

2020年3月期 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 通期業績サマリー	1-12
2)新型コロナウイルス感染症拡大による 影響と当面の経営方針	13-22
3)成長戦略における具体的取り組み	23-36
4)会社説明資料・参考資料	37-46

2020年 5月11日



SUN FRONTIER

証券コード:8934

9期連続増収・増益を達成。利益、配当は過去最高を更新

(単位:百万円)

	実績	利益率	前年同期比	伸び率	通期業績予想 (2019/5/9発表)	通期業績予想 (2020/2/6上方修正)	達成率
売上高	73,218	—	+19,926	+37.4%	70,000	72,500	101.0%
営業利益	16,571	22.6%	+3,266	+24.6%	14,500	15,900	104.2%
経常利益	16,127	22.0%	+3,313	+25.9%	14,000	15,500	104.0%
純利益※	10,666	14.6%	+1,883	+21.4%	9,500	10,200	104.6%
				1株あたり 配当金	39.5円	42.0円	—

※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43棟(前年同期比+12棟)と大幅に伸長し、かつ引き続きセグメント利益率が高水準(31%)で推移したことにより売上高・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、現場で培った知見や経験を商品化に反映し、ビルの魅力を最大化させる当社独自の部門連鎖型事業モデルが深化

2) オペレーション事業の売上高が伸長

- ホテル運営事業では新規開業ホテルが業績に寄与し、売上高は前期比38%増。2月に「たびのホテル倉敷水島」、4月に「たびのホテル鹿島」を開業。一方、収益面では5棟のホテル開業費用等の影響で、セグメント損益はマイナス
- 貸会議室事業では、当期は8拠点が開業し、21拠点(合計座席数は7,300席)に拡大。3月以降は新型コロナウイルスの影響でキャンセルが相次いだり、BCP対策用のサテライトオフィス等、新たな需要を掴み、業績への影響は限定的

連結業績の推移

営業利益、経常利益は4期連続で過去最高益を更新、純利益も2期連続過去最高。
配当金は8期連続増配、経常利益率は7期連続で20%超の高い水準を継続

(単位:百万円)

	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	売上高 利益率
売上高	30,625	40,394	47,463	53,291	73,218	—
営業利益	7,387	9,380	11,239	13,305	16,571	22.6%
経常利益 (経常利益率)	7,024 (22.9%)	8,894 (22.0%)	10,755 (22.7%)	12,813 (24.0%)	16,127	22.0%
純利益※	8,157	6,452	7,420	8,783	10,666	14.6%
1株当り当期純利益	190.78円	150.92円	167.62円	180.35円	219.03円	—
1株当り配当金	25.00円	30.00円	33.50円	38.50円	42.00円 (予定)	

※ 「純利益」は親会社株主に帰属する当期純利益を示しております。

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	事業別構成比
売上高	53,291	73,218	100%
不動産再生事業	45,490	60,061	82%
リプランニング(含ホテル開発)	42,507	56,127	76%
賃貸ビル・サブリース	2,983	3,933	5%
不動産サービス事業	3,179	3,476	5%
オペレーション事業	3,898	5,405	7%
その他事業	1,508	5,659	8%
調整額	▲784	▲1,384	—
売上総利益	19,192	24,028	100%
不動産再生事業	16,048	20,314	85%
リプランニング(含ホテル開発)	14,712	18,830	78%
賃貸ビル・サブリース	1,336	1,484	6%
不動産サービス事業	1,898	2,253	9%
オペレーション事業	476	▲41	—
その他事業	829	1,615	7%
調整額	▲60	▲115	—
販売費及び一般管理費	5,886	7,456	
営業利益	13,305	16,571	
営業外収益	63	260	
営業外費用	555	704	
経常利益	12,813	16,127	
特別損益	0	▲40	
法人税等	▲4,029	▲5,503	
非支配株主損益	▲1	83	
純利益	8,783	10,666	

損益計算書のポイント

- リプランニング事業の業績が伸長し、全社の業績を牽引。売上高は前期の425億円から32%増加し、561億円。売上総利益は前期の147億円から28%増加し、188億円。
- その他事業(滞納賃料保証・建設・海外)の業績が拡大。合計売上高は前期の15億円から275%増加し、56億円。売上総利益は前期の8億円から95%増加し、16億円。

新型コロナウイルス感染症の業績への主な影響

<ホテル運営事業>

・コンビナート地域のホテルはビジネス需要を取り込めているものの、ホテル運営事業の収益は大きく低下。4月以降は7棟のホテルが一時休館中であり、前年比で大幅に落ち込む見込み。但し、売上高に対する割合は5%程度であることから、全社業績への影響は限定的。

<貸会議室事業>

・3月以降キャンセルが相次ぎ、20%程度の稼働率に低下。BCP対策によるサテライトオフィス、リモートワーク等の新たな需要を掴んでいるものの、前年比では4月以降、大幅に落ち込む見込み。但し、売上高の割合は2%弱であることから、全社業績への影響は限定的

連結貸借対照表 -資産-

(単位:百万円)

	2018年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末	増減額 (2019年3月末比)
流動資産	80,174	97,149	113,842	+16,693
現金及び預金	23,892	20,257	18,627	▲1,629
たな卸資産	54,593	74,329	91,766	+17,436
内訳) RP	45,525	62,143	71,353	+9,210
ホテル	5,291	7,552	17,019	+9,467
海外等	3,775	4,634	3,395	▲1,239
その他流動資産	1,687	2,562	3,448	+885
固定資産	11,587	13,749	16,450	+2,701
有形固定資産	8,565	9,339	10,413	+1,074
無形固定資産	474	863	712	▲150
投資その他の資産	2,546	3,546	5,324	+1,777
資産合計	91,761	110,898	130,293	+19,394

たな卸資産はRP物件の仕入れ等により全体で約174億円増加。うちRP案件は92億円、ホテル案件は94億円(工事進捗により58.1億円、固定資産等からの振替25億円、仕入れ11.4億円)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10億円増加

現預金は、翌期以降に向けたRP事業案件の仕入れやホテル開発が順調に進み、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	2020年 3月末	増減額 (2019年3月末比)
流動負債	10,155	12,859	18,052	+5,192
短期借入金等	2,716	2,248	4,463	+2,214
未払法人税等	3,178	2,661	3,566	+904
その他流動負債	4,260	7,949	10,022	+2,073
固定負債	32,756	42,179	47,431	+5,252
長期借入金・社債	30,865	39,751	44,906	+5,155
その他固定負債	1,890	2,428	2,525	+97
負債合計	42,912	55,038	65,483	+10,445
株主資本	48,750	55,900	64,690	+8,789
その他	99	▲40	119	+159
純資産合計	48,849	55,860	64,809	+8,949
負債・資本合計	91,761	110,898	130,293	+19,394

自己資本比率の推移

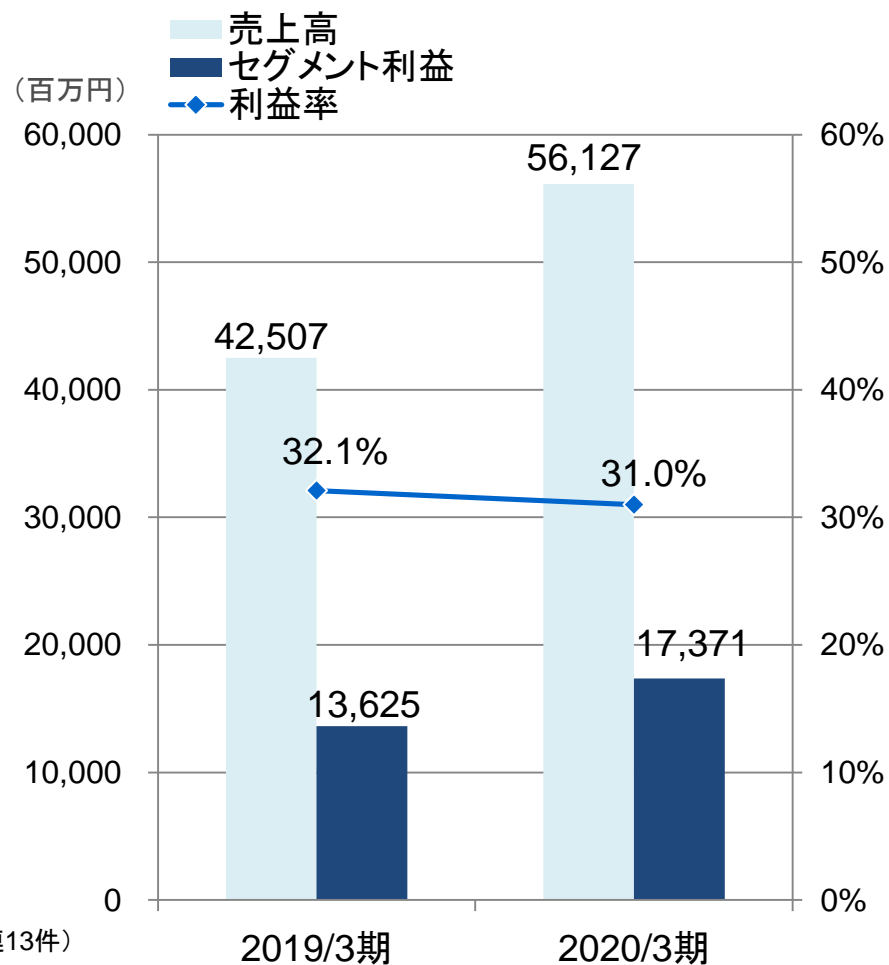
2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末
53.2%	50.3%	49.6%

RP物件の仕入れ進捗等により、借入金が前期末から約73億円増加、有利子負債残高は493億円

当期純利益(+106.6億円)と前期の配当金支払い(▲18.7億円)の差額として利益剰余金が約88億円増加

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	2020/3期	増減
売上高	42,507	56,127	+32.0%
セグメント利益 ^(注1)	13,625	17,371	+27.5%
利益率	32.1%	31.0%	▲1.1%pt
仕入物件数	47件	42件	▲5件
販売物件数	31件	43件	+12件
期末在庫数	69件	70件 ^(注2)	+1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。海外(NY)におけるRP事業案件で評価減(7.5億円)を計上するもセグメント利益率は31%と高水準で推移

■ RP平均事業期間は409日(前期比+58日)。一部案件で、より高い付加価値創出を図るべく、商品化に時間をかけたことから全体の平均事業期間が長期化。それら案件を除くと387日

■ 仕入は順調に進捗、期末在庫70件(RP事業関連57件、ホテル事業関連13件)

たな卸資産残高は883億円(RP事業関連713億円、ホテル事業関連170億円)

