

サンフロンティア 統合報告書

INTEGRATED REPORT 2026



SUN FRONTIER

Ⅰ 社名・シンボルマークの由来

「SUN(太陽)」は、すべての人に平等に光を注ぐ愛と、力強く輝き続ける存在の象徴であり、「利他」の精神を表しています。

「FRONTIER(開拓者)」は、ベンチャースピリットを持ち、常に前向きに挑戦し続ける姿勢を示しています。この社名には、人類や社会の幸せに貢献する力強い存在でありたいという想いと、社員が夢を追い、新たな価値創造に挑める会社でありたいという願いが込められています。

2014年に導入したシンボルマークには、利他の心を大切にしながら、信頼と品格あるプロフェッショナルとして、お客様一人ひとりに最適なサービスを届ける決意を込めています。



Ⅱ 表紙に込めた想い

サンフロンティアグループは、都心オフィスビルの再生と活用やホテル・観光事業などを通じて、ハードの価値提供にとどまらない「想い・人・地域のつながり」という目に見えない価値の創出を追求しています。統合報告書2026の表紙は、当社の社是である「利他」を起点に、「再生」「循環」「つながり」をやわらかく包容力のある表現で視覚化しました。「温度」や「やさしさ」を感じさせる水彩のタッチで当社グループらしい「人を想う経営」と、価値創造のプロセスを象徴する円のモチーフで持続的な成長や再生を表現し、ステークホルダーの皆様とともに広がる豊かな未来への願いを込めています。



Ⅲ 報告対象範囲

対象期間：2025年度(2025年4月～2026年3月)

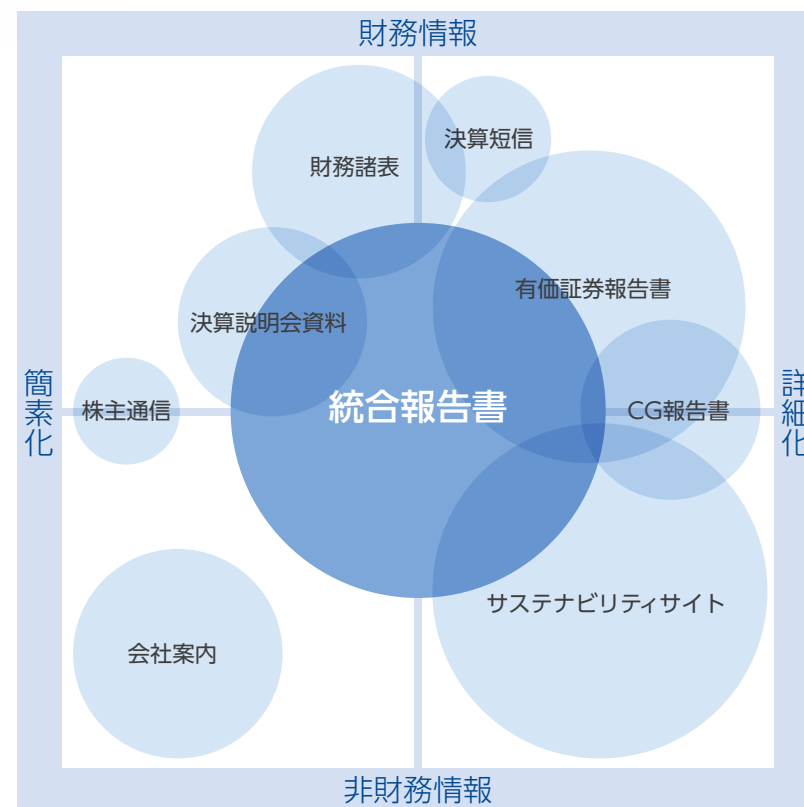
ただし、一部対象範囲外の情報も含まれます。

対象組織：サンフロンティアグループ
(サンフロンティア不動産および連結子会社)

Ⅳ 参考としたガイドライン

- ・国際統合報告フレームワーク(IFRS財団)
- ・価値協創ガイダンス(経済産業省)
- ・GRI「サステナビリティ・レポーティング・スタンダード」
- ・ISO26000・環境報告ガイドライン(環境省)
- ・気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)

Ⅴ サンフロンティア不動産の情報開示体系



Ⅵ 将来の予測・予想・計画について

本報告書には、サンフロンティアグループの過去と現在の報告だけではなく、将来に関する予測・予想・計画なども記載しています。これら予測・予想・計画は、記述した時点で入手できた情報に基づいた仮定ないし判断であり、これらには不確実性が含まれています。したがって、将来の事業活動の結果や将来に起こる事象が本報告書に記載した予測・予想・計画とは異なったものとなるおそれがあります。

