

|| 企業調査レポート ||

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年3月13日(水)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

要約	01
1. 2024年3月期第3四半期累計の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	02
3. 成長戦略	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
事業概要	05
1. 不動産再生事業	06
2. 不動産サービス事業	07
3. ホテル・観光事業	08
4. その他事業	09
5. 同社グループの強み	10
6. 事業環境	10
業績動向	11
1. 2024年3月期第3四半期累計の業績概要	11
2. セグメント別の事業動向	12
3. 財務状況	14
4. 事業提携及び新株予約権付社債の発行	15
今後の見通し	16
1. 2024年3月期の業績見通し	16
2. 重点施策	17
成長戦略	18
1. 各事業の成長戦略	20
2. 重視するポイント	21
3. 投資計画の進捗	22
株主還元策	23

■ 要約

第3四半期は、物件売却が集中した前年同期の影響で反動減となるも、通期は、利益予想を上方修正し、期末増配を見込む

サンフロンティア不動産<8934>は、世界の大都市、東京におけるオフィスビルや店舗ビルを中心に、不動産活用の専門サービスを提供する企業である。同社グループの事業は、「不動産再生」「不動産サービス」「ホテル・観光」の3事業に大別される。不動産再生事業は主に不動産のリブランニングや賃貸ビル、不動産小口所有商品の販売を、不動産サービス事業はオフィスの売買仲介・賃貸仲介、プロパティマネジメント、ビルメンテナンス、滞納賃料保証、貸会議室を主な事業内容としている。ホテル・観光事業はホテルの運営・開発・再生・販売、地域創生事業などを手掛けている。不動産再生事業を軸に、最適な事業ポートフォリオを構築することで、収益の多角化を実現している。これにより新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）といった事業環境の急変化にも柔軟に対応し、2023年3月期まで営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益については業績予想を12期連続で達成した。また同社グループのクレドである「利他」の精神が、全従業員の価値観を揃え部門間での協業を可能にし、付加価値の高い商品とサービスを生み出す強みとなっている。

1. 2024年3月期第3四半期累計の業績概要

2024年3月期第3四半期累計の業績は、売上高62,258百万円（前年同期比17.4%減）、営業利益14,163百万円（同3.6%減）、経常利益13,902百万円（同3.5%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益9,744百万円（同5.9%減）となった。前年同期に物件売却が集中した影響により反動減となったが、ホテル観光事業が好調に推移したこともあり、通期の利益予想を上方修正した。不動産再生事業では、利益率が計画を上回って推移しており、2025年3月期に向けた物件の仕入れに注力する方針である。不動産サービス事業では、新拠点を開業・増床した貸会議室事業が引き続き好調を維持するなど、各事業とも堅実に成長している。ホテル・観光事業では、旅行需要の拡大やインバウンドの回復が続き、稼働率・客室単価ともに上昇しており、大幅な増収増益となった。通期の利益予想を上方修正したことに加え、第25期の記念配当の実施により、期末配当の増配を発表した。

要約

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績予想は、売上高79,000百万円(前期比4.6%減)、営業利益16,700百万円(同12.0%増)、経常利益16,500百万円(同12.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益11,600百万円(同0.1%減)としている。2024年2月8日に通期業績予想の修正を公表しており、売上高は前回予想を下回るものの、利益率の上昇と需要拡大により、営業利益以下の段階利益は前回予想を上回る見込み。不動産再生事業では、リプランニング事業において販売物件の利益率が期初計画を上回り、セグメント利益が期初予想の水準に到達した。そのため、販売計画を一部見直し、期初の売上高予想に対して4,500百万円の下方向修正を行った。不動産サービス事業では、セグメント全体の業績がおおむね計画どおりで進捗しているため、売上高及び利益の予想を据え置いた。ホテル・観光事業では、旅行需要の拡大を受け、ホテル運営事業において前回予想を上回る売上高・営業利益を見込んでいる。2024年3月期第3四半期の通期業績予想に対する経常利益の進捗率は84.3%と高い水準で推移している。不動産サービス事業の堅実な成長に加え、ストックビジネスであるホテル運営事業の業績が拡大傾向にあり、通期計画実現の蓋然性は高いと弊社は見ている。

3. 成長戦略

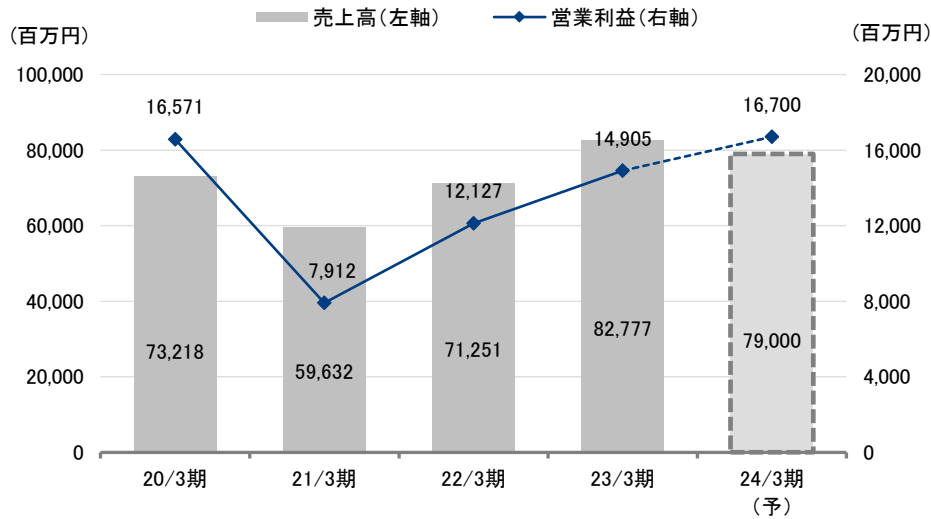
同社グループは中期経営計画において、2025年3月期に売上高1,000億円、経常利益200億円を掲げている。経営指標は、経常利益率20%、自己資本比率50%水準、ROE(自己資本当期純利益率)10%以上としている。各事業において成長戦略を打ち出し、ESG、デジタル化推進、キャッシュ・フローを重点ポイントに挙げている。中期経営計画の下、オフィス需要の増減などのリスクに対応しつつ、収益基盤の多角化やESG投資の推進など、将来的な成長戦略に積極的に取り組んでおり、安定的な収益の確保と将来的な成長への期待が高まる。また、1株当たり当期純利益は2022年3月期から右肩上がり、安定配当を継続しており、中長期的な株価向上に対する蓋然性も高いと弊社では見ている。

Key Points

- ・都心オフィスビル事業を中心に、安定的な利益創出による底堅い成長を実現
- ・2024年3月期第3四半期累計の業績は、不動産再生事業では計画を上回る利益率を確保、ホテル・観光事業は旅行需要拡大・インバウンド回復により好調継続
- ・2024年3月期の業績予想は、経常利益を上方修正、過去最高益更新を見込む。通期業績予想に対する経常利益の進捗率は84.3%と高い水準で推移、通期計画実現の蓋然性は高い

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

クレドである「利他」の心を大切に、「不動産活用」を通じて社会課題の解決に貢献

1. 会社概要

同社グループは、世界の大都市、東京におけるオフィスビルや店舗ビルを中心に、不動産活用の専門サービスを提供する企業である。同社グループの事業は、「不動産再生」「不動産サービス」「ホテル・観光」の3事業に大別される。不動産再生事業は主に不動産のリブランニングや賃貸ビル、不動産小口所有商品の販売を、不動産サービス事業はオフィスの売買仲介・賃貸仲介（以下、リーシングマネジメント）、プロパティマネジメント、ビルメンテナンス、滞納賃料保証、貸会議室を主な事業内容としている。ホテル・観光事業はホテルの運営・開発、地域創生事業などを手掛けており、その他事業では海外開発事業や建設事業に取り組んでいる。不動産再生事業を軸に、最適な事業ポートフォリオを構築することで、収益の多角化を実現している。

