

2022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、
選んでいただける不動産会社を目指しています

1)2022年3月期 第2四半期 業績サマリー	1-10
2)成長戦略について	11-23
3)当期の取り組みについて	24-36
4)参考資料	37-46

2021年11月9日



SUN FRONTIER

証券コード:8934

2022年3月期 第2四半期業績サマリー



売上高・利益は前年同期比で大幅に伸長。業績予想に対して順調に進捗

(単位:百万円)

	実績	利益率	前年同期比	伸び率	通期業績予想	進捗率
売上高	45,326	—	+13,161	40.9%	76,000	59.6%
営業利益	9,400	20.7%	+3,733	65.9%	12,000	78.3%
経常利益	9,285	20.5%	+3,901	72.5%	11,500	80.7%
純利益※	5,862	12.9%	+2,402	69.4%	7,400	79.2%

※親会社株主に帰属する当期純利益を表示

業績ハイライト

1) リプランニング事業の業績が前年同期比大幅増、全社業績を牽引

- リプランニング事業の販売棟数は14件(前年同期比▲1件)。前年からの反動もあり、**売上高・利益は前年同期比大幅増加し、全社業績の伸長を牽引**。セグメント利益率(29.7% 前年同期比+1.5%pt)は高い水準を維持
- オフィス部門が総力を挙げて商品化。高稼働・高付加価値のリプランニング商品に仕上げ販売。コロナ禍においても高い品質を維持し、販売は順調に進捗

2) 不動産サービス事業はコロナ禍前を超える水準に拡大

- コロナ禍が長期化する中でも、仲介事業を中心に業績は伸長、**売上高(前年同期比+28.4%)、利益(同+30.4%)ともに前年を大きく上回り、コロナ禍前の水準も超えて拡大**
- 都心の中小型オフィスビル分野において、各部門がそれぞれの現場における創意工夫を通して培った専門性を持ち寄り、協働しながら事業を展開。リプランニング事業における高い収益性を創出する基盤として機能

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2021年3月期 4-9月期	2022年3月期 4-9月期	前年増減率
売上高	32,164	45,326	40.9%
不動産再生事業	25,691	37,472	45.9%
リプランニング	24,306	36,404	49.8%
賃貸ビル	1,384	1,067	▲22.9%
不動産サービス事業	2,942	3,777	28.4%
ホテル観光事業	806	3,300	309.1%
その他	3,018	1,050	▲65.2%
調整額	▲293	▲275	—
売上総利益	9,010	12,988	44.1%
不動産再生事業	7,693	11,519	49.7%
リプランニング	7,151	11,222	56.9%
賃貸ビル	541	296	▲45.3%
不動産サービス事業	1,632	2,063	26.4%
ホテル観光事業	▲842	▲678	—
その他	624	117	▲81.2%
調整額	▲97	▲35	—
販売費及び一般管理費	3,343	3,587	7.3%
営業利益	5,667	9,400	65.9%
営業外収益	87	161	84.3%
営業外費用	370	276	▲25.4%
経常利益	5,384	9,285	72.5%
特別損益	▲5	▲131	—
法人税等	1,925	3,295	71.1%
非支配株主損益	▲6	▲3	—
純利益	3,459	5,862	69.4%

損益計算書のポイント

<不動産再生事業>

リプランニング事業では、コロナ禍においても商品化が順調に進み、販売は順調に進捗。結果、不動産再生事業として**売上高は374億円(前年比約46%増)、売上総利益は115億円(同50%増)**で、売上総利益率は30.7%と通期予想利益率(27.2%)を超えた水準で推移。**全社業績の伸長を大きく牽引**

<不動産サービス事業>

セグメント内の各事業において安定的に収益を生み出すとともに、コロナ禍においてお困りごと解決の機会が増加し、利益も大きく伸長。結果、不動産サービス事業全体では、**売上高は37億円(同28%増)、売上総利益は20億円(同26%増)**。利益率は55%と高水準を確保

<ホテル・観光事業>

ホテル運営事業は、9月末まで緊急事態宣言が続いた影響と3棟の新規開業費用の影響で低迷。ホテル・観光事業全体としては、売上高は33億円(同309%増)と増加したものの、**6.7億円の損失を計上**

連結貸借対照表 - 資産 -

< 現預金 > RP案件において売却が進捗したことにより91億円増加

< たな卸資産 > 物件の売却等により98億円減少。うちRP案件は販売が進捗したことにより、104億円減少。
ホテル案件は新規開業ホテルにおける工事進捗等により、約8億円増加

(単位: 百万円)	2020年 3月末	2021年 3月末	2021年 9月末	増減額 (2021年3月末比)
流動資産	113,842	110,785	109,129	▲1,655
現金及び預金	18,627	21,508	30,688	+9,180
たな卸資産	91,766	86,087	76,227	▲9,859
内訳) RP	71,353	71,349	60,928	▲10,420
ホテル	17,019	13,917	14,710	+793
海外等	3,395	822	589	▲232
その他流動資産	3,448	3,189	2,213	▲976
固定資産	16,450	16,700	24,068	+7,367
有形固定資産	10,413	10,528	17,407	+6,878
無形固定資産	712	701	660	▲40
投資その他の資産	5,324	5,470	6,000	+529
資産合計	130,293	127,485	133,197	+5,712

連結貸借対照表 - 負債・純資産 -

<有利子負債残高>

物件購入等で借入金が前期末から7億円増加し、482億円

<純資産> 前期配当金支払い(▲20億円)があったものの、当期純利益(58億円)等により40億円増加

自己資本比率の推移

2020年3月末	2021年3月末	2021年9月末
49.6%	52.3%	53.0%

(単位:百万円)	2020年 3月末	2021年 3月末	2021年 9月末	増減額 (2021年3月末比)
流動負債	18,052	13,358	15,045	+ 1,687
短期借入金等	4,463	5,530	5,659	+ 129
未払法人税等	3,566	901	3,468	+ 2,567
その他流動負債	10,022	6,926	5,917	▲1,009
固定負債	47,431	44,354	44,334	▲20
長期借入金・社債	44,906	41,991	42,593	+ 602
その他固定負債	2,525	2,363	1,740	▲622
負債合計	65,483	57,712	59,380	+ 1,667
株主資本	64,690	66,916	70,731	+ 3,814
その他	119	2,856	3,086	+ 230
純資産合計	64,809	69,773	73,817	+ 4,044
負債・資本合計	130,293	127,485	133,197	+ 5,712

不動産再生事業 (リプランニング・賃貸ビル)

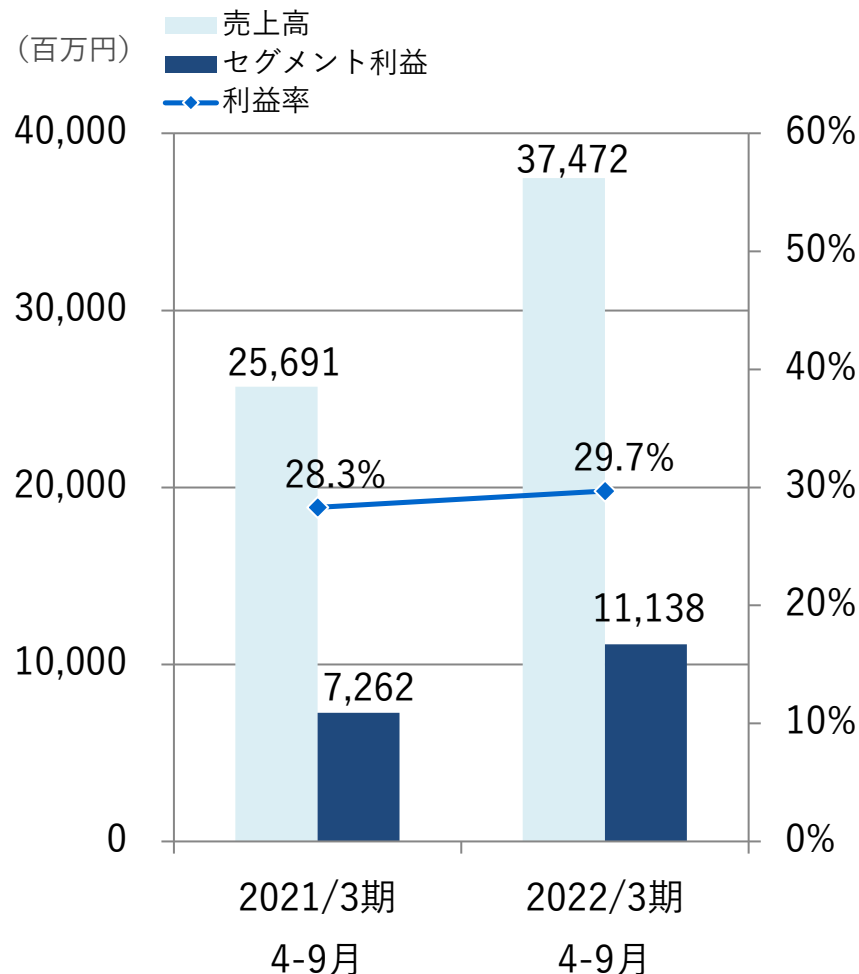
<リプランニング事業>

- 販売棟数は14件と前年同期(15件)と同水準
- 平均事業期間は712日(前年通期比+180日)。中長期保有物件を3件販売した影響。それを除くと578日(同+46日)。仕入れから販売までの期間を1年を目安に作り込む事業方針は不変
- 期末のRP事業関連在庫は49件

<賃貸ビル事業>

- スtock事業として安定した収益基盤を構築するため、中長期的に賃料収入の増加を図る

(単位: 百万円)	2021/3期 4-9月	2022/3期 4-9月	増減
売上高	25,691	37,472	+ 45.9%
内、リプランニング事業	24,306	36,404	+ 49.8%
内、賃貸ビル事業	1,384	1,067	▲22.9%
セグメント利益 ^(注1)	7,262	11,138	+ 53.4%
内、リプランニング事業	6,721	10,842	+ 61.3%
内、賃貸ビル事業	541	296	▲45.3%
利益率	28.3%	29.7%	+ 1.5%pt
リプランニング事業	27.7%	29.8%	+ 2.1%pt
賃貸ビル事業	39.1%	27.8%	▲11.4%pt
仕入物件数	7件	9件	-
販売物件数	15件	14件	▲1件
期末在庫数	52件 ^(注2)	49件 ^(注2)	▲3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)



<PM事業・BM事業>

- PM事業はコロナ禍による空室増の影響もあり売上高・利益が微減
- BM事業は昨年の受注減からの反動とM&A、受託物件増で増収増益

<売買仲介・賃貸仲介>

- 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
- 賃貸仲介はオフィス移転が停滞した前年同期の反動で増収増益

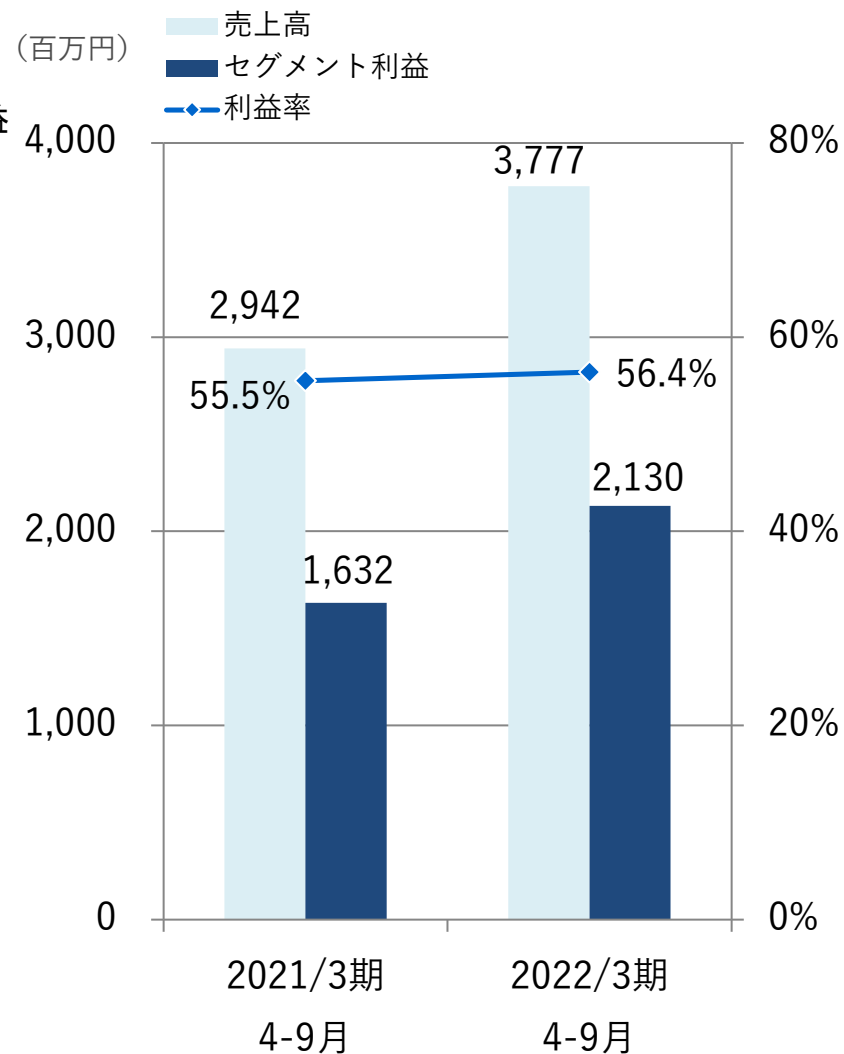
<貸会議室>

- 地域密着で機動的な提案営業を徹底することで、コロナ禍における限られた需要を掴み増収も、新規拠点の開設等により利益は微減

<滞納賃料保証>

- コロナ禍での空室増加やテナント様の信用懸念等により、新規保証・再保証ともに取扱件数が堅調に推移し増収増益

(単位：百万円)	2021/3期 4-9月	2022/3期 4-9月	増減
売上高	2,942	3,777	+28.4%
セグメント利益	1,632	2,130	+30.4%
利益率	55.5%	56.4%	+0.9%pt