※海外事業関連は除く

※上記以外に、2月以前に契約し4月末までに仕入決済・契約済案件はRP物件7件、53億円あり

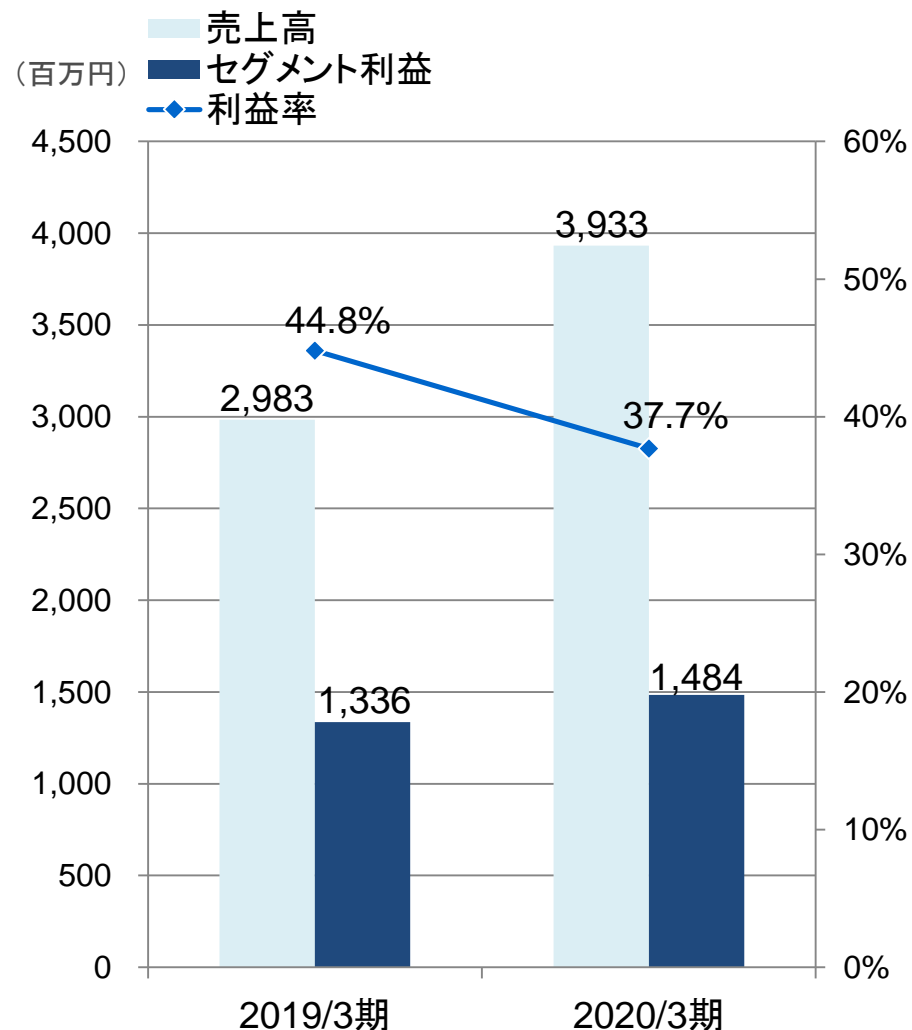
(注1)「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出

(注2)固定資産からの振替分2件を含む

賃貸ビル事業(賃貸ビル・サブリース)

(単位:百万円)	2019/3期	2020/3期	増減
売上高	2,983	3,933	+31.9%
セグメント利益	1,336	1,484	+11.0%
利益率	44.8%	37.7%	▲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31.9%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11%増にとどまり、利益率は前期比7%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

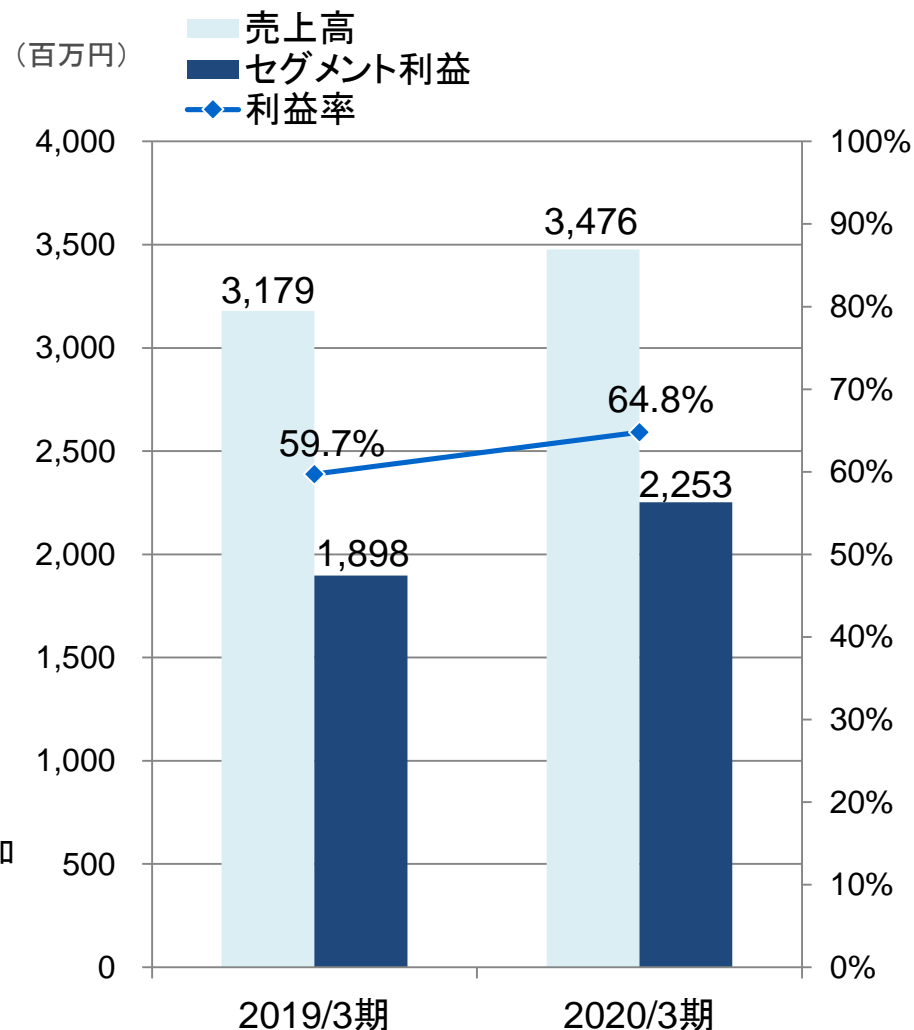


不動産サービス事業

(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	2020/3期	増減
売上高	3,179	3,476	+9.3%
セグメント利益	1,898	2,253	+18.7%
利益率	59.7%	64.8%	+5.1%pt



<PM事業・BM事業>

■ PM事業では、適正賃料への条件改定や電気需給契約の見直し等によって収益改善等に取り組むことで、高収益・高稼働なビル経営を提供。受託棟数・稼働率ともに伸長

【PM受託棟数と稼働率の推移】	受託棟数	稼働率
2018年3月末	372棟	95.7%
2019年3月末	373棟	97.6%
2020年3月末	392棟	98.6%

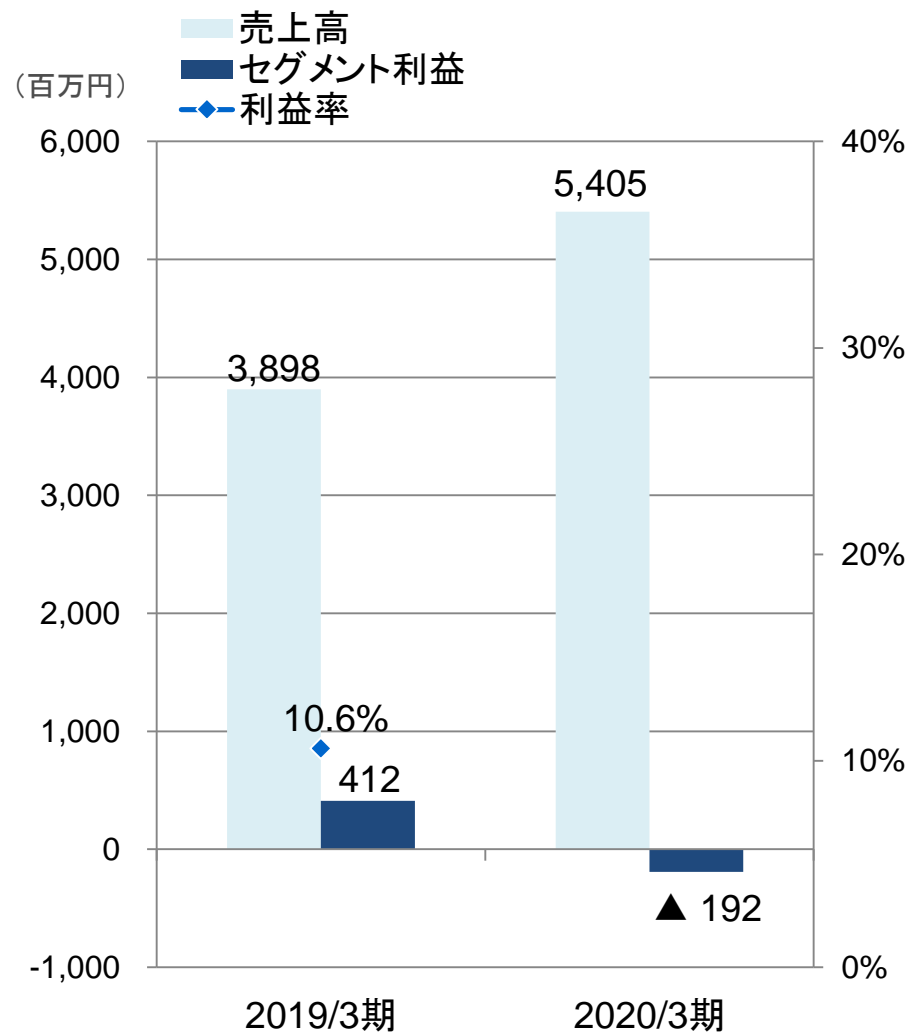
BM事業は防水工事、外壁改修工事が伸長。またオフィスビル等の消毒作業を受注。売上高は横ばいだったものの利益は増加

<売買仲介・賃貸仲介>

■ 両事業とも、売上高・利益は10%を超える増加。お客様との日々の細やかなコミュニケーションが、お客様視点に立った高い付加価値創出の原動力となり、当社グループの収益に貢献

