

2021年3月期 決算説明資料



サンウッド阿佐ヶ谷

サンウッド広尾



株式会社サンウッド (8903)
2021年5月31日

1. 2021年3月期 決算概況
2. 2022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

2021年3月期 決算概況

総括

売上高	14,419 百万円	前期比 +21.3%
営業利益	855 百万円	前期比 +0.7%
配当金	30 円予定	前期比 5円増配

トピックス

- 不動産開発事業
 - ✓ 【新築分譲】 サンウッド広尾 53戸引渡し（総戸数55戸・残2戸）
前期繰越在庫完売（青山、大泉学園、馬込、阿佐ヶ谷）
 - ✓ 【WHARF】 千石、恵比寿アネックス 引渡し
 - ✓ 【その他】 玉川田園調布、中古収益物件 引渡し
- リノベーション
 - ✓ 売上高、売上総利益ともに過去最高更新
前期比／売上高 1.6倍、売上総利益2.1倍

2021年3月期 決算概要

4期連続、売上高100億円超。
経営目標「売上高150億円、営業利益10億円」を安定的継続的に達成に向けて着実に進捗。

単位：百万円	20/3期 実績	21/3期 計画 ※	21/3期 実績	前期比
売上高	11,883	12,500	14,419	+21.3%
営業利益	849	700	855	+0.7%
経常利益	654	510	687	+5.2%
当期純利益	456	420	593	+29.9%

※21/3期 計画は2021年1月18日付
「業績予想の修正に関するお知らせ」時点の計画

◆ 主な費用 内訳

単位：百万円	20/3期 実績	21/3期 計画 ※	21/3期 実績	前期比
販売費及び 一般管理費	1,443	1,401	1,416	△1.9%
人件費	617	620	644	+4.4%
広告宣伝費	165	211	187	+13.3%
販売手数料	189	104	137	△27.8%

不動産開発事業 内訳

不動産開発事業 単独セグメントで2期連続売上高100億円超を達成。

(単位：百万円)	2020/3期	2021/3期 (増減率)
売上高	10,172	11,930 +17.3%
売上総利益	1,884	1,761 △6.6%
売上総利益率	18.5%	14.7% 3.8p



サンウッド広尾
(新築分譲マンション)



千石プロジェクト
(新築賃貸マンション)

決算期	プロジェクト名 (略称)	実績 ※
20/3期	<ul style="list-style-type: none"> ■新築分譲マンション <ul style="list-style-type: none"> ・大倉山、馬込、阿佐ヶ谷 ・完成在庫 (青山、大泉学園) ■WHARF <ul style="list-style-type: none"> ・赤坂、恵比寿 ■その他 中古収益物件 	新築分譲 87戸引渡 4,914百万円 ・ WHARF、他 5,258百万円
21/3期	<ul style="list-style-type: none"> ■新築分譲マンション <ul style="list-style-type: none"> ・広尾、代々木参宮橋 (JV) ・完成在庫 (阿佐ヶ谷、馬込、青山、大泉学園) ■WHARF <ul style="list-style-type: none"> ・千石、恵比寿アネックス ■その他 玉川田園調布、中古収益物件 	新築分譲 76戸引渡 7,896百万円 ・ WHARF、他 4,034百万円

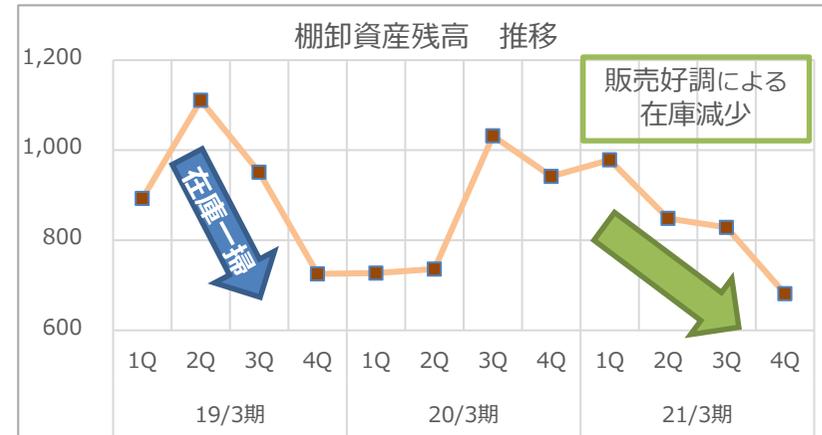
※実績戸数は、JV按分後の数値

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

過去最高の売上高、売上総利益を達成。
 高価格帯の物件への取組みも好調に進捗し、平均販売価格が上昇。
 （平均販売価格：18/3期～20/3期 42百万 ⇒ 21/3期 51百万）

