

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
上記基準日	毎年3月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して臨時に基準日を定めます。
配当金受領株主確定日	毎年3月31日
公告掲載方法	日本経済新聞
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
郵便物送付先	〒135-8722 東京都江東区佐賀一丁目17番7号
電話お問合せ先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-288-324 (フリーダイヤル)
同取次所	みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店および全国各支店



サンフロンティア不動産 第9期年次報告書

平成19年4月1日から平成20年3月31日まで

株主の皆様のお声を聞かせてください

当社では、株主の皆様のお声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、下記の方法にてアンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

 **http://www.e-kabunushi.com**
アクセスコード **8934**

いいかぶ 検索 Yahoo!, MSN, exciteのサイト内にある検索窓に、いいかぶと4文字入れて検索してください。

 **空メールによりURL自動返信**
kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)
アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

- アンケート実施期間は、本年次報告書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。
- ◎回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます

 ※本アンケートは、株式会社エーツメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社エーツメディアについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

- アンケートのお問い合わせ **Tel. 03-5777-3900** (平日 10:00~17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 **Mail: info@e-kabunushi.com**



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一丁目2番2号 東宝日比谷ビル13F
Tel.03-5521-1551 (経営企画部)





サンフロンティア不動産株式会社
代表取締役社長 堀口 智顕

□第9期の総括

事業環境の変化に伴って、思い切った 在庫物件の売却を行いました。

市場は今、大きな変化の中にあります。米国発の住宅バブルの崩壊懸念、サブプライムローン問題に端を発した金融不安の深刻化は、個人消費の減速及び企業の設備投資意欲の減退という形で世界経済に大きく影を落としております。日本国内におきましてもその余波は大きく、とりわけ年初以降急速に進んだ株安や円高によって、景気減速感が強まってきております。そのような中、不動産業界におきましても、それまでの不動産価格高騰を牽引してきたJ-REITや私募ファンドの資金調達難から、物件の市場流動性が低下してきております。不動産証券化に不可欠なノンリコースローンが減少するなど、市場全般に先行き不透明感が広がっており、この状況は当面続くものと考えております。

景気の大きな節目を迎えた平成20年3月期は、当社にとりましても正に変革と激動の一年でありました。通期業績で見ますと売上高48,150百万円(前年同期比36.6%増)、経常利益6,346百万円(同23.4%減)、当期純利益3,650百万円(同24.8%減)となり、平成11年の会社設立以来初の前期比減益、公表予算未達という結果となりました。原因はトップである私の、好景気に慣れた心の緩みに起因した状況分析の甘さ、自社の力の過信、拡大志向にあったことは否めません。その結果、物件仕入における投資判断が甘くなってしまいました。仕入れた物件群の中には、当社の再生ノウハウをもってしても3~5年という長い事業期間が想定される高難度の案件も多く、市況反転を受けて早期の売却・資金化が肝要との判断に至りました。幸いにしていずれも駅前ロータリーや幹線道路に接道するなど立地面での希少性が高い物件も多く、また売買仲介部門を中心とした特別販売チームの気呵成の販売活動も奏功し、

在庫物件の入れ替えは急速に進捗いたしました。販売棟数で見ますと第1~3四半期累計で22棟であったものが、第4四半期のみで25棟の売却を完了しております。

また、期末保有在庫につきましても、「棚卸資産の評価に関する会計基準」を早期適用することによって、合計11棟についてたな卸資産評価損13.3億円を計上しております。更には、上記売却物件全47件の内、17件については売却損として17.8億円を計上するなど、損失の可能性を前倒して処理しております。その結果、たな卸資産残高は第3四半期末現在で55棟557.3億円であったものが、当期末は34棟454.0億円となりました。現在の在庫状況は相当程度に筋肉質な状態となり、当社の得意分野・エリアにて価値ある事業を作り込める体制が整いつつあると言えます。変事を経験した若手社員の成長は目を見張るものがあり、そのような若手が中心となってオフィスビル開発事業等にも着手しております。

得意なエリア、得意分野への集中により さらなる収益体質強化を図ってまいります。

こうしたことから決算上の数値だけを見ると減速は否めません。しかしながら、私の認識としては、第9期後半の事業環境の変化は、当社の事業発展にたいへん貴重な機会を与えてくれたとも考えております。