サンフロンティアという社名には、人類・社会の幸せのために力強く輝く、そのために、社員が自らの夢を追い求め、新たなことに挑戦していける会社でありたいという想いが込められている。「SUN=太陽」は大きく輝き続ける力強さ、万人に降り注ぐ愛や利他の心の象徴であり、「FRONTIER=開拓者」は新たな価値創造に挑戦し続ける姿勢を表している。また、フィロソフィ経営を実践しており、最上位概念であるクレドには「利他」を定めている。明確な行動指針により柔軟に変化し続け、目先の利益を追求するのではなく、長期的な成功を目標に掲げるビジョナリー・カンパニーである。

サンフロンティア不動産 | 2024年3月13日(水)
8934 東証プライム市場 | https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

会社概要

2024年3月期第3四半期末時点の本社所在地は東京都千代田区、総資産は172,493百万円、資本金は11,965百万円、自己資本比率は51.4%、発行済株式数（自己株式含む）は48,755,500株である。

2. 沿革

同社は1999年4月に不動産の売買、賃貸、管理及びその仲介を目的として設立された。創業者である堀口智顕（ほりぐち ともあき）氏は、不動産再生事業のパイオニアである。収益性が悪化した都心の中小オフィスビルを次々と高稼働・高収益賃貸ビルへと再生してきた。そして設立から5年後の2004年12月に、ジャスダック証券取引所に上場を果たした。2015年8月にはホテルマネジメント事業を、2017年11月には地域創生事業を開始し、顧客の喜びを通じて地域社会の発展に貢献している。2019年4月には創立20周年を迎え、次世代を担う人財の育成とさらなる経営基盤の強化を目的として、2020年4月に齋藤清一（さいとう せいいち）氏が代表取締役社長に就任した。2023年9月には、アドバンテッジアドバイザーズ（株）と事業提携契約を締結するとともに、アドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供するファンドに対して、転換社債型新株予約権付社債を発行した。また、2023年10月には、特定技能外国人等の就労支援を目的とするSFヒューマンサポート（株）を設立した。

沿革

年月	主な沿革
1999年 4月	東京都千代田区に（株）サンフロンティアを設立
1999年12月	宅地建物取引業者として建設大臣免許取得
2000年 9月	銀座六丁目に自社保有ビル第1号を取得、不動産賃貸業を開始
2000年11月	サンフロンティア不動産（株）に商号変更
2001年 1月	リブランニング事業（ビル再生・活性化事業）を開始
2001年 4月	事業用不動産の賃貸仲介事業を開始
2002年 1月	都知事許可（般-13）第116846号を受け、一般建設業を開始
2004年12月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2005年 7月	SFビルサポート（株）を設立
2007年 2月	東京証券取引所市場第1部に株式を上場
2012年 1月	（株）ユービ（現SFビルメンテナンス（株））を連結子会社化し、ビルメンテナンス事業を開始
2013年 3月	台湾台北市に東京陽光不動産股份有限公司を設立
2015年 8月	サンフロンティアホテルマネジメント（株）を設立し、ホテルマネジメント事業を開始
2015年12月	ベトナム現地法人SUN FRONTIER VIETNAM CO.,LTD.を設立
2016年12月	スカイコートホテル（株）（現スカイハートホテル（株））の株式を取得し、連結子会社化
2017年11月	サンフロンティア佐渡（株）を設立し、地域創生事業を開始
2019年 1月	（株）光和工業（現SFエンジニアリング（株））の発行済株式を取得し連結子会社化
2019年 4月	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）を設立
2021年 2月	（株）コミュニケーション開発（現SFコミュニケーション（株））の発行済株式を取得し連結子会社化
2021年 4月	（株）ホテル大佐渡の発行済株式を取得し連結子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第1部からプライム市場へ移行
2023年10月	転換社債型新株予約権付社債約100億円を発行し、アドバンテッジアドバイザーズ（株）傘下のファンドが引受け
2023年10月	アドバンテッジアドバイザーズと事業提携を開始
2023年10月	SFヒューマンサポート（株）を設立し、特定技能外国人等の就労支援事業を開始

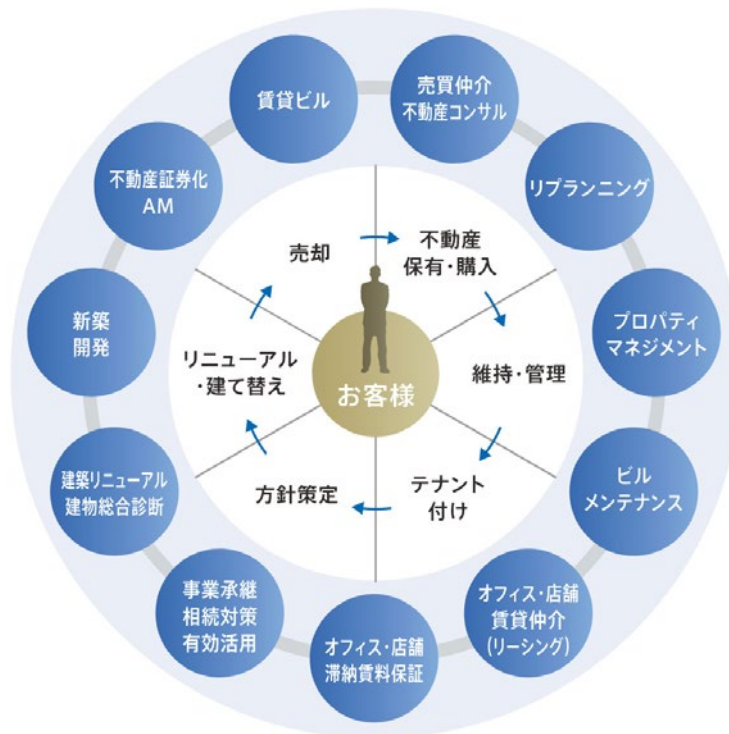
出所：同社ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

既存不動産の活用と流通への取り組みをとおして、顧客の資産価値の最大化を実現

同社グループは、ビル経営におけるすべてのステップをワンストップで提供している。最も影響力を発揮できる都心オフィスビル事業を中核に据え、ホテル・観光事業やその他事業にも取り組んでいる。ビル経営における各ステップで、同社グループの主要サービスを独自の事業として構築することで専門性を追求し、競争優位性を確保している。また、部門を超えてサービスを連携・連鎖させ、専門性を持った人財を集めることで、顧客視点に立ったより大きな付加価値の提供を実現している。サービスの連携・連鎖の例としては、賃貸仲介が持つ地域密着の土地勘を生かしたテナント目線のリニューアル企画や、プロパティマネジメントの知見の活用によりビルの価値を最大化し、売買仲介と協業しながら売却するといったものがある。フィロソフィ経営により全従業員の価値観を揃え、顧客目線で課題解決に取り組むことで、連鎖複合型の付加価値の高い商品とサービスを生み出すという強みにつなげている。

ビル経営におけるステップと同社グループの事業構成



出所：同社ホームページより掲載

事業概要

1. 不動産再生事業

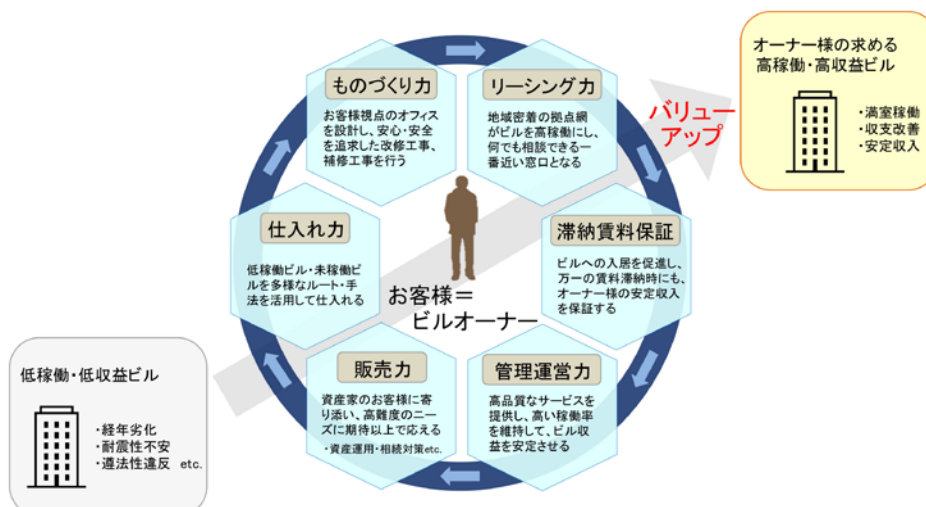
不動産再生事業では、「リブランニング事業」「賃貸ビル事業」を手掛けている。

「リブランニング事業」は、稼働率の低い収益不動産やリニューアルを要する建物を取得し高収益の不動産に再生したうえで、富裕層・資産家・事業法人へ販売している。日頃からテナントのニーズを把握しているプロパティマネジメントや賃貸仲介のノウハウを活用して時代やニーズにマッチしたオフィス空間を企画・演出し、コストパフォーマンスを追求した改修工事を行っている。そして、地域密着によるリーシング力を生かして早期満室稼働を実現することで収益性を高めている。

