



株式会社サンウッド (8903) 2018年5月16日

目次

- 1. 2018年3月期 決算概況
- 2. 2019年3月期 決算見通し
- 3. 事業方針について
- 4. 当社について



Chapter 1 2018年3月期 決算概況



総括

トピックス

売上高 11,391百万円 前期比 +68.5%

557百万円 前期比 + 324.1%

配当金 25円予定 前期比 +5円

- 新築分譲マンション、4物件竣工引渡を行い大幅な 増収増益
- リノベーション事業、4期連続増収増益
- 広告宣伝費が当初計画を下回る(前期比△31%)
- 分譲マンション用地、ソリューション物件 仕入堅調

2018年3月期 決算概要

7期ぶりに、売上高100億円超。広告宣伝費を中心に経費が当初計画を下回ったことにより、営業利益は当初計画を上回った。

単位:百万円	17/3期 実績	18/3期 当初計画	18/3期 実績	前期比
売上高	6,759	11,584	11,391	+68.5%
営業利益	131	504	557	+324.1%
経常利益	20	350	424	+1,995.1%
当期純利益	170	240	304	+78.9%

◆ 主な費用 内訳

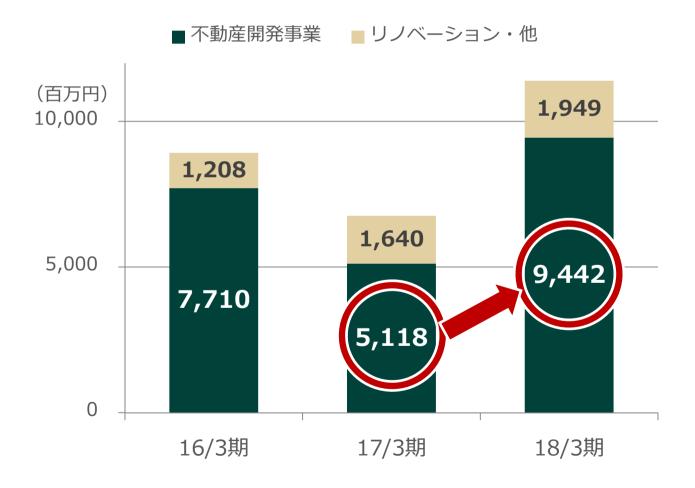
単位:百万円	17/3期 実績	18/3期 当初計画	18/3期 実績	前期比
販売費及び 一般管理費	1,414	1,444	1,402	△0.9%
広告宣伝費	296	261	202	△31.7%

[✓] 販売が好調に推移したことにより広告宣伝費が大幅削減。



2018年3月期 売上の内訳

不動産開発事業の売上が前期比+84.5%と大幅増収。 リノベーション事業の売上は前期比+15.8%と4期連続増収。





不動産開発事業 内訳

新築4物件の竣工引渡し。赤坂丹後町、代々木西参道は完売。 多摩センター、文京東大前は概ね計画通り進捗。

(単位:百万円)	2017/3期	2018/3期	(増減率)
売上高	5,118	9,442	+84.5%
売上総利益	1,157	1,544	+33.5%
売上総利益率	22.6%	16.4 %	6.2p



サンウッド 赤坂丹後町



ガーデンコート 多摩センター



サンウッド代々木西参道



グローリオ文京東大前ヒルズ

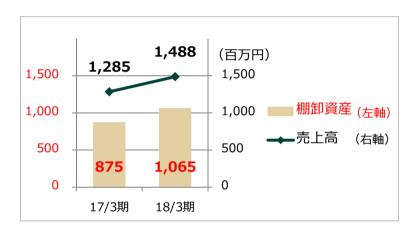
決算期	プロジェクト名(略称)	実績 ※
17/3期	・東日本橋、桜上水、西日暮里、完成在庫(東中野、大磯、他) ・ガーデンテラス白山、横浜西口ビル(ソリューション)	106戸引渡
18/3期	・赤坂丹後町、多摩センター(JV)、代々木西参道、文京東大前(JV) ・完成在庫(桜上水、西日暮里、他) ・ソリューション売上計上なし	149戸引渡

