2016年3月期 決算説明資料

サンウッド代々木公園（2015年9月竣工）

Sunwood

証券コード：8903
2016年5月24日

目次

1. 2016年3月期 決算概況

1-1　業績ハイライト
1-2　不動産開発販売事業
1-3　リノベーション事業・その他
1-4　貸借対照表

2. 2017年3月期 決算見通し

2-1　2017年3月期 通期業績予想
2-2　不動産開発販売事業の進捗状況
2-3　当期売上予定物件
2-4　当期以降販売予定物件

3. 事業方針について

3-1　売上規模の拡大
3-2　都心部ハイエンド物件
3-3　都心近郊コンパクト物件
3-4　東京郊外コンセプト物件
3-5　その他の事業展開

4. 当社について

4-1　会社概要
4-2　ブランドポリシー
4-3　当社の特徴
4-4　分譲実績
4-5　業績推移

（注）本資料内では、決算期を以下の表現で説明させていただきます。
2015年3月期・・・前々期　　2017年3月期・・・当期
2016年3月期・・・前期　　2018年3月期・・・来期

1. 2016年3月期 決算概況

サンウッド代々木公園（2015年9月竣工）

1-1　業績ハイライト

- 売上高　前々期9,161百万円→前期8,919百万円　4期ぶり減収（△2.6%）
  期初予定していたソリューション物件販売の見送り、リノベーション事業の目標未達
- 経常利益　前々期93百万円→前期168百万円（+79.5%）　4期連続黒字
  売上総利益率の上昇、広告宣伝費・販売手数料の減少により大幅な増益

（単位：百万円）	2015/3期	2016/3期（増減率）	計画（計画比）
不動産開発販売	8,268	**7,710** △6.7%	8,380 △8.0%
リノベーション	683	**874** +27.9%	1,300 △32.7%
その他	209	**333** +59.2%	220 +51.8%
売上高合計	9,161	**8,919** △2.6%	9,900 △9.9%
売上総利益	1,559	**1,554** △0.3%	1,705 △8.8%
販売管理費	1,350	**1,272** △5.7%	1,375 △7.5%
営業利益	209	**281** +34.8%	330 △14.6%
経常利益	93	**168** +79.5%	165 +2.2%
当期純利益	82	**141** +70.0%	140 +0.7%

◆ 売上総利益率　前々期比+0.4%

	前々期		前期
売上総利益率…	17.0%	→	17.4%

◆ 販売管理費　前々期比△71百万円

	前々期		前期
広告宣伝費…	280百万円	→	228百万円
販売手数料…	139百万円	→	120百万円

(販売委託費含む)

多摩センターの共同事業化・販売経費分担により、販管費△30百万円

◆ ソリューション物件販売の見送り

前期中において目標利益が確保できると判断し、横浜西口PJ（商業ビル）の売却を当期に見送り

1-2　不動産開発販売事業

➢ 売上高　前々期 8,269百万円→前期 7,710百万円

（単位：百万円）	2015/3期	2016/3期（増減率）	
売上高	8,268	**7,710**	△6.7%
売上総利益	1,376	**1,270**	△7.7%
利益率	*16.6%*	***16.5%***	*△0.1p*

サンウッド東京茅場町
パークフロント

サンウッド代々木公園

サンウッド東中野

物　件　名	竣工	総戸数	実績
サンウッド東京茅場町パークフロント	2015年5月	30戸	全戸引渡
サンウッド代々木公園	2015年9月	14戸	全戸引渡
サンウッド東中野（JVシェア70%）	2016年2月	74戸	72戸引渡（期中契約完売）
渋谷区東PJ用地	–	–	引渡
完成在庫（永山、大磯、西日暮里、白山）	竣工済		一部未引渡
ソリューション、その他		1戸	引渡

引渡合計106戸　※シェア按分後

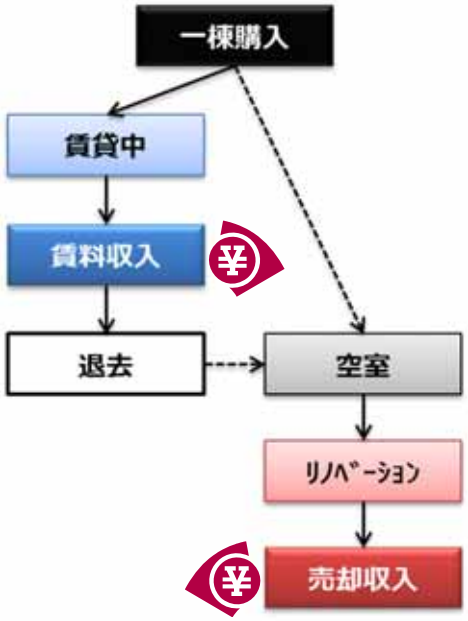
1-2　不動産開発販売事業　一棟リノベーション

➢ 当社初めての試みとなる「一棟リノベーション物件」を2物件取得。

I.　2015年12月取得 ／ ソフィアコート南荻窪（杉並区南荻窪）

II.　2016年3月取得 ／ リュゼ石川台（大田区東雪谷）

▼ハイブリッドモデル概念



物　件　名	竣工	総戸数	間取り・面積
ソフィアコート南荻窪	1987年8月	16戸	1DK・30㎡台～3LDK・70㎡台
リュゼ石川台	1995年3月	15戸	3LDK・80㎡台

賃借人付のマンションを一棟購入、外壁や屋根の改修だけでなく、エントランスなどの共用部を更新して物件価値を高めつつ、空室から随時室内をリノベーションし、一戸ずつ区分所有建物として売却します。賃貸収入と売却収入の両方を得られるハイブリッドモデルで、収益の安定への寄与を見込んでいます。

