

# 2020年3月期 第2四半期 決算説明資料

サンウッド青山



株式会社サンウッド (8903)  
2019年11月6日

1. 2020年3月期 2Q決算概況
2. 2020年3月期 通期決算見通し
3. 事業方針について
4. 当社について

---

# Chapter 1

## 2020年3月期 第2四半期 決算概況

総括

売上高 **4,245**百万円 前年同期比 **+60.0%**  
営業利益 **△11**百万円 前年同期比 **赤字縮小**

トピックス

- 「WHARF赤坂」9月販売により上期計画を上振れ  
当四半期の主な売上計上は、新築分譲マンション「馬込」の一部住戸引渡と、「WHARF赤坂」の竣工引渡。  
「大倉山」「阿佐ヶ谷」「WHARF恵比寿」は3Q～4Qの竣工引渡を予定しており、通期では売上高、利益ともに**下期に集中**する計画。

## 2020年3月期 2Q 決算概要

単位：百万円	18/9期 実績	19/9期 実績	前年同期比	20/3期 通期計画	進捗率
売上高	2,652	<b>4,245</b>	+1,592	12,800	33.2%
営業利益	△48	△ <b>11</b>	+37	505	—
経常利益	△143	△ <b>98</b>	+44	309	—
当期純利益	△144	△ <b>101</b>	+43	252	—

### 【19/9期】

- ✓ 新築分譲マンション「馬込」竣工、一部住戸引渡。
- ✓ 青山、大泉学園、前事業年度竣工物件の一部住戸引渡。
- ✓ WHARFシリーズ第2弾「WHARF赤坂（赤坂3丁目PJ）」販売。

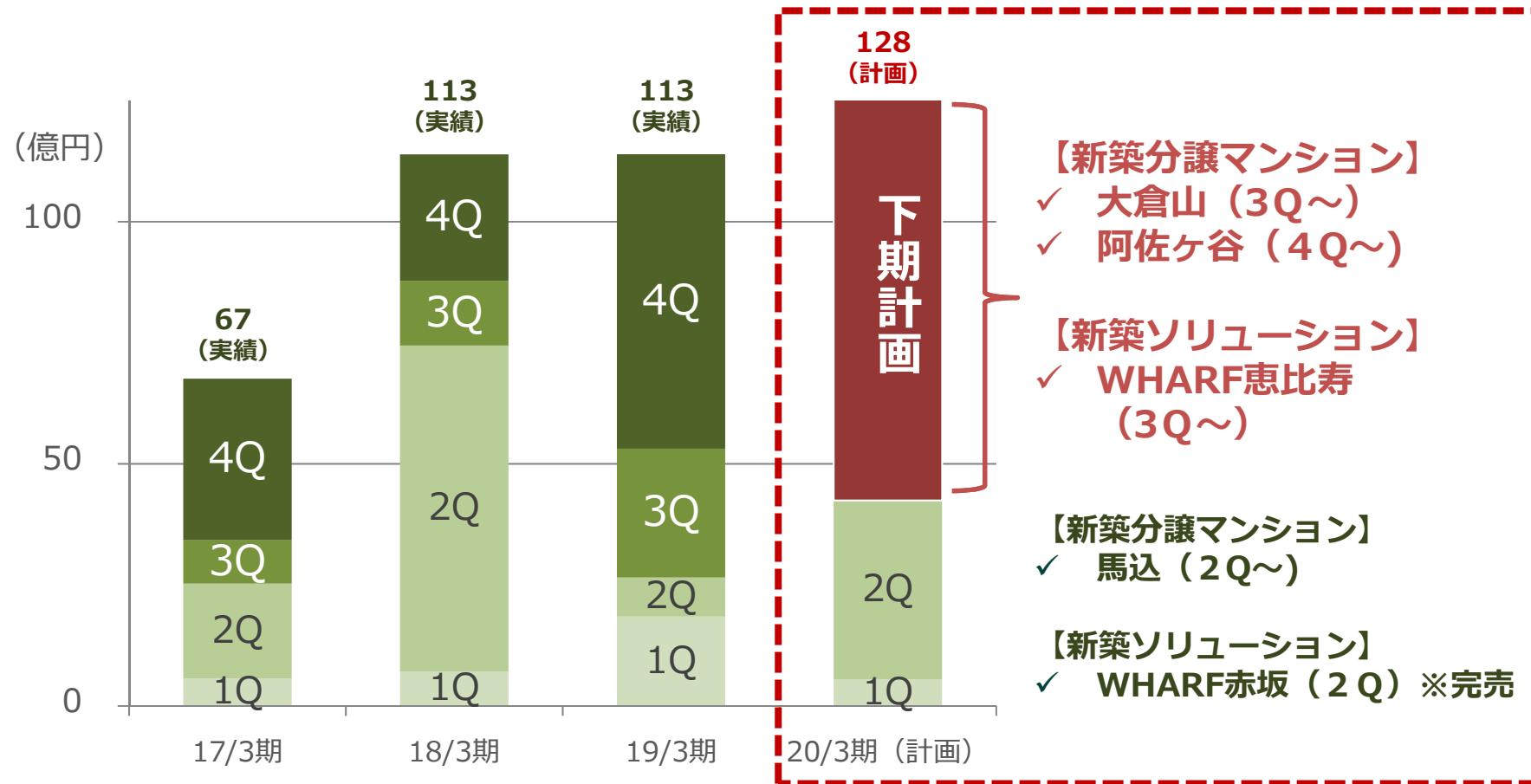
### 【18/9期】

- ✓ 宮崎台（収益マンション）、新宿横寺町（土地）、虎ノ門（土地）売却。
- ✓ 多摩センター等、前事業年度竣工物件の引渡。

## 2020年3月期 四半期ごとの売上計画

主要セグメントである不動産開発事業は、下記物件の竣工引渡を計画。

- ✓ 上期：馬込、WHARF赤坂（完売）
- ✓ 下期：大倉山、阿佐ヶ谷、WHARF恵比寿



## 不動産開発事業 内訳

分譲マンション：馬込竣工引渡、完成在庫（青山、大泉学園）引渡。

（売上高：1,795百万円）

ソリューション：WHARF赤坂竣工引渡、その他引渡。

（売上高：1,640百万円）

(単位：百万円)	2018/9期	2019/9期 (増減率)
売上高	1,936	<b>3,436</b> +77.5%
売上総利益	312	<b>523</b> +67.7%
売上総利益率	16.1%	<b>15.2%</b> 0.9p



ガーデンテラス馬込プレミアム (JV)  
新築分譲マンション



WHARF赤坂  
新築商業ビル

決算期	プロジェクト名 (略称)	実績 ※
18/9期	<ul style="list-style-type: none"> <li>完成在庫（多摩センター、文京東大前）</li> <li>ソリューション（宮崎台、新宿横寺町、他）</li> </ul>	7戸引渡
19/9期	<ul style="list-style-type: none"> <li>馬込（9月引渡開始）</li> <li>完成在庫（青山、大泉学園）</li> <li>ソリューション（<b>WHARF赤坂</b>、他）</li> </ul>	33戸引渡

