

2016年3月期 第3四半期 決算説明会資料

私たちは、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

Executive Summary 2016年3月期 第3四半期 決算実績の概要	2-16
今後の展開 1)事業環境	17-19
2)経営方針とビジネスモデル	20-31
3)成長戦略	32-42

2016年2月5日



SUN FRONTIER

証券コード: 8934

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	東京都千代田区有楽町一丁目2番2号
設立	1999年4月8日
資本金	8,387百万円
代表者	代表取締役社長 堀口 智顕
従業員数	連結269名（平均年齢 32.0歳）
事業内容	不動産再生 不動産サービス（不動産の管理・仲介・建築企画・滞納保証） 賃貸ビルのオペレーション・資産コンサル
決算月	3月
上場市場	東証一部（証券コード 8934） （2015年12月末日現在）



Executive Summary

2016年3月期 第3四半期 決算実績の概要

2016年3月期 第3四半期 決算実績

通期業績・配当予想を上方修正

	実績	前年同期比	伸び率	通期業績予想 (2015/5/8発表)	今回修正予想	増減率
売上高	17,356百万円	▲2,706百万円	▲13.5%	33,000百万円	33,000百万円	—
営業利益	4,521百万円	▲65百万円	▲1.4%	6,300百万円	7,300百万円	+15.9%
経常利益	4,221百万円	▲168百万円	▲3.8%	6,000百万円	7,000百万円	+16.7%
純利益(※)	4,283百万円	+404百万円	+10.4%	5,300百万円	7,200百万円	+35.8%
(※)親会社株主に帰属する四半期純利益			1株あたり 配当金	17.5円	25.0円	+42.9%

第3四半期のポイント

1) リプランニング事業の利益率向上

リプランニング物件の利益率が向上し、業績は期初の利益計画を上回る水準で進捗。
(RPセグメント利益率：前年同期 23.8%→当四半期 30.2%)
第4四半期以降に販売を予定しているプロジェクトも順調に進捗していることから、通期業績予想を修正。

2) 純利益(4-12月期)が過去最高を更新

各プロジェクトの規模や事業期間を考慮した資産の入れ替えによる固定資産売却に伴う特別利益等が寄与し、第3四半期累計期間当期純利益が過去最高を更新。

第3四半期 連結業績の概要



(単位:百万円)

	2015年3月期 4~12月	2016年3月期 4~12月	売上高 利益率	前年 同期比	通期業績予想 (今回修正)	修正予想 に対する 進捗率
売上高	20,062	17,356	—	▲13.5%	33,000	52.6%
営業利益	4,587	4,521	26.1%	▲1.4%	7,300	61.9%
経常利益	4,390	4,221	24.3%	▲3.8%	7,000	60.3%
純利益(※)	3,878	4,283	24.7%	+10.4%	7,200	59.5%

(※)親会社株主に帰属する四半期純利益

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2015年3月期 4~12月	2016年3月期 4~12月		2015年3月期 4~12月	2016年3月期 4~12月
売上高	20,062	17,356	営業利益	4,587	4,521
リプランニング事業	15,980	12,821	営業外収益	14	13
不動産証券化事業	403	145	営業外費用	211	313
賃貸ビル事業	1,330	1,592	経常利益	4,390	4,221
仲介事業	878	1,233	特別損益	13	1,245
プロパティマネジメント事業	955	1,097	法人税等	437	1,186
その他事業	514	466	非支配株主損益	88	▲2
売上総利益	6,853	7,048	純利益	3,878	4,283
リプランニング事業	4,315	4,246			
不動産証券化事業	403	145			
賃貸ビル事業	714	825			
仲介事業	746	1,082			
プロパティマネジメント事業	417	499			
その他事業	255	248			
販売費及び一般管理費	2,265	2,526			

- ・RP事業の利益率が大きく向上し、全体の利益率向上を牽引
- ・固定資産売却に伴う特別利益を計上
- ・売買仲介事業が大きく伸長し、仲介事業は前年同期比45%増

- ・安定的収益が販管費を賄う収支構造を継続
賃貸ビル、不動産サービス事業の収益(2,656百万円)が
販管費(RP販売手数料を除く)の額(2,305百万円)を15%
上回る。

連結貸借対照表 -資産-

(単位:百万円)

	2014年 3月末	2015年 3月末	2015年 12月末	増減額 (2015年3月末比)
流動資産	31,446	37,452	47,412	+9,959
現金及び預金	11,180	12,686	11,853	▲833
棚卸資産	18,729	23,480	33,856	+10,375
その他流動資産	1,536	1,285	1,702	+416
固定資産	2,464	2,971	3,299	+327
有形固定資産	2,164	2,483	2,481	▲1
無形固定資産	11	76	249	+173
投資その他の資産	287	412	567	+155
資産合計	33,910	40,424	50,711	+10,286

RP物件およびホテル事業用資産等の仕入れにより、
棚卸資産が103億円増加(うち、ホテル資産で27億円増加)

業務プロセス基盤を強化するために基幹システムを再構築

連結貸借対照表 -負債・純資産-



(単位:百万円)

	2014年 3月末	2015年 3月末	2015年 12月末	増減額 (2015年3月末比)
流動負債	3,023	3,550	5,577	+2,027
短期借入金等	1,006	1,004	1,995	+990
未払法人税等	266	221	1,041	+819
その他流動負債	1,750	2,324	2,541	+216
固定負債	12,417	14,172	18,855	+4,682
長期借入金・社債	11,359	12,988	17,514	+4,526
その他固定負債	1,057	1,183	1,340	+156
負債合計	15,440	17,723	24,433	+6,710
株主資本	18,217	22,693	26,270	+3,577
その他	252	8	7	▲0
純資産合計	18,469	22,701	26,278	+3,576
負債・資本合計	33,910	40,424	50,711	+10,286

自己資本比率の推移

2014年3月末	2015年3月末	2015年12月末
53.7%	56.2%	51.8%

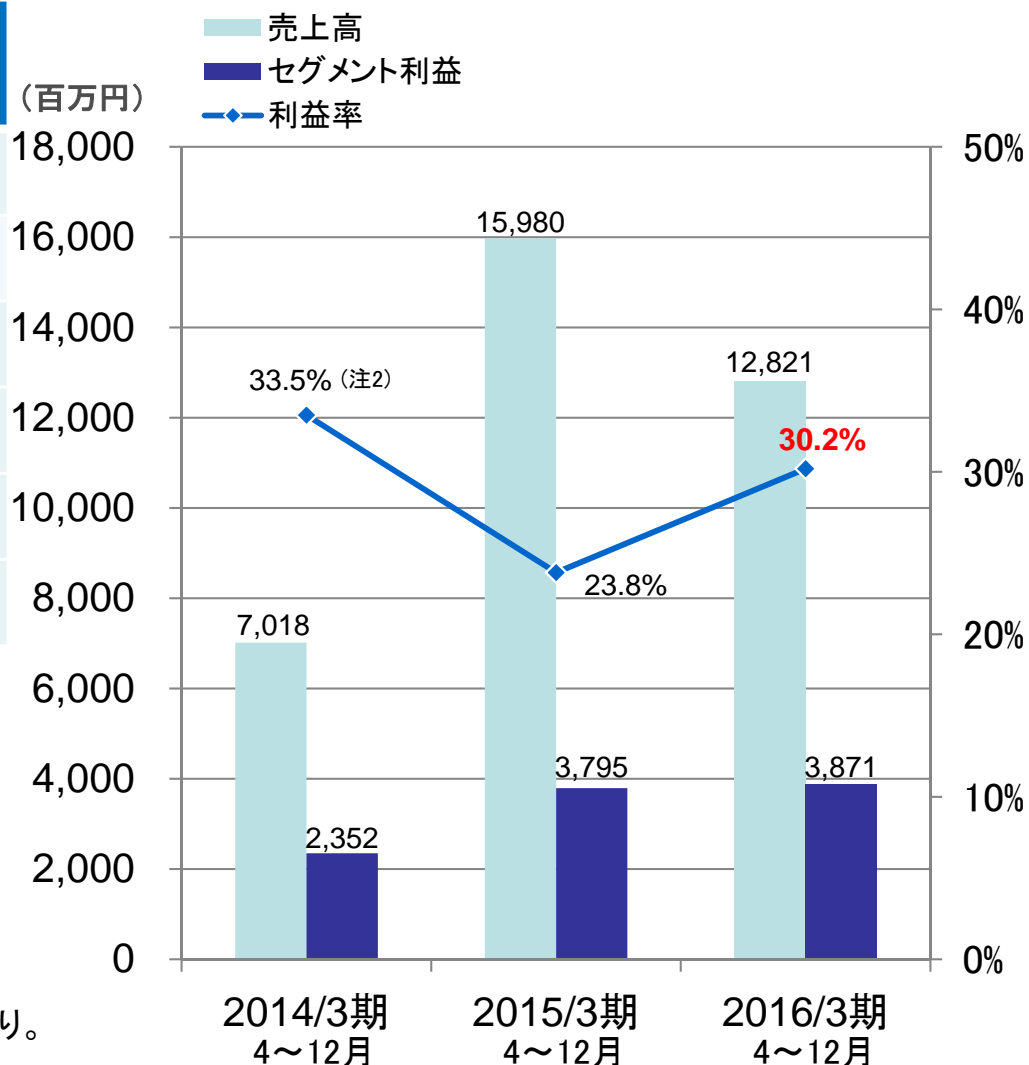
RP物件およびホテル事業用資産等の購入に伴う借入金が55億円(うちホテル関連が11億円)増加し、有利子負債残高は195億円に

四半期純利益(+42億円)と期末配当金支払い(▲7億円)の差額として利益剰余金が35億円増加

(単位:百万円)	2015/3期 4~12月	2016/3期 4~12月	増減
売上高	15,980	12,821	▲19.8%
セグメント利益 ^(注1)	3,795	3,871	+2.0%
利益率	23.8%	30.2%	+6.4%p
仕入棟数	26棟	24棟	▲2棟
販売棟数	20棟	16棟	▲4棟
期末在庫棟数	27棟	35棟	+8棟

- 商品化や仕入・販売プロセスにおける創意工夫・たゆまぬ改善を重ね付加価値を創出したことにより、利益率は30%台に上昇。
- 販売物件16棟の平均事業期間は287日。
- 第3四半期末在庫は35棟(うちホテル事業関連5件含む)、棚卸資産残高は338億円(うちホテル事業関連44億円含む)。