統合報告書2026 PICK UP

創業者からの手紙(会長メッセージ)

創業以来、当社の競争力の源泉として受け継がれてきた「利他」の精神。社員一人ひとりが主体的に推進力を生み出す「新幹線型経営」への移行など、強固な組織文化といえる人財基盤がどのように持続的な成長と企業価値を創出しているのか。次世代へとバトンをつなぐべく、未来の仲間たちへ向けて会長自らがその哲学を語りかけます。

社長メッセージ

「利他」の精神と「アメーバ経営」が、いかにして模倣困難な高い収益性へと変換されているのか、その仕組みを社長自らが紐解きます。さらに、伊藤忠商事との資本業務提携を契機とする「長期ビジョン2035」に向けた非連続な成長ストーリーを提示し、人的資本の成長を原動力に、持続的な企業価値向上に挑む確固たる決意をお伝えします。

管理本部長メッセージ

長期ビジョンの実現を裏付ける財務戦略について、管理本部長が語ります。ROE14%以上の達成に向けた高収益モデルの証明や、事業ポートフォリオの進化を論理的に解説し、成長投資に対する確固たる財務規律や伊藤忠商事との提携、M&Aによる資本基盤強化など資本コストを意識した企業価値向上の道筋を明示します。

機関投資家×社外取締役鼎談

持続的な企業価値向上に向け、市場(機関投資家)と監督(社外取締役)の視点から、ガバナンスの実効性を語り合います。伊藤忠商事との資本業務提携を踏まえた「攻め」の成長投資や、資本効率を意識した事業戦略を多角的に議論しています。少数株主の利益保護を徹底し、進化を遂げる当社の姿を浮き彫りにします。

CONTENTS

CHAP. 01

価値創造の源泉

サンフロンティア・フィロソフィ	4
経営の3つの軸	5
創業者からの手紙	6

時代は変わっても、
組織のDNAとして
受け継がれる
「利他」の精神



CHAP. 02

サンフロンティアの軌跡

サンフロンティアグループの歩み	11
価値創造の歴史	12
At a Glance 一財務	13
At a Glance 一非財務	14
事業特徴	15
サンフロンティアグループの構成	16

CHAP. 03

持続的成長への挑戦

社長メッセージ	18
価値創造プロセス	23
価値創造の源泉	24
長期ビジョン2035・ 中期経営計画2028	25



新たな成長ステージへ、
事業の可能性を拡げ、
企業価値のさらなる
向上に挑みます。

CHAP. 04

事業別成長戦略

不動産再生事業	33
不動産サービス事業	34
不動産サービス事業(貸会議室事業)	35
ホテル・観光事業	36

CHAP. 05

サステナビリティ経営

サステナビリティマネジメント	38
重要課題1・環境保護 インタビュー： 環境保護活動事例	39
重要課題2・地域創生 インタビュー： 地域創生活動事例	44
重要課題3・人財育成 インタビュー： 人財育成活動事例	47
重要課題3・人財育成 人財育成活動事例	49
ステークホルダーエンゲージメントの考え方	57
人権・サプライチェーンマネジメント	58
特集：機関投資家×社外取締役鼎談	59
マネジメント体制	63
コーポレートガバナンス	64
リスクマネジメント／コンプライアンス	67

Data

11カ年財務データ	70
5カ年非財務データ	71
会社情報・株式情報	72

CHAP.

01

価値創造の源泉

- ・ サンフロンティア・フィロソフィ
- ・ 経営の3つの軸
- ・ 創業者からの手紙

4
5
6

サンフロンティア・フィロソフィ

社是 (Credo)

利他

書：創業者・代表取締役会長 堀口 智顕

一生をかけて、どれだけ多くの人に
役立たせていただくことができるか。

経営理念

全従業員を守り、物心両面の幸福を追求すると同時に、
共生の心をもって、人類社会の進化発展に貢献し、
持続可能な社会を実現する。

目指す将来像

限りある資源を活かし、新たな価値創造に挑み続け、
世界一お客様に愛されるビジョナリー・カンパニーを目指す。

行動指針

1. 仲間のために働く
2. 正しいことを貫く
3. 絶対的積極
4. すぐやる、必ずやる、できるまでやる
5. 謙虚にして常に感謝と敬意を
6. 常に創造的な仕事を行なう
7. 現場に徹する
8. 素直に明るく、美しく

