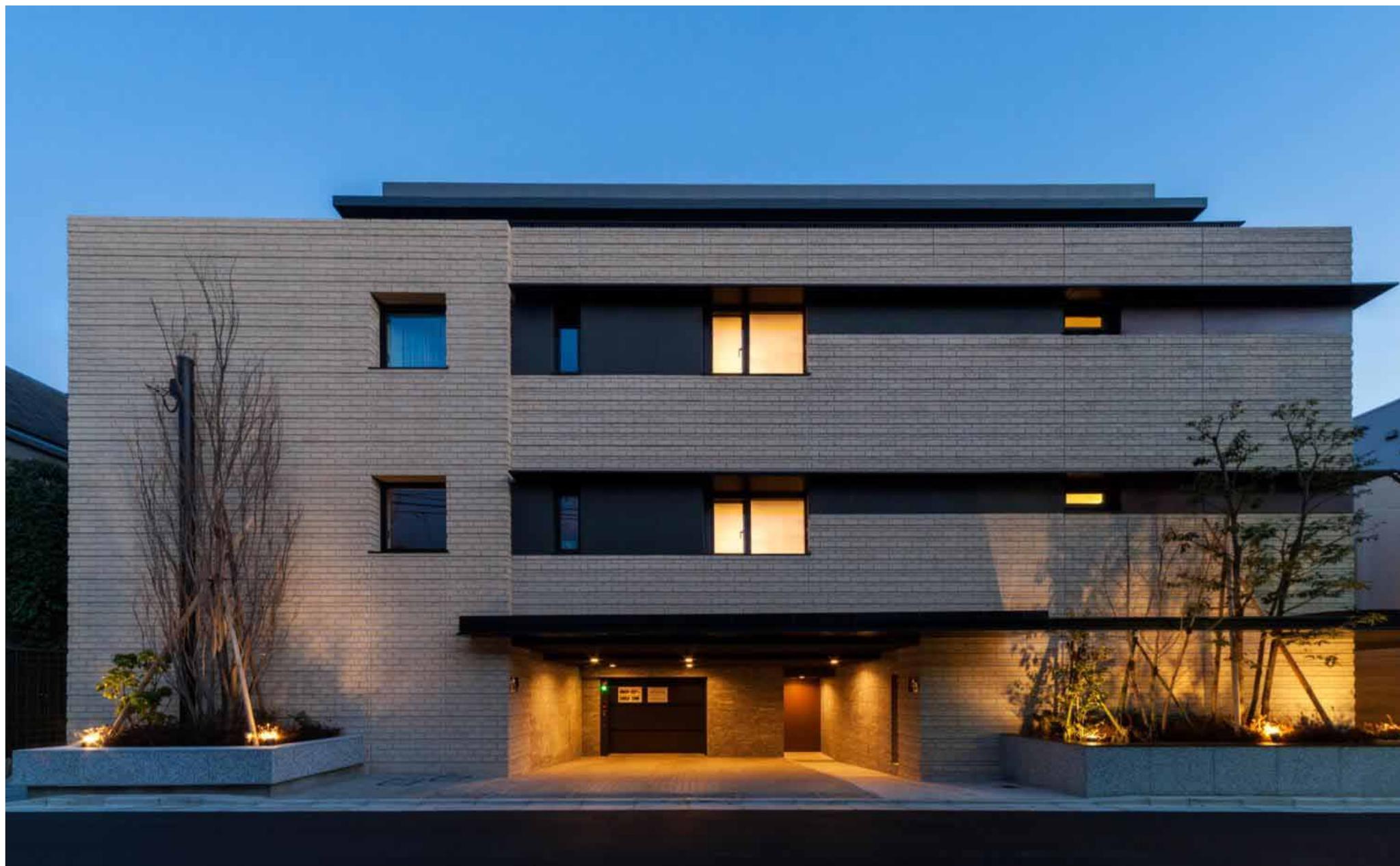


# 2015年3月期 決算説明資料



サンウッド代官山猿楽町（2015年1月竣工）



証券コード：8903  
2015年5月26日

# 目次

---

## 1. 2015年3月期 決算概況

- 1-1 業績ハイライト
- 1-2 不動産開発販売事業
- 1-3 リノベーション事業・その他
- 1-4 貸借対照表

## 2. 2016年3月期 決算見通し

- 2-1 2016年3月期 通期業績予想
- 2-2 不動産開発販売事業の進捗状況
- 2-3 当期売上予定物件
- 2-4 当期以降販売予定物件

## 3. 事業方針について

- 3-1 売上規模の拡大
- 3-2 都心部ハイエンド物件
- 3-3 都心近郊コンパクト物件
- 3-4 東京郊外コンセプト物件
- 3-5 その他の事業展開