(単位：百万円)	2020/3期	2021/3期 (増減率)	
売上高	1,222	1,949	+59.5%
売上総利益	108	232	+114.7%
売上総利益率	8.9%	11.9%	+3.1p



賃貸事業・その他 内訳

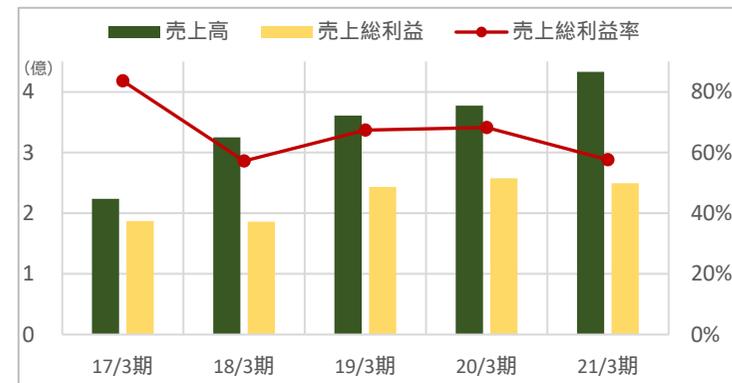
◆ 賃貸事業

現在保有中の物件の稼働率は引き続き好調に推移し、安定的な収益を確保。

「国立」「西麻布」等のセグメント資産が増加したことで増収。

修繕工事等の実施により減価償却費等が増加したことで減益。

(単位：百万円)	2020/3期	2021/3期 (増減率)	
売上高	377	432	+14.8%
売上総利益	257	249	△3.2%
売上総利益率	68.3%	57.6%	10.7p

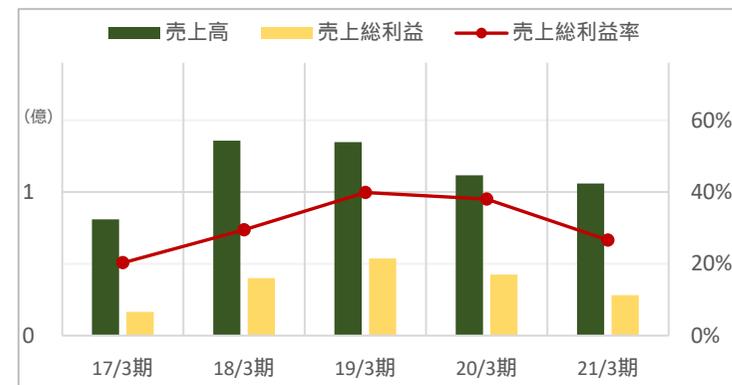


◆ その他の事業

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)	2020/3期	2021/3期 (増減率)	
売上高	111	105	△5.2%
売上総利益	42	28	△33.8%
売上総利益率	38.0%	26.6%	△11.5p



貸借対照表

単位：百万円	20/3期 実績	21/3期 実績	前期末比
流動資産	15,698	15,535	△1.0%
現預金	1,377	1,843	+33.8%
棚卸資産	14,213	13,454	△5.3%
固定資産	3,914	3,831	△2.1%
総資産	19,612	19,366	△1.3%
流動負債	8,273	5,477	△33.8%
固定負債	7,197	9,291	+29.1%
負債合計	15,470	14,768	△4.5%
純資産	4,142	4,597	+11.0%
自己資本比率	21.1%	23.7%	+2.6 p

棚卸資産 前期末比△5.3%

(単位：百万円)	2020/3	2021/3	前期末比
販売用不動産	4,762	3,081	△35.3%
仕掛品	9,454	10,371	+9.8%
棚卸資産合計	14,213	13,454	△5.3%

<販売用不動産 主な内訳>

	2020/3	2021/3
✓ リノベーション（区分）	696	400
✓ 新築分譲（完成在庫）	1,499	1,139
✓ 一棟収益物件・他	2,566	1,541

有利子負債 前期末比+7.1%

(単位：百万円)	2020/3	2021/3	前期末比
短期借入金	2,141	564	△73.6%
1年内返済予定 長期借入金	3,139	3,527	+12.3%
長期借入金	6,800	8,819	+29.7%
その他	143	182	+27.1%
有利子負債合計	12,225	13,093	+7.1%

