

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 決算説明資料

限りある資源を活かし、世界を笑顔と感動で満たす！  
未来価値創造に挑み続ける企業グループへ

2025年11月10日



SUN FRONTIER

東証プライム:8934

1. 2026年3月期第2四半期 業績ハイライト	P. 2
2. 成長戦略と各事業の取組	P. 16
3. 資本コストや株価を意識した経営	P. 36
4. 経営理念・ビジネスモデル	P. 44
5. 参考資料	P. 55



## 2026年3月期第2四半期 業績ハイライト



Copyright © 2025 Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. All Rights Reserved.

経営企画部長の平原です。

私からは、15ページまでの決算概要について、ご説明申し上げます。

今年、創立26年を迎えた当社グループは、社是「利他」の精神で、「一生をかけて、どれだけ多くの人に役立たせていただくことができるか」というフィロソフィのもと、人財を育成し、事業を持続的に成長・拡大してまいりました。12年前に「10年後、10倍、売上1,000億円企業へ」と掲げた目標を前期達成し、今期より新たに長期ビジョン2035に向けた挑戦が始まっています。「限りある資源を活かし、世界を笑顔と感動で満たす！未来価値創造に挑み続ける企業グループ」を目指し、事業を通して、人々の幸福と社会の進化発展に貢献してまいります。

## 業績 サマリー

- ◆物件売却の遂行・不動産サービス事業やホテル運営事業も順調に伸長し、  
**対前年同期増収増益**
- ◆営業利益・経常利益・当期純利益は**通期予想に対し約60%の水準まで進捗**  
通期計画達成に向けて、着実に、かつ高い進捗率で推移
- ◆各セグメントとも計画に沿って順調に進捗
  - ・不動産再生事業は**リプランニング物件の仕入・販売が計画通り進捗**
  - ・不動産サービス事業は**管理受託棟数が増加、貸会議室事業も伸長**
  - ・ホテル・観光事業は**既存ホテルが好調に推移するとともに、新規開業等により運営ホテル数が着実に増加**

## トピックス

- ◆M&Aにより2社が当社グループの仲間入り  
長野リンデンホールディングス(ホテル)  
大竹建窓ホールディングス(サッシ・ガラス窓の加工・施工)
- ◆9月に当社グループ初の**統合報告書**を発行

先ず、当社グループにおける当期の位置づけと方針についてご説明させていただきます。

今年、創立26年を迎えた当社グループでは、社是「利他」の精神で、「一生をかけて、どれだけ多くの人に役立たせていただくことができるか」というフィロソフィのもと、人財を育成し、事業を持続的に成長・拡大してまいりました。

12年前に「10年後、10倍、売上1,000億円企業へ」と掲げた目標を前期に達成し、今期より新たに長期ビジョン2035に向けた挑戦が始まっています。

「限りある資源を活かし、世界を笑顔と感動で満たす！未来価値創造に挑み続ける企業グループ」を目指し、事業を通して、人々の幸福と社会の進化発展に貢献してまいります。

引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

続きまして、新中計1年目の第2四半期業績サマリーは、全てのセグメントが期初計画を上回り、前年同期比で増収増益でした。

利益ベースでは通期予想の60%水準に達しています。

トピックスとしては、ホテル運営事業と建設事業のそれぞれでM&Aを実施しました。

そして当社グループとしては初の統合報告書を発行しました。

## 2026年3月期 第2四半期業績サマリー



計画通りに物件売却を遂行、不動産サービス・ホテル運営も伸長し、増収増益。

(百万円)	25年3月期	26年3月期	対前年同期		26年3月期	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	36,786	58,232	21,446	58.3%	117,000	49.8%
売上総利益	11,520	20,078	8,557	74.3%	36,420	55.1%
販売費及び一般管理費	4,817	5,947	1,130	23.5%	12,580	47.3%
営業利益	6,703	14,130	7,427	110.8%	23,840	59.3%
経常利益	6,350	13,614	7,263	114.4%	22,500	60.5%
経常利益率	17.3%	23.4%	-	+6.1%pt	19.2%	-
当期純利益(※)	4,422	8,993	4,570	103.3%	15,500	58.0%
(※)親会社株主に帰属する中間(当期)純利益						
	25年3月期	26年3月期	対前期末		26年3月期	
	期末	第2四半期	増減額	増減率	通期予想	
総資産	218,190	237,768	19,578	9.0%	-	
自己資本	102,159	108,800	6,641	6.5%	-	
自己資本比率	46.8%	45.8%	-	▲1.0%pt	-	
ROE	14.7%	-	-	-	14.2%	
EPS(円)	291.58	185.31	-	-	319.40	
1株当たり配当(円)	(年間) 66	(中間) 38	-	-	(年間予想) 76	
連結配当性向	22.6%	-	-	-	23.8%	

連結損益計算書と連結貸借対照表に関する経営指標についてご説明いたします。

昨年度の販売計画に、下期に物件売却が集中したこともあり、前年同期の実績を大きく上回っております。

この結果、経営指標の一つである売上高経常利益率は23.4%と目標の20%を超えています。

また もう一つの経営指標である自己資本比率は45.8%と高い水準を維持しています。

全てのセグメントで増収増益、期初予想に対して順調に進捗

(百万円)	25年3月期	26年3月期	対前年同期		26年3月期	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	36,786	58,232	21,446	58.3%	117,000	49.8%
不動産再生事業	22,344	39,327	16,982	76.0%	81,340	48.3%
不動産サービス事業	5,954	8,359	2,405	40.4%	14,000	59.7%
ホテル・観光事業	8,216	9,733	1,517	18.5%	21,490	45.3%
その他	953	1,600	647	67.9%	2,230	71.8%
調整額	▲ 682	▲ 788	▲ 106	-	▲ 2,060	-
売上総利益	11,520	20,078	8,557	74.3%	36,420	55.1%
不動産再生事業	6,684	13,090	6,406	95.8%	25,560	51.2%
不動産サービス事業	2,949	4,527	1,577	53.5%	6,940	65.2%
ホテル・観光事業	2,101	2,566	465	22.1%	4,340	59.1%
その他	259	439	180	69.6%	530	82.9%
調整額	▲ 474	▲ 546	▲ 72	-	▲ 950	-
販売費及び一般管理費	4,817	5,947	1,130	23.5%	12,580	47.3%
営業利益	6,703	14,130	7,427	110.8%	23,840	59.3%
経常利益	6,350	13,614	7,263	114.4%	22,500	60.5%
当期純利益	4,422	8,993	4,570	103.3%	15,500	58.0%

- 不動産再生 売却件数は13件(対前年同期▲1件)。規模の大きい物件の売却等があり、増収増益
- 不動産サービス PM受託件数増加、売買仲介の伸長、貸会議室の稼働好調等により増収増益
- ホテル・観光事業 堅調な国内旅行需要やインバウンド需要に加え、オペレーション力の強化に努め、客室単価と稼働率が向上し増収増益
- 販管費 人的資本投資やシステム投資等により増加

下期に物件売却が集中した前年同期比で、どのセグメントも大きな増収増益でした。

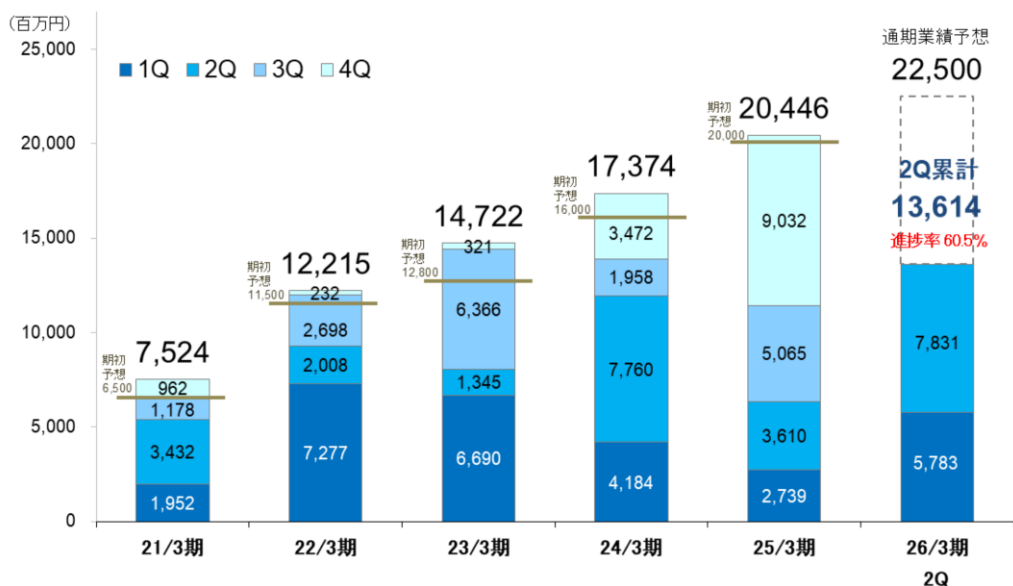
一方、通期予想に対し売上高は約50%、売上総利益は55%、経常利益は60%の進捗です。

