

# 2020年3月期 決算説明資料

サンウッド阿佐ヶ谷



株式会社サンウッド (8903)  
2020年6月30日

1. 2020年3月期 決算概況
2. 2021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 決算概況

総括

売上高	<b>11,883</b> 百万円	前期比 <b>+4.3%</b>
営業利益	<b>849</b> 百万円	前期比 <b>+101.8%</b>
配当金	<b>25</b> 円予定	前期比 <b>変わらず</b>

トピックス

- 3期連続、売上高100億円超。前期比で増収、大幅増益。
- 利益率の大幅改善
- 分譲マンションは大倉山が竣工前完売。
- 商業ビルWHARFシリーズが好調に販売し、利益底上げ。  
(WHARF赤坂、WHARF恵比寿)

## 2020年3月期 決算概要

3期連続、売上高100億円超。  
WHARFシリーズなど一棟売却PJが好調に販売できたことで大幅増益。

単位：百万円	19/3期 実績	20/3期 計画	20/3期 実績	前期比
売上高	11,394	10,900	<b>11,883</b>	+4.3%
営業利益	421	780	<b>849</b>	+101.8%
経常利益	229	580	<b>654</b>	+185.5%
当期純利益	190	480	<b>456</b>	+139.3%

### ◆ 主な費用 内訳

単位：百万円	19/3期 実績	20/3期 計画	20/3期 実績	前期比
販売費及び 一般管理費	1,331	1,410	<b>1,443</b>	+8.4%
人件費	580	603	<b>617</b>	+6.0%
広告宣伝費	229	165	<b>165</b>	△27.9%

※人件費が計画を上回った要因 = 全従業員への決算賞与支給

# 不動産開発事業 内訳

分譲、ソリューションとともに増収。WHARF事業が利益率上昇に寄与。

(単位：百万円)	2019/3期	2020/3期 (増減率)
売上高	9,708	<b>10,172</b> +4.8%
売上総利益	1,334	<b>1,884</b> +41.3%
売上総利益率	13.7%	<b>18.5%</b> +4.8p



ガーデンテラス大倉山プレミアム  
(新築分譲マンション)



WHARF恵比寿  
(新築商業ビル一棟売却)

決算期	プロジェクト名 (略称)	実績 ※
19/3期	<ul style="list-style-type: none"> <li>■新築分譲マンション                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・青山、西馬込、大泉学園</li> <li>・完成在庫 (多摩センター、文京東大前)</li> </ul> </li> <li>■ソリューション                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・新築 (東上野、宇田川町) ・土地売却 (新宿横寺町、虎ノ門)</li> <li>・中古収益物件 (宮崎台、日本橋小網町、鷺沼)</li> </ul> </li> </ul>	68戸引渡 4,650百万円 ・ ソリューション 5,058百万円
20/3期	<ul style="list-style-type: none"> <li>■新築分譲マンション                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・大倉山、馬込、阿佐ヶ谷</li> <li>・完成在庫 (青山、大泉学園)</li> </ul> </li> <li>■ソリューション                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・新築 (WHARF赤坂、WHARF恵比寿)</li> <li>・中古収益物件 (野方、荻窪、他)</li> </ul> </li> </ul>	87戸引渡 4,914百万円 ・ ソリューション 5,258百万円

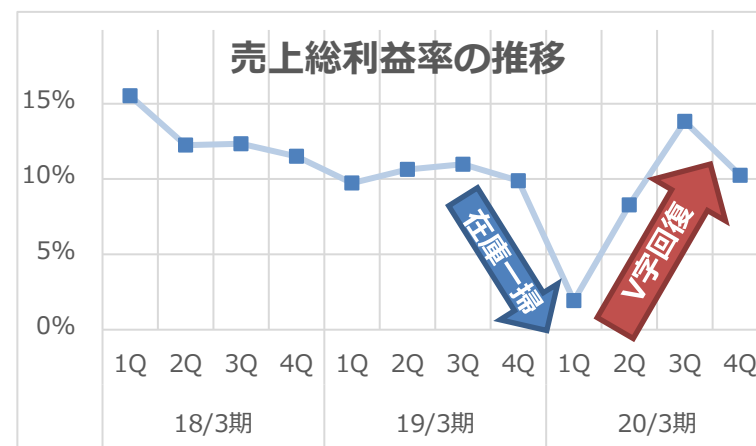
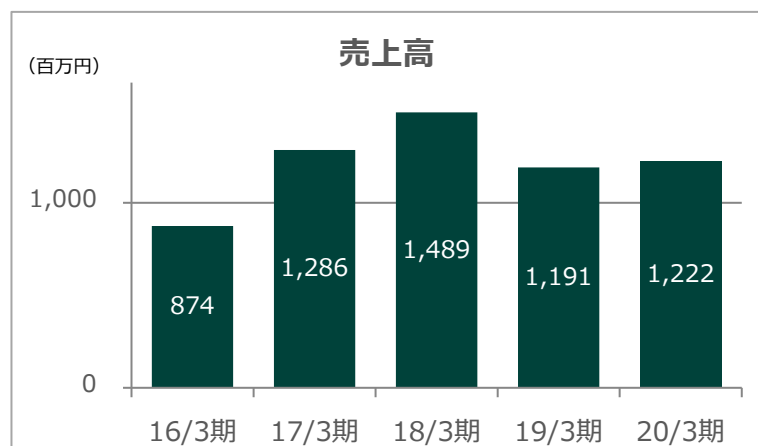
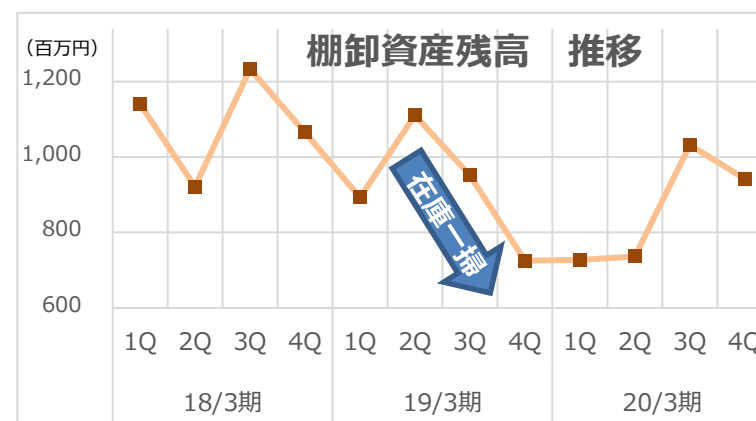
※実績戸数は、JV按分後の数値

