

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025 年 6 月 9 日 (月)

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. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 不動産再生事業	04
2. 不動産サービス事業	06
3. ホテル・観光事業	07
4. その他	08
5. 同社グループの強み	08
■ 業績動向	09
1. 2025 年 3 月期の業績概要	09
2. セグメント別の事業動向	10
3. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	13
2. 重点施策	14
■ 成長戦略	16
1. 中期経営計画（2022 年 3 月期～ 2025 年 3 月期）の振り返り	16
2. 中期経営計画（2026 年 3 月期～ 2028 年 3 月期）と長期ビジョン 2035	17
3. 成長戦略と重点施策	18
■ 株主還元策	21

要約

売上高・利益ともに過去最高を更新し、 中期経営計画の数値目標を全項目で達成

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」及び「その他」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新築ビル、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、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。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高 103,174 百万円（前期比 29.2% 増）、営業利益 21,279 百万円（同 20.9% 増）、経常利益 20,446 百万円（同 17.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 14,163 百万円（同 18.8% 増）となった。売上高・利益ともに過去最高を更新し、中期経営計画の目標を達成した。特に経常利益は 2 期連続、当期純利益は 3 期連続で過去最高を更新し、事業構造の強さと戦略の確かさが示された。不動産再生事業では柔軟なオフィス空間の提供と部門連携により、38 件の物件販売を達成。不動産サービス事業も貸会議室やプロパティマネジメント・サブリースの拡大で顧客基盤を強化した。ホテル・観光事業もインバウンド需要を背景に稼働率・客室単価ともに上昇。中期経営計画の目標達成という事実は、同社経営陣の先見性と市場変化への機動的な対応力を裏付けており、今後の更なる成長ポテンシャルを示唆するものと弊社では考える。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績予想は、売上高 117,000 百万円（前期比 13.4% 増）、営業利益 23,840 百万円（同 12.0% 増）、経常利益 22,500 百万円（同 10.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 15,500 百万円（同 9.4% 増）としている。2026 年 3 月期は、長期ビジョン 2035 の実現に向けた中期経営計画 2028 の初年度にあたり、極めて戦略的に重要な年度と位置付けられる。同社グループはこの期においても、事業と人財の両面において積極的な投資姿勢を継続し、多角化と生産性の向上を同時に進めることで、持続的な成長を確かなものとする方針である。同社グループは、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益といった主要な業績予想に対して、2025 年 3 月期までの 14 期連続で達成率 100% を超えており、コロナ禍を含む事業環境の急激な変化にも柔軟に対応してきた実績を持つ。2026 年 3 月期の業績予想についても、中期経営計画 2028 の最終年度に掲げる数値目標の達成を見据えた水準となっており、市場に対する目標達成への強いコミットメントがうかがえる。各事業は堅調に成長を続けており、加えてストックビジネスの業績も拡大傾向にあることから、通期目標の達成はもとより、中長期的な持続的成長についても、大いに期待できると弊社では見ている。

要約

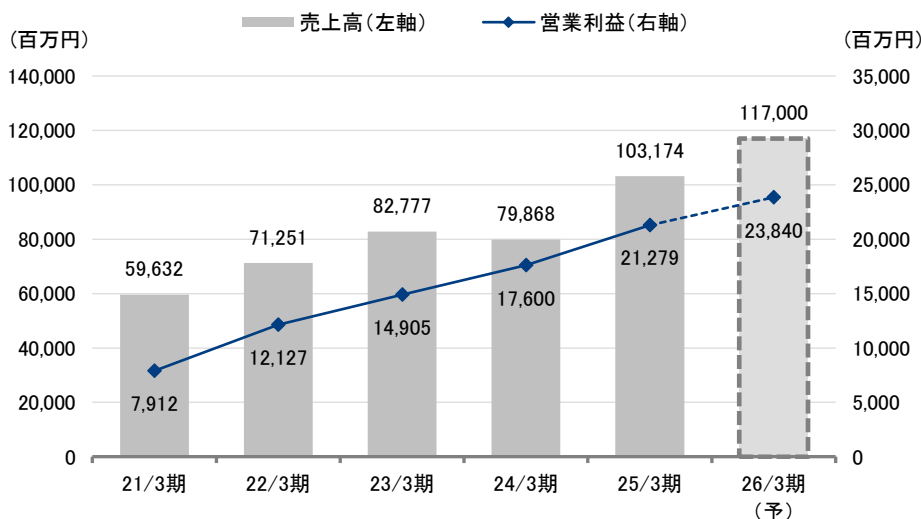
3. 成長戦略

同社グループでは、中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）と長期ビジョン 2035 を掲げ、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、ROE14% 以上の達成を目標としている。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。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、旧 中期経営計画（2022 年 3 月期～2025 年 3 月期）においても、オフィス需要の変動といったリスクに対応しながら、収益基盤の多角化や ESG 投資を積極的に推進するなど、将来を見据えた成長戦略に取り組んできた。その結果として、最終年度である 2025 年 3 月期は経営数値目標を上回る成果を実現している。このような実績を踏まえ、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
- ・2025 年 3 月期は、売上高・利益ともに過去最高を更新
- ・2026 年 3 月期は新たな中期経営計画の初年度。事業と人財の両面において積極的な投資姿勢を継続し、多角化と生産性の向上を両輪で進める
- ・中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）と長期ビジョン 2035 を策定。中長期的で持続的な利益成長に期待

