



サンフロンティア不動産

第14期 株主通信

平成24年4月1日～平成25年3月31日



株主の皆様へ



私たちは、
「ビル経営」と「不動産活用」で
“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。

第14期の総括

3期連続 増収増益

当社グループにおける第14期の業績は、売上高10,580百万円、営業利益2,156百万円、経常利益2,039百万円、当期純利益2,483百万円となり、3期連続で増収増益となりました。

配当につきましては、当期の業績や今後の事業展開を総合的に勘案し、前期に比べ1株あたり500円増額し、850円の配当を実施させていただくこととなりました。

さて、日本経済は、昨年末の新政権誕生以降、日銀の大胆な金融緩和による円安・株高の進展、米国経済の持ち直し、さらには中国経済の底入れ期待を背景に、着実に回復に向かっていると感じています。好不況は世の常と申しますが、このような景気回復から上昇局面では、企業のトップである社長の中に、欲、驕り、

油断、利己といった心のゆるみが生じることがあり、それこそが経営上の最大のリスクになると自らを戒めております。“及ばざるは過ぎたるに勝れり”。決して無理をせず、着実に一步一步お客様へのお役立ちを高めていくことにより、成長を遂げる経営を行なってまいります。

なお、当期におきまして、リブランニング事業における機動的な物件仕入れを強化するため、公募増資を実施させていただきました。これにより約57億円の資金調達ができました。この資金を有効に活用し、リブランニング事業の着実な成長につなげてまいりますとともに、お客様へのさらなるサービス拡充を図るべく、新たな事業への取り組みも視野に入れ、より一層の成長を目指してまいります。

当社の事業

お客様は「ビルオーナー様、資産家、富裕層」

当社グループは、東京都心部(特に千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区の都心5区)の中小型オフィスビル・商業ビルを対象に、**ビルオーナー様、資産家、富裕層の方々に対し、「ビル経営」と「不動産活用」に関する様々なサービスをワンストップで提供する富裕層向けサービス事業を展開**しております。

空室対策・テナント対応から土地の有効活用・資産組替え・相続対策に至るまで、ビルオーナー様の不動産を中心とした資産に関する様々なお困りごとにワンストップで解決にあたることにより、ビルオーナー様にとってより使い勝手の良い事業モデルとなることを目指しております。

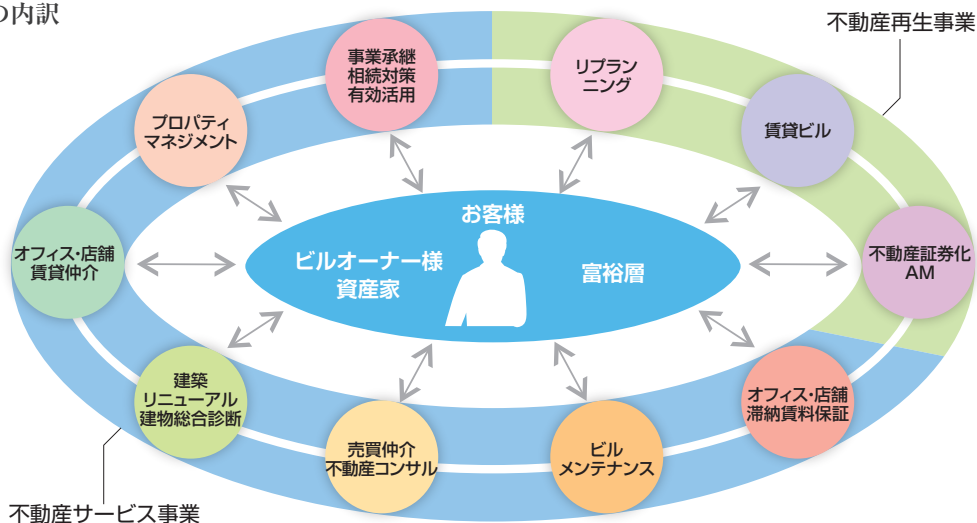
当社グループの現在のサービスラインナップとしましては、【図1】にありますように、プロパティマネジメン

ト(ビル管理・運営・会計代行)、賃貸仲介、売買仲介、建築リニューアル、滞納賃料保証など、ビル経営に関する様々なお困りごとを解決する「不動産サービス事業」と、低・未稼働のビルを買い取り、不動産サービス事業のノウハウを結集して付加価値を創出し、高収益なビルに再生し、販売するリブランニング事業などの「不動産再生事業」に大別されます。

