

2022年3月期 第3四半期 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3四半期 業績サマリー	1-9
2)成長戦略について	10-25
3)当期の取り組みについて	26-34
4)参考資料	35-47

2022年2月10日



SUN FRONTIER

証券コード:8934

利益は計画を上回る進捗。不動産再生事業が業績を牽引

(単位:百万円)

	実績	利益率	前年同期比	伸び率
売上高	61,618	—	+15,175	32.7%
営業利益	12,151	19.7%	+5,119	72.8%
経常利益	11,983	19.4%	+5,420	82.6%
純利益※	7,519	12.2%	+3,460	85.3%

通期業績予想	進捗率
76,000	81.1%
12,000	101.3%
11,500	104.2%
7,400	101.6%

※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) 不動産再生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18件(前年同期18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**。不動産再生事業のセグメント利益率(29.6% 前年同期比+3.6%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+22.9%)、利益(同+20.7%)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 4-12月期	2022年3月期 4-12月期	前年増減率	構成比
売上高	46,442	61,618	32.7%	100.0%
不動産再生事業	29,914	49,677	66.1%	80.1%
リプランニング	27,974	48,084	71.9%	77.6%
賃貸ビル	1,940	1,592	▲17.9%	2.6%
不動産サービス事業	4,456	5,477	22.9%	8.8%
ホテル・観光事業	8,994	5,637	▲37.3%	9.1%
その他	3,440	1,197	▲65.2%	1.9%
調整額	▲363	▲371	—	—
売上総利益	12,421	17,519	41.0%	100.0%
不動産再生事業	8,433	15,358	82.1%	83.0%
リプランニング	7,689	14,924	94.1%	80.6%
賃貸ビル	744	434	▲41.6%	2.3%
不動産サービス事業	2,470	2,996	21.3%	16.2%
ホテル・観光事業	1,004	▲828	—	—
その他	678	158	▲76.7%	0.9%
調整額	▲164	▲164	—	—
販売費及び一般管理費	5,389	5,368	▲0.4%	
営業利益	7,032	12,151	72.8%	
営業外収益	126	253	100.9%	
営業外費用	596	421	▲29.2%	
経常利益	6,562	11,983	82.6%	
特別損益	▲8	▲151	—	
法人税等	2,526	4,317	70.9%	
非支配株主損益	▲31	▲5	—	
純利益	4,059	7,519	85.3%	

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、販売は進捗。不動産再生事業として売上高は496億円(前年比約66%増)、売上総利益は153億円(同82%増)で、売上総利益率は31%と通期予想利益率(27%)を超えた水準で推移。

<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、利益は伸長。不動産サービス事業全体では、売上高は54億円(同23%増)、売上総利益は29億円(同21%増)。

<ホテル・観光事業>

ホテル運営事業は、コロナ禍と新規開業費用の影響で低迷。ホテル開発事業の業績は、前期に沖縄コンドホテルの売上・利益が計上されていた反動で大幅に減少。ホテル・観光事業全体では、売上高は56億円、8.2億円の損失を計上。

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110億円増加

<たな卸資産> 物件の売却等により149億円減少。うちRP案件は販売が進捗したことにより、147億円減少
ホテル案件は、新規ホテルの工事が進捗した一方、沖縄ホテルの販売進捗等により微減

(単位:百万円)	2020年 3月末	2021年 3月末	2021年 12月末	増減額 (2021年3月末比)
流動資産	113,842	110,785	107,238	▲3,546
現金及び預金	18,627	21,508	32,536	+11,028
たな卸資産	91,766	86,087	71,148	▲14,938
内訳) RP	71,353	71,349	56,615	▲14,734
ホテル	17,019	13,917	13,913	▲4
海外等	3,395	821	620	▲201
その他流動資産	3,448	3,189	3,553	+363
固定資産	16,450	16,700	24,039	+7,339
有形固定資産	10,413	10,528	17,318	+6,790
無形固定資産	712	701	645	▲55
投資その他の資産	5,324	5,470	6,075	+605
資産合計	130,293	127,485	131,278	+3,792

連結貸借対照表 - 負債・純資産 -

<有利子負債残高>

物件売却等で借入金が前期末から20億円減少し、454億円

<純資産> 前期末配当金(▲20億円)、今期中間配当金(▲10億円)支払いがあったものの、当期純利益(75億円)等により47億円増加

自己資本比率の推移

2020年3月末	2021年3月末	2021年12月末
49.6%	52.3%	54.3%

(単位:百万円)	2020年 3月末	2021年 3月末	2021年 12月末	増減額 (2021年3月末比)
流動負債	18,052	13,358	15,144	+ 1,786
短期借入金等	4,463	5,530	5,420	▲110
未払法人税等	3,566	901	2,988	+ 2,087
その他流動負債	10,022	6,926	6,735	▲191
固定負債	47,431	44,354	41,632	▲2,721
長期借入金・社債	44,906	41,991	40,021	▲1,969
その他固定負債	2,525	2,363	1,611	▲752
負債合計	65,483	57,712	56,777	▲935
株主資本	64,690	66,916	71,364	+ 4,447
その他	119	2,856	3,136	+ 279
純資産合計	64,809	69,773	74,500	+ 4,727
負債・資本合計	130,293	127,485	131,278	+ 3,792

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>

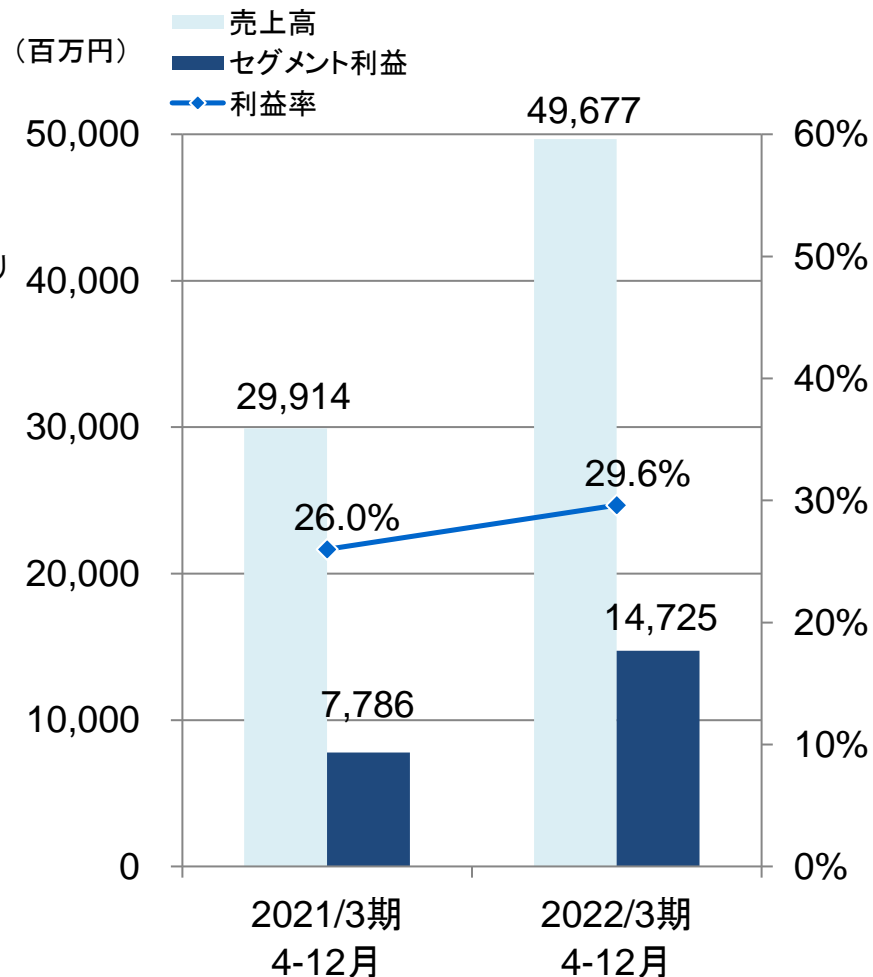
- 販売棟数は18件と前年同期(18件)と同水準
- 平均事業期間は719日(前年通期比+187日)。中長期保有物件を販売した影響。仕入れから販売までの期間を1年を目安に作り込む事業方針は不変

※下記期末在庫数の他、1月末までの購入契約済RP物件は13件、124億円あり

<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 4-12月	2022/3期 4-12月	増減
売上高	29,914	49,677	+66.1%
内、リプランニング事業	27,974	48,084	+71.9%
内、賃貸ビル事業	1,940	1,592	▲17.9%
セグメント利益 ^(注1)	7,786	14,725	+89.1%
内、リプランニング事業	7,045	14,291	+102.8%
内、賃貸ビル事業	740	434	▲41.3%
利益率	26.0%	29.6%	+3.6%pt
リプランニング事業	25.2%	29.7%	+4.5%pt
賃貸ビル事業	38.2%	27.3%	▲10.9%pt
仕入物件数	13件	10件	▲2件
販売物件数	18件	18件	—
期末在庫数	52件 ^(注2)	47件 ^(注2)	▲5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)



<プロパティマネジメント・ビルメンテナンス>

- PM事業はコロナ禍による空室増の影響もあり売上高・利益が減少
- 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

<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
- 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

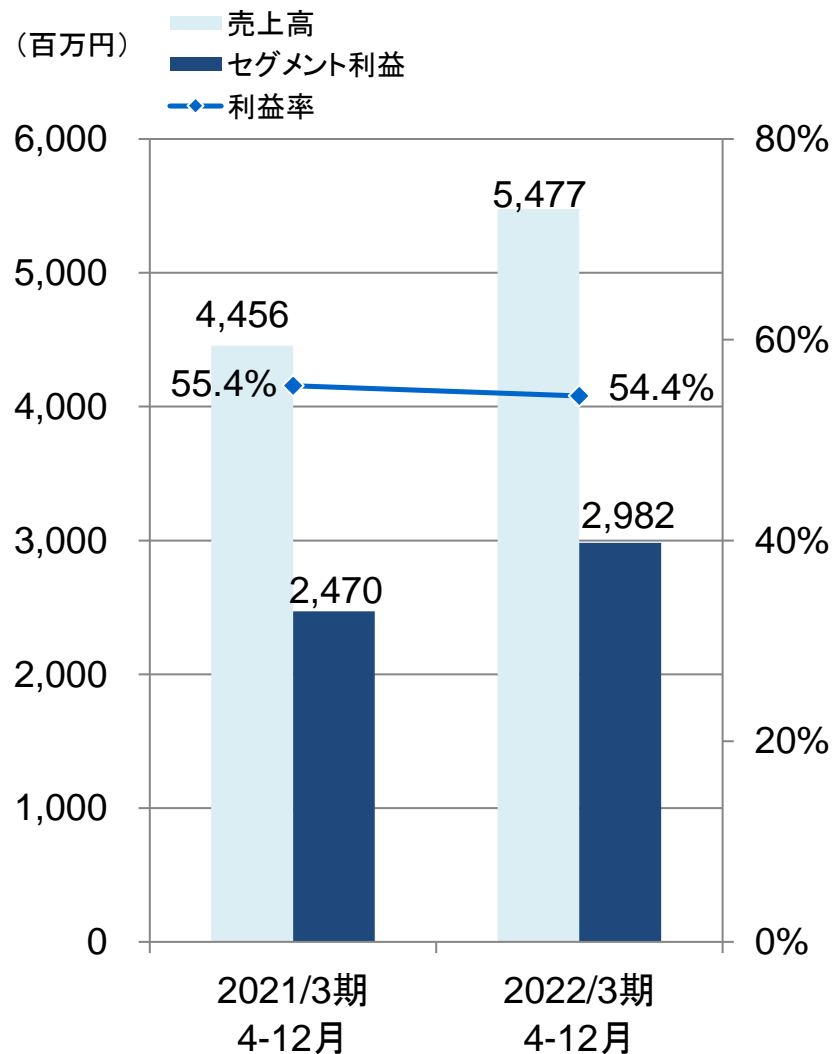
<貸会議室>

- 地域密着で限られた需要掴み増収も、新規拠点開設等で利益微減

<滞納賃料保証>

- コロナ禍でも新規・再保証とも取扱件数が堅調に推移し、増収増益

(単位:百万円)	2021/3期 4-12月	2022/3期 4-12月	増減
売上高	4,456	5,477	+22.9%
セグメント利益	2,470	2,982	+20.7%
利益率	55.4%	54.4%	▲1.0%pt



ホテル・観光事業 (ホテル開発・ホテル運営等)

