

2025年3月期第3四半期 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

2025年2月6日



SUN FRONTIER

1.	2025年3月期第3四半期 決算概要	P. 2
2.	今期業績の進捗と見通し	P. 13
3.	成長戦略	P. 18
4.	中期経営計画	P. 31
5.	経営理念・ビジネスモデル	P. 41
6.	参考資料	P. 66

2025年3月期 第3四半期業績サマリー

**不動産サービスやホテル運営等のストック型事業は過去最高益を更新
物件売却は第4四半期に集中、通期業績は期初予想通りにて達成見通し**

(単位: 百万円)

	実績	利益率	前年同期比	増減率	通期業績予想	進捗率
売上高	60,501	—	▲1,756	▲2.8%	100,000	60.5%
営業利益	11,970	19.8%	▲2,192	▲15.5%	20,870	57.4%
経常利益	11,414	18.9%	▲2,488	▲17.9%	20,000	57.1%
純利益※	7,855	13.0%	▲1,889	▲19.4%	14,000	56.1%

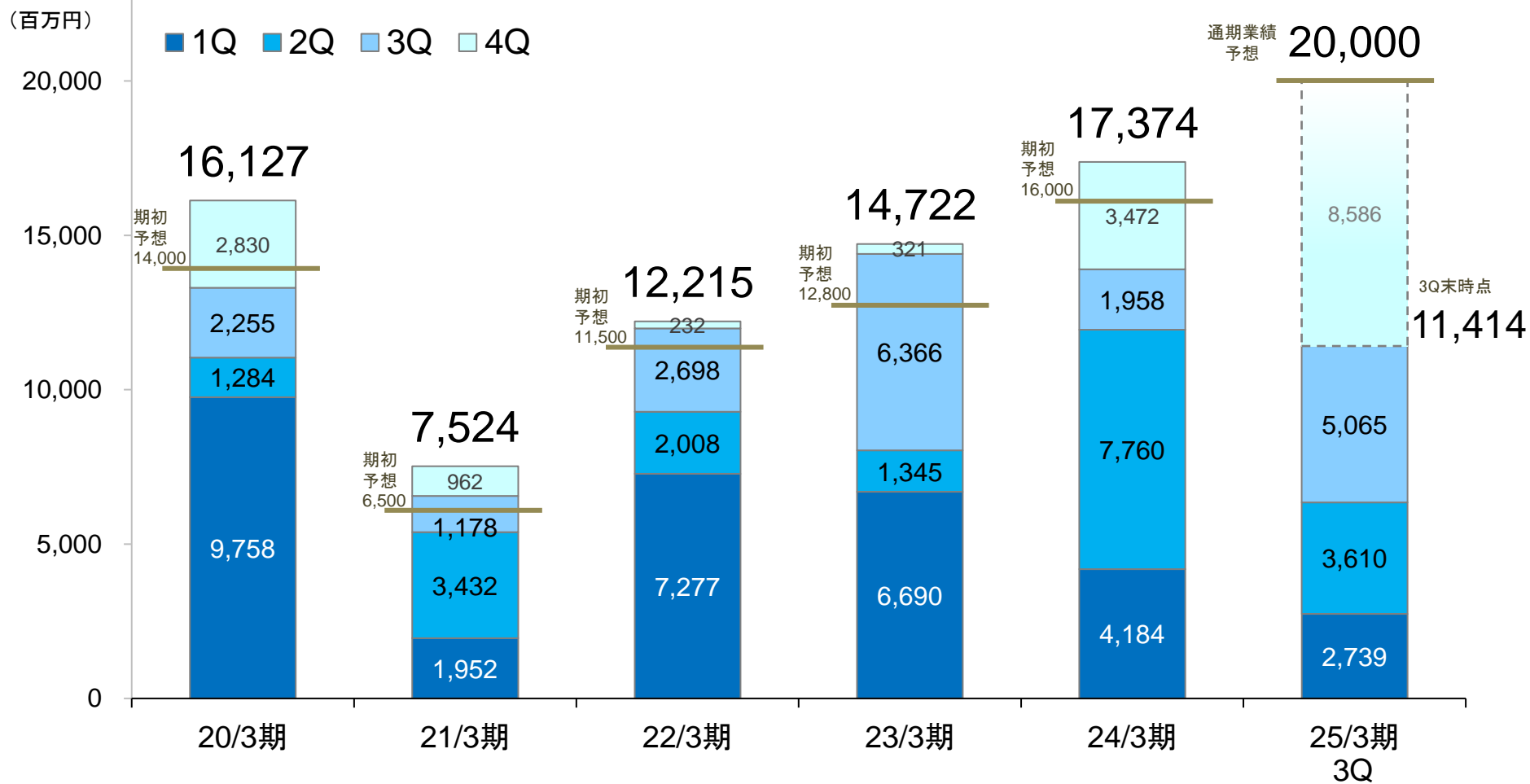
※親会社株主に帰属する当期純利益

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90%超の進捗
- リプランニング事業の累計販売件数は前年同期から2件増。期初の計画通りの進捗で、第4四半期に多くの物件を決済する予定
- 不動産サービス事業の各事業において、新規顧客の獲得と既存顧客のサービス利用拡大を両立し、過去最高益を達成
- ホテル運営事業は、国内旅行需要の回復とインバウンド需要の拡大を引き続き捉え、高稼働と高収益の双方を実現
- ホテル開発事業における物件売却は第4四半期に予定。M&Aやホテル開発用地の取得および工事が順調に進捗

直近5期の経常利益推移

第4四半期に販売する予定の売却契約は、ほぼ計画通りに進捗
好調なストック型事業と合わせ、通期業績予想を達成の見通し



連結損益計算書

(単位:百万円)

	24/3期 4-12月	25/3期 4-12月	前年増減額	前年増減率
売上高	62,258	60,501	▲1,756	▲2.8%
不動産再生事業	39,037	38,305	▲732	▲1.9%
リプランニング	37,118	36,343	▲774	▲2.1%
賃貸ビル	1,919	1,961	42	2.2%
不動産サービス事業	7,766	9,279	1,513	19.5%
ホテル・観光事業	14,352	12,502	▲1,849	▲12.9%
ホテル開発	5,270	275	▲4,994	▲94.8%
ホテル運営等	9,082	12,227	3,144	34.6%
その他	1,786	1,357	▲428	▲24.0%
調整額	▲683	▲942	▲259	-
売上総利益	20,620	19,445	▲1,174	▲5.7%
不動産再生事業	12,421	11,890	▲530	▲4.3%
リプランニング	11,954	11,686	▲267	▲2.2%
賃貸ビル	467	204	▲263	▲56.3%
不動産サービス事業	4,290	4,589	298	7.0%
ホテル・観光事業	4,095	3,230	▲865	▲21.1%
ホテル開発	2,200	109	▲2,090	▲95.0%
ホテル運営等	1,895	3,120	1,225	64.6%
その他	238	328	89	37.3%
調整額	▲425	▲592	▲167	-
販売費及び一般管理費	6,457	7,475	1,017	15.8%
営業利益	14,163	11,970	▲2,192	▲15.5%
経常利益	13,902	11,414	▲2,488	▲17.9%
当期純利益	9,744	7,855	▲1,889	▲19.4%
EPS(一株あたり当期純利益)	200.76円	161.73円	▲39.03円	▲19.4%

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比+2件の22件(内2件は小口所有商品)。契約済みで、第4四半期に決済予定の物件を含めると、売上総利益は業績予想を達成の見通し

<不動産サービス事業>

建物管理の受託や売買仲介などによる新規顧客の獲得や、既存顧客へのサブリースなどの提案強化が結果し、第3四半期累計の業績は過去最高を更新

<ホテル・観光事業>

旺盛なインバウンド需要を追い風に、ホテル運営は高稼働を続け、売上高、利益ともに大きく伸長。ホテル開発は、物件売却を第4四半期に予定

<販売費及び一般管理費>

計画通りの進捗。人的資本投資による人件費と、事業とシステムへの投資とM&Aに伴うのれんによる償却費が、前年同期に比べ増加

連結貸借対照表 - 資産 -

- < 現預金 > 物件の仕入れと工事の進捗、および納税と配当により、前期末比 98億円減少
- < 棚卸資産 > RP物件、不動産小口所有商品、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 188億円増加
- < 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 55億円増加

(単位: 百万円)	2023年 3月末	2024年 3月末	2024年 12月末	増減額 (2024年3月末比)
流動資産	125,886	159,518	169,154	+9,636
現金及び預金	42,016	47,867	37,969	▲9,898
棚卸資産	80,182	106,869	125,760	+18,890
内訳) RP※	70,327	95,927	106,570	+10,643
ホテル	9,750	9,545	16,981	+7,435
海外等	105	1,398	2,208	+811
その他流動資産	3,688	4,780	5,423	+643
固定資産	26,633	29,143	34,709	+5,566
有形固定資産	20,410	22,323	24,835	+2,511
無形固定資産	815	1,193	2,366	+1,172
投資その他の資産	5,406	5,626	7,508	+1,882
資産合計	152,519	188,661	203,864	+15,202

※ 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91億円増加。有利子負債は計886億円

<自己資本比率> 積極的に投資を進めながら、自己資本比率は46.7%の高水準を維持

自己資本比率の推移

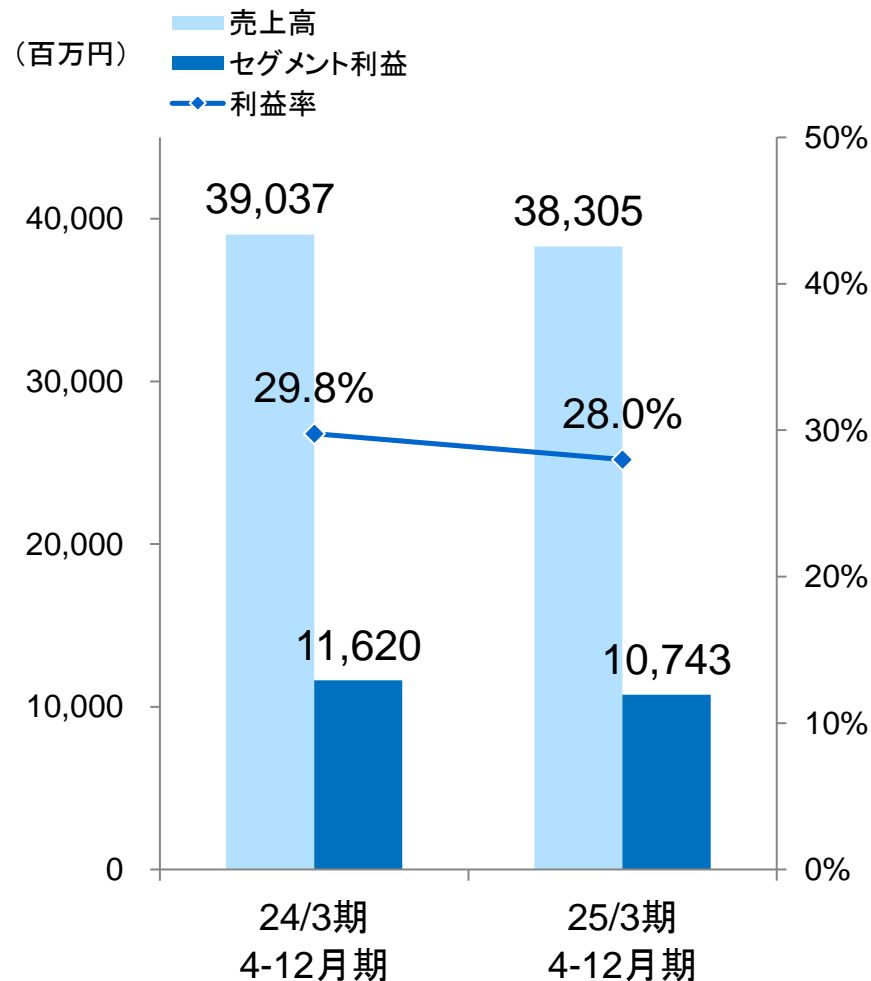
2023年3月末	2024年3月末	2024年12月末
52.9%	48.0%	46.7%

(単位:百万円)	2023年 3月末	2024年 3月末	2024年 12月末	増減額 (2024年3月末比)
流動負債	16,363	24,767	22,685	▲2,081
短期借入金等	5,492	12,269	9,539	▲2,730
その他流動負債	10,871	12,497	13,146	+648
固定負債	52,190	69,477	82,209	+12,732
長期借入金	50,170	57,272	69,109	+11,837
社債	0	9,999	9,999	+0
その他固定負債	2,019	2,205	3,100	+894
負債合計	68,553	94,244	104,895	+10,650
株主資本	80,430	89,889	94,641	+4,751
その他	3,535	4,526	4,327	▲199
純資産合計	83,965	94,416	98,968	+4,552
負債・資本合計	152,519	188,661	203,864	+15,202

<リプランニング事業>

- 今期の販売件数は累計22件(内、小口所有商品 2件)。前年同様に比べて減収減益だが、契約済みの今期中に決済予定の物件を加えると、業績予想を達成の見通し
- 平均事業期間は655日(対前年通期比▲45日)。新築物件1件(1877日)、長期物件1件(1911日)を除くと、平均509日

(単位:百万円)	24/3期 4-12月	25/3期 4-12月	増減率
売上高	39,037	38,305	▲1.9%
内、リプランニング事業	37,118	36,343	▲2.1%
内、賃貸ビル事業	1,919	1,961	+2.2%
セグメント利益※1	11,620	10,743	▲7.5%
内、リプランニング事業	11,152	10,539	▲5.5%
内、賃貸ビル事業	467	204	▲56.3%
利益率	29.8%	28.0%	▲1.7%pt
内、リプランニング事業	30.0%	29.0%	▲1.0%pt
内、賃貸ビル事業	24.4%	10.4%	▲13.9%pt
販売物件数	20件	22件	+2件
期末在庫数	61件※2	70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

<リプランニング物件の仕入れ> ※

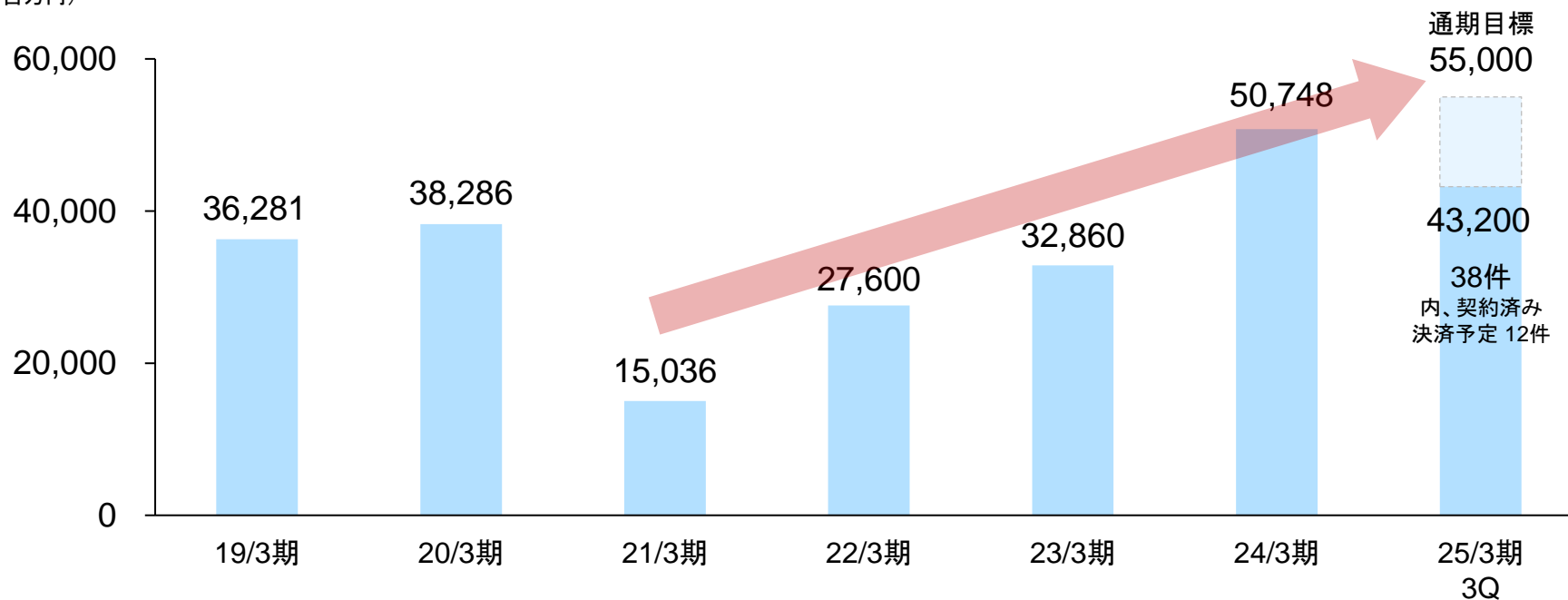
契約済み未決済の物件を含む仕入れ額は432億円

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

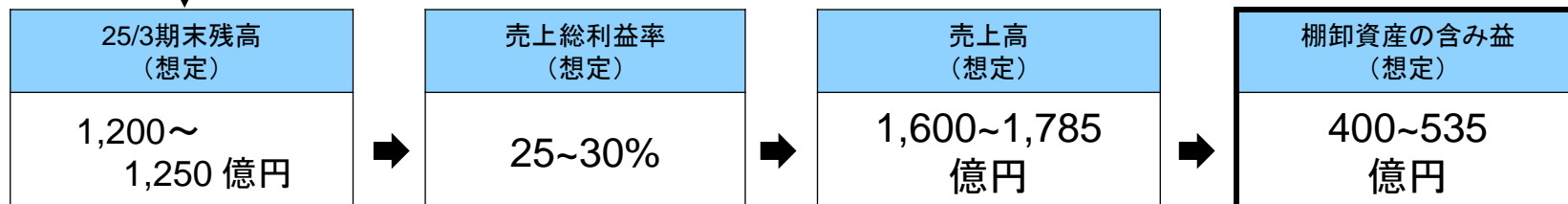
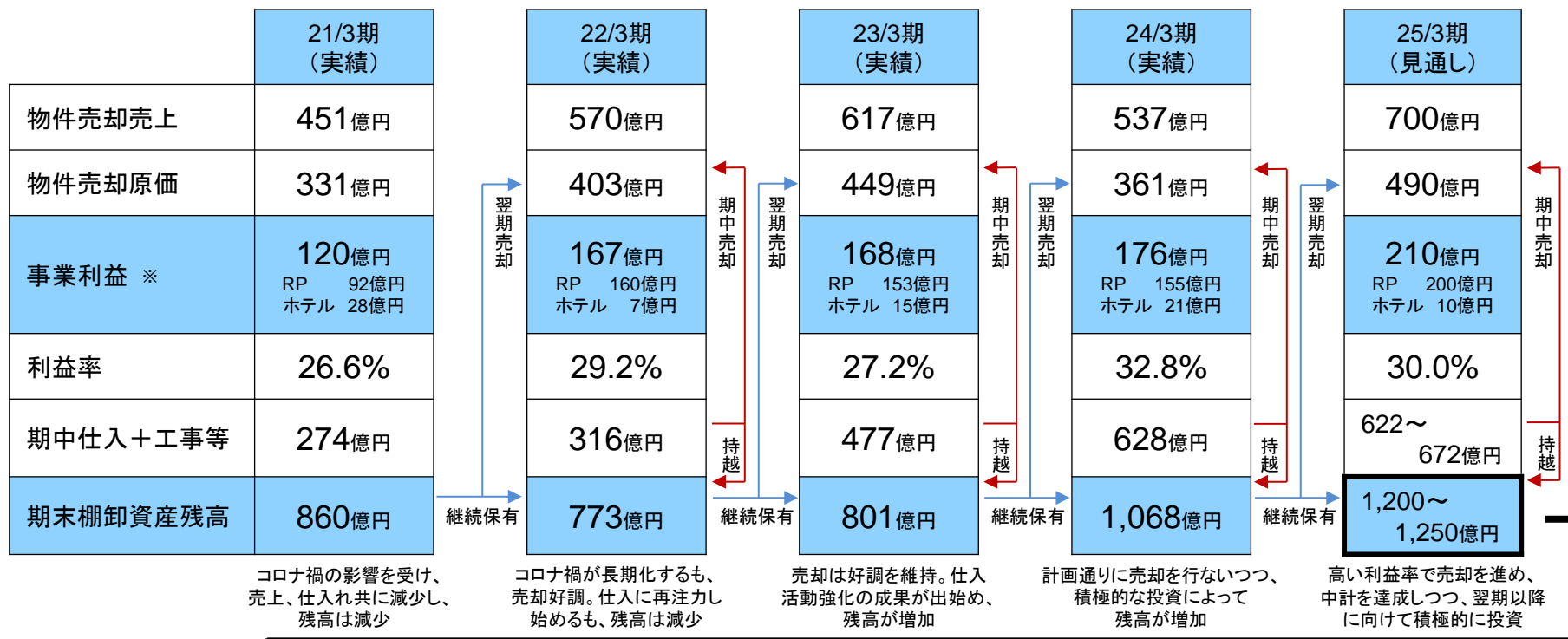
(単位:百万円)	24/3期 4-12月	25/3期 4-12月	増減
仕入物件数	33件	38件	+5件
(内、契約済み未決済)	4件	12件	+8件
仕入物件金額	43,118	43,200	+82
(内、契約済み未決済)	6,920	18,371	+11,451

(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



※ 事業利益 = 売上総利益 - 販売手数料、RPは不動産小口所有商品を含む

<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、管理棟数の増加に加え、物価上昇に伴う原価増を抑制しつつ、価格改定を進めるとともに、付加価値の向上に努め、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、グループ会社である東京陽光不動産による台湾のお客様の仲介事業が伸長し、増収増益

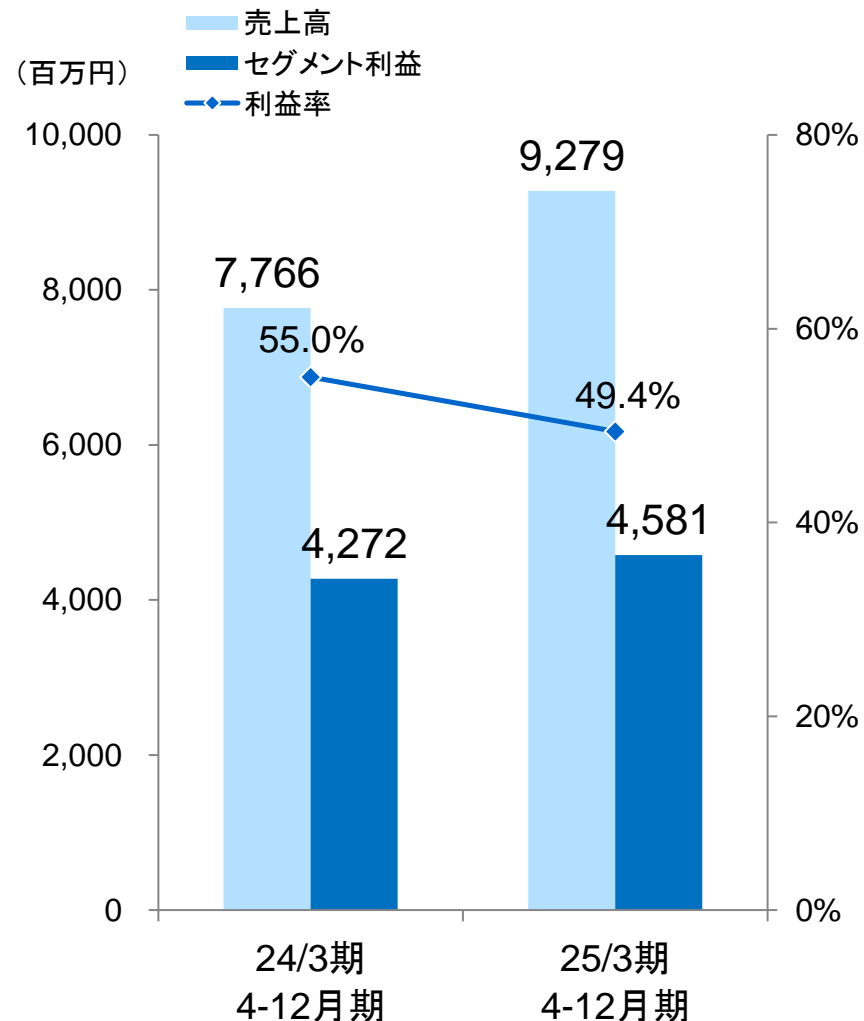
<貸会議室>

- 増床と新規オープンによる運営規模の拡大に加え、リピーターのお客様からの長期・大規模な催事の受注の増加により増収となるも、開業準備費用が膨らんだことが影響し減益