ホテル・観光事業 (ホテル開発・ホテル運営等)



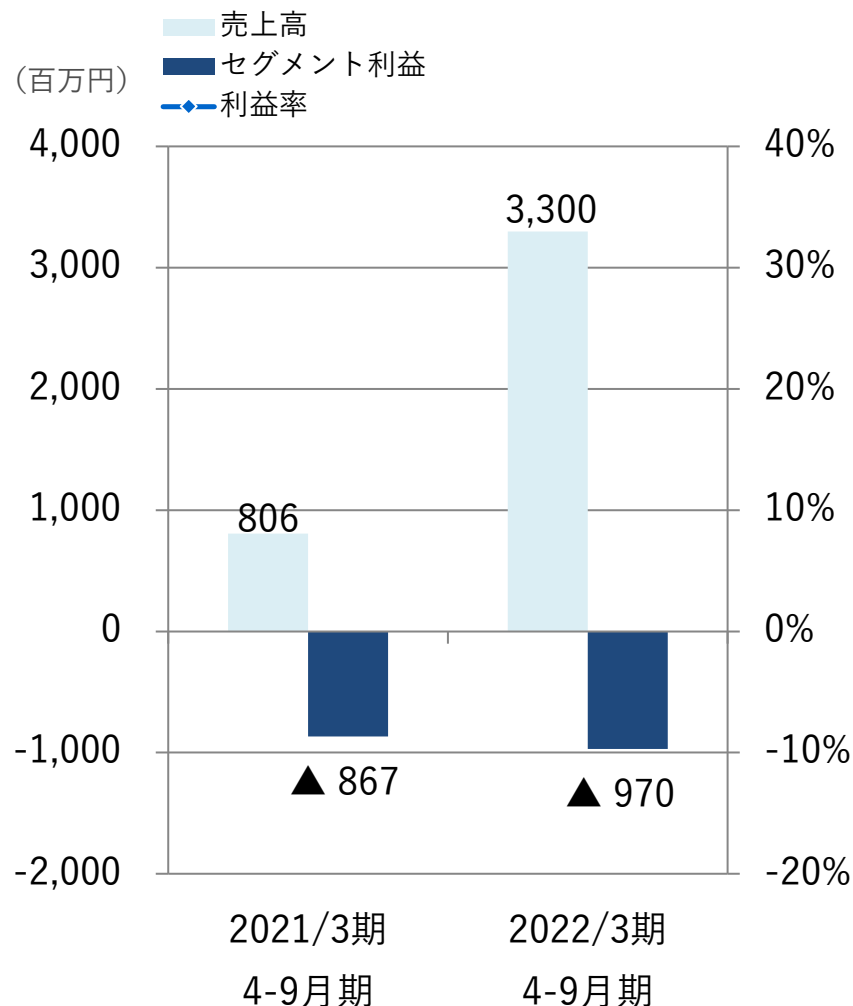
<ホテル開発事業>

- HIYORIオーシャンリゾート沖縄の販売では、25区画の引き渡し完了(販売累計184区画/全203区画)。セグメント利益2億円(利益率14.8%)を計上

<ホテル運営事業>

- 上半期は3棟のホテルを新規開業。当期は、緊急事態宣言発令下における観光の自粛等の影響で、都市部ホテルを中心に稼働率と客室単価が低迷。新規開業ホテル(3棟)における開業費用の計上もあり、損失を計上

(単位：百万円)	2021/3期 4-9月	2022/3期 4-9月	増減
売上高	806	3,300	+309.1%
内、ホテル開発事業	0	1,398	—
内、ホテル運営事業等	806	1,902	+136.0%
セグメント利益	▲867	▲970	—
内、ホテル開発事業	▲62	207	—
内、ホテル運営事業等	▲805	▲1,177	—
利益率	—	—	—
ホテル開発事業	—	14.8%	—
ホテル運営事業等	—	—	—



(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

その他 (建設事業・海外開発事業等)

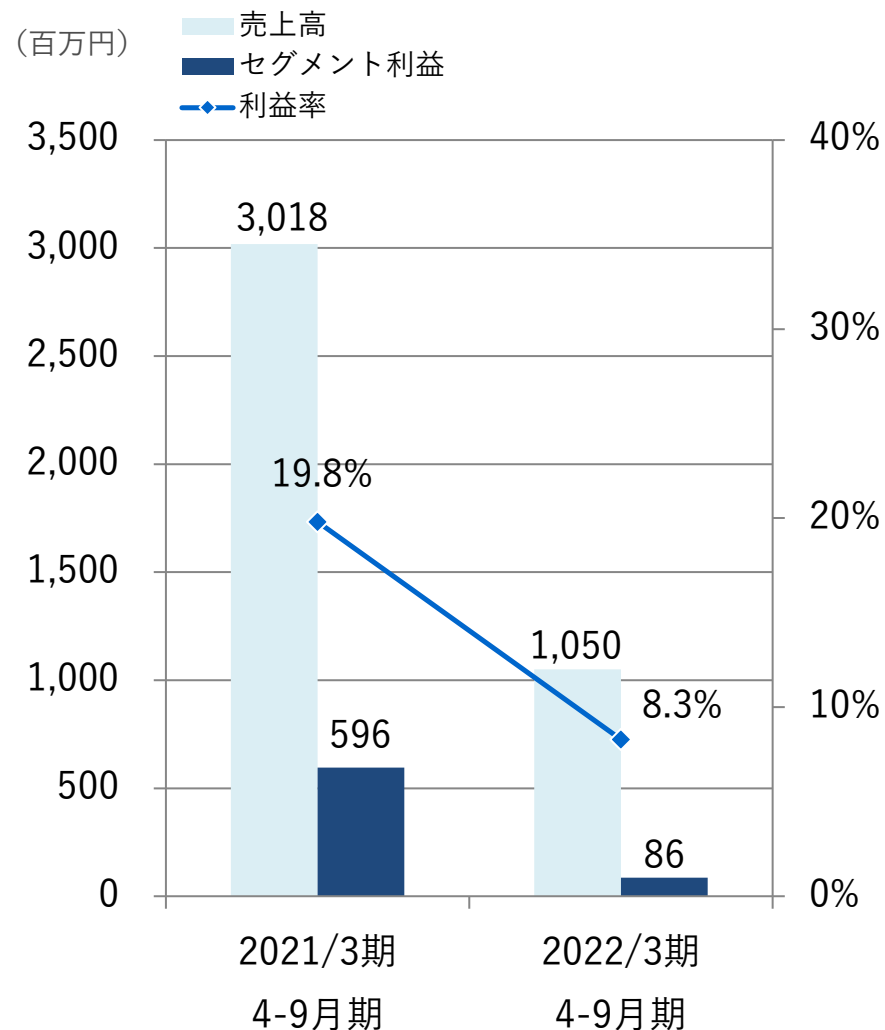
<建設事業>

- 前期にM&Aにて株式を取得した(株)コミュニケーション開発の業績が加わり、売上高・利益ともに増加

<海外開発事業>

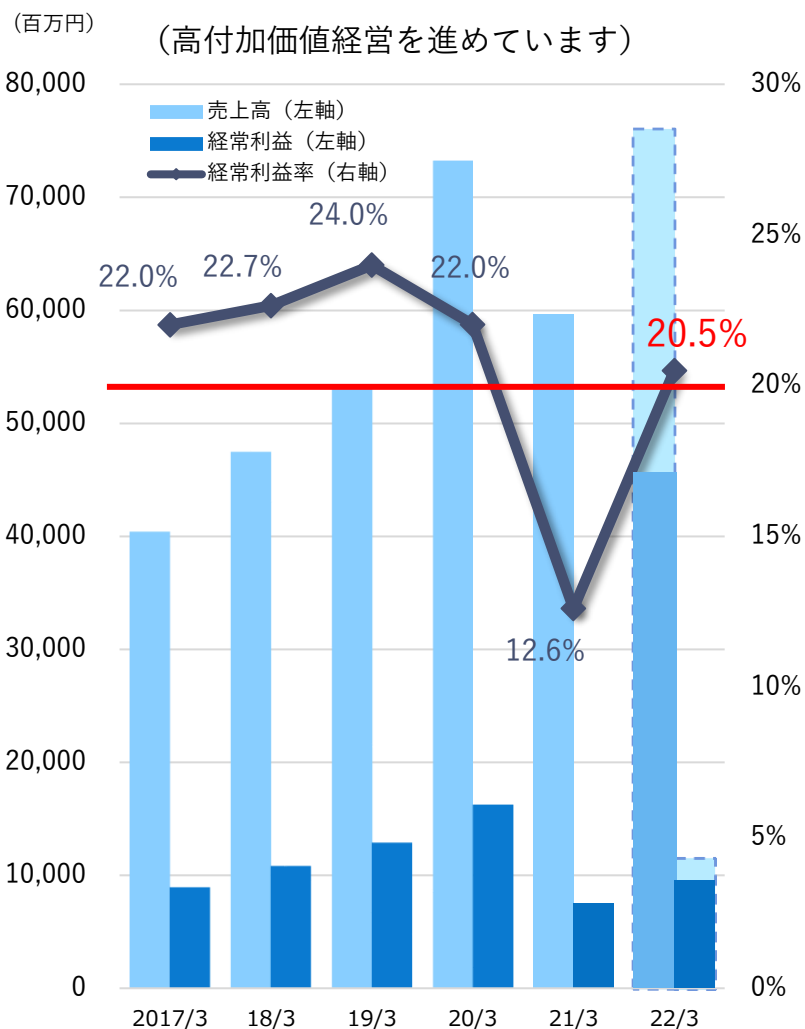
- 前年同期にベトナム・ダナン市における高層分譲マンションプロジェクトの業績(売上高:約23.8億円、利益5.3億円)が加わっていたことの反動から、売上高・利益とも大幅に減少

(単位: 百万円)	2021/3期 4-9月	2022/3期 4-9月	増減
売上高	3,018	1,050	▲65.2%
セグメント利益	596	86	▲85.5%
利益率	19.8%	8.3%	▲11.5%pt