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	2020/3期	増減
売上高	3,898	5,405	+38.7%
内、ホテル運営事業	2,981	4,126	+38.4%
内、貸会議室事業	916	1,279	+39.5%
セグメント利益	412	▲192	—
内、ホテル運営事業	259	▲370	—
内、貸会議室事業	153	178	+16.5%
利益率	10.6%	—	—
ホテル運営事業	8.72%	—	—
貸会議室事業	16.7%	13.9%	▲2.8%pt



<ホテル運営事業>

- 売上高が39%増加。一昨年開業した『たびのホテル佐渡』の売上が通年寄与。また今期開業4ホテルの売上が加わった。一方、5ホテル(4月開業の鹿島含む)の開業費負担や、2月末以降のコロナウイルス感染拡大の影響により一部ホテルで休業や稼働率の低下があり、セグメント損益はマイナス

<貸会議室事業>

- ビジョンルーム銀座一丁目別館・四ツ谷を新規開設。3月末時点では合計21拠点(前期末+8拠点)に拡大し、売上・利益ともに堅調に増大。2月以降、新型コロナウイルスの影響でキャンセルが相次いだものの、BCP対策によるサテライトオフィス等の新たなニーズを取り込めたことにより、影響は限定的に留まった。

その他 (滞納賃料保証・建設・海外等)

(単位: 百万円)	2019/3期	2020/3期	増減
売上高	1,508	5,659	+275.2%
セグメント利益	784	1,419	+80.9%
利益率	52.0%	25.1%	▲27.0%pt

全体の売上高と利益が大幅に増加。利益率は、建設事業と海外事業の売上割合増加により27%pt低下

<滞納賃料保証>

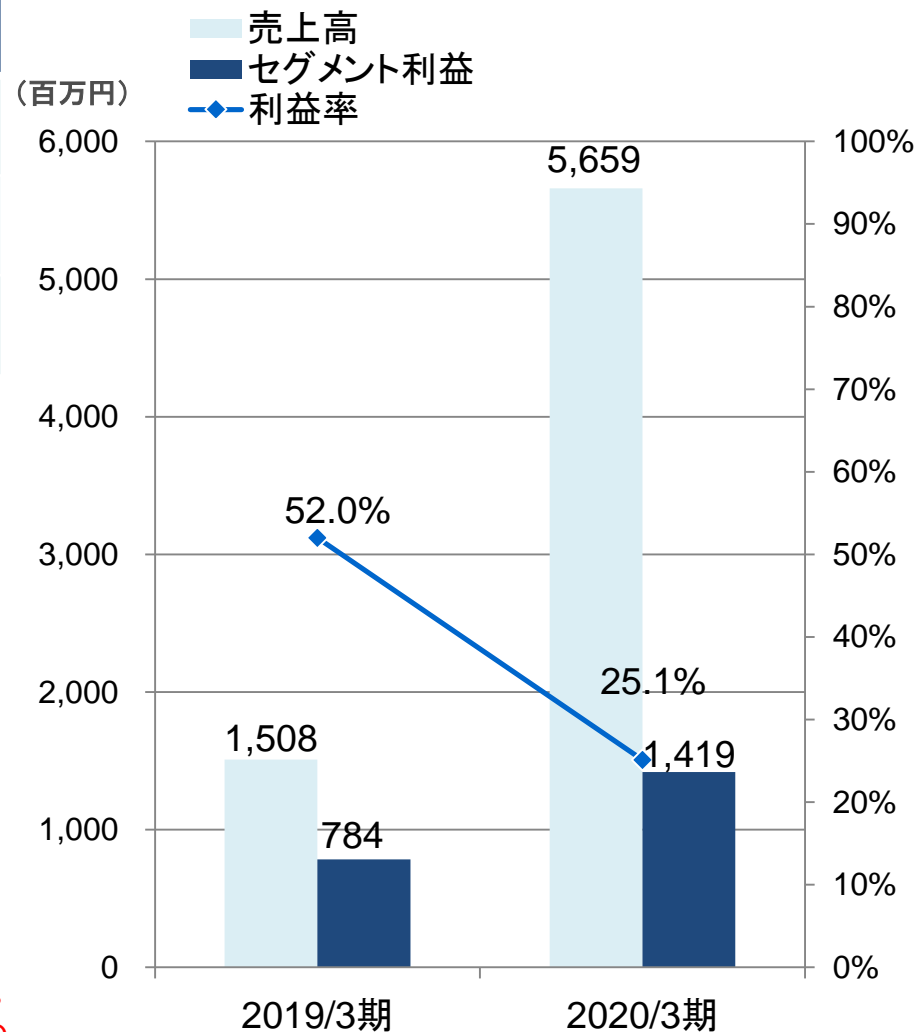
- **新規保証、再保証ともに取り扱い件数が堅調に推移し、売上高・利益ともに増加。**2020年4月施行の民法改正による機関保証へのニーズ高まりを好機と捉え、ビルオーナー様、協力会社様向けセミナーを精力的に開催

<建設事業>

- 2019年1月にM&Aで連結子会社化した光和工業(現:SFエンジニアリング)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。**
- 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

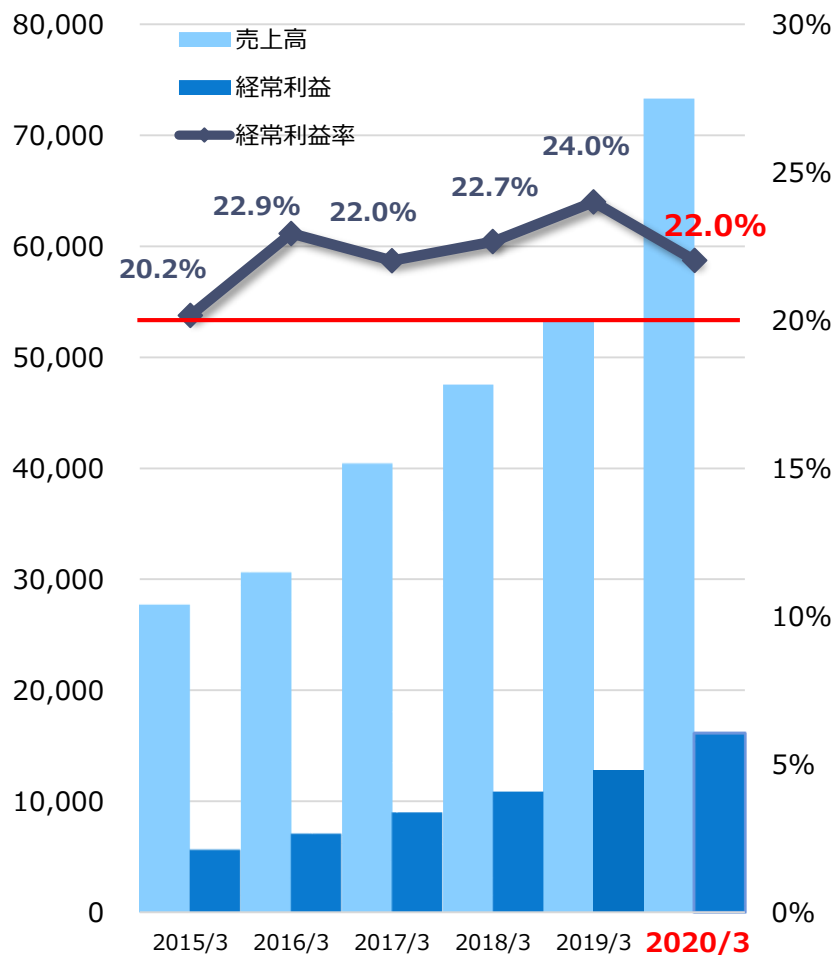


重視する経営指標の推移

■売上高経常利益率の推移

(百万円)

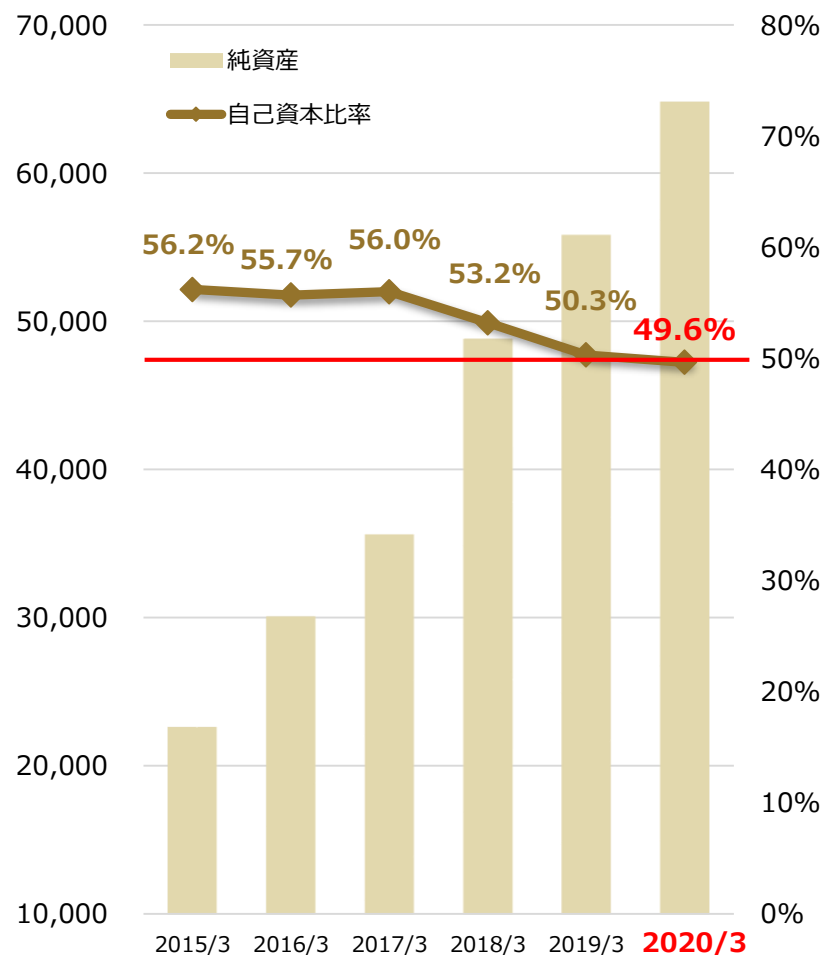
(高付加価値経営を進めています)



■自己資本比率の推移

(百万円)

(安定した財務基盤を構築しています)



