

サンフロンティア不動産

Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. Business Report

第15期 株主通信

平成25年4月1日～平成26年3月31日



証券コード:8934



SUN FRONTIER



私たちは、
“お客様お一人おひとりから、
世界一頼りにされる企業”
を目指しています。

代表取締役社長 塚口智顕

第15期の総括

大幅な増収増益を達成

当社グループにおける第15期の業績は、売上高17,772百万円、営業利益4,531百万円、経常利益4,341百万円、当期純利益4,020百万円となり、前期比で大幅な増収増益となりました。株主の皆様のご支援の賜物と厚く感謝申し上げます。

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(8.5円)に比べ5.0円(約60%)増の13.5円とさせていただくこととなりました。

この度の公募増資中止という事態にあたり、株主の皆様に変なご迷惑をおかけいたしましたこと、深くお詫び申し上げます。資金の力を先行させ、急速な成長を目指す成長欲に対し市場より警鐘を鳴らしていただいたものと感じております。長期的に人財育成を先行させ企業業績を着実に伸ばし、株主の皆様からの負託にお応えすることで一步一步信頼を取り戻してまいります。

さて、当期を振り返りますと、政府・日銀による大胆な金融緩和の効果もあり、景気回復の実感が広がる一年であったと感じます。不動産投資市場においては、海外投資家等の新たな投資資金が流入するなど活況を呈しており、都心オフィスビル市場においても、長年下がり続けていた賃料に反転がみられるなど、改善傾向が鮮明になってまいりました。

このような環境下、当社グループにおきましては、全社の専門力を結集させた付加価値連鎖型の不動産再生に取り組んでまいりました。そしてこの一年間で、地域密着の土地勘に一段と鋭さが増し、テナント動向の把握力、最適用途を引き出し、ビルの魅力を高める構想力、「美と情緒」を大切にしたりリニューアルカなどの付加価値を創出する力が高まってきたと感じています。

また、物件の仕入についても、お客様のお困りごとを解決していく過程での多面的な取り組みの中から仕入に繋げていくなど、お客様との接点をベースとした仕入ルートの拡充に取り組んだことにより、順調に積み増すことができました。

当社の目指す方向性

ビジョン・方針

当社は、お客様をビルオーナー様、資産家、富裕層の方々と定め、お客様に寄り添い、不動産に関するあらゆるお困りごとと解決に取り組むことで、「世界一お客様に愛され、選んでいただける不動産会社」を目指しています。

ビジョン

“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

お客様

ビルオーナー様、資産家、富裕層の方々

本業

不動産再生

方針

お客様視点を貫き、お困りごとを解決する

戦略

物件ではなく人にフォーカス

差別化

都心 オフィス テナント斡旋力 不動産再生力

人の成長を核とし、 高付加価値・高収益の堅実な成長企業へ

「世界一お客様に愛され、選んでいただける不動産会社」になるためには、社員一人ひとりが目の前のお客様一人おひとりにとって世界で一番頼りになる存在となることが求められます。当社では、社員の人間力の高まりで事業を着実に伸ばし、付加価値を高め、業績を伸ばす、そのような経営を目指しています。

人財育成のカギは「フィロソフィとアメーバ経営」です。当社では、プロとしての知識・技能の向上はもちろんのこと、生きる目的・人としてのあり方を追求したフィロソフィ教育を大切にしています。そして、独自の部門別採算制度であるアメーバ経営による市場直結型の変化に強い全員参加の経営体制の一層の強化により、事業の基盤となる人財の育成に取り組んでいます。

これら一人ひとりの事業推進力の高まりが、当社独自の付加価値連鎖型の不動産再生の力となり、高い付加価値の創出に繋がっていくものと考えています。

新ロゴのご紹介

当社は今般、設立15周年を迎えるにあたり、より一層お客様のお役に立ち、お客様からご信任をいただける企業を目指すという思いを込め、平成26年4月1日よりコーポレートロゴを変更いたしました。



SUN FRONTIER

ロゴに込めた思い「^え信任を得る仕事」

一人ひとりのお客様へ最高のパーソナルサービスをご提供し、より一層お客様のお役に立つために、私たちは更なる飛躍を目指します。これまで大切にしてきた利他の心を太く深化させながら、お客様の幸せに貢献するプロフェッショナルとしての信頼感や品格を磨いていくという思いをシンボルマークに込めています。