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」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、地域創生事業などを手掛けており、その他の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。

2. 沿革

同社グループは 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更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。直近では、2024 年 9 月に、私募リート事業を目的とするサンフロンティアアセットマネジメント（株）を設立している。

事業概要

既存不動産の活用と流通への取り組みを通して、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・観光事業やその他の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そろえ、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。

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。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2025 年 6 月 9 日 (月)

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

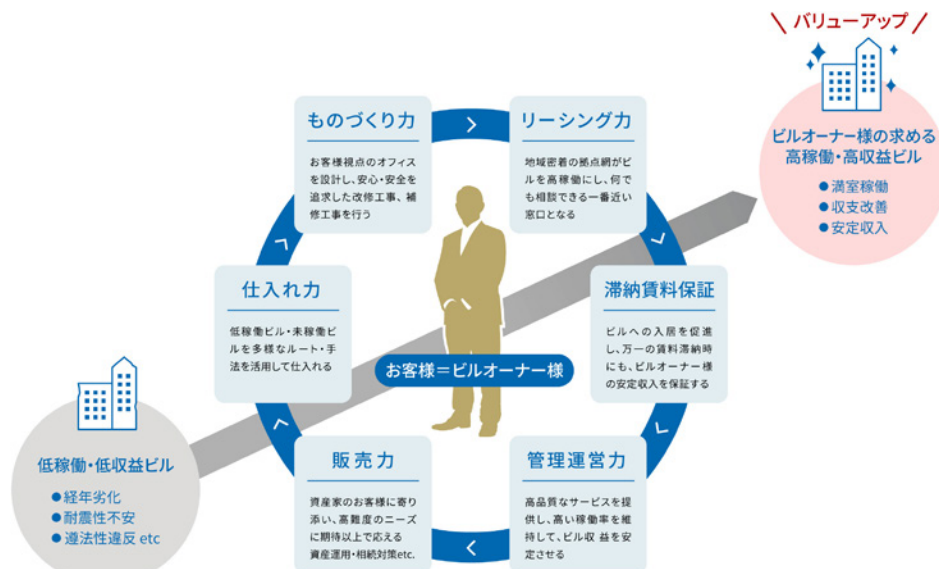
事業概要

オフィスのトレンドについては、全体的には大きな変化は見られないものの、人財採用の観点から若手が好むようなデザインが求められる傾向にある。同社が手掛けるセットアップオフィスでは、落ち着いた木目調のデスクや派手すぎない壁色が好まれ、アクセントとして壁にアートが配置されることもある。天井はコンクリートむき出しで高めに設定し、開放感を演出するのが定番となっている。また、一人用のテレカブースを標準装備とし、家具メーカーと共同開発した可動式のブースを導入している。一部の入居者層ではコワーキングスペースからの移転ニーズがあり、会議室の確保が難しいことがその理由の1つとなっている。同社のセットアップオフィスは、ワンフロア設計で収容人数が10人程度の比較的小規模なオフィスであっても会議スペースや男女別トイレを必ず設置しており、こうしたニーズにも合致することで成約につながっている。

2024年2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、数ベースで46.6%、面積ベースで38.5%と圧倒的なシェアを誇っている。市場においては競合他社参入の動きが見られるが、一部の競合他社はいわゆる後発企業に当たりセットアップオフィスありきの事業を行っているわけではない。同社グループはセットアップオフィスの先駆者として、ノウハウと情報網を有している。社である「利他」の精神により顧客目線を貫き、新規入居者の希望や既存入居者の要望を素早く商品に生かすことで、セットアップオフィス市場における同社の優位性は揺るぎないと弊社では見ている。

「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：同社ホームページより掲載

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2025 年 6 月 9 日 (月)

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

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、「売買仲介事業」「賃貸仲介事業」「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。

「売買仲介事業」は、不動産コンサルティングの一環として、プロパティマネジメント事業や賃貸仲介事業をはじめとする、各部門の物件売買などのお困りごとをスピーディーに解決するサービスを提供している。

「賃貸仲介事業」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、80 人超の営業マンを配置し、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等を提供している。

「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 1,000 件近く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。