# 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。  
 3Q以降は新規に取得した物件の販売が進捗し、売上総利益率回復。

(単位：百万円)	2019/3期	2020/3期 (増減率)	
売上高	1,190	<b>1,222</b>	+2.6%
売上総利益	121	<b>108</b>	△10.6%
売上総利益率	10.2%	<b>8.9%</b>	1.3p

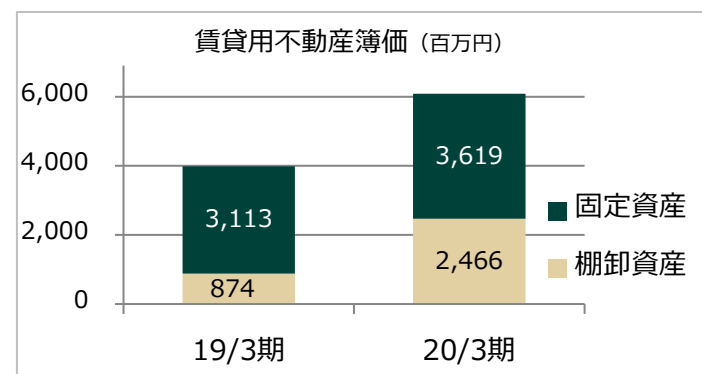


## 賃貸事業・その他 内訳

### ◆ 賃貸事業

将来の事業化を見据えた開発予定地の賃貸物件の保有。  
 期中の賃貸用不動産が増加し、稼働率も好調に推移したことで賃料収入増加。

(単位：百万円)	2019/3期	2020/3期 (増減率)	
売上高	360	<b>377</b>	+4.5%
売上総利益	243	<b>257</b>	+5.9%
売上総利益率	67.4%	<b>68.3%</b>	+0.9p

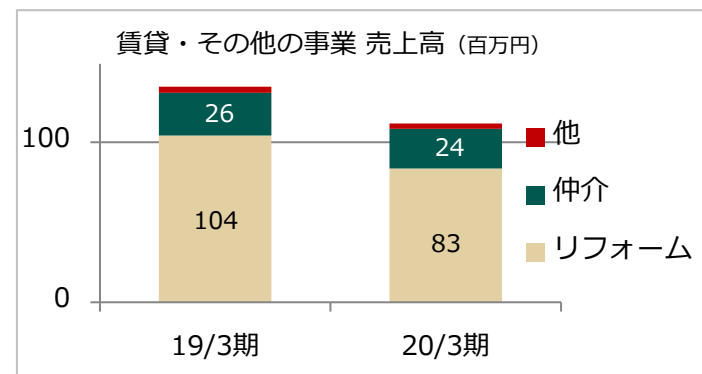


83

### ◆ 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)	2019/3期	2020/3期 (増減率)	
売上高	134	<b>111</b>	△17.1%
売上総利益	53	<b>42</b>	△20.9%
売上総利益率	39.9%	<b>38.0%</b>	△1.9p





## 貸借対照表

資産 / 賃貸用不動産を新規に取得し、有形固定資産増加 (+555百万円)  
 負債 / 新規仕入により長期借入金を中心に、有利子負債増加 (+689百万円)  
 手付金受領と等価交換事業進展により、前受金増加 (+439百万円)

単位：百万円	19/3期 実績	20/3期 実績	前期末比
流動資産	14,889	<b>15,698</b>	+5.4%
現預金	1,336	<b>1,377</b>	+3.1%
棚卸資産	13,476	<b>14,213</b>	+5.5%
固定資産	3,353	<b>3,914</b>	+16.7%
総資産	18,243	<b>19,612</b>	+7.5%
流動負債	7,931	<b>8,273</b>	+4.3%
固定負債	6,507	<b>7,197</b>	+10.6%
負債合計	14,439	<b>15,470</b>	+7.1%
純資産	3,803	<b>4,142</b>	+8.9%
自己資本比率	20.8%	<b>21.1%</b>	+0.3 p

# 貸借対照表 内訳

## 棚卸資産 前期末比+5.8%

	2019/3	2020/3	前期末比
販売用不動産	2,244	4,762	+112.2%
仕掛品	11,231	9,454	△15.9%
棚卸資産合計	13,476	14,213	+5.5%

### <販売用不動産 主な内訳>

- ✓ リノベーション（区分） 696
- ✓ 分譲（完成在庫） 1,499
- ✓ ソリューション・その他 2,566 ※  
※売却契約済の一棟売却物件1,564百万円含む。

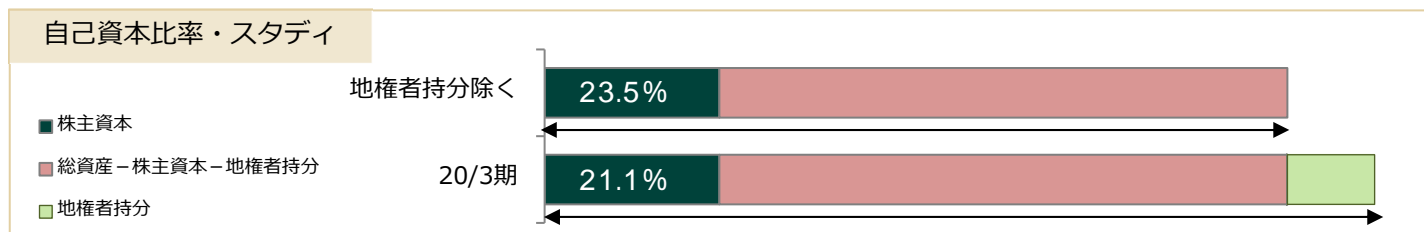
## 有利子負債 前期末比+6.0%

	2019/3	2020/3	前期末比
短期借入金※	112	2,141	+1,801%
1年内返済予定長期借入金	5,076	3,139	△38.1%
長期借入金	6,142	6,800	+10.7%
その他	204	143	△29.9%
有利子負債合計	11,535	12,225	+6.0%

