

サンフロンティア不動産株式会社

2027 年 3 月期第 1 四半期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

日時：2026 年 8 月 7 日（金）13：00～14：00

回答者：代表取締役社長 齋藤 清一

【質問 1】

NY 物件の仕入が拡大しアセットの多様化が進む等、仕入の進捗が好調に推移している要因と、仕入基準を緩和もしくは厳しくする等変更している点があるか教えてください。

【回答 1】

仕入については、不動産情報の質と量、スピードにこだわった仕入活動を行っており、営業・リーシング・PM など各接点での情報収集力が高まってきていることが好調な仕入れ進捗に寄与しております。

また、仕入れ基準を緩めてはならず、従来通り、立地および付加価値創出の余地を厳しく見極めております。金利上昇局面でもあることから仕入時は賃料上昇余地や売却時の価格目線を保守的に見る等、厳選した物件仕入れを行っております。

なお NY でのアパートメント再生事業は、これまでに実績を積み上げてきたことで、NY 現地での知名度向上や現地取引先企業との関係強化等もあり、物件情報が増えていることが、仕入れ進捗の主な要因です。

【質問 2】

伊藤忠商事との資本業務提携について、提携効果の進捗や課題があれば教えてください。

【回答 2】

伊藤忠商事とは共同事業を現在 4 件進めており、伊藤忠商事からの情報で仕入につながった案件もあります。これに加えて、今後の取組予定の物件も数件あり、その中でも伊藤忠商事の取引先との関係の中から案件化に繋がったものもあります。

まだ提携開始から日が浅く、現在は中小規模案件を中心に互いの進め方を確認しながら取り組んでいる段階ですが、伊藤忠商事の案件検討のスピード感や購入目線、事業の進め方等に特段の違和感はなく、スムーズに事業推進が出来ている認識です。また提携の狙いでもある規模の大きい案件の取組についても契約段階に近づいている案件がありますので、今後更に提携効果を創出していきます。

【質問 3】

物件売却において、売上総利益に対して売上高の進捗が高いが、利益率が低い案件の売却を優先して進めたのか教えてください。

【回答 3】

利益率が低い物件を優先して売却していることはなく、年間の販売計画の中で商品化の進捗や買主候補との目線を確認しながら、案件ごとの利益率と販売進捗のバランスを取り、場合によっては販売時期を前倒しするなど柔軟に対応しております。

【質問 4】

大手デベロッパーが不動産再生事業に参入してきていると聞きますが、競争環境に変化があるか教えてください。

【回答 4】

大手デベロッパーが取り組む物件と当社が取り扱う物件は立地や規模感が異なっており、直接競合するケースは多くありません。セットアップオフィスについても、大手が一部取り組みを始めている事例はありますが、当社は 10 年以上にわたり実績とノウハウを積み重ねており、物件特性やテナントニーズを踏まえた商品化・リーシング面で競争力を有していると考えておりますので、現時点で大手参入を強い脅威としては捉えておりません。

【質問 5】

セットアップオフィスにおけるテナント候補の囲い込みや、スタートアップ企業との接点づくりについて教えてください。

【回答 5】

FRONTIER PITCH TOKYO for Startups や SNS、独自サイト（Officci）を活用し、スタートアップ企業や成長企業との接点を重層的に増やす取り組みを進めております。その結果、エンドテナントとの直接ルートから当社物件へ入居いただくケースも増えており、一定の手応えを感じております。一方で、まだ強化余地は大きく、今後も集客力の向上と顧客基盤の拡大に継続して取り組んでまいります。

【質問 6】

金利上昇による買い手の投資姿勢や利回り目線の変化の有無について、特に台湾を含む海外投資家の動向と、伊藤忠商事との提携による販路拡大の可能性について教えてください。

【回答 6】

金利上昇により期待利回りへの見方が厳しくなるとの指摘はあるものの、当社が販売している物件については、売却時の利回り目線は大きく上昇しておりません。不動産の購入判断は利回りだけでなく、物件の内容や買主のニーズなど多様な要素によって決まるため、しっかりとした販売活動を行えば、金利上昇に一方的に引きずられるものではないと考えております。

台湾の投資家については、地政学的背景や為替水準、台湾企業の業績好調などの影響もあり、引き続き強い投資需要を感じております。

伊藤忠商事との連携による販路拡大については、今後共同で販売を進める中で、販路の広がりにも期待しております。

【質問 7】

M & A における注力分野や優先順位を教えてください。また、M & A において伊藤忠商事と共同で取り組む可能性はありますか。

【回答 7】

「オフィス」「ホテル」「レジデンシャル」の3つの市場で、モノづくり力と運営力を組み合わせて成長させていく方針です。

これまでM & Aを行ってきた建設事業については、不動産の価値を高めるモノづくりの観点で重要と考えており、引き続きM & Aの対象領域と考えております。また、ホテルも継続的にM & Aを行うことで運営客室数を増加させていきます。レジデンシャル分野では、今回のアエラスグループのM & Aによりリーシング力を取り込み、オフィス分野で構築してきたリーシング・管理・再生の一気通貫モデルを賃貸住宅分野でも展開していく考えです。

伊藤忠商事と現在M & A案件を共同で検討しているものではありませんが、今後、共同投資の機会があれば検討していきたいと思えます。