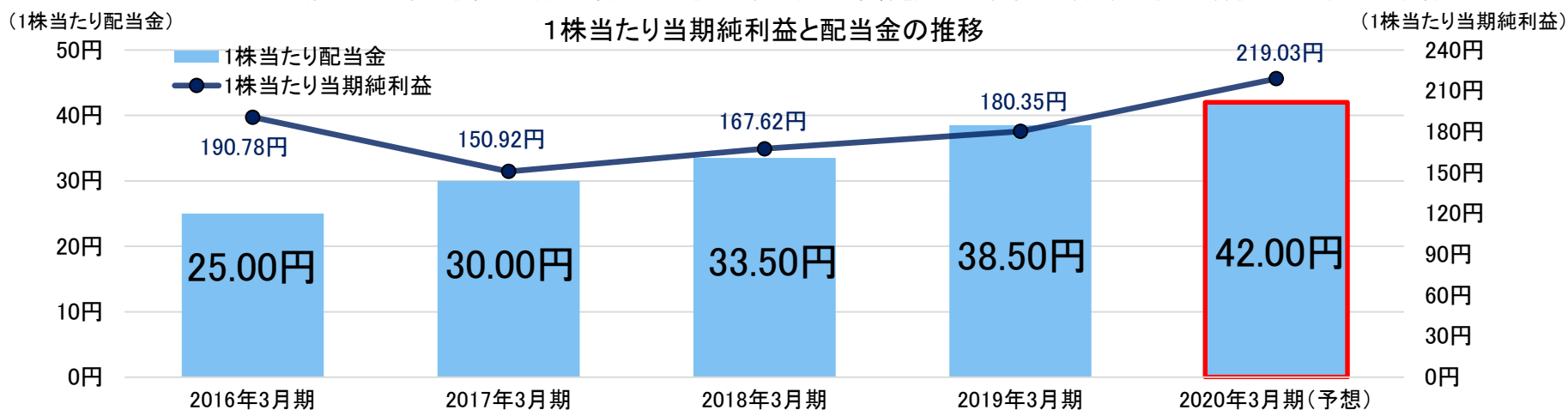
利益配分に関する基本方針

- 当社グループは、『①株主様への長期的かつ安定的な利益還元に努めるとともに、
②将来の成長に向けてホテル事業や海外事業に積極果敢に挑戦する投資資金を確保すると同時に
③財務の安定強化も勘案し、総合的に株主様の利益に資すること』を基本方針としています。

新型コロナウイルスの影響で先行きは見通しにくいものの、財務面では安定しており
予定通り、2020年3月期の**1株当たり配当金は42.00円**で8期連続増配

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (予定)
1株当たり当期純利益	190.78円	150.92円	167.62円	180.35円	219.03円
1株当たり配当金	25.00円	30.00円	33.50円	38.50円 (記念配当2円含む)	42.00円
配当性向	13.1% (※19.3%)	19.9% (※20.9%)	20.0%	21.3%	19.2%

※2016.3期～2017.3期は、税務上の繰越欠損金による税金の負担軽減の影響を除いて、各事業年度の実効税率が課税されたと仮定した試算



2) 新型コロナウイルス感染症拡大による影響と当面の経営方針

主な事業への影響と足元の動き

対象事業	影響
<ul style="list-style-type: none">・賃貸仲介事業・プロパティマネジメント事業・ビルメンテナンス事業	<ul style="list-style-type: none">➢管理物件や外部募集物件において、飲食・居酒屋等の店舗系のテナントを中心とする賃料減額要請や解約申し出が4月に入り増加(当社管理物件における減額要請は全テナント数の14%程度)➢リモートワークへの移行に伴い、企業にオフィス規模縮小の動きが見られる(全体の解約申込数に対して4割程度)。一方でリモートワーク移行がスムーズにいかず、予定通りオフィスの拡張移転を決定された企業もあり、成功・不成功の差が企業によって生まれている。➢新型コロナウイルス感染者の発生に当り、SFビルメンテナンスにおいて、ビル等の消毒業務を受注する機会が増えている。
<ul style="list-style-type: none">・リプランニング事業	<ul style="list-style-type: none">➢不動産売買市場は足元では様子見の状態であるものの、4月に不動産再生事業において4棟(不特法の第2号案件の第一次組成を含む)の物件売却が予定通り完了。➢リニューアル工事等の商品化においては、感染対策に万全を期しながら現場で工夫、最善を尽くし進めている。

主な事業への影響と足元の動き

対象事業	影響
・貸会議室事業	<p>➢3月以降予約キャンセルが相次ぎ、稼働率は低下傾向にあった一方、リモートオフィスやBCPサテライトオフィス等の新たなニーズを取り込めたことにより、当期業績に与える影響は限定的に留まった。</p> <p>➢4月の稼働率は80%から20%に大幅に低下。緊急事態宣言の延長に伴い、6月以降のキャンセルが予想されるものの、withコロナ、afterコロナの需要の変化を見据えた対応を強化。</p>
・ホテル事業	<p>➢7棟のホテル(舞浜・常滑・大阪2軒・佐渡1軒・高山・博多)を休業。</p> <p>➢稼働中のホテルの稼働率は約35%程度に低下している一方、ビジネス需要を取り込めているホテル(スカイハートホテル川崎・たびのホテル倉敷水島・たびのホテル鹿島)の稼働率は底堅く推移。</p>

1. 日本経済は新型コロナウイルス感染拡大の影響で甚大な影響を受け、先行きは不透明

- ◆ 過去最大規模の経済対策が出されるも破綻企業が現れ、景気低迷は長期化の様相を呈している。
- ◆ 4月に緊急事態宣言が発令され5月末まで延長されたが、コロナ禍の収束時期は予断を許さない。
- ◆ 宣言解除後も、暫くは元に戻ることはなく新しい日常が始まると予想されている。
- ◆ 3月の訪日外客数は前年比9割減。多くの国で海外渡航の制限が続き、長期化すると思われる。

2. 世界経済は急減速。各国は甚大な影響を受けており、深刻な景気後退局面を迎えている

- ◆ IMFは世界恐慌以降で最悪の経済危機に直面するとし、成長率予測をマイナス3%へ大幅引き下げ。
- ◆ 各国によるワクチン開発の時期は予測できず、中・長期的なコロナ禍対応が必要。
- ◆ 中国や台湾等、感染拡大が先行して収束しつつある東アジア各国における動向が注視されている。

3. 都心オフィスビル市場は長く活況が続いてきたが、コロナ禍の影響でピークアウトの兆し

- ◆ 景気後退予測と、リモートワーク浸透によるオフィス縮小等の影響で、オフィス需要に減退の可能性。
- ◆ 景気後退による事業縮小や雇用悪化により、空室率の上昇と平均賃料の下落に警戒感。

取り組む4つの方針

(1) 新型コロナウイルス感染拡大防止

(2) 事業の維持、継続

(3) 財務の安定性を保つ

(4) 本業は「不動産の再生と活用」

感染拡大防止・事業の維持、継続

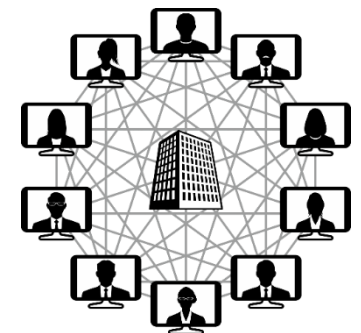
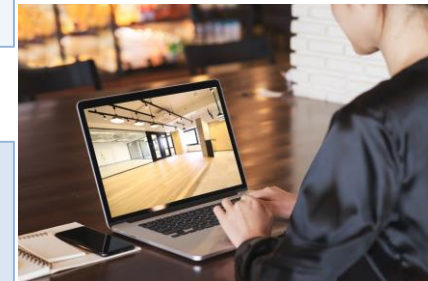
社内外において感染症対策を徹底

- お客様と従業員の安全・感染防止のため、テレワークや時差出勤など、各事業現場に応じて様々な働き方を導入。
- 緊急事態宣言の下、政府、東京都の要請の趣旨を踏まえ、段階的に出勤率を抑え、足元では10%程度に抑制
- 三密を避け、社内の会議体はweb会議を徹底。メンバー間で迅速で正確なコミュニケーションは維持。

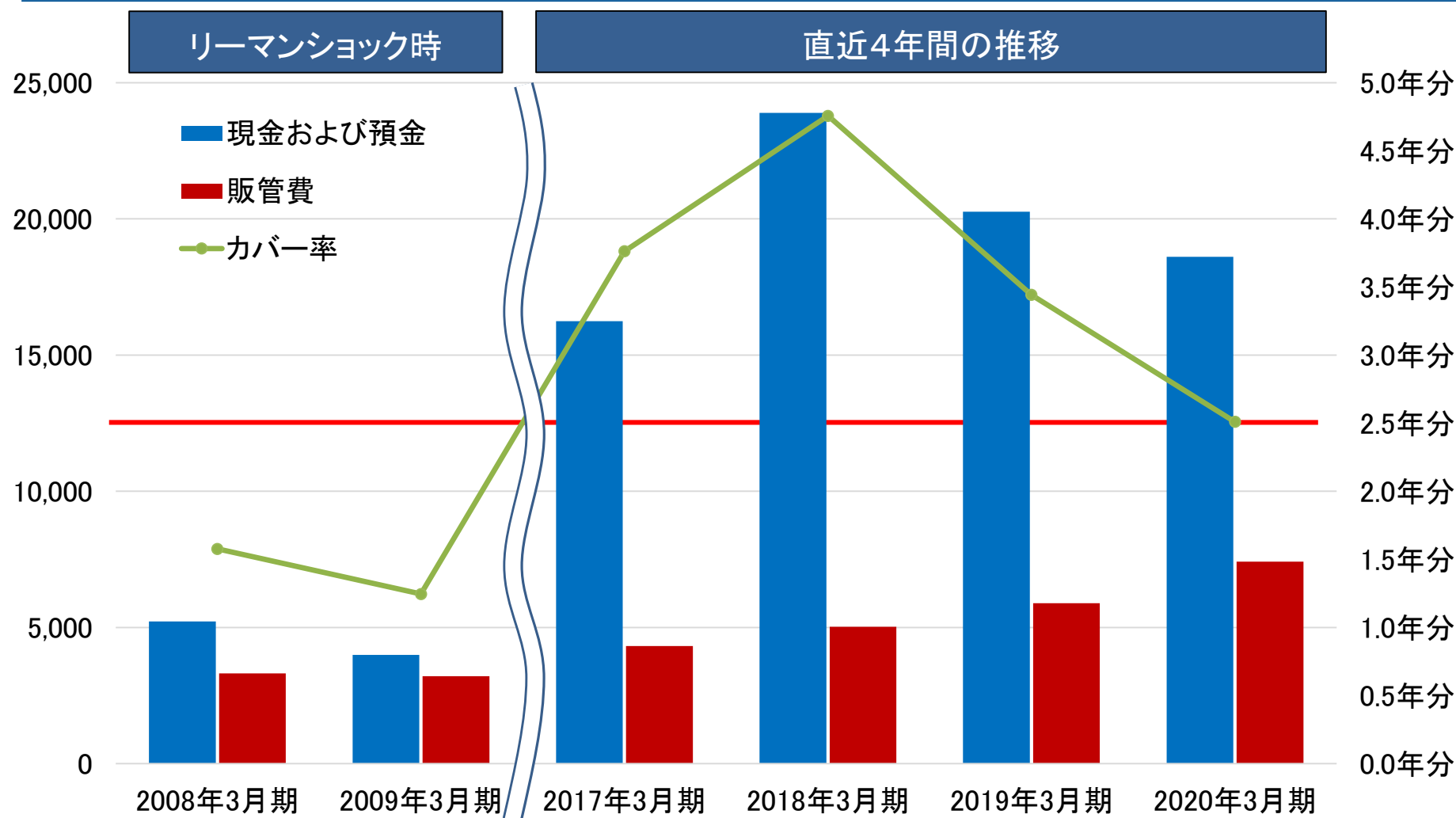


予防予知の経営で事業継続に万全を期す

- 執務フロア分割および各組織において2チーム制を推進し、仮に罹患者が出了た際も事業を継続できる体制を確保
- 360度カメラを用いた映像配信やオンライン内覧等、人と人の接触を制限しながらも、収束後に直ぐ案件を進められる準備を整える
- 支出を徹底的に抑え、筋肉質な経営に。原価や販管費を精査
- 在宅勤務者とは密に意思疎通を図り、テレチームワークで業務を遂行