## 4. 当社について

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

(注) 本資料内では、決算期を以下の表現で説明させていただきます。

2014年3月期・・・前々期

2015年3月期・・・前期

2016年3月期・・・当期

# 1. 2015年3月期 決算概況



サンウッド代官山猿楽町

# 1-1 業績ハイライト

売上高 前々期88.7億円→前期91.6億円

大磯シーサイドヒルズ・リノベーション計画未達もソリューション売上を計上、3期連続増収

経常利益 前々期178百万円→前期93百万円

高採算物件の減少による売上総利益率低下、販売管理費の増加により減益

(単位：百万円)	2014/3期	2015/3期 (増減率)	計画 (計画比)
不動産開発販売	8,177	<b>8,268</b> +1.1%	8,118 101.9%
リノベーション	469	<b>683</b> +45.5%	1,180 57.9%
その他	231	<b>209</b> △9.6%	201 104.3%
売上高合計	8,879	<b>9,161</b> +3.2%	9,500 96.4%
売上総利益	1,649	<b>1,559</b> △5.5%	1,714 91%
販売管理費	1,333	<b>1,350</b> +1.3%	1,454 92.9%
営業利益	316	<b>209</b> △34.0%	260 80.4%
経常利益	178	<b>93</b> △47.5%	112 83.9%
当期純利益	190	<b>82</b> △56.5%	100 83.0%

## <売上総利益率>

高採算物件の減少による利益率の低下

	前々期	前期
売上総利益率…	18.6%	→ 17.0%

## <販売管理費> – 前々期比17百万円増

	前々期	前期
広告宣伝費…	316百万円	→ 280百万円
販売手数料…	111百万円	→ 139百万円
(販売委託費含む)		

## <販売管理費> – 計画比104百万円減

販売手数料	計画比△43百万円
大磯・リノベーションの計画未達	
広告宣伝費	計画比△42百万円
東中野を共同事業に変更	

## 1-2 不動産開発販売事業

売上高 前々期81.7億円→前期82.6億円 売上総利益 前々期14.7億円→前期13.7億円  
大磯シーサイドヒルズが計画未達も好調なSW代官山猿楽町や用地売却などにより売上増加

(単位：百万円)	2014/3期	2015/3期 (増減率)	
売上高	8,177	<b>8,268</b>	+1.1%
売上総利益	1,472	<b>1,376</b>	△6.5%
利益率	18.0%	<b>16.6%</b>	1.4



サンウッド代官山猿楽町

物 件 名	竣工	総戸数	実績
国立ガーデンテラス	5月	30戸	全戸引渡
大磯シーサイドヒルズ	9月	63戸	引渡計画56戸→実績49戸
レーベン町田フロントテラス	11月	28戸	全戸引渡
サンウッド代官山猿楽町	1月	23戸	全戸引渡
レーベン多摩永山ガーデンヒルズ	2月	78戸	一部未引渡
完成在庫	竣工済		全戸引渡
ソリューション等			6億円

引渡合計128戸 完成在庫15戸※シェア按分後

# 1-3 リノベーション事業・その他

## リノベーション事業の売上増加 当期以降拡大へ

### <リノベーション事業> (中古マンションの買取再販)

前期から通年で業績に寄与

長期化物件の在庫処分により売上総利益率は悪化したものの、営業利益ベースで黒字化  
ノウハウの蓄積・人材投入により当期以降の拡大を見込む

また、1月よりオーダーメイドリノベーション（1号物件は目黒）を開始

(単位：百万円)	2014/3期	2015/3期 (増減率)	
売上高	469	<b>683</b>	+45.5%
売上総利益	54	<b>67</b>	+24.3%
利益率	11.5%	<b>9.8%</b>	1.7

### オーダーメイドリノベーション



### <その他の事業> (リフォーム、仲介、賃貸等)

(単位：百万円)	2014/3期	2015/3期 (増減率)	
売上高	231	<b>209</b>	△9.6%
売上総利益	123	<b>116</b>	△6.1%
利益率	53.3%	<b>55.4%</b>	+2.1

# 1-4 貸借対照表

新規事業用地の積極的な取得により仕掛品が11.7%増加  
ファイナンス環境も好転し堅調な資金繰り状況

(単位：百万円)	2014/3期末	2015/3期末 (増減率)
現金及び預金	2,155	2,043 △5.2%
棚卸資産	6,339	7,145 +12.7%
流動資産	8,726	9,651 +10.6%
固定資産	536	519 △3.2%
資産合計	9,263	10,171 +9.8%
短期借入金	142	302 +112.4%
1年内返済予定長期借入金	1,918	2,360 +23.1%
流動負債	2,744	3,223 +17.5%
長期借入金	2,834	3,232 +14.0%
固定負債	2,993	3,458 +15.5%
負債合計	5,737	6,682 +16.5%
純資産	3,526	3,488 △1.1%
負債純資産合計	9,263	10,171 +9.8%

(単位：百万円)	2014/3	2015/3
販売用不動産	684	828
仕掛品	5,655	6,317
棚卸資産合計	6,339	7,145
	2014/3	2015/3
短期借入金	142	302
1年内返済予定長期借入金	1,918	2,360
社債(1年内償還予定含む)	—	126
長期借入金	2,834	3,232
リース債務	3	2
有利子負債合計	4,898	6,024

