

各位



会社名 株式会社サンウッド
代表者名 代表取締役社長 森 毅
(東証スタンダード・コード 8903)
問合せ先 取締役管理本部長 澤田 正憲
電話 03-5425-2661

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2023年3月期を初年度とする6か年を対象とした新たな中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の理由

当社は、従前より、「東京に感動を。人生に輝きを。」のビジョンを掲げてまいりましたが、2021年11月に京王電鉄株式会社と資本業務提携契約を締結したことに加え、本年6月の代表取締役の異動をはじめとして、経営体制を一新いたしました。これらをきっかけとして、将来を見据えた成長戦略を策定いたしました。

不動産開発におきましては、用地の取得から販売までに少なくとも2年程度の期間を要します。これにより、2023年3月期及び2024年3月期の業績計画につきましては、現時点での用地仕入状況により、おおよその見通しが立てられることから、中長期の戦略を投資家の皆様へ開示する趣旨を踏まえ、2025年3月期以降の数年間の戦略及び経営計画をお示しすることが適切であると判断し、6か年の中期経営計画を開示することといたしました。

2. 中期経営計画の概要

本中期経営計画では、2028年3月期には売上高300億円、経常利益21億円を目標として掲げました。

この目標達成に向け、「1. 中核事業の強化」「2. 収益構造の改善・最適化」「3. 強固な経営基盤の整備」の3つを柱として、当社事業の推進について策定いたしました。

「1. 中核事業の強化」としては、用地仕入れの強化に加えて、京王グループ各社とのシナジーの活用、これまで当社が積み上げてきた富裕層向けの分譲マンション事業ノウハウの活用、都心エリアを中心に社会的ニーズが高まる建て替え等への注力により、当社の中核である分譲マンション事業を拡大・安定化していくというものであります。具体的には2025年3月期以降において、分譲マンション1物件（売上規模約20億円）の販売を毎期積み増しする計画としており、結果、2028年3月期には、分譲マンション事業売上高150億円を目指してまいります。

「2. 収益構造の改善・最適化」としては、都心エリアでの分譲マンション事業で培った開発・企画力を活かして、収益不動産開発事業や不動産再生事業等、不動産価値を最大化する様々な開発と活用に取り組み、事業リスクの分散と利益の拡大を図ってまいります。具体的には2025年3月期以降において、収益不動産(WHARFシリーズ)1物件（売上規模約10億円）の販売を毎期積み増しする計画としており、結果、2028年3月期には、収益不動産開発事業売上高100億円を目指してまいります。

「3. 強固な経営基盤の整備」としては、京王グループとのシナジーを活かして、安定的な財務運営

と企業価値の最大化を図るほか、人的資本の最大化、生産性の向上、次世代経営層の育成等により、長期にわたる企業成長を実現できる強固な組織体制の構築を目指してまいります。

上記のとおり、2025年3月期以降に每期約30億円の売上高増加を目指し、その一方で、原価率の逓減や販売費及び一般管理費の増加を抑制する戦略を掛け合わせることで、2028年3月期には売上高300億円、経常利益21億円の達成を目指してまいります。

3. 中期経営計画における数値目標

本中期経営計画における数値目標は、以下のとおりであります。

(単位：百万円)

	2022/3期 (実績)	2023/3期 (見通し)	2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期	2028/3期
売上高	13,215	18,240	18,600	21,000	24,000	27,000	30,000
経常利益	322	930	1,000	1,140	1,440	1,760	2,100
当期純利益	228	641	690	790	1,000	1,220	1,460

なお、中期経営計画の詳細につきましては、次頁以降の添付資料をご覧ください。

以 上

株式会社サンウッド

中期経営計画

2023年3月期～2028年3月期



SUNWOOD

Contents

PART. 1

当社について

沿革
Vision
本計画策定の背景

PART. 2

中期経営計画

中期経営方針
中期業績目標
業績計画
株主還元方針

PART. 3

事業戦略

中核事業の強化
収益構造の改善・最適化
強固な経営基盤の整備

PART. 4

中長期の取り組み

総合不動産企業への挑戦
サステナビリティへの取り組み



PART.1

当社について

沿革
Vision
本計画策定の背景

P.04
P.05
P.06

沿革



Vision

東京に感動を。人生に輝きを。

そこに暮らす方、働く方、集う方が心をときめかせ、時を重ねながらそれぞれの人生の輝きを増していく舞台。
私たちは、その舞台の一つひとつを、東京の街並みに丁寧に仕立てていきます。

