

2025年3月期第1四半期 決算説明資料

私たちは、世界一お客様に愛される
ビジョナリー・カンパニーを目指しています

2024年8月8日



SUN FRONTIER

証券コード: 8934

1. 2025年3月期第1四半期 決算概要 P. 2
2. 今期業績見通しと事業の取り組み P. 12
3. 中期経営計画 P. 26
4. 経営理念・ビジネスモデル P. 36
5. 参考資料 P. 59

2025年3月期 第1四半期業績サマリー

1Qでは大型物件の販売が少なく、全体の業績は売上・利益ともに前年同期比減
不動産サービスやホテル運営等ストック型事業は増収増益で過去最高

(単位:百万円)

| | 実績 | 利益率 | 前年同期比 | 伸び率 | 通期業績予想 | 進捗率 |
|------|--------|-------|--------|--------|---------|-------|
| 売上高 | 15,685 | — | ▲2,766 | ▲15.0% | 100,000 | 15.7% |
| 営業利益 | 2,834 | 18.1% | ▲1,372 | ▲32.6% | 20,870 | 13.6% |
| 経常利益 | 2,739 | 17.5% | ▲1,444 | ▲34.5% | 20,000 | 13.7% |
| 純利益※ | 1,878 | 12.0% | ▲1,256 | ▲40.1% | 14,000 | 13.4% |

※親会社株主に帰属する当期純利益

業績ハイライト

- 大型物件を含む販売は、第2四半期以降に加速。発表日現在の売却(契約ベース含む)は、通期業績予想に対して30%強の進捗
- リプランニング事業では、販売件数が前年同期を上回り、利益率も高い水準を維持して、売上高、利益ともに増加
- 不動産サービス事業は、受託棟数増のPM事業と、拠点数増の貸会議室事業を中心として、計画を上回る好調な業績
- ホテル運営事業は、円安を追い風とした旺盛なインバウンド需要が続いており、売上高、利益ともに大きく伸長
- ホテル開発事業における物件売却は下半期に予定。運営ホテルの客室数増加に向けて、M&Aや開発用地の取得を積極的に推進

連結損益計算書

(単位:百万円)

| | 24/3期 4-6月 | 25/3期 4-6月 | 前年増減額 | 前年増減率 |
|-----------------|---------------|---------------|---------|--------|
| 売上高 | 18,452 | 15,685 | ▲2,766 | ▲15.0% |
| 不動産再生事業 | 7,693 | 8,711 | 1,018 | 13.2% |
| リプランニング | 7,083 | 8,020 | 936 | 13.2% |
| 賃貸ビル | 609 | 690 | 81 | 13.4% |
| 不動産サービス事業 | 2,665 | 3,119 | 454 | 17.1% |
| ホテル・観光事業 | 8,029 | 3,681 | ▲4,348 | ▲54.2% |
| ホテル開発 | 5,270 | 0 | ▲5,270 | - |
| ホテル運営等 | 2,759 | 3,681 | 921 | 33.4% |
| その他 | 368 | 481 | 112 | 30.6% |
| 調整額 | ▲303 | ▲308 | ▲5 | - |
| 売上総利益 | 6,306 | 5,194 | ▲1,112 | ▲17.6% |
| 不動産再生事業 | 2,261 | 2,638 | 377 | 16.7% |
| リプランニング | 2,125 | 2,591 | 465 | 21.9% |
| 賃貸ビル | 135 | 47 | ▲88 | ▲65.1% |
| 不動産サービス事業 | 1,557 | 1,699 | 141 | 9.1% |
| ホテル・観光事業 | 2,665 | 888 | ▲1,777 | ▲66.7% |
| ホテル開発 | 2,200 | ▲0 | ▲2,200 | - |
| ホテル運営等 | 465 | 888 | 423 | 91.0% |
| その他 | 45 | 172 | 127 | 282.0% |
| 調整額 | ▲223 | ▲204 | 18 | - |
| 販売費及び一般管理費 | 2,099 | 2,359 | 259 | 12.4% |
| 営業利益 | 4,206 | 2,834 | ▲1,372 | ▲32.6% |
| 経常利益 | 4,184 | 2,739 | ▲1,444 | ▲34.5% |
| 当期純利益 | 3,134 | 1,878 | ▲1,256 | ▲40.1% |
| EPS(一株あたり当期純利益) | 64.60円 | 38.68円 | ▲25.92円 | ▲40.1% |

損益計算書のポイント

<不動産再生事業>

売却件数は6件(対前年同期比+1件)。契約済み決済予定の売却件数を含めると、業績予想に対する進捗率は30%超

<不動産サービス事業>

受託棟数が増加したPM事業、拠点数が増加した貸会議室事業を中心として業績が伸長し、第1四半期の業績としては過去最高を更新

<ホテル・観光事業>

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

<販売費及び一般管理費>

計画通り、人的資本投資による人件費、積極的な事業投資とシステム投資等による償却費の増加により、前年同期に比べ増加

連結貸借対照表 -資産-

< 現預金 > 物件の仕入れの進捗、および納税と配当により、前期末比75億円減少

< 棚卸資産 > RP物件、不動産小口化商品、ホテル開発用地等の仕入れと工事の進捗により、前期末比123億円増加

| (単位: 百万円) | 2023年 3月末 | 2024年 3月末 | 2024年 6月末 | 増減額 (2024年3月末比) |
|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------------|
| 流動資産 | 125,886 | 159,518 | 163,738 | +4,220 |
| 現金及び預金 | 42,016 | 47,867 | 40,317 | ▲7,550 |
| 棚卸資産 | 80,182 | 106,869 | 119,213 | +12,344 |
| 内訳) RP※ | 70,327 | 95,927 | 103,209 | +7,283 |
| ホテル | 9,750 | 9,545 | 14,509 | +4,963 |
| 海外等 | 105 | 1,398 | 1,494 | +97 |
| その他流動資産 | 3,688 | 4,780 | 4,207 | ▲572 |
| 固定資産 | 26,633 | 29,143 | 29,807 | +664 |
| 有形固定資産 | 20,410 | 22,323 | 22,662 | +339 |
| 無形固定資産 | 815 | 1,193 | 1,150 | ▲43 |
| 投資その他の資産 | 5,406 | 5,626 | 5,994 | +368 |
| 資産合計 | 152,519 | 188,661 | 193,546 | +4,885 |

※ 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51億円増加。前期第3四半期にCB発行で100億円を調達しており、有利子負債は計846億円

<自己資本比率> 積極的に投資を進めつつ、自己資本比率は高水準の47.1%を維持

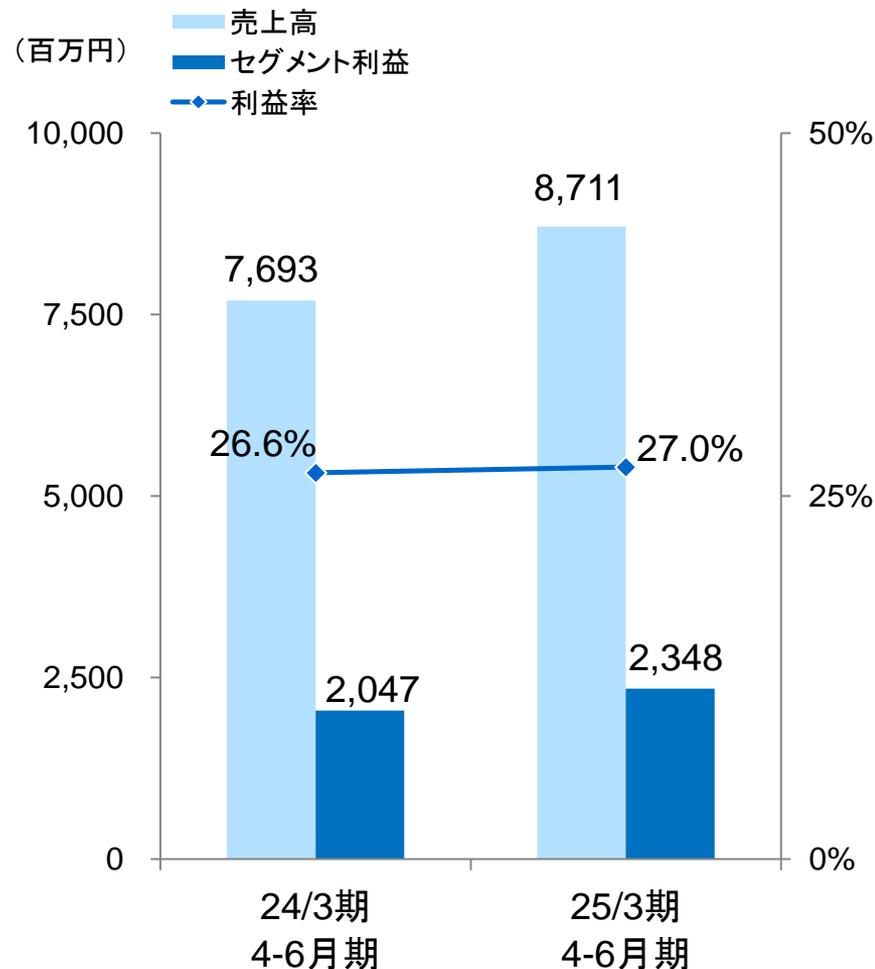
| 自己資本比率の推移 | | |
|-----------|----------|--------------|
| 2023年3月末 | 2024年3月末 | 2024年6月末 |
| 52.9% | 48.0% | 47.1% |

| (単位:百万円) | 2023年 3月末 | 2024年 3月末 | 2024年 6月末 | 増減額 (2024年3月末比) |
|----------|--------------|--------------|--------------|--------------------|
| 流動負債 | 16,363 | 24,767 | 19,962 | ▲4,804 |
| 短期借入金等 | 5,492 | 12,269 | 8,765 | ▲3,504 |
| その他流動負債 | 10,871 | 12,497 | 11,197 | ▲1,299 |
| 固定負債 | 52,190 | 69,477 | 78,450 | +8,973 |
| 長期借入金 | 50,170 | 57,272 | 65,913 | +8,640 |
| 社債 | 0 | 9,999 | 9,999 | 0 |
| その他固定負債 | 2,019 | 2,205 | 2,537 | +332 |
| 負債合計 | 68,553 | 94,244 | 98,413 | +4,168 |
| 株主資本 | 80,430 | 89,889 | 90,210 | +320 |
| その他 | 3,535 | 4,526 | 4,923 | +396 |
| 純資産合計 | 83,965 | 94,416 | 95,133 | +716 |
| 負債・資本合計 | 152,519 | 188,661 | 193,546 | +4,885 |

<リプランニング事業>

- 販売件数は6件(対前年同期比+1件)。前年同期に比べ、増収増益
- 平均事業期間は583日(対前年通期比▲122日)。事業期間が短期の物件売却が多く、事業期間が大幅に短縮

| (単位:百万円) | 24/3期 4-6月 | 25/3期 4-6月 | 増減 |
|-------------|---------------|---------------|----------|
| 売上高 | 7,693 | 8,711 | +13.2% |
| 内、リプランニング事業 | 7,083 | 8,020 | +13.2% |
| 内、賃貸ビル事業 | 609 | 690 | +13.4% |
| セグメント利益※1 | 2,047 | 2,348 | +14.7% |
| 内、リプランニング事業 | 1,911 | 2,300 | +20.4% |
| 内、賃貸ビル事業 | 135 | 47 | ▲65.1% |
| 利益率 | 26.6% | 27.0% | +0.3%pt |
| リプランニング事業 | 27.0% | 28.7% | +1.7%pt |
| 賃貸ビル事業 | 22.3% | 6.9% | ▲15.4%pt |
| 販売物件数 | 5件 | 6件 | +1件 |
| 期末在庫数 | 57件※2 | 59件※2 | +2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> ※

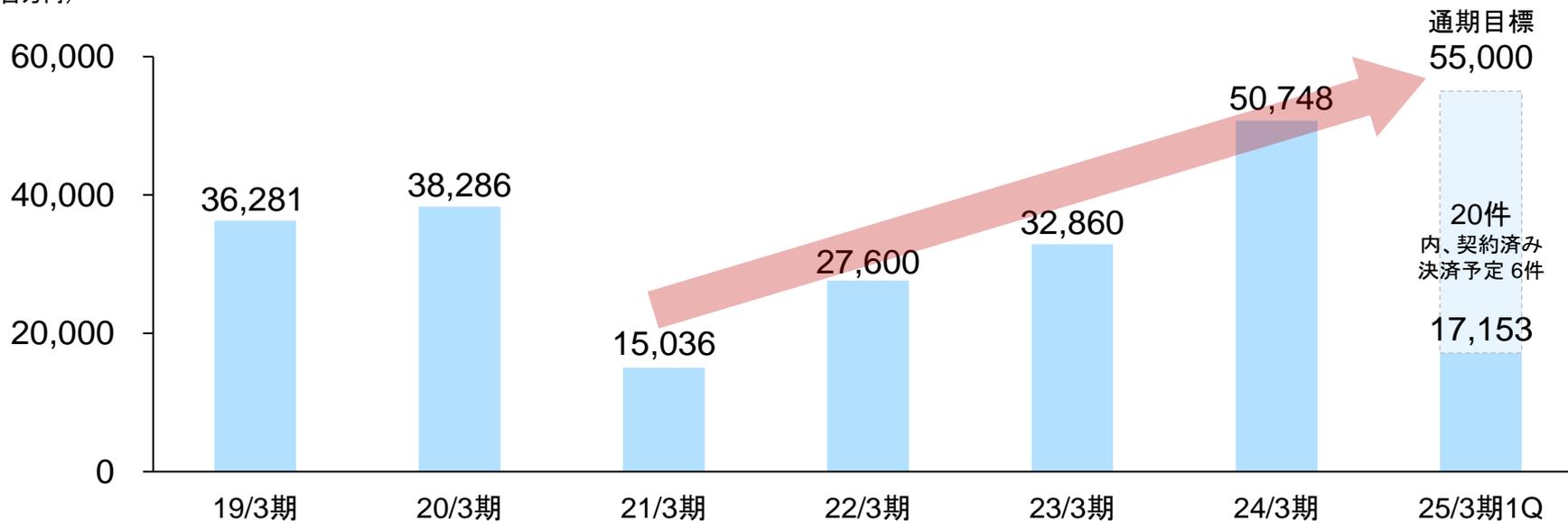
契約済み未決済の物件を含む仕入れ額は171億円。

通期仕入れ目標550億円に向けて、3割を超える進捗。

※ 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 4-6月 | 25/3期 4-6月 | 増減 |
|-------------|---------------|---------------|--------|
| 仕入物件数 | 24件 | 20件 | ▲4件 |
| (内、契約済み未決済) | 9件 | 6件 | ▲3件 |
| 仕入物件金額 | 22,510 | 17,153 | ▲5,357 |
| (内、契約済み未決済) | 12,590 | 3,428 | ▲9,162 |

(百万円)



<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より増収するも、物価上昇に伴う原価増により利益は伸びず

<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、紹介案件に加え、リピーターおよび新規顧客ともに、着実に成約に繋げ、業績は堅調

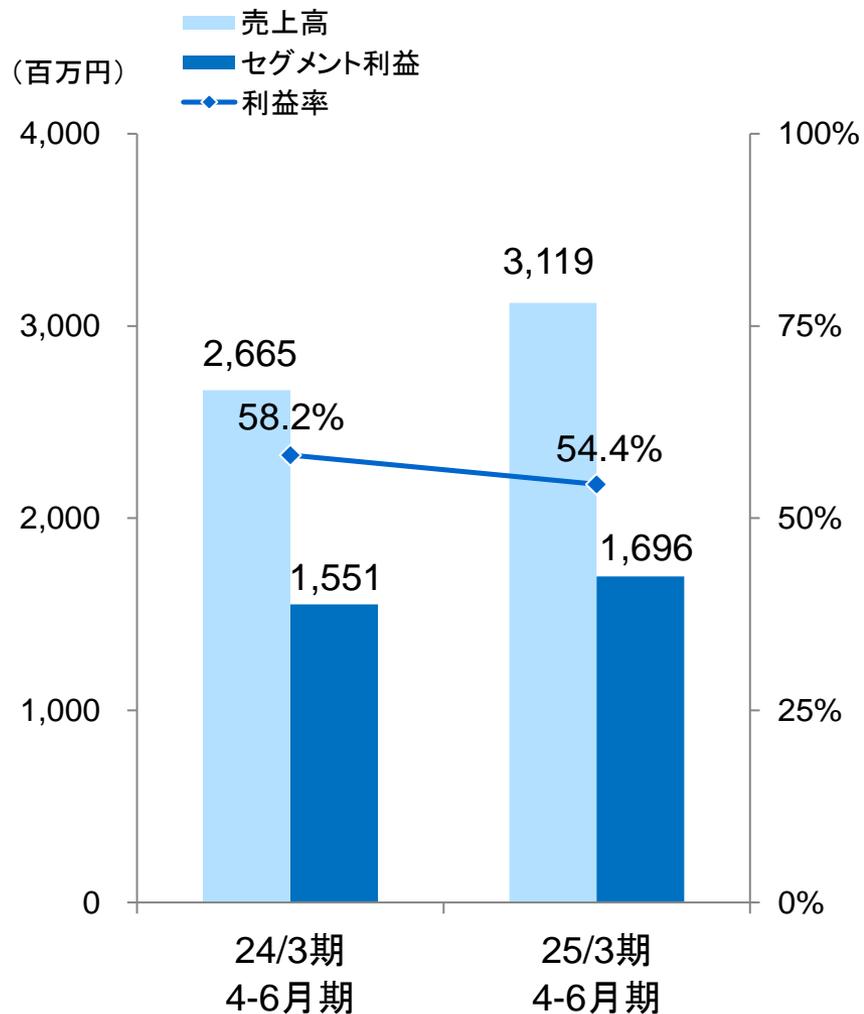
<貸会議室>

- 新拠点が増収増益に寄与しつつ、更なる拠点増への投資も進捗

<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 4-6月 | 25/3期 4-6月 | 増減 |
|----------|---------------|---------------|---------|
| 売上高 | 2,665 | 3,119 | +17.1% |
| セグメント利益※ | 1,551 | 1,696 | +9.4% |
| 利益率 | 58.2% | 54.4% | ▲3.8%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

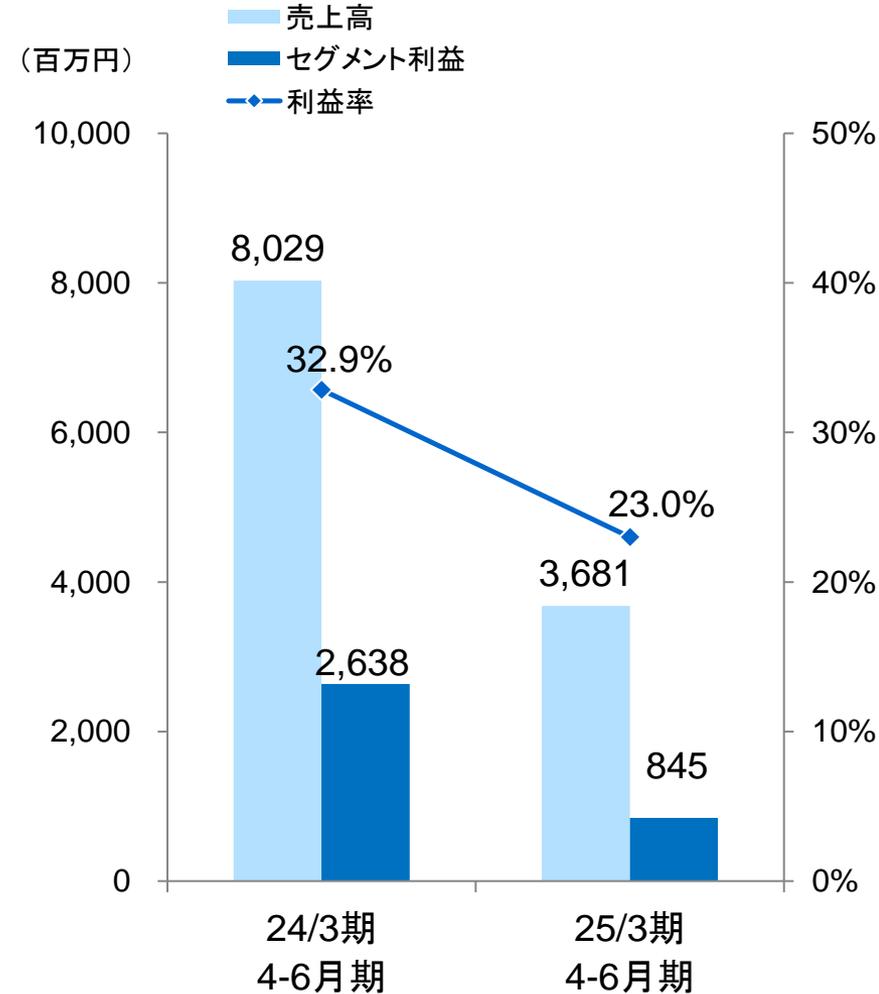
<ホテル開発事業>

- 前年同期のホテル売却(1棟)の反動により、減収減益
- 軽井沢や秋田等で土地取得が進捗、その他地域においても開発案件が多数進行中

<ホテル運営事業等※1>

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

| | 24/3期 4-6月 | 25/3期 4-6月 | 増減 |
|------------|---------------|---------------|---------|
| (単位:百万円) | | | |
| 売上高 | 8,029 | 3,681 | ▲54.2% |
| 内、ホテル開発事業 | 5,270 | 0 | — |
| 内、ホテル運営事業等 | 2,759 | 3,681 | 33.4% |
| セグメント利益※2 | 2,638 | 845 | ▲68.0% |
| 内、ホテル開発事業 | 2,173 | ▲22 | — |
| 内、ホテル運営事業等 | 465 | 867 | 86.5% |
| 利益率 | 32.9% | 23.0% | ▲9.9%pt |
| ホテル開発事業 | 41.2% | — | — |
| ホテル運営事業等 | 16.8% | 23.6% | 6.7%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