## 2. 2016年3月期 決算見通し



大磯シーサイドヒルズ (2014年9月竣工)

## 2-1 2016年3月期 通期業績予想

売上高 前期 91.6億円 → 当期計画 99.0億円 (+8.1%) 4期連続増収を計画

- (1) 不動産開発販売事業 8,380百万円 (前期8,268百万円)  
売上高はほぼ横ばい。前期から販売を開始し、順調に進捗

物件名	想定売上	総戸数	引渡予定	状況
サンウッド東京茅場町パークフロント	17億円	30戸	6月	4月下旬から棟内モデルルーム
サンウッド代々木公園	16億円	14戸	9月	残1戸
サンウッド東中野	25億円	74戸	3月	販売中
完成在庫	7億円		竣工済	
ソリューション等	17億円			

- (2) リノベーション事業 1,300百万円 (前期683百万円)  
ノウハウの蓄積・人材投入により拡大を見込む

- (3) その他の事業 220百万円 (前期209百万円)



サンウッド東中野

## 2-1 2016年3月期 通期業績予想

経常利益 前期 0.9億円 → 当期計画 1.6億円 (+75.7%) 増益見込み

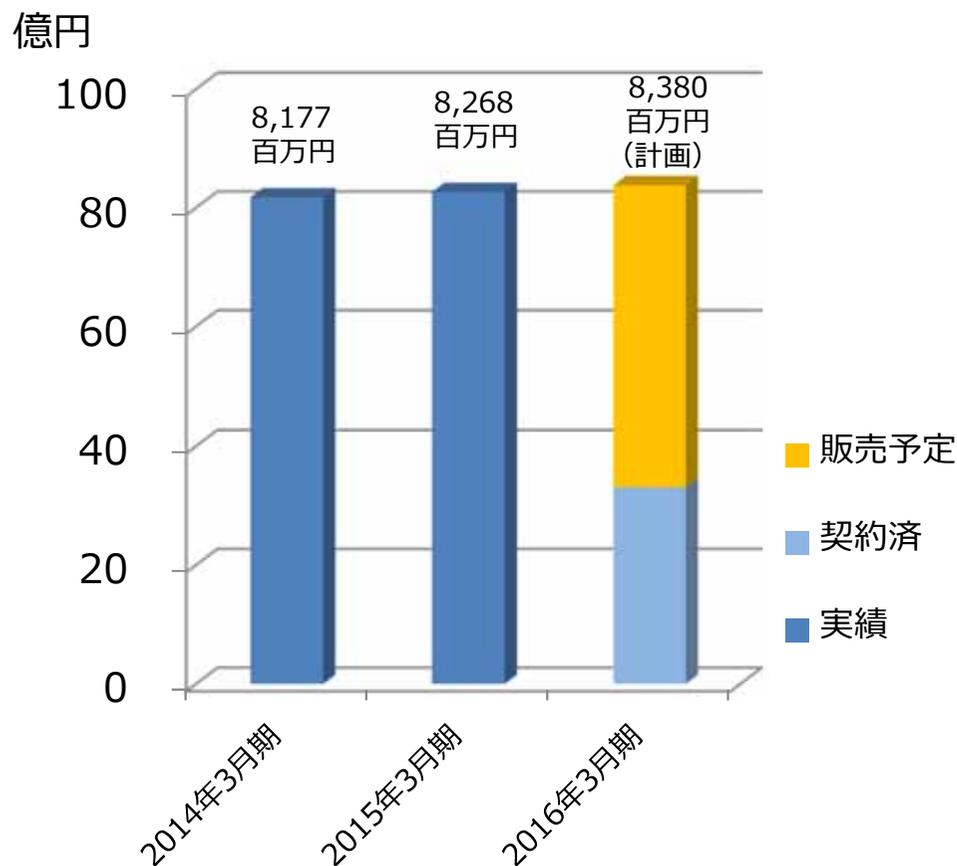
- ・増収効果で増益見込、売上総利益率は横ばい
- ・販売管理費 前期 13.5億円 → 当期 13.7億円 (+1.8%)  
 広告宣伝費 280→265百万円 来期以降に引渡予定の大型物件の先行経費が発生  
 販売手数料 139→138百万円 販売委託減も、ソリューション手数料、リノベーション関連費用が発生

(単位：百万円)	2014/3期	2015/3期	2016/3期予想	
	通期実績	通期実績	通期予想 (増減率)	
不動産開発販売	8,177	8,268	8,380	+1.3%
リノベーション	469	683	1,300	+90.2%
その他	231	209	220	+4.9%
売上高合計	8,879	9,161	9,900	+8.1%
売上総利益	1,649	1,559	1,700	+9.0%
販売管理費	1,333	1,350	1,375	+1.8%
営業利益	316	209	330	+57.8%
経常利益	178	93	165	+75.7%
当期純利益	190	82	140	+68.7%
配当金	25円	25円	25円	(計画)

