
株式会社サンウッド

2017年3月期 決算説明資料

目次

1. 2017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
- 1-5 不動産開発販売事業の進捗状況

2. 2018年3月期 決算見通し

- 2-1 2018年3月期 通期業績予想
- 2-2 18/3期 売上予定物件
- 2-3 19/3期以降 売上予定物件
- 2-4 19/3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 企業体質の改善

4. 当社について

- 4-1 会社概要
- 4-2 ブランドポリシー
- 4-3 当社の特徴
- 4-4 分譲実績
- 4-5 業績推移

Chapter 1

2017年3月期 決算概況

1-1 業績ハイライト

- 売上高 16/3期 8,919百万円 → 17/3期 6,759百万円 (△24.2%)
ソリューション案件の一部販売見送り、分譲案件一部在庫化により減収、当初計画比△19.5%
- 経常利益 16/3期 168百万円 → 17/3期 20百万円
会計上は大幅な減益 (△88%) だが、実質ベースでは16%減益
- 当期純利益 16/3期 141百万円 → 17/3期 170百万円
ポートフォリオ見直しによる固定資産売却益 (120百万円) を特別利益計上。及び繰延税金資産 (50百万円) を計上

(単位：百万円)	2016/3期	2017/3期 (増減率)	年間計画 (計画比)
不動産開発販売	7,710	5,118 △33.6%	6,360 △19.5%
リノベーション	874	1,285 +47.0%	1,140 +12.8%
その他	333	354 +6.2%	349 +1.6%
売上高合計	8,919	6,759 △24.2%	7,850 △13.9%
売上総利益	1,554	1,546 △0.5%	1,728 △38.2%
販売管理費	1,272	1,414 +11.2%	1,427 △0.9%
営業利益	281	131 △53.4%	300 △56.3%
経常利益	168	20 △88.0%	160 △87.4%
当期純利益	141	170 +20.9%	140 +21.3%

実質
ベース

7,008

251

140

170

◆ 売上総利益率 前年同期比 + 5.5p

売上総利益率… 16/3期 17.4% → 17/3期 22.9%

好採算案件が利益率上昇に寄与。

◆ 販売管理費 前年同期比 + 11.2%

16/3期 17/3期
広告宣伝費… 228百万円 → 296百万円
68百万円増

18/3期竣工物件の販売に係る先行経費発生。

◆ リノベーション・その他事業は堅調

リノベーション事業は売上高・利益ともに過去最高の業績。
その他事業も賃貸収入増加が業績寄与。

1-2 不動産開発販売事業

➤ 売上高

引渡戸数横ばいも、コンパクトマンション比率が高く、1戸あたり販売価格が下がる

➤ 売上総利益

高採算案件の引渡しにより売上総利益率上昇

(単位：百万円)	2016/3期	2017/3期 (増減率)	
売上高	7,710	5,118	△33.6%
売上総利益	1,270	1,157	△8.9%
利益率	16.5%	22.6%	+6.1p



サンウッド東日本橋
フラッツ (完売)



サンウッド桜上水
(一部引渡し)



ガーデンテラス白山
(完売)

決算期	物 件 名	実績 ※
16/3期	茅場町、代々木公園、東中野、完成在庫 (永山、大磯、他) 渋谷区東PJ用地 (ソリューション)	106戸引渡
17/3期	東日本橋、桜上水、西日暮里、完成在庫 (東中野、大磯、他) ガーデンテラス白山、横浜西口ビル (ソリューション)	107戸引渡

