

2022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)2022年3月期通期業績サマリー	1-11
2)業績予想・成長戦略	12-15
3)中期経営計画、事業の進捗・新たな取り組み	16-27
4)経営理念・サステナビリティ、ビジネスモデル	28-42
5)参考資料	43-50

2022年5月13日



SUN FRONTIER

証券コード:8934

2022年3月期 通期業績サマリー

不動産再生事業が業績を牽引し、利益は計画を上回る

(単位: 百万円)

	実績	利益率	前年同期比	伸び率
売上高	71,251	—	+11,618	+19.5%
営業利益	12,127	17.0%	+4,214	+53.3%
経常利益	12,215	17.1%	+4,691	+62.3%
純利益※	7,415	10.4%	+3,140	+73.5%

通期業績予想	達成率
76,000	93.8%
12,000	101.1%
11,500	106.2%
7,400	100.2%

※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) 不動産再生事業の業績が前年比大幅増、利益計画達成に貢献

- リプランニング事業の販売件数は21件(前年同期23件)。比較的規模の大きい中長期保有物件4件を高い利益率で売却でき、業績を牽引した(セグメント利益率29.2% 前年同期比+4.9%pt)
- オフィス事業部門が総力を挙げて商品化に注力。高稼働・高付加価値のリプランニング商品として売却。コロナ禍においても高い品質を維持し、高収益を実現した

2) 不動産サービス事業はコロナ禍が長引く中でも着実に成長

- コロナ禍が長期化する中でも、仲介事業を中心に業績は伸長。またM&Aした子会社の業績寄与もあり、売上高(前年同期比+15.7%)、利益(同+9.0%)ともに前年を上回った
- 都心の中小型オフィスビル分野において、各部門がそれぞれの現場における創意工夫を通して培った専門性を持ち寄り、協働しながら事業を展開。長引くコロナ禍にあっても、お困りごと解決により、お役立ち高を積み上げた

連結業績の推移

営業利益、経常利益、純利益においてコロナ禍からV字回復、
経常利益率17.1%に上昇。期末配当を2円増配へ

(単位:百万円)

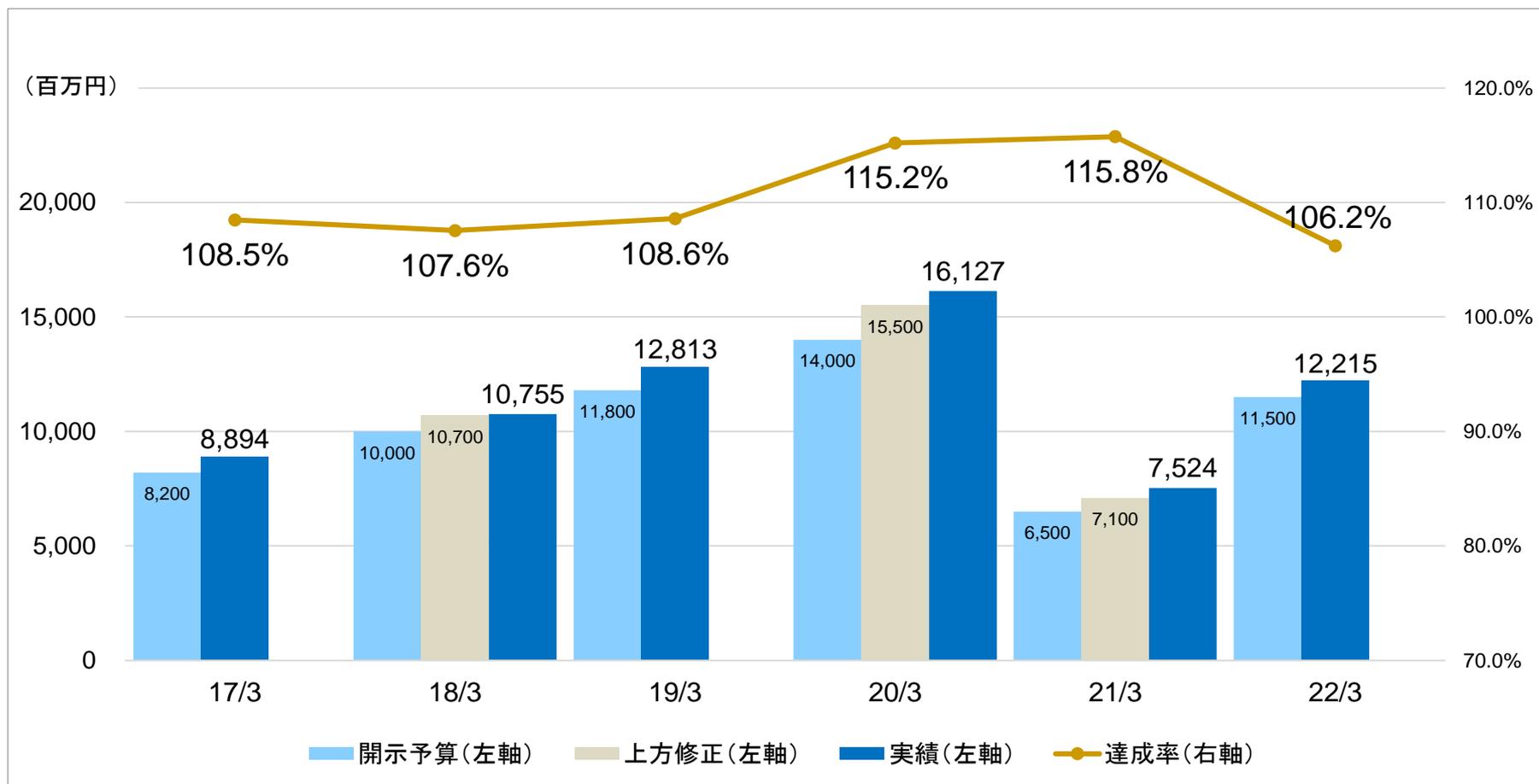
	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
売上高	47,463	53,291	73,218	59,632	71,251
営業利益	11,239	13,305	16,571	7,912	12,127
経常利益 (売上高経常利益率)	10,755 (22.7%)	12,813 (24.0%)	16,127 (22.0%)	7,524 (12.6%)	12,215 (17.1%)
純利益※	7,420	8,783	10,666	4,274	7,415
1株当り当期純利益	167.62円	180.35円	219.03円	87.77円	152.26円
1株当り配当金	33.50円	38.50円	42.00円	42.00円	44.00円 (予定)※2

※ 「純利益」は親会社株主に帰属する当期純利益を示しております。

※2 詳細は、P.15参照

開示予算達成率の推移

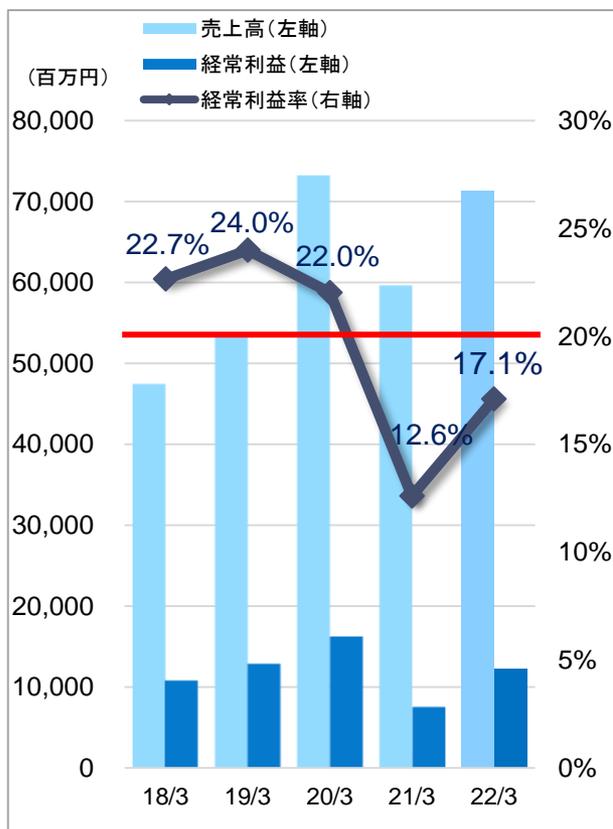
経常利益は、年間期初予算を確実に達成し続けている



重視する経営指標の推移

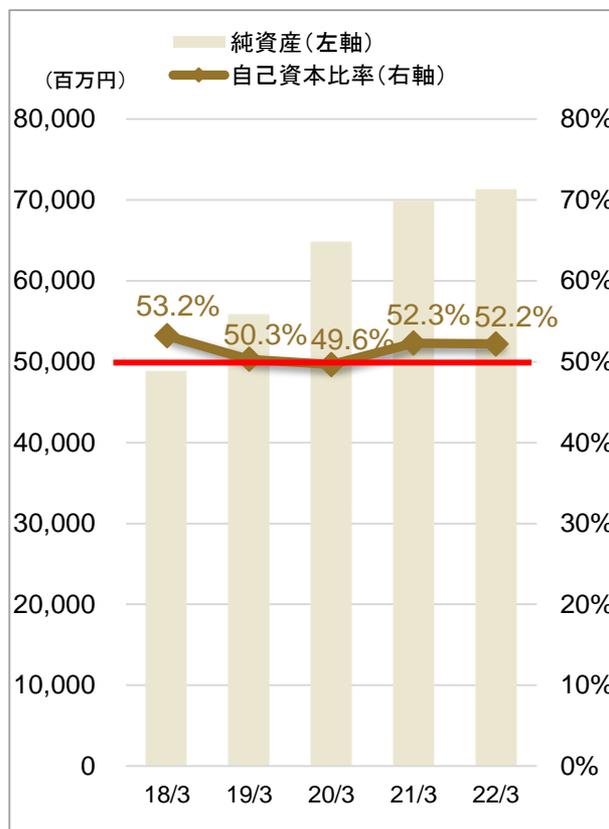
■ 売上高経常利益率の推移

(高付加価値経営を進めています)



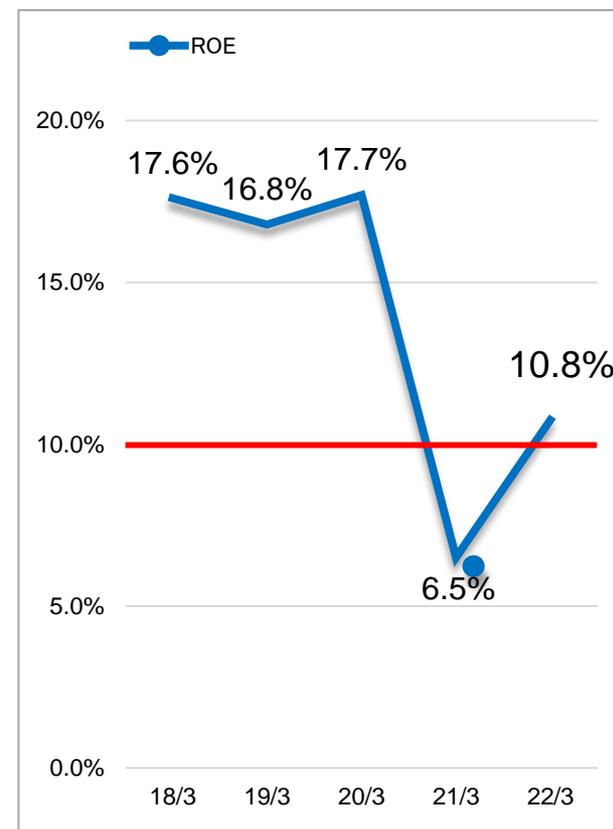
■ 自己資本比率の推移

(安定した財務基盤を構築しています)



■ ROEの推移

(資本効率の向上に努めています)



連結損益計算書

(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	前年増減率	構成比
売上高	59,632	71,251	19.5%	100.0%
不動産再生事業	36,284	55,958	54.2%	78.0%
リプランニング	33,791	53,834	59.3%	75.1%
賃貸ビル	2,492	2,124	▲14.8%	3.0%
不動産サービス事業	6,182	7,154	15.7%	10.0%
ホテル・観光事業	13,419	6,911	▲48.5%	9.6%
その他	4,221	1,695	▲59.8%	2.4%
調整額	▲475	▲467	—	—
売上総利益	15,083	19,344	28.3%	100.0%
不動産再生事業	9,880	17,053	72.6%	81.0%
リプランニング	8,971	16,517	84.1%	78.5%
賃貸ビル	908	535	▲41.1%	2.5%
不動産サービス事業	3,493	3,822	9.4%	18.2%
ホテル・観光事業	1,343	▲1,503	—	—
その他	611	171	▲72.0%	0.8%
調整額	▲245	▲199	—	—
販売費及び一般管理費	7,170	7,216	0.6%	
営業利益	7,912	12,127	53.3%	
営業外収益	270	614	127.2%	
営業外費用	658	526	▲20.1%	
経常利益	7,524	12,215	62.3%	
特別損益	▲61	▲80	—	
法人税等	3,224	4,726	46.6%	
非支配株主損益	▲36	▲6	—	
純利益	4,274	7,415	73.5%	

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、比較的規模が大きい中長期保有物件を4件売却したため、販売件数が前年よりも減ったものの、売上高、利益ともに前年から大きく伸長。売上総利益率は30.7%とコロナ禍前と同水準

<不動産サービス事業>

各事業とも、コロナ禍において変化するニーズを捉え、お困りごとを解決する機会が増え、売上高、利益ともに伸長した

<ホテル・観光事業>

ホテル運営は、新規ホテル3軒オープンに伴う開業費と長引くコロナ禍の影響が大きく、損失を計上。前年度は物件売却が業績に寄与しており、反動減が大きくなった

連結貸借対照表 - 資産 -

<現預金> 中長期RP物件の売却を中心として、現金化が進み85億円増加

<たな卸資産> 売却等により87億円減少。うちRP案件は仕入れも進んだものの販売が上回り、79億円減少
また、HIYORIオーシャンリゾート沖縄の販売進捗等により、ホテル案件は微減

<固定資産> 賃料収入目的の物件を購入、ホテル物件工事の進捗により82億円増加

(単位: 百万円)	2020年 3月末	2021年 3月末	2022年 3月末	増減額 (2021年3月末比)
流動資産	113,842	110,785	110,920	+135
現金及び預金	18,627	21,508	30,053	+8,545
たな卸資産	91,766	86,087	77,340	▲8,747
内訳) RP	71,353	71,349	63,424	▲7,925
ホテル	17,019	13,917	13,516	▲401
海外等	3,395	821	220	▲601
その他流動資産	3,448	3,189	3,527	+337
固定資産	16,450	16,700	25,591	+8,891
有形固定資産	10,413	10,528	18,796	+8,268
無形固定資産	712	701	572	▲128
投資その他の資産	5,324	5,470	6,222	+752
資産合計	130,293	127,485	136,512	+9,026

