

**野村不動産ホールディングス株式会社**

**2025年3月期 第3四半期 決算説明会 (2025年1月30日開催)**

**主な質疑応答**

日時 : 2025年1月30日(木) 17:00~18:00

登壇者 : 執行役員 グループCFO 塚崎 敏英

コーポレートコミュニケーション部長 佐々木 秀洋

**【業績予想修正】**

**<質問>**

**海外部門の業績予想の上方修正の背景を教えてください。今後も今回のように期中で参画し、利益計上するケースは期待できるのか。**

**<回答>**

ベトナムのロイヤルアイランドという大型の開発案件が貢献した。収益計上は26/3期からと想定していたところ、販売が想定以上に進捗し今期に収益計上できるようになった。また今期、同じロイヤルアイランドの別の街区に追加での参画を決定した。本街区において、JVコンソーシアムの幹事として、パートナーとなる日本企業を集める役割を担ったことで、参画時にパートナー企業からフィーを獲得した。これらが上方修正の要因となった。今後も海外事業は中長期的な成長ドライバーと位置付けており、同じようなケースが起きる可能性はある。ただし事業量が大きくないため、年度単位で業績の変動があることはご認識いただきたい。(塚崎 CFO)

**<質問>**

**仲介・CRE部門や運営管理部門における通期業績予想の上方修正は、特定の案件の影響によるものなのか、部門全体で着実に実績を積み重ねた結果なのか。また、その他・調整額で事業利益を15億円下方修正しているが、その要因は何か。**

**<回答>**

仲介・CREは部門全体が好調。中古住宅売買市場の活況によりリテールが好調。また富裕層などの投資や相続目的での不動産売買ニーズが増えていることでミドルも好調。さらに日本企業において、資本効率の改善に向けた機運が高まっており、保有資産の売却ニーズが増えていることで、ファンドによる取得ニーズと合わせ、ホールセールの取引が増えている。運営管理部門では、運営管理と受注工事の両ビジネスが順調。管理ストックが増えたこともあるが、インフレによるコスト上昇を受けた、マンションの管理組合やビルオーナーに対する管理報酬の増額交渉が、期初の想定より上手く行っている。その他・調整額については、来期の本社移転に関連する経費や部門間の連結調整の増加が影響した。(塚崎 CFO)

## 【株価】

### <質問>

御社のPBRは現状1倍程度で、今期末にはBPSも積み上がるため、もう一段株価が上がらないとPBR1倍は超えないと思う。ROE10%を達成しても中々株価が上がらない中、株価向上のために何が出来るか考えるか。

### <回答>

ROEは10%を達成しており、当社が想定する資本コストは超えている状況。この状況で株価を向上させるためには、将来的な成長への期待を高めなければいけないと考えている。そのためには、高い実績を残すことに加え、成長に向けたキャピタルアロケーションを示す必要がある。(塚崎 CFO)

## 【建築費】

### <質問>

建築費高騰が開発案件の収益性に与える影響を教えてください。特に最近報道された中野や津田沼のプロジェクト、BLUE FRONT SHIBAURAのN棟への影響を知りたい。

### <回答>

建築費上昇は、特にタワーマンションをはじめとする大型案件に影響が出る傾向があるが、当社は将来のコスト上昇を見据えた予備費を確保して事業計画を策定して用地を取得していることから、一定の利益は確保できる見通し。中野、津田沼など個別の一部大型案件では影響が顕在化しているが、これらも開発を断念した訳ではなく、計画・スケジュールを見直し、再開を図っている。住宅分譲は約2兆円のストックのうち、約9,000億円が再開発・建替え案件だが、そのうち約4割は着工済み。他4割は事業継続ができると想定している案件。残り2割の約2,000億円分では、計画・スケジュールの見直しが発生する可能性がある。全体で約2兆円のストックがあるので、影響は限定的。BLUE FRONT SHIBAURAのN棟の工事では、建築費上昇の影響は当然受けるが、S棟とN棟を一体として収益性は考えていく。現在ゼネコンと協議中だが、計画通りのスケジュールで竣工させるべく進めている。(塚崎 CFO)

## 【住宅部門】

### <質問>

26/3期の住宅分譲の粗利益率の想定を教えてください。

### <回答>

来期以降に計上する物件は、今期よりも建築費上昇の影響を受ける想定をしている。ただし当社が標準の粗利益率として想定している20~21%水準は超える見通し。(塚崎 CFO)

<質問>

**住宅分譲の 26/3 期計上物件の契約は進捗しているか。**

<回答>

販売は好調。26/3 期の計上予定売上高は未確定だが、概ね計上予定の 50%程度は契約済。  
(塚崎 CFO)

## 【都市開発部門】

<質問>

**収益不動産売却の第 3 四半期までの利益率は高かったのか。また第 3 四半期時点で既に 310 億円の粗利益を計上済だが、第 4 四半期でさらに売却する予定はあるか。**

<回答>

住宅・都市開発部門ともに、収益不動産売却は好調で十分な利益率を確保してきた。他の事業が好調なため、収益不動産の売却ボリュームを減らし、来期以降の利益計画を着実に達成する考え。通期の売却粗利益は、住宅部門では約 50 億円、都市開発部門では 300 億円台前半を想定している。売却時期を変更した物件も、今後賃料上昇の影響を享受しながら、売却時期を判断していく。(塚崎 CFO)