※実績戸数は、JV按分後の数値

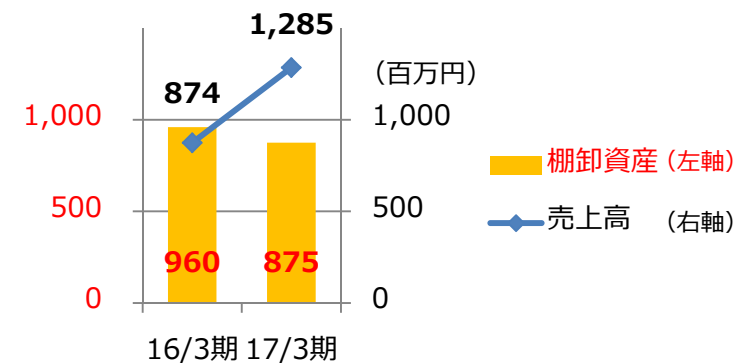
1-3 リノベーション事業・その他

リノベーション事業は、販売可能在庫の積み増し戦略が功を奏する売上高・利益ともに過去最高の業績。営業利益ベースでも黒字化

＜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

前期に仕入れた住戸の改修工事が完了し販売活動に注力。仕入・販売ルート拡充により取引機会増加。

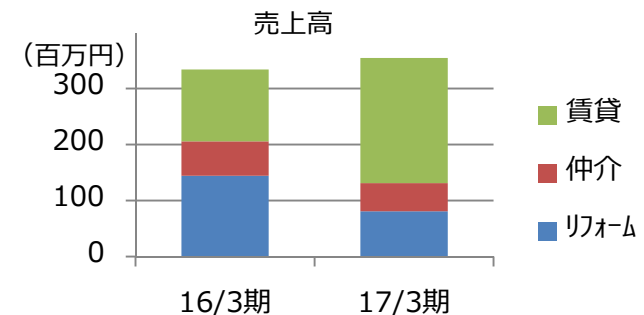
(単位：百万円)	2016/3期	2017/3期 (増減率)	
売上高	874	1,285	+47.0%
売上総利益	89	135	+51.7%
利益率	10.2%	10.5%	+0.3p



＜その他の事業＞（リフォーム、仲介、賃貸等）

開発前の事業用地及び一棟リノベーション物件保有に伴う賃貸収入増加が、増収増益を後押し。

(単位：百万円)	2016/3期	2017/3期 (増減率)	
売上高	333	354	+6.2%
売上総利益	195	253	+30.0%
利益率	58.4%	71.5%	+13.1p



1-4 貸借対照表

- 資産 / 新規PJ仕入により仕掛品が増加 (+661)
賃貸用不動産のポートフォリオ見直しにより固定資産増加 (+1,645)
- 負債 / 仕入に伴う借入金が増加 (+2,489)

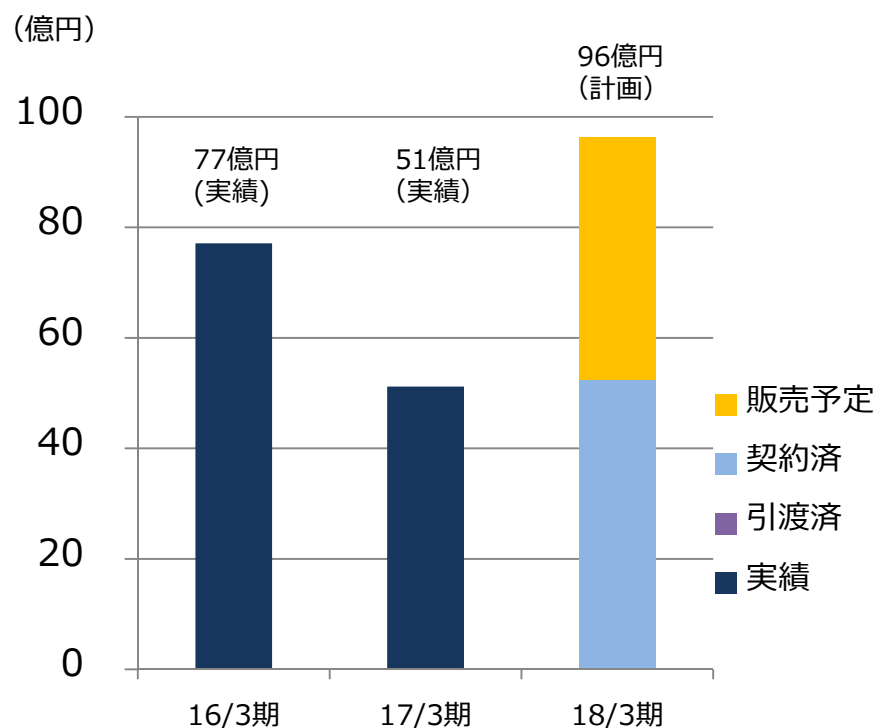
(単位：百万円)	2016/3期末	2017/3月末 (増減率)	
現金及び預金	1,543	1,659	+7.6%
棚卸資産	8,490	8,245	△2.9%
流動資産	10,253	10,036	+15.3%
固定資産	474	2,119	+346.7%
資産合計	10,727	12,156	+13.3%
短期借入金	1,294	294	△77.3%
1年内返済予定長期借入金	1,082	3,528	+226.1%
流動負債	4,183	4,603	+10.2%
長期借入金	2,794	3,837	+37.3%
固定負債	3,034	4,032	+32.9%
負債合計	7,218	8,635	+19.6%
純資産	3,509	3,520	+0.3%
負債純資産合計	10,727	12,156	+13.3%

