

2021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) 2021年3月期 第2四半期 業績サマリー	1-10
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	11-15
3) 成長戦略における具体的取り組み・ ESGの取り組み	16-38
4) 会社説明資料・参考資料	39-46

2020年 11月11日



SUN FRONTIER

証券コード: 8934

売上高・利益はコロナ禍と前年の反動もあり大幅減少も、通期予想に対し前倒しで進捗

	実績	利益率	前年同期比	増減率	通期業績予想	進捗率
売上高	32,164百万円	—	▲8,471百万円	▲20.9%	70,000百万円	46.0%
営業利益	5,667百万円	17.6%	▲5,524百万円	▲49.4%	6,930百万円	81.8%
経常利益	5,384百万円	16.7%	▲5,657百万円	▲51.2%	6,500百万円	82.8%
純利益※	3,459百万円	10.8%	▲4,082百万円	▲54.1%	4,100百万円	84.4%

※ 「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。

1株当たり
配当金予想 42.0円

業績ハイライト

1) リプランニング事業は、底堅い業績で全社業績を牽引

- RP事業の販売棟数は15件、セグメント利益率は高い水準を維持(27.4% 前年同期比▲6.9%pt)、コロナ禍においても底堅い業績で、全社業績を牽引。しかし、前年からの反動もあり、売上高・利益は前年同期比大幅減少
- このような環境下、当社は仕入れから開発、入居、販売、そしてサポートまでを自社内で手掛け、顧客の意向を細かく把握して、新商品の改良改善に活かしていること、お客様視点の企業であることを強みとして伸ばしてゆく

2) 不動産サービス事業・海外事業の業績が下支え

- 不動産サービス事業の業績は、コロナ禍にあっても底堅く推移し、前期と同水準の売上高・利益を維持。リプランニング事業と連動する形でそれぞれの事業を伸ばしたことにより、全社業績を下支え
- 海外事業においては、ベトナムダナン市で展開している分譲マンション開発PJ『HIYORI Garden Tower』の引き渡しが完了。大幅に増収・増益となり、全社業績に寄与

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2020年3月期 4-9月期	2021年3月期 4-9月期	前年増減率
売上高	40,635	32,164	▲20.8%
不動産再生事業	35,615	26,138	▲26.6%
リブランニング(含ホテル開発)	33,870	24,308	▲28.2%
賃貸ビル・サブリース	1,744	1,829	4.8%
不動産サービス事業	1,715	1,707	▲0.5%
オペレーション事業	2,715	1,378	▲49.2%
その他事業	1,141	3,498	206.5%
調整額	▲551	▲558	—
売上総利益	14,884	9,010	▲39.5%
不動産再生事業	13,158	7,629	▲42.0%
リブランニング(含ホテル開発)	12,479	7,151	▲42.7%
賃貸ビル・サブリース	679	478	▲29.6%
不動産サービス事業	1,105	1,141	3.3%
オペレーション事業	321	▲592	—
その他事業	387	992	156.3%
調整額	▲87	▲160	—
販売費及び一般管理費	3,692	3,343	▲9.5%
営業利益	11,192	5,667	▲49.4%
営業外収益	215	87	▲59.5%
営業外費用	365	370	1.4%
経常利益	11,042	5,384	▲51.2%
特別損益	3	▲6	—
法人税等	3,508	1,925	▲45.1%
非支配株主損益	5	6	—
純利益	7,542	3,459	▲54.1%

損益計算書のポイント

<リブランニング事業>

前年第1Qの反動もあり、売上高は243億円(前年同期比28%減)、売上総利益は71億円(同42%減)と大幅に減少したものの、**全社業績を引き続き牽引**

<オペレーション事業>

ホテル運営事業においてはコロナ禍の影響を受けて業績が悪化。GoToトラベルの効果により、足元では回復の兆しはみられるものの、当期売上高は13億円(同49%減)、売上総利益は約6億円の損失を計上

<その他事業>

海外事業(ベトナム)では分譲マンションの引渡し完了。全体で売上高は約35億円(同207%増)、売上総利益は約10億円(同156%増)と**大きく伸長、業績に寄与**

<販売費および一般管理費>

全社を挙げた経費圧縮の取り組みとデジタル化の推進によって業務プロセスを改善したことで、販管費は33億円と前年同期に比べ約1割減少

連結貸借対照表 -資産-

＜たな卸資産＞ 物件の売却等により52億円減少。うちRP案件は50億円減少、ホテル案件は沖縄での工事進捗により15億円増加、海外案件の分譲マンションの引き渡し等により17億円減少

＜現預金＞ RP物件や海外案件の売却が進捗したことと、金融機関からの借り入れ等により71億円増加

＜その他流動資産＞ 未収消費税、前渡金の減少などにより14億円減少

(単位:百万円)	2019年 3月末	2020年 3月末	2020年 9月末	増減額 (2020年3月末比)
流動資産	97,149	113,842	114,311	+469
現金及び預金	20,257	18,627	25,759	+7,132
たな卸資産	74,329	91,766	86,549	▲5,217
内訳) RP	62,143	71,353	66,317	▲5,036
ホテル	7,552	17,019	18,558	+1,539
海外等	4,634	3,395	1,674	▲1,724
その他流動資産	2,562	3,448	2,002	▲1,446
固定資産	13,749	16,450	16,641	+190
有形固定資産	9,339	10,413	10,526	+112
無形固定資産	863	712	629	▲83
投資その他の資産	3,546	5,324	5,485	+161
資産合計	110,898	130,293	130,952	+659

連結貸借対照表 -負債・純資産-



＜有利子負債残高＞ 物件売却等で借入金が前期末から約10億円減少し、483億円

＜純資産＞ 前期配当金支払い(▲20億円)があったものの、当期純利益(34億円)と子会社の優先株発行(30億円)により43億円増加

自己資本比率の推移

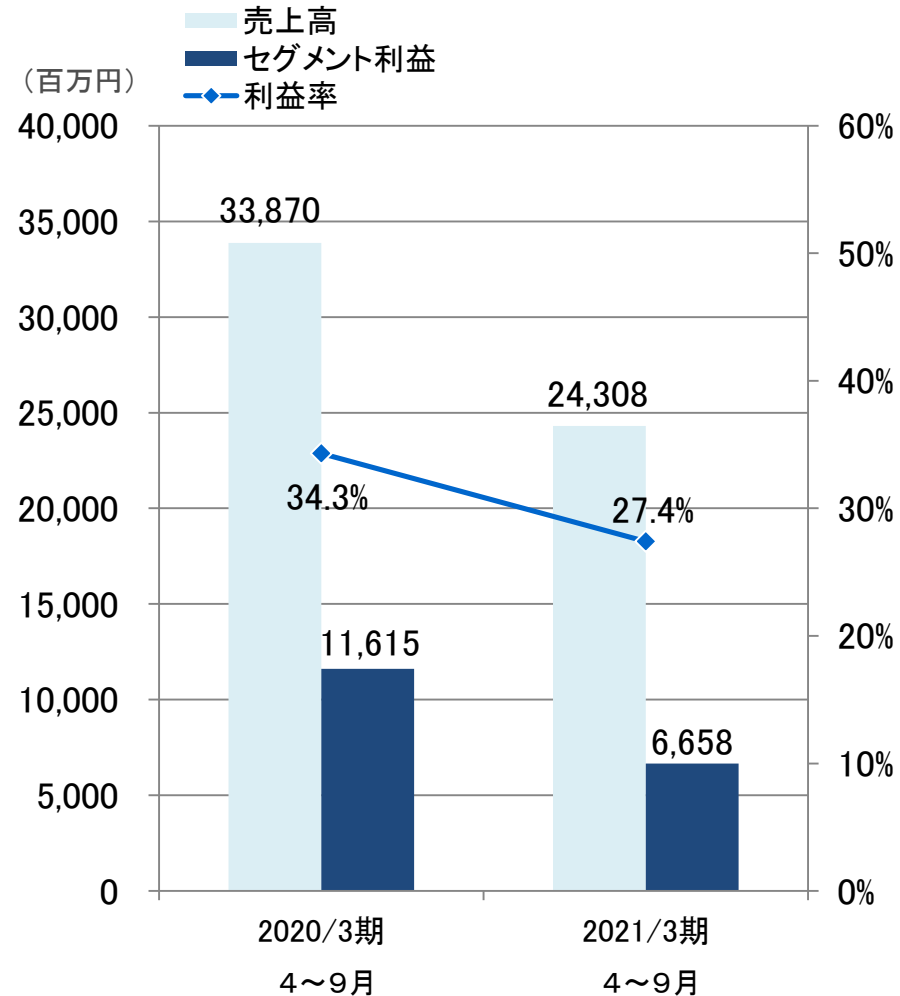
2019年3月末	2020年3月末	2020年9月末
50.3%	49.6%	50.4%

(単位:百万円)	2019年 3月末	2020年 3月末	2020年 9月末	増減額 (2020年3月末比)
流動負債	12,859	18,052	21,827	+ 3,775
短期借入金等	2,248	4,463	10,588	+ 6,124
未払法人税等	2,661	3,566	2,183	▲1,382
その他流動負債	7,949	10,022	9,055	▲966
固定負債	42,179	47,431	39,988	▲7,443
長期借入金・社債	39,751	44,906	37,752	▲7,153
その他固定負債	2,428	2,525	2,235	▲289
負債合計	55,038	65,483	61,815	▲3,668
株主資本	55,900	64,690	66,102	+ 1,412
その他	▲40	119	3,035	+ 2,915
純資産合計	55,860	64,809	69,137	+ 4,327
負債・資本合計	110,898	130,293	130,952	+ 659

リプランニング事業 (リプランニング・ホテル開発)

- 当期は非常事態宣言の発令により経済活動が抑制されていたことと、前年同期に大型案件を含む物件の売却が集中していたことにより、販売棟数は15件と前期(24件)に比べ大きく減少
- 平均事業期間は490日(前年通期比+81日)。ビルの賃料水準向上を図るべく商品化に取り組んだことで、事業期間が長期化しているが、販売における高い利益率を維持
- 2月以前に契約した案件の仕入れ決済を予定通り行ない、期末在庫は64件(RP事業関連52件、ホテル事業関連12件)
たな卸資産残高は848億円(RP事業関連663億円、ホテル事業関連185億円)
※海外事業関連は除く

(単位:百万円)	2020/3期 4-9月	2021/3期 4-9月	増減
売上高	33,870	24,308	▲28.2%
セグメント利益 ^(注1)	11,615	6,658	▲42.7%
利益率	34.3%	27.4%	▲6.9%pt
仕入物件数	28件	9件	▲19件
販売物件数	24件	15件 <small>※不特法組成1件含む</small>	▲9件
期末在庫数	76件 ^(注2)	64件 ^(注2)	▲12件

