

2025年3月期第2四半期 決算説明資料

私たちは、世界一お客様に愛される
ビジョナリー・カンパニーを目指しています

2024年11月7日



SUN FRONTIER

証券コード: 8934

1. 2025年3月期第2四半期 決算概要	P. 2
2. 今期業績見通しと事業の取り組み	P. 12
3. 中期経営計画	P. 28
4. 経営理念・ビジネスモデル	P. 38
5. 参考資料	P. 61

2025年3月期 第2四半期業績サマリー

上半期は大型物件の販売決済が少なく、前年同期比で減収減益
不動産サービスやホテル運営等ストック型事業は増収増益で過去最高を更新

(単位: 百万円)

	実績	利益率	前年同期比	伸び率
売上高	36,786	—	▲12,212	▲24.9%
営業利益	6,703	18.2%	▲5,318	▲44.2%
経常利益	6,350	17.3%	▲5,593	▲46.8%
純利益※	4,422	12.0%	▲4,040	▲47.7%

通期業績予想	進捗率
100,000	36.8%
20,870	32.1%
20,000	31.8%
14,000	31.6%

※親会社株主に帰属する当期純利益

業績ハイライト

- ・ 発表日現在での物件売却(契約ベース含む)において、売上総利益は通期業績予想に対して50%超の進捗
- ・ リブランニング事業の販売件数は前年同期と同数。物件売却は下半期に多く予定されており、計画通りの進捗
- ・ 不動産サービス事業は、受託棟数増のPM事業をはじめ、各事業が堅調に業績を伸ばし、過去最高益を更新
- ・ ホテル運営事業は、国内旅行需要の回復継続とインバウンド需要の拡大を捉え、売上高、利益ともに大きく伸長
- ・ ホテル開発事業における物件売却は下半期に予定。M&Aやホテル開発用地の取得および工事が順調に進捗

連結損益計算書

(単位:百万円)

	24/3期 4-9月	25/3期 4-9月	前年増減額	前年増減率
売上高	48,998	36,786	▲12,212	▲24.9%
不動産再生事業	31,984	22,344	▲9,639	▲30.1%
リプランニング	30,728	20,987	▲9,740	▲31.7%
賃貸ビル	1,256	1,357	101	8.0%
不動産サービス事業	5,172	5,954	782	15.1%
ホテル・観光事業	11,329	8,216	▲3,113	▲27.5%
ホテル開発	5,270	272	▲4,997	▲94.8%
ホテル運営等	6,059	7,943	1,884	31.1%
その他	996	953	▲43	▲4.4%
調整額	▲484	▲682	▲197	—
売上総利益	16,357	11,520	▲4,836	▲29.6%
不動産再生事業	10,161	6,684	▲3,477	▲34.2%
リプランニング	9,873	6,501	▲3,372	▲34.2%
賃貸ビル	287	182	▲104	▲36.4%
不動産サービス事業	2,914	2,949	35	1.2%
ホテル・観光事業	3,432	2,101	▲1,330	▲38.8%
ホテル開発	2,200	107	▲2,092	▲95.1%
ホテル運営等	1,232	1,994	761	61.8%
その他	155	259	103	66.5%
調整額	▲306	▲474	▲168	—
販売費及び一般管理費	4,334	4,817	482	11.1%
営業利益	12,022	6,703	▲5,318	▲44.2%
経常利益	11,944	6,350	▲5,593	▲46.8%
当期純利益	8,463	4,422	▲4,040	▲47.7%
EPS(一株あたり当期純利益)	174.39円	91.07円	▲83.32円	▲47.8%

損益計算書のポイント

<不動産再生事業>

売却件数は前年同期と同数の14件(内1件は小口所有商品)。契約済みで、今期決済予定の件数を含めると、売上総利益の業績予想に対する進捗率は50%超

<不動産サービス事業>

受託棟数が増加したPM事業と、お客様の物件売買ニーズにお応えした売買仲介が業績を伸ばし、上半期の業績としては過去最高を更新

<ホテル・観光事業>

旺盛なインバウンド需要を追い風に、ホテル運営は、売上高、利益ともに大きく伸長。ホテル開発は、前年同期のホテル1軒の売却の反動が影響

<販売費及び一般管理費>

計画通り、人的資本投資による人件費、事業とシステムへの投資による償却費の増加により、前年同期に比べ増加。M&Aに伴うのれんの償却は下期から計上

連結貸借対照表 -資産-

- <現預金> 物件の仕入れの進捗、および納税と配当により、前期末比 62億円減少
 <棚卸資産> RP物件、不動産小口化商品、ホテル開発用地等の仕入れと工事の進捗により、前期末比 131億円増加
 <固定資産> ホテル開発用地等の仕入れと工事の進捗およびM&Aにより、前期末比 37億円増加

(単位: 百万円)	2023年 3月末	2024年 3月末	2024年 9月末	増減額 (2024年3月末比)
流動資産	125,886	159,518	166,285	+6,767
現金及び預金	42,016	47,867	41,624	▲6,243
棚卸資産	80,182	106,869	120,059	+13,189
内訳) RP※	70,327	95,927	103,250	+7,323
ホテル	9,750	9,545	15,414	+5,869
海外等	105	1,398	1,394	▲3
その他流動資産	3,688	4,780	4,601	▲178
固定資産	26,633	29,143	32,938	+3,795
有形固定資産	20,410	22,323	24,385	+2,062
無形固定資産	815	1,193	2,383	+1,190
投資その他の資産	5,406	5,626	6,168	+542
資産合計	152,519	188,661	199,224	+10,562

※ 不動産小口所有商品、NY物件 含む

連結貸借対照表 -負債・純資産-

＜有利子負債＞ 物件仕入に伴う借入により41億円増加。前期第3四半期にCB発行で100億円を調達しており、有利子負債は計837億円

＜自己資本比率＞ 積極的に投資を進めつつ、自己資本比率は高水準の47.2%を維持

自己資本比率の推移

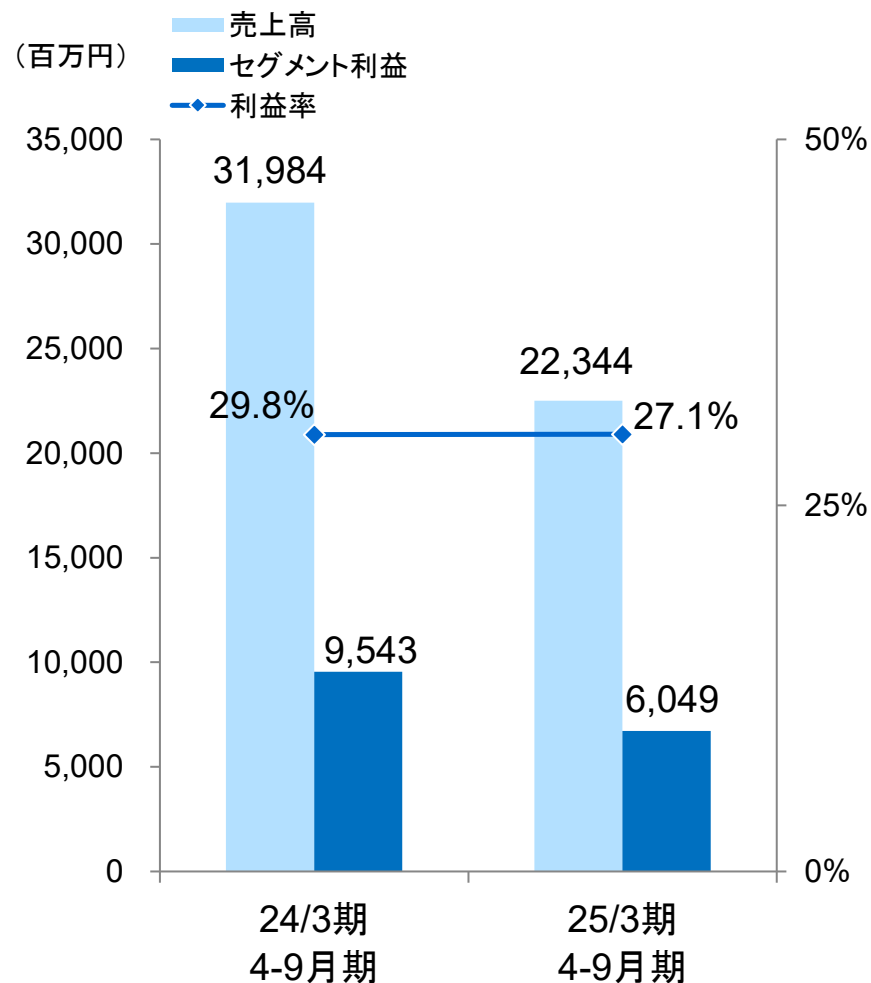
2023年3月末	2024年3月末	2024年9月末
52.9%	48.0%	47.2%

(単位:百万円)	2023年 3月末	2024年 3月末	2024年 9月末	増減額 (2024年3月末比)
流動負債	16,363	24,767	22,947	▲1,819
短期借入金等	5,492	12,269	8,143	▲4,125
その他流動負債	10,871	12,497	14,803	+2,306
固定負債	52,190	69,477	78,404	+8,926
長期借入金	50,170	57,272	65,564	+8,292
社債	0	9,999	9,999	0
その他固定負債	2,019	2,205	2,839	+634
負債合計	68,553	94,244	101,351	+7,107
株主資本	80,430	89,889	92,816	+2,926
その他	3,535	4,526	5,056	+529
純資産合計	83,965	94,416	97,872	+3,455
負債・資本合計	152,519	188,661	199,224	+10,562

<リプランニング事業>

- 販売件数は前年同数の14件(内、小口所有商品 1件)。前年同期に比べて減収減益だが、契約済みの物件を加えると利益面の進捗率は50%超
- 平均事業期間は538日(対前年通期比▲162日)。事業期間が短期の物件売却が多く、事業期間が大幅に短縮

(単位:百万円)	24/3期 4-9月	25/3期 4-9月	増減率
売上高	31,984	22,344	▲30.1%
内、リプランニング事業	30,728	20,987	▲31.7%
内、賃貸ビル事業	1,256	1,357	+8.0%
セグメント利益※1	9,543	6,049	▲36.6%
内、リプランニング事業	9,256	5,866	▲36.6%
内、賃貸ビル事業	287	182	▲36.4%
利益率	29.8%	27.1%	▲2.8%pt
内、リプランニング事業	30.1%	28.0%	▲2.2%pt
内、賃貸ビル事業	22.9%	13.5%	▲9.4%pt
販売物件数	14件	14件	0件
期末在庫数	60件※2	69件※2	+9件



※1 「セグメント利益」は、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

※2 土地仕入開発案件も含む

事業別業績

不動産再生事業



＜リプランニング物件の仕入れ＞ ※

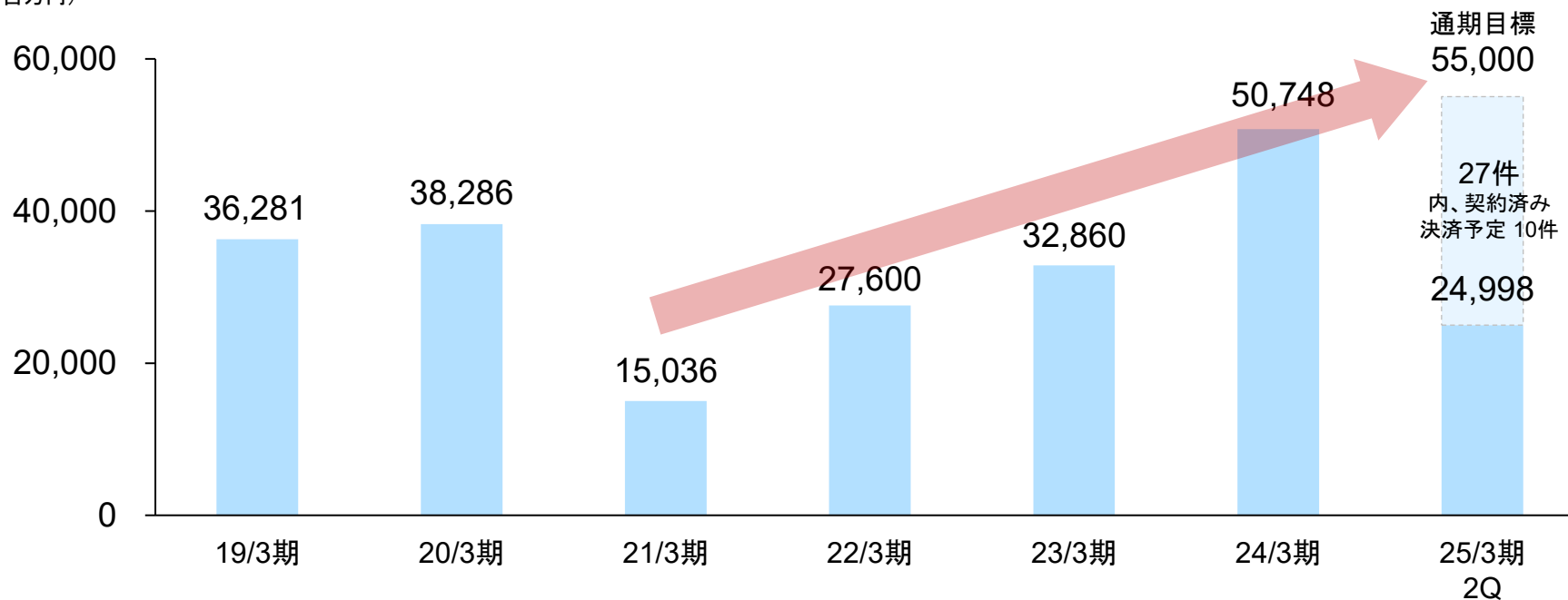
契約済み未決済の物件を含む仕入れ額は約250億円

通期仕入れ目標550億円に向けて堅調

※ 固定資産、不動産小口所有商品、NY物件 含む

	24/3期 4-9月	25/3期 4-9月	増減
(単位: 百万円)			
仕入物件数	31件	27件	▲4件
(内、契約済み未決済)	4件	10件	6件
仕入物件金額	30,920	24,998	▲5,922
(内、契約済み未決済)	6,000	10,130	4,130

(百万円)



棚卸資産と物件売却の売上総利益推移

中計達成の先を捉え、持続的な成長に向けて積極的に投資し、在庫の積み増しを計画

	21/3期 (実績)	22/3期 (実績)	23/3期 (実績)	24/3期 (実績)	25/3期 (予算)
物件売却売上	451億円	570億円	617億円	537億円	700億円
物件売却原価	331億円	403億円	449億円	361億円	490億円
事業利益 ※	120億円 RP 92億円 ホテル 28億円	167億円 RP 160億円 ホテル 7億円	168億円 RP 153億円 ホテル 15億円	176億円 RP 155億円 ホテル 21億円	210億円 RP 200億円 ホテル 10億円
利益率	26.6%	29.2%	27.2%	32.8%	30.0%
期中仕入＋工事等	274億円	316億円	477億円	628億円	622～ 672億円
期末棚卸資産残高	860億円	773億円	801億円	1,068億円	1,200～ 1,250億円

21/3期から22/3期: 翌期売却 (継続保有)
 22/3期から23/3期: 期中売却 (継続保有)
 23/3期から24/3期: 期中売却 (継続保有)
 24/3期から25/3期: 期中売却 (継続保有)

22/3期から23/3期: 持越
 23/3期から24/3期: 持越
 24/3期から25/3期: 持越

コロナ禍の影響を受け、売上、仕入れ共に減少し、残高は減少
 コロナ禍が長期化するも、売却好調。仕入に再注力し始めるも、残高は減少
 売却は好調を維持。仕入活動強化の成果が出始め、残高が増加
 計画通りに売却を行ないつつ、積極的な投資によって残高が増加
 高い利益率で売却を進め、中計を達成しつつ、翌期以降に向けて積極的に投資

25/3期末残高 (想定)	売上総利益率 (想定)	売上高 (想定)	棚卸資産の含み益 (想定)
1,200～ 1,250 億円	25～30%	1,600～1,785 億円	400～535 億円

※ 事業利益 = 売上総利益 - 販売手数料、RPは不動産小口商品を含む

<プロパティマネジメント・ビルメンテナンス>

- PM事業は管理受託棟数の増加により、増収増益
- BM事業は管理棟数を増やしつつ、物価上昇に伴う原価増の抑制に努め、増収増益

<仲介事業>

- 賃貸仲介は、前年同期比でほぼ横ばい
- 売買仲介は、紹介案件の成約に加え、リピーターおよび新規顧客からの比較的大型の売買ニーズにお応えし、業績が伸長

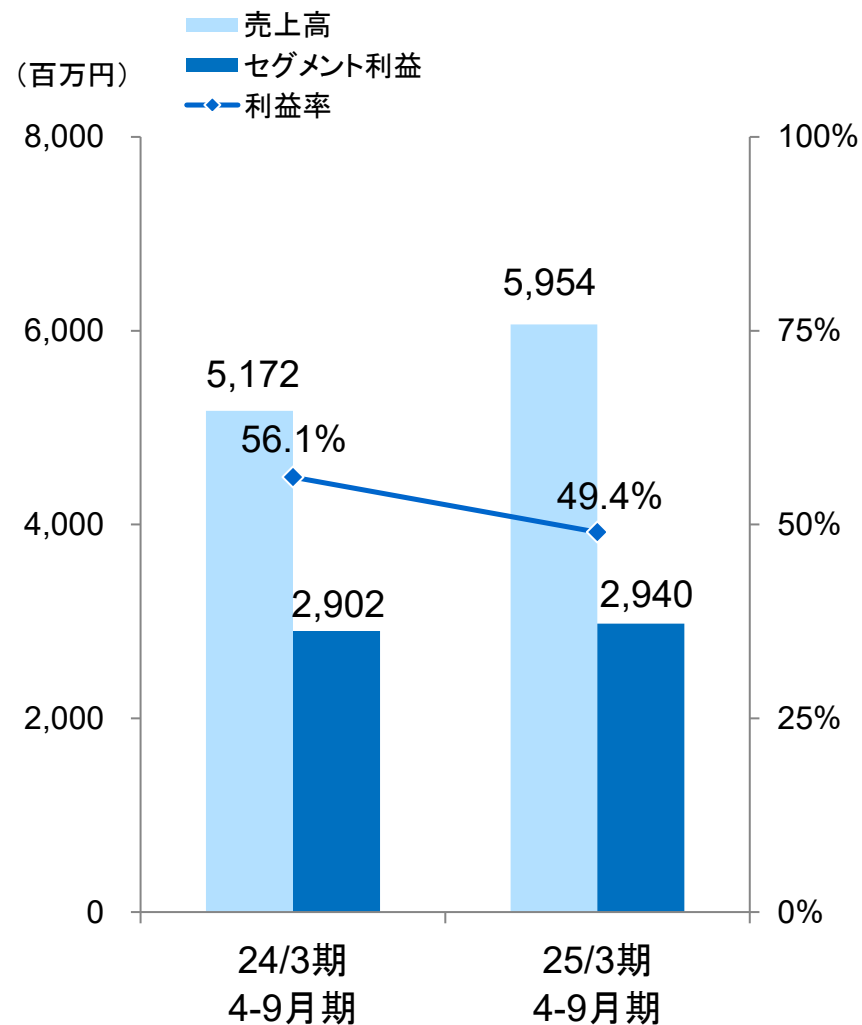
<貸会議室>

- 売上が伸長する中、新拠点への出店が前倒しで進み、開業準備費用が利益を圧縮するも、今後の業績寄与に期待

<滞納賃料保証>

- 前年同期に比べ新規契約件数を伸ばし、増収増益

(単位: 百万円)	24/3期 4-9月	25/3期 4-9月	増減率
売上高	5,172	5,954	+15.1%
セグメント利益※	2,902	2,940	+1.3%
利益率	56.1%	49.4%	▲6.7%pt



※「セグメント利益」は、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

<ホテル開発事業>

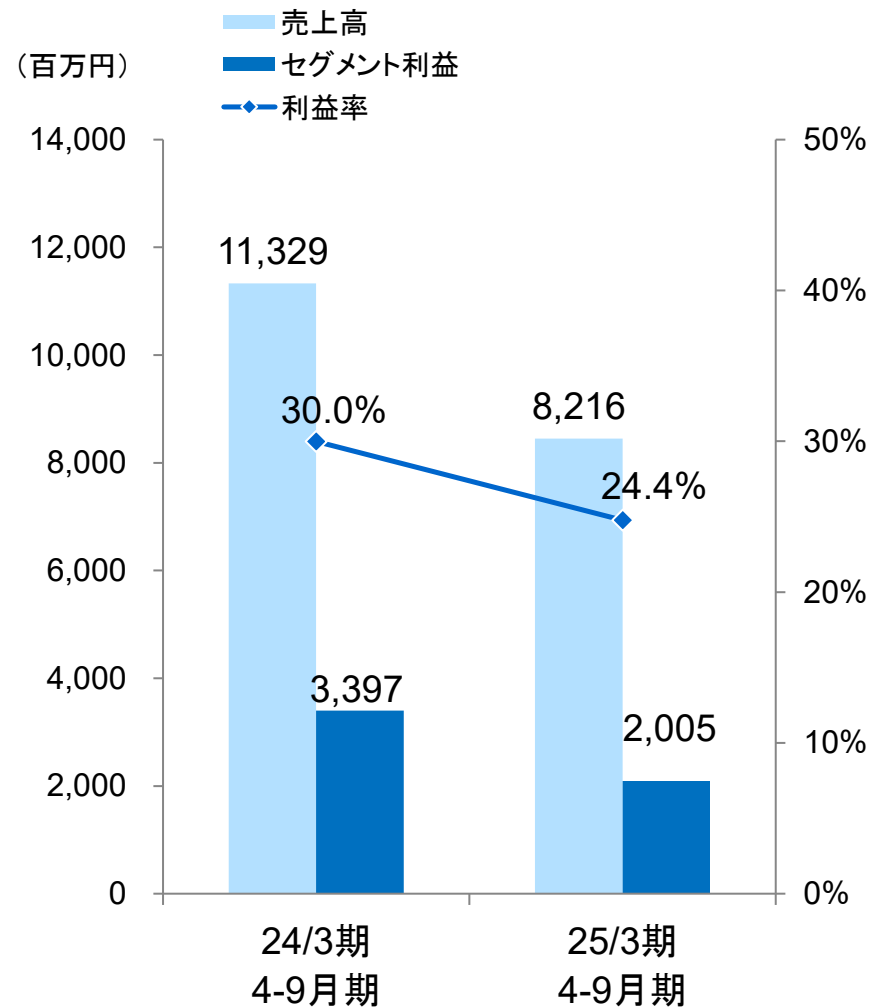
- 前年同期のホテル売却(1棟)の反動により、減収減益
- 熊本や酒田の土地を取得。石狩と加古川では着工するなど、開発案件が多数進行中

<ホテル運営事業等※1>

- 旅行需要の回復が続き、インバウンドの拡大効果もあり、稼働率および客室単価の上昇により、大幅に増収増益

(単位:百万円)	24/3期 4-9月	25/3期 4-9月	増減率
売上高	11,329	8,216	▲27.5%
内、ホテル開発事業	5,270	272	▲94.8%
内、ホテル運営事業等	6,059	7,943	+31.1%
セグメント利益※2	3,397	2,005	▲41.0%
内、ホテル開発事業	2,165	52	▲97.6%
内、ホテル運営事業等	1,232	1,952	+58.4%
利益率	30.0%	24.4%	▲5.6%pt
内、ホテル開発事業	41.1%	19.3%	▲21.8%pt
内、ホテル運営事業等	20.3%	24.6%	+4.2%pt