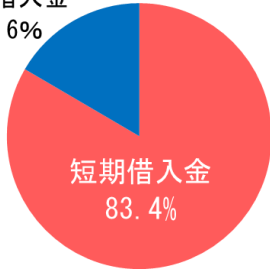
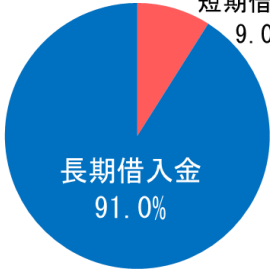


現金および預金の販管費カバー率



→現預金残高を販管費2.5年～4年程度賄える水準(200億円前後)に維持

財務体質の比較

	2008年3月期 (リーマンショック前)	2020年3月期	'08 対 '20
有利子負債に 占める短期借入金 の比率(※)	 83.4%	 9.0%	▲74.4%pt
加重平均借入期間	1.9年	5.1年	+3.2年
加重平均借入金利	1.7%	1.0%	▲0.7%pt
自己資本比率	45.5%	49.6%	+4.1%pt

→有利子負債に占める短期借入金の割合は大幅に低下。借入期間は長期化

※短期借入金には1年以内返済の長期借入金を含む

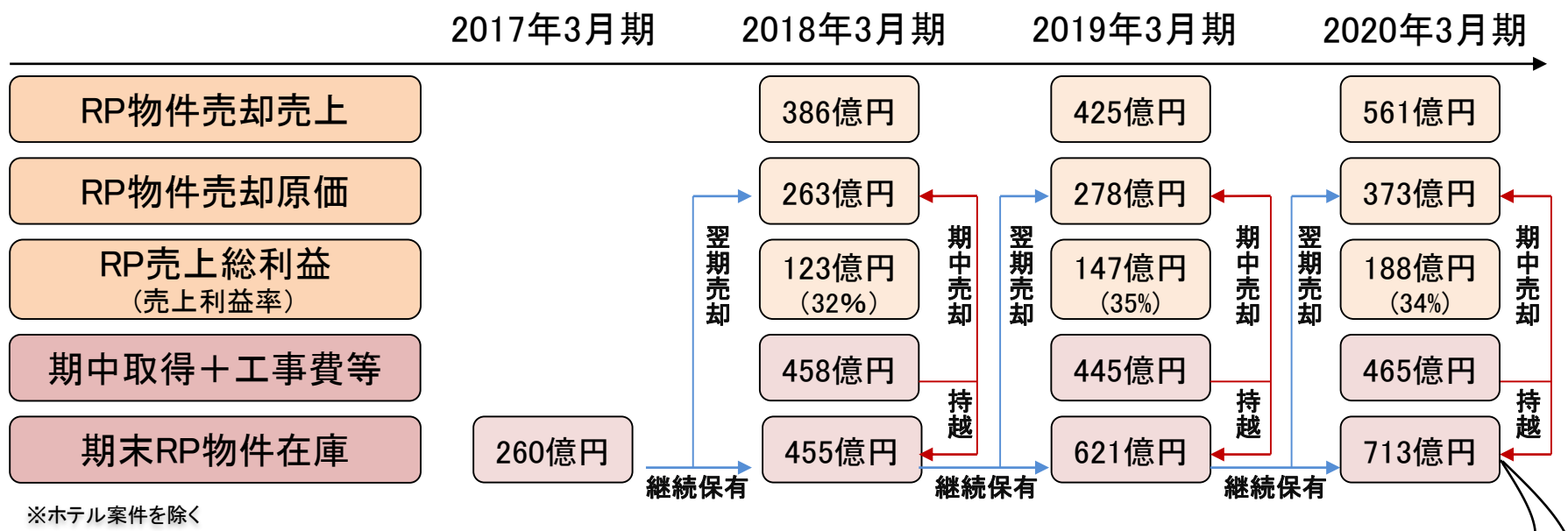
リーマンショック時との再生事業構造比較

	リーマンショック時		直近3年間の推移		
	2008年3月期	2009年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
販売物件数	47棟	30棟	35棟	31棟	43棟
都心5区率	42.6%	46.7%	90.9%	96.6%	85.4%
オフィスビル率	72.3%	73.3%	97.0%	100%	100%
売上高総利益率 (全体)	14.0%	▲1.3%	31.9%	34.6%	33.5%
売上高利益率 (都心5区 & オフィスビル)	22.4%	2.6%	33.0%	34.7%	35.8%
特徴	都心5区外に点在。 アセットタイプは分散		東京都心に特化。 アセットタイプは全てオフィスビル		

→リーマンショック時においても底堅い需要があった「東京都心5区内、オフィスビル」に特化
また、売上よりも収益性に拘ることで、不況に強い体質へと変化してきた。

棚卸資産の高収益化によって、含み益を創出

不動産サービス事業で培ったノウハウを活かし、従前より自社保有物件を高収益化。高水準で安定賃料を生み出す不動産に仕上げているため、先行きの見通しを立てることが難しい中、仮に利益率が大幅に低下しても、含み益を見込むことが可能。



【期末RP在庫の含み益】

※参考 今期利益率実績: 約34%

売上利益率: 15%前提

125億円

売上利益率: 30%前提

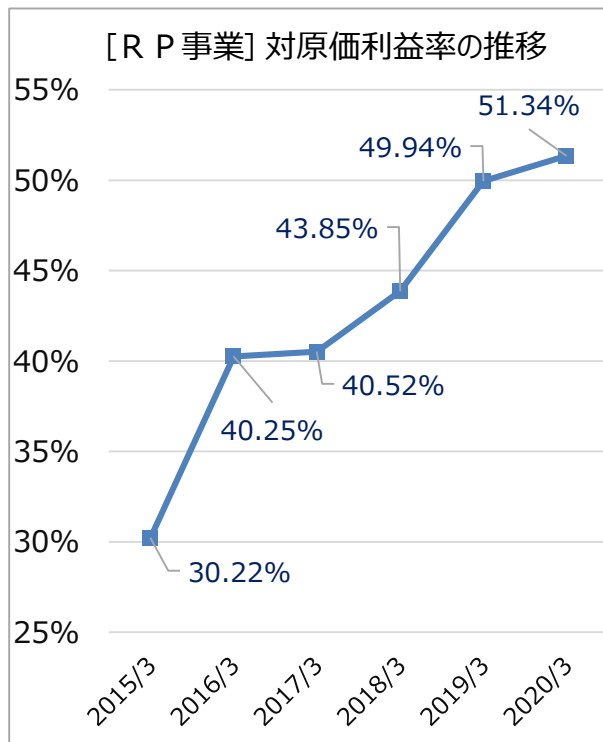
305億円

→ 売上利益率が今期比約20%低下しても、含み益を見込める価値づくり

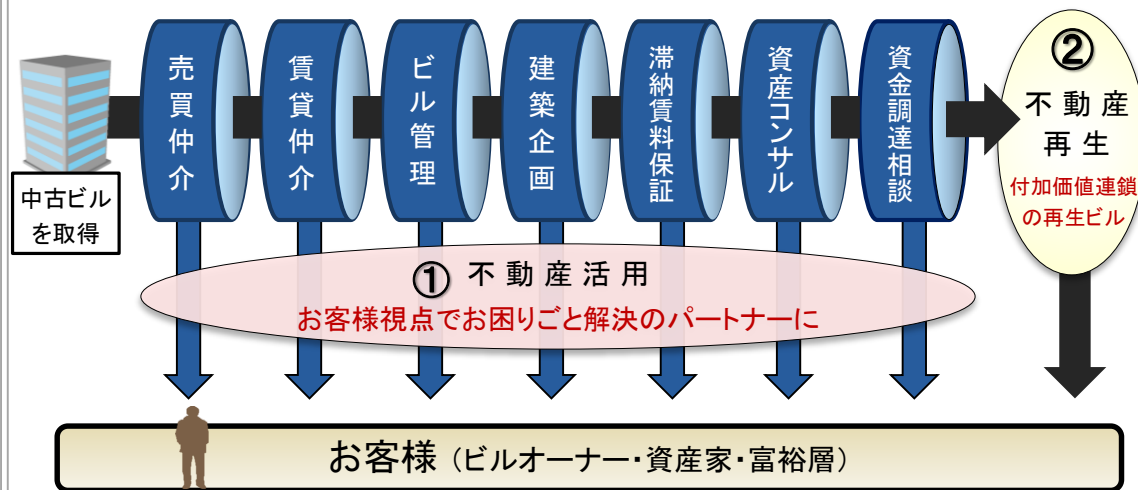
3) 成長戦略における具体的取り組み

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大幅に伸長し、かつ引き続きセグメント利益率が高水準で推移したことにより、売上高・利益額は大きく伸び、過去最高を更新



事業連鎖的に付加価値を作り上げ、ビルの魅力を最大化する事業モデル



- ① **不動産活用事業**: 現場でお困りごと解決。お客様の声から付加価値の源泉を掴む
- ② **不動産再生事業**: 各部門の専門性を持ち寄り、現場で蓄積したノウハウや掴んだニーズを商品化に反映。付加価値連鎖の再生ビルに仕上げ販売

