

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年9月14日 (月)

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. 2027年3月期第1四半期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	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	03
1. 不動産再生事業	04
2. 不動産サービス事業	05
3. ホテル・観光事業	06
4. その他	06
5. 同社グループの強み	07
■ 業績動向	07
1. 2027年3月期第1四半期の業績概要	07
2. セグメント別の事業動向	09
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 2027年3月期の業績見通し	12
2. 2027年3月期の重点施策	13
■ 成長戦略	16
1. 現中期経営計画と長期ビジョン2035の概要	16
2. 中期経営計画における成長戦略と重点施策	17
3. 住宅賃貸仲介会社アエラスのM&Aを実施	18
■ 株主還元策	20

要約

第1四半期は増収増益基調を継続、通期業績予想達成の蓋然性が高まる

サンフロンティア不動産<8934>は、都心のオフィスビルを中心とした不動産活用サービスを展開している。事業は「不動産再生」「不動産サービス」「ホテル・観光」「その他」の4セグメントで構成される。主力となる不動産再生事業では、中小型オフィスのリプランニングや新築開発に加え、不動産小口所有商品の販売や国内外のレジデンシャル物件の再生・開発などを手掛けている。また、不動産サービス事業では売買・賃貸仲介からビル管理まで幅広く担い、ホテル・観光事業では宿泊施設の運営・開発を推進している。同社は不動産再生事業を核とした最適なポートフォリオにより、収益の多角化を実現している。

1. 2027年3月期第1四半期の業績概要

2027年3月期第1四半期の業績は、売上高29,937百万円(前年同期比9.6%増)、営業利益6,425百万円(同6.7%増)、経常利益5,895百万円(同1.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益3,943百万円(同0.9%減)となった。売上高、営業利益及び経常利益はいずれも前年同期を上回り、増収増益でのスタートとなっている。各事業セグメントがおおむね計画通りに推移していることに加え、不動産再生事業を中心とした高い収益力を維持しており、通期業績予想の達成に向けて順調な進捗を示した。主力の不動産再生事業では、販売件数が前年同期比1件増の5件となり、高水準の利益率を維持しながら増収増益を実現した。契約済み案件は着実に積み上がっており、引き続き同社の業績成長をけん引する見通しである。不動産サービス事業では、前年同期に大型売買仲介案件があった反動などから一部事業で減収減益となったものの、貸会議室事業の伸長やプロパティマネジメント事業、滞納賃料保証事業の拡大が下支えとなり、事業全体としては計画通りに推移した。ホテル・観光事業では、大阪・関西万博関連需要の反動減を受けながらも、運営ホテル数の増加によって増収増益を確保している。また、2026年7月には首都圏で67店舗を展開し、年間約4万5千件の賃貸住宅仲介実績を有するアエラスグループを子会社化した。これにより、同社が注力するレジデンシャル領域における事業基盤の強化が期待される。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績予想は、売上高130,000百万円(前期比12.0%増)、営業利益28,150百万円(同11.0%増)、経常利益26,000百万円(同11.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益17,400百万円(同8.8%増)としている。売上高、経常利益ともに10%超の成長を見込んでおり、引き続き過去最高業績を更新する計画である。前期まで継続してきた高い利益成長を維持しながら、事業ポートフォリオの拡充と収益基盤の安定化を同時に進める方針が鮮明となっている。特に注目されるのは仕入れの強化であり、2026年3月期は600億円超と過去最高水準の仕入れを実施したが、2027年3月期の仕入目標は900億円とさらに拡大を計画している。2026年8月6日時点で契約済み未決済物件を含む仕入額は496億円に達し、既に5割超の進捗となっている。伊藤忠商事<8001>との資本業務提携を背景とした仕入強化策も順調に機能しており、将来の収益源となる案件の積み上がりが進んでいる。さらに、アエラスグループの子会社化により、首都圏における賃貸住宅仲介ネットワークと豊富な顧客基盤を獲得し、レジデンシャル領域での事業拡大に向けた体制整備も進展している。足元の業績進捗、販売計画の状況、仕入活動の進捗及び各成長戦略の実行状況を総合的に勘案すると、2027年3月期通期業績予想の達成蓋然性は高いと弊社では見ている。

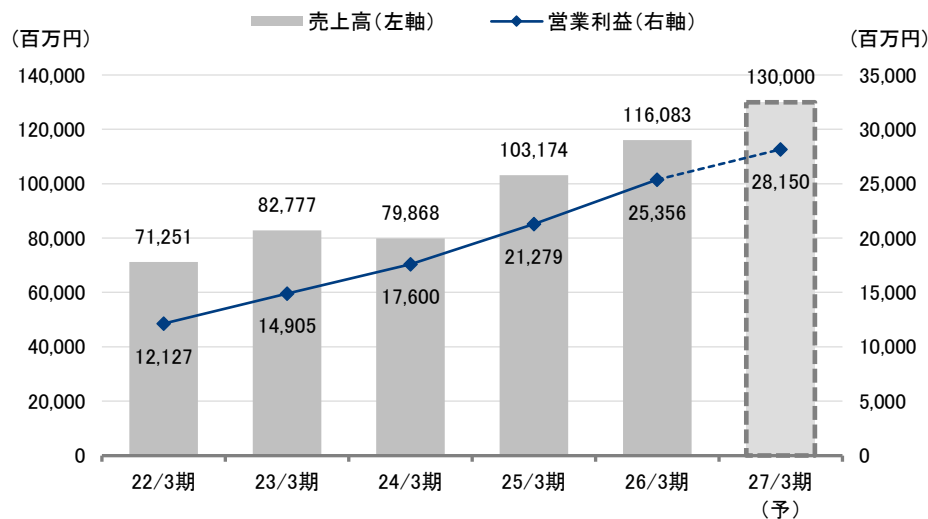
3. 成長戦略

同社グループは長期ビジョン2035において、2035年3月期に売上高3,000億円、経常利益600億円を目標に掲げ、そのバックキャスト（逆算）による現中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）を推進中である。東京23区を中心に「オフィス・ホテル・レジデンシャル」への集中投資を加速させるとともに、市場ニーズに即した用途分散や戦略的なアセットマネジメントを推進することで、さらなる成長を図る。足元の計画を上回る業績進捗に加え、伊藤忠商事との資本業務提携効果を勘案し、中期経営計画目標を上方修正した。2028年3月期に売上高1,500億円、経常利益300億円、経常利益率20%、自己資本比率45%水準、ROE14%以上の達成を目指している。加えて、伊藤忠商事との資本業務提携を梃子として、長期ビジョン2035の前倒し実現を目指す。長期ビジョンに基づく一貫した戦略と、過去の計画を完遂した実績から、今後も安定した収益確保と持続的な成長の両立が十分に期待できると弊社では考える。

Key Points

- ・ 2027年3月期第1四半期は増収増益。アエラスグループの子会社化によりレジデンシャル領域の事業拡大が期待される
- ・ 2027年3月期は売上高・経常利益ともに10%超の伸長を見込む。進捗は順調であり達成の蓋然性が高まる
- ・ 中期経営計画を上方修正。2028年3月期に売上高1,500億円、経常利益300億円を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