※1 ホテル運営事業等はホテル賃貸収益を含む



※2 「セグメント利益」は、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

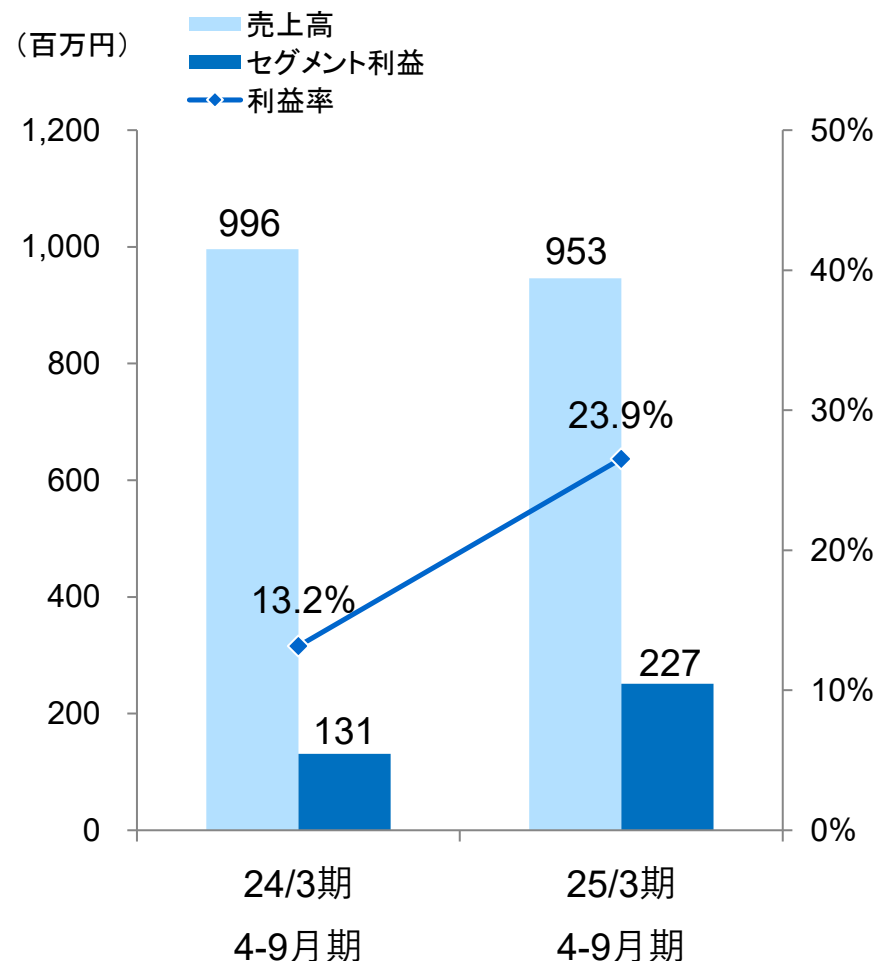
<建設事業>

- 売上はほぼ横ばいとなるも、大型案件における利益率の改善等により増益

<海外開発事業>

- 土地を取得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2024年8月に着工、2026年秋に竣工する予定

(単位:百万円)	24/3期 4-9月	25/3期 4-9月	増減率
売上高	996	953	▲4.4%
セグメント利益※	131	227	+72.8%
利益率	13.2%	23.9%	+10.7%pt



※「セグメント利益」は、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



今期業績見通しと事業の取り組み



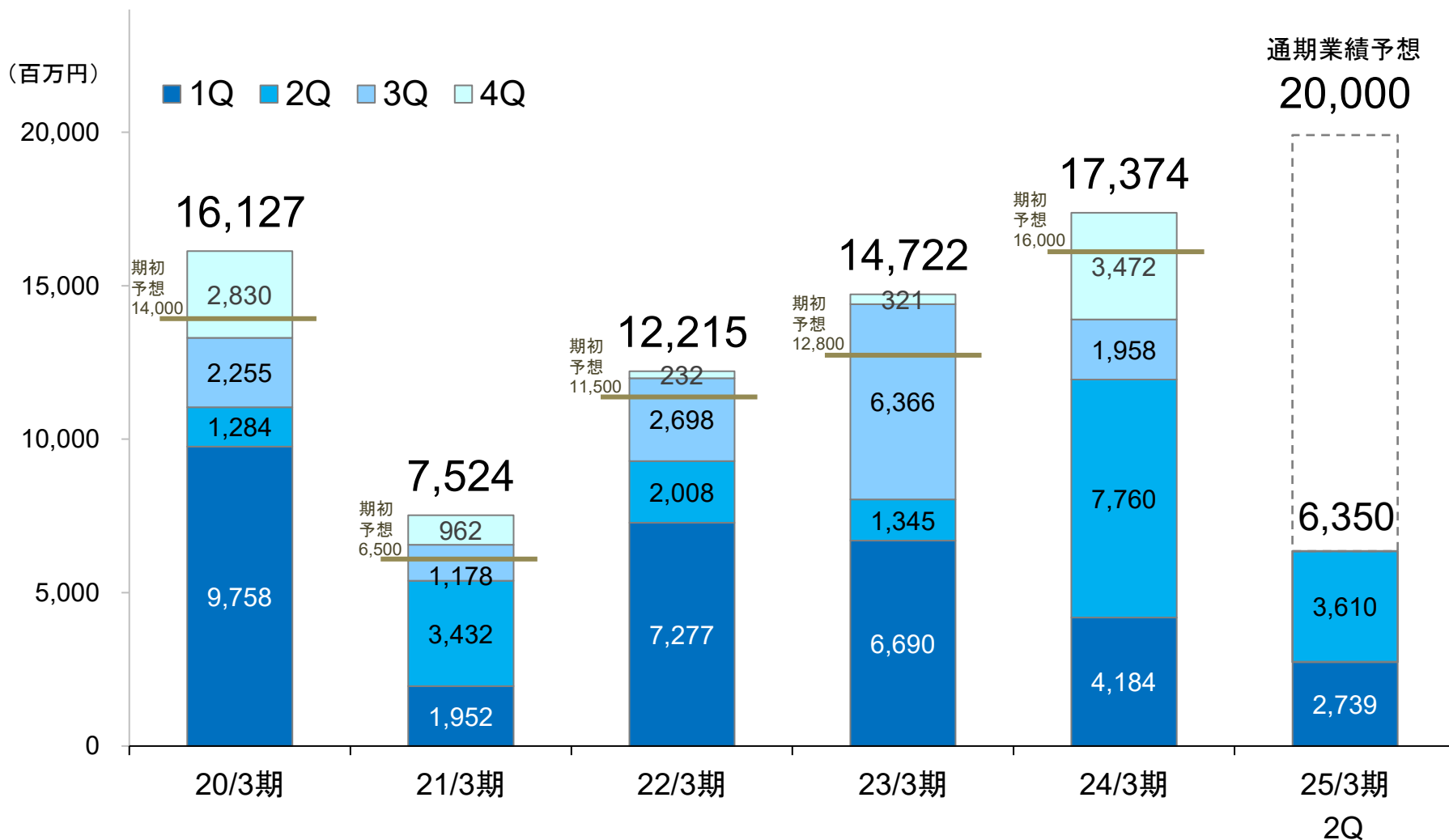
SUN FRONTIER

2025年3月期 業績予想に対する進捗

(単位:百万円)	24/3期 実績	25/3期 予想	25/3期2Q 実績	対予想進捗率
売上高	79,868	100,000	36,786	36.8%
不動産再生事業	51,027	69,800	22,344	32.0%
リブランニング	48,395	67,000	20,987	31.3%
賃貸ビル	2,632	2,800	1,357	48.5%
不動産サービス事業	10,497	11,650	5,954	51.1%
ホテル・観光事業	16,977	17,430	8,216	47.1%
ホテル開発事業	5,270	3,000	272	9.1%
ホテル運営事業等	11,707	14,430	7,943	55.1%
その他	2,409	2,560	953	37.2%
調整額	▲1,043	▲1,440	▲682	—
売上総利益	26,405	31,000	11,520	37.2%
不動産再生事業	16,593	21,230	6,684	31.5%
リブランニング	15,981	20,600	6,501	31.7%
賃貸ビル	612	630	182	28.9%
不動産サービス事業	5,636	6,300	2,949	46.8%
ホテル・観光事業	4,440	3,840	2,101	54.7%
ホテル開発事業	2,200	1,100	107	9.7%
ホテル運営事業等	2,240	2,740	1,994	72.8%
その他	352	420	259	61.7%
調整額	▲618	▲790	▲474	—
販売費及び一般管理費	8,804	10,130	4,817	47.6%
営業利益	17,600	20,870	6,703	32.1%
経常利益	17,374	20,000	6,350	31.8%
当期純利益	11,917	14,000	4,422	31.6%
EPS(一株あたり当期純利益)	245.50円	288.41円	91.07円	31.6%

直近5期の経常利益推移

物件売却は下半期に多く予定されており、通期業績予想に対する進捗は計画通り

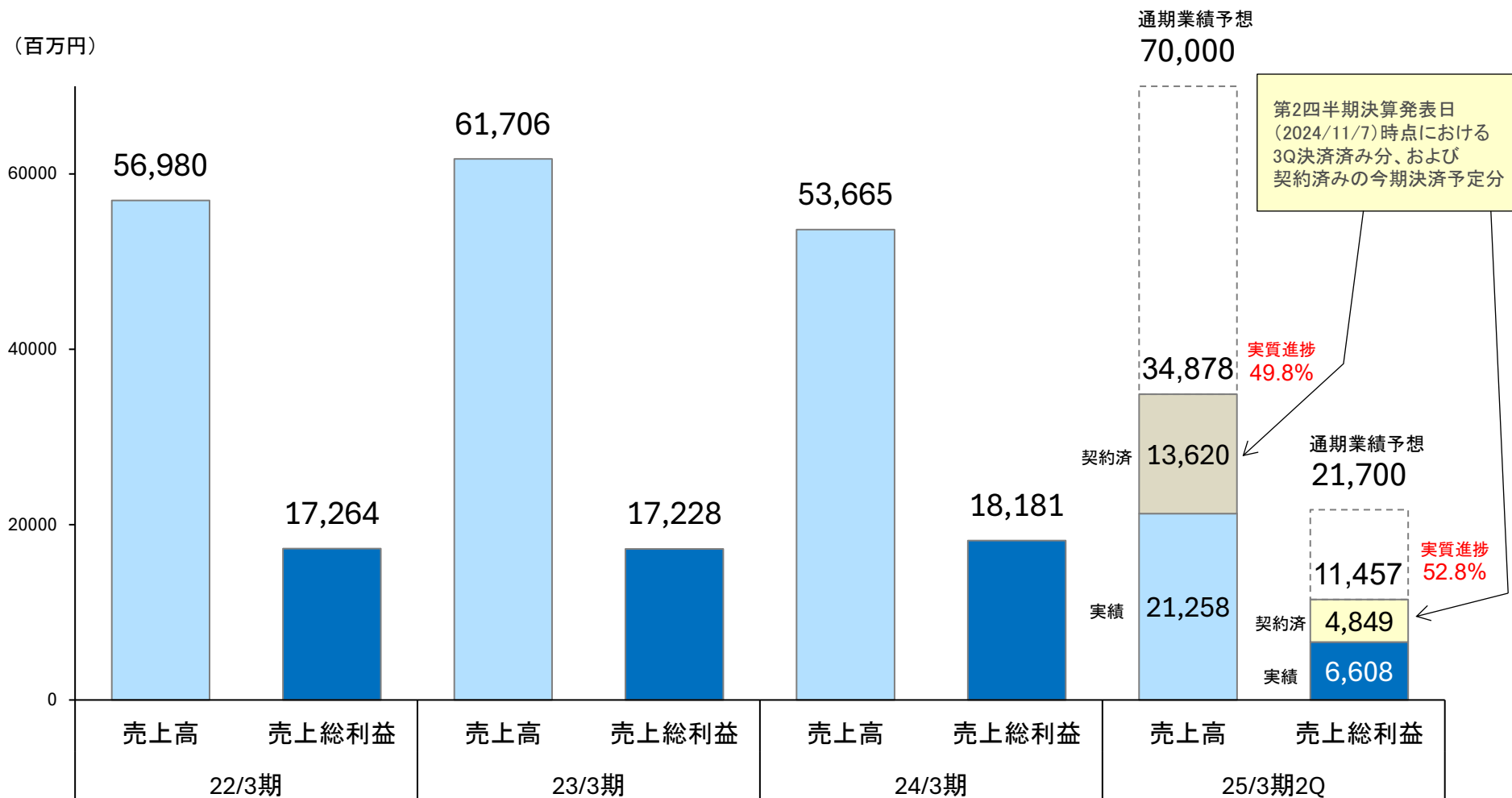


フロー型事業の業績進捗

(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)



契約済みの物件売却を含めると、通期業績予想に対し、実質50%水準まで進捗

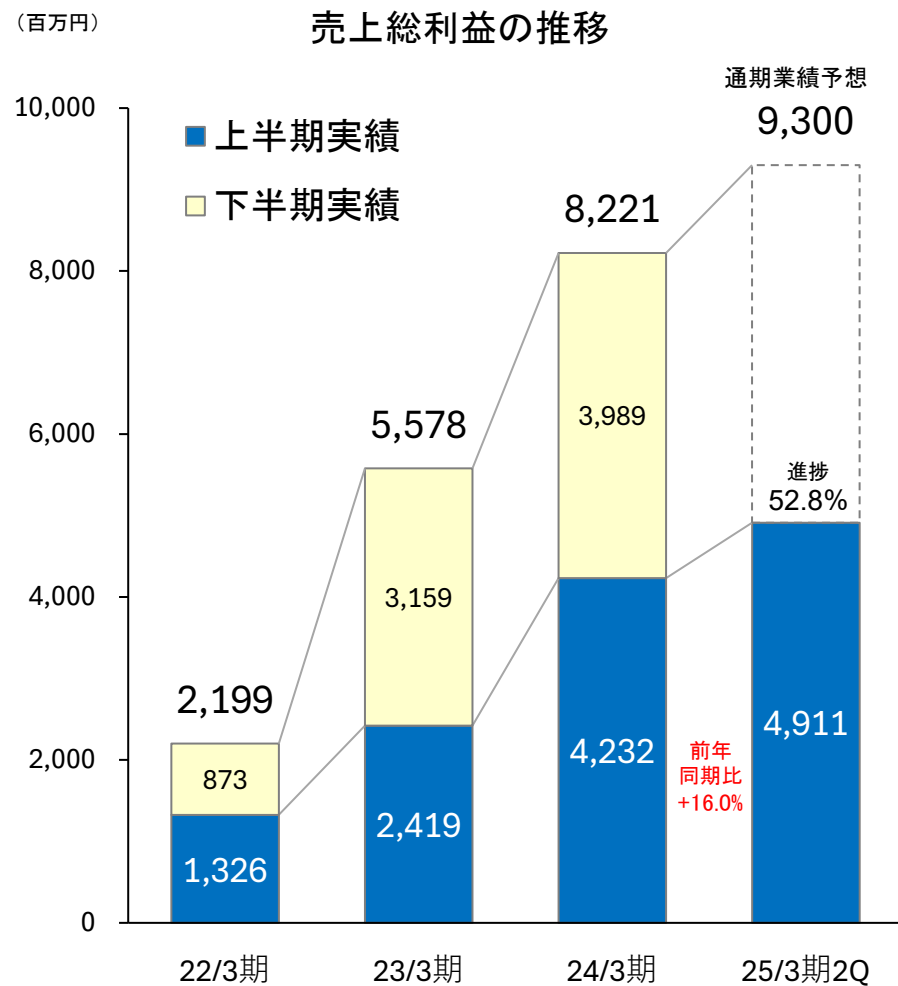
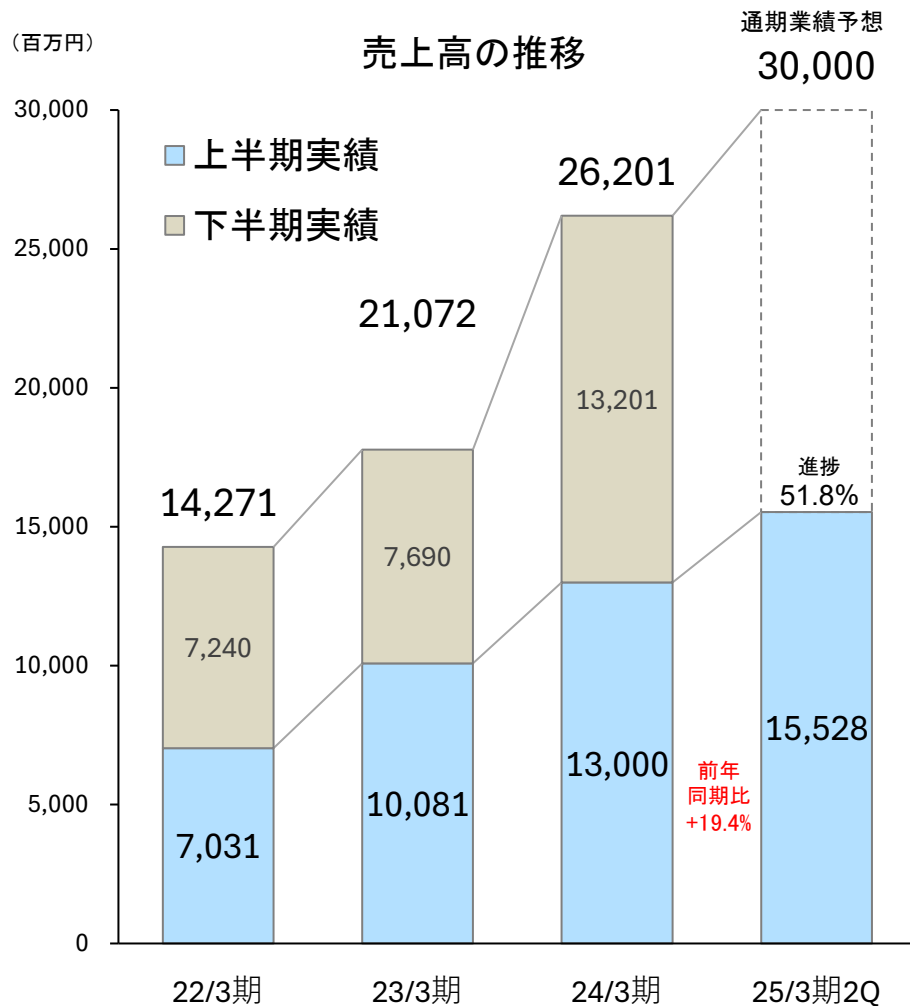


ストック型事業の業績進捗

(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)

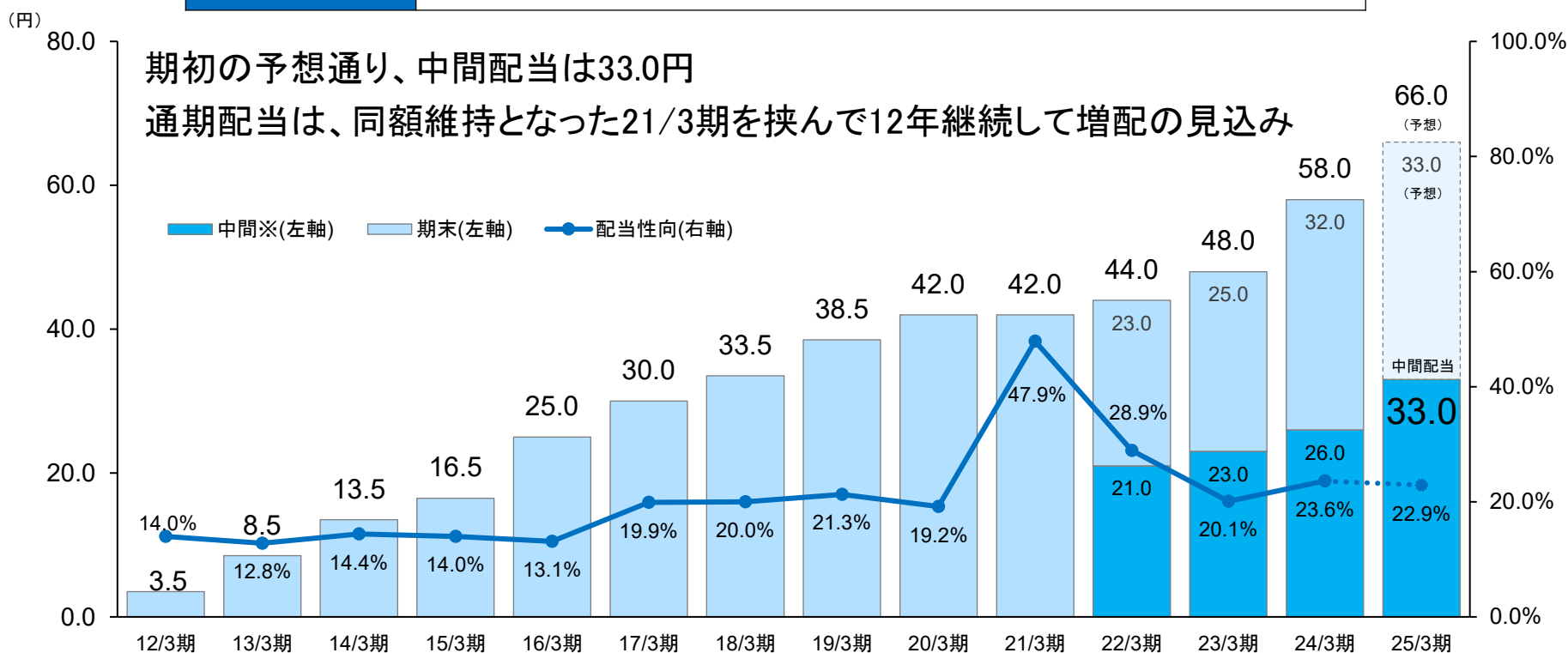


増収増益を継続。売上、売上総利益ともに、当上半期も過去最高を更新



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



中間配当 効力発生日：2024年12月3日(火)

※22/3期から中間配当を実施

1. 世界経済は、欧米の利下げの効果が期待される中、中国経済の減速、中東とウクライナ情勢が懸念

◆IMFは、世界経済の実質成長率を、2024年および2025年ともに3.2%と予測を据え置き

◆米国は金利引き下げにより、経済成長の持続が期待される中、大統領交代後の施策が注目される

2. 日本経済は、緩やかな回復基調の中、実質賃金の改善など、今後の経済政策が注目される

◆日銀によるマイナス金利の解除後も、政策金利の引き上げは緩やかであり、堅調に推移

◆物価上昇が続く中、賃金と物価の好循環が形成されつつあり、持続的な賃金上昇が期待される

3. 都心オフィスビル市場においては、賃料上昇と空室率改善が継続しており、投資意欲も高い

◆オフィスビルの新規供給量が減少し、オフィス回帰も進み、賃料の上昇と空室率の改善が継続

◆金利の先高観があるものの、アジアを中心に富裕層および機関投資家からの高い投資意欲は継続

4. ホテル・観光市場は、円安基調を背景にインバウンド需要が継続、国内の旅行需要も好調

◆2024年1～9月の訪日客の旅行消費額は、5兆3,065億円を上回り、年間最高額を更新

◆訪日客は、9月単月の268万人、1月～9月の累計が2,688万人となり、2023年累計を上回り、過去最高

リブランニング事業 取り組み事例①

よりハイグレードなセットアップオフィスを求める多くのリピーター企業に選ばれ、高稼働を実現



【建物外観(リブランニング後)】
東京都千代田区神田須田町 一棟収益ビル
鉄骨・鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付8階建



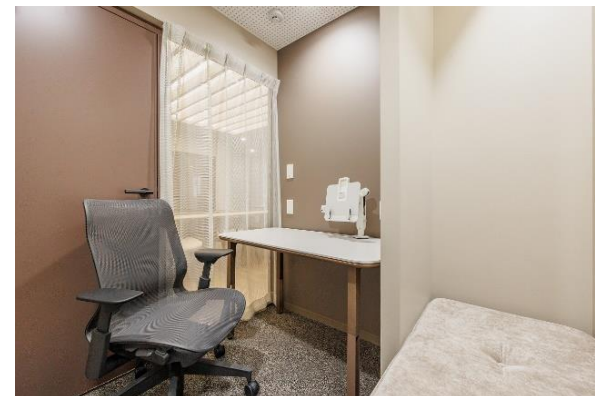
貸室面積100坪の広い区画にもオフィス什器を設置し、
早期のテナント入居を実現



多様な働き方や、社員のコミュニケーションを促進する
ラウンジをオフィス内に設置



小さなブースではなく、オンラインミーティング等に
使える広い個室をフロアに3部屋設置



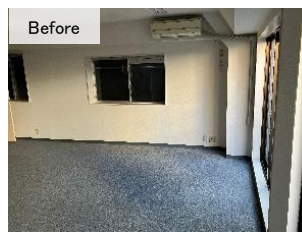
テレワークブースにも特別感のある広いスペースを設置

リプランニング事業 取り組み事例②

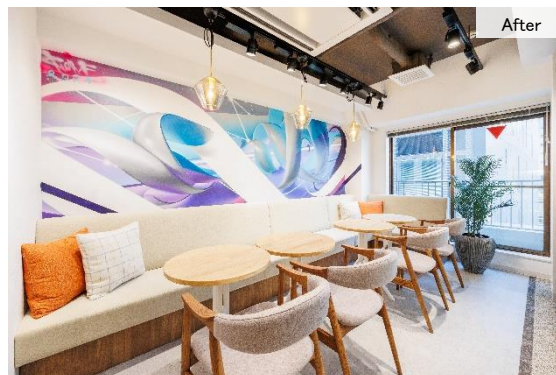
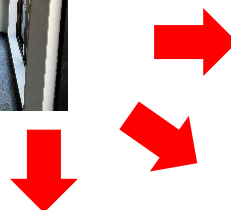
洗練されたフロアデザインと壁一面に描かれたアートが、モチベーションを向上するオフィス



