

2015年3月期第2四半期決算説明資料



大磯シーサイドヒルズ
(2014年9月竣工)



証券コード：8903
2014年10月31日

目次

1. 事業環境について

- 1-1 販売市況
- 1-2 開発環境

2. 2015年3月期 第2四半期決算の概況

- 2-1 セグメント区分の変更
- 2-2 業績のポイント
- 2-3 損益計算書
- 2-4 貸借対照表

3. 今後の見通し

- 3-1 2015年3月期 通期業績予想
- 3-2 不動産開発販売事業の進捗状況
- 3-3 当期売上予定物件
- 3-4 当期販売物件

4. 事業方針について

- 4-1 事業方針
- 4-2 売上規模の拡大

5. 当社について

- 5-1 会社概要
- 5-2 当社の特徴
- 5-3 分譲実績
- 5-4 業績推移

「集戸」住宅のサンウッド



Privacy First



Order made Plus



Ecology



Security Guard



Customer Service

1. 事業環境について



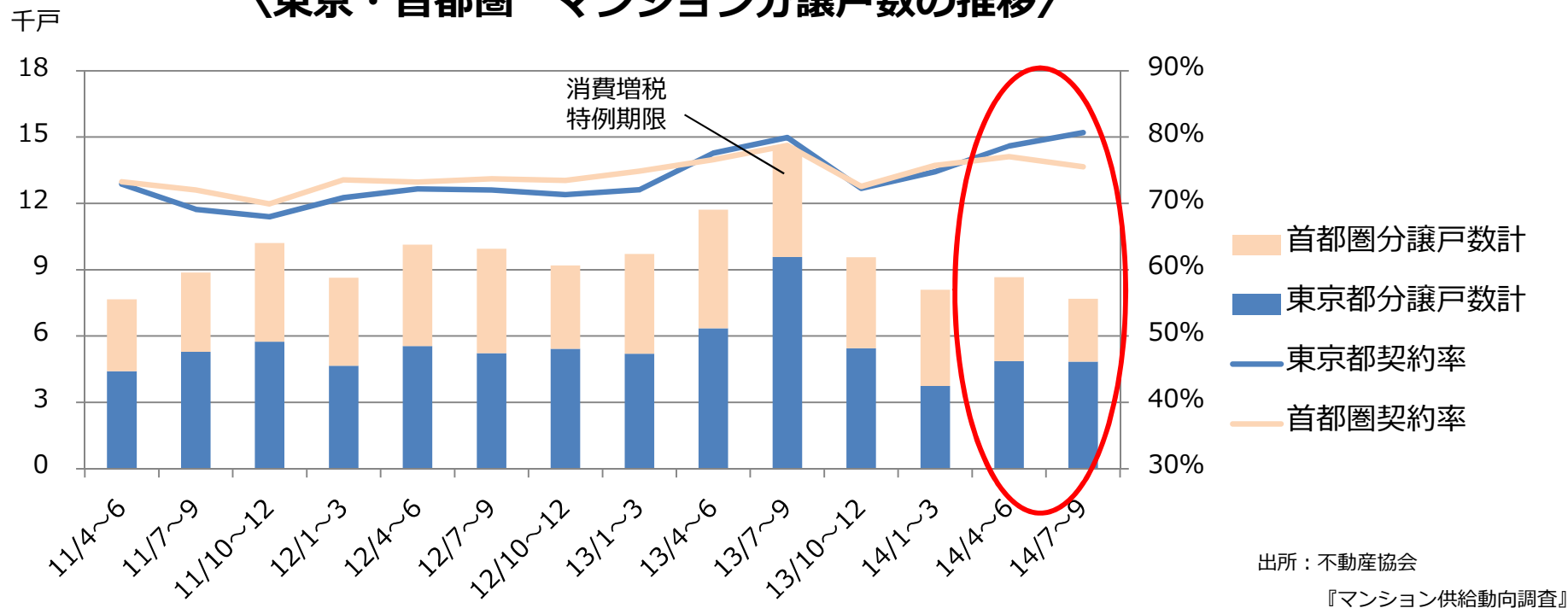
サンウッド東中野

1-1 販売市況

〈マンション市場動向〉

- ・ 2015年4～9月の東京都内の分譲戸数は0.9万戸。前年10～3月とほぼ同水準
 ※前年4～9月は1.6万戸→前年9月までの増税特例措置（5%適用）の影響
- ・ 建築費高騰等の影響を受け、販売価格が上昇（前年比1割超の供給が散見）
- ・ 都内契約率は約8割。首都圏と比較し好調に推移 →当社でも、**1億円超の成約率が高い**

〈東京・首都圏 マンション分譲戸数の推移〉



東京都分譲戸数推移

2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度（上期）
1.2万戸	1.4万戸	1.7万戸	2万戸	2.1万戸	2.5万戸	0.9万戸

