

2021年3月期 決算説明資料

私たちは、世界一お客様に愛され、
選んでいただける不動産会社を目指しています

1)2021年3月期 通期業績サマリー	1-10
2)2022年3月期 業績予想	11-12
3)中期経営計画の見直し	13-48
4)会社説明資料・参考資料	49-54

2021年 5月12日



SUN FRONTIER

証券コード:8934

コロナ禍で前期比減少したものの、利益は期初予想を上方修正し達成

(単位:百万円)

	実績	利益率	前年同期比	増減率	通期業績予想 (2020/8/6発表)	通期業績予想 (2021/3/29修正)	達成率
売上高	59,632	—	▲13,585	▲18.6%	70,000	59,500	100.2%
営業利益	7,912	13.3%	▲8,659	▲52.3%	6,930	7,600	104.1%
経常利益	7,524	12.6%	▲8,602	▲53.3%	6,500	7,100	106.0%
純利益※	4,274	7.2%	▲6,392	▲59.9%	4,100	4,200	101.8%
				1株あたり 配当金	42.0円	42.0円	—

※親会社株主に帰属する当期純利益を表示

業績ハイライト

1) リプランニング事業の業績は底堅く、全社業績を牽引

- RP事業の販売棟数は23件、**セグメント利益率は底堅い水準を維持**(24.3% 前年同期比▲7.0%pt)、コロナ禍においても業績は**底堅く推移し、全社業績を牽引**。しかしながら、前年からの反動もあり、売上高・利益は前年同期比大幅減少
- 商品化において、街やオフィス、働き方の変化をしっかりと捉え、**新しい価値観に基づいた新常態でも選ばれるオフィスづくりを推進**

2) ホテル開発事業・海外事業の増益が業績を下支え

- ホテル開発事業では、昨年末に竣工した「HIYORIオーシャンリゾート沖縄」の引き渡しを159区画で完了。加えて日和ホテル舞浜の売却も3月に完了し、**キャッシュフロー改善を図りつつ、約21億円のセグメント利益を計上**。ホテル事業におけるオペレーション部門のマイナスをカバー
- 海外事業においては、ベトナムダナン市で展開する分譲マンション『HIYORI Garden Tower』の引き渡しが全戸完了。**前年同期比で増益となり、全社業績に寄与**

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	前年増減率
売上高	73,218	59,632	▲18.6%
不動産再生事業	60,061	48,398	▲19.4%
リプランニング(含ホテル開発)	56,127	45,175	▲19.5%
賃貸ビル・サブリース	3,933	3,223	▲18.1%
不動産サービス事業	3,476	3,656	5.2%
オペレーション事業	5,405	3,069	▲43.2%
その他事業	5,659	5,294	▲6.4%
調整額	▲1,384	▲785	—
売上総利益	24,028	15,083	▲37.2%
不動産再生事業	20,314	12,629	▲37.8%
リプランニング(含ホテル開発)	18,830	11,677	▲38.0%
賃貸ビル・サブリース	1,484	951	▲35.9%
不動産サービス事業	2,253	2,347	4.2%
オペレーション事業	▲41	▲1,207	—
その他事業	1,615	1,541	▲4.6%
調整額	▲115	▲228	—
販売費及び一般管理費	7,456	7,170	▲3.8%
営業利益	16,571	7,912	▲52.3%
営業外収益	260	270	3.8%
営業外費用	704	658	▲6.5%
経常利益	16,127	7,524	▲53.3%
特別損益	▲40	▲61	—
法人税等	▲5,503	▲3,224	—
非支配株主損益	83	36	▲56.6%
純利益	10,666	4,274	▲59.9%

損益計算書のポイント

<不動産再生事業>

リプランニング事業では、前年同期比で減少したもののコロナ禍においても販売は順調に進捗。ホテル開発事業は、HIYORI オーシャンリゾート沖縄(159戸)・日和ホテル舞浜の売却が完了。結果、不動産再生事業としては、売上高は483億円(前年比19%減)、売上総利益は126億円(同38%減)で、**売上総利益率は26.1%と通期予想利益率(19.1%)を超えた水準で推移**

<オペレーション事業>

ホテル運営事業は業績が悪化。第4Qは緊急事態宣言が再発出された影響で低迷。一方、貸会議室事業では、コロナ禍に対応した新サービスの開発を進める中で限られた需要を掴み黒字を確保したものの、オペレーション事業全体としては、当期売上高は30億円(同43%減)、**12億円の損失を計上**

<その他事業>

海外事業において分譲マンションPJの全戸引渡し完了。結果、その他事業全体では、売上高は52億円(同6%減)、売上総利益は15億円(同5%減)。**利益率は29%と高水準を確保**

連結貸借対照表 -資産-

<たな卸資産> 物件の売却等により56億円減少。うちRP案件は販売が進捗した一方で仕入れや工事が進捗し、ほぼ横ばい。ホテル案件は沖縄の分譲ホテル引き渡しと舞浜ホテルの売却により、31億円減少。海外案件はダナンの分譲マンション引き渡し完了により、25億円減少

<現預金> RP物件やホテル案件、海外案件において売却が進捗したことにより、28億円増加

(単位:百万円)	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	増減額 (2020年3月末比)
流動資産	97,149	113,842	110,785	▲3,056
現金及び預金	20,257	18,627	21,508	+2,880
たな卸資産	74,329	91,766	86,087	▲5,678
内訳) RP	62,143	71,353	71,349	▲4
ホテル	7,552	17,019	13,917	▲3,102
海外等	4,634	3,395	822	▲2,573
その他流動資産	2,562	3,448	3,189	▲258
固定資産	13,749	16,450	16,700	+249
有形固定資産	9,339	10,413	10,528	+114
無形固定資産	863	712	701	▲11
投資その他の資産	3,546	5,324	5,470	+146
資産合計	110,898	130,293	127,485	▲2,807

連結貸借対照表 -負債・純資産-



<有利子負債残高>

物件売却等で借入金が前期末から約18億円減少し、475億円

<純資産> 前期配当金支払い(▲20億円)があったものの、当期純利益(42億円)と子会社の優先株発行(30億円)により約50億円増加

自己資本比率の推移

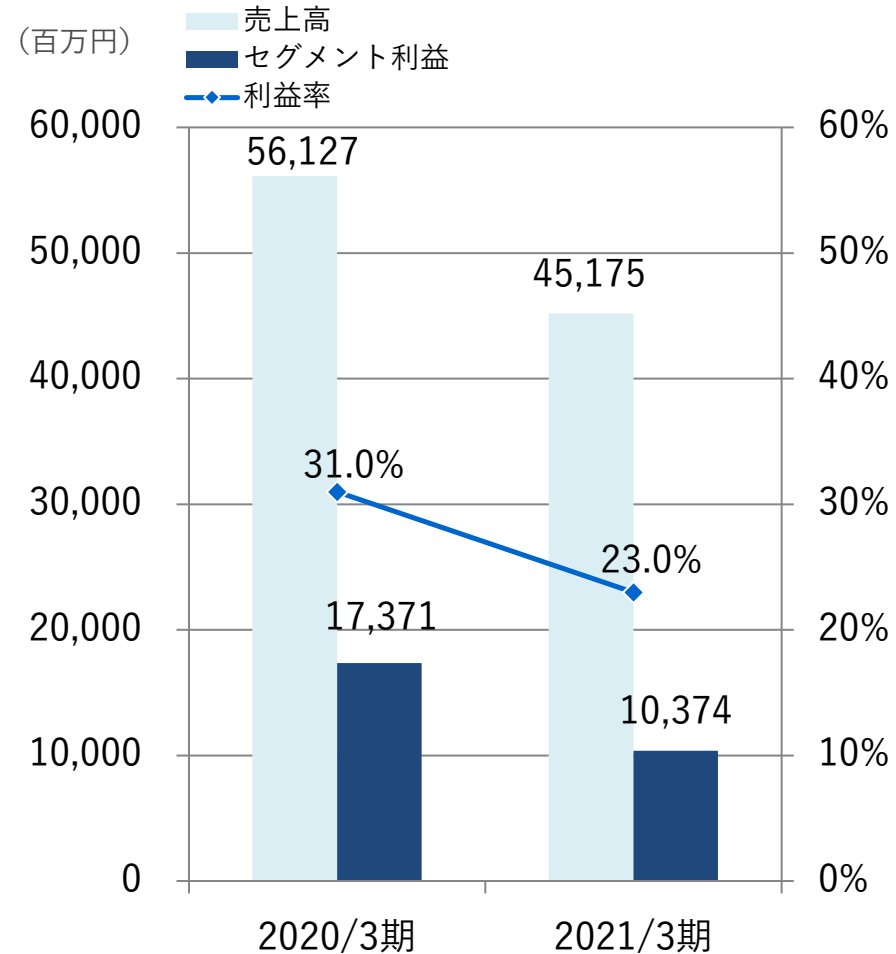
2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末
50.3%	49.6%	52.3%

(単位:百万円)	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	増減額 (2020年3月末比)
流動負債	12,859	18,052	13,358	▲4,693
短期借入金等	2,248	4,463	5,530	+ 1,067
未払法人税等	2,661	3,566	901	▲2,665
その他流動負債	7,949	10,022	6,926	▲3,095
固定負債	42,179	47,431	44,354	▲3,077
長期借入金・社債	39,751	44,906	41,991	▲2,915
その他固定負債	2,428	2,525	2,363	▲161
負債合計	55,038	65,483	57,712	▲7,771
株主資本	55,900	64,690	66,916	+ 2,226
その他	▲40	119	2,856	+ 2,737
純資産合計	55,860	64,809	69,773	+ 4,963
負債・資本合計	110,898	130,293	127,485	▲2,807

リプランニング事業 (リプランニング・ホテル開発)

- リプランニング事業は、コロナ禍による影響と、前期に物件売却が順調であったことの反動で、販売棟数は23件と前期(43件)に比べ大きく減少
- 海外(NY)におけるRP事業案件で評価減(2.7億円)を計上
- 平均事業期間は532日(前年同期比+123日)。コロナ禍による経済活動の停滞によりリーシングに時間を要したことから事業期間は長期化しているものの、仕入れから販売までの期間を1年を目安に作り込む事業方針は変わらない
- ホテル開発事業においては、HIYORIオーシャンリゾート沖縄の販売と、日和ホテル舞浜の売却等によってセグメント利益21.6億円(利益率19.1%)を計上し、業績に寄与。売却後もホテル運営は当社において継続
- 期末在庫は64件 (RP事業関連54件、ホテル事業関連10件)

(単位：百万円)	2020/3期	2021/3期	増減
売上高	56,127	45,175	▲19.5%
内、リプランニング事業	56,097	33,796	▲39.8%
内、ホテル開発事業	30	11,378	+37826.7%
セグメント利益 ^(注1)	17,371	10,374	▲40.3%
内、リプランニング事業	17,529	8,205	▲53.2%
内、ホテル開発事業	▲157	2,169	—
利益率	31.0%	23.0%	▲8.0%pt
リプランニング事業	31.3%	24.3%	▲7.0%pt
ホテル開発事業	—	19.1%	—
仕入物件数	40件	21件	▲19件
販売物件数	43件	26件	▲17件
期末在庫数	70件 ^(注2)	64件 ^(注2)	▲6件



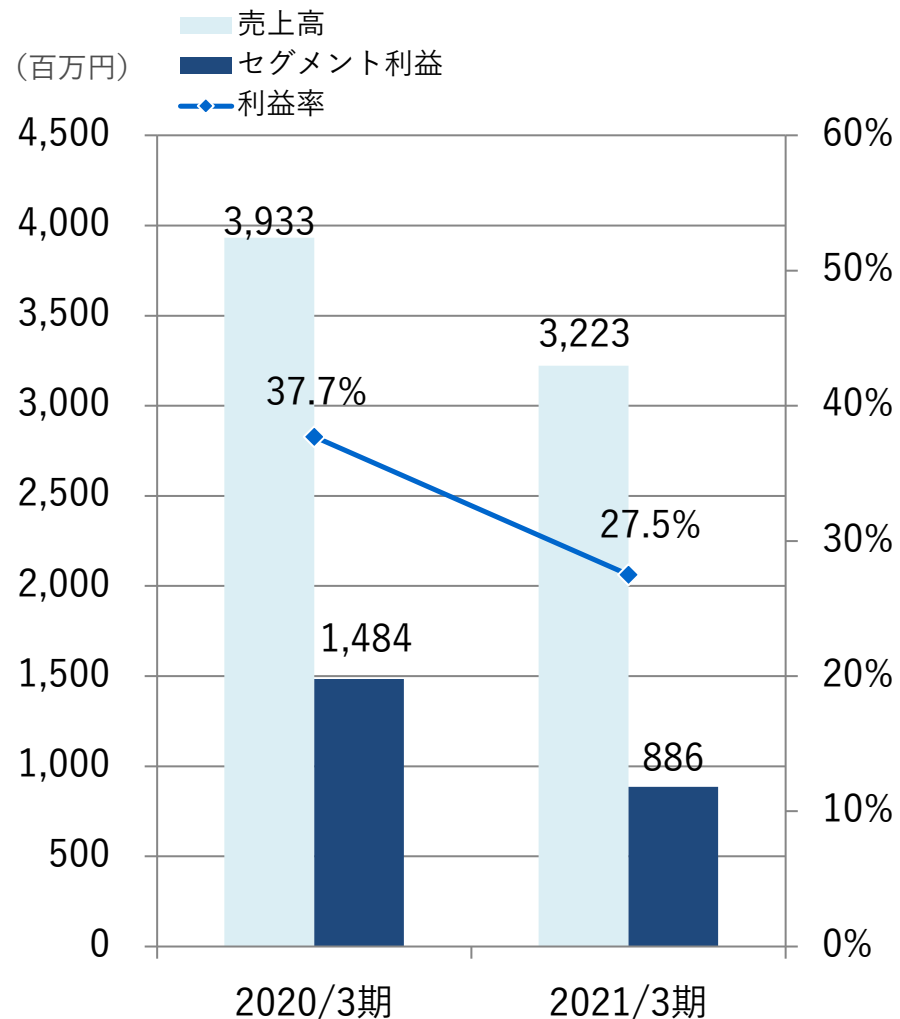
(注1)「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出

(注2)土地仕入開発案件もRP在庫に含む

賃貸ビル事業 (賃貸ビル・サブリース)

- ストック事業として安定した収益基盤を構築することを目的に、リブランニング事業の賃貸ビル物件数を拡大しつつ、不動産サービス部門で培ったオペレーション力を活かしてテナント誘致を進めながら、中長期的に賃料収入の増加を図る
- 当期においては、運営ホテルの一時休館や稼働率低下に伴い賃料免除を実施したこと等によって、売上高・利益は減少、利益率は低下

(単位：百万円)	2020/3期	2021/3期	増減
売上高	3,933	3,223	▲18.1%
セグメント利益	1,484	886	▲40.3%
利益率	37.7%	27.5%	▲10.2%pt



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)



