

あしたを、つなぐ ― 野村不動産グループ



野村不動産ホールディングス

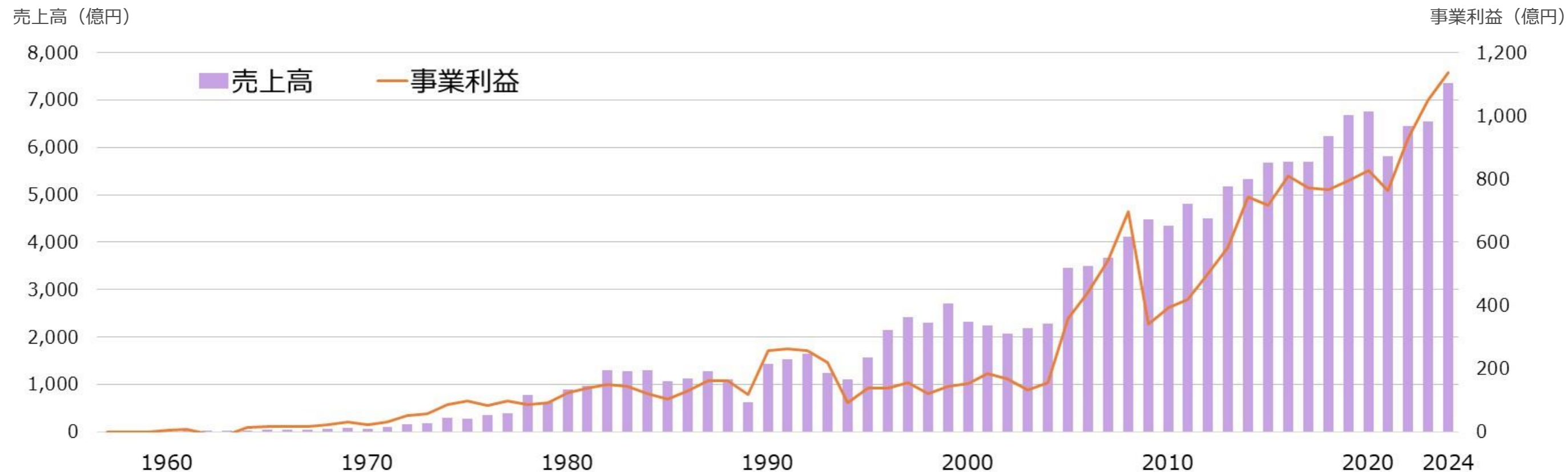
<証券コード **3231**>

BLUE FRONT SHIBAURA (芝浦プロジェクト)

1. 野村不動産グループってどんな会社？
2. 野村不動産グループの強みは？
3. 野村不動産グループの目指すところは？

1.野村不動産グループってどんな会社？

①当社の歴史



1957年
野村証券から
分離独立
不動産事業を開始



1961年
「鎌倉・梶原山住宅地」
開発でデベロッパー
事業を開始



1963年
「コープ竹の丸」
の建築でマンション事業
に進出



2002年
住宅の統一商品・サー
ビスブランド「PROUD」
発表



2006年
野村不動産
ホールディングス
東証一部に上場



2015年
国内最大級の総合型REIT
新生「野村不動産マスター
ファンド
投資法人」が上場



2022年
フィリピンでの合併会社
「Federal Land NRE
Global」設立



2024年
ホテル事業と多彩な企
画・設計事業を営む
「UDS社」が
グループ入り



※ 2003年度までは野村不動産単体売上高

※ 事業利益 = 営業利益 + 持分法投資損益 + 企業買収に伴い発生する無形固定資産の償却費。

②会社概要



本社：新宿野村ビル



プラウド神田駿河台



PMO EX日本橋茅場町



ザ・シーズンズレジデンス
(フィリピン)