リブランニング事業において特徴的な商品化方法の1つである「セットアップオフィス」は、通常の賃貸オフィスとは異なり、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を施し、設備や什器の一部を予め設置した状態で貸し出される。入居テナント企業には、4つのメリットがある。1) オフィス内装の考察や業者選定などの手間がかからず、経営者の負担を軽減する。2) 配線関連や引越以外の作業が不要なため、移転後すぐに利用可能。内装や原状回復の工期短縮により、正味利用可能期間も増加。3) オフィス内装の費用負担が削減されるため、入居テナントの内装資産計上もなく財務負担が軽減される。4) 意匠性や機能性に拘り、高いデザイン性を持っ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、生産性が向上する。これは土地勘があり、入居テナントの動向を把握している同社グループならではの商品である。2023年6月に実施された同社企画の調査によると、東京23区内のセットアップオフィスのシェアは、数ベース・面積ベースの双方において50%超と圧倒的なシェアを誇っている。

「賃貸ビル事業」は、リブランニング事業における賃貸ビル物件数を拡大しながら、不動産サービス部門で培ったオペレーション力を生かして、賃料収入を得ている。

リブランニング事業のビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

2. 不動産サービス事業

不動産サービス事業では、「リーシングマネジメント事業」「プロパティマネジメント事業」「ビルメンテナンス事業」「滞納賃料保証事業」「貸会議室事業」を手掛けている。

「リーシングマネジメント事業」は都心主要エリアに12ヶ所の営業所を構えており、地域に根差した営業活動を行っている。売買仲介では、他部門からの紹介案件を着実に成約につなげることで安定的な収益を確保している。賃貸仲介では、約60人のリーシング営業マンを配置し、圧倒的なスピードと行動量により顧客課題を解決している。東京都心部のオフィスビルに特化して、移転計画・仲介・内装デザインまでのトータルサポートを提供するほか、居抜きオフィスサイト「そのまんまオフィス!」を運営しており、現在使われている空間・内装・設備・インフラを「そのまま貸したい・借りたい」というニーズとマッチングしている。

「プロパティマネジメント事業」は、ビルの収益向上と不動産価値の最大化をミッションに掲げている。ビル管理では、年間700件以上に及ぶ賃貸仲介実績によって得た「入居推進力」と、定期的にテナントを訪問し快適な事業環境を維持・提供することで得た「入居維持・契約更新力」を生かし、ビルオーナーが所有する不動産の安定経営を実現している。また、空室のテナント斡旋・リニューアル提案から相続・事業継承までのワンストップサービスを提供している。単なる賃貸仲介業やビル管理業ではなく、顧客の不動産を中心とした資産の「お困りごと解決」業を本業として掲げ、問題解決能力を持つ専門部門と連携することで幾世代にもわたる資産防衛・活用を実現している。

「ビルメンテナンス事業」では、ビルのトータルメンテナンス及び管理業務や各種工事を行っている。「東京を世界美しい街に」を合言葉に、建物の清潔かつ安全なビルメンテナンスに取り組んでいる。また、環境にも配慮したメンテナンスを行っており、事業を通じてSDGsにも取り組んでいる。

「滞納賃料保証事業」は、テナントの賃料滞納発生時に、ビルオーナーに対して賃料を保証するサービスを提供している。同社グループが提供するビルサポートシステムにより、テナントには入居しやすい経済環境を、ビルオーナーには未回収リスクの移転と稼働率アップをそれぞれ同時に提供している。また、督促書面等の作成から裁判手続き・退去・原状回復に至るまで、解決に向けた煩雑業務を引き受けている。

「貸会議室事業」は、都心オフィスビルの空室を貸会議室・レンタルオフィス・コワーキングスペースとして提供している。都心不動産の「空間」と「時間」の価値最大化を目的として、建て替えによる取り壊しが決定しているオフィスビルなど、借主が見つかりにくく、空室のまま放置されているオフィスを借り上げ、様々な付加価値を乗せることで有効活用につなげている。オフィスビル事業で培ってきた土地勘と支店網が生かせる東京都心部に集中的に店舗展開し、スピード感と柔軟性のある対応により利便性を追求している。

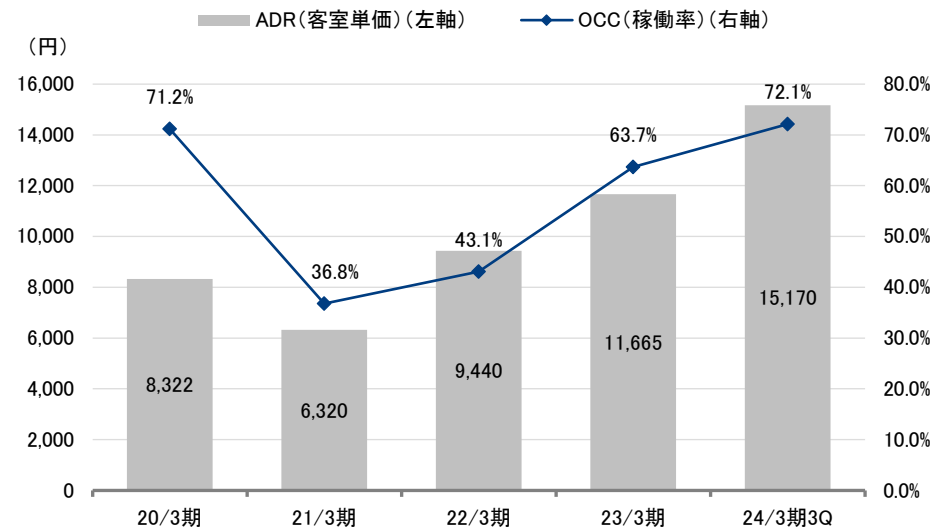
事業概要

3. ホテル・観光事業

ホテル・観光事業では、「ホテル運営事業」「ホテル開発事業」「地域創生事業」を手掛けている。

「ホテル運営事業」は「心温かい楽しいホテル」をテーマに、地域の文化と歴史を大切に、上質で心地よいプライベート感のあるホテルを目指している。「HIYORI HOTELS & RESORTS」のブランド展開により、「BUDGET」「ECONOMY」「UPPER MIDDLE」「UPPER」「LUXURY」にクラス分けし、3,099室を運営している(2024年2月現在)。

ホテル稼働率・客室単価の推移



出所：決算説明資料より掲載

「ホテル開発事業」は、自社開発によるホテル建設、自社ブランドによる既存ホテルのリニューアルといったホテルの最有効活用を企画・提案している。ホテル開発では、顧客が所有する不動産を同社グループが購入し、ホテル建設・運営を行う事業方式や、既存ホテルを購入し同社グループでリニューアル・運営を行う事業方式がある。その他にも、建物賃貸借開発方式や土地賃貸借開発方式、他社運営によるホテル保有事業がある。ホテル開発のほかに再生では、顧客視点の付加価値の創出により高収益ホテルへの再生を行っている。再生工事は、企画立案、建築デザイン、資材調達、工程進捗、引渡しまで、すべて一括して同社グループが行うことで、細部に拘り、使いやすく清潔感のある高品質な不動産に改修する。ホテルの再生には建物だけではなく運営面での再生も重要である。ホテルに従事するスタッフと併走して再生に向けた取り組みを行っている。