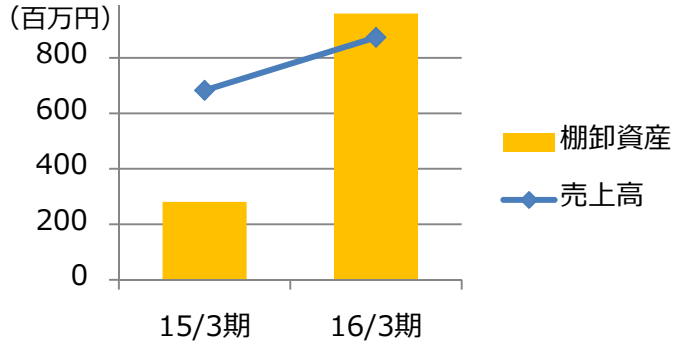
1-3　リノベーション事業・その他

- リノベーション事業　期初計画未達も、増収増益
- その他の事業　　リフォーム、仲介、賃貸、ともに増収増益

＜リノベーション事業＞　中古マンション（1戸単位）の買取・改修・再販

事業開始3年目。仕入は比較的順調に推移し在庫を積み上げることができたものの、中古マンション市場全体の価格上昇などが影響し、販売面では当初計画を下回った。

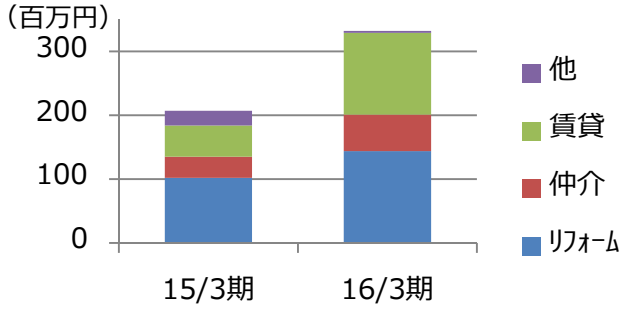
（単位：百万円）	2015/3期	2016/3期	（増減率）
売上高	683	**874**	+27.9%
売上総利益	67	**89**	+32.7%
利益率	*9.8%*	***10.2%***	*+0.4p*



＜その他の事業＞（リフォーム、仲介、賃貸等）

一棟リノベーション物件保有に伴う賃貸収入増加が、増収増益を後押し。

（単位：百万円）	2015/3期	2016/3期	（増減率）
売上高	209	**333**	+59.6%
売上総利益	116	**195**	+68.7%
利益率	*55.4%*	***58.4%***	*+3.0p*



1-4　貸借対照表

- 資産 ／ 現金及び預金が減少(△500) 、棚卸資産が増加(+1,344)
- 負債 ／ 有利子負債が減少(△774) 、預り金が増加(+1,089)

（単位：百万円）	2015/3期末	2016/3期末	（増減率）
現金及び預金	2,043	1,543	△24.5%
棚卸資産	7,145	8,488	+18.7%
流動資産	9,651	10,253	+6.2%
固定資産	519	474	△8.7%
資産合計	10,171	10,727	+5.4%
短期借入金	302	1,294	+327.3%
1年内返済予定長期借入金	2,360	1,082	△54.1%
流動負債	3,223	4,183	+29.7%
長期借入金	3,232	2,794	△13.5%
固定負債	3,458	3,034	△12.2%
負債合計	6,682	7,218	+8.0%
純資産	3,488	3,509	+0.5%
負債純資産合計	10,171	10,727	+5.4%

▼棚卸資産　前々期比＋18.7%

	2015/3	2016/3
販売用不動産	828	2,680
仕掛品	6,317	5,807
棚卸資産合計	7,145	8,488

販売用不動産 主な内訳
- 西日暮里　778
- リノベーション　582
- その他（白山、横浜等）　1,319

▼有利子負債　前々期比△12.8%

	2015/3	2016/3
短期借入金	302	1,294
1年内返済予定長期借入金	2,360	1,082
長期借入金	3,232	2,794
その他	128	79
有利子負債合計	6,024	5,250

2. 2017年3月期 決算見通し

サンウッド東京茅場町パークフロント（2015年5月竣工）

2-1　2017年3月期 通期業績予想

➢ 売上高　　前期 8,919百万円 → 当期計画 7,850百万円（△12.0%）　減収見込

（1）不動産開発販売事業　6,360百万円（前期7,710百万円）
新築分譲プロジェクトの期ずれ発生により、△17.5%減収見込み

物　件　名	想定売上	販売戸数	引渡予定	状　況
サンウッド桜上水	1,408百万円	25戸	16年9月	販売中
サンウッド東日本橋フラッツ	2,028百万円	50戸	17年3月	4月中旬MGオープン
西日暮里フラッツ	946百万円	26戸		販売中
完成在庫、その他	1,054百万円	12戸		
ソリューション等	922百万円			横浜西口＋1物件

