



今期業績の進捗と見通し



Copyright © 2025 Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. All Rights Reserved.

それでは、私からは、今期の通期業績見通しに対する足元の進捗状況と、今後の成長戦略に関して、ご説明させていただきます。

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%

まず、当第3四半期の実績は、先程のご説明の通りですが、通期予想に対する全体の進捗率は、売上高が60%、経常利益では57%となっています。

全体としては、期初の計画に沿った進捗率ですが、第4四半期に販売を計画していた物件を、可能な限り前倒ししたかったものの、売却決済のタイミングもあり、実績としてはこの水準に留まりました。

一方で、不動産サービス事業やホテル運営事業では、計画を前倒しつつ、順調に進捗しております。

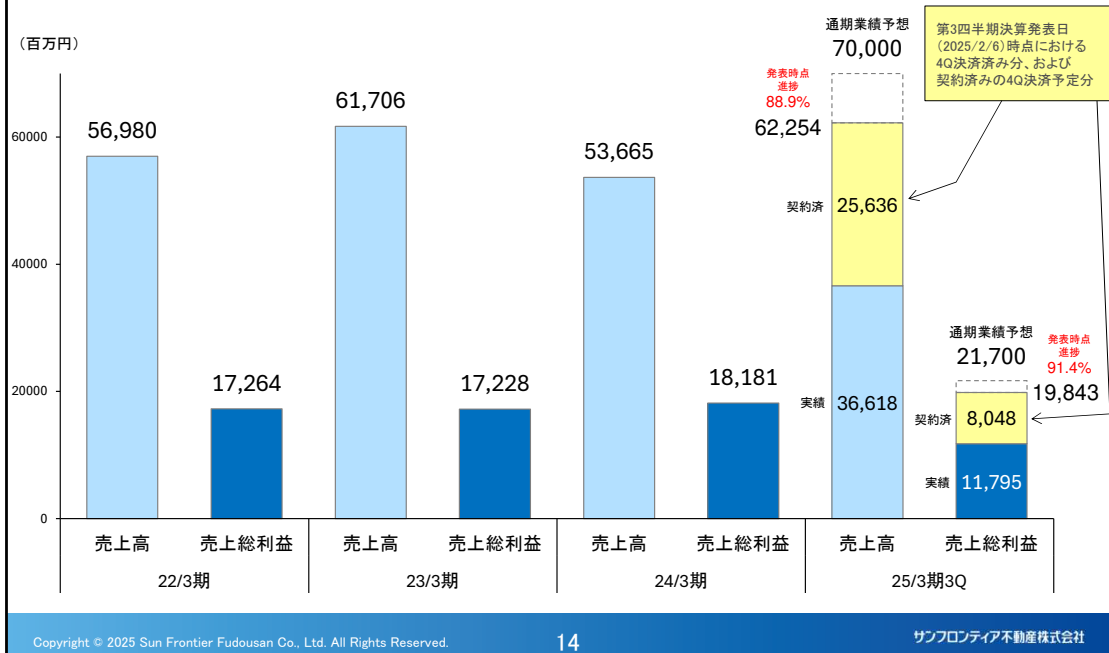
特に、ホテル運営は好調で、売上高総利益は、113%と、通期予想の水準を超えてきております。

次に、足元の進捗の状況について、少し詳しく、説明させていただきます。

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



こちらのスライドは、RP物件、ホテル物件、不動産小口化物件などの、販売用不動産の売却を合計した「売上高」と「売上総利益」の推移を表しています。

今期の業績につきましては、年明け以降、昨日の決算発表時点までの間に、売却決済が終了したものと、既に売却契約済みで、今後、決済予定のものを合算した金額を黄色で、ハイライトしています。

