



2019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)  
2018年11月9日

1. 2019年3月期 2Q決算概況
2. 2019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

## 2019年3月期 第2四半期 決算概況

総括

売上高 **2,652**百万円 前年同期比  $\triangle$  **64.4%**  
営業利益  $\triangle$  **48**百万円 前年同期比 **赤字**

トピックス

■ 前年同期比大幅マイナスだが概ね想定通り

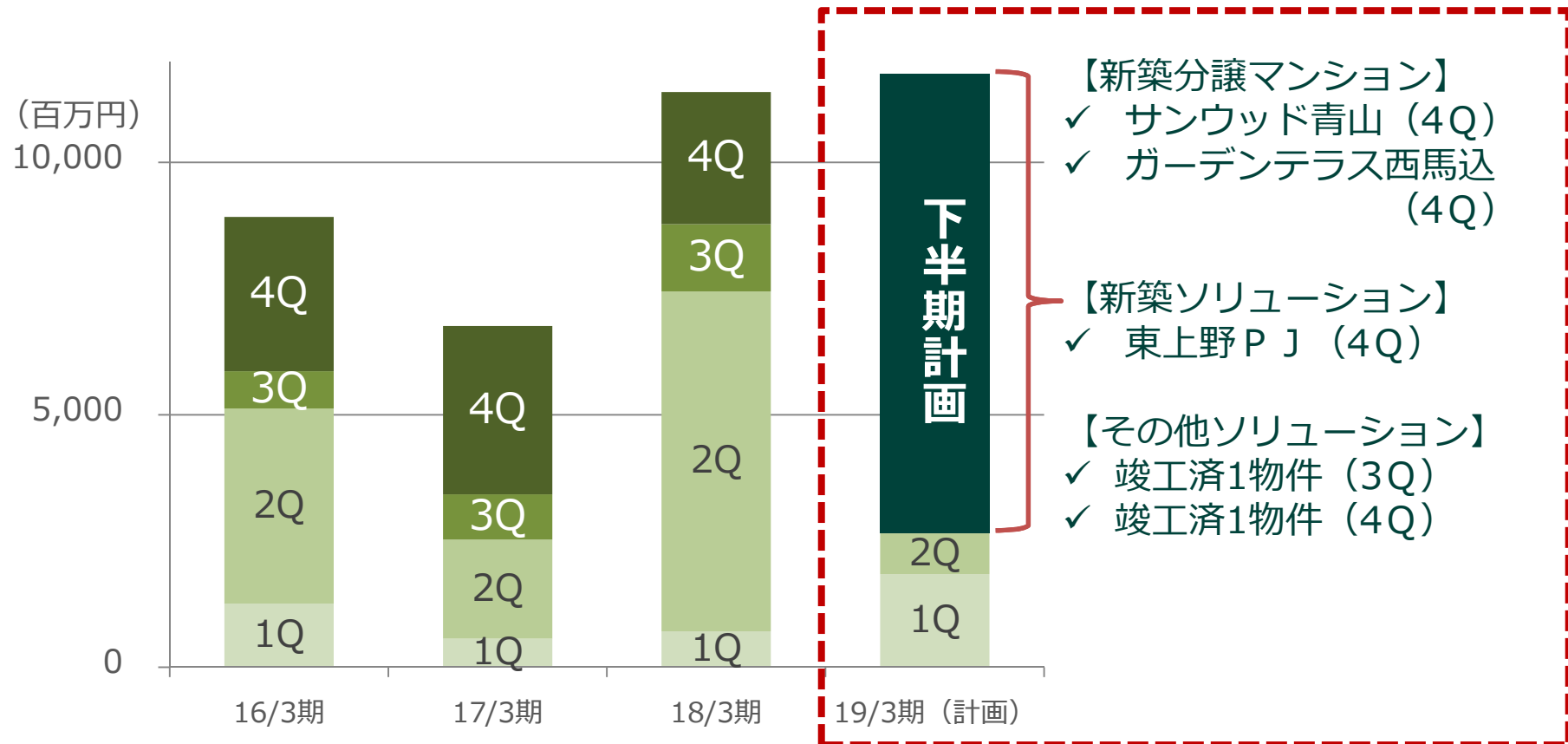
前年同期（**2017年9月期**）は7月から9月にかけて新築分譲マンション3物件（赤坂丹後町・多摩センター・代々木西参道）の竣工引渡を行い、売上高、利益ともに**上半期集中**。

当四半期（**2018年9月期**）は新築分譲マンションの竣工引渡がなく、売上高、利益は**下半期に集中**する計画。

## 2019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、

- ✓ 前期（2018年3月期）は、上半期に3物件マンション竣工引渡。
- ✓ 当期（2019年3月期）は、下半期にマンション2物件とソリューション1物件竣工引渡。その他ソリューション（竣工済）2物件売却引渡予定。



## 2019年3月期 2Q 決算概要

- ✓ 「ガーデンコート多摩センター」等、前事業年度竣工物件の引渡し。
- ✓ 一棟収益マンション「宮崎台P J」売却。
- ✓ 事業計画変更した「新宿横寺町P J」と「虎ノ門P J」土地売却。

単位：百万円	17/9期 実績	18/9期 実績	前期比	19/3期 通期計画	進捗率
売上高	7,443	<b>2,652</b>	△64.4%	11,750	22.6%
営業利益	587	△ <b>48</b>	—	558	—
経常利益	536	△ <b>143</b>	—	358	—
当期純利益	454	△ <b>144</b>	—	308	—

## 不動産開発事業 内訳

**分譲マンション：完成在庫の引渡し。文京東大前は引渡完売。**

(売上高：410百万円)