サンフロンティア不動産
8934 東証プライム市場

2026年9月14日(月)
<https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

■ 会社概要

都心の中小型オフィス再生を軸に、多様な不動産サービスを展開

1. 会社概要

同社グループは、東京におけるオフィスビルを中心に、不動産活用の専門サービスを展開している。事業は「不動産再生」「不動産サービス」「ホテル・観光」「その他」の4セグメントで構成される。不動産再生事業では、東京都心の中小型オフィスを中心としたリプランニング物件の販売に加え、新築ビル開発、不動産小口所有商品の組成・販売、都内レジデンシャル物件の開発、ニューヨークのアパートメント再生物件の販売、さらに賃貸ビルの運営を行っている。一方、不動産サービス事業では、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、貸会議室運営など、多様なサービスを手掛けている。ホテル・観光事業ではホテルの運営・開発などを手掛けており、その他の事業では海外開発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、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。

2. 沿革

同社グループは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、ジャスダック証券取引所に上場を果たし、2007年2月には東京証券取引所第一部(現 プライム市場)に上場した。2015年8月にはホテルマネジメント事業を、2017年11月には地域創生事業を開始し、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、次世代を担う人財の育成とさらなる経営基盤の強化を目的として、2020年4月に齋藤清一(さいとう せいいち)氏が代表取締役社長に就任した。直近では、2026年7月に(株)アエラスおよび同社グループ会社をM&Aにより取得した。

■ 事業概要

既存不動産の活用と流通への取り組みにより、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おり、都心オフィスビル事業を中核に据え、ホテル・観光事業など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、部門横断サービスの連携により、顧客視点に基づく付加価値提供を実現している。

事業概要

1. 不動産再生事業

不動産再生事業では、「リブランニング事業」「賃貸ビル事業」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・ファンド等へ販売している。日頃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し、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つである「セットアップオフィス」は、通常の賃貸オフィスとは異なり、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を施し、設備や什器の一部を予め設置した状態で貸し出すものである。入居テナント企業には、4つのメリットがある。1) オフィス内装の検討や業者選定などの手間がかからず、担当者の負担を軽減する。2) 配線関連や引越以外の作業が不要なため、移転後すぐに利用でき、テナント側で負担する内装工事や原状回復の工期が大幅に短縮されることで、契約期間内における正味の利用可能期間が増加する。3) オフィス内装の費用負担を削減できるため、テナント側での内装資産計上が不要となり、財務負担が軽減される。4) 意匠性と機能性が両立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、生産性の向上が期待できる。これは地域特性に精通し、テナント動向を的確に把握している同社グループならではの商品である。

近年のオフィスのトレンドについては、全体的には大きな変化は見られないものの、人財採用の観点から若手が好むようなデザインが重視される傾向にある。同社が手掛けるセットアップオフィスでは、落ち着いた木目調のデスクや彩度を抑えた内装を採用している。天井はコンクリートむき出し仕様とし、高さを確保することで開放感のあるオフィスを創出している。アクセントとして壁にアートを配置することもある。機能面では、一人用のWeb会議ブースを標準装備とし、家具メーカーと共同開発した可動式のブースを導入している。これは、会議室の確保が困難なコワーキングスペースからの移転ニーズを的確に捉えたものである。同社のセットアップオフィスは、収容人数10名程度の小規模なワンフロア設計であっても、会議スペースや男女別トイレを完備している。こうした設備面での利便性が利用者の実利的なニーズに合致し、高い成約率へとつながっている。

同社グループはセットアップオフィスの先駆者として、ノウハウと情報網を持つ。社是である「利他」の精神により顧客目線を通し、新規入居者の希望や既存入居者の要望を迅速に商品に生かすことで、セットアップオフィス市場における競争優位性の源泉となっている。

また、「賃貸ビル事業」は、リブランニング事業における賃貸ビル物件数を拡大しながら、不動産サービス部門で培ったオペレーション力を活用することで、安定的な賃料収入を得ている。

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

2. 不動産サービス事業

不動産サービス事業では、「売買仲介事業」「賃貸仲介事業」「プロパティマネジメント事業」「ビルメンテナンス事業」「滞納賃料保証事業」「貸会議室事業」を展開している。

「売買仲介事業」は、不動産コンサルティングを主軸とし、プロパティマネジメント事業や賃貸仲介事業などを行う他部門と連携し、顧客の物件売買に関わる課題を迅速に解決するサービスを提供している。グループ内からの紹介を着実に成約につなげることで、効率的かつ安定的な収益を確保している。

「賃貸仲介事業」は都心主要エリアに13ヶ所の営業所を構え、地域に密着した営業活動を行っている。80～90人の営業担当者を配置し、高い機動力によって顧客課題の解決を図っている。東京都心部のオフィスビルに特化し、移転計画・仲介・内装デザインまでのトータルサポート等を提供している。

「プロパティマネジメント事業」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。基盤となるのは、年間1,000件近くに及び賃貸仲介によって得た「入居促進力」と、定期的なテナント訪問により事業環境の維持・提供を続ける「入居維持・契約更新力」で、これが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。提供サービスは、空室へのテナント斡旋やリニューアル提案にとどまらず、相続や事業承継を含めた包括的なワンストップ体制を構築している。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、世代を超えた資産防衛・活用を実現している。

「ビルメンテナンス事業」では、ビルのトータルメンテナンス、管理業務及び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。

「滞納賃料保証事業」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を通じて、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回避と稼働率の向上を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、解決に向けた煩雑な業務を引き受けている。

「貸会議室事業」は、都心オフィスビルの空室を、貸会議室・レンタルオフィスとして提供している。都心不動産における「空間」と「時間」の価値最大化を目的として、建て替えに伴う取り壊しが決定しているオフィスビルなど、一般的な賃借人の確保が困難な遊休資産を借り上げ、様々な付加価値を付与して提供している。都心オフィスビル事業で蓄積してきた知見と支店網を生かせる東京都心部に集中的に店舗展開し、機動力と柔軟性のある対応により利便性を追求している。

事業概要

3. ホテル・観光事業

ホテル・観光事業では、「ホテル運営事業」「ホテル開発事業」を展開している。

「ホテル運営事業」では、「心温かい楽しいホテル」をテーマに、国内を中心に上質かつプライベート感を重視した宿泊施設を展開している。各地域の食や文化・歴史などを大切に、地域特性に合わせた「温泉・リゾート」「地域創生」「都市型リゾート」「オリジナルコレクション」の4つのタイプと、価格帯やサービス形態を多角化することで幅広い顧客ニーズに対応している。同社グループは、国内を中心に39ホテル4,227室（2026年6月末時点）を運営している。

