

Sun Frontier不動產株式會社

關於與伊藤忠商事株式會社 簽訂的資本業務合作

2026年2月25日



證券代碼：8934

(開場致詞與說明會召開的目的)

針對今日下午(日本時間下午4點45分，以及5點10分)公告的，關於與伊藤忠商事株式會社簽訂的資本業務合作，向各位說明整體架構與策略意涵。

資本業務合作的目的與背景



目的

為落實經營理念，透過策略性資本及業務合作，加速事業成長動能，並提升公司中長期企業價值。

背景

市場環境

- 辦公大樓：隨著老舊建築增加及營建成本持續上升，不動產再生需求明顯成長。
- 飯店：受入境觀光市場的需求擴大，各地區投資與開發機會持續增加。

本公司面臨的課題

- 物件收購與商品化：強化物件取得管道，並提升在高營建成本環境下的產品規劃與價值創造能力。
- 投資規模：因應資產類型多元化及投資規模擴大，拓展銷售通路

Copyright © 2026 Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. All Rights Reserved.

Sun Frontier 不動產株式會社

(目的與背景)

首先，我向各位說明本次資本與業務合作的目的與背景。

本次合作的核心目的，在於透過策略性資本及業務合作，加速事業成長動能，並提升公司中長期企業價值，以落實經營理念。

本次合作的主要背景之一，是為因應市場環境變化。

於辦公大樓市場方面，隨著老舊建築增加及營建成本持續上升，不動產再生需求明顯成長；而在飯店、觀光市場方面，受入境觀光市場的需求擴大，各地區投資與開發機會持續增加。

換言之，本公司長期深耕的核心市場，正處於成長動能顯著、可積極擴大布局的關鍵階段。

另一方面，在推動成長過程中，也面臨若干課題。

包括強化物件取得管道，並提升在高營建成本環境下的產品規劃與價值創造能力。

此外，隨著資產類型多元化與投資規模擴大，我們也需要要同步強化資本實力，並拓展銷售通路，以支撐未來成長所需。

綜合上述市場環境與公司發展需求，我們認為，與具長期發展共識且資源互補的策略夥伴建立合作關係，是推動企業持續成長的重要且有效途徑。因此，決定推動本次合作案。

資本業務合作概要



業務合作

與伊藤忠商事簽訂涵蓋不動產再生及飯店事業領域的全面性業務合作協議

資本合作 ※

第三人認購增資

以伊藤忠商事為擬發行對象發行新股，
預計募得約128億日圓的成長資金

附上限公開收購 (TOB)

伊藤忠商事透過公開收購方式取得
本公司股份

在確保經營獨立與事業自主運作的基礎上，充分發揮自身優勢，結合雙方資源，持續創造實質性的協同效益與成長動能。

※ 透過第三人認購增資及附上限公開收購 (TOB)，伊藤忠商事預計於完全稀釋基礎下取得本公司約20%至21%之股權

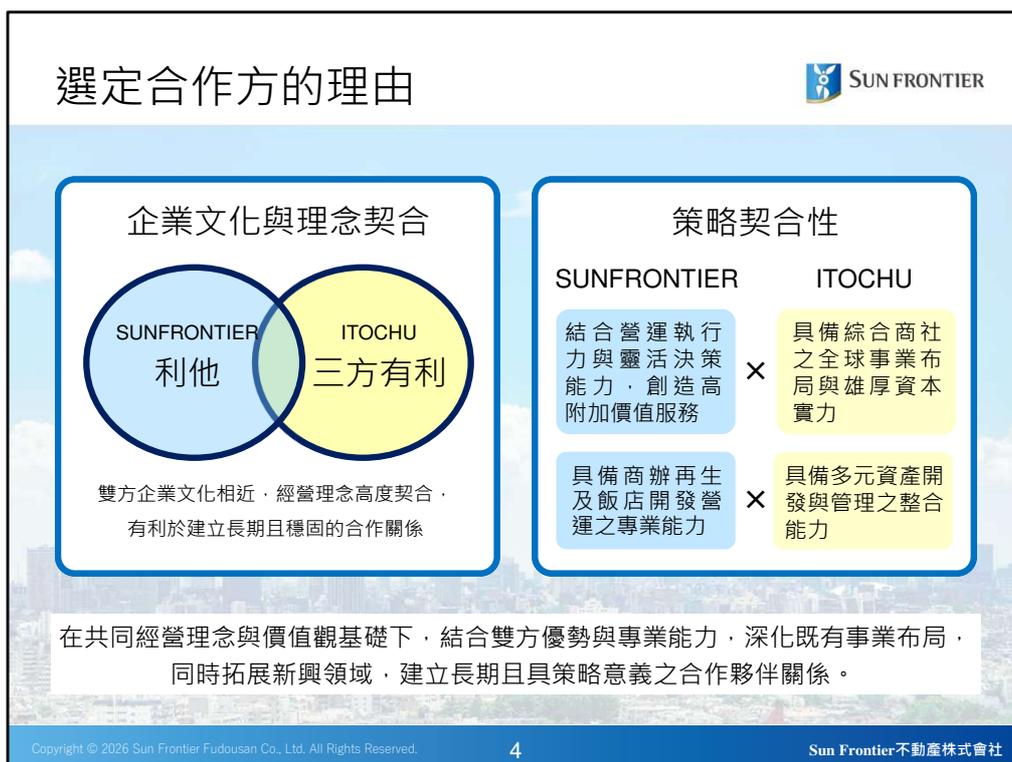
(本次合作整體架構)