（2）リノベーション事業　1,140百万円（前期874百万円）
前期仕入済物件の販売加速により、前期比30%超の増収見込

（3）その他の事業　349百万円（前期333百万円）
ソリューション、一棟リノベーションの賃貸収入を中心に、前期比4%超の増収見込

2-1　2017年3月期 通期業績予想

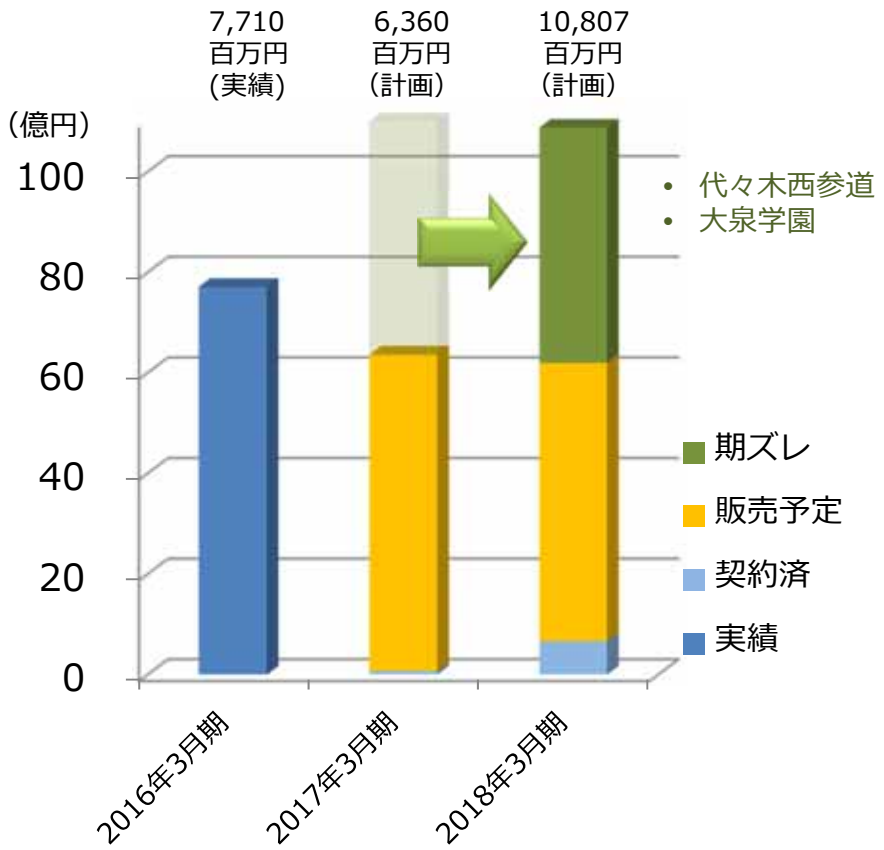
- 営業利益　前期 281百万円 → 当期計画 300百万円（+6.6%）　売上総利益率上昇
- 経常利益　前期 168百万円 → 当期計画 160百万円（△4.7%）　ほぼ横ばい

- 売上高減収見込だが、高採算物件の販売ならびに一棟リノベ保有に伴う賃貸収入増加により、売上総利益は前期比+11.1%見込
- 販売管理費　前期1,272百万円　→　当期 1,427百万円（+12.1%）
  来期以降引渡し物件の多摩センター（前期より販売中）と、
  代々木西参道、赤坂丹後町（4月より販売開始）の販売経費が先行的に発生。

（単位：百万円）	2015/3期 通期実績	2016/3期 通期実績	2017/3期予想 通期予想	（増減率）
不動産開発販売	8,268	7,710	6,360	△17.5%
リノベーション	683	874	1,140	+30.3%
その他	209	333	349	+4.5%
売上高合計	9,161	8,919	7,850	△11.9%
売上総利益	1,559	1,554	1,728	+11.1%
販売管理費	1,350	1,272	1,427	+12.1%
営業利益	209	281	300	+6.6%
経常利益	93	168	160	△4.7%
当期純利益	82	141	140	△0.7%
配当金	25円	25円	25円	（計画）

2-2　不動産開発販売事業（契約）の進捗状況

- 当期売上計上物件のうち、契約中は桜上水のみのため、進捗率は低めに推移。
- 東日本橋は4月マンションギャラリーオープン、6月契約開始。



※共同事業は、当社事業割合に応じて按分

2016年3月期
売上実績 77億円（106戸）

2017年3月期
売上計画 63億円（118戸）
契約進捗率　5.6%
（2016年3月末時点）

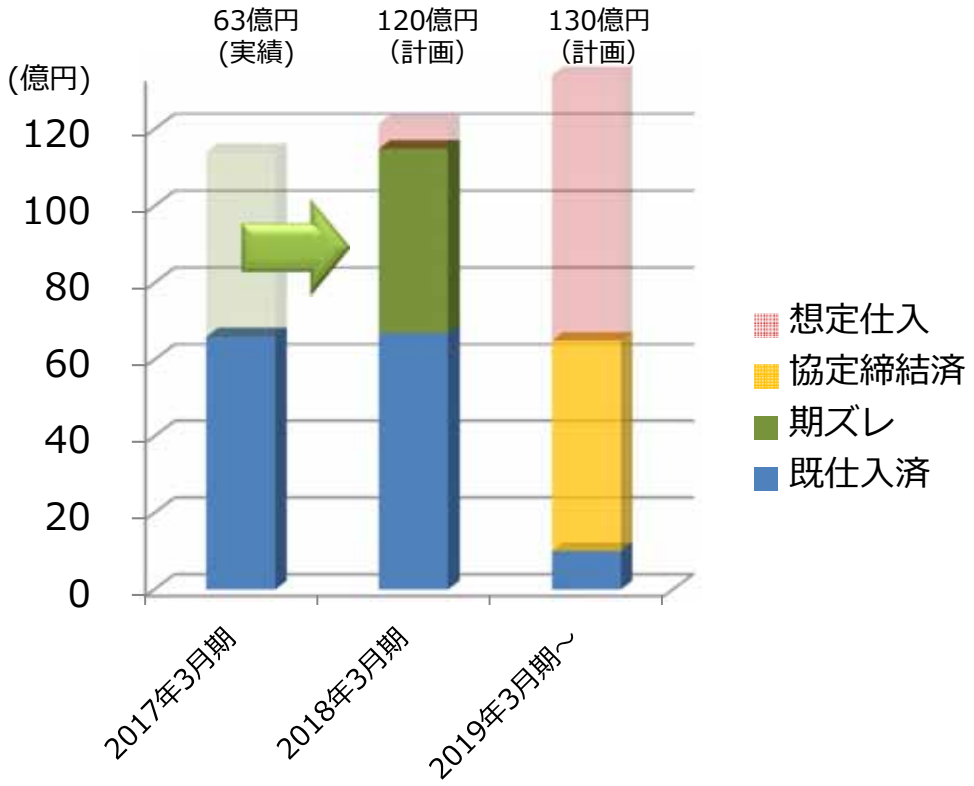
- ✓ 完成在庫（大磯、西日暮里、白山）
  → 年内完売を目指す
- ✓ ソリューション → 2物件 年度内完売目指す