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

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



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



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

豊かさ高い品質を感じさせる内装

▲会議室



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）

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

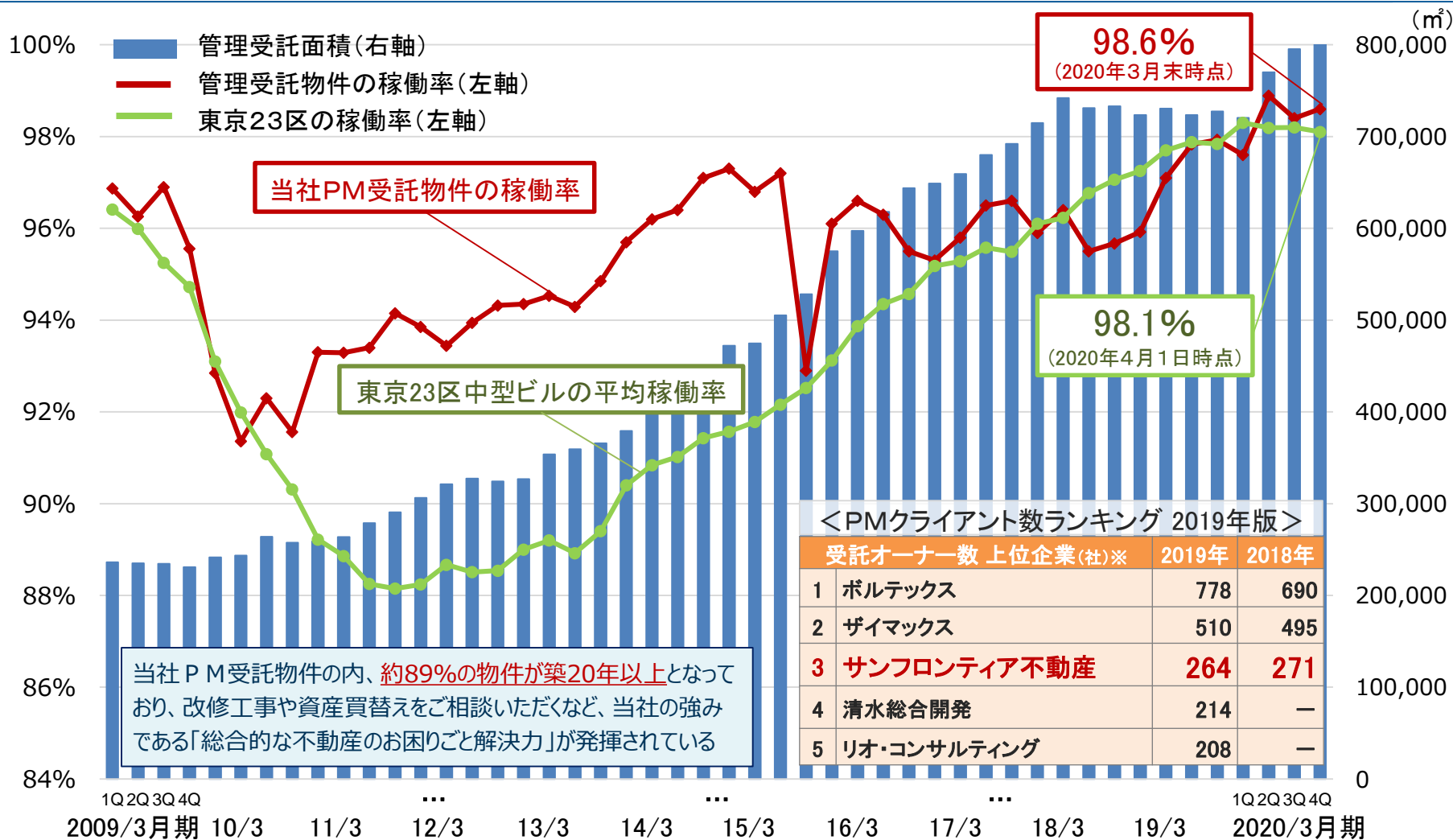
3. テナントニーズを汲み、テナントの声を頼りに自社を絶え間なく変化させ、テナントニーズを叶えている

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。



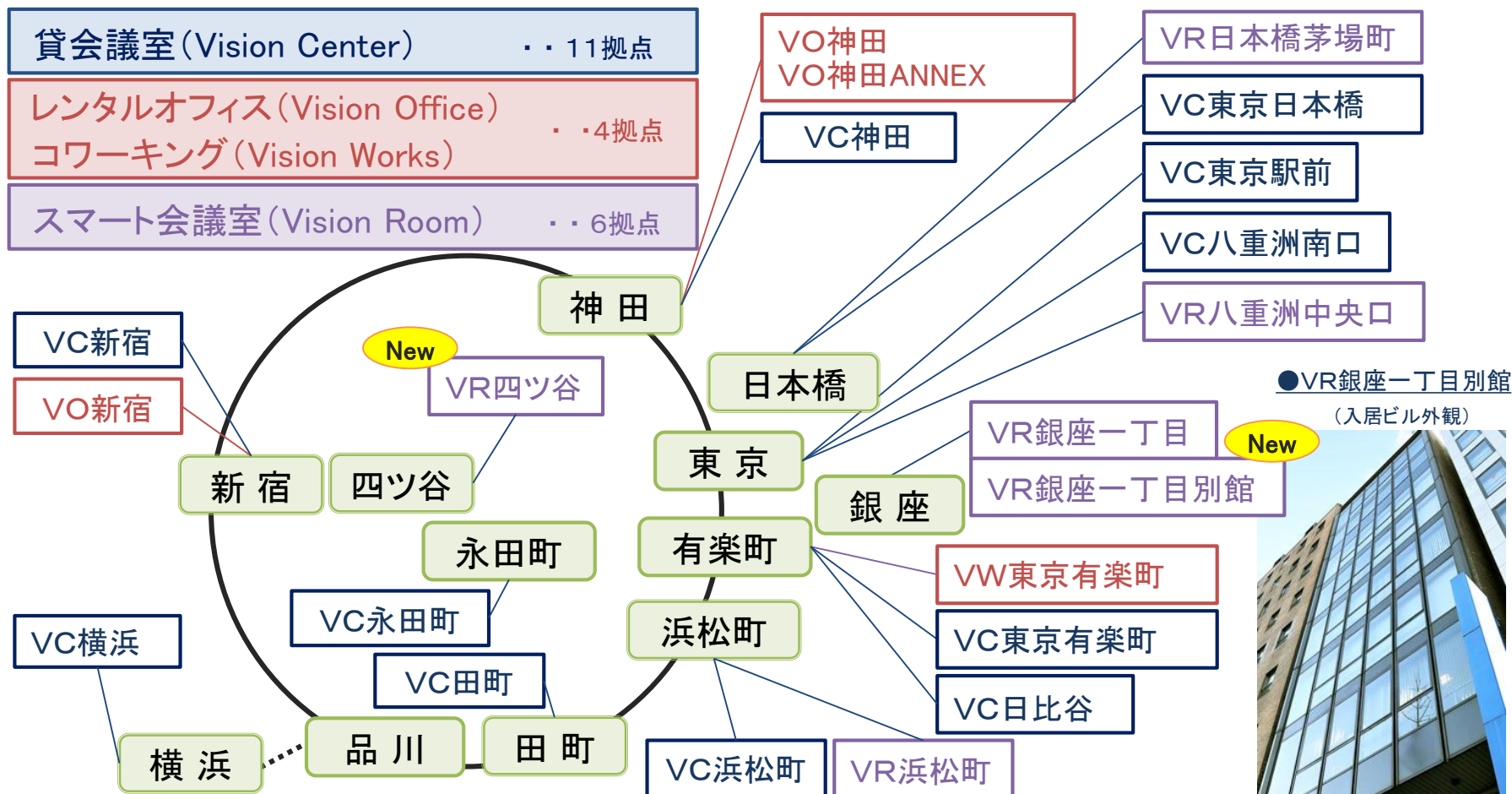
安定的で高収益なビル経営を実現し、受託を拡大



※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21拠点、座席数は7300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

地域の皆様と共に成長する「アットホームで心温かいホテル」

『たびのホテル鹿島』2020年4月グランドオープン

たびのホテル鹿島は、手軽に旅を楽しみたい旅人やビジネスで滞在する方へ向けた宿泊特化型ホテル「たびのホテル」の国内4号店として、茨城県神栖市に誕生。都心からの好アクセスが魅力で、鹿島臨海工業地帯の程近くに立地。客室は、ビジネスの拠点として長期滞在でも自宅のように寛げる“暮らしやすさ”に拘り、工夫を凝らしている。また露天風呂付薬石温泉大浴場や平面大駐車場、地産地消の朝食など、魅力を多数備える。



広い15㎡にシモンズベッド、寛げる大テーブルにソファを備えた客室



男性専用露天風呂を完備



天然薬石温泉「はまなすの湯」



長期滞在に便利な専用洗濯機・電子レンジ完備。“暮らしやすさ”を追求



心温かい従業員が明るい笑顔でお迎え



平面大駐車場を完備(4トラック収容可)

