

# 2016年3月會計年度 (2015.4~2016.3) 決算說明會

我們的目標

是成為世界上客戶最為喜愛並願意選擇的公司。

公司概要	1
前言	2
FY 2016/3 決算成果概要	3-17
FY 2017/3 業績預測	18-21
未來的發展 1) 事業環境	22-24
2) 經營方針與商業模式	25-36
3) 成長戰略	37-46

2016年5月12日



**SUN FRONTIER**

股票代碼：8934

# 公司概要



公司名稱	Sun Frontier 不動產株式會社
總部所在地	東京都千代田區有樂町1-2-2號
設立	1999年4月8日
資本額	8,387百萬日元
法人代表	董事長 堀口 智顛
員工人數	子公司及相關公司在內共307名（平均年齡31.5歲）
事業內容	不動產再生 不動產服務（不動產的管理・仲介・建築策劃・租金保證） 租賃大樓的運營・資產諮詢 酒店開發・運營
決算月	3月
上市市場	東證一部（股票代碼 8934）

（2016年4月末現在）



我們公司的社訓是“利他”。  
商業活動的意義在於“做對他人有益的事”，這是我的信條。

我切實地感覺到這三年期間公司產生了巨大的變化，取得了很大發展。員工的“腦內加速器”對於事物的反應非常強烈和靈敏。其根本在於每個員工順應良心的選擇，以輕鬆的心態和對人生意義的明確認識，生機勃勃地工作在第一線。

這種精神狀態使公司內部實現了正面的轉變，營造了“以美好心靈真誠為客人的笑容努力工作的環境”。

三年半前，我秉著強烈的決心，將本公司的經營方針確定如下：  
“不逐利，惟求信。己先變，以客之眼解其憂！”

一直以來，我始終堅持言出必行，作為公司的領導層，果斷說出“不逐利”這樣的話需要相當的勇氣。然而現在回想起來，作為立足於公眾的企業，想要得到客戶的認可，實現穩健發展，“不逐利”是理所當然，也是合乎社會道理的。不惜勞力和時間，站在客戶的視角為其排憂解難，以可靠的工作獲得信任，這是我們重視和追求的目標。

在實際工作中，公司實現了大的方向轉變，將效率置之度外，通過做出貢獻來贏得感謝和笑容。我們堅信人性本善，大家不一味追求業績，而是衷心想為客戶服務，自己獨立思考的同時也借助同伴的力量來提高品質，從而獲得客戶的信賴和支援，這樣的現象越來越多。

這正是我們理想中的服務品質，為此，我們培訓員工，保證每個流程都實現自主運營，並堅持在房地產的全部領域提供這種服務。

“安心且方便”，“能夠為自己積極努力的不動產公司”，“能夠真心替客戶考慮並行動的人”，這些是客戶給予我們的評價。我認為這樣的評價實際上就是一種無形資產，公司能取得現在這樣的業績，與此密不可分。

我不會被一般大眾的想法所左右。  
迄今為止的人生之路，是純粹靠堅持“利他”這個理想走過來的。

我們的目標，是成為世界上客戶最為喜愛並願意選擇的不動產公司，今後我們也會與各位同仁團結一心努力成長。

請各位多多關照和指教。

# FY 2016/3 決算成果的概要



## FY<sup>※1</sup> 2016/3 全年決算成果

連續5個財年實現營業額和利潤總額的雙增長、淨利潤創新高

成果	與上個財年相比	增長率	業績預測 (2016/2/4修正)	
銷售額	30,625百萬日元	+2,884百萬日元	+10.4%	33,000百萬日元
營業利益	7,387百萬日元	+1,536百萬日元	+26.3%	7,300百萬日元
利潤總額	7,024百萬日元	+1,430百萬日元	+25.6%	7,000百萬日元
淨利潤 <sup>※2</sup>	8,157百萬日元	+3,103百萬円	+61.4%	7,200百萬日元
每股分紅	25.0円	+8.5円	+51.5%	25.0日元

※1 FY為會計年度 Fiscal Year 的縮寫，此後均簡稱為 FY ※2 屬於母公司股東的淨利潤

## 業績要點

### 1) 利潤率的提高=全公司力量的集合

以不動產再生為核心的事業立體化得到了更大的發展。公司內各部門發揮各自所長，以客戶視角解決問題，從而培養出連鎖複合型附加價值的創出力，重新規劃事業的分部利潤率也因此得到了提高（上財年22.1% ⇒ 本財年27.8%）。

### 2) 新事業的展開

一年前，我們提出了“成長戰略的三部曲”，開始強化各種新事業的發展。酒店，時租會議室・迷你辦公室這些新事業也順利展開。開業第二個月，酒店入住率就達到了90%。並且時租會議室的事業啟動半年後也開始了盈利。

# 集團業績的變遷

單位：百萬日元

	FY 2012/3	FY 2013/3	FY 2014/3	FY 2015/3	FY 2016/3	銷售額 利潤率
銷售額	6,923	10,580	17,772	27,741	30,625	—
營業利潤	861	2,156	4,531	5,850	7,387	24.1%
利潤總額	799	2,039	4,341	5,593	7,024	22.9%
淨利潤 <sup>※1</sup>	928	2,483	4,020	5,053	8,157	26.6%
每股淨利潤	24.98日元 <sup>※2</sup>	66.50日元 <sup>※2</sup>	94.03日元	118.18日元	190.78日元	—

每股分紅	3.50日元 <sup>※2</sup>	8.50日元 <sup>※2</sup>	13.50日元	16.50日元	25.00日元（預計）
------	----------------------	----------------------	---------	---------	-------------

51.5%up

※1 “淨利潤”表示屬於母公司股東的淨利潤。

※2 本公司從2013年10月1日開始，以每一普通股分成一百股的方式進行了拆股。  
因此，為了便於比較，這裡按每股的百分之一來表示每股分紅。

# 集團收支計算書

(單位：百萬日元)

	FY 2015/3	FY 2016/3		FY 2015/3	FY 2016/3
<b>銷售額</b>	<b>27,741</b>	<b>30,625</b>	<b>營業利潤</b>	<b>5,850</b>	<b>7,387</b>
重新規劃事業	22,036	24,546	營業外收益	15	25
不動產證券化事業	403	145	營業外費用	272	389
大樓租賃事業	1,839	2,144	<b>利潤總額</b>	<b>5,593</b>	<b>7,024</b>
仲介事業	1,239	1,537	特別損益	▲18	1,257
物業管理事業	1,325	1,483	法人稅等	433	115
其他事業	897	769	少數股東損益	88	▲2
<b>銷售總利潤</b>	<b>8,983</b>	<b>10,959</b>	<b>淨利潤</b>	<b>5,053</b>	<b>8,157</b>
重新規劃事業	5,592	7,377	<ul style="list-style-type: none"> <li>重新規劃 (Replanning, 此後簡稱為RP) 事業利潤率的大幅上升, 帶動了全體利潤率的提高</li> <li>計入了出售固定資產所得到的特別收益</li> <li>買賣仲介事業大幅增長, 仲介事業與上財年相比增長了24.5%</li> </ul>		
不動產證券化事業	403	145			
大樓租賃事業	988	1,117	<ul style="list-style-type: none"> <li>銷管費支出由穩定的收益源來維持, 這一收支結構繼續保持。大樓租賃, 不動產服務事業的收益 (3,436百萬日元) 超出銷管費 (不包括RP銷售手續費) 金額 (3,239百萬日元) 6%。</li> </ul>		
仲介事業	1,055	1,314			
物業管理事業	595	675			
其他事業	349	328			
<b>銷售費及一般管理費</b>	<b>3,133</b>	<b>3,572</b>			

# 集團Balance Sheet - 資產-



(單位：百萬日元)

	2014年 3月末	2015年 3月末	2016年 3月末	增減額 (與2015年3月末相比)
<b>流動資產</b>	<b>31,446</b>	<b>37,452</b>	<b>51,365</b>	+13,912
現金及存款	11,180	12,686	15,413	+2,727
盤存資產	18,729	23,480	32,714	+9,233
其他流動資產	1,536	1,285	3,237	+1,951
<b>固定資產</b>	<b>2,464</b>	<b>2,971</b>	<b>2,718</b>	▲252
有形固定資產	2,164	2,483	1,919	▲563
無形固定資產	11	76	278	+201
投資等其他資產	287	412	520	+108
<b>資產總計</b>	<b>33,910</b>	<b>40,424</b>	<b>54,084</b>	+13,659

由於購入了RP物業以及酒店事業用的資產，盤存資產增長了92億日元（其中酒店資產的增加額為37億日元）

為了強化業務流程的基礎，重新構築了主幹系統

# 集團Balance Sheet

## - 負債・淨資產 -



(單位：百萬日元)

	2014年3月末	2015年3月末	2016年3月末	增減額度 (與2015年3月末相比)
流動負債	3,023	3,550	7,641	+4,090
短期借入資金等	1,006	1,004	3,353	+2,349
未支付法人稅等	266	221	973	+751
其他的流動負債	1,750	2,324	3,314	+989
固定負債	12,417	14,172	16,298	+2,125
長期借入資金・公司債券	11,359	12,988	15,055	+2,066
其他固定負債	1,057	1,183	1,242	+58
負債總計	15,440	17,723	23,939	+6,216
股東資本	18,217	22,693	30,144	+7,451
其他	252	8	▲0	▲8
淨資產總計	18,469	22,701	30,144	+7,443
負債・資本總計	33,910	40,424	54,084	+13,659

### 自有資本比率的變遷

2014年3月末	2015年3月末	2016年3月末
53.7%	56.2%	<b>55.7%</b>

伴隨著RP物業以及酒店事業用等資產的購入，借入資金增加了44億日元（其中酒店相關的借入金額為17億日元），有息負債達到了184億日元。

作為淨利潤（+81億日元）與財年末需支付的股息分紅（▲7億日元）的差額，利潤盈餘增加了74億日元。

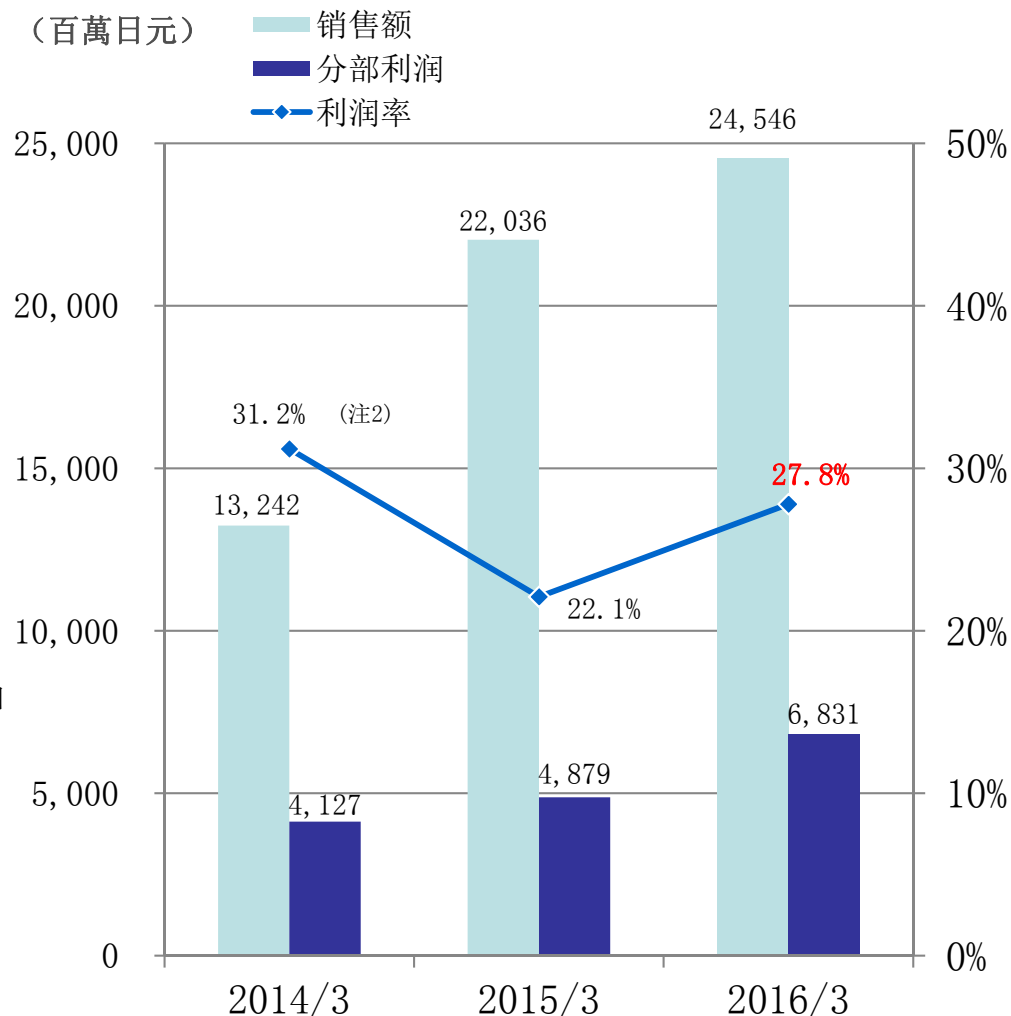


# 重新規劃 (RP) 事業

(單位: 百萬日元)	FY 2015/3	FY 2016/3	增減
銷售額	22,036	24,546	+11.4%
分部利潤 <sup>(注1)</sup>	4,879	6,831	+40.0%
利潤率	22.1%	27.8%	+5.7%p
買入棟數	35棟	34棟	▲1棟
銷售棟數	29棟	24棟	▲5棟
財年末庫存棟數	27棟	38棟	+11棟

- 在商品化，購入以及銷售流程上，通過創意用心和不懈改善創造出的附加價值，使利潤率上升了27%。
- 24棟銷售物業的平均項目開展期間為291天。
- 財年末庫存38棟（其中酒店事業相關6棟）  
盤存資產餘額為327億日元（其中酒店事業相關為55億日元）。