売上高では、256億円、売上総利益は、80億円となっています。

これらを第3四半期の実績に加えますと、フロー型事業の通期目標に対する進捗率は、それぞれ、88.9%と、91.4%になります。

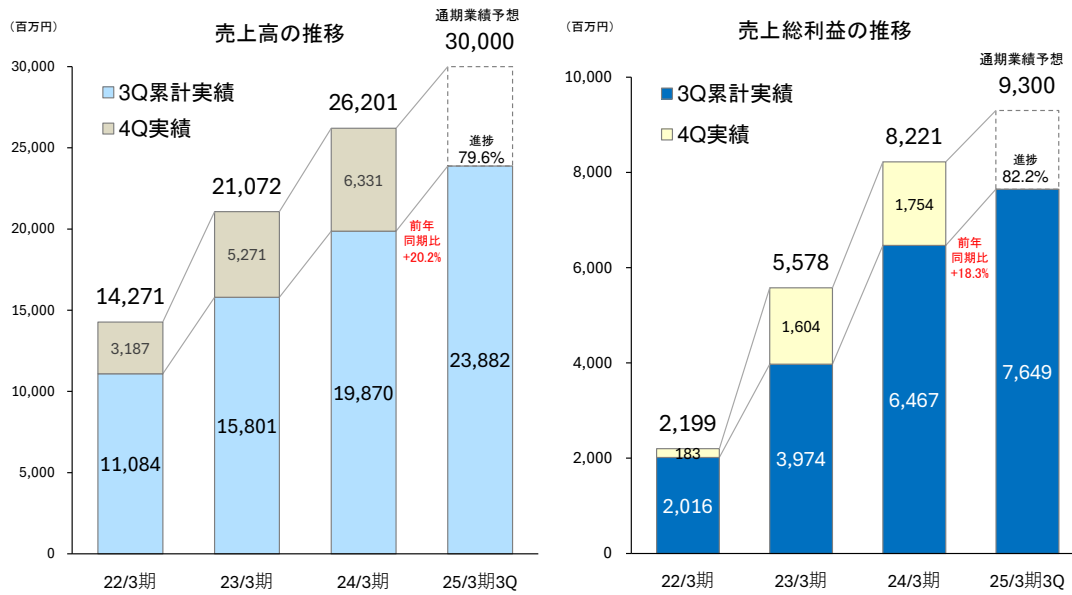
また、残りの案件についても、購入意向書面等を頂いておりますので、通期業績は、期初予想通りにて、達成の見通しにあります。

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



一方、ストック型事業では第3四半期も順調に事業が拡大し、過去最高を更新しています。

こちらのグラフは、先程の販売用不動産の売却分以外の業績、すなわち、不動産サービス事業やホテル運営事業など、物件売却によらない売上高と売上総利益の推移を表しています。

これらの事業の実績は、売上高が238億円で、前年同期比、20.2%増、売上総利益は76億円で、18.3%増と、大きく伸びてきています。

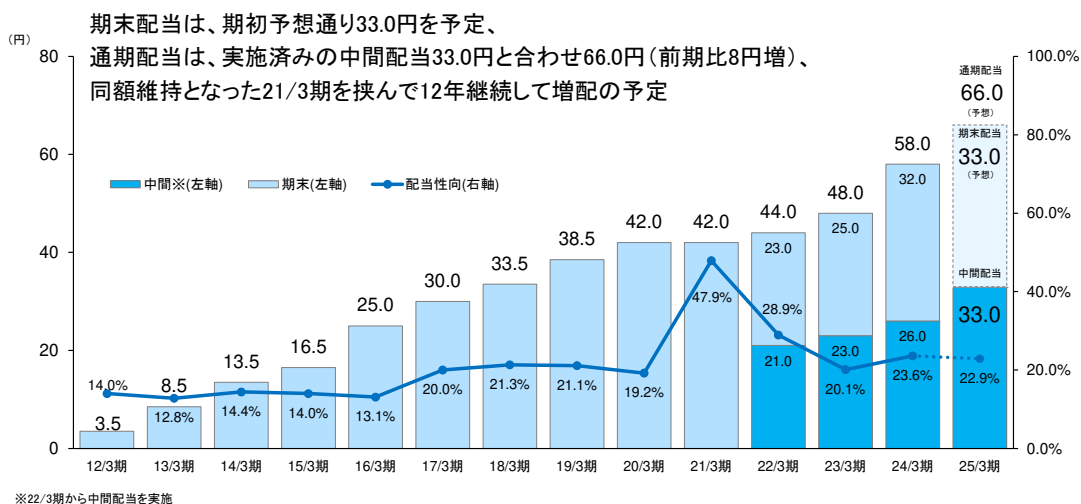
今後もこの分野の成長角度を更に引き上げ、伸ばしていくことによって、より安定的で強固な収支構造に高めて参りたいと考えております。

株主還元



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



期末配当金は、期初予想通り、33円を予定しております。
既の実施済みの中間配当金と合わせて、年間配当額は、前期比8円増の66円で、
12年連続での増配となります。

今後も、一層の成長拡大と、安定的な配当、増配、の継続によって、株主の皆様のご期待にお応えできるよう、取り組んで参ります。



成長戦略



Copyright © 2025 Sun Frontier Fudousan Co., Ltd. All Rights Reserved.