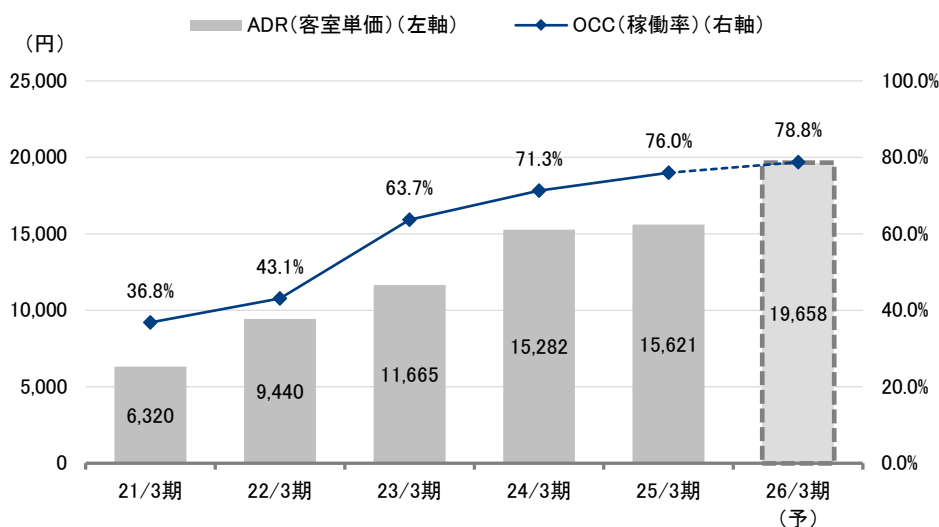
事業概要

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」を手掛けている。

「ホテル運営事業」では、「心温かい楽しいホテル」をテーマに、上質で心地よい、プライベート感のあるホテルを国内中心に展開している。滞在中のお客様が「また何度でも帰って来たい」と感じることができるホテルを目指し、各地域の食や文化、歴史などを大切に、地域特性に合わせた「温泉&リゾート」「シティリゾート」「地域創生」「オリジナルコレクション」の4つのタイプと、サービスの幅や価格レンジも様々なホテルタイプを用意している。同社グループは、国内中心に28軒3,144室（2025年5月時点）を運営している。

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も有効活用を企画・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、細部にこだわり、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。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2025 年 6 月 9 日 (月)

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

事業概要

4. その他

その他の事業では、「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、2024 年 8 月に「HIYORI Aqua Tower」を着工しており、2026 年の秋に竣工を予定している。

「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。

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（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、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。こうした協業を行えているのは、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。

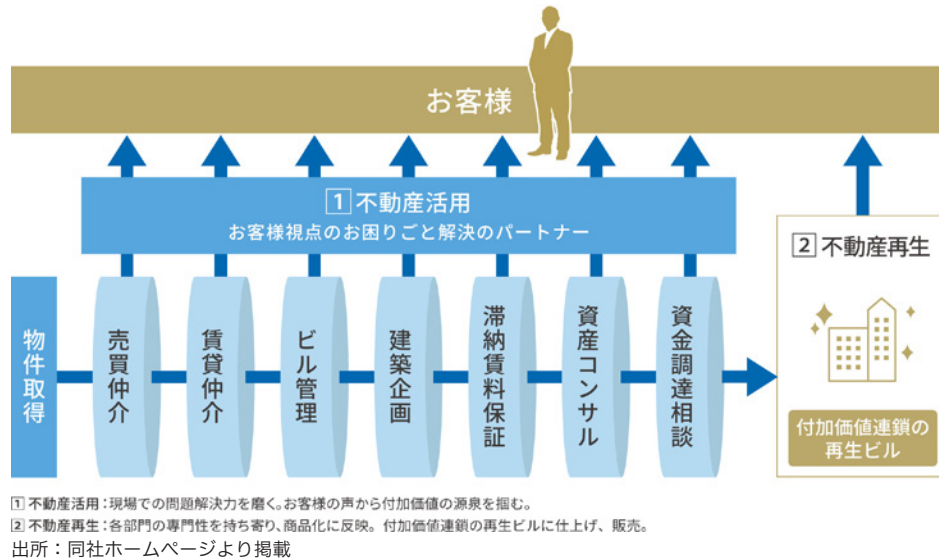
管理会計の手法においては、「アメーバ経営」システムを導入している。これは、グループの事業を 5 人～10 人の小集団（アメーバ）に分類し、アメーバごとに時間当たりの採算の最大化を図るものである（時間当たり採算＝売上総利益÷労働時間）。各アメーバにはリーダーが存在し、期初に設定した年間予算・月次予算（売上総利益と時間当たりアメーバ）に対する進捗管理を行う。アメーバ経営による管理会計手法は、市場に直結した部門別採算制度の確立のみならず、全員参加による従業員の採算意識向上や、経営者人財の育成につながるメリットがある。小集団であることにより意思決定のスピードアップが図られ、環境変化による市場ニーズの変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