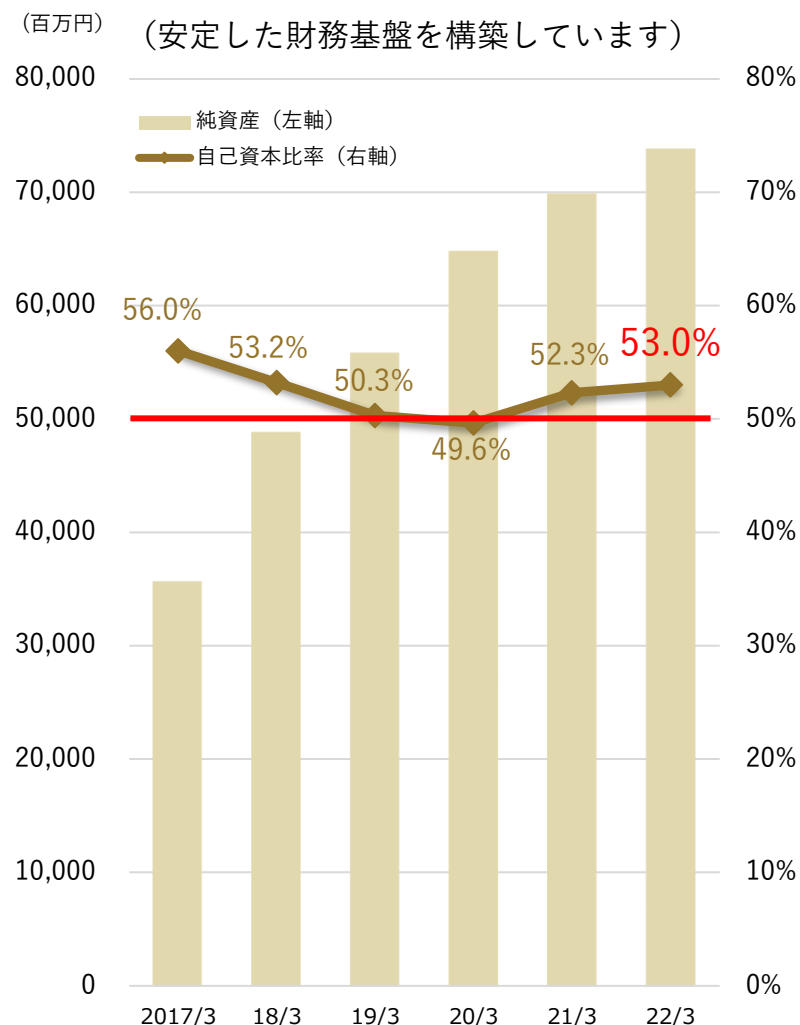


重視する経営指標の推移

■売上高経常利益率の推移



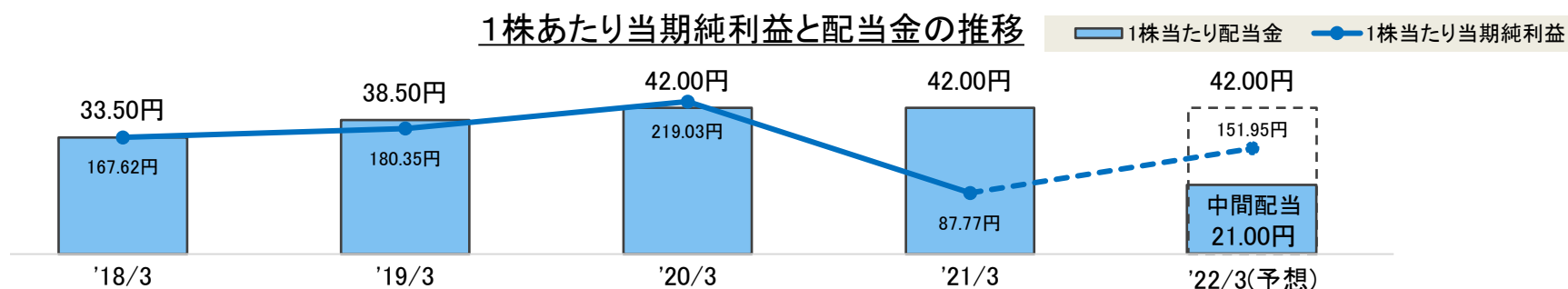
■自己資本比率の推移



株主還元 中間配当を実施

株主皆様の期待に応え、利益還元の機会を充実させるべく、中間配当を実施

当社はこれまで、剰余金の配当は年1回、期末に一括での実施でしたが、株主皆様への利益還元の機会を充実させることを目的として、当期(2022年3月期)より中間配当を実施いたします



中間配当 効力発生日: 2021年12月7日(火)

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努める
- 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

成長戦略について

1. 日本経済は新型コロナウイルスによる停滞が長期化、ワクチン接種が進み緩やかに回復基調

- ◆ ワクチン接種が進み新規感染者数が急減、緊急事態宣言が明け、コロナ禍は収束に向かっている
- ◆ 経済活動が正常化する中、人出はまだ本格的には戻っておらず、観光宿泊業の回復は時間を要する
- ◆ 半導体不足や東南アジアの感染拡大による供給網の混乱の影響が、製造業に一部見られる

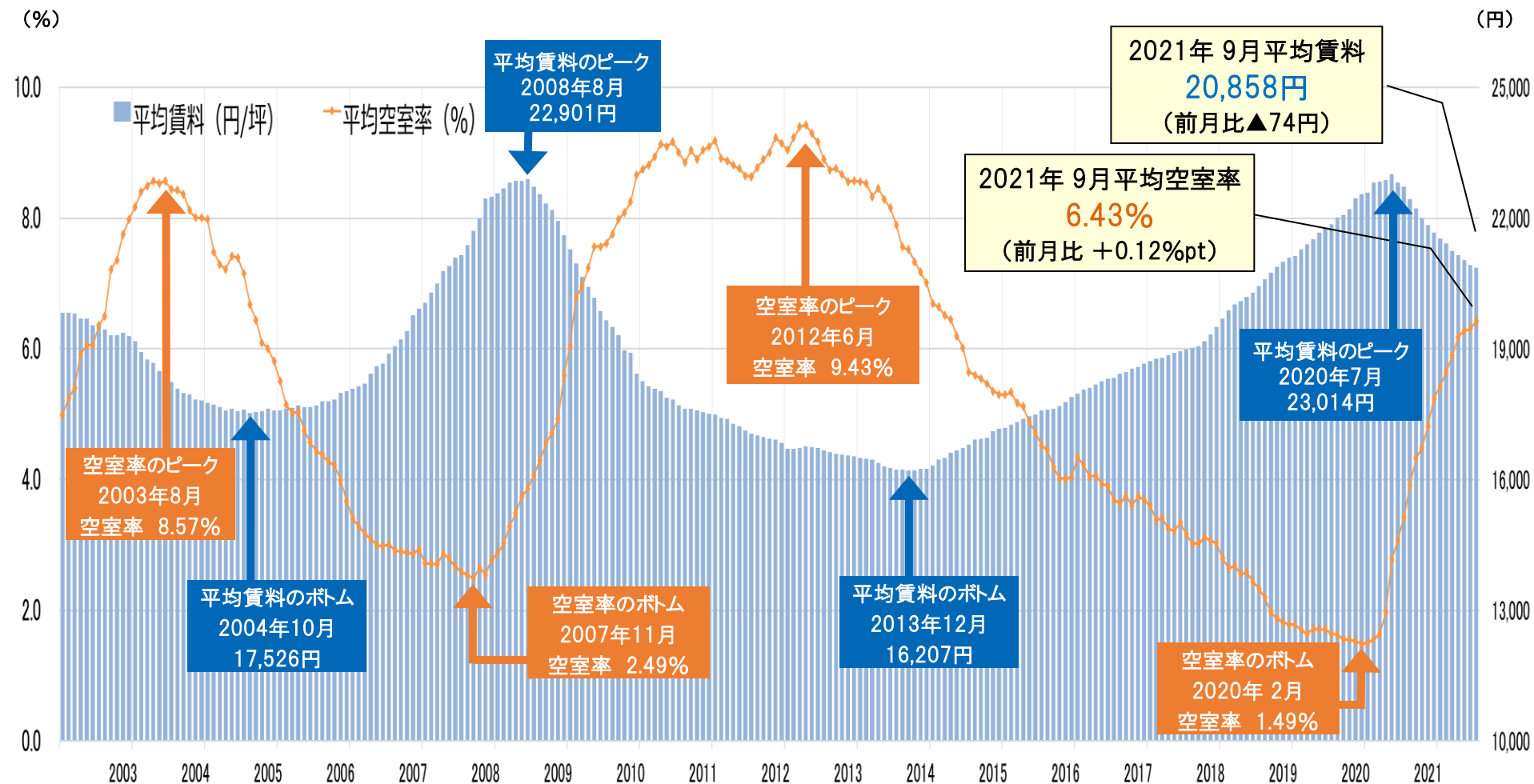
2. 世界経済は新型コロナウイルスの影響から回復が続く中、脱炭素への動きが強まっている

- ◆ IMFは、2021年の世界経済見通しを5.9%に引き下げ。新型コロナ感染再拡大による供給制限を懸念
- ◆ 脱炭素への動きが強まり、エネルギー価格の上昇が世界経済のインフレを引き起こす懸念がある
- ◆ 米FRBは、供給制限・インフレが懸念される中、経済の回復を認めテーパリングの開始を決めた

3. 都心オフィスビル市場は、コロナ禍が収束に向かい、悪化のスピードは鈍化するも依然軟調

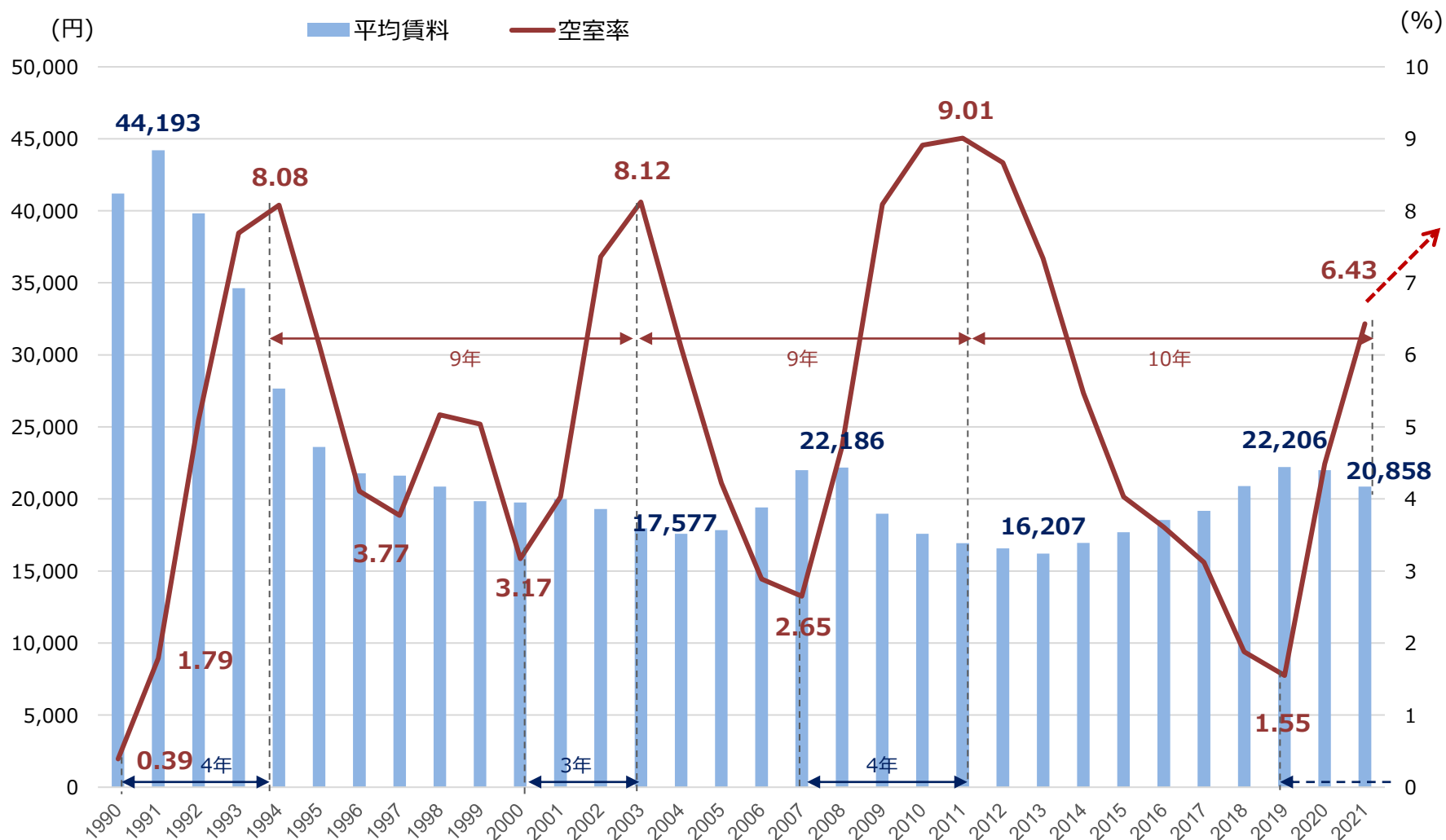
- ◆ コスト削減・働き方の変化に伴い、オフィス空室率は19ヶ月連続上昇だが、一服感も出てきている
- ◆ コロナ禍が収束し、オフィスへの入社とテレワークの利点を取り入れたハイブリッド型が模索される
- ◆ 金融緩和による低金利の環境が続く中、不動産需要は依然として高く、不動産価格は上がっている