「ホテル開発事業」は、自社開発によるホテル建設や既存ホテルのリニューアルを通じて、不動産の最も有効活用を企画・提案している。事業方式としては、顧客が所有する不動産を取得し自社でホテル建設・運営を行う方式や、既存ホテルを取得し自社でリニューアル・運営を行う方式のほか、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。特にホテルの再生においては、企画立案、建築デザイン、資材調達、工程管理、引渡しまで、すべて一括して同社グループが行っている。これにより、機能性と意匠性を兼ね備えた高品質な施設への改修を可能としている。運営面では、現場スタッフと連携した運営体制の改善も並行して実施している。

内製化したワンストップサービスの提供力が強み

4. その他

その他の事業では、「海外開発事業」「建設事業」を展開している。

「海外開発事業」は、成長が期待できるベトナムへ進出し、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の開発・販売・運営を行っている。2019年12月には「HIYORI Garden Tower」が竣工し、住居306戸が完売した。また、分譲マンションプロジェクト第2号案件として、2024年8月に「HIYORI Aqua Tower」が着工しており、2027年度上半期の竣工に向けて、2026年2月に販売を開始している。

「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通じて、入居テナントの利便性を高める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資産の競争力や市場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・施工に至るまで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。

サンフロンティア不動産
8934 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)
<https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

事業概要

5. 同社グループの強み

同社グループの強みとして、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がある。ビルの仕入れから、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一貫して内製化し、付加価値を創出している。この体制は、不動産サービス事業の各部門（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、資産コンサルティング、滞納賃料保証、貸会議室）の連携によるものである。こうした連携の基盤には、同社グループが共通の価値観であるフィロソフィ経営の最上位概念であるクレド「利他」の精神があり、各部門の連携精度を高める要因となっている。

管理会計においては、「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5～10人の小集団（アメーバ）に細分化し、アメーバごとに時間当たりの採算（時間当たり採算＝売上総利益÷労働時間）の最大化を図るものである。各アメーバのリーダーは、期初に設定した年間予算・月次予算（売上総利益と時間当たり採算）に対する進捗管理を行う。この手法は、市場の変動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、経営者人財の育成につながるメリットがある。また、小集団単位での意思決定は組織の機動性を高め、市場環境の変化に対する柔軟な適応を可能にしていることから、極めて合理的な経営手法であると判断される。

業績動向

第1四半期は増収増益基調を継続。 通期業績予想に対し順調なスタート

1. 2027年3月期第1四半期の業績概要

2027年3月期第1四半期の業績は、売上高29,937百万円（前年同期比9.6%増）、営業利益6,425百万円（同6.7%増）、経常利益5,895百万円（同1.9%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益3,943百万円（同0.9%減）となった。売上高、営業利益及び経常利益はいずれも前年同期を上回り、増収増益でのスタートとなっている。各事業セグメントがおおむね計画通りに推移していることに加え、主力事業の収益力が維持されており、通期業績予想の達成に向けて順調な進捗を示した。

サンフロンティア不動産
8934 東証プライム市場

2026年9月14日(月)
<https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

業績動向

業況面では、主力の不動産再生事業のうちリブランニング事業が引き続き業績をけん引した。販売件数の増加に加え、高水準の利益率を維持したことで増収増益を実現している。決済ベースでは案件の計上タイミングの影響を受けるものの、未決済案件を含めた契約ベースでは売上総利益が通期目標の6割超に達しており、非常に順調なスタートであると弊社では見ている。第2四半期以降の販売計画についても着実に進捗しており、今後の業績拡大に対する期待は高い。不動産サービス事業では、売買仲介事業や賃貸仲介事業において前年同期の反動減がみられたものの、貸会議室事業が堅調に推移し、事業全体を下支えた。「ビジョンセンター市ヶ谷駅前」の開業や既存拠点の増床効果に加え、大型案件の継続受注やリピーター需要の獲得が進んでおり、貸会議室事業は引き続き成長ドライバーの1つとなっている。ホテル・観光事業も堅調に推移した。ホテル開発事業では松山、熊本、高山、佐渡において4ホテルが新たに開業し、グループ全体の客室数は4,227室と前期末比537室増加した。ホテル運営事業では、運営ホテル数の増加が寄与したことで、大阪・関西万博需要の反動減の影響を受けながらも増収増益を確保している。ホテル開発と運営の両輪による成長戦略が着実に成果を上げており、今後も新規開業ホテルの収益寄与が期待される。

また、伊藤忠商事との資本業務提携についても着実な進展が見られる。大型案件の仕入れや販売出口戦略の整備が進んでおり、来期以降の収益基盤形成に向けた取り組みが具体化しつつある。足元の業績への直接的な寄与は限定的であるものの、将来的な案件規模の拡大や収益機会の増加につながる重要な施策として注目される。第1四半期以降の重要なトピックスとして、2026年7月に実施したアエラスグループのM&Aが挙げられる。アエラスグループは首都圏で67店舗を展開し、年間約4万5千件の賃貸住宅仲介実績を有する有力事業者である。同社は今回の買収を単なる仲介事業の拡大ではなく、レジデンシャル領域における新たな事業モデル構築の起点と位置付けている。短期的な利益貢献は限定的とみられるものの、豊富な賃貸住宅データや顧客基盤を活用したレジデンシャル物件の開発・再生事業の拡大、管理受託の増加によるストック収益の積み上げなど、中長期的な収益拡大に向けた先行投資として評価される。

以上のように、第1四半期は不動産再生事業を中心に各事業がおおむね計画通りに推移したほか、伊藤忠商事との提携効果やアエラスグループ買収など、中長期的な成長に向けた重要な施策も着実に進展した。足元の業績進捗に加え、契約ベースでの高い進捗率や将来の収益基盤拡大に向けた取り組みを踏まえると、非常に順調なスタートを切ったと弊社では高く評価する。

2027年3月期第1四半期の連結業績

(単位：百万円)

	26/3期 1Q		27/3期 1Q			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	27,319	-	29,937	-	2,618	9.6%
営業利益	6,021	22.0%	6,425	21.5%	404	6.7%
経常利益	5,783	21.2%	5,895	19.7%	112	1.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,978	14.6%	3,943	13.2%	-35	-0.9%
1株当たり四半期純利益(円)	81.97	-	68.96	-	-13.01	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

収益性の高い物件販売が進み、増収増益を記録

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18,656百万円(前年同期比4.5%増)、セグメント利益5,088百万円(同8.4%増)と、高い利益率を維持しながら前年同期比で増収増益を達成した。通期業績予想に対しても順調な進捗を示しており、引き続き同社業績をけん引する事業となっている。