▼棚卸資産	前期末比△2.9%	
	2016/3	2017/3
販売用不動産	2,680	1,773
仕掛品	5,810	6,471
棚卸資産合計	8,490	8,245
<販売用不動産 主な内訳>		
✓ 分譲 (西日暮里・桜上水)		634
✓ 区分リノベーション		733
✓ ソリューション・その他		405

▼有利子負債	前期末比+46.5%	
	2016/3	2017/3
短期借入金	1,294	294
1年内返済予定長期借入金	1,082	3,528
長期借入金	2,794	3,837
その他	79	31
有利子負債合計	5,250	7,691

1-5 不動産開発販売事業（契約）の進捗状況

- 赤坂丹後町、多摩センター（JV）、代々木西参道の3物件、2Q引渡し開始
- 文京東大前ヒルズ（JV）4Q引渡し開始
- 19/3期の売上計上物件は、今夏販売開始予定



※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)**

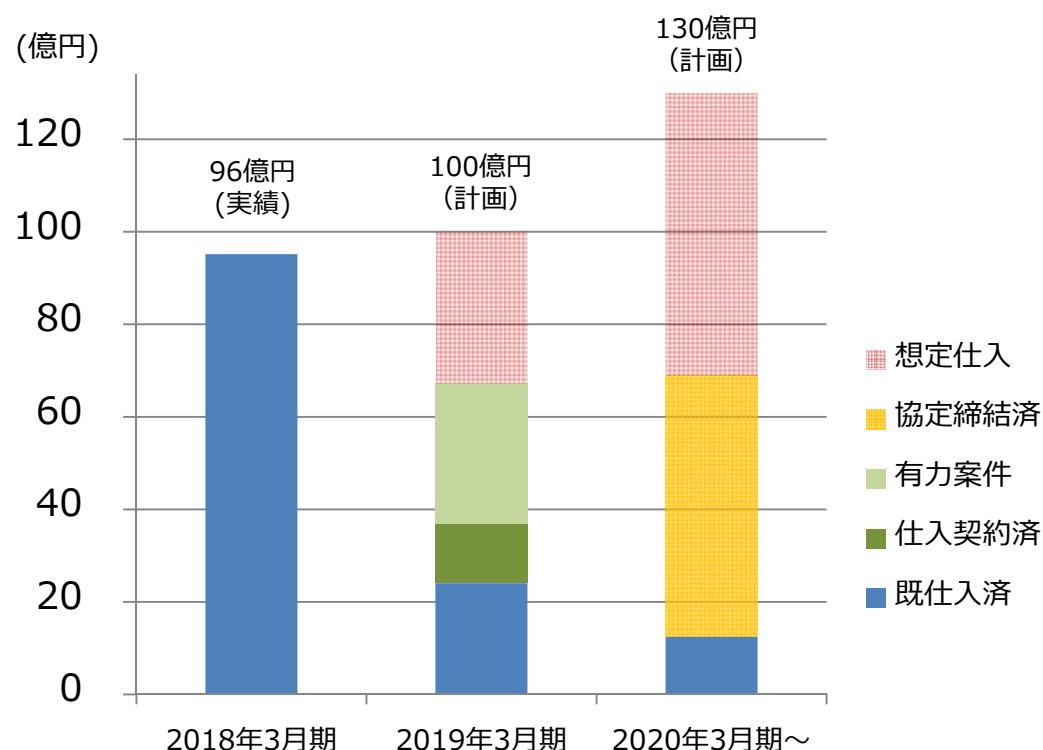
2018年3月期
売上計画 **96億円 (150戸)**
契約進捗率 **55%**
(2017年3月末時点)