続きまして、今後の成長戦略について、ご説明させていただきます。

主な内容としては、新年度から始まります、次期中計の成長戦略に関することになりますが、最近の取り組み事例などとも合わせて、少し具体的な内容について、ご説明させていただきます。

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

まず、事業環境についてです。

アメリカの政権交代に伴う、急な政策変更や、中国経済低迷、また、地政学リスクの拡大懸念など、マクロ環境面では、リスク要因が目立ち、先行き不透明感が高まってきています。

また、今般の日銀の政策金利引き上げや、次の追加利上げを巡って、金融市場が不安定になる可能性がある点も、注意していかなければならないと、認識しています。

一方で、足元の景気自体は底堅く、日本は、「賃金と物価の好循環」による持続的な成長軌道へ向かっているという、期待もあります。

そのような中、オフィスビル市場の回復傾向や、ホテル・観光市場における需要拡大の基調は、当面は変わらずに続くものと想定しております。

今後の環境変化には十分留意しつつも、計画に沿って、しっかりと事業を推進して参りたいと考えています。

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



その計画ですが、次期中計の基本方針は、こちらの通りです。

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、取り組んで参ります。

人財基盤をしっかりと強化しつつ、フロー型事業とストック型事業を連携させて、お客様のお困りごと解決力を高めていく方針です。

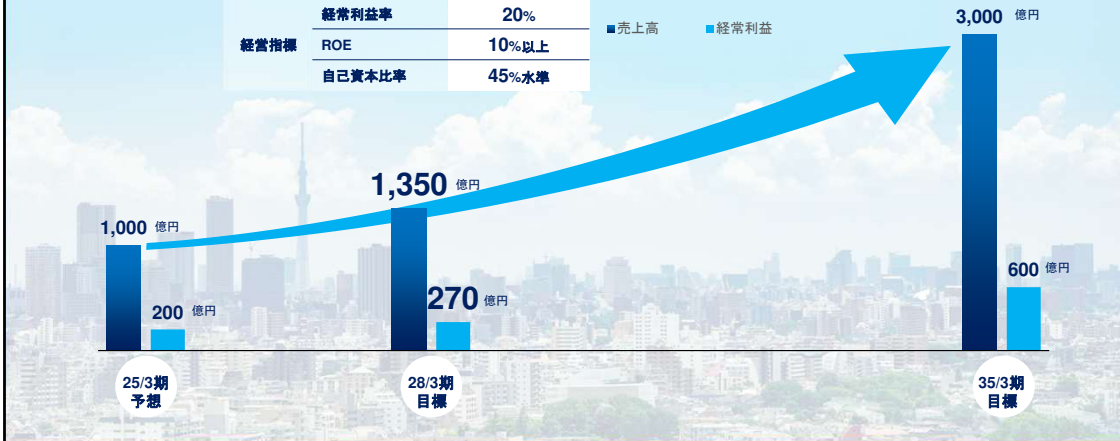
次期中期経営計画 定量目標



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
	経常利益率	20%
経営指標	ROE	10%以上
	自己資本比率	45%水準



定量目標としては、最終年度の2028年3月期に、売上高1,350億円、経常利益270億円を達成して参ります。

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			
	不動産小口所有商品 (不動産特定共同事業)	東京	エリア拡大 大阪・名古屋		
	サービス	不動産サービス	東京		
運営	貸会議室運営	東京	エリア拡大 大阪・名古屋		
	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	事業領域拡大 新築	エリア拡大 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		

続いて、成長戦略です。

先程の基本方針に沿って、「お客様視点のモノづくり」と「心温かいサービス」で、各種事業を連携させながら、多角化を進め、事業領域を拡大して参ります。

注力する市場は、当社の中核であるオフィスビル市場、新規分野であるホテル市場、そして新たに挑戦するレジデンシャル市場。まずは、この3つの市場で、「リノベーションと開発」、「サービスと運営」を相互に組み合わせた、独自の事業モデルを追求してまいります。