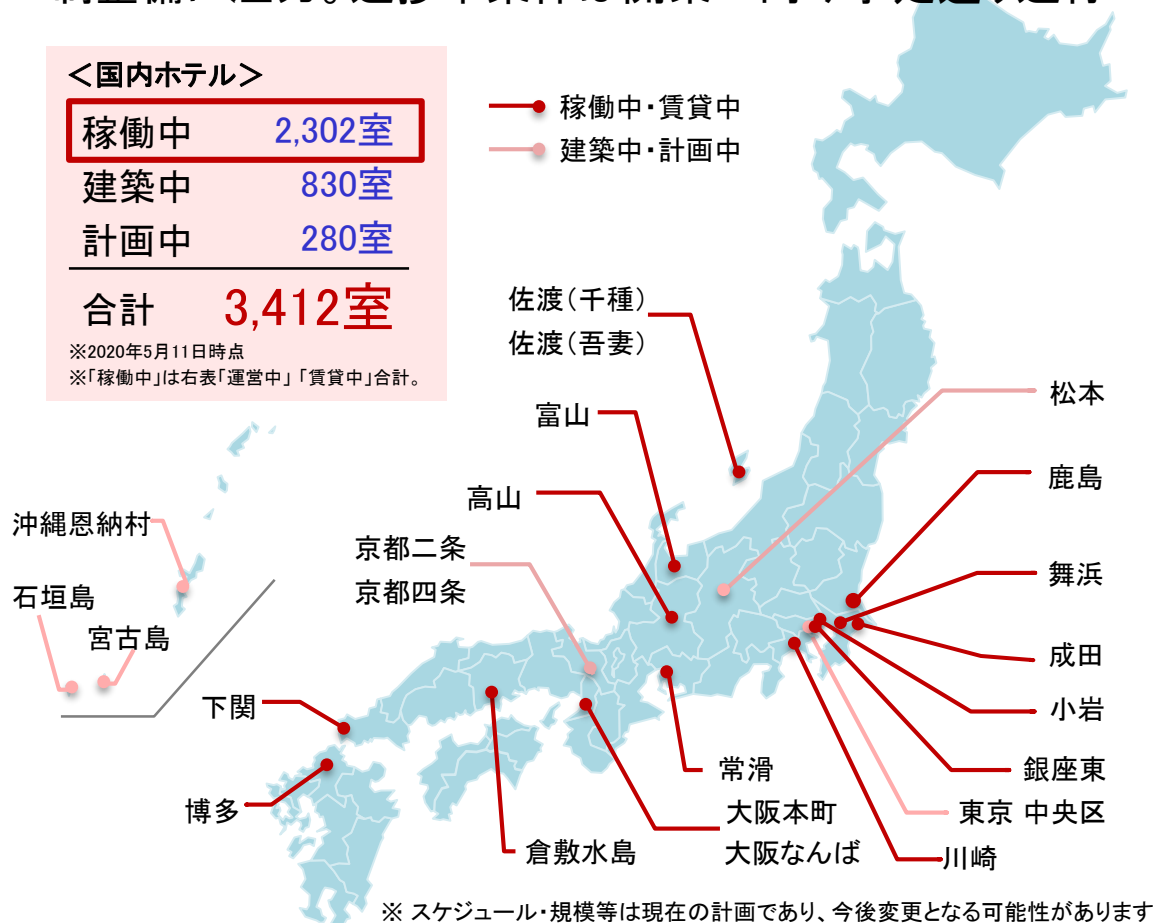
運営・開発中ホテル一覧

運営中ホテルにおいては、収益性向上（運営経費見直し）と衛生・安全性改善に努め、稼働率向上と休業明けの体制整備に注力。進捗中案件は開業へ向け予定通り進行

<国内ホテル>

稼働中	2,302室
建築中	830室
計画中	280室
合計	3,412室

※2020年5月11日時点
 ※「稼働中」は右表「運営中」「賃貸中」合計。



※ 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
運営中	2020年4月	たびのホテル鹿島	194
建築中	2021年2月	沖繩恩納村	204
建築中	2021年2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
建築中	2021年8月	松本	176
計画中	2022年4月	石垣島	132
計画中	2022年7月	東京 中央区	148

『HIYORI Garden Tower』が2019年12月竣工

★ 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



現在、日本からダナンへは渡航制限中。ベトナム国内線では徐々に運航再開が発表されているものの、海外からの入国制限は続いている。コロナ禍前は、韓国から週247便、中国から週24便、直行便が飛んでいたが、コロナウイルスの影響は今後も長期化が見込まれる。

『HIYORI Garden Tower』は現時点で88%の引き渡しが完了。1月以降の引き渡し分は2021年3月期業績に寄与する予定

SKY ESTATE社の株式を追加取得

同社への出資比率を引き上げ、ビルの外壁調査等を通じた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更に強化

ドローンで外壁調査を行うメリット

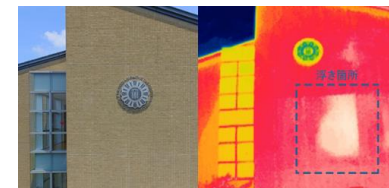
- 1) 赤外線で0.2mmのクラックやタイルの浮きを発見
- 2) 足場を組まなくても高層ビルに対応可能
- 3) 地上から作業を行なえるため、**極めて安全**
- 4) **足場やゴンドラ、ロープ点検が不要なため、短時間、かつ低コスト**(1/3程度に削減できる場合あり)
- 5) 定期的な外壁調査が義務付けられている特定建築物の定期報告にも適用

業界随一の実績誇る同社

- ・年間で140件程度のドローンによる調査実績があり、**業界随一の実績**を誇ります。
- ・当社と連携することで、オフィスビル等の調査も含め、**今後は年間200件の外壁調査受注を目指します。**



外壁・インフラ点検に特化したドローンを使用



赤外線で浮きを発見

【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 : 4,470万円
- 設立 : 2016年9月28日
- 取得株式数 : 発行済株式の33.5%

東京都心に392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**

着実な達成と持続的成長を目指す



新型コロナウイルス感染症拡大の影響で事業環境は大きく変化するが
最終年度、2023年3月期における目標は変更せず、達成を目指します

＜基本戦略＞

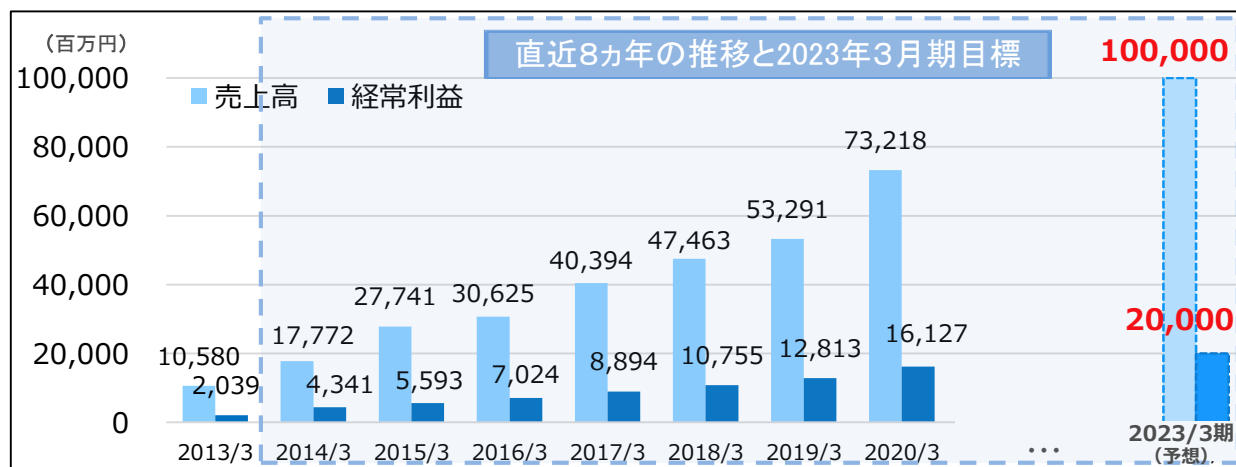
基本戦略は変えず、都心オフィスビル事業を中核に据えたビジネスモデルをさらに磨き高め、財務基盤を強化しつつ、M&A等を積極的に活用し、既存事業の拡大と周辺サービスの拡充を図ってまいります。

＜コロナ禍後に向けての方針＞

経済再起動後に始まるwithコロナの時代を見据え、商品やサービスの在り方・ニーズの変化を現場において、お客様視点から研究。変化する力を当社最大の強みとし、各事業において柔軟かつスピーディに応用・変化させてまいります。

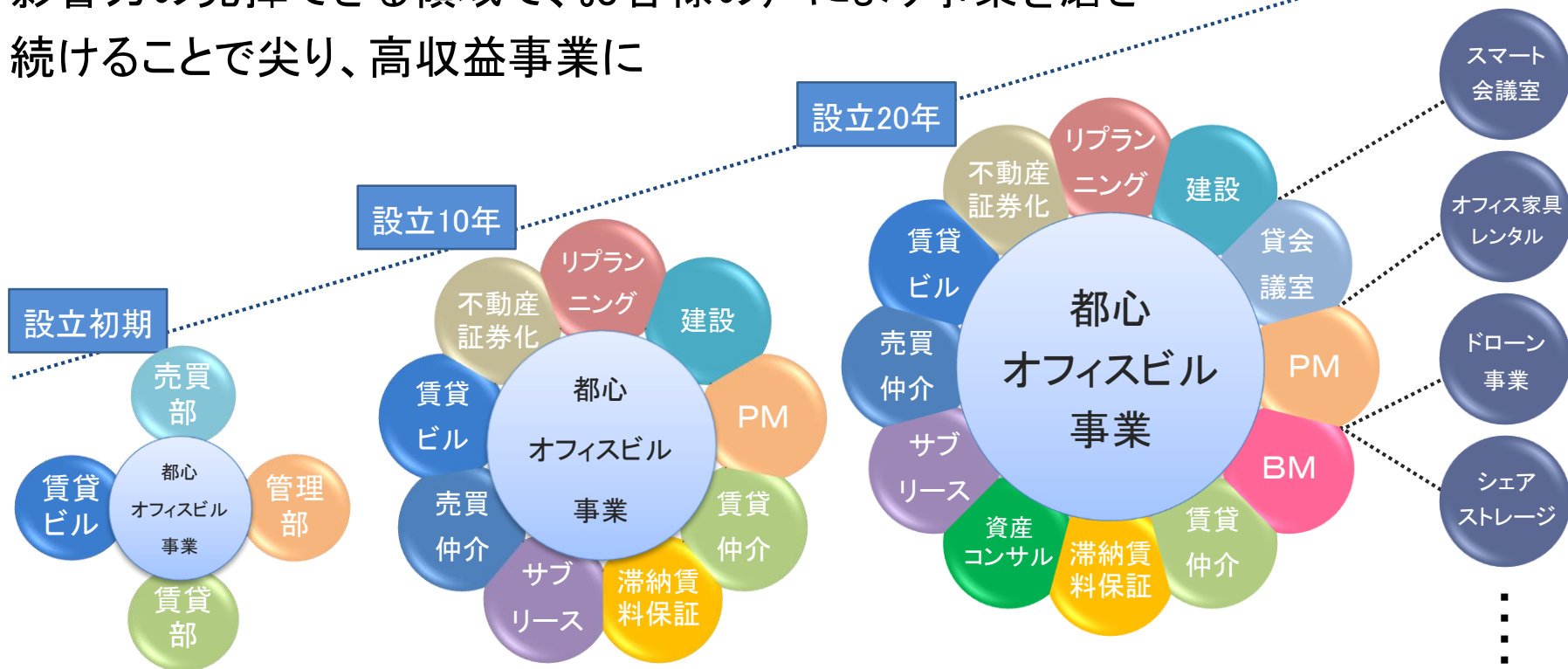
＜定量目標＞2023年3月期

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



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

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いたしました。

1) 異動の内容

氏名	新職名	旧職名
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
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
管理本部長
2015年 代表取締役副社長
アセットマネジメント本部長

4) 会社説明資料・参考資料

ビジョン

“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～
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