リプランニング事業においては、販売件数は5件と前年同期比1件増となった。販売内訳は、国内リプランニング案件が3件、新築ビル等が2件である。国内リプランニング案件と新築案件の販売先は、海外の超富裕層向け案件が1件、国内ファンド向け案件が4件であった。売却物件のキャップレート(還元利回り)は約3.2%となった。平均事業期間は922日で、前年同期比48日の拡大となった。一方で新築物件を除いた平均事業期間は508日となり前年同期比で121日短縮している。事業期間の短縮は資金回転率の向上につながるため、今後も事業期間にこだわった運営により、高い資本効率を実現する方針だ。仕入れに関しては、通期目標900億円に対して、496億円(うち、契約済み未決済12件)の仕入れを実現しており、通期目標に対して5割を超える進捗となっている。リプランニング事業の仕入れは中長期で取り組む物件であり、2027年3月期以降を見据えた利益創出に向けた仕込みが順調に進んでいると弊社では見ている。なお、2027年3月期は、既存リプランニング物件に加え、新築ビル、ニューヨーク案件、小口商品、レジデンスなどアセットタイプの多様化を進める方針であり、収益機会の拡大が期待される。足元の仕入環境については、来期以降の収益源となる在庫が順調に積み上がっている状況である。ただし、同社は仕入れ時の投資規律を維持しており、現行賃料を前提に2~3年後の事業計画を策定したうえで、土地価格やリノベーション費用を織り込み、利益率25~30%を確保できる水準から逆算して仕入れを実施している。足元の賃料上昇トレンドを過度に前提とすることなく慎重な投資判断を継続している点が特徴である。

賃貸ビル事業については、棚卸資産の増加を背景に売上高は増加したものの、商品化途中のビルに係る賃貸原価率が上昇した。

(2) 不動産サービス事業

不動産サービス事業は、売上高4,261百万円(前年同期比0.6%減)、セグメント利益2,261百万円(同1.9%減)と、貸会議室事業の拡大が寄与し、事業全体としては通期計画に対して順調な進捗となった。

プロパティマネジメント事業では、受託棟数が前期末比4棟増の563棟となり、安定的な収益拡大が進んだ。一方、ビルメンテナンス事業では、前年同期に計上した大口工事案件の反動により減収減益となった。売買仲介では、取扱件数自体は増加したものの、大型案件の減少により減収減益となった。通期見通しについても前年実績との比較では弱く見えるものの、特殊要因の反動によるものであり、業績計画に対する懸念は大きくないと弊社では見ている。賃貸仲介では、オフィス賃貸物件への申込件数は堅調に推移し、成約単価も上昇した。しかしながら、都心オフィス市場では空室率が2%を下回る水準まで低下し、募集物件自体が不足する状況が続いている。このため成約機会が限定され、成約件数は伸び悩んだ結果、売上高及び利益は前年同期を下回った。一方で、同社保有中のリプランニング物件へのテナントリーシング件数は前年同期を上回っており、リーシング需要自体は引き続き堅調である。滞納賃料保証事業では新規契約及び再保証契約件数が順調に伸長し、増収増益を確保した。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2026年9月14日(月)

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

業績動向

貸会議室事業については、「ビジョンセンター市ヶ谷駅前」の開業や既存拠点の増床による運営面積の拡大に加え、4～6月は企業研修などの需要が集中するハイシーズンであることから、事前に積み上がっていた予約を確実に取り込んだ。また、大型案件の継続受注や大手企業、各種団体、検定試験運営などのリピーター需要の獲得も進み、前年同期比で増収増益となった。新規拠点については、開業直後であることから坪当たり売上高は既存施設の平均にはまだ届いていないものの、交通便利性の高い立地を背景に順調なスタートを切っており、開業初期としては良好な立ち上がりとなっている。顧客構成は従来からのリピーターが中心で大きな変化はない一方、新規顧客からの問い合わせも徐々に増加している。東京都内の貸会議室需要は、検定試験や企業研修に加え、会議室を持たない企業や、関連企業が集まる業界団体による研修需要などもあり、安定した需要基盤を有している。料金体系についても、固定料金制を採用することで、顧客が予算を立てやすい運営を行っている。なお、価格改定効果は2026年4月以降の予約案件から順次反映される見込みである。4～6月の売上は半年前から予約が入っていたため改定前料金が中心であったにもかかわらず、坪当たり月額売上高は56,970円(前年同期は51,487円)と増加しており稼働効率が向上している。今後も運営面積の拡大や安定したリピーター需要を背景に、収益成長を支える事業として期待される。

(3) ホテル・観光事業

ホテル・観光事業は、売上高5,480百万円(前年同期比19.2%増)、セグメント利益1,171百万円(同5.6%増)と、運営ホテル数の増加を背景に前年同期比で増収増益となり、通期計画に対しても順調な進捗を示した。

ホテル開発事業では、当第1四半期に松山、熊本、佐渡、高山において4ホテルが新規開業した。客室数はそれぞれ245室、213室、49室、10室であり、グループ全体の運営規模拡大に寄与している。さらに今期中には宇都宮、青森六ヶ所村、豊川、秋田、酒田において5ホテルの開業を控えており、今後も継続的な客室供給の拡大が見込まれる。新規開業ホテルの立ち上がりはおおむね想定通りである。一部ホテルでは開業直後の認知度不足といった課題も挙げられるが、地元企業への営業活動などを通じて認知度の向上を図っている。ホテル運営事業では、前年度に開業したホテル群が通期で業績に寄与し始めたことに加え、新規開業による客室数の増加も売上拡大に寄与し、前年同期比で増収増益となった。既存ホテル、新規ホテルともにおおむね計画に沿って推移しており、通期計画に対しても順調な進捗となっている。

一方、エリア別には一部で前年の特殊要因による反動がみられる。大阪エリアでは前年の大阪・関西万博関連需要の反動影響を受け、宿泊需要は前年の高水準から平常化する動きがみられた。ただし、影響は大阪エリアに限定されており、他地域の堅調な需要によっておおむね吸収できている。また、京都など万博の影響を受けなかったエリアでは宿泊需要が引き続き堅調に推移しているほか、一部エリアではビジネス需要も底堅く推移している。ホテル全体としては順調な進捗となっている。

(4) その他

その他の事業は、売上高1,828百万円(前年同期比141.6%増)、セグメント利益466百万円(同141.8%増)と、建設事業及び海外開発事業が着実に進展し、増収増益を達成した。

業績動向

建設事業においては、受注件数の増加や大規模案件の受注拡大に加え、2025年10月にM&Aにより取得した大竹建窓グループの業績寄与が本格化したことで増収増益となった。海外開発事業では、ベトナムにおける分譲マンションプロジェクト「HIYORI Aqua Tower」の開発が進展している。同案件は2024年8月に着工し、2026年2月から販売を開始した。2026年6月末時点で総戸数の70%強が販売契約済みとなっており、日本品質を前面に打ち出した差別化戦略が奏功している。2027年度上半期の竣工に向けて工事が進捗しており、今後の収益貢献が期待される。

セグメント別業績

(単位：百万円)

【売上高】	26/3期 1Q	27/3期 1Q	前年同期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	17,857	18,656	798	4.5%
不動産サービス事業	4,289	4,261	-27	-0.6%
ホテル・観光事業	4,598	5,480	881	19.2%
その他	756	1,828	1,072	141.6%

【セグメント利益】	26/3期 1Q	27/3期 1Q	前年同期比	
			増減額	増減率
不動産再生事業	4,695	5,088	393	8.4%
不動産サービス事業	2,306	2,261	-44	-1.9%
ホテル・観光事業	1,108	1,171	62	5.6%
その他	193	466	273	141.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況

