



2026年5月13日

各 位

会社名 住友不動産株式会社
代表者名 代表取締役社長 仁島浩順
(コード番号 8830 東証プライム)
問合せ先 広報部長 畑中総一郎
(TEL: 03-3346-1042)

第十次中期経営計画1年目を終えて 今後の課題への対処

第十次中計の初年度となる2026年3月期は、13期連続の当期純利益最高益更新を達成し、無難なスタートを切ったところですが、一方、事業環境に目を向けますと、金利上昇、建築費高騰、そして工期の長期化などの変化に、予断を許さぬ国際紛争リスクが加わるなど、その不透明さは増してきています。

この状況下で2年目を迎えた中期経営計画において、目標実現のため、何を課題とし、その解決に向けて如何なる対処を講じているかについて、述べたいと思います。

記

課題の整理

1. 金利上昇に負けないオフィスビルの賃料改定ができるか
2. 建築費上昇や工期長期化への対策はあるか
3. 新築分譲マンション事業環境の見通しとその対策はあるか
4. インド・ムンバイ事業の具体的進捗状況について
5. 両立を目指す成長投資と株主及び従業員への還元、並びにガバナンス改革の進捗について

1. 金利上昇に負けないオフィスビルの賃料改定ができるか

金利上昇リスクについては、これまでも借入期間の長期化および金利の固定化により備えてまいりましたが、昨年来、金利上昇が鮮明になる中、その上昇に負けないオフィスビルの賃料改定を実現できるかが重要な課題となります。

東京のオフィス市場は需給逼迫により賃料上昇

現在、東京のオフィス市場は空室率が大幅に低下し、増床意欲の旺盛な企業が残りの少ない空室を取り合う状況になっています。

これにより、賃料相場は上昇し続けています。当社における直近半年（2026年3月期下期）の新規成約平均賃料は前年同期比で約10%上昇しました。また、2026年3月期の賃料改定につきましては、ほぼ全件に値上げをご理解いただき、最大20%超、平均7%台の賃料上昇を実現しました。

デフレ時代からインフレ時代への大転換期を迎え、持続的な賃料上昇局面に突入

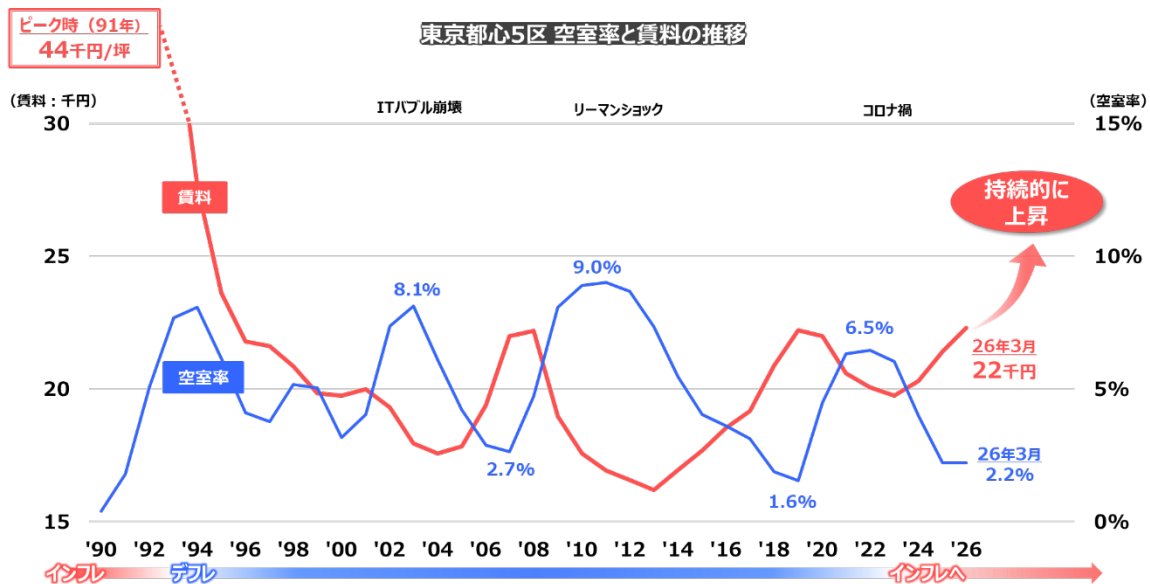
東京オフィス市場は、空室率の大幅低下に加え、失われた30年からインフレ時代への大転換期を迎え、本格的な賃料上昇局面に突入しております。過去を振り返りますと、ピーク時（1991年）における東京都心5区の平均賃料が坪4.4万円であったのに対し、35年経った現在は未だ坪2.2万円程度です。足元の賃料上昇はまだ入口に過ぎず、今後持続的に上昇していくと考えています。