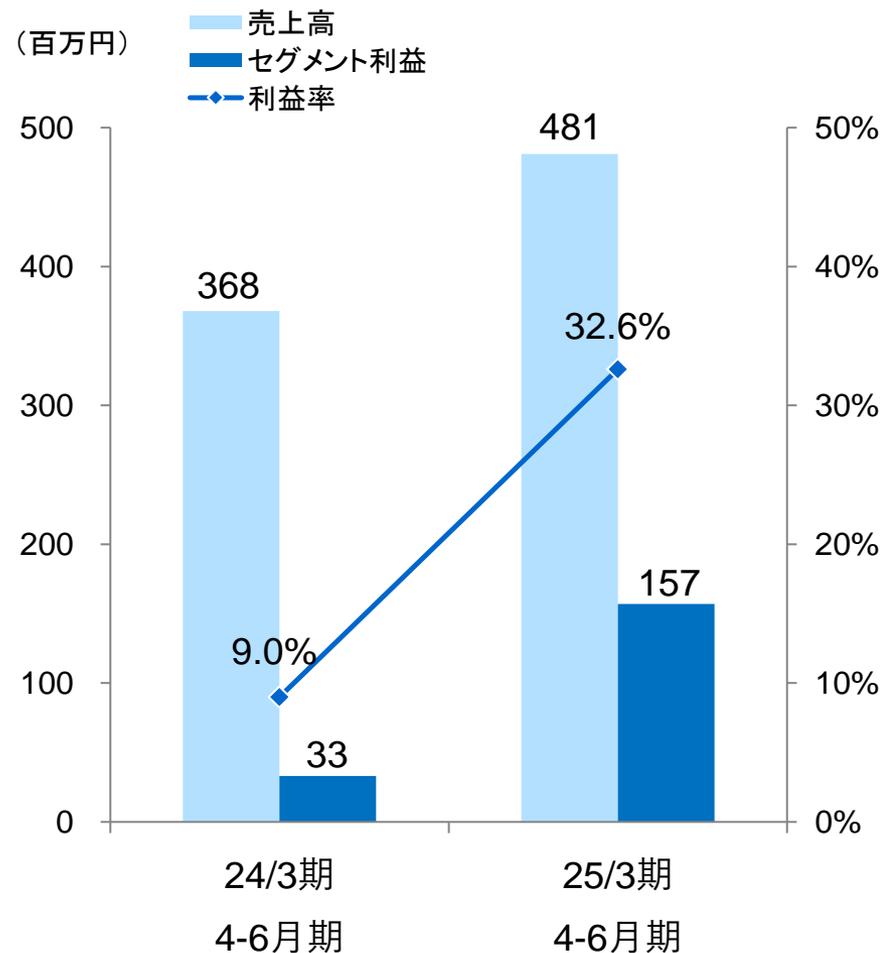
<建設事業>

- グループ子会社において、工事進行基準の売上が前期より伸長し、また、前期完了済み工事の労務費の精算により、増収増益

<海外開発事業>

- 土地を取得したベトナム新規分譲マンションプロジェクト(第2号案件 HIYORI Aqua Tower)は、2024年8月に着工予定

| (単位:百万円) | 24/3期 4-6月 | 25/3期 4-6月 | 増減 |
|----------|---------------|---------------|---------|
| 売上高 | 368 | 481 | +30.6% |
| セグメント利益※ | 33 | 157 | +371.5% |
| 利益率 | 9.0% | 32.6% | 23.6%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



今期業績見通しと事業の取り組み



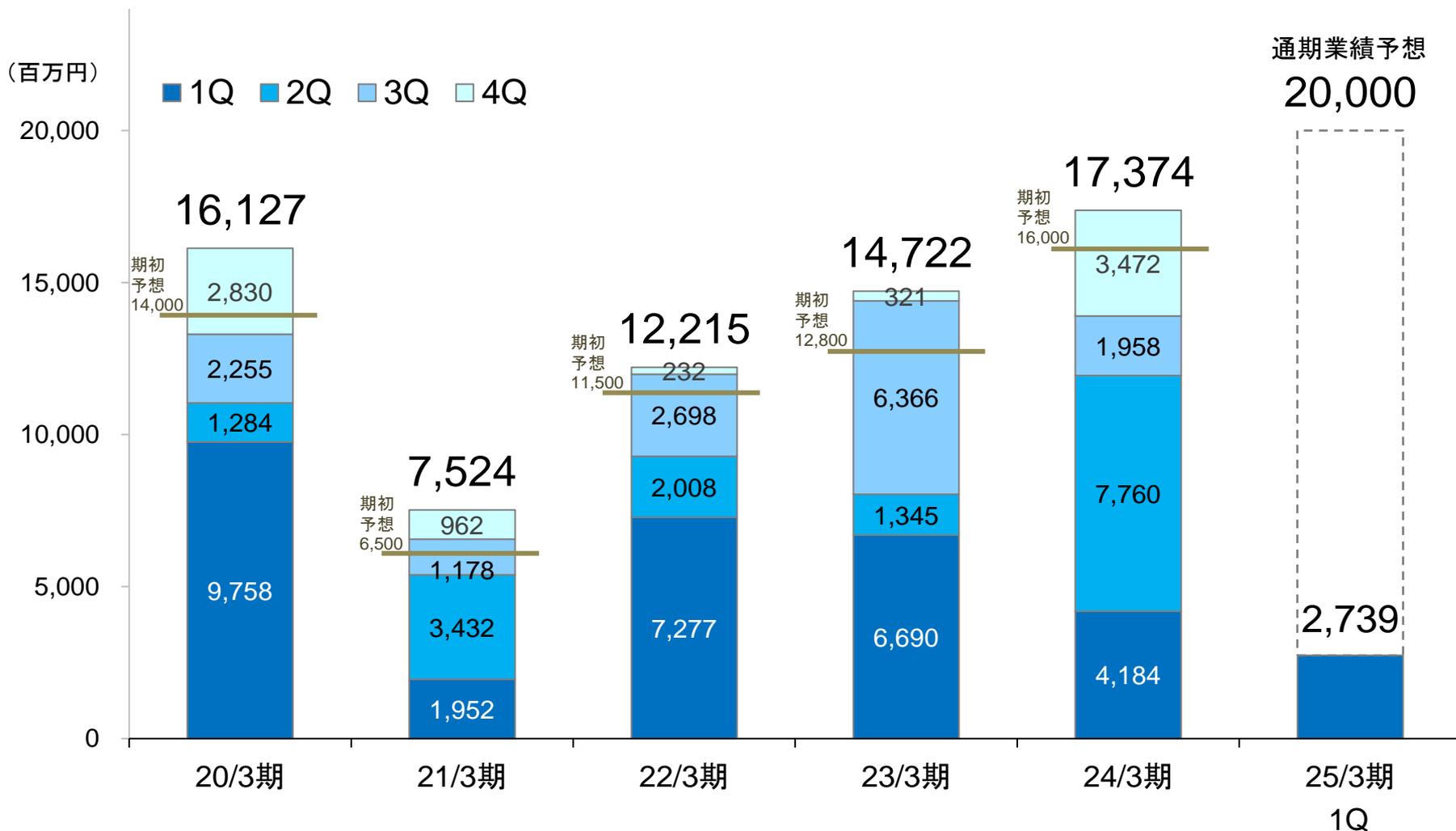
SUN FRONTIER

2025年3月期 業績予想に対する進捗

| (単位:百万円) | 24/3期 実績 | 25/3期 予想 | 25/3期1Q 実績 | 対予想進捗率 |
|-----------------|----------|----------|------------|--------------|
| 売上高 | 79,868 | 100,000 | 15,685 | 15.7% |
| 不動産再生事業 | 51,027 | 69,800 | 8,711 | 12.5% |
| リブランニング | 48,395 | 67,000 | 8,020 | 12.0% |
| 賃貸ビル | 2,632 | 2,800 | 690 | 24.7% |
| 不動産サービス事業 | 10,497 | 11,650 | 3,119 | 26.8% |
| ホテル・観光事業 | 16,977 | 17,430 | 3,681 | 21.1% |
| ホテル開発事業 | 5,270 | 3,000 | 0 | 0.0% |
| ホテル運営事業等 | 11,707 | 14,430 | 3,681 | 25.5% |
| その他 | 2,409 | 2,560 | 481 | 18.8% |
| 調整額 | ▲1,043 | ▲1,440 | ▲308 | — |
| 売上総利益 | 26,405 | 31,000 | 5,194 | 16.8% |
| 不動産再生事業 | 16,593 | 21,230 | 2,638 | 12.4% |
| リブランニング | 15,981 | 20,600 | 2,591 | 12.6% |
| 賃貸ビル | 612 | 630 | 47 | 7.5% |
| 不動産サービス事業 | 5,636 | 6,300 | 1,699 | 27.0% |
| ホテル・観光事業 | 4,440 | 3,840 | 888 | 23.1% |
| ホテル開発事業 | 2,200 | 1,100 | ▲0 | 0.0% |
| ホテル運営事業等 | 2,240 | 2,740 | 888 | 32.4% |
| その他 | 352 | 420 | 172 | 41.1% |
| 調整額 | ▲618 | ▲790 | ▲204 | — |
| 販売費及び一般管理費 | 8,804 | 10,130 | 2,359 | 23.3% |
| 営業利益 | 17,600 | 20,870 | 2,834 | 13.6% |
| 経常利益 | 17,374 | 20,000 | 2,739 | 13.7% |
| 当期純利益 | 11,917 | 14,000 | 1,878 | 13.4% |
| EPS(一株あたり当期純利益) | 245.50円 | 288.41円 | 38.68円 | 13.4% |

直近5期の経常利益推移

通期業績予想に対する進捗は計画通り。物件の販売計画の多くは2Q以降に予定



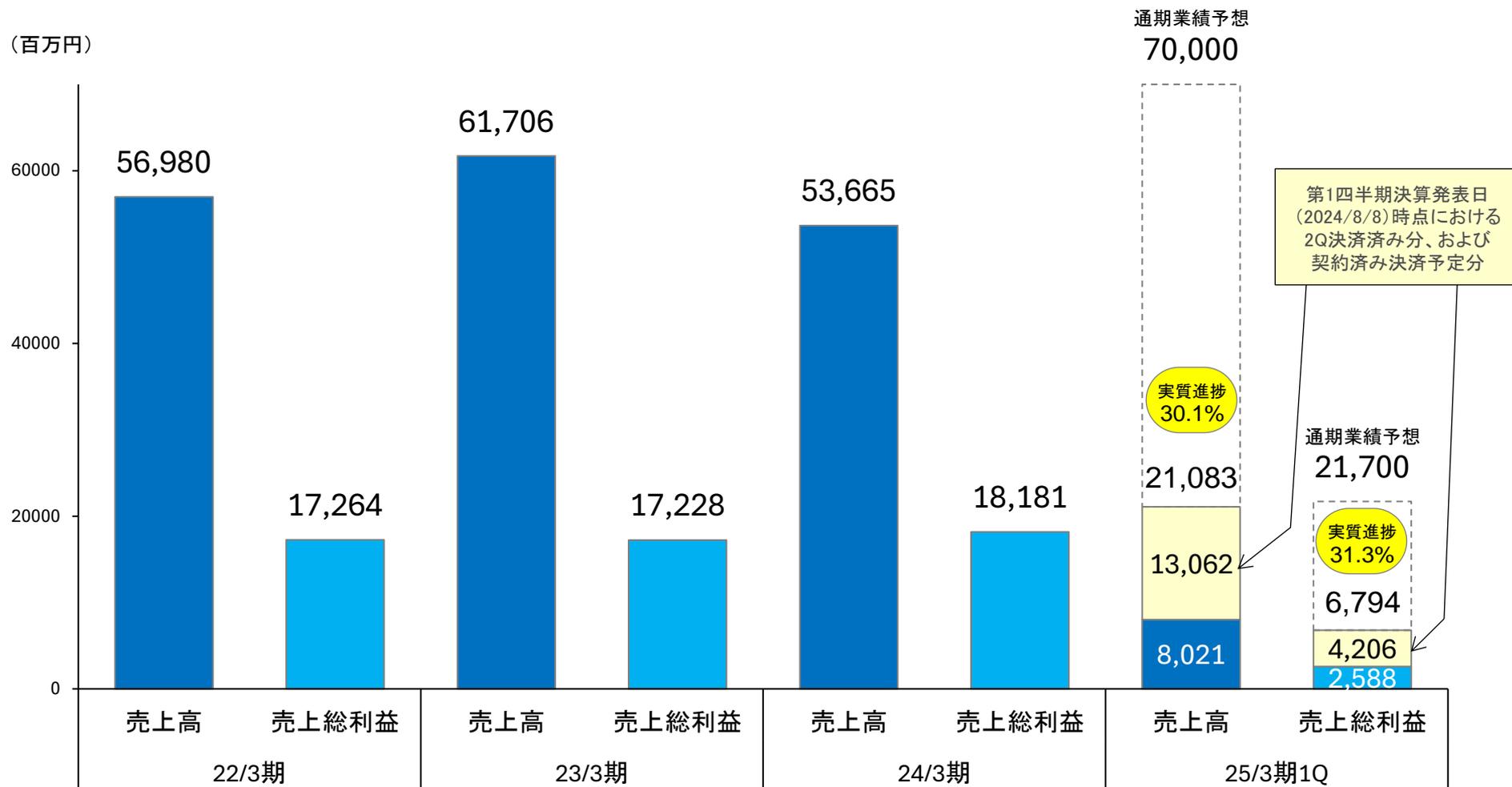
フロー型事業の業績進捗

(RP事業、ホテル開発事業、海外開発事業
の販売用不動産売却の合計)



契約済みの物件売却を含めると、通期業績予想に対し、30%強の着実な進捗

(百万円)

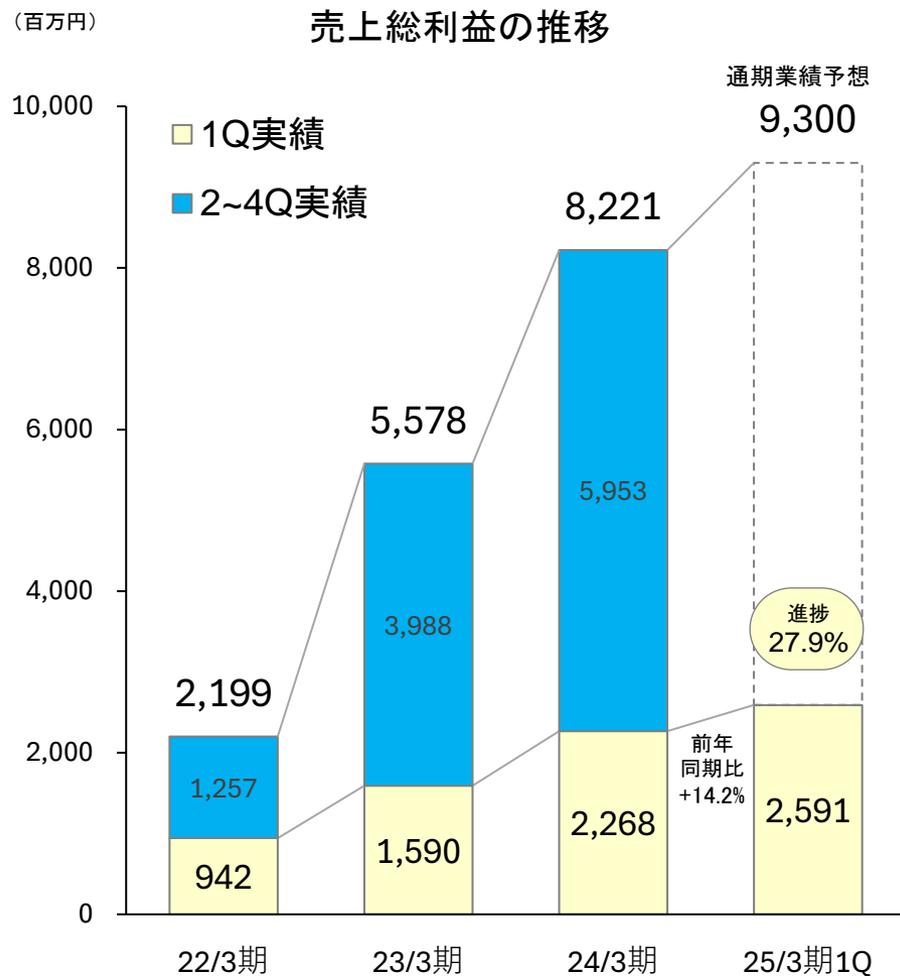
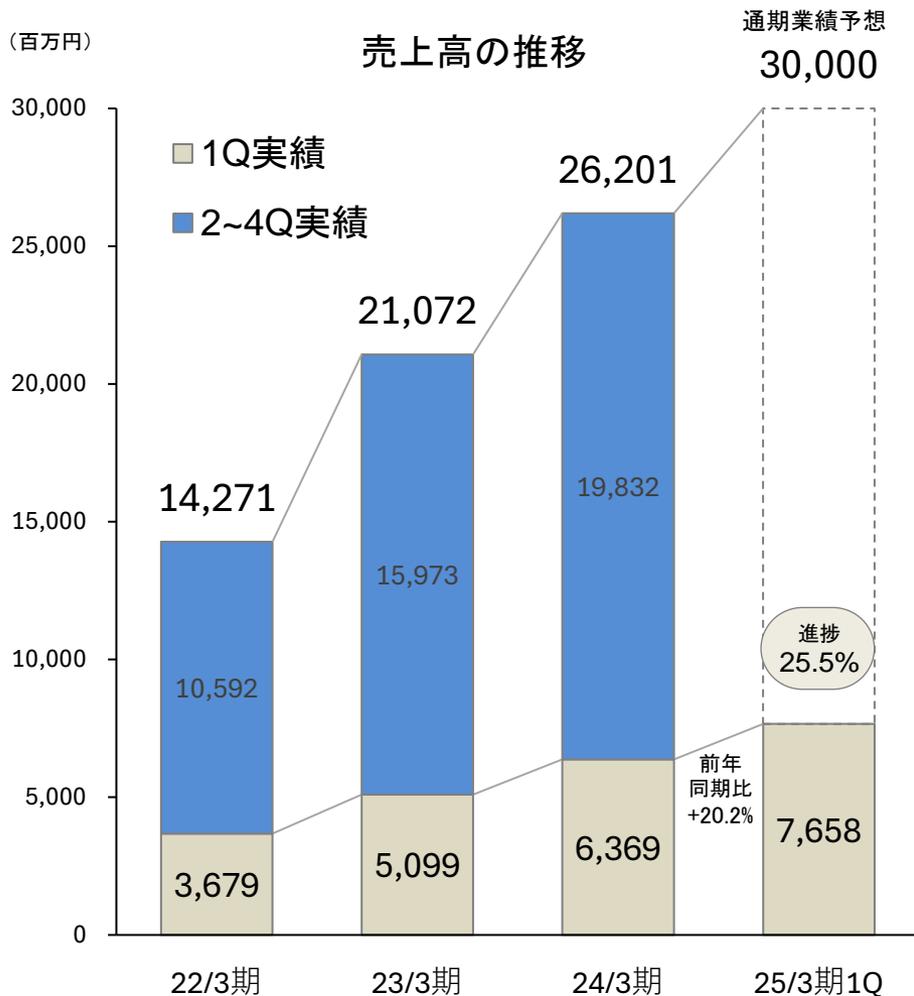


ストック型事業の業績進捗

(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1四半期も過去最高を更新



1. 世界経済は、インフレ傾向にも鈍化の兆しが見られ、欧米では利下げ局面へ、軟着陸が期待される

◆IMFは、インフレの長期化を懸念しつつも、2024年の世界経済の実質成長率予測は3.2%から変更なし

◆米FRBが利下げ開始のタイミングを計っている一方、米国大統領選の先行きにも注意が必要

2. 日本経済は、政策金利引き上げを契機に、円急伸と株価急落で金融市場が混乱、先行き不透明に

◆物価上昇が続く中においても、賃金と所得の増加によって、個人消費は底堅いと見られる

◆日銀は、政策金利の0.25%程度の引き上げと国債買い入れの減額を決定、継続的な利上げを示唆

3. 都心オフィスビル市場は、オフィス需要の回復による空室率低下と賃料上昇の継続が期待される

◆オフィス新規供給量が前年より少なく、空室率は低下、賃料は底を打って緩やかな上昇が見込まれる

◆金利先高観が強まる中においても、不動産への投資意欲は底堅い

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

◆2024年4～6月の訪日客の旅行消費額は、2兆1,370億円と過去最高

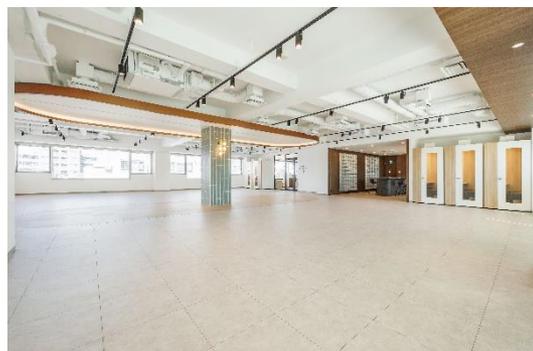
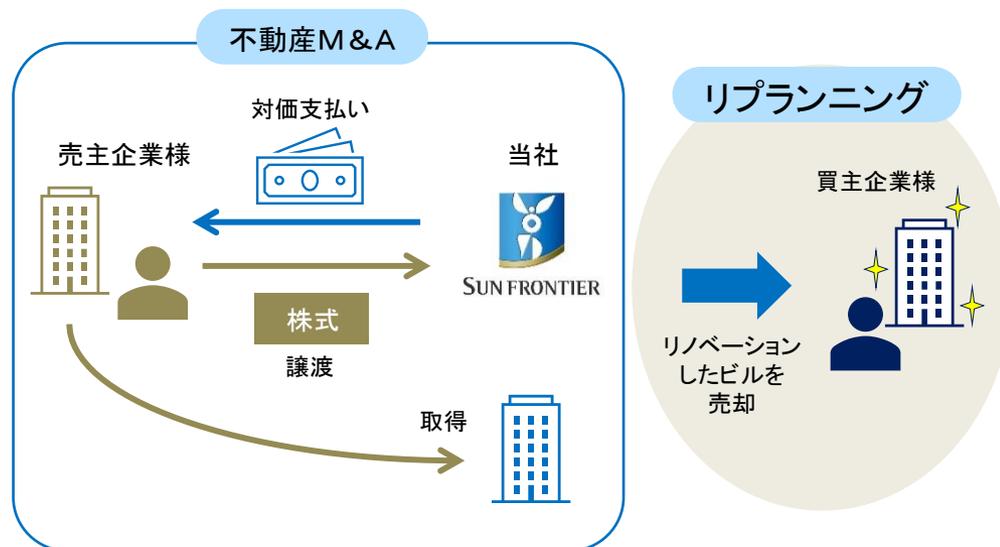
◆訪日客は、6月単月の313万人、1月からの半年間の1,777万人、ともに過去最高を更新