【建物外観(リプランニング後)】
東京都千代田区神田神保町 一棟収益ビル
鉄骨鉄筋コンクリート・鉄筋コンクリート造陸屋根 7階建



各フロアに壁画が描かれており、それぞれがオフィスを魅力的に演出



吹きさらしで寂しかったエントランスとEV ホールを、自動ドアが付いた明るいスペースにリプランニング

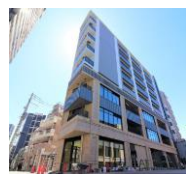
多様な不動産小口所有商品の販売を推進

教育・医療施設、オフィスビル、土地、事業会社の施設など、多種多様な商品を展開



好評
販売中

Compass 豊玉
ダイキンメンテナンス
ステーション
2024年10月発売



2024年9月完売
認可保育園
(区分)

東京23区

板橋区

練馬区

台東区

2023年3月完売
認可保育園

都心5区

世田谷区

大田区



2024年2月完売
認可保育園



2021年8月完売
認可保育園



2022年11月完売
教育・医療モール



好評販売中

Compass Biz 銀座East
2024年11月発売



好評
販売中

Compass 地主
慶應義塾大学前 地主プロジェクト
2024年6月発売



好評販売中

Compass 桜新町
東京世田谷桜新町
インターナショナルアカデミー
2023年12月発売

サンフロンティアアセットマネジメント株式会社 設立



本業連携多角化の一環として、私募リート事業に参入し、事業基盤の更なる拡充を図る



設立来25年にわたる不動産再生と活用経験をもとに、不動産の長期運用を通じて地域の社会課題解決に取り組む、持続可能で豊かな社会の実現に貢献すべく、2024年9月18日に、サンフロンティアアセットマネジメント株式会社を設立

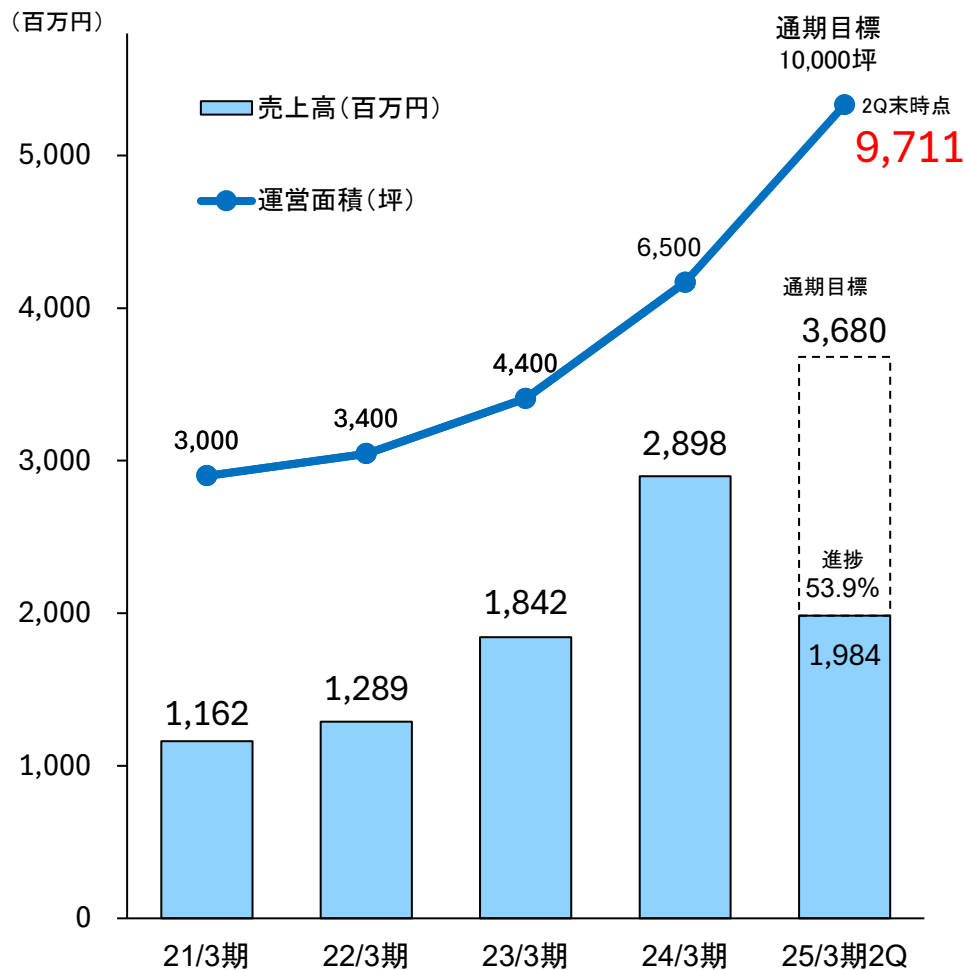
2026年3月期に
サンフロンティア不動産が
スポンサーとなる
私募リート第1号の組成を目指す



新拠点出店が前倒しで進捗、今後の業績寄与に期待

新拠点の稼働向上に注力していくとともに、引き続き主要ターミナル駅周辺での出店を強化

◆貸会議室事業売上、ビジョンセンター運営面積 推移



ビジョンセンターグランデ東京浜松町
運営面積 1,456坪



ビジョンセンター東京虎ノ門
運営面積 697坪

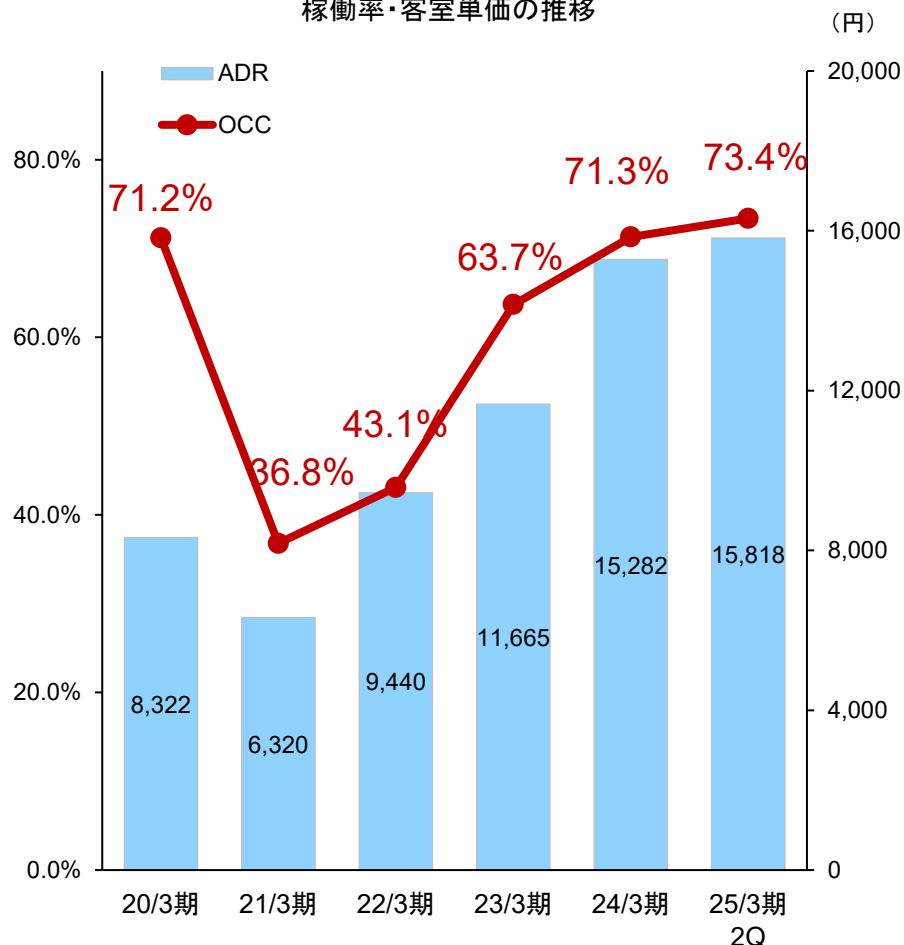


ビジョンセンター横浜みなとみらい
運営面積 427坪

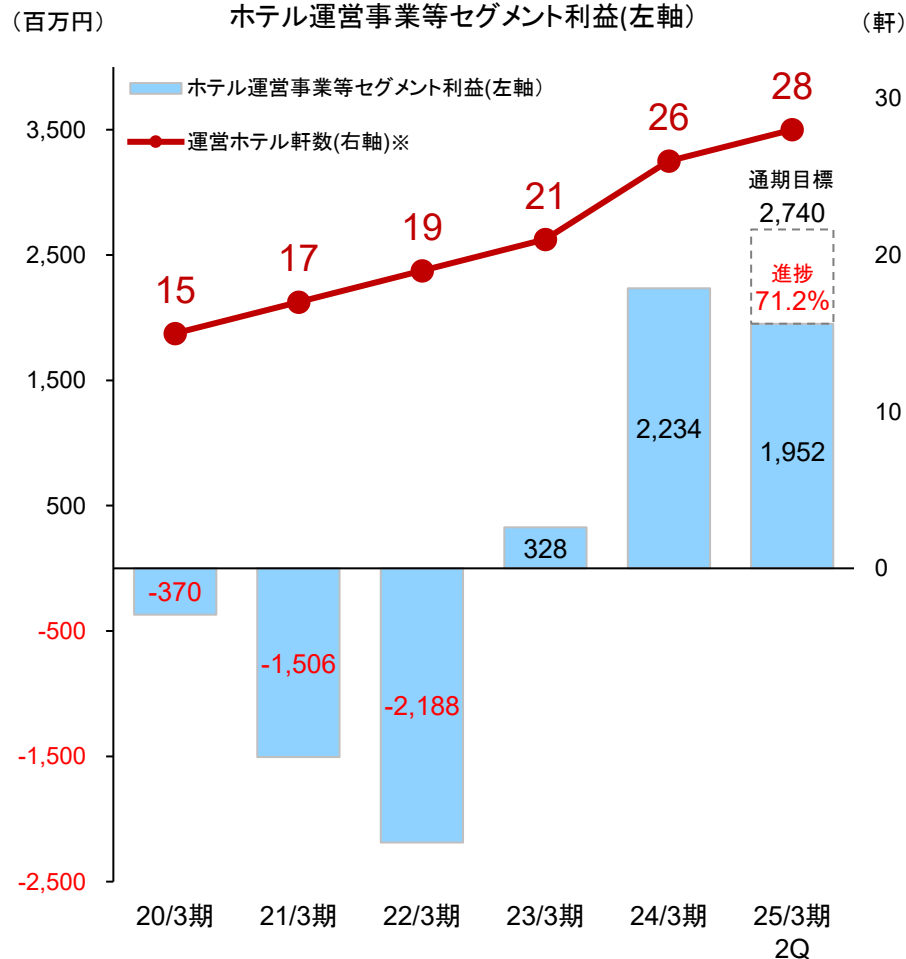
ホテル稼働率・客室単価およびセグメント利益

客室数の増加と心温かいサービスの向上で事業が大きく伸長、インバウンド需要を背景に業績は好調

稼働率・客室単価の推移



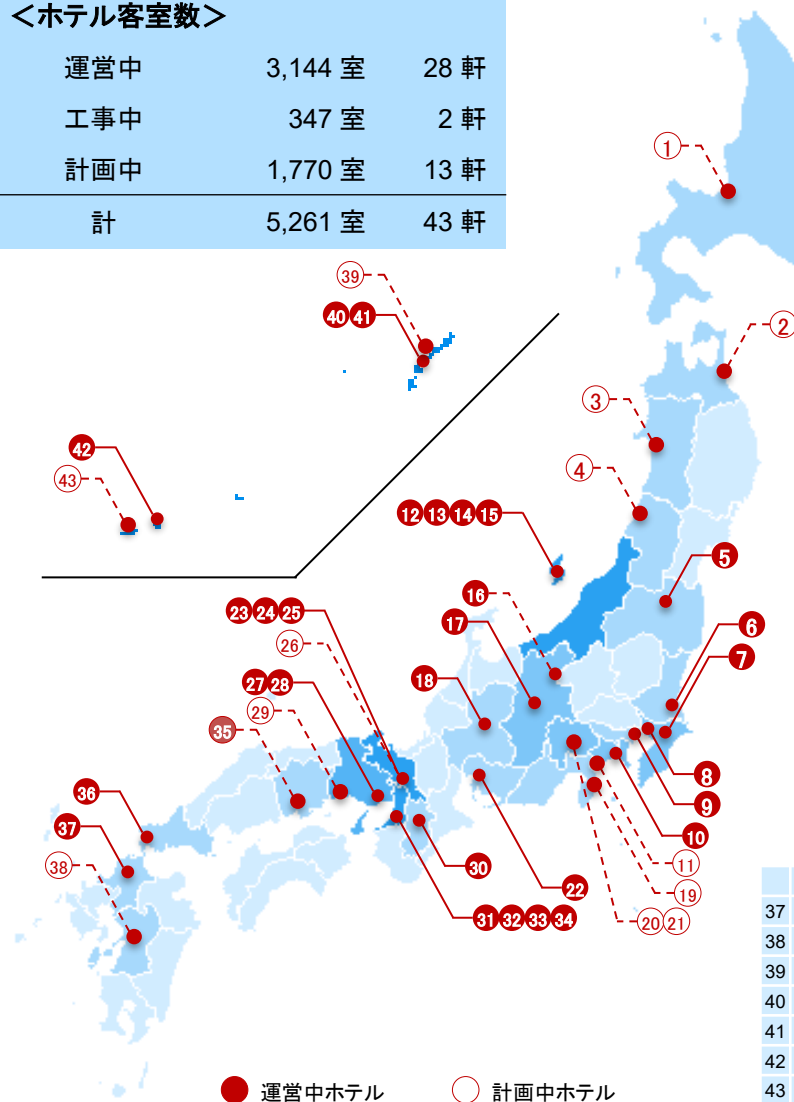
ホテル運営事業等セグメント利益(左軸)



ホテル開発とM&Aの活用により、事業を積極拡大

<ホテル客室数>

運営中	3,144 室	28 軒
工事中	347 室	2 軒
計画中	1,770 室	13 軒
計	5,261 室	43 軒



④1 オリエンタルヒルズ沖縄 2024年7月23日M&A



②5 日和ステイ京都鴨川 2024年9月14日開業

(2024年11月現在)

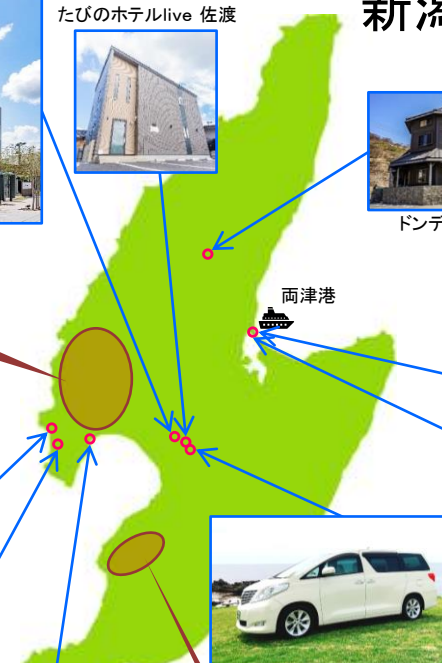
	ホテル名	部屋数	進捗
1	たびのホテル石狩	175	※工事中
2	たびのホテル六ヶ所村	202	※計画中
3	たびのホテルlit 秋田駅前	230	※計画中
4	たびのホテルlit 酒田	173	※計画中
5	静楓亭	11	
6	たびのホテル鹿島	194	
7	日和ホテル舞浜	80	
8	たびのホテルEXpress成田	91	
9	スカイハートホテル小岩	102	
10	スカイハートホテル川崎	197	
11	空庭テラス箱根湯本	108	※計画中
12	SADO RESORT HOTEL AZUMA	52	
13	SADO NATIONAL PARK OOSADO	72	
14	たびのホテル佐渡・Live 佐渡	129	
15	ドンデン高原ロッジ自然リゾート佐渡	12	
16	HIYORIホテル軽井沢Spa & Resort	81	※計画中
17	たびのホテルlit 松本	176	
18	たびのホテル飛騨高山	80	
19	熱海ホテルPJ	150	※計画中
20	空庭テラス河口湖別邸	30	※計画中
21	日和テラス河口湖(富士山)	142	※計画中
22	スプリングサニーホテル名古屋常滑駅前	194	
23	四条河原町温泉 空庭テラス京都	102	
24	四条河原町温泉 空庭テラス京都 別邸	32	
25	日和ステイ京都鴨川	38	
26	Stitch Hotel Kyoto	16	※計画中
27	神戸プラザホテル	107	
28	神戸プラザホテルウエスト	120	
29	たびのホテル加古川	172	※工事中
30	日和ホテル近鉄奈良	177	※計画中
31	日和ホテル 大阪なんば駅前	224	
32	ジョイテルホテルなんば道頓堀	53	
33	ジョイテルホテル新世界堺筋通	103	
34	大阪ジョイホテル	229	
35	たびのホテル倉敷水島	155	
36	スカイハートホテル下関	102	
37	スカイハートホテル博多	157	
38	たびのホテル熊本大津	213	※計画中
39	日和ホテル名護	128	※計画中
40	HIYORIオーシャンリゾート沖縄	203	
41	オリエンタルヒルズ沖縄	14	※M&A
42	たびのホテルlit 宮古島・Villa 宮古島	115	
43	たびのホテルlit 石垣島	120	※計画中

ホテルを中核とした地域創生の取り組み

観光で地方を元気に！地方が元気になれば、日本が元気になる！

日本は美しい自然をはじめ、歴史と文化、食事や温泉、おもてなし、おもてなし、ローカルな祭りやアウトドアなど、さまざまな魅力がたくさん。
訪日外国人も急増し、国内各地域への関心が高まる中、当社ではまず縁の深い佐渡から事業をスタートし、既に210名を超える雇用(2024年9月末)を創出。

新潟県 佐渡島



たびのホテルlive 佐渡

たびのホテル佐渡

世界文化遺産
相川鶴子金銀山

SADO NATIONAL PARK HOTEL OOSADO

SADO RESORT HOTEL AZUMA

民泊 ル・ブルー佐渡SAWANE

ドンデン高原ロッジ

両津港

気軽にレンタカー
Kiganuni Rent a Car

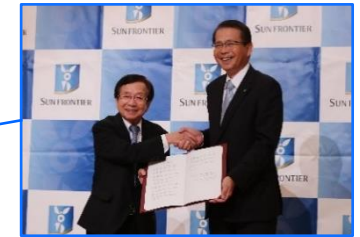
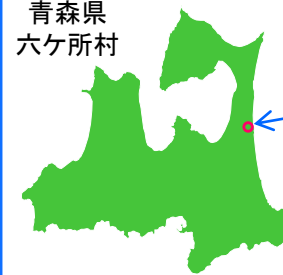
佐渡アウトドアベース

OK おけさ観光タクシー
観光の足として「美しい観光のお多幸」として

世界文化遺産
西三川砂金山

地域振興に向けた連携協定を推進

青森県
六ヶ所村



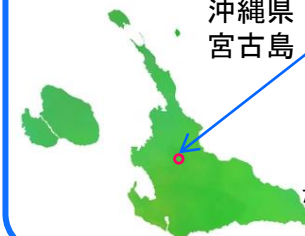
2024年9月 ホテル開業に向けて
「事業所開設に係る基本協定」を締結

山形県
酒田市



たびのホテルlit酒田
2026年12月 開業予定

沖縄県
宮古島



たびのホテルlit宮古島
2021年6月 開業



賃貸用マンション
の建築・販売

ベトナム HIYORI Aqua Tower PJ着工

分譲マンションプロジェクト 2号案件 (202戸)は8月に着工し、2026年秋に竣工予定

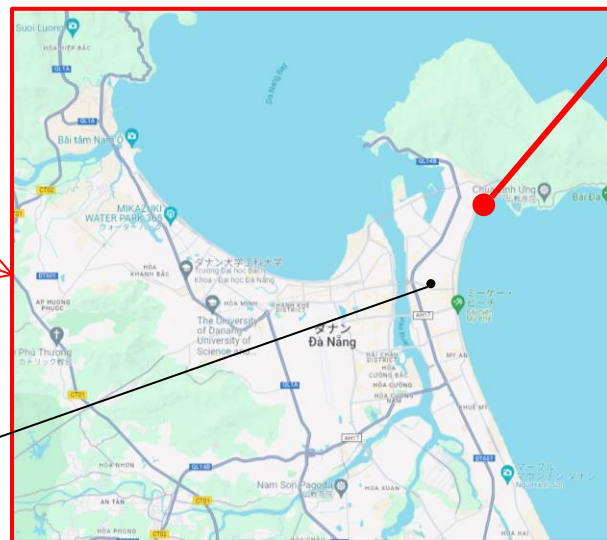
プロジェクト概要

所在地	Lot 3-A2-1, Son Tra – Dien Ngoc複合センター, Tho Quang Ward, Son Tra District, Da Nang City, Vietnam		
面積	土地面積 1,850㎡	建築面積 1,062㎡	延床面積 24,498㎡
建物構造	RC造 地上25階、地下2階		
施設構成	住宅202戸、店舗、幼稚園、プール、フィットネスジム、コミュニティルーム、駐車場、 バイク駐車場		
予定	2024年 8月着工 / 2026年 秋 竣工予定		

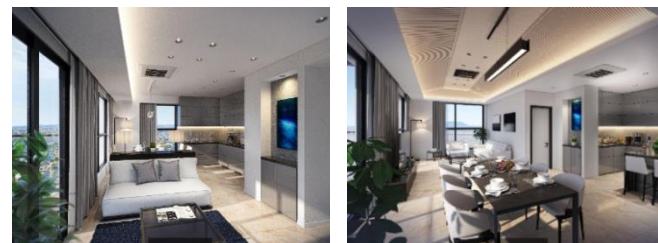


HIYORI Garden Tower

2019年12月竣工
住居306戸 売済済み
店舗 2区画



建物外観パース



内装パース



中期経営計画



SUN FRONTIER

次期中期経営計画 ロードマップ

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

売上高	3,000 億円
-----	----------

経常利益	600 億円
------	--------

次期中期経営計画
2026/3期～2028/3期

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

売上高	1,350億円
-----	---------

経常利益	270 億円
------	--------

経常利益率	20%
-------	-----

ROE	10%以上
-----	-------

自己資本比率	45%水準
--------	-------

現行中期経営計画
2019/3期～2025/3期

基本方針
「人が集まり、心通わせ、社会の発展と人々の幸せを
創出していく場」を提供する

売上高	1,000 億円
-----	----------

経常利益	200 億円
------	--------

経常利益率	20%
-------	-----

ROE	10%以上
-----	-------

自己資本比率	50%水準
--------	-------

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

2035年3月期

売上高 **3,000**億円
経常利益 **600**億円 を目指す



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



次期中期経営計画 定量目標

現行中計の達成後も、高い収益性と成長性の継続

財務規律を保ちつつ、より積極的に事業への投資を行い、資本効率の高い経営を目指す

28/3期 目標		
利益計画	売上高	1,350億円
	経常利益	270億円
経営指標	経常利益率	20%
	ROE	10%以上
	自己資本比率	45%水準

■ 売上高 ■ 経常利益



1

人財基盤の強化

- ・ 採用を強化し、人財を増強
- ・ 経営理念に基づく教育・育成によるリーダー人財の輩出、アメーバ経営の下でアメーバ分裂によって組織を拡大
- ・ 年齢・性別・国籍を問わない多様性、「利他」の価値観で人財の集まる会社グループへ更なる進化

