2026年11月10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　森田健一
（TEL：03-3346-1042）

増配加速　5年内に配当倍増100円配へ
持続的利益成長で経常利益5年内4,000億円、10年内5,000億円を射程に

本日、当期の業績予想を上方修正しました。来期の業績も賃貸事業を中心に堅調な拡大が見込めることから、第十次中期経営計画（2026/3期～2028/3期）は超過達成となる確度が高まりました。

こうした業績の伸張に加え、賃貸事業の収益拡大や株式売却収入の増加によりキャッシュフローがさらに増えていくと見込まれるため、配当方針をより強化することとしました。

これまで年8円以上の累進増配を公約し、年度増益額の35%程度を増配に振り向けながら増配額を年々拡大してまいりました。今後はこの割合を6割程度まで引き上げて増配をさらに加速することとし、当期の配当を3円引き上げ、前期比11円増配となる年55円に修正しました。

今後はこの方針のもと、5年以内に配当倍増となる100円配を目指します。

デフレからの脱却は、金利上昇の負担増を上回る賃貸収益増をもたらしています。緩やかなインフレを追い風に、当社は今後も保有資産のプライム化に磨きをかけることで資産収益率を高め、強固となった財務体質を維持しながら、基本方針である持続的利益成長を一段と強化してまいります。

5年内4千億円、10年内5千億円の経常利益の実現に向けた持続的成長戦略の現在地を以下に示します。

要旨

1. **東京都心既存プライム資産の賃料上昇が第一の成長エンジン**
2. **プライム資産約110万坪の新規開発が第二の成長エンジン**
3. **国内向け住宅事業は高水準の利益を維持しながら、次代の飛躍目指し構造改革に取り組む**
4. **110万坪の新規開発は借入に頼らずキャッシュフローで賄う**
   足元の金利負担増は株式売却益で相殺、営業利益の成長が当期純利益の成長に直結

【まとめ】

まずは5年内、経常利益4,000億円・100円配へ

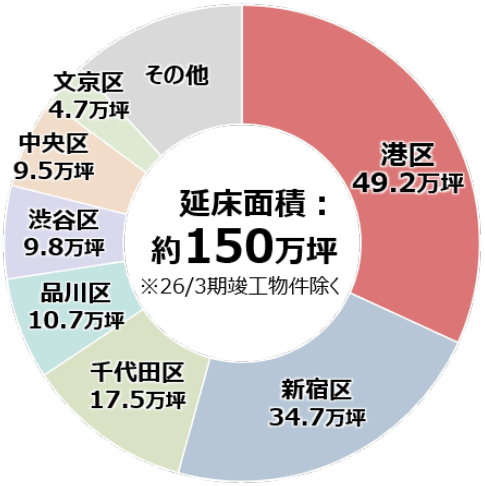
1.　東京都心既存プライム資産の賃料上昇が第一の成長エンジン

「“供給不足時代”の到来、最も良い影響を受けるのは当社」

この 1 年、東京都心では賃料上昇が加速しています。その背景には、建築費の高騰や工期の長期化により、新規ビルの供給不足が常態化しつつあることがあります。一方、需要面では、企業がインフレ下での経済成長を目指す中、優秀な人材の確保や働く環境への投資を重視する動きがさらに強まり、好立地・ハイスペックなオフィスビルへの選好が一段と高まっています。

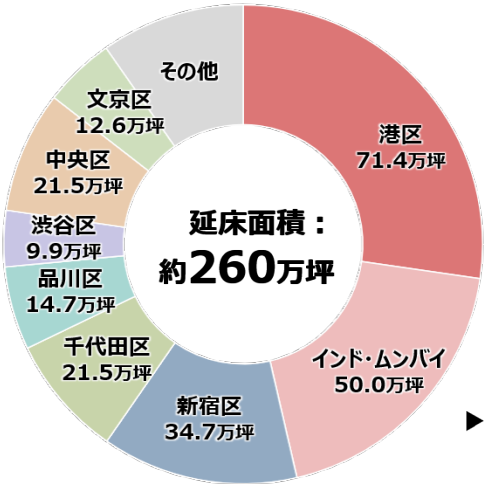
当社は、東京最大級のオフィス賃貸資産を特定のエリアに偏ることなく東京都心の主要エリアに幅広く保有しています。こうした特定エリアに依存しないポートフォリオゆえ、都心全体に広がる本社ビル、バックオフィス、スタートアップなど、あらゆる用途の需要の変化を的確に捉え、賃料上昇の恩恵を最大限に享受できる立場にあります。

