

サンフロンティア不動産

Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. Business Report

第17期 株主通信

平成27年4月1日～平成28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 **堀口智頭**



第17期の総括 | 5期連続の増収増益を達成

当社グループにおける第17期の業績は、売上高30,625百万円、営業利益7,387百万円、経常利益7,024百万円、親会社株主に帰属する当期純利益8,157百万円と、5期連続の増収増益となりました。これは主にリブランニング事業においてテナント誘致や改修等の商品化プロセスに工夫を重ね、付加価値づくりの最大化に取り組んだことなどから、利益率が大きく向上したことによりです。これらの結果、期末純資産残高は300億円を超え、高い自己資本比率(55.7%)を維持しながら高水準の自己資本当期純利益率(ROE) (30.9%)を創出しています。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、前期に比べ約52%増額の1株当たり25.0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、都心オフィスビル市場の空室率が低い水準で安定的に推移するとともに、平均賃料は緩やかな上昇傾向が続いています。賃貸オフィス市場の改善と日銀による従来の量的・質的金融緩和に加え、マイナス金利の導入効果により、今後もJ-REITや国内投資家、海外投資家からの日本の不動産の購入意欲は引き続き高い水準で推移することが見込まれます。

このような環境下、東京都心部における中小型オフィスビルの活用と流通を主軸とし、ビルオーナー様の不動産に関する様々な「お客様視点のお困りごとと解決」に真摯に取り組んでまいりました。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、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多様なサービスをご提供することを通じて、お客様の不満や不便、不快を現場で研究・解決し、多面的な収益機会の獲得に繋げてまいりました。

これら多様なサービスを提供する過程で培った知見やノウハウを連鎖させることによって、不動産再生事業を積極的に展開しています。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。

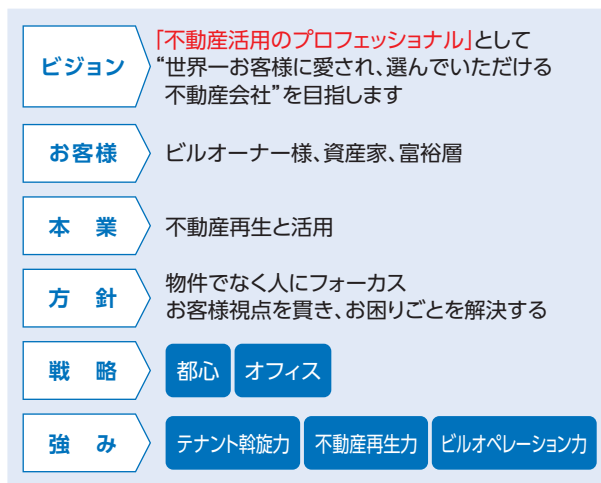
このように、売上高、利益ともに拡大するなかで、当社グループは、オフィス事業を通じて培ったオペレーション力を強みとしたビジネスモデルを、ホテルの開発・運営・再生事業に展開し、急速に拡大するインバウンド消費と深刻化する訪日客の宿泊施設不足といった社会問題に応えることで、観光立国の実現に貢献してまいり所存です。当社はインバウンド向け都市型観光ホテルの開発を進めており、当期においては旅行・航空事業を展開する中国春秋グループと業務提携し、両グループの共同ブランド「スプリングサニー」の第1号店となる「スプリングサニーホテル名古屋常滑」の運営を開始いたしました。

また、日本の富裕層の方々に対し成長著しいアジアの大都市への不動産投資機会を提供し、地元の都市・経済発展に貢献するべく、アウトバウンド投資も進めております。ベトナムの中部最大都市ダナンでは都市型ホテルや高層マンションの開発に着手するとともに、インドネシアの首都ジャカルタでは都市型分譲住宅の建築を進めるなど、成長著しい東南アジアへの展開を加速しております。