**ソリューション：宮崎台、新宿横寺町、虎ノ門、その他引渡し。**

(売上高：1,525百万円)

(単位：百万円)	2017/9期	2018/9期 (増減率)	
売上高	6,186	<b>1,936</b>	68.7%
売上総利益	1,026	<b>312</b>	69.6%
売上総利益率	16.5%	<b>16.1%</b>	0.4p



ガーデンコート多摩センター



グローリオ文京東大前ヒルズ

決算期	プロジェクト名 (略称)	実績 ※
17/9期	完成在庫 (大磯、西日暮里、桜上水、他) <b>赤坂丹後町、多摩センター、代々木西参道</b>	102戸引渡
18/9期	・完成在庫 (多摩センター、文京東大前) ・ソリューション (宮崎台、新宿横寺町、他)	7戸引渡

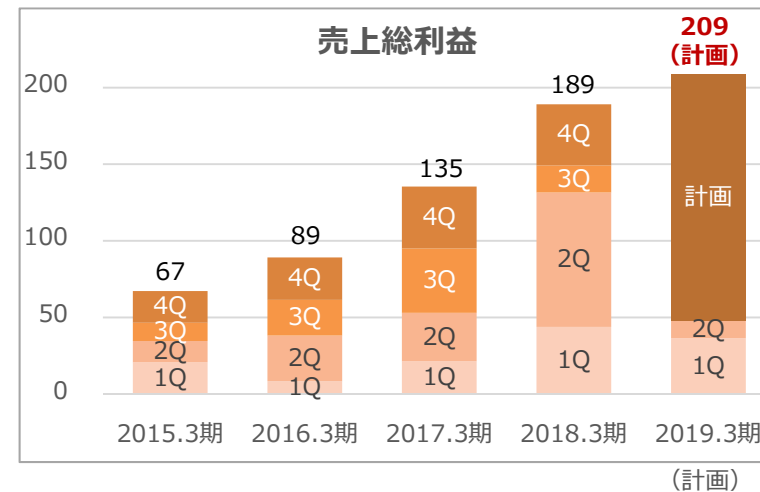
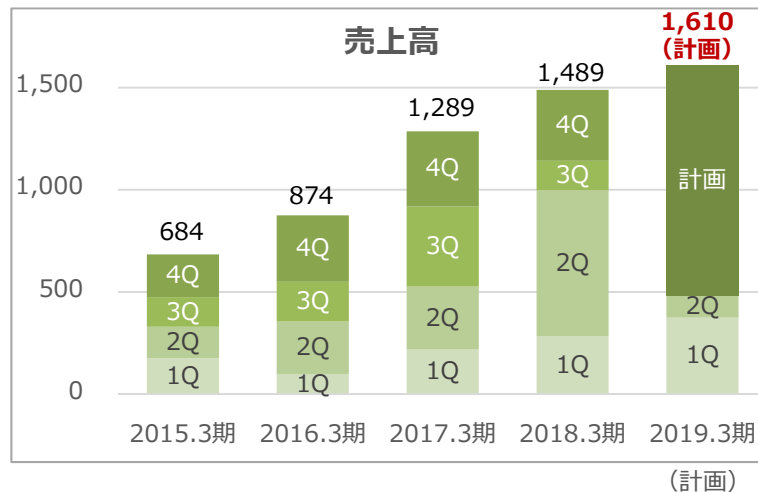
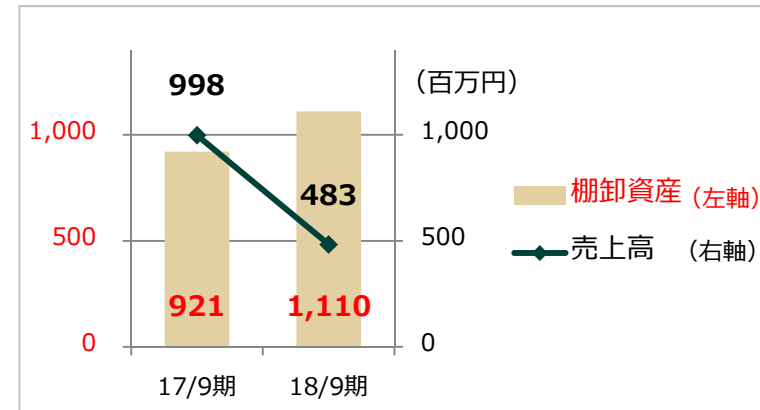
※実績戸数は、JV按分後の数値

# 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

前年同期の業績が特に好調だったことから、反動的に大幅な減収減益。中古マンション市場の高値警戒感から、想定よりも販売期間が長期化。下半期は通期目標達成に向けて販売強化。

(単位：百万円)	2017/9期	2018/9期 (増減率)	
売上高	998	<b>483</b>	△51.6%
売上総利益	131	<b>48</b>	△63.5%
売上総利益率	13.1%	<b>9.9%</b>	3.2p



