

2020年3月期 第3四半期 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3四半期 決算概況	1-10
2)事業環境認識	11-13
3)第3四半期の取り組み	14-24
4)今後の戦略	25-33
5)ESGの取り組み	34-41
6)会社説明資料・参考資料	42-46

2020年 2月 6日



SUN FRONTIER

証券コード:8934

通期業績・配当予想を上方修正

	実績	利益率	前年同期比	伸び率	通期業績予想 (2019/5/9発表)	今回修正予想	増減率
売上高	54,631百万円	—	+9,435百万円	+20.9%	70,000百万円	72,500百万円	+3.6%
営業利益	13,560百万円	24.8%	+1,397百万円	+11.5%	14,500百万円	15,900百万円	+9.7%
経常利益	13,297百万円	24.3%	+1,550百万円	+13.2%	14,000百万円	15,500百万円	+10.7%
純利益※	8,976百万円	16.4%	+1,012百万円	+12.7%	9,500百万円	10,200百万円	+7.4%
				1株あたり 配当金	39.5円	42.0円	+6.3%

※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) リプ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33棟(前年同期比+7棟)と大幅に伸長したことと、**セグメント利益率が更に向上**し(前年同期32.8% ⇒ **当期33.3%**)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45%増と伸長。「日和ホテル東京銀座EAST」が開業し、12月末時点で**国内14ホテル、1953室が稼働中**。2月には倉敷(155室)が開業、4月には鹿島(194室)を開業予定
- 貸会議室事業では、12月にビジョンセンター日比谷を新規開設。現時点で**19拠点(合計座席数は7000席)**に拡大。内部体制の強化を図り、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 4～12月期	2020年3月期 4～12月期		2019年3月期 4～12月期	2020年3月期 4～12月期
売上高	45,196	54,631	営業利益	12,162	13,560
不動産再生事業	39,572	45,131	営業外収益	36	231
リプランニング(含ホテル開発)	37,361	42,299	営業外費用	452	494
賃貸ビル・サブリース	2,210	2,832	経常利益	11,746	13,297
不動産サービス事業	2,483	2,566	特別損益	0	3
オペレーション事業	2,967	4,335	法人税等	3,782	4,329
その他事業	772	3,574	非支配株主損益	▲0	4
調整額	▲599	▲976	純利益	7,963	8,976
売上総利益	16,515	19,132			
不動産再生事業	14,073	16,223			
リプランニング(含ホテル開発)	13,070	15,086			
賃貸ビル・サブリース	1,002	1,136			
不動産サービス事業	1,528	1,646			
オペレーション事業	419	310			
その他事業	546	1,066			
調整額	▲53	▲113			
販売費及び一般管理費	4,352	5,572			

・ リプランニング事業の売上総利益率は35.7%となり、
昨年同期の利益率35.0%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111.5%増の79億円に伸長。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減の計上等から
42.5%増の13.7億円にとどまった

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 12月末	増減額 (2019年3月末比)
流動資産	80,174	97,149	107,013	+9,864
現金及び預金	23,892	20,257	17,949	▲2,307
たな卸資産	54,593	74,329	86,022	+11,693
内訳) RP	45,525	62,143	70,216	+8,073
ホテル	5,291	7,552	12,004	+4,452
海外等	3,775	4,634	3,802	▲832
その他流動資産	1,687	2,562	3,040	+478
固定資産	11,587	13,749	17,782	+4,032
有形固定資産	8,565	9,339	11,893	+2,554
無形固定資産	474	863	771	▲91
投資その他の資産	2,546	3,546	5,117	+1,570
資産合計	91,761	110,898	124,795	+13,897

たな卸資産はRP物件の仕入れ等により全体で約117億円増加。うちRP案件が80億円、ホテル案件が44億円増加

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、23億円減少

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 12月末	増減額 (2019年3月末比)
流動負債	10,155	12,859	14,633	+1,774
短期借入金等	2,716	2,248	3,702	+1,454
未払法人税等	3,178	2,661	2,216	▲445
その他流動負債	4,260	7,949	8,714	+765
固定負債	32,756	42,179	47,052	+4,873
長期借入金・社債	30,865	39,751	44,466	+4,715
その他固定負債	1,890	2,428	2,585	+157
負債合計	42,912	55,038	61,686	+6,647
株主資本	48,750	55,900	62,999	+7,099
その他	99	▲40	110	+150
純資産合計	48,849	55,860	63,109	+7,249
負債・資本合計	91,761	110,898	124,795	+13,897

自己資本比率の推移

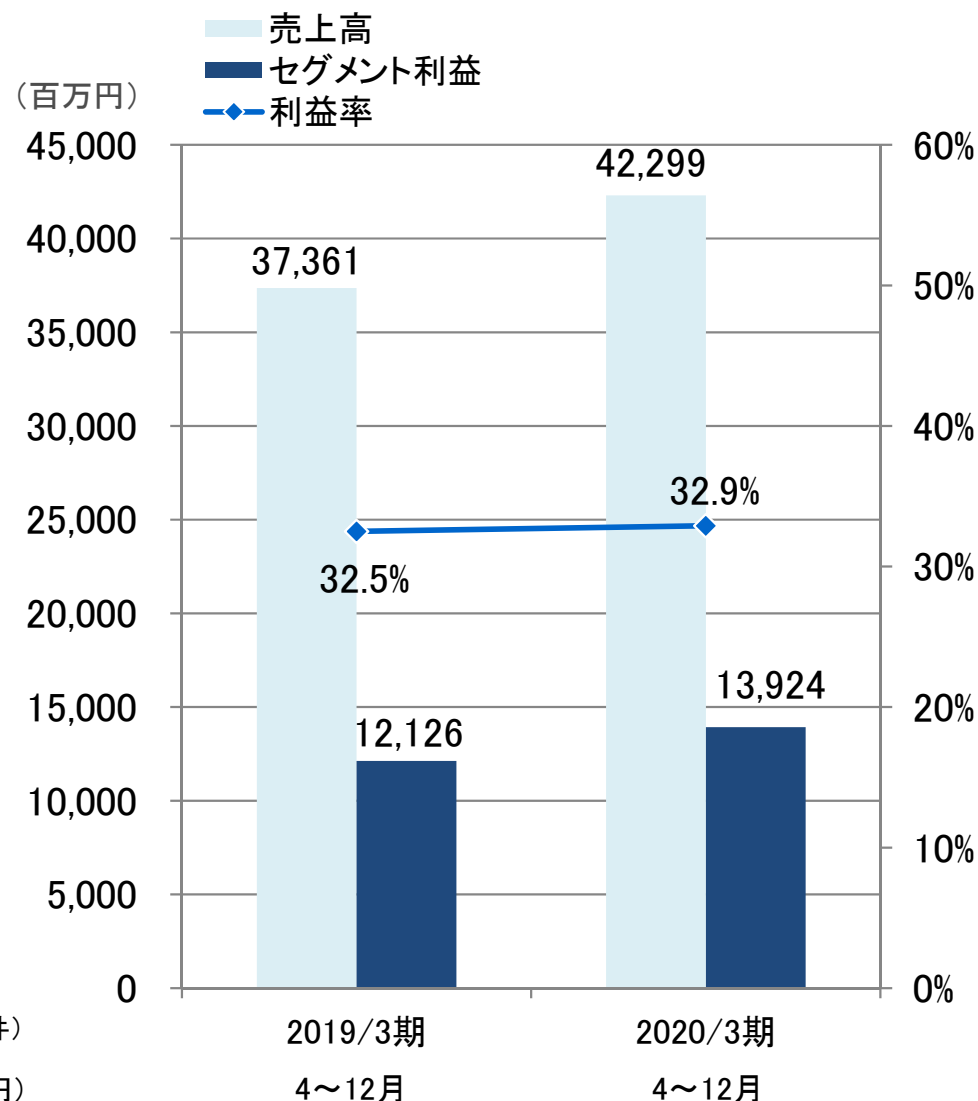
2018年3月末	2019年3月末	2019年12月末
53.2%	50.3%	50.4%

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61億円増加、有利子負債残高は481億円

当期純利益(+89.7億円)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約71億円増加

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 4~12月	2020/3期 4~12月	増減
売上高	37,361	42,299	+13.2%
セグメント利益 ^(注1)	12,126	13,924	+14.8%
利益率	32.5%	32.9%	+0.5%pt
仕入物件数	37件	32件	▲5件
販売物件数	26件	33件	+7件
期末在庫数	69件	72件 ^(注2)	+3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32.9%と高水準で推移**

■ 平均事業期間は400日(前年通期比+49日)。一部の案件(販売物件中、4物件)で、より高い付加価値創出を目指し、商品化期間の延長(500日超)を図ったことが、全体の平均事業期間を押し上げ

■ 仕入は順調に進捗、期末在庫72件(RP事業関連62件、ホテル事業関連10件)

たな卸資産残高は822億円(RP事業関連702億円、ホテル事業関連120億円)

