

2020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) 2020年3月期 第2四半期 決算概況	1-10
2) 事業環境認識	11-13
3) 上半期の取り組み	14-26
4) 今後の戦略	27-34
5) ESGの取り組み	35-42
6) 会社説明資料・参考資料	43-46

2019年11月12日



SUN FRONTIER

証券コード: 8934

2020年3月期 第2四半期 決算実績

上半期の業績は売上高、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	40,635百万円	—	+7,606百万円	+23.0%	70,000百万円	58.1%
営業利益	11,192百万円	27.5%	+2,151百万円	+23.8%	14,500百万円	77.2%
経常利益	11,042百万円	27.2%	+2,297百万円	+26.3%	14,000百万円	78.9%
純利益※	7,542百万円	18.6%	+1,565百万円	+26.2%	9,500百万円	79.4%

※親会社株主に帰属する当期純利益を表示

業績ハイライト

1) リブランニング事業の売上高、利益が大幅に伸長

- RP事業において販売棟数が24棟(前年同期比+6棟)と大幅に伸長したこと、**セグメント利益率が更に向上し**(前年同期32.1% ⇒ **当期34.3%**)売上高・利益が過去最高を更新
- 仕入・商品化・販売、全てのプロセスで社内の各部門が専門性を持ち寄り、**お客様視点から付加価値の源泉を捉えた創意工夫**を重ねることで、ビルの魅力を最大化させる当社独自の事業モデルが深化

2) オペレーション事業が順調に成長

- ホテル運営事業では新規開業ホテルが業績に寄与し、売上高が前期比33.4%増と大きく伸長。10月に「コートヤード・バイ・マリオット大阪本町」がオープンし、現時点で**国内13ホテル、1,818室が稼働中**。今期は更に3ホテル(合計484室)を新規開業予定
- 貸会議室事業では、8月にビジョンルームを2拠点新規開設。現時点で**18拠点(合計座席数は7000席)**に拡大する見込み。新たなブランドも立ち上げ、更なる事業拡大を目指す

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2019年3月期 4～9月期	2020年3月期 4～9月期
売上高	33,029	40,635
不動産再生事業	29,202	35,615
リプランニング(含ホテル開発)	27,750	33,870
賃貸ビル・サブリース	1,452	1,744
不動産サービス事業	1,684	1,715
オペレーション事業	1,963	2,715
その他事業	563	1,141
調整額	▲385	▲551
売上総利益	11,961	14,884
不動産再生事業	10,294	13,158
リプランニング(含ホテル開発)	9,627	12,479
賃貸ビル・サブリース	666	679
不動産サービス事業	1,048	1,105
オペレーション事業	285	321
その他事業	379	387
調整額	▲46	▲87
販売費及び一般管理費	2,921	3,692

	2019年3月期 4～9月期	2020年3月期 4～9月期
営業利益	9,040	11,192
営業外収益	37	215
営業外費用	333	365
経常利益	8,744	11,042
特別損益	-	3
法人税等	2,768	3,508
非支配株主損益	0	5
純利益	5,976	7,542

・ リプランニング事業の売上総利益率は36.8%となり、**昨年同期の利益率34.7%を上回る水準**

・ オペレーション事業、その他事業等の新しい事業領域の業績が順調に拡大。**合計売上高は、前期比で52.6%増の38億円に伸長**。一方で売上総利益は、ホテルの新規開業に伴う原価の増加や海外事業における一部資産の評価損の計上等から**6.6%増の7億円にとどまった**

連結貸借対照表 -資産-

(単位:百万円)

	2018年 3月末	2019年 3月末	2019年 9月末	増減額 (2019年3月末比)
流動資産	80,174	97,149	106,389	+9,240
現金及び預金	23,892	20,257	18,619	▲1,637
たな卸資産	54,593	74,329	85,120	+10,791
内訳) RP	45,525	62,143	71,164	+9,021
ホテル	5,291	7,552	9,253	+1,701
海外等	3,775	4,634	4,703	+69
その他流動資産	1,687	2,562	2,649	+86
固定資産	11,587	13,749	17,731	+3,982
有形固定資産	8,565	9,339	11,825	+2,486
無形固定資産	474	863	796	▲66
投資その他の資産	2,546	3,546	5,108	+1,562
資産合計	91,761	110,898	124,120	+13,222

たな卸資産はRP物件の仕入れ等により全体で約108億円増加。うちRP案件が90億円、ホテル案件が17億円増加

有形固定資産はホテル開発に伴う建築工事の進捗等により、約25億円増加

現預金は、来期に向けたRP事業案件の仕入れが順調に進み、16億円減少

連結貸借対照表 -負債・純資産-



(単位:百万円)

	2018年 3月末	2019年 3月末	2019年 9月末	増減額 (2019年3月末比)
流動負債	10,155	12,859	16,636	+3,777
短期借入金等	2,716	2,248	3,687	+1,439
未払法人税等	3,178	2,661	3,897	+1,235
その他流動負債	4,260	7,949	9,051	+1,102
固定負債	32,756	42,179	45,931	+3,751
長期借入金・社債	30,865	39,751	43,567	+3,816
その他固定負債	1,890	2,428	2,363	▲64
負債合計	42,912	55,038	62,567	+7,529
株主資本	48,750	55,900	61,565	+5,665
その他	99	▲40	▲12	+28
純資産合計	48,849	55,860	61,553	+5,693
負債・資本合計	91,761	110,898	124,120	+13,222

自己資本比率の推移

2018年3月末	2019年3月末	2019年9月末
53.2%	50.3%	49.4%

RP物件の仕入れが進捗したことで、借入金が前期末から約52億円増加、有利子負債残高は472億円

当期純利益(+75.4億円)と期末配当金支払い(▲18.7億円)の差額として利益剰余金が56億円増加

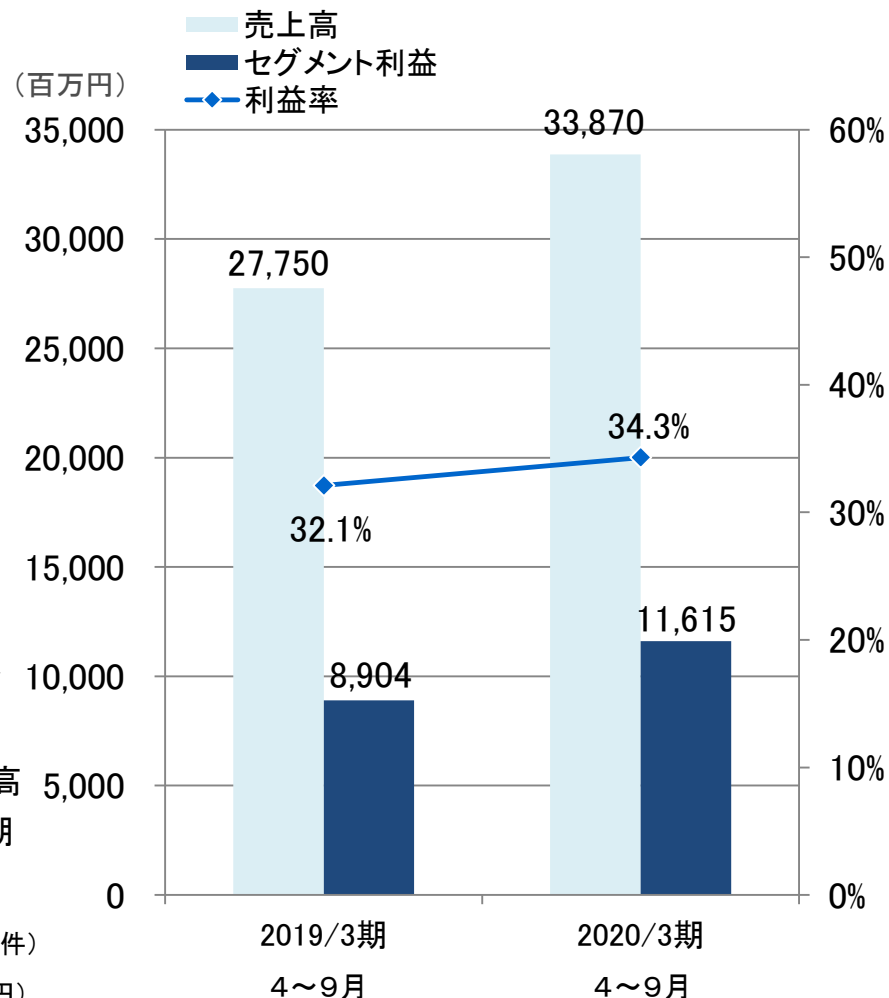
リプランニング事業 (リプランニング・ホテル開発)

(単位:百万円)	2019/3期 4~9月	2020/3期 4~9月	増減
売上高	27,750	33,870	+22.1%
セグメント利益 ^(注1)	8,904	11,615	+30.4%
利益率	32.1%	34.3%	+2.2%pt
仕入物件数	28件	30件	+2件
販売物件数	18件	24件	+6件
期末在庫数	62件	76件 ^(注2)	+14件

- 売上高、利益が大幅に増加。仕入、商品化、販売の各プロセスで付加価値の源泉を見つけ出し、創意工夫を積み重ねることでビルの魅力を最大化。**セグメント利益率は34.3%と高水準で推移**
- 平均事業期間は397日(前年通期比+46日)。一部の案件で、より高い付加価値を求め商品化期間の延長を図ったことが、平均事業期間長期化の要因。
- 仕入は順調に進捗、期末在庫76件(RP事業関連67件、ホテル事業関連9件)
たな卸資産残高は804億円 (RP事業関連711億円、ホテル事業関連92億円)

