

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12月19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. 2026年3月期中間期の業績概要	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	05
3. ホテル・観光事業	06
4. その他	07
5. 同社グループの強み	07
■ 業績動向	08
1. 2026年3月期中間期の業績概要	08
2. セグメント別の事業動向	09
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 2026年3月期の業績見通し	12
2. 重点施策	13
■ 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	20

要約

物件売却が計画通りに進み増収増益、 通期予想に対する進捗率は約60%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を中心に、不動産活用サービスを展開しており、事業は「不動産再生」「不動産サービス」「ホテル・観光」「その他」の4分野で構成される。不動産再生事業では、東京都心の中小型オフィスを中心としたリプランニング物件の販売に加え、新築ビル開発、不動産小口所有商品の組成・販売、都内レジデンシャル物件の開発、ニューヨークのアパートメント再生物件の販売、さらに賃貸ビルの運営を行っている。一方、不動産サービス事業では、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、貸会議室運営など、多様なサービスを手掛けている。ホテル・観光事業はホテルの運営・開発・再生・販売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. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高58,232百万円（前年同期比58.3%増）、営業利益14,130百万円（同110.8%増）、経常利益13,614百万円（同114.4%増）、親会社株主に帰属する中間純利益8,993百万円（同103.3%増）となった。不動産再生物件の計画的な売却に加え、不動産サービス事業及びホテル運営事業が順調に拡大したことが寄与している。利益面では通期予想に対して約60%の進捗を示し、第3四半期以降も着実な進捗が見込まれる。不動産再生事業ではリプランニング物件の仕入・販売が進み、不動産サービス事業では管理受託棟数の増加に加え、貸会議室事業の坪当たり売上高の向上が収益を押し上げた。ホテル・観光事業も既存ホテルの高稼働に加え、新規開業による運営棟数の増加が成長に貢献した。また、M&Aも積極的に推進し、長野リンデンホールディングス（株）に続き、（株）大竹建窓ホールディングスをグループ化した。これにより建設分野での基盤強化が期待される。

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、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。2026年3月期中間期は、すべてのセグメントで増収増益を達成し、通期計画に対して約60%と高い進捗率で推移している。第3四半期以降の物件販売計画も順調に進捗していることから、通期計画の達成に向けた事業の加速はもとより、弊社の試算では上振れ余地があるように見える。

要約

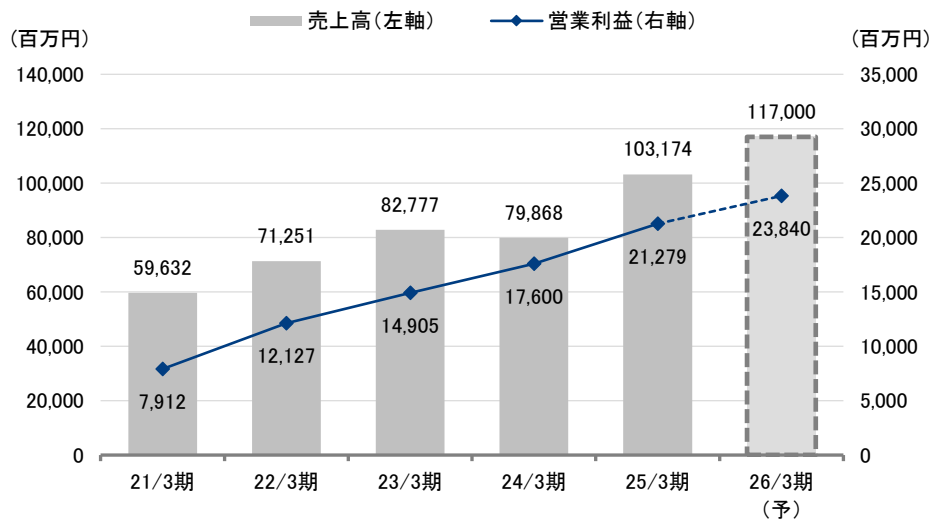
3. 成長戦略

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。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、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、旧 中期経営計画を達成した後の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を中心に、安定的な利益創出による底堅い成長を実現
- ・ 2026年3月期中間期は増収増益、通期予想に対する進捗率は約60%まで到達
- ・ 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