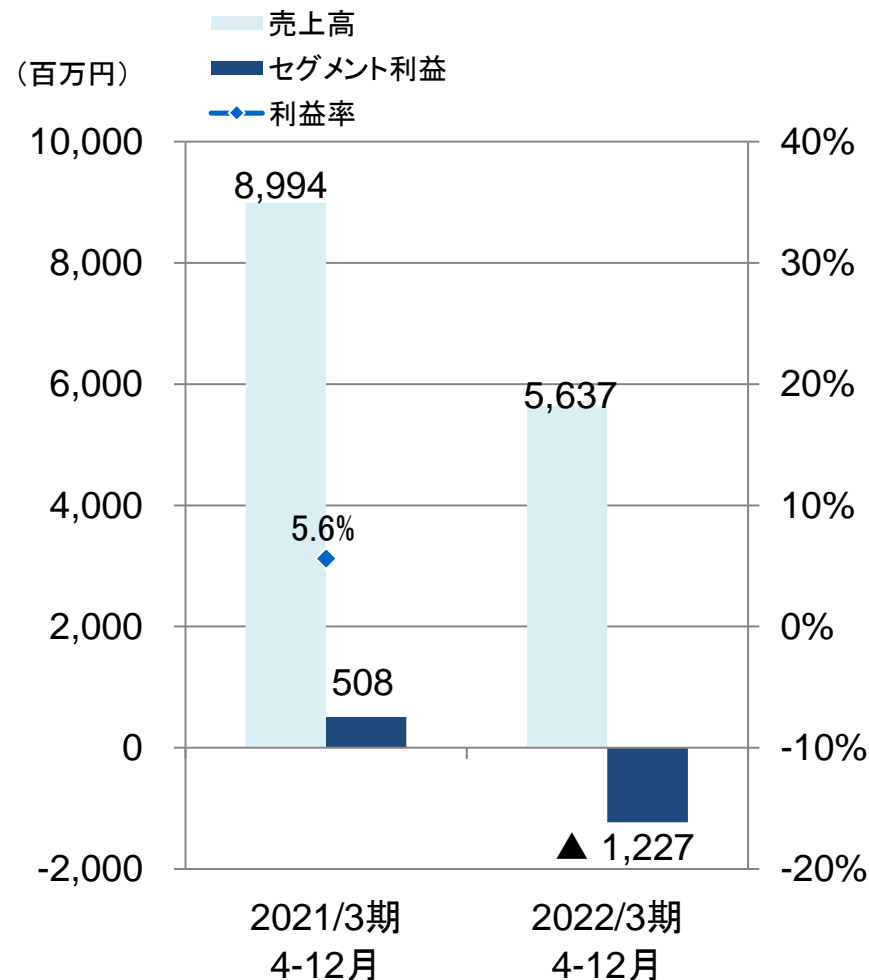
<ホテル開発事業>

- HIYORIオーシャンリゾート沖縄の販売では、40区画の引き渡し
が完了(販売累計199区画/全203区画)。セグメント利益3.6億
円(利益率15.4%)を計上

<ホテル運営事業>

- 緊急事態宣言が発令されていたことによる観光自粛等の影響で
都市部ホテルを中心に稼働率と客室単価が低迷。上半期の新規
開業ホテル(3軒)における開業費用の計上もあり、損失拡大

	2021/3期 4-12月	2022/3期 4-12月	増減
(単位:百万円)			
売上高	8,994	5,637	▲37.3%
内、ホテル開発事業	7,432	2,366	▲68.2%
内、ホテル運営事業等	1,562	3,271	+109.4%
セグメント利益	508	▲1,227	—
内、ホテル開発事業	1,553	364	▲76.6%
内、ホテル運営事業等	▲1,045	▲1,591	—
利益率	5.6%	—	—
ホテル開発事業	20.9%	15.4%	▲5.5%pt
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)

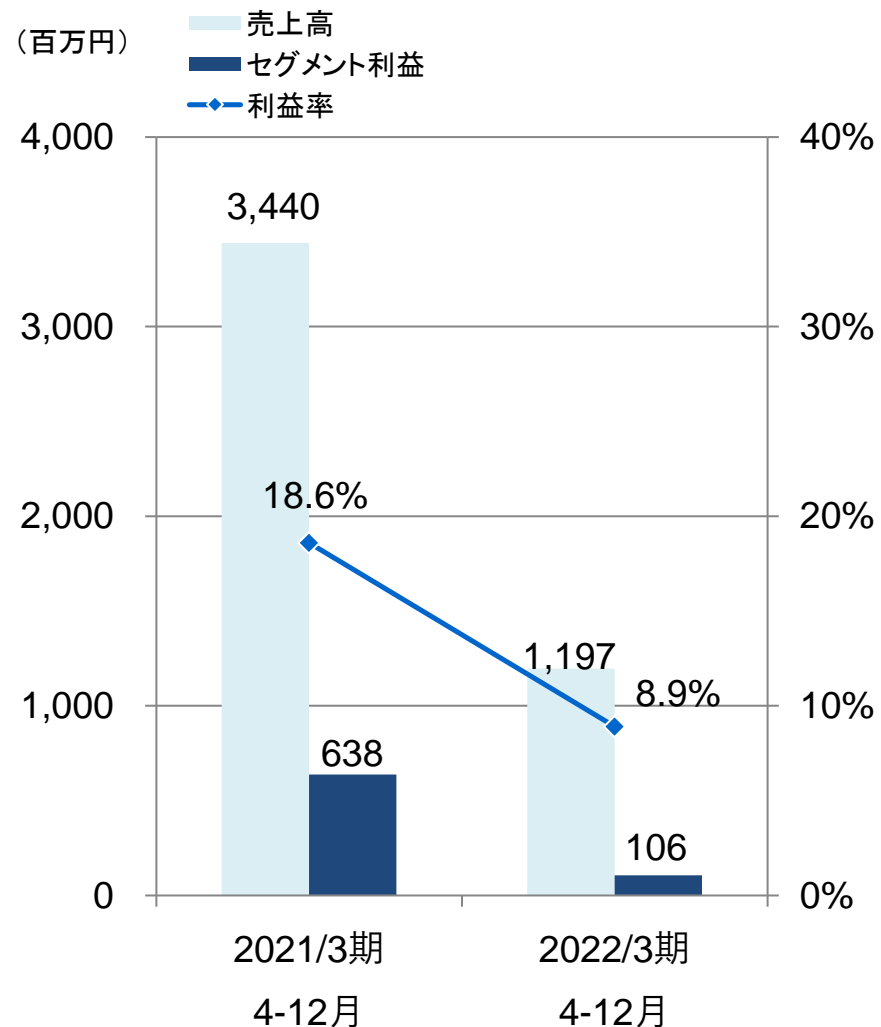
<建設事業>

- 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>

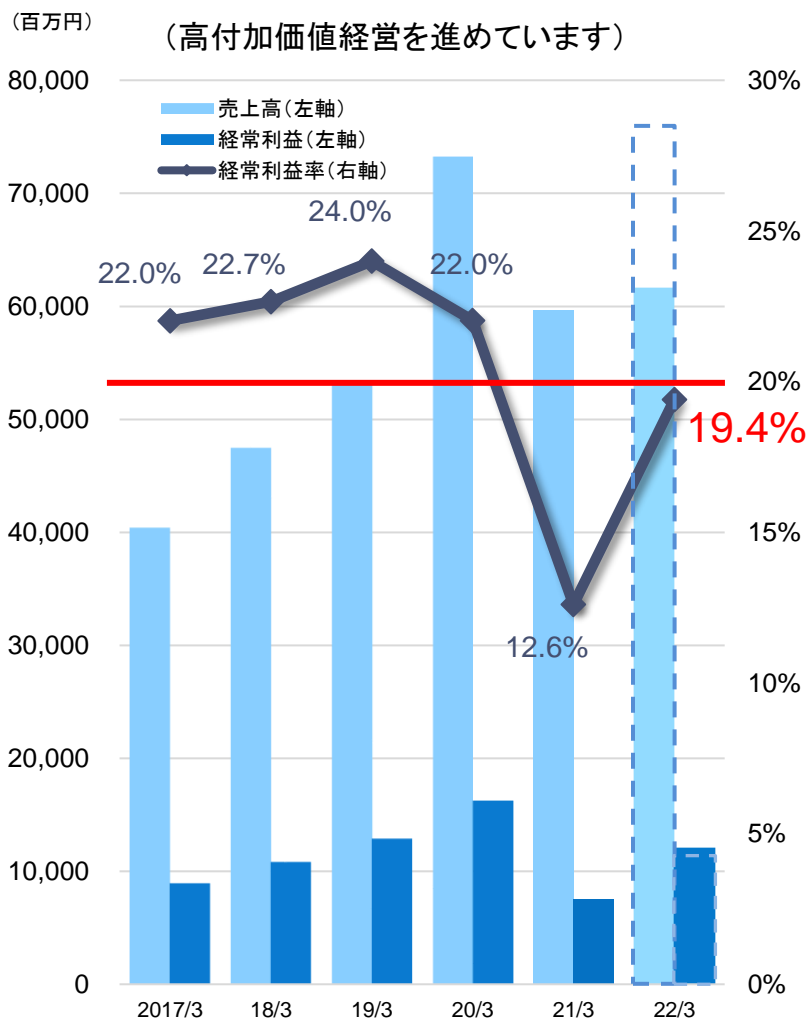
- 前年同期にベトナム・ダナン市における高層分譲マンションプロジェクトの業績(売上高:23.8億円、利益:5.3億円)が加わっていたことの反動から、売上高・利益とも大幅に減少

(単位:百万円)	2021/3期 4-12月	2022/3期 4-12月	増減
売上高	3,440	1,197	▲65.2%
セグメント利益	638	106	▲83.3%
利益率	18.6%	8.9%	▲9.7%pt

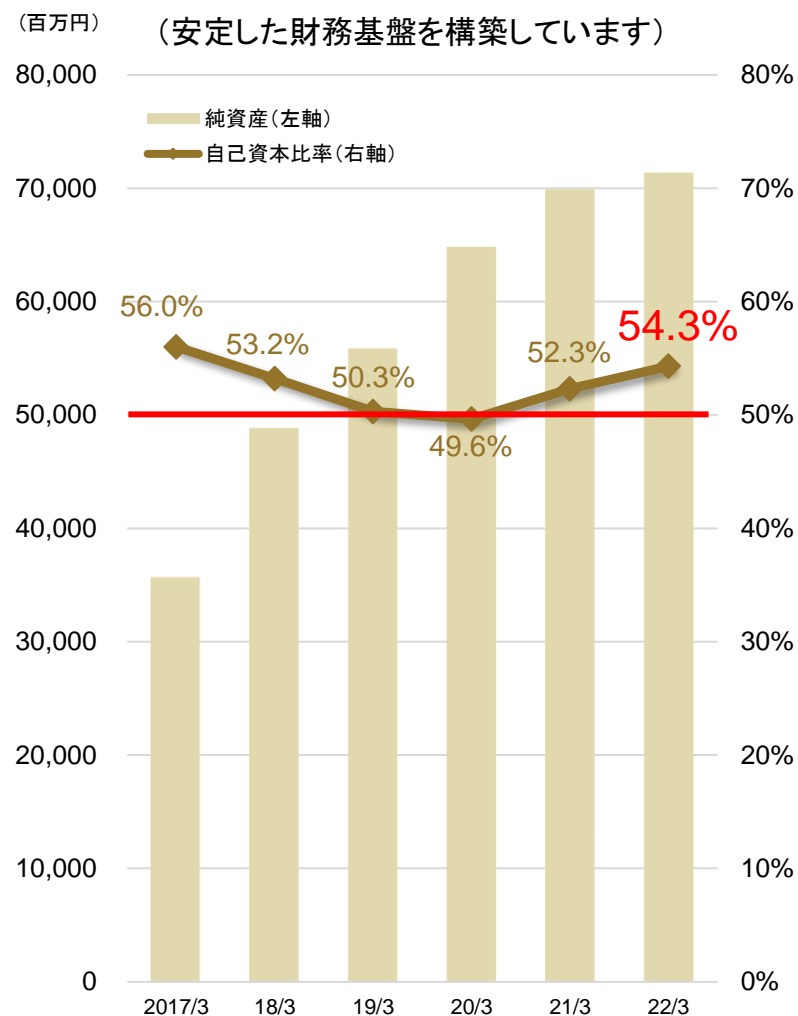


重視する経営指標の推移

■ 売上高経常利益率の推移



■ 自己資本比率の推移



成長戦略について

1. 日本経済は、新型コロナウイルスの変異株の感染再拡大により予断を許さない状況

- ◆緊急事態宣言解除後に回復の兆しを見せたが、新型コロナウイルス変異株の感染急拡大で下押し
- ◆感染者が急拡大し、まん延防止等重点措置により宿泊業や観光業を中心に厳しい事業環境が続く
- ◆原油高等による物価上昇、長期金利の上昇等が見られるも、日銀は金融緩和政策を継続の見通し

