

|| 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 >>>](#)

2023年9月26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. 2024年3月期第1四半期累計の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績予想	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	04
1. 不動産再生事業	05
2. 不動産サービス事業	06
3. ホテル・観光事業	07
4. その他事業	08
5. 同社グループの強み	09
6. 事業環境	09
■ 業績動向	10
1. 2024年3月期第1四半期累計の業績概要	10
2. セグメント別の事業動向	11
3. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2024年3月期の業績見通し	13
2. 重点施策	14
■ 成長戦略	16
1. 各事業の成長戦略	16
2. 重視するポイント	17
■ 株主還元策	19

## 要約

### 都心オフィスビル事業を中心に高収益・高稼働の物件を提供。 高付加価値物件とワンストップサービスにより、 事業環境の急変にも柔軟に対応し安定的な利益を創出

サンフロンティア不動産<8934>は、世界の大都市、東京におけるオフィスビルや店舗ビルを中心に、不動産活用の専門サービスを提供する企業である。同社グループの事業は、「不動産再生」「不動産サービス」「ホテル・観光」の3事業に大別される。不動産再生事業は主に不動産のリプランニングや賃貸ビル・不動産小口所有商品を、不動産サービス事業は主に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、滞納賃料保証、貸会議室を主な事業内容としている。ホテル・観光事業はホテルの運営・開発・再生・販売、地域創生事業などを手掛けている。不動産再生事業を軸に、不動産サービス事業、ホテル・観光事業、その他事業と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。これにより新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）といった事業環境の急変化にも柔軟に対応し、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益については期初計画を12期連続で達成した。また同社グループのクレドである「利他」の精神が、全従業員の価値観を揃え部門間での協業を可能にし、付加価値の高い商品とサービスを生み出す強みとなっている。

#### 1. 2024年3月期第1四半期累計の業績概要

2024年3月期第1四半期累計の業績は、売上高18,452百万円（前年同期比19.4%減）、営業利益4,206百万円（同36.9%減）、経常利益4,184百万円（同37.4%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益3,134百万円（同33.2%減）となった。オフィスビルとホテルの売却益が業績に大きく貢献した。不動産再生事業は、物件売却が集中した前年同期からの反動で減収減益となるも、物件の売却は期初計画どおりに進捗しており、セグメント利益率は26.6%と高い利益率を維持している。不動産サービス事業は、各事業とも堅調に推移しており、とりわけ貸会議室事業の業績が伸長した。また、ホテル・観光事業は、ホテル物件の売却と旅行需要の回復が顕著なホテル運営が業績に大きく寄与した。販売費及び一般管理費は、人的資本投資及びシステム投資により前年同期比で増加している。

#### 2. 2024年3月期の業績予想

2024年3月期の業績予想は、売上高83,000百万円（前期比0.3%増）、営業利益16,500百万円（同10.7%増）、経常利益16,000百万円（同8.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益11,000百万円（同5.3%減）としている。2023年5月12日発表の予想値から変更はない。2024年3月期第1四半期においては、ホテル物件の売却と、需要回復が顕著なホテル運営が全体の業績を牽引した。オフィス事業は、通期販売件数24件の内、10件が集中した前年同期からの反動減により減収減益となるも計画どおりの進捗である。第2四半期にはリプランニング事業の売上総利益の通期予想に対する進捗率が累計で50%以上となる期初計画に基づき、7月、8月の業績も順調に推移しているという会社説明によれば、通期計画実現の蓋然性は高いと弊社では見ている。

## 要約

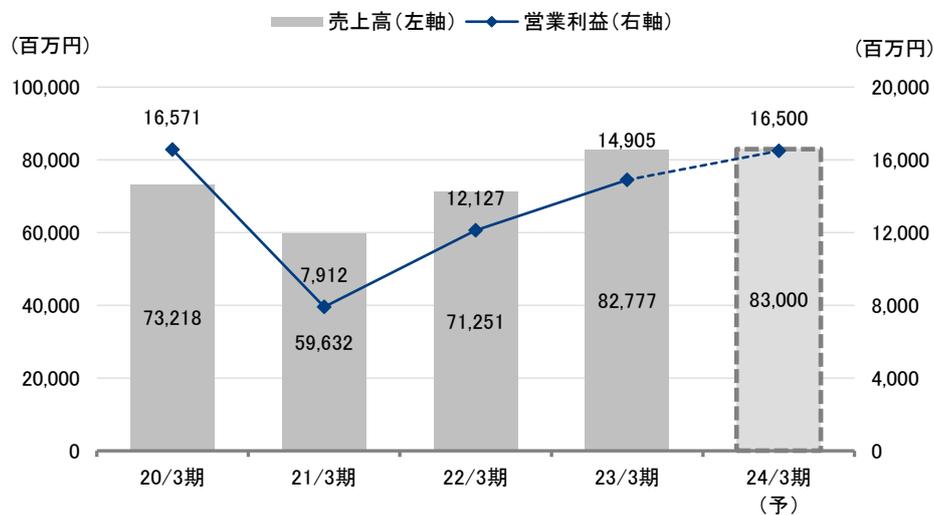
## 3. 成長戦略

同社グループは中期経営計画において、2025年3月期に売上高1,000億円、経常利益200億円を掲げている。経営指標は、経常利益率20%以上、自己資本比率50%水準、ROE10%以上としている。各事業において成長戦略を打ち出し、ESG、デジタル、キャッシュ・フロー、マーケティングを重点ポイントに挙げている。全体では基本方針として、オフィス需要の増減などのリスクにも対応しつつ、収益基盤の多角化やESG投資の推進など、将来的な成長戦略に積極的に取り組んでおり、安定的な収益の確保と将来的な成長に向けた期待が高まる。また、1株当たり当期純利益は2022年3月期から右肩上がりであること、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。