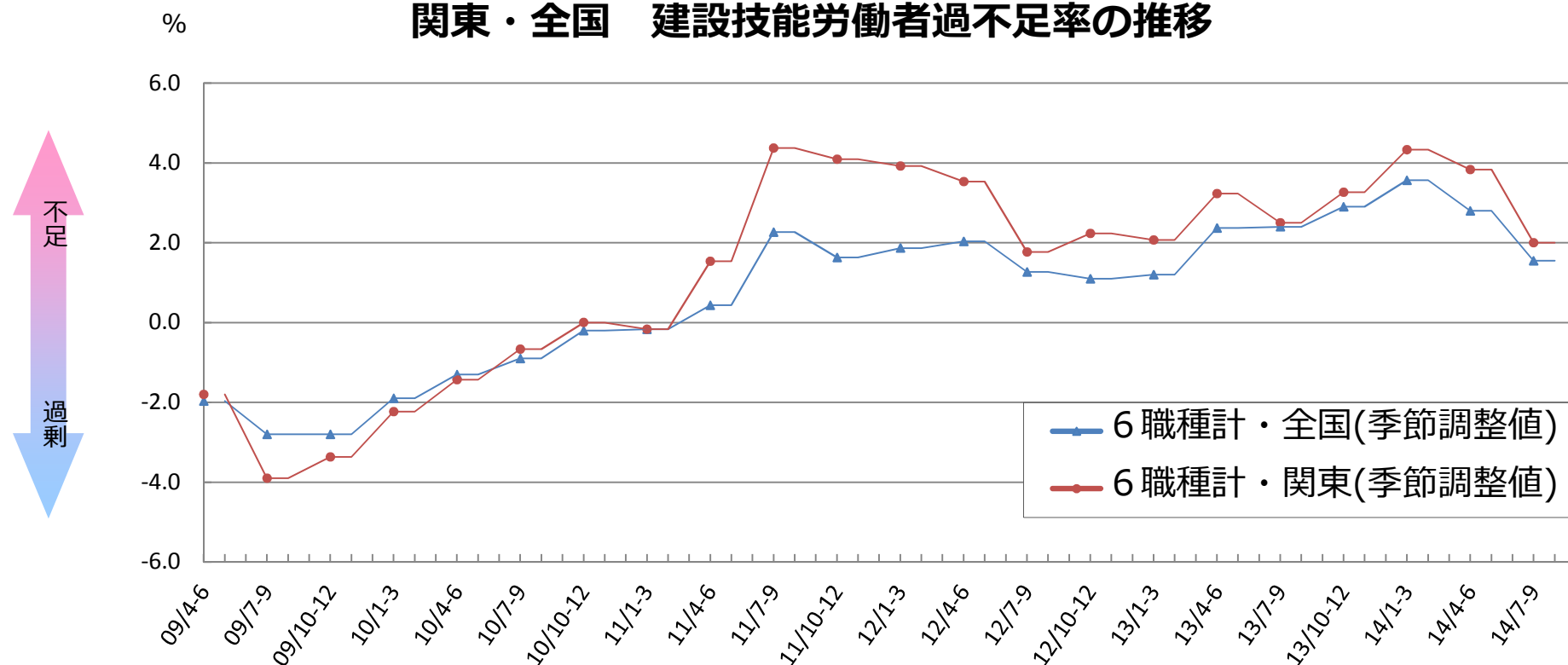
1-2 開発環境

〈用地取得・建築コスト〉

用地取得：東京オリンピック開催・成長戦略期待で都心部及び湾岸部の土地に注目
→価格上昇が収まりつつある

建築費：東京オリンピック開催、労働者不足による建築費上昇…約2～3割上昇
→原価の更なる上昇懸念もあるが、夏以降は横ばいで推移

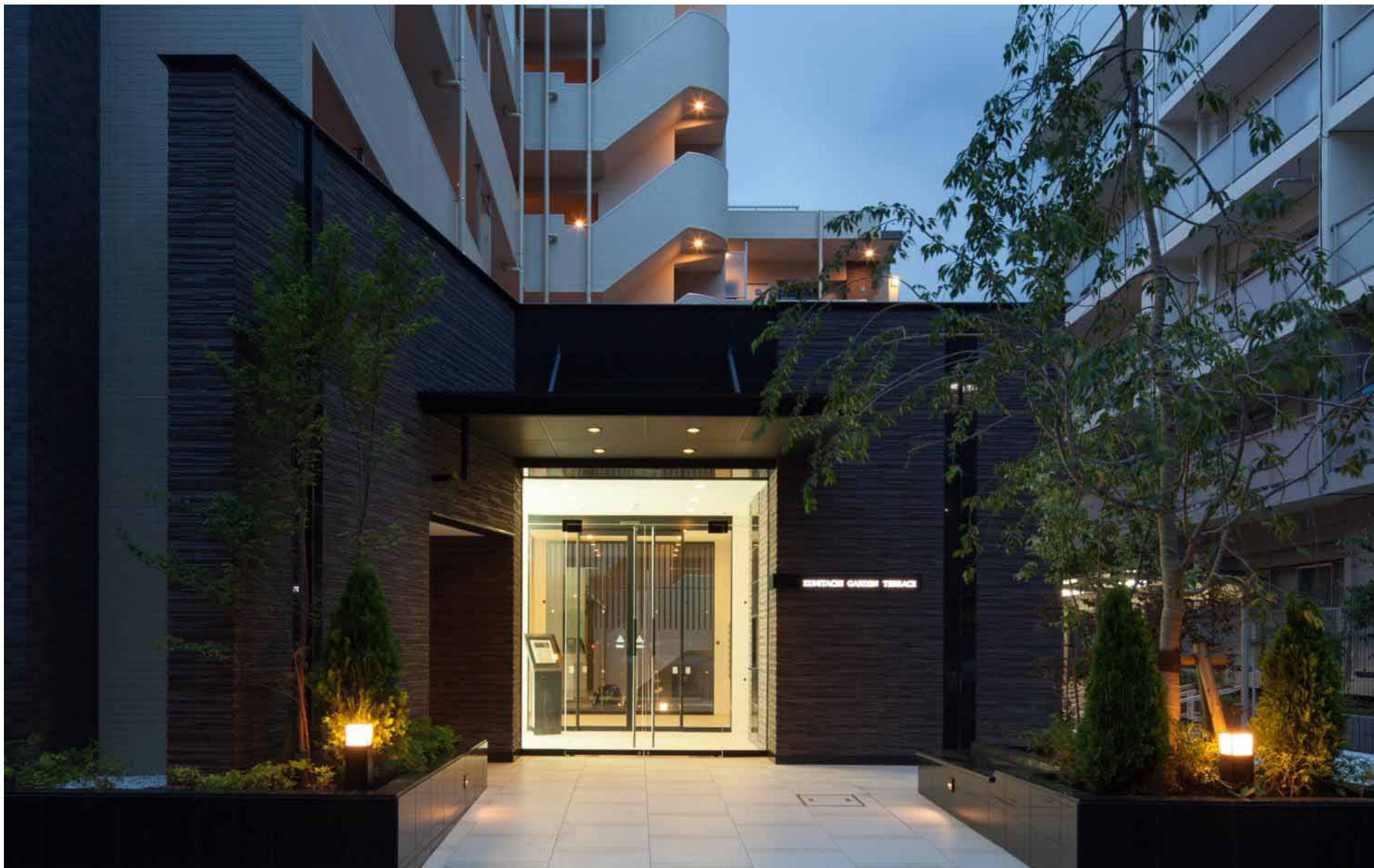
関東・全国 建設技能労働者過不足率の推移



出所：国土交通省

『建設労働需給調査結果』




2. 2015年3月期 第2四半期決算の概況



国立ガーデンテラス
(2014年5月竣工)

2-1 セグメント区分の変更

当期（2015年3月期）より、セグメント区分を変更いたしました。
そのため、前期の説明につきましても新セグメントに基づき、記載しております。

旧セグメント		新セグメント
不動産事業		不動産開発販売事業 新築分譲マンションの販売による売上 開発事業用地、建物等の売却による売上 上記事業等による収入 等
その他の事業		リノベーション事業 リノベーション物件の開発、販売による売上
		その他の事業 リフォーム売上 工事請負売上（設計変更等） 不動産仲介手数料 賃貸収入 保険代理業その他手数料収入

2-2 業績のポイント

<不動産開発販売事業>

当期・来期以降引渡物件の販売
完成在庫の全戸引渡

第2四半期 引渡済物件

完成在庫

国立ガーデンテラス



国立ガーデンテラス（2014年5月竣工）

販売・下期引渡予定物件

サンウッド代官山猿楽町（完売）

大磯シーサイドヒルズ

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

販売中・来期以降引渡予定物件

サンウッド代々木公園

サンウッド東京茅場町パークフロント

サンウッド東中野



大磯シーサイドヒルズ（2014年9月竣工）

2-3 損益計算書

売上高 前年同期 9.9億円 → 当期21.3億円 経常損失 △5.4億円 → △4.2億円
 「国立ガーデンテラス」の竣工・引渡により増収

(単位：百万円)	2014年3月期	2015年3月期	
	2013.9実績	2014.9実績 (前年同期比)	
不動産開発販売	851	1,747	(105.1%増)
リノベーション	73	329	(350.0%増)
その他	66	60	(10.0%減)
売上高合計	991	2,137	(115.5%増)
売上総利益	137	323	(135.1%増)
販売管理費	632	696	(10.0%増)
営業利益/損失	△495	△372	-
経常利益/損失	△542	△421	-
純利益/損失	△544	△423	-