## 2-2 不動産開発販売事業（契約）の進捗状況

### <契約状況>

- ・ 今期竣工物件の販売は、順調に進捗
- ・ GW期間中の販売及びソリューション契約により、現在の契約進捗率は65%



2015年3月期

**期初計画 81億円 (135戸)**

**契約進捗率 46.6%**  
(2014年3月末時点)

2016年3月期

**売上計画 83億円 (110戸)**

**契約進捗率 39.5%**  
(2015年3月末時点)

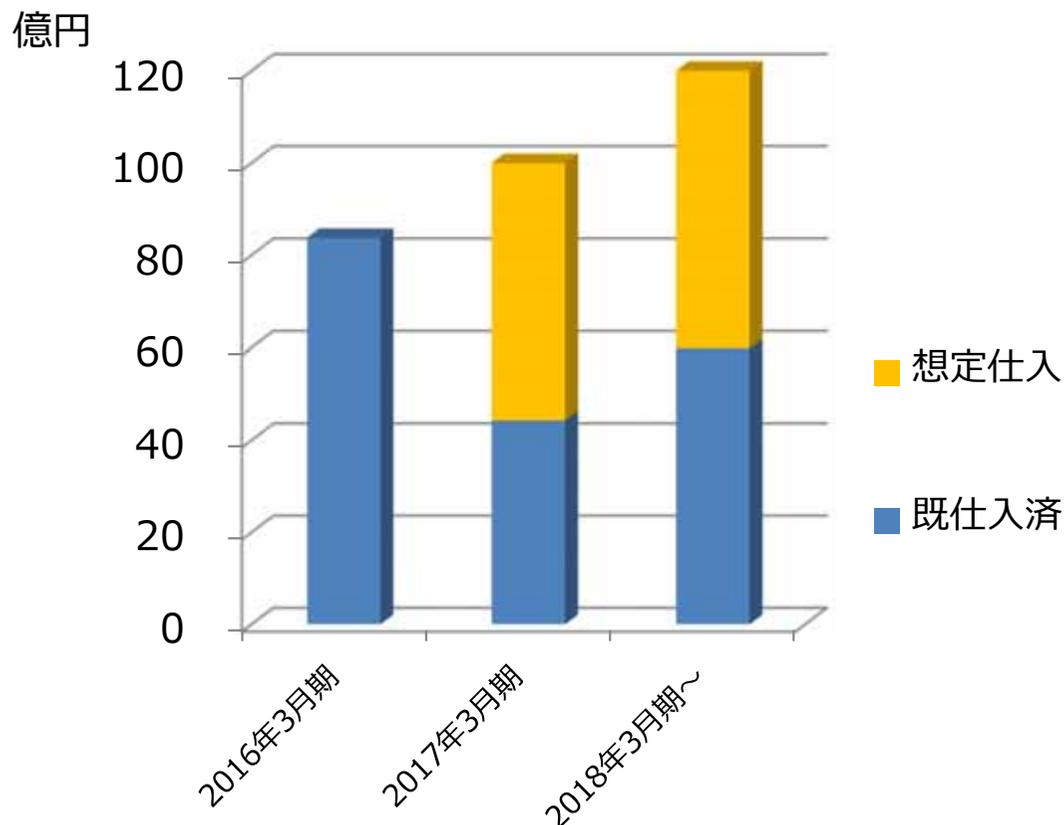
- ・ 販売中未竣工物件  
→ 順調に進捗
- ・ 完成在庫（主に大磯）  
→ 年内完売を目指す
- ・ ソリューション  
→ 4月に計画の70%相当分契約済

※ 共同事業は、当社事業割合に応じて按分

## 2-2 不動産開発販売事業（仕入）の進捗状況

### <売上に対する仕入状況>

- ・ 小型物件中心の取得（＝取得から売上計上は約1.5～2年、案件規模20億円前後）
- ・ 都心部用地価格の高騰(特に入札案件) → 売主との相対取引を強化
- ・ 来期案件は期ズレ分の代替物件を上期中に契約予定



※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

2016年3月期（当期）

**100億円の計画に対して  
仕入実績 83億円**

→当期売上計上分を  
積み上げることができず

2017年3月期

**仕入計画 100億円  
（既仕入済45億円）**

→大型物件が期ズレし不足  
代替物件を上期中に契約予定

2018年3月期

**仕入計画 120億円  
（既仕入済60億円）**

→大型物件を軸に  
その他物件の取得を目指す

## 2-3 当期売上予定物件

### 「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。



### 「サンウッド代々木公園」

代々木公園を望む檜上の低層レジデンス

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：地上4階・地下1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/>

## 2-3 当期売上予定物件

### 「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

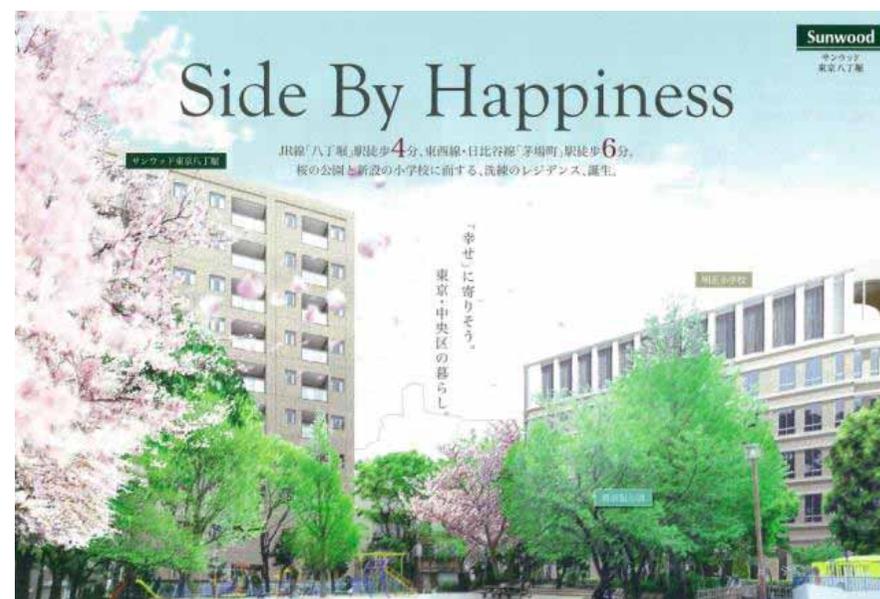
JR京葉線「八丁堀」駅 徒歩4分

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4月

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



## 2-4 当期以降販売予定物件

※売上来期以降

### 「(仮称) 八幡山1丁目PJ」

所在地 : 東京都世田谷区八幡山1丁目  
最寄駅 : 京王線「上北沢」駅 徒歩14分  
総戸数 : 25戸 規模 : 地上7階建  
想定売上高 : 13億円  
間取り : 1LDK~3LDK  
竣工 : 2016年8月 (予定)

### 「(仮称) 日本橋PJ」

所在地 : 東京都中央区  
最寄駅 : JR総武本線「馬喰町」駅 徒歩1分  
総戸数 : 50戸 規模 : 地上14階・地下1階建  
想定売上高 : 16億円  
間取り : 1LDK  
竣工 : 2017年3月 (予定)

### 「(仮称) 赤坂4丁目PJ」

所在地 : 東京都港区赤坂4丁目  
最寄駅 : 銀座線「赤坂見附」駅 徒歩7分  
総戸数 : 21戸 規模 : 地上8階  
想定売上高 : 15億円 間取り : 1LDK~2LDK  
竣工 : 2017年 (予定)

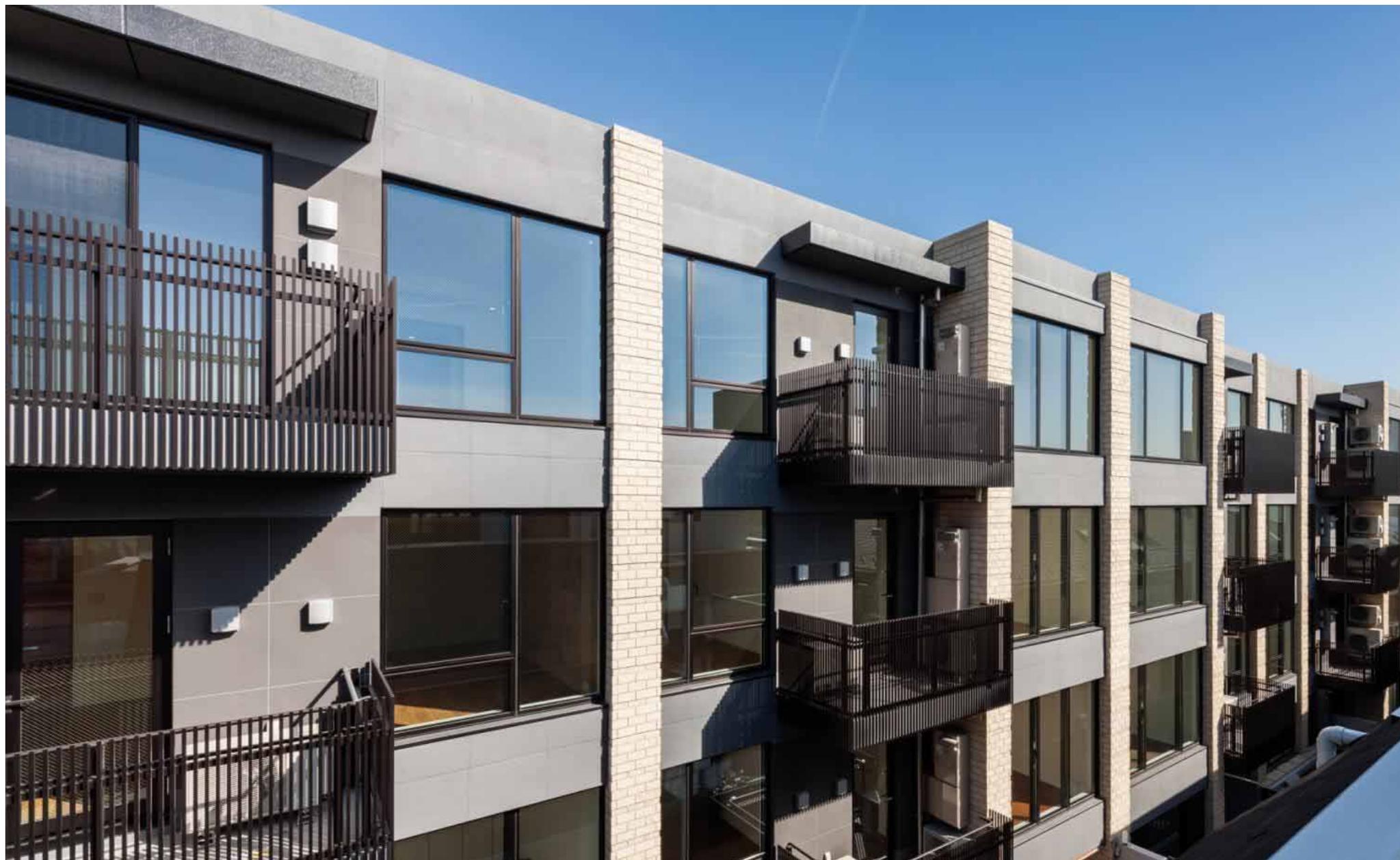
### 「(仮称) 白山1丁目PJ」共同事業

所在地 : 東京都文京区白山1丁目  
最寄駅 : 南北線「東大前」駅 徒歩5分  
総戸数 : 44戸 規模 : 地上10階建  
想定売上高 : 10億円 (当社シェア)  
間取り : 2LDK~3LDK  
竣工 : 2017年 (予定)

### 「(仮称) 多摩PJ」

所在地 : 東京都多摩市  
総戸数 : 93戸 規模 : 地上13階建  
想定売上高 : 50億円 竣工 : 2017年秋 (予定)

### 3. 事業方針について



サンウッド代官山猿楽町

## 3-1 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

### 事業エリアの拡大

従来の都心部を中心を主軸としつつ、  
東京郊外エリアにおいても展開



サンウッド代官山猿楽町



国立ガーデンテラス

# 3-1 売上規模の拡大

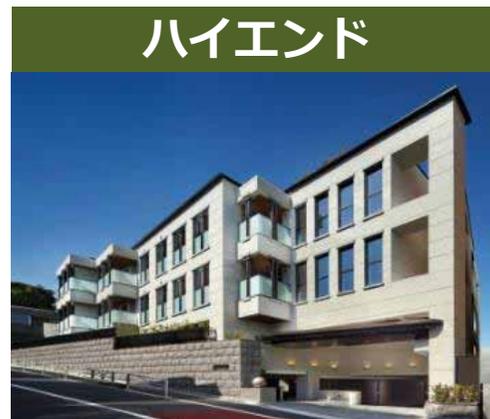
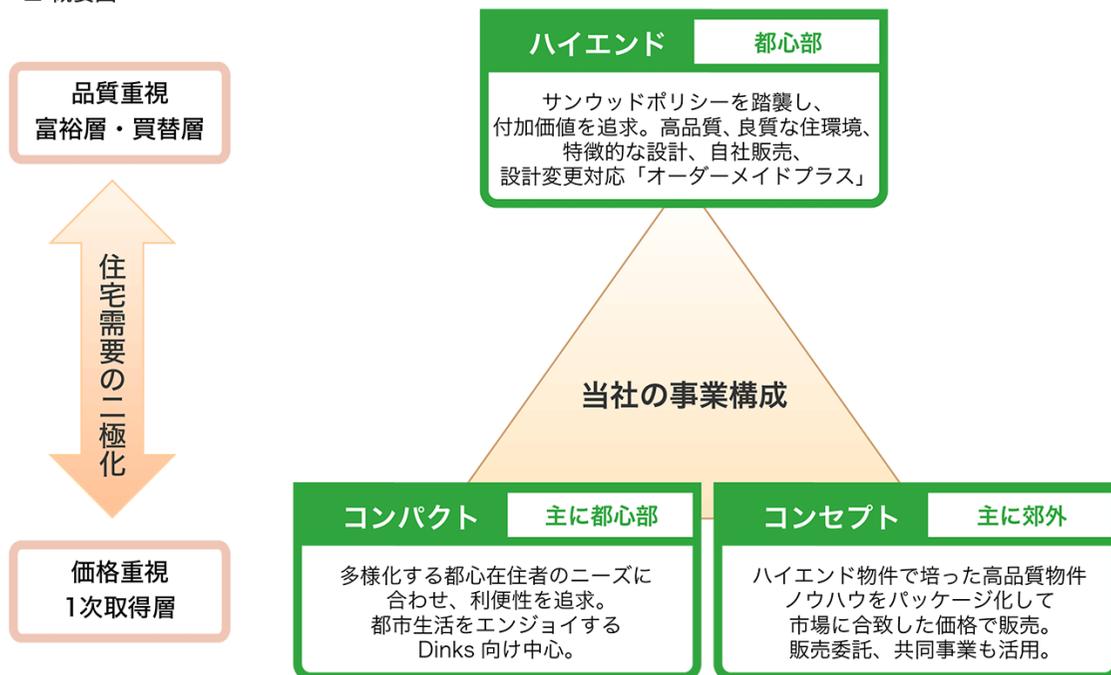
**売上高 150億円 営業利益 10億円**