リプランニング事業 取り組み事例①

不動産M&Aで取得したビルを、デザイン性と機能が優れたビルにリノベーション



【建物外観】東京都渋谷区千駄ヶ谷本社ビル 鉄筋コンクリート造 陸屋根 4階建



広く明るいオフィスには、テレカンブースも設置



柔らかな光が差し込むガラスを活用した会議室



窓面に広がる緑とも調和した木目調の内装

リプランニング事業 取り組み事例②

駐車場をオフィスにコンバージョンして稼働面積を増やし、ビルの収益力を向上



【建物外観】
東京都中央区日本橋小伝馬町一棟収益ビル
鉄骨造 陸屋根 8階建

Before



低稼働で収益性が落ちていた1階の駐車場

After



セットアップオフィスにコンバージョンし、収益力をアップ

After



駐車場をコンバージョンしたオフィスと色調を合わせた
統一感のあるエントランスにリノベーション



ラウンジに配置した様々な什器は、多様な働き方に
対応するとともに、コミュニケーションを活性化

多様な不動産小口所有商品の販売を推進

教育・医療施設の販売推進に加え、土地を小口化して所有する新商品も発売



好評
販売中

Compass 大山(区分所有権型)
東京板橋区大山認可保育園
2024年4月発売

2024年2月完売
認可保育園



板橋区
練馬区

東京23区

台東区
2023年3月完売
認可保育園



好評
販売中

Compass 地主
慶應義塾大学前 地主プロジェクト
2024年6月発売



好評販売中

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



2021年8月完売
認可保育園

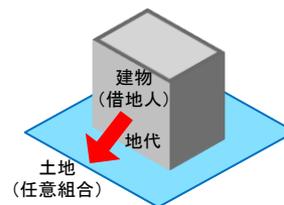
世田谷区

大田区



2022年11月完売
教育・医療モール

地主プロジェクト

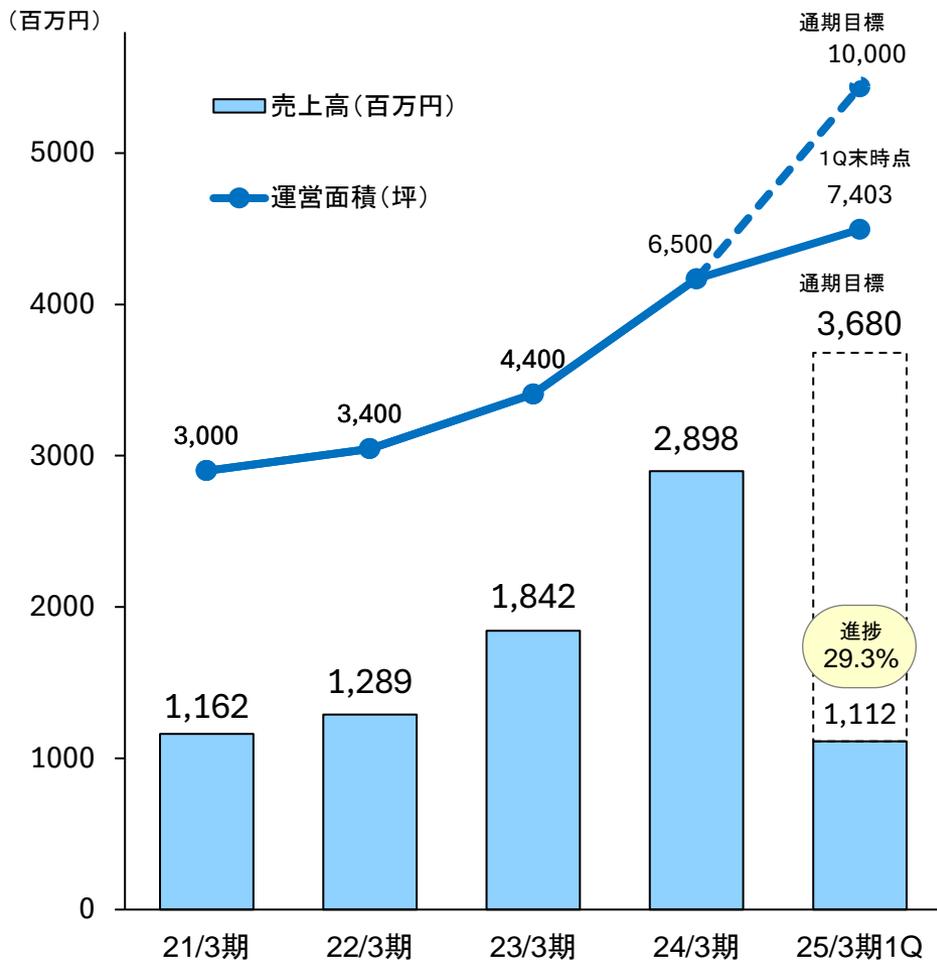


小口化された土地を所有。借地人からの地代によって、長期にわたり安定した運用収益を得られる。

新拠点が好調、引き続き積極的に出店

新規出店・増床効果と、リピーターの増加により業績好調。今後も更なる新規出店を予定

◆貸会議室事業売上、ビジョンセンター運営面積 推移



8/16 OPEN
ビジョンセンターグランデ東京浜松町
運営面積 1,456坪



9/1 OPEN
ビジョンセンター東京虎ノ門
運営面積 697坪



9/17 OPEN
ビジョンセンター横浜みなとみらい
運営面積 427坪

8~9月OPEN予定の
運営面積は、
3拠点 計2,580坪

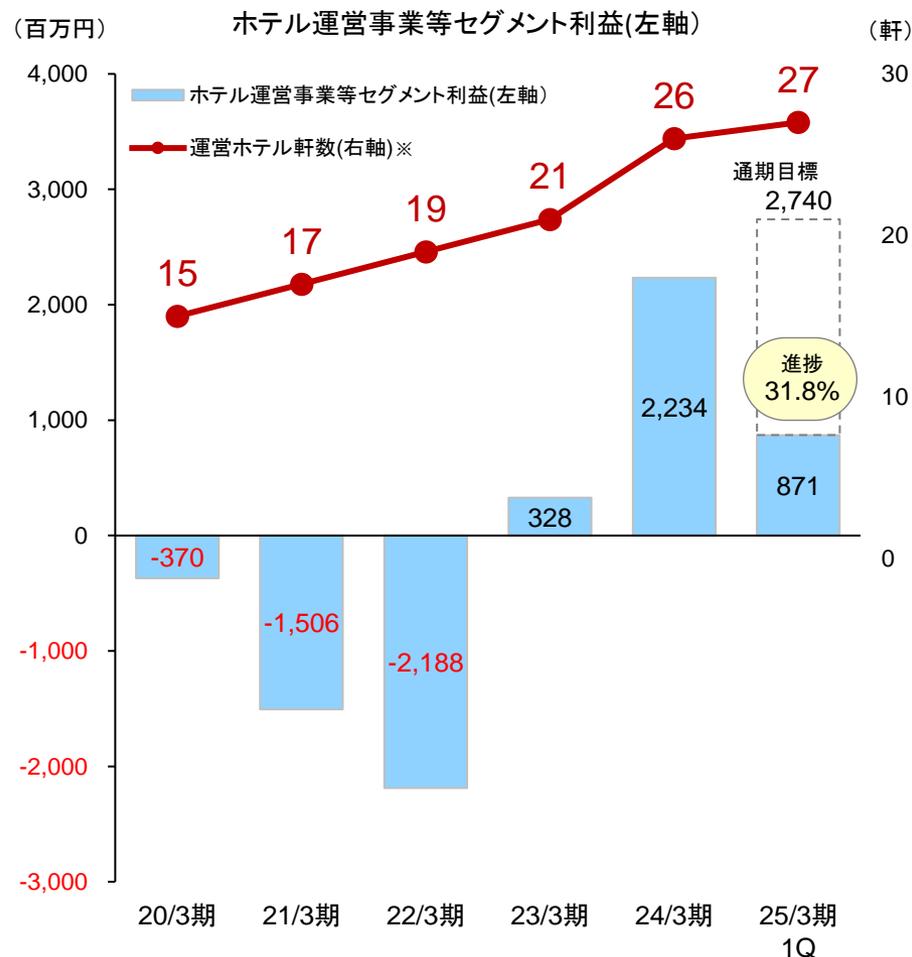
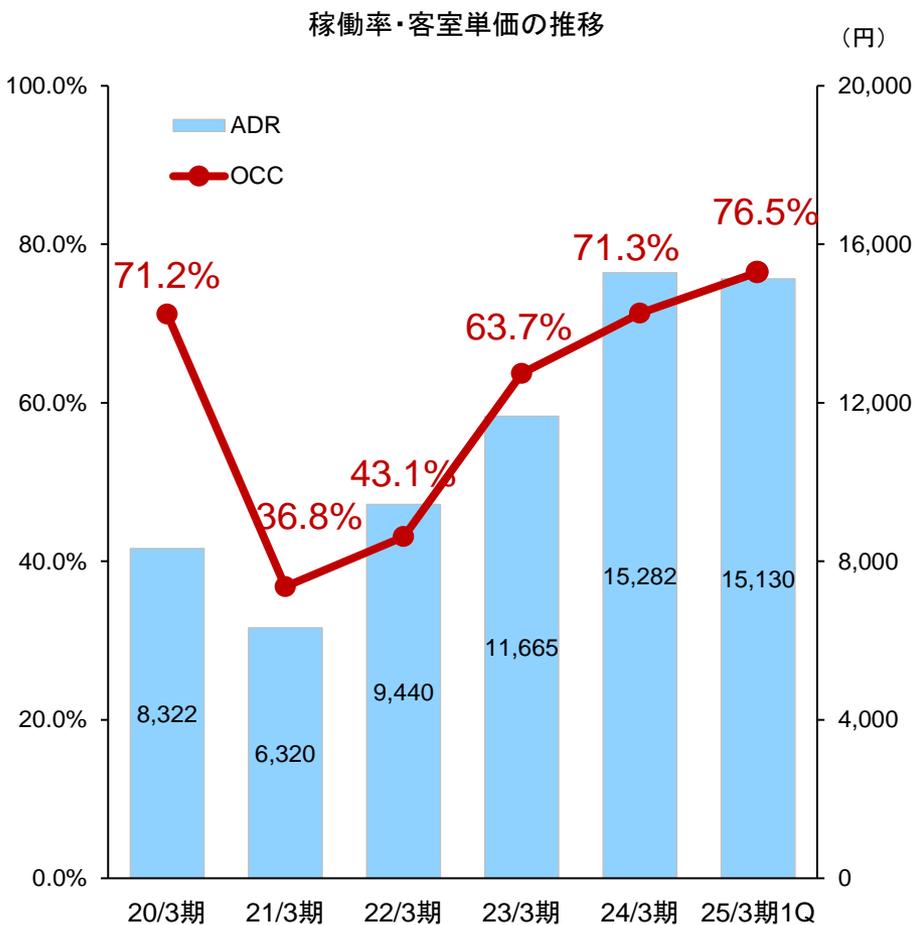


1Q末時点の運営面積
7,403坪と合わせて
約10,000坪となり、
通期目標を前倒し達成見込

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



※ 25/3期1Qのホテル数27軒には、7月にM&Aしたオリエンタルヒルズ沖縄を含む

ホテル開発とM&Aの活用により、事業を積極拡大

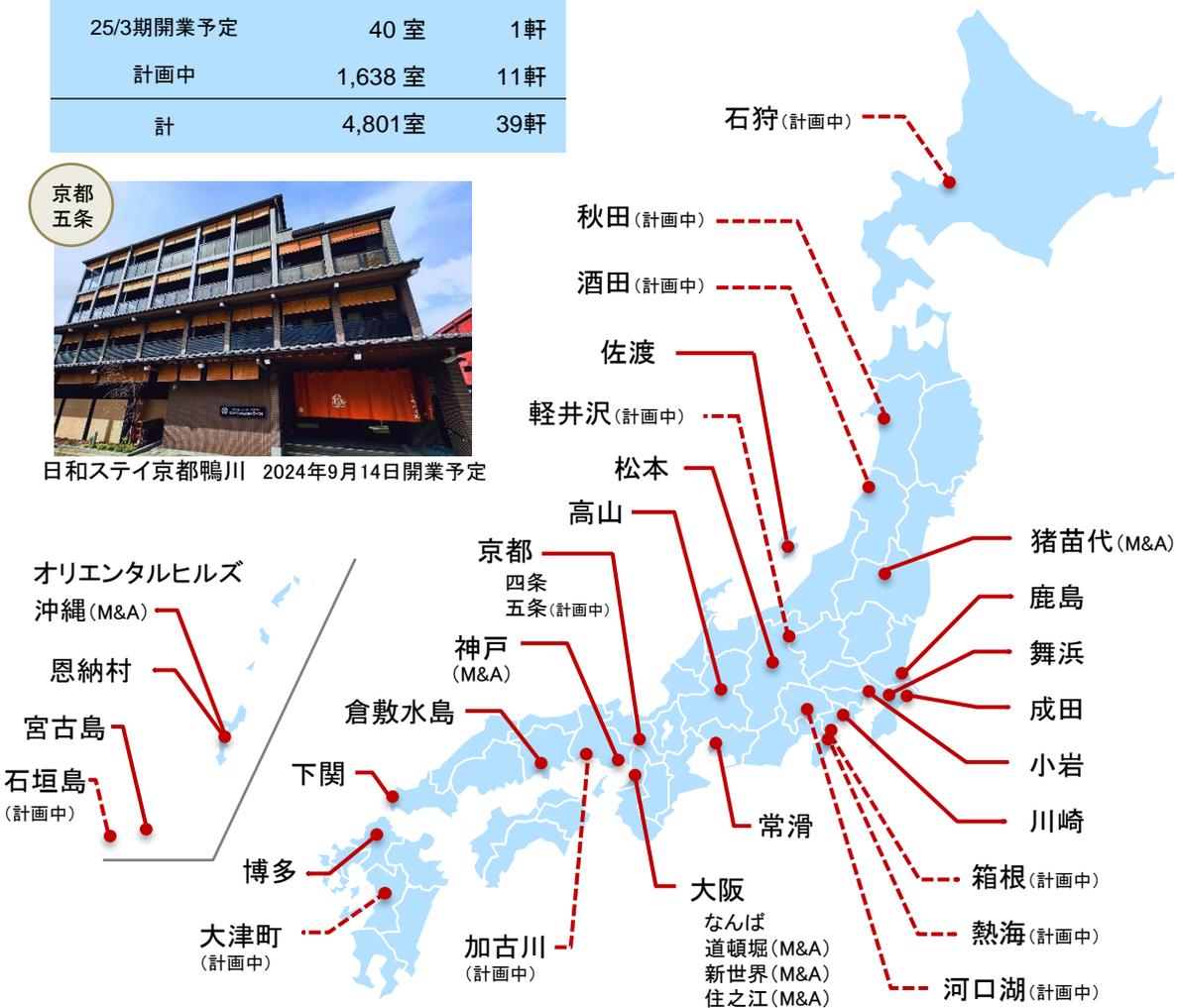


<ホテル客室数>

| | | |
|-----------|---------|-----|
| 運営中 | 3,123 室 | 27軒 |
| 25/3期開業予定 | 40 室 | 1軒 |
| 計画中 | 1,638 室 | 11軒 |
| 計 | 4,801室 | 39軒 |



日和ステイ京都鴨川 2024年9月14日開業予定



| Class | 客室数 | (2024年8月現在) |
|---------------------------|-----|--------------|
| Luxury Class | | |
| 四条河原町温泉 空庭テラス京都 別邸 | 32 | |
| HIYORIオーシャンリゾート沖縄 | 203 | |
| 熱海ホテルPJ | 150 | ※計画中 |
| HIYORIホテル軽井沢Spa & Resort | 85 | ※計画中 |
| 猪苗代 磐梯山麓温泉 静楓亭 | 11 | |
| オリエンタルホテルズ沖縄 | 14 | ※M&A |
| Upper Class | | |
| 四条河原町温泉 空庭テラス京都 | 102 | |
| SADO RESORT HOTEL AZUMA | 52 | |
| SADO NATIONAL PARK OOSADO | 72 | |
| 箱根ホテルPJ | 110 | ※計画中 |
| Upper Middle Class | | |
| 日和ホテル舞浜 | 80 | |
| 日和ホテル 大阪なんば駅前 | 224 | |
| たびのホテルlit 松本 | 176 | |
| たびのホテルlit 宮古島・Villa 宮古島 | 115 | |
| スプリングサニーホテル名古屋常滑駅前 | 194 | |
| たびのホテルlit 酒田 | 174 | ※計画中 |
| たびのホテルlit 河口湖 | 130 | ※計画中 |
| たびのホテルlit 石垣島 | 200 | ※計画中 |
| たびのホテルlit 秋田駅前 | 216 | ※計画中 |
| 京都四条ホテルPJ | 16 | ※計画中 |
| 日和ステイ京都鴨川 | 40 | ※24/9/14開業予定 |
| Economy Class | | |
| たびのホテル飛騨高山 | 80 | |
| たびのホテル鹿島 | 194 | |
| たびのホテル倉敷水島 | 155 | |
| たびのホテル佐渡・live 佐渡 | 129 | |
| たびのホテルEXpress成田 | 100 | |
| たびのホテル石狩 | 175 | ※計画中 |
| たびのホテル熊本大津 | 210 | ※計画中 |
| たびのホテル加古川 | 172 | ※計画中 |
| ジョイテルホテルなんば道頓堀 | 53 | |
| ジョイテルホテル新世界堺筋通 | 103 | |
| 大阪ジョイホテル | 229 | |
| 神戸プラザホテル | 107 | |
| 神戸プラザホテルウエスト | 120 | |
| ドンデン高原ロジジ自然リゾート佐渡 | 12 | |
| Budget Class | | |
| スカイハートホテル京成小岩前 | 105 | |
| スカイハートホテル川崎 | 200 | |
| スカイハートホテル博多 | 157 | |
| スカイハートホテル下関 | 104 | |

オリエンタルヒルズ沖縄をM&A

ラグジュアリークラスのホテル運営を通して、ホテルグループ全体のサービス力を向上



沖縄屈指のリゾート地である
沖縄県恩納村に2006年に開業

東シナ海を見下ろす海拔30m
の小高い丘に佇む、コテージタ
イプの全14棟からなるオール
スイートヴィラ

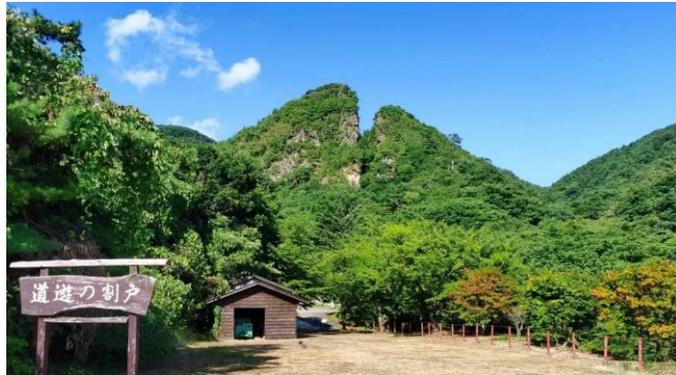


| | | | |
|-----------|----------------------------|---------------------------------|-----|
| 株式 取得日 | 2024年7月23日 | サンフロンティアホテルマネジメント株式会社 100%出資 | |
| 運営 施設 | オリエンタルヒルズ沖縄 (2006年6月開業) | 沖縄県国頭郡恩納村瀬良垣 79 番地 1 | 14棟 |

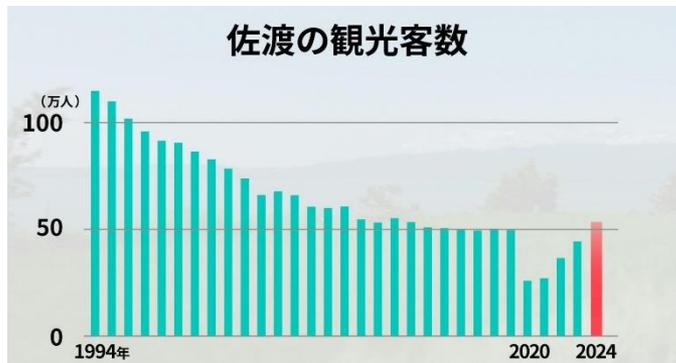
全棟に日本最大級のプライベートプールを備え、お食事は、
鮨、フランス料理、鉄板焼の3人の専門シェフが拘り抜いて
仕入れる地元の食材で、お客様お一人おひとりのお好みに
合わせた最高のシーンをご提供させていただくオーベルジュ