連結貸借対照表 -負債・純資産-

<有利子負債> 仕入れ・工事進捗に伴う借入により35億円増加し、
有利子負債残高は510億円

<純資産> 前期末配当金(▲20億円)、今期中間配当金(▲10億円)の支
払いがあったものの、当期純利益(74億円)等により46億円増加

自己資本比率の推移

2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末
49.6%	52.3%	52.2%

(単位:百万円)	2020年 3月末	2021年 3月末	2022年 3月末	増減額 (2021年3月末比)
流動負債	18,052	13,358	16,210	+ 2,852
短期借入金等	4,463	5,530	6,874	+ 1,344
未払法人税等	3,566	901	3,528	+ 2,627
その他流動負債	10,022	6,926	5,807	▲1,119
固定負債	47,431	44,354	45,849	+ 1,495
長期借入金・社債	44,906	41,991	44,169	+ 2,178
その他固定負債	2,525	2,363	1,680	▲683
負債合計	65,483	57,712	62,060	+ 4,347
株主資本	64,690	66,916	71,260	+ 4,343
その他	119	2,856	3,191	+ 335
純資産合計	64,809	69,773	74,452	+ 4,679
負債・資本合計	130,293	127,485	136,512	+ 9,026

不動産再生事業 (リプランニング・賃貸ビル)

<リプランニング事業>

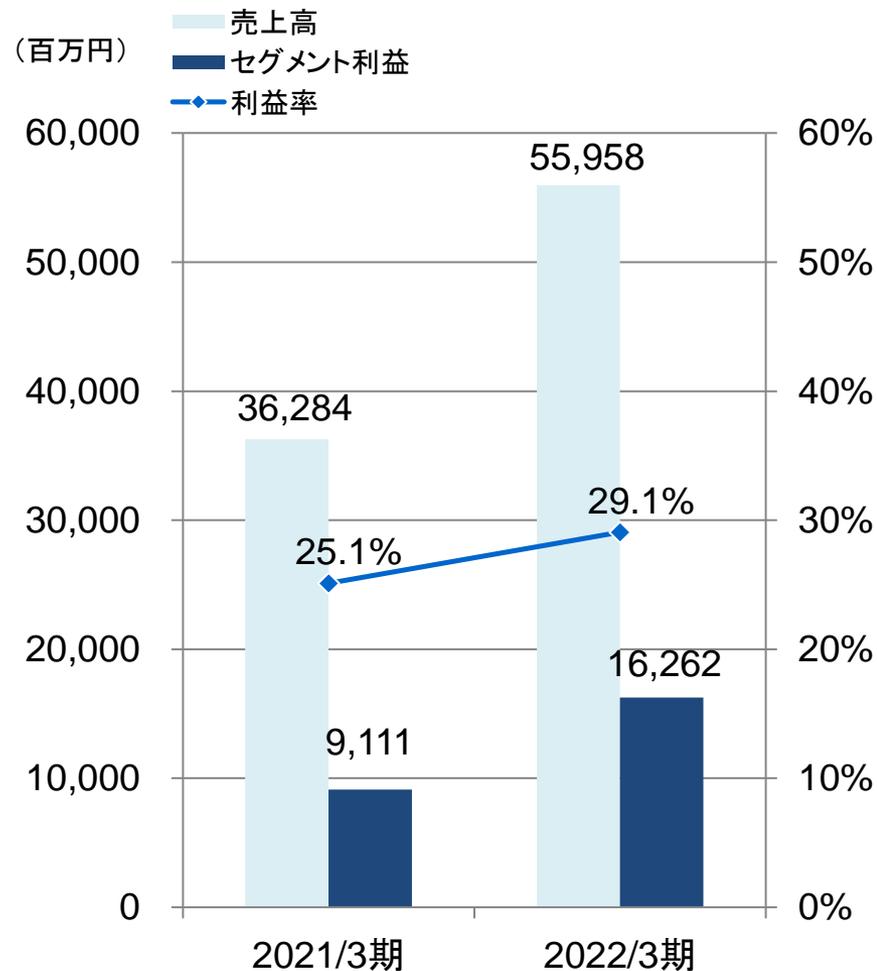
- 販売件数は21件と前年同期(23件)から減ったものの、利益率の高い中長期保有物件を販売したため利益は増加
- 平均事業期間は671日(前年通期比+139日)となったものの、通常のRP物件の事業期間は1年程度にする方針は不変

※下記期末在庫数の他、3月末迄の購入契約済の仕入物件は8件(118億円)あり

<賃貸ビル事業>

- 賃料収入を得ていた中長期保有物件を販売し、賃貸ビル事業売上高は減少。賃料収入目的の物件を新たに仕入れ

(単位:百万円)	2021/3期	2022/3期	増減
売上高	36,284	55,958	+54.2%
内、リプランニング事業	33,791	53,834	+59.3%
内、賃貸ビル事業	2,492	2,124	▲14.8%
セグメント利益 ^(注1)	9,111	16,262	+78.5%
内、リプランニング事業	8,202	15,727	+91.7%
内、賃貸ビル事業	908	535	▲41.1%
利益率	25.1%	29.1%	+4.0%pt
リプランニング事業	24.3%	29.2%	+4.9%pt
賃貸ビル事業	36.4%	25.2%	▲11.2%pt
仕入物件数	21件	21件	—
販売物件数	23件	21件	▲2件
期末在庫数	54件 ^(注2)	54件 ^(注2)	—



(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含む

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・貸会議室・滞納賃料保証等)



<プロパティマネジメント・ビルメンテナンス>

- PM事業はコロナ禍による空室増の影響もあり売上高・利益が微減
- BM事業は昨年の受注減からの反動とM&A、受託物件増で増収増益

<仲介事業>

- 売買仲介は他部門からの紹介案件を着実に成約に繋げ増収増益
- 賃貸仲介はオフィス移転が停滞した前年からの反動で増収増益

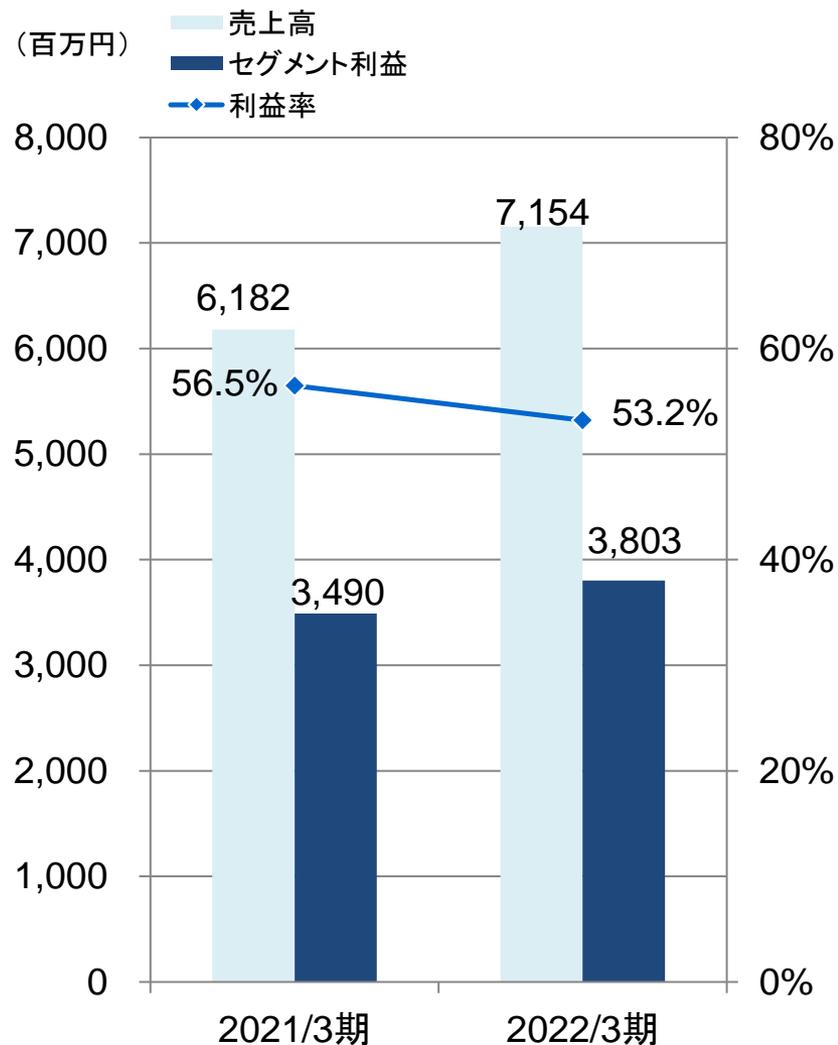
<貸会議室>

- サービス充実により増収も、新規出店・増床による費用増で利益微減

<滞納賃料保証>

- コロナ禍による滞納件数が減少し、利益率の改善により増益

(単位:百万円)	2021/3期	2022/3期	増減
売上高	6,182	7,154	+15.7%
セグメント利益	3,490	3,803	+9.0%
利益率	56.5%	53.2%	▲3.3%pt



ホテル・観光事業 (ホテル開発・ホテル運営等)

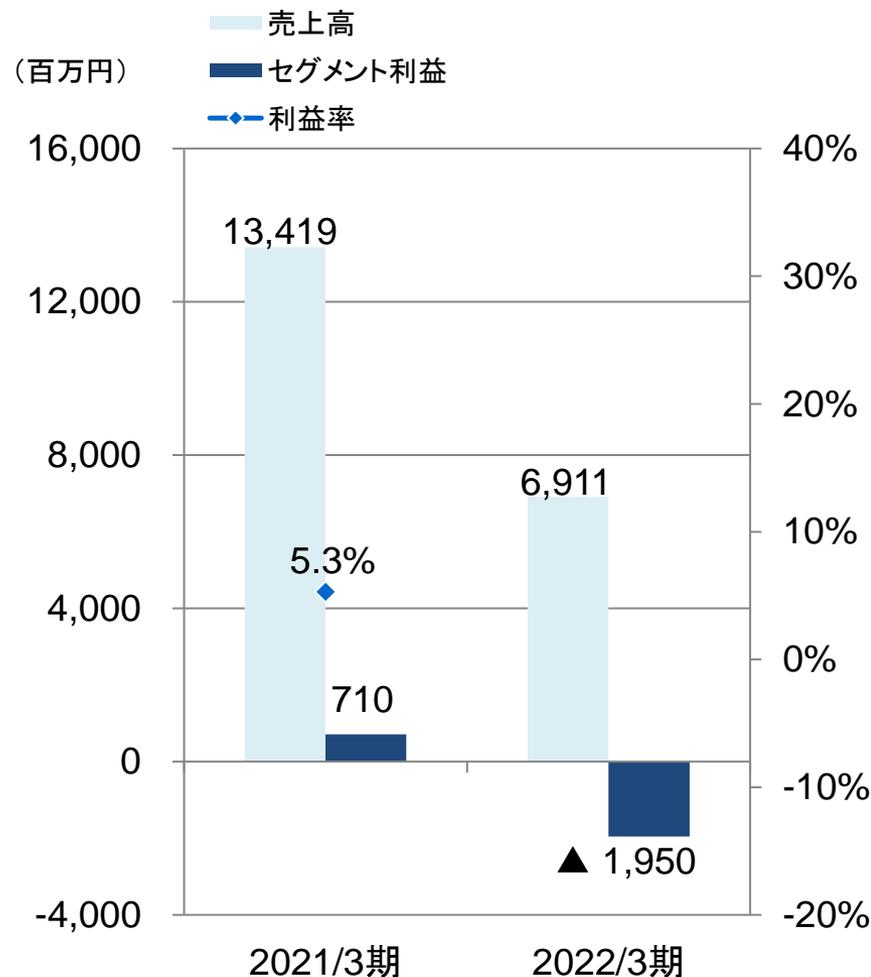
<ホテル開発事業>

- HIYORIオーシャンリゾート沖縄の販売では、43区画の引き渡し
が完了(販売累計202区画/全203区画)。セグメント利益2.3億
円(利益率9.3%)を計上

<ホテル運営事業>

- 観光需要が回復せず、都市部ホテルを中心に稼働率と客室単価
が低迷。上半期の新規開業ホテル(3軒)における開業費用を計
上、第4四半期もオミクロン株の影響が大きく、損失を拡大

(単位:百万円)	2021/3期	2022/3期	増減
売上高	13,419	6,911	▲48.5%
内、ホテル開発事業	11,378	2,548	▲77.6%
内、ホテル運営事業等	2,041	4,363	+113.8%
セグメント利益	710	▲1,950	—
内、ホテル開発事業	2,216	238	▲89.3%
内、ホテル運営事業等	▲1,506	▲2,188	—
利益率	5.3%	—	—
ホテル開発事業	19.5%	9.3%	▲10.2%pt
ホテル運営事業等	—	—	—