都心5区 オフィス空室率・賃料の推移



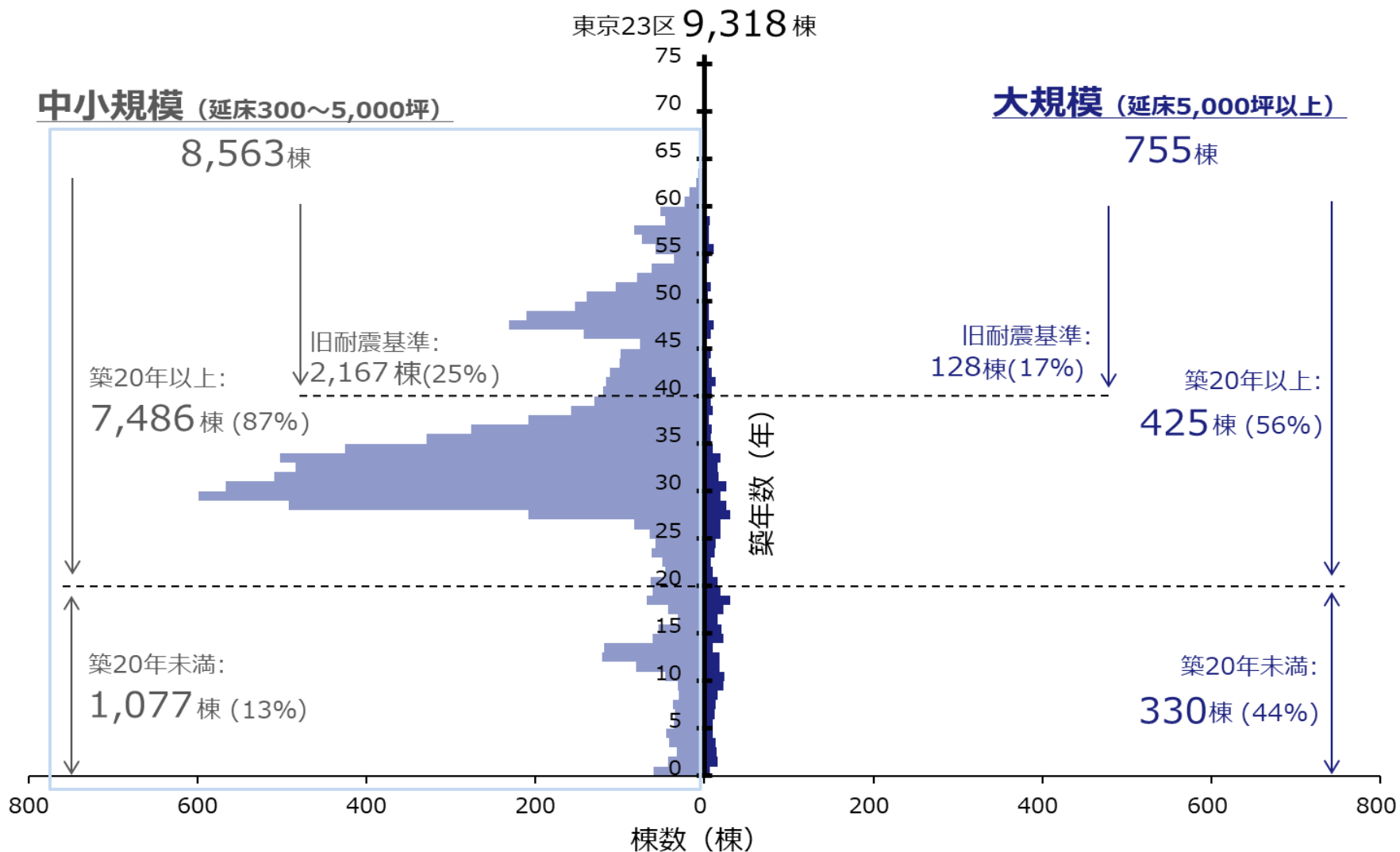
※出所: 三鬼商事「オフィスレポート」を基に当社作成。都心5区の基準階100坪以上のオフィスビルが対象

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
 2020年以前の数値は各年12月時点のものを抽出。2021年の数値は9月時点のもの

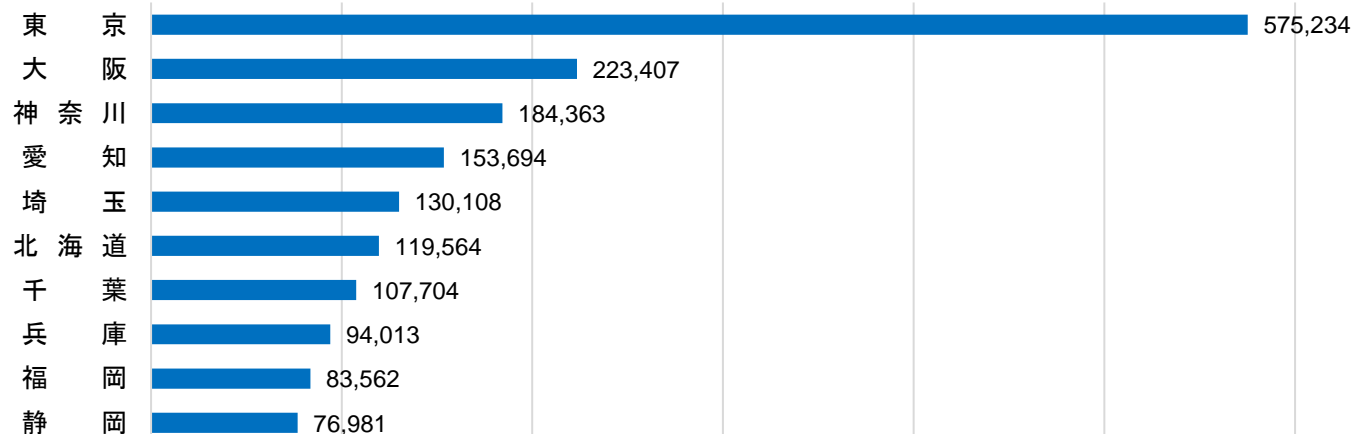
東京23区オフィスビルの築年分布



出典:「東京23区オフィスビルピラミッド2021(棟数ベース)」(ザイマックス不動産総合研究所)を基に当社作成

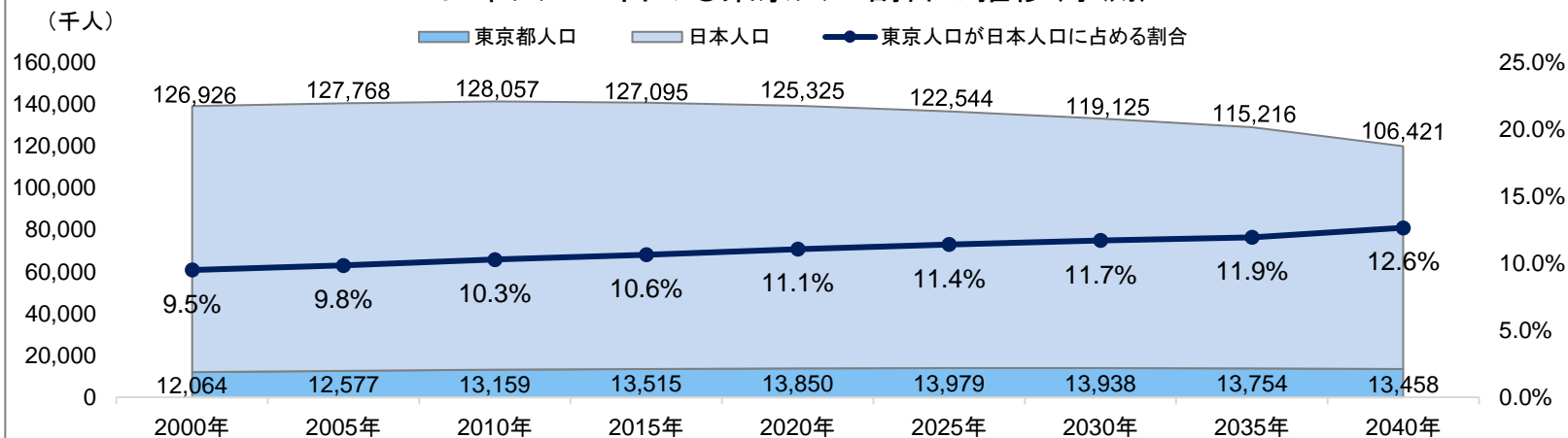
東京の市場規模 法人数と人口動態

都道府県別法人数 上位10都道府県



出典: 国税庁「都道府県別法人数等の状況」を基に当社作成

日本人口に占める東京人口割合の推移(予測)