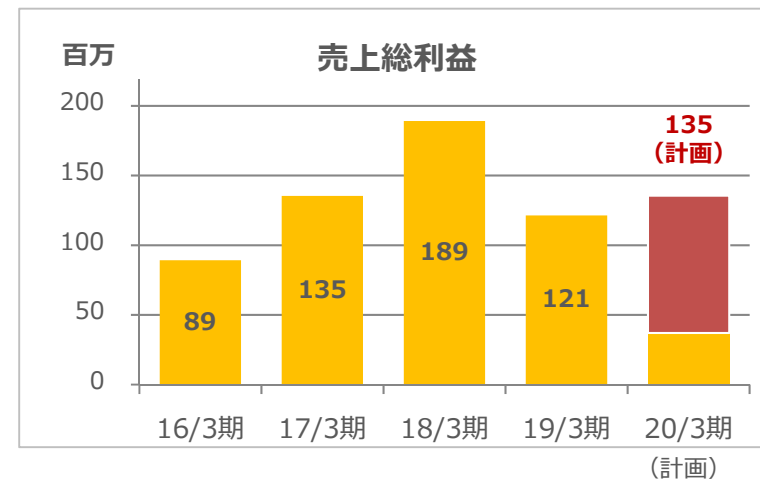
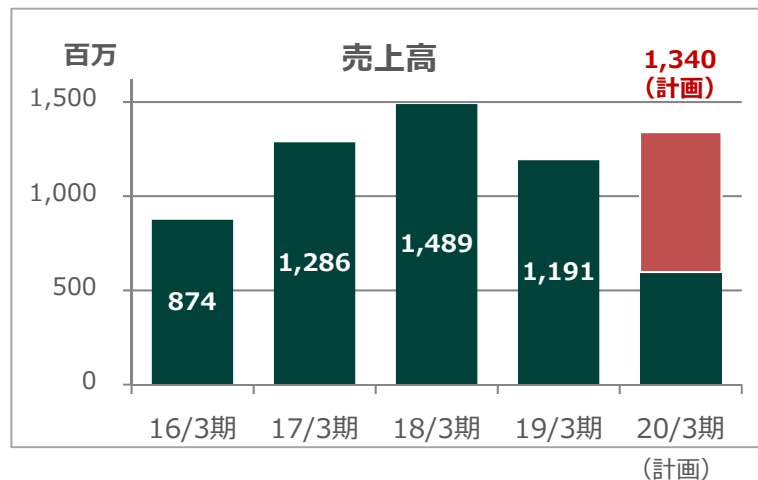
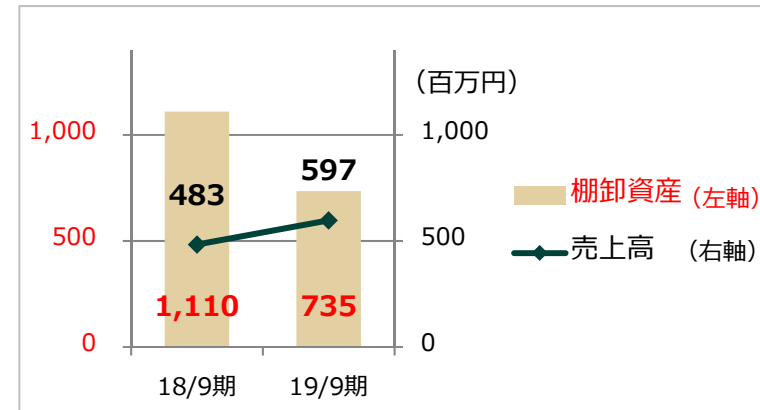
※実績戸数は、JV按分後の数値

# リノベーション事業 内訳

■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

販売期間短縮し、在庫圧縮及び在庫回転率を重視した戦略へ切替え。  
 上期は長期化在庫一掃したため、一時的に利益率低下。  
 新規仕入は順調に進んでおり、下期挽回の態勢が整う。

(単位：百万円)	2018/9期	2019/9期 (増減率)
売上高	483	<b>597</b> +23.6%
売上総利益	48	<b>37</b> △22.9%
売上総利益率	9.9%	<b>6.2%</b> 3.7p



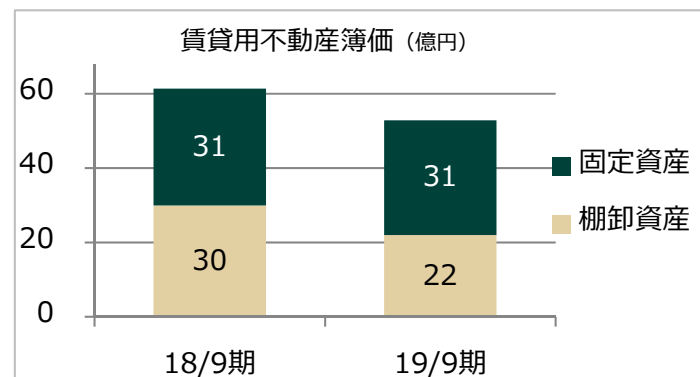


## 賃貸事業・その他 内訳

### ◆ 賃貸事業

前事業年度に一部資産を売却し、前年同期比でセグメント資産残高が減少したことにより減収減益。現在保有中の物件の稼働率は、引き続き好調に推移。

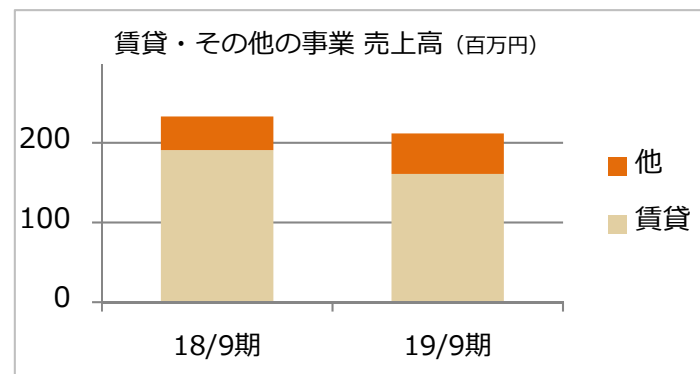
(単位：百万円)	2018/9期	2019/9期 (増減率)	
売上高	190	<b>160</b>	△15.7%
売上総利益	127	<b>103</b>	△18.7%
売上総利益率	66.8%	<b>64.4%</b>	2.4p



### ◆ その他の事業

リフォーム（新築マンションの設計変更サービス）、仲介、その他

(単位：百万円)	2018/9期	2019/9期 (増減率)	
売上高	42	<b>50</b>	+20.3%
売上総利益	19	<b>21</b>	+10.5%
売上総利益率	45.2%	<b>41.6%</b>	3.6p



## 貸借対照表

資産 / 積極的な仕入れにより棚卸資産増加 (+1,521百万円)  
 負債 / 仕入に伴う借入金により有利子負債増加 (+1,558百万円)

単位：百万円	19/3期 実績	19/9期 実績	前期末比
流動資産	14,889	<b>16,525</b>	+11.0%
現預金	1,336	<b>1,407</b>	+5.4%
棚卸資産	13,476	<b>14,997</b>	+11.3%
固定資産	3,353	<b>3,332</b>	△0.6%
総資産	18,243	<b>19,857</b>	+8.9%
流動負債	7,931	<b>8,911</b>	+12.3%
固定負債	6,507	<b>7,362</b>	+13.1%
負債合計	14,439	<b>16,273</b>	+12.7%
純資産	3,803	<b>3,584</b>	△5.8%
自己資本比率	20.8%	<b>18.0%</b>	△2.8p