(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

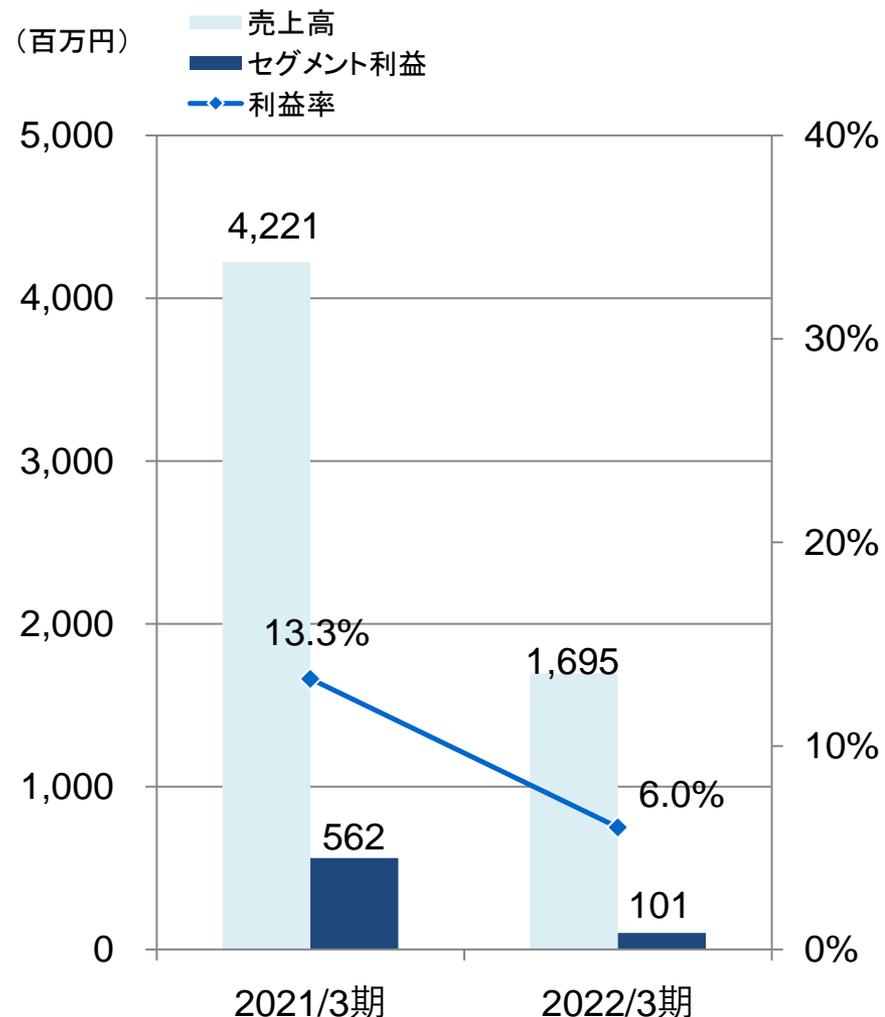
<建設事業>

- 前期にM&Aにて株式を取得した(株)コミュニケーション開発の業績が加わり増益、利益率も改善

<海外開発事業>

- ベトナム・ダナン市における高層分譲マンションプロジェクトの業績(売上高:25.7億円、利益:6.2億円)があった前期からの反動で、売上高・利益とも大幅に減少

(単位:百万円)	2021/3期	2022/3期	増減
売上高	4,221	1,695	▲59.8%
セグメント利益	562	101	▲81.9%
利益率	13.3%	6.0%	▲7.3%pt



業績予想・成長戦略

1. 世界経済は、ウクライナ情勢、中国のゼロコロナ政策、金融引き締めが景気の重し

◆ウクライナ情勢の緊迫により、食料・エネルギー価格の上昇がインフレを加速させている

◆欧米各国のインフレ対策の利上げ及び資金吸収による量的引き締めによって金利が上昇する

2. 日本経済は、ウィズコロナの経済回復が図られる中、ロシア・ウクライナ問題の影響あり

◆エネルギー価格の上昇に伴い、物価上昇の兆しが見えるものの、日銀は金融緩和を継続

◆原油価格高による貿易収支悪化、物流価格の上昇、欧米各国との金利差拡大により、円安が進む

3. 都心オフィスビル市場は、ウィズコロナのハイブリッドな働き方が浸透し、ニーズが多様化

◆都心オフィス平均空室率は横ばい、平均賃料は低下が続くも、需要の好転が見られるエリアもある

◆不動産投資意欲は旺盛だが、世界的な金融引き締め局面に入っており、金利の先行きに要注意

4. ホテル・観光市場は、ウィズコロナの中で人流が戻りつつあり、旅行需要は回復傾向に

◆観光市場は、国内旅行が回復してホテル稼働率が上昇。インバウンド回復はまだ先の見通し

◆今後見込まれる旅行需要の回復に向けて、海外投資家を中心としてホテルへの投資意欲も旺盛

2023年3月期 業績予想

(単位:百万円)	2022年3月期	2023年3月期予想	増減率
売上高	71,251	84,000	+17.9%
(1)不動産再生事業	55,958	56,700	+1.3%
リプランニング	53,834	54,700	+1.6%
賃貸ビル	2,124	2,000	▲5.8%
(2)不動産サービス事業	7,154	7,300	+2.0%
(3)ホテル・観光事業	6,911	18,600	+169.1%
(4)その他	1,695	1,900	+12.1%
調整額	▲467	▲500	—
売上総利益	19,344	22,000	+13.7%
(1)不動産再生事業	17,053	16,000	▲6.2%
リプランニング	16,517	15,500	▲6.2%
賃貸ビル	535	500	▲6.5%
(2)不動産サービス事業	3,822	3,900	+2.0%
(3)ホテル・観光事業	▲1,503	1,800	—
(4)その他	171	300	+75.4%
調整額	▲199	0	—
販売費及び一般管理費	7,216	8,700	+20.6%
営業利益	12,127	13,300	+9.7%
経常利益	12,215	12,800	+4.8%
当期純利益	7,415	8,300	+11.9%
EPS(1株あたり当期純利益)	152.26円	170.44円	+11.9%

業績予想のポイント

<不動産再生事業>

- ・売上、利益ともに前期並み。前期末にかけて積み上げた仕入物件は、来期以降の売却に向けて商品化を進める

<ホテル・観光事業>

- ・ホテル物件の売却を計画しており、利益伸長を見込む
- ・ホテル運営は宿泊需要が回復し、稼働率の向上を見込む

<販管費>

- ・人財、DX、マーケティング等、成長戦略の投資計画に基づく販管費の増加を見込む

2023年3月期 配当予想について

当社の利益配分基本方針に則り、総合的に株主様の利益に資するべく取り組んでおります。当期は、ウイズコロナの中での事業成長が求められ、金利の上昇にも注視が必要であるものの、財務面の安定性を保つための内部留保は確保しつつ、ご支援いただいている株主の皆様への期待にお応えするべく、今年度の配当は前期末配当の1株当たり23.0円を維持し、中間配当23.0円、期末配当23.0円、計46.0円と予想いたします。

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。

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期(予)
1株当たり 当期純利益	219.03円	87.77円	152.26円	170.44円
1株当たり 配当金	42.00円	42.00円	44.00円	46.00円
配当性向	19.2%	47.9%	28.9%	27.0%

中期経営計画

中期経営計画の基本方針と成長戦略



基本方針

「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

成長戦略

オフィス

オフィス事業を深化・伸長させる

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創る

海外

ベトナムでの住宅関連事業を展開する

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

ESG

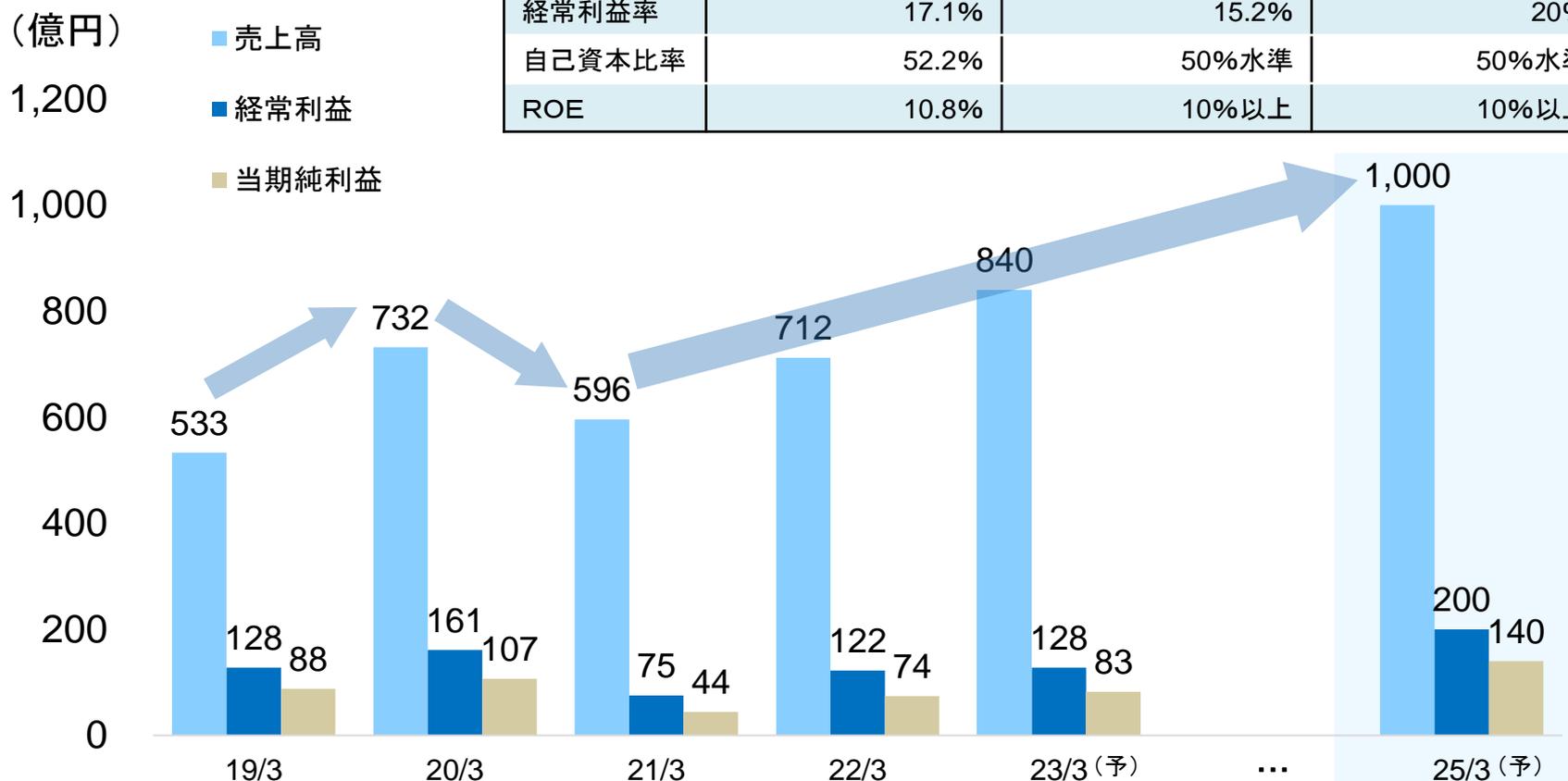
デジタル

キャッシュフロー

マーケティング

中期経営計画

	2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	2025年3月期 目標
売上高	712億円	840億円	1,000億円
経常利益	122億円	128億円	200億円
当期純利益	74億円	83億円	140億円
経常利益率	17.1%	15.2%	20%
自己資本比率	52.2%	50%水準	50%水準
ROE	10.8%	10%以上	10%以上



中計投資計画 (2022/3期～2025/3期)

オフィス事業

2021年3月末残高	728億円
投資額	2,000億円
回収額	1,828億円
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

コロナ禍による混乱時は抑え、物件仕入れに再注力中
短期・中長期・新築開発 バランスよく投資中

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、土地・建物の売却で回収し、効果的に運用

計画ホテル竣工完了
売却・回収、再投資へ

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

次期開発プロジェクトに向けて、
土地取得手続き進捗中

デジタル 30億円

データドリブン経営の実現へ向けて積極的に投資を継続

データベース構築中
ドローン画像解析AI開発中

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

事業シナジーを創出する
多角化・顧客拡大



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

事業の進捗・新たな取り組み

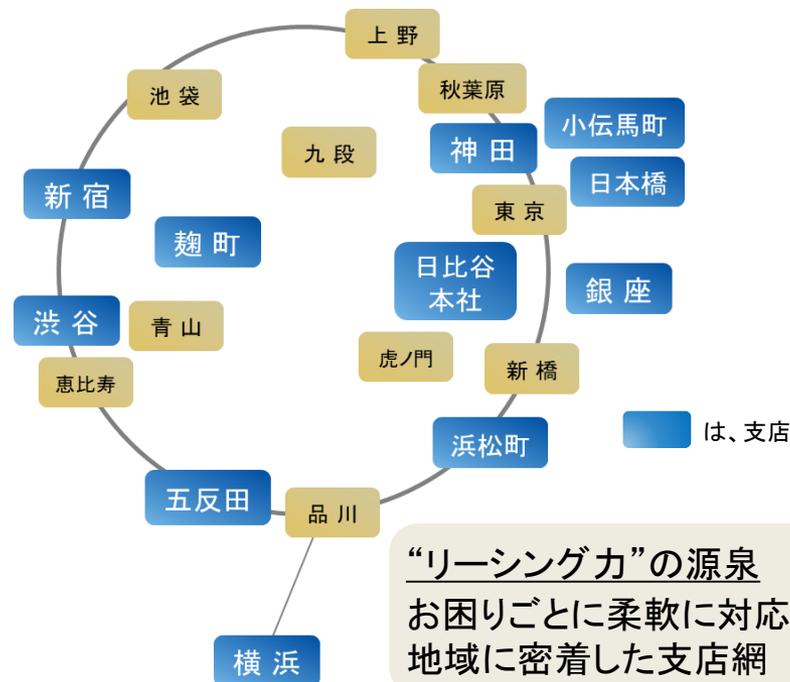
高付加価値を創出し、業績伸長に貢献



中長期で取り組んできたビル4棟の売却が、業績に大きく貢献
将来に向けて、新たに中長期で取り組む5棟を仕入れ

コロナ禍の新たなニーズを捉えた“ものづくり力”で、高付加価値ビルにリプランニング

コロナ禍においても、“リーシング力”を発揮して、高稼働・高収益ビルとして販売



新築オフィスビルを竣工

従来の概念を超え、新時代の豊かな働き方を求める
洗練されたブランド「+SHIFT」の新築ビルを竣工



「+SHIFT NOGIZAKA」 2021年4月OPEN



東京都港区赤坂8-11-26
東京メトロ千代田線 乃木坂駅 徒歩1分
13階建 延床面積1,308.40㎡

「+SHIFT KANDA」 2021年8月OPEN



東京都千代田区神田岩本町4-7
都営地下鉄新宿線 岩本町駅 徒歩2分
地下1階 地上8階建 延床面積1,045.67㎡

不動産小口所有商品の取組みを強化

地域・社会の生活に貢献する保育園、医療・教育モールを小口所有商品として販売

完売御礼



第3号 世田谷区新築認可保育園

東京都世田谷区松原5-52-11
 京王井の頭線 東松原駅 徒歩5分
 京王線・京王井の頭線 明大前駅 徒歩8分
 3階建 延床面積524.86㎡

認可保育園不足解消に貢献するESG投資
 としても魅力的
 「育児しやすい街」世田谷区の地域発展に
 貢献

好評販売中

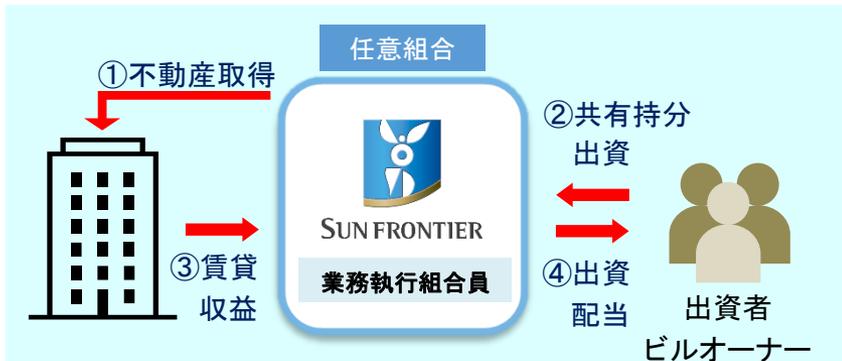


第4号 大田区新築医療・教育モール

東京都大田区北馬込2-28-4
 都営地下鉄浅草線 馬込駅 徒歩2分
 3階建 延床面積1,327.25㎡

人工透析に強みを持つ大手医療法人と調剤
 薬局を併設するドラッグストアを中心に、学童
 保育・英会話スクール等がテナントとして入る
 「医療と教育」をテーマにした新築モール