現在の当社賃貸ポートフォリオ（東京都内保有延床面積）



参考

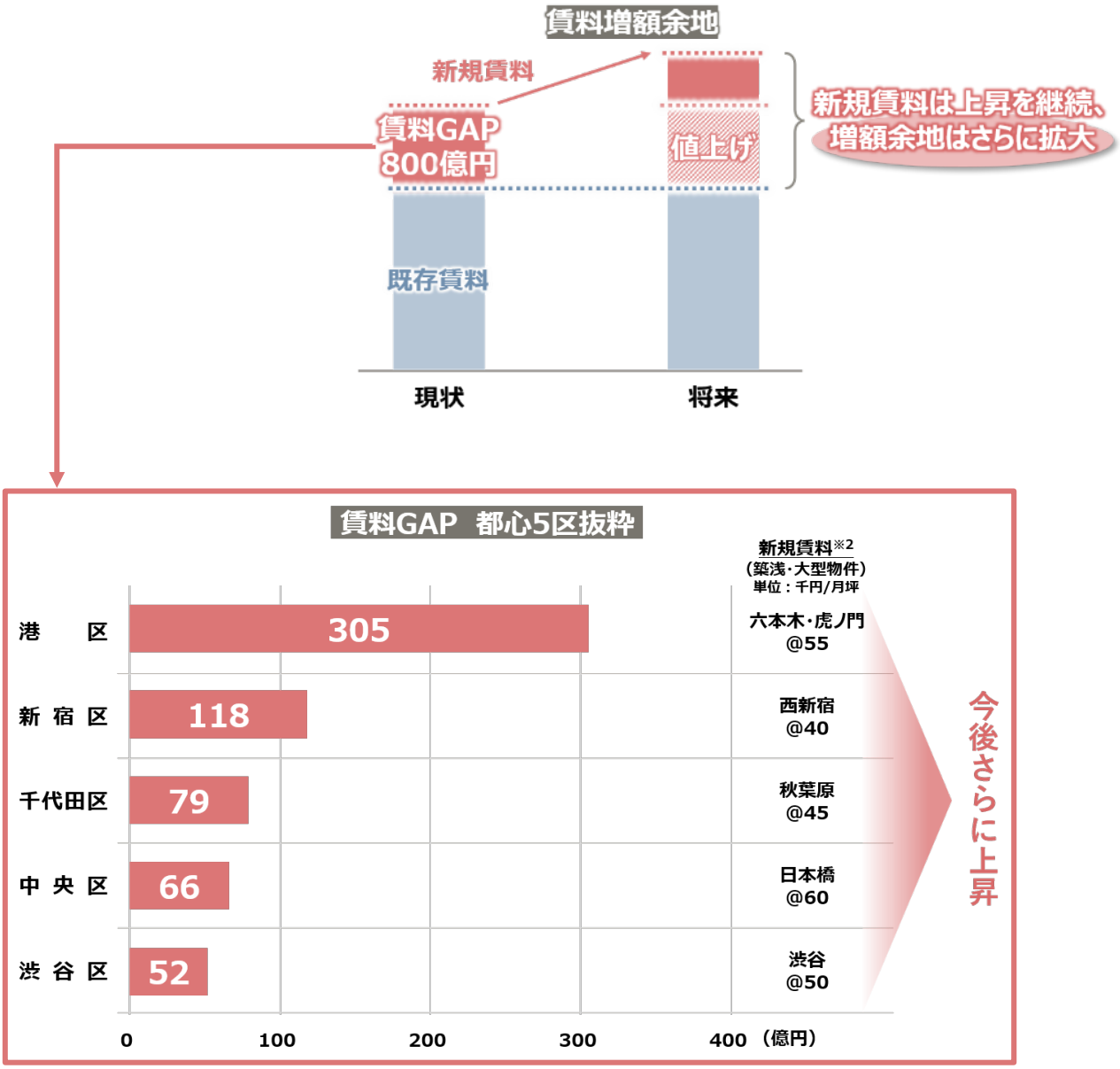
東京、ムンバイ 110 万坪竣工後の賃貸ポートフォリオ（東京及びムンバイ保有延床面積）