※短期借入金は、売却契約済の一棟売却物件に紐づいた返済予定950百万円含む。

### 【自己資本比率低下の主な要因】

- ✓ 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。  
⇒ 現預金授受は発生しないが、会計ルール上、棚卸資産と前受金の両建計上が必要。



---

## Chapter 2

# 2021年3月期 通期決算見通し

## 2021年3月期 計画

売上高は1.8%の増収見通し。  
営業利益は44.7%の減益見通し。

単位：百万円	19/3期 実績	20/3期 実績	21/3期 計画	前期比
売上高	11,394	11,883	<b>12,100</b>	+1.8%
営業利益	421	849	<b>470</b>	△44.7%
経常利益	229	654	<b>260</b>	△60.2%
当期純利益	190	456	<b>216</b>	△52.7%
配当金	25円	25円	<b>25円</b>	(予想)

## 2021年3月期 売上の内訳

21/3期の不動産開発事業は前期比+5.9%。  
リノベーション事業は、新型コロナの影響による販売活動自粛期間を  
保守的に織り込み、△30.9%の減収見通し。

単位：百万円	19/3期 実績	20/3期 実績	21/3期 計画	前期比
不動産開発事業	9,708	10,172	<b>10,771</b>	+5.9%
リノベーション事業	1,190	1,222	<b>844</b>	△30.9%
賃貸事業	360	377	<b>386</b>	+2.6%
その他の事業	134	111	<b>96</b>	△13.9%
売上高合計	11,394	11,883	<b>12,100</b>	+1.8%

## 2021年3月期 計画 ～ 新型コロナウイルス感染症の影響 ～

現時点で契約済みの案件を除き、上半期は追加販売期待できず。  
 下半期は通常の販売状況に回復する見込み。ただし販売価格は若干の弱含み。

単位：百万円	売上高	前期比	セグメント別の状況
不動産開発事業	<b>10,771</b>	+5.9%	○ 一棟物件「千石」「恵比寿アネックス」販売済。 ○ 当期売上を中心「広尾」残4戸と好調、期中完売見込。 ⇒ <b>売上高 約75億円は堅い</b> △ ～5月末 全モデルルーム閉鎖、販売活動ストップ。 6月～9月 販売再開も新規契約微増想定。 10月～ やや弱含みの販売推移を想定。
リノベーション事業	<b>844</b>	△30.9%	○ 前期に長期化在庫を一掃。 △ 上半期は既契約以外微増想定。 下半期は販売回復するも利益率は弱含み。
賃貸事業	<b>386</b>	+2.6%	○ 不動産開発前の収益物件増により賃貸収入の積み増し。
その他の事業	<b>96</b>	△13.9%	△ 上半期は既契約以外は考慮せず。

### 業績予想シナリオ

- ✓ **2021年3月期の目標売上の60%以上の契約を既に確保。**
- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響で、4月より全社員が在宅型テレワーク。全モデルルームを閉鎖し、新規の販売活動は事実上ストップ。
- ✓ モデルルーム再開時期は不透明、上半期中の契約積み増しは微増と想定。

## 2021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、広尾（1Q）と代々木参宮橋（4Q）の2物件竣工予定。  
ソリューションの売却は大半が1Qで、売上計上は上半期に集中する見込み。

	物件名	販売戸数	引渡予定	状況
分譲マンション	サンウッド広尾 （一部等価交換）	55戸	2020年6月	販売中
	ブランズ代々木参宮橋 （JV） ※当社持分比率23%	4戸	2021年3月	販売準備
	完成在庫（阿佐ヶ谷、他）	20戸	（竣工済）	販売中
ソリューション	千石、恵比寿アネックス、他		（竣工済）	販売中

※販売戸数は、JV按分後の数値



サンウッド広尾



ブランズ代々木参宮橋（JV）



サンウッド阿佐ヶ谷

# 2021年3月期 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  
竣工引渡：2020年6月

建物内覧会  
開催中  
完全予約制



### ブルーズ代々木参宮橋 ※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  
竣工引渡：2021年3月（予定）

2020年夏  
販売開始  
予定



## 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

契約  
完売

## ソリューション（ビル・店舗・他）

### WHARF恵比寿アネックス ※一棟リノベーション

所在地：東京都渋谷区恵比寿南  
最寄駅：日比谷線「恵比寿」駅 徒歩2分  
敷地面積：112.21㎡（33.94坪）  
延床面積：148.16㎡（44.8坪）  
構造規模：S造 地上3階建  
竣工年月：2004年4月