# 貸借対照表 内訳

## 棚卸資産 前期末比+11.3%

	2019/3	2019/9	前期末比
販売用不動産	2,244	2,536	+13.0%
仕掛品	11,231	12,461	+11.0%
棚卸資産合計	13,476	14,997	+11.3%

### <販売用不動産 主な内訳>

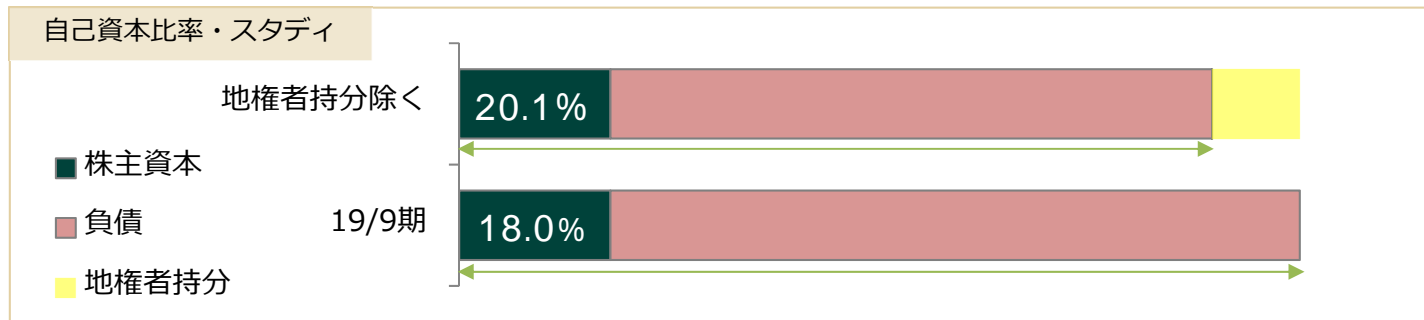
✓ 分譲（青山・大泉学園・馬込）	1,545	→	1,250
✓ ソリューション・その他	94	→	783
✓ リノベーション（区分）	603	→	503

## 有利子負債 前期末比+13.5%

	2019/3	2019/9	前期末比
短期借入金	112	655	+481.9%
1年内返済予定長期借入金	5,076	5,254	+3.5%
長期借入金	6,142	7,009	+14.1%
その他	204	173	△15.0%
有利子負債合計	11,535	13,093	+13.5%

### 【自己資本比率低下の主な要因】

- ① 堅調な物件仕入れにより、棚卸資産が増加。長期借入金中心に調達し、有利子負債増加。
- ② 等価交換プロジェクトにおける地権者持分の土地・建物計上により棚卸資産、前受金が増加。



---

## Chapter 2

# 2020年3月期 通期決算見通し

## 2020年3月期 計画

売上高は12.3%の増収見通し。  
増収効果により増益見通し。

単位：百万円	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 計画	前期比
売上高	11,391	11,394	<b>12,800</b>	+12.3%
営業利益	557	421	<b>505</b>	+20.0%
経常利益	424	229	<b>309</b>	+34.9%
当期純利益	304	190	<b>252</b>	+32.0%
配当金	25円	25円	<b>25円</b>	(予想)

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

## 2020年3月期 売上の内訳

20/3期の不動産開発事業は前期比+13.8%、  
リノベーション事業は前期比+12.5%の増収見通し。

単位：百万円	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 計画	前期比
不動産開発事業	9,442	9,708	<b>11,043</b>	+13.8%
リノベーション事業	1,488	1,190	<b>1,340</b>	+12.5%
賃貸事業	324	360	<b>290</b>	△19.5%
その他の事業	135	134	<b>126</b>	△6.4%
売上高合計	11,391	11,394	<b>12,800</b>	+12.3%

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

## 2020年3月期 不動産開発事業 売上の内訳

新築分譲マンションは、馬込、大倉山、阿佐ヶ谷の3物件竣工予定。  
ソリューションは、当期「赤坂」「恵比寿」、次期「千石」販売へ計画変更。

	物 件 名	販売戸数	引渡予定	状 況
分譲マンション	ガーデンテラス馬込 プレミアム (JV)	27戸	19年9月	販売中
	ガーデンテラス大倉山 プレミアム (JV)	31戸	19年12月	販売中
	サンウッド阿佐ヶ谷	21戸	20年1月	販売中
	完成在庫 (青山、大泉学園)	23戸	(竣工済)	販売中
ソリューション	WHARF赤坂 (完売) WHARF恵比寿、他		2Q以降	

※販売戸数は、JV按分後の数値



ガーデンテラス大泉学園



ガーデンテラス馬込プレミアム (JV)



ガーデンテラス大倉山プレミアム (JV)



サンウッド阿佐ヶ谷

# 不動産開発事業 20/3期 売上予定物件

## 分譲マンションプロジェクト

### ガーデンテラス馬込プレミアム ※共同事業

所在地：東京都大田区東馬込2丁目  
最寄駅：都営浅草線「馬込」駅 徒歩7分  
総戸数：30戸 規模：地上5階建  
専有面積：30㎡台～90㎡台  
間取り：1LDK～3LDK  
引渡開始：2019年9月



現地MR  
公開中  
完全予約制

### ガーデンテラス大倉山プレミアム ※共同事業

所在地：横浜市港北区大倉山1丁目  
最寄駅：東急東横線「大倉山」駅 徒歩2分  
総戸数：35戸 規模：地上7階建  
専有面積：30㎡台～70㎡台  
間取り：1DK～3LDK  
竣工引渡：2019年12月（予定）



残1戸

MR  
公開中  
完全予約制

### サンウッド阿佐ヶ谷

所在地：東京都杉並区阿佐谷北1丁目  
最寄駅：JR中央線「阿佐ヶ谷」駅 徒歩8分  
総戸数：26戸 規模：地上10階建  
専有面積：30㎡台～70㎡台  
間取り：1DK～3LDK  
竣工引渡：2020年1月（予定）



MR  
公開中  
完全予約制



# 不動産開発事業 20/3期 売上予定物件

## 分譲マンションプロジェクト

### サンウッド青山

所在地：東京都港区赤坂8丁目  
最寄駅：銀座線「青山一丁目」駅 徒歩3分  
総戸数：12戸（販売対象2戸）  
規模：地上9階・地下1階建  
販売価格：23,100万円・56,800万円  
専有面積：70㎡台～150㎡台  
間取り：1LDK～3LDK  
竣工：2018年12月  
引渡開始：2019年1月



