

サンフロンティア不動産株式会社

# 2026年3月期決算説明資料

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

2026年5月11日



東証プライム: 8934

# 目次



1. サンフロンティアグループについて	P. 2
2. 業績ハイライト	P. 3
3. 成長戦略	P. 22
4. 事業の取り組み	P. 29
5. 資本コストや株価を意識した経営	P. 40
6. 経営理念・ビジネスモデル	P. 46
7. 参考資料	P. 54

経営企画部長の平原です。

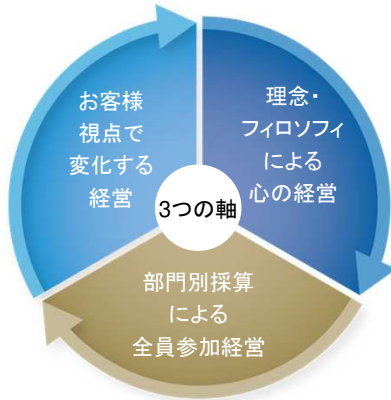
私からは、21ページの通期業績までご説明申し上げます。

## サンフロンティアグループについて



「利他」の価値観のもと、人財を育成し、事業の成長を通して、  
社会課題の解決へ取り組み、持続可能な社会の実現に貢献してまいります

理念・フィロソフィ、部門別採算、お客様視点という3つの軸で  
経営を実践し、長期的な企業価値の創造へ



サンフロンティア・フィロソフィ

社是 Credo

**利他**

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

経営理念 Mission

全従業員を守り、物心両面の幸福を追求すると同時に、共創の心をもって、  
人類社会の進化発展に貢献し、持続可能な社会を実現する

目指す将来像 Vision

限りある資源を活かし、新たな価値創造に挑み続け、  
世界一お客様に愛されるビジョナリー・カンパニーを目指す

行動指針 Value

1. 仲間のために働く
2. 正しいことを貫く
3. 絶対的積極
4. すぐやる、必ずやる、  
できるまでやる
5. 謙虚にして常に感謝と敬意を
6. 常に創造的な仕事を行なう
7. 現場に徹する
8. 素直に明るく、美しく

2026年3月期は、3ヵ年中計の初年度でした。

今年度も経営理念の実践を通して、社会課題を解決しつつ、好調な業績を維持できました。

従業員の皆様・株主様をはじめとした、あらゆるステークホルダーの皆様に厚く御礼申し上げます。



## 業績ハイライト

---



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

エグゼクティブサマリー		SUN FRONTIER
業績 サマリー (26/3期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆売上高が<b>2期連続</b>で過去最高を更新</li> <li>◆経常利益は<b>3期連続</b>、当期純利益は<b>4期連続</b>で過去最高を更新</li> <li>◆各セグメントの業績について <ul style="list-style-type: none"> <li>●不動産再生事業は<b>高い利益率を維持し、増収増益</b></li> <li>●不動産サービス事業は<b>全事業の好調な業績により、大幅に増収増益</b></li> <li>●ホテル・観光事業は<b>堅調な旅行需要を背景に増収も、物件販売がなく減益</b></li> </ul> </li> </ul>	
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ホテル事業: 3ホテルの新規開業、および2ホテルのM&amp;Aを実施、運営ホテルが34ホテル・3,690室へ</li> <li>◆建設事業: M&amp;Aにより、大竹建窓グループが当社グループ入り、オフィス事業を強化</li> <li>◆当社グループ初の統合報告書を発行</li> <li>◆2026年4月1日より、<b>伊藤忠商事株式会社と資本業務提携を開始</b></li> </ul>	
業績予想 (27/3期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆2027年3月期の通期業績予想は、<b>売上高1,300億円、経常利益260億円。過去最高を更新</b></li> <li>◆<b>中期経営計画における2028年3月期の売上高を1,500億円、経常利益を300億円に上方修正</b></li> </ul>	
Copyright © 2026 Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. All Rights Reserved.		4
		サンフロンティア不動産株式会社

エグゼクティブサマリーはご覧の通り、特にストック型ビジネスである不動産サービス事業が大幅な増収増益でした。

トピックスとしては、伊藤忠商事株式会社との資本業務提携契約が挙げられますので、のちほど社長の齋藤よりご説明させていただきます。

27年3月期の業績予想は、売上高も経常利益も過去最高を更新する見込です。

そして、現行の中期経営計画の最終年度となる28年3月期の目標は、売上高1,500億円、経常利益300億円に上方修正させていただきました。

## 業績サマリー



### 売上、利益ともに増加し、過去最高を更新

(百万円)	25年3月期	26年3月期	前期比		26年3月期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	103,174	116,083	+12,908	+12.5%	117,000	99.2%
売上総利益	32,225	38,114	+5,889	+18.3%	36,420	104.7%
販売費及び一般管理費	10,945	12,758	+1,812	+16.6%	12,580	101.4%
営業利益	21,279	25,356	+4,076	+19.2%	23,840	106.4%
経常利益	20,446	23,298	+2,851	+13.9%	22,500	103.5%
経常利益率	19.8%	20.1%	-	+0.3%pt	19.2%	-
当期純利益(※)	14,163	15,986	+1,822	+12.9%	15,500	103.1%
<small>(※)親会社株主に帰属する当期純利益</small>						
	25年3月期	26年3月期	前期比		26年3月期	
	期末	期末	増減額	増減率	通期予想	
総資産	218,190	264,463	+46,273	+21.2%	-	-
自己資本	102,159	119,740	+17,581	+17.2%	-	-
自己資本比率	46.8%	45.3%	-	▲1.5%pt	-	-
ROE	14.7%	14.4%	-	▲0.3%pt	14.2%	-
EPS(円)	291.58	327.76	36.18	+12.4%	319.11	-
1株当たり配当(円)	66.00	76.00	10.00	+15.2%	76.00	-
連結配当性向	22.6%	23.2%	-	+0.6%pt	23.8%	-

業績サマリーは、ほぼ期初に想定していた通りです。

上の表は、前期実績との比較と業績予想に対する業績と達成度を示しています。

そして下の表は、貸借対照表や配当に関する指標について示しております。

## 連結損益計算書



### オフィス事業が業績を牽引。ホテル運営事業も好調

(百万円)	25年3月期	26年3月期	前期比		26年3月期	
	通期	通期	増減額	増減率	通期予想	進捗率
<b>売上高</b>	103,174	116,083	+12,908	+12.5%	117,000	99.2%
不動産再生事業	71,339	76,434	+5,095	+7.1%	81,340	94.0%
不動産サービス事業	12,488	16,307	+3,819	+30.6%	14,000	116.5%
ホテル・観光事業	18,831	18,949	+117	+0.6%	21,490	88.2%
その他	1,992	5,872	+3,880	+194.8%	2,230	263.3%
調整額	▲ 1,477	▲ 1,481	▲ 3	-	▲ 2,060	-
<b>売上総利益</b>	32,225	38,114	+5,889	+18.3%	36,420	104.7%
不動産再生事業	22,114	24,500	+2,385	+10.8%	25,560	95.9%
不動産サービス事業	6,124	8,719	+2,595	+42.4%	6,940	125.6%
ホテル・観光事業	4,479	4,387	▲ 91	▲ 2.0%	4,340	101.1%
その他	498	1,479	+981	+196.9%	530	279.2%
調整額	▲ 990	▲ 971	+19	-	▲ 950	-
<b>販売費及び一般管理費</b>	10,945	12,758	+1,812	+16.6%	12,580	101.4%
<b>営業利益</b>	21,279	25,356	+4,076	+19.2%	23,840	106.4%
<b>経常利益</b>	20,446	23,298	+2,851	+13.9%	22,500	103.5%
<b>当期純利益</b>	14,163	15,986	+1,822	+12.9%	15,500	103.1%

- 不動産再生事業 販売件数は24件(対前年同期▲14件)。規模の大きい物件や高収益物件の販売があり、増収増益
- 不動産サービス事業 売買仲介の伸長、貸会議室の高稼働等により、増収増益
- ホテル・観光事業 ホテル運営では堅調な旅行需要を背景に好調継続も、ホテル開発での物件販売がなく、増収減益
- その他 10月にM&Aにより取得した大竹建窓グループの業績が加わり、増収増益

損益計算書です。

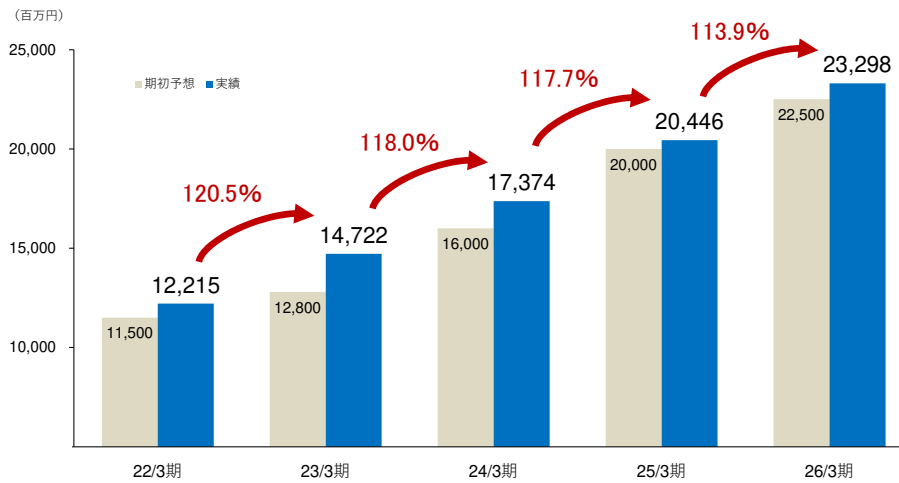
オフィス部門とホテル運営が増収増益でした。

また、セグメントの「その他」には、M&Aによる大竹建窓グループの下半期分が算入されています。

## 経常利益の推移



毎期、期初予想を上回るとともに、前期比10%超の成長を継続



経営指標の一つである経常利益に関する期初の業績予想と実績の対比です。  
毎期、期初予想を上回りつつ、前期比10%超の成長を継続してきた点をご確認ください。

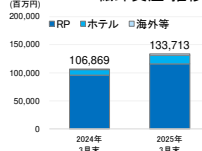
## 連結貸借対照表



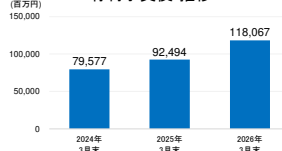
リプランニング物件の仕入れと商品化およびホテル開発の工事進捗により、  
棚卸資産・有利子負債が増加

