

Business Report

第10期 株主通信

平成20年4月1日～平成21年3月31日



サンフロンティア不動産

目指すは省資源・環境循環型社会の 不動産再生事業

基本に忠実に、強みを更に強く
既存事業の進化と新規事業で
新たなフロンティアを目指す

代表取締役社長 堀口 智顕



当期(平成21年3月期)のレビュー

Q 急速な金融市況の悪化を受け、
当期の業績は非常に厳しい結果となりました。
まず、当期の総括をお聞かせください。

A 多額の損失を計上する事態となり、
心よりお詫び申し上げます。

当期は売上高26,870百万円(前期比44.2%減)、営業損失17,090百万円、経常損失17,794百万円、当期純損失17,666百万円という、多額の損失を計上する事態となりました。また、この厳しい結果を受けて、当期は無配とさせていただくことになりました。株主の皆様には大変なご迷惑とご心配をおかけいたしましたこと、心よりお詫び申し上げます。

多額の損失計上に至った主な要因は、リブランニング事業における物件の売却損とたな卸資産の評価損によるもの

です。すべては社長である私自身の責任です。中核であったリブランニング事業は、前期(平成20年3月期)の売上高の90%近くを占め、多額の利益を生み出す稼ぎ頭でした。業績が急拡大する中、どこかで油断や奢りがあったのだと思います。ぎりぎりの採算計画と短期借入金に頼った資金計画で物件を仕入れ、プロジェクトを運営するものの、経済環境が急変すると、不動産市場の買い手は様子見の状況となり、売却計画に遅延が発生、短期借入金の返済期日が迫る中で売却を急ぐも、市場には買い手に対する物件購入資金の出し手がおらず、売却価格が下がるという負のスパイラルに陥ってしまいました。急いだ成長欲がもつて経済環境の見通しと事業リスクを読み違え、許容しうるリスクを超えたリブランニング事業への偏重につながってしまったのです。

Q 経済環境が急変する中、 期中にどのような対応をされたのでしょうか？

A バランスシートのスリム化と経費削減を 徹底的に進めました。

経済環境が急激に悪化する中、平成20年1月からの当社の最優先課題は“成長より生存”でした。たな卸資産と有利子負債の圧縮によるバランスシートのスリム化と、大幅な経費削減にいち早く着手しました。たな卸資産の圧縮においては、多額の売却損も覚悟した上で強力に販売活動を行いました。その結果、不動産市場の流動性が著しく低下した状況下でも、計画通り物件売却を実現することができ、たな卸資産を前期比で56.9%圧縮させることができました。それに伴い、有利子負債も前期比で29.9%減となるとともに、金融機関のご理解とお力添えのもと、短期借入金を長期借入金へシフトしていただくことによって、財務の安定化に努めてまいりました。また経費削減は、経費、工事費、購入費の3つを軸に、聖域を設けず削減項目を洗い出し、不要不急の経費を一切使わないことを徹底しました。社員の知恵と工夫で楽しみながら、大胆に削減することを推し進め、経済環境の変化の波にも耐えうる体制への転換を進めました。

今期(平成22年3月期)に向けて

Q 足元の不動産市況の認識と、 今期の経営戦略をお聞かせください。

A 最悪期は脱したものの、 当面はまだまだ予断を許さない状況です。

足元の不動産市況は、居住用物件で需要が戻りつつあるなどの明るい兆しは見えるものの、全体的にはまだまだ予断を許さない状況が続くと認識しています。

今回の金融危機の中で痛感したこと、それは経済環境次第で売上がゼロになりうる事業を中核にしてはならないということです。無理をせず、急激な成長を追わず、バランスのとれた売上構成を目指すこと、安定収益基盤となる事業を拡充させること、それにより景気の波に左右されない体制を構築すること、それらの必要性を痛切に感じました。

そのためには、“基本に忠実に、強みを更に強く”ということを目指し、①安定収益となるフィービジネスと賃貸ビル事業(賃料収入)を強化すること、②継続した経費削減努力によって損益分岐点を低下させること、③不動産再生をより強化、進化させていくこと、この3つが経営戦略の要になると考えています。→ 4ページのPoint1をご覧ください。