「経営理念手帳

1.サンフロンティアの経営 (核心編) [1]利他」より

サンフロンティアの社是は「利他」です。

仲間のために働く、まずはこれです。そのうえで、仲間の幸福のために、お客様にはその10倍を利他の心で役立たせていただく。そして、お客様に役立たせていただくためには、さらに大きな愛で社会性にあった仕事をしなければなりません。社会性とは、地球や共存する動植物に対して、思いやりで満ちた心で仕事を通した生き方を考えることです。

社会に貢献するために、思いやりの心で人の幸せに向かって創意工夫・改良改善する努力を全員が行なえる生き方。その第一歩は、周囲の人にどれだけ貢献することができるか。

それこそ私たちが追い求める価値なのです。

心の純粋さこそが偉大なことを成し遂げます。会社に対する誇り、愛情、親近感、そして大きな夢を抱き、感謝の心を持ってお客様や仲間のために全力を注ぐ。

「利他」の心をもって誇りある企業に、一人ひとりの力で育てていこうではありませんか。

経営の3つの軸

利他の価値観のもと、フィロソフィ経営とアメーバ経営*の実践により人財を育成。

徹底したお客様視点からの“ものづくり力”と“心温かいサービス力”をベースに、本業連携多角化を推進、付加価値の高い商品とサービスを生み出しています。

サンフロンティアの経営は、「理念・フィロソフィによる心の経営」

「部門別採算による全員参加経営」「お客様視点で変化する経営」の三軸で構成しています。理念・フィロソフィを共有し、社員の心の成長を重視することで、利他の精神に基づいた企業文化を醸成しています。また、アメーバ経営システムによる小集団部門別採算制度の運用で、社員一人ひとりが経営者意識を持ち、自発的な行動の促進と組織全体の成長力を高めています。さらに、お客様の視点に立ち、社会環境やニーズの変化にいち早く対応することで、価値あるサービスを継続的に提供し、持続可能な発展を目指しています。

これら経営理念の実践が、社員のやりがいや企業の信頼を高め、長期的な価値創造の源泉となっています。

お客様視点ですべてを考え、自らが絶えず変化し、挑戦・創造・前進。「他を利することがビジネス」という理念のもと、各部門の連携を土台に、連鎖複合型で高い付加価値を創出します。

お客様との信頼関係

顧客ニーズの深い理解

時代に応じる変化力

お客様情報の共有



当社は創業以来「利他」を社是としています。まず一番身近な仲間のために働き、お客様には仲間の力を結集して10倍の貢献を目指します。お客様に複合的で大きな幸せを提供することで、豊かな社会の実現に貢献します。

ステークホルダーの幸福

価値観の共有

組織力の向上

社会からの信頼

小集団部門別採算制度(アメーバ経営)を構築し、浸透させることにより、社員の採算意識を高め、一人ひとりが経営意識をもって取り組む全員参加経営を推進しています。

責任の見える化

達成感

リーダーの育成

迅速な意思決定

※「アメーバ経営」は、京セラ株式会社の登録商標です。

創業者からの手紙 ～未来の仲間たちへ～

Message from the Founder, Chairman

受け継がれる「利他」の精神 ——哲学を、人と組織の力へ

サンフロンティアは、創業以来、
「利他」の精神を経営の根幹に据えて歩んできました。
「仲間のため、お客様のため、社会のために役立つこと」。
これは、単なる理念として掲げてきただけではありません。
私自身が経営の中で迷い、悩み、さまざまな経験を重ねる中で、
少しずつ確信を深めてきた生き方であり、経営の軸です。
そして今、その考え方は、社員一人ひとりの判断と行動の軸となり、
組織のDNAとして受け継がれています。
時代が変わっても、変えてはならないものがある。
それが、サンフロンティアの「利他」の精神です。

代表取締役会長
堀口 智顕
Tomoaki Horiguchi





経営の原点は 「社員を幸せにすること」

1999年に起業した後、私はバブル崩壊後の厳しい経営環境の中で、経営者として幾度となく大きな壁にぶつかり、悩み、苦しみました。そんなときに出会ったのが、「経営とは社員を幸せにすること」という教えでした。それまでの私は、会社

を成長させることばかりに心を向けていました。しかし、経営の本当の目的とは、運命共同体という小舟に共に乗る最も身近な存在である社員の幸せを実現することにある。その教えに触れたとき、私は深く納得するとともに、自らの未熟さを痛感しました。以来、「社員の幸せ」を経営の出発点に据えてきました。社員を幸せにするためには、まず経営者である私

自身が成長しなければなりません。能力や知識を高めることも大切ですが、それ以上に、人として正しい考え方を身につけ、磨き続けることこそが経営の土台であると気づいていきました。常に自らを高める努力を重ね、人として正しい生き方を実践する。その姿勢こそが人を育て、組織を育て、社員の幸せを実現することにつながるのだと確信しています。