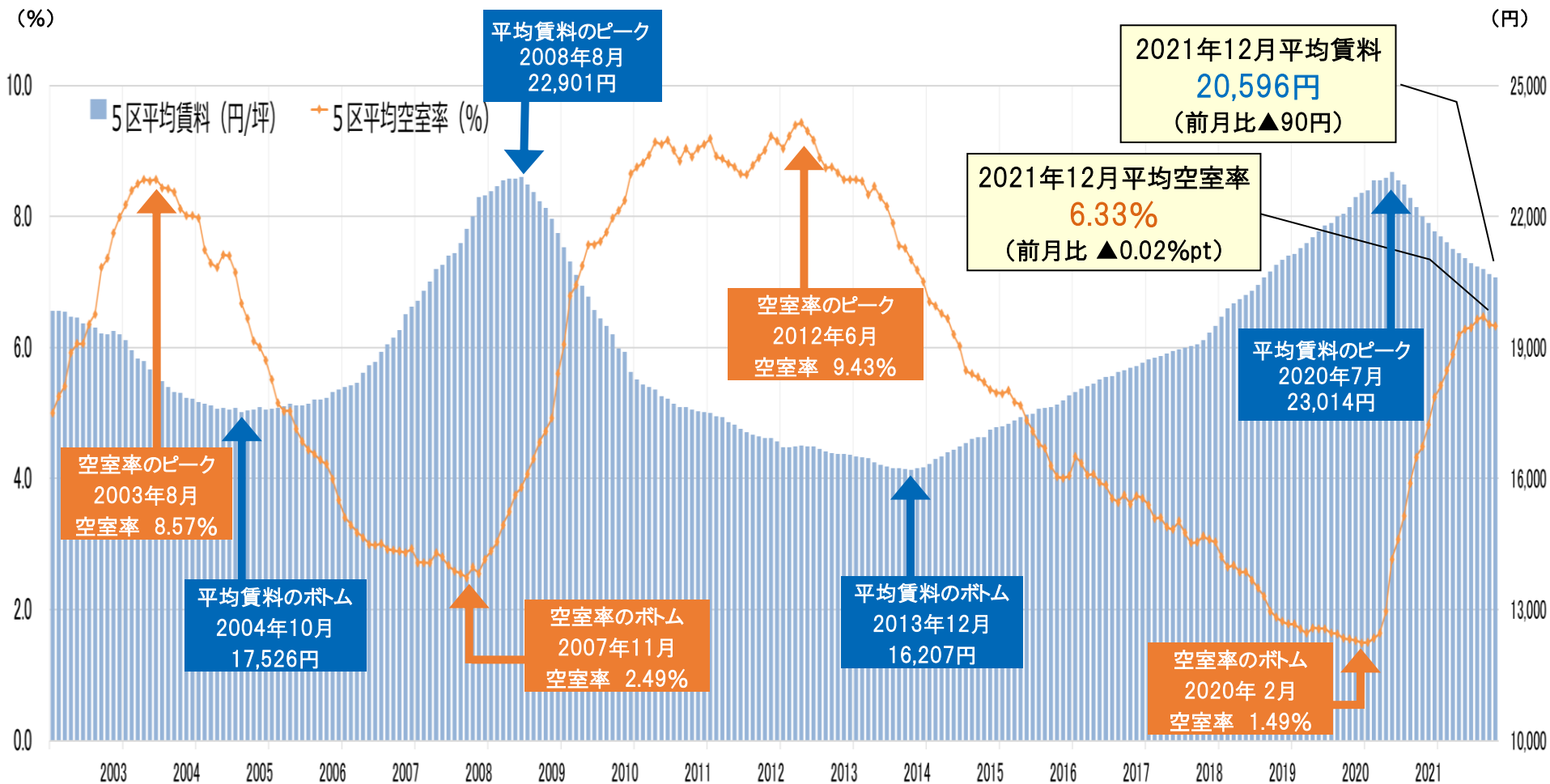
2. 世界経済は、新型コロナウイルス感染が続く中、インフレを背景に金融引き締めが懸念される

- ◆IMFは、新型コロナウイルス・インフレ・供給制約・米金融引き締めから、世界成長予測を下方修正
- ◆ウクライナ情勢など地政学リスクを背景にした原油高が続くことによるインフレ加速の懸念が高まる
- ◆インフレ抑制に向けた米FRBの金融政策正常化が早期に進むと見られ、長期金利の上昇が加速

3. 都心オフィスビル市場は、コロナ禍が長引くも、ニーズの変化に合わせてハイブリッド型が浸透

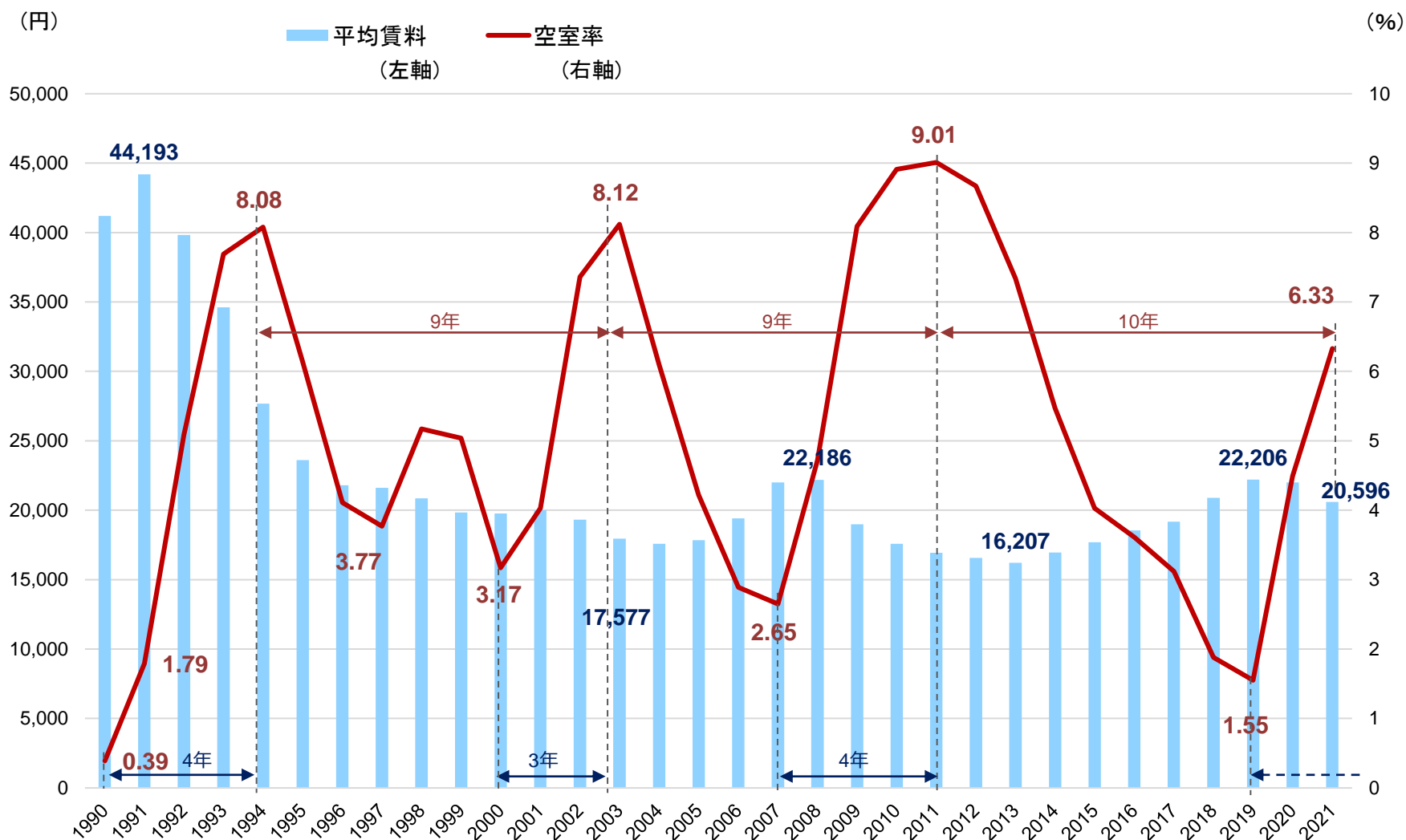
- ◆都心オフィス平均空室率の上昇は一服するも、平均賃料は緩やかに下落が続くと見られる
- ◆コミュニケーションを重視したテレワークと出社を組み合わせたハイブリッド型の働き方が求められる
- ◆不動産投資意欲は旺盛だが、世界的な金融引き締め局面にさしかかり、金利の先行きには要注意

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

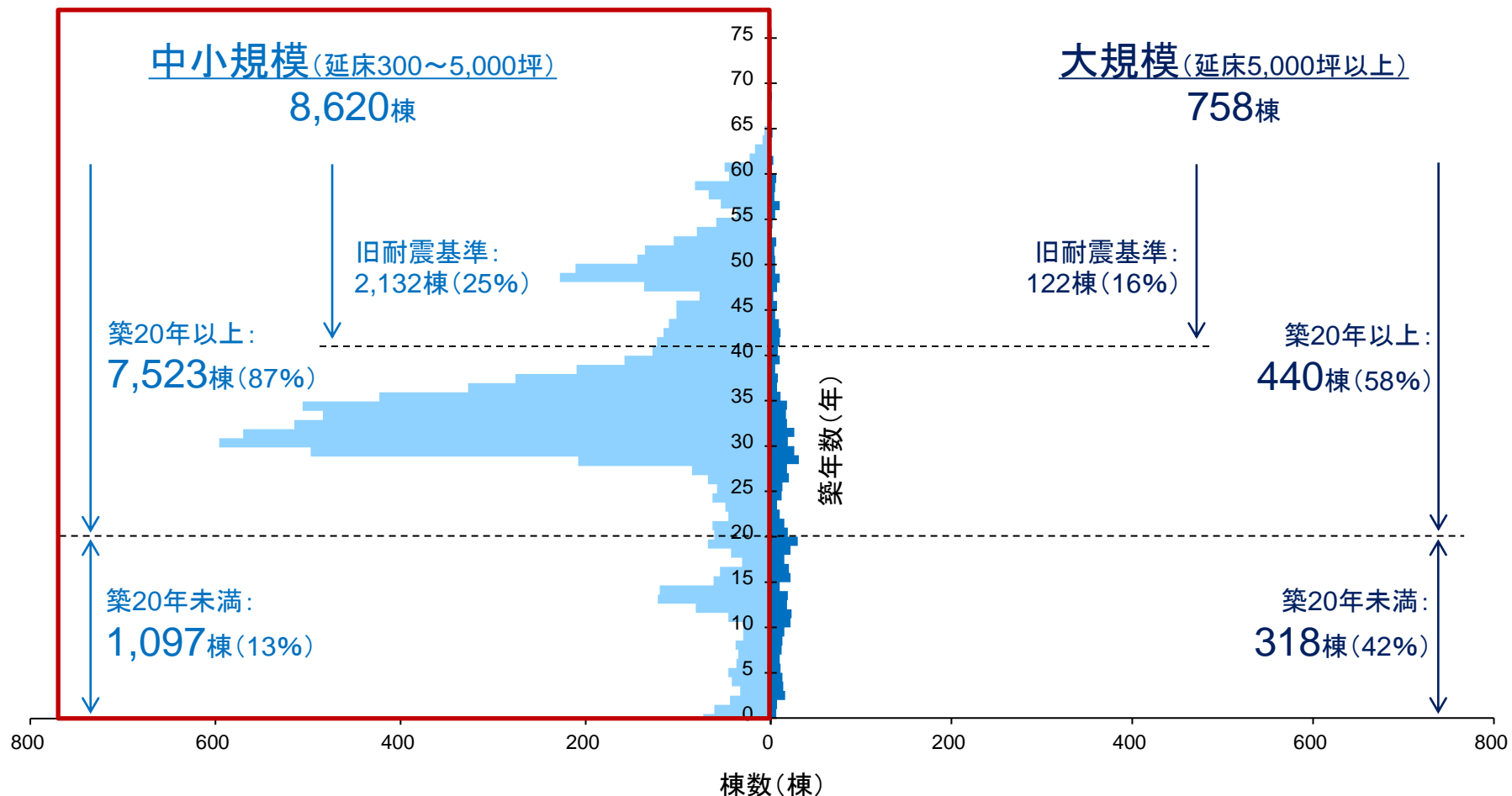


出典：三鬼商事「オフィスレポート」を基に当社作成。都心5区の基準階100坪以上のオフィスビルが対象
 2020年以前の数値は各年12月時点のものを抽出。2021年の数値は12月時点のもの