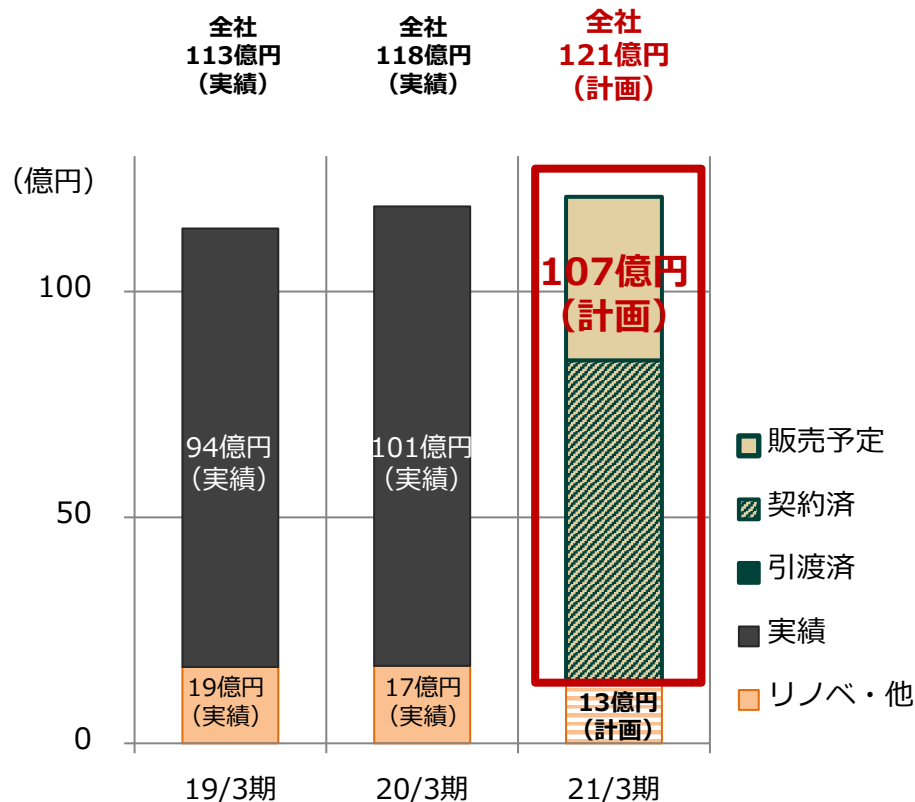
契約  
完売



## 2021年3月期 不動産開発事業 販売の進捗状況

契約進捗率は、2020年3月末時点で66.4%。

ソリューション：千石4丁目PJと、WHARF恵比寿アネックスは完売。



※共同事業は、当社事業割合に応じて按分

2019年3月期  
売上実績 **97億円**

2020年3月期  
売上実績 **101億円**

2021年3月期  
売上計画 **107億円**  
契約進捗率 **66.4%**  
(2020年3月末時点)

■ 分譲マンション

- ✓ サンウッド広尾
- ✓ ブランズ代々木参宮橋 (JV)
- ✓ 完成在庫 (阿佐ヶ谷、他)

■ ソリューション

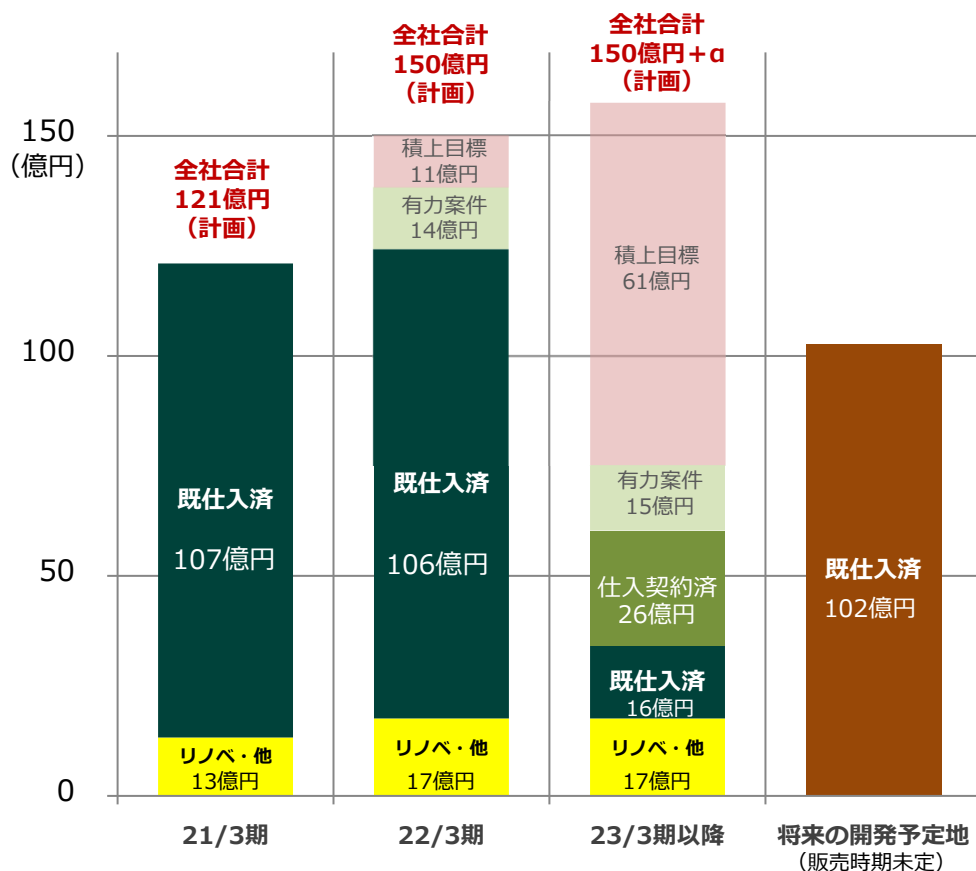
- ✓ 千石 (完売)、恵比寿アネックス (完売)
- その他

## 不動産開発事業 仕入の進捗状況（2020年3月末時点）

21/3期：107億円、22/3期：106億円 仕入済

将来の開発予定地：102億円分確保。（金額はいずれも売上高換算した数値）

有力案件の事業化、新規物件取得を推進中。



※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  
 ✓ 既仕入済 107億円

2022年3月期  
 ✓ 既仕入済 106億円  
 ✓ 有力案件 14億円

2023年3月期以降  
 ✓ 既仕入済 16億円  
 ✓ 仕入契約済 26億円  
 ✓ 有力案件 15億円

将来の開発予定地 (販売時期未定)  
 ✓ 既仕入済 102億円

# 2022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

### サンウッド錦糸町フラッツ ※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(studio)～3LDK  
竣工引渡：2021年9月（予定）

2020年夏  
販売開始  
予定



### (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  
竣工引渡：2022年1月（予定）

2020年秋  
販売開始  
予定



### (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  
竣工引渡：2022年夏（予定）

販売時期  
未定

## 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）  
構造規模：RC造 地上7階  
竣工引渡：2021年11月（予定）

販売時期  
未定

### (仮称) 赤坂田町PJ ※新築（WHARF）

所在地：東京都港区赤坂2丁目  
最寄駅：千代田線「赤坂」駅 徒歩3分  
敷地面積：131.50㎡（39.77坪）  
構造規模：RC造 地上8階 地下1階建  
竣工引渡：2022年2月（予定）

販売時期  
未定

### (仮称) 神田三崎町PJ ※新築（WHARF）

所在地：東京都千代田区神田三崎町  
最寄駅：JR中央・総武線「水道橋」駅 徒歩6分  
敷地面積：101.60㎡（30.73坪）  
構造規模：S造 地上10階建  
竣工引渡：2021年10月（予定）

販売時期  
未定

### (仮称) 田園調布PJ ※新築（レジデンス）

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  
敷地面積：723.32㎡（218.80坪）  
構造規模：RC造 地上5階建  
竣工引渡：2021年12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。

