サンフロンティア不動産株式会社

2027年3月期第2四半期　決算説明会　主な質疑応答（要旨）

日時：2026年11月10日（火）13：00～14：00

回答者：代表取締役社長　齋藤　清一

【質問1】

仕入の進捗が好調に推移している要因について教えてください。

【回答1】

仕入計画は既に95%近くまで進捗しておりますが、仕入環境が改善した訳ではなく、従来通り、案件ごとに付加価値を創出できる可能性を慎重に見極め、当社の基準に合う物件を厳選して仕入れを行っております。リーシングやPMで経験を積んだ人財をリプランニング事業へ配置するなど、情報収集力や対応スピードの向上が順調な仕入れに寄与しております。

なお、伊藤忠商事と進める共同事業は、現在7件、総額約300億円の事業規模となっており、このうち当社のシェアは約200億円となっております。提携によって、従来よりも規模の大きい案件に関する情報や投資機会が増えていることも、仕入拡大の一因となっております。

【質問2】

貸会議室事業の主な顧客層や利用目的、顧客単価が上昇している背景と、今後、他の不動産サービスとの連携をどのように進めていく考えか教えてください。

【回答2】

利用者の中心は一般法人であり、大規模会議や研修、株主総会等でのご利用が多くなっております。一度ご利用いただいた企業が、全社会議や定例会議などで継続的に利用するケースも多く、リピート顧客の増加が稼働率と利用単価の向上につながっています。また、今期実施した価格改定が浸透してきたことも、単価上昇の要因です。

現時点では、貸会議室は単独の事業としての運営が中心ですが、今後はグループ内の連携を一層強化していきます。例えば、現在当社ではCRMシステムの強化を進めており、顧客情報を有効に活用しながら、グループ内での相互送客につなげていく考えです。

【質問3】

運営面積の拡大を優先し、単価の低いエリアにも出店していくのか等、貸会議室事業の今後の出店戦略について教えてください。

【回答 3】
運営面積の拡大のみを目的とした出店は行わず、顧客ニーズが強いエリアにおいて収益性を勘案しながら厳選して出店していく方針です。今後も山手線沿線やその内側、ターミナル駅周辺など、お客様にとって利便性の高い立地を中心に拠点を拡大していきます。加えて、現時点で具体的に決定している案件はありませんが、お客様からのご要望のある大阪においては今後出店を検討したいと考えております。

【質問 4】
オフィスビルの新築案件について、建築費や金利上昇への対応について教えてください。
【回答 4】
建築費や金利の上昇を考慮しつつ、オフィス賃料の上昇とのバランスを踏まえ、事業性を慎重に判断しております。また、仕入れた開発案件については、テナントの退去や権利調整などを進め、建築可能な状態にした段階で売却する場合もあります。市場環境が変化する中、完成後の売却だけにこだわらず、事業の途中段階での売却も選択肢としながら、収益性とリスクのバランスを踏まえて取り組んでまいります。

【質問 5】
販売進捗が好調に推移している背景について教えてください。
【回答 5】
上期から販売の前倒しを意識し、新築案件についても完成前から販売活動を行うなど、商品化の段階から販売先を確保する活動を強化しております。また、不動産市場への資金流入が継続しており、良好な売買環境が続いていることも、好調な販売進捗の背景となっております。
加えて、伊藤忠リート・マネジメントをはじめとする伊藤忠グループとの販売面での連携を進めており、出口戦略の面でも提携効果を発揮しつつあります。

【質問 6】
ホテル事業におけるインバウンド需要の動向について教えてください。
【回答 6】
中国のお客様の比率は以前より低下しておりますが、欧米・台湾・韓国などからの需要が増加し、中国からの需要減少を他の国・地域からの需要で補っており、全体として宿泊需要は堅調に推移しております。今後も現地の旅行会社などとの連携を強化するとともに、海外の旅行博やイベントへの出展等、海外市場への営業活動を引き続き強化してまいります。

【質問 7】

ROE・ROIC の向上に向けた現状認識と、今後の取組方針について教えてください。

【回答 7】

ROE については、中期経営計画で 14%以上を目標としており、今後さらに高い水準を目指してまいります。今期は伊藤忠商事との資本・業務提携に伴う第三者割当増資により自己資本が増加したことが、ROE が一時的に低下する要因となっています。

現在は、調達した資金を活用して積極的に投資を行っている段階であり、棚卸資産や進行中のプロジェクトが増加しています。今後、これらの物件の商品化と販売を着実に進め、利益の拡大につなげることで ROE・ROIC の向上を図っていきます。

また、資産回転率を高めることも重要と考えており、利益を確保しながら販売の前倒し等を行うことで事業期間を短縮し、資本コストや調達コストを上回る収益性を実現してまいります。