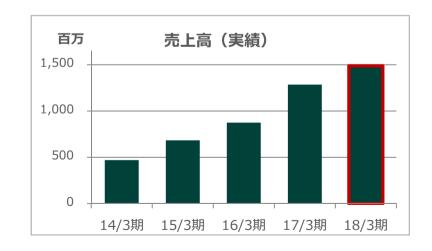
※実績戸数は、JV按分後の数値

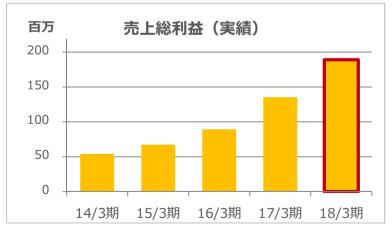


独自の仕入れ・販売ルートが確立したことにより利益率向上。事業開始以来、4期連続増収増益と、順調に事業規模拡大。

(単位:百万円)	2017/3期	2018/3期	(増減率)
売上高	1,285	1,488	+15.8%
売上総利益	135	189	+39.7%
売上総利益率	10.5%	12.7 %	+2.2p







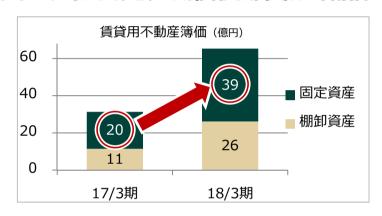


賃貸事業・その他 内訳

◆ 賃貸事業

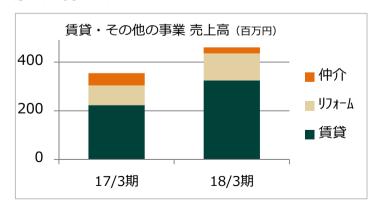
【増収】新たに2物件「府中宮西町PJ」「鷺沼PJ」賃貸用不動産取得。 【利益横ばい】開発前の一棟収益物件を固定資産に振替え、減価償却費が増加。

(単位:百万円)	2017/3期	2018/3期	(増減率)
売上高	223	324	+45.3%
売上総利益	186	185	△0.6%
売上総利益率	83.6%	57.2 %	26.4p



◆ 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)	2017/3期	2018/3期	(増減率)
売上高	131	135	+3.5%
売上総利益	66	39	△40.0%
売上総利益率	50.8%	29.5 %	21.3p





貸借対照表

資産 / 新規PJ仕入により仕掛品が増加。

賃貸用不動産のポートフォリオ見直しにより有形固定資産増加。

負債 / 仕入に伴う借入金が増加、および前受金が増加。

単位:百万円	17/3期 実績	18/3期 実績	前期比
流動資産	10,036	15,058	+50.0%
現預金	1,659	1,025	△38.2%
棚卸資産	8,245	13,660	+65.7%
固定資産	2,119	4,106	+93.7%
総資産	12,156	19,165	+57.7%
流動負債	4,603	6,094	+32.4%
固定負債	4,032	9,340	+131.6%
負債合計	8,635	15,434	+78.7%
純資産	3,520	3,731	+6.0%
自己資本比率	28.8%	19.4%	△9.4p



貸借対照表 内訳

棚卸資産	前期末比+65.7%

✓ リノベーション(区分)

	2017/3	2018/3	前期比	
販売用不動産	1,773	2,129	+20.1%	
仕掛品	6,471	11,530	+78.2%	
棚卸資産合計	8,245	13,660	+65.7%	
<販売用不動産 主な内訳>				
✓ 分譲(多摩・文京東大前)✓ ソリューション・その他		554 540		

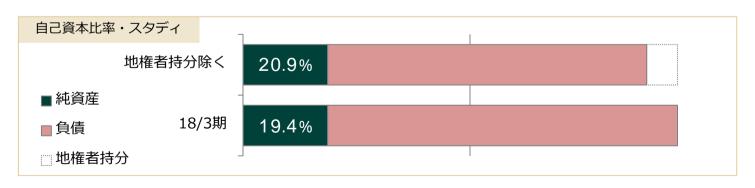
1,035

有利子負債 前期末比+71.9%

	2017/3	2018/3	前期比
短期借入金	294	905	+207.9%
1年内返済予 定長期借入金	3,528	3,200	△9.3%
長期借入金	3,837	9,110	+137.4%
その他	31	0	△99.0%
有利子負債合計	7,691	13,217	+71.9%