Chapter 2

2022年3月期 通期決算見通し

2022年3月期 計画

売上高は4.0%の増収見通し。 (不動産開発事業の販売物件数増加見込)
営業利益は8.8%の減益見通し。 (販売手数料と広告宣伝費が増加見込)

単位：百万円	20/3期 実績	21/3期 実績	22/3期 計画	前期比
売上高	11,883	14,419	15,000	+4.0%
営業利益	849	855	780	△8.8%
経常利益	654	687	530	△22.9%
当期純利益	456	593	370	△37.7%
配当金	25円	30円	25円	(予想)

2022年3月期 売上の内訳

- ✓ 不動産開発事業は前期比+4.6%。
新築分譲マンション2PJ竣工引渡し、WHARF3PJ竣工引渡し予定。
- ✓ リノベーション事業は前期比+3.3%。着実な業績更新を目指す。

単位：百万円	20/3期 実績	21/3期 実績	22/3期 計画	前期比
不動産開発事業	10,172	11,930	12,481	+4.6%
リノベーション事業	1,222	1,949	2,013	+3.3%
賃貸事業	377	432	406	△6.0%
その他の事業	111	105	98	△6.7%
売上高合計	11,883	14,419	15,000	+4.0%

2022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、錦糸町（2Q）と神楽坂（4Q）の2物件竣工予定。
- ✓ WHARFは神田三崎町（3Q）、高円寺（3Q）、赤坂田町（4Q）の3物件竣工予定。

	物 件 名	販売戸数	引渡予定	状 況
新築分譲 マンション (6,765百万円)	サンウッド錦糸町フラッツ (一部等価交換)	66戸 総戸数98戸	2021年9月	販売中
	サンウッド神楽坂 (一部等価交換)	28戸 総戸数31戸	2022年1月	販売中
	完成在庫（代々木参宮橋、他）	10戸※	（竣工済）	販売中
WHARF、他 (5,715百万円)	神田三崎町、高円寺、 赤坂田町、他			

※販売戸数は、JV按分後の数値



サンウッド錦糸町フラッツ



サンウッド神楽坂



WHARF神田三崎町



WHARF高円寺駅前

2022年3月期 売上予定物件

新築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：98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）

MR
公開中
完全予約制



サンウッド神楽坂 ※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 規模：RC造地上5階建
専有面積：30㎡台～90㎡台
間取り：1DK～3LDK
竣工引渡：2022年1月（予定）

MR
公開中
完全予約制



WHARF（新築一棟収益物件）

WHARF高円寺駅前

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：2021年11月（予定）

WHARF神田三崎町

所在地：東京都千代田区神田三崎町
最寄駅：半蔵門線「九段下」駅 徒歩5分
敷地面積：101.60㎡（30.73坪）
構造規模：S造 地上9階建
竣工：2021年12月（予定）

WHARF赤坂田町

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：131.94㎡（39.91坪）
構造規模：S造 地上9階
竣工：2022年1月（予定）

2023年3月期以降 売上予定物件

新築分譲マンションプロジェクト

サンウッドウエリス品川御殿山 ※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：25戸
構造規模：RC造 地下1階・地上3階建
竣工引渡：2022年6月（予定）

2021年夏
販売開始
予定

(仮称) 瀬田一丁目PJ

所在地：東京都世田谷区瀬田1丁目
最寄駅：東急田園都市線「二子玉川」駅 徒歩10分
総戸数：22戸
構造規模：RC造 地下1階・地上3階建
竣工引渡：2023年2月（予定）

2021年冬
販売開始
予定

(仮称) 元代々木町PJ ※共同事業

所在地：東京都渋谷区元代々木町
最寄駅：小田急小田原線「代々木八幡」駅 徒歩7分
総戸数：21戸
構造規模：RC造 地下1階・地上3階建
竣工引渡：2023年12月（予定）

販売時期
未定

(仮称) 本厚木PJ ※共同事業

所在地：神奈川県厚木市中町1丁目
最寄駅：小田急小田原線「本厚木」駅 徒歩5分
総戸数：98戸
構造規模：RC造 地上15階建
竣工引渡：2024年1月（予定）

販売時期
未定

WHARF（新築一棟収益物件）

赤坂福吉町PJ ※新築（WHARF）

所在地：東京都港区赤坂2丁目
最寄駅：東京メトロ千代田線「赤坂」駅 徒歩5分
敷地面積：224.02㎡（67.76坪）
構造規模：RC造 地上6階建
竣工引渡：2022年6月（予定）