また視点を変えてみますと、不動産サービス事業は相対的に継続的安定収益を生み出すビジネス、不動産再生事業は、市場に寄り添いながら高収益を追求するビジネスということが出来ます。

当社グループの多用なサービスを複合的に連携させることによって、**ビルオーナー様の不動産に関するお困りごとを幅広く汲み取り**、賃貸仲介等から派生する管理・売買・工事・再生等の様々なニーズを取り込むことで、多面的な事業機会の創出と持続的な企業の成長を図ってまいります。

【図1】 事業の内訳



リプランニング事業における取り組み

当社グループが展開する事業のうち、高収益ビジネスであるリプランニング事業（不動産再生事業）の取り組みをご紹介します。

リプランニング事業は、物件規模により3つに分類し、方針を明確に定めて取り組んでまいりました。

【図2】にありますように、5億円以下の小型再生案件では、市場の変化に即応したスピード重視で取り組む一方、20億円以下の中型再生案件では、事業観をしっかりと持ち、一つひとつ丁寧に創り込んでいくことを大切にしています。

大型再生案件では、商品の丁寧な創り込みと同時にリスク分散の観点から共同投資家を招聘し、SPC等を活用して案件を組成していく方針です。

また、中型再生案件の一部では、中期的に保有し、

安定的な賃料を享受することを目的とした物件取得も行なっております。

次ページに、具体的事例を掲載させていただきました。

【事例1】に掲げる物件は、付加価値の高い物件に仕上げるべく、賃貸市場動向を精査し、1年以上の期間をかけてオフィスビルからカプセルホテルへコンバージョン（用途変更）を行なったものです。

また、【事例2】に掲げる物件は1～3年程度保有し、賃貸ビル収入の底上げを図るため当期に購入したものです。

事業方針と出口戦略を明確にし、ビルが持つ固有の長所や魅力をその地域性も含めて掘り下げること、市況と物件にマッチした事業構築を行なっております。

【図2】 リプランニング事業のバリエーション

	規模	重点ポイント	方法	事業期間
I	小型再生 (5億円程度以下)	早期高稼働再生 (スピード重視)	自己資金	3～6ヶ月
II	小型～中型再生 (5～20億円程度)	事業観と創り込み	自己資金	6ヶ月～2年
III	中型～大型再生	共同投資で強みを活かしつつ、リスク限定	共同事業 (SPC等の活用)	1～3年

物件によっては中期的な取組みとして保有し、安定的な賃料収入の底上げを図る

事例1



所 在 : 東京都千代田区外神田
構 造・規 模 : SRC造地下1階付8階建
延 床 面 積 : 1,385.07㎡ (418.98坪)

【事業概要】

- ・オフィスビルからカプセルホテルへコンバージョン
- ・購入時B1階・1階のみ稼働、2～8F空室
- ・B1階・1階店舗の移転交渉
- ・購入2012年4月
⇒2013年4月カプセルホテルオープン

所 在 : 東京都中央区銀座
構 造 : SRC造地下2階付9階建
用 途 : 事務所、店舗、駐車場
敷 地 面 積 : 460.13㎡ (139.18坪)
延 床 面 積 : 3,890.71㎡ (1,176.93坪)

【事業概要】

- ・満室稼働中
- ・屋上庭園新設、外壁シール補修など計画中

事例2



～新規グループ会社のご紹介～ 東京陽光不動産 (100%出資海外現地法人)

東京陽光不動産は、台湾在住の投資家様に、当社グループの富裕層向けサービスをご提供することを目的として設立いたしました。

東京のスタッフ3名と台湾現地スタッフ2名の連携により、投資用不動産の購入からビル運営(テナントリーシング・ビル管理など)、その後の資産の入替えまで、投資家様の資産形成のお手伝いをさせていただきます。

急増する海外の富裕層を顧客基盤に取り込むことで、グループ全体の競争力を一層高めるものと考えております。

【会社概要】

名 称 : 東京陽光不動産股份有限公司
所 在 地 : 台北市信義區基隆路一段200號4樓
設 立 : 2013年3月1日
資 本 金 : 10百万台湾ドル
代 表 者 : 董事長 堀口智顕