<売上総利益率>

	前年同期	当期
売上総利益率…	13.9%	→ 15.1%

<販売管理費>

	前年同期	当期
広告宣伝費…	192百万円	→ 181百万円
販売委託費…	11百万円	→ 29百万円

<営業外費用>

- ・社債発行に伴う費用及び利息が発生
- ・資金調達に関わる費用を「販売管理費」から「営業外費用」に変更

2-4 貸借対照表

資産合計 前期末 92.6億円 → 当期 109億円
 新規事業用地の取得により仕掛品が2,407百万円増加

(単位：百万円)	前期末	当第2四半期 (前期末比)		前期末	当第2四半期
現金及び預金	2,155	1,791 (16.9%減)			
棚卸資産	6,339	8,438 (33.1%増)		販売用不動産	684 375
流動資産	8,726	10,367 (18.8%増)		仕掛品	5,655 8,063
固定資産	536	540 (0.6%増)		棚卸資産合計	6,339 8,438
資産合計	9,263	10,907 (17.7%増)			
短期借入金	142	213 (49.8%増)		短期借入金	142 213
1年内返済予定長期借入金	1,918	3,129 (63.1%増)		1年内返済予定長期借入金	1,918 3,129
流動負債	2,744	4,106 (49.6%増)		社債(1年内償還予定含む)	- 150
長期借入金	2,834	3,549 (25.2%増)		長期借入金	2,834 3,549
固定負債	2,933	3,819 (27.6%増)		リース債務	3 2
負債合計	5,737	7,925 (38.1%増)		有利子負債合計	4,898 7,045
純資産	3,526	2,982 (15.4%減)			
負債純資産合計	9,263	10,907 (17.7%増)			

3. 今後の見通し



現地ルーフガーデンより相模湾を望む

3-1 2015年3月期 通期業績予想

売上高 前期 88.7億円 → 当期 95億円 (7.0%増) 3期連続増収を計画

(1) 不動産事業 8,118百万円 (前期8,177百万円)

売上高はほぼ横ばい。売上の1/3を占める大磯シーサイドヒルズの引渡がポイント

物件名	想定売上	総戸数	竣工予定	状況
サンウッド代官山猿楽町	27億円	23戸	12月	全戸完売
国立ガーデンテラス	12億円	30戸	5月	上期引渡開始
大磯シーサイドヒルズ	27億円	63戸	9月	56/63戸販売を計画 10月引渡開始
レーベン多摩永山ガーデンヒルズ	4億円	78戸	2月	タカラレーベンJV 5月MRオープン
レーベン町田フロントテラス	4億円	28戸	11月	タカラレーベンJV 10月MRオープン
完成在庫	6億円		竣工済	全戸引渡済