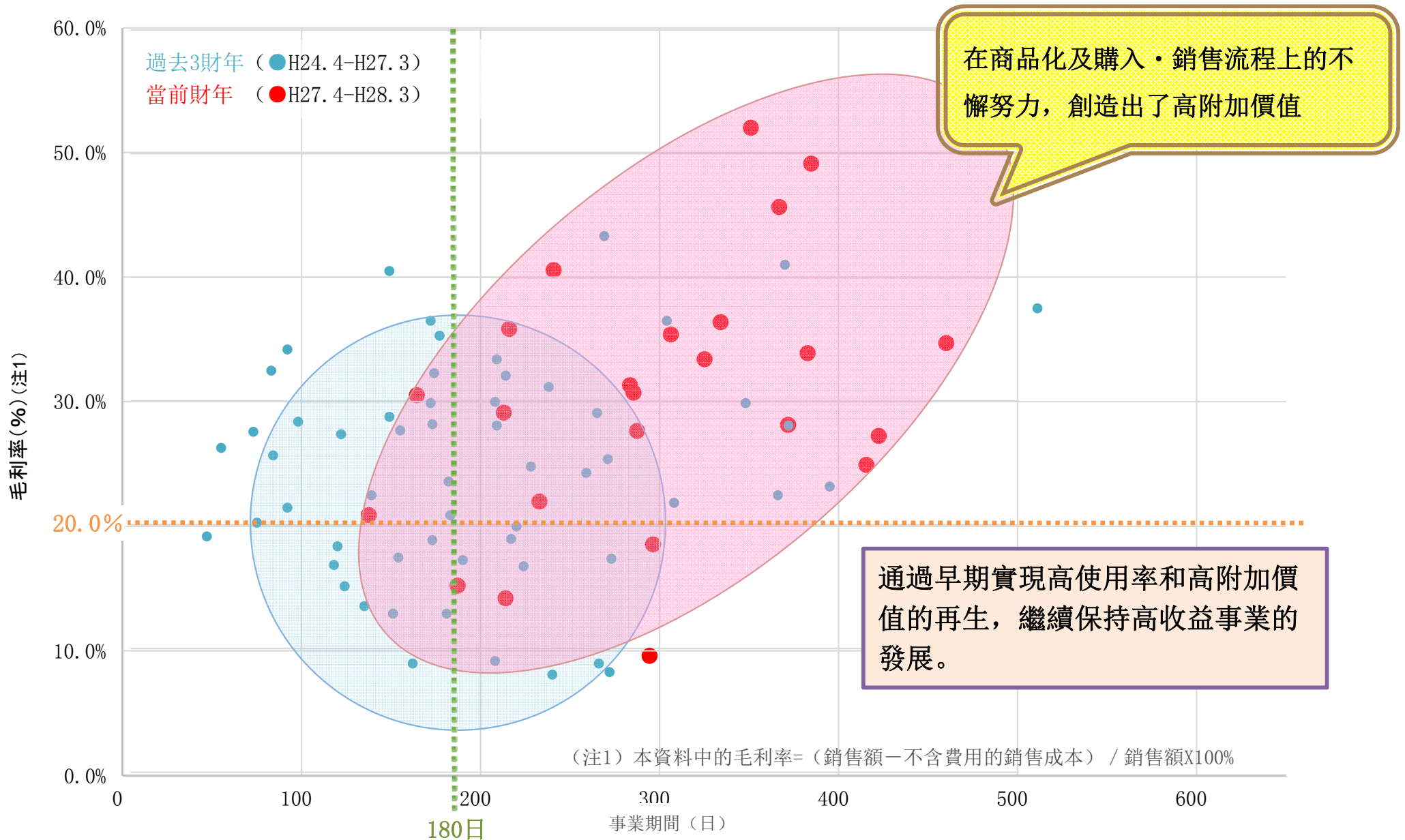
※上述以外，財年末已簽約的購入物業為7棟，餘額58億日元。



(注1) “分部利潤”，是從銷售總利潤減去支付利息、銷售手續費、商譽折舊金額等各事業所產生的固有費用後算出的

(注2) FY2014/3中包含了作為固定資產長期運用後，經再生及銷售出手的項目一棟。

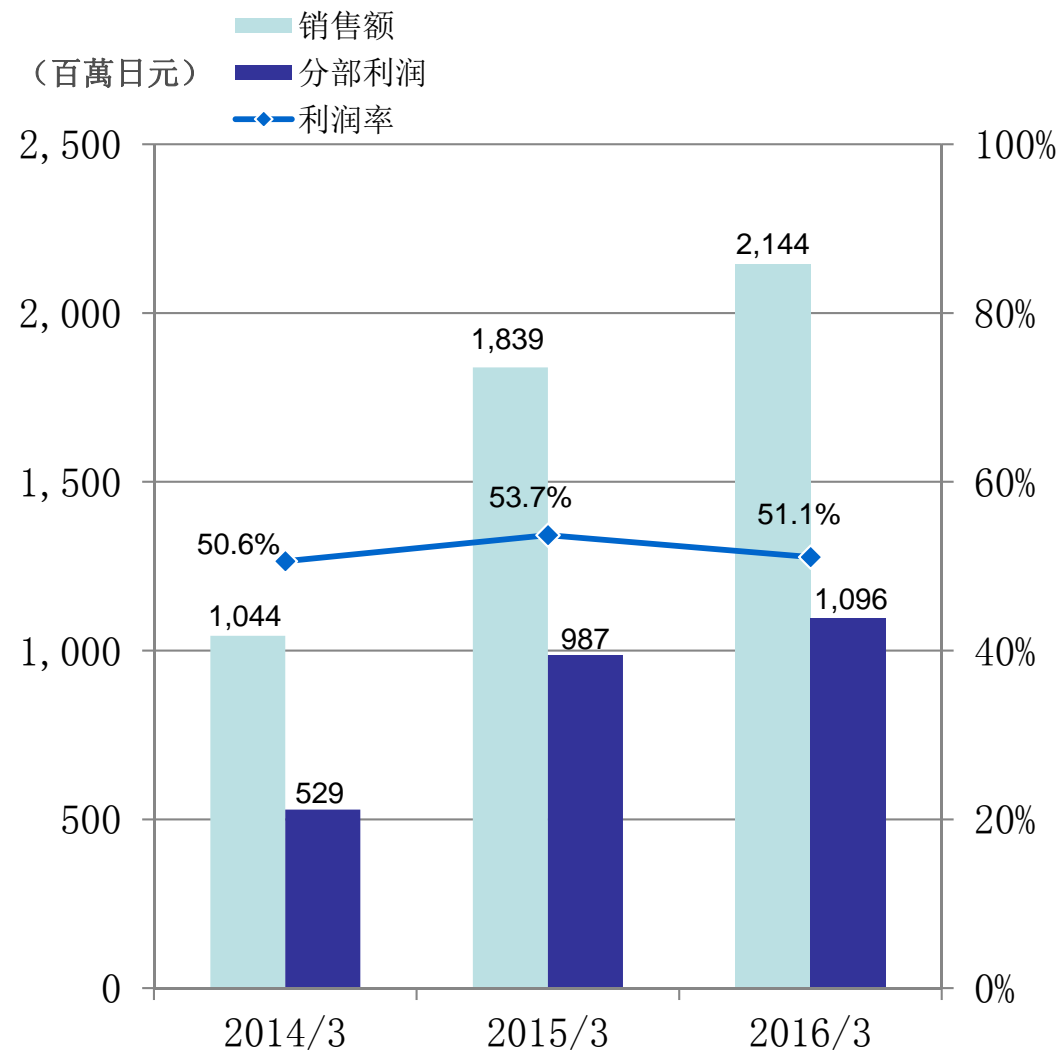
# RP物業的利潤率與事業期間的分佈



# 大樓租賃事業

(單位: 百萬日元)	FY2015 /3	FY 2016/3	增減
銷售額	1,839	2,144	+16.6%
分部利潤	987	1,096	+11.0%
利潤率	53.7%	51.1%	▲2.6%p

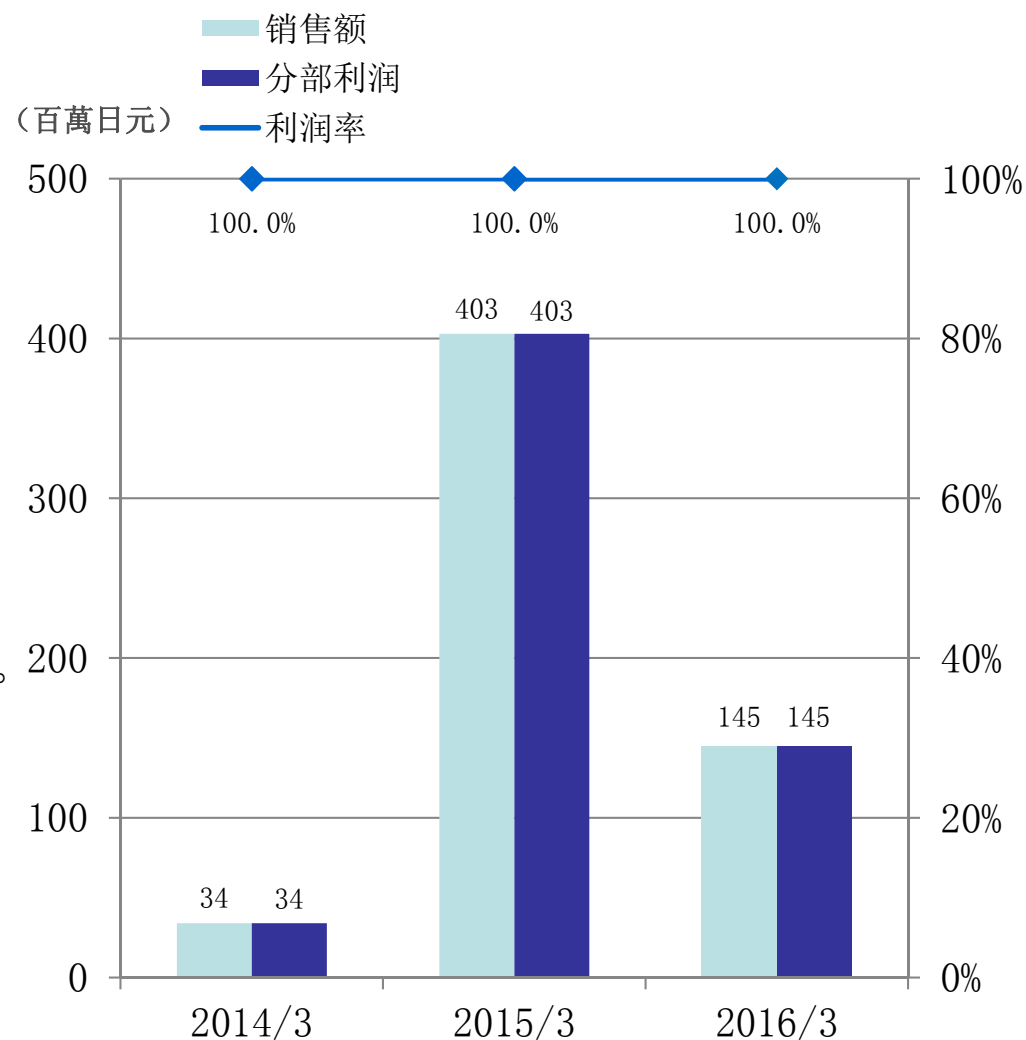
- 通過持有高附加價值的物業，發揮本公司租賃仲介，物業管理，建設策劃，租金保證方面積累的不動產運營能力，銷售額和利潤額都在穩定增長。
- 根據租金上升的市場行情，對現有租金進行了調整，租金收入得到了增加。



# 不動產證券化事業

(單位：百萬日元)	FY 2015/3	FY 2016/3	增減
銷售額	403	145	▲63.9%
分部利潤	403	145	▲63.9%
利潤率	100.0%	100.0%	—

- 通過本公司出資的不動產基金獲得的投資分紅收入（一項）已經計算在內
- 與上個財年相比，銷售額和利潤額都有所下降。



# 事業分部業績

## 仲介事業



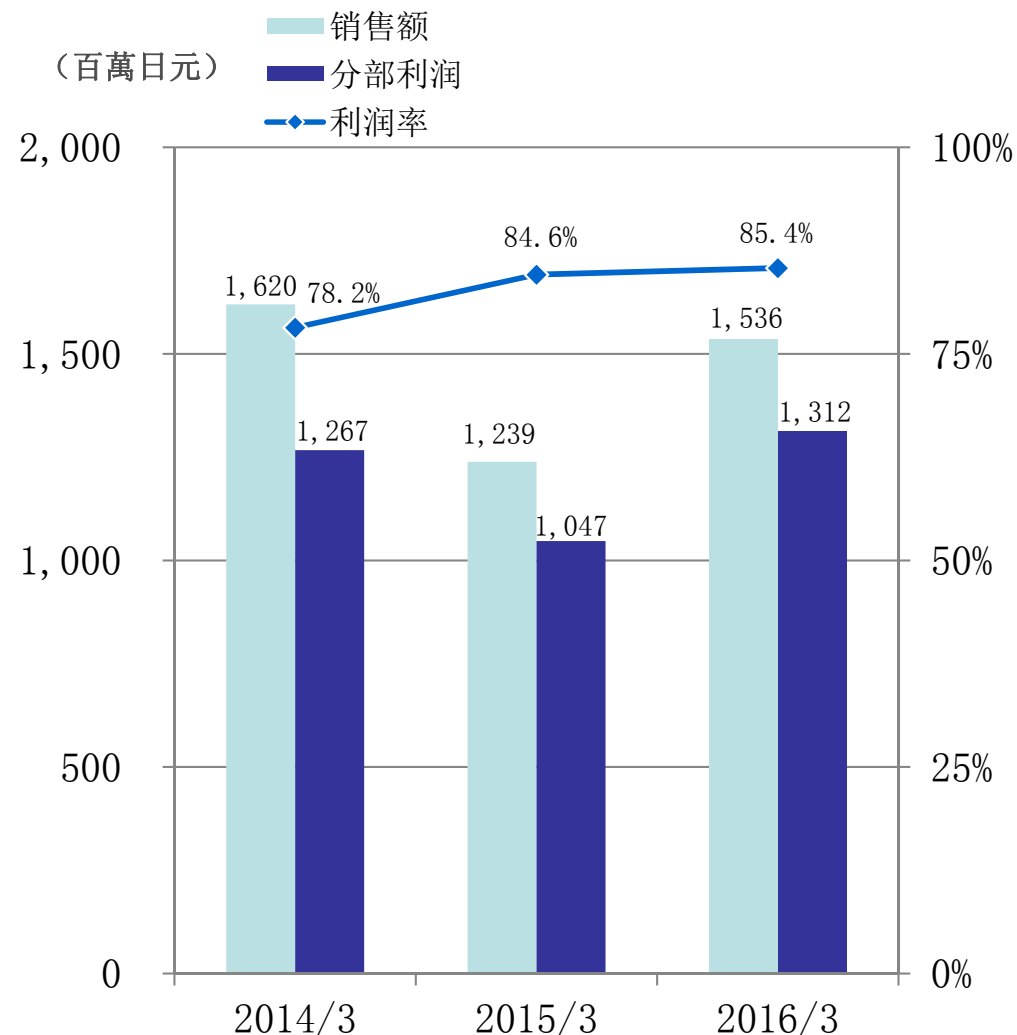
(單位：百萬日元)	FY 2015/3	FY 2016/3	增減
銷售額	1,239	1,536	+24.0%
分部利益	1,047	1,312	+25.2%
利潤率	84.6%	85.4%	+0.9%p