▶ 物件および竣工時期については、
P.4「2．プライム資産約 110 万坪の
新規開発が第二の成長エンジン」参照

「賃料 GAP（賃料の増額余地）は既に“800 億円”」

良好な市場環境の下、新規オフィスマーケットの賃料は年 10%を超える上昇が続いており、当社の賃料改定率も、前期の平均＋7%から当期 4-9 月は＋12%と急速に改善し、年間 100 億円を超える賃料増額改定を実現しています。それでも、現在入居中テナントの賃料と新規賃料との差額である賃料 GAP※1 は現時点で概ね 800 億円に達しており、さらなる新規賃料の上昇により GAP は拡大傾向にあります。プライム資産の賃料上昇が、今後の利益成長を牽引する第一のエンジンとなることから、テナントさんのご理解を得ながらこの GAP を如何に埋め、賃料改定を実現していくかが事業運営上の重要なテーマとなります。



※1 賃料 GAP：オフィスビルと賃貸マンションの合計です。
※2 新規賃料は各区、各エリアの代表的な物件における新規成約賃料水準であり、平均賃料を示すものではありません。

2．プライム資産約 110 万坪の新規開発が第二の成長エンジン

当社は長年にわたり、東京都心のプライム資産への投資を積み重ね、強固な収益基盤を築いてきました。今後 10 年は、これまで東京・インドで進めてきた先行投資が相次いで収益化し、第二の成長エンジンとしてさらなる利益成長を牽引してまいります。

「5 年以内： 30 万坪超が竣工、先行投資の収益寄与が本格化」

向こう 5 年間では 30 万坪超の開発計画が竣工を迎えます。ムンバイでこの度竣工した BKC 第 1 号物件は、テナントの契約・内定が進み、ほぼ満床となり、既に営業活動の中心は BKC 第 2 号物件に移行しています。東京に続き、ムンバイにおいても賃貸ビル事業 No.1 を目指して事業を推進してまいります。

5年内（～32/3期）竣工予定の主な開発計画

＜東京＞

※当社グループ外の第三者持分を含んだ建物全体面積

プロジェクト名	所在地	建物面積※	竣工時期
住友不動産大崎ツインビル西館	品川区	9 千坪	26/3期 済
住友芝公園ビル	港区	12千坪	〃 済
YAESU CORE（ヤエス コア）	中央区	117千坪	29/3期
東池袋一丁目計画	豊島区	47千坪	30/3期
八重洲二丁目南計画	中央区	42千坪	31/3期
富士見二丁目（飯田橋駅前）計画	千代田区	14千坪	31/3期
【賃貸マンション】大崎ステーションレジデンス	品川区	175戸	26/3期 済
【ホテル】ヴィラージュ熱海	熱海市	82室	27/3期 済
【賃貸マンション】ラトゥール南青山計画	港区	76戸	〃
【賃貸マンション】ラトゥール横浜計画	横浜市	218戸	28/3期

注：賃貸マンションは賃貸住戸数（予定含む）、ホテルは客室数

＜インド・ムンバイ＞

プロジェクト名	延床面積	竣工時期
BKC第 1 号物件	42千坪	27/3期 済
BKC第 2 号物件	41千坪	30/3期
BKC第 3 号物件	29千坪	31/3期
BKC第 4 号物件	33千坪	32/3期

「6 年目以降：約 80 万坪の開発がさらなる成長を牽引」

さらに、6 年目以降も約 80 万坪の開発が続き、さらなる利益成長の原動力となります。今後も「投資なくして成長なし」の方針のもと、拡大する営業キャッシュフローを次の成長投資へ再投資することで、「持続的成長」をさらに確かなものとしてまいります。

6年目以降（33/3期～）竣工予定の主な開発計画

＜東京＞

※当社グループ外の第三者持分を含んだ建物全体面積

プロジェクト名	所在地	建物面積※
九段南一丁目計画	千代田区	25千坪
秋葉原駅前東計画	千代田区	16千坪
後楽二丁目南計画	文京区	84千坪
築地一丁目計画	中央区	56千坪
六本木五丁目西計画	港区	327千坪