会社名 : 野村不動産ホールディングス株式会社

設立 : 2004年（野村不動産(株)としては1957年設立）

売上高 : 7,347億円（2024年3月期）

資本金 : 1,194億7,956万円（2024年3月31日現在）

主な拠点 : 首都圏、関西、名古屋、仙台

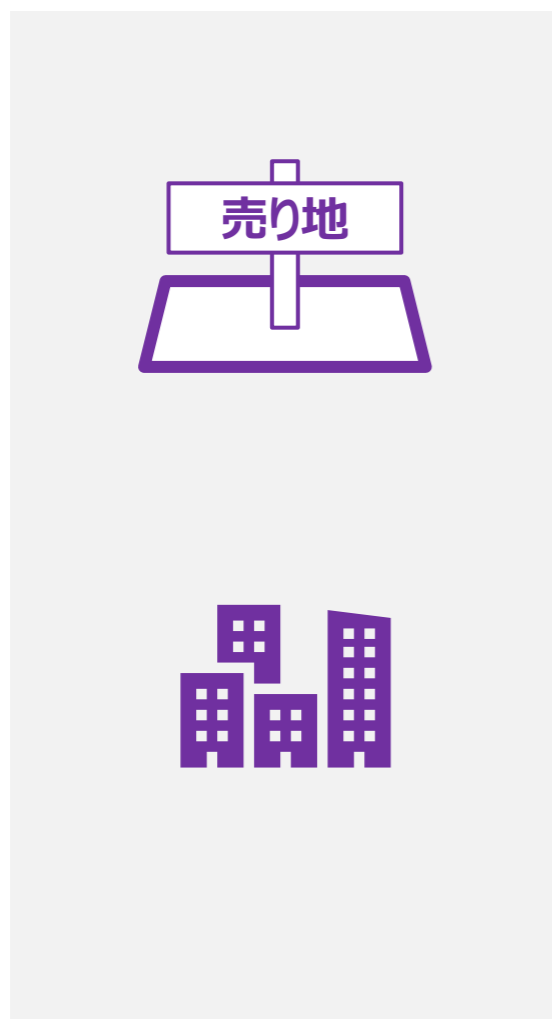
ベトナム、タイ、フィリピン、中国、イギリス、アメリカ

従業員数 : 7,929人（2024年3月31日現在、連結ベース）

時価総額 : 7,642億円（2024年6月11日現在）

③不動産業とは

不動産開発



不動産流通



不動産管理



④ 事業概要

- ✓マンション・戸建住宅の開発・分譲
- ✓ホテルの開発、運営 等

住宅部門



デベロップメント分野
サービス・マネジメント分野



資産運用部門

- ✓上場・私募REIT、私募ファンドを対象とした資産運用 等

