

サンフロンティア不動産株式会社



Corporate Profile 2005

本社

■〒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
- プロパティマネジメント部  
TEL.03-5521-1340 FAX.03-5521-1451
- 総務部  
TEL.03-5521-1301 FAX.03-5521-1421

営業所

- 銀座店 (リーシング事業部)  
〒104-8139 東京都中央区銀座3-9-11 紙パルプ会館6F  
TEL.03-3545-3710 FAX.03-3545-0073
- 新宿店  
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-18-8  
新宿スカイビル6F  
TEL.03-5339-9211 FAX.03-5339-9210
- 八重洲店  
〒103-0027 東京都中央区日本橋3-4-12  
フロンティア八重洲ビル1F  
TEL.03-3545-3740 FAX.03-3545-3840
- 神田店  
〒101-0052 東京都千代田区神田小川町1-8  
小川町クレストビル5F  
TEL.03-3526-6201 FAX.03-3526-6203
- 横浜店  
〒220-0004 横浜市西区南幸2-8-9  
フロンティア横浜ビル206  
TEL.045-290-0741 FAX.045-290-0970

企業理念・ミッション

主要指標

私たちは、都市の既存の事業用ビル資産にスポットを当てた新しいスタイルの再生型の総合不動産企業を目指しています。

当社は、都市部に大量にストックされた事業用ビル資産にスポットを当て、これらの既存資産に新たな生命を吹き込み、再び「価値を生み出す資産」として蘇らせる総合不動産サービス事業を展開しています。

自然破壊、資源枯渇、そして温暖化など地球規模の環境問題の克服が人類の大きな課題になっている中、従来の開発型ではなく、再生型の不動産ビジネスを志向することにより、循環型社会に向け地球環境問題の解決と、社会の進歩・発展に貢献していきたいと考えています。

■社是  
利他

■経営理念  
全従業員を守り、物心の幸福を追求することを旨とし、同時に共生の心をもって人類・社会の繁栄に貢献する。

■企業哲学  
我々社員は仕事を通して知識・技能・人格を溢れる熱意で向上させ、不動産ストックの活用と流通に専念することにより、再生産不可能な資源の無駄遣いをおさえ、永続的な地球上の人類や動植物の繁栄に寄与する。

■企業ビジョン  
環境共生・魅力と活力ある街づくり

■経営思想  
私達は周囲の方々や社会によって生かされています。そして、地球は無限でなく有限です。思いやりと感謝の心で、足るを知った企業活動により、独創的な環境配慮型の商品作りとサービスを誰にも負けない努力で追求してまいります。

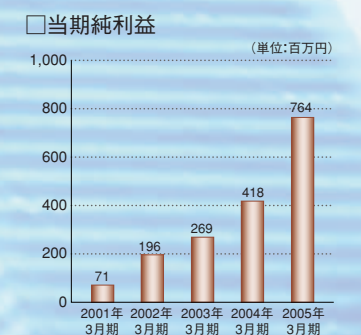
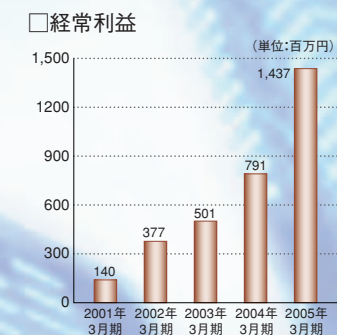
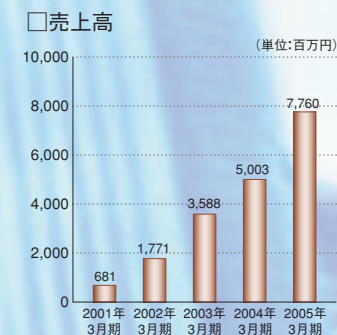
■三大方針  
◎利己主義より利他主義  
◎誰にも負けない努力  
◎絶対的積極



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

□5年間の推移

区 分	2001年3月期	2002年3月期	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期
売上高 (千円)	681,175	1,771,204	3,588,288	5,003,943	7,760,982
経常利益 (千円)	140,032	377,836	501,051	791,016	1,437,989
当期純利益 (千円)	71,187	196,742	269,249	418,685	764,835
資本金 (千円)	50,000	50,000	108,650	108,650	491,150
総資産 (千円)	1,238,039	1,657,837	4,445,668	6,828,485	12,181,378
純資産 (千円)	121,288	318,549	786,970	1,178,122	2,833,416
自己資本率 (%)	9.8	19.2	17.7	17.3	23.3
営業活動によるキャッシュ・フロー(千円)	—	—	△329,855	△701,080	△519,267
投資活動によるキャッシュ・フロー(千円)	—	—	△1,050,868	△1,345,444	△2,290,048
財務活動によるキャッシュ・フロー(千円)	—	—	1,734,470	1,591,703	4,005,378
現金及び現金同等物期末残高(千円)	—	—	711,833	257,011	1,453,073
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	19,796.36	18,064.71	14,443.93	21,663.08	38,141.45
1株当たり株主資本(BPS)(円)	11,136.57	29,157.09	41,410.77	61,625.04	134,327.57



## 都市の不動産再生を中核として、不動産の流通と活用に特化した総合不動産サービス事業を展開してまいります。

私たちは、都市の活力源としての既存の不動産の価値生産性に注目しています。今後7年間に、バブル期に建築された築後20年以上の中古ビル資産が大量発生します。これらをメインターゲットとして、当社7事業の緊密な連携のもと、低収益化した不動産の再生と、お客様の資産の安定的な効率運用や問題解決に取り組んでまいります。



### 都市部の事業用不動産の高度活用を推進するトータルソリューションを提供しています。

当社の事業は大別すると、不動産再生事業と不動産サービス事業によって構成されています。不動産再生事業では、中古事業用ビルの再生を通じて稼働率(空室率)を改善し、市場価値を高めた後、ビルオーナー・投資家に販売する事業と、再生後も自社保有として展開する賃貸ビル事業を行っています。不動産サービス事業では、都市部の事業用不動産に特化し、売買仲介、賃貸仲介、プロパティマネジメント(ビルの運用・経営管理支援サービス)、建築計画・リノベーション、証券化事業・アセットマネジメントなどを行う総合不動産サービス事業を展開しております。当社は、不動産再生事業、不動産サービス事業を通じて、市場ニーズや体温をいち早く察知し、都市部の不動産の資産価値や価値生産性の再生や維持・向上に、タイムリーなトータルソリューションを提供しております。

#### ◆リブランニング事業

低収益あるいは遊休化している事業用ビルを買い取り、再生計画を立案し、高収益の活気ある事業用ビルとして蘇らせる現在の当社中核事業です。

#### ◆プロパティマネジメント事業

ビルオーナーの経営パートナーとして、建物管理、入居者募集、入居者対応、集金等、ビル経営に関する一切の業務をプロの視点で強力にマネジメントしてまいります。

#### ◆オフィス・店舗 賃貸仲介事業

都市部の事業用不動産に特化して、情報力とスピードにこだわり、エリアを限定したきめ細かな地域密着型の賃貸仲介事業を展開しています。

#### ◆事業用不動産 売買仲介事業

事業用収益ビルから収益一棟マンション等の売却情報に対して、迅速かつ確に購入希望者を紹介するコンサルティング型の仲介事業です。

#### ◆賃貸ビル事業

当社で再生し高付加価値をつけたビルの一部を自社保有として、当社ならではのきめ細かなサービスの賃貸事業を行っています。

#### ◆不動産証券化事業

リブランニング事業を通じて再生したビルに対して、私募基金を企画・組成し、高収益の金融商品として一般投資家に提供する事業です。

#### ◆リノベーション建築企画事業

社内に蓄積された賃貸ニーズを応用し事業用不動産、オフィス、マンションなどのデザイン・リノベーション企画を立案し、修繕・改修工事を行う事業です。



代表取締役社長 堀口 智 顕

## 都市の不動産再生事業を中核に 環境にやさしい 活気のある街づくりを目指してまいります。

### 01 投資家の皆様に向けて

#### Interview

JASDAQ上場を機に、社業の多角化・規模拡大を進め、1,000億円企業を目指します。

平成11年(1999年)4月に、不動産の売買、賃貸、管理及びその仲介を事業目的として、資本金1,000万円の企業として東京・神田で設立された当社は、平成16年(2004年)11月には、店頭(JASDAQ)市場に上場にさせていただくことになりました。

当社はJASDAQ市場上場により、銀行など金融機関からの間接金融だけでなく、投資家の皆様からの直接の投資という資金調達の多角化と、信用力の強化による資金調達コストの低下というメリットを享受できるようになりました。この利点を活かし、人材の育成をすべての原点として、事業のさらなる規模拡大と多角化により、9年後には売上高1,000億円企業を目指していきたく考えています。私は、お客様、株主様、協力業者様、地域社会そして社員と一体経営の実現により「調和と発展」を限りなく創出してまいります。そして、投資家の皆様には、堅実・着実な伸びを実績としてお示ししたいと考えています。改めまして、ステークホルダーの皆様のご理解とご協力を謹んでお願い申し上げます。



### 02 当社の経営・事業の基本姿勢

#### Interview

「利己主義より利他主義」「誰にも負けない努力」「絶対的積極」

一般に、企業活動は利益追求活動だと言われますが、私は利益は目的ではなく、結果であり、企業活動の目的は、お客様に喜ばれること、社会に役立つことにあると考えています。私は、個人も企業も「社会に生かされている存在」であり、それぞれの立場で、自らの全能力を注いで「社会に貢献すること」が生きる目的であると考えています。

当社では、経営の三大方針として「利己主義より利他主義」「誰にも負けない努力」「絶対的積極」を掲げています。これは、社会やお客様に貢献するための「利他主義」に徹し、それに「誰にも負けない努力」を惜しみなく傾け、できない理由を並べるのではなく、どうしたらできるかを考え、挑戦していく「絶対的積極」の姿勢が大切であるという、当社の信念や基本姿勢を明文化したものです。何も無い中で小さな会社を設立してから今日まで、こうした基本姿勢を社員と共有し、実践してきたことが、まさしく当社成長の原動力になってきたと考えています。「すぐやる、必ずやる、できるまでやる」をモットーに、今後とも、当社はこうした人生観・価値観でつながった組織基盤をベースに、さまざまな事業を展開していきたいと考えています。

### 03 当社の事業の方向性と特徴

#### Interview

都市部の不動産再生事業をベースに  
多角化を推進し総合不動産企業を目指します。

設立直後、不動産売買仲介を主事業としていた当社は、賃貸仲介事業に乗り出し、その後、今日プロパティマネジメント事業となったビル管理を手がけるようになりました。取引をさせていただいたお客様とは、事業用ビルという不動産のライフサイクルを通じて、お付き合いさせていただく中で、事業の多角化が進んでいったのです。これが今も変わらぬ、当社の事業多角化のスタイルです。当社の主力事業と位置付けているリプランニング事業に乗り出すきっかけも、まさに、お客様の要望に応える取り組みがきっかけでした。

こうした経験を通じて、さまざまなことを学びました。

一つ目は、安易にスクラップアンドビルドに走ることなく、既存の不動産(土地・建物)という資源を、極力活用していくことの大切さです。

二つ目は、不動産の価値を生み出す力(生産性)を高めることが私たち不動産ビジネスに携わるものの使命であり、現実にはビジネスとして十分に成立させる余地の大きなものであるということを知ったことです。

三つ目は、取り扱う不動産のライフサイクルを通じて責任を持ち、ビルオーナーや入居者の皆様と長く付き合うことによって、そこにさまざまな「やれること」が生まれてくるということです。

この「やれること」を事業として創出することが、つまり当社の事業の多角化というわけです。これが、今日の不動産再生型の総合不動産企業を目指す、当社の多角化戦略の核となっています。



04 リブランニング事業の目指すもの

Interview

全社あげてのトータルソリューションとして、不動産の再生と活性化を推進します。

当社の目標は、資源の無駄づかい、環境負荷の増大を食い止めて、環境と共生した活気のある都市基盤を創り上げることに貢献することにあります。このため、都市に集積した膨大な土地・建物という既存資産を有効に活用するため、前述したとおり、不動産再生型の総合不動産業を目指していこうとしています。

建物の再生とは、単に意匠や機能をリフレッシュすることではなく、ニーズにマッチした用途を見出して、最適用途に建物を創り込み、長期に渡ってその稼働率を高めていくということにあります。ビルのオーナー様にとっては、それが収益向上につながり、また入居者の皆様にとっては、快適なビル環境の中で生産性を高めていくことにつながっていきます。物件の売買や賃貸仲介で培ってきたノウハウ・経験や情報力という当社のリソースを生かして、単なるリニューアルではない、当社らしい事業用ビルの再生アプローチで再活性化を実現していくというのがリブランニング事業のねらいです。

リブランニング事業は、当社の売買仲介事業部門のマーケティング力、情報収集・分析力などがたいへん重要な基盤になっています。言葉を換えれば、リブランニングとは、都市部の事業用ビルを再生させるという目標に向かって、当社の各事業部門が一丸となって推進していく事業であるということです。また、当社のリブランニング事業



は単にビルを再生させるだけでなく、そのライフサイクルを通じて、活気あるビルであり続けるための運用支援をしていくことを重視しています。この分野も、賃貸仲介事業、プロパティマネジメント事業部門をはじめとする全事業部門の重要な任務になっています。

05 事業戦略と将来ビジョン

Interview

規模拡大と多角化を推進する成長戦略で1,000億円企業を目指します。

当社は前述したとおり、将来にわたって、リブランニング事業を中核として、既存の事業用ビルと再生したビルのライフサイクルを通じた多角化を進め、さらに個々の事業の規模拡大を図っていきます。

その基本スタンスは、地元密着に根ざしたドミナント戦略と、お客様との深い信頼関係に根ざした長いお付き合いを大切にしていくことです。現在、当社は東京都心部の千代田区・港区・新宿区の3区と横浜市に限定した事業展開を行っていますが、これは地域ニーズや市場の動きを深掘りしていく中で、きめ細かで、付加価値の高いサービスやお客様満足を実現していくという考え方に基づいています。

こうした考え方のもとで、各事業部門の体制を充実させ、それぞれの事業の規模拡大を推進していく中で、社業の発展を期していきたいと考えています。不動産業界では、物件仕入れが限界点に近づいているといった懸念の声が聞かれますが、決してそんなことはありません。私たちのターゲットとする市場は、バブル期に建設されたビルが更新期を迎えるなど、まだまだ成長余力が残っており、未開拓の市場ニーズも山積しています。当社は9年後に1,000億円企業を目指すという目標を設定していますが、この目標の達成は、規模拡大と多角化を推進する成長戦略を通じて実現していきたいと考えています。

06 当社の組織・人材戦略

Interview

事業基盤づくりの最優先課題は、人づくりにあります。

平成11年(1999年)に設立された当社は、およそ6年後の現在、売上高77.6億円(第6期)、従業員数130名を擁する企業に成長しました。その成長の原動力は、社員のがんばりにあったことは言うまでもありません。今後も、社業成長の最も重要な基盤は、優秀で意欲的な社員によって支えられていくと確信しています。

このため、当社では社員教育や自己啓発、意識改革などを最優先の経営課題として取り組んでおります。私の考えている社員像は、思いやりに溢れ、「何が正しいことか」を判断基準とし、それを貫く勇気を持った人間です。そして高い見識を目指し、人間性を磨き続ける人です。冒頭に述べたような当社の経営・事業の基本姿勢を理解し、自己目的化してもらうことにより、自発的で創意工夫力に富む意欲的な人材の育成に取り組んでいきたいと考えています。そのために、私自身もさまざまな機会を通じて、企業として目指すべき方向を明確に差し示し、社員とのコミュニケーションを図る努力を続けています。

また、当社では一部の専門職を除いて、そのほとんどが新卒者と他分野からの転職者で占められています。ますます高度化する事業内容に対応して、さまざまな学習・教育機会を提供することによって、知識・スキルを高め、当社ならではの人材の強みを発揮していきたいと考えています。

また、組織づくりの面では、全社員が生き生きと、自分の能力と意欲を発揮できる環境づくりを重視しています。この面でも、社歴の浅い若い会社ならではの強みを発揮できる基盤づくりを進めていきたいと考えています。

リプランニング事業



高稼働再生力

低・未稼働の既存ビルを高収益資産に再生させます。

築後数十年以上が経過した空室率の高い事業用ビルなどを一旦買い取り、最新のリノベーションを行い、当社の強みであるリーシング営業力にて満室稼働にすることで、高収益のビルとして蘇らせ、事業用収益一棟ビルとして、投資家やビルファンドに適正価格で販売する不動産再生事業です。

事業の概要

都市部には、市場やニーズの変化に伴う空室率の増大による収益悪化や、債務処理などの理由から売却の必要に迫られている中古事業用ビルが大量に存在します。当社は、これら低収益・未収益の事業用ビルを一旦買い取り、市場や立地、お客様ニーズなどを考慮しながら、コンバージョン(用途変更)を含む再生計画を立案して、内外装の意匠、電気・空調、OA・ブロードバンドに対応した通信設備などを充実させ、テナント募集までを行うことで、収益性の高いビルに再生、適正な価格でビルオーナーや投資家の皆様に売却するプロジェクトを展開しています。

事業のコンセプト

- 従来のスクラップアンドビルドではなく、すでにある資源を再活用することにより、地球環境に配慮した事業展開を行う。
- 不良債権化などにより、うまく活用されていない不動産を再活性化させることにより、地域経済活性化へも貢献する。
- 不動産(ビル)の家賃収入を目的とした安全・優良投資物件を創造し、投資家・ビルオーナー様のベストポートフォリオづくりに寄与する。

事業フロー

リプランニング事業は、主に東京都心部で展開され、賃貸・売買・管理・工事といった当社各部門すべてのノウハウと経営資源を結集し、オーナー様や入居者の皆様はもちろん、金融機関・司法書士・工事業者及び近隣の皆様と緊密なリレーションを行うことで、低・未稼働ビルを「高収益資産」へと再生し、お客様に真のご満足をお届けするトータルソリューションです。また、再生物件の売却後に関しても、当社の各専門部門がビルのライフサイクルを通じた経営・資産管理のトータルサポートをお約束いたします。

■展開フローチャート



今後の課題と展望

大型ビルの大量供給が一段落し、空室率が改善され、都心部においては賃料相場が下げ止まりの観を見せているものの、東京都心部では今後7年の間に、バブル期に建設された築後20年以上の中古事業用ビルの大量発生が見込まれています。当社では、これらをターゲットとして、さらなるリプランニング事業体制の充実と整備に努め、オーナー様や入居者の皆様のご満足を得られるビル再生事業を目指していきたいと考えています。

Before - After

Case Study 1: 東京都千代田区

築後32年、7階建て、基準階面積約24坪のテナントビル。2004年10月の当社購入時、稼働率わずか2割だったビルが、当社リプランニングにより高収益ビルへと生まれ変わりました。購入時から半年後には満室稼働。このビルの再生に当たり、当社では売買市場に出る前のビル探しから、資産価値を高めるためのリニューアル、賃貸付けまであらゆる段階において持てるノウハウのすべてを投入。環境に配慮した施工で、周辺エリアに適したビルとなりました。



Case Study 2: 東京都千代田区

築後30年経過、7階建てのテナントビル。2003年1月下旬の当社購入当時は、大手町駅徒歩圏の都心部に位置しながら、建物の老朽化により空室増加・賃料下落が著しい状態。そこで当社は、資産価値を高める外装・設備のリニューアルとともに、エリア内競合物件との差別化を図るために、オフィスビルには珍しいフローリングエントランスの採用、和式から洋風パウダールームへの改装など、リースアップの観点からのリプランニングを実施しました。その結果、年間賃料収入は、購入時の1,300万円からリプランニング後の2,000万円へとほぼ1.5倍に増加し、競争力のある高稼働ビルへと生まれ変わりました。



Case Study 3: 東京都文京区

築後17年、6階建て、賃貸住居部分計19室(1DK×5室・2DK×10室・2SDK×3室・3DK×1室)の共同住宅。2004年10月下旬の当社購入後、間取りプランの変更(2DK→1LDK)や共用部・エントランス部分を改修・リノベーションすることにより、購入時点では稼働率5割だったマンションが売却時には満室稼働と、安定収益が見込める収益物件へのバリューアップに成功いたしました。年間賃料収入も当初予想の3,120万円から3,270万円へと資産価値が向上。マンションの様相変貌は借借人様、地域住民の皆様からも大変喜ばれ、周辺環境の活性化に貢献させていただきました。



Case Study 4: 東京都渋谷区

2003年11月に購入させていただきました当ビルの1フロアは、軒高が6mもある写真スタジオでした。現状のスタジオ仕様で改めて賃貸募集をするか、他用途へコンバートするか比較検討していた当社は、リーシング事業部の協力により、写真スタジオの需要が低いことを確認、デザインオフィスへのコンバージョンを決定いたしました。結果、オフィス賃貸が決まりにくいといわれている地域にもかかわらず、リニューアル工事終了を待たずしてお申し込みをいただき、更には賃料も当初の事業計画から25%アップという最高の結果を実現いたしました。



プロパティマネジメント事業



透明性のあるハイクオリティなマネジメントにより  
収益性の最大化を提供いたします。

個人オーナー様から不動産投資ファンドまで、リーシング能力を  
最大限に活かしてビルの資産運用を幅広くサポートいたします。

事業の概要と特徴

私たちは不動産を「管理」という考えから一歩進めて、より積極的に「経営」的な視点を持ち込み、新しい資産管理事業に取り組んでいます。快適空間と高付加価値サービスを提供するプロパティマネジメント事業を展開し、賃貸ビル事業におけるオーナーとしての眼、リブランニング事業における投資家としての眼、賃貸仲介事業におけるユーザーとしての眼を有し、資産の高稼働及びコストの低減を実現します。蓄積されたノウハウと社内資源を駆使した従来の管理とは一線を画するマネジメントをオーナー様の良きパートナーとして遂行いたします。

事業のコンセプト

- ビル経営の原点は、使用料を支払って下さるテナント様のご満足です。
- 「ユーザー第一主義」を追求、結果としてビルオーナー様及び投資家様に最高の満足をご提供いたします。

事業のフロー

—ビルの稼働を高めること—これが高収益への第一歩です。  
当社では幅広いネットワークに基づく豊富なテナント情報をもとにマーケット動向的確な把握と分析能力を駆使し、魅力あるビル経営をご提案します。市場調査、物件分析による的確な営業戦略のもと、入居者ニーズを捉えるスピーディーなリーシングで稼働率を高めます。また良好なテナントリレーションを維持することで移転・解約の防止につながり、長期にご利用いただくことが可能となります。常にテナントの要望をフェイス トゥ フェイスで聞き出し、全体最適を考慮したご提案を行ってまいります。更に、オーナー(投資家)様やアセットマネジャーだけに留まらず、出資者や金融機関にもご満足いただけるアカウンティング(会計管理)を提供させていただきます。



今後の課題と展望

ビルの持つ潜在的価値とその認識が、欧米に比して弱い日本の社会です。一度建築したビルは、しっかりとしたメンテナンスを繰り返すことで、その寿命は数倍にはねあがります。利用者の利便性だけを追求し、スクラップ&ビルド一辺倒の業界もこれだけ成熟した社会において、その価値感の転換が起きつつあります。私達は、開発から再生への循環型社会を見据えた不動産事業にとり組み、新たな付加価値を提供してまいります。

効率的なビル経営・資産運用を実現するプロパティマネジメントのトータルソリューション  
AS ONE サポートシステム

プロパティマネジメント事業の推進に当たって、当社ではオーナーサポートメニュー「AS ONE サポートシステム」を用意しています。同システムでは、オーナー様との相互信頼による透明性のあるハイクオリティなマネジメントと収益の最大化を実現するためのさまざまなメニューを用意しています。

◆アカウンティング

専門の会計システムにより専任のアカウンティング・マネジャーが請求・入金・変動費管理から損益計算・キャッシュ・フロー計算・予算実績一覧など幅広く資産会計を担当しています。

◆マスターリース

当社が、事業用不動産を一括して借り上げ、テナント及び入居者募集からビルの管理運営まですべてお任せいただくシステムです。これにより、オーナー様は煩わしい業務は不要となり、しかも、あらかじめ一定の安定した収益が確保されます。

◆リーシング&マーケティング

当社の幅広いネットワークに基づく豊富なテナント情報量をもとに、マーケット動向的確な把握と分析能力を駆使し魅力あるビル運営を提案し、ニーズを捉えたスピーディーなリーシングで稼働率を高める支援を行っています。

◆テナントリレーション

テナントまたは利用者に対して満足度の高いサービスを提供し、良好なテナントリレーションを維持することは移転・解約の防止にも繋がり、長期利用を促します。常にテナントの要望を聞き出し、全体最適を考慮した提案を行っています。

◆レポートニング

オーナー(投資家)やアセットマネジャーだけに留まらず、出資者やレンダーにもご満足いただけるマンスリーレポートを提出するサービスです。日本語と英語によるレポートニングを行い、的確な経営方針を策定しています。

◆ビルメンテナンス・オペレーション

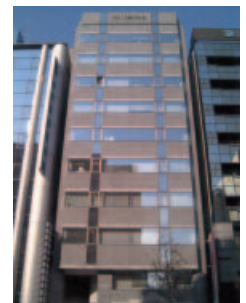
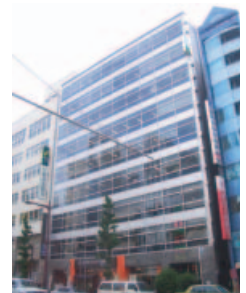
清掃、設備保守管理、警備等、ビル運営におけるトータルサービスを提供しています。安全と安心を支え、より快適な空間提供の実現を図ることにより、大切な資産のバリューアップを図っています。

◆コンストラクション・マネジメント

お客様の不動産の価値をより高く維持、向上させるために建物に関する総合的なご提案アドバイスを(設計・施工・コスト管理に至るまで)建築の専門知識、交渉力を兼ね備えたコンストラクションマネージャーが担当しています。

◆デュデリジェンス

資産運用に当たって、対象不動産の市場価値やリスクは最も気になる部分です。当社では出口戦略を見据え、適正な市場価値やリスクを明らかにするために詳細・多角的な調査を行い、極めて収益の安定性が高いポートフォリオの構築を提案しています。



事業用不動産賃貸仲介事業



物件開拓力、リーシング力の強みを生かして  
多様なニーズに応えます。

東京都心を中心とした都市部の事業用不動産に特化した、エリア限定の  
地域密着型のオフィス・店舗の賃貸仲介事業を展開し、ビルオーナー様  
と入居希望者のニーズをマッチングさせる事業を展開しています。

事業の概要と特徴

当社では、銀座・東京駅・日本橋周辺・神田・新宿・横浜エリアに特化したオフィス・  
店舗の賃貸仲介事業を展開しています。あえて地域を限定しているのは、「より詳しく、  
より細やかに」のポリシーの下で、しっかりした地域情報を背景として、入居後も  
長年にわたって、ビルオーナー様・入居者双方がご満足いただけるベストマッチング  
をご紹介・ご提案してまいりたいと考えるからです。更に地域特化の特性を活かし、  
地域内企業の成長にリンクした法人様向け中・大型ビルの仲介も手がけています。

事業コンセプト

- 都心のインフラの充実度はその利便性をしっかりご提案するところからご  
理解いただけます。
- 私達は企業の誘致をととして地域経済の発展からビル業界の発展、更に産業界  
全体の繁栄に貢献してまいります。

物件開拓力とリーシング力が強み

総勢50名を超える賃貸仲介部門の営業マンは机上の仕事はしません。日々地域  
を訪問し、お客様のお役に立つべく、深く・詳しいそして新鮮な付加価値情報の  
開拓を続けています。また、当社賃貸仲介部門の営業マンは実際の成約事例から  
周辺賃料相場を熟知しています。こうした、情報力と行動力による物件開拓力  
とリーシング力が当社賃貸仲介事業の大きな強みになっています。

事業のフロー

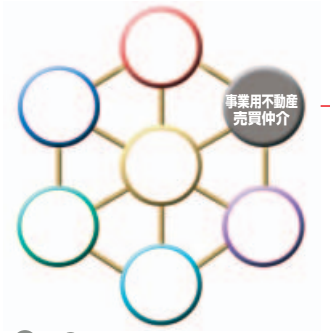
賃貸募集に際しては、賃料価格のご相談から物件資料の作成、指定流通機構・  
WEB媒体への登録、内覧会の開催、ポスティング活動、他社不動産営業マン  
(1,000名以上)への一斉告知活動を行い、入居者、ビルオーナー様双方がとも  
に喜んでいただける賃貸契約の着地点を全力で探っていきます。また、入居者  
の移転に際しての煩雑な作業についても、当社が窓口となり効率的かつ経済的  
に取りまとめ、お客様にとって最良の空間づくりのため、全面的にサポートする  
サービスを展開しています。



今後の課題と展望

当社の賃貸仲介事業部門は、リブランニング事業において、再生した物件をテナ  
ントで埋め、さらなる高収益ビルに変身させる重要な役割を担っています。また、  
単なる仲介にとどまらず、ビルオーナー様とともに物件の再生方法を検討したり、  
お客様の視点から潜在的ニーズをリブランニング事業にフィードバックさせると  
いう役割もますます重要になってきています。

事業用不動産売買仲介事業



スピード、情報、提案で、ベストマッチング。  
お客様のベネフィットを追求しています。

金融機関や弁護士・サービサー(債権回収会社)等と連携し、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、迅速に物件評価・査定を  
行い、購入希望者を紹介するコンサルティング型仲介事業を展開しています。

事業の概要と特徴

現在、不良債権処理にかかわる事業用収益ビルや収益一棟マンションのコンサルテ  
ィング型の仲介サービスが主力事業となっています。銀座・東京駅・日本橋周辺・神田・  
新宿・横浜エリアに特化した事業展開の強みを生かし、その情報力を背景に、売手・  
買手のお客様ともに、満足と納得のいくベストマッチングの契約の成立を支援します。

事業コンセプト

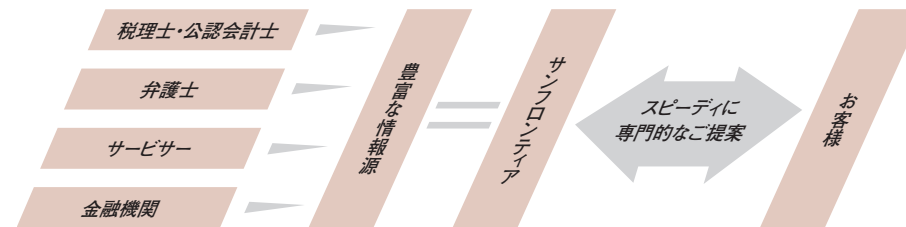
- ペイオフ解禁により銀行預金が市場へ大量に流入する現在、不動産投資が資  
金の運用先として大きなポジションを占めるようになりました。
- 私達は事業用不動産流通をとおし、その高い利回り商品を提供することで投資  
家はもちろん、社会全体の発展型資産形成に貢献してまいります。

スピード、情報、提案が強み

- 単なる不動産販売に留まらず、お客様の不動産の悩みを解決するため、さまざ  
な専門家と協力して、課題の解決に全力で取り組んでいます。
- 「すぐやる。必ずやる。できるまでやる。」を合言葉に、様々な提案、紹介物件の収  
集から債権者との交渉に至るまで、その「スピード」にとことんこだわっています。
- 破産管財人弁護士、税理士、公認会計士、各サービサーや金融機関など豊富な  
情報源とのタイアップにより、常に新鮮な情報を提供しています。

事業フロー

信託銀行などの金融機関、サービサー(債権回収会社)、税理士・公認会計士、  
弁護士、他の不動産会社などと緊密な連携を図りながら、そのネットワークを  
通じて収集した不動産情報を分析・評価し、事業用不動産の購入を希望する  
事業家や個人投資家に向けて、適切な物件の紹介と売買仲介を行います。



今後の課題と展望

売買仲介事業部門では、上記業務以外に、リブランニング事業において、売買情  
報を調査・分析し、一定要件を満たす案件の中からリブランニング事業の購入対  
象物件を見つけ出す役割と、同事業によって再生された物件をお客様に紹介する  
業務も担当します。このため、社内各部門、社外の協力先との連携をさらに密に  
して、リブランニング事業の推進役としての役割が期待されています。

## リノベーション建築企画事業



ソフト・ハードの両面から事業用ビルの収益性を高めるリノベーションを行います。

オフィスやテナントなどの原状回復工事から、大規模オフィスリノベーション工事まで、不動産事業会社のリソースと強みを生かしながら、「イメージ向上」「情報化対応」「コスト低減」の3つの観点から理想的なリノベーション工事を追求しています。

## 事業の概要と特徴

当社創業以来、エリア密着型の事業展開で培ってきたオフィス・店舗賃貸仲介、及びビル管理運営の実績とノウハウをもとに、不動産事業会社ならではのマーケットニーズを捉えたソフト力と、低コストで環境に配慮した建物リノベーションを実現する施工のハード力を融合させ、建物のバリューアップを行い、確実に収益性を向上させる事業を展開しています。

## 事業コンセプト

- 建物は生き物です。手を加え愛情を注げば必ず応えてくれます。放置が一番の問題点です。
- 問題点を明確にし、長期的繁栄を目指し、オーナー様・テナント様のニーズに対応し、満足していただくことが目的。
- 私たちのリノベーションプランは、ビルに魅力を、人々に活力を与えます。

## エコ、バリューアップ、デザインの追求

- **エコ**…ライフサイクルコストを意識し、環境への負担を軽減することにより、地球や社会・人類に貢献するリノベーション工事を目指しています。たとえば、内外壁の汚れを分解し、空気を浄化し、嫌な臭いや汚れ・シックハウスやアレルギーの原因である有毒化学ガスを分解する効果のある光触媒コーティングなどを積極的に提案・推進しています。
- **バリューアップ**…単に建物の意匠や機能の回復や強化にとどまらず、社内各部門と連携して、賃貸需要の喚起や収益の増加が見込めるリノベーション計画を策定し、提案しています。
- **デザイン**…ビルの外観、エントランスをモダンなデザインに一新させ、イメージアップを図ることにより資産価値と競争力の双方を向上させます。また、インテリジェント・オフィスとしていまや標準となったOAフロア仕様や高速インターネット通信設備の再構築や、トイレや給湯室等の快適なアメニティ環境をご提供し、テナントサービスの向上につなげています。

## 今後の課題と展望

総合不動産事業会社ならではのコンセプトをもった建築リノベーション事業の追求が、同事業部門の引き続き大きなテーマとなっています。設計・施工品質の追求はもちろんのこと、当社ならではの情報力を生かし、リノベーション後の高収益の運用を見据えたリノベーション計画の企画立案力の強化を図っていきます。また、リブランニング事業の一翼としての社内各部門との連携強化も今後の重要な課題です。

## 不動産ファンド組成ビジネス



リブランニングの進化したもう一つの選択肢を提案しています。

リブランニング事業により創出した高収益の再生物件を金融商品として、私募ファンドを組成し、一般投資家に提供する事業です。リブランニング事業で培ったリノベーションのノウハウの活用と、地球環境保護の観点からスキームの独自性を追求しています。

## 事業の概要と特徴

2004年、当社はリブランニング事業の一環として再生させた事業ビルに、初めて新規私募ファンドを組成することにより、都市再生型の不動産証券化事業に本格的に乗り出しました。リブランニング事業に不動産証券化という出口戦略の選択肢を加えることで、中古ビルを購入し、最適用途のテナントのニーズに合わせた形でのリノベーション・コンバージョン(用途変更)などを行うなどして、ビルの価値を高めることで、従来の開発型とは一線を画す「地球環境にやさしい」魅力と活力のある街づくりの一端を担うとともに、安定した収益(利回り)の再生型不動産ファンド商品として投資家様への提供を行っています。

## 事業コンセプト

当社のリブランニング事業によって再生された中古事業用ビルを証券化することにより私募ファンドを組成し、安定・高収益の不動産ファンド商品として、市場の資金運用受皿の役割をにない、一般投資家様へ不動産投資機会をご提供いたします。

## 神宮前5丁目プロジェクト

2004年に終了した「神宮前5丁目プロジェクト」は、鹿児島県所有の元県職員宿泊寮を、店舗と賃貸住宅の複合施設へと再生したリブランニング事業です。この再生に当たっては、立地条件に合った用途や仕様を調査し、当社とメインテナントの共同プロデュースとすることにより、ニーズや立地特性にあった高収益のテナントビルに変身させることができました。結果、本事業はゼロ収入から高い収益物件に蘇ることによって不動産鑑定評価額が当初の約2倍となりました。当社は本物件で特徴ある私募ファンド第1号を組成し、本格的な不動産証券化事業に乗り出すための大きな足がかりを得ました。

Before → After



## 今後の課題と展望

リブランニング対象物件は今後、大型化と、さらにインテリジェント化、環境対応などの高機能化などが進んでいくと考えられます。その対応として、証券・ファンドによるノンアセットビジネスの推進はリブランニング事業の幅を広げる必須の条件ともなっています。このため、同事業部門では証券化の推進でファンド残高を増やししながら、J-REIT(不動産投資信託)上場を実現することを目標の一つに設定しています。

会社概要

株式情報

沿革

- 1999年 4月 資本金1,000万円にて不動産の売買、賃貸、管理及びその仲介を目的として東京都千代田区神田錦町一丁目4番8号に設立。事業用不動産の売買仲介・賃貸仲介事業を開始する
- 2000年 8月 管理部を設置、建物管理・入居者管理事業を開始
- 9月 銀座六丁目に当社保有ビル第1号を取得、不動産賃貸業を開始
- 11月 商号を現サンフロンティア不動産株式会社に变更。資本金5,000万円に増資
- 12月 銀座営業部を設置、事業用不動産売買仲介事業を開始
- 2001年 1月 リブランニング事業(ビル再生・活性化事業)を開始
- 4月 虎ノ門店を開設、事業用不動産の賃貸仲介事業を開始
- 2002年 1月 工事部を設置、都知事許可(般-13)第116846号を受け、一般建設業を開始。一級建築士事務所登録を受ける。東京都知事登録第47115号
- 1月 株式会社サンフロンティア(東京都中央区銀座三丁目10番4号)の発行済株式の33.3%を取得
- 4月 株式会社サンフロンティアを吸収合併。本店を東京都中央区銀座三丁目10番4号に移転。旧本店(東京都千代田区神田)を神田店、株式会社サンフロンティア八重洲店を八重洲店として事業用不動産賃貸業を開始
- 4月 資本金6,735万円に増資
- 12月 資本金9,900万円に増資
- 2003年 1月 不動産鑑定業の登録、不動産鑑定業を開始
- 4月 資本金10,865万円に増資。東京都新宿区に新宿店を開設
- 9月 本社業務を東京都中央区銀座三丁目9番11号に移転
- 10月 神奈川県横浜市に横浜店を開設
- 2004年 11月 店頭(JASDAQ)市場に上場。資本金49,115万円に増資
- 11月 一般不動産投資顧問登録を受ける  
国土交通大臣登録一般-第732号
- 12月 再生型不動産ファンド第1号組成  
不動産証券化事業を開始
- 2005年 4月 本社業務を東京都千代田区有楽町一丁目2番2号に移転
- 4月 本店を東京都中央区銀座三丁目9番11号に移転(現銀座店)
- 4月 横浜店を神奈川県横浜市西区南幸二丁目8番9号に移転

会社概要

会社名 サンフロンティア不動産株式会社  
 本店所在地 東京都中央区銀座三丁目9-11  
 本社所在地 東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル13F  
 設立 平成11年4月8日  
 資本金 49,115万円  
 代表取締役 堀口 智顕  
 従業員数 123名(平成17年4月30日現在)  
 営業所 銀座 新宿 八重洲 神田 横浜

事業内容

- リブランニング事業
- プロパティマネジメント事業
- 事業用不動産 売買仲介事業
- オフィス・店舗賃貸仲介事業
- リノベーション建築企画事業
- ビル賃貸業
- 不動産証券化事業

主要取引銀行

三井住友銀行京橋支店 みずほ銀行昭和通支店  
 東京三菱銀行銀座支店 UFJ銀行銀座支店  
 りそな銀行八重洲口支店 あおぞら銀行本店  
 商工組合中央金庫本店 城北信用金庫浅草橋支店  
 中小企業金融公庫本店

主要取引先

三井不動産/三井物産/三井住友海上/東京建物/森ビル/三菱地所  
 東急不動産/清水建設/松下電工エンジニアリング/UFJつばき証券  
 信託銀行(住友、みずほ、三菱、UFJ、中央三井)  
 外資系・銀行系サービス各社/破産管財人弁護士/賃貸不動産オーナー各位  
 一般法人・個人/他(順不同)

協力会社

- 弁護士事務所 森・濱田松本法律事務所 関口法律事務所
- 税理士事務所 吉田修平法律事務所 ひのき総合法律事務所
- 監査法人 曲淵税理士事務所 三優監査法人
- 一級建築士事務所 アイ・プランニング
- 証券代行 みずほ信託銀行株式会社
- 主幹事証券会社 新光証券株式会社

株式の状況 (2005年3月31日現在)

- 会社が発行する株式の総数 .....76,000株
- 発行済株式の総数 .....21,004株
- 株主数 .....849名

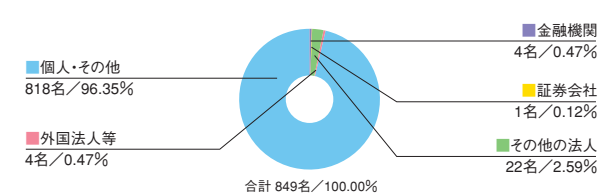
株主メモ

- 決算期日 .....毎年3月31日
- 定時株主総会開催時期 .....毎年6月
- 上場証券取引所 .....JASDAQ
- 証券コード .....8934
- 公告掲載方法 .....日本経済新聞

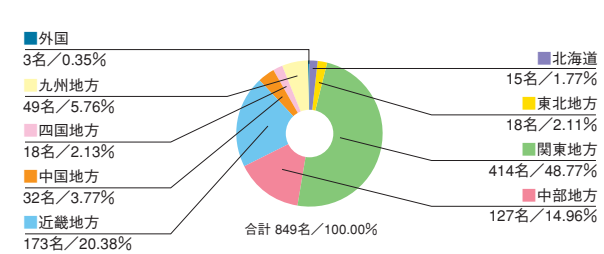
株式分割について

2005年5月20日に1:4の株式分割を実施いたしました。この結果、当社の発行済株式総数は84,016株となっております。

所有者別株主分布



地域別株主分布



ホームページのご案内 (IR情報)

http://www.sunfrt.co.jp

当社ホームページでは、投資家の皆様に財務諸表や最新トピック等、IRIに関する情報を提供しております。ぜひこの機会にお役立てください。

- 株主の皆様へ
- 営業の概況
- 財務ハイライト
- 株式について
- IRライブラリ
- 株価情報
- ASONEクラブ会員登録  
豊富で新鮮な物件情報をお届けするメンバーズクラブ、詳細やご入会受付をしております。
- メールマガジン登録  
毎月一回、収益物件情報や賃貸オフィス情報、不動産コラムなどサンフロンティア不動産の最新情報をお届けしております。