2

お客様視点の ものづくりと 心温かいサービス

お客様視点のものづくり

- ・ 新築ビル開発、ホテル開発、ニューヨークでのアパートメントリプランニング、ベトナムでのマンション開発に、オフィスビルのリプランニングで培ったユーザー視点のものづくり力を活用、そして強化
- ・ 建設事業基盤の強化にM&Aを活用

お客様視点の心温かいサービス

- ・ ビルオーナー様に寄り添い、長期的視点に立ったお困りごと解決力の向上
- ・ テナント様、サービス利用企業様のご要望に応えるきめ細やかで心温かい対応力の向上
- ・ ホテル宿泊者様に感動していただける心温かい楽しいサービスを提供できる人財の育成と組織風土作り

3

本業連携多角化 の推進

本業連携多角化(フロー型事業)

- ・ リーシングマネジメント部門・プロパティマネジメント部門・建設部門の連携で、建物の経済価値を長期的に維持することを目指す新築事業の展開
- ・ 不動産小口所有商品の推進(都心周辺に加え、大阪、名古屋で商品を展開)
- ・ ニューヨークでのアパートメントリプランニング、ベトナムでのマンション開発

本業連携多角化(ストック型事業)

- ・ お客様のお困りごと解決のために、更なる多様な不動産サービスの提供
- ・ 都内の支店網を増強、サブリース受託に注力、管理受託棟数を増加
- ・ 貸会議室事業の運営面積を拡大
- ・ ホテル運営室数を拡大(M&A含む)

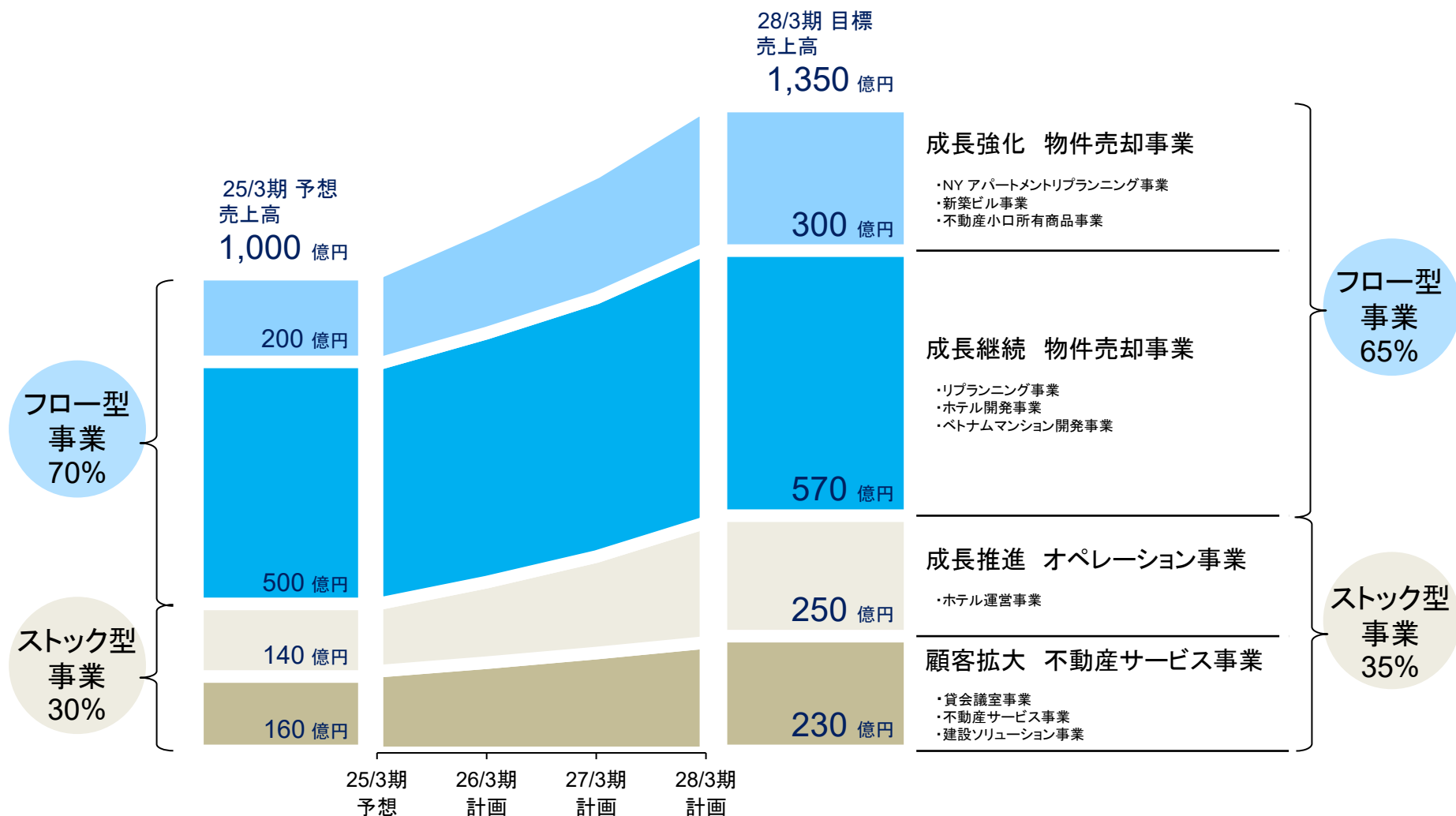
次期中期経営計画 成長戦略

開発とサービス・運営を組み合わせた不動産活用で多角化を進め、事業領域とエリアを拡大し、成長を加速する

注力する 3つの市場	事業モデル	事業領域	エリア	目指す姿
オフィス	開発	リノベーション	東京	資源循環型の 不動産活用で 持続可能な社会の 実現に貢献
		事業領域拡大 新築		
	サービス	不動産小口化 (不動産特定共同事業)	東京	お客様視点の お困りごと解決で、 笑顔と感動を創出
		不動産サービス	東京	
ホテル	開発	貸会議室運営	東京	エリア拡大 大阪・名古屋
		貸会議室運営	東京	
	運営	新築	全国	心温かい楽しいホ テルを全国に展開、 地域と共に発展
		リノベーション		
レジデンシャル	開発	ホテル運営	東京	安心・安全、快適 で良質な住環境を 提供し、国の発展 に寄与
		新築		
	サービス	リノベーション	ベトナム	
		不動産サービス	ニューヨーク	

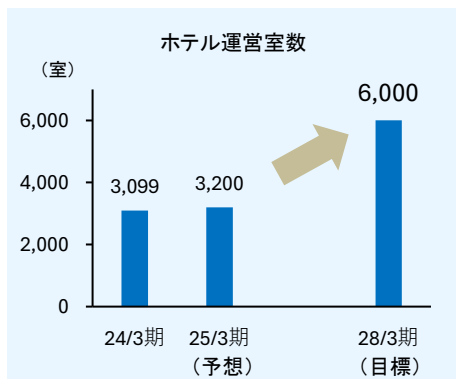
フロー型事業の多様化とストック型事業の拡充

事業領域を拡大する中で、フロー型事業の多様化を図るとともに、ストック型事業の売上構成比率を高めていく

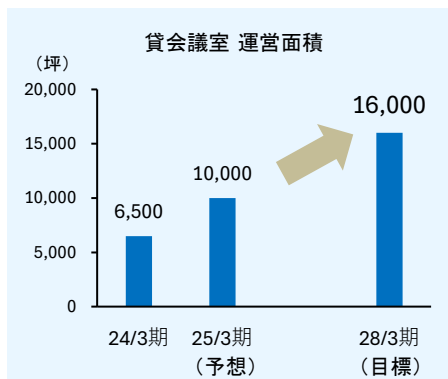


ストック型事業の事業基盤、顧客基盤を拡大

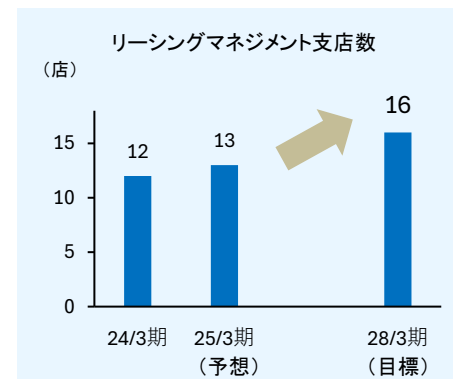
ストック型事業の成長を加速させ、グループ全体の安定的な収益基盤を強化



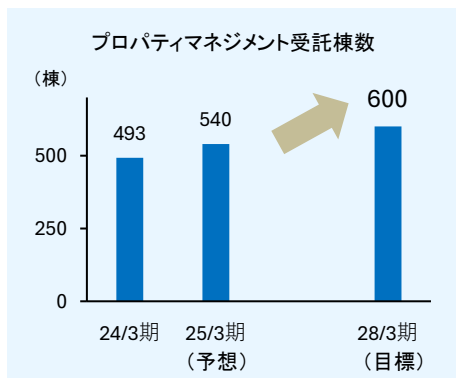
運営室数10,000室に向けて、
開発とM&Aを推進



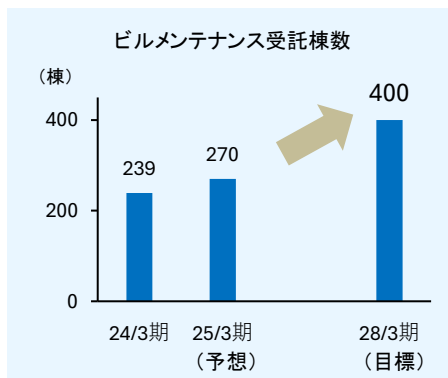
東京圏での事業推進に加え、
関西圏への事業拡大を計画



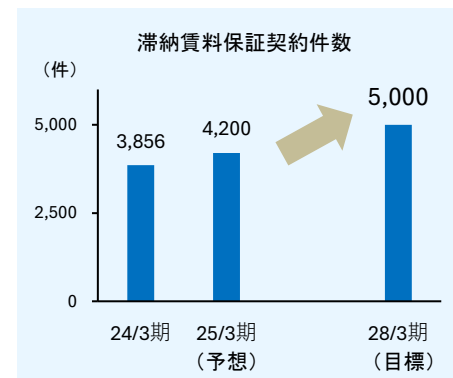
東京都心で地域密着の支店網を増強
お客様のお困りごと解決力を更に向上



2035年に受託棟数1,000棟を目指して、
東京都心で管理受託棟数を伸ばす



「東京を世界一美しい街に」を目指して
清掃・衛生・保安の受託棟数を伸ばす



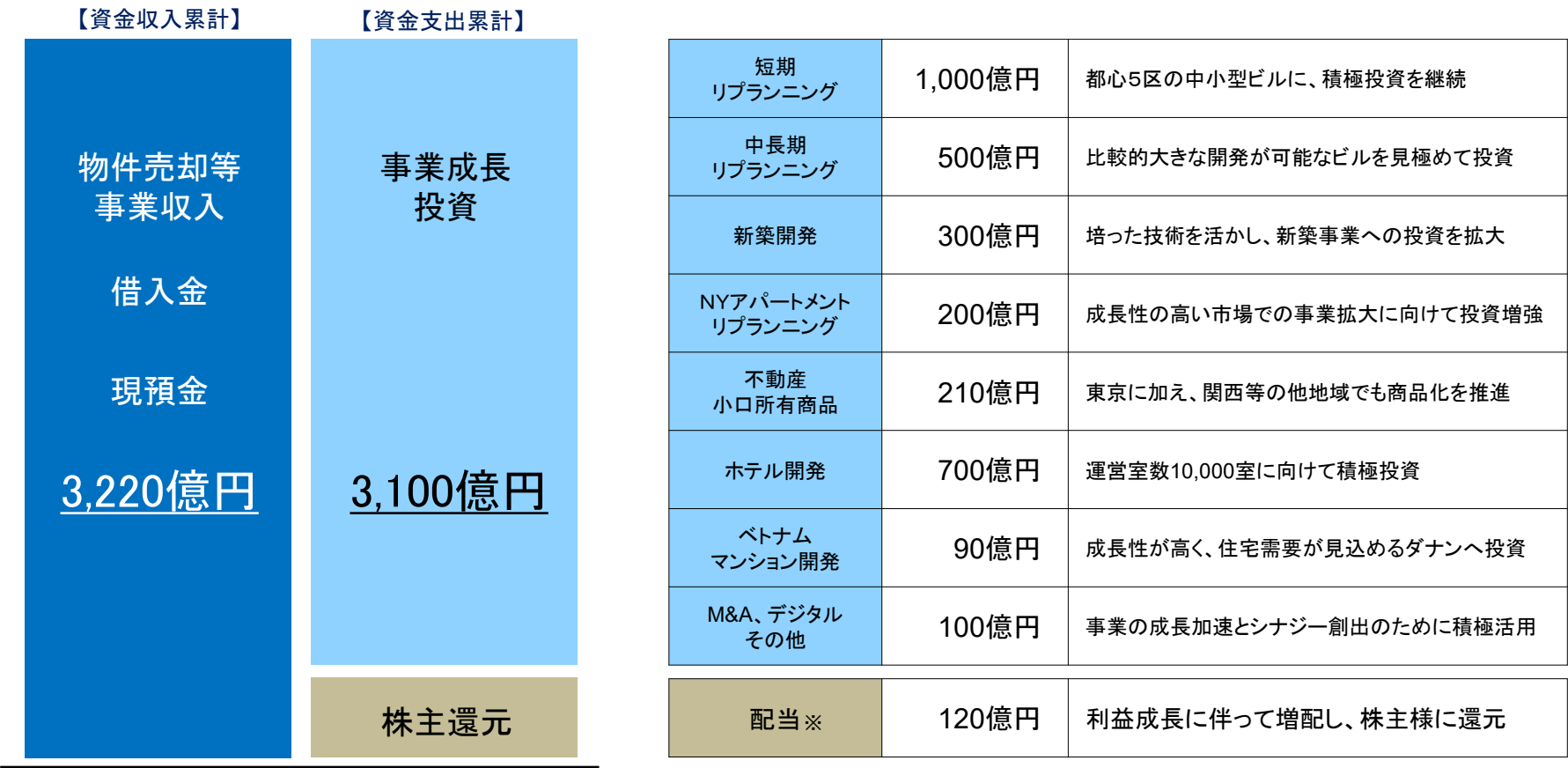
事業用ビルの滞納賃料保証事業に特化
新規獲得、契約件数伸長に注力

将来の事業成長へ向けて積極的に投資



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

次期中計(26/3期～28/3期)の投資総額は3,100億円



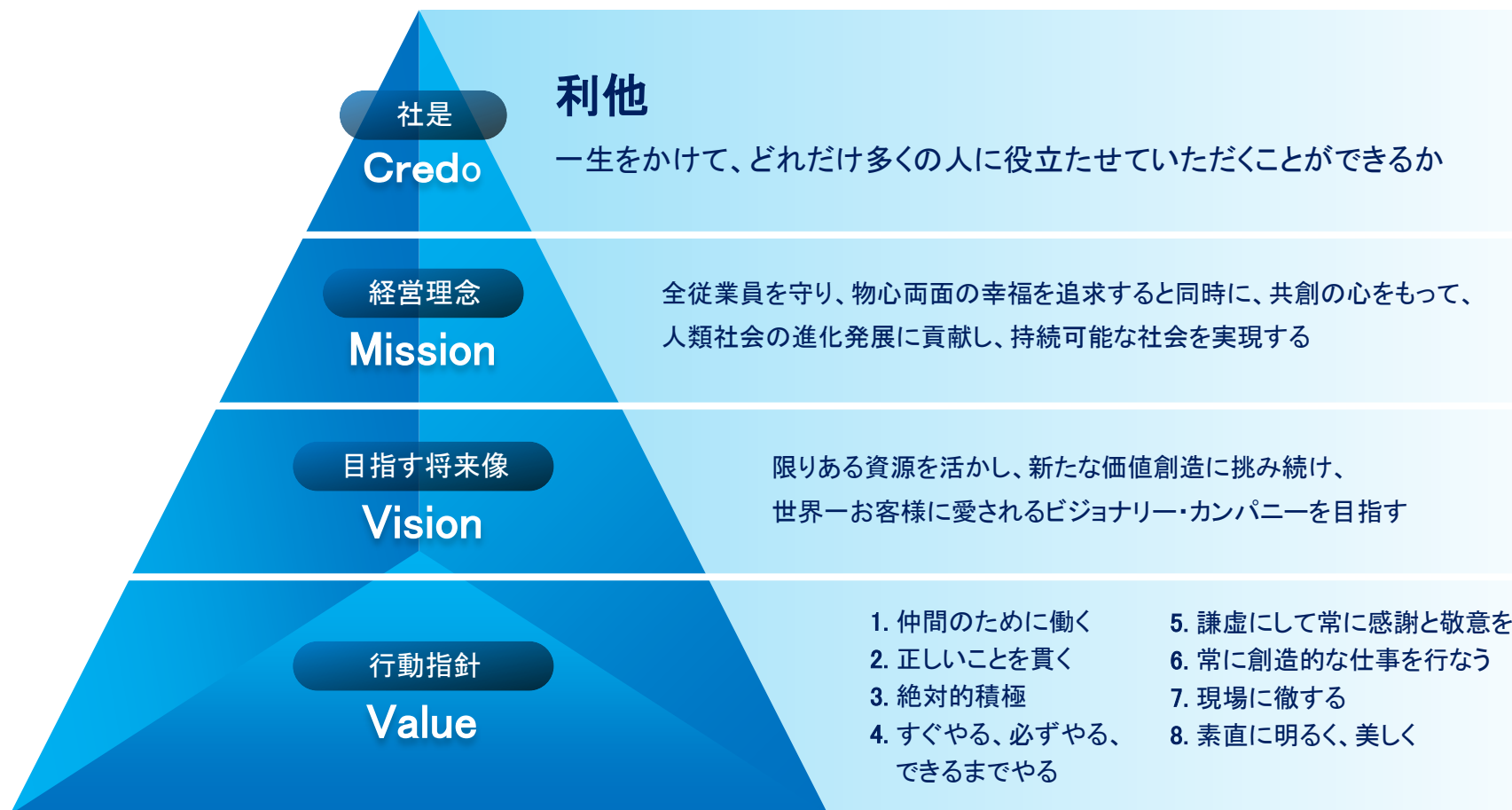
※ 25/3期～27/3期末まで、毎期末にCBの株式への転換が進み、発行済み株式数が増すことを想定



経営理念・ビジネスモデル



SUN FRONTIER



全従業員が共有する価値観と行動指針、企業風土の根幹

サステナビリティ・ビジョン

サステナビリティレポートはこちらから



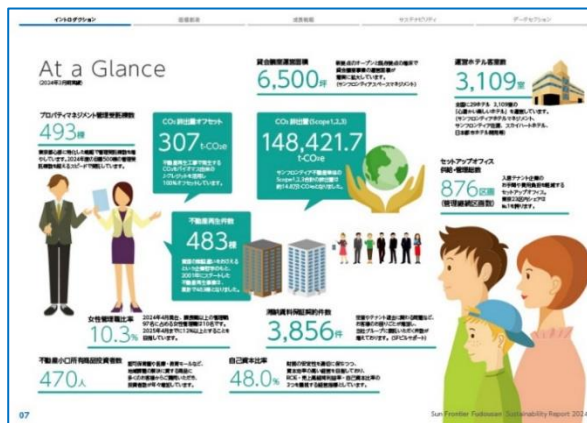
私たちは、社是である利他の心を大切に、事業活動を通して持続可能な社会の実現に貢献していきます。

重要課題	解決すべき社会課題	主要施策	目標(KPI)	関連するSDGs
環境保護	価値を高めればまだまだ使い続けられる中小規模ビルが取り壊されている ＝資源の無駄遣い	■不動産の健康長寿命化 ■不動産再生による「省エネ」「環境負荷低減」	・経済的耐用年数30%以上延長 ・築30年超ビルの稼働率90%以上 ・リプランニング物件売却後の管理の継続90%以上 ・ビルの建替え工事と比較した二酸化炭素排出量平均12%以上抑制 ・不動産再生における工事で排出する二酸化炭素排出量を100%オフセット ・グループ全体の温室効果ガス排出量削減目標(Scope1,2) 2022年度比 2030年22%削減 2050年カーボンニュートラル	
	地域経済の活性化	■経済成長に資する「働きがい」「創造性」のあるビル・オフィス・空間づくり	・Well-beingに配慮した不動産再生の社内基準『サンフロンティア・ウェルネス・スコア(SWO)』を制定し、SWOを超えるリプランニング物件の新規供給割合2023年度 30%以上、2025年度 50%以上、2030年度 70%以上 ・テナントアンケート満足度調査を毎年実施(自社保有物件)	
地域創生	甚大化する自然災害への対応	■地域連携による防災、減災	・防災用具ないし設置スペースを設けたセットアップオフィスの提供 2023年度までに5区画以上、2024年度20区画以上 ・テナント様の防災意識の向上に資する情報の提供 専用ホームページへの防災情報掲載 毎年100%(自社保有物件)	
人財育成	少子高齢化にともなう生産年齢人口の減少(実質労働力減少)とジェンダーギャップの解消	■多様性の尊重と活用 ■「働きがい」「創造性」「成長機会」のある職場づくり	・女性管理職比率 2025年4月までに12%以上 ・所定労働時間に対する研修時間割合 毎年 12%以上 ・時間当たり経常利益額を前年比で増加させる	

「サステナビリティレポート」2024発行



表紙



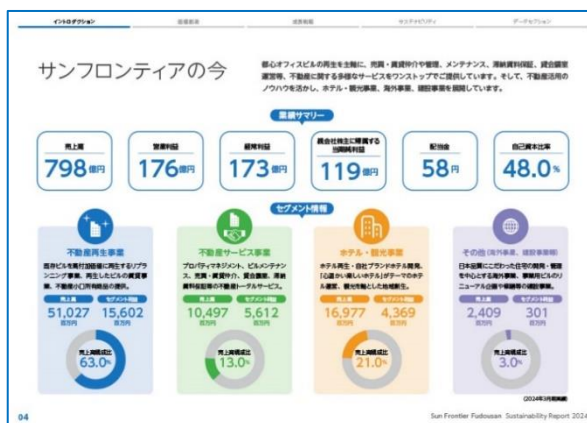
財務・非財務情報



サステナビリティマネジメントとマテリアリティ



トップメッセージ



事業概要

【主な掲載コンテンツ】

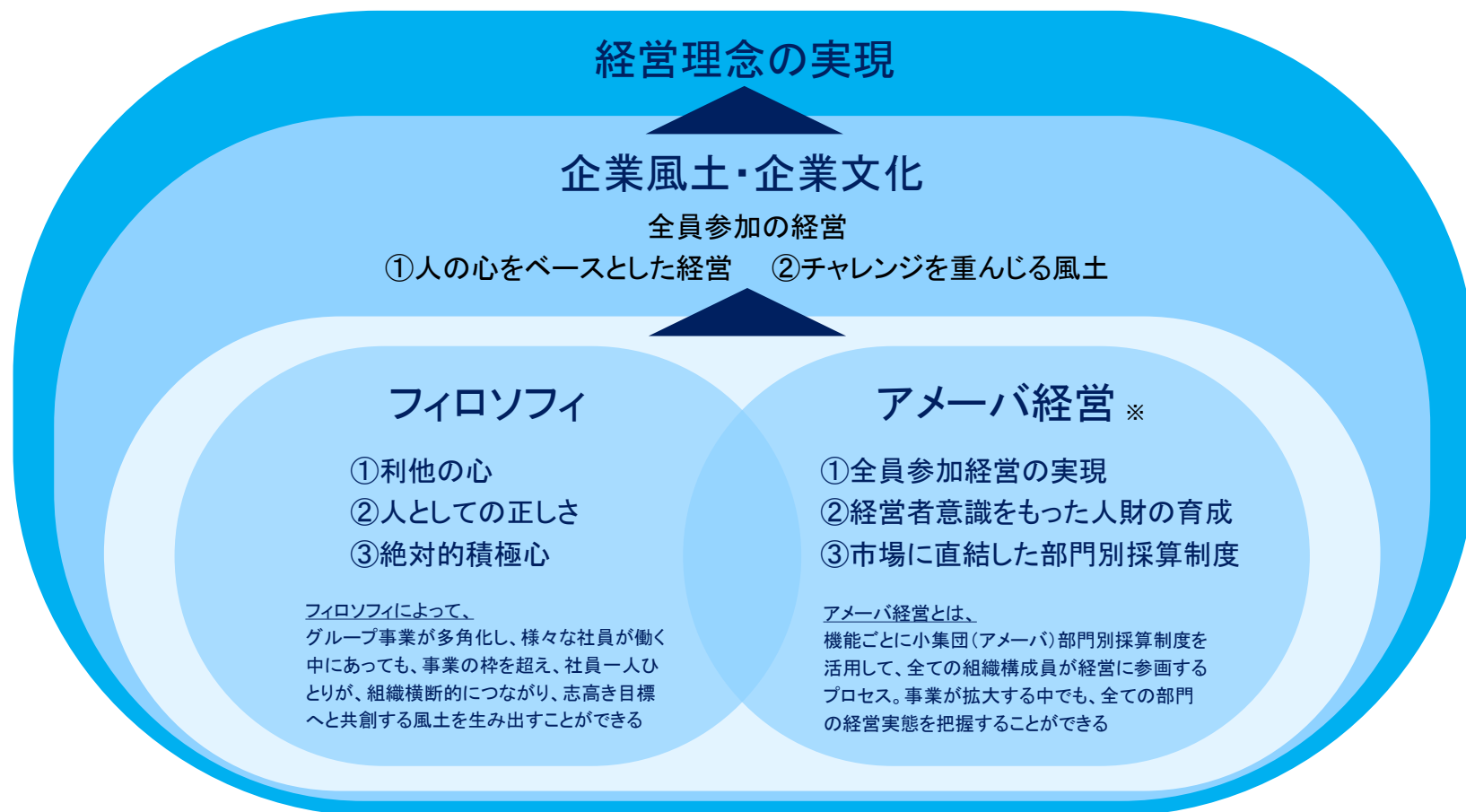
- ・サンフロンティア フィロソフィ
- ・サンフロンティアグループの歩み
- ・トップメッセージ
- ・成長戦略
- ・サステナビリティ活動事例
- ・ESGデータ
- 他

