

2014年3月期 第2四半期 決算説明会資料

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
を目指します

2013年11月6日(水)

当四半期（2013年7月～9月）のポイント



1. 業績は堅調に推移

◇不動産再生事業が伸長し、前年比大幅増収・増益

第2四半期累計期間の対前年比で売上高が1.7倍、経常利益は2.5倍

◇通期計画に対する進捗率は、売上高が44%、経常利益は72%の水準

2. リプランニング物件の仕入・商品化が順調に進捗

◇7～9月では9棟、約40億円分を仕入れ（9月末のたな卸資産残高は14棟、約98億円）

さらに、購入契約ベースでは7棟、約63億円分の仕入れが完了（10月末時点）

◇短期再生の小型物件に加え、中期再生物件の仕入れも進み、賃料収益が拡大

◇下期販売予定物件の商品化（リニューアル工事やリースアップ等）も着実に進捗

3. サービス事業が不動産再生力の源泉

◇不動産サービス事業のテナント斡旋力（LM）、入居維持力（PM）、リニューアル

企画力（KS）などが不動産再生力の源泉として、ビルの付加価値創造に貢献

◇全社の専門力を結集し、付加価値連鎖型の不動産再生を実現

2014年3月期 上半期 連結業績の概要



【連結損益概要】 (単位：百万円)

	2013年3月期 4～9月	2014年3月期 4～9月	前年同期比 増減率	2014年3月期 期初業績予想 (2013/5/10)
売上高	4,169	7,086	+70.0%	16,000
営業利益	834	2,075	+148.7%	2,950
経常利益	795	2,021	+154.1%	2,800
純利益	1,039	1,870	+80.0%	2,600

連結損益計算書・キャッシュフロー計算書



【 連結損益計算書・キャッシュフロー計算書 】

(単位：百万円)

	2013年3月期 4~9月	2014年3月期 4~9月
売上高	4,169	7,086
リプランニング事業	2,011	4,938
賃貸ビル事業	272	400
不動産証券化事業	91	8
仲介事業	827	688
プロパティマネジメント事業	558	540
その他事業	407	509
売上総利益	1,893	3,277
リプランニング事業	502	2,017
賃貸ビル事業	164	224
不動産証券化事業	77	8
仲介事業	747	593
プロパティマネジメント事業	239	255
その他事業	161	179
販売費および一般管理費	1,059	1,201
営業利益	834	2,075
営業外収益	2	6
営業外費用	41	61
経常利益	795	2,021
特別利益・損失	276	▲1
法人税等	32	149
当期純利益	1,039	1,870

	2013年3月期 4~9月	2014年3月期 4~9月
営業活動によるキャッシュフロー	▲1,307	▲821
投資活動によるキャッシュフロー	1,552	▲534
財務活動によるキャッシュフロー	572	1,803
現金及び現金同等物の期末残高	4,437	10,440

- 経費の伸びを抑えたまま (販管費 前年同期比13%増)
- 売上を伸ばし (売上高 同70%増、粗利 同73%増)
- 収益を増大化 (経常利益 同154%増)

RP物件の利益率が向上 (粗利率 25% → 41%)

RP事業を除く売上総利益 (12.6億円) で
販管費 (12.0億円) をカバー

- (+) 物件仕入に伴う借入金の純増額 (約21億円)
- (-) 配当金の支払い (約3億円)

- (-) リプランニング物件の仕入増加 (約34億円)
- (+) 税前当四半期純利益 (約20億円)
- (+) 買掛金等債務その他の純増額 (約6億円)

連結貸借対照表 — 資産 —



【 連結貸借対照表 — 資産 — 】

(単位：百万円)

	2012年 3月	2013年 3月	2013年 9月	増減額 (2013年3月比)
流動資産	6,521	18,873	22,938	+ 4,064
現金及び預金	3,912	11,008	11,963	+ 955
たな卸資産	1,696	6,425	9,808	+ 3,383
その他流動資産	912	1,440	1,166	▲274
固定資産	4,726	2,391	2,290	▲101
有形固定資産	3,849	1,627	1,620	▲7
無形固定資産	451	399	373	▲25
投資その他の資産	425	364	296	▲68
資産合計	11,247	21,265	25,229	+3,963

中期RP物件が3棟 46億円 (14億円増) 、短期RPが11棟 52億円 (20億円増)

リプランニング物件の仕入が進み、在庫物件数が増加 (8棟⇒14棟)

連結貸借対照表 — 負債・純資産 —



【 連結貸借対照表 — 負債・純資産 — 】

(単位：百万円)

	2012年 3月	2013年 3月	2013年 9月	増減額 (2013年3月比)
流動負債	1,378	1,847	2,247	+ 400
短期借入金等*	288	404	563	+158
未払法人税等	22	114	205	+ 90
その他流動負債	1,066	1,328	1,479	+ 151
固定負債	3,405	4,857	6,912	+2,055
長期借入金・社債	2,957	4,246	6,264	+2,017
その他固定負債	448	610	647	+ 37
負債合計	4,784	6,704	9,159	+ 2,455
株主資本	6,463	14,560	16,067	+ 1,506
その他	0	0	2	+ 1
純資産合計	6,463	14,561	16,069	+ 1,507
負債・純資産合計	11,247	21,265	25,229	+ 3,963

* 短期借入金等：短期借入金・一年内償還予定の社債・一年内返済予定の長期借入金の合計

《 自己資本比率の推移 》

12.3月	13.3月	13.9月
57.5%	68.5%	63.7%

上半期純利益 (約18億円) 配当金支払い (約▲3億円)

リプランニング物件の仕入れにより有利子負債 (約22億円) が増加

事業別業績



リプランニング事業

(単位：百万円)	2013/3期 4~9月	2014/3期 4~9月	増減
売上高	2,011	4,938	+ 145.5%
セグメント利益	427	1,908	+ 346.2%
利益率	21.3%	38.6%	+ 17.3%p
仕入棟数	6棟	12棟	+ 6棟
販売棟数	3棟	6棟	+3棟
期末在庫棟数	7棟	14棟	+ 7棟

(利益率上昇の主たる要因)

