

サンフロンティア不動産

Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. Business Report

第16期 株主通信

平成26年4月1日～平成27年3月31日



証券コード:8934



SUN FRONTIER



私たちは、
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”
を目指しています。

代表取締役社長 **堀口智顕**

第16期の総括

4期連続の増収増益を達成

当社グループにおける第16期の業績は、売上高27,741百万円、営業利益5,850百万円、経常利益5,593百万円、当期純利益5,053百万円と、4期連続で大幅な増収増益を達成することができました。これもひとえに株主の皆様のご支援の賜物と厚く御礼申し上げます。

また、配当につきましては、前期に比べ1株当たり3.0円増額の16.5円とさせていただくこととなりました。

当期を振り返りますと、政府・日銀のさらなる金融・財政政策による後押しもあり、不動産市場は活況に沸いた一年であったと感じます。都心オフィスビルにおける空室率が一段と改善するとともに、賃料水準も緩やかな上昇傾向に転じました。また、良好な資金調達環境と為替の円安等を背景に、国内投資家のみならずアジアを中心とした海外投資家による日本の不動産投資意欲も高い水準で推移いたしました。

このような環境下、当社グループは、引き続き東京都心部における中小型ビルの活用と流通に専念し、ビルオーナー様の不動産に

関する様々なお困りごとの解決に真摯に取り組んでまいりました。

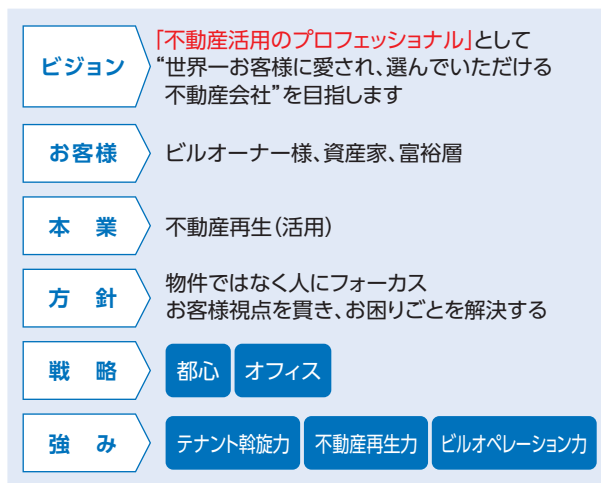
その分野は「基礎サービス(賃貸ビルのオペレーション)」と「応用モノづくり(再生ビルによる商品)」の二つに分かれます。フィロソフィをベースに現場主義を貫き、ご利用者の視点に立ったマーケティングによる研究を深め、顧客ニーズに適った商品化や販売へと、現場力を磨き応用し進化させていくことに取り組んでいます。基礎サービスとしては、ビルの賃貸および売買仲介、ビル管理・メンテナンス、小修繕から大規模リニューアルまでの企画・実施、専門家とタイアップした相続や税務等の相談、賃料滞納に備えた保証の提供等に至るまで、一貫したサービスをご提供しております。お客様に寄り添うことから得られるお客様の背景やお困りごと相談を最も大切な資産と捉え、部門を超えて連携し、お困りごと解決に取り組むことで多面的な収益機会につながっております。

一方、応用モノづくりとしては、これら多様なサービス機能を連鎖複合させることで高い付加価値を創造する不動産再生事業を積極的に展開してまいりました。地域密着による土地勘を活かしたテナント斡旋力を強みに、お客様、テナント様視点の使い勝手に富んだ高収益な再生ビルをリブランニング商品として提供してまいりました。