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、社会課題の解決を推進

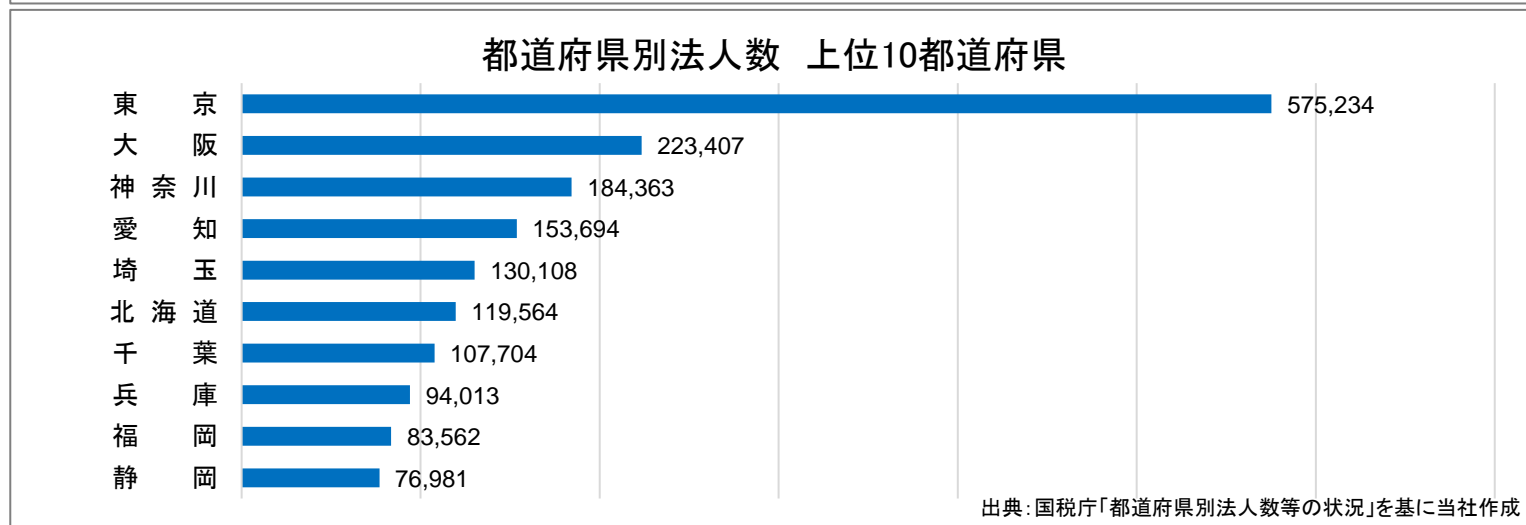
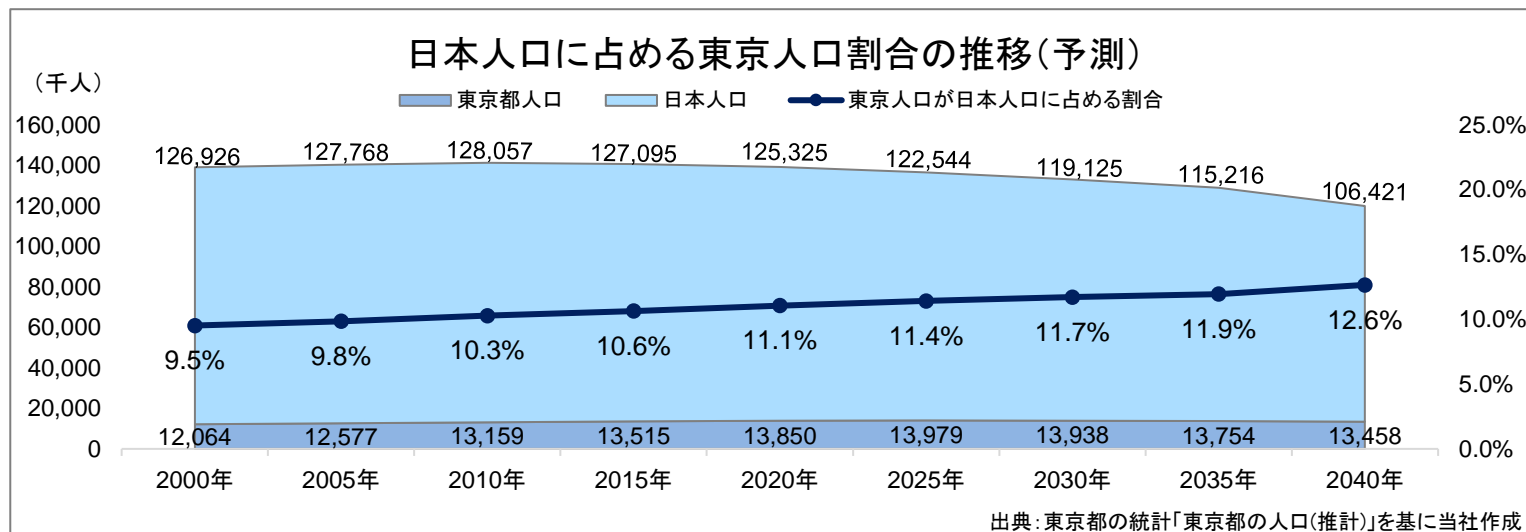
東京23区 9,378棟