前期(第9期)の当社事業を振り返りますと、利益を上げた事業・物件が、すべて当社が得意としているエリア内であることも明らかにしました。もう少し詳しく申し上げますと、①ビル事業に特化していること、②ランチェスター(支店周辺の都心部特化型)戦略を行い、③当社の強みとしている「もちより力」が結集できていること——この3つの条件を満たしている事業は、厳しい市場環境の中でも確実に収益を上げているのです。

この3つの条件は、当社のリブランニング事業の基本戦略であ

株主の皆様へ

り、かつ当社の強みとして、今期改めて集中特化して参る所存です。不動産業界全体の収益が低迷を見せる逆風期にもかかわらず、リブランニングによる高付加価値の真価が確認できたことは、当社の事業コンセプトや強みを社員一人ひとりが再確認できる機会になり、何よりも大きな自信につながりました。脇目も振らず、当社の強みを発揮できるフィールドで付加価値の高いサービスを提供していく事業に特化していくことが、当社の発展に不可欠であるということを改めて強く認識できたことは、今後の発展に資する貴重な収穫であったと考えています。

当社グループでは、かねてから取り扱い物件の大型化、高付加価値化、さらにリブランニングのサイクルのスピードアップによる収益力の強化を進めてきましたが、その成果が顕著に現れつつあります。さらに、このたびの在庫入れ替えにより、得意地域・得意分野に特化した集中戦略を強化することで、より強固な収益体質を作り上げていきます。

□当社のビジネスモデルの独自性と強み

逆風期だからこそ発揮される リブランニングの強みを活かした事業展開を

当社事業の中核となっているリブランニング事業は、築後20年以上経過したような低稼働の老朽化ビル資産を買い取り、解体することなくコンバージョン等を施すことにより、時代のニーズにマッチした高稼働ビルとして再び価値を生み出す事業です。つまり、既存の資産の活用に向けた企画力やリーシング力など不動産会社らしいアプローチを通じて、お客様が土地や建物を通じて生み出す生産性を高めていくための環境を創造する不動産の再生事業と言い換えてもよいでしょう。また、当社グループの、スクラップ・アンド・ビルドによる開発型ではない再生型の不動産ビジネスは、省資源や排出CO₂削減にもつながり、循環型社

株主の皆様へ

会づくりに向け、社会から支持され、必要とされるビジネスモデルであると考えています。

前述した通り、不動産市況は本年年初より急激に変化しており、金融や不動産投資の緊縮傾向が再び積極姿勢を回復するには、なお相当の時間を要するものと思われます。また、企業の景気後退への懸念によるコスト削減などの動きがオフィス需要の低迷を招きつつあります。こうした弱含みの状況は、ここ2～3年は続くのではないかと考えています。これらは不動産業界の大きな懸念材料と受け止める向きもありますが、当社は逆に強みを発揮して、差別化を図ることのできる好機と捉えています。実際、社員の勤勉な努力や社内各部間の「もちより力」を結集して事業を遂行したものなどは、リプランニング後のビルの入居率や賃料水準の高さなどが際立ってきております。これは我々が手掛けた物件がもたらす価値生産性を評価いただいている結果だと思えます。

当社独自のビジネスモデルであるリプランニング事業に対する市場の認知は着実に進んできておりますが、さらなるエリア特化のビル事業で浸透を図り、高収益事業をさらに発展させていきたいと考えています。

□今後に向けた課題

お客様の価値創造に貢献できる不動産を提供する人財力を当社の強みに

これまでお話ししてきましたとおり、当社の強みの源泉は、一言でいえば最適用途を見出し、最大価値を実現することにあります。この強みをさらに発揮させることが、当社にとってのこれからの大きな課題になってくるでしょう。

そのため、リプランニング事業における物件審査の厳格化と慎重な事業性の吟味がたいへん重要になると考えています。ま

た、これまで当社が培ってきたリーシング力やプロパティマネジメント力などにさらに磨きをかけ、より高い付加価値を持った物件を創造するプロジェクト体制を実現できるよう、各部門の強化と連携の強化、そして短期間での事業完結体制が第一の経営課題と認識しております。

