルプロデュースします。

エントランスデザインからレイアウト提案、実行予算の吟味、LAN配線、空調・防災、造作・設備等の工事発注、引越しや移動のスケジュール管理まで様々な課題や庶務を解決し、移転プロジェクトを総合的にサポートするサービスです。単に経費の見直しや事業拡張に対応するだけにとどまらず、テナント企業様が大切にされる方針に沿って、社員の皆様の「仕事力」が高まるオフィス環境の整備を通し、経営の効率化、合理化を実現します。

業務フロー

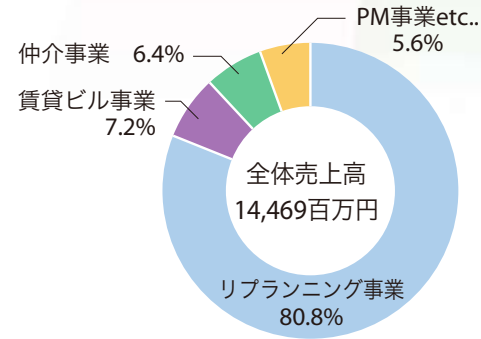


事例紹介

The case study features the SUN FRONTIER logo and a photo of an office interior. It is structured as follows:
 

- 課題 (Issue):** 小規模多層階のオフィスにご入居のお客様。別物件への移転は今回が初めて。社員間のコミュニケーションを良くし、業務効率を向上させたいというご要望がある。
- 移転トータルプロデュース (Total Relocation Production):** フロアを集約し、中規模ビルへの移転をご提案。各部署間の近接性、業務の密接性を考慮したレイアウト提案から、社員のコミュニケーションの活性化と業務効率の向上を実現。デザイン、基本設計、ビル指定工事会社の施工価格交渉、オフィス家具の購入から既存家具の転用計画、引越し完了から各種総務・庶務業務のアドバイスまで、移転に関わる業務をトータルでサポート。
- 解決 (Solution):** ローコストでお客様のご要望に合う移転プロジェクトを遂行し、お客様の貴重な時間と心理的な負担を軽減。

# 事業別の概況

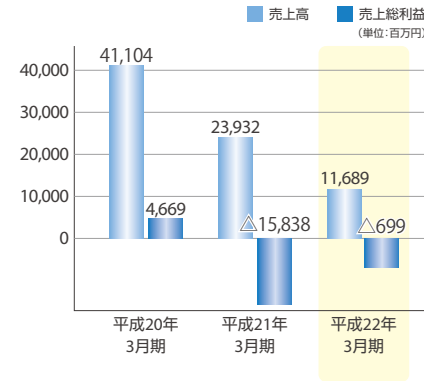


経済全般が緩やかな回復軌道に戻りつつある中、不動産業界におきましても資金調達環境の改善を背景に回復の兆しが見えつつあります。このような状況のもと、当社グループでは、引き続きリプランニング物件の売却を進めるとともに、安定した収益基盤を確立するため、不動産サービス事業を強化してまいりました。しかしながら、不動産証券化事業において、開発型SPCによる事業用不動産新築案件やその他私募ファンドへの投資案件につき、第2四半期に合計2,974百万円の評価損等を計上し損失処理を行ったため、当連結会計年度の業績は、売上高14,469百万円、売上総損失1,698百万円となりました。以下、主要な事業の概況をご説明いたします。

## リプランニング事業

リプランニング事業においては、有利子負債の圧縮とバランスシートのスリム化を図るべく、引き続き物件の売却を進めてまいりました。その結果、売却件数は通期合計で6件となりました。また、安定的収益基盤の拡充の観点から、賃貸ビル事業としての長期保有が適当であると判断したリプランニング物件4棟については固定資産に振替えを行いました。したがって、期末時点の在庫物件は1件となりました。一方、仕入れについては、市況の底打ち感を慎重に見極めつつ、都心5区エリアの中小型ビルを中心に多数の物件を検討し、第4四半期において約2年ぶりに新たな物件を1件購入契約(決済は今期5月)いたしました。

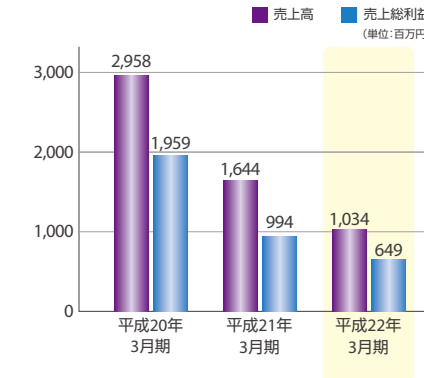
以上の結果、売上高11,689百万円、売上総損失699百万円となりました。



## 賃貸ビル事業

賃貸ビル事業においては、商品化が完了した大型のリプランニング物件等の売却が進んだことから賃料収入は減少したものの、固定資産として従来より保有している2棟と長期保有を目的としたリプランニング物件4棟については、期中を通して安定的に高い稼働率を維持してまいりました。