- ✓オフィスビル、物流施設、商業施設等の開発・賃貸・販売
- ✓フィットネスクラブの運営 等

都市開発部門



あしたを、つなぐ
野村不動産グループ



仲介・CRE部門

- ✓不動産仲介・コンサルティング 等

- ✓東南アジア・中国を中心とした住宅の開発・分譲
- ✓東南アジア・中国・英国・米国を中心としたオフィスビル等の開発・賃貸 等

海外部門



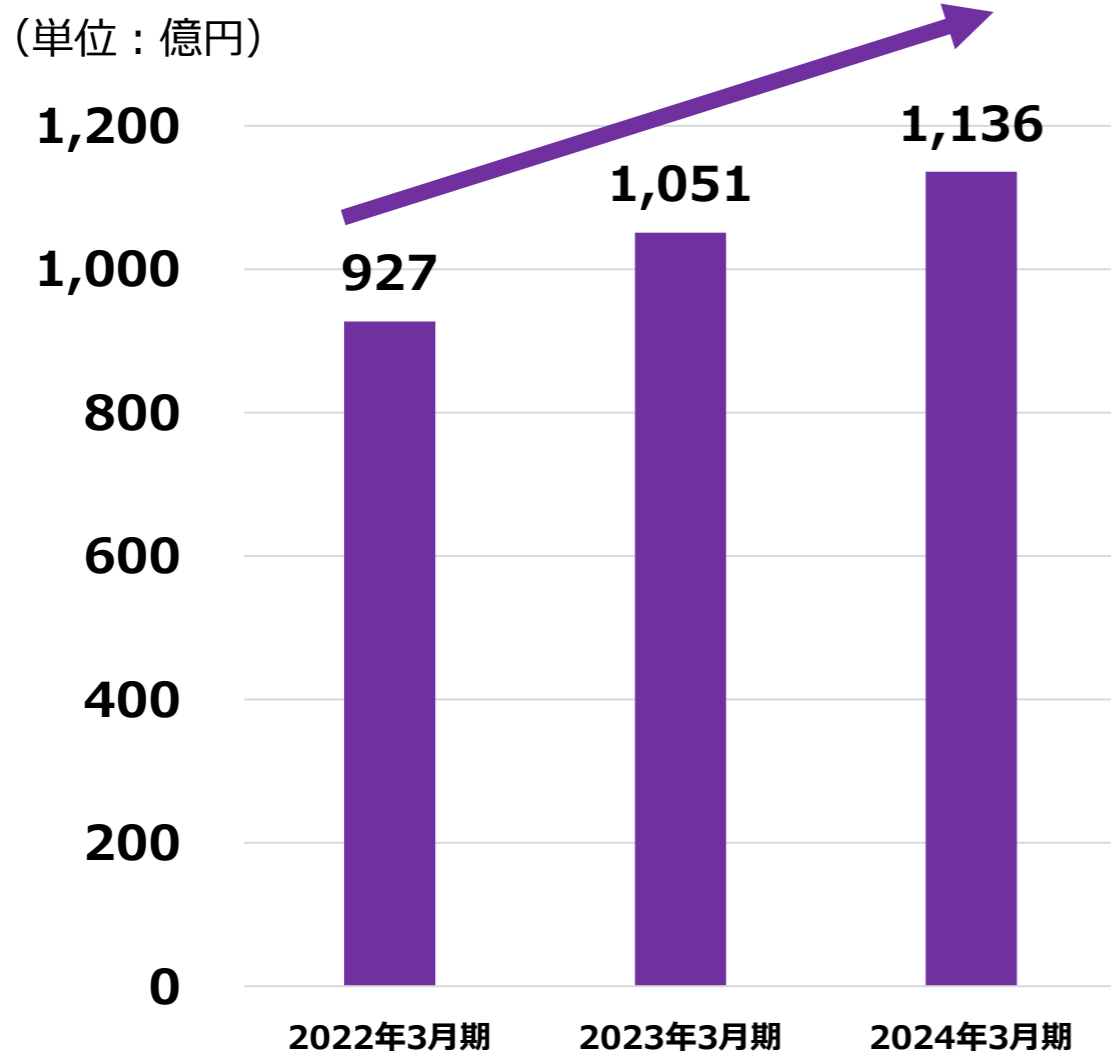
運営管理部門

- ✓マンション・オフィスビル等の運営・管理・工事請負
- ✓リフォーム 等

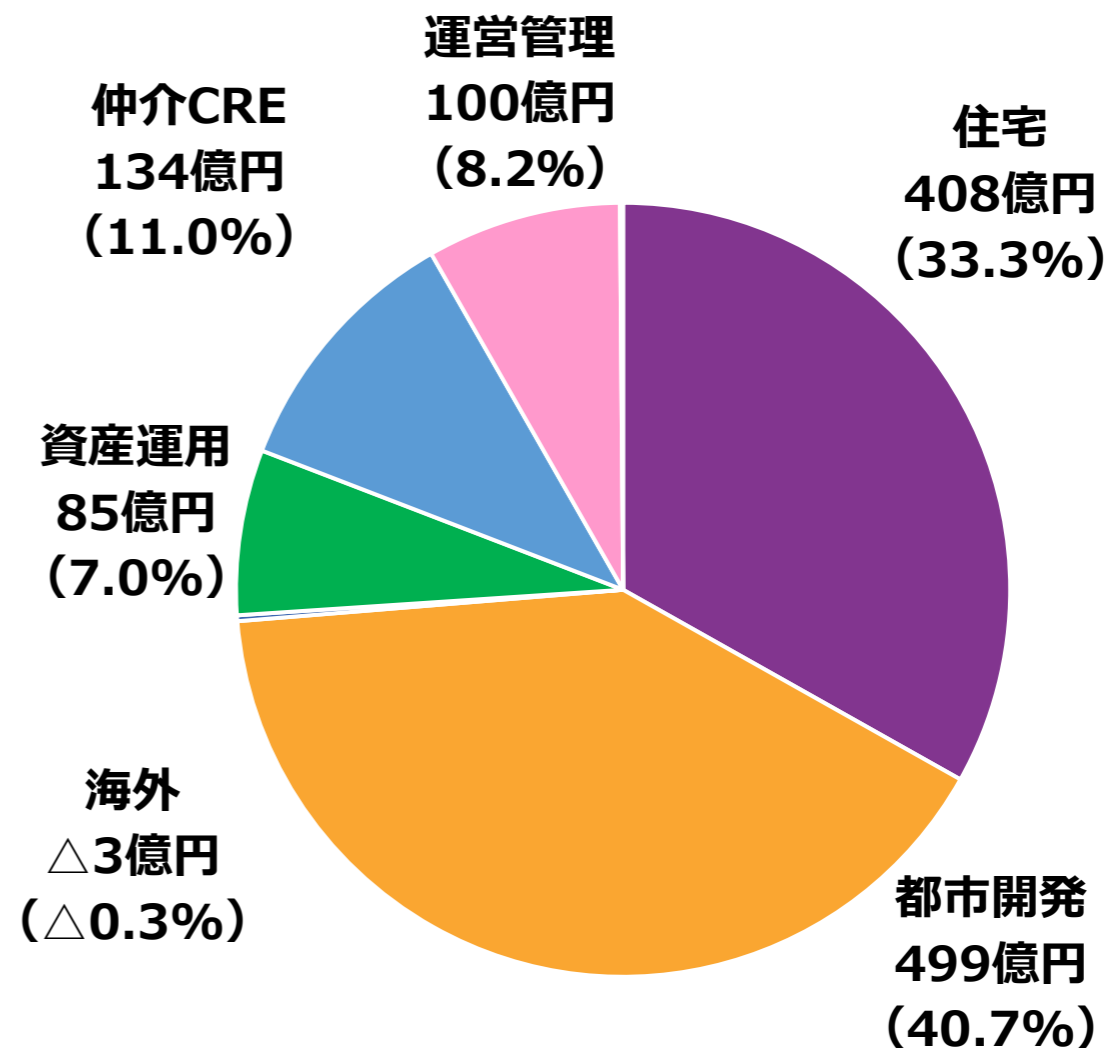


⑤利益構成

連結の事業利益



事業別構成比



※ 各事業の連結売上高及び連結事業利益を合計した数字は、部門における「調整額」の金額が含まれないため、合計額と異なります。なお、構成比率は、それぞれの単純合計額を基に算出しております。