人への責任

企業活動を通して出会う方、一人ひとりの喜びと幸せ、
そして実りを、自分の事として追求していきます。

街への責任

それぞれの土地や建物が秘める可能性を最大限に引き出しながら、
百年先までも輝き続ける街並み創りをめざします。

社会への責任

全ての社員が心を一つにして、お客さま、株主、パートナー、社会に対する
誠実さと透明性を高めつつ、その期待に応えていきます。

本計画策定の背景

新たなパートナー、新たな経営体制のもと、創業30周年と、その先を見据えた成長戦略を策定しました。

筆頭株主の異動

代表取締役の異動

創業25周年の節目

PART.2

中期経営計画

中期経営方針	P.08
中期業績目標	P.09
業績計画	P.10
株主還元方針	P.11

中期経営方針

I. 中核事業の強化



II. 収益構造の改善・最適化



III. 強固な経営基盤の整備



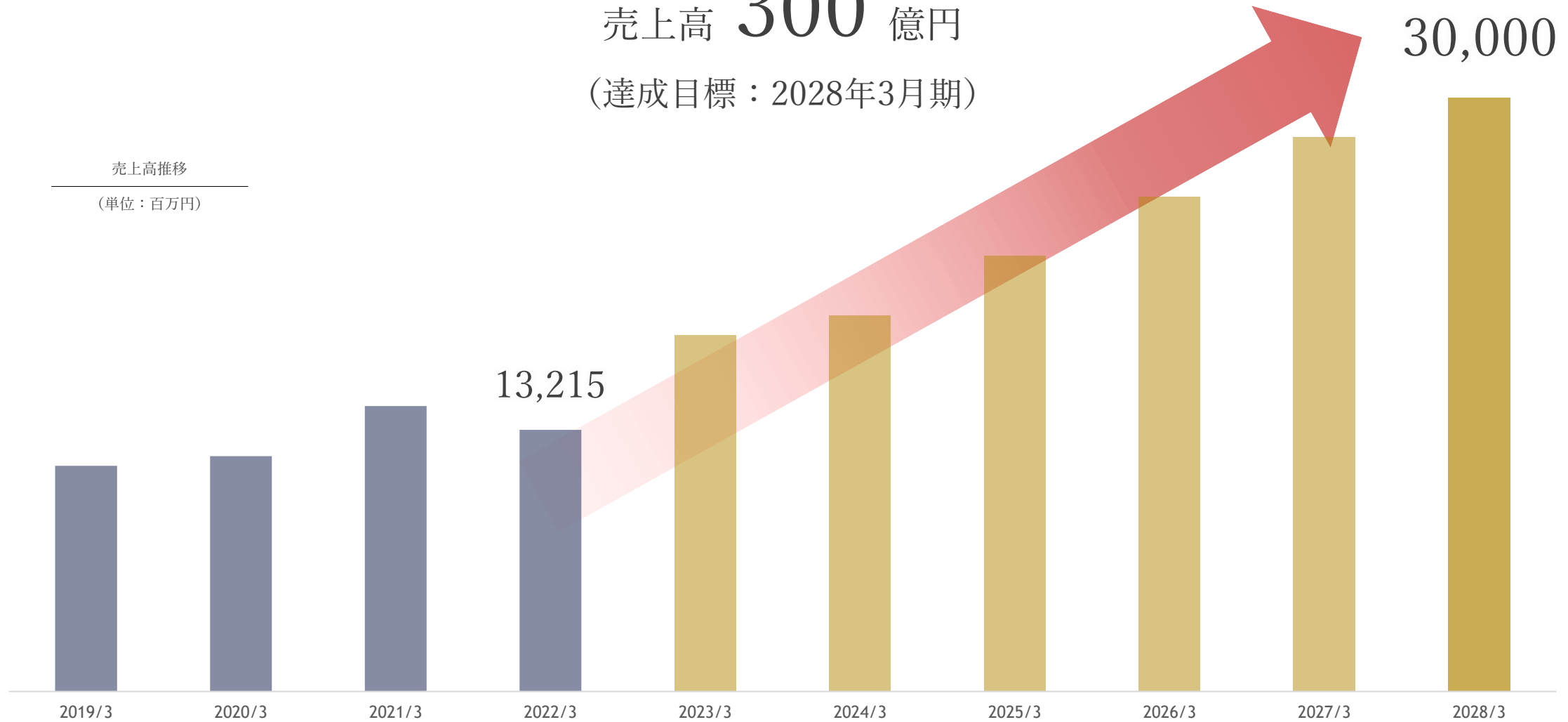
中期業績目標

売上高 **300** 億円