【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。 営業利益は微増益見通し。

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	11,750	+3.1%
営業利益	131	557	558	+0.2%
経常利益	20	424	358	△15.7%
当期純利益	170	304	308	+1.0%
配当金	20円	25円	25円	(予想)



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	9,684	+2.5%
リノベーション事業	1,285	1,488	1,610	+8.1%
賃貸事業	223	324	366	+12.8%
その他の事業	131	135	88	△34.7%
売上高合計	6,759	11,391	11,750	+3.1%



2019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、青山と西馬込が4Qに竣工・引渡し予定。 ソリューションは、5PJ売却予定。 売上計上は、3Q~4Qに集中する見込み。

	想定 売上高	物件名	販売 戸数	引渡予定	状 況
分譲マンション	5,967 百万円	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	6月販売 開始予定
		完成在庫 (多摩センター、文京東大前、他)	11戸		販売中
ソリューション	3,717 百万円	東上野PJ、宮崎台PJ、他3PJ			販売中

※販売戸数は、JV按分後の数値



サンウッド青山



ガーデンテラス西馬込



東上野PJ(ソリューション)



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:地ト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)





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

販売価格: 3,000万円台~6,000万円台

専有面積:30㎡台~60㎡台 間取り:1LDK~3LDK 竣工:2019年3月(予定)







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)



ソリューション(レジデンス)

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(54.40㎡~64.46㎡)

構造規模 : RC造 地上5階建て

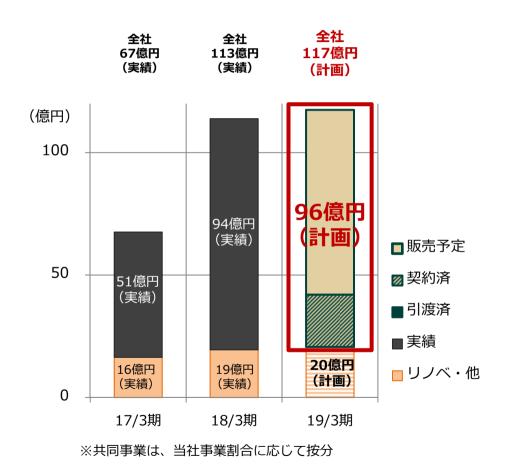
築年月:1988年9月





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3月末時点で22.0%。西馬込は6月から契約開始予定。19/3期竣工物件の青山・西馬込は4Q引渡し開始予定。



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 (66戸)

契約進捗率 22.0%

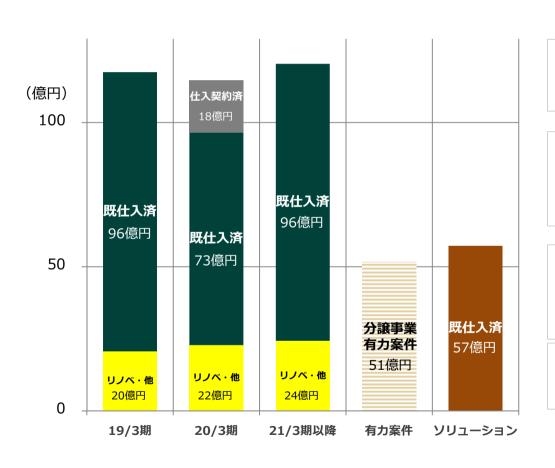
(2018年3月末時点)

- ■分譲マンション 59億円 (66戸)
- / サンウッド青山
- ✓ ガーデンテラス西馬込
- ✓ 完成在庫(多摩センター・文京東大前・他)
- ■ソリューション 37億円
- ✓ 東上野PJ、宮崎台PJ
- ✓ その他ソリューション



不動産開発事業 仕入の進捗状況

20/3期は91億円、21/3期以降は96億円確保。 その他、分譲マンション事業で有力案件51億円あり。 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)



2019年3月期

仕入実績 96億円

2020年3月期

✓ 既仕入済

73億円

✓ 仕入契約済

18億円

2021年3月期以降 分譲事業

✓ 既仕入済

96億円

✓ 有力案件

51億円

2021年3月期以降 ソリューション

√ 既仕入済

57億円

- ※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



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

(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 L14階建

竣 丁:2020年春(予定)