本社が入居するビル

目指す事業のかたち

お客様視点を貫く、お困りごとを解決する

当社グループは、今期におきましても引き続き、富裕層向けのワンストップサービスを強力に推進してまいります。

【図3】にありますように、ワンストップサービスとは、ビルオーナー様が日ごろ抱えている問題を当社営業担当者にご相談いただくだけで、その担当者がグループ内の専門機能部門をフルに活用し、ビルオーナー様の様々な問題の解決にあたるものです。別々の会社や担当者、コンサルタントに何回も相談する必要がない、手間のかからないサービスとなっております。

また、ビルオーナー様のお客様であるテナント様の高い満足を追求することにも、引き続き注力してまいります。

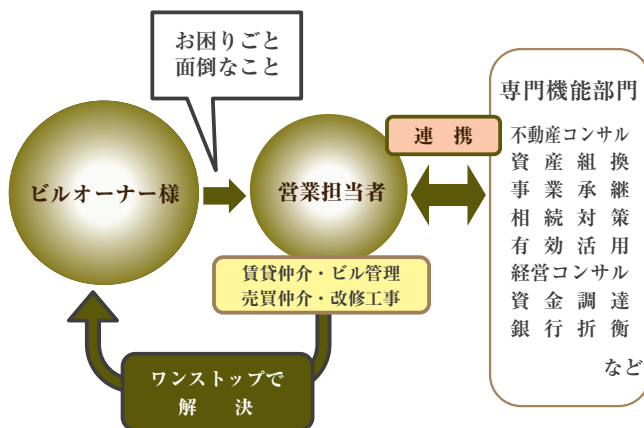
当社受託物件では、担当プロパティマネージャーが月1回全テナント様を訪問し、テナント様のご不満・ご要望にお応えさせていただくことにより、“不”の解消に努めております。このことが当社受託物件におけるテナントの契約更新率の高さにつながっております。

また、約60名の都心・地域に特化したリーシング営業部隊が、日夜、テナント様開拓に取り組んでおり、オーナー様の空室解消に努めております。

この高い更新力と入居推進力により、当社受託物件は市場平均稼働率を5%程度上回る高い稼働率を維持しております。

当社グループでは、この社内連携によるワンストップサービスで同業他社との差別化を実現しております。

【図3】 富裕層向けワンストップサービス



今期の重点方針

1. リプランニング事業への積極投資

世界的金融緩和の流れや日本国内の景気動向を見据え、今期はリプランニング事業における仕入れを積極的に展開してまいります。

また、3ページに述べさせていただきましたリプランニング事業の取り組み方針は、今期においても変更ありません。

自己ポジションで行なう小型再生からSPCを活用した大型再生まで、機を失うことなく積極果敢に取り組むとともに、使用資金枠の設定によりリスクコントロールを図りながら、方針を明確に定め取り組んでまいります。

2. 都心オフィスビルに特化、強みに“尖る”

不動産市況の回復・好転に伴い、物件の仕入れ競争はますます激化していくことが予想されます。

そのような中で、お客様に必要とされる会社になるため、当社グループの強みである**都心のオフィスビルに特化**してテナント斡旋力を一層強化し、**富裕層向けワンストップサービスを深化・拡充**させてまいります。

また、不動産の仕入れにおいては、市場の利回りや価格競争で競い合うのではなく、**お客様に寄り添い、お客様のお困りごとを解決**していく過程での多面的取り組みの中から仕入れにつなげていくなど、お客様との接点をベースとした仕入れルートの拡充を図ってまいります。

3. 問題解決力の強化

富裕層向けサービスを深化・拡充し、強みに尖るため、物件ではなく、“人”（**お客様の資産を守り、増やしていくこと**）にフォーカスしたお客様問題解決力の強化に取り組んでまいります。

様々なコンサルティングをご提供できる専門知識・技能を高めるとともに、徹底したお客様視点で誠実に問題解決にあたり、付加価値と品質の高いサービスを提供できる人材を育成してまいります。

最後に

最近の不動産市況を見ますと、経済の停滞になれた身としましては、本当に“様変わり”したという感じがしています。

困難の克服を課題としたリーマンショック後のこの4年間は、社内に4つの基盤を確立することに拘って

まいりました。顧客基盤、財務基盤、業務基盤、教育による人財基盤です。スピード、誠実さ、付加価値の3要素を大切に、“お客様のために”より高度なコンサルティング分野に挑戦するという社員一人ひとりの思いが一層強くなっており、担える業務範疇が広がり、また深まっていると実感しております。