引き続き当社グループは、経営理念の実践を通し、グループの企業価値の最大化と社会課題の解決に努めてまいります。

## 直近5期の経常利益推移



通期の業績予想に対し、順調に進捗



四半期ごとの経常利益の推移です。

上半期としては過去最高の実績です。

またこの第2四半期は、四半期ベースで昨年の第4四半期に続く2番目の実績です。

引き続き四半期ベースの変動性を極力抑えるよう努めてまいります。

## 連結貸借対照表 -資産-



### リプランニング物件等の仕入拡大・ホテル開発進捗により棚卸資産が増加

(百万円)	2025年 3月末	2025年 9月末	増減額	
<b>流動資産</b>	183,706	<b>198,668</b>	14,962	
現金及び預金	44,920	<b>45,776</b>	856	
棚卸資産	133,713	<b>146,468</b>	12,775	● RP物件の仕入や ホテル開発案件の進捗 により増加
内訳) RP事業	115,549	<b>122,879</b>	7,330	
ホテル	15,326	<b>20,596</b>	5,269	
海外等	2,837	<b>2,993</b>	155	
その他流動資産	5,072	<b>6,422</b>	1,349	
<b>固定資産</b>	34,484	<b>39,100</b>	4,616	
有形固定資産	24,290	<b>28,542</b>	4,251	● ホテル開発進捗
無形固定資産	2,288	<b>2,241</b>	▲ 46	
投資その他の資産	7,904	<b>8,316</b>	411	
<b>資産合計</b>	218,190	<b>237,768</b>	19,578	

次に、連結貸借対照表です。

総資産合計は2,377億円と今年3月末比、195億円増加させました。

この原動力は、売却を推進しつつ、オフィス部門とホテル部門の両方による活発な物件仕入です。

## 連結貸借対照表 -負債・純資産-



仕入進捗により有利子負債増加も、自己資本比率は目標水準維持

(百万円)	2025年 3月末	2025年 9月末	増減額	
<b>流動負債</b>	26,663	<b>28,520</b>	1,856	
短期借入金等	10,240	<b>10,337</b>	97	有利子負債(リース債務含む) 106,254百万円
その他流動負債	16,423	<b>18,182</b>	1,759	
<b>固定負債</b>	85,634	<b>99,816</b>	14,182	
長期借入金	72,219	<b>85,881</b>	13,662	有利子負債(リース債務含む) 106,254百万円
社債	9,999	<b>9,999</b>	-	
その他固定負債	3,415	<b>3,935</b>	519	
<b>負債合計</b>	112,298	<b>128,337</b>	16,039	
株主資本	100,949	<b>108,204</b>	7,255	当期純利益の積上げにより 7,255百万円増加
その他	4,942	<b>1,226</b>	▲ 3,716	
<b>純資産合計</b>	105,892	<b>109,431</b>	3,538	
<b>負債・資本合計</b>	218,190	<b>237,768</b>	19,578	
<b>自己資本比率</b>	46.8%	<b>45.8%</b>	▲ 1.0%pt	

有利子負債残高は1,062億円です。

取引金融機関からは当社グループの財務の健全性と仕入基準の厳格性について高くご評価いただいております。こうした投資余力を背景に積極的な成長投資に取り組んでまいります。

## 物件販売好調により大幅増収増益、通期予想に対しても順調に進捗

(百万円)	25年3月期	26年3月期	対前年同期		26年3月期	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	22,344	39,327	16,982	76.0%	81,340	48.3%
リプランニング事業	20,987	37,570	16,582	79.0%	78,440	47.9%
賃貸ビル事業	1,357	1,757	399	29.5%	2,900	60.6%
売上総利益	6,684	13,090	6,406	95.8%	25,560	51.2%
リプランニング事業	6,501	12,600	6,099	93.8%	25,160	50.1%
賃貸ビル事業	182	489	307	167.8%	400	122.5%
セグメント利益(※)	6,049	11,802	5,753	95.1%		
リプランニング事業	5,866	11,312	5,446	92.8%		
賃貸ビル事業	182	489	307	167.8%		
セグメント利益率	27.1%	30.0%	-	+2.9pt		
リプランニング事業	28.0%	30.1%	-	+2.2pt		
賃貸ビル事業	13.5%	27.9%	-	+14.4pt		

(※) 売上総利益から支払利息・販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出(全ページ共通)

- リプランニング事業

販売件数は減少も、規模の大きい物件や高収益の新築物件の販売があったこと等により増収増益  
 (販売件数) 13件(内、小口所有商品2件・新築ビル等2件)。前年同期と比較し▲1件。  
 (平均事業期間) 867日(対前年同期比+84日)  
 新築物件が2件含まれているため事業期間が対前年同期比で長期化
- 賃貸ビル事業

物件仕入れの進捗に加え、前年同期と比較し賃貸関連費用が減少したこと等により増収増益

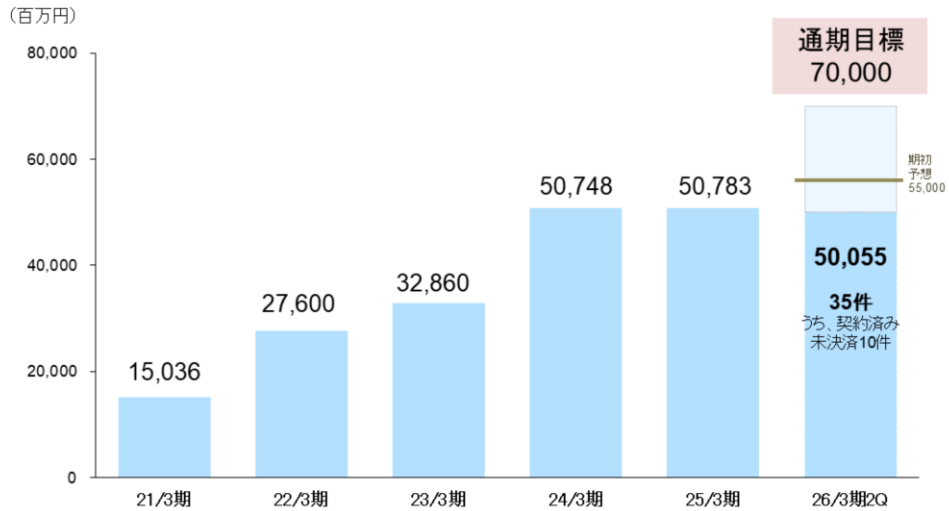
続いて、事業別業績です。

コア事業のリプランニング事業のセグメント利益率は30.1%という高い付加価値を提供しながら、新規仕入れと同時に既存物件の商品化・売却を進めております。

通期予想に対しては売上高も売上総利益も計画通り進捗しています。

契約済み未決済分含め500億円の仕入れ<sup>※</sup>を実施。通期目標を700億円に修正

※ 固定資産、不動産小口商品、NY物件含む



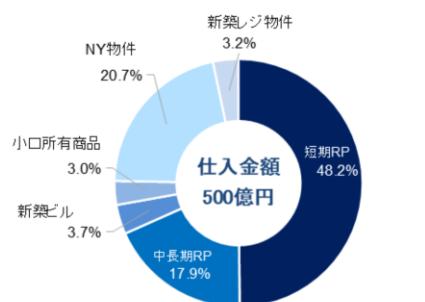
続いて物件の仕入です。

上半期の段階で、ほぼ昨年と一昨年の通期並みの水準に達したため、通期目標を150億円増加させ700億円としました。

下期も 購入基準を緩めず、在庫の充実に注力してまいります。

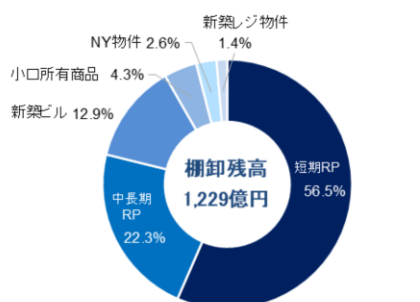
第2四半期累計期間における仕入・販売指標

仕入金額内訳



- 35件500億円の仕入れを実施  
(10件122億円の契約済み未決済案件含む)
- 前年同期の仕入実績  
27件250億円  
(10件101億円の契約済み未決済案件含む)

棚卸残高内訳



- 2Q末在庫数 77件(対前年同期+8件)
- 新築ビル・小口所有商品等のウェイトが増加し、アセットの多様化が進捗

左側は上半期の仕入額500億円の商品別内訳です。  
 右側は上半期末時点の棚卸資産1,229億円を構成する商品別比率です。  
 この2つのグラフから

- ①短期と中長期のポートフォリオバランス
- ②商品の多様化
- ③新規事業の拡大

の三点についてハイライトさせていただきました。

事業別業績

不動産再生事業 - 棚卸資産と物件売却益推移 -



多様化するフロー型事業へバランスよく積極的に投資

	22/3期 (実績)	23/3期 (実績)	24/3期 (実績)	25/3期 (実績)	26/3期 (予想)
物件売却売上	570億円	617億円	537億円	717億円	814億円
物件売却原価	403億円	449億円	361億円	503億円	575億円
事業利益 ※	167億円 RP 160億円 ホテル 7億円	168億円 RP 153億円 ホテル 15億円	176億円 RP 155億円 ホテル 21億円	214億円 RP 205億円 ホテル 9億円	239億円 RP 235億円 ホテル 4億円
利益率	29.2%	27.2%	32.8%	29.8%	29.4%
期中仕入+工事等	316億円	477億円	628億円	772億円	808~ 828億円
期末棚卸資産残高	773億円	801億円	1,068億円	1,337億円	1,570~ 1,590億円

22/3期: コロナ禍が長期化するも、売却好調。仕入に再注力し始めるも、残高は減少  
 23/3期: 売却は好調を維持。仕入活動強化の成果が出始め、残高が増加  
 24/3期: 計画通りに売却を行ないつつ、積極的な投資によって残高が増加  
 25/3期: 高い利益率で売却を進め、中計達成に寄与するとともに、将来に向けて積極的に投資  
 26/3期: 新中計の下、成長を継続。新築ビル開発、NRIプランニング、不特定販売を推進