＜インド・ムンバイ＞

プロジェクト名	延床面積
ワーリー	355千坪※※

※※街区内各棟の総面積

3．国内向け住宅事業は高水準の利益を維持しながら、次代の飛躍目指し構造改革に取り組む

「実需中心、分譲マンションは高収益を維持」

国内向け住宅事業の中核である分譲マンション事業は、建築費の高騰や住宅ローン金利の上昇に加え、２億円を超える高価格帯物件の需要減少などを背景に市場の先行きを懸念する見方もありますが、足元でみられる需要の減速は投資目的が中心であり、実需を中心とする当社マンション事業への影響は限定的です。建築費の高騰などを背景に新規供給が減少してマンション価格の高額化が進む中、当社は約 6,000 戸、向こう 3 年分の完成“財”庫を保有しています。加えて、首都圏を中心に厚い実需層にも支えられており、これらを計画的に販売することで、当面は高水準の利益を維持できる見通しです。

「“新築市場”に加え“既存ストック市場”への拡大を」

国内住宅市場は成熟化が進み、新築中心の市場から既存ストック重視の市場へと転換しています。当社はこうした環境変化を成長機会と捉え、分譲マンション事業に加え、賃貸マンション（投資家向け分譲事業）、戸建宅地、リフォーム、売買仲介を加えた間口の広い事業展開を進めています。足元の高収益を維持しながら、次代の収益基盤をつくる構造改革は既に実行段階へ移行しています。

ニュースリリース
① 注文住宅事業と新築そっくりさん事業を統合・分社化
② 投資家向け分譲事業への進出、住友不動産住宅リースの設立
③ 戸建宅地事業への進出　シティガーデンシリーズ
④ 売買仲介事業　ステップオークション、拠点の大規模化、歩合制廃止含む給与制度改革
⑤ 国内向け住宅事業統合拠点　ハウジングプラザ

4．110 万坪の新規開発は借入に頼らずキャッシュフローで賄う
足元の金利負担増は株式売却益で相殺、営業利益の成長が当期純利益の成長に直結

当社は、既存プライム資産から生まれる潤沢な営業キャッシュフローに加え、上場有価証券を含む非プライム資産の売却代金を活用することで、借入に頼ることなく、東京・インドを中心とする約 110 万坪の成長投資を賄えるステージに入っています。

当社の有利子負債は約 4 兆円ですが、その 95%が 10 年の長期借入で、大半が固定金利となっており、金利上昇の影響は一度に生じず、借換えに伴い徐々に顕在化します。年間の金利負担増は 100 億円以内に留まる見込みである一方、既存プライム資産で既に 100 億円を上回る賃料増額改定を実現しています。借換えが進み、10 年後に平均調達金利が 2.5%となった場合でも、現在約 270 億円（0.7%）の金利負担に対し、増加額は 700 億円程度に留まる見込みで、既存プライム資産だけでも既に 800 億円以上の増益余地があることから、長期的にも、賃料上昇による増益で金利負担増を十分にカバーできる見込みです。

有利子負債返済予定額（26/3期末時点）

※ノンリコース含む

（億円）	1年以内	1年超 2年以内	2年超 3年以内	3年超 4年以内	4年超 5年以内	5年超
短期借入金・CP	2,588	—	—	—	—	—
長期借入金※	3,479	2,725	2,208	2,192	3,183	20,863
社債※	260	300	1,034	20	160	747
合計	6,326	3,025	3,242	2,212	3,343	21,610