### <買賣仲介>

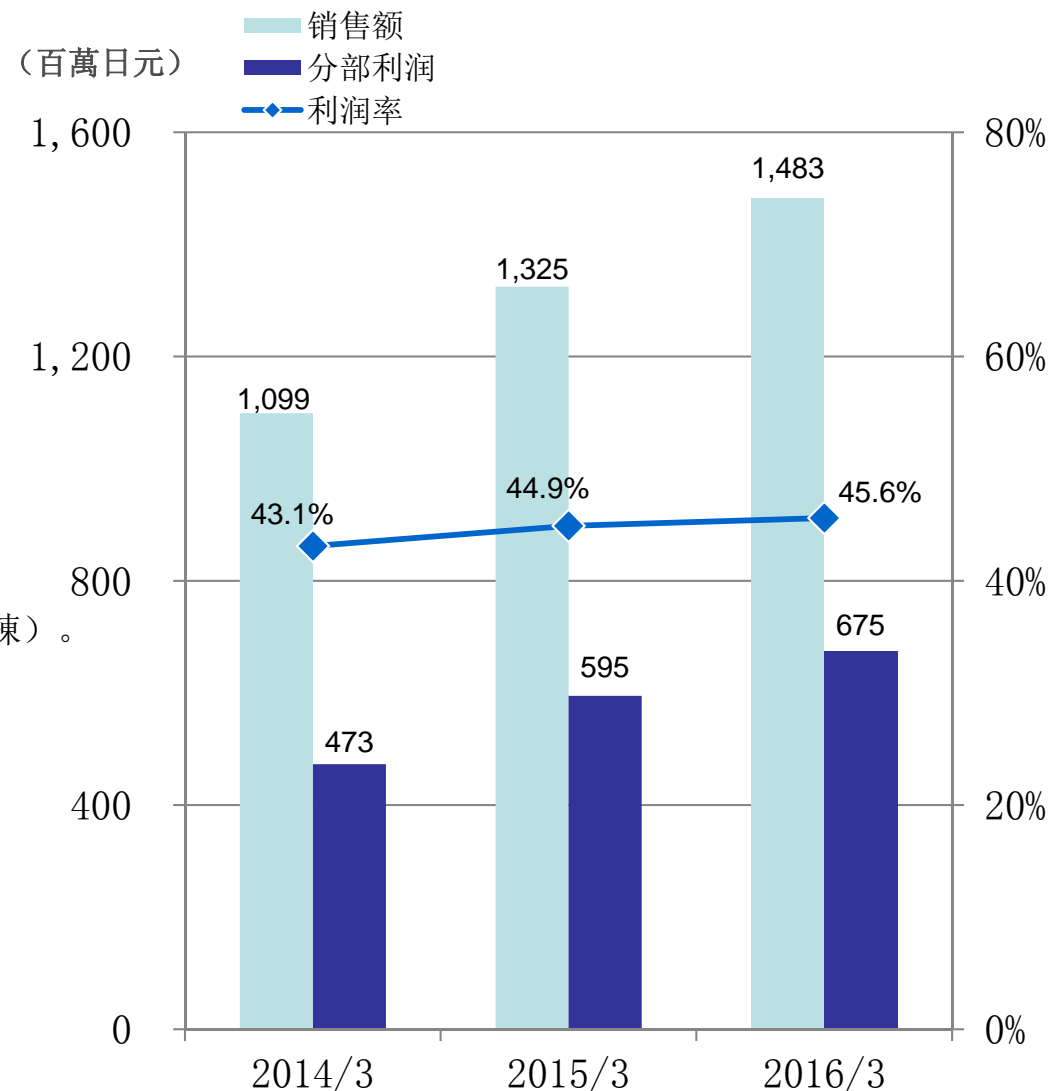
- 老顧客在我們公司買入和出售物業，並且給我們介紹別的客戶，通過不動產諮詢業務的鍛煉，我們的問題解決能力得到了提高，與此同時，來自臺灣的海外投資客戶也逐漸增加，營業額和利潤額大幅提升。
- PM（物業管理）、LM（租賃管理）事業部以及公司內各部門加強了合作，與老客戶的業務往來得到了深化。

### <租賃仲介>

- 銷售額以及利潤額呈緩和性增長。自持物業的租戶招攬，RP物業的購入和銷售，以及部門本身成為大樓管理受託窗口，這些都為集團全體的收益做出了貢獻。



(單位: 百萬日元)	FY 2015/3	FY 2016/3	增減
銷售額	1,325	1,483	+11.9%
分部利潤	595	675	+13.5%
利潤率	44.9%	45.6%	+0.6%p



<物業管理事業>

- 銷售額・利潤額都順利增長。
- 物業管理部門的受託棟數為333棟（比上個財年末增加了57棟）。
- 出租率95.5%（比上個財年末增加了2.6%）。

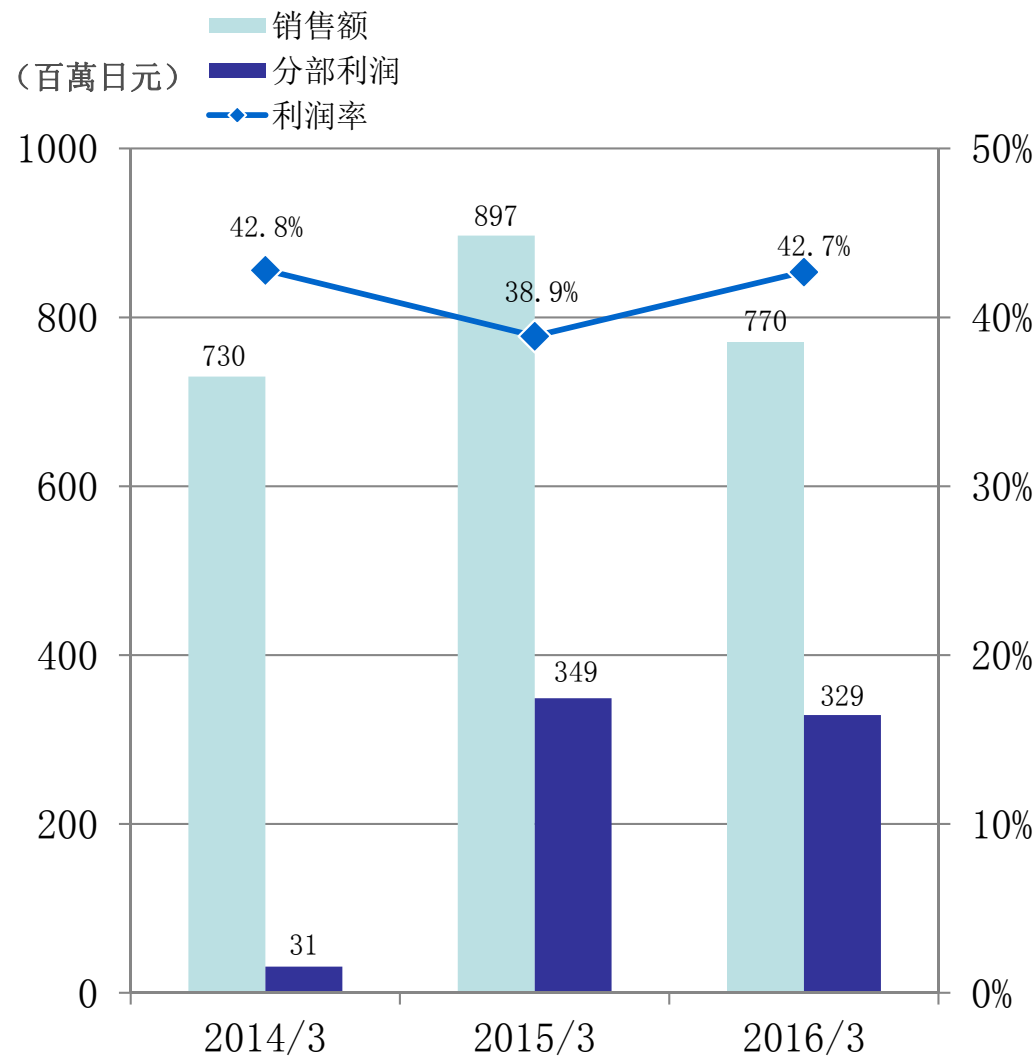
【受託棟數與出租率的變遷】

	受託棟數	出租率
2014年3月末	227棟	97.1%
2015年3月末	276棟	92.9%
2016年3月末	333棟	95.5%

<大樓維護事業>

- 盡力與其他事業部協同合作，大樓維護的託管數得到了增加。在安定收益的擴大和短期受託業務的發展下，銷售額實現了增長。

(單位：百萬日元)	FY 2015/3	FY 2016/3	增減
銷售額	897	770	▲14.1%
分部利潤	349	329	▲5.6%
利潤率	38.9%	42.7%	+3.8%p



