

|| 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 >>>](#)

2026年6月9日 (火)

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月期の業績概要	01
2. 2027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	03
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	06
5. 同社グループの強み	07
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期の業績概要	07
2. セグメント別の事業動向	08
3. 財務状況	10
■ 今後の見通し	11
1. 2027年3月期の業績見通し	11
2. 2027年3月期の重点施策	11
■ 成長戦略	15
1. 現中期経営計画と長期ビジョン2035の概要	15
2. 中期経営計画における成長戦略と重点施策	16
3. 伊藤忠商事との資本業務提携	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

売上高・経常利益ともに過去最高を更新、 前期比10%超の利益成長を継続

サンフロンティア不動産<8934>は、都心のオフィスビルを中心とした不動産活用サービスを展開している。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セグメントで構成される。主力となる不動産再生事業では、中小型オフィスのリプランニングや新築開発に加え、不動産小口所有商品の販売や海外レジデンシャル物件の再生・開発などを手掛けている。また、不動産サービス事業では売買・賃貸仲介からビル管理まで幅広く担い、ホテル・観光事業では宿泊施設の運営・開発を推進している。同社は不動産再生事業を核とした最適なポートフォリオにより、収益の多角化を実現している。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高116,083百万円(前期比12.5%増)、営業利益25,356百万円(同19.2%増)、経常利益23,298百万円(同13.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益15,986百万円(同12.9%増)と、売上高・各利益項目ともに増加し、過去最高業績を更新した。特に売上高は2期連続、経常利益は3期連続、当期純利益は4期連続で過去最高を更新しており、持続的な利益成長が一段と鮮明になっている。加えて、経常利益は毎期、期初計画を上回る水準で着地しており、前期比10%超の利益成長を堅持している点は、同社の卓越した収益力及び計画達成能力の高さを示している。さらに、2026年4月に開始された伊藤忠商事<8001>との資本業務提携は、同社の経営基盤を抜本的に強化するものであり、さらなる事業拡大と中長期的な企業価値向上に資するものと期待される。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績予想は、売上高130,000百万円(前期比12.0%増)、営業利益28,150百万円(同11.0%増)、経常利益26,000百万円(同11.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益17,400百万円(同8.8%増)としている。売上高、経常利益ともに10%超の成長を見込んでおり、引き続き過去最高業績を更新する計画である。前期まで継続してきた高い利益成長を維持しながら、事業ポートフォリオの拡充と収益基盤の安定化を同時に進める方針が鮮明となっている。特に注目されるのは仕入の強化であり、2026年3月期は600億円超と過去最高水準の仕入れを実施したが、2027年3月期の仕入目標は900億円とさらに拡大を計画している。背景には、伊藤忠商事との資本業務提携に伴う協業の具体化があり、強固なネットワークを背景とした将来収益化を見据えた在庫積み上げを加速させる方針である。成長ドライバーとしては、不動産再生事業における大型・高収益案件の販売継続に加え、不動産サービス事業のストック収益拡大、ホテル運営事業における稼働率向上と客室数増加などが挙げられる。また、(株)大竹建窓ホールディングスをはじめとするM&Aによるグループ会社のシナジー発現も業績押し上げ要因となる見通しである。一方で、増資や転換社債の行使によるEPS希薄化を課題として挙げており、利益成長を通じたEPSの改善及び株主還元への寄与が重要になるとの認識を示している。

