

サンフロンティア不動産株式会社  
2026年3月期第3四半期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

日時：2026年2月6日（金）13:00～14:00  
回答者：代表取締役社長 斎藤 清一

**【質問1】**

今期の業績予想を据え置いた背景は何か。

**【回答1】**

ストック型事業（不動産サービス、ホテル運営事業等）は期初の計画を上回り順調に推移している。一方、フロー型事業（販売用不動産の売却）はまだ契約が完全に固まっていない案件もあり、期末まで不確定要素が残っている。現時点では期初の業績予想を据え置いている。

**【質問2】**

金利上昇に伴い、仕入れのスタンスや販売先の投資家の意欲に変化はあるのか。

**【回答2】**

仕入れ・商品化・販売を一気通貫で手掛ける強みを活かし、案件ごとに期待収益率を精緻に組み込んだ事業計画を策定した上で、厳格な判断のもと仕入れを行っている。金利が上昇する局面においても、この厳格な仕入れスタンスに変わりはない。また、投資家の購買意欲についても、長期金利の上昇によりイールドギャップは縮小傾向にあるものの、依然として非常に強く、市場は堅調であると認識している。

**【質問3】**

仕入やリノベーション工事に関わるコスト、および金利上昇などが利益を相殺してしまう懸念はないか。また、オフィス市況が良い中、リプランニング事業の粗利率（約30%）をさらに高める余地はあるか。

**【回答3】**

コスト上昇は事実だが、入居者様が快適に過ごし、事業を伸ばせるような「付加価値の高い商品化」を行うことで、賃料単価へ適切に反映させている。投資家の購入意欲は強く、イールドギャップ（長期金利と投資利回りの差）が縮まりつつも売買市場は堅調である。賃料上昇の勢いによる利益率のさらなる向上を期待したいところだが、利益率はプロジェクトごとにばらつきがあるため、総合的に現在の利益率の水準が継続する見通しである。

**【質問 4】**

リプランニング事業のエリア戦略について、大阪での進展状況と、新横浜など東京の周辺都市への展開に関する最新情報を教えてほしい。

**【回答 4】**

大阪本町にて 1 棟目の商品化を推進中である。国土交通省のモデル事業に選定されており、当社の取り組みに対し高い期待を得ている。現在は、大阪展開の足掛かりとなる本案件の確実な成功に向け、全力を注いでいる。また、横浜エリアにおいては、以前リプランニング物件を手掛けた実績がある。昨今のオフィス賃貸市況の回復に加え、当社の PM（管理）物件が 10 数棟であること、またリーシングの拠点も有していることから、優良案件との出会いを機に事業を再開した。

**【質問 5】**

ストック型事業の好調により、今期目標の達成は確実視される。この利益余力を活用し、不動産売却を来期へシフトさせることで、2026 年度の収益を一段と積み上げる考えはあるのか。

**【回答 5】**

意図的に今期を抑えて来期を大きくするといった考えはない。当社が重視しているのは、事業ポートフォリオ全体で「前年比二桁成長」を継続的に達成すること。来期も今期をしっかりと上回るよう、安定した成長の積み上げられるよう準備を進めている。

**【質問 6】**

貸会議室事業が好調だが、賃料が上昇している中で拠点を増やすために工夫している取り組みはあるか。

**【回答 6】**

将来の建て替えが決まっているビルを解体までの期間だけ借り受けることで、賃料を抑えた運営を行うといった取り組みをしている。

**【質問 7】**

ホテル観光事業において、高級路線へシフトしているように見えるが、今後のホテルのポートフォリオについての考え方を聞かせて欲しい。

**【回答 7】**

高級路線へ偏るわけではない。「温泉リゾート」「地方創生」「都市型リゾート」「オリジナルコレクション（M&A 等でグループに加わったホテル）」の 4 つのタイプをバランス良く組み合わせて展開していく。ブランドとしては、「日和ホテル」「たびのホテル」を主軸に据えている。全体のサービス力を高めるために、ラグジュアリー型のホテルの開発も進めていく方針である。

**【質問 8】**

建築コストの上昇に対し、特に新規のホテル開発をどうコントロールしているのか。

**【回答 8】**

建築費高騰は深刻な課題。そのため、自社で土地を購入して新築する案件は数を絞る方向にシフトしている。代わりに、M&A や賃借での運営、リノベーション活用など、収益目線に見合った形へ手法を柔軟に変えながら、部屋数の拡大を図っている。

**【質問 9】**

中期経営計画ではニューヨーク事業や不動産小口化商品が伸びる計画だが、ニューヨーク市の賃料規制議論や国内の税評価見直しなど事業環境が変わっている。これらの新領域でどう成長を実現していくのか。

**【回答 9】**

ニューヨーク市の規制議論は承知しているが、具体的にどのように法制化されるかは未知数である。当社が注力しているのは「統制家賃の対象外の部屋が多いアパートメント」であり、現時点で大きな影響はないのではないかと見ている。ただし、規制動向は引き続き注視していく。

不動産小口所有商品の販売については、足元で一部の金融機関で様子見の動きがあり、昨年 12 月以前のような積極的な販売状況ではなくなっている。しかし、当社の商品は節税目的ではなく、長期安定運用を目的とした設計であるため、影響は限定的と考えている。小口用の仕入れた物件は、一棟販売への切り替えも可能であり、計画を縮小する必要はないと判断している。

以上