形

エンブレムのカーブは、利他の心が地平を照らし、人類、社会に発展をもたらす様を表しています。また、枠に収まらない人の形は、以前のロゴから継承し、独創的な解決策、成長し続ける姿を表現しています。

カラー

ブルーは誠実さを、ゴールドは豊かさ、品格を表しています。

書体

高い技術力による信頼感、先を見通す先進性、行動に移す実行力を表しています。

当社の強み・付加価値の源泉

当社は、都心オフィスビルの「不動産再生」を本業として事業を展開しています。その中で、当社の強み、付加価値の源泉につき、以下5つのポイントをご説明いたします。

1. 各機能の付加価値を連鎖・結集した再生力
2. 土地勘を活かしたテナント斡旋力
3. 高い入居率を維持するお客様への寄り添い力
4. 最適用途を引き出し、ビルの魅力を高める構想力
5. 全社一丸で創出する多様な仕入ルート

1. 各機能の付加価値を連鎖・結集した再生力

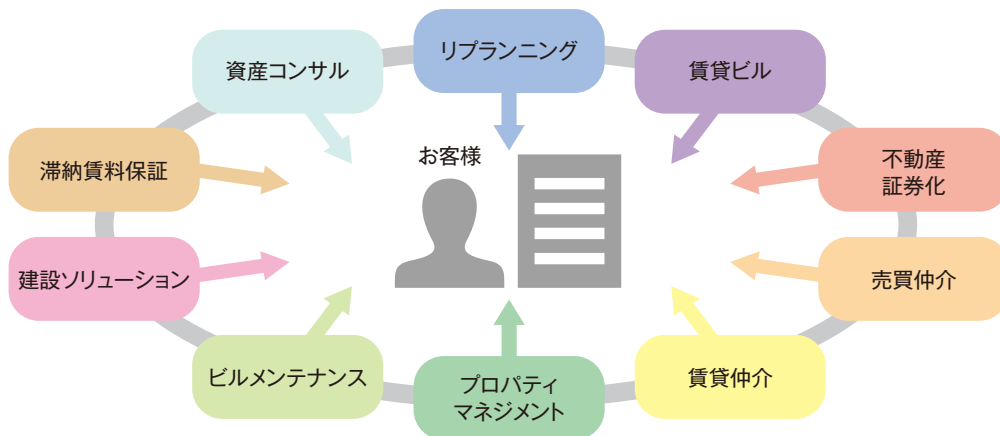
当社は、東京都心部にビルをお持ちのオーナー様の不動産に関する様々なお困りごとと解決に取り組み、仲介・管理・保証・工事・賃貸・売買等の一貫したサービスをワンストップで提供しております。具体的には、空室でお困りのビルオーナー様に対し、入居テナントの早期斡旋等で得た信頼から管理受託・工事受注に発展した事例や、リブランニング物件を購入されたお客様に対し、購入後の

管理受託による継続したお付き合いから、その後売却される際の売買仲介にも携わらせていただくなど、お客様一人おひとりに深く取り組んでいくことで多面的な収益機会を創出しています。

そして、お客様に対するお困りごとと解決への取り組みから生まれる機会、信用、信頼を礎に、内製化された各部門がお客様視点で真摯に知恵を出し合い、各機能の専門力を連鎖・結集させることにより、付加価値連鎖型の不動産再生に取り組んでいます。([図1]をご参照ください)

一般的に不動産再生といえば、ハード面の再生、つまり建物の改修を行うことを指しますが、当社が提供している不動産再生は、ハード面の再生だけではなく、ソフト面、すなわち心のサービスにも目を向けた「美と情緒」の漂うリノベーションを大切にしています。テナント様にとって憩いの場となるグリーンテラスの設置や屋上・壁面の緑化、ご入居前にあらかじめ内装を作り込むセットアップオフィスによる賃貸など、多機能の付加価値を連鎖・結集させ、テナント様視点の温かなビルづくりにより、高い入居率を実現しています。また、ビル運営においては、月に一度の全テナント様訪問による事前事前の“不”の発掘、スピーディーな応対、起きたクレーム等の全社共有による迅速な再発防止策の立案などに取り組むことにより、高い入居率の維持に努めています。