目指す方向性

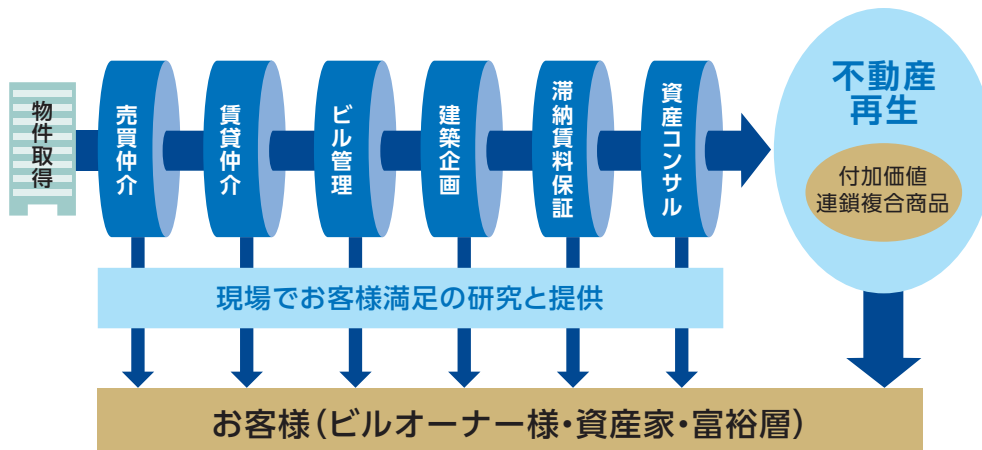
サンフロンティアのビジョン・方針

当社グループは、お客様をビルオーナー様、資産家、富裕層の皆様と定め、「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”を目指しています。不動産再生（活用）を本業とし、東京都心の中小型オフィスビルに特化するも、物件そのものではなく、その物件の所有者であるビルオーナー様に焦点を当て、ビルオーナー様とご家族の幸せのためにテナント斡旋力、不動産再生力、ビルの最適な経営・管理・運営を実践するオペレーション力の強みを活かし、お困りごとの解決に取り組むことを方針に掲げています。



サンフロンティアのビジネス構造

当社グループは、サービス事業（売買仲介、賃貸仲介、ビル管理、建築企画、滞納賃料保証、資産コンサル等）でお客様との対話を通して得た不満、不便や不快などの声や情報を事業部門の枠を超えた連携によって現場で研究・解決しています。そして、その解決した付加価値や掴んだニーズを連鎖複合させ、不動産再生に投入し、リブランニング商品に仕上げ、お客様に販売しています。



リプランニング事業における取り組み

不動産再生事例 1

地域の強みを引き出し、機微に響く商品づくり (八丁堀一棟ビル)

立地特性とビルの持つ潜在的な魅力を引き出すリニューアルを実施することにより、全入居テナントに賃料の増額を了承いただきました。物件の所在地である八丁堀は東京駅や銀座に近く徒歩で移動できるだけでなく、日本最大級の観光客数を誇るディズニーリゾートにも2駅という恵まれた立地です。エントランスは八丁堀をイメージし、流れる水と桜をモチーフにつくり込みを行いました。結果として、販売時の賃料収入は購入時から17%増となりました。



日比谷線【八丁堀駅】徒歩2分



エントランス Before

立地特性と、ビルの持つ潜在的な魅力を引き出したリニューアルにより
全入居テナントから賃料増額の手承をいただく
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 2

お客様の想いを汲み上げ、共に創り上げる本社ビル (日本橋一棟ビル)

複数の所有者に分かれていた区分所有ビルを購入し、権利関係が分かりやすい一棟所有ビルにまとめました。本社ビルとしての使用ニーズを見越し、唯一残っていた1階テナントの明け渡しにより全館を空ビルにいたしました。その後、社内紹介のお客様で本社ビルとしてご購入いただき、オーダーメイドによる改修工事を一括で受託いたしました。



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

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で全館を空ビル化。
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