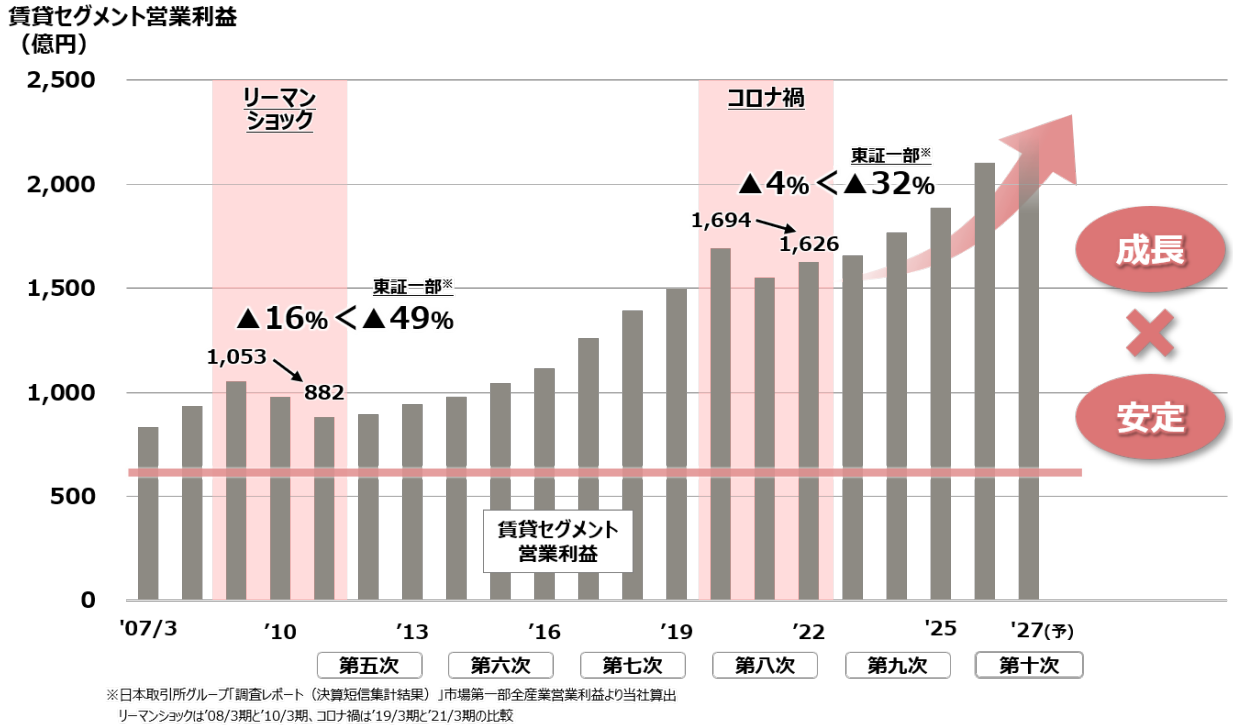
一方、新規開発物件が本格的に利益貢献するまでの期間は、こうした賃料増額による利益成長の一部が、金利負担の増加によって吸収されることになります。そこで、足元の金利負担増については、上場有価証券の売却益を活用して相殺することで、営業利益の成長をそのまま当期純利益の成長につなげる方針です。

こうした営業キャッシュフローの拡大に上場有価証券の売却資金も加わり、キャッシュフローにはさらに余裕が生まれることから、配当も一段と強化してまいります。

【まとめ】　まずは 5 年内、経常利益 4,000 億円・100 円配へ

過去 30 年間、東京都心ではハイスペックなオフィスビルが大量に供給され、都心の風景は一変しました。その間、2003 年問題や 2010 年問題、さらにはコロナ禍における「オフィス不要論」まで、幾度となく供給過剰や需要減少が懸念されてきました。しかし、旺盛な床需要がそれらを吸収し、都心 5 区の平均空室率は 30 年間平均で約 5%、すなわち 95%という高い稼働率を維持しています。

この安定した東京オフィスマーケットを背景とする当社の賃貸利益は、一過性の売却益とは異なり、リーマンショックやコロナ禍などの大きな経済変動時にも下振れしにくい、持続安定的な「岩盤利益」です。



※日本取引所グループ「調査レポート（決算短信集計結果）」市場第一部全産業営業利益より当社算出
リーマンショックは'08/3期と'10/3期、コロナ禍は'19/3期と'21/3期の比較

デフレからの脱却によって上昇に転じたオフィス賃料は、オフィスビルの大量供給によって長年抑制されてきた賃料水準を既に突破しています。さらに、「大量供給時代」から「供給不足時代」へと転換する中、賃料上昇は今後一段と加速する見込みです。この賃料上昇による既存プライム資産の収益拡大が第一の成長エンジンとなります。さらに、これまで東京・インドで進めてきた先行投資が相次いで収益化し、向こう 5 年間で 30 万坪超に達する新規プライム資産の稼働が第二の成長エンジンとなります。この二つの成長エンジンによって「岩盤利益」が大きく成長し、5 年内の経常利益 4,000 億円達成が射程圏内に入りました。

この持続的な利益成長の確度が高まった今、その果実を株主の皆様へこれまで以上に還元するため、増配ペースを一段と加速し、5 年内に 100 円配当を目指すこととします。