- ・ 市況の改善を背景に期初計画に比べ平均5%程度高い利益率で売却が進んだこと
- ・ 固定資産として長期保有していた物件をたな卸し資産に振替え、改めて商品化したRP物件が5割超の高い利益率で売却できたこと
(なお、本件売却により16億円強の手元資金積み増しに寄与)

< リプランニング事業 >

- ・ 商品化プロセスに工夫を重ねるなど、物件の価値最大化に尽力
- ・ その結果、売上高・利益ともに大きく伸長

(仕入)

- ・ 12棟の仕入を完了

(販売)

- ・ 6棟の売却を完了
(第2四半期 3棟・売上高36億円)
- ・ 平均事業期間は194日

(在庫)

- ・ 9月末時点で14棟 (9,807百万円)
(内訳)
 - 中期RP 3棟 (4,641百万円)
 - 小型再生 11棟 (5,166百万円)
- 更に、購入契約ベースでは7棟、約63億円分を仕入済 (10月末時点)
- ・ 小型再生案件の平均在庫保有期間は75日 (9月末時点)

事業別業績



賃貸ビル事業

(単位：百万円)	2013/3期 4~9月	2014/3期 4~9月	増減
売上高	272	400	+47.2%
セグメント利益	150	216	+44.2%
利益率	55.2%	54.1%	▲1.1%p

< 賃貸ビル事業 >

- ・ R P 物件からの賃料収入が増加したため、売上高・セグメント利益ともに前年同期を上回る
- ・ 中期 R P 物件の仕入も着実に進捗

不動産証券化事業

(単位：百万円)	2013/3期 4~9月	2014/3期 4~9月	増減
売上高	91	8	▲90.9%
セグメント利益	77	8	▲89.3%
利益率	85.2%	100.0%	+14.8%p

< 不動産証券化事業 >

- ・ AM受託案件の減少により、売上高・セグメント利益ともに前年同期を下回る

事業別業績



仲介事業

(単位：百万円)	2013/3期 4~9月	2014/3期 4~9月	増減
売上高	827	688	▲16.8%
セグメント利益	743	589	▲20.8%
利益率	89.9%	85.6%	▲4.3%p

< 仲介事業 >

[売買仲介事業]

- ・市場は活況ながらも競争激化の中、売上・利益ともに前年同期を下回る

[賃貸仲介事業]

- ・自社物件や商品化中のR P物件のテナント企画に注力するなど、グループ全体の収益に貢献

プロパティマネジメント事業

(単位：百万円)	2013/3期 4~9月	2014/3期 4~9月	増減
売上高	558	540	▲3.3%
セグメント利益	218	234	+7.1%
利益率	39.2%	43.4%	+4.2%p

< プロパティマネジメント事業 >

[PM事業]

- ・受託棟数の増加と稼働率の上昇により、売上・利益ともに前年同期を上回る

前期9月末	174棟	稼働率94.5%
当期9月末	204棟 (+30棟)	稼働率96.2% (+1.7%pポイント)

[BM事業]

- ・大型案件の解約や入札案件での受注減少等により、売上・利益ともに前年同期を下回る

事業別業績



その他

(単位：百万円)	2013/3期 4~9月	2014/3期 4~9月	増減
売上高	407	509	+ 25.0%
セグメント利益	161	179	+ 11.2%
利益率	39.5%	35.1%	▲4.4%p

<その他事業>

[建設ソリューション事業]

PM受託物件の増加と共に、改修工事等が増加したことにより、売上高・利益とも前年同期を上回る

[滞納賃料保証事業]

受託案件の積み上げにより、売上高・利益とも着実に増加

今後の事業展開

- 事業環境の認識
- 当社のビジョン・方針
- 当社の事業について
 - ～付加価値連鎖型の不動産再生～
- リプランニング事業 取り組み方針
- 今期の重点方針

1. アベノミクスと世界的な金融緩和を背景に景気回復の実感が広がる

- ・米欧先進国における大胆な金融緩和に加え、日銀も今春から2年間で資金供給量を2倍とする異次元の金融緩和を実施、継続。
- ・米国経済の持ち直し、アジア諸国の底入れに加え、円安への動きや、「大胆な金融緩和」「機動的な財政政策」「民間投資を喚起する成長戦略」の3つを基本方針とするアベノミクス効果から、国内経済は回復の実感が広がる。
- ・2020年東京五輪開催決定による経済波及効果から、景気持ち直しの動きは続くものと期待される。