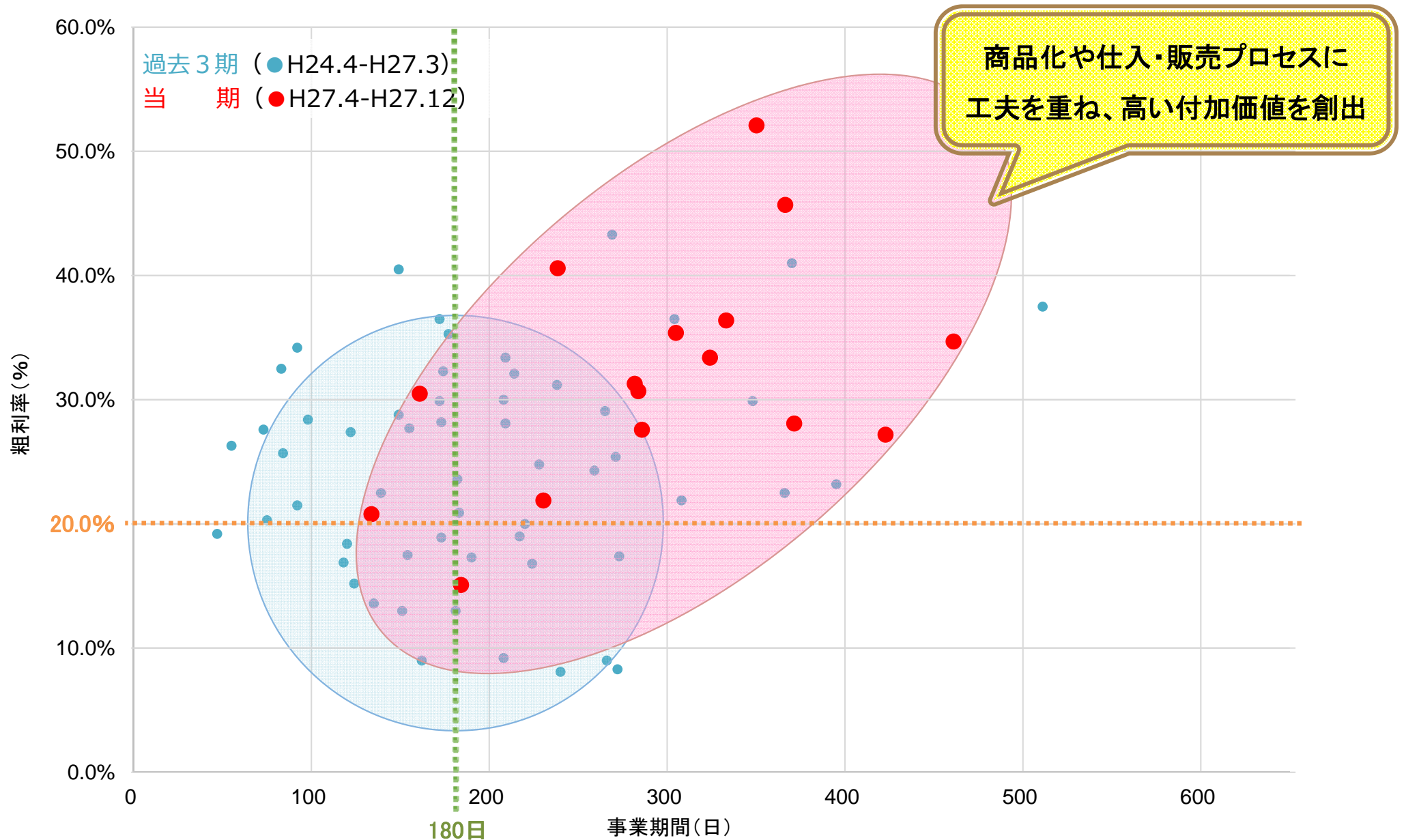
※上記以外に1月末時点で契約済の仕入物件は9棟、残高53億円あり。



(注1)「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

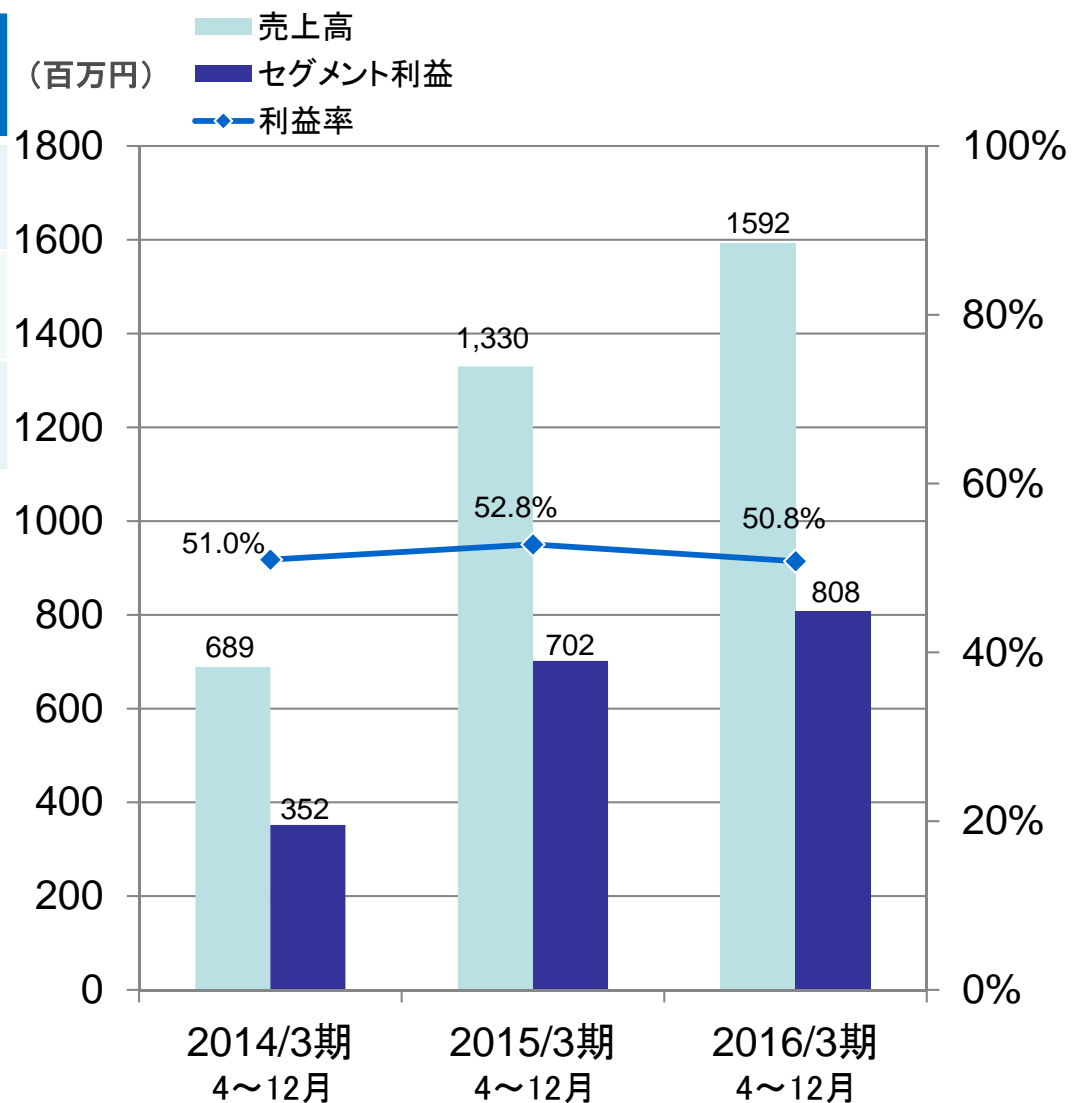
(注2)2014/3期(4~12月)は固定資産として長期的に運用した後、再生・販売した出口案件1棟を含む

RP物件の利益率と事業期間の分布



賃貸ビル事業

(単位:百万円)	2015/3期 4~12月	2016/3期 4~12月	増減
売上高	1,330	1,592	+19.7%
セグメント利益	702	808	+15.0%
利益率	52.8%	50.8%	▲2.0%p