※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4件、56億円あり**



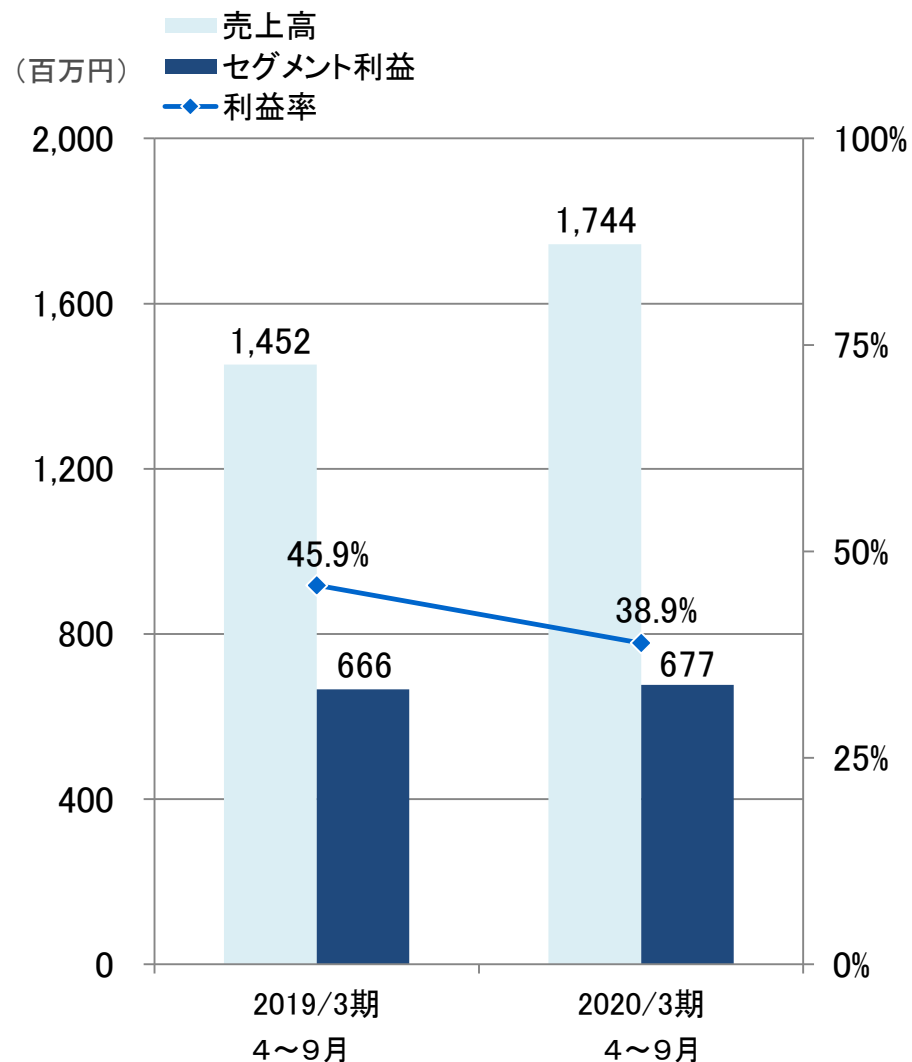
(注1)「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出

(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)	2019/3期 4～9月	2020/3期 4～9月	増減
売上高	1,452	1,744	+20.2%
セグメント利益	666	677	+1.7%
利益率	45.9%	38.9%	▲7.1%pt

- RP物件の仕入れ増加に伴う在庫増、および新規ホテル開業に伴うサブリース賃料増加により、売上高は前期比20%増加
- 一方、RP商品化過程でのテナント入れ替えに伴う空室期間の影響や、サブリース割合の増加から、セグメント利益は1.7%増にとどまり、利益率は前期比7.1%pt低下
- 賃料収入増大を目的とする中長期リプランニング案件の仕入に注力

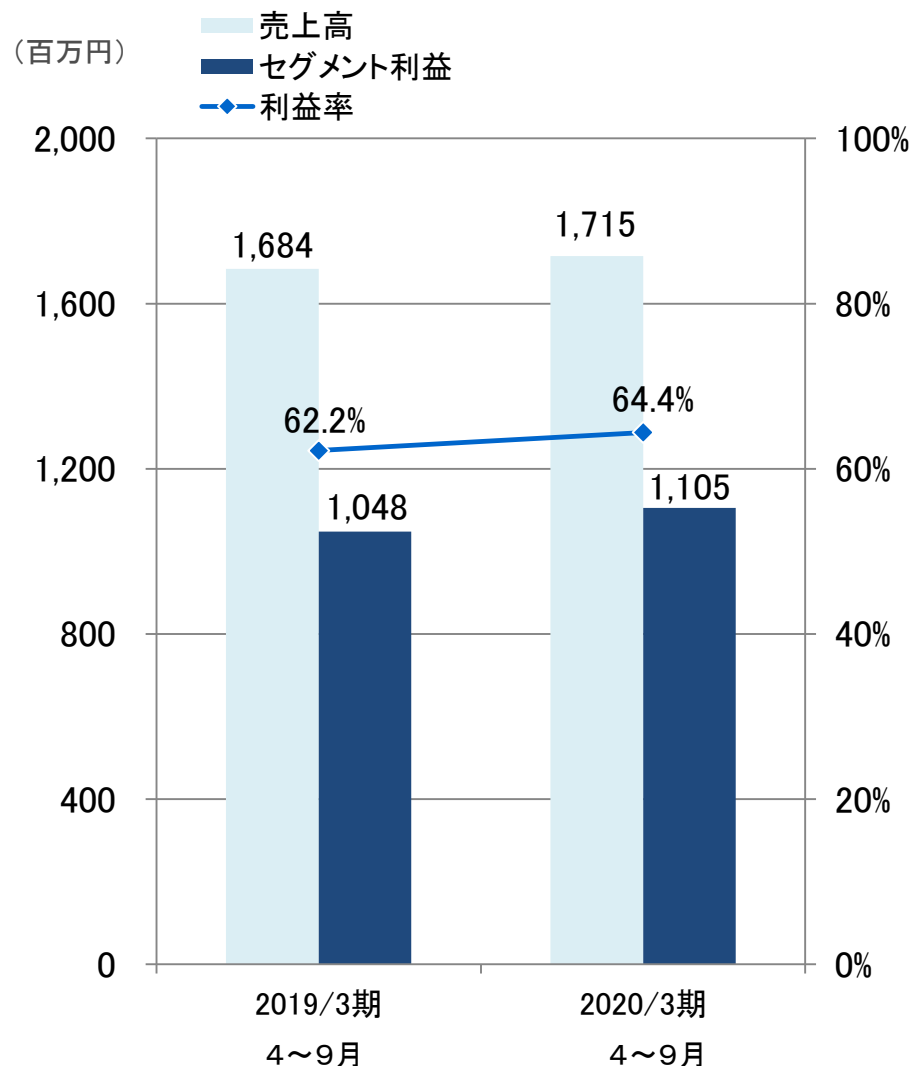


不動産サービス事業

(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)	2019/3期 4~9月	2020/3期 4~9月	増減
売上高	1,684	1,715	+1.8%
セグメント利益	1,048	1,105	+5.4%
利益率	62.2%	64.4%	+2.2%pt



<PM事業・BM事業>

■ PM事業・BM事業では、**きめ細やかなテナント対応やお困りごとと解決**、ビル運営における収益改善等に取り組むことで付加価値の高いサービスを提供。都心のビルオーナー様**のお客様基盤と事業基盤を伸ばす**ことで、グループ全体の収益に貢献

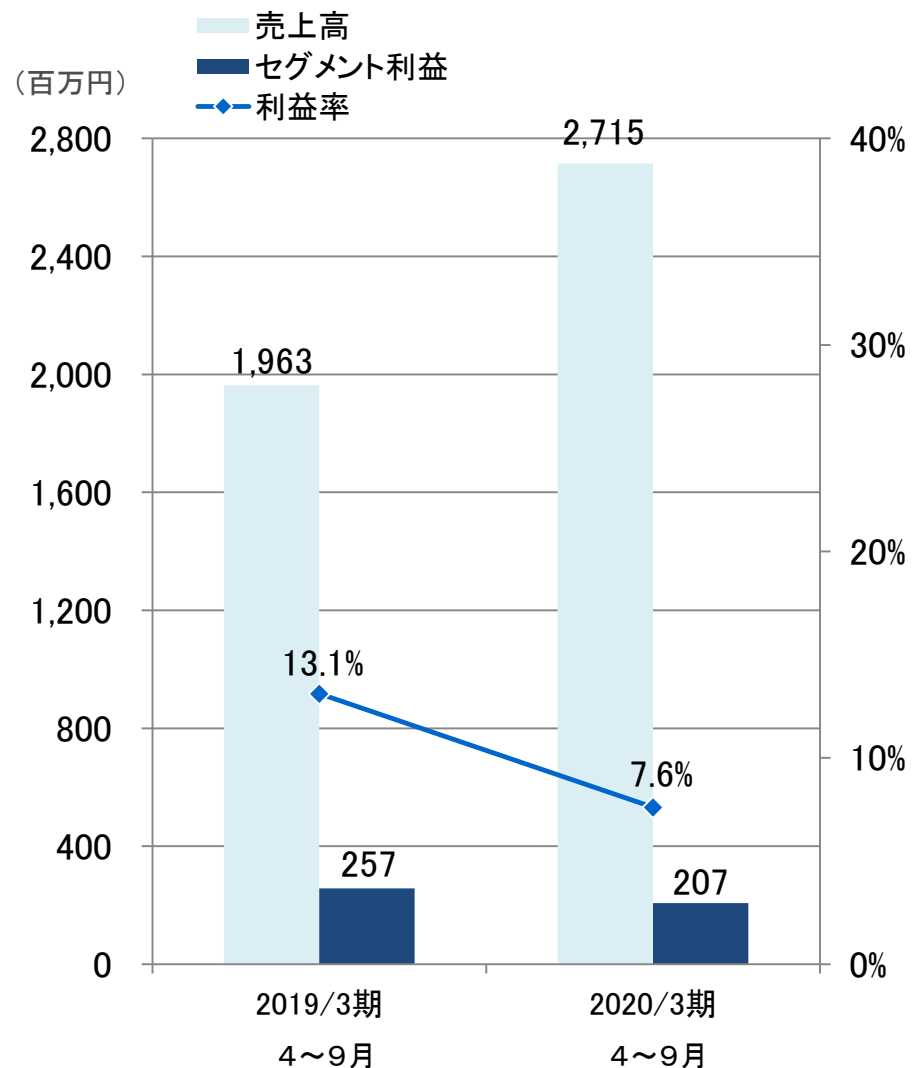
【PM受託棟数と稼働率の推移】	受託棟数	稼働率
2017年9月末	381棟	96.4%
2018年9月末	378棟	97.2%
2019年9月末	381棟	98.9%