残1戸

現地MR  
公開中  
完全予約制

### ガーデンテラス大泉学園

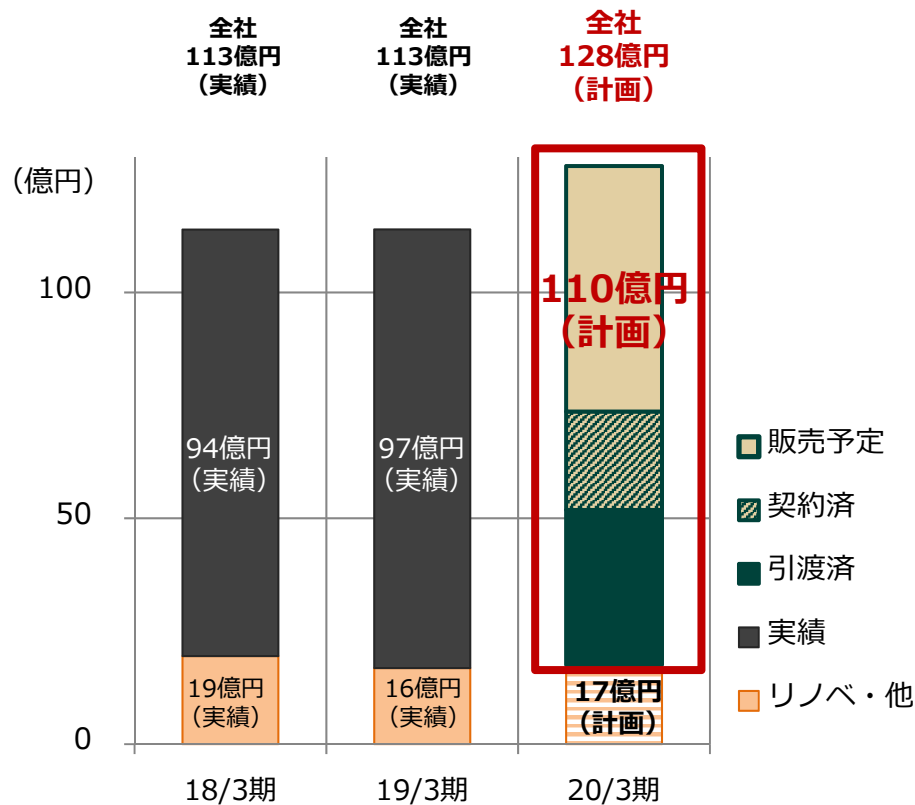
所在地：東京都練馬区東大泉5丁目  
最寄駅：西武池袋線「大泉学園」駅 徒歩5分  
総戸数：25戸（販売対象21戸）  
規模：地上5階建  
販売価格：4,900万円台～6,300万円台  
専有面積：60㎡台  
間取り：2LDK+S～3LDK  
竣工：2019年2月  
引渡開始：2019年3月



現地MR  
公開中  
完全予約制

# 2020年3月期 不動産開発事業 販売の進捗状況

契約進捗率は、2019年9月末時点で50.8%。  
ソリューション物件の販売時期は2Q以降。

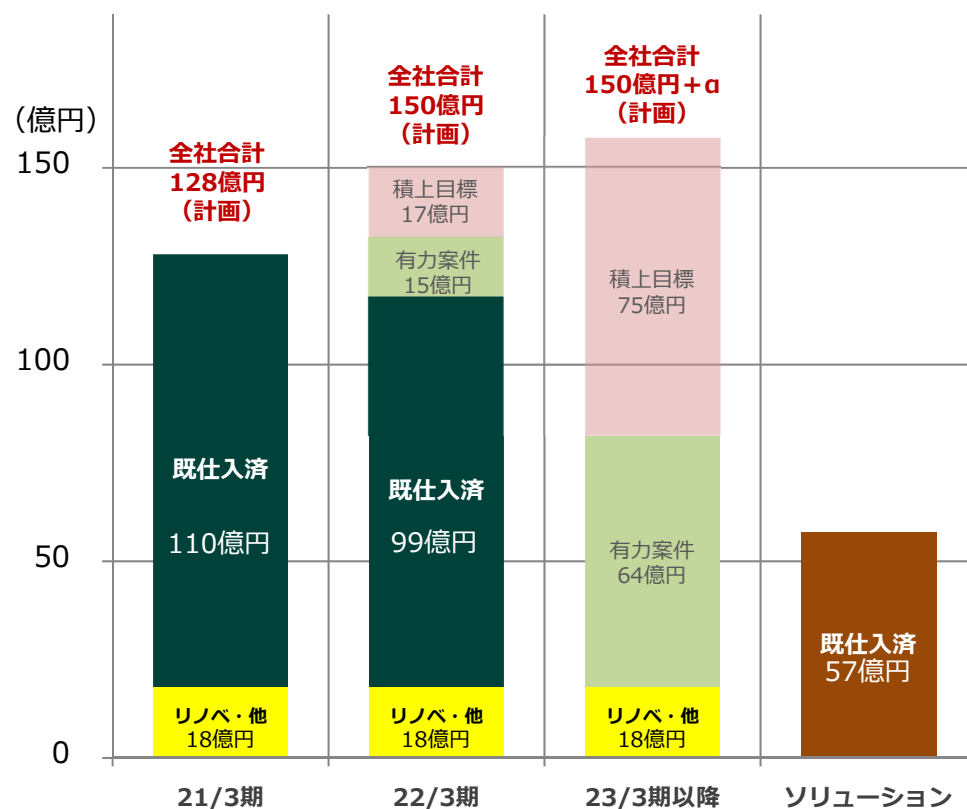


※共同事業は、当社事業割合に応じて按分

2018年3月期 売上実績 <b>94億円 (149戸)</b>
2019年3月期 売上実績 <b>97億円 (68戸)</b>
<b>2020年3月期</b> <b>売上計画 110億円 (102戸)</b> <b>契約進捗率 50.8%</b> (2019年9月末時点)
■ 分譲マンション (102戸) ✓ ガーデンテラス馬込プレミアム(JV) ✓ ガーデンテラス大倉山プレミアム(JV) ✓ サンウッド阿佐ヶ谷 ✓ 完成在庫 (青山・大泉学園)
■ ソリューション ✓ <b>WHARF赤坂 (完売)</b> 、 <b>WHARF恵比寿</b> 、他

## 不動産開発事業 仕入の進捗状況 (2019年9月末時点)

21/3期：110億円、22/3期：99億円、仕入済み。  
 ソリューション案件：57億円分確保。(金額はいずれも売上高換算した数値)  
 その他、有力案件の事業化を推進中。



2021年3月期  
 ✓ 既仕入済 110億円

2022年3月期  
 ✓ 既仕入済 99億円  
 ✓ 有力案件 15億円

2023年3月期以降  
 ✓ 有力案件 64億円

ソリューション (販売時期未定)  
 ✓ 既仕入済 57億円

※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

# 2021年3月期以降 売上予定物件

## 分譲マンションプロジェクト

### サンウッド広尾 ※一部等価交換事業

所在地：東京都渋谷区広尾5丁目  
最寄駅：日比谷線「広尾」駅 徒歩1分  
総戸数：55戸 規模：地上14階建  
専有面積：30㎡台～80㎡台  
間取り：1LDK～3LDK  
竣工：2020年5月（予定）

MR  
公開中  
完全予約制



### （仮称）代々木参宮橋PJ ※共同事業

所在地：東京都渋谷区代々木3丁目  
最寄駅：小田急線「参宮橋」駅 徒歩3分  
総戸数：53戸 規模：地上7階建  
専有面積：40㎡台～120㎡台  
間取り：1LDK～3LDK  
竣工：2021年3月（予定）

2020年春  
販売開始  
予定

### （仮称）錦糸町PJ ※一部等価交換事業

所在地：東京都墨田区江東橋4丁目  
最寄駅：半蔵門線「錦糸町」駅 徒歩5分  
総戸数：99戸 規模：地上14階建  
専有面積：20㎡台～80㎡台  
間取り：1R～3LDK  
竣工：2021年5月（予定）