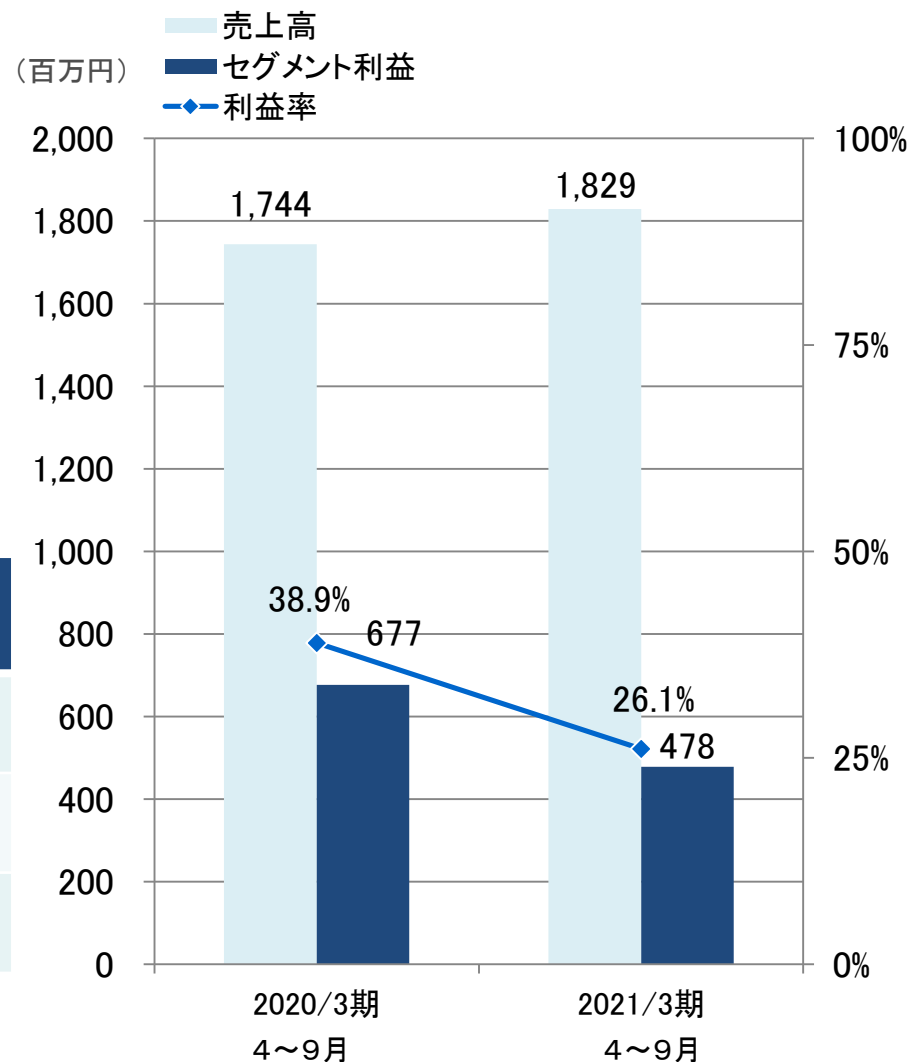


(注1)「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出
(注2)土地仕入開発案件もRP在庫に含む

賃貸ビル事業 (賃貸ビル・サブリース)

- リプランニング物件在庫、およびサブリース事業におけるテナント誘致が順調に進み、売上高は増加するも、一部ホテルの一時休館や稼働率の低下に伴い賃料免除を実施したことによって、セグメント利益は減少

(単位: 百万円)	2020/3期 4-9月	2021/3期 4-9月	増減
売上高	1,744	1,829	+4.8%
セグメント利益	677	478	▲29.5%
利益率	38.9%	26.1%	▲12.7%pt



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)



<PM事業・BM事業>

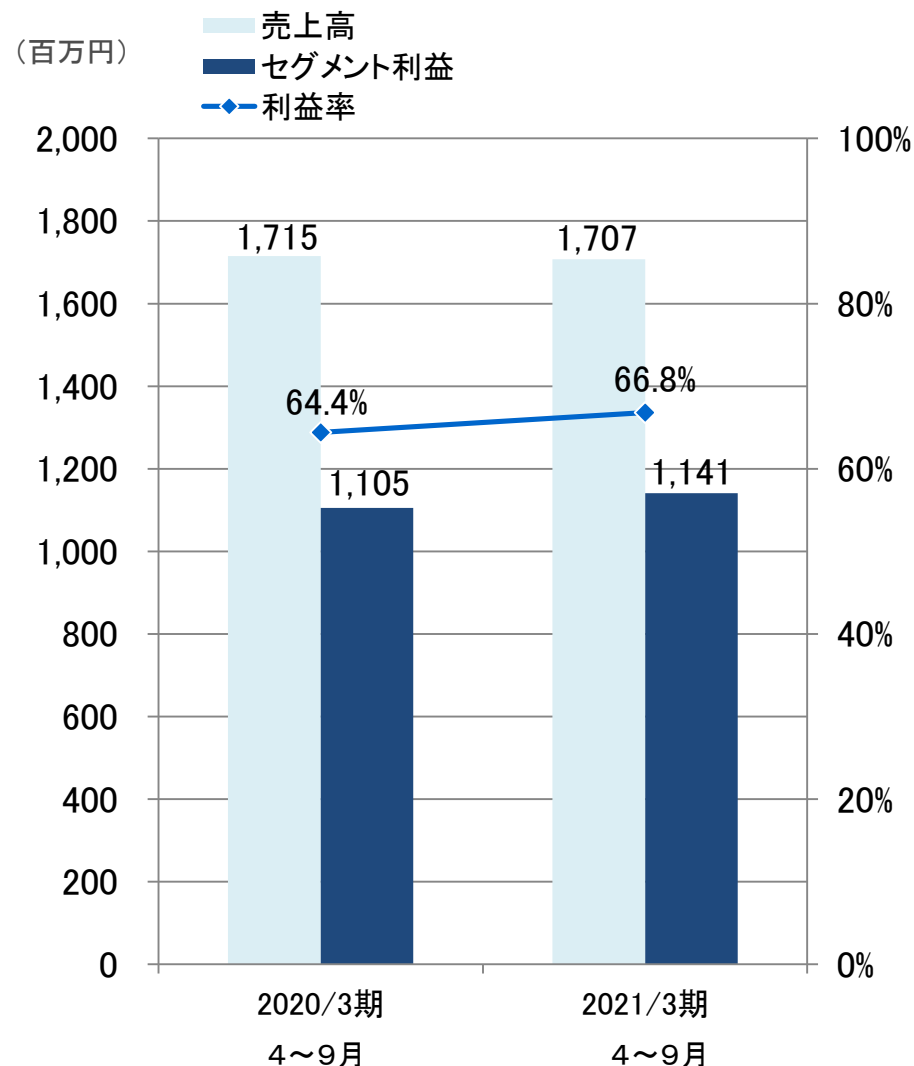
■ PM事業は受託棟数を大幅に伸ばし増収増益。BM事業ではRP事業に付随する収入が減少し、売上高・利益ともに横ばい

【PM受託棟数と稼働率の推移】	受託棟数	稼働率
2018年9月末	378棟	97.2%
2019年9月末	381棟	98.9%
2020年9月末	403棟	96.8%

<売買仲介・賃貸仲介>

■ 売買仲介は他の部門との連携による案件成約を着実に積み上げ、増収増益。賃貸仲介はRP物件における商品化に寄与したものの、外部物件の成約がコロナ禍で減少し、減収減益

(単位:百万円)	2020/3期 4-9月	2021/3期 4-9月	増減
売上高	1,715	1,707	▲0.5%
セグメント利益	1,105	1,141	+3.3%
利益率	64.4%	66.8%	+2.4%pt



オペレーション事業 (ホテル運営・貸会議室)

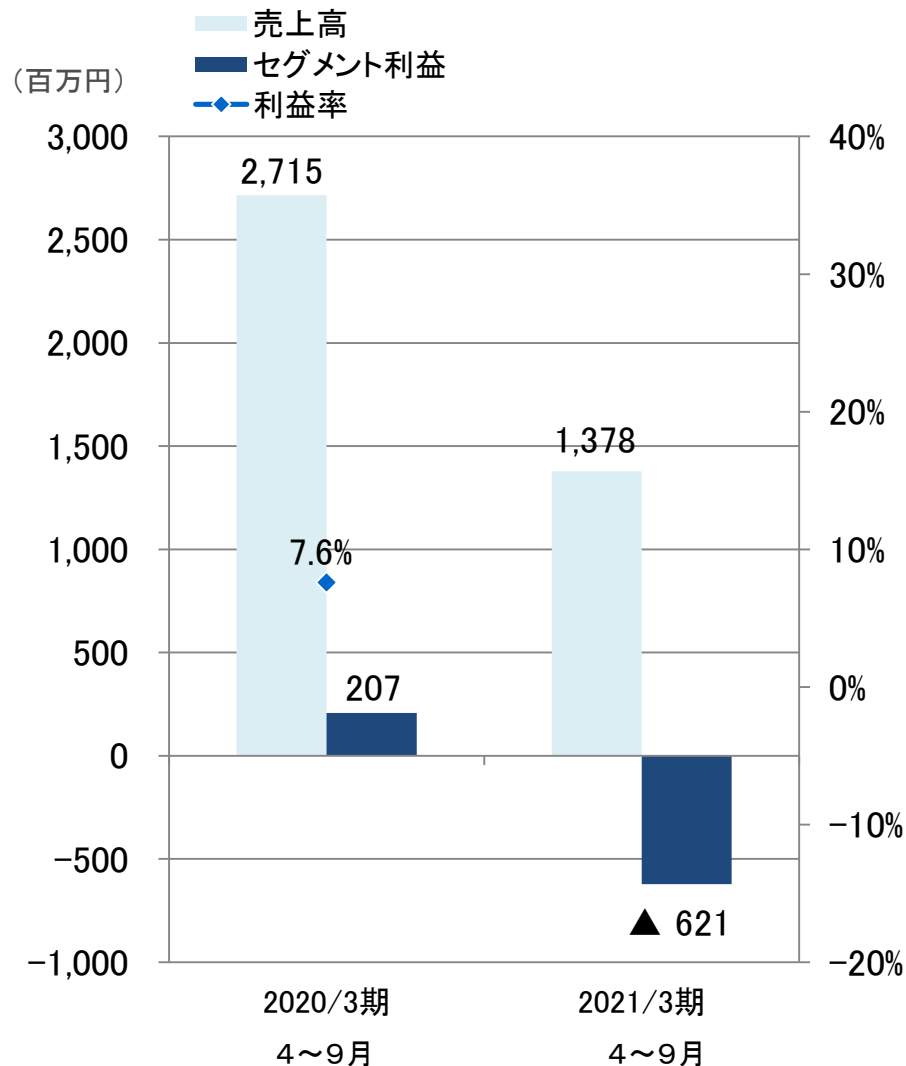
<ホテル運営事業>

■ 第1Qは7ホテルで一時休館。第2Qは佐渡の「たびのホテル佐渡」「ホテル吾妻」、また鹿島や水島など地方のホテルが健闘。大阪・銀座など大都市のホテルは苦戦。先行予約は増え、回復の兆しはみられるものの、当期は大幅に減収および損失を計上