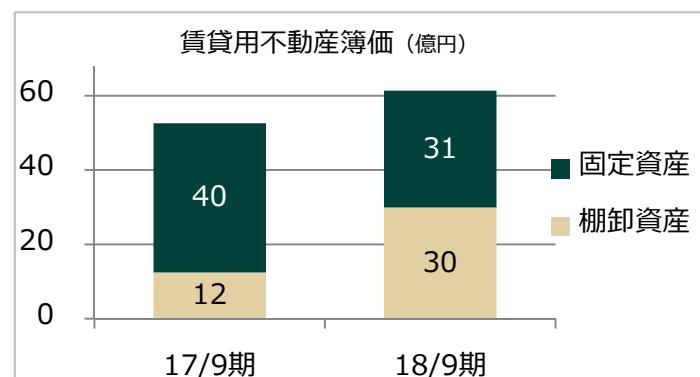


## 賃貸事業・その他 内訳

### ◆ 賃貸事業

「府中宮西町」「宇田川町」等、前年同期比で賃貸用不動産が増えたことにより賃料収入増加。

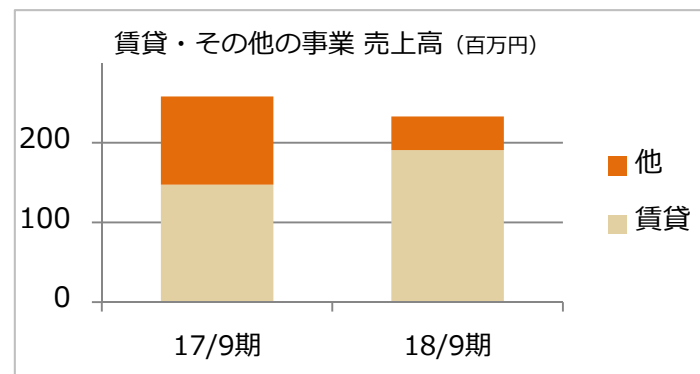
(単位：百万円)	2017/9期	2018/9期 (増減率)	
売上高	147	<b>190</b>	+29.5%
売上総利益	87	<b>127</b>	+45.8%
売上総利益率	59.3%	<b>66.8%</b>	+7.5p



### ◆ 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)	2017/9期	2018/9期 (増減率)	
売上高	110	<b>42</b>	△61.9%
売上総利益	27	<b>19</b>	△30.4%
売上総利益率	24.7%	<b>45.2%</b>	+20.5p



## 貸借対照表

資産 / 積極的な仕入れにより棚卸資産増加 (+2,336百万円)  
 有形固定資産は当期販売予定物件を振替して減少 (△768百万円)  
 負債 / 仕入に伴う借入金により有利子負債増加 (+1,120百万円)

単位：百万円	18/3期 実績	18/9期 実績	前期末比
流動資産	15,058	<b>16,801</b>	+11.6%
現預金	1,025	<b>708</b>	△30.9%
棚卸資産	13,660	<b>15,996</b>	+17.1%
固定資産	4,106	<b>3,343</b>	△18.6%
総資産	19,165	<b>20,145</b>	+5.1%
流動負債	6,094	<b>7,120</b>	+16.8%
固定負債	9,340	<b>9,556</b>	+2.3%
負債合計	15,434	<b>16,677</b>	+8.1%
純資産	3,731	<b>3,468</b>	△7.0%
自己資本比率	19.4%	<b>17.1%</b>	△2.3p

# 貸借対照表 内訳

## 棚卸資産 前期末比+0.5%

	2018/3	2018/9	前期末比
販売用不動産	2,129	2,959	+38.9%
仕掛品	11,530	13,036	+13.0%
棚卸資産合計	13,660	15,996	+17.1%

<販売用不動産 主な内訳>

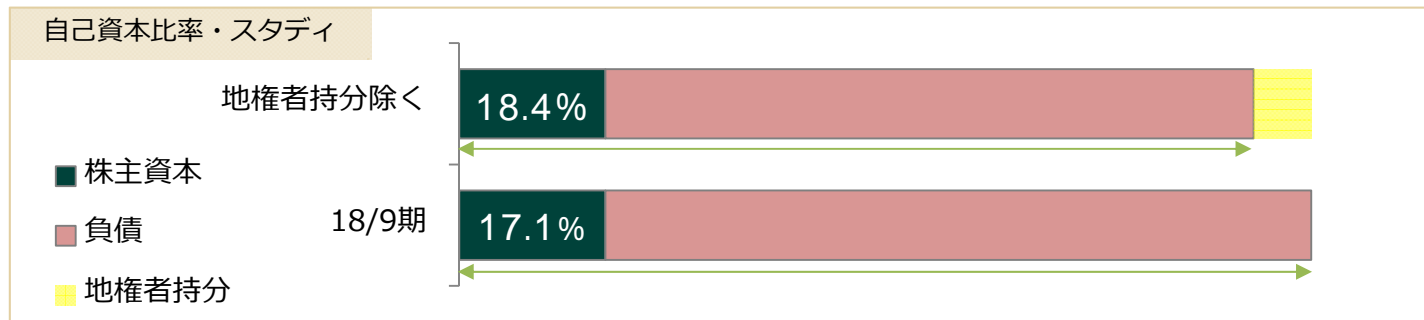
✓ 分譲（多摩・文京東大前）	554	→	193
✓ ソリューション・その他	540	→	1,818
✓ リノベーション（区分）	1,035	→	947

## 有利子負債 前期末比+8.4%

	2018/3	2018/9	前期末比
短期借入金	905	844	△6.8%
1年内返済予定長期借入金	3,200	4,162	+30.0%
長期借入金	9,110	9,230	+1.3%
その他	0	100	-
有利子負債合計	13,217	14,337	+8.4%

### 【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、棚卸資産と固定資産（広義の在庫）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

# 2019年3月期 通期決算見通し

## 2019年3月期 計画

売上高は3.1%の増収見通し。  
営業利益は微増見通し。

単位：百万円	17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 計画	前期比
売上高	6,759	11,391	<b>11,750</b>	+3.1%
営業利益	131	557	<b>558</b>	+0.2%
経常利益	20	424	<b>358</b>	△15.7%
当期純利益	170	304	<b>308</b>	+1.0%
配当金	20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