(達成目標：2028年3月期)

30,000

売上高推移

(単位：百万円)



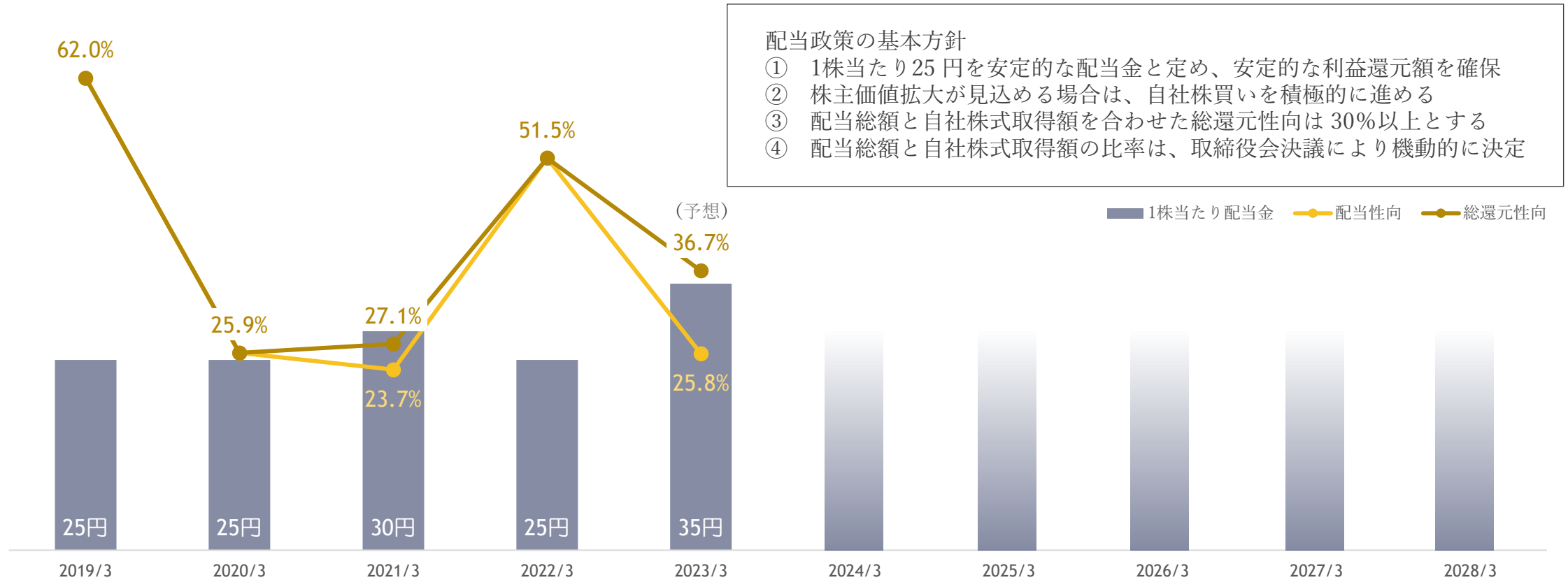
業績計画

単位：百万円

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期
売上高	18,240	18,600	21,000	24,000	27,000	30,000
不動産開発事業	13,093	13,400	15,700	18,700	21,600	24,600
不動産再生事業	4,600	4,650	4,700	4,700	4,800	4,800
賃貸事業	425	450	500	500	500	500
その他事業	121	100	100	100	100	100
経常利益	930	1,000	1,140	1,440	1,760	2,100
経常利益率	5.1%	5.4%	5.4%	6.0%	6.5%	7.0%
当期純利益	641	690	790	1,000	1,220	1,460