安定的に計上できる体制を目指す

## 多様化するニーズに対応

「都心部のハイエンド物件」を事業の中心として継続し、  
「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

■ 概要図



サンウッド松濤



サンウッド中目黒フラッツ



サンウッド吉祥寺フラッツ

## 3-2 都心部ハイエンド物件

当社の得意分野である都心部ハイエンド物件は、物件供給を継続・強化

■ **良質な立地**での多数の**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

## 3-2 都心部ハイエンド物件

当社の得意分野である都心部ハイエンド物件は、引き続き物件供給を強化

- 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**…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



- サンウッドブランド力の強化

既に都心高価格帯向けマンションとしての知名度はできているが、**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



## 3-3 都心近郊コンパクト物件

### 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

→シングル向けの住宅満足度を高めた物件。販売も好調に推移

「サンウッド東京茅場町パークフロント」茅場町駅徒歩6分、2・3LDK主体

→東京駅まで徒歩圏内と利便性が高く公園隣接。DINKSから高い評価

#### ■ 旺盛な都心部での住宅需要

2020年東京オリンピック開催で都心部の住宅に先高感



サンウッド東中野



サンウッド東京茅場町パークフロント

## 3-4 東京郊外コンセプト物件

都心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

■ 郊外大型物件

→ 「大磯シーサイドヒルズ」 都心近接のリゾートエリアでの供給  
今後も多摩エリアで大型物件を計画

■ 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



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

## 3-5 その他の事業展開

---

**新築分譲マンションに加え、その他の事業展開を強化し、安定した売上・利益の確保へ**

■不動産ソリューション事業の開始

→オフィス・住宅を賃貸保有し、将来的なマンション開発用地や収益物件として売却

■リノベーション事業の強化

→前々期より開始したリノベーション事業もノウハウを蓄積・人材の育成が進む

当社らしさを活かした都心物件やフルリノベーションを提案するスケルトン販売を開始  
売上／利益の拡大を目指す



## 4. 当社について



サンウッド代々木公園

# 4-1 サンウッド 会社概要



## ① 都心部で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、**大手財関係不動産と競合**

## 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

プライバシーを追求した住まいを提供

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

創業当時に森ビル(株)・故森稔元会長の出資を受ける

2012年7月 森ビル(株)と資本関係解消

2013年11月 (株)タカラレーベンと業務資本提携

設立	1997年2月27日
代表取締役	佐々木義実
従業員数	58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%
一般個人	3.68%
佐々木義実	3.15%
(2015年3月末現在)	