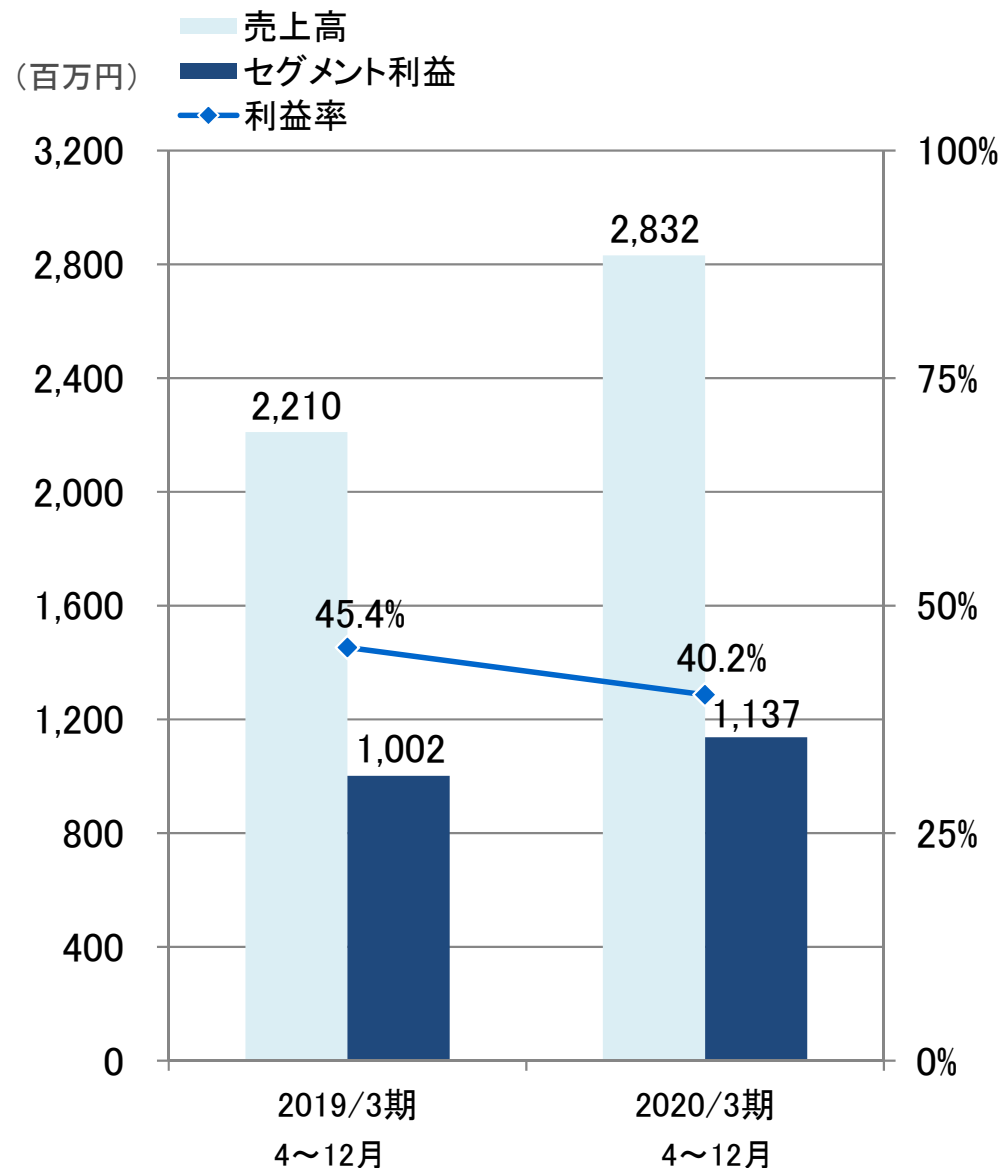
※海外事業関連は除く

※上記以外に1月末までの仕入決済・契約済案件は**RP物件12件、136億円あり**

(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 4~12月	2020/3期 4~12月	増減
売上高	2,210	2,832	+28.1%
セグメント利益	1,002	1,137	+13.4%
利益率	45.4%	40.2%	▲5.2%pt



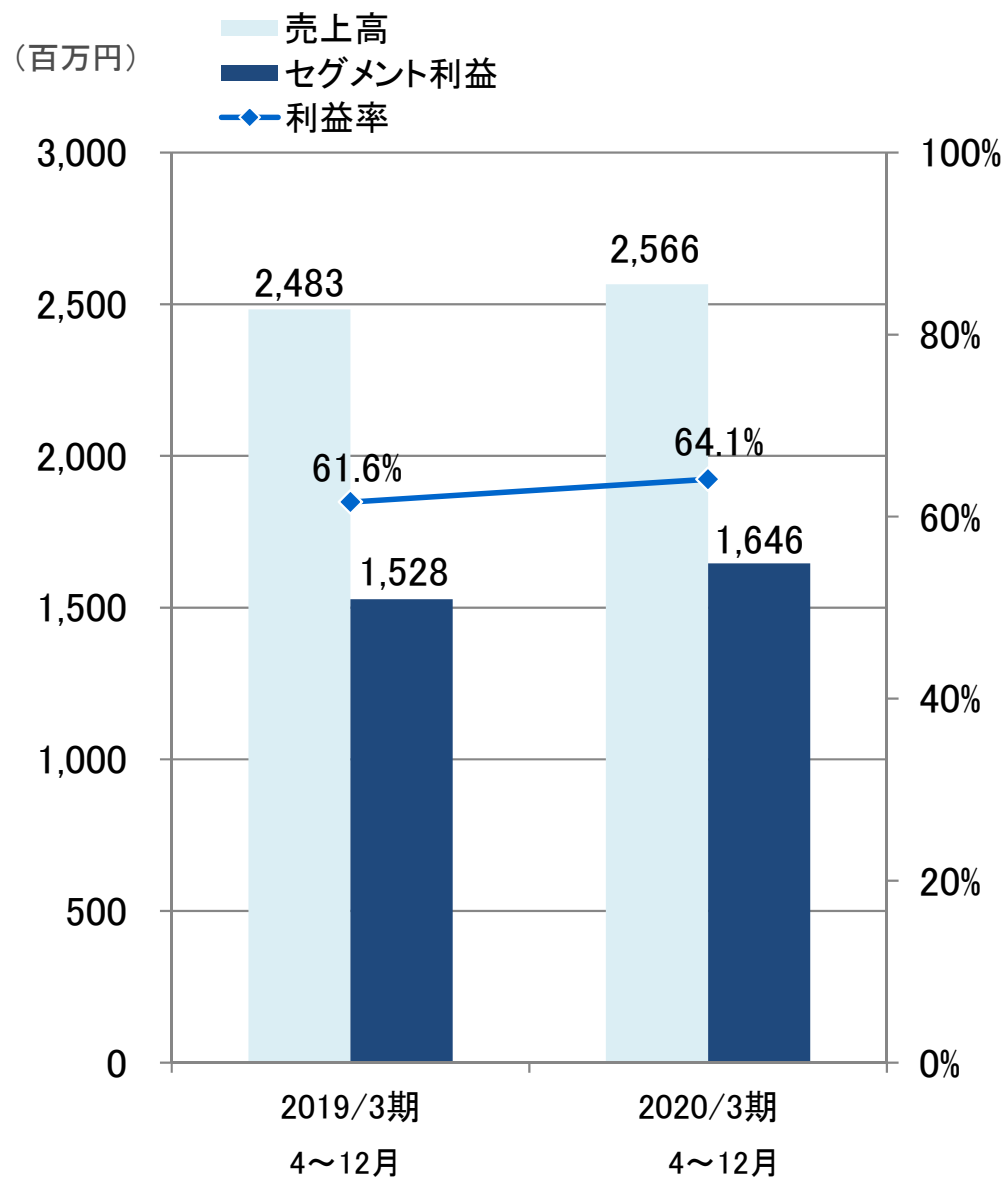
- RP物件の仕入れ増加に伴う在庫増、および新規ホテル開業に伴うサブリース賃料増加により、売上高は前期比28%増加
- 一方、RP商品化過程でのテナント入れ替えに伴う空室期間の影響や、サブリース割合の増加から、セグメント利益は13%増にとどまり、利益率は前期比5%pt低下
- 賃料収入増大を目的とする中長期リプランニング案件の仕入に注力

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 4~12月	2020/3期 4~12月	増減
売上高	2,483	2,566	+3.4%
セグメント利益	1,528	1,646	+7.7%
利益率	61.6%	64.1%	+2.6%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

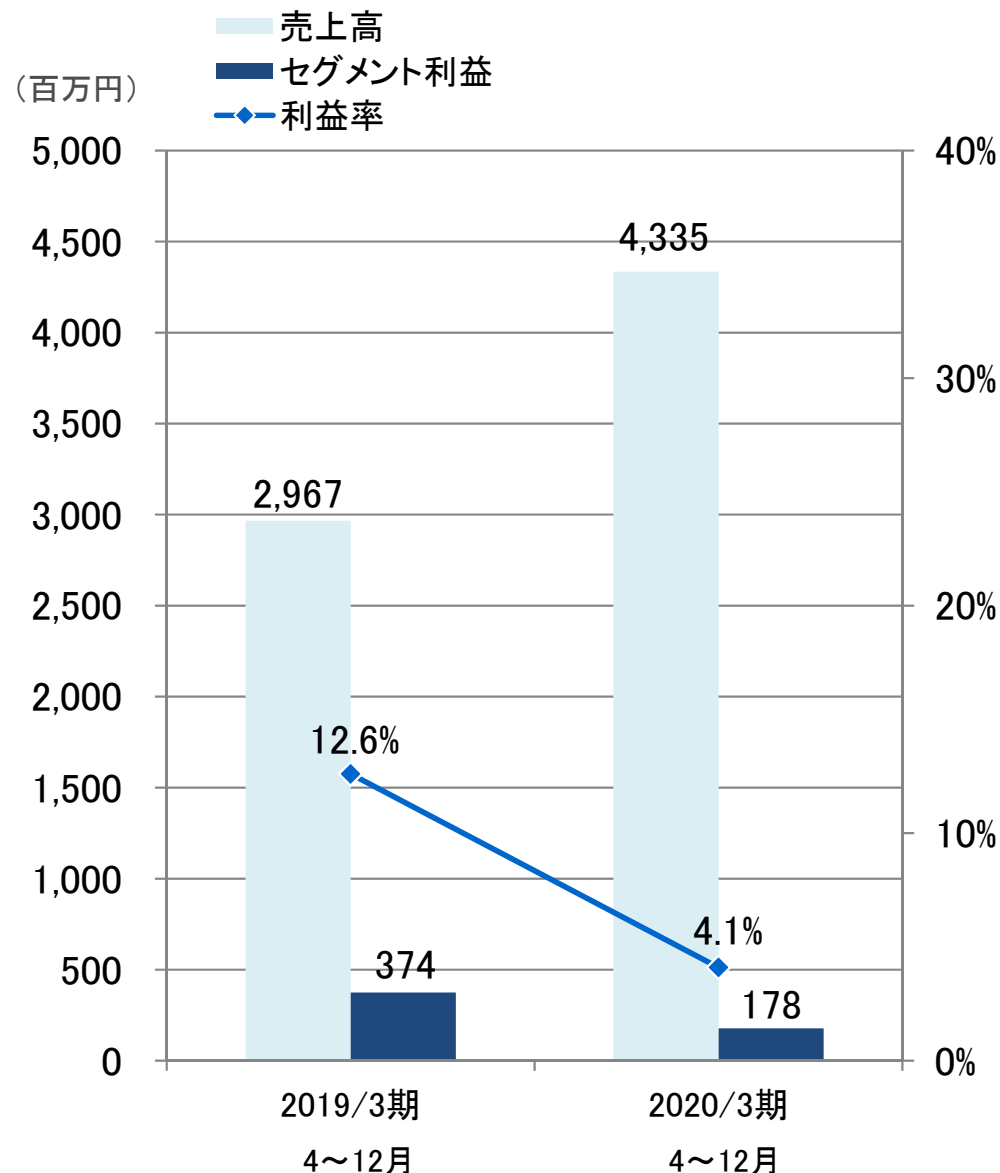
【PM受託棟数と稼働率の推移】	受託棟数	稼働率
2017年12月末	369棟	95.5%
2018年12月末	377棟	97.8%
2019年12月末	391棟	98.4%

<売買仲介・賃貸仲介>

■ 売上高・利益ともに僅かに増加。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 4~12月	2020/3期 4~12月	増減
売上高	2,967	4,335	+46.1%
内、ホテル運営事業	2,312	3,346	+44.7%
内、貸会議室事業	655	989	+51.1%
セグメント利益	374	178	▲52.5%
内、ホテル運営事業	257	▲4	▲101.7%
内、貸会議室事業	117	182	+55.6%
利益率	12.6%	4.1%	▲8.5%pt
ホテル運営事業	11.1%	▲0.1%	▲11.3%pt
貸会議室事業	17.9%	18.5%	0.5%pt



<ホテル運営事業>

- 売上高が44.7%増加。昨年開業した『たびのホテル佐渡』の売上が通年寄与し、また6月から『日和ホテル大阪なんば駅前』、10月から『コートヤード・バイ・マリオット大阪本町』の売上が加わったことが要因。一方、今期開業3ホテルの開業費用等でセグメント利益は減少