私が「人と社会の役に立つ」ということを強く意識するようになったのは、27歳の頃に目にした光景がきっかけです。建設からわずか1年ほどのビルが、再開発によって取り壊されるのを目の当たりにしました。地球上の貴重な資源を使い、ようやく完成した建物が、人間の都合によって簡単に壊されていく。その姿に、私は強い義憤を覚えました。「このままではいけない。資源の無駄遣いをおさえ、青い地球を次の世代へ引き継がなければならない。」その切実な思いこそが、後にサンフロンティアの不動産再生事業へとつながる原点となりました。

「利他」こそ 最強のビジネスモデル

私自身の生きる目的であり、当社グループの社是として深く根付いているのが、

「一生をかけて、どれだけ多くの人に役立たせていただくことができるか。」という「利他」の精神です。

そして、この考え方を経営者として確信することになった出来事があります。

創業間もない頃、当社は資金繰りにも苦しむ厳しい状況にありました。それでも、困っているお客様のお役に立ちたい。そして、自らも誠実に生きたい。その一心で、大きな決断をしました。2000年、私が仲介をさせていただいた原宿の約2億円のビルでのことです。売主様はそのビルにお住まいであり、この取引が成立しなければ自己破産に追い込まれるという切迫した状況にありました。ところが、引き渡しのわずか10日前になって、買主様の融資がローン特約によって突然白紙になってしまったのです。仲介会社である当社に法的な責任はありませんでした。そこで手を引くこともできました。しかし、売主様は私を信頼し、大切な取引を任せてくださっていました。

「信頼してくれた人を絶対に裏切らない。」

それは、私自身が人生において大切にしてきた約束でした。当時の当社は銀行から融資を受けた実績もありませんでしたが、覚悟を決めて取引のあった信用金庫に相談しました。すると、それまでの

仕事ぶりを信頼していただき、わずか数日で1億5,000万円の融資をご決断いただくことができたのです。私は自己資金と合わせて、そのビルを当社で購入し、売主様を支えることができました。

当時は、現在のような「不動産再生事業」という業態はまだ一般的ではありませんでした。資金的にも決して余裕がある状況ではありませんでしたが、社員一丸となって知恵を絞り、空室となっていた住居部分をオフィスへとコンバージョンし、ビルの再生に取り組みました。その結果、入居企業は次々と決まり、ビルは満室となりました。近隣の方々からは「街が明るくなった」と喜びの声をいただきました。そして最終的には、当初予定していた仲介手数料を大きく上回る利益を得ることができたのです。

私はこの経験を通じて、人様に迷惑をかけず、人の役に立つことを第一に考え、誠実に行動する。その積み重ねの先に信頼が生まれ、仕事が広がり、企業としての成長と社会への貢献につながることを実感しました。

私は「人として正しく生きること」が豊かな人生と事業の発展をもたらし、「利他」こそが三方よしを実現する最良のビジネスモデルであるということを確認しました。

「利他」を、 日々の行動として実践する

「利他」は、思っているだけでは価値になりません。

日々の仕事の中で、それをいかに行動として実践するか。そこまで落とし込んでこそ、本当の意味で力を発揮すると考えています。そのため当社では、創業以来、人財育成を経営の中心に据え、その根底に「サンフロンティア・フィロソフィ」を置いてきました。

「生きる目的は何か」「人としてどうあるべきか」「仕事にどう向き合うのか」。こうした根本の問いに向き合いながら、「利他」の精神を日々の仕事の中で実践できる人財を育てることを大切にしています。そのためには、考え方を共有するだけでは十分ではありません。「愛と誠と貢献」の心を実践し、自ら考え、自ら行動することが何より大切です。そうした一人ひとりの実践の積み重ねが、お客様からの信頼を生み、組織の力となり、企業の成長へとつながっていくのです。

私が20代の頃から大切にしてきた「五つの生き方」も、その一つです。

お客様からのお電話には必ずワンコールで出る。現場で判断できることは、その場で迅速に決断する。難しい仕事に直

面したときも、「できない理由」ではなく「どうすればできるか」を考え続ける。一つひとつは小さな行動かもしれませんが、しかし、そうした日々の積み重ねが、お客様からの信頼を築いていきます。

「利他」は、心の中で強く思い願うと共に、日々の行動として実践し続けることで、初めて人や社会の役に立つ力となります。そうした実践を積み重ねる人財を育てること。それが、創業以来大切にしてきた人財育成の考え方です。