2027年3月期第1四半期末の資産合計は、前期末比27,615百万円増の292,078百万円となった。物件仕入れや工事進捗に伴い、棚卸資産が22,637百万円増加した。また、ホテル開発の進捗により有形固定資産が1,163百万円増加した。

負債合計は前期末比11,904百万円増の155,983百万円となった。有利子負債に関しては、物件仕入れに伴う借入金の増加があった結果、同12,633百万円増の130,700百万円となった。短期借入金が1,615百万円、1年内返済予定の長期借入金が868百万円、長期借入金が10,150百万円増加した。

純資産合計は前期末比15,710百万円増の136,095百万円となった。配当金の支払い1,968百万円があった一方で、資本金の増加6,704百万円、資本剰余金の増加6,702百万円及び親会社株主に帰属する四半期純利益3,943百万円などにより増加した。伊藤忠商事への第三者割当増資等により株主資本が増加している形だ。自己資本比率は同1.1ポイント増の46.4%で、積極投資を進めながらも高水準を維持している。財務健全性は総じて良好であり、現時点で大きな懸念は見当たらない。

■ 今後の見通し

売上高・経常利益ともに10%超伸長、達成確度高まる

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績予想は、売上高130,000百万円（前期比12.0%増）、営業利益28,150百万円（同11.0%増）、経常利益26,000百万円（同11.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益17,400百万円（同8.8%増）としている。売上高、経常利益ともに10%超の成長を見込んでおり、引き続き過去最高業績を更新する計画である。前期まで継続してきた高い利益成長を維持しながら、事業ポートフォリオの拡充と収益基盤の安定化を同時に進める方針が鮮明となっている。

特に注目されるのは仕入れの強化であり、2026年3月期は600億円超と過去最高水準の仕入れを実施したが、2027年3月期の仕入目標は900億円とさらに拡大を計画している。背景には、伊藤忠商事との協業があり、将来収益化を見据えた在庫積み上げを進める方針である。成長ドライバーとしては、不動産再生事業における高収益案件の販売継続に加え、不動産サービス事業のストック収益拡大、ホテル運営事業における稼働率向上と客室数増加などが挙げられる。また、大竹建窓ホールディングスをはじめとするM&Aによるグループ会社の収益寄与も業績押し上げの要因となる見通しである。一方で増資や転換社債の行使によるEPS希薄化を課題として挙げており、利益成長を通じたEPSの改善が重要になるとの認識を示している。伊藤忠商事との戦略的資本業務提携による事業の成長加速と、中長期的な企業価値の飛躍的向上が大きく期待されると弊社では見ている。

加えて、2027年3月期第1四半期は売上高、営業利益、経常利益が前年同期比で増収増益となり、通期業績予想に対して順調な進捗を示した。不動産再生事業では高い利益率を維持しながら販売が進み、ホテル・観光事業も運営ホテル数の増加により増収増益を達成している。また、契約済み未決済物件を含む仕入額は2026年8月6日時点で496億円に達し、通期仕入目標900億円に対して5割超の進捗となるなど、将来の収益基盤拡大に向けた仕入活動も順調に推移している。さらに、2026年7月にはアエラスを子会社化し、レジデンシャル領域の強化に向けた成長投資も実行した。足元の業績進捗、仕入状況及び各事業の成長施策の進展を踏まえると、2027年3月期通期業績見通しの達成蓋然性は高いと弊社では見ている。

2027年3月期業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	進捗率
売上高	116,083	-	130,000	-	12.0%	23.0%
営業利益	25,356	21.8%	28,150	21.7%	11.0%	22.8%
経常利益	23,298	20.1%	26,000	20.0%	11.6%	22.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,986	13.8%	17,400	13.4%	8.8%	22.7%
1株当たり当期純利益 (円)	327.76	-	304.28	-	-7.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2027年3月期の重点施策

(1) 不動産再生事業

不動産再生事業では、売上高85,300百万円(前期比11.6%増)、売上総利益27,450百万円(同12.0%増)と引き続き高い利益率を維持しながら増収増益を計画している。オフィス市場については、賃料上昇と低空室率が継続しているほか、投資家の選別は進むものの需要自体は引き続き強いという。金利上昇環境下でも投資需要は底堅く、伊藤忠商事との連携によって従来取り組みなかった大型案件への参画も期待される。

既存のリブランニング物件に加え、新築ビル、ニューヨーク案件、不動産小口商品、レジデンスなど販売アセットを多様化し、収益機会の拡大を進める。また、リノベーションや新築開発を通じて不動産の潜在価値を引き出し、資産価値最大化と街の活性化を両立する取り組みを進めている。単なる建物再生ではなく、地域全体の価値向上を意識した開発を行っている点が特徴である。

リブランニング事業では、都心の中小型ビルの付加価値創造への挑戦を継続し、独自の再生技術を強みに業績をけん引する。東京都心5区及び隣接区でのリブランニング累計実績は2026年3月31日時点で531棟に上った。千代田区岩本町の一棟収益ビルは、鉄骨鉄筋コンクリート造、地下1階地上8階建ての建物であり、従来駐車場として利用されていたスペースをオフィスへコンバージョンすることで収益力を高めている。また、白を基調とした内装デザインを採用し、北向き区画でありながら明るく快適な執務空間を実現した。さらに、高い環境性能を備えた建物としてCASBEE認証の取得を予定しており、テナントニーズの変化に対応した競争力の高いオフィスビルへと再生している。

さらに、培ってきたノウハウを生かし、大阪エリアでもオフィスビルを中心にリブランニング事業を開始した。大阪圏は国内有数の経済規模を有し、日本を代表する都市圏の一つである。同社はその経済中枢である大阪市において不動産活用を通じた地域の活性化を推進するとともに、増加傾向にあるスタートアップ企業向けのオフィス整備を通じて、事業成長を支援する。なお、大阪圏ではリノベーション物件が少なく、増築の履歴や法令適合面に課題がある物件が散見される。同社はこうした物件に対し、法令適合性を満たすリノベーションを施すことで、賃料の適正化、流動性の向上を企図している。

新築ビル開発事業では、都心5区を中心としたエリアで、地域に根ざした中小型ビルのプロジェクトを多数展開している。中央区日本橋の地上13階建ての一棟収益ビルでは、足元から天井まで広がるガラス窓を設置することで開放感のある執務空間を演出しているほか、ルーフトップテラスを設けることで利用者同士の交流やリフレッシュの場を創出している。また、省エネルギー性能を高める設計を採用し、環境認証であるZEB Readyを取得した。オフィス需要が多様化するなか、快適性と環境性能を兼ね備えた高付加価値ビルの開発は、同社の差別化要因の1つとなっている。不動産小口所有商品においては、東京及び大阪都市圏を中心に開発が進んでいる。東京都大田区では、鉄骨造3階建ての新築医療店舗モールを開発し、2026年5月より販売を開始した。また、大阪府箕面市では鉄骨造5階建ての一棟新築クリニックモールを開発し、2026年1月から販売を開始している。さらに、兵庫県西宮市で開発した鉄骨造5階建ての一棟新築クリニックモールは、2025年12月に完売している。西宮・箕面の両エリアは、安定した居住層と利便性の高さを背景に、ヘルスケア需要の底堅い地域である。景気変動の影響を受けにくい医療モールを商品化することで、安定した収益を生み出す物件として今後期待される。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2026年9月14日(月)