以上の結果、売上高1,034百万円、売上総利益649百万円となりました。

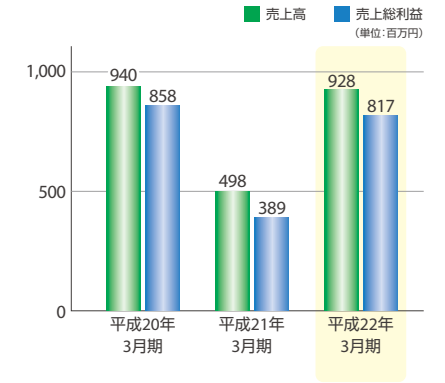


## 仲介事業

売買仲介事業においては、人員、組織体制の強化を図りつつ、賃貸仲介やプロパティマネジメント事業等社内各部門との連携により、総合力を生かした顧客基盤の強化を進めてまいりました。また、取引実績のある既存顧客の潜在ニーズの掘り起こしにも努めてまいりました。その結果、中小型の物件を中心に着実に成約実績へと繋がりました。

賃貸仲介事業においては、リプランニング物件の商品化(テナント誘致)を進めるとともに、営業人員を増強するなど質的・量的に営業戦略を強化し、外部仲介案件にも注力してまいりました。また、オフィス移転を総合的に支援する関連事業との連携や、賃貸検索サイトの刷新による集客力の強化が実績に繋がってまいりました。その結果、成約件数は堅調に推移いたしました。

以上の結果、売上高928百万円、売上総利益817百万円となりました。



## PM・建築企画・滞納賃料保証事業

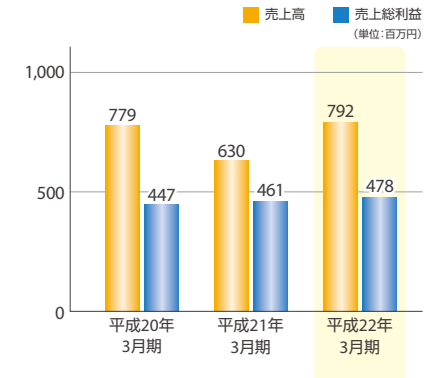
※PMとはプロパティマネジメントの略称です。

PM事業においては、賃貸市場において空室率が上昇傾向にある中、当社のリーシング業務における成約実績がPMの新規受託にも繋がりと、受託棟数は順調に増加いたしました。受託物件におけるきめ細やかなテナント様対応による顧客満足度向上を図り、空室発生未然防止に努めるとともに、物件の付加価値向上を目指したリニューアル提案等を積極的に行うなど、新たな収益機会の創出にも注力してまいりました。

建築企画事業においては、大型プロジェクトの企画・立案にかかるコンストラクション・マネジメント業務からテナント様の移転に伴う内装工事まで多面的に業務を展開してまいりました。

滞納賃料保証事業においては、景気の低迷によるビルオーナー様の滞納リスクの回避やテナント様の支出の抑制、及び保証金・敷金を預けるリスクの低減等のニーズを背景に受託件数は安定的に増加し、保証残高も堅調に推移いたしました。また、賃料の滞納については、厳格な事前調査と滞納発生時の迅速かつ毅然とした対応により、十分に抑制することができました。

以上の結果、売上高792百万円、売上総利益478百万円となりました。



# 連結財務諸表

## 連結貸借対照表(要旨)

単位:百万円

	平成21年3月期 平成21年3月31日現在	平成22年3月期 平成22年3月31日現在
流動資産	23,836	4,928
現金及び預金	3,994	3,940
たな卸資産	19,575	764
その他	266	223
固定資産	3,643	8,430
有形固定資産	1,690	8,069
無形固定資産	53	34
投資その他の資産	1,899	327
資産合計	27,479	13,359
流動負債	4,975	2,209
短期借入金等※	4,028	1,447
未払法人税等	14	14
その他	931	747
固定負債	14,564	5,964
長期借入金・社債	13,768	4,652
その他	795	1,312
負債合計	19,539	8,174
株主資本	7,884	5,171
その他	55	13
純資産合計	7,939	5,184
負債純資産合計	27,479	13,359

