

|| 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6月7日(金)

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月期の業績概要	01
2. 2025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月期の業績概要	11
2. セグメント別の事業動向	12
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2025年3月期の業績見通し	14
2. 重点施策	16
■ 成長戦略	18
1. 現行中期経営計画の振り返りと進捗	18
2. 次期中期経営計画と長期ビジョン 2035	19
3. 成長戦略と重点施策	20
■ 株主還元策	24

要約

上方修正予想をさらに上回り過去最高益を更新。 前期比 10.0 円増配し、1 株当たり 58.0 円の年間配当

サンフロンティア不動産<8934>は、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プ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、2024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13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月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高79,868百万円（前期比3.5%減）、営業利益17,600百万円（同18.1%増）、経常利益17,374百万円（同18.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益11,917百万円（同2.6%増）となった。営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに過去最高を更新し、経常利益率は21.8%と高い水準で推移した。不動産再生事業で25件（ニューヨーク2件と不動産小口所有商品1件を含む）を販売し業績に貢献、年間仕入額も過去最高となった。不動産サービス事業では、企業研修、セミナー、検定試験などの需要が拡大しており、貸会議室事業が好調に推移した。また、リーシングマネジメント支店網の増強やプロパティマネジメントの管理受託棟数増、サブリースの受託面積の増加など、各事業が底堅く成長した。ホテル・観光事業では、ホテル開発事業が前期の2棟売却からの反動により減収増益、ホテル運営事業が旅行需要の戻りやインバウンド回復の影響が大きく、稼働率・客室単価ともに向上し、大幅な増収増益となった。年間配当は前期比10.0円増の1株当たり58.0円（配当性向23.6%）。期末配当は2024年2月の修正予想から2.0円増配し、期初予想から6.0円増となった。上方修正を上回る業績結果を受け、株主にさらに報いようとする真摯な姿勢は、高く評価されるべきであると弊社では考える。

要約

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績予想は、売上高100,000百万円(前期比25.2%増)、営業利益20,870百万円(同18.6%増)、経常利益20,000百万円(同15.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益14,000百万円(同17.5%増)としている。中期経営計画の最終年度として、経常利益率20%台の高い収益性と、ROE(自己資本当期純利益率)10%以上の資本効率を継続しつつ定量目標の達成を目指す。なお、1株当たり配当金は前期比8.0円増の66.0円を予想している。2025年3月期の業績予想を現行中期経営計画の目標値と同額にしており、市場へのコミット達成意識が強く窺える。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、通期計画の達成はもちろんのこと、中長期的な持続的成長も大いに期待できると弊社では見ている。

3. 成長戦略

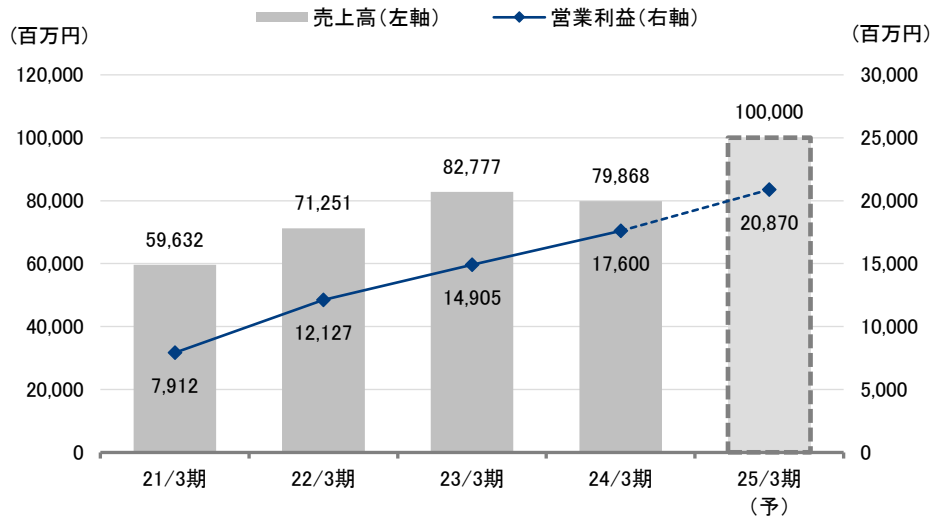
同社グループでは、次期中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)と長期ビジョン2035を公表し、2028年3月期に売上高1,350億円、経常利益270億円、経常利益率20%、自己資本比率45%水準、ROE10%以上の達成を目標に掲げた。各事業において成長戦略を打ち出し、人材基盤やサービスの強化、本業連携多角化の推進を重点ポイントに挙げている。また、長期ビジョン2035では2035年3月期に売上高3,000億円、経常利益600億円を目標に掲げている。同社グループは現行中期経営計画(2019年3月期～2025年3月期)においても、オフィス需要の増減などのリスクに対応しつつ収益基盤の多角化やESG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、最終年度である2025年3月期の経営数値目標達成の蓋然性も高いと弊社では見ている。10年後のありたい姿として長期ビジョン2035を策定し、そこから遡って、現行中期経営計画を達成した後の3ヶ年を期間とする次期中期経営計画を策定したことで、安定的な収益の確保と将来的な成長性が強く期待できると弊社では考える。

Key Points

- ・都心オフィスビル事業(不動産再生事業・不動産サービス事業)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月期の業績は、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに過去最高を更新し、経常利益率は21.8%と高い水準で推移した
- ・2025年3月期は現行中期経営計画の最終年度。業績予想では中期経営計画の目標と同額を掲げており、市場へのコミット達成意識が強く窺える。業績予想に対する達成率は、2024年3月期まで13期連続で100%を上回っており、現行中期経営計画達成の蓋然性は高い
- ・次期中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)と長期ビジョン2035を公表。中長期的で持続的な利益成長に期待

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、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」及び「その他事業」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