Q フィービジネスの強化は当社にとって どのような意義があるのでしょうか？

A 常に一定水準の需要があるフィービジネスの 強化は、安定収益源の拡大につながります。

当社が得意とする事業領域は、銀座・日本橋・神田といった東京のダウンタウンエリアと、新宿・渋谷・横浜など大型ターミナル駅周辺のオフィス集積地における中小ビルです。オフィスの賃貸仲介やPM(プロパティマネジメント:不動産管理)といった事業は、泥臭く一見地味ではありますが、不動産の川下業務として経済環境に左右されにくく、常に一定水準の需要を見込むことができるビジネスです。そのようなフィービジネスを強化することは、安定収益力を向上させ、経営基盤を強固なものとするにつながります。

そのため当社では人員配置の見直しを行い、仲介やPM等の営業人員を100名規模まで拡充させました。平成21年3月には都心部の営業テリトリーをより細かく網羅すべく、港区



及び八重洲エリアで合計20名規模の人員を擁する賃貸仲介の専任チームを結成しました。これまで培った強固な顧客基盤を軸に、賃貸仲介、売買仲介、PM、滞納賃料保証、リブランニングなどの関連する事業を細かく結びつけることで、強みを更に強く、そして地域密着による顧客満足度の更なる向上を目指してまいります。→ 4 ページの Point2 をご覧ください。

Q 不動産再生の将来像をお聞かせください。

A リユース(再利用)をコンセプトに、環境循環型社会の創出に貢献してまいります。

これまでの大量生産、大量消費社会の中で、不動産事業の花型といえば開発や新築事業でした。しかし、世界規模での環境問題、省資源化の流れの中で、単純にビルをスクラップアンドビルドするのではなく、知恵を絞って既存資源を有効活用する不動産再生は世界共通のテーマとなりうる可能性

を秘めていると考えています。当社は資源のリユース(再利用)をコンセプトに、もったいないという考えを大切な価値に据えて進化する企業を目指しています。具体的には、フィージビリティ領域で獲得する地域特性や顧客ニーズを再生事業に取り入れて現実化する。そして環境対応でエネルギー効率の高い不動産に省資源で再生する。それを高い入居率で多くのお客様にご利用いただく、あるいは環境に配慮した管理を行っていく。つまり、リブランニング、仲介、PMといった私達の業務の全てが、リユースをコンセプトとした環境循環型社会の創出に貢献できる社会正義の事業だと考えています。

→ 4 ページの Point3 をご覧ください。

Q 最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

A “慎重と積極”のバランスをテーマに、着実な収益基盤を築いてまいります。

今回、株主の皆様から信頼とともにお預かりした大切な資金を毀損する状況を招いたことを改めてお詫び申し上げます。しかし、私は「チャンスはピンチの顔をしてやってくる」とも考えています。これからの一年は“慎重と積極”のバランスをテーマに、手綱を緩めることなく引き続き様々な改革を断行し、着実な収益基盤を築いてまいります。このような環境下でも社員は至って元気で、やる気に溢れていますし、私自身はそれにも増して気力が充実しています。市況やタイミングをしっかりと見定め、チャンスと見れば積極的にチャレンジし、更にお客様に役立ち喜んでいただくことで、業績の改善につなげてまいります。そして、この嵐から抜け出した時には、今よりもっと立派な会社であることを誓います。今後とも株主の皆様のお末長いご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。