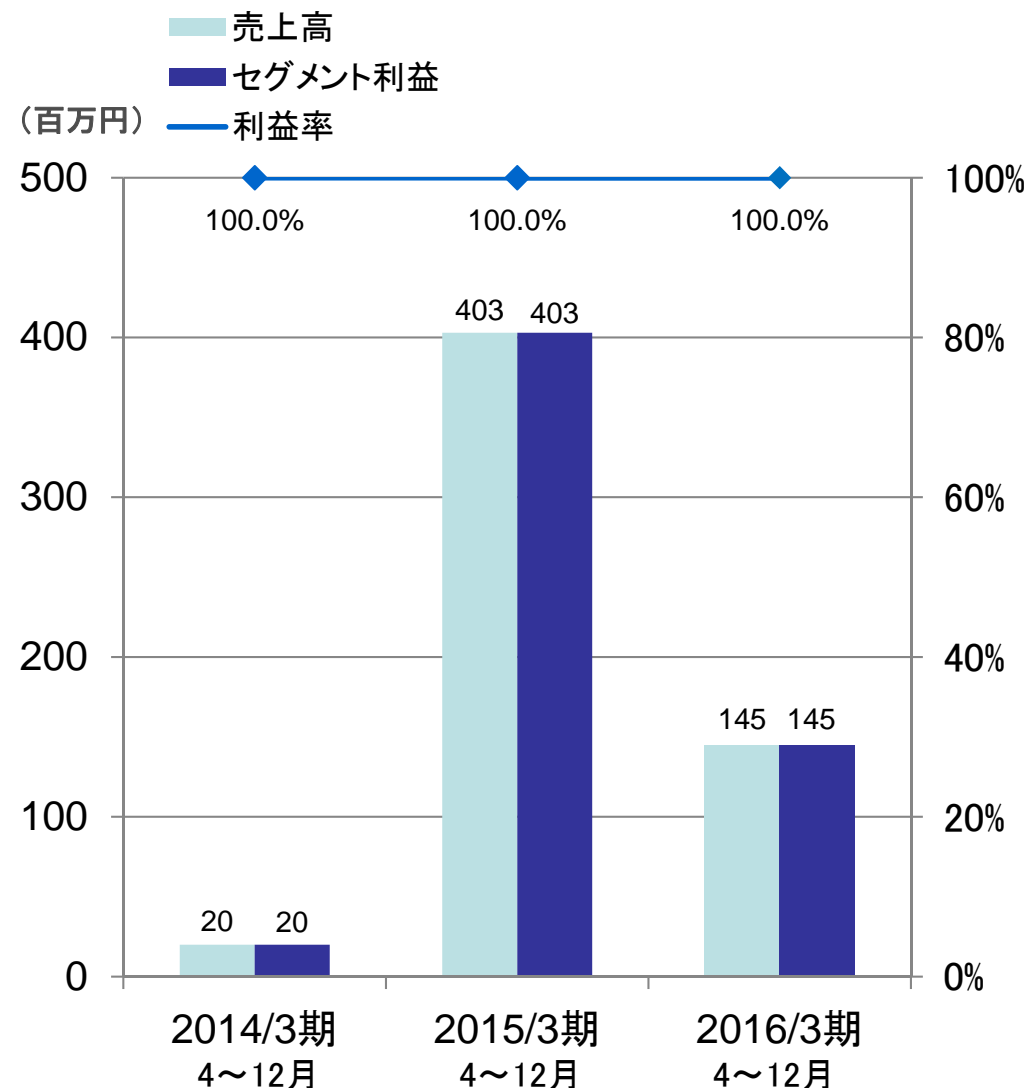


- 売上高・利益ともに堅調に推移し、安定収益を拡大。
- 中長期リプランニング物件の増加や賃料上昇相場を背景とした適正賃料への改定などが賃料収入の増加に貢献。

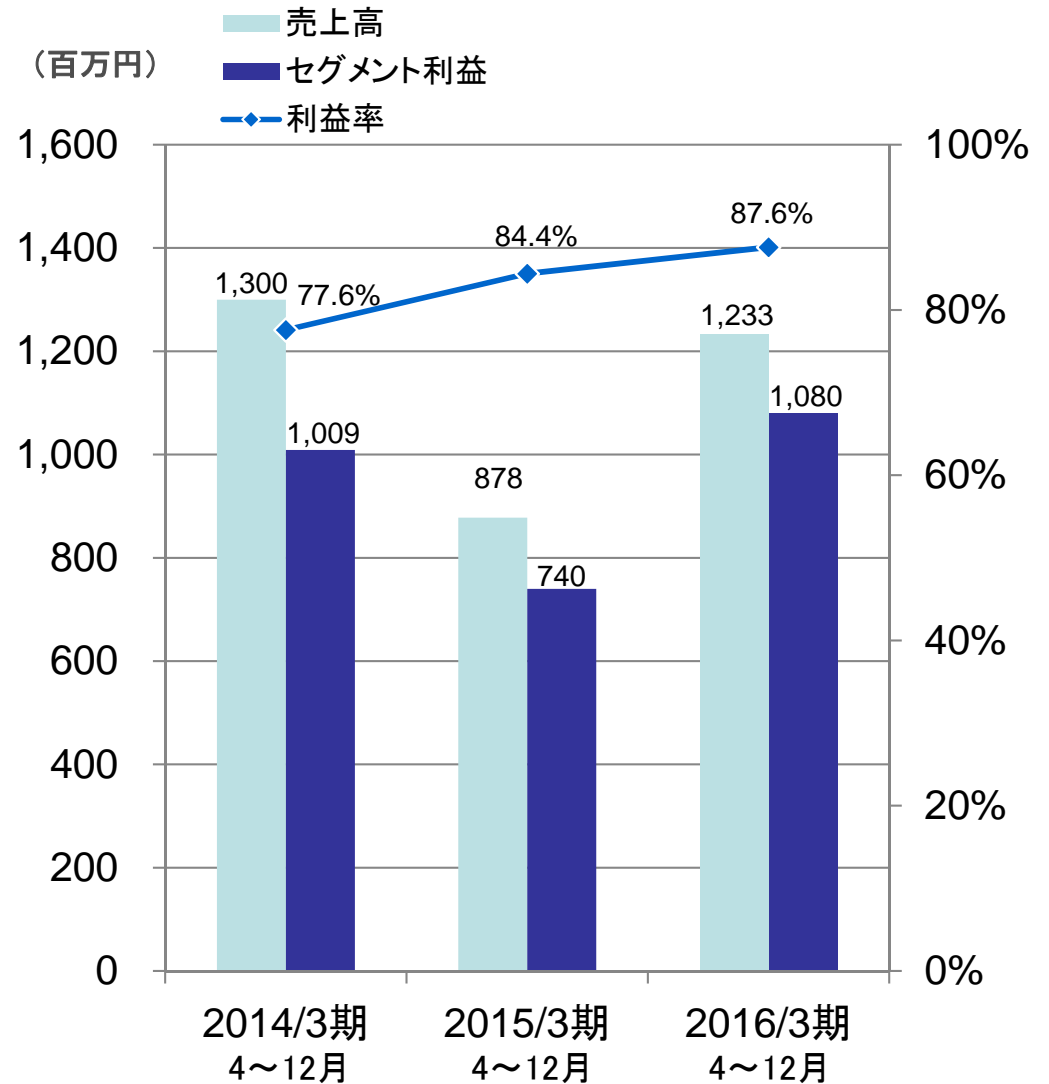
不動産証券化事業

(単位:百万円)	2015/3期 4~12月	2016/3期 4~12月	増減
売上高	403	145	▲63.9%
セグメント利益	403	145	▲63.9%
利益率	100.0%	100.0%	—

- 当社が出資する不動産ファンドの出口による投資分配収入(1件)が計上となったものの、前期比では売上高、利益ともに減少。



(単位:百万円)	2015/3期 4~12月	2016/3期 4~12月	増減
売上高	878	1,233	+40.4%
セグメント利益	740	1,080	+45.9%
利益率	84.4%	87.6%	+3.2%p



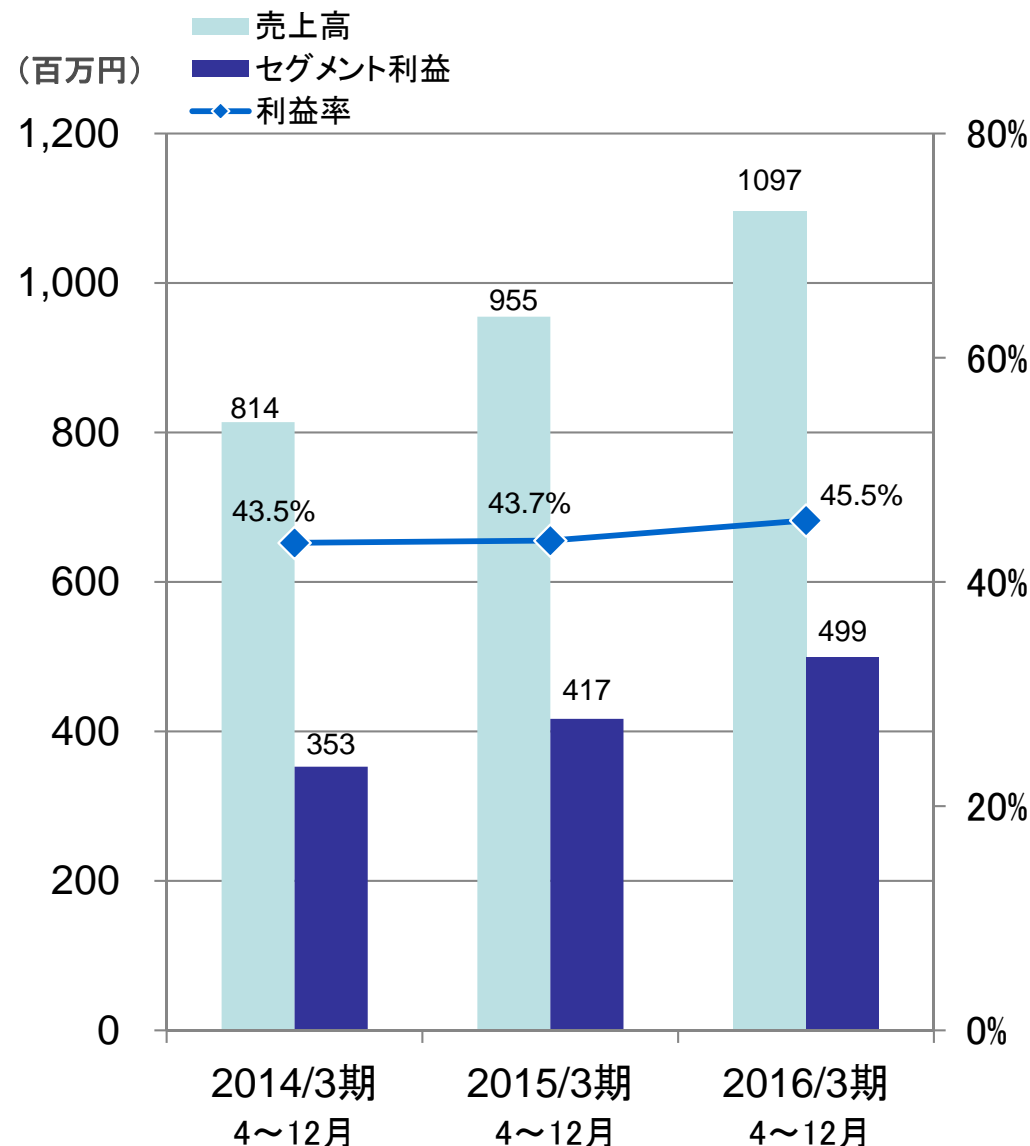
< 売買仲介 >

- リポートでの購入や売却、さらにはお客様からお客様をご紹介いただける機会が増加したことにより、売上高、利益ともに大幅に伸長。
- PMやLM事業部等、社内各部との連携強化により、リピーターのお客様との取引が深耕。

< 賃貸仲介 >

- 売上高、利益ともに緩やかに増加。保有物件のテナント誘致、さらにはビルオーナー様のお困りごと解決への取り組みから、PM受託やR P購入のきっかけとなるなど、グループ全体の収益創出に貢献。

(単位:百万円)	2015/3期 4~12月	2016/3期 4~12月	増減
売上高	955	1,097	+14.9%
セグメント利益	417	499	+19.7%
利益率	43.7%	45.5%	+1.8%p



<プロパティマネジメント事業>

- 売上高・利益ともに順調に拡大。
- PM受託棟数315棟(前年同期比+60棟)。
- 稼働率96.3%(同▲0.9%p)。

【受託棟数と稼働率の推移】

	受託棟数	稼働率
2013年12月末	214棟	96.4%
2014年12月末	255棟	97.2%
2015年12月末	315棟	96.3%

<ビルメンテナンス事業>

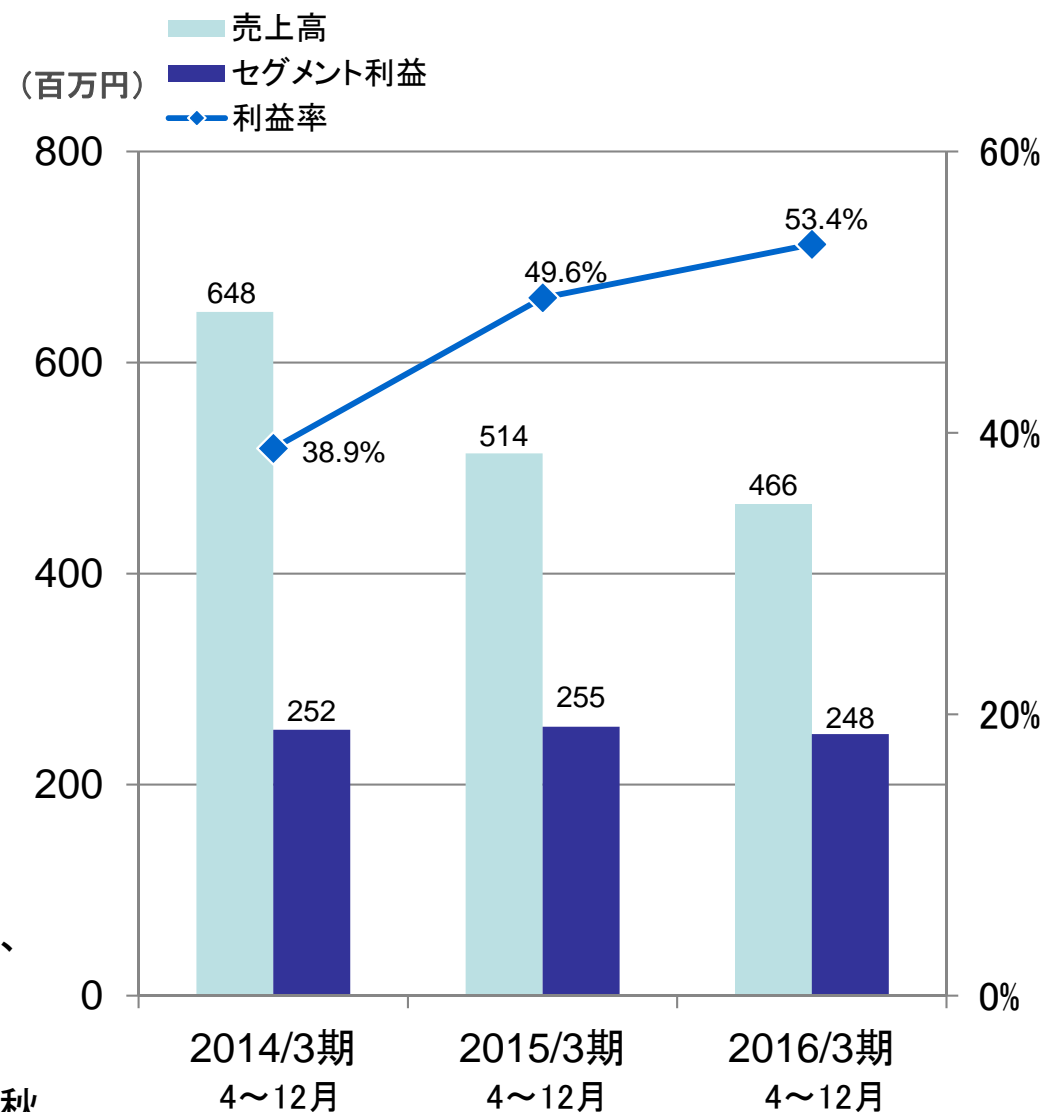
- 他事業との協働に尽力し、BM管理受託数が増大。安定収益拡大とスポット受託が伸長し、売上高、利益ともに増加。