※ 事業利益 = 売上総利益 - 販売手数料。RPはNRIおよび不動産小口所有商品を含む

棚卸資産と物件売却に伴う売上総利益の実績と予想です。

こちらの実績に基づき、今年度も業績予想を達成しつつ、将来の業績となる右下の棚卸資産の含み益を蓄積してまいります。

事業別業績

不動産サービス事業

(プロパティマネジメント・ビルメンテナンス・  
売買仲介・賃貸仲介・滞納賃料保証・貸会議室等)



PM受託棟数や貸会議室事業の伸長等によって増収増益、通期予想に対しても順調に進捗

(百万円)	25年3月期	26年3月期	対前年同期		26年3月期	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	5,954	8,359	2,405	40.4%	14,000	59.7%
PM/BM/仲介事業等	3,969	5,514	1,545	38.9%	8,789	62.7%
貸会議室	1,984	2,844	860	43.3%	5,210	54.6%
売上総利益	2,949	4,527	1,577	53.5%	6,940	65.2%
PM/BM/仲介事業等	2,573	3,533	959	37.3%	5,915	59.7%
貸会議室	375	994	618	164.5%	1,024	97.1%
セグメント利益	2,940	4,520	1,579	53.7%		
PM/BM/仲介事業等	2,573	3,533	959	37.3%		
貸会議室	366	986	619	169.0%		
セグメント利益率	49.4%	54.1%	-	+4.7%pt		
PM/BM/仲介事業等	64.8%	64.1%	-	▲0.8%pt		
貸会議室	18.5%	34.7%	-	+16.2%pt		

- PM/BM/仲介事業等 (PM) PM受託棟数が増加し、増収増益  
(BM) グループ内連携強化によって、管理受託棟数が増加し、増収増益  
(売買仲介) グループ内からの紹介案件の成約に加え、取り扱い案件の大型化が進み、増収増益  
(賃貸仲介) ハイブリッドな働き方や人財獲得といった需要を捉え、増収増益  
(滞納賃料保証) 新規契約および再保証契約件数が順調に伸長したことにより、増収増益
- 貸会議室 オープン1年未満の拠点が軌道に乗るとともに、長期利用や大型案件が増えたことにより、増収増益

不動産サービス事業は、リプランニング事業と相互補完の一体関係にあり、当社グループでワンストップの高付加価値 バリューチェーンを提供するプラットフォームです。

こうした中、貸会議室事業の比重が高まったため今回から単独で開示しております。

他の事業も堅調で、オーナー様をはじめとするお客様からのご信任を拡大させました。

運営ホテルは32棟3,649室となり順調に事業を拡大、既存ホテルも好調に推移し増収増益

(百万円)	25年3月期	26年3月期	対前年同期		26年3月期	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	8,216	9,733	1,517	18.5%	21,490	45.3%
ホテル開発	272	-	▲272	-	3,000	-
ホテル運営等	7,943	9,733	1,790	22.5%	18,490	52.6%
売上総利益	2,101	2,566	465	22.1%	4,340	59.1%
ホテル開発	107	▲27	▲135	-	520	-
ホテル運営等	1,994	2,594	600	30.1%	3,820	67.9%
セグメント利益	2,005	2,291	286	14.3%		
ホテル開発	52	▲127	▲180	-		
ホテル運営等	1,952	2,419	466	23.9%		
セグメント利益率	24.4%	23.5%	-	▲0.9%pt		
ホテル開発	19.3%	-	-	-		
ホテル運営等	24.6%	24.9%	-	+0.3%pt		

■ホテル開発事業

(新規開発状況)

来年度以降の建設中・計画中のホテルは合計16棟2,534室

(売却実施状況)

下半期に予定

■ホテル運営事業

(新規開業・取得状況)

6月「STITCH HOTEL Kyoto」(16室)開業 / 8月「長野リンドンプラザホテル」(136室)M&Aによりグループ入り  
9月「たびのホテル加古川別府駅前」(172室)開業 / 10月「たびのホテル石狩」(175室)開業

(運営状況)

好調なインバウンド需要等に加え、オペレーション力の強化に努め、稼働率・客室単価が上昇し、増収増益

ホテル・観光事業の開発事業では、当社のビジネスモデルに合致した候補地を発掘・厳選しながら積極的な投資を継続しております。

また運営事業では、売上総利益の通期予想に対し約70%の進捗となっております。

これからも宿泊客の皆様には、スタッフの心が温かいから、ご滞在が更に楽しくなることをお約束し、地元の生活者の皆様と共に地元の資源を活用し、地域に元気を創出してまいります。

事業別業績

その他 (建設事業・海外開発事業等)



工事受注件数の増加等により増収増益

(百万円)	25年3月期	26年3月期	対前年同期		26年3月期	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	953	1,600	647	67.9%	2,230	71.8%
売上総利益	259	439	180	69.6%	530	82.9%
セグメント利益	227	408	180	79.4%		
セグメント利益率	23.9%	25.5%	-	+1.6%pt		

■建設事業 オフィス等の内装工事や通信ネットワーク工事等の工事受注の件数が前年同期比増加し、増収増益

■海外開発事業(ベトナム)

2024年8月に着工したベトナム新規分譲マンションプロジェクト(第2号案件 HIYORI Aqua Tower)は、2026年度下半期の竣工に向けて、工事が進捗中

最後に建設事業では、売上総利益の通期予想に対し80%超と好調に推移しています。

また海外開発事業ではベトナム事業 第2号の分譲マンションプロジェクトが進行しています。



## 成長戦略と各事業の取組



Copyright © 2025 Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. All Rights Reserved.

それでは、私からは、成長戦略と各事業の進捗状況等について、ご説明させていただきます。

<p><b>1. 世界経済は、米国関税政策強化による景気急減速シナリオ後退も先行きは依然不透明な状況</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆米国は、保護主義的な関税政策の強化を発動した一方で、FRBによる政策金利の引き下げを実施</li> <li>◆IMFは世界経済成長見通しを3.0%と想定するも、地政学リスク等により先行きは依然不透明な状況</li> </ul>
<p><b>2. 日本経済は、円安・株高基調継続も、世界経済の減速懸念等もあり引き続き不確実性が高い状況</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆円安・株高基調継続も、地政学リスクや中国経済の減速等もあり、引き続き不確実性が高い</li> <li>◆日銀は政策金利据え置きも、米国の関税影響を見極めつつ、金利引き上げのタイミングを探る状況</li> </ul>
<p><b>3. 都心オフィスビル市場においては、賃料上昇と空室率改善が続いており、堅調な投資意欲が継続</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆オフィスビルの新築・竣工が前年より増加予定だが、生産性向上や人材確保のための需要が底堅い</li> <li>◆緩やかな金利上昇局面であるものの、アジアを中心とした富裕層や、機関投資家の投資意欲は堅調</li> </ul>
<p><b>4. ホテル・観光市場は、過去最速ペースの訪日客数を背景に旅行消費額も堅調に推移</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆2025年1～9月の訪日客数は、ビザ緩和の中国人観光客が大きく増加し、過去最速で3,000万人を突破</li> <li>◆好調なインバウンド消費に加え、大阪万博効果等による堅調な国内需要により旅行消費額も増加傾向</li> </ul>

まず前段として、現在の事業環境について、こちらのスライドに纏めております。

当初、懸念されていた米国の関税政策の影響は、さほど大きなものとはならず、緩やかな回復が続いてきています。

また、金融市場においても、米国が予想通り利下げ再開に進んだことなどもあり、比較的落ち着いた状態にあると思います。

しかしながら、依然高水準にあるインフレや、地政学リスクの問題もあり、景気の先行きは不透明な状態が続いていることに変わりはありません。

そのような中、当社の主な事業基盤である国内のオフィス市場、ホテル市場は、ともに引き続き堅調です。

オフィス賃料やホテルの客室単価は、ペースはやや緩やかになりつつも、まだしばらく上昇基調が続くものと想定しています。

先行き不透明な世界経済の動向や、金融環境の急変にはしっかりと備えつつ、計画に沿って、着実に事業を展開してまいります。

# 長期ビジョン2035および中期経営計画2028

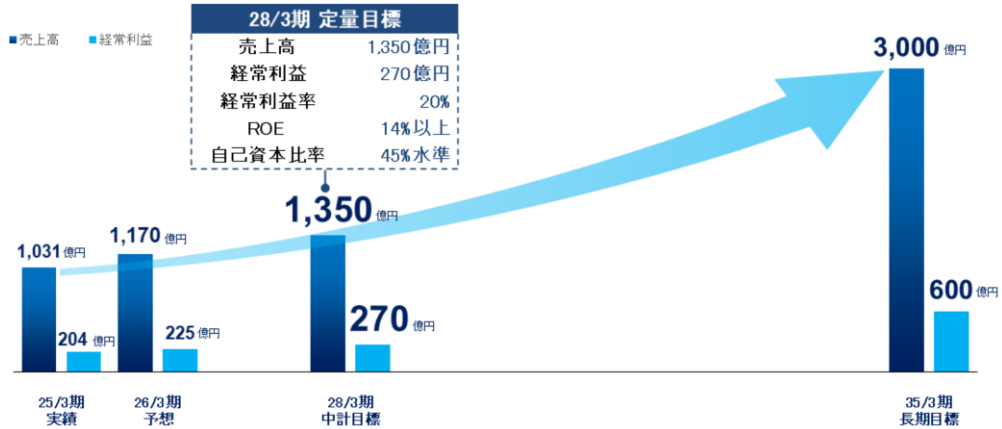


## 長期ビジョン2035

限りある資源を活かし、世界を笑顔と感動で満たす！  
未来価値創造に挑み続ける企業グループへ

## 中期経営計画2028

基本方針  
お客様視点のものづくりと心温かいサービスで、本業連携多角化を推進し、  
社会課題の解決に取り組む



次に、今年度から新たに取り組んでおります、長期ビジョン2035と中期計画の概要はこちらの通りになります。

この中期計画では、「お客様視点のものづくりと、心温かいサービスで、本業連携多角化を推進し、社会課題の解決に取り組む」という基本方針のもと、各種戦略ならびに施策を実行しております。