2020年春  
販売開始  
予定

# 2021年3月期以降 売上予定物件

## 分譲マンションプロジェクト

### (仮称) 御殿山PJ ※共同事業

所在地：東京都品川区北品川5丁目  
最寄駅：JR山手線「大崎」駅 徒歩14分  
総戸数：28戸  
構造規模：RC造 地上3階建  
竣工：2021年9月（予定）

販売時期  
未定

### (仮称) 田園調布PJ

所在地：東京都世田谷区玉川田園調布  
最寄駅：東急東横線「田園調布」駅 徒歩8分  
総戸数：19戸  
構造規模：RC造 地上5階建  
竣工：2021年10月（予定）

販売時期  
未定

### (仮称) 神楽坂PJ ※一部等価交換事業

所在地：東京都新宿区筑土八幡町  
最寄駅：南北線「飯田橋」駅 徒歩5分  
総戸数：31戸  
構造規模：RC造地上5階建  
竣工：2022年2月（予定）

販売時期  
未定

## ソリューション（レジデンス）

### (仮称) 千石4丁目PJ ※新築

所在地：東京都文京区千石4丁目  
最寄駅：都営三田線「千石」駅 徒歩4分  
敷地面積：354.38㎡（107.19坪）  
延床面積：1,534.27㎡（464.11坪）  
構造規模：RC造 地上11階建  
竣工：2020年1月（予定）

契約  
完売

## ソリューション（ビル・店舗・他）

### (仮称) 高円寺駅前PJ ※新築（WHARF）

所在地：東京都杉並区高円寺北2丁目  
最寄駅：JR中央線「高円寺」駅 徒歩2分  
敷地面積：208.36㎡（63.02坪）  
延床面積：1,154.10㎡（349.11坪）  
構造規模：RC造 地上7階建  
竣工：2021年6月（予定）

販売時期  
未定

注）計画段階の物件概要であり、完成時とは異なる場合がございます。



# 新築商業ビル開発事業

## WHARF (ワーフ) シリーズ ~ 新築商業ビル開発事業

- ✓ 東京都心の土地ポテンシャル最大化を図る、商業ビルの新築事業を開始。
- ✓ 第一弾は「WHARF渋谷宇田川町」、2019年3月期に売却済。
- ✓ 第二弾は「**WHARF赤坂**」、**2019年9月に売却**。
- ✓ 第三弾「WHARF恵比寿（仮称）」を建築、2019年10月竣工。
- ✓ 今後もラインアップ拡充。都心立地や人気沿線の駅近立地で用地取得予定。

### WHARF恵比寿（仮称）

最寄駅：日比谷線「恵比寿」駅徒歩2分  
 構造規模：RC造 地下1階・地上3階建  
 竣工：2019年10月（予定）



首都圏・住みたい街ランキングで常に上位、絶大な人気を誇る「恵比寿」日比谷線 恵比寿駅徒歩2分、JR山手線 恵比寿駅からも徒歩5分の好立地

※ WHARF とは、波止場、埠頭を表します。人々が骨休めのために立ち寄り、くつろぎ、リフレッシュできる空間を提供したい、そのような想いが込められています。

### WHARF 赤坂



売却済

赤坂駅徒歩1分  
赤坂BizTower向かい

千代田線「赤坂」駅徒歩1分  
S造 地上8階建  
2019年9月竣工

### WHARF 渋谷宇田川町



売却済

若年層に大人気の  
奥渋谷エリア

JR線他「渋谷」駅徒歩9分  
RC造 地下1階・地上6階建  
2018年3月竣工

---

## Chapter 3

# 事業方針について

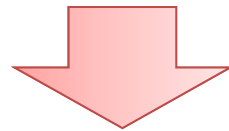
売上高 150億円 営業利益 10億円

安定的に計上できる体制を目指す

事業エリア、商品ラインアップの拡大

不動産ソリューション事業による安定収益の獲得

都心立地にこだわり、マンション以外の事業も強化



2014年より取り組んできた効果がようやく発現  
来期以降の仕入れも順調に推移



# 事業方針について

事業エリア、商品ラインアップの拡大

都心部のハイエンド物件を**主軸**としつつ

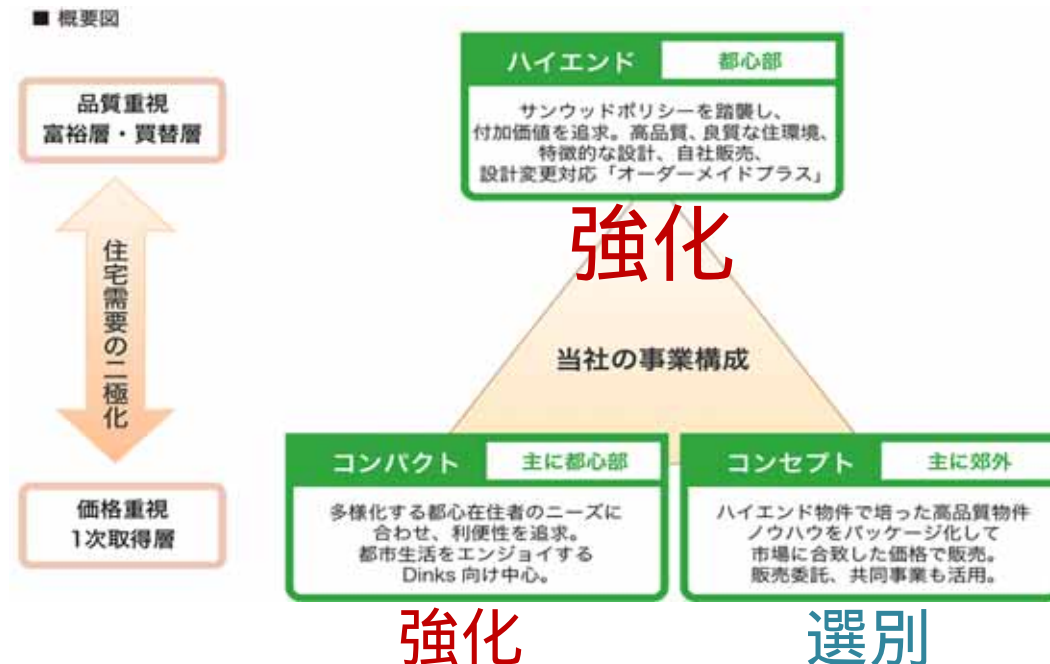
都心近郊のコンパクト物件

郊外型のコンセプト物件を展開

➡ 多様化するニーズに対応



サンウッド松濤



サンウッド中目黒フラッツ



ガーデンコート多摩センター

# 事業方針について 都心部ハイエンド物件

ハイエンド

## ◆ 当社の**主軸**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6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