2018年3月期
売上計画 108億円（173戸）
契約進捗率　6.1%
（2016年3月末時点）

- ✓ 多摩センター（前期より販売中）
- ✓ 代々木西参道、赤坂丹後町（4月以降販売開始）

2-2　不動産開発販売事業（仕入）の進捗状況

- 小型物件中心の取得（＝取得から売上計上は約1.5～2年、案件規模20億円前後）
- 都心部用地価格の高騰(特に入札案件)　→　売主との相対取引を強化
- 立退き交渉や等価交換など、事業化まで時間と手間がかかる案件も積極的に取り組む



※金額は売上高換算した数値
※共同事業は、当社事業割合に応じて按分

2017年3月期（当期） **100億円の計画に対して** **仕入実績 63億円**
2018年3月期 **仕入計画 120億円** **（既仕入済108億円）** 課題：中低層の小規模物件を積上げ
2019年3月期 **仕入計画 130億円** **（既仕入済10億円）** **※協定締結　約50億円** 課題：大型物件を軸に その他物件の取得を目指す

2-3　当期売上予定物件

サンウッド東日本橋フラッツ

- ✓ 高い資産性と職住近接エリアとして注目の「日本橋エリア」
- ✓ マルチを超えた東京全方位アクセス
  「馬喰町」駅徒歩1分など、徒歩5分以内に5駅・4路線
- ✓ シングル・ディンクス向け、1LDKコンパクトタイプ

所　在　地	： 東京都中央区日本橋横山町
最　寄　駅	： JR総武本線「馬喰町」駅 徒歩1分 都営浅草線「東日本橋」駅徒歩3分 都営新宿線「馬喰横山」駅徒歩3分 都営浅草線「浅草橋」駅徒歩4分 JR総武線各駅停車「浅草橋」駅徒歩5分
総　戸　数	： 65戸（販売対象50戸）
規　　模	： 地上14階・地下1階建
想定売上高	： 20億円
間　取　り	： 1LDK
竣　　工	： 2017年2月（予定）

2-3　当期売上予定物件

サンウッド桜上水

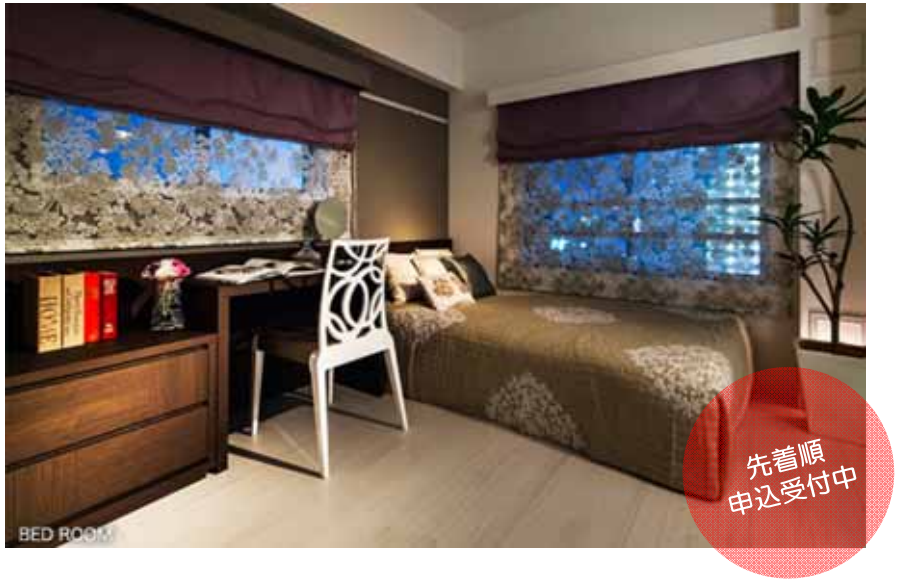
PREMIUM AIR その開放感は、日常を感動に変える

所　在　地：東京都世田谷区八幡山1丁目
最　寄　駅：京王線「桜上水」駅 徒歩15分
　　小田急線「経堂」駅 徒歩19分
総　戸　数：25戸
規　　模：地上7階建
想定売上高：14億円
価　格　帯：4,900万円台～7,200万円台
間　取　り：2LDK・3LDK
竣　　工：2016年8月（予定）
物件ＨＰ：http://www.sunwood.co.jp/sakura/

西日暮里フラッツ

TOKYO FREESTYLE 思いのままに都心を着こなす

所　在　地：東京都荒川区西日暮里1丁目
最　寄　駅：千代田線「西日暮里」駅 徒歩5分
　　JR山手線「西日暮里」駅 徒歩6分
総　戸　数：29戸（販売対象27戸）
規　　模：地上11階建
想定売上高：9億円
価　格　帯：3,300万円台～4,400万円台
間　取　り：1LDK
竣　　工：2015年8月（完成済）
物件ＨＰ：http://www.sunwood.co.jp/nippori/