出典: 東京都の統計「東京都の人口(推計)」を基に当社作成

成長戦略

～中期経営計画と当社のビジネスモデルの強み～

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

オフィスビル事業を深化・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

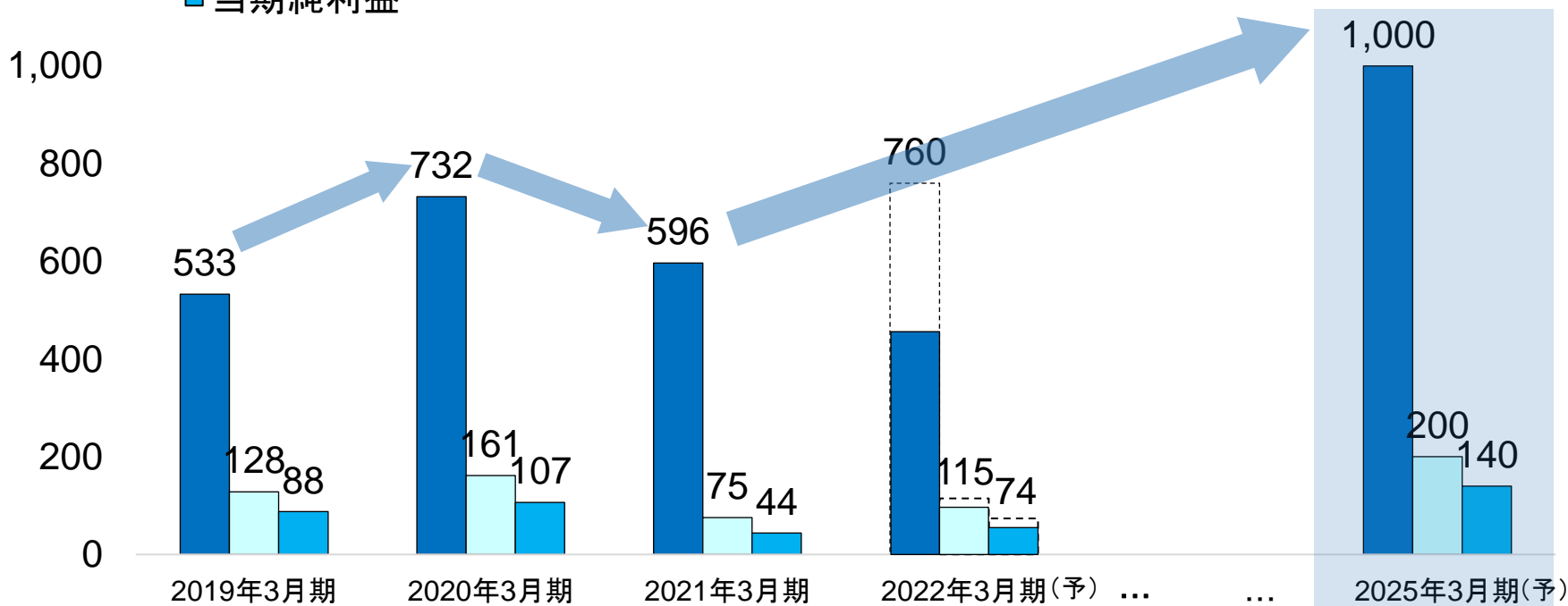
デジタル

キャッシュフロー

中期経営計画の進捗

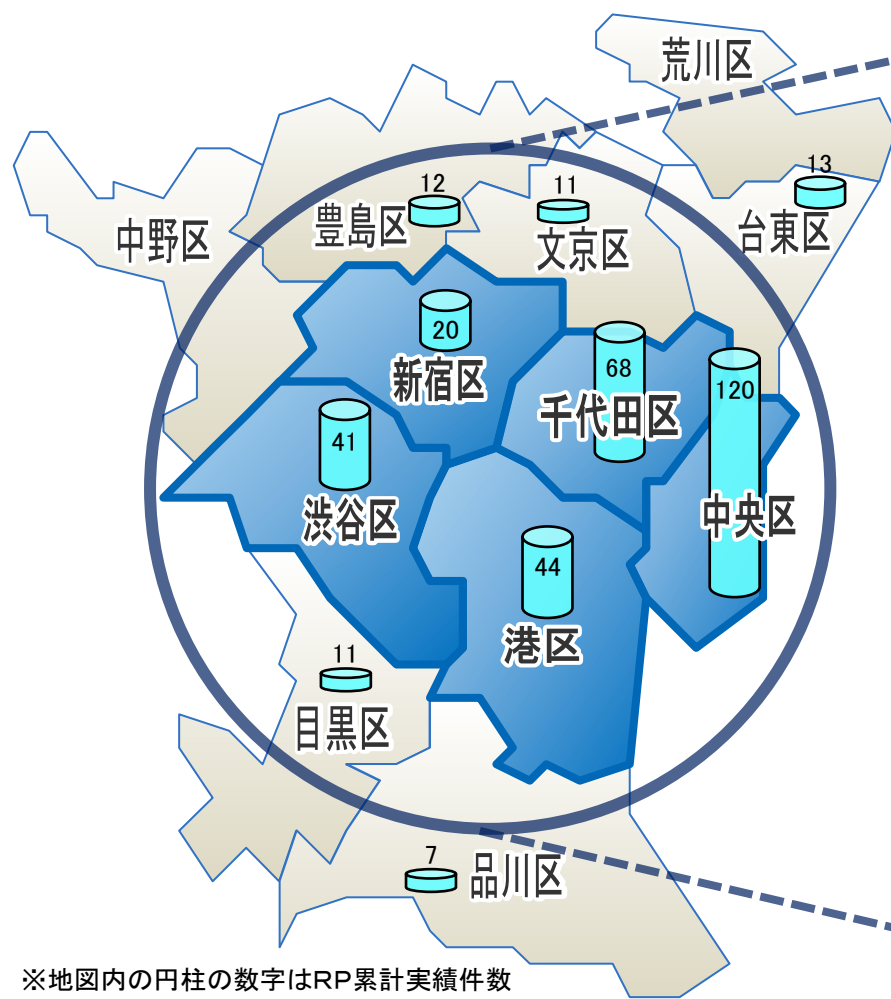
	2022年3月期 上半期実績	2022年3月期 業績予想	2025年3月期 目標
売上高	453億円	760億円	1,000億円
経常利益	92億円	115億円	200億円
当期純利益	58億円	74億円	140億円
経常利益率	20.5%	15.1%	20%
自己資本比率	53.0%	50%水準	50%水準
ROE	—	10.8%	10%以上

- 売上高
- 経常利益
- 当期純利益



オフィスビル事業における戦略

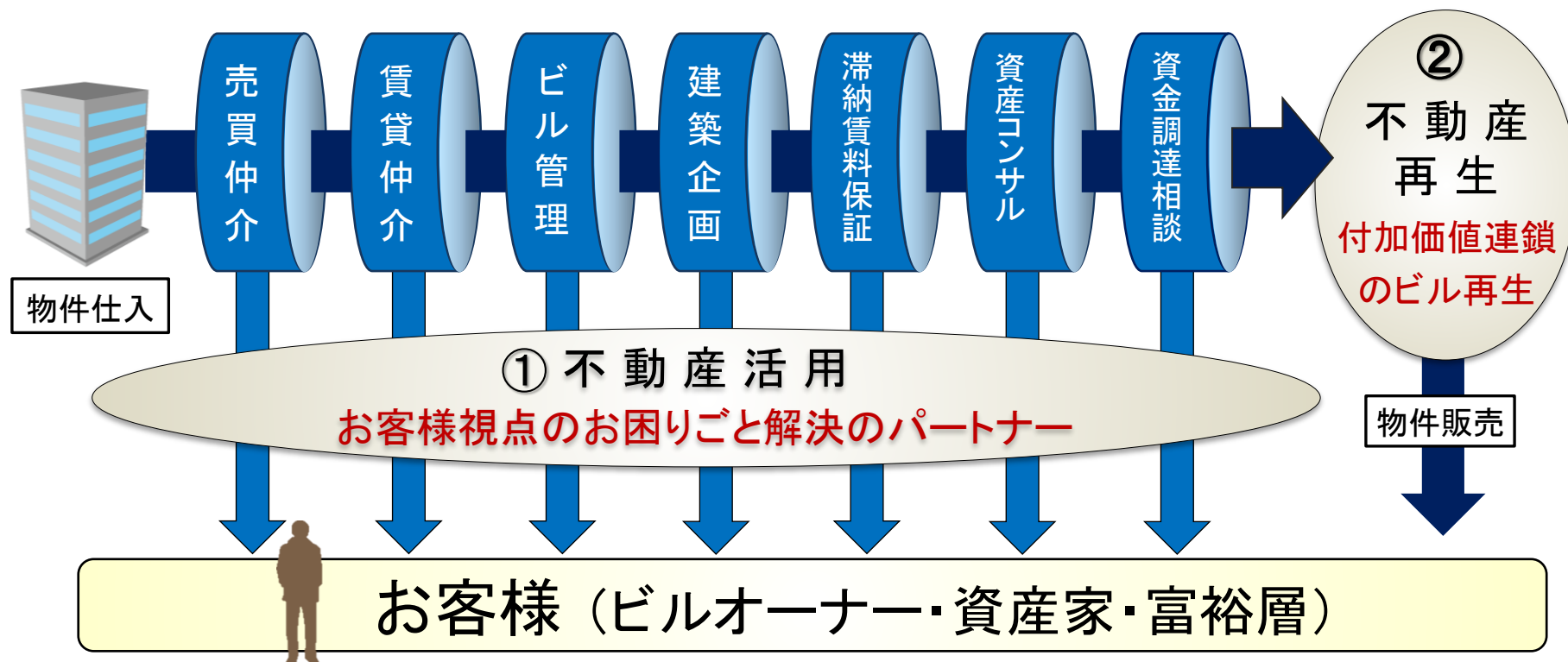
都心5区を中心に、お客様のあらゆるお困りごとを解決するサービスを展開



- R P** RP累計実績430棟超のうち80%が都心5区及び隣接区に所在 ※21年9月末時点
- 賃貸仲介** 地域密着の支店ネットワーク 9店
 銀座・神田・日本橋・小伝馬町・麹町・新宿・渋谷・五反田・浜松町
- P M** 管理受託物件403棟のうち80%超が都心5区に所在 ※21年9月末時点
- B M** 建物総合管理棟数197棟のうち85%が都心5区に所在 ※21年9月末時点
- 滞納賃料保証** 保証利用率は、新規契約646件のうち80%が都心5区 ※21年3月期実績
- 貸会議室** 全23拠点のうち22拠点を都心5区内に出店展開中 ※21年9月末時点 1拠点は横浜

オフィスビル事業における強み

仕入れから開発、入居、販売、そしてサポートまでを自社で内製化し、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

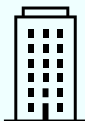
リプランニング事業のビジネスモデル

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再生する

Step1: 仕入れ力

・経年劣化
・耐震性不安
・違法性違反 etc.

低稼働ビル・未稼働ビルを
多様なルート・手法を活用して仕入れる

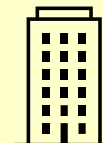


Step3: リーシング力

地域密着の支店網がビルを高稼働にする
何でも相談できるお客様に一番近い窓口として機能している

オーナー様の求める
高収益ビル

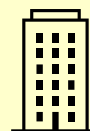
・満室稼働・収支改善・安定収入



Step2: リプランニング ものづくり力

お客様視点に拘ったオフィスを設計し、
改修工事を行う
安心・安全を追求した補修工事を行う

入居テナント様が求める
時代に合ったビル



Step4: 販売力

資産家のお客様に
寄り添い、高難度の
ニーズに期待以上
で応える

・不動産売買
・資産運用
・相続対策 etc.