目指す方向性

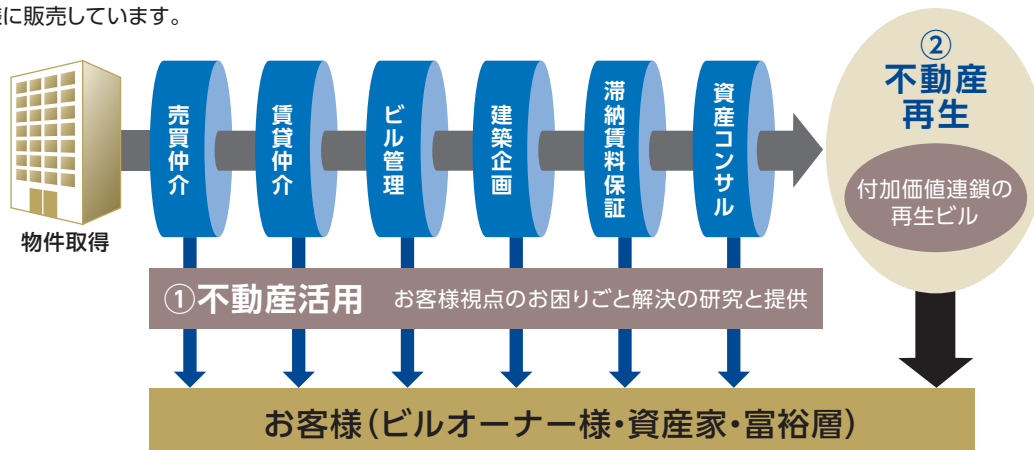
サンフロンティアのビジョン・方針

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。東京都心部における中小型オフィスビルの不動産再生と活用を本業とし、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、ビルオーナー様とその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

- ①当社グループは、不動産活用事業（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）でお客様に現場で寄り添い、お客様の声から不満や不便、不快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。
- ②その解決したノウハウや掘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ブランニング商品に仕上げ、お客様に販売しています。



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。

リプランニング事業として再生し、販売したビルでは、販売して終わりではなく、販売を新たなご縁の始まりと捉え、お客様の不動産の購入からその後のフォローアップ、さらには売却に至るまで、お客様に寄り添い、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。

フォローアップメニュー							
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 ・緊急対応 ・設備管理 	<ul style="list-style-type: none"> ・入居斡錠 ・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 ・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 ・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
	「再生事業」と「賃貸ビルオペレーション」ビジネス						

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

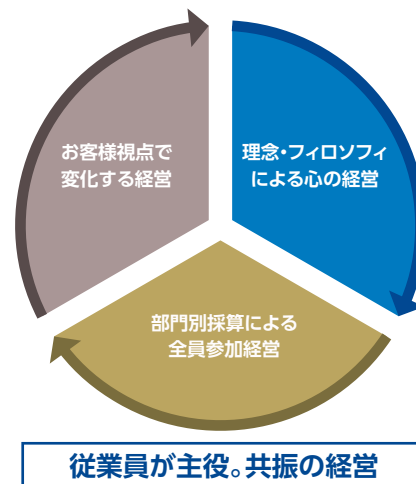
- ・当社は創業以来「利他」を社是としています。
- ・毎朝の掃除や、毎朝のフィロソフィ手帳の読み合わせによって、「人の喜びが自分の喜び」という価値観を共有する集団を形成しています。
- ・そしてお客様により大きな幸せを提供することを目指すことで、豊かな社会の実現に貢献します。

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みず、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。



成長戦略「3本の矢」

未来を作る成長戦略として、「3本の矢」を定め、推進を図っております。

- 1) 現業の拡大** 東京都心部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。また、インバウンドニーズに応え、観光立国の実現に貢献すべく、オフィスビル事業で培ったオペレーション力を強みとしたビジネスモデルをホテルの開発・運営・再生事業に展開してまいります。
- 2) M&A** 事業におけるプラットフォームと人材と技術を短期間で獲得し、環境の変化に合わせた最適なサービスをお客様にご提供できるよう、資本提携や業務提携を進め、成長と発展を目指してまいります。
- 3) 海外展開** 増大するアジアの富裕層の方々へ、世界一の経済規模を誇る東京の不動産投資機会を提供することで、インバウンド投資を一層促進します。また、日本の富裕層の方々へ、成長著しいアジアの大都市への不動産投資機会を提供することや都市・経済発展への貢献を目指し、現地の皆様の幸せづくりに貢献することを目的としたアウトバウンド投資を実行してまいります。