<PM事業・BM事業>

■ PM事業は受託棟数を伸ばし増収増益。BM事業は増収増益。

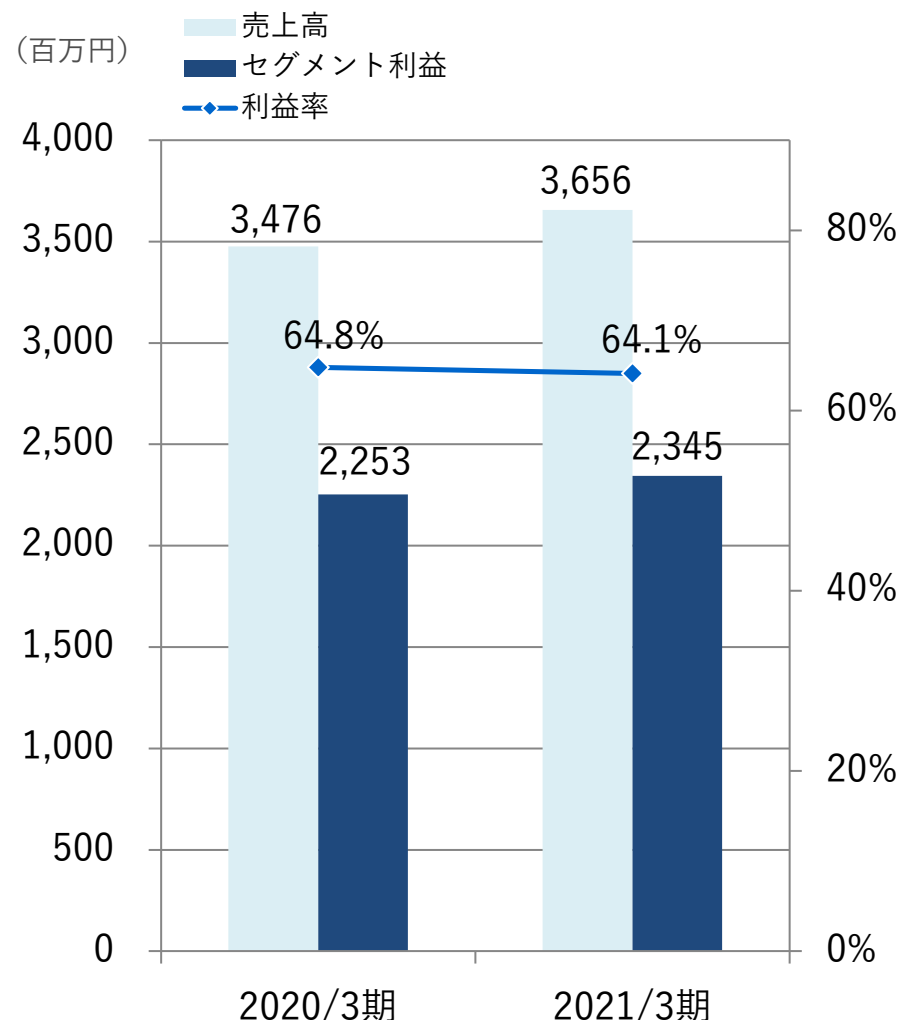
BM事業を手掛ける㈱日本システムサービスをM&Aにて取得

【PM受託棟数と稼働率の推移】	受託棟数	稼働率
2019年3月末	373棟	97.6%
2020年3月末	392棟	98.6%
2021年3月末	397棟	94.4%

<売買仲介・賃貸仲介>

■ 売買仲介は他の部門との連携による案件成約を着実に積み上げ、増収増益。賃貸仲介はRP物件における商品化に寄与したものの、外部物件での成約がコロナ禍で減少し、減収減益

(単位：百万円)	2020/3期	2021/3期	増減
売上高	3,476	3,656	+5.2%
セグメント利益	2,253	2,345	+4.0%
利益率	64.8%	64.1%	▲0.7%pt



オペレーション事業 (ホテル運営・貸会議室)

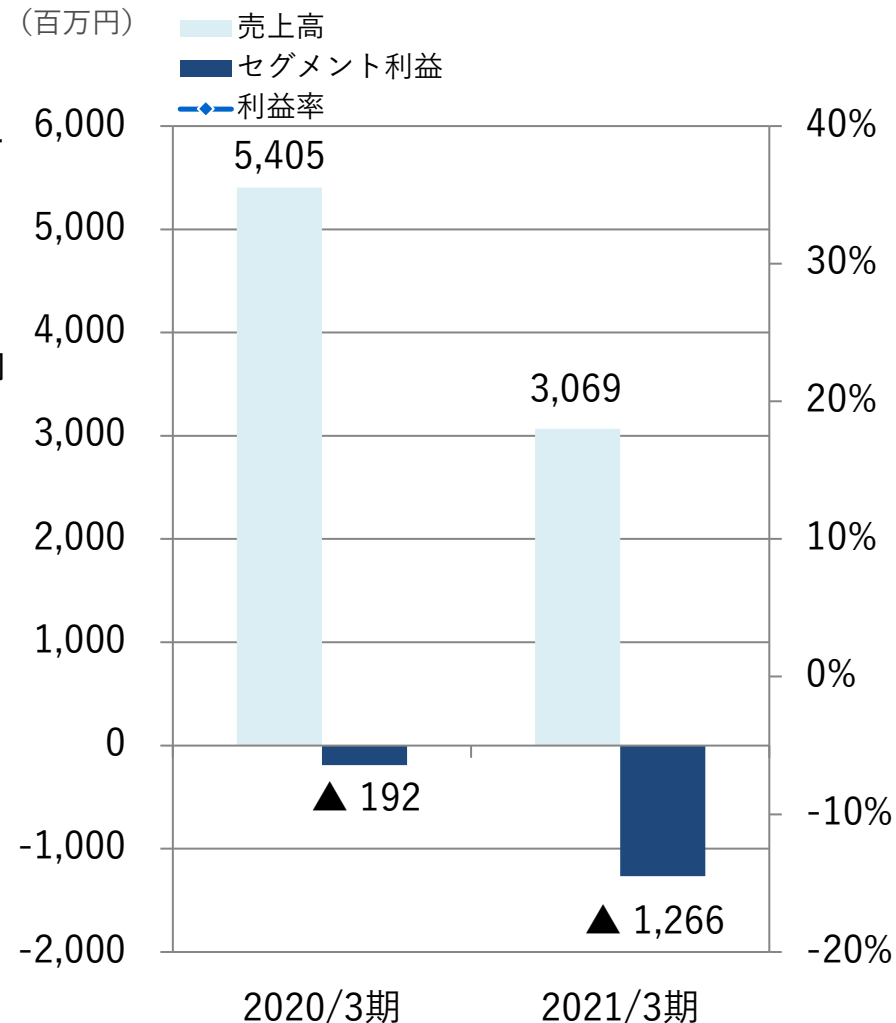
<ホテル運営事業>

- 第1Qは7ホテルで休館。第2Q～第3Qは地方圏ホテルは健闘、東京・大阪など都市圏ホテルは苦戦。第4Qは緊急事態宣言が再発出され、稼働率は著しく低下。大幅に減収および損失を計上

<貸会議室事業>

- 研修やセミナー等のニーズが減少し、既存の形態では事業が成り立たない環境下、オーダーメイドスペース等の時代の変化を捉えた新サービス開発を進め、限られたお客様のニーズを掴む。同時に徹底した経費削減を行なったものの減収減益

(単位：百万円)	2020/3期	2021/3期	増減
売上高	5,405	3,069	▲43.2%
内、ホテル運営事業	4,126	1,906	▲53.8%
内、貸会議室事業	1,279	1,162	▲9.1%
セグメント利益	▲192	▲1,266	—
内、ホテル運営事業	▲370	▲1,384	—
内、貸会議室事業	178	117	▲34.3%
利益率	—	—	—
ホテル運営事業	—	—	—
貸会議室事業	13.9%	10.1%	▲3.9pt



その他（滞納賃料保証・建設・海外事業等）

<滞納賃料保証>

- コロナ禍における空室増加やテナントの信用懸念、また民法改正による個人保証から機関保証への切り替え等でビルオーナー様からのご相談が増加。保証件数は堅調に推移し増収増益

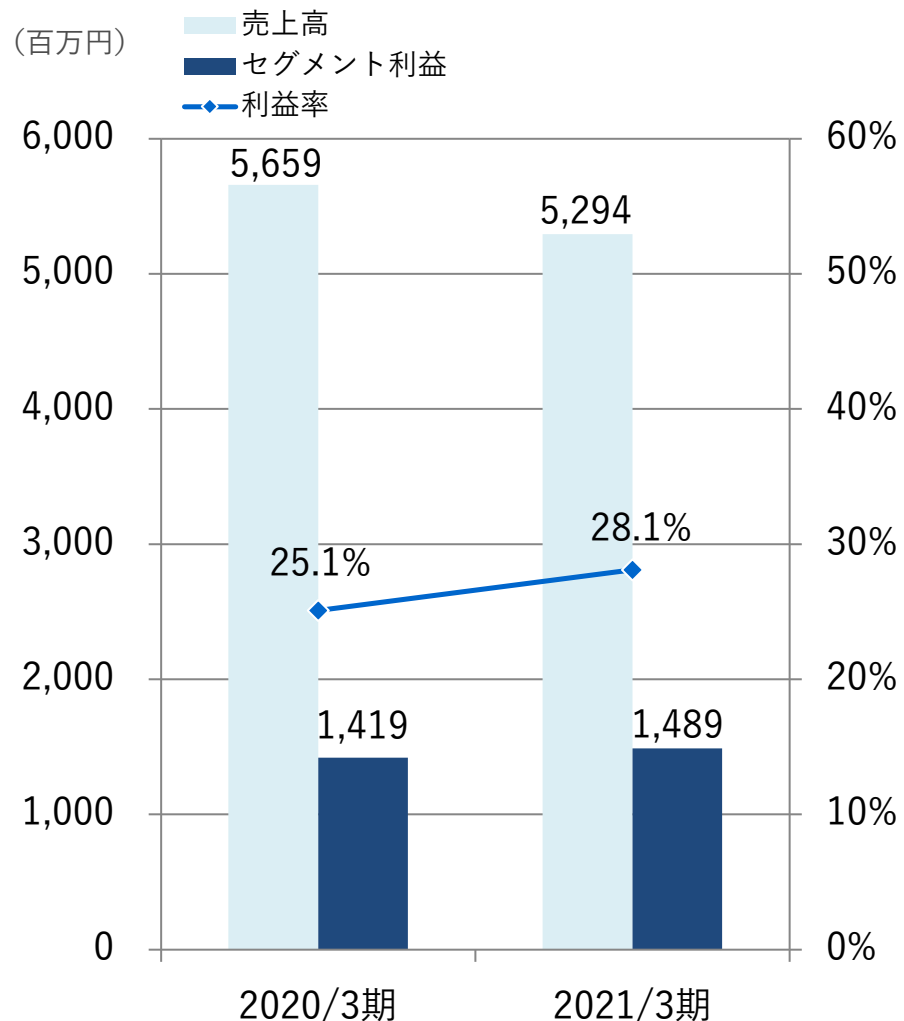
<建設事業>

- SFエンジニアリングにおける前年の大型工事引き渡しの反動減により売上高、利益ともに減少。(株)コミュニケーション開発の株式をM&Aにて取得。2022年3月期より本格的に業績へ寄与

<海外事業>

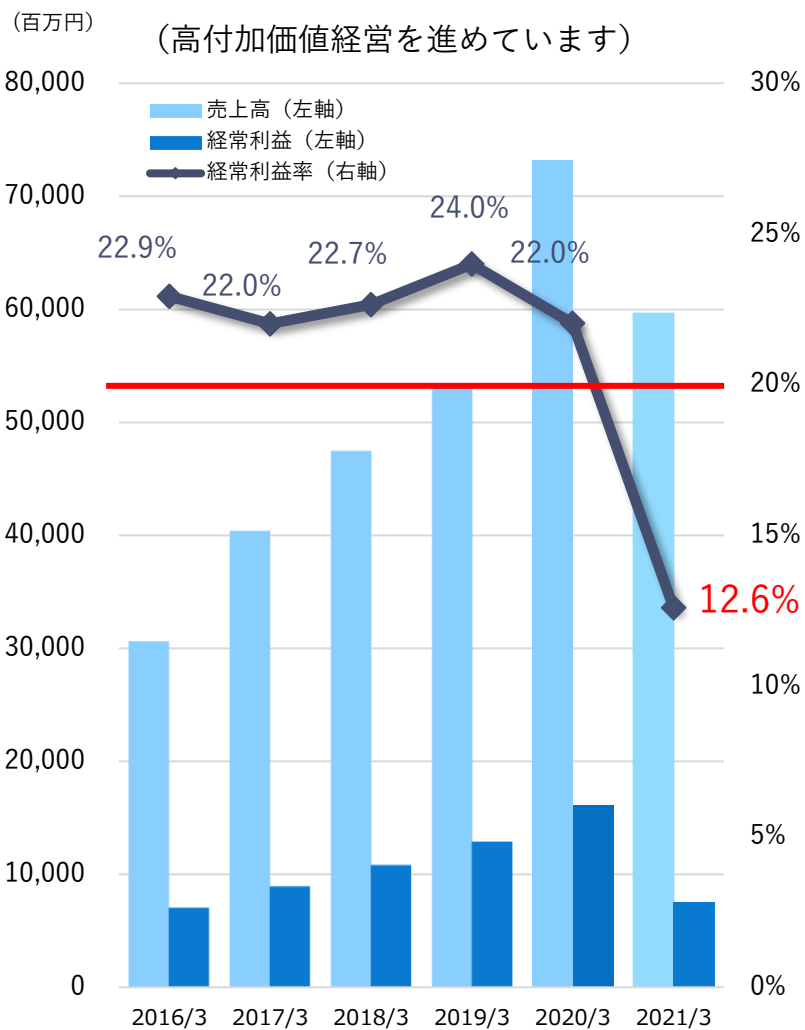
- ダナンにおける分譲マンションPJの引渡し完了。今期分のPJ単独での売上高は25億円、セグメント利益は6.2億円となり、海外事業は売上高が減少したものの増益

(単位：百万円)	2020/3期	2021/3期	増減
売上高	5,659	5,294	▲6.4%
セグメント利益	1,419	1,489	+4.9%
利益率	25.1%	28.1%	+3.0%pt

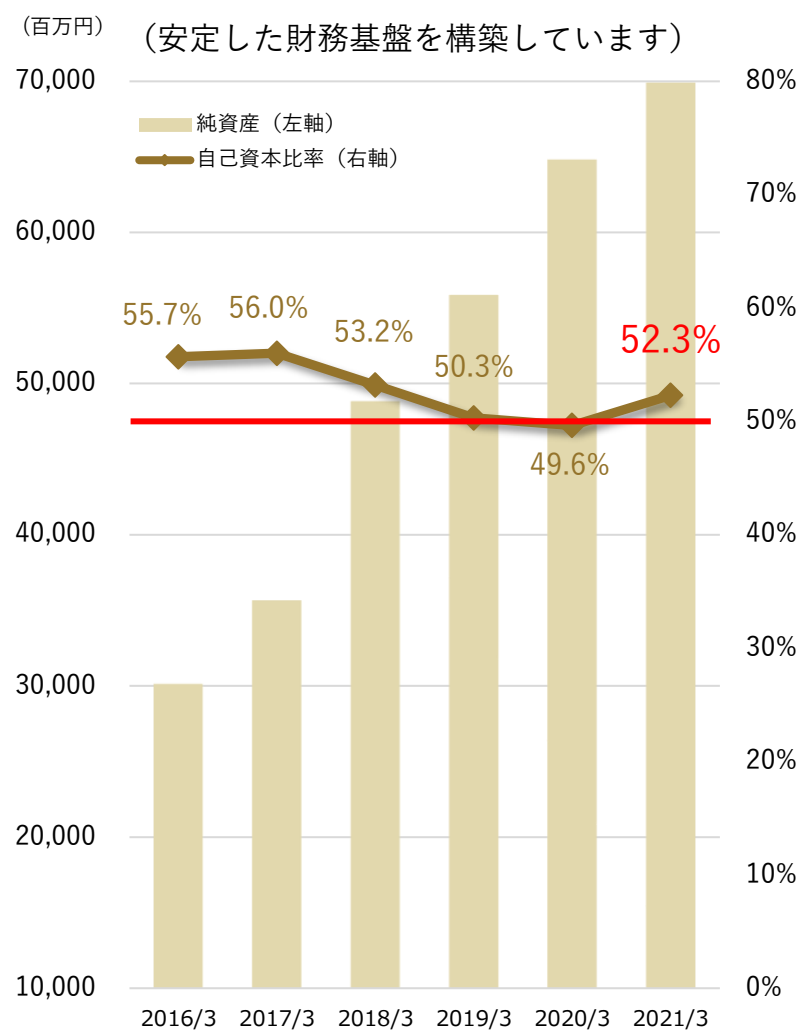


重視する経営指標の推移

■売上高経常利益率の推移



■自己資本比率の推移



2022年3月期 業績予想

(単位：百万円)	2021年3月期	2022年3月期 予想	増減率
売上高	59,632	76,000	+27.4%
(1) 不動産再生事業	48,398	60,900	+25.8%
うちRP事業（ホテル開発含む）	45,175	58,400	+29.3%
うち賃貸ビル事業	3,223	2,500	▲22.4%
(2) 不動産サービス事業	3,656	3,900	+6.7%
(3) オペレーション事業	3,069	8,700	+183.5%
(4) その他事業	5,294	2,800	▲47.1%
調整額	▲785	▲300	-
売上総利益	15,083	19,600	+29.9%
(1) 不動産再生事業	12,629	16,600	31.4%
うちRP事業（ホテル開発含む）	11,677	15,650	34.0%
うち賃貸ビル事業	951	950	-
(2) 不動産サービス事業	2,347	2,300	▲2.0%
(3) オペレーション事業	▲1,207	▲500	-
(4) その他事業	1,541	1,300	▲15.6%
調整額	▲228	▲100	-
販売費及び一般管理費	7,170	7,600	+6.0%
営業利益	7,912	12,000	+51.7%
経常利益	7,524	11,500	+52.8%
当期純利益	4,274	7,400	+73.1%
一株当り配当金（円）	42.00	42.00	+0.0%