◆不動産小口所有商品のビジネスモデル



出資者(ビルオーナー)にとっての魅力

- 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小口での不動産投資ができ、収益(配当)を得られる

◆選んでいただける差別化された商品設計力

市況に合わせてお客様ニーズを反映した訴求ポイント

- 長期定借
テナントによる
安定収益
- 長期保有に
安心の
新築物件
- 地域に貢献する
信頼の
入居テナント

第5号案件の商品化も推進中！

ニーズを捉えた新規出店 & 増床を推進



ウィズコロナ、アフターコロナのニーズを捉えた様々なサービスを展開
働き方の変化・多様化に合わせて、Web会議、オンライン配信にも完全対応

2021年8月18日

ビジョンセンター西新宿 オープン

2022年1月14日 館内増床済み
好評につき、2022年5月 増床 予定

JR「新宿駅」南口・西口 徒歩5分、東京メトロ・都営地下鉄「新宿駅」地下道7番出口から徒歩1分

都内はもちろん地方からのアクセスも抜群 全7室・24席～288席



〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-22-2
新宿サンエビル 1階・2階・7階(受付:1階)
<https://www.visioncenter.jp/nishishinjuku/>

2022年1月14日

ビジョンセンター田町 増床オープン

JR「田町駅」徒歩2分
都営地下鉄「三田駅」徒歩1分

新幹線・空港へのアクセスも至便な好立地

全26室・8名～360名



〒108-0014 東京都港区芝5-31-19
ラウンドクロス田町2階・4階(受付:4階)
<https://www.visioncenter.jp/tamachi/>

2022年2月25日

ビジョンセンター横浜 拡張オープン

JR 東海道線・京浜東北線・横須賀線・相模鉄道本線「横浜駅(西口)」徒歩5分

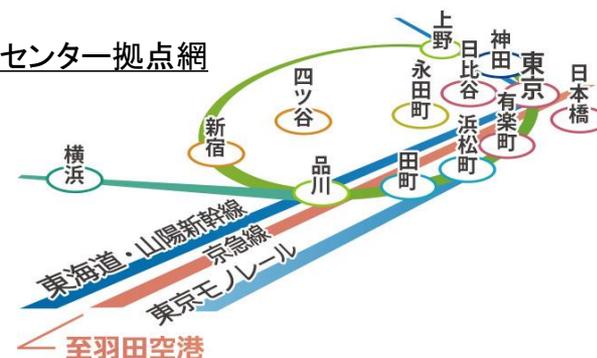
都内はもちろん地方からのアクセスも抜群
全15室・6名～245名



〒160-0023 神奈川県横浜市西区北幸2-5-15
プレミア横浜西口ビル 3階・4階(受付:3階)
<https://www.visioncenter.jp/yokohama/>

- ・時間貸しビジョンセンター: 9拠点
 - ・週貸し・月貸しオーダーメイドスペース: 6拠点
 - ・月貸しオフィス(ビジョンワークス、ビジョンオフィス): 4拠点
- 計 19拠点展開中

◆ビジョンセンター拠点網



新規ホテル4軒を計画通りに竣工



21年6月
OPEN

HIYORIチャプター京都 トリビュートポートフォリオホテル



京都府京都市中京区
河原通二条上る清水町341

京都市営地下鉄東西線
「京都市役所」駅 徒歩4分

総客室 203室

21年6月
OPEN

たびのホテルlit宮古島



沖縄県宮古島平良西里596

お車の場合
「宮古空港」より約14分

バスの場合
「西里通り入口」より徒歩4分

客室数 111室

21年7月
OPEN

たびのホテルlit松本



長野県松本市深志1-4-5

電車の場合
「松本」駅お城口出口より徒歩4分
バスの場合
「松本バスターミナル」より徒歩1分
お車の場合
長野自動車道 松本ICより11分
客室数 176室

22年2月竣工
22年6月プレオープン予定

四条河原町温泉 空庭テラス京都・別邸鴨川



京都府京都市下京区河原町通
四条下る2丁目稲荷町324番地
阪急電鉄「京都河原町」駅 徒歩1分
空庭テラス京都 102室/別邸 鴨川 32室

ビジネス・レジャー両方に利便性が高い
「たびのホテル」シリーズの展開を強化
してまいります



たびのホテル佐渡



たびのホテル飛騨高山



たびのホテル鹿島

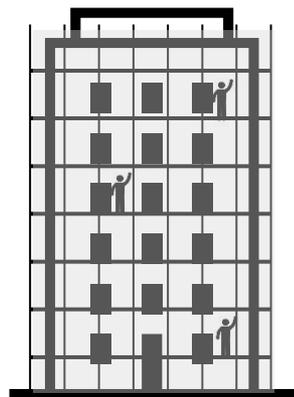


たびのホテル倉敷水島

建物外壁調査のDX化を推進

ドローンによる外壁調査を実装。調査時間を大幅削減

従来の外壁調査



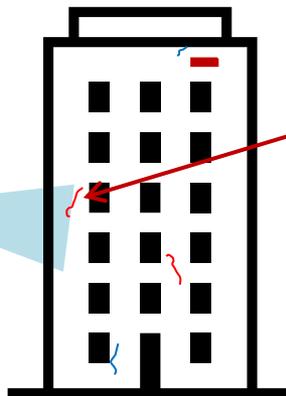
足場設置要

調査コスト高

ライフサイクル
コスト高

ドローン外壁調査

①ドローンのカメラが
画像撮影

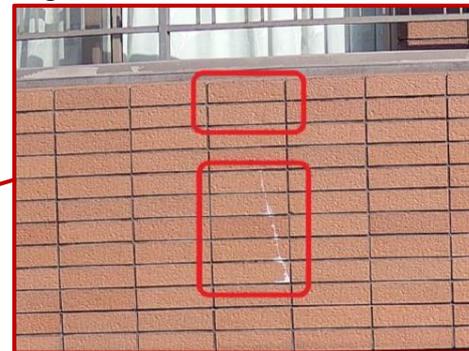


足場不要

調査コスト
最大80%削減※

ライフサイクル
コスト低減

②画像の異常箇所をAIが自動マーキング



③画像分析



画像解析
AIツール
を開発中！



開発中

④解析者が最終確認



AIツールによって
ワークロードが
大幅削減

⑤レポート納品

※足場を組んだ打診調査との比較

DX・マーケティングを強化

DXへの積極投資を加速し、業務効率化・戦略支援、そしてビジネス創出をする

データ基盤活用による業務効率化と戦略支援

マスター・データベースの構築

データドリブン経営

デジタルを活用したビジネス創出(ドローンビジネスが第1号)

不動産関連のエマージング・テクノロジーの研究

当社知見とデジタルを
掛け合わせたDX

※エマージング・テクノロジー:ローカル5G、メタバース/NFT、STO/ブロックチェーン、BCP-DX etc.

マーケティングを強化し、企業ブランドの社会的認知および価値向上を図る

自社媒体(ウェブやブログ)とイベントの強化

オフィス事業・ホテル観光事業・海外事業の協業

統合型マーケティング
企業ブランドの認知と
理解を醸成

採用ブランドの強化と従業員の積極的参画

グループ全体のマーケティング強化・育成

マーケティングと人財育
成で組織力とブランド力
を高める

認知向上・顧客拡大による持続的な成長を通し、社会課題の解決に貢献する

経営理念・サステナビリティ

理念体系

社是	利他
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！

サステナビリティ・ビジョン

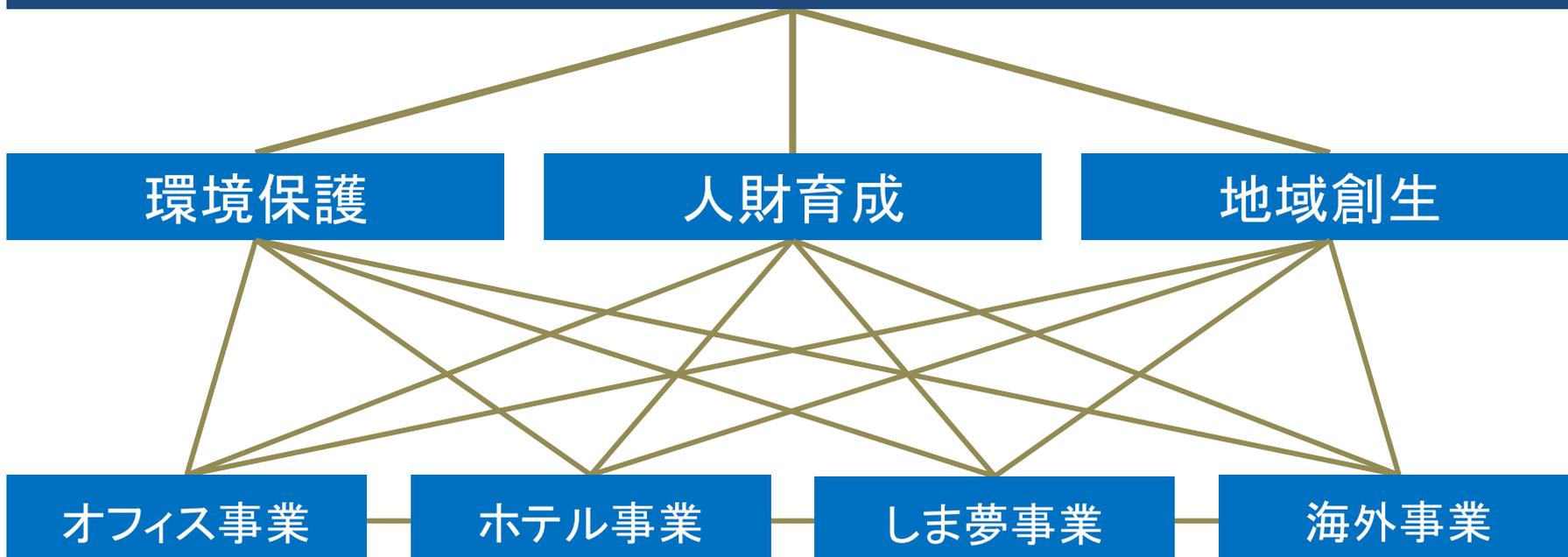
私たちは、社是である利他の心を大切に、事業活動を通して持続可能な社会の実現に貢献していきます。

マテリアリティ(重要課題)

重要課題	目指す姿	施策	主に関連するSDGs
環境保護	不動産再生事業のフロンティアとして、廃棄物や温室効果ガス排出を大幅に削減することにより、環境面での持続可能性を高める	<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」 ■ 再生可能エネルギーの利用拡大 	  
地域創生	持続可能な地域創生のフロンティアとして、オフィス、ホテル、観光事業を通じて、地域経済の持続可能な成長を創る	<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 ■ 地域連携による防災、減災 ■ コミュニティ活性化と創出による地域課題の解決 	  
人財育成	フィロソフィ経営のフロンティアとして、持続可能な社会の実現に向けて不可欠な「利他」の考え方を広めていく	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「働きがい」「創造性」「成長機会」のある職場づくり ■ 多様性の尊重と活用 ■ 次世代経営者育成のためのフィロソフィ経営に関する情報発信 	  