<貸会議室事業>

- 12月にビジョンセンター日比谷を新規開設。12月末時点では合計19拠点(前期末+6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

その他 (滞納賃料保証・建設・海外等)

(単位:百万円)	2019/3期 4~12月	2020/3期 4~12月	増減
売上高	772	3,574	+362.9%
セグメント利益	499	882	+76.7%
利益率	64.7%	24.7%	▲40.0%pt

海外事業における開発用地の売却、M&Aで連結子会社化した「光和工業」の工事売上増加により、全体の売上高と利益が大幅に増加。一方で、利益率については、海外事業と建設事業の売上割合増加により40%pt低下

<滞納賃料保証>

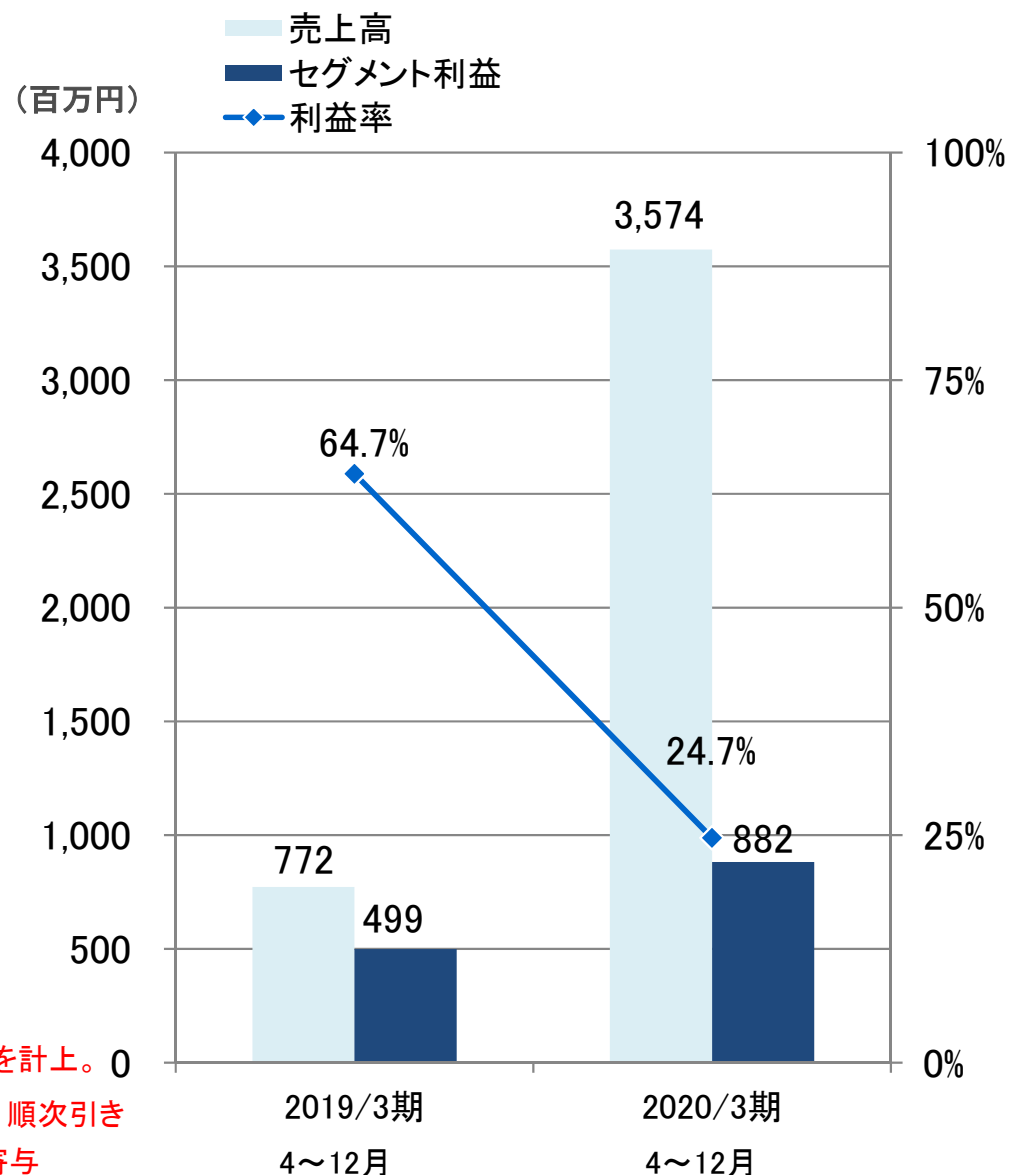
- 新規保証、再保証ともに取り扱い件数が堅調に推移し、売上高・利益ともに増加。民法の債権関係規定の改正(4月施行)に伴う機関保証への需要高まりを見込み、ビルオーナー様向けセミナー等を強化

<建設事業>

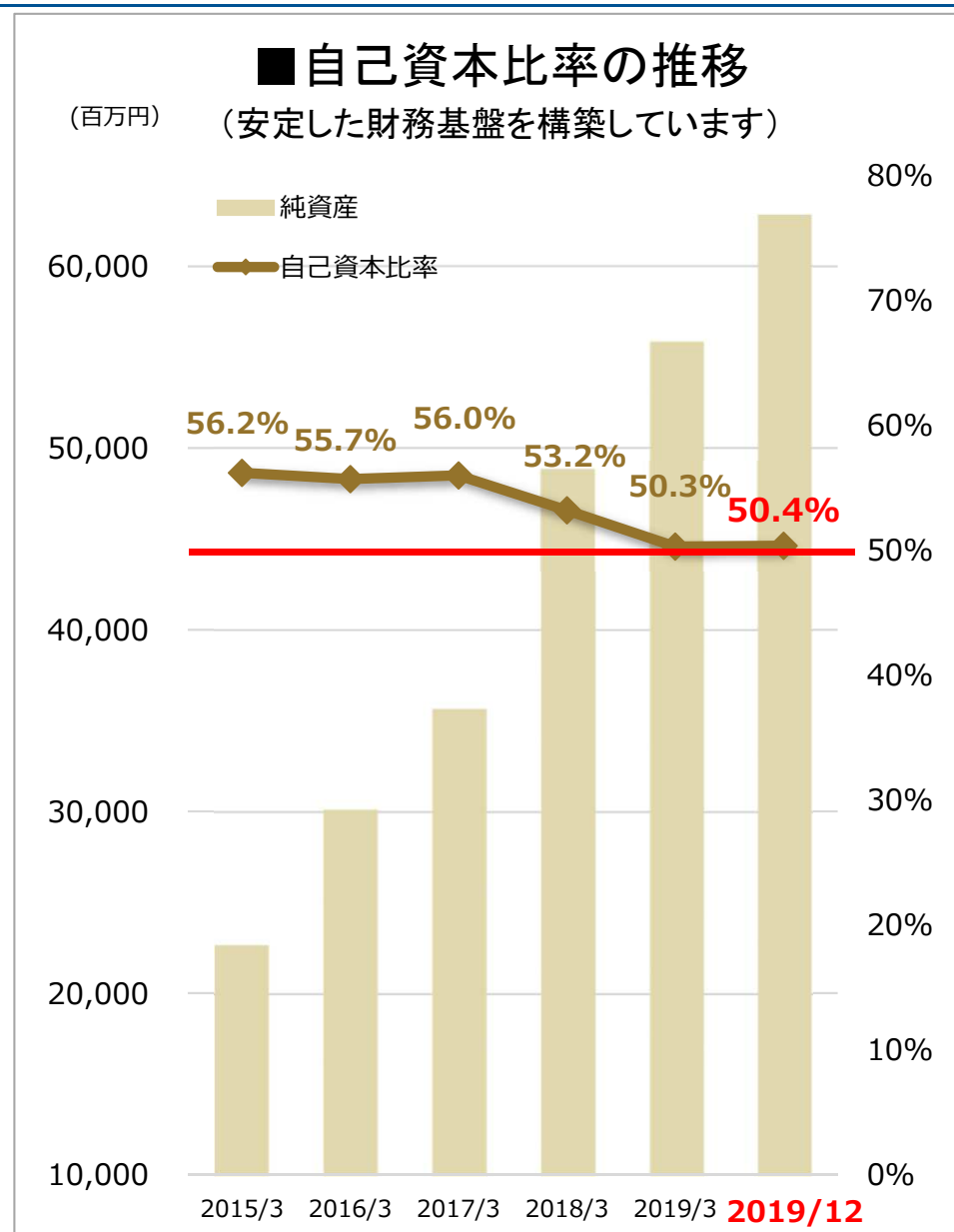
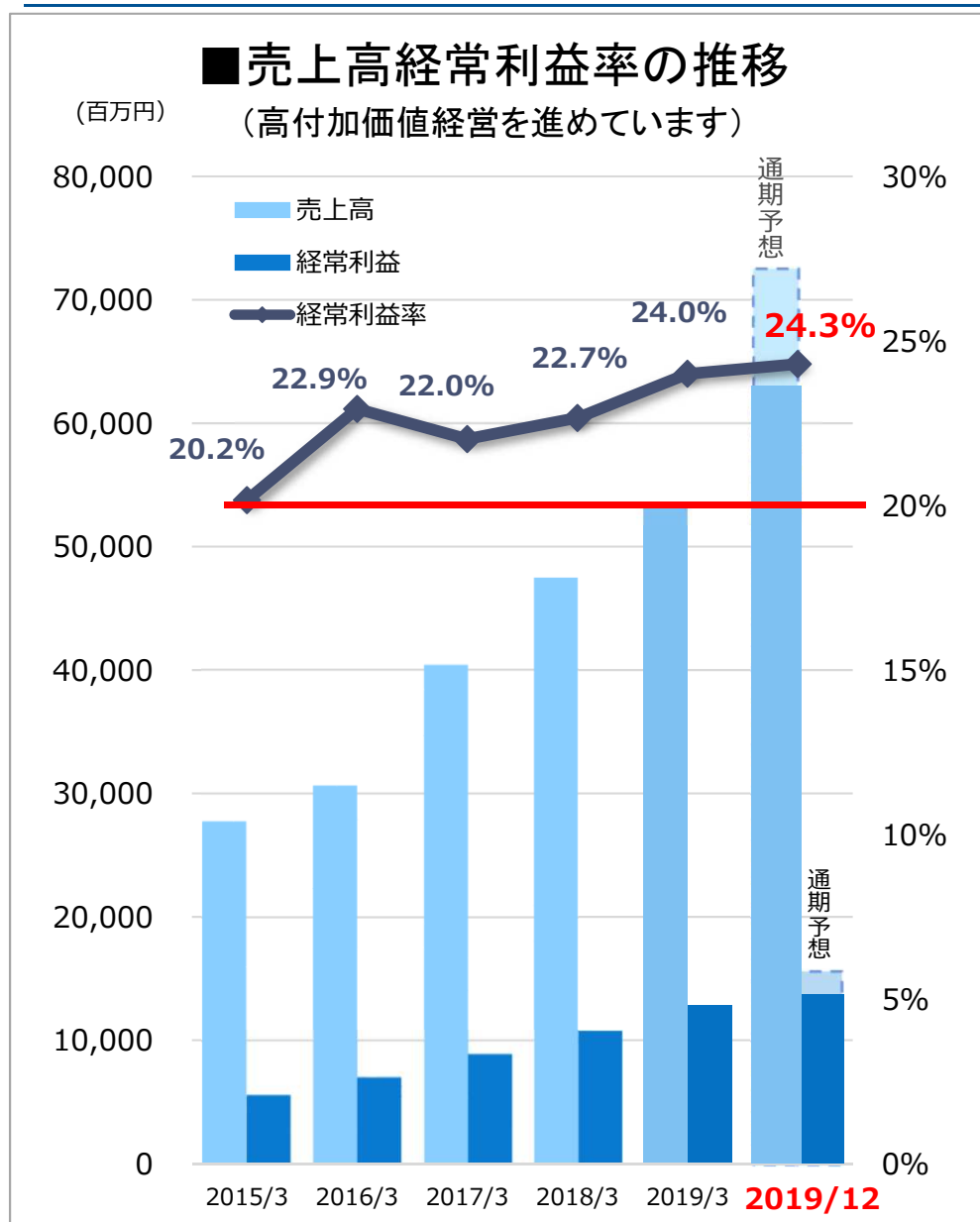
- 光和工業の業績が加わり、売上高、利益ともに増加