事業概要

「地域創生事業」は、その地域ならではの魅力や特長をテーマにした事業に取り組んでいる。同事業の背景には、日本が誇る魅力（文化・歴史・自然・食事・温泉・おもてなしなど）に魅了される訪日外国人旅行者の急増があり、創業者の出身地でもある佐渡島より事業を開始した。佐渡島では観光産業を軸に地域創生を進めており、既に100人を超える雇用を創出した。例えば2023年は、「たびのホテル live 佐渡」の運営開始（6月）、「しま夢ジャズ・イン・佐渡 2023」（8月）や「2023 佐渡国際トライアスロン大会」（9月）への協賛などを通じて、地元的生活者とともに地域創生に継続的に取り組んでいる。また、同年7月には、山形県酒田市との間で「地域振興に向けた連携協定」を締結し、両方で連携を図りながら、ホテルの建設計画を基軸にした地域の振興及び活性化をさらに推進することを発表した。

4. その他事業

その他事業では、「海外開発事業」「建設事業」を手掛けている。

「海外開発事業」は、成長が期待できるベトナムへ進出し、日本の高度な施工技術によるマンション・住宅等を中心とした不動産開発事業を展開している。都市型高層分譲マンション事業では、ベトナム中部に位置するダナン市において高層分譲マンションの開発・販売、運営を行っている。2019年12月には「HIYORI Garden Tower」を竣工し、住居306戸が完売している。また、分譲マンションプロジェクト2号案件として、2024年の春に「HIYORI Aqua Tower」の着工を予定しており、2026年の秋に竣工予定である。

「建設事業」は、事業用ビルのリニューアル企画や修繕・改修工事、内装仕上工事及び電気通信工事等を行っている。ビル空間や外観・エントランスのリニューアルをプロデュース、入居テナントにとって魅力的で使いやすい空間を創造することによりテナントの満足度を高め、オーナーが保有するビルの競争力や資産価値の向上につなげている。現状分析・コンサルティング・デザインから設計・施工までをワンストップで提供することで、高い品質とコスト効率を実現している。

「HIYORI Aqua Tower」建物外観パース



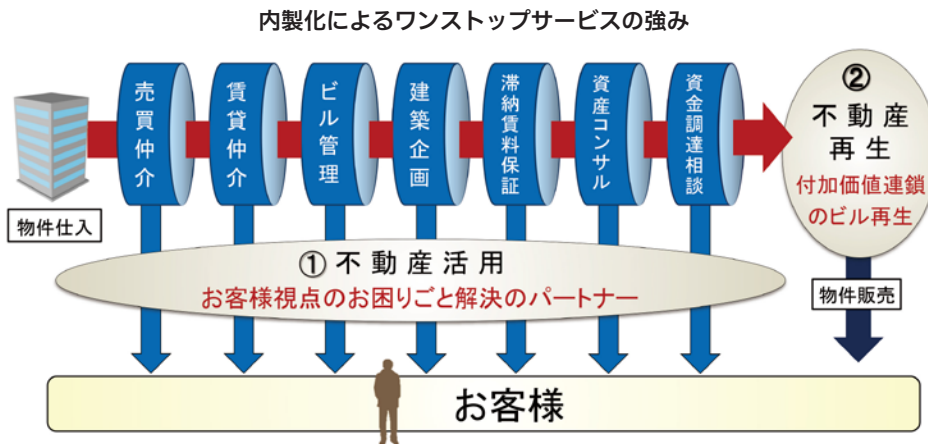
出所：決算説明資料より掲載

事業概要

5. 同社グループの強み

同社グループの強みとして、不動産再生事業における内製化したワンストップサービスの提供力が挙げられる。ビルの仕入れから、再生・活用企画、建設工事、テナント誘致、管理、販売、販売後のビル経営に至るまでを一貫して内製化し、高い付加価値を創出している。この一連のワンストップサービスは、不動産サービス事業の各部門（リーシングマネジメント、ビルメンテナンス、資産コンサルティング、滞納賃料保証、貸会議室）が協業することで実現している。こうした協業を行っているのは、同社グループがフィロソフィ経営を実践するなか、最上位概念であるクレド「利他」の精神が、従業員同士をしっかりと結び付けているためである。

管理会計の手法においては、「アメーバ経営」システムを導入している。これは、グループの事業を5人～10人の小集団（アメーバ）に分類し、アメーバごとに時間当たりの採算の最大化を図るものである（時間当たり採算＝売上総利益÷労働時間）。各アメーバにはリーダーが存在し、期初に設定した年間予算・月次予算（売上総利益と時間当たりアメーバ）に対する進捗管理を行う。アメーバ経営による管理会計手法は、市場に直結した部門別採算制度の確立のみならず、全員参加による従業員の採算意識向上や、経営者人財の育成につながるというメリットがある。小集団であることにより意思決定のスピードアップが図られ、環境変化による市場ニーズの変化などにも柔軟な対応が可能で、効果的な経営手法であると弊社では考える。



出所：決算説明資料より掲載

6. 事業環境

マクロ的な事業環境として、世界経済では中国経済の減速懸念や地政学リスクが続くものの、国際通貨基金(IMF)は2024年の世界経済の実質成長率予測を3.1%に引き上げ、ソフトランディングへの期待が高まっている。また、米連邦準備制度理事会(FRB)は政策金利の利上げを4回連続で見送っており、利下げの開始時期が注目されている。日本経済においては、経済正常化による緩やかな回復が続く中で大規模な金融緩和を継続しており、経済活動再開による活性化の継続やインフレの鈍化、賃金上昇などによる回復基調が期待されている。物価と賃金の上昇が安定する確度が高まり、日銀による金融緩和の解除が近づいていると見られている。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2024年3月13日(水)

https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

事業概要

同社グループを取り巻く事業環境として、都心オフィスビル市場では、新築ビルが多数竣工するなかで、オフィス回帰が進み需要が持ち直している。都心オフィスの平均空室率は横ばいであり、平均賃料も約3年半ぶりに上昇した。オフィス回帰や円安により、日本の不動産への投資意欲は底堅いものの、金利上昇には警戒が必要である。ホテル・観光市場では、国内旅行需要やインバウンド需要の回復が著しく、引き続き活況が続いている。国内旅行の需要回復に加え、インバウンド需要は円安の影響もあり、稼働率や客室単価が上昇している。2023年の訪日客数は2,506万人であり、インバウンドによる旅行消費額はコロナ禍前を超える過去最高水準に達している。

金融引き締め局面における金利動向は、不動産市場全体に大きな影響を与える要素である。金利上昇による資金調達コストの上昇や投資意欲の減退などが懸念されるため、金利動向に敏感に対応し適切なリスク管理を行うことが重要と言える。このような事業環境のなか、同社グループは顧客ニーズに対する高い適応力により、柔軟なビジネス戦略を展開している。金利動向の変化やコロナ禍の影響に適切に対応し、持続可能な事業ポートフォリオの構築をしていると弊社では見ている。

業績動向

**物件売却が集中した前年同期の影響により反動減となるも
不動産再生事業は計画を上回る利益率にて推移。
ホテル・観光事業は旅行需要拡大・インバウンド回復により好調継続**

1. 2024年3月期第3四半期累計の業績概要

2024年3月期第3四半期累計の業績は、売上高62,258百万円（前年同期比17.4%減）、営業利益14,163百万円（同3.6%減）、経常利益13,902百万円（同3.5%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益9,744百万円（同5.9%減）となった。前年同期にホテル2棟とRP5棟一括の売却が重なったため売上と利益が前年同期比で減少したが、計画どおりの進捗で推移した。