従前から当社は人財の育成を特に重視してきました。当社は「利他」を社是に掲げておりますが、人財育成のポイントは、「お客様のために何ができるか」という強い問題意識をもって仕事に取り組む中で培われる人間力です。これまでの事業の取り組みを通じて、こうした人財が着々と育ちつつあることも当社にとっての大きな強みになりつつあります。彼らがもたらす「もちより力」をお客様の付加価値に転換することがリプランニング事業発展のカギであり、社員の力を結集できる環境をより充実したものにしていくことが、経営者としての私の最も重要な役割だと受け止めております。

□株主の皆様へ

株主の皆様とともに成長し 喜びを分かち合える企業づくりを推進します

当社は東証一部への上場により資金調達力も大幅に強化されて、かつては取り扱いの難しかった大型物件のリプランニングにも取り組む体制が整いました。これもひとえに、株主の皆様方のご理解とご支援の賜物と感謝しております。

株主の皆様に対しましては、今後とも公正で透明性の高いディスクロージャー（情報開示）に努め、当社のありのままの姿をご覧いただけるような機会を提供して参ります。そして、株主の皆様と信頼しあえる関係を築き上げる努力を通じて、長期にわたるお付き合いのできるリレーションシップを創りあげたいと考えております。

今後とも当社事業の発展を温かく見守りいただき、ご指導、ご鞭撻をいただければ幸いに存じます。

私たちサンフロンティア不動産は、リプランニング事業を中核に都市を活性化する
環境共生型・不動産事業を行っています。



■リプランニング事業

老朽化し低稼働の中古事業用ビルを買い取り、再び高収益ビルとして甦らせるという当社グループ独自のビジネスモデルに基づいた事業用ビル再生の取り組みです。不動産資産の高付加価値化と既存資源を有効活用する環境共生を実現する手法として大きな支持を集めています。

■プロパティマネジメント事業

ビルオーナー様の経営パートナーとして、当社が建物管理から入居者管理までニーズ対応型のビル資産管理を行う受託事業です。

■リノベーション・建築企画事業

お客様の声を反映させながら魅力的な高収益物件に再生させる事業用ビル等のリニューアル企画並びに修繕・改修工事を行う事業です。

■不動産融資保証事業

当社が債務保証することによる信用補完で金融面から不動産取得を支援させていただくとともに、再生ノウハウ利用により協働して不動産再生を実現する事業です。

■滞納賃料保証事業

SFビルサポート（サンフロンティア不動産100%子会社）がテナント様の保証人となることにより、ビルオーナー様の滞納への不安を解消し、テナント様の入居を促進。公正で安心な賃貸借市場を実現します。

■事業用不動産 売買仲介事業

事業用収益ビル・収益一棟マンション等の売却情報に対し、迅速に購入希望者を紹介するコンサルティング型の事業です。

■事業用不動産 賃貸仲介事業

都市部の事業用ビルに特化しエリアを限定した地域密着により、ビルオーナー様とご入居を希望されるお客様双方のニーズをマッチングさせます。

■賃貸ビル事業

好立地で将来的にも価値の認められる高収益ビルの一部を自社保有し、機能的で高品質な賃貸オフィスをご提供する事業です。

■不動産証券化事業

リプランニングにより高付加価値・高収益の資産に再生した物件に私募ファンドを企画組成することで、金融商品として一般投資家様に提供する事業です。

サンフロンティア不動産の魅力とは？

リプランニング事業部 係長
第4グループ グループリーダー 鈴木 昌輝

新たな価値を創造する“ものづくり”に社員一丸となってチャレンジしています。

一般に不動産会社は土地やビルなどの不動産の売買仲介やあるいは賃貸の仲介を行う企業というイメージがありますが、当社がそうした不動産会社と大きく異なる点は、リプランニング事業という他社にはないビジネスモデルを事業の中核としていることです。老朽化したビルを対象に、リーシング力など不動産会社ならではの強みを活かして、入居者の皆様に貢献するような付加価値を再生・強化することを通じて、時代や地域のニーズにマッチした高稼働の事業用ビルに変えていく。これが当社ならではのリプランニング事業です。こうした意味で、私は当社を、不動産に新たな価値を吹き込む“ものづくり業”であると考えています。