⑥株価の推移



4,009円

**PBR
1.0倍**

**PER
9.8倍**

**配当利回り
4.11%**

1. 野村不動産グループってどんな会社？

2. 野村不動産グループの強みは？

3. 野村不動産グループの目指すところは？

① 当社の強み

1

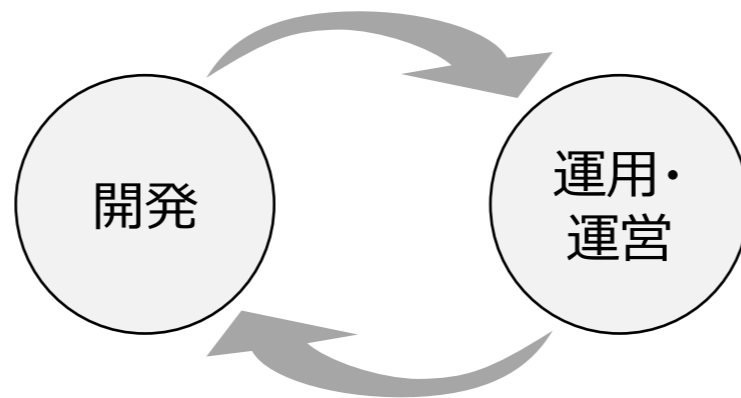
強い自社ブランドを
多様なアセットとして
開発・運用

2

開発した物件に
中長期的に関与する、
賃貸バリューチェーンモデル

3

株主還元への
高い意識



✓ **12期連続**増配！
✓ 配当性向 **40%**！

②強い自社ブランド_PROUD (プライウド)



