



トーセイ株式会社

2023 年 11 月期第 2 四半期決算説明会

2023 年 7 月 5 日

登壇者：代表取締役社長 執行役員社長 山口 誠一郎

取締役専務執行役員 管理部門統括 平野 昇

※説明会のプレゼンテーション部分につきましては、動画をご視聴ください

動画 URL：<https://www.net-presentations.com/8923/20230705/ekpwepp78/>

配信期間：2023 年 7 月 5 日～2024 年 7 月 4 日

※理解促進のため、質問と回答の一部に 加筆修正を行っています。

質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答に入ります。ただいまご質問をとりまとめておりますので、まずは投資家の皆様からよくいただくご質問や、今回の説明資料に関連するテーマについてご回答いたします。

質問者 [Q]：先ほど、LIXIL リアルティの資産流動化事業を吸収合併で承継すると説明がありましたが、どのような意図があつてのことでしょうか。また、仕入戦略や M&A に関するトーセイの優位な点などについて、もう少し具体的にご説明をお願いします。

山口 [A]：ご質問ありがとうございます。M&A は当社の成長戦略の一つであり、事業を買う M&A と実質的に不動産を買う M&A がありますが、仕入戦略強化において重要なメソッドの一つとなっています。また一般的には、一般マーケットにあまり出てこない物件を M&A ならば取得できるというメリットもあります。

当社は過去に 18 案件の M&A を実施した実績があり、そんな中で、今回も LIXIL リアルティさんの案件情報をいただくことができました。LIXIL リアルティさんのほうは、事業の選択と集中を図るためのノンコア事業の売却ということでございますが、LIXIL リアルティさんの資産流動化事業は当社にとっては主力事業の再生事業であり、当社のコア事業の強化および簿価ベース 110 億円以上のアセットの仕入獲得につながることから、両社にとって win-win deal だったと思っております。

取得するアセットは、環境配慮など、当社の再生ノウハウをフル活用して、再生していきたいと考えている次第でございます。以上ご回答申し上げます。

司会 [M]：続きまして、野村証券、阪部様よりご質問をいただいております。

阪部 [Q]：再生および開発事業の業績が堅調に推移していますが、どのような属性の顧客に対する販売が好調でしょうか。例えば、海外ファンドや国内機関投資家、個人富裕層などによって物件取得意欲のモメンタムに変化や違いが生じていましたらご教示ください。

山口 [A]：ご質問ありがとうございます。まさに私どもは様々な出口戦略・販売先を持っているということでして、上期におきましても、海外ファンドから国内機関投資家から個人富裕層まで、幅広い顧客層に物件を売却いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



モメンタムにつきましては、先ほど不動産マーケットのご説明で申し上げたとおり、一部のアメリカ勢、ヨーロッパ勢、そして韓国勢の慎重姿勢が見られていますが、それに代わる投資家として、シンガポール、国内勢を中心とした投資家様がいらっしゃいますし、個人富裕層や事業会社の方の不動産投資意欲や、それに対するレンダー様の姿勢もおおむねアクティブというところで、不動産マーケットの流動性は保たれているところでございます。いずれにせよ、当社はこれまでと同じように、幅広い投資家層に向けた幅広い出口戦略でもって、販売活動をしてまいりたいと考えてございます。以上、ご回答を申し上げます。

司会 [M]：続きまして、同じく野村証券、阪部様よりのご質問です。

阪部 [Q]：仕入は 2Q 累計で引渡済 493 億円と順調で、特に一棟マンションが大きく貢献しているようですが、仕入が順調な要因がありましたらご教示ください。なお、仕入基準の引き下げによる利益率悪化などは懸念すべきでしょうか。

山口 [A]：ここ数年、仕入環境が非常に厳しい中、私どもは仕入チームの強化に取り組み続けています。銀行系、信託銀行系、不動産仲介の皆様から幅広く情報を取り、毎月 200 件以上の物件評価をして、その中で厳選した物件を取得しているというところが、仕入強化につながっていると考えます。また、先ほども申し上げましたが、なかなかオープンマーケットに出ない M&A の情報量が増えてきているところも、仕入拡大、優良アセットの取得につながっていると思っております。

仕入基準の引き下げにつきましては、当然マクロマーケット感としてはじりじり物件価格が上がっていますので、数年前に取得した物件の利益率と比べて若干利益率が低い可能性はあろうかと思いますが、当社は常に、自社の物件売却によってマーケットの価格感を確認しながら、仕入を行っております。マーケットクラッシュが起こらなければ、若干上がり基調のマーケットの中でも、利益は確保できると考えているところでございます。以上、ご回答を申し上げます。

司会 [M]：まだほかにもご質問を頂戴しておりますが、お時間となりましたので、質疑応答を終了させていただきます。

追加のご質問、面談をご希望される方は、決算説明資料画面に掲載されております IR ユニットのメールアドレスにご連絡いただければと存じます。また、本日の説明会の動画も後日弊社 Web サイトからご覧いただけますので、どうぞご利用ください。

それでは、以上をもちましてトーセイ株式会社、2023 年 11 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。

本日はお忙しい中ご視聴いただき、誠にありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行わないものとします。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

