

2019年3月期 第2四半期 決算説明資料

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

1)2019年3月期 第2四半期 決算実績の概要	1～10
2)事業環境	11～13
3)上半期取り組み・今後の成長戦略	14～37
ご参考資料	38～39

2018年11月8日



SUN FRONTIER

証券コード:8934

2019年3月期 第2四半期 決算実績

第2四半期業績は、売上高、利益ともに過去最高を更新

	実績	利益率	前年同期比	伸び率	通期業績予想	進捗率
売上高	33,029百万円	—	+8,543百万円	+34.9%	58,000百万円	56.9%
営業利益	9,040百万円	27.4%	+3,506百万円	+63.4%	12,300百万円	73.5%
経常利益	8,744百万円	26.5%	+3,403百万円	+63.7%	11,800百万円	74.1%
純利益※	5,976百万円	18.1%	+2,326百万円	+63.7%	8,200百万円	72.9%

(※)「純利益」は親会社株主に帰属する四半期純利益を示しております。

業績ハイライト

1) リブランニング事業が高い利益率を継続し、業績を牽引

- セグメント利益率は**32.1%**と高い水準を継続
(2017年3月期 27.6%、2018年3月期 29.7%)
- 仕入も順調に進捗、**来期販売予定分の仕入計画は概ね完了**
賃料収入増大を目的とした物件の仕入、積み上げを図る
- 当四半期末のRP事業の在庫棟数は57棟、**棚卸資産残高は492億円(前年同期比 +34.5%)に増加**
(2017/9月末時点 41棟、365億円)

2) オペレーション事業が順調に成長

- オペレーション事業は前年同期比で売上高1.4倍、セグメント利益1.5倍に成長
- 第1四半期に新規開業したホテル(たびのホテル 飛騨高山・佐渡、スカイハートホテル下関)も本格稼働し、売上伸長に貢献。**自社運営国内ホテルは事業開始以来2年半で合計10店舗、1,191室に成長**
- 貸会議室事業は10月に「VisionCenter東京駅前」を新規開業**合計14拠点、5000席に拡大**(2017/9月末時点10拠点、約3000席)

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2018年3月期 4～9月	2019年3月期 4～9月
売上高	24,486	33,029
不動産再生事業	21,348	29,202
リプランニング(含ホテル開発)	20,199	27,750
賃貸ビル(含サブリース)	1,149	1,452
不動産サービス事業	1,600	1,684
オペレーション事業	1,392	1,963
その他事業	450	563
調整額	▲306	▲385
売上総利益	7,863	11,961
不動産再生事業	6,431	10,294
リプランニング(含ホテル開発)	5,993	9,627
賃貸ビル(含サブリース)	438	666
不動産サービス事業	1,006	1,048
オペレーション事業	203	285
その他事業	325	379
調整額	▲103	▲46
販売費及び一般管理費	2,329	2,921

	2018年3月期 4～9月	2019年3月期 4～9月
営業利益	5,534	9,040
営業外収益	6	37
営業外費用	199	333
経常利益	5,341	8,744
特別損益	-	-
法人税等	1,700	2,768
非支配株主損益	▲9	▲0
純利益	3,649	5,976

- RP事業は売上高が前年同期比1.4倍、売上総利益同1.6倍に伸長
- **売上総利益率は34.7%に上昇** (前年同期利益率29.7%)

- **安定収益のオペレーション事業が順調に拡大**
売上高・売上総利益はともに前年同期比1.4倍の成長

- 売上総利益52.1%増に対して、販管費が25.4%増に留まったことで**営業利益は63.3%増**

連結貸借対照表 -資産-

(単位:百万円)

	2017年 3月末	2018年 3月末	2018年 9月末	増減額 (2018年3月末比)
流動資産	55,195	80,174	85,993	+5,419
現金及び預金	16,246	23,892	23,388	▲504
棚卸資産	36,186	54,593	59,680	+5,086
内訳)RP	26,039	45,525	49,202	+3,677
ホテル	7,254	5,291	6,878	+1,587
海外等	2,892	3,775	3,584	▲191
その他流動資産	2,762	1,687	2,925	+1,237
固定資産	8,458	11,587	12,267	+680
有形固定資産	7,288	8,565	8,953	+387
無形固定資産	562	474	448	▲26
投資その他の資産	608	2,546	2,865	+318
資産合計	63,654	91,761	98,260	+6,499

RP事業案件は販売を上回る仕入の進捗に伴い、残高は36億円増。
 ホテル事業案件は沖縄プロジェクトの土地取得に伴い、残高は15億円増。

連結貸借対照表 -負債・純資産-

(単位:百万円)

	2017年 3月末	2018年 3月末	2018年 9月末	増減額 (2018年3月末比)
流動負債	8,281	10,155	11,278	+1,123
短期借入金等	3,438	2,716	2,912	+196
未払法人税等	802	3,178	3,147	▲30
その他流動負債	4,040	4,260	5,218	+957
固定負債	19,686	32,756	33,992	+1,236
長期借入金・社債	18,626	30,865	31,839	+973
その他固定負債	1,059	1,890	2,153	+262
負債合計	27,968	42,912	45,271	+2,359
株主資本	35,528	48,750	53,093	+4,343
その他	157	99	▲105	▲203
純資産合計	35,686	48,849	52,989	+4,139
負債・資本合計	63,654	91,761	98,260	+6,499

自己資本比率の推移

2017年3月末	2018年3月末	2018年9月末
56.0%	53.2%	53.9%

RP事業案件の仕入が進捗したことで借入金が前期末から11億円増加、9月末の有利子負債残高は347億円

四半期純利益(+59億円)と期末配当金支払(▲16億円)の差額として利益剰余金が43億円増加

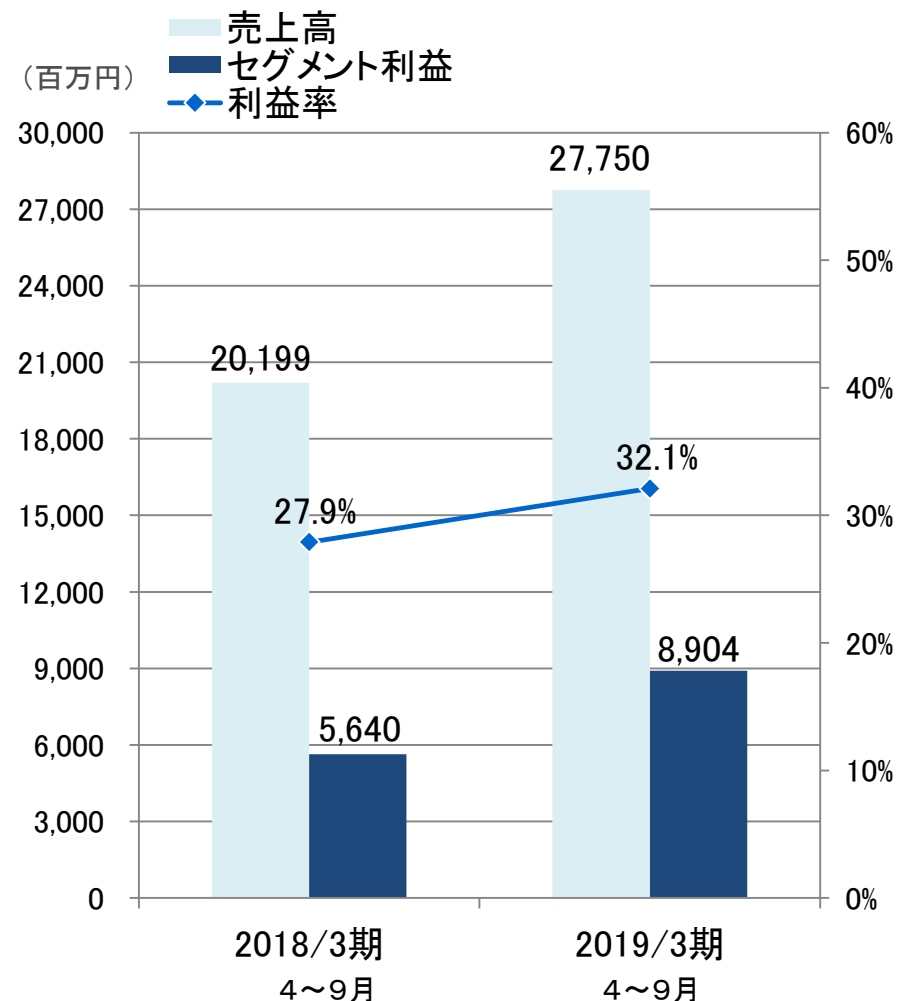
リプランニング事業 (リプランニング・ホテル開発)

(単位:百万円)	2018/3期 4~9月	2019/3期 4~9月	増減
売上高	20,199	27,750	+37.4%
セグメント利益 ^(注1)	5,640	8,904	+57.9%
利益率	27.9%	32.1%	+4.1%pt
仕入物件数	24件	27件	+3件
販売物件数	17件	18件	+1件
期末在庫数	46件 ^(注2)	62件 ^(注2)	+16件

- 売上高、利益ともに大幅に増加
- 仕入、商品化、販売のプロセスに様々な創意工夫を積み重ね、付加価値増大を図ることで**利益率が大きく上昇**
- 平均事業期間は342日
- **仕入が進捗し、期末在庫は62件 558億円**
 (内訳) RP事業関連 57件 492億円
 ホテル事業関連 5件 68億円