そして、最終年度の2028年3月期には、売上高1,350億円、経常利益270億円を達成していきます。

また、自己資本比率は45%の水準を維持しつつ、経常利益率は20%、ROEは14%以上を目標として取り組んでおります。

# 成長戦略



ものづくり力とサービス力を組み合わせた事業モデルで本業連携多角化を進め、資金を有効に循環させ活用しながら、事業領域を拡大し、成長を加速

注力する3つの市場	事業モデル	事業領域	エリア	目指す姿	
オフィス	開発	リノベーション	東京	大阪	資源循環型の不動産活用で持続可能な社会の実現に貢献
		新築			
	不動産小口所有商品 (不動産特定共同事業)				
	サービス	不動産サービス			
	運営	貸会議室運営			お客様視点のお困りごと解決で、笑顔と感動を創出
ホテル	開発	新築	全国		心温かい楽しいホテルを全国に展開、地域と共に発展
		リノベーション			
	運営	ホテル運営			
レジデンシャル	開発	新築	ベトナム	東京	安心・安全、快適で良質な住環境を提供し、国の発展に寄与
		リノベーション	ニューヨーク		
	サービス	不動産サービス	ベトナム ニューヨーク		

成長戦略では、モノづくりとサービスを組み合わせた事業モデルを追求しています。

そして、資金を有効に循環、活用しながら、事業領域を拡大し、成長を加速させてまいります。

オフィス分野では、既存ビルの再生事業の他に、新築事業にも力を入れて取り組めます。

また、リプランニングや不動産小口化事業では大阪でのプロジェクトにも取り組んでいきます。

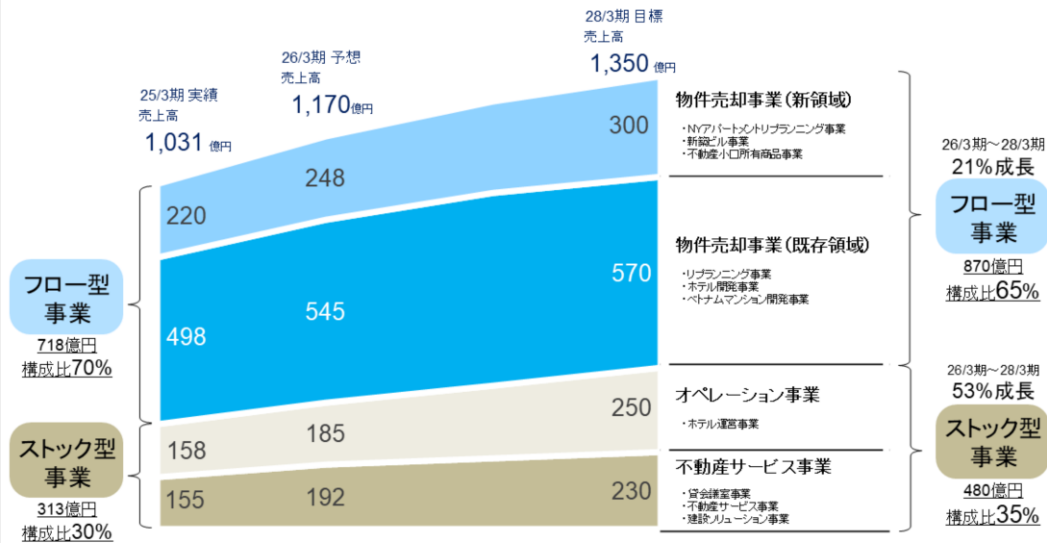
一方、ホテル分野では、新築とリノベーションに加え、M&Aも積極的に活用しながら、運営ホテル数の増加に取り組んでいます。

そして、レジデンシャルの分野では、東京でのマンション新築事業に取り組んでいきます。

## 事業成長と収益構造の強化



1. フロー型事業の資産売却益の多様化とストック型事業の多角化を進める
2. 全体の収益を伸ばしながら、市況変動に強いストック型事業の売上構成比率を高めていく



また、これらの事業を拡大成長させながら、収益構造の変革にも取り組んでおります。

物件売却によるフロー型事業では、アセットタイプの多様化を進め、ストック型事業では、関連分野での多角化を進めます。

そして、全体の売上をしっかりと伸ばしながら、市況変動に強いストック型事業の構成比率を高めていきます。

本中計においては、全体の売上高成長率を3年で35%としておりますが、その内フロー型で21%、ストック型では53%の成長を見込んでいます。

それによって、売上に占めるストック型事業の構成比率を、現在の30%から35%へと引き上げていく計画です。

## 資金計画



各事業の利益率、回転率を重視した上で、資本コストを意識しつつ、成長分野に積極投資

中期経営計画2028の投資総額は3,100億円



※27/3期末までにCBの株式への転換が進み、発行済み株式数が増すことを想定

次に、資金計画では、中計3年間の累計で総額3100億円の投資を予定しています。

リブランニング事業関連では2000億円、不動産小口化では210億円、ホテル開発では700億円を見込んでいます。

その他、M&A関連等で100億円の投資を計画しています。

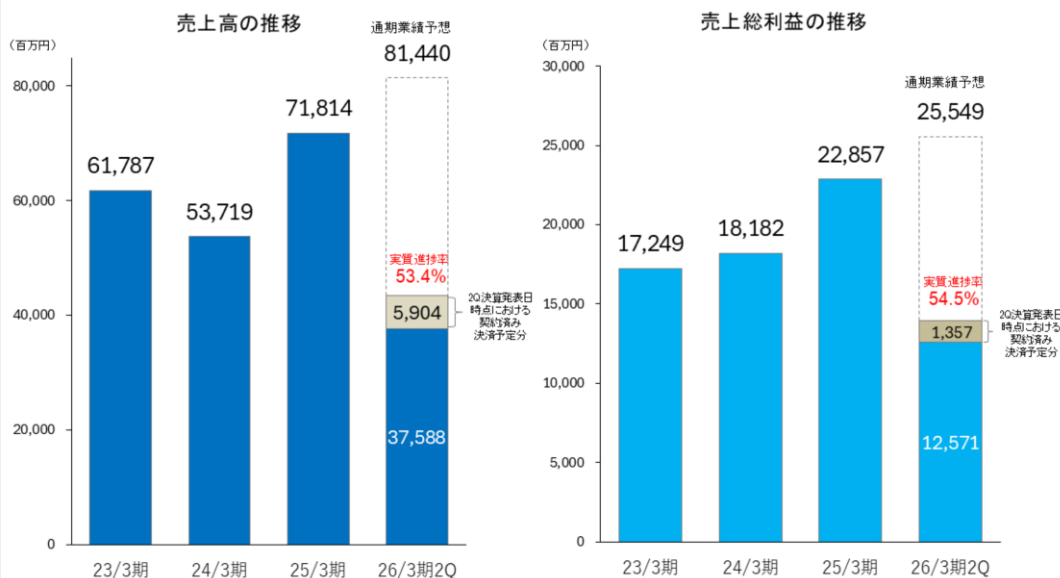
これら投資の実行にあたっては、常に資本コスト面での検証をしっかりと行いつつ、将来の成長加速に向けて、積極的に投資を進めてまいります。

## フロー型事業の業績進捗

(RP事業、ホテル開発事業、海外開発事業  
の販売用不動産売却の合計)



### 通期利益予想に対し計画通りに進捗



次に、ここからは足元の進捗状況について、ご説明させていただきます。

まず、フロー型事業の業績の進捗です。

こちらは、RP物件やホテル物件など、販売用不動産の売却分だけを合算した、売上高（左軸）と売上総利益（右軸）のグラフになります。

今期の業績につきましては、9月末時点の実績に加えまして、10月1日から昨日の決算発表時点までの間に、売却決済が完了したものと、契約済みで今期中に決済予定のものを合わせた額をグラフに入れています。