Point

1 今期の経営戦略

フィービジネスの強化

- ・賃貸営業力強化のため人員を増強
- ・東京都心、中小オフィスビルに特化
- ・地域密着で顧客基盤の一層の拡充

徹底的な経費削減

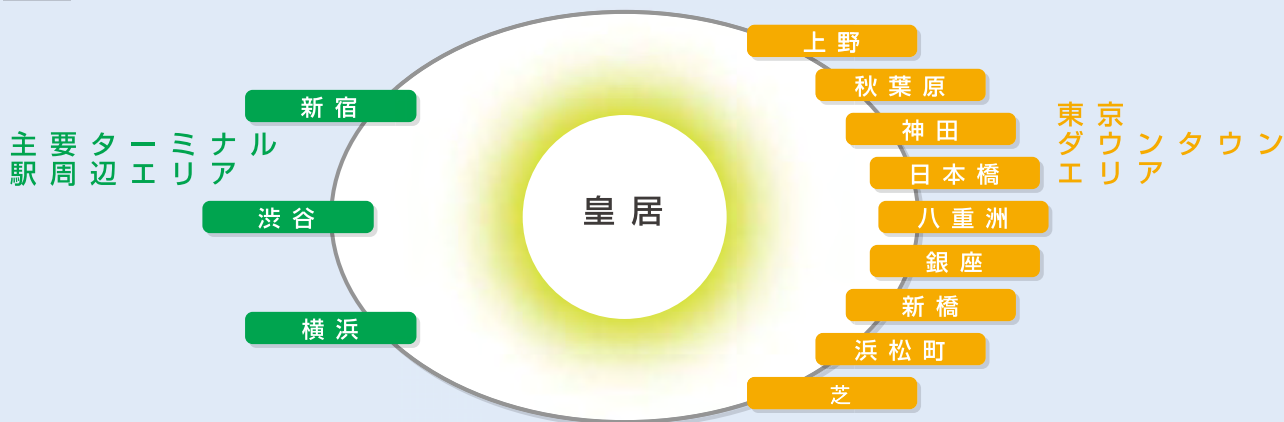
- ・前期比10億円の経費削減を目標
- ・一人ひとりの仕事力向上で内製化
- ・知恵と工夫で楽しみながら実行

新たな不動産再生

- ・リユースで環境循環型社会に貢献
- ・再生物件の価値最大化
- ・事業リスクは十分に精査、無理をしない

Point

2 都心のダウンタウンと主要ターミナル駅周辺での賃貸仲介力の強化



Point

3 フィービジネスで獲得する顧客ニーズを再生事業に取り入れて現実化



事業別の概況

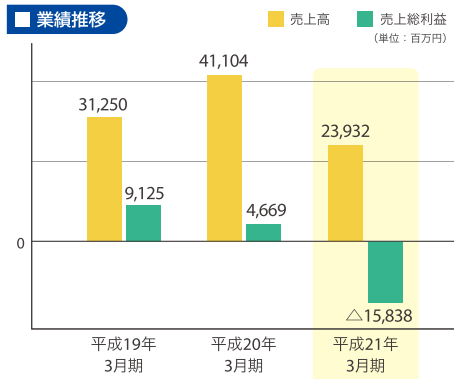
主要な事業の概況をご説明します。

リブランニング事業

リブランニング事業は、老朽化等により稼働率が低下した中古の事業用ビルを購入し、改修工事やテナント誘致等を行い、不動産価値を高めた上で販売する不動産再生事業です。

当期（平成21年3月期）のリブランニング事業は、世界的な金融危機により急激に悪化した不動産市況の中で、売上高が大きく減少するとともに、たな卸資産評価損の計上等により多額の損失となりました。しかしながら、厳しい市況の中でも在庫物件の売却を積極的に進め、有利子負債の圧縮を行ってきたことにより、財務の安定性を向上させることができました。その結果、当期中の販売件数は30件、売上高23,932百万円、売上総損失15,838百万円となりました。

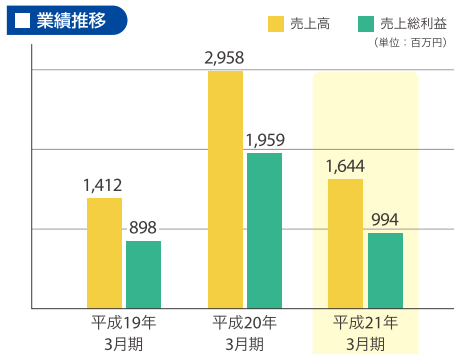
今期（平成22年3月期）においては、まずは仕掛中案件の商品化を着実に進め、早期に収益増強に繋げてまいります。また新規案件としては、相対的に流動性の高い中小型物件に的を絞り、リスクを慎重に見極めた上で仕入れを行い、短期間での再生、販売に取り組んでまいります。



賃貸ビル事業

当期は、固定資産（長期保有物件）を中心にほぼ通年で満室稼働した物件があったものの、リブランニング事業における在庫圧縮や固定資産1棟の売却により物件数が減少したため、賃料収入は前期に比べ減少し、売上高1,644百万円、売上総利益994百万円となりました。

当事業は、物件を長期的に保有し、高い稼働率を維持することにより、安定的な賃料収入を得ることができるストック型ビジネスです。今期においても、リブランニング物件の早期満室稼働や、新規購入物件による賃料収入の積み増しを実施していくことで、安定的な収益基盤を確立してまいります。



