

中間期業績を振り返り

「市場の安定」を背景に、  
「戦略を明確」に、「変化の時代」  
に適応したことにより、高い収益力  
で好調を維持



SUN FRONTIER

## 戦略的に取り組む、大市場東京の 「都心・中小型・オフィスビル」に 特化していること

- ① 地元のビルオーナー様に足繁く出向き、  
お困りごとと解決する支店網
- ② 現場で問題解決、経年優化に力を発揮  
する、スピードと変化力のPM部隊



# 地域密着、お客様のお困りごとを解決する支店体制

## 1. 東京都心の中小型オフィスビルに特化

浜松町店を新規開設。お客様に役立つための拠点網は12拠点に拡大。地域に密着し、土地勘活かしたテナント斡旋に強み

## 2. お客様に親切・丁寧に寄り添い、

「不動産経営のパートナー」へ

何でも相談でき、信頼される、身近な窓口として機能。お客様のお困りごとを解決

## 3. テナントニーズを汲み、テナントの声を頼りに自社を絶え間なく変化させ、 テナントニーズを叶えている

## 4. 不動産再生事業の大きなヒントに

不動産価値を一層高める、今日よりは明日、明日よりは明後日と、改善させる基盤となっている。





# 業績伸長の要因その二

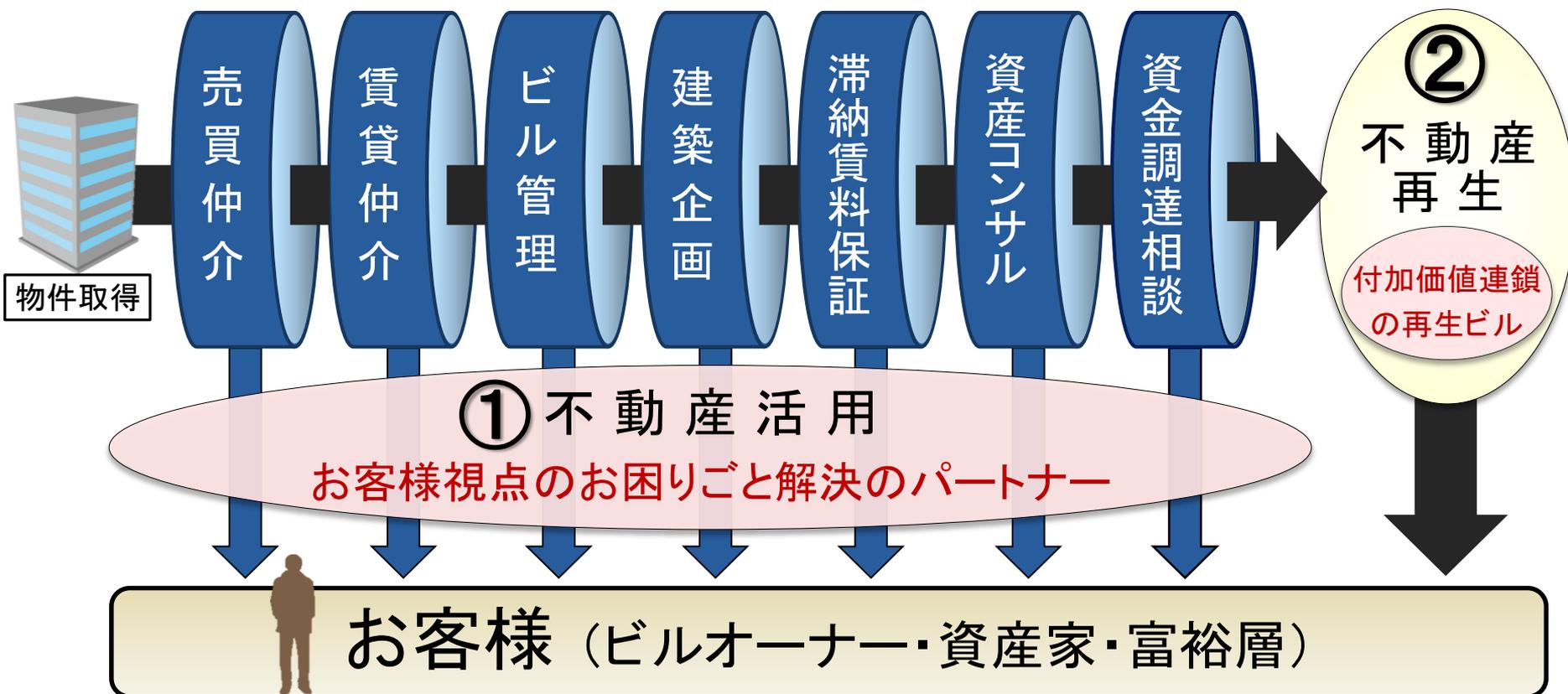
## 部門が協業し、付加価値連鎖型の再生事業

- ・要因その一で得たビルオーナー様のニーズやテナントニーズを研究・マーケティング、プロとの協業、海外視察等でいち早く得た市場変化を取り入れ、創意工夫を繰り返し、企業の成長を加速させる再生事業のご提案
- ・人の為、世の為に尽くすことを生き甲斐とする人間集団サンフロフィロソフィの存在と、利他主義からくる相互信頼による、責任と調和の一貫通貫のビジネスモデルを確立



# 一気通貫のオフィスビル事業

- ① 縦の不動産活用事業で、お客様の声からお困りごとを現場で研究・解決
- ② 横の不動産再生事業で、そのノウハウや掴んだニーズを連鎖複合させ、自社で取得した中古ビルに投入し、付加価値を高めたリプランニング商品に仕上げ、販売



# 結論

一つ一つは小さいことを、常に変化・向上・改善させ、  
それらが合わさることで高い付加価値となり、  
日々継続することで高い利益率を実現

都心特化のビジネスにおいて、  
貸会議室・滞納賃料保証・テクノロジーを活かした  
lot再生ビル、新築のAIオフィスビル、デザイン性の  
優れた小型商業ビル等を「全て都心」で展開  
していることが強みに。



# 成長戦略『4本の矢』

1) 本業の拡大

オフィスビル事業の  
深化・伸長

2) ホテル事業

観光・ビジネスに向けた  
宿泊特化型ホテル

3) 海外展開

ベトナム・インドネシアで  
住宅関連事業を展開

4) M & A

既存事業の拡充と  
スタートアップ投資

# 今後の展開



四本の矢に沿って、ブレずに展開+α

ESGの観点から、Eでは資源の無駄遣いを抑え、CO<sub>2</sub>排出量の少ない、環境に優しい再生事業を推進させ、社会力・調和力・永続性で伸ばす

また、Sでは「地方が元気になれば、日本が元気になる」という政府方針を強く支持し、佐渡の観光・ホテル分野から地方創生を推進



SUN FRONTIER

# 今後の展開



東京をエキサイティングで、  
エモーショナルな都市へ、  
企業の成長を加速させる再生による街づくり。  
ジャストなサイズ感で  
スピーディに展開してまいります。