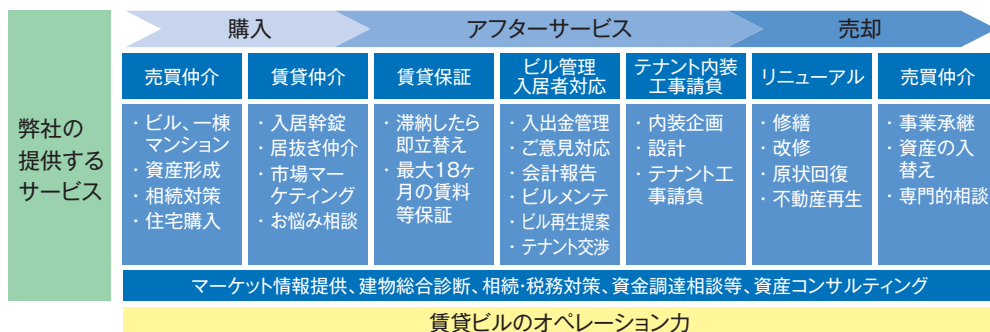
7階 After コミュニケーションスペース

強みは賃貸ビルオペレーション力

当社グループは、賃貸ビル1棟1棟の固有の特性に応じて最適な活用および経営・管理・運営を遂行するオペレーション力を強みに、お客様の大切な不動産のすべてのお困りごとにお応えできる体制を整えています。

不動産の購入からその後のアフターサービス、さらには売却に至るまで、お客様に寄り添い、バリューチェーンを整え、不動産のプロとしてお客様視点で最適なサービスを提供していくことにより、不動産に係ることなら全てお任せいただける企業を目指しています。お客様が不動産を所有することに伴う煩雑な手続きや管理など一切の手間から解放される一方、安定的な収益を得ることが出来るサービスをお届けしています。

当社グループは、サンフロンティアと聞くだけで様々な約束ごとを感じていただけるように努めています。



基本理念を軸に、全員参加で変化し、挑戦し、創造する

<人財の育成>

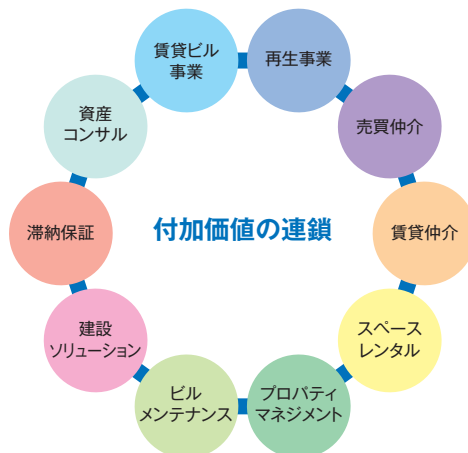
当社グループは創業以来「利他」を社是とし、理念による経営を行っています。人としての「正しさ」と「思いやり」を基盤とする人財育成に努め、「人の喜びが自分の喜び」という価値観を共有する集団を形成しています。仲間のために働き、その強い連携を通じて、お客様により大きなご満足を提供することで、豊かな社会の実現に貢献します。

<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・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。

<変化し、挑戦し、創造する社風>

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を惜しまず真摯に取り組み解決します。困難な仕事にこそ生きがい、やりがいを感じ、お客様視点で自らが変化し挑戦、前進します。責任と自覚による事業推進力の高まりが、各部門の連携の土台となり、連鎖複合型で高い付加価値の創出につながっています。



成長戦略「3本の矢」

未来をつくる成長戦略として、「3本の矢」を定め、推進を図っております。これらの成長戦略を基に、今後は攻めの姿勢で事業を展開していきます。

- 1) 現業の拡大** 世界から注目される大都市東京でさらなる支店網の拡充を図り、貸会議室、スモールオフィスやホテルなどの空間を活かした新しい不動産活用に取り組み、オペレーション力を高めます。さらに、この基礎サービスを土台に再生ビル事業へ積極的に取り組みます。
- 2) M&A** お客様のご要望に応じていく新たなサービスや業態を、M&A(資本提携・業務提携を含む)を通じて提供し、お客様視点のサービス力のバリューチェーンを一層強化し、人財の獲得とともに事業の深化と相乗効果でさらなる成長をつくります。
- 3) 海外展開** 海外富裕層の投資資金の受け皿として、東京の不動産への投資機会を提供し、日本の成長に貢献いたします。また、成長著しい東南アジアの大都市へ進出し、日本の高い技術とサービス品質で不動産を供給することで、現地の人々の幸福・都市の発展に貢献いたします。