不動産再生事業では、2024年3月期第3四半期累計で20件を販売し、利益率が計画を上回って推移した。不動産サービス事業では、企業研修、セミナー、検定試験等の需要の拡大が継続するなか、新拠点を開業・増床した貸会議室事業が引き続き好調を維持するなど、各事業とも堅実に成長している。ホテル・観光事業では、旅行需要の拡大やインバウンドの回復が続き、稼働率・客室単価ともに上昇しており、大幅な増収増益となった。販管費は、研修を含む人的資本投資や、システム投資等により前年同期比で増加したが計画どおりである。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2024年3月13日(水)

https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

業績動向

2024年3月期第3四半期の連結業績

(単位：百万円)

	23/3期3Q		24/3期3Q			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前年同期比
売上高	75,328	-	62,258	-	-13,070	-17.4%
営業利益	14,696	19.5%	14,163	22.7%	-533	-3.6%
経常利益	14,401	19.1%	13,902	22.3%	-499	-3.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	10,354	13.7%	9,744	15.7%	-610	-5.9%
1株当たり四半期純利益(円)	213.05	-	200.76	-	-12.29	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別の事業動向
(1) 不動産再生事業

不動産再生事業は、売上高 39,037 百万円(前年同期比 17.9% 減)、セグメント利益 11,620 百万円(同 20.6% 減)となった。販売件数は 20 件(内 NY 物件 1 件)、大型物件の売却があった前年同期から減収減益となるも計画どおりに進捗した。通期業績予想に若干の変動はあるものの、売却件数目標に対する進捗も良好であり、通期では前期並みの着地を見込んでいる。セグメント利益率に関しては 30% 水準を維持しており、売却物件のキャップレート(還元利回り)も 4.2% と 4% 水準を確保している。平均事業期間は 608 日(前期比 46 日減)、事業期間短縮の取り組みと併せて仕入れ強化にも引き続き取り組んでおり、期末在庫数が増加した。引き続き事業期間に拘った運営により、高い資本効率性を実現する方針だ。仕入物件金額は 43,118 百万円で前年同期比 12,428 百万円増加、前期の仕入物件金額 32,860 百万円を超えており、現在は 50,000 百万円を目指している。また、不動産小口所有商品の販売も着実に進捗しており、累計投資者数は第 3 四半期末で 410 人に到達した。

(2) 不動産サービス事業

不動産サービス事業は、売上高 7,766 百万円(前年同期比 19.4% 増)、セグメント利益 4,272 百万円(同 17.2% 増)となった。引き続き好調な貸会議室事業とプロパティマネジメント事業に加えて、リーシングマネジメント事業、滞納賃料保証事業も堅調に伸長した。リーシングマネジメント事業では、賃貸仲介において、管理受託物件における入居テナントの賃貸仲介件数の増加により増収増益となった。売買仲介においては、前年同期に仲介した大型案件からの反動減が生じたものの堅調に推移した。プロパティマネジメント事業では管理受託棟数の増加により増収増益、ビルメンテナンス事業では消毒業務の減少、不採算現場の解約等を要因として増収減益となった。また、貸会議室事業では、需要回復による高稼働継続とともに、開業・増床による運営坪数増加が増収増益に寄与した。滞納賃料保証事業では、主たる事業である信用保証が既存顧客の更新と新規顧客の獲得により堅調に推移した。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2024年3月13日(水)

https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

業績動向

(3) ホテル・観光事業

ホテル・観光事業は、売上高 14,352 百万円（同 30.6% 減）、セグメント利益 4,018 百万円（同 175.4% 増）となった。ホテル開発事業では、前年同期の 2 棟売却の反動で減収となるも、第 1 四半期の 1 棟売却により増益。足元では、箱根町や河口湖等で土地取得が進捗しており、その他地域においても開発案件が着実に進行している。ホテル運営事業では、旅行需要の拡大・インバウンドの回復によって稼働率・客室単価が上昇し、大幅に増収増益となった。

(4) その他事業

その他事業は、売上高 1,786 百万円（同 45.4% 増）、セグメント利益 203 百万円（同 13.1% 増）となった。建設事業では、グループ子会社において受注が増加、工事も順調に進捗し増収増益となった。海外開発事業では、ベトナム新規分譲マンションプロジェクトの第 2 号案件である「HIYORI Aqua Tower」の用地取得が完了しており、2024 年の春に着工予定である。また、2023 年 10 月には、特定技能外国人等の就労支援を目的とする SF ヒューマンサポートを設立。同社グループ（サンフロンティアホテルマネジメント（株）、SF エンジニアリング（株）等）での就労支援からスタートし、段階的に受入れ先企業における外国人採用支援・育成事業などへ拡充し、3 年後には年間 100 名の外国人材の就業を目標としている。同事業は、特定技能外国人等の就労支援という社会課題の解決に寄与するのみならず、同社グループ事業における人財確保や持続的な成長にも資するものであると弊社では見ている。

セグメント別業績

（単位：百万円）

【売上高】	23/3 期 3Q		24/3 期 3Q	
	実績	実績	増減額	前年同期比
不動産再生事業	47,550	39,037	-8,513	-17.9%
不動産サービス事業	6,505	7,766	1,261	19.4%
ホテル・観光事業	20,680	14,352	-6,328	-30.6%
その他	1,228	1,786	558	45.4%

【セグメント利益】	23/3 期 3Q		24/3 期 3Q	
	実績	実績	増減額	前年同期比
不動産再生事業	14,638	11,620	-3,018	-20.6%
不動産サービス事業	3,646	4,272	626	17.2%
ホテル・観光事業	1,459	4,018	2,559	175.4%
その他	179	203	24	13.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

サンフロンティア不動産 | 2024年3月13日(水)
8934 東証プライム市場 | https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

業績動向

3. 財務状況

2024年3月期第3四半期末の資産合計は、前期末比19,974百万円増の172,493百万円となった。物件仕入れの進捗や中間配当の支払いがあった一方で、転換社債型新株予約権付社債の発行により約100億円を調達し、現金及び預金が7,737百万円増加した。また、リブランニング物件の仕入れと工事に加え、ベトナムで用地を取得したことにより、棚卸資産が10,302百万円増加した。

負債合計は前期末比11,401百万円増の79,954百万円となった。有利子負債に関しては、短期借入金が1,035百万円、1年内返済予定の長期借入金が5,421百万円、転換型新株予約権付社債の発行により社債が9,999百万円と物件仕入れに伴う借入れにより増加した一方で、長期借入金が3,757百万円減少した。

純資産合計は前期末比8,574百万円増の92,539百万円となった。配当金の支払い2,481百万円等による減少があった一方で、親会社株主に帰属する四半期純利益9,744百万円の積み上げ等により増加した。自己資本比率は同1.5ポイント低下の51.4%となったが、財務健全性は盤石であり短期的な懸念事項はないものと弊社では見ている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期 3Q 末	増減額
流動資産合計	125,886	145,160	19,274
(現金及び預金)	42,016	49,743	7,727
(棚卸資産)	80,182	90,484	10,302
固定資産合計	26,633	27,333	700
(有形固定資産)	20,410	20,943	533
資産合計	152,519	172,493	19,974
流動負債合計	16,363	21,524	5,161
(短期借入金等)	5,492	11,948	6,456
固定負債合計	52,190	58,430	6,240
(長期借入金)	50,170	46,413	3,757
負債合計	68,553	79,954	11,401
純資産合計	83,965	92,539	8,574
負債純資産合計	152,519	172,493	19,974

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

サンフロンティア不動産 | 2024年3月13日(水)
8934 東証プライム市場 | https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