東京都心部におけるオフィス所有床面積 No.1 の当社は、賃料上昇の恩恵を最も享受できる立ち位置にいますので、金利上昇分を吸収し、さらなる収益拡大が期待できると考えています。

東京都心5区ピーク時（1991年）との賃料比較

		都心5区				
		千代田区	中央区	港区	新宿区	渋谷区
1991年	4.4万円	4.9万円	4.6万円	4.4万円	4.0万円	3.6万円
			▼			
2026年	2.2万円	2.4万円	2.0万円	2.2万円	2.0万円	2.5万円

出典：三鬼商事 東京ビジネス地区 オフィスマーケット 東京(都心5地区)月次データ



2. 建築費上昇や工期長期化への対策はあるか

労務費、資材費の上昇や工期長期化などに伴い、再開発等の事業規模の大きい案件において、他社では事業計画の大幅な見直し、場合によっては頓挫を余儀なくされた事例が発生しています。当社では、長年にわたりゼネコンさんやサブコンさんと培ってきたパートナー関係を活かし、合理的な建築費抑制と工期短縮に共同で取り組んでいます。

長年にわたるゼネコンさん、サブコンさんとのパートナー関係

当社は工事発注先を決定するにあたり、着工直前に複数の相手先に相見積もりを依頼し発注先を選定することに拘らず、ゼネコンさん、サブコンさんと用地取得の段階から事業目的や事業スケジュールを共有した上で、建築費を含む事業計画について繰り返し協議を行っています。これにより過剰設計や独善設計、一方的な工期の押し付けを避け、コストアップを最低限に抑え、事業計画が頓挫するリスクを大幅に軽減しています。

東京都心 60 万坪の開発方針に変更なし

建築費は上昇しているものの、前述の通り、賃料水準も持続的上昇局面に突入していることから、東京都心 60 万坪の開発は引き続き推進してまいります。

3. 新築分譲マンション事業環境の見通しとその対策はあるか

首都圏における新築マンションの供給戸数は、ピーク時の年 10 万戸から、直近では年 2.2 万戸程度まで大幅に減少しています。背景には、マンション用地の取得難による土地代の上昇と前述の建築費上昇があります。それに加え、中東情勢の悪化に伴う資材不足による工期遅延と価格高騰への懸念も重なり、業界全体としては安定的な分譲マンション供給が不透明な状況となっています。

3 年分の完成“財”庫

これに対し当社は、約 3 年分、6,000 戸を超える完成在庫（※）を有していますので、当面の間安定的な供給が可能です。当社では、竣工前完売が業界の常識であった 20 年以上前から、建物竣工後も安易な値引きをせず、「完成在庫は売れ残りではなく、むしろ財産である」という考えに基づき、実際の建物をご確認いただきながら時間をかけて大切に販売することで事業利益を確保してまいりました。この“財”庫は、中東情勢の悪化により工期遅延が懸念される局面において、今後の安定的な供給と事業利益を支える財産となっています。

なお、2027 年 3 月期計上予定戸数については期初時点で大半の契約が完了し、現在の営業活動の主戦場は、2028 年 3 月期計上予定分となっています。

（※）27/3 期以降に引き渡し予定の契約済み住戸含む

分譲宅地事業を強化

将来的な新築分譲マンション市場の供給減を見据え、本年 2 月に分譲宅地＋注文住宅の新ブランド「シティガーデン」を発表しました。城南・城西・城北・東京都下を中心に年間 300 区画以上を供給してまいります。