2-4　当期以降販売予定物件

※売上計上来期以降

サンウッド代々木西参道

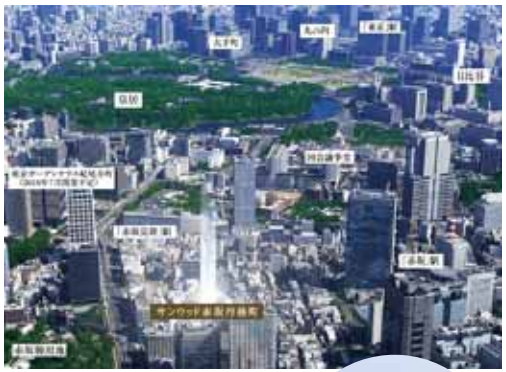
都心と杜が出逢う、静寂の逸邸。

所　在　地 ： 東京都渋谷区代々木3丁目
最　寄　駅 ： 大江戸線・京王新線・都営新宿線
「新宿」駅徒歩9分
総　戸　数 ： 46戸
規　　模 ： 地上6階建
想定売上高 ： 33億円
間　取　り ： 1LDK～3LDK
竣　　工 ： 2017年8月（予定）
物 件 H P ： http://www.sunwood.co.jp/yoyogi/

サンウッド赤坂丹後町

風格の地に、在るべき造形を求めて。

所　在　地 ： 東京都港区赤坂4丁目
最　寄　駅 ： 銀座線・丸ノ内線「赤坂見附」駅
千代田線「赤坂」駅　徒歩6分
総　戸　数 ： 21戸
規　　模 ： 地上8階建
想定売上高 ： 14億円
間　取　り ： 1LDK～2LDK
竣　　工 ： 2017年6月（予定）
物 件 H P ： http://www.sunwood.co.jp/akasaka



資料請求
受付開始

2-4　当期以降販売予定物件

※売上計上来期以降

ガーデンコート多摩センター　共同事業

Center CLIMAX 待ち望んでいた最前席へ

所　在　地 ： 東京都多摩市落合1丁目
最　寄　駅 ： 小田急線・京王線
「多摩センター」駅 徒歩6分
総　戸　数 ： 93戸
規　　模 ： 地上13階建
想定売上高 ： 35億円（当社シェア）
価　格　帯 ： 4,500万円台～7,400万円台
間　取　り ： 2LDK+S～4LDK
竣　　工 ： 2017年6月（予定）
物件ＨＰ ： http://www.sunwood.co.jp/tama

第2期
販売開始

（仮称）白山1丁目PJ　共同事業

今秋
販売開始
予定

所　在　地 ： 東京都文京区白山1丁目
最　寄　駅 ： 南北線「東大前」駅
総　戸　数 ： 49戸
規　　模 ： 地上10階建
想定売上高 ： 10億円（当社シェア）
間　取　り ： 2LDK～3LDK
竣　　工 ： 2017年12月（予定）

（仮称）大泉学園PJ

販売開始
時期未定

所　在　地 ： 東京都練馬区東大泉
最　寄　駅 ： 西武池袋線「大泉学園」駅
総　戸　数 ： 25戸
規　　模 ： 地上5階建
想定売上高 ： 13億円
間　取　り ： 2LDK+S～3LDK
竣　　工 ： 未定