## 2019年3月期 売上の内訳

19/3期の不動産開発事業は増収見通し。  
リノベーション事業は継続的な事業規模拡大を図る。

単位：百万円	17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 計画	前期比
不動産開発事業	5,118	9,442	<b>9,684</b>	+2.5%
リノベーション事業	1,285	1,488	<b>1,610</b>	+8.1%
賃貸事業	223	324	<b>366</b>	+12.8%
その他の事業	131	135	<b>88</b>	△34.7%
売上高合計	6,759	11,391	<b>11,750</b>	+3.1%

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

## 2019年3月期 不動産開発事業 売上の内訳

売上高・利益目標は変えず、期中販売物件の内容を変更。

期初計画	物件名	販売戸数	引渡予定
分譲マンション	サンウッド青山	12戸	19年1月
	ガーデンテラス西馬込 (JV)	43戸	19年3月
	完成在庫 (多摩センター、文京東大前)	11戸	
ソリューション	東上野、宮崎台、新宿横寺町、他2PJ	5物件	

※販売戸数は、JV按分後の数値



変更後 計画	物件名	販売戸数	引渡予定	状況
分譲マンション	サンウッド青山	12戸	19年1月	販売中
	ガーデンテラス西馬込 (JV)	43戸	19年3月	一棟売却
	ガーデンテラス大泉学園 <small>総戸数25戸</small>	7戸	19年3月	販売準備
	完成在庫 (多摩センター、文京東大前)	11戸	—	販売中
ソリューション	宮崎台、新宿横寺町、 <b>虎ノ門</b>	6物件	—	売却済
	東上野 (19年2月竣工予定)		19年3月	契約完売
	他2PJ		—	販売中

# 不動産開発事業 19/3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 規模：地上9階・地下1階建  
販売価格：15,000万円台～56,000万円台  
専有面積：70㎡台～150㎡台  
間取り：1LDK～3LDK  
竣工：2018年12月（予定）

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 規模：地上5階建  
専有面積：60㎡台  
間取り：2LDK+S～3LDK  
竣工：2019年3月（予定）

今冬  
販売開始  
予定



### ガーデンテラス西馬込 ※共同事業

所在地：東京都大田区中馬込3丁目  
最寄駅：都営浅草線「西馬込」駅 徒歩8分  
総戸数：48戸 規模：地上6階建  
専有面積：30㎡台～60㎡台  
間取り：1LDK～3LDK  
竣工：2019年3月（予定）

一棟売却  
契約完売

## 新築ソリューション（ビル・店舗・他）

### （仮称）東上野PJ

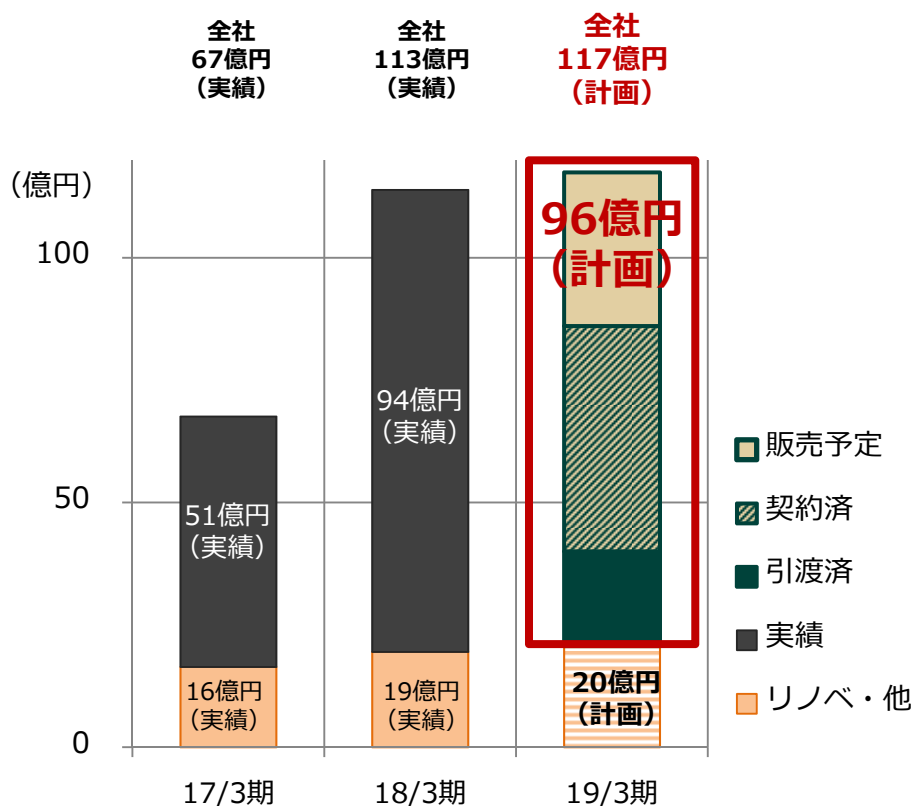
所在地：東京都台東区東上野  
最寄駅：JR線「御徒町」駅 徒歩5分  
総戸数：20戸 規模：地上11階建  
竣工：2019年2月（予定）