・都心のオフィスビル事業が中核事業。
 ・全社の力を結集する再生事業においては安定的に売上を計上予定
 ・ホテル開発において、沖縄分譲ホテルの残戸分(44戸)が今期に計上予定

・その他事業においては、海外事業で前期に開発案件を計上した反動で前期比約47%減少を見込む。

・RP粗利益率は、現状の市場環境を前提に設定。利益率を保守的に設定しつつ、利益は堅調に創出すると見込む。
 20年3月期:33.5%
 21年3月期:25.8%⇒22年3月期:26.8%

・オペレーション事業は、前期から赤字幅を6割程度縮減させるものの、新型コロナウイルスの影響により損失を見込む。

・販管費は前期に続き経費の削減に努めるものの、人件費増加により前期比増加を見込む

・配当金は据え置き、42.0円と予想。

2022年3月期 配当予想について

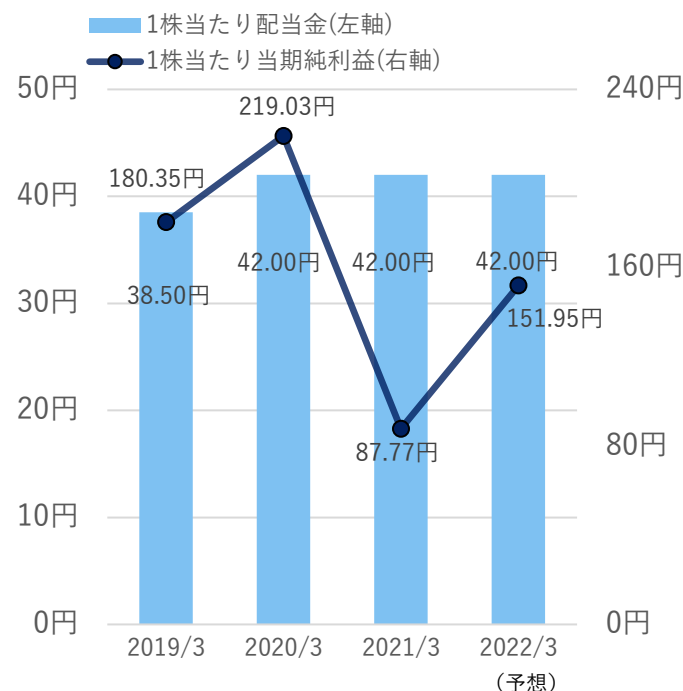
当社の利益配分は下記基本方針に則り、総合的に株主様の利益に資することを前提に取り組んでおります。当期においては、新型コロナウイルスの影響による先行き不透明感が残るものの、財務面の安定性を保つための内部留保は確保しながら、この環境下においても変わらずご支援いただいている株主の皆様にお応えするべく、今年度の配当予想は前期実績(予定)と同額の1株当たり42円とさせていただきますと考えております。

利益配分に関する基本方針

- ①株主様への長期的かつ安定的な利益還元に努めるとともに、
 - ②将来の成長に向けた投資資金を確保すると同時に、
 - ③財務の安定強化も勘案し、
- 総合的に株主様の利益に資することに取り組んでおります。

	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期 (予想)
1株当たり 当期純利益	180.35円	219.03円	87.77円	151.95円
1株当たり 配当金	38.50円	42.00円	42.00円	42.00円
配当性向	21.3%	19.2%	47.9%	27.6%

1株当たり当期純利益と配当金の推移



中期経営計画の見直しについて



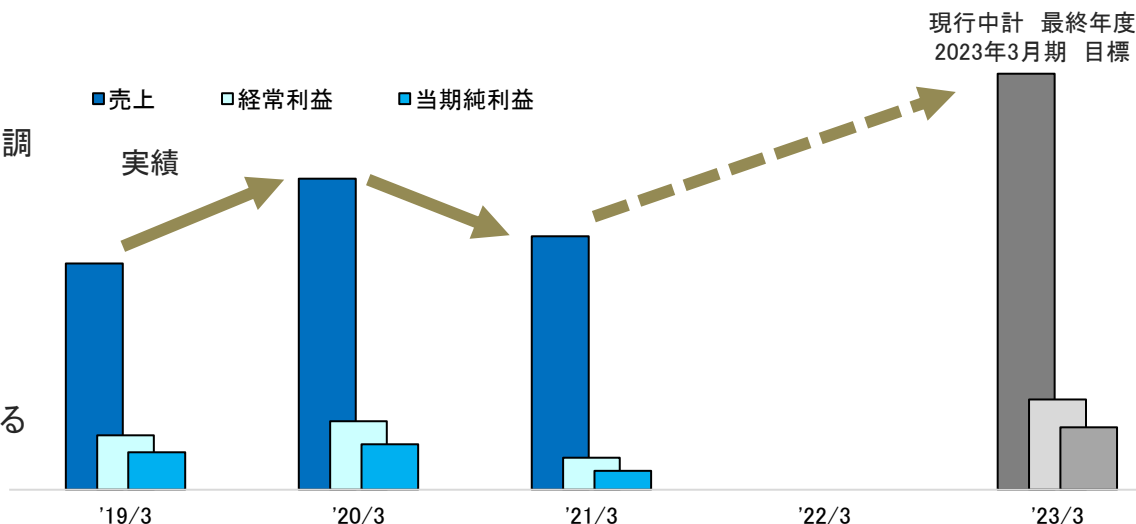
1. 現行中計の振り返りを見直しについて
2. 基本方針と成長戦略について
3. 各事業における戦略について

現行中計(19/3期~23/3期)の振り返り

■2020年3月期は
売上732億円、経常利益161億円と目標達成へ順調

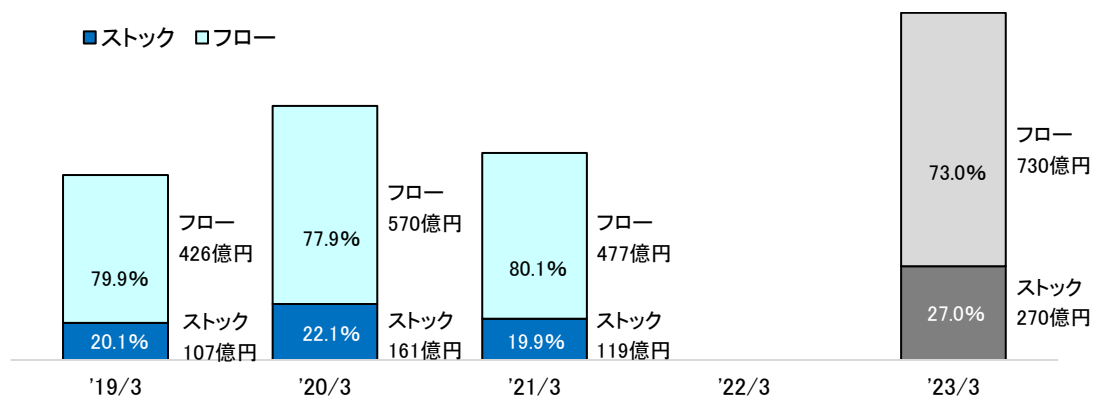
■2021年3月期は
売上596億円、経常利益75億円を確保

■2023年3月期での目標
売上1,000億円、経常利益200億円へ進捗が遅れる



■2021年3月期はストックの売上と比率が微減

■ホテル事業は新規開発計画を見合わせ



	運営ホテル数	稼働室数
2019年3月期末	10ホテル	1,191室
2020年3月期末	14ホテル	1,898室
2021年3月期末	16ホテル	2,295室
開発中ホテル	4ホテル	624室
計	20ホテル	2,919室

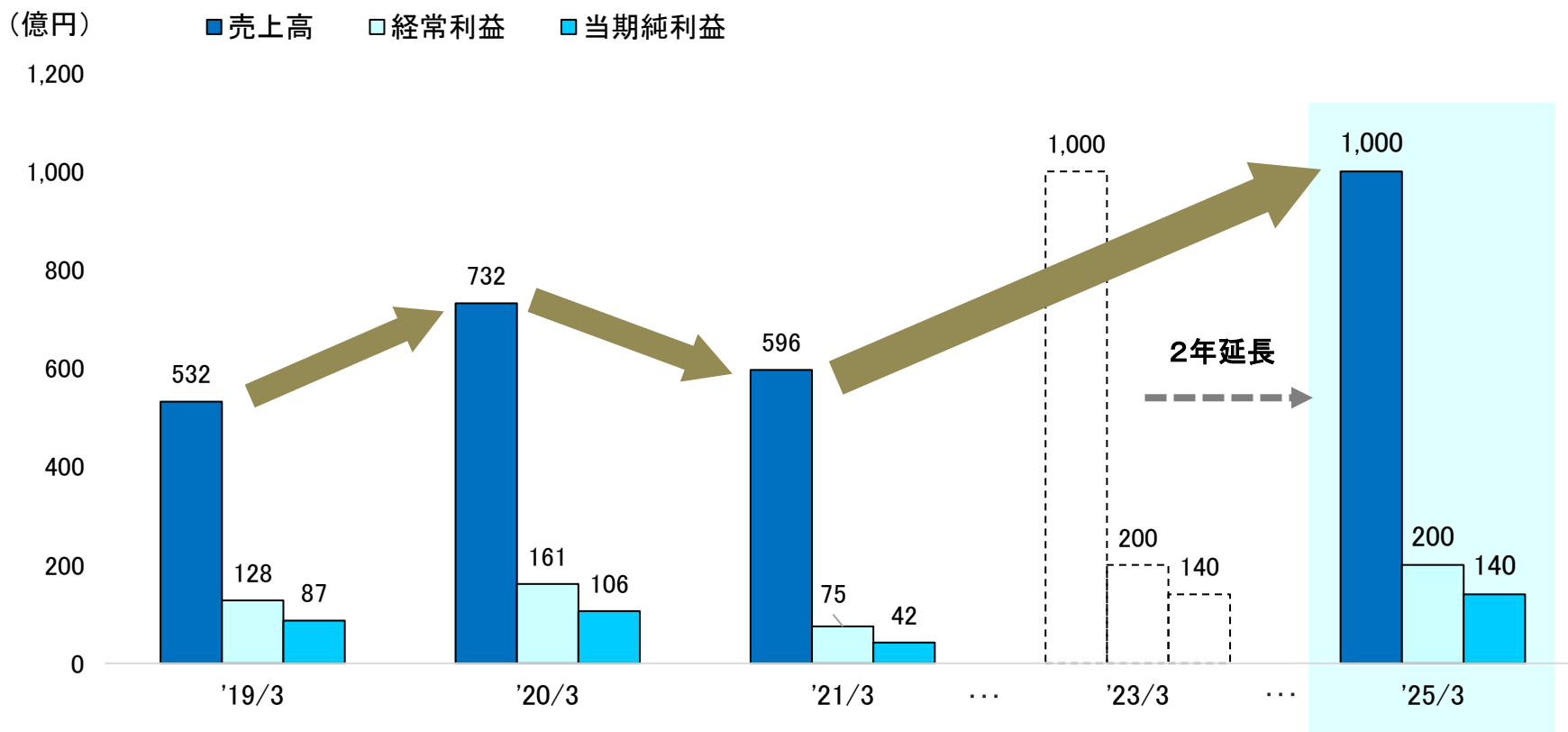
コロナ禍を経た各事業のアフターコロナを想定し、Change, Challenge, Create !

	オフィス		ホテル市場	海外(ベトナム)市場
	オフィス賃貸市場	オフィス売買市場		
新型 コロナウイルス 感染拡大前	<ul style="list-style-type: none"> ■稼働率、平均募集賃料とも高水準 ■増床・移転ニーズは旺盛 	<ul style="list-style-type: none"> ■低金利環境により取引利回りは低水準、運用難で取引量も低水準 ■高稼働、高賃料の高付加価値物件の売買により高収益 	<ul style="list-style-type: none"> ■観光需要は好況、インバウンド(訪日客)が年々増加、ホテルは高稼働 ■市場参入が多く、ホテル建設増加 	<ul style="list-style-type: none"> ■新興国の経済成長に伴い、高付加価値の不動産(住宅)への需要拡大
新型 コロナウイルス 感染拡大後	<ul style="list-style-type: none"> ■稼働率、平均募集賃料ともに下落 ■テレワーク、オンライン化が広がる ■オフィス移転、縮小、拡張、集中、分散、オフィスニーズが変化 	<ul style="list-style-type: none"> ■経済活動は停滞、低金利環境・低水準の取引利回りは継続 ■企業の事業再編等により物件売買あり ■各国と比べ相対的な安定により、海外投資家からの需要あり 	<ul style="list-style-type: none"> ■海外の観光需要が消失、国内需要も限定的、休館、閉館相次ぐ。 ■Go Toキャンペーン効果は限定的 ■経費削減に努めるも自粛期間の長期化により倒産、廃業が出る 	<ul style="list-style-type: none"> ■感染抑え込みの成功により、経済活動を再開するも予断を許さず ■経済への打撃あるも、収束後への期待大
新型 コロナウイルス 感染収束後	<ul style="list-style-type: none"> ■出社が再注目、オフィス需要再開 ■テレワーク一定程度定着、テナントニーズが多様化 ■東京都心の高付加価値オフィスへの需要不変 	<ul style="list-style-type: none"> ■低金利環境の継続、海外投資家を中心に需要強く、取引利回りは低水準 ■企業の事業再編や働き方改革が進み、売却案件増加、買い手需要強まり市場活性化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ビジネス需要、マイクロツーリズムから段階的に回復、ワーケーションも徐々に広がる ■海外旅行への制限解除され次第、旅行需要が戻る 	<ul style="list-style-type: none"> ■経済活動の再開、本来の経済成長速度を回復、不動産市場も活性化 ■都市開発進み、住宅(マンション)需要が伸長

⇒ **①ワクチン接種、②各国の大型財政出動、③中央銀行による金融緩和により、**
世界経済は底を打ち、来年以降へ向けた回復を想定。各分野で変化に応じて事業を進化させ成長する

現行中計の最終年度変更

目標数字を変えず、最終年度を2025年3月期へ2年延長



中計最終年度変更後の定量目標

当期実績

2021年3月期 実績	
【利益計画】	
売上高	596億円
経常利益	75億円
当期純利益	42億円
【経営指標】	
経常利益率	12.6%
自己資本比率	52.3%
ROE	6.5%