<租金保證事業>

■ 通過加強與仲介等相關部門以及協作公司的攜手合作，合約簽訂數穩定增加，銷售額和利潤額皆順利增長。

<建設策劃事業>

■ 因為上個財年有大規模的訂單，所以相比之下，本財年的銷售額和利潤額都有所減少。

<臨時場所租賃事業>

■ 本財年開始發展，伴隨著市場認知度的提高，客戶數量增加。短期內就實現了單月盈利。

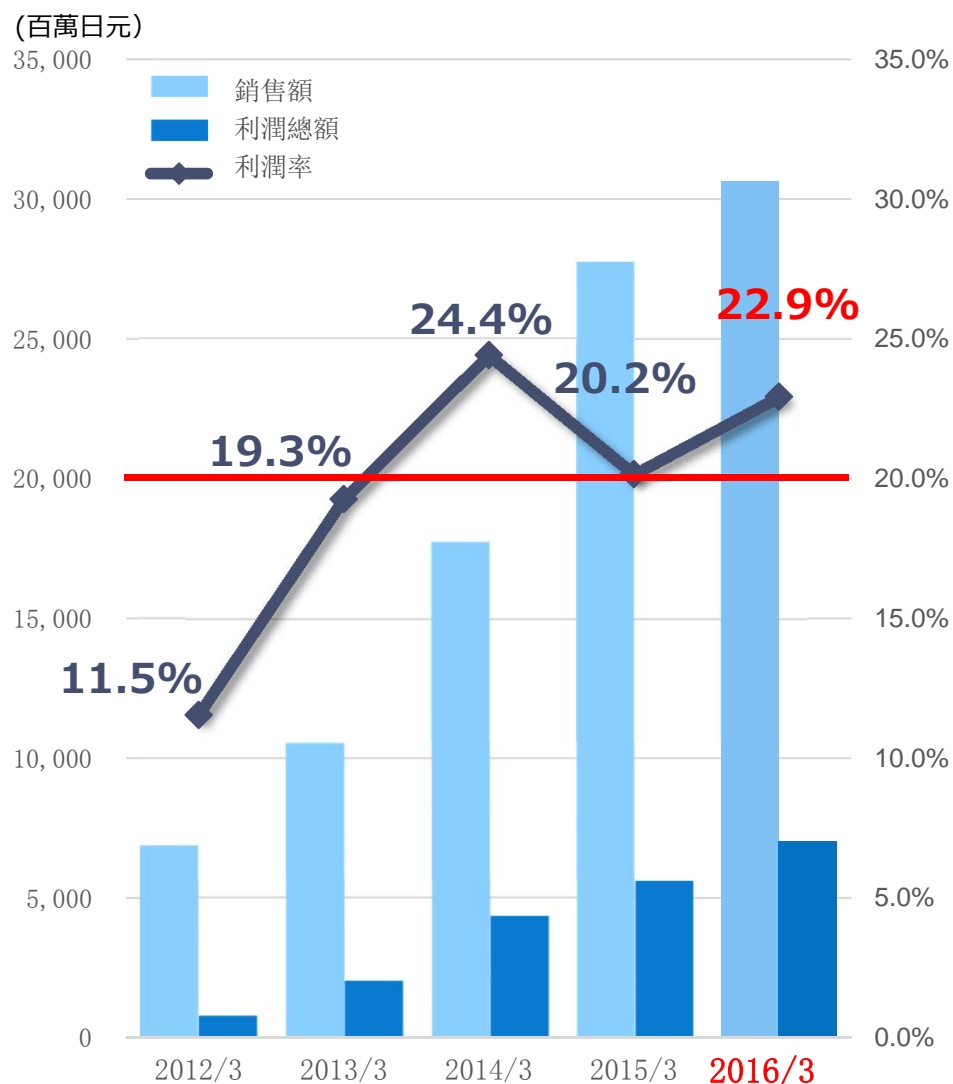
<酒店運營事業>

■ 與春秋集團共同運營的「春秋陽光名古屋常滑酒店」於**今年4月25日盛大開張**。通過發揮運營力這個強項，開張兩個月後入住率就達到了90%。

# 重要經營指標的變遷

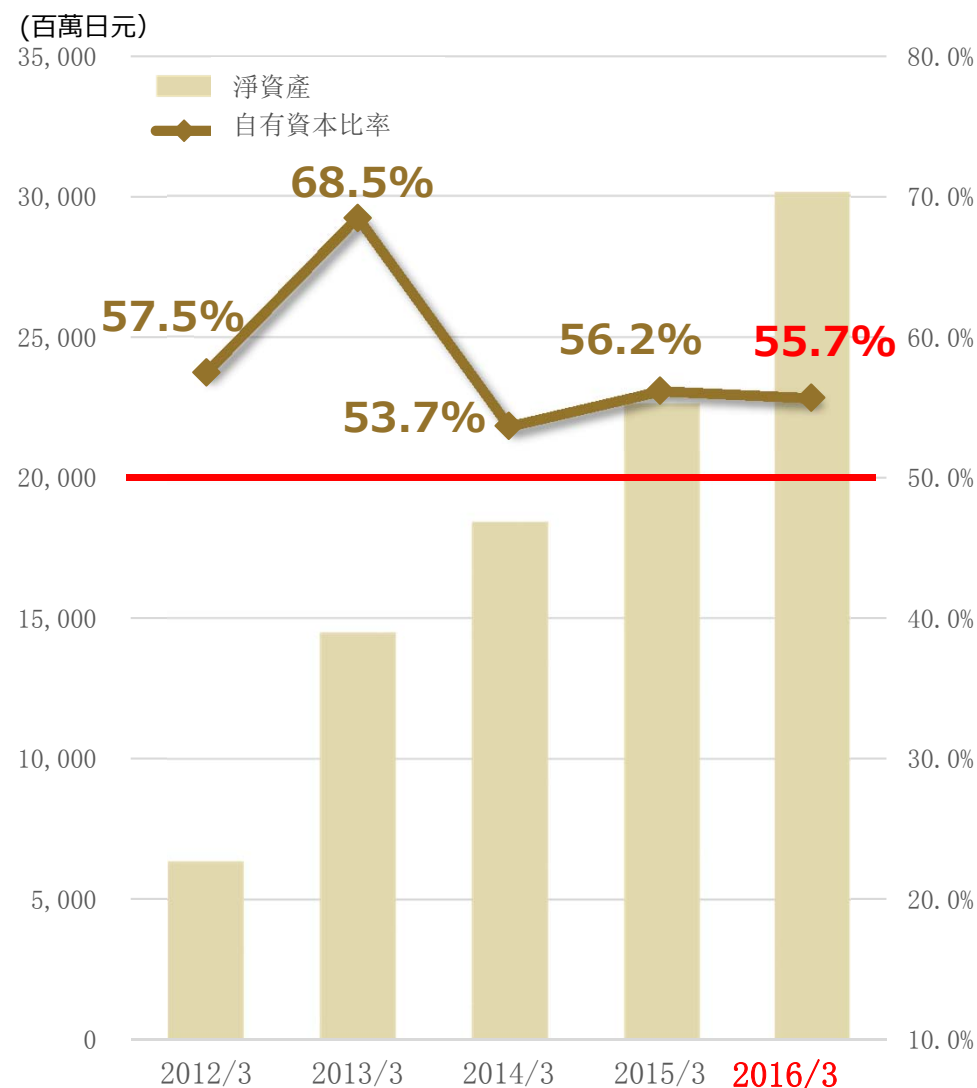
## ■ 利潤率的變遷

(進行著高附加價值的經營)



## ■ 自有資本比率的變遷

(奠定了穩定的財務基礎)

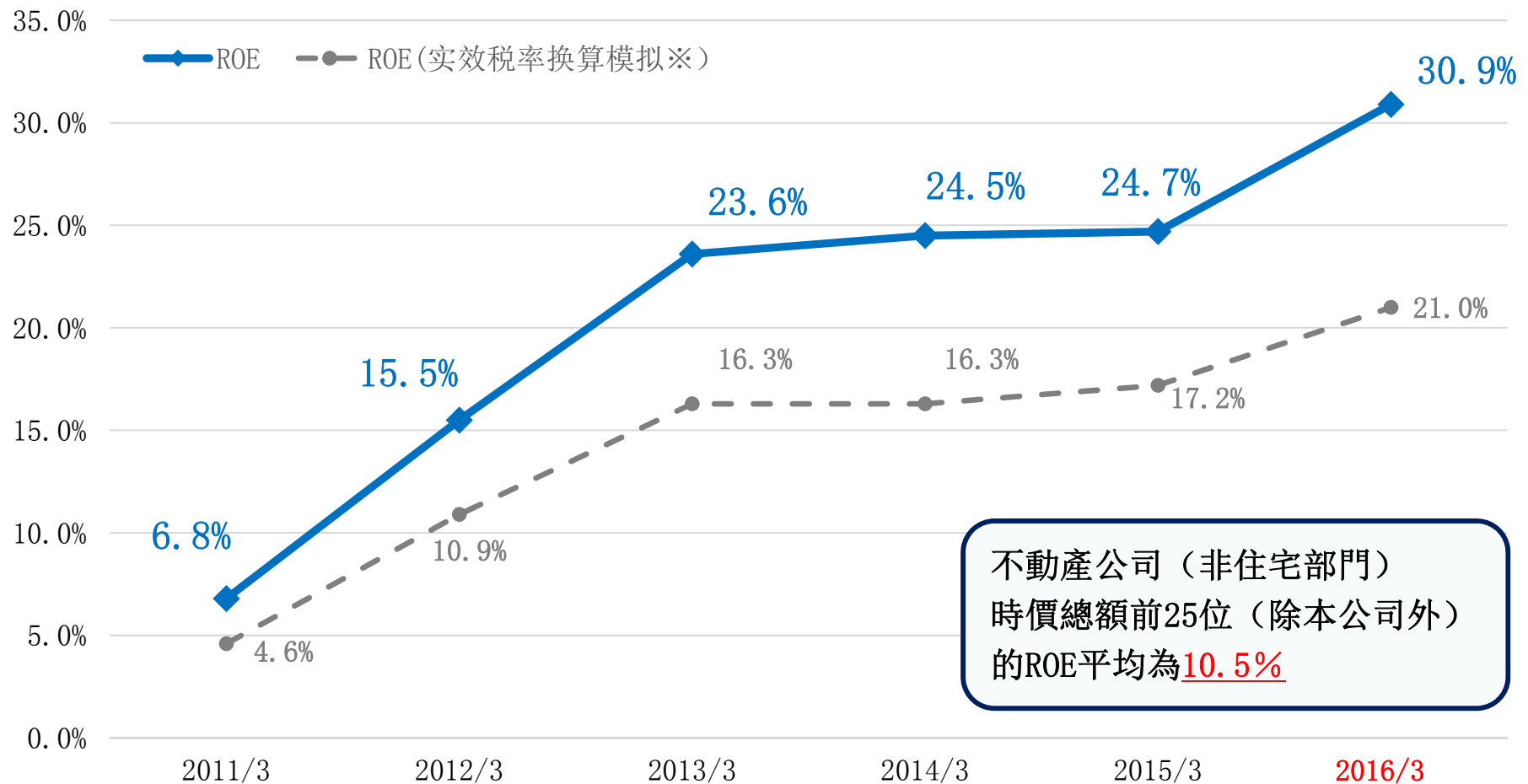




# ROE（自有資本利潤率）的變遷



發揮東京都心辦公大樓事業的專長，強化對富裕階層需求的研究及市場調查，  
通過基於客戶視角的再生商品及活用服務內制化，我們提高了不論在哪都能產出利潤的創造力。

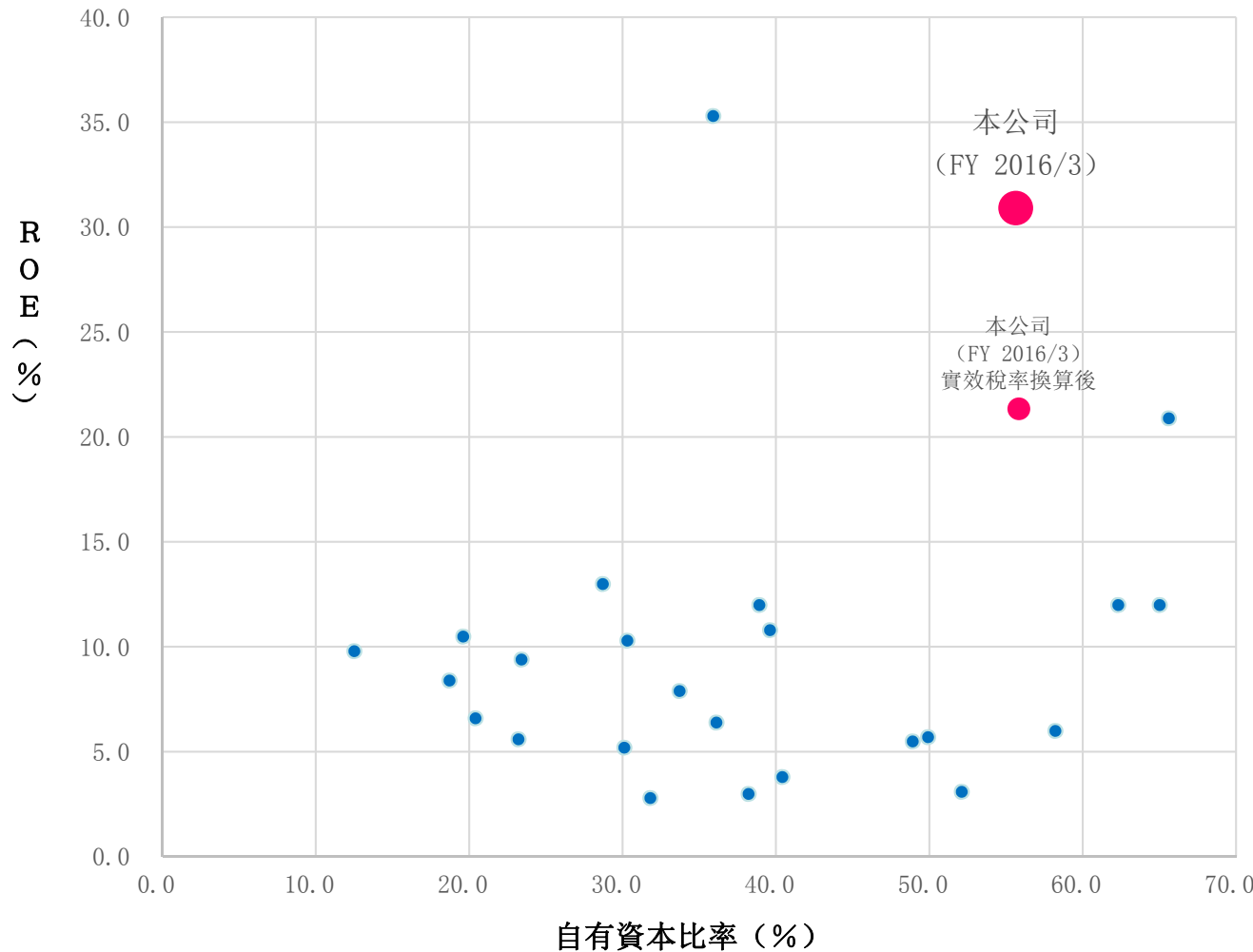


※實效稅率換算後……排除由結轉虧損金帶來的稅金減額的影響，假定按各事業年度實效稅率（2016/3財年為33.1%）繳稅時的估算。

# 維持高自有資本比率的同時 也保持著高水準的 R O E (自有資本利潤率)



不動產（非住宅）部門的時價總額前25名公司的  
自有資本比率與 R O E 的相關圖



R O E 排名

	公司名稱	ROE	自有資本比率
1	日本商業開發	35.3	35.9
2	陽光不動產	30.9	55.7
3	RAYSUM	20.9	65.6
4	HULIC	13.0	28.7
5	AEON delight	12.0	62.3
6	日本管財	12.0	65.0
7	TOSEI CORPORATION	12.0	38.9
8	Kyoritsu Maintenance	10.8	39.6
9	住友不動產	10.5	19.6
10	野村不動產HLD	10.3	30.3
11	UNIZO Holdings	9.8	12.5
12	Mie Kotsu Group Holdings	9.4	23.4
13	NTT都市開發	8.4	18.7
14	AEON MALL	7.9	33.7
15	東急不動產HLD	6.6	20.4
16	三井不動產	6.4	36.1
17	TOC	6.0	58.2
18	PARCO	5.7	49.9
19	東京建物	5.6	23.2
20	京阪神Building	5.5	48.9
21	三菱地所	5.2	30.1
22	DAIBIRU Corporation	3.8	40.4
23	Showa Aircraft Industry	3.1	52.1
24	歌舞伎座	3.0	38.2
25	平和不動產	2.8	31.8

※其他公司的資料來自東洋經濟新報社出版的四季報（2016年2集）。不動產公司（非住宅）的分類與四季報的規定相同。

※時價總額是根據2016年5月11日的最終值算出的。

# 2017財年 業績予測

## 2016.4～2017.3

# FY2017/3 業績預測



	FY 2016/3	FY 2017/3	增減率
<b>銷售額</b>	<b>30,625</b>	<b>41,000</b>	<b>+33.9%</b>
不動產再生事業	26,835	36,700	+36.8%
其中R P事業（包含證券化等）	24,546	35,000	+41.7%
其中租賃事業	2,144	1,700	▲20.7%
仲介事業	1,536	1,620	+5.4%
物業管理事業	1,483	1,580	+6.5%
其他事業	770	1,100	+42.8%
<b>銷售總利潤</b>	<b>10,959</b>	<b>13,385</b>	<b>+22.1%</b>
不動產再生事業	8,640	10,600	+22.7%
其中R P事業（包含證券化等）	7,377	9,800	+32.8%
其中租賃事業	1,117	800	▲28.4%
仲介事業	1,314	1,400	+6.5%
物業管理事業	675	760	+12.5%
其他事業	329	625	+89.8%
銷售費以及一般管理費	3,572	4,885	+36.7%
<b>營業利潤</b>	<b>7,387</b>	<b>8,500</b>	<b>+15.1%</b>
<b>利潤總額</b>	<b>7,024</b>	<b>8,200</b>	<b>+16.7%</b>
<b>淨利潤</b>	<b>8,157</b>	<b>5,600</b>	<b>▲31.3%</b>
<b>實際稅額負擔率</b>	<b>1.4%</b>	<b>30.7%</b>	
<b>每股分紅（日元）</b>	<b>25.00</b>	<b>28.00</b>	<b>+12.0%</b>