一棟売却  
契約完売



## 2019年3月期 不動産開発事業 販売の進捗状況

契約進捗率は、2018年9月末時点で67.6%。西馬込は契約完売。  
19/3期竣工物件の青山・西馬込・東上野は4Q引渡し開始予定。



※共同事業は、当社事業割合に応じて按分

2017年3月期  
売上実績 **51億円 (107戸)**

2018年3月期  
売上実績 **94億円 (150戸)**

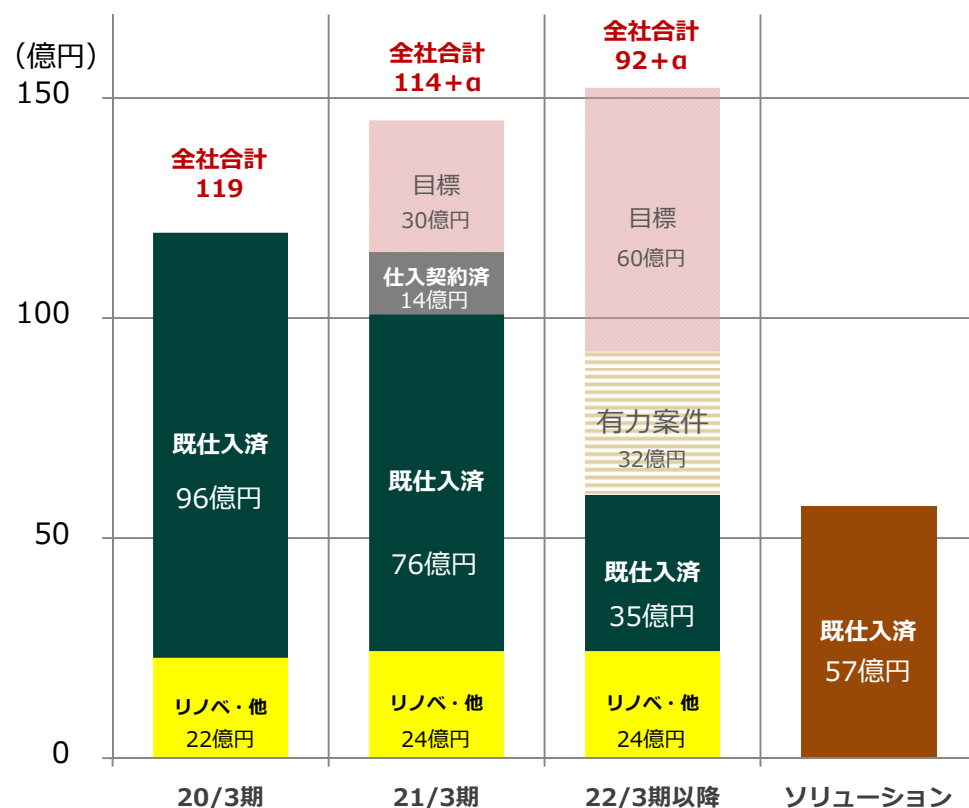
2019年3月期  
売上計画 **96億円 (73戸)**

契約進捗率 **67.6%**  
(2018年9月末時点)

- 分譲マンション 73戸
  - ✓ サンウッド青山
  - ✓ ガーデンテラス大泉学園
  - ✓ ガーデンテラス西馬込 (契約完売)
  - ✓ 完成在庫 (多摩センター・文京東大前)
- ソリューション 6PJ
  - ✓ 東上野PJ (契約完売)、宮崎台PJ (引渡済)
  - ✓ 新宿横寺町PJ (引渡済)、虎ノ門PJ (引渡済)
  - ✓ その他2PJ

## 不動産開発事業 仕入の進捗状況

20/3期は96億円、21/3期は90億円、22/3期は35億円確保。  
 その他、分譲マンション事業で有力案件32億円あり。  
 ソリューション案件は57億円分確保。（金額はいずれも売上高換算した数値）



※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

2019年3月期	仕入実績	96億円
2020年3月期	✓ 既仕入済	96億円
2021年3月期	✓ 既仕入済	76億円
	✓ 仕入契約済	14億円
2022年3月期 以降	✓ 既仕入済	35億円
	✓ 有力案件	32億円
ソリューション (販売時期未定)	✓ 既仕入済	57億円

## 2020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

#### 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  
竣工：2019年8月（予定）



今秋  
販売開始

#### 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：2019年11月（予定）



今秋  
販売開始

#### サンウッド阿佐ヶ谷

所在地：東京都杉並区阿佐ヶ谷北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  
竣工：2020年春（予定）

今冬  
販売開始  
予定

#### (仮称) 広尾PJ ※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  
竣工：2020年春（予定）

今冬  
販売開始  
予定

#### (仮称) 飯田橋PJ

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：30戸 規模：地上5階建  
竣工：2021年以降

販売時期  
未定

#### (仮称) 鷺沼PJ

所在地：神奈川県川崎市宮前区有馬  
最寄駅：東急田園都市線「鷺沼」駅 徒歩12分  
総戸数：27戸 規模：地上3階建  
竣工：2021年以降

販売時期  
未定

# 2020年3月期以降 売上予定物件

## ソリューション (レジデンス)

### 南荻窪PJ (ソフィアコート南荻窪)

最寄駅 : JR中央総武線「西荻窪」駅  
徒歩11分

総戸数 : 16戸(35.64㎡~82.00㎡)

構造規模 : RC造 地上3階建て

築年月 : 1987年7月



## ソリューション (ビル・店舗・他)

### 恵比寿PJ (新築ソリューション)

最寄駅 : 日比谷線「恵比寿」駅徒歩2分

敷地面積 : 758.43㎡ (229.42坪)

延床面積 : 1,681.34㎡ (508.60坪)

構造規模 : RC造 地下1階・地上3階建

築年月 : 2019年夏 (予定)

店舗  
レジデンス

### 石川台PJ (リュゼ石川台)

最寄駅 : 東急池上線「石川台」駅  
徒歩7分

総戸数 : 15戸(全戸88.26㎡)

構造規模 : RC造 地上3階建て

築年月 : 1995年3月



### 赤坂3丁目PJ (新築ソリューション)

最寄駅 : 千代田線「赤坂」駅徒歩1分

敷地面積 : 95.65㎡ (28.93坪)