リプランニング事業では、プロジェクトの初期段階から売買・賃貸の仲介営業、建設、プロパティマネジメントの社内各部門スタッフ、及び一級建築士など外部の専門家も参加したプロジェクトチームが結成されます。チームのメンバーは、「プロジェクトの成功」という共通の目標に向かって、それぞれの立場から、時には口角泡を飛ばすような熱い議論を交わしながら、プランを練り上げ、実行に移していきます。たとえば、賃貸仲介営業の立場からは、照明や空調、OA環境から水周り、スイッチの位置に至るまで、入居者の立場に立った細かなリクエストが提示されます。建築サイドのスタッフは、建物の構造や予算を考慮しながら、より魅力的な物件にするための部材選定や、建築計画を練り上げます。そうした専門家たちの力を結集して、よりよいプランを実現するためのまとめ役が私たちリプランニング事業部ということになります。

地域密着の徹底したお客様価値の追求が当社の強みです。

私たちが目指しているリプランニングは、老朽化し、低稼働になったビルを入居者の皆様や地域の方々に喜ばれるビルに再生させることです。たとえば、私はかつてクリニックビルへのリプランニングのプロジェクトを担当しました。地域ニーズを詳細にリサーチしながらビルの用途変更のアイデアを探る中で、さまざまな診療科のクリニックが一カ所に集まるビルとして再生させることになったのです。テナントとして入る各クリニックの皆様からも、また地域の皆様からもたいへん喜ばれるリプランニング物件となりました。やはり、こうした評価をいただくと、私たちもますます頑張ろうと元気が湧いてきます。

当社の強みは地域に密着し地域を知りつくしていることにあると思います。不動産の用途や条件は道路一本変わると大きく変わってくるため、地域を知り抜いた情報力が求められます。また地域の皆様とのお付き合いの中で、より深い不動産のニーズを把握できるようにもなります。クリニックビルの成功も、こうした地域密着の成果でもありました。これからもビルオーナー様やテナント様、そして地域の皆様から喜ばれ、チームメンバー全員で大きな達成感を共有できるようなプロジェクトをどんどん積み重ねていきたいですね。

Before



After



クリニックビル

リプランニングにより、東京都港区の建築後27年の6階建てビルがクリニックをテナントにしたビルに生まれ変わりました。このプロジェクトの課題として重視したのは道法性と安全性および収益性の向上。建築未申請の袖看板を撤去して非常口・非常階段などを新設したことで安全性が大きく向上し、賃貸床面積を増床したことも合わせ、賃料収入は約3割アップしました。



「永続的な地球上の人類や動植物の
繁栄に寄与する」という企業哲学の下、
様々な活動を展開しています。

■ 株主様に対する責任

公明正大に収益性の高い総合不動産サービス業を展開し、正々堂々と正しい利益を追求することによって、株主様の利益の極大化を図ります。また常に高い透明性をもって迅速な情報開示を行って参ります。

■ 環境に対する責任

再生産不可能な資源の無駄遣いをおさえ付加価値創造を図り、環境と共生する循環型の不動産再生事業を展開して参ります。

■ 協力会社様に対する責任

常に公平公正な取引の下、よりよい商品・サービスを社会に提供すべく、信頼と緊張感のある関係を築いて参ります。

■ 行政・地域コミュニティに対する責任

「人間として正しいことを貫く」この判断基準の下、法令・社会規範を遵守した上で、公明正大に利益を追求し、企業活動を通じて日本経済の繁栄に寄与して参ります。また、地域社会の一員として、常に思いやりと感謝の心を持って、魅力と活力のある街づくりに貢献して参ります。

