

サンフロンティア不動産株式会社

2026 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

日時：2025 年 11 月 11 日（火）13：00～14：00

回答者：代表取締役社長 齋藤 清一

【質問 1】

不動産の売却によって収益を得る事業であるフロー型事業の業績進捗について、今期の契約済みも含めた進捗は、54%と前期と比べて高いものの、前々期と比較すると少し遅いようにも見受けられます。下半期にかけて売買環境などに変化はみられますか？

【回答 1】

フロー型事業の物件売却については期初の計画に沿って順調に進捗しており、高い利益率を維持しながら推移しています。下期にかけても売買市場の環境について特段の懸念はないと考えています。

【質問 2】

不動産再生事業において上半期にニューヨーク物件の仕入れが増加しているように見受けられます。これは、当期において仕入れを強化したことによるものなのでしょうか、一過性のものなのでしょうか？また、ニューヨークに新市長が就任し、賃貸住宅の賃料固定化などの動きもあるようですが、物件販売への影響はありますか？

【回答 2】

ニューヨーク物件の仕入れは上半期 3-4 件程度を実行しており、販売も並行して実施してすすめております。これは、これまで以上に仕入れを強化したものではなく、従来どおりのペースで進めているものです。新市長就任に伴い、家賃規制の強化などを公約として掲げており、今後の法案の動向を慎重に注視する必要があります。ただし、ニューヨークの住宅市場では、既に 2019 年に施行された「2019 年住宅安定及び住人保護法」(The Housing Stability and Tenant Protection Act of 2019)により、多くの物件で賃料上昇に一定の制約が課されています。そのため、新市長就任による影響は限定的であると考えています。また、ニューヨーク事業の売上は、物件売却売上全体の 10%未満であり、全体業績への影響も限定的です。なお、当社では 2019 年以降、同法の適用対象となる家賃規制住戸の割合が少ない物件を選定して仕入れる方針をとっております。

【質問 3】

ニューヨークアパートメントリプランニング事業においては、日本のお客様を対象としている理解でよいでしょうか？また、米国の不動産市場では多くの不動産会社が販売に苦戦する中、順調に販売を進められている要因についてお聞かせください。

【回答 3】

ニューヨークアパートメントリプランニング事業での販売先は日本の富裕層のお客様です。世界的にも希少なマンハッタンにあるアパートメントということで、短期的な目線でなく長期的な資産性を評価していただいていることが、販売を順調にすすめられている要因となっています。

【質問 4】

不動産サービス事業の貸会議室の取り組みについて、今後、事業拡大に向けた出店戦略を教えてください。説明資料では渋谷区が対象エリア含まれていないようですが、エリア戦略の考え方をお聞かせください。

【回答 4】

これまで、東京駅や品川駅、浜松町駅などの都内ターミナル駅周辺への出店を中心に増やしており、お客様のニーズを踏まえながら、同一ビル内での増床や近隣での拡張を進めております。今後は、新宿や渋谷エリアでも増やしていく予定です。

【質問 5】

建設事業で 10 月にグループ入りをした大竹建窓グループの今期の業績への寄与はどの程度を見込めばよいでしょうか？

【回答 5】

大竹建窓グループの連結業績への取り込みについては、第 3 四半期からを予定しています。年間の売上高は 50 億円程度なので、今期の連結業績への影響は限定的と見込んでいます。

【質問 6】

レジデンシャル開発事業については、足元で建築費高騰の影響などもあり、競合物件と差別化し賃料上昇などによってカバーしているという状況かと思います。同事業における差別化の強みや、リプランニング事業物件との利益率の比較について教えてください。

【回答 6】

レジデンシャル開発事業では、防音仕様の 1 ルームタイプを中心に取り組んでおり、音楽を楽しまれる方やスタジオ機能を求める方など、防音などに価値を見出すお客様からの強いニーズに支えられ、近隣物件より高い賃料水準を確保できる見通しです。利益率については、リプランニング事業の売上総利益率は 25% から 30% であるのに対して、新築レジデンシャル物件では 20% から 25% 程度を想定しています。なお、現時点では、まだ建築中で、販売事例がないため、あくまで計画値となります。

以上