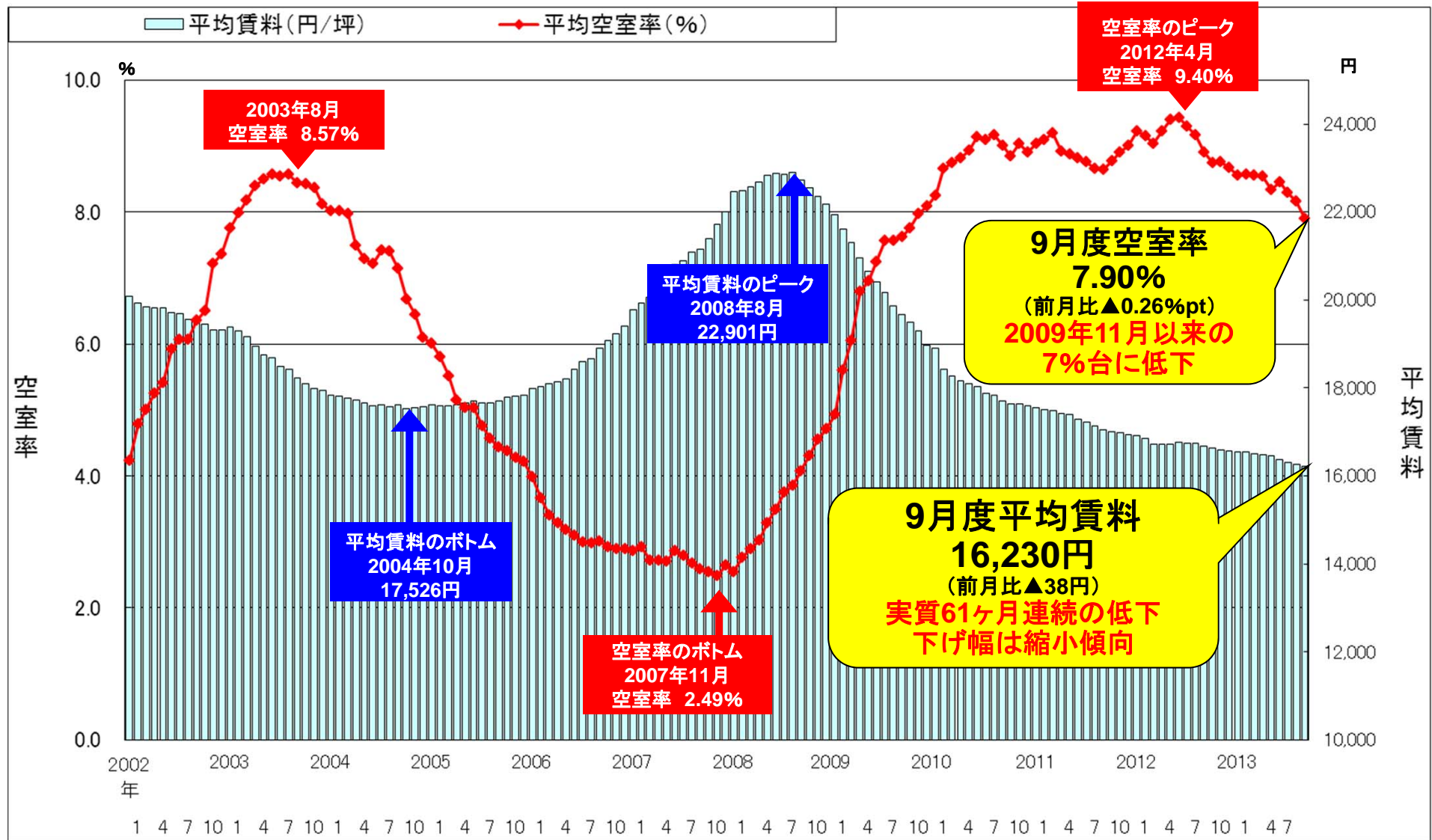
2. 国内外の投資マネーが日本の不動産市場に流入

- ・政府の大胆な金融緩和方針の発表を契機とした株高、円安を背景に、投資家のマインドは好転。実体経済の回復を先取りして国内外の投資マネーが不動産市場に流入。
- ・東京都心部の不動産を中心にファンド・投資家の取得ニーズは急速に高まってきている。

3. オフィス賃貸市場は底入れから回復へ

- ・都心オフィス市場は、2012年の大量オフィス供給を乗り越え、既に空室率は減少に転じている。2013年は、供給が大幅に鈍化することから、需給は一段と回復していく見通し。
- ・既に好立地オフィスに関しては、賃料アップ交渉が一部で再開。二極化傾向は依然として継続するものの、好立地オフィスを中心に中小ビルも賃料の回復が期待される。

オフィス平均賃料・オフィス空室率推移



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
Copyright 2013 Sun Frontier Fudousan Co.,Ltd.

当社のビジョン・方針



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

方針

お客様視点を貫く、お困りごとを解決する

強み

都心中小型オフィスビルのテナント斡旋力を強み
とし、「不動産再生」の構想力をもって、ビル経営
と不動産活用に誠実に取り組む会社

差別化

東京都心に尖る

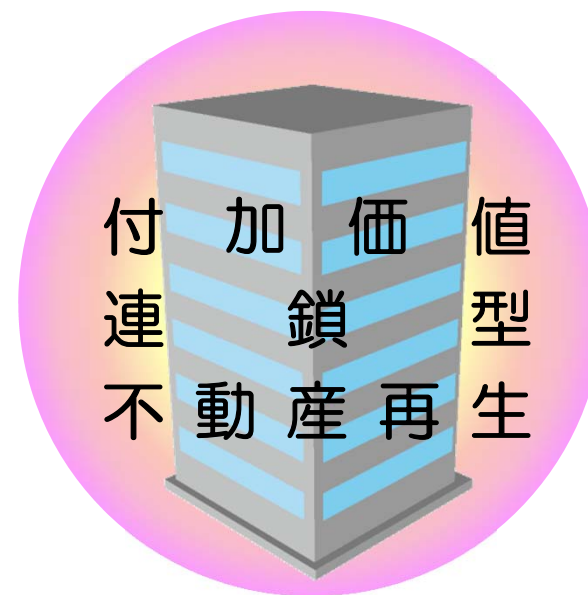
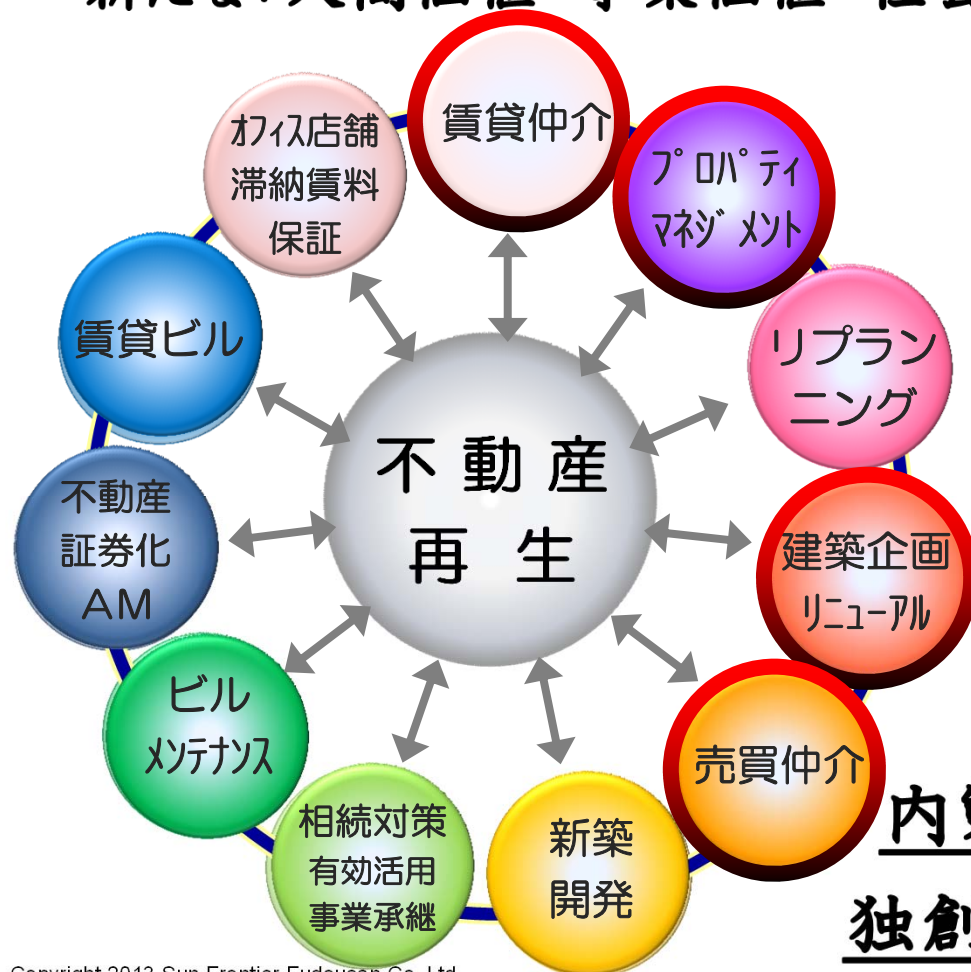
オフィスに尖る