1) 現業の拡大

2) M & A

3) 海外展開

最後に

今期(平成28年3月期)の業績は、売上高33,000百万円(前期比19.0%増)、営業利益6,300百万円(同7.7%増)、経常利益6,000百万円(同7.3%増)、当期純利益5,300百万円(同4.9%増)を、配当については1円増の17.5円を予定しています。

成長戦略に沿い、お客様が安心して当社グループにビルをお預けいただける企業となることを目指します。その核となるのは、賃貸ビルのオペレーション力にあります。明確な方針の下で社員一人ひとりが自力をつけ、社外協力者を増やし、お困りごと解決力を磨き高め、その高まった力でお客様に唯一無二の貢献をいたします。結果的に、日本の資産家、富裕層から海外の投資家までを巻き込み、アジアの投資受け皿企業としてアジアの成長を取り込んでまいります。

そして、今後も高収益企業として、経常利益率20%以上を継続していくために、リスクを管理しながら自ら変化し、ニッチに積極的に挑戦し、売上よりも利益重視で、前進し続けてまいります。当社グループは、決して現状に満足いたしません。社員一丸となり、顧客ニーズを研究し、最大限の付加価値を提供し、お客様満足度を高め続けていくことにより、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、より一層のご指導とお力添えを賜りますようお願い申し上げます。



写真左から、代表取締役副社長 齋藤清一／代表取締役社長 堀口智顕
常務取締役 中村泉／取締役 山田康志

不動産再生を軸に事業の立体化が進展し、4期連続の増収増益を達成

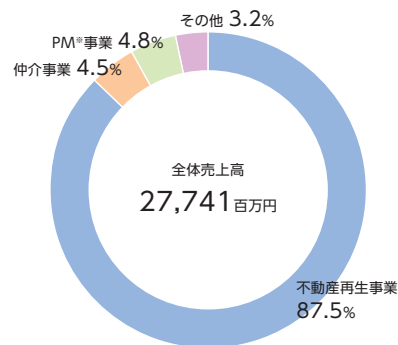
当社グループは、都心5区の中小型ビルに特化した支店網を構築しております。土地勘を活かしたオフィスビルのテナント斡旋に強みを持つ50名以上の営業部隊が、賃貸仲介のみならず、ビルオーナー様が抱える様々なお困りごとの解決に尽力してまいりました。この支店網の存在が、付加価値創造の起点となっています。

ビル管理においては、毎月1回は入居者を訪問するなど、頻繁な対話を通じて入居者目線での快適性や利便性をどこまでも追求し、ビルオーナー様にはビルの経営状況の報告を行い、ビルオーナー様の想いを伺うなど、きめ細やかに丁寧な経営・管理で安定的に高稼働な状態を生み出しております。このことが新たなビルの管理業務の受託につながっています。

これらに加え、総合不動産企業として、売買仲介、修繕や大規模リニューアル、さらには内装企画、滞納賃料保証事業や資産コンサル等のビルオーナー様により安心を提供する機能を全て社内にて有しています。これらの機能によって、ビルオーナー様のあらゆるお困りごとにお応えしてまいりました。

また、これら全ての内製化された機能を連鎖複合させ、結集した不動産再生によって、全社一丸となって、付加価値を創り上げております。

以上の結果、当連結会計年度の業績は、売上高27,741百万円(前期比56.1%増)、営業利益5,850百万円(同29.1%増)、経常利益5,593百万円(同28.8%増)、当期純利益5,053百万円(同25.7%増)となりました。