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

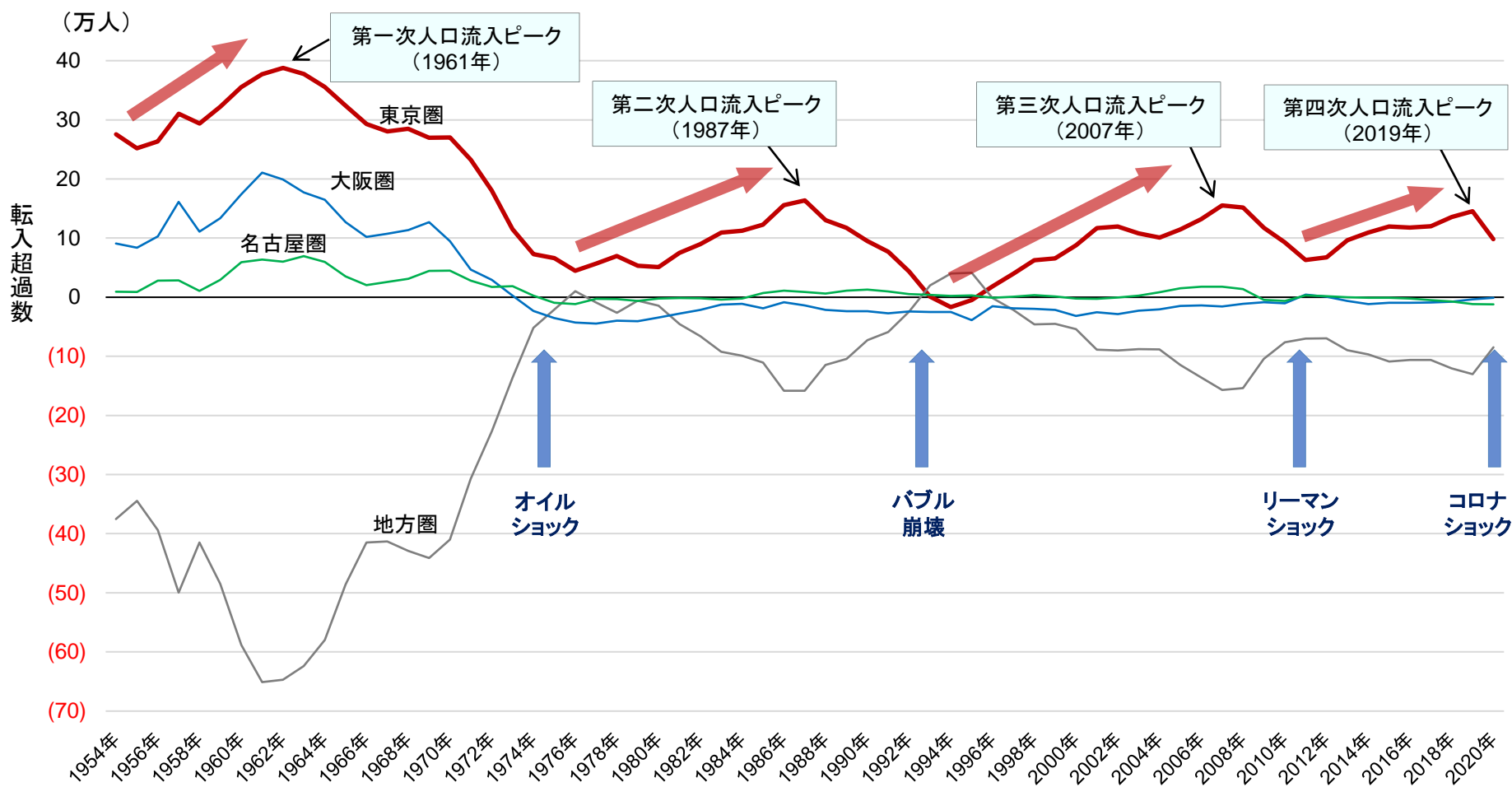
東京の市場規模 人口動態と法人数

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していく



三大都市圏、地方圏における人口移動推移

過去の経済危機では東京圏への転入超過数が増大に転じる起点となっている



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

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

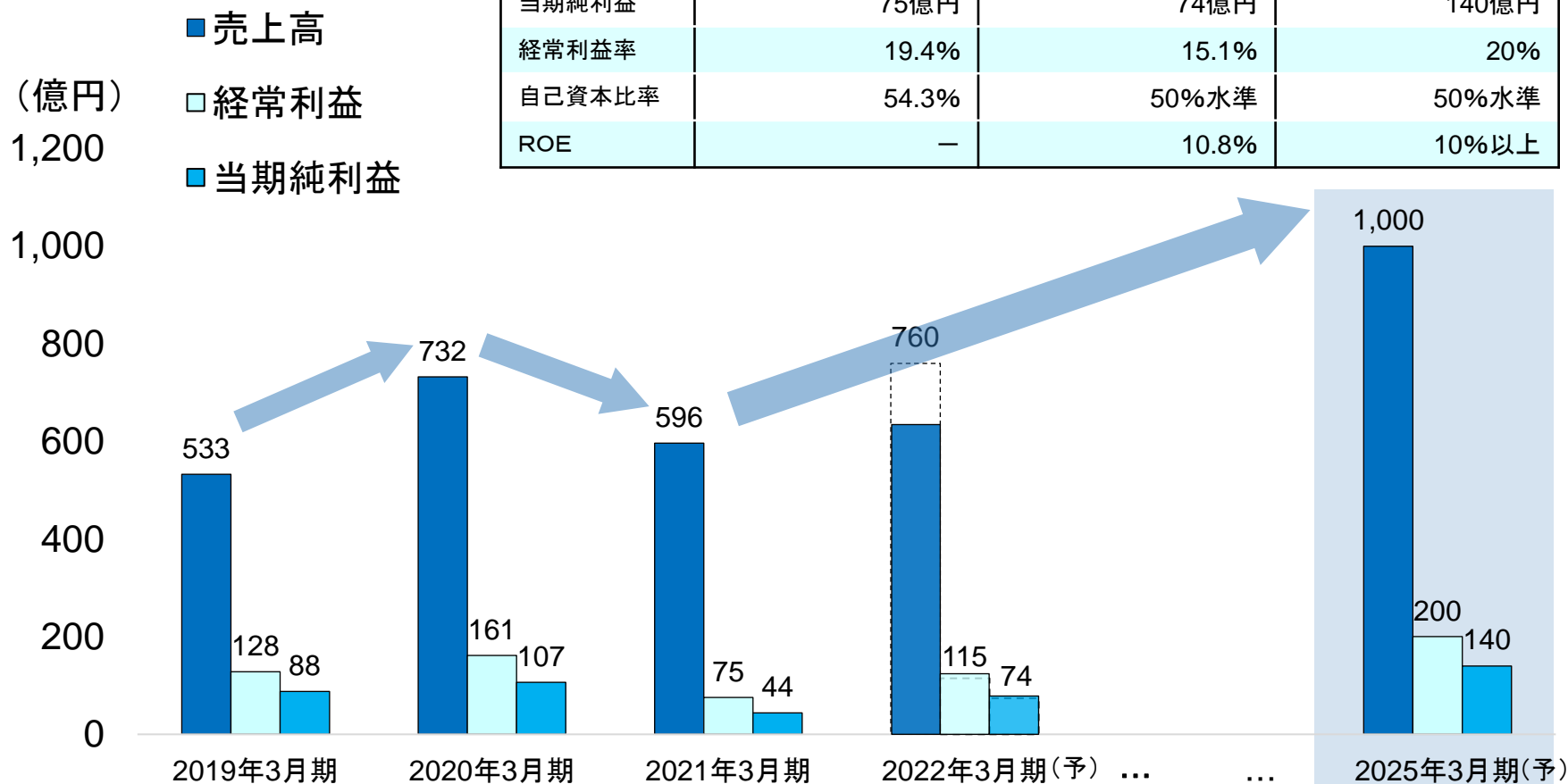
ESG

デジタル

キャッシュフロー

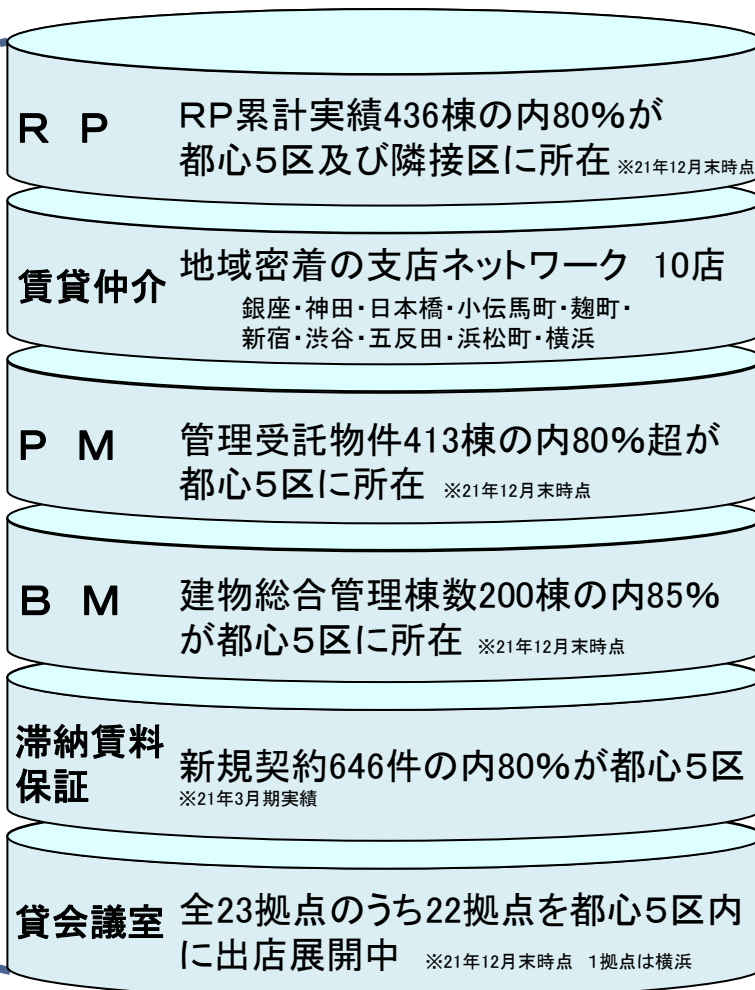
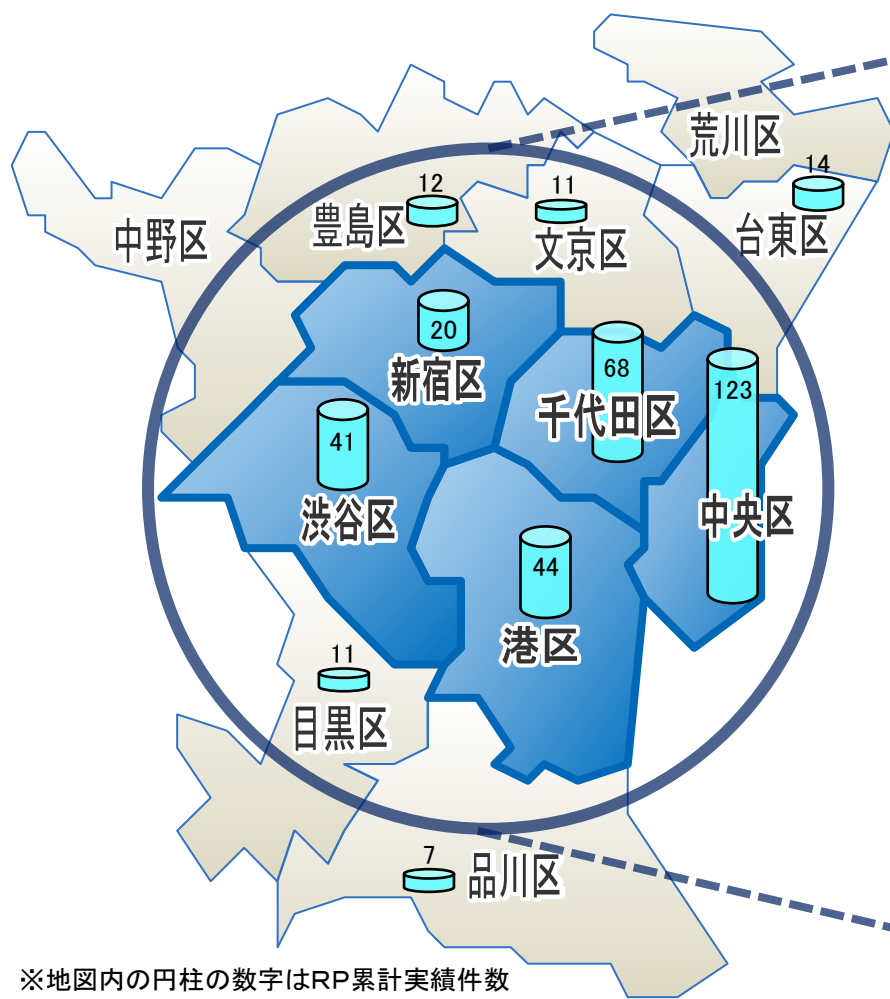
中期経営計画

	2022年3月期 第3四半期累計実績	2022年3月期 業績予想	2025年3月期 目標
売上高	616億円	760億円	1,000億円
経常利益	119億円	115億円	200億円
当期純利益	75億円	74億円	140億円
経常利益率	19.4%	15.1%	20%
自己資本比率	54.3%	50%水準	50%水準
ROE	—	10.8%	10%以上



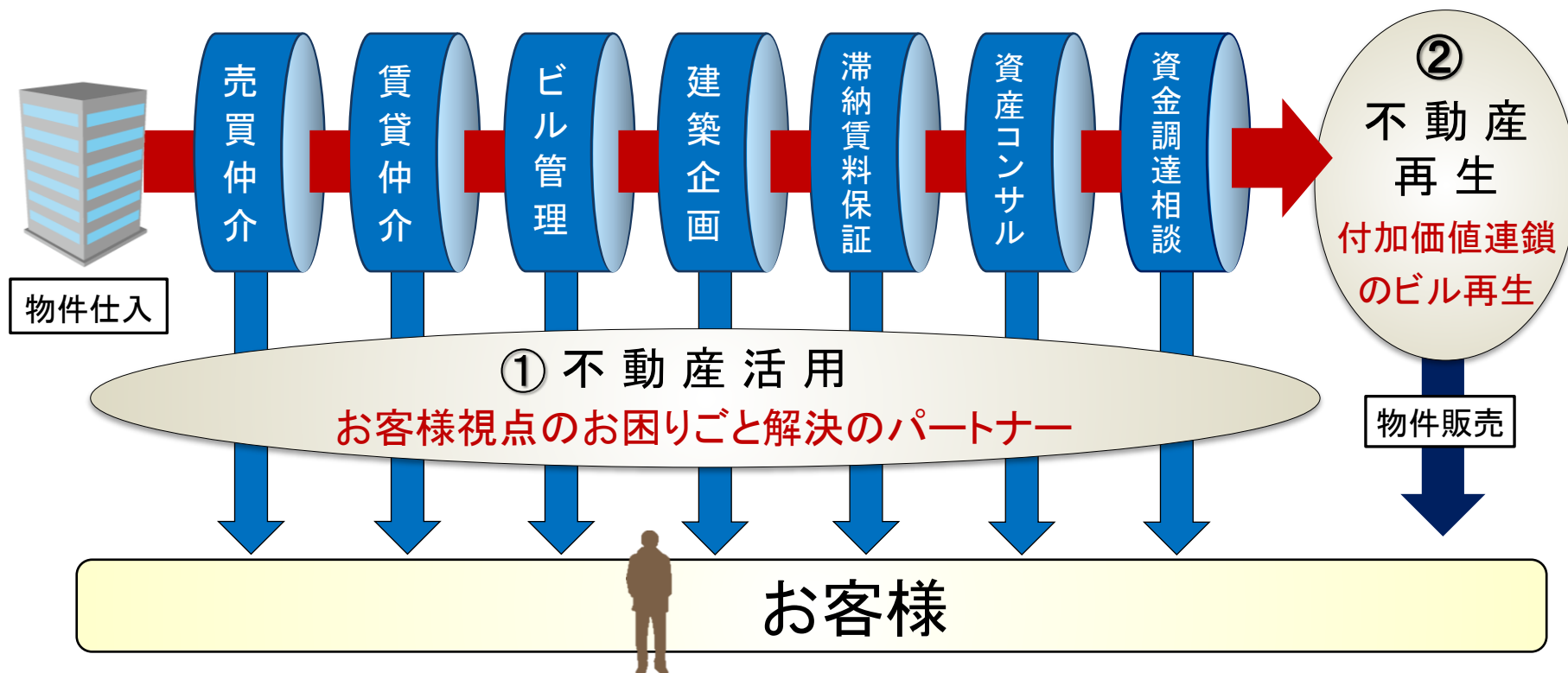
オフィスビル事業における戦略

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



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

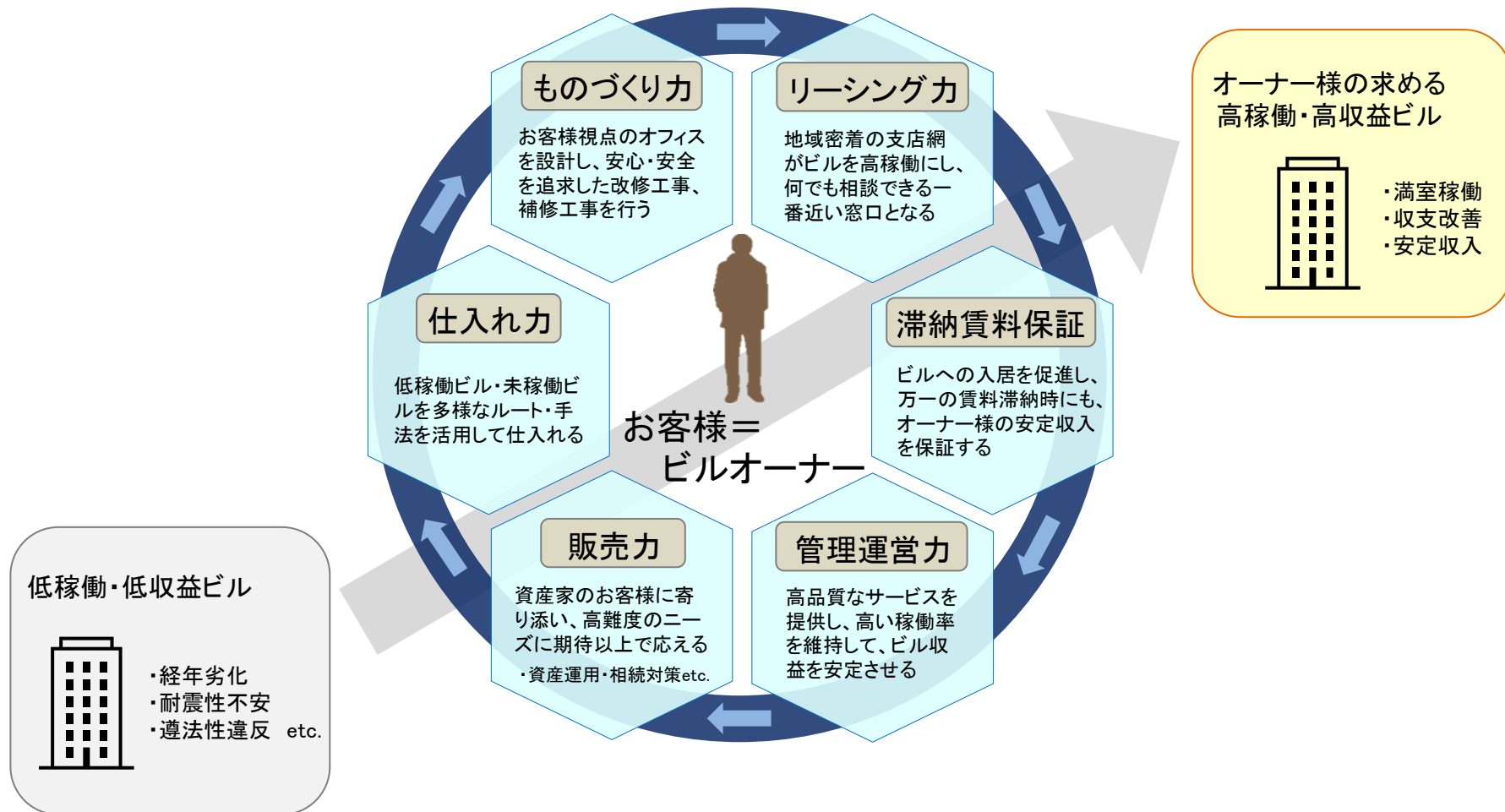


① 不動産活用: 現場でお客様に寄り添いお困りごとを解決。お客様の声から付加価値の源泉を掴む

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



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

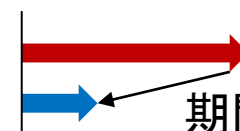
通常の賃貸オフィス内装とは異なり、受付や応接室などの設営や、執務エリアにデザイン性の高い内装工事が施され、設備や什器などの一部が予め設置された状態で貸し出されるオフィス