<質問>

**オフィスと物流施設の用地取得が進んでいるが、これらにも建築費上昇の影響はあると思われる。収支を成立させるためにどのような工夫をしているのか。あるいは、賃料が上がる想定で用地取得を行っているのか。**

<回答>

物流施設は特に相対での取得を進めてきた。建築費が一定上昇することを織り込んでも収益が成り立つ物件を見定めて取得している。またサービス付き小規模オフィスの H<sup>1</sup>O はテナントのニーズが強く、賃料単価が高いため、建築費上昇を吸収する形で土地を取得している。今後マーケット全体の賃料上昇も期待できるため、それを織り込めばさらなる用地の取得が期待できるだろう。(塚崎 CFO)

(参考：[Landport 公式ウェブサイト](#))

(参考：[H<sup>1</sup>O 公式ウェブサイト](#))

<質問>

**BLUE FRONT SHIBAURA のオフィスの契約内定率を教えてください。**

<回答>

これまでお伝えしている約 7 割から変化はない。賃料は上昇基調だと考えており、複数のテナントから引合いをいただいている中で、急いでリーシングすることはせず、しっかりと賃料をいただけるように進めている。

また来月の建物竣工はさらにリーシングに追い風となる。実際に物件を見ることができるようになるため、お客さまには物件の価値をより理解していただくことが可能になる。(塚崎 CFO)

**<質問>**

**マーケットデータでは、オフィスビルの空室率や賃料は良い状況に見えるが、御社物件の状況はどうか。**

**<回答>**

BLUE FRONT SHIBAURA に限らず PMO や H<sup>1</sup>O のリーシングを進める中で、テナントの動きは活発であり、良好なマーケット環境を実感している。当社物件では、改定期を迎えたテナントの内、約 3 割で増額改定を実現している。賃料上昇の流れは今後より本格化していくと見込んでいる。(塚崎 CFO)

(参考：[PMO 公式ウェブサイト](#))

(参考：[H<sup>1</sup>O 公式ウェブサイト](#))

**<質問>**

**マーケットでは物流施設の空室率が上昇しているが、物流施設の用地取得は続けるのか。また御社物件ではリーシングは順調か。どのような差別化ができていますか。**

**<回答>**

第 3 四半期までの用地取得実績に加え、今後取得できそうな大型物件が複数控えており、今期末にはより進捗すると見ている。空室率はマーケット全体で見ると高いが、エリアによって違いがあるため、エリアの見極めが大事だと考えている。当社の差別化要素としては、ただ建物を用意するだけでなく庫内のオペレーションに寄与できるような商品やサービスを提供できる取組みを進めている。例えば Techrum (テクラム) のように、テナント企業と物流サービス企業をマッチングする場を提供して課題解決を進める取組み等を進めている。また全業種を受け入れるマルチテナント型の施設だけでなく、一定のカテゴリーの業種にターゲットを絞り、業界ごとに使いやすさを追求したカテゴリーマルチ型の施設の開発にも取り組んでいる。このような取組みを進めている背景としては、当社がリーシングを行う際に、自前の営業スタッフが直接顧客を訪問して、ニーズを把握しているという特徴がある。成約物件のうち約 9 割は直接営業によるものであり、直接営業によって物流へのニーズや課題を聞き、商品やサービスの提供に活かしている。(塚崎 CFO)

(参考：課題解決型 物流 DX 推進プラットフォーム <https://www.nomura-landport.com/techrum/>)

## 【海外部門】

### ＜質問＞

**ベトナムの住宅分譲市況は良くなってきているのか。**

### ＜回答＞

足元では金利上昇も一段落し、住宅ローンも下がる状況になってきている。販売のペースはピーク時ほど完全に戻り切っていない認識ではあるが、回復している実感がある。（塚崎 CFO）

### ＜質問＞

**今期の事業利益を 60 億円に上方修正するが、来期も同様に 60 億円以上を達成できそうか。海外事業はゆっくりと利益成長すると思っていたが、想定より状況は良くなっているのか。**

### ＜回答＞

海外事業については事業ボリュームがまだ大きくないため、単年度での利益は一定程度ボラティリティが出てくだろうと想定している。中長期的には事業利益を着実に拡大していく考えだが、この点についてはご理解いただきたい。（塚崎 CFO）

## 【仲介・CRE 部門】

### ＜質問＞

**仲介・CRE 部門の業績好調なのはなぜか。金利が上昇する中で、今後も好調な状況は続くのか。また前年同期比で手数料率が上がっている要因を知りたい。**

### ＜回答＞

リテールについては、都心を中心に中古住宅へのニーズが強い。ミドルについては、富裕層の顧客を中心に、実需・相続対策・投資などニーズは様々であり、当面はこの動きが続くと見ている。ホールセールについては、国内企業における資産圧縮、小売業などの不採算店舗の売却などが引き続き確認できている。また、地政学を踏まえた投資国・アセットの分散ニーズを受け、海外投資家による国内不動産の購入意欲が高い。（塚崎 CFO）

今期の手数料率はミドル部門が高い。前年との差異要因としては、ホールセールが手数料率の上昇をけん引している。（佐々木部長）

以上