- 東京辦公大樓事業是本公司的核心事業。
- 其中，我們集結全公司力量著力發展再生事業。

• 根據對中長期RP物業計畫之銷售的估測，本財年的租金收入預計會減少。我們的戰略是把潛在收益資金化，運用到將來事業的投資上。

• 在租金平穩、市場維持現狀的前提下、我們對RP的毛利率做了保守設定。

FY 2015/3: 25.4%  
 FY 2016/3: 30.1%  
 ⇒ **FY 2017/3 : 28.0%**

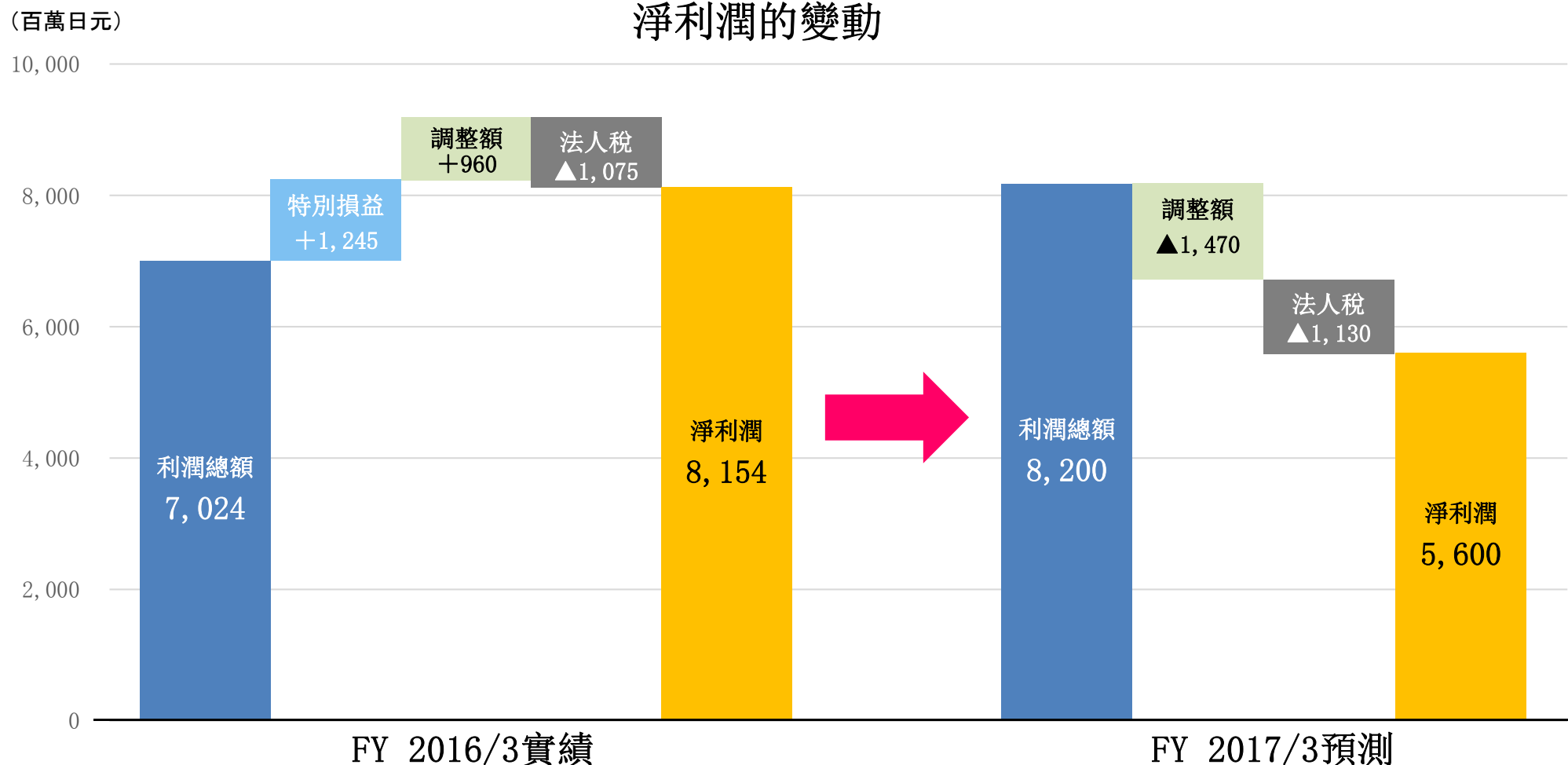
• 預計增加50名員工。

• 稅務上的結轉虧損金得到了消解，稅負擔率接近實際稅率。

• 每股分紅預計增加3日元，達到**28日元**。

# 淨利潤

## 淨利潤的變動



FY 2017/3的稅前利潤為82億日元（利潤總額70億日元加上特別損益12億日元）。

並且，因為2017財年內，稅務上的結轉虧損金將能夠被抵消，法人稅等調整金額的9億日元被作為利潤計算在FY 2016/3的利潤額中。

雖然FY 2017/3的利潤總額預測為82億日元，但由於結轉虧損金被抵消了，將不再享受稅負優惠政策、所以預計要從此利潤中扣除法人稅等調整14億日元。※請注意，此資料是日文說明會資料的翻譯版，旨在方便中文讀者。關於更為完整和精確的資訊，請參照日文原版資料。

# 利益與分紅的變遷

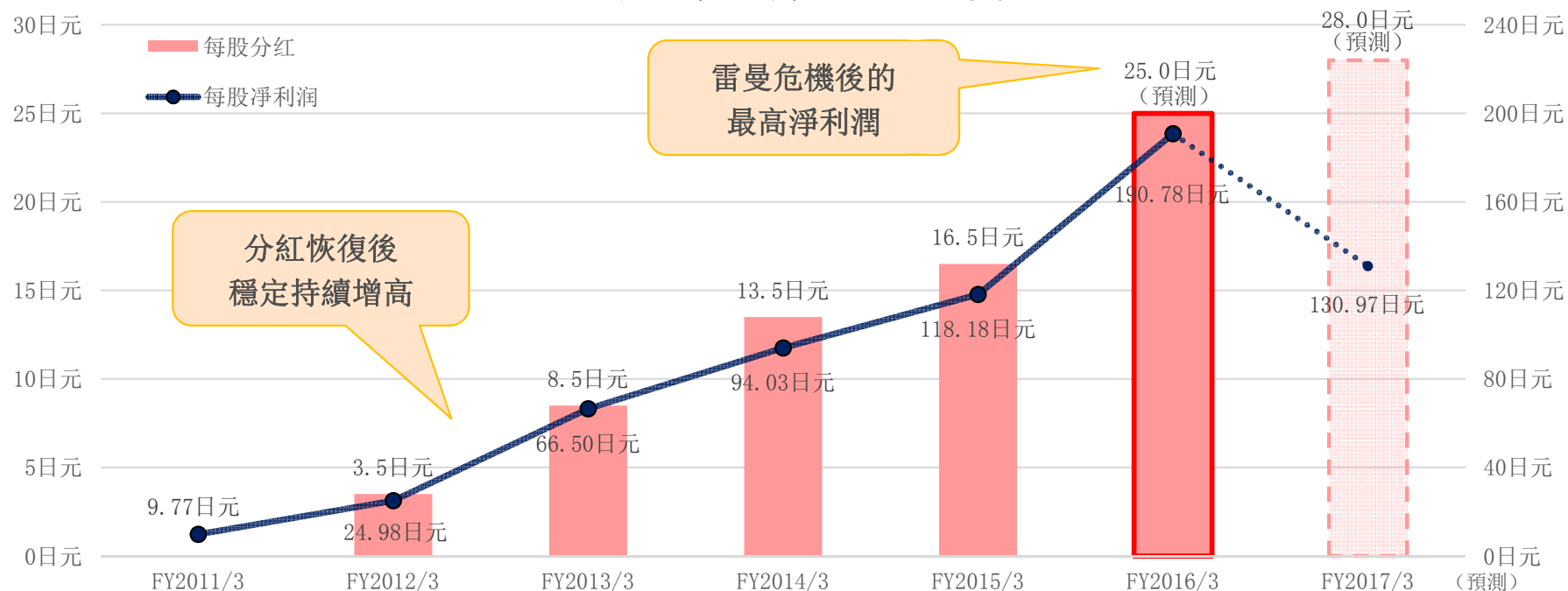
	FY 2011/3	FY 2012/3	FY 2013/3	FY 2014/3	FY 2015/3	FY 2016/3	FY 2017/3 (預測)
淨利潤 (百萬日元)	363	928	2,483	4,020	5,053	8,157	5,600
每股淨利潤	9.77日元*	24.98日元*	66.50日元*	94.03日元	118.18日元	190.78日元	130.97日元
每股分紅	0.00日元*	3.50日元*	8.50日元*	13.50日元	16.50日元	25.00日元	28.00日元
派息率	0.0%	14.0%	12.8%	14.4%	14.0%	13.1%	21.4%
參考派息率 (實效稅率換算後)	0.0%	28.2%	22.1%	23.3%	19.7%	19.3%	—

(※)本公司從2013年10月1日開始，以每一普通股份成一百股的方式進行了拆股。因此，為了便於比較，這裡按每股的百分之一來表示每股分紅。

(每股分紅)

## 每股淨利潤和分紅的變遷

(每股利潤)



# 未來的發展

- 1 ) 事業環境
- 2 ) 經營方針與商業模式
- 3 ) 成長戰略

## 世界經濟呈緩和性增長的同時也伴隨著一些風險

在所得以及僱傭環境持續恢復中的美國的拉動下，以發達國家為中心，世界經濟預計呈緩和性增長。

國內經濟方面，在強化觀光產業的國策推進下，急劇擴大的內需帶動了各個行業，為日本經濟的發展做出了極大的貢獻，另一方面，以產能過剩的中國為首，發展中國家的經濟呈現低迷狀態，金融資本以及商品市場的未來走向撲朔迷離。

在這樣的環境下，政府提出了2020年實現名義GDP600兆日元的目標，繼續強化迄今為止的經濟三部曲方針，推進“創造希望的強大經濟”，以期實現經濟發展和分配的穩固迴圈。

## 在金融緩和政策的影響下，資金流入進一步擴大

隨著負利率政策的滲透，以J-REIT為首，流向不動產市場的投資將進一步擴大。

在社會老齡化以及良好資金調度環境的影響下，以產業繼承，資金運用，預防通貨膨脹為目的的不動產購買欲正在持續。不動產的購入需求依然維持在較高的水準。

## 觀光需要活躍發展

訪日外國人數去年一年達到了約2千萬人，其消費額達到了3.4兆日元（與前年相比增加了71.5%），但由於針對中國遊客爆買加強徵稅可能性的存在，高額入境消費的前景還不明朗。

儘管如此，觀光需求仍然非常活躍。改善東京，大阪和京都的住宿設施不足成為當前的迫切任務。

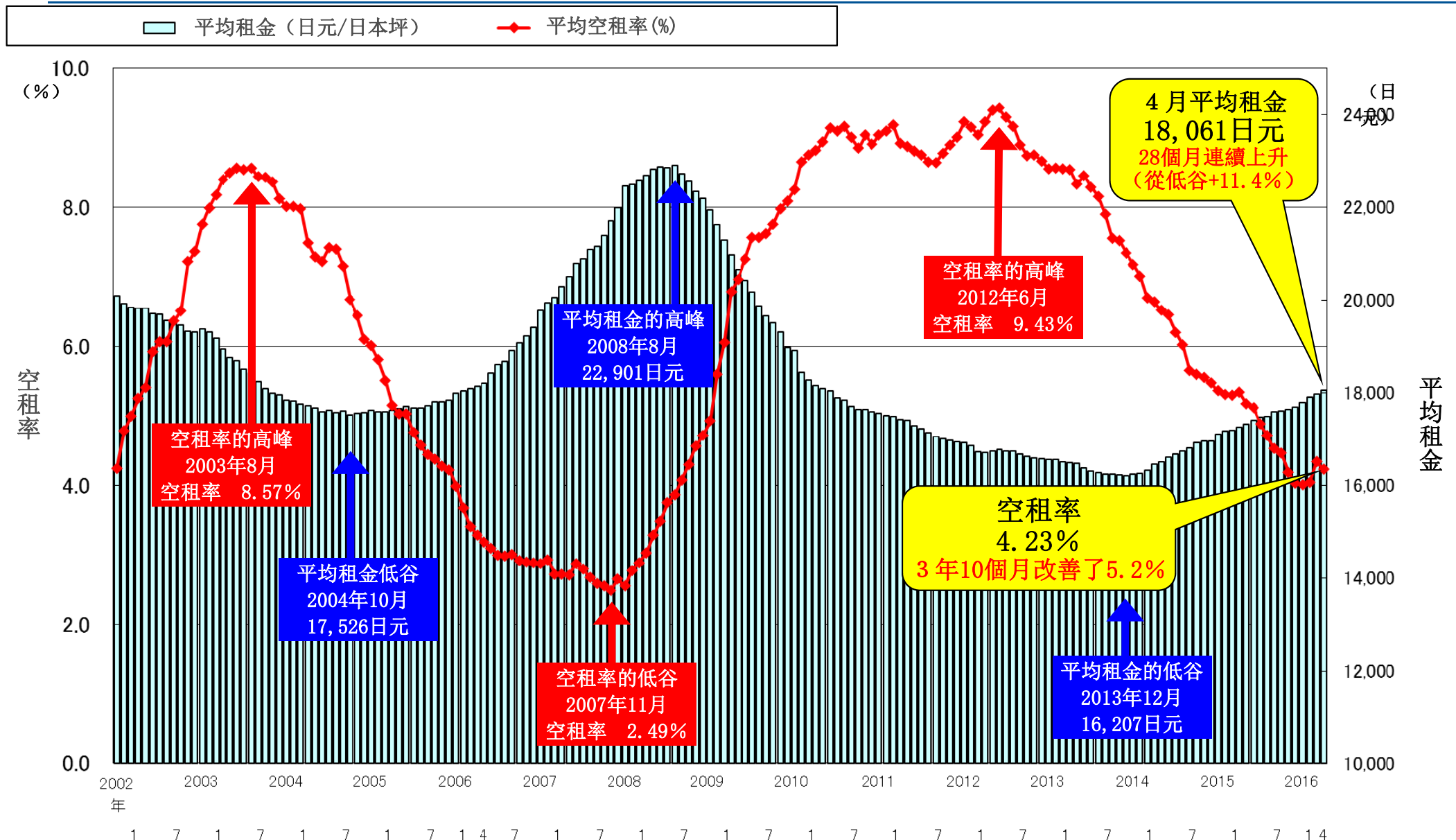
## 都心辦公大樓市場持續偏緊

以扎實的企業業績為基礎，隨著事業規模的擴大，擴張搬遷以及內部擴容等現象持續活躍。市場整體供需膠著偏緊，空租率穩定在4%左右，租金預計將呈現緩和性增長。

以地段好的都心辦公大樓為中心，資訊通信行業，製造業，金融保險業等的辦公室搬遷需求旺盛，招租時租金提高以及租約更新時的漲租交涉現象增加，但由於國內不動產的還原收益率（CAP RATE）下降餘地減少，投資判斷仍需謹慎。