株主還元方針

中期的な事業成長に必要な財務体質の強化を図りながら、業績拡大に応じた株主還元の拡大を目指します。



PART.3

事業戦略

中核事業の強化
収益構造の改善・最適化
強固な経営基盤の整備

P.13

P.21

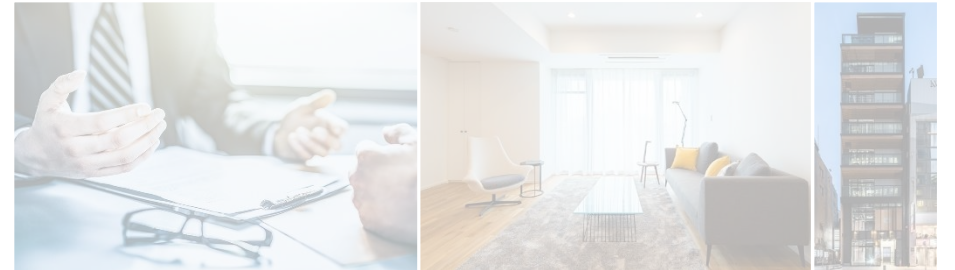
P.25

中期経営方針

I. 中核事業の強化



II. 収益構造の改善・最適化



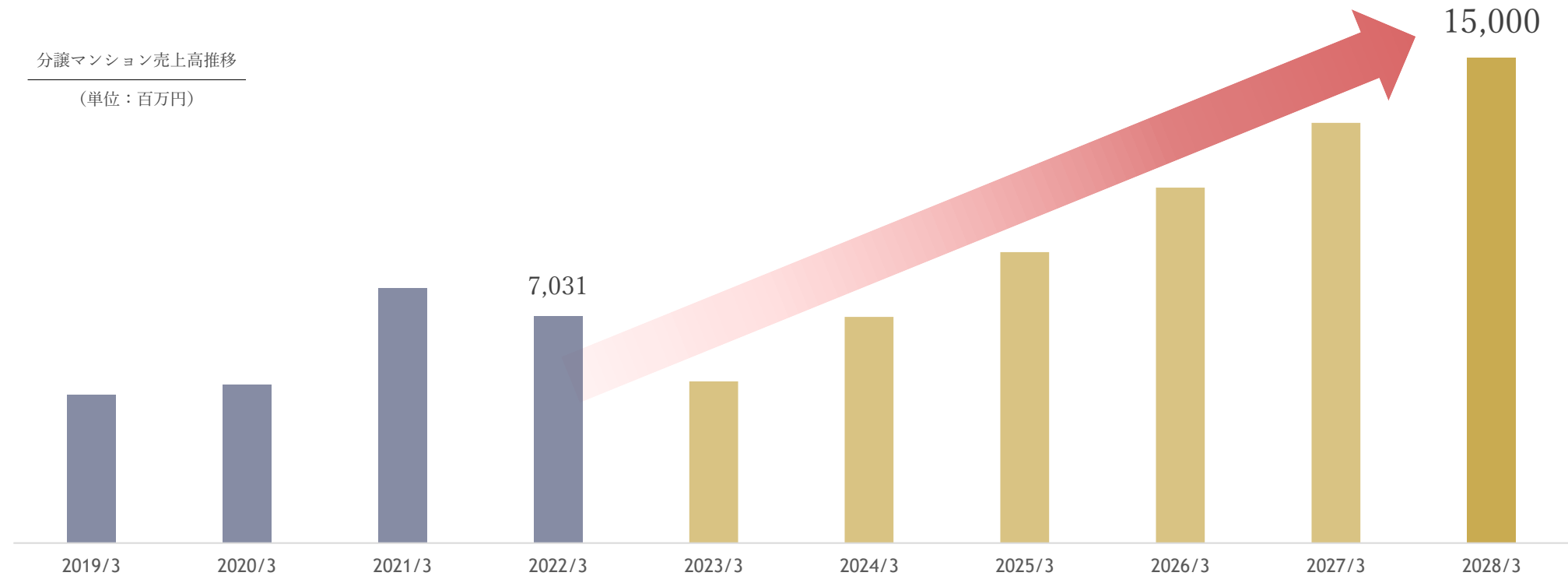
III. 強固な経営基盤の整備



中核事業の強化

分譲マンション事業の拡大・安定化

分譲マンション用地の仕入れを強化し、
毎年20億円（約1棟分）ペースでの売上拡大を目指します。



中核事業の強化

京王グループシナジーの最大化

京王グループのシナジー効果を最大限に活用し、
分譲マンション事業の強化を図ります。



用地取得力強化

ブランド力強化

大規模事業への取組み

中核事業の強化

京王グループシナジーの最大化

杉並区浜田山において、京王電鉄株式会社との初の共同事業に着手しました。



杉並区浜田山3丁目プロジェクト

所在地：東京都杉並区浜田山3丁目
交通：京王井の頭線「浜田山」駅徒歩2分
敷地面積：約1,087.97㎡
構造規模：鉄筋コンクリート造地下1階地上5階建
総戸数：47戸
竣工予定：2024年8月下旬（予定）
事業規模：約40億円（両社合計）

※掲載の完成予想CGは、計画段階の図面を基に描き起こしたもので、実際とは異なります。