延床面積 : 535.63㎡ (162.023坪)

構造規模 : S造 地上8階建

築年月 : 2019年秋 (予定)

店舗  
事務所

### 立石6丁目PJ (ライトコートK)

最寄駅 : 京成本線「青砥駅」  
徒歩5分

総戸数 : 10戸(39.60㎡~92.36㎡)

構造規模 : RC造 地上3階建て

築年月 : 1995年9月



### 千石4丁目PJ (新築ソリューション)

最寄駅 : 都営三田線「千石」駅徒歩4分

敷地面積 : 357.49㎡ (108.14坪)

延床面積 : 1,532.32㎡ (463.52坪)

構造規模 : RC造 地上11階建

築年月 : 2019年冬 (予定)

レジデンス

---

## Chapter 3

# 事業方針について

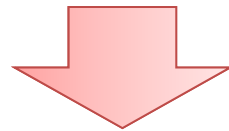
売上高 150億円 営業利益 10億円

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

その他企業体質の改善 ~ 筋肉質な企業へ



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

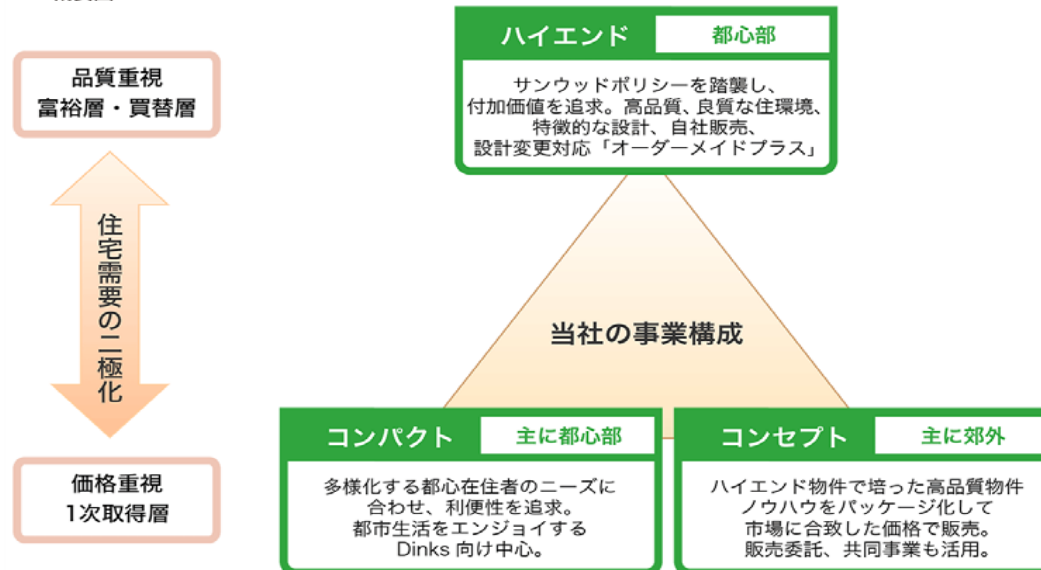
郊外型のコンセプト物件を展開

➡ 多様化するニーズに対応



サンウッド松濤

■ 概要図



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



# 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

コンパクト

### ■ 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  
販売好調に推移し期中引渡し完売。



サンウッド東中野



サンウッド東日本橋フラッツ

### ■ 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。

## ◆ 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

コンセプト

### ■ 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



ガーデンコート  
多摩センター

### ■ (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



レーベン多摩永山  
ガーデンヒルズ

## 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

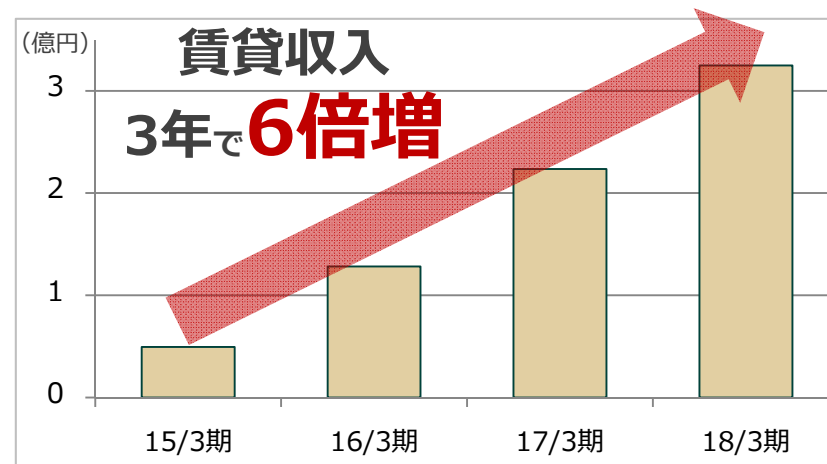
- ✓ 他社に先んじて取得できる
- ✓ 自ら**マンション用地を作り出す**  
→ 賃貸稼働中物件等を取得し、デベロッパーとして汗をかく案件取得に積極トライ