図1 付加価値連鎖型不動産再生のイメージ



2. 土地勘を活かしたテナント斡旋力

東京都心部に特化し、都心5区(千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区)と横浜に合わせて10拠点、約60名の賃貸仲介部隊が地域に密着し、オフィスビルのテナント斡旋に強みを発揮しています。(【図2】をご参照ください) そして、賃料相場・空室状況はもちろんのこと、売買相場、開発案件など、現場に即した肌感覚を大切に、賃貸仲介のみならず、ビルオーナー様のお困りごと解決のためのコンサルティングの窓口としても機能しています。

これらの土地勘を活かしたテナント斡旋力が不動産再生における早期満室稼働に大きく貢献し、付加価値づくりの源泉となっています。また、ビルオーナー様のお困りごとを解決していく過程での多面的な取り組みの中から仕入に繋げていくなど、物件仕入の窓口としても機能しています。

3. 高い入居率を維持するお客様への寄り添い力

ビルオーナー様の最大の期待は、長期に渡って安定収入を得ることだと考えています。それは空室の少なさと言い換えられます。【図3】が示すように、当社受託物件は約82%が築20年以上でありながら、入居率は97.33%(平成26年4月末時点)となっており、東京23区中型ビルの平均入居率を6%近く上回っています。

図3 当社受託物件の入居率の推移

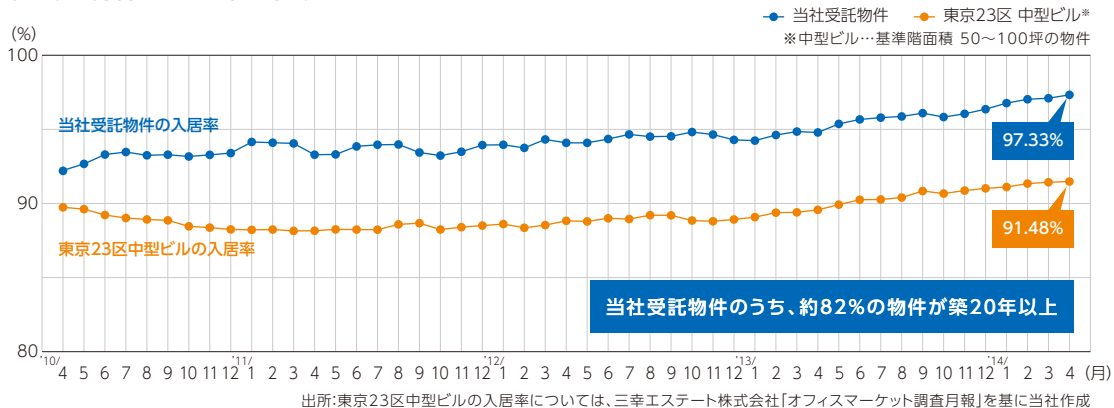
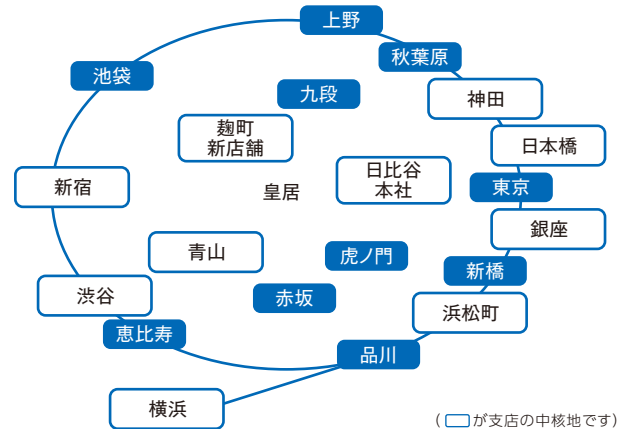


図2 重点地区



これは、約60名の賃貸仲介部隊が、土地勘を強みとしたテナント斡旋により空室の解消に励んでいること。ビル管理担当者が1ヶ月に1回以上、全入居テナント様を訪問し、コミュニケーションを図る中でご不満・ご要望を汲み上げ、事前にお応えし、“不”の解消にスピード感で取り組んでいることの2点が大きな要因と考えています。入居推進と入居維持に努めることで、ビルオーナー様、テナント様との長期に渡る信頼関係の構築を大切にしています。

4. 最適用途を引き出し、ビルの魅力を高める構想力

事例 1 最適用途を追求したコンバージョン (芝一棟ビル)