<売買仲介・賃貸仲介>

■ 売上高・利益ともにやや減少。RP事業の仕入・商品化・販売プロセスにおいても、**お客様視点に立った高い付加価値創出の原動力**となり、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)	2019/3期 4~9月	2020/3期 4~9月	増減
売上高	1,963	2,715	+38.3%
内、ホテル運営事業	1,547	2,065	+33.5%
内、貸会議室事業	415	650	+56.3%
セグメント利益	257	207	▲19.3%
内、ホテル運営事業	159	77	▲51.5%
内、貸会議室事業	97	130	+33.3%
利益率	13.1%	7.6%	▲5.5%pt
ホテル運営事業	10.3%	3.7%	▲6.6%pt
貸会議室事業	23.5%	20.0%	▲3.5%pt



<ホテル運営事業>

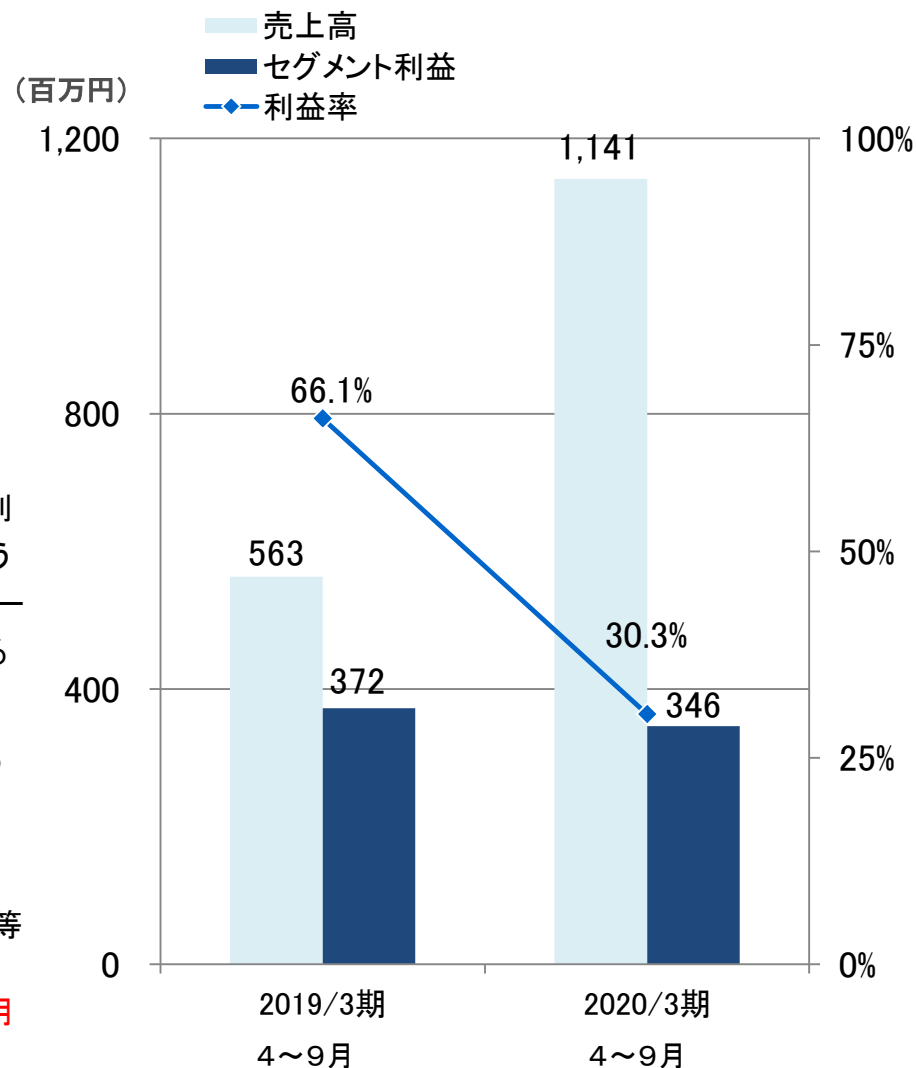
- 売上高が33%増加。主に昨年開業した『たびのホテル佐渡』の売上が加わった。一方、大阪なんば(5月開業)と大阪本町(10月開業)のホテルにおける開業費用等が発生したため、セグメント利益は減少

<貸会議室事業>

- 6月にビジョンセンター新宿・神田を新規開設。9月末時点では合計17拠点(+3拠点)に拡大し、売上・利益ともに堅調に増大。今後も都心5区に特化し、新規施設開設を一段と加速させる

その他 (滞納賃料保証・建設・海外等)

(単位: 百万円)	2019/3期 4～9月	2020/3期 4～9月	増減
売上高	563	1,141	+102.5%
セグメント利益	372	346	▲7.1%
利益率	66.1%	30.3%	▲35.8%pt



<滞納賃料保証>

- **新規保証、再保証ともに取り扱い件数が堅調に推移し、売上高・利益ともに増加。**民法の債権関係規定の大改正(2020年施行)に伴う機関保証への需要高まりを見込み、ビルオーナー様向けのセミナー等を強化。顧客基盤拡大と新たな付加価値創造の機会につなげる

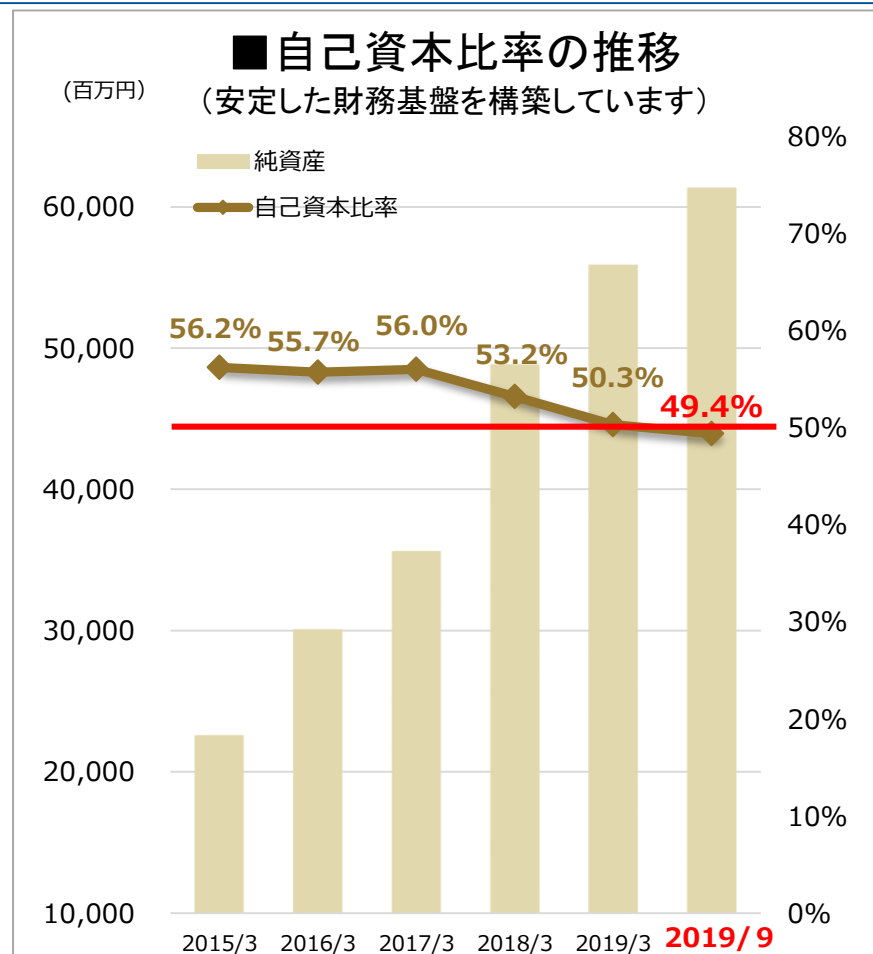
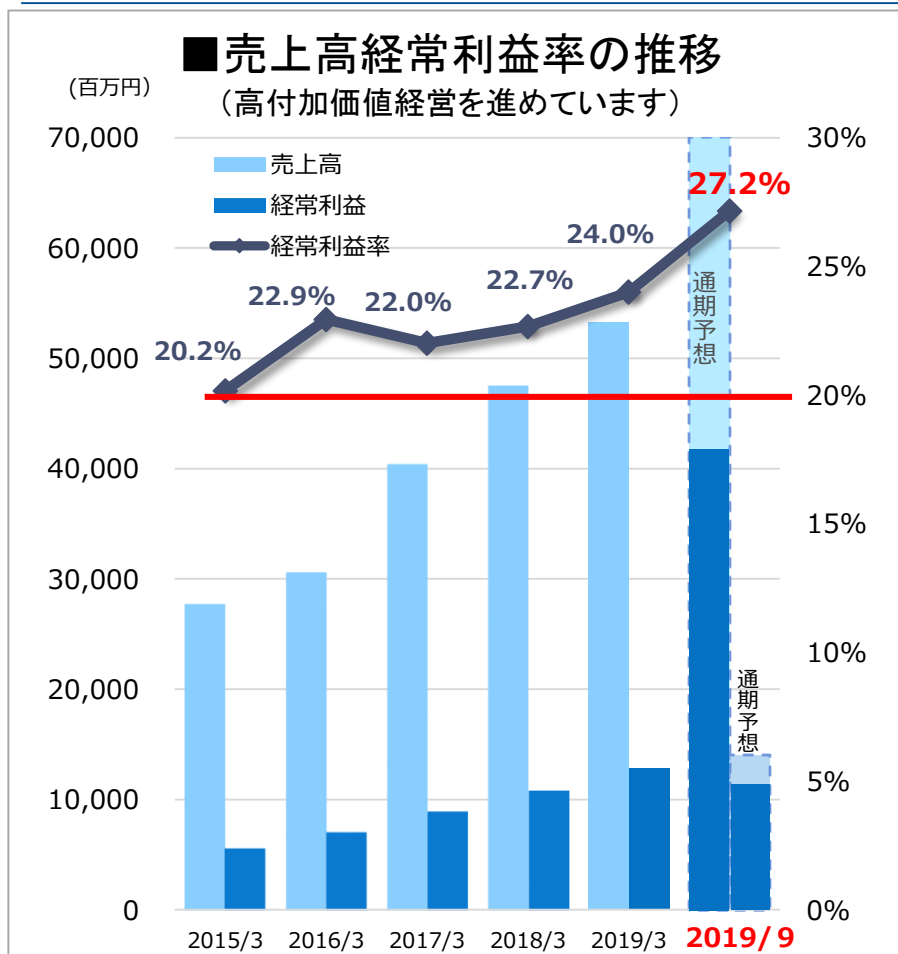
<建設事業>