 **【ハイエンド】 不動産の最重要事業と位置づけ**

# 事業方針について 都心近郊コンパクト・東京郊外コンセプト

## ◆ DINKSを中心とする都心居住ニーズに応じ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

「サンウッド東日本橋フラッツ」馬喰町駅**徒歩1分**、1LDK・50戸

### ■ 旺盛な都心部での住宅需要

職住近接、利便性重視する若年層が都心部に流入。

総人口減少でも東京都区部の人口・世帯数増加トレンドは継続。

## コンパクト



サンウッド東中野



サンウッド東日本橋フラッツ

➡ 【コンパクト】利便性を最重要視しながら強化

## ◆ 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

### ■ 地域ナンバーワン物件

→ 「ガーデンコート多摩センター」

多摩エリアで最高の立地と高評価。周辺相場より2割以上高値でも早期完売。

### ■ (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

## コンセプト



ガーデンコート  
多摩センター



レーベン多摩永山  
ガーデンヒルズ

➡ 【コンセプト】地域ナンバーワンを選別

# 事業方針について

## 不動産ソリューション事業の開始

賃収増加

用地取得

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（種地）
- ・ バリューアップを施した後に売却

### 用地取得力アップ

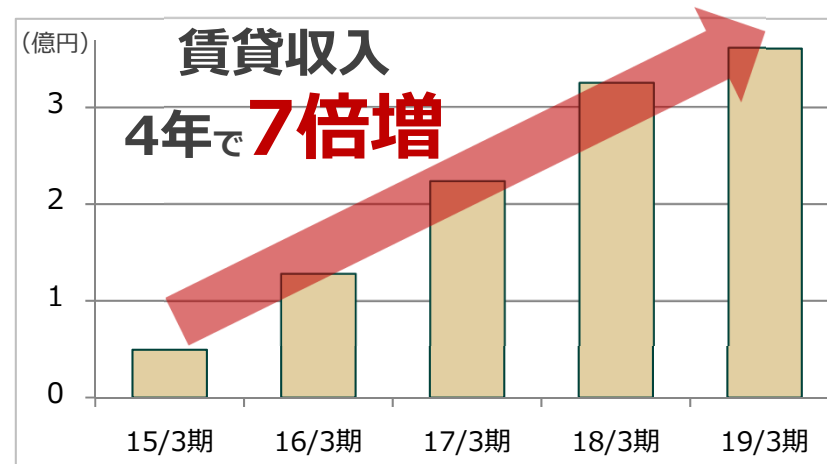
- ✓ 他社に先んじて取得できる
- ✓ 自ら**マンション用地を作り出す**  
→ 賃貸稼働中物件等を取得し、デベロッパーとして汗をかく案件取得に積極トライ

### 業績安定

- ✓ **賃料収入の増加**により安定的な収益を生む。固定費（人件費）をカバー
- ✓ 仕入タイミングで業績に偏りが生じやすい  
→ 売却可能な資産を保有することで、**業績のブレを小さくする**