# 都心5區 辦公大樓租金・空租率的變遷



※出處：根據三鬼商事《辦公室報告》的資料製成，以都心5區基準層100日本坪以上的辦公大樓為對象。

## 2 ) 經營方針和商業模式

～ 不逐利、惟求信 ～

己先變，以客之眼解其憂

## 願景

作為“**不動產活用的專家**”，我們的目標是成為世界上客戶最為喜愛並願意選擇的不動產公司。

## 客戶群

大樓業主，資產家，富裕階層

## 本業

不動產的再生與活用

## 方針

聚焦於人而非物業，  
始終站在客戶視角為其排憂解難。

## 戰略

都 心

辦公室

## 強項

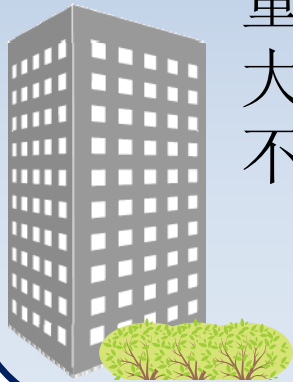
招租  
斡旋力

不動產  
再生力

大樓管理能力

## 辦公大樓事業

### 不動產再生事業



重新規劃  
大樓租賃  
不動產證券化

### 不動產活用事業

辦公室租賃仲介・買賣仲介  
物業管理  
大樓維護  
租金保證  
建設策劃  
時租會議室・迷你辦公室

## 酒店事業

酒店持有・運營  
酒店開發・再生・販賣

## 海外事業

將來自臺灣的投資引到東京  
印尼的都市住宅開發  
越南的酒店・住宅開發

# 以專注都心物業的支店網路

## 為客戶排憂解難



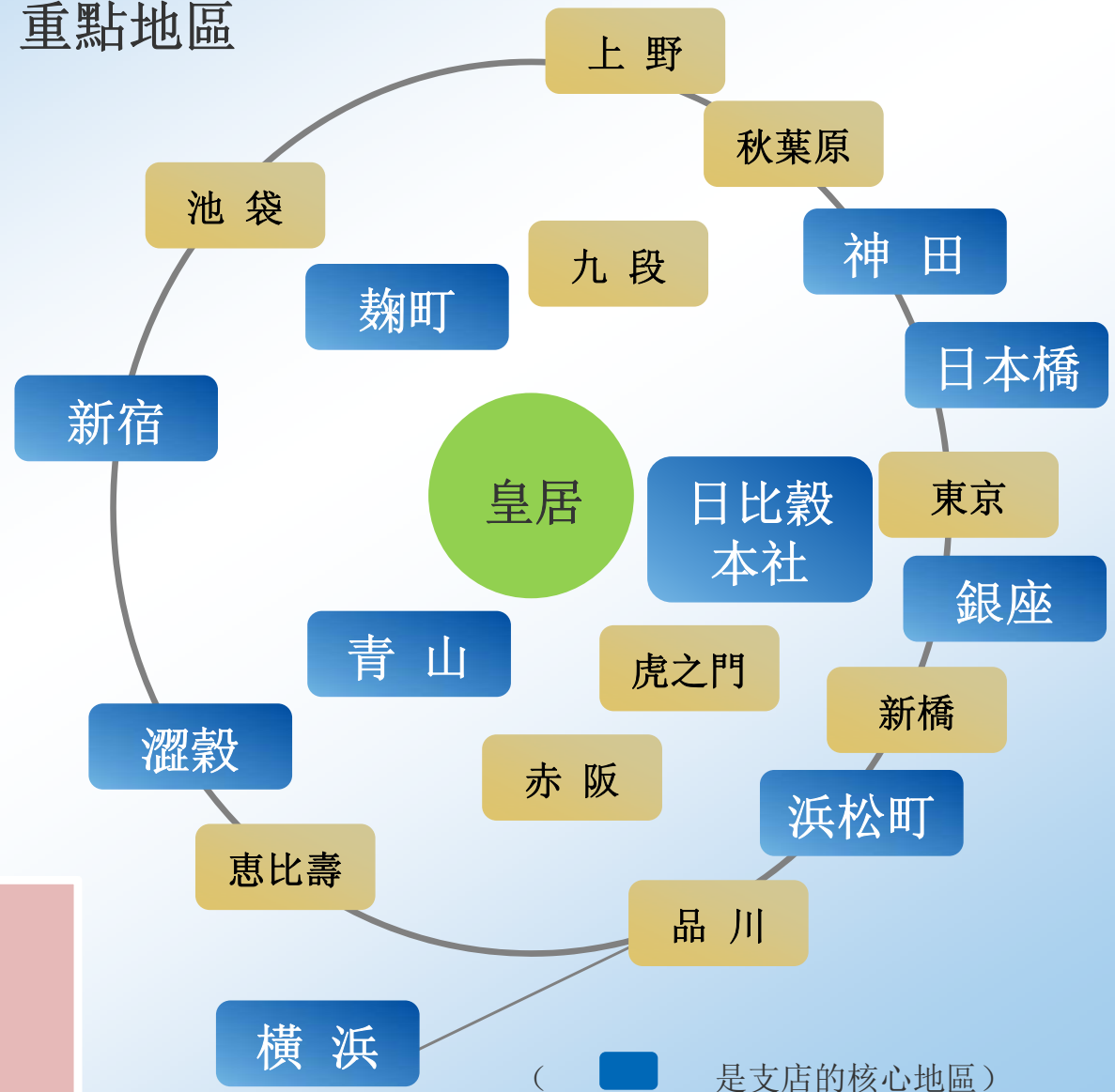
### 1. 專注都心

在千代田區・中央區・港區・新宿區・澀穀區和橫濱設立了10個據點，以**地區熟知度為強項**，進行租戶招攬方面的活動。

2. 除了租賃仲介，各個據點同時作為**大樓業主**身邊的諮詢視窗發揮作用，在為業主**排憂解難**的同時也**獲得了業務增長的機會**。

3. 通過締結租賃合約，會收到客戶關於重裝和買賣方面的諮詢，這些據點從而也成為了**不動產RP物業購入的直接交涉窗口**。

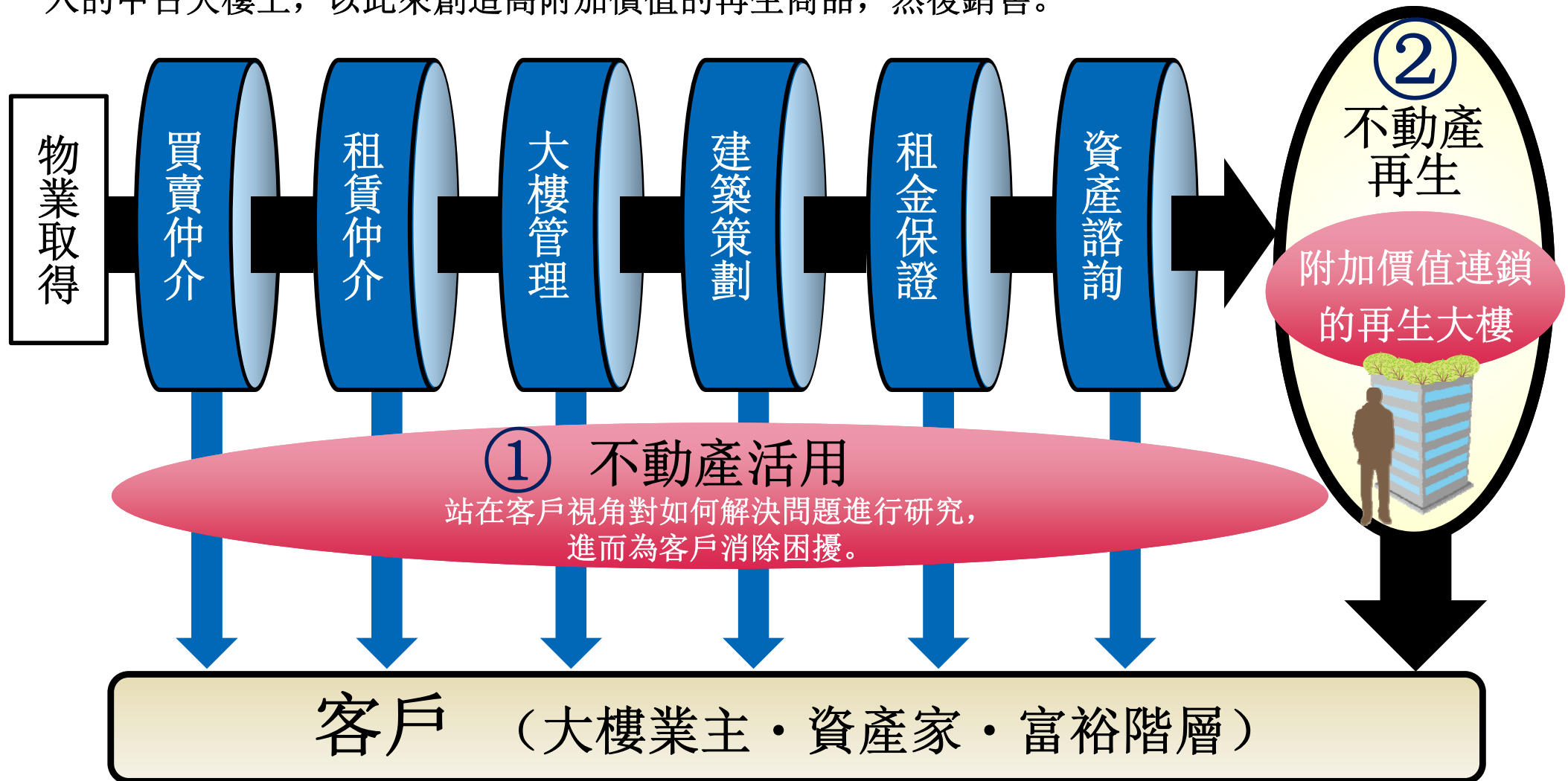
重點地區



通過“以客之眼解其憂”來做貢獻。

# 辦公大樓事業的業務構造

- ① 在縱向的不動產活用事業方面、通過傾聽客戶，在現場解決客戶的不滿，不便和不快。
- ② 在橫向的不動產再生事業方面、將積累的技能 and 獲悉的需求連鎖複合，運用到自己公司購入的中古大樓上，以此來創造高附加價值的再生商品，然後銷售。



社訓為“利他”

為了實現客戶的幸福  
全體員工團結努力的商業模式



—— 為了「利他（客戶利益）的最大化」 公司同仁一致努力。  
等於

# 強項是「租賃大樓的運營能力」

都心好地段的『一物一價的再生商品』。

通過營造「**高品質與魅力**」來創造出市場價值，以合適的價格銷售給資產家和富裕階層。  
售後服務也是重要的收益機會。

## 售後服務項目

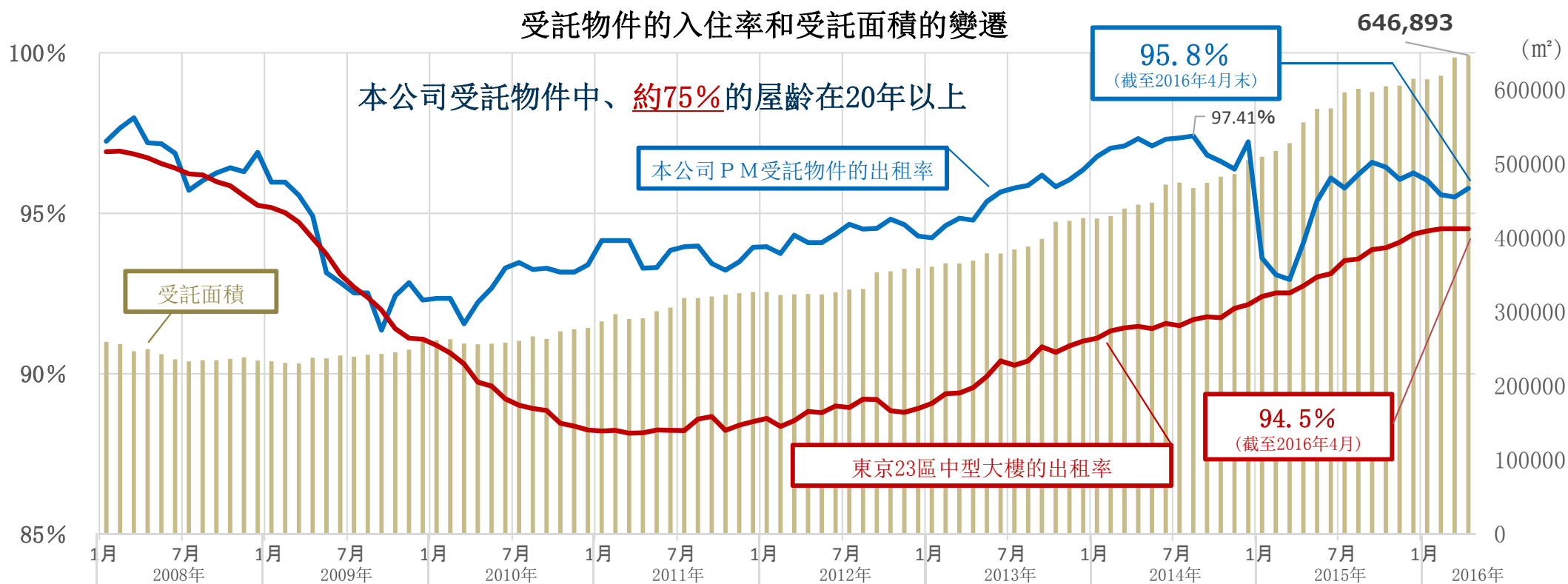
出售再生物業

大樓管理 維護	租賃仲介	租賃保證	內部裝修 工程	重新裝修 工程	資產 諮詢	銷售仲介
<ul style="list-style-type: none"><li>進出賬管理</li><li>意見回應</li><li>會計報告</li><li>租戶交涉</li><li>大樓維護</li><li>緊急対応</li><li>設備管理</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>入住斡旋</li><li>全套仲介</li><li>市場行銷</li><li>難題商討</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>一有欠租 立即墊付</li><li>最長18個月 的租金保證</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>內裝企劃</li><li>設計</li><li>內裝施工</li><li>原狀恢復</li><li>租戶工程 承包</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>入口、 空調設備及 外牆的修繕</li><li>改修</li><li>建築物診斷</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>專業諮詢</li><li>繼承對策</li><li>資產運用</li><li>事業承襲</li><li>各種諮詢</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>物業新購</li><li>資產銷售</li><li>事業用換購</li><li>資產的置換</li></ul>