最後に

平成29年3月期の業績は、売上高41,000百万円(前期比33.9%増)、営業利益8,500百万円(同15.1%増)、経常利益8,200百万円(同16.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益5,600百万円(同31.3%減)を、配当については3円増の1株当たり28.0円を予定しています。なお、当期純利益が前期比減の見込みとなっているのは、今期の利益を予定通り達成した場合、税務上の繰越欠損金が全て解消することによって、法人税等の税負担率が法定実効税率に近い水準まで上がる見通しのためです。

事業は成長戦略に沿い、一貫したお客様視点でお困りごとを解決し、ご要望を叶えていくことにより、お客様に必要とされ、サンフロンティアと聞いただけで信頼できるパートナーと感じていただける企業となることを目指します。加えて、日本の資産家、富裕層から海外の投資家までを巻き込み、アジア富裕層の投資受け皿企業として成長してまいります。

そして、今後もお客様視点で自らが絶えず変化し、各部門の連携による高い付加価値を創出することで、日本とアジアの幸福と繁栄に貢献しながら、国益に資する事業をもって立つ企業として歩み、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、常務取締役 山田康志 / 専務取締役 中村泉 / 代表取締役社長 堀口智顕 / 代表取締役副社長 齋藤清一

リプランニング事業における取り組み

不動産
再生事例

テナント様視点で安心して入居できるビルへ(銀座一棟ビル)

リプランニング事業は問題のある中古ビルを取得し、テナント様視点でのリノベーションや時代に即した最適用途に変更することで社会から求められるビルへ再生する事業です。

こちらは、都心の一等地にありながら、設備の老朽化や耐震性の不安から魅力が低下していたビルの事例です。安心してご利用いただけるように耐震補強を実施し、貸室内はオーナー負担で内装を創り込むセットアップオフィスに仕上げました。有効活用されていなかった屋上は、ガーデンテラスの設置により、銀座の夜景が一望できる特別な空間へと生まれ変わりました。結果として、9フロアもあった空室が半年経たずに満室となりました。



耐震補強を実施し、テナント様にとって安心してご入居いただけるビルへ。EVホールの狭さと男女共同トイレを解消するため、躯体と外壁を残し全て解体、電気配線・配管まで引き直す**大規模リノベーション**。室内は入居テナントを想定した「**プレミアムセットアップオフィス**」仕様に。

賃貸募集開始から半年弱で**全9フロア**が満室に。賃料は想定を**約4割上回る水準**で成約。

貸会議室・レンタルオフィスの運営を開始

貸会議室・レンタルオフィスの運営を主に行うスペースレンタル事業の第1号案件として、平成27年4月、東京駅から徒歩1分の立地に『ビジョンセンター東京』をオープン。地道な営業活動ときめ細かなフォローアップにより、繰り返しご利用いただけるお客様が着実に増加し、事業開始から半年で単月黒字化いたしました。

これまで培ってきた都心での地域密着による不動産ソリューション力・物件情報力・供給力をベースに、新宿・神田駅前での第2号・3号・4号案件が進行しております。



セミナールーム



イベントスペース



ビジョンセンター東京

京都大学経営管理大学院にて 寄附講座を開講

当社は、社会貢献活動の一環として、京都大学経営管理大学院にて平成28年4月1日より寄附講座を開講しています。この講座の特色は、長期的な企業価値の向上に貢献できる経営管理専門家を育成するため、実務家と研究者が協力して研究を行い、教育プログラムを開発することです。

当社は、管理会計の研究を通じて社会を良くしていこうという澤邊紀生教授の志と活動に賛同し、社会貢献活動の一環として寄附講座を強く支援し、社会の発展を支える企業市民としての責任を果たしてまいります。



京都大学経営管理大学院
Graduate School of Management, Kyoto University



京都大学大学院 澤邊紀生教授

当社グループの将来事業



当社グループは、将来事業として政府が推進する「観光立国日本」に基づく訪日客の急増と、それに伴うインバウンド需要の急拡大を好機と捉え、ホテルの開発・再生とホテルオペレーションを行うホテル事業に挑戦していきます。

また、2つ目として、海外への展開を加速いたします。海外富裕層の東京へのインバウンド投資を促してアジアの成長を東京に取り込み、同時に、成長著しい東南アジアの大都市へ進出し、アウトバウンドで現地の人々の幸福と都市の発展に貢献してまいります。