サステナビリティレポートはこちらから

<https://www.sunfrt.co.jp/sustainability/library/sustainability-report/>



フィロソフィとアメーバ経営の両輪で、善き企業風土・企業文化を作り、経営理念を実現



※「アメーバ経営」は、京セラ株式会社の登録商標です



求める人財像

「利他の心」と「フロンティア精神」を併せもった人財

人財育成方針

利他の価値観を共有する仲間と共に、持続可能で豊かな社会の実現に向けて、フロンティア精神を持って、新たな領域を切り拓いていける人財を育成します。

将来世代にも継承することができる社会の実現を目指し、周囲の人を思いやる優しさと人としての正しさを貫ける強さを合わせ、未経験の領域にも果敢に挑戦する人財を育成します。

環境整備方針

「働きがい」「創造性」「成長機会」のある職場環境をつくります。全社員が自ら目標を掲げ、その目標に向かって意欲的に取り組み、そしてお互いに信頼し合い新たな価値創造に挑み続ける、「共創」の組織を実現します。

- 働きがい** ——— 挑戦と成長を後押しし、挑戦した仲間を称える風土
- 創造性** ——— 未来を構想し、新たな価値創造を目指す風土
- 成長機会** ——— 学びたい意欲を刺激し、高い目標に取り組む風土

人財育成方針

多様性の尊重と活用

環境整備方針

働き甲斐、創造性、成長機会のある職場作り

施策内容

- 社員のライフステージに合わせた職場環境整備と柔軟な研修機会の提供
- 事業の多角化と組織の拡大に向けて、アメンバー人財を育成、輩出
- 次世代リーダー育成プログラムの構築、外部研修への支援制度等を充実させ、所定労働時間に対する研修時間割合は12%以上
- DX活用、業務プロセス改善、個々の能力向上し、時間当たり経常利益額を前年比で増加

重点施策

人財基盤の強化

お客様視点のものづくりと心温かいサービス

本業連携多角化の推進

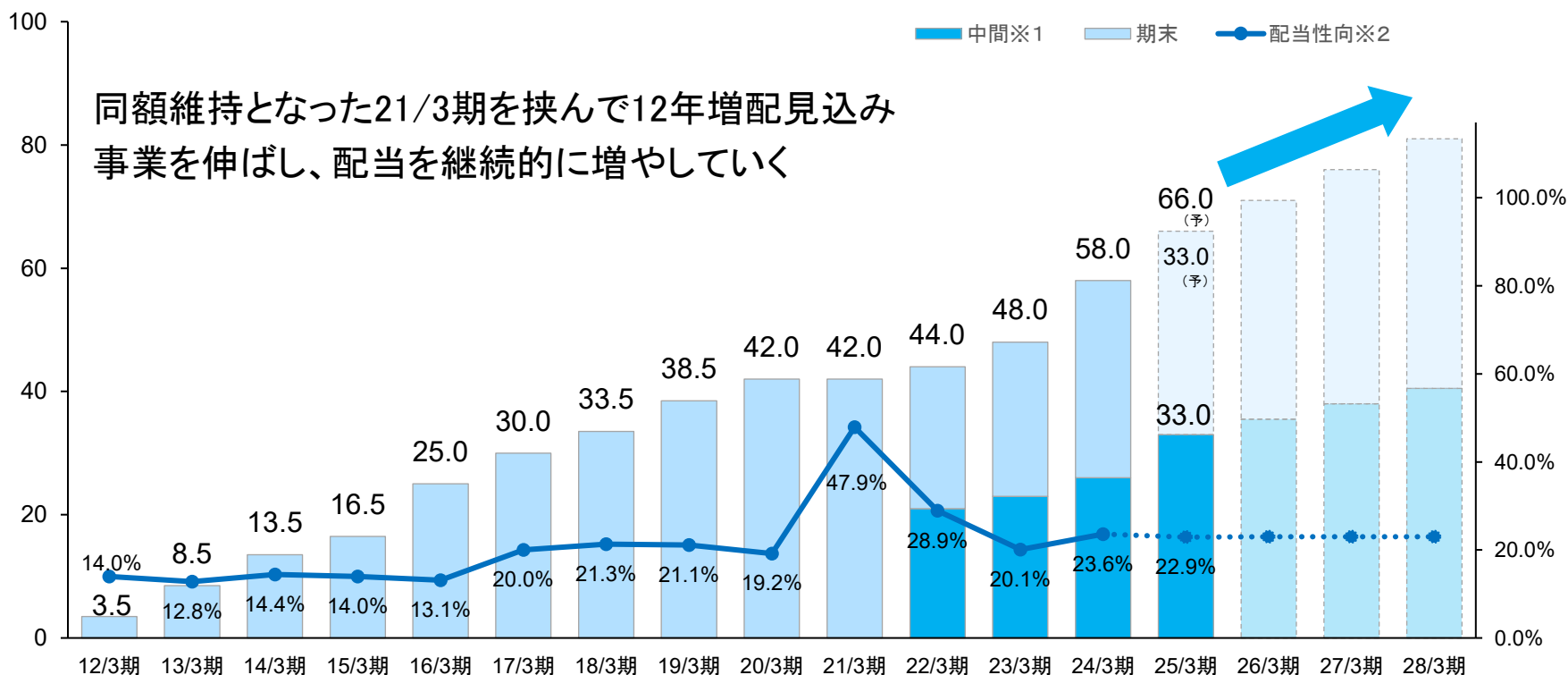
次期中計の基本方針

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

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

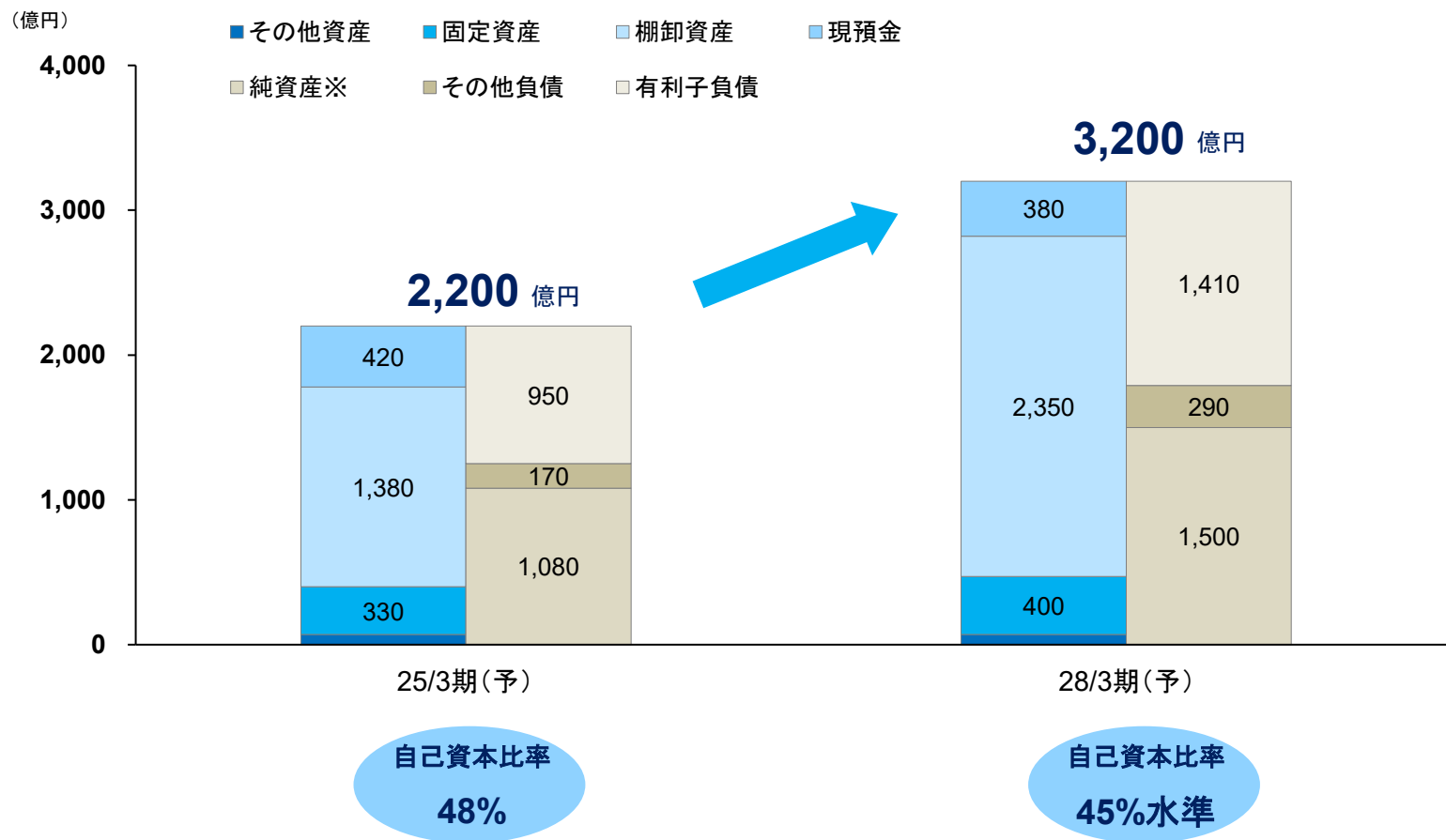
(円)



※1 22/3期から中間配当を実施

※2 25/3期～27/3期末まで、毎期末にCBの株式への転換の進展を見込んで配当を想定

財務規律を保ちつつ、将来の事業成長へ向けてより積極的に投資を行い、総資産を拡大

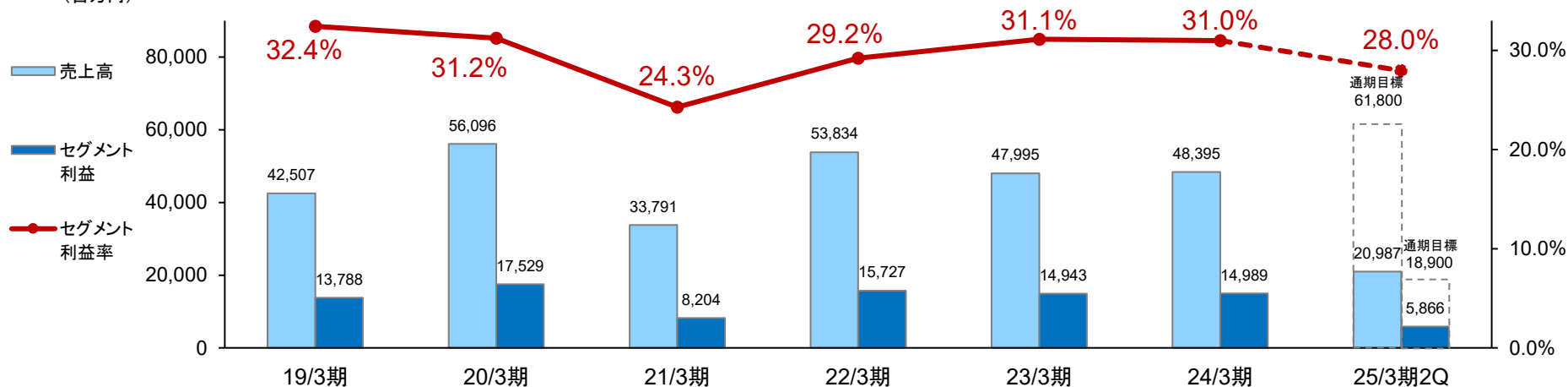


※ 25/3期～27/3期末まで、毎期末にCBの株式への転換が進むことを想定

リプランニング事業の業績と仕入の推移

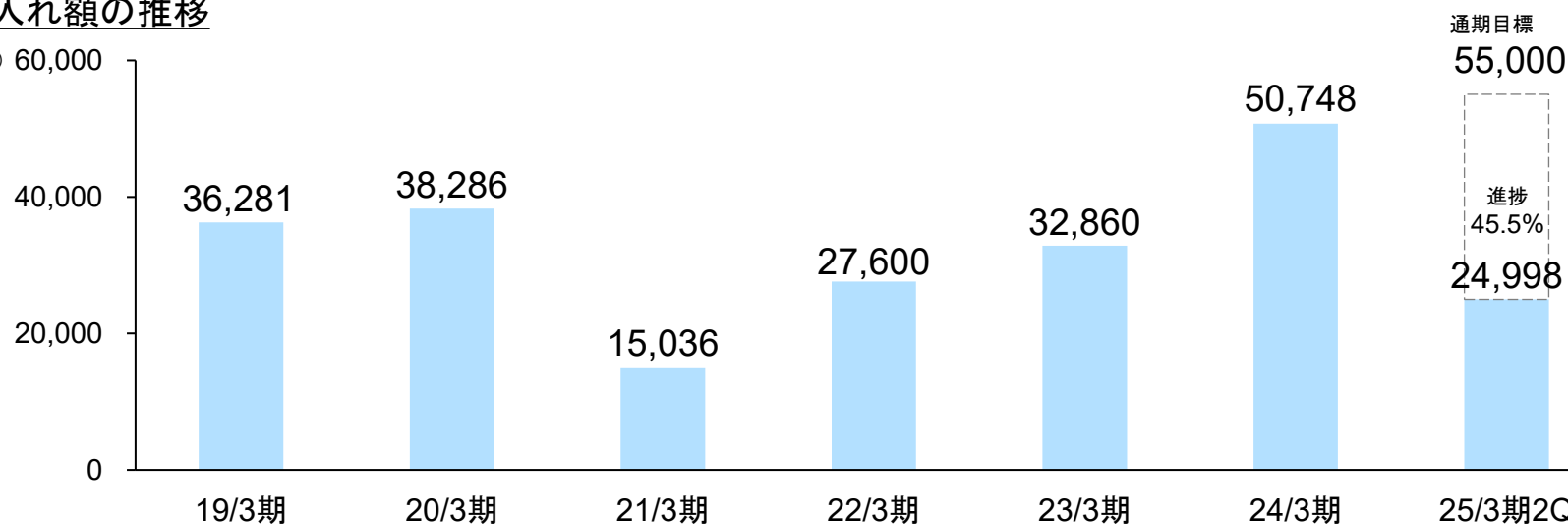
●売上高、セグメント利益およびセグメント利益率の推移

(百万円)



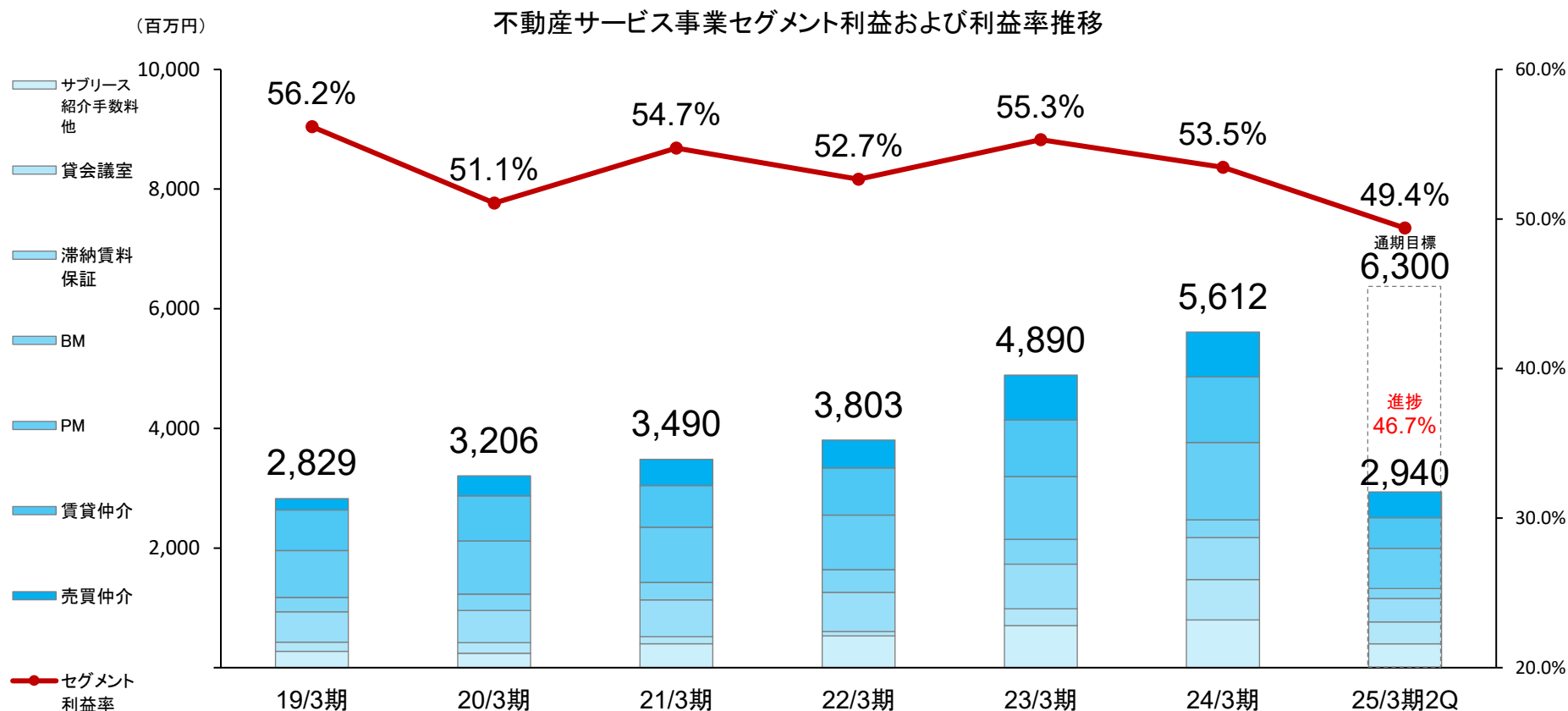
●仕入れ額の推移

(百万円)



不動産サービスは着実な成長を継続

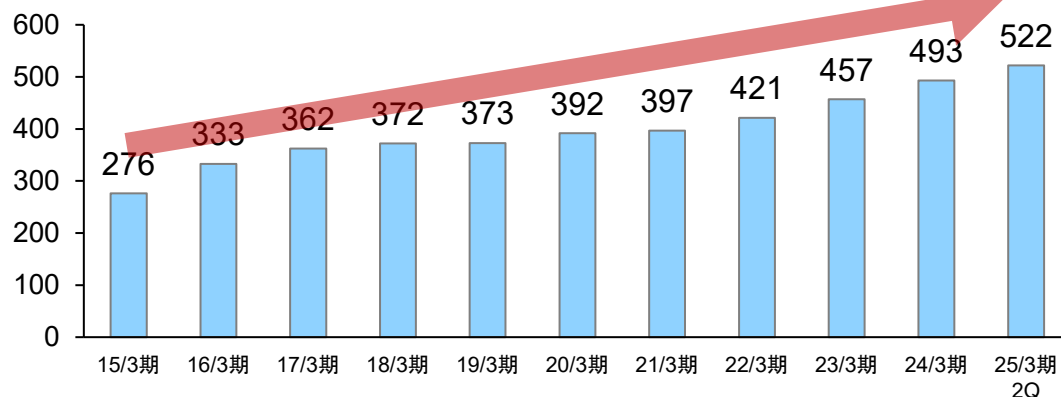
安定的なストック型事業は、引き続き堅調に事業を伸長。25/3期も過去最高益の更新見込み