中核事業の強化

富裕層向けの豊富なノウハウを活用

都心・高額物件の豊富な実績と経験を活かした商品開発により、付加価値の創出・他社との差別化を図り、利益最大化を目指します。



サンウッド瀬田一丁目（2022年供給）

当社のノウハウを集結させた企画・販売により、高単価・早期完売を実現した事例

商品力強化

利益最大化

※掲載の完成予想CGは、計画段階の図面を基に描き起こしたもので、実際とは異なります。

中核事業の強化

社会的ニーズが高まる建替・等価交換への注力

豊富な建替実績に基づく専門的な知識やノウハウを用いて、建物老朽化等の社会問題に対応しつつ、事業手法の多様化を図ります。



近年の建替実績（2020年以降）

サンウッド広尾
サンウッド錦糸町フラッツ
サンウッド神楽坂
サンウッドフラッツ神田神保町

事業機会の創出・獲得

競争力の高い事業用地の確保

中核事業の強化

販売拠点の集約化・DX化の推進

経費削減・業務効率化・生産性の向上を目指し、
常設MR設置、VR活用、オンライン接客・電子契約等の導入を推進します。



サンウッドラウンジ虎ノ門（常設MR）

本社入居ビル1階に常設モデルルームを設置し、都心物件の販売拠点を集約化

販売経費圧縮

生産性の向上

中核事業の強化

主な新規プロジェクト

サンウッドフラッツ神田神保町
(建替事業)



サンウッド元代々木町 (JV)



ザ・パークハウス本厚木 (JV)



杉並区浜田山3丁目PJ (JV)