IR TOPICS

当社の現状や方向性、考え方をよりご理解いただくため、個人投資家の皆様との接点を大切に、様々なIR活動を展開しています。

当期の主な IR 活動の実績

平成20年 7月 海外 IR（シンガポール）

8月 日経 IR フェア 2008 に参加（ブース出展、会社説明会に約 100 名が来場）

10月 海外 IR（ロンドン・ニューヨーク）

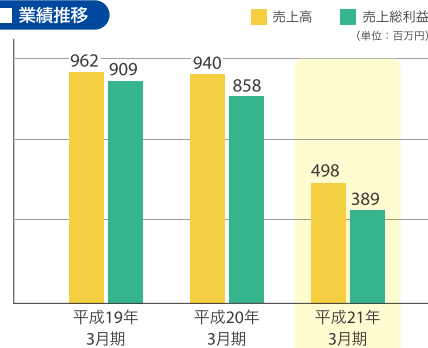
12月 個人投資家向け会社説明会に参加（約 300 名が来場）

仲介事業

当期の売買仲介は、営業要員をリブランニング物件の販売に集中的に投入したため、外部の仲介活動は実質的に休止していました。賃貸仲介は、リブランニング物件のテナント誘致に注力する一方、そこで培った営業力を基に外部仲介の拡大にも努めました。景気悪化によるオフィスの縮小移転が増加する中、当社が得意とする中小型物件へのニーズも高まってきており、反響数や成約率・件数は堅調に推移しました。しかしながら、売買仲介の売上減を補うまでには至らず、仲介事業全体では大幅な減収となり、売上高498百万円、売上総利益389百万円となりました。

今期は、リブランニング物件の販売活動等を通じて蓄積した顧客および物件情報を基に、売買仲介を再開します。また賃貸仲介は、新たに港区エリアと八重洲エリアで専任チームによる営業を展開するなど、東京ダウンタウンエリアと新宿・渋谷・横浜などの大型ターミナル駅周辺のオフィス集積地を中心に、地域密着・地域深掘りの営業を更に推進し、競争力・収益力の強化を図ってまいります。

業績推移



PM・建築企画・滞納賃料保証事業

PM：プロパティマネジメントの略称

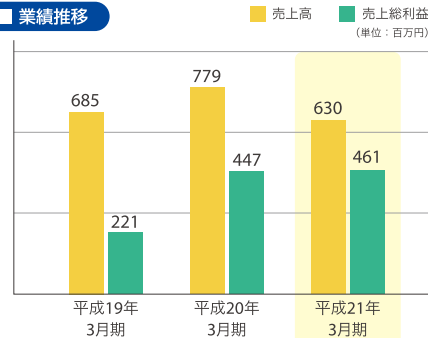
PM事業においては、当社の強みである賃貸仲介力を武器に、受託物件の稼働率を高水準に維持することで、一棟当たりの採算性向上に努めてまいりました。今後についても既存戦略を進化・発展させつつ、改修提案等の新たな収益機会創出にも注力してまいります。

滞納賃料保証事業においては、一般的には空室率が上昇傾向にある中、厳格な調査と滞納発生時の迅速な対応により、滞納事故の未然防止に注力してまいりました。同時に、新規受託の増強を図るべく積極的に販路拡大に努めた結果、取り扱い件数、保証残高ともに順調に増加しました。

建築企画事業においては、リブランニング物件の商品化に集中特化し、外部からの受託は期を通じて休止していました。

以上の結果、PM・建築企画・滞納賃料保証事業全体では、減収増益となり、売上高630百万円、売上総利益461百万円となりました。

業績推移



最新のIR情報は当社ホームページをご覧ください。

最新のニュースリリースや財務ハイライト、決算説明会の動画配信など投資家の皆様のお役に立つ様々なIR情報を掲載しています。



www.sunfrt.co.jp にアクセス



連結貸借対照表 (要旨)