※PMとはプロパティマネジメントの略称です。

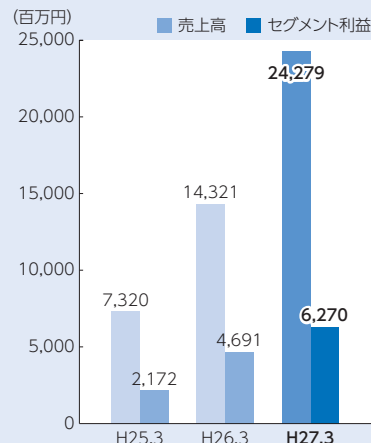
不動産再生事業

リブランニング事業の売上高・利益が伸長 物件の仕入・商品化が進捗し、賃料収入が大幅に増加

リブランニング事業においては、仕入・商品化の過程で販売候補先を具体的にイメージし、利回りだけでなく、物件のもつ固有の立地特性や希少性、資産としての安定性、税制面でのメリット等、購入されるお客様からみた「価値」に訴求した商品づくりをすべく、技術力と品質への飽くなき探究心で取り組んでまいりました。その結果、期中における販売実績は29棟(前期は19棟)となり、前期に比べ売上高・利益ともに増加いたしました。

賃貸ビル事業においては、事業化の過程にあるリブランニング物件の家賃収入等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。

以上の結果、売上高は24,279百万円(前期比69.5%増)となり、セグメント利益は6,270百万円(同33.7%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、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しています。

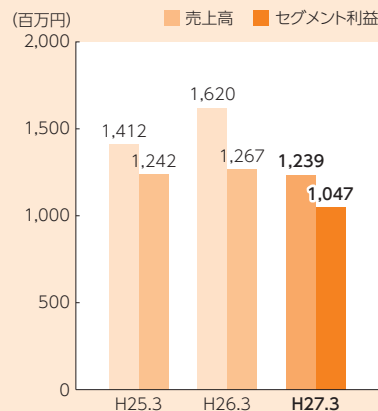
仲介事業

売買仲介は減少、賃貸仲介は横ばいとなるも、 自社物件の仕入・販売やテナント斡旋に注力し、 グループ全体の収益に貢献

売買仲介事業においては、市場が活況を呈し競争が激化する中、成約利回りの急速な低下への対応に遅れが生じ、成約件数が減少しました。

賃貸仲介事業においては、市場における空室率が改善する中、テナント斡旋だけでなくビルオーナー様のビル経営に関する様々なお困りごと解決に取り組み、売上高・利益ともに前期とほぼ横ばいとなりました。