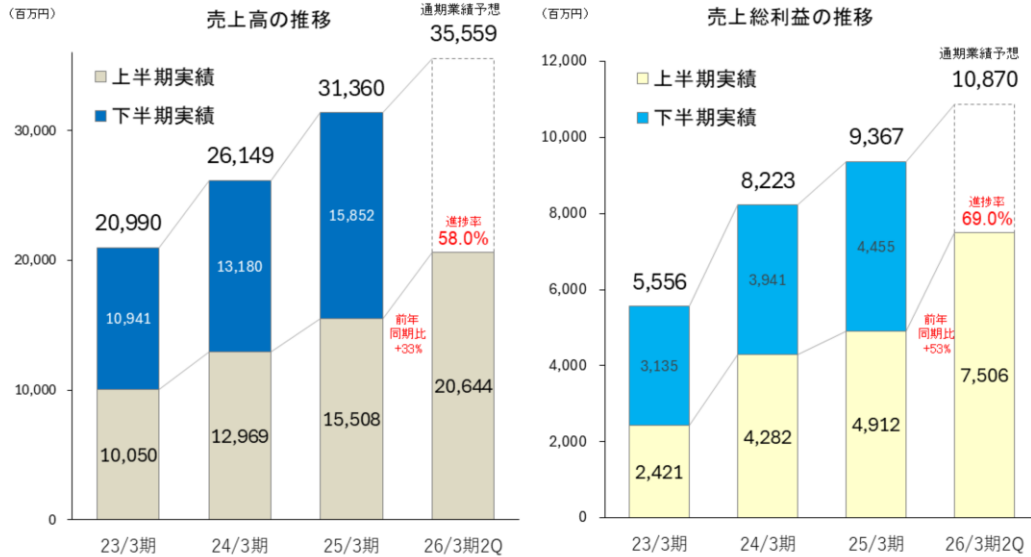
これらを加味した今期の進捗は、ここまで約7カ月間で通期予想に対して、実質約54%となっています。

## ストック型事業の業績進捗

(不動産サービス、ホテル運営事業等、  
販売用不動産売却以外の全事業の合計)



### 増収増益を継続。売上、売上総利益ともに、上半期過去最高を更新



続いて、ストック型事業です。

こちらは、先程の販売用不動産の売却分以外の業績、すなわち、不動産サービスやホテル運営事業など、物件の売却によらない事業の、売上高と売上総利益の推移を表しています。

おかげさまで、ストック型事業については、当上半期も前年同期比増収増益で、過去最高を更新しながら伸びています。

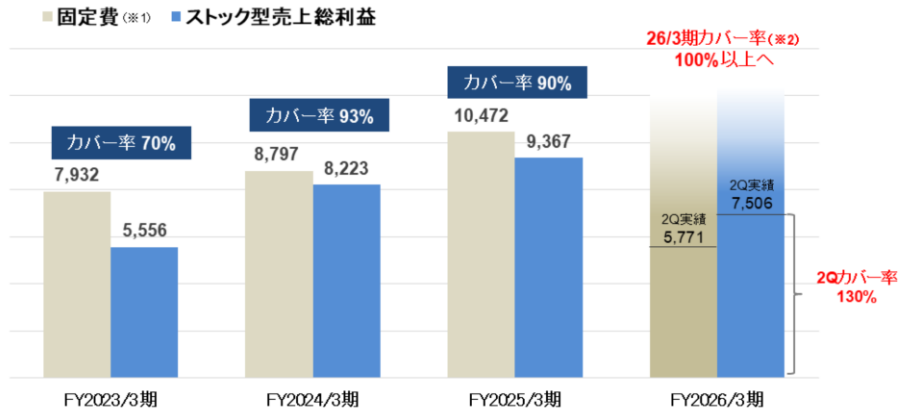
売上高は206億円で前年同期比33%増、売上総利益は75億円で同53%増と大きく伸びています。

また、通期予想に対する進捗率も売上では58%、売上総利益では69%と順調に進んできています。

## ストック型事業(安定型事業)によるカバー率

早期にストック型事業の売上総利益により固定費をカバーする体制を目指す

(百万円)



(※1) 固定費 = 販売費及び一般管理費 - 販売手数料 + 支払利息

(※2) カバー率 = ストック型売上総利益 ÷ 固定費

次に、こちらはストック型事業の収益で販管費や支払利息等の固定費をどれだけまかなえているかを表したグラフになります。

3年前はカバー率が70%程度でしたが、前期は90%、今期は100%を上回る見込みで進捗しています。

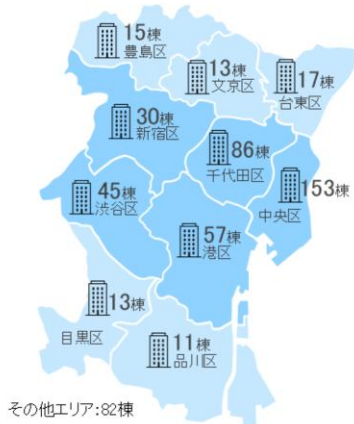
フロー型/既存

不動産再生事業/リプランニング事業

## 都心の中小型ビルの付加価値創造への挑戦を継続



地下の倉庫部分もセットアップオフィスへ転換、リノベーションを通じて資産価値を最大化



東京都心5区および隣接区  
リプランニング累計実績 **522棟**



Before



倉庫として使われていた  
地下1階部分をセットアップ  
オフィスへコンバージョン

After



リノベーション工事を実施

【東京都中央区日本橋茅場町 一棟収益ビル】

鉄骨鉄筋コンクリート造、陸屋根、地下1階地上10階建

- ・新大橋通り沿いに位置し、前面の窓から多くの光を取り込んだ、明るい内装を創出
- ・地下区画は間接照明やペンダントライトを活用し、地下と感じさせない空間へ再構築
- ・柔らかな曲線を取り入れた空間構成により、温かみと開放感のあるオフィスを設計

次に、フロー型とストック型の各事業の取り組みについて、少し具体的にご説明させていただきます。

まず、フロー型のリプランニング事業です。

この事業は当社の中核事業ですが、会社設立以来、これまで累計522棟の実績を積み上げてきております。

その直近の事例として、こちらに1件紹介させていただきます。

こちらは、中央区にあるオフィスビルです。

地下1階部分は倉庫として使われていましたが、当社購入後にセットアップオフィスへとコンバージョンいたしました。

地下のフロアですので、照明が鍵になりますが、温かみのあるペンダントライトや間接照明を効率的に配置するといった、様々な工夫を凝らし、明るく快適な空間を創出しました。

おかげさまでテナント入居も順調に進み、賃料収入も増加し、高収益ビルとして販売させていただくことができました。

## オフィスづくりのノウハウを昇華させた新築ビル開発

次の時代へと成長をさらに加速させるイメージが広がるオフィス空間を創出



● 土地所有、計画進行中  
● 低層店舗新築プロジェクト  
● 26年3月期 売却物件

資産回転率の高いリプランニング物件や不動産小口所有商品に加え、低層店舗ビルやオフィスビルの新築物件等多様なアセットを組み合わせることで、長期的、安定的な販売計画を描く



外観



ルーフトップテラス



会議室



入居者専用ラウンジ

【東京都港区赤坂 新築一棟収益ビル】  
鉄骨造、陸屋根、地上13階建  
・企業成長の土壌となるよう、「根」をモチーフとした新築オフィスビルを開発  
・リノベーションでは作れない、最適化された内装からオフィス空間を構築  
・無垢の床材やレザーを取り入れ、温もりと上質さを感じる環境を演出

次に、オフィスビルの新築事業です。

リプランニング事業で培ってきた、高付加価値再生の技術を活かしながら、都心5区において新築ビルの開発を行っております。

スライドの右側の写真は直近の事例で、港区で取り組んだオフィスビルの新築案件です。

ルーフトップテラスからの眺望や専用ラウンジでの交流など、クリエイティブな発想を促す様々な工夫を加え、かつ、洗練されたデザインと快適性を兼ね備えたオフィスビルに仕上げました。

フロー型/新領域

不動産再生事業/不動産特定共同事業

## 多様な不動産小口所有商品の開発と提案を推進



主要都市で商品開発を行い、全国の多くのお客様の投資ニーズに応える提案を推進



次に、不動産の小口化事業です。

当社では、現在、主に保育園やクリニックのような地域生活に密着した、テナント企業が入居され、長期賃貸で施設を運営するようなビルを不動産小口所有商品として販売いたしております。

エリアとしては、都心および都心近郊が中心になりますが、地域的な分散投資を求めるお客様の声にお応えする形で、関西エリアでの案件にも取り組み始めております。

防音仕様やペット共生型設備を備えた高付加価値の一棟賃貸マンションの開発が本格化し、竣工に向け順調に進捗

<p>【現況】 更地 2026年1月 着工予定</p> <p>【計画】 28/3期 販売予定</p> 	<p>【主な事業展開エリア】</p> <p>都心5区、目黒区、品川区、中野区、世田谷区、文京区、台東区、豊島区、練馬区、板橋区、大田区、杉並区、北区、荒川区</p> 	<p>【現況】 解体 未着手</p> <p>【計画】 28/3期 販売予定</p> <p>所在地 中央区日本橋茅場町</p> <p>構造 RC造 12階建て</p> <p>間取り・戸数 1LDK：22戸、プレミアム3LDK：1戸</p> <p>既存建物あり</p>	
<p>所在地 練馬区豊玉北</p> <p>構造 RC造壁式構造 4階建て</p> <p>間取り・戸数 1K：8戸、2DK：3戸、1LDK：1戸</p>		<p>【現況】 工事中 2026年1月 竣工予定</p> <p>【計画】 27/3期 販売予定</p> 	<p>【現況】 工事中 2026年7月 竣工予定</p> <p>【計画】 27/3期 販売予定</p> 
<p>所在地 新宿区西落合</p> <p>構造 RC造壁式構造 4階建て</p> <p>間取り・戸数 1K：11戸、2DK：1戸、2LDK：1戸</p>		<p>所在地 品川区西大井</p> <p>構造 RC造壁式構造 5階建て</p> <p>間取り・戸数 1K：18戸、2DK：1戸</p>	

