



●企業哲学

仕事を通して知識・技能・人格を溢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おさえ、
永続的な地球上の人類や動植物の繁栄に寄与する

当社の社是は「利他」

2010年3月期 第1四半期 決算説明会
2009年8月7日

サンフロンティア不動産株式会社 (8934)

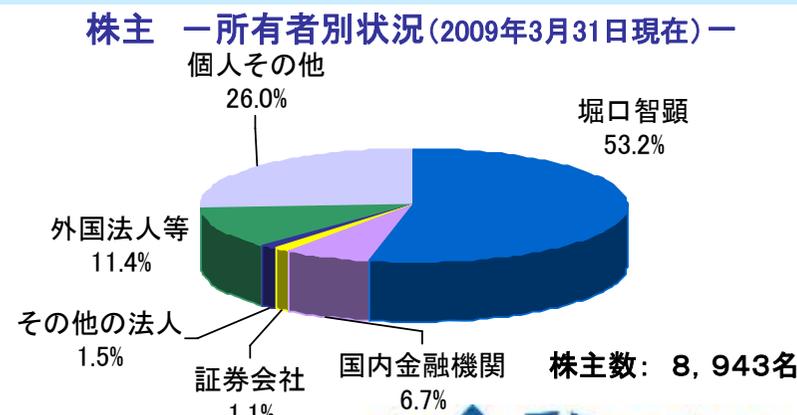


会社概要



2009年6月30日現在

設立	1999年4月8日
上場	2007年 2月26日 (東京証券取引所 市場第一部)
事業内容	<p>不動産再生事業を中核とする総合不動産業</p> <p>1. リプランニング事業 2. プロパティマネジメント事業 3. オフィス・店舗賃貸仲介事業 4. 事業用不動産売買仲介事業 5. 賃貸ビル事業 6. 不動産証券化事業 7. リノベーション建築企画事業 8. 滞納賃料保証事業</p>
連結子会社	<p>SFビルサポート株式会社 (当社100%出資)</p> <p>サンフロンティア不動産投資顧問株式会社 (当社100%出資)</p> <p>有限会社SFキャピタル (当社100%出資)</p>
所在地	<p>本社 東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル(日比谷シャンテ)14F</p> <p>営業所: 神田店・新宿店・横浜店・渋谷店</p>
代表者	代表取締役社長 堀口 智顕 (51歳)
決算期	3月
資本金	7,228百万円
発行株式数	331,495株
従業員数	【連結】 158名



本日のご説明骨子

- ① 第1四半期総括・業績説明
- ② 事業別の説明
- ③ 戦略の進捗状況

テーマ : フィービジネスで黒字化へ

① 不動産サービス事業の強化

⇒ 進捗中。収益基盤が出来つつある

② 徹底的な経費削減

⇒ 順調に進捗。更にもう一步踏み込む

③ 新規事業

⇒ 芽が出てきた。来期以降に本格化

④ リブランニング事業

⇒ 物件の新規取得は無理せず見送り

2010年3月期第1四半期 連結決算サマリー

(単位:百万円)	2009/3期 1Q	2010/3期 1Q	前年同期比 増減	2010/3期 通期(計画)
売上高	12,307	858	▲93.0%	14,600
営業利益	514	▲75	—	450
経常利益	296	▲167	—	110
四半期純利益	172	▲142	—	110

ポイント 概ね計画通り進捗

- ◆RP売上1件340百万円
- ◆不動産サービス事業、徐々に収益拡大
- ◆大幅な経費削減を実現

連結損益計算書・連結キャッシュフロー計算書

【連結損益計算書】

(単位:百万円)

	2009/3期 1Q	2010/3期 1Q
リプランニング事業	11,409	340
賃貸ビル事業	563	229
仲介事業	117	153
PM・建築・滞納賃料保証事業	170	127
AM・証券化事業	47	7
売上	12,307	858
リプランニング事業	948	10
賃貸ビル事業	358	119
仲介事業	88	130
PM・建築・滞納賃料保証事業	129	99
AM・証券化事業	32	▲10
売上総利益	1,557	350
販売管理費	1,043	426
営業利益	514	▲75
営業外収益・費用	▲218	▲91
経常利益	296	▲167
特別利益・損失	0	27
法人税等	1	3
法人税等調整額	122	0
四半期純利益	172	▲142

【連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位:百万円)

	2009/3期 1Q	2010/3期 1Q
営業活動による キャッシュ・フロー	503	▲58
投資活動による キャッシュ・フロー	▲418	14
財務活動による キャッシュ・フロー	2,751	▲872
現金及び現金同等物 の増減額	2,835	▲915
現金及び現金同等物 の期首残高	4,787	3,712
現金及び現金同等物 の期末残高	7,623	2,796

有利子負債の返済による減少

連結貸借対照表 - 資産 -

(単位:百万円)	2008年6月	2008年9月	2008年12月	2009年3月	2009年6月	増減額 (2009.3月末比)
流動資産	52,648	50,630	33,968	23,836	22,718	▲1,117
現金及び預金	8,148	4,639	3,940	3,994	3,105	▲888
たな卸資産	43,136	44,414	29,795	19,575	19,330	▲243
その他流動資産	1,363	1,576	232	266	281	+15
固定資産	4,521	3,849	3,864	3,643	3,567	▲76
有形固定資産	2,426	1,723	1,704	1,690	1,678	▲12
無形固定資産	69	64	58	53	48	▲4
投資その他の資産	2,026	2,061	2,100	1,899	1,840	▲59
資産合計	57,170	54,480	37,833	27,479	26,285	▲1,194

<たな卸資産>

・6月末たな卸資産 10物件 (3月末比▲1件)

販売予定のRP物件3件、長期保有のRP物件 4件
新築案件2件、土地1件

現預金

▲8億円 22.2%減 (09.3月末比)

たな卸資産

▲2億円 1.2%減 (09.3月末比)

連結貸借対照表 - 負債・純資産 -

(単位:百万円)	2008年6月	2008年9月	2008年12月	2009年3月	2009年6月	増減額 (2009.3月末比)
流動負債	17,429	12,103	7,927	4,975	11,083	+6,108
短期借入金等※	16,078	10,921	6,913	4,028	10,378	+6,350
未払法人税等	14	28	10	14	10	▲3
その他流動負債	1,335	1,153	1,003	931	694	▲237
固定負債	13,974	17,298	17,191	14,564	7,398	▲7,166
長期借入金・社債	12,480	15,913	16,143	13,768	6,546	▲7,222
その他固定負債	1,494	1,385	1,047	795	851	+55
負債合計	31,403	29,401	25,119	19,539	18,482	▲1,057
株主資本	25,723	25,027	12,662	7,884	7,741	▲142
その他	42	51	51	55	62	+6
純資産合計	25,766	25,078	12,714	7,939	7,803	▲136
負債・純資産合計	57,170	54,480	37,833	27,479	26,285	▲1,194