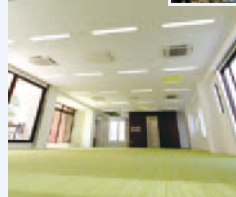
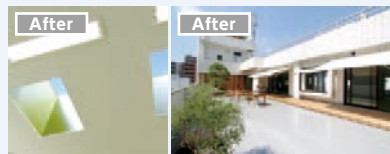
事務所仕様であった1階を食品スーパーに、オーナー住居であった6階を7つの天窓を含む5面採光のテラスオフィスにコンバージョンいたしました。市場の動向を見極め、立地特性を活かした最適用途を追求することで、テナント様にも喜ばれ、地域社会にも喜ばれるビルに再生いたしました。結果として、6室中3室の空室が満室となり、用途変更により貸床面積が約18%増加したことも相まって、賃料収入は約93%増となりました。



外観



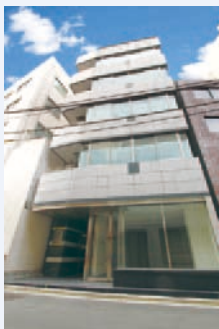
1階 食品スーパー



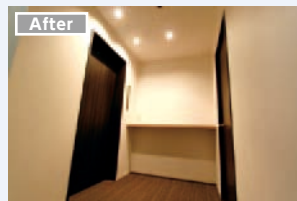
6階
テラスオフィス

事例 2 内装を作り込む“セットアップオフィス” (日本橋一棟ビル)

テナント入居前に内装の一部を作り込んで賃貸した“セットアップオフィス”の事例です。オフィスビルの賃貸では、入居するテナント自らが内装を作ることが一般的であります。しかし、土地勘があり、入居テナントの動向を把握している当社が手がけるビル再生においては、テナント様視点で内装を作り込み、賃貸募集をすることができます。これにより、テナント様は手間やコストを抑えたオフィス移転が可能となり、入居ビル選定の決定要因となります。結果として、8室中4室の空室を計画比約15%増の賃料にて成約し、2ヶ月弱で満室稼働となりました。



外観



受付設置



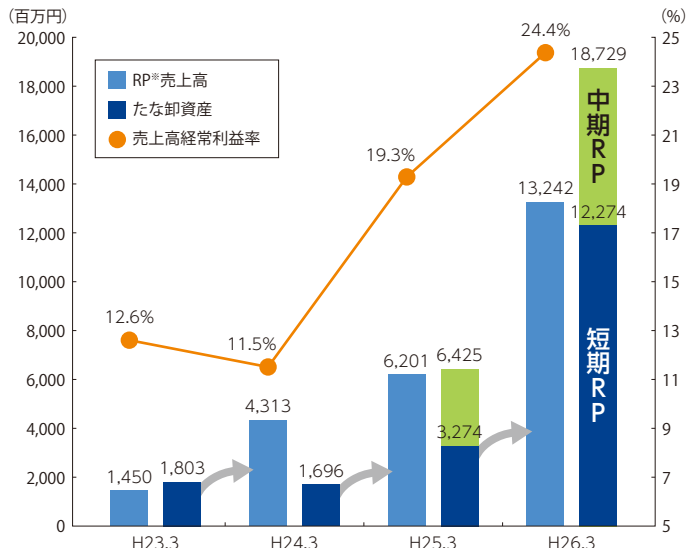
応接スペース設置

5. 全社一丸で創出する多様な仕入ルート

【図4】は、過去4年間のリプランニング事業の売上高と期末たな卸資産残高の推移を示しています。平成25年3月末に64億円であったたな卸資産は、平成26年3月末には187億円となり、この1年で約3倍にまで積み上げることができました。これは、全社員がお客様のお困りごとに誠実に向き合い、解決していく過程での多面的な取り組みの中から仕入に繋げていくなど、仕入ルートの拡充に取り組んできたことによります。

今後は、不動産市場の回復に伴い、仕入競争が一層激しくなることが想定されます。引き続き仕入ルートの多様化とお客様との関係深耕を進めていくことで、市場の利回りや価格競争で競い合う仕入活動ではなく、お客様との接点をベースとした仕入ルートの一段の拡充に取り組んでまいります。そのことが、高付加価値、高収益の事業モデルの構築に繋がっていくものと考えています。