サンフロンティア不動産
8934 東証プライム市場

2025 年 6 月 9 日 (月)
https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

事業概要

内製化によるワンストップサービスの強み



業績動向

**売上高・利益ともに過去最高を更新、中期経営計画の目標を達成。
経常利益は 2 期連続、当期純利益は 3 期連続で過去最高を更新**

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高 103,174 百万円（前期比 29.2% 増）、営業利益 21,279 百万円（同 20.9% 増）、経常利益 20,446 百万円（同 17.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 14,163 百万円（同 18.8% 増）となった。売上高・利益ともに過去最高を更新し、同社が掲げていた中期経営計画の目標を見事に達成する結果となった。特筆すべきは、経常利益が 2 期連続、親会社株主に帰属する当期純利益が 3 期連続で過去最高を更新した点であり、事業構造の堅牢さと成長戦略の実効性が強く示された。

中核事業である不動産再生事業においては、多様化する働き方に応じた柔軟なオフィス空間の提供に取り組み、商品企画から販売に至るまでのプロセスにおいて、各部門が密に連携することで、スピーディかつ丁寧な商品化を実現した。累計 38 件（うちニューヨーク物件 2 件、不動産小口所有商品 3 件）の物件販売を達成し、グループ全体の業績をけん引した。また、不動産サービス事業は、貸会議室運営の床面積拡大やプロパティマネジメント受託棟数の増加、さらにはサブリース受託面積の拡大を通じて、堅実な顧客基盤の拡充を実現した。ホテル・観光事業に関しては、旅行需要の回復に加え、インバウンド需要の堅調さも追い風となり、同社グループは運営室数を拡充するとともに、質の高いホスピタリティサービスへの評価を得て稼働率・客室単価ともに上昇した。

業績動向

経常利益においては、期初の業績予想を一貫して上回る実績を示しており、外部環境の変化に柔軟に対応しながらも、高い予実管理能力と組織的な実行力が継続的に発揮されている。中期経営計画の目標達成という事実が、同社経営陣の先見性と市場変化への機動的な対応力を裏付けており、今後の更なる成長ポテンシャルを示唆するものと弊社では考える。

2025 年 3 月期の連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前期比
売上高	79,868	-	103,174	-	23,306	29.2%
営業利益	17,600	22.0%	21,279	20.6%	3,678	20.9%
経常利益	17,374	21.8%	20,446	19.8%	3,072	17.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,917	14.9%	14,163	13.7%	2,246	18.8%
1 株当たり当期純利益	245.50	-	291.58	-	46.08	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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 71,339 百万円（前期比 39.8% 増）、セグメント利益 22,114 百万円（同 28.9% 増）、販売件数は同 13 件増の 38 件（うち、ニューヨーク物件 2 件、不動産小口所有商品 3 件）となった。リブランニング事業において、売上高・利益ともに顕著な伸長を遂げた。セグメント利益率に関しては 28.2% と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）も通期で約 3.9% と安定的に推移している。市場の購買需要は引き続き旺盛であり、販売件数 38 件から、ニューヨーク物件 2 件、小口所有商品 3 件を除いた 33 件の販売先内訳は、国内法人 16 件、国内個人富裕層 4 件、台湾個人富裕層 12 件、その他アジア系投資家 1 件となっている。台湾富裕層の購買意欲は高く、口コミとリピート需要により販売実績を伸ばしている。仕入れから商品化までの期間を指す平均事業期間は 783 日と、対前年通期比で 96 日長期化しているが、新築物件 3 件（平均 1,797 日）や長期物件 2 件（平均 2,703 日）といった特殊な案件を除いた平均期間は 538 日であり、効率的な運営が続いていることが読み取れる。引き続き、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。また、通期の仕入れ額は 50,783 百万円と過去最高額となっており、前期同様 50,000 百万円を超える仕入を達成している。継続的な事業拡大に向けた供給力の確保が順調に進んでいることが窺える。足元における、契約済み未決済を含む物件の仕入れ額は 10,475 百万円であり、2026 年 3 月期の通期目標 55,000 百万円に対して 19.0% の進捗を達成している。3 月から 4 月にかけて仕入れに関する情報が多く寄せられており、社内の投資委員会も頻繁に開催されている。

業績動向

(2) 不動産サービス事業

不動産サービス事業は、売上高 12,488 百万円（前期比 19.0% 増）、セグメント利益 6,112 百万円（同 8.9% 増）となった。プロパティマネジメント事業では、管理受託棟数 49 棟の増加により収益が拡大し、ビルメンテナンス事業においても、管理棟数 28 棟の増加と原価上昇を抑制しながらの価格改定及び付加価値向上が奏功し、増収増益を実現している。賃貸仲介事業は前期比でほぼ横ばいである一方、売買仲介事業は紹介案件の成約に加え、グループ会社である東京陽光不動産股份有限公司による台湾向け仲介事業の成長により、増収増益となった。貸会議室事業では、増床及び新規オープンによる運営規模の拡大により売上は拡大したが、開業準備費用の増加が影響し減益となった。東京都内の貸会議室需要は検定試験や研修需要のほかにも、近年増加傾向にある会議室を持たない企業や、関連各社が集まる業界団体の研修向けの需要もあり、潜在需要によるポテンシャルは高い。また、滞納賃料保証事業では、契約件数の増加と単価上昇が寄与し、増収増益となった。