以上の結果、売上高は1,239百万円（前期比23.5%減）となり、セグメント利益は1,047百万円（同17.4%減）となりました。



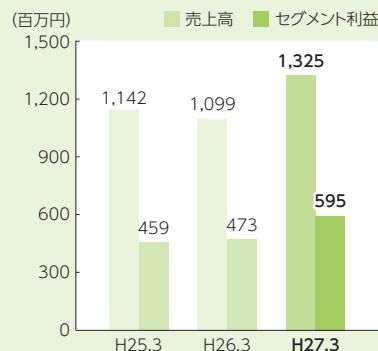
プロパティマネジメント事業

お客様数が順調に増加し、 受託棟数は前期比49棟増の276棟に拡大

プロパティマネジメント事業においては、きめ細かな入居者対応を通じて入居者満足度の向上を図りながら、地域密着の土地勘を強みとした賃貸営業を進めてまいりました。

ビルメンテナンス事業においては、採算性の低い入札案件の新規受注を控え、強みである外壁等の高所清掃・補修作業を一段と強化いたしました。

以上の結果、売上高は1,325百万円（前期比20.6%増）となり、セグメント利益は595百万円（同25.7%増）となりました。



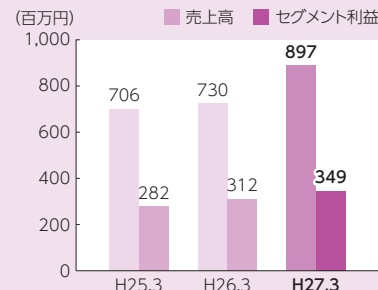
その他

滞納賃料保証事業の成約件数は約27%増、売上高・利益ともに2桁成長

建設ソリューション事業においては、大型案件の受注により、売上高は増大したものの、利益率が低下したため、前期に比べ売上高は増加、利益は減少いたしました。

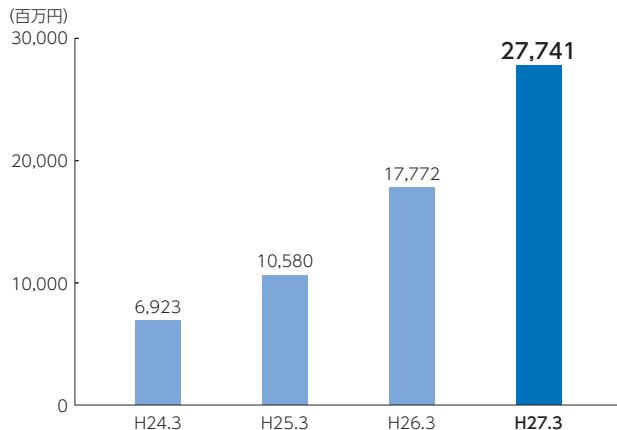
滞納賃料保証事業においては、新商品プランの市場への浸透や協力会社との連携に注力した結果、取り扱い件数が堅調に推移しました。