セットアップオフィス

=

成長を加速させるオフィス

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
のメリット

① 経営者の負担軽減

② 移転してすぐに利用可能

③ テナントの財務負担を軽減

④ 採用・モチベーション・生産性アップ

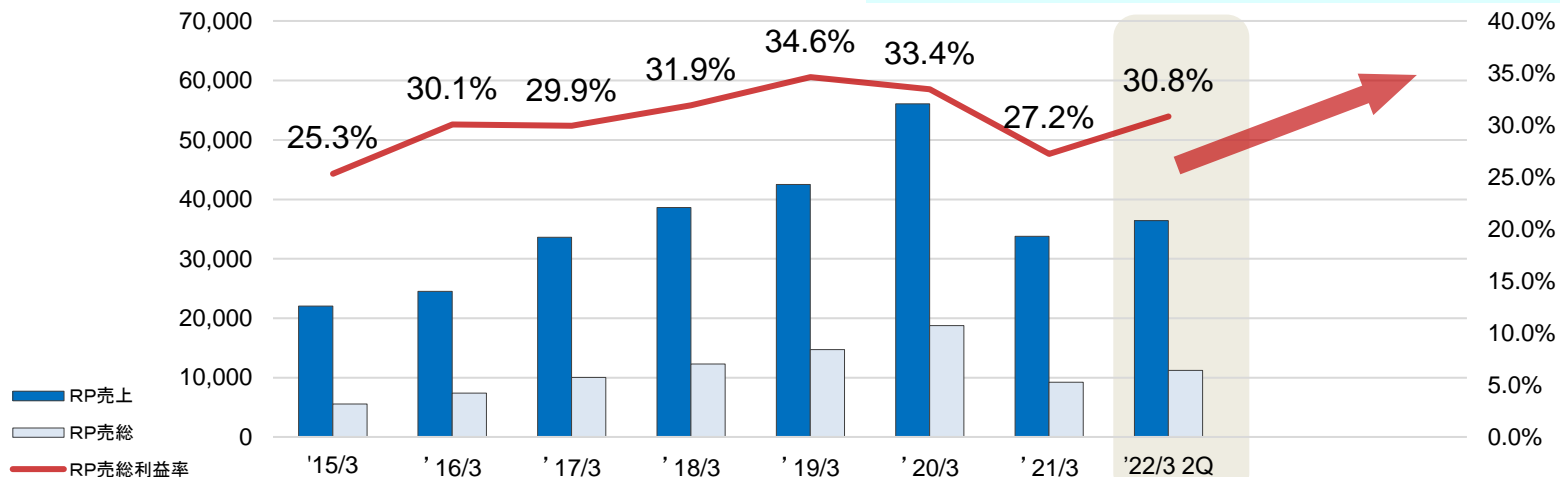
Step5: 管理運営力

高い稼働率を維持し、ビルオーナー様に安定的で収益を、テナント様に高品質なサービスを提供する

オフィスビル事業は高収益を継続

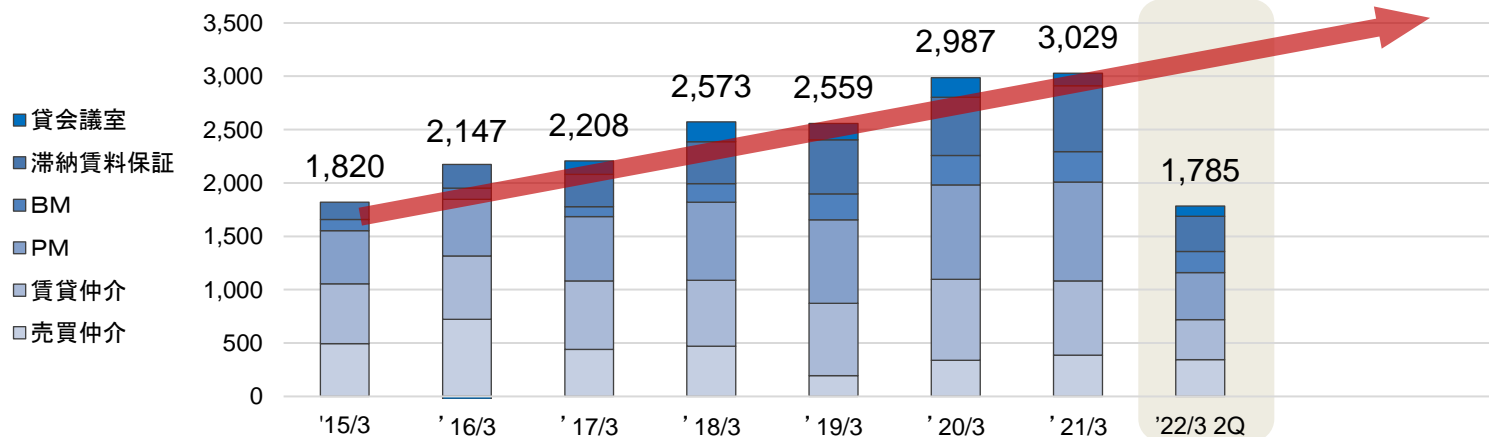
●リプランニング事業は高い利益率を維持

市況の影響を受けつつも、高い利益率を維持するとともに、回復して成長を継続する力を持っている



●不動産サービスは着実な成長を継続

売買仲介・賃貸仲介・PMに、BM・滞納賃料保証・貸会議室をサービスに加え、ストックビジネス収益を着実に増やしている



当期の取り組みについて

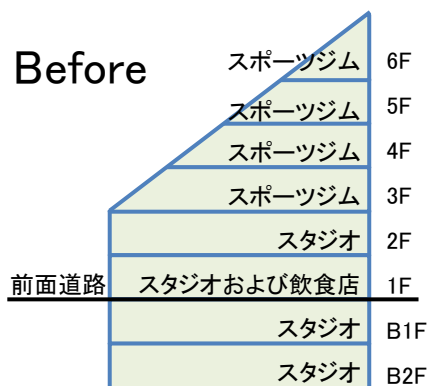
リプランニング事業 取り組み事例①

スポーツジムをオフィスにコンバージョン、汎用性と希少性のある高収益ビルに

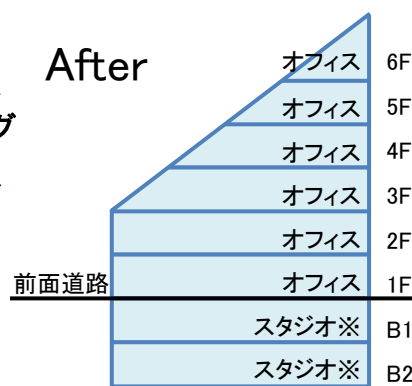
新宿区一棟収益ビル(築36年)



リプランニング
工事



テナント
リーシング



※B1F、B2Fは、従来とは異なるスタジオ運営会社

ものづくり力

特殊な設備(シャワー、更衣室)を持ち、入居テナントが限られるスポーツジムから、汎用性の高いオフィスへ改修

リーシング力

希少性の高いスタジオ設備を活かして、新たなスタジオ運営会社をリーシング

リプランニング事業 取り組み事例②

上質でデザイン性の高いビルに再生、投資用不動産として海外投資家へ販売

港区一棟収益ビル(築36年)

Before

外観

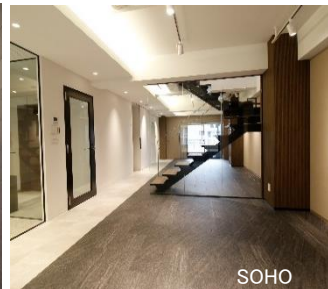


リプランニング
工事



After

外観



Before

住居	7F
住居	6F
オフィス	5F
オフィス	4F
オフィス	3F
オフィス	2F
前面道路	1F
駐車場	

テナント
リーシング



After

SOHO	7F
SOHO	6F
オフィス	5F
オフィス	4F
オフィス	3F
オフィス	2F
前面道路	1F

仕入れ力

販売力

長年住まれたビルをオーナー様から譲り受け、高稼働のオフィスビルにリプランニングし、海外(台湾)の投資家へ販売



ニーズを捉えたフレキシブルオフィス

オフィスをファッションのように選ぶ
多様化する新時代に「豊かな働き方」を提案



◆フレキシブルオフィスの特徴

POINT 1	マンスリー契約で入退去しやすい
POINT 2	見えないコストも、オールインクルーシブでワンプライス化！
POINT 3	コミュニティマネージャー常駐！ネットワーキングに期待！

曜日で借りられるオフィス



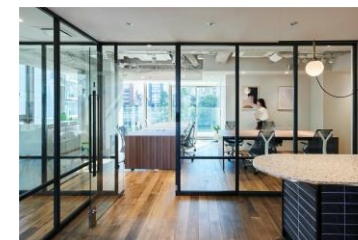
◆フレキシブルオフィス Line up

+SHIFT NOGIZAKA
港区赤坂8-11-26 乃木坂駅 徒歩1分

+SHIFT KANDA
千代田区神田岩本町4-7 秋葉原駅 徒歩4分

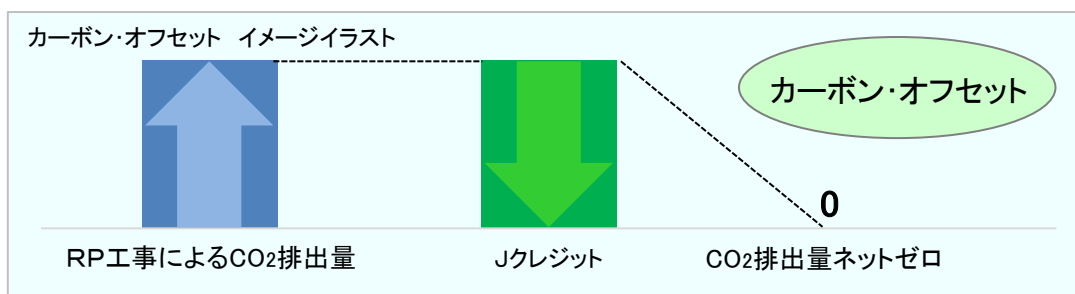
A YOTSUYA
新宿区四谷本塩町2-8 四ツ谷駅 徒歩6分

LIT
中央区東日本橋2-24-9 馬喰町駅 徒歩2分



カーボンニュートラルへの取り組み

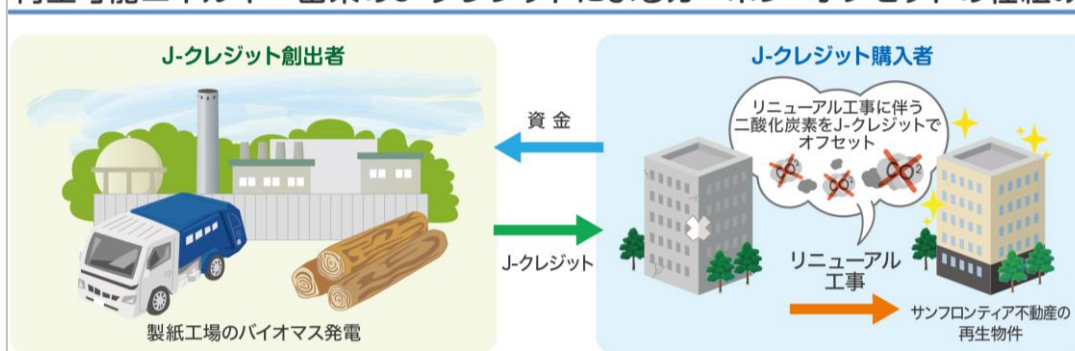
ビルのリプランニング工事で生じるCO₂に、再生可能エネルギー由来のJクレジットを充ててカーボン・オフセットすることで、カーボンニュートラルの実現に貢献



Jクレジット制度とは、

再生可能エネルギーの導入や森林経営などの取組による、CO₂などの温室効果ガスの排出削減量や吸収量を「クレジット」として国が認証する制度

再生可能エネルギー由来のJクレジットによるカーボン・オフセットの仕組み



カーボン・オフセットとは

日常生活や企業等の活動で、どんなに努力をしても発生してしまうCO₂(=カーボン)を、森林による吸収や省エネ設備への更新により創出された他の場所の削減分で埋め合わせ(=オフセット)する仕組み

資源の無駄遣いを抑え、永続的な地球上の人類や動植物の繁栄に寄与するリプランニング事業を、より一層サステナブルなESG事業へと昇華

ビジョンセンター新拠点開業

ウィズコロナ、アフターコロナのニーズを捉えた様々なサービスを展開
働き方の変化・多様化に合わせて、Web会議、オンライン配信にも完全対応

2021年8月18日

ビジョンセンター西新宿オープン

JR「新宿駅」南口・西口 徒歩5分
東京メトロ・都営地下鉄「新宿駅」
地下道7番出口から徒歩1分

都内はもちろん地方からのアクセスも抜群
全7室・24席～288席

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-22-2
新宿サンエービル 1階・7階(受付:1階)
<https://www.visioncenter.jp/nishishinjuku/>



2022年1月14日

ビジョンセンター田町リニューアルオープン

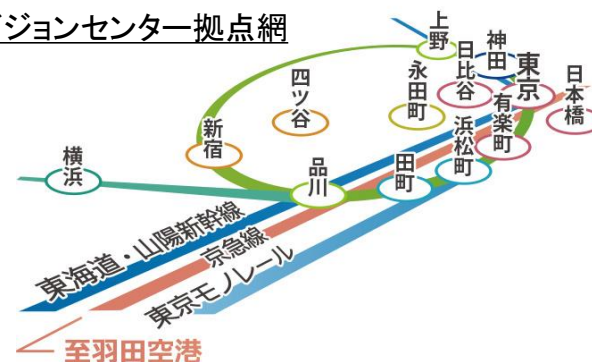
JR「田町駅」徒歩2分
都営地下鉄「三田駅」徒歩1分
新幹線・空港へのアクセスも至便な好立地
全26室・8席～360席

〒108-0014 東京都港区芝5-31-19
ラウンドクロス田町2階・4階(受付:4階)
<https://www.visioncenter.jp/tamachi/>



- ・時間貸しビジョンセンター: 13拠点
 - ・週貸し・月貸しオーダーメイドスペース: 6拠点
 - ・月貸しオフィス(ビジョンワークス、ビジョンオフィス): 4拠点
- 計 23 拠点展開中

◆ビジョンセンター拠点網



不動産小口所有商品の取組みを強化

不動産特定共同事業法に基づく不動産小口所有商品第3号「世田谷新築認可保育園」を完売
第4号「大田区新築医療・教育モール」の出資者の募集を開始



第3号 世田谷新築認可保育園

東京都世田谷区松原5-52-11
京王井の頭線 東松原駅 徒歩5分
京王線・京王井の頭線 明大前駅 徒歩8分
3階建 延床面積524.86㎡

認可保育園不足解消に貢献するESG投資としても魅力的
「育児しやすい街」世田谷の街の価値向上に貢献

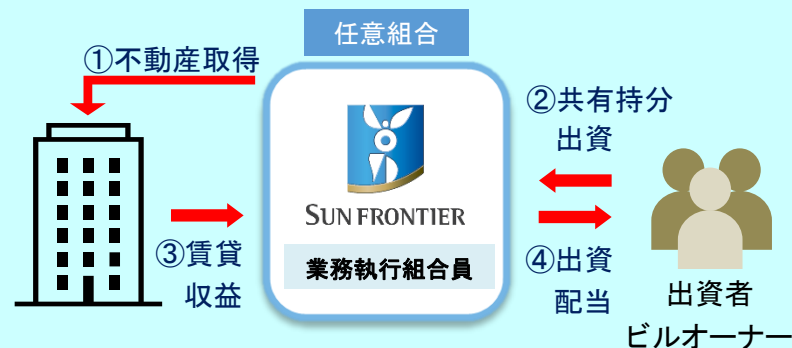


第4号 大田区新築医療・教育モール

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1,327.25㎡

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

◆不動産小口所有商品のビジネスモデル



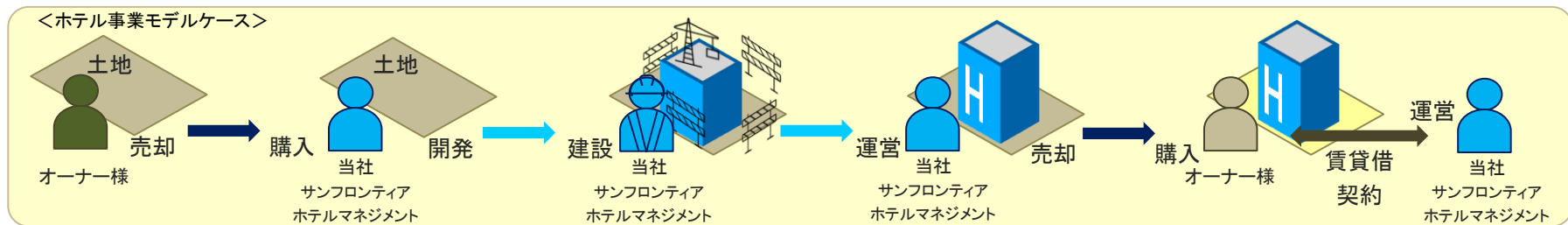
- 魅力①サンフロンティア不動産が小口所有に適した不動産を選定
②小口での不動産投資ができ、収益(配当)を得られる
③相続財産の圧縮効果が期待できる