本業の不動産活用を通して、社会課題の解決に貢献する

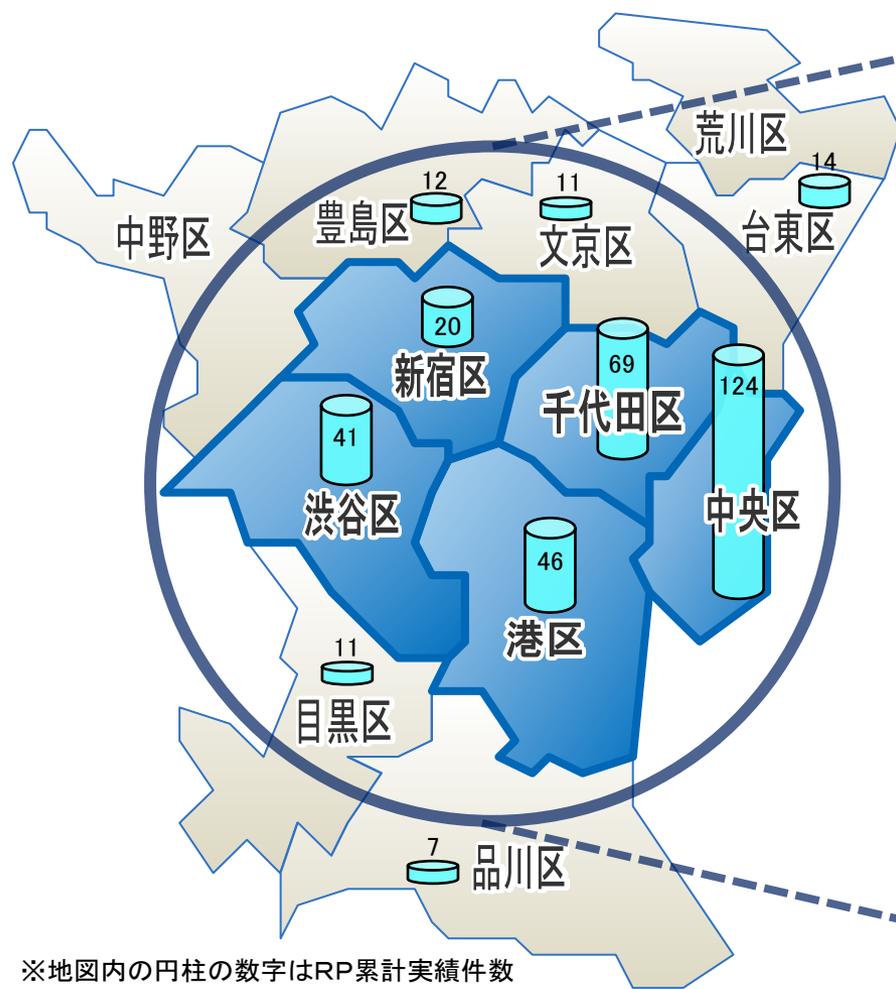
持続可能な社会の実現



ビジネスモデル

オフィス事業における戦略

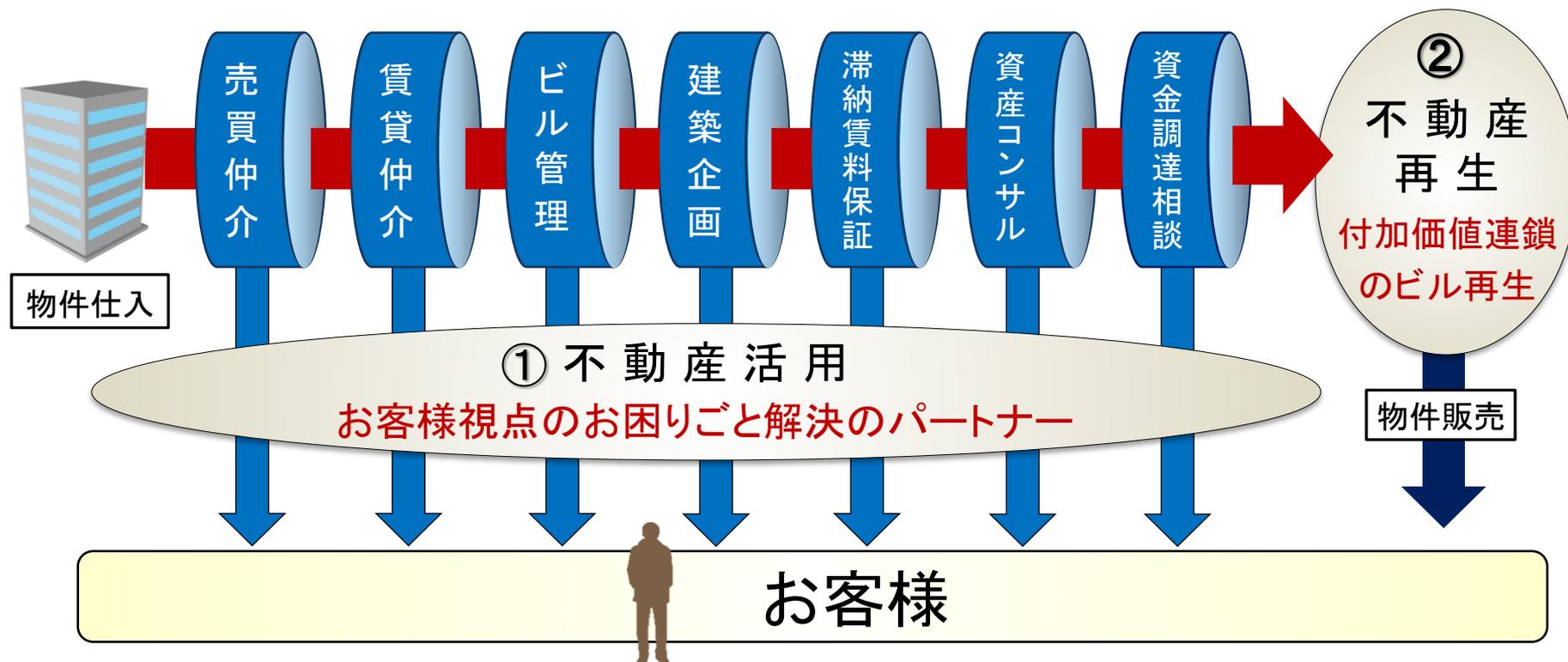
都心5区を中心に、お客様のあらゆるお困りごとを解決するサービスを展開



R P	RP累計実績440棟の内80%が都心5区及び隣接区に所在 ※22年3月末時点
賃貸仲介	地域密着のネットワーク 10支店 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
P M	管理受託物件421棟の内80%超が都心5区に所在 ※22年3月末時点
B M	建物総合管理棟数203棟の内85%が都心5区に所在 ※22年3月末時点
滞納賃料保証	新規契約652件の内90%が都内 ※22年3月期実績
貸会議室	全19拠点のうち18拠点を都心5区内に出店展開中 ※22年3月末時点 1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

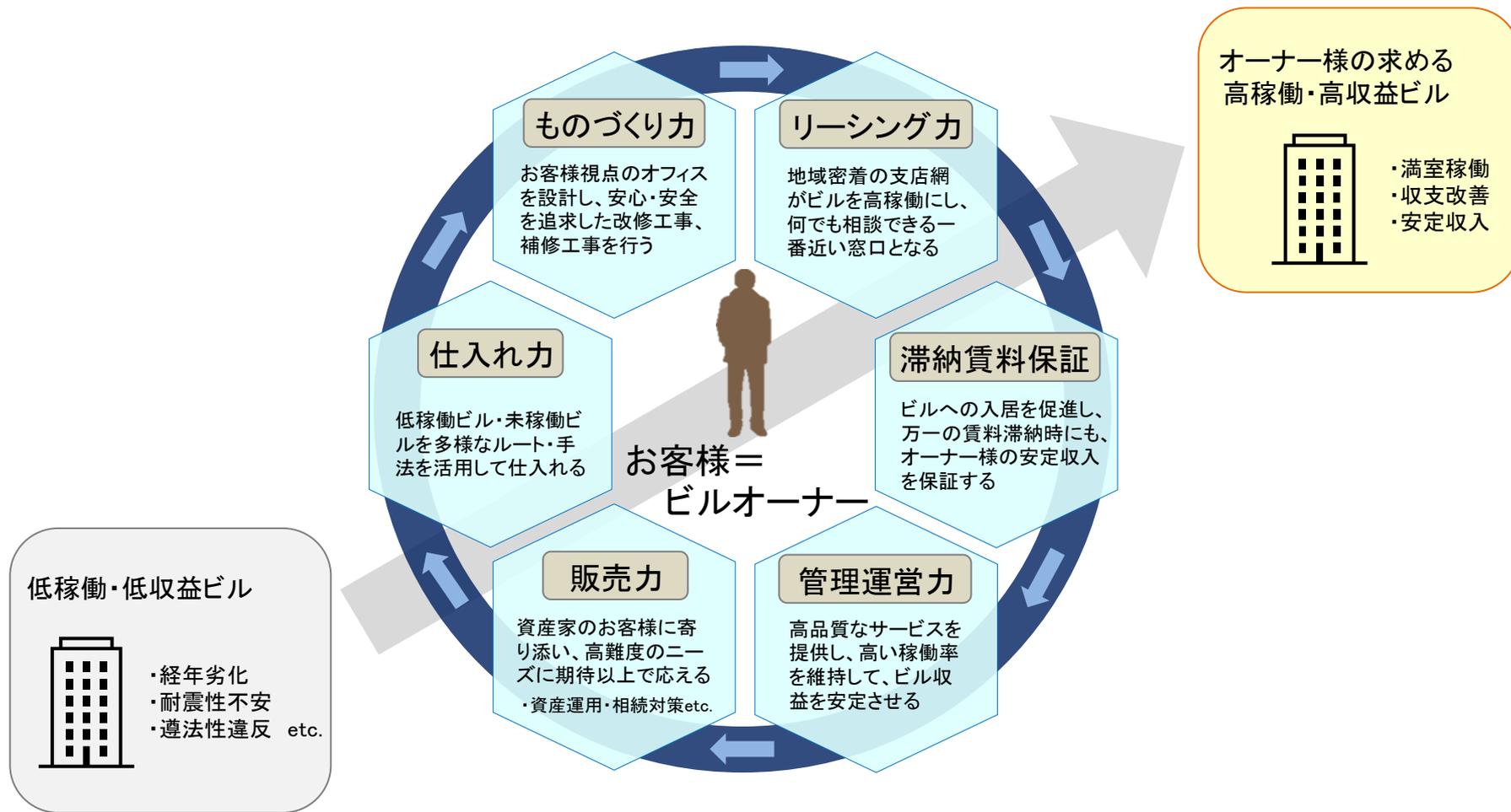


① 不動産活用: 現場でお客様に寄り添いお困りごとを解決。お客様の声から付加価値の源泉を掴む

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

リプランニ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再生する



入居テナント企業の成長を加速させる

お客様視点に拘ったセットアップオフィスは事業成長を加速させる

セットアップオフィス

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

セットアップオフィス 4つのメリット

手間削減 ↓

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

期間短縮

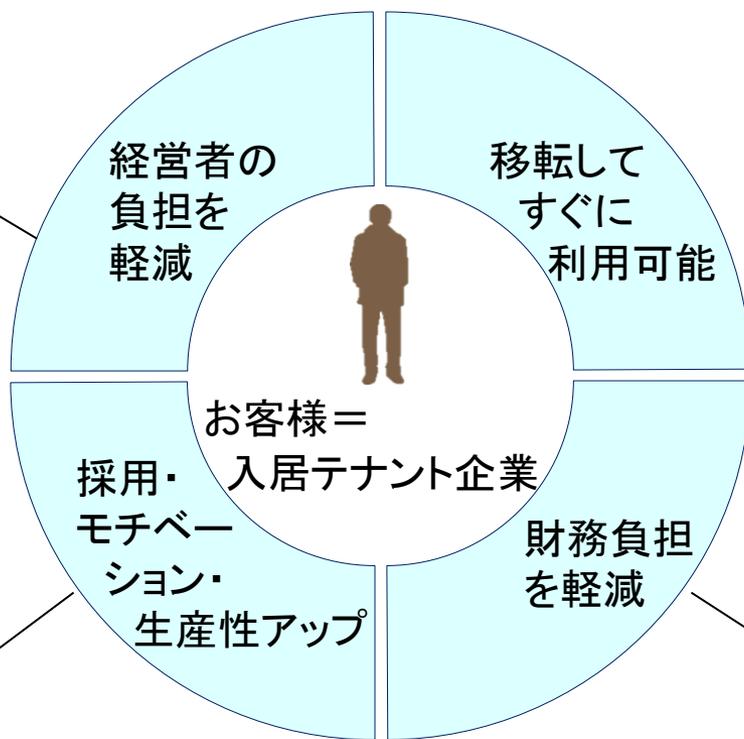
配線関連と引越以外の作業が不要、移転期間の大幅短縮、また内装や原状回復の工期短縮により、正味利用可能期間が増加

負担減 ↓

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

生産性向上 ↑

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



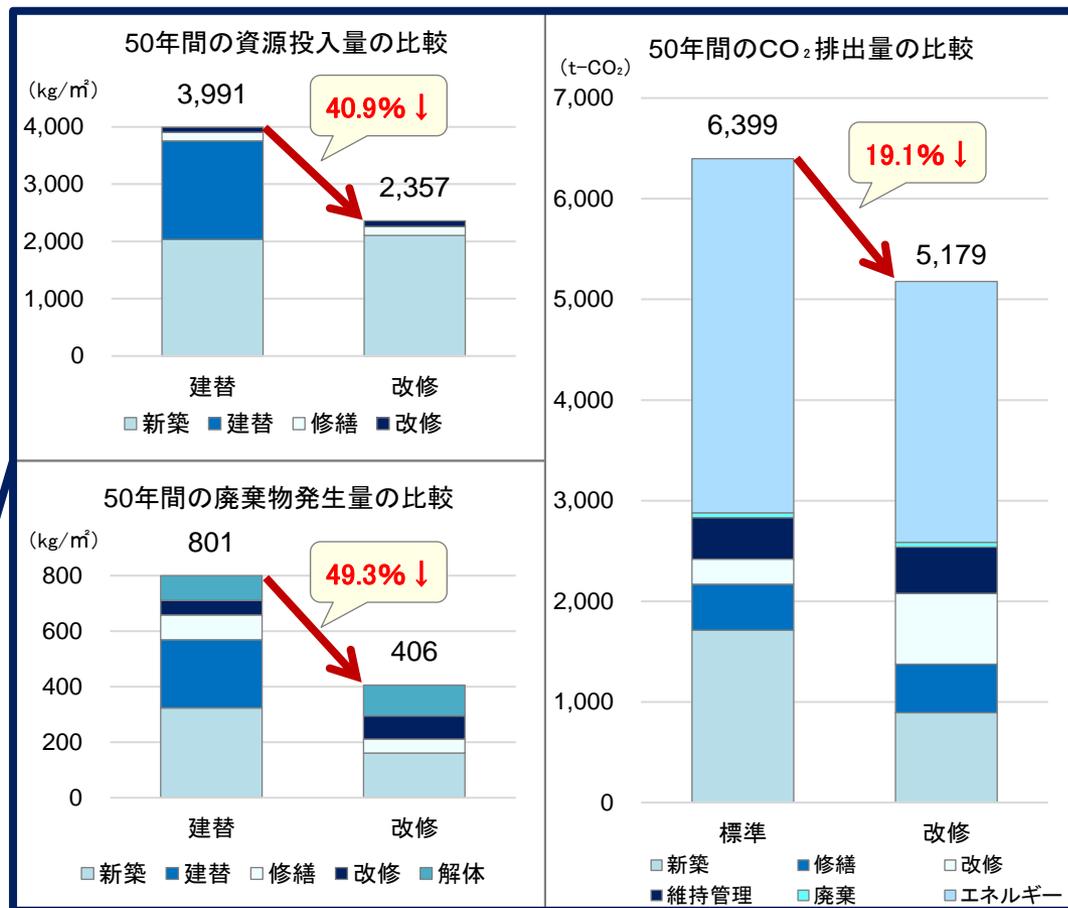
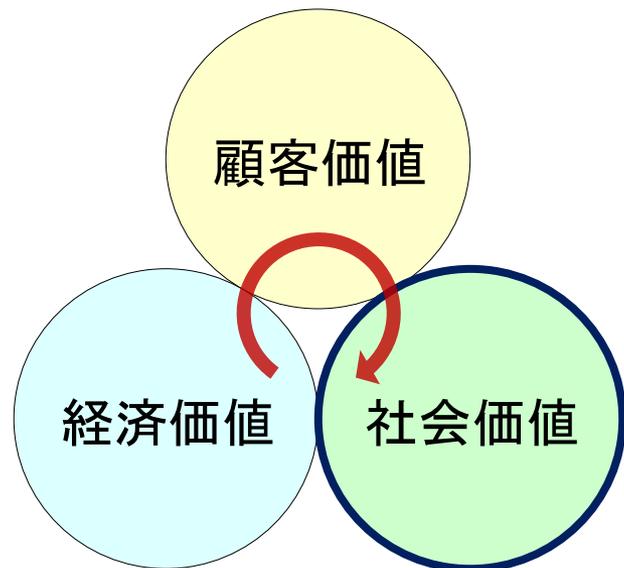
顧客価値と社会価値の双方を創出

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

||

再生産不可能な資源の無駄遣いを抑え、地球上の人類や動植物の繁栄に寄与

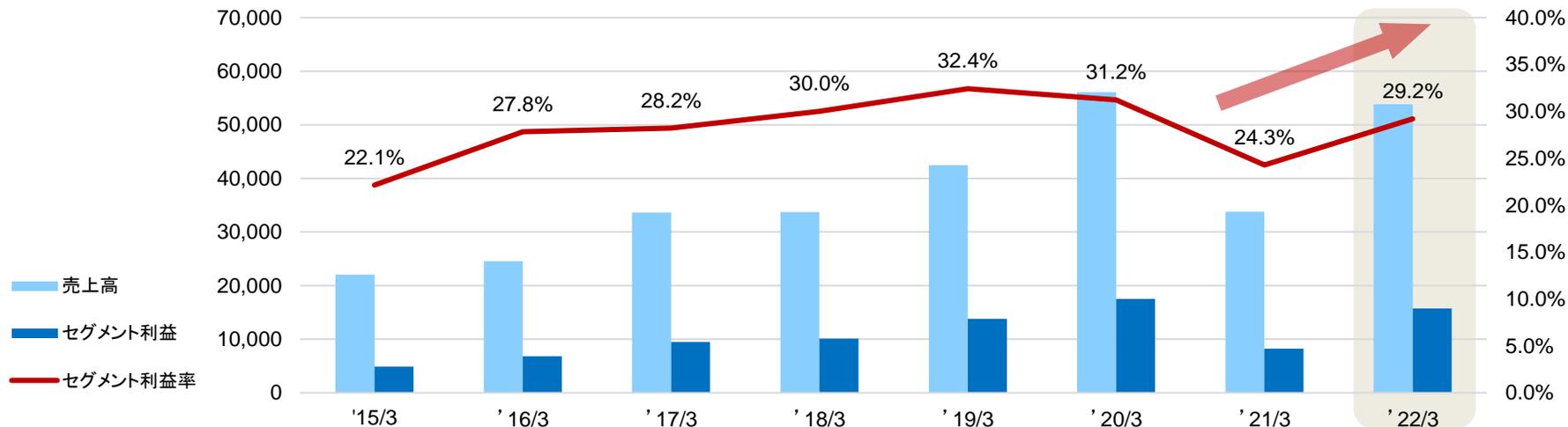


<前提条件・根拠> 築30年、約3,000m²の事務所ビルを想定、50年間(SRCの事務所用の耐用年数)における環境貢献度を日本建築学会LCAツール(※)に基づいて試算
 ・建替:「35年毎に建て替えを行う場合」・改修:「老朽化ビルを壊さず再生(ロングライフビル)」・標準:「築30年の未改修ビルを想定」
 ※日本建築学会「建物のLCAツールVer5.0-温暖化・資源消費・廃棄物対策のための評価ツール」株式会社イー・アール・エスにご協力いただき、試算

オフィス事業は高収益を継続

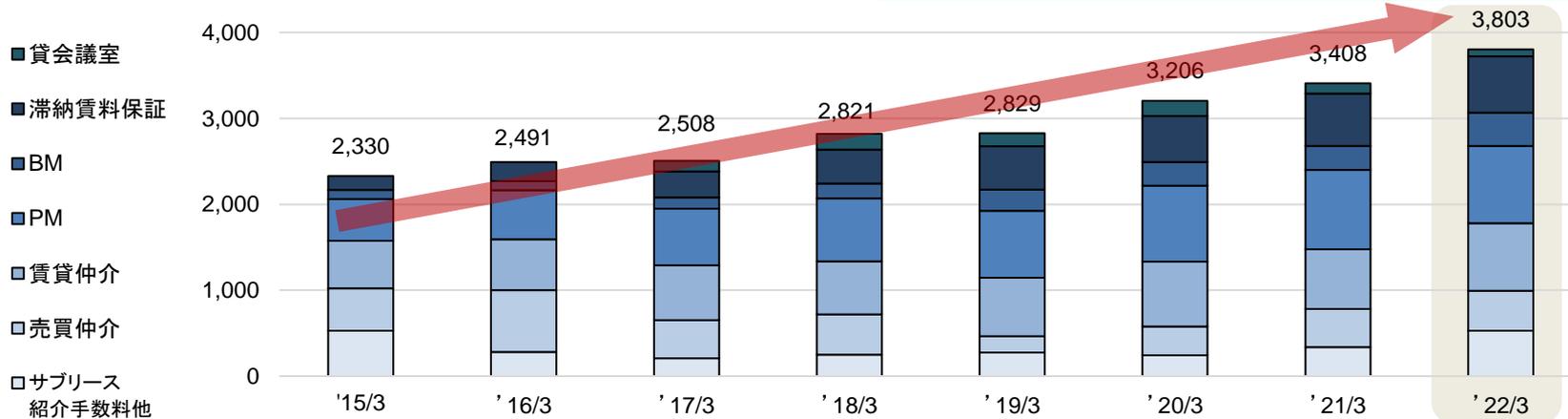
●リプランニング事業は高い利益率を維持

市況の影響を受けつつも、高い利益率を維持するとともに、回復して成長を継続する力を持っている



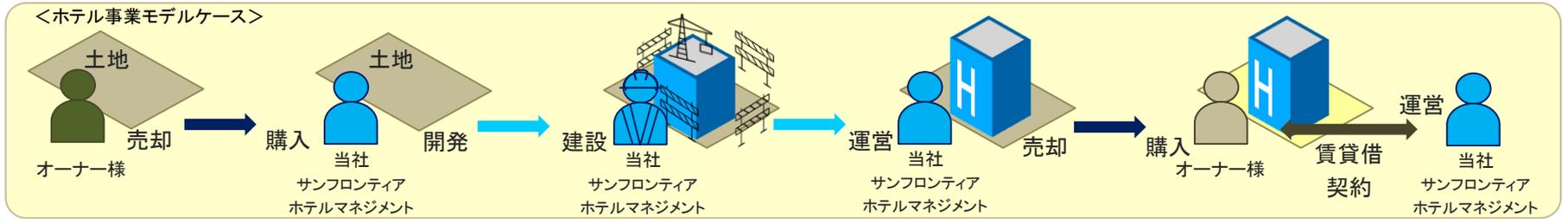
●不動産サービスは着実な成長を継続

売買仲介・賃貸仲介・PMに、BM・滞納賃料保証・貸会議室をサービスに加え、ストックビジネス収益を着実に増やしている

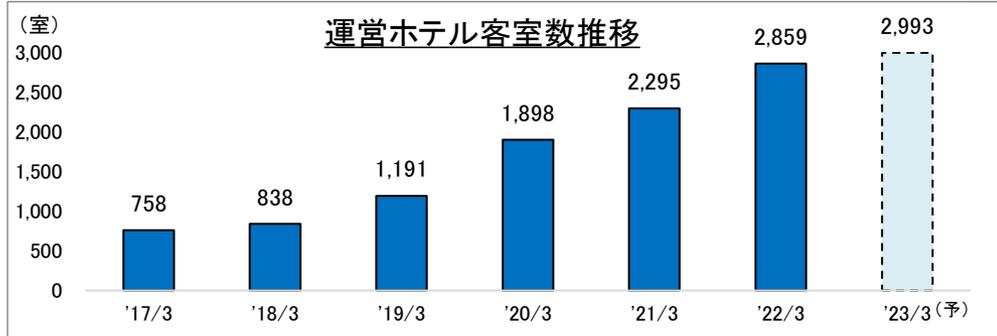


ホテル事業の成長を描くビジネスモデル SUN FRONTIER

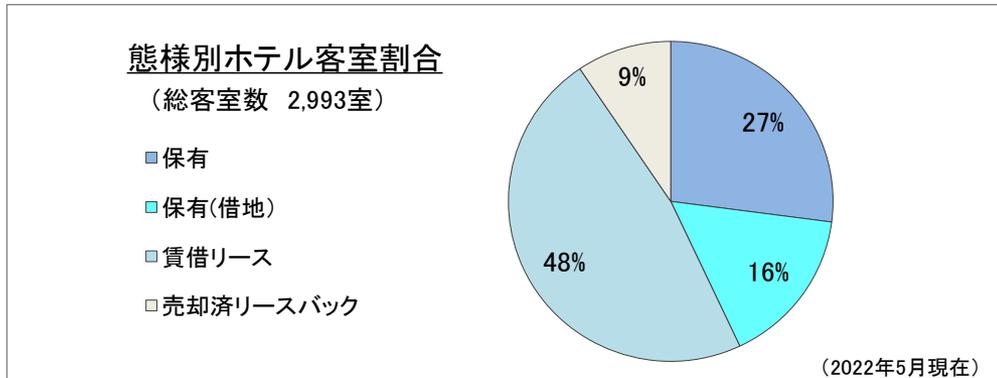
運営収益のみならず、一部物件は自ら開発・取得し付加価値を高め、売却収益との相乗効果で成長を目指す



ホテル名・所在地	室数	取得・開業	態様
スプリングサニーH名古屋常滑駅前	194	2016.4	取得 保有
スカイハートホテル 4軒(除く下関)	564	2016.12	取得 賃借リース
日和ホテル舞浜	80	2017.4	新築 売却済リースバック
佐渡リゾート ホテル吾妻	57	2018.4	取得 保有
たびのホテル飛騨高山	80	2018.5	新築 保有(借地)
スカイハートホテル下関	105	2018.6	取得 保有
たびのホテル佐渡	111	2018.7	新築 賃借リース
日和ホテル大阪なんば駅前	224	2019.5	新築 賃借リース
コートヤード・バイ・マリオット大阪本町	193	2019.10	新築 賃借リース
日和ホテル東京銀座EAST	135	2019.12	新築 保有
たびのホテル倉敷水島	155	2020.2	新築 賃借リース
たびのホテル鹿島	194	2020.4	新築 保有(借地)
HIYORIオーシャンリゾート沖縄	203	2021.2	新築 売却済リースバック
ホテル大佐渡	74	2021.4	取得 保有
HIYORIチャプター京都	203	2021.6	新築 保有(借地)
たびのホテルlit宮古島	111	2021.6	新築 保有
たびのホテルlit松本	176	2021.7	新築 賃借リース
四条河原町温泉 空庭テラス京都・別邸 鴨川	134	2022.6予	新築 保有



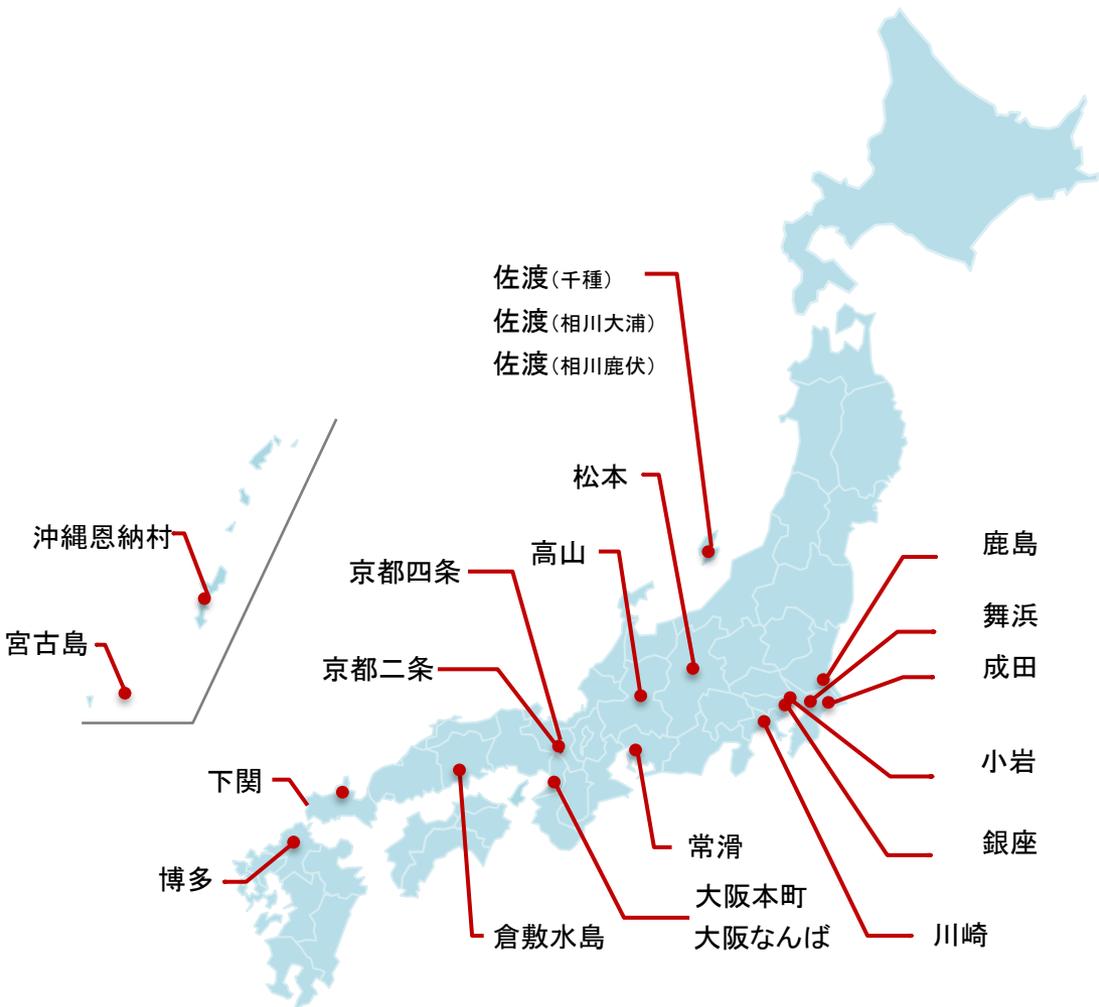
開発後に運営し、売却したのちにリースバックして運営させていただくモデルを、ホテル客室総数2,993室のうち9%で実績を有する