8934 東証プライム市場

2024年6月7日(金)

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

会社概要

2024年3月期末時点の本社所在地は東京都千代田区、総資産は188,661百万円、資本金は11,965百万円、自己資本比率は48.0%、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、次世代を担う人材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、同年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）がサービスを提供するファンドが引受け
2023年10月	アドバンテッジアドバイザーズ（株）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

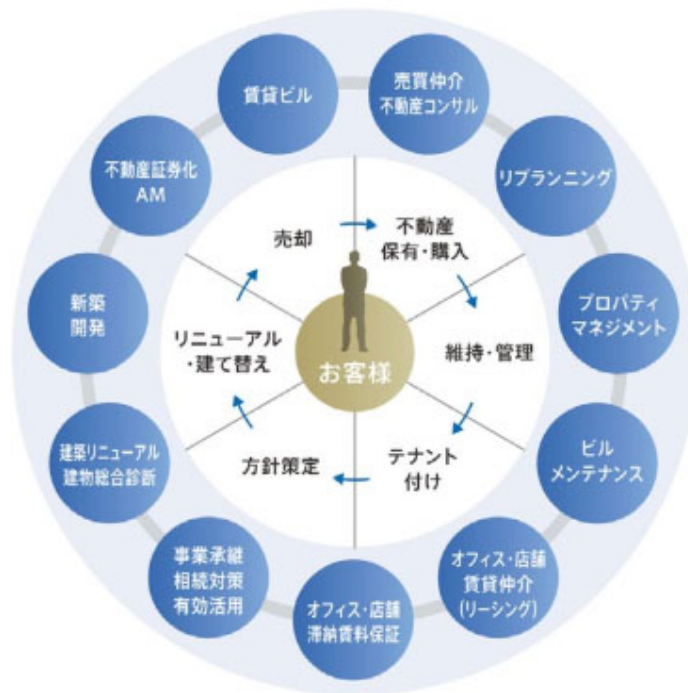
出所：同社ホームページよりフィスコ作成

■ 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

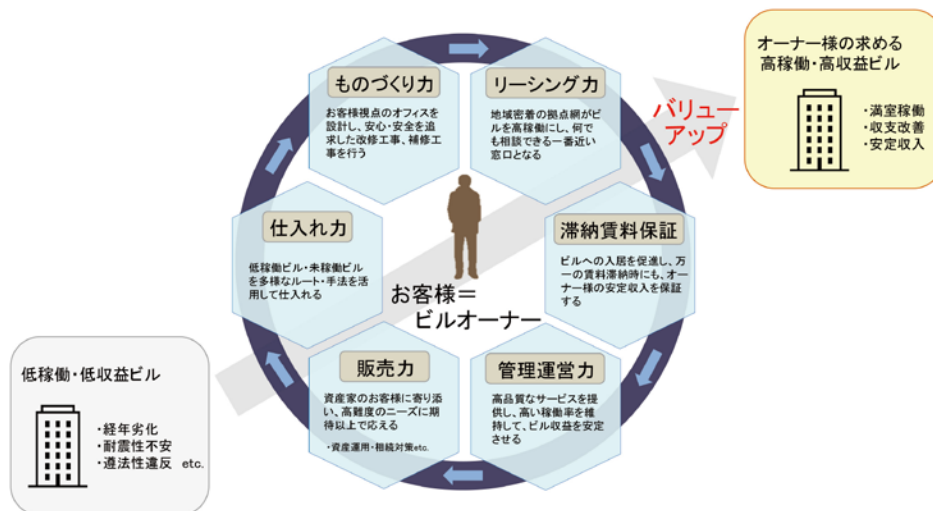
不動産再生事業では、「リブランニング事業」「賃貸ビル事業」を手掛けている。

「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・ファンド等へ販売している。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) 意匠性や機能性にこだわった、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80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。「東京を世界一美しい街に」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。都心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。

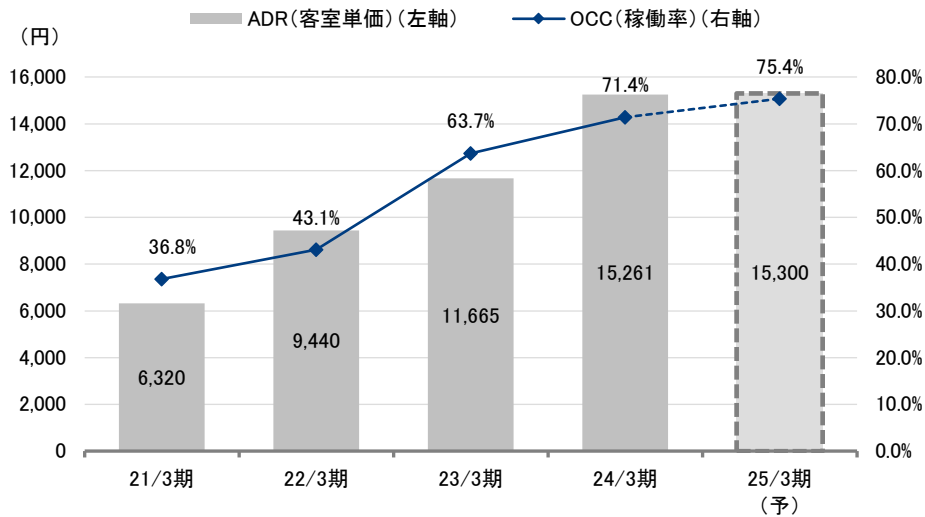
事業概要

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、3,109室を運営している(2024年5月現在)。

ホテル稼働率・客室単価の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「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。

「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新潟県・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。また、ホテル事業の運営を基軸に沖縄県・宮古島にも進出を果たしており、「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生かした地域創生事業に挑戦を続けている。