変更前目標

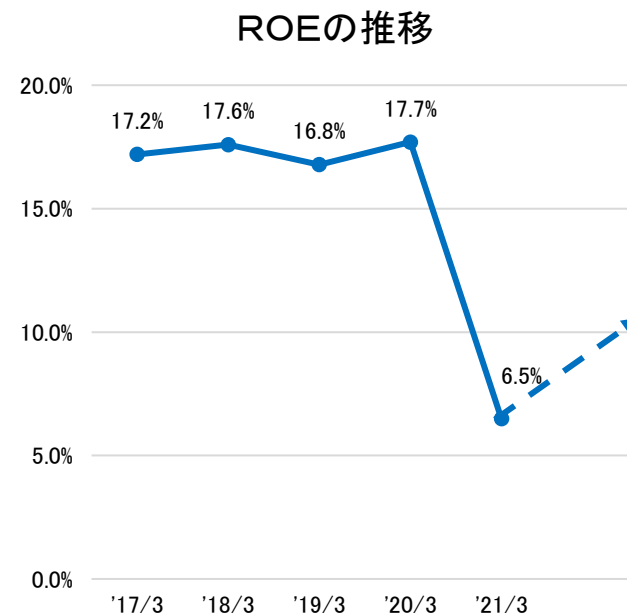
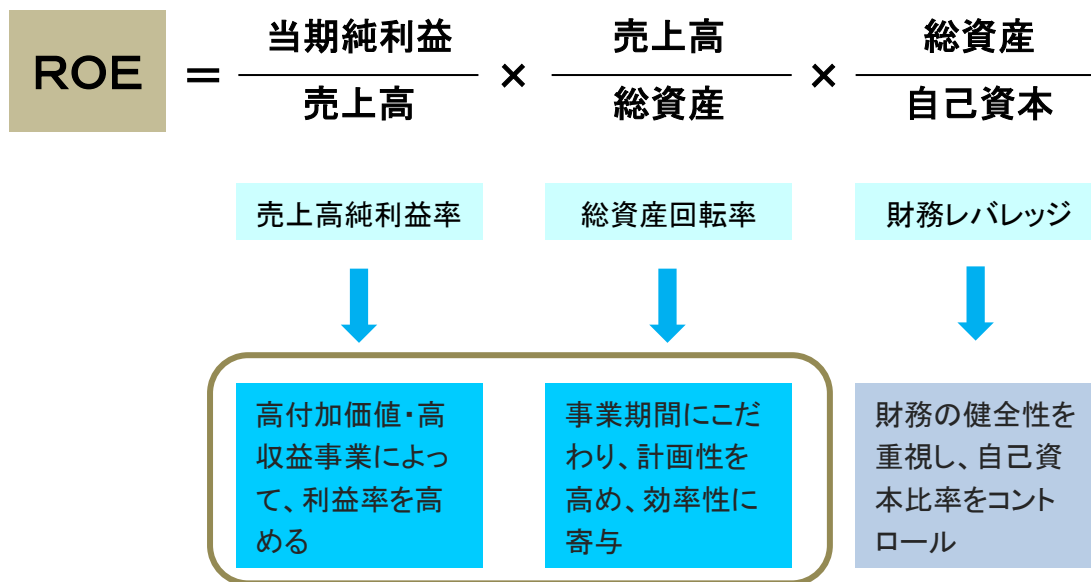
2023年3月期目標	
【利益計画】	
	1,000億円
	200億円
	140億円
【経営指標】	
	20%
	50%

変更後目標

2025年3月期目標	
【利益計画】	
	1,000億円
	200億円
	140億円
【経営指標】	
	20%以上
	50%水準
	10%以上

ROEに対する考え方

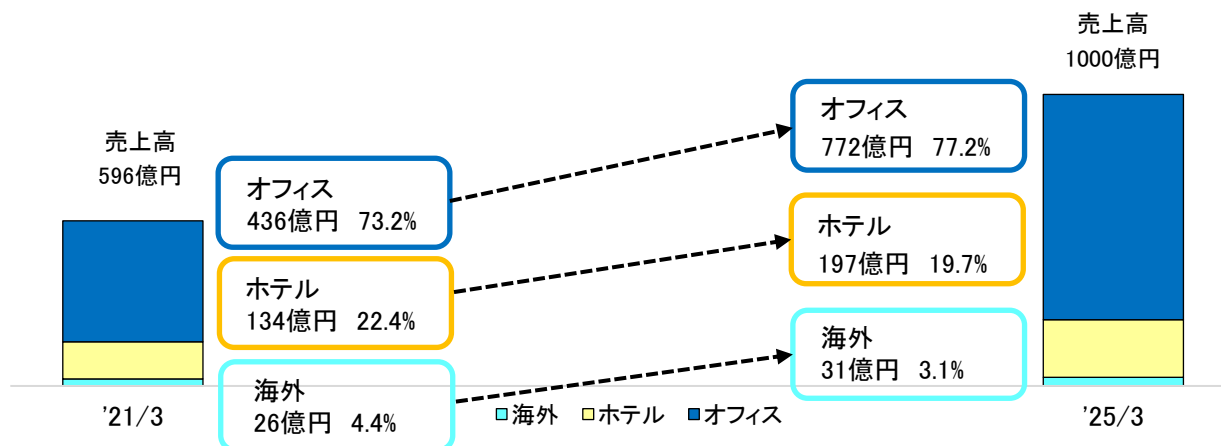
利益率と事業期間に主眼を置き、財務の健全性を保ちながら、ROEを高水準に



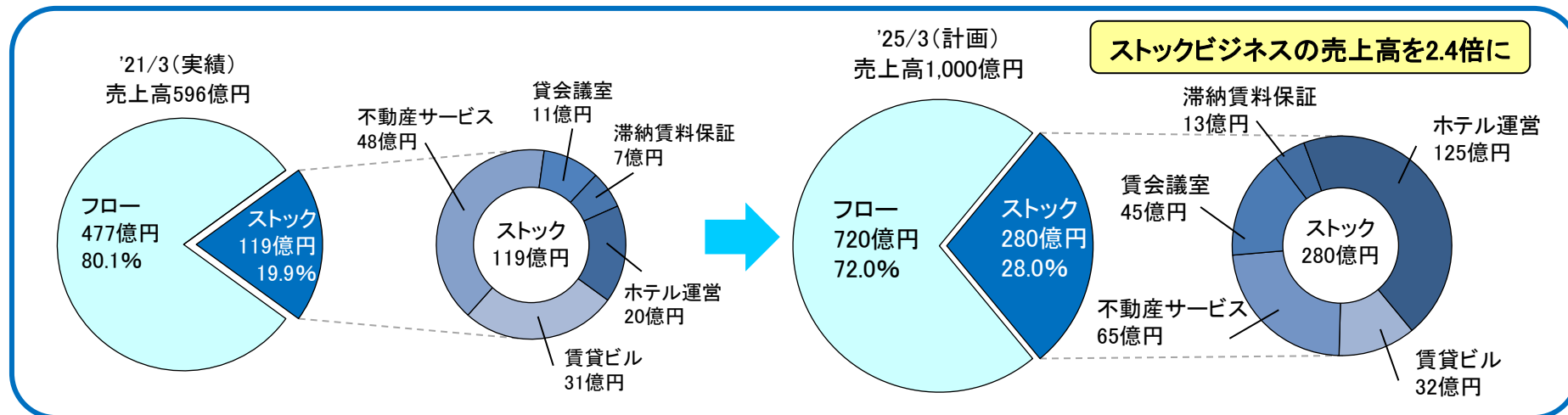
変化し、挑戦を続けることで、お客様視点の高付加価値・高収益な事業を創出し利益率を高め、かつ計画性を持った事業を展開することで高い効率性(回転率)を叶える。一方で、不測の環境、市況にも耐えうる健全な体力(財務の健全性)を併せ持った企業経営を行ない、自己資本比率は50%水準を維持する

売上高の構成比

■事業ごとに成長を描き、目標を達成



■フローとストックのバランスの取れた事業構成を確立



投資計画 (2022/3期～2025/3期)

各事業、デジタル、M&Aへ計画的に投資し、成長によって回収する

オフィス事業

2021年3月末残高	728億円
投資額	2000億円
回収額	1828億円
2025年3月末残高	900億円

仕入・開発を計画的に行い、一定の回転率で投資を回収しながら事業の成長を図る

ホテル事業

2021年3月末残高	218億円
投資額	70億円
回収額	58億円
2025年3月末残高	230億円

建設中のホテルを完成させ、既存ホテルの運営で収支の黒字化を図るとともに、既存ホテルの売却で回収し、効果的に運用

海外事業

2021年3月末残高	6億円
投資額	80億円
回収額	25億円
2025年3月末残高	61億円

将来を見据え、マンション開発事業へ継続的・計画的に投資

デジタル 30億円

業務効率化および事業支援・拡大につながるデジタル化へ向けて積極的に投資

M&A 50億円

現業を拡充する周辺事業と成長分野へ計画的に投資



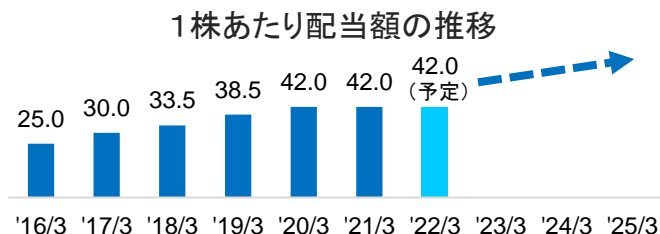
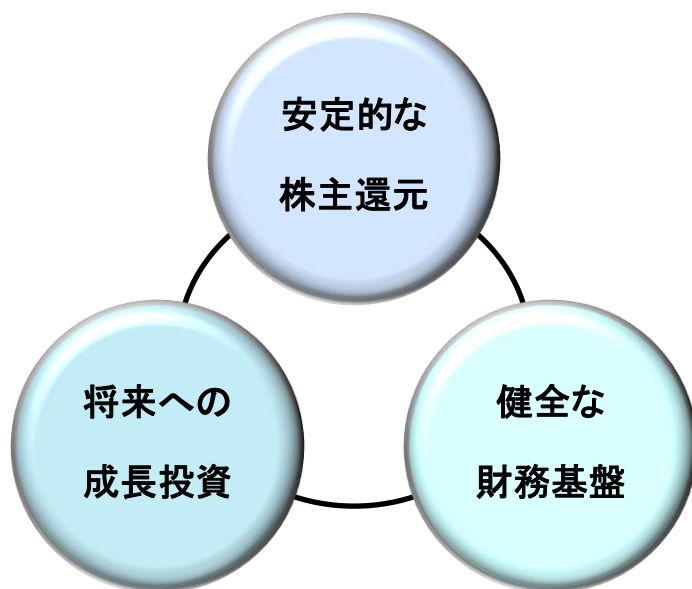
フリーキャッシュフローを創出

投資と回収を計画的に行うことでフリーキャッシュフローはプラスを確保

事業の成長に必要な投資をしていながら、長期的かつ安定的な株主還元を

株主還元の基本方針

- ①株主様への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



市況に応じながら成長投資を計画的かつ柔軟に行い、適切な資金調達をしながら、健全な財務基盤を維持し、安定的な株主還元に努めます

2. 基本方針と成長戦略について

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

オフィス事業

- 「再生」により、再生産不可能な資源の無駄遣いを抑え、カーボンニュートラルに貢献
- 「都心」「中小型」「オフィスビル」に尖り、現場一貫のお客様視点で多様化するニーズを捉える
- デジタル技術等の新分野を活用し、未来に向けて繁栄し続ける街づくりに貢献

ホテル事業

- 安心かつ癒しの時間と空間をご提供し、最高の笑顔を生み、人々の心を健やかにそして豊かに

海外事業

- アジアの人々を幸せに、同志と共に
- 住宅(マンション)の開発・販売・管理・仲介等に特化、地元の人々の住まいの質の向上を通じて街の発展に貢献

オフィス

オフィスビル事業を深化・伸長させる

- 都心・中小型・オフィス・再生・事業期間1年のリプランニング事業を主軸としつつ、不動産の高付加価値活用に拘り、中長期保有、低層店舗開発、新築ビルにも取り組む
- 現場一貫のお困りごと解決で磨き高めた、お客様視点による企画・提案力、建築技術・デザイン力・スペース活用技術を活かし、テナント誘致力を強みに、オフィスビルの付加価値を高める
- デジタル技術やクリーンエネルギー、アートなどの新分野を活用し、オフィス周辺事業を強化、変化・多様化するニーズに先回りした「テナント様の成長が加速するオフィス」を提供する

ホテル

コンセプトに尖り、満足と感動を超えるサービスを

- 心温かいホテル運営で選ばれるホテルに
- 満足と感動を超えたお客様視点のサービスによる熱狂的なファンを創出

海外

ベトナムでの住宅関連事業を展開

- マンション開発、販売、管理、仲介を一貫して行い、地域に根差して成長

M&A

現業を拡充する周辺事業へ投資 & 成長分野へスタートアップ投資

重視するポイント

時代の変化を捉え、事業そして経営をアップグレードするために強化するポイント

ESG

企業哲学「再生産不可能な資源の無駄遣いをおさえ、永続的な地球上の人類や動植物の繁栄に寄与する」に則り、社会と環境の課題解決に資する視点を今まで以上に事業展開へ取り入れるとともに、社会の範たる企業となるべく企業統治を行なう

デジタル

業務効率改善、コスト削減、内部統制強化を担う情報システム部に加え、デジタル化推進室を立ちあげ、新技術の活用、変化への迅速な対応、ビジネスモデルの変革を起こすことに注力していく



キャッシュフロー

コロナ禍という変事に「財務の安定性の維持」を方針の一つに掲げ、現預金を重視して経営を行ってきた中、効果的に事業へ資金を投下し、計画的に資金回収することでキャッシュの創出を強化していく



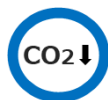
ESG視点を強化し、企業哲学の実践を通して企業価値を高める

企業哲学

我々社員は仕事を通して知識・技能・人格をあふれる熱意で向上させ、不動産ストックの活用と流通に専念することにより、再生産不可能な資源の無駄遣いを抑え、持続的な地球上の人類や動植物の繁栄に寄与する

環境 (Environment)

CO₂の削減



環境と共生するビルの再生事業を通して、CO₂の削減を推進する

原状回復工事が要らないセットアップオフィスで、資源の無駄遣いを抑える

カーボンニュートラル



ゼロカーボンに向けての電力調達に、再エネ導入推進(RE100)とカーボンニュートラル(森のでんき)に取り組む

CO₂の吸収量によって認証されるJクレジット制度を活用した事業を開始



社会 (Social)

社会ニーズに応える



保育園や医療施設(リハビリ施設)の入居に適うビル開発を通して、社会ニーズに応える

地方創生



「日本を元気に！」をスローガンに、地方の観光活性化、雇用創出を促進

社会性に合う経営の推進

人財育成への注力、多様な人財が活躍できる体制・経営を推進



ガバナンス (Governance)

法令遵守



ビルの再生を通して施工不良を是正、遵法性を確保し、安全で安心な建物を創出

ガバナンス強化



社外役員比率 41.7%
社外取締役比率 33.3%
幅広い知見や経験・多様性によって、健全な取締役会運営を取締役会以外にも経営会議等へ参画し、経営の推進力を向上

指名報酬委員会の適切な開催・運営を通して、経営の健全性を確保

デジタル化推進

2021年4月 デジタル化推進室を立ちあげ、デジタル化による変革を推進

各事業において業務フローを検証し、デジタル化することで効率化・内部統制強化できることから積極的にシステム化していく。効率化を経て生産性の向上を図り、お役立ち機会を創出し、お困りごと解決を強化できる新規事業を創出していく。

IT統制 リスク管理／全社 業務改善／事業部 生産性向上 ビジネス創出

業務効率向上の促進・
内部統制強化 (IT基盤の強化)

生産性向上の促進
データドリブン経営環境構築

データドリブン
経営の実践

様々なシステムにある多種の情報



サンフロンティア不動産 データ基盤

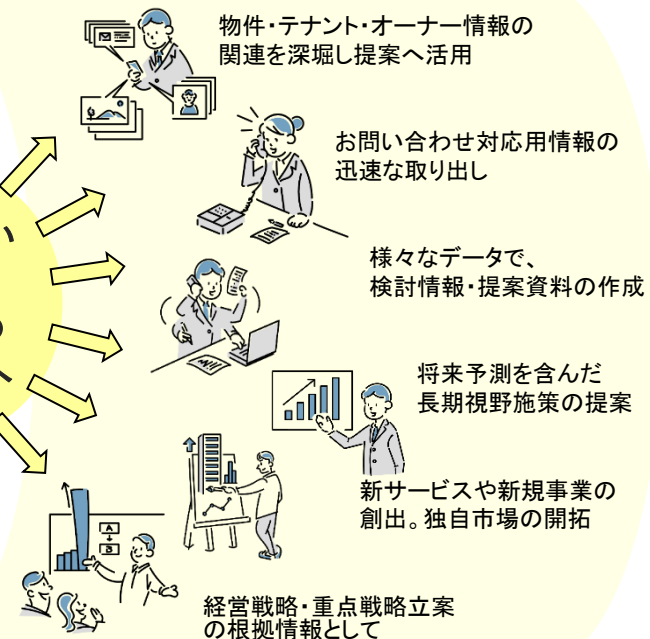
整理
連携



【 外部情報 】

地図情報／法人情報／物件情報／
路線価／空間移動統計など

知りたい
欲しい
情報の
カタチへ



キャッシュフロー

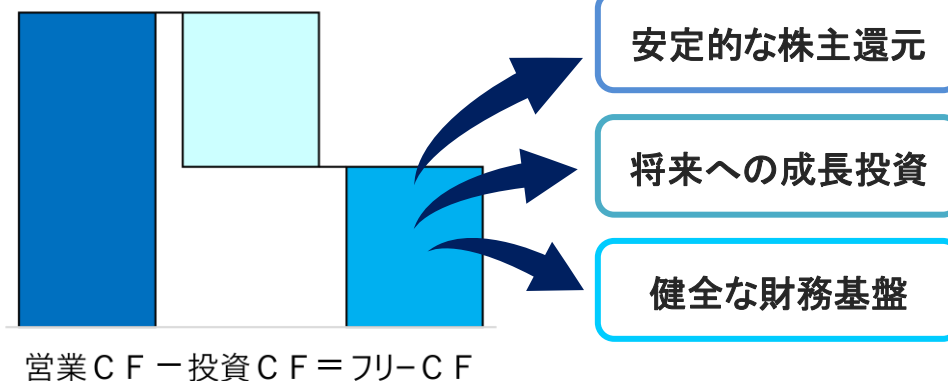
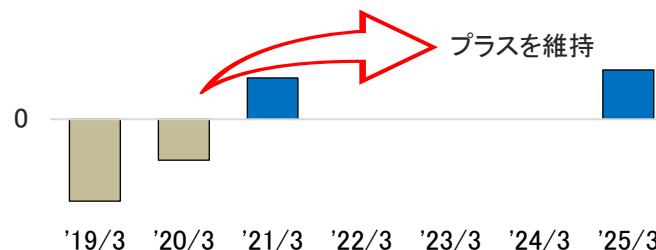
キャッシュフローを重視し、企業価値を高めるキャピタルアロケーションを実現

経常利益の成長とともに、将来に向けてキャッシュを創出していく

- 経常利益の成長だけでなく、キャッシュフローも重視
- フリーキャッシュフローのプラスを維持

- 高付加価値事業を進化させ、営業キャッシュフローを安定的に創出
- 投資キャッシュフローをコントロールし、フリーキャッシュフローをプラスにする
- 安定的な株主還元、財務基盤の健全化と共に、将来の成長へ投資

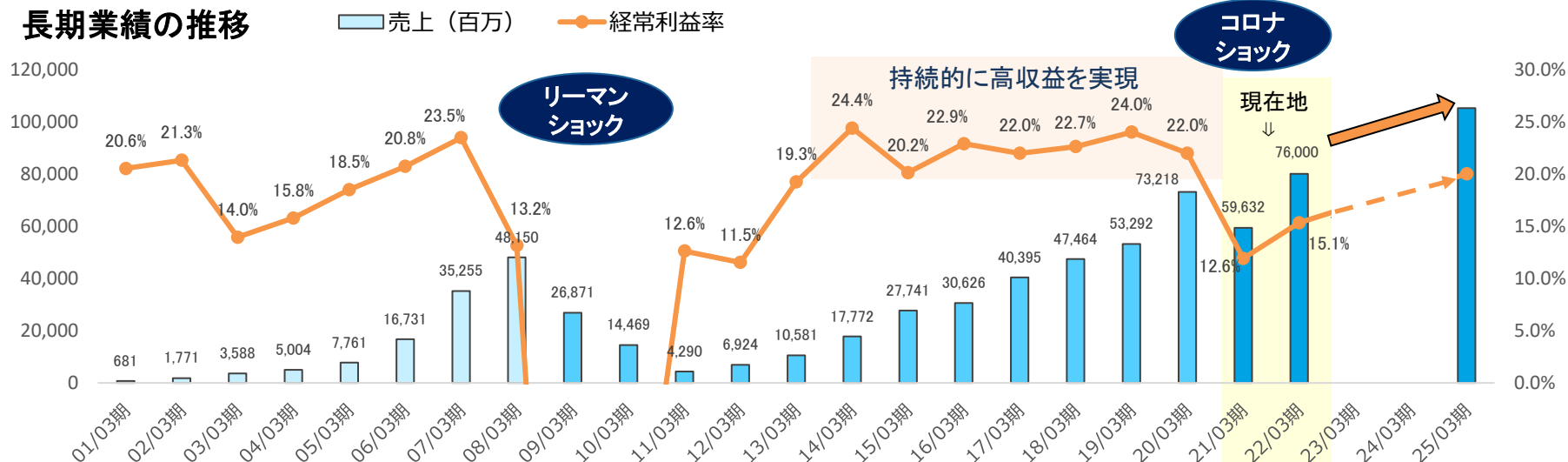
フリーキャッシュフローを黒字化



過去からの変遷と現在地

サンフロンティアスピリット(開拓者精神)で、変化、挑戦し、新しい価値創出によって成長

長期業績の推移



2001～2009

リプランニング事業の基礎構築

2010～2020

リプランニング事業の進化と拡大

2021～

リプランニング事業の深化多様化

リプランニング事業

年月と共に事業の厚みを増し、

不況を乗り越えるたびに新しいチャレンジで

チャンスを探り、成長してまいりました

今後もサンフロンティアスピリットで高みを目指してまいります

セットアップオフィス

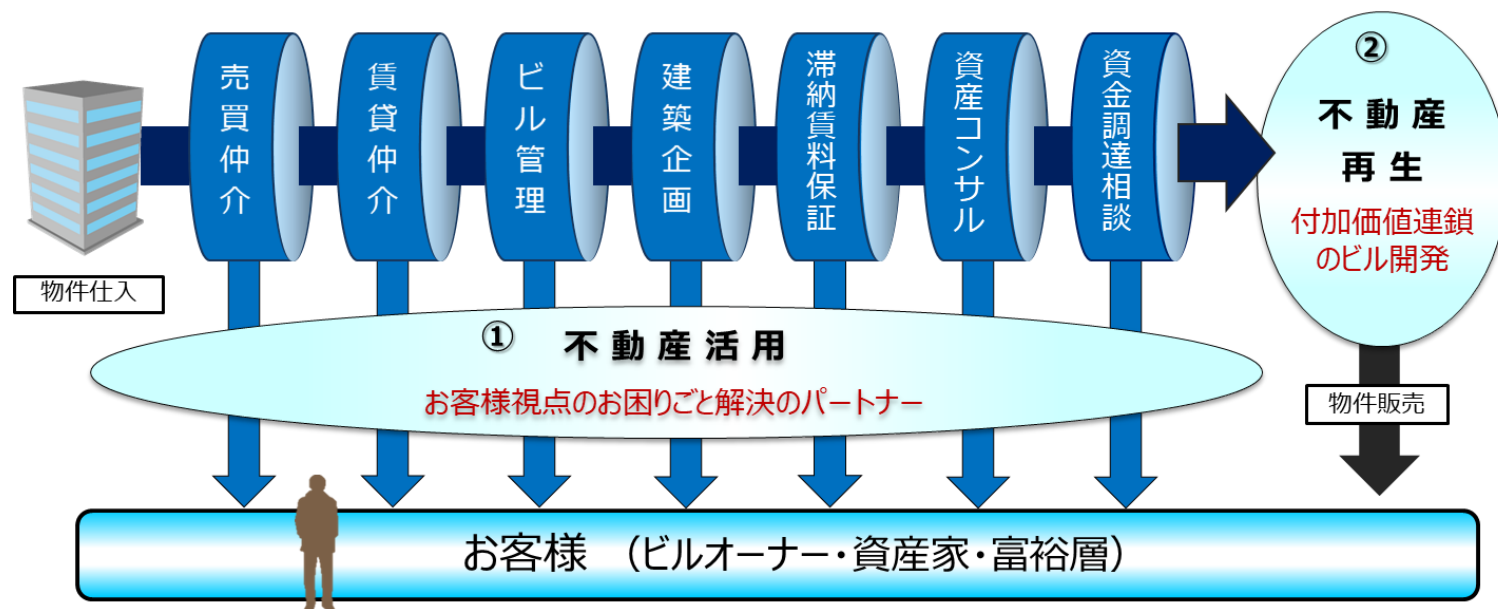
ホテル

レンタルスペース

海外

強みを活かしたオフィスビル事業

不動産活用のお困りごとを解決する強さを持つ各事業部門が、
フィロソフィに基づくチームワークで不動産再生



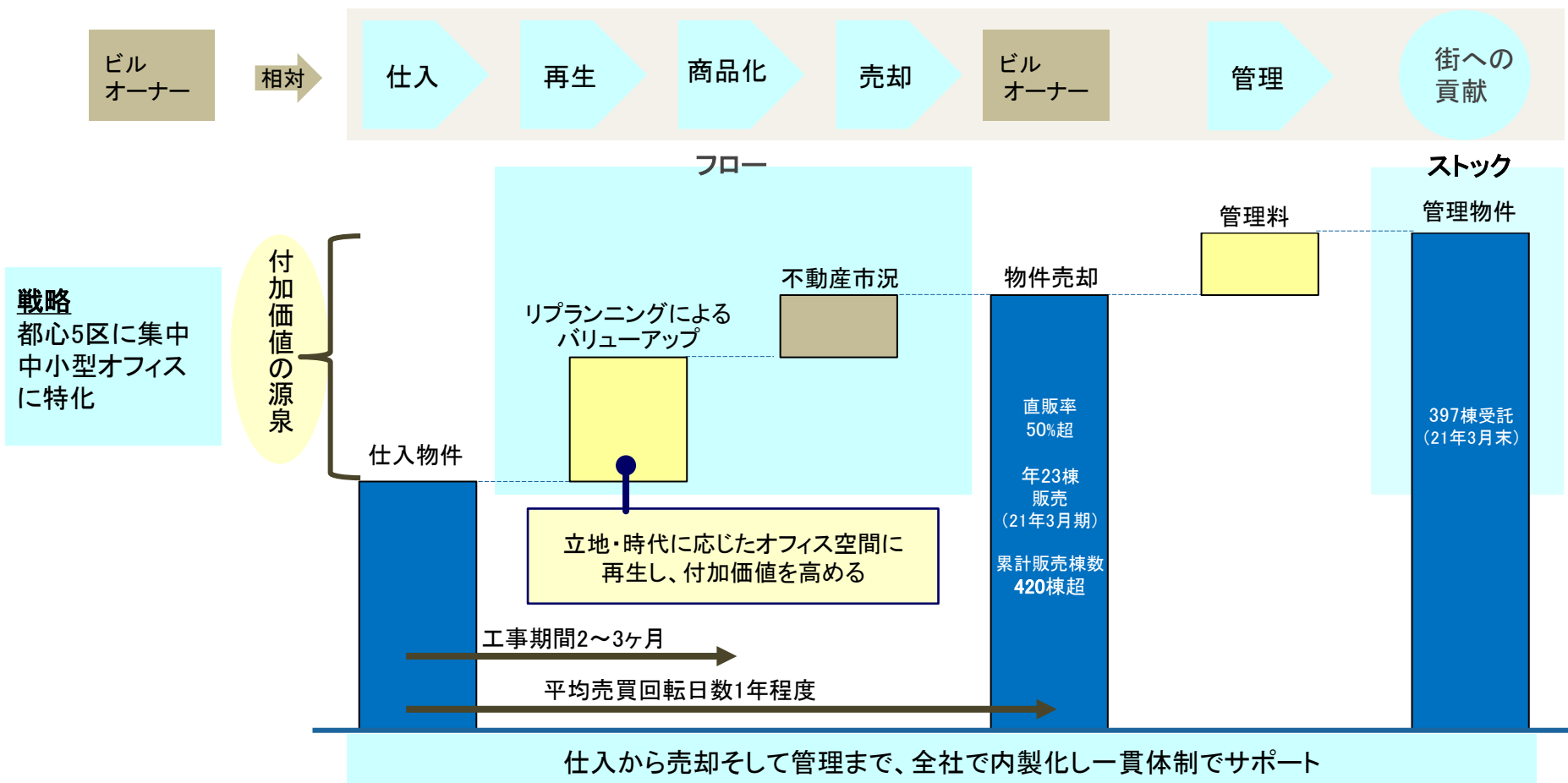
当社の強み

売買仲介、賃貸仲介、ビル管理、建築企画、滞納賃料保証、資産コンサル、資金調達相談を内製化

- お客様のお困りごとを社内のリソースを活用してチームワークで解決
- 貸会議室事業におけるOMS(オーダーメイドスペース)事業など新サービスを創出
- 中古物件を再生するだけでなく、チームワークと新サービスによってお客様の信任を得る
- リプランニング物件をご購入いただけ、物件を仕入れさせていただくことにも繋がる

オフィスビル事業における付加価値

フィロソフィに基づいた付加価値の源泉を磨き高め、街の発展に貢献する



3. 各事業における戦略について

事業戦略 オフィス事業① -1 リプランニング事業

オフィスビル再生による付加価値創出を追求

サンフロンティア不動産の再生事業

『リプランニング®事業』とは、

リプランニング®は、サンフロンティア不動産の登録商標です。

稼働率が低下、大規模修繕が必要なオフィスビルを取得、「お客様視点」に拘ったリノベーション(セットアップ内装)工事を施し、テナントを誘致、社会から求められる高付加価値の不動産に再生し、富裕層や事業法人の皆様にご提供する事業資源の無駄遣いを抑え、持続的な地球上の人類や動植物の繁栄に寄与するサステナブルなESG事業

サンフロンティア不動産
オフィスビルのリプランニング®
実績**420棟超**!!



付加価値の向上

稼働率 UP↑

賃料収入 UP↑

資源の無駄遣い DOWN↓

『セットアップオフィス』とは、サンフロンティア不動産がリプランニング®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

2013年 サンフロンティア不動産
セットアップオフィス供給開始!
実績**700室超**!!

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、人材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

セットアップオフィス = テナント様の『成長を加速させるオフィス』

事業戦略 オフィス事業① -2 リプランニング事業

リプランニング事業の深化・多様化

オフィスビル再生事業

■リプランニング®事業

「都心」「中小型」「オフィス」に特化し、早期高稼働・高付加価値「再生」を行ない、「事業期間1年」での完結を目指す事業



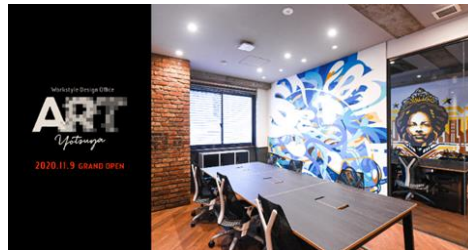
■中長期リプランニング®事業、チャレンジプロジェクト事業

建物を数年(2~3年)保有することで、保有期間中に賃貸収益を得ながら、通常よりも規模の大きい開発、または新しい試みに取り組み、高付加価値・高収益を実現する事業

▼新たなニーズを取り入れ進化するオフィス



感染症対策「空気をデザインする」オフィス



アートオフィス「A YOTSUYA」

多様化するオフィス活用方法の提案

■曜日オフィス®「WEEK」



曜日で借りられる
創造性を刺激するオフィス

■集うオフィス「LIT」

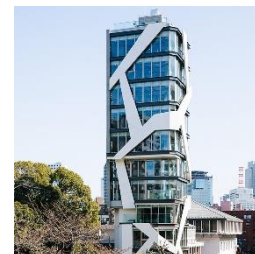


創造的なワークスタイルと
オープンなコミュニケーションを両立

新築ビル開発事業

■新築オフィスビル開発事業

既存ビルの間取り・用途にとられない新常態のニーズに適ったオフィスを生み出し、旗艦ビルとして保有し賃貸収益を得る、または高付加価値ビルとして売却により高収益に寄与する事業



+SHIFT NOGIZAKA



「+SHIFT」シリーズHP

■低層店舗開発事業

オフィスよりも店舗ニーズが高いエリアに絞って、事業期間は短期間(1年)を維持しつつ、新築物件を開発し売却する事業



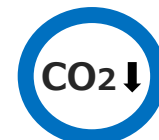
変化・挑戦によって新しい
付加価値を創出し続ける

高付加価値を創出、遵法性確保し安心・安全を提供、カーボンニュートラルに貢献

サンフロンティア不動産の 建設・工事は、ESG



リプランニング®によって、スクラップ&ビルドを避け、資源の無駄遣いを抑え、**カーボンニュートラル**の実現に貢献



築年数が経過し、稼働率が低下している物件に、お客様視点でニーズに適ったリプランニング®工事を施し、高付加価値物件によって**街を活性化**



建築基準法に適さない用途、構造を是正し、**遵法性を確保**することで安心・安全な建物に



内装請負工事では、100%リサイクル資材、環境配慮型接着剤を使用
資材の廃棄ロスに取り組み、分別を徹底し**リサイクル**へ(SFエンジニアリング(株))

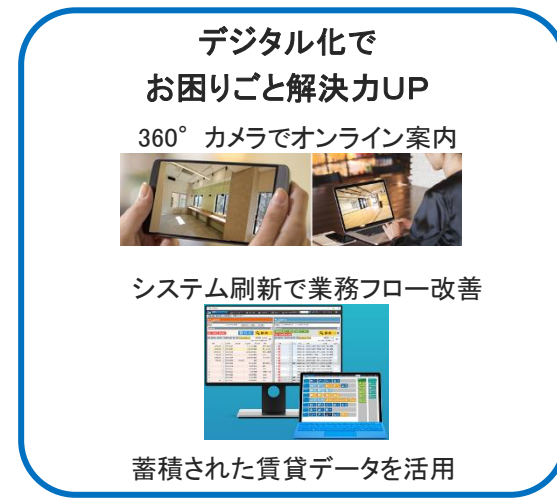
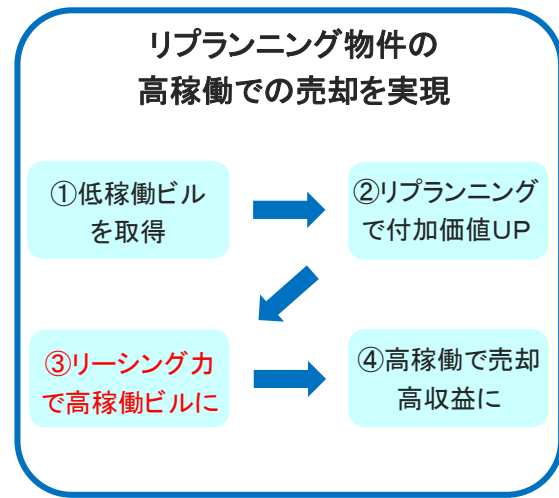
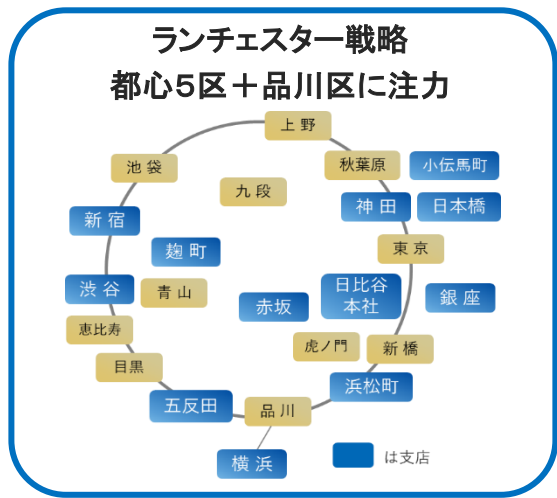
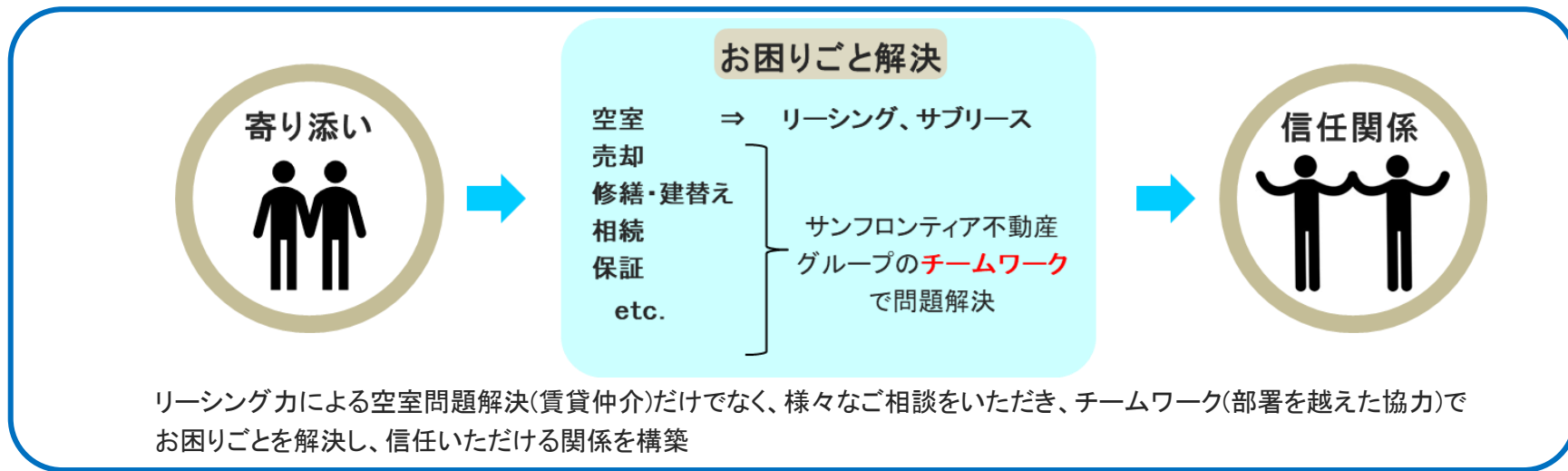


デジタル化社会の実現に不可欠な**5G通信インフラ**工事を実施
新常態の社会経済活動を支える基盤を提供(株)コミュニケーション開発)



事業戦略 オフィス事業③ 賃貸仲介・リーシング

都心中小型オフィスビルに尖り、ビルオーナー様に寄り添い、お困りごとと解決により信任を

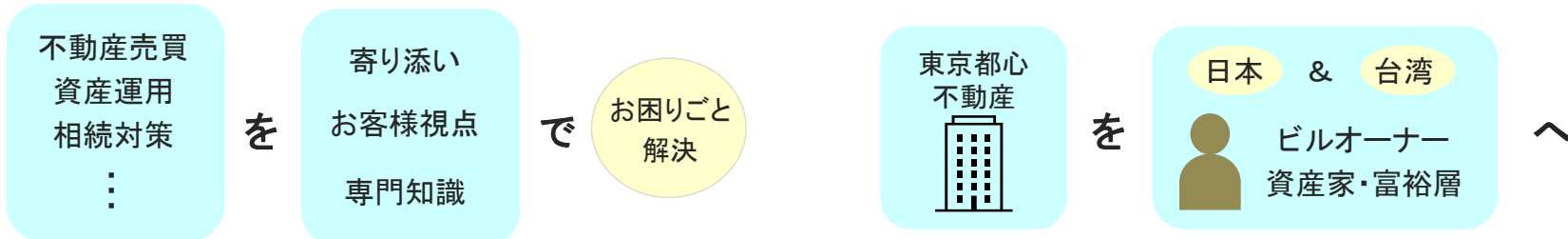


事業戦略 オフィス事業④

売買仲介
不動産小口所有商品



ビルオーナー様に寄り添い、お困りごとを解決し、ご相談いただける信用・信頼から信任へ

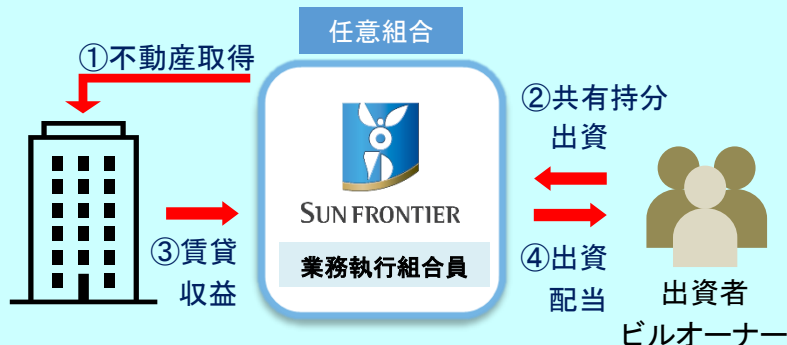


※当社グループの東京陽光不動産が台湾で事業を行っております

不特法※による不動産小口所有商品の販売に注力

※不動産特定共同事業・・・投資家が出資を行い、一定の許可要件を満たした事業者が不動産取引を営み、収益を投資家に配分する事業要件を満たした事業者だけが不動産の小口所有商品を組成・販売をすることができる

- 魅力①サンフロンティア不動産が小口所有に適した不動産を選定
②小口から不動産投資ができ、収益(配当)を得られる
③相続財産の圧縮効果が期待できる



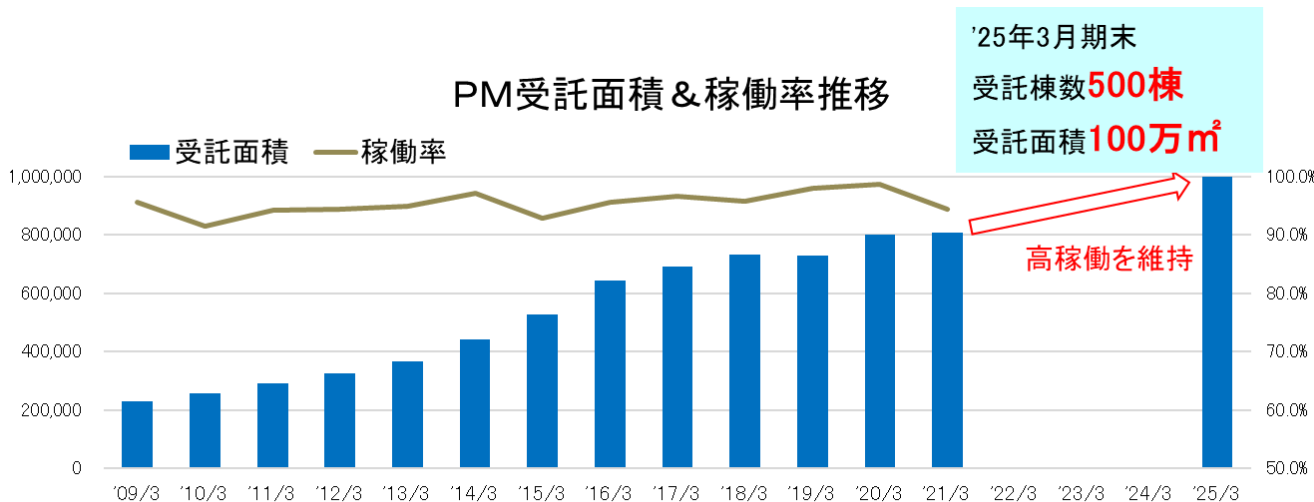
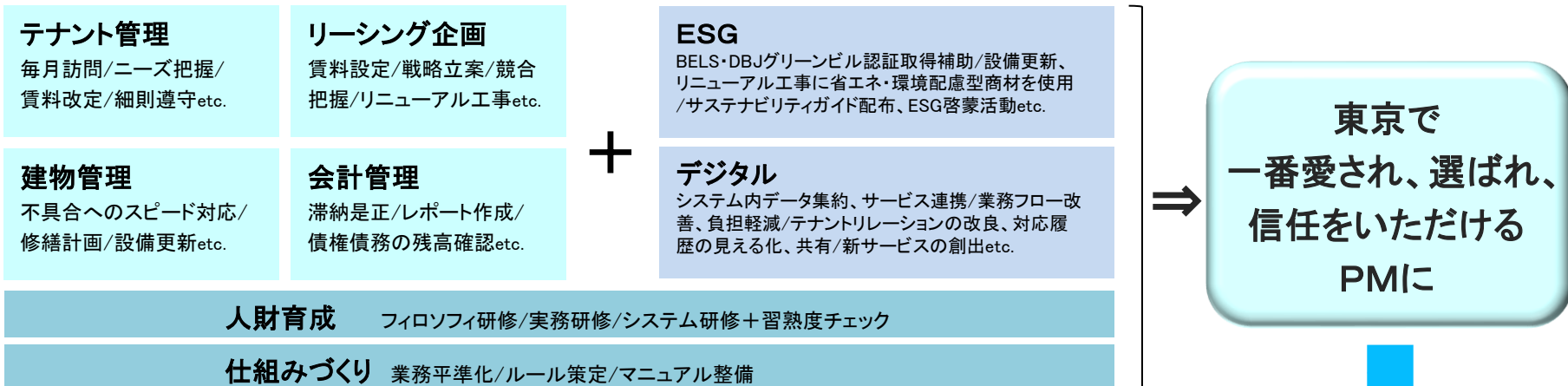
相続対策として活用できる商品の特性上、税理士や金融機関を通してお客様に商品をおススメしている為、全国の税理士・金融機関の販売網開拓を推進してまいります

販売網(税理士・金融機関)を拡充し、
多様なお客様ニーズに寄り添った商品開発を

税理士ネットワーク130社超→200社に

事業戦略 オフィス事業⑤ プロパティマネジメント

ビルオーナー様に安定的で高収益なビル経営を、テナント様に高品質なサービスを、不動産の流通と活用で街を活性化



目指すは
1000棟
 受託

事業戦略 オフィス事業⑥

貸会議室

サンフロンティアスペースマネジメント





SUN FRONTIER

都心の不動産の「空間」と「時間」の価値最大化に取り組み、街の発展に貢献

事業の
“選択と集中”

「ビジョンセンター」と「オーダーメイドスペース」に注力

サービス名	特徴	戦略
 <p>Vision Center Web会議、オンライン配信するなら</p>	<p>オフィスやキャンパスの分散・テレワークやWeb会議・オンラインセミナーなど、BCP支援スペースとして利用可能 万全な感染対策に加え、感染予防グッズの無償貸与、オンライン機器・Webツールのサポートも</p>	<p>企業経営に欠かせないスペースインフラとして、「都心」「ミドルスペック」のNo.1企業を目指す ターミナル駅に所在する大型ビルへ300坪以上の規模での出店に注力</p>
 <p>Order Made Space オーダーメイドスペース</p>	<p>「オフィス」「会議室」用途に限らず、あらゆる用途にオーダーメイドで対応し、1週間から利用可能。 一般的な賃貸契約をするほどではなく、時間貸しの会議室利用ではコスト高になってしまうニーズに、初期コストなく即日利用可能な柔軟な提案を</p>	<p>空室増加にお困りのビルオーナー様と共同運営で、遊休スペースを月貸し、週貸しの多目的スペースとして活用促進 リーシング事業部とも連携し、共同運営させていただくパートナーオーナーの開拓に注力</p>