※掲載の完成予想CGは、計画段階の図面を基に描き起こしたもので、実際とは異なります。

中期経営方針

I. 中核事業の強化



II. 収益構造の改善・最適化



III. 強固な経営基盤の整備

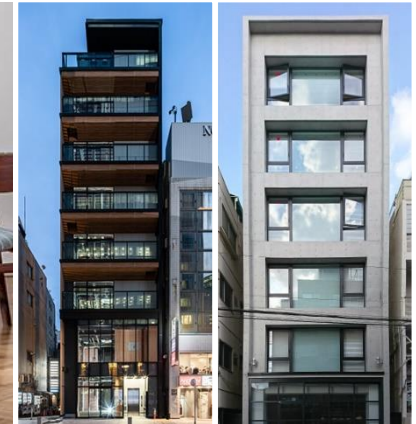


収益構造の改善・最適化

当社の強みを活かしたポートフォリオの構築

都心分譲マンション事業の開発・企画力を活かし、
不動産の価値を最大化する様々な開発と活用に取り組みます。

収益不動産開発事業（WHARFシリーズ） / 不動産再生事業（リノベーション・他）



売上・事業の拡大

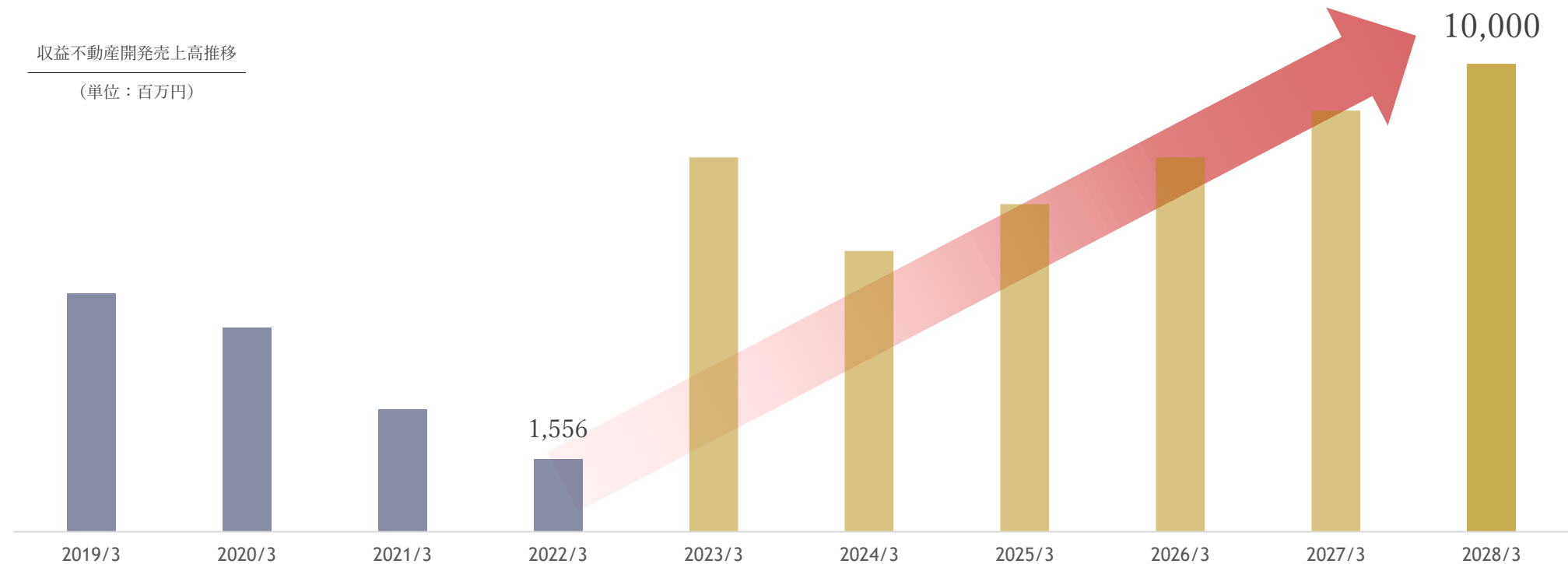
事業リスク分散

利益の拡大

収益構造の改善・最適化

収益不動産開発事業（WHARFシリーズ）の拡大・安定化

WHARFシリーズの仕入れおよび企画を強化し、
新たな収益の柱へと成長させ、売上・利益の拡大を図ります。



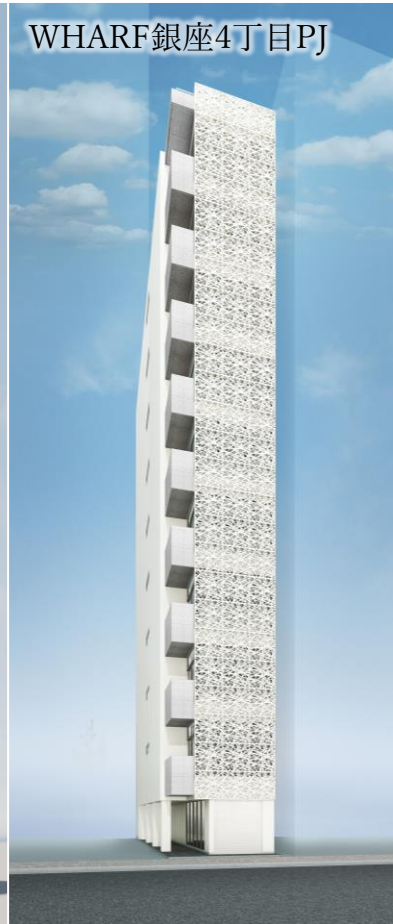
収益構造の改善・最適化

主な新規プロジェクト（WHARFシリーズ）

WHARF神田三崎町



WHARF銀座4丁目PJ



WHARF赤坂福吉町PJ



WHARF神宮前PJ



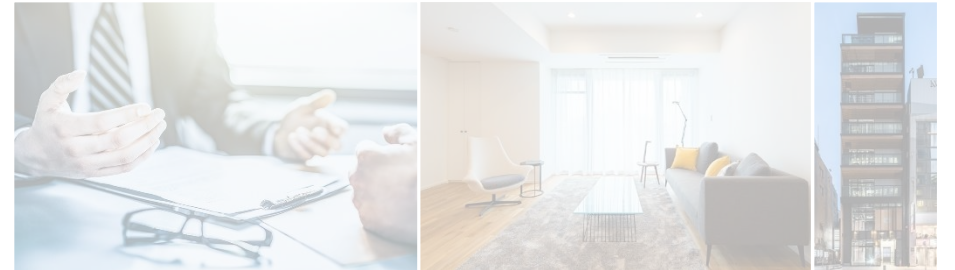
※掲載の完成予想CGは、計画段階の図面を基に描き起こしたもので、実際とは異なります。

中期経営方針

I. 中核事業の強化



II. 収益構造の改善・最適化



III. 強固な経営基盤の整備



強固な経営基盤の整備

事業の安定化を図る経営・財務戦略

当社独自の成長戦略に加えて、京王グループシナジーを活かし、
安定的な財務運営と企業価値の最大化を図ります。