・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

オペレーション力

不動産再生力

ものづくり力

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。（2020年3月末時点でのビル再生実績：400棟）
- オフィス移転に伴う廃材の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。
- 保有ビル5棟で再生可能エネルギー電力サービスを導入。

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。
- 「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。
- 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。

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。

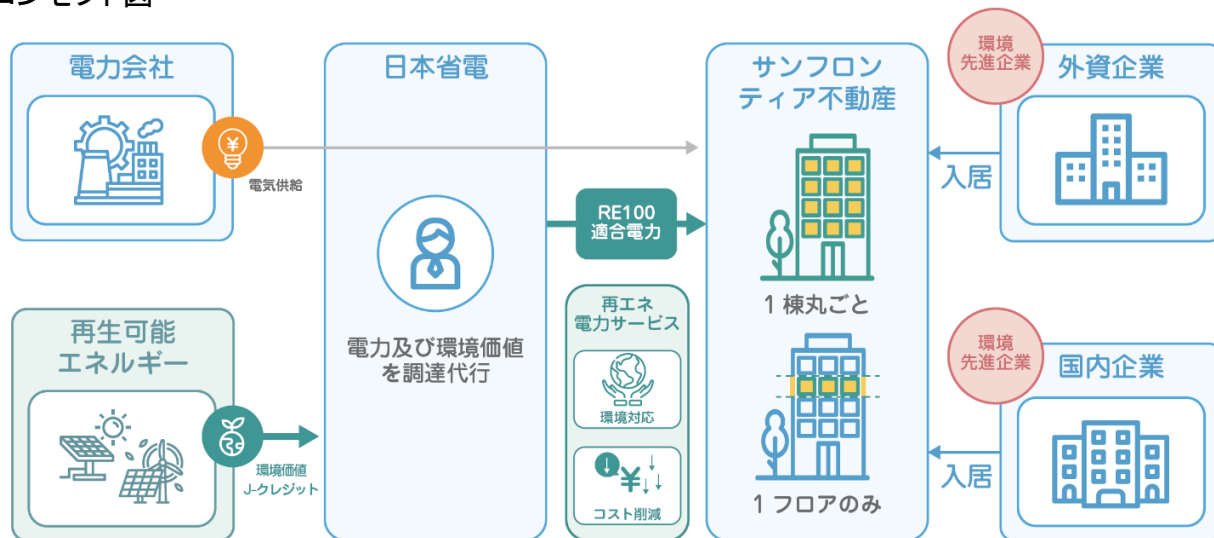
再生可能エネルギー電力サービスを開始[E]

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



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

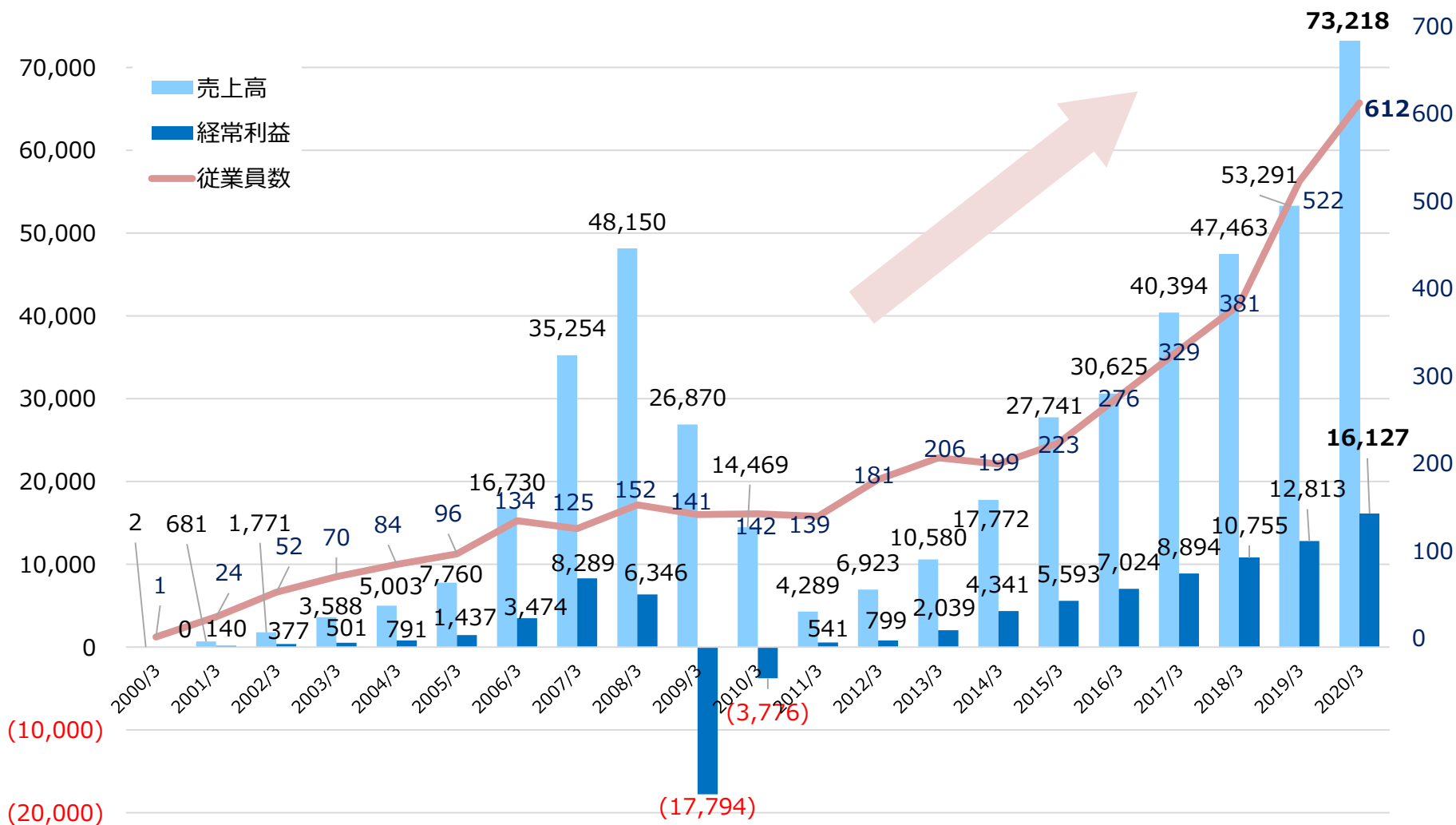
物件取得において収益性だけでなく主要なリスクや周辺環境への影響、コンプライアンス等、総合的に事業の判断を行っております。担当の事業部門だけでなく、法務や監査部門等も加わり、三段階に渡って幅広い観点からリスクを洗い出す体制を構築。また、販売においては既存不適格な物件等は、遵法性を回復させた上で販売。

□ コンプライアンス研修を毎月実施

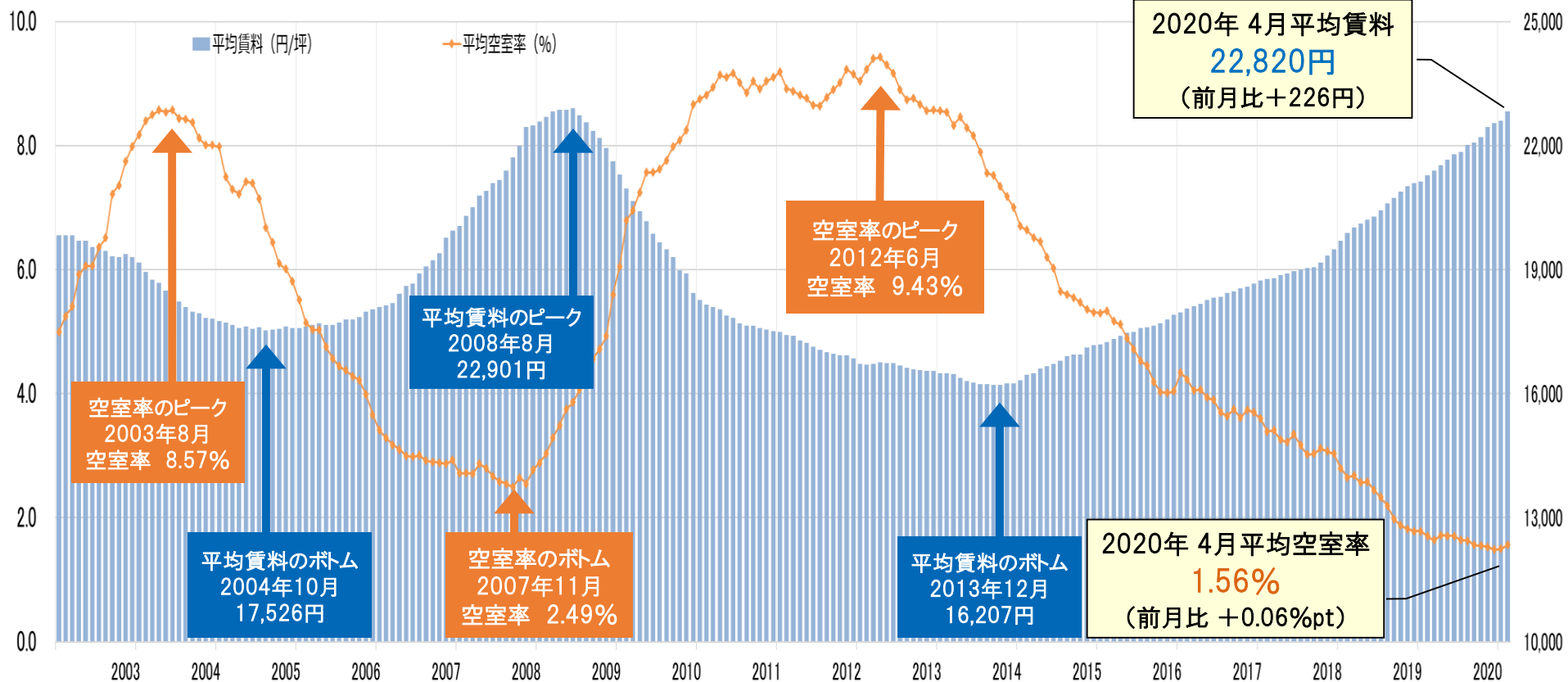
法令遵守体制の構築を目的に、全社員を対象とした研修を毎月実施しております。テーマは「インサイダー取引の防止」「反社会的勢力との取引防止」「情報管理」等、多岐に渡って行ない、健全な事業運営を行なってまいります。

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)



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。

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	代表取締役会長 堀口 智顕 代表取締役社長 齋藤 清一
連結従業員数※	正社員 612名 (パート・アルバイト含む 1,037名)
平均年齢※	34.5歳 (※2020年3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