(2) リノベーション事業 1,180百万円 (前期469百万円)

(3) その他の事業 201百万円 (前期231百万円)

3-1 2015年3月期 通期業績予想

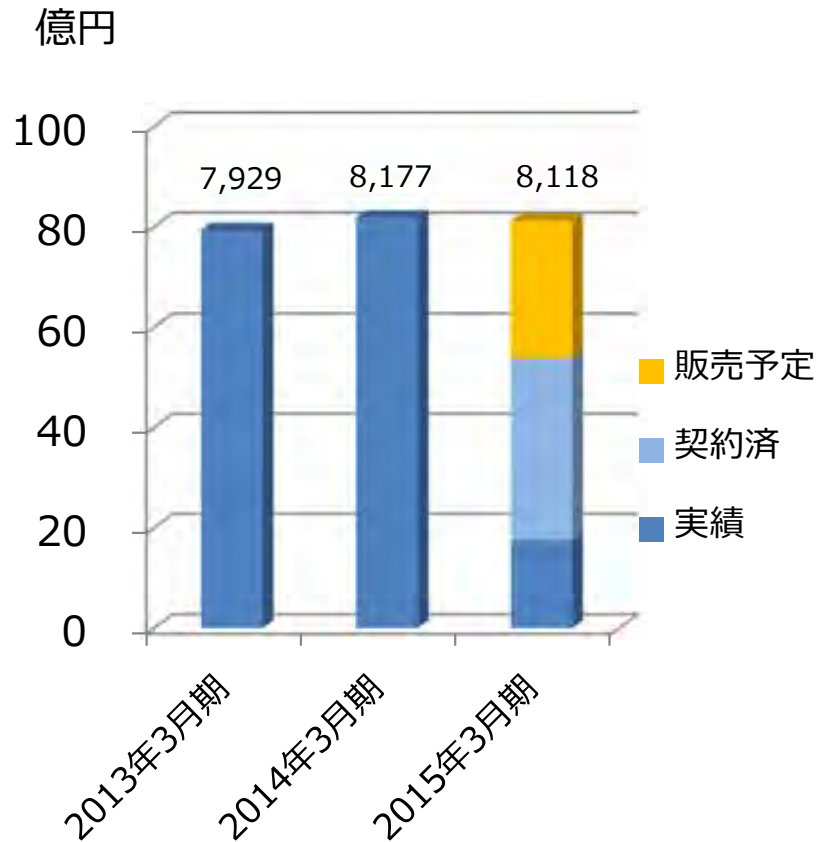
経常利益 前期 1.7億円 → 当期 1.1億円 (37.4%減) 販売管理費の増加

- ・販売委託費の増加 62百万円 → 144百万円
「大磯シーサイドヒルズ」「サンウッド東京茅場町パークフロント」等
- ・来期引渡物件の先行経費の発生
「サンウッド代々木公園」「サンウッド東京茅場町パークフロント」「サンウッド東中野」

(単位：百万円)	2014年3月期		2015年3月期	
	2013.9実績	通期実績	2014.9実績	通期予想
不動産開発販売	851	8,177	1,747	8,118
リノベーション	73	469	329	1,180
その他	66	231	60	201
売上高合計	991	8,879	2,137	9,500
売上総利益	137	1,649	323	1,714
販売管理費	632	1,346	696	1,454
営業利益/損失	△495	303	△372	260
経常利益/損失	△542	178	△421	112
純利益/損失	△544	190	△423	100
配当金	—	25円	—	25円