※海外事業関連は除く

※上記以外に10月末までの仕入決済・契約済案件は**RP物件12件、155億円あり**



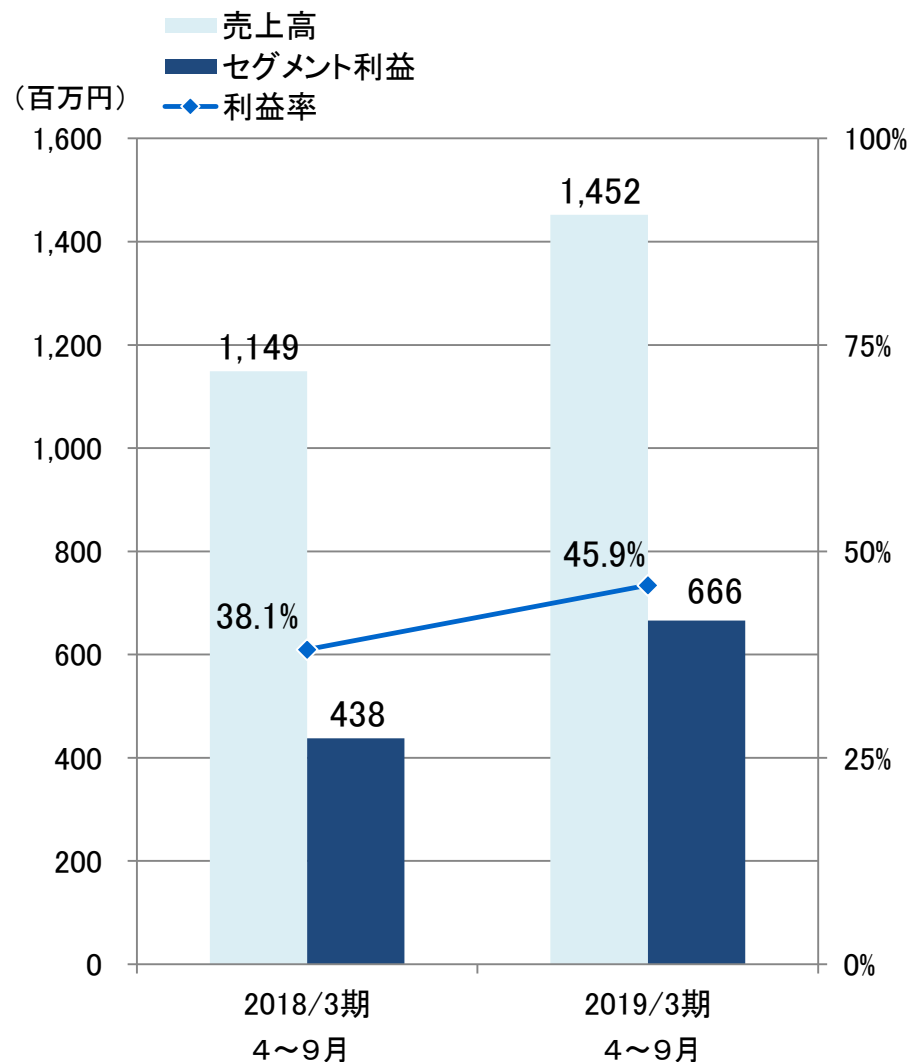
(注1)「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等、各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出

(注2)土地仕入開発案件もRP在庫に含む

賃貸ビル事業 (賃貸ビル・サブリース)

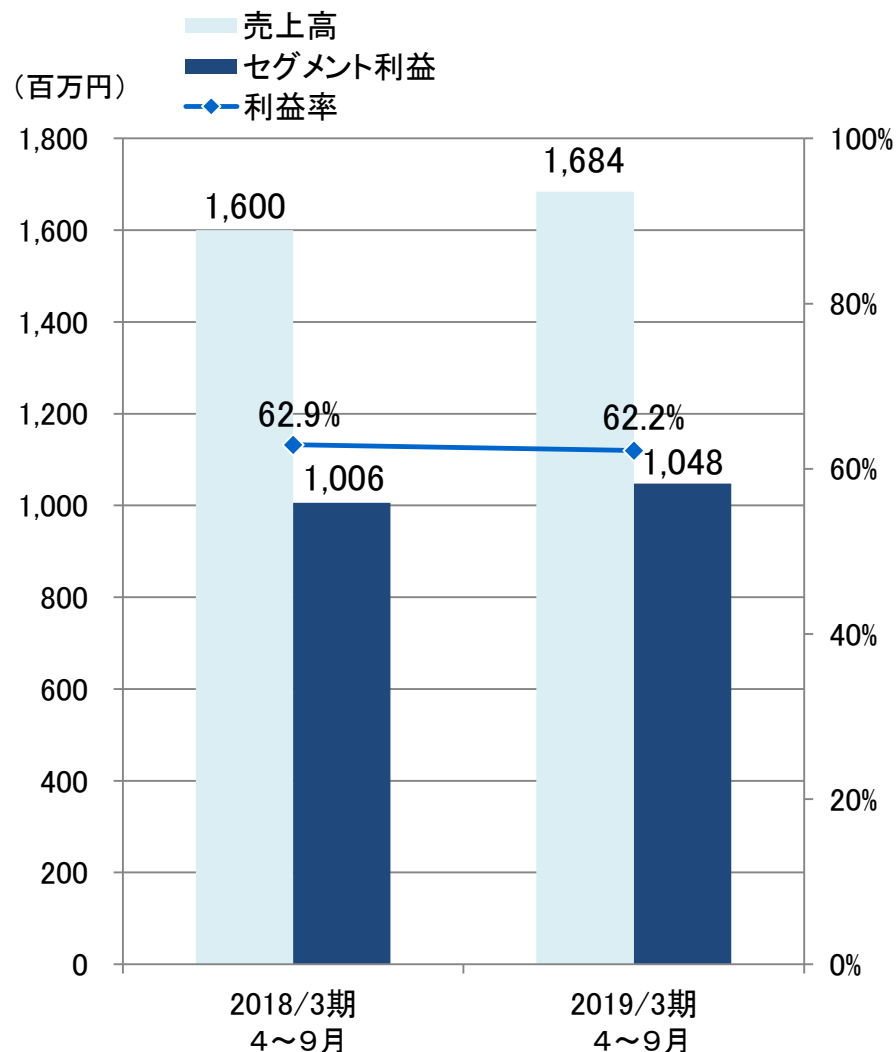
(単位:百万円)	2018/3期 4~9月	2019/3期 4~9月	増減
売上高	1,149	1,452	+26.3%
セグメント利益	438	666	+52.2%
利益率	38.1%	45.9%	+7.8%pt

- リプランニング事業において、商品化が進捗したビルからの賃料収入が増加している。
- ホテル事業からの賃料収入も増加。
- 安定収益の増強を図るべく、長期保有に適するビルの仕入・ビルづくりに取り組んでいる。



不動産サービス事業 (プロパティマネジメント・ビルメンテナンス ・売買仲介・賃貸仲介)

(単位:百万円)	2018/3期 4~9月	2019/3期 4~9月	増減
売上高	1,600	1,684	+5.3%
セグメント利益	1,006	1,048	+4.1%
利益率	62.9%	62.2%	▲0.7%pt



<PM事業・BM事業>

- きめ細かなテナント対応やお困りごと解決に加え、適正賃料への条件改定等による収益改善に貢献し、付加価値の高いサービスを提供。その結果、グループ全体のお客様基盤と事業基盤を伸ばすことに貢献。

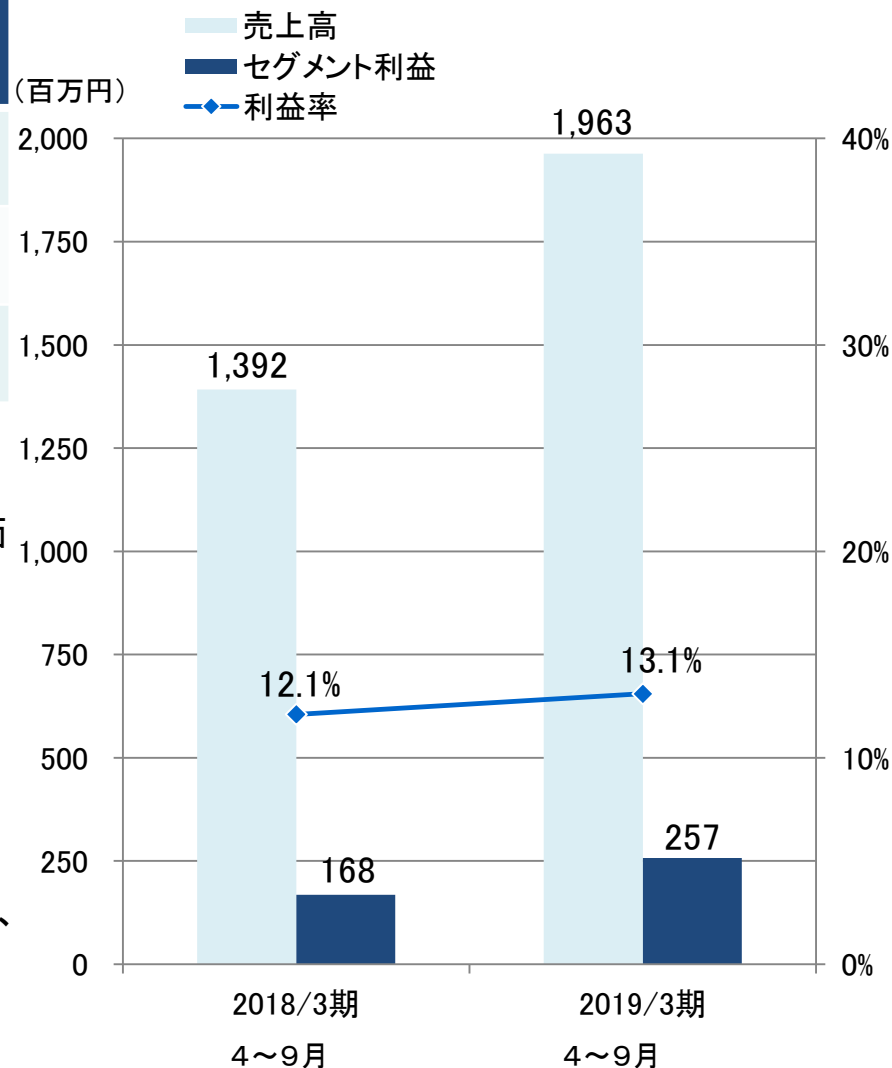
【PM受託棟数と稼働率】	受託棟数	稼働率
2017年3月末	362棟	96.6%
2018年3月末	372棟	95.7%
2018年9月末	378棟	97.2%

<売買仲介・賃貸仲介>

- 仲介部門がRP物件の仕入・商品化・販売プロセスにおいてお客様視点に立った高い付加価値創出の原動力となって、グループ全体の収益に貢献

オペレーション事業 (ホテル運営・貸会議室)

(単位: 百万円)	2018/3期 4~9月	2019/3期 4~9月	増減
売上高	1,392	1,963	+40.9%
セグメント利益	168	257	+52.1%
利益率	12.1%	13.1%	+1.0%pt



<ホテル運営事業>

- 『スカイハートホテル(旧称:スカイコートホテル)』『日和ホテル舞浜』『スプリングサニーホテル』の稼働率、客室単価ともに堅調に推移し、**売上高、利益が増加**
- 『たびのホテル』が5月に飛騨高山、7月に佐渡島で開業。6月には『VIP南国(現スカイハートホテル下関)』を取得
- 2018年9月末時点で**運営ホテルは10店舗に拡大**
(4~9月 売上高1,547百万円、セグメント利益159百万円)