【図4】 リプランニング事業の売上高と期末たな卸資産残高の推移



最後に

今期(平成27年3月期)は、売上高260億円(前期比46.3%増)、営業利益50億円(同10.3%増)、経常利益46億円(同6.0%増)、当期純利益43億円(同7.0%増)を予定しております。引き続き、お困りごと解決と不動産再生を軸とした付加価値連鎖型の不動産再生に取り組むことにより、付加価値の高い事業を推進してまいります。

また、配当については、50銭増の1株当たり14円を計画させていただきました。長期に渡って成長し続け、皆様とともに喜びを分かち合えるような企業をつくってまいりたいと考えております。

今後とも、企業経営を通じて社会に貢献することを使命として全社一丸となって取り組んでまいります。何卒ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

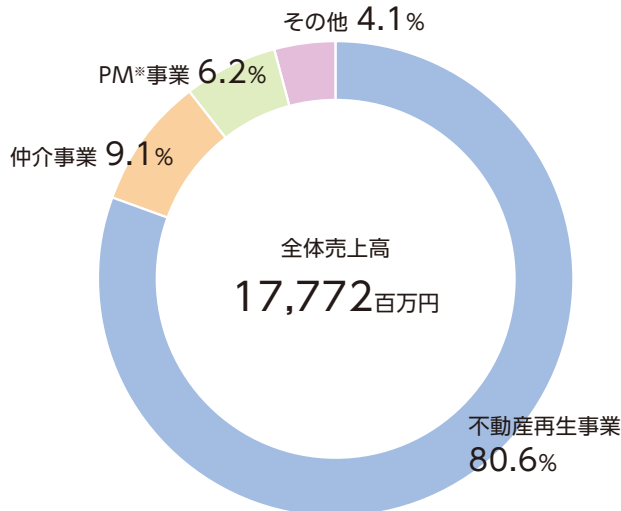


写真左から、代表取締役副社長 齋藤清一／代表取締役社長 堀口智顕
専務取締役 小瀧邦宏／常務取締役 中村泉

不動産再生事業が牽引し、大幅な増収増益を達成 お困りごとと解決と不動産再生を軸とした事業の立体化が進展

当社グループは、引き続き東京都心部にビルをお持ちのオーナー様の不動産に関するお困りごとの解決に取り組み、仲介・管理・保証・工事・賃貸・売買等の一貫したサービスをワンストップで提供してまいりました。そして、これらの各サービスの専門力を結集し、お客様視点で構想力をもって事業を立体的に組み立てることで、付加価値連鎖型の「不動産再生」に取り組んでまいりました。土地勘を活かしたテナント斡旋力、最適用途を引き出し、ビルの魅力を高める構想力、「美と情緒」を大切にしたりノベーションなどの付加価値を連鎖させることにより、都心オフィスビルを中心に再生ノウハウと実績を積み上げてまいりました。

以上の結果、当連結会計年度の業績は、売上高17,772百万円（前期比68.0%増）、営業利益4,531百万円（同110.1%増）、経常利益4,341百万円（同112.9%増）、当期純利益4,020百万円（同61.9%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。

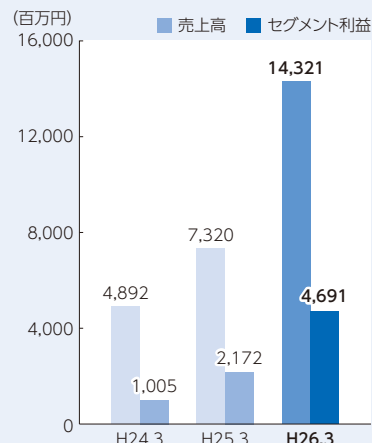
不動産再生事業

リブランニング事業は売上高・利益ともに2倍の成長 中期案件の仕入が進捗し、賃料収入も伸長

リブランニング事業においては、19棟（前期は10棟）の販売を行いました。市況の追い風に加え、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たことにより、利益率も大きく向上いたしました。また、翌期以降に販売する物件の仕入・商品化にも注力してまいりました。

賃貸ビル事業においては、一棟あたり20～30億円程度の中期再生物件の仕入が進捗するとともに、商品化中のリブランニング物件からの賃料収入が増加いたしました。

以上の結果、売上高は14,321百万円（前期比95.7%増）となり、セグメント利益は4,691百万円（同115.9%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。