「人」を起点とする、 経営の3つの軸

こうした考え方を、組織として実践するために、サンフロンティアでは、経営の3つの軸を大切にしています。

経営の3つの軸

- 「理念・フィロソフィによる心の経営」
- 「部門別採算による全員参加経営（アメーバ経営）」
- 「お客様視点で変化する経営」

詳細は、本報告書5ページをご参照ください。

フィロソフィによって、仕事や人生に向き合う「考え方」と「心のあり方」を育てる。アメーバ経営によって、一人ひとりが仕事を自分ごととして捉え、経営者意識を持って仕事に向き合う。そして、徹底したお客様視点によって、目の前のお客様が何に困り、何を求めているのかを深く考え、その期待を超える価値を生

五つの生き方

1. 「約束を絶対に守る」こと
2. 「すぐやるスピード」が圧倒的に早いこと
3. 「期待以上で応える」ということ
4. 「ノーと言わない。ノーで終わりにしない」対応
5. 「圧倒的な行動量、仕事量」

そして、「好奇心、向上心を持ち、知らない世界を積極的に体験しに行く」こと

み出す。この3つは、それぞれが独立した仕組みではありません。「どう考えるか」という心を育て、「どう経営するか」という意識を高め、「誰のために価値を生み出すか」という視点を持つ。この3つが一体となって実践されることで、連鎖複合型の高い付加価値を生み出していく。そこにサンフロンティアの経営の特長があります。

「機関車型」から 「新幹線型」へ

創業当初は、私が先頭に立って会社を引っ張る「機関車型」の経営でした。しかし、会社が大きくなり、仲間が増える中で、それだけでは持続的な成長はできません。今では、フィロソフィを身につけた幹部やアメンバーリーダーが中心となる「新幹線型」の組織へと進化しています。一人の力で会社を動かすのではなく、それぞれの力を発揮し、さらに互いの力を掛け合わせることで、組織全体として大きな力となっていく。その進化は、新たな事業や価値の創造にもつながっています。

原状回復工事に伴う資源の無駄をおさえたいという思いから始めた「セットアップオフィス」。お客様からの空室活用についてのご相談をきっかけに始まった

「貸会議室事業」。どちらも、最初から新しい事業をつくろうとして生まれたものではありません。お客様のお困りごとに向き合い、「自分たちに何ができるか」を考え、形にしていっていった結果です。

「利他」という共通の価値観のもと、それぞれが考え、挑戦し、力を掛け合わせる。

こうした組織へと進化してきたことこそ、創業28年目を迎えたサンフロンティアの大きな財産だと思っています。

変わらないものを、 次の世代へ

10年後、20年後には、経営を担う人も変わっているでしょう。テクノロジーも、社会のあり方も、私たちを取り巻く環境も、大きく変化していくはずですが、しかし、どれほど時代が変わっても、変えてはならないものがあります。

それが、「利他」の精神です。

「一生をかけて、どれだけ多くの人に役立たせていただくことができるか。」

困っている人がいれば、自分に何ができるかを考える。常にお客様を主役に据え、お客様が本当に求めているものは何か、お客様のお困りごとは何かに心を向ける。人の役に立ちたいという純粋な思いを持ち、自ら学び、失敗を恐れず挑戦



する。そして、人として成長し、仲間と力を合わせながら、さらに世の中のお役に立っていく。私は、そのような利他の心を持った人材が集い、学び、育ち続ける人材集団こそが、サンフロンティアの未来をつくると信じています。

また、人の成長は移動距離に比例すると考えています。頭の中だけで考えるのではなく、自ら現場に足を運び、お客様と向き合い、さまざまな経験を積む。そうした実体験の中にこそ、人を大きく成長

させる学びがあります。さらに、国内はもちろん世界にも積極的に足を運び、好奇心と向上心を持って、多様な文化や価値観、美しいものや歴史に触れてほしいと思います。未知の世界を知り、視野を広げ、経験を積み重ねることで、人間としての魅力と底力は育まれていきます。そして、その先にある、まだ誰も見たことのない新たな価値を創造してほしい。

それが、次の世代を担う皆さんへの私からの願いです。

CHAP.