※短期借入金等： 短期借入金・一年内償還予定社債・一年内返済予定長期借入金

	09.3月	⇒	09.6月
自己資本比率	28.7%	⇒	29.5%
有利子負債比率	64.8%	⇒	64.4%
D/Eレシオ	2.26	⇒	2.19
当座比率	81.6%	⇒	28.9%

短期借入金等
+63億円 157.6%増 (09.3月末比)

長期借入金等
▲72億円 52.5%減 (09.3月末比)

<長・短借入金の動き>

- ・長期借入金の返済期限が1年以内となり、短期借入金等に
- ・当該借入の対象物件は、ほぼ満室まで進捗

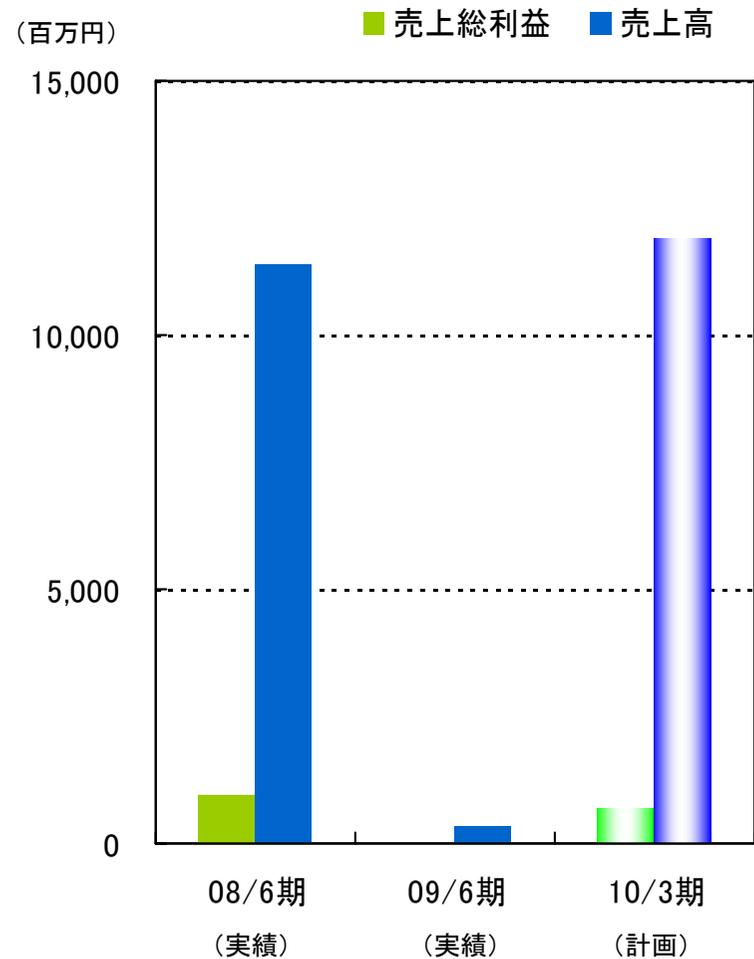
自己資本比率は30%水準を維持

事業別の説明

リプランニング事業

<第1Q比較 2009年4月～2009年6月>

(単位:百万円)	2009/3期 1Q	2010/3期 1Q	前年同期比 増減	2010/3期 通期(計画)
売上高	11,409	340	▲97.0%	11,911
売上総利益	948	10	▲98.9%	716
売上高総利益率	8.3%	3.1%	▲5.2p	6.0%
販売棟数	10件	1件	▲9件	7件



<商品化>

- ・仕掛中案件の商品化に注力
- ・特に、リニューアルが終了した物件におけるテナント誘致に注力し、順調に進捗

<販売>

前期に契約済み1物件の決済が予定通り終了

<購入>

中小オフィスビルに的を絞って数件検討をしたものの、価格や物件特性、リプランニングとしての事業観という観点から慎重に吟味した結果、購入物件はなし

賃貸ビル事業

<第1Q比較 2009年4月～2009年6月>

(単位:百万円)	2009/3期 1Q	2010/3期 1Q	前年同期比 増減	2010/3期 通期(計画)
売上高	563	229	▲59.2%	954
売上総利益	358	119	▲66.6%	552
売上高総利益率	63.7%	52.2%	▲11.5p	57.9%

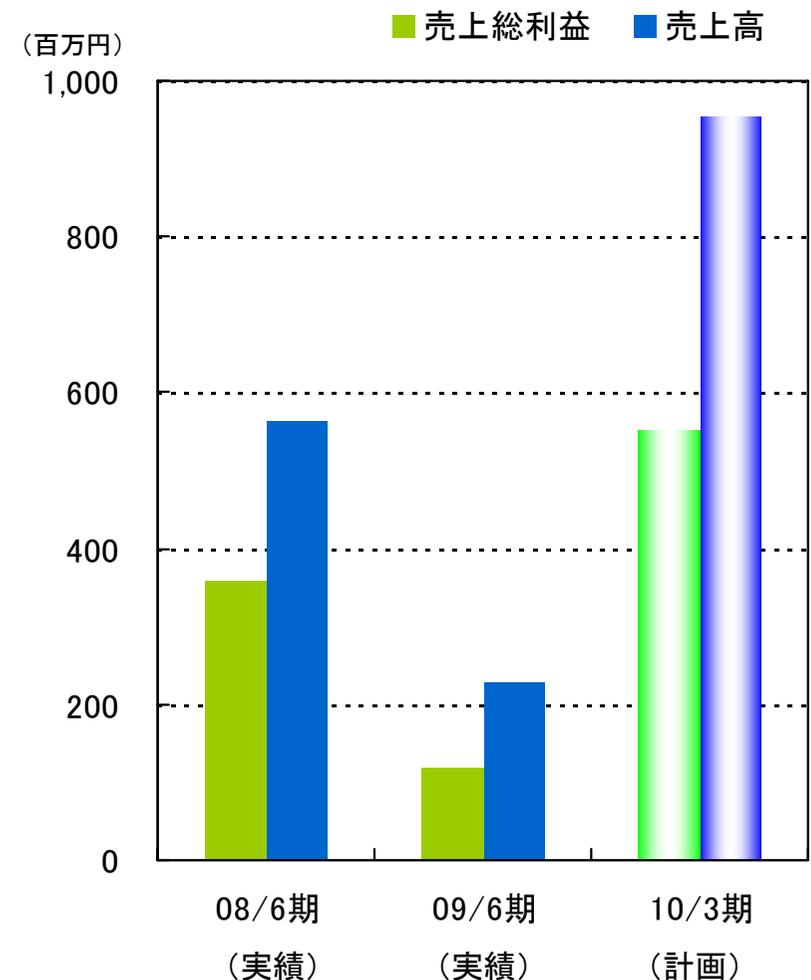
<内訳>

- ・たな卸資産からの賃料収入は、前期1年間の物件売却により大幅減
賃料収入173百万円(前年同期比62.9%減)
- ・固定資産(長期保有ビル)は安定的に稼働。
ただし前期9月に1棟売却したことにより、前年同期比では減収
賃料収入56百万円(前年同期比41.3%減)
- ・商品化中のリプランニング物件のテナント誘致は順調に進み、
徐々に収益化