3. 事業方針について

サンウッド東京茅場町パークフロント（２０１５年５月竣工）

3-1　売上規模の拡大

売上高　150億円　営業利益　10億円

安定的に計上できる体制を目指す

事業エリアの拡大

従来の都心部を中心を主軸としつつ、
東京郊外エリアにおいても展開

東京都心部

サンウッド代官山猿楽町

東京郊外エリア

ガーデンコート多摩センター

3-1　売上規模の拡大

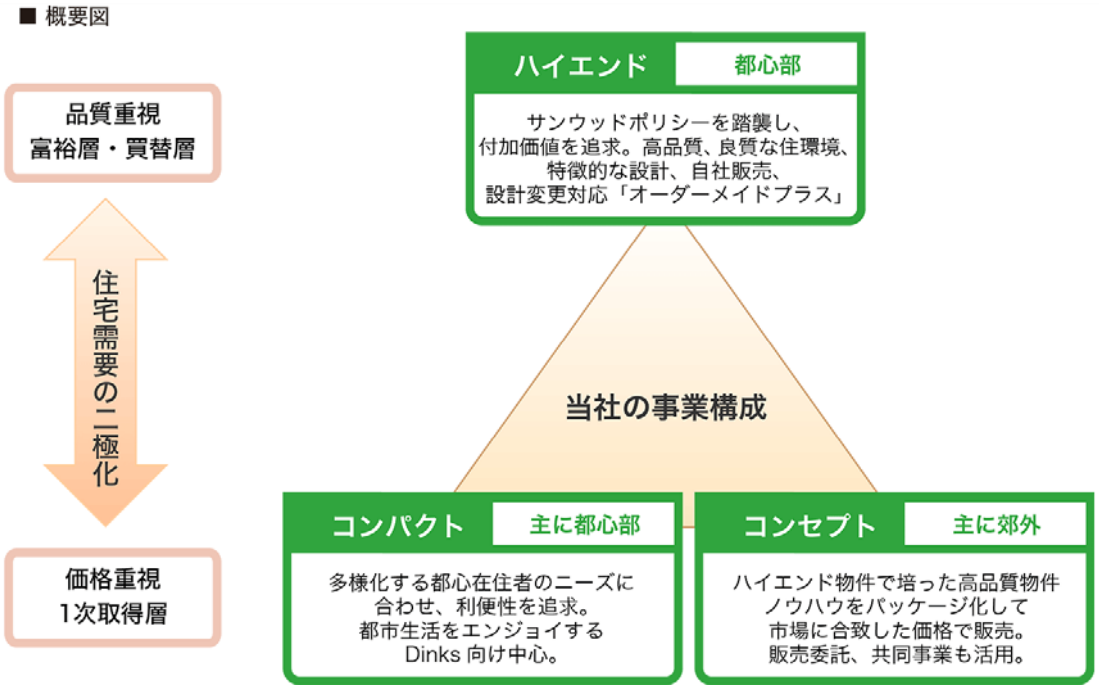
売上高　150億円　営業利益　10億円

安定的に計上できる体制を目指す

多様化するニーズに対応

「都心部のハイエンド物件」を事業の中心として継続し、
「都心近郊のコンパクト物件」「郊外型のコンセプト物件」を組み合わせる

■ 概要図



ハイエンド

サンウッド代官山猿楽町

コンパクト

サンウッド東日本橋フラッツ

コンセプト

ガーデンコート多摩センター

3-2　都心部ハイエンド物件

当社の得意分野である都心部ハイエンドマンションは、物件供給を継続・強化。

■都心部の良質な立地で、多数の供給実績。
松濤、代官山猿楽町、代々木公園、赤坂などに億ションを多数供給。
・都心の成熟した住宅地、立地特性、市況を熟知
・都心に強い不動産仕入先のネットワークが確立

サンウッド代官山猿楽町

サンウッド松濤

サンウッド代々木公園

赤坂タワーレジデンス

■富裕層向けに実績のある商品企画・サービス提供力
・都心高価格帯向けマンションでの商品企画／販売ノウハウ。
・高品質なサービス力…社内には一級建築士が7名在籍。
お客さまの理想の住まいを叶える
「オーダーメイドプラス」では、
多彩な実例を基に設計変更を提案。

フルオーダー可能な販売体制

3-3　都心近郊コンパクト物件

DINKSを中心とする都心居住ニーズに応えて都心近郊エリアで展開

■都心での居住ニーズを知り尽くした強み

「サンウッド東中野」東中野駅徒歩1分、1～2LDK主体・74戸
→シングル向けの住宅満足度を高めた物件。販売好調に推移し前期中契約完売。

「サンウッド東日本橋フラッツ」馬喰町駅徒歩1分、1LDK・50戸
→徒歩5分以内に5駅・4路線、行きたい街と直接結ばれる利便性
高い資産性と職住近接エリアとして注目の東日本橋

■旺盛な都心部での住宅需要

2020年東京オリンピック開催で都心部の住宅に先高感

サンウッド東日本橋フラッツ

サンウッド東中野

3-4　東京郊外コンセプト物件

都心部ハイエンド物件で培ったノウハウをパッケージ化し、東京郊外で展開

■（株）タカラレーベンとの共同事業　～　郊外物件のノウハウを共有
→「レーベン多摩永山ガーデンヒルズ」「レーベン町田フロントテラス」に参画

■郊外大型物件
→「ガーデンコート多摩センター」 東レ建設（株）との共同事業
多摩エリアで最高の立地、地域ナンバーワンの大型マンションを自社開発・販売

レーベン多摩永山ガーデンヒルズ

ガーデンコート多摩センター

3-5　その他の事業展開

新築分譲マンションに加え、その他の事業展開を強化し、安定した売上・利益の確保へ

■不動産ソリューション事業の開始

賃貸中のオフィス・賃貸住宅等を購入し、当面は賃貸収入を得ながら保有。

＜将来的には＞

・自社マンション開発用地

・バリューアップを施した後に売却

■リノベーション事業の強化

リノベーション事業開始から4期目に入り、ノウハウ蓄積・人材育成が進む。

当社らしさを活かした都心物件や、フルリノベーションを提案する
スケルトン販売を開始。売上・利益の拡大を目指す。

オーダーメイド プラス リノベーション・・・中古マンションをスケルトン販売、オーダーメイドで内装を仕立て引渡し

4. 当社について

4-1　サンウッド　会社概要

Sunwood

①都心部で新築分譲マンションの企画開発、販売

主に都心部の高品質マンションを供給し、大手財閥系不動産と競合

②上質な住まいの提供・プライバシー・可変性を重視した住まいづくり

プライバシーを追求した住まいを提供
設計変更対応（オーダーメイドプラス）を重視
２次取得者が多く、年収・年齢が高い

③森ビルグループ　→　㈱タカラレーベンと提携

創業当時に森ビル㈱・故森稔元会長の出資を受ける
2012年7月　　森ビル㈱と資本関係解消
2013年11月　㈱タカラレーベンと業務資本提携

設　　立	1997年２月27日
代表取締役	佐々木義実
従業員数	57名
証券コード	8903(東証JASDAQ)
発行済株式数	4,894,000株
主要株主	
(株)タカラレーベン	20.43%
一般個人	3.68%
佐々木義実	3.02%

(2016年3月末現在)

Sunwood
コーポレート・ロゴ

SUNWOOD
サンウッドシリーズ・ロゴ

4-2　ブランドポリシー

創業20年を機に、ブランドメッセージ・ブランドロゴを刷新しました。
サンウッドが20年間こだわり続けてきたこと、お客様に喜ばれ支持されてきたこと、
これからもずっと大事にしていきたいこと。