プライウドタワー目黒MARC



プライウド元代々木町



プライウド白金長者丸

— PROUD —

✓累計供給戸数 約**7.9**[※]万戸

✓年間**4,000**戸強の供給数

✓ブランド開始から**20**年の
ノウハウ蓄積

※ 2024年3月末時点

③強い自社ブランド_住宅分譲

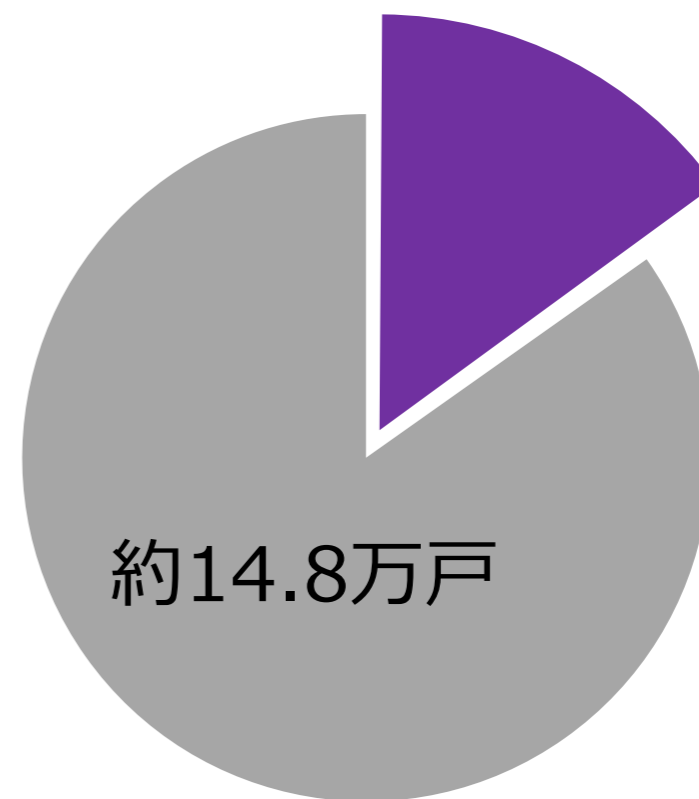
全国マンション供給戸数

2019年	第3位
2020年	第2位
2021年	第1位
2022年	第1位
2023年	第3位

年間4,000戸水準を安定供給
できる稀有な存在

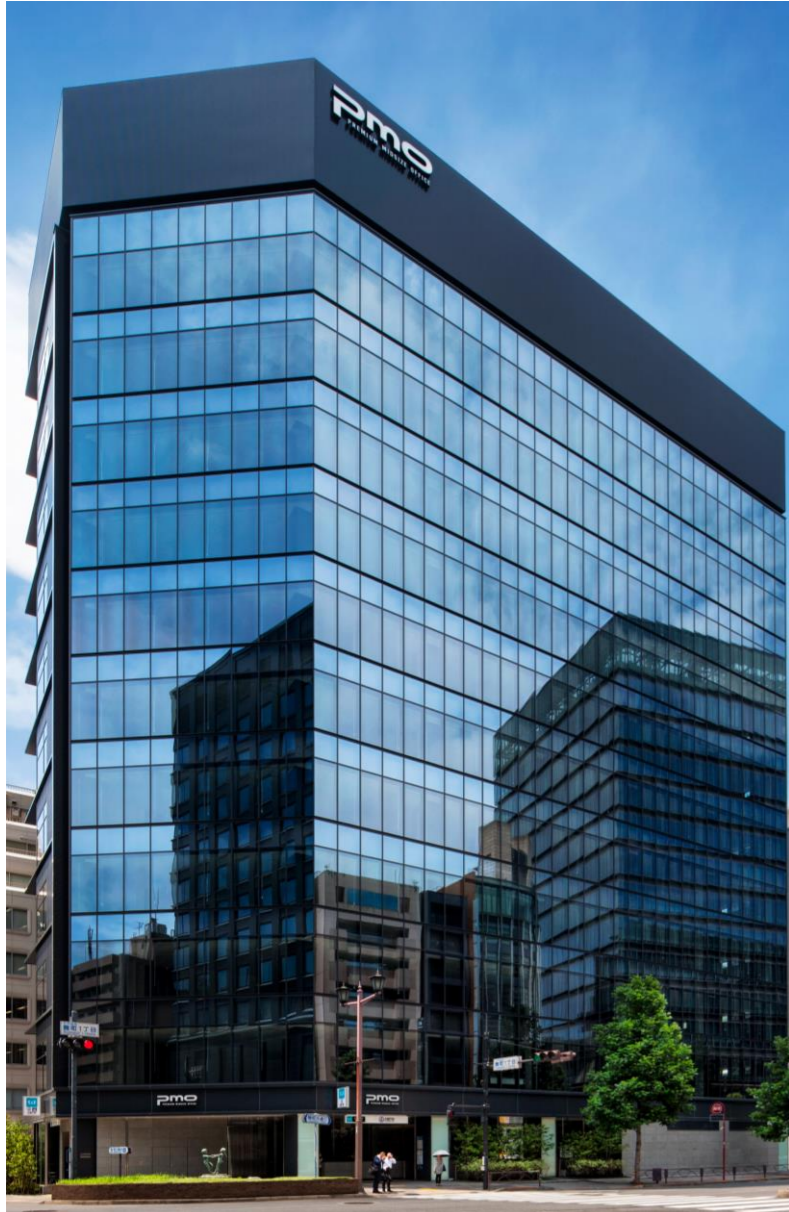
首都圏マンション供給戸数

野村不動産
約1.3万戸 (第1位)



※2019年～2023年の合計値

④強い自社ブランド_PMO（ピーエムオー）



デザイン性の高い外観



格調高いエントランスホール



強固なセキュリティ

PMO
PREMIUM MIDSIZE OFFICE

✓これまでに無かった、
中規模ハイグレードオフィス

✓特徴的なデザインによる
ブランド化

✓累計開発実績 **75**棟[※]
(2008年事業開始以降)

✓日本橋周辺には約20棟[※]

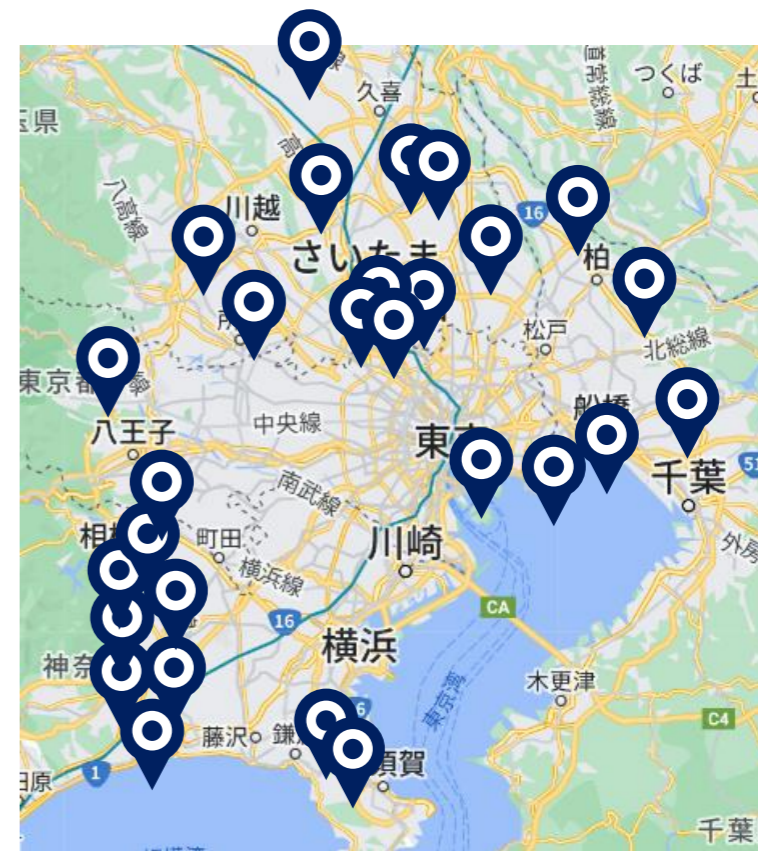
※ 2024年3月末時点（計画中含む）

©Nomura Real Estate Holdings, Inc. All rights reserved 12

⑤強い自社ブランド_物流施設Landport (ランドポート)