これも、ひとえに株主の皆様の温かいご支援の賜物と心から感謝申し上げます。このご恩に応えるべく財務の健全性を維持しつつ、事業成長による収益力強化を図り、企業価値の持続的向上を目指してまいります。

今後ともよろしくご指導ご鞭撻賜りますようお願い申し上げます。

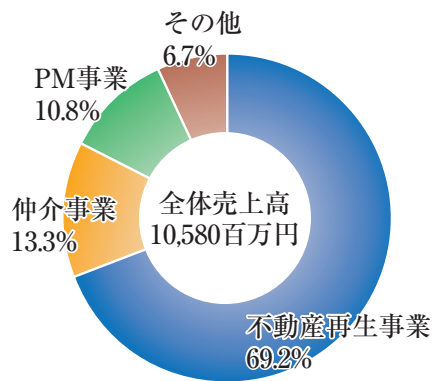
代表取締役社長

堀口智顕



写真左から、取締役副社長 齋藤清一/代表取締役社長 堀口智顕/専務取締役 小瀧邦宏/常務取締役 中村泉

事業別の概況



※PMとはプロパティマネジメントの略称です。

当連結会計年度におけるわが国経済は、世界景気の減速等を背景に弱含みで推移してきましたが、昨年末の新政権誕生を契機に円高の修正や株価上昇の動きがみられるなど、景気回復への期待感が高まってきております。

当不動産業界においては、平成24年をピークとする大規模オフィスビルの供給が一段落し、都心オフィスビル市場における空室率の上昇や賃料の下落にも歯止めがかかりつつあります。一方、不動産投資市場においては、金融緩和による不動産への資金流入期待等を背景に、富裕層を中心とした都心の不動産に対する投資ニーズが顕在化し取引が活発化するなど、回復傾向が鮮明になりつつあります。

このような環境下、当社グループにおきましては、東京都心部にビルをお持ちのオーナー様への取り組みを強化してまいりました。ビルオーナー様の不動産に関するお困りごとを幅広く汲み取り、賃貸仲介等の取引から派生する管理・売買・工事・再生等の様々なニーズに取り組むことによって、多面的な事業機会の創出を図ってまいりました。また、リブランニング

事業においては、回復基調にある不動産市況を背景に、物件の仕入・販売活動を強化してまいりました。

以上の結果、当連結会計年度の業績は、売上高10,580百万円(前期比52.8%増)、営業利益2,156百万円(同150.5%増)、経常利益2,039百万円(同155.1%増)、当期純利益2,483百万円(同167.7%増)となりました。

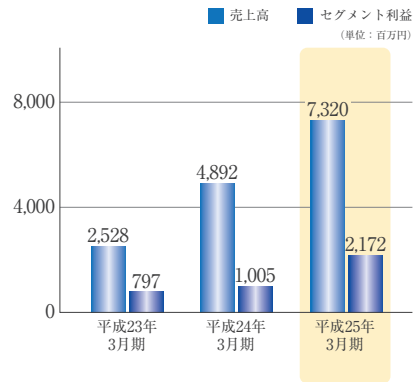
不動産再生事業

リブランニング事業においては、10棟の販売を行いました。販売棟数は前期と変わらないものの、1棟あたりの規模が増大したことにより、前期に比べ売上高が増加いたしました。また、テナント誘致や改修等の商品化プロセスに様々な工夫を重ね早期高稼働再生を実現し、加えて不動産市況の後押し等もあり、利益が大きく増加いたしました。

賃貸ビル事業においては、昨年9月に賃貸用ビル1棟を売却したものの、商品化中のリブランニング物件からの賃料収入が増加したことにより、前期に比べ売上高・利益ともに増加いたしました。

不動産証券化事業等においては、既存案件からのアセット・マネジメントフィーに加え、共同投資案件として取り組んできた大型物件の売却に伴う投資分配収入等があったことにより、前期に比べ売上高・利益ともに大幅に増加いたしました。

以上の結果、売上高は7,320百万円(前期比49.6%増)となり、セグメント利益は2,172百万円(同116.1%増)となりました。



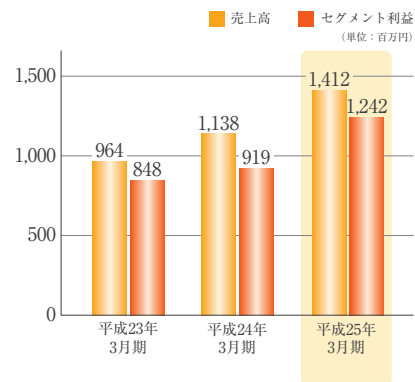
事業別業績に記載している「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出しています。