佐渡島の金山 世界文化遺産に登録決定

世界文化遺産登録により、佐渡金山をシンボルとして、観光客の増加が期待される中、ホテル運営と交通インフラ事業等によって、佐渡の観光事業を支え、地域の繁栄に貢献



世界文化遺産に登録された佐渡のシンボル「相川金銀山」



世界文化遺産登録の効果で、観光客数はコロナ禍前を越えて増加する見込み

世界文化遺産と サンフロンティア佐渡の事業





中期経営計画



SUN FRONTIER

次期中期経営計画 ロードマップ

長期ビジョン
2035

限りある資源を活かし、世界を笑顔と感動で満たす！
未来価値創造に挑み続ける企業グループへ

| | |
|-----|----------|
| 売上高 | 3,000 億円 |
|-----|----------|

| | |
|------|--------|
| 経常利益 | 600 億円 |
|------|--------|

次期中期経営計画
2026/3期～2028/3期

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

| | |
|-----|---------|
| 売上高 | 1,350億円 |
|-----|---------|

| | |
|------|--------|
| 経常利益 | 270 億円 |
|------|--------|

| | |
|-------|-----|
| 経常利益率 | 20% |
|-------|-----|

| | |
|-----|-------|
| ROE | 10%以上 |
|-----|-------|

| | |
|--------|-------|
| 自己資本比率 | 45%水準 |
|--------|-------|

現行中期経営計画
2019/3期～2025/3期

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

| | |
|-----|----------|
| 売上高 | 1,000 億円 |
|-----|----------|

| | |
|------|--------|
| 経常利益 | 200 億円 |
|------|--------|

| | |
|-------|-----|
| 経常利益率 | 20% |
|-------|-----|

| | |
|-----|-------|
| ROE | 10%以上 |
|-----|-------|

| | |
|--------|-------|
| 自己資本比率 | 50%水準 |
|--------|-------|

限りある資源を活かし、世界を笑顔と感動で満たす！
未来価値創造に挑み続ける企業グループへ

2035年3月期

売上高 **3,000**億円
経常利益 **600**億円 を目指す



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

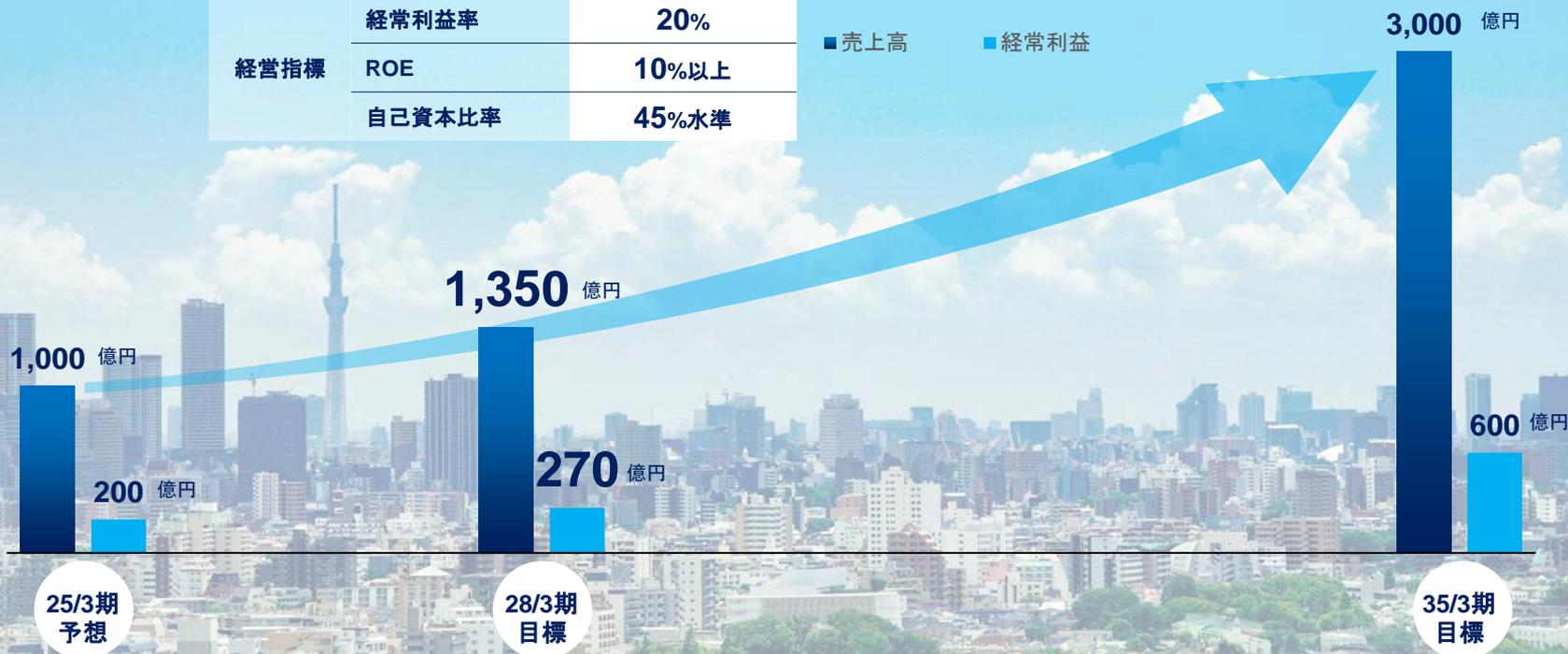


次期中期経営計画 定量目標

現行中計の達成後も、高い収益性と成長性の継続
財務規律を保ちつつ、より積極的に事業への投資を行い、資本効率の高い経営を目指す

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

■ 売上高 ■ 経常利益



1 人財基盤の強化

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

2 お客様視点の ものづくりと 心温かいサービス

お客様視点のものづくり

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

お客様視点の心温かいサービス

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

3 本業連携多角化 の推進

本業連携多角化(フロー型事業)

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

本業連携多角化(ストック型事業)

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

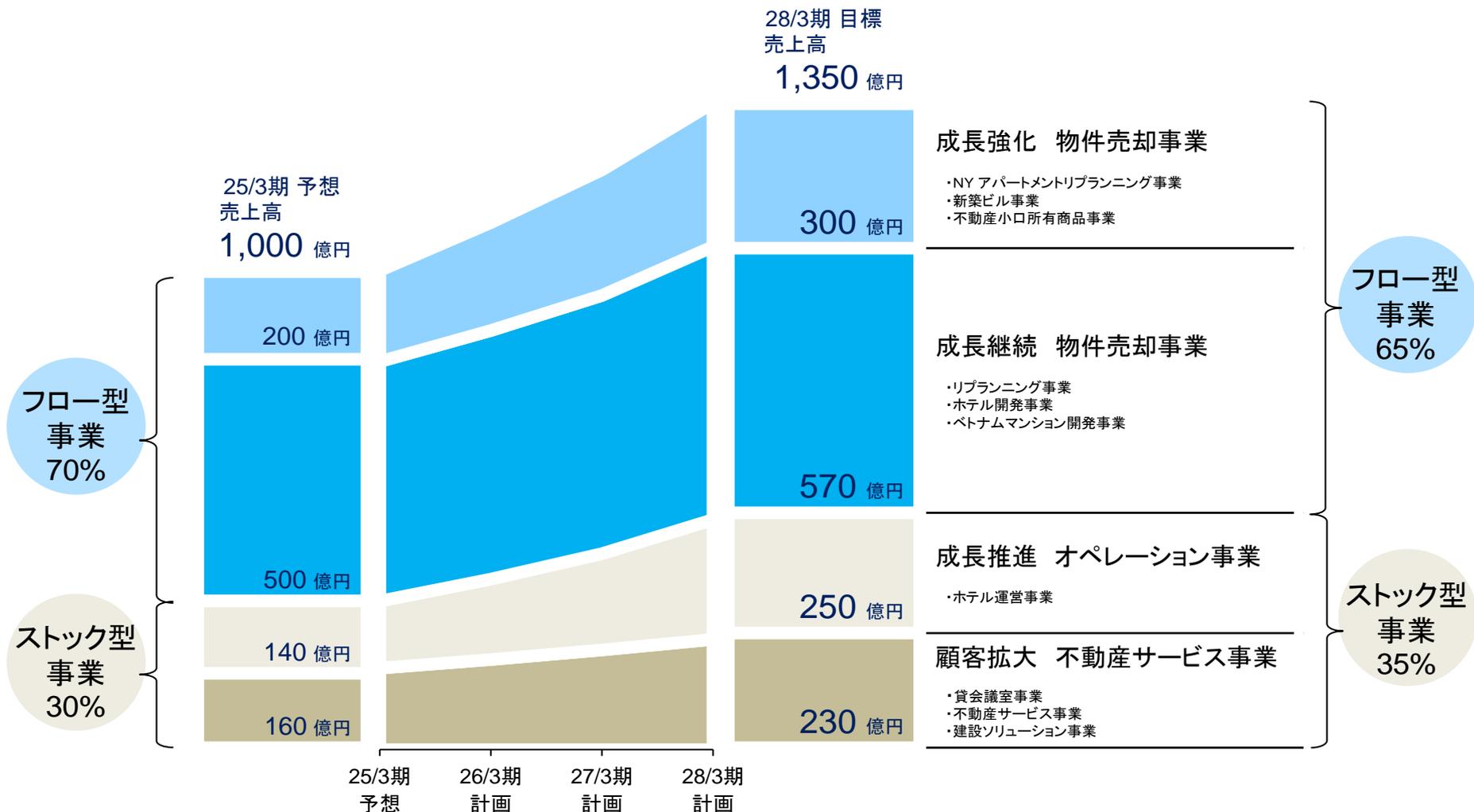
次期中期経営計画 成長戦略

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

| 注力する 3つの市場 | 事業モデル | 事業領域 | エリア | 目指す姿 | |
|---------------|--------|-----------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|---|
| オフィス | 開発 | リノベーション | 東京 | 資源循環型の 不動産活用で 持続可能な社会の 実現に貢献 | |
| | | <small>事業領域拡大</small> 新築 | | | |
| | サービス | 不動産小口化 (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

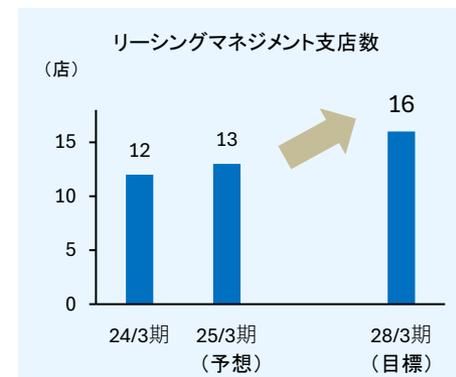
ストック型事業の成長を加速させ、グループ全体の安定的な収益基盤を強化



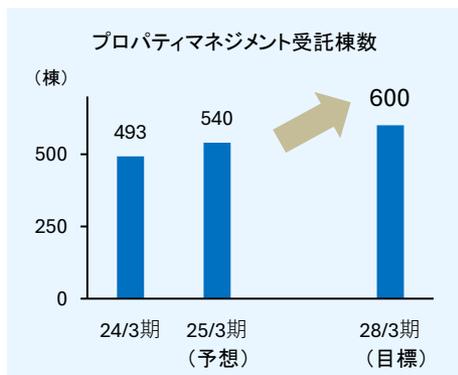
運営室数10,000室に向けて、
開発とM&Aを推進



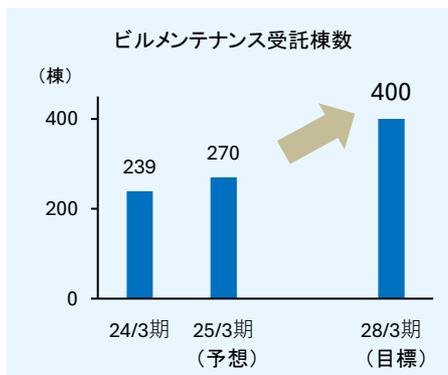
東京圏での事業推進に加え、
関西圏への事業拡大を計画



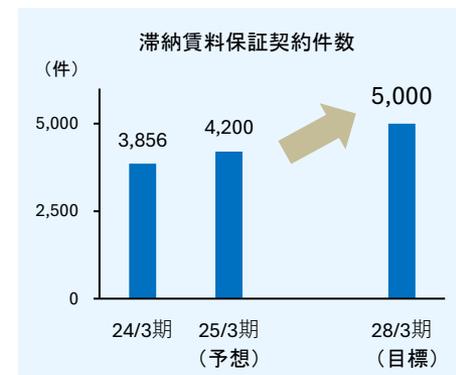
東京都心で地域密着の支店網を増強
お客様のお困りごと解決力を更に向上



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



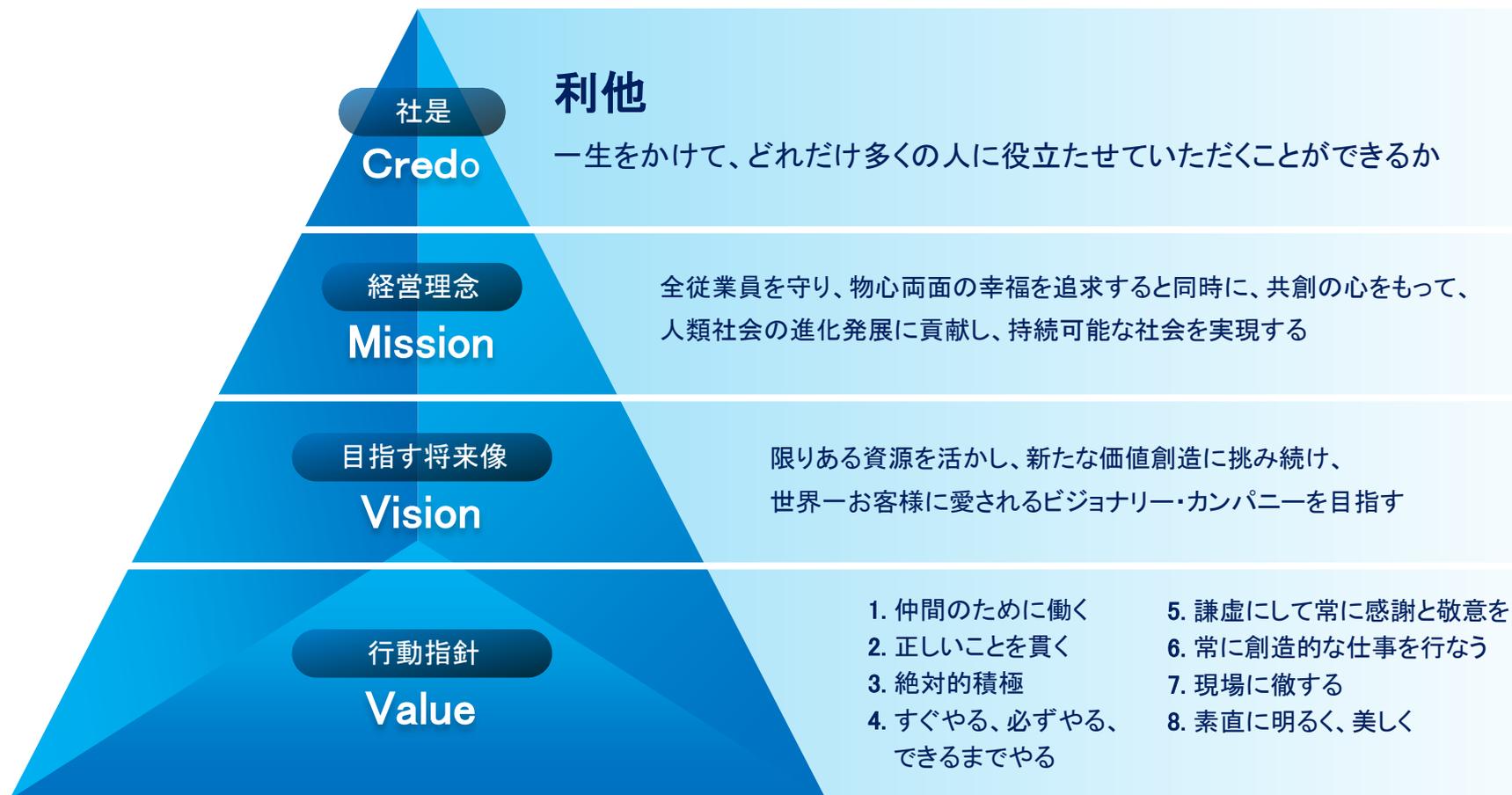
事業用ビルの滞納賃料保証事業に特化
新規獲得、契約件数伸長に注力



経営理念・ビジネスモデル



SUN FRONTIER



全従業員が共有する価値観と行動指針、企業風土の根幹

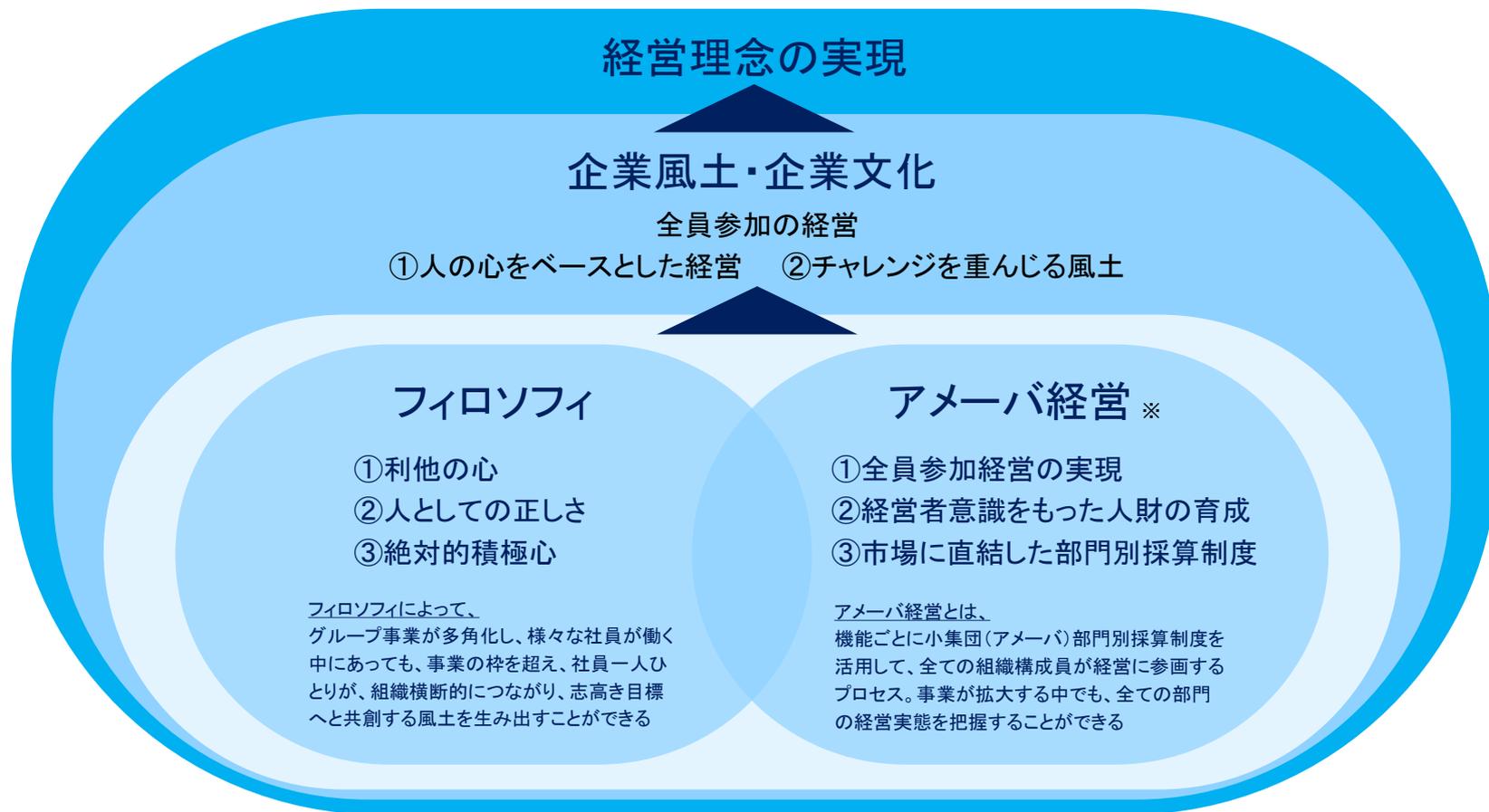
サステナビリティ・ビジョン

当社グループ サステナビリティHP → <https://www.sunfrt.co.jp/sustainability/>

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) |  |
| | 少子高齢化にともなう生産年齢人口の減少 (実質労働力減少) とジェンダーギャップの解消 | <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 |    |
| 人財育成 | | | | |