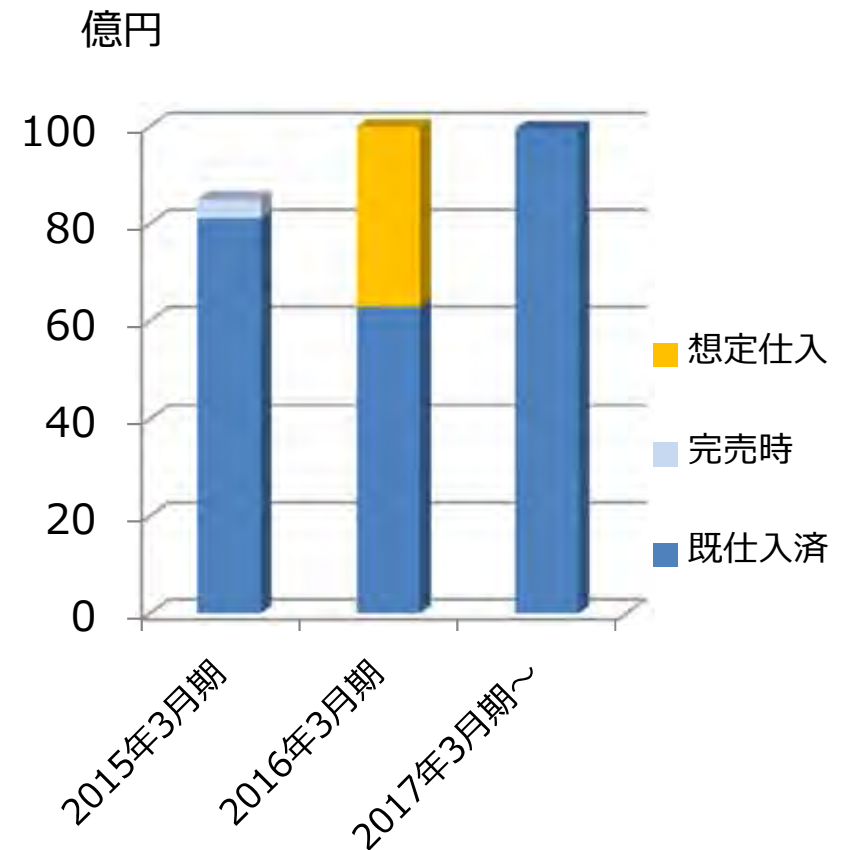
3-2 不動産開発販売事業の進捗状況

＜契約状況＞



2015年3月期
計画 **81億円 (135.7戸)**
(2014年9月末時点)
契約進捗率 **66.3%**

＜売上に対する仕入状況＞

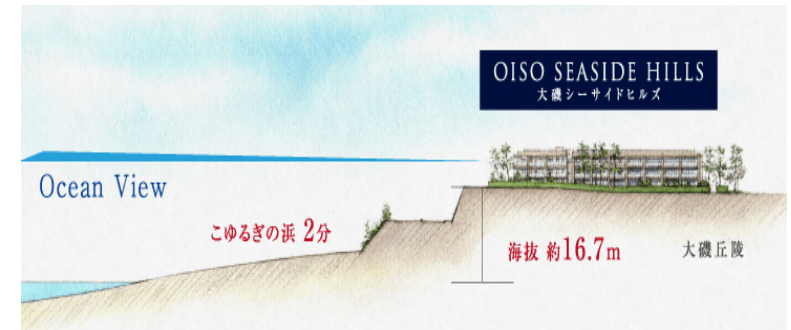


2016年3月期
計画 **100億円**
(2014年9月末時点)
既仕入済 **63億円**

3-3 当期売上予定物件

「大磯シーサイドヒルズ」

- ・ 「大磯」駅徒歩9分 交通利便性の高い邸宅
- ・ 海沿いの高台立地、こゆるぎの浜まで徒歩2分
～南に相模湾を見晴らす**海拔約16.7mの高台**
- ・ 伊藤博文らが居を構えた**旧別荘エリアの一面**に建設
- ・ 相模湾を一望するプライベートルーフガーデン
- ・ ゲストルーム設置。一部ビューバス住戸を用意



所在地：神奈川県中郡大磯町東小磯

最寄駅：JR東海道線・湘南新宿ライン

「大磯」駅 徒歩9分

総戸数：63戸 規模：地上3階建

想定売上高：30億円 間取り：3LDK・4LDK

竣工：2014年9月

物件HP：<http://www.sunwood.co.jp/oiso/>

3-3 当期売上予定物件

「国立ガーデンテラス」

文教緑区、国立の邸

所在地：東京都国立市富士見台1丁目
交通：JR南武線「谷保」駅 徒歩9分
JR中央線「国立」駅 徒歩19分
総戸数：30戸
規模：地上6階建
想定売上高：12億円
間取り：2LDK+S~4LDK
竣工：2014年5月



「サンウッド代官山猿楽町」

静寂と緑陰に恵まれたヒルトップ

所在地：東京都渋谷区猿楽町
交通：東急東横線「代官山」駅 徒歩6分
東急東横線「中目黒」駅 徒歩12分
総戸数：23戸
規模：地下1階・地上4階建
想定売上高：27億円
間取り：2LDK~3LDK
竣工：2014年12月（予定）



3-3 当期売上予定物件



「レーベン多摩永山ガーデンヒルズ」共同事業

多摩丘陵の高台・太陽光発電マンション

所在地：東京都多摩市馬引沢1丁目

最寄駅：京王相模原線「京王永山」駅 徒歩10分
小田急多摩線「小田急永山」駅 徒歩11分

総戸数：78戸

規模：地上7階建

想定売上高：4億円（当社シェア）

間取り：2LDK+S~4LDK

竣工：2015年2月（予定）

物件 HP：<http://www.leben-style.jp/search/lbn-nagayama/>



「レーベン町田フロントテラス」共同事業

都心直結の躍動を、つなげる場所

所在地：東京都町田市森野1丁目

最寄駅：小田急小田原線「町田」駅 徒歩3分
JR横浜線「町田」駅 徒歩4分

総戸数：28戸

規模：地上6階建

想定売上高：4億円（当社シェア）

間取り：2LDK+S~4LDK

竣工：2014年11月（予定）

物件 HP：<http://www.leben-style.jp/search/lbn-machida/>



3-4 当期販売物件

※売上来期以降

「サンウッド代々木公園」

- ・ 都内有数の緑地面積をもつ代々木公園を見晴らす**高台邸宅**
- ・ 「代々木八幡」駅徒歩2分、「代々木公園」駅徒歩3分
- ・ **1フロア最大4戸、全邸角部屋**の2～3LDK
- ・ 遮音性に優れ、耐震性能を確保しながら、住戸内に柱型や梁型が出ない、**開放的な室内空間**を実現する厚肉床壁構造
- ・ 「**オーダーメイドプラス**」によるお客さまの理想の住まいを実現



岩崎山位置図
「町の記録」(平成15年2月発行/辻野真子著)に記載された大正5年頃の岩崎の位置情報と、大正時代の道路図である最新大東京地図(大正14年発行/東京日日新聞刊)を基に作成したものです。



所在地：東京都渋谷区代々木5丁目

最寄駅：小田急線「代々木八幡」駅 徒歩2分
千代田線「代々木公園」駅 徒歩3分

総戸数：14戸 規模：地下1階・地上4階建

想定売上高：16億円 間取り：2LDK～3LDK

竣工：2015年9月(予定)