### 賃貸収入増加

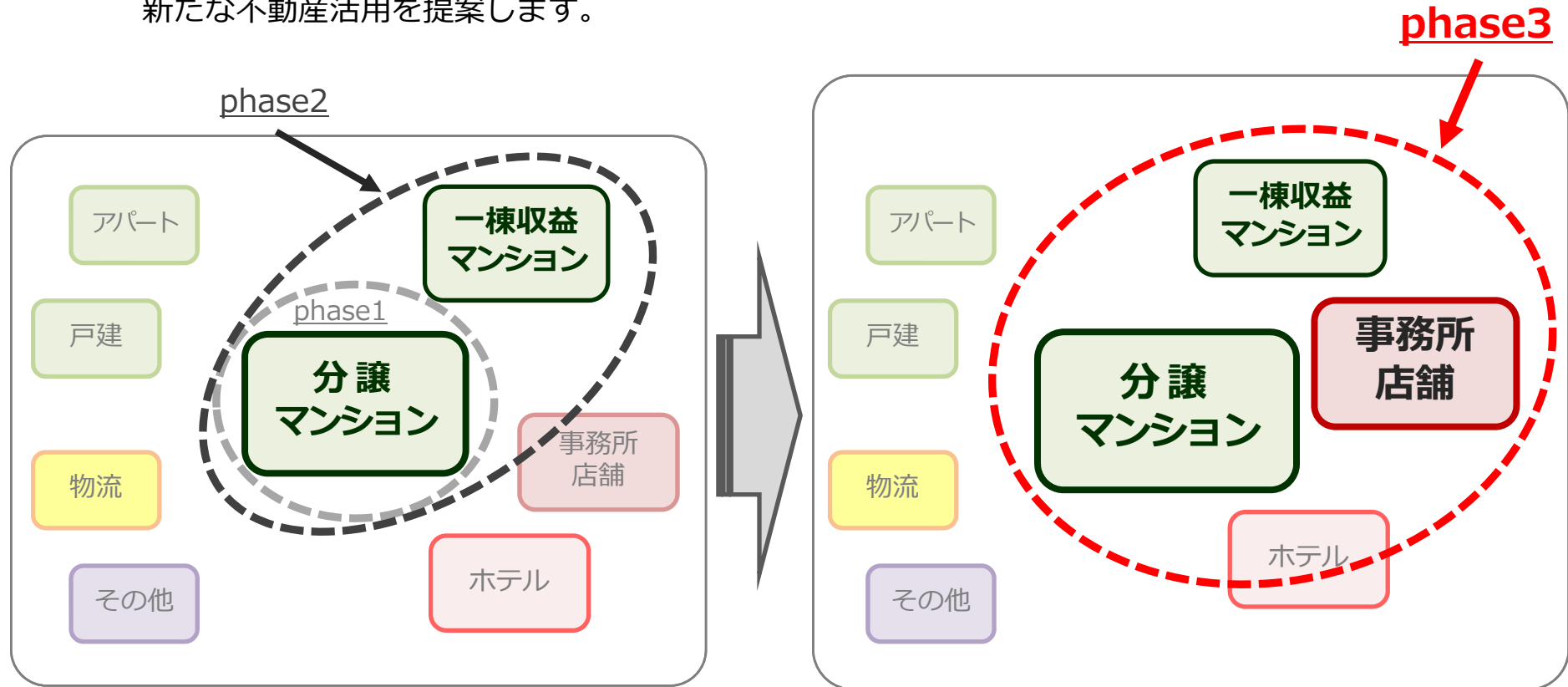
✓ 2015/3期 0.5億円      2019/3期 3.6億円



# 事業方針について

## 都心立地にこだわり、マンション以外の開発事業も強化

都市の利便性を享受しうる立地に、都心の立地特性を熟知したサンウッドならではの新たな不動産活用を提案します。



- phase1 新築分譲マンション専業
- Phase2 ソリューション事業、賃貸事業始動

- **phase3** ソリューション事業拡充  
新築商業ビル開発 (WHARF) 事業始動

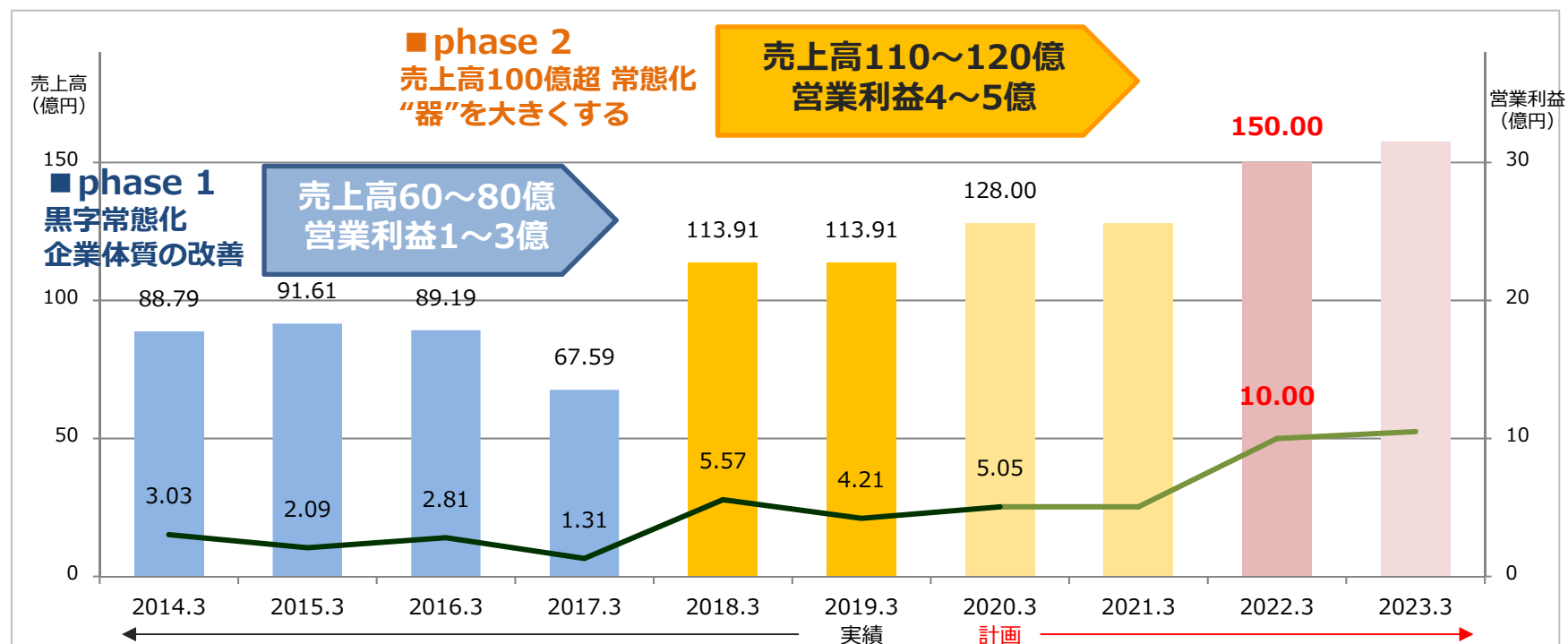
# 事業方針について

売上高 **150**億円 営業利益 **10**億円

達成目標年度：2022年3月期

■ phase 3  
営業利益10億超 常態化  
売上増かつ固定費横ばい

売上高150億～  
営業利益10億～



---

# Chapter 4

# 当社について



## 会社概要 ～ 沿革 ～

1997年 創業時から変わらぬ理念

**「日本には無い、富裕層が満足する  
高品質なレジデンスを提供したい。」**



1997年～2012年 森ビルグループ

1997年（創業時）に森ビル(株)・故森稔元会長の出資を受ける（20%の出資比率）

2012年7月 森ビル(株)と資本関係解消



2013年11月～

(株)タカラレーベン（東証一部8897）グループ（20.4%出資）

2013年11月 (株)タカラレーベンと業務資本提携

タカラレーベン = 埼玉・千葉を中心に郊外で展開、一次取得層向け

サンウッド = 東京都心で展開、富裕層向け





# 会社概要

## ① 都心部で高品質な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  
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 → (株)タカラレーベンと提携

### 経営理念

Management Philosophy

わたしたちは創業時の「これまでのマンションづくりの常識を打ち破る」という発想にこだわり、  
お客さまにご満足いただける価値創造型経営を徹底させ、さらなる飛躍をめざします。

### 経営ビジョン

Management Vision

都市生活者に必須ともいえる高品質の住宅を、住宅地にふさわしいエリアで開発、販売していきます。  
ブランドポリシーにこだわり、マンションの根源的な価値の向上につとめます。  
お客さま一人ひとりの満足にお応えできる基本性能の高い商品を通正な価格で提供していきます。  
安定経営のもと、積極的かつ効率的な事業推進を図りつつ社会貢献を果たし、  
お客さま、株主の皆さまの期待に応え、社員一同皆さまと喜びを分かち合います。

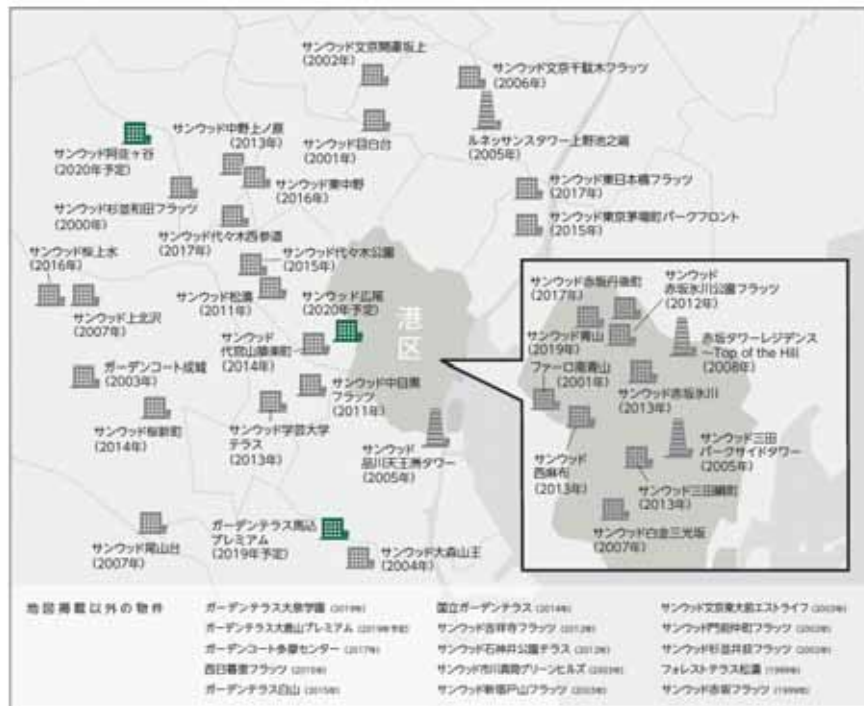
設 立	1997年2月27日
代 表 取 締 役	佐々木義実
従 業 員 数	56名
証 券 コード	8903(東証JASDAQ)
発行済株式数	4,894,000株
主 要 株 主	
(株)タカラレーベン	20.43%
佐々木 義実	3.02%
澤田 正憲	2.94%
	(2019年9月末現在)

# 事業特徴 都心部×高品質マンション

## ◆ 高品質の新築マンション分譲 (主に億ション) 都心部 (港区・渋谷区を中心) で事業展開

競合する：大手財閥系不動産会社

競合しない：郊外型・一次取得層向け 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 **16%** 首都圏平均※ **1.8%**
- 購入前住居：持ち家の比率  
当社平均 **42%** 首都圏平均※ **24.6%**
- 購入時年齢：50歳以上の比率  
当社平均 **36%** 首都圏平均※ **17.1%**

※首都圏平均  
出典：国土交通省「平成30年度住宅市場動向調査(分譲住宅)」

## 事業特徴 都心部×高品質マンション

### ◆ **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  
⇒ これらを基に今後も計画的に供給を継続



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



サンウッド赤坂氷川



赤坂タワーレジデンス～Top of the Hill

## 事業特徴 上質な住まいの提供

### ◆ 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6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、  
多彩な事例を基に設計変更を提案。