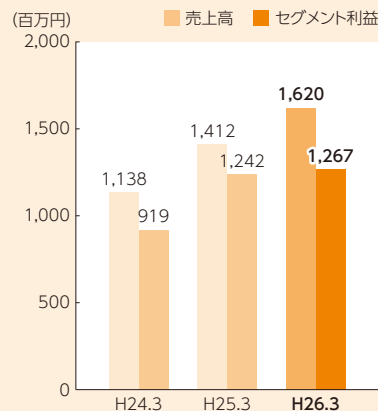
仲介事業

売買仲介は売上高・利益ともに2桁成長 賃貸仲介はRP等保有案件のテナント斡旋にも注力し、 グループ全体の収益に大きく貢献

売買仲介事業においては、紹介案件への取り組みを強化してまいりました。不動産取引の活発化に伴い、件数・規模ともに増加基調となりました。

賃貸仲介事業においては、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まいりました。また、自社物件や商品化中のリブランニング物件のテナント斡旋に注力するなど、グループ全体の収益に貢献いたしました。

以上の結果、売上高は1,620百万円（前期比14.8%増）となり、セグメント利益は1,267百万円（同2.1%増）となりました。



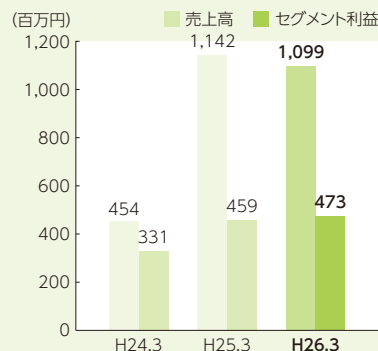
プロパティマネジメント事業

受託棟数は前期比44棟増の227棟、稼働率も97%を超える水準に

プロパティマネジメント事業においては、売買・工事・再生等の事業機会の創出を図るべく受託棟数の増大に取り組むとともに、地域密着の土地勘を強みとした賃貸営業と、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、高い稼働率を維持してまいりました。

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、既存事業との協働により案件数の増大に取り組んでまいりました。

以上の結果、売上高は1,099百万円（前期比3.7%減）となり、セグメント利益は473百万円（同3.1%増）となりました。



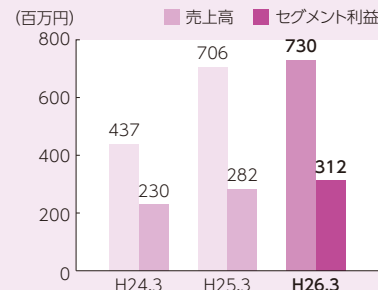
その他

滞納賃料保証事業は成約件数1.5倍、売上高・利益ともに2桁成長

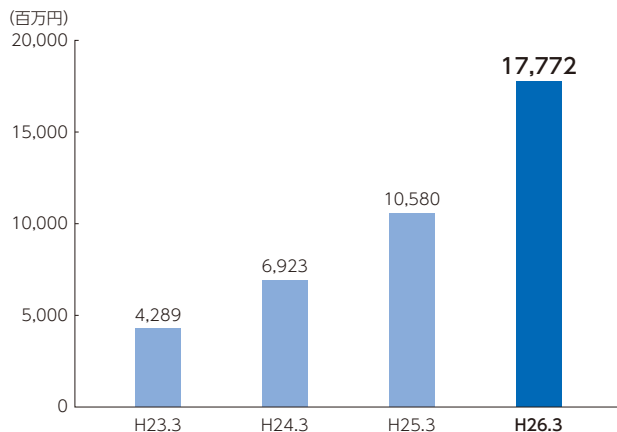
建設ソリューション事業においては、売上高・利益ともに前期とほぼ横ばいになりました。

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、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730百万円（前期比3.4%増）となり、セグメント利益は312百万円（同10.8%増）となりました。

