

住友不動産株式会社

2022年3月期決算説明会における主な質疑要旨

Q: 中計の営業利益目標は3ヵ年累計で7,700億円だが、3年間の伸び方のイメージを伺いたい。

A: 中計の想定は、ホップ、ステップ、ジャンプと段階的に上がるイメージです。持続的成長、増収増益は達成したいと思っておりますが、前半戦は大型ビルの竣工による先行費用負担から始まるため、最終年度に向けて伸び方が上がっていくと見ていただければと思います。

Q: 中計における完成工事と不動産流通の成長戦略について、過去と比べても、かなり大きな成長を見込んだ計画となっているが、その方法、算段としてどのようなことを考えているのか。

A: 完成工事において、「新築そっくりさん」はマーケットそのものが拡大しており、それを着実にキャッチアップして伸ばすということです。また、専有部を全体的に再生するスケルトンリノベーションをリーズナブルな価格で提供できる「マンションそっくりさん」が成長を続けており、こちらも伸ばしたいと思います。

注文住宅は、年間3,000棟前後の規模で、都市型デザインなどの特徴も含めて、比較的大都市圏のユーザーに評価いただけていることを踏まえ、従来の住宅展示場以外の、当社のスケールに合う営業手法を取り入れていこうと考えております。

流通は、「ステップオークション」のような、よりお客様ファーストの仲介を徹底することと、当社が供給する分譲マンションにおいて、まず管理で評価され、将来的に仲介のご相談を受けるといった、グループ全体で連携したお客様へのアプローチを進め、事業機会を増やし、積極的に伸ばしていきたいと考えております。

Q: オフィスビルマーケットは八次と比べ環境が異なり、マーケット全体の空室率も高く、テナントの獲得競争も厳しくなると思うが、あらためて住友不動産のビルの強みを伺いたい。

A: オフィスビルを取り巻く環境は、このコロナ禍を経て、景気の悪化により業績が思わしくない企業やテレワークで事務所がいないという企業がいる一方で、コロナを契機に成長している企業もあり、総じて「まだら模様」が続いております。その結果、空室も発生しましたが適正在庫と考えられる範囲であり、東京のビル事業を見直さなければならないという状態にはならなかったという認識です。

その上で申し上げます、当社の強みは、やはり、ビルのデパートとして都心の各所に様々なビルを運営していることです。家賃のレンジも広く、拠点の分散や企業成長に応じた拡張移転、新興企業ニーズなど、当社ビル内、ビル間で様々なニーズに柔軟に対応できるラインナップを有していることだと思います。加えて、管理においても入居企業とのコミュニケーションを図るなどの従来通りの努力をすることで、評価していただけるのではないかと考えております。

Q: 今期の分譲マンションについて、計上3,000戸、営業利益500億円の目標だが、もう少し戸数を増やして利益を出せないのか。

A: 土地の取得が容易ではないという現下の情勢を踏まえると、どんどん売るというのではなく、販売ペースをコントロールしながら500億円前後の営業利益確保を目線としております。

Q: 建設物価上昇の影響を伺いたい。

A: 分譲マンションについては、九次計上分は着工済みで影響は限定的ですが、新築そっくりさん、注文住宅は九次にも影響が考えられます。対策として、特に木材仕入れについては従来ルートに加え、今後継続的に安定的な仕入れができる国産の入手ルートを広げていくなどの取り組みを進めております。また、材料の素材を変更するなどの工夫も必要だと思います。

Q: CO₂排出量削減の実行にあたり、どれだけコストを要するのか、また御社で吸収する部分とお客様に転嫁する部分と、どのように配分するのか考え方を教えていただきたい。

A: まず現時点では、CO₂削減のために自ら大型投資をするということは考えておりません。また、第九次中計における削減は、基本的に三方良しでやろうと考えております。例えば、東電さんと提携した「すみふ×エネカリ」は、“お客様は自前で電力供給可能、発電量が多ければ収入もあり、インシヤルは無い”、“東電さんは太陽光発電のシェアを上げて脱炭素に貢献できる”、“当社は太陽光発電付きのZEH住宅をお客様へ訴求できて売上が伸びる”という取り組みであり、同様の取り組みを出来るだけ多く実施しようと考えております。お客様、当社、サプライヤーみんなが成り立つようなCO₂削減の手法を徹底的に追及していこうと考えております。なお、「すみふ×エネカリ」で創出された環境価値は、当社のお客様からの環境価値ですので、わたくし共で全量取得させていただき、自社で使用する電気の脱炭素を併せて実現します。

また、住宅のCO₂削減のアプローチとして、新築の議論が先行しがちですが、日本国内の5,000万戸もの既存住宅のストックのうち、最新の省エネ基準に適合するのは1割程度で、残り9割の省エネ性能を引き上げることが結果的にカーボンニュートラルに資することになります。「新築そっくりさん」の断熱リフォームが既存住宅の脱炭素に貢献できることを広くご理解いただけるよう、リフォーム分野のトップランナーとして注力したいと考えております。

Q: 政策保有株式について、株主資本の10%以下に引き下げるとのことだが、積極的に売却する考えはあるのか。

A: 政策保有株については従来通り、相互に意義が無いと判断すれば売却してまいります。個別銘柄での判断であり、総量でいくらまで売るといった考え方ではありません。投資家さんとのエンゲージメントも踏まえて数値的な歯止めを設定し、むやみに増やしていく考えではないというメッセージとしてご理解いただければと思います。

Q: 株価の評価についてどう思うか。

A: 所感を述べさせていただきますと、不動産業界全体が割安で放置されているなという印象は拭えません。もちろん、ひところのバブル期のような資産価値だけに注目したQレシオ的な状況になるのは好ましいとは思いますが、一株当たり利益、ないしは一株当たり純資産などからみても、当社を含め業界全体に割安な状態が続いているなと思っております。

Q: 競合他社に比べてレバレッジの水準が高いが、今後、金利が上がる懸念もある中でその備えについて教えていただきたい。

A: 現在 3 兆 6 千億円の借り入れがあり、毎年借り換えは 2~3 千億円の幅だと思います。そのため、金利上昇に伴い支払利息が増えて影響を受ける対象は限られており、過去のように経営を大きく揺るがすファクターではなくなっております。また、今回 1 兆円のグリーンファイナンスのフレームワークを設けましたが、日本においては金融緩和が続いており、グリーンファイナンスと通常のファイナンスとの間のスプレッド差は出てきておりません。金利上昇局面に入ってくると、ヨーロッパ・アメリカ並みに多少はフェイバーな要素が出てきて然るべきかと思っています。当社が建ててきたビルの性能の良さを資金調達コストにも反映させる取組みを進めて、併せて少しでもヘッジできればと考えています。

Q: 多様なオフィスビルの保有を強みとしているが、環境対応や立地の変遷等を考えると、建替えや再開発をしていかなければいけないビルも出てくると思うが、方針を伺いたい。

A: ご指摘の通り、時間の経過によってスペックが社会要求水準に満たなくなることもあると思いますが、リノベーションで充足するという考え方が一つです。代表例が新宿住友ビルで、構造補強や空調等で環境負荷の低い設備を導入する等のリノベーションをしております。また、既存ビル周辺の土地を買わせていただき、エリアを広げて面開発を行うなど、時代の求めに応じて建替え・再開発を検討することもあります。昭和の時代に竣工したビルなどを含めてアップデートはしていこうと思っています。