### 「集戸」住宅のサンウッド



# 4-1 事業特徴 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、高品質の住まいを開発、販売

競合：大手財閥系不動産会社

競合しない：郊外型の低価格帯

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**20%** 首都圏平均**0.7%**

□購入前住居：持ち家の比率  
当社平均**49%** 首都圏平均**19%**

□購入時年齢：50歳以上の比率  
当社平均**37%** 首都圏平均**18%**

首都圏平均：国土交通省「平成26年度住宅市場動向調査(分譲住宅)」

## 4-2 物件特徴 プライバシー性の追求

### 上質な住まいとは？

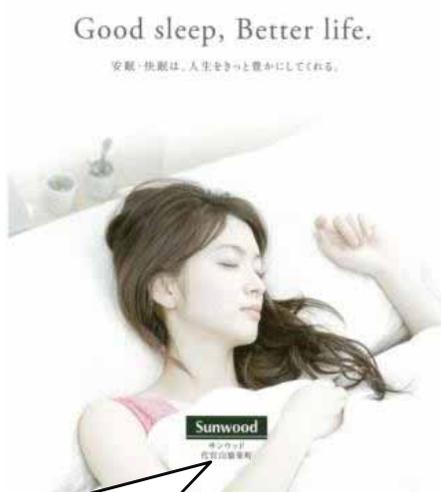
物件毎にどのような方が住むか、ニーズは何かを検討

→ **プライバシーを追求した住まいを提供、物件に応じた快適性の追求**

#### 「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



当社とシモンズベッド・東京ガス・デザイナーがコラボレーションし、**安眠**を追求した寝室を提案



#### 「サンウッド松濤」

～プライバシーとセキュリティを徹底追求



高次元セキュリティを導入  
エレベーターは着床制限



## 4-2 物件特徴 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

隣り合った2住戸の住戸連結を提案



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



## 4-2 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

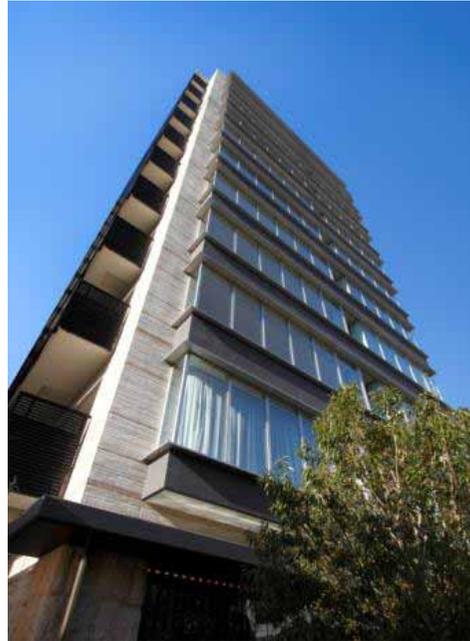
5. カスタマーサービス

ご入居前からお届けする  
顔の見える多様なサービス

## 4-3 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



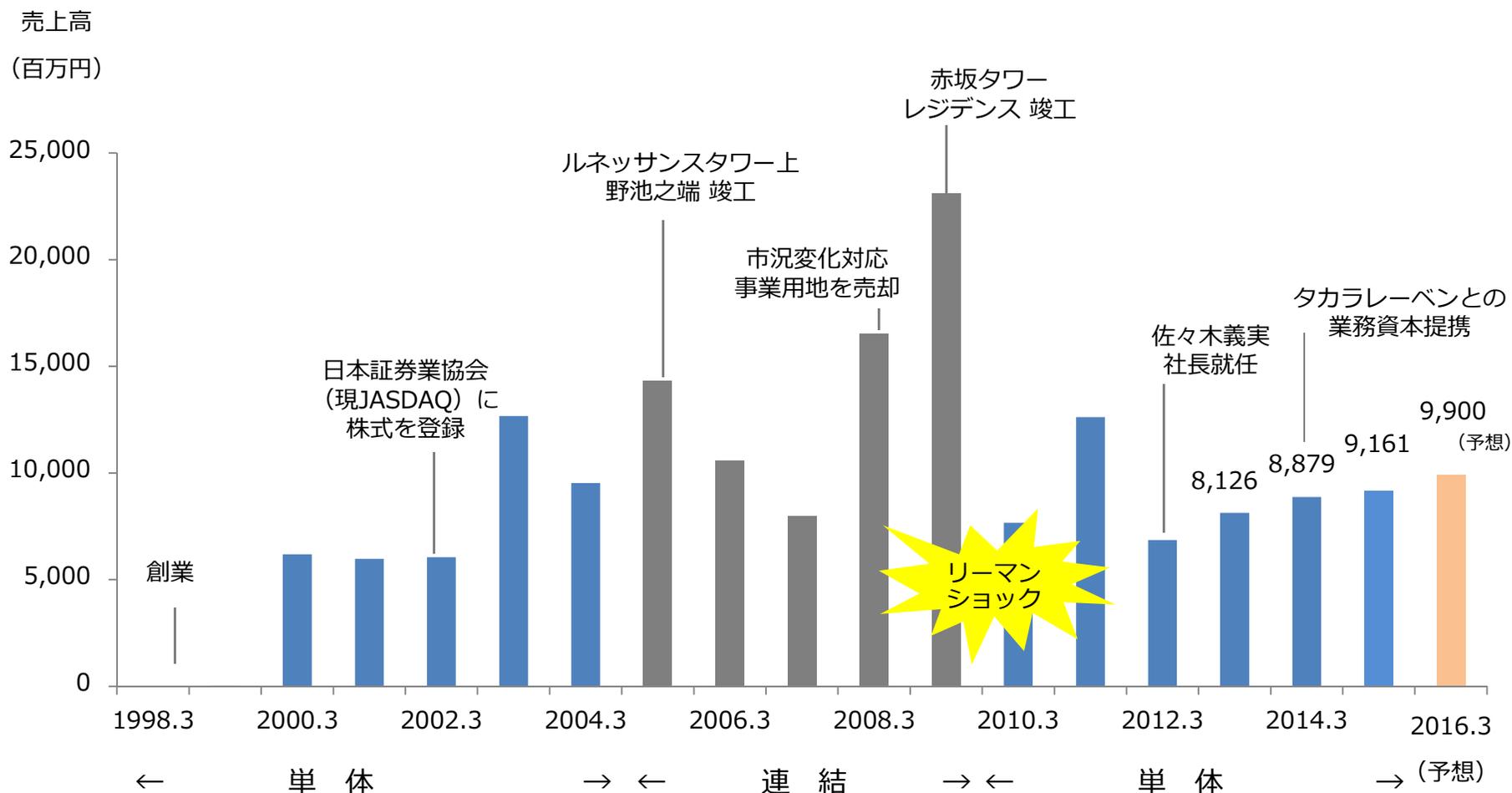
フォレストテラス松濤



サンウッド市川真間グリーンヒルズ

## 4-4 業績推移

1997年の創業以来、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の変化による影響を受けるが、会社存続の危機を脱却  
 2012年の新体制以降、**安定した事業基盤の確立に注力**





「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。