接下來，我向各位說明本次合作的整體架構。

本案的核心，是與伊藤忠商事建立全面性的業務合作關係。在此基礎上，結合第三人認購增資及附上限之公開收購(TOB)所組成。

透過本次交易，本公司將募集約128億元以上之資金，作為未來成長投資及事業擴展之用途。另一方面，伊藤忠商事預計於完全稀釋基礎下，取得本公司約20%至21%之股權。

綜合以上各項合作安排，在與伊藤忠商事建立一定程度資本合作關係的基礎上，本公司仍將作為上市公司，維持經營上的獨立性，以及事業運作上的自主性。同時，我們將充分發揮既有心優勢，結合雙方資源與專業能力，積極創造同效益，藉此進一步提升事業推進速度，加快整體成長步伐。



接下來，向各位說明選擇本次策略合作夥伴的理由。主要有兩點。

第一，是企業文化與理念的高度契合。本公司經營理念核心所強調的「利他精神」，與伊藤忠商事秉持的「三方有利」理念，在本質上具有相當高的一致性。

第二，是策略層面的互補性。本公司憑藉「營運執行力」與「靈活決策能力」，在高附加價值的不動產服務及旅館營運領域，已建立穩固且具差異化的競爭優勢。另一方面，伊藤忠商事在「全球事業布局」、「雄厚的資本實力」，以及「開發」與「資產管理」領域方面，具備深厚的專業與實績。透過雙方優勢的結合，我們相信能為彼此的事業發展注入更深的價值創造能力與更廣的成長空間。

在共同理念的基礎之下，結合雙方優勢資源，一方面深化既有事業布局，另一方面積極拓展新興領域，這正是我們對本次合作所期待的方向。基於上述策略考量，我們認為伊藤忠商事視是能夠建立長期互信關係的策略夥伴，因此決定推動本次合作案。



接下來說明本次業務合作的具體內容及預期產生的協同效益。

整體而言，雙方預計在七大領域展開協作。

在不動產再生事業方面，將以推動中大型案件的共同開發為主。未來在物件收購、案源開拓、銷售通路拓展等方面，都將進行更緊密的合作。

在飯店・觀光事業方面，雙方將在開發與營運層面深化合作，同時積極參與地方政府推動的公私協力專案，擴大區域活化與地方創生的參與程度，帶動事業規模成長。

此外，在建設相關事業方面，將透過資材與設備的整合採購，提高採購效率並優化成本結構。

海外事業方面，則將優先聚焦美國市場，積極尋求具成長潛力的合作機會。

第三人認購的籌資用途



籌資概算金額約 **128** 億日圓

東京都心辦公大樓再生

OFFICE
 約 **68** 億日圓

收購優良物件・整修、翻新工程費

進一步擴大都心辦公大樓再生等的「不動產再生事業」

充分運用伊藤忠商事集團所具備的豐富資訊資源與雄厚資本實力、廣泛的國內外事業網絡、穩定的資材採購能力、總承包整合的專業能力、以及於商業、流通及住宅大樓開發領域所累積的豐富經驗與卓越業績等優勢