<重点課題>

賃貸ビル事業での安定的収益構造の確立

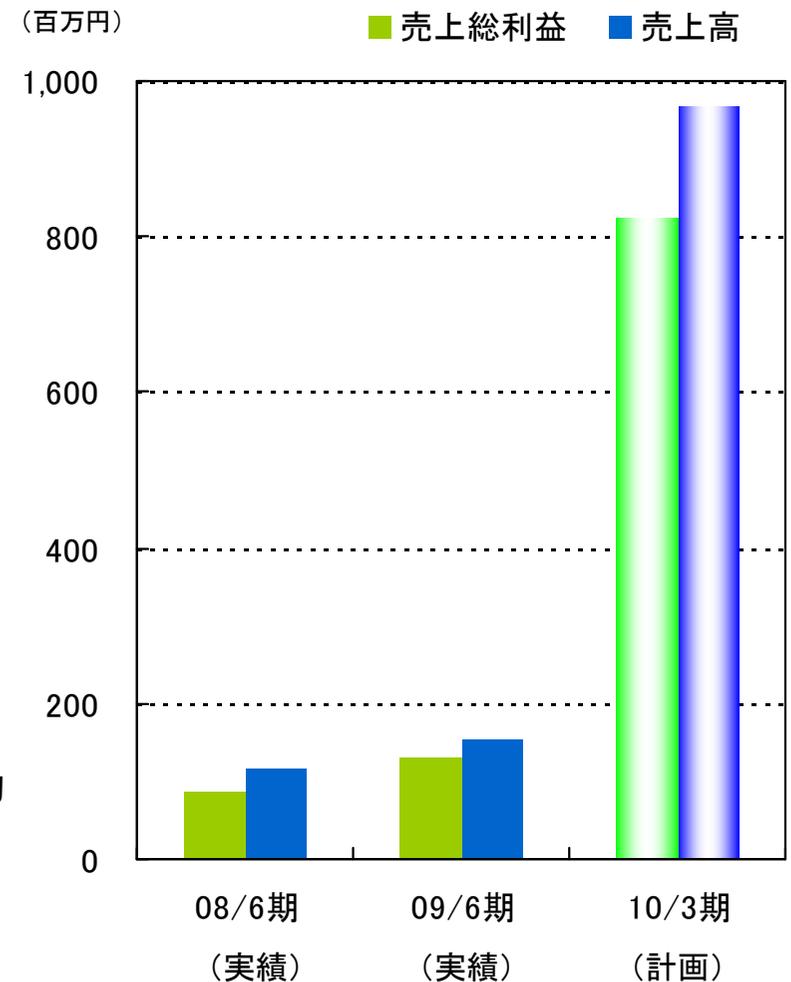
- ・リプランニング物件の早期満室稼働
- ・新規購入物件による賃料収入の積み増し



仲介事業

<第1Q比較 2009年4月～2009年6月>

(単位:百万円)	2009/3期 1Q	2010/3期 1Q	前年同期比 増減	2010/3期 通期(計画)
売上高	117	153	+30.8%	967
売上総利益	88	130	+47.7%	824
売上高総利益率	75.3%	85.1%	+9.8p	85.2%



<売買仲介>

リピーター及び前期に蓄積した顧客情報をもとに、
個人富裕層や一般事業法人等に注力し活動
⇒中小規模物件において取引機会が拡がり、
収益源としての基盤が整いつつある

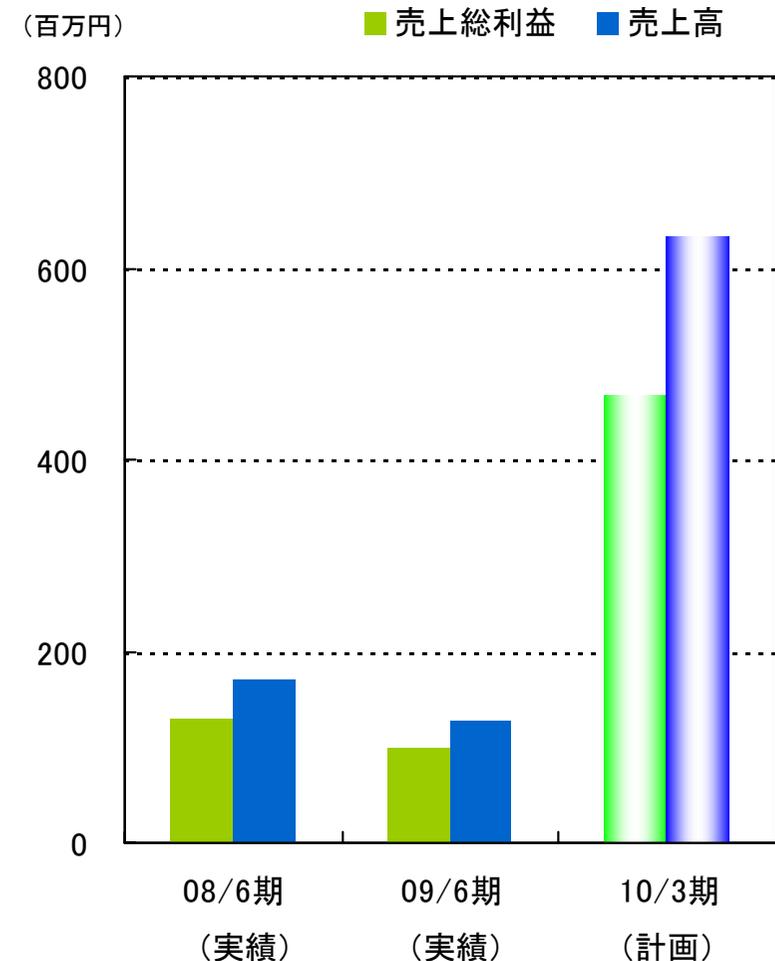
<賃貸仲介>

- ・リプランニング物件のテナント誘致と外部仲介案件の双方に注力
- ・改めて**地域密着・地域深掘り**を追求、営業人員も増強し、
質的・量的拡大を図る
⇒その結果、オフィスの縮小・統合移転のみならず、
成長企業の拡張案件にも取り組み、業績は堅調に推移