<海外事業>

- ダナンにおいて、全ての許認可を取得した段階で開発用地を売却。売却益を計上。0
- ダナンにおける分譲マンション開発『HIYORI Garden Tower』は12月に竣工。順次引き渡し中で、12月末時点で5分の1の区画で引き渡し完了。第4Qの業績に寄与



重視する経営指標の推移



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**6回連続で下方修正され**、2019年の世界全体の成長率は2.9%へ減速。

◆新型肺炎の感染拡大により、**世界的に経済活動が停滞するとの懸念**が大きくなっている。

◆中東情勢が年始に緊迫化し、地政学リスクが燦る。一方、**米中貿易交渉は進展を見せ、懸念が後退**。

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。

◆2019年の**訪日外客数は過去最高も**、韓国からの訪日客減少と新型肺炎の影響で、伸び悩んでいる。

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

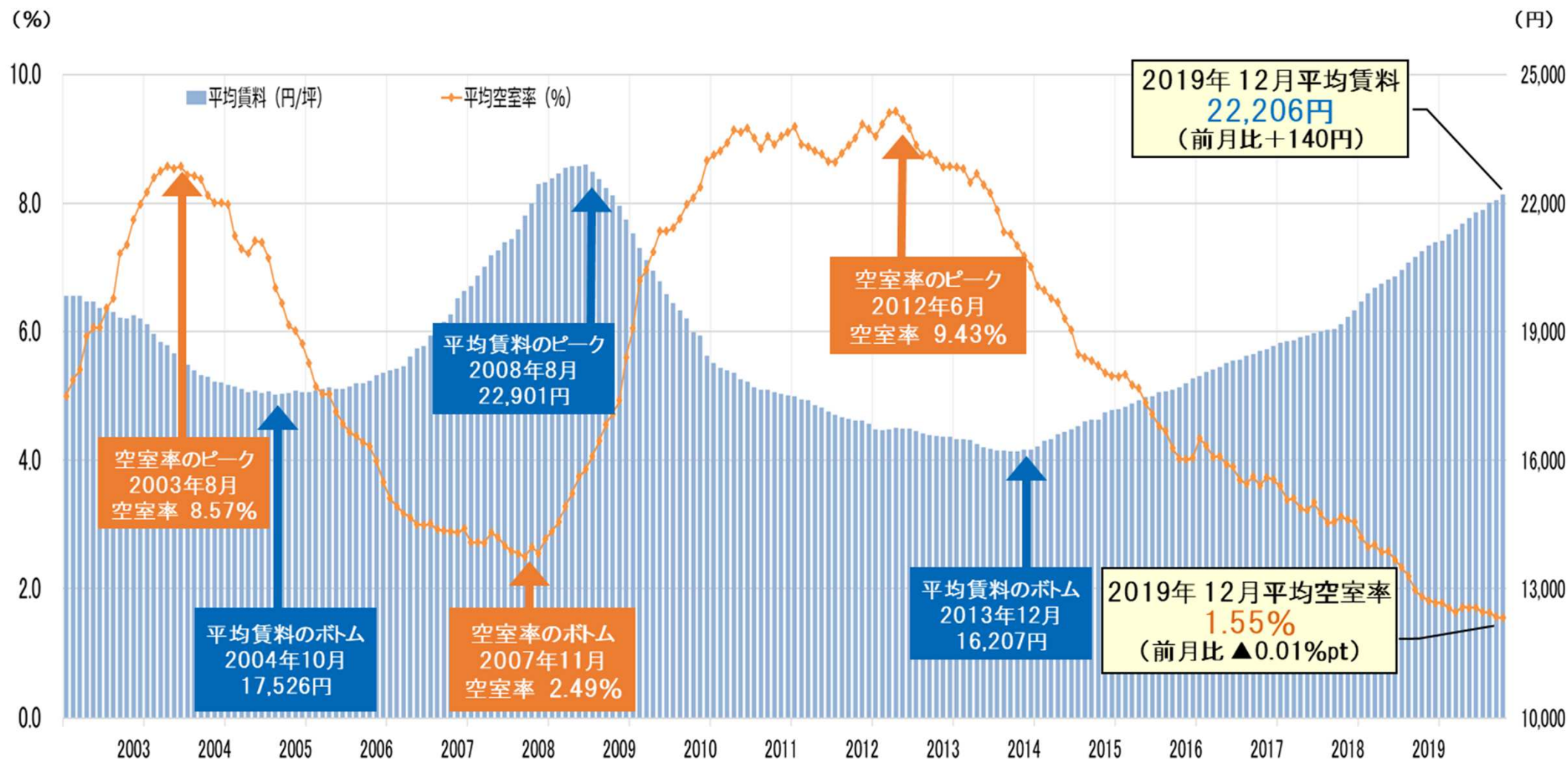
3. 都心オフィスビル市場は空室率が歴史的低水準にあり、賃料の上昇基調が続いている。

◆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、引き続き都心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

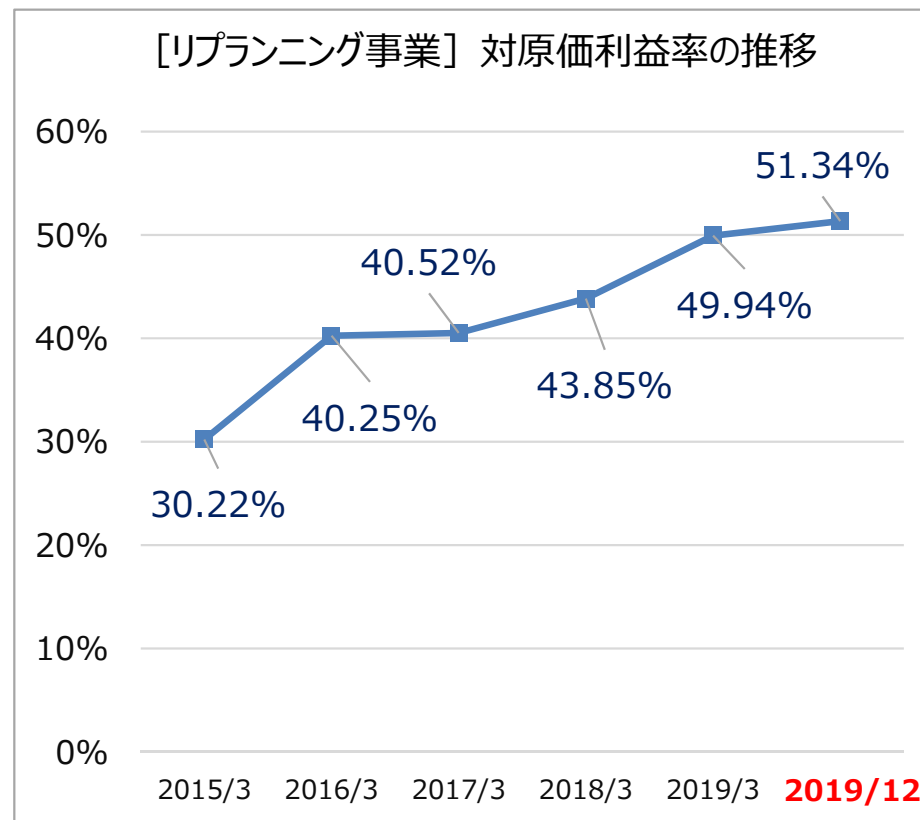
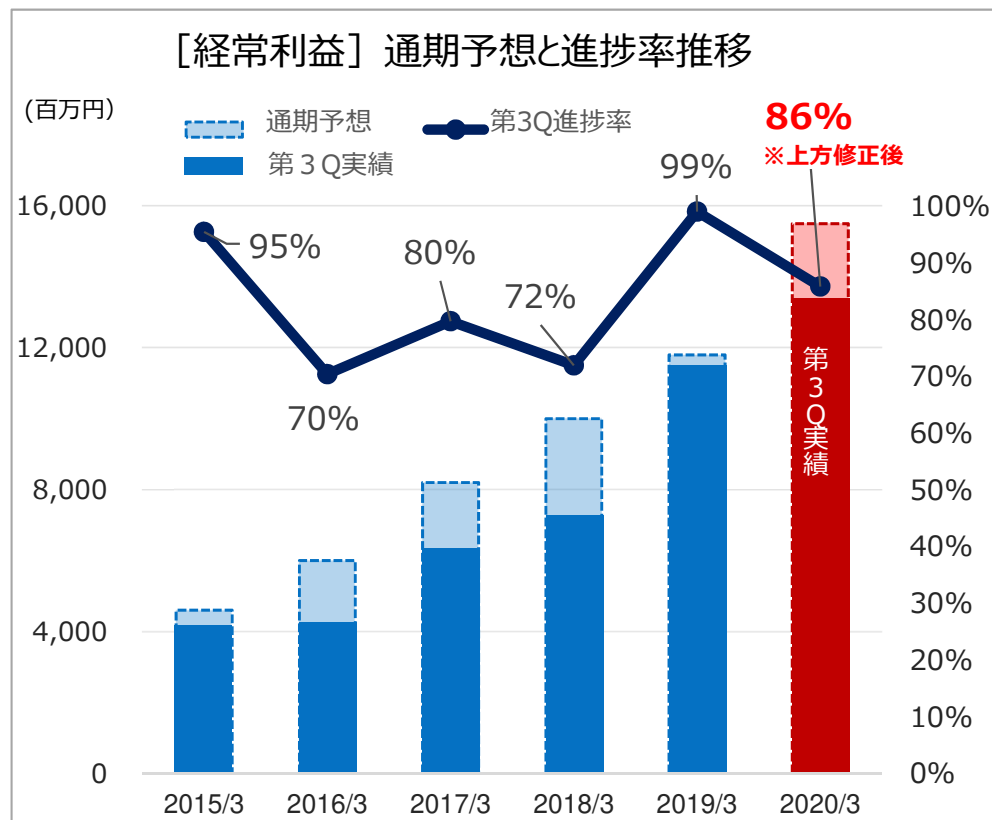