<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 4-12月	25/3期 4-12月	増減率
売上高	7,766	9,279	+19.5%
セグメント利益※	4,272	4,581	+7.2%
利益率	55.0%	49.4%	▲5.6%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

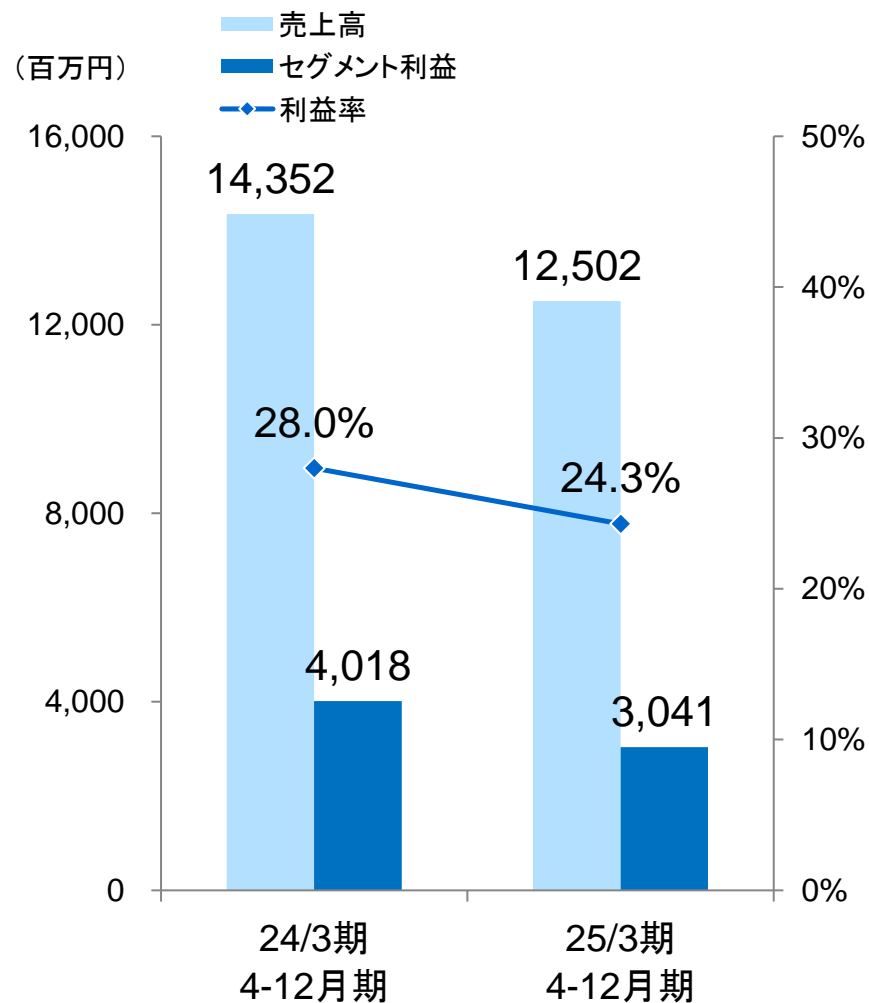
<ホテル開発事業>

- 前年同期のホテル売却(1棟)の反動により、減収減益
- 沖縄県名護の土地を取得。石狩と加古川では建設工事が順調に進捗し、1月には熊本で着工するなど、開発案件が多数進行中

<ホテル運営事業等※1>

- M&Aによるホテル運営数の増加と、旅行需要の回復とインバウンド効果が続き、稼働率および客室単価も上昇し、増収増益

(単位:百万円)	24/3期 4-12月	25/3期 4-12月	増減率
売上高	14,352	12,502	▲12.9%
内、ホテル開発事業	5,270	275	▲94.8%
内、ホテル運営事業等	9,082	12,227	+34.6%
セグメント利益※2	4,018	3,041	▲24.3%
内、ホテル開発事業	2,123	20	▲99.1%
内、ホテル運営事業等	1,895	3,021	+59.4%
利益率	28.0%	24.3%	▲3.7%pt
内、ホテル開発事業	40.3%	7.3%	▲33.0%pt
内、ホテル運営事業等	20.9%	24.7%	+3.8%pt



※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

※1 ホテル運営事業等はホテル賃貸収益を含む

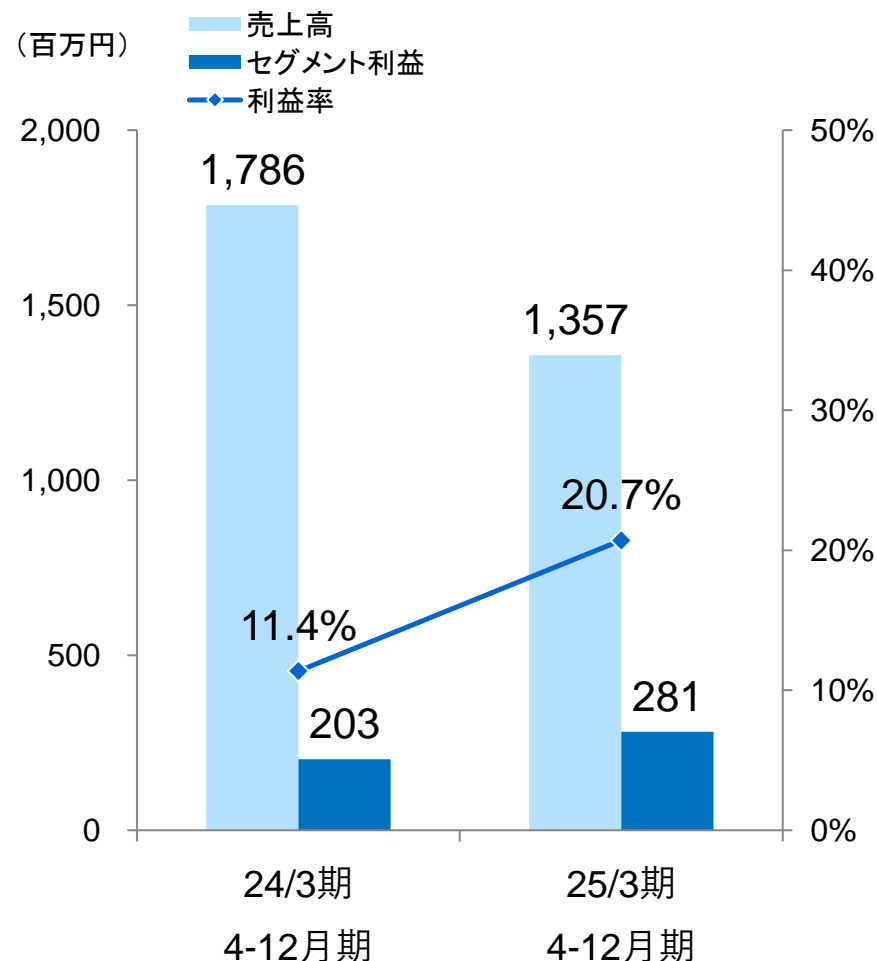
<建設事業>

- 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>

- 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年秋に竣工を予定

(単位:百万円)	24/3期 4-12月	25/3期 4-12月	増減率
売上高	1,786	1,357	▲24.0%
セグメント利益*	203	281	+38.3%
利益率	11.4%	20.7%	+9.3%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



今期業績の進捗と見通し



SUN FRONTIER

2025年3月期 業績予想に対する進捗

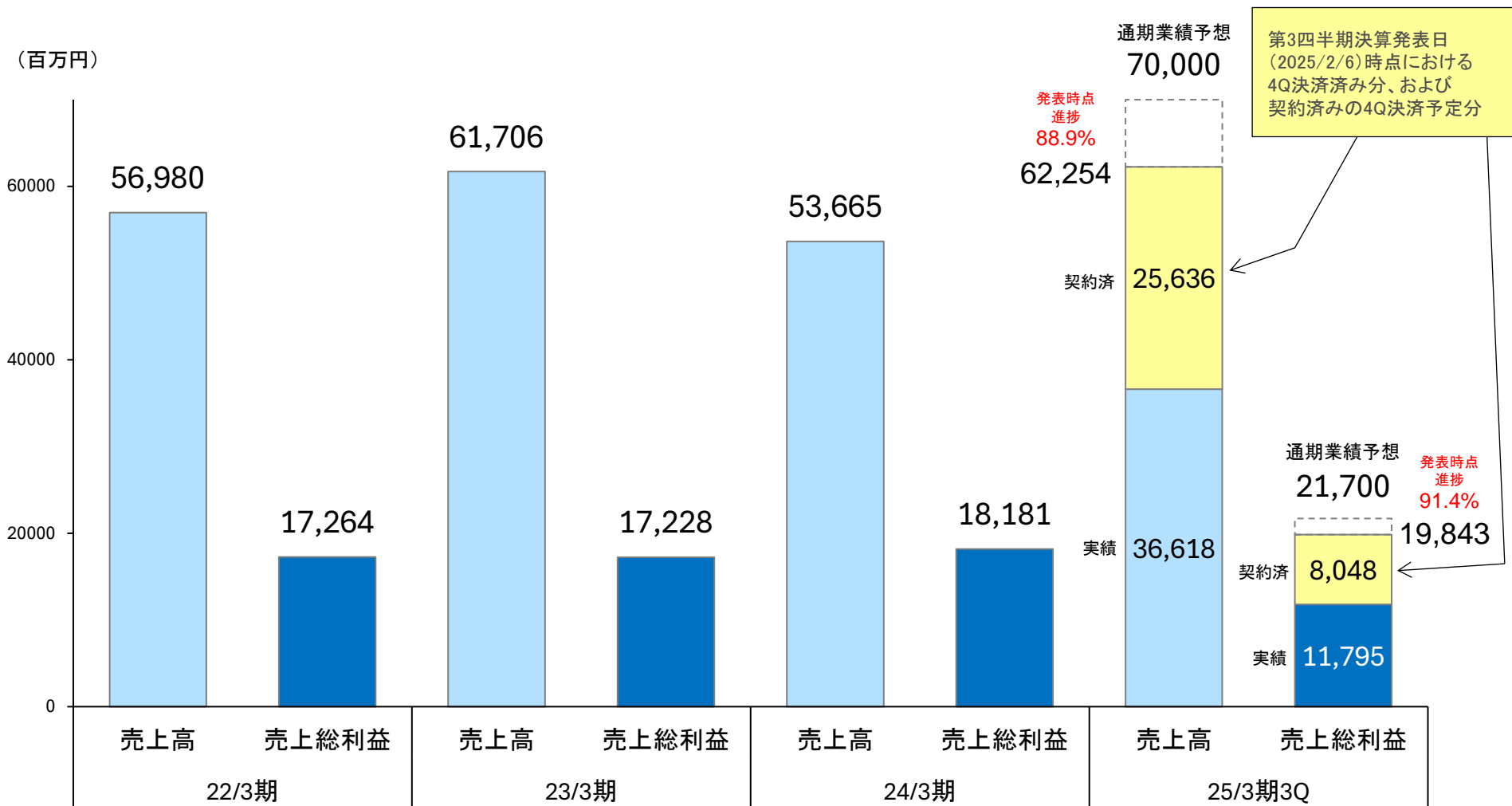
(単位:百万円)	24/3期 実績	25/3期 期初予想	25/3期3Q 実績	対期初予想進捗率
売上高	79,868	100,000	60,501	60.5%
不動産再生事業	51,027	69,800	38,305	54.9%
リブランニング	48,395	67,000	36,343	54.2%
賃貸ビル	2,632	2,800	1,961	70.0%
不動産サービス事業	10,497	11,650	9,279	79.6%
ホテル・観光事業	16,977	17,430	12,502	71.7%
ホテル開発事業	5,270	3,000	275	9.2%
ホテル運営事業等	11,707	14,430	12,227	84.7%
その他	2,409	2,560	1,357	53.0%
調整額	▲1,043	▲1,440	▲942	—
売上総利益	26,405	31,000	19,445	62.7%
不動産再生事業	16,593	21,230	11,890	56.0%
リブランニング	15,981	20,600	11,686	56.7%
賃貸ビル	612	630	204	32.4%
不動産サービス事業	5,636	6,300	4,589	72.8%
ホテル・観光事業	4,440	3,840	3,230	84.1%
ホテル開発事業	2,200	1,100	109	9.9%
ホテル運営事業等	2,240	2,740	3,120	113.9%
その他	352	420	328	78.1%
調整額	▲618	▲790	▲592	—
販売費及び一般管理費	8,804	10,130	7,475	73.8%
営業利益	17,600	20,870	11,970	57.4%
経常利益	17,374	20,000	11,414	57.1%
当期純利益	11,917	14,000	7,855	56.1%
EPS(一株あたり当期純利益)	245.50円	288.24円	161.73円	56.1%

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)



契約済み決済予定の物件売却を含めると、通期業績予想に対する進捗は90%超

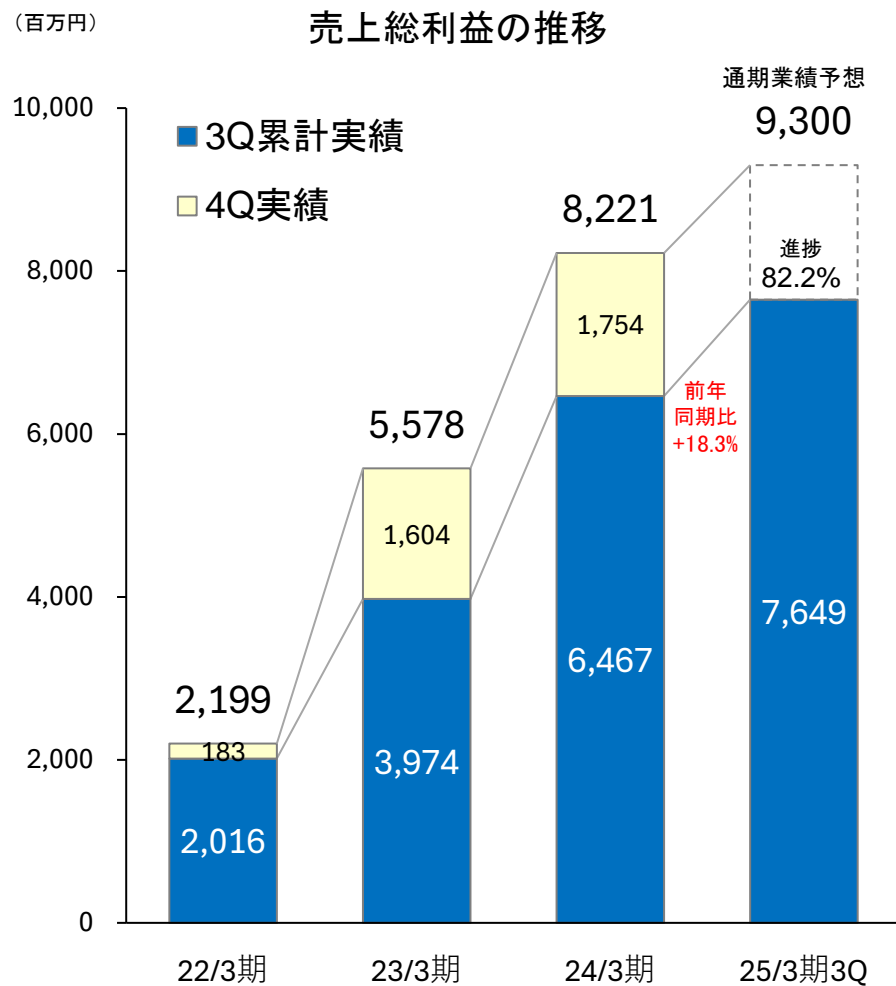
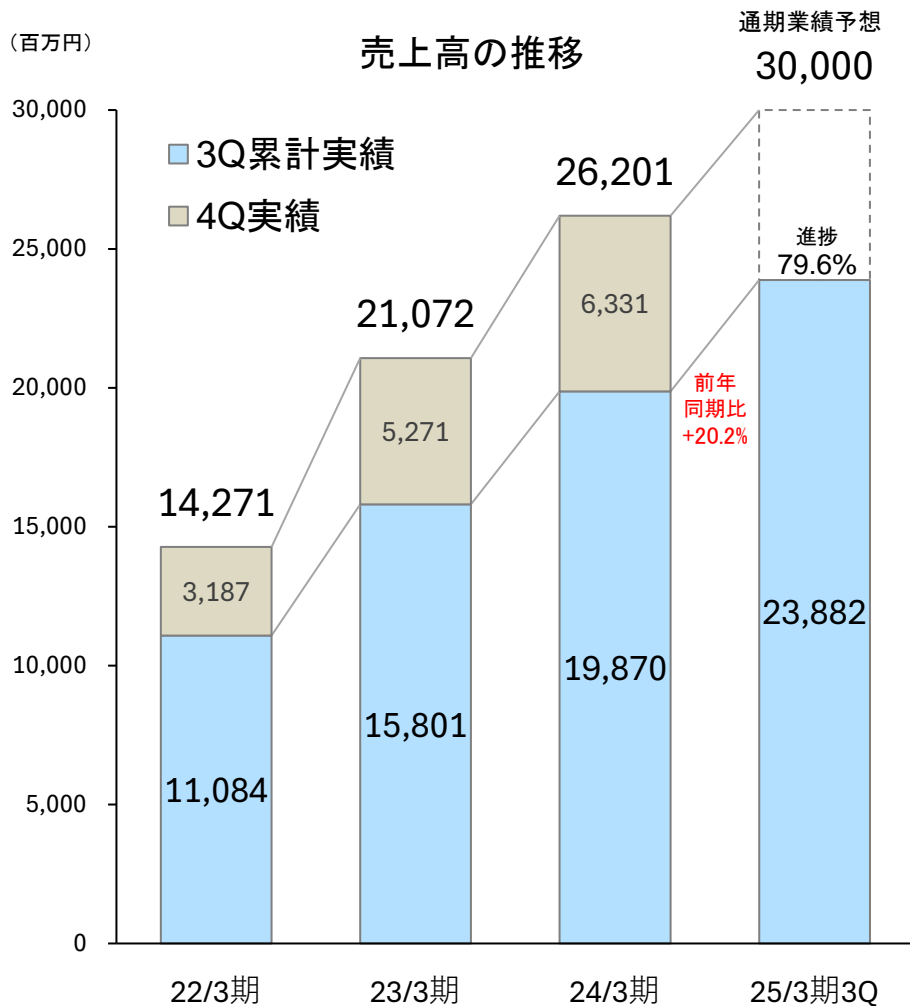


ストック型事業の業績進捗

(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)



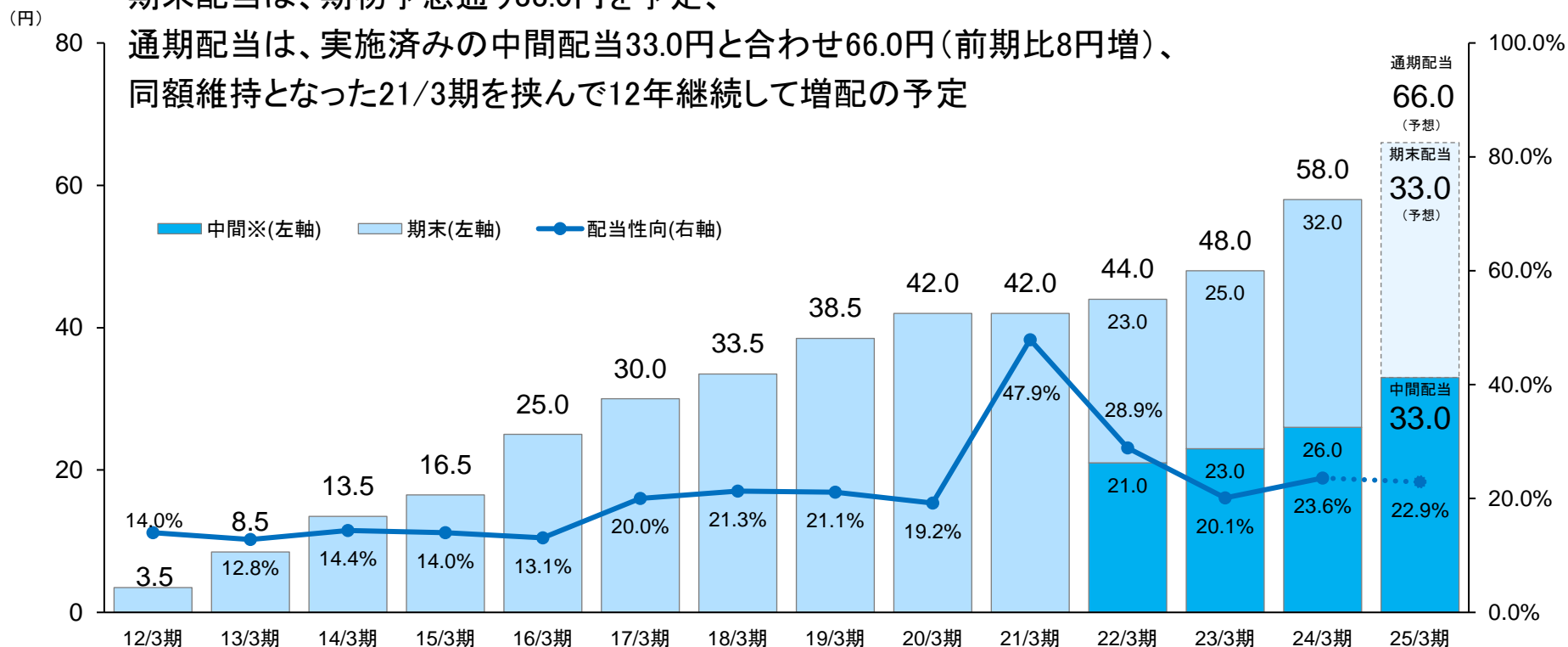
増収増益を継続。売上、売上総利益ともに、当第3四半期累計も過去最高を更新



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

期末配当は、期初予想通り33.0円を予定、
通期配当は、実施済みの中間配当33.0円と合わせ66.0円（前期比8円増）、
同額維持となった21/3期を挟んで12年継続して増配の予定