(仮称)虎ノ門PJ

所 在 地 : 東京都港区虎ノ門

最寄駅:日比谷線「神谷町」駅徒歩5分

総 戸 数 : 19戸 規模: 地上9階建

竣 工:2020年春(予定)



(仮称)阿佐ヶ谷PJ

所 在 地 : 東京都杉並区阿佐谷北

最 寄 駅 : JR中央線「阿佐ヶ谷」駅 徒歩9分

総 戸 数 : 26戸 規模: 地上10階建

竣 工:2020年春(予定)



(仮称) 大泉学園PJ

所 在 地 : 東京都練馬区東大泉

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

竣 丁:2019年春(予定)



(仮称)馬込PJ ※共同事業

所 在 地 : 東京都大田区東馬込

最寄駅:都営浅草線「馬込」駅徒歩6分

総 戸 数 : 30戸 規模: 地上4階・地下1階建

竣 工:2019年 秋(予定)



(仮称) 飯田橋PJ

所 在 地 : 東京都新宿区筑十八幡町

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



(仮称) 大倉山PJ ※共同事業

所 在 地 : 横浜市港北区大倉山

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

竣 工:2019年 秋(予定)



(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





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 : 計画中

構造規模 : RC造 地下1階・地ト3階建

築 年 月 : 2019年 夏 (予定)



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



府中 宮西町PJ

最 寄 駅 : 京王線「府中」駅徒歩6分 敷地面積 : 1,074.11㎡ (324.91坪)

延床面積 : 4,101.12㎡ (1,240.58坪)

構造規模 : RC造 地下1階・地上8階建、

RC造 地上9階建

築年月: 1989年5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



上十条PJ

最 寄 駅 : JR埼京線「十条」駅徒歩2分

敷地面積 : 334.32㎡ (101.16坪) 延床面積 : 685.34㎡ (207.31坪)

構造規模 : RC造 地下1階・地上2階建

築年月:1989年9月





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

次期以降の仕入れも順調に推移



2014年より取り組んできた効果がようやく発現



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



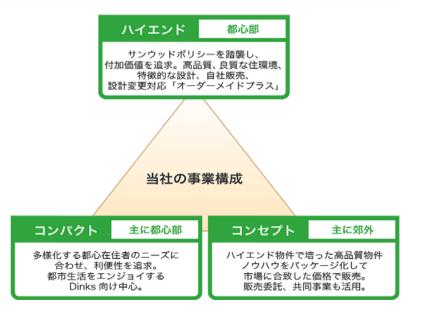
多様化するニーズに対応



サンウッド松濤

品質重視 富裕層・買替層 住宅需要の二極化 価格取得層

■ 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

◆ 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。

ハイエンド

- ■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。
 - ・高品質なサービスカ…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えて 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。

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

■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
- (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



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



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

・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

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、顧客満足の向上+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。



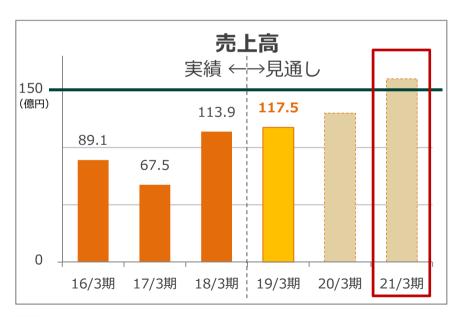
事業方針について

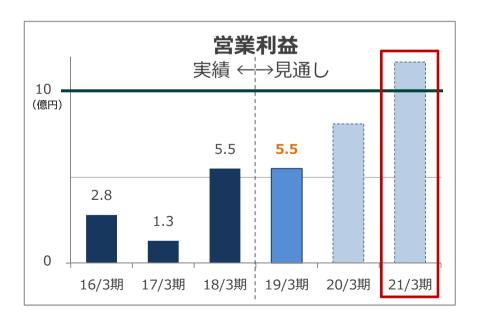
次期以降の仕入れも順調に推移

20/3期は91億円、21/3期以降は96億円確保。 その他、分譲マンション事業で有力案件51億円あり。 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)

売上高 150億円 営業利益 10億円

達成目標年度:2021年3月期







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 ㈱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 → ㈱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。

プ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。

お客事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裏正な価格で提供していまます。

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 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%

佐々木 義実

3.02%

澤田正憲

2.94%

(2018年3月末現在)