(仮称) 六本木PJ ※新築（WHARF）

所在地：東京都港区六本木3丁目
最寄駅：東京メトロ日比谷線「六本木」駅 徒歩2分
敷地面積：291.46㎡（88.16坪）
構造規模：RC造 地上5階 地下1階建
竣工引渡：2022年12月（予定）

(仮称) 銀座4丁目PJ ※新築（WHARF）

所在地：東京都中央区銀座4丁目
最寄駅：東京メトロ日比谷線「東銀座」駅 徒歩1分
敷地面積：105.23㎡（31.83坪）
構造規模：S造 地下1階・地上9階建
竣工引渡：2022年10月（予定）

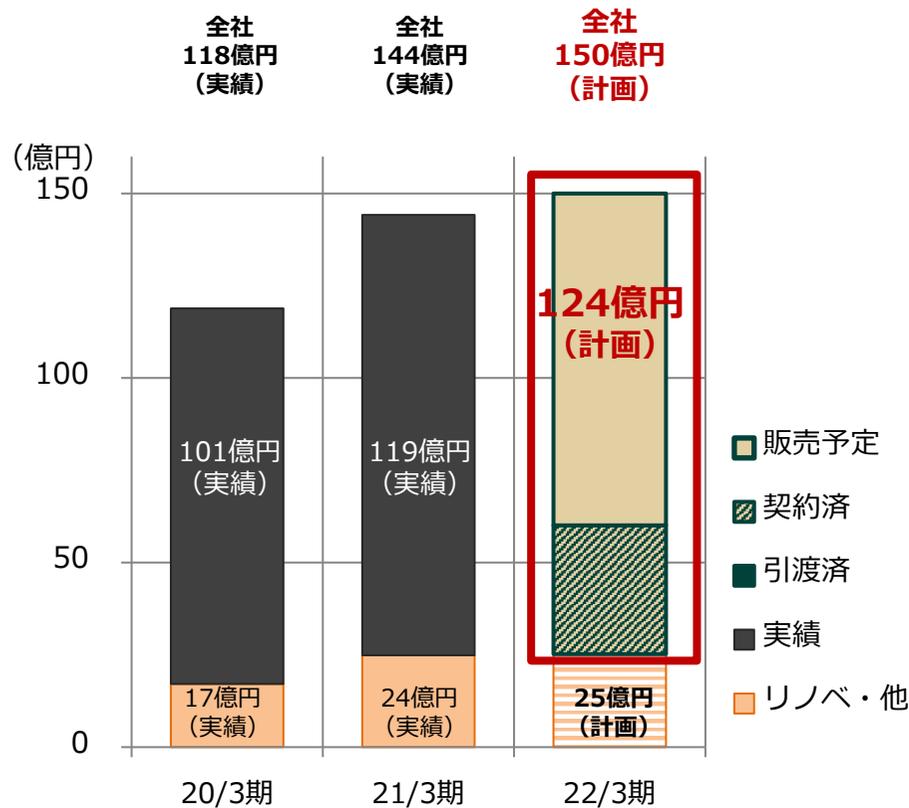
(仮称) 志茂2丁目PJ ※新築（WHARF）

所在地：東京都北区志茂2丁目
最寄駅：東京メトロ南北線「志茂」駅 徒歩3分
敷地面積：345.79㎡（104.60坪）
構造規模：RC造 地上10階建
竣工引渡：2022年10月（予定）

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。

2022年3月期 不動産開発事業 販売進捗状況 (2021年3月末時点)

不動産開発事業全体の契約進捗率は、2021年3月末時点で28.0%。
うち、新築分譲マンションは51.6%。



※共同事業は、当社事業割合に応じて按分

2020年3月期
売上実績 **101億円**

2021年3月期
売上実績 **119億円**

2022年3月期
売上計画 **124億円**
契約進捗率 **28.0%**
(2021年3月末時点)