次に、レジデンシャルの新築事業です。

この事業は昨年から新たに始めた事業ですが、現在こちらに記載の4か所でプロジェクトを進めております。

いずれも、防音仕様やペット共生型の設備を設えるなど、時代性に合った工夫を加え、高付加価値の「一棟賃貸マンション」に仕上げていく方針です。

また、主なエリアとしましては、当面は都心5区及び隣接する7区を中心に展開する予定です。

世界経済の中心であるニューヨークで、築年数100年超のアパートメントをリノベーション  
建物設備や内装設備を、最新の技術とデザインで改修し、高収益物件として販売

売却 活動中		【ニューヨーク・マンハッタン地図】 	売却 活動中			
	所在地			チェルシー(Chelsea)	所在地	ヘルズキッチン(Hell's Kitchen)
	構造			レンガ造 地下1階付5階建	構造	レンガ造 地下1階付5階建
	間取り・戸数			1LDK: 2室, 2LDK: 1室, 3LDK: 2室	間取り・戸数	事務所: 1室, Studio: 1室, 1LDK: 9室
特徴	歴史とアートが融合する高級住宅街に佇む、歴史的保存地区に指定された築169年の歴史的価値の高い物件		特徴	タイムスクエア至近で利便性が高い人気エリア。建物全体と構造も含め大規模リノベを実施		
リニューアル 工事中			リニューアル 工事中			
	所在地			チェルシー(Chelsea)	所在地	ユニオンスクエア(Union Square)
	構造			レンガ造 地下1階付5階建	構造	レンガ造 地下1階付6階建
	間取り・戸数			3LDK: 1室, 4LDK: 4室	間取り・戸数	Studio: 1室, 1LDK: 11室, 2LDK: 6室
特徴	ハドソンヤーズまで徒歩圏内、落ち着いた住環境で、周辺企業の勤務層に人気のエリア		特徴	マンハッタン中心のUnion Square、7路線が交差し主要地へ好アクセス、生活利便も高い		

次に、NYでのアパートメント・リプランニング事業です。

2019年に事業を開始し、これまでに累計12棟を仕入れ、リノベーション再生を行い、7棟を販売しました。

今期は3棟の販売を予定しています。

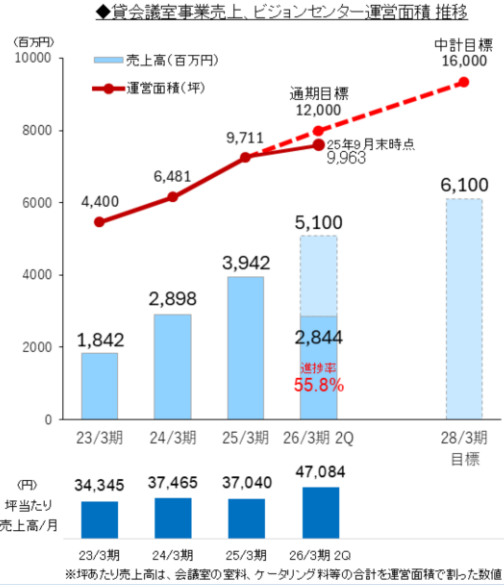


「部屋を売るのではなく、催事の成功を叶える」という方針のもと、拠点を拡大しつつ、心温かいサービスに注力し、顧客基盤を増強

18拠点 9,963坪  
(2025年9月末時点)



東京・八重洲・丸の内エリア		赤坂・市ヶ谷エリア	
① 東京駅前 ※264.1増床予定	209坪	⑩ 市ヶ谷	966坪
② 東京八重洲	324坪	⑪ 赤坂(永田町)	248坪
③ 有楽町	138坪	田向・品川・浜松町エリア	
④ 東京京橋	782坪	⑫ グランデ東京浜松町	1,456坪
⑤ 東京日本橋	343坪	⑬ 浜松町	431坪
新橋・虎ノ門エリア		⑭ 品川	641坪
⑥ 新橋	390坪	⑮ 品川アネックス	444坪
⑦ 東京虎ノ門 ※259.29増床	776坪	⑯ 田町	954坪
新宿エリア		横浜・みなとみらいエリア	
⑧ 新宿メインタワー	687坪	⑰ 横浜(西口)	558坪
⑨ 西新宿	789坪	⑱ 横浜みなとみらい	427坪



また、貸会議室事業においても、好調な業績を背景に、積極的に出店し、運営面積の拡大を図ってきています。

現在18拠点、総運営面積は9,963坪になっています。

3年後に中計目標の16,000坪に向かって、着実に拡大、成長してきています。

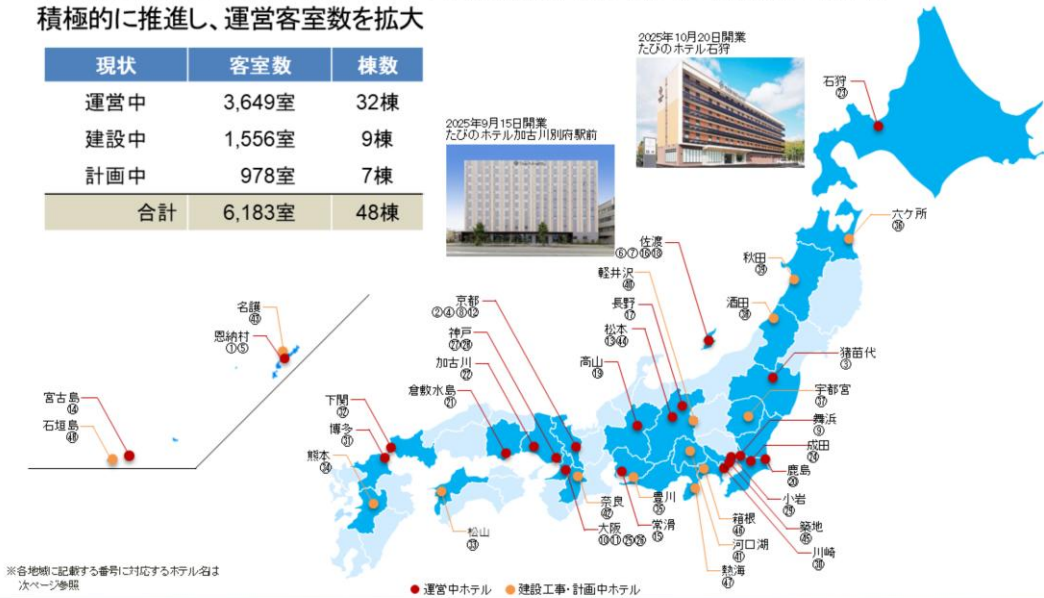
ストック型 ホテル・観光事業/ホテル開発・運営

## 心温かいサービスで世界でたった一つのホテルへ



お客様に感動を与える心温かいサービスを提供するとともに、自社開発やM&Aを積極的に推進し、運営客室数を拡大

現状	客室数	棟数
運営中	3,649室	32棟
建設中	1,556室	9棟
計画中	978室	7棟
合計	6,183室	48棟



続いて、同じくストック型における、ホテル運営事業です。  
おかげさまで、こちらも事業が順調に伸びています。  
今期は新規開業で3軒、M&Aで1軒、計4軒のホテルが増えました。  
現在、運営中のホテルは32軒、客室総数は3,649室になっています。  
その他、開発用地取得済みでプラン策定中のものまで含めると、合計  
48軒、客室総数は6,183室まで伸びていく予定になっております。

ストック型

ホテル・観光事業/ホテル開発・運営

運営中・建設中・計画中のホテル一覧



運営中ホテル

<b>LUXURY</b>	70室
① オリエンタルヒルズ沖縄	14室
② 四糸河原町温泉 空庭テラス京都 別邸	32室
③ 猪苗代 磐梯山麓温泉 静楓亭	11室
④ STITCH HOTEL Kyoto	16室
<b>UPPER</b>	429室
⑤ HIYORIオーシャンリゾート沖縄	203室
⑥ HOTEL OOSADO	72室
⑦ HOTEL AZUMA	52室
⑧ 四糸河原町温泉 空庭テラス京都	102室
<b>UPPER MIDDLE</b>	571室
⑨ 日和ホテル舞浜	80室
⑩ 日和ホテル大阪なんば駅前	224室
⑪ 日和ホテル大阪住之江公園駅前	229室
⑫ 日和ステイ京都鴨川	38室
<b>MIDDLE</b>	291室
⑬ たびのホテル lit松本	176室
⑭ たびのホテル lit宮古島・Villa宮古島	115室
<b>ECONOMY</b>	1,727室
⑮ スプリングサニーホテル名古屋常滑駅前	194室
⑯ ドンデン高原ロッジ自然リゾート佐渡	12室
⑰ 長野リデンプラザホテル	136室
⑱ たびのホテル 佐渡・Live佐渡	129室
⑲ たびのホテル 飛騨高山	80室
㉑ たびのホテル 鹿島	194室
㉒ たびのホテル 倉敷水島	155室
㉓ たびのホテル 加古川別府駅前	172室
㉔ たびのホテル 石狩	175室
㉕ たびのホテル EXpress成田	97室
㉖ ジョイテルホテルなんば道頓堀	53室
㉗ ジョイテルホテル新世界増筋通	103室
㉘ 神戸プラザホテル(運営受託)	107室
㉙ 神戸プラザホテルウエスト(運営受託)	120室

運営中ホテル

<b>BUDGET</b>	559室
㉚ スカイハートホテル京成小岩駅前	102室
㉛ スカイハートホテル川崎	197室
㉜ スカイハートホテル博多	157室
㉝ スカイハートホテル下関	102室
<b>運営中ホテル 小計</b>	<b>3,649室</b>