# 本社所在地1階に「サンウッドラウンジ虎ノ門」常設モデルルーム設置

## 本社所在地（虎ノ門30森ビル）1階に、常設モデルルームを設置 ～ 2019年3月open ～

- 「サンウッドラウンジ虎ノ門」は、モデルルームを共通化したショールームにし、永続的に利用。
- SDGs（持続可能な開発目標）を達成するため、廃棄物排出量削減を目指し環境負荷を減らしていく必要性を認識。
- モデルルーム設置のコストを削減し、お客様の快適な住まいのためにそのコストを還元。
- 「サンウッドラウンジ虎ノ門」は、オープン当初は「サンウッド広尾」のモデルルームとして使用。
- 「サンウッド広尾」竣工後は、「（仮称）神楽坂プロジェクト」のモデルルームとして使用。
- 今後も、都心部で手掛ける物件のモデルルームについては、「サンウッドラウンジ虎ノ門」に集約。



ラウンジ エントランス



受付カウンター



プレゼンコーナー



接客室



ビル1階 外観



素材・カラーセレクト



モデルルーム（LDK）



モデルルーム（主寝室）

---

## Chapter 3

# 事業方針について

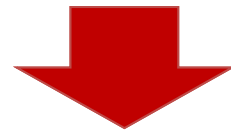
売上高 150億円 営業利益 10億円

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



WHARFシリーズなど新規事業の成功事例

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

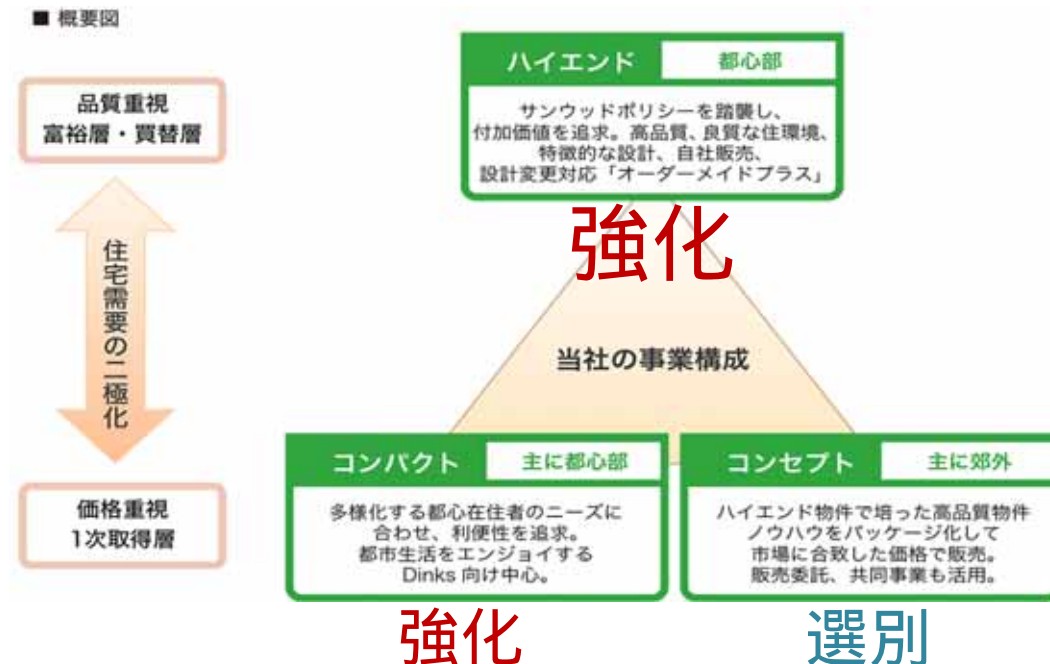
都心近郊のコンパクト物件

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  
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

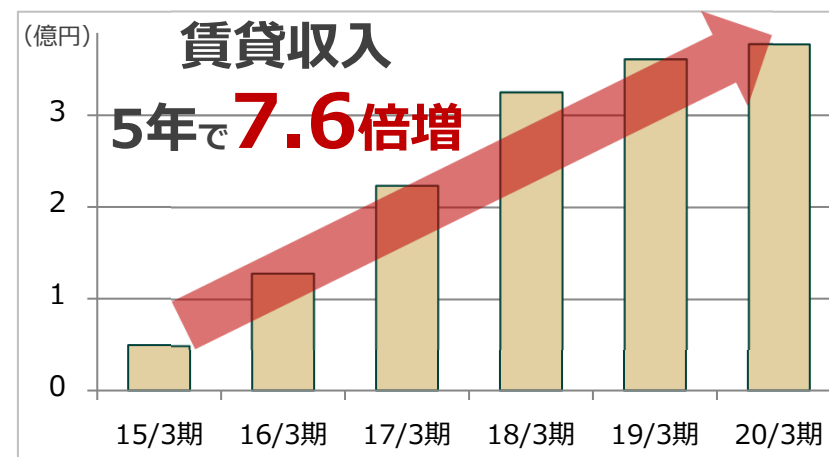
- ✓ 他社に先んじて取得できる
- ✓ 自ら**マンション用地を作り出す**  
→ 賃貸稼働中物件等を取得し、デベロッパーとして汗をかく案件取得に積極トライ

