



2024年5月10日

各 位

会社名 サンフロンティア不動産株式会社
代表者名 代表取締役社長 齋藤 清一
(コード番号： 8934 東証プライム)
問合せ先 上席執行役員 経営企画部長 平原 健志
TEL：03-5521-1551

長期ビジョンおよび次期中期経営計画策定のお知らせ

当社は本日開催の取締役会において、10年後の2035年3月期に向けた長期ビジョン、および2026年3月期を初年度とし、2028年3月期を最終年度とする次期中期経営計画を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 策定の経緯・目的

当社グループは本年4月に創立25周年を迎え、今期は現行の中期経営計画（2021年5月12日に見直しを公表、以後「現行中計」）の最終年度となりました。現行中計においても、当社グループは創業以来掲げている社是「利他」のもと、「全従業員を守り、物心両面の幸福を追求すると同時に、共創の心をもって、人類社会の進化発展に貢献し、持続可能で豊かな社会を実現する」との経営理念の実現に努めてまいりました。その間、コロナ禍という未曾有の逆風に遭遇いたしましたが、それを乗り越え、本日発表した2024年3月期の決算においては最高業績を更新するに至り、また、今期において現行中計の目標達成が視野に入ってきました。節目の年となる今期から長期にわたり経営理念を実現しつつ、持続的な成長を成し遂げていくためには、一貫した目標の下で戦略・施策をいち早く明確にすることが、資本市場との対話の充実に繋がるとの判断に至りました。そこで、当社グループが目指す10年後のありたい姿として長期ビジョン2035と、その実現に向けた次期中期経営計画を策定いたしました。

2. 長期ビジョン2035の概要

当社グループは、社是「利他」の価値観の下、「全従業員を守り、物心両面の幸福を追求すると同時に、共創の心をもって、人類社会の進化発展に貢献し、持続可能で豊かな社会を実現する」との経営理念の実現を通し、今般策定した長期ビジョン2035とその定量目標の達成を目指してまいります。

長期ビジョン2035

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

定量目標

2035年3月期に、売上高 3,000億円と経常利益 600億円を目指す。

3. 次期中期経営計画の概要

10年後のありたい姿「長期ビジョン2035」から遡って、現行中計を今期に達成した後の3年間（2026年3月期～2028年3月期）を期間とする次期中期経営計画の概要は、以下の通りです。

1) 基本方針

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

2) 定量目標

		2025年3月期 (予想)	2028年3月期 (目標)	成長率
利益計画	売上高	1,000億円	1,350億円	35.0%
	経常利益	200億円	270億円	35.0%
経営指標	経常利益率	20%	20%	
	ROE	10%以上	10%以上	
	自己資本比率	50%水準	45%水準	

3) 成長戦略

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し、成長を加速する

※太字...現行中計から事業領域・エリアを拡大する事業

注力する 3つの市場	事業モデル	事業領域	エリア	
オフィス	開発	リノベーション	東京	
		新築		
		不動産小口化 (不動産特定共同事業)	東京	大阪・名古屋
	サービス	不動産サービス	東京	
	運営	貸会議室運営	東京	大阪・名古屋
ホテル	開発	新築	全国	
		リノベーション		
	運営	ホテル運営		
レジデンシャル	開発	新築	ベトナム	東京
		リノベーション	ニューヨーク	
	サービス	不動産サービス	ベトナム ニューヨーク	

4) 重点施策

1. 人財基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> 採用・育成を強化し、人財を増強 経営理念に基づく教育・育成によるリーダー人財の輩出、アメーバ経営の下でアメーバ分裂によって組織を拡大 年齢・性別・国籍を問わない多様性、「利他」の価値観で人財の集まる会社グループへ更なる進化
2. お客様視点のものづくりと心温かいサービス	<p>お客様視点のものづくり</p> <ul style="list-style-type: none"> 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プランニング、ベトナムでのマンション開発に、オフィスビルのリプ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、そして強化 建設事業基盤の強化にM&Aを活用

	<p>お客様視点の心温かいサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ビルオーナー様に寄り添い、長期的視点に立ったお困りごと解決力の向上 ● テナント様、サービス利用企業様のご要望に応えるきめ細やかで心温かい対応力の向上 ● ホテル宿泊者様に感動していただける心温かい楽しいサービスを提供できる人材の育成と組織風土作り
3. 本業連携多角化の推進	<p>フロー型事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リーシングマネジメント部門・プロパティマネジメント部門・建設部門の連携で、建物の経済価値を長期的に維持することを目指す新築事業の展開 ● 不動産小口所有商品の推進（都心周辺に加え、大阪、名古屋で商品を展開） ● ニューヨークでのアパートメントリプランニング、ベトナムでのマンション開発
	<p>ストック型事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ● お客様のお困りごと解決のために、多様な不動産サービスの提供 ● 都内の支店網を強化、サブリース受託に注力、管理受託棟数を増加 ● 貸会議室事業の運営面積を拡大 ● ホテル運営室数を拡大（M&A含む）

4. その他

次期中期経営計画の詳細は、当社ホームページ

https://www.sunft.co.jp/ir_info/ir_prospects/ をご参照ください。

以上