■ 従業員に対する責任

サンフロフィロソフィをベースとした人づくりを通し、社会に貢献できる人財を育てると共に、全従業員を守り、物心両面の幸福を追求して参ります。

■ お客様に対する責任

お客様の満足のために現場主義に徹し、ニーズのニーズを掴むことにより、高品質・高付加価値の商品・サービスを提供して参ります。

決算ハイライト・事業の概況

平成20年3月期(第9期)決算

● 概況

経済全般に不透明感が増す中、不動産業界におきましては、比較的小規模の物件は引き続き活発な取り引きが行われているものの、不動産価格高騰を牽引してきたJ-REITや私募ファンドの資金調達難、ノンリコースローン等の減少などにより、特に30億円前後の中規模不動産の市場流動性の低下が顕著になってきました。このような状況のもと、当社グループでは特に第4四半期において活発に既存在庫物件の入れ替えを進め、強みや専門ノウハウを活かせる事業に集中できる環境の整備に取り組んでまいりました。結果、当連結会計年度の業績は、売上高48,150百万円、営業利益6,960百万円、経常利益6,346百万円、当期純利益3,650百万円となりました。

● 売上高

当期の売上高(連結)は48,150百万円で、前年同期比36.6%増となりました。内訳は、不動産再生事業44,063百万円(同34.9%増)、不動産サービス事業1,719百万円(同4.4%増)、その他不動産事業2,366百万円(同150.5%増)でした。なお、不動産再生事業およびその他不動産事業の売上高には、既存在庫物件入れ替えのための売却、私募ファンドの物件売却等に伴う配当金収入が含まれています。

また、不動産サービス事業では取引・受託件数ともに減少傾向が見られたものの、外部仲介物件の大型化を積極的に推進した成果(1件当たり手数料収入の増大、受託面積増大)が売上高に反映しております。

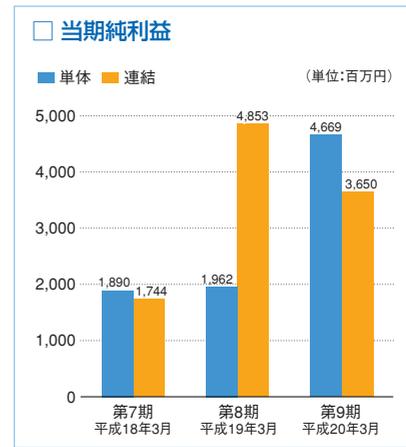
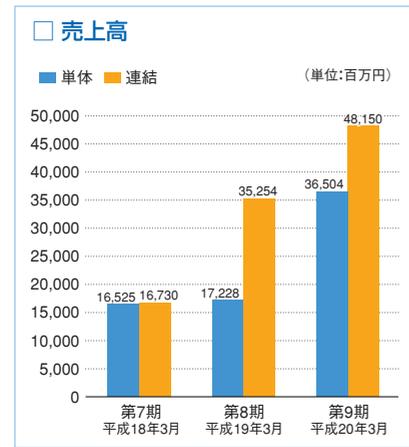
● 利益

当期の営業利益(連結)は6,960百万円で前年同期比20.1%減となりました。同様に、経常利益は同23.4%減の6,346百万円、当期純利益は同24.8%減の3,650百万円となりました。第4四半期では、昨今の市況を鑑み、事業方針に合致しない地方・住居・区分所有等市場流動性の低い物件やリーシング力を十分に発揮できない物件、また、中長期(3~5年程度)にわたり権利関係調整などを必要とする物件等の早期の売却・資金化を判断し、簿価を下回る水準であっても売却を断行しました。

また、「棚卸資産の評価に関する会計基準」を早期適用し、合計13.3億円のたな卸資産評価損を計上いたしました。

● 次期(第10期)の見通し

不動産市場は引き続き厳しい状態が続くとともに、地域や用途などによる需要の二極化が更に進むと予想しております。当社は、リブランニング事業のモノづくり力・企画力の強化を図り、私募ファンド等から放出されるであろう大型物件への取り組みを積極化させるとともに、当社の強みが発揮できる都心部のオフィスビルに集中特化することで、引き続き売上および収益の拡大を図っていきたくと考えております。こうした取り組みを通じて第10期(平成21年3月期)の連結業績は、売上高57,000百万円(前年同期比18.4%増)、経常利益6,500百万円(同2.4%増)、当期純利益3,700百万円(同1.4%増)を見込んでおります。