事業概要

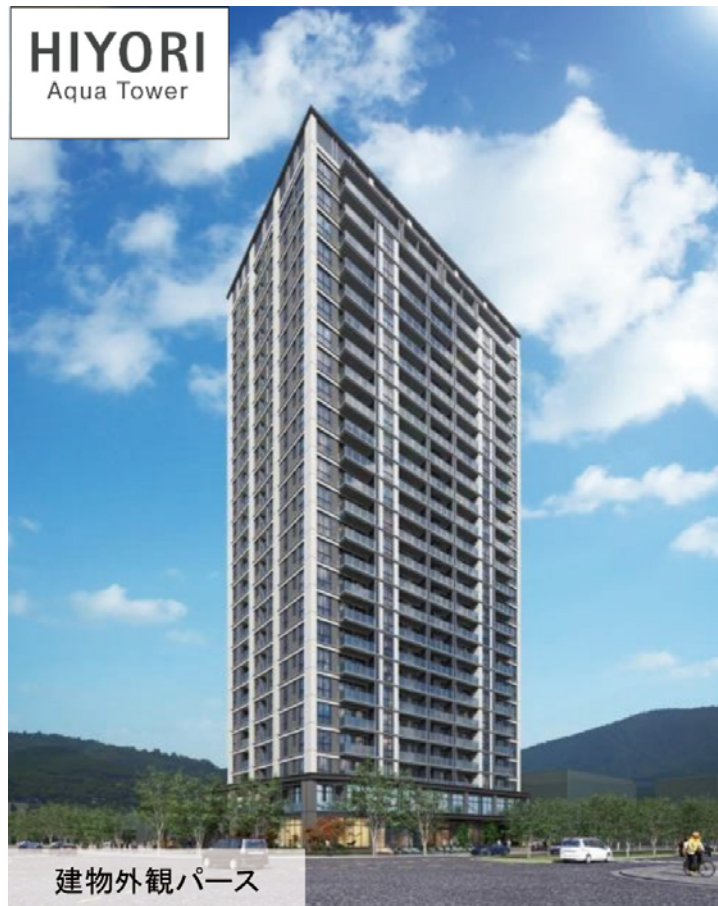
4. その他事業

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第2号案件として、2025年3月期上期に「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



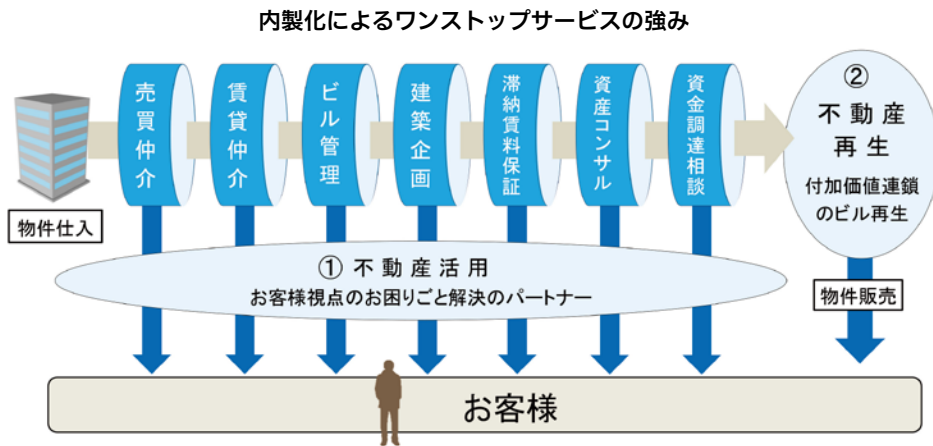
出所：決算説明資料より掲載

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のため、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は、世界経済では地政学リスクが懸念されるものの、国際通貨基金（IMF）は2024年の世界経済の実質成長率予測を3.2%に引き上げ、高インフレが続くもソフトランディングの見通しである。また、米連邦準備制度理事会（FRB）は政策金利を6回連続で据え置きとしており、高インフレの収束が進展せず、利下げ開始が後ろ倒しとなっている。日本経済においては、賃金と物価の好循環の実現が期待されている。日銀はゼロ金利政策を解除したが、その後も政策金利を据え置いており、日米金利差から円安が進行、輸入物価の上昇によるインフレが懸念されている。

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規供給量は前期より少なく、オフィス回帰が進んでいる。空室率は低下基調であり、賃料も緩やかに上昇している。一方、金利上昇には注意が必要であるが、当面の金利先高観は強くはなく、不動産への投資意欲は底堅い状況である。ホテル・観光市場では、円安を追い風にインバウンド需要が活況であり、国内の旅行需要も好調に推移している。2024年1～3月の訪日客の旅行消費額は過去最高の1兆7,000億円であり、2024年3月の訪日客は初の300万人超えを記録した。訪日客数に関する政府目標は、2025年にコロナ禍前を超えるとしていたが、前倒しとなる可能性もあると弊社では見ている。

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

**各利益段階で過去最高を更新、経常利益率は20%超。
物件仕入れも年間500億円を超え過去最高となる**

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高79,868百万円（前期比3.5%減）、営業利益17,600百万円（同18.1%増）、経常利益17,374百万円（同18.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益11,917百万円（同2.6%増）となった。営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに過去最高を更新し、経常利益率は21.8%と高い水準で推移した。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期比で増加したが計画どおりである。

同社の業績予想（経常利益）達成率の推移を見れば、コロナ禍を含む変化の激しい環境にあっても、期初予想を上回る実績を継続しており、社内外のステークホルダーに報いる真摯な姿勢は高く評価されるべきであると弊社では考える。

業績動向

2024年3月期の連結業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	82,777	-	79,868	-	-2,909	-3.5%
営業利益	14,905	18.0%	17,600	22.0%	2,695	18.1%
経常利益	14,722	17.8%	17,374	21.8%	2,652	18.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,612	14.0%	11,917	14.9%	305	2.6%
1株当たり当期純利益	238.98	-	245.50	-	6.52	-