※22/3期から中間配当を実施



成長戦略



1. 世界経済は、米国の政権交代に伴う政策変更や、中国経済の低迷、地政学リスク等、先行き不透明

- ◆IMFは、2025年と2026年の世界経済の成長率を3.3%と予測（前回見通しから0.1ポイント引き上げ）
- ◆米国の経済成長は底堅いものの、保護主義政策の強化など、政権交代に伴う政策変更に要注意

2. 日本経済は、金利のある世界へ移行し、賃金と物価の好循環による持続的な経済成長が期待される

- ◆日銀による1月の追加利上げは予想通り。政策金利引き上げは今後も見込まれるため注視が必要
- ◆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続いており、高い投資意欲は継続

- ◆賃料の上昇と空室率の改善が継続。2025年はオフィスビルの新築・竣工が2024年よりも増加予定
- ◆政策金利が引き上げとなるも、アジアを中心に富裕層や機関投資家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、外国人訪日客数及び同消費額は過去最高を更新

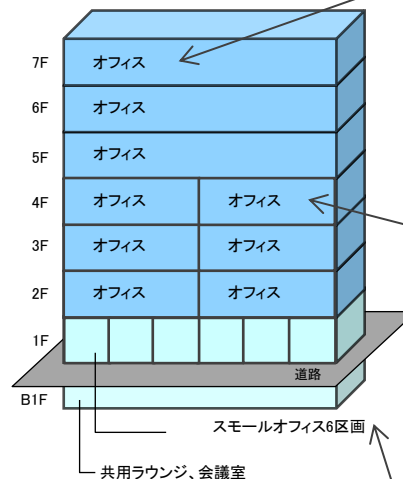
- ◆2024年の訪日客の旅行消費額は8兆1395億円となり、前年の5兆3065億円を上回り、過去最高を更新
- ◆2024年の訪日客数は年間3686万9900人となり、2019年の3188万人を超えて過去最高を更新

リプランニング事業 取り組み事例

渋谷駅近くの好立地に、スタートアップ企業の成長を支援するフレキシブルなオフィスを創出

POINT

- 1 パソコン1つで入居して、すぐに仕事を始められるセットアップオフィス
- 2 入居する企業の規模に応じた様々なサイズのオフィスを展開
- 3 月単位や曜日単位での利用など、フレキシブルな契約形態が可能
- 4 スマートセンサーを活用した空調の自動化により、省エネに貢献



5～7階 オフィス(1フロア1区画)



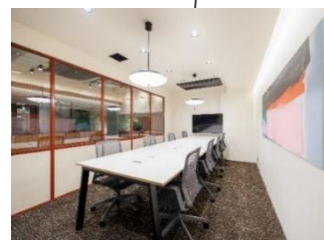
2～4階 オフィス(1フロア2分割)
※天井にはワイヤレス給電によるスマートセンサーを設置



1階 スモールオフィス(1フロア6分割)



地下1階 共用ラウンジ

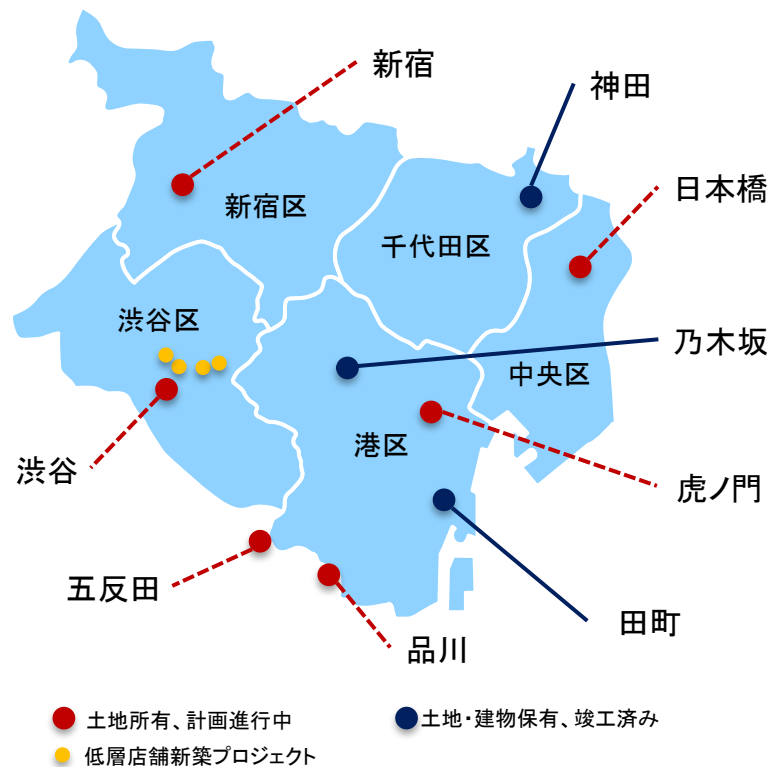


地下1階 共用会議室

【建物外観(リプランニング後)】
東京都渋谷区渋谷 一棟収益ビル
鉄骨・鉄筋コンクリート造 陸屋根
地下1階付7階建

セットアップオフィスのノウハウを新築ビル開発に活用

都心5区を中心としたエリアで、地域に根ざした中小型ビルの新築プロジェクトを多数展開中



田町新築オフィスビル 2024年10月竣工



屋上テラス



ラウンジ



会議室



オフィス



エントランス



エレベータホール

資産回転率の高いリプランニング物件や不動産小口所有商品に加え、低層店舗ビルやオフィスビル等の新築物件を組み合わせることで、長期的、安定的な販売計画を描く

不動産小口所有商品の多様化を推進

主要都市で商品化を進め、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

分類 (世帯の純金融資産保有額)	金額	世帯数
超富裕層 (5億円以上)	105兆円	(9.0万世帯)
富裕層 (1億円以上5億円未満)	259兆円	(139.5万世帯)
準富裕層 (5千万円以上1億円未満)	258兆円	(325.4万世帯)
アッパーマス層 (3千万円以上5千万円未満)	332兆円	(726.3万世帯)
マス層 (3千万円未満)	678兆円	(4,213.2万世帯)

1,200万
世帯以上

出典：野村総研「富裕層ピラミッド」を基に当社作成



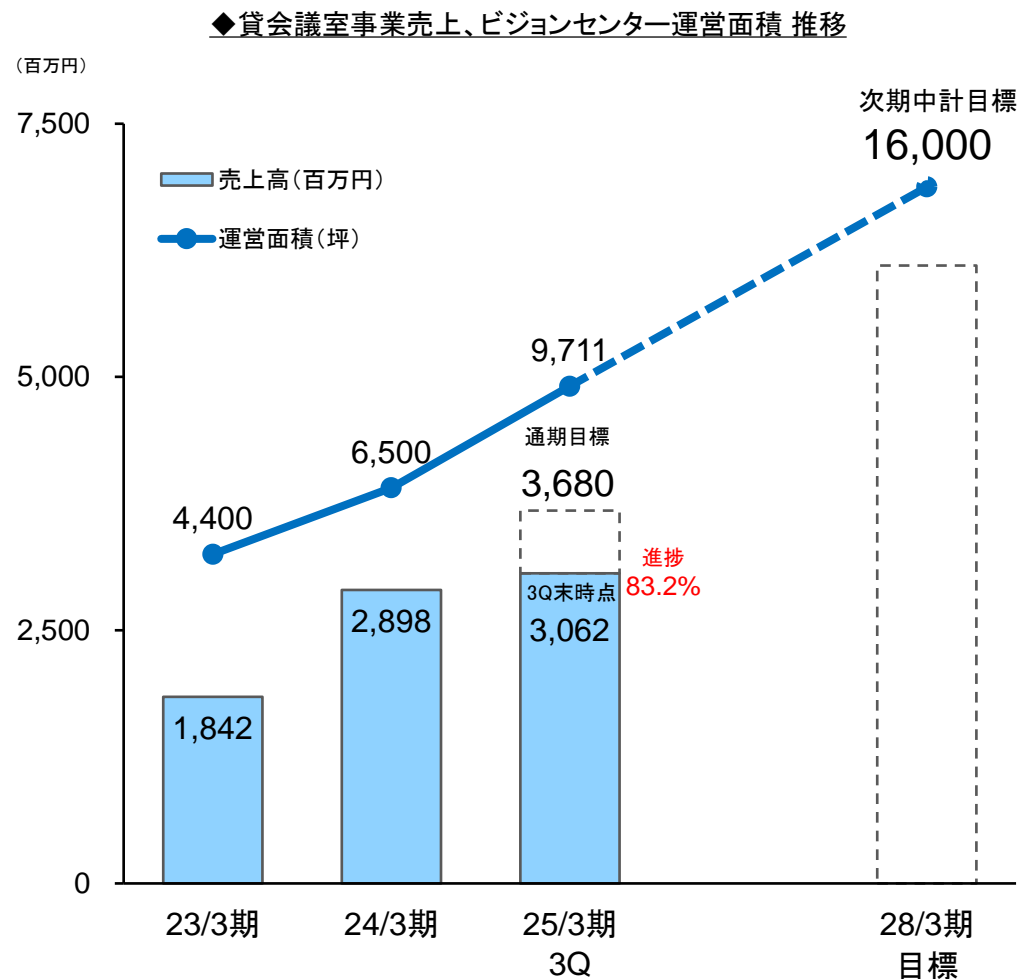
大阪エリア 全国のお客様の様々な投資ニーズに応えるため大阪近郊で商品開発中

- ・箕面医療モール **現在建設中**
- ・西宮医療モール **現在建設中**

お客様視点のサービスで、新拠点の稼働向上中

お客様の催事の成功を叶えるパートナーとして心温かいサービスを提供、
主要ターミナル駅周辺の出店強化で成長を加速、大阪エリアへの拠点拡充も計画

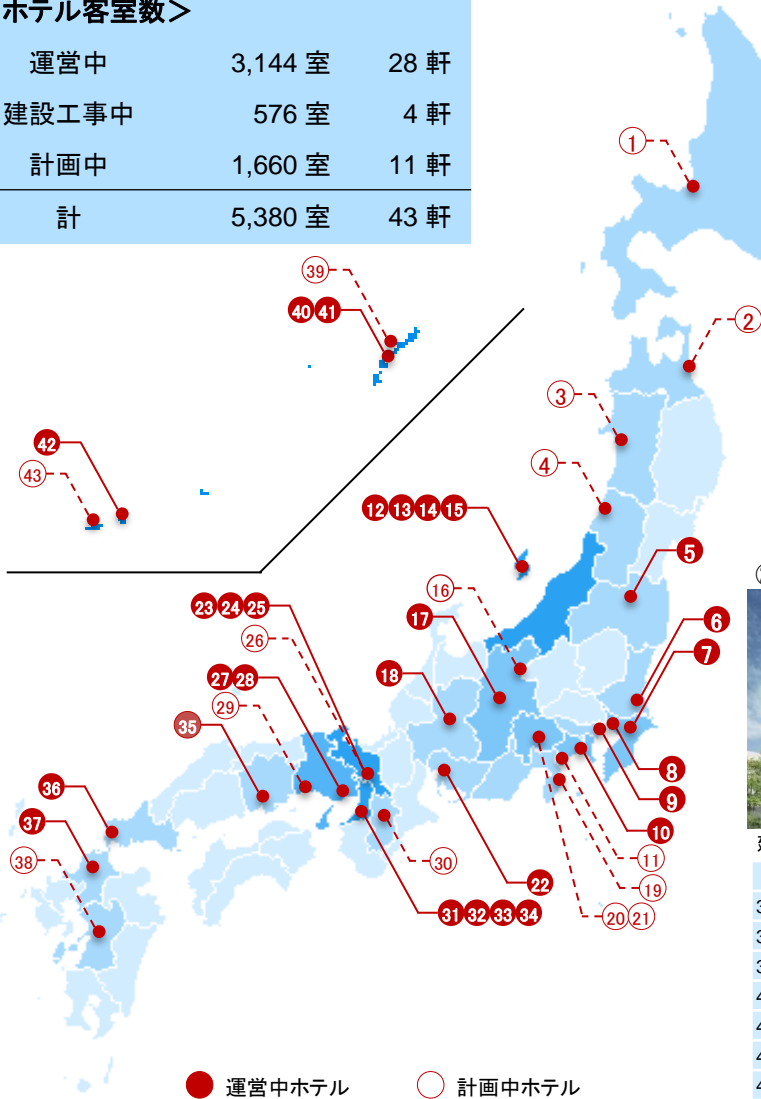
	エリア	施設名	運営面積
1	東京 八重洲 丸の内	ビジョンセンター東京駅前	209坪
2		ビジョンセンター東京日本橋	343坪
3		ビジョンセンター東京八重洲	324坪
4		ビジョンセンター東京京橋	782坪
5		ビジョンセンター日本橋(三越前)	467坪
6		ビジョンセンター有楽町	138坪
7	新橋 虎ノ門	ビジョンセンター新橋	390坪
8		ビジョンセンター東京虎ノ門	501坪
9	品川 田町 浜松町	ビジョンセンター東京浜松町	1,456坪
10		ビジョンセンター浜松町	431坪
11		ビジョンセンター田町	954坪
12		ビジョンセンター品川	641坪
13	新宿	ビジョンセンター新宿マインズタワー	687坪
14		ビジョンセンター西新宿	789坪
15	赤坂 市ヶ谷	ビジョンセンター市ヶ谷	366坪
16		ビジョンセンター赤坂(永田町)	248坪
17	横浜 みなとみらい	ビジョンセンター横浜(西口)	558坪
18		ビジョンセンター横浜みなとみらい	427坪



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
建設工事中	576 室	4 軒
計画中	1,660 室	11 軒
計	5,380 室	43 軒



2026/3期 竣工予定ホテル

①たびのホテル石狩



建物外観パース

②⑥STITCH HOTEL Kyoto



建物外観パース

⑨たびのホテル加古川



建物外観パース

(2025年2月現在)

	ホテル名	部屋数	進捗
1	たびのホテル石狩	175	※建設中
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	233	※計画中
4	たびのホテルlit 酒田	173	※計画中
5	静楓亭	11	※M&A
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E×press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	120	※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	※建設中
27	神戸プラザホテル	107	※M&A
28	神戸プラザホテルウエスト	120	※M&A
29	たびのホテル加古川	172	※建設中
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	※M&A
33	ジョイテルホテル新世界堺筋通	103	※M&A
34	大阪ジョイホテル	229	※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	230	※計画中
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	※建設中
39	日和ホテル名護	164	※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

ホテル稼働率・客室単価およびセグメント利益

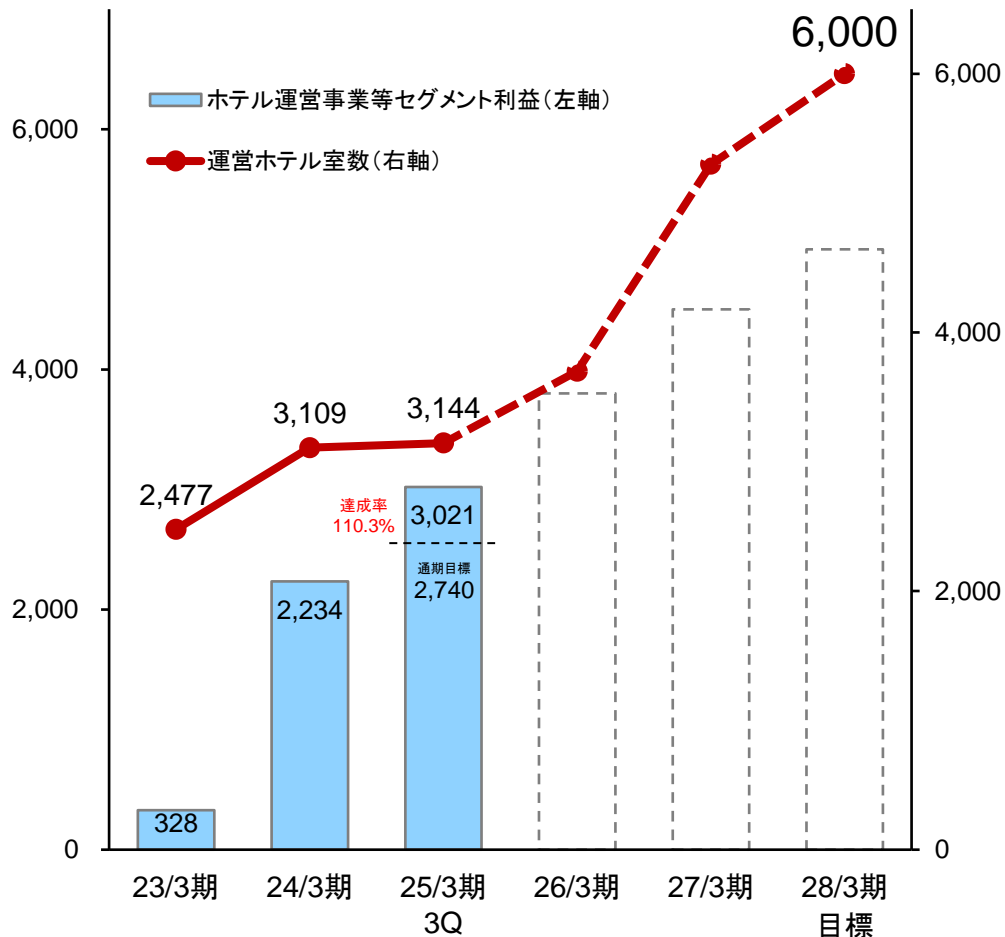
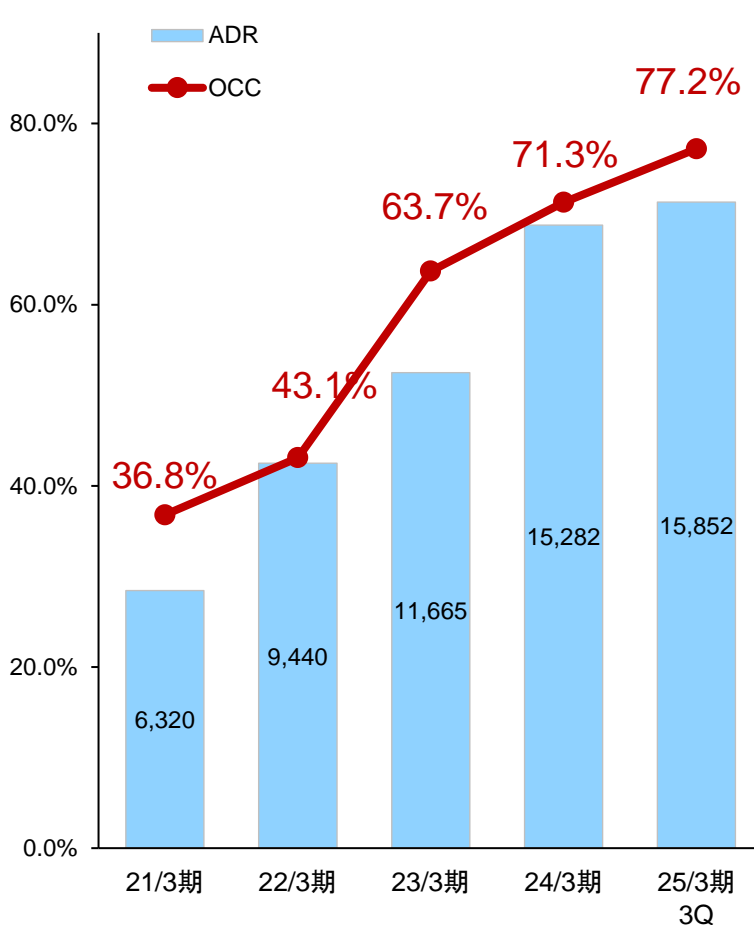
客室数の増加と心温かいサービスの向上で事業が大きく伸長、インバウンド需要を背景に業績は好調

◆稼働率・客室単価の推移

(百万円) (百万円)

◆セグメント利益・運営ホテル室数の推移

(室)

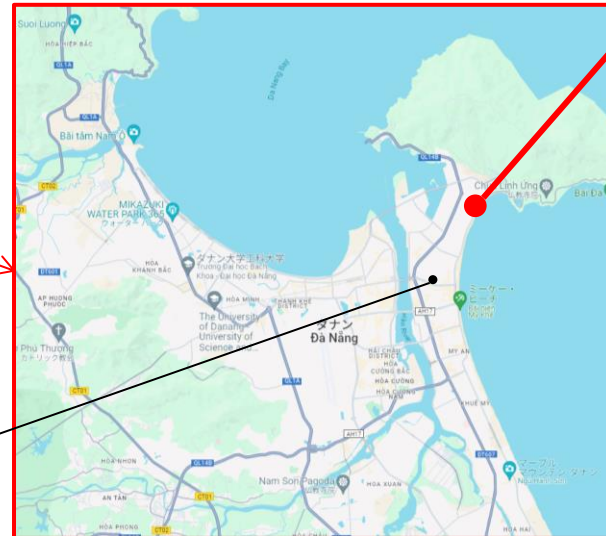


ベトナム HIYORI Aqua Tower PJ

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

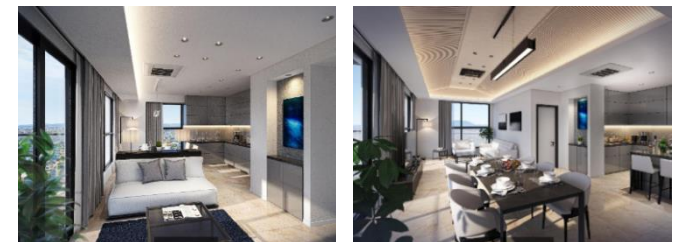
プロジェクト概要

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 完全済み
店舗 2区画





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



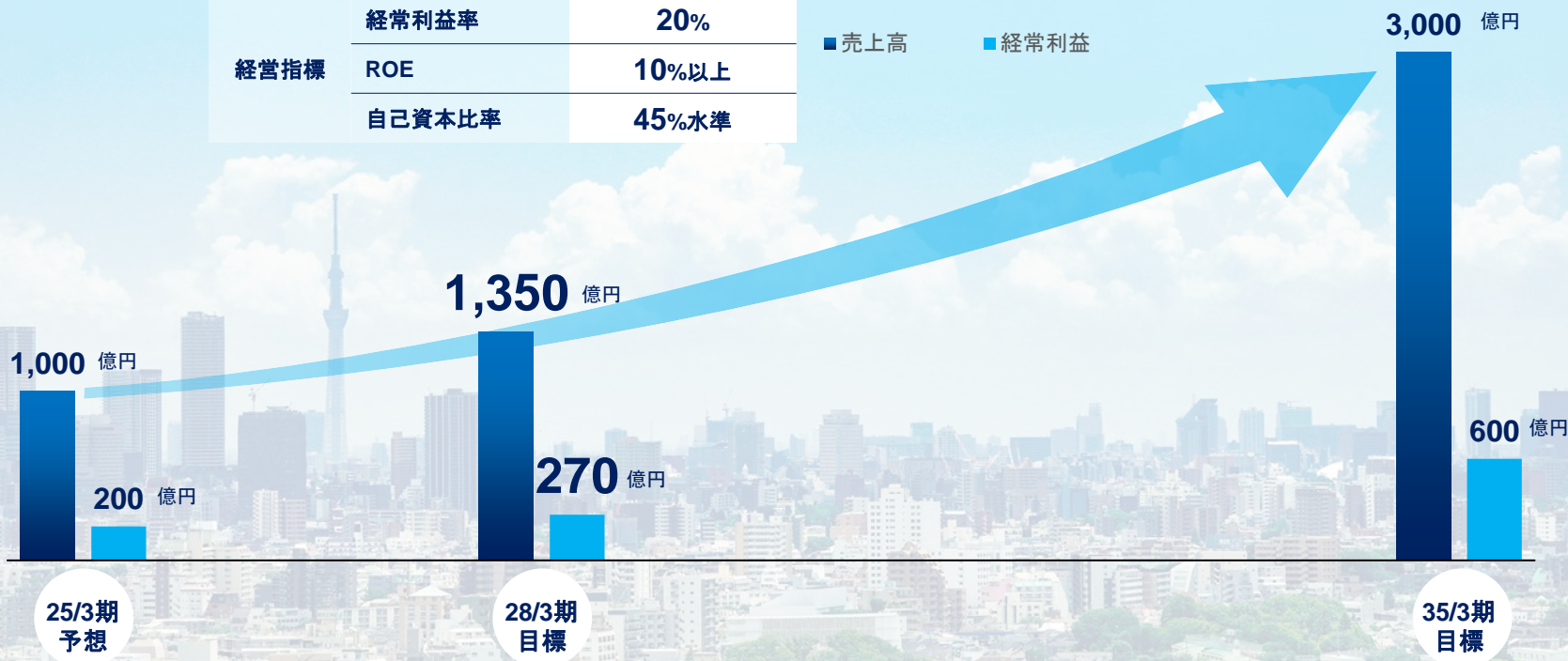
次期中期経営計画 定量目標

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旨とする新築事業の展開
- 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)