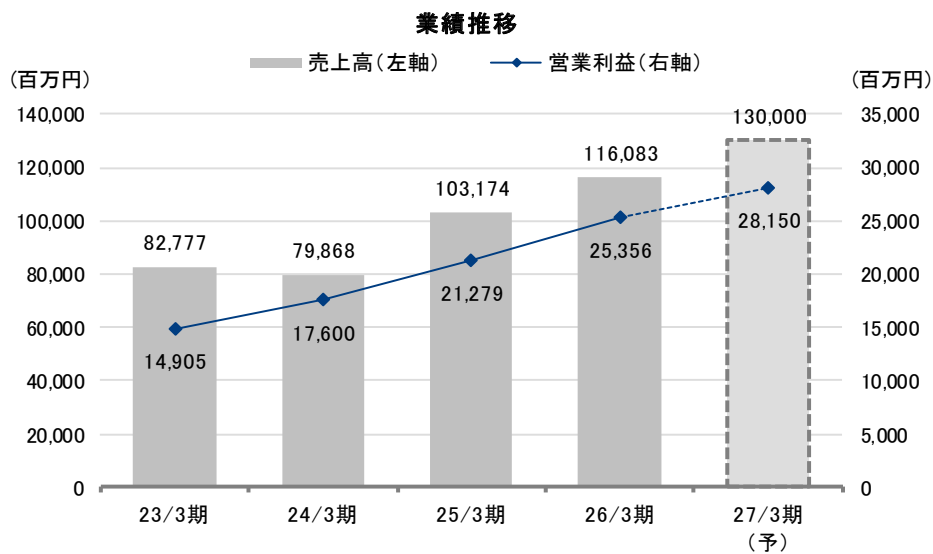
要約

3. 成長戦略

同社グループは長期ビジョン2035において、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、そのバックキャスト(逆算)による現中期経営計画(2026年3月期~2028年3月期)を推進中である。東京23区に特化した「オフィス・レジデンス」への集中投資を加速させるとともに、市場ニーズに即した用途分散や戦略的なアセットマネジメントを推進することで、さらなる成長を図る。足元の計画を上回る業績進捗に加え、伊藤忠商事との資本業務提携効果を勘案し、中期経営計画目標を上方修正した。2028年3月期に売上高1,500億円、経常利益300億円、経常利益率20%、自己資本比率45%水準、ROE14%以上の達成を目指している。加えて、伊藤忠商事との資本業務提携を梃子として、長期ビジョン2035の前倒し実現を目指す。長期ビジョンに基づく一貫した戦略と、過去の計画を完遂した実績から、今後も安定した収益確保と持続的な成長の両立が十分に期待できると弊社では考える。

Key Points

- ・ 2026年3月期は過去最高業績を更新。経常利益は前期比10%超の成長を継続
- ・ 2027年3月期は売上高・経常利益ともに10%超の伸長を見込む
- ・ 中期経営計画を上方修正。2028年3月期に売上高1,500億円、経常利益300億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

都心の中小型オフィス再生を軸に、多様な不動産サービスを展開

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いる。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・観光事業ではホテルの運営・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、ジャスダック証券取引所に上場を果たし、2007年2月には東京証券取引所第一部(現 プライム市場)に上場した。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。直近では、2026年4月に伊藤忠商事との資本業務提携を開始した。

■ 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おり、都心オフィスビル事業を中核に据え、ホテル・観光事業など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、部門横断サービスの連携により、顧客視点に基づく付加価値提供を実現している。

サンフロンティア不動産 | 2026年6月9日(火)
8934 東証プライム市場 | <https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

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し、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すものである。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、移転後すぐに利用でき、テナント側で負担する内装工事や原状回復の工期が大幅に短縮されることで、契約期間内における正味の利用可能期間が増加する。3) オフィス内装の費用負担が削減できるため、テナント側での内装資産計上が不要となり、財務負担が軽減される。4) 意匠性と機能性が両立したオフィス内装により、人財採用や社員のモチベーション、生産性の向上が期待できる。これは地域特性に精通し、テナント動向を的確に把握している同社グループならではの商品である。

近年の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重視される傾向にある。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彩度を抑えた内装を採用している。天井はコンクリートむき出しを仕様として、高さを確保することで開放感のあるオフィスを創出している。アクセントとして壁にアートを配置することもある。機能面では、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。これは、会議室の確保が困難なワーキングスペースからの移転ニーズを的確に捉えたものである。同社のセットアップオフィスは、収容人数10名程度の小規模なワンフロア設計であっても、会議スペースや男女別トイレを完備している。こうした設備面での利便性が利用者の実利的なニーズに合致し、高い成約率へとつながっている。

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持つ。社是である「利他」の精神により顧客目線貫き、新規入居者の希望や既存入居者の要望を迅速に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競争優位性の源泉となっている。

また、「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適用することで、安定的な賃料収入を得ている。

事業概要

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」を展開している。

「売買仲介事業」は、不動産コンサルティングを主軸とし、プロパティマネジメント事業や賃貸仲介事業などを行う他部門と連携し、顧客の物件売買に関わる課題を迅速に解決するサービスを提供している。グループ内からの紹介を着実に成約につなげることで、効率的かつ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、地域に密着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、高い機動力によって顧客課題の解決を図っている。東京都心部のオフィスビルに特化し、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。基盤となるのは、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、定期的なテナント訪問により事業環境の維持・提供を続ける「入居維持・契約更新力」で、これが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。提供サービスは、空室へのテナント斡旋やリニューアル提案にとどまらず、相続や事業承継を含めた包括的なワンストップ体制を構築している。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、世代を超えた資産防衛・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を通じて、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回避と稼働率の向上を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。都心不動産における「空間」と「時間」の価値最大化を目的として、建て替えに伴う取り壊しが決定しているオフィスビルなど、一般的な賃借人の確保が困難な遊休資産を借り上げ、様々な付加価値を付与して提供している。都心オフィスビル事業で蓄積してきた知見と支店網を生かせる東京都心部に集中的に店舗展開し、機動力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」を展開している。