※平成18年4月1日付で株式1株につき3株の株式分割を行っております。

連 結 財 務 諸 表

□連結貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科 目	当 期 (平成20年3月31日現在)	前 期 (平成19年3月31日現在)
●資産の部		
流動資産	52,960,413	51,067,757
現金及び預金	5,222,909	11,170,280
売掛金	55,126	242,424
たな卸資産	45,404,462	37,840,343
その他	2,277,975	1,815,716
貸倒引当金	△ 60	△ 1,006
固定資産	4,355,742	3,434,929
有形固定資産	2,440,701	2,277,222
建物	1,138,030	1,052,621
土地	1,261,337	1,186,585
その他	41,333	38,016
無形固定資産	73,726	64,413
その他	73,726	64,413
投資その他の資産	1,841,314	1,093,293
貸倒引当金	△ 3,530	△ 1,307
資産合計	57,316,156	54,502,686

流動資産・固定資産

現金及び預金の減少、たな卸資産の増加および投資有価証券の取得を行った結果により、資産の合計は前期末に比して2,813百万円増加し、57,316百万円となりました。

流動負債・固定負債

たな卸資産取得に伴う短期借入金純増加及び長期借入金の返済により、前期末に比して537百万円減少し、31,230百万円となりました。

純資産

当期純利益3,650百万円により純資産の合計は、前期末に比して3,350百万円増加し、26,085百万円となりました。この結果、1株当たり純資産額は、78,584円15銭となりました。

(単位:千円)

科 目	当 期 (平成20年3月31日現在)	前 期 (平成19年3月31日現在)
●負債の部		
流動負債	24,428,971	20,700,493
買掛金	594,467	775,838
短期借入金	13,190,000	7,919,000
一年以内償還予定社債	108,000	108,000
一年以内返済予定長期借入金	7,878,000	8,363,200
未払法人税等	1,490,368	2,434,210
賞与引当金	90,658	72,203
役員賞与引当金	—	46,000
工事保証引当金	47,500	61,100
事業所閉鎖損失引当金	—	10,575
その他	1,029,977	910,365
固定負債	6,801,541	11,067,410
社債	378,000	486,000
長期借入金	3,823,260	8,209,260
役員退職慰労引当金	—	78,451
その他	2,600,281	2,293,699
負債合計	31,230,513	31,767,904
●純資産の部		
株主資本	26,047,994	22,727,149
資本金	7,228,308	7,227,668
資本剰余金	7,289,643	7,289,003
利益剰余金	11,530,043	8,210,477
評価・換算差額等	2,259	4,714
新株予約権	35,388	2,918
純資産合計	26,085,642	22,734,782
負債純資産合計	57,316,156	54,502,686

□連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科 目	当 期 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで	前 期 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで
売上高	48,150,224	35,254,545
売上原価	37,877,164	23,155,684
売上総利益	10,273,059	12,098,860
販売費及び一般管理費	3,312,218	3,390,702
営業利益	6,960,840	8,708,157
営業外収益	76,534	14,387
営業外費用	690,920	432,878
経常利益	6,346,455	8,289,666
特別利益	17,239	9,614
特別損失	11,046	11,773
税金等調整前当期純利益	6,352,648	8,287,507
法人税、住民税及び事業税	3,250,910	4,056,679
法人税等調整額	△549,129	△623,103
当期純利益	3,650,868	4,853,931

□連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科 目	当 期 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで	前 期 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△4,955,836	△13,299,184
投資活動によるキャッシュ・フロー	△388,657	△1,085,497
財務活動によるキャッシュ・フロー	△36,985	18,548,639
現金及び現金同等物の増減額	△5,381,479	4,163,957
現金及び現金同等物の期首残高	10,169,282	6,005,324
現金及び現金同等物の期末残高	4,787,802	10,169,282

売上高・経常利益

当社の主力事業であるリブランニング事業において、既存在庫物件入れ替えによる売却が進んだ結果、売上高48,150百万円(前期比36.6%増)、経常利益6,346百万円(同23.4%減)となりました。

キャッシュ・フロー

現金及び現金同等物は、主に不動産再生事業におけるリブランニング物件取得によるたな卸資産増加、法人税の支払額の増加等により、期首残高に比べ5,381百万円減少しました。

□連結株主資本等変動計算書(要旨)

当期(平成19年4月1日から平成20年3月31日まで)

(単位:千円)