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

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

経営者の負担を軽減

移転してすぐに利用可能

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

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

お客様 =
採用・モチベーション・生産性アップ
入居テナント企業
財務負担を軽減



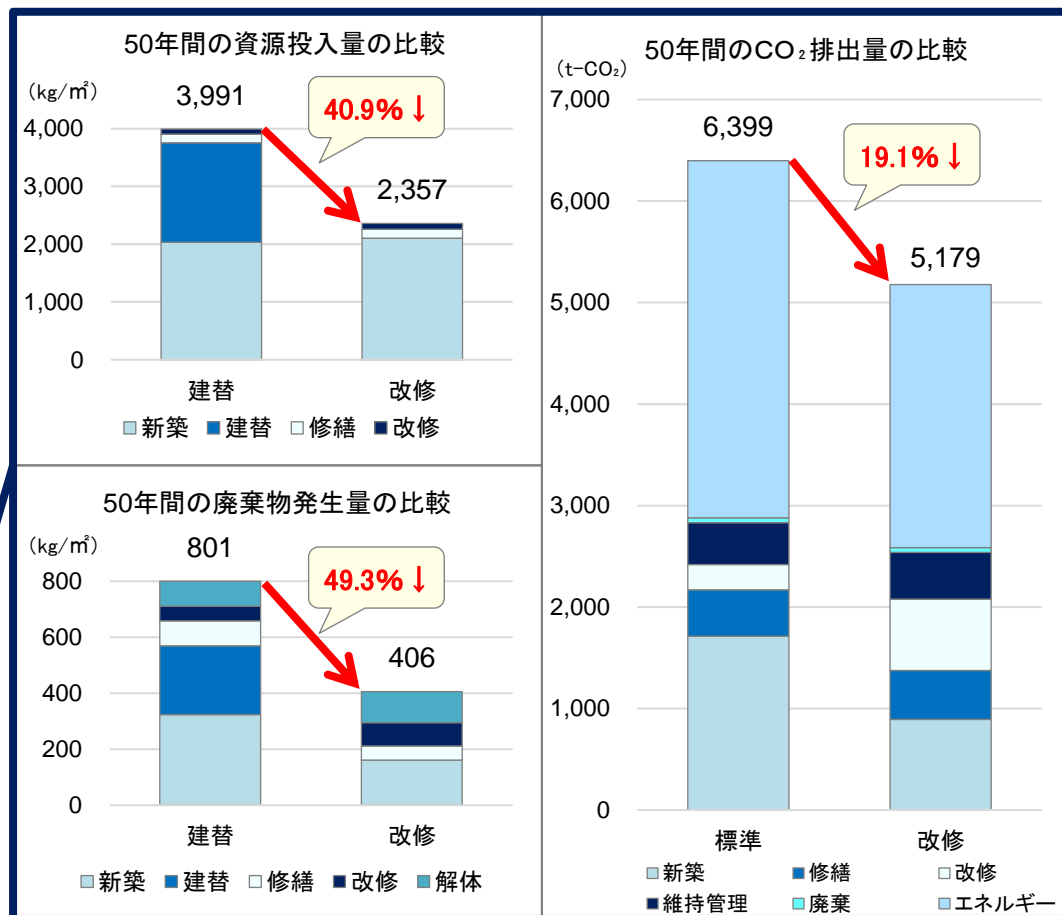
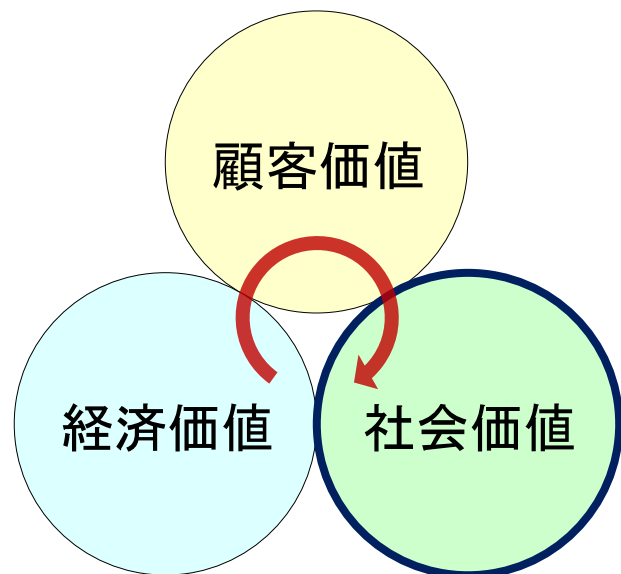
顧客価値と社会価値の双方を創出

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

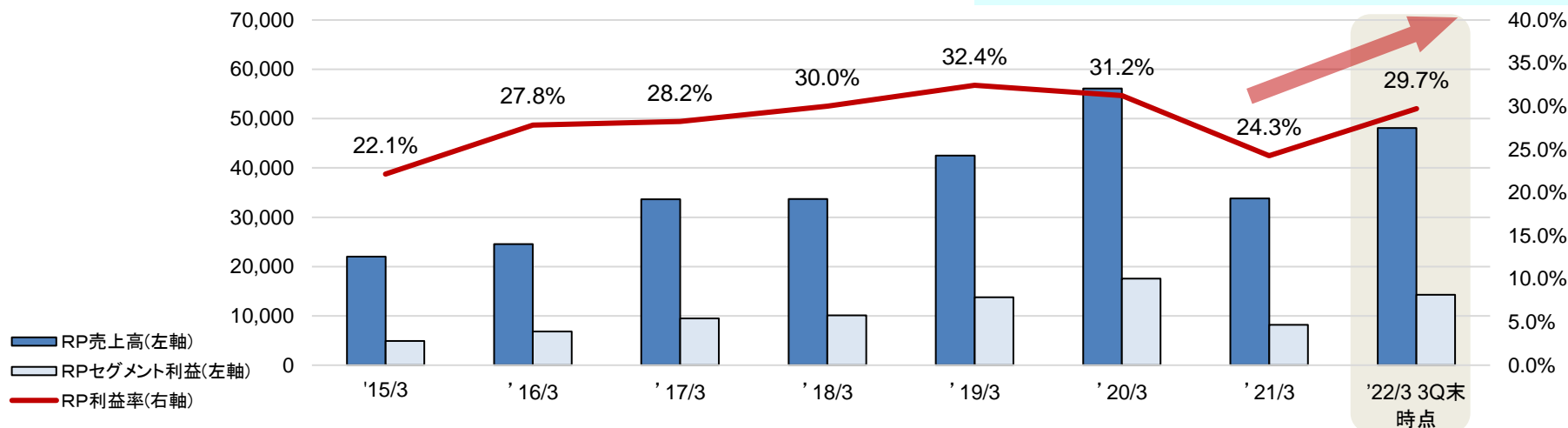


<前提条件・根拠> 築30年、約3,000m²の事務所ビルを想定、50年間(SRCの事務所用の耐用年数)における環境貢献度を日本建築学会LCAツール(※)に基づいて試算
 ・建替:「35年毎に建て替えを行う場合」・改修:「老朽化ビルを壊さず再生(ロングライフビル)」・標準:「築30年の未改修ビルを想定」
 ※日本建築学会「建物のLCAツールVer5.0-温暖化・資源消費・廃棄物対策のための評価ツール」株式会社イー・アール・エスにご協力いただき、試算

オフィスビル事業は高収益を継続

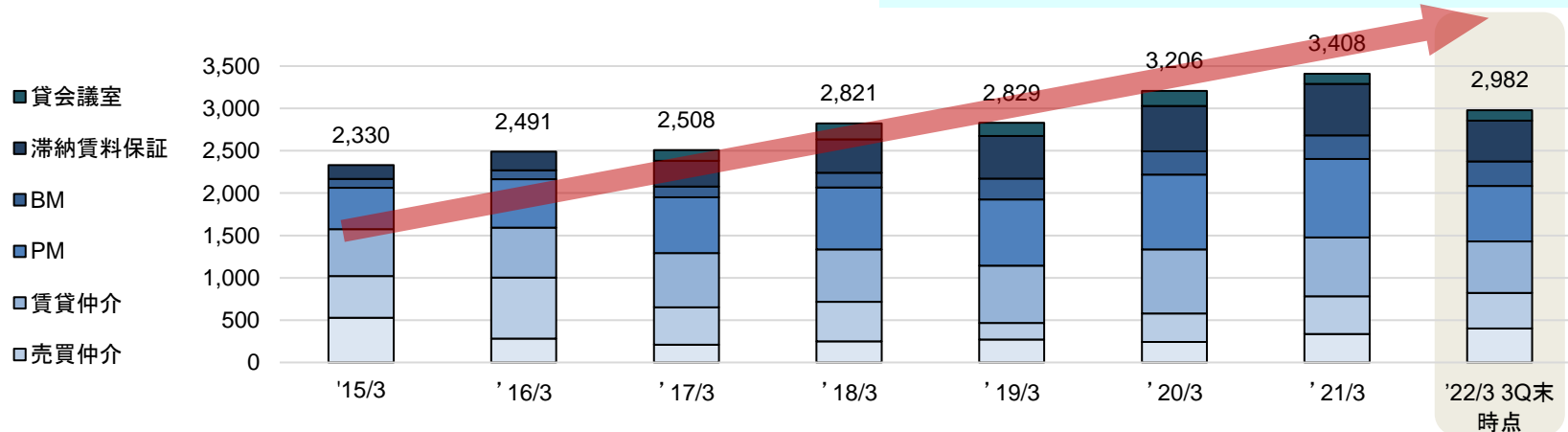
●リプランニング事業は高いセグメント利益率を維持

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・PMI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

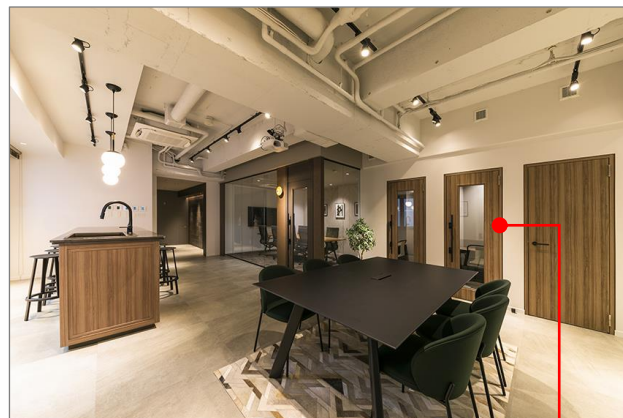
リプランニング事業 取り組み事例

デザインと遵法性を両立させる再生で、流動性・収益性の高いビルとして販売

中央区一棟収益ビル(築33年)



10区画のリーシングを完了し、高収益ビルへと価値を向上



コミュニケーションを促す開放的なレイアウト



集中して業務に取り組み、WEB会議にも適したテレカンブースを設置



違法増築部分を撤去し、避難階段開口部のスペースを確保



壁裏の電気配線を移設し、エントランスを広く開放的に



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



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4号「東京大田区新築医療・教育モール」の販売を開始、一次組成は好調に進捗



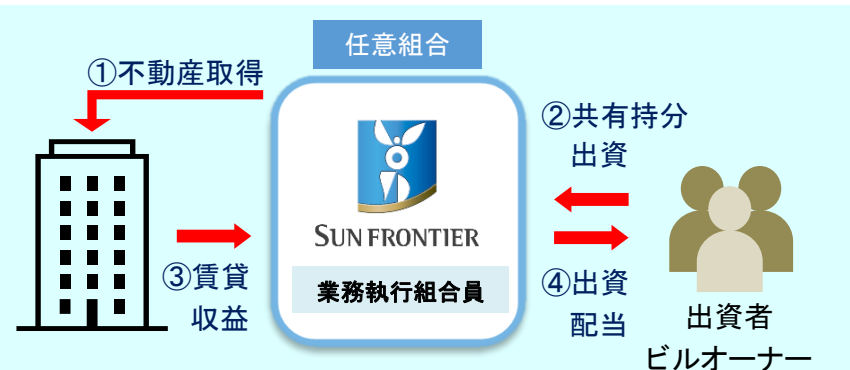
第4号 東京大田区新築医療・教育モール

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1,327.25㎡

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

第5号案件の商品化も推進中！

◆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

◆選んでいただける差別化された商品設計力

市況に合わせてお客様ニーズを反映した訴求ポイント

長期定借
テナントによる
安定収益

長期保有に
安心の
新築物件

地域に貢献する
信頼の
入居テナント

ビジョンセンターリニューアルオープン



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

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名～360名

〒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/>



2022年2月25日

ビジョンセンター横浜 拡張オープン

JR 東海道線・京浜東北線・横須賀線・
相模鉄道本線「横浜駅(西口)」徒歩5分

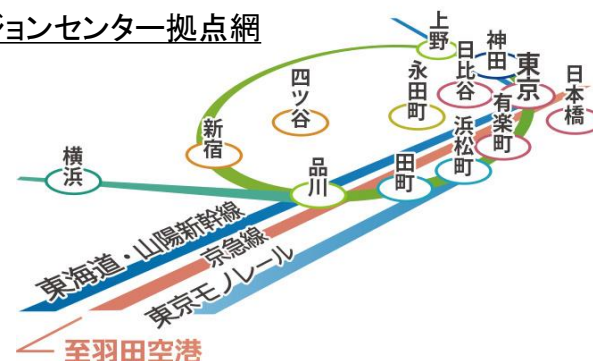
都内はもちろん地方からのアクセスも抜群
全15室・6名～245名

〒160-0023 神奈川県横浜市西区北幸2-5-15
プレミア横浜西口ビル 3階・4階(受付:3階)
<https://www.visioncenter.jp/yokohama/>



- ・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

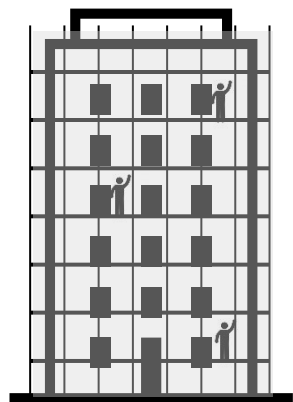
◆ビジョンセンター拠点網



建物外壁調査のDX化を推進

ドローンによる外壁調査を実装。調査後の報告書作成業務を7割自動化へ

従来の外壁調査



足場設置要

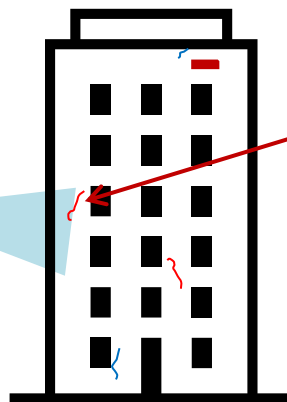
調査コスト高

ライフサイクル
コスト高



ドローン外壁調査

①ドローンのカメラが
画像撮影

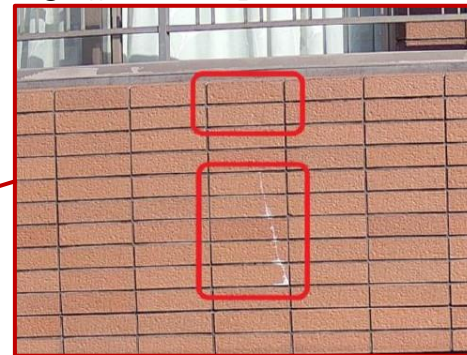


足場不要

調査コスト削減

ライフサイクル
コスト低減

②画像の異常箇所をAIが自動マーキング

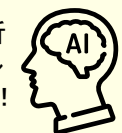


③画像分析



画像解析
AIツール
を開発中！

開発中



④解析者が最終確認

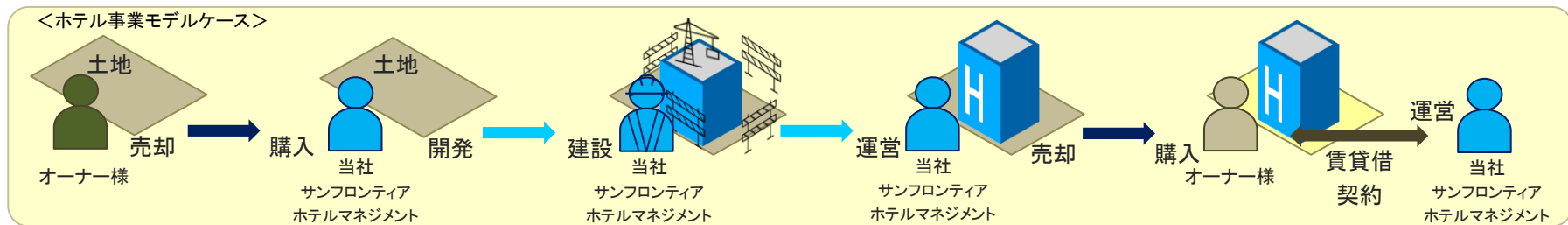


AIツールによって
ワークロードが
大幅削減

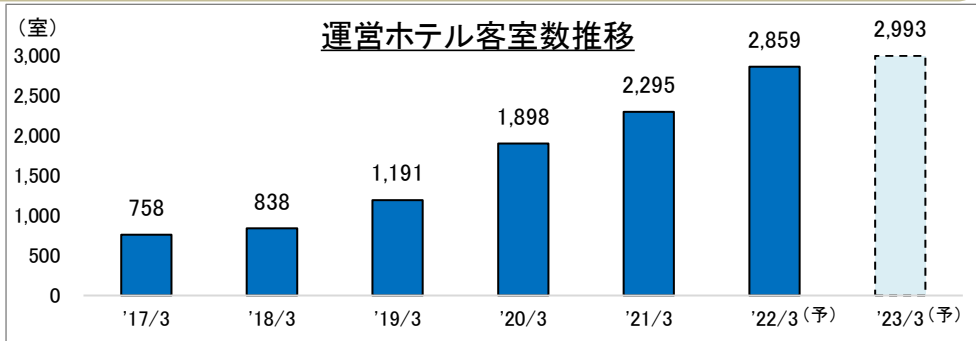
⑤レポート納品

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
四条河原町温泉 空庭テラス京都・別邸 鴨川	134	2022.6 予	新築 保有

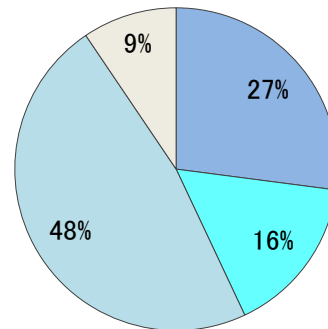


開発後に運営し、売却したのちにリースバックして運営させていただくモデルを、運営ホテル客室総数2,993室のうち9%で実績を有する

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



(2022年2月現在)

HIYORIオーシャンリゾート沖縄 完売御礼 SUN FRONTIER

コンドミニアムホテル分譲区画完売、前期と今期業績に寄与



客室数 203室、内分譲区画 199区画を、2021年12月に完売



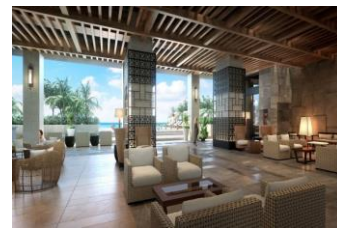
美ら海を望む全室オーシャンビュー



海と繋がるようなインフィニティプール



夕日を望みながらテラスでディナー



風が抜ける心地よいロビーラウンジ



フラットテラス付きスイートルーム



リゾートの夜を演出するライトアップ

沖縄時間を、あなたらしく、こちよく、暮らすように過ごすホテルリゾートとして、世の中を幸せで満たす「心温かい楽しいホテル」へサービスを昇華してまいります

ホテル運営は熱狂的ファンづくりに注力



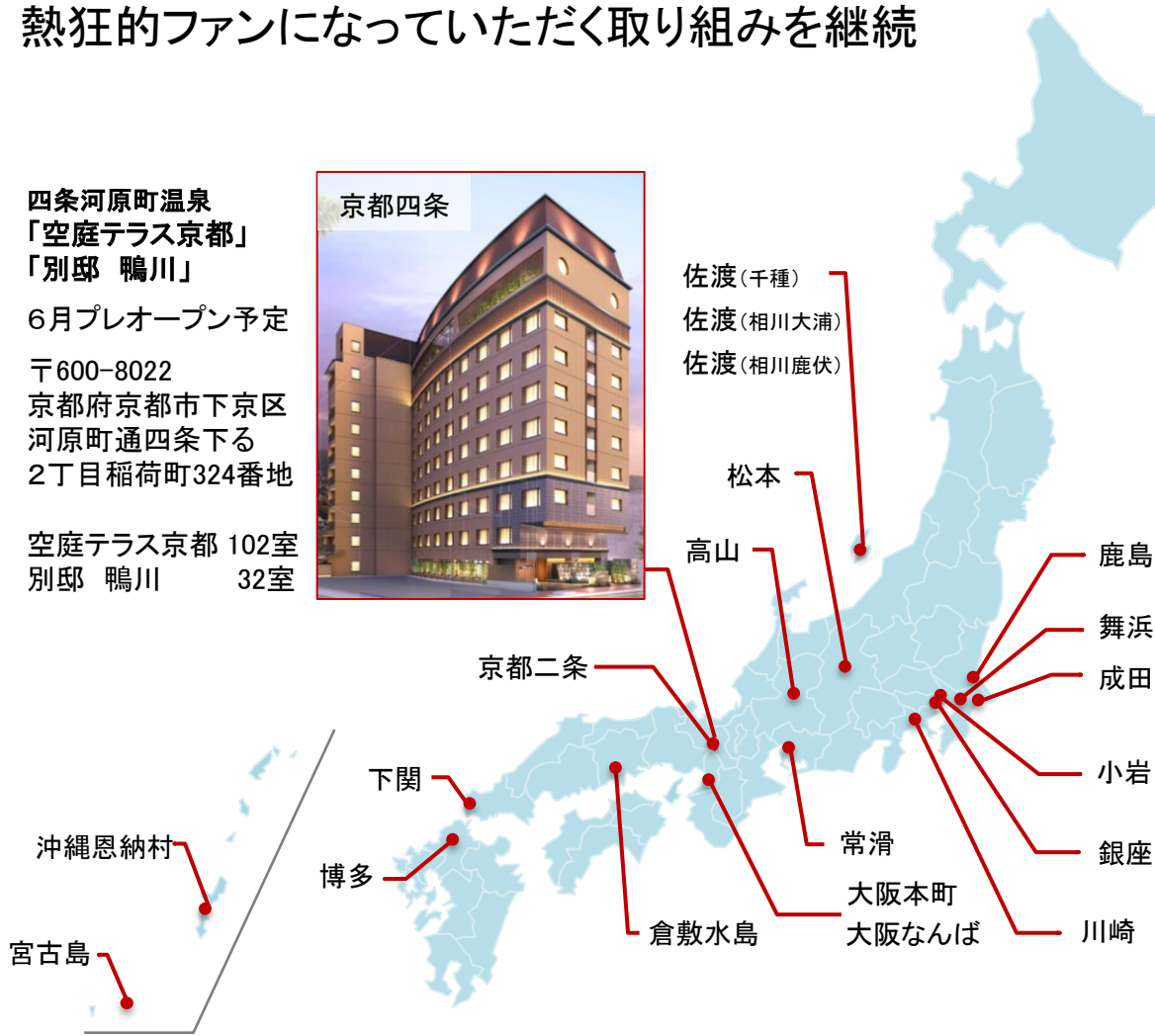
お客様視点の期待を超えるサービスを創出し、
熱狂的ファンになっていただく取り組みを継続

四條河原町温泉
「空庭テラス京都」
「別邸 鴨川」
6月プレオープン予定
〒600-8022
京都府京都市下京区
河原町通四條下る
2丁目稲荷町324番地

空庭テラス京都 102室
別邸 鴨川 32室



京都四條



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
空庭テラス京都／別邸 鴨川
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lit 宮古島
たびのホテルlit 松本

共同運営



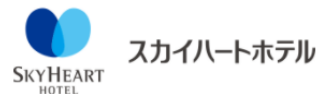
Osaka Honmachi

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

参考資料

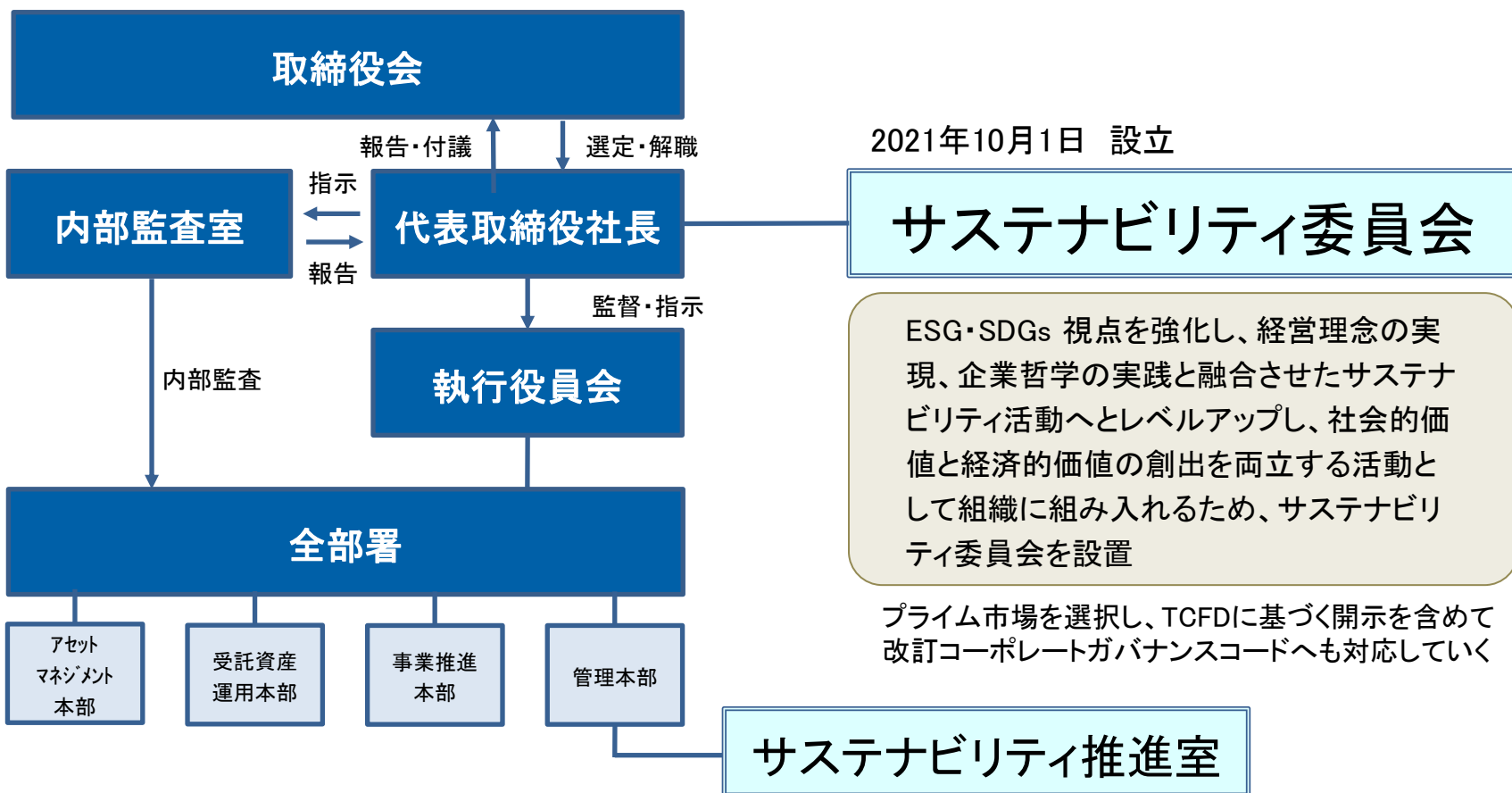
ESGの取り組み

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:436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 (2021.12末:女性社員36.4%・外国籍社員11.9%)<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域創生事業を展開<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11名中、4名を独立社外役員とし、経営への監視体制を強化

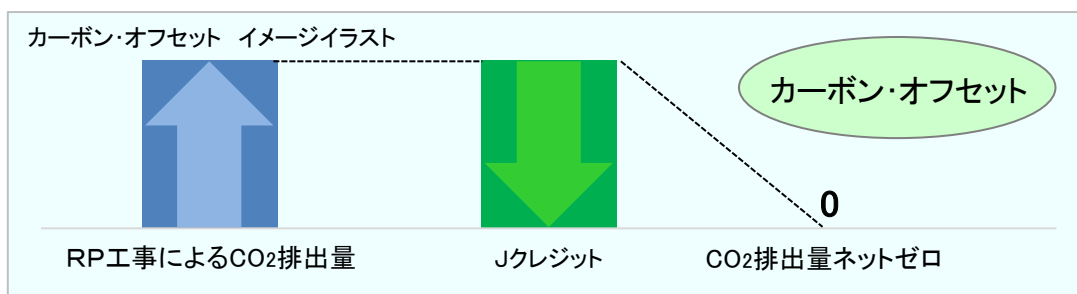
サステナビリティ委員会を設置

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



カーボンニュートラルへの取り組み[E]

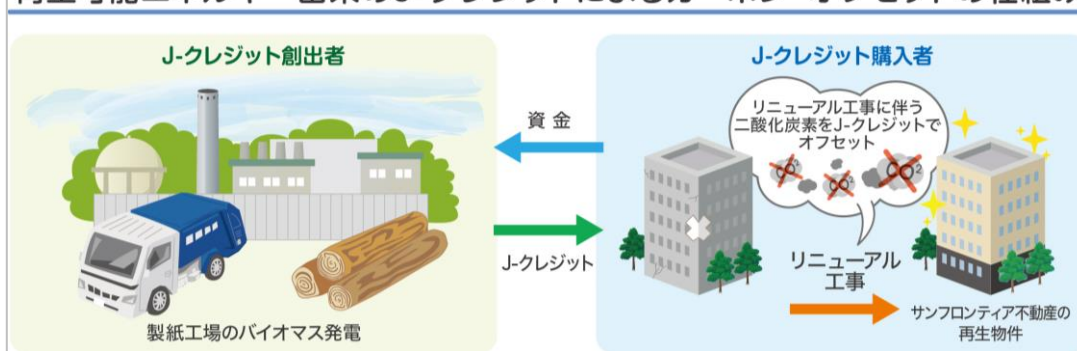
ビルのリプランニング工事で生じるCO₂に、再生可能エネルギー由来のJクレジットを充ててカーボン・オフセットすることで、カーボンニュートラルの実現に貢献



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

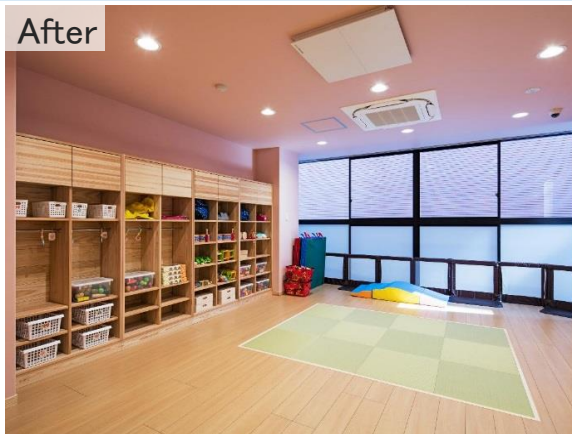
日常生活や企業等の活動で、どんなに努力をしても発生してしまうCO₂(=カーボン)を、森林による吸収や省エネ設備への更新により創出された他の場所の削減分で埋め合わせ(=オフセット)する取組み

リプランニング工事のカーボンオフセットを全物件実施へ推進中

地域・社会の生活に貢献[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



地域創生事業～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域創生事業に挑戦中。2021年4月には大佐渡、2021年12月に佐渡アウトドアベースを加え、さらに地域が活性化



サンフロンティア佐渡



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 36.4% 社外取締役比率 25.0%

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

※2021年12月、社外取締役 久保 幸年氏が健康上の理由により退任したため、社外役員比率が変わっております

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]

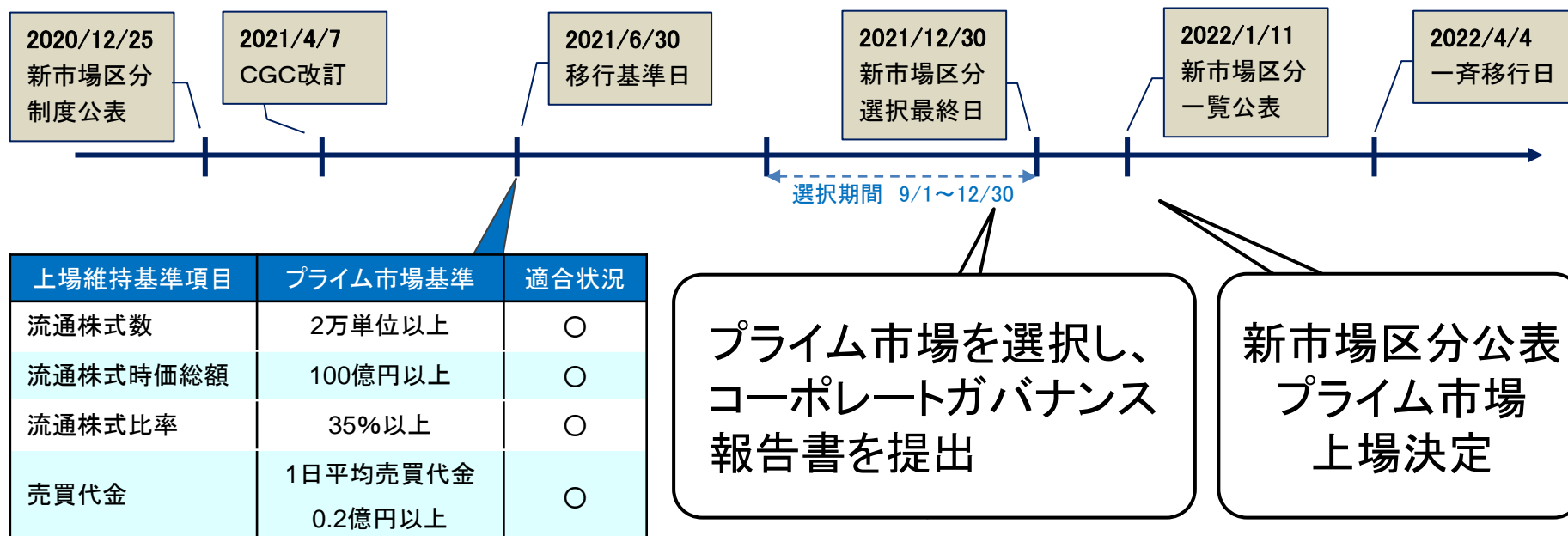
社外役員は、その幅広い知見や経験を取締役会へ還元いただき企業価値向上の役割を担っています。各分野において有している専門性と経験により、バランスの取れた企業経営・コーポレートガバナンス体制を推進しています

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/人材開発	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)	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	●		●				●	●	●

※2021年12月、社外取締役 久保 幸年氏が健康上の理由により退任いたしました

新市場区分 プライム市場へ

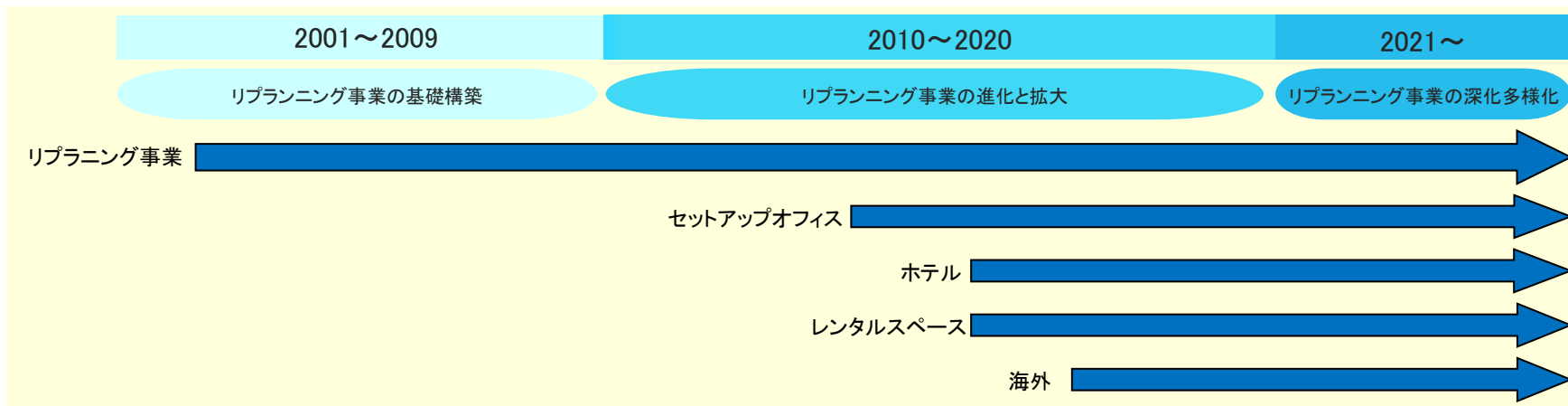
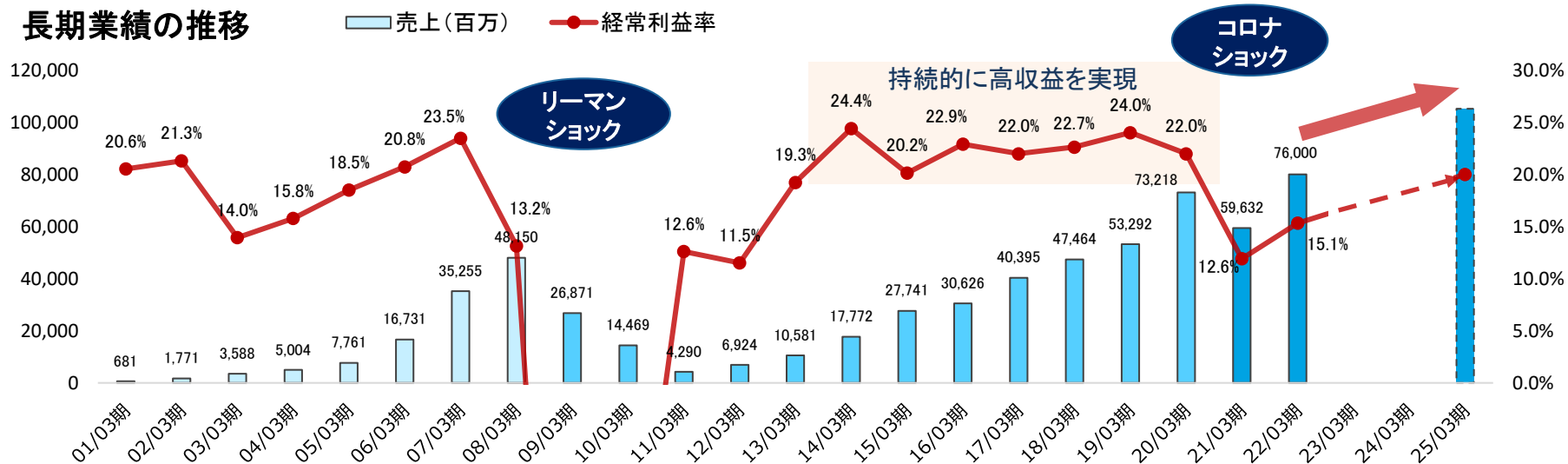
高いガバナンス水準を備え、投資家の皆様との建設的な対話を中心に据えた持続的な成長と中長期的な企業価値向上に努めてまいります



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



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 681名(パート・アルバイト含む 1,261名)
平均年齢※	35.9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12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