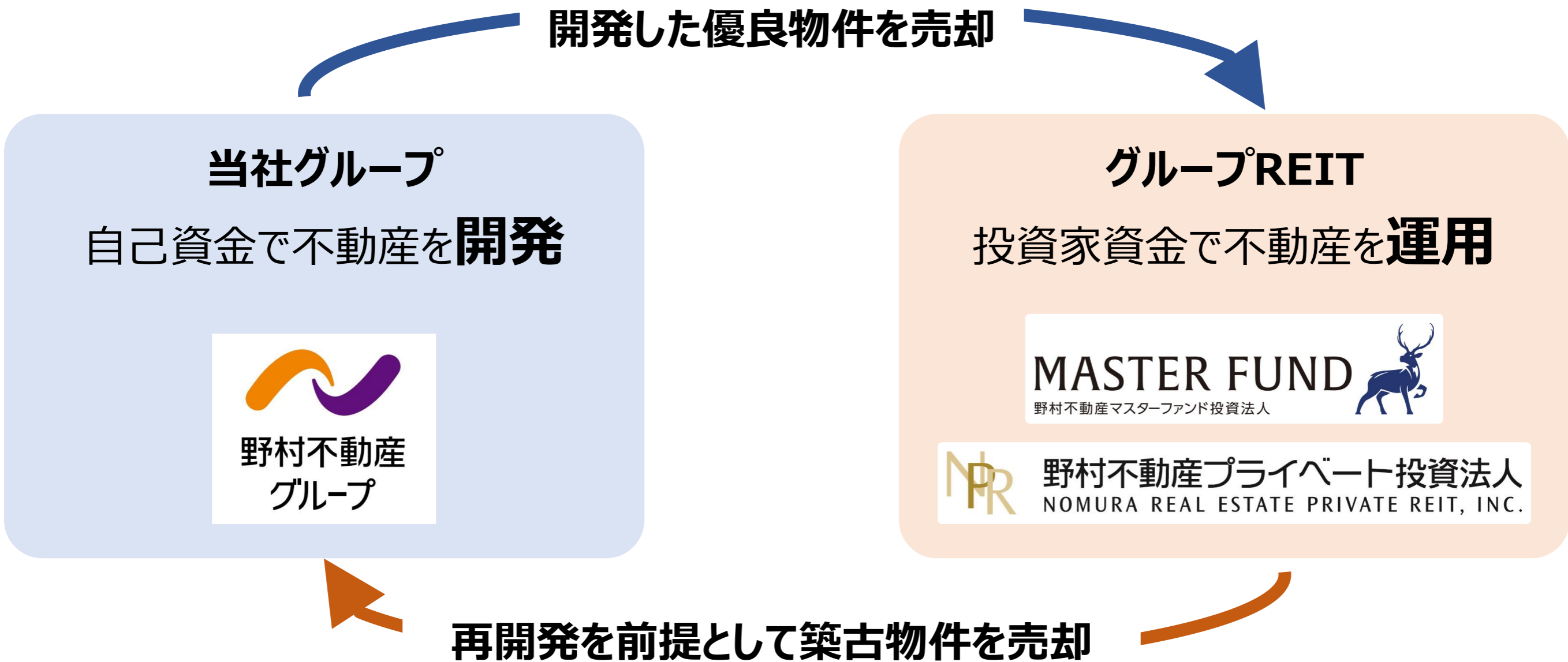
Landport上尾 I・上尾 II



✓首都圏を中心に、関西・中部・九州にも事業を拡大し、累計**51**[※]棟が竣工

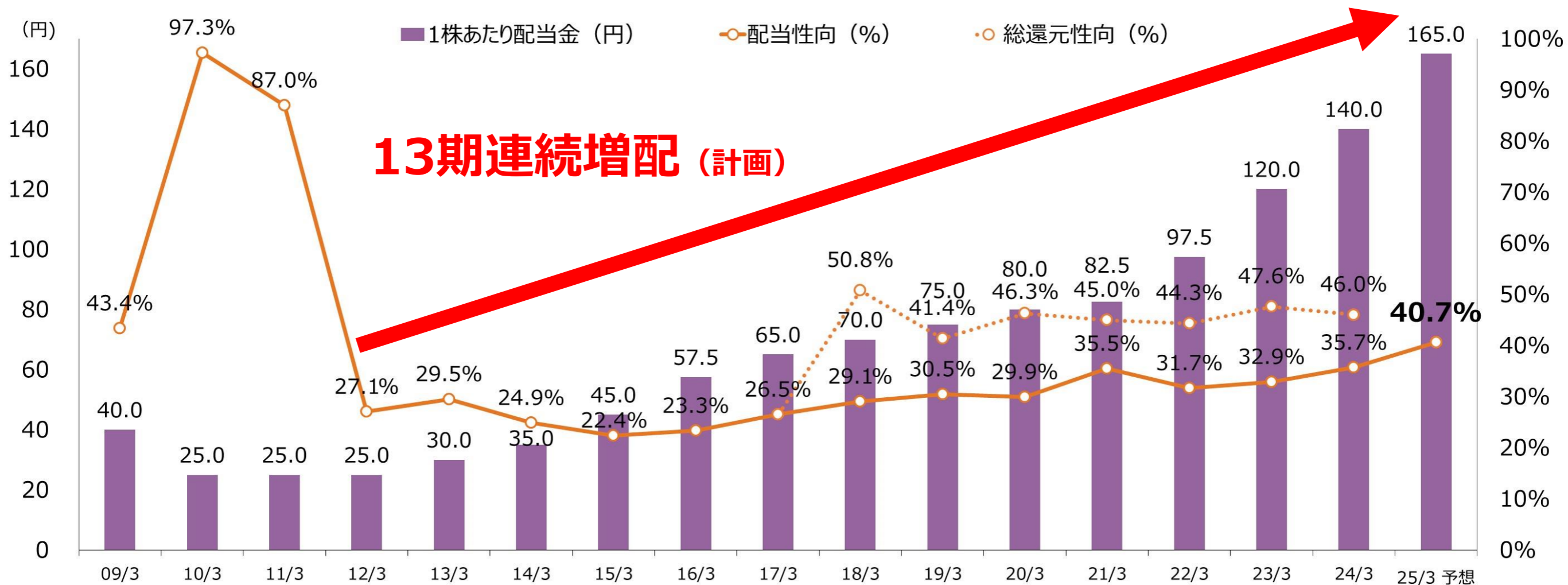
※ 2024年3月末時点 (計画中含む)