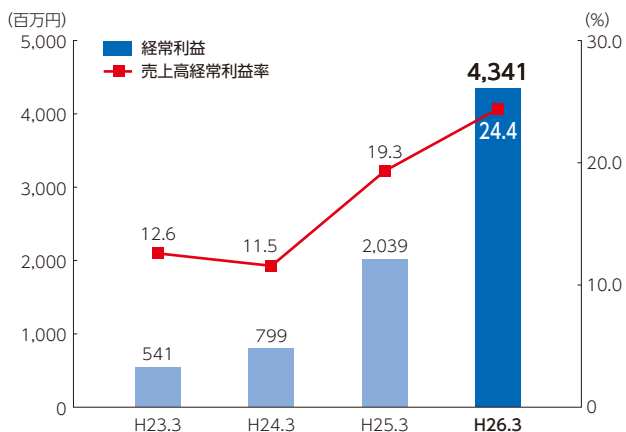


■ 売上高



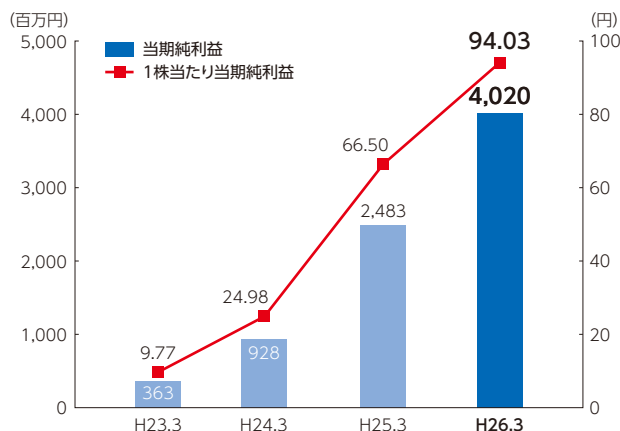
前期比68%増の177億円
3期連続の増収

■ 経常利益・売上高経常利益率



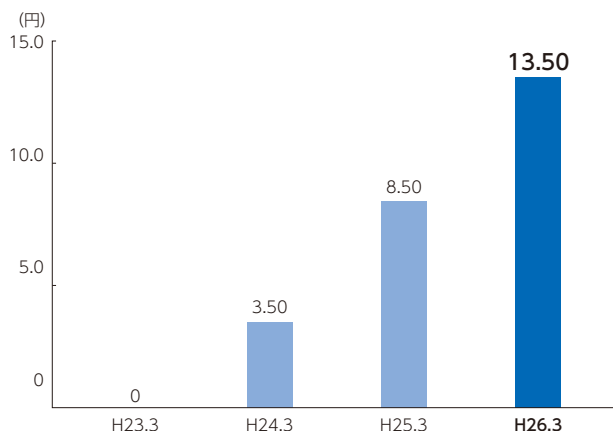
RP事業が牽引し、経常利益は前期比で倍増
高付加価値の事業を推進し、経常利益率は24%台に

■ 当期純利益・1株当たり当期純利益^{※1}



前期比62%増の40億円
3期連続の増益

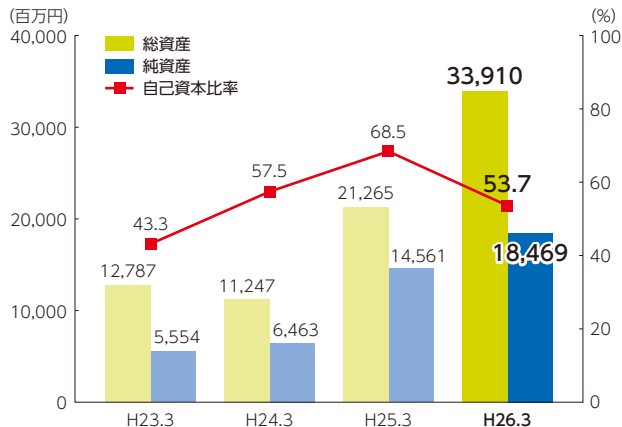
■ 1株当たり配当金^{※1}



前期比約60%増の1株当たり13.5円
2期連続で増配

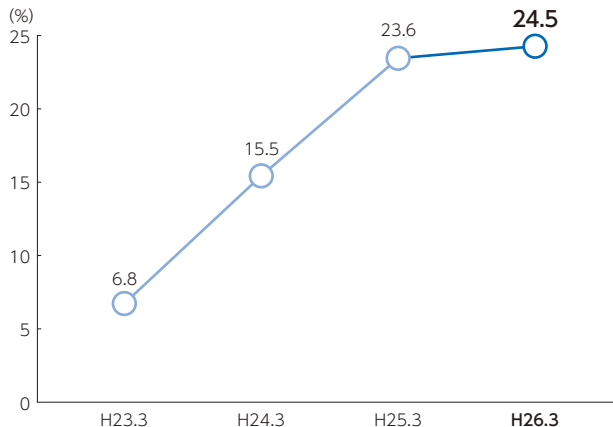
※1 当社は平成25年10月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っているため、現在との比較を容易にするために100分の1で計算した1株当たり当期純利益、1株当たり配当金を算出してあります。