#### 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      2018/3期 3.2億円



# 事業方針について

---

## その他 企業体質の改善

### 人材リソース適正化

達成

- ・管理本部スリム化（人員半減）による本社コスト削減。

### 関連事業の黒字化

達成

リノベーション：事業開始から5期を経過し、ノウハウ蓄積・人材育成が進む。営業利益黒字化。

仲介：自社既分譲物件を中心に、都心高額物件の仲介件数増加。営業利益黒字化。

リフォーム：新築物件のオーダーメイド、既分譲物件の改装に特化。人員減による赤字縮小。

### オーナーサポート強化

継続課題

- ・「サンウッドオーナーズ倶楽部」を2017年夏にリニューアル
- ・オーナー様向けサービス拡充により、顧客満足の上昇+新たな収益機会の創造を図る。

### ブランド推進室の創設

継続課題

- ・ブランド意識を業務のあらゆるシーンに落とし込む、業務意識統一活動策定・実施。

### 営業力強化

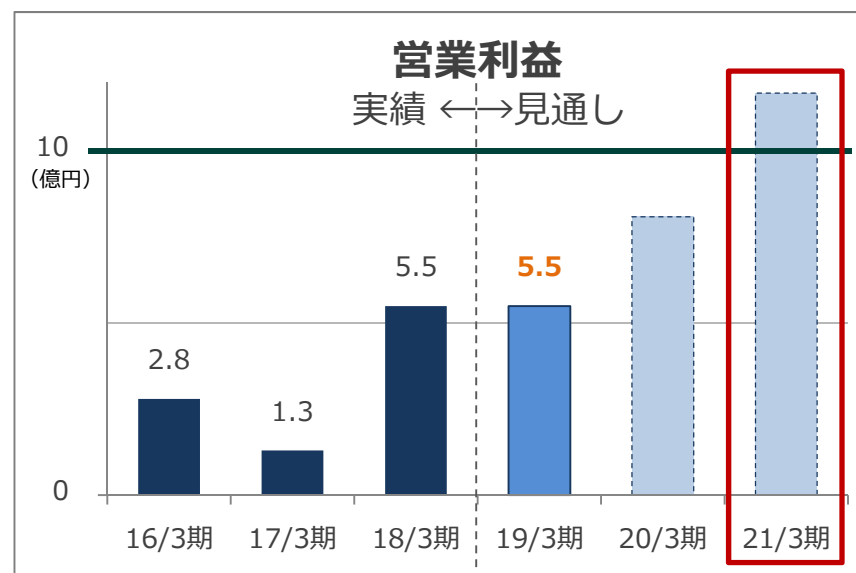
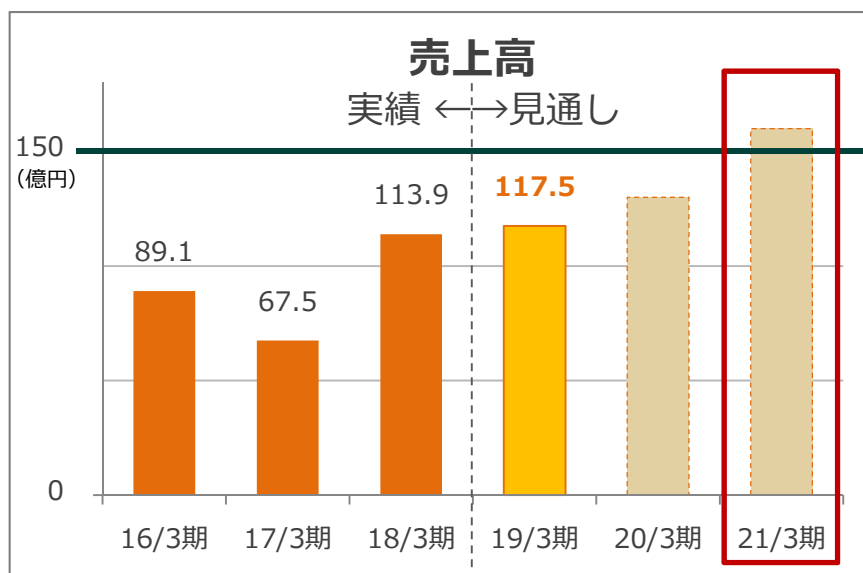
継続課題

- ・「サンウッド接客スタイル4カ条」策定。営業力強化研修実施。

## 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:2021年3月期



次期以降の仕入れも順調に推移

---

# 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	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%
	(2018年9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  
⇒ 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、  
多彩な事例を基に設計変更を提案。