業績動向

4. 事業提携及び新株予約権付社債の発行

同社は2023年9月20日に、アドバンテッジアドバイザーズと事業提携契約を締結するとともに、アドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供するファンドに対して転換社債型新株予約権付社債を発行し、資金調達を行うことを公表した。事業提携と資金調達によって成長を加速させ、各プロジェクトの推進による事業成長を通じて、企業価値の向上を図る方針だ。アドバンテッジアドバイザーズは、国内プライベート・エクイティ・ファンドのパイオニアであるアドバンテッジパートナーズグループの中で、上場企業の株式等を取得するとともに、経営陣と一体となって企業価値向上に取り組む投資戦略（上場企業成長支援プライベート投資）を担当する企業である。本事業提携により、アドバンテッジアドバイザーズが持つノウハウ・ネットワークを活用した経営支援、高度な専門知識を持つ外部人材の投入による各種施策の実行・推進、同社グループ人材の育成等の効果が期待できる。また、転換社債型新株予約権付社債を発行することで、株式への即時の希薄化影響を抑制したうえで迅速な資金調達を実現する。調達資金額は約10,000百万円であり、このうち約8,000百万円は新規ホテル開発に伴う用地取得や建設工事投資に充当される。主なホテル開発候補地には北海道石狩市、山形県酒田市、山梨県富士河口湖町、神奈川県箱根町、静岡県熱海市、熊本県大津町、沖縄県石垣市等が挙げられる。また、約2,000百万円については現時点での具体的な予定はないものの、ホテル開発事業と建設事業を主としたM&A資金に充当する予定である。事業提携による各種プロジェクトの取り組みは順調で、本件により同社株式流動性の向上や、調達資金を原資とした事業投資による企業価値のさらなる向上が期待される。また、新株予約権付社債の転換については、原則として、クローリングから1年以内は転換できず、転換価額の120%を超えた場合のみ転換できる。また、転換して取得した株式を市場内で売却する場合、同社の東京証券取引所における当該売却日の出来高総数の25%以上を売却してはならないことを合意している。転換株式取得時の株式希薄化については、市場への影響を最小限にする配慮がなされていることや、調達資金の事業投資による企業価値の増大が期待されることから、懸念すべきものではないと弊社では考える。

事業提携の取り組み

仕入れ力強化プロジェクト	販売力強化プロジェクト	DXプロジェクト	M&Aプロジェクト	ホテル差別化プロジェクト
都心仕入れを強化 対象用途を拡大	事業部間の 連携強化による 収益機会の獲得	業務効率化 生産性向上 のDX施策	建設・ホテル事業・ 不動産分野 におけるM&Aを 推進	マーケティング 機能・施策の強化
人材育成 データ活用促進 NY事業を推進	CRMの構築へ 向けて 要件定義中	業務フロー改善、 顧客データ活用を 推進	ホテル2件M&A その他M&A候補 選定中	ホテルの強みを 再定義し、 進出を加速

出所：決算説明資料より掲載

■ 今後の見通し

堅調な事業環境を背景に通期経常利益を上方修正。 おおむね計画通りに進捗し達成の蓋然性が高まる

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績予想は、売上高79,000百万円(前期比4.6%減)、営業利益16,700百万円(同12.0%増)、経常利益16,500百万円(同12.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益11,600百万円(同0.1%減)としている。親会社株主に帰属する当期純利益の減少に関しては、ホテル・観光事業の業績回復に伴う同事業の繰越欠損金による課税所得の圧縮や、繰延税金資産計上による税効果などの影響である。2024年2月8日に通期業績予想の修正を公表しており、連結の売上高は前回予想を下回るものの、利益率の上昇と需要拡大により、営業利益以下の段階利益は前回予想を上回る見込みである。不動産再生事業では、リブランニング事業において販売物件の利益率が期初計画を上回り、セグメント利益が期初予想の水準に到達した。そのため、販売計画を一部見直し、期初の売上高予想に対して4,500百万円の下方向修正を行った。不動産サービス事業では、セグメント全体の業績がおおむね計画どおりで進捗しているため、売上高及び利益の予想を据え置いた。ホテル・観光事業では、旅行需要の拡大を受け、ホテル運営事業において前回予想を上回る売上高・営業利益を見込んでいる。

同社グループの業績予想(営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益)に対する達成率は、2023年3月期まで12期連続で100%を上回っており、コロナ禍といった事業環境の急変化にも柔軟に対応している。2024年3月期第3四半期までは、不動産再生事業は計画を上回る利益率にて推移、ホテル・観光事業も旅行需要拡大・インバウンド回復を背景に好調を継続しており、通期業績予想に対する経常利益の進捗率は84.3%と高い水準で推移している。不動産サービス事業の堅実な成長に加え、ストックビジネスであるホテル運営事業の業績が拡大傾向にあり、通期計画実現の蓋然性は高いと弊社は見ている。

2024年3月期業績予想に対する進捗

(単位:百万円)

	23/3期		24/3期			24/3期3Q		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率	実績	売上比	進捗率
売上高	82,777	-	79,000	-	-4.6%	62,258	-	78.8%
営業利益	14,905	18.0%	16,700	21.1%	12.0%	14,163	22.7%	84.8%
経常利益	14,722	17.8%	16,500	20.9%	12.1%	13,902	22.3%	84.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,612	14.0%	11,600	14.7%	-0.1%	9,744	15.7%	84.0%
1株当たり当期純利益	238.98	-	238.99	-	-	-	-	-

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 重点施策

2024年3月期の重点施策は以下のとおりである。

(1) 不動産再生事業

良物件の仕入・開発を計画的に行い、高収益・高稼働の物件を提供する。2024年3月期は前期を上回る売却益を計画しており、期末棚卸資産についても投資を積極的に進め増加を計画している。社内外のネットワークを活用して全社一丸となった仕入活動に注力するほか、仕入担当者の裁量を拡大することで、スピード感ある意思決定を実現している。足元での仕入状況には大きな変化はなく堅調に推移している。期末棚卸資産残高は950億円～1,000億円を予想しており、想定売上高は1,250億円～1,400億円、売上総利益率は25%～30%を見込んでいる。これにより、期末棚卸資産の含み益は300億円～400億円程度になることが読み取れる。仕入れから商品化までの期間を指す「平均事業期間」は2024年3月期第3四半期で608日（前期比46日減）であり、回転率を維持しながら投資の回収と成長を図る。リプランニング事業の2024年3月期第3四半期末における棚卸資産の構成は、短期物件が約38%、中長期物件が約40%、新築物件が約19%、海外物件が約3%である。同社グループは短期物件の平均事業期間の理想を1年としている。回転率とバランスを意識した適正な棚卸資産構成により事業運営をしていることから、持続的な利益成長が期待できると弊社では見ている。

(2) 不動産サービス事業

貸会議室の需要拡大を中心に、全事業で堅調な成長を継続している。2024年1月4日には新橋店、2024年2月1日には池袋店をオープンしており、地域密着の支店展開を加速させている。支店の増加に伴い管轄エリアを細分化することで、今まで以上に地域に根差した、お困りごと解決が可能となる。都心5区以外の管理物件が増えることで、これまで以上に多くの情報が得られるようになり、不動産再生事業の要である仕入活動への寄与も期待できると弊社では見ている。貸会議室事業では開業・増床が続き新拠点に関しても好調なため、引き続き積極出店の方針だ。貸会議室事業の需要は回復・拡大傾向にあり、大口企業や業界団体の研修・学会や検定試験の会場としてのニーズを着実に取り込んでいる。足元では、2024年2月16日に「ビジョンセンター新橋」を新規開業している。JR「新橋駅」を含む3駅徒歩5分以内に位置し、2023年12月に開業したホテルとオフィス用途の複合ビル「内幸町平和ビル」の16～18階の3フロアで運営する。再開業が進む新橋エリアへの初進出であり、拠点の拡大が加速している。また、2023年11月に開業した「ビジョンセンター新宿マイズタワー」は、2024年4月に早くも500坪の増床を予定している。同社グループ会社であるサンフロンティアスペースマネジメントが運営する貸会議室は、駅前などの需要があるエリアに集中して出店していることから、受注状況は好調に推移している。同事業は大口企業のリピートが多いという特徴もあるため、今後は安定的な利益の積み上げが期待できる。足元では、新入社員向けの研修需要により4月～6月の予約が8割以上埋まっている状況であり、2025年3月期以降も開業・増床が進むのではないかと弊社では見ている。ビルメンテナンス事業では、クライアント各社に対して物価上昇を反映したサービス料金の適正水準への理解を求めていく。外注費（主に人件費）を始めとした原価の高騰については適切な価格転嫁を実施済みであり、収益性は良化する見通しである。また、滞納賃料保証事業では、契約件数が右肩上がりでも推移しており、2024年3月期第3四半期末では3,814件となった。新規契約についても、都心5区（千代田区・中央区・港区・渋谷区・新宿区）を中心に順調に獲得件数を積み上げている。