02

サンフロンティアの軌跡

・ サンフロンティアグループの歩み	11
・ 価値創造の歴史	12
・ At a Glance 一財務	13
・ At a Glance 一非財務	14
・ 事業特徴	15
・ サンフロンティアグループの構成	16

価値創造に挑み続けるサンフロンティアグループの歩み

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してまいります。

1999年

創業

社長一人、投資用不動産の売買仲介業をスタート。
事業用不動産の売買仲介・賃貸仲介事業を開始。

2000年代～

都心オフィスビル事業の 基盤醸成・成長

2001年リプランニング*事業を開始。資源の無駄遣いをおさえ、既存のビルを活かしながら高付加価値のビルに再生・活性化をする、オーナー様・テナント様・環境に三方よしのモデルをいち早く開始。
2005年にはSFビルサポート株式会社を設立し、都心オフィスビルのトータルサポートを開始。

2010年代～

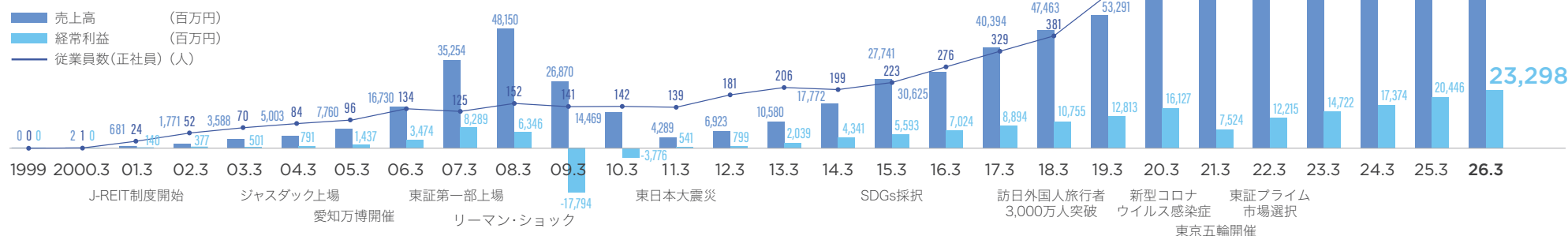
オフィスを超え 地域創生・海外へと事業を拡大

2013年台湾台北市に東京陽光不動産股份有限公司設立、2015年貸会議室事業開始、同年ホテル運営事業開始、ベトナム現地法人設立、2017年地域創生事業本格化など、不動産再生の知見・ノウハウを活かし、都心から地方・海外へ事業を拡大。

2020年代～

新たな価値創造・持続的成長へ

オフィスビル事業で培った強みを活かし、ホテル・観光事業、地域創生事業、海外開発事業、レジデンシャル事業へと事業領域を拡大。長期ビジョン2035の実現に向け、本業連携多角化を推進しながら、社会課題の解決と持続的な成長に挑み続ける。



不動産再生事業

リプランニング* (ビル再生・活性化) 事業を開始

セットアップオフィスの提供を開始

不動産小口所有商品の提供を開始

日本国内のレジデンシャル事業を本格始動

不動産サービス事業

プロパティマネジメント事業を開始

SFビルサポート株式会社を設立し、滞納賃料保証事業を開始

ビルメンテナンス事業を開始

東京駅前にてレンタルスペース事業を開始

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式会社」を設立

ホテル・観光事業

サンフロンティアホテルマネジメント株式会社を設立し、ホテル運営事業を開始

海外開発事業

サンフロンティア佐渡株式会社を設立し、地域創生事業を開始

現地法人 SUN FRONTIER VIETNAM CO., LTD. を設立し、分譲マンション開発事業を開始

※「リプランニング」はサンフロンティア不動産株式会社の登録商標です

価値創造の歴史

当社グループはリーマン・ショックやコロナ禍を経て確実な利益成長を遂げてきました。これからも新たな価値創造に挑み続けながら、持続的な企業価値向上を目指しています。

高収益と高安全性の両立

2022年3月期から5期の業績は力強く成長し、高い安全性と資本効率を高水準で維持しており、独自のビジネスモデルによる、強固で収益性の高い事業基盤を確立しています。

市場の評価

直近5期のEPS上昇に対し、PERは低水準にとどまっています。その背景には市況の影響を受けやすい業界特性や、労働集約的なモデルの持続性に対する市場の懸念があるものと認識しています。こうした懸念を払拭することが、当社の課題です。

サンフロンティアの成長シナリオ

経常利益は年平均17.5%で成長しており、利益率を維持しながら高付加価値な事業を拡大してきた成果と捉えています。また、純資産が年平均12.8%で積み上がる中でもROEは希薄化せず、高い資本効率を維持・継続しています。