事業別業績

その他 (滞納賃料保証・建設ソリューション・ スペースレンタル・ホテル事業)



(単位:百万円)	2015/3期 4~12月	2016/3期 4~12月	増減
売上高	514	466	▲9.4%
セグメント利益	255	248	▲2.7%
利益率	49.7%	53.4%	+3.6%p



<滞納賃料保証事業>

- 賃貸仲介等の関連部署や協力会社との連携強化により、成約件数が堅調に増加し、売上高、利益ともに順調に拡大。

<建設ソリューション事業>

- 前期は大型案件の受注があったことなどから、前期比では売上高、利益ともに減少。

<スペースレンタル事業>

- 市場の認知度が向上しご利用者数が増加したことから、収支面は改善。第3四半期に入って単月黒字に転換。

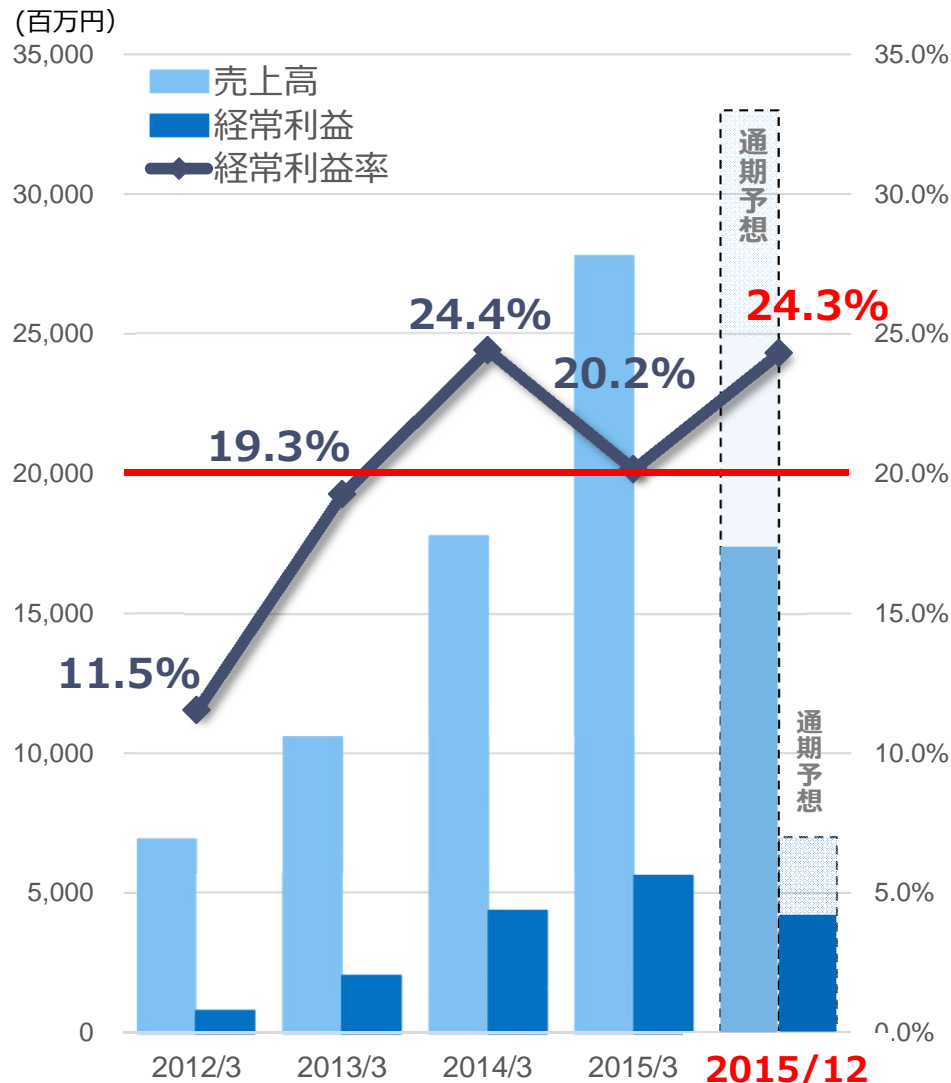
<ホテル運営事業>

- 常滑にて第1号ホテルの運営を12月に開始(2/1より春秋グループとの共同ブランド「スプリングサニーホテル名古屋常滑」に変更)。

重要な経営指標の推移

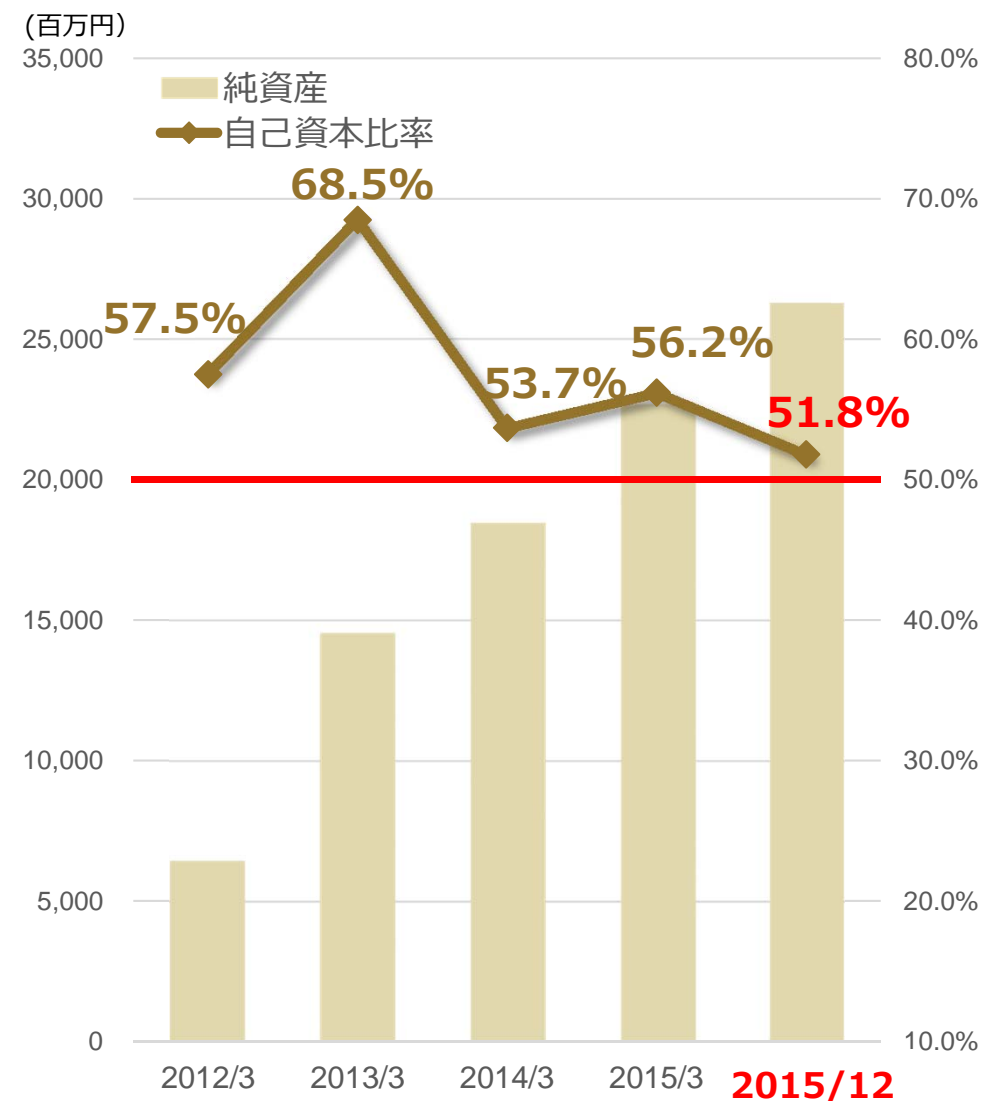
■売上高経常利益率の推移

(高付加価値経営を進めています)



■自己資本比率の推移

(安定した財務基盤を構築しています)



利益と配当の推移

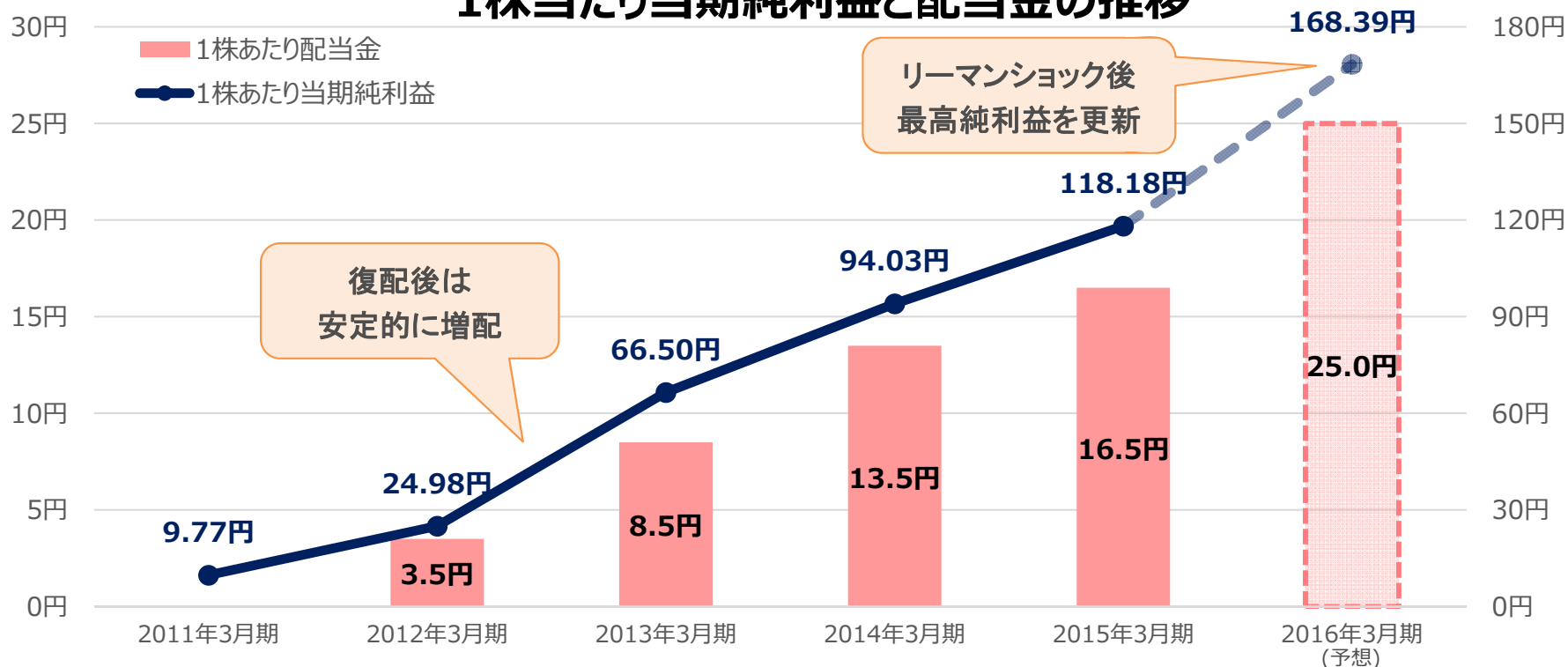
	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期 (予想)
経常利益	541	799	2,039	4,341	5,593	7,000
当期純利益	363	928	2,483	4,020	5,053	7,200
1株当たり当期純利益	9.77円*	24.98円*	66.50円*	94.03円	118.18円	168.39円
1株当たり配当金	0.00円*	3.50円*	8.50円*	13.50円	16.50円	25.00円
配当性向	0.0%	14.0%	12.8%	14.4%	14.0%	14.8%