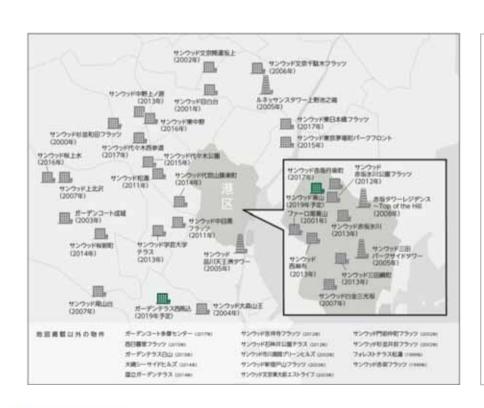
事業特徴

◆ 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**% 首都圈平均 × **0.6**%

□購入前住居:持ち家の比率

当社平均42% 首都圈平均※ 22.0%

□購入時年齢:50歳以上の比率

当社平均36% 首都圈平均※ 21.3%

※首都圏平均

出典:国土交通省「平成28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
 - **⇒ 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



サンウッド代々木公園



サンウッド松濤



サンウッド赤坂氷川



赤坂夕ワーレジデンス~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カ
 - 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

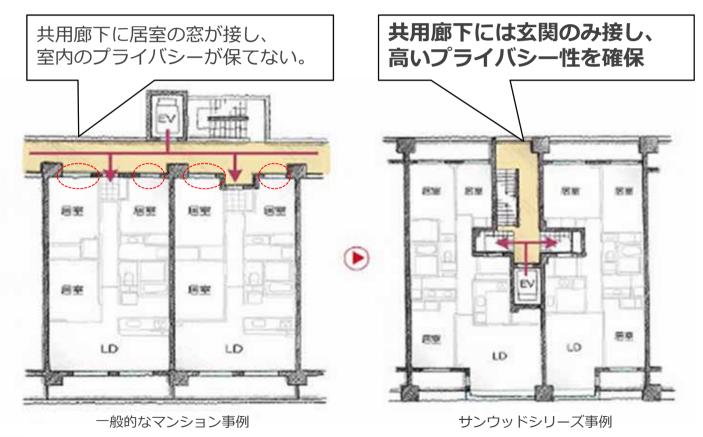


◆ プライバシー性を 徹底的に追求した住まいを提供

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だすことで、心からやすらげる暮らしをお届けいたします。





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、

一郎一郎、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郎を。

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



赤坂夕ワーレジデンス〜Top of the Hill



サンウッド代々木公園



ルネッサンスタワー上野池之端



フォレストテラス松濤



サンウッド赤坂氷川

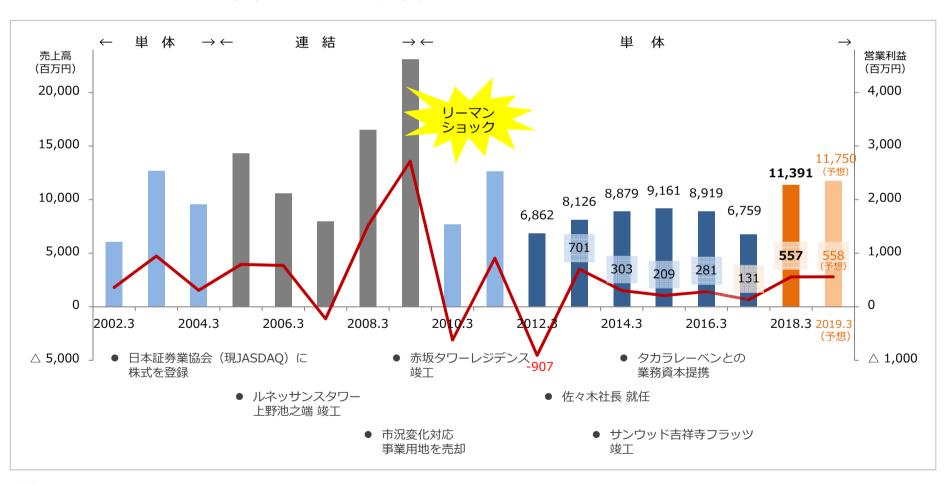


サンウッド代官山猿楽町



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)を組みあわせたものです。 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口ゴに込めています。

< 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。