ホテル事業

上海春秋投資管理有限公司と業務提携

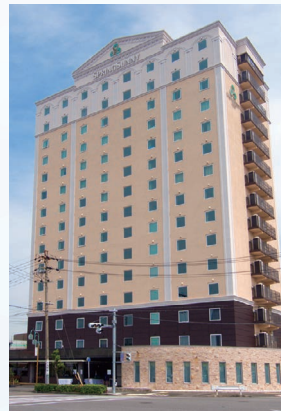
当社グループは、中国旅行業界最大手の旅行会社とLCC航空としてアジアNo.1の時価総額を誇る航空会社をグループに抱える中国春秋グループと連携することにより、日本でホテル事業を展開し、新たな形での付加価値創出に取り組むこととしました。

両社の経営理念、企業哲学は共鳴する部分が多く、一体となって社会に貢献し得るホテル事業を展開することができるものと期待しています。



スプリングサニーホテル名古屋常滑グランドオープン

春秋グループとの共同ブランドである「スプリングサニー」の第1号ホテルとして、中部国際空港に近い常滑駅前に「スプリングサニーホテル名古屋常滑」をオープンしました。日本に関心を持つ団体旅行やグループ個人旅行の訪日客をメインターゲットとする「心温かいホテル」を目指しています。



ホテル外観

海外展開

ベトナム ダナン

～都市型ホテル・マンション事業～

平成27年12月、海外現地法人「サンフロンティアベトナム」による事業を開始いたしました。観光リゾート産業を中心に飛躍的な発展を遂げているベトナム中部最大の都市ダナンでの第1号PJとして、リバーサイドでホテル開発とオペレーションを一体で取り組んでいます。今後ますます増加が期待されるホテル需要に応えていくことで、ダナンの経済に貢献することを目指します。

さらに、第2号PJとして、都市型高層マンションの開発も進捗中でありま



ホテル完成予想パース



高層マンション(30階建/320戸)
完成予想パース

インドネシア ジャカルタ

～都市型住宅分譲事業～

平成28年3月、海外現地法人「サンフロンティアインドネシア」による事業を開始いたしました。世界第4位の人口を誇るインドネシアの首都ジャカルタにおいて、現地パートナーと協力し、都市型分譲住宅の建築を推進しています。事業を通して、逼迫する住宅需給の問題を解決していくことで、インドネシアのさらなる発展に寄与する所存です。

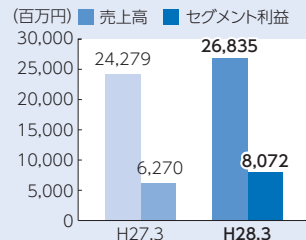


分譲住宅外観

不動産再生事業

お客様視点の付加価値づくりでリプランニング事業の利益率がさらに上昇し、利益が伸長
今期を見据えた物件の仕入・商品化は計画通り進捗

リプランニング事業は、資産としての安定性のみならず、物件のもつ固有の立地特性やその地域の歴史などを大切に、エリアに最適化したオフィスの創り込みや旧耐震物件の耐震補強、容積率超過の是正に取り組んでまいりました。購入されるお客様からみた「価値」に訴求した商品づくりや仕入・販売プロセスにおける創意工夫・たゆまぬ改善を重ね、付加価値を創出したことにより、購入時の事業計画を上回る利益率で物件の販売が進捗し、前期に比べ売上高、利益とも増加いたしました。
これらにより、不動産再生事業の売上高は26,835百万円(前期比10.5%増)、セグメント利益は8,072百万円(同28.7%増)となりました。



仲介事業

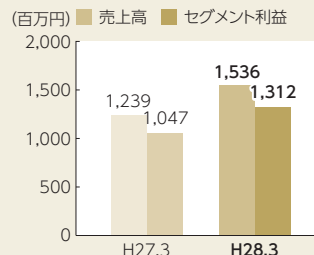
社内各部門との連携強化により、リピーターやご紹介のお客様を中心に取引が深耕し、業績が向上
自社物件の仕入や販売、ビル管理受託の窓口となることで、グループ全体の収益にも貢献