PM・建築企画・滞納賃料保証事業

<第1Q比較 2009年4月～2009年6月>

(単位:百万円)	2009/3期 1Q	2010/3期 1Q	前年同期比 増減	2010/3期 通期(計画)
売上高	170	127	▲25.3%	634
売上総利益	129	99	▲22.9%	468
売上高総利益率	76.0%	78.3%	+2.4p	73.8%



<PM事業>

- ・きめ細やかなテナント対応で空室の発生防止に努めた
⇒縮小移転等による解約の抑制や新規テナント誘致が進捗
オフィス系物件の稼働率は高い水準を維持(94.8%)
- ・管理手数料収入は安定的に推移
- ・賃料改定手数料等が減少
- ・コスト抑制等を目的とした管理会社の見直しが進む中、
新規受託の獲得に向け積極的に営業を展開

<滞納賃料保証事業>

- ・問い合わせが増加傾向、保証残高は堅調に推移
保証会社の破綻・撤退や、賃貸借契約に関わるリスク回避の
ニーズの高まり等による
- ・景気後退の影響で増加傾向にあったテナントの賃料滞納も、
厳格な調査と滞納発生時の迅速な対応により、十分に抑制
滞納事故発生率1.86%(6月末時点)と低水準で推移

戦略の進捗状況

現在～今後の事業環境の認識

不動産業界

- ファイナンス環境も徐々に改善傾向
- キャップレートに反転の兆し。前期末の最悪期比で20%程度改善か？
- 空室率は上昇し賃料は下落基調にあるものの、景気の底打ちを模索する動きに
- 税制改正や財政出動の効果が現れているが、本格化するか否かは注視が必要
- 一棟・区分ともに、住居系物件は一足早く改善傾向に。現在は品薄が聞こえる
- J-REIT市場は官民ファンド設立の具体化等により、資金調達懸念が薄れ、回復基調に。J-REITの配当利回りは、9.9%(昨年10月)→約5.5%(8月)に
- 市場に売却物件情報は多いが、売出希望価格はあまり下がっていない

当社

～収益改善に向けて順調なスタート～

- フィービジネスの強化による安定的収益基盤づくりが進捗中
- 取り組み中のRP物件は、商品化から販売段階へ
- 市場の混乱から空室ビルも増え、RPノウハウが活かせる流れが出始めている
⇒ 市況を見極めて中小オフィスビルを取得し、早期再生に取り組める態勢に
- 1人ひとりの営業力・仕事力強化と、新規関連事業で収益力アップ

今期の戦略の進捗状況

① フィービジネスの強化

⇒ 徐々に進捗。収益基盤が出来つつある

i) 既存ビジネスの強化

“賃貸仲介はエリアNo.1に” “売買仲介は中小不動産に注力”

ii) 都心のビルオーナー等の顧客基盤を大切に

iii) 新規ビジネスの創造 ～周辺関連業務から～

② 徹底的な経費削減

⇒ 順調に進捗。更にもう一步踏み込む

i) 前期より取り組んだ3Kプロジェクト(経費・工事費・購入費)の効果

ii) 販売管理費年間10億円削減へ

③ 新たな「不動産再生」 ⇒ 下期以降に本格化

i) 当社の社会的使命として、市場が落ち着けば打って出る

ii) 先ず、買い手が多い中小オフィスビルを早期再生

フィービジネス 進捗状況

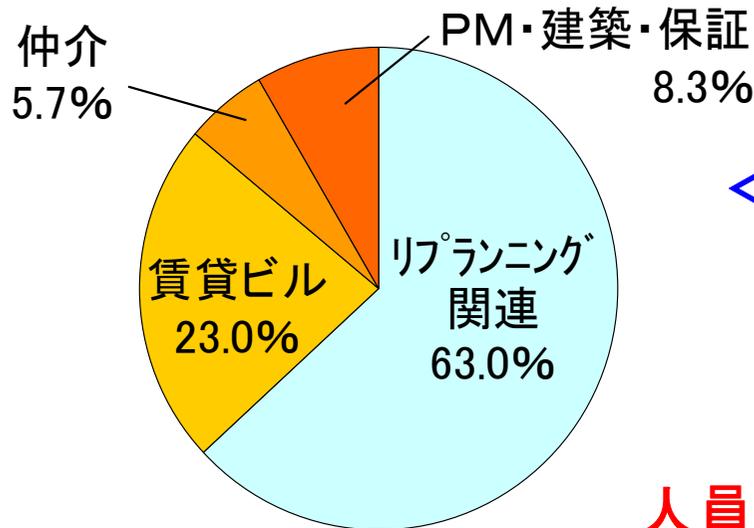
【フィービジネスの実績推移(粗利ベース)】

(単位:百万円)	2009/3期 1Q	2009/3期 2Q	2009/3期 3Q	2009/3期 4Q	2010/3期 1Q
仲介事業	88	90	85	124	130
PM・建築・保証事業	129	119	113	99	99
AM事業	2	5	6	6	6
合計	220	215	204	229	236

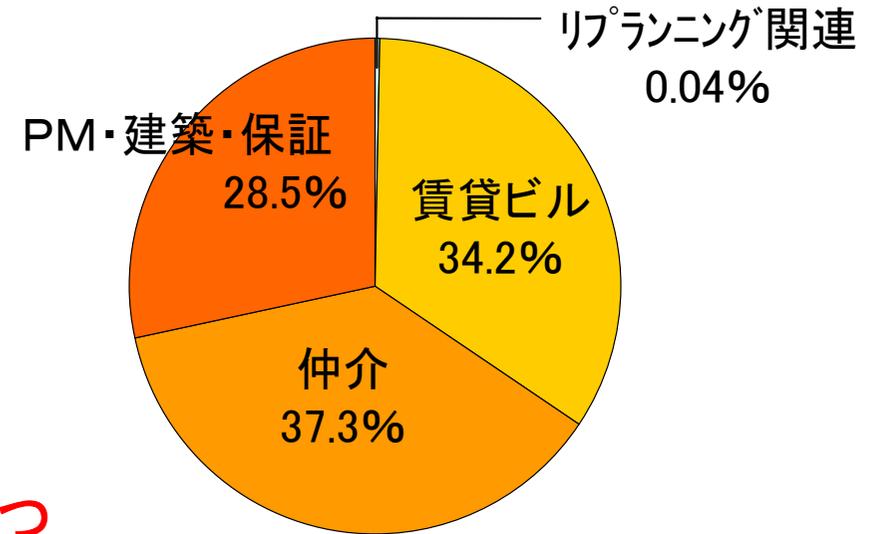
- ・前期第2Q・第3Qでの落ち込みから、第4Q・今期1Qで持ち直しの動き
- ・仲介事業は順調に伸長
 - 賃貸仲介・・・反響1.4倍、案内1.9倍、成約1.5倍(前四半期比)
 - 売買仲介・・・リピーターや顧客情報をもとに活動した結果、実績が出始めた
 - 第2Qより本格化
- ・PM事業の収益力・再構築が課題
 - リーシング力を武器にした競争力強化により、着実な受託棟数増を図る
 - 周辺関連ビジネスへ積極展開し、収益源の多様化を実現する