2022年3月期

2026年3月期

中期経営計画2028目標

経常利益率 17.1% > 20.1% 20%以上

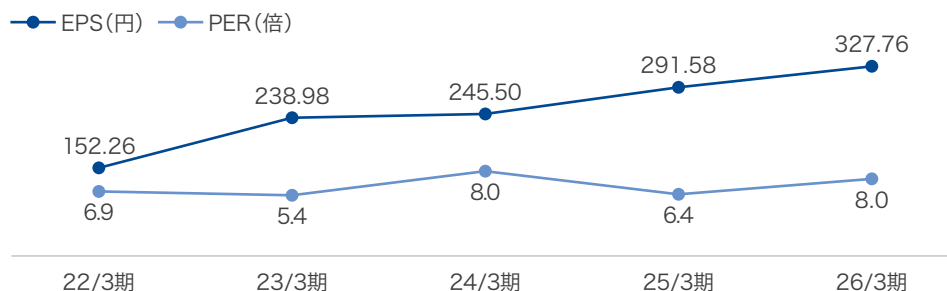
自己資本比率 52.2% > 45.3% 45%水準

ROE 10.8% > 14.4% 14%以上

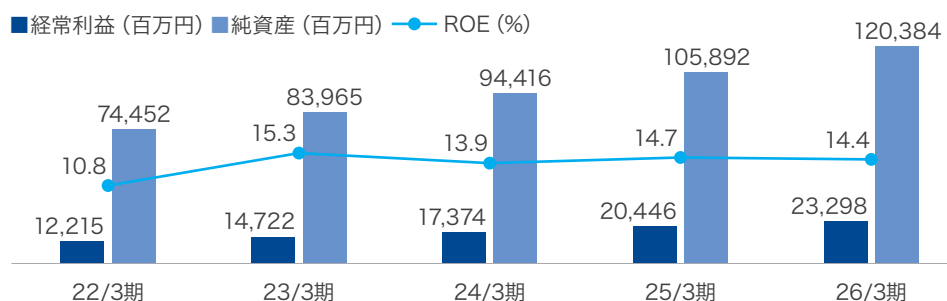
経常利益
年平均成長率 約+17.5%

純資産
年平均成長率 約+12.8%

EPSとPERの推移



経常利益、純資産推移とROEの関係性



利益の質の証明

当社グループの成長は、現場の「人間力」が物件の課題を根本から解決し、当社独自の付加価値を創出している結果です。高い利益率を維持したまま本業の稼ぐ力が拡大している事実は、当社の「仕入れ力」と「再生力」が市況変動の下でも発揮される当社の強みであることを示しています。

効率の証明

当社グループでは、アメーバ経営によって自律的に考動する社員たちが「次なる高付加価値なプロジェクトへ再投資」し、圧倒的なスピードで回し続けています。この「人的資本による価値増幅」のメカニズムこそが、高い資本効率を持続させるエンジンとなっています。

At a Glance —財務

2026年3月期実績

都心オフィスビルの再生を主軸に、売買・賃貸仲介や管理、メンテナンス、滞納賃料保証、貸会議室運営等、不動産に関する多様なサービスをワンストップでご提供しています。そして、不動産活用のノウハウを活かし、ホテル・観光事業、海外開発事業、建設事業を展開しています。

業績サマリー

売上高 1,160 億円	営業利益 253 億円	経常利益 232 億円	親会社株主に 帰属する当期純利益 159 億円	配当金 76 円	自己資本比率 45.3 %
------------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------------------------	--------------------	-------------------------

セグメント情報

その他
(海外開発事業・建設事業等)

5.0%

ホテル・観光事業

16.0%

不動産サービス事業

14.0%

セグメント別
売上高構成比116,083
百万円

不動産再生事業

65.0%

	通期業績		事業内容
不動産再生事業	売上高	76,434 百万円	既存ビルを高付加価値に再生するリブランニング事業、再生したビルの賃貸事業、不動産小口所有商品の提供、新築ビル開発、国内・ニューヨークのレジデンシャル事業
	セグメント利益	22,148 百万円	
不動産サービス事業	売上高	16,307 百万円	プロパティマネジメント、ビルメンテナンス、売買・賃貸仲介、貸会議室、滞納賃料保証等の不動産トータルサービス。
	セグメント利益	8,703 百万円	
ホテル・観光事業	売上高	18,949 百万円	ホテル再生・自社ブランドホテル開発、「心温かい楽しいホテル」がテーマのホテル運営、観光を軸とした地域創生。
	セグメント利益	3,817 百万円	
その他 (海外開発事業・建設事業等)	売上高	5,872 百万円	ベトナムにおける日本品質にこだわった住宅の開発・管理を中心とする海外開発事業、事業用ビルのリニューアル企画や修繕等の建設事業。
	セグメント利益	1,177 百万円	

