

野村不動産ホールディングス株式会社

2020年3月期 決算説明会 電話会議（2020年5月12日開催）

主な質疑

- Q. 新型コロナウイルス感染症が経営全般（業績、株主還元）に与える影響について、どのように考えているか。
- A. 新型コロナウイルス感染症の影響については現在精査中である。リーマンショックとは性質がかなり異なるが、経済への影響は甚大と見ている。それらの影響を見極めた段階で、業績予想含め、ステークホルダーへの総還元や将来に向けた投資方針などを判断していく。
- Q. 中長期的な観点で継続的な開発利益を得られることが御社事業モデルの特徴だと考えている。その点では、単年度で利益が上下しても還元額を一定程度に保つことが可能ではないか。また21/3期の現金配当は据え置きだが、自己株式の取得についてはどのように考えるか。自己資本比率などの財務安定性を目安に自己株式取得の実施を考えるという見方はあり得るか。
- A. 開発による価値を生み出し、売却することで利益を実現化することが当社のビジネスモデルであり、中長期的に利益を生み出し、成長しながら還元を続けることが可能であると考えている。基本的に、還元については自己資本にある係数を掛けて算出していくというよりは、利益に応じて自己株式取得を含めた総還元額を決めていく方針だが、短期的に利益が変動しても安定的に還元を行う方針であるのは、今期の配当予想でお示した通り。
- Q. 新型コロナウイルス感染症の影響により、仮に住宅分譲の営業活動を数か月停止した場合、年間の契約計画を達成することは可能か。またWebを通じた営業の状況に変化はあるか。
- A. 21/3期の計上分としては、期初時点で2,000戸程度契約が済んでいる。新型コロナウイルス感染症の影響が出る以前の見込みでは、年間4,000戸程度の計上を想定しており、2~3ヶ月営業を停止したとしても遅れを挽回できる可能性は十分ある。WEBの広告に対する反応については、前年と同等の反応状況。
- Q. 新型コロナウイルス感染症の影響により、住宅分譲の営業活動に影響は出ているのか。またゼネコンの工事停止による影響は出ているか。
- A. 4月に営業活動を自粛する以前、3月に供給した物件に関しては、利便性の高い物件を中心に、好調に販売が出来ていた。工事のリスクに関しては、現状では引渡しが遅れるような状況にはなっていない。
- Q. 新築マンションの価格見直しについて教えて欲しい。

A. 株価の下落が一部の高額物件の価格に影響を与えている。また中古マンションの価格が下がると新築にも影響が出ると想定する。現状は新築も中古も高値で推移しており、バランスが取れている状態である。

Q. 新築マンションへの需要は、郊外物件で小さく、都心物件で大きい状況か。

A. 一般論として、そのような見方も出来る。しかし不動産は個別性が非常に大きいため、一概には言えない。例えば 20/3 期に計上した吉祥寺の物件は、駅からバスを利用する物件だが、街全体の利便性を評価頂き好調に販売は推移した。都心、駅近を含めた利便性の高い物件への強いニーズは変わらないが、今後「テレワークをしやすい住まい方」を求める方が増えれば、書斎や、より広い家へのニーズが加わることも想定される。そういったことも含め、今後の商品戦略を考えていきたい。

Q. 今後のマンション用地取得に関する方針を教えてください。

A. 4 月以降、用地仕入れについて積極的に活動できる状況ではないため、今後の方針はお伝えにくい。リーマンショック時には、用地を買うプレイヤーが減り、価格も下がったため、積極的に用地を取得した。今回も同様の状況になれば積極的に買っていききたいと思うが、まだその兆候は掴めていない。

Q. 中長期的な収益不動産売却価格の見通しを教えてください。

A. 現時点で中長期的なトレンドを語ることは難しいが、足元ではホテルや商業施設への影響が大きい。一方、オフィスや物流は堅調である。今後注視すべき市況としては、1 つ目は、ポストコロナにおける経済の回復度合い。2 つ目は、当社の売却にインパクトを与える REIT 等の市況である。過去のリーマンショック時には、金融不安が長期の不安要素に繋がったが、今回の市況変動は金融不安から発生したものではない。これまでと異なるという状況という認識を持ち、マーケットを注視していく。

Q. 21/3 期の収益不動産売却の方針について教えてください。また、20/3 期末に固定資産から棚卸資産に振り替えた物件は、19/3 期末に比べて少なかったのか。

A. 新型コロナウイルス感染症の影響による CAP レートや価格等、物件ごとの状況を精査し、方針を見極めていく。20/3 期末に固定資産から棚卸資産に振替えた額は、19/3 期末よりは少ない。ただし 19/3 期に振替えた物件を全て売却したわけではない。今後は 20/3 末の BS 残高で、竣工済約 1,500 億円、開発中約 1,500 億円ある収益不動産ストックの中から、売却対象を選択していく。

Q. 東京虎ノ門グローバルスクエアのリーシング状況や、新型コロナウイルス感染症による賃料減額要請の有無等、御社賃貸オフィス物件の状況について教えてください。

A. 東京虎ノ門グローバルスクエアについては、今年 6 月の竣工に向けて、契約は順調に進んでいる。オフィスビルでは大きな賃料減額の動きは出ていない。商業施設においては、国の緊急事態宣言や都道府県の自粛要請を受けて営業を自粛している施設等では、賃料減免・支払繰り延べ等の対応を行っている。

- Q. 新型コロナウイルス感染症の影響により、今後オフィスビルへのニーズに変化は起きるか。
- A. 大型ビルへの需要が強い状態は続いている。今後については、経済や雇用への影響が、オフィス需要に与える変化を注視していく。当社としては、大型ビルに加えて中規模の PMO、サービスオフィスの H¹O、シェアオフィスの H¹T など、様々なワークスタイルに応えられるオフィスの開発を通じて、ニーズに応じていく。
- Q. 新型コロナウイルス感染症がロズベリー社の事業環境、及び収益に与える影響について教えて欲しい。
- A. ロズベリー社は主にオープンエンド型のファンドを運用しており、安定的な運用収益を見込んでいる。
- Q. 新型コロナウイルス感染症の影響で市場が混乱することにより、M&A 案件が増える兆しはあるか。また、他社との提携等を通じた成長を目指す意欲は高まっているか。
- A. まずは今期の事業戦略を固めることが重要と考えている。一方、戦略的な M&A については色々な可能性を常に探っている。今後機会は十分に訪れるとみており、それに対する備えもしてきている。新型コロナウイルス感染症の影響を見極めた上で、今後伸びるビジネス・分野などを精査していきたい。

以 上