(百万円)	25年3月期	26年3月期	増減額	(百万円)	25年3月期	26年3月期	増減額
	期末	期末			期末	期末	
<b>流動資産</b>	183,706	225,705	+41,998	<b>流動負債</b>	26,663	30,703	+4,039
現金及び預金	44,920	39,274	▲5,645	短期借入金等	10,240	10,373	+132
棚卸資産	133,713	178,540	+44,826	その他流動負債	16,423	20,329	+3,906
内訳) RP事業	115,549	150,895	+35,345	<b>固定負債</b>	85,634	113,375	+27,741
ホテル	15,326	23,126	+7,799	長期借入金	72,219	102,556	+30,337
海外等	2,837	4,518	+1,680	社債	9,999	5,102	▲4,897
その他流動資産	5,072	7,890	+2,817	その他固定負債	3,415	5,716	+2,301
<b>固定資産</b>	34,484	38,758	+4,274	<b>負債合計</b>	112,298	144,078	+31,780
有形固定資産	24,290	26,246	+1,955	株主資本	100,949	118,243	+17,294
無形固定資産	2,288	3,342	+1,054	その他	4,942	2,141	▲2,801
投資その他の資産	7,904	9,170	+1,265	<b>純資産合計</b>	105,892	120,384	+14,492
<b>資産合計</b>	218,190	264,463	+46,273	<b>負債・資本合計</b>	218,190	264,463	+46,273

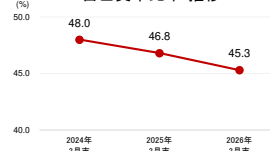
棚卸資産 推移



有利子負債 推移



自己資本比率 推移



次に、連結貸借対照表です。

資産合計は2,644億円と、前年同期比462億円増となりました。この主な増加要因は、活発な仕入や工事の進捗とM&Aです。

今後も持続的成長に向け優良資産を発掘・厳選し、積極的な投資を継続してまいります。

また、負債として計上されている転換社債は、2月末からの伊藤忠商事によるTOBに、アドバンテッジパートナーズが50億円弱を株式に転換して応募したため、減少しました。

伊藤忠商事との資本業務提携に基づく信用力の強化を背景に、取引金融機関のご理解を得ながら、資本効率を高めるべく、有利子負債と調達コストを適切な水準にコントロールしてまいります。

## 事業環境認識



1. 世界経済は地政学リスクの高まりにより、成長鈍化とインフレ再燃が同時進行し、先行き不透明な状況

◆地政学リスクの高まりを背景に、欧米では慎重な金融政策が続き、政策金利を据え置き

◆IMFは中東情勢による原油高を念頭に、世界経済成長見通しを3.1%に引き下げ、今後の動向に注目

2. 日本経済は、緩やかな回復基調を維持しつつも、物価上昇等による景気減速に要注意

◆高市権による積極財政への期待が高い一方、財政規律の低下や金利上昇等が懸念される

◆日銀は中東情勢による経済、物価への影響を見極めるため、政策金利を据え置き

3. 都心オフィス市場においては、賃料上昇が継続し、空室率が低水準で推移。堅調な投資意欲も維持

◆中東情勢に伴う原油高により、資材の供給が不透明となった一方、影響は限定的だと見込んでいる

◆金利上昇局面でも、投資家の投資意欲が堅調。一方、物件選別が進み、投資判断は慎重化の様相

4. ホテル・観光市場は、中国の渡航制限の影響を受けつつも、訪日外客数、旅行消費額は堅調に推移

◆2026年1～3月の訪日外客数は、継続的な円安を背景に、昨年に続いて四半期で1,000万人を突破

◆2026年1～3月の旅行消費額は2兆3,378億円。うち、宿泊費が36.7%を占め、前年同期比12%増加

事業の環境認識は、こちらの記載通りです。

総じてグローバルの政治とマクロ経済の状況、そして日本経済、資本・金融市場では、明るい材料とそうでない材料が交錯しております。

当社グループとしては、こうした認識に基づき、リスクマネジメントを強化しつつ、着実な業容拡大に努めてまいります。

## 2027年3月期 通期業績予想サマリー



売上高・経常利益は10%超の伸長見込み。通期配当予想は4.0円増配の80.0円

(百万円)	26年3月期	27年3月期	前年比	
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	116,083	130,000	+13,916	+12.0%
売上総利益	38,114	42,839	+4,724	+12.4%
販売費及び一般管理費	12,758	14,689	+1,930	+15.1%
営業利益	25,356	28,150	+2,793	+11.0%
経常利益	23,298	26,000	+2,701	+11.6%
経常利益率	20.1%	20.0%	-	▲0.1%pt
当期純利益(※)	15,986	17,400	+1,413	+8.8%
<small>(※)親会社株主に帰属する当期純利益</small>				
	26年3月期	27年3月期	前年比	
	期末	通期予想	増減額	増減率
総資産	264,463	-	-	-
自己資本	119,740	-	-	-
自己資本比率	45.3%	-	-	-
ROE	14.4%	13.1%	-	▲1.3%pt
EPS(円)	327.76	304.27	▲23.49	▲7.2%
1株当たり配当(円)	76.00	80.00	+4.00	+5.3%
連結配当性向	23.2%	26.3%	-	+3.1%pt

足元の27年3月期の業績予想サマリーです。

経営指標の一つである経常利益は、11.6%伸長の260億円です。

また、配当予想は、4円増配の80円です。

## 2027年3月期 通期業績予想



(百万円)	26年3月期	27年3月期	前年比	
	実績	予想	増減額	増減率
<b>売上高</b>	116,083	130,000	+13,916	+12.0%
不動産再生事業	76,434	85,300	+8,865	+11.6%
不動産サービス事業	16,307	17,270	+962	+5.9%
ホテル・観光事業	18,949	21,950	+3,000	+15.8%
その他	5,872	7,480	+1,607	+27.4%
調整額	▲ 1,477	▲ 2,000	▲ 522	-
<b>売上総利益</b>	38,114	42,839	+4,724	+12.4%
不動産再生事業	24,500	27,450	+2,949	+12.0%
不動産サービス事業	8,719	9,060	+340	+3.9%
ホテル・観光事業	4,387	5,040	+652	+14.9%
その他	1,479	1,989	+509	+34.4%
調整額	▲ 971	▲ 700	+271	-
<b>販売費及び一般管理費</b>	12,758	14,689	+1,930	+15.1%
<b>営業利益</b>	25,356	28,150	+2,793	+11.0%
<b>経常利益</b>	23,298	26,000	+2,701	+11.6%
<b>当期純利益</b>	15,986	17,400	+1,413	+8.8%

- 不動産再生事業 高い利益率を維持。既存RP物件のほか、新築ビル・NY・小口商品・レジなどの販売も予定
- 不動産サービス事業 貸会議室における新拠点の開設のほか、部門間の連携を強化し、各事業とも堅実な伸長を継続
- ホテル・観光事業 新規で10ホテルの開業を予定。稼働率・平均客室単価の向上を図る。
- その他 M&Aにより取得した各グループ会社が、セグメント業績に寄与
- 販管費 システム投資による生産性の向上と、人的資本への投資による人材育成を推進