<貸会議室事業>

■ 6月以降は回復の兆しがみられた。コロナ禍を経て需要が変化しており、お客様の声を研究した中から新サービスを続々導入。感染症対策やオンライン設備の配置等も行い、黒字を確保

(単位:百万円)	2020/3期 4-9月	2021/3期 4-9月	増減
売上高	2,715	1,378	▲49.2%
内、ホテル運営事業	2,065	751	▲63.6%
内、貸会議室事業	650	627	▲3.5%
セグメント利益	207	▲621	—
内、ホテル運営事業	77	▲735	—
内、貸会議室事業	130	113	▲12.6%
利益率	7.6%	—	—
ホテル運営事業	3.7%	—	—
貸会議室事業	20.0%	18.1%	▲1.9%pt



その他（滞納賃料保証・建設・海外事業等）

<滞納賃料保証>

- 空室増加・テナントの信用懸念・個人保証からの切り替え等によりビルオーナー様からの相談件数が増加。保証件数は堅調に推移したものの保証履行引当金の積み増しで利益は微減

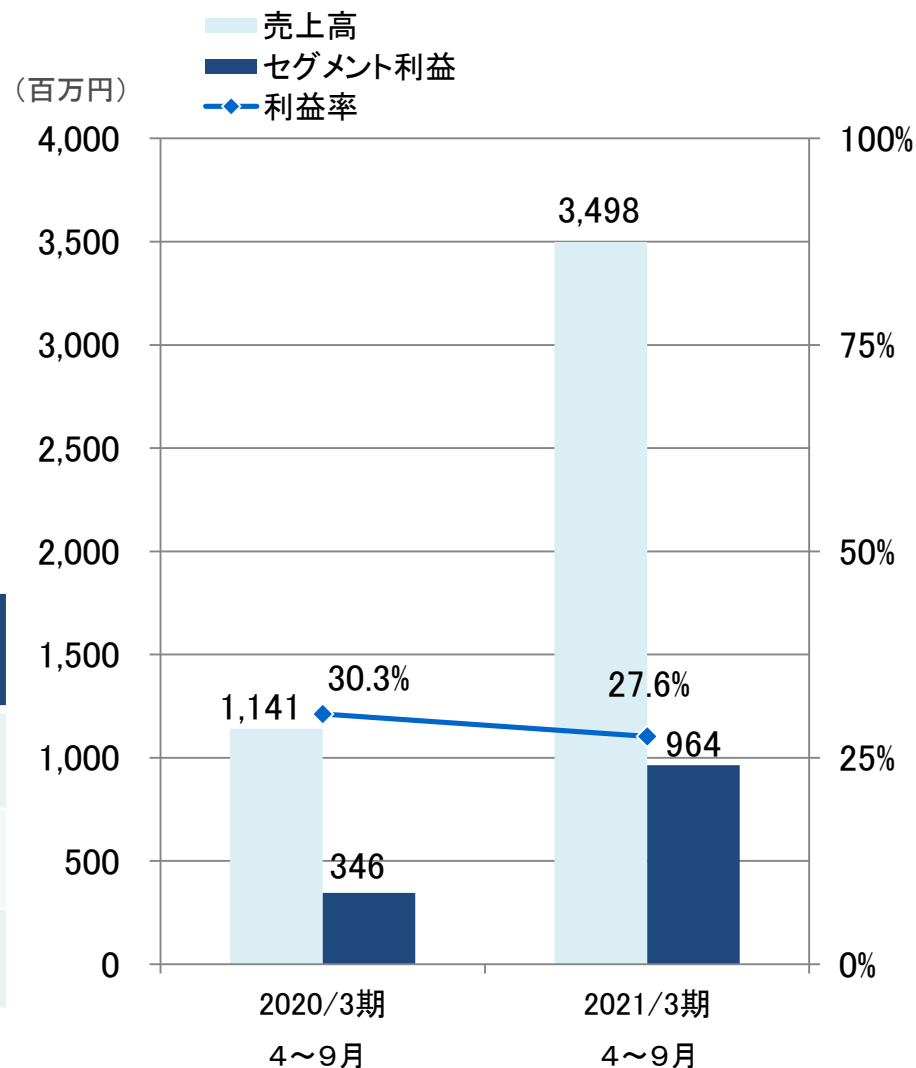
<建設事業>

- SFエンジニアリングの業績が寄与したものの、前年の大型工事受注からの反動減により、売上高、利益ともに減少

<海外事業>

- ダナンにおける分譲マンション『HIYORI Garden Tower』の引渡し完了。1～6月引き渡し分が業績に寄与。大幅増収・増益

	2020/3期 4-9月	2021/3期 4-9月	増減
(単位:百万円)			
売上高	1,141	3,498	+206.5%
セグメント利益	346	964	+178.7%
利益率	30.3%	27.6%	▲2.8%pt

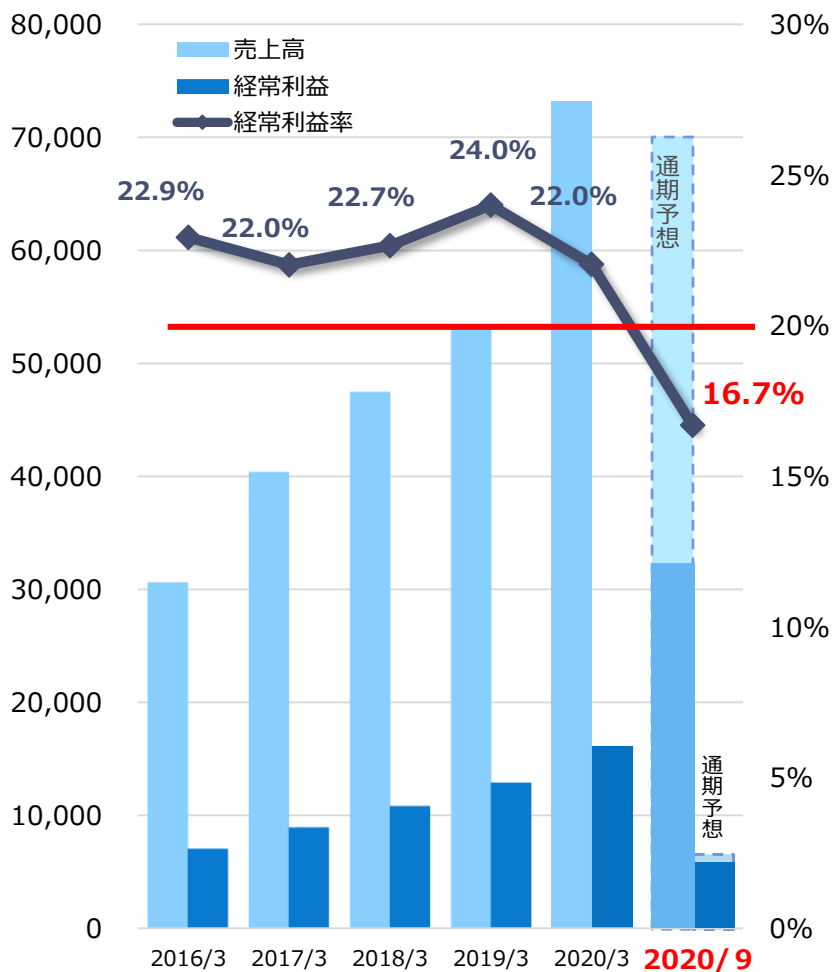


重視する経営指標の推移

■売上高経常利益率の推移

(百万円)

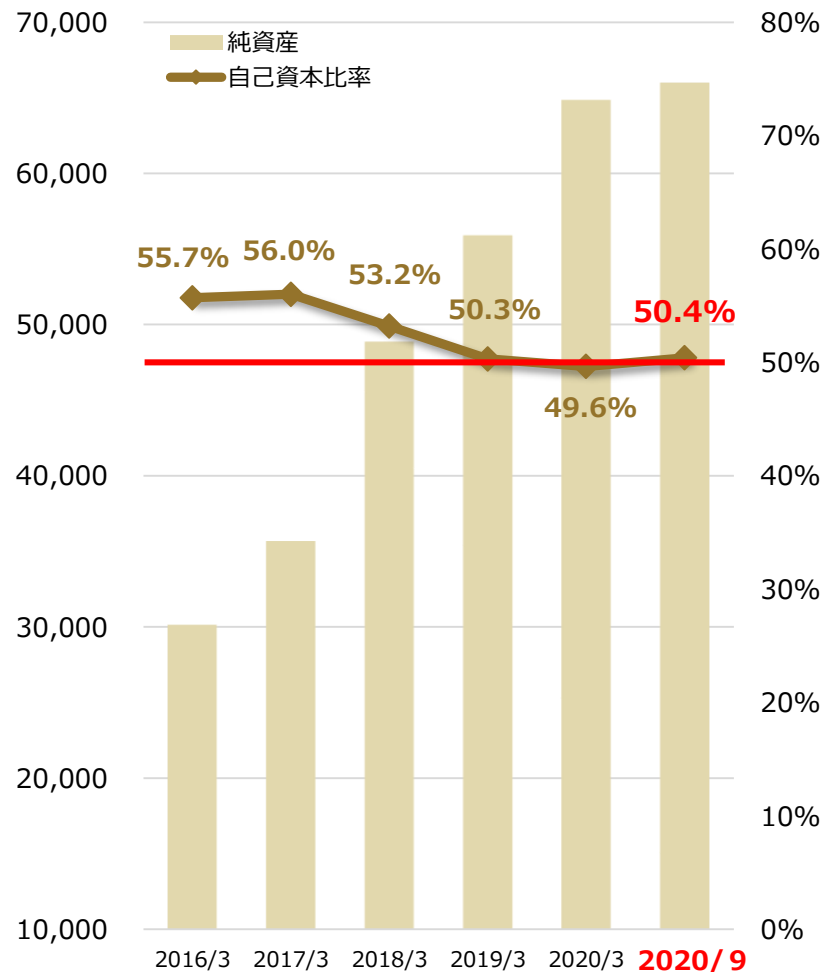
(高付加価値経営を進めています)



■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)