- ✓ サンウッド赤坂丹後町（7月引渡し開始）
- ✓ ガーデンコート多摩センター（8月引渡し開始）
- ✓ サンウッド代々木西参道（9月引渡し開始）
- ✓ グローリオ文京東大前ヒルズ（3月引渡し開始）
- ✓ 完成済物件（西日暮里、桜上水、他）

※前年同月：契約進捗率 6%
(2016年3月末時点)

1-5 不動産開発販売事業（仕入）の進捗状況

- 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
- 立退き交渉や等価交換など、事業化まで時間と手間がかかる案件も積極的に取り組む



※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～

仕入計画 100億円

- ✓ 既仕入済 24億円
- ✓ 仕入契約済 12億円
- ✓ 有力案件 30億円

2020年3月期～

仕入計画 130億円

- ✓ 既仕入済 12億円
- ✓ 協定締結済 56億円

ソリューション案件

- ✓ 既仕入済 39億円
- ✓ 仕入契約済 30億円(17年4月)

Chapter 2

2018年3月期 通期決算見通し

2-1 2018年3月期 通期業績予想（売上高）

➤ 売上高 17/3期 6,759百万円 → 18/3期計画 11,584百万円（+71.4%）増収見込

(1) 不動産開発販売事業 9,626百万円（17/3期 5,118百万円）

新築分譲プロジェクト4物件の引渡しにより前期比88%増収見込み

物 件 名	想定売上	販売戸数	引渡予定	状 況
サンウッド赤坂丹後町	1,627百万円	21戸	17年7月	販売中
ガーデンコート多摩センター（JV）	2,941百万円	55戸	17年8月	販売中
サンウッド代々木西参道	3,304百万円	46戸	17年9月	販売中
グローリオ文京東大前ヒルズ（JV）	1,081百万円	13戸	18年3月	販売中
完成在庫（桜上水、西日暮里、他）	670百万円	15戸		販売中

(2) リノベーション事業 1,626百万円（17/3期 1,285百万円）

仕入状況は引き続き好調に推移。継続的な事業規模拡大を図り、前期比26%の増収見込。

(3) その他の事業 330百万円（17/3期 354百万円）

リフォーム事業、仲介事業、賃貸事業を推進。安定的な事業基盤構築を図る。

2-1 2018年3月期 通期業績予想（利益）

- 営業利益 17/3期 131百万円 → 18/3期計画 504百万円（+283.7%）
- 経常利益 17/3期 20百万円 → 18/3期計画 350百万円（+1,626.8%）

- ・ 引渡物件増加による売上総利益増によって、大幅な増収増益を見込む。
- ・ 販売管理費 17/3期 1,414百万円 → 18/3期 1,444百万円（+2.1%）
18/3期引渡し物件の販売経費に加え、19/3期以降引渡し物件の販売経費が先行的に発生。

	2016/3期	2017/3期	2018/3期予想	
	通期実績	通期実績	通期予想（増減率）	
（単位：百万円）				
不動産開発販売	7,710	5,118	9,626	+88.1%
リノベーション	874	1,285	1,626	+26.5%
その他	333	354	330	△6.7%
売上高合計	8,919	6,759	11,584	+71.4%
売上総利益	1,554	1,546	1,948	+26.0%
販売管理費	1,272	1,414	1,444	+2.1%
営業利益	281	131	504	+283.7%
経常利益	168	20	350	+1,626.8%
当期純利益	141	170	240	+40.8%
配当金	25円	20円	25円	（計画）

2-2 18/3期 売上予定物件

サンウッド代々木西参道

都心と杜が出逢う、静寂の逸邸。

所在地：東京都渋谷区代々木3丁目
最寄駅：大江戸線・京王新線・都営新宿線
「新宿」駅徒歩9分
総戸数：46戸
規模：地上6階建
想定売上高：33億円
価格帯：4,200万円台～12,600万円台
間取り：1LDK～3LDK
竣工：2017年8月（予定）
物件HP：<http://www.sunwood.co.jp/yoyogi/>