不動産再生による付加価値の創造

当社の本業は「不動産再生」

お客様の大切な不動産に、

新たな「人間価値・事業価値・社会価値」を生み出します。



内製化された各専門力を結集し

独創的で差別化された不動産再生

当社の事業について

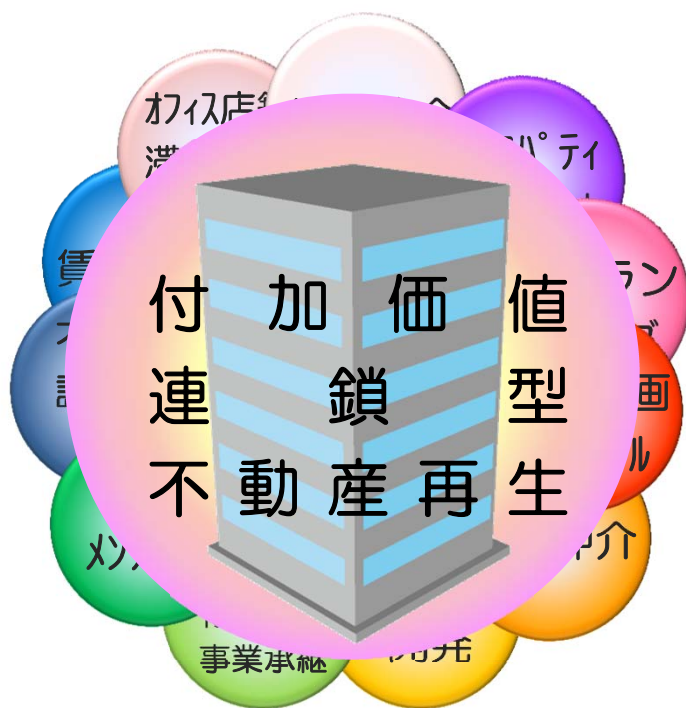


不動産再生による付加価値の創造

当社の本業は「不動産再生」

お客様の大切な不動産に、

新たな「人間価値・事業価値・社会価値」を生み出します。



お客様へ各部門が一体となり、

新たな価値を誠実に継続してご提供します。

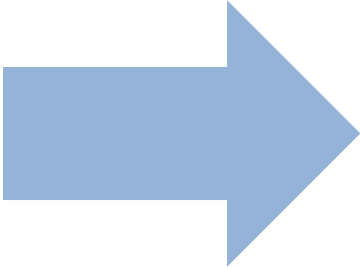
不動産再生の基本モデルのご紹介

例) 都心5区
9階建てオフィスビル
築20年

不動産価格 10億円
購入時利回り 4.0%
満室時想定利回り 8.0%

購入価格 10億円
稼働率50%
賃料収入
4,000万円

購入



不動産再生力で
付加価値の創出

販売価格 15億円
売却時利回り 5.33%

設備・室内
エントランス・共用部
外壁・緑化等

粗利益 3億円
(利益率25%)