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
・オフィスビル事業	<ul style="list-style-type: none">➢ <u>当社管理受託ビルにおいて、経費削減やリモートワーク導入による事務所縮小等の影響で9月末時点の稼働率は96.8%と、6月末(97.8%)に比べ1%程度低下。減額要請は落ち着いているが、解約は4月～5月頃は店舗区画中心だったが落ち着きつつある一方、7月～9月は事務所区画の解約が増加。</u>➢ <u>オフィス賃料は極端な下落傾向はみられないが空室増加に伴い低下傾向</u>➢ <u>ビルごとの稼働率に差が出てきており、大規模ビルや老朽化等によって競争力の低下したビルにおいて空室増加が目立っている。</u>➢ <u>RP物件における賃貸成約は順調に推移するが、事務所移転理由はコロナ禍でも新規設立・増床が目立ち、縮小・経費削減による移転は少ない</u>➢ <u>初期費用を抑えつつ、ビルグレードを落とさないで移転できるセットアップオフィスや複数のビルへオフィスを分散する動きがあり、中小型ビルへの反響は増加</u>➢ <u>滞納賃料保証では、コロナ禍で増加していた滞納件数が沈静化傾向。しかしながら都心部での事業においては資金繰りが好転する程には至っておらず、依然として業種・業態によっては厳しい状態の長期化が見込まれ注視が必要</u>

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	<ul style="list-style-type: none">➢ 一時期のキャンセルや予約が繰り返される混乱期は終了➢ <u>お客様のニーズが変化。オンライン配信に対応した設備ニーズ等が増加。</u>➢ 今後、コロナ禍が収束しても全体のボリュームは元に戻らないと考えられるが、他方、<u>フレキシブルなスペース需要は拡大している</u>とみられ、<u>当社ではお客様ニーズに柔軟に変化し次々に新サービス導入を進める</u>➢ 供給過多となっていた貸会議室・シェアオフィス事業者で消滅・撤退が相次ぐ
・ホテル運営事業	<ul style="list-style-type: none">➢ 佐渡(たびのホテル佐渡・ホテル吾妻)や鹿島(たびのホテル鹿島)、水島(たびのホテル倉敷水島)といった、<u>地方圏のホテルが健闘</u>。特に、<u>たびのホテル佐渡においては、10月は満室を15回記録。稼働率は87%</u>と、本来繁忙期のお盆前後に観光需要が戻らなかった反動もあり前年越え➢ <u>GoToトラベルにおいて東京追加が遅れ、大都市(大阪や銀座など)のホテルは苦戦</u>。足元では政策効果が出てきており、先行予約に回復の兆し

1. 日本経済は新型コロナウイルスの影響で甚大な影響を受け、収束にはまだ時間が掛かる

- ◆感染拡大第3波への警戒は怠れず、予断を許さない。景気停滞は長期化の様相を呈している。
- ◆安全なワクチンが世に出るまではWithコロナの新生活様式の下、経済活動は不安定な状態が続く。
- ◆9月の訪日外客数は13,700人で実質的に訪日客は消失(前年同月比99.4%減)。航空、観光産業は苦境。
- ◆GoToトラベルにおいて東京発着が追加されたことで人の動きが生まれ、社会に活気が戻りつつある。

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は世界経済の落ち込みが従来予想に比べ緩やかに留まるとし、成長率予測を▲4.4%と上方修正(前回▲5.2%)。
- ◆コロナ禍で社会のデジタル化においては圧縮された変化がさらに加速している。
- ◆欧州では感染第2波、部分的ロックダウンも。米国では追加経済対策遅れ、先行きが懸念される。

3. 都心オフィスビル市場は長く活況が続いてきたが、コロナ禍でピークアウトし下降局面に

- ◆景気後退による事業縮小や雇用悪化によって空室率が上昇し、賃料水準の低下がみられる。
- ◆リモートワーク浸透によるオフィス縮小等も一部生じており、オフィス需要には減退の動き。

3つの方針

① ウイルス感染防止の徹底と
事業の継続

② 財務の安定性を保つ

③ 本業である「不動産の再生と活用」
に資源を集中

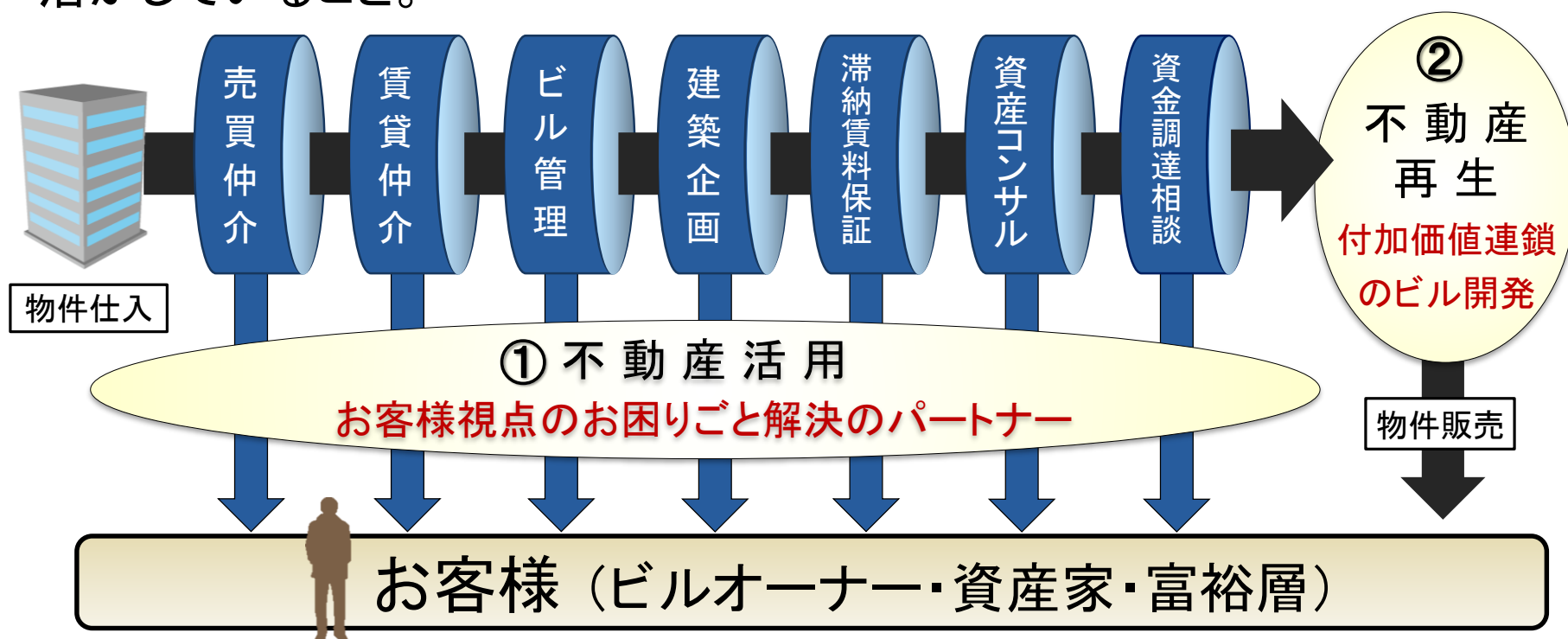
3) 成長戦略における具体的取り組み

～ 4つの成長戦略 ～

1. 本業の拡大
2. ホテル事業
3. 海外展開
4. M&A

事業連鎖的に付加価値を作り、ビルの魅力を最大化

当社の強みは、仕入れから開発、入居、販売、そしてサポートまでを自社で内製化し、顧客の意向を細かく把握し、新商品の改良改善に活かしていること。



① 不動産活用: 現場でお客様に寄り添いお困りごとを解決。お客様の声から付加価値の源泉を掴む

② 不動産再生: 資産価値向上のノウハウや掴んだニーズを再生ビルに反映、価値を高め販売

ユーザー視点でオフィスの活用価値を提案、入居促進力が強み

1. 東京都心の中小型オフィスビルに特化

都心部に支店網を展開し、地域に密着。
得意分野である中小型オフィスの最適な活用
価値をご提案、テナントを導き、斡旋する力

2. お客様に親切・丁寧に寄り添い、 「お客様に一番近い不動産会社」へ

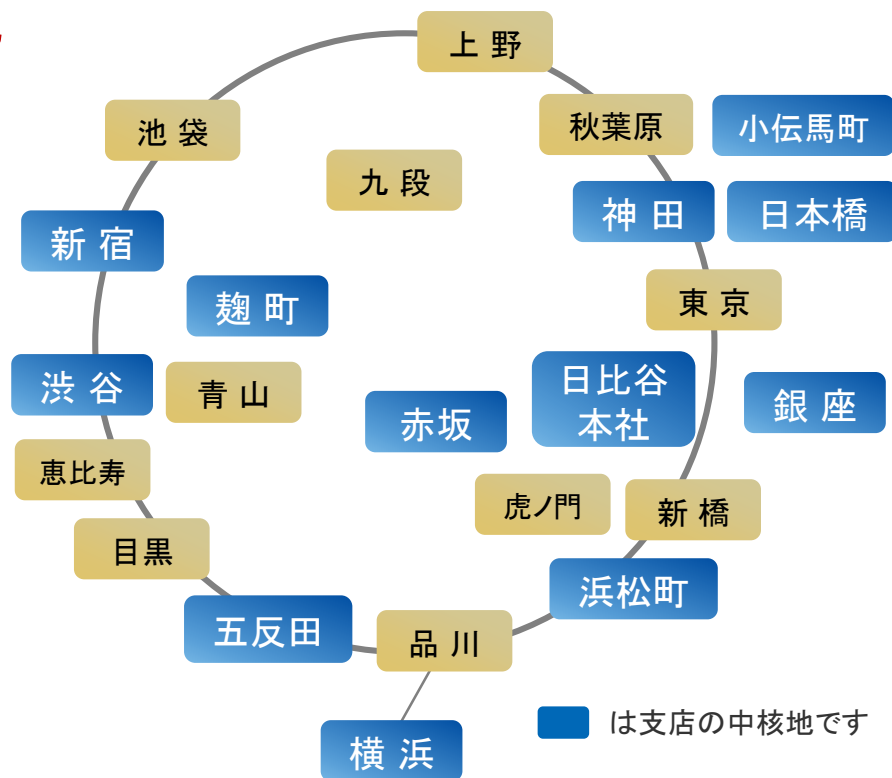
何でも相談でき、信頼いただき、身近な窓口
として機能。お客様のお困りごとを解決

3. デジタルマーケティングを積極活用、 広範なユーザーへ訴求する力を強化

居抜きオフィスサイトやオンライン案内等を活用、
オフィスの価値を幅広いユーザー層へご提案

4. 不動産再生事業の付加価値創出の源泉

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、テナントが成長し
入居しやすいオフィスづくり

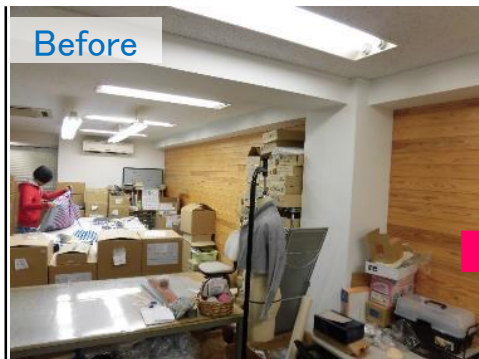


企業の成長が加速するセットアップオフィス

コロナ禍の不況期においても、移転時のコストを抑えつつ従業員のモチベーション向上、企業の成長を加速させるセットアップオフィスが強みを発揮



Before



Before



受付スペース&会議室

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



執務スペース

最高天井高2,900 mmの開放的な執務室にスタイリッシュでクリエイティブな空間を演出



リフレッシュルーム

使い勝手の悪い形状の貸室をセットアップし、ビルのポテンシャルを引き出す

セットアップオフィスが生む6つの価値

- ①デザイン性、機能性、快適性、高級感
- ②移転コストを抑えられる手軽さ
- ③経営者の負担を軽減(内装の考案等)
- ④移転完了までの時間短縮
- ⑤従業員のモチベーション・生産性向上
- ⑥従業員の採用や定着に効果


居抜きオフィス市場を積極展開し、テナント入居促進力を強化

居抜きオフィス市場のパイオニアとして積極的に事業を展開。セットアップオフィスの流通市場をつくり、当社の強みである「テナント入居促進力」を磨いている

ビジネスを加速させるオフィス
そのまんまオフィス!