フルオーダー可能な販売体制



収納力をUPする設計変更事例

### ◆ サンウッドのブランド力

- **都心高価格帯マンション**としての高い知名度  
+ **ブランド力を強化**する取組みを開始し、**認知度を向上**させる



サンウッドシリーズ・ロゴ

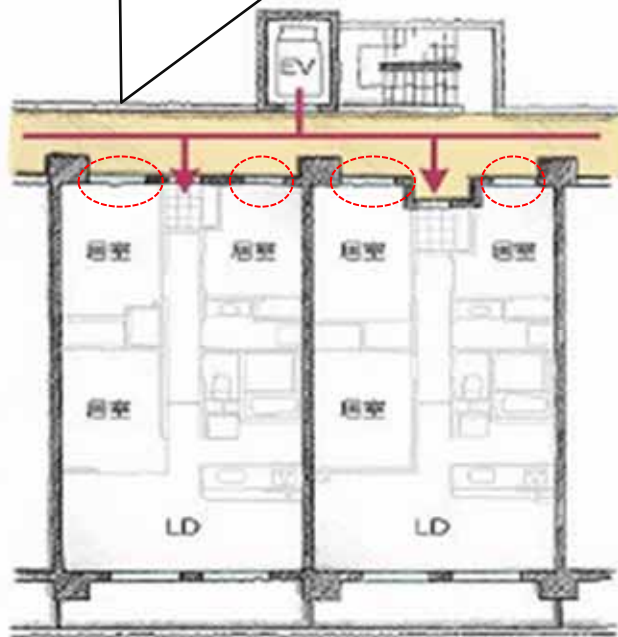
## 事業特徴 上質な住まいの提供

### ◆ プライバシー性を 徹底的に追求した住まいを提供

#### Privacy First

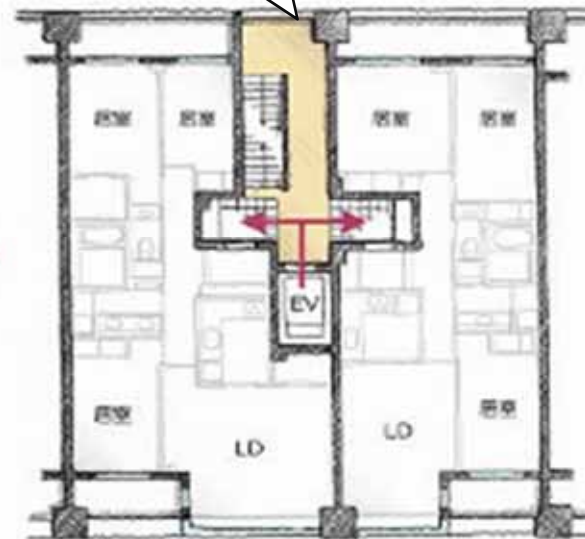
住戸の独立性を高めるため、視線や音に配慮した様々な工夫を施しています。  
プライバシーが守られた個の空間を創り出すことで、心からやすらげる暮らしをお届けいたします。

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

## 事業特徴 上質な住まいの提供

### ◆ お客様のニーズに応える住まいの提供

- **お客さまの理想の住まいを叶える  
設計変更対応（オーダーメイドプラス）に特色**
- **高品質なサービス力**  
社内には一級建築士が7名在籍し、  
考え抜いた間取りを提案
- 隣り合った2住戸の住戸連結を提案



### Order Made Plus

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

# 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。

# 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



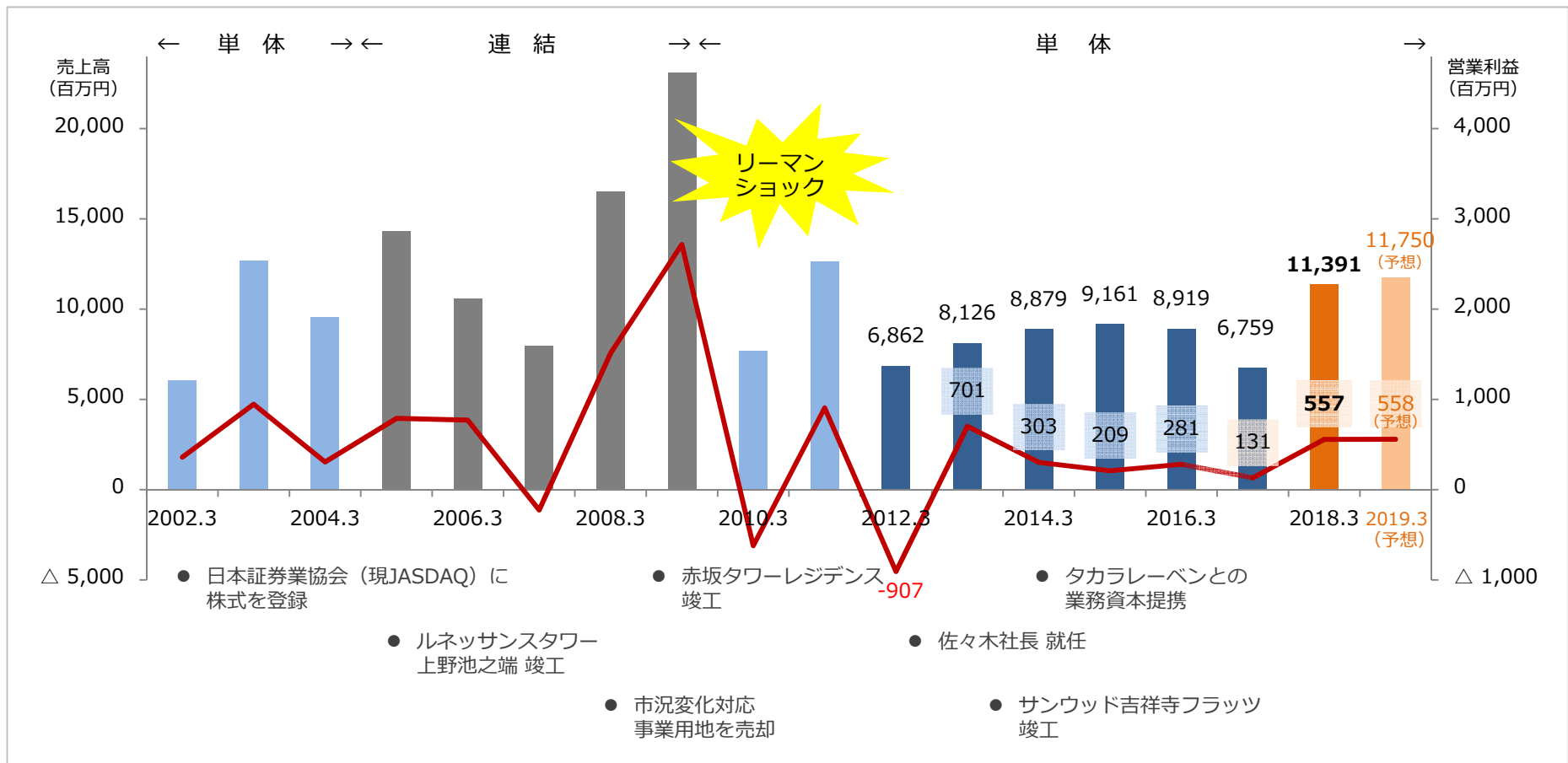
フォレストテラス松濤



サンウッド代官山猿楽町

# 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。