(科目)	平成 20 年 3 月期 平成 20 年 3 月 31 日現在	平成 21 年 3 月期 平成 21 年 3 月 31 日現在
流動資産	52,960	23,836
現金及び預金	5,222	3,994
たな卸資産	45,404	19,575
その他流動資産	2,333	266
固定資産	4,355	3,643
有形固定資産	2,440	1,690
無形固定資産	73	53
投資その他の資産	1,841	1,899
資産合計	57,316	27,479
流動負債	24,428	4,975
短期借入金等 ※	21,176	4,028
未払法人税等	1,490	14
その他流動負債	1,762	931
固定負債	6,801	14,564
長期借入金・社債	4,201	13,768
その他固定負債	2,600	795
負債合計	31,230	19,539
株主資本	26,047	7,884
その他	37	55
純資産合計	26,085	7,939
負債純資産合計	57,316	27,479

たな卸資産

在庫物件の売却と評価損の計上により、たな卸資産は前期比で25,829百万円減少しました。

有利子負債

在庫物件の売却に伴う借入金の返済により、有利子負債は前期比で7,579百万円減少しました。また、短期借入金から長期借入金への借換えを進め、財務の安定化に努めました。

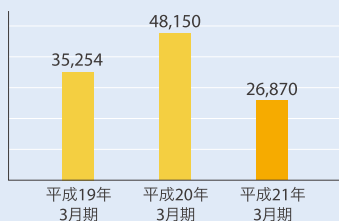
※短期借入金等：短期借入金、一年内償還予定の社債、一年内返済予定の長期借入金の合計

純資産

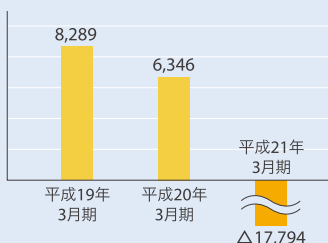
当期純損失17,666百万円により、純資産は前期比で18,145百万円減少しました。
なお、自己資本比率は28.7%となっています。

Financial Highlight

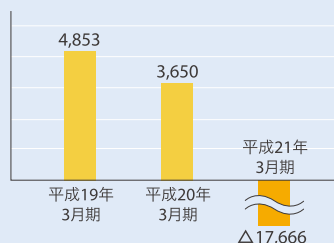
■ 売上高 (百万円)



■ 経常利益 (百万円)



■ 当期純利益 (百万円)



連結損益計算書(要旨)

(科目)	平成 20 年 3 月期 平成 19 年 4 月 1 日から 平成 20 年 3 月 31 日まで	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
単位：百万円		
売上高	48,150	26,870
売上原価	37,877	40,752
売上総利益	10,273	△13,881
販売費及び一般管理費	3,312	3,208
営業利益	6,960	△17,090
営業外収益	76	43
営業外費用	690	747
経常利益	6,346	△17,794
特別利益	17	1,059
特別損失	11	27
税金等調整前当期純利益	6,352	△16,763
法人税等	3,250	△47
法人税等調整額	△549	951
当期純利益	3,650	△17,666

売上総利益

在庫物件の売却損7,550百万円及び評価損9,471百万円等により、売上総利益は△13,881百万円となりました。

特別利益

固定資産(長期保有物件)1棟の売却益1,058百万円等の計上により、特別利益は1,059百万円となりました。

法人税等調整額

繰延税金資産1,290百万円の取り崩しを行い、法人税等調整額は951百万円となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(科目)	平成 20 年 3 月期 平成 19 年 4 月 1 日から 平成 20 年 3 月 31 日まで	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
単位：百万円		
営業活動によるキャッシュ・フロー	△4,955	5,483
投資活動によるキャッシュ・フロー	△388	1,515
財務活動によるキャッシュ・フロー	△36	△8,074
現金及び現金同等物の増減額	△5,381	△1,075
現金及び現金同等物の期首残高	10,169	4,787
現金及び現金同等物の期末残高	4,787	3,712

フロンティア
恵比寿

都心にいながら四季を感じるオフィスビル 環境保護に役立つ様々なアイデアをつめて省エネルギーを推進



※掲載写真はイメージ図もしくは一部CG加工を施しています。

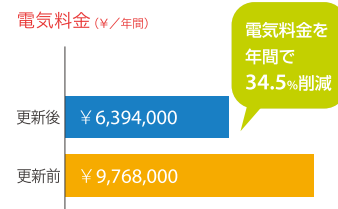
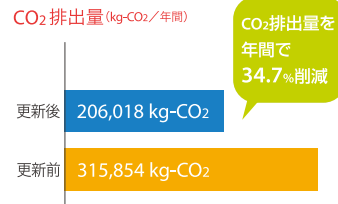