工事費
1.5億円

取得費 0.5億円

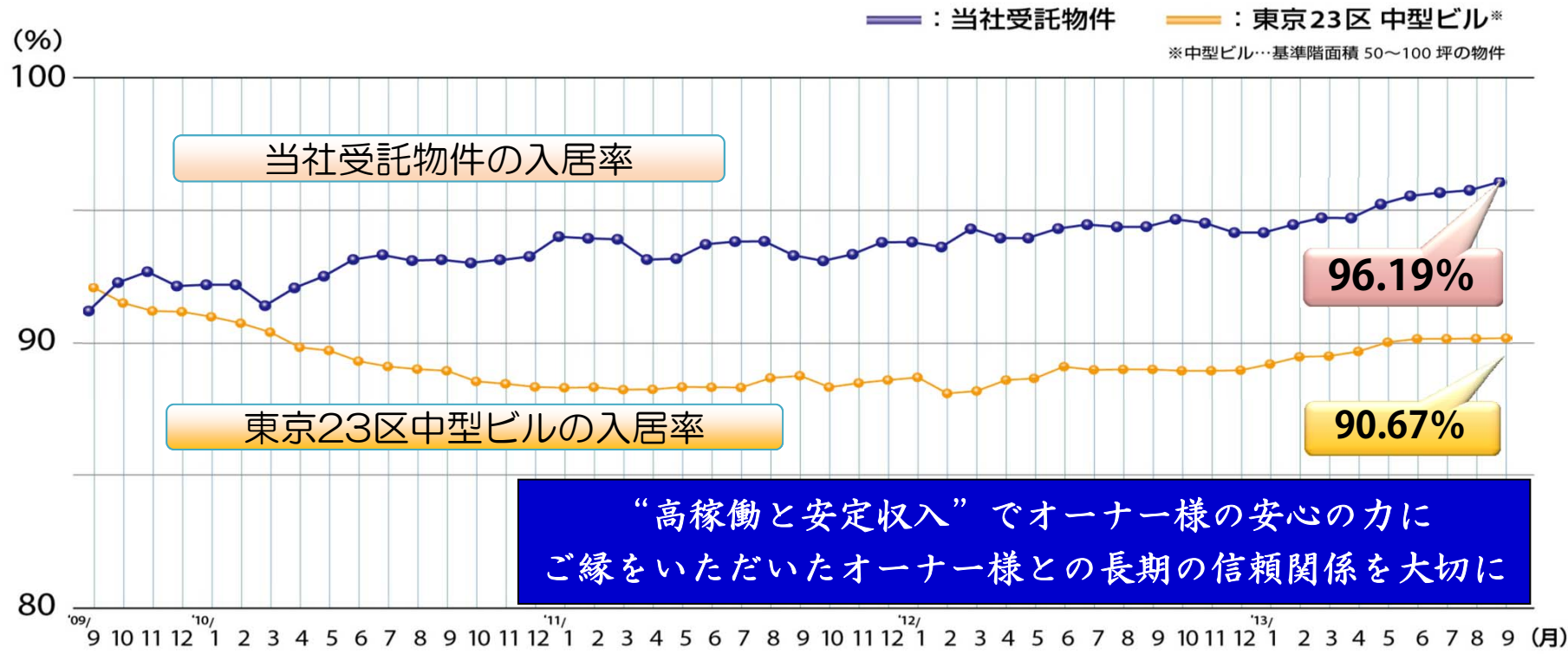
購入価格 10億円
稼働率100%
賃料収入
8,000万円

販売

ビルオーナー様の最大の期待は、安定収入（＝空室の少なさ）

- ① 入居推進力 ⇒ 約60名の都心中心の「オフィスリーシング営業部隊」が新規入居を推進
- ② 高い更新力 ⇒ ビル担当者が1ヶ月に一度必ずテナント様を訪問し、コミュニケーションを密にする「寄り添い力」で更新を促進

【当社プロパティマネジメント事業部 受託物件の入居率】



“高稼働と安定収入”でオーナー様の安心の力にご縁をいただいたオーナー様との長期の信頼関係を大切に

1. 東京都心に特化。

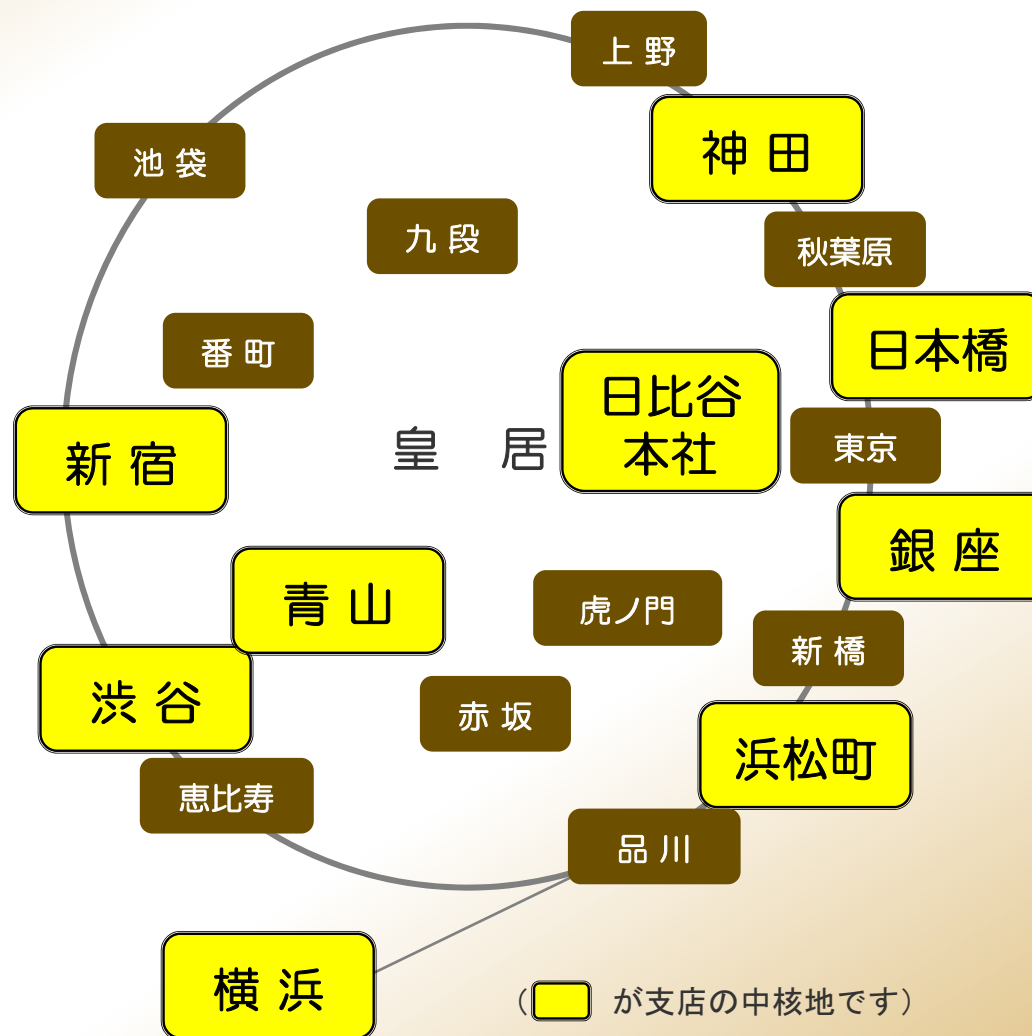
千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区と横浜に9拠点。約60名のリーシング部隊が、地域に密着、