#### Order Made Plus

- 隣り合った2住戸の住戸連結を提案



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



■ 洋室をLDへ続くクローゼットルームへ



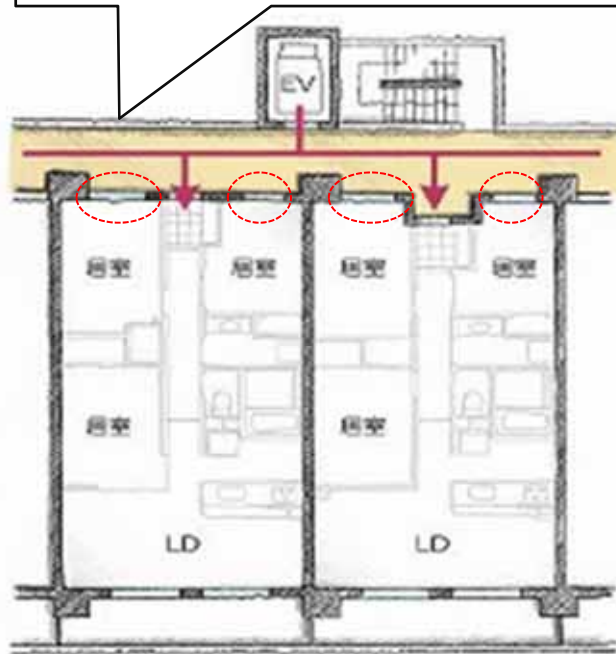
## 事業特徴 上質な住まいの提供

### ◆ プライバシー性を 徹底的に追求した住まいを提供

#### Privacy First

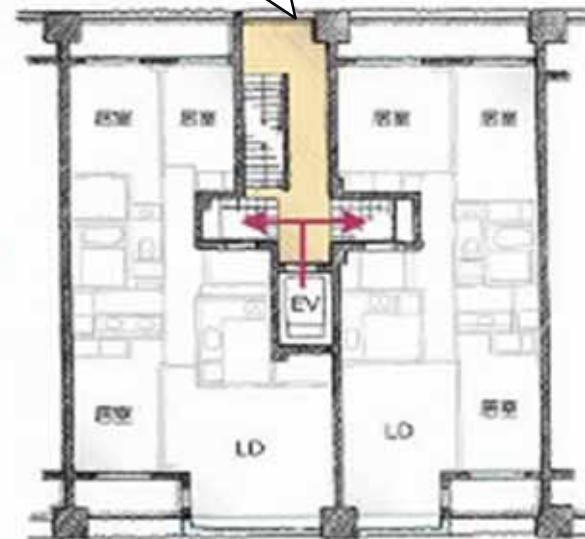
住戸の独立性を高めるため、視線や音に配慮した様々な工夫を施しています。  
プライバシーが守られた個の空間を創り出すことで、心からやすらげる暮らしをお届けいたします。

共用廊下に居室の窓が接し、  
室内のプライバシーが保てない。



一般的なマンション事例

共用廊下には玄関のみ接し、  
高いプライバシー性を確保



サンウッドシリーズ事例

# 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。

## 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

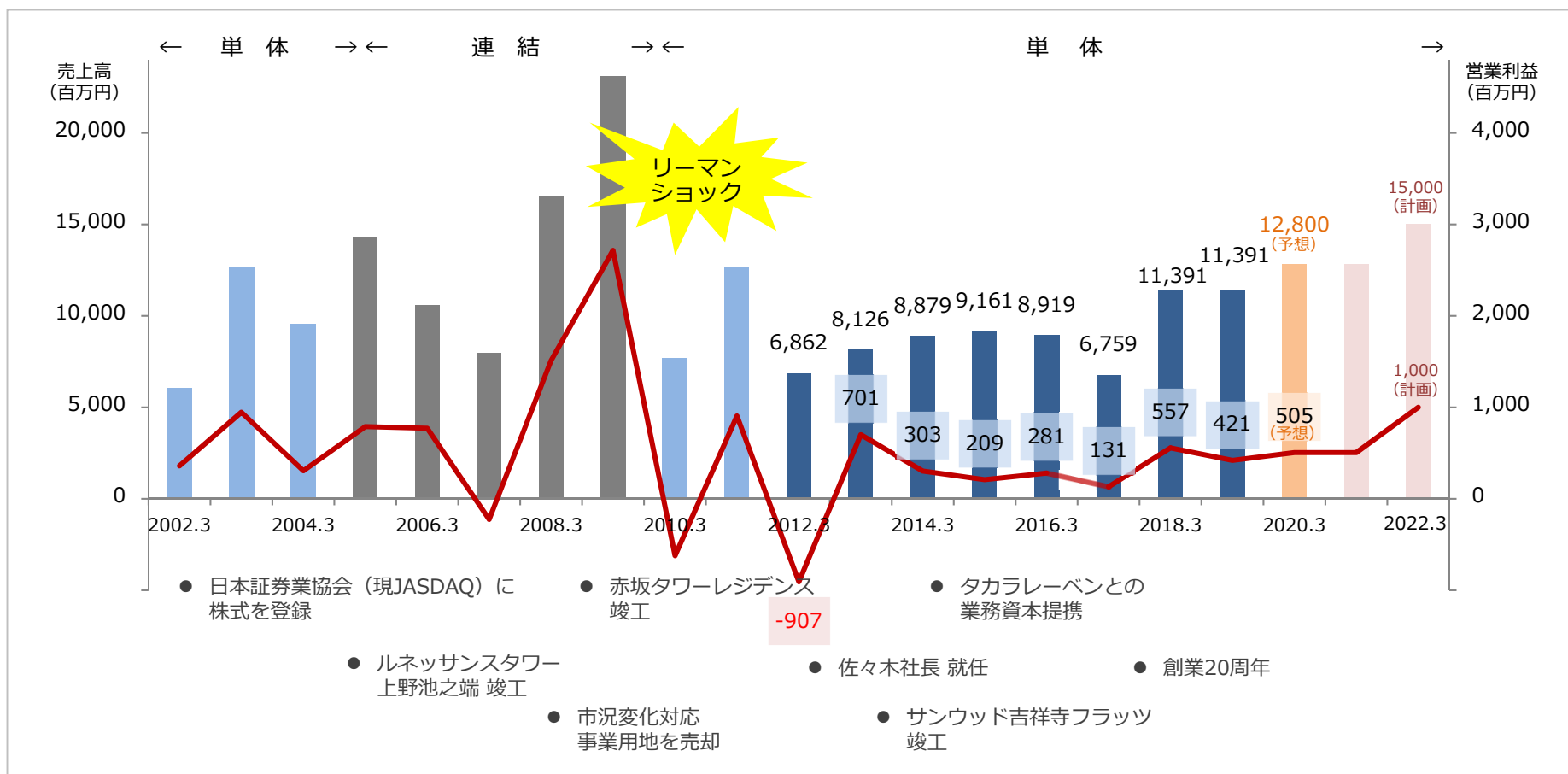
時間短縮・労力削減など合理的で無駄のない暮らしを仕立てる。

### 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。

# 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。





#### 「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](mailto: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。