#### 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

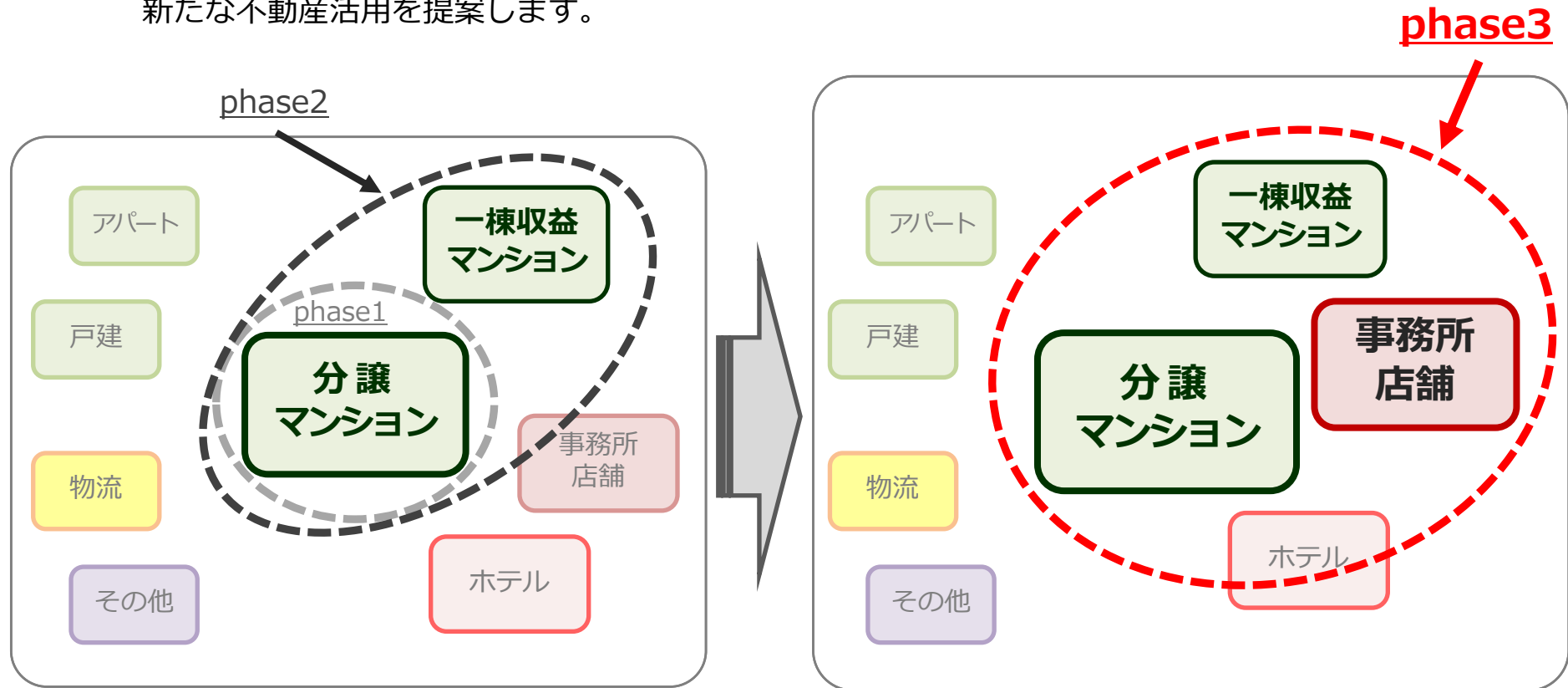
✓ 2015/3期 0.5億円      2020/3期 3.7億円



# 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

## 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**。
- ✓ 第三弾は「**WHARF恵比寿**」、**2019年11月に売却**。
- ✓ 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を進めています。

### WHARF恵比寿

日比谷線「恵比寿」駅徒歩2分  
RC造 地下1階・地上3階建  
2019年10月竣工



売却済

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 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

※ 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。

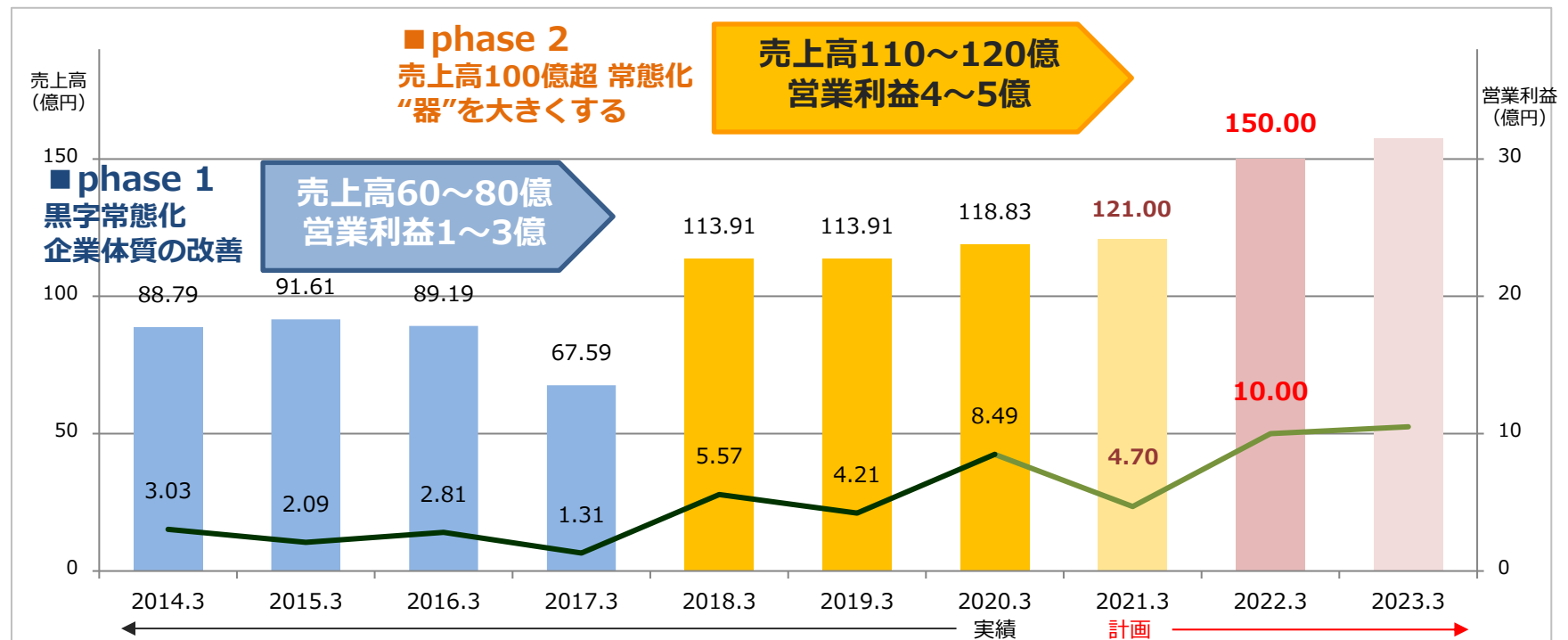
# 事業方針について

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～



## 事業方針について（株主還元に対する考え方）

当社の利益配分につきましては、中期的な収益動向を勘案したうえで財務体質の強化を図り、内部留保の充実に努めるとともに**安定的な利益還元**を継続することを基本方針としております。