(3) ホテル・観光事業

ホテル・観光事業は、売上高 18,831 百万円（前期比 10.9% 増）、セグメント利益 4,072 百万円（同 6.8% 減）となった。ホテル開発事業では、第 4 四半期に計画どおりホテル 1 棟を売却したほか、北海道石狩市、兵庫県加古川市、熊本県熊本市などのプロジェクトが順調に進捗している。加えて、山形県酒田市、青森県六ヶ所村のプロジェクトも着工し、開発案件が同時進行中である。今後も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する。ホテル運営事業等に関しては、M&A による運営棟数の増加と旅行需要の回復、インバウンド効果により稼働率及び客室単価が上昇し、増収増益を実現している。

(4) その他

その他の事業は、売上高 1,992 百万円（前期比 17.3% 減）、セグメント利益 435 百万円（同 44.6% 増）となった。建設事業では、工事進捗における前期の反動により減収となるも、大型案件における利益率の改善や、オフィス需要回復による電気通信工事の受注増が寄与し増益となった。また、海外開発事業では、2024 年 8 月に着工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」）が、2026 年秋の竣工を予定している。加えて、ベトナムダナン市における 3 号物件に向けて、土地仕入の情報収集を同時進行で進めていく。

セグメント別業績

（単位：百万円）

【売上高】	24/3 期	25/3 期	前期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	51,027	71,339	20,312	39.8%
不動産サービス事業	10,497	12,488	1,991	19.0%
ホテル・観光事業	16,977	18,831	1,854	10.9%
その他	2,409	1,992	-417	-17.3%

【セグメント利益】	24/3 期	25/3 期	前期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	15,602	20,104	4,502	28.9%
不動産サービス事業	5,612	6,112	500	8.9%
ホテル・観光事業	4,369	4,072	-297	-6.8%
その他	301	435	134	44.6%

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

8934 東証プライム市場

2025 年 6 月 9 日 (月)

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

業績動向

3. 財務状況

2025 年 3 月期末の資産合計は、前期末比 29,529 百万円増の 218,190 百万円となった。事業成長に向けた物件の仕入れ及び工事の進捗により、現金及び預金が 2,947 百万円減少した。また、リプランニング物件・不動産小口所有商品・ホテル開発・海外開発等の仕入れ及び工事の進捗により、棚卸資産が 26,843 百万円増加した。固定資産は前期末比 5,340 百万円増の 34,484 百万円であり、ホテル開発用地等の仕入れや工事進捗、M&A の影響により増加した。

負債合計は前期末比 18,053 百万円増の 112,298 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 12,918 百万円増の 92,458 百万円となった。短期借入金が 38 百万円、長期借入金が 14,947 百万円増加した一方で、1 年内返済予定の長期借入金が 2,067 百万円減少した。

純資産合計は前期末比 11,475 百万円増の 105,892 百万円となった。配当金の支払い 3,165 百万円があった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益 14,163 百万円の積み上げ等により増加した。自己資本比率は同 1.2 ポイント低下の 46.8% 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。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減額
流動資産合計	159,518	183,706	24,188
(現金及び預金)	47,867	44,920	-2,947
(棚卸資産)	106,869	133,713	26,843
固定資産合計	29,143	34,484	5,340
(有形固定資産)	22,323	24,290	1,967
資産合計	188,661	218,190	29,529
流動負債合計	24,767	26,663	1,896
(短期借入金等)	12,269	10,240	-2,029
固定負債合計	69,477	85,634	16,157
(長期借入金・社債)	67,271	82,218	14,947
負債合計	94,244	112,298	18,053
純資産合計	94,416	105,892	11,475
負債・資本合計	188,661	218,190	29,529

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

中期経営計画 2028 の初年度として本業連携多角化を推進

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績予想は、売上高 117,000 百万円(前期比 13.4% 増)、営業利益 23,840 百万円(同 12.0% 増)、経常利益 22,500 百万円(同 10.0% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 15,500 百万円(同 9.4% 増)としている。2026 年 3 月期は、長期ビジョン 2035 の道筋を示す中期経営計画 2028 の初年度にあたり、極めて戦略的な重要性を持つ年度と位置付けられる。同社グループはこの年においても、事業及び人材への積極的な投資姿勢を維持し、多角化と生産性の向上を両立させることで、持続的な成長の軌道を確認なものとする方針である。

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、2025 年 3 月期まで 14 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。2026 年 3 月期の業績予想も、中期経営計画 2028 における最終年度の数値目標達成を見据えた目標値としており、市場へのコミット達成意識が強く窺える。各事業の堅実な成長に加え、ストックビジネス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期待できると弊社では見ている。

