

住友不動産株式会社

2023年3月期 第2四半期決算説明会における主な質疑要旨

Q: 「年7円増配」へ引き上げた背景をもう少し詳しく伺いたい。中計発表から半年だが、想定していた利益水準が上がるという理解でよいか。

A: 利益成長に沿って、長期保有してくださる株主様に持続的に報いる方針に変更はありません。コロナ禍でも、賃貸ビルや分譲マンションなど主力事業で着実に利益を出せたので年5円増配を続けてきましたが、この上期で経済活動の正常化が進展したことによって、コロナで直撃を受けていた部門を含め明らかに回復してくるが見えてきたため、増配ペースを早めることができそうだと考えた次第です。

Q: 今回の増配は評価するが、さらに増配する、またはROE目標を設定するなどの考えはないか。

A: 基本的な姿勢としては、賃貸ビル事業を中心に業績を伸ばし、それに見合う還元を行うということで、今の見通しで可能な還元として「年7円増配」に引き上げることとしたものです。また、ROE等の指標を目標設定することは、ともすれば硬直的な経営に陥るのではないかと考えており、まずはきちんとした業績を着実に上げることが重要だと考えています。

Q: 買収防衛策について、再検討する余地、あるいは条件とはどのようなものか。

A: 買収防衛策は、東京で70万坪、2兆円の開発投資や今回発表したインドでの投資など、まだまだ成長途上にある当社においては必要であるという判断のもと、総会で更新を賛同していただいておりますので、現時点で取りやめる考えはありません。株主総会の議案資料にも記載しましたが、株主利益の棄損を防ぐための措置であり、いわゆる悪意のある買収に対して法制度の整備や判例の積み重ねなどで対抗する余地があるとなれば、こだわる必要はないと思います。現時点では十分整備されているとは言い難い状況だと理解しております。

Q: インドのビル開発について、5,000億円を目途に投資するということだが、今回の2物件の投資規模、リターン、収益寄与のタイミングを教えてください。

A: 投資規模について、土地代は公表の通り2物件合わせて700億円程度、建築費はまだ決まっていませんが、1,000億円強として、合計2,000億円前後になるかと思います。2件とも、土地、建物規模が同等で延4万坪程度のオフィスビルを予定しており、先行物件が3年半後、その1年半後に2件目も竣工すると見立てております。収益性については、当社が東京で運用している固定資産の収益性に勝るとも劣らない目線でやっつけようと考えております。

Q: インドで5,000億円投資ということですが、今回のムンバイ2件で2,000億円程度の投資だとすれば、さらに同等の2件くらいを加えた規模感になるかと。追加物件や他の都市での目途がついているのか伺いたい。

A: 国内資産が5兆円くらいになりますので、少なくともその1割、5,000億円以上は海外で事業をやるべきかと考えています。事業化に関しては、4万～5万坪程度の大型事業で展開していこうと考えていますが、対象土地の目途はまだありません。また他の都市ですが、これまで調査した結果、欧米、先進国の都市で少なくとも当社のようなオフィスビル開発を行うのは難しいと判断しております。今後、人口が十数億のインドにおいてムンバイ以外も検討はしてまいります、まずは今回のムンバイの案件に取り組んでいこうと考えております。

Q: オフィスのリーシングについて、潮目は変わってきたか。空室率は横ばいで推移しているが、下がるタイミングを考えて戦略をどう考えているのか。

A: コロナを受けての出社方針はどの企業も大体はっきりしてきたのではないかと思います。在宅と出社のハイブリッド、オール在宅、もしくは全員出社など、どの企業も大体決まってきました。そのため、企業の方針が定まらない時期とは違い、交渉は進めやすくなっています。また、より高度な人材を確保したい企業が、やはり都心のいいビルに入ろうという傾向はコロナ前と変わっていないと思います。

空室率については、コロナ前はかなり低位で1%～2%台となりましたが、その前は4%～5%だったわけで、現在5～6%になったということではなぜ大ごとにつまえられるのかと思います。逆に言うと、94%～95%稼働しているということですから、東京のオフィスビルはコロナ不況に対する耐性があつたというのが客観的な見方ではないでしょうか。もう少し減らす努力はしますが、そのために賃料を安売りすることはしないというのは昔から変わっておりません。

Q: 完成工事は受注が停滞しているが、回復の兆しはあるのか。

A: 注文住宅は少子高齢化の影響を受け、一貫して縮小している厳しいマーケットですが、実需は必ずあるマーケットですので、高品質の商品を安定的に提供し、営業手法を見直すなど一定の収益性の改善を図りながら存在感を出し続けることはできると考えています。昨今は土地を新規に取得して家を建てるお客様が増えており、住宅用地の高騰により思うような土地がなかなか見つけられず、受注で少し足を引っ張っておりますが、お客様の問い合わせは減っておらず、建売住宅など戸建て住宅への需要はむしろ増えているのではないかと感じています。

新築そっくりさんは、マーケットそのものは新築住宅と比べると需要が強く、シニアの方がお客様の中核で変わりませんが、昨今はこれまでの耐震補強に加え、約5,000万戸の既存住宅ストックにおいて1割程度しか満たしていない最新の省エネ性能に対応した「高断熱リフォーム」が好評で、国も意識するカーボンニュートラルを促進するなど社会の要請に応える商品でもあり、その点も積極的に働きかけをしながら拡大していけると考えております。

Q: コロナでダメージを受けた事業(ホテル、イベントホール等)の今後の伸びしろについて、どのくらい利益のアップサイドを持っているのか、羽田空港隣接のホテルも稼働してくることも含めて来期以降の見通しについて教えていただきたい。

A: ホテルについて、個別の稼働率については控えますが、直近の予約率が7割～8割程度まで戻ってきており、国内需要は活発化してきていると思います。ビルやマンションと異なり、日々予約が入るので、人の動きが着実に戻ってきていると感じており、期待しております。

今はコロナで落ち込んだ分を戻しているところですが、コロナ前に戻すだけでなく、上乗せできないか努力したいと考えています。これとは別に、有明や羽田の本格稼働分も伸びしろと考えていただければと思います。

Q: 金利の見通し、融資環境をどう考えているか。

A: 今の円金利の状況ですが、国債利回りは日銀の買いで10年債中心に抑えつけられていますが、市場金利、特にスワップレートは国債の金利から少し乖離して、10年物で大体50ベースくらいまで上がってきています。25ベースの国債と50ベースの市場金利の乖離というのは、そう簡単に縮まらないと思っており、資金調達の金利はこれまでよりも10～15ベースくらいは上がってくるかなという前提を置いて考えています。ただ、当社の資金調達の中心は銀行さんからの借り入れでも、社債でも10年物で考えていく基軸はブラさずにやってきており、年平均での借り換え額は、5年物中心だったリーマンショックの頃に1兆円以上だったものが、今は3,000億程度になっております。したがって、今の市場金利が多少上がって戻らないという前提だとしても、利払い額はインパクトのある上昇にはならないのではないかと考えております。ただ、会社としては備えておかないといけませんので、長期調達にこだわり、期限の利益を確保し続けるというところを引き続き実施していきたいと思っております。