### 【安定的な利益還元踏襲】

✓ 1株当たり25円の年間配当

☞ 利益が想定を上回った場合

✓ 自己株式取得

✓ 増配

など追加の株主還元を検討



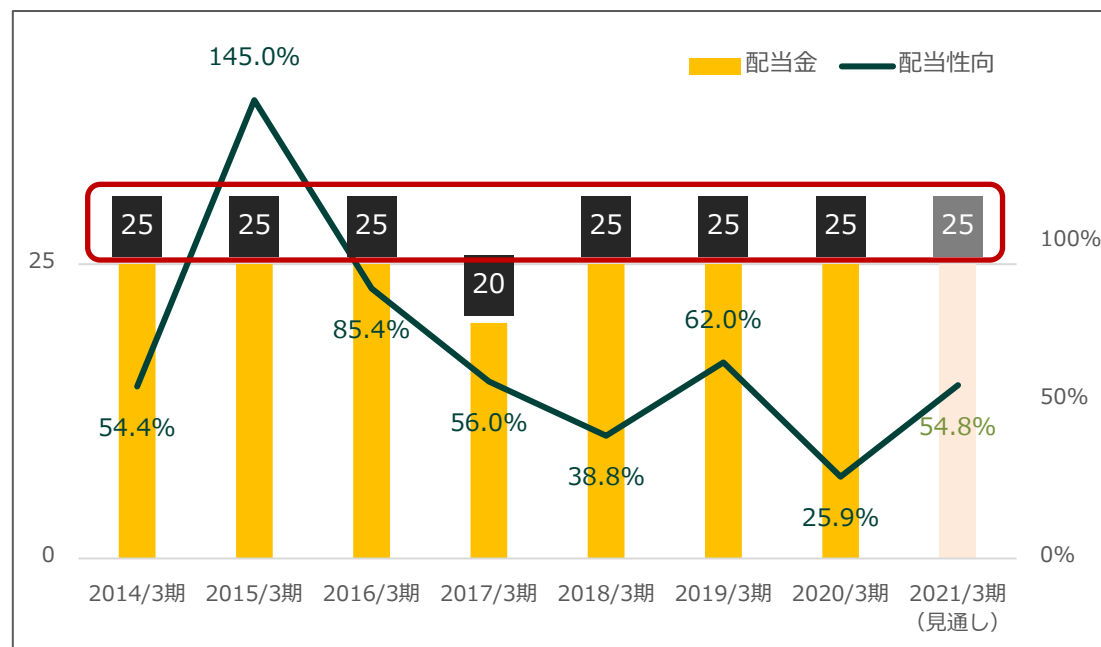
### 直近の事例

#### 【2020年5月11日公表 **自己株式取得**のお知らせ】

✓ 取得株式総数 50,000株（上限）

✓ 取得価額総額 20百万円（上限）

※ 発行済株式総数  
（自己株式を除く）  
に対する割合 1.1%



---

# 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。

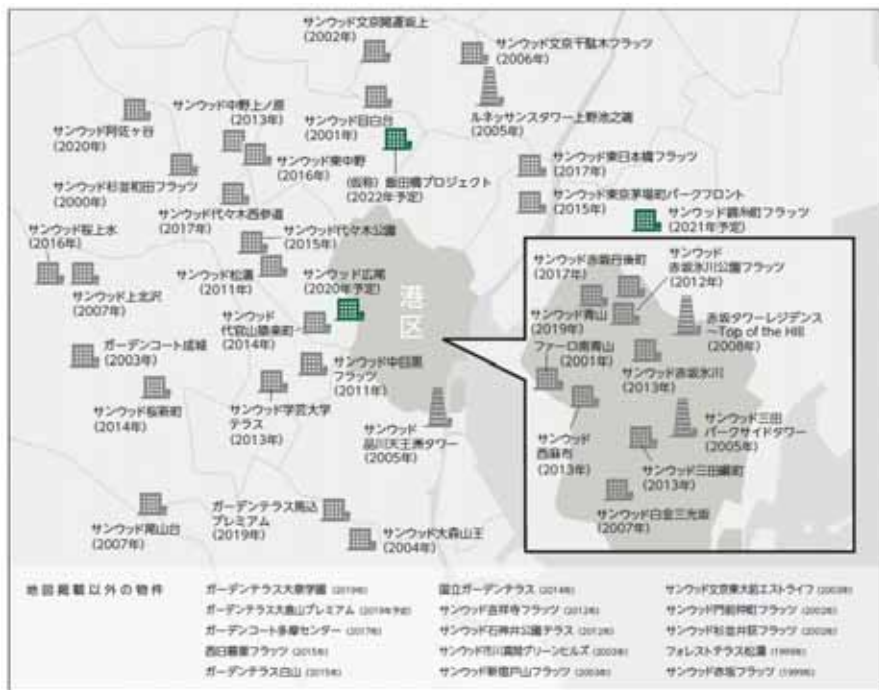
設立	1997年2月27日
代表取締役	佐々木義実
従業員数	52名
証券コード	8903(東証JASDAQ)
発行済株式数	4,894,000株
主要株主	
(株)タカラレーベン	20.43%
佐々木 義実	3.02%
澤田 正憲	2.94%
	(2020年3月末現在)

# 事業特徴

## ◆ 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※ **2.6%**
- 購入前住居：持ち家の比率  
当社平均 **42%** 首都圏平均※ **21.1%**
- 購入時年齢：50歳以上の比率  
当社平均 **36%** 首都圏平均※ **21.1%**

※首都圏平均  
出典：国土交通省「令和元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立
- ⇒ 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