PICK UP
ピックアップ物件

CAN RENT



【物件No.1-1708 秋葉原ファーストスクエア
まるでカフェ?なメゾネットオフィス

ビジネスを加速させるオフィス
そのまんまオフィス!

INTERVIEW



物件決定後3日で移転完了!
社員の働きやすさUP・採用促進にも期待

2020.07.01

COLUMN



セットアップオフィスとは?メリット・デメリットや物件選びのポイントも解説

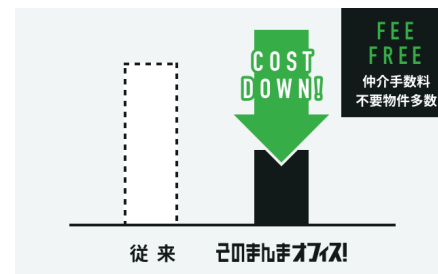
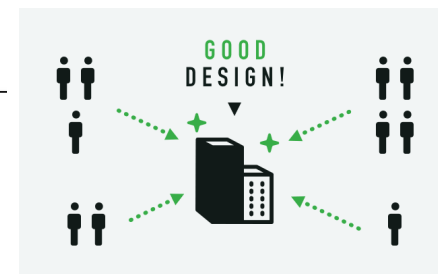
2020.07.01

COLUMN



【オフィス移転スケジュール】効率的なオフィス移転方法を徹底解説!

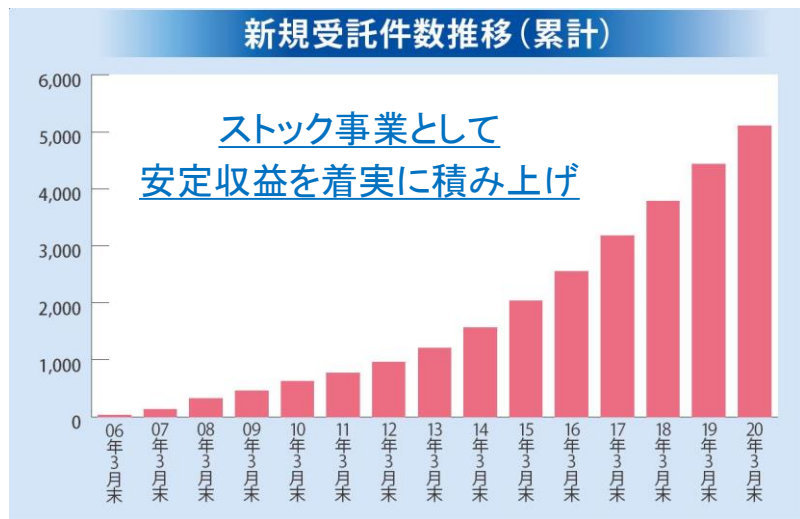
2020.07.01



<https://www.so-office.jp/>

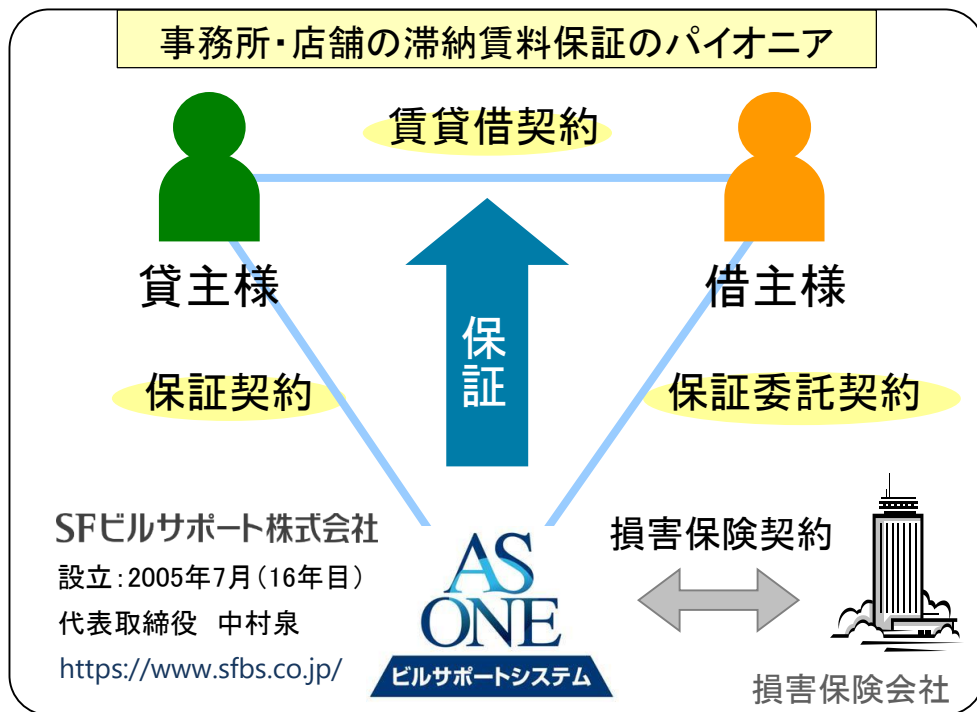
コロナ禍の賃貸保証市場において、頼りにされ選ばれる保証会社へ

新規成約実績は約1年5ヶ月ぶりの高水準でコロナ前の水準に回復。要因は、①テナントの信用不安を危惧、②他社における事業用保証受け入れの消極的姿勢、③個人保証の煩雑さ等による機関保証ニーズ高まり、によるご相談件数の増加。又、このコロナ禍における滞納増加に伴い、他社では保証内容を巡るトラブルも増加している中、当社は豊富な実績と高い与信判断力を活かし、貸主の安心をつくり、テナント入居促進力に繋がっています。



【保証事業の実績】

◆保証契約実績累計	5,346件
◆建物明渡訴訟発生率 (うち、強制執行発生率)	2.8% (0.6%)



1.本業の拡大 - コロナ禍におけるオフィス・働き方 -

豊かな働き方・新しいオフィスの在り方を創造

旧来の慣習・常識に囚われない、フレキシブルでクリエイティブなオフィス活用を追究、社会に提案。

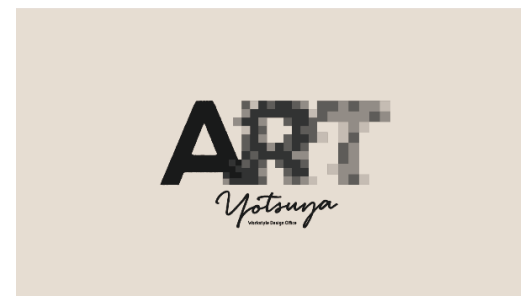
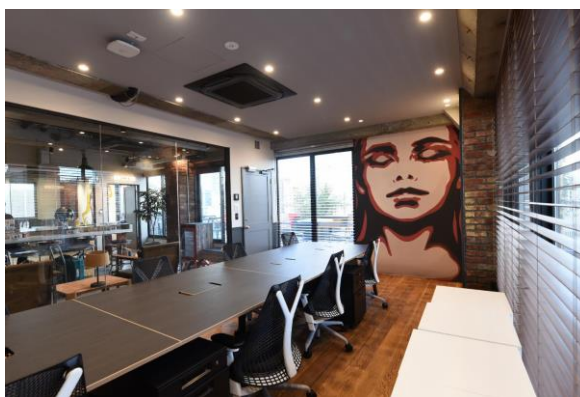
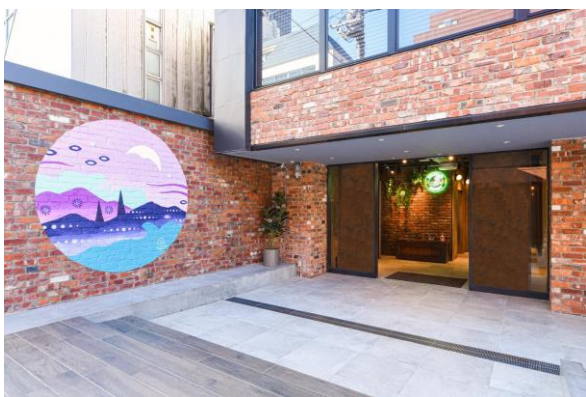
◆曜日オフィス ～「曜日で借りる」という新しい発想のデザイン・シェアオフィス～