(※) 当社は2013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おります。そのため、現在との比較が容易になるよう、100分の1で計算した1株当たり配当金を掲載しております。

(1株当たり配当金)

1株当たり当期純利益と配当金の推移

(1株当たり利益)



今後の展開

- 1) 事業環境
- 2) 経営方針とビジネスモデル
- 3) 成長戦略

世界経済はゆるやかな成長が続く

世界経済は、**先進国を中心に全体として引き続き緩やかな成長が見込まれる**が、原油など国際商品の低迷が長期化する公算が大きく、**中国経済の成長鈍化、資源国経済の減速等の懸念材料には注意を要する**。

日本経済は、金融緩和策の継続と円安等により、企業業績・雇用情勢の改善傾向が継続し、ゆるやかな回復基調を継続しつつも、通貨をはじめ株式や債券のボラティリティが高まっており、市場の混乱も予想され、下振れリスクが残る。

東京五輪を飛躍台とし将来像を掲げ、都市インフラの整備強化、環境・安全・利便性等で最も魅力的な「世界の都市・東京」が実現されつつある。一方、建築資材の価格上昇や建設労働者の需給バランスの逼迫が懸念される。

一段の金融緩和政策による資金流入インバウンド消費も活発

従来の量的・質的金融緩和に、**マイナス金利が追加。不動産市場への投資資金の流入増が期待される**。

高齢化の進展や良好な資金調達環境を背景に、相続対策・資金運用、インフレに備えた不動産購入意欲が持続している。また海外投資家の資金流入傾向も続いており、**不動産取得ニーズは依然として高い水準にある**。

訪日外国人旅行者数は昨年1年間で1973万人に達し、**政府目標の「2020年・2000万人」はほぼ達成**。昨年の**訪日外国人旅行消費額は3.4兆円**（前年比71.5%増）となり、年間値で初めて3兆円を突破するなどインバウンド消費は極めて活発であり、今後の更なる消費拡大が期待される。また、東京・大阪・京都におけるホテル等の宿泊施設の供給が社会的に急務となっている。

都心オフィスビル市場は引き締まった状況が続く

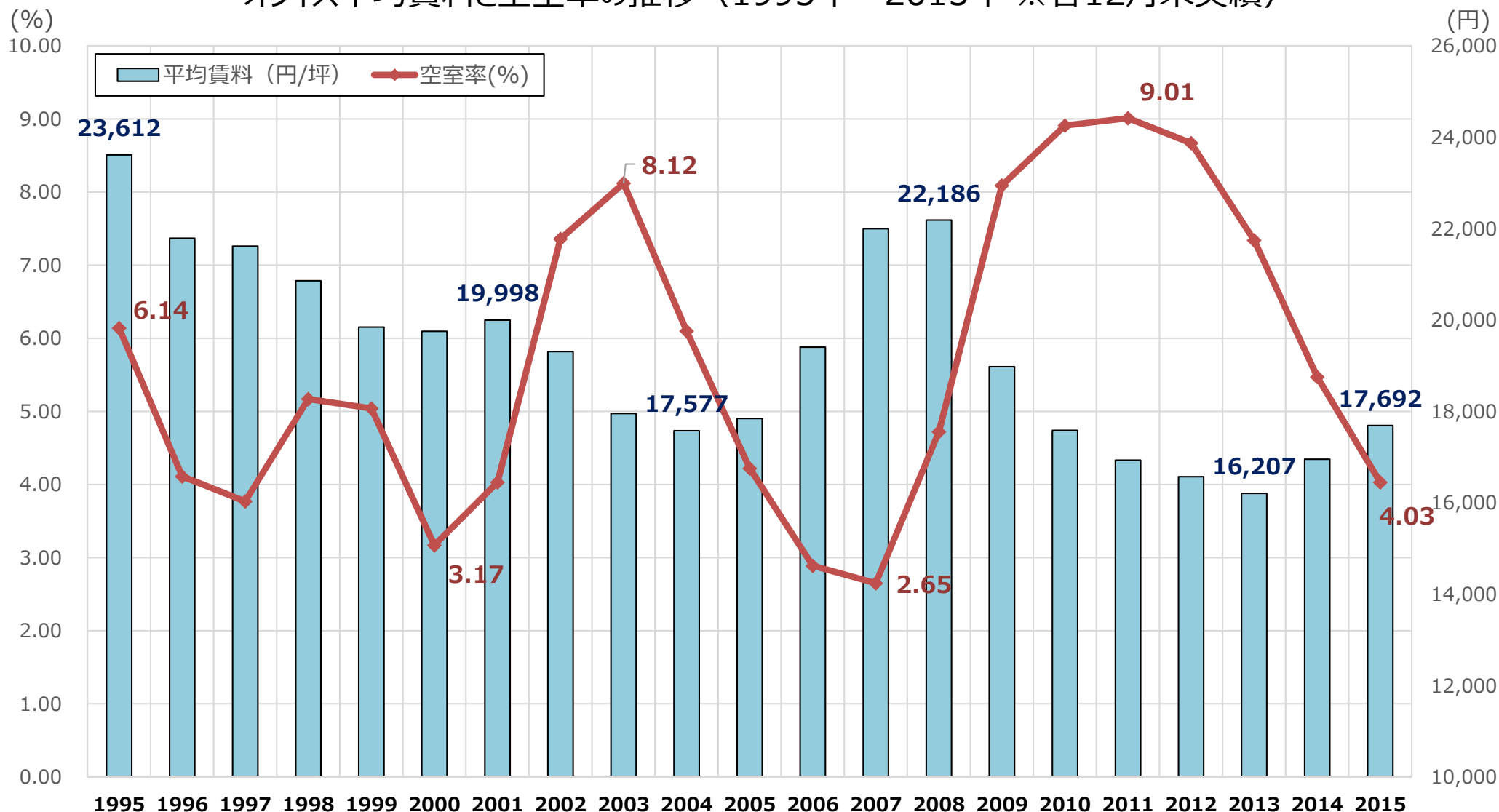
堅調な企業業績をベースに、業容拡大による拡張移転や館内増床などの活発な動きが続いている。マーケット全体で需給バランスが一層引き締まっており、今後も一段の**空室率の改善と緩やかな賃料上昇**が見込まれる。

好立地の都心オフィスビルを中心に、情報通信業、製造業、金融・保険業等の旺盛なオフィス移転需要を受け、**募集賃料の引き上げや更新時の入居テナントとの賃料増額交渉が増える**など、当面は貸主有利な傾向が続く。