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 51,027 百万円(前期比 1.9% 増)、セグメント利益 15,602 百万円(同 1.7% 増)となった。販売件数は 25 件(ニューヨーク 2 件、不動産小口所有商品 1 件)、期初の計画を完遂した。セグメント利益率に関しては 30% 台の高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% 水準を確保している。仕入れから商品化までの期間を指す平均事業期間は 705 日(前期比 52 日増)、新築物件と長期保有物件を除く平均事業期間は 625 日(同 28 日減)となった。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、事業期間にこだわった運営により、高い資本効率性を実現する方針だ。物件の年間仕入額は 50,748 百万円で前期比 17,888 百万円増加の過去最高額となった。2025 年 3 月期はさらに上回る 55,000 百万円の仕入れを計画している。また、不動産小口所有商品の販売も着実に進捗しており、累計投資客数は 2024 年 3 月期末で 470 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 10,497 百万円(前期比 18.7% 増)、セグメント利益 5,612 百万円(同 14.8% 増)となった。新拠点を拡充した貸会議室事業、管理受託棟数を伸ばしたプロパティマネジメント事業、新店舗を開設したリーシングマネジメント事業が業績をけん引し、過去最高益を達成した。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減収減益となった。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、前期に仲介した大型案件の反動減が生じたものの堅調に推移した。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。

(3) ホテル・観光事業

ホテル・観光事業は、売上高 16,977 百万円(前期比 26.1% 減)、セグメント利益 4,369 百万円(同 153.9% 増)となった。ホテル開発事業では、前期の 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。

業績動向

(4) その他事業

その他事業は、売上高 2,409 百万円（同 34.8% 増）、セグメント利益 301 百万円（同 6.4% 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」が 2025 年 3 月期上期に着工予定である。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、2 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	24/3 期	前期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	50,066	51,027	961	1.9%
不動産サービス事業	8,843	10,497	1,654	18.7%
ホテル・観光事業	22,967	16,977	-5,990	-26.1%
その他	1,788	2,409	621	34.8%

【セグメント利益】	23/3 期	24/3 期	前期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	15,343	15,602	259	1.7%
不動産サービス事業	4,890	5,612	722	14.8%
ホテル・観光事業	1,720	4,369	2,649	153.9%
その他	283	301	18	6.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

2024 年 3 月期末の資産合計は、前期末比 36,141 百万円増の 188,661 百万円となった。転換社債型新株予約権付社債の発行により調達した 10,000 百万円と、物件売却による資金回収により、現金及び預金が 5,851 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、ベトナムでのマンション建設用地の取得等により、棚卸資産が 26,687 百万円増加した。

負債合計は前期末比 25,690 百万円増の 94,244 百万円となった。有利子負債に関しては、物件仕入れに伴う借入れにより同 23,878 百万円増の 79,540 百万円となった。短期借入金が 12 百万円、1 年内返済予定の長期借入金が 6,765 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、長期借入金が 7,102 百万円、それぞれ増加した。

純資産合計は前期末比 10,450 百万円増の 94,416 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 11,917 百万円の積み上げ等により増加した。自己資本比率は同 4.9 ポイント低下の 48.0% であり、積極投資を進めながらも高水準を維持している。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期末	増減額
流動資産合計	125,886	159,518	33,631
(現金及び預金)	42,016	47,867	5,851
(棚卸資産)	80,182	106,869	26,687
固定資産合計	26,633	29,143	2,509
(有形固定資産)	20,410	22,323	1,912
資産合計	152,519	188,661	36,141
流動負債合計	16,363	24,767	8,403
(短期借入金等)	5,492	12,269	6,776
固定負債合計	52,190	69,477	17,287
(長期借入金)	50,170	57,272	7,101
負債合計	68,553	94,244	25,690
純資産合計	83,965	94,416	10,450
負債純資産合計	152,519	188,661	36,141

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**2025年3月期は中期経営計画の最終年度。
 高い収益性と資本効率を継続しながら、
 売上高1,000億円、経常利益200億円の達成を目指す**

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績予想は、売上高100,000百万円(前期比25.2%増)、営業利益20,870百万円(同18.6%増)、経常利益20,000百万円(同15.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益14,000百万円(同17.5%増)としている。中期経営計画の最終年度として、経常利益率20%台の高い収益性と、ROE10%以上の資本効率を継続しつつ定量目標の達成を目指す。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、2024年3月期まで13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。2025年3月期の業績予想を現行中期経営計画の目標値と同額としたことで、市場へのコミット達成意識が強く窺える。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、通期計画の達成はもちろんのこと、中長期的な持続的成長も大いに期待できると弊社では見ている。

サンフロンティア不動産 | 2024年6月7日(金)
8934 東証プライム市場 | https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

