

サンフロンティア不動産株式会社
「伊藤忠商事株式会社との資本業務提携」に関する説明会 主な質疑応答（要旨）

日時：2026年2月25日（水）18：00～18：20

回答者：代表取締役社長 齋藤 清一

【質問1】

サンフロンティア不動産は、個人富裕層や台湾の投資家への販売が強みだと考えていますが、今後は伊藤忠商事のリートへの販売が増えていきますか。

【回答1】

従来から販売先の多様化に取り組んできており、伊藤忠商事の私募リートやファンドへの販売実績があります。これまでは10～20億円規模の物件が販売の中心でしたが、30億円以上の大型物件にも仕入れの段階から伊藤忠商事と共同で取り組んでいくことを業務提携で想定しています。また、大型物件は販売先も限定されるので、リート等にご購入いただける機会が広がることは、当社にとって大きなメリットであり、そうした連携をより一層深めていく方針です。

【質問2】

伊藤忠商事との業務提携において、特に注力する分野はどこですか。

【回答2】

業務提携の主軸は、不動産再生事業（リプランニング）の一段の成長と、ホテル運営室数を増やしていく上での開発の速度を上げていくことです。伊藤忠商事は、新築開発および販売に実績がありますが、既存ビルの再生にはあまり取り組んでいていらないため、既存ビルの再生を数多く手がけてきた当社と相互補完の関係にあります。当社としても、大型の再生案件では資金面も含めて、共同で取り組ませていただくことにメリットがあります。また、ホテル事業においては、伊藤忠商事と共同で開発に取り組ませていただき、当社が運営を担わせていただくというシナジーを想定しております。

【質問3】

来期の業績に対して、ポジティブな影響がありますか。

【回答3】

現時点では、来期の業績への直接的な影響を具体的に申し上げることは出来かねます。来期以降の予算、そして中期経営計画については、成長シナリオをしっかりと策定してまいります。

【質問4】

業務提携の内容の中で、特に早期に成果が見込まれるものはありますか。

【回答4】

共同でリプランニング事業に取り組んでいく上で、仕入れにおける協力や、資金的なサポートは、比較的早期に具体化させていくことができると考えています。