- 前期にM&Aで連結子会社化した「光和工業」の売上・利益が加わったこと等から、前年同期に比べ売上高、利益ともに増加

<海外事業>

- インドネシアで保有する一部たな卸資産において、現状の収益性等を勘案し、評価損を計上
- ダナンにおける、分譲マンションPJ『HIYORI Garden Tower』は11月の竣工に向けて内装仕上げ工事を進捗中

重視する経営指標の推移



自己資本比率は来期に向けて前倒しで仕入れ計画を進めた結果、一時的に50%を下回っている。期末には50%台への回復を見込む。

2) 事業環境認識

1. 世界経済は急速な低下リスクは和らぎつつも、全体的に減速傾向にあり先行き不透明感が強い。

◆IMFの世界経済見通しは**5回連続で下方修正され**、2019年の世界全体の成長率は3.0%へ減速予想。

◆米国の利下げに追随する動きが広まる中、**世界的な金融緩和が、景気を下支え**している。

◆米中貿易摩擦の影響による世界貿易の減速や地政学リスクの高まり等、先行き下振れリスクを注視。

2. 日本経済は緩やかな成長が続いているが、世界経済の影響を受け減速感が強まりつつある。

◆日本経済は戦後最長の拡大局面が続く一方、世界経済の成長鈍化により先行き警戒感が強い。

◆**訪日外国人観光客数は過去最高を更新**、韓国からの訪日客減少もラグビーW杯効果等で増加基調変わらず。

◆消費増税の影響は限定的だが、**世界貿易の停滞等の影響から足元の企業業績には一部陰りも見られる**。

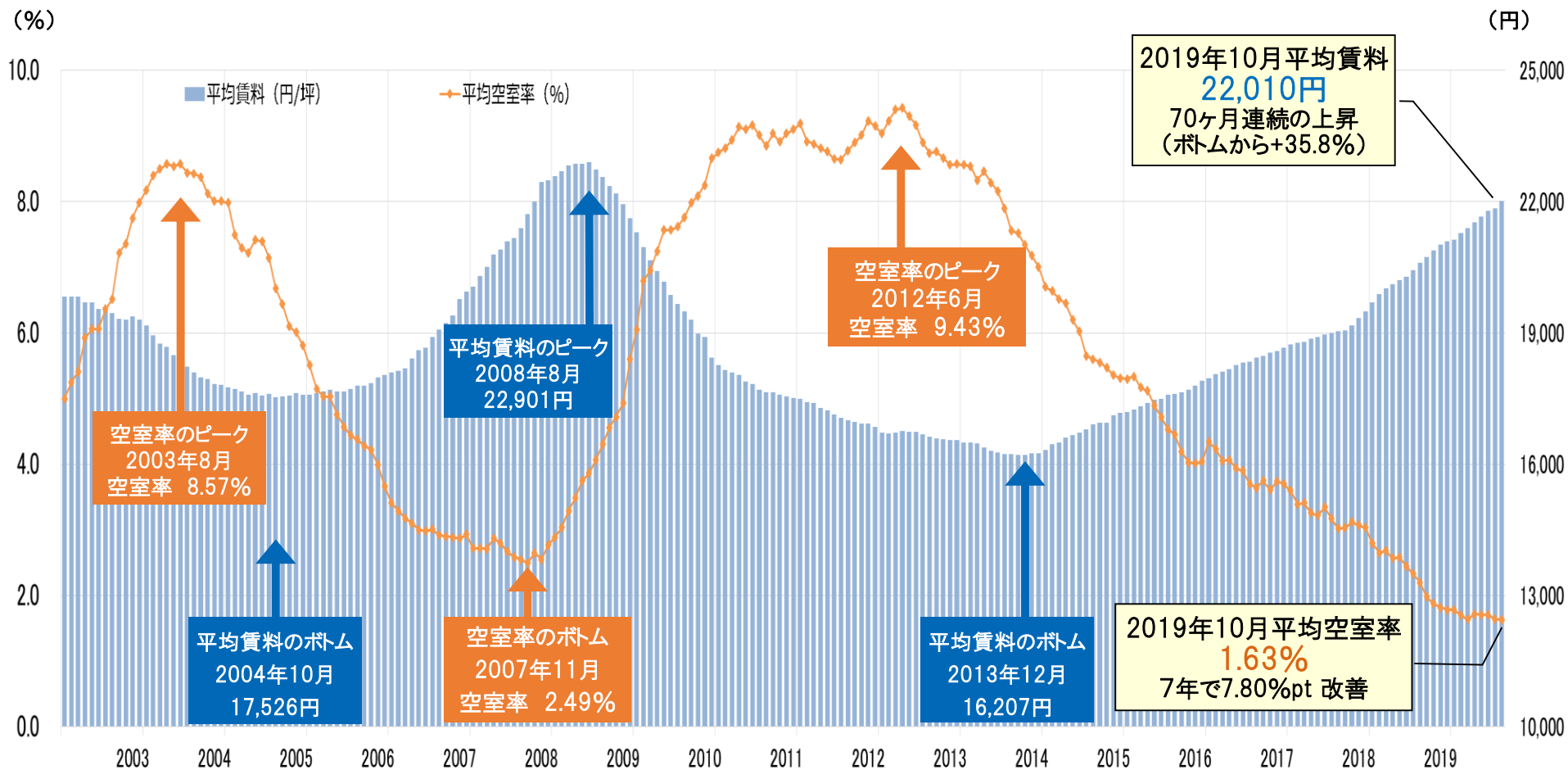
3. 都心オフィスビル市場は空室率が歴史的低水準にあり、賃料の上昇基調が続いている。

◆共用オフィスや就業者数の増加、人材確保のための投資等が背景にあり、**オフィス需要は堅調**。

◆**空室率は1991年以来28年ぶりの低水準**にあり、引き続きオフィスの枯渇状態が続く。

◆金融機関の**融資姿勢は一部慎重**になってきているものの、ファンド等の不動産投資意欲は依然底堅い。

都心5区 オフィス空室率・賃料の推移

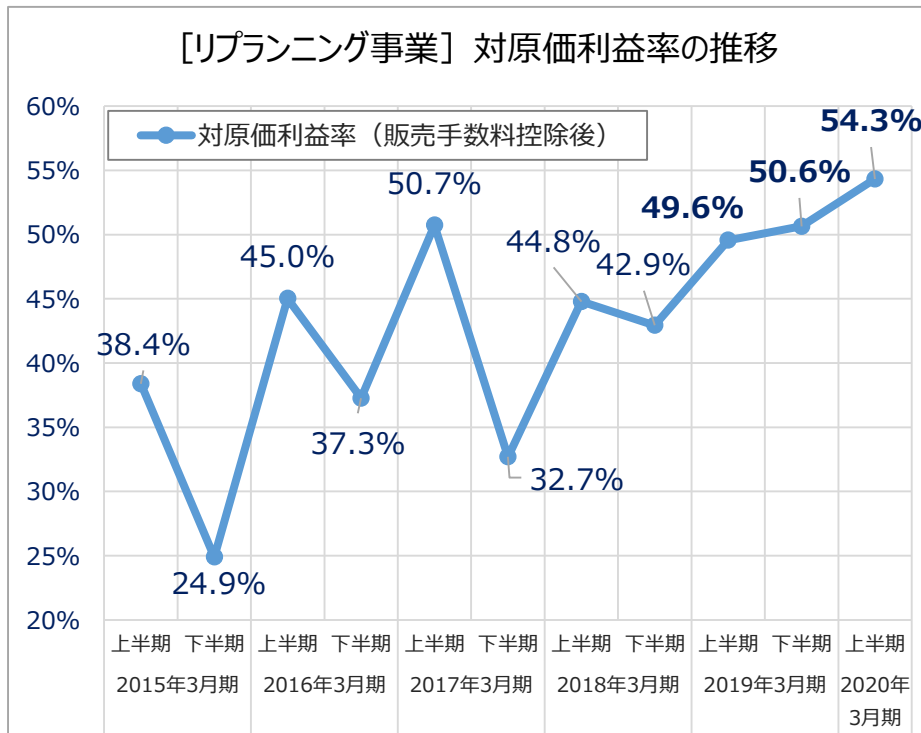
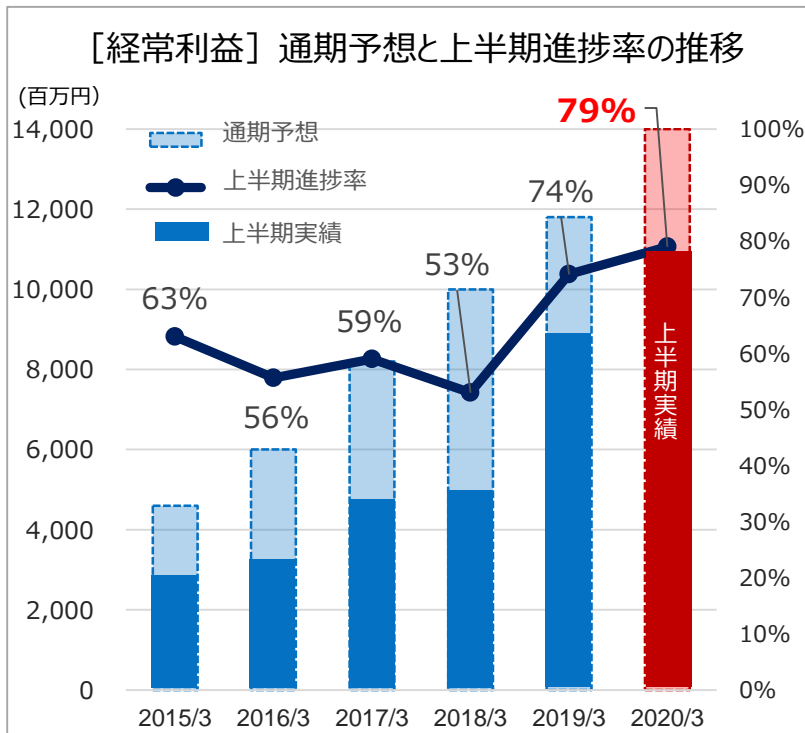