### たな卸資産

在庫物件の売却と評価損の計上、保有目的の変更を行ったことにより、前期に比べ18,810百万円減少しました。

### 固定資産

投資有価証券の評価損を計上したことによる減少はあったものの、たな卸資産の保有目的の変更による有形固定資産の増加等により、前期に比べ4,787百万円増加しました。

### 有利子負債

在庫物件の売却に伴う借入金の返済により、有利子負債は前期に比べ11,697百万円減少しました。

### 純資産

第三者割当増資による資本金及び資本準備金の増加はあったものの、当期純損失3,712百万円により前期に比べ2,755百万円減少しました。なお、自己資本比率は38.7%となっています。

※短期借入金等:短期借入金、一年内償還予定の社債、一年内返済予定の長期借入金の合計

## 連結損益計算書(要旨)

単位:百万円

	平成21年3月期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	平成22年3月期 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで
売上高	26,870	14,469
売上原価	40,752	16,167
売上総損失	13,881	1,698
販売費及び一般管理費	3,208	1,749
営業損失	17,090	3,448
営業外収益	43	4
営業外費用	747	332
経常損失	17,794	3,776
特別利益	1,059	95
特別損失	27	17
税金等調整前当期純損失	16,763	3,698
法人税等	△47	13
法人税等調整額	951	0
当期純損失	17,666	3,712

### 売上総損失

在庫物件の評価損の計上により、売上総損失は1,698百万円となりました。

### 販売費及び一般管理費

一般経費の圧縮に努め、販売費及び一般管理費は前期に比べ1,459百万円減少しました。

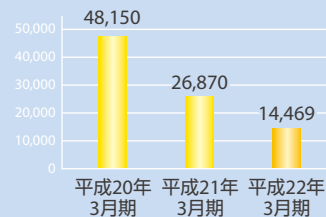
## 連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

単位:百万円

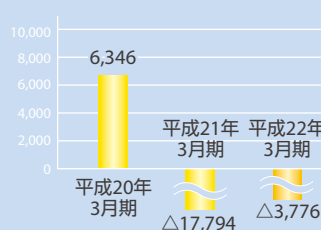
	平成21年3月期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	平成22年3月期 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,483	11,365
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,515	△771
財務活動によるキャッシュ・フロー	△8,074	△10,704
現金及び現金同等物の増減額	△1,075	△110
現金及び現金同等物の期末残高	3,712	3,601

## 財務ハイライト

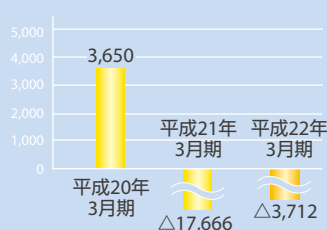
●売上高(百万円)



●経常利益(百万円)



●当期純利益(百万円)



# 会社情報

## ● 株式情報

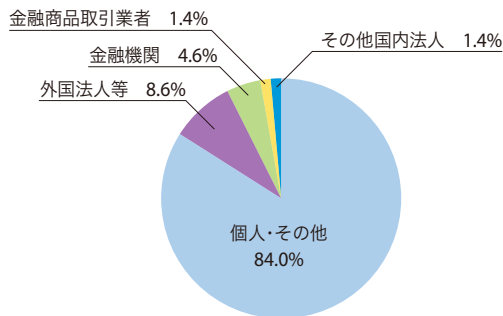
発行可能株式総数	912,000株
発行済株式総数	371,495株
株主数	8,569名

### 大株主の状況(上位5名)

(株主名)	(持株数)	(持株比率)※
堀口 智頭	216,519株	58.28%
ジェーピーモールガンチェースバンク380055	11,763株	3.17%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー505103	6,359株	1.71%
日本証券金融株式会社	4,331株	1.17%
佐々木 啓益	4,194株	1.13%

※小数点第3位を四捨五入して表示しています。

### 所有者別株主分布状況(株式数ベース)



## ● 株主メモ

事業年度	4月1日から3月31日まで
定時株主総会	6月
上記の基準日	3月31日
公告掲載方法	日本経済新聞
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社 東京都中央区八重洲一丁目2番1号
同事務取扱場所	みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部

## ● 会社概要

社名	サンフロンティア不動産株式会社
本社	〒100-0006 東京都千代田区有楽町一丁目2番2号 東宝日比谷ビル
営業所	神田店、新宿店、横浜店、渋谷店
資本金	7,728百万円
従業員数	142名(連結)
役員	代表取締役社長 堀口 智頭 専務取締役 齋藤 清一 常務取締役 小瀧 邦宏 取締役 中村 泉 常勤監査役 下村 紘一郎 ※ 監査役 秋田 瑞枝 ※ 監査役 加瀬 浩彦 ※
	※会社法第2条第16号に定める社外監査役です。
連結子会社	SFビルサポート株式会社 サンフロンティア不動産投資顧問株式会社



## サンフロンティア不動産株式会社

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル  
Tel.03-5521-1301(代表)