||||| WEEK

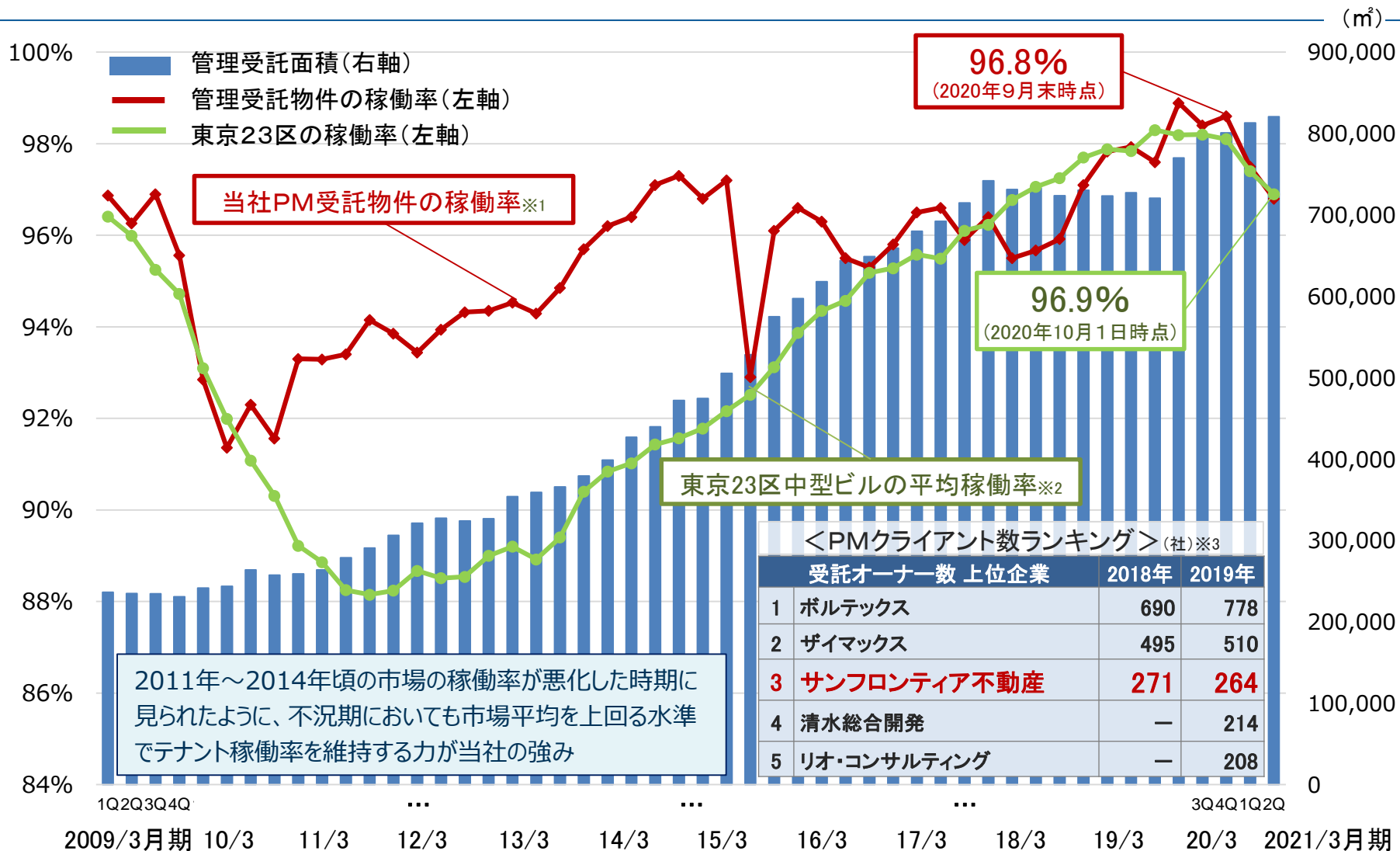
<https://week-office.com/>

◆Art × Office ～アート(壁画)で部屋を選ぶ クリエイティブ・アート・オフィス～



<https://a.yotsuya-office.jp/>

培った経験と組織力でコロナ禍に対応、受託を拡大



※1 稼働率:(総稼働面積)/(総貸出可能面積) ※2 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 ※3 「月刊プロパティマネジメント」を基に当社作成

オフィス事業の強みを総動員して作りあげる不動産再生事業

本ビルは1階が駐車場、2階がエントランスという利便性の悪い動線となっており、さらに最上階の違法増築など多くの問題を抱えていました。これらの問題点を、**400件の再生実績で蓄積したノウハウを活かして**全館フルリノベーション。容積率の余剰計算や移転検証、1階へのエントランス移設と階段撤去に伴う各種法規への適合検証を緻密に行い、遵法性を確保。また、各階にセットアップオフィスをつくり込みテナントを誘致、**9フロアの空室を僅か4ヶ月で満室ビルに仕上げ、商品価値を向上させ、安心、安定、手間いらずの物件に仕上げました。**



▲ エントランス

▼ オフィススペース



重厚感・存在感ある御影石貼りのエントランスに



都心を望み、自然光が注ぎ込まれる開放的な空間を創出



不動産再生商品を小口化し、販売

リブ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販売中(第2号案件 神保町センタービル)。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。



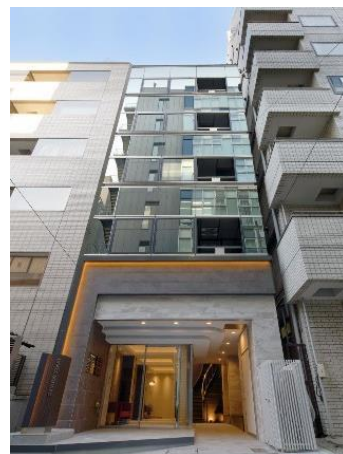
不特法事業の開始以来、開拓してきた全国130社の税理士ネットワークを通して販売。

コロナ禍においても信頼をベースに海外投資家にも販売

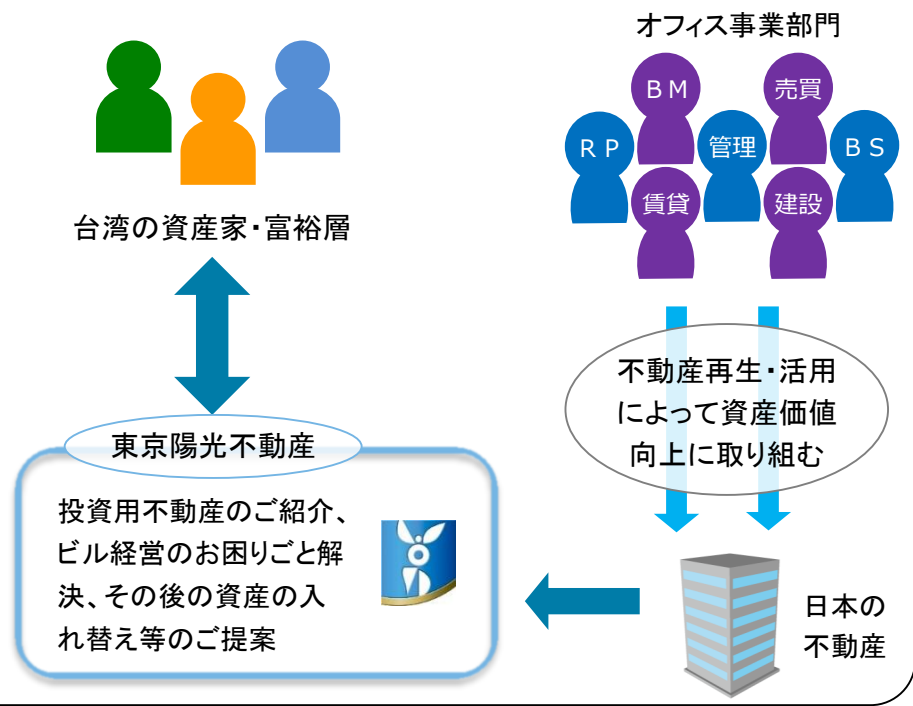
渡航制限が続く中でも、これまで長期に渡り購入後のビル経営のサポートを続けてきた信頼を背景に、台湾を中心に海外投資家からの紹介・リピーターによる新規販売が実現

～日本のオフィス事業と連携・連鎖～

賃貸や管理等の**オフィス事業部門**と協働しながら**資産価値最大化**に努めリピーターやご紹介へと繋げている。

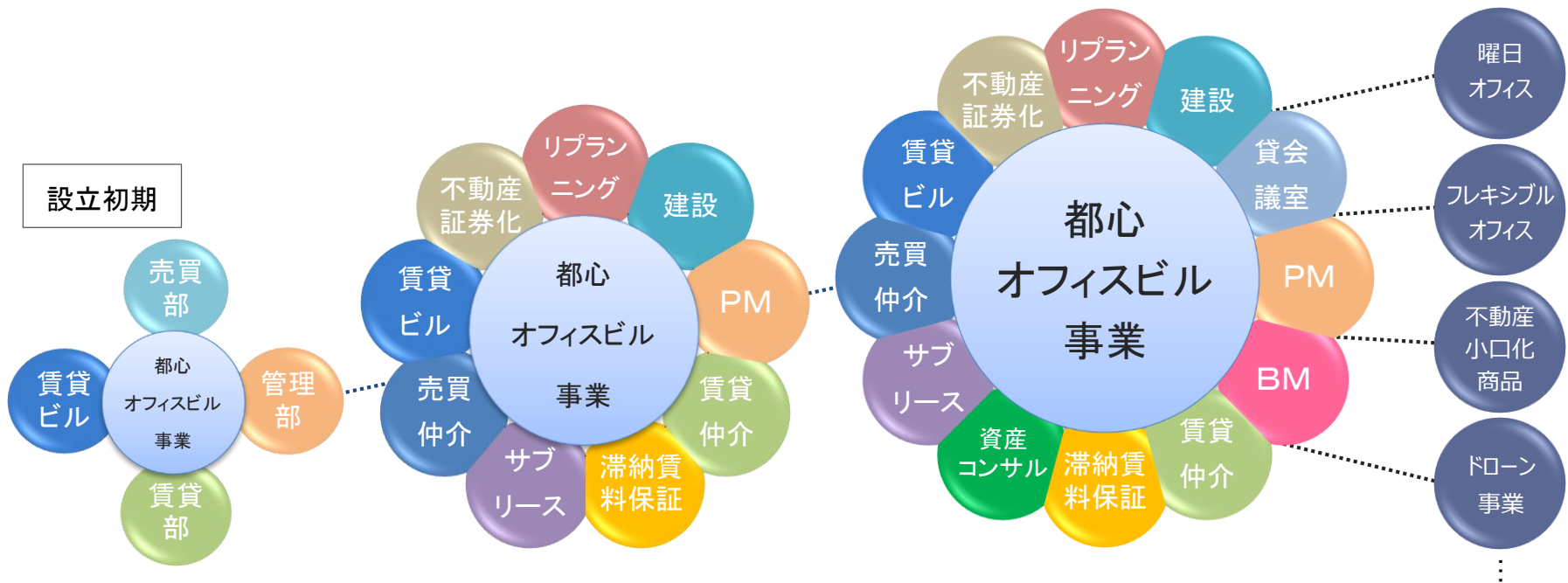


対日不動産投資事業



都心・中小型オフィスに尖り、強みを徹底的に差別化

影響力の発揮できる事業領域に特化し、お客様の声から既存事業の専門性を追求・磨き続けるとともに、不動産価値を最大化。事業を横断した連携・連鎖の取り組みを拡げ、強固にし、差別化された高収益事業に