4. インド・ムンバイ事業の具体的進捗状況について

当社はインド・ムンバイを東京に並ぶ一大拠点とすべく、今後概ね10年で総事業費1兆円（既投資含む）を投資してまいります。各物件の進捗状況は下記の通りです。

① BKC 第1号物件

- ・ 今秋竣工に向けて建築工事は順調に進捗しています。なお、既に7割のテナントが契約・内定済みで、利回りは10%超を見込んでいます。
- ・ 日本企業のインド進出の足掛かりとして、1席単位から柔軟にご利用いただけるフレックスフロアを設置し、現在70社以上の入居希望を頂戴しています。また、オフィス賃貸だけではなく、住宅や車両の手配から生活面での相談対応まで日本企業のインド進出支援にも取り組むことで、ムンバイにおける日本企業の発展、さらにはインド経済発展の一助となるように努めてまいります。

② BKC 第2号物件

- ・ 建築工事に着手済みで、2029年の竣工を予定しています。

③ BKC 第3号、第4号物件

- ・ 第1号、第2号物件での開発経験を活かし、設計、許認可含む工事期間を短縮の上、早期の着工を目指してまいります。

④ ワーリー

- ・ 現在、商品企画、行政協議など着工に向けた準備を着々と進めております。なお、道路拡幅など外部環境の変化もあり、延床面積は約31万坪から約35.5万坪に増える見込みです。

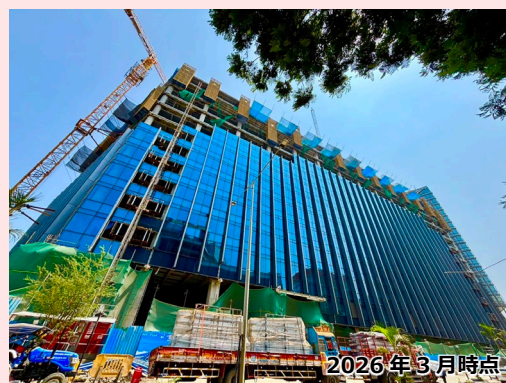
BKC 第1~4号物件 開発用地



第1号物件



第2号物件

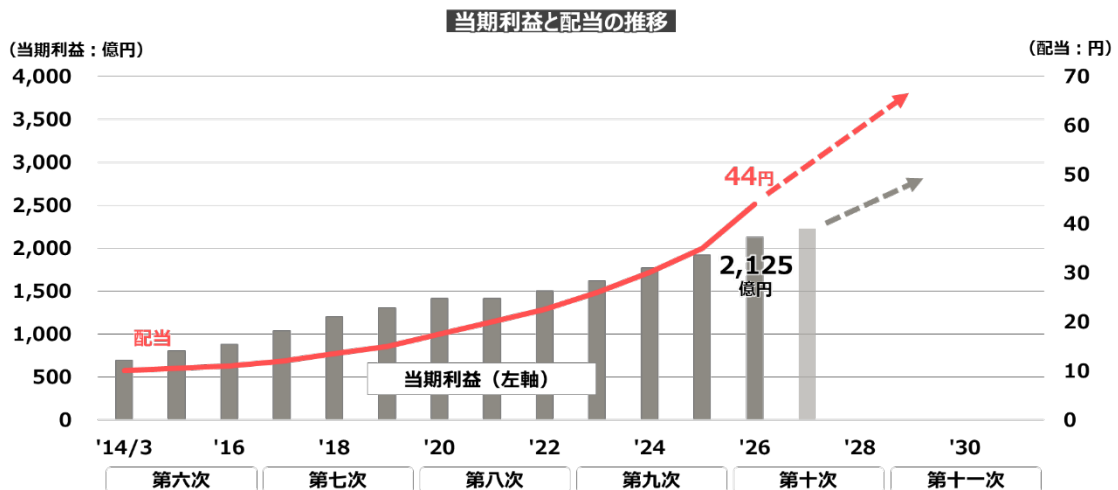


5. 両立を目指す成長投資と株主及び従業員への還元、並びにガバナンス改革の進捗について

当社の経営の根本は「持続的成長戦略」です。「投資なくして成長なし」の方針のもと、東京都心 60 万坪、インド・ムンバイ 50 万坪など、成長投資を積極的に実行してまいります。

「配当性向 35%到達まで年 8 円以上の累進配当」、今後も継続

当社は、毎年得られるキャッシュフローが拡大した結果、借入金を増やすことなく『成長投資』と『株主還元の拡充』を両立できるステージに上がりました。今後も「配当性向 35%到達まで年 8 円以上の累進配当」を継続してまいります。