利益と営業人員の関係

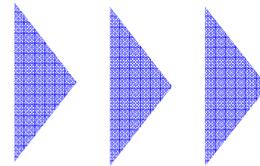
【2008年4～6月期】



【2009年4～6月期】



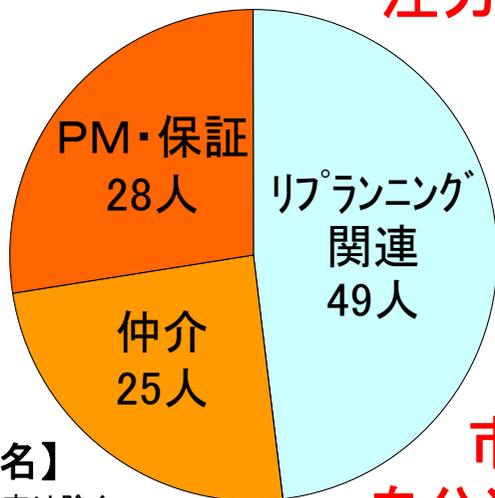
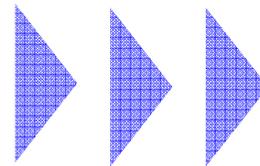
<売上総利益>



人員構成も戦略の1つ

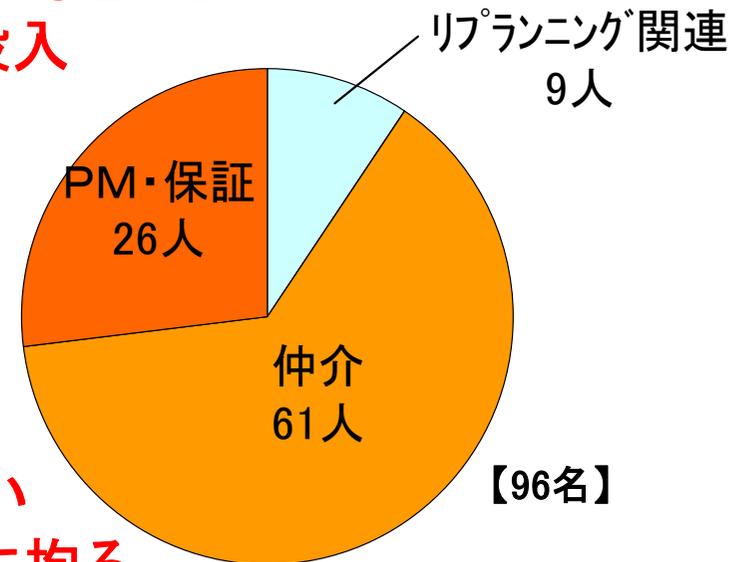
全体的人员削減はせず、世の中の求めるところや
注力事業に機動的に人員を投入

<営業人員>



【102名】

※新卒は除く。



【96名】

市況や市場は変えられない
自分達の手で変えられるものに拘る

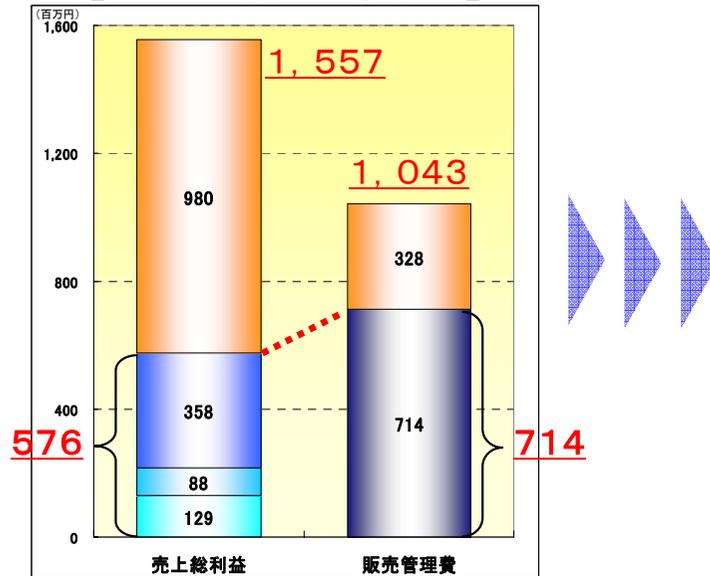
経費削減 進捗状況

前期より取り組んだ全社的な削減運動の効果が大きく出始めた

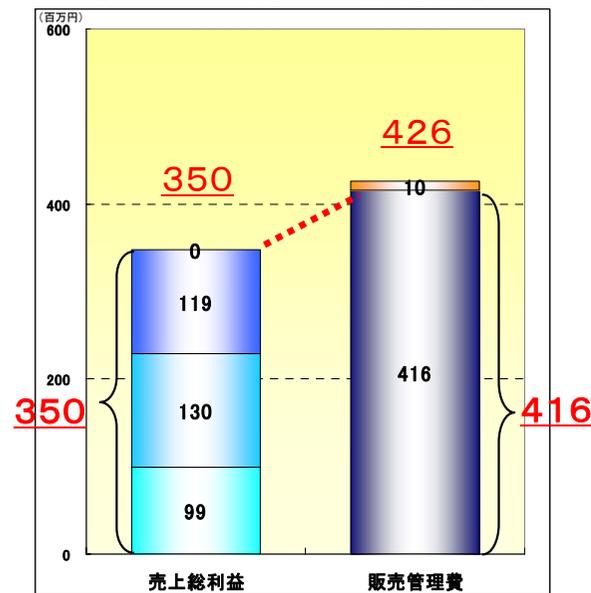
(単位:百万円)	2009/3期 1Q	2010/3期 1Q	
人件費	399	260	前年同期比で 人件費が65%
一般経費	315	155	一般経費は49%
【一般経費内訳】広告宣伝費	37	9	
支払手数料	66	36	
地代家賃	92	53	
租税公課	62	18	
その他経費	56	37	
RP販売手数料	328	10	前年同期の 41%水準
販売管理費 合計	1,043	426	