売買仲介事業は、他部門からの紹介案件に注力し、手間を惜みず、付加価値を積み重ねていくことで、リピートでの購入や売却の機会が増加いたしました。

賃貸仲介事業は、空室率が継続して改善する市況において、ビルオーナー様のお困りごとを空室という一面だけで捉えるのではなく、ビル経営を俯瞰し、多面的で長期的な視点から様々なお困りごと解決に取り組んでまいりました。

これに加え、リプランニング物件の仕入や販売、商品化中のリプランニング物件のテナント斡旋、さらにはビル管理受託の窓口となることでグループ全体の収益に貢献しております。

これらにより、仲介事業の売上高は1,536百万円(前期比24.0%増)、セグメント利益は1,312百万円(同25.2%増)となりました。

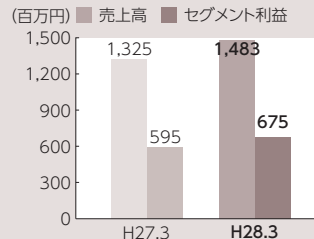


プロパティマネジメント事業

お客様が順調に増加し、ビル管理の受託棟数は前期末比57棟増の333棟に拡大
テナント入居率は95.5%に向上

テナント満足度を高めるためのきめ細やかなビル管理と土地勘を強みとした賃貸仲介により、適正賃料への条件変更等による収益改善や安定的で高稼働なビル経営を実践してまいりました。このことから、受託棟数は前期末から57棟増加の333棟、さらにテナント入居率は2.6ポイント改善した95.5%に向上しており、継続的に事業の基盤が成長、拡大してきています。

これらにより、プロパティマネジメント事業の売上高は1,483百万円(前期比11.9%増)、セグメント利益は675百万円(同13.5%増)となりました。



その他事業

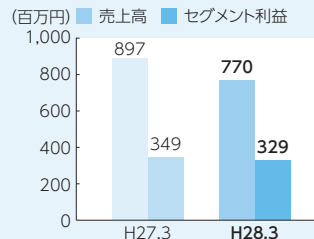
滞納賃料保証事業の成約件数は15%増、売上高・利益ともに30%超の成長
新たにスペースレンタル事業、ホテル事業を開始

滞納賃料保証事業は、賃貸仲介をはじめとする当社内の関連部門や協力業者様との連携強化に加え、新規協力業者様の開拓にも注力したことで、取り扱い件数が堅調に推移いたしました。

建設ソリューション事業は、前期に大型案件の受注があったものの、当期は前期のような大型案件の受注はなく、小型案件の受注にとどまりました。

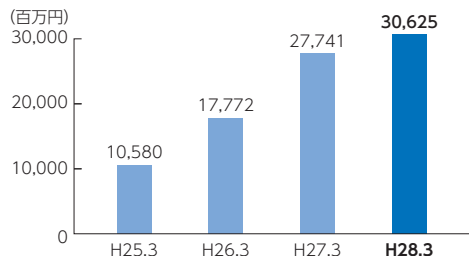
新規事業として、スペースレンタル事業、ホテル事業を開始し、積極的な取り組みで好調に推移しています。