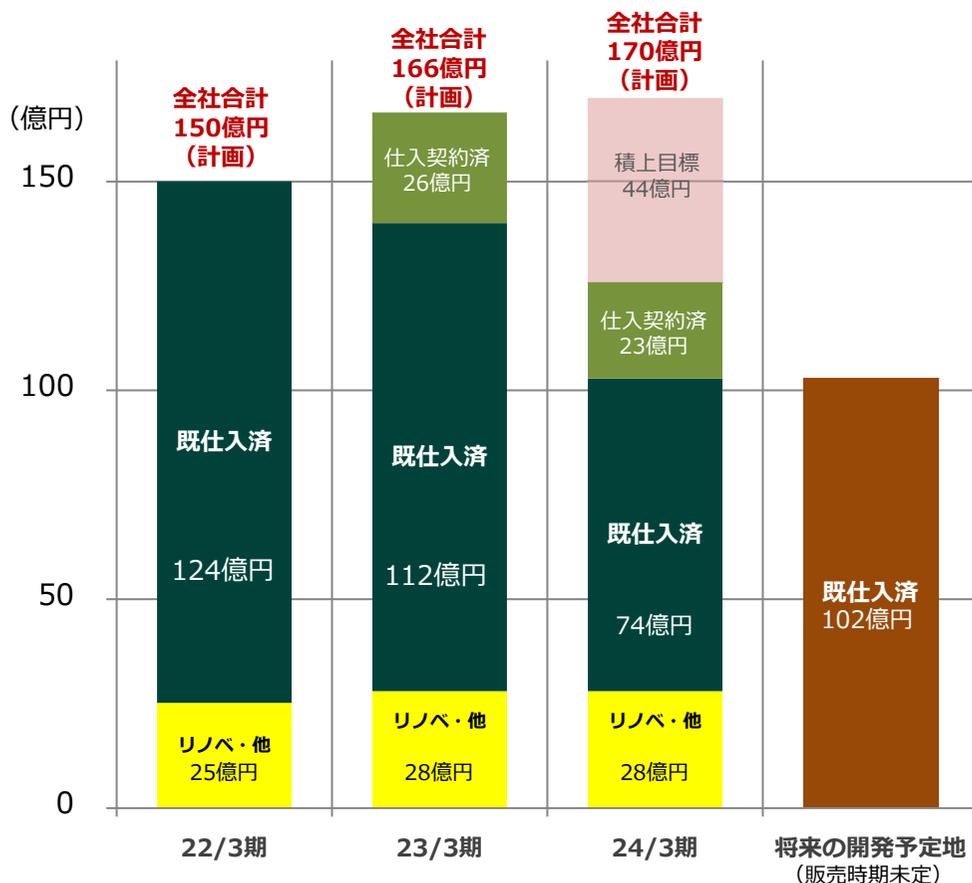
- 新築分譲マンション
 - ✓ サンウッド錦糸町フラッツ
 - ✓ サンウッド神楽坂
 - ✓ 完成在庫 (広尾、代々木参宮橋、他)
- WHARF、他
 - ✓ WHARF神田三崎町、WHARF赤坂田町
 - ✓ その他

不動産開発事業 仕入の進捗状況 (2021年3月末時点)

22/3期：124億円、23/3期：138億円 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

2022年3月期
 ✓ 既仕入済 124億円

2023年3月期
 ✓ 既仕入済 112億円
 ✓ 仕入契約済 26億円

2024年3月期
 ✓ 既仕入済 74億円
 ✓ 仕入契約済 23億円

将来の開発予定地 (販売時期未定)
 ✓ 既仕入済 102億円

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、「サンウッド神楽坂」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。