オフィスのテナント斡旋に強みを発揮。

2. 賃料相場・空室率はもちろん、売買相場、開発案件の進み具合など、肌感覚の現場からちょっとした改善提案や情報をオーナー様にご提供。

3. 賃貸仲介のみならず、**オーナー様のお困りごと解決のためのコンサルティングの窓口として機能。**

4. 更にいただいたご縁から**リブランニング事業の仕入れ窓口としても機能。**



不動産の底力を引き出す構想力 ~建築企画~

リニューアル企画力・構想力で“高稼働” “最適用途” を実現

秋葉原
オフィスビル
↓
カプセルホテル



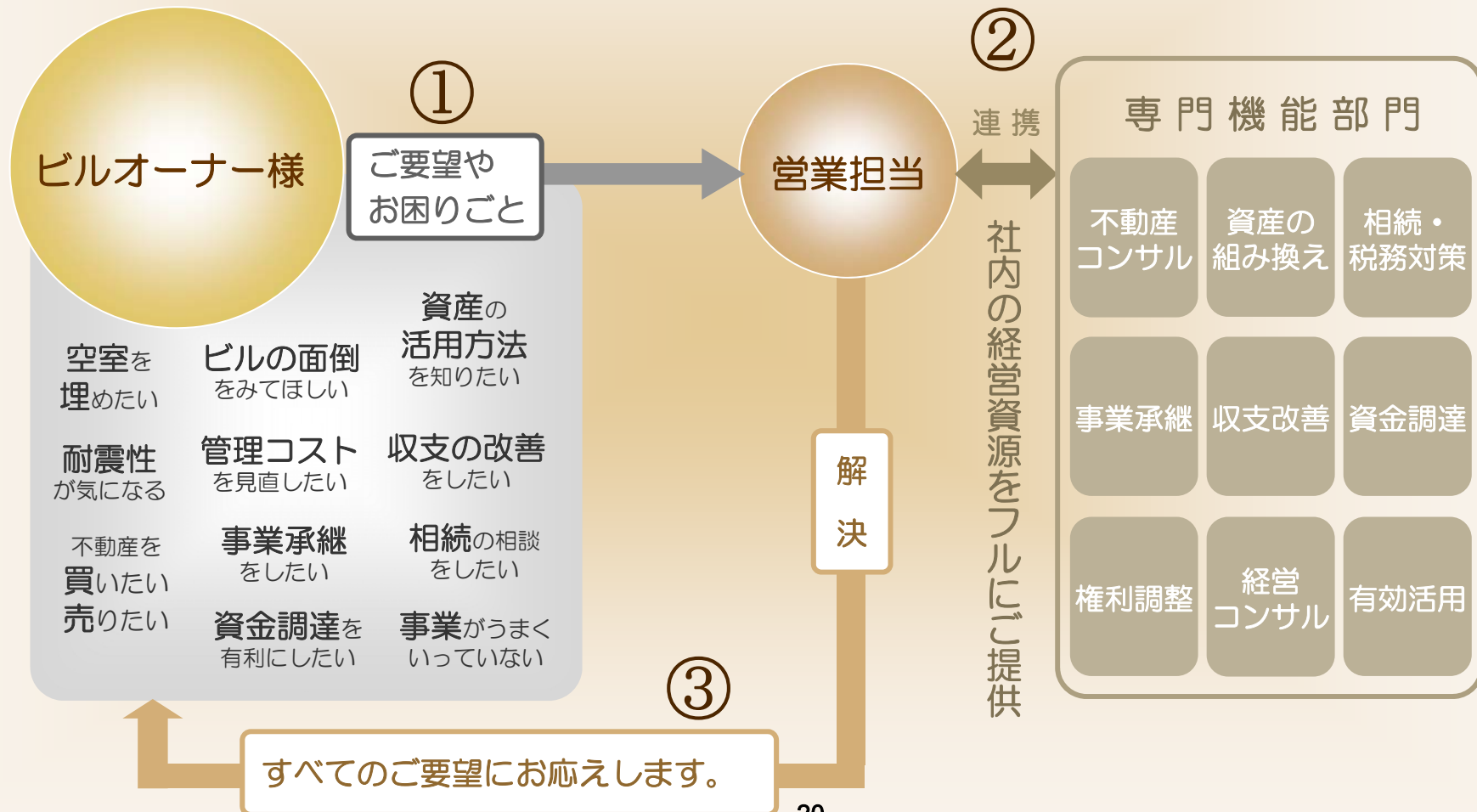
立地・マーケットを見極め、一棟商業ビルへコンバージョン
既存テナントの移転交渉を行い、一棟貸しの長期定期賃
貸借契約にすることで、高収益・安定収益の物件へ