※省エネ計算に関しては、カタログデータ値を基準に算出しており、実際の使用頻度によっては、削減量が異なる場合があります。

新たに取り入れた環境対策の内容

- 1 省エネ型空調システム
- 2 省エネ型照明
- 3 断熱フィルム
- 4 エコ部材をフロアに採用
- 5 節水タイプの衛生器具（トイレ）

リプランニング後の省エネルギー試算（ビル使用時）



- 所在地 : 東京都渋谷区
- 用途 : オフィス
- リニューアル : 平成20年11月

「恵比寿」駅近く・明治通り沿いという好立地、かつ静かで落ち着いた環境に佇むオフィスビルです。ワイドで開閉可能な3方向ガラス窓面や、リフレッシュルーム、ルーフバルコニーの設置等により、爽やかで気持ちの良いオフィス空間を実現しました。また、省エネ型の空調システム・照明やリサイクル製品の採用、屋上緑化、ソーラーパネルの設置等、様々な環境対策を取り入れることで、ビル使用時のエネルギー消費量や二酸化炭素(CO₂)排出量などの削減を図りました。

秋 葉 原
クロスゲート

次世代のビジネスを創造する街「秋葉原」のオフィスビル
緑の潤いとウッドデッキが調和する屋上庭園が憩いの場を提供



※掲載写真はイメージ図もしくは一部CG加工を施しています。

- 所在地 : 東京都千代田区
- 用途 : オフィス、店舗
- リニューアル : 平成21年3月

都内屈指の交通アクセスを誇る「秋葉原」駅至近のオフィスビルです。ビル壁面をガラスカーテンウォール(開閉可能)に変更することで、執務室内に光と風を呼び込み快適な空間を創出するとともに、地下鉄の駅に直結した出入口の設置や、スイカ・バスモによるセキュリティシステムの採用など、利便性も追求しました。また屋上には、ウッドデッキやベンチを設置した緑あふれる庭園をつくることで、環境保全とともに憩いの場を提供します。

主なリニューアル内容

- 1 ガラスカーテンウォール
オフィスの奥まで光が差し込むよう壁面をガラスのカーテンウォールに変更窓の開閉も可能に
- 2 耐震補強工事
耐震補強工事を実施することにより建物の安全性を確保
- 3 屋上庭園
緑の潤いとウッドデッキが調和する屋上庭園を設置
- 4 地下鉄駅直結の出入口
地上に出ることなく雨の日も濡れずに移動可能



会社情報

(平成21年3月31日現在)

株式情報

発行可能株式総数	912,000株
発行済株式総数	331,495株
株主数	8,943名

大株主の状況(上位5名)

(株主名)	(持株数)	(持株比率)※
堀口 智顕	176,392株	53.21%
ジェービーモルガンチェースバンク380055	8,086株	2.44%
日本証券金融株式会社	7,385株	2.23%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	7,356株	2.22%
メロンバンクエヌエーアズエージェントフォー イットクライアントメロンオムニバスユーエスペンション	4,561株	1.38%

※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)



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 14階
営業所	神田店、新宿店、横浜店、渋谷店
資本金	7,228百万円
社員数	141名(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 有限会社SFキャピタル
役員	代表取締役社長 堀口 智顕 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 浩吉 ※

※会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

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

(ご注意)平成21年1月5日より上場会社の株券はすべて電子化されています。各種手続き、お問い合わせはお取引口座のある証券会社へお問い合わせください。特別口座に記録された株式に関する各種手続きは特別口座管理機関にお問い合わせください。

証券会社にお持ちの方	お取引の証券会社にお問い合わせください。
特別口座の方	(お取扱店) みずほ信託銀行株式会社本店及び全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社本店及び全国各支店 (郵便物送付先) 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 (電話お問い合わせ先) フリーダイヤル 0120-288-324

 この株主通信は環境に配慮して制作しています。



グリーン電力で印刷しています。

株主通信の印刷時に消費する電力は、グリーン電力証書を利用することで、排出する二酸化炭素を相殺(カーボン・オフセット)しています。



環境に配慮した用紙、インク、製本方式を採用しています。

環境保全のため、FSCミックス認証紙と環境にやさしい大豆インキを使用して印刷し、針金を使用しない「エコ製本」方式で製本しています。