今後の見通し

2025年3月期業績予想

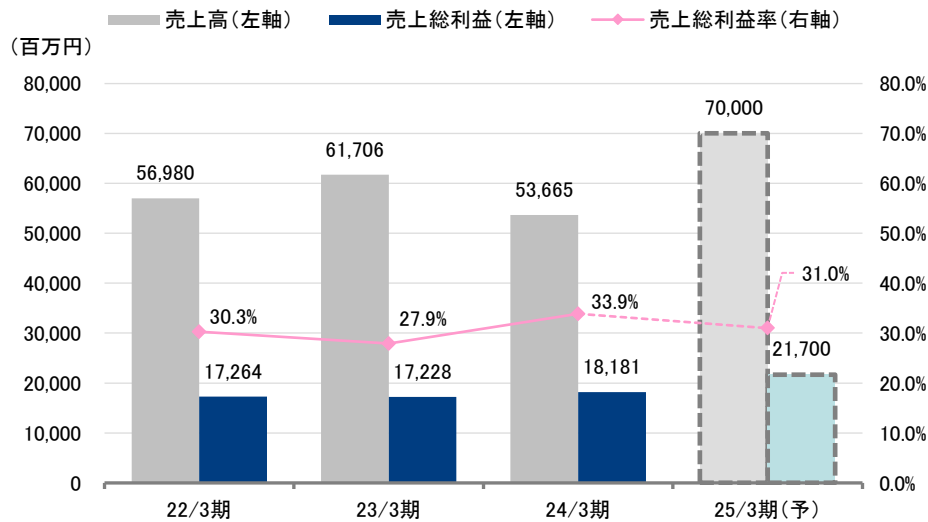
(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	79,868	-	100,000	-	25.2%
営業利益	17,600	22.0%	20,870	20.9%	18.6%
経常利益	17,374	21.8%	20,000	20.0%	15.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,917	14.9%	14,000	14.0%	17.5%
1株当たり当期純利益	245.50	-	288.41	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社事業の運営においては、フロー型事業では利益率を重視、ストック型事業では高い成長率を追求している。フロー型事業には、リブランニング事業・ホテル開発事業・海外開発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。

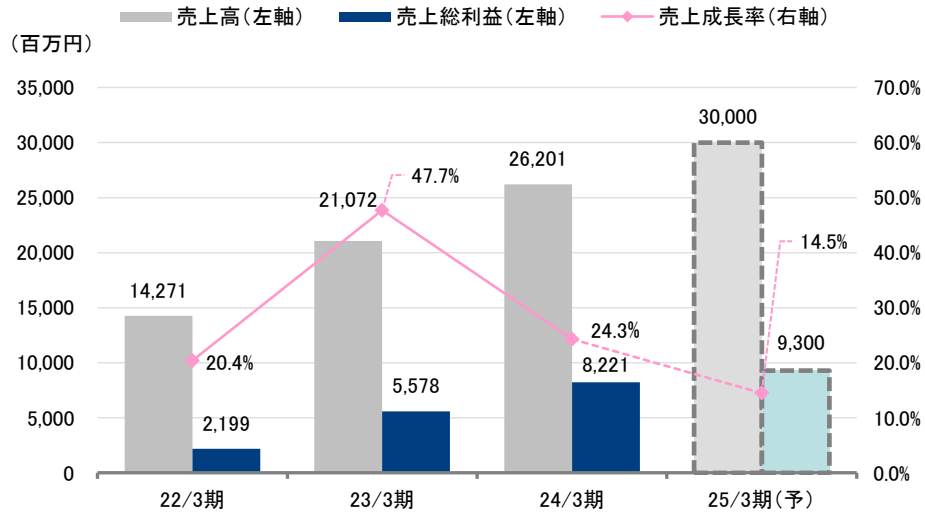
フロー型事業の業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

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

2. 重点施策

2025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

不動産再生事業では、売上総利益率30%超の高い収益性を継続する見通しであり、既存のリブランニング事業に加えて、ニューヨークでのアパートメントリブランニングや不動産小口所有商品の売却を見込む。前期に引き続き良物件の仕入れ・開発を計画的に行い、高収益・高稼働の物件を提供する。2025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する。期末棚卸資産残高は1,200億円～1,250億円を予想しており、想定売上高は1,600億円～1,785億円、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400億円～535億円程度になることが読み取れる。平均事業期間は2024年3月期で705日（前期比52日増）、新築物件と長期保有物件を除く平均事業期間は625日（同28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。リブランニング事業の2024年3月期末における棚卸資産の構成は、短期物件が4割強、中長期物件が3割強、新築物件とニューヨーク物件合計で2割程度であった。同社グループは短期物件の平均事業期間の理想を1年から1年半としている。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

不動産サービス事業では、各事業とも堅調な伸びを継続しており、リーシングマネジメント事業の新店舗、貸会議室の新拠点、及びプロパティマネジメント事業の管理受託棟数増による利益伸長を見込む。リーシングマネジメント事業では、地域密着の支店展開を加速させており、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、法人顧客のリピート需要が増加しており、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、2023年11月に開業した「ビジョンセンター新宿マインズタワー」は、2024年4月に早くも500坪の増床を実施した。また、「ビジョンセンター田町」も同月に200坪の増床を実施した。加えて、「ビジョンセンター市ヶ谷」も2024年6月に200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(株)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があるため、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。プロパティマネジメント事業では、管理受託棟数が右肩上がりに推移しており、2024年3月期末には493件となった。引き続き管理受託棟数増による利益伸長を見込んでおり、2025年3月期末には540件を目標としている。賃貸仲介部門との協働によるテナント誘致や、適正賃料への条件改定等に取り組むことで、高稼働・高収益なビル経営をサポートしていく。ビルメンテナンス事業では、顧客ニーズは引き続き堅調で、新卒・中途を含めた人材採用を強化し管理体制の増強を図る。外注費(主に人件費)をはじ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、収益性は良好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月期末では3,856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)が79%を占め、順調に獲得件数を積み上げており、2025年3月期末には4,200件の到達を目指している。

(3) ホテル・観光事業

ホテル運営事業では、需要回復と質の高いサービスにより業績伸長を見込んでいる。稼働率・客室単価の向上に加えて、前期にM&Aを実施したホテルの利益貢献を見込んでおり、運営室数の増加とサービス力の向上により事業成長を加速させる。ホテル開発事業に関しては、物件の売却を検討している。2025年3月期以降は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。首都圏以外の一部地方では人口減少が課題となっている一方で、再生可能エネルギー関連のビジネス需要が高まりを見せている。再生可能エネルギー関連の設備はメンテナンスが不可欠であるため、一過性で終わらない長期的なビジネス需要が期待できる。また、自治体からの誘致案件等であれば、より有利な条件で進出が可能であり、国内旅行・インバウンド需要に加えてビジネス需要を取り込むことで、さらなる成長が期待できると弊社では見ている。