以上の結果、売上高は897百万円（前期比22.8%増）となり、セグメント利益は349百万円（同11.7%増）となりました。



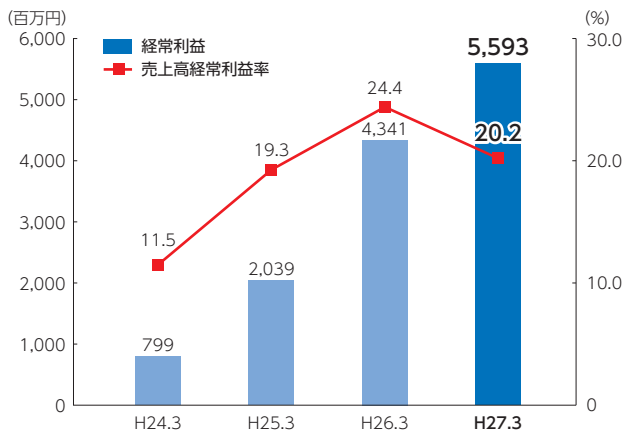
財務ハイライト

■ 売上高



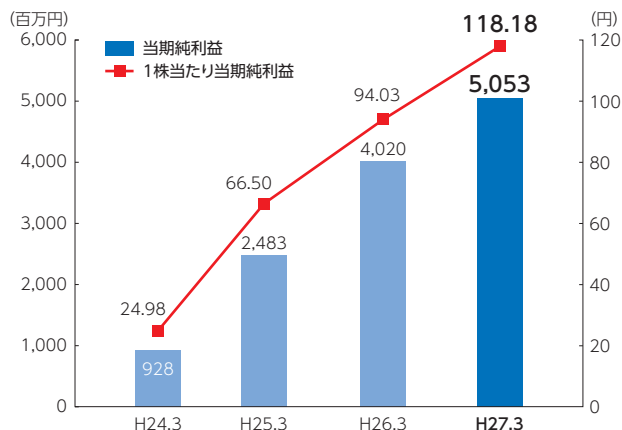
前期比56%増の277億円
4期連続の増収

■ 経常利益・売上高経常利益率



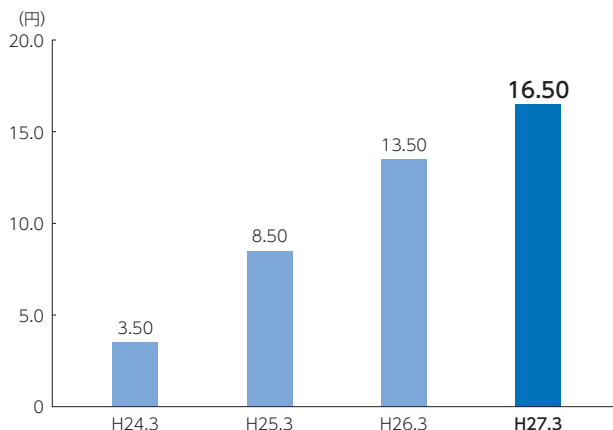
経常利益は前期比で約3割増
高付加価値の事業展開で、経常利益率は20%超を継続

■ 当期純利益・1株当たり当期純利益^{※1}



前期比26%増の50億円
4期連続の増益

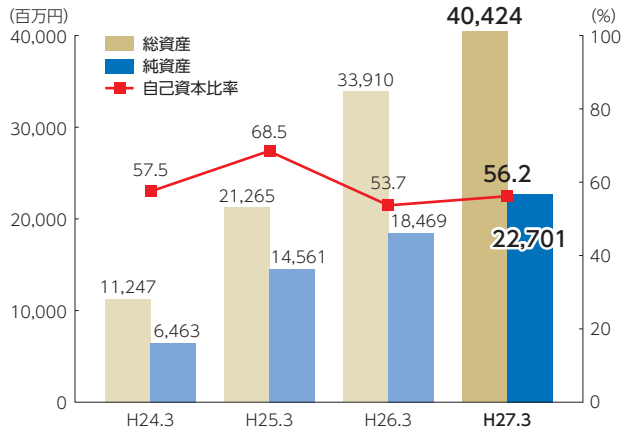
■ 1株当たり配当金^{※1}



前期比3円増額し、1株当たり16.50円
3期連続の増配

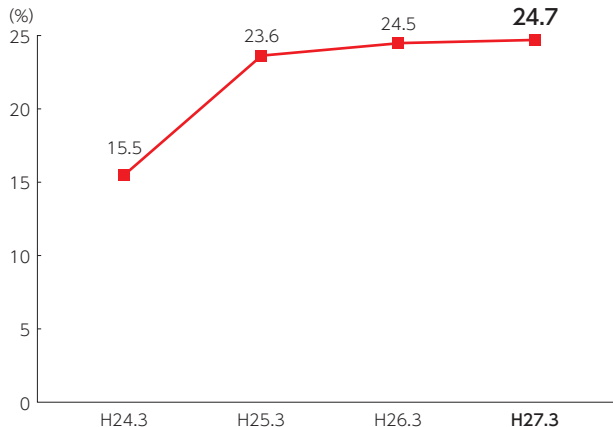
※1 当社は平成25年10月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っているため、現在との比較を容易にするために100分の1で計算した1株当たり当期純利益、1株当たり配当金を算出してあります。

■ 総資産・純資産・自己資本比率



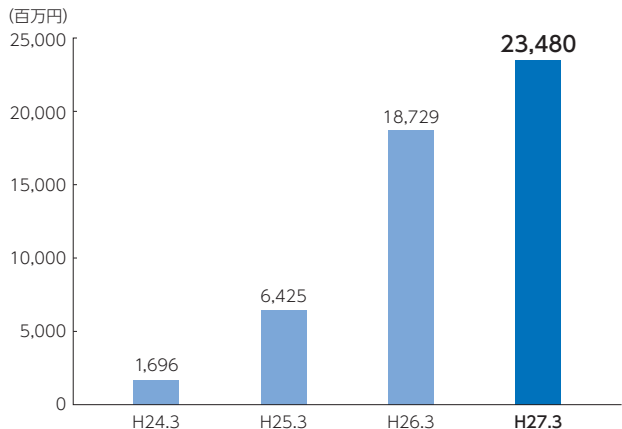
たな卸資産の積み増しにより、総資産が拡大
自己資本比率は50%を維持し、筋肉質な財務体質を継続