2026 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	103,174	-	117,000	-	13.4%
営業利益	21,279	20.6%	23,840	20.4%	12.0%
経常利益	20,446	19.8%	22,500	19.2%	10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14,163	13.7%	15,500	13.2%	9.4%
1 株当たり当期純利益	291.58	-	319.11	-	-

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
8934 東証プライム市場

2025 年 6 月 9 日 (月)
https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/

今後の見通し

2. 重点施策

2026 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、新築ビル開発事業、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予定している。リブランニング事業では、都心の中小型ビルの付加価値創造への挑戦を継続し、不動産再生の技術を究め、街づくりで人々の笑顔をつくる事業として、業績をけん引していく。東京都心 5 区及び隣接区でのリブランニング累計実績は 512 棟に達している。加えて、培ってきたノウハウを活かし、大阪エリアでもオフィスビルを中心にリブランニング事業を開始している。大阪圏の GDP は 87 兆円を超え、世界 20 位前後の国・地域に相当する経済規模であり、その中核の大阪市で不動産活用を通じて地域の活性化に貢献していく。また、増加しているスタートアップ企業向けのオフィスを整備することで、事業成長のサポートに寄与していく。その他、大阪圏ではリノベーション物件が少なく、増築や違法性の問題が課題となっている。そのため、違法性を適えるリノベーションによって、賃料の適正化、流動性の向上を企図している。

新築ビル開発事業では、都心 5 区を中心としたエリアで、地域に根ざした中小型ビルのプロジェクトを多数展開している。資産回転率の高いリブランニング物件や不動産小口所有商品に加え、低層店舗ビルやオフィスビル等の新築物件を組み合わせることで、長期的、安定的な販売計画を描く方針である。また、不動産小口所有商品では、「箕面医療モール」「西宮医療モール」と大阪エリアにおける開発が進んでいる。箕面は阪急沿線のきれいな街並みが特徴的で、地下鉄の延伸によって利便性も向上しており、西宮は活気がありながらも落ち着いた街並みが広がっており、安定した居住層が多いエリアである。医療機関に対するニーズは変動が少ないため、このような地域の医療モールにおいて商品化を進めることで、安定した収益を生み出す物件として期待される。

また、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。2026 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ながら、スピード感ある仕入活動に引き続き注力する。期末棚卸資産残高は 1,570 億円～1,590 億円を予想しており、想定売上高は 2,090 億円～2,270 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 520 億円～680 億円程度になることが読み取れる。平均事業期間は 2025 年 3 月期末で 783 日（前年同期比 96 日増）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 2025 年 3 月期末における棚卸資産の構成は、短期物件が約 40%、中長期物件が約 37%、新築物件が約 14%、小口化物件が約 5%、ニューヨーク物件が約 1%、レジデンス物件が約 1% 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 年半程度としている。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。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2025 年 6 月 9 日 (月)

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

今後の見通し

(2) 不動産サービス事業

不動産サービス事業では、貸会議室の新規拠点開設や、プロパティマネジメントの受託棟数拡大など、着実な事業拡張が見込まれる。また、営業活動やお客様サービスにおいて CRM の導入を推進する方針である。

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、2025 年 3 月期末時点での管理受託棟数は 542 棟、2026 年 3 月期末には 600 棟を目標としている。また、サービス内容の拡充にも注力している。「オーナーズ倶楽部」では、会員様ご家族とも、より親しい関係をつくり、オーナー様同士の親睦も深めることを目的としたサービスを提供しており、会員数は 103 名（2025 年 3 月末）に達している。「テナントマイページ」では、テナント企業の快適なオフィス環境と事業成長をサポートする専用サイトを提供しており、登録率は 91.9%（2025 年 3 月末）に達している。防災や管理運営の通知や、外部講師を招いたセミナーなども開催しており、テナント企業から「防災備蓄などを行うきっかけになった」と多数の反響を受けている。

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。開業拠点を軌道に乗せつつ、新拠点の開発も推進しており、引き続き主要ターミナル駅周辺での出店を強化する方針である。2025 年 3 月期は開業準備費用の影響で利益が圧迫されたが、2026 年 3 月期はその反動で増益を見込めており、不動産サービス事業全体としても増収増益を見込んでいる。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。また、これまでは新宿・品川・田町などのエリアに展開してきたが、それ以外のエリアであっても交通の便が良ければニーズは底堅く、事業の拡大余地が十分にあると言える。同事業は大口企業のリピートが多いという特徴があり、売上高の 8 割は 2 割の固定客によるリピート需要である。加えて、東京都内の貸会議室需要は検定試験や研修需要のほかにも、近年増加傾向にある会議室を持たない企業や、関連各社が集まる業界団体の研修向けの需要もあり、潜在需要によるポテンシャルは高い。2026 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。