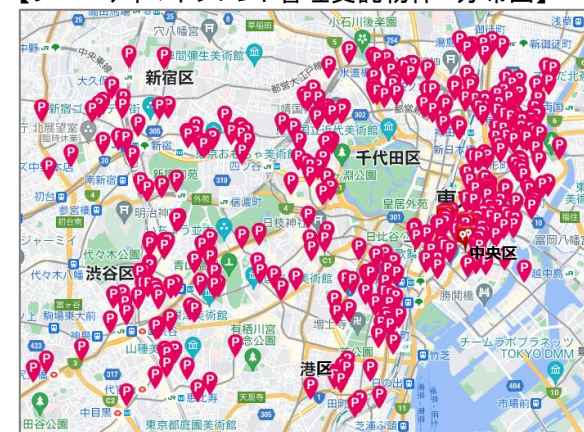
顧客拡大を続ける不動産サービス事業

事業の成長へ繋がるプラットフォームとして拡大中

(棟) プロパティマネジメント管理受託棟数推移

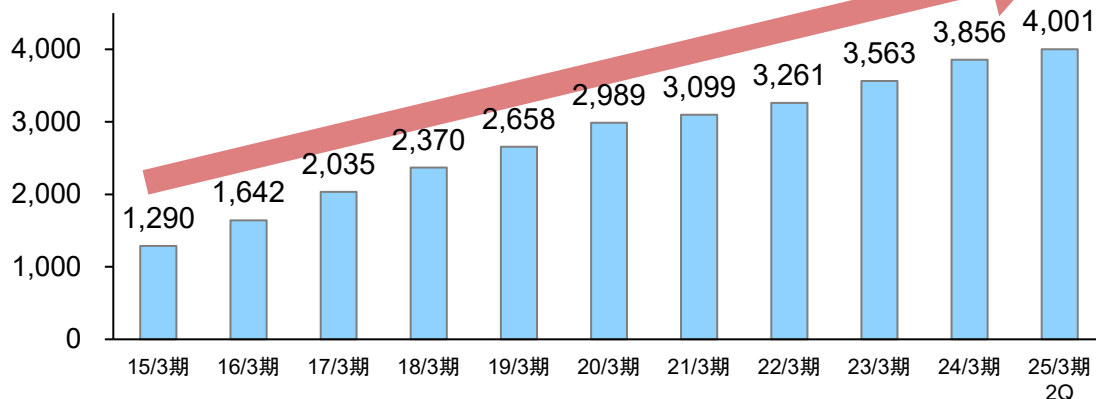


【プロパティマネジメント管理受託物件 分布図】

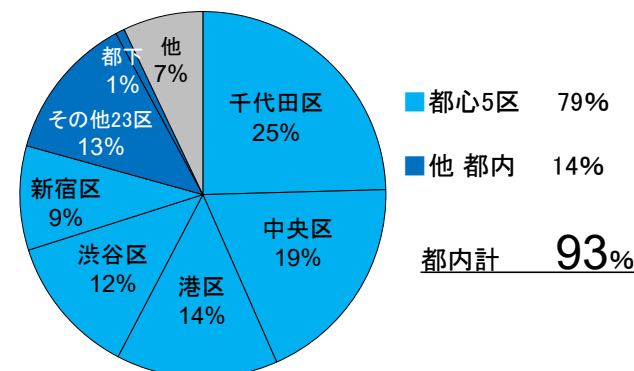


● 当社管理受託物件

(件) 滞納賃料保証契約件数の推移



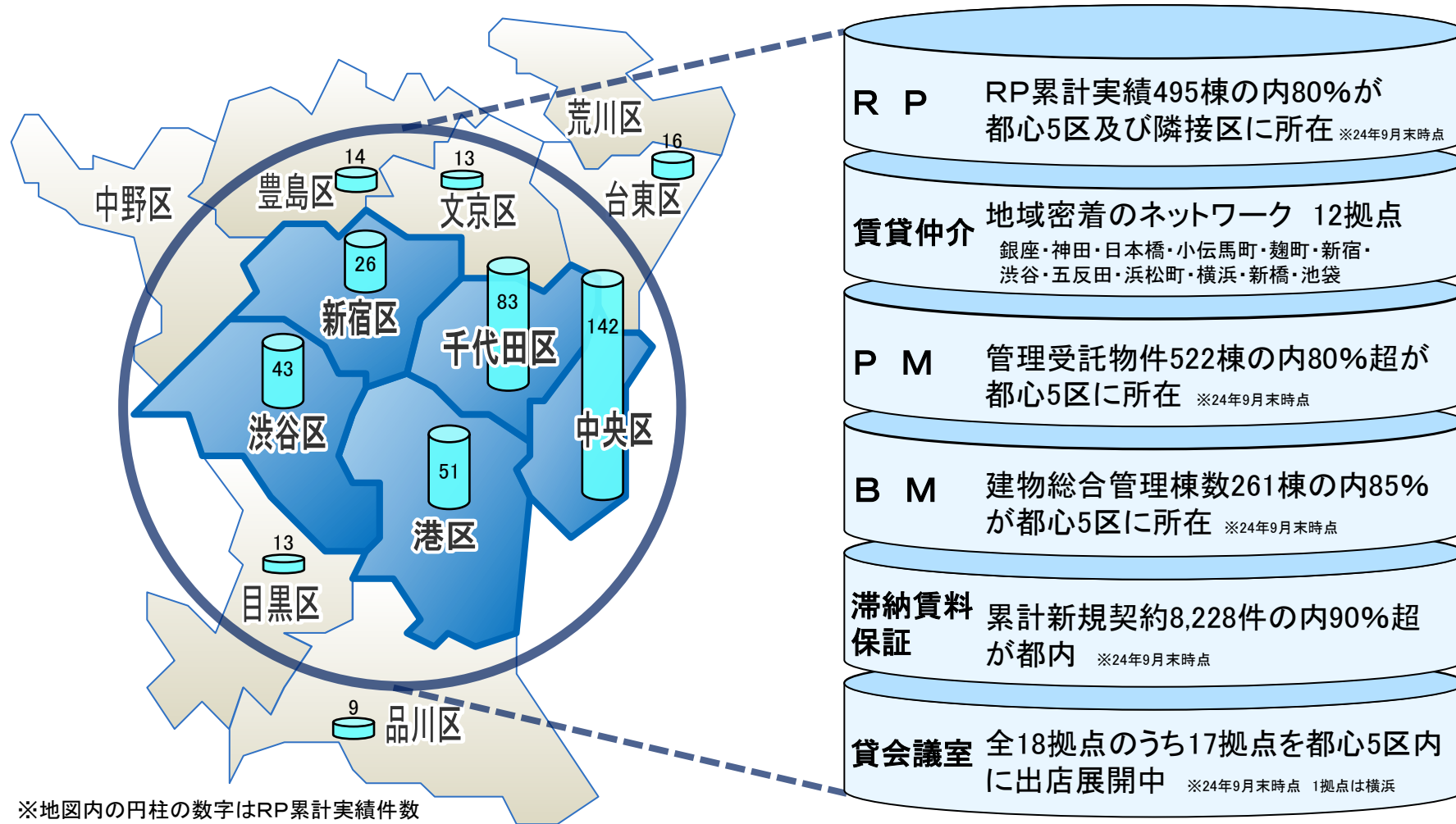
【滞納賃料保証 エリア別新規契約※件数割合】



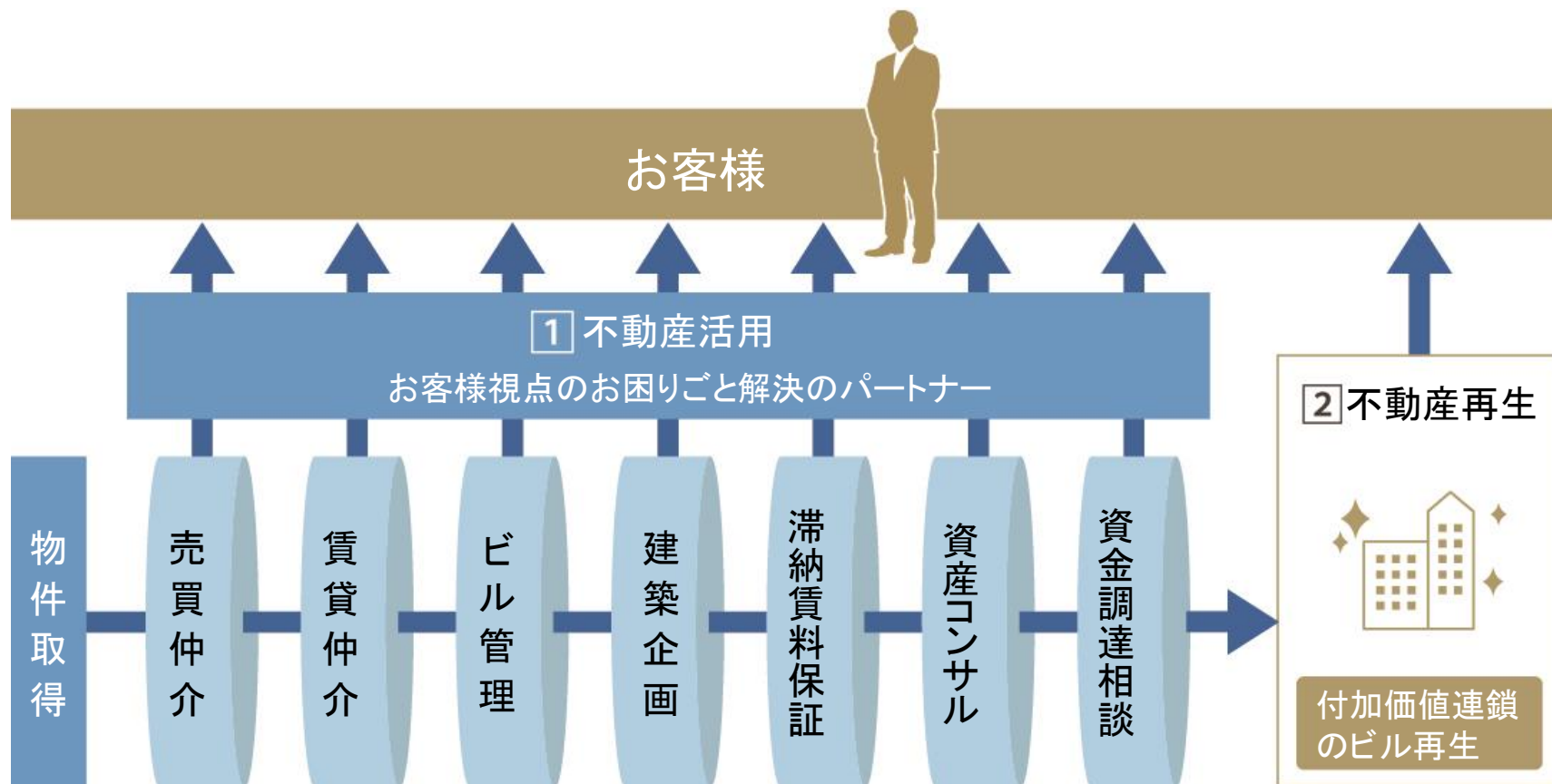
※2024年3月期 新規契約701件

オフィス事業における戦略

都心5区を中心に、お客様のあらゆるお困りごとを解決するサービスを展開



仕入れから開発、入居、販売、そしてサポートまでを内製化し、
お客様の意向を細かく把握することで、様々なお困りごとを解決する

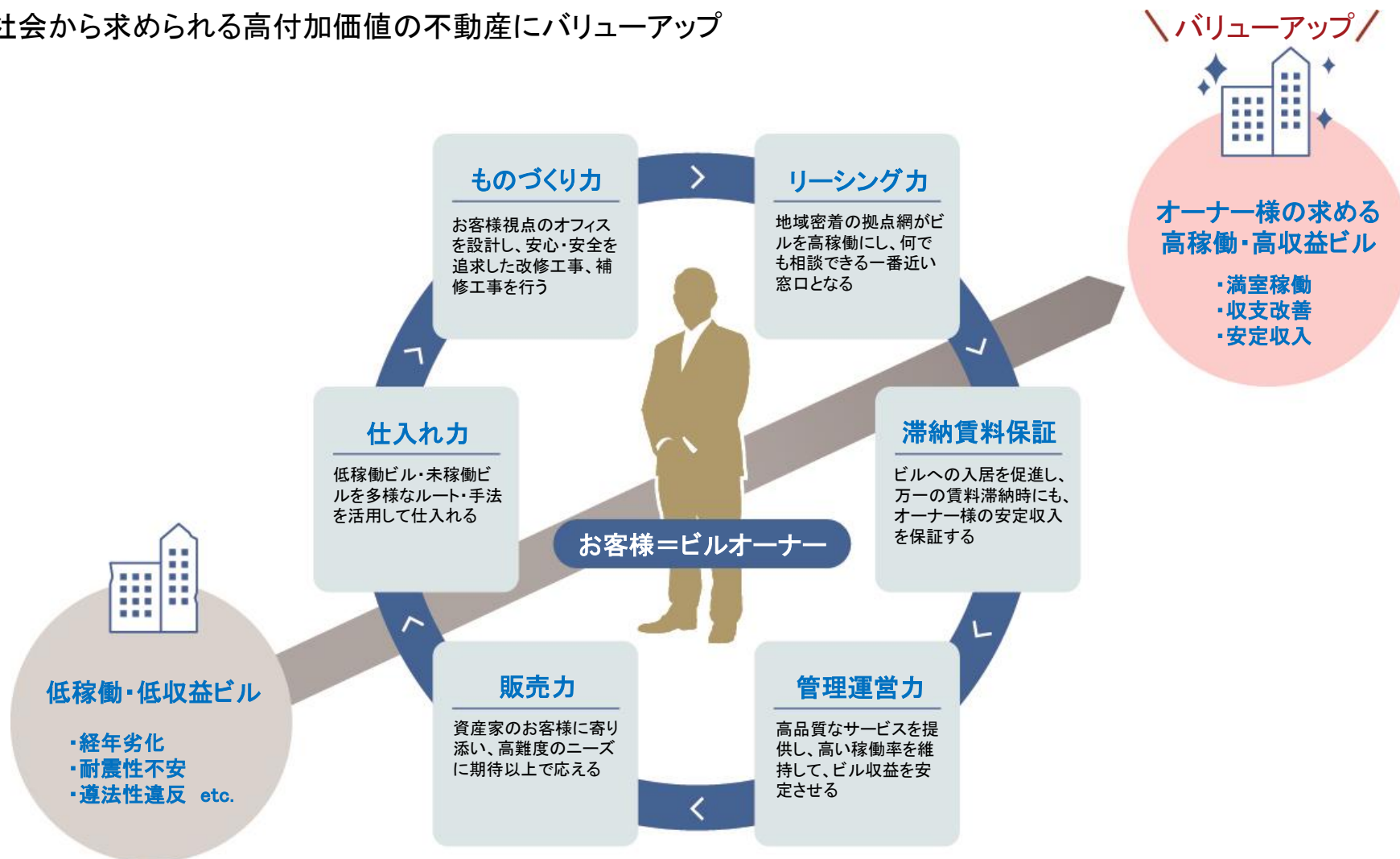


① 不動産活用：現場でお客様に寄り添いお困りごとを解決。お客様の声から付加価値の源泉を掴む。

② 不動産再生：資産価値向上のノウハウや掴んだニーズを再生ビルに反映、価値を高め販売。

リプログラミング事業のビジネスモデル

稼働率が低下、大規模修繕が必要なオフィスビルを、「お客様視点」に拘ったリノベーションで、社会から求められる高付加価値の不動産にバリューアップ



リブランニング事業

セットアップオフィスシェア



『セットアップオフィス』とは、当社がリブランニング®したオフィスビルに設えるオフィス。通常の賃貸オフィス内装とは異なり、受付や応接室などの設営や、執務エリアにデザイン性の高い内装工事が施され、設備や什器などの一部が予め設置された状態で貸し出されるオフィス

◆入居テナント企業にとっての4つのメリット

メリット① 経営者の負担を軽減

オフィス内装の考案や、内装業者の選定といった慣れない作業は一切不要、経営者の手間を大幅に削減

メリット② 移転してすぐに利用可能

配線関連と引越以外の作業が不要、移転期間の大幅短縮、また内装や原状回復の工期短縮により、正味利用可能期間が増加

メリット③ 財務負担を軽減

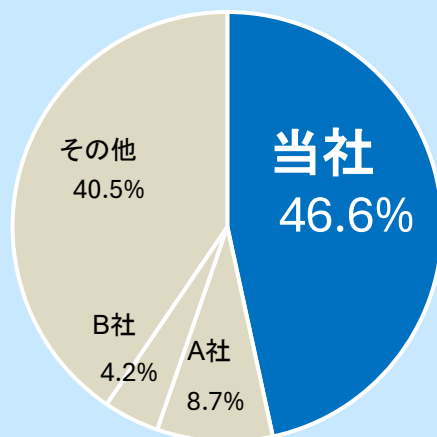
オフィス内装等の費用負担を大幅に軽減、入居テナント様の内装資産計上もなし

メリット④ 採用・モチベーション・生産性アップ

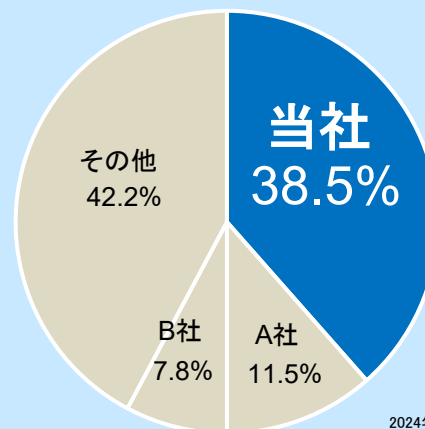
意匠性・機能性、多彩な利用シーンに拘り、高いデザイン性を追求したオフィス内装により、人財採用や社員のモチベーション、オフィスでの生産性が向上

東京23区内 セットアップオフィスシェア

数ベース



面積ベース



2024年2月 調査実施
調査企画：サンフロンティア不動産
調査実施：H.M.マーケティングリサーチ

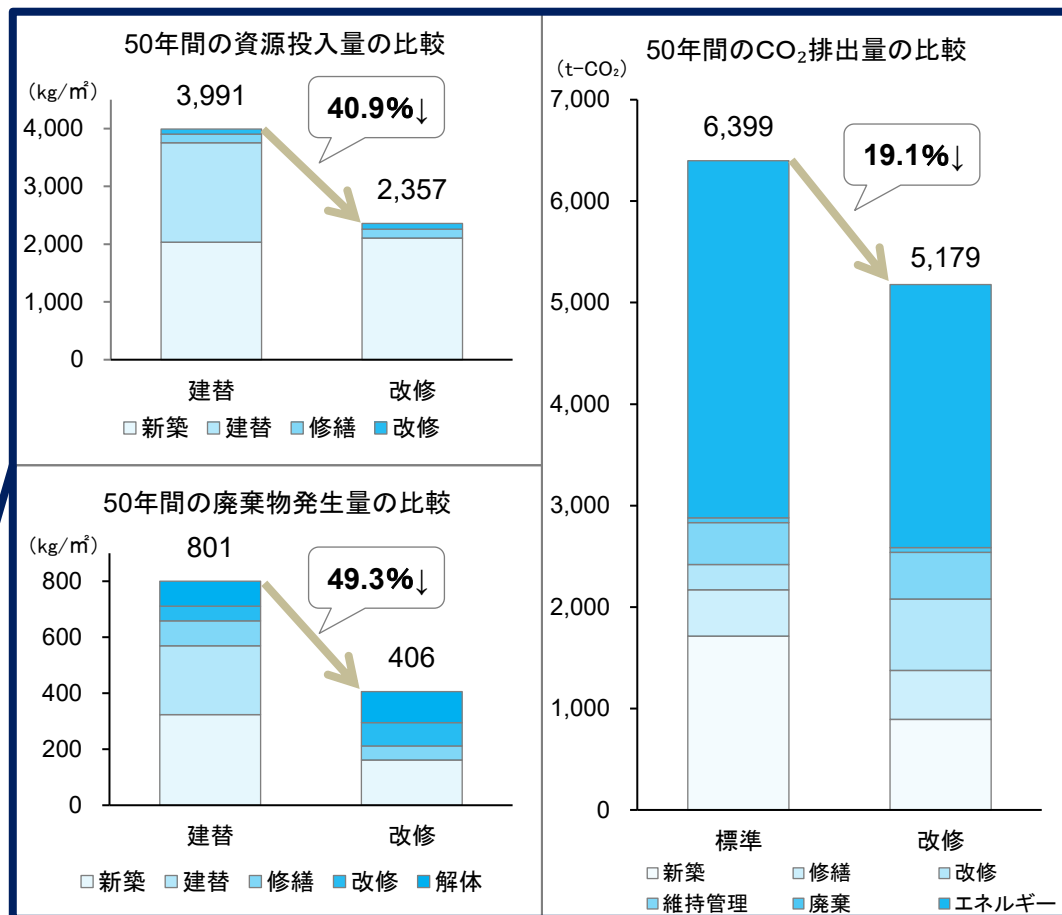
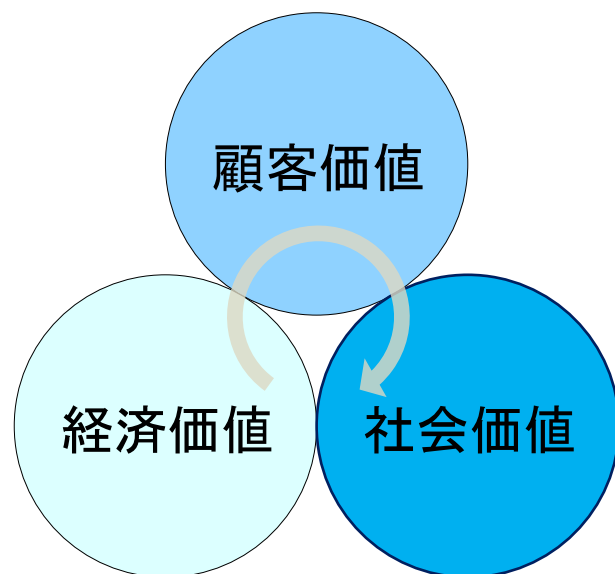
顧客価値と社会価値の双方を創出

お客様の事業への貢献を通して、社会課題の解決に寄与

リブランニング事業を通して、
ビルオーナー様、入居テナント企業様の事業の成長
に貢献



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



<前提条件・根拠> 築30年、約3,000㎡の事務所ビルを想定、50年間(SRCの事務所用の耐用年数)における環境貢献度を日本建築学会LCAツール(※)に基づいて試算
・建替:「35年毎に建て替えを行う場合」・改修:「老朽化ビルを壊さず再生(ロングライフビル)」・標準:「築30年の未改修ビルを想定」

※日本建築学会「建物のLCAツールVer5.0ー温暖化・資源消費・廃棄物対策のための評価ツール」株式会社イー・アール・エスにご協力いただき、試算

ニューヨークアパートメントリプランニング事業

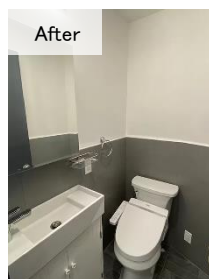
成長率の高いアメリカで、築年数100年超のアパートメントを、高品質の技術でバリューアップ



アメリカは成長率が高く、人口増加が続いており、ニューヨークマンハッタンは、雇用も多く、住宅需要が高い

ニューヨークマンハッタンに建つ築100年超のレンガ造りアパートメント

・工事例



バスルームとトイレを別々にし、ウォシュレット機能付きトイレを設置



システムキッチンを設置



快適な居住空間へリプランニング（内装・家具はイメージ案）

ニューヨークアパートメントリプランニングの特徴

Point 1

世界一の都市ニューヨークに、長期安定資産を保有可能

Point 2

サンフロンティアがリノベーション＆修繕工事した高品質な建物

Point 3

サンフロンティアが保有する建物を、じっくり購入を検討可能

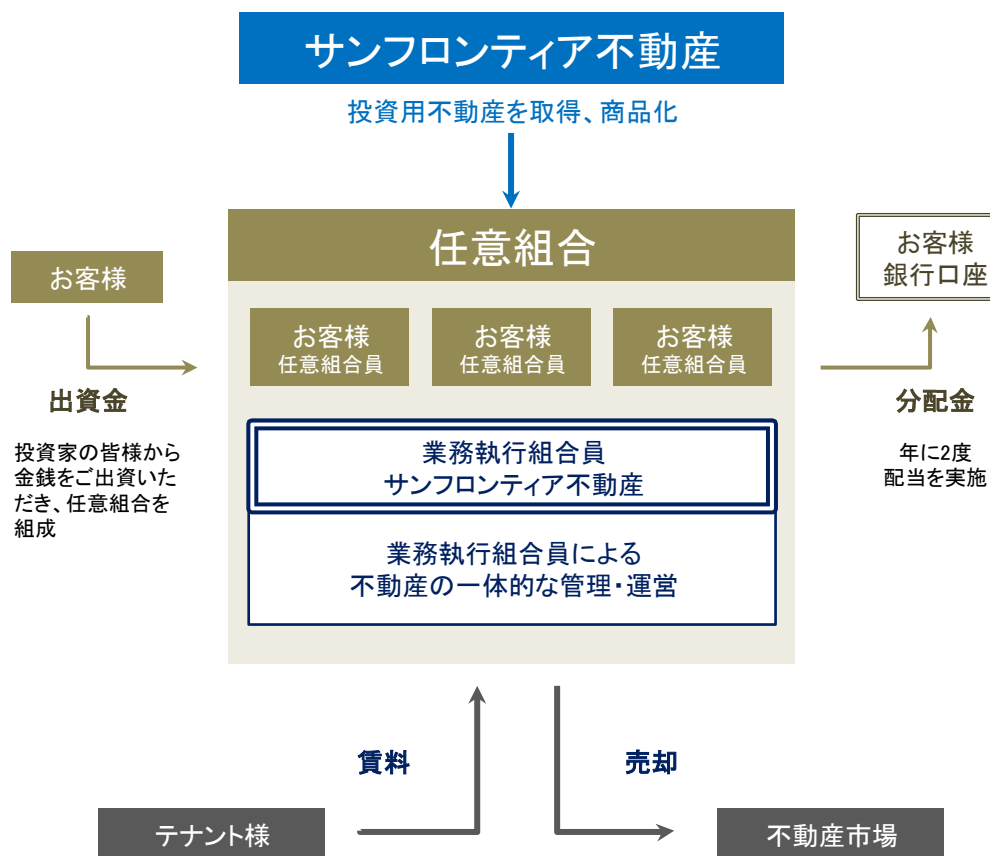
Point 4

購入後の建物管理、賃貸経営を、サンフロンティアが一括して行なう

不動産特定共同事業(不動産小口所有商品販売)