物件HP：<http://www.sunwood.co.jp/yoyogi/>

3-4 当期販売物件

※売上来期以降

「サンウッド東中野」共同事業

駅1分だからかなうスマートな最善席へ

所在地：東京都中野区東中野1丁目

最寄駅：JR中央総武線「東中野」駅 徒歩1分

総戸数：74戸 規模：地上14階建

想定売上高：25億円（当社シェア）

間取り：1LDK～3LDK

竣工：2016年2月（予定）

物件HP：<http://www.sunwood.co.jp/higashinakano/>

「サンウッド東京茅場町パークフロント」

進化する東京駅周辺・中枢を傍らに

所在地：東京都中央区新川1丁目

最寄駅：東西線・日比谷線「茅場町」駅 徒歩6分

JR京葉線「八丁堀」駅 徒歩4分

総戸数：30戸 規模：地上11階建

想定売上高：17億円 間取り：2LDK・3LDK

竣工：2015年5月（予定）

物件HP：<http://www.sunwood.co.jp/kayabacho/>



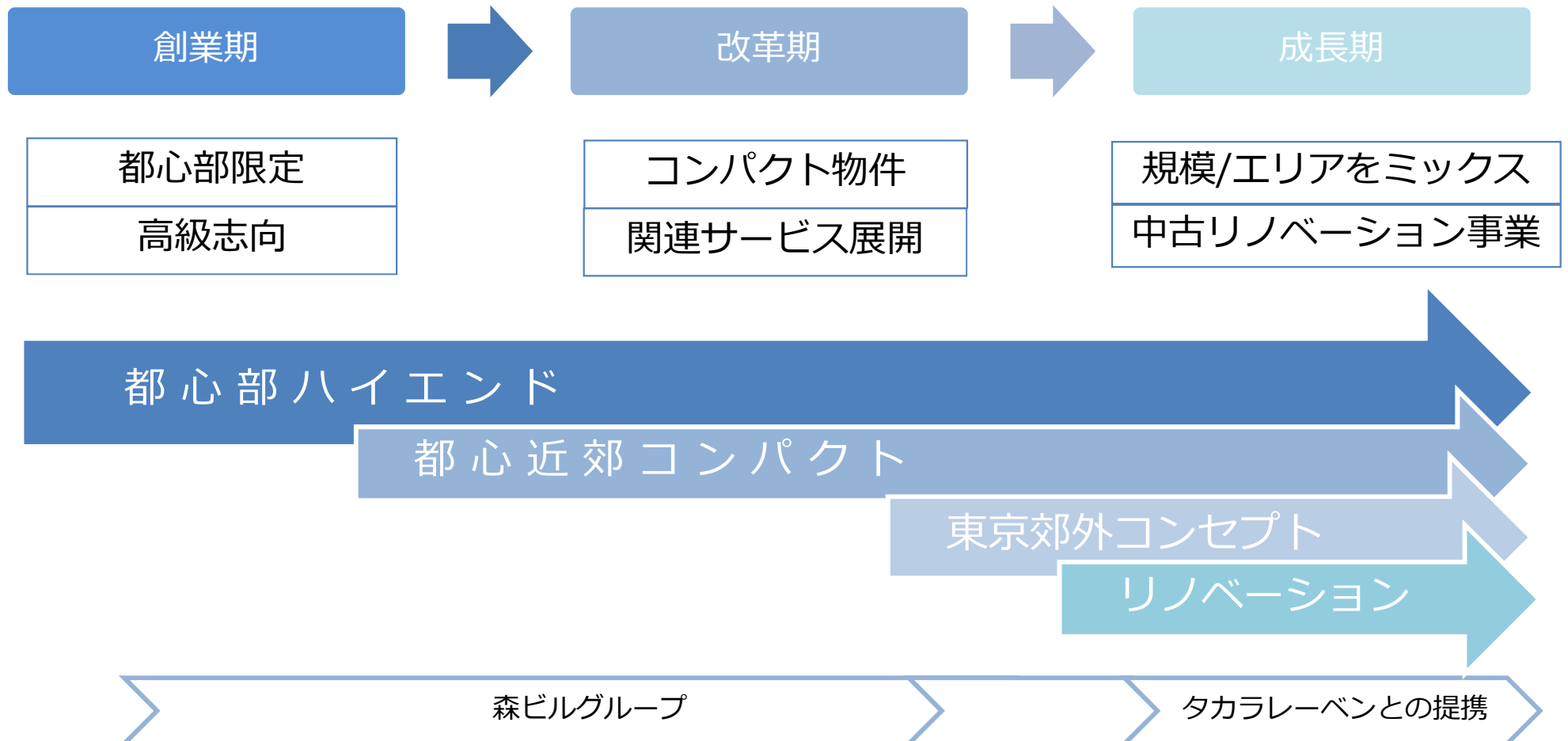
4. 事業方針について



4-1 事業方針

<安定した事業基盤の確立>

- ・大型プロジェクトを核としつつ、中小型プロジェクトの事業用地の取得
- ・都心部のみならず、都心近郊へのエリアの拡大
- ・その他の事業の強化



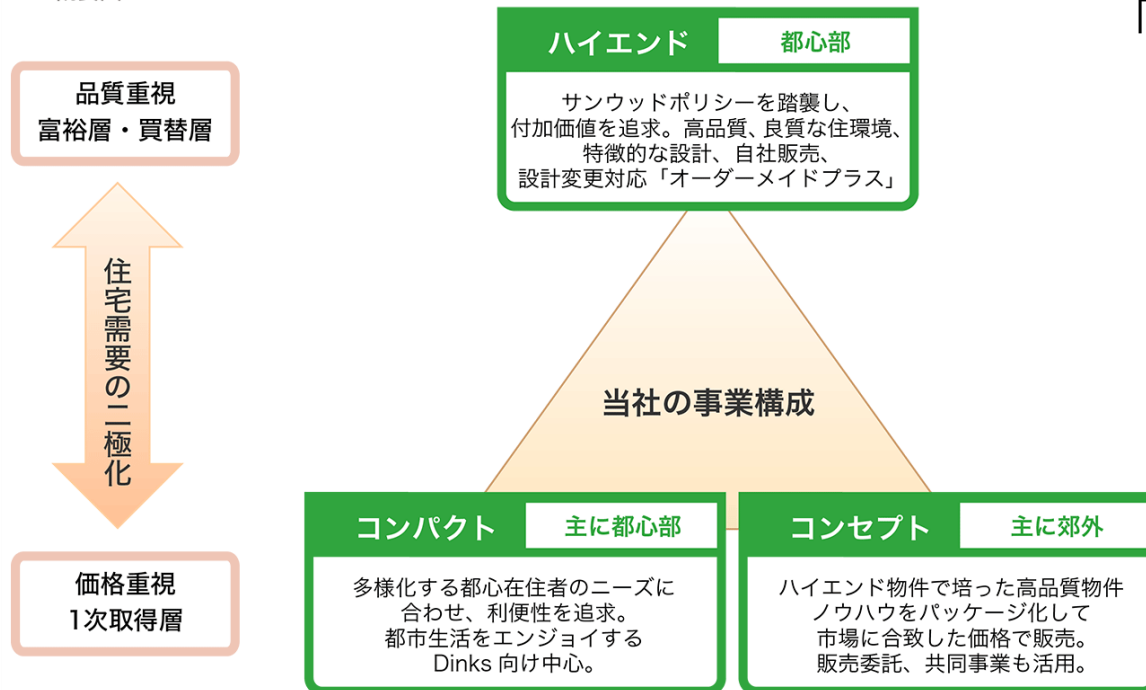
4-2 売上規模の拡大

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

「都心部のハイエンド物件」を事業の中心として継続し、多様化した都市住宅のニーズに応えるべく「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
また、大型物件を共同事業として開発する

■ 概要図



「サンウッド吉祥寺フラッツ」（武蔵野市）
～東京郊外、人気沿線での成功事例～



2012年11月竣工

4-2 売上規模の拡大

2013年11月に首都圏郊外物件の供給に強みを持つ

(株)タカラレーベンと業務資本提携契約を締結

新築分譲マンション事業での共同事業実施により、
ノウハウを共有し、物件開発力を強化

→「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

- ・ 物件用地情報の共有
- ・ 事業環境、取引先等の共有