(3) ホテル・観光事業

ホテル・観光事業では、稼働率と客室単価の両面での向上を目指すと同時に、新たに 3 棟のホテルが竣工・開業予定であり、早期の業績寄与を目指している。客室単価については、インバウンド効果による高稼働を継続し、ラグジュアリーホテルを中心に上昇を見込んでいる。インバウンド需要に関しては、中国人旅行客の回復が顕著であり、2025 年のゴールデンウィークは過去最高の稼働率で、ほぼ満室が続いた。また、運営継続を前提としたホテル物件の売却を計画しており、開発と開業の両方を進め、事業を積極的に拡大していく方針である。

同事業を取り巻く環境としては、首都圏以外の一部地方で人口減少が課題となっている一方、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。加えて、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、更なる成長が期待できると弊社では見ている。

(4) 販管費

販売費及び一般管理費については、システム投資を通じた業務効率の向上に加え、人的資本への投資による人材育成が推進されている。これらの施策は、短期的なコスト増加を伴うものの、中長期的には労働生産性の飛躍的な向上をもたらす、競争優位の源泉となる可能性が高い。採用状況については、新卒・中途ともに計画どおり採用が進んでおり、通年採用でも毎月コンスタントに入社が続いている。ベースアップの実施などの各種施策が奏功し、離職者は減少傾向にあり人材の定着率が高まっている。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

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、中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）と長期ビジョン 2035 を掲げている。中期経営計画では「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。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、ROE14% 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。同社グループは旧 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を上回る成果を上げている。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、2026 年 3 月期～2028 年 3 月期の 3 ヶ年を期間とする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。

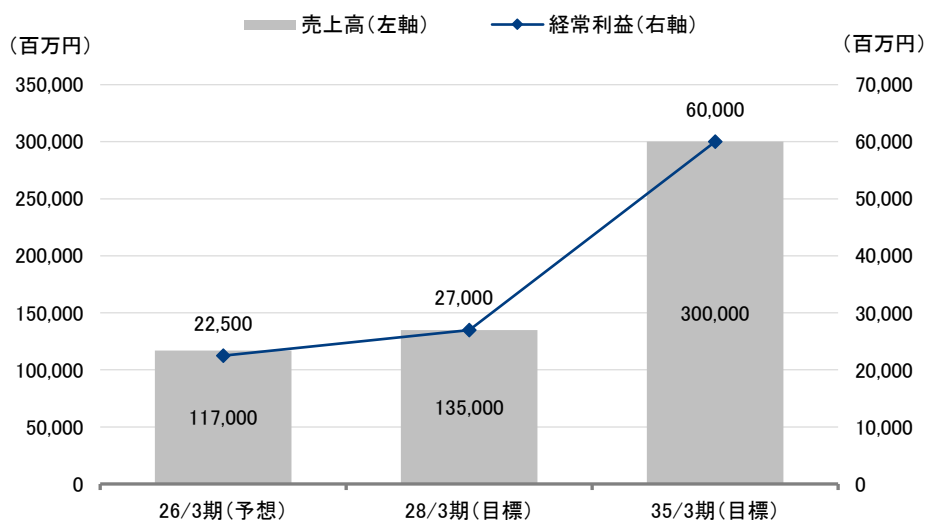
1. 中期経営計画（2022 年 3 月期～2025 年 3 月期）の振り返り

同社グループは、2022 年 3 月期から 2025 年 3 月期にかけて策定・実行した中期経営計画において、掲げた定量目標を達成した。特に注目すべきは、収益構造の質的向上と持続的な成長基盤の構築に向けた取り組みである。付加価値の高い事業領域への集中によって、同社グループは高い利益率を実現し、売上高及び利益面において中計で設定した目標を上回る成果を上げた点は、戦略遂行能力の高さを示している。また、売上構成においても顕著な変化が見られた。ストック型事業が中計の想定を上回る成長を遂げたことで、同社の収益構造がよりバランスの取れたものへと転換されている。これは、短期的な景気変動に対する耐性を高め、中長期的な企業価値の安定的向上に寄与する要素と評価できる。加えて、人的資本や財務基盤の強化にも同時に取り組んだことは、単なる業績向上に留まらず、持続可能な成長を見据えた構造改革が着実に進んでいることを示している。

2. 中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）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、2026 年 3 月期～2028 年 3 月期の 3 ヶ年を期間とする中期経営計画を掲げている。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。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、ROE14% 以上を目標としている。ROE 目標は 10% 以上から 14% 以上に引き上げられており、これは 2025 年 3 月期の実績を踏まえた他、同社の事業モデル上、粗利率が高く、資産効率及び当期純利益率も高水準であることから、より高い ROE 水準を目指すことが妥当と判断したためである。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。旧 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による資本効率の高い経営を目指しており、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。

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

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2025 年 6 月 9 日 (月)

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

成長戦略

3. 成長戦略と重点施策

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。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同社では考えている。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。

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・大阪
		新築	
		不動産小口所有商品（不動産特定共同事業）	
	サービス	不動産サービス	
	運営	貸会議室運営	
ホテル	開発	新築	全国
		リノベーション	
	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

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うえで、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。

成長戦略

事業投資の資金計画



※ 25/3 期～27/3 期末まで、毎期末にキャッシュバランスの株式への転換が進み、発行済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、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。