サンウッド赤坂丹後町

皇居と赤坂御所に挟まれた丘状の邸宅地

所在地：東京都港区赤坂4丁目
最寄駅：銀座線・丸ノ内線「赤坂見附」駅
千代田線「赤坂」駅 徒歩6分
総戸数：21戸
規模：地上8階建
想定売上高：16億円
価格帯：5,300万円台～11,000万円台
間取り：1LDK～2LDK
竣工：2017年6月（予定）
物件HP：<http://www.sunwood.co.jp/akasaka>



2-2 18/3期 売上予定物件

ガーデンコート多摩センター 共同事業 Center CLIMAX 待ち望んでいた最前席へ

所在地：東京都多摩市落合1丁目
最寄駅：小田急線・京王線
「多摩センター」駅 徒歩6分
総戸数：93戸
規模：地上13階建
想定売上高：35億円（当社シェア）
価格帯：4,500万円台～7,400万円台
間取り：2LDK+S～4LDK
竣工：2017年6月（予定）
物件HP：<http://www.sunwood.co.jp/tama>

販売中



グローリオ文京東大前ヒルズ 共同事業 穏やかに知を結ぶ丘の道に、安らぎと開放感を究める私邸。

所在地：東京都文京区白山1丁目
最寄駅：三田線「白山」駅 徒歩5分
南北線「東大前」駅 徒歩6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：1LDK～3LDK
竣工：2018年1月（予定）
物件HP：<http://www.secom-shl.co.jp/glorio/hakusan/>

販売中



2-4 19/3期以降 売上予定物件

分譲マンションプロジェクト

(仮称) 青山一丁目PJ

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8階建
想定売上高：24億円
間取り：未定
竣工：2018年8月（予定）

来夏
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：54戸 規模：地上14階建
想定売上高：56億円
間取り：未定
竣工：2020年3月（予定）

販売時期
未定

(仮称) 牛込神楽坂PJ

所在地：東京都新宿区横寺町
最寄駅：大江戸線「牛込神楽坂」駅 徒歩1分
総戸数：19戸 規模：地上13階建
想定売上高：12億円
間取り：未定
竣工：2019年7月（予定）

販売時期
未定

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

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

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

ソリューション（ビル・店舗・他）

日本橋小網町PJ

最寄駅：東西線・日比谷線「茅場町」駅 徒歩4分
敷地面積：155.52㎡（47.04坪）
延床面積：917.74㎡（277.61坪）
構造・規：S造 地上8階建
築年月：1989年3月