熱狂的ファンづくりに注力



お客様視点の期待を超えるサービスの創出、熱狂的ファンづくりの取り組みを継続



ブランド展開

Luxury Class
四条河原町温泉 別邸 鴨川
HIYORIオーシャンリゾート沖縄



HIYORI
HOTELS & RESORTS

Upper Class
春日崎温泉 ホテル大佐渡
佐渡リゾート ホテル吾妻
HIYORIチャプター京都
四条河原町温泉 空庭テラス京都
コートヤード・バイ・マリオット大阪本町

Upper Middle Class
日和ホテル 東京銀座EAST
日和ホテル 舞浜
日和ホテル 大阪なんば駅前
たびのホテルlit 松本
たびのホテルlit 宮古島
スプリングサニーH名古屋常滑駅前

Economy Class
ドンデン高原ロッジ 自然リゾート佐渡
たびのホテル佐渡
たびのホテル飛驒高山
たびのホテル鹿島
たびのホテル倉敷水島

Budget Class
スカイハートホテル成田
スカイハートホテル小岩
スカイハートホテル川崎
スカイハートホテル博多
スカイハートホテル下関

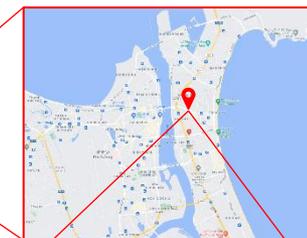
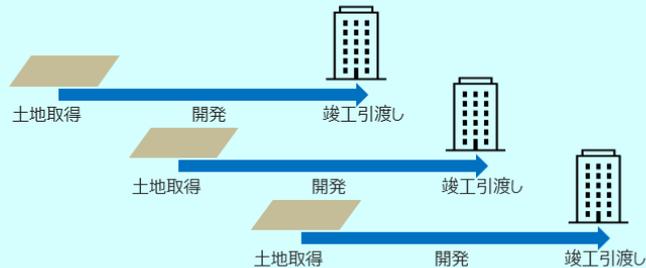
海外事業のビジネスモデル

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

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作る



次期プロジェクト進行中！

地域創生事業 “しま夢事業”

<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域創生事業に挑戦中。2021年4月には大佐渡、2021年12月に佐渡アウトドアベースを加え、さらに地域が活性化



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

気軽にレンタカー



NEW 2021年4月

ホテル大佐渡



見どころ発見事業

カフェお食事処
あなぐち亭



民泊 ル・ブルー
佐渡 SAWANE



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



動画「ドンデン高原ロッジから見る雲海」

WEB広告事業

佐渡日和



NEW 2021年12月

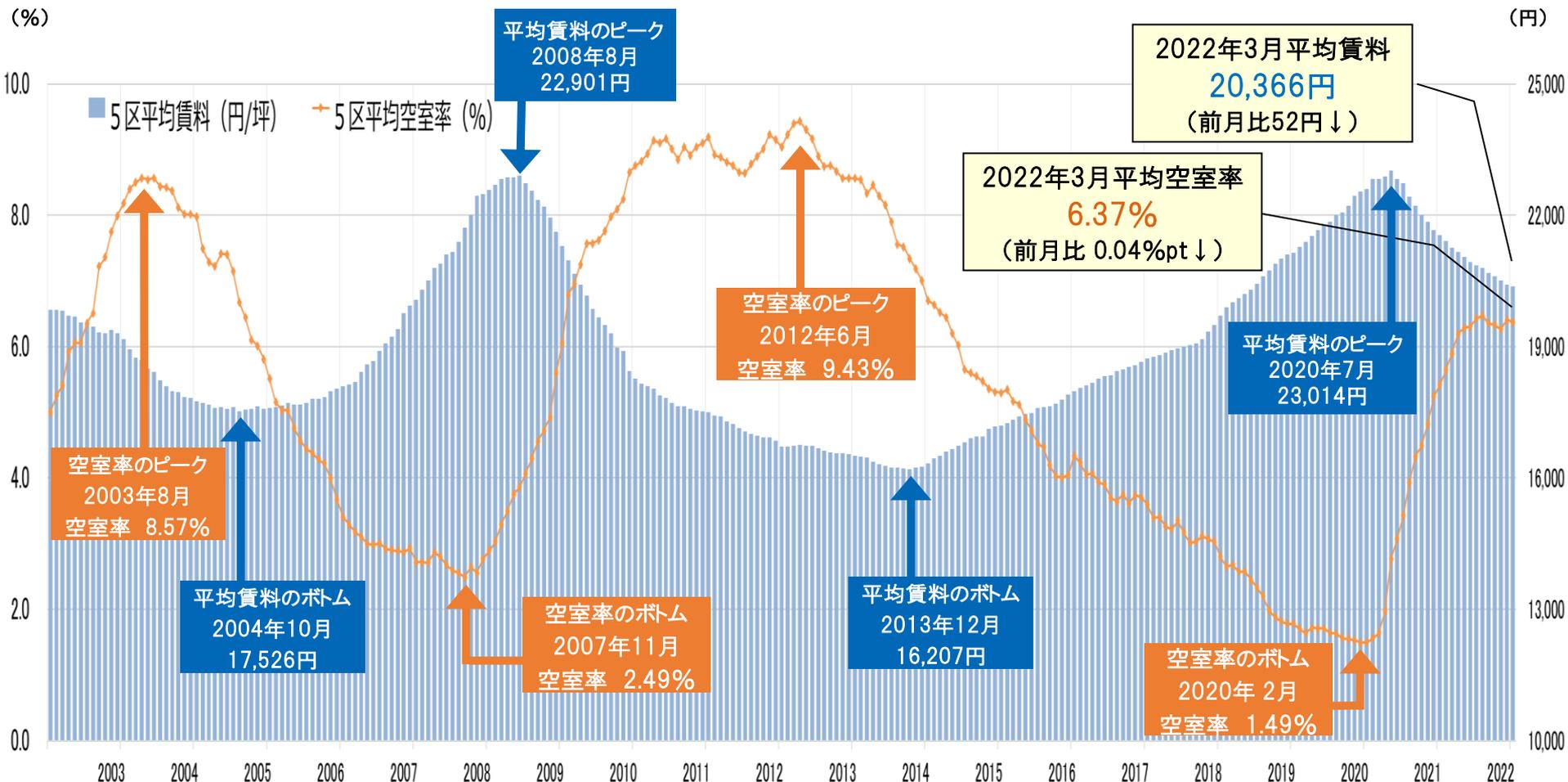
佐渡アウトドアベース



動画「Adventure Island SADO」

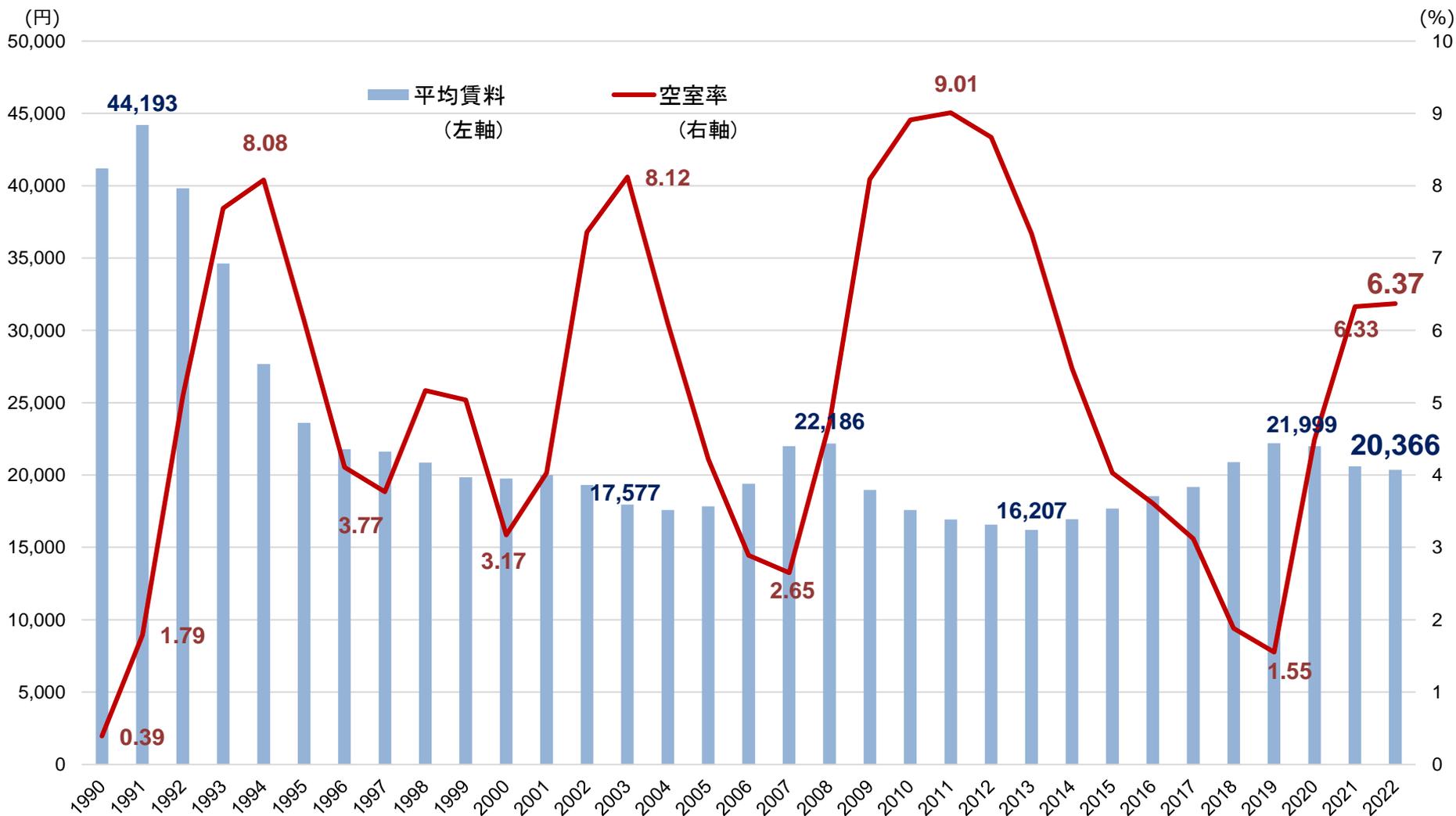
参考資料

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

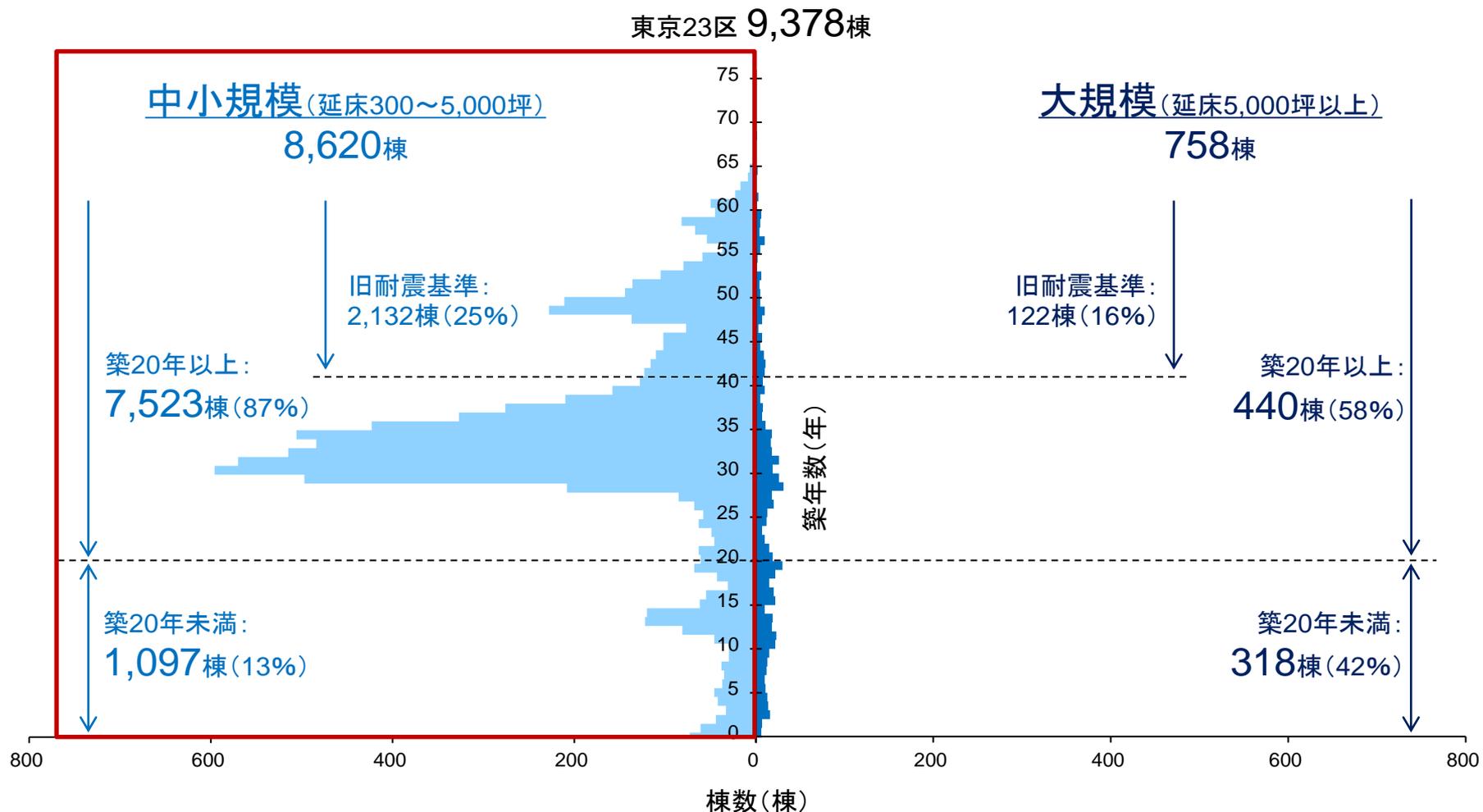
オフィス空室率・賃料の長期推移



出典：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
2021年以前の数値は各年12月時点のものを抽出