## Key Points

- ・都心オフィスビル事業を中心に、安定的な利益創出による底堅い成長を実現
- ・2024年3月期第1四半期累計の業績は、オフィスビルとホテルの売却益が大きく寄与。不動産再生事業は、物件売却が集中した前年同期からの反動で減収減益となるも計画どおりの進捗
- ・2024年3月期の業績予想は、各事業の成長により増収増益見込み。第2四半期には、リブランニング事業の売上総利益の通期予想に対する進捗率が累計で50%以上となる期初計画に基づき、7月、8月の業績も順調に推移しているという会社説明によれば、通期計画実現の蓋然性は高い

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### クレドである「利他」の心を大切に、 「不動産活用」を通じて社会課題の解決に貢献

#### 1. 会社概要

同社は、世界の大都市、東京におけるオフィスビルや店舗ビルを中心に、不動産活用の専門サービスを提供する企業である。同社グループの事業は、「不動産再生」「不動産サービス」「ホテル・観光」の3事業に大別される。不動産再生事業は主に不動産のリブランニングや賃貸ビル・不動産小口所有商品を、不動産サービス事業は主に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、滞納賃料保証、貸会議室を主な事業内容としている。ホテル・観光事業はホテルの運営・開発・再生・販売、地域創生事業などを手掛けており、その他事業では海外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、不動産サービス事業、ホテル・観光事業、その他事業と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。

サンフロンティアという社名には、人類・社会の幸せのために力強く輝く、そのために、社員が自らの夢を追い求め、新たなことに挑戦していける会社でありたいという想いが込められている。「SUN=太陽」は大きく輝き続ける力強さ、万人に降り注ぐ愛や利他の心の象徴であり、「FRONTIER=開拓者」は新たな価値創造に挑戦し続ける姿勢を表している。また、フィロソフィ経営を実践しており、最上位概念であるクレドには「利他」を定めている。明確な行動指針により柔軟に変化をし続け、目先の利益を追求するのではなく、長期的な成功を目標に掲げるビジョナリー・カンパニーである。

2024年3月期第1四半期末時点の本社所在地は東京都千代田区、総資産は151,056百万円、資本金は11,965百万円、自己資本比率は54.7%、発行済株式数は48,755,500株である。

#### 2. 沿革

同社は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月に、ジャスダック証券取引所に上場を果たした。2015年8月にはホテルマネジメント事業を、2017年11月には地方創生事業を開始し、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、次世代を担う人材の育成とさらなる経営基盤の強化を目的として、2020年4月に社長交代により齋藤清一(さいとうせいいち)氏が代表取締役役に就任した。

サンフロンティア不動産 | 2023年9月26日(火)  
8934 東証プライム市場 | [https://www.sunfrt.co.jp/ir\\_info/](https://www.sunfrt.co.jp/ir_info/)

## 会社概要

## 沿革

年月	主な沿革
1999年 4月	東京都千代田区に(株)サンフロンティアを設立
1999年12月	宅地建物取引業者として建設大臣免許取得
2000年 9月	銀座六丁目に自社保有ビル第1号を取得、不動産賃貸業を開始
2000年11月	サンフロンティア不動産(株)に商号変更
2001年 1月	リブランニング事業(ビル再生・活性化事業)を開始
2001年 4月	事業用不動産の賃貸仲介事業を開始
2002年 1月	都知事許可(般-13)第116846号を受け、一般建設業を開始
2004年12月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2005年 7月	SFビルサポート(株)を設立
2007年 2月	東京証券取引所市場第一部に株式を上場
2012年 1月	(株)ユービ(現SFビルメンテナンス(株))を連結子会社化し、ビルメンテナンス事業を開始
2013年 3月	台湾台北市に東京陽光不動産股份有限公司を設立
2015年 8月	サンフロンティアホテルマネジメント(株)を設立し、ホテルマネジメント事業を開始
2015年12月	ベトナム現地法人SUN FRONTIER VIETNAM CO.,LTD.を設立
2016年12月	スカイコートホテル(株)(現スカイハートホテル(株))の株式を取得し、連結子会社化
2017年11月	サンフロンティア佐渡(株)を設立し、地域創生事業を開始
2019年 1月	(株)光和工業(現SFエンジニアリング(株))の発行済株式を取得し連結子会社化
2019年 4月	貸会議室事業を分社化し、サンフロンティアスペースマネジメント(株)を設立
2021年 2月	(株)コミュニケーション開発(現SFコミュニケーション(株))の発行済株式を取得し連結子会社化
2021年 4月	(株)ホテル大佐渡の発行済株式を取得し連結子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第1部からプライム市場へ移行