サンフロンティア不動産
8934 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)
<https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

■ 会社概要

「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を中心に、不動産活用の専門サービスを展開しており、事業は「不動産再生」「不動産サービス」「ホテル・観光」「その他」の4分野で構成される。不動産再生事業では、東京都心の中小型オフィスを中心としたリブランニング物件の販売に加え、新築ビル開発、不動産小口所有商品の組成・販売、都内レジデンシャル物件の開発、ニューヨークのアパートメント再生物件の販売、さらに賃貸ビルの運営を行っている。一方、不動産サービス事業では、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、貸会議室運営など、多様なサービスを手掛けている。ホテル・観光事業はホテルの運営・開発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。

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。直近では、2025年10月にオフィスビルやホテル等のサッシ・ガラス商品の供給・施工を手掛ける、大竹建窓ホールディングスをM&Aにより取得している。

■ 事業概要

既存不動産の活用と流通への取り組みにより、 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、部門横断でサービスを連携させることで、顧客視点に基づく高い付加価値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) オフィス内装の検討や業者選定などの手間がかからず、担当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12月19日 (金)
<https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

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、一人用のテレカン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。

同社独自調査(2024年2月)では、東京23区内のセットアップオフィス市場において、数ベースで46.6%、面積ベースで38.5%のシェアを有するとされる。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。社是である「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いて、高い競争優位性があるとみられる。

「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。

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

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。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。

「賃貸仲介事業」は都心主要エリアに13ヶ所の営業所を構えており、地域に根ざした営業活動を行っている。80～90人の営業担当者を配置し、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。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)

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

事業概要

「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「入居促進力」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。

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」「地域創生」「都市型リゾート」「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32軒3,649室(2025年11月時点)を運営している。

「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。

内製化したワンストップサービスの提供力が強み

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年度の下半期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採算）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なため、効果的な経営手法であると弊社では考える。

業績動向

物件売却を計画通り実行し増収増益、 通期計画に対して高い進捗率で推移

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高58,232百万円（前年同期比58.3%増）、営業利益14,130百万円（同110.8%増）、経常利益13,614百万円（同114.4%増）、親会社株主に帰属する中間純利益8,993百万円（同103.3%増）となった。物件売却の遂行を計画通りに進め、不動産サービス事業及びホテル運営事業も順調に拡大した結果、対前年同期比で大幅増収増益を達成した。営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益はいずれも通期予想に対して約60%の進捗を示しており、年度後半に向けても計画通りに推移している。

各セグメントの業績は計画に沿って順調に進捗しており、不動産再生事業ではリブランニング物件の仕入・販売が計画通りに進行、不動産サービス事業では管理受託棟数の増加に加え、貸会議室事業も稼働率が向上し収益を拡大している。ホテル・観光事業においても既存ホテルの稼働が堅調に推移し、新規開業による運営棟数の増加が収益成長に寄与した。

また、同社はM&Aを積極的に推進しており、ホテル事業を展開する長野リンデンホールディングスに続き、サッシ・ガラス窓の加工・施工を行う大竹建窓ホールディングスを新たにグループに迎え入れた。建設分野におけるM&Aは、SFビルメンテナンス(株)、SFエンジニアリング(株)に続いて3社目である。売上高の規模としては、現状は3社合わせて70億円規模であるが、PMIとシナジー発揮を進めていくことで将来的には売上高100億円を目指す構想である。大竹建窓ホールディングスは工場を保有しサッシを製造する会社であり、建設分野における基盤強化やサプライチェーン上流を押さえることによる内製化メリットが期待される。さらに、2025年9月には同社として初となる統合報告書を発行し、経営の透明性向上とサステナビリティ経営の強化を図った。