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

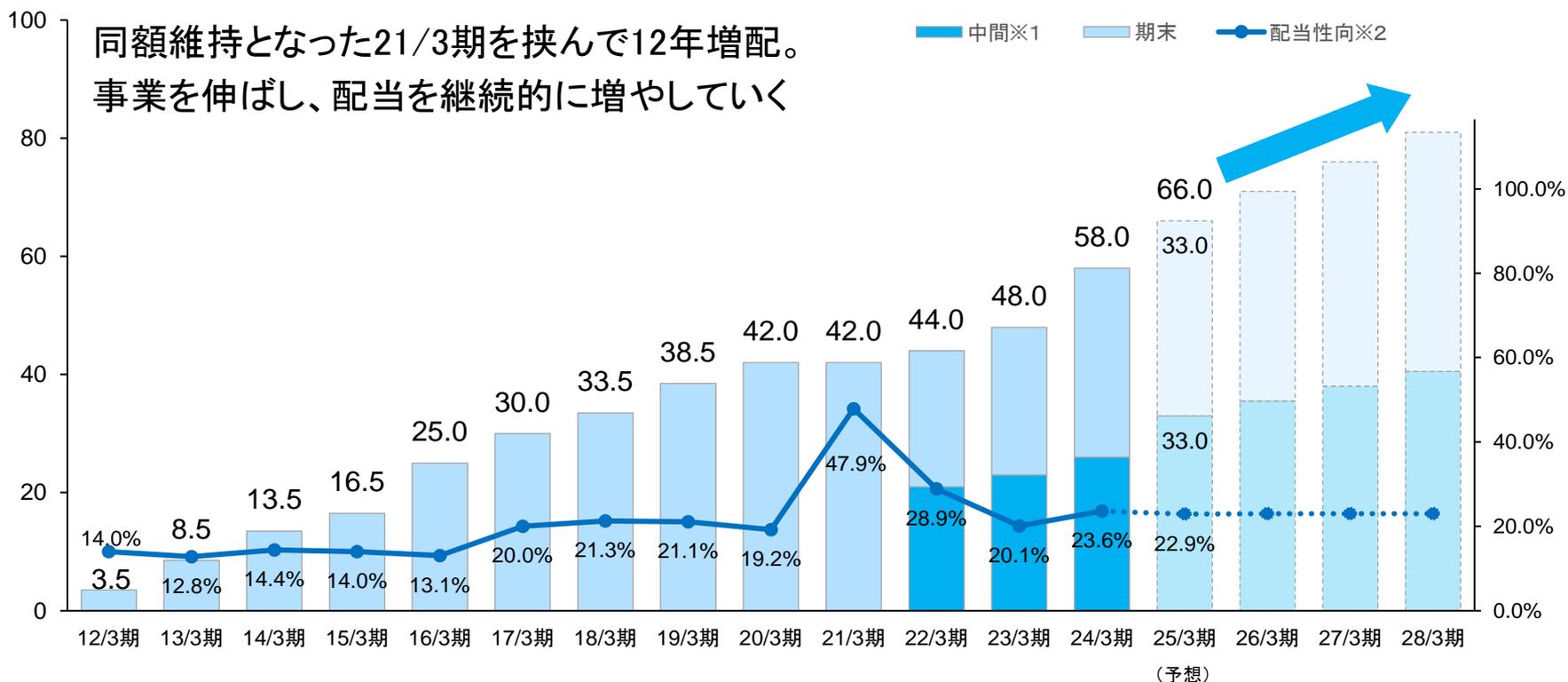
次期中計の基本方針

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

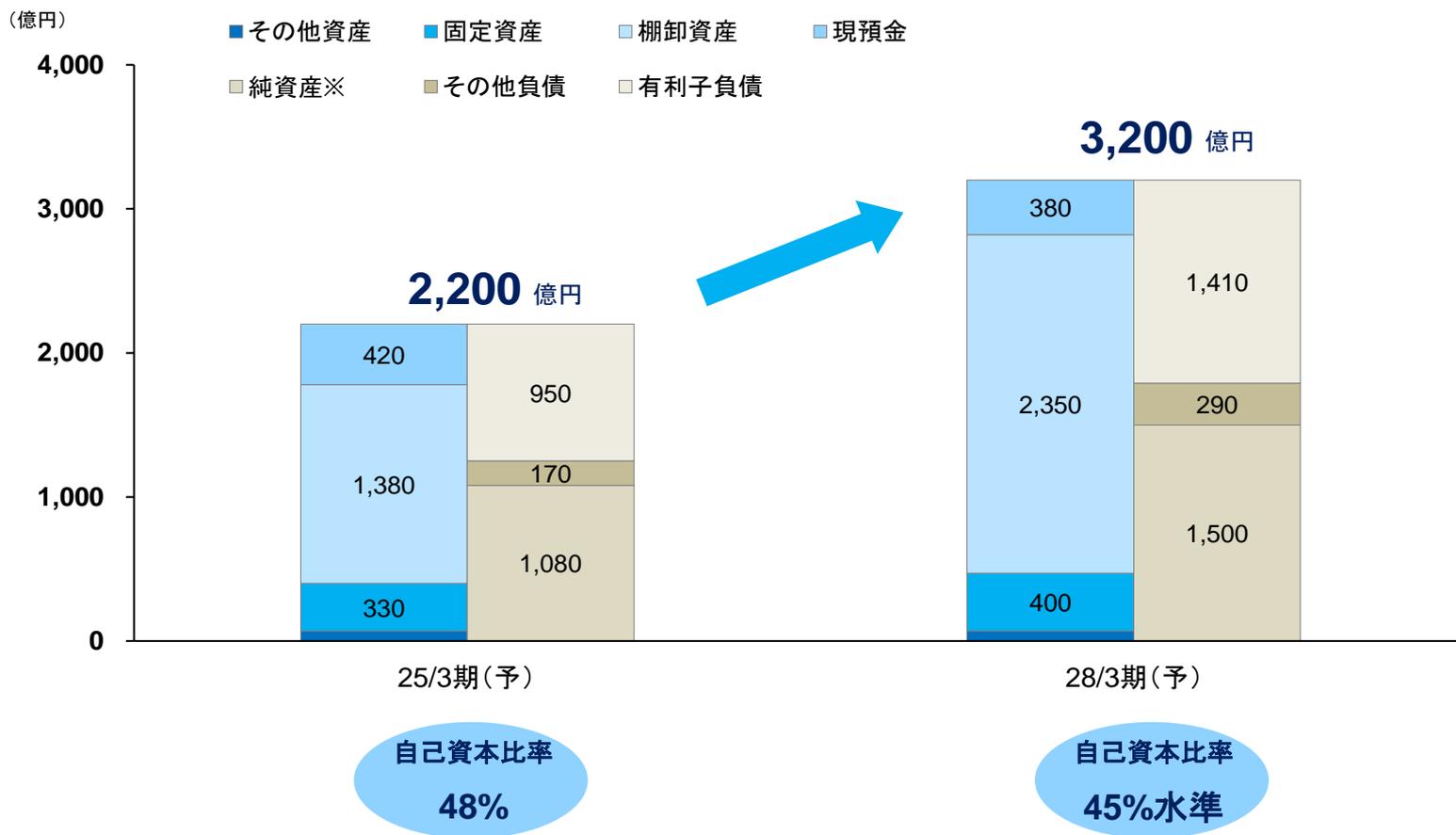
(円)



※1 22/3期から中間配当を実施

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

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

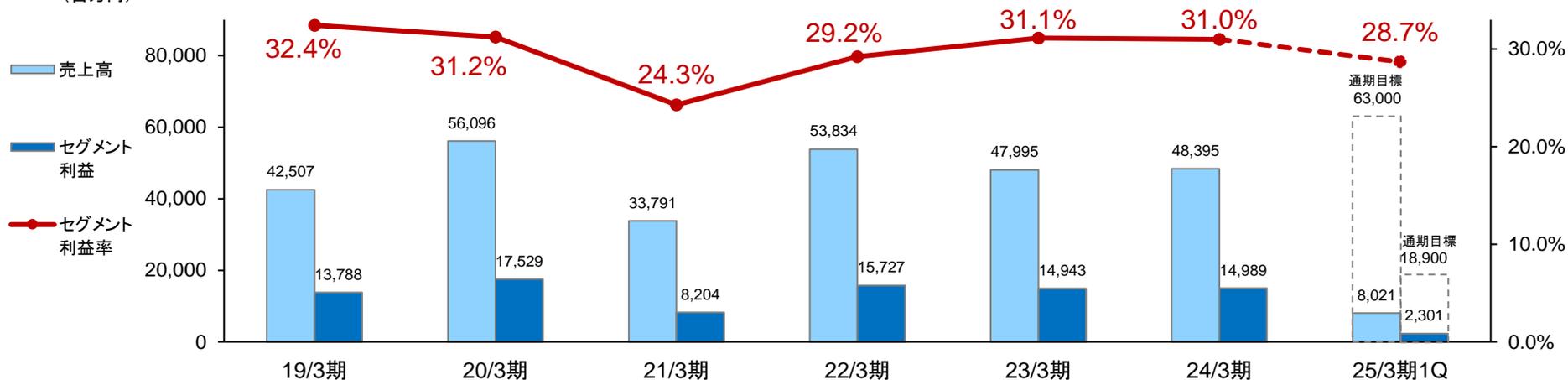


※ 25/3期～27/3期末まで、毎期末にCBの株式への転換が進むことを想定

リプランニング事業の業績と仕入の推移

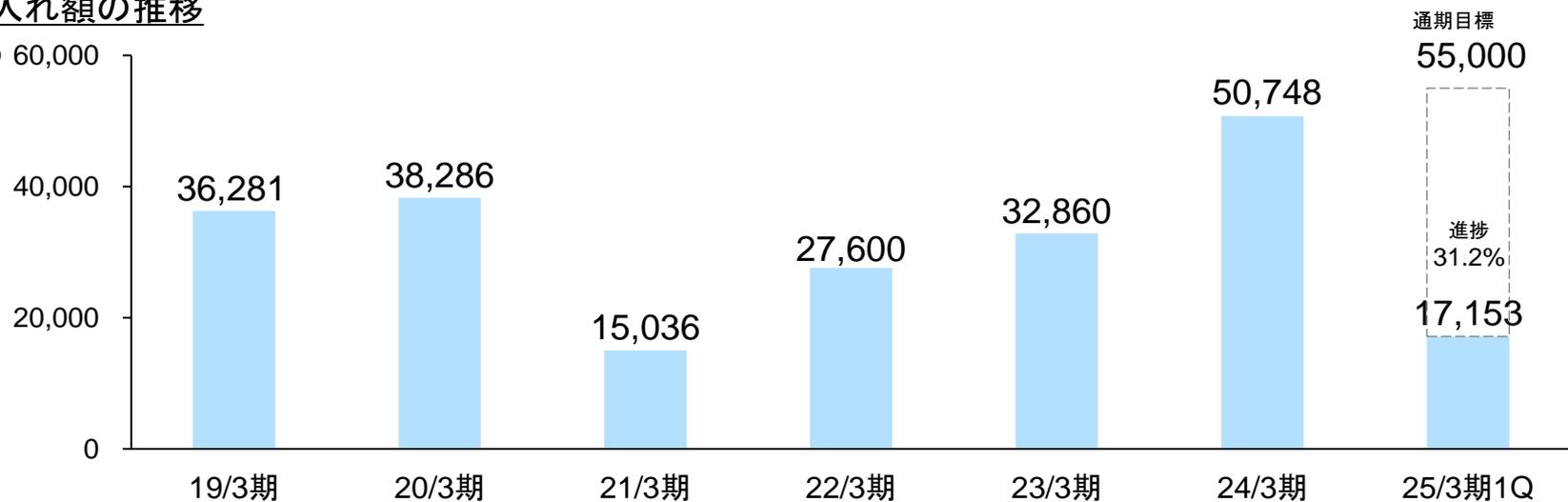
●売上高、セグメント利益およびセグメント利益率の推移

(百万円)



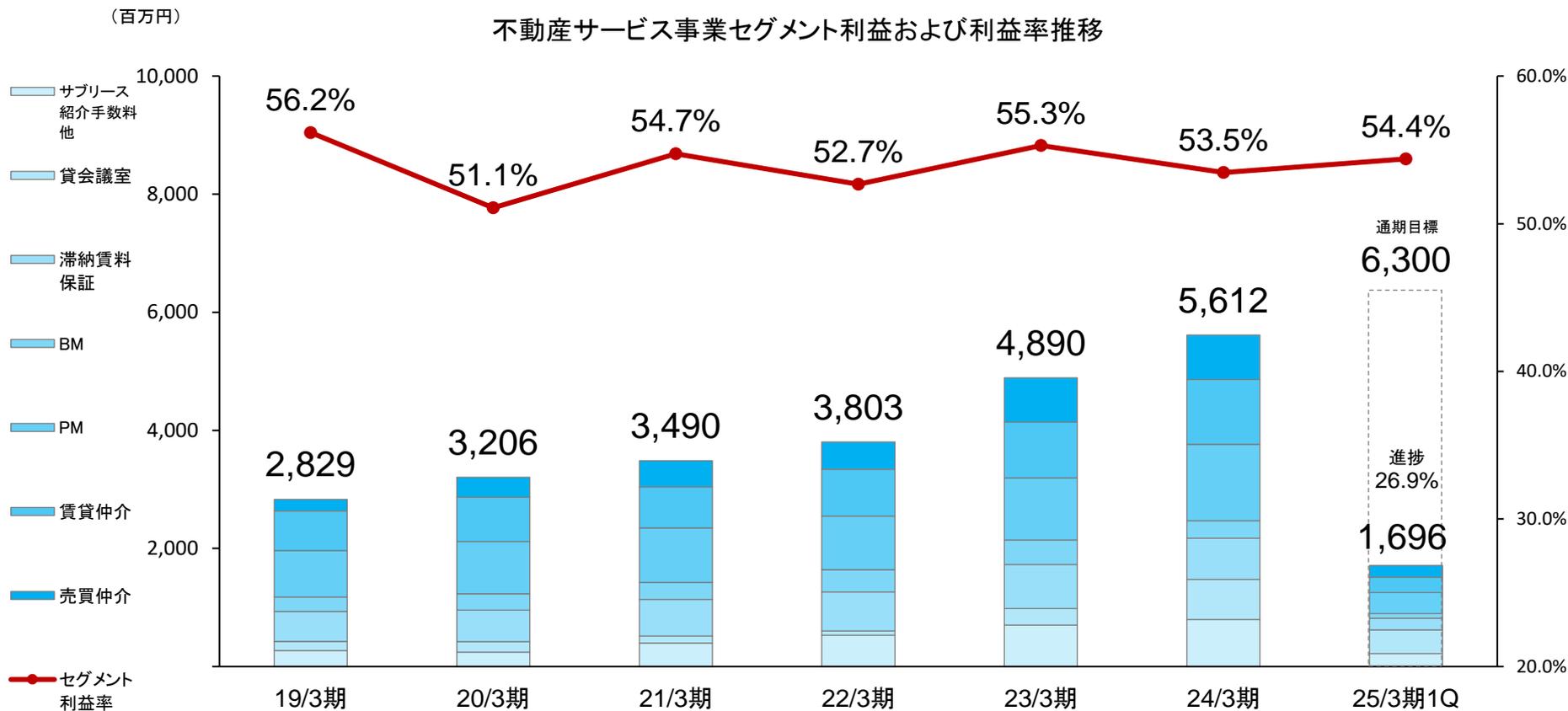
●仕入れ額の推移

(百万円)



不動産サービスは着実な成長を継続

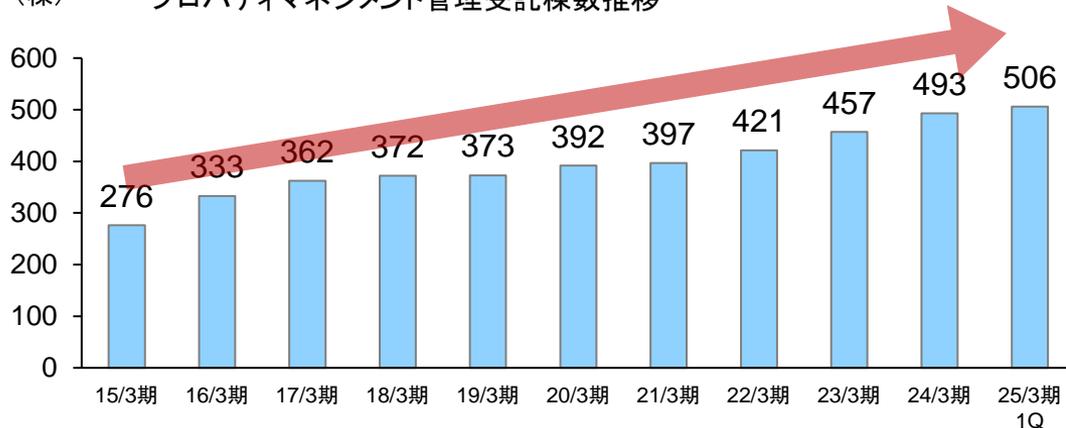
安定的なストック型事業は、引き続き堅調に事業を伸長。25/3期も過去最高益の更新見込み



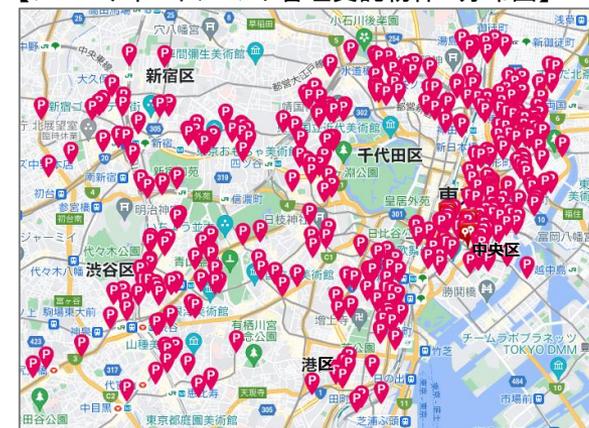
顧客拡大を続ける不動産サービス事業

事業の成長へ繋がるプラットフォームとして拡大中

(棟) プロパティマネジメント管理受託棟数推移

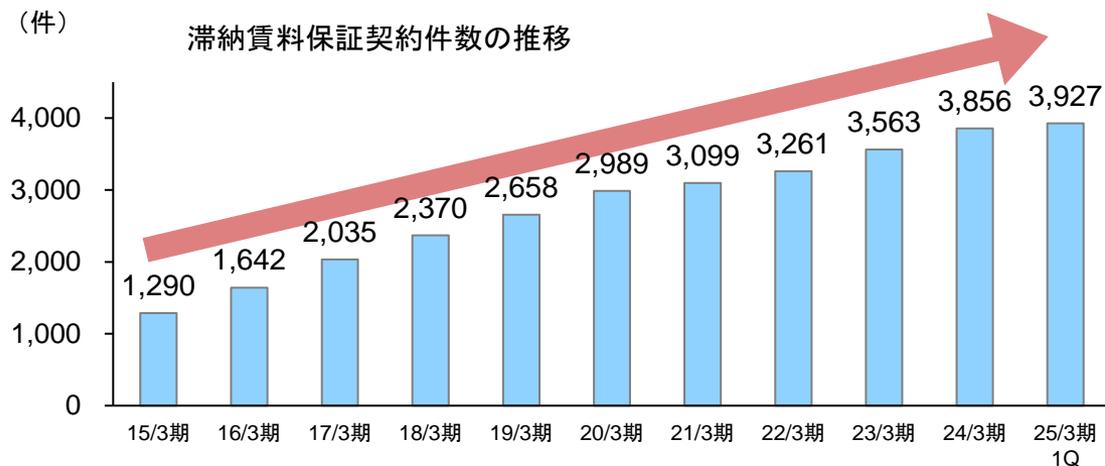


【プロパティマネジメント管理受託物件 分布図】

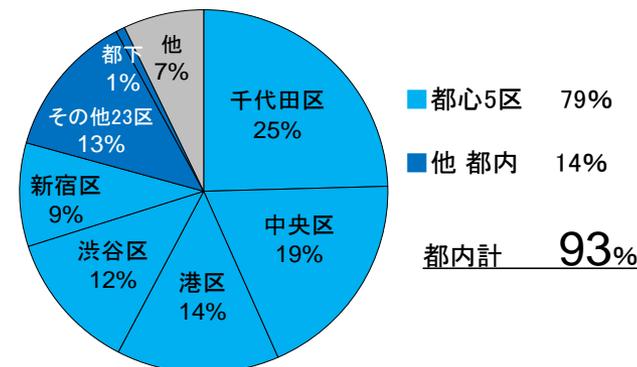


 当社管理受託物件

(件) 滞納賃料保証契約件数の推移



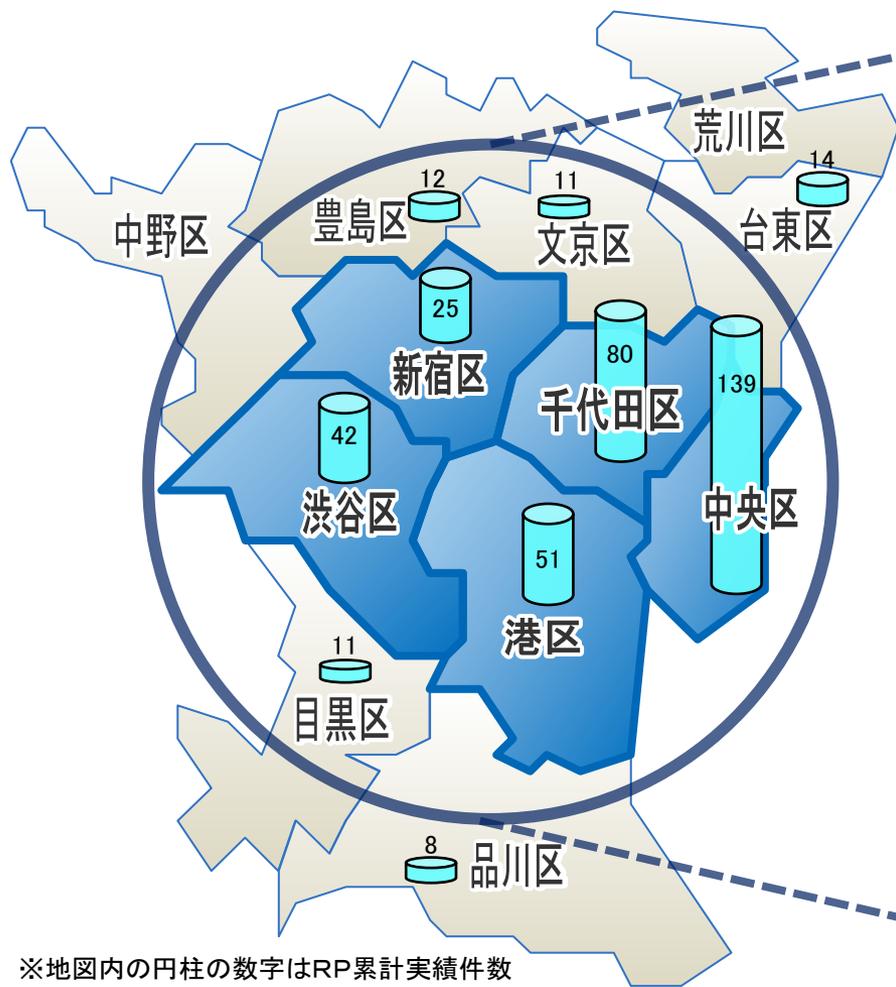
【滞納賃料保証 エリア別新規契約※件数割合】



※2024年3月期 新規契約701件

オフィス事業における戦略

都心5区を中心に、お客様のあらゆるお困りごとを解決するサービスを展開



R P RP累計実績488棟の内80%が都心5区及び隣接区に所在 ※24年6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506棟の内80%超が都心5区に所在 ※24年6月末時点