20年後のサンウッドも、変わらぬ想いを抱いている。
流行への過度な対応を行うよりも、自らの強み・理想を一貫して追い求めていく。

そんな決意を込めた、サンウッド20年目の新しいブランドポリシーです。

SUNWOOD

上質な暮らしを仕立てる

住まいは、最も自分らしく過ごせる場所であって欲しい。

だからこそ私たちは、プライバシーを大切に考え、

一邸一邸、暮らしやすさにこだわって丁寧に設計。

そして、住まう人ときちんと向き合い、思いをくみ取ることで、

他にはないその人らしい住まいに仕立てていきます。

たった一度の人生にふさわしい、そしてあなたらしい一邸を。

プライバシー性

プライバシーをあらゆる角度から追求し、ストレスから解放され、自然体でいられる暮らしを仕立てる。

自分らしさ

自分だけの住まいを仕立てる。（オーダーメイド）

スマートライフ

時間短縮・労力削減など合理的で無駄のない暮らしを仕立てる。

機能美

素材感や街並みを活かした外観デザインと、暮らしやすい室内空間の住まいを仕立てる。

4-3　事業特徴　都心部×高品質マンション

都心部の高価格帯マンションが得意分野
東京都港区を中心に、高品質の住まいを開発、販売

競　合：大手財閥系不動産会社
非競合：郊外型の低価格帯マンションデベロッパー

【当社分譲物件購入者特徴】

□平均年収：年収2千万円以上の比率
当社平均**20%**　首都圏平均**0.7%**

□購入前住居：持ち家の比率
当社平均**49%**　首都圏平均**19%**

□購入時年齢：50歳以上の比率
当社平均**37%**　首都圏平均**18%**

首都圏平均：国土交通省「平成26年度住宅市場動向調査(分譲住宅）」

4-3　物件特徴　プライバシー性・快適性の追求

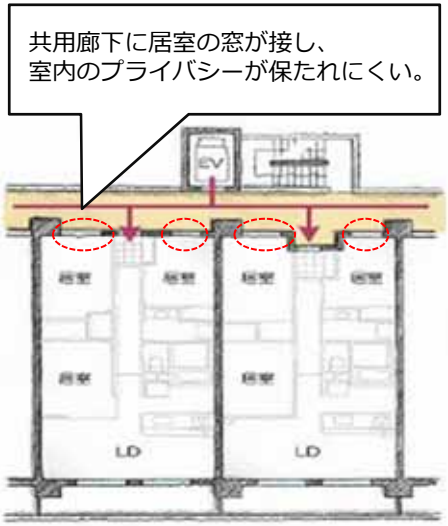
上質な住まいとは？

物件毎にどのような方が住むか、ニーズは何かを検討

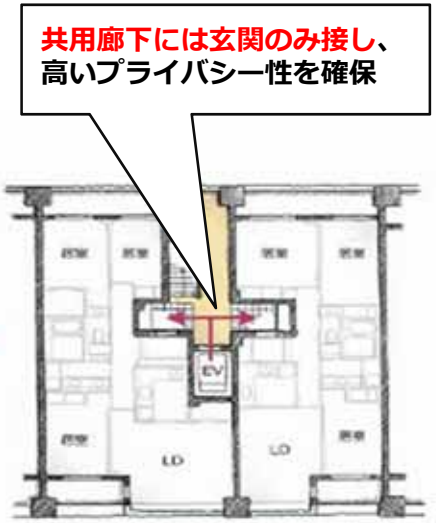
→　**プライバシーを追求した住まい**を提供、物件に応じた**快適性の追求**