売上総利益と販売管理費の関係

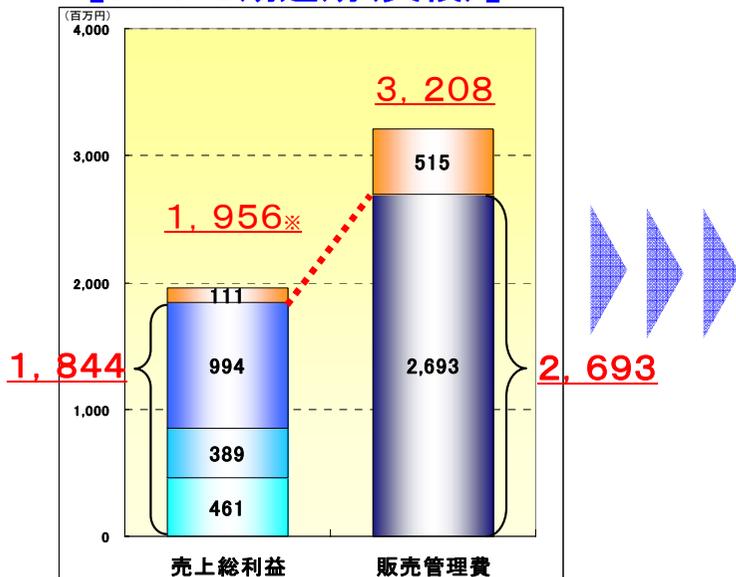
【2009/3期1Q(実績)】 (単位:百万円)



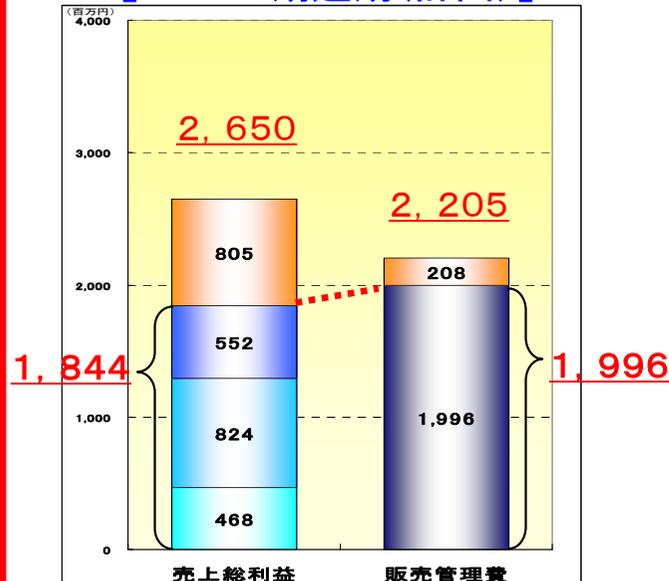
【2010/3期1Q(実績)】



【2009/3期通期(実績)】



【2010/3期通期(計画)】



フィービジネスの強化と
経費削減により、
安定的利益で経費を
賄える状態に

⇒リプランニングの収益は
成長エンジンとなる

- RP・証券化
 - 賃貸ビル
 - 仲介
 - PM・建築・保証
 - RP販売手数料
 - 販売管理費 (RP販売手数料を除く)
- 安定的利益**

※RP事業は売上総利益がマイナスのため除く。

新たな不動産再生 進捗状況サマリー

<リプランニング>

- ・商品化中物件

満室化したものも含め、再生・商品化が着実に進捗市場やタイミングを考え、販売へ

- ・仕入・・・中小ビルを中心に下期以降に本格化
- ・売却・・・今期は7件売却予定

化石資源の無駄遣いを抑えたい、青い地球を子孫に残したいと願い、その上に付加価値を創造するリプランニング事業は、社会の要請や時代性に合致した、社会を良くする、世の中から必要とされる事業と信じます。
私達にとってこの思想は普遍です。

RP物件再生 進捗状況①

◆フロンティア恵比寿◆



満室稼動で安定収入が入る状況に
時期を見て販売へ

◆フロンティア四谷◆



テナント誘致が順調に進捗
時期を見て販売へ

◆四谷アネックス◆



RP物件再生 進捗状況②

◆秋葉原クロスゲート◆



メディア取り上げ事例

7/14 フジTV『めざましテレビ』

7/23 テレビ東京『ワールドビジネスサテライト』

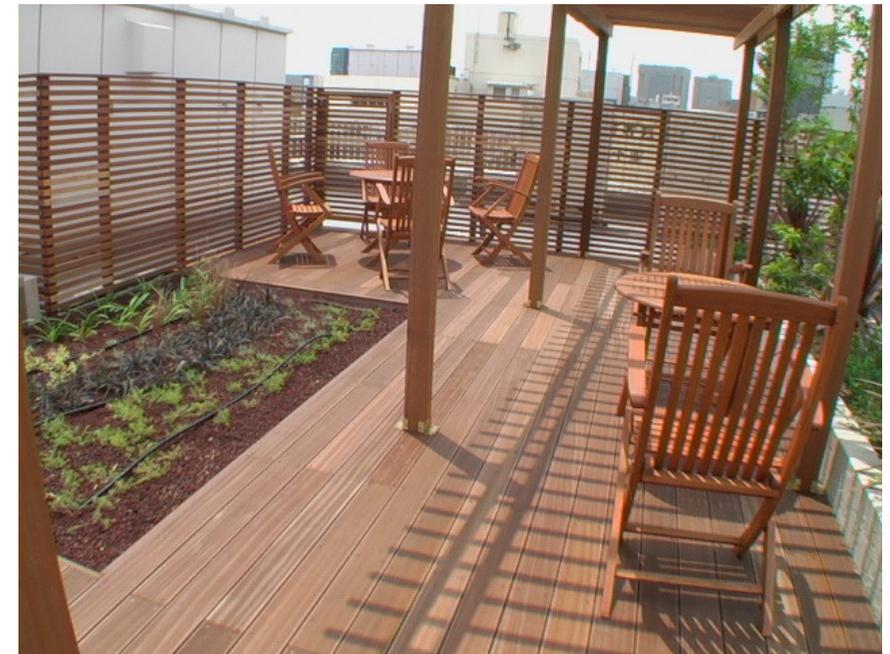
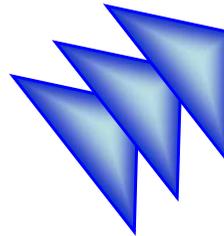
『秋葉原クロスゲート』

2009.5月 屋上緑化(庭園)が完成



緑の潤いとウッドデッキが調和する屋上庭園
ゆったりと寛げるヒーリングスペースを創出

屋上緑化により、
建物をやさしく温度調節



『秋葉原クロスゲート』

環境・経済性配慮型オフィス【E+E Office】（4社合同企画） 第1号案件としてテナント募集中

募集区画に中古オフィス家具や
パーティション(間仕切)を予め設置



モデルオフィスの
ようにして募集

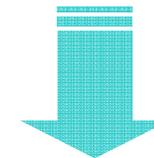


間仕切をそのままテナントに
貸し出し&中古家具を安く提供



テナント企業は・・・

入退去時の大規模な工事が不要！



“コスト削減”と“環境配慮”の両方を
兼ね備えたオフィス・移転を実現

- 「低コスト」 ⇒ 経費節約
- 「余計なゴミを出さない」 ⇒ 環境配慮
- 「新資源を使用しない」 ⇒ 環境配慮

※【E+E Office】:【Ecology+Economy Office】
(イープラスイーオフィス)