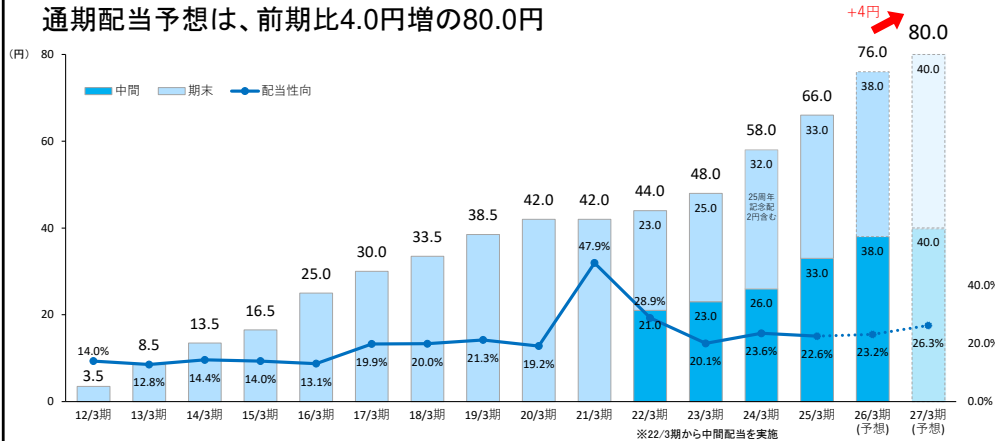
通期業績予想です。

9ページで申し上げた経営環境下で、各事業による堅調な成長を見込んだ結果、経常利益 260億円と予想しています。

## 配当予想



同額維持となった21/3期を挟んで14年連続の増配を予想  
 通期配当予想は、前期比4.0円増の80.0円



### 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

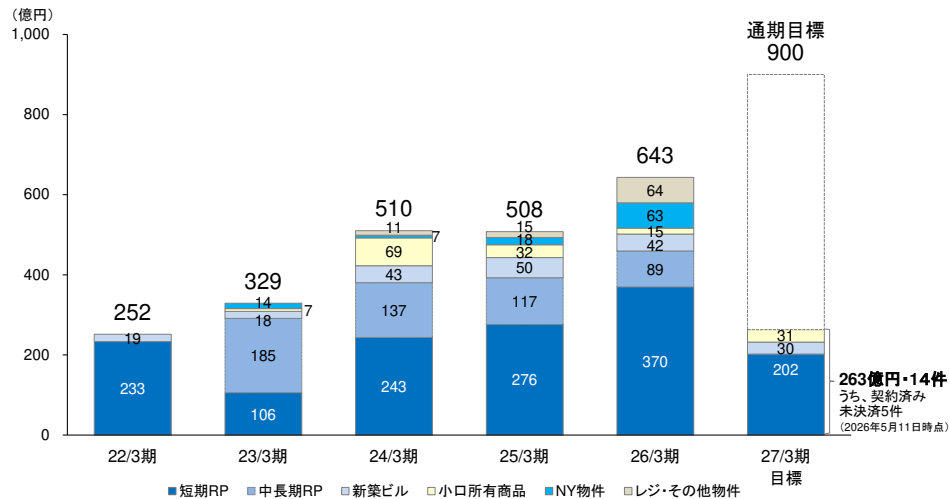
配当予想は、コロナ禍で据え置いた21年3月期を挟み、14年連続の増配で、27年3月期は、前期比4円増の80円と見込ませていただきます。

今後も「株主還元の基本方針」に基づき、一層多くの株主様からご支援いただけるよう、株主還元を充実させてまいります。

## 仕入れ目標 - オフィス・レジデンシャル -



前期比136億円増の643億円(契約済み未決済を含むと712億円)の仕入れを実現  
 今期は、伊藤忠商事との共同投資も推進し、900億円を目指す



オフィスとレジデンシャル事業における仕入れ目標は、伊藤忠商事との共同投資も勘案し、900億円とします。

事業別業績

不動産再生事業



高い利益率を維持し、増収増益。新築物件等の販売が業績伸長に寄与

(百万円)	25年3月期	26年3月期	前期比		27年3月期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期予想	増減率
売上高	71,339	76,434	+5,095	+7.1%	85,300	+11.6%
リブランニング事業	68,684	72,479	+3,794	+5.5%	81,100	+11.9%
賃貸ビル事業	2,654	3,955	+1,300	+49.0%	4,200	+6.2%
売上総利益	22,114	24,500	+2,385	+10.8%	27,450	+12.0%
リブランニング事業	21,860	23,488	+1,628	+7.4%	26,350	+12.2%
賃貸ビル事業	253	1,011	+757	+298.2%	1,100	+8.8%
セグメント利益(※)	20,104	22,148	+2,043	+10.2%		
リブランニング事業	19,850	21,136	+1,286	+6.5%		
賃貸ビル事業	253	1,011	+757	+298.2%		
セグメント利益率	28.2%	29.0%	-	+0.8%pt		
リブランニング事業	28.9%	29.2%	-	+0.3%pt		
賃貸ビル事業	9.6%	25.6%	-	+16.0%pt		

- リブランニング事業

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） 24件（内、小口所有商品3件・新築ビル3件、NY2件）。前期比▲14件（平均事業期間） 874日（前期比+91日）。新築物件3件（平均2,095日）を除くと、平均645日。2027年3月期においては、アセットタイプの多様化を図り、既存RP物件に加え、新築ビル・NY・小口商品・レジなどの販売も予定
- 賃貸ビル事業

物件仕入れの進捗に加え、前期に比べ賃貸関連費用が減少したこと等により、増収増益

(※) 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）

続いて、事業別業績です。

リブランニング事業は、利益率29.2%と高い利益率を従来同様維持しつつ、売上高で前年比5.5%増、売上総利益で同7.4%増、セグメント利益で同6.5%増を達成しました。

仕入れ力を強化しつつ、商品化のスピードを上げ、資産の回転率を高めてまいります。

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)



各部門とも好調に推移し、大幅に増収増益

(百万円)	25年3月期	26年3月期	前期比		27年3月期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期予想	増減率
売上高	12,488	16,307	+3,819	+30.6%	17,270	+5.9%
PM/BM/仲介事業等	8,511	10,916	+2,405	+28.3%	11,250	+3.1%
貸会議室	3,976	5,390	+1,414	+35.6%	6,020	+11.7%
売上総利益	6,124	8,719	+2,595	+42.4%	9,060	+3.9%
PM/BM/仲介事業等	5,536	7,151	+1,614	+29.2%	7,540	+5.4%
貸会議室	587	1,567	+980	+166.9%	1,520	▲3.0%
セグメント利益	6,112	8,703	+2,590	+42.4%		
PM/BM/仲介事業等	5,536	7,151	+1,614	+29.2%		
貸会議室	576	1,552	+976	+169.4%		
セグメント利益率	49.0%	53.4%	-	+4.4%pt		
PM/BM/仲介事業等	65.0%	65.5%	-	+0.5%pt		
貸会議室	14.5%	28.8%	-	+14.3%pt		

- PM/BM/仲介事業等 (PM) PM受託棟数は前期末比17棟増加したことにより、増収増益  
2027年3月期においては、迅速かつ高品質なサービスを提供することにより、受託棟数の目標を600棟に
- (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
- 貸会議室事業 オープン1年未満の拠点が軌道に乗るとともに、リピーターや大型案件の増加により、増収増益  
2027年3月期においては、運営面積13,000坪を目標に、事業拡大を図る

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のバリューチェーンを提供するプラットフォームです。したがって、ビルオーナー様からの我々グループに対する信任の証左とも言えます。

この結果、売上高で前年比30.6%増、売上総利益で同42.4%増、セグメント利益で同42.4%増を達成しました。

事業別業績

ホテル・観光事業



好調なインバウンド需要とオペレーション力の強化により、ホテル運営が増収増益

(百万円)	25年3月期	26年3月期	前期比		27年3月期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期予想	増減率
売上高	18,831	18,949	+117	+0.6%	21,950	+15.8%
ホテル開発	3,071	0	▲3,071	-	0	-
ホテル運営等	15,760	18,949	+3,189	+20.2%	21,950	+15.8%
売上総利益	4,479	4,387	▲91	▲2.0%	5,040	+14.9%
ホテル開発	991	▲62	▲1,054	-	0	-
ホテル運営等	3,487	4,450	+962	+27.6%	5,040	+13.3%
セグメント利益	4,072	3,817	▲255	▲6.3%		
ホテル開発	779	▲303	▲1,083	-		
ホテル運営等	3,293	4,120	+827	+25.1%		
セグメント利益率	21.6%	20.1%	-	▲1.5%pt		
ホテル開発	25.4%	-	-	-		
ホテル運営等	20.9%	21.7%	-	+0.9%pt		

■ホテル開発事業

(新規開発状況)

現時点の建設中・計画中のホテルは合計16ホテル・2,158室

2027年3月期においては、10ホテルの開業を予定しており、運営ホテルは44ホテル・5,161室に拡大する予定

■ホテル運営事業

(新規開業・取得状況)

新規開業で3ホテル:京都四条(16室)、加古川(172室)、石狩(175室) /

M&Aで2ホテル:長野(136室)、鬼怒川(41室)

(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

2027年3月期においては、新規開業等の影響により稼働率・客室単価が低下も、増収増益の計画

ホテル・観光事業では、「心温かい楽しいホテル」でお客様に幸せをご提供し、お客様にとって「世界でたった一つのホテル」を目指しております。

運営事業では、インバウンド需要とオペレーション力の強化の結果、売上高で前年比20.2%増、売上総利益で同27.6%増、セグメント利益で同25.1%増を達成しました。

引き続き、地元生活者の皆様とともに、地域を活性化するような新規開発・出店に注力してまいります。

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およびM&Aにより、増収増益

(百万円)	25年3月期	26年3月期	前期比		27年3月期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期予想	増減率
売上高	1,992	5,872	+3,880	+194.8%	7,480	+27.4%
売上総利益	498	1,479	+981	+196.9%	1,989	+34.4%
セグメント利益	435	1,177	+741	+170.2%		
セグメント利益率	21.9%	20.0%	-	▲1.8%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  
10月にM&Aによってグループ入りした大竹建窓グループの業績が加わり、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2月に販売を開始し、2027年度上半期の竣工に向けて、工事が進捗中