■ 総資産・純資産・自己資本比率



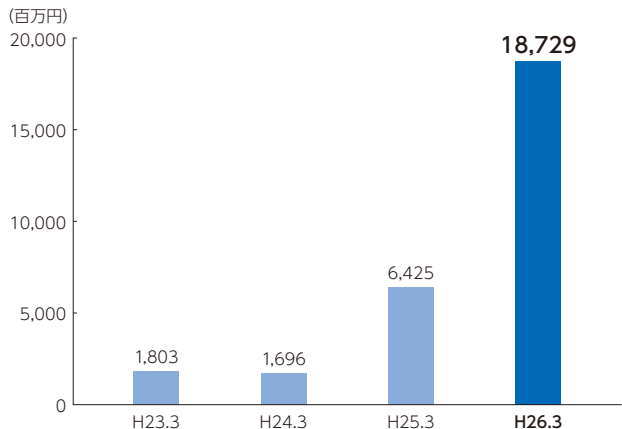
RP物件の在庫積み増しにより、総資産が拡大
一方、自己資本比率は50%を維持し、筋肉質な財務体質を継続

■ 自己資本当期純利益率(ROE※2)



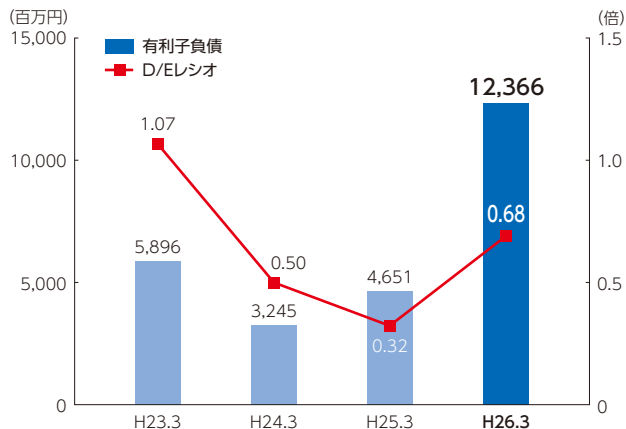
早期高稼働再生への取り組みにより、高収益体質を強化
資金を効果的に活用し、ROEは24.5%に上昇

■ たな卸資産



翌期以降の販売予定物件が増加
期末在庫は前期比約3倍増となる187億円(21棟)に

■ 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、健全な財務基盤を維持

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

※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。

(平成26年3月31日現在)

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 7,351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	3,755,300株	8.78%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	3,323,700株	7.77%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	1,323,100株	3.09%
野村信託銀行株式会社	1,041,600株	2.44%
資産管理サービス信託銀行株式会社	735,500株	1.72%
BNYML-NON TREATY ACCOUNT	542,277株	1.27%
大野 浩司	465,900株	1.09%
日本証券金融株式会社	457,100株	1.07%
堀口 恵子	399,000株	0.93%

*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(100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)



株式分割・単元株制度の採用について

当社は、平成19年11月27日に全国証券取引所が公表した「売買単位の集約に向けた行動計画」の趣旨に鑑み、平成25年10月1日付で、1株を100株に分割し、100株を単元とする単元株制度を採用しました。
なお、株主の皆様におかれましては、いっさいのお手続は不要です。

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)
(平成26年6月20日現在) 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、新宿店、渋谷店、青山店、横浜店
資本金 8,387百万円
従業員数 199名(連結)
役員
(平成26年6月20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 副社長執行役員 齋藤 清一*
専務取締役 小瀧 邦宏 専務執行役員 小瀧 邦宏*
常務取締役 中村 泉 常務執行役員 中村 泉*
取締役(社外) 高原 利雄 執行役員 水野 伊知郎
常勤監査役 大澤 伸次 執行役員 山田 康志
監査役(社外) 加瀬 浩吉 執行役員 本田 賢二
監査役(社外) 守屋 宏一 執行役員 二宮 光広

*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