(4) 販管費

ホテル現場でのシステム投資に加えて、人的資本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、人財の成長に向けてベースアップや採用活動の強化を見込んでいる。人財・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

現行中期経営計画は達成見込みであり、 次期中期経営計画と長期ビジョン 2035 を策定。 2028年3月期に売上高 1,350 億円、経常利益 270 億円を目指す

同社グループは、次期中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）と長期ビジョン 2035 を公表した。次期中期計画では「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」を基本方針として、各事業において成長戦略を打ち出し、人財基盤やサービスの強化、本業連携多角化の推進を重点ポイントに挙げている。経営数値目標は、2028年3月期に売上高 1,350 億円、経常利益 270 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 45% 水準、ROE10% 以上を掲げている。また、長期ビジョン 2035 では「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」をスローガンとして、2035年3月期に売上高 3,000 億円、経常利益 600 億円を目標に掲げている。同社グループは現行中期経営計画（2019年3月期～2025年3月期）においても、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、最終年度である 2025年3月期の経営数値目標達成の蓋然性も高いと弊社では見ている。10年後のありたい姿として長期ビジョン 2035 を策定し、そこから遡って、現行中期経営計画を達成した後の3ヶ年を期間とする次期中期経営計画を策定したことで、安定的な収益の確保と将来的な成長性が強く期待できると弊社では考える。

1. 現行中期経営計画の振り返りと進捗

現行中期経営計画（2019年3月期～2025年3月期）の振り返りと進捗について、コロナ禍中の 2022年3月期に計画期間を2期延長したものの、計画どおり 2025年3月期に目標達成見込みである。

経営数値目標

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期(予想)	25/3期(目標)
売上高	79,868	100,000	100,000
経常利益	17,374	20,000	20,000
親会社株主に帰属する当期純利益	11,917	14,000	14,000
経常利益率	21.8%	20.0%	20.0%
自己資本比率	48.0%	48.0%	50% 水準
ROE	13.9%	14.6%	10% 以上

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6月7日(金)
8934 東証プライム市場 | https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

成長戦略

計画期間における投資総額は、合計 2,200 億円の計画に対し 2,400 億円程度となる見込みである。オフィス事業では、2024 年 3 月期の物件仕入額が過去最高を更新しており、計画どおりに投資を加速させる。需要の回復が著しいホテル事業では、総客室数 10,000 室を目指して積極的な追加投資を実施する。海外事業は既にプロジェクトが始動しており、分譲マンションプロジェクト第 2 号案件として、2025 年 3 月期上期に「HIYORI Aqua Tower」の着工を予定している。M&A は案件を見極めつつも投資姿勢は変わらず、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、事業成長に向けて投資を拡大する。なお、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であり、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	25/3期(見込)	累計	達成率 (見込)
オフィス事業	200,000	32,800	37,900	56,000	73,300	200,000	100.0%
ホテル事業	7,000	7,000	0	4,000	17,000	28,000	400.0%
海外事業	5,000	0	0	1,150	1,500	2,650	53.0%
M&A	5,000	0	500	1,070	2,000	3,570	71.4%
デジタル	3,000	600	1,030	860	1,350	3,840	128.0%

注：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

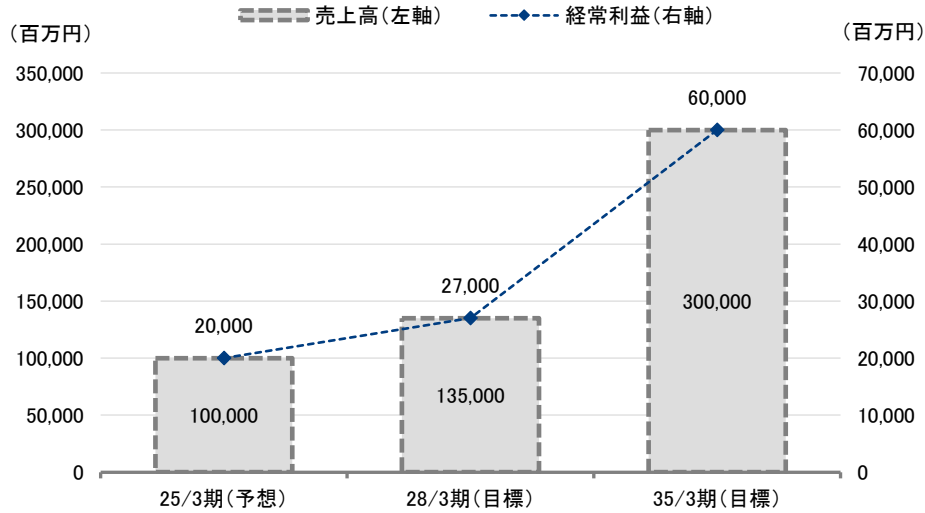
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 次期中期経営計画と長期ビジョン 2035

同社グループでは、長期ビジョン 2035 を策定するとともに、10 年後のありたい姿から遡り、現行中期経営計画達成後の 3 ヶ年を期間とする次期中期経営計画を公表した。長期ビジョン 2035 では「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」をスローガンとして、2035 年 3 月期に売上高 3,000 億円、経常利益 600 億円を目標に掲げている。次期中期経営計画では、基本方針として「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」を掲げ、最終年度である 2028 年 3 月期には、売上高 1,350 億円、経常利益 270 億円、経常利益率 20%、自己資本比率 45% 水準、ROE10% 以上を目標としている。また、各事業において成長戦略を打ち出し、人財基盤やサービスの強化、本業連携多角化の推進を重点ポイントに挙げている。現行中期経営計画の達成後も、財務規律を保ちつつ積極的な事業投資を行い、資本効率の高い経営を目指す方針を明確にしており、長期ビジョン 2035 の達成に向けて、今後も高い収益性と成長性の継続が期待できると弊社では見ている。