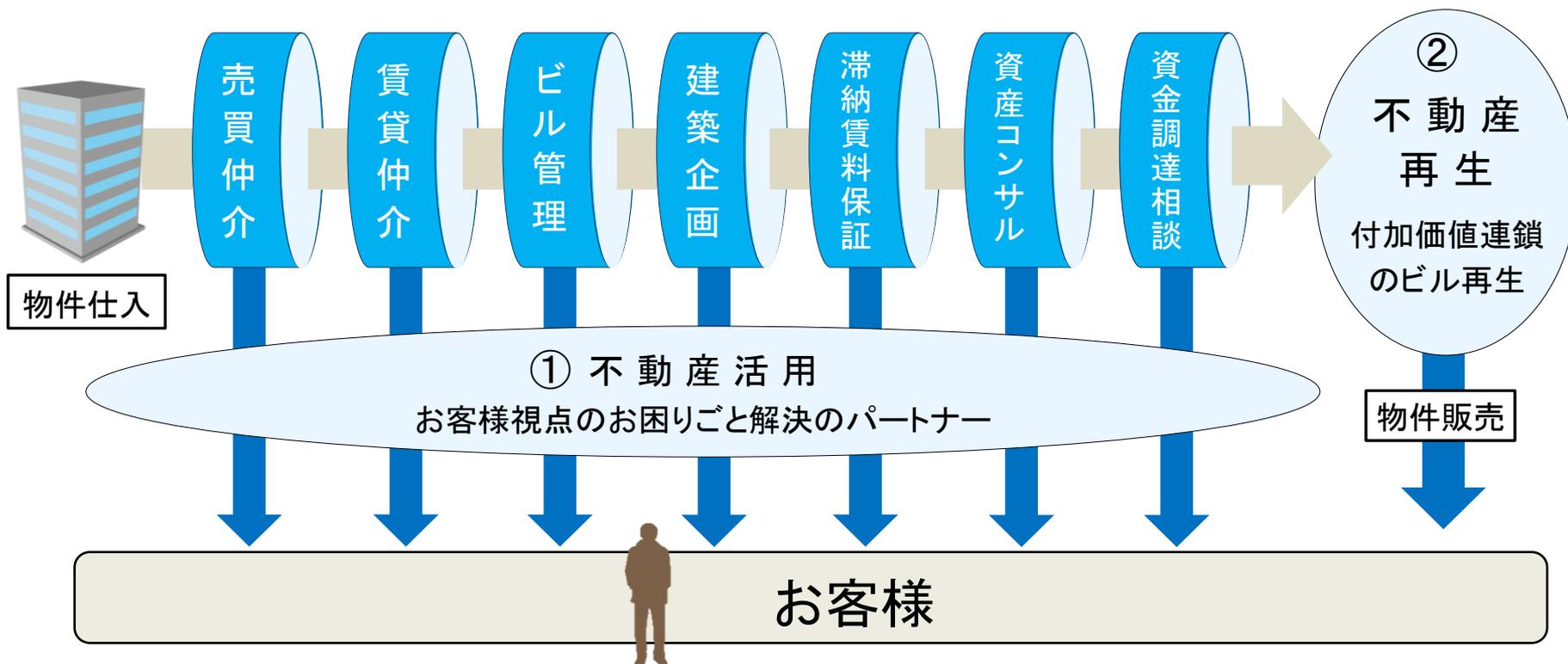
B M 建物総合管理棟数270棟の内85%が都心5区に所在 ※24年6月末時点

滞納賃料保証 累計新規契約8,054件の内90%超が都内 ※24年6月末時点

貸会議室 全15拠点のうち14拠点を都心5区内に出店展開中 ※24年6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

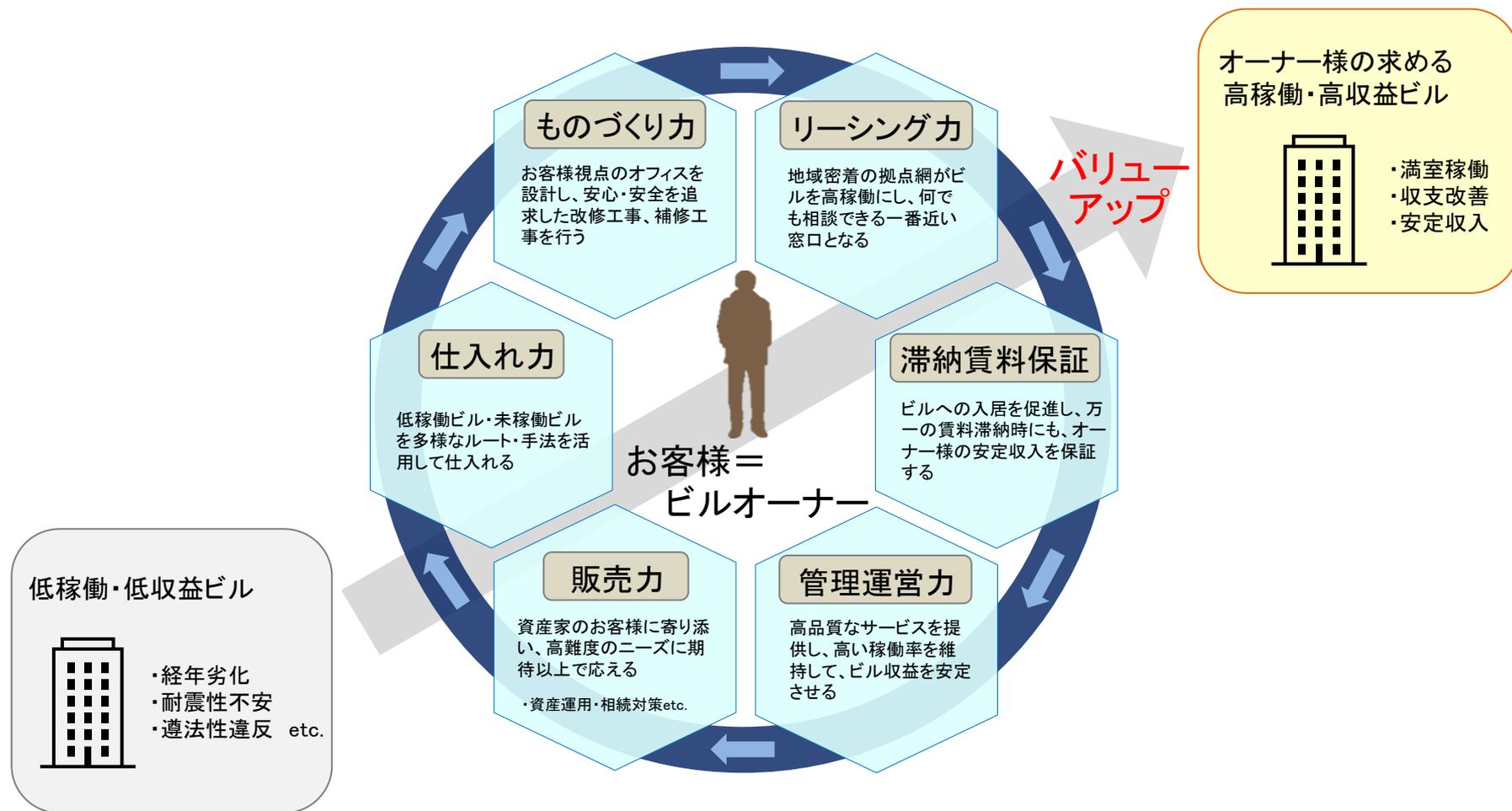


① 不動産活用：現場でお客様に寄り添いお困りごとを解決。お客様の声から付加価値の源泉を掴む

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

リプログラミング事業のビジネスモデル

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



リプランニング事業 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

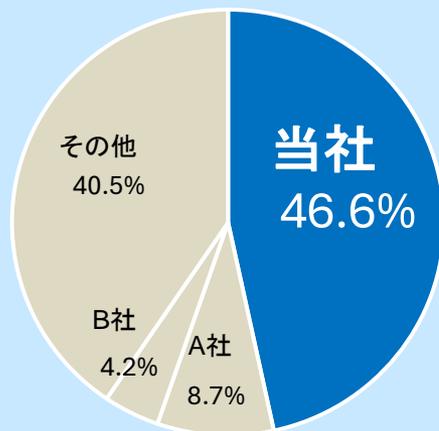
オフィス内装等の費用負担を大幅に軽減、入居テナント様の内装資産計上もなし

メリット④ 採用・モチベーション・生産性アップ

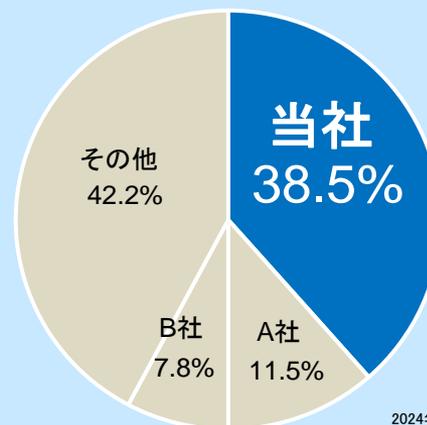
意匠性・機能性、多彩な利用シーンに拘り、高いデザイン性を追求したオフィス内装により、人材採用や社員のモチベーション、オフィスでの生産性が向上

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

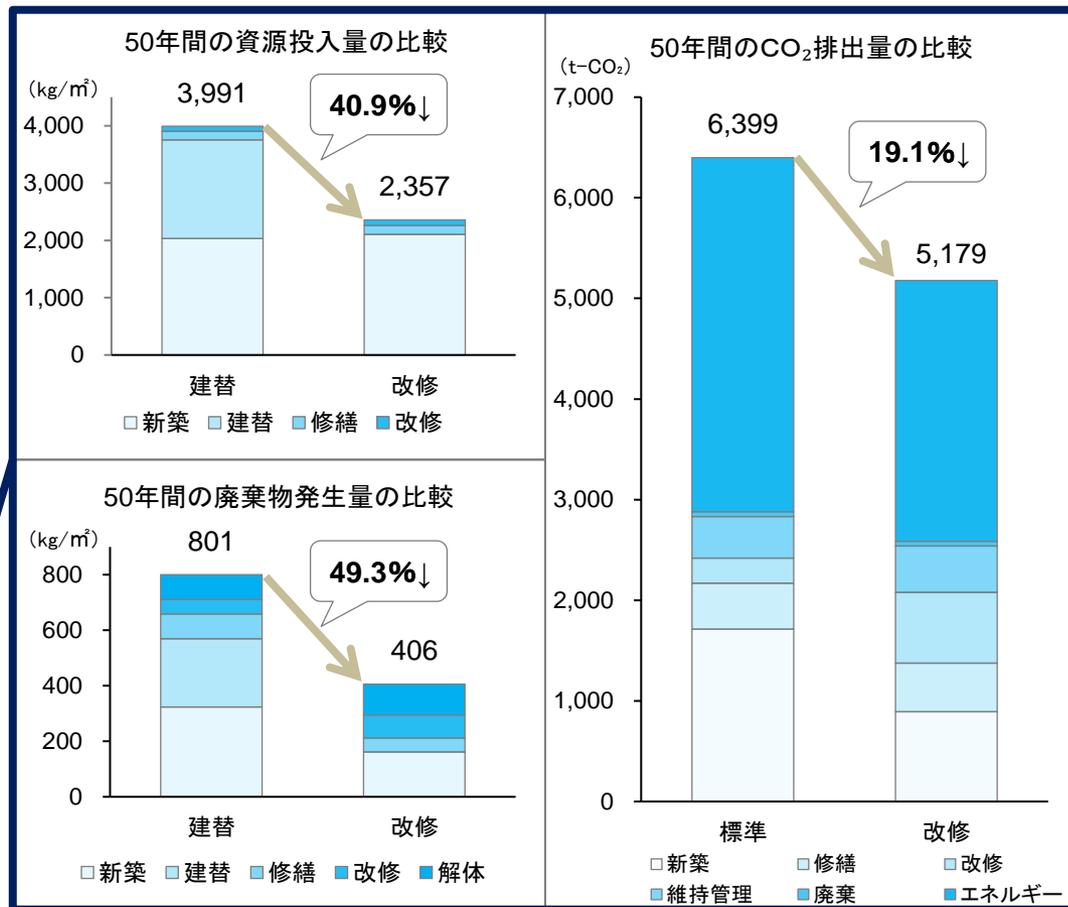
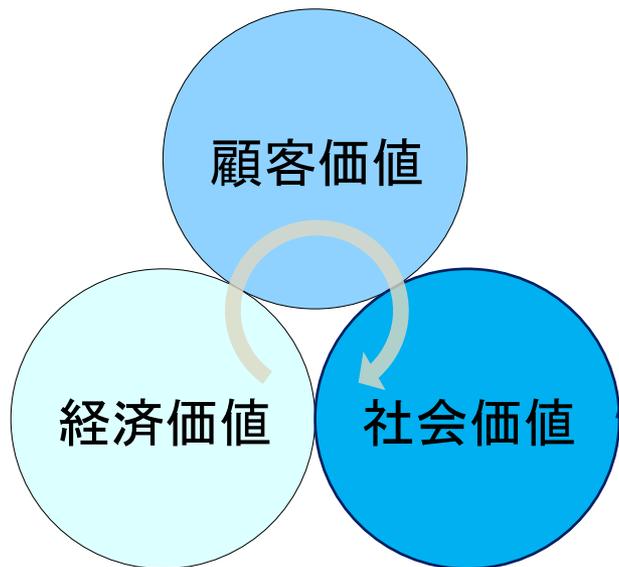
顧客価値と社会価値の双方を創出

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partment

・工事例



バスルームとトイレを別々にし、ウォシュレット機能付きトイレを設置



システムキッチンを設置



快適な居住空間へリプランニング(内装・家具はイメージ案)

ニューヨークアパートメントリプランニングの特徴

Point 1

世界一の都市ニューヨークに、長期安定資産を保有可能

Point 2

サンフロンティアがリノベーション&修繕工事した高品質な建物

Point 3

サンフロンティアが保有する建物を、じっくり購入を検討可能

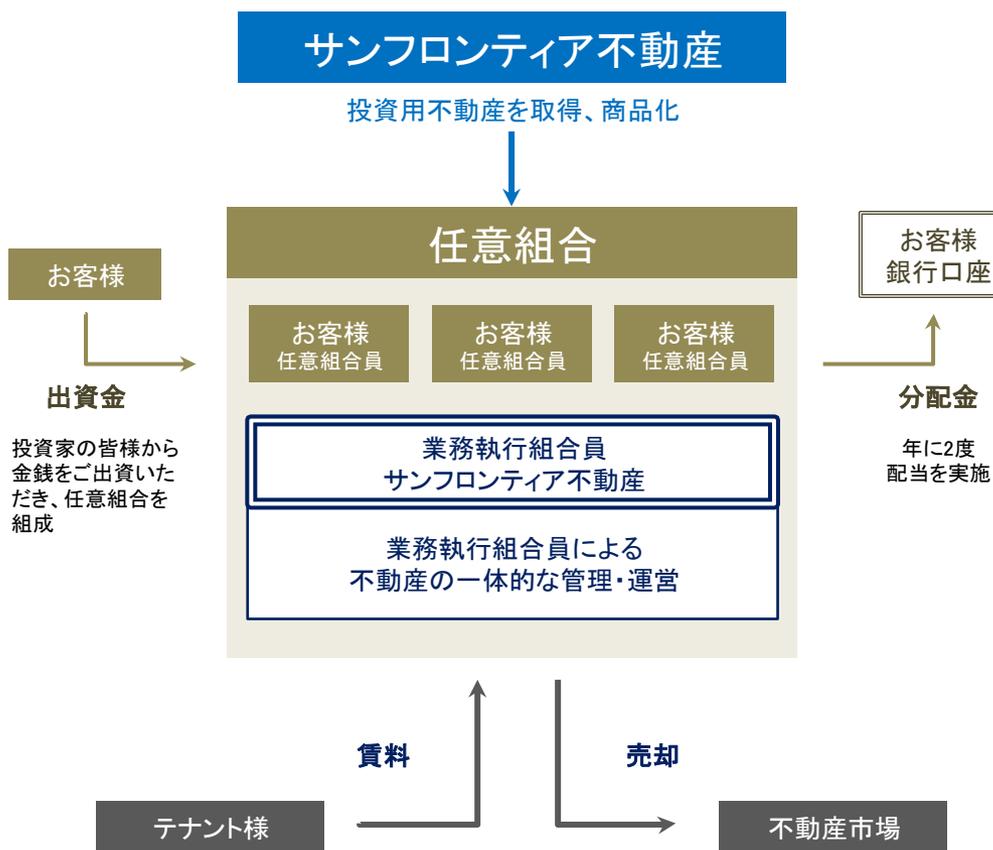
Point 4

購入後の建物管理、賃貸経営を、サンフロンティアが一括して行なう

不動産特定共同事業(不動産小口所有商品販売)

後継者への遺産分割も容易で、資産運用も手間要らずの不動産所有のカタチを実現

Compassシリーズのスキーム



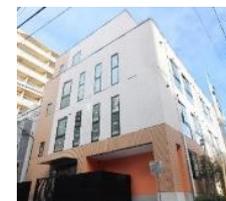
Compassシリーズの特徴

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

Compassシリーズ事例



東京世田谷新築認可保育園



上野新築認可保育園



東京大田区新築医療・教育モール

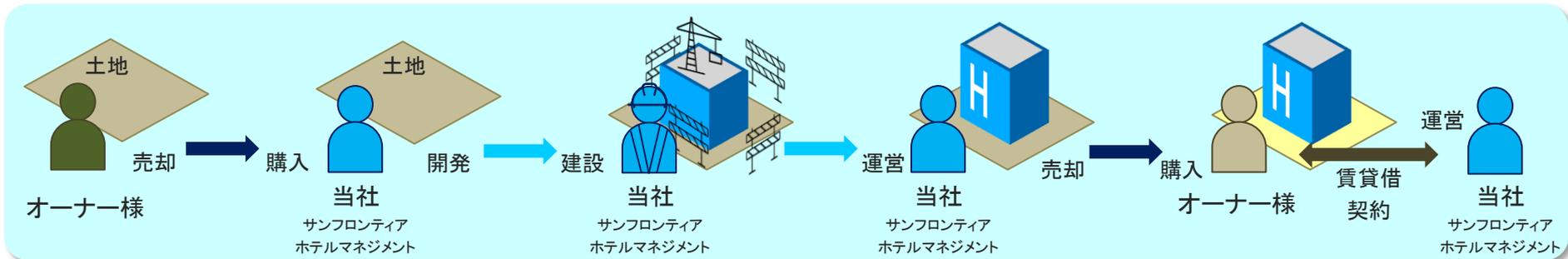


練馬高野台新築認可保育園

ホテル開発事業・ホテル運営事業

開発したホテルを運営したのちに売却

売却後は賃貸借して運営をさせていただき、収益不動産として資産形成に貢献



※土地を取得して開発する方法以外に、土地および建物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



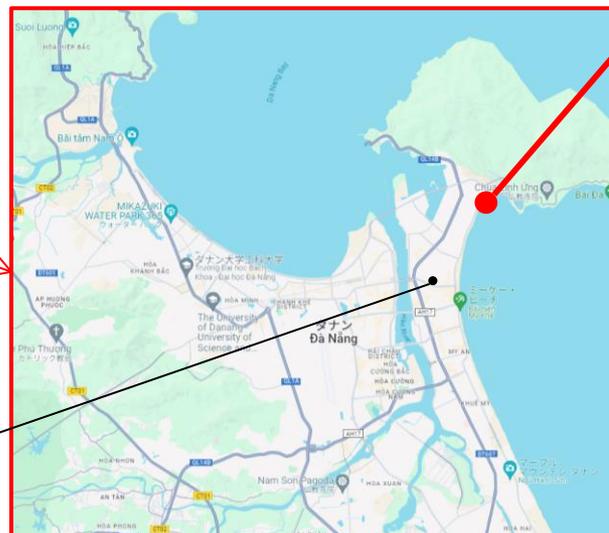
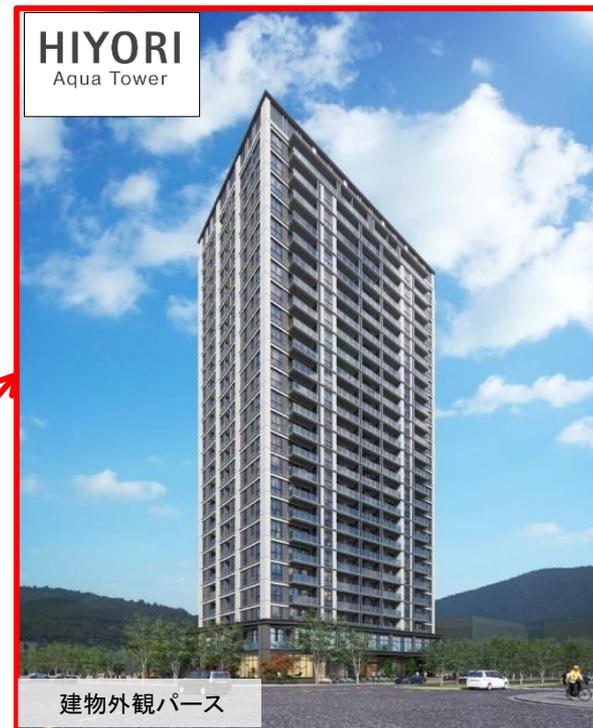
空庭テラス京都 別邸
2022年6月開業、運営中