※出所:三鬼商事「オフィスレポート」を基に当社作成。都心5区の基準階100坪以上のオフィスビルが対象。

3) 第3四半期の取り組み

高収益体質を維持しつつ、堅実な成長を目指す

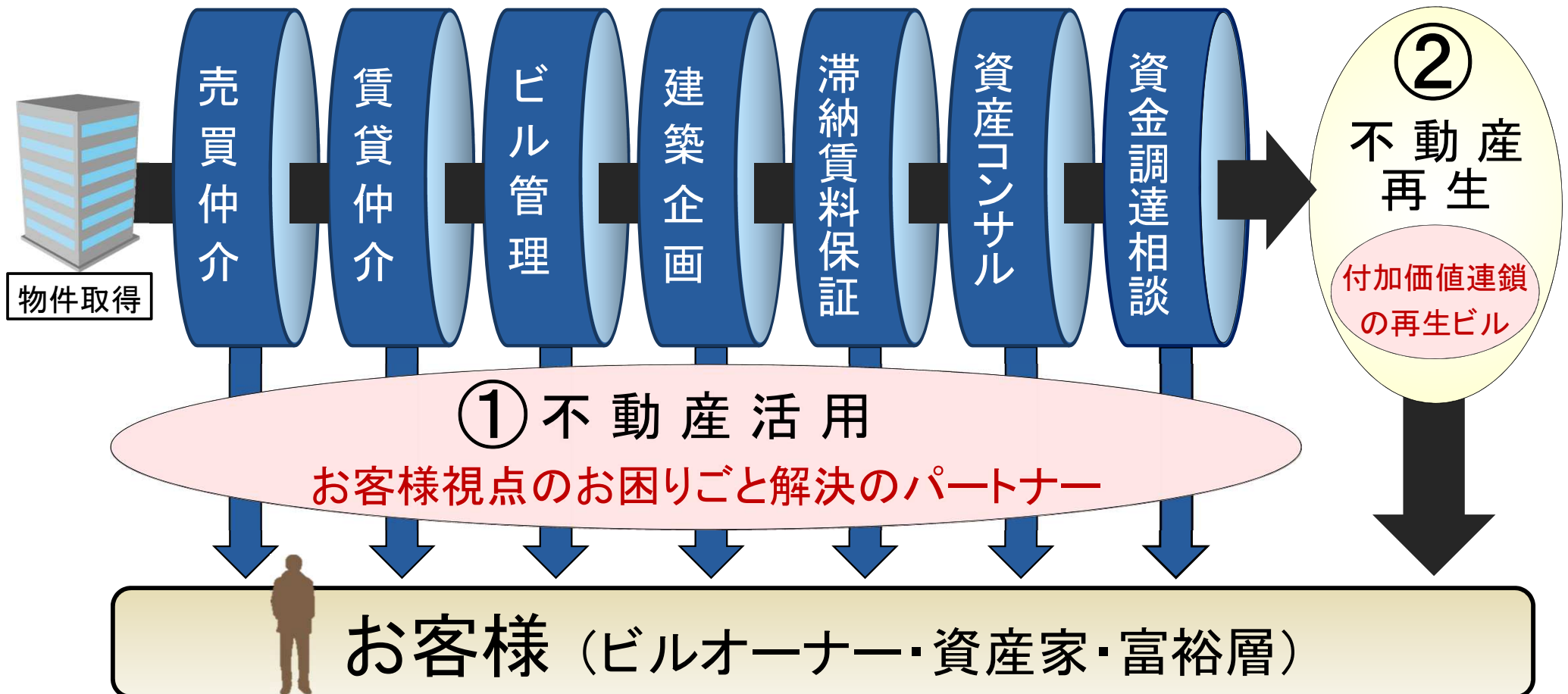
RP事業における販売棟数が、通期販売計画に対して前倒しで進捗。加えて、利益率が更に向上したことで、売上高・利益額は大きく伸び、過去最高を更新



短期的な成長ではなく、本質的な不動産価値の向上を追究することで、長期的に「成長性と安定性を両立させる」経営に挑んでいる

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



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

本物件のリプランニングでは増築を含め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



品質の高さを感じさせる、落ち着いた雰囲気の内装



▲ラウンジ

▲執務スペース

【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)



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)

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。

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

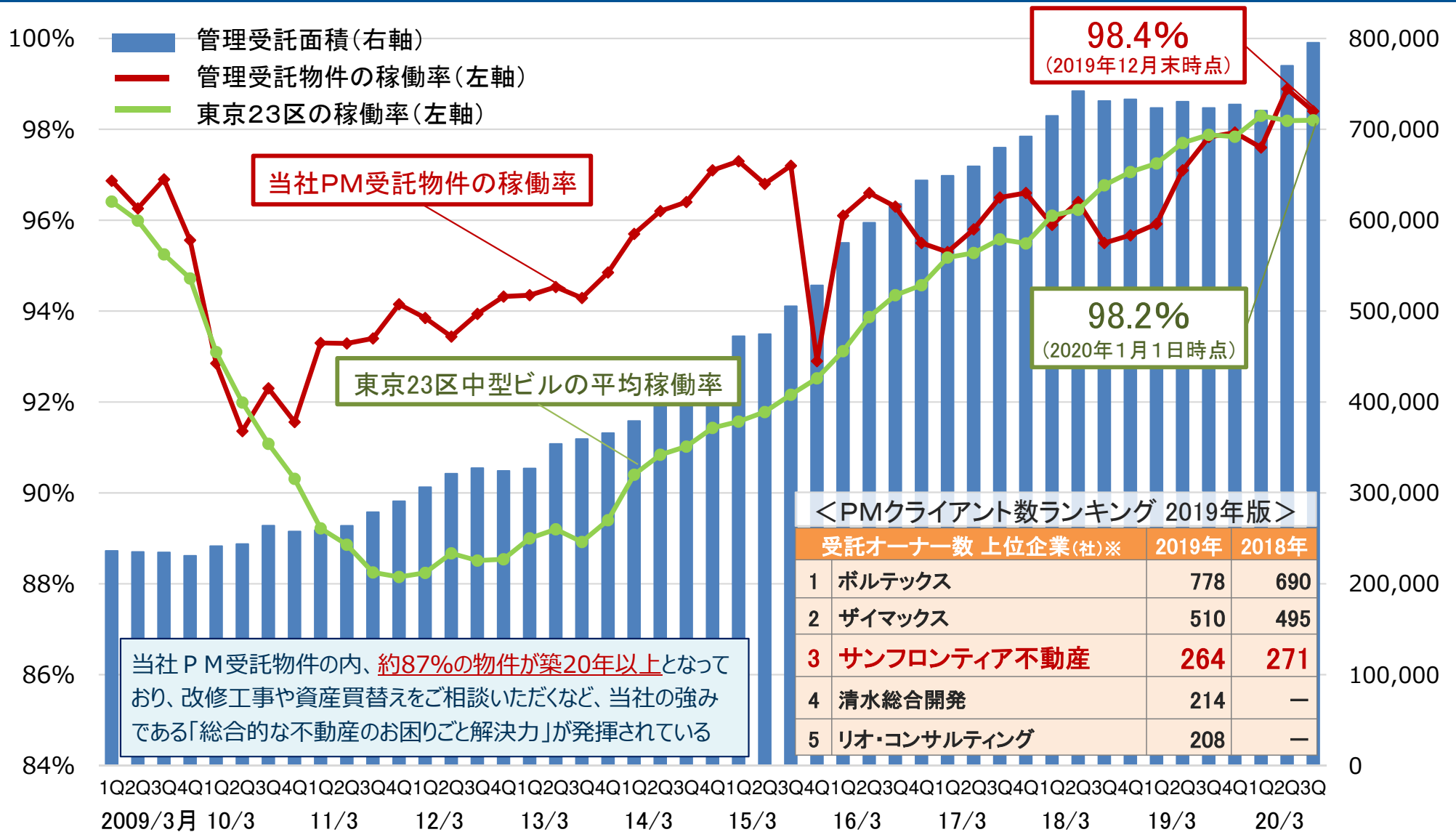
3. テナントニーズを汲み、テナントの声を頼りに自社を絶え間なく変化させ、テナントニーズを叶えている

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。



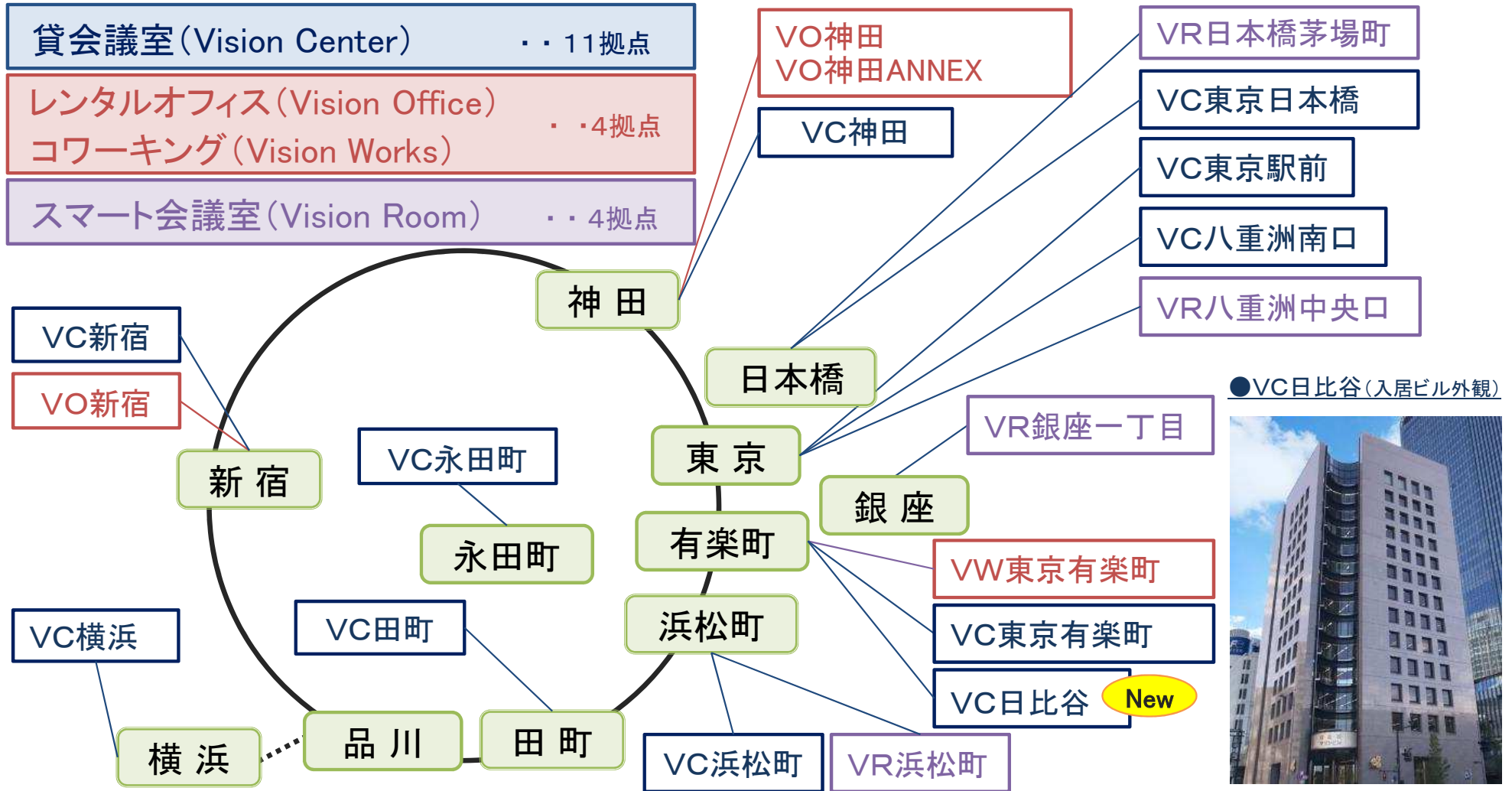
安定的で高収益なビル経営を実現し、受託を拡大



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

※出所:PMクライアント数ランキングは「月刊プロパティマネジメント」2019年11月号を基に当社作成 ※稼働率:(総稼働面積)/(総貸出可能面積)

