

住友不動産株式会社

2024年9月期 決算説明会における主な質疑要旨

Q: オフィス賃料の値上げについて、リーシングが好調な中、今後の見通しを伺いたい。

A: 当社は、ワンコイン値上げのような小幅でも早くから値上げにチャレンジしてきましたが、業界としても、需要が高まる中で良いビルは然るべき賃料にというトレンドになってきたと思います。賃料のレンジはエリアや規模などによって様々ですが、引き続き各レンジにおいて値上げに挑戦していくベースは出来ていると認識しています。

二年前に出社回帰で需要が増え始めた頃と比べて、業容拡大に伴う採用も10人、20人から100人、200人単位などと増加しています。また、最近ではM&Aが業容拡大の方法として一般化しており、買った会社の職員を集めるため500坪以上の大きな単位で借り増しニーズも出てきているなど、値上げさせていただくのに非常に良い環境になってきていると考えています。

Q: 建築費の上昇により開発計画、用途を見直すなどの影響があるか伺いたい。

A: 一般的に工事費が上昇し続ければ、分譲マンションの場合、例えば地方都市では採算が合わず供給が減り、受注減少となりますから、ゼネコン各社も合理的にビジネスの路線に乗る価格でものを作るべきとして、価格を下げるために様々な検討をされているところが増えていると思います。例えば、ビルではPC(プレキャストコンクリート)化が進むなど建築の効率化もかなり進化しており、マンションにもそうした技術革新が進められるとも想定しております。

当社の場合、パートナーであるゼネコンさんとは、前広に発注して、なるべくコストや人手が掛からない合理的な設計などを協議させていただいております。ゼネコンさんにとっても、長期的かつ安定的に仕事を受注することはやはり大きな話であり、ビル、マンションなどを必ずどこかで造っている当社は、資材や工事長、人の手配など含め、スケジュールの組みやすい良いパートナーであると考えていただいていると思います。

当社は、事業計画に一定の上昇を織り込んでおり、工事費の見通しについて楽観視はしていませんが、こういったことを考え合わせれば、今のところ、野放図に工事費が上昇するという想定はしなくても良いのかなと考えています。

Q: 今回公表した稼働賃貸ビル資産の活用方針は、従来の考え方と変わらないと思われるが、あえて強調される理由を伺いたい。

A: 今回の公表では、当社の稼働賃貸ビルの含み益について、一般的な会社の活用されていない遊休資産などと同視され、「含み益を持っているなら売却した方が良い」という世間の声が多いため、保有資産をただ眠れる含み益として抱えているのではなく、活かしながら、かつ常に見直しながら進めていくという、当社の資産活用に対する考え方を具体事例も交えて改めて述べさせていただきました。開発、保有する資産は、デベロッパーとして具体事例のような活用をこれからもしていきますし、マーケットの変化によっては今までと違う考え方で資産の活用も考えるということです。

また、あえて付け加えるとすれば、従来の資産規模に加えて、今後は国内外でストックを大幅に増やしていくため、当社としても全くステージが変わる中、こうした保有資産の効率的な活用、運用の仕方について改めて申し上げた方が良く考えた次第です。

Q: 保有上場株式の活用方針について、次期中計で活用できる含み益が 1,000 億円あるということだが、これは特損が出る、金利が上昇するなど有事の際に活用するのか、有事でなくとも ROE 向上のために積極的に使うのか、また、1,000 億円全額使うのかなど、どのような活用方法を考えているのか伺いたい。

A: 保有する上場株式の簿価約 2,600 億円に対し、配当利回りは7%~8%と良い運用にはなっていますが、一方で、保有意義の無くなった株式は売却する方針としております。一過性の利益を一度に大きく出すのは、当社の基本方針である持続的成長を力強く進めることと相反するため、これまで売り急ぎはしませんでした。昨今の株価上昇に伴い含み益が相当に膨らんできましたので、非常米として持っているだけでなく、特別損失の穴埋めをして、少し超過利益を出そうと昨年の方針を変更しております。

また、人的資本の投資による一時的な費用や、金利の上がり方に対して手前で備えて先々の負担を減らす資金調達もあり、その備えとしても活用に加えて良いのではと考えています。さらに、ビルが竣工するタイミングによって業績の伸び方が歪になる場合の均し財源としても活用できるのではないかと、うまく活用する方法を考えて着実に実施していきたいと考えております。

ROE 向上策との関係については、重要な指標とは思いますが、ROE 目標を達成するための手段として売却益を活用するというのは、当社の考え方には合っていないと思います。

また、1,000 億円の財源をどう活用するかですが、現時点で次の中計末までに使わなければ 1,000 億円くらいになるという想定であり、相当規模の含み益ですので適切に利活用してまいりたいと思います。次期中計できちんと業績が作れば、十一次中計の備えに回すことも有り得ると思います。

Q: 完成工事の新会社設立について、売上 3,000 億円への拡大イメージと、注文住宅とリフォームの統合はどうか有効なのか伺いたい。

A: 人が稼ぎをつくる事業なので、急速に 2,000 億円から 3,000 億円になるというものではありませんが、2,000 億円から 3,000 億円という数値は現実性のある数値だと考えています。

具体的には、リフォーム部門で言えば戸建とマンションの売上が、それぞれ 900 億円と 200 億円ほどであり、戸建では省エネ性能を高めるなどの需要により伸びる余地ありと考える一方で、特に都心部では新築供給が減る中でマンションリフォームの需要が強く、戸建と異なり棟内で施工事例を見せられるなど営業効率の良さがあり、具体策を講じることで戸建て同等に拡大できると考えています。マンションリフォームが戸建リフォームと同じ 1,000 億円となれば、仮に注文住宅が横ばいとなっても 3,000 億円という数字は現実的なものとなります。

営業面では、新築そっくりさんは一貫体制で、注文住宅の営工分離とは異なりますが、給与制度としては、どれだけ数字を挙げればどれだけ給与が得られるかという点で共通の制度で、人事制度はほぼ同じ枠組みと考えられますので統合に適していないとは考えていません。

施工面では、注文住宅の施工事業者の平均年齢は 30、40 代で、そっくりさんは 50 代前後なので、当社の発注先で働いていただく方にとっても、ひとつの会社の仕事を一貫して切れ目なく受けられるというのは有効であり、当社にとっても施工能力をいかに確保するかということがひとつのポイントとなるので、非常に価値があると考えています。コスト面でも共通の住設を活用するなど仕入れや物流などで有効になると考えており、新築とリフォームを対等な形で統合する会社はおそらく日本で初めてかと思いますが、これをどう活かしてどうマーケットを開拓していくか考えていきたいと思っております。

Q: 開発投資案件が多いなか、建築費が大きく上昇しているが、増資の必要は無いのか。

A: 過去に時価発行増資を一度しておりますが、当時は土地が買い場であるのに財務体質が悪かったため、時価発行増資をさせていただきました。増資資金ですぐに土地を購入し、それが次のサイクルで収益に効いてきましたので、株価が増資の価格を割れることなく今日に至っており、有効であったと考えております。

現在は、毎年安定的にキャッシュフローが 2,000 億円以上得られる中、すでに見えている 100 万坪の開発に今後必要な 2 兆円の投資資金は、土地代の出方、保留床の買い方など、時期を含めてある程度予測ができます。また、物件が完成して稼働すればさらにキャッシュフローを生み、投資力が増す好循環に持っていかないと見ておりますので、増資の必要性は全く感じておりません。