Chapter 3

事業方針について

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



東京都心部



サンウッド代官山猿楽町

東京郊外エリア



ガーデンコート多摩センター

3-1 売上規模の拡大

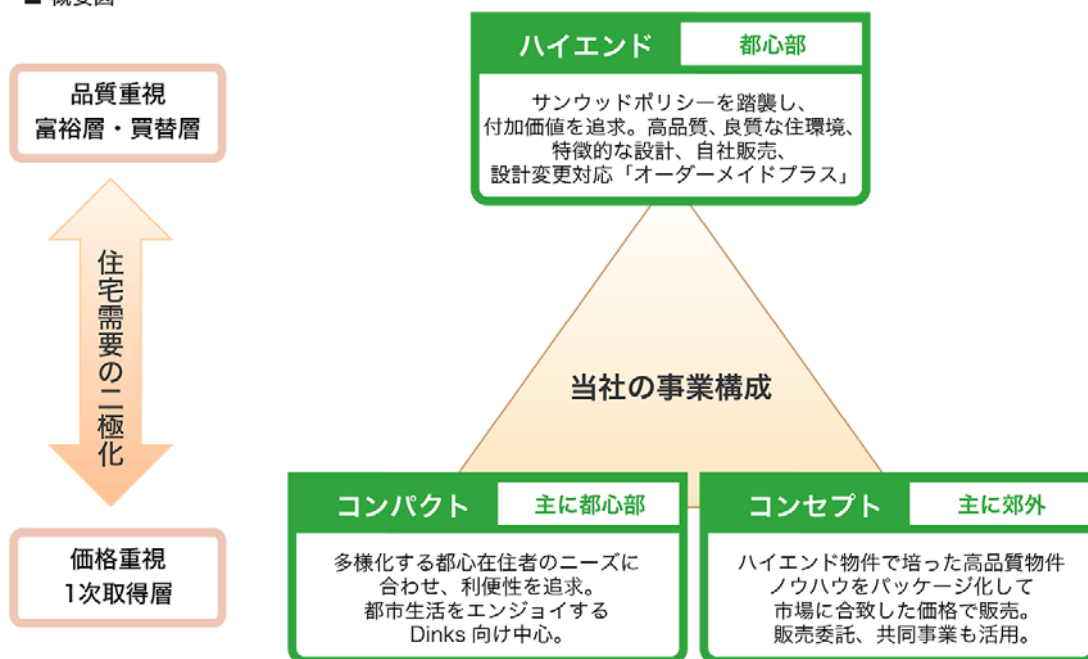
売上高 150億円 営業利益 10億円

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



サンウッド代官山猿楽町



サンウッド東日本橋フラッツ



ガーデンコート多摩センター

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

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・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。

■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



サンウッド東日本橋フラッツ



サンウッド東中野

3-4 東京郊外コンセプト物件

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

- （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
- 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



レーベン多摩永山ガーデンヒルズ



ガーデンコート多摩センター

3-5 企業体質の改善

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

■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

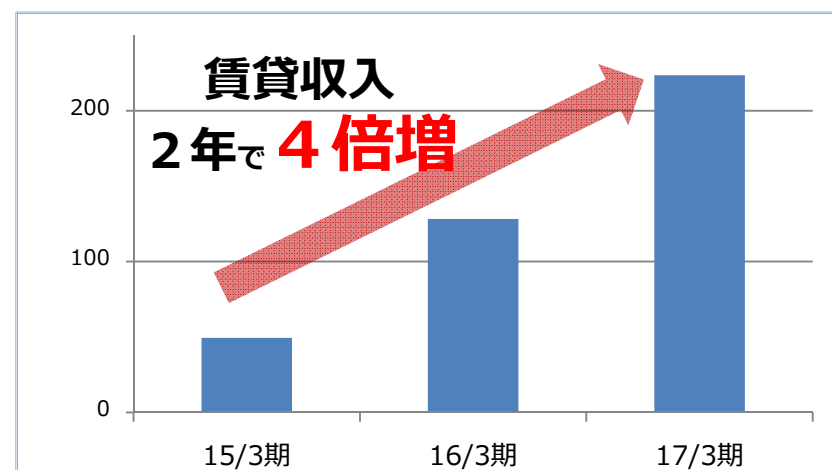
- ✓ 都心部のマンション適地は供給不足
- ✓ 更地案件、建物付空渡し案件は過当競争で価格高騰
- ✓ 賃貸稼働中物件など、デベロッパーとして汗をかく案件取得に積極トライ（住宅以外の物件含む）

▼業績安定

- ✓ 分譲マンションは仕入タイミングや工期延長などで業績に偏りが生じやすい
- ✓ 期ごとの業績ボラティリティを小さくするべく、適宜ソリューション物件売却を行う

▼賃貸収入増加

- ✓ 賃貸収入は原価率が低く、利益面で業績寄与



3-5 企業体質の改善

■不動産ソリューション事業の一部事例

ソリューション物件（ビル・店舗・他）

▼横浜西口PJ（16年8月売却済）



【ソリューション内容】

- ✓ 稼働率の低下したビル取得
- ✓ 入居中テナントは継続稼働し、空フロア（4フロア）をレンタルオフィスに**コンバージョン**
- ✓ 高坪効率の収益物件化し投資家に一棟売却

▼日本橋小網町PJ（16年9月取得）



【ソリューション内容】

- ✓ 空ビル取得
- ✓ 全フロアをレンタルオフィスに**コンバージョン**
- ✓ 高坪効率の収益物件化
- ✓ 高利回り物件保有、あるいは一棟売却

ソリューション物件（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
 構造規模：RC造 地上3階建て
 築年月：1987年7月
 取得年月：2015年12月