ベトナム HIYORI Aqua Tower PJ着工

分譲マンションプロジェクト 2号案件（202戸）、8月に着工予定

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 | | |

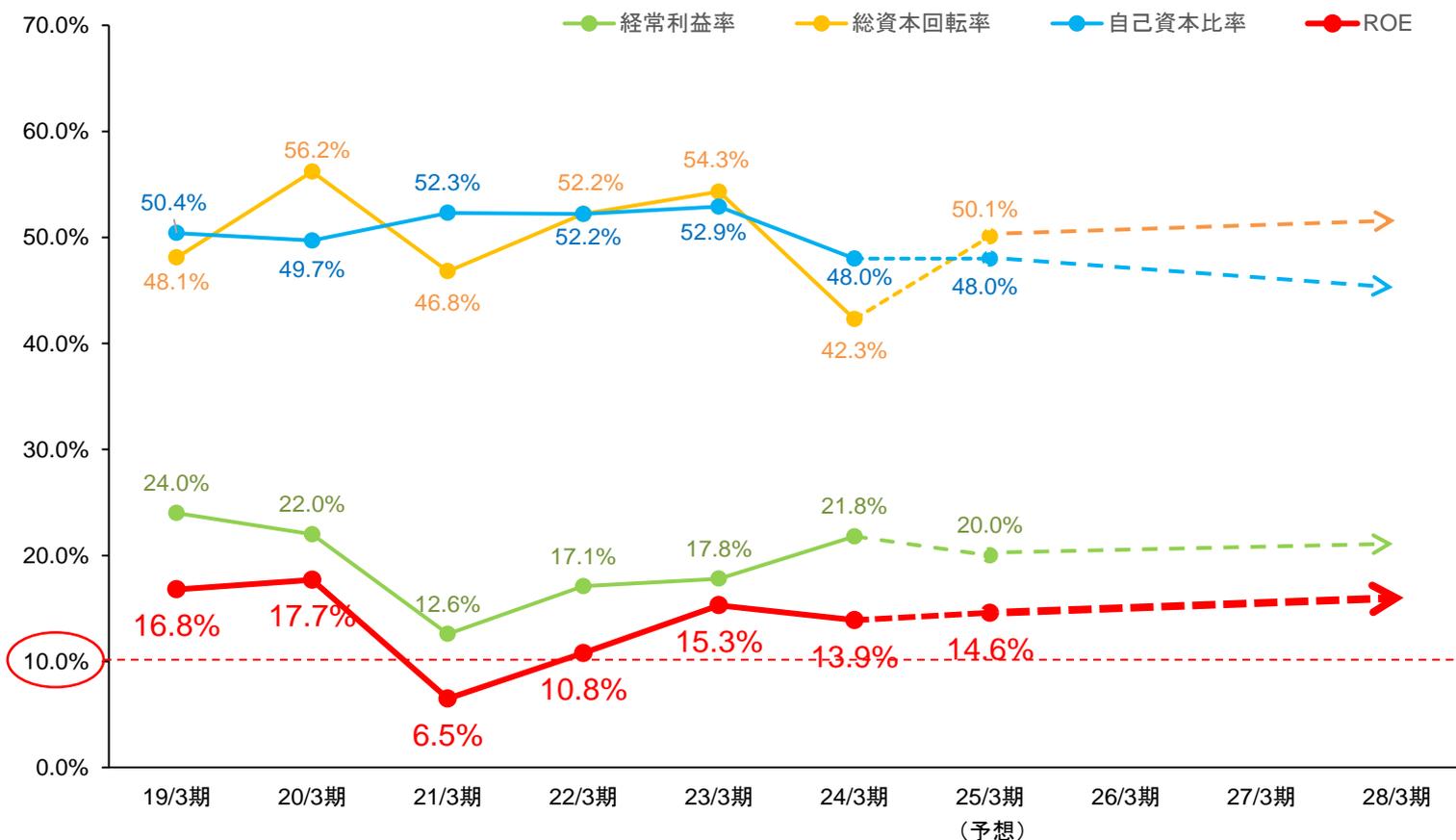


HIYORI Garden Tower

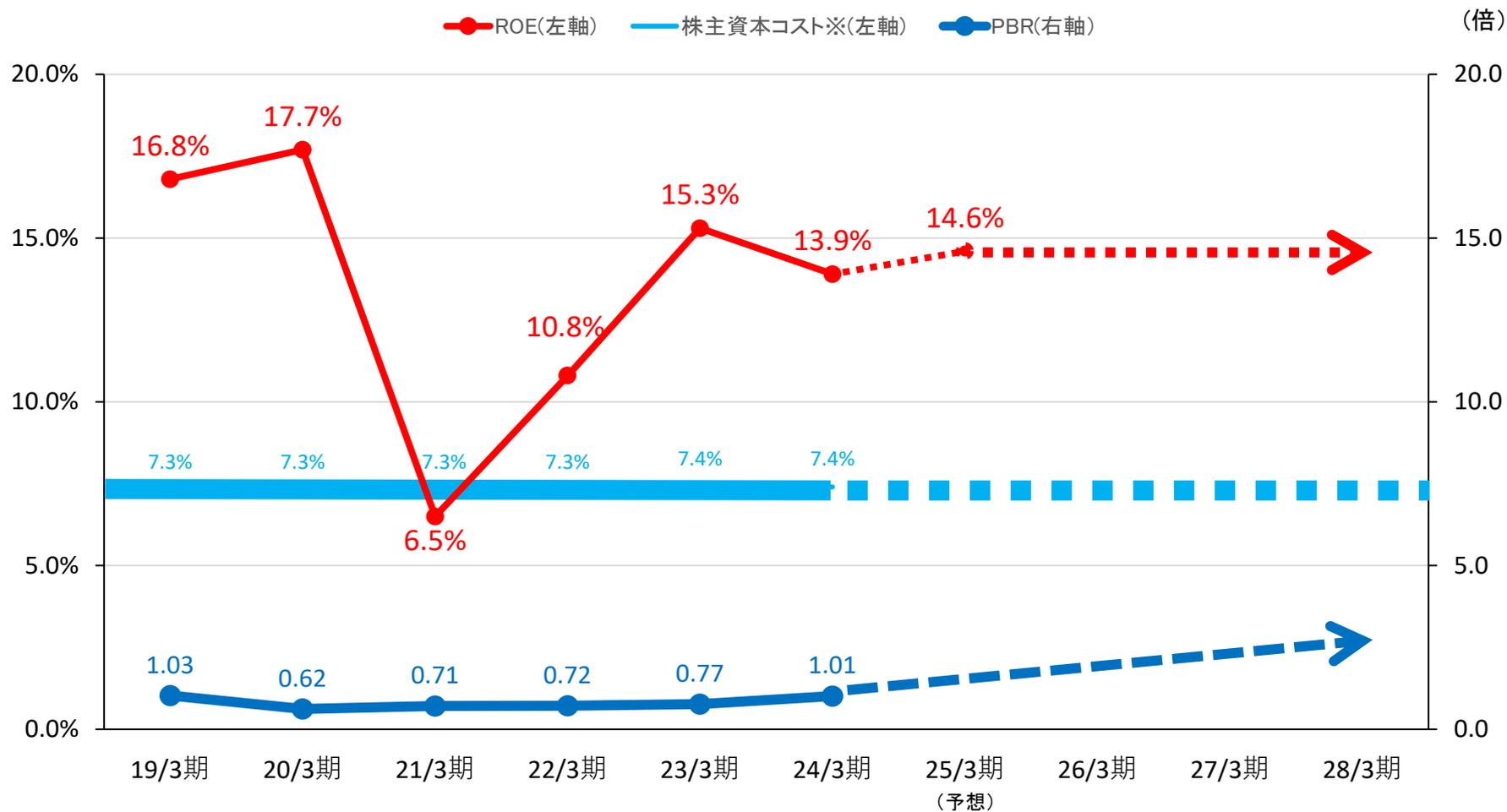
2019年12月竣工
住居306戸 完全済み
店舗 2区画



各指標の推移とROE向上の取り組み



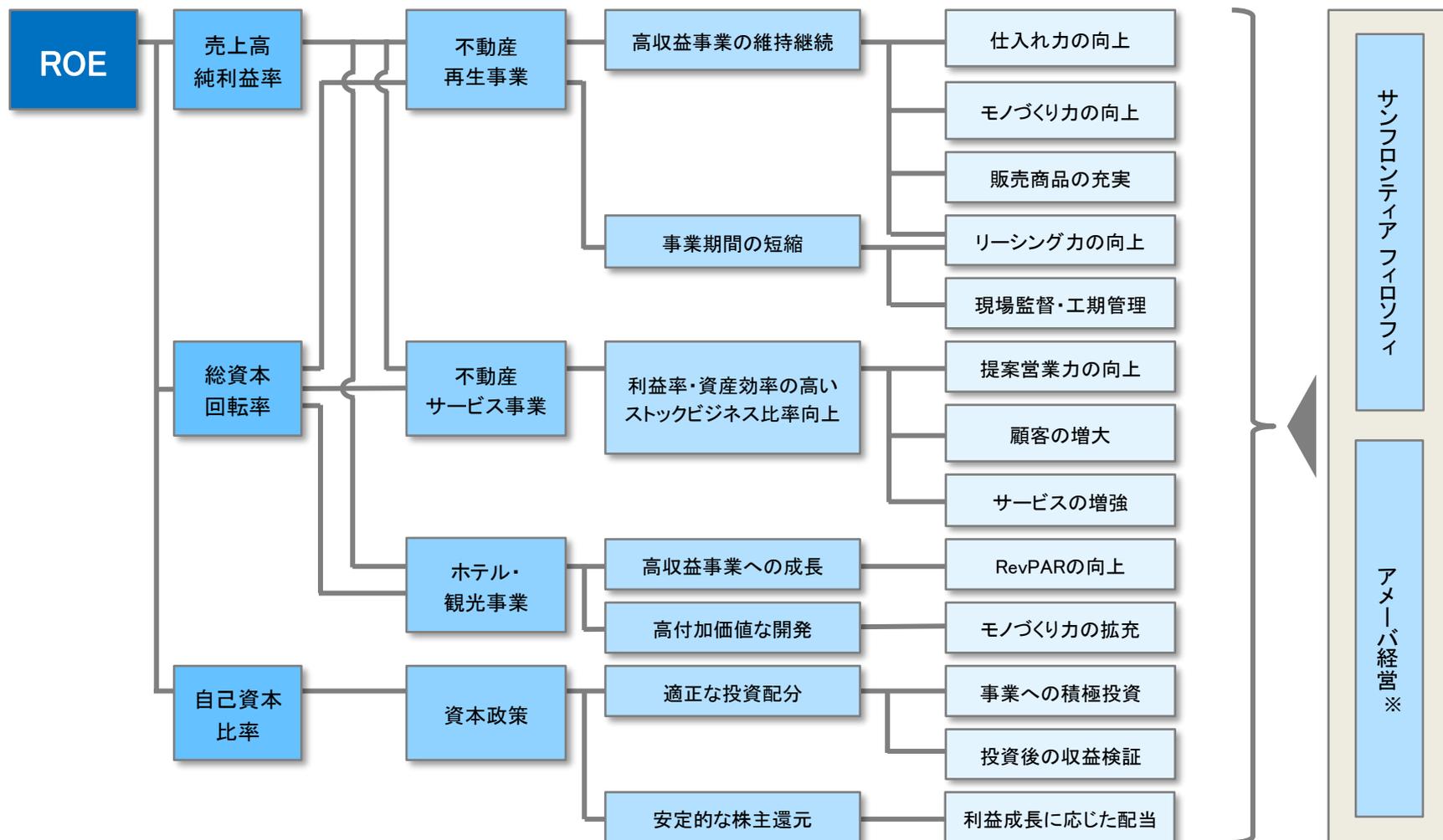
ROE向上に伴うPBRの改善



※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

IR活動の拡充により資本市場との積極的な対話を図る

| IR活動 | | |
|------------|---|--|
| 決算説明会 | 代表取締役社長 齋藤 清一 が、毎四半期 開催 | オンデマンド放送 掲載HP (質疑応答も掲載) https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/ir_doc/on-demand.html |
| 個別IRミーティング | 個別に随時実施(主にIR担当者が対応) | 25/3期1Q 延べ22回(24/3期 延べ68回、'23/3期 延べ61回) |
| 物件見学会 | RP物件内覧会へ招待 25/3期1Q 3回実施 ※セルサイドアナリスト・機関投資家向け(24/3期 9回) | |
| 投資家向けサイト | FISCO : サンフロンティア不動産【8934】: 株価・チャート・企業概要 企業情報FISCO | |
| 開示資料 | | |
| 決算短信 | 日本語版、英語版、中国語版(サマリーのみ)を同時開示 | 掲載HP(IR ライブラリー) 日本語版 https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/ir_doc/statement-of-accounts/ 英語版 https://www.sunfrt.co.jp/en/ir_info/ir_doc/statement-of-accounts/ 中国語版 https://www.sunfrt.co.jp/ch/ir_info/ir_doc/ |
| 決算説明資料 | 日本語版、英語版、中国語版を同時開示 | |
| 有価証券報告書 | 日本語版、英語版を開示 | 日本語版 https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/ 英語版 https://www.sunfrt.co.jp/en/ir_info/ir_doc/annual_security_report/ |
| 株主総会招集通知 | 日本語版、英語版を開示 | 日本語版 https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/annual_general_meeting/ 英語版 https://www.sunfrt.co.jp/en/ir_info/annual_general_meeting/ |
| アナリストレポート | FISCO、Shared Research | 日本語版 https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/ 英語版 https://www.sunfrt.co.jp/en/ir_info/ |
| 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 | |
| 制度内容 | 株主優待制度 掲載HP https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/stockholder_benefit_plan/ | |



参考資料

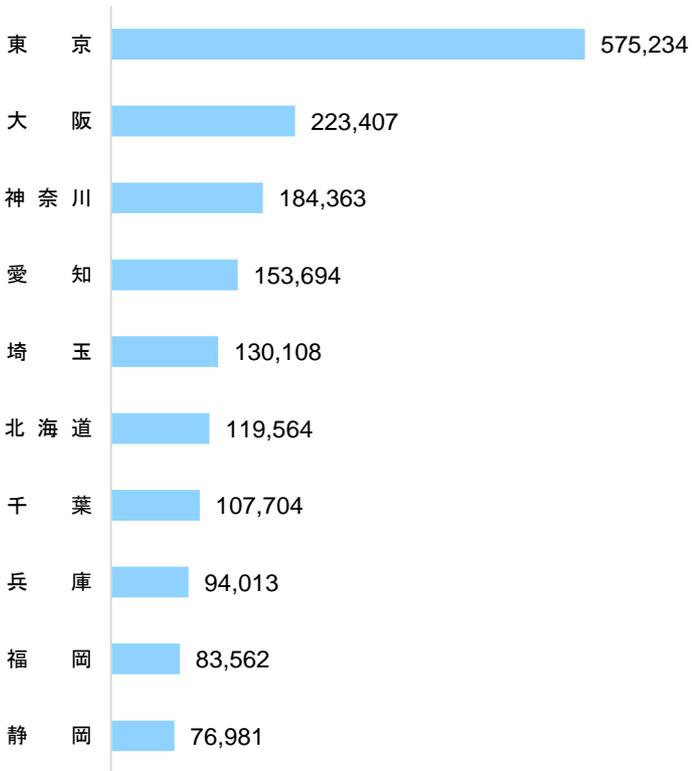


SUN FRONTIER

都道府県別の法人数と東京23区内オフィスビル棟数

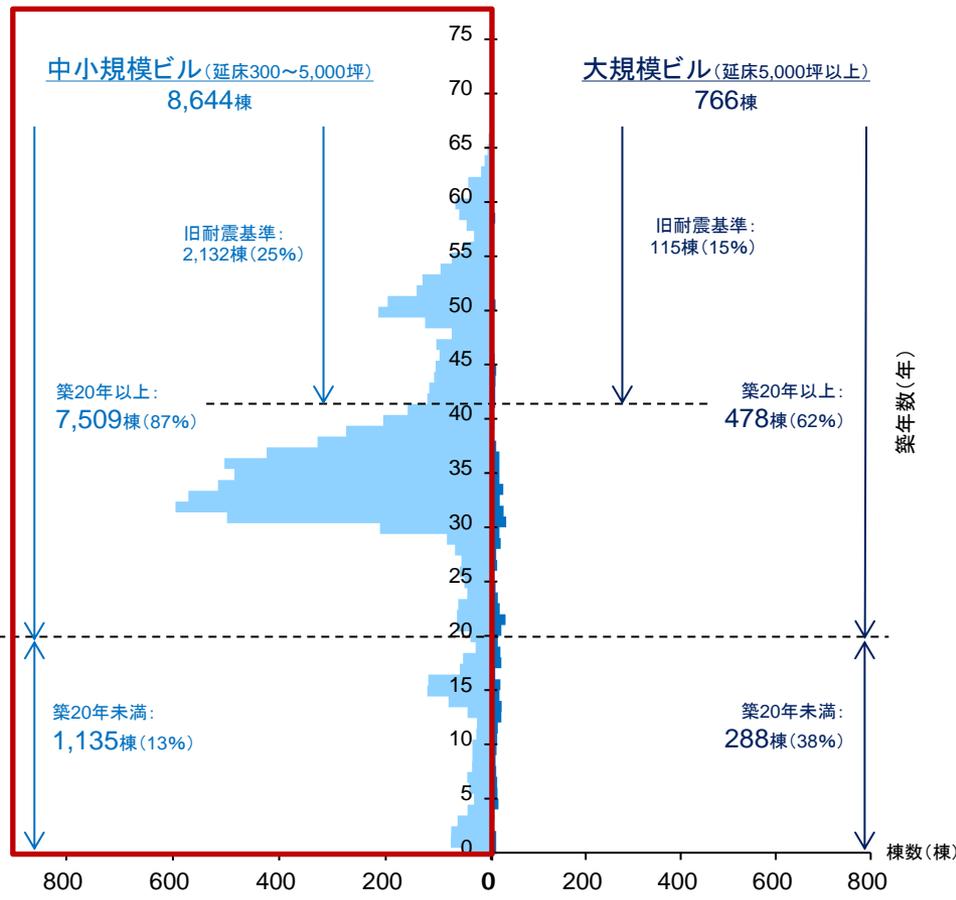
企業が集積する東京では、中小型ビルの老朽化が進む中、資源の無駄遣いを抑えた改修や建て替え需要が強い

都道府県別法人数 上位10都道府県



出典:国税庁「都道府県別法人数等の状況」を基に当社作成

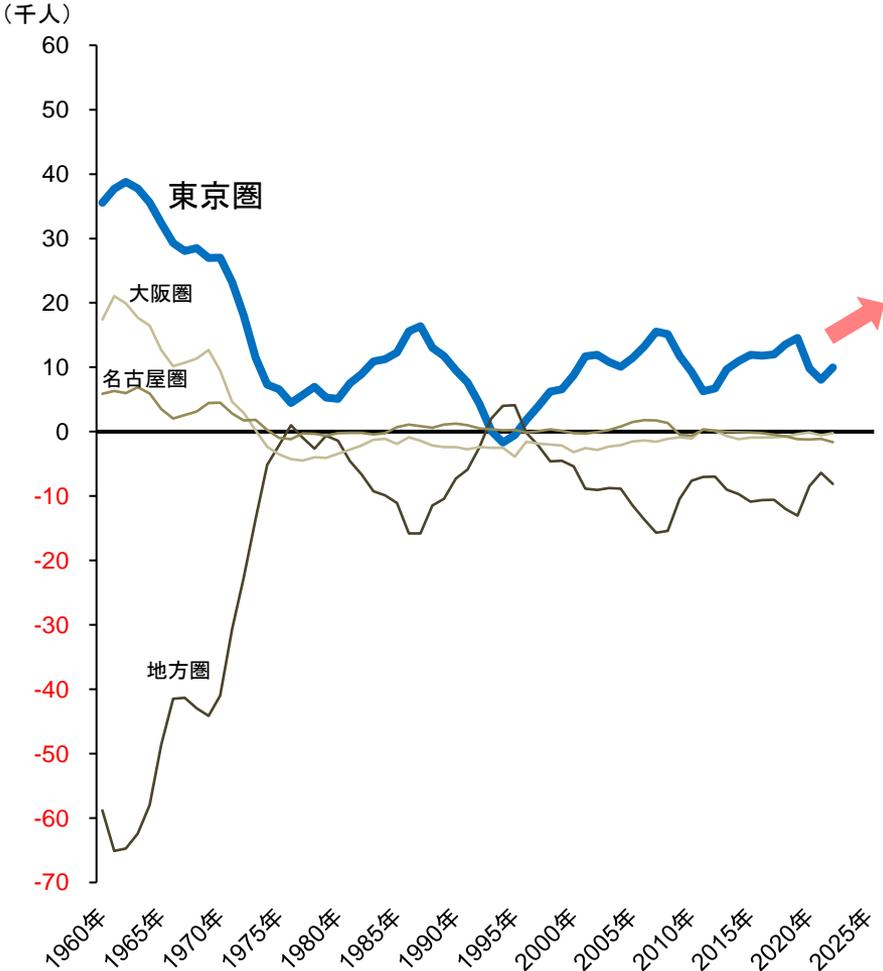
東京23区 9,410棟



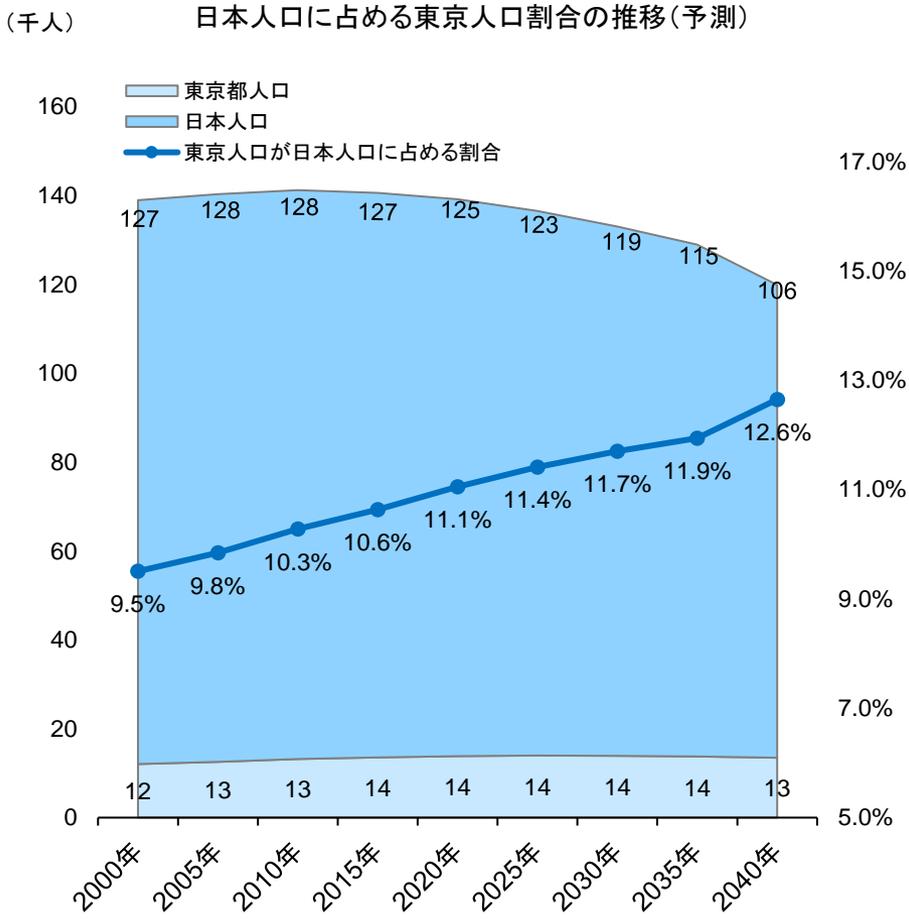
出典:「東京23区オフィスビルピラミッド2023(棟数ベース)」(ザイマックス不動産総合研究所)を基に当社作成