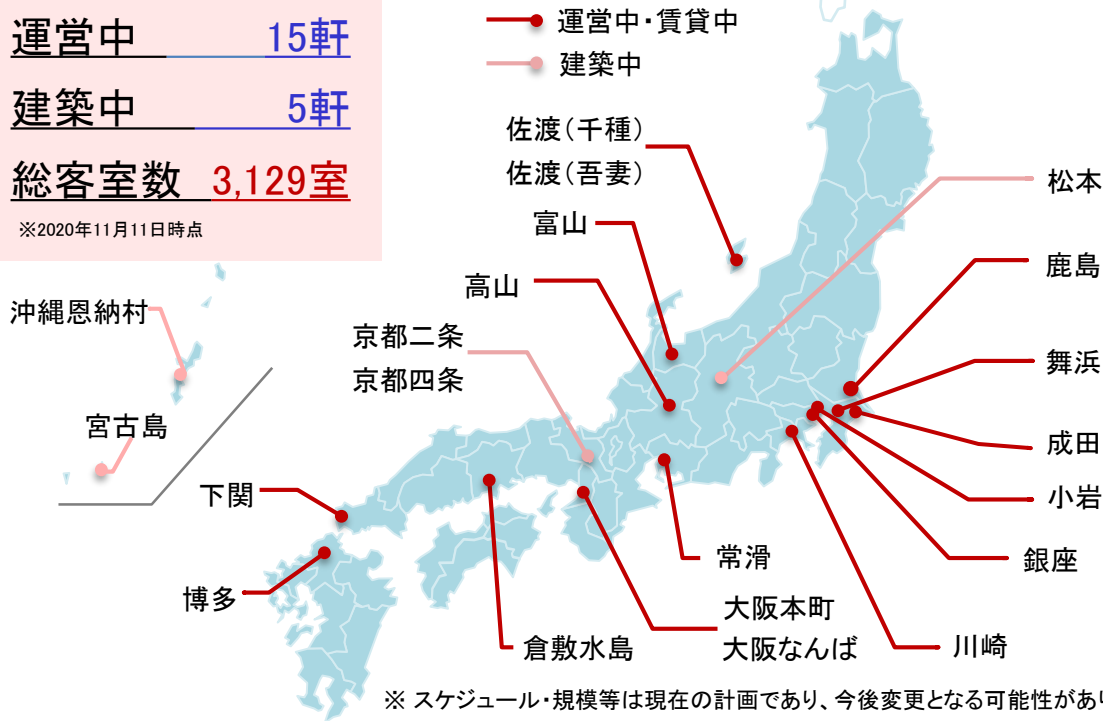


⇒既存事業の伸長と、M&Aやデジタル技術も活用しながら新しい分野へ挑戦。
都心・中小型オフィスビル事業における領域を拡大

運営ホテルにおける採算性向上に集中

経費削減の取り組みで筋肉質な体質づくりは着実に浸透。又、GoToトラベルの効果によって、10月は多くのホテルが運営黒字を確保。地方のホテルにおいて回復が鮮明。大都市ホテル(東京、大阪)は引き続き苦戦。建築中含めた20ホテルの採算性向上、新規開発案件追加は見合わせ

運営中 15軒
建築中 5軒
総客室数 3,129室
※2020年11月11日時点



※ 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	ホテル名・所在地	客室数
運営中	SSH名古屋常滑駅前	194
運営中	日和ホテル舞浜	80
運営中	日和ホテル大阪なんば駅前	224
運営中	日和ホテル東京銀座EAST	135
運営中	たびのホテル飛騨高山	80
運営中	たびのホテル佐渡	111
運営中	たびのホテル倉敷水島	155
運営中	たびのホテル鹿島	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	スカイハートホテル下関	105
運営中	コートヤード・バイ・マリオット大阪本町	193
運営中	佐渡リゾート ホテル吾妻	57
賃貸中	富山	210
建築中	沖繩恩納村	203
建築中	京都二条河原町	203
建築中	宮古島	111
建築中	京都四条河原町	134
建築中	松本	176

「日和オーシャンリゾート沖縄」2月開業に向け進捗中



第1～第5期販売
135区画完売
(全203区画)



ダナン市における分譲マンション事業に集中



高層分譲マンション

『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



分譲マンション事業

開発・販売

運営管理

仲介事業

オーナー代行管理

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・資本業務提携実績>

	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駅前)	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 ⑪	2019年	光和工業(現 SFエンジニアリング)	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
		SKY ESTATE	ドローン事業



ドローンを活用し、業界に新たな付加価値を創出

高いドローン操縦技術を持つSKY社と、400棟超のビルを管理し、不動産業界で幅広い顧客網(ビルオーナー様、不動産管理会社、ホテル事業者等)を抱える当社が連携、ドローンによる外壁調査を推進。建物管理における新技術・革新的サービスの導入で旧来の建物管理とは異なる新たな付加価値を業界に創出

業界随一の実績

・209棟の外壁調査を誇る

ドローンによる点検のメリット

- 1) 足場やゴンドラ、ロープ点検が不要で
短時間、低コスト(1/3程度に削減できる場合あり)
- 2) 足場不要。高層ビル対応可能
- 3) 地上から作業を行なえ、極めて安全
- 4) 定期的な外壁調査が義務付けられる
特定建築物の定期報告にも適用



外壁・インフラ点検特化のドローン 赤外線で漏水箇所等を発見

【出資先の概要】

- 名称 : SKY ESTATE株式会社
- 事業内容 : ドローンスクール運営、外壁調査等
- 設立 : 2016年9月28日
- 保有株式数 : 発行済株式の33.5%
- URL : <https://sky-estate.com/>

SKY社との連携を通して、経年劣化状況の正確な把握と最適な改修工事に繋げ、オフィス事業部門とシナジーを生み、提案力やメンテナンス力を強化

ESGの取り組み

フィロソフィの体現がESG取り組みの原点

社 是 利他

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9月末時点でのビル再生実績:415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6棟で再生可能エネルギー電力サービスを導入。

社会 Social

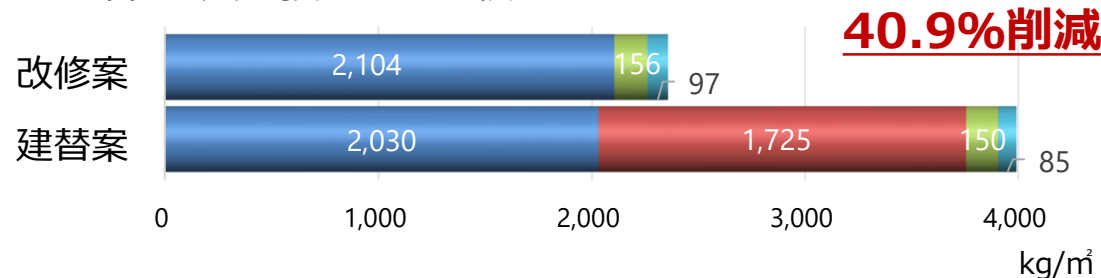
- 不動産再生事業において社会ニーズを適える用途への再生を推進。
- 「日本を元気に！」のスローガンで観光面から地方創生事業を展開。
- ベトナム・ダナン大学の日本語習得講座支援。またベトナムから技能実習生6名の受け入れを開始。両国発展の礎となる「人づくり」を推進。
- ドローン技術の導入を推進し、不動産業界におけるイノベーションを促進。

ガバナンス Governance

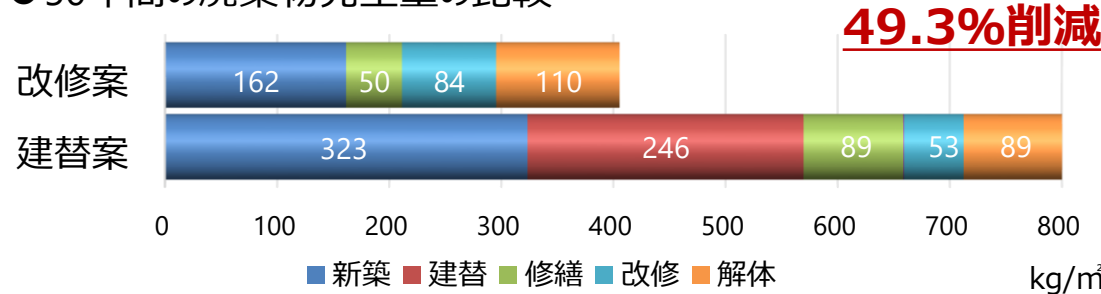
- 物件取得時にリスクを洗い出し、商品化の過程で遵法化や施工不良の是正等を行なった上で市場に供給。社会性の高い不動産ストックに仕立て、販売。
- 役員を選任・解任及び役員報酬に関する手続きの客観性・透明性向上を図るため、取締役会の任意の諮問機関として「指名・報酬委員会」を設置。
- 役員12名中、5名を独立社外役員とし、企業経営の監視体制を強化。

老朽化したビルを壊さず、限りある資源を大切にし、 廃棄物発生を抑え、環境と共生する不動産再生事業 [E]