2026年3月期中間期は、対前期からの反動増はあるものの非常に順調であり、通期予想に対しても高い進捗率で推移している。全体として不動産再生事業、不動産サービス事業、ホテル・観光事業の三本柱がバランス良く成長しており、第3四半期以降の売却計画も着実に進捗していることから、通期業績目標の達成に加えて上振れの余地も期待できると弊社では見ている。

2026年3月期中間期の連結業績

(単位：百万円)

	25/3月期中間期		26/3月期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	36,786	-	58,232	-	21,446	58.3%
営業利益	6,703	18.2%	14,130	24.3%	7,427	110.8%
経常利益	6,350	17.3%	13,614	23.4%	7,263	114.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	4,422	12.0%	8,993	15.4%	4,570	103.3%
1株当たり中間純利益(円)	91.07	-	185.31	-	94.24	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

物件販売が好調となり、大幅な増収増益を記録

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39,327百万円(前年同期比76.0%増)、セグメント利益11,802百万円(同95.1%増)となった。物件販売が好調であり、大幅な増収増益を記録した。

リプランニング事業の販売件数は13件で、前年同期比で1件減少したが、販売規模が大きい物件や高収益の新築物件が含まれていたため、売上高・セグメント利益ともに大きく伸長した。国内外別に分類すると3分の2が国内、3分の1が国外という構成である。また、個人法人別に分類すると個人が3分の1、法人が3分の2という構成となる。なお、法人には個人の資産管理会社も含まれている。セグメント利益率についても30.0%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)は中間期単体で3.57%、中間期累計で3.75%となっている。特殊要因として3%台の低いキャップレート案件があったものの、それを除けばおおむね4%程度で推移している。平均事業期間は867日で、前年通期比で84日の拡大となった。これは新築物件2件が含まれているため事業期間が長期化していることが要因である。新築物件2件を除いた平均事業期間は630日前後と、プロジェクトの回転率は引き続き良好である。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。

賃貸ビル事業においても仕入れ進捗が良好で、前年同期に比べて賃貸関連費用が減少した結果、増収増益を実現した。また、契約済み未決済を含む仕入れ額は、中間期決算発表日時時点で50,055百万円に達し、通期目標である55,000百万円に対し9割を超える進捗を既に示している。主な要因としては、前期中に契約済みであった物件の影響に加え、今期は大型物件の仕入が多いという点が挙げられる。大型物件ばかりではないものの、例年と比較して多い印象であるようだ。これらは中長期で取り組む物件であり、今期仕入れたものがすぐ販売されるわけではなく、来期以降を見据えた仕入れである。これを受けて、同社では通期の仕入目標額を70,000百万円に上方修正しており、仕入状況は非常に好調に推移していると弊社では考える。

(2) 不動産サービス事業

不動産サービス事業は、売上高8,359百万円(前年同期比40.4%増)、セグメント利益4,520百万円(同53.7%増)となった。各分野での受託・利用拡大が進み、通期予想に対しても極めて順調に推移している。

プロパティマネジメント事業では、管理受託棟数が前期末比27棟増加したことで収益が拡大し、ビルメンテナンス事業においても、グループ内の連携を強化することで管理棟数を拡大し、いずれも増収増益となった。仲介事業に関して、売買仲介事業でグループ内紹介案件の成約増加や大型案件の取り扱いが進んだほか、賃貸仲介事業ではオフィス需要の回復が進むなかで、テレワークとのハイブリッドな働き方の浸透や、優秀な人財確保に向けた需要を捉え伸長した。加えて、上野支店を地域戦略の核として新設し、エリア連携を機動的に強化した。中期経営計画ではストック型事業の事業基盤の拡大を掲げていることから、東京都心を中心とした地域密着の支店網の増強が、今後一層進むのではないかと弊社では見ている。