不動産活用のプロフェッショナルとして、20年にわたり培ってきた不動産の再生と活用のノウハウを結集し、魅力ある不動産小口所有商品の開発を継続

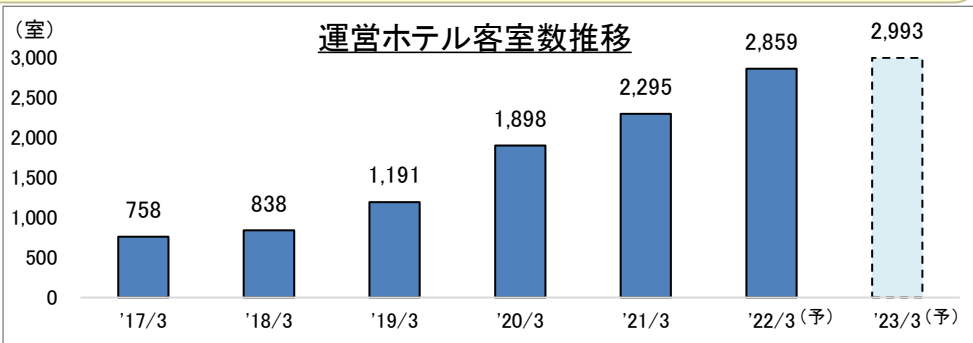
第5号案件の商品化も推進中！

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	取得・開業	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	賃借リース
日和ホテル東京銀座EAST	135	2019.12 新築	保有
たびのホテル倉敷水島	155	2020.2 新築	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※
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	保有(借地)
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
京都四条河原町	134	2022.春 建設中	保有

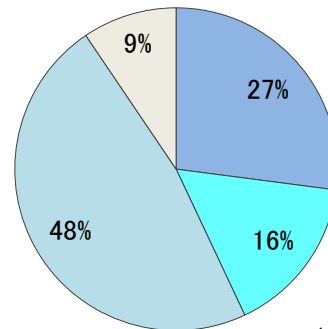


開発後に運営し、売却したのちにリースバックして運営させていただくモデルを、運営ホテル客室総数2,993室のうち9%で実績を有する

態様別ホテル客室割合

(総客室数 2,993室)

- 保有
- 保有(借地)
- 賃借リース
- 売却済リースバック



※HIYORIオーシャンリゾート沖縄は今期完売予定

(2021年11月現在)

ホテル運営は熱狂的ファンづくりに注力



お客様視点の期待を超えるサービスを創出し、
熱狂的ファンになっていただく取り組みを継続

● 運営中 ● 建築中

たびのホテルit松本
2021年7月15日OPEN



HIYORIチャプター京都
トリビュートポートフォリオ
ホテル
2021年6月18日OPEN



沖縄恩納村

宮古島



たびのホテルit宮古島
2021年6月25日OPEN

下関

博多

佐渡(千種)
佐渡(相川大浦)
佐渡(相川鹿伏)

松本

高山

京都二条

京都四条

倉敷水島

常滑

大阪本町

大阪なんば

鹿島

舞浜

成田

小岩

銀座

川崎

ホテルのブランド展開

自社ブランド



Upper Class
HIYORIオーシャンリゾート沖縄
HIYORIチャプター京都
佐渡リゾート ホテル吾妻
ホテル 大佐渡
京都四条河原町ホテル(建設中)
Upper Middle Class
日和ホテル 舞浜
日和ホテル 大阪なんば駅前
日和ホテル 東京銀座EAST
Economy Class
たびのホテル飛騨高山
たびのホテル佐渡
たびのホテル倉敷水島
たびのホテル鹿島
たびのホテルit 宮古島
たびのホテルit 松本

共同運営



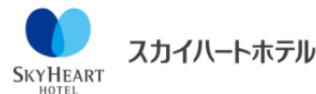
Osaka Honmachi

Upper Class
コートヤード・バイ・マリオット大阪本町

共同ブランド



Budget Class
スプリングサニーH名古屋常滑駅前



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

デジタル化を促進する資本業務提携

センシンロボティクスと資本業務提携

不動産業界の生産性の向上・働き方改革を目指してデジタルトランスフォーメーション



SUN FRONTIER

×



SENSYN
ROBOTICS

都心・中小型オフィスビルに関する現場ナレッジを、センシンロボティクスが運用する現場の情報を360° パノラマVRで管理できるクラウドアプリケーション『SENSYN 360』と掛け合わせ、建設、プロパティマネジメント、ビルマネジメント領域における遠隔管理コラボレーションツールを共同開発する



×



共同開発

遠隔管理
コラボレーション
ツール

外壁調査においては、共同開発によるAIシステムによってコストと時間の大幅な削減を目指す

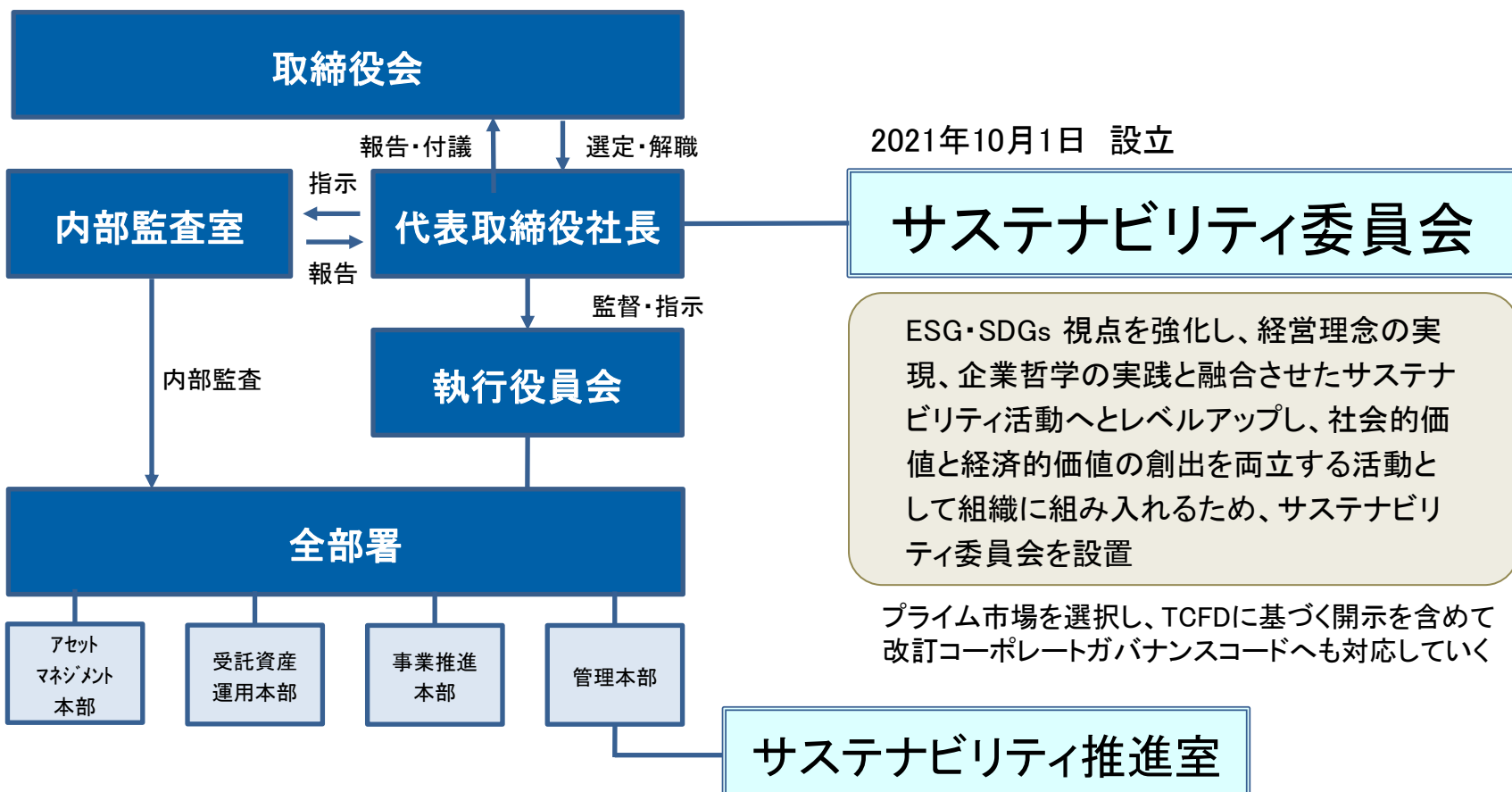
ESGの取り組み

ESGを重視した取り組みを通し、持続的成長と長期的な企業価値の向上へ

<p>環境 Environment</p>	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> ビルを壊さず再生、環境共生する不動産再生事業を展開(再生実績:438棟)<input type="checkbox"/> オフィス移転に伴う廃材の削減を目的とした居抜きオフィス流通市場を運営<input type="checkbox"/> 管理ビルにおいて省エネ補助金等を活用し、エネルギー使用量削減を推進<input type="checkbox"/> リプランニング物件へ環境配慮型の電力サービスを導入 累計導入件数:再生可能エネルギー電力12棟、森林由来のJ-クレジット「森のでんき」7棟<input type="checkbox"/> リプランニング工事の際に生じるCO₂にJクレジットを充ててカーボンオフセット
<p>社会 Social</p>	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> 社会性に合致した経営の推進、人財の育成。多様な人財が活躍できる体制づくり (2021.9末:女性社員37.0%・外国籍社員14.3%)<input type="checkbox"/> 不動産再生事業において社会ニーズ(認可保育園不足の解消)を適える用途へ再生<input type="checkbox"/> 「日本を元気に！」のスローガンで観光面から地方創生事業を展開<input type="checkbox"/> ドローン技術の導入を推進し、不動産業界におけるイノベーションを促進
<p>ガバナンス Governance</p>	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> 物件取得時にリスクを洗い出し、商品化で遵法化や施工不良の是正等を行い、社会性の高い不動産ストックに仕立て、販売<input type="checkbox"/> 役員12名中、5名を独立社外役員とし、経営への監視体制を強化

サステナビリティ委員会を設置

経営理念、企業哲学に基づき、社会課題の解決に資する活動をより強力に推進し、持続可能な社会の実現への貢献と、中長期的な企業価値の向上を目指す



新市場区分 プライム市場へ

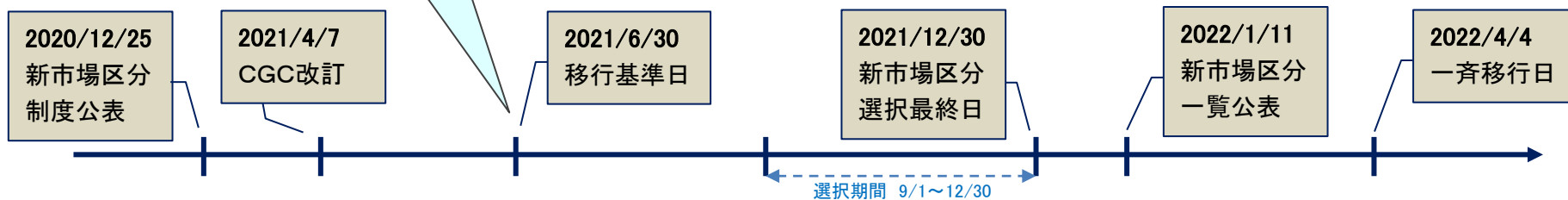
高いガバナンス水準を備え、投資家の皆様との建設的な対話を中心に据えた持続的な成長と中長期的な企業価値向上に努めてまいります

上場維持基準項目	プライム市場基準	当社適合状況
流通株式数	2万単位以上	○
流通株式時価総額	100億円以上	○
流通株式比率	35%以上	○
売買代金	1日平均売買代金 0.2億円以上	○