“再生事業”和“租賃大樓運營”的業務



# PM受託面積與客戶數量穩步增長



※出處：東京23區中型大樓的平均出租率是參照三幸ESTATE的《Office Market調查月報》製成

受託面積 排名居上企業 (千m²) ※	2015年	2014年
1 XYMAX	11,800	8,287
2 三井不動產大樓管理	7,854	7,860
3 三菱地所物業管理	6,972	6,510
...		
24 MS大樓支持	749	730
25 福岡地所	718	-
<b>26 陽光不動產</b>	<b>601</b>	<b>474</b>

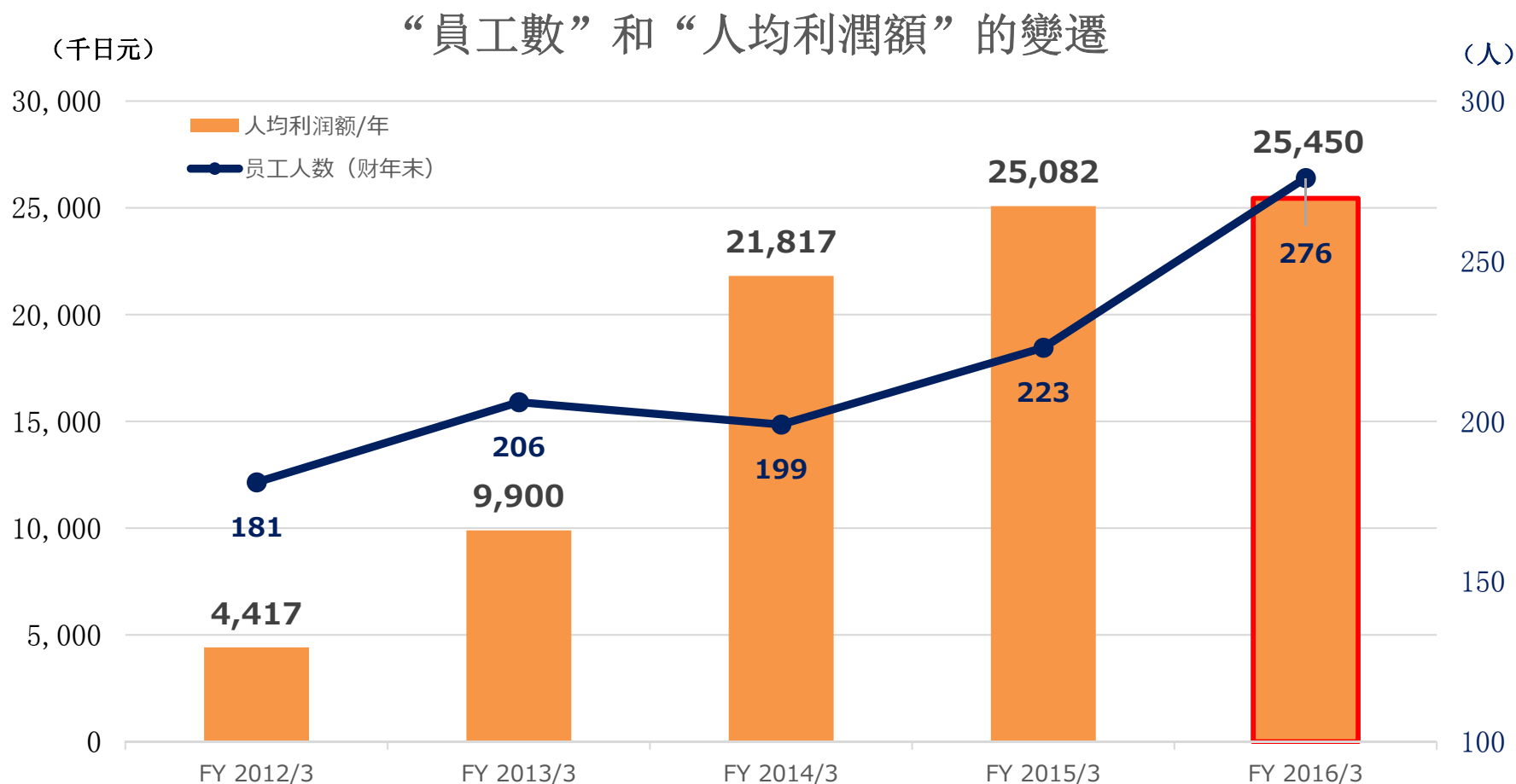
受託業主的數量 排名居上企業 (社) ※	2015年	2014年
1 Vortex	360	283
2 XYMAX	251	243
<b>3 陽光不動產</b>	<b>207</b>	<b>159</b>
4 RIO CONSULTING	191	-
5 伊藤忠 Urban Community	180	180

※出處：參考《月刊物業管理》2015年11月號信息製成

注：關於本公司PM受託物業的出租率

2014年第4季度、由於大租戶因擴張而搬出，導致期末出租率暫時下降。其後，別的租戶順利入駐，出租率正恢復中

# 員工增加，人均附加價值也得到了提高。



隨著2012年市場的恢復、經營方針的明確和員工的意識改革得到了進一步發展。  
通過從客戶視角出發為其解決困擾，我們進一步創造讓客戶信賴的“附加價值”。  
客戶評價我們是“願意為自己積極努力的不動產公司”，“願意真心替客戶考慮並行動的人”，  
這樣的支持使公司進一步成長。

# 以基本理念為核心，全體員工參加經營 變化和挑戰 ～陽光經營的三大核心～

## 1. 基於理念・哲學的心之經營

- 本公司創業以來就以“利他”為社訓。
- 通過每天早晨的清掃，哲學手冊的分享朗讀，我們形成了以“樂他人之樂”為共有價值觀的集團。
- 以向客戶提供更大的幸福為目標，為創造豐富的社會做貢獻。

## 2. 基於分部門核算的全員參與經營

- 通過構築和深入實行分部門的核算制度（阿米巴經營）來提高員工的核算意識，由此推進全員參加的公司經營模式。

## 3. 隨客戶視角變化的經營

- 真誠傾聽客戶的需求，即便是小困擾也不惜花費時間和勞力去認真解決。
- 順應客戶的視角不斷變化，挑戰，創造和前進。
- 以各部門共同協作為基礎，以連鎖複合的方式創造出高附加價值。



員工是主角。共振的經營

# 無愧於銀座品牌的 優質中小型大樓



外觀 After



屋頂 After

可以眺望銀座的花園露臺

我們加強了抗震措施，將其改造成了租戶可以長期安心使用的大樓。為了解決電梯大廳的狹窄和男女共用洗手間的問題，除了骨架和外牆，其他全部拆除，進行了重排佈線及管道的大規模翻新改造。室內，我們根據入駐租戶的可能需求，建成了“高品質的配套辦公室”。

開始招租後不到半年，就實現了全9層滿租。以超過預估百分之四十的價格順利簽約。



室內 Before



室內 After

高品質的配套辦公室

## 【項目概要】

- 地址：東京都中央區銀座
- 結構：鋼筋結構水平屋頂，地下一層共9層
- 竣工：1980年（屋齡36年）
- 用途：事務所・店鋪
- 占地面積：98.17m<sup>2</sup>（29.69日本坪）
- 建築面積：763.01m<sup>2</sup>（230.81日本坪）



# 獨一無二的購入能力和高附加價值的創造力



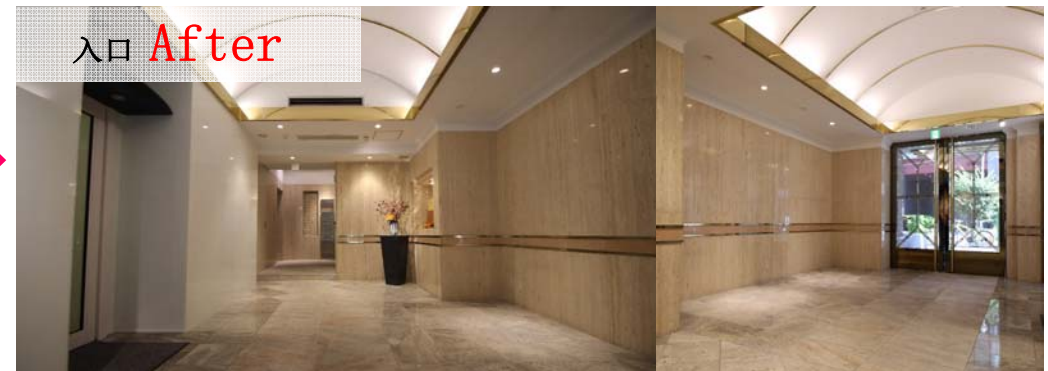
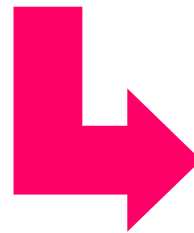
外觀 After



入口 Before

本公司的租賃仲介擔當在10年間，不斷為客戶排憂解難，建立起了深厚的信賴關係，因此有緣得以直接購入該大樓。通過高品質的翻新來發掘該大樓的潛力，同時兩週一次更新入口處的花藝佈置，創造出了媲美一流酒店的高格調空間。

新改造好的招租區間，以與附近高層建築同樣的租金順利簽約。翻新後的增值受到了租戶的好評，租金上升了20%。



入口 After

通過翻新，將拱形吊頂和大理石所醞釀出的高貴大氣做了最大的展示

## 【物業概要】

- 地址：東京都澀谷區代代木
- 結構：鋼筋混凝土，水準屋頂，地下一層共10層。
- 竣工：1992年（屋齡24年）
- 用途：辦公室・住宅
- 占地面積：153.05m<sup>2</sup>（46.29日本坪）
- 建築面積：1,097.25m<sup>2</sup>（331.92日本坪）



通過兩週一次的花藝佈置更新，喜迎往來賓客。

## 3 ) 成長戦略

# 成長戰略“三部曲”的具體實施

1) 擴大現有事業

辦公大樓事業的發展・擴大  
+  
酒店事業・加強入境應對

2) M & A

資本參與  
業務協作

3) 海外擴展

印尼  
越南

# ～時租會議室・迷你辦公室事業～

Vision Center 東京



JR各線東京站徒歩 1 分

【Vision Center 東京】2015年4月開業後不到半年就實現了盈利、客戶數量切實增加。通過熟知都心情況的租賃部門的介紹、地段好的後續項目也在進行中。

2 號・3 號・4 號項目正在進行中

Vision Office 神田



JR各線神田站徒歩 1 分

Vision Office 新宿



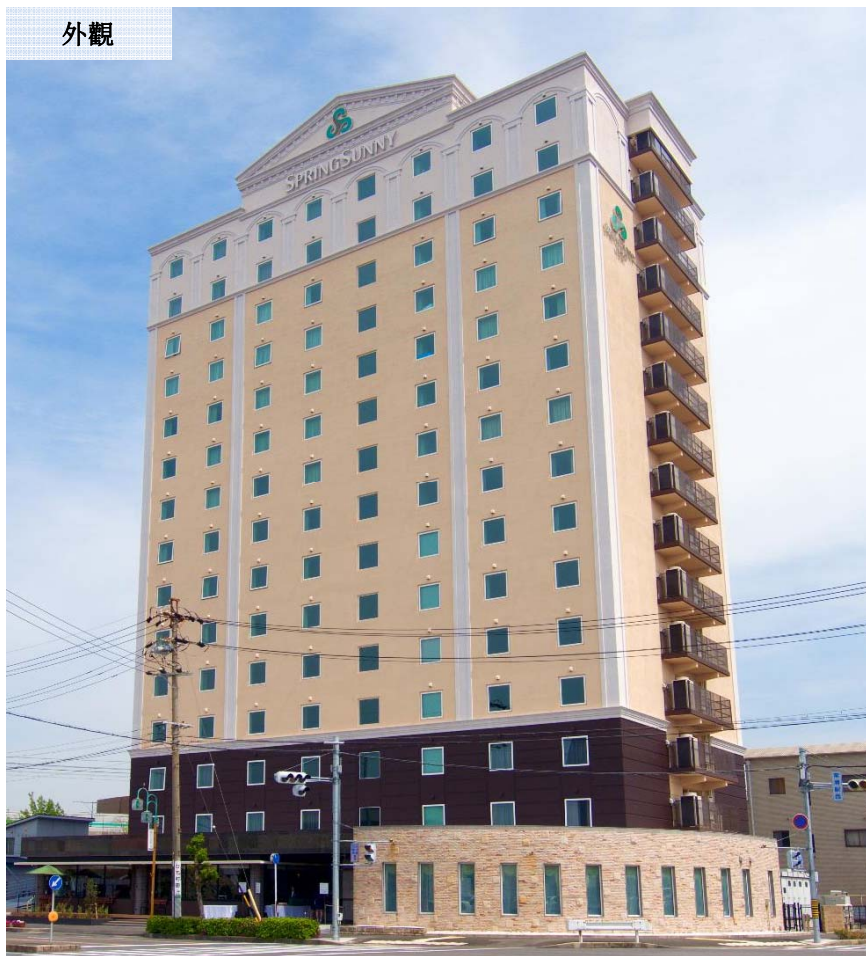
JR各線新宿站徒歩1分



# 春秋陽光名古屋常滑酒店



外觀



## 4月25日 盛大開業

開業慶典上，中國駐名古屋總領事以及中國國家觀光局駐日本代表、常滑市長等眾多嘉賓蒞臨祝賀。多家媒體也紛紛到場，參觀了本公司第一家面向入境遊客的都市型觀光酒店。

通過發揮本公司“基於客戶視角的不動產再生力・運營力”和春秋集團的“客戶聚集力和輸送力”，以打造“溫馨酒店”為目標，來響應急速擴大的內需，并繼續進行酒店開發和運營事業的發展。