新建飯店開發

HOTEL
 約 **60** 億日圓

土地收購費用・建設工程費

推動新飯店的開發與開幕，帶動營運事業加速成長

・預計於2027年3月會計年度開幕的飯店
愛媛縣松山市、熊本縣大津町、栃木縣宇都宮市、青森縣六所村、愛知縣豊川市、山形縣酒田市、秋田縣秋田市、沖繩縣名護市
・預期開發飯店
長野縣輕井澤町、山梨縣富士河口湖町、奈良縣奈良市、東京都東銀座、神奈川縣箱根町、靜岡縣熱海市、沖繩縣石垣市等

最後說明本次資金募集的資金用途。

本次所募集資金，預計將68億日圓投入本公司核心事業之都心辦公大樓不動產再生事業；另60億日圓將用於全國飯店開發相關投資。

我們將審慎且有效運用本次資金，持續強化事業基礎，並進一步提升中長期企業價值。

以上為我的報告，謝謝各位。

今後也請給予我們支持與指教。

- ◆ 本資料非以特定商品之招攬、推銷、販售等為目的，所提供之資訊僅供參考。投資人請自行評估可承受之風險，申購時謹慎考量。有關本公司股票申購事宜請洽詢各大證券商。
 - ◆ 本資料所提供之資訊，不完全符合金融商品交易法、宅地建物取引（交易）業法及東京證券交易法之上市規範等相關法規。
 - ◆ 本資料內容所記載業績展望僅為預估值，不代表保證未來績效。
 - ◆ 本資料內容已力求完整，惟不保證其正確性及準確性。
- 此外，內容可能未經預告逕行變更或刪除，敬請見諒。

< 諮詢窗口 >

Sun Frontier不動產株式會社 經營企劃部
聯絡電話：03-5521-1551
公司網站：<https://www.sunfrt.co.jp/ch/>
電子信箱：ir-contact@sunfrt.co.jp



Sun Frontier 不動產株式會社
「關於與伊藤忠商事株式會社簽訂的資本業務合作」之說明會的主要問答摘要

日期：2026年2月25日(三) 日本時間下午6:00~6:20

答覆者：代表董事長 齋藤 清一

【質問 1】

サンフロンティア不動産過去在個人高資産族群及台灣投資人銷售方面具備優勢。未來是否將增加對伊藤忠商事旗下 REIT 之銷售比重？

【回答 1】

本公司一向致力於銷售通路多元化，過去亦已有向伊藤忠商事旗下私募 REIT 及基金銷售之實績。以往銷售物件多以 10 至 20 億日圓規模為主，未來透過本次業務合作，預計將自物件取得階段起，即與伊藤忠商事共同推動 30 億日圓以上之大型案件。由於大型物件潛在買方相對集中，如能擴大對 REIT 等機構投資人之銷售機會，對本公司而言具有實質意義。未來將進一步深化相關合作機制。

【質問 2】

在與伊藤忠商事的業務合作中，特別著重的領域為何？

【回答 2】

本次業務合作的主軸，首先在於推動不動產再生事業(重新規劃)進一步成長，其次為加速旅館開發速度，以擴大營運客房數。伊藤忠商事在新建大樓的開發及銷售方面具備豐富實績，而在既有建築物再生領域著墨相對較少；本公司則長期專注於既有建物再生，雙方形成高度互補關係。對於大型再生案件而言，透過資金及專業面之共同投入，將有助於提升案件規模與推進效率。而在旅館事業方面，預期由雙方共同進行開發，由本公司負責營運管理，發揮各自優勢，創造具體綜效。

【質問 3】

本次合作是否將對來期業績帶來正面影響？

【回答 3】

目前尚難具體說明對來期業績之直接影響。未來來期預算及中期經營計畫，將在審慎評估合作效益後，納入整體成長策略之規劃。

【質問 4】

在合作內容中，是否有較可能於短期內見到成果之項目？

【回答 4】

在共同推動不動產再生事業方面，特別是在物件取得階段的協作以及資金面支持，預期可於相對早期具體落實，並逐步展現合作成果。