5. 当社について



サンウッド代々木公園

5-1 会社概要

商号	株式会社サンウッド（JQ 8903）								
設立	1997年2月27日								
資本金	1,587百万円（2014年9月末現在）								
代表者	代表取締役 佐々木 義実								
事業内容	新築マンションの企画開発、販売 リノベーション、仲介、リフォーム								
従業員数	61名（2014年9月末現在）								
本社所在地	東京都港区虎ノ門3丁目2番2号								
株主	<table><tr><td>発行済株式総数</td><td>4,894,000株</td></tr><tr><td>株式会社タカラレーベン</td><td>20.43%</td></tr><tr><td>一般個人</td><td>3.68%</td></tr><tr><td>佐々木 義実</td><td>3.15%</td></tr></table>	発行済株式総数	4,894,000株	株式会社タカラレーベン	20.43%	一般個人	3.68%	佐々木 義実	3.15%
発行済株式総数	4,894,000株								
株式会社タカラレーベン	20.43%								
一般個人	3.68%								
佐々木 義実	3.15%								

沿革

1997/2	会社創業
2002/6	ジャスダック上場
2011/10	佐々木社長就任
2013/11	タカラレーベンとの 業務資本提携



「Sunwood」は、「SUN」（太陽）と「WOOD」（木）を組み合わせたものです。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ひと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。

5-2 当社の特徴 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、高品質の住まいを企画開発、販売

特徴：当社は都心部中低層物件を中心に供給し、大手財閥系不動産と競合
新興デベロッパーの多くは、郊外又はワンルームマンションを供給



【当社分譲物件購入者特徴】

- 購入時年齢：40歳以上の比率
当社平均**62%** 首都圏平均**45%**
- 平均年収：年収2千万円以上の比率
当社平均**22%** 首都圏平均**2%**
- 購入前住居：持ち家の比率
当社平均**50%** 首都圏平均**18%**