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

今後の見通し

また、引き続き良質な物件の仕入れ及び開発を計画的に進めており、高収益かつ高稼働の不動産商品の供給を継続している。2027年3月期の仕入目標は900億円と前期を大きく上回る水準に設定されており、その実現に向けた重要な成長ドライバーとして期待されるのが伊藤忠商事との資本業務提携である。同提携は順調な立ち上がりを見せており、仕入面では同社単独では接点を持ちにくかった50億円超の大型案件が複数持ち込まれている。既に複数案件で契約締結に至っており、大型案件のパイプライン形成という観点から具体的な成果が現れ始めている。従来、同社における大型案件は50億円規模が中心であったが、今後は100億円規模の案件への参画も視野に入っている。伊藤忠商事のネットワークや情報力を活用することで、これまで以上に大型かつ多様なアセットへの投資機会を獲得できる体制が整いつつある。

販売面においても提携効果は着実に顕在化している。伊藤忠グループ傘下のリートを出口戦略として活用する体制が構築され、従来から存在した取引関係に加え、新たにパイプライン契約(覚書)を締結したことで、年間を通じて物件供給について協議を行う枠組みが明確化された。対象となるリートは、公募リートではレジデンシャル系が中心となる一方、私募リートではオフィス系も含まれており、同社の主要アセットとの親和性は高い。仕入れから売却までの一貫したパイプラインが強化されたことで、案件回転率の向上や収益機会の拡大が期待される。

こうした取り組みを背景に、同社は物件売却益についても前期を上回る水準を計画している。積極的な投資を継続する結果、期末棚卸資産は前期を上回る2,288億円〜2,338億円規模となる見通しであり、これに対応する想定売上高は3,050億円〜3,340億円、売上総利益率は25〜30%を計画している。また、期末棚卸資産の含み益は762億円〜1,002億円程度に達する見込みであり、将来の収益創出余力の大きさを示している。

一方で、同社は投資規模の拡大だけでなく、資産回転率とのバランスも重視している。2027年3月期第1四半期末時点の平均事業期間は922日と前期比48日増加したものの、新築案件を除くと508日となっており、短期案件については引き続き1年半程度を理想的な事業期間として運営している。回転率と収益性を両立させながら適正な棚卸資産構成を維持する方針であり、伊藤忠商事との協業による案件規模の拡大やアセットタイプの多様化も加わることで、持続的な利益成長を実現できる可能性は一段と高まっていると弊社では見ている。

レジデンシャル開発事業においては、「人と街に笑顔をつなぐ価値創造型マンション開発」をコンセプトに掲げている。防音仕様やペット共生型設備を備えた高付加価値の一棟賃貸マンションの新築開発へと事業領域を拡大しており、居住者の多様なライフスタイルに対応した商品づくりを進めている。

貸会議室の新規拠点開設、部門間の連携強化により堅実な伸長を継続

(2) 不動産サービス事業

不動産サービス事業では、売上高17,270百万円(前期比5.9%増)、売上総利益9,060百万円(同3.9%増)と前期実績が好調だった反動から保守的な見通しとしている。特に売買仲介事業では大型案件の寄与が大きかったため、その反動を一定程度織り込んでいる模様である。貸会議室事業の新規拠点開設を進めるほか、各部門間の連携を強化しながら堅実な成長を継続していく。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)

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

今後の見通し

プロパティマネジメント事業では、管理受託棟数が右肩上がりに推移しており、2027年3月期第1四半期末時点での管理受託棟数は563棟となった。2027年3月期末には600棟を目標としている。またサービス内容の拡充にも注力しており、オーナーとの中長期的な関係構築を目的とした会員制組織「オーナーズ倶楽部」や、入居後の利便性向上と事業成長支援を目的とした専用サイト「テナントマイページ」が運営されている。ここでは防災や管理運営に関する情報を提供するほか、外部講師を招いたセミナーなどを開催している。

貸会議室事業では増収減益を計画している。これは増床に伴う開業費用負担が先行するためであり、中長期的な利益成長に向けた先行投資フェーズと位置付けられている。「部屋を売るのではなく、催事の成功を叶える」という方針の下、単なるスペース提供にとどまらないサービスを志向し、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。法人顧客のリピート需要が増加しており、売上の約8割を上位2割の固定客が占める収益構造となっている。一方で、新規顧客も徐々に増加している。同社のグループ会社であるサンフロンティアスペースマネジメント(株)が運営する貸会議室は、駅周辺など需要の高いエリアに店舗を集中的に展開しているため、受注状況は好調である。これまでは新宿・品川・田町などのエリアに展開してきたが、それ以外のエリアであっても交通の便が良ければニーズは底堅く、事業拡大の余地が十分にあると言える。さらに、近年では自社の会議室を持たない企業が増えているという構造的な変化を背景に、需要は底堅い。

(3) ホテル・観光事業

ホテル・観光事業では、売上高21,950百万円(前期比15.8%増)、売上総利益5,040百万円(同14.9%増)を計画している。なお、2027年3月期はホテル売却益を織り込んでいない。

2027年3月期は9ホテルの開業を予定しており、運営客室数の拡大を計画している。運営客室数の増加を背景にボリューム効果を見込む一方で、2027年3月期の開業案件はビジネス需要主体の立地が多く、平均客室単価はやや低下する見込みである。今後は新規開業ホテルの立ち上げを進めながら、稼働率及び平均客室単価の向上を図る。

2026年4月に開業した「日和ホテル松山」「たびのホテル阿蘇熊本空港」「たびのホテル佐渡Annex」、6月に開業した「たびのホテル飛騨高山(Base高山駅前)」、8月に開業した「たびのホテル宇都宮ゆいの杜」は、総じて順調な立ち上がりで、早期の業績寄与が期待される。また、10月には「たびのホテル青森六ヶ所村」、11月には「たびのホテルlit豊川」、2027年1月には「たびのホテルlit酒田」「たびのホテルlit秋田駅前」の開業が予定されており、開発と開業の両面で事業を拡大していく。

(4) その他

その他では、売上高7,480百万円(前期比27.4%増)、売上総利益1,989百万円(同34.4%増)を計画している。大竹建窓ホールディングスの通年寄与により増収増益の見通しである。なお、ベトナムのマンション案件については、2028年3月期以降の売却・業績寄与を見込む。