成長戦略

長期ビジョン2035の達成に向けた業績推移予想



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 成長戦略と重点施策

次期中期経営計画では、開発とサービス・運営を組み合わせた不動産活用の多角化を進め、事業領域とエリアを拡大することで成長を加速させる。オフィス市場では、企業が集積する東京において中小型ビルの老朽化が進むなか、資源の無駄遣いを抑えた改修や建て替え需要が強いことから、事業領域を新築へと拡大させる。直近では、ZEB化に向けた取り組みとして、ワイヤレス給電技術の実用化製品「AirPlug」を同社管理物件に導入することを公表しており、今後も積極的に対応する方針である。ZEBとは、Net Zero Energy Building (ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)の略称であり、快適な室内環境を実現しながら、省エネルギー化や再生可能エネルギーの利用により、建物で消費する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることを目指した建物を指す。ビルを購入する投資家とテナントに入居する企業の双方において、環境に配慮した物件であるかを重視する方は少なくない。こうした取り組みは、サステナビリティの観点のみならず、同社事業の中長期成長にとってもプラスに働くと弊社では見ている。また、不動産小口所有商品は教育・医療をテーマにしており、長期的なキャッシュフローが見込まれるため、潜在的成長性が高い市場である。東京23区内に加えて、大阪・名古屋等の主要都市及び周辺地域にエリアを拡大することで全国の顧客ニーズに対応していく。貸会議室運営においても、大阪・名古屋にエリアを拡大する予定である。貸会議室の既存顧客には全国規模の会社も多く、大阪・名古屋エリアについての問い合わせも受けていることから需要は高いと弊社では考えている。レジデンシャル市場では、人口増加と高い成長率が続くニューヨークとベトナムや、転入超過が続く東京圏において、高品質の居住用不動産を提供していく。

サンフロンティア不動産 | 2024年6月7日(金)
8934 東証プライム市場 | https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

成長戦略

多角化による事業領域とエリアの拡大

注力する3つの市場	事業モデル	事業領域	エリア
オフィス	開発	リノベーション	東京
		新築	東京
	サービス	不動産小口化	東京・大阪・名古屋
		不動産サービス	東京
運営	貸会議室運営	東京・大阪・名古屋	
ホテル	開発	新築	全国
	運営	ホテル運営	
レジデンシャル	開発	新築	東京・ベトナム
		リノベーション	東京・ニューヨーク
	サービス	不動産サービス	東京・ベトナム・ニューヨーク

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

次期中期経営計画における投資総額は3,100億円を見込んでおり、将来の事業成長へ向け、各事業の利益率や回転率を重視した上で、資本コストを意識しつつ、成長分野に積極投資する方針である。

事業投資の資金計画



※ 25/3期～27/3期末まで、毎期末にCBの株式への転換が進み、発行済み株式数が増すことを想定

出所：決算説明資料より掲載

また、次期中期経営計画の重点施策として、「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」の3つを掲げている。

成長戦略

(1) 人材基盤の強化

採用の強化により人材を増強するとともに、経営理念に基づく教育・育成によるリーダー人材の輩出や、アメーバ経営の下でアメーバ分裂による組織拡大を図る。人材育成方針として多様性の尊重と活用を掲げ、働きがい、創造性、成長機会のある職場作りに向けて環境を整備する方針である。年齢・性別・国籍を問わない多様性を持ち、「利他」の価値観で人材が集まる企業へとさらなる進化を目指す。具体的な施策としては、社員のライフステージに合わせた職場環境整備や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たアメーバリーダー人材の育成・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の充実を図り、所定労働時間に対する研修時間の割合が12%以上となるよう推進する。その他にも、DX活用や業務プロセス改善により個々の能力を向上させ、時間当たり経常利益額を前期比で増加させる。

(2) お客様視点のものづくりと心温かいサービス

ものづくりの面では、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おいて、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する。建設事業基盤の強化については、M&Aの活用も視野に入れる。サービスの面では、ビルオーナーに寄り添い、長期的視点に立った課題解決力の向上と、テナント・サービス利用企業の要望に応えるきめ細やかで心温かい対応力の向上を掲げる。また、ホテル宿泊者に対して心温かい楽しいサービスを提供できる人材の育成と組織風土作りを強化する。

(3) 本業連携多角化の推進

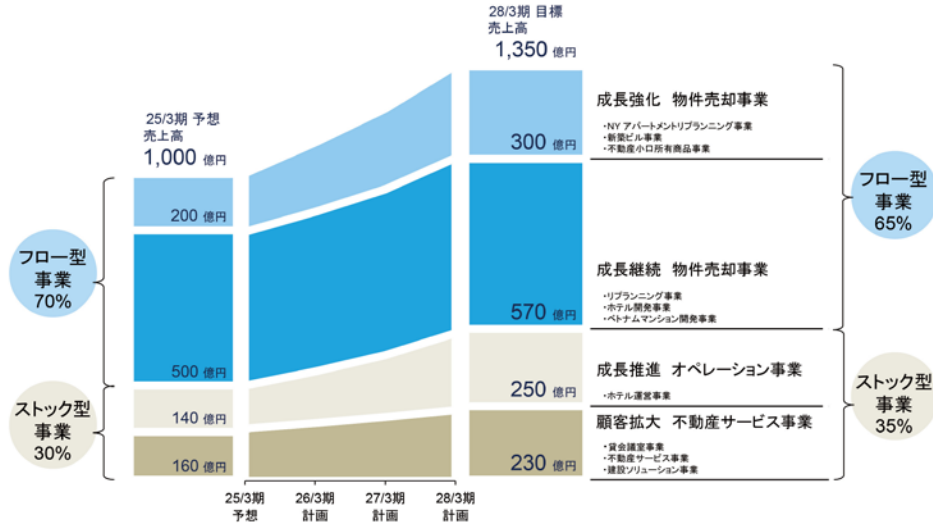
本業連携多角化の推進により、事業領域を拡大しフロー型事業の多様化を図るとともに、ストック型事業の売上構成比率を高めていく。フロー型事業では、リーシングマネジメント部門・プロパティマネジメント部門・建設部門の連携により、建物の経済価値を長期的に維持することを目指す新築事業を展開する。また、不動産小口所有商品では、都心周辺に加え、大阪・名古屋での商品展開を推進する。海外市場においては、ニューヨークでのアパートメントリプランニングやベトナムでのマンション開発を推進する。ストック型事業では、顧客の課題解決のためにさらなる多様な不動産サービスの提供を目指す。リーシングマネジメント事業では、都内の支店網を増強しサブリース受託に注力し、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向けた取り組みを推進する。また、貸会議室事業では運営面積を拡大し、ホテル・観光事業では、M&Aも視野に入れ、ホテル運営室数の拡大を図る。事業領域を拡大する中で、ストック型事業の成長を加速させることで、グループ全体の安定的な収益基盤が強化されると弊社では考える。