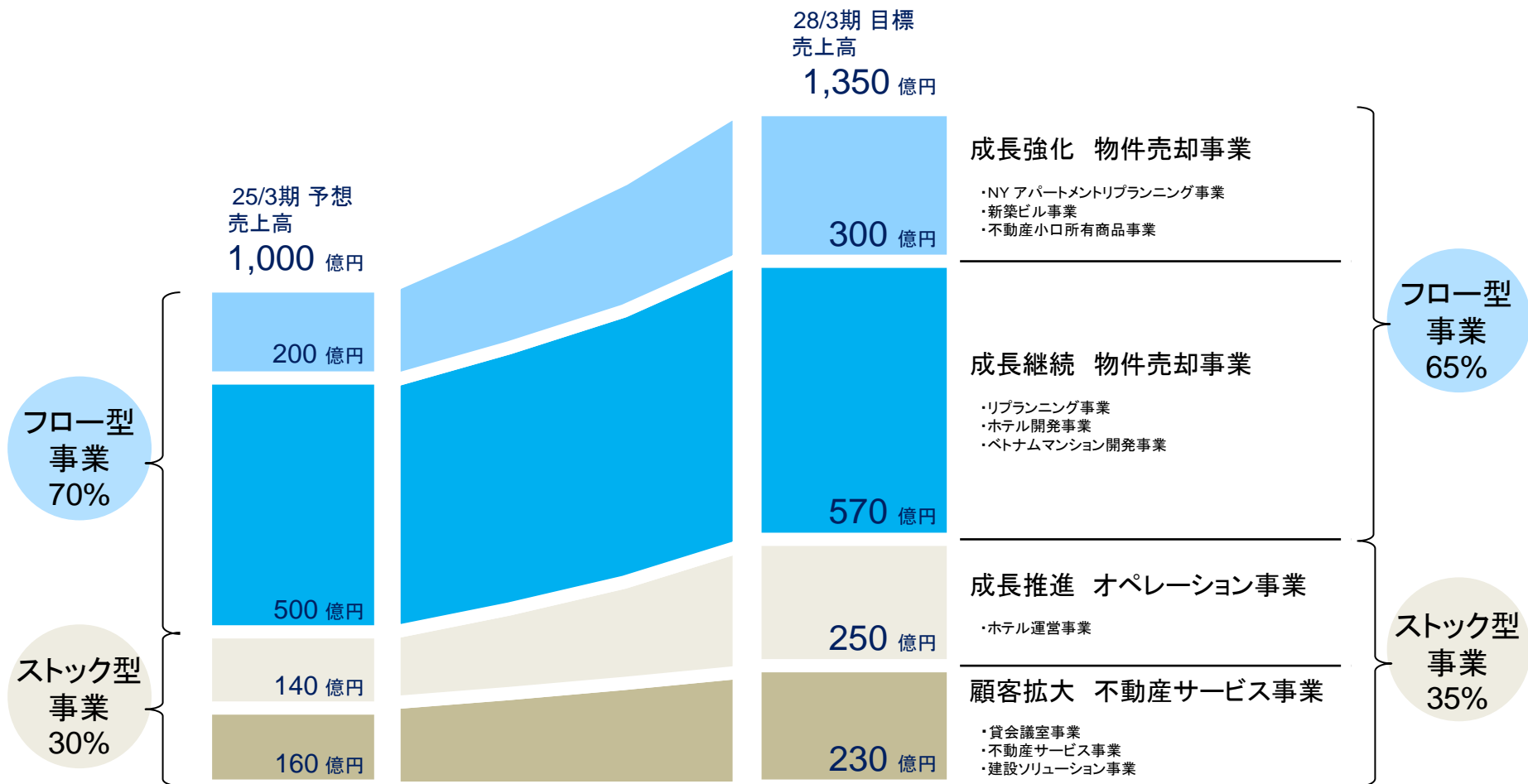
次期中期経営計画 成長戦略

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	
		<small>事業領域拡大</small> 新築			
	サービス	不動産小口所有商品 (不動産特定共同事業)	東京		<small>エリア拡大</small> 大阪・名古屋
		不動産サービス	東京		
運営	貸会議室運営	東京	<small>エリア拡大</small> 大阪・名古屋	お客様視点の お困りごと解決で、 笑顔と感動を創出	
ホテル	開発	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			
	運営	ホテル運営			
レジデンシャル	開発	<small>事業領域拡大</small> 新築	<small>エリア拡大</small> ベトナム	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
		リノベーション	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		

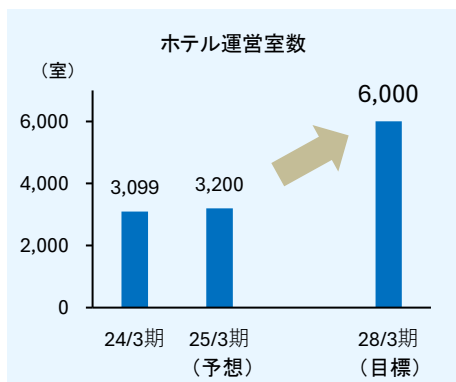
フロー型事業の多様化とストック型事業の拡充

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

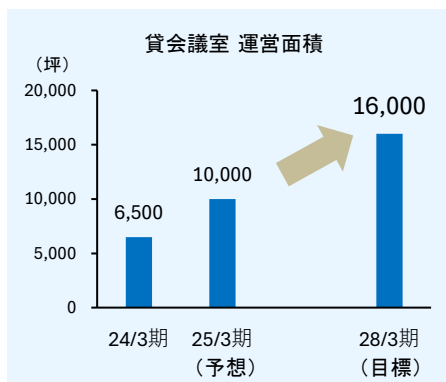


ストック型事業の事業基盤、顧客基盤を拡大

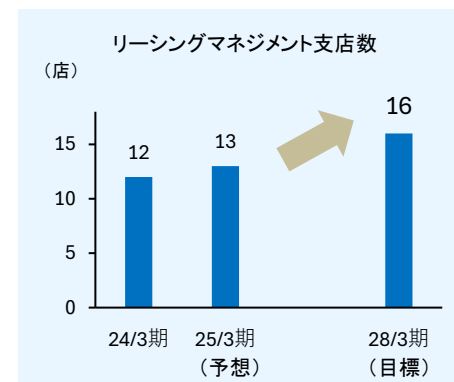
ストック型事業の成長を加速させ、グループ全体の安定的な収益基盤を強化



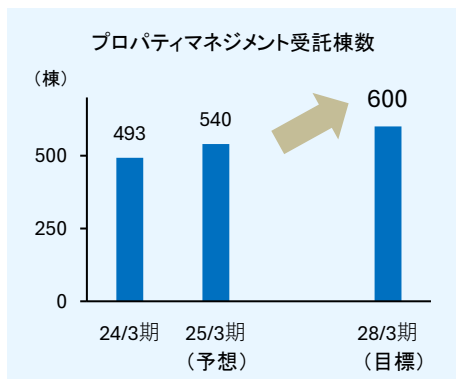
運営室数10,000室に向けて、
開発とM&Aを推進



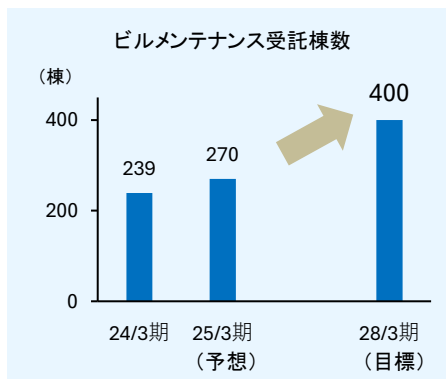
東京圏での事業推進に加え、
関西圏への事業拡大を計画



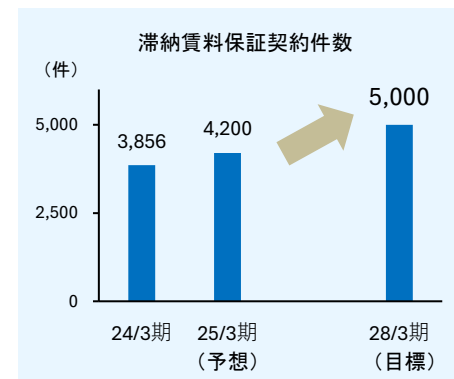
東京都心で地域密着の支店網を増強
お客様のお困りごと解決力を更に向上



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

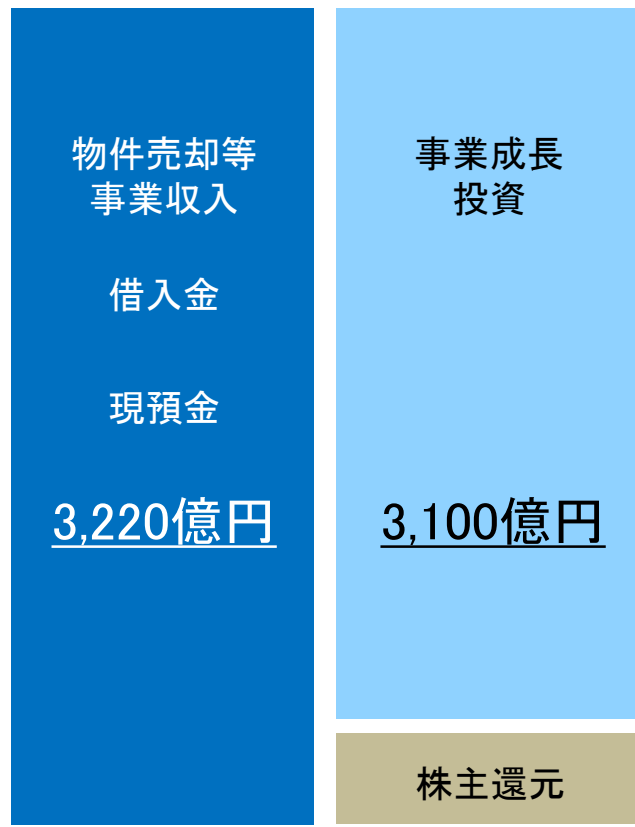
将来の事業成長へ向けて積極的に投資

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

【資金収入累計】

【資金支出累計】



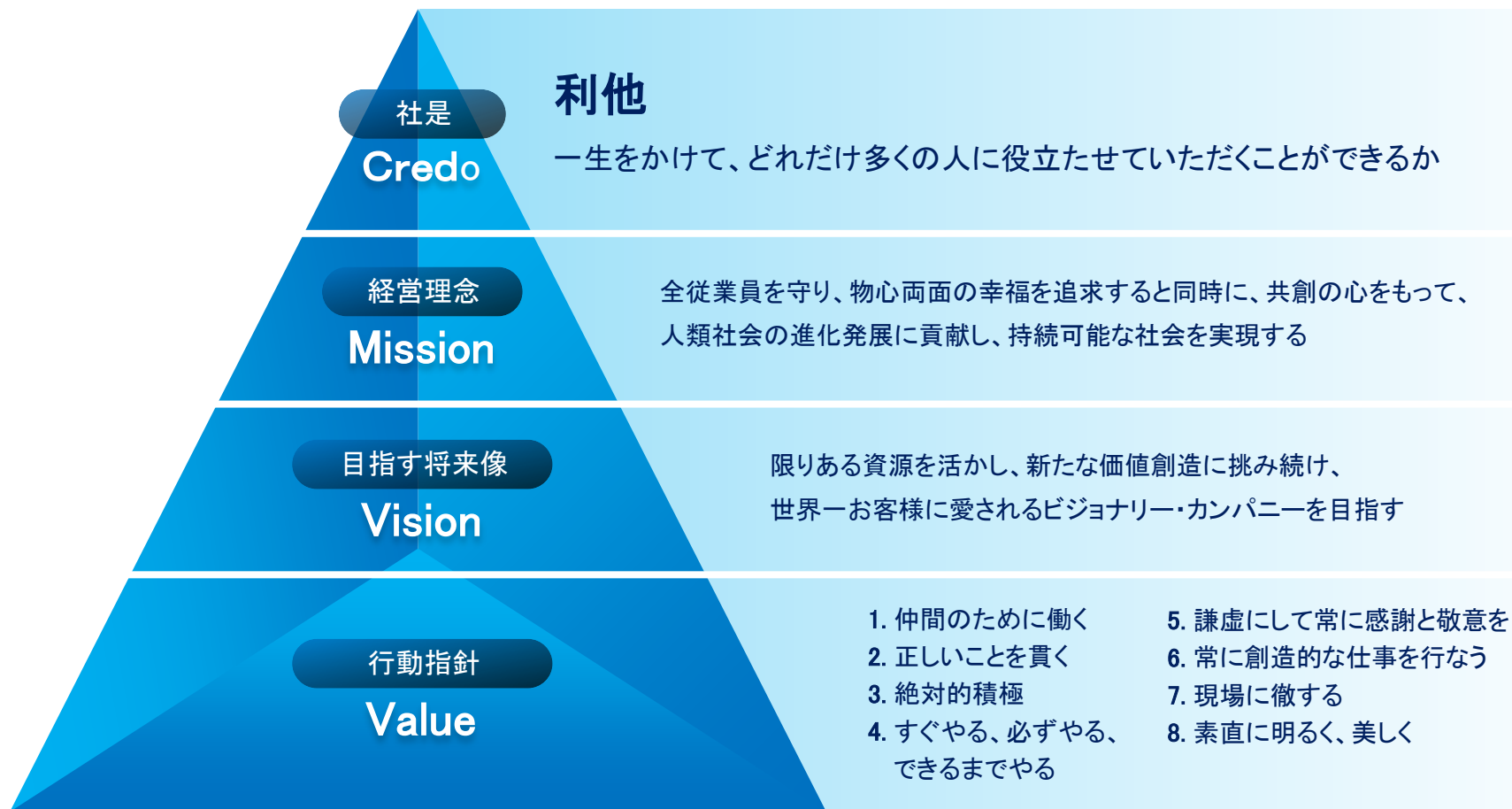
短期 リブランニング	1,000億円	都心5区の中小型ビルに、積極投資を継続
中長期 リブランニング	500億円	比較的大きな開発が可能なビルを見極めて投資
新築開発	300億円	培った技術を活かし、新築事業への投資を拡大
NYアパートメント リブランニング	200億円	成長性の高い市場での事業拡大に向けて投資増強
不動産 小口所有商品	210億円	東京に加え、関西等の他地域でも商品化を推進
ホテル開発	700億円	運営室数10,000室に向けて積極投資
ベトナム マンション開発	90億円	成長性が高く、住宅需要が見込めるダナンへ投資
M&A、デジタル その他	100億円	事業の成長加速とシナジー創出のために積極活用
配当※	120億円	利益成長に伴って増配し、株主様に還元

※ 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














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



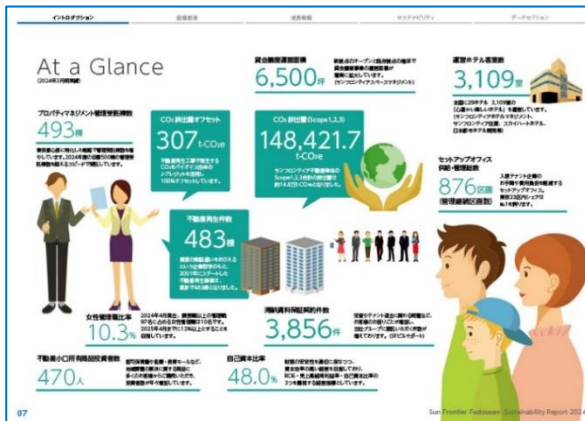
私たちは、社是である利他の心を大切に、事業活動を通して持続可能な社会の実現に貢献していきます。

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	<ul style="list-style-type: none"> ■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」 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ■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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ■地域連携による防災、減災 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ■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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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



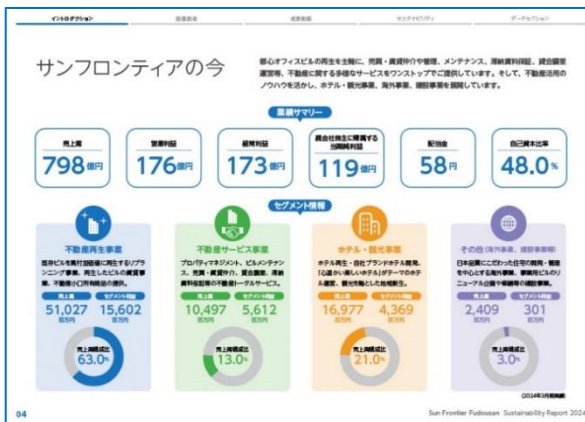
財務・非財務情報



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

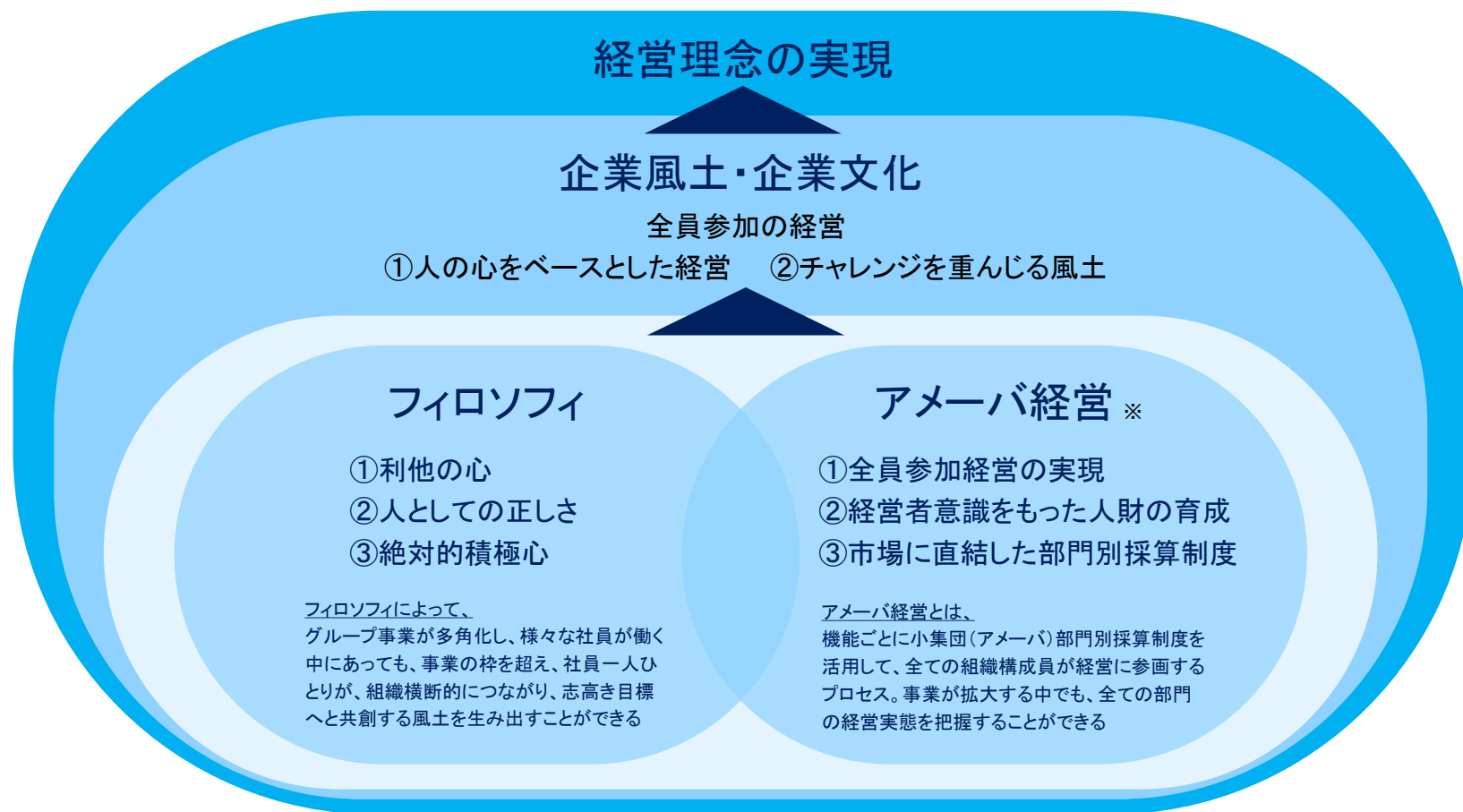
【主な掲載コンテンツ】

- ・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、アメンバーリーダー人財を育成、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

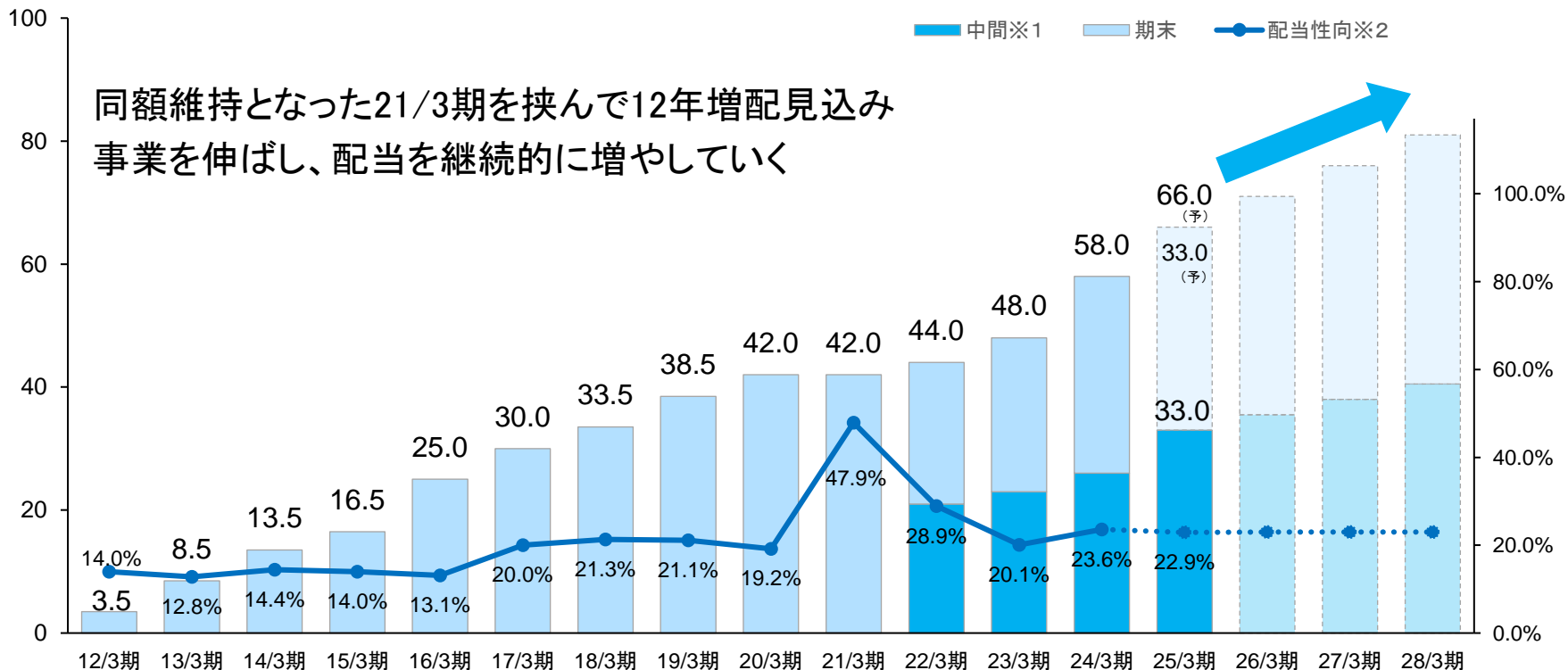
お客様視点のものづくりと心温かいサービスで、本業連携多角化を推進し、社会課題の解決に取り組む