ビル1階 外観



ラウンジ エントランス



受付カウンター



接客室



プレゼンコーナー 広尾



素材・カラーセレクト 広尾



モデルルーム（LDK） 広尾



モデルルーム（主寝室） 広尾

Chapter 3

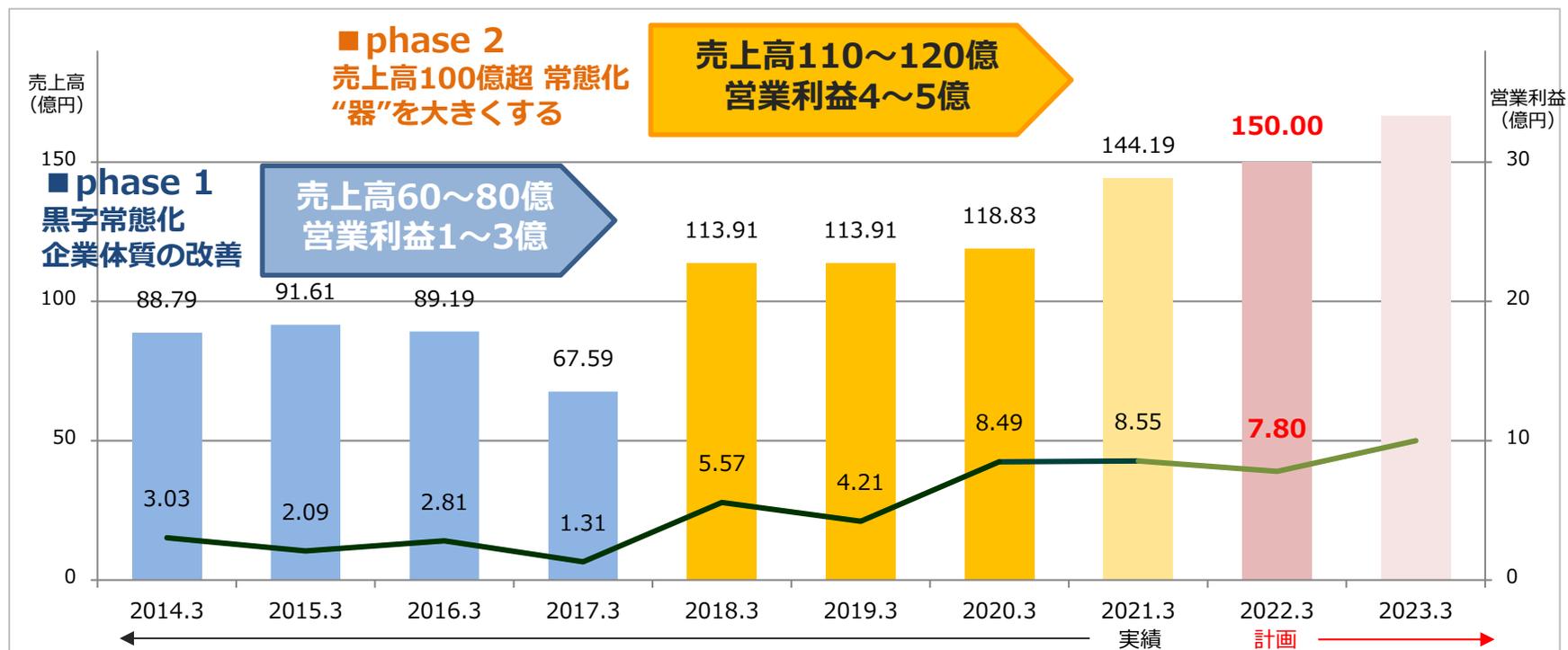
事業方針について

事業方針について

売上高 150億円 営業利益 10億円
 を安定的継続的に達成
 達成目標年度: 2023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

創業～2014年頃までのサンウッド

強み

✓ 都心の土地情報収集力

- 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

✓ 自社設計 / 自社販売できる社内体制

- 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
- 顧客への高品質なサービス力「オーダーメイドプラス」

弱み

✓ 開発リスク取らない土地仕入のみ

- 取得後すぐに開発可能な土地（更地）のみを仕入
- 開発リスク低い物件は価格高騰

✓ 高級分譲マンション（ハイエンド）のみのラインアップ

- 高級分譲マンションが成り立つ好立地の素地は入手困難
- 年度ごとの供給物件数次第で業績のブレが大きい

事業方針について

2015年以降のサンウッド

強み

- ✓ 都心の土地情報収集力
- ✓ 自社設計 / 自社販売
できる社内体制

活かす

弱み

- ✓ 開発リスク取らない
土地仕入のみ
- ✓ 高級分譲マンション（ハイ
エンド）のみラインアップ

変える

商品ラインアップの拡大

- 主軸のハイエンド（高級マンション）に加えて…
- ✓ **コンパクト** Single / Dinks向け
 - **新たな都心居住ニーズ**や
世帯構成の変化に対応
 - ✓ **WHARF**（新築一棟収益物件）
 - **敷地面積30坪程度**からでも
都心好立地なら事業化

仕入方法の多様化

- 従来からの土地（更地）取得に加えて…
- ✓ **賃貸稼働中の中古物件取得**
 - **将来の事業用地**として取得
 - **保有期間中は賃料収入**計上
 - ✓ **等価交換事業**（建替え等）

事業方針について

都心立地にこだわり事業用地を取得

- ・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

サンウッドの強みを活かして都心の好立地を取得

商品ラインアップ拡大、新築マンション以外の事業も強化

- ・**都心の好立地**に、主軸の「**ハイエンド**」に加え、「**コンパクトマンション**」を供給
- ・新築分譲マンションでは敷地規模や採算が合わない土地でも
新築ビル・賃貸レジデンス (WHARF) を開発・事業化
- ・**リノベーション事業**の強化 **都心でリーズナブルな価格の快適な住まい**を提供

用地仕入方法の多様化と安定収益(賃料収入)の獲得

- ・**賃貸稼働中**の事務所・商業ビルやマンション・アパートを取得
 - ・**賃料収入を得ながら**時間をかけて転居交渉を行い、
最終的に新築分譲マンション開発
 - ・**賃料収入を得ながら**バリューアップを行い、
収益物件として売却