※出所: 三鬼商事「オフィスレポート」を基に当社作成。都心5区の基準階100坪以上のオフィスビルが対象。

3) 上半期の取り組み

高収益体質を維持しつつ、堅実な成長を目指す

RP事業における販売棟数が、通期販売計画に対して前倒しで進捗。加えて、利益率が更に向上したことで、売上高・利益額は大きく伸び、過去最高を更新

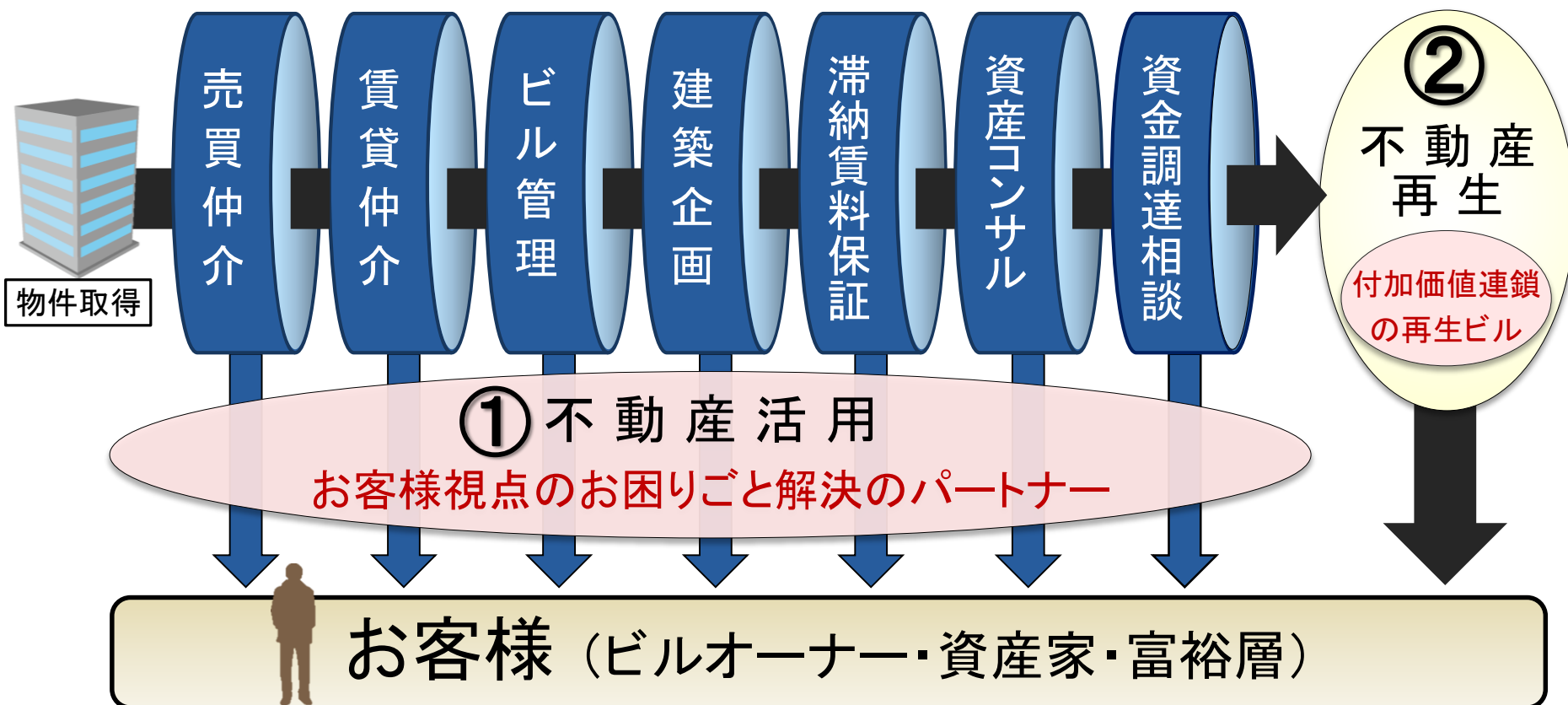


市況変動の可能性も見据え、通期計画に対して前倒しで進捗

果敢な挑戦と同時にリスクも管理した上で、短期的成長ではなく本質的で長期的に不動産の価値を高める力をつけながら、成長性と安定性を両立させた経営をする

一気通貫のオフィスビル事業

- 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
- 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



将来性ある企業が夢を描き、未来を創造するオフィスへ

本物件は元々の設計が「御影石張り」の品格ある建物となっています。再生においては、藍染めを手がける染物屋が軒を連ねた街である神田紺屋町の歴史や風情をコンセプトとして継承し、品性のある「和」を感じられるラグジュアリーな空間へとリノベーション。IT系企業を主なターゲットとして、テナント様が成長を思い描き、生き生きと過ごすことのできる空間・オフィスへと再生



Before



After

社員同士の交流を促す内装を設けている

▲オープンスペース



Before



After

豊かさ高い品質を感じさせる内装

▲会議室



After

壁面に「藍染」がモチーフの優雅なデザインの左官装飾

▲エントランスホール



After

洗練されたデザインでお客様をお出迎え

▲EVホール

【物件概要】

- 所 在 : 東京都千代田区神田紺屋町
- 構 造 : 鉄骨鉄筋コンクリート造
陸屋根地下1階付10階建
- 竣 工 : 1993年(築26年)
- 用 途 : 事務所
- 敷地面積 : 約496㎡(150坪)
- 延床面積 : 約3,950㎡(1,195坪)

働く人も、訪れる人も、自然とリラックスできる空間を創造

本物件のリニューアルでは増築を含め1,000坪を越える大規模な全館フルリノベーションを実施。広々としたフリーアドレスのラウンジは社員間のコミュニケーションを促すような余裕のある内装に設計。執務室では木目調の家具やインテリアが心地よい落ち着きを演出し、働く人、訪れた方も自然とリラックスできる空間を創造

Before



After



EVを降りると広々としたラウンジが広がる

▲ラウンジ



品質の高さを感じさせる、落ち着いた雰囲気の内装

▲執務スペース



最上階を改装し、気分転換を図れるスペースに



▲屋上共用リフレッシュスペース(※イメージパース)

【物件概要】

- 所 在 : 東京都新宿区大京町
- 構 造 : 鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階付9階建
- 竣 工 : 1986年(築32年)
- 用 途 : 事務所・駐車場
- 敷地面積 : 約1,078㎡(326坪)
- 延床面積 : 約5,481㎡(1,658坪)

本物件のリニューアルでは、余っていた建築容積を活用し、テナント入れ替えに伴い不要となっていた吹き抜け部分を増改築。約45坪を増床させ、ビルの収益改善を図っている。ビルの隠されたポテンシャルを見極め引き出し、不動産の価値を高めてまいります。

不動産小口化商品第1号の販売完了



リプランニング事業にて高品質・高収益に再生したビルを不動産特定共同事業法に基づく小口化商品として完売(第1号案件 芝大門スクエア)。安心手間いらずの現物不動産資産を1口100万円単位の小口化商品として販売し、新たな市場を開拓。

(小口化商品の主なポイント)

- ① 高額な不動産へ少額から投資できるとともに、現物不動産の保有と同等の効果が得られます。
- ② 業務執行組合員として当社が一括して運営管理を担うため、投資家の皆様には煩わしい手間がかからず安心して保有していただけます。
- ③ 借入をしないため金利変動リスクや破綻リスクが少なく、長期的・安定的な運用が期待できます。