「ホテル運営事業」では、「心温かい楽しいホテル」をテーマに、国内を中心に上質かつプライベート感を重視した宿泊施設を展開している。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、価格帯やサービス形態を多角化することで幅広い顧客ニーズに対応している。同社グループは、国内中心に38ホテル4,217室(2026年5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や既存ホテルのリニューアルを通じて、不動産の最も有効活用を企画・提案している。事業方式としては、顧客が所有する不動産を取得し自社でホテル建設・運営を行う方式や、既存ホテルを取得し自社でリニューアル・運営を行う方式のほか、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。特にホテルの再生においては、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っている。これにより、機能性と意匠性を兼ね備えた高品質な施設への改修を可能としている。運営面でも、現場スタッフと連携した運営体制の改善も並行して実施している。

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」を展開している。

「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」が竣工し、住居306戸が完売した。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」が着工しており、2027年上期の竣工に向けて、2026年2月に販売を開始している。

「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通じて、入居テナントの利便性を高める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資産の競争力や市場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・施工に至るまで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。

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がある。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一貫して内製化し、付加価値を創出している。この体制は、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）の連携によるものである。こうした連携の基盤には、同社グループが共通の価値観であるフィロソフィ経営の最上位概念であるクレド「利他」の精神があり、各部門の連携精度を高める要因となっている。

管理会計においては、「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5～10人の小集団（アメーバ）に細分化し、アメーバごとに時間当たりの採算（時間当たり採算＝売上総利益÷労働時間）の最大化を図るものである。各アメーバのリーダーは、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。この手法は、市場の変動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。また、小集団単位での意思決定は組織の機動性を高め、市場環境の変化に対する柔軟な適応を可能にしていることから、極めて合理的な経営手法であると判断される。

業績動向

2026年3月期は過去最高業績を更新。 経常利益は前期比10%超の利益成長を継続

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高116,083百万円（前期比12.5%増）、営業利益25,356百万円（同19.2%増）、経常利益23,298百万円（同13.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益15,986百万円（同12.9%増）と、売上高・各利益項目ともに増加し、過去最高業績を更新した。

特に売上高は2期連続、経常利益は3期連続、当期純利益は4期連続で過去最高となっており、継続的な利益成長が一段と鮮明になっている。加えて、経常利益は毎期、期初計画を上回る形で着地しており、前期比10%超の利益成長を継続している点は、同社の収益力及び計画達成能力の高さを示している。

トピックスとしては、ホテル事業において新たに3軒のホテルを開業し、さらに2軒のホテルのM&Aを実施した結果、運営ホテル数は34ホテル・3,690室へ拡大した（2026年3月末時点）。また、建設事業では大竹建窓ホールディングスをM&Aにより取得し、オフィス関連事業の強化を図っている。さらに、同社グループ初となる統合報告書を発行したほか、2026年4月1日より伊藤忠商事と資本業務提携を開始しており、事業拡大及び企業価値向上に向けた経営基盤強化を進めている。

業績動向

2026年3月期の業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	103,174	-	116,083	-	12,908	12.5%
営業利益	21,279	20.6%	25,356	21.8%	4,076	19.2%
経常利益	20,446	19.8%	23,298	20.1%	2,851	13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14,163	13.7%	15,986	13.8%	1,822	12.9%
1株当たり当期純利益(円)	291.58	-	327.76	-	36.18	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

収益性の高い物件販売が進み、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76,434百万円(前期比7.1%増)、セグメント利益22,148百万円(同10.2%増)となった。営業利益率は29.0%と高水準を保持しつつ増収増益を達成しており、新築物件や高収益案件の販売が業績伸長に寄与した。

リプランニング事業においては、販売件数は24件と前期比14件減となったが、規模の大きい物件や高収益の新築物件の販売があったことから、売上高・セグメント利益は大きく伸長した。販売内訳については、国内リプランニング案件が16件、小口案件が3件、新築案件が3件、ニューヨーク所在案件が2件である。国内リプランニング案件と新築案件の販売先については、国内向けが15件、台湾向けが4件という構成であった。売却物件のキャプレート(還元利回り)は累計ペースで約3.7%となった。平均事業期間は874日で、前期比91日の拡大となった。これは新築物件3件が含まれ、事業期間が長期化していることが要因である。新築物件3件を除いた平均事業期間は645日と、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。仕入れに関しては、通期目標であった700億円に対して、前期比136億円増の643億円(契約済み未決済を含む仕入れ額は712億円)の仕入れを実現した。リプランニング事業の仕入れは中長期で取り組む物件であり、2027年3月期以降を見据えた利益創出に向けた仕込みが順調に進んでいると弊社では見ている。なお、2027年3月期は、既存リプランニング物件に加え、新築ビル、ニューヨーク案件、小口商品、レジデンスなどアセットタイプの多様化を進める方針であり、収益機会の拡大が期待される。足元の仕入環境については、売り物件の増減に大きな変化はなく、オフィス市場自体は良好である一方、ビル再生プレイヤーの増加により競争は引き続き厳しいとの認識であった。

賃貸ビル事業については、物件仕入れが順調に進んだことに加え、賃貸関連費用が前期比減となったことから、増収増益となった。賃貸関連費用の減少については、前期に発生した移転に伴うワンタイム費用の反動減が主因である。

サンフロンティア不動産 | 2026年6月9日(火)
8934 東証プライム市場 | <https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

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16,307百万円(前期比30.6%増)、セグメント利益8,703百万円(同42.4%増)となった。各部門が総じて好調に推移したことにより、大幅な増収増益を達成した。

プロパティマネジメント事業では、受託棟数が前期末比17棟増の559棟となり、安定的な収益拡大が進んだ。ビルメンテナンス事業でも、グループ内連携の強化により管理受託棟数が増加し、増収増益を確保した。売買仲介では、グループ内からの紹介案件の成約に加え、取り扱い案件の大型化が進み、収益性が向上した。賃貸仲介ではハイブリッドな働き方や人財獲得に伴う需要を捉え、着実な成長を遂げた。滞納賃料保証事業では、新規契約及び再保証契約件数が順調に伸長した。

貸会議室事業については、稼働から1年未満の拠点が軌道に乗るとともに、長期利用や大型案件の増加が寄与し、増収増益となった。開業・増床による運営坪数増加も寄与しており、今後拠点増設に向けた取り組みも期待される。東京都内の貸会議室需要は、検定試験や研修需要のほか、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、多角化する需要に支えられ、市場の底堅さは一段と増している。

(3) ホテル・観光事業

ホテル・観光事業は、売上高18,949百万円(前期比0.6%増)、セグメント利益3,817百万円(同6.3%減)となった。運営ホテル数が34ホテル3,690室に上り(2026年3月末時点)、ホテル運営事業では好調なインバウンド需要とオペレーション力強化により増収増益となった。一方、ホテル開発事業では物件販売がなかったことから、セグメント全体では増収減益となった。

ホテル開発事業では、2026年5月11日時点で建設中・計画中のホテルが16ホテル2,158室となっており、2027年3月期には10ホテルの開業を予定している。これにより、運営ホテル数は44ホテル5,161室まで拡大する計画であり、将来的な運営収益拡大が期待される。

ホテル運営事業では、新規開業として京都四条、加古川、石狩の3ホテルを開業したほか、長野、鬼怒川の2つのホテルをM&Aにより取得した。稼働率及び客室単価は、インバウンド需要の取り込みとオペレーション改善によって上昇しており、運営力の高さが収益成長につながっている。

(4) その他

その他の事業は、売上高5,872百万円(前期比194.8%増)、セグメント利益1,177百万円(同170.2%増)と工事受注件数の増加及びM&Aの寄与により、大幅増収増益となった。

建設事業においては、オフィス内装工事や通信ネットワーク工事などの受注件数増加に加え、2025年10月に取得した大竹建窓ホールディングスの業績が加わったことで、収益基盤が拡大した。海外開発事業では、ベトナムにおける新規分譲マンションプロジェクト第2号案件である「HIYORI Aqua Tower」が、2027年度上半期の竣工に向けて工事が順調に進捗しており、今後の収益寄与が期待される。加えて、ベトナム ダナン市における3号物件に向け、土地仕入れの情報収集も進めている。

サンフロンティア不動産 | 2026年6月9日 (火)
8934 東証プライム市場 | <https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

【売上高】	25/3期	26/3期	前期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	71,339	76,434	5,095	7.1%
不動産サービス事業	12,488	16,307	3,819	30.6%
ホテル・観光事業	18,831	18,949	117	0.6%
その他	1,992	5,872	3,880	194.8%

【セグメント利益】	25/3期	26/3期	前期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	20,104	22,148	2,043	10.2%
不動産サービス事業	6,112	8,703	2,590	42.4%
ホテル・観光事業	4,072	3,817	-255	-6.3%
その他	435	1,177	741	170.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況

2026年3月期末の資産合計は、前期末比46,273百万円増の264,463百万円となった。リプランニング物件の仕入れと商品化及びホテル開発が進捗し、棚卸資産が44,826百万円増加した。一方、配当金の支払い等により、現金及び預金が5,645百万円減少した。また、ホテル開発の進捗により有形固定資産が1,955百万円増加した。

負債合計は前期末比31,780百万円増の144,078百万円となった。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25,573百万円増の118,067百万円となった。1年内返済予定の長期借入金が1,077百万円減少した一方で、短期借入金が1,210百万円、長期借入金が30,337百万円増加した。

純資産合計は前期末比14,492百万円増の120,384百万円となった。配当金の支払い3,456百万円や非支配株主持分の減少3,081百万円等があった一方で、資本金の増加2,448百万円、資本剰余金の増加2,438百万円及び親会社株主に帰属する当期純利益15,986百万円などにより増加した。自己資本比率は同1.5ポイント減の45.3%で、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、現時点で大きな懸念は見当たらない。

■ 今後の見通し

2027年3月期は売上高・経常利益ともに10%超の伸長見込み

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績予想は、売上高130,000百万円(前期比12.0%増)、営業利益28,150百万円(同11.0%増)、経常利益26,000百万円(同11.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益17,400百万円(同8.8%増)としている。売上高、経常利益ともに10%超の成長を見込んでおり、引き続き過去最高業績を更新する計画である。前期まで継続してきた高い利益成長を維持しながら、事業ポートフォリオの拡充と収益基盤の安定化を同時に進める方針が鮮明となっている。

特に注目されるのは仕入の強化であり、2026年3月期は600億円超と過去最高水準の仕入れを実施したが、2027年3月期の仕入目標は900億円とさらに拡大を計画している。背景には、伊藤忠商事との協業があり、将来収益化を見据えた在庫積み上げを進める方針である。成長ドライバーとしては、不動産再生事業における高収益案件の販売継続に加え、不動産サービス事業のストック収益拡大、ホテル運営事業における稼働率向上と客室数増加などが挙げられる。また、大竹建窓ホールディングスをはじめとするM&Aによるグループ会社の収益寄与も業績押し上げの要因となる見通しである。一方で増資や転換社債の行使によるEPS希薄化を課題として挙げており、利益成長を通じたEPSの改善が重要になるとの認識を示している。伊藤忠商事との戦略的資本業務提携による事業の成長加速と、中長期的な企業価値の飛躍的向上が大きく期待されると弊社では見ている。

2027年3月期業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	116,083	-	130,000	-	12.0%
営業利益	25,356	21.8%	28,150	21.7%	11.0%
経常利益	23,298	20.1%	26,000	20.0%	11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,986	13.8%	17,400	13.4%	8.8%
1株当たり当期純利益(円)	327.76	-	304.27	-	-7.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2027年3月期の重点施策

(1) 不動産再生事業

不動産再生事業では、売上高85,300百万円(前期比11.6%増)、売上総利益27,450百万円(同12.0%増)と引き続き高い利益率を維持しながら増収増益を計画している。オフィス市場については、賃料上昇と低空室率が継続しているほか、投資家の選別は進むものの需要自体は引き続き強いという。金利上昇環境下でも投資需要は底堅く、伊藤忠商事との連携によって従来取り組めなかった大型案件への参画も期待される。

サンフロンティア不動産 | 2026年6月9日(火)
8934 東証プライム市場 | <https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

今後の見通し

既存のリプランニング物件に加え、新築ビル、ニューヨーク案件、不動産小口商品、レジデンスなど販売アセットを多様化し、収益機会の拡大を進める。また、リノベーションや新築開発を通じて不動産の潜在価値を引き出し、資産価値最大化と街の活性化を両立する取り組みを進めている。単なる建物再生ではなく、地域全体の価値向上を意識した開発を行っている点が特徴である。

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、独自の再生技術を強みに業績をけん引する。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2026年3月31日時点で524棟に上った。渋谷区東の一棟収益ビルでは、CASBEE「Sランク」を取得し、高い環境性能を実現した。住居区画及び駐車場をオフィスへコンバージョンすることで収益力向上を図ったほか、二重窓設置による遮音性能向上など、快適な執務環境の整備も行っている。

さらに、培ってきたノウハウを生かし、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た。同社によれば大阪圏の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る。同社はその経済中枢である大阪市において不動産活用を通じた地域の活性化を推進するとともに、増加傾向にあるスタートアップ企業向けのオフィス整備を通じて、事業成長を支援する。なお、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物件が散見される。同社はこうした物件に対し、法令適合性を満たすリノベーションを施すことで、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。渋谷区神宮前の一棟収益ビルでは、回遊動線の創出による人流形成や、壁面アートによる街の賑わい創出など、街全体の魅力向上を意識した開発を推進している。さらに、旧耐震物件の建替により安全性を高めることで、地域の象徴となる価値創造を目指している。不動産小口所有商品においては、大阪エリアにおける開発が進んでいる。2025年12月には関西初進出となる「西宮医療モール」の売却が完了した。同年5月の1次販売で約8割が成約するなど、好調な販売状況であった。続く「箕面医療モール」についても2026年1月より販売を開始している。西宮・箕面の両エリアは、安定した居住層と利便性の高さを背景に、ヘルスケア需要の底堅い地域である。景気変動の影響を受けにくい医療モールを商品化することで、安定した収益を生み出す物件として今後期待される。

また、引き続き良物件の仕入れ・開発を計画的に進めており、高収益・高稼働の物件の提供を継続している。仕入目標は900億円と大幅増を計画しており、伊藤忠商事との共同投資を背景に大型案件比率の上昇も見込む。同社における大型物件とは従来であれば50億円規模の物件が該当していたが、今後は100億円規模案件への参画も視野に入るといふ。物件の売却益は前期を上回る計画であり、積極的な投資の結果、期末棚卸資産は前期を上回る2,288億円～2,338億円規模となる見通しである。これに伴い、想定売上高は3,050億円～3,340億円、売上総利益率は25～30%を計画しており、期末棚卸資産の含み益は762億円～1,002億円程度となる計算だ。平均事業期間は2026年3月期末で874日(前期比91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。伊藤忠商事との共同投資も推進し、物件規模の拡大やアセットタイプの多様化を進めていく。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の構成により事業を運営していることから、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、「人と街に笑顔をつなぐ価値創造型マンション開発」をコンセプトに掲げている。防音仕様やペット共生型設備を備えた高付加価値の一棟賃貸マンションの新築開発へと事業領域を拡大しており、居住者の多様なライフスタイルに対応した商品づくりを進めている。

貸会議室の新規拠点開設、 部門間の連携強化により堅実な伸長を継続

(2) 不動産サービス事業

不動産サービス事業では、売上高17,270百万円(前期比5.9%増)、売上総利益9,060百万円(同3.9%増)と前期実績が非常に強かった反動から保守的な見通しとしている。特に売買仲介事業では大型案件寄与が大きかったため、その反動を一定程度織り込んでいる模様である。貸会議室事業の新規拠点開設を進めるほか、各部門間の連携を強化しながら堅実な成長を継続していく。

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月期末時点での管理受託棟数は559棟となった。2027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おり、オーナーとの中長期的な関係構築を目的とした会員制組織「オーナーズ倶楽部」や、入居後の利便性向上と事業成長支援を目的とした専用サイト「テナントマイページ」が運営されている。ここでは防災や管理運営の通知、外部講師を招いたセミナーなどを開催している。

貸会議室事業では増収減益を計画している。これは増床に伴う開業費用負担が先行するためであり、中長期的な利益成長に向けた先行投資フェーズと位置付けられている。「部屋を売るのではなく、催事の成功を叶える」という方針の下、単なるスペース提供にとどまらないサービスを志向し、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。法人顧客のリピート需要が増加しており、売上の約8割を上位2割の固定客が占める収益構造となっている。一方で、新規顧客も徐々に増加している。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、駅周辺など需要の高いエリアに店舗を集中的に展開しているため、受注状況は好調である。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、事業拡大の余地が十分にあると言える。さらに、近年では自社の会議室を持たない企業が増えているという構造的な変化を背景に、需要は底堅い。

(3) ホテル・観光事業

ホテル・観光事業では、売上高21,950百万円(前期比15.8%増)、売上総利益5,040百万円(同14.9%増)を計画している。なお、2027年3月期はホテル売却益を織り込んでいない。

新たに10ホテルの開業を予定しており、運営客室数の拡大を計画している。運営客室数の増加を背景にボリューム効果を見込む一方で、2027年3月期の開業案件はビジネス需要主体の立地が多く、平均客室単価はやや低下する見込みである。今後は新規開業ホテルの立ち上げを進めながら、稼働率及び平均客室単価の向上を図る。

2026年4月開業の「サンライズ城が浜」「勝山温泉センター 水芭蕉」「日和ホテル松山」「たびのホテル佐渡Annex」「たびのホテル阿蘇熊本空港」は、総じて順調な立ち上がりで、早期の業績寄与が期待される。特に「たびのホテル阿蘇熊本空港」の周辺では半導体工場関連の出張需要が高く、供給が不足する地域における新規開業効果が出ているという。また、GW期間中の需要としては新しく開業したホテルが好まれる傾向もあり、高稼働率で推移した模様である。また、2026年8月には「たびのホテル宇都宮ゆいの杜」、10月には「たびのホテル青森六ヶ所村」、11月には「たびのホテルlit豊川」、2027年1月には「たびのホテルlit酒田」、2月には「たびのホテルlit秋田駅前」の開業が予定されており、開発と開業の両面で事業を拡大していく。

また、2025年に開催された大阪・関西万博に関連した需要の反動減により、大阪・神戸エリアでは前年同月比で平均客室単価の低下がみられている。一方、京都の高級ホテルでは高稼働率を維持しており、「四条河原町温泉 空庭テラス京都」や「四条河原町温泉 空庭テラス京都 別邸」では4月の稼働率は100%に迫る水準であったという。舞浜エリアも前年並みの水準を維持している。

中国政府による日本への渡航制限については、愛知県常滑市のホテルで一部影響が出ている。同エリアは中部国際空港に近く、中国からのダイレクトフライトや団体客利用が多い。渡航制限前の中国人利用客は全体の約10%であり、足元ではその部分がやや落ち込んでいる状況である。しかし、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様な地域から来ているため、全体への影響は限定的であると弊社では見ている。

(4) その他

その他では、売上高7,480百万円(前期比27.4%増)、売上総利益1,989百万円(同34.4%増)を計画している。大竹建窓ホールディングスの通年寄与により増収増益の見通しである。なお、ベトナムのマンション案件については、2028年3月期以降の売却・業績寄与を見込む。

■ 成長戦略

2028年3月期に売上高1,500億円、経常利益300億円を目指す

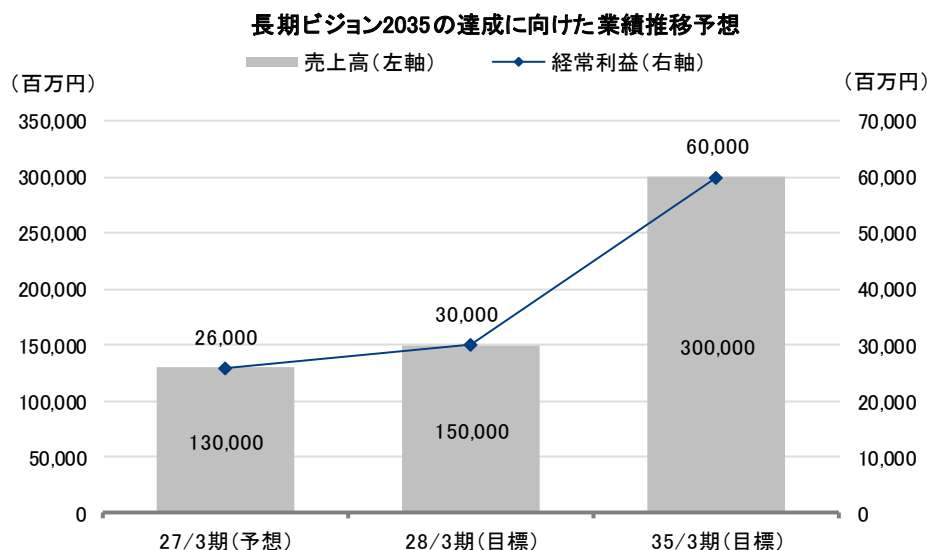
1. 現中期経営計画と長期ビジョン2035の概要

同社グループは、2024年5月に中期経営計画2028（2026年3月期～2028年3月期）と長期ビジョン2035を策定し、推進している。中期経営計画2028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。

2028年3月期の経営数値目標は、売上高1,500億円、経常利益300億円とし、経常利益率20%、自己資本比率45%水準、ROE14%以上を掲げている。ROE目標は前中期経営計画の10%以上から14%以上に引き上げられた。これは2025年3月期の14.7%という実績を踏まえたほか、同社の高い売上総利益率を背景とした資産効率及び当期純利益率の高水準な推移を反映したものであり、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。

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。

前中期経営計画においては、オフィス需要の変動などの外部環境リスクに対応しつつ、収益基盤の多角化やESG投資を推進した結果、最終年度は経営数値目標を上回る成果を収めた。これらの着実な実績に加え、10年後のありたい姿を示した長期ビジョン2035からバックキャストし、現中期経営計画を策定したことには戦略的合理性がある。足元の安定的な収益の確保と持続的な成長の両立が十分に期待できると弊社は考えている。



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

2. 中期経営計画における成長戦略と重点施策

現中期経営計画では、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み、資源の無駄遣いを抑えた改修や建て替え需要が強い。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する。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で展開する企業も多いため、同社も大阪エリアについての問い合わせを受けており、同エリアでの需要は高いと考えている。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やベトナム、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3,500億円を見込んでおり、将来の事業成長に向け、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。そのほかにも、DX活用や業務プロセス改善により個々の能力を高め、時間当たりの経常利益額を前期比で増加させていく。

(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。

(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比率を高める。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・リブ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する。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。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。こうした多角化戦略においてストック型事業の成長を加速させることは、グループ全体の収益の安定性を高めるだけでなく、景気変動への耐性と持続的な成長基盤をより強固なものにすると、弊社では評価している。

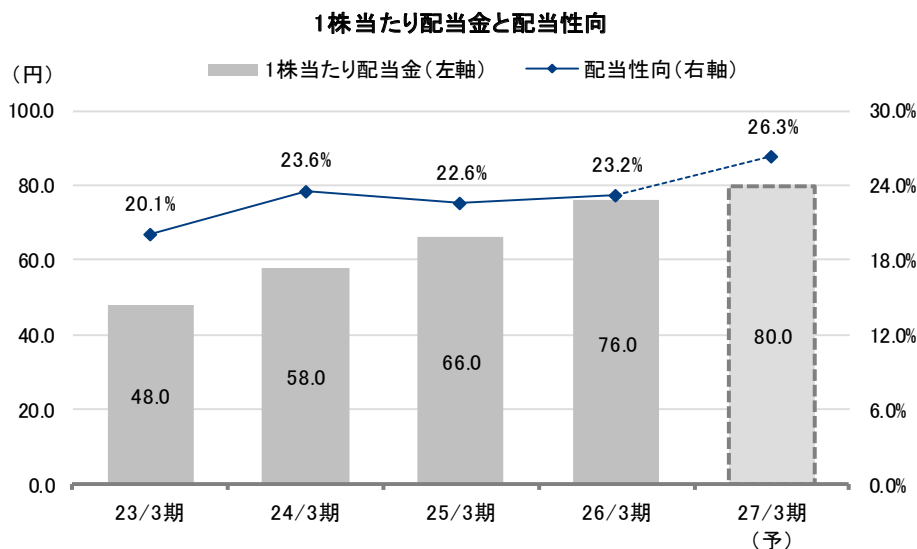
3. 伊藤忠商事との資本業務提携

同社は、2026年4月に伊藤忠商事との資本業務提携を開始しており、事業成長の加速と中長期的な企業価値向上、また経営理念の実現に向けた戦略的提携として位置付けている。この提携の背景として、両社の企業理念や企業風土の親和性が高く、長期的かつ強固な信頼関係を構築可能である点が挙げられている。同社は現場力や機動力を活かした高付加価値サービスに強みを持ち、オフィスビル再生やホテル開発・運営を得意としている。一方、伊藤忠商事は総合会社としての広範な事業ネットワークや資金力を有し、住宅、物流、インフラ開発やアセットマネジメント領域に強みを持っていることから、事業戦略面でも高い相互補完性を有している。両社は経営理念における共通の価値観のもと、それぞれの強みや独自性を活かしながら、既存事業の深耕と新規事業領域の拡大を進める長期的戦略/パートナーを目指す。事業シナジーとしては、資本力を活用した投資機会の拡大、両社の強みを融合した価値創出プロセスの深化、事業領域の広域化及び事業多角化の早期実現などが期待される。特に大型案件取得や新規アセット分野進出において、提携効果が顕在化する可能性が高いと弊社では見ている。

■ 株主還元策

2027年3月期は1株当たり80.0円の配当を予定

同社では、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14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23.2%)であった。2027年3月期の年間配当は前期比4.0円増の1株当たり80.0円(配当性向26.3%)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うかがえる。また、直近の1株当たり当期純利益は2024年3月期245.50円、2025年3月期291.58円、2026年3月期327.76円と右肩上がりとなっており、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、理由のいかなを問わず、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