	株主資本				評価・換算 差額等	新 株 予 約 権	純 資 産 合 計
	資 本 金	資本剰余金	利益剰余金	株 主 資 本 合 計			
平成19年3月31日 残高	7,227,668	7,289,003	8,210,477	22,727,149	4,714	2,918	22,734,782
当期中の変動額							
新株の発行	640	639		1,280			1,280
剰余金の配当			△331,303	△331,303			△331,303
当期純利益			3,650,868	3,650,868			3,650,868
株主資本以外の項目の当期中の変動額(純額)					△2,455	32,469	30,014
当期中の変動額合計	640	639	3,319,565	3,320,845	△2,455	32,469	3,350,859
平成20年3月31日 残高	7,228,308	7,289,643	11,530,043	26,047,994	2,259	35,388	26,085,642

単 体 財 務 諸 表

□ 貸借対照表 (要旨)

(単位:千円)

科 目	当 期 (平成20年3月31日現在)	前 期 (平成19年3月31日現在)
●資産の部		
流動資産	52,563,958	37,251,276
固定資産	4,347,453	3,574,606
資産合計	56,911,411	40,825,883
●負債の部		
流動負債	25,789,107	13,545,301
固定負債	6,762,934	7,290,772
負債合計	32,552,042	20,836,074
●純資産の部		
株主資本	24,321,721	19,982,175
評価・換算差額等	2,259	4,714
新株予約権	35,388	2,918
純資産合計	24,359,368	19,989,808
負債純資産合計	56,911,411	40,825,883

□ 損益計算書 (要旨)

(単位:千円)

科 目	当 期 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで	前 期 平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで
売上高	36,504,881	17,228,323
売上原価	31,307,090	11,067,310
売上総利益	5,197,791	6,161,012
販売費及び一般管理費	3,127,609	2,720,873
営業利益	2,070,181	3,440,139
営業外収益	74,744	73,840
営業外費用	616,311	227,614
経常利益	1,528,615	3,286,366
特別利益	3,815,337	9,616
特別損失	11,046	365,169
税引前当期純利益	5,332,906	2,930,811
法人税、住民税及び事業税	1,300,247	898,717
法人税等調整額	△636,909	69,365
当期純利益	4,669,568	1,962,728

□ 株主資本等変動計算書 (要旨) 当期(平成19年4月1日から平成20年3月31日まで)

(単位:千円)

	株主資本				評価・換算 差額等	新 株 予 約 権	純 資 産 合 計
	資 本 金	資本剰余金	利益剰余金	株 主 資 本 合 計			
平成19年3月31日 残高	7,227,668	7,289,003	5,465,503	19,982,175	4,714	2,918	19,989,808
当期中の変動額							
新株の発行	640	639		1,280			1,280
剰余金の配当			△331,303	△331,303			△331,303
当期純利益			4,669,568	4,669,568			4,669,568
株主資本以外の項目の当期中の変動額(純額)					△2,455	32,469	30,014
当期中の変動額合計	640	639	4,338,265	4,339,545	△2,455	32,469	4,369,560
平成20年3月31日 残高	7,228,308	7,289,643	9,803,769	24,321,721	2,259	35,388	24,359,368

■ 「NIKKEI不動産ファイナンスフェア」に参加しました



NIKKEI不動産ファイナンスフェア

平成19年12月3日、日本経済新聞社主催の「NIKKEI不動産ファイナンスフェア2007」に参加しました。展示ブースにお立ち寄りいただいた投資家の皆様に、当社社員がご説明させていただいたり、ご意見をいただいたりと、投資家の皆様と直接触れ合うことができました。また、講演会場におきましては、当社役員による講演会を行いました。

■ IR活動の積極的展開

当社は、株主・投資家の皆様にタイムリーに有益な情報を提供すべく情報開示に注力しております。国内外の多様な投資家の皆様に公平な情報開示を実現すべく、四半期ごとの決算発表のほか、個人投資家向け会社説明会・アナリスト説明会の開催、海外ロードショーの実施など積極的に展開しております。

国 内

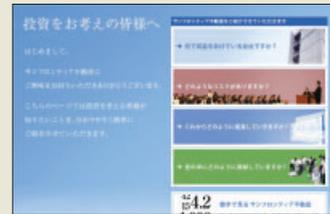
平成19年6月	個人投資家向け会社説明会(東京)
平成19年7月	個人投資家向け会社説明会(名古屋)
平成19年11月	個人投資家向け会社説明会(東京)
平成20年1月	個人投資家向け会社説明会(東京)
平成20年3月	個人投資家向け会社説明会(大阪)