事業の
選択と集中

×

データ活用
法人顧客
2000社

×

デジタル
カスタマイズサービス
ダイナミックプライシング

×

人財育成
ITデジタル
人財強化



事業成長
街に貢献

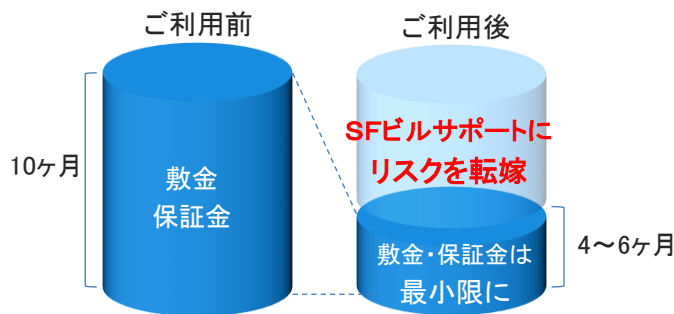
事業戦略 オフィス事業⑦ 滞納賃料保証 SFビルサポート

機関保証によってビルオーナー様、テナント様の“不”を解消し、賃貸借市場を公平・公正に

15th
ANNIVERSARY
皆様に支えられて15年

東京・神奈川・千葉・埼玉エリアに特化し賃料保証・訴訟費用・退去まで全面的にサポートいたします

保証システム



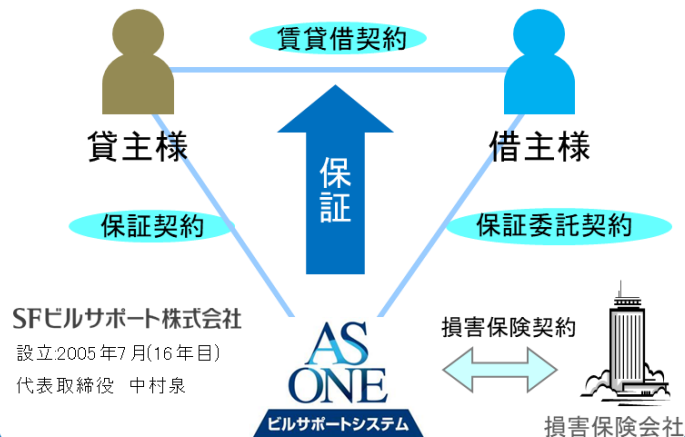
ビルオーナー様メリット

- ①初期費用負担軽減により入居促進
- ②機関保証による安心
- ③滞納対応時の負担解消

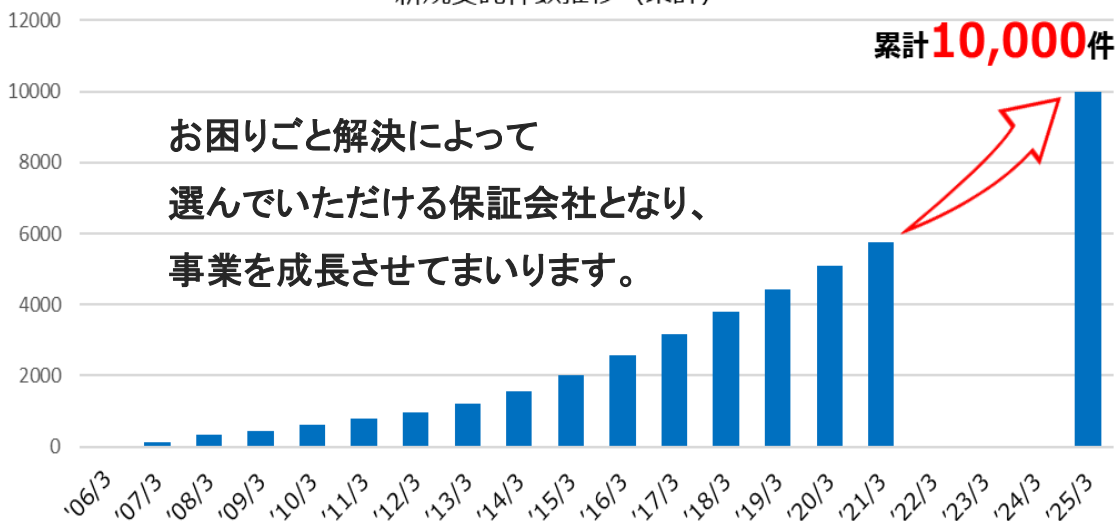
テナント様メリット

- ①入居時の負担軽減
- ②仲介を介さない丁寧な対応
- ③法人規模・業種を問わない柔軟さ

事務所・店舗の滞納賃料保証のパイオニア



新規受託件数推移 (累計)



事業戦略 オフィス事業⑧

ビルメンテナンス

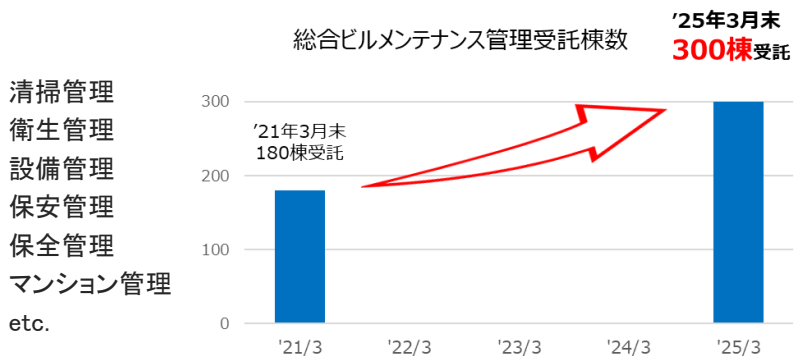
SFビルメンテナンス・日本システムサービス



培ってきた技術とお客様視点のスピード対応で、衛生的で安心な「都市環境づくり」に貢献

総合ビルメンテナンス管理の請負受託

体制強化、人材育成、デジタル化による業務フロー改善によって、受託棟数を伸ばし着実な成長を



ガラス清掃、床清掃を請負受託

清掃請負棟数**600棟**('21年3月時点)

M&Aで日本システムサービスをグループに迎え入れたことにより、都心を中心に清掃受注を推進

技術と経験に裏打ちされた
ガラス清掃 →



丁寧な作業でビルを蘇らせ、
衛生的な環境づくりを →

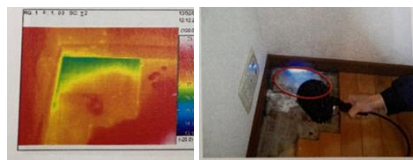


漏水調査で修繕必要箇所を早期発見、防水事業を強化

事業内容の拡充も推進。見えないところに経年劣化によって蓄積した汚れ、漏水による腐食を見つけ、施工作业でビルを長持ち



配管内をキレイにし、ライニング加工で長持ち



赤外線と紫外線で内部の漏水箇所を特定



外壁の漏水調査も

SFビルメンテナンスの ESG

環境に優しい洗剤を使用し、清掃後の
汚水の排出方法の管理を徹底



キレイな水の維持、環境保全に貢献

事業戦略 ホテル事業①

サンフロンティアホテルマネジメント
スカイハートホテル



お客様視点で、心温かいホテルを追求し、満足・感動を超えたサービスを

おかげさまで数多くの賞をいただきました。引き続きサービス向上に努めてまいります

★受賞アワード一覧★

2021年 ■Hotels.com™ Loved by Guests award お客様が選ぶ人気宿アワード2021

「日和ホテル 大阪なんば駅前」「たびのホテル 飛騨高山」

2020年 ■じゃらんnetランキング泊まって良かった宿大賞受賞

「日和ホテル舞浜」

■OZmall AWARDS 2021 2部門受賞

「日和ホテル 東京銀座EAST」

■Tripadvisor® Travelers' Choice Awards 2020

「日和ホテル 舞浜」

■楽天トラベル 口コミ「舞浜・浦安・船橋・幕張エリア 第1位」

「日和ホテル舞浜」

■OZ Mallアワード 口コミ年間ランキング 2年連続日本一

「日和ホテル舞浜」

■Booking.com Traveler Review Awards 2020受賞

「日和ホテル大阪なんば駅前」

2019年 ■Hotels.com お客様が選ぶ人気宿アワード 2019

「日和ホテル 舞浜」

■OZmall アワード 2019 口コミランキング全国第1位

「日和ホテル 舞浜」



事業戦略 ホテル事業②

サンフロンティアホテルマネジメント
スカイハートホテル



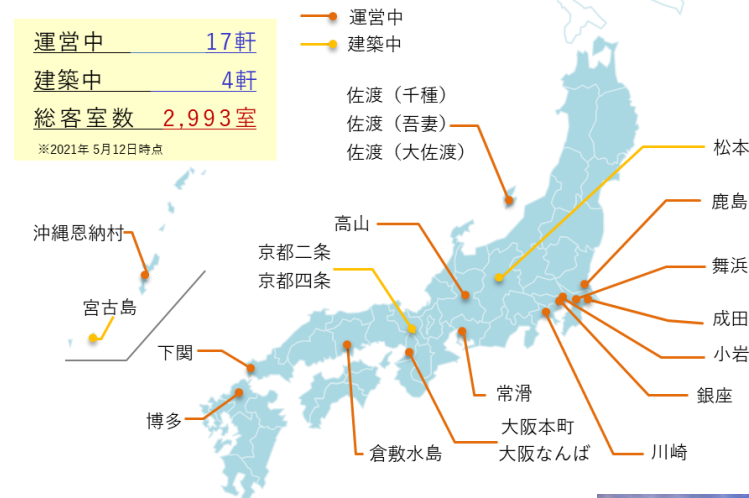
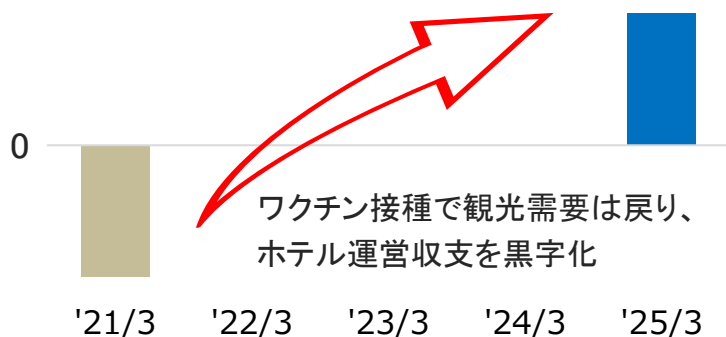
開発は休止し、高収益なオペレーション力育成に経営資源を集中

テーマは、お客様視点の熱狂的ファンづくり

運営中ホテルで熱狂的なファンを創出し、建設中・開業予定ホテルでファンの増加に取り組みます

ワクチン接種が進むにつれてコロナ禍が収束することを前提として、観光事業の発展に寄与すべくサービスと運営の向上に努め、収益を得てまいります

ホテマネ運営粗利



2021年6月18日
HIYORI チャプター京都
トリビュートポートフォリオホテル開業



2021年 7月
たびのホテルLit宮古島開業



2021年 7月
たびのホテルLit松本開業



事業戦略 ホテル事業③

ホテル開発
サンフロンティアホテルマネジメント



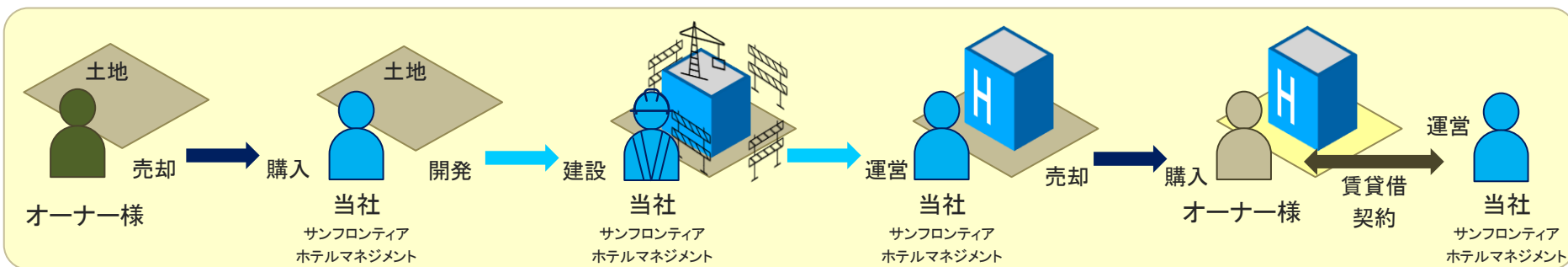
人が集う癒しの空間を創り、笑顔あふれる心温かいホテルを運営し、人々の心を豊かに

開発したホテルを運営したのちに売却し、賃貸借契約を交わし賃料をお支払いして運営させていただくことで、収益不動産としてオーナー様の資産形成にお役立ちいたします

当社第1号ホテル「日和ホテル舞浜」を売却させていただき、引き続き運営を担わせていただくこととなりました



日和ホテル舞浜



※土地を取得して開発する方法以外に、土地および建物を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いたします

コロナ禍の影響を鑑み、新たなホテルの開発着手は慎重に判断いたします。運営中のホテル、開発着手済み建設中のホテルを、売却に適した時機に向けて、心温かいホテルとしてしっかりと運営してまいります

事業戦略 海外事業

ベトナム 住宅マンション開発



新事業創造によるお客様の喜び・幸せづくりを通じて地域社会の発展に貢献

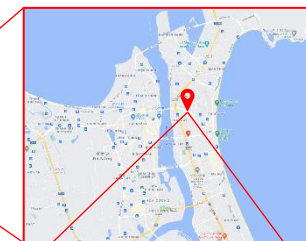
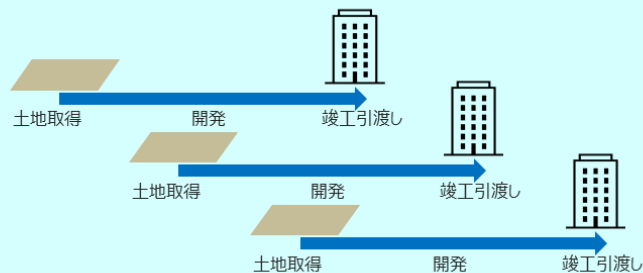
ベトナム ダナンにおいて住宅(マンション)開発・販売・管理・仲介に特化し、
地元の人々の住まいの質の向上・街の発展に寄与する



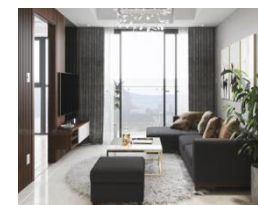
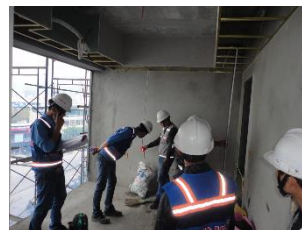
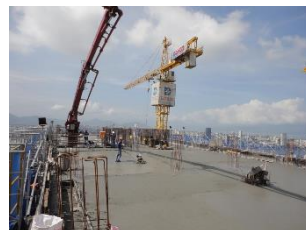
土地の取得から開発・建設、竣工後の引渡し、そして管理・仲介等を一気通貫で行うトータル事業



計画的かつ継続的に開発へ着手し、将来の業績へ寄与



ベトナム現地に根ざし、ローカルパートナーとともに高い工事品質、安全で整理整頓された美しい建設現場を



事業戦略 新規事業 M&A

開拓者精神で挑戦、M&Aの活用、新規事業へ投資で、新たな付加価値を創出

ドローン外壁調査

新しい市場を創出し、蓄積したデータで事業を拡大



- 足場を組まずに、ドローンで建物外壁を調査
- 修繕が必要な箇所をドローンカメラが発見
- 熟練ドローン操縦者が、高所も安全に調査実施
- 発見した修繕必要箇所をしっかりと修繕
- 安全・安心な建物管理で、街の繁栄に貢献を