- ・**等価交換**による**新築分譲マンション事業化** (マンション建替えや不動産有効活用を提案)



事業方針について

WHARF (ワーフ) シリーズ ~ 新築ビル・賃貸レジデンス開発事業

- ✓ 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「WHARF赤坂」と 第三弾「WHARF恵比寿」、2020年3月期に売却済。
- ✓ 当期は「WHARF高円寺駅前」「WHARF神田三崎町」「WHARF赤坂田町」竣工予定。
- ✓ 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

等価交換事業による事業機会の獲得

◆マンションの老朽化など社会課題解決に寄与

合意形成が困難な分譲マンション建替えや不動産有効活用などの課題解決を、
経験豊富なプロによる的確なアドバイスにより実現。
等価交換スキームを活用して新築マンションにお住み替え。

▶ 等価交換事業 事例



サンウッド広尾

所在地：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
販売対象：38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



サンウッド錦糸町フラッツ

所在地：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：98戸
販売対象：66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）



サンウッド神楽坂

所在地：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
販売対象：28戸
規模：RC造地上5階建
専有面積：30㎡台～90㎡台
間取り：1DK～3LDK
竣工引渡：2022年1月（予定）



サンウッド東日本橋フラッツ

所在地：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
総戸数：66戸
販売対象：50戸
規模：地上14階・地下1階建
専有面積：30㎡台～40㎡台
間取り：1LDK
竣工引渡：2017年3月

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】 ※ 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.0%

✓ 取得株式総数 45,300株、取得価額総額 19,973千円（実績値）

【2021年4月16日公表 **配当予想の修正（増配）**のお知らせ】

✓ 従来予想 期末25円 ⇒ 修正予想 期末30円

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
「マンションづくりの常識を打ち破る」
「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	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%
佐々木 義実	3.02%
澤田 正憲	2.94%
	(2021年3月末現在)

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

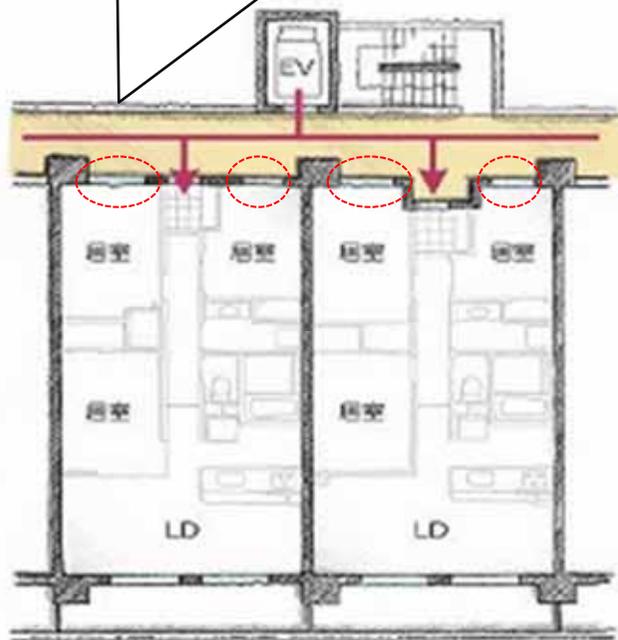
事業特徴 上質な住まいの提供

◆ プライバシー性を 徹底的に追求した住まいを提供

Privacy First

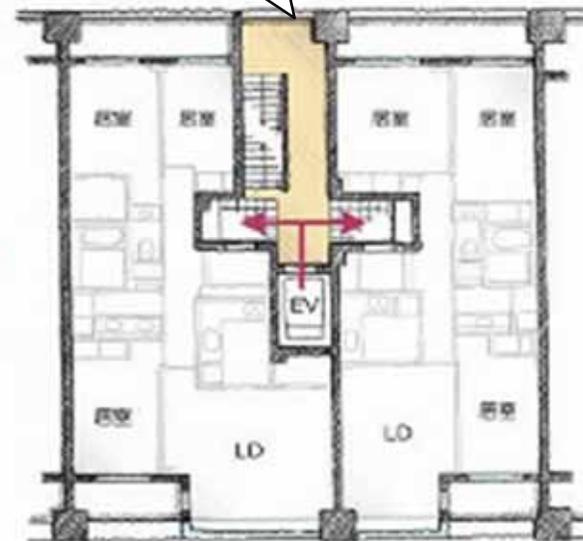
住戸の独立性を高めるため、視線や音に配慮した様々な工夫を施しています。
プライバシーが守られた個の空間を創り出すことで、心からやすらげる暮らしをお届けいたします。