海 外

平成19年5月	ニューヨーク・ボストン
平成19年7月	シンガポール
平成19年9月	ロンドン・ニューヨーク
平成19年11月	香港

■ ホームページをリニューアルしました

当社WEBサイトを、平成20年1月22日にリニューアルさせていただきました。従来に比べて、よりわかり易く当社をご紹介できるサイトデザインやコンテンツを新たに採用させていただくことにより、正確で質の高い情報を迅速にご提供することが可能になりました。



■ 企業広告シリーズを掲載しています



現在の日本を築いた偉人の言葉と当社が大切にしている理念・哲学を照らし合わせた広告を毎月掲載しております。表面的な美しさよりも企業の本質的な中身をクローズアップし、心へ響く広告作りを目指しています。



■ 会社概要 (平成20年3月31日現在)

社 名 サンフロンティア不動産株式会社
Sun Frontier Fudousan Co.,Ltd.

本社事務所 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2
東宝日比谷ビル13F
TEL.03-5521-1301(代) FAX.03-5521-1421

■ 流通事業部
TEL.03-5521-1320 FAX.03-5521-1431

■ リプランニング事業部
TEL.03-5521-1330 FAX.03-5521-1441

■ 投資企画部
TEL.03-5521-1510 FAX.03-5521-1441

■ プロパティマネジメント事業部
TEL.03-5521-1340 FAX.03-5521-1451

■ 銀座店
TEL.03-5521-1370 FAX.03-5521-1611

営業所 ■ 新宿店
〒160-0022 東京都新宿区新宿2-12-4
アコード新宿ビル9F
TEL.03-5366-7211 FAX.03-5366-7212

■ 神田店
〒101-0052 東京都千代田区神田小川町1-1
山城ビル1F
TEL.03-3295-3260 FAX.03-3295-3261

■ 横浜店
〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸2-4-10
大明ビル7F
TEL.045-290-0741 FAX.045-290-0970

資 本 金 7,228百万円
社 員 数 152名(連結)

役 員 代表取締役社長 堀口 智顕
常務取締役 長谷川 進一
常務取締役 望月 雅博
取締役 齋藤 清一
取締役 宮内 誠
常勤監査役 下村 紘一郎*
監査役 秋田 瑞枝*
監査役 加瀬 浩彦*

*監査役 下村紘一郎、秋田瑞枝、加瀬浩彦の各氏は会社法第2条第16号に定める、社外監査役であります。

子 会 社 サンフロンティア不動産投資顧問株式会社
SFビルサポート株式会社
有限会社SFキャピタル

■ 株式の状況 (平成20年3月31日現在)

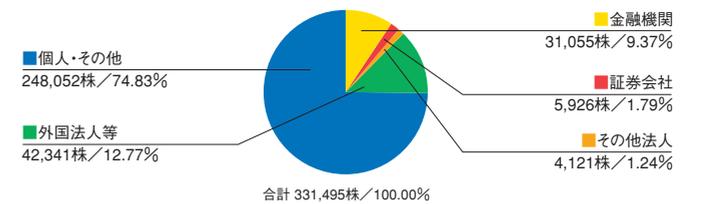
■ 発行可能株式総数..... 912,000株
■ 発行済株式の総数..... 331,495株
■ 株主数..... 9,190名

■ 大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)*
堀口 智顕	176,322	53.18
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	10,414	3.14
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	9,300	2.80
メロン バンク エヌイー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムニバス ユーエス ペンション	5,603	1.69
ジェービーエムシービー オムニバス ユーエス ペンション トリーティー ジャスデック 380052	5,556	1.67
長谷川 進一	5,257	1.58
ジェービー モルガン チェース バンク 380055	4,209	1.26
小林 剛	4,143	1.24
堀口 恵子	3,990	1.20
ドイチェ バンク アーゲー ロンドン 610	2,342	0.70

*小数点第3位切捨てて表示してあります。

所有者別株主分布状況(株式数ベース)



地域別株主分布状況