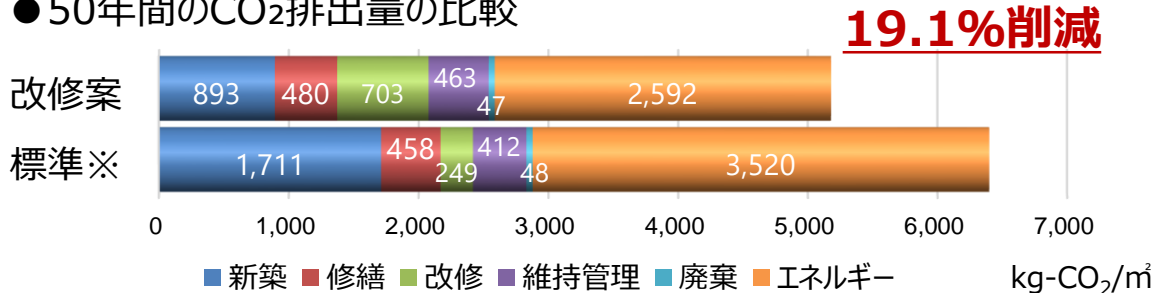
● 50年間の資源投入量の比較



● 50年間の廃棄物発生量の比較



● 50年間のCO2排出量の比較



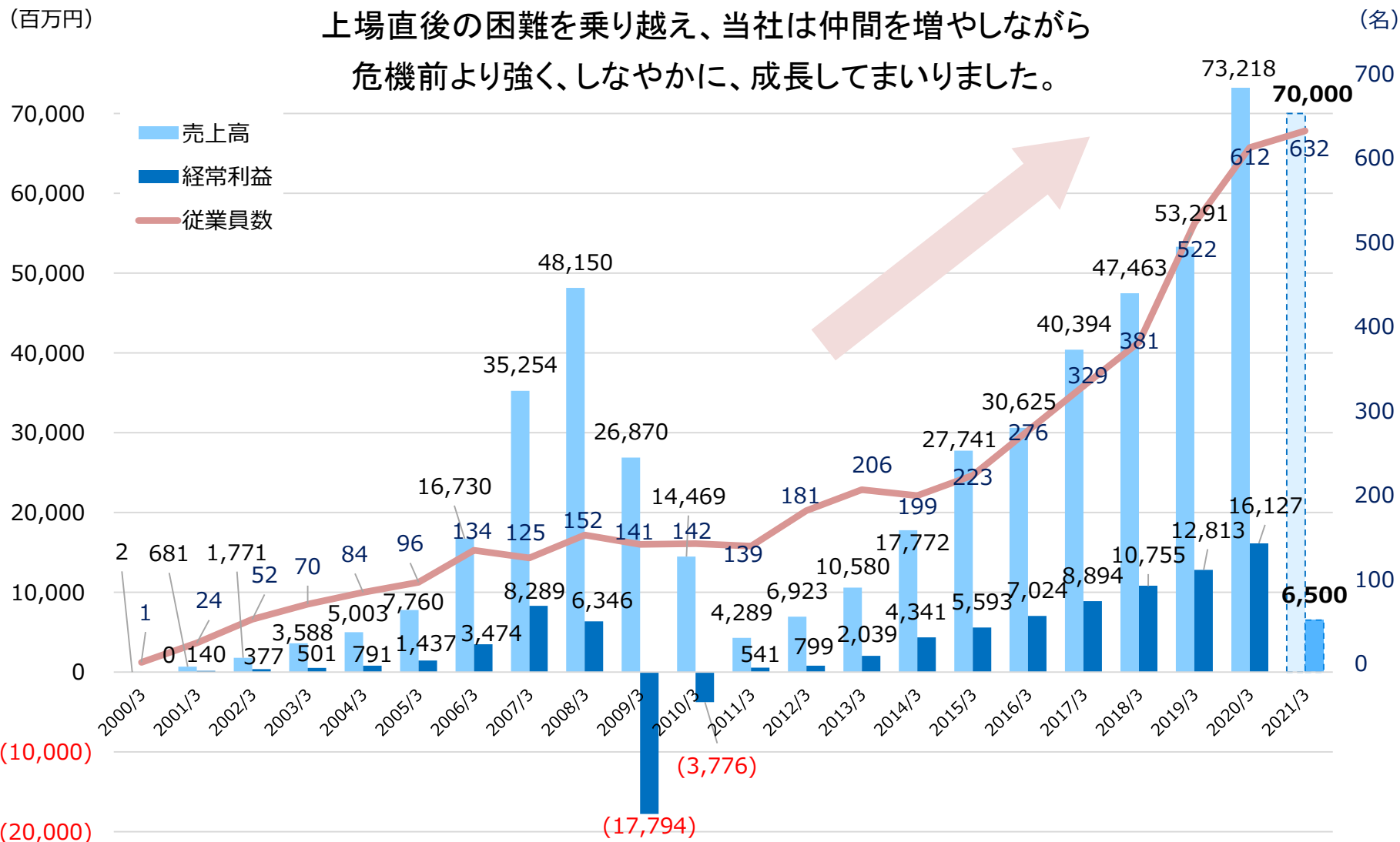
<前提条件・根拠>

築30年、約3,000㎡の事務所ビルを想定、50年間 (SRCの事務所用の耐用年数)における環境貢献度を日本建築学会LCAツール(※)に基づいて試算
 建替:「35年毎に建て替えを行う場合」
 改修:「老朽化ビルを壊さず再生(ロングライフビル)」
 標準:「築30年の未改修ビルを想定」
 ※日本建築学会「建物のLCAツールVer5.0
 -温暖化・資源消費・廃棄物対策のための評価ツール-」
 株式会社イー・アール・エスにご協力いただき、試算

建替案および標準ビルと比較した場合

- 資源投入量 **4,899 t 削減**
- 廃棄物発生量 **1,182 t 削減**
- CO2排出量 **3,660 t -CO2削減**

リーマンショックを乗り越えてきた人財基盤が成長の礎



危機は成長のチャンス！

我々はリーマンショックでの経験を経て、
事業を伸ばしてまいりました。

フィロソフィをベースに固い絆で結ばれた仲間の方で
今回の危機を次の発展の飛躍台にして
未来へ向かい更に成長してまいります。

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～
- 変わるのは自分、お客様視点で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

オペレーション力

不動産
再生力

ものづくり力

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＞

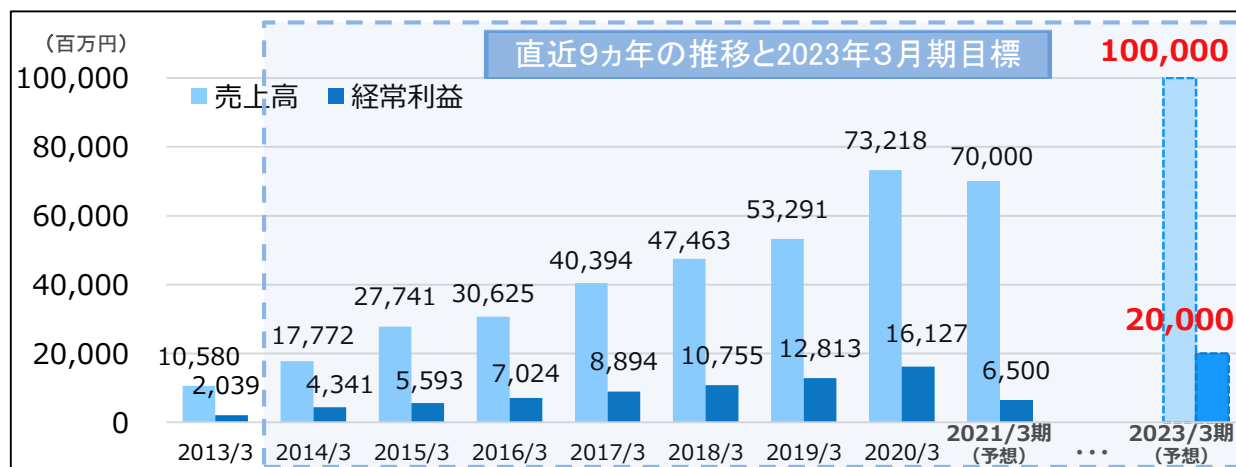
基本戦略は変えず、都心オフィスビル事業を中核に据えたビジネスモデルをさらに磨き高め、財務基盤を強化しつつ、M&A等を積極的に活用し、既存事業の拡大と周辺サービスの拡充を図ってまいります。

＜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**



地域・社会の活性化に貢献[S]

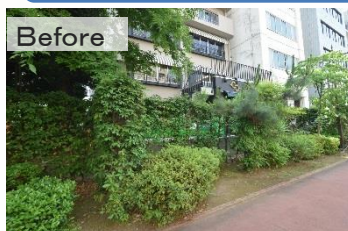
社会ニーズを適えた、最適用途への再生を推進

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。よく知る佐渡からスタート。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



気軽にレンタカー



見どころ発見事業

あなぐち亭



観光・旅行事業

Happy Sado Travel

ドンデン高原 ロッジ



WEB広告事業

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。

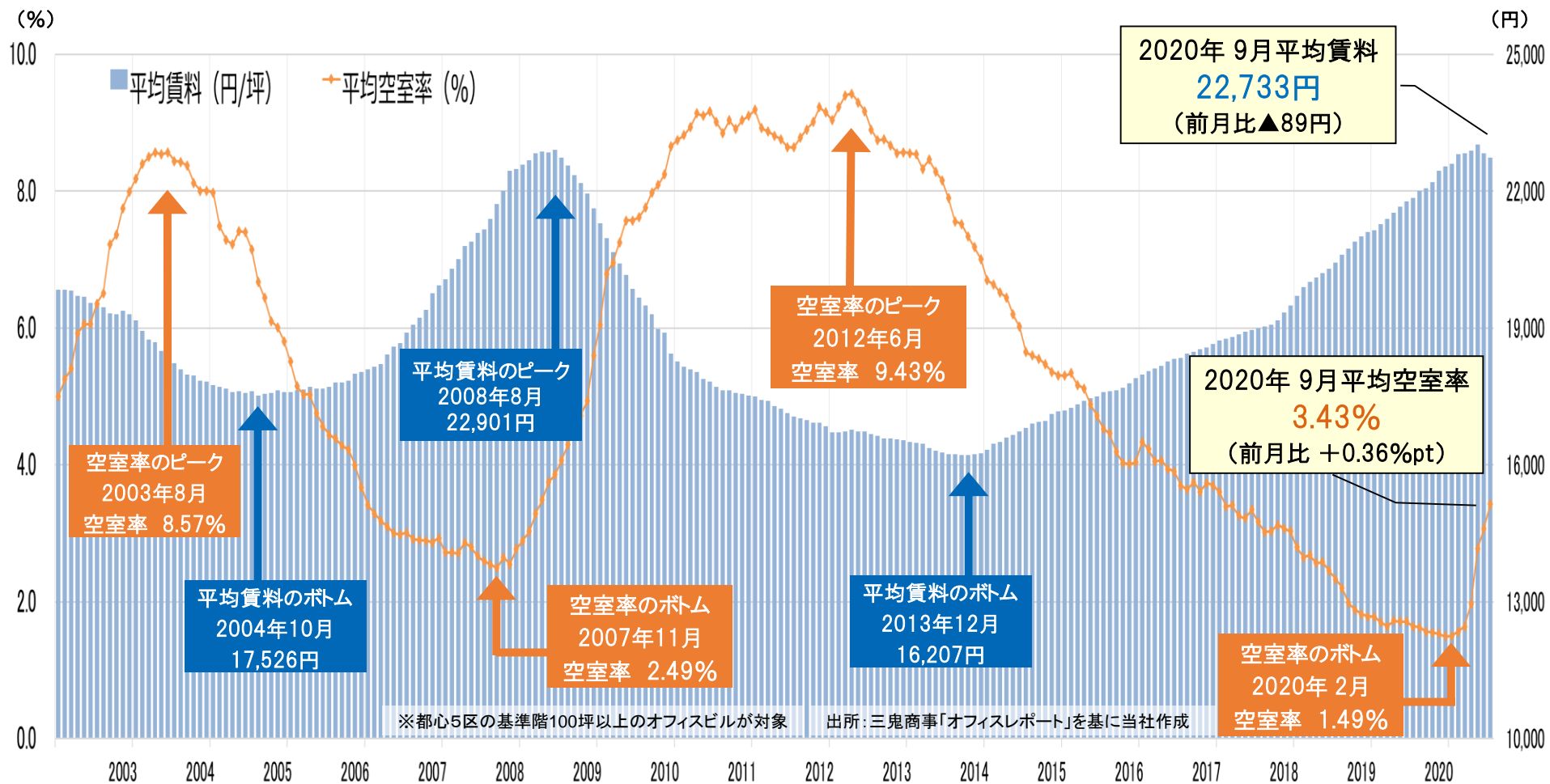
□ 物件取得時のリスク管理・販売時の遵法性を確保

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。

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	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 632名(パート・アルバイト含む 1,034名)
平均年齢※	34.5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〕 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)

(※2020年9月末日現在)



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