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

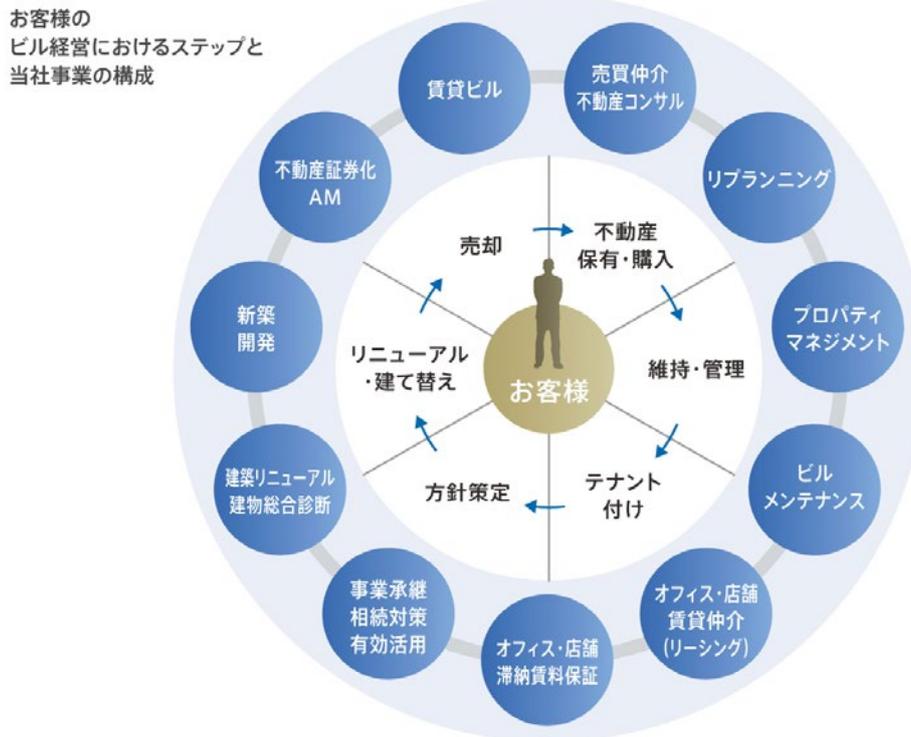
## 事業概要

### 既存不動産の活用と流通への取り組みを通して、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いる。最も影響力を発揮できる都心オフィスビル事業を中核に据え、ホテル・観光事業やその他事業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、部門間を越えてサービスを連携・連鎖させ、専門性を持った人材の力を集めることで、顧客視点に立ったより大きな付加価値の提供を実現している。サービスの連携・連鎖の例としては、賃貸仲介が持つ地域密着の土地勘を生かしたテナント目線のリニューアル企画や、プロパティマネジメントの知見の活用によりビルの価値を最大化し、売買仲介と協業しながら売却するといったものがある。フィロソフィ経営により全従業員の価値観を揃え、顧客目線で課題解決に取り組むことで、連鎖複合型の付加価値の高い商品とサービスを生み出すという強みにつなげている。

事業概要

ビル経営におけるステップと同社グループの事業構成



出所：同社ホームページより掲載

1. 不動産再生事業

不動産再生事業では、「リブランニング」「賃貸ビル」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・事業法人へ販売している。日ごろ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部門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することで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つにセットアップオフィスがある。通常のオフィスビル賃貸では、間取りレイアウトの考案や内装業者の選定、内装工事といった労力及び内装コストが発生し、移転準備期間も最低数週間～2ヶ月程度は必要となる。セットアップオフィスでは、顧客視点により内装を作り込んだうえで賃貸募集を行っている。応接スペース・会議室・受付などの基本的なオフィス内装を施しているため、入居するテナントは移転から業務開始までの期間が短くなり、内装設備への投資も大幅に軽減できる。これは土地勘があり、入居テナントの動向を把握している同社グループならではの商品である。

「賃貸ビル事業」は、リブランニング事業における商品化中の物件数を維持しながら、不動産サービス部門で培ったオペレーション力を生かして、賃料収入を得ている。

事業概要

リプランニング事業のビジネスモデル



出所：同社ホームページより掲載

2. 不動産サービス事業

不動産サービス事業では、「リーシングマネジメント」「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」を手掛けている。

「リーシングマネジメント」は都心主要エリアに10ヶ所の営業所を構えており、地域に根差した営業活動を行っている。売買仲介では、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している。賃貸仲介では、約60人のリーシング営業マンを配置し、圧倒的なスピードと行動量により顧客課題を解決している。東京都心部のオフィスビルに特化して、移転計画・仲介・内装デザインまでのトータルサポートを提供するほか、居抜きオフィスサイト「そのまんまオフィス！」を運営しており、現在使われている空間・内装・設備・インフラを「そのまま貸したい・借りたい」というニーズとマッチングしている。

「プロパティマネジメント」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。ビル管理では、年間700件以上に及ぶ賃貸仲介実績によって得た「入居推進力」と、定期的にテナントを訪問し快適な事業環境を維持・提供することで得た「入居維持・契約更新力」を生かし、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。また、空室のテナント斡旋・リニューアル提案から相続・事業継承までのワンストップサービスを提供している。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幾世代にもわたる資産防衛・活用を実現している。

「ビルメンテナンス」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」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により、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移転と稼働率アップをそれぞれ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。

事業概要

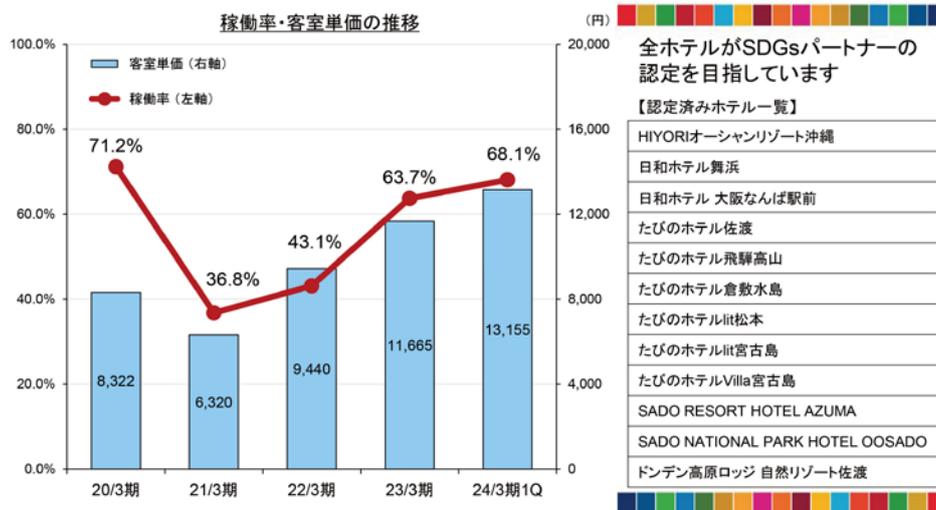
「貸会議室」は、都心オフィスビルの空室を貸会議室・レンタルオフィス・コワーキングスペースとして提供している。都心不動産の「空間」と「時間」の価値最大化を目的として、建て替えによる取り壊しが決定しているオフィスビルなど、借主が見つかりにくく、空室のまま放置されているオフィスを借り上げ、様々な付加価値を乗せることで有効活用につなげている。オフィスビル事業で培ってきた土地勘と支店網が生かせる東京都心部に集中的に店舗展開し、スピード感と柔軟性のある対応により利便性を追求している。

3. ホテル・観光事業

ホテル・観光事業では、「ホテル運営」「ホテル開発」「地域創生事業」を手掛けている。

「ホテル運営」は「心温かい楽しいホテル」をテーマに、地域の文化と歴史を大切に、上質で心地よいプライベート感のあるホテルを目指している。「HIYORI HOTELS & RESORTS」のブランド展開により、「BUDGET」「ECONOMY」「UPPER MIDDLE」「UPPER」「LUXURY」にクラス分けし、2,373室を運営している（2023年8月現在）。