(1) 人財基盤の強化

採用の強化により人財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財の輩出や、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。人財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づく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」の価値観で人財の集まる企業へと更なる進化を目指す。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財の育成・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

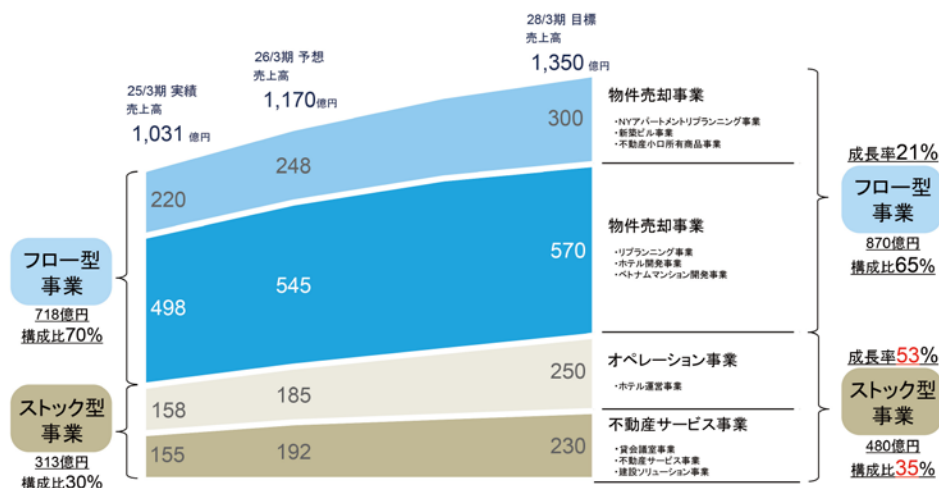
ものづくりの面では、新築ビル開発、ホテル開発、ニューヨークでのアパートメント・リブランニング、ベトナムでのマンション開発において、オフィスビルのリブランニングで培ったユーザー視点のものづくり力を活用する。建設事業基盤の強化については、M&Aの活用も視野に入れる。サービスの面では、ビルオーナーに寄り添い、長期的視点に立った課題解決力の向上と、テナント・サービス利用企業の要望に応えるきめ細かで心温かい対応力の向上を掲げる。また、ホテル宿泊者に対して心温かい楽しいサービスを提供できる人財の育成と組織風土づくりを強化する。

成長戦略

(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、売買仲介・賃貸仲介部門・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できる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更なる多様な不動産サービスの提供を目指す。賃貸仲介事業では、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なかで、ストック型事業の成長を加速することで、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。

フロー型事業とストック型事業の成長イメージ

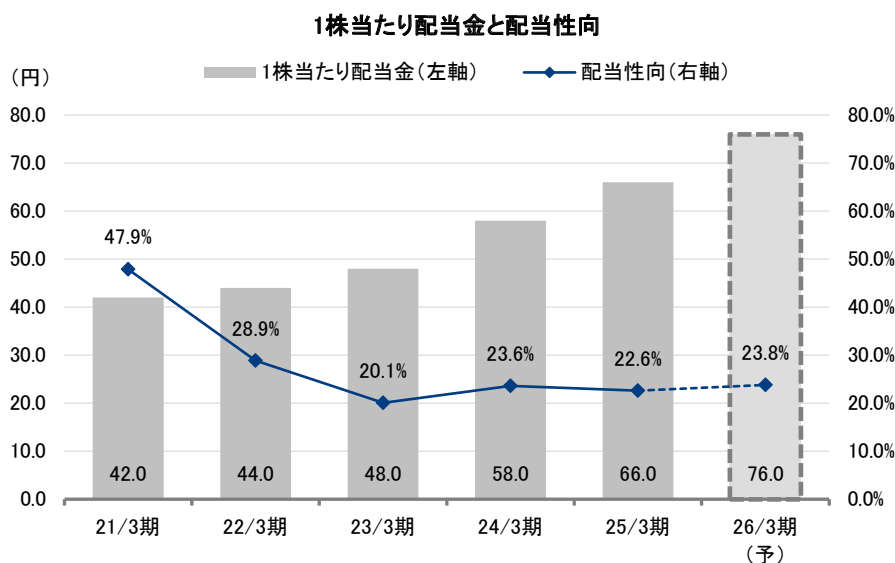


出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

2026 年 3 月期は 1 株当たり 76.0 円の配当を予定

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。同額維持となった 2021 年 3 月期を挟んで 12 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。2026 年 3 月期の年間配当は前期比 10.0 円増の 1 株当たり 76.0 円（配当性向 23.8%）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応える姿勢が明確である。また、直近の 1 株当たり当期純利益は 2023 年 3 月期 238.98 円、2024 年 3 月期 245.50 円、2025 年 3 月期 291.58 円と右肩上がりであり、次期中期経営計画では更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。



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・表示したものです。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、配布等することは強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