東京圏の転入者数と日本の人口動態

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



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

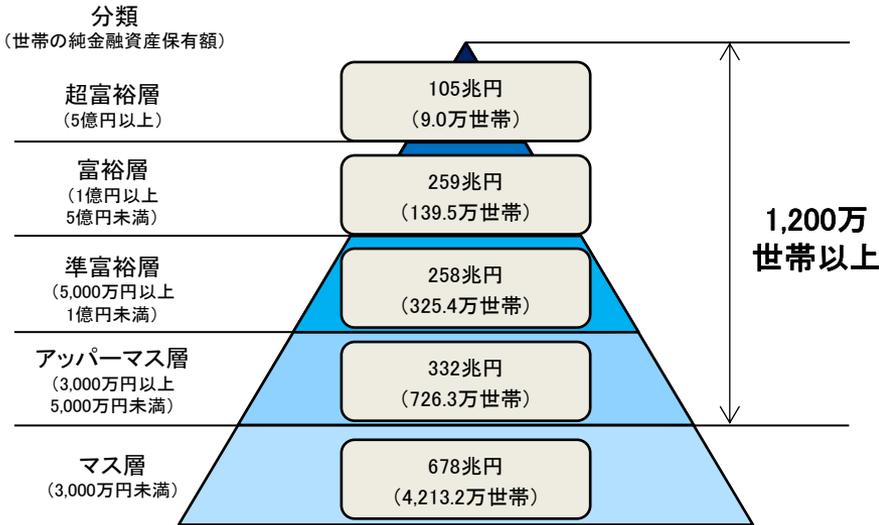


出典: 東京都の統計「東京都の人口(推計)」を基に当社作成

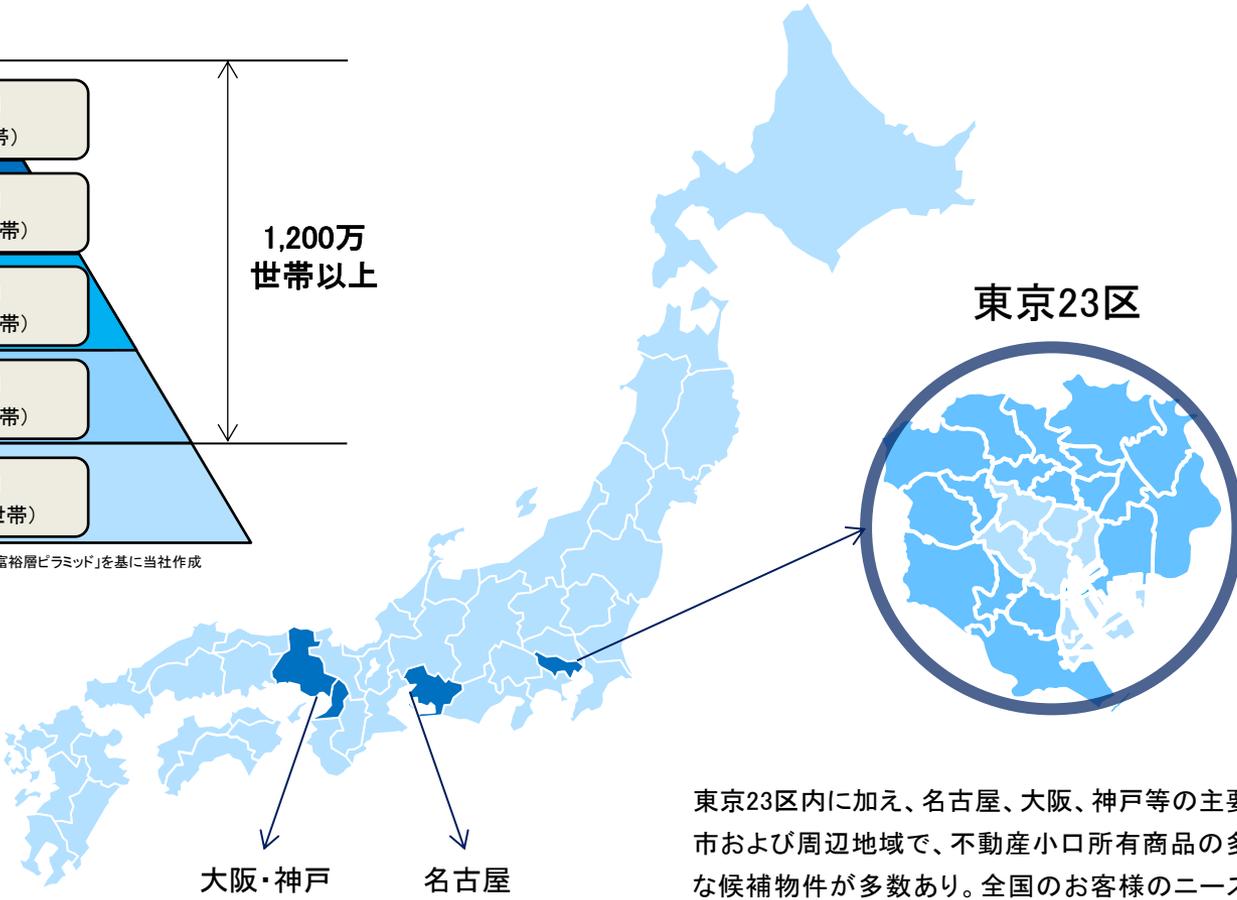
不動産小口化市場の潜在的成長性

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

不動産小口所有商品の見込み顧客層は、全国に1,200万世帯以上



出典：野村総研「富裕層ピラミッド」を基に当社作成



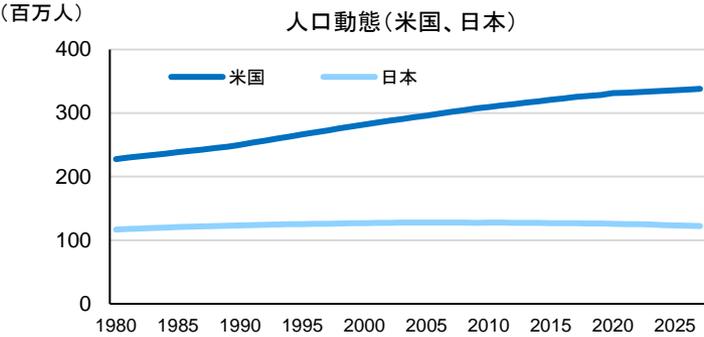
- 不動産小口所有商品
- ・保育園
 - ・教育・医療モール
 - ・商業ビル
 - ・オフィスビル
 - ・底地 etc.
- 多種多様な商品が提供可能

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

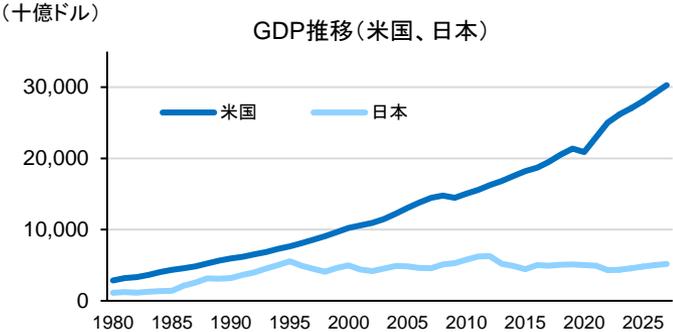
海外市場(アメリカ、ベトナム)について

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

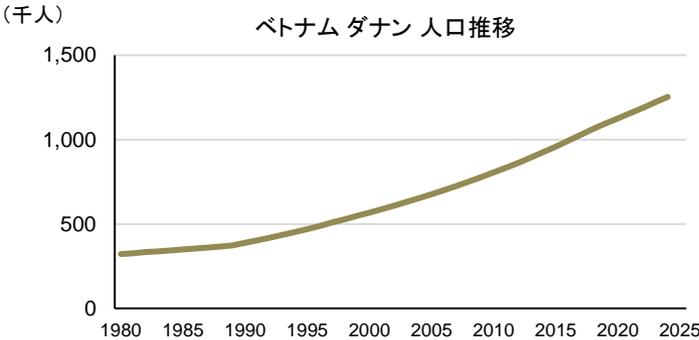
人口が減少している日本に対し、アメリカは人口が増加し続けており、住宅の需要が続く可能性が高いと考えられる



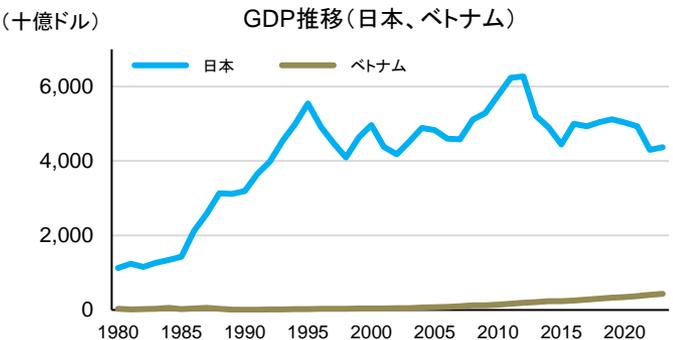
成長率が横ばいの日本に対し、アメリカは成長率が非常に高く、多くの雇用があり、不動産需要が今後も高いと考えられる



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

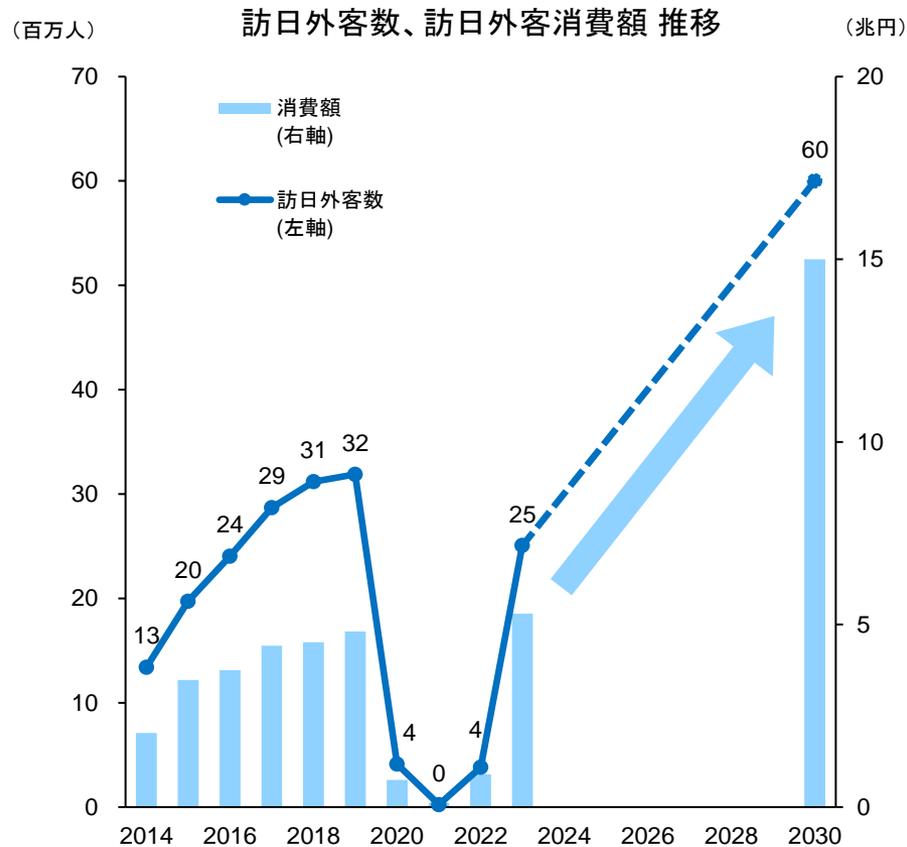
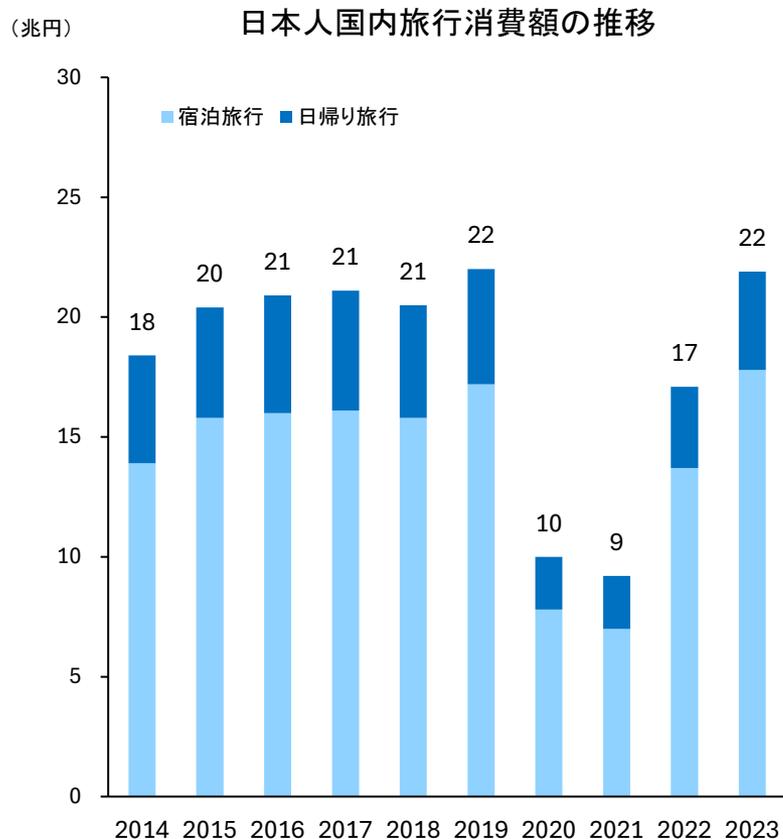


出典: IMF世界経済見通しデータベースより当社作成

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6月30日時点

RP実績 棟数



計 488棟

カーボンオフセット

累計 3,046t



RE100/森のでんき

計19棟 2,241t

RP工事

42棟 805t



資本業務提携

蓄電システムの活用を推進



資本業務提携

営農型ソーラーシェアリング推進



管理受託9物件
BELS認証取得

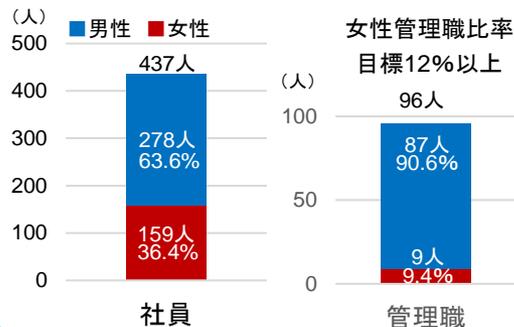
サステナビリティ HP

<https://www.sunfrt.co.jp/sustainability/>

Social

2024年6月30日時点

社員・管理職 男女比率



育児休業

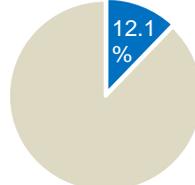
取得率100%



育児休業から
復職率100%

人財育成

目標12%以上



所定労働時間の
12.1%の研修を実施
(2024年3月末実績)

Governance

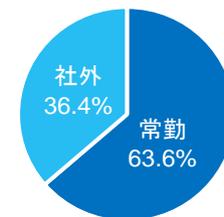
2024年6月30日時点

監査等委員会
設置会社へ
移行(2022年6月)

取締役会

監査等委員会

社外役員比率
1/3以上



女性取締役
11名中、1名



指名・報酬
委員会(任意)
4名中2名 社外役員



透明性・健全性確保

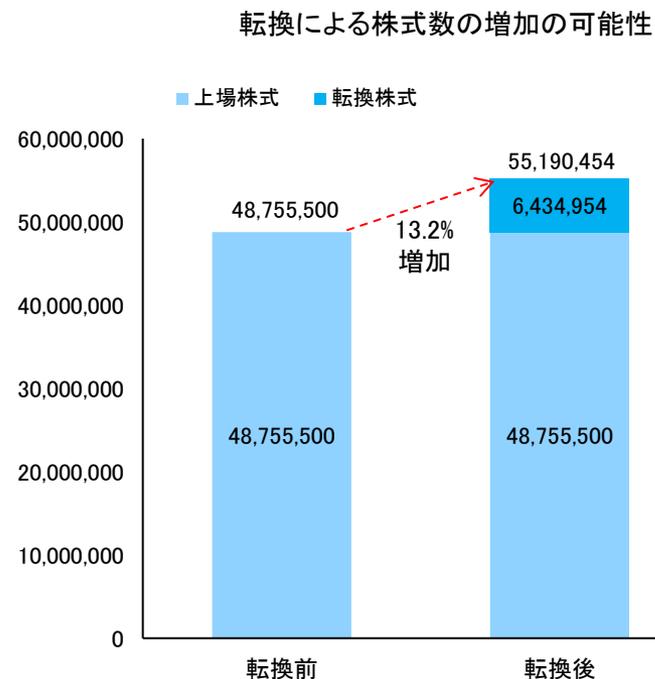
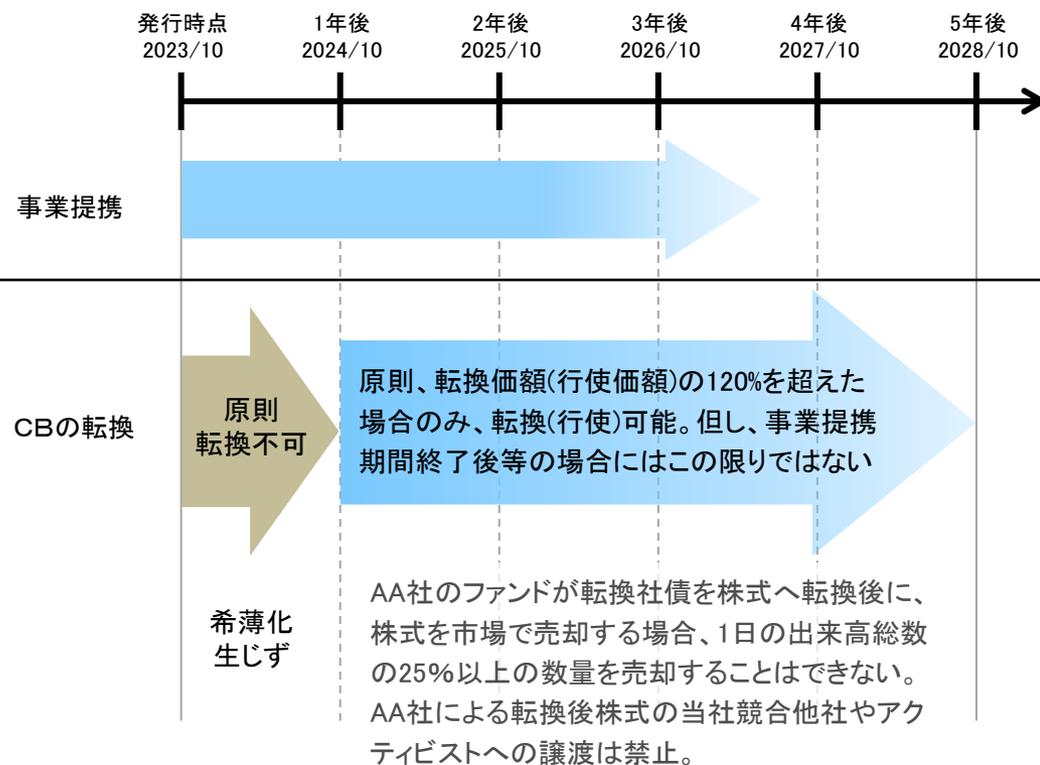
・「RE100」……再生可能エネルギー由来のJ-クレジットを活用しカーボンオフセット。日本で初めてフロアごとの導入を可能とした取り組み。入居企業様単位でCo2排出量実質ゼロを実現。

・「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

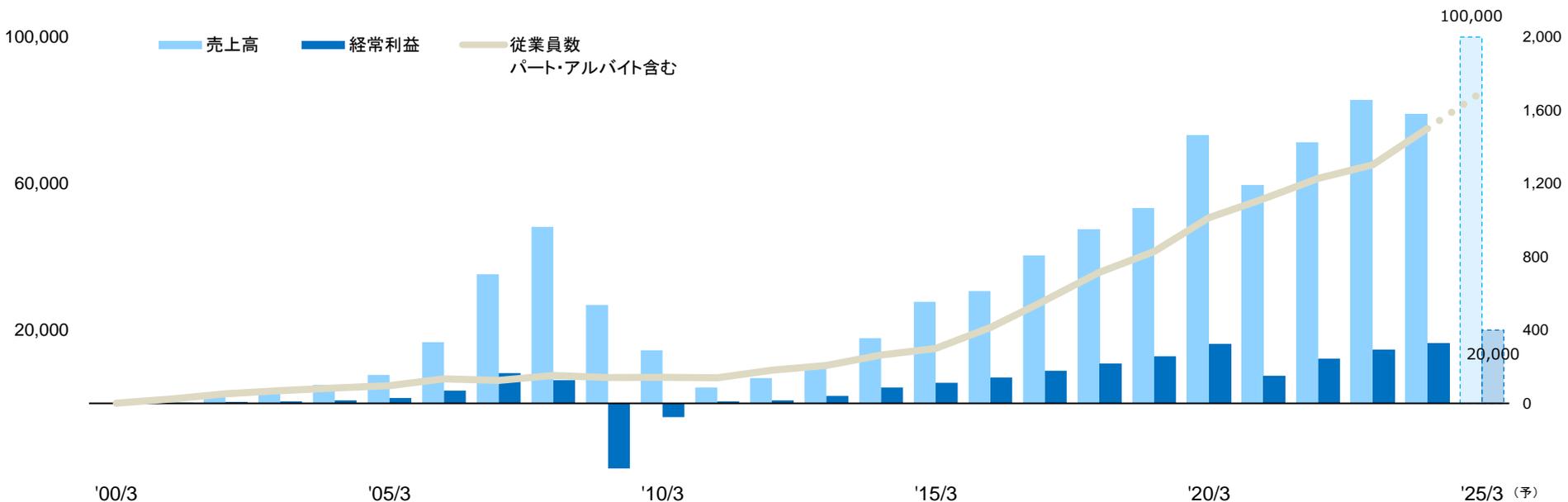
2019年 貸会議室事業を分社化し「サンフロンティア
スペースマネジメント株式会社」を設立

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)



| | |
|---------|---|
| 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 837名 (パート・アルバイト含む 1,636名) |
| 平均年齢※ | 35.6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6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