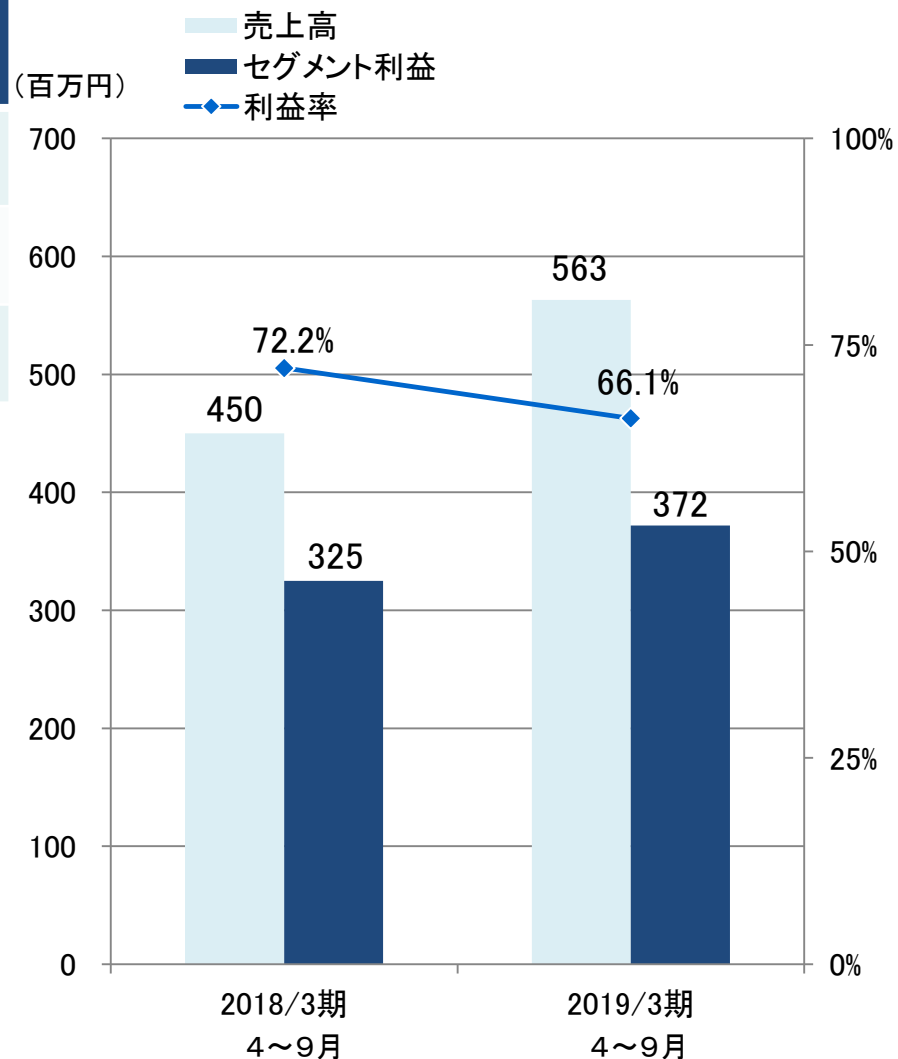
<貸会議室事業>

- 2018年10月末時点で**合計14拠点に拡大**(貸会議室9拠点、レンタルオフィス3拠点、コワーキング2拠点)。
- 10月29日に『ビジョンセンター東京駅前』を開業。
(4~9月 売上高415百万円、セグメント利益97百万円)

事業別業績

その他（滞納賃料保証・海外事業・建設ソリューション等）

(単位: 百万円)	2018/3期 4～9月	2019/3期 4～9月	増減
売上高	450	563	+25.1%
セグメント利益	325	372	+14.6%
利益率	72.2%	66.1%	▲6.0%pt



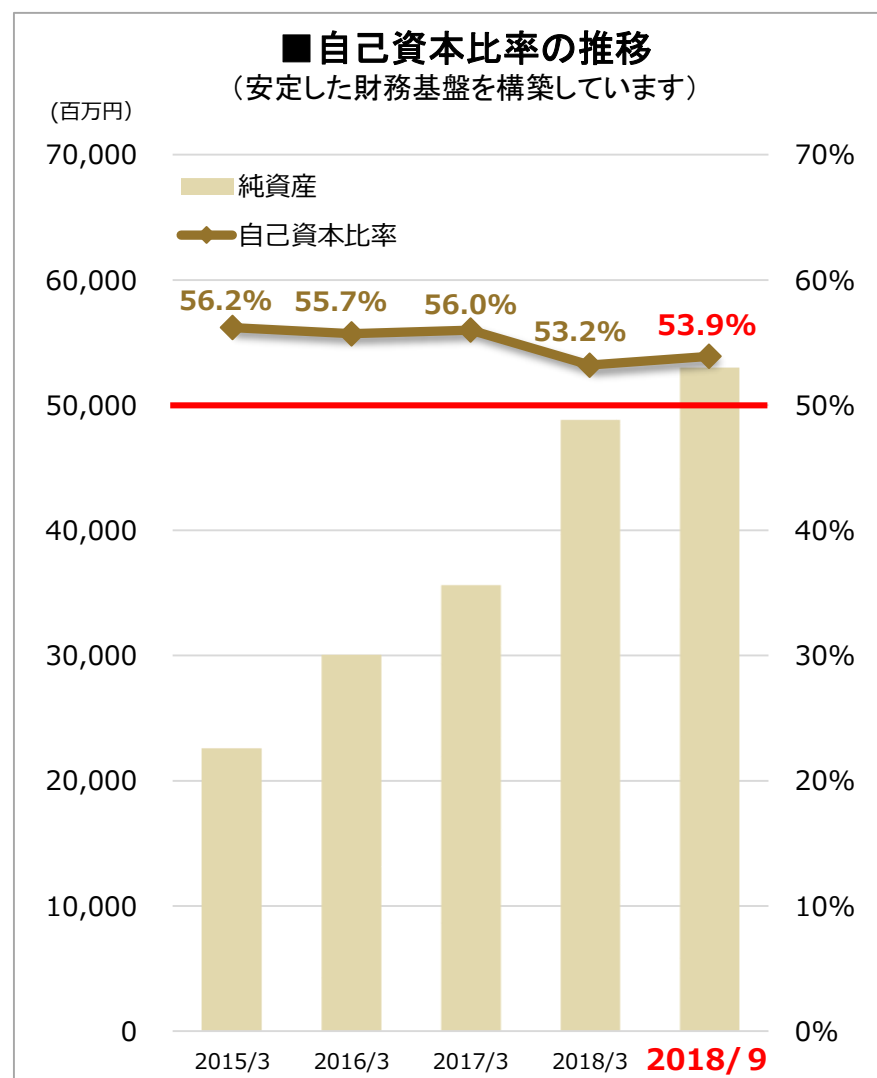
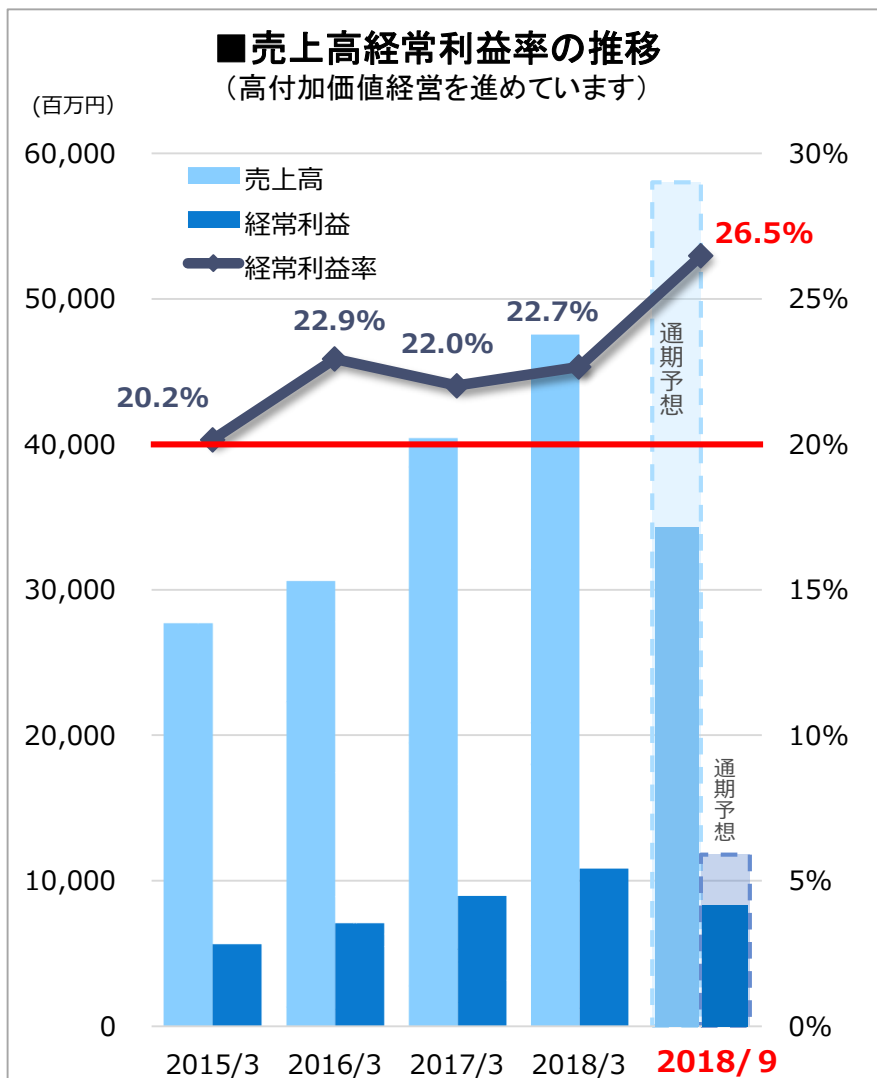
<滞納賃料保証事業>

- 認知度向上に努めたことで、**新規保証、再保証ともに取扱件数が堅調に推移**し、売上高、利益ともに増加
- 2020年の民法改正を控え、**機関保証の需要の高まり**が見込まれることから、ビルオーナー様向けセミナー等を強化し、**新たな付加価値提供の機会を創出**

<海外事業>

- ベトナムの中部最大都市ダナン
28階建(306戸)の分譲マンション『**HIYORI Garden Tower**』
が本年8月に完売 (竣工は2019年9月予定)

重視する経営指標の推移



2) 事業環境

1. 世界経済は、引き続き緩やかに成長が見込まれるが、下振れリスクが高まりつつある。

◆IMFの世界成長率予想では、2018年、2019年ともに3.9%から3.7%に各0.2%pt下方修正された。

◆米国の利上げの影響や米中貿易摩擦の激化による景気の下振れリスクに留意する必要がある。

◆世界的なポピュリズムの台頭、中東情勢、Brexit問題等で政治経済が混乱するリスクにも留意が必要。

2. 日本経済は、雇用・所得環境の改善が続く中、景気は緩やかに回復していくことが見込まれる。

◆日本経済の実質成長率は引き続き成長基調で推移。設備投資や外需の好調が下支えしている。

◆訪日外国人旅行者数は自然災害等の影響で9月に一時前年を下回ったものの、増加基調に変化なし。

◆2019年10月に控える消費増税や金融資本市場の変動、原油相場の高止まり等に留意する必要がある。

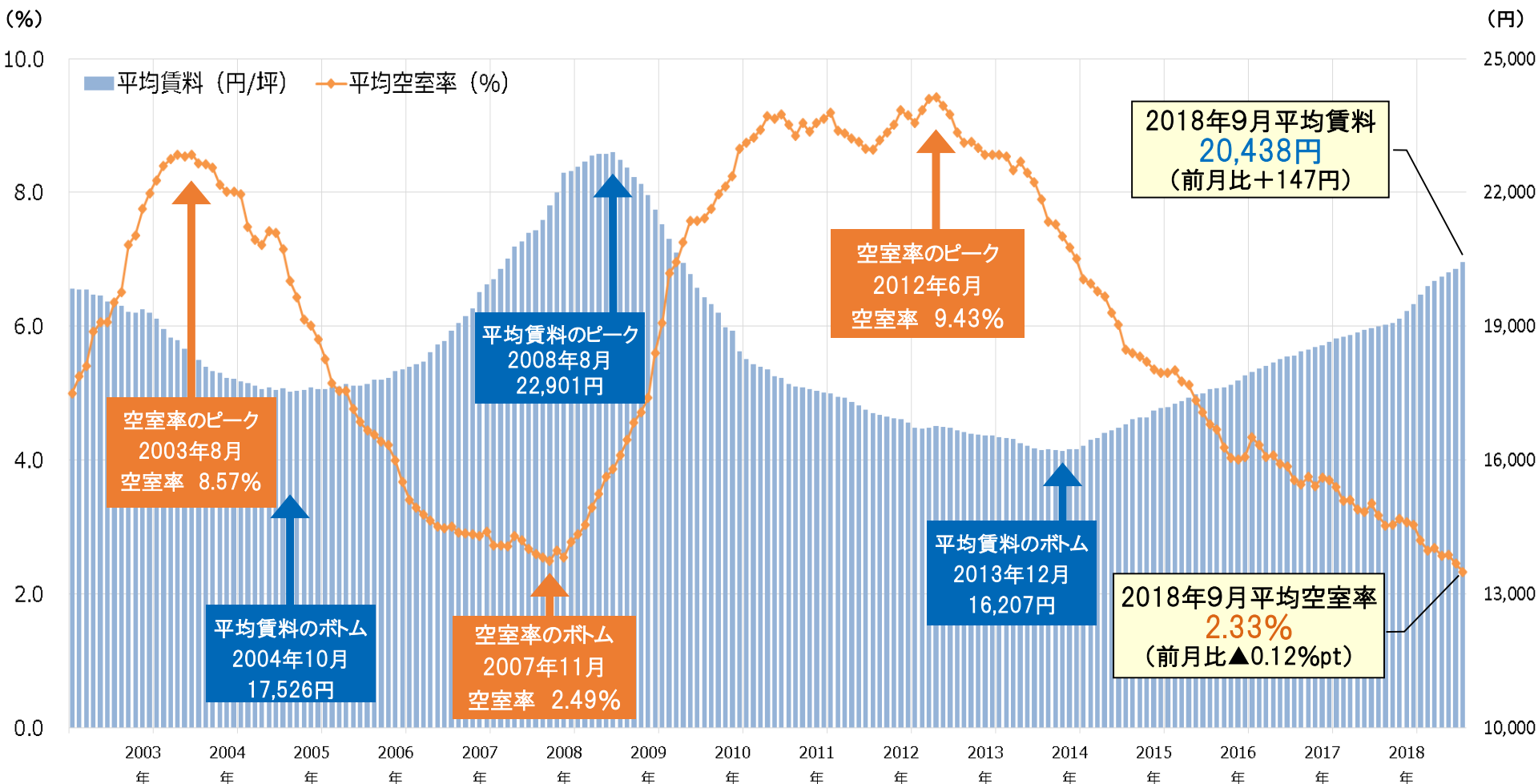
3. 都心オフィスビル市場は、好調な企業業績による底堅い需要から、引き続き活況を呈している。

◆平均賃料は高い上昇幅を維持、空室率は低水準で推移し、賃貸オフィス市場の品薄感が強まっている。

◆空室率は直近の最低値を下回り、引き続きオフィス需給は逼迫し低水準の空室率は継続する見通し。

◆東証REIT指数は2017年末より90pt程度高い1750pt前後で堅調に推移している。

都心5区 オフィス賃料・空室率の推移



※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。

3) 上半期取り組み・今後の成長戦略

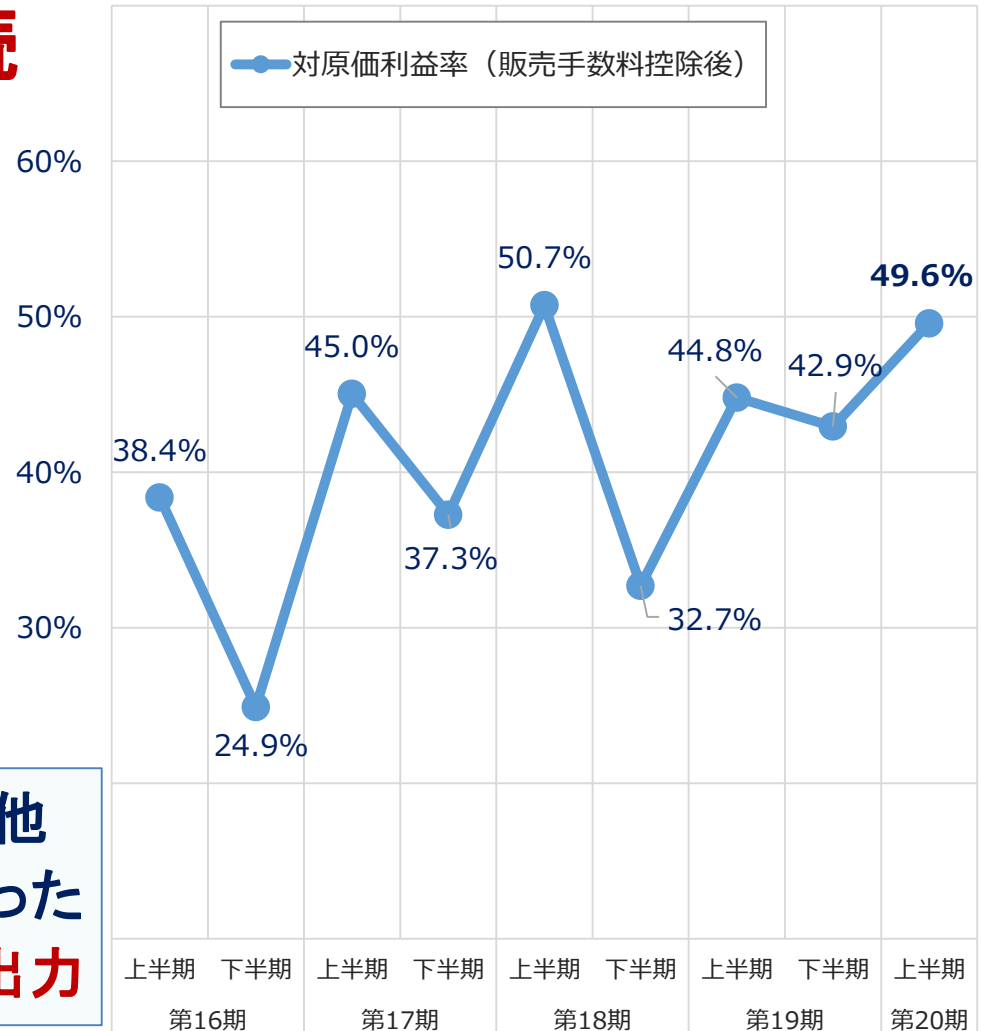
志すところは
「国益に資する事業をもって立つ企業」

リプランニング事業が業績を牽引

高水準の利益率を継続

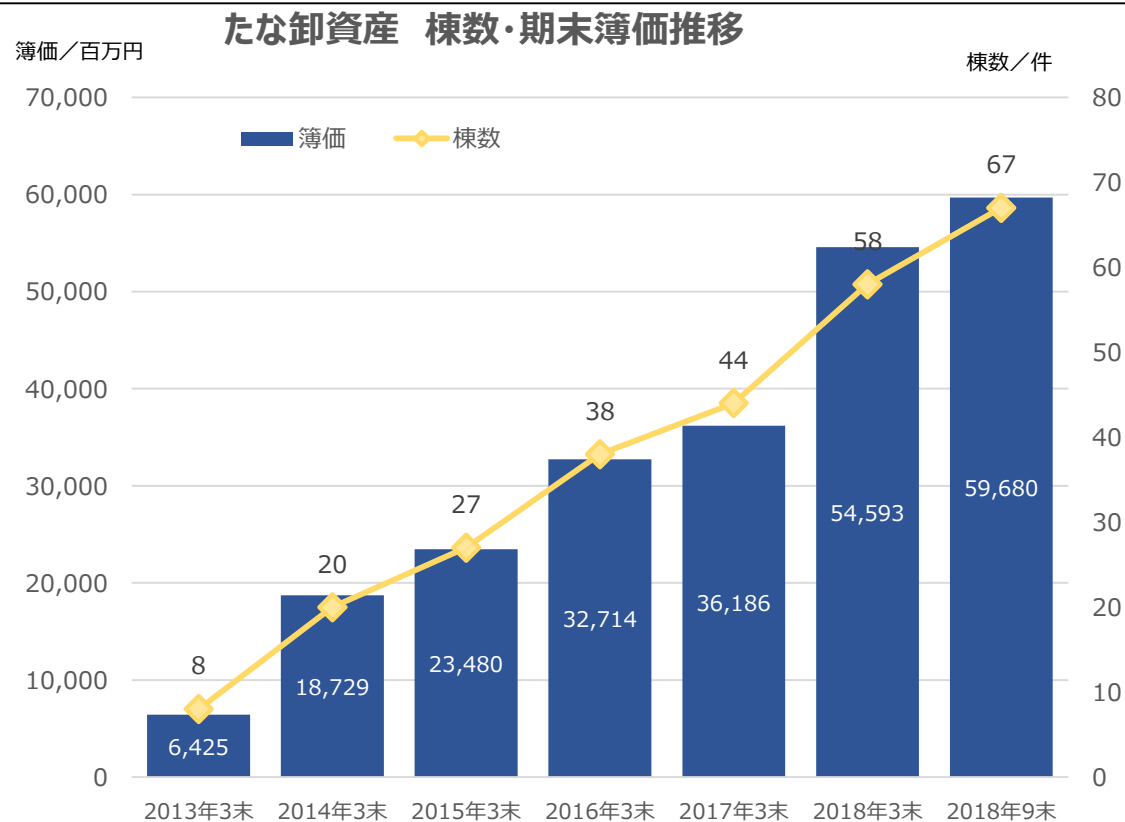
1. 地域密着の土地勘により、お客様の理想や真のニーズを適える、高い品質とデザイン性で差別化された**「ものづくり力」**
2. 既存のテナント様と調和し、大義を語り、事業観に共感いただくことで、価値向上を実現する**「PMマネージャーの人間力」**

根底に、フィロソフィを共有し、利他の価値観が揃う社員が一体となった**お困りごと解決力と付加価値創出力**



来期計画分の仕入れがほぼ完了

日本橋一棟収益ビル



今下半期は「**意志の踊り場**」とし、経営基盤を強化する。

お客様のご期待に応え、事業をより進化させるため、高い付加価値と品質を実現することに注力。更に翌期以降を見据え、仕入・商品化を進める。

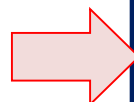
中期経営計画 進捗

2023年3月期 中期経営計画の骨子

基本方針：都心特化ビジネスと成長市場への展開

<3つの方針>

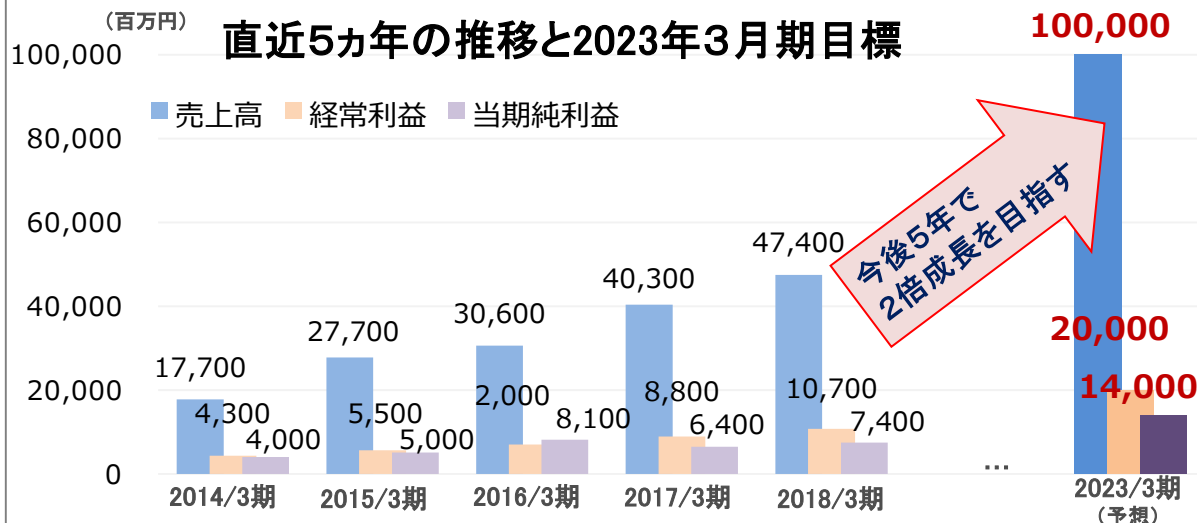
- ① 影響力の強い「都心オフィスビル事業」の深化・伸長
- ② 成長市場の「ホテルとアジア」にフォーカス
- ③ 成長加速のための「M&A」の積極活用



結果、中長期的に安定した成長を遂げるため、「フローとストックの両足で立つ」収益構造を確立する

<定量目標>2023年3月期

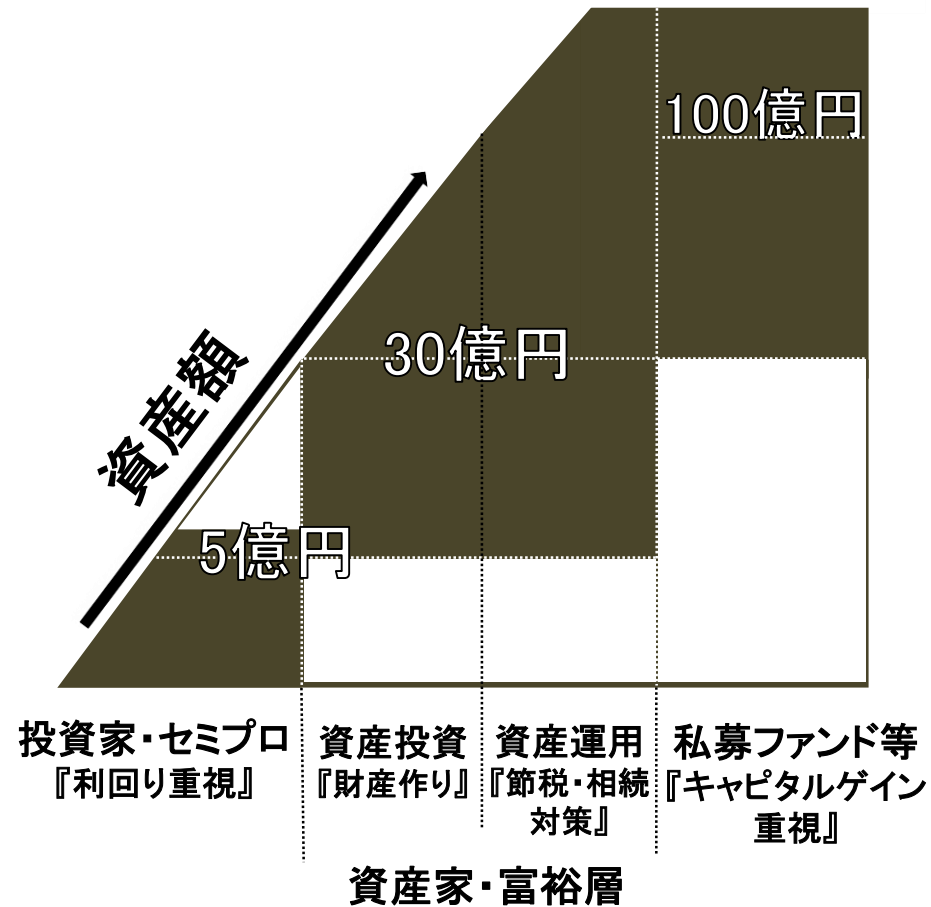
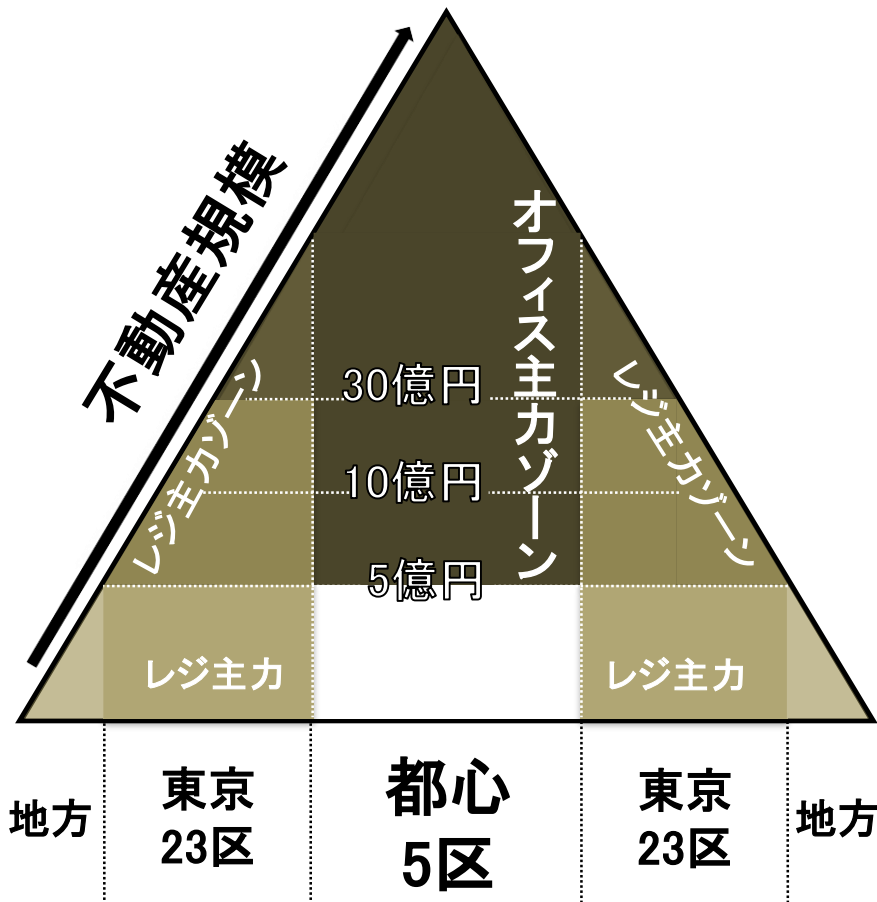
売上高	1,000億円
経常利益	200億円
当期純利益	140億円
自己資本比率	50%以上
経常利益率	20%以上



商品・顧客ポジションマップ

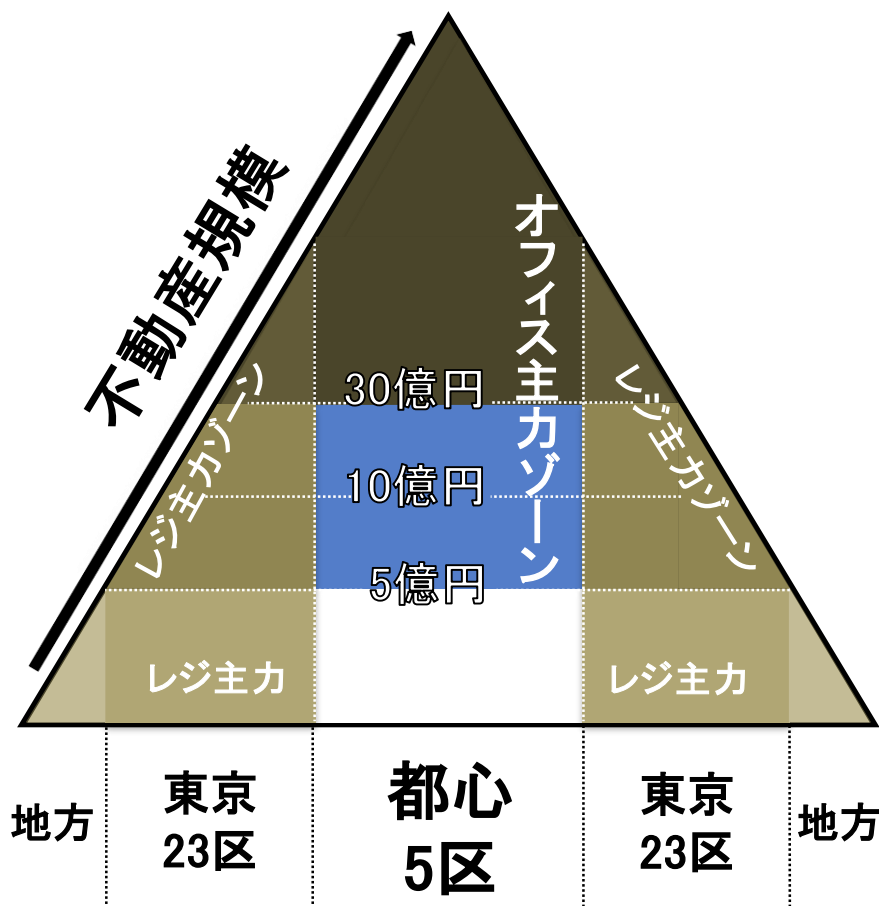
商品規模・種別

購入顧客サイド

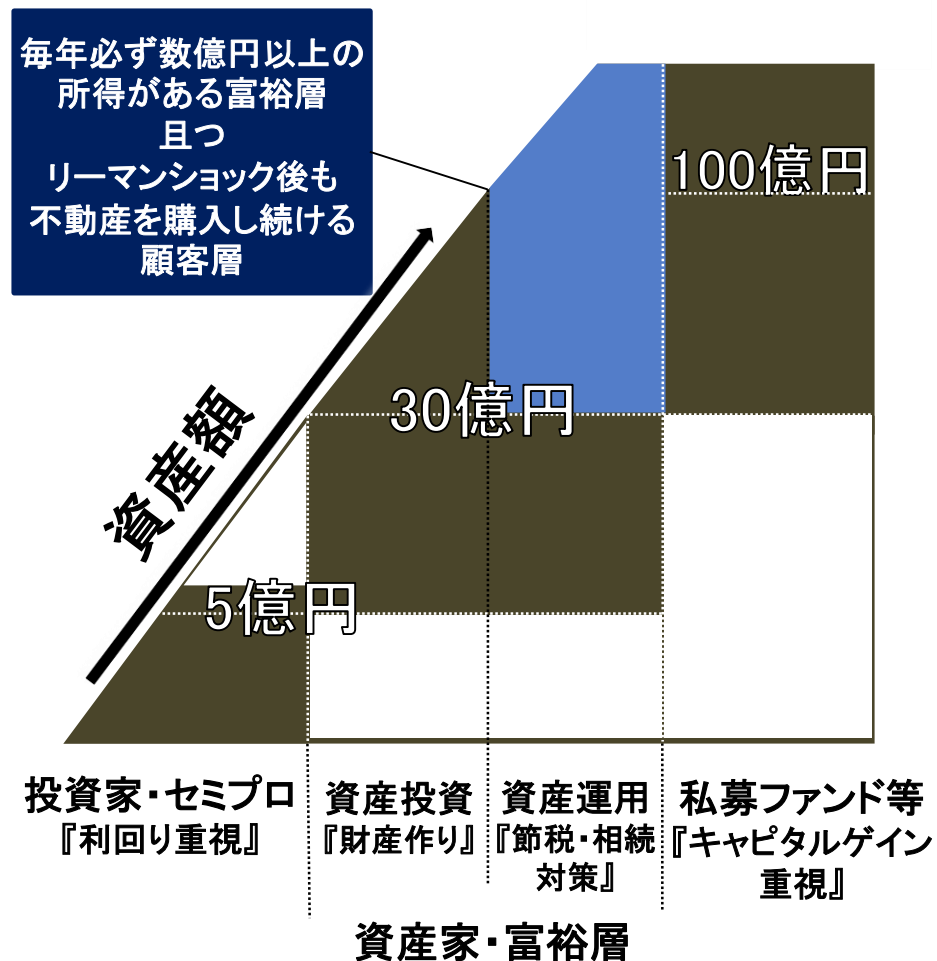


商品・顧客ポジションマップ

商品規模・種別



購入顧客サイド



成長戦略『4本の矢』

1) 現業の拡大

オフィスビル事業の
深化・拡大

2) ホテル事業

観光・ビジネスに向けた
宿泊特化型ホテル

3) 海外展開

ベトナム・インドネシア

4) M & A

株式譲受・資本参加
業務提携

1) 現業の拡大

～オフィスビル事業の深化・拡大～



オフィスビル事業 2023年3月期 売上高目標 800億円
(2018年3月期比で約2倍)

<リプランニング事業>

東京都心部の中小型オフィスビルに特化し、
ビル再生事業の深化と拡大を目指す

<不動産サービス事業(賃貸仲介・プロパティマネジメント等)>

同業他社にはない身近な専門サービスで、ビルオーナー様に貢献。
小さなお困りごと解決の繰り返しで絆を深め、何でも相談でき、
信頼される「不動産のパートナー」を目指している。
強みは「都心のビルオーナー様を顧客基盤」としていること

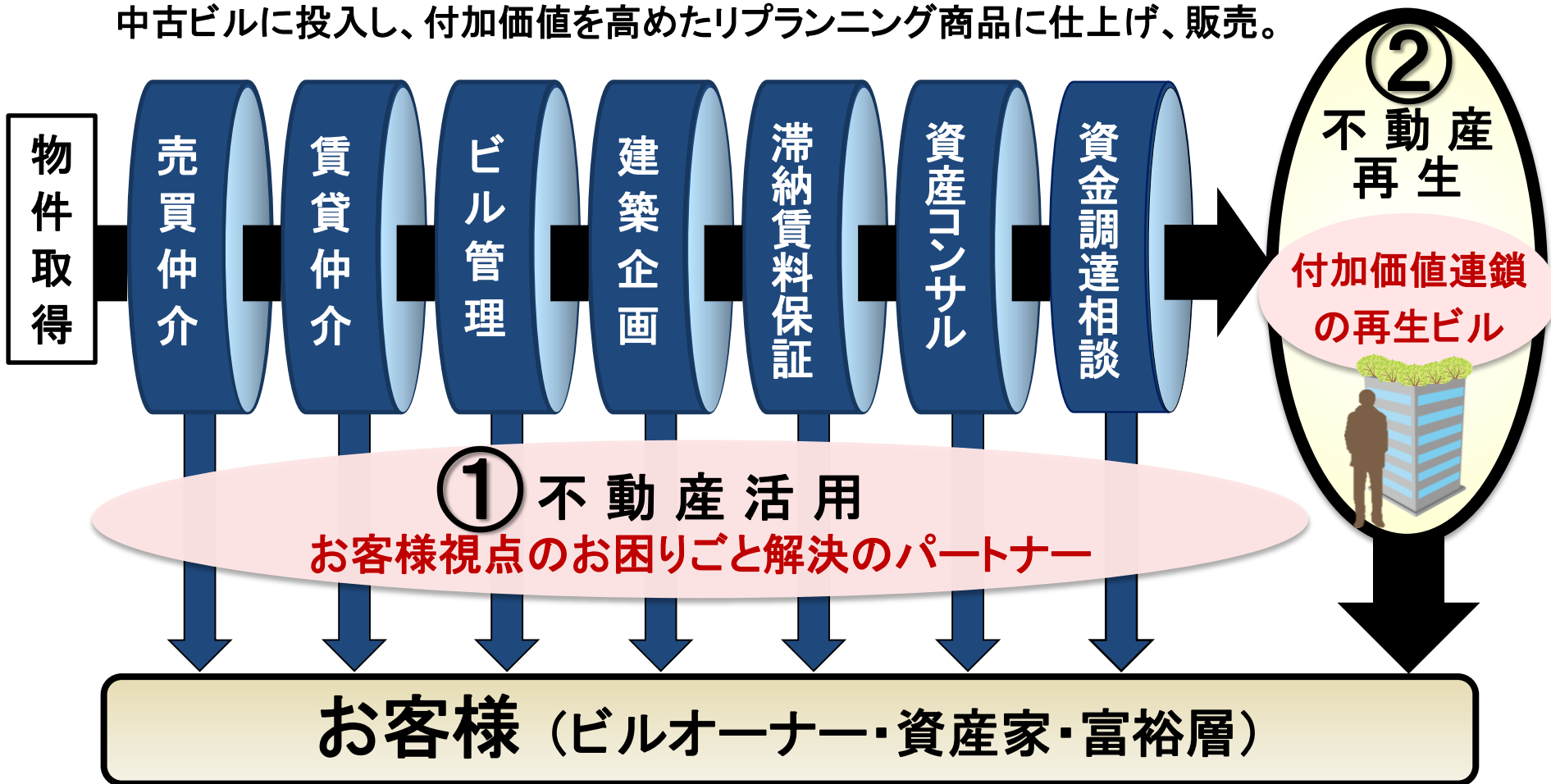
<貸会議室事業>

オフィスビルの付加価値向上の経験値を活かし、空きスペースや
空き時間を活用する**貸会議室等のシェアリングビジネスを急拡大**

差別化された付加価値を生み出す

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、お客様の声からお困りごとを現場で研究・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。



弛まぬ創意工夫による付加価値作り



港区 景観街づくり賞 奨励賞を受賞しました

既存ビル再生では初の「産官学連携」で、地域の人々が心豊かに集う、運河の水辺に接続した不動産再生

1階 After



下駄履き駐車場の半分を公共通路にコンバート。片方は人気レストランを誘致



1階 Before



築40年のビル



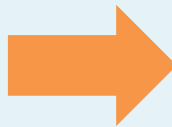
賑わいのある水辺空間を創出

ビル裏側 Before



堤防状態

運河側遊歩道と接続



ビル裏側 After



ビル裏側 After



階段式テラスに

時代を先読みするセットアップオフィス

テナントニーズの変化を汲み上げ、快適で上質な空間を作りこむ『**セットアップオフィス**』



Before



Before

セットアップオフィスが生む4つの価値

- ①デザイン性、機能性、快適性、高級感
- ②入居コストを抑えられる手軽さ
- ③内装手配等の煩雑さが無い
- ④従業員の採用・モチベーション・生産性向上



After



After



デザイン性・機能性を追求し、受付やガラスパーティションの会議室を設置

天井高5mを超える、開放感と高級感のあるオフィス空間を創出

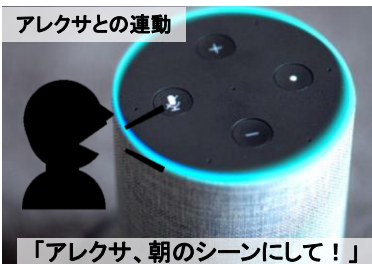
落ち着きがあり、使い勝手が良く、デザイン性の高い空間を創出

「働き手視点」で進化する最先端オフィス



上質なオフィス空間で優秀な人財を確保。「事務所＝成長投資」としての価値を秘める

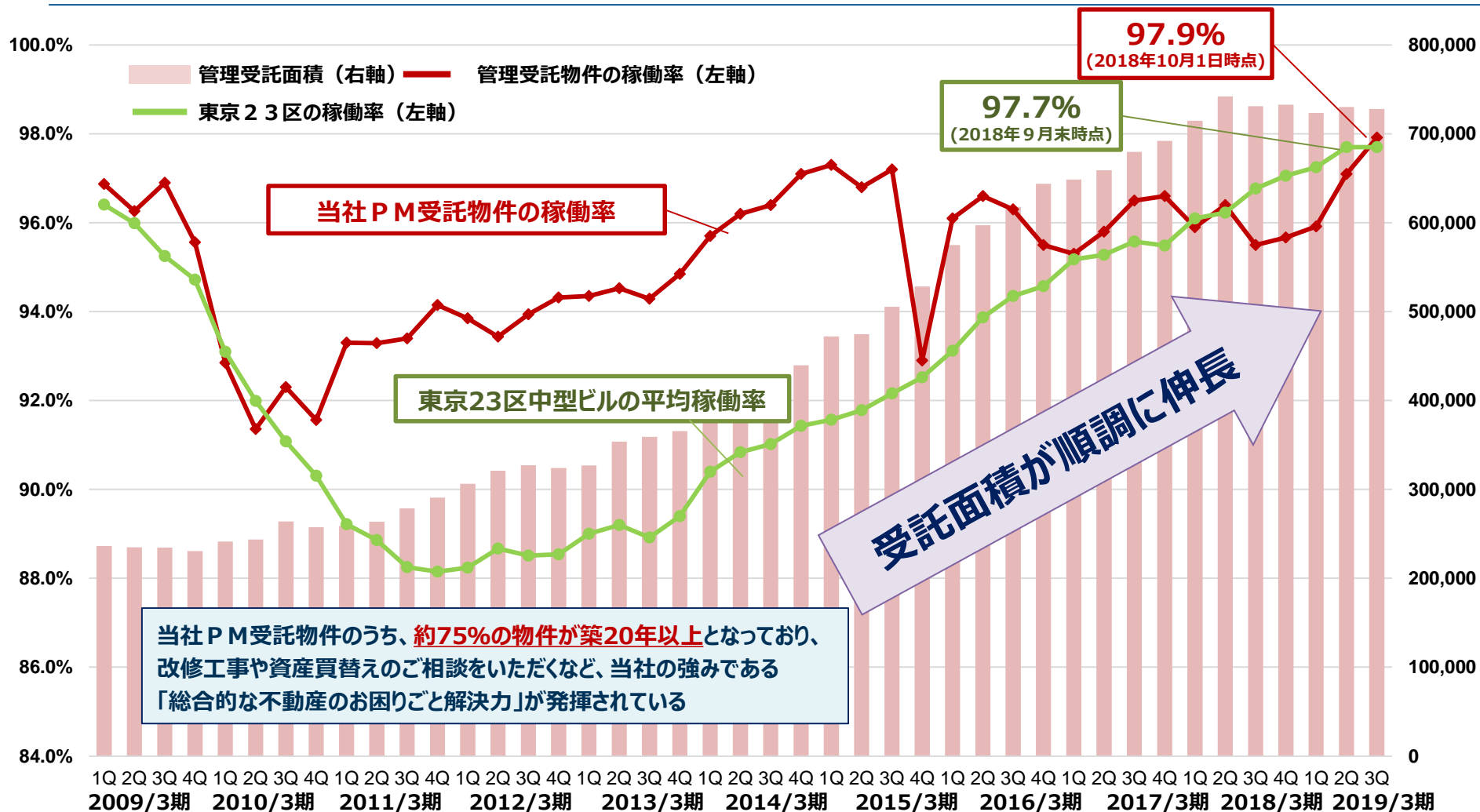
IoTシステムを導入
最先端の新しい形のオフィス空間に



「繋がるオフィス」全てがスマホ1台で！



管理受託面積と稼働率



※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

※稼働率：(総稼働面積) / (総貸出可能面積)。稼働率及び受託面積には当社RP物件を含む

地域密着のお困りごとと解決力を強化

7月 赤坂店出店・2019年1月 小伝馬町店オープン予定

1. 東京都心の

中小型オフィスビルに特化

東京都心を中心に10拠点を展開。地域に密着し、土地勘を活かしたテナント斡旋に強み。

2. 何でも相談でき、信頼される

「不動産のパートナー」へ

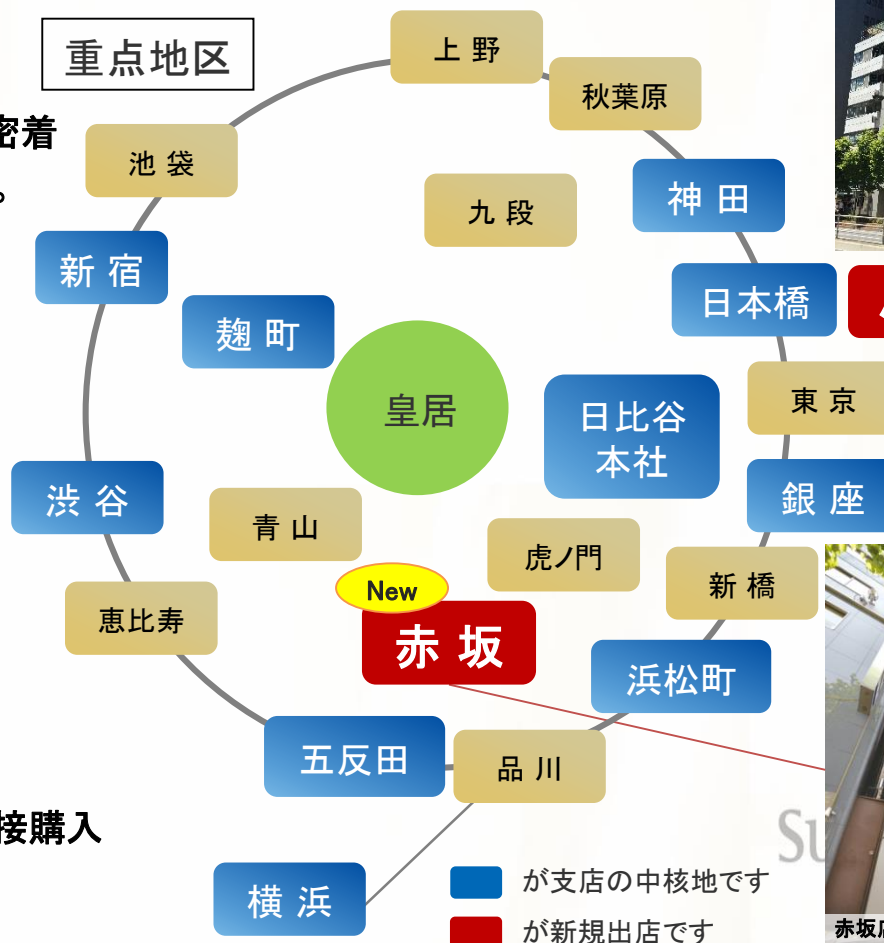
オーナー様視点のお困りごとと解決の窓口として機能。

3. テナントニーズを掴み、再生

事業の商品化に寄与

4. 不動産再生事業の仕入窓口

相続や建物の老朽化の際など、ビルの直接購入に至るケースあり。



小伝馬町店外観

小伝馬町
出店予定



赤坂店外観

不動産小口化商品の販売を開始



10月29日 不動産特定共同事業法の許可を取得

11月より販売開始



(意義)

本商品は、資産の分割が容易にできることから、幾世代にも亘り、安心して資産の運用が続けられます。又、当社がビルの資産管理を行うことで、永続して財産価値の向上が図れます。

【目的】現役を退いた後の生存対策や資産保全、次世代への資産継承をお客様に寄り添いながら円滑円満に実行することを目的としています。

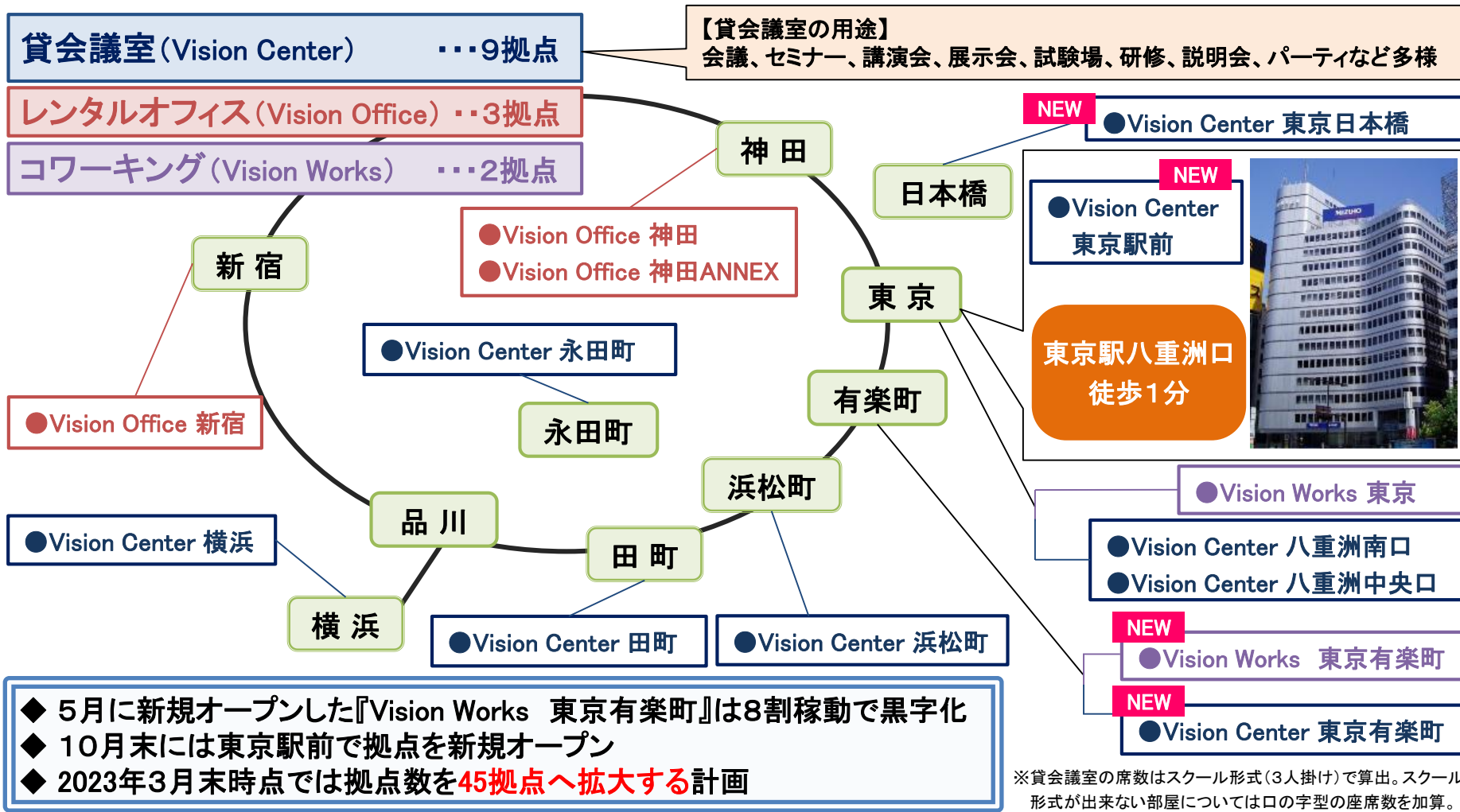
【特長】投資額に見合う運用収益を受領する資産運用と同時に、贈与・相続の税金対策としても活用しやすい手軽な運用資産です。