■ 自己資本当期純利益率(ROE※2)



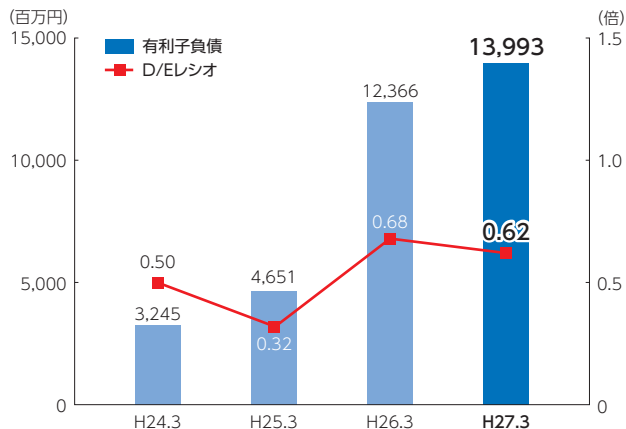
都心・オフィスに特化した事業を展開
高収益と早期再生を両立し、ROEは24.7%に上昇

■ たな卸資産



仕入れが進捗し、翌期以降の販売予定物件が増加
27棟234億円に積み増し

■ 有利子負債・D/Eレシオ※3



たな卸資産の増加により、有利子負債が増加
一方、D/Eレシオは1倍以内に抑え、健全な財務体質を継続

財務情報の詳細はホームページをご覧ください

サンプル IR

検索

※2 ROEは当期純利益/自己資本(期首期末平均)×100で計算され、資金の効率性を表す指標です。
※3 D/Eレシオは有利子負債/自己資本で計算され、財務の健全性を表す指標です。

株式情報

発行可能株式総数 91,200,000株
発行済株式総数 42,755,500株
株主数 9,916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	17,957,500株	42.00%
堀口 智顕	3,757,400株	8.79%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	1,514,900株	3.54%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	952,900株	2.23%
CMBL S. A. RE MUTUAL FUNDS	695,300株	1.63%
堀口 恵子	399,000株	0.93%
野村信託銀行株式会社	383,700株	0.90%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140030	365,000株	0.85%
株式会社SBI証券	310,700株	0.73%
日本証券金融株式会社	280,400株	0.66%

※小数点第3位を四捨五入して表示しています。
持株比率は自己株式(143株)を控除して計算しています。

■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 電子公告(当社ホームページ)
ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載します。

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 証券代行部
お問合せ先 【ご照会専用ダイヤル】
☎0120-288-324

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
TEL.03-5521-1301(代)
https://www.sunfrt.co.jp

営業所 銀座店、神田店、麹町店、新宿店、渋谷店、青山店、横浜店
資本金 8,387百万円
従業員数 223名(連結)

役員
(平成27年6月26日現在)
代表取締役社長 堀口 智顕
代表取締役副社長 齋藤 清一
常務取締役 中村 泉
取締役 山田 康志
取締役(社外) 高原 利雄
取締役(社外) 久保 幸年*1
常勤監査役 大澤 伸次
監査役(社外) 加瀬 浩彦
監査役(社外) 守屋 宏一

副社長執行役員 齋藤 清一*2
常務執行役員 中村 泉*2
取締役執行役員 山田 康志*2
執行役員 水野 伊知郎
執行役員 本田 賢二
執行役員 二宮 光広
執行役員 中澤 啓二

*1 平成27年7月1日付にて就任予定。
*2 取締役との兼務を示しています。

主な連結子会社 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



SUN FRONTIER