■ 成長戦略

2028年3月期に売上高1,500億円、経常利益300億円を目指す

1. 現中期経営計画と長期ビジョン2035の概要

同社グループは、2024年5月に中期経営計画2028(2026年3月期～2028年3月期)と長期ビジョン2035を策定し、推進している。中期経営計画2028では「お客様視点のものづくりと心温かいサービスで、本業連携多角化を推進し、社会課題の解決に取り組む」を基本方針として、各事業において成長戦略を打ち出し、人財基盤やサービスの強化、本業連携多角化の推進を重点ポイントに挙げている。

2028年3月期の経営数値目標は、売上高1,500億円、経常利益300億円とし、経常利益率20%、自己資本比率45%水準、ROE14%以上を掲げている。ROE目標は前中期経営計画の10%以上から14%以上に引き上げられた。これは2025年3月期の14.7%という実績を踏まえたほか、同社の高い売上総利益率を背景に資産効率及び当期純利益率が高水準で推移していることを反映したものであり、より高いROE水準を目指すことが妥当と判断したためである。

長期ビジョン2035では「限りある資源を活かし、世界を笑顔と感動で満たす！未来価値創造に挑み続ける企業グループへ」をスローガンとして、2035年3月期に売上高3,000億円、経常利益600億円を目標に掲げている。

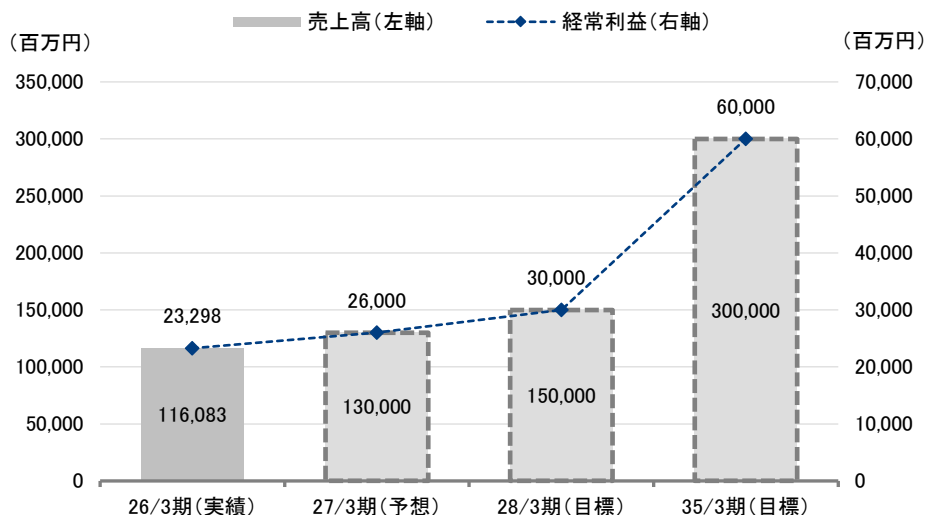
前中期経営計画においては、オフィス需要の変動などの外部環境リスクに対応しつつ、収益基盤の多角化やESG投資を推進した結果、最終年度は経営数値目標を上回る成果を収めた。これらの着実な実績に加え、10年後のありたい姿を示した長期ビジョン2035からバックキャストし、現中期経営計画を策定したことには戦略的合理性がある。足元の安定的な収益の確保と持続的な成長の両立が十分に期待できると弊社は考えている。

サンフロンティア不動産
8934 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)
<https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

成長戦略

長期ビジョン2035の達成に向けた業績推移予想



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

不動産活用の多角化を進め、事業領域とエリア拡大により成長を加速

2. 中期経営計画における成長戦略と重点施策

現中期経営計画では、開発とサービス・運営を組み合わせた不動産活用の多角化を進め、事業領域とエリアを拡大することで成長を加速させる。オフィス市場では、企業が集積する東京において中小型ビルの老朽化が進み、資源の無駄遣いを抑えた改修や建て替え需要が強い。不動産小口所有商品は教育・医療をテーマにしており、長期的なキャッシュ・フローが見込まれるため、潜在的成長性が高い市場である。東京23区に加えて、大阪の主要都市及び周辺地域にエリアを拡大することで、全国の顧客ニーズに対応する。貸会議室運営においても、大阪にエリアを拡大する予定である。貸会議室の既存顧客には全国規模で展開する企業も多いため、同社も大阪エリアについての問い合わせを受けており、同エリアでの需要は高いと考えている。レジデンシャル市場では、人口増加と高い成長率が続くニューヨークやベトナム、転入超過が続く東京圏において、高品質の居住用不動産を提供していく。中期経営計画における投資総額は従来の3,100億円から3,500億円へ上方修正されており、将来の事業成長に向け、各事業の利益率や回転率を重視したうえで、資本コストを意識しつつ、成長分野に積極投資する方針である。

また、中期経営計画の重点施策として、「人財基盤の強化」「お客様視点のものづくりと心温かいサービス」「本業連携多角化の推進」の3つを掲げている。

(1) 人財基盤の強化

採用の強化により人財を増強するとともに、経営理念に基づく教育・育成によるリーダー人財の輩出や、アメーバ経営下でアメーバ分裂による組織拡大を図る。人財育成方針として多様性の尊重と活用を掲げ、働きがい、創造性、成長機会のある職場づくりに向けて環境を整備する方針である。年齢・性別・国籍を問わない多様性を持ち、「利他」の価値観で人財が集まる企業へと、さらなる進化を目指す。具体的な施策としては、社員のライフステージに合わせた職場環境整備や柔軟な研修機会の提供、事業の多角化と組織の拡大に向けたアメーバリーダー人財の育成・輩出、次世代リーダー育成プログラムの構築、外部研修への支援制度等の充実を図り、所定労働時間に対する研修時間の割合が12%以上となるよう推進する。そのほかにも、DX活用や業務プロセス改善により個々の能力を高め、時間当たりの経常利益額を前期比で増加させていく。

(2) お客様視点のものづくりと心温かいサービス

ものづくりの面では、新築ビル開発、ホテル開発、ニューヨークでのアパートメント・リブランニング、ベトナムでのマンション開発において、オフィスビルのリブランニングで培ったユーザー視点のものづくり力を活用する。建設事業基盤の強化については、M&Aの活用も視野に入れる。サービス面では、ビルオーナーに寄り添い、長期的視点に立った課題解決力の向上と、テナント・サービス利用企業の要望に応えるきめ細かで心温かい対応力の向上を掲げる。また、ホテル宿泊者に対して心温かい楽しいサービスを提供できる人財の育成と組織風土づくりを強化する。

(3) 本業連携多角化の推進

本業連携多角化の推進により事業領域を拡大し、フロー型事業の多様化を図るとともに、ストック型事業の売上比率を高める。フロー型事業では、売買仲介・賃貸仲介部門・プロパティマネジメント部門・建設部門の連携により、建物の経済価値を長期的に維持できる新築事業を展開する。また、不動産小口所有商品では、都心周辺に加え、大阪での商品展開を推進する。海外市場においては、ニューヨークでのアパートメント・リブランニングやベトナムでのマンション開発を推進する。ストック型事業では、顧客の課題解決のために多様な不動産サービスの提供を目指す。賃貸仲介事業では、都内の支店網を増強しサブリース受託に注力する。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向けた取り組みを推進する。貸会議室事業では運営面積を拡大し、ホテル・観光事業ではM&Aも視野に入れ、ホテル運営客室数の拡大を図る。こうした多角化戦略においてストック型事業の成長を加速させることは、グループ全体の収益の安定性を高めるだけでなく、景気変動への耐性と持続的な成長基盤をより強固なものにすると、弊社では評価している。