投資していただいたビルの管理運営は、当社が行わせていただきますので、お客様の手を煩わせることがございません。

空間活用のシェアリングビジネスを拡大



貸会議室・レンタルオフィス事業は合計**14拠点**、座席数 **5,000席**に



※貸会議室の席数はスクール形式(3人掛け)で算出。スクール形式が出来ない部屋については口の字型の座席数を加算。

2) ホテル事業

『たびのホテル飛騨高山』グランドオープン SUN FRONTIER

和の美しい伝統(日本の伝統)を引き継ぐ、高山で唯一の新築木づくりホテル

「日和ホテルズ&リゾート」のカジュアルブランド、「たびのホテル」第1号店として5月にグランドオープン。
地元の木材を多用した木づくりホテルとなっており、木の温もりに包まれた心温かいホテルを目指している。
ホテルを拠点に様々な場所へアクティブに観光、周遊をしていただける利便性の高い立地が特長。



たびのホテルブランド第1号店『たびのホテル飛騨高山』

2018年5月2日
GRAND OPEN



ホテル外観 ～木のぬくもりに包まれた心温かいホテル～



和風エントランスがお出迎え



ツインルーム



清潔で広々としたバスルーム

現地の食材を使った
朝食ビュッフェ



古都を思わせる木戸の入り口



露天風呂

『たびのホテル佐渡』グランドオープン

たびのホテルブランドの第2号店として7月にグランドオープン。
佐渡中心部に位置し、特産品である竹をモチーフに、「佐渡旅の拠点」として
気軽に利用いただける、「**アットホームな心温かいホテル**」に。
また**地域創生事業の中心として、佐渡観光の発展への貢献を目指す。**



たびのホテルブランド第2号店『たびのホテル佐渡』

2018年7月20日
GRAND OPEN



竹をイメージし、デザインされた外観

海洋深層水を含有する大浴場



佐渡が育む豊かな食材



版画甲子園の優秀作品を展示



デラックスダブルルーム



佐渡市街が一望できる中心部に位置



畳が気持ちいい！床で寛げる客室



運営・開発中ホテル一覧

<国内ホテル>

稼働中 1,401室

建築中 756室

計画中 679室

合計 2,836室

※2018年11月8日時点

※「稼働中」には右表の赤枠内、「運営中」「賃貸中」のホテルを含んでいます。



※スケジュール・規模等は現在の計画であり、今後変更となる可能性があります。

現状	開業(予定)	ホテル名・所在地	客室数
運営中	2016年4月	SSH名古屋常滑	194
運営中	—	スカイハートホテル川崎	200
運営中	—	スカイハートホテル小岩	105
運営中	—	スカイハートホテル成田	100
運営中	—	スカイハートホテル博多	159
運営中	2017年4月	日和ホテル舞浜	80
賃貸中	—	富山	210
運営中	—	佐渡 吾妻	57
運営中	2018年5月	たびのホテル高山 NEW	80
運営中	—	スカイハートホテル下関	105
運営中	2018年7月	たびのホテル佐渡	111
建設中	2019年6月	大阪なんば	224
建築中	2019年12月	銀座東	135
建築中	2019年10月	大阪本町	193
建築中	2020年7月	沖縄恩納村	204
計画中	2019年12月	計画進行中	155
計画中	2020年2月	計画進行中	190
計画中	2020年12月	京都御池	200
計画中	2022年4月	四条河原町	134

ホテル事業の目標・テーマ

ホテル事業 2023年3月期 稼働客室数目標 5,000室
(2018年3月期比で約4.5倍)

<テーマ「心温かいホテル」>

- ① 従業員の力によって成長するホテル
- ② お客様の声によって成長するホテル
- ③ 地域と共に成長するホテル



自力・他力・社会力
三つの力で日々成長
してまいります

お客様視点で

心温かい従業員が提供する上質で心地よい、パーソナル感のあるホテル

< 5,000室を達成するために多様な方法で運営室数を拡大 >

- ・ 中核の自社ホテルブランド「HIYORI HOTELS & RESORTS」は、更地から開発し、アップグレードを確立する
- ・ お客様層に応じ、柔軟なブランド(HIYORI・SPRINGSUNNY・スカイハート・その他)で展開し、自社開発、賃借、再生、M&Aなどの多様な方法で客室数を拡大

進行中ホテル案件のご紹介

銀座東 銀座エリアで当社初となるホテル開発案件

外観(イメージ)



【物件概要】

- 所 在：東京都中央区
- 構 造：鉄筋コンクリート造 11階建
- 開 業：2019年12月予定
- 客室数：135室
- 敷地面積：551.38㎡(166.79坪)
- 延床面積：3,725.00㎡(1,126.81坪)

最上階に銀座やスカイツリーを眺める露天風呂と大浴場を完備

大阪なんば 南海線「なんば駅」徒歩1分のツインタワーホテル

外観(イメージ)



【物件概要】

- 所 在：大阪府大阪市浪速区
- 構 造：(北敷地)鉄骨造 地下1階付10階建
(南敷地)鉄骨造 地下1階付 9階建
- 開 業：2019年6月予定
- 客室数：224室
- 敷地面積：1,281.40㎡(387.62坪)
- 延床面積：6,784.41㎡(2,052.28坪)

ツインタワーにタイプの異なるレストランとおしゃれなカフェバーを完備

京都四条河原町 河原町通沿い好立地の都市型観光ホテル

外観(イメージ)



鴨川の景観を楽しむ屋上テラス(イメージ)



【物件概要】

- 所 在：京都府京都市下京区
- 構 造：鉄筋コンクリート造 地下1階付 9階建
- 開 業：2022年4月予定
- 客室数：146室
- 敷地面積：871.70㎡(263.68坪)
- 延床面積：6,617.83㎡(2,001.89坪)

最上階に鴨川や祇園、東山を臨む露天風呂と大浴場を完備

大阪本町 大阪中心部の海外ブランドホテル

外観(イメージ)



【物件概要】

- 所 在：大阪府大阪市中央区
- 構 造：鉄骨造一部鉄筋コンクリート造 地下1階付 17階建
- 開 業：2019年10月予定
- 客室数：193室
- 敷地面積：754.75㎡(228.31坪)
- 延床面積：8,194.32㎡(2,478.78坪)

有名シェフのレストランにフィットネスジム、大浴場と露天風呂を完備

※ 写真・スケジュール・規模等は現在の計画であり、今後変更となる可能性があります。

3) 海外展開

～ベトナム ダナンでPJ進展中



第2号 高層分譲マンション 『HIYORI Garden Tower』

完成予想パース(外観)
28階建の高層マンション

28階建306戸
完売



ダナンの夜景



建設中の現場



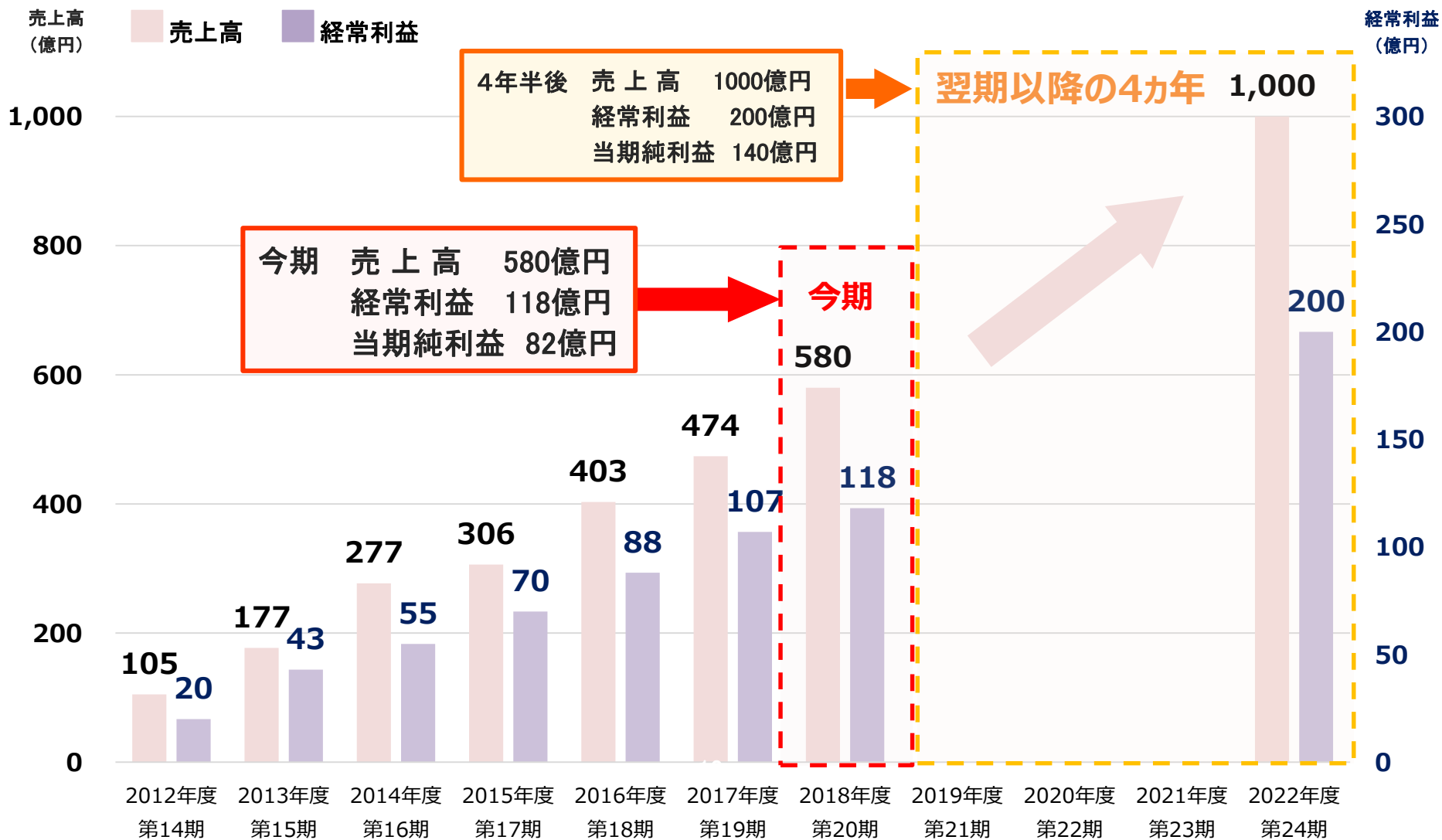
モデルルーム(リビング)

ダナンへは成田空港から週5便、
関西国際空港から週11便の
直行便が就航しています。

中国から直行便は60便/週、
韓国から直行便は134便/週と、
企業の進出ニーズが高いエリア
であると同時に、アジアから注目される
リゾート地です。

NEXT PROJECT
計画中

4年半後1,000億円へのロードマップ



ビジョン・方針

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

利を求むるに非ず、信任を求むるにあり
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

オペレー
ション力

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
設立年月日	1999年 4月8日
上場年月日	2004年11月19日(ジャスダック証券取引所) 2007年 2月26日(東京証券取引所 第一部)
資本金※	11,965百万円
代表者	代表取締役社長 堀口 智顕
連結従業員数※	正社員 498名(パート・アルバイト含む 812名)
平均年齢※	32.9歳 (※2018年9月末日現在)
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) ホテル開発・運営
決算月	3月
上場市場	東証一部(証券コード 8934)



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ください。
- ◆ 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