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)

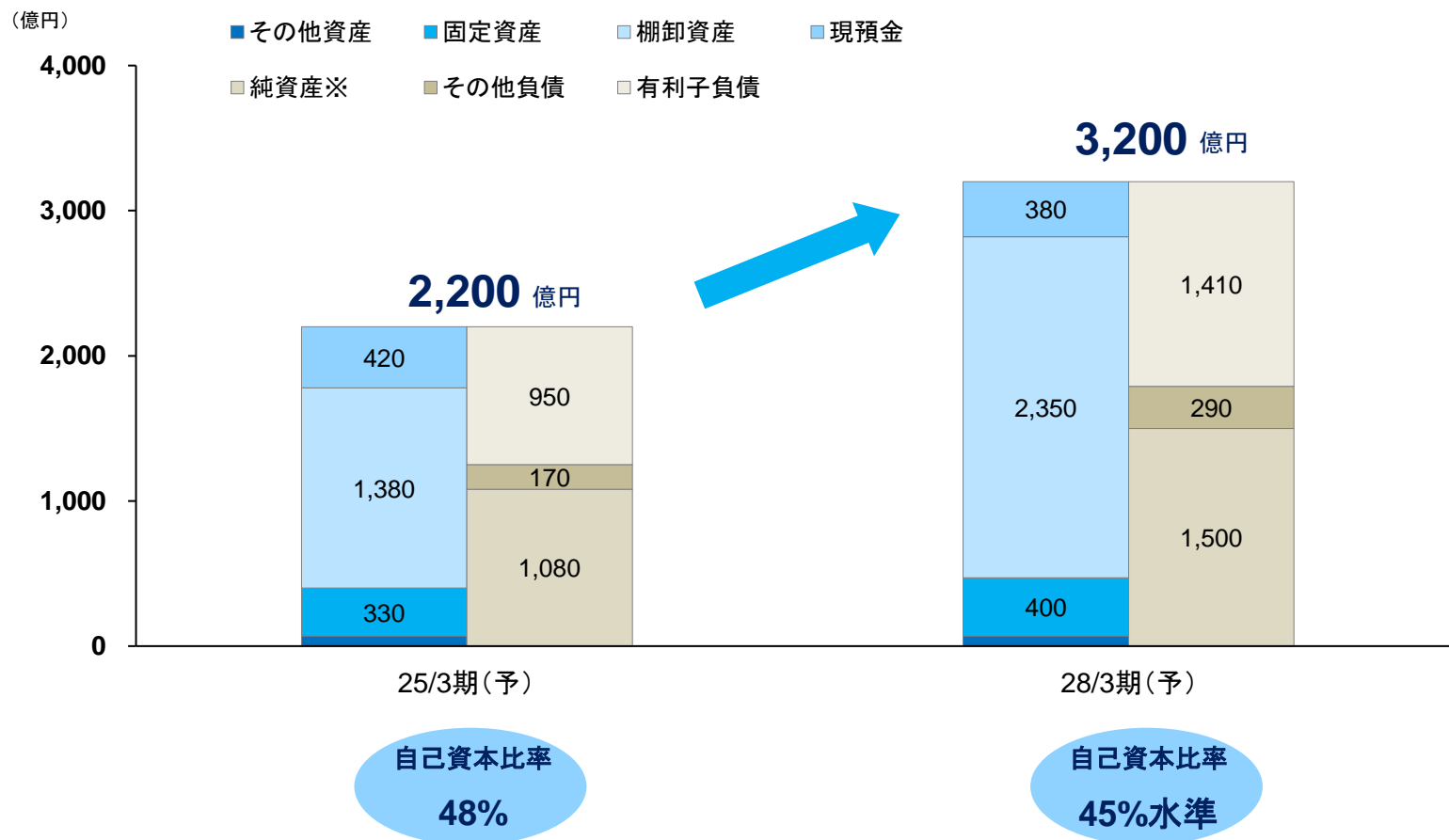
同額維持となった21/3期を挟んで12年増配見込み
事業を伸ばし、配当を継続的に増やしていく



※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

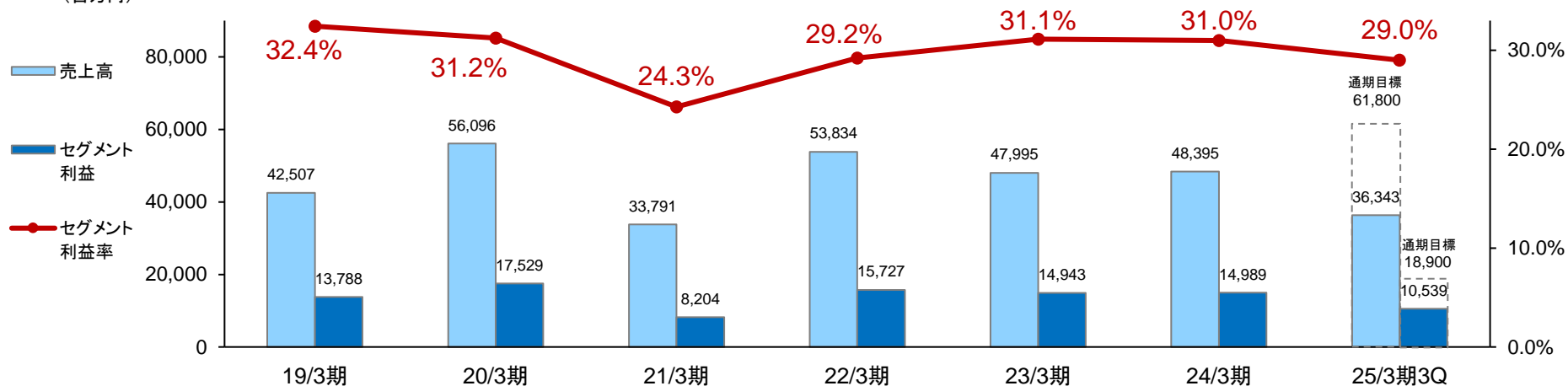


※ 25/3期～27/3期末まで、毎期末にCBの株式への転換が進むことを想定

リプランニング事業の業績と仕入の推移

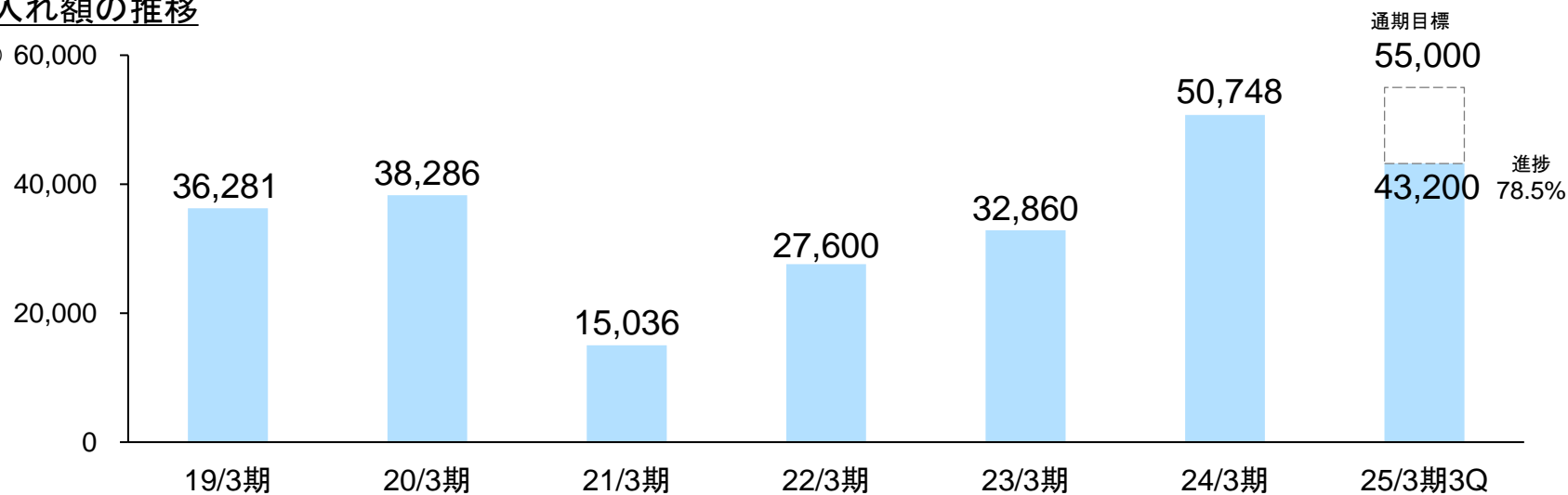
●売上高、セグメント利益およびセグメント利益率の推移

(百万円)



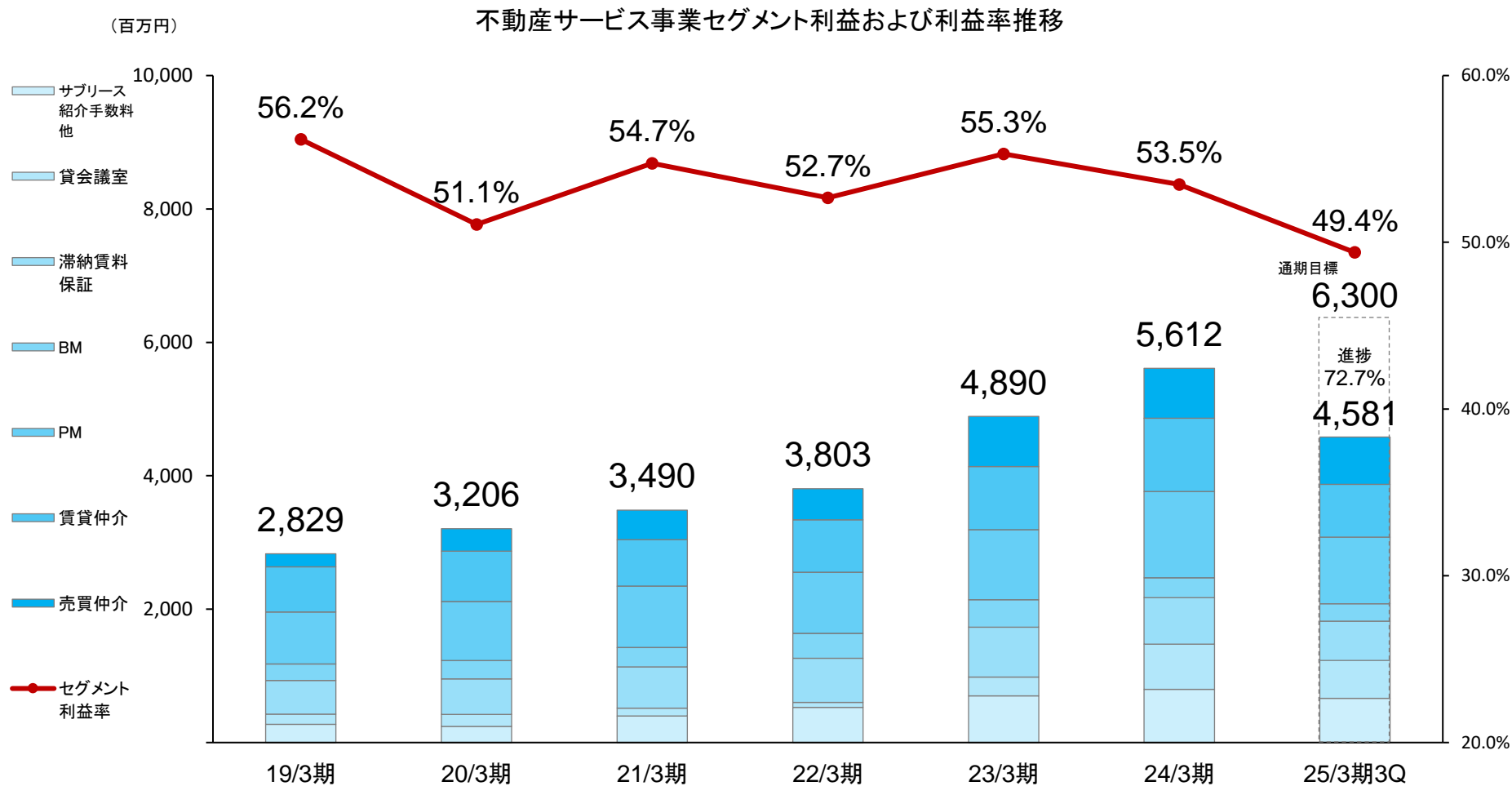
●仕入れ額の推移

(百万円)



不動産サービスは着実な成長を継続

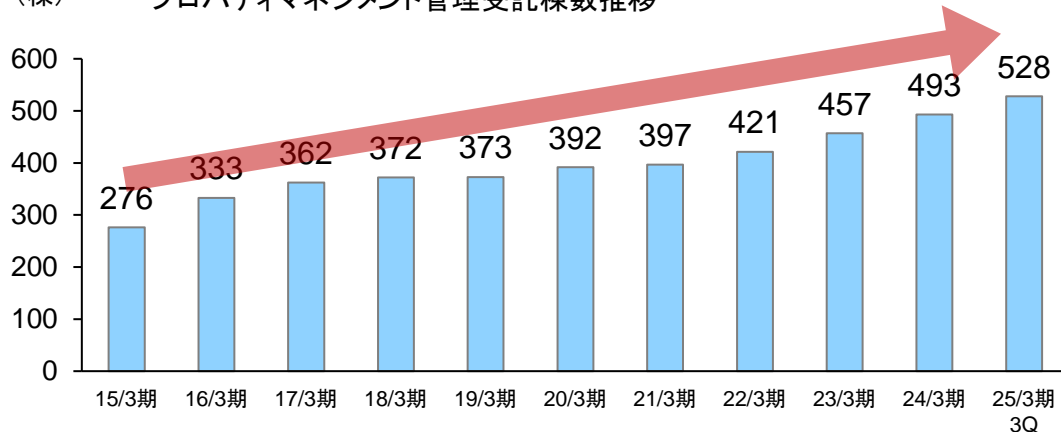
安定的なストック型事業は、引き続き堅調に事業を伸長。25/3期も過去最高益の更新見込み



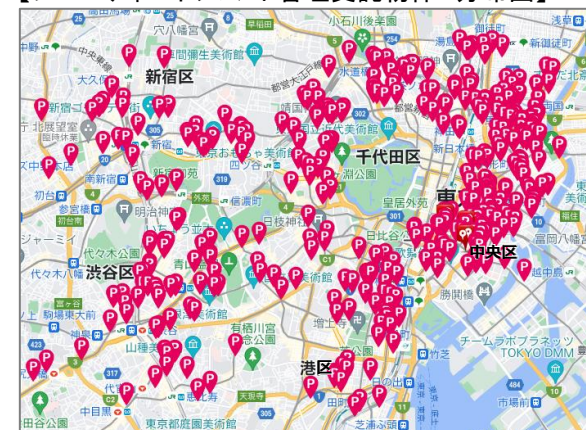
顧客拡大を続ける不動産サービス事業

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

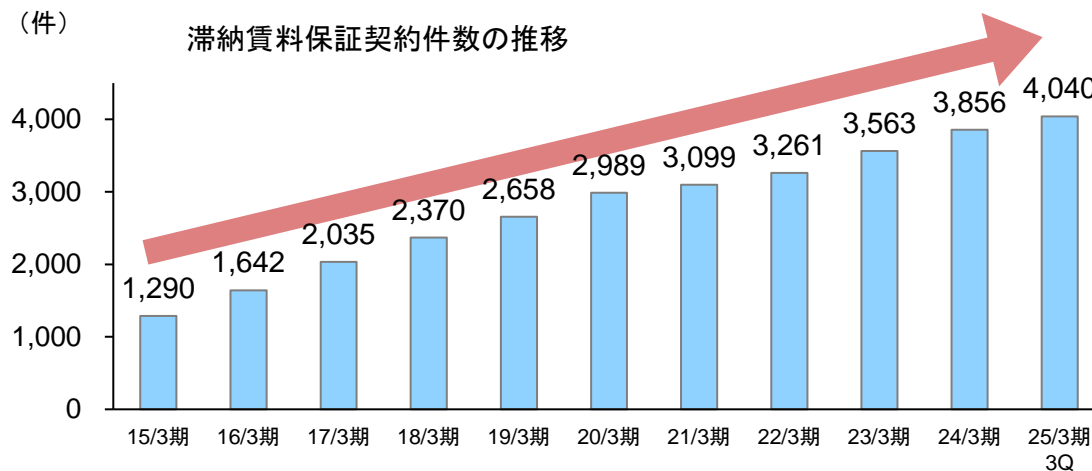


【プロパティマネジメント管理受託物件 分布図】

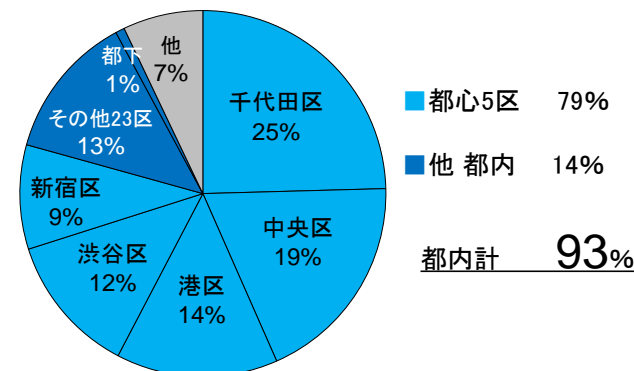


当社管理受託物件

(件) 滞納賃料保証契約件数の推移

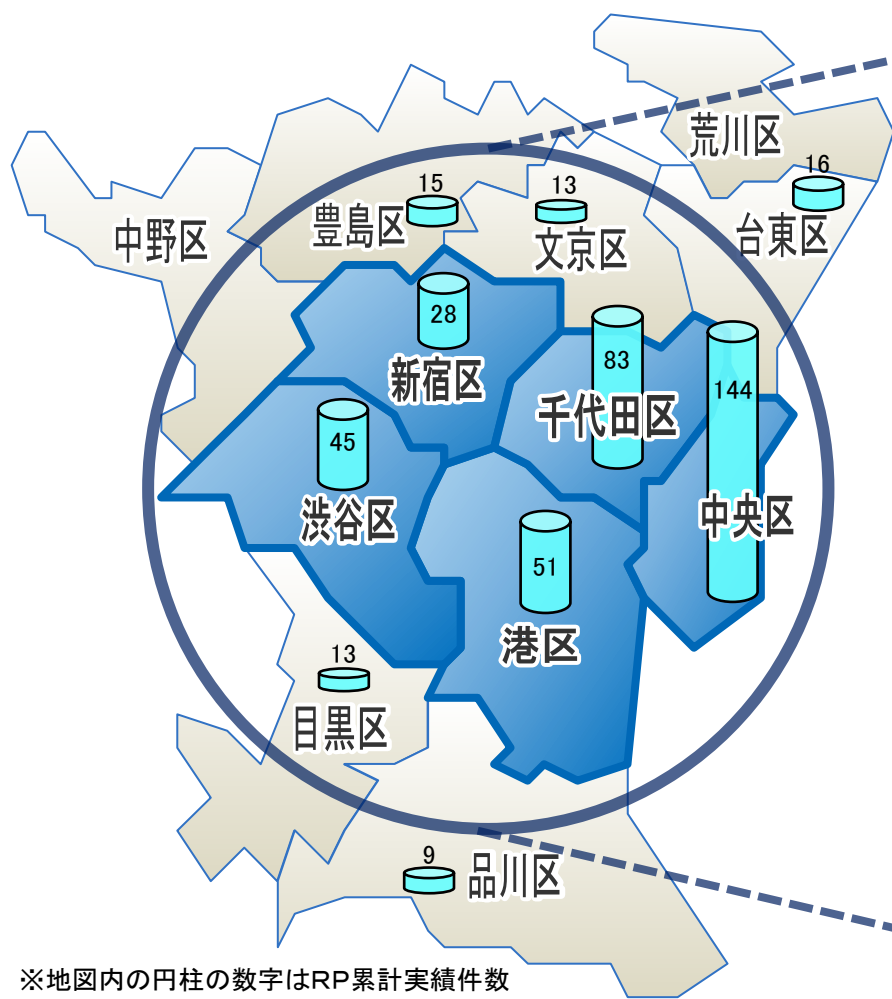


【滞納賃料保証 エリア別新規契約※件数割合】



※2024年3月期 新規契約701件

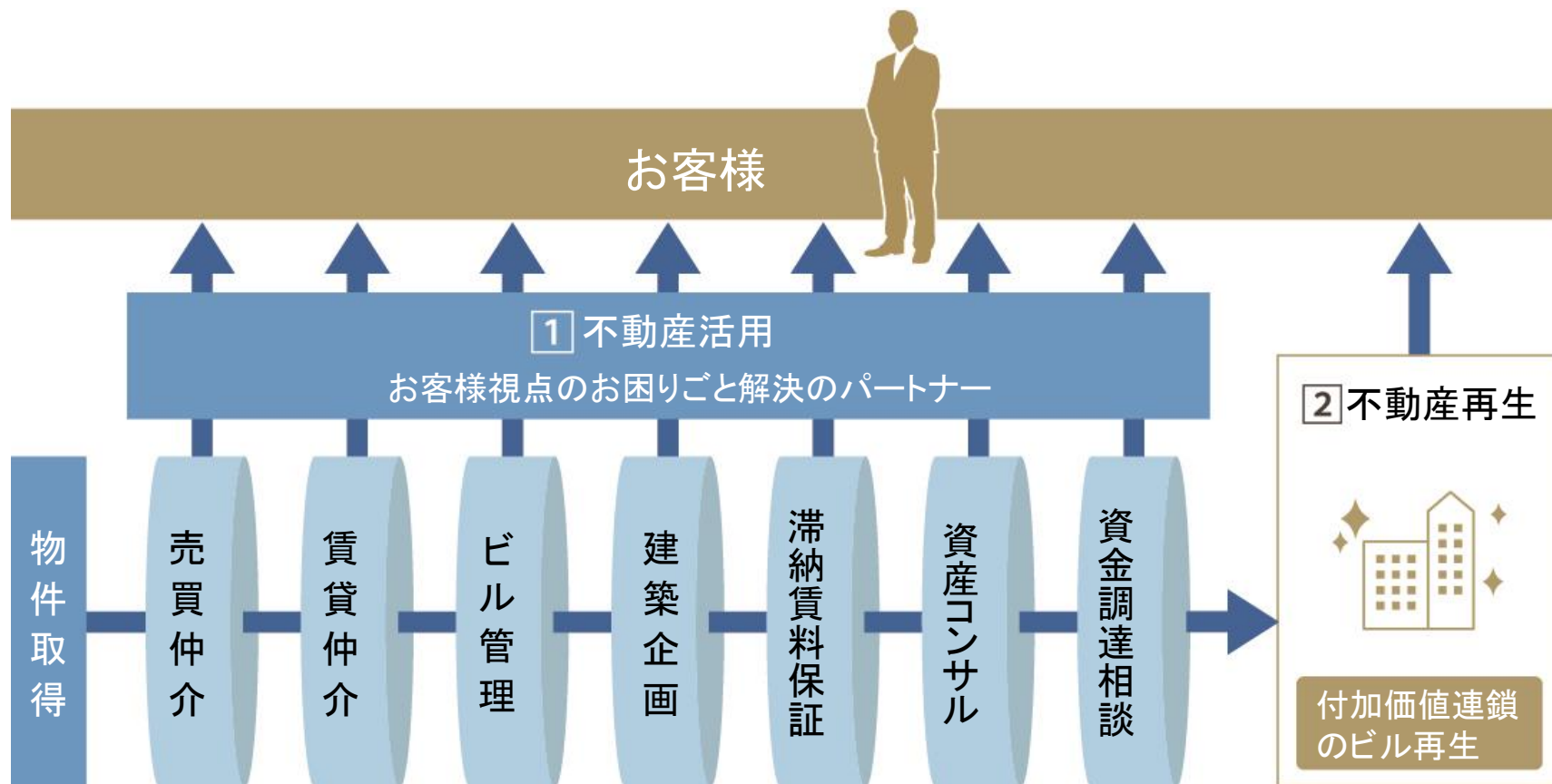
都心5区を中心に、お客様のあらゆるお困りごとを解決するサービスを展開



- R P** RP累計実績502棟の内80%が都心5区及び隣接区に所在 ※24年12月末時点
- 賃貸仲介** 地域密着のネットワーク 12拠点
銀座・神田・日本橋・小伝馬町・麹町・新宿・渋谷・五反田・浜松町・横浜・新橋・池袋
- P M** 管理受託物件528棟の内80%超が都心5区に所在 ※24年12月末時点
- B M** 建物総合管理棟数264棟の内85%が都心5区に所在 ※24年12月末時点
- 滞納賃料保証** 累計新規契約8,389件の内90%超が都内 ※24年12月末時点
- 貸会議室** 全18拠点のうち16拠点を都心5区内に出店展開中 ※24年12月末時点 2拠点は横浜

