

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 資本業務提携について

2026年2月25日



東証プライム・8934

(冒頭挨拶、説明会開催の趣旨について)

本日、午後4時45分に発表させていただきました、伊藤忠商事様との資本業務提携の内容につきまして、

全体の概要をご説明させていただきます。

資本業務提携の目的と背景



目的

経営理念の実現に向けて、戦略的な資本業務提携による事業の成長加速と中長期的な企業価値の飛躍的向上を図ること

背景

市場環境

- ・ オフィス:老朽化ビルの増加と建築コスト高騰を背景に、再生需要が拡大
- ・ ホテル:インバウンド需要の拡大により、各地での事業投資の機会が増加

当社の課題

- ・ 仕入・商品化:仕入ネットワークの強化と、建築コスト高騰に対応した付加価値創出力の向上
- ・ 投資規模:アセットタイプの多様化と投資規模拡大に伴う販売ルートの拡充

(目的と背景)

まず、本件の目的は「当社の経営理念の実現に向けて、戦略的なアライアンスによる事業の成長加速と企業価値の向上を図ること」にあります。

次に、この提携に至る主な背景としまして、市場環境面では、オフィスビル市場において、老朽化が進むビルの増加や建築コストの高騰などを背景に、不動産再生事業への需要が拡大してきています。

また、ホテル観光市場においては、インバウンド需要の拡大が続き、各地で事業機会が増加してきています。

当社が注力するこれらの市場が拡大しているという点、積極的に事業規模を伸ばし、成長を加速させる時であると捉えております。

一方、当社の課題としまして、仕入ネットワークの強化や建築コスト高騰に対応した付加価値創出力を更に向上させていく必要があります。

また、現在、成長戦略として進めておりますアセットタイプの多様化や投資規模拡大に伴う、資金力の強化や販売ルートの拡充を図っていくことも課題となっています。

これらの背景から、長期的かつ戦略的な事業パートナーとの提携は、非常に有効な選択肢であると考え、本件、取り組むこととしたものであります。

本件の概要



業務提携

伊藤忠商事との不動産再生事業・ホテル事業分野を中心とした包括的な業務提携

資本提携※

第三者割当増資

伊藤忠商事を割当先とする新株式発行し、
約128億円の成長資金を調達

上限付き公開買付け

伊藤忠商事による公開買付けを通じた
株式取得

経営の独立性と、事業運営面での自立性を維持しつつ、当社独自の強みを生かし、
事業シナジーを創出していくことによって、成長スピードを高める

※ 第三者割当増資と上限付き公開買付けにより、完全希薄化後ベースで20%~21%の株式を取得する予定

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

3

サンフロンティア不動産株式会社

(全体のスキーム)

次に、本件、提携の全体像をこちらに纏めております。

伊藤忠商事社様との包括的な業務提携を軸に、第三者割当増資と上限付き公開買付けが、組み合わされたスキームになっています。

これにより、当社は成長投資のための資金として、128億円強を調達させていただきます。

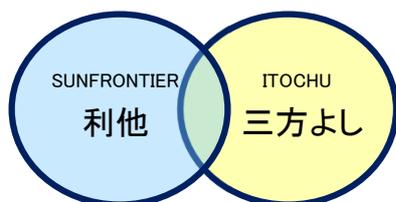
一方、伊藤忠商事様は、当社株式を完全希薄化後ベースで、20~21%を目処に持分取得を目指されます。

これらを通して、伊藤忠商事様との一定の資本関係のもと、上場会社としての経営の独立性と事業運営面での自立性を維持しつつ、当社独自の強みを生かし、事業シナジーを創出していくことによって、成長スピードを高めて参る所存です。