地域密着、お客様のお困りごとを解決する支店体制

1. 東京都心の中小型オフィスビルに特化

浜松町店を新規開設。お客様に役立つための拠点網は12拠点に拡大。地域に密着し、土地勘活かしたテナント斡旋に強み

2. お客様に親切・丁寧に寄り添い、

「不動産経営のパートナー」へ

何でも相談でき、信頼される、身近な窓口として機能。お客様のお困りごとを解決

3. テナントニーズを汲み、テナントの声を頼りに自社を絶え間なく変化させ、 テナントニーズを叶えている

4. 不動産再生事業の大きなヒントに

不動産価値を一層高める、今日よりは明日、明日よりは明後日と、改善させる基盤となっている。



2023年3月期 45拠点を目指し、拠点をさらに拡大

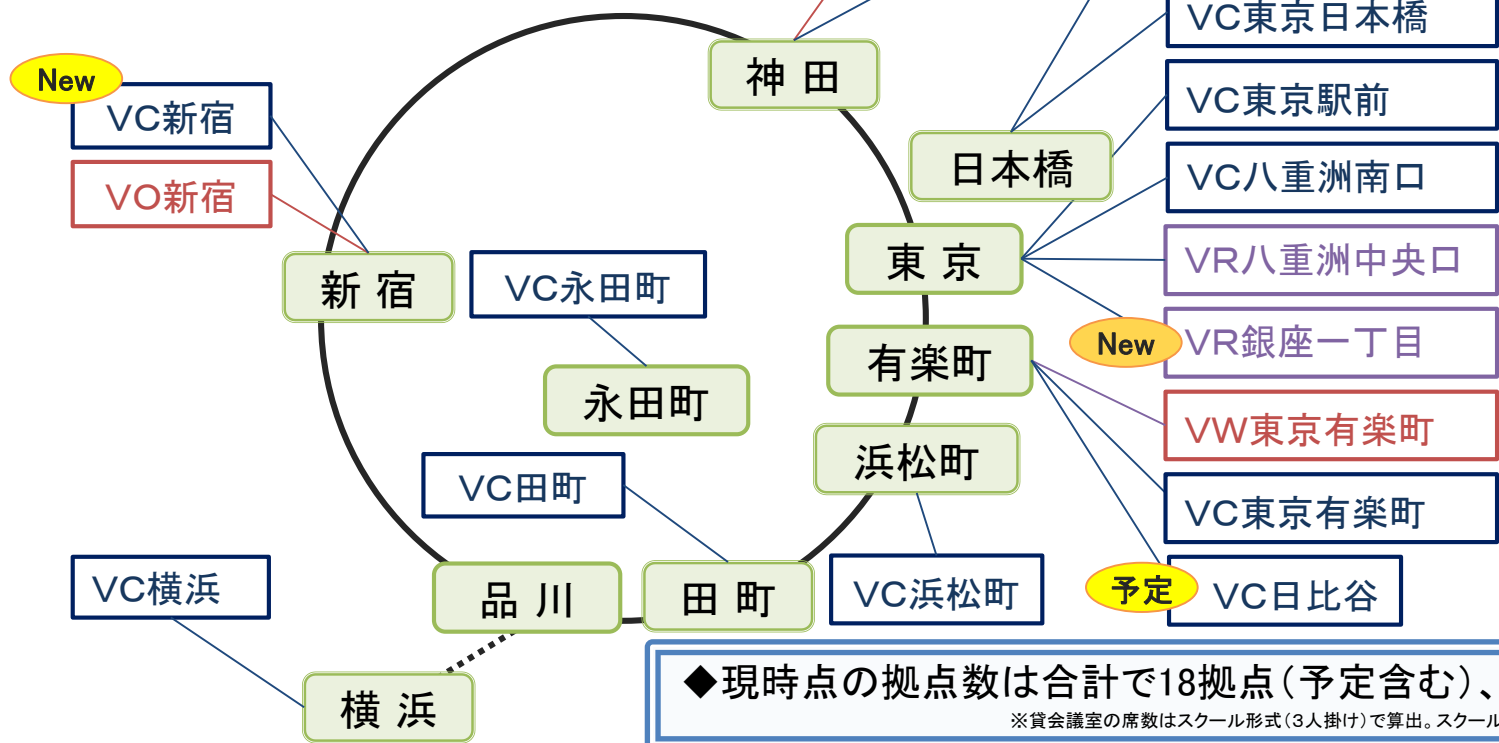
8月には新たな運営ブランドとして「Vision Room」を立ち上げ。



貸会議室 (Vision Center) ... 11拠点

レンタルオフィス (Vision Office)
コワーキング (Vision Works) ... 4拠点

New スマート会議室 (Vision Room) ... 3拠点



●VR銀座一丁目



●VC日比谷

◆現時点の拠点数は合計で18拠点(予定含む)、座席数は7000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は口の字型で算出

民法改正を好機に、滞納賃料保証事業を強化

2020年4月から施行される民法(債権法)大改正に際し、個人保証の要件が厳格化。
負荷のかかる賃貸人様(ビルオーナー様)から機関保証へのニーズが高まると予想
され、ビルオーナー様向けの民法改正セミナーを強化しております。

個人保証の要件が厳格化

賃貸人様向けセミナーを強化

【主な変更内容】

- ・事業にかかる個人第三者保証の意思確認の厳格化(公正証書による確認)
 - ・個人保証の保証最大額設定。
 - ・個人保証の保証範囲の明確化
 - ・個人保証人への賃借人の説明義務追加
 - ・個人保証人への賃貸人の説明義務追加
- 個人保証人保護への流れが背景にあり、その一方で賃貸人への負荷が増大。

【セミナー開催実績】

- ◆ セミナー開催数 108回
- ◆ 累計来場者数 約1,600名様



注目度の高さから、各回多数のオーナー様にご来場いただいております。

当社はビル経営における相談役に徹することでビルオーナー様の不安を取り除き、選んでいただける機関保証会社として、公平公正な賃貸借市場の実現に貢献します。

観光・ビジネスに便利な、南海線「なんば」駅より徒歩2分に「心温かいホテル」

『日和ホテル大阪なんば駅前』をグランドオープン

当ホテルは、関西国際空港から特急ラピートで38分の南海線「なんば」駅前という、観光・ビジネスの拠点として抜群のロケーションに位置しています。関西や大阪観光を目的に訪日された外国人のお客様も多く、当館では多言語対応が可能なスタッフを揃え、快適な滞在をご提供します。

また、随所に日本のおもてなしの心をイメージしたオブジェを整えました。SAKURA棟には自然の木材で鳥居が連なる様子をイメージした小道を、MOMIJI棟では富士山と月をモチーフにした天然石のオブジェで趣のあるエントランスを、外庭には自然石や桜、紅葉など四季折々の風情を感じさせる木々を設え、「ほっ」とお寛ぎいただける温かさで、皆様をお出迎えいたします。



ホスピタリティ溢れるスタッフが皆様を迎えます



鳥居をイメージした連絡通路



富士山と月をモチーフにしたオブジェ



全室畳風床材を採用(ファミリーツイン)

世界中のお客様から愛されるマリオットブランドとの共同運営ホテル

『コートヤード・バイ・マリオット大阪本町』をグランドオープン

繊維問屋等で栄えた土地柄を活かし、「織物」という歴史から紡いだデザインをコンセプトに、縦糸と横糸が織り成すような格子柄の外観と日本情緒を感じる植栽を配したエントランスがお客様をお迎えいたします。全193室で、「堺筋本町」駅から徒歩1分、「本町」駅から徒歩5分のビジネス・観光両面に便利な抜群のロケーションで、主要な観光地へ徒歩で訪れることができます。



運営・開発中ホテル一覧

2023年3月期 客室数5,000室に向け、事業展開

<国内ホテル>

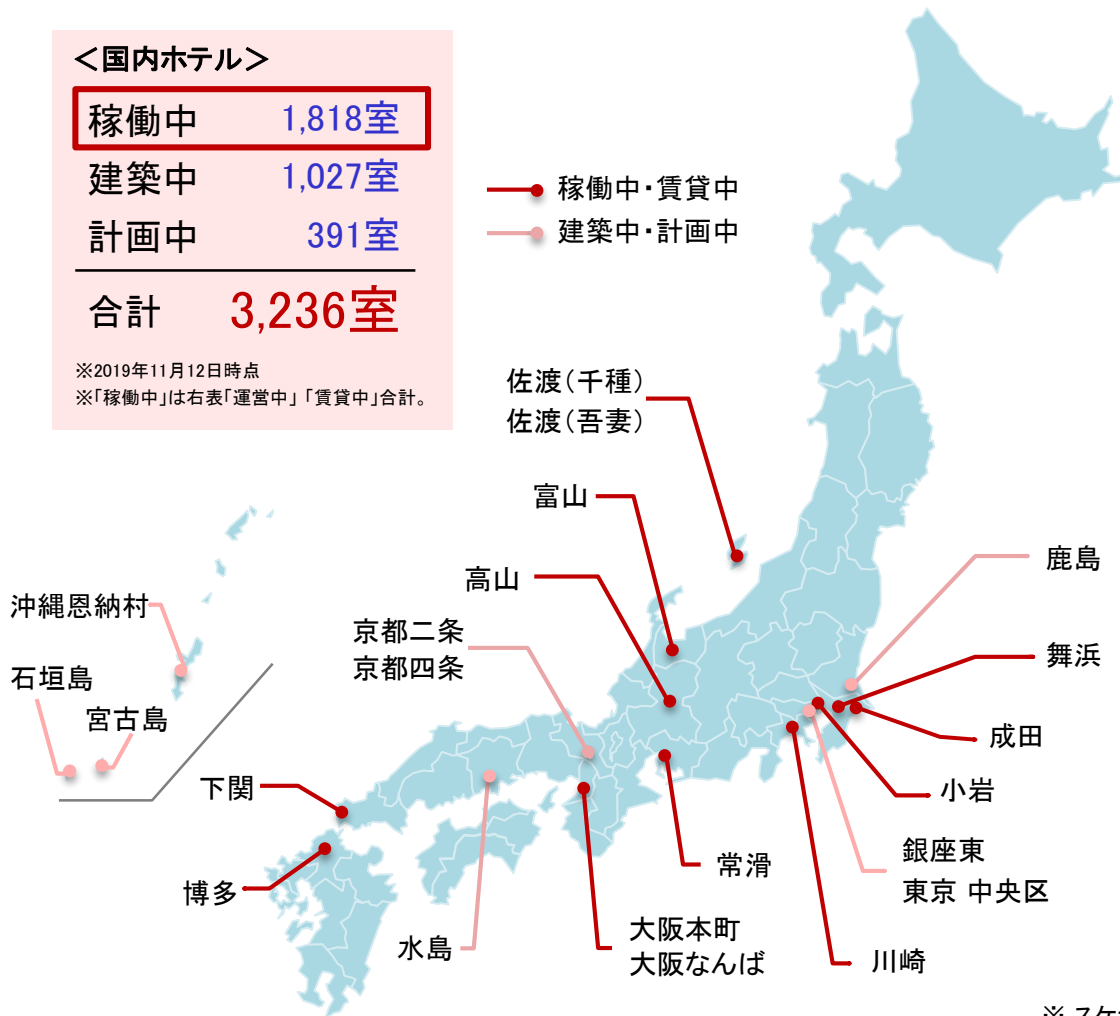
稼働中 1,818室

建築中 1,027室

計画中 391室

合計 3,236室

※2019年11月12日時点
 ※「稼働中」は右表「運営中」「賃貸中」合計。



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	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
運営中	2019年5月	日和ホテル大阪なんば駅前	224
運営中	2019年10月	コートヤード・バイ・マリオット大阪本町	193
建築中	2019年12月	日和ホテル東京銀座EAST	135
建築中	2020年2月	たびのホテル倉敷水島	155
建築中	2020年3月	たびのホテル鹿島	194
建築中	2020年10月	沖繩恩納村	204
建築中	2021年1月	京都二条河原町	205
建築中	2022年4月	京都四条河原町	134
計画中	2021年8月	宮古島	111
計画中	2022年4月	石垣島	132
計画中	2022年5月	東京 中央区	148