鏡開儀式



祝賀花籃



媒體採訪

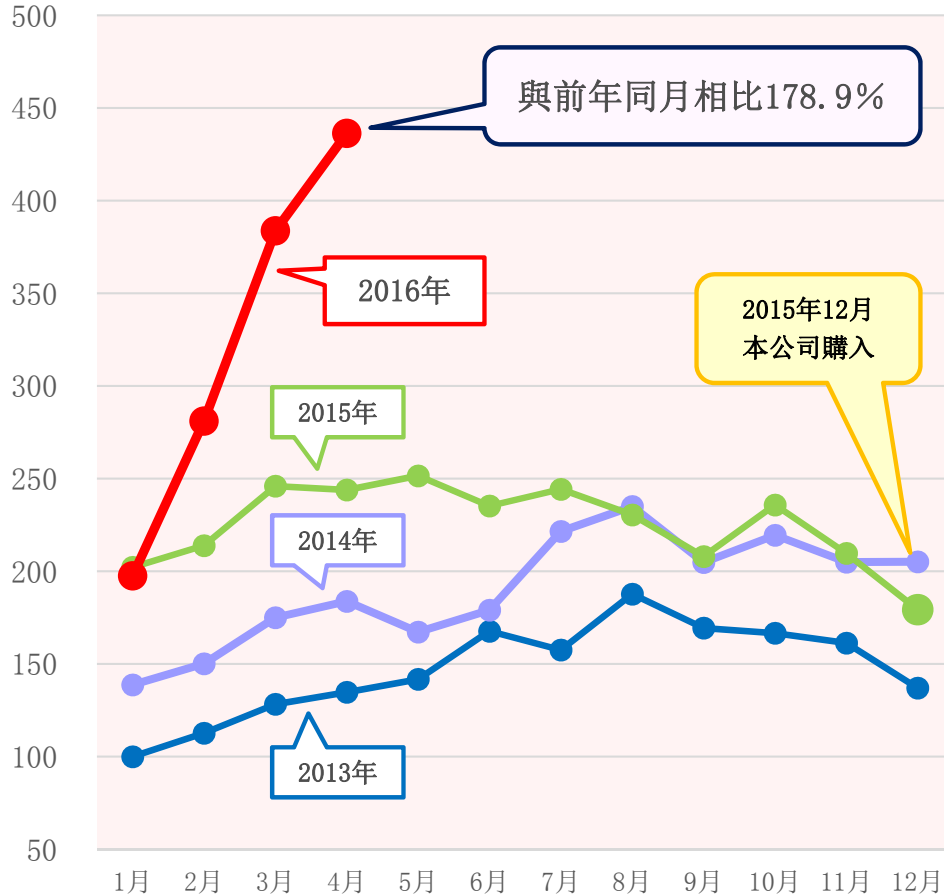


日式雙人間

- 地址：愛知県常滑市新開町  
（從中部國際機場站坐電車需3分鐘  
名鐵機場線 常滑車站前）
- 客房數：194間（設有人工溫泉）
- 竣工：2008年1月（屋齡8年）

# 銷售額的變遷及主要翻新工程的內容

總銷售額的變遷



※為便於比較，本圖表中將2013年1月的銷售額設為100。

本公司開始運營後實施了翻新工程。以打造“溫馨酒店”為目標的員工在意識上有了很大進步，自主自發的一體化服務品質得到了提高，銷售額與前年同月相比，以約180%的高水準變遷。

## 主要翻新內容

- 安全對策的強化 ● 外牆修繕
- 新增了客房加床設施並換上了使用方便的床頭板
- 入口設計改造 ● 餐廳擴建



- 增設電梯



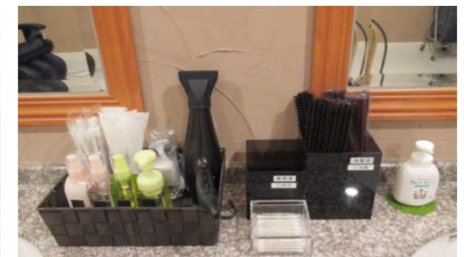
- 人工溫泉「MANEKI-YU」



- 配備大型巴士專用停車場



- 豐富的酒店備用品



# 訪日外國人數的變遷和訪日人口的比例 SUN FRONTIER

2016年訪日外國人數持續增加，2016年3月單月人數首次突破了200萬。

從各個國家的總訪日人數來看，訪日中國人數還有很大的增長空間。我們公司會繼續發展符合入境需求的都市型觀光酒店，以訪日遊客為目標開展事業。

國名		2014年		2014-2015 增長率	2015年		2016年(1~3月)		人口 (百萬人)
		訪日外國人數	總訪日 人口比率		訪日外國人數	總訪日 人口比率	訪日外國人數	總訪日 人口比率	
總數		13,413,467	0.19%	47.15%	19,737,429	0.28%	5,752,795	0.08%	7,105.15
1	中國	2,409,158	0.18%	107.28%	4,993,805	0.37%	1,472,116	0.11%	1,367.82
2	韓國	2,755,313	5.46%	45.25%	4,002,094	7.94%	1,379,789	2.74%	50.42
3	臺灣	2,829,821	12.08%	29.94%	3,677,065	15.69%	998,363	4.26%	23.43
4	香港	925,975	12.75%	64.61%	1,524,291	21.00%	437,812	6.03%	7.26
5	泰國	657,570	0.96%	21.16%	796,708	1.16%	222,115	0.32%	68.66
6	馬來西亞	249,521	0.82%	22.44%	305,502	1.01%	87,943	0.29%	30.26
7	新加坡	227,962	4.17%	35.45%	308,777	5.64%	68,486	1.25%	5.47
8	美國	891,668	0.28%	15.88%	1,033,239	0.32%	2,445	0.00%	319.05
9	澳大利亞	302,656	1.28%	24.28%	376,153	1.59%	2,316	0.01%	23.59
10	英國	220,060	0.34%	17.47%	258,501	0.40%	1,192	0.00%	64.51
—	其他	1,943,763	0.06%	26.63%	2,461,294	0.08%	1,080,218	0.04%	3,012.80

※訪日外國人數參考《日本政府觀光局(J N T O)》的公開資料製成

※各國人口參照IMF《World Economic Outlook Databases》(2015年4月版)製成

# ～今後的酒店發展～



甲府



在開展春秋集團的共同品牌 “**SPRINGSUNNY**” 的同時，  
面向東京都心中上階層的自有品牌酒店也在計畫和進行中。  
以建設“面向入境遊客的都市型觀光酒店”為目標開展業務  
中。

共同品牌酒店

自有品牌酒店



大阪



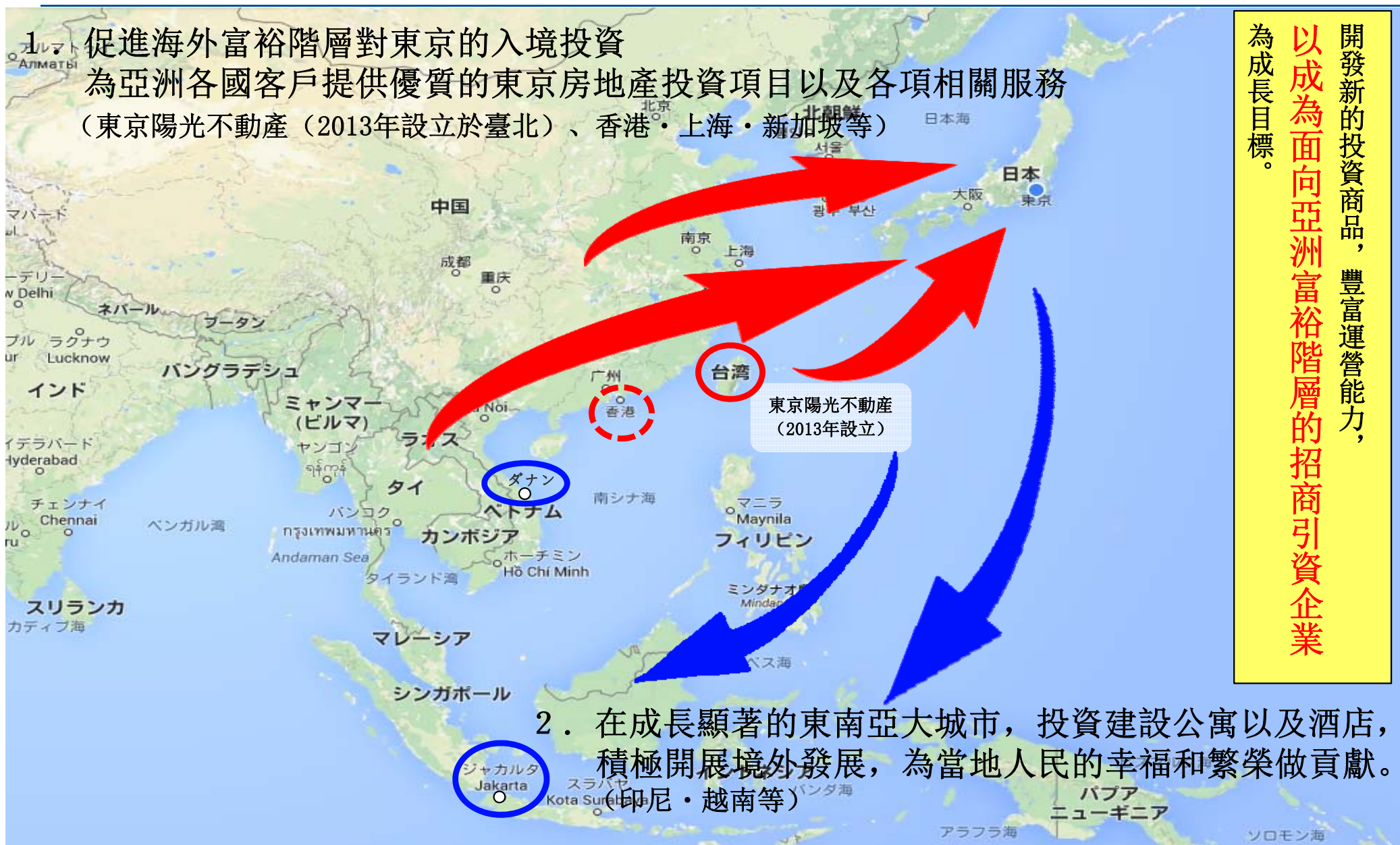
此外，在銀座地區・  
京都・成田等主要城  
市也正在推進酒店計  
畫

舞濱



# 以成為面向亞洲的招商引資企業為目標

1. 促進海外富裕階層對東京的入境投資  
為亞洲各國客戶提供優質的東京房地產投資項目以及各項相關服務  
(東京陽光不動產 (2013年設立於臺北)、香港・上海・新加坡等)



2. 在成長顯著的東南亞大城市，投資建設公寓以及酒店，  
積極開展境外發展，為當地人民的幸福和繁榮做貢獻。  
(印尼・越南等)



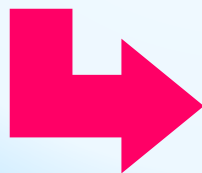
## ～都市型酒店・公寓事業～

成立當地法人企業”陽光越南（Sun Frontier Vietnam）”。  
在越南中部最大都市峴港的沿河地帶，通過第1號項目將**酒店開發項目事業化**。第2號項目的**都市型高層公寓項目**也在推進中。

### 第 1 號項目 酒店開發項目



現狀：只有骨架的酒店



完工後的預想圖

### 第 2 號項目 高層公寓項目



完工後的預想圖

30層高 320戶的高層建築



## ～按戶銷售的都市型公寓事業～

成立當地法人企業“陽光印尼（Sun Frontier Indonesia）”。  
在印尼的首都雅加達的市中心建設**按戶銷售的都市型公寓**。  
從再生・開發業務這兩個方面為印尼事業上的正式開展做準備。

### 第1號項目 按戶銷售的都市型公寓事業 ～建設中～



# 真誠感謝您今天的到場。 今後也請多多支持和關照。

◆本資料以提供資訊為目的，與特定商品的徵購，推銷和營業無關。投資時，請自己判斷和負責。

本公司股票的購買請諮詢各證券公司。

◆本資料提供的資訊，不一定全部符合金融商品交易法，房地產行業交易法以及東京證券交易所上市規則。

◆本資料內容中所包含的對將來業績的表述僅為預測。

◆本資料的內容力求完美，但無法保證百分之百精確。

並且，也有可能無在無提前通知的情況下變更或取消，還請諒解。

<關於本資料的諮詢>

陽光不動產株式會社

經營企劃部

Phone:+81-3-5521-1551

URL:<http://www.sunfrt.co.jp/>

Mail: [ir-contact@sunfrt.co.jp](mailto:ir-contact@sunfrt.co.jp)



**SUN FRONTIER**