(3) ホテル・観光事業

2024年3月期もホテル運営の需要拡大により、前期比大幅な伸長を計画している。足元では、2024年1月に発生した能登半島地震の影響が懸念されたものの、業績や建物に大きな影響はなく堅調に稼働している。2023年8月に政府が中国からの団体旅行を解禁したこともあり、2025年3月期は団体旅行客の増加によりさらなる売上の上積みが見込めると弊社では見ている。ホテル開発に関しては、2024年3月期第1四半期における、売却案件クロージングが業績に大きく寄与した。2024年3月期に予定していた売却案件はすべて決済完了したことから、2025年3月期以降に向けた積極的なホテル開発投資を計画しており、ビジネスと観光のニーズに応えながら地域創生への貢献を推進する方針だ。

(4) 販管費

人的資本、DX、マーケティングへの投資による費用増加を計画している。人的資本への投資に関しては、人材の成長に向けた採用やベースアップを見込んでいる。人材・事業に向けた投資は、同社グループ事業の中長期的な成長に不可欠なものであり、潤沢な自己資本と事業の収益性を勘案すれば、投下資本の調達と回収に特段の懸念はないと弊社では見ている。

成長戦略

中期経営計画の下、 2025年3月期に売上高1,000億円、経常利益200億円を目指す。 ESG経営やDX推進にも取り組み、持続可能な成長を実現

同社グループでは『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」を基本方針とした中期経営計画を進めている。経営数値目標は、2025年3月期に売上高1,000億円、経常利益200億円を掲げている。経営指標は、経常利益率20%、自己資本比率50%水準、ROE10%以上を掲げている。各事業において成長戦略を打ち出し、ESG、デジタル化推進、キャッシュ・フローを重点ポイントに挙げている。同社グループは中期経営計画の下、オフィス需要の増減などのリスクに対応しつつ収益基盤の多角化やESG投資を推進するなど将来的な成長戦略に積極的に取り組んでおり、安定的な収益の確保と将来的な成長性への期待が高まる。

経営数値目標

(単位：百万円)

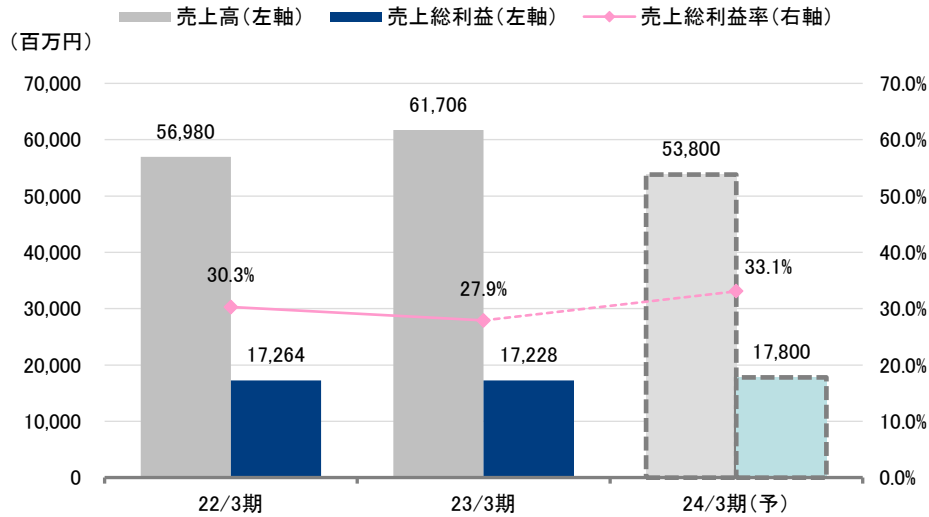
	23/3期	24/3期 予想	25/3期 目標
売上高	82,777	79,000	100,000
経常利益	14,722	16,500	20,000
親会社株主に帰属する当期純利益	11,612	11,600	14,000
経常利益率	17.8%	20.9%	20.0%
自己資本比率	52.9%	50% 水準	50% 水準
ROE	15.3%	13.4%	10% 以上

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

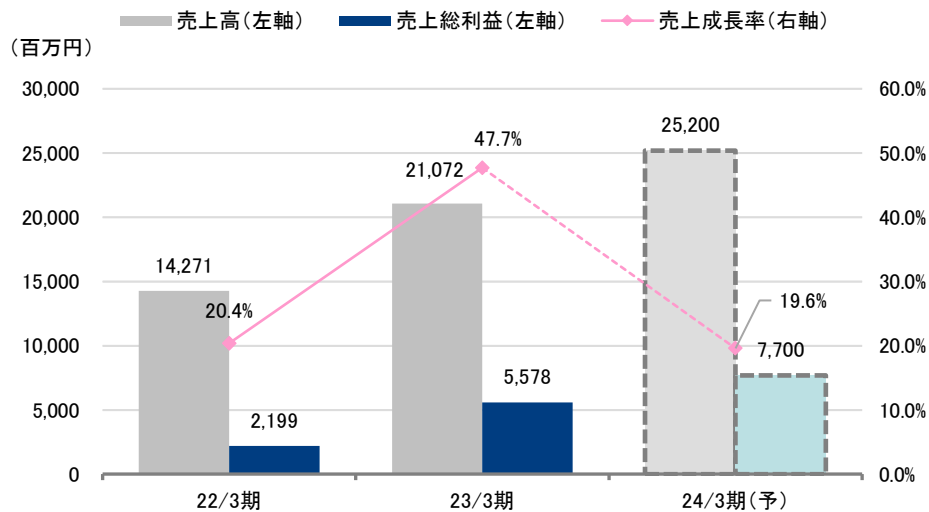
また、同社事業の運営においては、フロー型事業では売上総利益率を重視、ストック型事業は高い売上成長率を追求している。フロー型事業には、リプランニング事業・ホテル開発事業・海外事業の物件売却に関する事業が該当する。ストック型事業には、不動産サービス事業・ホテル運営事業等物件売却以外の事業が該当する。

フロー型事業の業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ストック型事業の業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

1. 各事業の成長戦略

(1) オフィス事業

オフィス事業では、既存事業の深化・伸長を進める。都心・中小型・オフィス・再生・事業期間1年のリブランニング事業を主軸としつつ、不動産の高付加価値活用にこだわり、中長期保有、低層店舗開発、新築ビルにも取り組む。ワンストップサービスによる課題解決力や、顧客視点による企画・提案力、建築技術・デザイン力・スペース活用技術を生かし、テナント誘致力を強みにオフィスビルの付加価値を高める。足元の物件売却は計画どおりに進捗、物件の仕入れに注力しており、短期・中長期・新築開発にバランスよく投資している。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。

(2) ホテル事業

ホテル事業では、引き続きコンセプトにこだわり、満足と感動を超えるサービスを提供していく。心温かい楽しいホテル運営を心掛け、顧客視点のサービスにより熱狂的なファンの創出を目指す。既存ホテルの再生、新規ホテルの開発等を行ったうえで、土地・建物を売却して投資資金を回収し、再投資を行う方針だ。足元では、計画どおりにホテル物件を売却して回収を実現している。また、観光需要拡大により、ホテル運営も業績急回復中である。今後はビジネス・観光需要の高い地域への追加投資を検討・実施していく。

(3) 海外事業

海外事業では、ベトナムでの住宅関連事業を展開する。マンション開発・販売・管理・仲介を一貫して行うことで、地域に根差した成長を実現する。将来を見据えたマンション開発事業への計画的投資を継続するとともに、次期開発プロジェクトに向け土地取得手続きを進める。足元では、ベトナムでのマンション開発事業へ継続的・計画的に投資していくとともに、次期開発プロジェクト案件の組成を進めている。