※ 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。

4) 今後の戦略

私たちの信念

～利を求むるに非ず、信任を求むるにあり～

ビジネスとはお役立ち競争、
どれだけ多くの人に役立たせていただけるか

着実な達成と持続的成長を目指す



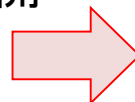
「収益性と安全性、成長性を備えた上での着実な達成」と、
一過性の達成ではなく「持続的で安定した成長」を目指します。

＜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

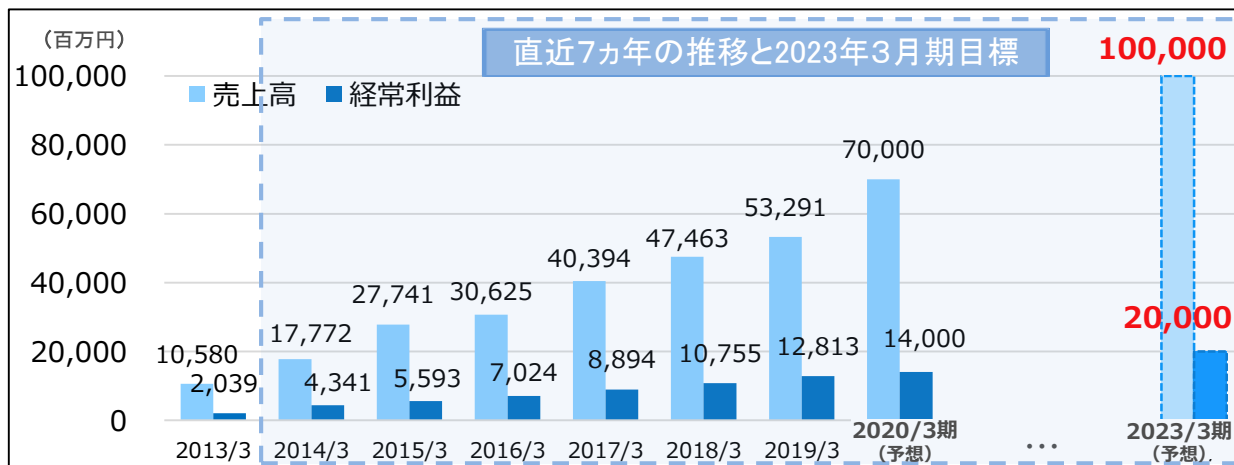


中長期的に安定した成長を遂げるため
不動産の価値創造とマネジメントを強化
「フローとストックの両足で立つ」

収益構造へ

＜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



成長戦略『4本の矢』

1) 本業の拡大

オフィスビル事業の
深化・伸長

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・インドネシアで
住宅関連事業を展開

4) M & A

既存事業の拡充と
スタートアップ投資

1) 本業の拡大

～オフィスビル事業の深化・伸長～



オフィスビル事業 2023年3月期 売上高目標 800億円

<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、付加価値創出力を高め、**不動産再生事業の深化と伸長**を目指す。新築事業にも挑戦

<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)>

親切で丁寧を旨とし、同業他社にはない身近な専門サービスで、ビルオーナー様に寄り添う仕事観。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**

2) ホテル事業

～成長市場への果敢な展開～

<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

ホテル事業 2023年3月期 稼働客室数目標 5,000室

訪日客増加を好機と捉え、都市観光・地方観光拠点に進出

<運営室数を拡大する2つの戦略>

- ① 中核の自社ホテルブランド「日和ホテルズ & リゾーツ」は、更地から開発し、
アッパーブランド・ハイブランドを目指す
- ② 再生やM&A、ブランド変更を積極活用し、多様なニーズやマーケットに対応
する柔軟な方法で客室数を拡大

3) 海外展開

～ベトナム ダナンでPJ進行中～



★ 高層分譲マンションPJ
『HIYORI Garden Tower』

＜海外事業の理念「アジアの人々を幸せに、同志と共に」＞
日本仕様の高い品質と企画で、良質な住宅を供給することを通じて、現地の高まる住宅需要に応え、経済発展に寄与する。

2019年11月
竣工予定

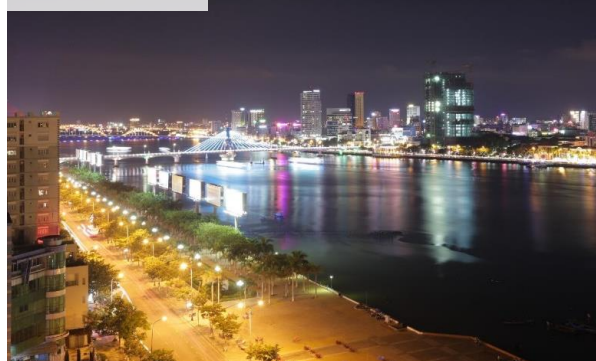


モデルルーム(リビング)



モデルルーム(寝室)

ダナンの夜景



ダナンへは成田空港から週7便、
羽田空港から週7便、
関西国際空港から週7便の
直行便が就航しています。

韓国から直行便は247便/週、
中国から直行便は24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。

足場が取れた現在の外観
竣工に向け内装仕上げ工事中

4) M&A

～既存事業の拡充とスタートアップ投資～

事業における人財、技術、プラットフォームを当社グループに迎え、環境の変化に合わせた最適なサービスを拡充し、周辺事業の成長加速を図る

<これまでのM&A・事業譲受実績>

	年	会社名・事業名	事業の概要
①	2010年	そのままオフィス！	居抜きオフィス専門サイト
②	2012年	ユービ(現 SFビルメンテナンス)	ビルメンテナンス
③	2016年	ビジョンセンター・ビジョンオフィス	貸会議室・レンタルオフィス
④		ホテルAU常滑 (現 スプリングサニーホテル名古屋常滑)	ホテル
⑤		スカイコートホテル (現 スカイハートホテル)	ホテル
⑥	2018年	佐渡リゾート ホテル吾妻	老舗旅館(佐渡島)
⑦		VIP南国(現 スカイハートホテル下関)	ホテル
⑧		おけさ観光タクシー	タクシー・観光バス(佐渡島)
⑨	2019年	光和工業	オフィス等の内装仕上工事
⑩		佐渡日和	佐渡島の情報サイト



⇒フィロソフィの共有と浸透により従業員の意識を高め、やる気を引き出し、事業を再生

5) ESGの取り組み

社 是

利他

フィロソフィが当社の
ESG取り組みの原点

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・人格をあふれる熱意で
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抑え、永続的な地球上の
人類や動植物の繁栄に寄与する。

ESGの視点を重視した取り組みを通し、持続的成長と長期的な企業価値の向上へ

環境 Environment

- 築年数が経過したビルを壊さず再生。環境共生する不動産再生事業を展開。
(2019年9月末時点でのビル再生実績:382棟)
- オフィス移転に伴う廃材を削減を目的とした居抜きオフィス流通市場を運営。
- プロパティマネジメント事業で管理するビルのエネルギー使用量削減を、省エネ補助金等を活用し、推進しています。(→事例38P)
- 自社保有ビル4棟でグリーン電力(RE100)での調達を推進中。

社会 Social

- 不動産再生事業において、地域や社会のニーズを適えた最適用途(保育園やレストラン等)での再生を推進。
- 「日本を元気に！」のスローガンで観光面から地域創生事業を展開。
- 社会に有益な人財の育成こそ、持続的な成長の大本、社会貢献に繋がる第一歩として、力を入れています。フィロソフィ教育をベースに各種プログラムを制度化。

ガバナンス Governance

- 物件取得時にリスクを洗い出し、商品化の過程で遵法化や施工不良の是正等を行なった上で市場に供給。社会性の高い不動産ストックに仕立て、販売。
- 役員の選任・解任及び役員報酬に関する手続きの客観性・透明性向上を図るため、取締役会の任意の諮問機関として「指名・報酬委員会」を設置。
- 役員10名中、5名を独立社外役員とし、企業経営の監視体制を強化。

プロパティマネジメントを通じ オーナー様と一緒に取り組む環境貢献活動[E]

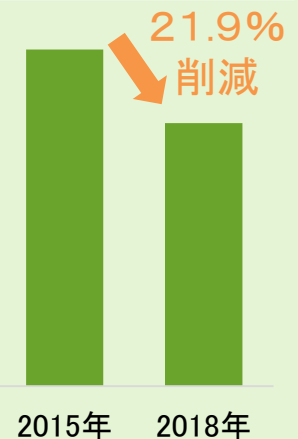
ビルの価値向上策の一環で、省エネ補助金を活用した設備更新をオーナー様へご提案。
「全館照明LED化」「ガスヒートポンプ空調へ更新」「エネルギーマネジメントシステム導入」
を以下のビルの事例で採用いただきました。

【具体的な内容】

- 全館の蛍光灯1,472本を全てLED化。
- 空調はGHP(ガスヒートポンプ)式に更新
- エネルギーマネジメントシステム導入で、
78台の空調全てを24時間監視。最適な
エネルギー効率での運転に自動制御
- 使用エネルギー削減効果の検証、並び
にさらなる環境貢献活動の推進のため、
使用エネルギーレポートを毎月提出



電力使用量 (省エネ事業前後)



当社は多くのビルを管理・再生する中で設備の更新等をご提案・推進できる立場にあります。事業における効率的なエネルギー利用を推進するとともに、省エネルギーに資する設備等の導入を図り、不動産事業を通じたCO2排出削減の取り組みに努めます。

地域・社会の活性化に貢献[S]

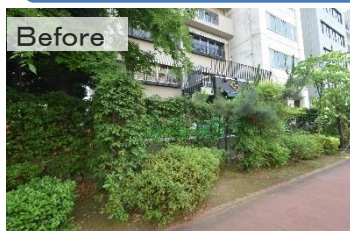
□ 社会ニーズを適えた、最適用途への再生を推進

オールステージの人生を支援する企業様へ貸出。地域に必要とされるビルへ再生



B1～4階まで保育園、5階は小学生対象の学童施設、6階はガン患者支援施設として運営

産官学が連携、地域の人々が集う、憩いの水辺空間を創出



1階駐車場をレストランへ用途変更、運河側遊歩道と接続。魅力的な水辺と運河景観を創出

地方創生事業～佐渡島で事業推進中～ [S]

<観光産業で佐渡を元気に！>

地方が元気になれば、日本が元気になる。日本が誇る魅力(文化・歴史・自然・食事・温泉・おもてなし等)に魅了される訪日外国人旅行者が急増している中、そのような「日本の素晴らしさ」を備える地方に視点を向け、その地方ならではの魅力や特長をテーマにした地方創生事業に挑戦します。まずよく知る佐渡からスタート。既に100名を超える雇用を創出。

サンフロンティア佐渡

ホテル事業

ホテル吾妻



たびのホテル
佐渡

交通インフラ事業

おけさ観光タクシー



観光おやすみ処



レンタカー事業



気軽に
レンタカー

Kigaruni Rent a Car

観光・旅行事業

旅行代理店

佐渡日和



ガバナンスの取り組み[G]

「人間としての正しさ」を判断基準とした業務執行が全ての役職員の行動規範。その実効性を確実にするべくガバナンス体制強化に努めています。

□ 指名・報酬委員会を設置

役員を選任・解任及び役員報酬に関する手続きの客観性・透明性向上を図るため、取締役会の任意の諮問機関として「指名・報酬委員会」を設置しております。委員の過半数は社外取締役で構成され、経営の健全性を確保。

□ 物件取得時のリスク管理・販売時の遵法性を確保

物件取得において収益性だけでなく主要なリスクや周辺環境への影響、コンプライアンス等、総合的に事業の判断を行っております。担当の事業部門だけでなく、法務や監査部門等も加わり、三段階に渡って幅広い観点からリスクを洗い出す体制を構築。また、販売においては既存不適格な物件等は、遵法性を回復させた上で販売。

□ コンプライアンス研修を毎月実施

法令遵守体制の構築を目的に、全社員を対象とした研修を毎月実施しております。テーマは「インサイダー取引の防止」「反社会的勢力との取引防止」「情報管理」等、多岐に渡って行ない、健全な事業運営を行なってまいります。

社外取締役を増員[G]

今年度、社外取締役を1名増員し、ガバナンス体制を強化。社外役員は、各分野の豊富な経験・知見を有し、中長期的に企業価値向上の役割・責務を果たしていただける方を指名

高原利雄（社外取締役）

- ・「ユニ・チャーム株式会社」の経営者として、事業伸長の実績と豊富な経験を有しております。
- ・当社取締役会の意思決定において、業務執行を行う経営陣から独立した立場で経営の細部まで監督いただき、公平な立場からの確且つ有効な助言をいただいております。

久保幸年（社外取締役）

- ・東京証券取引所の元上場審査部長であり、公認会計士資格を有し、金融商品取引法、会社法、財務に関する専門知識と豊富な経験があります。
- ・当社取締役会の意思決定において業務執行を行う経営陣から独立した立場から、上場会社としてのガバナンス・開示等に関する第一人者として、公平公正に適切な助言と提言をいただいております。

大久保和孝（社外取締役）

- ・公認会計士として企業の監査に精通し、監査法人の経営者、官公庁の各種有識者委員・財界団体の幹事等を歴任され、危機管理やコンプライアンス・CSR・地方創生等の分野に豊富な見識と経験を有しております。
- ・当社経営に対して有益な助言や提言をいただくとともに、持続的な企業価値の向上に向けて経営の監督を行なっていただきます。

守屋宏一（社外監査役）

- ・弁護士として不動産関係および金融関係を得意分野に、豊富な経験を積まれており、法令遵守体制の強化に適切な助言をいただいております。
- 「株式会社タムラ製作所」「株式会社サマンサタバサジャパンリミテッド」の社外役員としての経験も豊富です。

田中英隆（社外監査役）

- ・米国公認会計士資格を有し、また海外での豊富な業務経験を有しております。
- ・金融業界における専門的な知識や日本興業銀行での海外現地法人トップの経験、ESG等の分野における豊富な見識に基づき、今後の当社の海外展開やESG開示を含めた経営全般に関して、客観的な立場から当社の監査体制にいかさせていただきます。

6) 会社説明資料・参考資料

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
お客様視点を貫き、お困りごとを解決する
- ・物件でなく人にフォーカス
- ・ワンストップで課題解決

戦略

都心

オフィス

強み

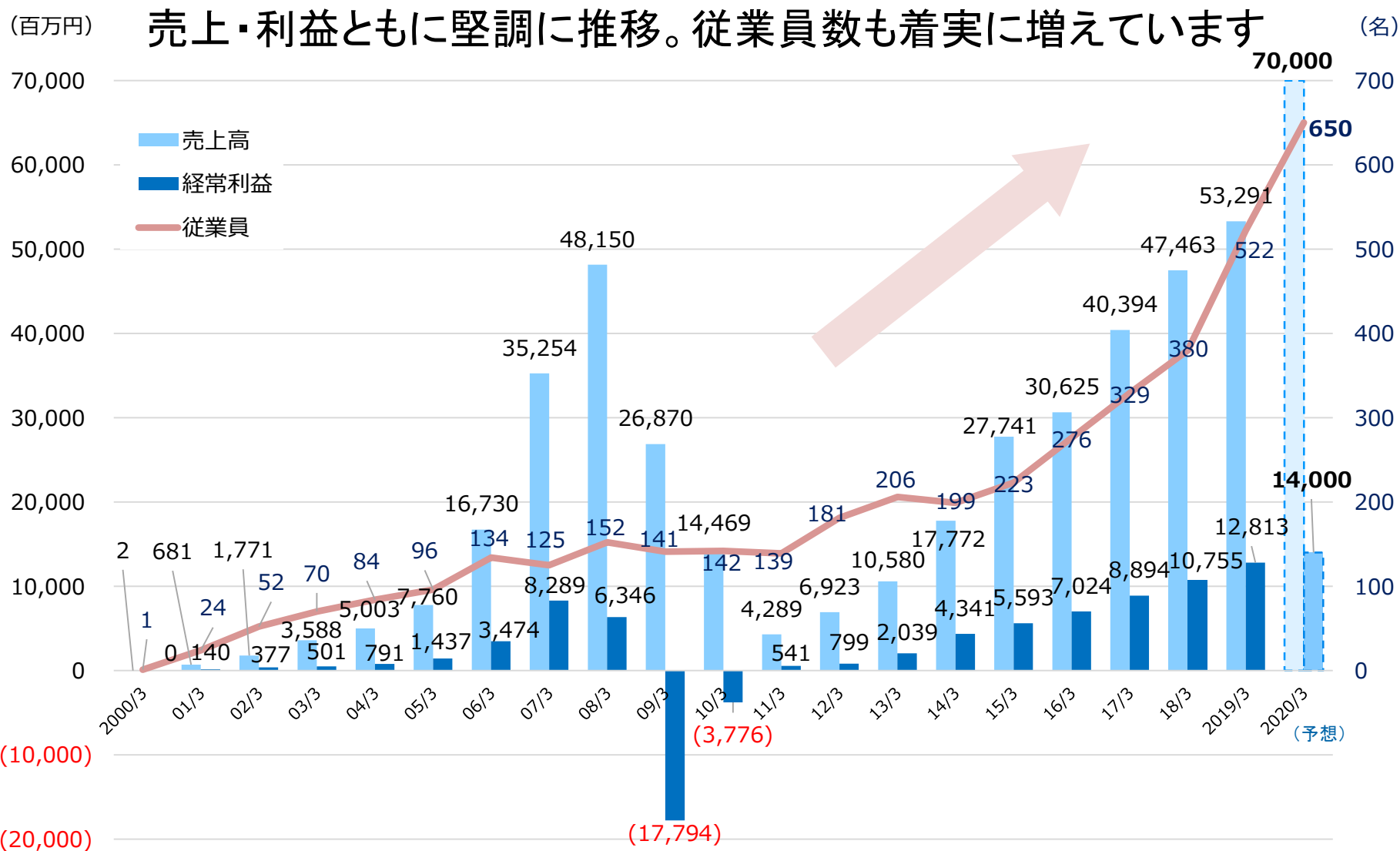
テナント
斡旋力

不動産
再生力

オペレーション力

ものづくり力

売上高・経常利益・従業員数の推移



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 594名(パート・アルバイト含む 1,013名)
平均年齢※	33.9歳 (※2019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)



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