

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

日時：2026年5月12日（火）13：00～14：00

回答者：代表取締役社長 齋藤 清一

【質問1】

中東問題の影響により、資材調達コストの上昇や工期延伸が懸念されています。オフィス再生事業・ホテル開発事業、それぞれについて、現状の影響と対応策を教えてください。

【回答1】

オフィス再生事業については、現時点で大きな影響は生じていません。長年にわたって取引してきた工事業者・問屋・商社との緊密な連携のもと、先行発注・代替資材への切り替えなどを進めながら対応しています。具体的には、将来の工事スケジュールを細かく共有し、資材を早めに確保するとともに、一部はデザイン変更によって代替品へ切り替えるなど、調達の多様化を図っています。この対応により、少なくとも向こう半年程度は問題なく事業を継続できる見通しです。

ホテルの新規開発については、現在進行中の5棟以上の工事はすでにゼネコンへの発注が完了しており、現時点でゼネコン側から工期遅延や資材不足の連絡はないと現場から報告を受けています。今後新たに発注する案件については、資材価格・納期の両面で影響が出る可能性はあります。引き続き状況を注視し、適切に対応してまいります。

【質問2】

ホテル観光事業において、今期ADR・稼働率ともに、前期比で低下する見通しとなる要因を教えてください。

【回答2】

前期は大阪・関西万博の開催により、特に大阪エリアのホテルでADR・稼働率が高水準となりましたが、今期はその反動減を一定程度織り込んでおります。一方、その他のエリアでは、中国からの訪日客数はピーク時と比べ減少しているものの、中国以外からの訪日客が増加しており、全体としては需要減を想定しておりません。

また、今期はビジネス利用のお客様を対象とした比較的価格帯の低い「たびのホテル」シリーズを中心に新規開業する物件が複数あります。立ち上げ初期の影響などもあり、全体のADR・稼働率が前期より低下する見通しです。ただし、マーケティング強化等を通じて早期に稼働を高めていく方針であり、ホテル事業全体の売上および利益は伸長する予定です。

【質問3】

支払利息が増加していますが、今後の金利上昇や事業拡大に対する対応策について教えてください。

【回答3】

支払利息の増加は、事業規模拡大に伴う借入金増加によるものです。金利については調達条件の改善に努めるとともに、金利も含めた総コストをプロジェクト単位で管理しています。具体的には、NOIの向上やプロジェクト期間短縮による資金回転率の改善を通じて、金利上昇分を吸収できる収益構造を目指しています。また、伊藤忠商事との共同投資により、単独投資に比べ資金負担が分散される点も一定の効果があると考えています。

【質問 4】

伊藤忠商事との資本・業務提携について、提携発表後の進捗や、具体的に見え始めているシナジーを教えてください。

【回答 4】

仕入計画においては、伊藤忠商事との共同投資案件も織り込み、前期比で増加する計画としております。初年度は共同で概ね 100 億円程度の投資を想定し、既に具体的な検討を進めております。基本的な投資対象は、当社が強みとするオフィス再生事業に関連する既存オフィスビルです。これまでは中小規模のオフィスビルの再生を得意としてきましたが、提携により、1 棟で 100 億円規模の大きな案件にも取り組めるようになってきます。足元では中小規模の案件から共同で取り組みを開始しており、今後はより大型のオフィス再生案件へと段階的に広げていく考えです。また、大阪の物件についても案件情報や共同投資の提案をいただいております。

【質問 5】

伊藤忠商事との提携により、大型案件への参入も計画し始めると、これまでと異なり、デベロッパーなど資金力のある大手企業と競合することになると思います。その仕入れ環境をどう見ていますか。さらに、今期の仕入れ計画 900 億円を、しっかり達成できると見えていますか。

【回答 5】

伊藤忠商事との提携により、大型案件についても情報や投資機会が得られますが、大型案件の仕入れ環境も厳しいので、提携をしたからと言って、仕入れが安易にできるわけではないと認識しています。

当社の仕入れ実績は、ここ 3~4 年にわたり、段階的に引き上げてきており、通常ベースでも 700~800 億円程度の仕入れは達成可能な水準にきています。これに伊藤忠商事との共同投資分を加えることで、900 億円という仕入れ水準は十分達成しうると考えています。

ただし、あくまで案件ごとに事業計画と付加価値創出の可能性を厳正に見極めた上で積み上げていき、これまで培ってきた再生ノウハウや事業計画策定力を活かし、案件ごとに収益性を慎重に見極めた上で「挑戦者」として取り組んでいく方針です。

【質問 6】

中期経営計画において、今期の経常利益成長率は 11.6%、最終年度は 15.4%となっておりますが、最終年度に成長率が高まる背景を教えてください。

【回答 6】

前期の業績が計画を上回って推移したことから、今期の利益目標自体が中期経営計画で想定していた最終年度の水準に近づいており、一部セグメントでは、すでに当初想定していた中計最終年度の目標水準に到達するものもあります。

加えて、伊藤忠商事との共同投資案件については、今期から取り組み始め、来期には業績に寄与する物件も出てくる見込みであることから、最終年度の成長率が高まる計画としています。

【質問 7】

中期経営計画の目標を上方修正した中で、不動産サービス事業が今後伸びるとしてはいますが、主な成長ドライバーを教えてください。

【回答 7】

不動産サービス事業の成長については、まず PM 受託棟数の増加を図っていきます。PM 棟数が増えることで、PM 収入だけでなく、賃貸仲介手数料や工事収入、売買仲介の機会が連動して増加する構造となります。過去数年においても、この連鎖効果は顕著に表れており、PM 受託棟数の増加が不動産サービス全体の収益を底上げしてきた実績があることから、引き続き PM を成長ドライバーと位置づけています。

また、貸会議室事業については、現在の運営面積約 1 万坪を中計期間中（2028 年 3 月期）に 16,000 坪まで拡大する計画であり、運営収入の継続的な増加が見込まれます。

この二本柱を通じて、不動産サービス事業の安定的・継続的な拡大を目指しています。