安定的な売上確保

利益率の向上

資金繰りの安定化

賃貸収入拡大

販売経費圧縮

企業ブランドの確立

強固な経営基盤の整備

成長を加速させる人材戦略

積極的な人材採用と育成・能力開発により社員の主体的な成長を促し、事業環境の変化に迅速に適応する強固な組織体制を目指します。



人的資本の最大化



生産性の向上



次世代経営層の育成

PART.4

中長期の取り組み

総合不動産企業への挑戦 P.29
サステナビリティへの取り組み P.30

総合不動産企業への挑戦

総合不動産デベロッパーを目指し、
新しい事業領域への果敢なチャレンジを続けていきます。



都心エリアにおけるドミナント戦略

不動産小口化事業への取り組み

賃貸保有資産の拡充

大規模・再開発事業への参画

サステナビリティへの取り組み

社会との良き関係を保ち、持続可能な社会の実現に貢献するため、サステナビリティへの取り組みを推進します。



※当社はCSRの一環として、棚田の保全活動に取り組んでおります。

環境や社会に配慮したマンション開発

カーボンニュートラル実現に向けた対応

柔軟で多様な働き方の推進

ダイバーシティ推進・多様性への対応



S U N W O O D

東京に感動を。人生に輝きを。

お問い合わせ先

株式会社サンウッド 管理本部 TEL：03-5425-2661

※本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

※記載されている計画・予想数値等は、本資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性及び完全性を保証、または約束するものではありません。

また、予告なしに内容が変更、廃止されることがありますので、予めご了承ください。