建設中・計画ホテル

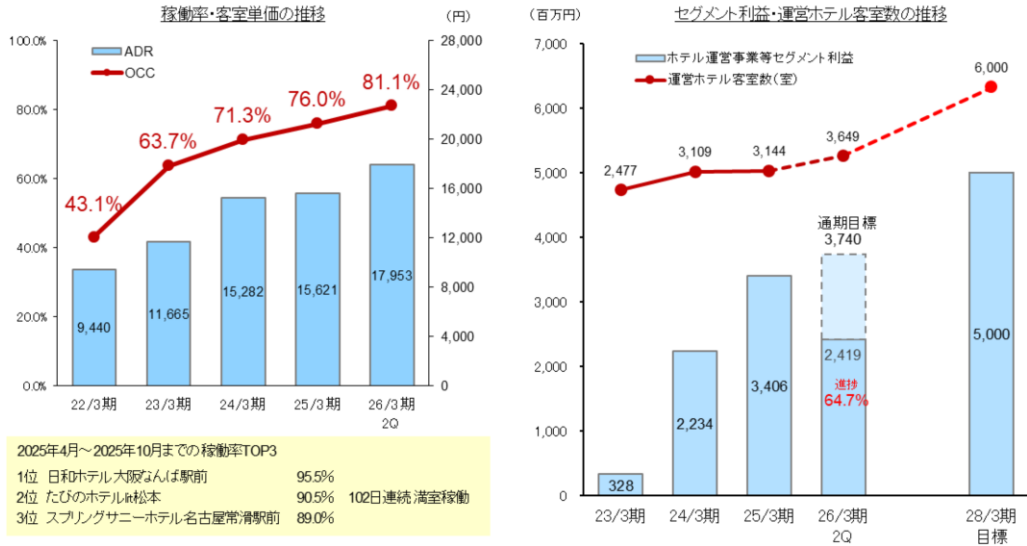
<b>2027年3月期開業予定</b>	1,387室	
㉞ 日和ホテル松山	245室	26年春開業予定
㉟ たびのホテル 阿蘇熊本空港	213室	26年春開業予定
㊱ たびのホテル lit豊川	110室	26年秋開業予定
㊲ たびのホテル 青森六ヶ所村	210室	26年秋開業予定
㊳ たびのホテル 宇都宮ゆいの杜	201室	26年秋開業予定
㊴ たびのホテル lit酒田	175室	26年冬開業予定
㊵ たびのホテル lit秋田駅前	233室	26年冬開業予定
<b>2028年3月期開業予定</b>	678室	
㊶ 日和テラス松井沢Spa & Resort	81室	
㊷ 日和テラス河口湖(富士山)	134室	
㊸ 日和ホテル近鉄奈良	177室	
㊹ 日和ホテル名護	156室	
㊺ たびのホテル lit松本(増床)	130室	
<b>2029年3月期以降開業予定</b>	469室	
㊻ 築地ホテルPJ	36室	
㊼ 空庭テラス箱根湯本	108室	
㊽ 熱海ホテルPJ	120室	
㊾ たびのホテル lit石垣島	205室	
<b>建設中・計画ホテル小計</b>	<b>2,534室</b>	
<b>運営中・建設中・計画ホテル合計</b>	<b>6,183室</b>	

こちらは、それらのホテルの一覧になります。

## 稼働率・客室単価およびセグメント利益の推移



インバウンド効果による高稼働を継続し、さらなるオペレーション力の強化により、関西エリアおよびラグジュアリーホテルを中心に客室単価が上昇



次に、ホテル運営事業の業績の推移です。

稼働率、客室単価共に上昇傾向を続けており、業績も順調です。

堅調なインバウンド需要や関西万博の効果もありますが、その活況の中にあっても、絶えずサービス力とオペレーション力の向上に努めてきたことにより、高稼働、高収益の事業となっています。

この上半期の実績では、特に日和ホテル大阪なんば駅前や、たびのホテルit松本が連日満室稼働が続くなど、大変好調でした。

今後も「心温かい楽しいホテル」という当社ホテルの運営方針のもと、更にサービス力を磨き、事業を更に伸ばしてまいります。

ストック型

建設事業

建設分野における基盤強化を目的にM&Aを実施



サッシ・ガラス周りの加工・施工に実績がある大竹建窓グループの株式100%を取得

両社の強みとシナジー



- ✓ 熟練技術者による品質・納期・コスト
- ✓ サッシ・ガラス窓の設計施工実績
- ✓ 自社工場の対応力・供給スピード

×



- ✓ 都心中小型ビルの仕入れ・企画力
- ✓ お客様視点のものづくり力・心温かいサービス
- ✓ 幅広い顧客基盤・グループ会社等のネットワーク

両社がもつ強みをかけあわせ、都心中小型ビルの  
リプランニング等の商品化力を高めると共に、建築  
関連分野における事業成長を図る体制を構築

会社概要

名称	株式会社大竹建窓ホールディングス
創業	1960年7月15日
設立日	2017年9月(HD化に伴う)
本社	東京都品川区北品川1丁目8番19号
グループ 売上高(※)	5,125百万円
従業員数(※)	115名(グループ5社合計)

(※)2025年3月期実績 売上高は上場会社基準(収益認識基準や発生主義の適用等)の適用や当社監査を実施する前のグループ5社の財務諸表合算数値です

業績見込み

- ✓ 2025年10月1日に当社が株式会社大竹建窓ホールディングスの株式100%を取得しております。
- ✓ 2026年1月1日(第4四半期)より当社連結業績へ取り込む予定です。

最後に、建設事業です。

先月、M&Aにより、大竹建窓グループの株式100%を取得しました。

同社は、サッシやガラスなど、窓の設計、施工に強みのある建設会社になります。

熟練技術者が多く、また、都内に自社工場もあり、品質面やスピード対応面で当社事業との大きなシナジーが見込まれます。

売上規模は約50億円、社員115名の会社です。

お互いの強みを掛け合わせ、建築関連分野における事業基盤の強化し、業績の拡大を図っていきます。

各事業の取り組みにつきましては、以上となります。



## 資本コストや株価を意識した経営



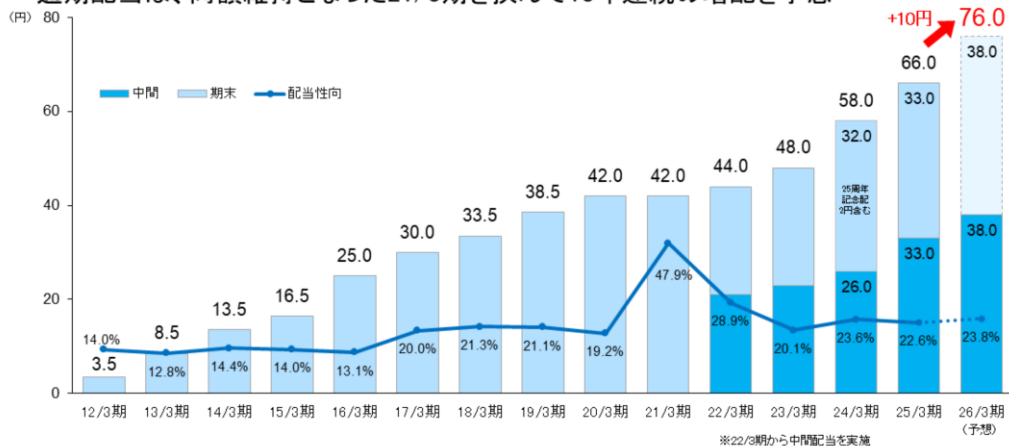
Copyright © 2025 Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. All Rights Reserved.

次に、「資本コストや株価を意識した経営」について、少しご説明させていただきます。

## 株主還元 - 配当 -

期初の予想通り、中間配当は**38.0円** (中間配当効力発生日: **2025年12月2日**)

通期配当は、同額維持となった21/3期を挟んで13年連続の増配を予想



### 株主還元の基本方針

- ①長期的かつ安定的な利益還元に努める
- ②将来の成長に向けて積極果敢に挑戦する投資資金を確保する
- ③財務基盤の安定性を維持する

まず、株主還元は、こちらに記載の基本方針のもと、長期的、安定的な還元を努めております。

今期の中間配当は、期初予想通りの1株あたり38円を実施させていただきます。

## 株価等の推移(2018年～2025年)

EPSの持続的な成長を通じ、株主価値向上と安定的な資本政策の両立を図ってまいります



(※)EPSの算出にあたってはCBの転換等による潜在株式は算定の基礎に加えておりません。

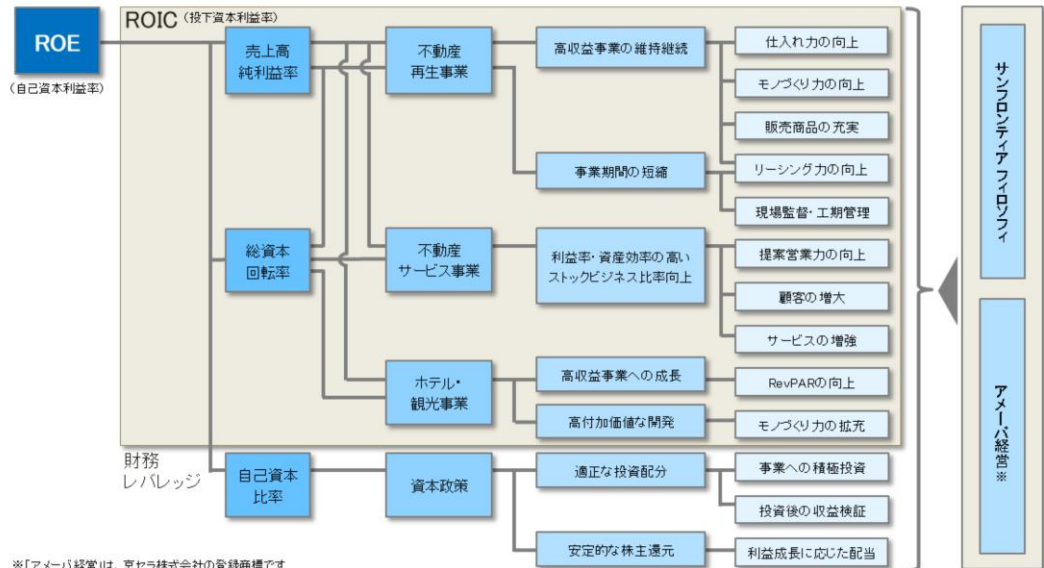
次に、株価の長期推移ですが、コロナ禍以降、おかげさまで株価は順調に上昇してきています。