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

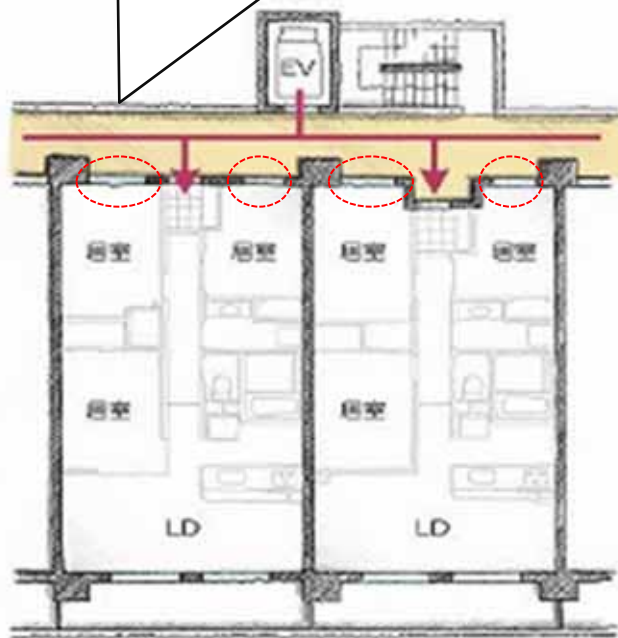
## 事業特徴 上質な住まいの提供

### ◆ プライバシー性を 徹底的に追求した住まいを提供

#### Privacy First

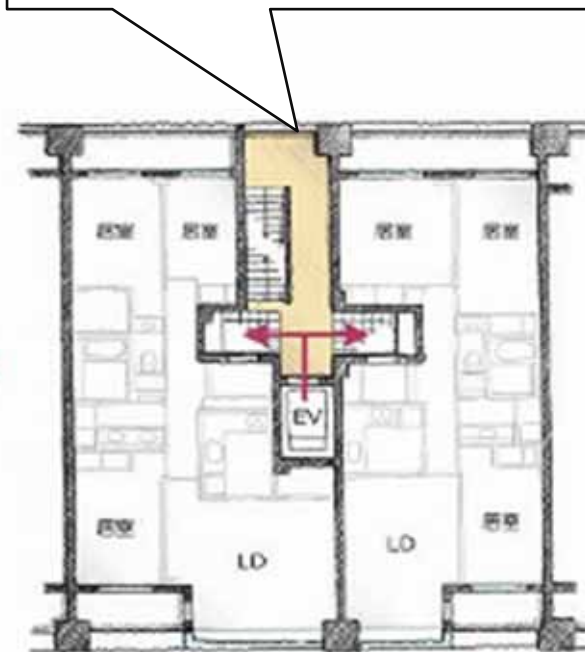
住戸の独立性を高めるため、視線や音に配慮した様々な工夫を施しています。  
プライバシーが守られた個の空間を創り出すことで、心からやすらげる暮らしをお届けいたします。

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

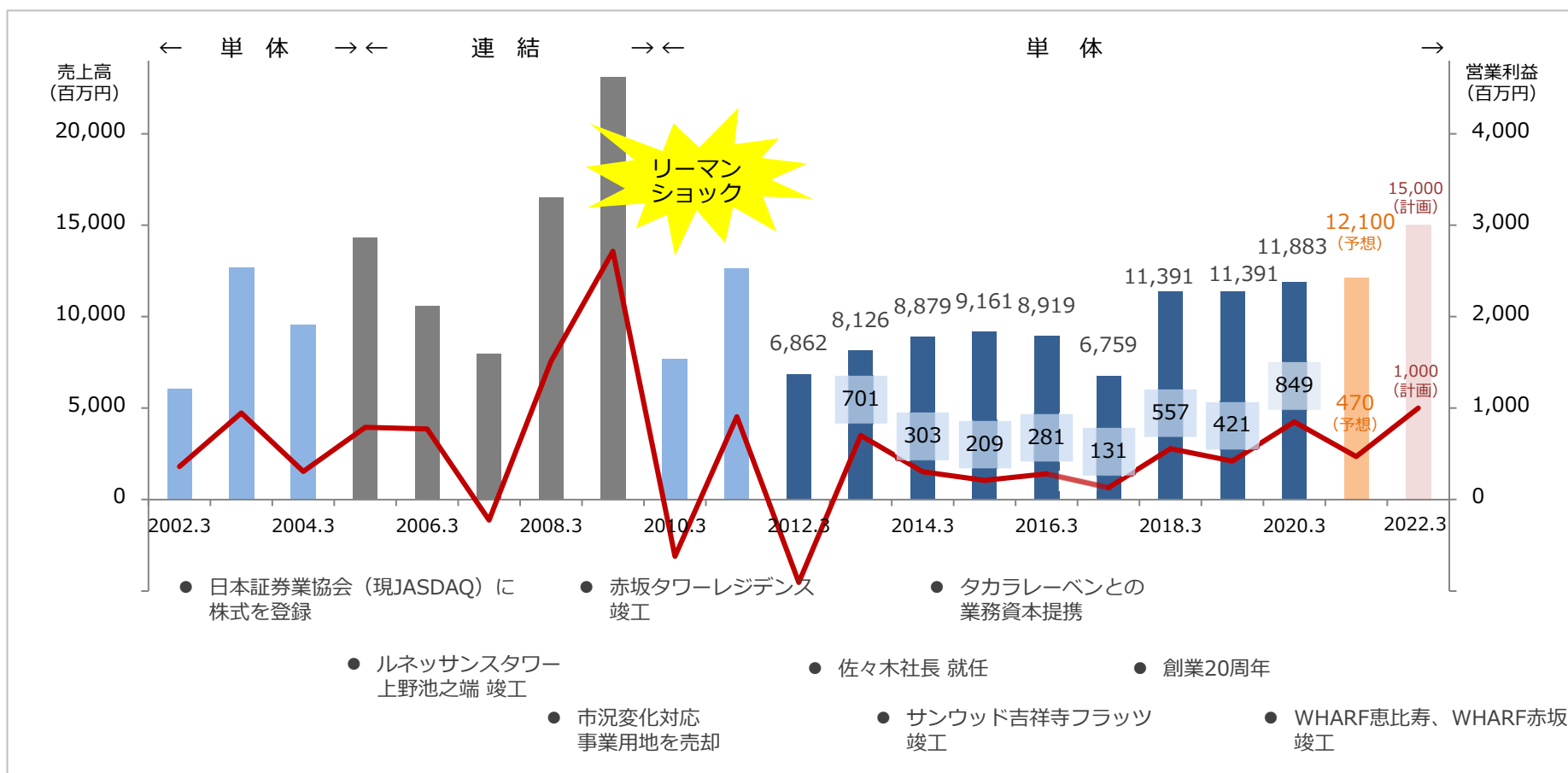
時間短縮・労力削減など合理的で無駄のない暮らしを仕立てる。

### 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。