■ 仲介事業

売買仲介事業においては、関連部署や金融機関等からの紹介案件への取り組みを強化してまいりました。不動産投資市場の回復等を背景に、取扱い件数・規模ともに増加基調となり、前期に比べ売上高・利益ともに増加いたしました。

賃貸仲介事業においては、ビルオーナー様への取り組みに注力してまいりました。関連部署と連携し、オーナー様のビル経営に関する様々なお困りごとの解決に取り組んでいくことにより、周辺事業を含めたフィー収入の増強に努めてまいりました。

以上の結果、売上高は1,412百万円（前期比24.0%増）となり、セグメント利益は1,242百万円（同35.0%増）となりました。



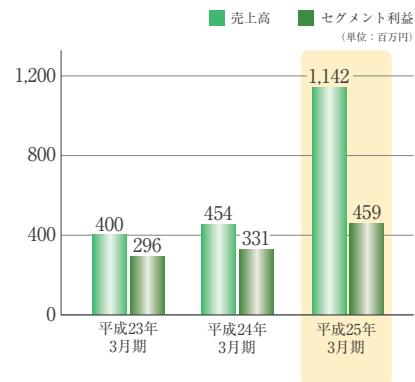
■ プロパティマネジメント事業

プロパティマネジメント事業においては、管理業務から派生する売買・工事・再生等のニーズの取り込みによる事業機会の創出を図るべく、受託棟数の増大に努めてまいりました。また、賃貸営業の強化に加え、きめ細やかなテナント様対応により顧客満足度向上を図ることで、受託物件の稼働率を高めるとともに空室発生の未然防止にも努めてまいりました。

前連結会計年度末に取得した株式会社ユービが営むビルメンテナンス事業においては、既存事業、特にプロパティマネジメント事業との協働により、案件数の増大に努めてまいりました。また、得意分野である高所清掃業務に注力することにより、利益率の向上を図ってまいりました。

なお、当連結会計年度よりビルメンテナンス事業の損益が連結となり当セグメントに加わったことから、売上高・セグメント利益が大きく伸びました。

以上の結果、売上高は1,142百万円（前期比151.1%増）となり、セグメント利益は459百万円（同38.4%増）となりました。

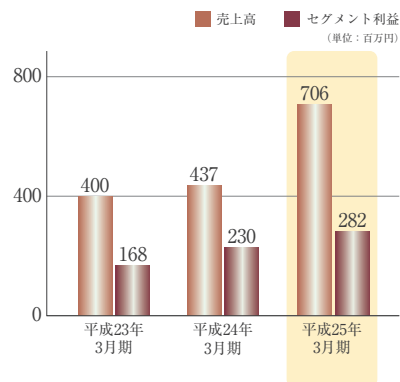


■ その他

建築企画事業においては、仲介事業等の関連部署との連携により、ビル改修のコンストラクション・マネジメントの受託にも積極的に取り組んだ結果、売上高・利益ともに前期比で増加いたしました。

滞納賃料保証事業においては、既存のサービスメニューに加え、新商品プランの提案等によるお客様の潜在ニーズの掘り起こしにも注力した結果、売上高・利益とも堅調に推移いたしました。

以上の結果、売上高は706百万円（前期比61.6%増）となり、セグメント利益は282百万円（同22.2%増）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24年3月期 平成24年3月31日現在	平成25年3月期 平成25年3月31日現在
流動資産	6,521	18,873
現金及び預金	3,912	11,008
たな卸資産	1,696	6,425
その他	912	1,440
固定資産	4,726	2,391
有形固定資産	3,849	1,627
無形固定資産	451	399
投資その他の資産	425	364
資産合計	11,247	21,265
流動負債	1,378	1,847
短期借入金等※	288	404
未払法人税等	22	114
その他	1,066	1,328
固定負債	3,405	4,857
長期借入金・社債	2,957	4,246
その他	448	610
負債合計	4,784	6,704
株主資本	6,463	14,560
その他	0	0
純資産合計	6,463	14,561
負債純資産合計	11,247	21,265