(4) M&A

M&Aは、現業を拡充する周辺事業への投資や、成長分野に対するスタートアップ投資を積極的かつ計画的に行い、新たな付加価値創出を目指す。M&Aにおいては既存事業とのシナジーが期待できる案件に限定する方針である。ホテル開発では、今後1～2年で運営部屋数を3,000室程度まで回復させ(2024年2月時点で、運営中ホテル3,099室)、今後10年で10,000室までの拡大を視野に入れている。これを実現するためにM&Aによる手法も選択肢の1つであると捉えている。M&Aに関しては、2023年11月28日と2024年1月23日にそれぞれM&Aを実施しており、ホテル6軒(計623室)の増加となった。同社グループは現預金が潤沢であり、自己資本比率が高いことから、十分な投資資金が確保できていると弊社では考える。

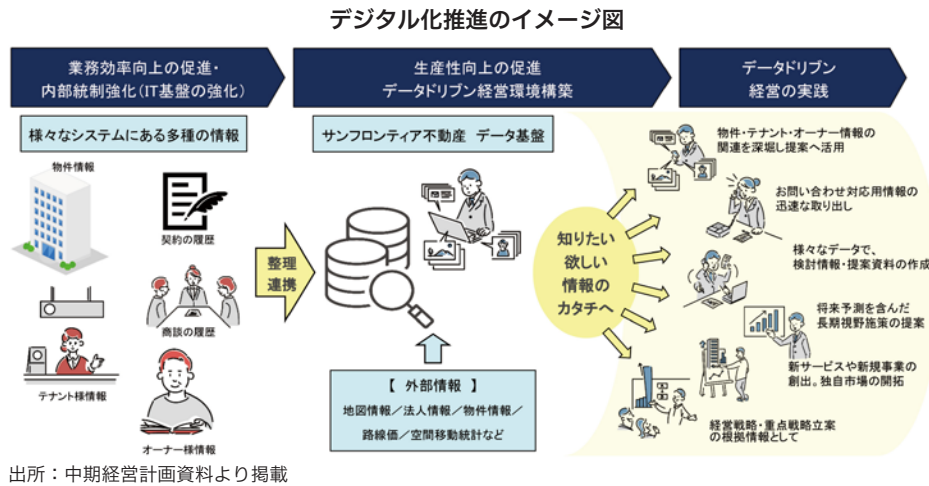
2. 重視するポイント

(1) ESG

同社グループは ESG 投資の重要性に着目し、中期経営計画のなかで、環境・社会・ガバナンスに配慮した取り組みを積極的に進めることを表明している。ビルの再生事業を通じた CO₂ 排出量の削減や再生可能エネルギーの活用など、環境に配慮した施策を推進している。また社会的責任を果たすために、保育園や医療施設（リハビリ施設）の入居に適うビル開発や、多様な人材が活躍できる体制・経営の推進にも力を入れている。ガバナンス面では、「再生産不可能な資源の無駄遣いをおさえ、永続的な地球上の人類や動植物の繁栄に寄与する」企業哲学に則り、社会の範たる企業となるべく企業統治を行う。2023年6月には、重要課題にもとづく具体的施策と KPI の進捗をサステナビリティサイトに掲載しており、2023年3月期において13項目中12項目（内4項目は2024年3月期施策）を達成している。KPI を定めていない施策に関しても、各ホテルにおける自治体の SDGs パートナー認定取得を目指すなど、地域と連携した活動を強化している。これらの取り組みは、ESG 投資家からの支持を集め、投資家の関心を高めるものと弊社では考える。

(2) デジタル化推進

デジタル化による変革を推進するため、2021年4月にデジタル化推進室を立ち上げた（2022年4月にはDX事業部へ組織変更）。各事業において業務フローを検証し、デジタル化することで効率化・内部統制強化を推進する。効率化を経て生産性の向上を図り、顧客の課題解決を強化できる新規事業の創出を目指す。



(3) キャッシュ・フロー

財務の安定性の維持を方針としており、経常利益の成長だけでなくキャッシュ・フローを重視し、フリーキャッシュ・フローのプラス維持を掲げている。高付加価値事業の進化により営業キャッシュ・フローを安定的に創出するとともに、効果的な事業への資金投下と計画的な資金回収により、投資キャッシュ・フローをコントロールする。安定的な株主還元と財務基盤の健全化とともに、将来の成長へ投資することで企業価値を高めるキャピタルアロケーションを実現する。

3. 投資計画の進捗

中期経営計画における投資計画の進捗として、オフィス事業では、今期仕入額が過去最高を更新、積極投資を継続する方針である。ホテル事業では、2件のM&Aを実施、総客室数10,000室を目指して投資を再加速させる。海外事業では、分譲マンションプロジェクト2号案件として、2024年の春に「HIYORI Aqua Tower」の着工を予定しており、2026年の秋に竣工予定である。M&Aでは、事業シナジー創出に向け積極的な投資を引き続き検討していく。また、デジタルにおいては、データ活用の段階へ向けて投資額が増加する見通しである。

投資計画の進捗

(単位：百万円)

	計画	22/3期	23/3期	24/3期(見込)	累計	進捗率
オフィス事業	200,000	32,800	37,900	55,000	125,700	62.9%
ホテル事業	7,000	7,000	0	5,000	12,000	171.4%
海外事業	5,000	0	0	1,150	1,150	23.0%
M&A	5,000	0	500	1,070	1,570	31.4%
デジタル	3,000	600	1,030	1,280	2,910	97.0%

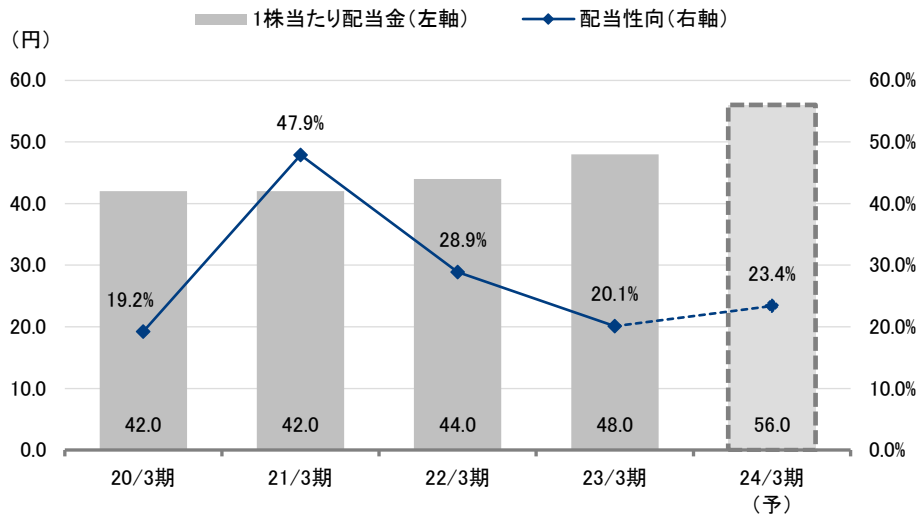
※ 計画は22/3期～25/3期の4期合計の投資額。オフィス事業、ホテル事業、海外事業の投資額は、仕入額と工事額の合計。M&A投資額は出資額。デジタル投資額は、システム導入費用及びランニングコストの合計
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

増配・記念配当の実施を公表、1株当たり56.0円の配当を予定。 同額維持となった2021年3月期を除き11年増配継続

同社グループでは、株主還元の基本方針として、「長期的かつ安定的な利益還元をめぐる」「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」「財務基盤の安定性を維持する」を掲げている。2023年3月期は前期比4.0円増の1株当たり48.0円（配当性向20.1%）を実施した。2024年3月期は同8.0円増の1株当たり56.0円（配当性向23.4%）の配当を予定している。2024年2月8日に配当予想の修正を公表しており、実施済みの中間配当26.0円に加えて、期末配当30.0円（普通配当28.0円・記念配当2.0円）を実施することとした。同社は2024年4月8日に創立25周年を迎えるが、同額維持となった2021年3月期を挟んで11年増配を継続しており、収益成長による企業価値の向上と株主に報いる方針が読み取れる。中期経営計画ではさらなる成長方針を明確に打ち出しており、直近の1株当たり当期純利益は2021年3月期87.77円、2022年3月期152.26円、2023年3月期238.98円と右肩上がりである。安定配当を継続していることから、中長期的な株価向上に対する蓋然性も高いと弊社では見ている。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp