

2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

私たちは、世界一お客様に愛される
ビジョナリー・カンパニーを目指しています

1) 2023年3月期 第2四半期業績サマリー	1-9
2) 事業環境認識と業績の進捗	10-14
3) 事業の進捗・取り組み	15-24
4) 経営理念、ESG	25-29
5) ビジネスモデル	30-38
6) 中期経営計画	39-42
7) 参考資料	43-50

2022年11月10日



SUN FRONTIER

証券コード: 8934

不動産再生・不動産サービスは堅調、ホテル・観光も回復基調

(単位:百万円)

	実績	利益率	前年同期比	増減率
売上高	35,333	—	▲9,992	▲22.0%
営業利益	8,044	22.8%	▲1,356	▲14.4%
経常利益	8,035	22.7%	▲1,250	▲13.5%
純利益※	5,368	15.2%	▲493	▲8.4%

通期業績予想	進捗率
84,000	42.1%
13,300	60.5%
12,800	62.8%
8,300	64.7%

※親会社株主に帰属する四半期純利益を表示

業績ハイライト

1)リプランニング事業が引き続き堅調、業績を牽引

- リプランニング事業は計画通り14件(前年同期14件)を販売。前年第1四半期に中長期保有物件3件の売却があったことが影響し、売上高、売上総利益ともに前年同期比減であるものの、利益率は前期を上回り、業績は堅調
- 都心オフィスの空室率は横ばいながら、賃料は緩やかに下落基調である。一方、不動産売買市場は引き続き活況。高付加価値の物件として、高い利益率での売却を継続

2)不動産サービス事業は堅調、ホテル・観光事業は上向き

- 不動産サービス事業は、経済社会活動の制約が緩和される中、変化に柔軟に対応し、仲介、管理、滞納賃料保証、貸会議室、全てで堅調に成長。売上高(前年同期比+15.6%)、利益(同+19.8%)ともに成長率が高水準
- コロナ禍の第7波が生じつつも、行動制限の無い人流が戻ってきており、ホテル・観光事業のホテル運営の業績にも回復が見られ、前年同期に比べ損失が縮小

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期 4-9月期	2023年3月期 4-9月期	前年増減率	構成比
売上高	45,326	35,333	▲22.0%	100.0%
不動産再生事業	37,472	26,255	▲29.9%	73.3%
リブランニング	36,404	25,255	▲30.6%	70.6%
賃貸ビル	1,067	1,000	▲6.3%	2.8%
不動産サービス事業	3,777	4,367	15.6%	12.2%
ホテル・観光事業	3,300	4,553	37.9%	12.7%
その他	1,050	620	▲40.9%	1.7%
調整額	▲275	▲463	—	—
売上総利益	12,988	11,798	▲9.2%	100.0%
不動産再生事業	11,519	9,618	▲16.5%	78.3%
リブランニング	11,222	9,391	▲16.3%	76.4%
賃貸ビル	296	226	▲23.6%	1.8%
不動産サービス事業	2,138	2,557	19.6%	20.8%
ホテル・観光事業	▲646	▲203	—	—
その他	117	110	▲5.5%	0.9%
調整額	▲140	▲284	—	—
販売費及び一般管理費	3,587	3,753	4.6%	
営業利益	9,400	8,044	▲14.4%	
営業外収益	161	271	68.3%	
営業外費用	276	281	1.8%	
経常利益	9,285	8,035	▲13.5%	
純利益	5,862	5,368	▲8.4%	
経常利益率	20.5%	22.7%		

ポイント

<不動産再生事業>

物件規模が昨年度より大きくないものの、前年同期と同数の14件の物件を、高い利益率にて売却(内NY1件含む)。不動産小口所有商品の組成も着実に進捗。

<不動産サービス事業>

海外投資家の旺盛な不動産投資意欲も背景に、売買仲介は好調。また、人流増加によって貸会議室事業の需要が回復しており、新拠点開業にも注力。各種サービスが堅調に伸長。

<ホテル・観光事業>

社会行動制限の解除に伴い、人流増加によって稼働率と単価が上向きはじめ、前年に比べ損失を縮小。ホテル売却を第3四半期に計上。

・営業外収益は、為替差益が前年対比増の主要因

連結貸借対照表 -資産-

- <現預金> リプランニング物件の売却を中心として、現金化が進み60億円増加
- <棚卸資産> 仕入れを上回る販売の進捗があり、リプランニング物件の棚卸資産は10億円減少
- <固定資産> 有形固定資産の一部を棚卸資産に振り替えたため、36億円減少

(単位:百万円)	2021年 3月末	2022年 3月末	2022年 9月末	増減額 (2022年3月末比)
流動資産	110,785	110,920	117,625	+6,704
現金及び預金	21,508	30,053	36,093	+6,040
棚卸資産	86,087	77,340	77,153	▲186
内訳) RP	71,348	63,424	62,347	▲1,077
ホテル	13,916	13,516	13,867	+351
海外等	821	399	938	+538
その他流動資産	3,189	3,527	4,377	+849
固定資産	16,700	25,591	22,056	▲3,534
有形固定資産	10,528	18,796	15,142	▲3,653
無形固定資産	701	572	658	+86
投資その他の資産	5,470	6,222	6,255	+32
資産合計	127,485	136,512	139,681	+3,169

連結貸借対照表 -負債・純資産-

<有利子負債> 物件売却に伴う返済が、仕入に伴う借入を上回って24億円減少、有利子負債残高は486億円

<純資産> 配当金(▲11億円)の支払いがあったものの、当期純利益(54億円)等により47億円増加

自己資本比率の推移

2021年3月末	2022年3月末	2022年9月末
52.3%	52.2%	54.3%

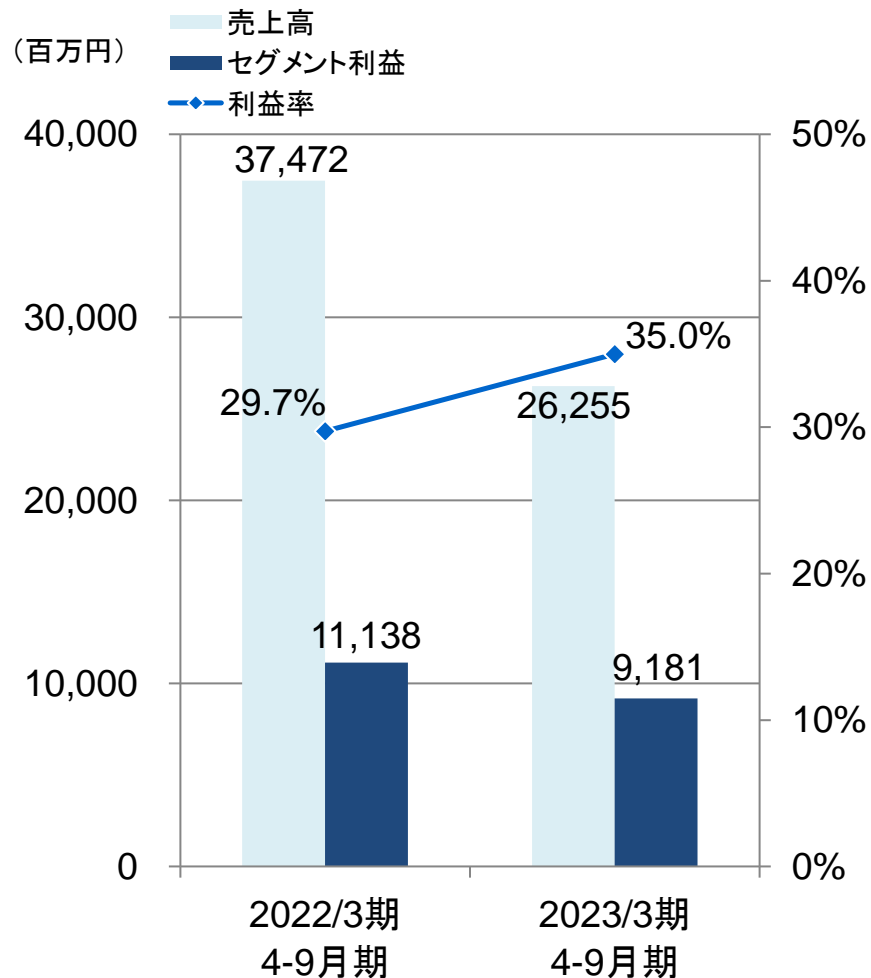
(単位:百万円)	2021年 3月末	2022年 3月末	2022年 9月末	増減額 (2022年3月末比)
流動負債	13,358	16,210	15,194	▲1,015
短期借入金等	5,530	6,904	5,241	▲1,663
未払法人税等	901	3,528	2,802	▲726
その他流動負債	6,926	5,777	7,150	+1,373
固定負債	44,354	45,849	45,324	▲525
長期借入金・社債	41,991	44,169	43,413	▲756
その他固定負債	2,363	1,680	1,910	+230
負債合計	57,712	62,060	60,518	▲1,541
株主資本	66,916	71,260	75,394	+4,133
その他	2,856	3,191	3,768	+576
純資産合計	69,773	74,452	79,162	+4,710
負債・資本合計	127,485	136,512	139,681	+3,169

不動産再生事業 (リプランニング・賃貸ビル)

<リプランニング事業>

- 販売件数は14件。前年同期と同数を売却。不動産小口所有商品の組成も着実に進捗。前年同期比の減収減益するも、セグメント利益率は前期比+5.2%pt の35.0%に達する
- 平均事業期間は、549日(前年通期比▲122日)。前年同期の中長期で取り組んだ物件売却の反動で、今期売却物件の事業期間は短縮。リーシングに注力し、事業期間短縮に継続取り組み中

(単位:百万円)	2022/3期 4-9月	2023/3期 4-9月	増減
売上高	37,472	26,255	▲29.9%
内、リプランニング事業	36,404	25,255	▲30.6%
内、賃貸ビル事業	1,067	1,000	▲6.3%
セグメント利益(注1)	11,138	9,181	▲17.6%
内、リプランニング事業	10,842	8,954	▲17.4%
内、賃貸ビル事業	296	226	▲23.6%
利益率	29.7%	35.0%	+5.2%pt
リプランニング事業	29.8%	35.5%	+5.7%pt
賃貸ビル事業	27.8%	22.6%	▲5.1%pt
販売物件数	14件	14件	+0件
期末在庫数	49件(注2)	48件(注2)	▲1件



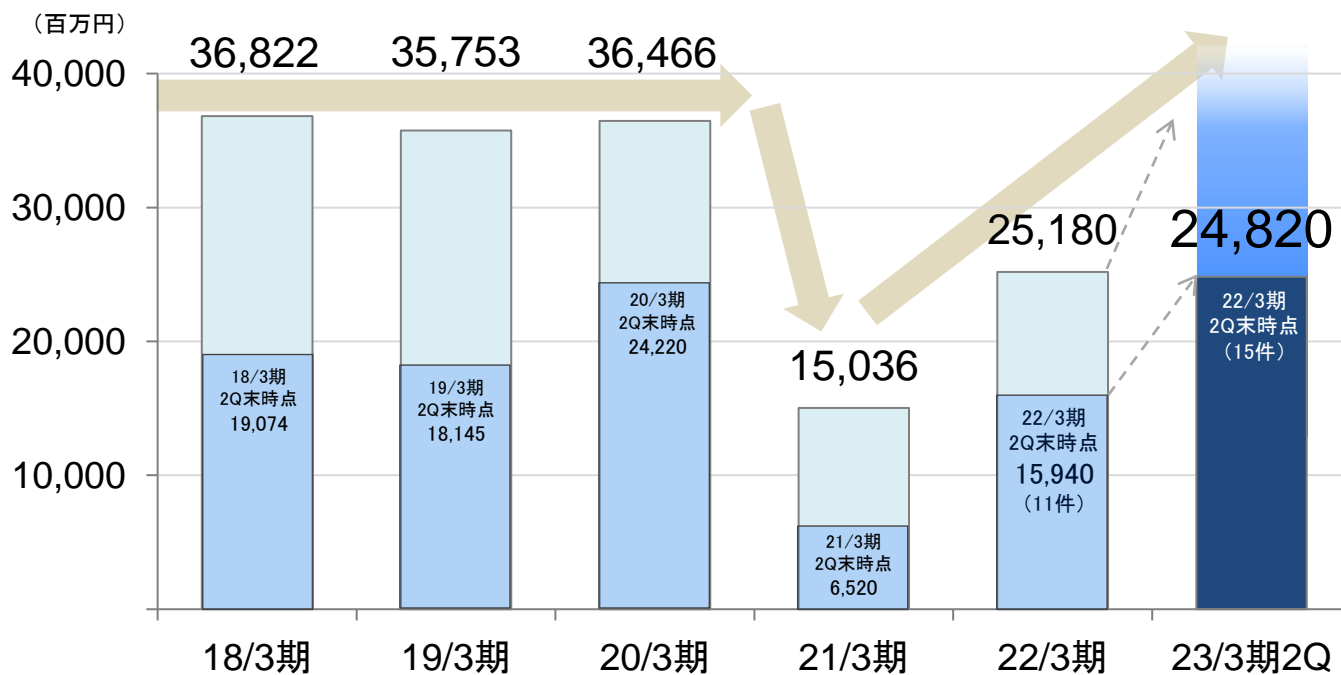
(注1)「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出
 (注2)土地仕入開発案件も含む

不動産再生事業

<リプランニング物件の仕入れ>

リプランニング物件の仕入れは、248億円(契約済み未決済の物件を含む)で、前期比+88億円
 コロナ禍前の水準に向けて、仕入れ活動の強化を継続
 推進中

(単位: 百万円)	2022/3期 4-9月	2023/3期 4-9月	増減
仕入物件数	11件	15件	+4件
(内、契約済み未決済)	0件	4件	+4件
仕入物件金額	15,940	24,820	+8,880
(内、契約済み未決済)	0	15,840	+15,840



注) 固定資産含む

不動産サービス事業

(プロパティマネジメント・ビルメンテナンス・
 売買仲介・賃貸仲介・貸会議室・滞納賃料保証等)



<プロパティマネジメント・ビルメンテナンス>

- PM事業は管理受託棟数の増加により、増収増益
- BM事業は売上高はほぼ横ばい、利益率の改善により増益

<仲介事業>

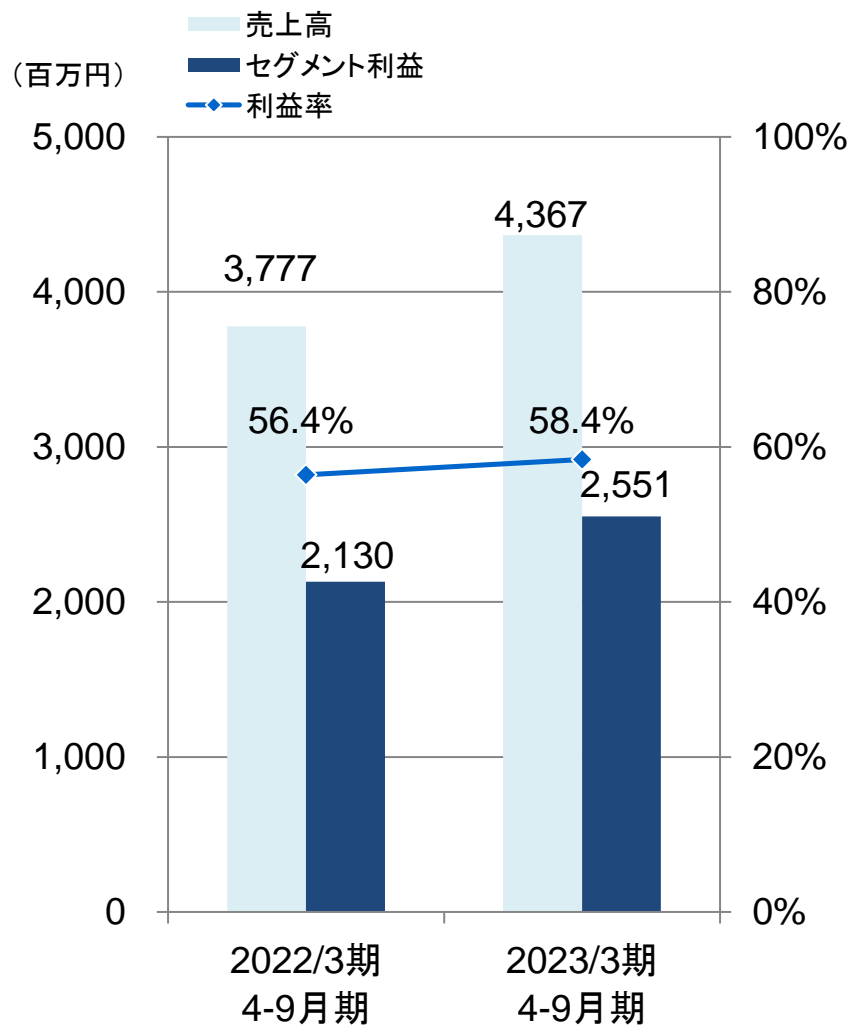
- 売買仲介は他部門からの紹介案件を着実に成約に繋げ増収増益
 グループ会社(台湾)による海外のお客様の売買仲介も業績に寄与
- 賃貸仲介は市場回復により増収増益

<貸会議室>

- 需要に戻りが見られ、新拠点開業による一時的な費用の増加が
 みられたものの、稼働率向上や案件大型化により増収増益

<滞納賃料保証>

- 前年に対して新規契約件数が増加し、増収増益



(注)「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出

(単位:百万円)	2022/3期 4-9月	2023/3期 4-9月	増減
売上高	3,777	4,367	+15.6%
セグメント利益	2,130	2,551	+19.8%
利益率	56.4%	58.4%	+2.0%pt

ホテル・観光事業 (ホテル開発・ホテル運営等)

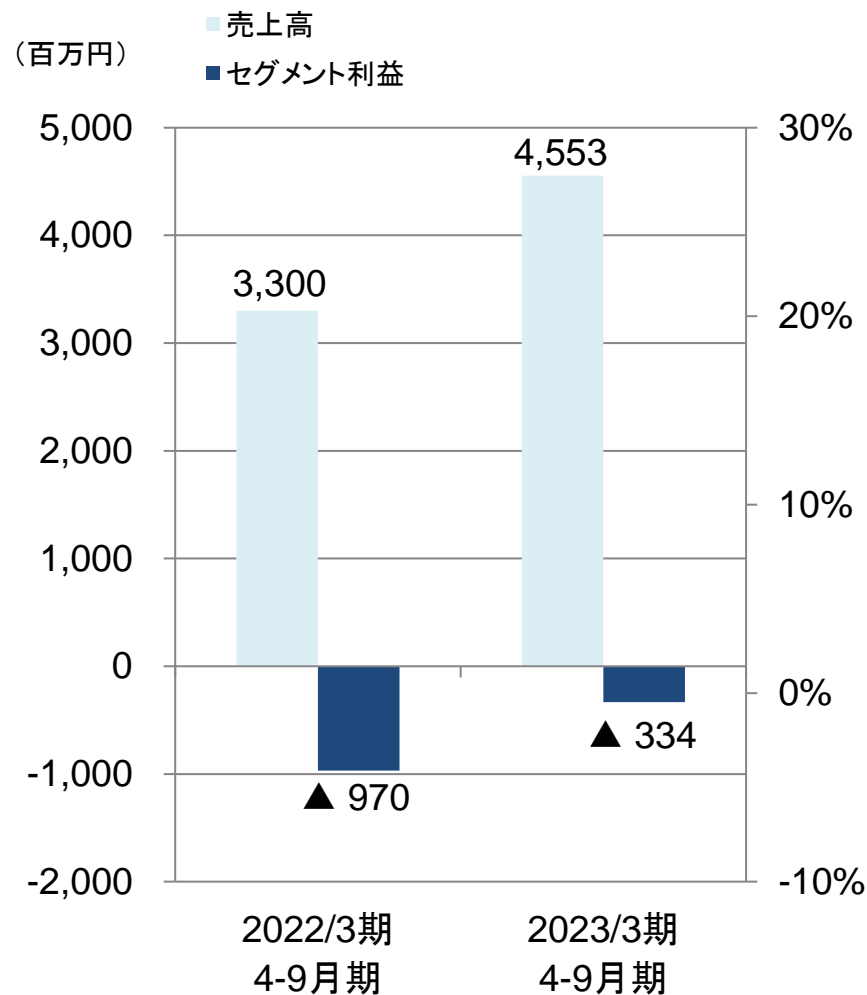
＜ホテル開発事業＞

- 前年のHIYORIオーシャンリゾート沖縄の43区画の販売からの反動減。今期計画しているホテル物件の売却は10月末に完了、第3四半期に計上(期初業績予想に織り込み済み)

＜ホテル運営事業＞

- 行動制限緩和に伴い、国内観光需要の回復が進み、前年同期に比べ、売上高は増加、損失額は縮小

(単位:百万円)	2022/3期 4-9月	2023/3期 4-9月	増減
売上高	3,300	4,553	+37.9%
内、ホテル開発事業	1,398	0	—
内、ホテル運営事業等	1,902	4,553	+139.3%
セグメント利益	▲970	▲334	—
内、ホテル開発事業	207	▲61	—
内、ホテル運営事業等	▲1,177	▲273	—
利益率	—	—	—
ホテル開発事業	14.8%	—	—
ホテル運営事業等	—	—	—



(注)「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出

その他 (建設事業・海外開発事業等)

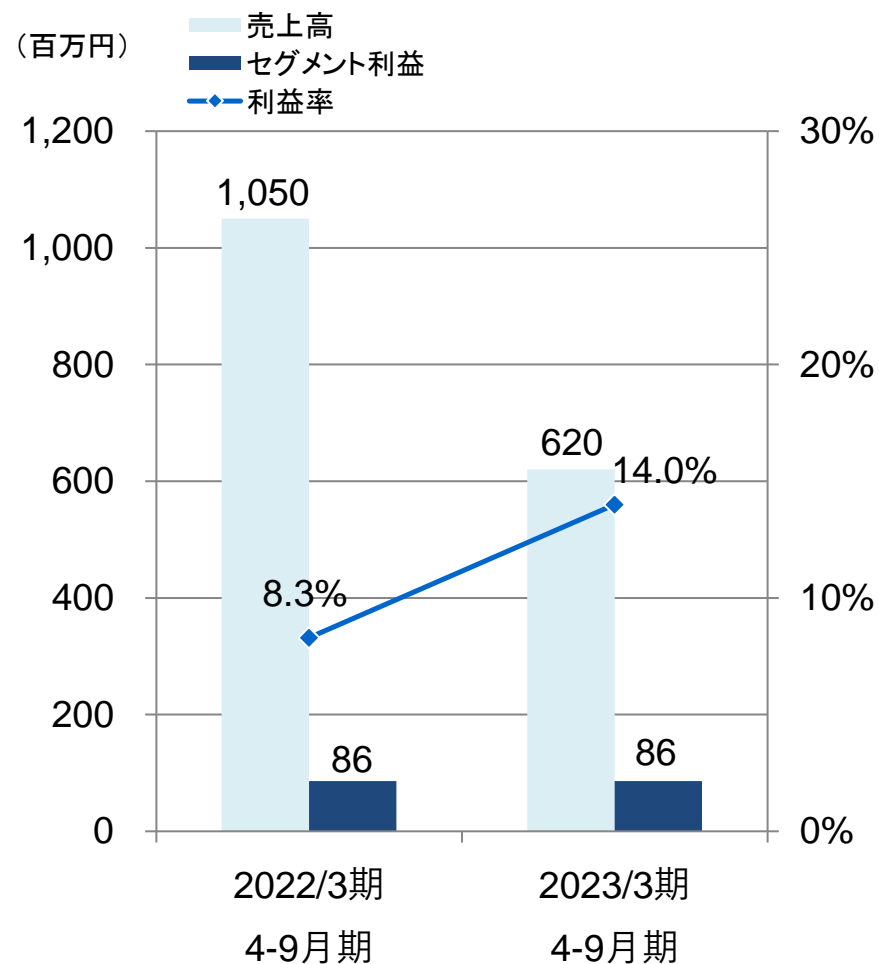
<建設事業>

- 業界全体の工事数減少の影響を受け、売上が減少したものの、一部グループ会社が昨期末にのれんを償却し終えたため、利益率は改善

<海外開発事業>

- 前年同期にベトナムとインドネシア共に所有物件を売却していた反動から売上が減少。ベトナムではマンション管理によって増益

(単位:百万円)	2022/3期 4-9月	2023/3期 4-9月	増減
売上高	1,050	620	▲40.9%
セグメント利益	86	86	+0.2%
利益率	8.3%	14.0%	+5.8%pt



(注)「セグメント利益」は、売上総利益から支払利息、販売手数料、のれん償却等各事業で発生する固有の費用を差し引いて算出

事業環境認識と業績の進捗

1. 世界経済は、各国のインフレおよび利上げ、中国の成長鈍化による景気後退懸念が強まる

◆IMFは世界経済成長率が2021年の6.0%から2022年は3.2%へ、2023年は2.7%へ減速すると予測

◆インフレが収まらないアメリカではFRBによる利上げが続き、来年以降の景気後退も予想される

2. 日本経済は、円安や資源高の影響で物価が上昇、感染防止と経済活性化両面が期待される

◆各国がインフレ抑制の利上げをする中、日銀は金融緩和を継続、各国との金利差から円安が進行

◆新型コロナ感染者数が減少傾向の中、行動制限緩和による社会経済活動の活性化が期待される

3. 都心オフィスビル市場は、ハイブリッドな働き方が広がり、オフィスに求められる役割が高度化

◆都心オフィス空室率は横ばい、賃料は緩やかな低下が続く中、来年度には新規竣工が多数控える

◆海外投資家による日本の不動産への投資において円安は好影響、一方で金利上昇には要注意

4. ホテル・観光市場は、新型コロナ感染者数が減少し、制限緩和によって事業環境は改善方向

◆コロナウイルス第7波の中で行動制限が緩和され、需要は回復傾向であるものの第8波には要注意

◆感染者が減少する中、全国旅行支援による需要回復、入国制限緩和による訪日客増が期待される

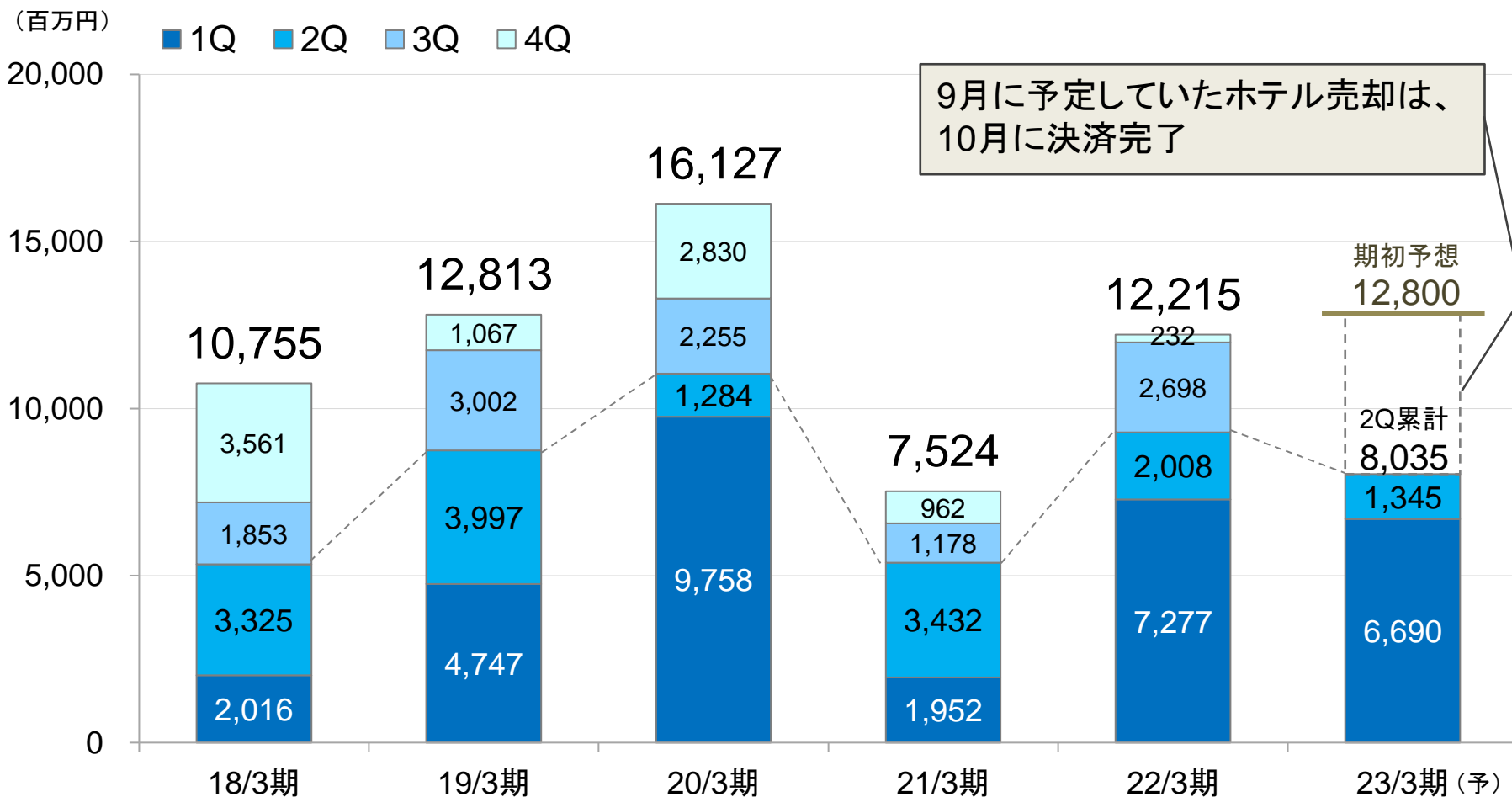
2023年3月期 業績予想に対する進捗

不動産再生事業、不動産サービス事業とも順調に進捗
 ホテル・観光事業は、ホテル運営が回復中、ホテル売却を3Qに計上

(単位: 百万円)	2023年3月期 業績予想	2023年3月期 2Q実績	進捗率
売上高	84,000	35,333	42.1%
(1)不動産再生事業	56,700	26,255	46.3%
リブランニング	54,700	25,255	46.2%
賃貸ビル	2,000	1,000	50.0%
(2)不動産サービス事業	7,300	4,367	59.8%
(3)ホテル・観光事業	18,600	4,553	24.5%
(4)その他	1,900	620	32.6%
調整額	▲500	▲463	—
売上総利益	22,000	11,798	53.6%
(1)不動産再生事業	16,000	9,618	60.1%
リブランニング	15,500	9,391	60.6%
賃貸ビル	500	226	45.2%
(2)不動産サービス事業	3,900	2,557	65.6%
(3)ホテル・観光事業	1,800	▲203	—
(4)その他	300	110	36.7%
調整額	0	▲284	—
販売費及び一般管理費	8,700	3,753	43.1%
営業利益	13,300	8,044	60.5%
経常利益	12,800	8,035	62.8%
当期純利益	8,300	5,368	64.7%
EPS(1株あたり当期純利益)	170.76円	110.44円	64.7%

直近5期の経常利益推移

リプランニング物件の販売は堅調、サービス事業も着実に伸長

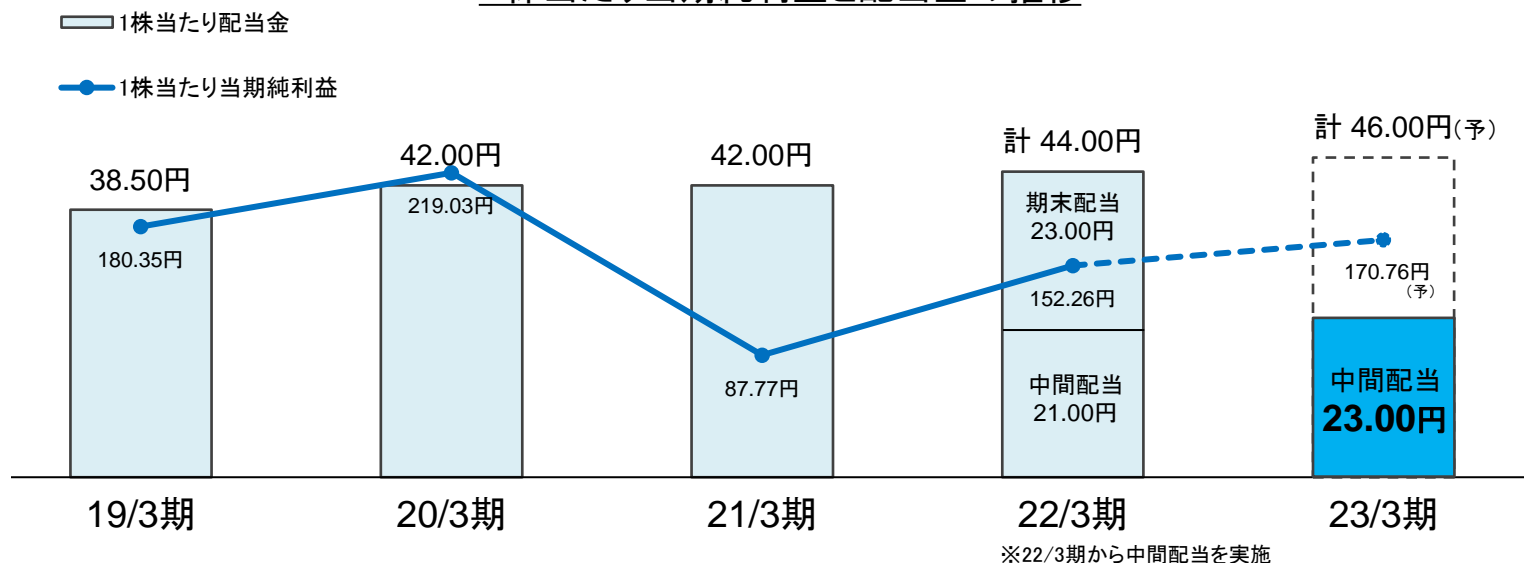


株主還元(中間配当)

株主還元の基本方針

- ①株主皆様への長期的かつ安定的な利益還元をめぐる
- ②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
- ③財務基盤の安定性を維持する

1株当たり当期純利益と配当金の推移



中間配当 効力発生日: 2022年12月6日(火)

事業の進捗・取り組み

リプランニング事業 取り組み事例①

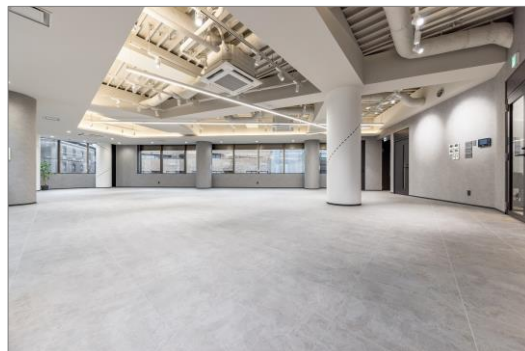
ハイブリッドな働き方を求めるスタートアップ企業に選ばれるオフィスにバリューアップ



【建物外観(リプランニング後)】
東京都千代田区一番町 一棟収益ビル
鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根 地下1階付7階建



各階に優しい色合いの受付と広いラウンジを設置



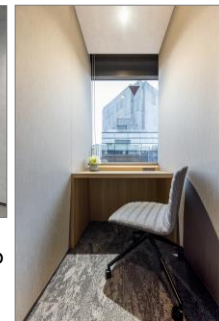
天井が高い解放感があるオフィス



訪問先フロアのセキュリティ状況(オフィス在否)を確認できる案内板が設置されたエントランス

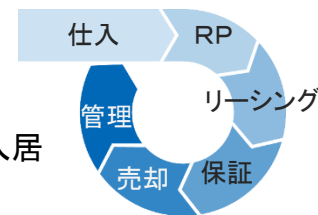


オンライン会議にも集中できる
テレカンブースを、各フロアに
複数設置



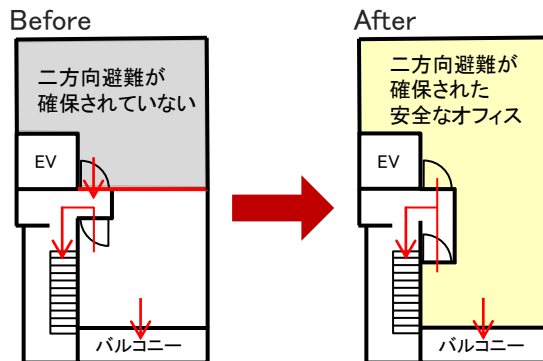
バリューアップ前は、一棟自社ビルとして建築・使用されていたビル

- 各階に受付・ラウンジを設け、テレカンブースを複数設置
- ハイブリッドな働き方を求めるスタートアップベンチャー企業が多数入居
- ⇒ 高稼働ビルとして販売、売却後も管理を受託



リプランニング事業 取り組み事例②

高いデザイン性と建築基準法を順守した流動性を兼ね備えたビルにバリューアップ



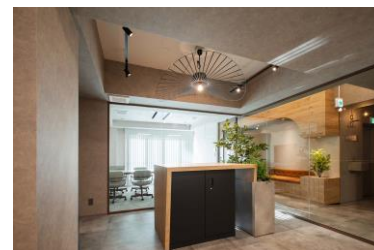
一部の階で、建築基準法で定められている「二方向避難」が確保されていなかったが、是正して遵法性に適った流動性の高いビルにバリューアップ



広く安全な間取りとなったオフィススペース



汎用性の高いソファブース



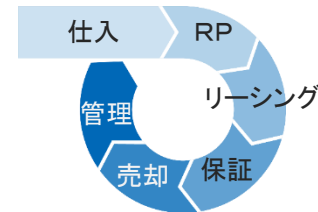
暖かい光が灯るラウンジ



イルミネーションが特徴的なエントランス

【建物外観(リプランニング後)】
東京都千代田区神田猿樂町 一棟収益ビル
鉄骨鉄筋コンクリート造・鉄筋コンクリート造
陸屋根 7階建

レンガ調の外観を活かしたイルミネーションと内装を設え、
建築基準法を順守する安全・安心なオフィスビルにバリューアップ
→ 来訪者の多い企業が、デザイン性の高いオフィスを求めて入居
⇒ 売却後も管理を受託し、買主様のビル運営に貢献



リプランニング事業の深化・多様化

土地活用・海外展開など、変化・挑戦によって新しい付加価値を創出し続ける

◆新しいオフィスビルブランド「1/1」(ワン)

建物とアートを融合させることで、新たな価値を生み出す新オフィスブランド。世界で活躍するフランス人現代アーティストのシрил・コンゴ氏のアートを配置し、開業に合わせて個展を開催

アートが建物と融合したオフィスビル「1/1 32117」が、渋谷神宮前に開業



新オフィスビル「1/1 32117」
外観パース



日本初の個展を開催



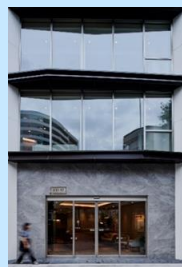
ファサードに展示された作品と共に
シрил・コンゴ氏(左)、当社社長 齋藤(右)



プロジェクト進行中の新築オフィスビル
外観パース



竣工済み 新築オフィスビル
左: +SHIFT NOGIZAKA 2021年4月竣工OPEN
右: +SHIFT KANDA 2021年8月竣工OPEN



◆新築オフィスビル +SHIFT (プラスシフト)

「オフィスをファッションのように選ぶ」をコンセプトに、従来のオフィスの概念を超え、新しい時代に求められる「豊かな働き方」を追求したブランド「+SHIFT」を展開中

東京都港区にて新プロジェクト進行中！

◆NY不動産再生事業

世界のアートやファッション、文化、エンターテインメント、政治、経済、金融の中心地であるニューヨークで、日本仕様の快適性を備えた不動産にバリューアップを行い、主に日本のお客様に所有していただくことで、長期的な資産形成、ご家族の幸せに貢献する事業

ニューヨーク マンハッタンのアパートメントをバリューアップして売却



バリューアップ建物外観



バリューアップ後内装

不動産小口所有商品の販売を推進

地域・社会の生活に貢献する保育園、医療・教育モールを小口所有商品として販売

Compass 馬込

東京大田区新築医療・教育モール

東京都大田区北馬込2-28-4
都営地下鉄浅草線 馬込駅 徒歩2分
3階建 延床面積1,274.89㎡

人工透析に強みを持つ大手医療法人と調剤薬局を併設するドラッグストアを中心に、学童保育・英会話スクール等がテナントとして入る「医療と教育」をテーマにした新築モール



11月1日 完売御礼！

Compass 上野

東京上野 新築認可保育園

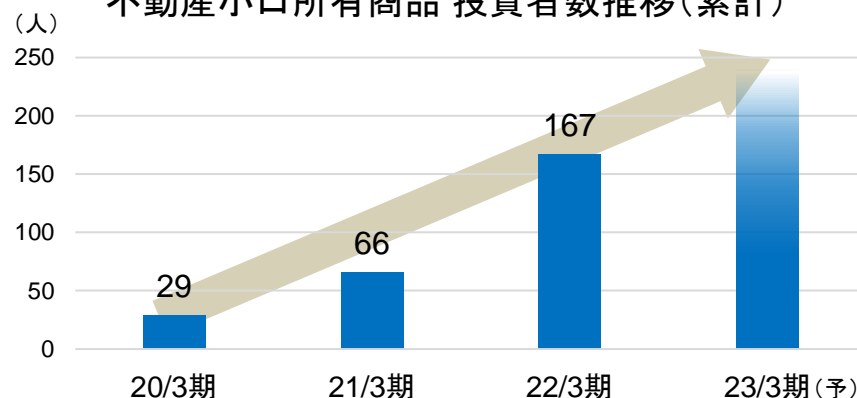
東京都台東区台東3-45
東京メトロ日比谷線 仲御徒町駅 徒歩2分
JR山手線・京浜東北線 御徒町駅 徒歩6分
4階建 延床面積 546.77㎡

待機児童問題解消や女性の活躍推進等、SDGsやESG投資にも通じる新築認可保育園



第2期 好評募集中

不動産小口所有商品 投資者数推移(累計)



不動産現物への投資ニーズに合致し、小口所有商品へ投資するお客様が増加中

販売ネットワーク(税理士・金融機関)

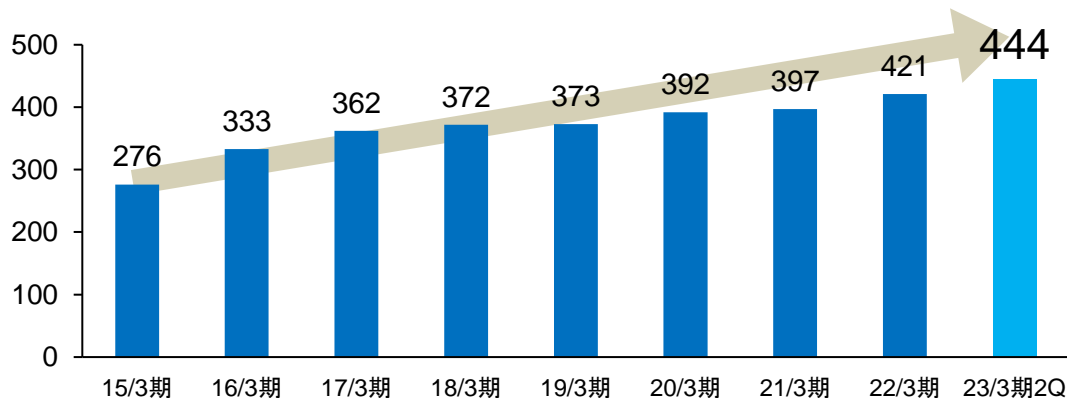
180社超

200社超を目指して拡大中

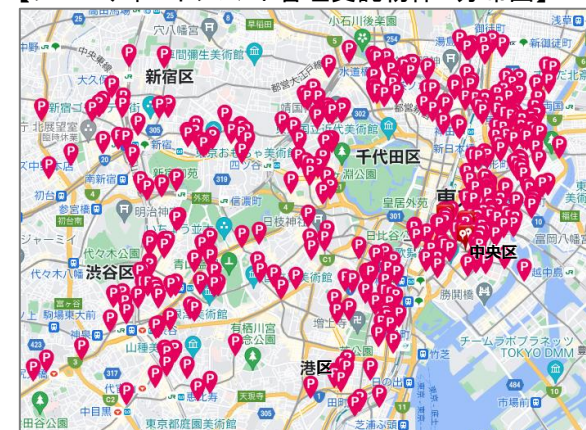
顧客拡大を続ける不動産サービス事業


東京都心部に特化した不動産サービスがお客様を増やし、事業基盤を強化

(棟) プロパティマネジメント管理受託棟数推移

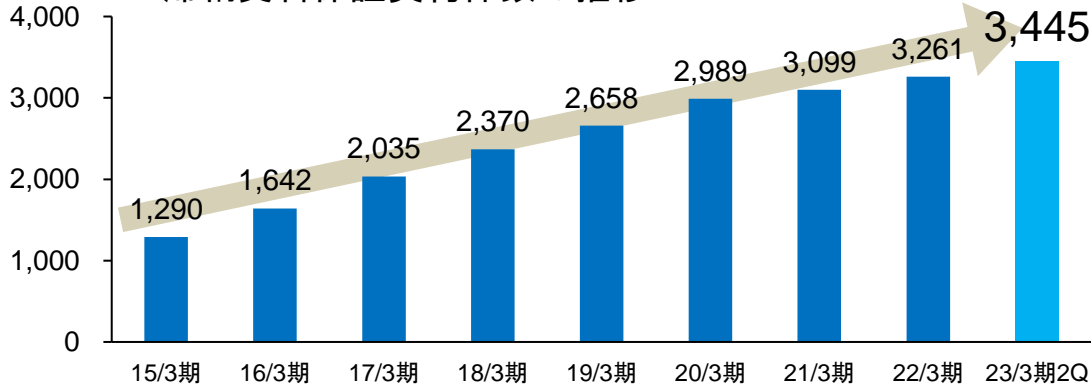


【プロパティマネジメント管理受託物件 分布図】

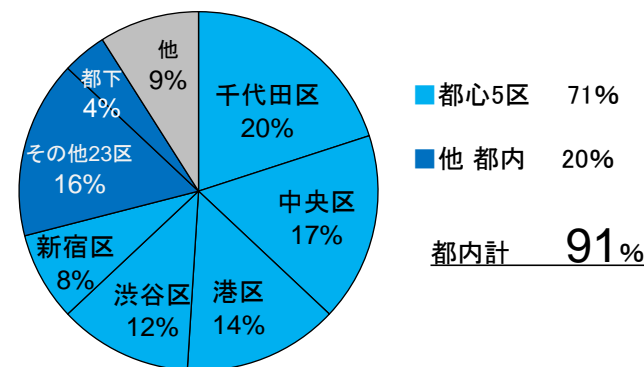


 当社管理受託物件

(件) 滞納賃料保証契約件数の推移



【滞納賃料保証 エリア別新規契約※件数割合】



※2022年3月期 新規契約652件

多様なニーズに応える拠点を展開

働き方の多様化に合わせて、Web会議、オンライン配信にも完全対応しつつ、集合研修や会議開催のニーズにも、アクセスに優れた拠点網で応える

2022年9月1日 ビジョンセンター品川OPEN



- ・品川駅から徒歩3分
- ・計2,000㎡の大型施設
- ・500名収容可能な大ホールあり

◆ビジョンセンター拠点網

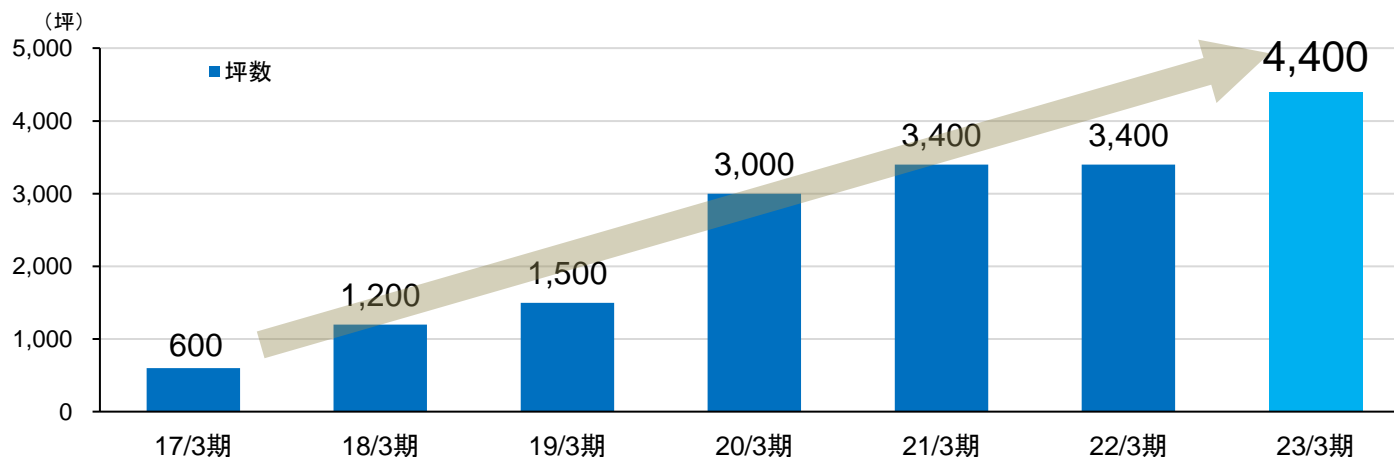


2022年11月1日 ビジョンセンター東京 京橋OPEN



- ・京橋駅直結
- ・最上のロケーション
- ・600名収容可能な大ホールあり

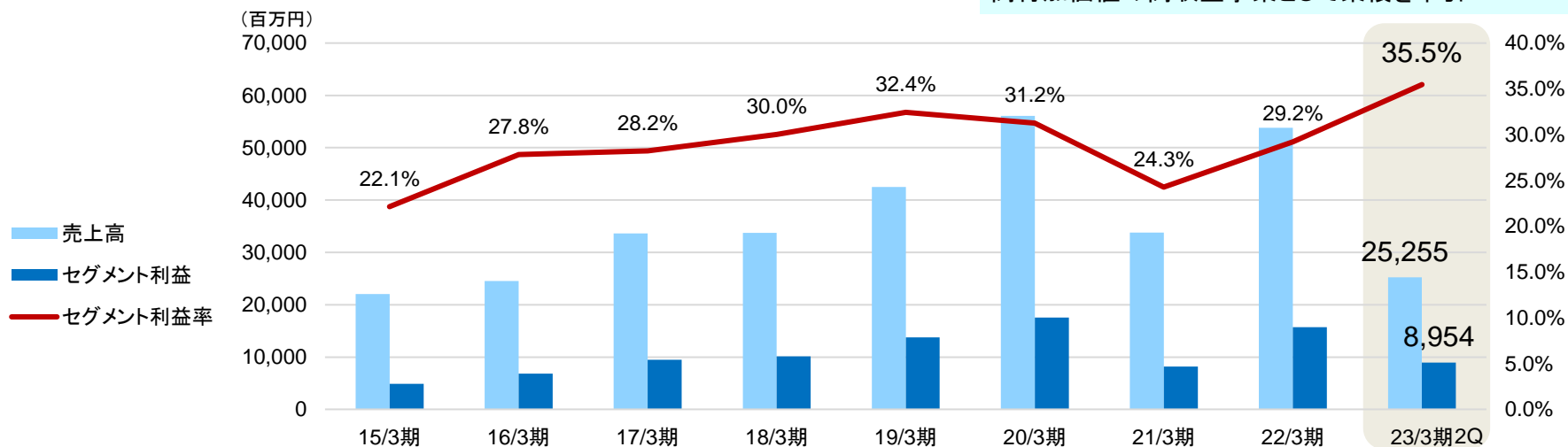
◆ビジョンセンター運営面積 推移



オフィス事業は高収益を継続

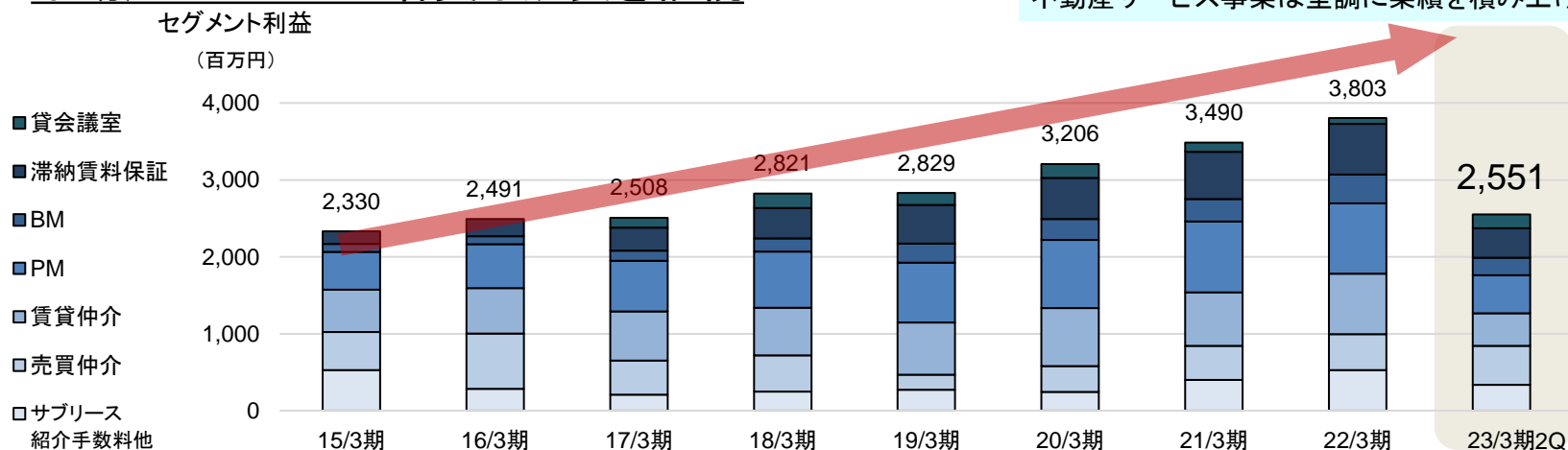
●リプランニング事業は高い利益率を維持

1Qに続き、2Qにも利益率の高い物件を前倒しで売却し、高付加価値の高収益事業として業績を牽引



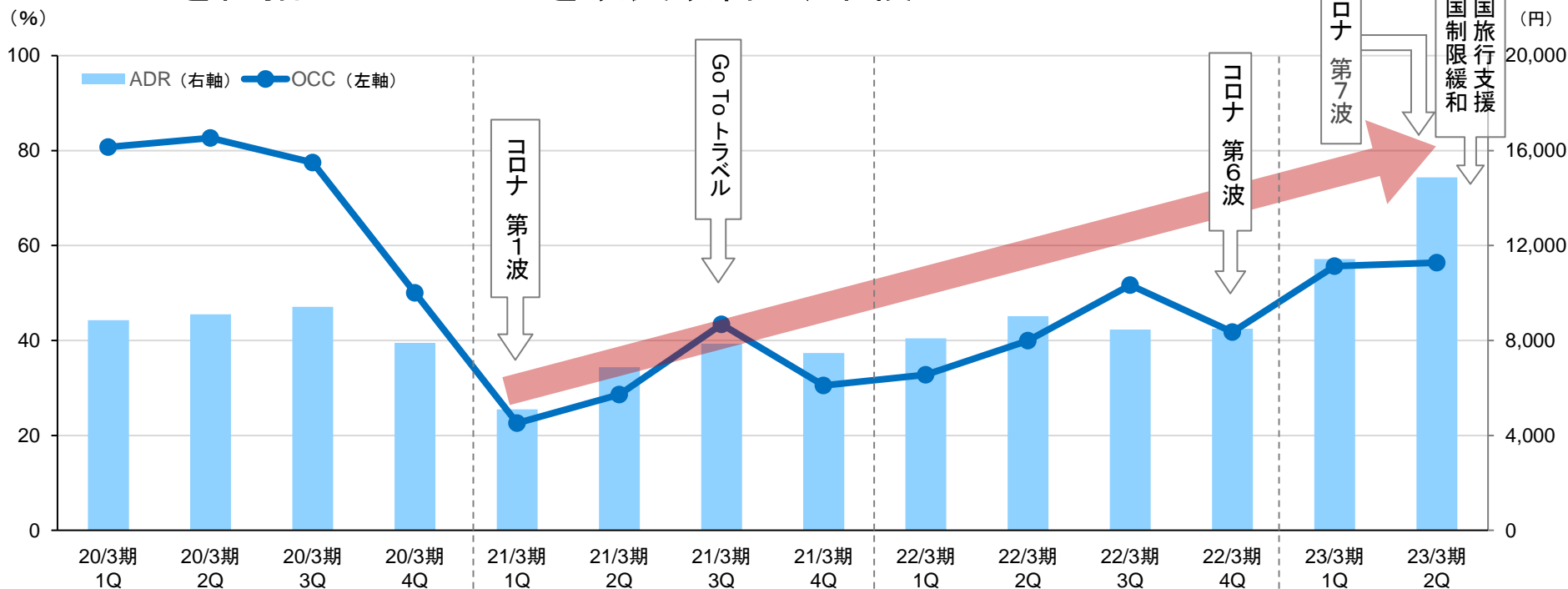
●不動産サービスは着実な成長を継続

売買仲介が好調を維持、賃貸仲介、PMをはじめとして、不動産サービス事業は堅調に業績を積み上げ



ホテル運営の業績は回復中

コロナ禍においても新規ホテルの開業を続け、お客様に選んでいただけるホテルを目指してサービスを改良改善し、業績は上向き

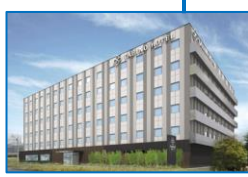


◆新規開業ホテル

コロナ禍の2年半にも8軒を開業



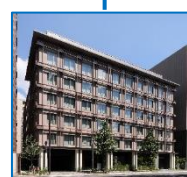
'20年2月
たびのホテル倉敷水島



'20年4月
たびのホテル鹿島



'21年2月
HIYORIオーシャンリゾート沖縄



'21年6月
HIYORIチャプター京都



'21年6月
たびのホテルIto宮島



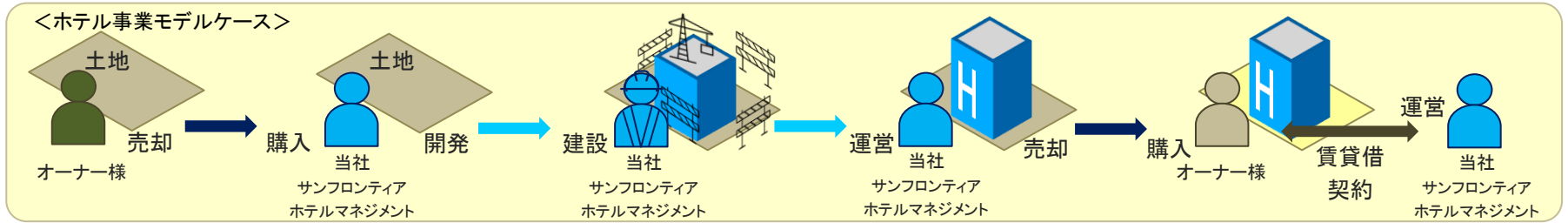
'21年7月
たびのホテルIto松本



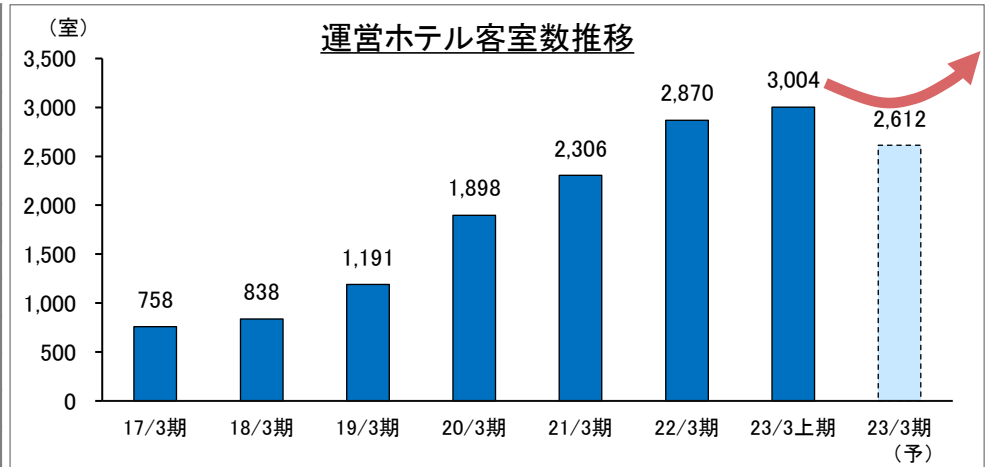
'22年6月
四条河原町温泉 空庭テラス京都
四条河原町温泉 別邸鴨川

ホテル事業の成長を描くビジネスモデル SUN FRONTIER

運営収益のみならず、一部物件は自ら開発・取得し付加価値を高め、売却収益との相乗効果で成長を目指す



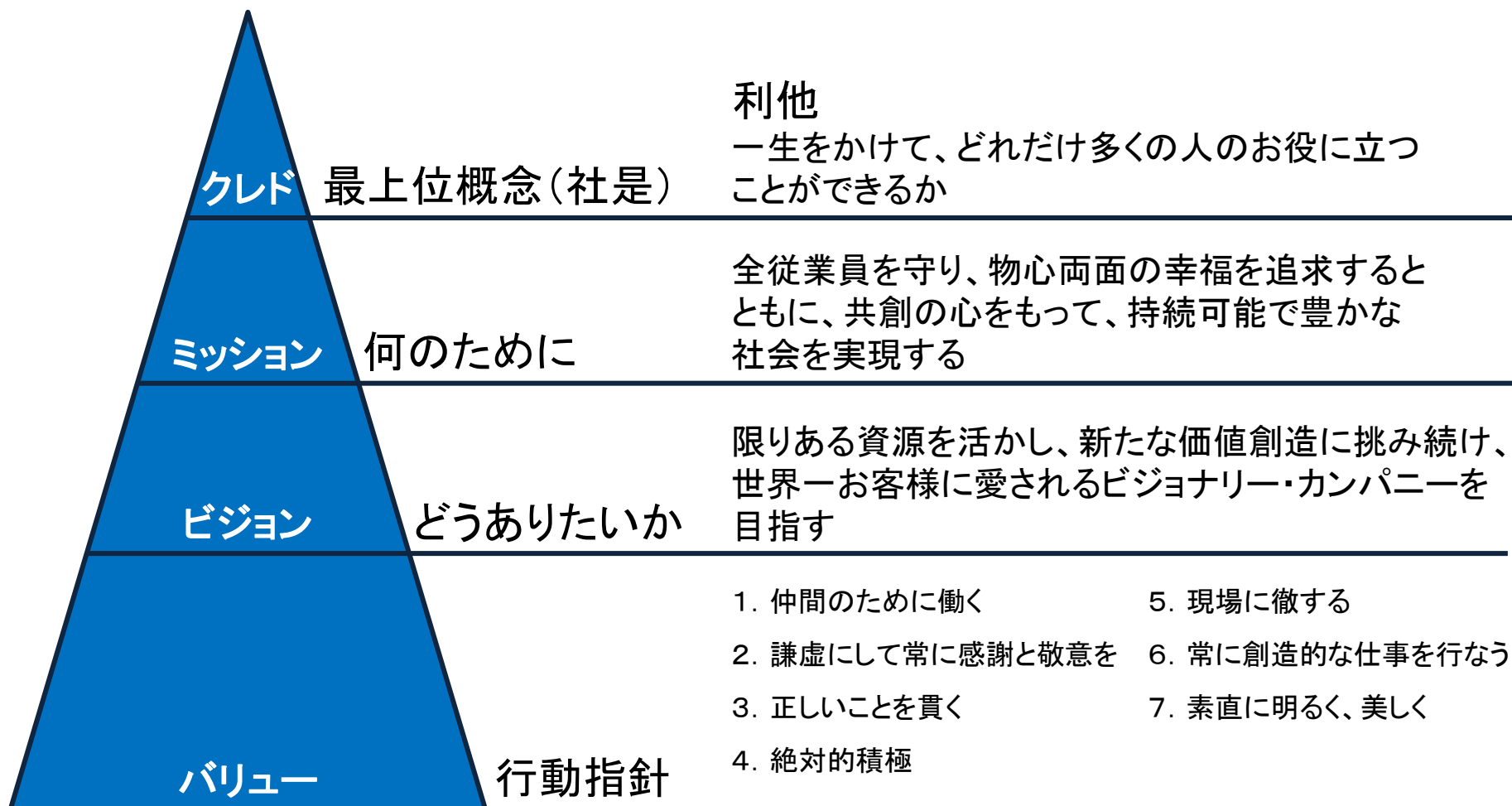
ホテル名・所在地	室数	開業日	取得	態様
スプリングサニーH名古屋常滑駅前	194	2016.4	取得	保有
スカイハートホテル 4軒(除く下関)	564	2016.12	取得	賃借リース
日和ホテル舞浜	80	2017.4	新築	売却済リースバック
佐渡リゾート ホテル吾妻	57	2018.4	取得	保有
たびのホテル飛騨高山	80	2018.5	新築	保有(借地)
スカイハートホテル下関	105	2018.6	取得	保有
たびのホテル佐渡	111	2018.7	新築	賃借リース
日和ホテル大阪なんば駅前	224	2019.5	新築	賃借リース
コートヤード・バイ・マリオット大阪本町	193	2019.10	新築	22年10月 売却済
日和ホテル東京銀座EAST	135	2019.12	新築	23年4月 売却予定
たびのホテル倉敷水島	155	2020.2	新築	賃借リース
ドンデン高原ロッジ 自然リゾート佐渡	11	2020.4	受託	賃借リース
たびのホテル鹿島	194	2020.4	新築	保有(借地)
HIYORIオーシャンリゾート沖縄	203	2021.2	新築	売却済リースバック
春日崎温泉 ホテル大佐渡	74	2021.4	取得	保有
HIYORIチャプター京都	203	2021.6	新築	22年10月 売却済
たびのホテルlit宮古島	111	2021.6	新築	保有
たびのホテルlit松本	176	2021.7	新築	賃借リース
四条河原町温泉 空庭テラス京都・別邸 鴨川	134	2022.6	新築	保有
たびのホテルVilla宮古島 NEW	4	2022.11	受託	賃借リース



ホテル3軒の売却によって開発資金を回収し、次の案件への投資を行う。今後は、たびのホテルとスモールラグジュアリーを中心に開発・運営をする方針。M&A にも注力

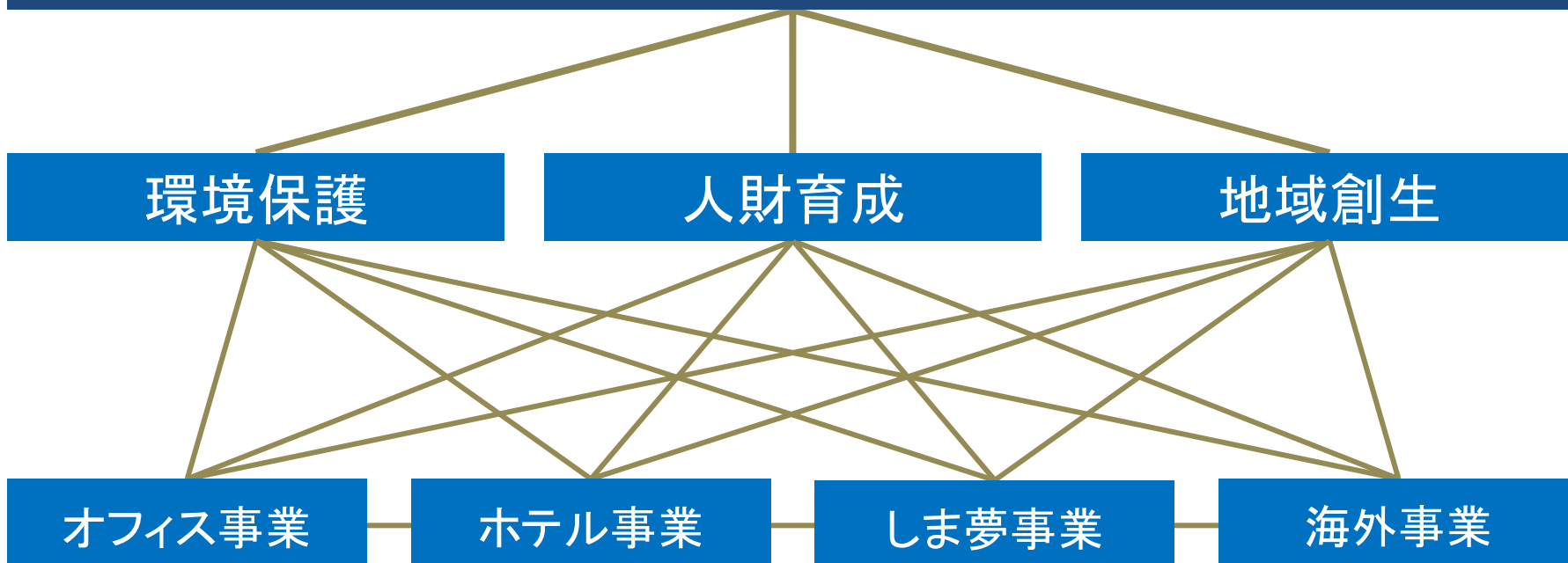
経営理念、ESG

サンフロンティア・フィロソフィを体系化し、更なる理念浸透へ



本業の不動産活用を通して、社会課題の解決に貢献する

持続可能な社会の実現



サステナビリティの重要課題と目標

サステナビリティ・ビジョン

当社サステナビリティHPIはコチラ → <https://www.sunfrt.co.jp/sustainability/>

私たちは、社是である利他の心を大切に、事業活動を通して持続可能な社会の実現に貢献していきます。

重要課題	解決すべき社会課題	主要施策	目標(KPI)
環境保護	価値を高めればまだまだ使い続けられる中小規模ビルが取り壊されている ＝資源の無駄遣い	<ul style="list-style-type: none"> ■不動産の健康長寿命化 ■不動産再生による「省エネ」「環境負荷低減」 	<ul style="list-style-type: none"> ・経済的耐用年数30%以上延長 ・築30年超ビルの稼働率90%以上 ・リプランニング物件売却後の管理の継続90%以上 ・ビルの建替え工事と比較した二酸化炭素排出量平均12%以上抑制 ・カーボンオフセット100%
地域創生	地域経済の活性化	<ul style="list-style-type: none"> ■経済成長に資する「働きがい」「創造性」のあるビル・オフィス・空間づくり 	<ul style="list-style-type: none"> ・2022年度中に社内基準を制定 ・制定した社内基準を超えるリプランニング物件の新規供給割合2023年度 30%以上 ・テナントアンケート満足度調査実施(自社保有物件)
	甚大化する自然災害への対応	<ul style="list-style-type: none"> ■地域連携による防災、減災 	<ul style="list-style-type: none"> ・2023年度までに5区画以上 ・専用ホームページへの防災情報掲載2023年度100%(自社保有物件)
人財育成	少子高齢化にともなう生産年齢人口の減少(実質労働力減少)とジェンダーギャップの解消	<ul style="list-style-type: none"> ■多様性の尊重と活用 ■「働きがい」「創造性」「成長機会」のある職場づくり 	<ul style="list-style-type: none"> ・女性管理職比率 2025年4月までに12%以上(サンフロンティア不動産) ・所定労働時間に対する研修時間割合10%以上(サンフロンティア不動産) ・2023年 3月期時間当たり経常利益額前年比で増加させる(サンフロンティア不動産 正社員一人当たり)

ESGデータ

Environment

2022年9月30日時点

RP実績 棟数



計 **453**棟

カーボン
オフセット
累計 **2,502t**



RE100
12棟 2,113t



森のでんき
7棟 128t



RP工事
12棟 261t

SF海洋発電(株)
設立

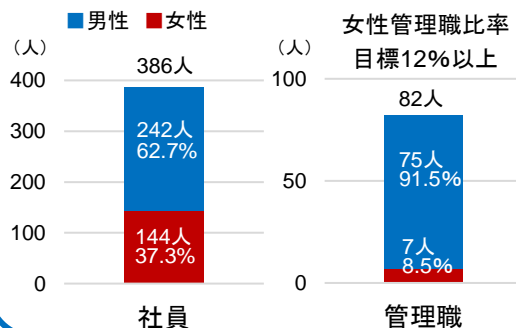


新エネルギーの
インフラ実現へ
研究・調査開始

Social

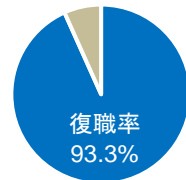
2022年4月1日時点

社員・管理職 男女比率



育児休業

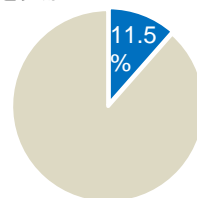
取得率100%



育児休業から
復職率93.3%

人財育成

所定労働時間の
10%以上の研修
を実施



Governance

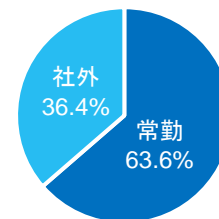
2022年9月30日時点

監査等委員会
設置会社へ
移行

取締役会

監査等委員会

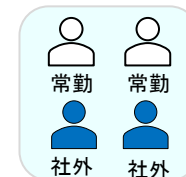
社外役員比率
1/3以上



女性取締役
11名中、1名



指名・報酬
委員会(任意)
4名中2名 社外役員



透明性・健全性確保

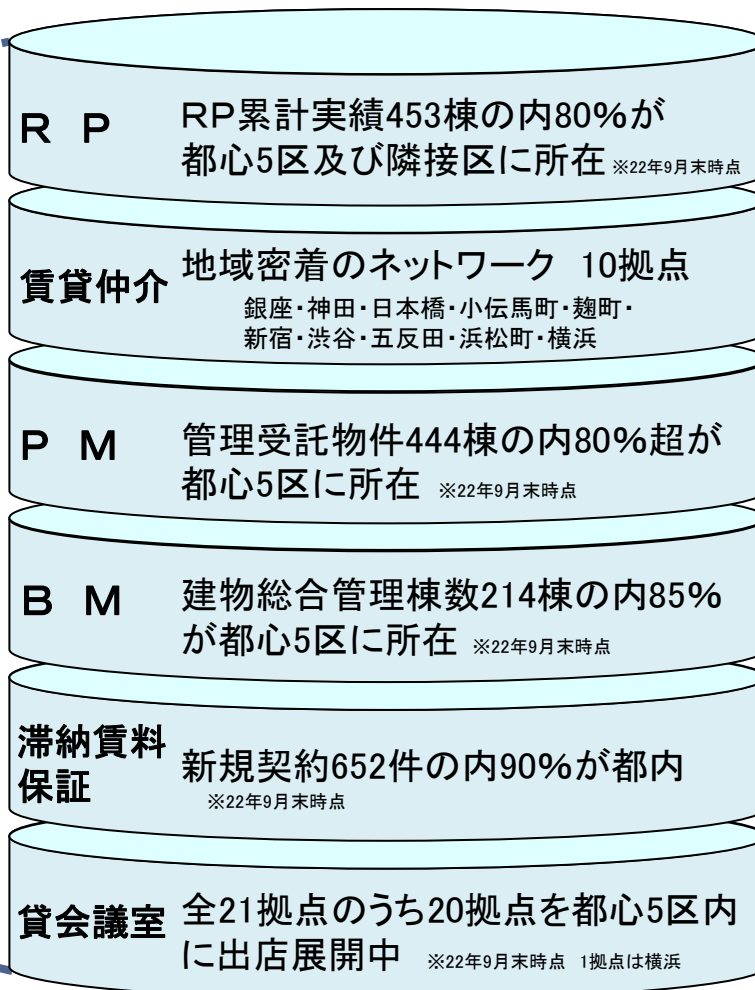
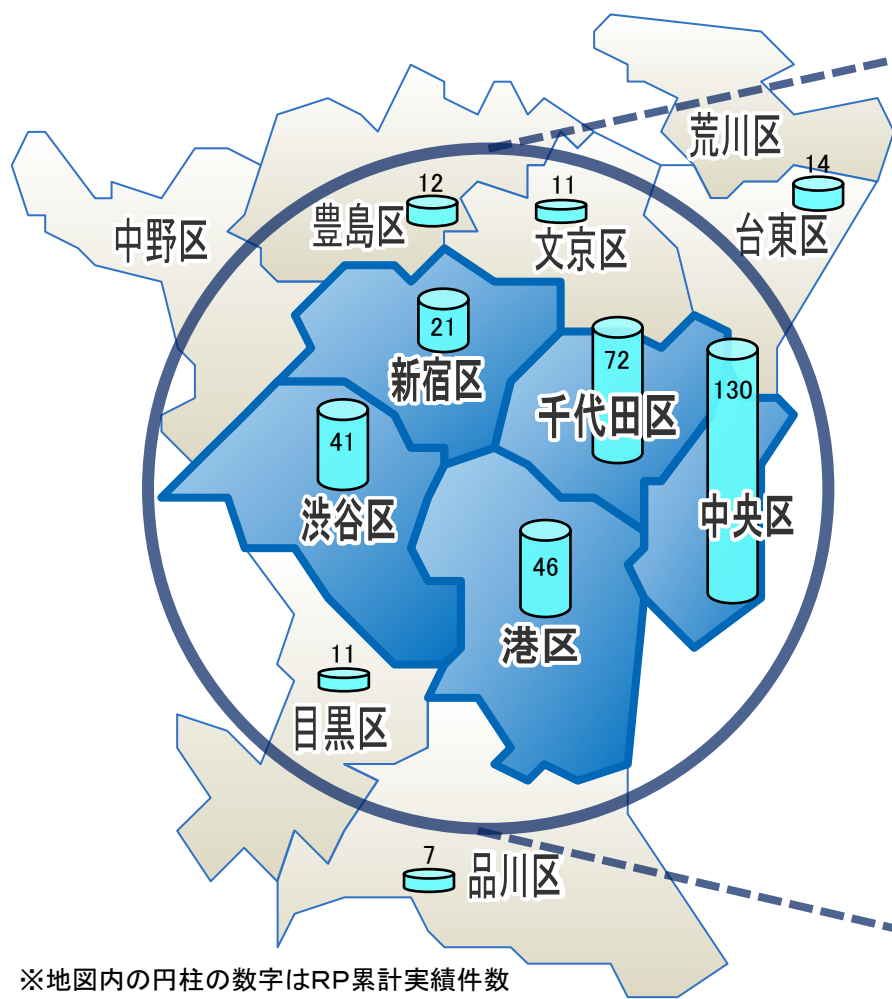
・「RE100」……再生可能エネルギー由来のJ-クレジットを活用しカーボンオフセット。日本で初めてフロアごとの導入を可能とした取り組み。入居企業様単位でCo2排出量実質ゼロを実現。
・「森のでんき」……森林由来のJ-クレジットを活用しカーボンオフセット。森林を側面的に支援していることを実感でき、ビルに入居することが環境貢献に。

詳しくは、当社サステナビリティHPをご覧ください → <https://www.sunfrt.co.jp/sustainability/>

ビジネスモデル

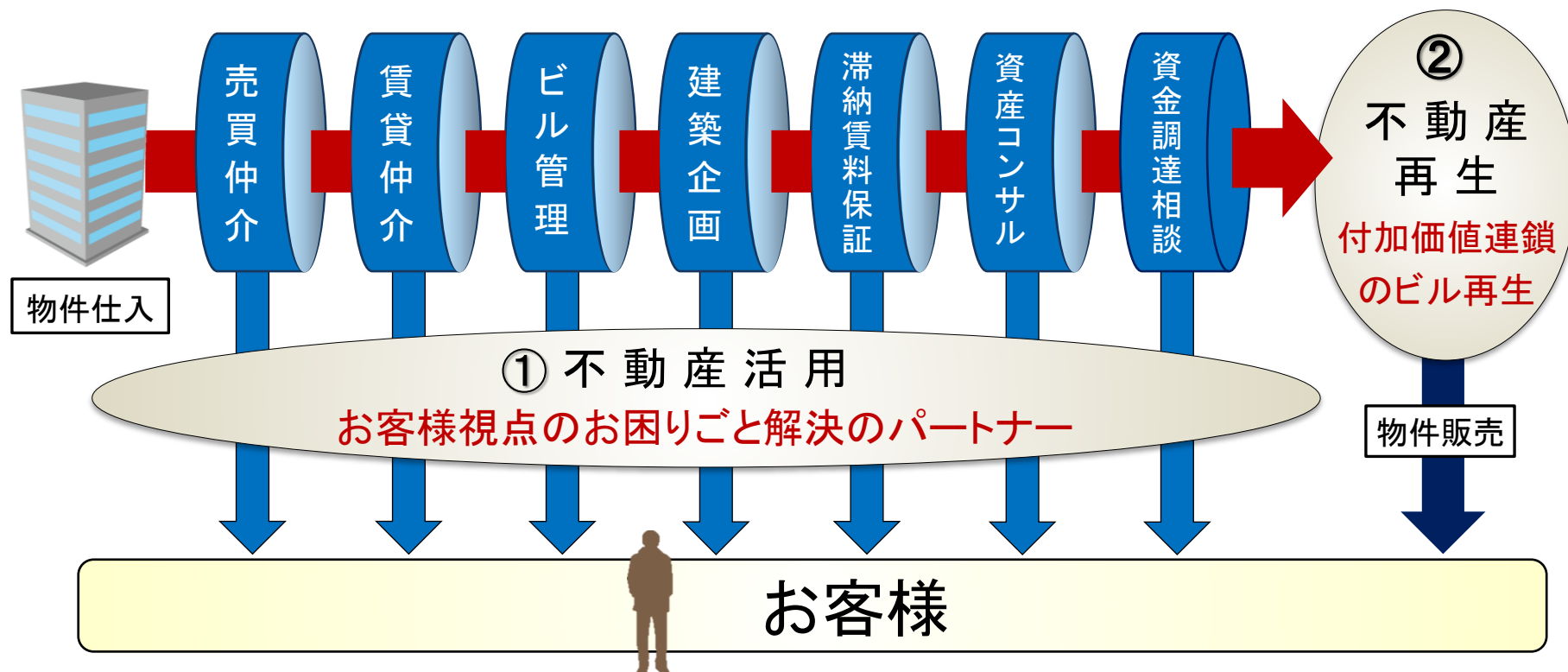
オフィス事業における戦略

都心5区を中心に、お客様のあらゆるお困りごとを解決するサービスを展開



オフィス事業における強み

仕入れから開発、入居、販売、そしてサポートまでを内製化し、
お客様の意向を細かく把握することで、様々なお困りごとを解決する

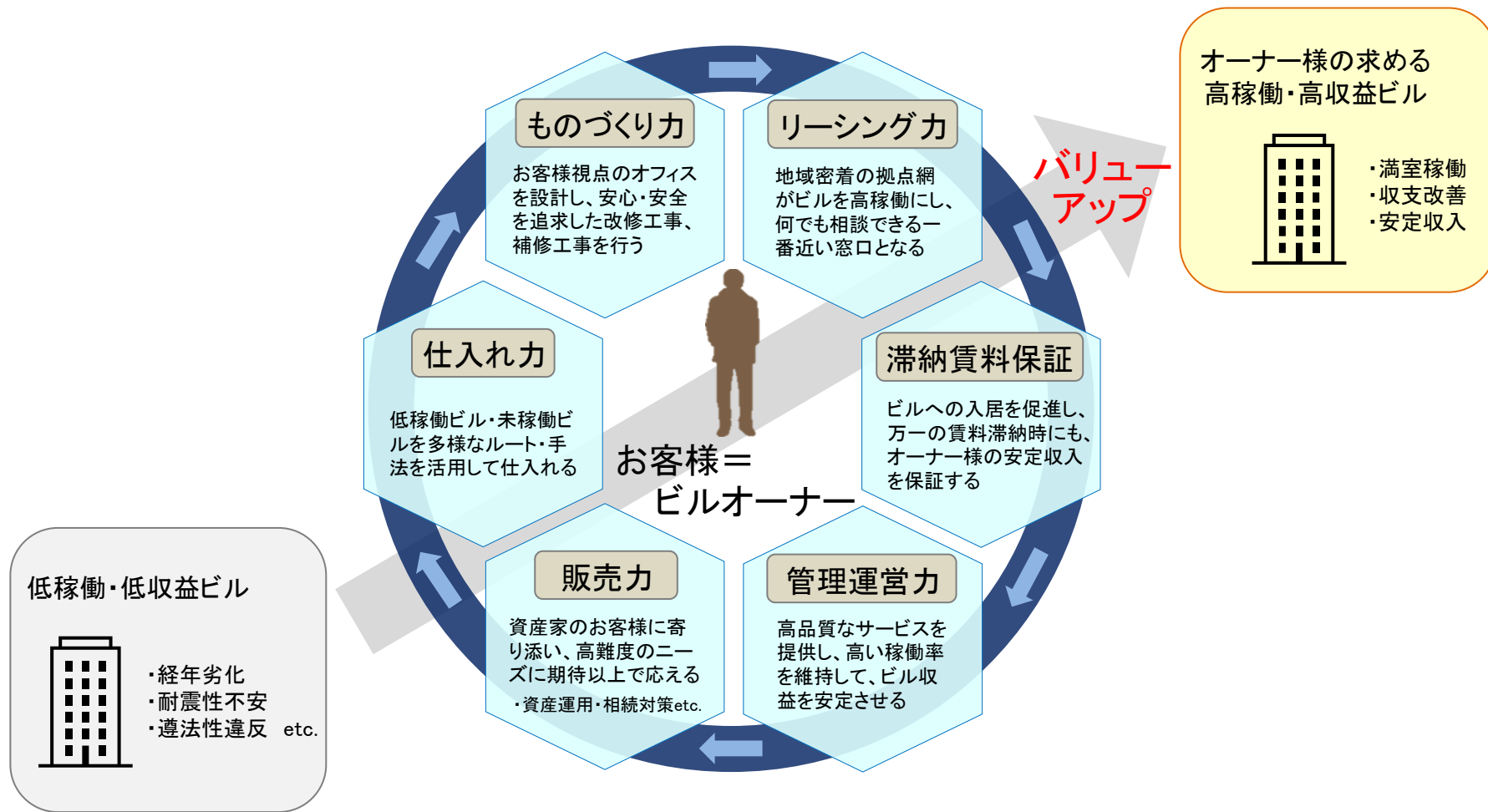


① 不動産活用: 現場でお客様に寄り添いお困りごとを解決。お客様の声から付加価値の源泉を掴む

② 不動産再生: 資産価値向上のノウハウや掴んだニーズを再生ビルに反映、価値を高め販売

リプランニング事業のビジネスモデル

稼働率が低下、大規模修繕が必要なオフィスビルを、「お客様視点」に拘ったリノベーションで、社会から求められる高付加価値の不動産にバリューアップ



入居テナント企業の成長を加速させる

お客様視点に拘ったセットアップオフィスは事業成長を加速させる

セットアップオフィス

通常の賃貸オフィス内装とは異なり、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が施され、設備や什器などの一部が予め設置された状態で貸し出されるオフィス

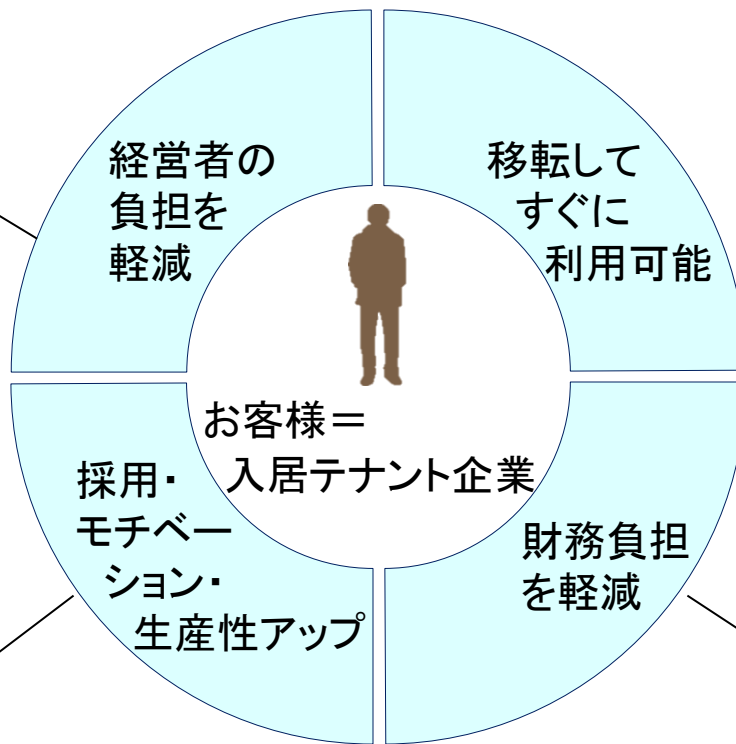
セットアップオフィス 4つのメリット

手間削減 ↓

オフィス内装の考案や、内装業者の選定といった慣れない作業は一切不要、経営者の手間を大幅に削減

生産性向上 ↑

意匠性・機能性、多彩な利用シーンに拘り、高いデザイン性を追求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、オフィスでの生産性が向上



期間短縮

配線関連と引越以外の作業が不要、移転期間の大幅短縮、また内装や原状回復の工期短縮により、正味利用可能期間が増加

負担減 ↓

オフィス内装等の費用負担を大幅に軽減、入居テナント様の内装資産計上もなし

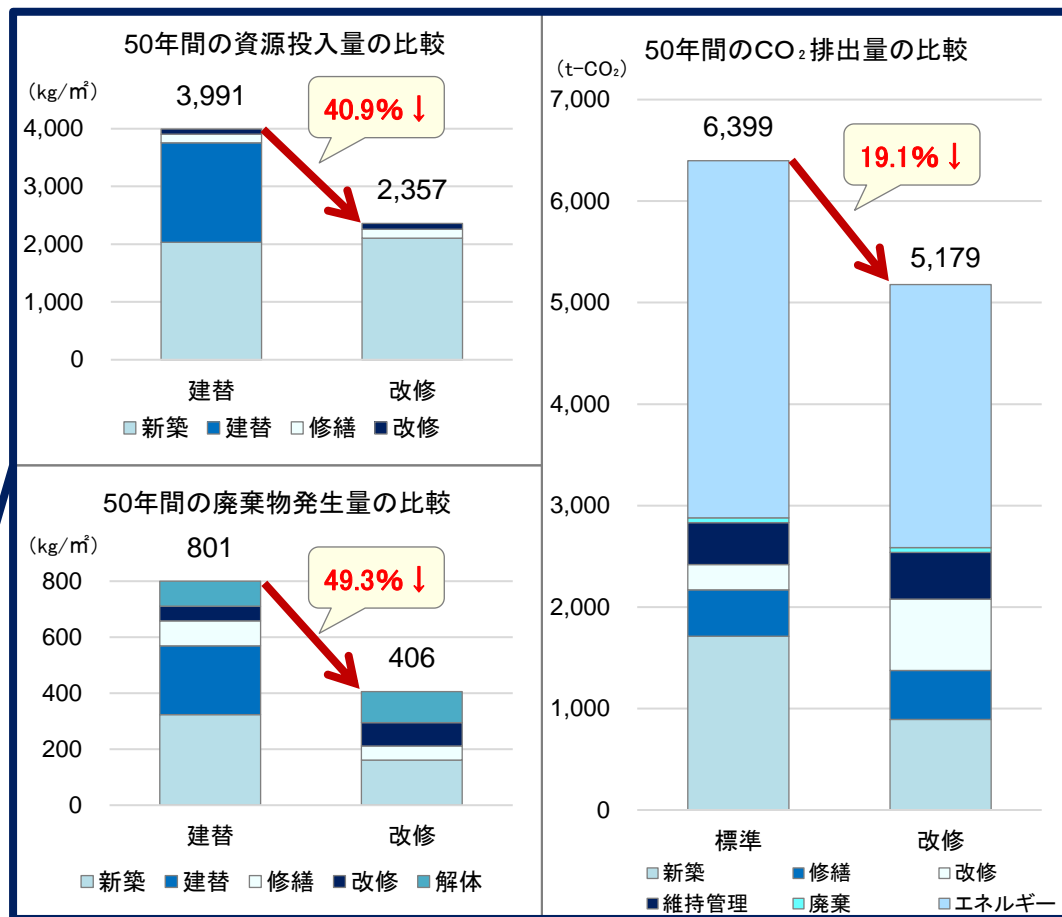
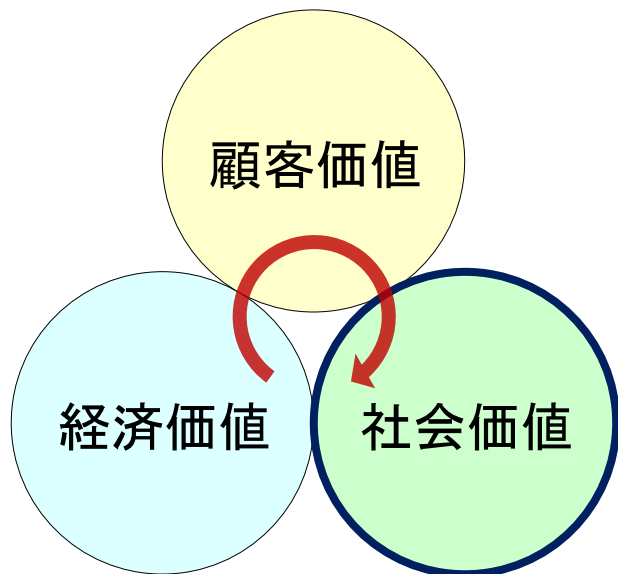
顧客価値と社会価値の双方を創出

お客様の事業への貢献を通して、社会課題の解決に寄与

リプランニング事業を通して、ビルオーナー様、入居テナント企業様の事業の成長に貢献

||

再生産不可能な資源の無駄遣いを抑え、地球上の人類や動植物の繁栄に寄与



<前提条件・根拠> 築30年、約3,000㎡の事務所ビルを想定、50年間(SRCの事務所用の耐用年数)における環境貢献度を日本建築学会LCAツール(※)に基づいて試算
 ・建替:「35年毎に建て替えを行う場合」・改修:「老朽化ビルを壊さず再生(ロングライフビル)」・標準:「築30年の未改修ビルを想定」
 ※日本建築学会「建物のLCAツールVer5.0-温暖化・資源消費・廃棄物対策のための評価ツール」株式会社イー・アール・エスにご協力いただき、試算

熱狂的ファンづくりに注力



“心温かい楽しいホテル”をテーマに、世界でたった一つのホテルを目指す

ブランド展開



HIYORI
HOTELS & RESORTS

Luxury Class
四条河原町温泉 別邸 鴨川
HIYORIオーシャンリゾート沖縄

Upper Middle Class
日和ホテル 東京銀座EAST
日和ホテル 舞浜
日和ホテル 大阪なんば駅前
たびのホテルlit 松本
たびのホテルlit 宮古島
たびのホテルVilla 宮古島 NEW
スプリングサニーH名古屋常滑駅前

Upper Class
春日崎温泉 ホテル大佐渡
佐渡リゾート ホテル吾妻
四条河原町温泉 空庭テラス京都

Economy Class
ドンデン高原ロジック 自然リゾート佐渡
たびのホテル佐渡
たびのホテル飛驒高山
たびのホテル鹿島
たびのホテル倉敷水島

Budget Class
スカイハートホテル成田
スカイハートホテル小岩
スカイハートホテル川崎
スカイハートホテル博多
スカイハートホテル下関

(2022年11月現在)



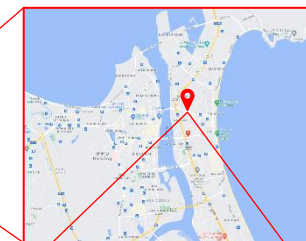
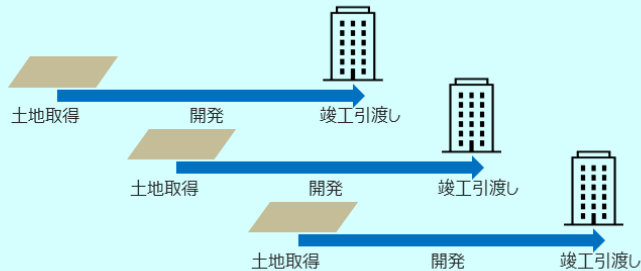
海外事業のビジネスモデル

お客様の喜び・幸せづくりを通じて地域社会の発展に貢献

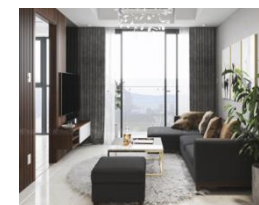
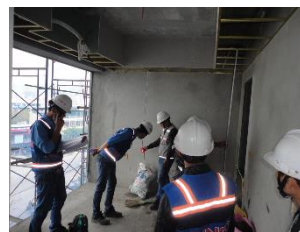
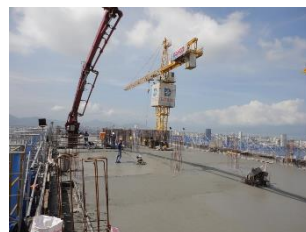
土地の取得から開発・建設、竣工後の引渡し、そして管理・仲介等を一通貫で行うトータル事業



計画的かつ継続的に開発へ着手し、将来の業績へ寄与



ベトナム現地に根ざし、ローカルパートナーとともに高い工事品質、安全で整理整頓された美しい建設現場を作る



地域創生事業 “しま夢事業”

観光産業で、島を元気に！

地方が元気になれば、日本が元気になる。日本が誇る魅力(文化・歴史・自然・食事・温泉・おもてなし等)に魅了される旅行者が急増している中、そのような「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活かした地域創生事業に挑戦中



たびのホテル佐渡



OK おけさ観光タクシー
専任運転士として、優しい運転のあやういとして



春日崎温泉 ホテル大佐渡



佐渡リゾート ホテル吾妻



民泊 ル・ブルー
佐渡SAWANE

SADO
新潟県 佐渡島



ドンデン高原ロッジ

両津港



気軽にレンタカー
Kigaran Rent a Car



佐渡アウトドアベース



みやこ下地空港内レストラン
Coral port 2022.10.1運営開始

みやこ下地空港



たびのホテルlit宮古島



たびのホテルVilla 宮古島
NEW 2022.11.3運営開始

MIYAKO
沖縄県 宮古島

中期経営計画

中期経営計画の基本方針と成長戦略



基本方針

「人が集まり、心を通わせ、社会の発展と人々の幸せを創出していく場」を提供する

成長戦略

オフィス

オフィス事業を深化・伸長させる

ホテル

コンセプトに尖り、満足と感動を超えるサービスを創る

海外

ベトナムでの住宅関連事業を展開する

M&A

現業を拡充する周辺事業へ投資 & 成長分野へスタートアップ投資

重視する
ポイント

ESG

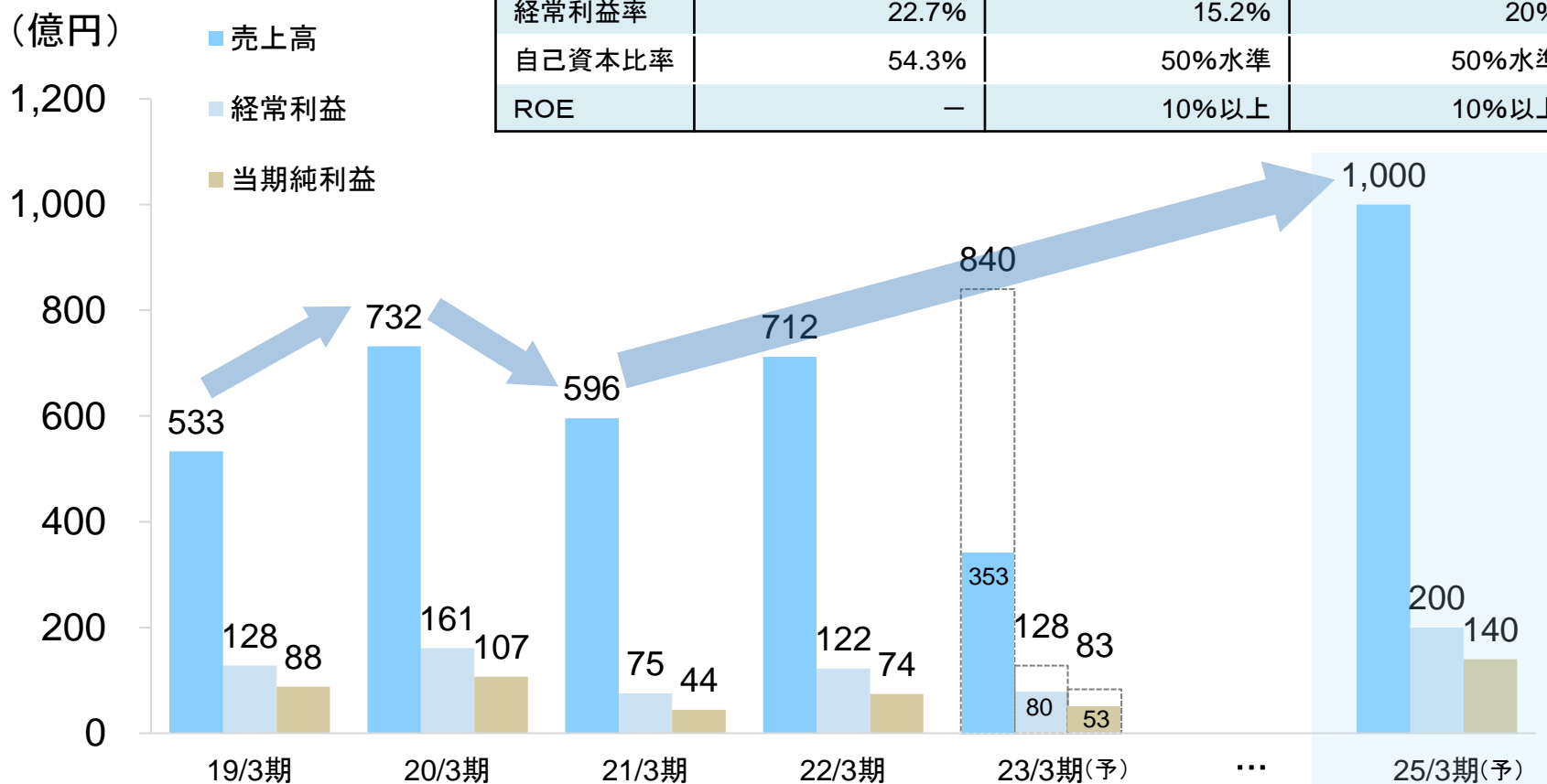
デジタル

キャッシュフロー

マーケティング

中期経営計画

	2023年3月期 第2四半期累計 実績	2023年3月期 業績予想	2025年3月期 目標
売上高	353億円	840億円	1,000億円
経常利益	80億円	128億円	200億円
当期純利益	53億円	83億円	140億円
経常利益率	22.7%	15.2%	20%
自己資本比率	54.3%	50%水準	50%水準
ROE	—	10%以上	10%以上



中計投資計画 (2022/3期～2025/3期)

オフィス事業

2021年3月末残高	728億円
投資額	2,000億円
回収額	1,828億円
2025年3月末残高	900億円

仕入・開発を計画的に行い、一定の回転率で投資を回収しながら事業の成長を図る

コロナ禍による混乱時は抑え、物件仕入れに再注力中
短期・中長期・新築開発 バランスよく投資中

ホテル事業

2021年3月末残高	218億円
投資額	70億円
回収額	58億円
2025年3月末残高	230億円

建設中のホテルを完成させ、既存ホテルの運営で収支の黒字化を図るとともに、土地・建物の売却で回収し、効果的に運用

計画ホテル竣工完了
売却・回収、再投資へ

海外事業

2021年3月末残高	6億円
投資額	80億円
回収額	25億円
2025年3月末残高	61億円

将来を見据え、マンション開発事業へ継続的・計画的に投資

次期開発プロジェクトに向けて、
土地取得手続き進捗中

デジタル 30億円

データドリブン経営の実現へ向けて積極的に投資を継続

データベース構築中
ドローン画像解析AI開発中

M & A 50億円

現業を拡充する周辺事業と成長分野へ計画的に投資

事業シナジーを創出する
多角化・顧客拡大

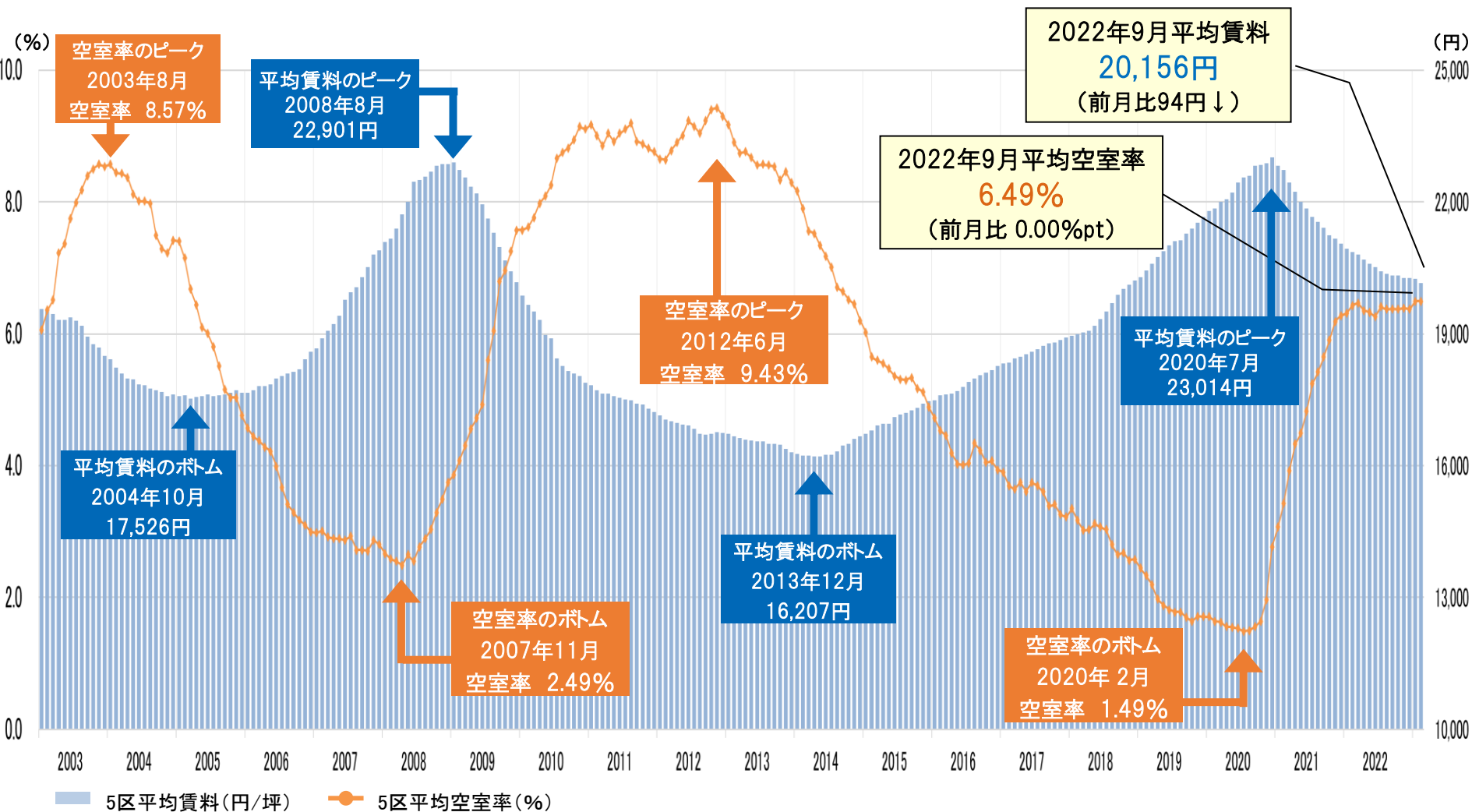


フリーキャッシュフローを創出

投資と回収を計画的に行うことでフリーキャッシュフローはプラスを確保

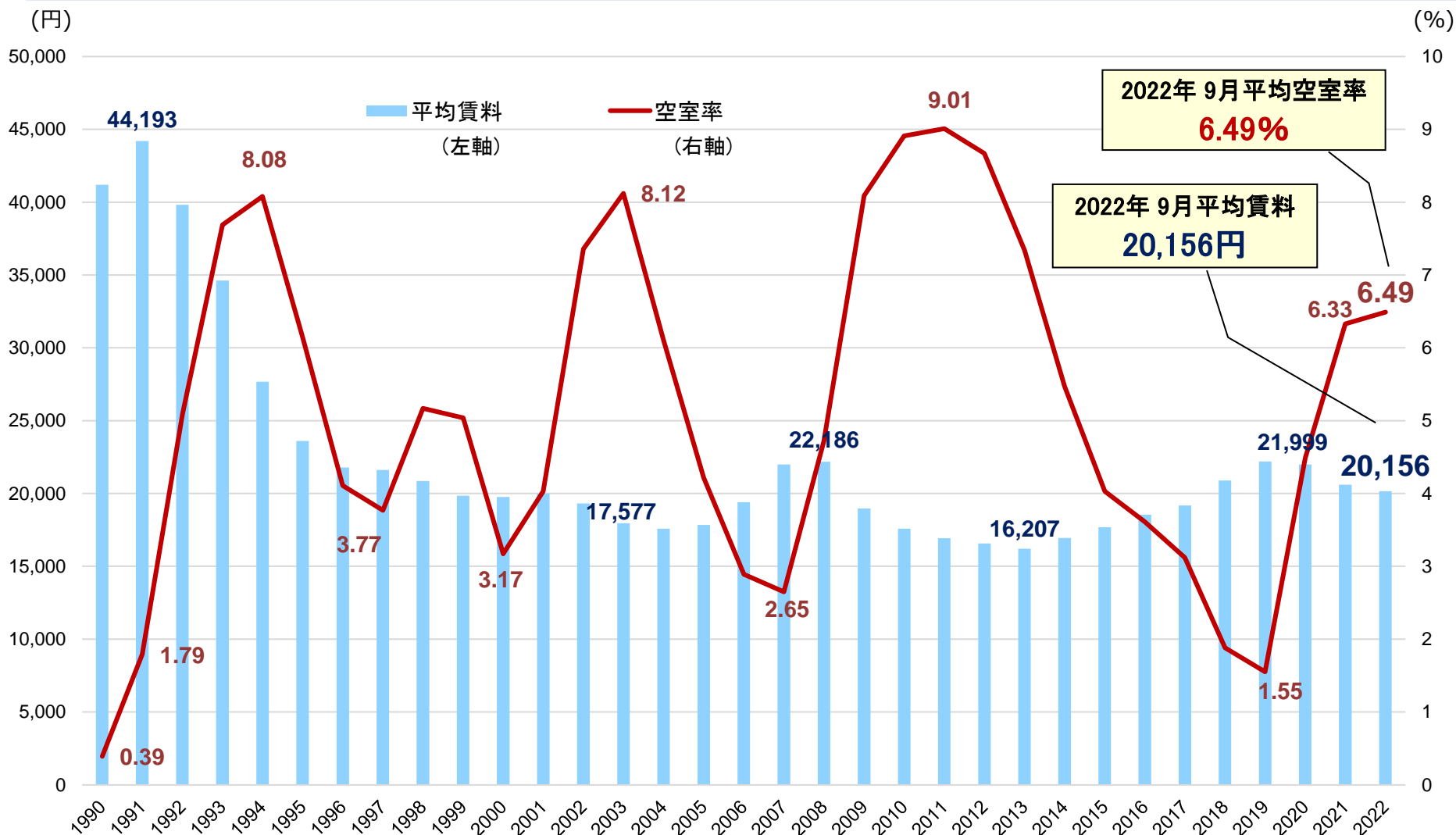
参考資料

都心5区 オフィス空室率・賃料の推移



※出所: 三鬼商事「オフィスレポート」を基に当社作成。都心5区の基準階100坪以上のオフィスビルが対象

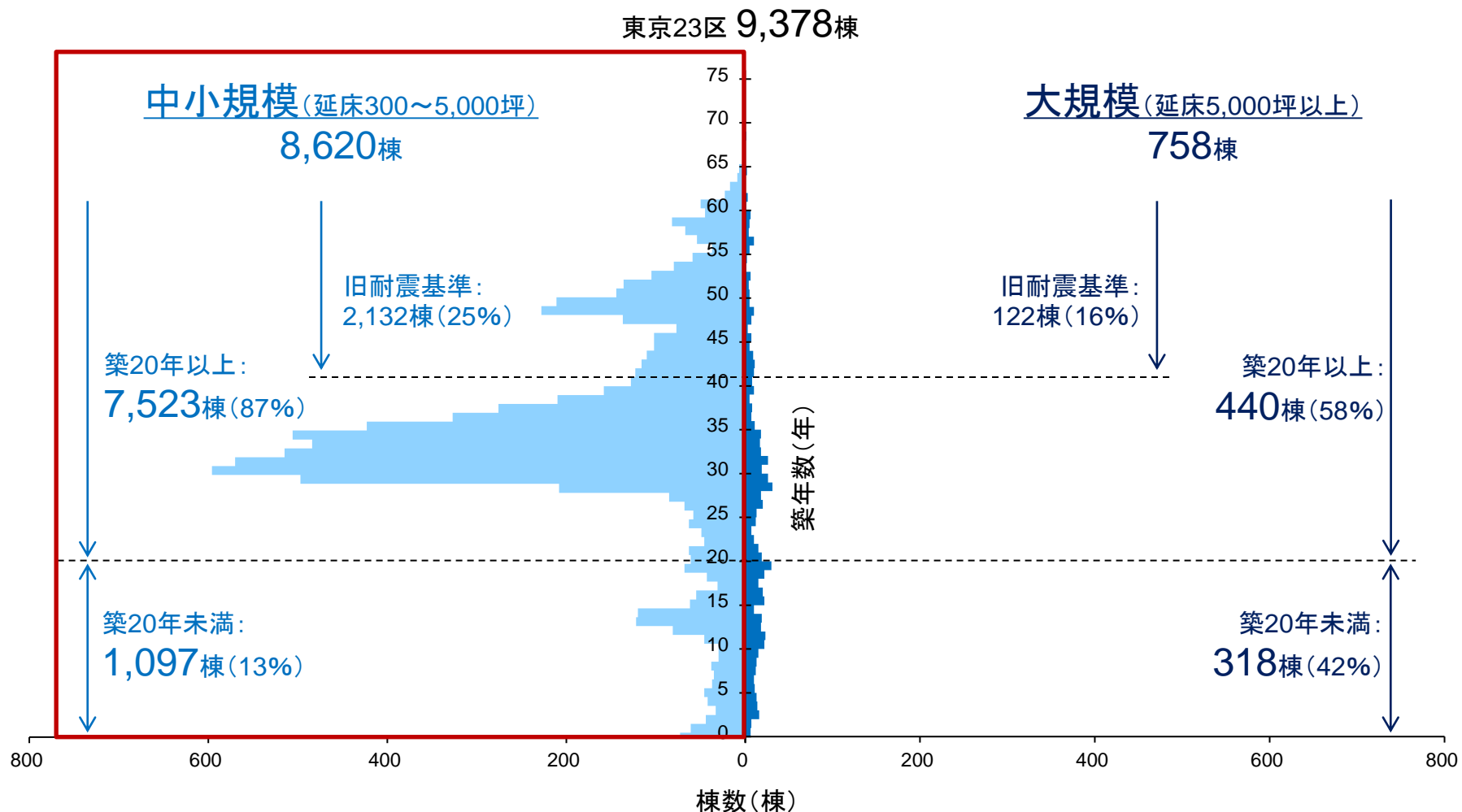
オフィス空室率・賃料の長期推移



出典：三鬼商事「オフィスレポート」を基に当社作成。都心5区の基準階100坪以上のオフィスビルが対象 2021年以前の数値は各年12月時点のものを抽出

東京23区オフィスビルの築年分布

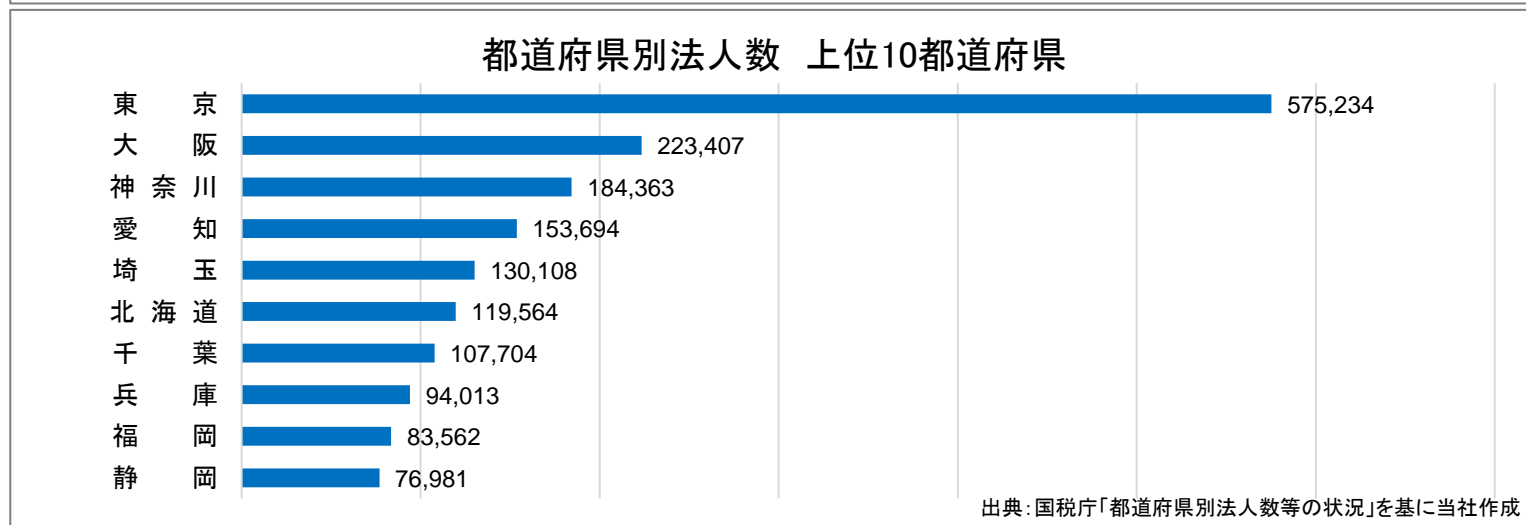
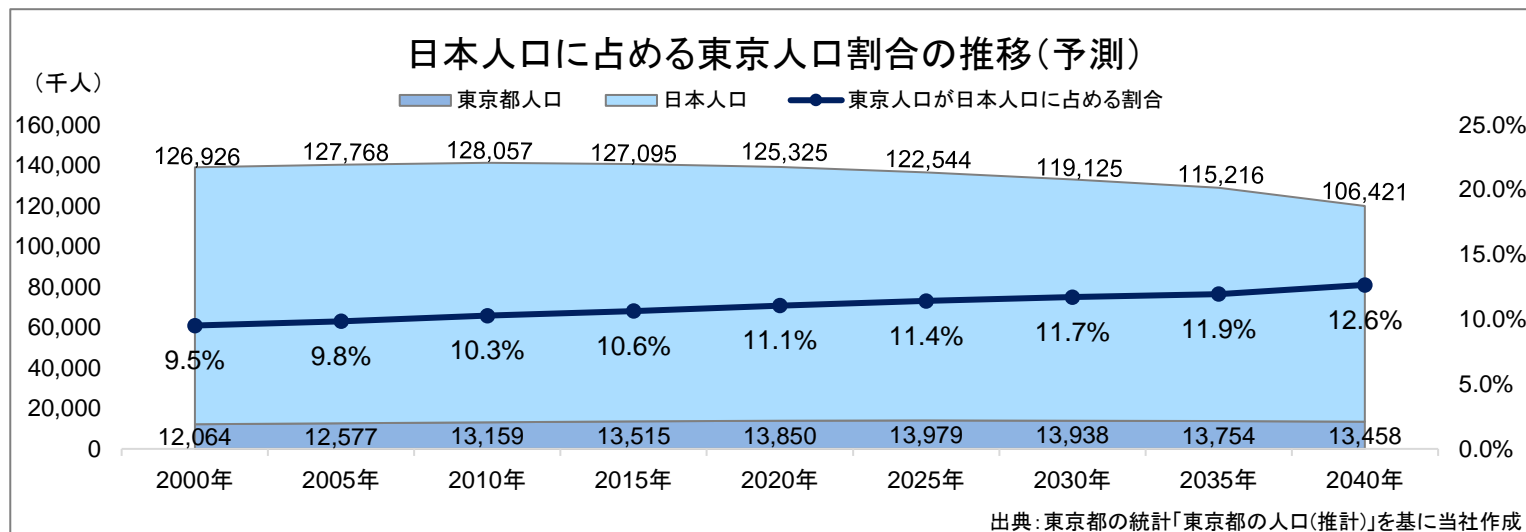
老朽化が進む中小型ビルの再生と活用を通して、社会課題を解決



出典:「東京23区オフィスビルピラミッド2022(棟数ベース)」(ガイマックス不動産総合研究所)を基に当社作成

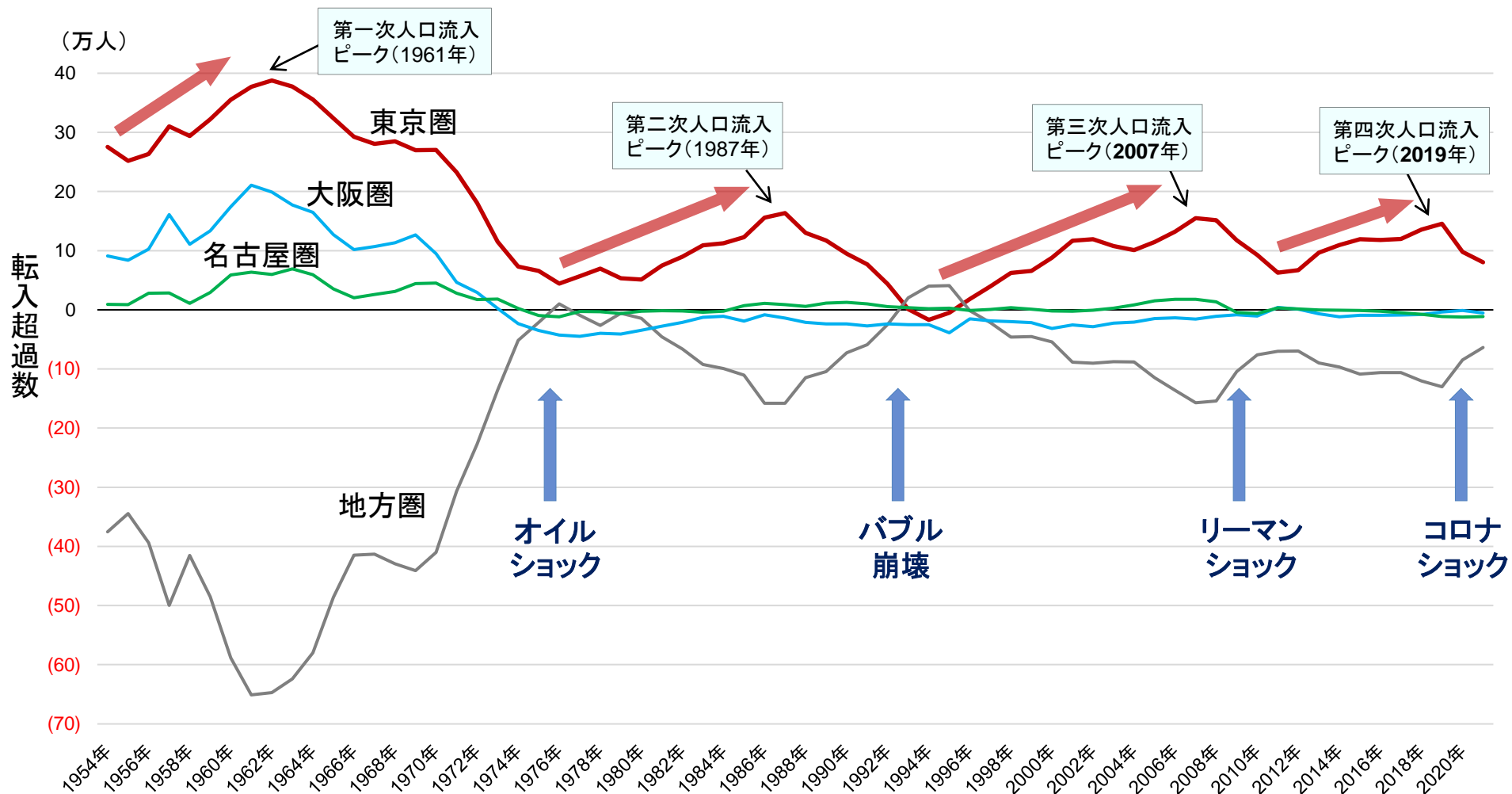
東京の市場規模 動態と法人数

人と企業が集まる都市・東京で、社会の発展と人々の幸せに貢献



三大都市圏、地方圏における人口移動推移

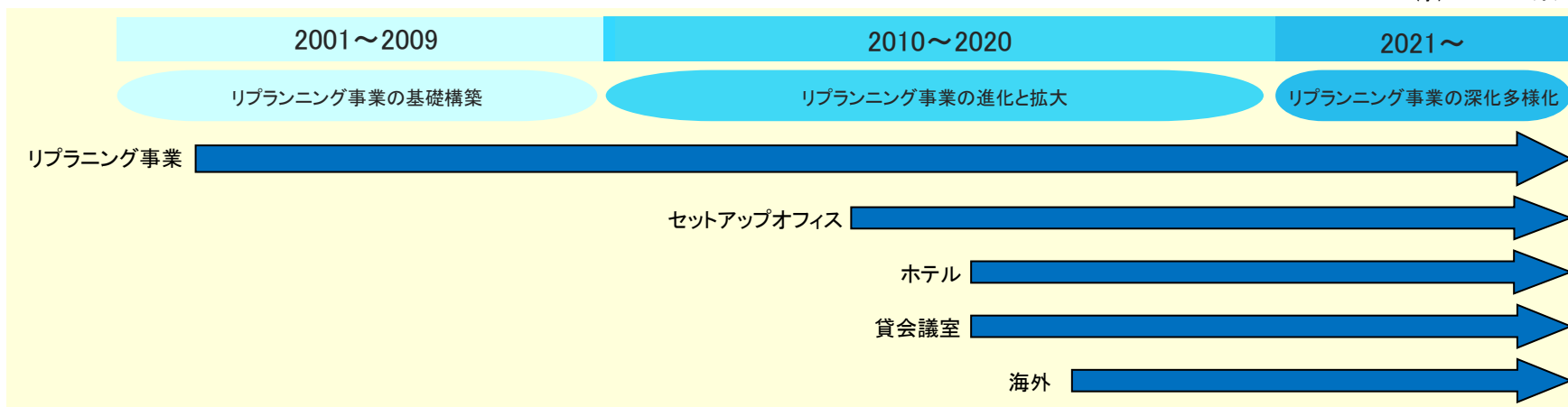
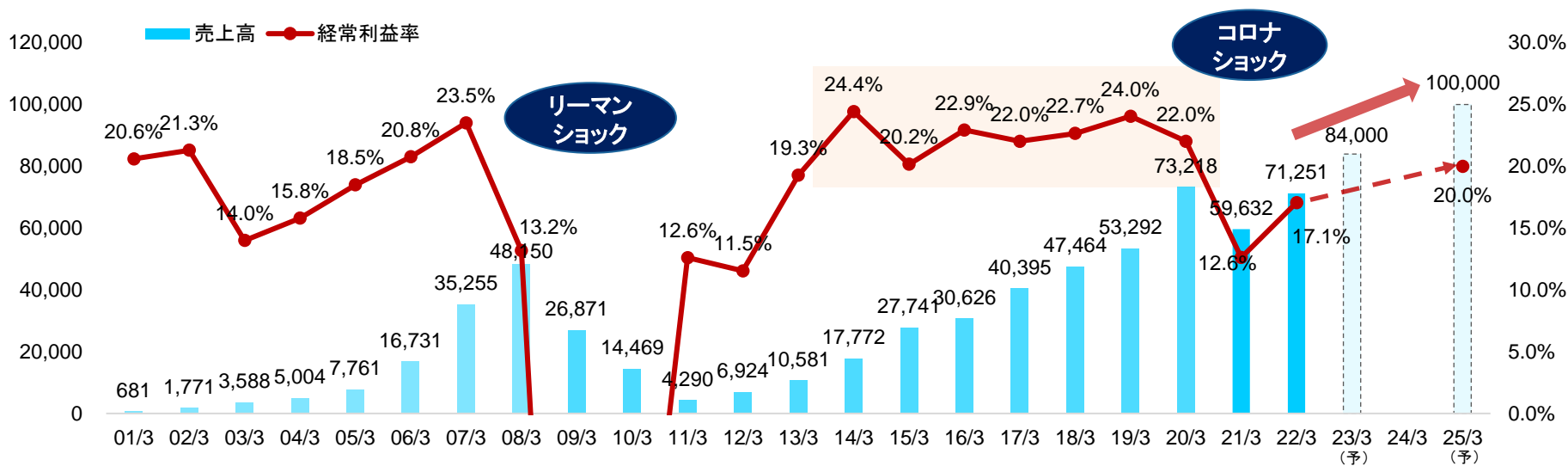
過去の経済危機は、東京圏へ転入超過数が増大に転じる起点



出典:総務省統計局「移動前の住所地別転入者及び移動後の住所地別転出者数」を基に当社作成

変遷と現在

サンフロンティアスピリット(開拓者精神)で、変化、挑戦し、新たな価値創出



会社概要

会社名	サンフロンティア不動産株式会社
本店所在地	東京都千代田区有楽町一丁目2番2号
設立年月日	1999年4月8日
上場年月日	2007年2月26日 東証一部(現、東証プライム)
資本金※	11,965百万円
代表者	代表取締役会長 堀口 智顕 代表取締役社長 齋藤 清一
連結従業員数※	正社員 732名 (パート・アルバイト含む 1,353名)
平均年齢※	36.0歳
事業内容	不動産再生 不動産サービス (不動産の管理・仲介・建築企画・滞納保証) 賃貸ビルのオペレーション・資産コンサル ホテル開発・運営
決算月	3月
上場市場	東証プライム (証券コード 8934)



常勤取締役
前列左から:代表取締役社長 齋藤清一、代表取締役会長 堀口智顕
後列左から:取締役 二宮光広、専務取締役 山田康志、取締役副社長 中村泉、取締役 本田賢二

※ 2022年9月末日現在

今後ともご支援賜りますよう 宜しくお願いいたします。

- ◆ 本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断と責任で投資なさるようお願いいたします。当社の株式のご購入にあたっては各証券会社にお問い合わせください。
- ◆ 本資料で提供されている情報は、金融商品取引法、宅地建物取引業法等の関係法令、及び東京証券取引所上場規則等に必ずしも則ったものではありません。
- ◆ 本資料の内容には、将来の業績に関する記述が含まれていますが、このような記述は、将来の業績を保証するものではありません。
- ◆ 本資料の内容に関しては、万全を期しておりますが、その内容の正確性及び確実性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、あらかじめご了承ください。

<本資料に関するお問い合わせ>

サンフロンティア不動産株式会社 経営企画部

Phone : 03-5521-1551

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

Mail : ir-contact@sunfrt.co.jp



SUN FRONTIER