後継者への遺産分割も容易で、資産運用も手間要らずの不動産所有のカタチを実現

Compassシリーズのスキーム



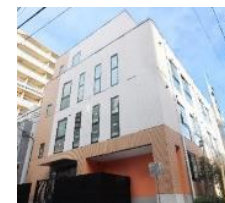
Compassシリーズの特徴

- ポイント 1 安定した稼働が見込める優良不動産を手軽に取得可能
- ポイント 2 サンフロンティア不動産による手間のかからない安心な管理運営
- ポイント 3 資産の分割対策として活用可能

Compassシリーズ事例



東京世田谷新築認可保育園



上野新築認可保育園



東京大田区新築医療・教育モール

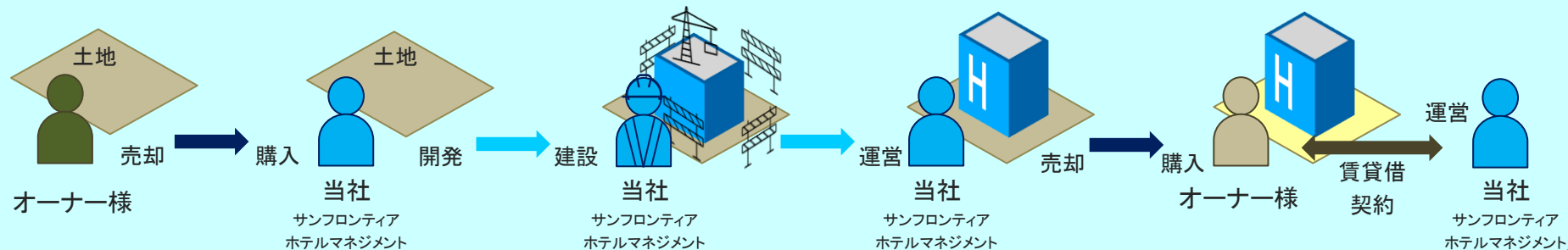


練馬高野台新築認可保育園

ホテル開発事業・ホテル運営事業

開発したホテルを運営したのちに売却

売却後は賃貸借して運営をさせていただき、収益不動産として資産形成に貢献



※土地を取得して開発する方法以外に、土地および建物賃貸借またはリースするなど、場合に応じて最適な開発方法を選択

開発・運営ホテル事例(一部)



日和ホテル舞浜
2017年7月開業、売却済み運営中



日和ホテルなんば駅前
2019年5月開業、運営中



たびのホテル倉敷水島
2020年2月開業、運営中



たびのホテル鹿島
2020年4月開業、運営中



HIYORIオーシャンリゾート沖縄
2021年2月開業、売却済み運営中



たびのホテルit宮古島
2021年6月開業、運営中

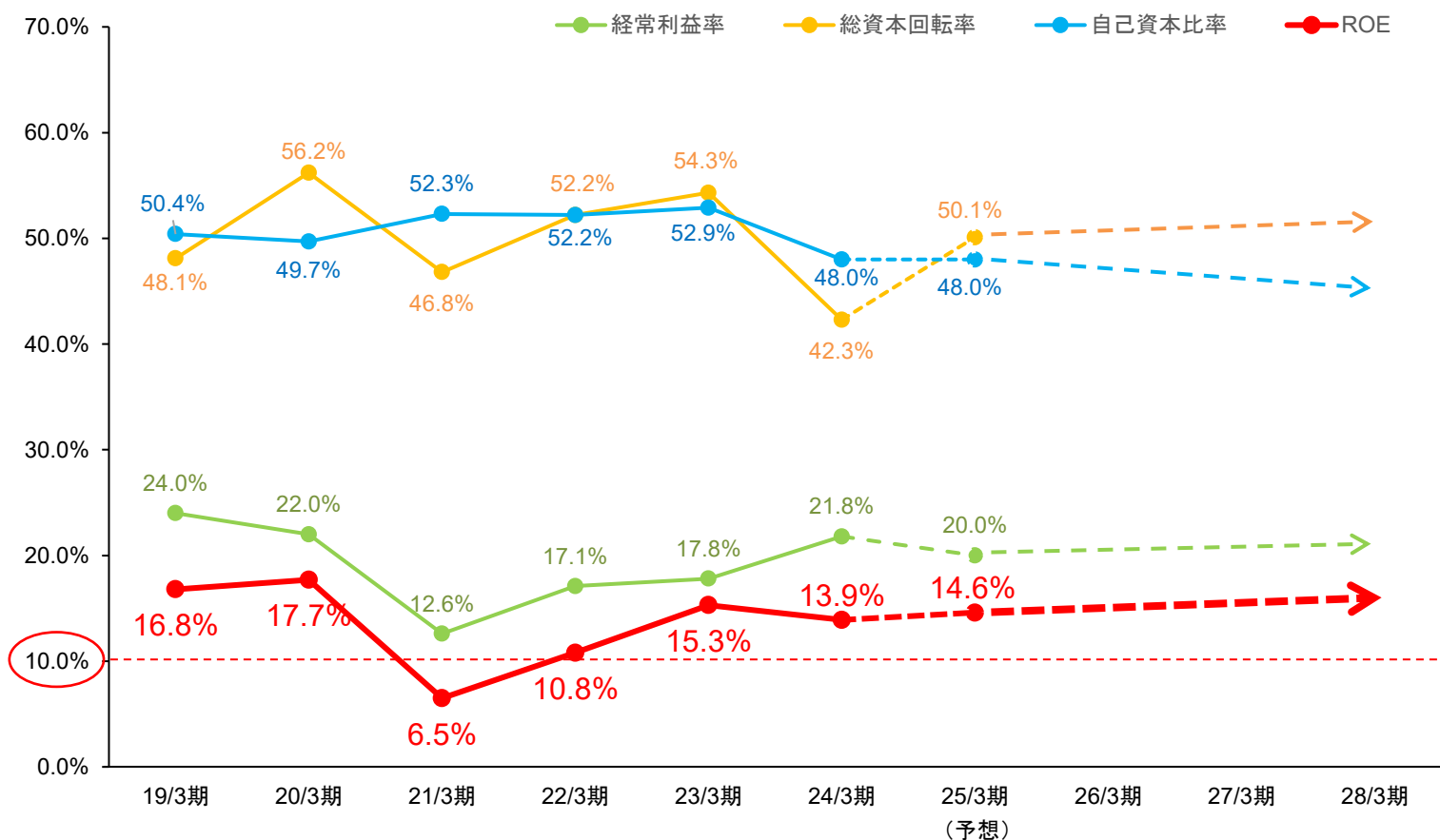


たびのホテルit松本
2021年7月開業、運営中



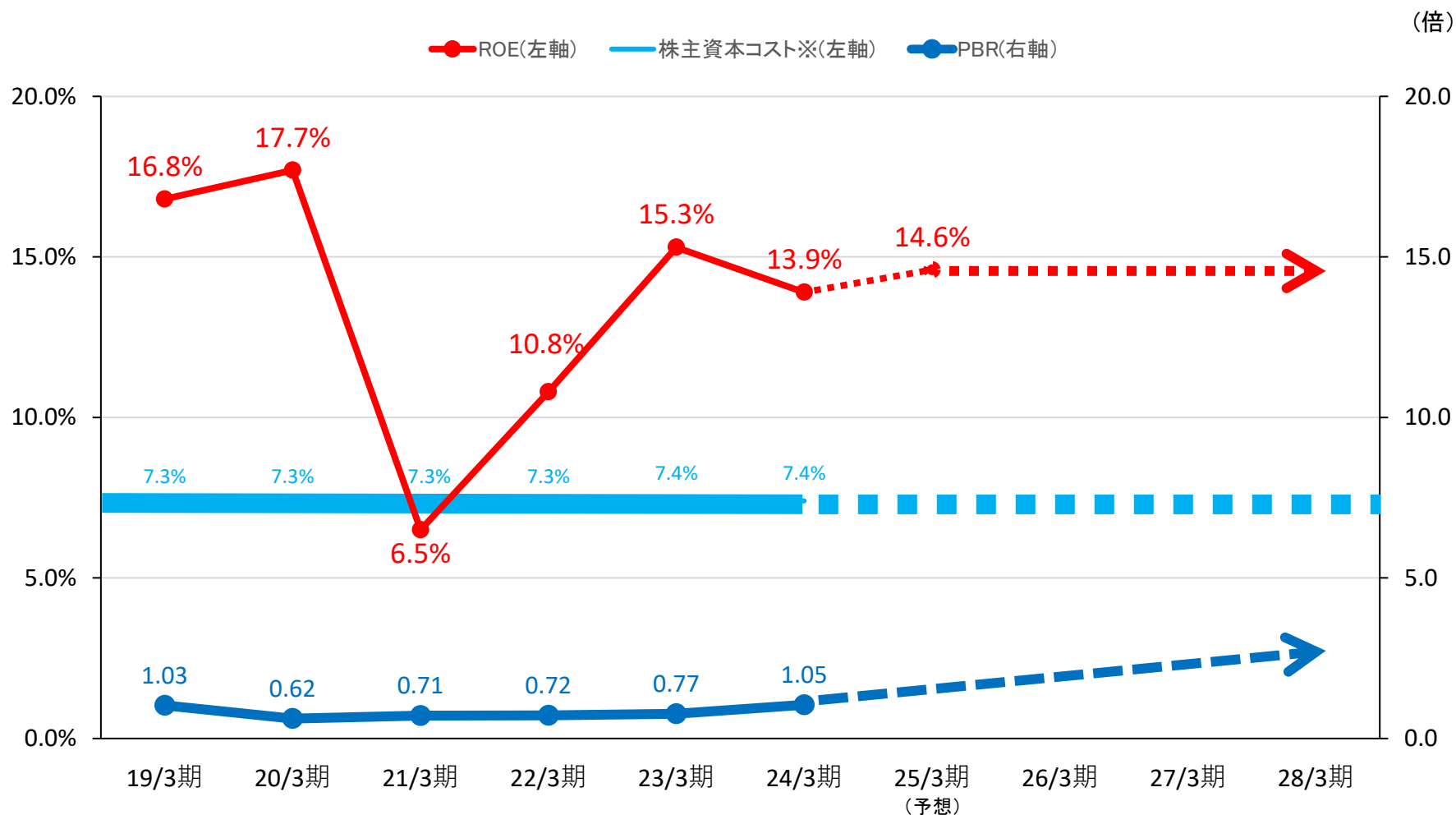
空庭テラス京都
空庭テラス京都 別邸
2022年6月開業、運営中

各指標の推移とROE向上の取り組み



ROE向上に伴うPBRの改善

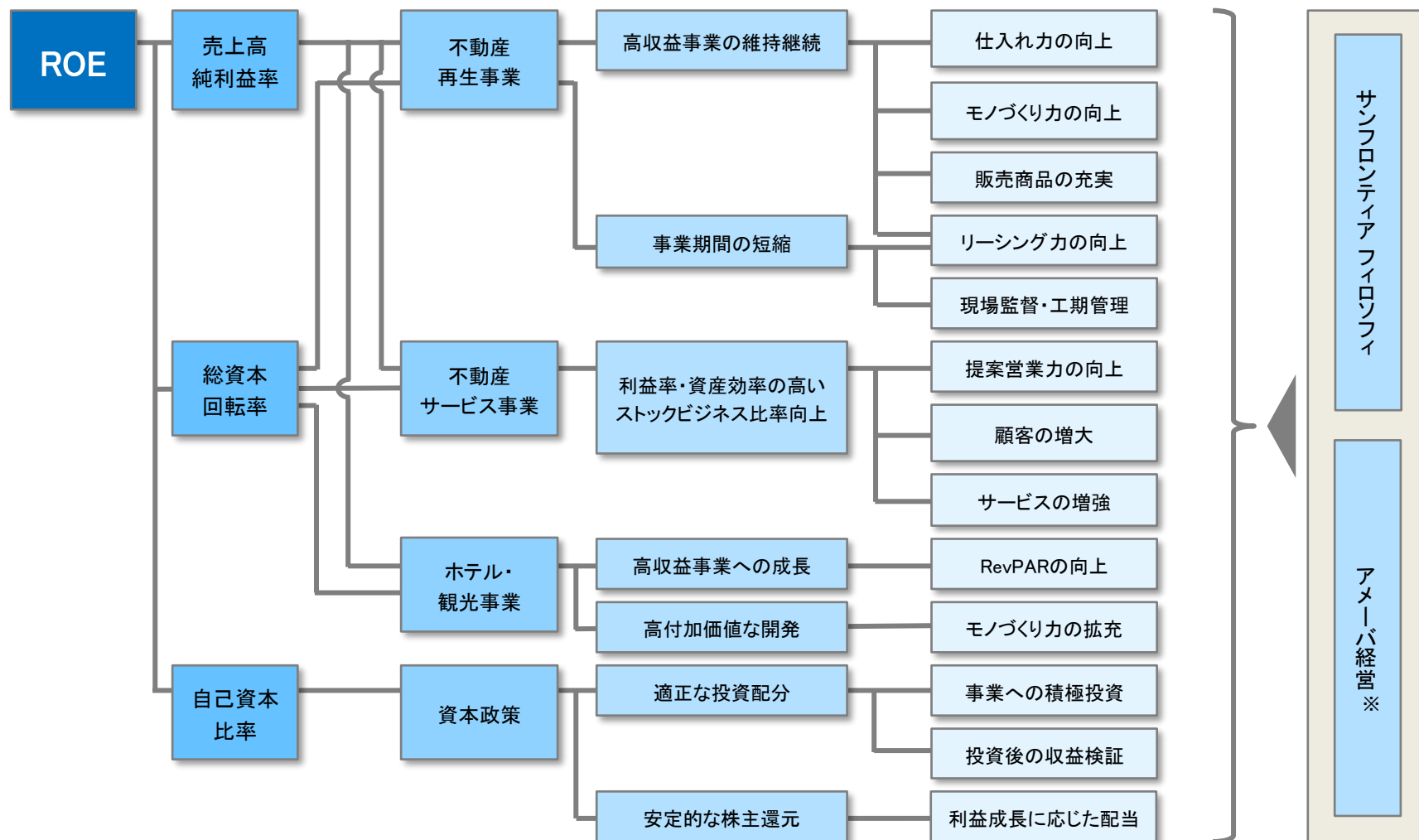
株主資本コストを上回るROEを継続することによって、PBRを高める



※Capital Asset Modelで算出。25/3期以降も、7～8%で推移することを想定

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



※「アメーバ経営」は、京セラ株式会社の登録商標です

リアルタイム株価の表示やチャートジェネレーターの追加など、IRサイトをリニューアルしました！

サンフロンティアIRサイト
https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/



主なIR活動の実績		2023年3月期	2024年3月期	2025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61回	延べ68回	延べ48回 (2Qまで)
物件見学会 (RP物件)	RP物件内覧会へ招待 ※セルサイドアナリスト・機関投資家向け	-	9回	4回 (2Qまで)
物件見学会 (貸会議室拠点)	貸会議室見学会へ招待 ※セルサイドアナリスト・機関投資家向け	-	1回	1回

IR資料の開示状況	
決算短信	日本語、英語、中国語(サマリーのみ)を同時開示
決算説明資料	日本語、英語、中国語を同時開示
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
アナリストレポート	FISCO 【日本語のみ】  Shared Research 【日本語】  【英語】 

株主優待制度	
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
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
制度内容	詳細につきましては、株主優待制度のHPにてご確認ください。 https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/stockholder_benefit_plan/ 



参考資料



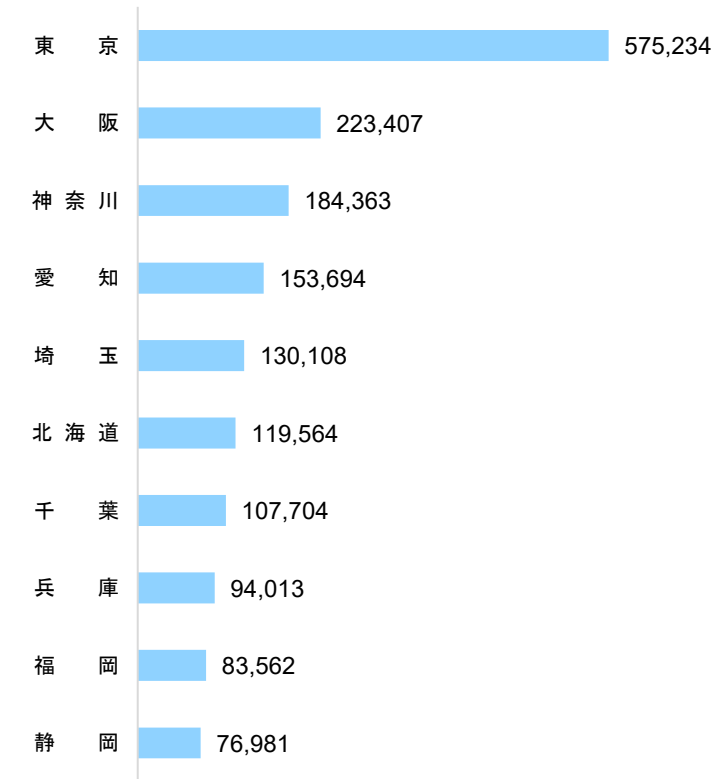
SUN FRONTIER

都道府県別の法人数と東京23区内オフィスビル棟数



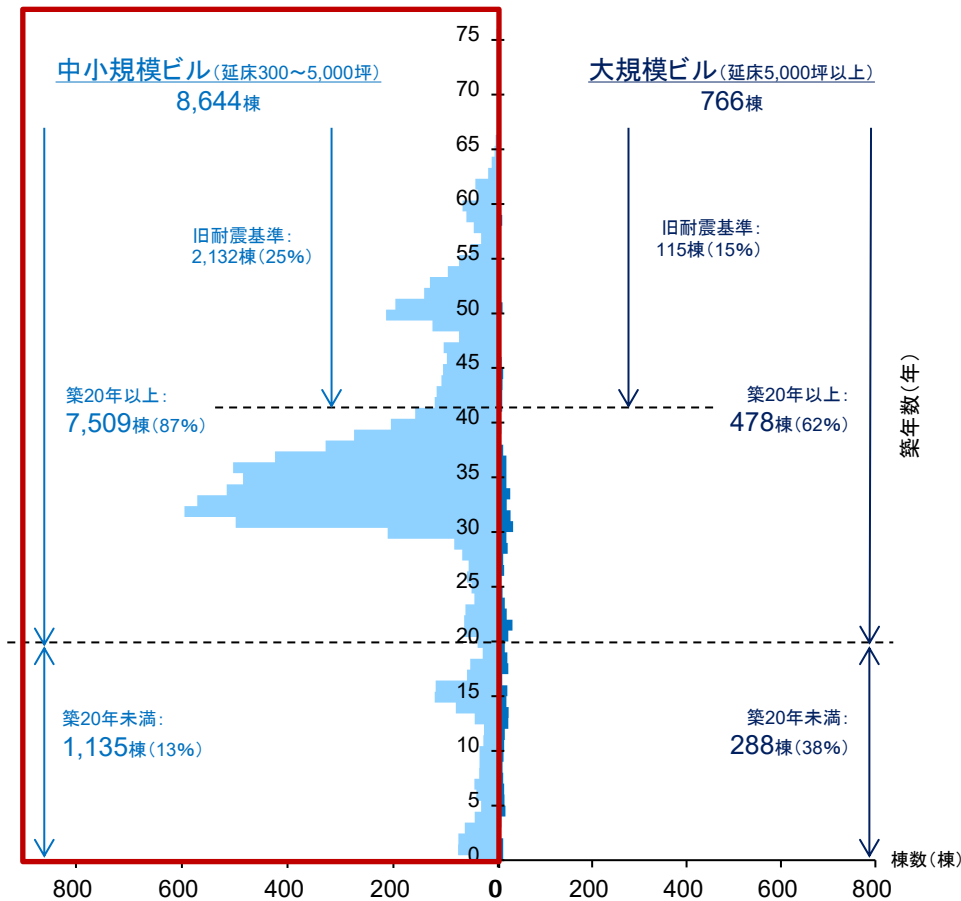
企業が集積する東京では、中小型ビルの老朽化が進む中、資源の無駄遣いを抑えた改修や建て替え需要が強い

都道府県別法人数 上位10都道府県



出典: 国税庁「都道府県別法人数等の状況」を基に当社作成

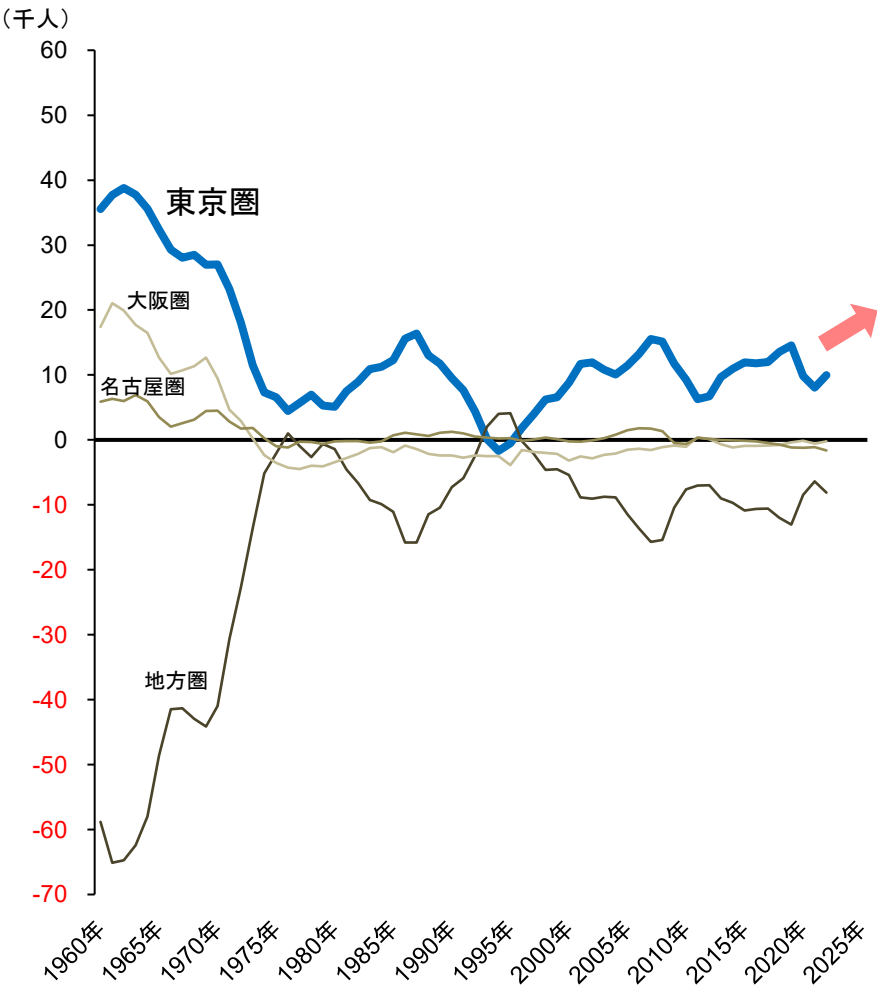
東京23区 9,410棟



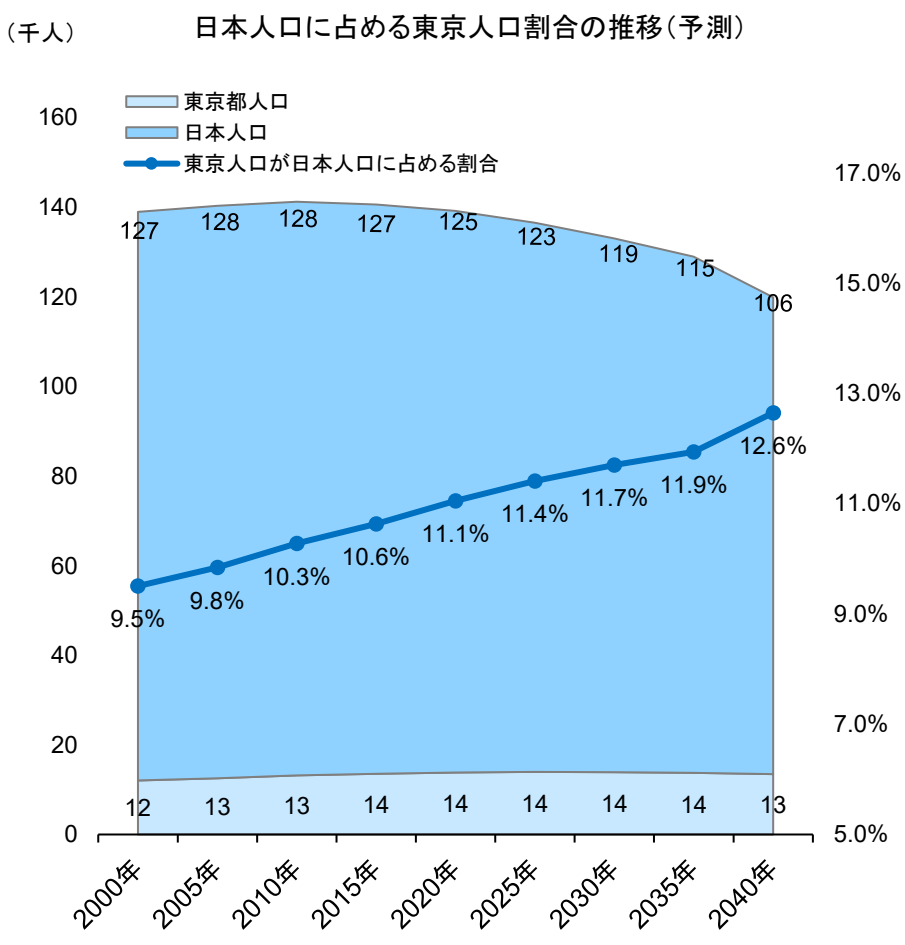
出典: 「東京23区オフィスビルピラミッド2023(棟数ベース)」(ザイマックス不動産総合研究所)を基に当社作成