首都圏平均：国土交通省「平成25年度住宅市場動向調査(分譲住宅)」

5-2 当社の特徴 プライバシーの追求

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

→ 物件に応じた**快適性**、**プライバシー**を追求した住まいを提供

「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



「サンウッド松濤」

～プライバシーとセキュリティの追求と

低層物件ならではのルーフバルコニーの活用



高次元セキュリティを導入
エレベーターは着床制限



5-2 当社の特徴 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



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

浴室を窓際へ移動し、ビューバスへ



2フロアを行き来できるメゾネットタイプへ

隣り合った2住戸の住戸連結を提案



5-2 当社の特徴 ブランドポリシー

集合住宅から「集戸」住宅へ

“ 確かなプライバシーと、設計変更の概念を超えるオーダー ” 「集戸」住宅をかなえる5つのポリシー。

プライバシーへの配慮、細やかなオーダー対応、周辺環境との共生、防犯・防災への取り組み、
そしてお客さまと直接向き合い対応する、顔の見えるアフターサービス。

サンウッドでは「集戸」住宅を生み出すために5つのポリシーを掲げて住まいづくりを行っています。



Privacy First

1. プライバシー1st

独立性とプライバシーを
守る住空間のこだわり



Order made Plus

2. オーダーメイドプラス

お客さまと共につくりあげる
オーダーシステム



Ecology

3. エコロジー

暮らすことがECOになる
省エネ・長寿命な住まい



Security Guard

4. 防犯・防災

毎日を安心・安全に暮らせる
防犯・防災への取り組み



Customer Service

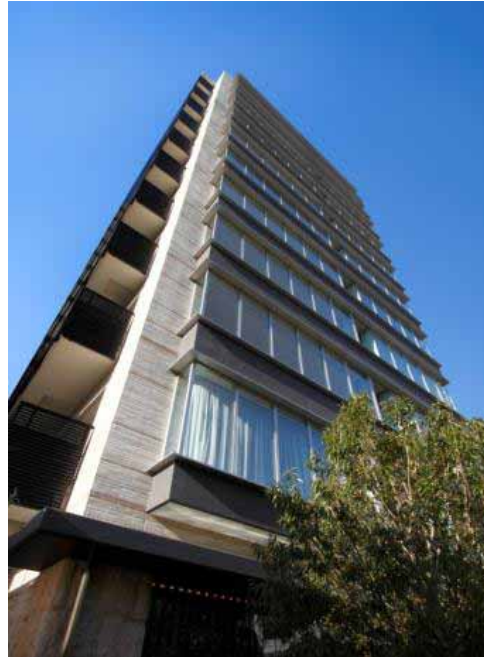
5. カスタマーサービス

ご入居前からお届けする
顔の見える多様なサービス

5-3 分譲実績



赤坂タワーレジデンス～Top of the Hill



サンウッド赤坂氷川



ルネッサンスタワー上野池之端



ガーデンコート成城



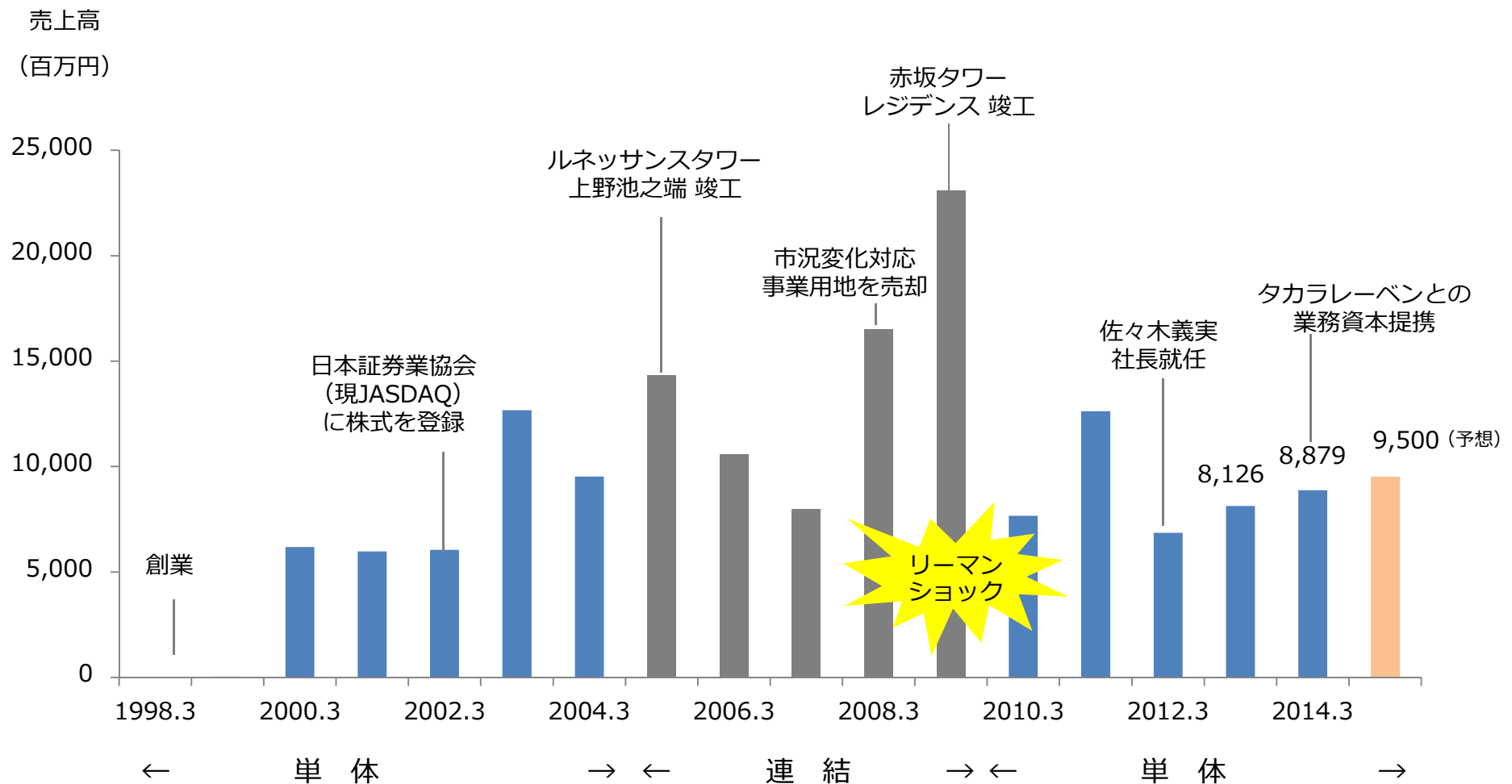
フォレストテラス松濤



サンウッド市川真間グリーンヒルズ

5-4 業績推移

1997年の創業以来、一貫して新築分譲マンションの企画開発、販売を展開
 年間供給数や物件特性、不動産市況の変化による影響を受けつつも、
 金融危機以降、安定した事業基盤の確立に注力





Sunwood

< 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・財務部

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。