業績動向

貸会議室事業では、開業から1年未満の新規拠点収益基盤として機能し始めたことに加えて、長期利用や大型案件の増加により増収増益を記録した。開業・増床による運営坪数増加が業績に寄与しており、さらなる拠点増に向けた取り組みも今後期待される。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、新規契約及び再保証契約の件数が堅調に増加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9,733百万円（前年同期比18.5%増）、セグメント利益2,291百万円（同14.3%増）となった。運営ホテル数が32棟3,649室に達し、事業規模の拡大と既存ホテルの堅調な運営が両立したことで増収増益となった。

ホテル開発事業では、下半期にホテル売却を予定しており、今期中の収益貢献が期待される。新規開業案件では、2025年9月に「たびのホテル加古川別府駅前」が、10月には「たびのホテル石狩」が当初計画通り開業した。さらに、来期以降の建設中・計画ホテルが16棟2,534室と豊富なパイプラインを確保していることから、来期以降の業績寄与も大いに期待できる。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方針である。

ホテル運営事業では、好調なインバウンド需要等に加え、オペレーション力の強化に努めたことで、稼働率と客室単価がともに上昇し、増収増益となった。客室単価については、関西エリア及びラグジュアリーホテルでの上昇が顕著であり、インバウンド需要に加え大阪・関西万博による効果も業績を押し上げる要因となった。

(4) その他

その他の事業は、売上高1,600百万円（前年同期比67.9%増）、セグメント利益408百万円（同79.4%増）となった。

建設事業では、オフィス内装工事や通信ネットワーク関連工事などの受注件数が前年同期比で増加し、増収増益を達成した。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年度下半期の竣工に向けて順調に進行している。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る。

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

【売上高】	25/3期中間期	26/3期中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	22,344	39,327	16,982	76.0%
不動産サービス事業	5,954	8,359	2,405	40.4%
ホテル・観光事業	8,216	9,733	1,517	18.5%
その他	953	1,600	647	67.9%

【セグメント利益】	25/3期中間期	26/3期中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	6,049	11,802	5,753	95.1%
不動産サービス事業	2,940	4,520	1,579	53.7%
ホテル・観光事業	2,005	2,291	286	14.3%
その他	227	408	180	79.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

2026年3月期中間期末の資産合計は、前期末比19,578百万円増の237,768百万円となった。リブランニング物件などの仕入やホテル開発案件の進捗により棚卸資産が12,755百万円増加した。また、ホテル開発の進捗により有形固定資産が4,252百万円増加した。

負債合計は前期末比16,039百万円増の128,337百万円となった。有利子負債に関しては、物件仕入れに伴う借入金の増加があった結果、同13,759百万円増の106,217百万円となった。1年内返済予定の長期借入金が2,027百万円減少した一方で、短期借入金が2,125百万円、長期借入金が13,662百万円増加した。

純資産合計は前期末比3,539百万円増の109,431百万円となった。配当金の支払い1,606百万円があった一方で、親会社株主に帰属する中間純利益8,993百万円の積み上げ等により増加した。自己資本比率は同1.0ポイント減の45.8%であり、積極投資を進めながらも高水準を維持している。財務健全性は総じて良好であり、現時点で顕在化した大きな懸念は見当たらない。

■ 今後の見通し

通期予想に対する進捗率は約60%まで到達、 通期計画は上振れにも期待

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、事業及び人財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うかがえる。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月期中間期は、すべてのセグメントで増収増益を達成し、通期計画に対して約60%と高い進捗率で推移している。第3四半期以降の物件販売計画も順調に進捗していることから、通期計画の達成に向けた事業の加速はもとより、弊社の試算では上振れ余地があるように見える。

2026年3月期業績予想

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		増減率	進捗率
	実績	売上比	予想	売上比		
売上高	103,174	-	117,000	-	13.4%	49.8%
営業利益	21,279	20.6%	23,840	20.4%	12.0%	59.3%
経常利益	20,446	19.8%	22,500	19.2%	10.0%	60.5%
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%	58.0%
1株当たり当期純利益 (円)	291.58	-	319.40	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