東京圏の転入者数と日本の人口動態

東京圏への転入超過が続いており、日本の人口が減少する中において、東京人口の割合は高まっている



出典：総務省統計「移動前の住所地別転入者及び移動後の住所地別転出者数」を基に当社作成

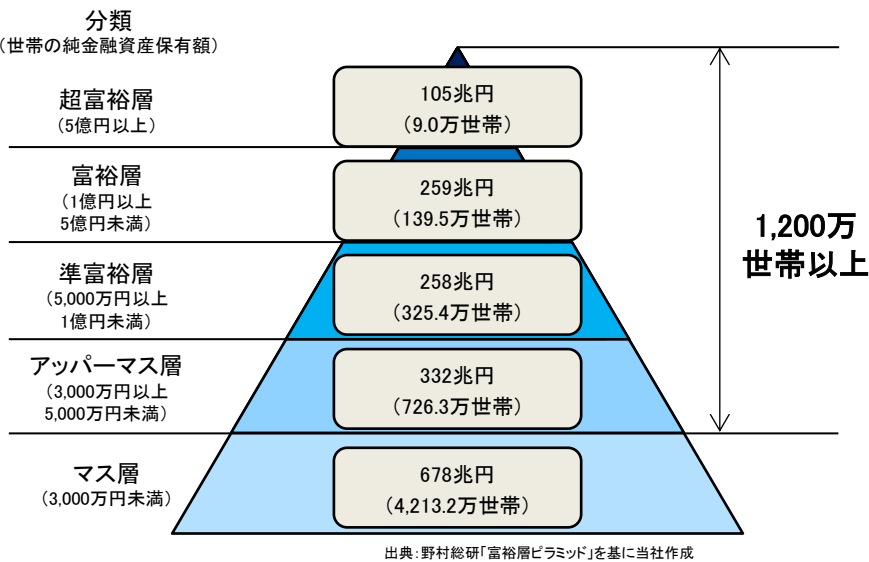


出典：東京都の統計「東京都の人口(推計)」を基に当社作成

不動産小口化市場の潜在的成長性

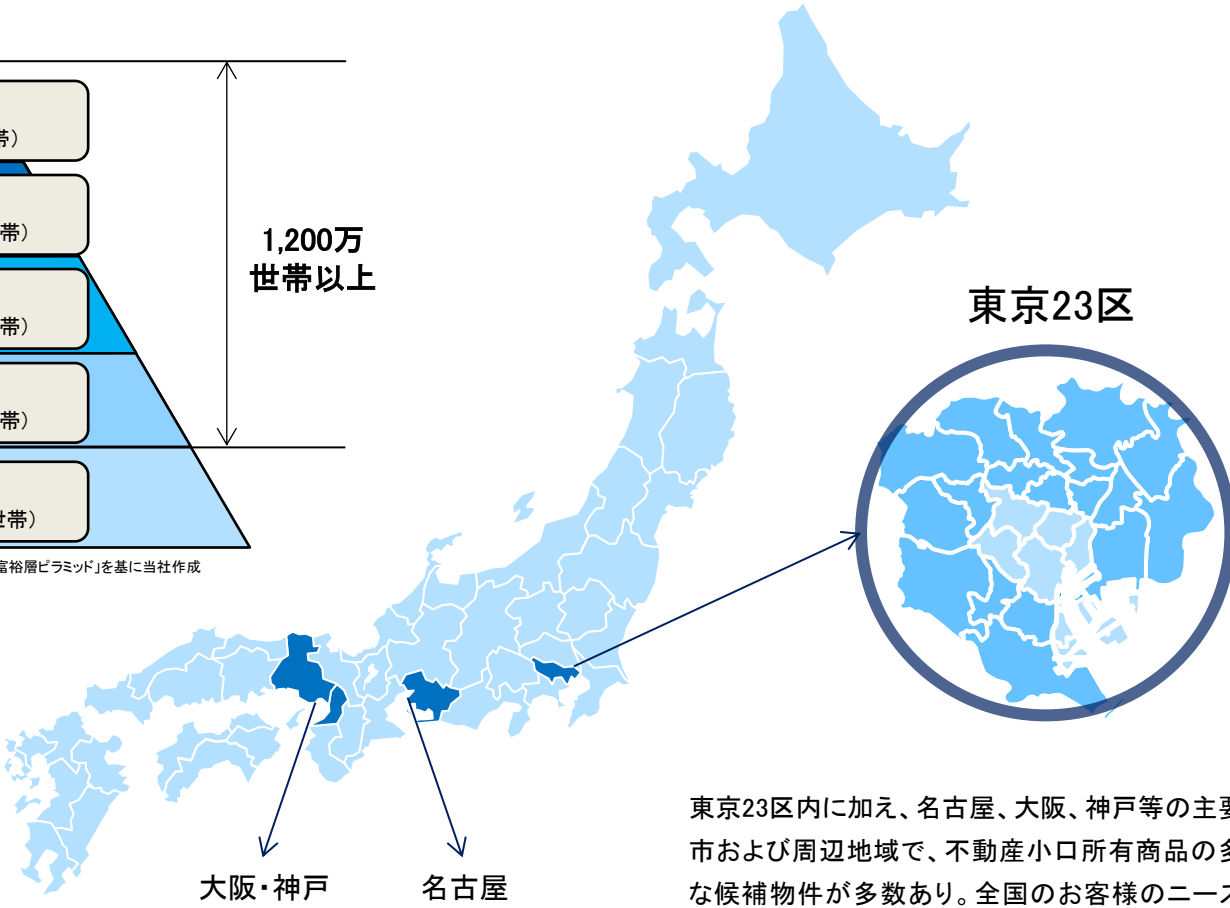
主要都市で不動産小口商品の商品化を進め、全国の多くのお客様の投資ニーズに応える提案が可能

不動産小口所有商品の見込み顧客層は、全国に1,200万世帯以上



不動産小口所有商品

- ・保育園
 - ・教育・医療モール
 - ・商業ビル
 - ・オフィスビル
 - ・底地 etc.
- 多種多様な商品が提供可能

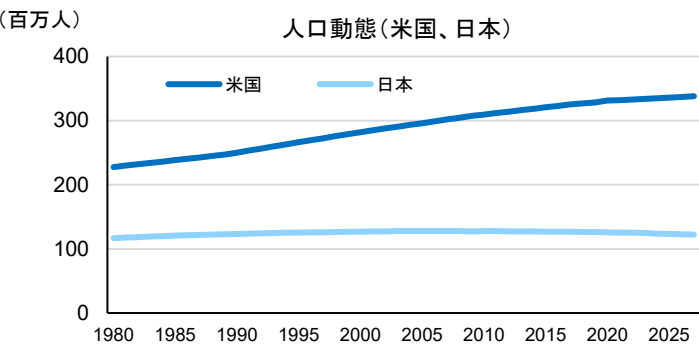


東京23区内に加え、名古屋、大阪、神戸等の主要都市および周辺地域で、不動産小口所有商品の多様な候補物件が多数あり。全国のお客様のニーズに応えることが可能

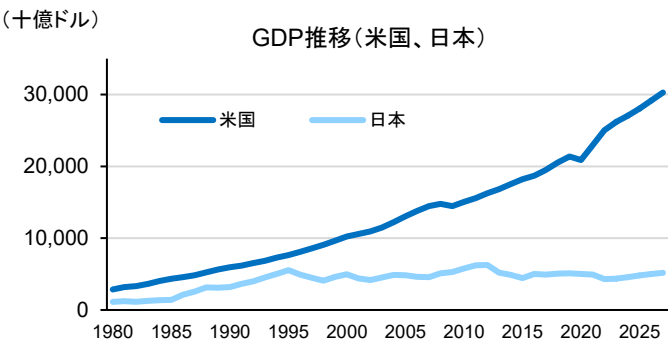
海外市場(アメリカ、ベトナム)について

人口増加と高い成長率が続くアメリカ(ニューヨーク)とベトナム(ダナン)で、日本品質の居住用不動産を提供

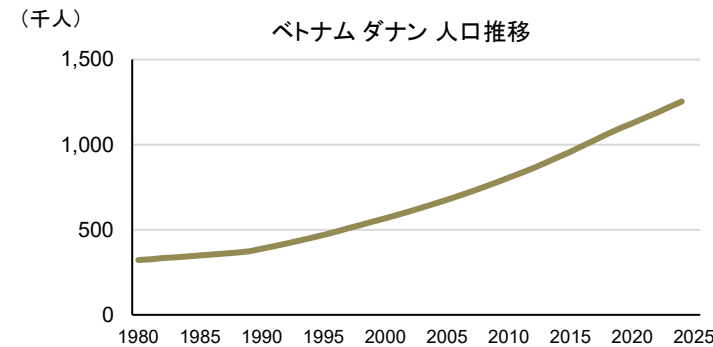
人口が減少している日本に対し、アメリカは人口が増加し続けており、住宅の需要が続く可能性が高いと考えられる



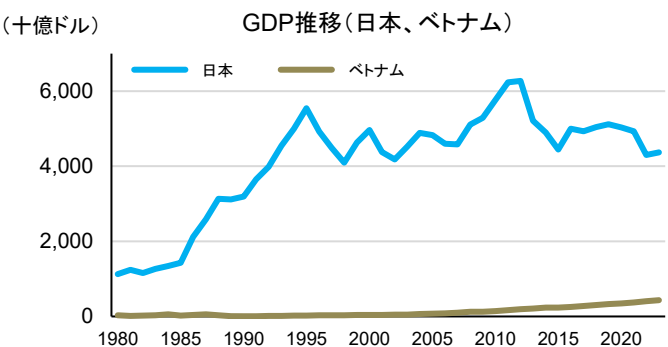
成長率が横ばいの日本に対し、アメリカは成長率が非常に高く、多くの雇用があり、不動産需要が今後も高いと考えられる



ダナンは、ベトナム第三の都市。2017年に人口100万人を突破し、その後も増え続けており、今後も高い住宅需要が見込まれる



ベトナムのGDPは、日本に対して低位ながら、成長率は日本よりも高く、将来性が高いと考えられる

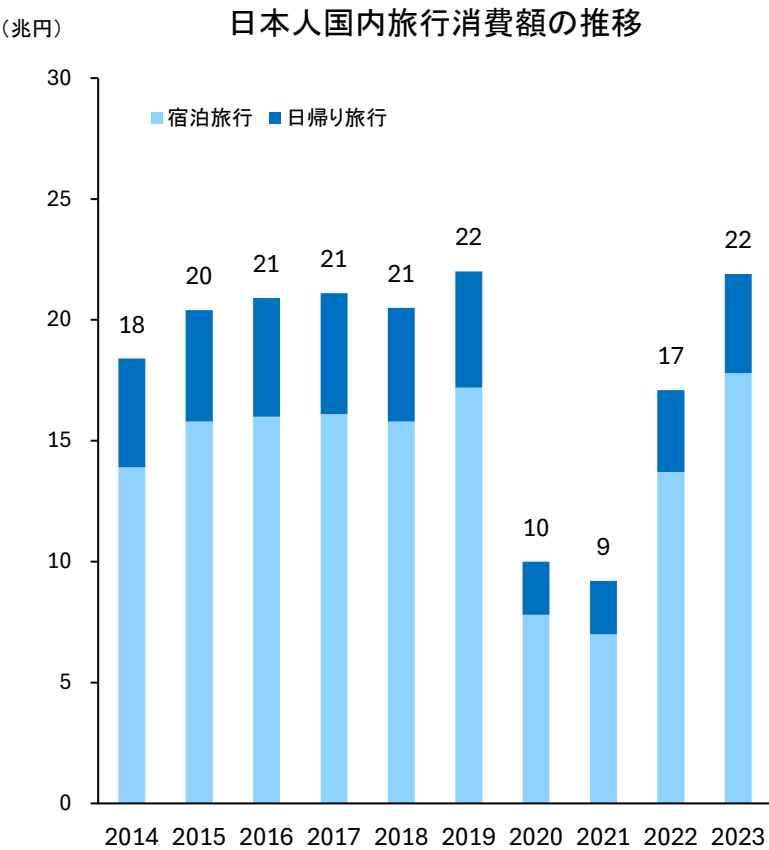


出典: IMF世界経済見通しデータベースより当社作成

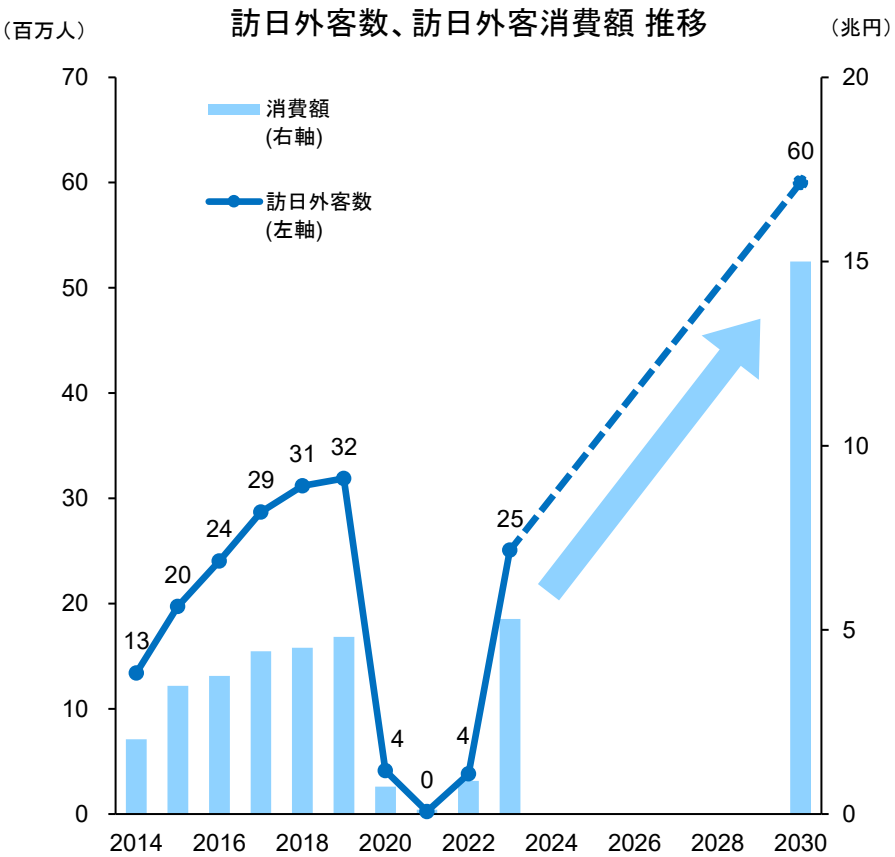
ホテル市場の需要回復と今後の成長性



旅行需要の回復が著しく、訪日外客数・消費額ともに、今後更に拡大が期待される



出典：観光庁 旅行・観光消費動向調査「日本人国内旅行消費額」を基に当社作成



出典：JNTO 訪日外客数統計、訪日外客数および消費額の政府目標を基に当社作成

Environment

2024年9月30日時点

RP実績 棟数



計 495棟

カーボンオフセット
累計 3,163t



RE100／森のでんき
計19棟 2,241t

RP工事
47棟 922t

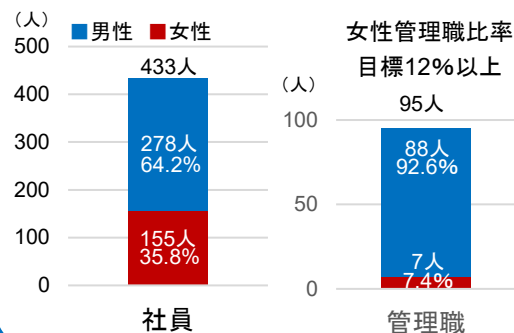


管理受託14物件
BELS認証取得

Social

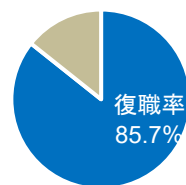
2024年9月30日時点

社員・管理職 男女比率



育児休業

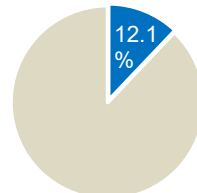
取得率100%



育児休業から
復職率85.7%

人財育成

目標12%以上



所定労働時間の
12.1%の研修を実施
(2024年3月末実績)

Governance

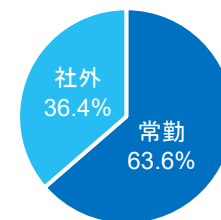
2024年9月30日時点

監査等委員会
設置会社へ
移行(2022年6月)

取締役会

監査等委員会

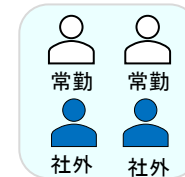
社外役員比率
1/3以上



女性取締役
11名中、1名



指名・報酬
委員会(任意)
4名中2名 社外役員



透明性・健全性確保

サステナビリティのHPはこちら



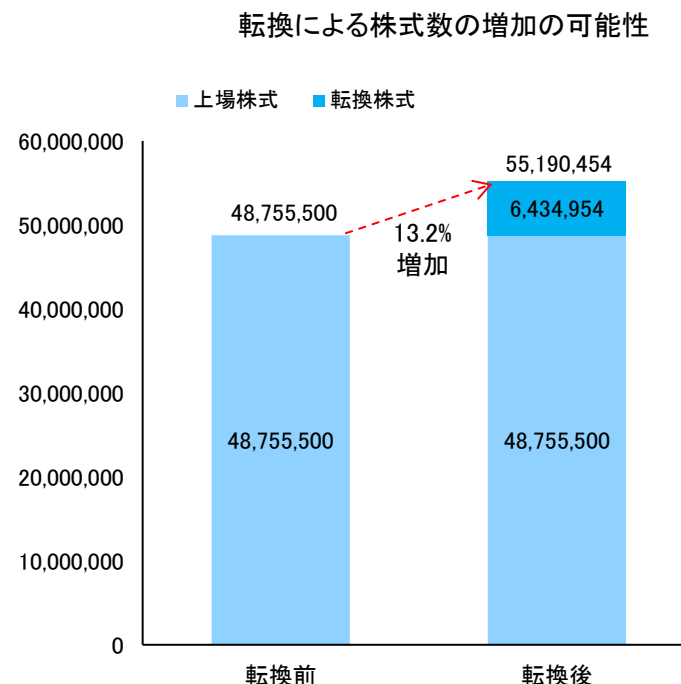
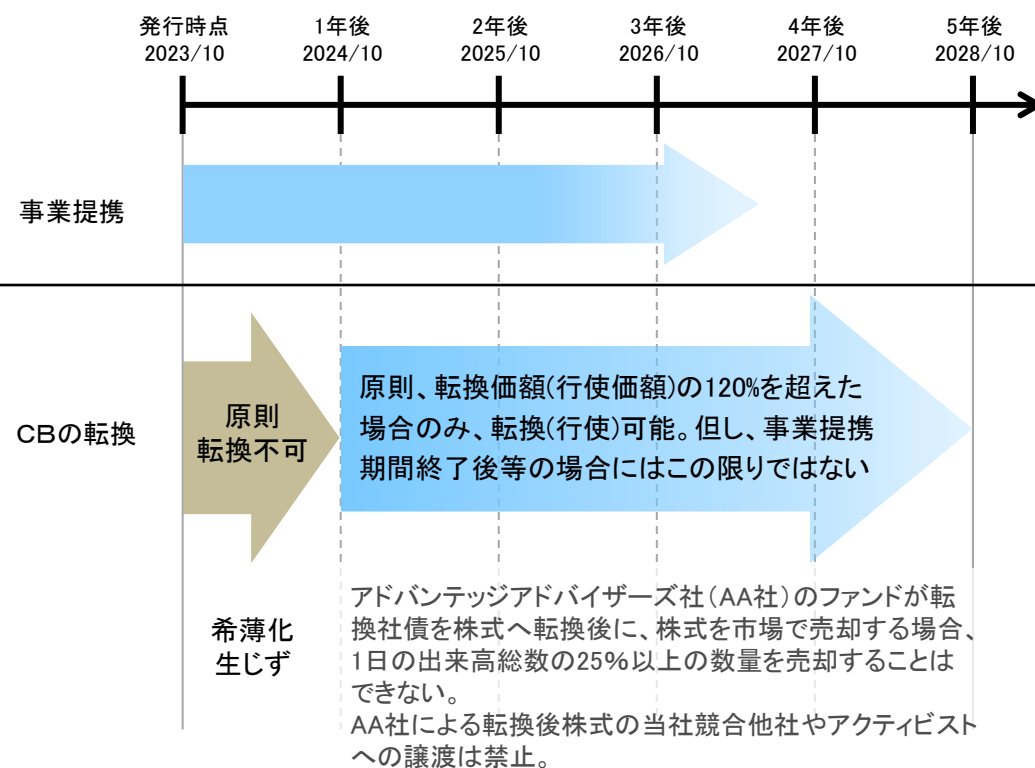
・「RE100」……再生可能エネルギー由来のJ-クレジットを活用しカーボンオフセット。日本で初めてフロアごとの導入を可能とした取り組み。入居企業様単位でCo2排出量実質ゼロを実現。

・「森のでんき」……森林由来のJ-クレジットを活用しカーボンオフセット。森林を側面的に支援していることを実感でき、ビルに入居することが環境貢献に。

CBの転換条件

種類	転換社債型新株予約権付社債 (CB)	満期	5年
発行日	2023年10月6日	転換可能期間	払込期日から5年間 原則、払込期日から1年間は転換不可
調達資金額	約100億円	転換価額	1株当たり1,554円
社債利率	0%		原則、転換価額の120%を超えた場合 (1,865円以上) のみ、転換可能。但し、事業提携期間終了後は除く

資金使途	金額
新規ホテル開発に伴う用地取得、建設工事投資	約80億円
ホテル開発事業と建設事業を主としたM&A資金	約20億円



会社概要

会社名	サンフロンティア不動産株式会社
本店所在地	東京都千代田区有楽町一丁目2番2号
設立年月日	1999年4月8日
上場年月日	2007年2月26日 東証一部(現、東証プライム)
資本金※	11,965百万円
代表者	代表取締役会長 堀口 智顕 代表取締役社長 齋藤 清一
連結従業員数※	正社員 876名(パート・アルバイト含む 1,719名)
平均年齢※	36.0歳
事業内容	不動産再生 不動産サービス(不動産の管理・仲介・建築企画・滞納保証・貸会議室 賃貸ビルのオペレーション・資産コンサル) ホテル・観光 その他
決算月	3月
上場市場	東証プライム(証券コード 8934)

※ 2024年9月末日現在

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



SUN FRONTIER