2023年3月期 45拠点を目指し、拠点をさらに拡大



◆現時点の拠点数は合計で19拠点、座席数は7000席に。今後のさらなる拠点拡大に向けて内部体制を強化中。 ※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、賃貸保証事業を強化

4月施行の民法(債権法)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(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

【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、賃貸人への負荷が増大。

賃貸人様向けセミナーを強化

【セミナー開催実績】

◆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

銀座・東京駅が徒歩圏、“TOKYO”を楽しむ「心温かいホテル」

『銀座 露天の湯 日和ホテル東京銀座EAST』をグランドオープン

観光・ビジネスどちらにも適した「銀座駅」徒歩圏で「八丁堀駅、新富町駅、宝町駅」に近い好立地に所在し、銀座だけでなく東京駅、日本橋、築地など都内各所へ徒歩で訪れることができる、まさに「TOKYO を楽しむ」ホテル。

最大の特徴は、最上階である 11 階の「露天風呂」。都会のど真ん中にながら、気持ちよく疲れを癒していただける特別な空間をご用意。広々とした大浴場と日本の伝統である露天風呂で旅の疲れを癒す、ここが東京であることを忘れてしまうような心地よさを感じさせる空間となっている。



心温かい 暮らしやすいホテル

『たびのホテル倉敷水島』をグランドオープン

たびのホテル倉敷水島は、手軽に旅を楽しみたい方やビジネスで滞在される方へ向けた宿泊特化型ホテル「たびのホテル」の国内3号店として、岡山県倉敷市に誕生。立地は水島コンビナートに程近く、200を超える事業所と約24,000人が働くコンビナートへ訪れる出張者のビジネスの拠点として、また幕府天領地の歴史風情が残る倉敷市内等を回る観光拠点として、お客様に長期でも暮らすようにお過ごしいただけるよう、快適さにこだわり作り上げた「心温かい 暮らしやすい」ホテル。



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 2,108室

建築中 848室

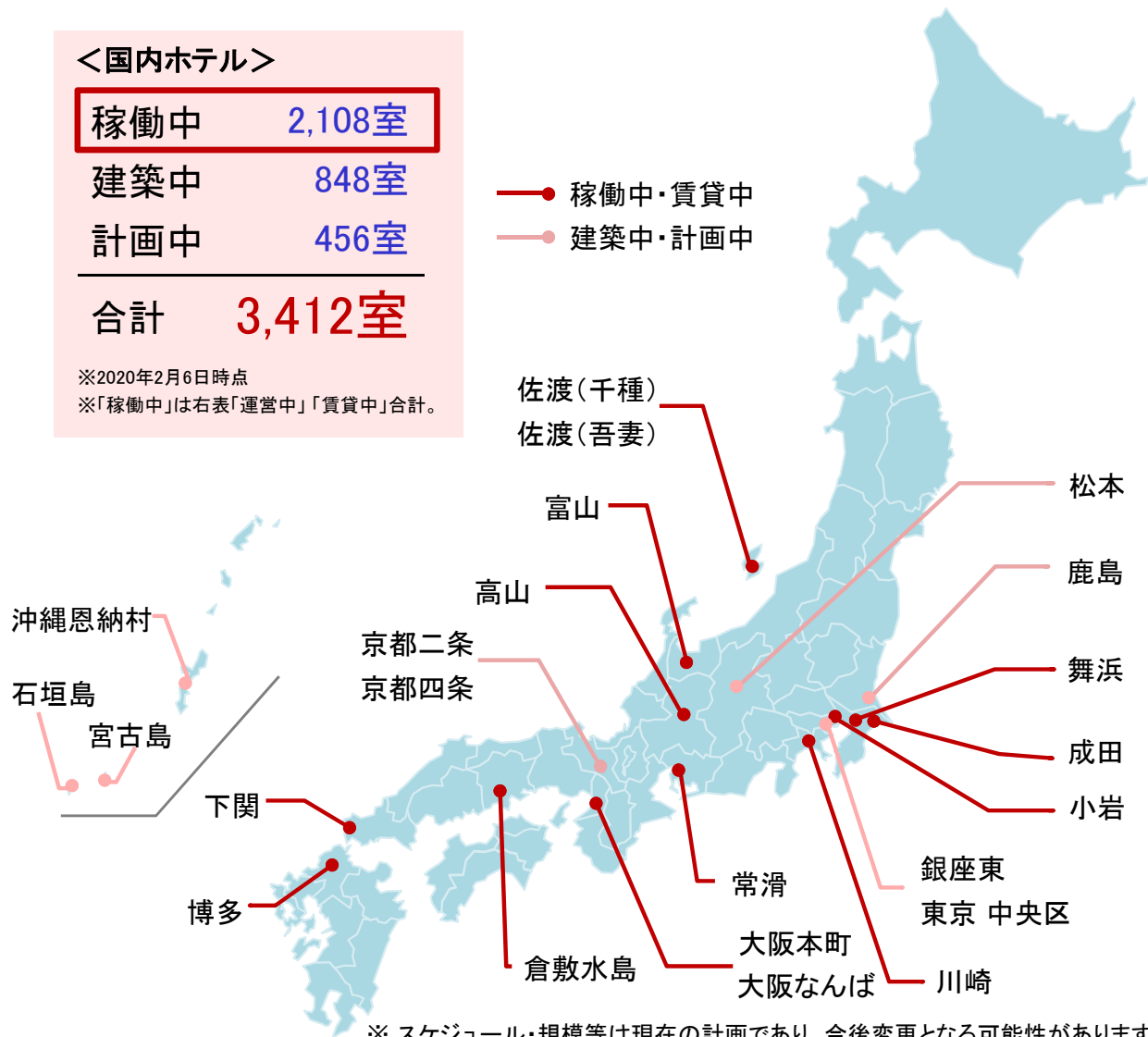
計画中 456室

合計 3,412室

※2020年2月6日時点

※「稼働中」は右表「運営中」「賃貸中」合計。

● 稼働中・賃貸中
● 建築中・計画中



※ 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	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
運営中	2019年12月	日和ホテル東京銀座EAST	135
運営中	2020年2月	たびのホテル倉敷水島	155
建築中	2020年4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	2021年8月	宮古島	111
建築中	2022年4月	京都四条河原町	134
計画中	2021年7月	松本	176
計画中	2022年4月	石垣島	132
計画中	2022年5月	東京 中央区	148

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



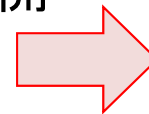
「収益性と安全性、成長性を備えた上での着実な達成」と、
一過性の達成ではなく「持続的で安定した成長」を目指します。

＜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



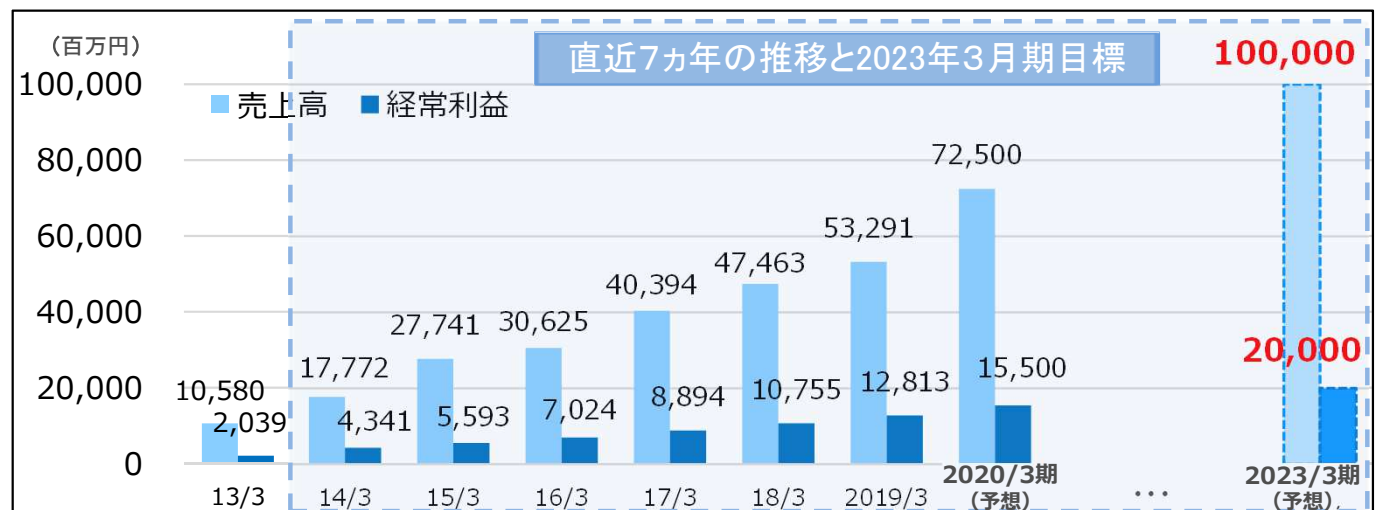
中長期的に安定した成長を遂げるため
不動産の価値創造とマネジメントを強化

「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>

未来のオフィスや街、働き方の進化を捉え、働き方をデザインする「ものづくり & サービス」を志向し、テナント様もまだ気づいていないような新たな付加価値の高い商品・オフィスを提供し、不動産再生事業の深化と伸長を目指す。