宮崎台PJ（ハイブリッジⅡ）

最寄駅：東急田園都市線「宮崎台」駅 徒歩5分
 総戸数：17戸
 構造規模：RC造 地上5階建て
 築年月：1988年9月
 取得年月：2016年5月



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
 構造規模：RC造 地上3階建て
 築年月：1995年3月
 取得年月：2016年3月



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
 構造規模：RC造 地上3階建て
 築年月：1995年9月
 取得年月：2016年8月

3-5 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期目に入り、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

今期課題

- ・ 「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、顧客満足の向上はもちろん、新たな収益機会の創造を図る。

■ ブランド推進室の創設

今期課題

- ・ 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

今期課題

- ・ 「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。
- ・ 新卒採用7年ぶり再開。

Chapter 4

当社について

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

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	61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%
	MSIP CLIENT SECURITIES 5.22%
	(2017年3月末現在)

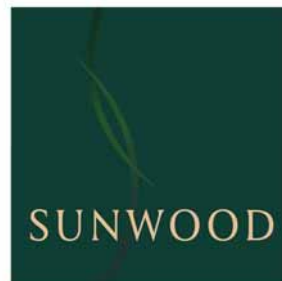
4-2 ブランドポリシー



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

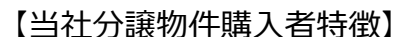
時間短縮・労力削減など合理的で無駄のない暮らしを仕立てる。

機能美

素材感や街並みを活かした外觀デザインと、暮らしやすい室内空間の住まいを仕立てる。

東京都港区を中心に、高品質の住まいを開発、販売

非競合：郊外型の低価格帯マンションデベロッパー



当社平均**20%** 首都圏平均※**1.8%**

当社平均**49%** 首都圏平均※ **18.3%**

当社平均**37%** 首都圏平均※ **17.0%**

出典：国土交通省「平成27年度住宅市場動向調査(分譲住宅)」

4-3 物件特徴 プライバシー性・快適性の追求

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

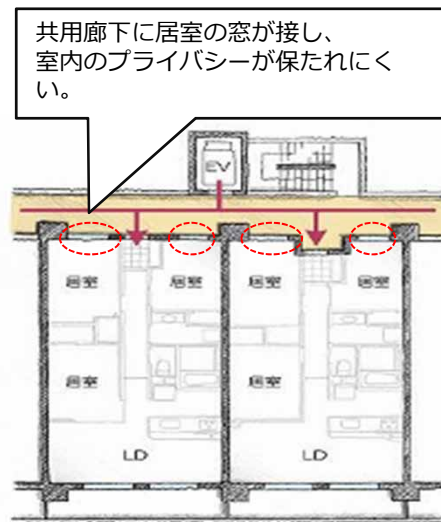
→ **プライバシーを追求した住まいを提供、物件に応じた快適性の追求**

プライバシー性

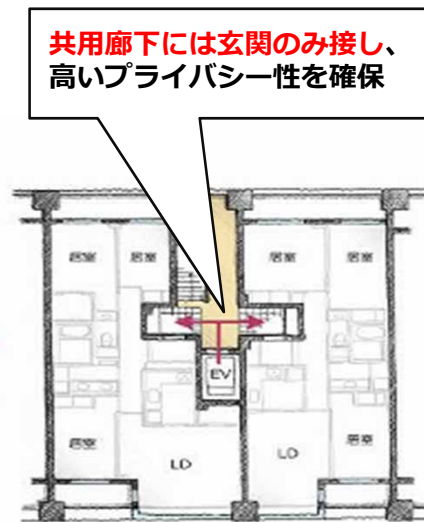
「共用廊下に窓のある居室をつくらない」

プライバシー、セキュリティに配慮

→ サンウッドシリーズの要件



一般的なマンション事例



サンウッドシリーズ事例

スマートライフ

「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

Good sleep, Better life.