サンフロンティア不動産
8934 東証プライム市場

2024年6月7日(金)
https://www.sunftr.co.jp/ir_info/

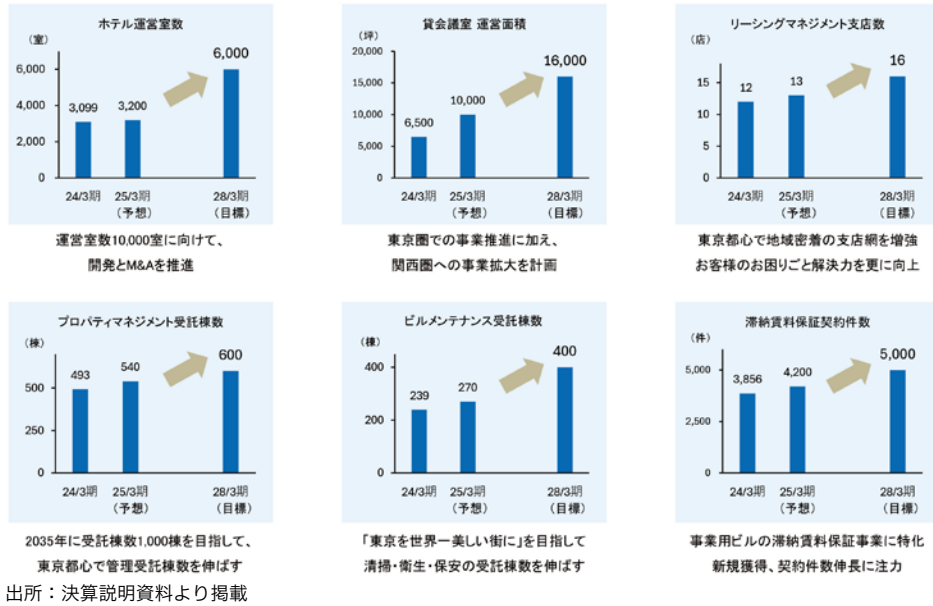
成長戦略

フロー型事業とストック型事業の成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

ストック型事業の事業基盤・顧客基盤の拡大



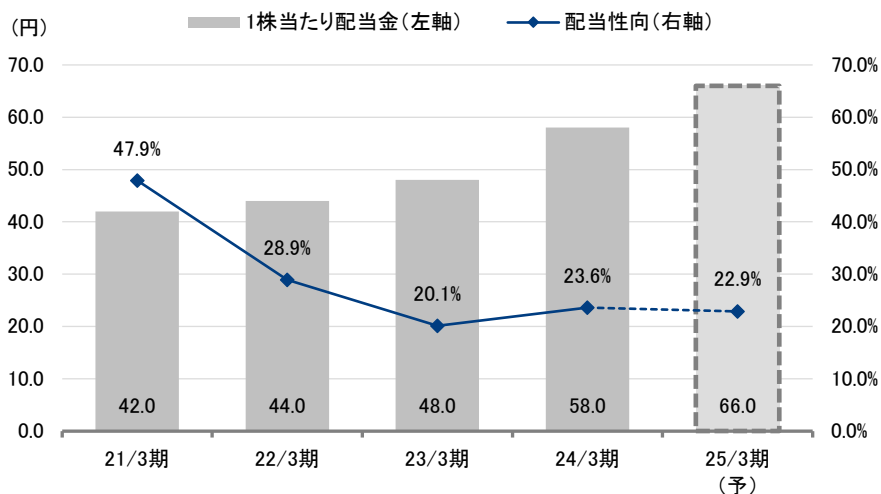
出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

修正予想からさらに 2.0 円増配し、1 株当たり 58.0 円の配当

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に努める」「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。2024年3月期の年間配当は前期比 10.0 円増の 1 株当たり 58.0 円（配当性向 23.6%）。期末配当は、2024年2月の修正予想からさらに 2.0 円増配し、2023年5月の期初予想から 6.0 円増（記念配当 2 円含む）となった。同社は 2024年4月8日に創立 25 周年を迎えたが、同額維持となった 2021年3月期を挟んで 11 期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。2025年3月期は前期比 8.0 円増の 1 株当たり 66.0 円（配当性向 22.9%）を予定しており、今後も継続的に配当額を増やし、株主に長期的かつ安定的に伝えていく姿勢が明確である。また、直近の 1 株当たり当期純利益は 2022年3月期 152.26 円、2023年3月期 238.98 円、2024年3月期 245.5 円と右肩上がりであり、次期中期経営計画ではさらなる成長方針を打ち出している。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