都心5区 オフィス賃料・空室率の推移



オフィス平均賃料と空室率の推移（1995年～2015年 ※各12月末実績）



※出所: 三鬼商事「オフィスレポート」を基に当社作成。都心5区の基準階100坪以上のオフィスビルが対象。各年の12月末実績の推移。

2) 経営方針とビジネスモデル

～ 中・長期的に成長持続の経営を推進 ～

拘りは3つ「利益率」と「富裕層」と「オペレーション力」

ビジョン

「不動産活用のプロフェッショナル」として
“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

本業

不動産再生と活用

方針

物件でなく人にフォーカス
お客様視点を貫き、お困りごとを解決する

戦略

都心

オフィス

強み


テナント
斡旋力

不動産
再生力

ビルオペレーション力

オフィスビル事業

不動産再生事業



リプランニング事業
賃貸ビル事業
不動産証券化事業

不動産活用事業

賃貸仲介事業
売買仲介事業
プロパティマネジメント事業
ビルメンテナンス事業
滞納賃料保証事業
建設ソリューション事業

ホテル事業

ホテル運営事業
ホテル開発・再生事業
ホテル保有・ファンド事業

海外事業

台湾から東京への投資受け皿事業
インドネシアでの都市住宅事業
ベトナムでのホテル・住宅開発事業

都心に特化した支店網で お客様のお困りごとと解決

1. 東京都心に特化

千代田区・中央区・港区・新宿区・
渋谷区と横浜に10拠点。

土地勘を活かしたオフィスビルの
テナント斡旋に強みを発揮。

2. 賃貸仲介のみならず、**オーナー様のお困りごとと解決**のための窓口として機能し
多様な収益機会を生み出す。

3. 賃貸の成約を通し、改修や売買に伴うご相談をいただくことから、結果的に直交渉の
不動産再生事業の仕入れ窓口としても機能。

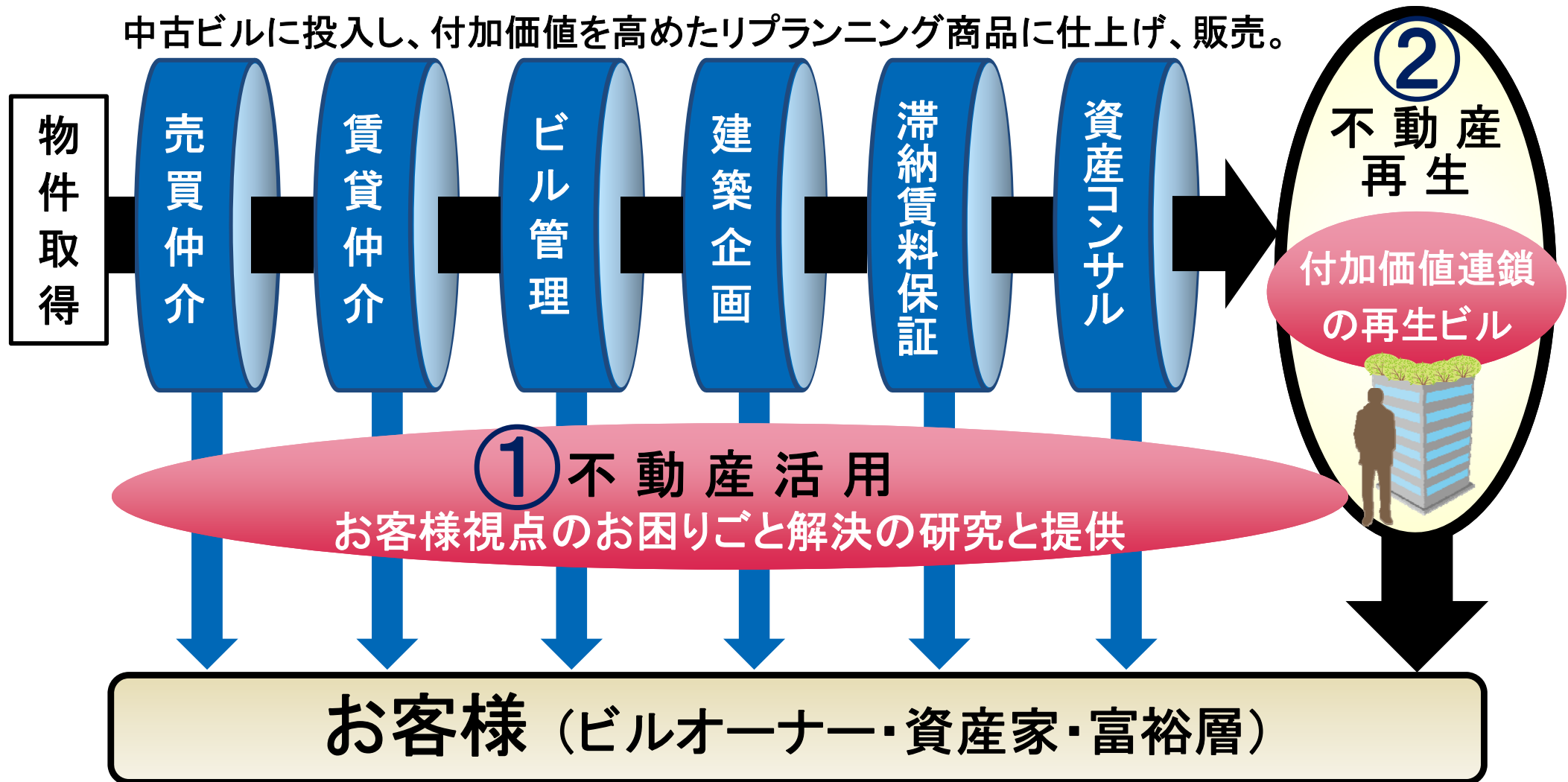
重点地区



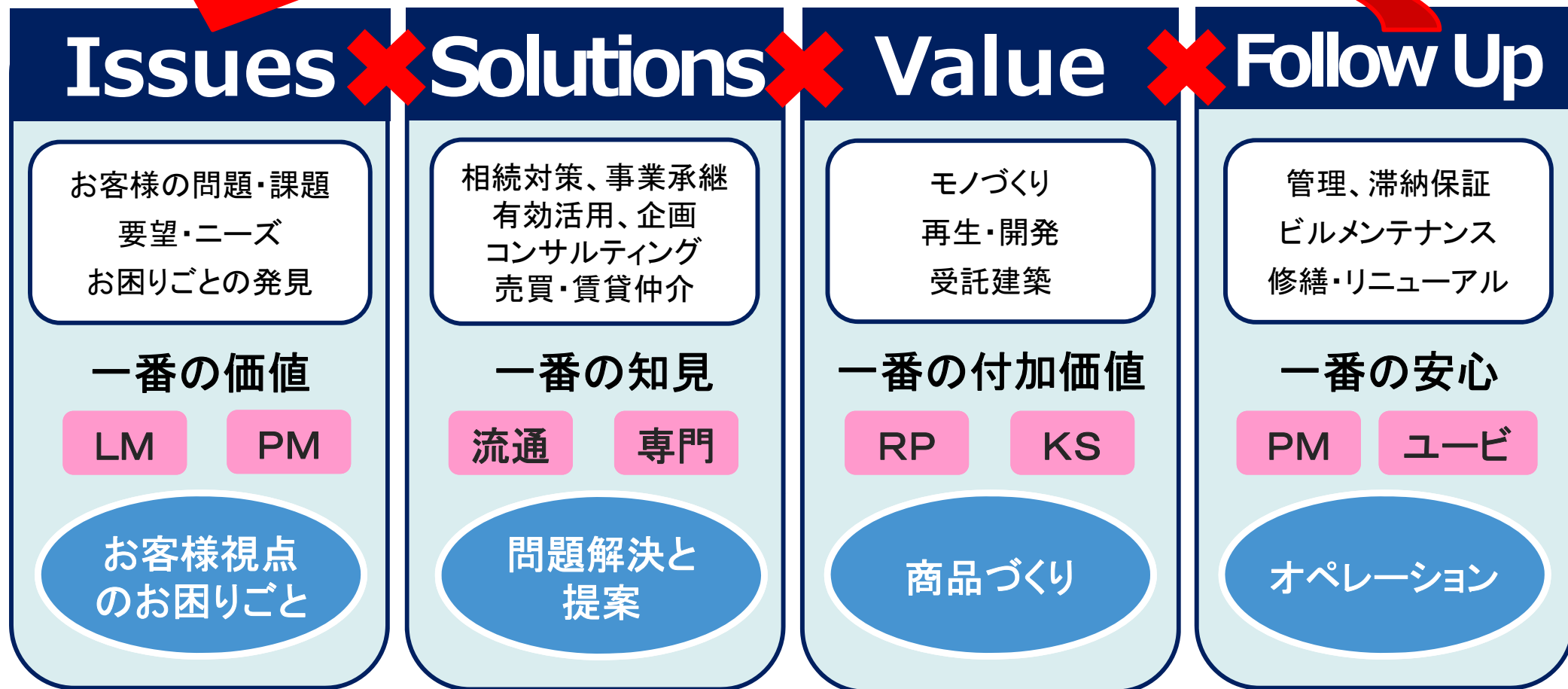
貢献を大切に、成長へ

オフィスビル事業のビジネス構造

- ① **縦の不動産活用事業**で、お客様の声から不満や不便、不快を現場で研究・解決する。
- ② **横の不動産再生事業**で、そのノウハウや掴んだニーズを連鎖複合させ、自社で取得した中古ビルに投入し、付加価値を高めたリプランニング商品に仕上げ、販売。



社は「利他」 お客様の幸せ実現に向けて 全社員で取り組むビジネスモデル



「利他(お客様利益)の極大化」に全社一体で取り組みます。

イコール

強みは賃貸ビルのおペレーション力 フォローアップ体制の強化が収益機会に



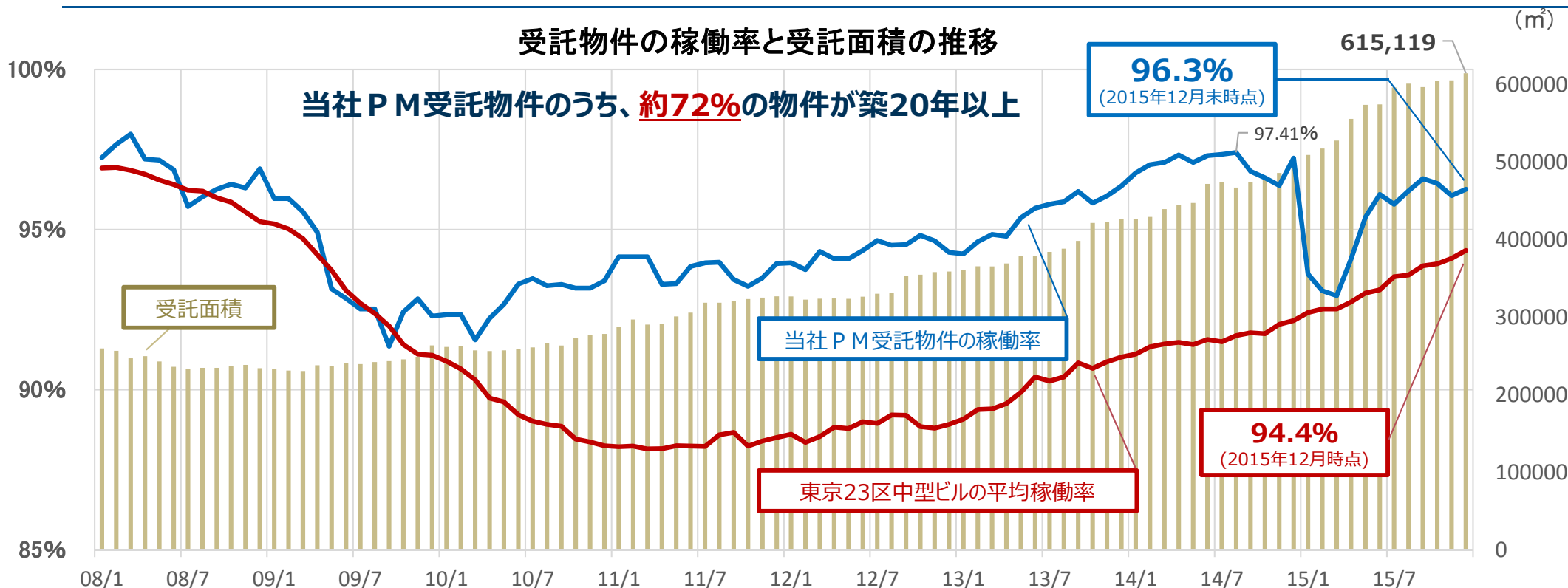
都心という立地に優れた『一物一価の再生商品』。

優れた品質と魅力のつくり込みで市場価値を引き出し、適正価格で資産家・富裕層へ販売。
その後のフォローアップも重要な収益機会とする構造。

リプラン物件を販売	フォローアップメニュー						
	ビル管理 メンテナンス	賃貸仲介	賃貸保証	内装工事	リニューアル 工事	資産 コンサル	売却仲介
	<ul style="list-style-type: none"> ・入出金管理 ・ご意見対応 ・会計報告 ・テナント交渉 ・ビルメンテ ・緊急対応 ・設備管理 	<ul style="list-style-type: none"> ・入居斡旋 ・居抜き仲介 ・市場マーケティング ・お悩み相談 	<ul style="list-style-type: none"> ・滞納したら即立替え ・最大18ヶ月の賃料等保証 	<ul style="list-style-type: none"> ・内装企画 ・デザイン設計 ・内装工事 ・原状回復 ・テナント工事請負 	<ul style="list-style-type: none"> ・エントランス、空調設備、外壁等の修繕 ・改修 ・建物診断 	<ul style="list-style-type: none"> ・専門的相談 ・相続対策 ・資産運用 ・事業承継 ・各種ご相談 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規購入 ・資産売却 ・事業用買換え ・資産の入替え

再生事業と賃貸ビルのおペレーションビジネス

PM受託面積と顧客数が着実に増大



※出所：東京23区中型ビルの平均稼働率は三幸エステートの「オフィスマーケット調査月報」を基に当社作成

受託面積 上位企業(千㎡)※	2015年	2014年
1 ザイマックス	11,800	8,287
2 三井不動産ビルマネジメント	7,854	7,860
3 三菱地所プロパティマネジメント	6,972	6,510
...		
24 エム・エス・ビルサポート	749	730
25 福岡地所	718	-
26 サンフロンティア不動産	601	474

受託オーナー数 上位企業(社)※	2015年	2014年
1 ボルテックス	360	283
2 ザイマックス	251	243
3 サンフロンティア不動産	207	159
4 リオ・コンサルティング	191	-
5 伊藤忠アーバンコミュニティ	180	180

※出所：「月刊プロパティマネジメント」2015年11月号を基に当社作成

注：当社PM受託物件の稼働率について

2014年度第4四半期に、大口テナントの拡張移転による空室が発生したため、期末時点の稼働率が一時的に低下しました。その後、順調にテナントの入居が進み、稼働率は回復してきております。

お客様に「選んでいただける理由」

唯一無二のビルオペレーション力



一般的な管理会社

① LM力
(オフィス賃貸営業力)

満室を継続し続ける

② PM力
(ビル運営管理力)

空室・滞納を発生させない

③ CM力
(建物維持改修力)

設備・遵法性を維持する

④ 高付加価値の
ものづくり力

ビルの資産価値を
最大限まで高める

⑤ ソリューション力

ビルオーナー様の資産全体
のお困りごとを解決する

当社

一連の「不動産活用」サービスをワンストップでご提供
内製化されたオペレーションで安心手間いらずのフォローアップ

基本理念を軸に、全員参加で経営 変化と挑戦 ～サンフロ経営 3つの軸～

1. 理念・フィロソフィによる心の経営

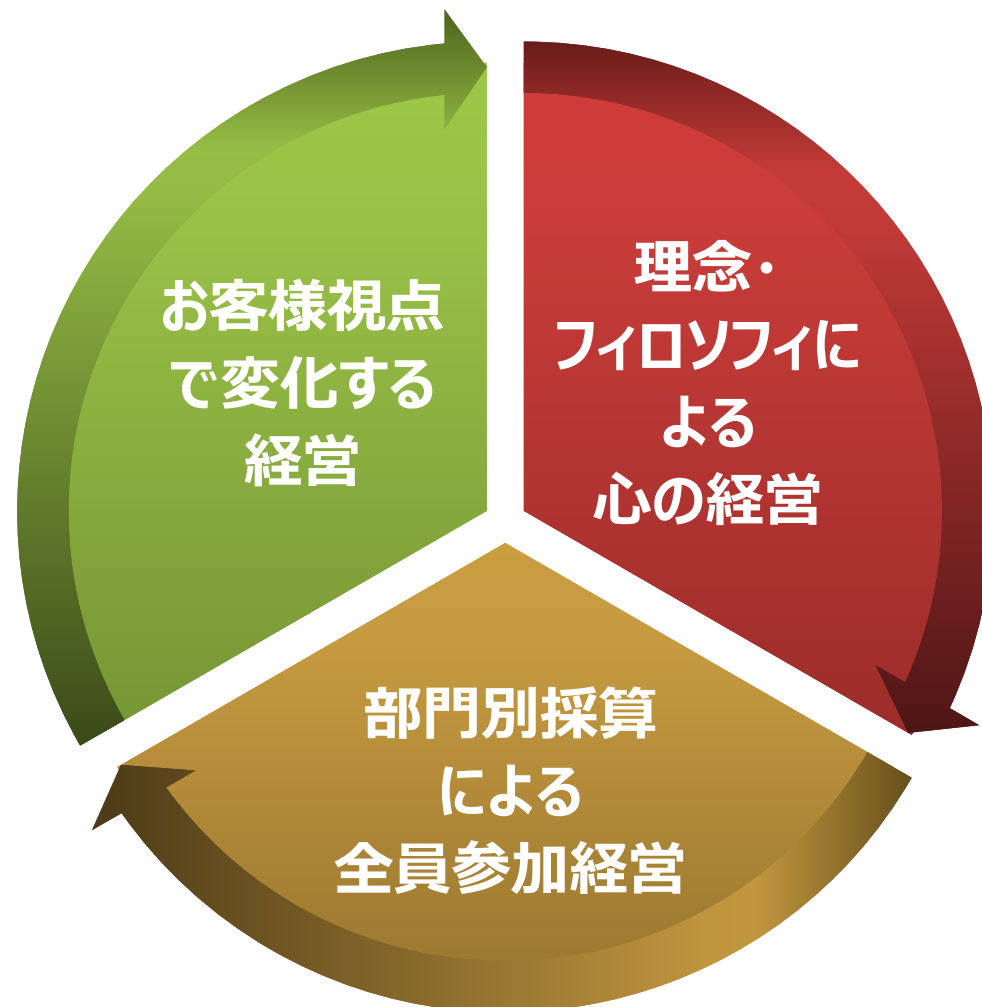
- ・ 当社は創業以来「利他」を社是としています。
- ・ 毎朝の掃除や、毎朝のフィロソフィ手帳の読み合わせによって、「人の喜びが自分の喜び」という価値観を共有する集団を形成しています。
- ・ そしてお客様により大きな幸せを提供することを目指すことで、豊かな社会の実現に貢献します。

2. 部門別採算による全員参加経営

- ・ 小規模部門別採算制度(アメーバ経営)を構築し、浸透させることにより、社員の採算意識を高め、一人ひとりが経営者意識をもって取り組む全員参加経営を推進しています。

3. お客様視点で変化する経営

- ・ お客様のご希望を丁寧に伺い、小さなお困りごとにも時間と労力を惜しまず、真摯に取り組み解決します。
- ・ お客様視点で自らが絶えず変化し、挑戦、創造、前進。
- ・ 各部門の連携を土台に、連鎖複合型で高い付加価値を創出します。



従業員が主役。共振の経営

社員の総力を結集し、高付加価値を創出



外観 After

春には前面の外堀公園の桜が満開に



室内 After

プレミアムセットアップオフィス



屋上 Before

作り込まれた高級感のある
室内エントランス



屋上 After

外堀が一望できる 5+6階テナント専用の屋上グリーンテラス

「プレミアムセットアップ」仕様で中小規模のビルに最上級の空間を創出。

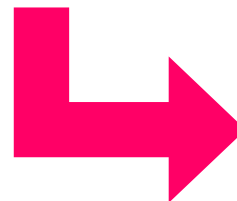
外濠沿いという希少性の高い立地特性を引き立てる**テナント様専用の屋上グリーンテラス**を設置。その専用利用権を最上階である5+6階に付してテナント誘致。⇒相場賃料と比べ約3割高い賃料で成約。

1階は駐車場から店舗へと人の流れを生む**最適用途への変更**を行い、物件最大のポテンシャルを引き出した。

買主も**社内ネットワーク**より直接取引。売却後も**管理受託**し、更なる改善と付加価値の向上に努める。

【物件概要】

- 所在：東京都千代田区九段北
- 構造：鉄筋コンクリート造陸屋根6階建
- 竣工：1990年(築26年)
- 用途：事務所・駐車場
- 敷地面積：233.24㎡(70.55坪)
- 延床面積：995.40㎡(301.10坪)



安心してご入居いただけるオフィスへ



外観 After

【物件概要】

- 所在：東京都港区芝
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート・コンクリート
ブロック造陸屋根9階建
- 竣工：1981年（築35年）
- 用途：店舗・事務所
- 敷地面積：182.21㎡（55.11坪）
- 延床面積：1,191.09㎡（360.30坪）



室内 After

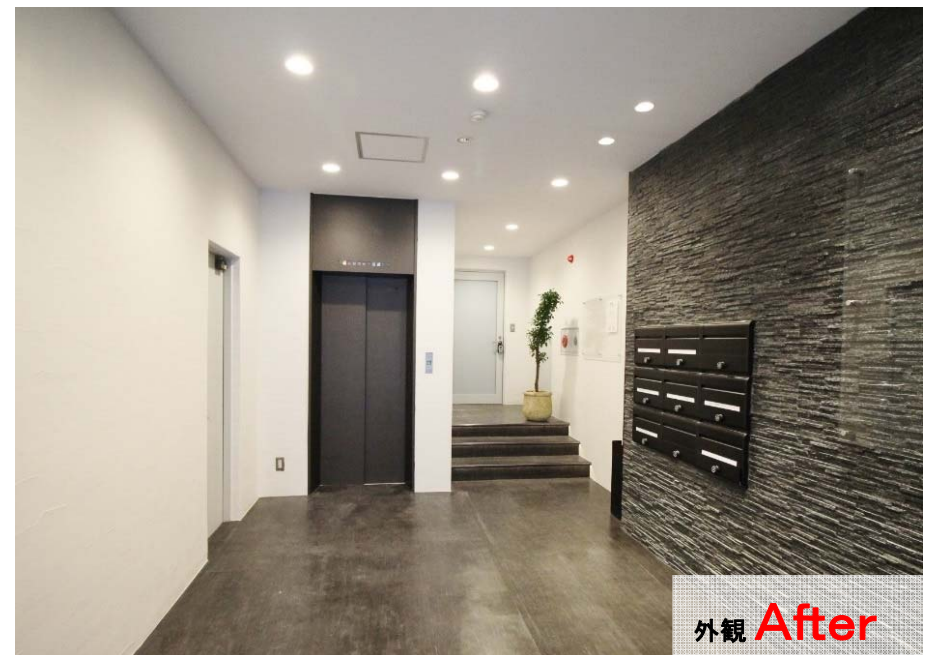
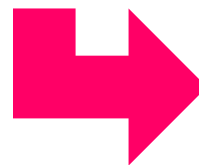
耐震補強を実施し、入居者が安心してご利用いただけるビルへ

また、容積率超過を入居者に負担をかけずに是正し、**遵法性を確保**

事務所区画の賃料は購入時と比べ**約2割上昇**



エントランス Before



外観 After

3) 成長戦略

成長戦略『3本の矢』の具体的取組み



1) 現業の拡大

オフィス事業は進化・拡大
+
ホテル事業・インバウンド強化

2) M & A

資本参加
業務提携

3) 海外展開

インドネシア
ベトナム

～ホテル賃貸事業～

ホテルフロンティアいわき



客室



大浴場



- 所在地:福島県いわき市平字大工町
(JR常磐線いわき駅より徒歩6分)
- 客室数:150室(大浴場、岩盤浴・黄土浴等の設備あり)
- 築年:2007年3月(築9年)

三交イン沼津駅前



眺望



客室



客室



- 所在地:静岡県沼津市大手町
(JR東海道本線沼津駅より徒歩2分)
- 客室数:152室(1・2階 店舗)
- 築年:2007年11月(築9年)

ホテル開発・再生事業と ホテルオペレーションビジネス



ホテルの運営については、これまで市場調査や企画・事業化検討を重ねてまいりましたが、政策的に推進する「観光立国日本」に基づく訪日客の急増と、それに伴うインバウンド需要の急拡大を好機ととらえ、当社としてもこれまで培ってきたノウハウを活かし、ホテルの開発・再生に進出。更に運営をグループ内で行える体制を整備し、日本を含むアジア富裕層の皆様への投資商品として販売するべく、新たにホテル企画・運営会社をグループ内に設立いたしました。

【ホテル企画・運営会社の概要】

- 会社名：サンフロンティアホテルマネジメント株式会社
- 代表者：堀口 智顕
- 本店所在地：東京都中央区
- 設立年月日：平成27年8月
- 資本金：2億円(2016年2月現在)
- 事業内容：ホテル等宿泊施設の企画・運営等

< 事業モデル >



訪日外国人数及び消費額の推移



※出所：日本政府観光局(JNTO)発表資料・観光庁発表資料を基に当社作成

上海春秋投資管理有限公司との 業務提携について



当社は、上海春秋投資管理有限公司と、**日本のホテル事業におけるアライアンスパートナーとして提携**することに合意いたしました。春秋グループは、「努力、先見性、勤勉、報恩」を経営理念とし、安全運航の確保を第一に掲げ、誰もが手軽に楽しめる海外旅行を広く一般国民に提供することにより、利用者の利便性の向上と地域経済の活性化に貢献しています。その経営理念、企業哲学は当社と共鳴する部分が多く、両グループが一体となって社会に貢献し得るホテル事業を展開することができるものと期待しております。当社グループと春秋グループとは、アジア各国の人々に喜ばれ愛されるホテルとなるよう、互いに協力してまいります。

【春秋グループの概要】

上海春秋国際旅行社有限公司は、「中国国民誰もが安価で自由に旅行ができるように」との願いから設立された、民間の大手旅行代理店です。中国の国家旅遊局の国内観光ランキングで1994年以降毎年1位を獲得するなど、その商品やサービスは高く評価されております。

また同社は、多くの人に飛行機に乗って旅行を楽しんでいただけるよう春秋航空股份有限公司を設立し、航空分野に進出。航空券と宿泊施設を組み合わせたパッケージ商品、個人やグループ旅行商品も提供しております。さらに、多くの中国人観光客に日本各地を訪れていただくために、上海を拠点に、現在は中国の18都市と日本の8都市を結ぶ計26路線を運航し、日本の地域経済の活性化と、日本政府の進める観光立国の実現に大きく貢献しております。



2015.10.28 上海での共同記者会見にて
春秋グループ王会長(左)と代表堀口(右)



調印式の様子



スプリングサニーホテル名古屋常滑



外観 (1月31日撮影)



客室 Before



2月1日 プレオープン

4月25日 グランドオープン
(予定)