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%超という高い収益性を今期も維持する見通しである。事業計画としては、既存のリプランニング事業に加え、新築ビルの開発、ニューヨークでのアパートメント・リプランニングや不動産小口所有商品の販売など、多様な案件の推進を予定している。リプ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プランニング累計実績は522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プ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、増築の履歴や法令適合面に課題がある。そのため、法令適合性を満たす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プ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、大阪エリアにおける開発が進んでおり、関西初進出となる「西宮医療モール」は2025年9月に売却が完了している。2025年5月から販売を開始していたが、1回目の販売で8割方が売れる好調な販売状況であった。また、「箕面医療モール」は2026年3月期中の販売開始を予定している。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り、箕面は阪急沿線のきれいな街並み特徴的で、地下鉄の延伸によって利便性も向上している。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、投資を積極的に進め期末棚卸資産についても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2026年3月期中間期末で867日（前年通期比84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。リプランニング事業の2026年3月期中間期末における棚卸資産の構成は、短期リプランニング物件が56.5%、中長期リプランニング物件が22.3%、新築ビル物件が12.9%、小口物件が4.3%、ニューヨーク物件が2.6%、新築レジデンス物件が1.4%であった。新築ビル物件や小口物件のウェイトが増加しており、アセットの多様化が進んでいることが読み取れる。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。

レジデンシャル開発事業においては、都市近郊における高付加価値型の一棟賃貸マンション開発が本格化しており、「笑顔で暮らせる住まい」の提供を通じて都市の魅力向上と活性化を図っている。また、多様なライフスタイルに対応する住宅開発により、新たな住まいの価値を創出しようとしている。オフィス再生で培った企画・デザイン力を住宅開発にも応用し、資産価値向上と収益性確保の両立を図っている。ニューヨーク州の新市長就任に伴う家賃規制強化の影響については、今後も何らかの形で起こる可能性があるため、慎重に対応していく意向である。同州では、1つのレジデンシャル物件の中に、自由に賃料を設定できるユニットと、規制対象となるユニットが混在しており、同社としては規制対象外のユニット比率が高い物件を選別し、リスクを抑えた仕入れを進めている。

貸会議室の新規拠点開設、 プロパティマネジメント受託棟数拡大を見込む

(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、2026年3月期中間期末時点での管理受託棟数は569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月期中間期は大型案件やリピーターによる長期利用が業績に寄与し、増収増益となっており、不動産サービス事業全体としても増収増益が期待される。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、会議室をあまり保有しない企業や業界団体の研修など、新たな需要も増加している。こうした背景から、貸会議室事業の潜在成長力は高いと考えられる。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。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)

<https://www.sunftr.co.jp/ir/>

今後の見通し

(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、2025年9月に「たびのホテル加古川別府駅前」、10月に「たびのホテル石狩」が計画通り開業しており、早期の業績寄与が期待される。また、2025年8月にはエムケー興産(株)をM&Aにより取得しており、これにより「長野リンデンプラザホテル」が同社グループに加わった。インバウンド効果による高稼働が継続しており、客室単価は関西エリアやラグジュアリーホテルを中心に上昇している。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いるほか、2026年春には「日和ホテル松山」「たびのホテル阿蘇熊本空港」の開業が予定されており、開発と開業の両方を進め、事業を積極的に拡大する方針である。

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ビジネス需要は高く、風力発電設備の維持・管理需要も継続すると見られる。こうしたビジネス需要に加え、国内旅行・インバウンド需要も取り込み、事業成長につながると考えられる。

また、中国の日本への渡航自粛報道に関して、同社事業に影響が出るとすれば12月以降の宿泊需要とみられる。ただしインバウンド宿泊客は中国に限らず、台湾、韓国、アジア、アメリカ、オーストラリアなど多岐にわたり、現状の影響は現時点では限定的とみられるが、動向を注視する必要がある。強い影響が出るとすれば、中部国際空港近くの「スプリングサニーホテル 名古屋常滑駅前」であり、中国からのダイレクトフライトや団体客利用が多い施設である。10月までは9割近い稼働率を維持してきたが、影響が出始めるのは12月以降とみられる。