東京23区オフィスビルの築年分布

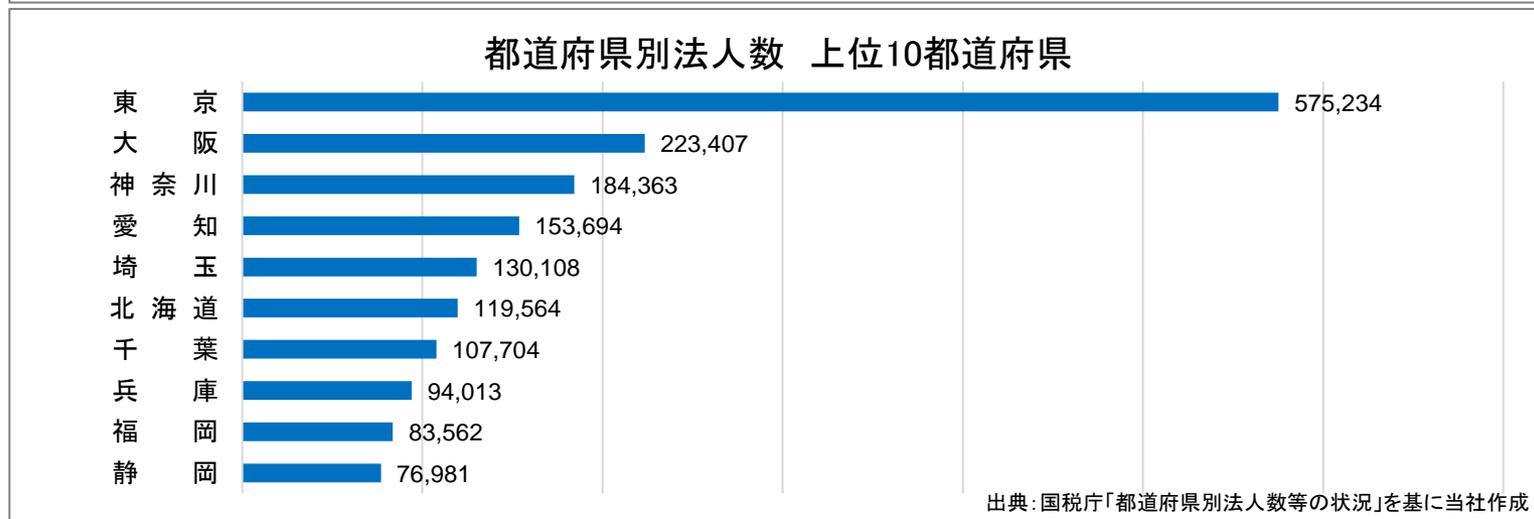
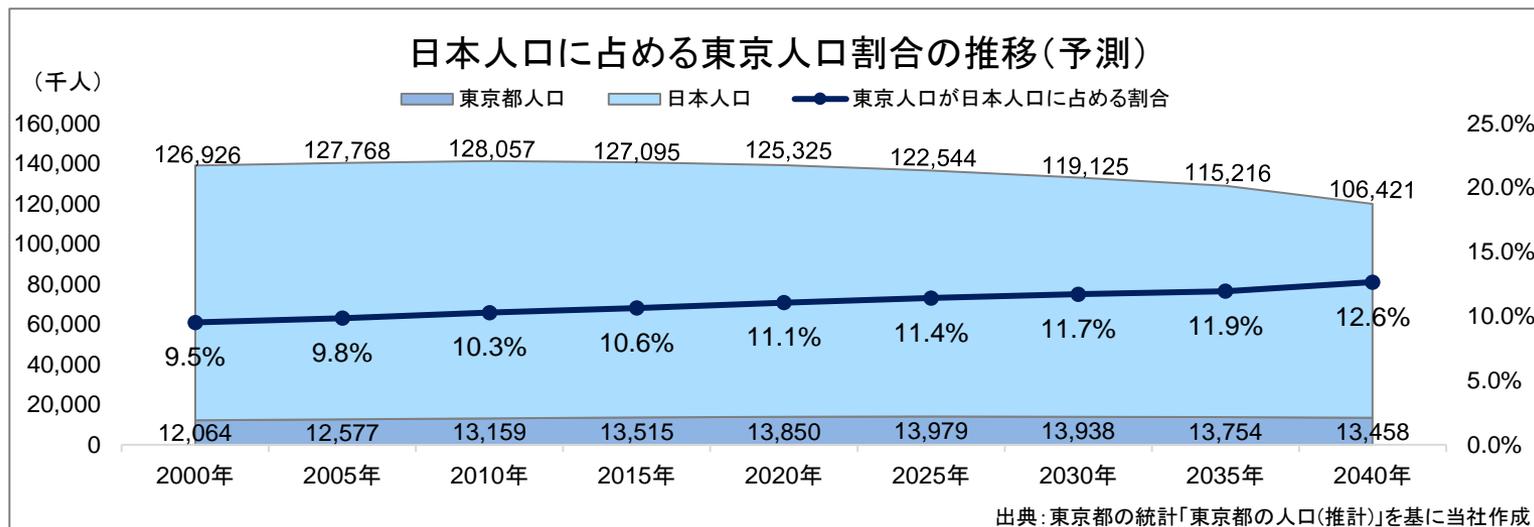
老朽化が進む中小型ビルの再生と活用を通して、社会課題を解決



出典:「東京23区オフィスビルピラミッド2022(棟数ベース)」(ガイマックス不動産総合研究所)を基に当社作成

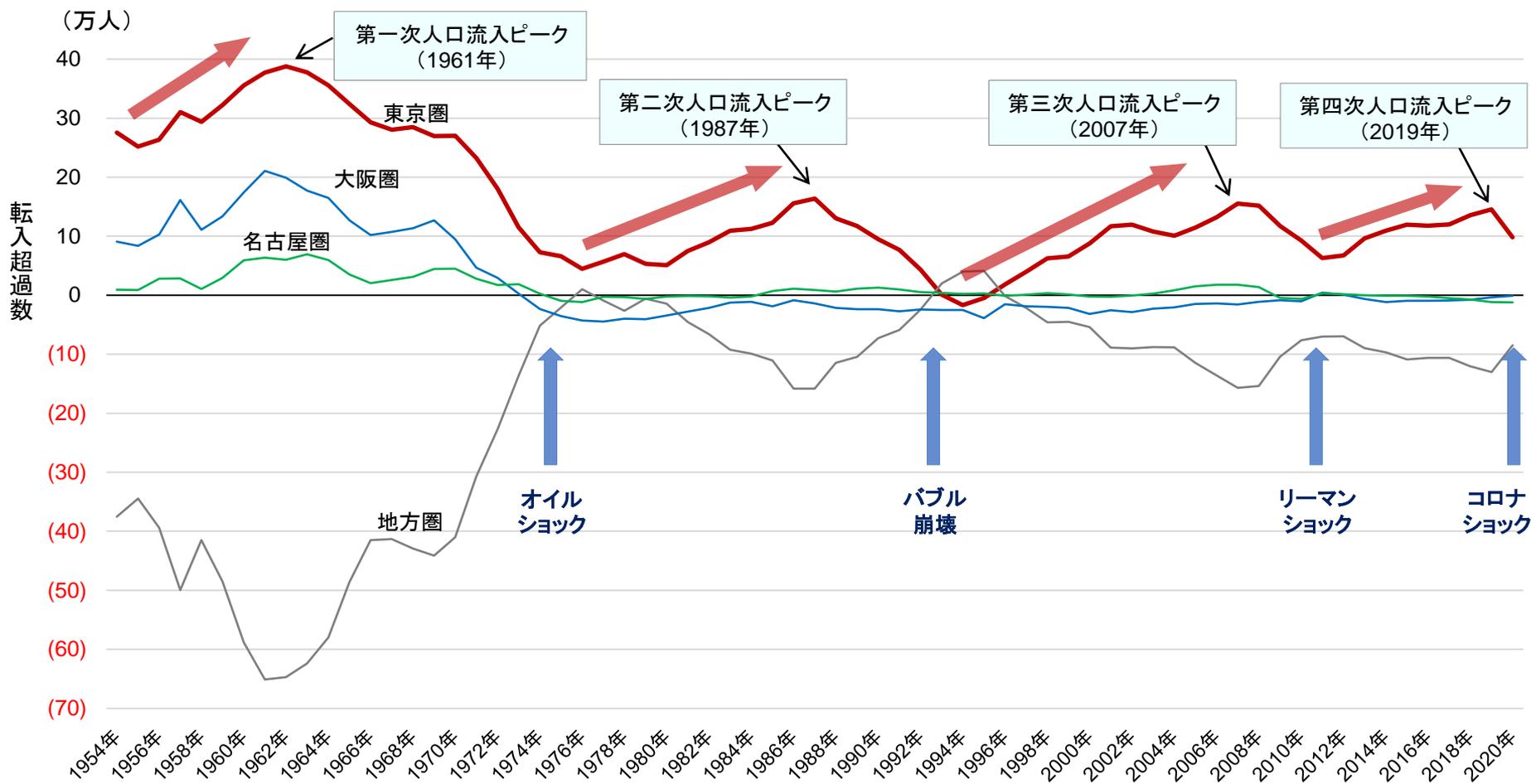
東京の市場規模 動態と法人数

人と企業が集まる都市・東京で、社会の発展と人々の幸せに貢献



三大都市圏、地方圏における人口移動推移

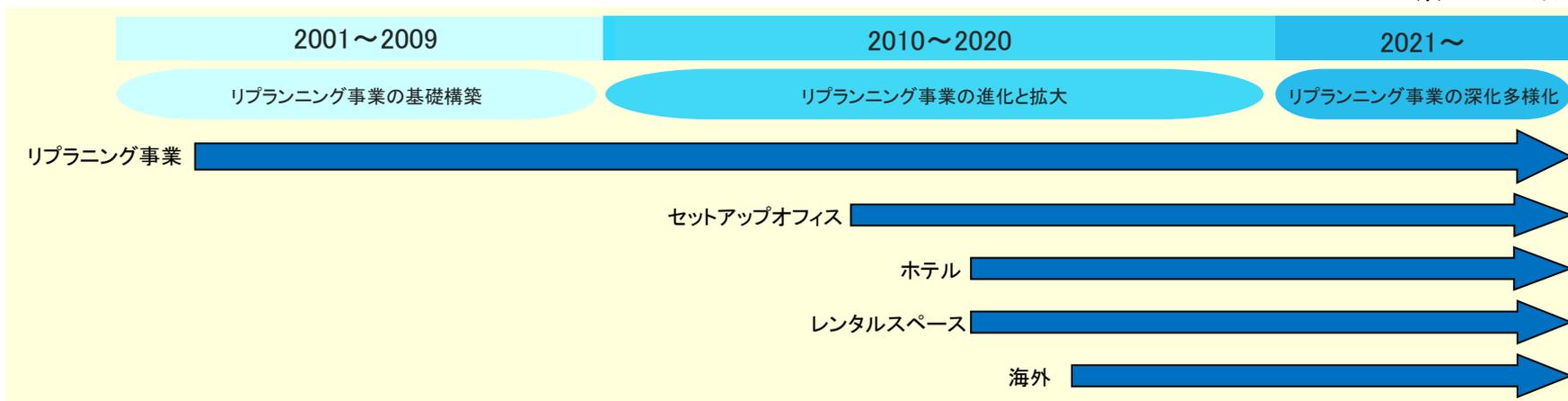
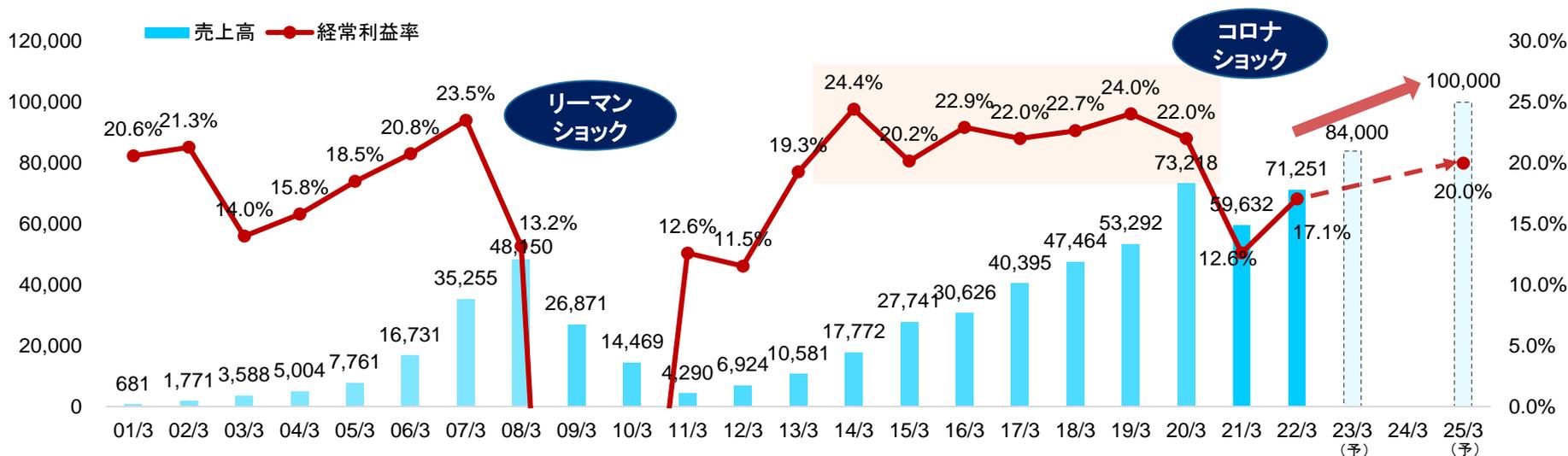
過去の経済危機は、東京圏へ転入超過数が増大に転じる起点



出典:総務省統計局「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

変遷と現在

サンフロンティアスピリット(開拓者精神)で、変化、挑戦し、新たな価値創出



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 696名(パート・アルバイト含む 1,228名)
平均年齢※	36.2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	東証プライム(証券コード 8934)



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

※ 2022年3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