客室 After



<テーマ> 心温かいホテルに



<当ホテルの経営理念>

全従業員を守り、物心の幸福を追求し、
同時にお客様視点のサービスを自らの
変化で貫き、人類・社会の幸福と繁栄に
貢献する。

- 所在地：愛知県常滑市新開町
(中部国際空港(セントレア)駅から電車で3分
名鉄空港線 常滑駅前)
- 客室数：194室 (人工温泉の設備あり)
- 築年：2008年1月 (築8年)

今後のホテル展開



本提携の第1号案件として、愛知県常滑駅前に「**スプリングサニーホテル名古屋常滑**」を2016年2月1日にプレオープンし、4月25日にグランドオープンいたします。向う**3年から5年の間に共同で200億円程度**を投じて、日本の主要な観光都市にてホテルチェーンの展開を目指してまいります。



SPRING SUNNY
Hotel

Nagoya Tokoname

訪日外国人数の推移と訪日人口割合

国名	2013年		2013-2014	2014年		2014-2015	2015年		人口 (百万人)
	訪日外国人数	延べ訪日人口割合	伸率	訪日外国人数	延べ訪日人口割合	伸率	訪日外国人数	延べ訪日人口割合	
総数	10,363,904	0.15%	29.42%	13,413,467	0.19%	47.15%	19,737,429	0.28%	7,105.15
1 中国	1,314,437	0.10%	83.28%	2,409,158	0.18%	107.28%	4,993,805	0.37%	1,367.82
2 韓国	2,456,165	4.87%	12.18%	2,755,313	5.46%	45.25%	4,002,094	7.94%	50.42
3 台湾	2,210,821	9.44%	28.00%	2,829,821	12.08%	29.94%	3,677,065	15.69%	23.43
4 香港	745,881	10.27%	24.15%	925,975	12.75%	64.61%	1,524,291	21.00%	7.26
5 米国	799,280	0.25%	11.56%	891,668	0.28%	15.88%	1,033,239	0.32%	319.05
6 タイ	453,642	0.66%	44.95%	657,570	0.96%	21.16%	796,708	1.16%	68.66
7 豪州	244,569	1.04%	23.75%	302,656	1.28%	24.28%	376,153	1.59%	23.59
8 シンガポール	189,280	3.46%	20.44%	227,962	4.17%	35.45%	308,777	5.64%	5.47
9 マレーシア	176,521	0.58%	41.35%	249,521	0.82%	22.44%	305,502	1.01%	30.26
10 英国	191,798	0.30%	14.74%	220,060	0.34%	17.47%	258,501	0.40%	64.51
- その他	1,581,510	0.05%	22.91%	1,943,763	0.06%	26.63%	2,461,294	0.08%	3,012.80

※訪日外国人数は「日本政府観光局(JNTO)」発表資料に基づき当社作成

※各国の人口はIMF「World Economic Outlook Databases」(2015年4月版)に基づき当社作成

～資産コンサル・住宅管理会社を関連会社化～



【出資先の概要】

- 商号：株式会社パワーコンサルティングネットワークス
- 本店所在地：東京都渋谷区神宮前6-12-20
- 事業内容：不動産コンサルティング、賃貸管理、セミナー事業等
- 資本金：75 百万円(別途資本準備金35 百万円)
- 社員数：単体50 名(グループ全体105 名)
- 取得株式数：発行済株式の20%

事業領域やお客様基盤が異なる両社で協力し合うことにより、**互いの強みを発揮し、高い付加価値をより多くのお客様に提供。**企業価値の向上に資する。

本店入居ビル



賃貸住宅中心



有効活用提案力

コンサルティング力

賃貸住宅管理力

オフィスビル中心



不動産再生力

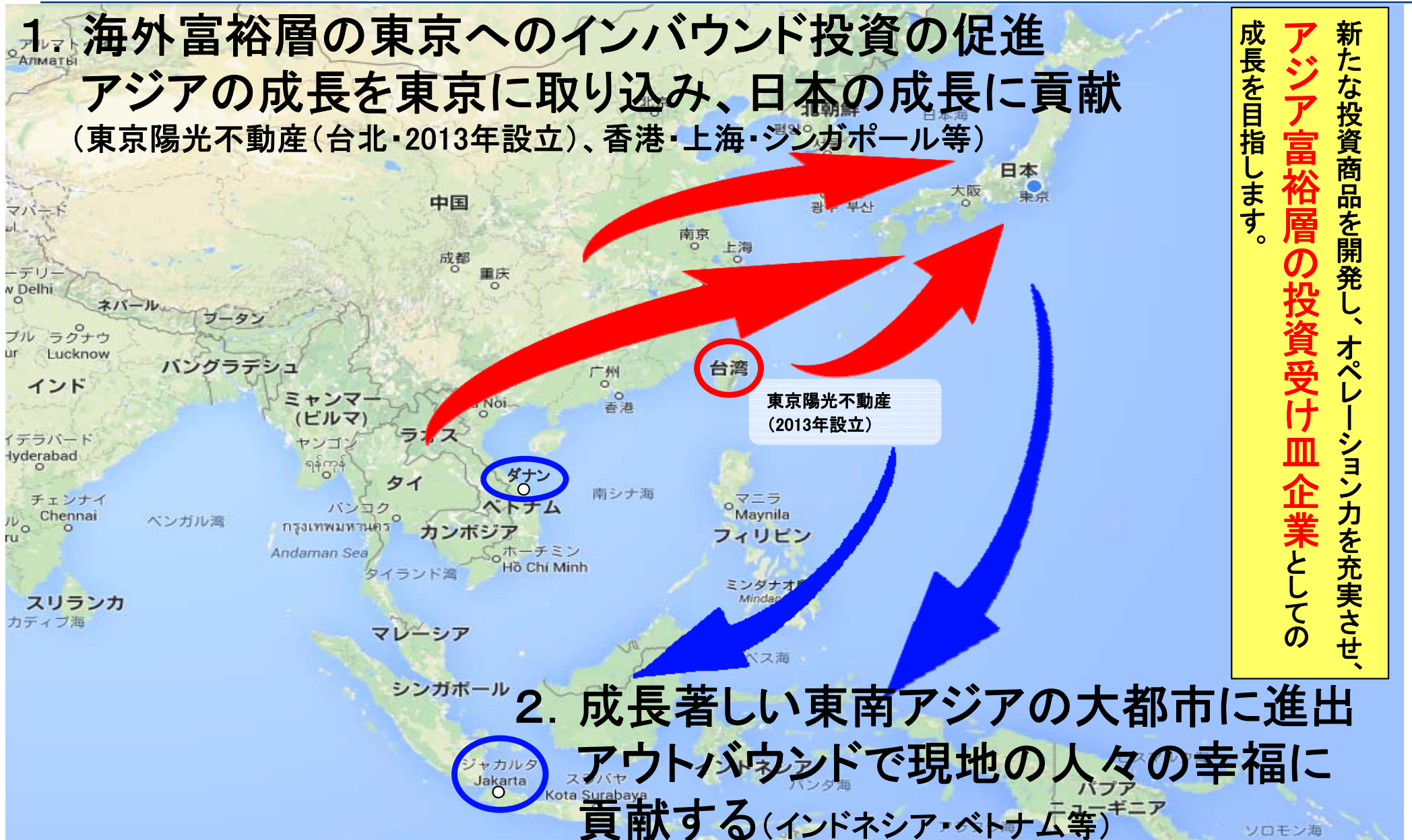
オペレーション力

オフィス賃貸斡旋力

相乗効果

アジアの投資受け皿企業を目指して

1. 海外富裕層の東京へのインバウンド投資の促進
アジアの成長を東京に取り込み、日本の成長に貢献
(東京陽光不動産(台北・2013年設立)、香港・上海・シンガポール等)



新たな投資商品を開発し、オペレーション力を充実させ、
アジア富裕層の投資受け皿企業としての
成長を目指します。

2. 成長著しい東南アジアの大都市に進出
アウトバウンドで現地の人々の幸福に
貢献する(インドネシア・ベトナム等)

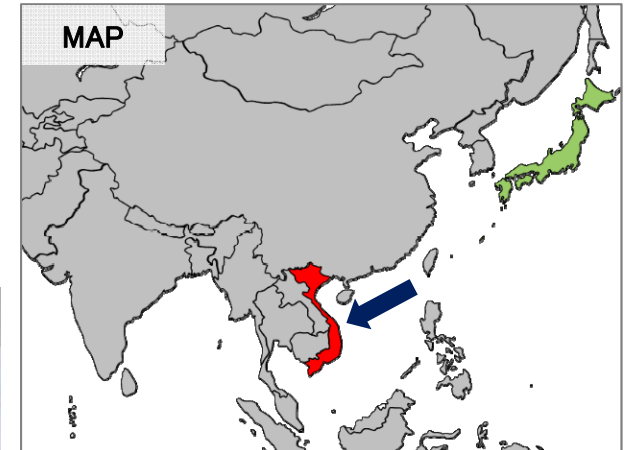


ベトナム ダナン

～都市型ホテル事業～



ベトナム中部最大都市ダナンのリバーサイドで**小規模ホテルを開発PJとして事業化し、現地法人「サンフロンティアベトナム」を設立。**



現状：躯体のみのホテル



完成予想パース



客室(予定)



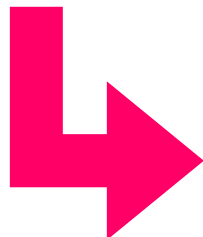
契約調印の様子



最上階の大浴場(予定)



浴室からの眺望



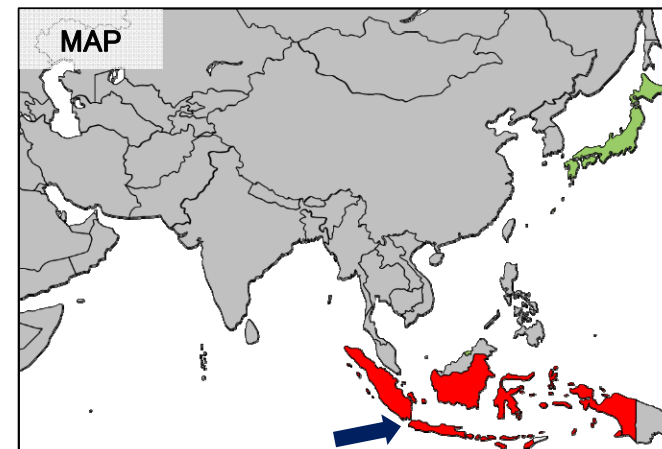


インドネシア ジャカルタ

～都市型住宅分譲事業～



インドネシアの首都**ジャカルタの都心部に都市型分譲住宅を建築中**。インドネシア事業を本格展開すべく、現地法人「**サンフロンティアインドネシア**」を**設立**。事業許可最終準備中。



外観パース



建設中の外観



現地法人



本日はご来場賜り
誠にありがとうございました。
今後ともご支援賜りますよう
宜しくお願いいたします。

- ◆ 本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断と責任で投資なさるようお願いいたします。当社の株式のご購入にあたっては各証券会社にお問い合わせ下さい。
 - ◆ 本資料で提供されている情報は、金融商品取引法、宅地建物取引業法等の関係法令、及び東京証券取引所上場規則等に必ずしも則ったものではありません。
 - ◆ 本資料の内容には、将来の業績に関する記述が含まれていますが、このような記述は、将来の業績を保証するものではありません。
 - ◆ 本資料の内容に関しては、万全を期しておりますが、その内容の正確性及び確実性を保証するものではありません。
- また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、あらかじめご了承ください。

〈本資料に関するお問い合わせ〉
サンフロンティア不動産株式会社
経営企画部

Phone:03-5521-1551

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

Mail: ir-contact@sunfrt.co.jp



SUN FRONTIER