※セグメント別売上高、セグメント利益には調整額を含まず

At a Glance —非財務 2026年3月期実績



温室効果ガス排出量
オフセット累計

1,655 t-CO₂e

不動産再生工事で発生する温室効果ガスをバイオマス由来のJ-クレジットを活用し100%オフセットしています。



環境認証(BELS)取得物件
累計棟数

29 棟

不動産再生の事業期間(平均1年半～2年)中の環境認証取得件数も増加しています。



女性管理職比率

9.6 %

2026年4月1日時点の女性管理職比率は9.6%。2035年度に15%とすることを目指しています。



男性の
育児休業取得率

45.5 %

男性の育児休業取得率は前年比+24.1%ptと大幅に増加しました。



有給休暇取得率

74.3 %

厚生労働省の令和6年就労条件総合調査での平均取得率である65.3%を上回る取得率となっています。



平均勤続年数

6.91 年

平均勤続年数は6.91年。多様な人材が長く働き続けられる環境づくりを進めています。



研修時間割合

11.7 %

所定労働時間に対する研修時間割合を12%以上とすることを目標にしています。



社外取締役比率

50.0 %

取締役10名のうち、5名の社外取締役を選任しています。

事業特徴

フィロソフィをベースにお客様視点で課題解決に取り組み、連鎖複合型の高付加価値の商品とサービスをご提供しています。

社是である、利他の価値観のもと、当社が最も影響力を発揮できる「オフィスビル事業」を中核に据えながら、「ホテル・観光事業」、「海外開発事業」、「建設事業」へと果敢に挑戦しています。現状に満足せず力強く変化し、事業を常に進化発展させ、お客様の生活や社会の幸福と繁栄に貢献する事業を構築しています。

また、全社員の価値観を揃え、お客様のお困りごと解決に全力で取り組むことにより、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ことを強みとしています。

オフィスビル事業



不動産再生事業

リブランニング

賃貸ビル

不動産小口化

不動産サービス事業

売買仲介・賃貸仲介

ビル管理・ビルメンテナンス

建築企画・内装リニューアル

資産コンサルティング

滞納賃料保証

貸会議室

経年劣化等により稼働率が低下したオフィスビルを「お客様視点」にこだわってリノベーションし、高稼働・高付加価値のビルへと再生しています。また、ニューヨークでの不動産再生や不動産特定共同事業法に基づく不動産小口化商品の提供、新築ビルの開発等へと事業を拡大しています。さらに、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、貸会議室運営、滞納賃料保証事業など、一貫した不動産サービスをワンストップで提供しています。

ホテル・観光事業



ホテル開発・再生・販売

ホテル運営

地域創生・観光事業

オーナー様から購入した土地に当社がホテルを建設する方式や、オーナー様が所有するホテルを当社が購入してリニューアルする方式で、地域の活性化に繋がる不動産の有効活用を推進しています。どちらも、運営は当社グループが担います。また、オーナー様の所有地に当社がホテルを建設して長期の建物賃貸借契約を結び、資産(ホテル)を売却することなく運営を委ねながら、安定的な家賃収入を得るという手法もご提案しています。ホテルの運営においては、徹底してお客様視点を追求し、常に期待を超えるサービスを提供すべく、小さな改善を日々重ねています。

その他 (海外開発事業・建設事業等)



ベトナムにおける
マンション開発・管理・仲介事業

事業用ビルのリニューアル企画、
修繕等の建設事業

ベトナム社会のさらなる発展に貢献すべく、経済成長とともに豊かになっていく現地の人々に日本仕様の高品質な住宅を供給する事業を推進しています。2017年のAPEC開催都市に選ばれたベトナム中部のダナンで2015年に現地法人を設立し、分譲マンションの開発・管理・仲介事業を行っています。建設事業では、不動産再生の実績とノウハウを活かし、ビル空間や外観・エントランスなどのリニューアル企画を中心に、オフィスや住宅などの内装工事、オフィスの通信ネットワーク工事等を行っています。

サンフロンティアグループの構成 2026年3月31日現在

サンフロンティアグループは、サンフロンティア不動産株式会社と連結子会社39社で構成しています。



主なグループ会社

 不動産再生事業	● Sun Frontier NY Co., Ltd. ● SFビルサポート株式会社 ● SFビルメンテナンス株式会社
 不動産サービス事業	● サンフロンティアスペースマネジメント株式会社 ● 東京陽光不動産股份有限公司 他
 ホテル・観光事業	● サンフロンティアホテルマネジメント株式会社 ● スカイハートホテル株式会社 ● サンフロンティア佐渡株式会社 ● 株式会社ホテル大佐渡 ● サンフロンティア沖縄株式会社 他
 その他 (海外開発事業、建設事業等)	● SUN FRONTIER VIETNAM CO., LTD. ● SUN FRONTIER DANANG CO., LTD. ● SFエンジニアリング株式会社 ● SFコミュニケーション株式会社 ● SFヒューマンサポート株式会社 ● 大竹建窓グループ 他