「RE100」「森のでんき」の導入により100%カーボンニュートラルを実現、新たにJクレジット事業を開始

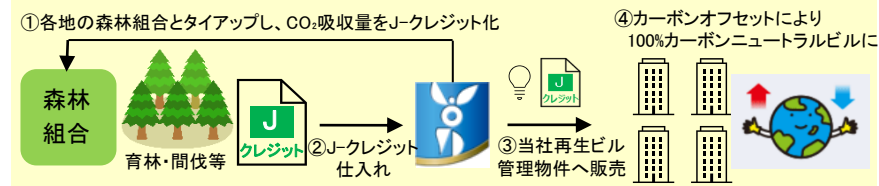
「RE100」「森のでんき」導入推進



※Jクレジットとは、再生可能エネルギーや森林経営などの取り組みによるCO₂の排出削減量や吸収量を「クレジット」として国が認証する制度の下で発行されるもの(証書)

サンフロンティアのリプランニング®ビルを100%カーボンニュートラルへ

Jクレジット事業を開始



※カーボンオフセットとは、CO₂削減活動へ、CO₂の排出量に見合った投資をすることで、排出されるCO₂の埋め合わせをするという考え方

都心オフィスビル事業を中核に据え、事業の多角化を進め、付加価値連鎖型事業伸ばす
新規事業、M&A投資を積極的かつ計画的に行い、お困りごと解決力を高め、街に貢献を

経営理念・企業哲学・ビジョン

コロナ禍によって、計画や戦略が変わっても、
目指す経営理念、企業哲学、ビジョン、大方針は不変

経営理念 全従業員を守り、物心の幸福を追求することを旨とし、
同時に共生の心をもって、人類・社会の繁栄に貢献する

企業哲学 我々社員は仕事を通して知識・技能・人格をあふれる熱意で向上
させ、不動産ストックの活用と流通に専念することにより、
再生産不可能な資源の無駄遣いを抑え、永続的な地球上の人類や
動植物の繁栄に寄与する

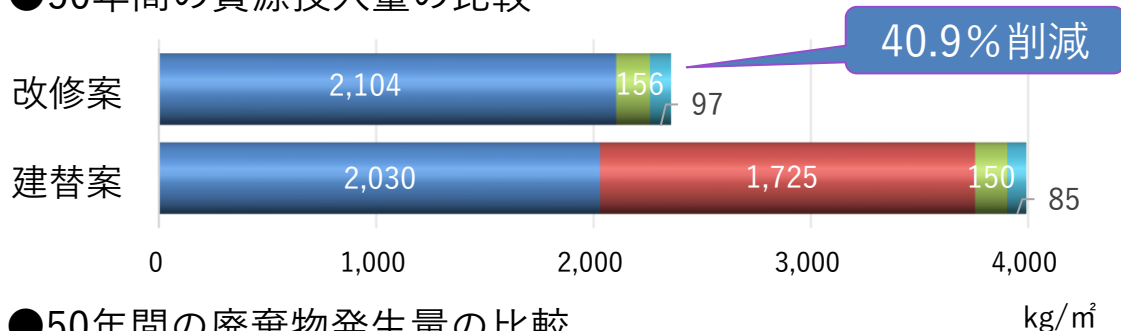
ビジョン 不動産活用のプロフェッショナルとして
“世界一お客様に愛され、選んでいただける不動産会社”を目指します！

大方針 利を求むるに非ず、信任を求むるにあり
変わるのは自分、お客様視点でお困りごとを解決する、
期待以上で応える！

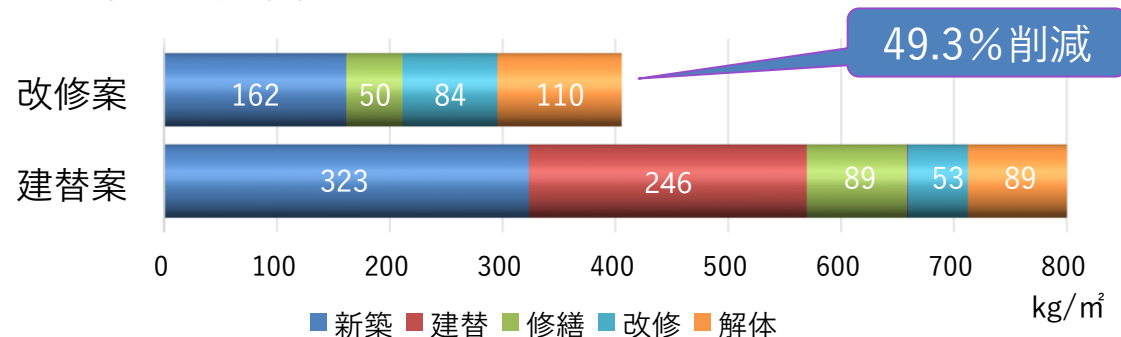
4) 会社説明資料・参考資料

限りある資源を大切に、環境と共生する不動産再生事業 [E]

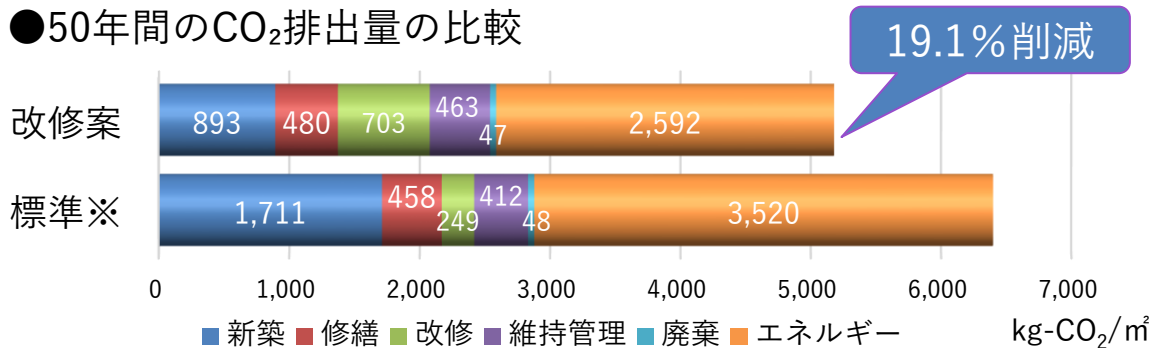
●50年間の資源投入量の比較



●50年間の廃棄物発生量の比較



●50年間のCO₂排出量の比較



<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
-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

建替案および標準ビルと比較した場合

- 資源投入量 **4,899 t 削減**
- 廃棄物発生量 **1,182 t 削減**
- CO₂排出量 **3,660 t -CO₂削減**

地方創生事業～佐渡島で事業推進中～ [S]

<観光産業で佐渡を元気に！>

地方が元気になれば、日本が元気になる。日本が誇る魅力(文化・歴史・自然・食事・温泉・おもてなし等)に魅了される旅行者が急増している中、そのような「日本の素晴らしさ」を備える地方に視点を向け、その地方ならではの魅力を活かした地方創生事業に挑戦しています。よく知る佐渡からスタート。2021年4月には大佐渡を加え、さらに地域を活性化させる

サンフロンティア佐渡

ホテル事業

たびのホテル佐渡



ホテル吾妻



交通インフラ事業

おけさ観光タクシー



New

ホテル大佐渡



見どころ発見事業

あなぐち亭



気軽に
レンタカー



観光・旅行事業

ハッピー佐渡
トラベル



ドンデン高原
ロッジ

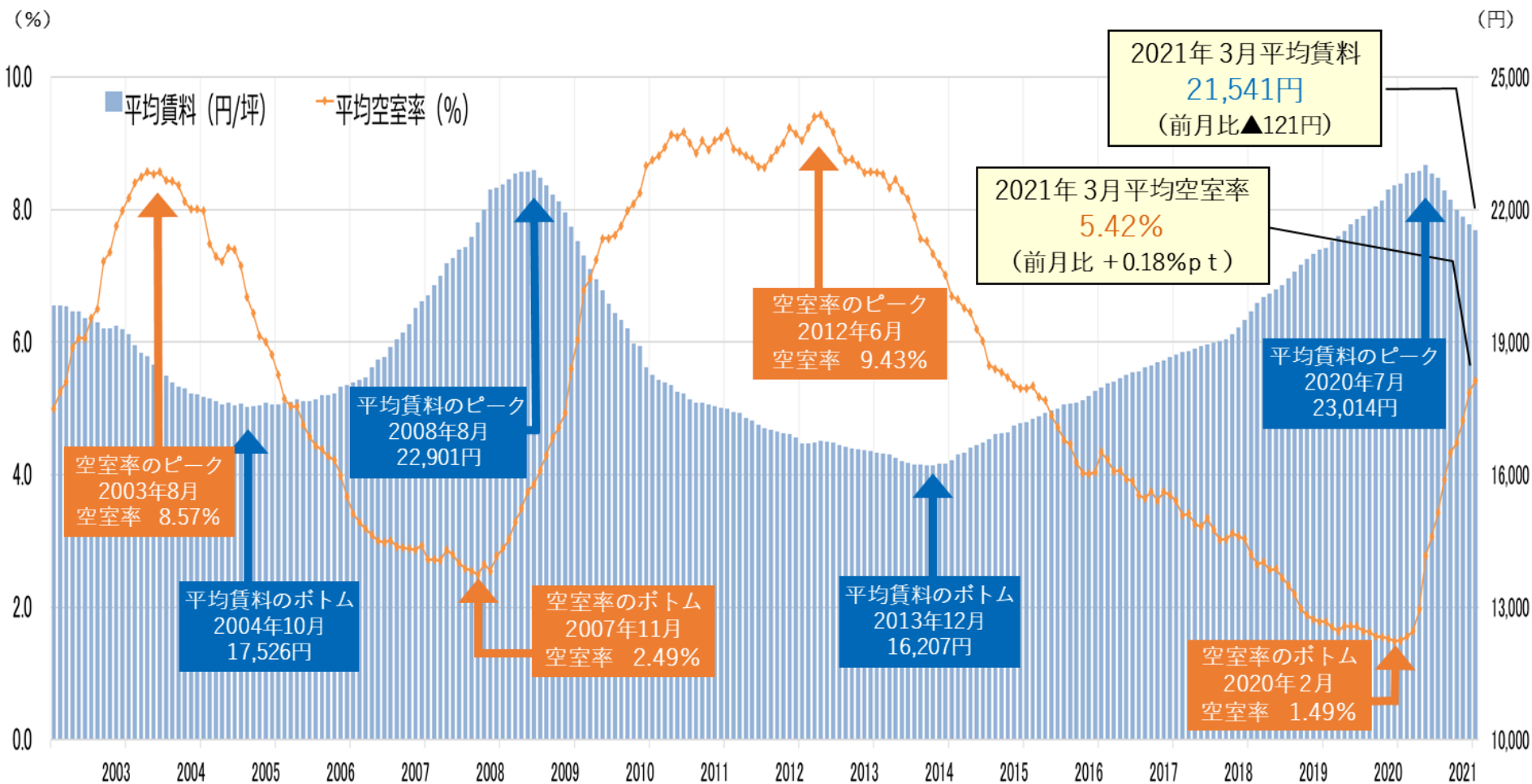


WEB広告事業

佐渡日和



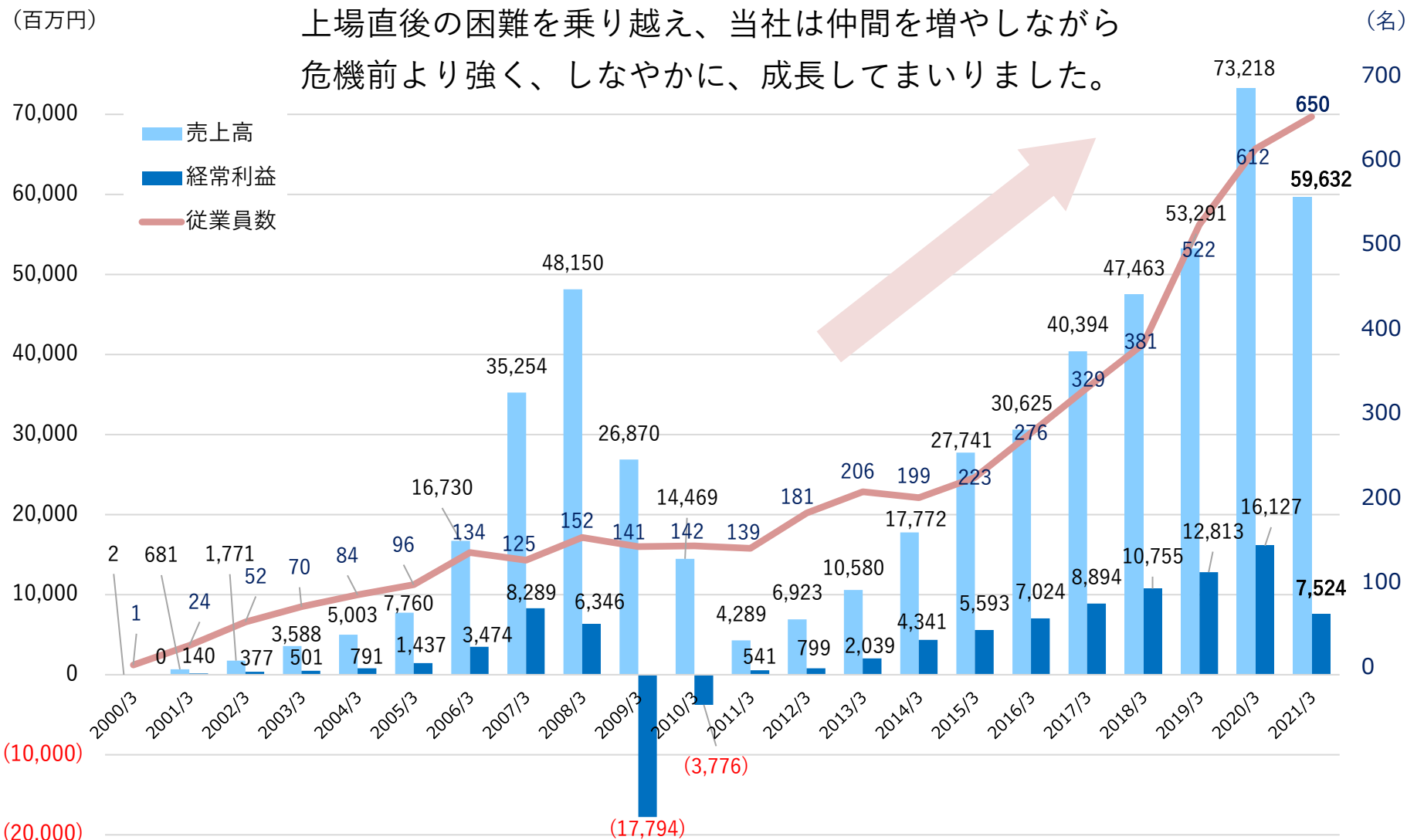
都心5区 オフィス空室率・賃料の推移



※出所: 三鬼商事「オフィスレポート」を基に当社作成。都心5区の基準階100坪以上のオフィスビルが対象。

リーマンショックを乗り越えてきた人財基盤が成長の礎

上場直後の困難を乗り越え、当社は仲間を増やしなが
危機前より強く、しなやかに、成長してまいりました。



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(東京証券取引所 第一部)
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 641名(パート・アルバイト含む 1,144名)
平均年齢※	35.0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) 賃貸ビルのオペレーション・資産コンサル ホテル開発・運営
決算月	3月
上場市場	東証一部(証券コード 8934)

(※2021年3月末日現在)



常勤取締役
前列左から:代表取締役社長 齋藤清一、代表取締役会長 堀口智顕
後列左から:取締役 二宮光広、専務取締役 山田康志、取締役副社長 中村泉、取締役 本田賢二

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