(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し、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、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。

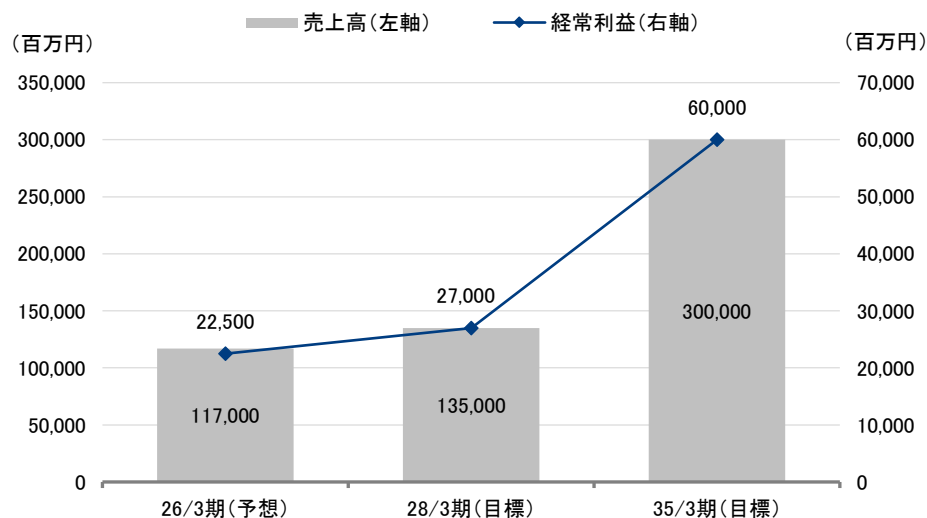
1. 中期経営計画（2022年3月期～2025年3月期）の振り返り

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期経営計画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期経営計画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ほか、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

不動産活用の多角化を進め、事業領域とエリア拡大により成長を加速

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。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。

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。

サンフロンティア不動産
8934 東証プライム市場

2025年12月19日(金)
<https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

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さら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、都内の支店網を強化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。

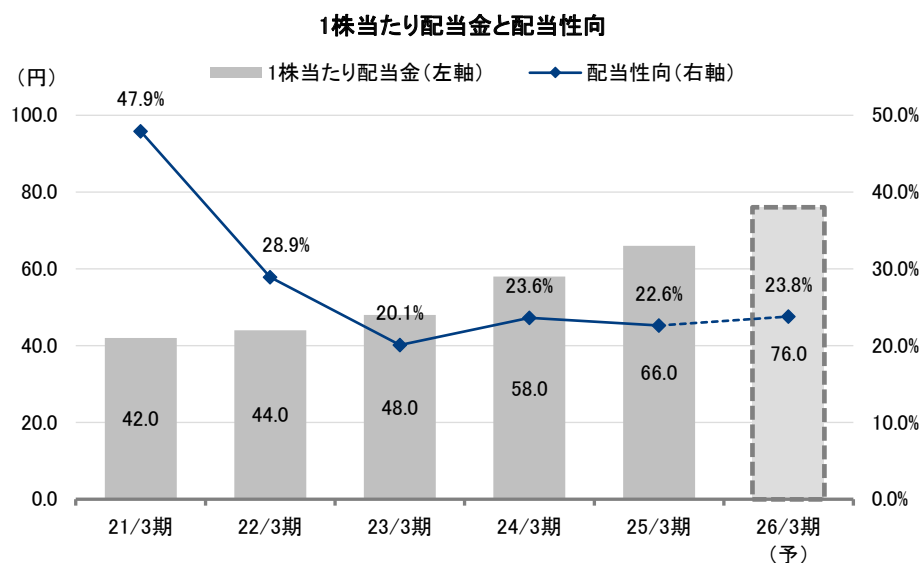
サンフロンティア不動産
8934 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)
<https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

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13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、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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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