<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)>

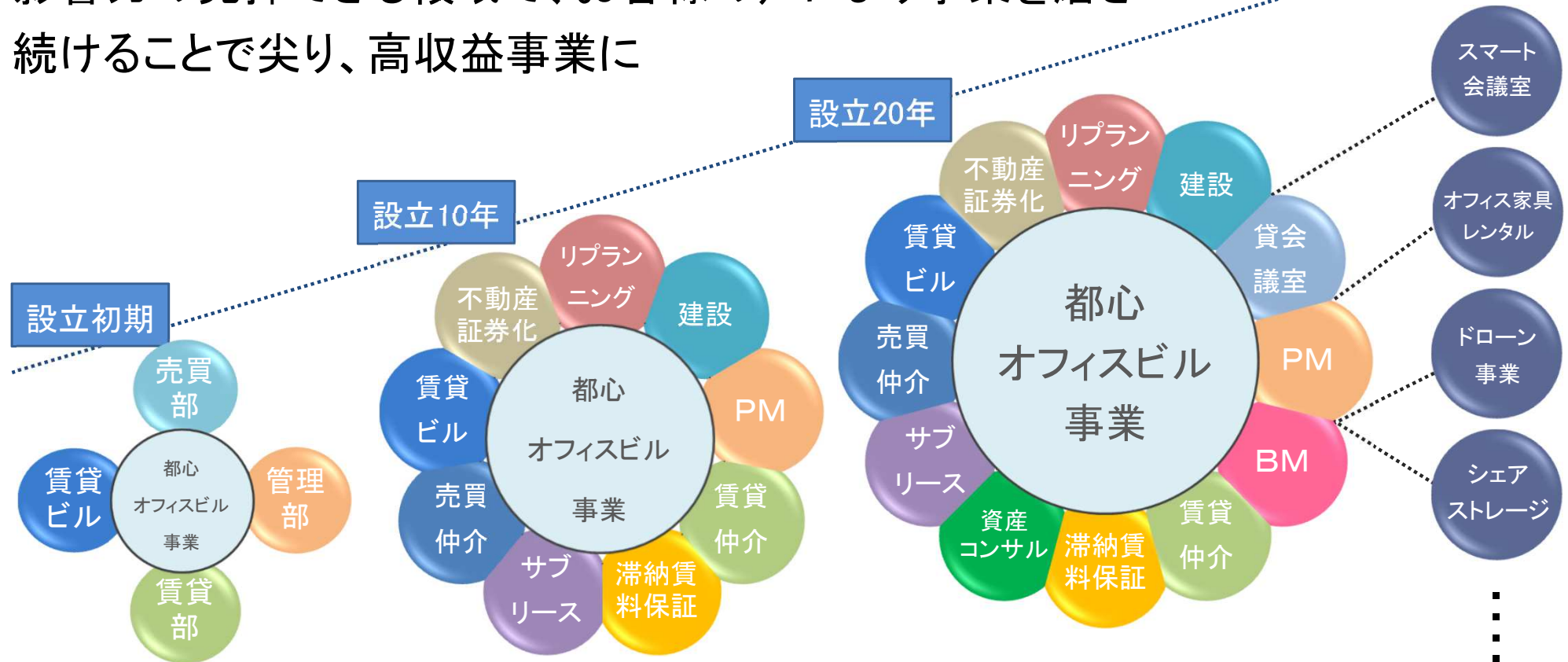
親切で丁寧を旨とし、同業他社にはない身近な専門サービスで、ビルオーナー様に寄り添う仕事観。小さなお困りごと解決の繰り返しで絆を深め、何でも相談でき、信頼される、「不動産のパートナー」を目指している。強みは「都心のビルオーナー様を顧客基盤」としていること

<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

都心・中小型オフィスビルに尖り、 当社独自の強みを、徹底的に磨き続ける

影響力の発揮できる領域で、お客様の声により事業を磨き
続けることで尖り、高収益事業に



⇒既存事業の伸長とともに、M&AやIT技術なども活用しながら新しい様々な分野にも挑戦。都心・中小型オフィスビル事業領域における強みを伸ばす

2) ホテル事業

～成長市場への果敢な展開～



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

<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

<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～

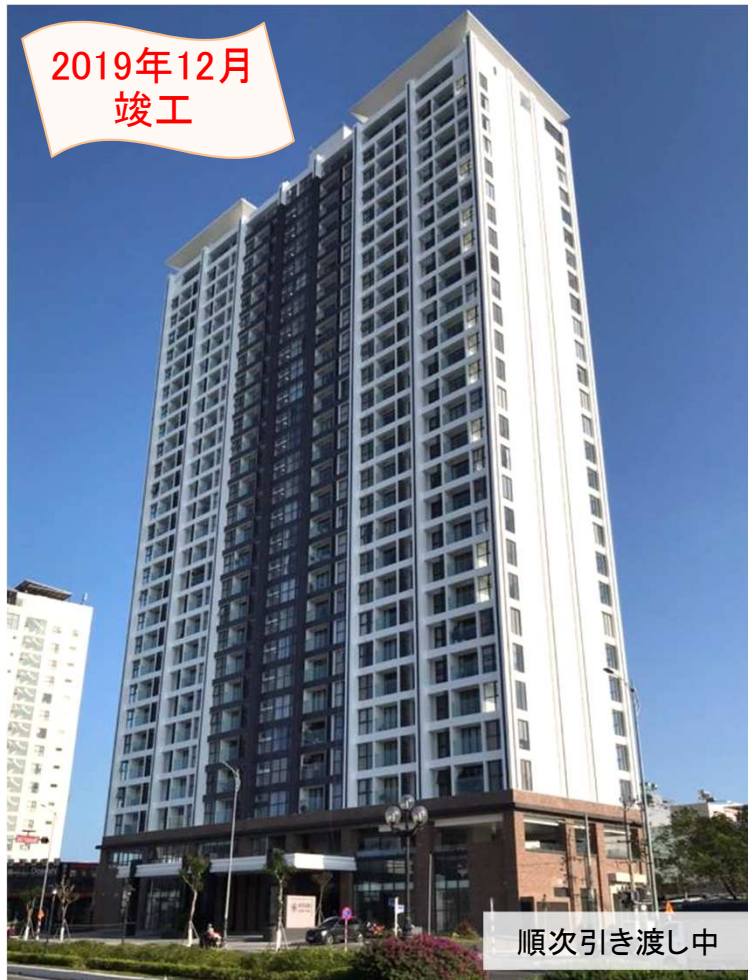


高層分譲マンションPJ

『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

2019年12月
竣工



順次引き渡し中



現地の看板



街を一望できる眺望



エントランスホール

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

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

4) M&A

～既存事業の拡充とスタートアップ投資～

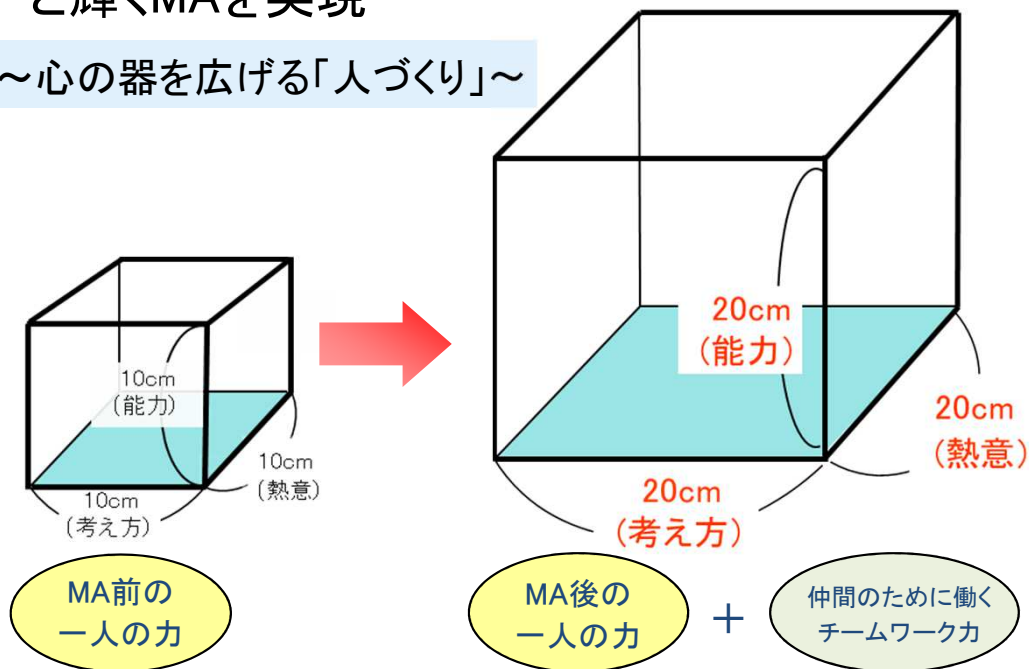
事業における人財、技術、プラットフォームを当社グループに迎え、環境の変化に合わせた最適なサービスを拡充し、周辺事業の成長加速を図る

＜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	そのまんまオフィス！	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 ④ ⑤	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
		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
		スカイコートホテル (現 スカイハートホテル)	ホテル
⑥ ⑦ ⑧	2018年	佐渡リゾート ホテル吾妻	老舗旅館(佐渡島)
		VIP南国(現 スカイハートホテル下関)	ホテル
		おけさ観光タクシー	タクシー・観光バス(佐渡島)
⑨ ⑩	2019年	光和工業	オフィス等の内装仕上工事
		佐渡日和	佐渡島の情報サイト

⇒ フィロソフィの浸透を堀口が担い、MA先の従業員に生きる目的を説き、考え方を高めることを通して熱意と能力を引き出し事業を再生。
働く社員のやる気がほとばしり、目がキラキラと輝くMAを実現

～心の器を広げる「人づくり」～



4) M & A

～既存事業の拡充とスタートアップ投資～

ドローンによる建物外壁調査等を手がけるSKY ESTATE社と資本業務提携

ビルの外壁調査等を通して、経年劣化状況の正確な把握と最適な改修工事のご提案等、インスペクション分野を強化

ドローンで外壁調査を行うメリット

- 1) 赤外線で0.2mmのクラックやタイルの浮きを発見
- 2) 足場を組まなくても高層ビルに対応可能
- 3) 足場やゴンドラが不要なため、短時間で安全、かつコストを1/3程度に削減できる場合もあり
- 4) 特定建築物の定期報告も適用



【出資先の概要】

- 名称 : SKY ESTATE株式会社
- 所在地 : 東京都目黒区東山1-5-4
- 事業内容 : ドローンスクール運営、外壁調査、等
- 資本金 : 3,690万円
- 設立 : 2016年9月28日
- 取得株式数 : 発行済株式の20.1%

東京都心に約430棟のオフィスビルを管理する当社と、SKY社の高いドローン操縦技術で連携し、建物管理において新たな技術・革新的サービスを導入することで、旧来の建物管理とは異なる新たな価値を創出

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12月末時点でのビル再生実績:391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。(→38P)
- **保有ビル4棟で再生可能エネルギー電力サービスを導入。(→37P)**

社会 Social

- 不動産再生事業において社会ニーズを適える用途への再生を推進。(→39P)
- 「日本を元気に！」のスローガンで観光面から地方創生事業を展開。(→40P)
- **ベトナム・ダナン大学の日本語習得講座支援を2016年から継続。またベトナムより技能実習生6名の受け入れを開始。両国発展の礎となる「人づくり」を推進。**
- **ドローン技術の導入を推進し、不動産業界におけるイノベーションを促進。(→33P)**