2021年6月末時点でプライム市場への上場維持基準に適合



プライム市場を選択



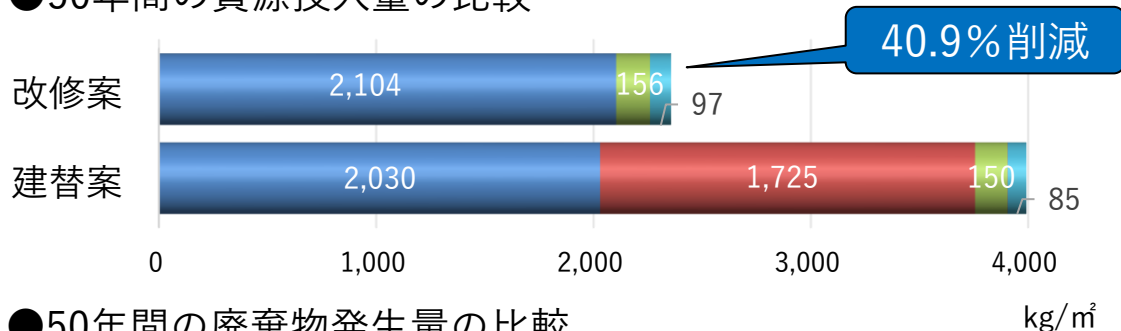
プライム市場 コンセプト

- ◆多くの機関投資家の投資対象となるのにふさわしい時価総額（流動性）
- ◆より高いガバナンス水準の具備と投資家との建設的な対話の実践
- ◆持続的な成長と中長期的な企業価値の向上への積極的な取り組み

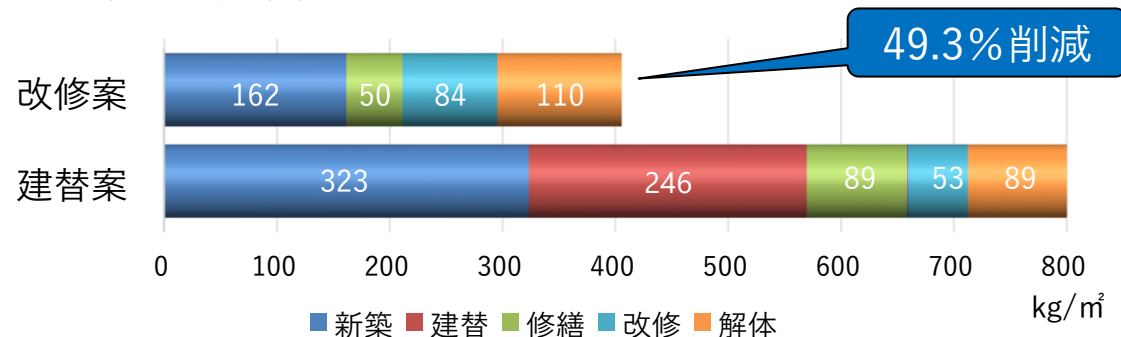
参考資料

限りある資源を大切に、環境と共生する不動産再生事業 [E]

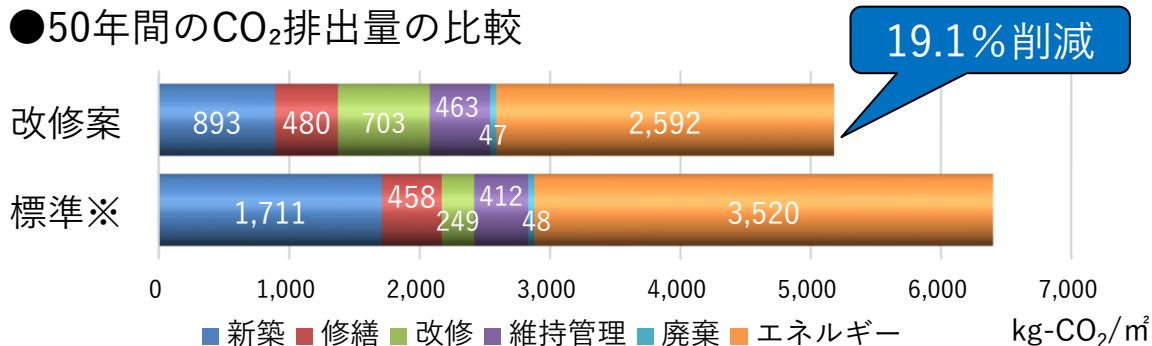
●50年間の資源投入量の比較



●50年間の廃棄物発生量の比較



●50年間のCO₂排出量の比較



<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

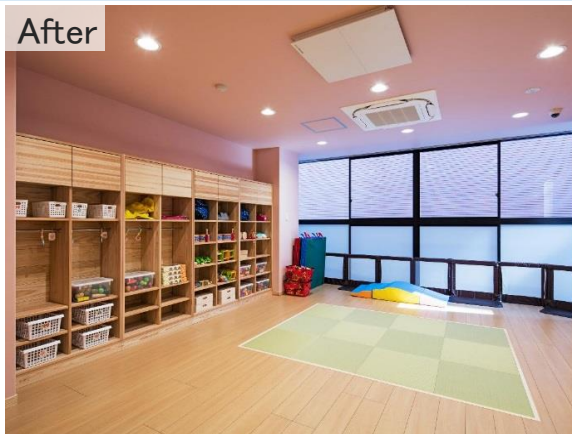
建替案および標準ビルと比較した場合

- 資源投入量 **4,899 t 削減**
- 廃棄物発生量 **1,182 t 削減**
- CO₂排出量 **3,660 t -CO₂削減**

地域・社会の活性化に貢献[S]

□ 社会ニーズを適えた、最適用途への再生を推進

人口が急増する地域の保育ニーズを掴み、保育園へコンバージョン



地方創生事業～佐渡島で事業推進中～ [S]

<観光産業で佐渡を元気に！>

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方創生事業に挑戦しています。よく知る佐渡からスタート。2021年4月には大佐渡を加え、さらに地域を活性化させる

サンフロンティア佐渡

ホテル事業

たびのホテル佐渡



ホテル吾妻



交通インフラ事業

おけさ観光タクシー



ホテル大佐渡



見どころ発見事業

あなぐち亭



気軽にレンタカー



観光・旅行事業

ハッピー佐渡 トラベル



ドンデン高原 ロッジ



WEB広告事業

佐渡日和



ガバナンスの取り組み[G]

「人間としての正しさ」を判断基準とした業務執行が全ての役職員の行動規範。その実効性を確実にするべくガバナンス体制強化に努めています。

社外役員比率 41.7% 社外取締役比率 33.3%

自由に発言ができるフラットな取締役会を運営。幅広い知見や経験、多様性をもって、健全な取締役会を推進。加えて、経営会議等の重要会議に出席し、経営の健全性を確保

指名・報酬委員会を設置

取締役会の任意の諮問機関として設置。過半数を社外取締役で構成し、経営の健全性を確保

物件取得時のリスク管理・販売時の遵法性を確保

収益性だけでなくリスクや周辺環境への影響、コンプライアンス等、総合的に事業性を判断。担当の事業部門だけでなく、法務や監査部門等も加わり、幅広い観点からリスクを洗い出す体制を構築。販売では、既存不適格の物件等の遵法性を回復させた上で販売

コンプライアンス研修を毎月実施

法令遵守体制の構築を目的に、全社員を対象に実施。「インサイダー取引の防止」「反社会的勢力との取引防止」「情報管理」等、テーマは多岐に渡って行ない、健全な事業運営を推進

実効性のあるコーポレートガバナンス体制[G]

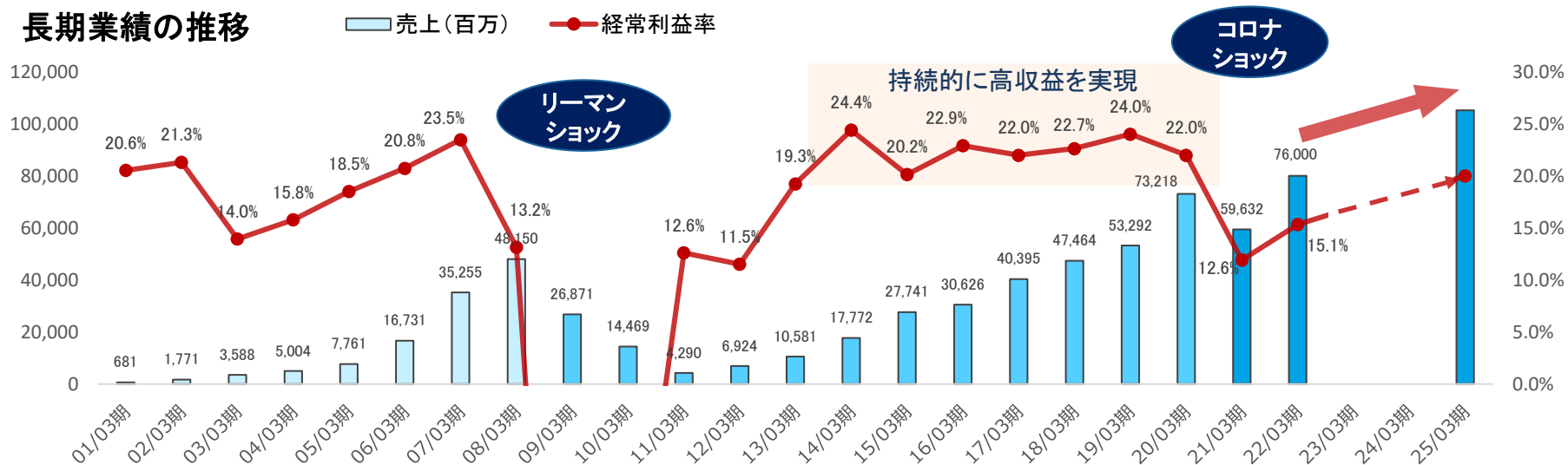
社外役員は、その幅広い知見や経験を取締役会へ還元いただき企業価値向上の役割を担っています。各分野において有している専門性と経験により、バランスの取れた企業経営・コーポレートガバナンス体制を推進しています

役職	氏名	有している専門性と経験(スキルマトリックス)※主要5項目までを記載しております								
		企業経営	不動産	会計/財務	法務/コンプラ/リスク管理	人事/労務/人財開発	IT/デジタル	CSR/ESG/サステナビリティ	M&A	海外
代表取締役会長	堀口 智顕	●	●			●			●	
代表取締役社長	齋藤 清一	●	●	●			●			●
取締役副社長	中村 泉	●	●	●					●	
専務取締役	山田 康志	●	●	●					●	●
取締役	二宮 光広	●	●		●	●				
取締役	本田 賢二	●	●			●				●
取締役(社外)	高原 利雄	●	●						●	●
取締役(社外)	久保 幸年			●	●	●	●			●
取締役(社外)	大久保 和孝			●	●		●	●		●
常勤監査役	品田 耕一	●		●	●	●			●	
監査役(社外)	守屋 宏一	●	●		●	●			●	
監査役(社外)	田中 英隆	●		●				●	●	●

過去からの変遷と現在地

サンフロンティアスピリット(開拓者精神)で、変化、挑戦し、新しい価値創出によって成長

長期業績の推移



2001～2009

リプランニング事業の基礎構築

2010～2020

リプランニング事業の進化と拡大

2021～

リプランニング事業の深化多様化

リプランニング事業

セットアップオフィス

ホテル

レンタルスペース

海外

ウィズコロナ、アフターコロナを見据え、計画や戦略は柔軟に変化
目指す経営理念、企業哲学、ビジョン、大方針は不変

経営理念 全従業員を守り、物心の幸福を追求することを旨とし、
同時に共生の心をもって、人類・社会の繁栄に貢献する

企業哲学 我々社員は仕事を通して知識・技能・人格をあふれる熱意で向上
させ、不動産ストックの活用と流通に専念することにより、
再生産不可能な資源の無駄遣いを抑え、永続的な地球上の人類や
動植物の繁栄に寄与する

ビジョン 不動産活用のプロフェッショナルとして
“世界一お客様に愛され、選んでいただける不動産会社”を目指します！

大方針 利を求むるに非ず、信任を求むるにあり
変わるのは自分、お客様視点でお困りごとを解決する、
期待以上で応える！

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(東京証券取引所 第一部)
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 679名(パート・アルバイト含む 1,197名)
平均年齢※	35.7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	東証一部(証券コード 8934)

(※2021年9月末日現在)



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

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