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



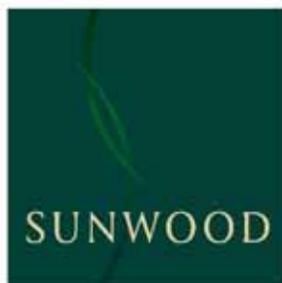
サンウッドシリーズ事例

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

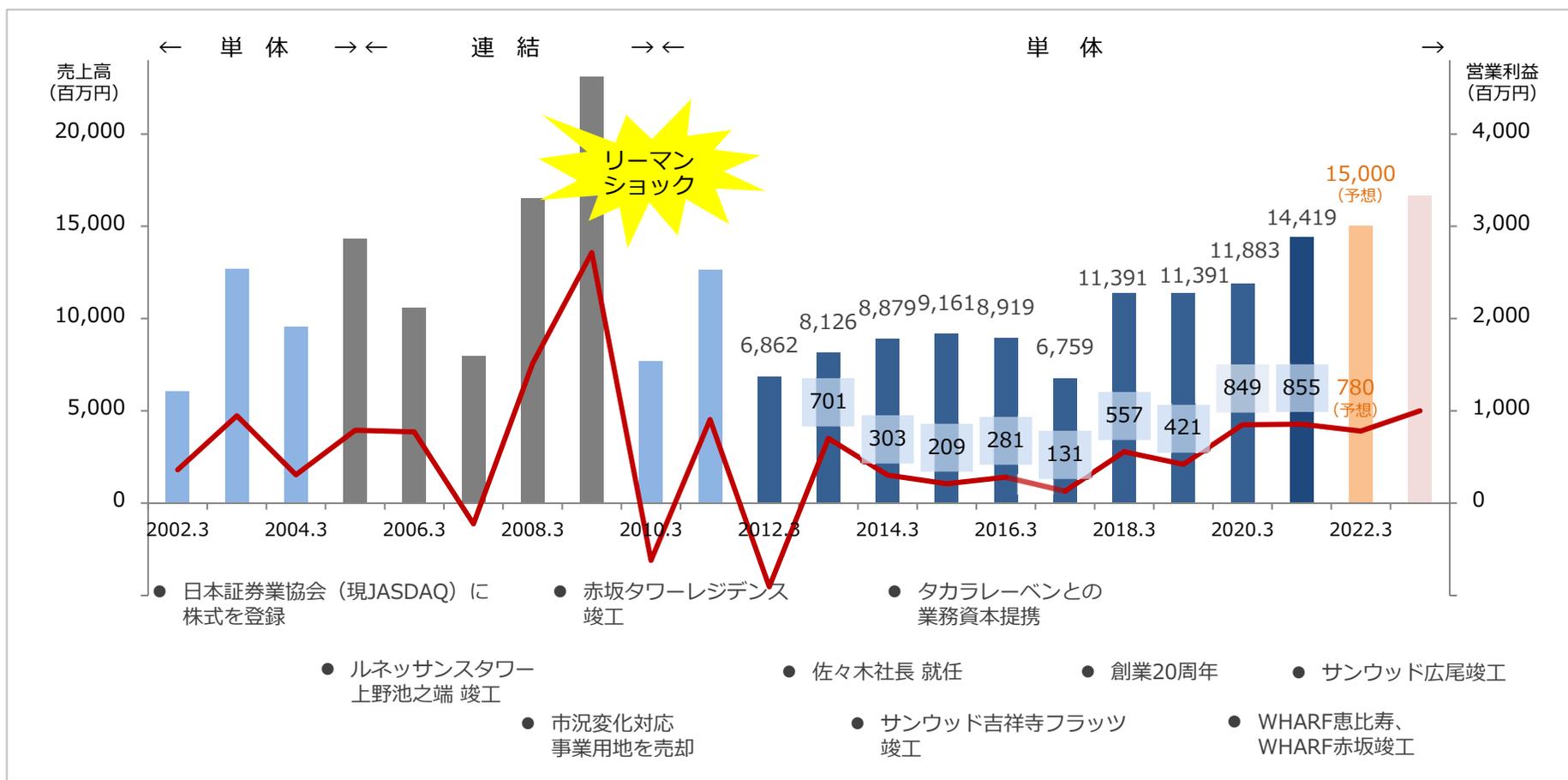
時間短縮・労力削減など合理的で無駄のない暮らしを仕立てる。

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

<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。