本日(8/7)公開内覧会開催！ 今の時代に合致した試みを是非ご覧ください！

企画
第1弾

「秋葉原クロスゲート」

所在地：東京都千代田区神田岩本町1-14



緊急企画!! 環境+経済的 Eco + Economy OFFICE 特集

トップ > Eco+Economy OFFICE 特集

「サンフロンティア不動産」×「コマニー」×「オフィスバスターズ」×「そのまんまオフィス!」



Eco + Economy OFFICE

『ECOでECONOMY』環境に優しい、企業に優しい、社会に優しい、賃貸オフィスビル企画のご案内です。
このプロジェクトは、①物件のリブランニング、②内装什器設備のリユース・リサイクル、③オフィス居抜き流通市場の活用など、4社の強みを共存させる6項目の環境配慮により、オフィス入居者のオフィスライフサイクル全般のコストを圧縮、入居・退去時のコストも圧倒的に軽減させるものです。
皆様に対して「オフィスビル」で出来る貢献を、徹底的に考えました。

オフィス移転にかかる移転コストを大幅削減できるご提案!

限定1社様につきご支援させていただきます!!

E + E OFFICE

- 物件のリブランニング
- 内装設備のリユース・リサイクル
- オフィス居抜き流通市場の活用
- 初期費用の支援・軽減



入居メリット

- 入居コスト削減
- ランニングコストメリット
- 退去コストの軽減
- 環境にやさしい

Point 1 「6つの環境配慮(ECO)」= 経費削減

1 再生利用



1973年施工 2009年再生
スクラップ&ビルドから、リサイクル&リユースへ。

2 屋上緑化



緑の潤い、とウッドデッキが調和する屋上庭園。都心にいながら四季を感じるオフィス。屋上緑化により、建物をやさしく温度調節。

3 断熱性強化



断熱性に優れたlow-eガラス採用。空調負荷を軽減します。夏は外部からの日射熱を反射。冬は室内の熱エネルギーを逃がしにくくします。

4 節水



トイレは安らぎと優しさを演出。環境配慮にも拘りました。

5 リサイクル可能素材

再利用できる素材を使った環境にやさしいリノベーションを採用。



6 リサイクル商品

什器をリサイクルすることで新品同様の使用感を実現しました。



入居する時も入居してからも「意味ある節約」+環境にも◎

Point 2 「オフィス居抜き流通市場の活用」= 経費削減



退去の際には「そのまんま」次の方が入居



「原状復帰は不要」
「余分な費用はかからず」
「地球環境に優しく」
オフィス退去が可能です

退去時の解体・廃棄費用はがからず、スムーズな移転が可能です!

