

リプランニング事業を中核に 多面的なサービスを展開し エリア特化の強みを発揮

サンフロンティア不動産
http://www.sunftr.co.jp



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

ハード・ソフト両方の視点から 付加価値向上に大きく貢献

サンフロンティア不動産は、都市部の事業用不動産の再生事業を中核とする総合不動産企業。2006年3月期の売上高は連結で167億円、経常利益が34.7億円。収益の大半を占めるのが再生事業＝リプランニング事業であり、売上げの約8割、経常利益の7割弱を同事業が占める。

同社の事業は、不動産再生事業と不動産サービス事業の2つを柱としている。前者の中心を成すのが、中古事業用不動産の収益性、遵法性、あるいは耐震性等をハード・ソフト両面から改善し、投資家等に売却するリプランニング事業である。

リプランニング事業の特徴として同社は、都心3区を中心にしたエリア特化型であること、PM・リーシング等の社内の全機能を活用して再生内容を企画すること、結果として、収益の根幹を成すメイン事業となっていることの3点を挙げている。これらの特徴を活か

すことで、最も得意とするエリアにおいて現場の声を直に反映させたバリューアップが可能だという。

もう一方の柱である不動産サービス事業では、売買仲介、PM、リーシング、リノベーション建築企画、不動産証券化等、幅広い事業展開を通じて多角化を目指す。05年7月には、PM・リーシング業務の一環として、滞納賃料保証事業（賃貸保証事業）の展開を目的に100%出資子会社「SFビルサポート」を設立。こうしたサービスはすべて、中核を成すリプランニング事業と有機的に連携し、再生ビルのトータルな付加価値向上に大きな効果を上げている。

関連プレーヤーとの連携を強め 協働体制で事業展開を図る

多角化戦略をとる同社は、不動産証券化に関わるAM業務にも取り組んでおり、すでに04年12月には再生物件による不動産ファンドも組成している。ただし、今後の方向性としては他のAM会社と競合するよりも、むしろ連携を深め、

相互の収益向上に資するビジネスを展開したいという想いが強い。

具体的には、以下の3つの側面からAM会社に貢献できるという。すなわち、信託受託可能な物件への再生、AM会社の手足となれる機動力、そしてエクイティ拠出等の証券化への側面支援である。

については昨今、とくに大型の再生案件の場合、信託受託が可能かどうか重要なポイントになっている。そこで、あらかじめ信託銀行と密な情報交換を行い、外部アドバイザーの力を借りて問題点を1点ずつクリアしながら、信託受託可能物件へと再生していくのである。こうして信託受益権化できるレベルまで物件の内容を高めておけば、有力な売却先候補であるファンドやREITにとっても投資対象となりやすい。

また、に関して同社は、「地道で泥臭い不動産会社だからこそ、AM会社の手足として役立たせていただける」取締役 宮内誠氏と話す。バリューアップの際にPM・リーシング部隊の武器となるのは、都心Bクラスのオフィスビルマーケットにおける競争優位性と、独自の賃貸保証システムである。このシステムの導入によって、敷金・保証金水準の引き下げがAM会社として許容可能となり、逆にテナントに対して賃料水準の引き上げを打診しやすくなる。

の取り組みとは、例えばAM会社に対し、PM・リーシング・賃貸保証システムの導入を依頼しつつ、エクイティ拠出も検討する、あるいは、AM会社主導の開発型証券化において、リーシング業務とともにエクイティ出資を行うことで、リスクをシェアしながら相互にメリットを生み出そうというもの。同社はこれら3つのサービスの提供によりAM会社との良好な関係を構築し、PM受託等事業展開の可能性を広げながら、より強力な協働体制をとっていく考えである。

担当部署：投資企画部
Tel. 03-5521-1510

図表 サンフロンティア不動産のビジネスモデルイメージ