オフィス事業における強み

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

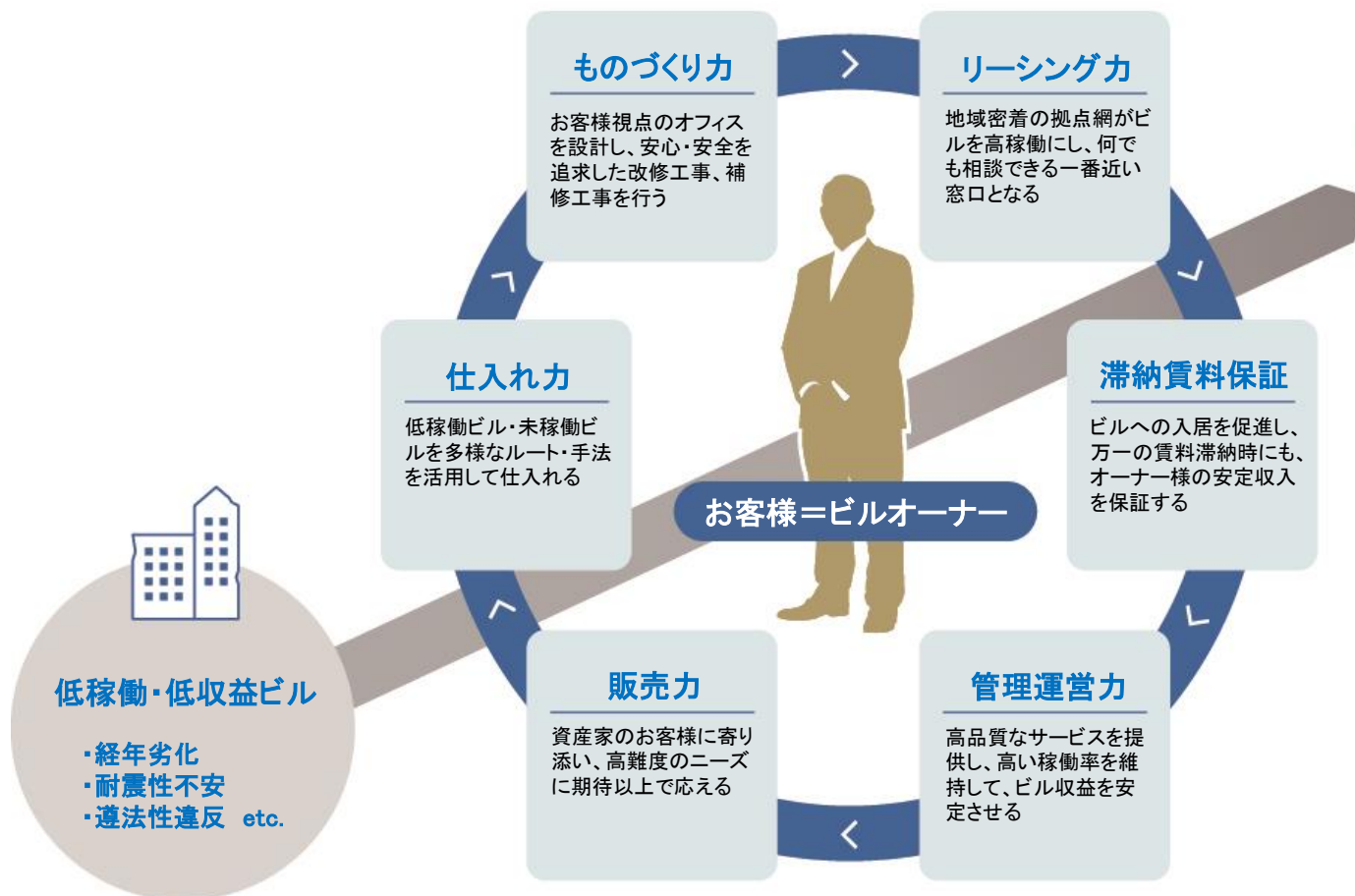
稼働率が低下、大規模修繕が必要なオフィスビルを、「お客様視点」に拘ったリノベーションで、社会から求められる高付加価値の不動産にバリューアップ

バリューアップ



オーナー様の求める
高稼働・高収益ビル

- ・満室稼働
- ・収支改善
- ・安定収入



低稼働・低収益ビル

- ・経年劣化
- ・耐震性不安
- ・違法性違反 etc.

お客様=ビルオーナー

仕入れ力

低稼働ビル・未稼働ビルを多様なルート・手法を活用して仕入れる

ものづくり力

お客様視点のオフィスを設計し、安心・安全を追求した改修工事、補修工事を行う

リーシング力

地域密着の拠点網がビルを高稼働にし、何でも相談できる一番近い窓口となる

滞納賃料保証

ビルへの入居を促進し、万一の賃料滞納時にも、オーナー様の安定収入を保証する

販売力

資産家のお客様に寄り添い、高難度のニーズに期待以上で応える

管理運営力

高品質なサービスを提供し、高い稼働率を維持して、ビル収益を安定させる

リプランニング事業 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

◆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

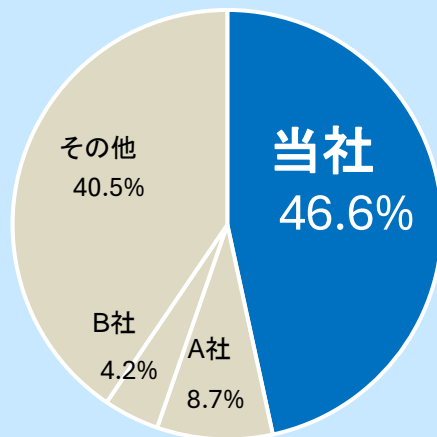
オフィス内装等の費用負担を大幅に軽減、入居テナント様の内装資産計上もなし

メリット④ 採用・モチベーション・生産性アップ

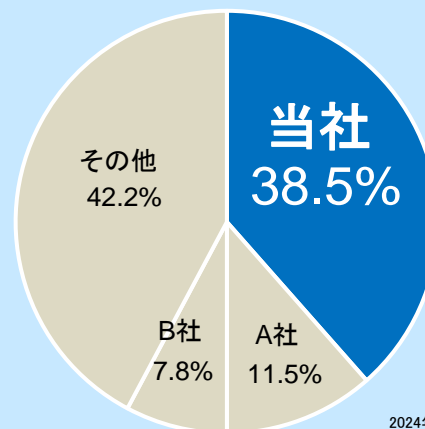
意匠性・機能性、多彩な利用シーンに拘り、高いデザイン性を追求したオフィス内装により、人材採用や社員のモチベーション、オフィスでの生産性が向上

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

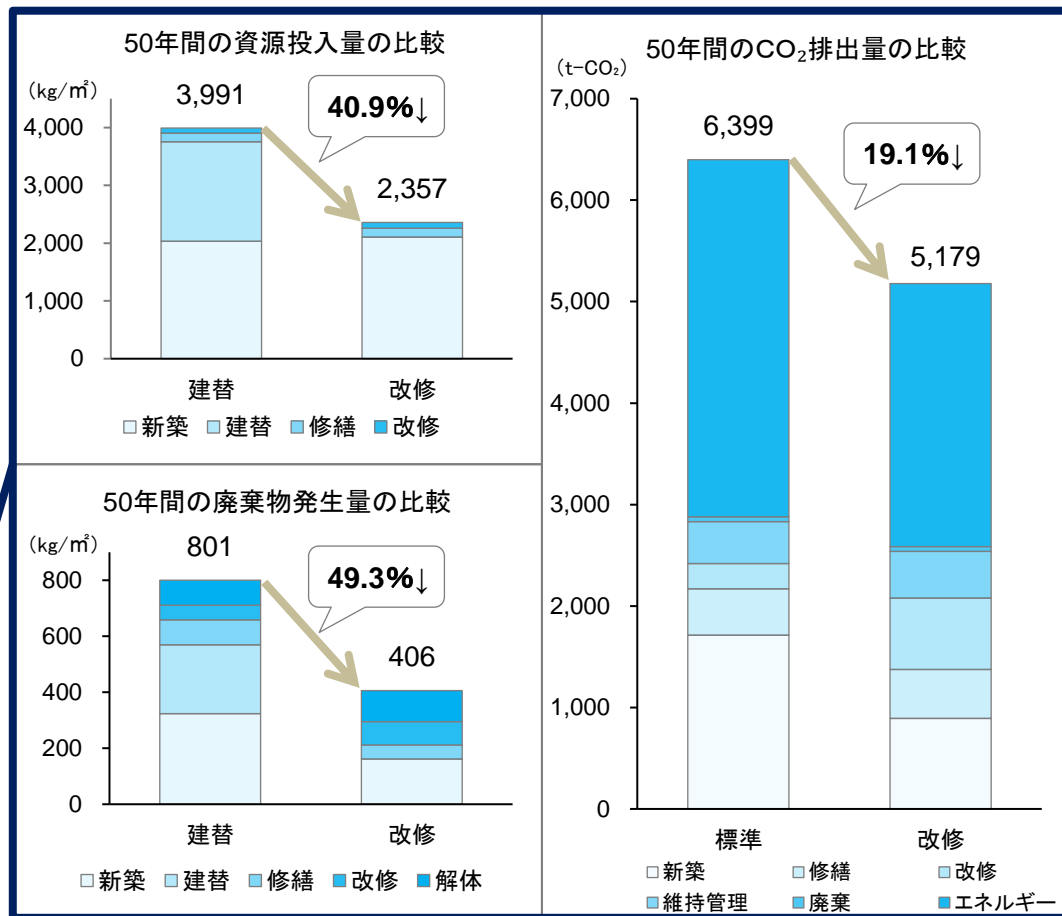
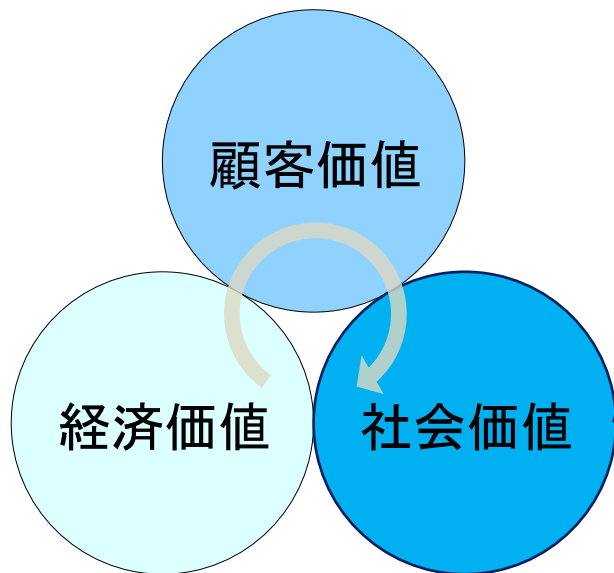
顧客価値と社会価値の双方を創出

お客様の事業への貢献を通して、社会課題の解決に寄与

リプ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-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

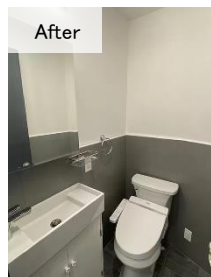
成長率の高いアメリカで、築年数100年超のアパートメントを、高品質の技術でバリューアップ



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年超のレンガ造リアパートメント

・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

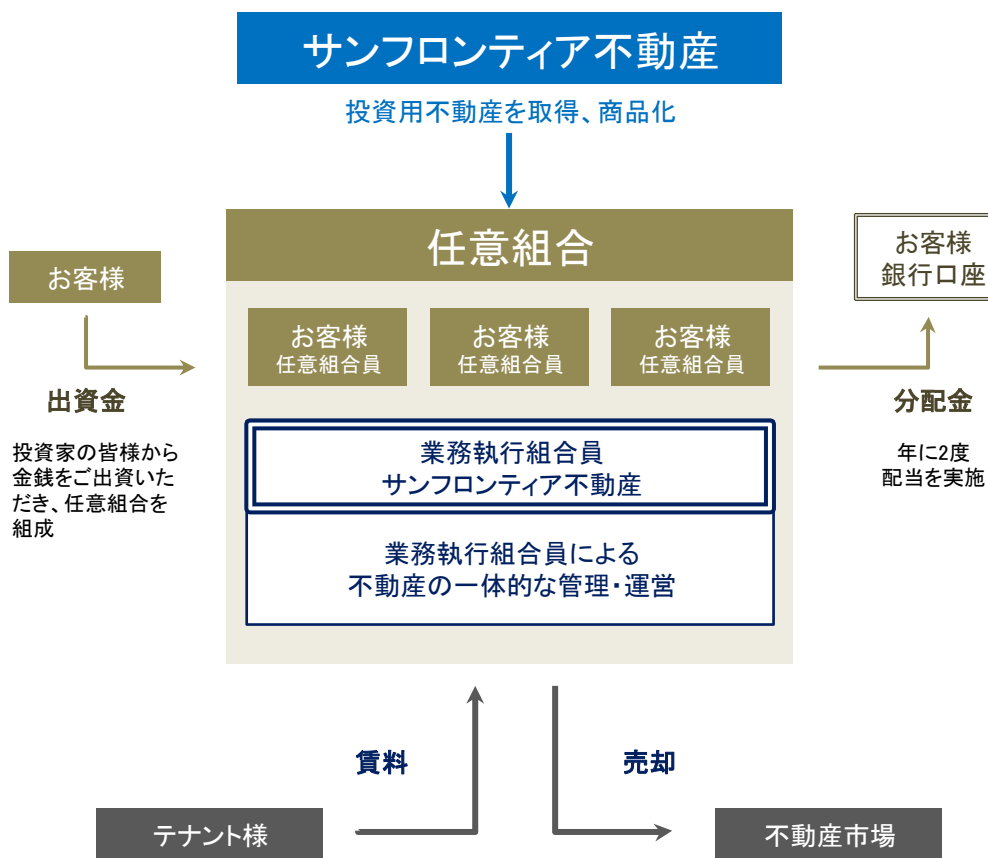
Point 4

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



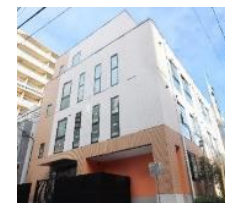
Compassシリーズの特徴

- 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

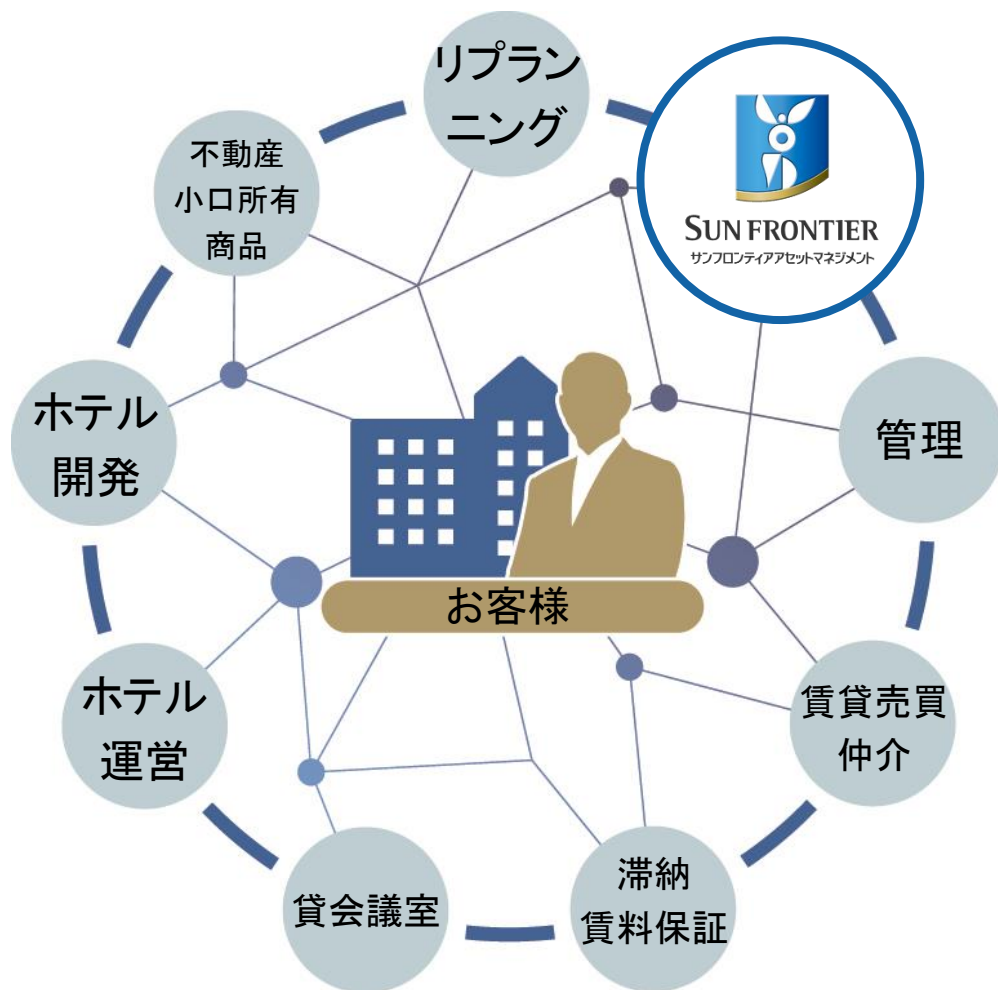


練馬高野台新築認可保育園

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の経験をもとに、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

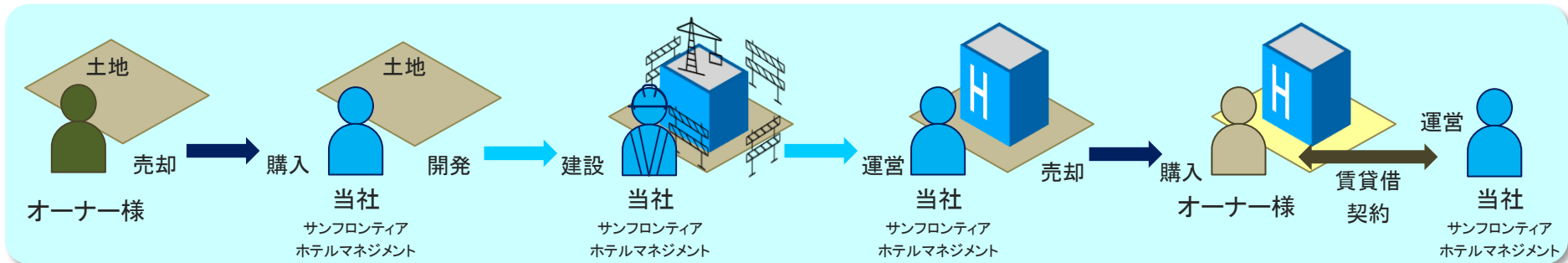
2026年3月期に
サンフロンティア不動産が
スポンサーとなる
私募リート第1号の組成を目指す



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

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 別邸
2022年6月開業、運営中

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、これまでに約200名の雇用を創出。



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

世界文化遺産
西三川砂金山

新潟県 佐渡島



ドンデン高原ロッジ



気軽にレンタカー
Kiganuni Rent a Car



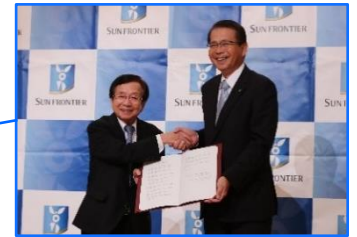
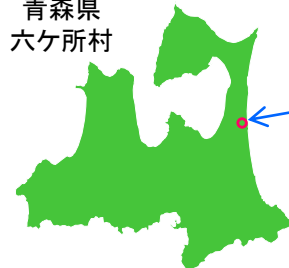
OK おけさ観光タクシー
観光客の目として、美しい観光のお手伝いとして