駒場東大前
マンション
↓
学生寮

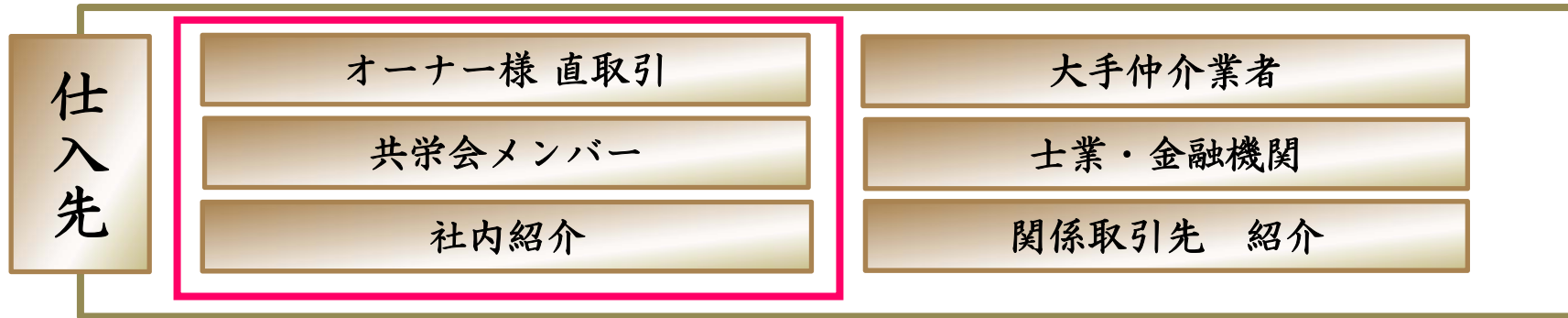


立地特性を活かしてマンションから学生寮へコンバージョン
サブリースの長期賃貸借契約の仕組みを活用するこ
とで、手間のかからない安定収益の物件へ

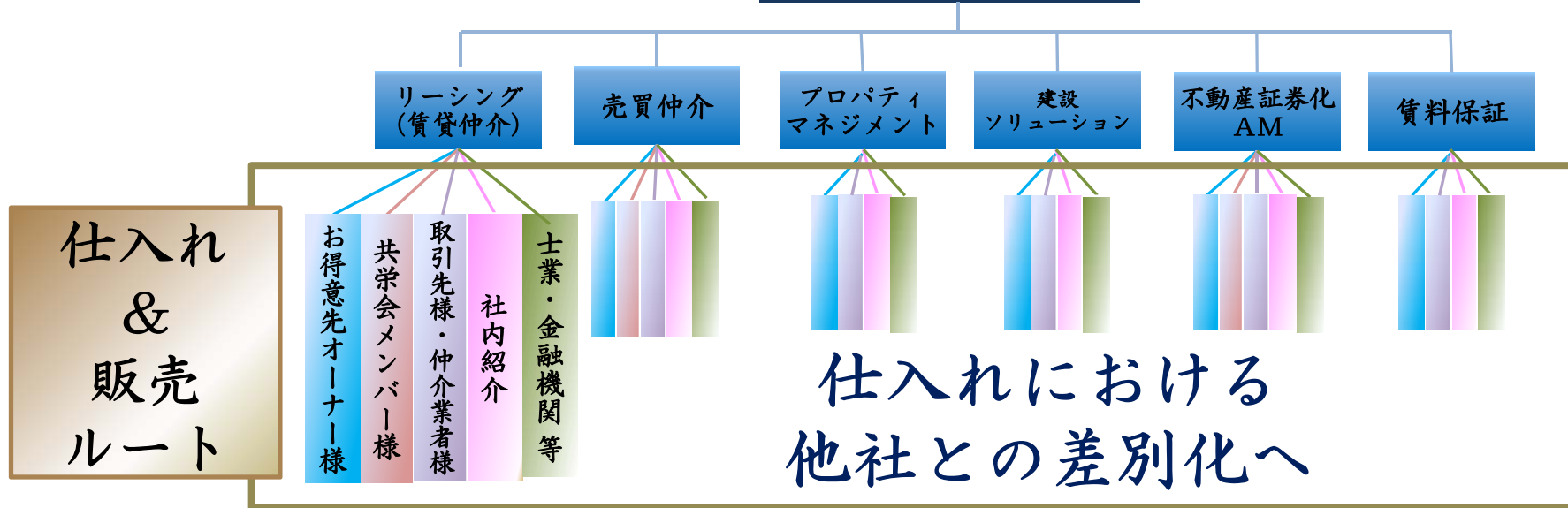
空室のテナント斡旋・管理から相続・事業承継まで、ビルオーナー様の資産の防衛・活用のパートナーとなります



仕入における差別化 -仕入ルートの拡充-



リプランニング



不動産再生の取り組み事例①-1



～浜松町一丁目一棟収益ビルの場合～

外観

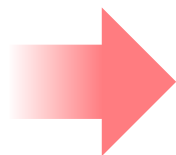
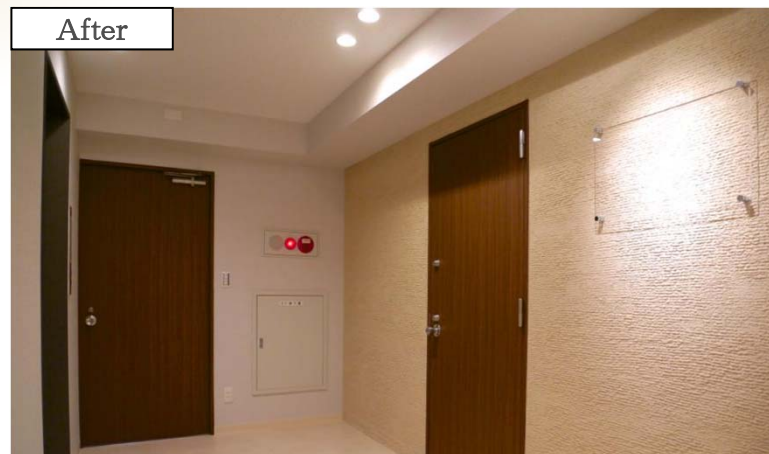


エントランス

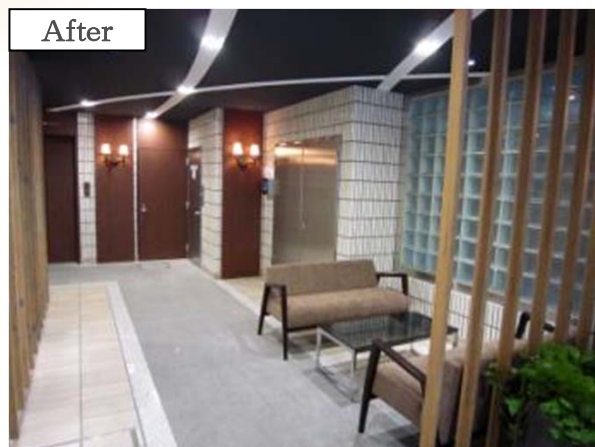


～浜松町一丁目一棟収益ビルの場合～

共用部



エントランス・室内等



Af

延床面積：961.36㎡（290.81坪）

工事費用：約4,000万円

リニューアル後1ヶ月で、
6区画の空室に対し
10件のお申込を賜りました。

～築地一丁目 一棟収益ビルの場合～

外観



After

エントランス



Before



After

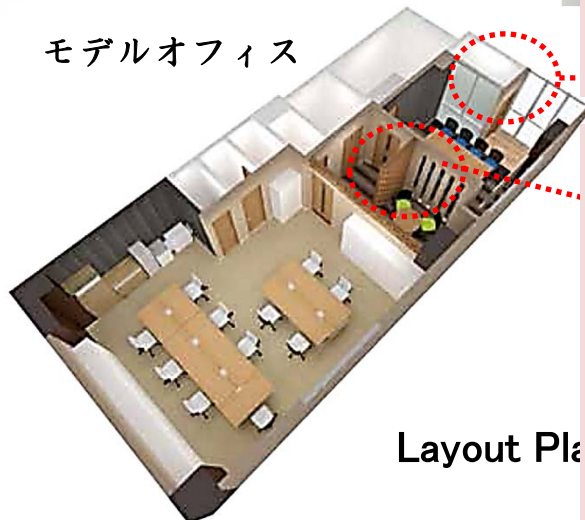
応接室



Before

延床面積：659.86㎡（199.60坪）
工事費用：約230万円/室

モデルオフィス



Layout Plan

モデルオフィスに改装後、
1週間で当該空室が計画比15%以上
での賃料にて成約となりました。

リプランニング事業 今期の取り組み方針

- 景気動向を見据え、機を失うことなく積極的に仕入れを展開
- 強みを活かせる都心のオフィスビルを中心に取り組む
- 使用資金枠設定により、全体のリスクをコントロール
⇒ 物件規模により3つに分類、方針を明確にして取り組む