*テナント様が既設造作以外の内装造作を行った場合は、別途ご相談させていただきます。

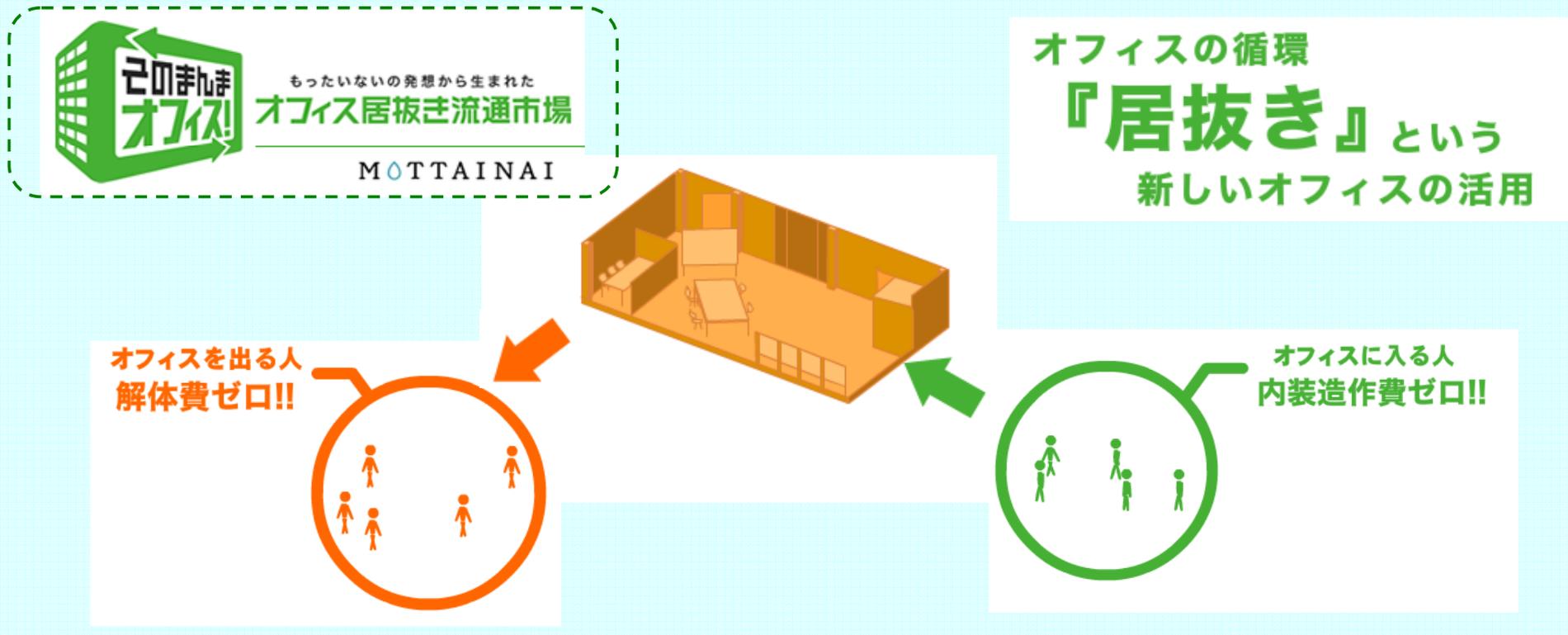
ご興味のある方は、説明会終了後にスタッフにお問い合わせください。

新規事業 ～もったいない市場～

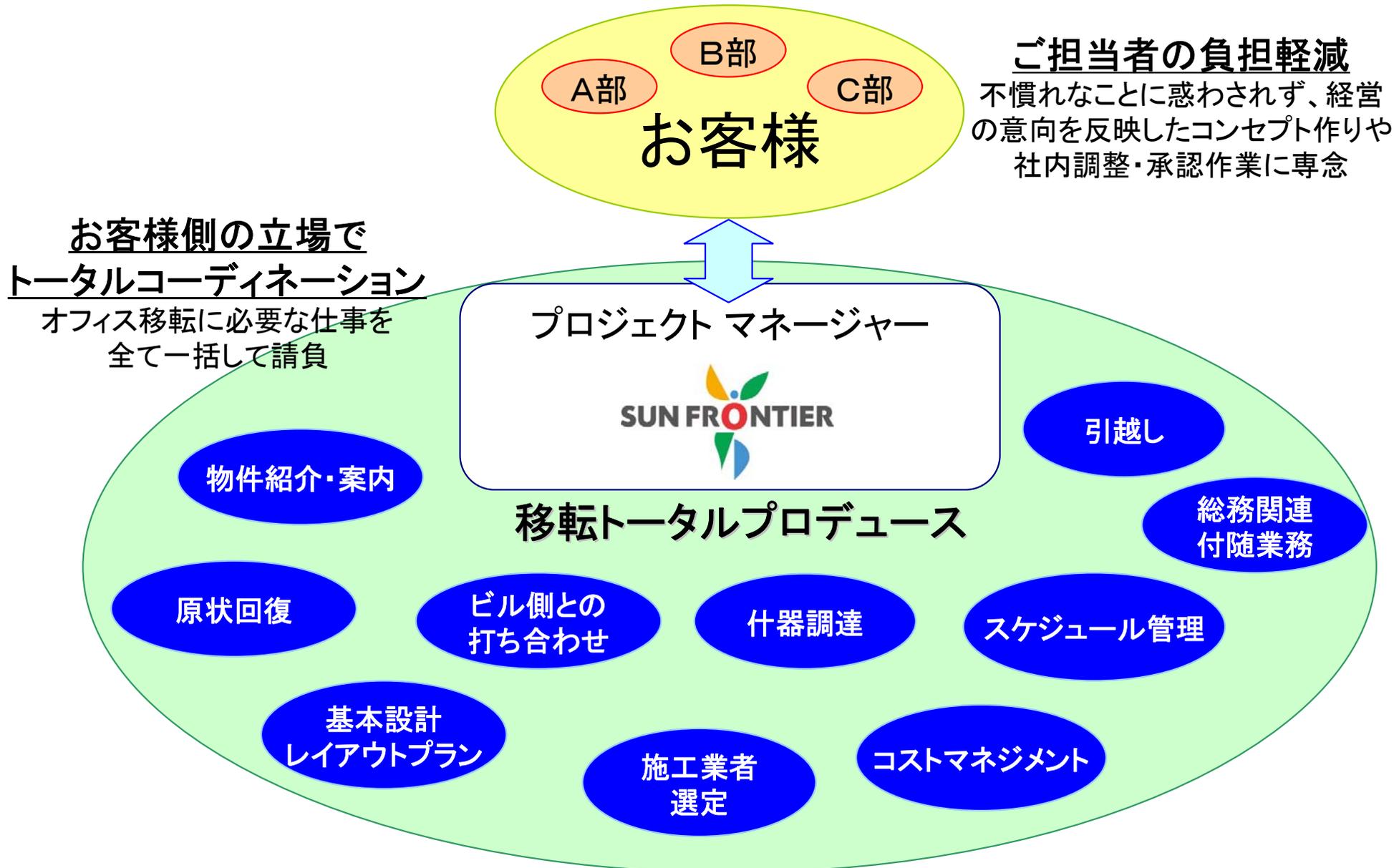
『もったいない』をキーワードに、オフィス周辺事業に積極参加・進出

【事例①】秋葉原クロスゲート 環境・経済性配慮型オフィス【E+E Office】

【事例②】『オフィス居抜き流通市場』のサイト運営会社と協力



新規事業 ～移転トータルプロデュース『手間いらず』～



現在、数件の具体的案件が進行中

第2四半期以降の重点的取り組み(まとめ)

R P

- 売却・・・商品化が完了した物件を、市況を見極め販売へ
- 在庫・・・完全満室稼働に向け、引き続きテナント誘致
- 新規・・・市況を見極め、中小オフィスビルを取得⇒早期再生に取り組む

フィー ビジネス

- 売買仲介・・・リピーターや個人富裕層・一般事業法人の更なる深掘りを中心に、収益不動産取引を拡大
- 賃貸仲介・・・スピードとホスピタリティで顧客密着度を高め、オフィス仲介で都心特化の地域No.1を目指す
- P M ...リーシング力を武器に引き続き受託増加に注力
- 保証 ...慎重な調査による滞納事故を抑えつつ、賃貸仲介と連携を強化し契約高の拡大に注力
- 建築 ...新規に外部受託スタート。新サービスの「原状回復『定額くん』」や、リプランニングで培ったノウハウを活かしたリニューアルを請負う
- 新規事業・・・裾野の広い不動産領域で周辺関連事業を創造
社員の意志を反映した、すぐ横のビジネスを事業化

経費

- 更に一步踏み込み、徹底的な経費削減を実施

中長期展望

資源の無駄遣いを抑える不動産事業を展開します

① 人財育成

理念・哲学の共有をベースに互いが力を出し合い、協調できる企業風土

② 基本に忠実に、強みを更に強く

エリア特化の賃貸仲介、PMや、中小規模の短期完結型リプランニング

③ 安定的な収益基盤の確立

ビルの長期保有による賃料収入増強、ストック型ビジネスの進化

④ 新規事業の創出

テーマは「地球環境保護・資源の有効活用」 社会性の高い事業を創造

「無理をしない」を信条に
事業リスクに対し、精査・深耕を徹底

当社の使命

事業用不動産に特化、それも支店周辺の都心部に集中し、

つくる 貸す 売る サービスする

この4つに経営資源を投入してきました。

事業の目的を明確に、社員の意識教育を徹底し、
空室が目立ち始めた今、余計な事業に手を出さず、
リーシング力から不動産再生力へ経営資源を集中します。

これからの一年は**“慎重と積極”**のバランスをテーマに
失敗経験を活かし、リスク管理された「衆知経営」を実行します。

“全てはお客様の喜びのために”

**資源の無駄遣いを抑え、
不動産ストックの活用と流通に専念することにより
21世紀型の不動産事業を創造して参ります**

本資料は、当社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。



●企業哲学

仕事を通して知識・技能・人格を溢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おさえ、
永続的な地球上の人類や動植物の繁栄に寄与する

当社の社是は「利他」

2010年3月期 第1四半期 決算説明会
2009年8月7日

サンフロンティア不動産株式会社 (8934)