佐渡アウトドアベース

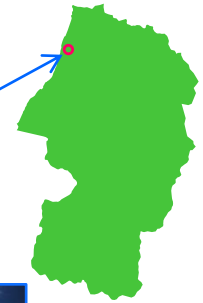
地域振興に向けた連携協定を推進

青森県
六ヶ所村



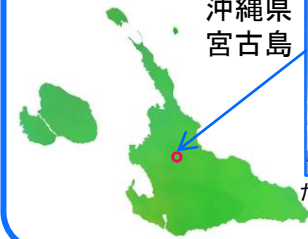
2024年9月 ホテル開業に向けて「事業所開設に係る基本協定」を締結

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

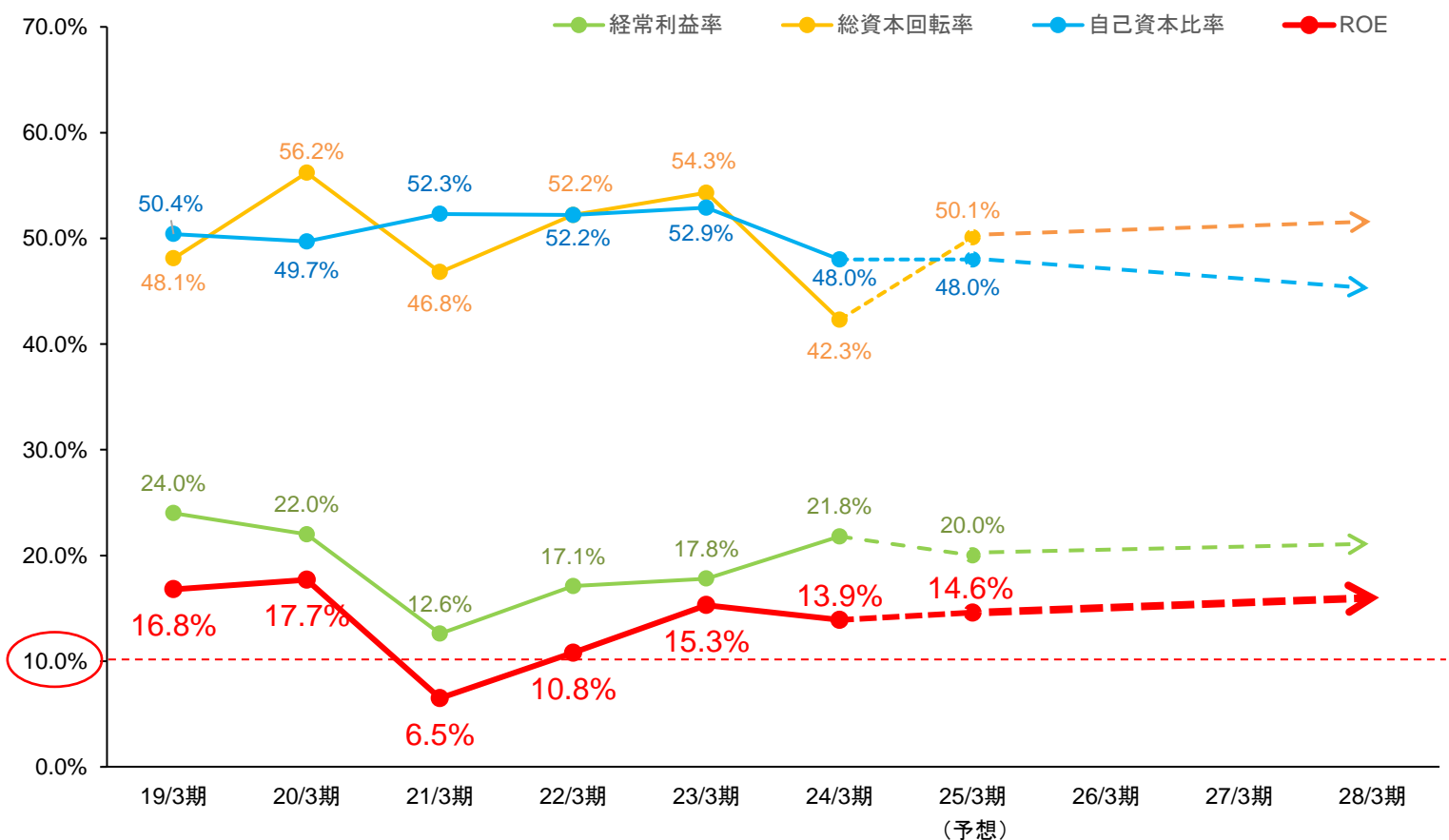
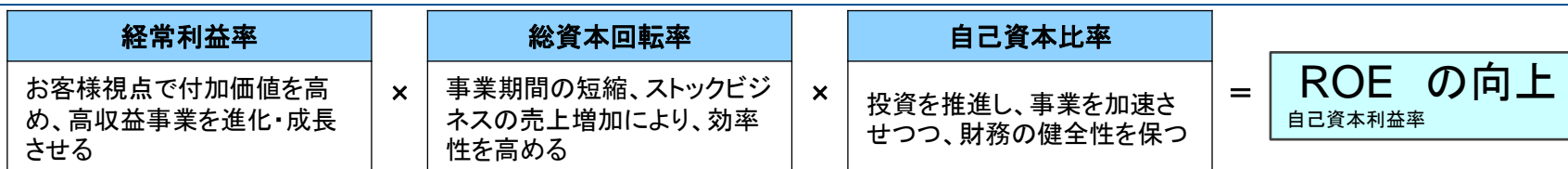


たびのホテルlit宮古島
2021年6月 開業



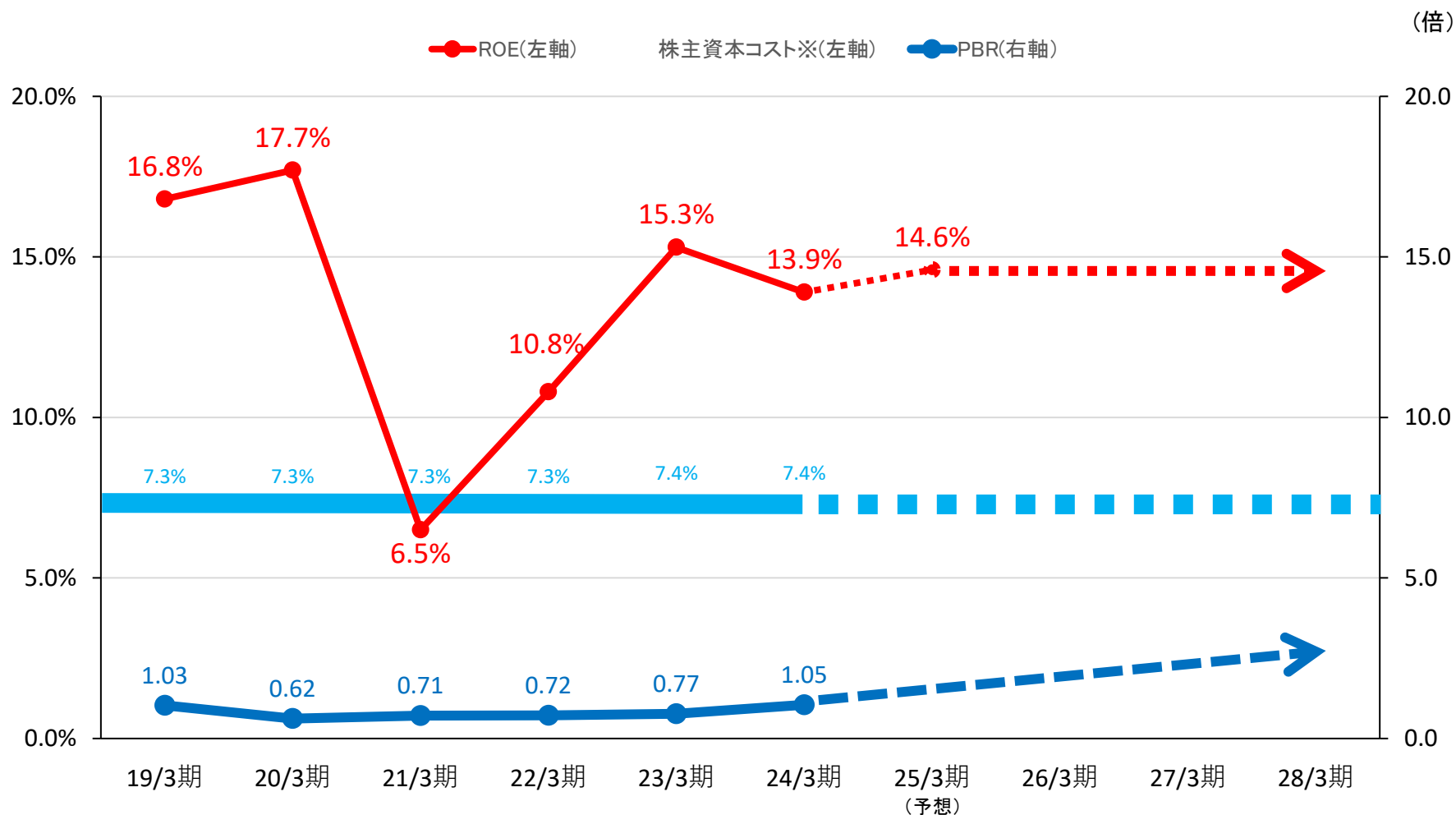
賃貸用マンション
の建築・販売

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

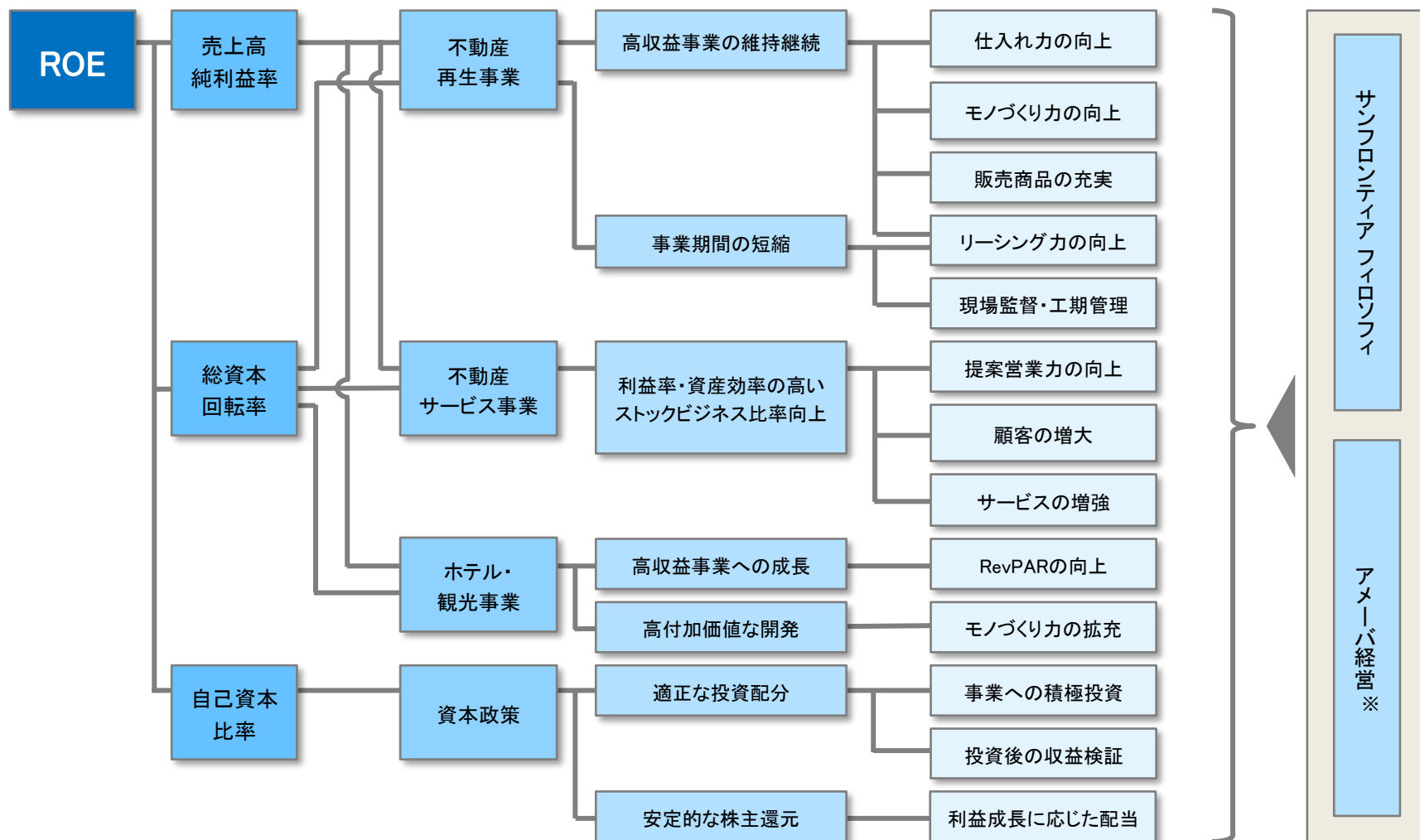
株主資本コストを上回るROEを継続することによって、PBRを高める



※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64回 (3Q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	5回 (3Q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	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>FISCO 【日本語のみ】</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>Shared Research 【日本語】</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>【英語】</p>  </div> </div>

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	<p>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。</p> <p>https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/stockholder_benefit_plan/</p> 

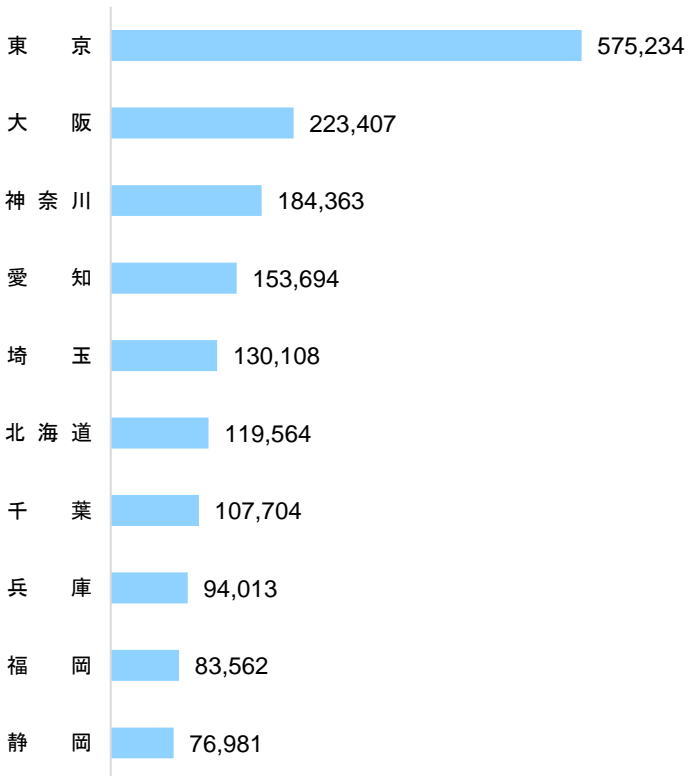


参考資料

都道府県別の法人数と東京23区内オフィスビル棟数

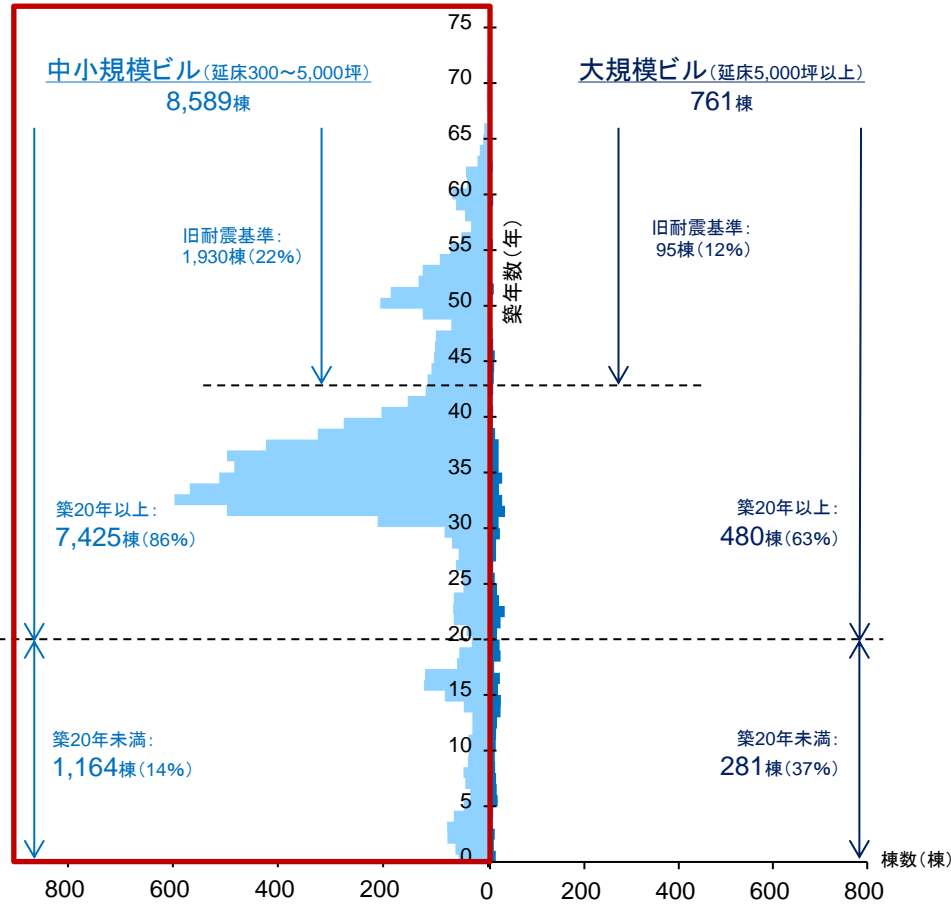
企業が集積する東京では、中小型ビルの老朽化が進む中、資源の無駄遣いを抑えた改修や建て替え需要が強い

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

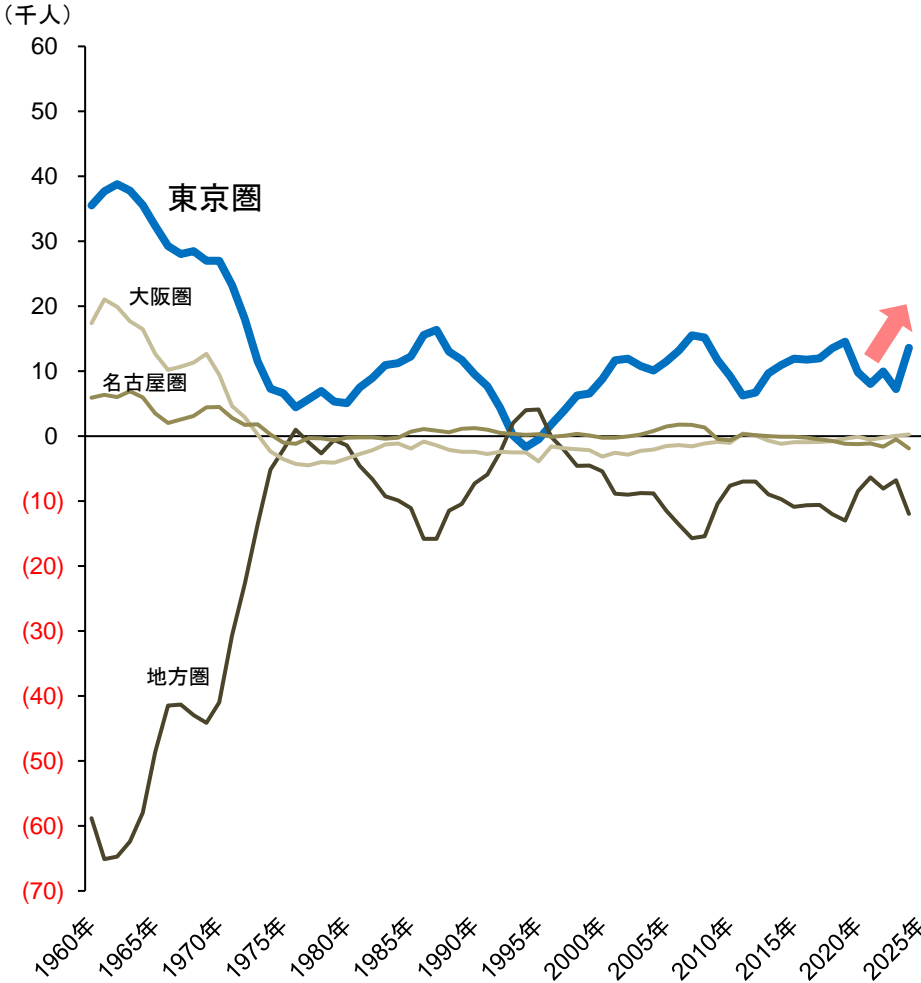
東京23区 9,350棟



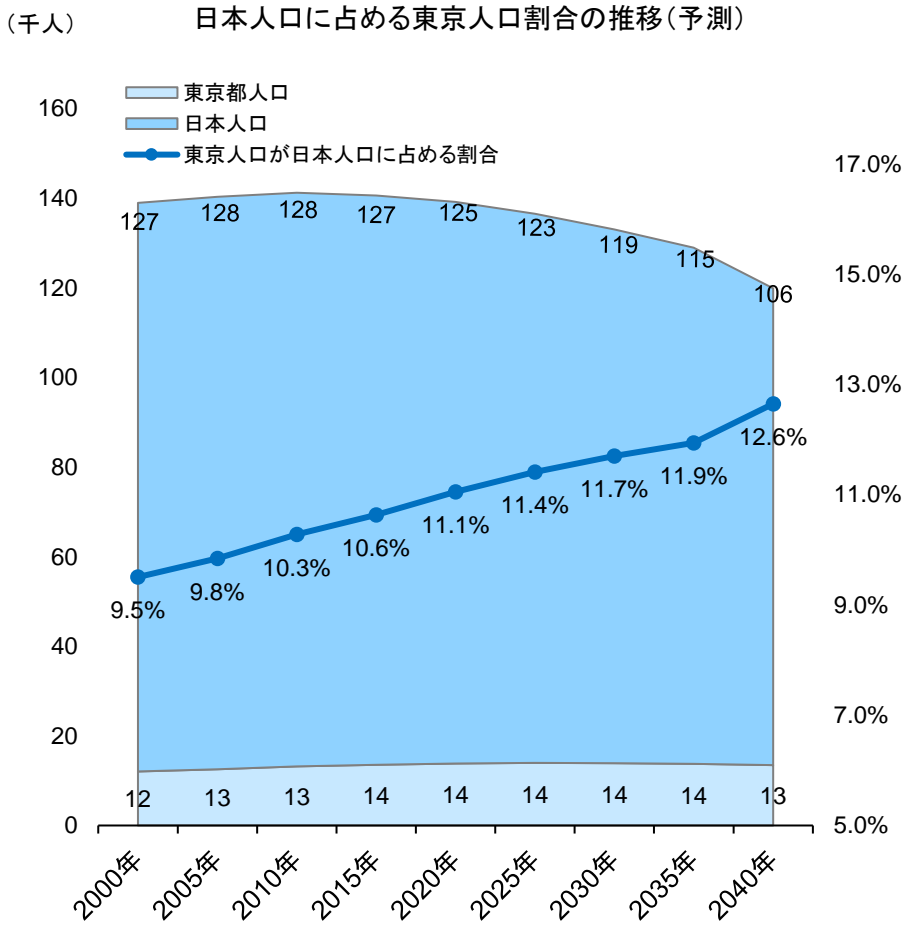
出典:「東京23区オフィスビルピラミッド2025(棟数ベース)」(ザイマックス不動産総合研究所)を基に当社作成

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

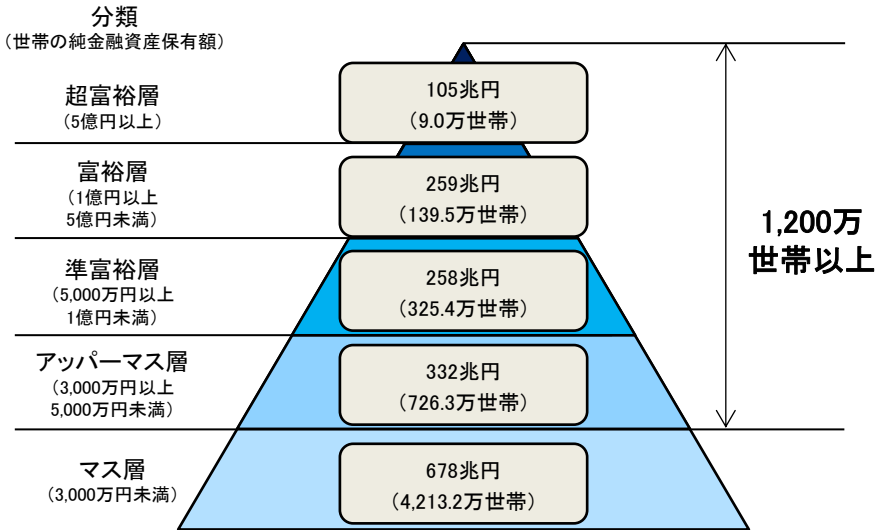


出典：東京都の統計「東京都の人口(推計)」を基に当社作成

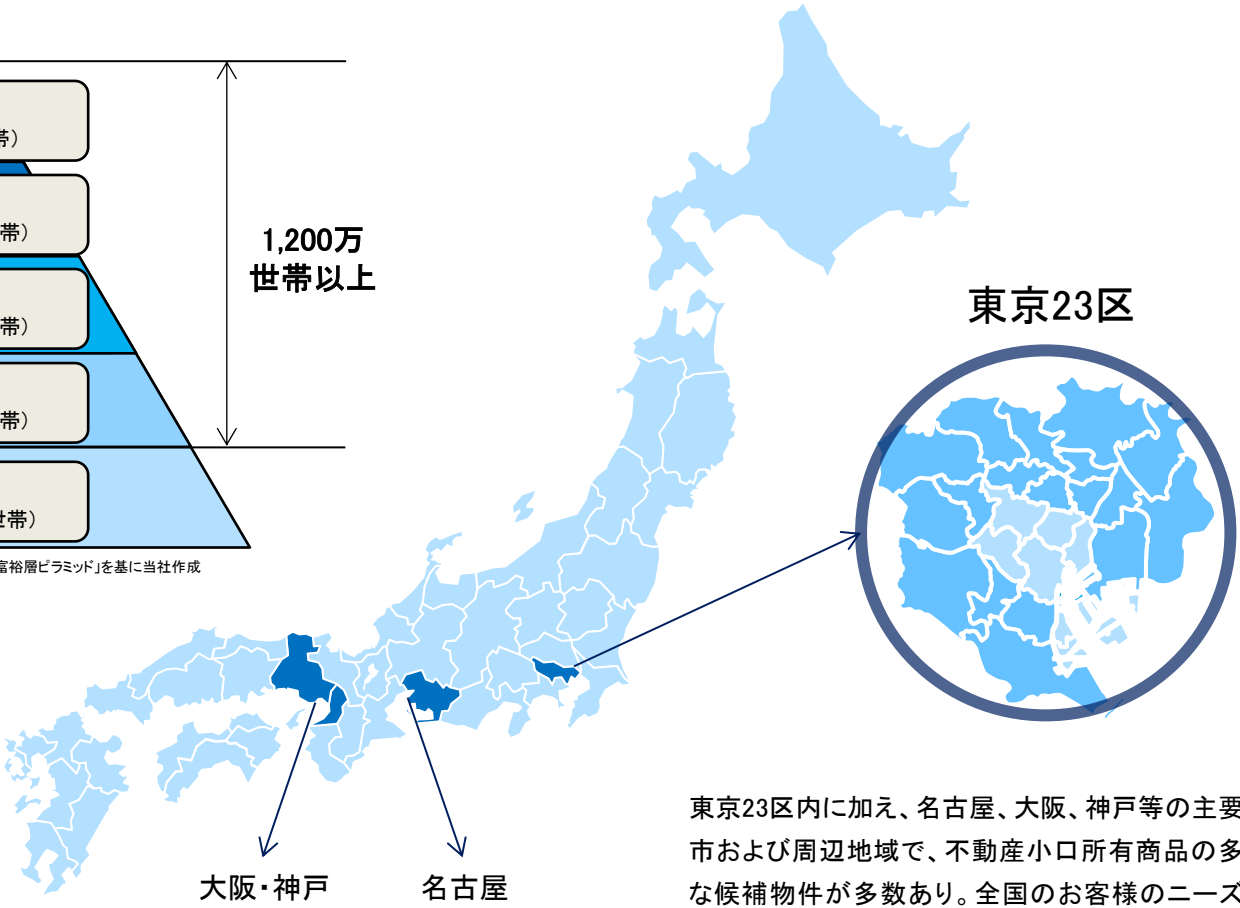
不動産小口所有商品市場の潜在的成長性

主要都市で不動産小口所有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



出典：野村総研「富裕層ピラミッド」を基に当社作成



- 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

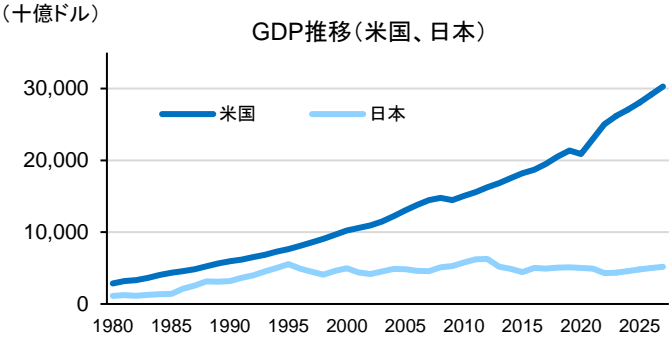
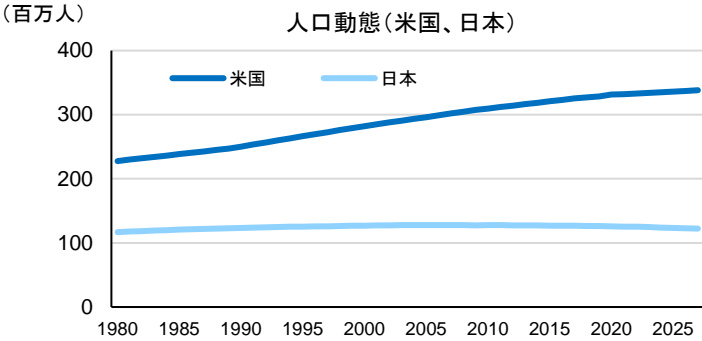
東京23区内に加え、名古屋、大阪、神戸等の主要都市および周辺地域で、不動産小口所有商品の多様な候補物件が多数あり。全国のお客様のニーズに応えることが可能

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

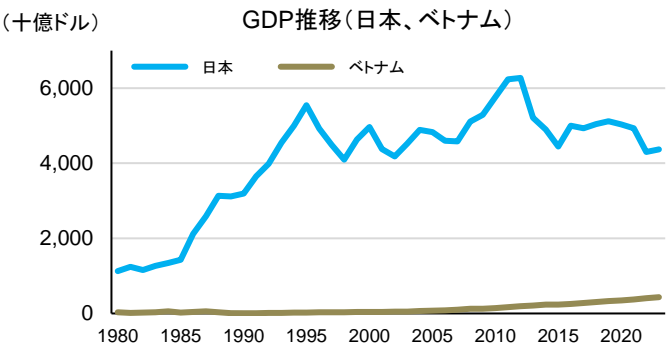
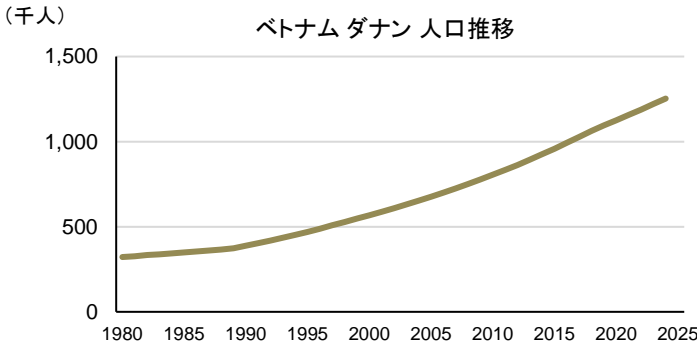
人口が減少している日本に対し、アメリカは人口が増加し続けており、住宅の需要が続く可能性が高いと考えられる

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

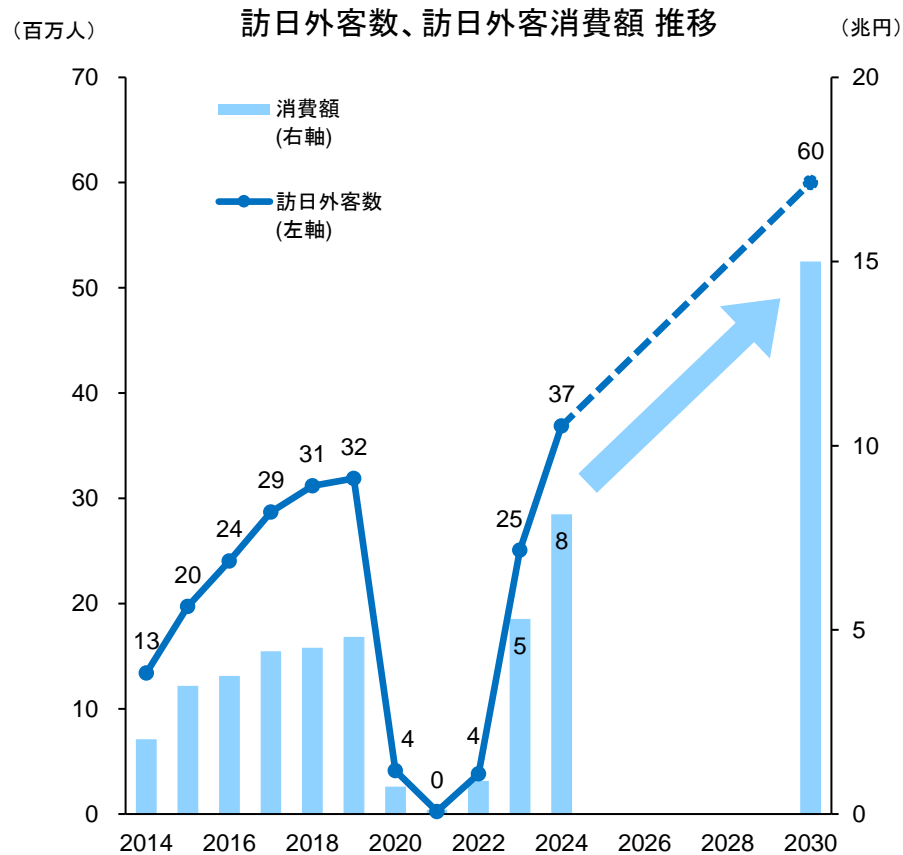
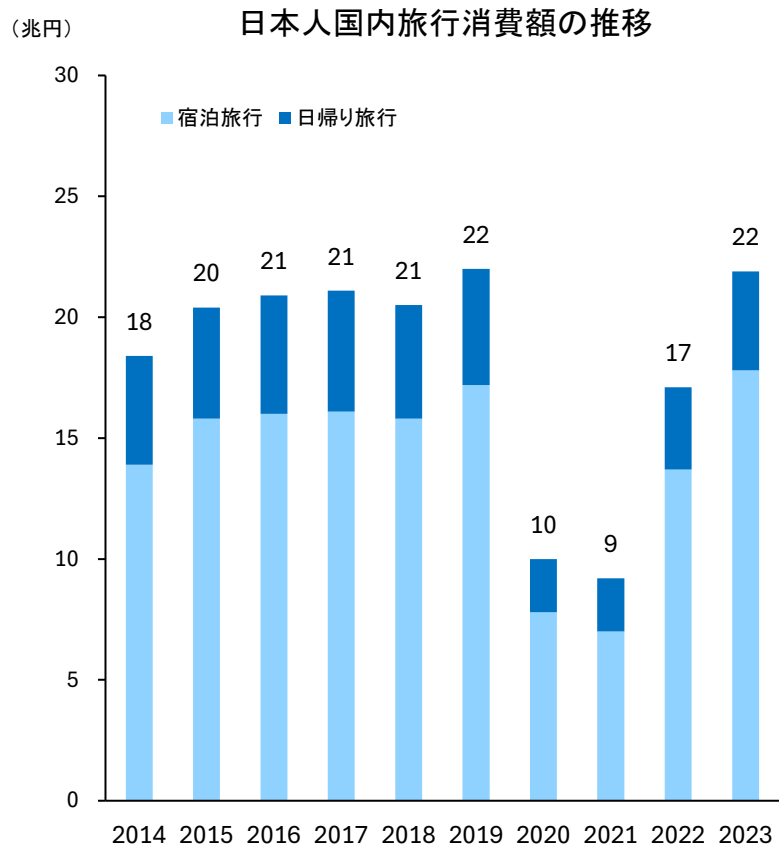


出典: IMF世界経済見通しデータベースより当社作成

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12月31日時点

RP実績 棟数



計 502棟

カーボンオフセット
累計 3,303t



RE100／森のでんき
計19棟 2,241t

RP工事
56棟 1,062t



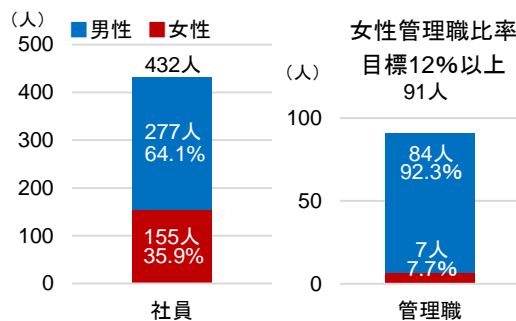
管理受託14物件
BELS認証取得

Social

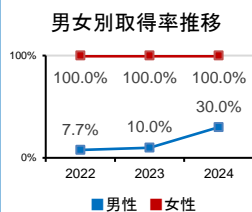
2024年12月31日時点

2024年12月
サンフロンティアグループ人権方針を制定

社員・管理職 男女比率

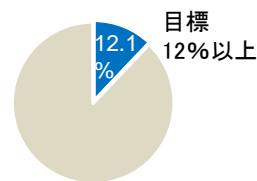


育児休業



育児休業からの復職率
男性 100.0% 女性 89.3%

人財育成



所定労働時間の
12.1%の研修を実施
(2024年3月末実績)

Governance

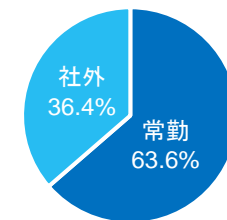
2024年12月31日時点

監査等委員会
設置会社へ
移行(2022年6月)

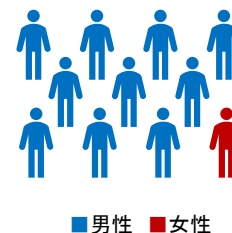
取締役会

監査等委員会

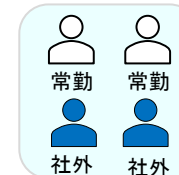
社外役員比率
1/3以上



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



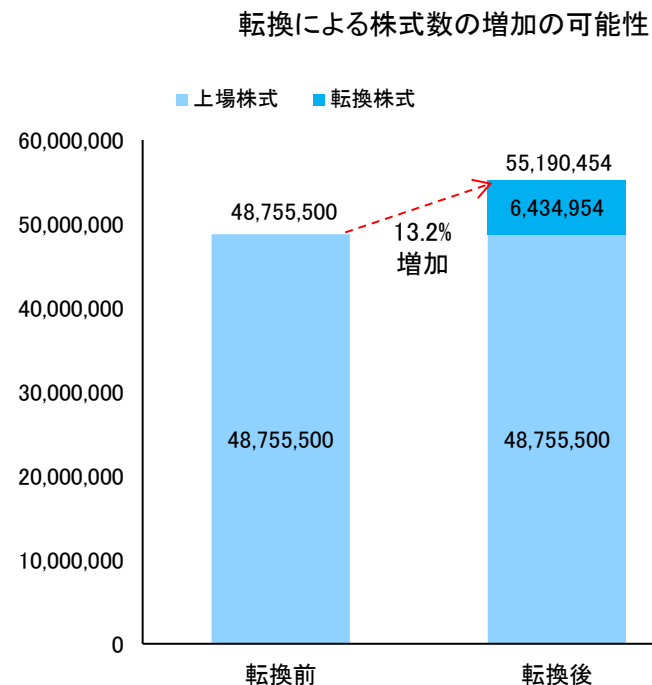
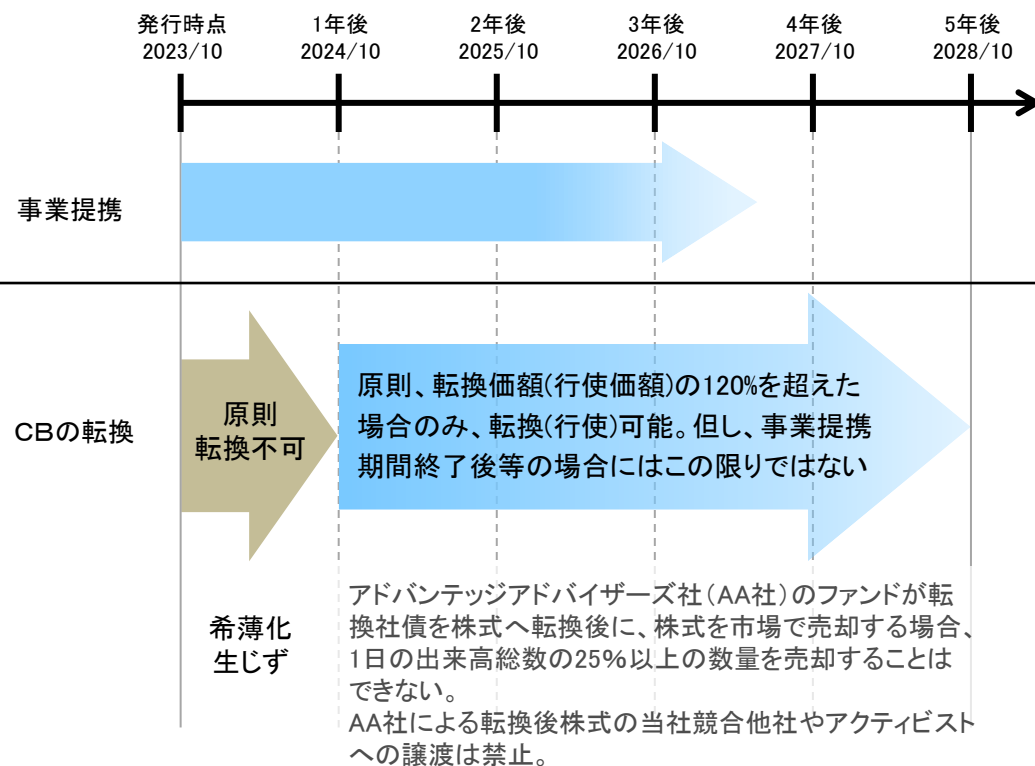
・「RE100」……再生可能エネルギー由来のJ-クレジットを活用しカーボンオフセット。日本で初めてフロアごとの導入を可能とした取り組み。入居企業様単位でCo2排出量実質ゼロを実現。

・「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



サンフロンティア不動産グループの変遷

海外事業

2015年 ベトナム現地法人 SUN FRONTIER VIETNAM CO., LTD. を設立

2017年 サンフロンティア佐渡株式会社を設立し、地域創生事業を開始

ホテル・観光事業

2015年 サンフロンティアホテルマネジメント株式会社を設立し、ホテル運営事業を開始

設立

都心オフィスビル事業

1999年 事業用不動産の売買仲介・賃貸仲介事業を開始

2009年
創立10周年

2019年
創立20周年

2024年
創立25周年

不動産再生事業

2001年 リブランニング(ビル再生・活性化)事業を開始

2013年 セットアップオフィスの提供を開始

2018年 不動産小口所有商品の提供を開始

2005年 SFビルサポート株式会社を設立し、滞納賃料保証事業を開始

2012年 ビルメンテナンス事業を開始

2015年 東京駅前にてレンタルスペース事業を開始

2019年 貸会議室事業を分社化し「サンフロンティア
スペースマネジメント株式会社」を設立

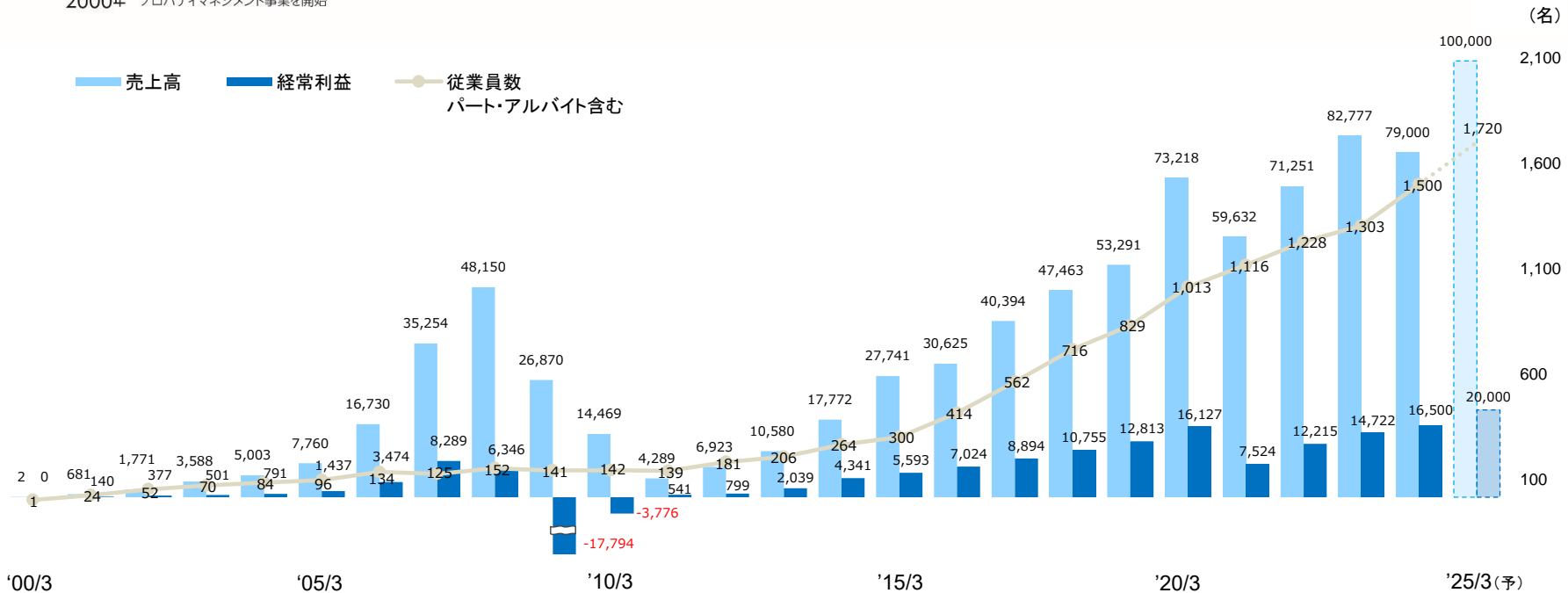
不動産サービス事業

2000年 プロパティマネジメント事業を開始

(百万円)

(名)

売上高 経常利益 従業員数
パート・アルバイト含む



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 900名(パート・アルバイト含む 1,753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12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