利益上振れにつき、2026 年 3 月期配当を 9 円増配 (35 円→44 円)

2026 年 3 月期の当期純利益は計画を超過達成しましたので、2026 年 3 月期末の配当に 1 円追加し、従来計画の年 8 円増配を 9 円増配とします (35 円→44 円)。来期以降も、公約である年 8 円の累進配当を基本とし、さらに増配ペースを早めるべく利益の上積みを目指してまいります。

増配の推移

	'22/3	'23/3	'24/3	'25/3	'26/3(予)	'26/3(実)
当期利益	1,505 億円	1,619 億円	1,772 億円	1,917 億円	2,100 億円	2,125 億円
配当	22.5 円 (45 円)	26 円 (52 円)	30 円 (60 円)	35 円 (70 円)	43 円 (86 円)	44 円 (88 円)
増配額	2.5 円 (5 円)	3.5 円 (7 円)	4 円 (8 円)	5 円 (10 円)	8 円 (16 円)	9 円 (18 円)

※ () は株式分割前

従業員への積極的な還元により、全社一丸となって企業価値向上へ挑む

2024 年 12 月にハウジング社を対象に新設した勤続功労株式報酬制度は、グループ全体を対象範囲を拡大した結果、現在ではグループ従業員 1.4 万人の内、対象は 1 万人に達しています。加えて、2026 年 3 月には、自社株取得の効果を還元するため、本制度対象者及び従業員持株会加入者に対して、当社株式を取得できるポイントを臨時で付与いたしました。今後とも株価向上の恩恵を社員に広く還元することで、全社一丸となって企業価値向上へ挑んでまいります。

2027年の監査等委員会設置会社への移行に向けて準備進展

当社はこれまで、社内取締役の減員、社外取締役の増員、執行役員制度の導入および拡充など、経営の監督と執行を分離すべく経営体制改革を着々と進めてまいりましたが、本年の株主総会では、「2027年6月の監査等委員会設置会社への移行」について付議いたします。また、移行後は、社外取締役を過半とする予定です。

主な取り組み

		社内	社外	(社外比率)
2015年 6月	社外取締役義務付けに対応	10名	2名	(17%)
2020年 4月	執行役員制度の導入	8名	2名	(20%)
2023年 6月	社外取締役3名に増員	6名	3名	(33%)
2025年 6月	取締役 定数削減：12名→9名 任期短縮：2年→1年	5名	3名	(38%)
2025年11月	指名委員会※(任意)を設置 ※社内1名、社外2名	〃	〃	(〃)
New	2026年 2月	5名	4名	(44%)
(予定)	2026年 6月	〃	〃	(〃)
(予定)	2027年 6月	-	-	(過半数)

政策保有株式の売却に目途、持続的成長戦略に活用

当社は、1年間に及ぶ相手先との精力的な協議を経て、2026年3月期末に56銘柄、取得価格822億円(時価2,882億円相当)を管理処分信託設定しました。これにより、「取得価格ベースの株主資本に対する比率」は、2026年3月期末に7.8%となり、2028年3月期末までに10%以下に縮減するという目標を2年前倒して達成することができました。また、時価ベース4,000億円の株式売却についても、2026年3月期に売却した約500億円を加え、約3,400億円に目途がついたこととなります。なお、これらの株式売却「資金」はインド事業などの成長投資に、株式売却「益」は金利のさらなる上昇に対する備えに充当し、持続的成長を実現してまいります。

[信託を用いた、上場有価証券売却スキーム導入に関するお知らせ](#) (2025年12月15日公表)

[上場有価証券売却を目的とした信託契約締結に関するお知らせ](#) (2026年2月6日公表)

実質ROEは10%超。さらなる利益成長により維持・向上を目指す

現在の実質ROE※は10.6%です。今後も一過性の資産売却益に依存せず、安定収益であるオフィス賃貸収入を着実に増やし、引き続き安定的に且つ高い利益成長を実現することでROEの維持・向上を目指してまいります。

※実質ROE：株式市場の変動で大きく上下する保有有価証券の評価差益を除く自己資本を分母とする