そして、そこで培う知見や、人財力、組織力を高め、かつ、資金を有効に循環させながら、更に、事業領域を拡大し、成長を加速させていきます。

以下、具体的な取り組みイメージを、少しご説明させていただきます。

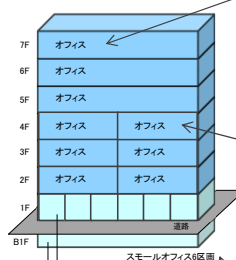
渋谷駅近くの好立地に、スタートアップ企業の成長を支援するフレキシブルなオフィスを創出



【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

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

まずは、祖業である、リプランニング事業についてです。こちらの事例は、第3四半期に販売済みの案件ですが、渋谷区にある、地下1階、地上7階建ての（築22年）オフィス・ビルになります。

当社購入後、全館フル・リノベーションを行い、各フロアにセットアップ・オフィスを作りしました。1フロア50坪程度の大きさですが、1階は6区画に分割したスモール・オフィスにしています。2階～4階は2区画に分割、上層階（5階～7階）は、1フロア、1区画の通常タイプとしています。また、地下1階には、各階テナント様共有のシェア・ラウンジや会議室なども設置しています。

スタートアップやベンチャー企業等、若い企業が、会社の成長に伴って、上層階のフロアへ増床しながら、伸びていくイメージのビルにしています。また、環境配慮の面では、天井にワイヤレス給電で作動するスマートセンサーなども設置しておりまして、空調の自動調節による、ビルの省エネ化にも取り組んでおります。

このように、築年数が経過した既存のオフィスビルを、街の特性や時代の変化に応じて、かつ、最新の技術を取り入れながら、最適用途を生み出し、ビルの価値を高め、地域の持続的な繁栄に貢献します。

この事業は、当社の中核事業として、これからも、変化と進化を重ねながら、しっかりと伸ばして参ります。

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

● 土地所有、計画進行中 ● 土地・建物保有、竣工済み
● 低層店舗新築プロジェクト

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

その一方で、今後は、新築ビルの開発にも力を入れて取り組んで参ります。当社のオフィスビル事業では、脱炭素、省資源の観点からリノベーション再生を軸に取り組むという方針ですが、耐震性に問題があるビルや、劣化が激しく、リノベーションでは適切に対応できないようなビルについては、建て替え、新築を行います。

このような観点から、事例は少ないですが、これまでも、実際に、新築ビルの開発を行ってきております。スライドの左側の地図には、現在進行中のPJを含め、新築案件の場所をプロットしております。

また、スライドの右側の写真は、直近の事例で、港区にある新築ビルになります。11階建て、延床面積500坪強のオフィスビルです。こちらも、各階にセットアップオフィスをつくっています。昨年10月に竣工しましたが、お蔭様でテナント入居も順調に進み、販売先も決まりました。この3月に売却決済の予定です。事業期間は、ちょうど3年間のPJでした。

これらの新築案件と、資産回転率の高いリプランニング案件や低層店舗ビル、また不動産小口化商品など多様なタイプを組み合わせることで、長期的、安定的な販売計画を描いていくようにしてまいります。

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



また、地域的な拡大も進めて参ります。

不動産小口化事業では、都心部特化で磨いてきた、オフィス・ビルの活用力を活かして、練馬区や世田谷といった、住宅エリアでの事業にも取り組んでおります。

主に、保育園やクリニックのような生活に密着した教育・医療関連のテナント企業が入居するビルをつくり、不動産小口所有商品として、販売いたしております。

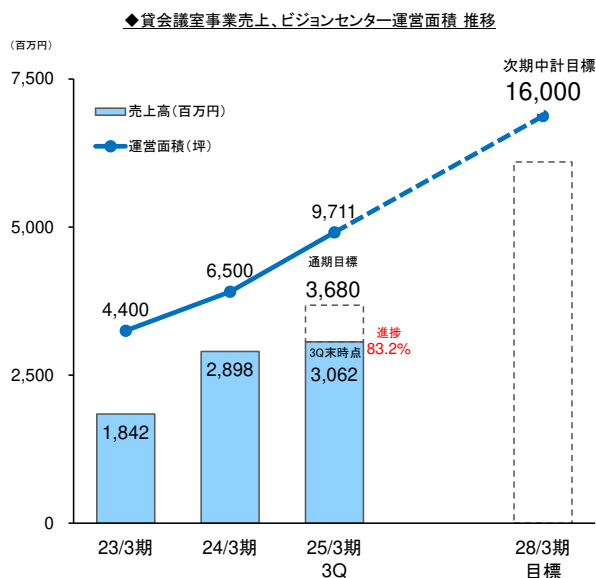
お陰様で、これが大変好評で、ビルの購入層が広がり、全国各地にお客様が増えてきています。

そのような中、地域的な分散投資を求められるお客様の声もあり、大阪にも進出し事業を行うことと致しました。現在、大阪エリアで2棟、新築医療モールの建設が進行中です。竣工、販売は、来年度の予定となっています。

また、リプランニング事業でも、大阪でのPJを開始する予定で、現在、物件の仕入れに注力しています。

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	新宿	ビジョンセンター品川	641坪
13		ビジョンセンター新宿メインズタワー	687坪
14	赤坂 市ヶ谷	ビジョンセンター西新宿	789坪
15		ビジョンセンター市ヶ谷	366坪
16	横浜 みなとみらい	ビジョンセンター赤坂(永田町)	248坪
17		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



続いて、貸会議室事業です。

好調な業績を背景に、積極的に出店し、運営面積の拡大を図ってきております。昨年、新規開業した比較的規模の大きい3拠点も、計画通り、着実に稼働が上がってきております。

現在、約1万坪となった運営面積は、次期中計では、16,000坪の規模に伸ばしていく計画です。また、リピーター利用を中心に大阪・名古屋エリアでの拠点開設も探求して参ります。

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



(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 たびのホテル穴ヶ所村	202	※計画中
3 たびのホテル前 秋田駅前	233	※計画中
4 たびのホテル前 酒田	173	※計画中
5 静楓亭	11	※M&A
6 たびのホテル福島	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 たびのホテル前 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荘	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
35 たびのホテル看麦水島	155	
36 スカイハートホテル下関	102	※計画中

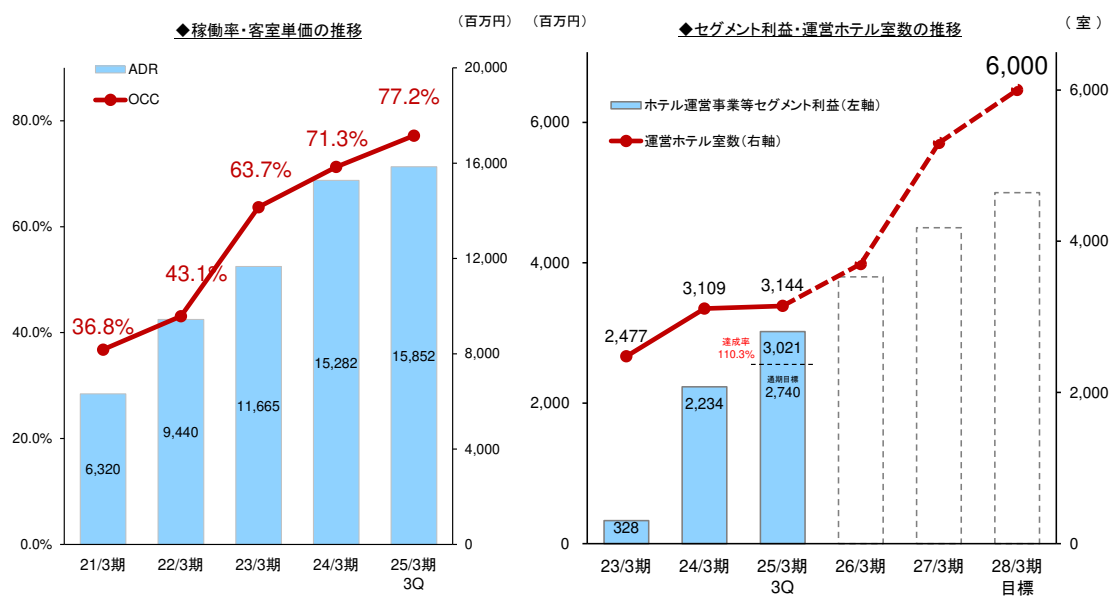
続いて、ホテルの開発についてです。

新築、リニューアル、M&Aを組み合わせながら、事業を拡大しております。

現在、運営中のホテルは、28軒、3,144室になります。また、現在、建設工事中のホテルが、4軒、576室、土地取得済みでプラン策定中のものが、11軒、1,660室あります。これらを合計しますと、客室総数は、約5,400室まで増える予定です。次期中計で目標としております6000室が視野に入ってきています。

なお、直近、来年度中に開業予定のホテルは3軒です。スライドの中央に写真がありますが、北海道石狩市と兵庫県加古川市、そして京都市で、新規ホテルがオープンします。

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



次に、ホテル運営についてです。

足元の業績は、大変好調で、毎月、前年比で、過去最高益を、更新し続けています。

堅調なインバウンド需要と、国内旅行需要の回復という、市場の後押しもありますが、積極的に客室数を増加させる中であっても、お客様からの高評価が続いております。

堅調な市場、運営客室数の増大、そして、心温かいサービスに対するお客様のご評価。これらが好循環となって、事業が大きく伸びています。

今後も「心温かい楽しいホテル」という当社ホテルの運営方針のもと、お客様のご満足を超える、感動領域でのサービス力に磨きをかけ、全国に展開し、事業を伸ばして参ります。

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 完売済み
店舗 2区画



次にレジデンシャル関連の事業についてです。

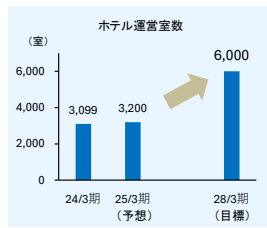
当社の新しい挑戦分野として、マンションやアパート建設等にも取り組み始めております。その先行事例として、こちらのスライドには、ベトナム案件を載せています。

ベトナム・ダナン市での第2号案件、HIYORI Aqua Tower、住居区画202戸の分譲マンションの建設が、現在、順調に進んでおります。竣工は2026年秋を予定しています。

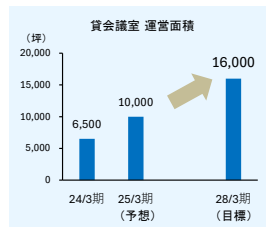
この他、ベトナム以外では、NYマンハッタンでのアパートメント・リプランニングも進んでおります。これまで累計で9棟に取り組んできております。

また、日本国内でも、宮古島など当社ホテルの近隣地域や東京都心近郊において、賃貸マンションの建設に取り組んでおります。

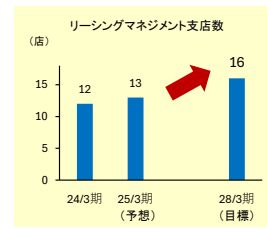
ストック型事業の成長を加速させ、グループ全体の安定的な収益基盤を強化



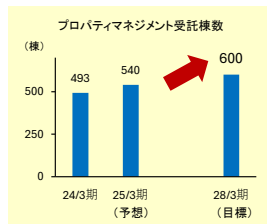
運営室数10,000室に向けて、開発とM&Aを推進



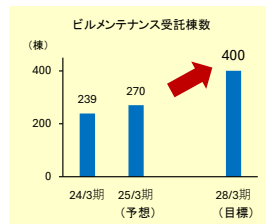
東京圏での事業推進に加え、関西圏への事業拡大を計画



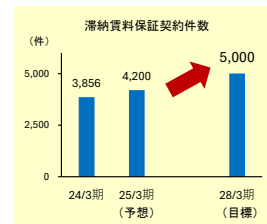
東京都心で地域密着の支店網を増強
お客様のお困りごと解決力を更に向上



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

最後に、ストック型事業の成長戦略に関して、こちらに、各事業の方針と主要なKPIを一覧にして纏めております。

ホテルと貸会議室事業については、先程説明させていただいた通りですが、リーシング事業における店舗展開や、PM、BMの受託棟数の拡大など、積極的に取り組んで参ります。

これらを実現していくことによって、顧客基盤を拡充し、グループ全体の安定的な収益基盤の強化を図って参ります。

私からは、以上となります。