	規 模	重点ポイント	方 法	事業期間
I	小型再生 (5億円程度以下)	早期高稼働再生 (スピード重視)	自己ポジション	3～6ヶ月
II	小型～中型再生 (5～20億円程度)	事業観と創り込み	自己ポジション	6ヶ月～2年
III	中型～大型再生	共同投資で強みを活か しつつ、リスク限定	SPC等の活用	1～3年

物件によっては中期的な取り組みとして保有し、安定的な賃料収入の底上げを図る

社内資源を結集し付加価値創出を追求

小型715



外観

想定賃料以上の
テナント誘致に成功

- 所在：東京都中央区築地
- 構造：鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階付6階建
- 竣工：2008年
- 用途：事務所、店舗
- 敷地面積：128.56㎡ (38.88坪)
- 延床面積：659.86㎡ (199.60坪)

中型715



外観

給湯室・トイレ等の共用部分に
デザイナーズ改修を実施

- 所在：東京都港区芝浦
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート・鉄筋
コンクリート造陸屋根地下1階付8階建
- 竣工：1993年
- 用途：事務所、駐車場、居宅
- 敷地面積：510.32㎡ (154.37坪)
- 延床面積：2,388.22㎡ (722.43坪)

中型MS



外観

※一部CG加工を施しております。
定期借家契約による安心・
安定稼働の収益MSに商品化

- 所在：東京都目黒区大橋
- 構造：鉄筋コンクリート造陸屋根
5階建
- 竣工：1993年
- 用途：共同住宅
- 敷地面積：675.43㎡ (204.31坪)
- 延床面積：1,326.88㎡ (401.38坪)

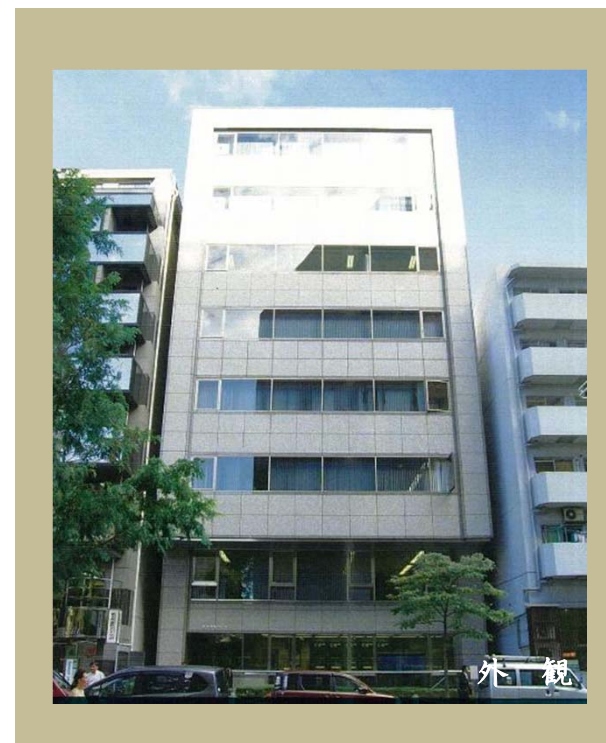
安定基盤の構築



- 所在：東京都目黒区下目黒
- 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：1973年
- 用途：店舗、事務所
- 敷地面積：1,245.42㎡ (376.74坪)
- 延床面積：7,235.61㎡ (2,188.77坪)



- 所在：東京都目黒区青葉台
- 構造：鉄骨造陸屋根
8階建
- 竣工：2009年
- 用途：事務所、共同住宅
- 敷地面積：900.48㎡ (272.39坪)
- 延床面積：3,368.12㎡ (1,018.85坪)



- 所在：東京都港区芝大門
- 構造：鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階付8階建
- 竣工：1990年
- 用途：事務所
- 敷地面積：414.18㎡ (125.28坪)
- 延床面積：2,423.86㎡ (733.21坪)

今期の重点方針



1. リブランニング事業への積極投資

増資による調達資金57億円を活用し、仕入れを一層強化
SPCを活用した共同事業形式で、中・大型のリブランニング事業にも積極的に取り組む

2. 強みに“尖る”

都心の築20年以上の中古オフィスビル再生に強み
テナント斡旋力（LM）、入居維持力（PM）、リニューアル企画力（KS）などを再生力の源泉として、ビルの付加価値創造に貢献

3. お客様問題解決力の強化（物件でなく人にフォーカス）

単なるリーシング営業やテナント管理のみのお取引ではなく、お客様のお困りごとに対応して、多様な専門部隊との協業により、ワンストップで解決にあたる
「富裕層サービス事業」を強力に推進
資産コンサルティングの専門知識・技能を高め、富裕層サービス事業の拡充と深化を図る

4. ライバルと“戦う力”を磨く

不動産市況の回復とともに、市場における競争は激化
徹底したお客様視点と、プロとしての技術・スピード・誠実さ・付加価値創造力の強化で、
より一層厚いご信任をいただけるお客様を増大

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 を目指します

- 本資料は、当社および当社グループの企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料は、発表日現在のデータに基づいて作成されております。
- 本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証、あるいは約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

< 本資料に関するお問い合わせ先 >

サンフロンティア不動産 経営企画部

担当：山田、音道

TEL：03-5521-1551 FAX：03-5521-1421

URL：http://www.sunfrt.co.jp/