安眠・快眠は、人生をきっと豊かにしてくれる。



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



4-3 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

自分らしさ

機能美

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

4-4 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



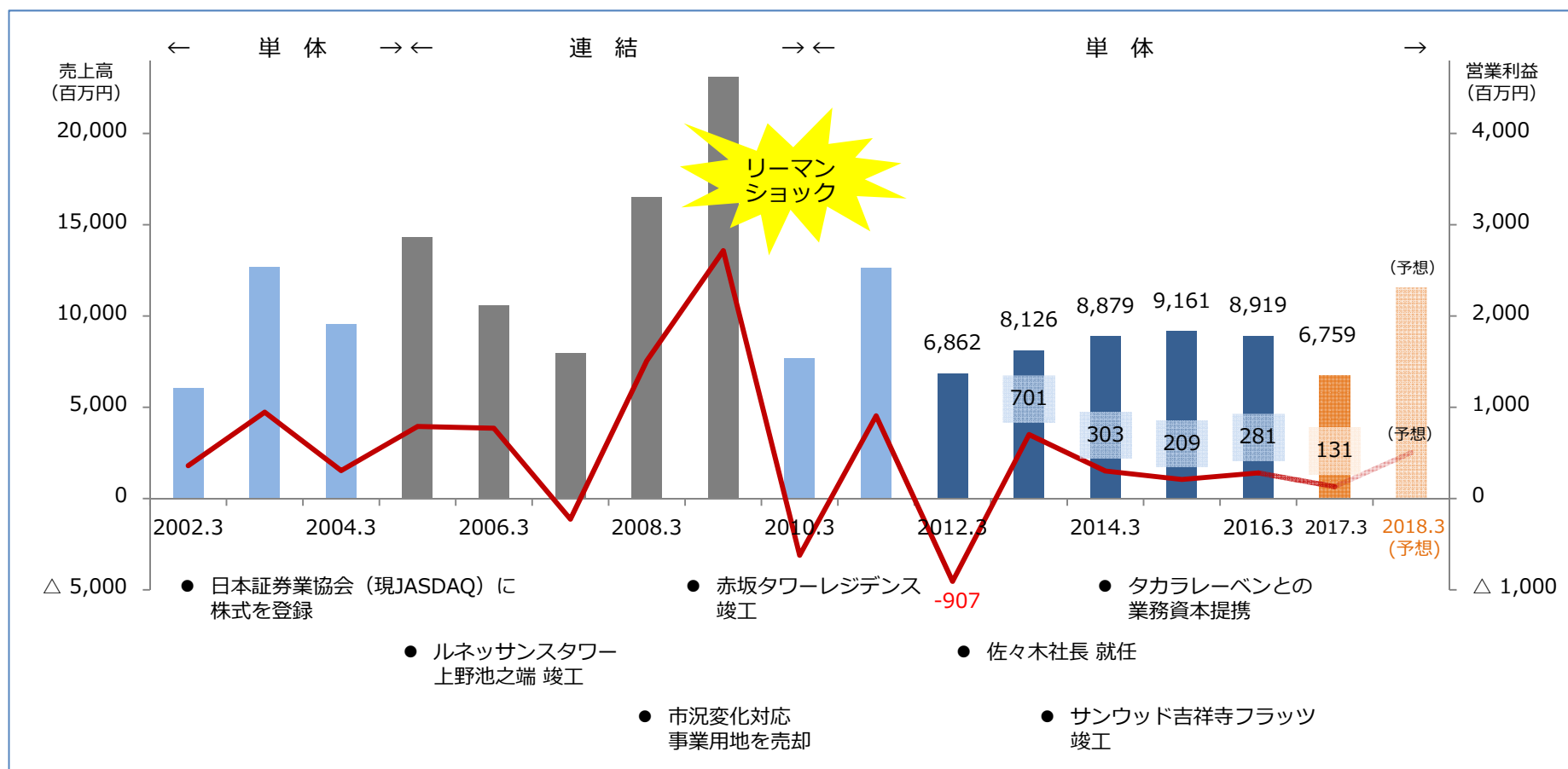
フォレストテラス松濤



サンウッド代官山猿楽町

4-5 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思い」

「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。
その思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、信頼できるとさ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。