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。
- 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。

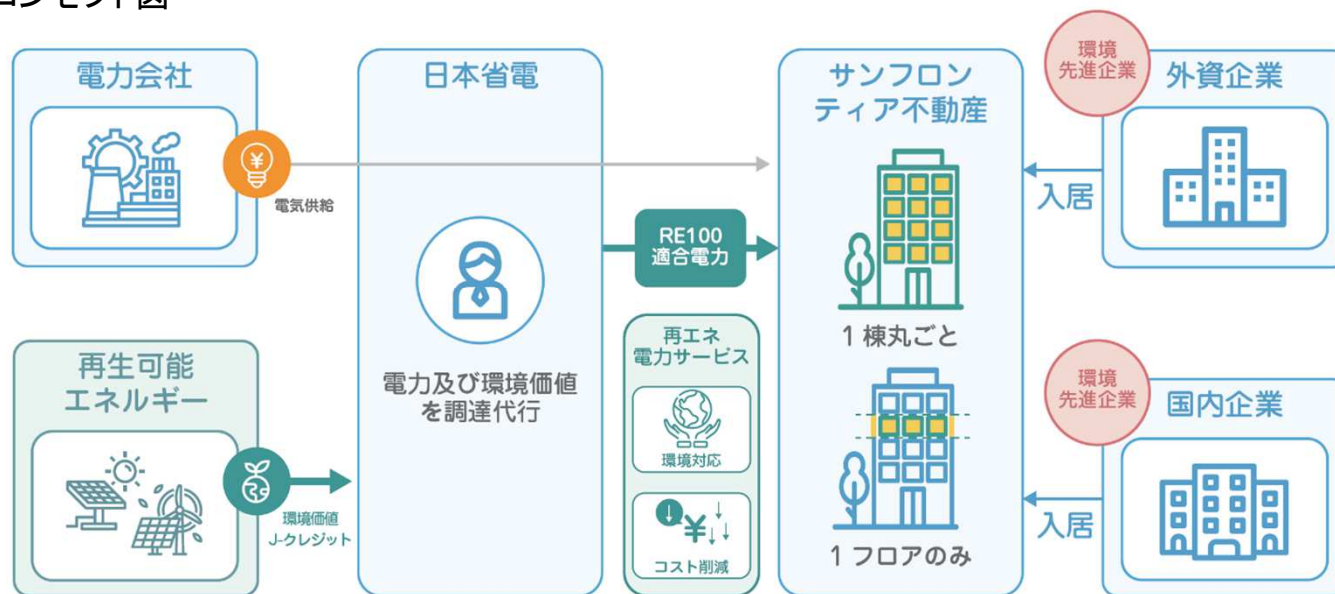
再生可能エネルギー電力サービスを開始[E]

法人向けにエネルギー調達の支援を手掛ける日本省電と協業し、日本で初となる、オフィスビルテナント向けの再エネ電力サービスを開始。

本サービスの主な特徴

- ・ビルのテナント入居であっても(1フロアから)、「RE100」「RE Action」などの環境イニシアチブの基準に適合することができる、国内初のサービス
- ・電気を安く仕入れることで、ビルオーナーは、環境対応に合わせてコストも削減可能
- ・環境価値(J-クレジット)の調達や利用申請に関わる面倒な手続きを全て代行

コンセプト図



本サービス導入のビル



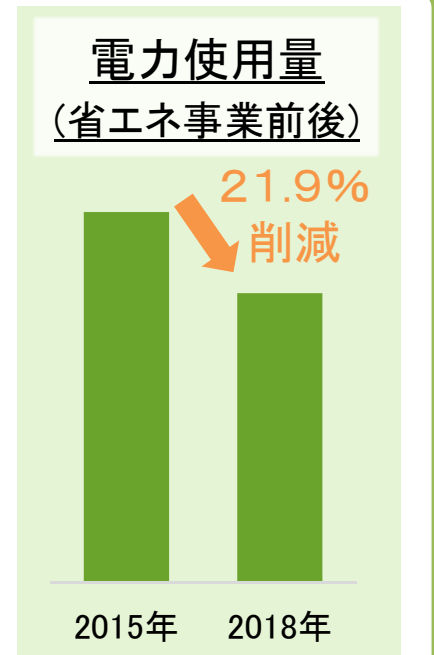
プロパティマネジメントを通じ

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



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

交通インフラ事業

見どころ発見事業

観光・旅行事業

WEB広告事業

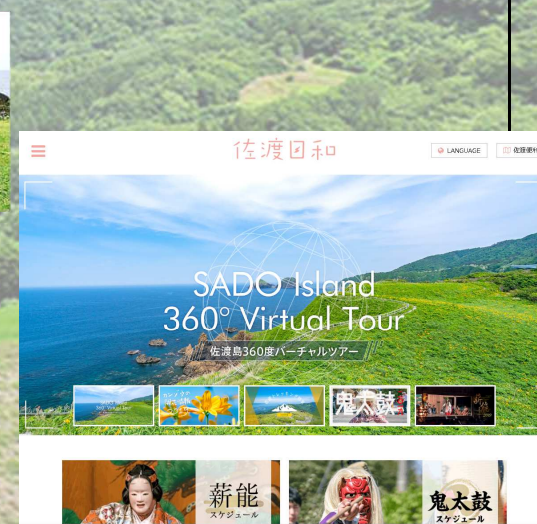
ホテル吾妻

おけさ観光タクシー

観光おやすみ処

旅行代理店

佐渡日和



たびのホテル
佐渡



レンタカー事業



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なっております。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おります。

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

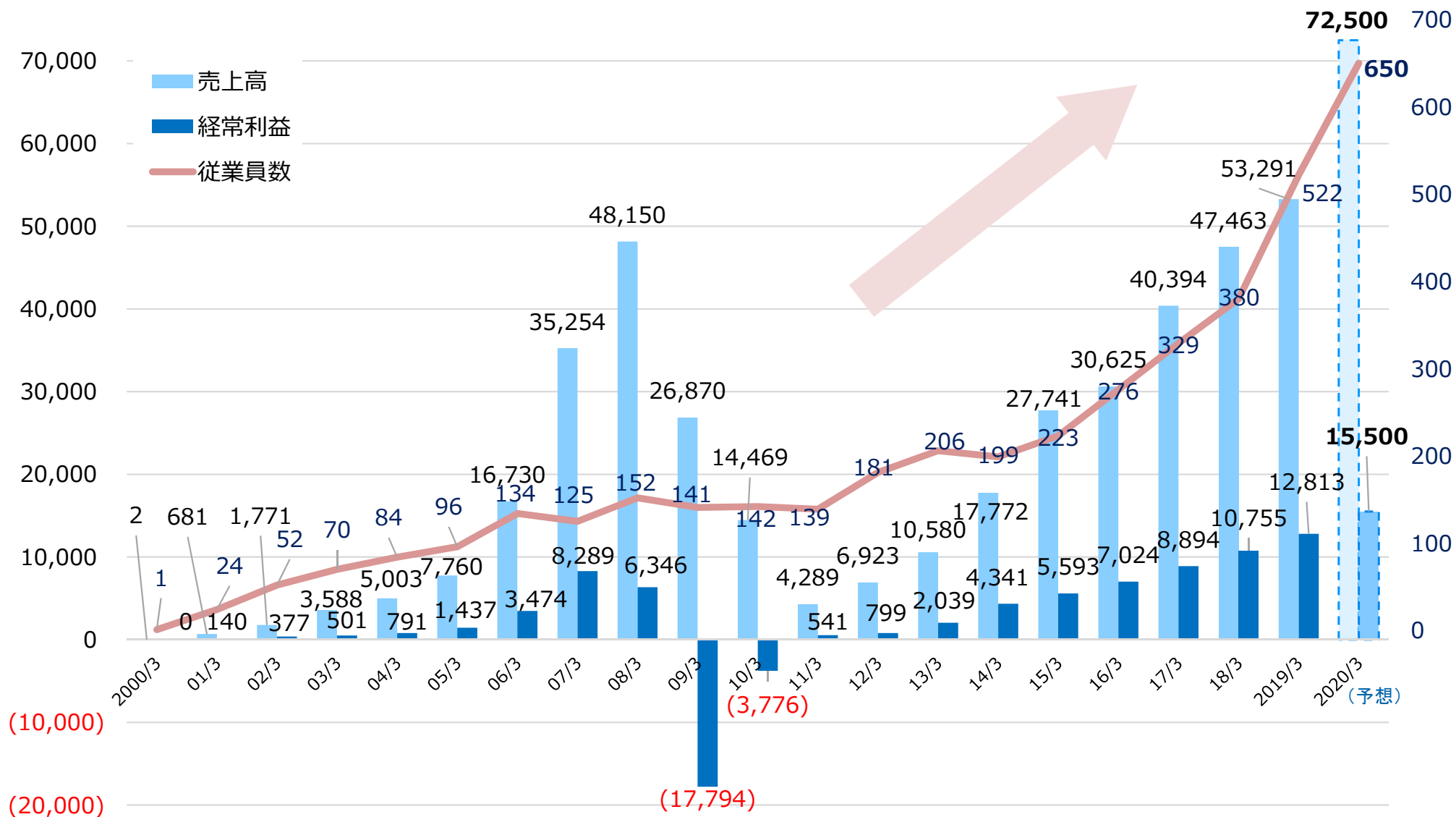
オペレーション力

ものづくり力

売上高・経常利益・従業員数の推移



(百万円) 売上・利益ともに堅調に推移。従業員数も着実に増えています (名)



代表取締役社長の交代について



当社は2020年4月1日付で代表取締役社長を交代することを決定いたしました。

1) 異動の内容

氏名	新職名	現職名
堀口 智顕	代表取締役会長	代表取締役社長
齋藤 清一	代表取締役社長	代表取締役副社長

2) 異動の理由

- 当社は1999年4月の創立以来、一貫した「利他」の社是のもと、お客様の不動産に関するお困りごと解決に全社員一丸となって取り組んでまいりました。お陰様で昨年4月には創立20周年を迎え、現在は2023年3月期を最終年度とする中期経営計画の達成へ向けて着実に歩みを進めております。
- そのような中、当社は未来に向かって、次世代を担う人財の育成と更なる経営基盤の強化に取り組み、長期的で持続的な企業価値の向上を図るべく、本件異動を決定いたしました。
- 現代表取締役社長の堀口智顕は、引き続き代表権を維持し、代表取締役会長としてサンフロンティア不動産グループの更なる発展へ向け、今後とも尽力いたしてまいります。

3) 新任代表取締役社長の略歴

氏 名：齋藤 清一（さいとう せいいち）
主な略歴：2005年 当社入社
2006年 取締役 管理本部長
2008年 専務取締役
2012年 副社長取締役
2014年 代表取締役副社長（現任）
2015年 アセットマネジメント本部長（現任）

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 598名(パート・アルバイト含む 1,011名)
平均年齢※	34.1歳 (※2019年12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 : <https://www.sunfrt.co.jp/>

Mail : ir-contact@sunfrt.co.jp



SUN FRONTIER