これらにより、その他に含まれる事業の売上高は770百万円(前期比14.1%減)、セグメント利益は329百万円(同5.6%減)となりました。

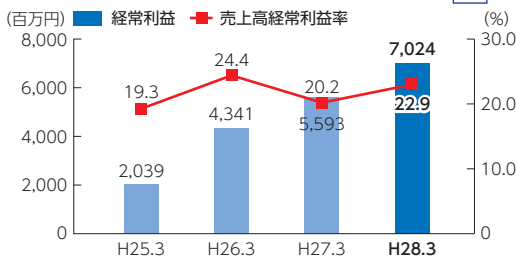


事業別業績に記載している「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出しています。

■ 売上高



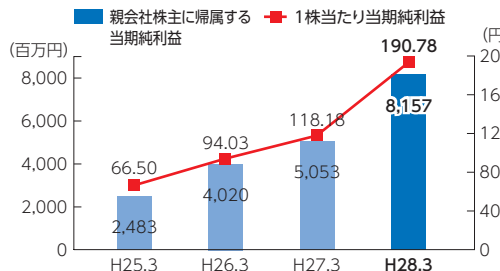
■ 経常利益・売上高経常利益率



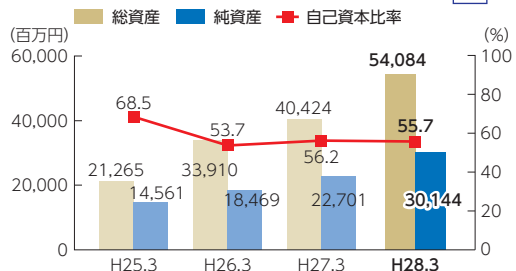
ポイント 1

売上高経常利益率は、不動産業界の平均値が10%程度なのに対し、当社は20%の高水準で推移しており、高付加価値の事業展開を実現しています。

■ 親会社株主に帰属する当期純利益・1株当たり当期純利益^{※1}



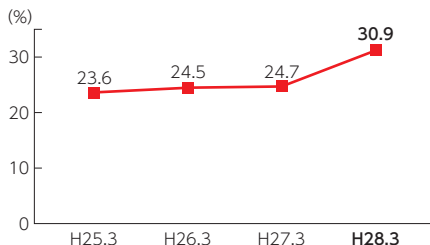
■ 総資産・純資産・自己資本比率



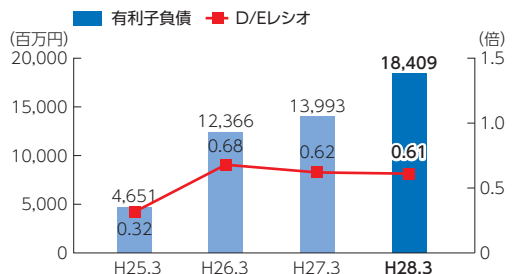
ポイント 2

自己資本比率は、業界平均が30%程度なのに対し、当社は50%以上の水準で推移しており、安定性の高い財務体質を継続しています。

■ 自己資本当期純利益率 (ROE^{※2})



■ 有利子負債・D/Eレシオ^{※3}



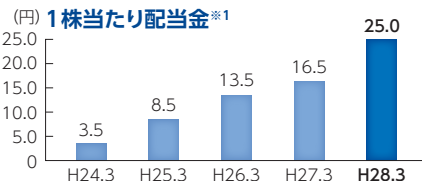
ポイント 3

ROEは、業界平均が8%程度なのに対し、当社は20%を超える高水準で推移しており、資本の効果的な活用による高収益体質を維持しています。

株主還元について

1株当たり 配当金25.0円

当社は、株主への長期的かつ安定的な利益還元に努めるとともに、事業環境の変化に柔軟に対応すべく内部留保の充実に努めることを基本方針としています。当期の期末配当は前期比約52%増の1株当たり25.0円とさせていただきます。



※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おります。

※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。

財務情報の詳細はホームページをご覧ください

サンフロ IR

検索

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 9,682名

■大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)*
株式会社報恩	17,957,500	42.00
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,276,000	7.66
堀口 智頭	3,002,900	7.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	781,200	1.83
STATE STREET LONDON CARE OF STATE STREET BANK AND TRUST, BOSTON SSBTC A/C UK LONDON BRANCH CLIENTS- UNITED KINGDOM	650,000	1.52
CBNY-VICTORY MUNDER INTERNATIONAL SMALL-CAP FUND	518,200	1.21
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	465,741	1.09
堀口 恵子	399,000	0.93
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1)	285,400	0.67
株式会社インターエックス	271,900	0.64

*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、日本橋店、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 276名(連結)
役員
代表取締役社長 堀口 智頭
代表取締役副社長 齋藤 清一 副社長執行役員 齋藤 清一*1
専務取締役 中村 泉 専務執行役員 中村 泉*1
常務取締役 山田 康志 常務執行役員 山田 康志*1
取締役(社外) 高原 利雄 執行役員 水野 伊知郎
取締役(社外) 久保 幸年 執行役員 本田 賢二
常勤監査役 大澤 伸次 執行役員 二宮 光広
監査役(社外) 加瀬 浩彦 執行役員 野崎 勇司
監査役(社外) 守屋 宏一 *1 取締役との兼務を示しています。

主な連結子会社 サンフロンティアホテルマネジメント株式会社
SFビルサポート株式会社
株式会社ユービ
サンフロンティア不動産投資顧問株式会社
東京陽光不動産股份有限公司
SUN FRONTIER VIETNAM CO., LTD
PT. SUN FRONTIER INDONESIA