3. 住宅賃貸仲介会社アエラスのM&Aを実施

同社は2026年7月29日付でアエラス及びグループ会社9社の株式を取得し、アエラスグループを完全子会社化した。今回のM&Aは、「オフィス」「ホテル」「レジデンシャル」の3市場を重点領域とする成長戦略の一環であり、レジデンシャル分野における事業基盤の強化と中長期的な企業価値向上を目的としている。

サンフロンティア不動産

8934 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)

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

成長戦略

アエラスグループは首都圏に67店舗の賃貸住宅仲介ネットワークを有し、年間約4万5千件の仲介実績を持つ首都圏有数の賃貸住宅仲介事業者である。3つのブランドを展開することで幅広い顧客層をカバーしており、豊富な賃貸住宅データと顧客接点を有している点が大きな強みである。一方、同社は既存不動産の価値を最大化する企画・再生力を強みとしており、不動産の取得から再生、管理、リーシング、売却までを一気通貫で提供するワンストップサービス体制を構築している。今回のM&Aは、両社の強みを融合させることで新たな収益機会を創出する戦略的な取り組みと位置付けられる。

同社では今回の買収を単なる住宅仲介事業の拡大ではなく、新たなレジデンシャル物件再生事業の構築と捉えている。具体的には、立地条件に優れた賃貸住宅を取得し、リノベーションによって物件価値と賃料水準を向上させたうえで、高収益物件として売却するビジネスモデルを構想している。同社がオフィス再生事業で培ってきた企画力や商品化ノウハウを住宅領域へ展開することで、将来的な収益機会の拡大と収益性向上を目指す考えである。また、一部物件についてはサービスアパートメントとしての活用も検討しており、拡大するインバウンド需要を取り込む新たな商品ラインの展開も視野に入れている。

今回のM&Aによって期待されるシナジーは大きく3つある。第一に、アエラスグループが保有する豊富な賃貸住宅データや顧客基盤を活用することで、一棟収益マンションの開発及び再生事業の拡大が期待される。第二に、同社の企画・再生力とアエラスグループのリーシング力を組み合わせることで、高稼働率かつ高収益な賃貸マンションとして商品化・販売する体制を構築し、顧客層の拡大やビルオーナーとの接点強化につなげることが可能となる。第三に、賃貸住宅のリーシング及び管理受託棟数の増加を通じて、管理収入や仲介収入などのストック型収益の積み上げが期待される。特に売却後の管理受託までを取り込むことで、フロー収益とストック収益を組み合わせた収益モデルの構築が可能になると考えられる。

もっとも、短期的な業績寄与は限定的となる見通しである。アエラスグループは売上規模こそ大きい一方、事業特性上、販管費率が相対的に高く、利益率は当社既存事業と比較して高い水準にはない。このため、不動産サービス事業における売上高の拡大には寄与するものの、利益面での貢献は当面限定的となる可能性がある。場合によっては、事業立ち上げ段階においてセグメント利益率が一時的に低下することも想定される。

一方で、同社は短期的な利益貢献ではなく、中長期的な成長ポテンシャルを重視している。アエラスグループは首都圏主要駅周辺に多数の店舗網と営業人員を抱えており、日々膨大な賃貸住宅情報が集まるプラットフォームとして機能している。現在は同社の複数の出向者がアエラス側に常駐し、営業連携や情報共有を進めている段階であり、今後は仕入れ、リーシング、管理、再生、売却といった各機能の融合によるシナジー創出が本格化する見込みである。

同社はこれまでオフィスビル再生を中心に成長してきたが、今回のM&Aによってレジデンシャル領域における事業基盤を大幅に強化した。賃貸仲介から管理、開発、再生、売却までを包含する新たな事業モデルが確立されれば、収益源の多様化と安定化が進むだけでなく、新たな成長ドライバーとして企業価値向上に寄与する可能性が高い。短期的な利益寄与よりも、中長期的なレジデンシャル事業の成長戦略として弊社では高く評価する。

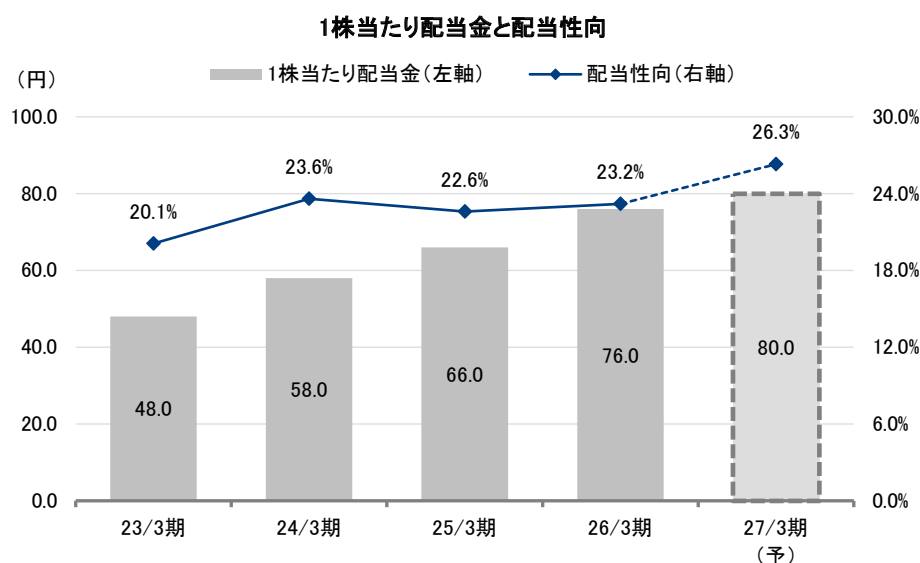
サンフロンティア不動産
8934 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)
<https://www.sunfrt.co.jp/ir/>

株主還元策

2027年3月期は1株当たり80.0円の配当を予定

同社では、株主還元の基本方針として、「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。2021年3月期は前期と同額だったものの、長期的には増配基調を継続しており、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。2026年3月期の年間配当は前期比10.0円増の1株当たり76.0円（配当性向23.2%）であった。2027年3月期の年間配当は前期比4.0円増の1株当たり80.0円（配当性向26.3%）を予定しており、今後も継続的に配当額を増やし、株主に長期的かつ安定的に応える姿勢がうかがえる。また、直近の1株当たり当期純利益は2024年3月期245.50円、2025年3月期291.58円、2026年3月期327.76円と右肩上がりとなっており、中期経営計画ではさらなる成長方針を打ち出している。安定配当の継続は、中長期的な株主価値向上を下支えする要因の1つと弊社では見ている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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