稼働率・客室単価の推移



出所：決算説明資料より記載

全ホテルがSDGsパートナーの認定を目指しています

【認定済みホテル一覧】

HIYORIオーシャンリゾート沖縄
日和ホテル舞浜
日和ホテル 大阪なんば駅前
たびのホテル佐渡
たびのホテル飛騨高山
たびのホテル倉敷水島
たびのホテル松本
たびのホテル宮古島
たびのホテルVilla宮古島
SADO RESORT HOTEL AZUMA
SADO NATIONAL PARK HOTEL OOSADO
ドンデン高原ロッジ 自然リゾート佐渡

「ホテル開発・再生・販売」は、自社開発によるホテル建設、自社ブランドによる既存ホテルのリニューアルといったホテルの最有効活用を企画・提案している。ホテル開発では、顧客が所有する不動産を同社グループが購入し、ホテル建設・運営を行う事業方式や、既存ホテルを購入し同社グループでリニューアル・運営を行う事業方式がある。その他にも、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。ホテル再生では、顧客視点の付加価値の創出により高収益ホテルへの再生を行っている。再生工事は、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うことで、細部に拘り、使いやすく清潔感のある高品質な不動産に改修可能となっている。ホテルの再生には建物だけではなく運営面での再生も重要である。ホテルに従事するスタッフと併走して再生に向けた取り組みを行っている。

#### 事業概要

「地域創生事業」は、その地域ならではの魅力や特長をテーマにした事業に取り組んでいる。同事業の背景には、日本が誇る魅力（文化・歴史・自然・食事・温泉・おもてなしなど）に魅了される訪日外国人旅行者の急増があり、創業者の出身地でもある佐渡島より事業を開始した。佐渡島では観光産業を軸に地域創生を進めており、既に100人を超える雇用を創出した。例えば2023年は、「たびのホテル live 佐渡」の運営開始（6月）、「しま夢ジャズ・イン・佐渡 2023」（8月）や「2023 佐渡国際トライアスロン大会」（9月）への協賛などを通じて、地元の生活者と一緒に became 地域創成に継続的に取り組んでいる。また、同7月には、山形県酒田市との間で「地域振興に向けた連携協定」を締結し、両者で連携を図りながら、ホテルの建設計画を基軸にした地域の振興及び活性化をさらに推進することを発表した。

#### 4. その他事業

その他事業では、「海外事業」「建設事業」を手掛けている。

「海外事業」は、成長が期待できる東南アジアへ進出し、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「HIYORI Garden Tower」の開発・販売、運営を行っている。

「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プロデュース、入居テナントにとって魅力的で使いやすい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の競争力や資産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・施工までを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。

#### 都市型高層分譲マンション HIYORI Garden Tower



出所：同社ホームページより掲載

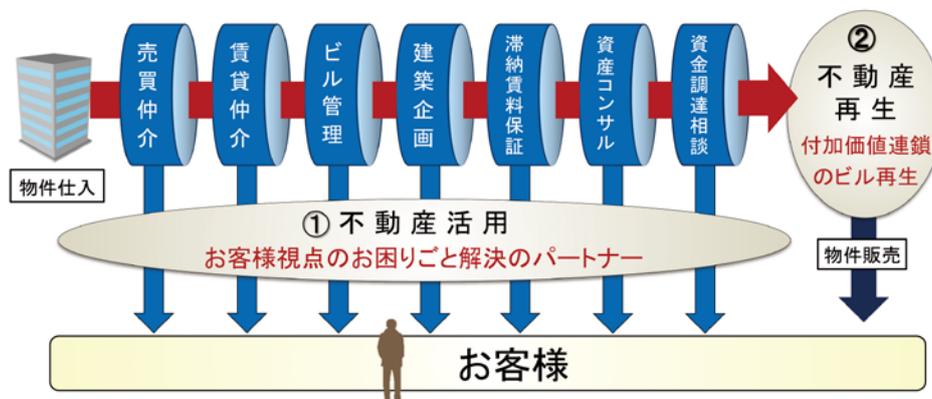
## 事業概要

## 5. 同社グループの強み

同社グループの強みは、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の提供力が挙げられる。ビルの仕入から、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を一貫して内製化し、高い付加価値を創出している。この一連のワンストップサービスは、不動産サービス事業の各部門（リーシングマネジメント、ビル管理・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）が協業することで実現している。こうした協業を行えているのは、同社グループがフィロソフィ経営を実践するなかで最上位概念であるクレド「利他」の精神が、従業員同士をしっかりと結び付けているためである。

管理会計の手法においては、「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人～10人の小集団（アメーバ）に分類し、アメーバ毎に時間当たりの採算の最大化を図るものである（時間当たり採算＝売上粗利÷労働時間）。各アメーバにはリーダーが存在し、期初に設定した年間予算・月次予算（売上粗利と時間当たりアメーバ）に対する実績の進捗管理を行う。アメーバ経営による管理会計手法は、市場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、経営者人財の育成の場にもなるというメリットがある。小集団であることにより意思決定のスピードアップが図られ、環境変化による市場ニーズの変化などにも柔軟に対応することが可能となる、効果的な経営手法であると弊社では考える。

## 内製化によるワンストップサービスの強み



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掘込んだニーズを再生ビルに反映、価値を高め販売

出所: 決算説明資料より掲載

## 6. 事業環境

マクロ的な事業環境として、世界経済ではウクライナ問題の長期化と、インフレ抑制のための利上げによる景気減速が引き続き懸念されている。国際通貨基金(IMF)は世界経済実質成長率の見通しを3.0%に上方修正したが、依然として低水準が続いている。米連邦準備制度理事会(FRB)は利上げを継続しているが、リセッションには至らずソフトランディングが期待されている。日本経済においては、新型コロナウイルス感染症の5類への移行後、供給制約の緩和やインバウンド消費の回復によって、個人消費や設備投資が持ち直しの兆しを見せている。日本銀行は長短金利操作を見直したが、2%の物価上昇目標の安定的な達成のために金融緩和を継続している。

#### 事業概要

同社グループを取り巻く事業環境として、都心オフィスビル市場では、出社とテレワークを併用するハイブリッドな働き方が続いている。新築ビル竣工の増加が影響し、都心オフィスの平均空室率は横ばいであり、平均賃料は緩やかな低下が継続している。この変化に柔軟に対応し、オフィススペースの有効活用や新たなサービスの提供に取り組むことが重要であると弊社では考えている。また、機関投資家の投資意欲は総じて強いものの、金融引き締めによる金利上昇には注意が必要だ。ホテル・観光市場では、旅行需要が回復し引き続きインバウンド需要が期待されており、同社グループのホテル・観光事業にとっては好機だ。国内外の旅行需要が急速に回復しており、宿泊者数はコロナ禍前の2019年を上回ってきている。これに伴い、急激な旅行需要回復のなかで、人手不足やオーバーツーリズムへの対応も求められている。

金融引き締め局面における金利動向は、不動産市場全体に大きな影響を与える要素である。金利上昇による資金調達コストの上昇や投資意欲の減退などが懸念されるため、金利動向に敏感に対応し適切なリスク管理を行うことが重要と言える。このような事業環境のなか、同社グループは顧客ニーズに対する高い適応力により、柔軟なビジネス戦略を展開している。金利動向の変化やコロナ禍の影響を適切に管理し、持続可能な事業ポートフォリオの構築がされていると弊社では見ている。

## 業績動向

### 旅行需要の顕著な回復を背景にホテル・観光事業が好調。 オフィス事業は期初計画どおり順調に進捗

#### 1. 2024年3月期第1四半期累計の業績概要

2024年3月期第1四半期累計の業績は、売上高18,452百万円（前年同期比19.4%減）、営業利益4,206百万円（同36.9%減）、経常利益4,184百万円（同37.4%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益3,134百万円（同33.2%減）となった。オフィスビルとホテルの売却益が業績に大きく貢献した。不動産再生事業は、物件売却が集中した前年同期からの反動で減収減益となるも、物件の売却は期初計画どおりに進捗しており、セグメント利益率は26.6%と高い利益率を維持している。不動産サービス事業は、各事業とも堅調に推移しており、取り分け貸会議室事業の業績が伸長した。主な要因として、企業研修、セミナー、検定試験等の需要の拡大が継続する中、拡充・増床した拠点及び新設した拠点での受注が好調であることが挙げられる。ホテル・観光事業は、ホテル物件の売却と旅行需要の回復が顕著なホテル運営が業績に大きく寄与した。「全国旅行支援」の延長や訪日外国人観光客の増加を背景に、国内観光需要の拡大が続き、運営するすべてのホテルで平均客室稼働率と平均客室単価が上昇した。販売費及び一般管理費は、人的資本投資及びシステム投資により前年同期比で増加している。

## 業績動向

## 2024年3月期第1四半期の連結業績

(単位：百万円)

	23/3期1Q		24/3期1Q		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	22,903	-	18,452	-	-4,451	-19.4%
営業利益	6,668	29.1%	4,206	22.8%	-2,462	-36.9%
経常利益	6,690	29.2%	4,184	22.7%	-2,506	-37.4%
親会社株主に帰属する 第1四半期純利益	4,690	20.5%	3,134	17.0%	-1,556	-33.2%
1株当たり四半期純利益	96.45	-	64.60	-	-31.85	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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 7,693 百万円（前年同期比 58.6% 減）、セグメント利益 2,047 百万円（同 71.1% 減）となった。販売件数は 5 件（対前年同期比 5 件減）、通期販売件数 24 件の内、10 件が集中した前年同期からの反動減により減収減益となるも計画どおりに進捗した。平均事業期間は 458 日（前年同期比 194 日減）、中長期リプランニング物件を多く販売した前期に対して、今回は短期リプランニング物件の販売が中心となり、平均事業期間が短縮された。引き続き事業期間に拘った運営により、高い資本効率性を実現していく方針だ。セグメント利益に関しては、利益率が高い中長期リプランニング物件の売却があった前年同期から低下するものの、高い利益率を維持している。仕入は 22,510 百万円で同 9,650 百万円増加した。コロナ禍前を上回るペースで順調に進捗している。

## (2) 不動産サービス事業

不動産サービス事業は、売上高 2,665 百万円（同 11.6% 増）、セグメント利益 1,551 百万円（同 0.6% 減）となった。リーシングマネジメント事業では、賃貸仲介において移転・拡張ニーズを捉え増収増益となるも、売買仲介において前年同期に仲介した大型案件からの反動減が生じ、不動産サービス事業全体の利益率低下の一因となった。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より増収増益、ビルメンテナンス事業では売上高はほぼ横ばいであったが、外注費（主に人件費）を中心とした原価の増加が影響して減益となった。また、貸会議室事業では需要の回復を背景に拡充・増床した拠点及び新設した拠点の稼働も好調であり増収増益、滞納賃料保証ではグループ内取引があった前年同期から反動減により減収減益となるも、信用保証の新規契約件数は増加しており堅調に推移した。

## (3) ホテル・観光事業

ホテル・観光事業は、売上高 8,029 百万円（同 318.7% 増）、セグメント利益 2,638 百万円（前年同期は 252 百万円の損失）となった。ホテル開発事業では、前期に契約済みのホテル物件の売却決済が予定どおり完了したことが業績に大きく貢献、ホテル運営事業では、顕著な旅行需要回復を背景に、運営するすべてのホテルにおいて、平均稼働率・平均客室単価ともに向上し増収増益となった。

## 業績動向

## (4) その他事業

その他事業は、売上高 368 百万円（同 20.4% 増）、セグメント利益 33 百万円（同 8.1% 減）となった。建設事業では、受注工事の完了と着工が進み増収となるも、原価の増加が影響して減益となった。海外開発事業では、引き続きベトナムで案件組成に注力していく方針だ。

## セグメント別業績

(単位：百万円)

【売上高】	23/3 期 1Q	24/3 期 1Q	前期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	18,582	7,693	-10,889	-58.6%
不動産サービス事業	2,387	2,665	278	11.6%
ホテル・観光事業	1,917	8,029	6,112	318.7%
その他	306	368	62	20.4%

【セグメント利益】	23/3 期 1Q	24/3 期 1Q	前期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	7,087	2,047	-5,040	-71.1%
不動産サービス事業	1,561	1,551	-10	-0.6%
ホテル・観光事業	-252	2,638	2,890	-
その他	36	33	-3	-8.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 3. 財務状況

2024年3月期第1四半期累計の資産合計は、前期末比 1,463 百万円減の 151,056 百万円となった。ホテル物件・リブランニング物件の売却による減少を、リブランニング物件の仕入が上回り、販売用不動産が 3,032 百万円増加したほか、仕掛販売用不動産が 128 百万円、土地が 195 百万円増加した。一方で、配当・法人税の支払い、物件の仕入が進んだことにより現金及び預金が 4,409 百万円、繰延税金資産が 507 百万円減少した。

負債合計は前期末比 3,416 百万円減の 65,137 百万円となった。1 年以内返済予定の長期借入金が 4,805 百万円増加した。一方で、未払法人税等が 1,113 百万円、長期借入金が 5,908 百万円減少した。有利子負債に関しては、物件売却に伴う返済が仕入に伴う借入を上回ったが、1 年以内返済予定の長期借入金の増加により、流動負債における借入金が一時的に増加している。

純資産合計は同 1,952 百万円増の 85,918 百万円となった。期末配当金の支払い 1,216 百万円等による減少があった一方で、親会社株主に帰属する四半期純利益 3,134 百万円の積み上げ等により増加した。自己資本比率は同 1.8pt 上昇の 54.7% となり、財務健全性は盤石であり短期的な懸念事項はないものと弊社では見ている。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期 1Q	増減額
流動資産合計	125,886	124,615	-1,271
(現金及び預金)	42,016	37,606	-4,409
(棚卸資産)	80,182	83,351	3,169
固定資産合計	26,633	26,440	-192
(有形固定資産)	20,410	20,574	163
資産合計	152,519	151,056	-1,463
流動負債合計	16,363	18,803	2,439
(短期借入金等)	5,492	10,298	4,805
固定負債合計	52,190	46,333	-5,856
(長期借入金・社債)	50,170	44,261	-5,908
負債合計	68,553	65,137	-3,416
純資産合計	83,965	85,918	1,952
負債純資産合計	152,519	151,056	-1,463

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 堅調な事業環境を背景に 2024 年 3 月期は増収増益を予想

#### 1. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の業績予想は、売上高 83,000 百万円（前期比 0.3% 増）、営業利益 16,500 百万円（同 10.7% 増）、経常利益 16,000 百万円（同 8.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 11,000 百万円（同 5.3% 減）としている。2023 年 5 月 12 日発表の予想値から変更はない。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては同 5.3% の減少となっているが、ホテル・観光事業の業績回復に伴う同事業の繰越欠損金による課税所得の圧縮や、繰延税金資産計上による税効果などの影響である。

不動産事業では、物件売却で利益率 30% を継続し前期並みの利益を確保する。不動産サービス事業では、貸会議室の需要回復を中心として全事業で堅調な成長を継続していく。また、ホテル・観光事業では、国内観光需要やインバウンド需要の回復を背景に、前期比大幅伸長を計画している。販管費については、人的資本・DX・マーケティングへの投資を計画しており、将来に向けた成長投資を継続・加速していく。

## 今後の見通し

同社グループの業績予想（営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益）に対する達成率は12期連続で100%を上回っており、コロナ禍といった事業環境の急変化にも柔軟に対応している。2024年3月期第1四半期では、ホテル物件の売却と、需要回復が顕著なホテル運営が全体の業績を牽引した。オフィス事業は、通期販売件数24件の内、10件が集中した前年同期からの反動減により減収減益となるも計画どおりの進捗である。第2四半期にはリブランニング事業の売上総利益の通期予想に対する進捗率が累計で50%以上となる期初計画に基づき、7月、8月の業績も順調に推移しているという会社説明によれば、通期計画実現の蓋然性は高いと弊社は見ている。

## 2024年3月期業績予想に対する進捗

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期予想			24/3期1Q		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	実績	売上比	進捗率
売上高	82,777	-	83,000	-	0.3%	18,452	-	22.2%
営業利益	14,905	18.0%	16,500	19.9%	10.7%	4,206	22.8%	25.5%
経常利益	14,722	17.8%	16,000	19.3%	8.7%	4,184	22.7%	26.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,612	14.0%	11,000	13.3%	-5.3%	3,134	17.0%	28.5%
1株当たり当期純利益	238.98	-	226.37	-	-	-	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 重点施策

2024年3月期の重点施策は以下のとおりである。

## (1) 不動産再生事業

2023年3月期に引き続き、良物件の仕入・開発を計画的に行い、高収益・高稼働の物件を提供する。2024年3月期は前期を上回る売却益を計画しており、期末棚卸資産についても投資を積極的に進め増加を計画している。社内外のネットワークを活用し、全社一丸となった仕入活動に注力することで、足元での仕入状況も堅調に推移している。期末棚卸資産残高は950億円～1,000億円を予想しており、想定売上高は1,250億円～1,400億円、売上総利益率は25%～30%としている。これにより、期末棚卸資産の含み益は300億円～400億円程度になることが読み取れる。仕入から商品化までの期間を指す「平均事業期間」は2024年3月期第1四半期末で458日（前年同期比194日減）であり、回転率を維持しながら投資の回収と成長を図る。リブランニング事業の2024年3月期第1四半期末における棚卸資産の構成は、短期物件が約50%、中長期物件が約30%、新築と海外物件の合計が約20%といった状況となっている。同社グループは短期物件の平均事業期間の理想は1年としている。回転率とバランスを意識した適正な棚卸資産構成により事業運営をしていることから、持続的な利益成長が期待できると弊社では見ている。

## (2) 不動産サービス事業

貸会議室の需要拡大を中心に、全事業で堅調な成長を継続している。不動産サービス事業は、利益率の高いセグメントである。貸会議室事業では、2023年4月にも開業・増床し、研修や検定試験の会場としての需要が高まっている。貸会議室事業の需要は回復・拡大傾向にあり、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。足元では、「ビジョンセンター東京日本橋」を新規開業している。駅前などの需要があるエリアに集中して出店していることから、2023年4月に開業・増床した拠点を含め、受注状況は好調に推移している。同事業は大口企業のリピートが多いという特徴もあるため、今後は安定的な利益の積み上げが期待できる。ビルメンテナンス事業では、クライアント各社に対して物価上昇を反映したサービス料金の適正水準への理解を求めていく。外注費（主に人件費）を始めとした原価の高騰を適切に価格転嫁することで、第2四半期以降の収益は良化する見通しである。また、滞納保証事業では、新ブランド「TRI-WINS（トライウインズ）」を2023年2月よりサービス開始している。ビルオーナーとテナント入居者の双方が抱えるリスクや課題を解決する「三方よし」の賃貸保証サービスを掲げており、代理店制度を設けず直接契約とすることで、属性面や与信面での細かな調査や明確な保証説明等、一般的な保証サービスと比較してサービスの範囲が拡大されている。

## (3) ホテル・観光事業

2024年3月期もホテル運営の需要拡大により、前期比大幅な伸長を計画している。足元では、沖縄において台風の影響が若干あったものの、全ホテル順調に稼働している。2023年8月に政府が中国からの団体旅行を解禁したこともあり、第2四半期以降も好調な業績が続くものと弊社では見ている。ホテル開発に関しては、2024年3月期第1四半期における、売却案件クロージングが業績に大きく寄与した。当期に予定している売却案件はすべて決済完了したことから、翌期以降の案件組成に向けた活動を引き続き注力していく方針だ。

## (4) 販管費

人的資本、DX、マーケティングへの投資による費用増加を計画している。人的資本への投資に関しては、人財の成長に向けた採用やベースアップを見込んでいる。人財・事業に向けた投資は、同社グループ事業の中長期的な成長に不可欠なものであり、潤沢な自己資本と事業の収益性を勘案すれば、投下資本の調達と回収に特段の懸念はないと弊社では見ている。

## 成長戦略

### 中期経営計画を策定、2025年3月期に売上高1,000億円を目指す。 ESG経営やDX推進にも取り組み、持続可能な成長を実現

同社グループでは『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」を基本方針とした中期経営計画を策定した。経営数値目標は、2025年3月期に売上高1,000億円、経常利益200億円を掲げている。経営指標は、経常利益率20%、自己資本比率50%水準、ROE10%以上を掲げている。各事業において成長戦略を打ち出し、ESG、デジタル、キャッシュ・フロー、マーケティングを重点ポイントに挙げている。同社グループの中期経営計画では、オフィス需要の増減などのリスクにも対応しつつ収益基盤の多角化やESG投資を推進するなど将来的な成長戦略に積極的に取り組んでおり、安定的な収益の確保と将来的な成長性の期待を高めるものと弊社では見ている。

#### 経営数値目標

	23/3期	24/3期予想	25/3期目標
売上高	82,777	83,000	100,000
経常利益	14,722	16,000	20,000
親会社株主に帰属する当期純利益	11,612	11,000	14,000
経常利益率	17.8%	19.4%	20%以上
自己資本比率	52.9%	50%水準	50%水準
ROE	15.3%	12.9%	10%以上

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

#### 1. 各事業の成長戦略

##### (1) オフィス事業

オフィス事業では、既存事業の深化・伸長を進める。都心・中小型・オフィス・再生・事業期間1年のリブランニング事業を主軸としつつ、不動産の高付加価値活用にこだわり、中長期保有、低層店舗開発、新築ビルにも取り組む。ワンストップサービスによる課題解決力や、顧客視点による企画・提案力、建築技術・デザイン力・スペース活用技術を生かし、テナント誘致力を強みにオフィスビルの付加価値を高めていく。足元の物件売却は計画どおりに進捗、物件仕入に注力しており、短期・中長期・新築開発にバランスよく投資している。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。

##### (2) ホテル事業

ホテル事業では、引き続きコンセプトにこだわり、満足と感動を超えるサービスを提供していく。心温かい楽しいホテル運営を心掛け、顧客視点のサービスにより熱狂的なファンの創出を目指す。建設中であるホテルの完成後は既存ホテルの運営で収支の黒字化を図るとともに、土地・建物の売却で投資資金を回収し効果的に運用していく。計画ホテルの竣工は完了しており、売却・回収により再投資を行っていく方針だ。足元では、計画どおりにホテル物件を売却して回収を実現している。また、観光需要拡大により、ホテル運営も業績急回復中である。今後はビジネス・観光需要の高い地域への追加投資を検討・実施していく。

### (3) 海外事業

海外事業では、ベトナムでの住宅関連事業を展開する。マンション開発・販売・管理・仲介を一貫して行うことで、地域に根差した成長を実現する。将来を見据えたマンション開発事業への計画的投資を継続するとともに、次期開発プロジェクトに向け土地取得手続きを進めていく。足元では、ベトナムでのマンション開発事業へ継続的・計画的に投資していくとともに、次期開発プロジェクト案件の組成を進行中だ。

### (4) M&A

M&A は、現業を拡充する周辺事業への投資や、成長分野に対するスタートアップ投資を積極的かつ計画的に行い、新たな付加価値創出を目指す。M&A においては既存事業とのシナジーが期待できる案件に限定する方針である。ホテル開発では、今後 1～2 年で運営部屋数を 3,000 室程度まで回復させ（2023 年 8 月時点で、運営中ホテル 2,373 室）、今後 10 年で 10,000 室までの拡大を視野に入れている。これを実現するために M&A による手法も選択肢の 1 つであると捉えている。M&A の費用に関しては、現預金が潤沢で、自己資本比率が高いことから、基本的には自己資金を中心に行う方針だ。

## 2. 重視するポイント

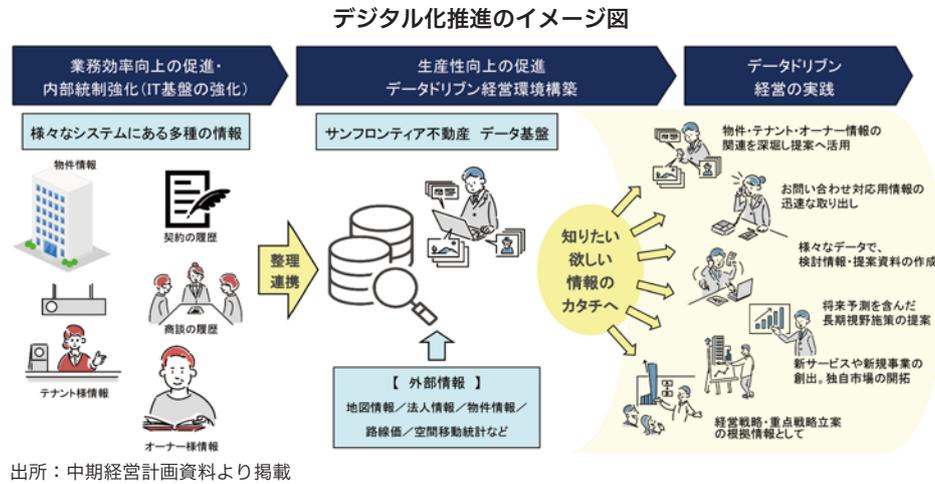
### (1) ESG

同社グループは ESG 投資の重要性に着目し、中期経営計画のなかで、環境・社会・ガバナンスに配慮した取り組みを積極的に進めることを表明している。ビルの再生事業を通じた CO<sub>2</sub> 排出量の削減や再生可能エネルギーの活用など、環境に配慮した施策を推進している。また社会的責任を果たすために、保育園や医療施設（リハビリ施設）の入居に適うビル開発や、多様な人材が活躍できる体制・経営の推進にも力を入れている。ガバナンス面では、「再生産不可能な資源の無駄遣いをおさえ、持続的な地球上の人類や動植物の繁栄に寄与する」企業哲学に則り、社会の範たる企業となるべく企業統治を行う。また、2023 年 6 月には、重要課題にもとづく具体的施策と KPI の進捗をサステナビリティサイトに掲載しており、2023 年 3 月期において 13 項目中 12 項目（内 4 項目は 2024 年 3 月期施策）を達成している。KPI を定めていない施策に関して、各ホテルにおける自治体の SDGs パートナー認定取得を目指すなど、地域と連携した活動を強化している。これらの取り組みは、ESG 投資家からの支持を集め、投資家の関心を高めることができると弊社では考える。

### (2) デジタル化推進

デジタル化による変革を推進するため、2021 年 4 月にデジタル化推進室を立ち上げた（2022 年 4 月には DX 事業部へ組織変更）。各事業において業務フローを検証し、デジタル化することで効率化・内部統制強化を推進する。効率化を経て生産性の向上を図り、顧客の課題解決を強化できる新規事業の創出を目指す。

成長戦略



(3) キャッシュ・フロー

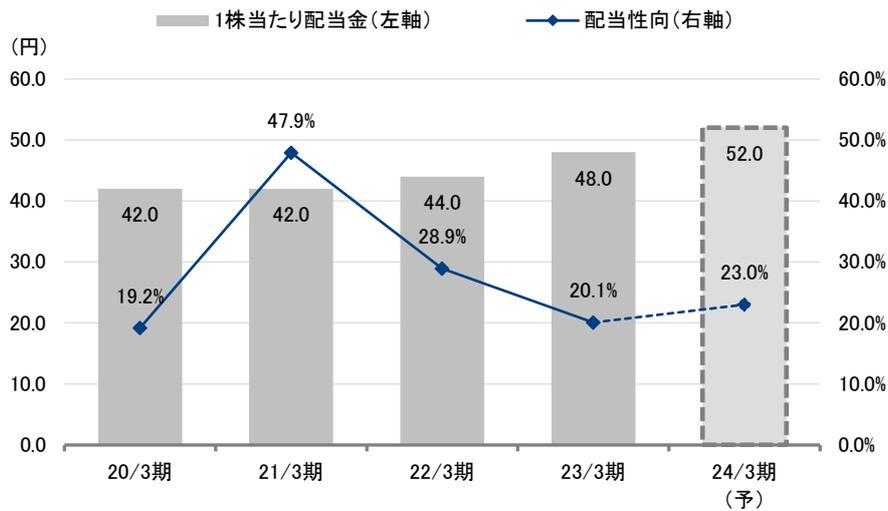
財務の安定性の維持を方針の1つとしており、経常利益の成長だけでなくキャッシュ・フローを重視し、フリーキャッシュ・フローのプラス維持を掲げている。高付加価値事業の進化による営業キャッシュ・フローを安定的に創出するとともに、効果的な事業への資金投下と計画的な資金回収により、投資キャッシュ・フローをコントロールする。安定的な株主還元と財務基盤の健全化とともに、将来の成長へ投資することで企業価値を高めるキャピタルアロケーションを実現していく。

## 株主還元策

### 同額維持となった2021年3月期を除き10年増配継続。 2024年3月期は1株当たり52.0円の配当を予定

同社グループでは、株主還元の基本方針として、「株主の皆様への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。2023年3月期は前期比4.0円増の1株当たり48.0円（配当性向20.1%）を実施した。2024年3月期は同4.0円増の1株当たり52.0円（配当性向23.0%）の配当を予定している。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。中期経営計画ではさらなる成長方針を明確に打ち出しており、直近の1株当たり当期純利益は2021年3月期87.77円、2022年3月期152.26円、2023年3月期238.98円と右肩上がりである。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。

1株当たり利益と配当金の推移



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・表示したのですが、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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

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て作成されていますが、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、配布等することは堅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