建設事業では、中東問題やインフレという内外の課題がございますが、大竹建窓グループに対するPMIを推進してまいります。

また、海外開発事業のベトナム事業では、第2号となる分譲マンションの販売を2月より開始しております。

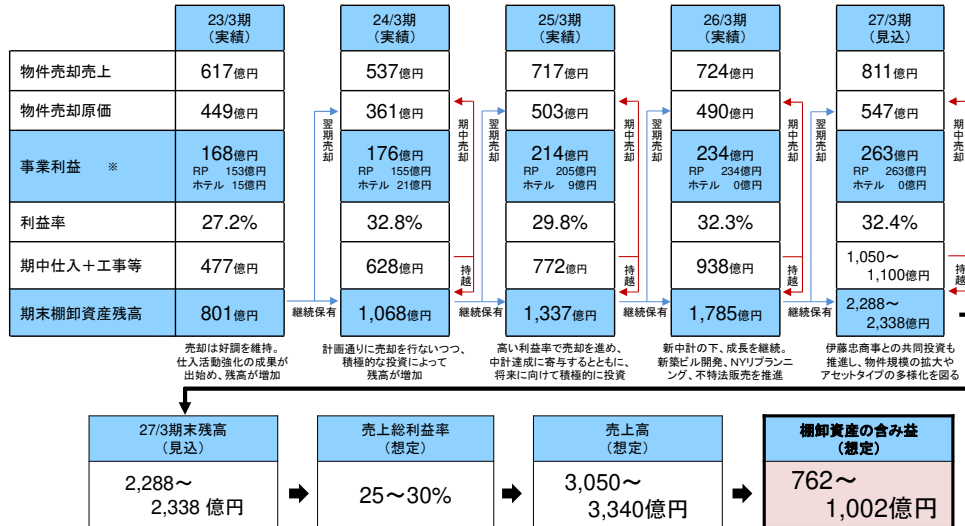
おかげさまで、予約販売が順調に進み、第1期と第2期合わせて160戸完了し、また来年度上半期の竣工に向けて進捗しております。

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



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。

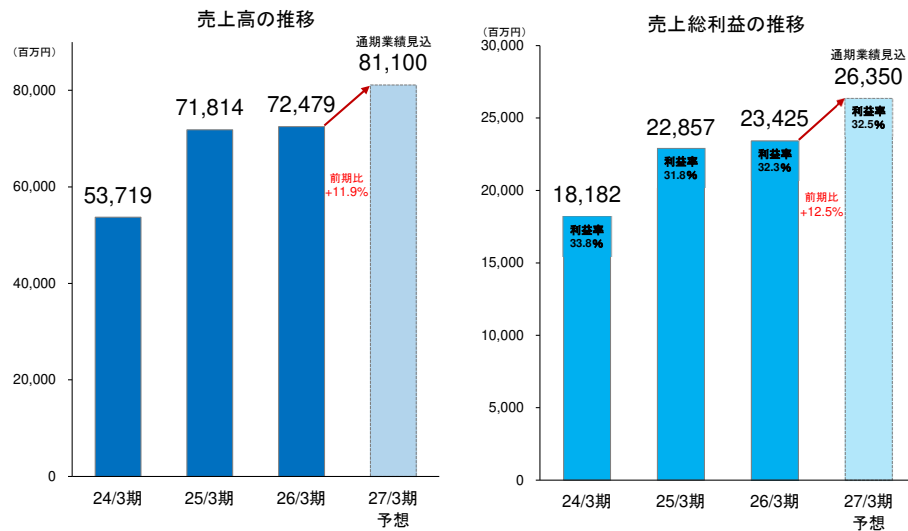
ご覧の通り、これまでの実績を勘案し、今期予想の事業利益率を32.4%と見込んでおります。また、一番下の矢印で図示された通り、バランスシートに基づく将来の予想収益力もご確認ください。

## フロー型事業の業績推移

(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)



高収益構造を維持し、本業連携多角化による事業成長を加速



ここから続く3枚のスライドは一体としてご覧ください。

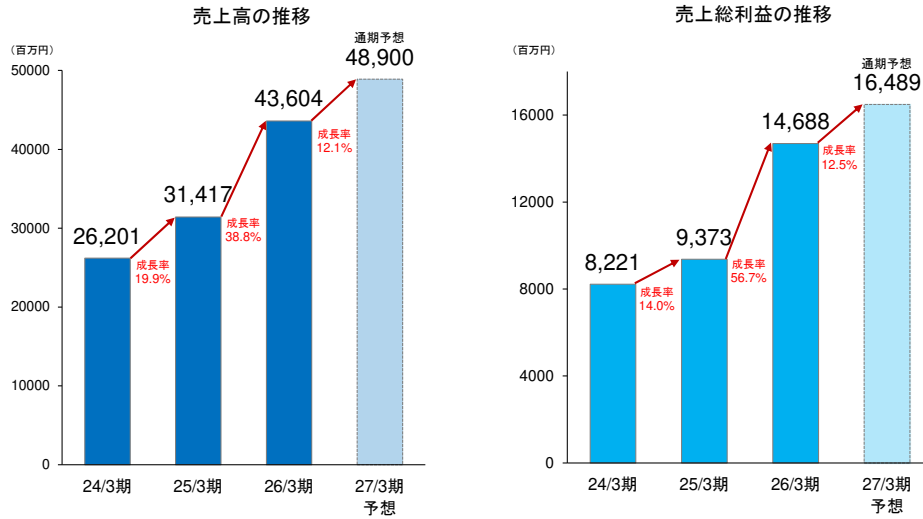
まずこのページは、フロー型事業の高い収益力と安定性を示しております。

## ストック型事業の業績推移

(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)



売上、売上総利益ともに、過去最高を更新。高い成長率を維持し、事業を拡大

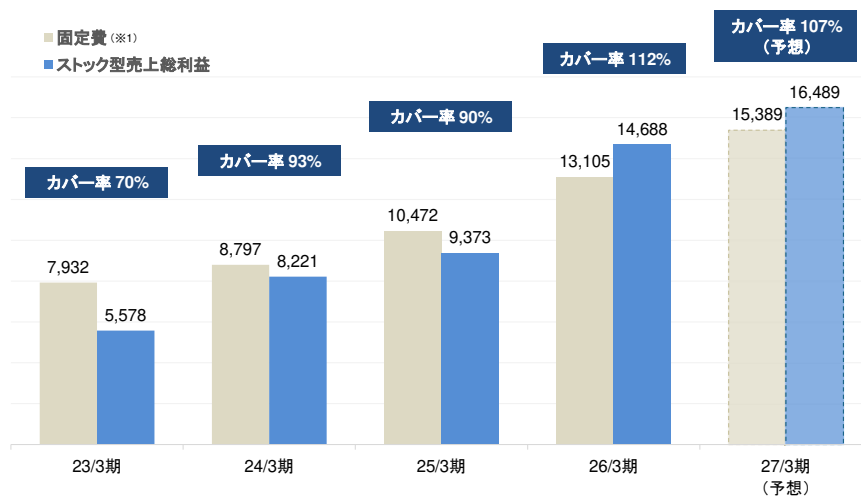


次にこのページは、ストック型事業の高い成長スピードとともに、高い収益力の維持を示しています。

## ストック型事業(安定型事業)によるカバー率



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構造を実現



(※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

そして、最後に前2枚のスライドの結果、ストック型事業の売上総利益が、販管費等の固定費を26年3月期で初めて上回ることができました。

このように、周辺事業の多角化の推進とそれを支える人財の多様化により、事業ポートフォリオの安定性が高まってきております。

これからも、事業と人財が共振した成長力を強化してまいります。



## 成長戦略



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

代表取締役社長の齋藤です。

それでは、私からは当社の成長戦略について、ご説明させていただきます。

## 長期ビジョン2035および中期経営計画2028



### 長期ビジョン2035

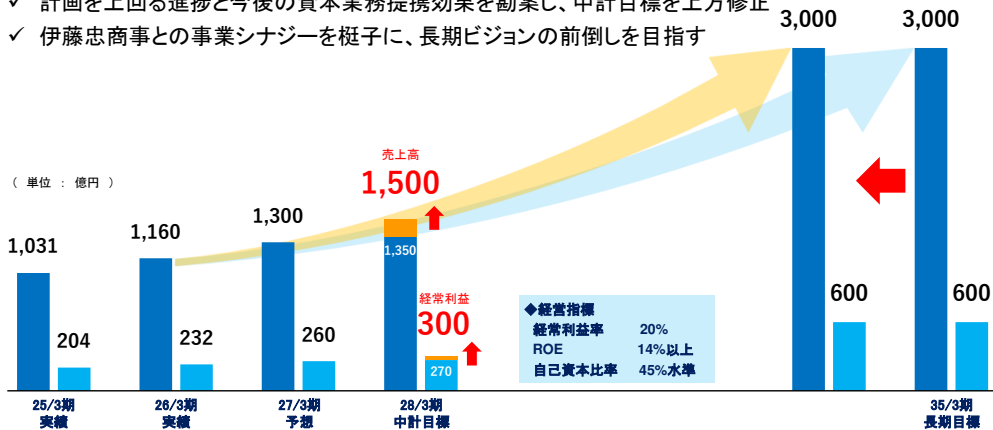
限りある資源を活かし、世界を笑顔と感動で満たす！未来価値創造に挑み続ける企業グループへ

### 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

- ✓ 計画を上回る進捗と今後の資本業務提携効果を勘案し、中計目標を上方修正
- ✓ 伊藤忠商事との事業シナジーを梃子に、長期ビジョンの前倒しを目指す



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

まず、現在取り組んでおります、長期ビジョンと中期経営計画の概要は、こちらの通りになります。

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、施策を実行しております。

おかげさまで、本中計初年度の前期は、経常利益が232億円と計画を上回るペースで業績が伸長しました。

また、今般の伊藤忠商事様との資本業務提携による今後の事業シナジー等も一定程度想定し、中計の業績目標を上方修正いたしました。最終年度となる2028年3月期の目標を、売上高1,500億円、経常利益300億円としております。

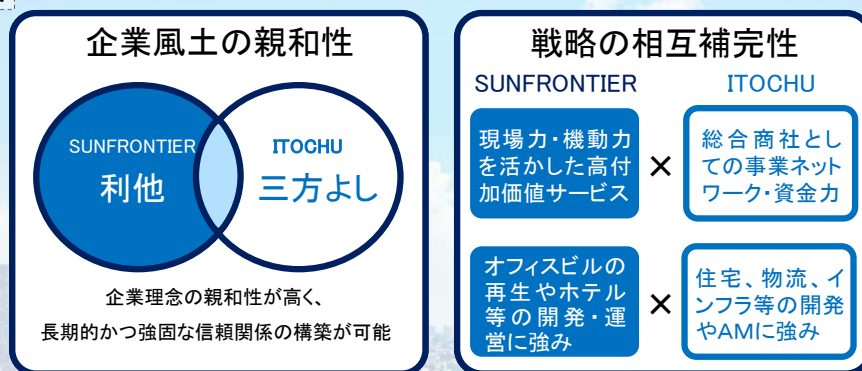
また、同様に、長期ビジョンにつきましても、本提携によるシナジーを梃子にして、成長加速を図り、目標達成時期の前倒しを目指してまいります。

## 伊藤忠商事との資本業務提携の目的・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

**背景**



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、この資本業務提携の目的と背景について、改めて少しご説明させていただきます。

まず、目的は戦略的な資本業務提携を通じて、経営理念の実現に向けた、事業成長をさらに加速させ、企業価値の飛躍的な向上を目指していくことです。

また、その戦略的パートナーとして、伊藤忠商事様が当社にとってベストであると判断した背景として、大きく2つの要因があります。

一つは、企業風土の親和性です。

当社の経営理念の根底にある「利他の心」と、伊藤忠商事様の「三方よし」の考え方は、共通する価値観で深く繋がっていると考えております。

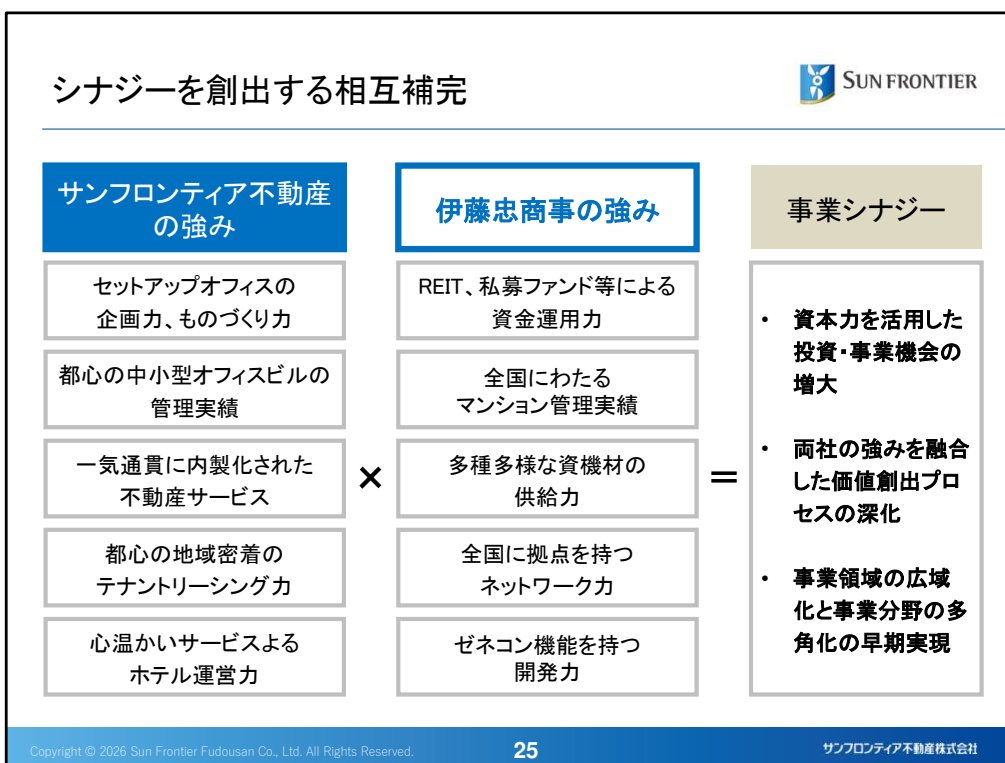
もう一つは、戦略面での相互補完性です。

当社の「現場力」を活かした「高付加価値の不動産サービス」や、「ホテル・貸会議室等の運営」面での強みと、伊藤忠商事様の「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」面での強みとを相互に融合させることによって、大きな事業シナジーを生み出していくことができるものと考えております。

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ってまいります。

そして、長期的な信頼関係のもと、経営を伸ばし、企業価値を高めていきます。

## シナジーを創出する相互補完



こちらのスライドには、本件提携における、両社の特徴的な強みと想定する事業シナジーをまとめております。

これらお互いの強みを持ち寄り、協力して事業を行っていくことによって、しっかりとシナジーを実現してまいります。

## 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	資本業務提携の効果
オフィス	開発	リノベーション	東京 大阪	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクト数の増加</li> </ul>
		事業領域拡大 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		
ホテル	開発	新築	全国	<ul style="list-style-type: none"> <li>取扱物件の規模の拡大</li> </ul>
		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	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域展開の更なる拡大</li> </ul>
		事業領域拡大 リノベーション	エリア拡大 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	

こちらは現行中計における成長戦略です。

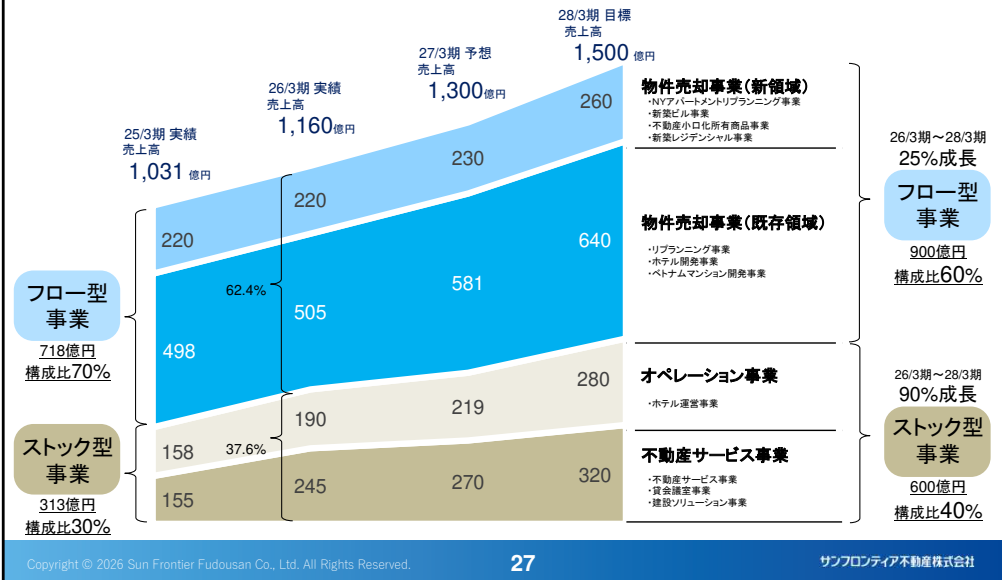
引き続き、注力する3つの市場、オフィス、ホテル、レジデンシャルの分野において、「ものづくり力」と「サービス力」を組み合わせた事業モデルを追求していきます。

そして、今般の提携効果を最大限発揮し、案件の数と、規模と、地域展開の拡充を図っていきます。

## 事業成長と収益構造の強化



1. フロー型事業のASET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、収益構造の変革も、更に進めていきます。

物件売却によるフロー型事業では、ASET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ていきます。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。

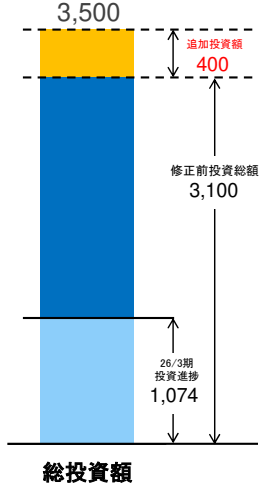
今般上方修正いたしました中計では、フロー型事業の売上高は、2025年3月期比で25%増を見込んでいます。一方、ストック型事業では90%強の高い成長率を見込んでいます。それによって、売上に占めるストック型事業の構成比率を、現在の37%から40%へと引き上げていきます。

## 資金計画 - 投資・配当 -

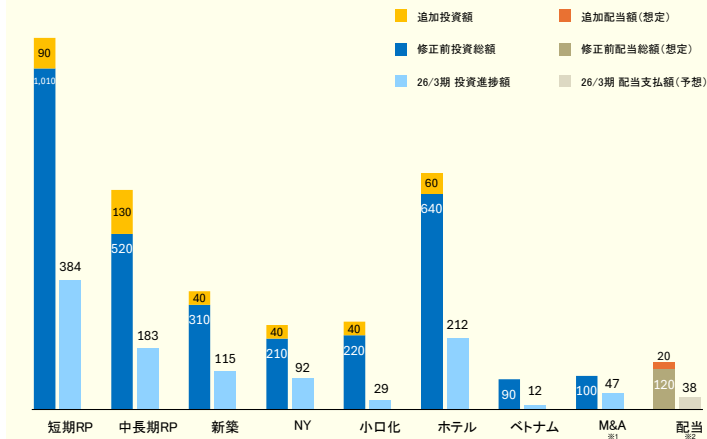


各事業の利益率、回転率を重視した上で、資本コストを意識しつつ、成長分野に積極投資  
 中期経営計画2028(26/3~28/3期)の総投資額を3,500億円に上方修正

26/3~28/3期 総投資額 (単位:億円)



投資進捗の内訳および追加投資額 (単位:億円)



※1 不動産M&Aは除く

※2 28/3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

次に資金投資計画についてです。

現行中計3ヵ年の事業投資にかかる総投資額は、当初3,100億円の計画でしたが、今般の見直しにより、3,500億円に上方修正いたしております。

前期の実績が1,074億円ですので、今期と来期の2年間で、総額2,400億円強の投資を実施していく予定です。

また、これら投資の実行にあたっては、引き続き、資本コスト面等を意識しつつ、各事業の利益率や回転率を重視した上で、将来に向けた成長投資を積極的に進めてまいります。



## 事業の取り組み

---



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

ここからは、各事業における具体的な取り組みについて、ご説明させていただきます。

リノベーションや新築により、物件の潜在価値を引き出し、資産価値を最大化

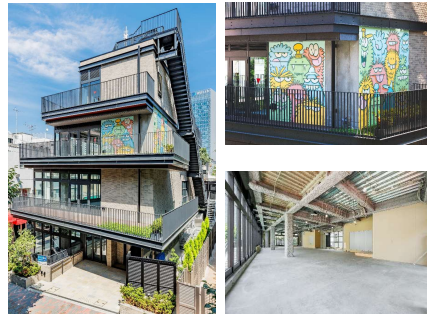
【リプランニング事業】



【渋谷区東 一棟収益ビル】

- 鉄骨鉄筋コンクリート造、陸屋根、地上8階建
- ・CASBEE「Sランク」取得による高い環境性能を実現
- ・住居区画および駐車場をオフィスにコンバージョンし、収益力を向上
- ・二重窓設置による遮音性を高め、快適な執務環境を実現

【新築ビル事業】



【渋谷区神宮前 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4階建
- ・回遊動線の創出により、人流を生み出し、街全体の価値を向上
- ・壁面アートを設け、賑わいを創出し、街の魅力を向上
- ・旧耐震物件の建替により、安全性を確保し、街の象徴となる価値を創出

まず、オフィス事業分野におけるフロー型事業として、前期販売完了となりましたリプランニング案件と、新築案件の事例を1件ずつ、こちらのスライドに纏めております。

どちらも立地は渋谷区になりますが、左側がRP事業のビル再生、右側が新築ビルの事例となります。

左側RP案件では、築後30年強経過したビルで、設備類の更新や内外装の改修などフルリノベーションを行いました。その際、余剰容積率を活用し、駐車場部分等、オフィスに用途変更するなどして、賃料ギャップを創出し、ビルの収益性を高めております。また、CASBEEの「Sランク」を取得するなど、高い環境性能を備えたビルへと生まれ変わらせることができました。

また、右側は新築の事例ですが、原宿駅前竹下通りの近くで、旧耐震のマンションを建て替え、4階建ての低層店舗ビルにしたものになります。新耐震基準のビルへの建て替えにより、安全性を高めるとともに、来街者の回遊動線を改善したり、壁面にケビン・ライオン氏のアートを設えるなど、街の賑わいを創出するよう様々な工夫を加えております。

おかげさま、いずれのビルも、高稼働、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/フロー型 不動産特定共同事業

## 多様な不動産小口所有商品の開発を推進



東京および大阪都市圏で開発を進め、お客様の分散投資のニーズに応える商品を提供



大阪箕面一棟 新築 クリニックモール  
鉄骨造、陸屋根、地上5階建  
26年1月 販売開始



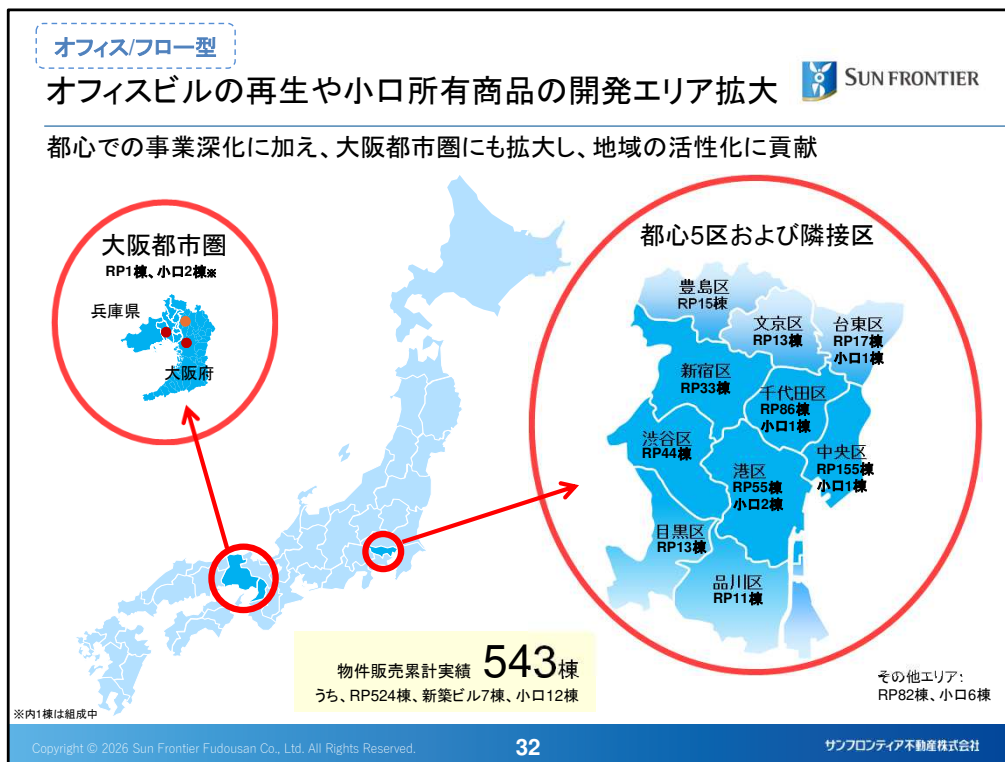
兵庫西宮一棟 新築 クリニックモール  
鉄骨造、陸屋根、地上5階建  
25年12月売却



慶応義塾大学前 地主プロジェクト  
東京都港区三田エリア 土地83.27坪  
25年7月売却

続いて、不動産小口所有商品の開発、販売の事例です。

お客様の地域分散投資のニーズにお応えするべく、前期より、大阪圏での小口化商品の販売も開始しました。兵庫西宮市と大阪箕面市で、新築の1棟クリニックモールのビルを販売いたしております。長期賃貸で安定収入が期待できる不動産への分散投資として大変好評で、販売が順調に進んでおります。



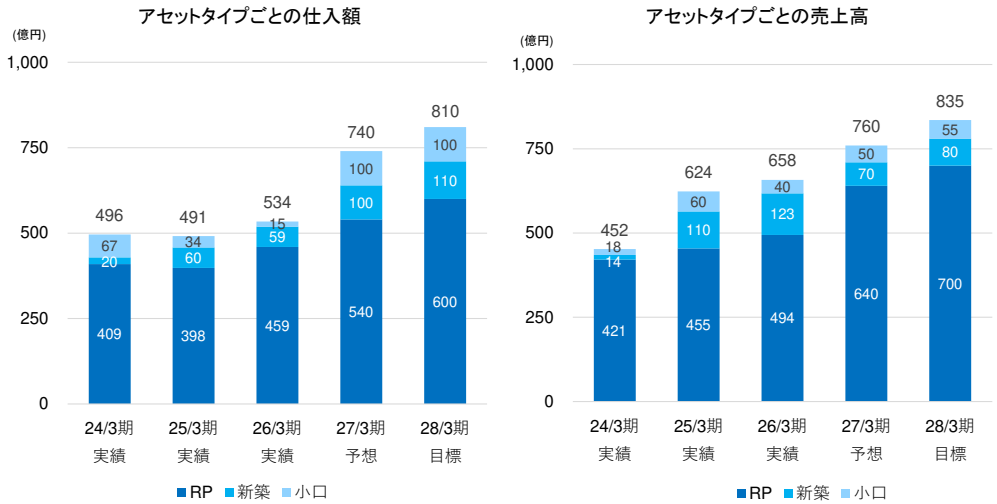
不動産再生は当社の中核事業ですが、会社設立以来、これまで累計**543**棟の実績を積み上げてきております。この中には、既存ビルの建て替え新築や、賃貸マンションのリノベーション再生等も一部含まれますが、全体の約**80%**はオフィスビルになっています。

また、地域的には東京が**90%**以上を占めてきていますが、先ほどご説明いたしましたように、前期から大阪圏でのオフィスの再生や、不動産小口化事業も始めております。

## オフィス事業のアセットタイプおよび売上規模の拡大



アセットタイプを多様化させつつ、積極的な仕入れを行い、事業規模の拡大へ



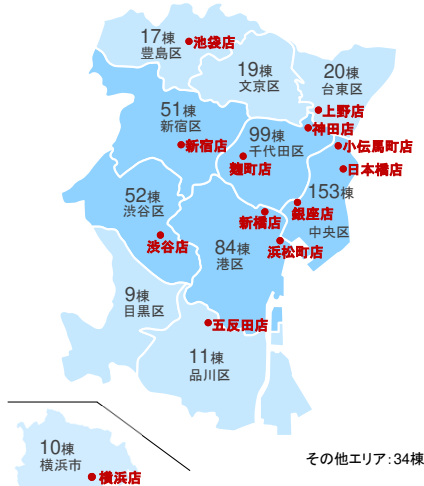
※NYおよびレジデンスを除く

こちらのグラフは、オフィスビル事業における仕入額と売上高の推移になります。各年度ごとに、内訳として、再生案件、新築案件、小口化案件をそれぞれ、色分けして示しています。

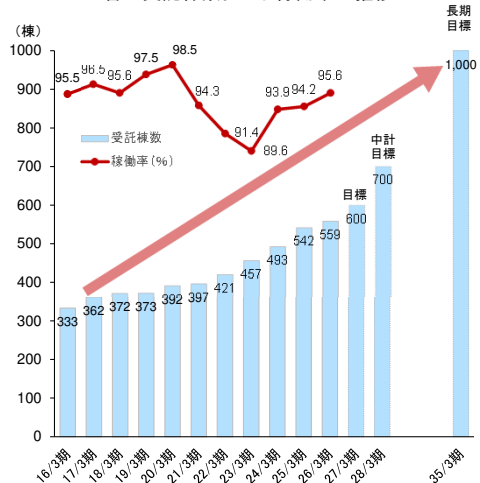
今後もアセットタイプの多様化を図りつつ、事業規模を拡大してまいります。

地域密着型の支店網を活かしたサービス内容の拡充により、PM受託棟数を拡大

各支店およびPM受託棟数の分布



管理受託棟数および稼働率の推移



続いてオフィス事業におけるストック型事業についてです。

リーシング部門では都心部に集中特化した地域密着型の支店網を展開しております。

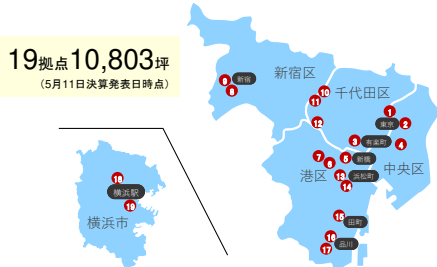
また、PM部門ではこれらリーシング機能を有効に活用しつつ、様々なサービスを組み合わせ、PM受託棟数の拡大を図ってきております。現行中計では700棟へ、長期ビジョンでは1000棟へ、管理棟数を伸ばしていく計画です。

## 新拠点の開発と顧客基盤の増強で事業拡大へ



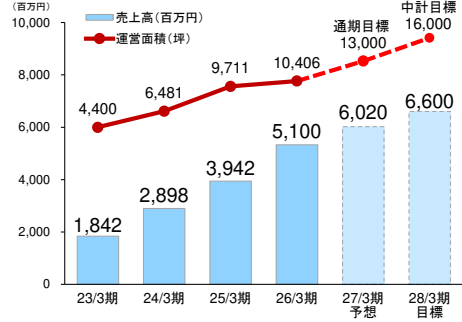
積極的に新拠点を開発。多様なニーズに沿った提案と心温かいサービスで、顧客基盤を増強

◆ビジョンセンター 拠点分布

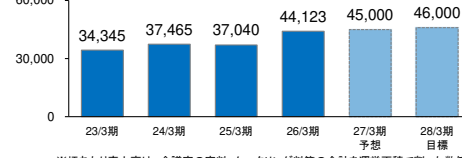


<b>東京・八重洲・丸の内エリア</b> ① 東京八重洲 324坪 ② 東京駅前 ※26.4増床 353坪 ③ 有楽町 138坪 ④ 東京京橋 782坪	<b>赤坂・市ヶ谷エリア</b> ⑩ 市ヶ谷 ※26.4増床 613坪 ⑪ 市ヶ谷駅前 ※26.4オープン 349坪 ⑫ 赤坂(永田町) 248坪
<b>新橋・虎ノ門エリア</b> ⑤ 新橋 390坪 ⑥ 東京虎ノ門 776坪 ⑦ 虎ノ門溜池山王 443坪	<b>田町・品川・浜松町エリア</b> ⑬ グランド東京浜松町 1,456坪 ⑭ 浜松町 431坪 ⑮ 田町 954坪 ⑯ 品川アネックス 444坪 ⑰ 品川 641坪
<b>新宿エリア</b> ⑧ 新宿メインズタワー 687坪 ⑨ 西新宿 789坪	<b>横浜・みなとみらいエリア</b> ⑱ 横浜(西口) 558坪 ⑲ 横浜みなとみらい 427坪

◆売上高、ビジョンセンター運営面積 推移



◆坪当たり月額売上高 推移



※坪あたり売上高は、会議室の室料、ケーティング料等の合計を運営面積で割った数値

同じく、ストック型事業の貸会議室事業です。

こちらにも順調に拠点を拡大し事業が大きく伸長しております。現在19拠点、総運営面積10,803坪となっておりますが、中計では16,000坪への拡大を目指しております。



続いて、ホテル事業です。

新規開発やリノベーション再生、また、M&A等も積極的に活用し、運営ホテル数を拡大してきております。

前期は5ホテル・540室増えましたが、今期は更に加速し、10ホテル、合計1,461室を増やしていく予定です。

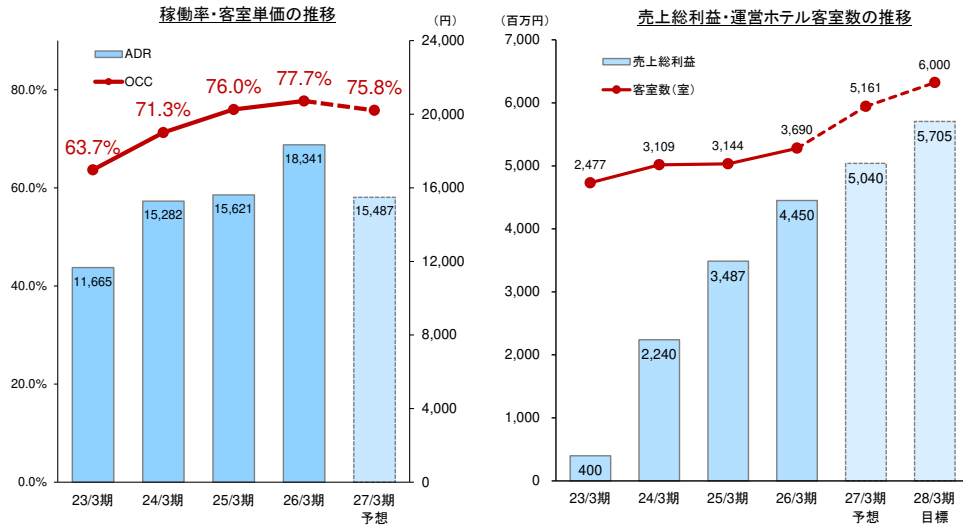
現在運営中のホテルは38ホテルとなっていますが、既に用地取得済みで、建築プラン策定中のものまでを含めた今後の計画としては、次の3年程度で、合計54ホテル、客室総数6,375室の規模まで拡大していく見込みです。

また、その先、2033年には、1万室を目指して取り組んでいます。

稼働率・客室単価および売上総利益の推移と目標



中国のインバウンド需要の低迷と新規開業の影響により、稼働率・客室単価が前期比で低下傾向も、「心温かい楽しいホテル」をテーマに、オペレーション力を強化



こちらは、今期予想を含めた直近5年の稼働率等の状況と、業績の推移です。

前期は稼働率、客室単価ともに過去最高となりましたが、今期見通しではいずれも若干低下する見込みです。

昨年のお阪万博効果の反動減や、新規ホテル開業が相次ぐ中で、全体の稼働率がやや低下するという要因を織り込んだものです。

一方、運営ホテル数の増加により、売上総利益は着実に増加していく見通しです。

## レジデンシャル/フロー型



# 都市部で賃貸マンションを展開し、事業を拡大

## 人口増加が続く国・地域で、それぞれの特性に合わせたレジデンシャル事業を展開

【ベトナム分譲マンション開発事業】  
日本仕様の高い品質と企画で、良質な住宅  
を供給し、現地の高まる住宅需要に応える



RC造 地下2階付25階建  
1LDK:22室、2LDK:176室、3LDK:4室

【NYアパートメントリブランニング事業】  
築年数100年超のアパートメントの内装設備  
等のリブランニングを行って、投資家に販売



レンガ造 地下1階付6階建  
2LDK:3室、3LDK:15室、4LDK:1室

【東京新築レジデンス・レジデンス再生事業】  
防音マンションの新築開発と既存レジの再生の  
組み合わせで、多様なお客様のニーズに応える



RC造壁式構造 4階建  
1K:11戸、2DK:1戸、2LDK:1戸

次にレジデンシャル事業です。

ベトナム、NY、東京など、人口増加が続く国や地域で、それぞれの特性に合わせたレジデンシャル事業を展開しています。

M&A

事業成長の加速とシナジー創出のためにM&A強化



M&Aを積極的に活用し、事業領域の拡大・既存事業の強化を推進

		不動産	ホテル	建設
2010	そのまんまオフィス！	居抜きオフィス		
2012	(現)SFビルメンテナンス	ビル清掃		
2016	ビジョンセンター・ビジョンオフィス(2019.4分社化)	貸会議室		
	スプリングサニーホテル名古屋常滑		ホテル運営	
	(現)スカイハートホテル		分譲ホテル運営	
2018	(現)HOTEL AZUMA		ホテル運営	
	(現)スカイハートホテル下関		ホテル運営	
2019	(現)SFエンジニアリング			内装仕上げ
2021	(現)SFコミュニケーション			電気通信
	(現)HOTEL OOSADO		HOTEL OOSADO	
	日本システムサービス(2022.7吸収合併)	ビル清掃		
2024	日本都市ホテル開発(2026.4吸収合併)		関西5ホテル運営	
	静楓亭		ホテル運営	
	オリエンタルヒルズ沖縄		ホテル運営	
2025	長野リンデンプラザホテル		ホテル運営	
	大竹建築グループ			サッシ加工・施工
	静寂とまごころの宿 七重八重		ホテル運営	
	勝山温泉センター 水芭蕉		温浴施設	

※主な取り組みを記載しており、全てのM&A実績を網羅したものではありません

次に、M&Aの取り組みについてです。

こちらのスライドには、当社がこれまで実施してきた、主なM&Aを時系列に纏めております。

今後も、M&Aを積極的に活用し、既存事業の強化と関連事業の拡大・成長を図ってまいります。



## 資本コストや株価を意識した経営



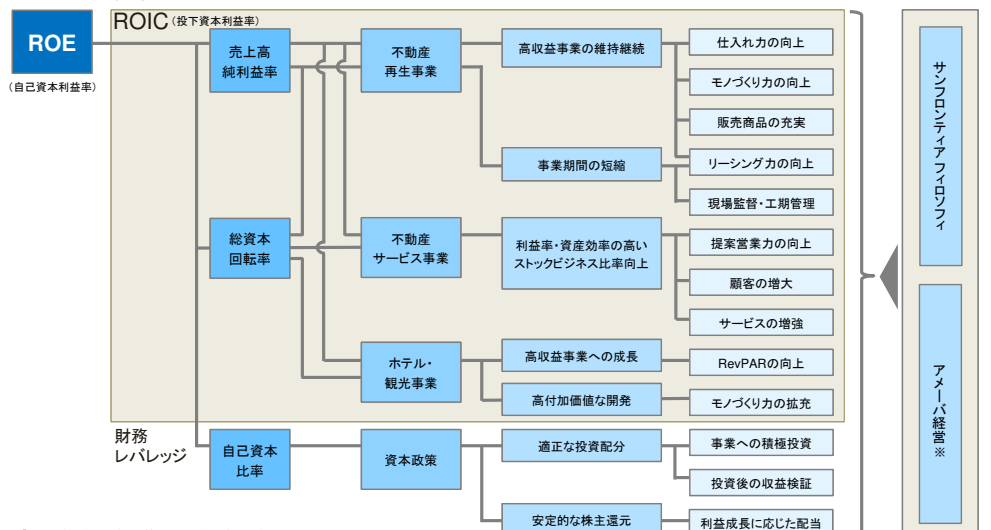
Copyright © 2026 Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. All Rights Reserved.

最後に、「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。

## 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



こちらのスライドには、ROE向上のために、当社が取り組んでいる主要な項目を一覧に整理して記載しております。

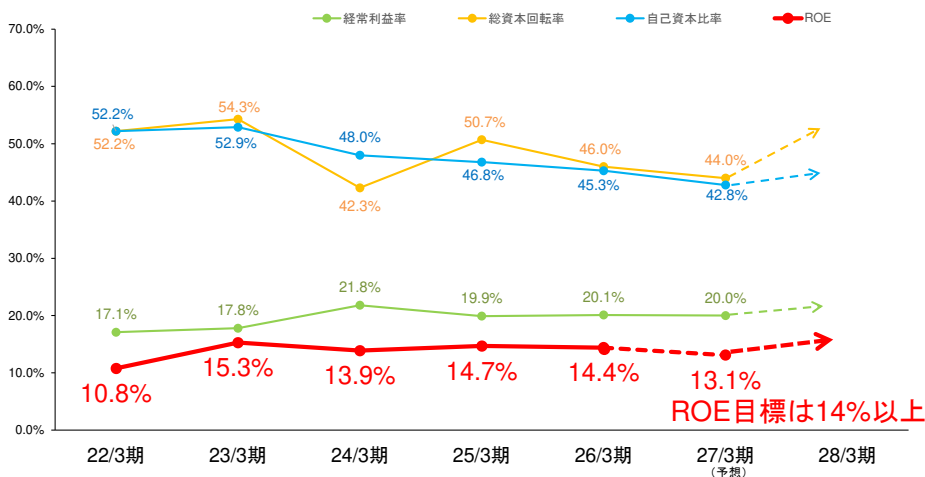
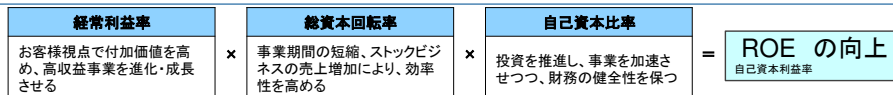
その中で、最も重要な項目が、一番右側に記載してあります「フィロソフィとアメーバ経営」です。

利他の価値観を共有する社員同士の一丸力、ベクトルの揃った強い組織風土を醸成するフィロソフィと、市場直結型の部門採算制度のもと、全員参加経営によって、高い生産性を実現するアメーバ経営。

この当社独自の企業文化と経営システムの両輪が、これらの施策の実効性を高めていく上で、とても大きな鍵になります。

この両輪のもと、全事業部門一体となって、収益性と資本効率を重視しながら、事業に取り組み、ROICを高め、ROEの向上を図っていきます。

## 各指標とROEの推移



このROEの考え方として、当社では、「収益性」と「回転率」と「財務レバレッジ」の観点から、「経常利益率」「総資本回転率」そして「自己資本比率」。この3つの指標を意識して取り組んでいます。

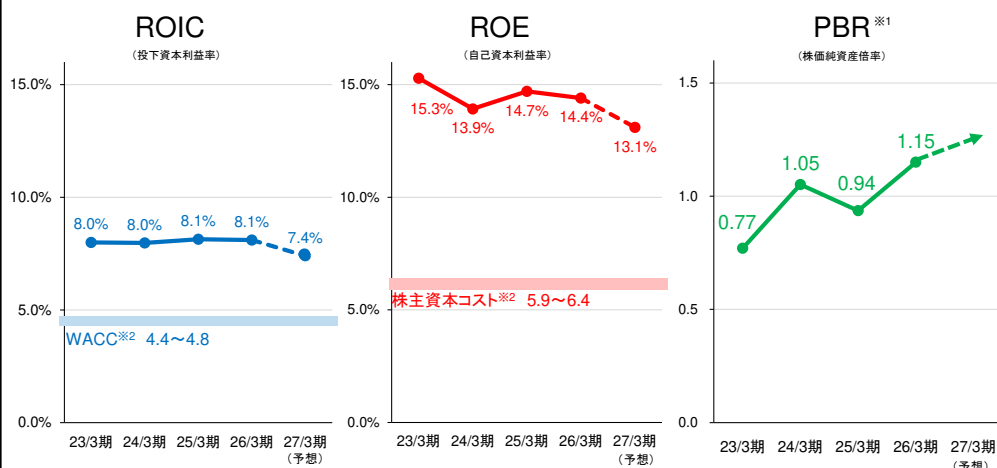
収益性の高い企業体質を維持すること、また、フロー型事業におけるPJ期間の短縮化に努めるとともに、サービス事業などのストック型事業を伸ばしていくこと、かつ、財務面での安定性を適切に保つこと、これら3つの要素の掛け算によって、資本効率の高い経営を目指しております。

ROEの前期実績は14.4%で、目標の14%を超えております。しかし、今期については、伊藤忠商事様との提携等に伴う資本の増加もあり、13%台に低下する見込みでおります。この点、早期に提携効果を発揮し、事業利益を伸ばし、14%台への回復を図って参る所存でおります。

## 資本コストを上回る収益性を継続



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5期実績の中央値と同様に5.9~6.4、WACC(加重平均資本コスト)は過去5期実績の中央値と同様に4.4~4.8で推移していくことを想定。


こちらは、ROICとROEとPBRについて、過去4期分の実績と今期の見通しをグラフにしております。

WACCや株主資本コストを継続的に上回る利益率の水準を継続していくことによって、中長期的な企業価値の向上に繋がってまいります。

## IR活動の強化






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84回
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	1回 (2026.3.7)
物件見学会 <small>※セルサイドアナリスト・機関投資家向け</small>	RP物件内覧会へ招待	9回	5回	5回
	賞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		
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	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
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	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> 
アナリストレポート	FISCO 【日本語のみ】  Shared Research 【日本語】  【英語】 		

次に、IR活動についてです。

当社の経営方針や、事業計画の進捗状況、そして、将来へ向けた成長戦略など、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。

また、英語、中国語等、外国語対応を含めた、IR開示資料の更なる充実にも取り組んでまいります。

## 統合報告書2025の発行



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

ESGI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

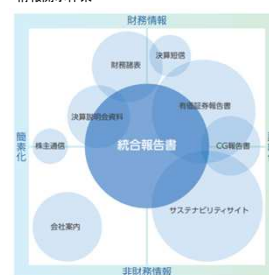
### SECTION 05 価値創造の記録

財務と非財務のヒストリカルデータ

表紙



情報開示体系



統合報告書全文



最後のスライドになりますが、昨年9月に、当社では初めての「統合報告書」を発行いたしております。

経営理念や成長戦略、またサステナビリティ経営など、当社の長期的な企業価値向上に向けた道筋を表すものとなっておりますので、是非一度目を通していただきたいと思います。

なお、今年も9月に最新版の発行を予定しております。

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、よろしくお願いいたします。

私の説明は以上となります。