現金及び預金

公募増資による資金調達（約57億円）を3月に実施したこと等により、約70億円増加しました。

たな卸資産

リプランニング物件の仕入れ等により約47億円増加しました。

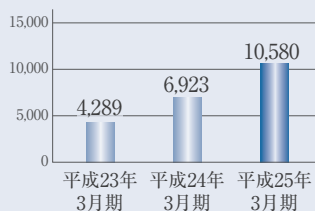
有形固定資産

保有ビルのうち、1棟を売却し、1棟を保有目的の変更によりたな卸資産へ振り替えたため、約22億円減少しました。

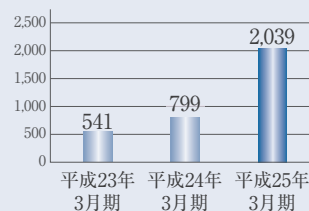
※短期借入金等：短期借入金、一年内償還予定の社債、一年内返済予定の長期借入金の合計

財務ハイライト

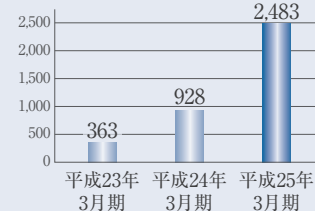
■ 売上高（百万円）



■ 経常利益（百万円）



■ 当期純利益（百万円）



連結損益計算書（要旨）

単位：百万円

	平成24年3月期 平成23年4月1日から 平成24年3月31日まで	平成25年3月期 平成24年4月1日から 平成25年3月31日まで
売上高	6,923	10,580
売上原価	4,304	6,180
売上総利益	2,618	4,399
販売費及び一般管理費	1,757	2,242
営業利益	861	2,156
営業外収益	11	4
営業外費用	73	122
経常利益	799	2,039
特別利益	21	301
特別損失	43	24
税金等調整前当期純利益	777	2,315
法人税等	19	106
法人税等調整額	△169	△274
当期純利益	928	2,483

売上高・経常利益

リプランニング事業における販売物件の規模拡大、利益率の向上に加えサービス事業が着実に伸長したことにより売上高が約36億円、経常利益が約12億円増加しました。

特別利益

保有ビル1棟を売却したこと等から約3億円増加しました。

連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）

単位：百万円

	平成24年3月期 平成23年4月1日から 平成24年3月31日まで	平成25年3月期 平成24年4月1日から 平成25年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	743	△2,161
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,829	1,543
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,694	6,991
現金及び現金同等物の増減額	1,878	6,371
現金及び現金同等物の期末残高	3,619	9,991

現金及び現金同等物の増減額

公募増資による資金調達（約57億円）を実施したこと等により、約63億円増加しました。

■ 株式情報 ■

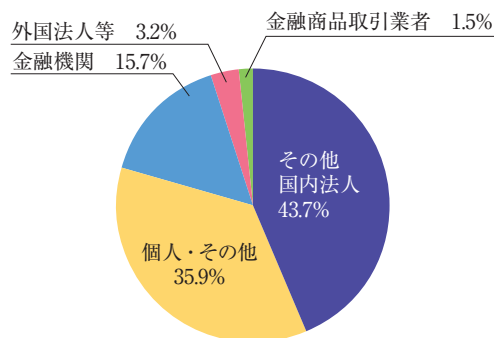
発行可能株式総数	912,000株
発行済株式総数	427,555株
株主数	11,200名

■ 大株主の状況（上位10名）

株主名	持株数	持株比率※
株式会社報恩	179,575株	42.00%
堀口 智顕	37,532株	8.78%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	27,860株	6.52%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	16,349株	3.82%
日本証券金融株式会社	10,959株	2.56%
サンフロンティア社員持株会	4,079株	0.95%
大野 浩司	4,000株	0.94%
堀口 恵子	3,990株	0.93%
株式会社インターエックス	2,719株	0.64%
カブドットコム証券株式会社	2,357株	0.55%

※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日から翌年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 (証券コード：8934)
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	銀座店、神田店、新宿店、横浜店、渋谷店
資本金	8,387百万円
従業員数	206名（連結）
役員	代表取締役社長 堀口 智顕 取締役副社長 齋藤 清一 専務取締役 小瀧 邦宏 常務取締役 中村 泉 常勤監査役 大澤 伸次 監査役 秋田 瑞枝 監査役 加瀬 浩彦
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 株式会社ユービ 東京陽光不動産股份有限公司



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）