提携先としての選定理由



企業風土の共通性



企業理念の親和性が高く、
長期的かつ強固な信頼関係の構築が可能

戦略の適合性

SUNFRONTIER

現場力・機動力
を活かした高付
加価値サービス

オフィスビルの
再生やホテル
等の開発・運営
に強み

ITOCHU

総合会社として
の事業ネット
ワーク・資金力

住宅、物流、イン
フラ等の開発や
AMIに強み

経営理念における共通の価値観のもと、両社の強み、独自性を活かしながら、
既存事業の深掘りと新規分野の拡大を図る長期的戦略パートナー

次に、提携先としての選定理由ですが、大きく2つあります。

一つは、企業風土の親和性です。

当社の経営の根底にある「利他の精神」と伊藤忠商事様の「三方よしの理念」は、共通する価値観で繋がっているものと考えております。

もう一つは、戦略面での相互補完性です。

「現場力」と「機動力」を活かした高付加価値の「不動産サービスやホテルの運営」等における当社の強みと、「広範な事業ネットワーク」や「資金力」、また、「開発」や「アセットマネジメント」分野における伊藤忠商事様の強みを、かけ合わせることによって、お互いの事業に更なる深みと広がりを描くことができるようになります。

共通の理念のもと、両社の強みを活かしながら、既存事業の深掘りと新規分野の拡大を図ること。

そのような戦略パートナーとして、伊藤忠商事様とは、長期的な信頼関係を築いていけるものと判断し、本件、提携を進めることとしたものです。



次に、具体的な業務提携の内容、事業上のシナジーについてです。

大枠としては、こちらに記載の7つの分野で協業を想定しています。不動産再生事業では、主に中大型物件での共同事業を行っていく予定です。物件の仕入や販売先の開拓、拡充等に、共同で取り組んで参ります。

また、ホテル・観光事業では、開発と運営面での相互連携や、地方自治体との官民連携など、地域創生面での事業拡大にも、協力して取り組んでいく予定です。

その他、建設関連事業では、資材や機材の調達の効率化を進めます。

また、海外では、アメリカでの協業機会も追求していく予定です。

第三者割当増資の資金使途



調達概算額 約 **128** 億円

都心オフィス再生



約 **68** 億円

優良物件取得・改修工事費

都心オフィスビルの再生等の「不動産再生事業」を一層拡大
伊藤忠商事グループの有する潤沢な情報・資金力、幅広い内外の
ネットワーク、資機材の安定的調達力、ゼネコンの高度な機能並びに
商業・流通用及び居住用ビルで培った豊富な経験と圧倒的な実績等
の強みを活用

新規ホテル開発



約 **60** 億円

用地取得・建設工事費

新規ホテルの開発・開発を進め、運営事業の成長を加速
・2027年3月期開業予定ホテル
愛媛県松山市、熊本県大津町、栃木県宇都宮市、青森県六ヶ所村、
愛知県豊川市、山形県酒田市、秋田県秋田市、沖縄県名護市
・開発予定ホテル
長野県軽井沢町、山梨県富士河口湖町、奈良県奈良市、東京都東
銀座、神奈川県箱根町、静岡県熱海市、沖縄県石垣市等

最後に、今般、調達する資金の使途についてです。

当社の中核事業である都心のオフィスビルの不動産再生事業に68億円を、全国でのホテル開発の資金として60億円を、それぞれ充当させていただく予定です。

これらの資金を有効に活用して、事業基盤の一層の拡充を図り、中長期的な企業価値の向上を図って参ります。

私の説明は以上となります。

今後ともご支援賜りますよう 宜しくお願いいたします。

- ◆本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断と責任で投資なさるようお願いいたします。当社の株式のご購入にあたっては各証券会社にお問い合わせください。
- ◆本資料で提供されている情報は、金融商品取引法、宅地建物取引業法等の関係法令、及び東京証券取引所上場規則等に必ずしも則ったものではありません。
- ◆本資料の内容には、将来の業績に関する記述が含まれていますが、このような記述は、将来の業績を保証するものではありません。
- ◆本資料の内容に関しては、万全を期しておりますが、その内容の正確性及び確実性を保証するものではありません。
また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、あらかじめご了承ください。

<本資料に関するお問い合わせ>
サンフロンティア不動産株式会社 経営企画部
Phone : 03-5521-1551
URL : <https://www.sunfrt.co.jp/>
Mail : ir-contact@sunfrt.co.jp