プライバシー性

「共用廊下に窓のある居室をつくらない」
プライバシー、セキュリティに配慮
→ サンウッドシリーズ の要件



一般的なマンション事例



サンウッドシリーズ事例

スマートライフ

「サンウッド代官山猿楽町」
～多忙なビジネスパーソンへ
「安眠」を重視した住まいを提案

当社とシモンズベッド・
東京ガス・デザイナーが
コラボレーションし、安眠を
追求した寝室を提案

4-3　物件特徴　設計変更対応

お客さまのニーズに応える、付加価値の高い住まいの提供

・引渡前の設計変更対応（オーダーメイドプラス）を重視
・高い基本性能の訴求とお客さまの声を反映した商品、サービスの提供

自分らしさ　機能美

オーダーメイドプラス

暮らしを住まいに合わせるのではなく、住まいを暮らしに合わせるという発想
フルオーダーから細やかな設備変更まで、お客さまの理想の住空間をつくります。

■ 隣り合った2住戸の住戸連結を提案

（70㎡）　（80㎡）　（150㎡）

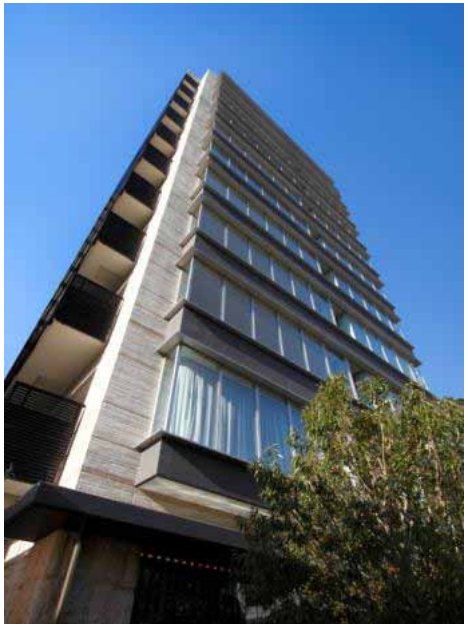
■ 浴室を窓際へ移動し、ビューバスへ

■ 洋室をLDへ続くクローゼットルームへ

4-4　分譲実績

赤坂タワーレジデンス～Top of the Hill

ルネッサンスタワー上野池之端



サンウッド赤坂氷川

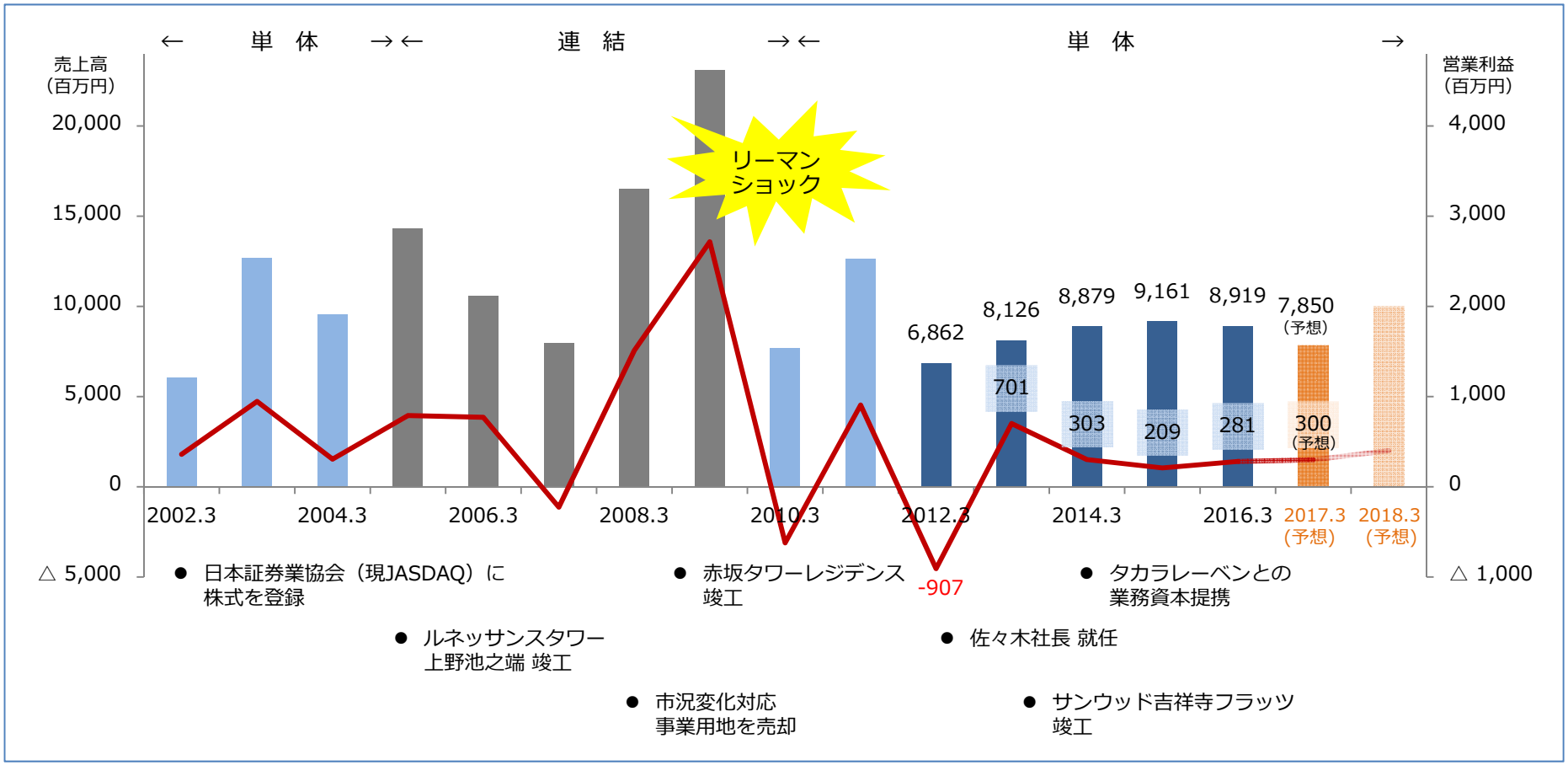
サンウッド代々木公園

フォレストテラス松濤

サンウッド代官山猿楽町

4-5　業績推移

1997年の創業以来、都心部中心に新築分譲マンションの企画開発・販売で売上を伸ばし、2009年3月期には、売上高230億円、営業利益27億円を達成（過去最高益）。
リーマンショックによる不動産市況変化の影響を受けるが、会社存続の危機を脱却。
新体制以降、安定した事業基盤の確立・黒字経営に注力。



SUNWOOD

ブランドロゴに込めた想い

サンウッドグリーンのスクエアは、洗練された上質な住空間を表現。
そこに伸びる気品ある2本の曲線“noble curve”は、お客さまと
Sunwoodのつながりを表し、住まう人と真摯に向き合いながら住まいを
仕上げていく意思が込められています。

「コーポレートロゴに込めた想い」

「Sunwood」は、「SUN」（太陽）と「WOOD」（木）を組みあわせたものです。
樹木は太陽の光を得ながら、生物に不可欠な酸素を生産・供給しています。
私たちも、都市で生活する人々に不可欠となるような住まいを供給したい。
さらには、住む方の声を聞きながらひとつ一つの住まいの快適性を考え、独立性の高い安心できる住まい「集戸」住宅をお届けする。
その想いをこの社名とロゴに込めています。

< お問い合わせ先 >

株式会社サンウッド
（東証JASDAQ　8903）

管理本部　企画・経理部 TEL: 03-5425-2661
E-Mail: investor-relations@sunwood.co.jp
http://www.sunwood.co.jp

本資料につきましては、お客さまへの情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。
将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。
また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。
本資料は、お客さまがいかなる目的にご利用される場合においても、お客さまご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。