もちろん、株式市場全体の堅調さに支えられて、ということではありませんが、基本的には、EPSの持続的な成長があつてこそ、長期的な上昇に繋がるものと考えております。

今後も、継続的な事業の拡大成長を図り、業績を伸ばし、EPSを高めてまいります。

## ROE向上ドライバー

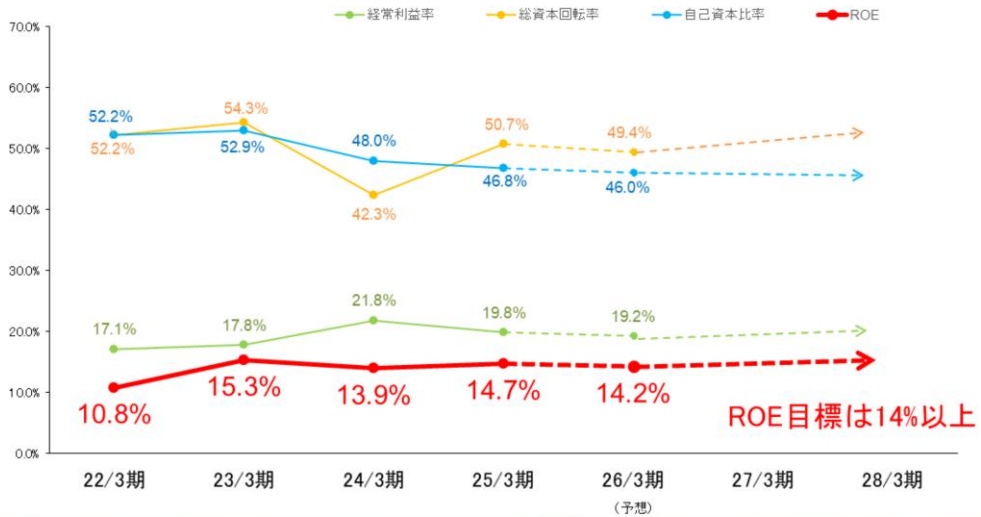
フィロソフィとアメーバ経営の浸透が、社員のエンゲージメントを高め、全員参加型経営によって事業を推進、財務規律を守りながら、ROICを高め、ROEの向上を目指す。



※「アメーバ経営」は、京セラ株式会社の登録商標です

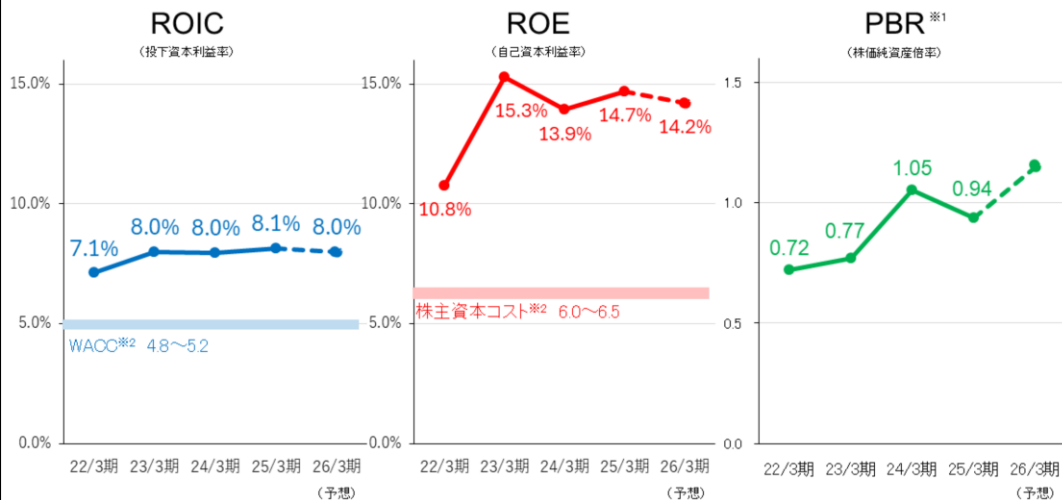
また、資本コストの観点から、ROEの向上にも取り組んでおります。  
 こちらのスライドに、ROE向上策としての主要な取り組みをまとめておりますので、ご参照いただければと思います。  
 全事業部門一体となって、収益性と資本効率を重視し、ROICを高め、ROEの向上に繋げていきます。

各指標とROEの推移



ROEの水準は、14%以上を目標とした上で、さらに向上させていくことを目指して取り組んでおります。

ROICがWACCを上回り続けることで、ROEが株主資本コストを上回り続け、PBRが向上する



※1 PBRは、各期末時点の数値

※2 株主資本コストは、Capital Asset Pricing Modelで算出。株主資本コストは過去4期実績の中央値と同様に6.0~6.5。WACC(加重平均資本コスト)は過去4期実績の中央値と同様に4.8~5.2で推移していくことを想定。

また、ROICやROEについては、それぞれ、WACCや株主資本コストを継続的に、しっかりと上回るよう取り組んでいきます。

それによって、PBRも着実に上昇してくるものと考えています。




資本市場との積極的な対話を図る

サンフロンティアIRサイト



主なIR活動の実績		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
決算説明会	代表取締役社長 齋藤 清一 が、毎四半期開催	4回開催	4回開催	4回開催 (予定)
IRミーティング	代表取締役社長 齋藤 清一 と、IR担当者が個別に随時実施	延べ68回	延べ82回	延べ39回 (2Q時点)
個人投資家説明会	25/3期は、大和IR主催のオンライン説明会にて実施	1回	1回	-
物件見学会	RP物件内覧会へ招待	9回	5回	2回(2Q時点)
※セルサイドアナリスト・機関投資家向け	貸会議室見学会へ招待	1回	1回	-

IR資料の開示状況		株主優待制度	
決算短信	日本語、英語、中国語(サマリーのみ)を同時開示	制度概要	保有株数・保有期間に応じて、当社グループ会社運営のホテルご優待割引券を贈呈
決算説明資料	日本語、英語、中国語を同時開示	利用期間	発行年の7月1日から翌年の6月30日までの1年間
決算説明会 オンデマンド放送・スクリプト	日本語(動画)、英語(音声)を当日開示	制度内容	詳細につきましては、株主優待制度のHPIにてご確認ください。 <a href="https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/stockholder_benefit_plan/">https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/stockholder_benefit_plan/</a>
有価証券報告書	日本語、英語を開示		
株主総会招集通知	日本語、英語を開示		
アナリストレポート	FISCO 【日本語のみ】  Shared Research 【日本語】 【英語】  		

また、IR活動も強化してまいります。  
 外国語対応を含めた、IR開示資料等の更なる拡充に取り組むと共に、  
 ステークホルダーの皆様との積極的な対話に努めてまいります。

## 財務・非財務情報の開示を拡充し、より透明性の高い情報発信を推進

当社グループとして初の統合報告書を2025年9月に発行。  
創業以来大切にしてきた利他の考え方に加え、経営理念や成長戦略、サステナビリティ経営など、財務情報と非財務情報を統合し、将来の企業価値向上に向けた道筋を包括的に発信

### <コンテンツ>

#### SECTION 01 サンフロンティアの価値観

当社が大切にしている価値観について、歴史を振り返り深掘り

#### SECTION 02 企業価値の創造と目指す姿

トップメッセージや価値創造プロセスなど、目指す姿を詳しく説明

#### SECTION 03 価値創造の実践

事業セグメント別成長戦略や新たな挑戦をする社員へのインタビュー

#### SECTION 04 価値創造を支える「利他」の基盤

ESGに分類し人的資本鼎談や社外取締役インタビューなども交えて掲載

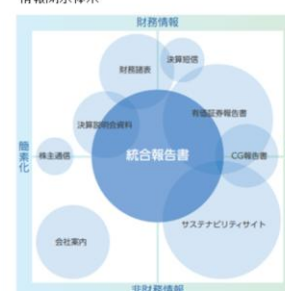
#### SECTION 05 価値創造の記録

財務と非財務のヒストリカルデータ

表紙



情報開示体系



最後になりますが、今般、当社では初めてとなります、「統合報告書」を発行いたしました。

経営理念や成長戦略、またサステナビリティ経営など、財務情報と非財務情報を包括的にまとめております。

当社の長期的な企業価値向上に向けた道筋を表す重要な指針となるものです。

これらも活用しながら、ステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを一層深めてまいりますので、どうか、今後ともご支援賜りますようお願いいたします。