⑥賃貸バリューチェーン



⑦株主還元への高い意識

年間配当金・総還元性向



13期連続増配 (計画)

※ 配当性向 = 1株あたり配当金 ÷ EPS、総還元性向 = (1株あたり配当金 + 1株あたり自社株買い) ÷ EPS

1. 野村不動産グループってどんな会社？

2. 野村不動産グループの強みは？

3. 野村不動産グループの目指すところは？



まだ見ぬ、 Life & Time Developerへ

当社グループは、不動産開発や関連サービスの提供を通じて、
お客様一人ひとりの生活や時間に寄り添うことを大切にしてきました。
今多くの社会課題に直面し、
お客様の生活スタイル・価値観も多様化する中で、
わたしたち自身もまた、変化していく必要があります。

人びとの、様々な生活“Life”。
一人ひとりの、過ごす時間“Time”。

この2つを軸として、今まで以上に深く、
グローバルに、新たな価値を創造する
「Life & Time Developer」へと、自ら変革していきます。



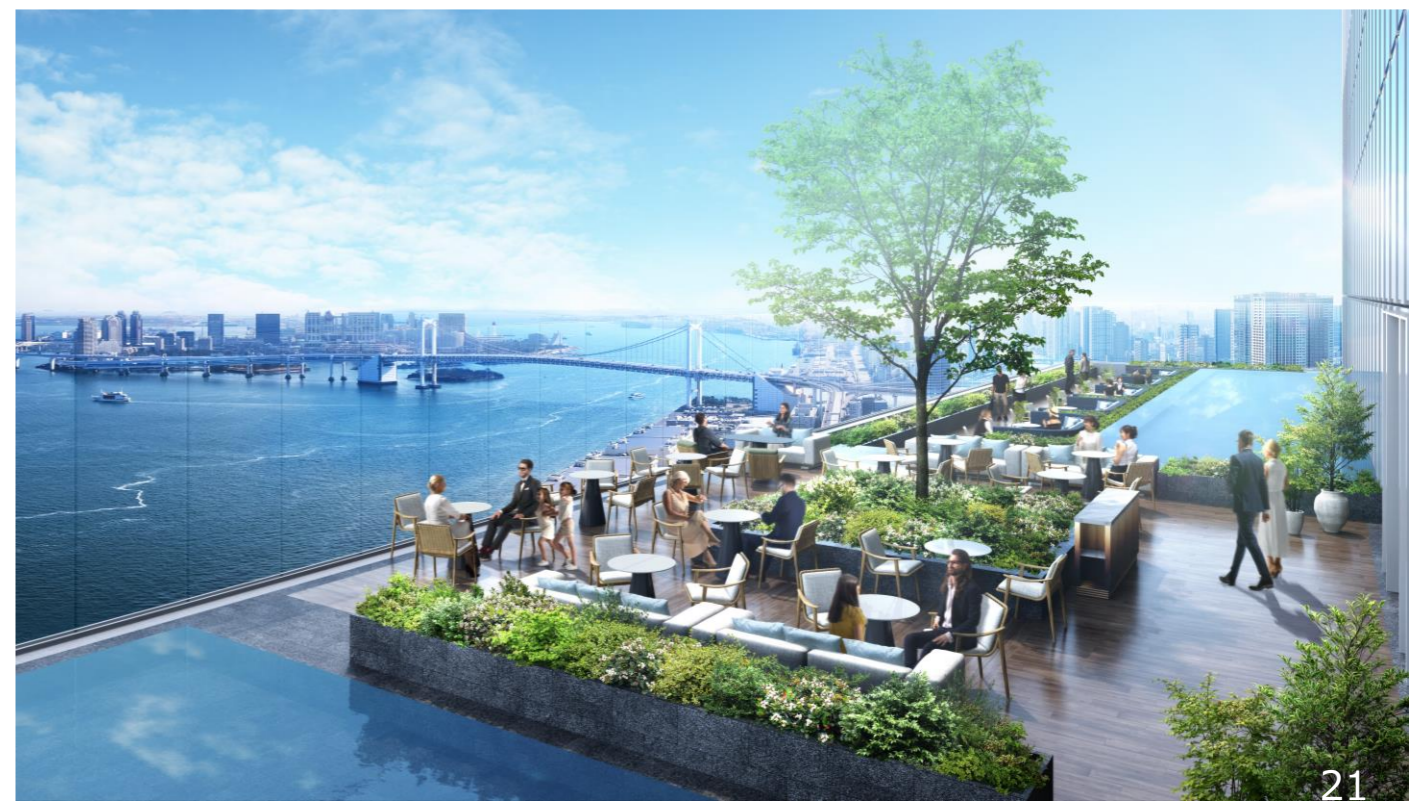
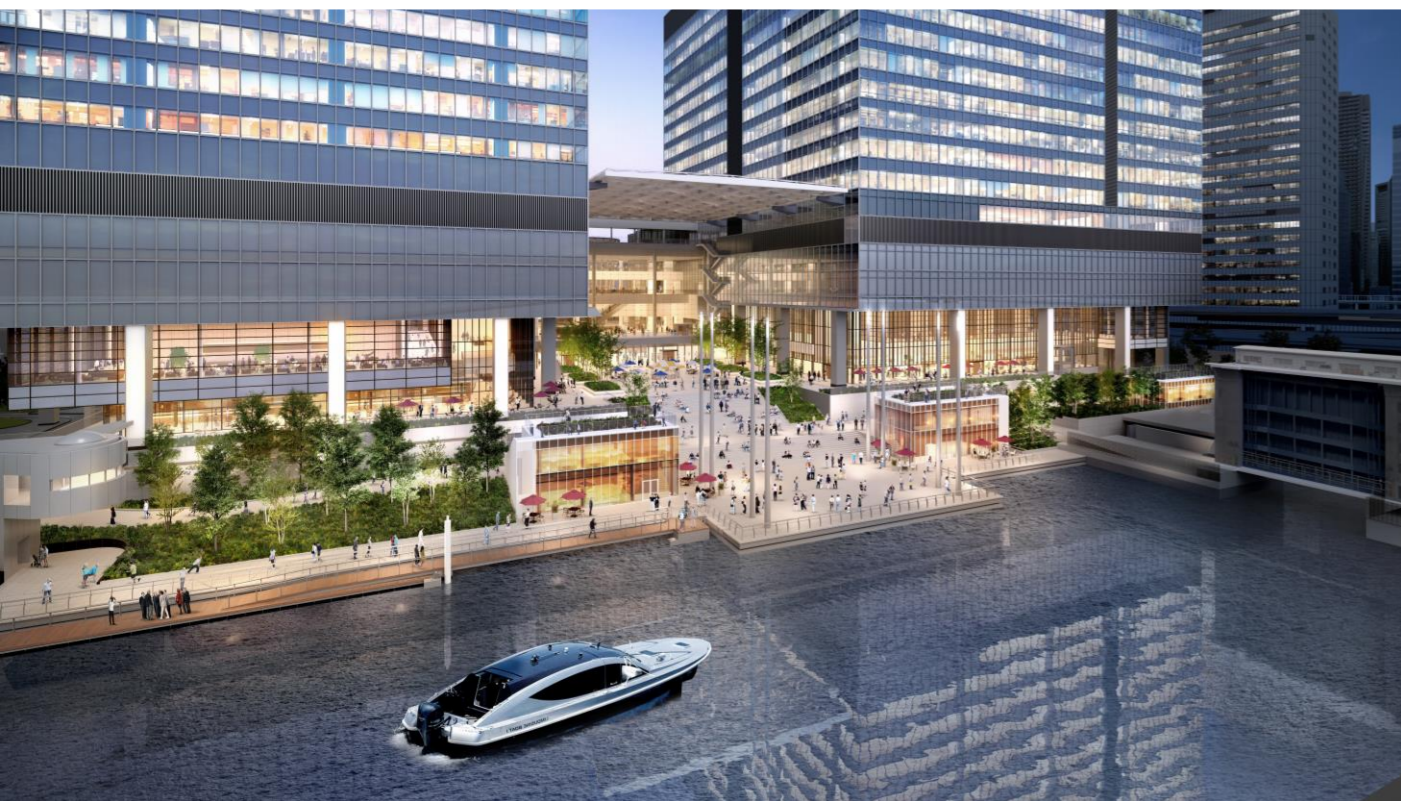
①BLUE FRONT SHIBAURA (芝浦プロジェクト)



ベイエリアと東京都心部を 結ぶ「つなぐ“まち”」

東京都心部
(山手線沿線)





②日本の強みを活かした海外成長



ミツコシ BGC



上層階：ザ・シーズンズレジデンス



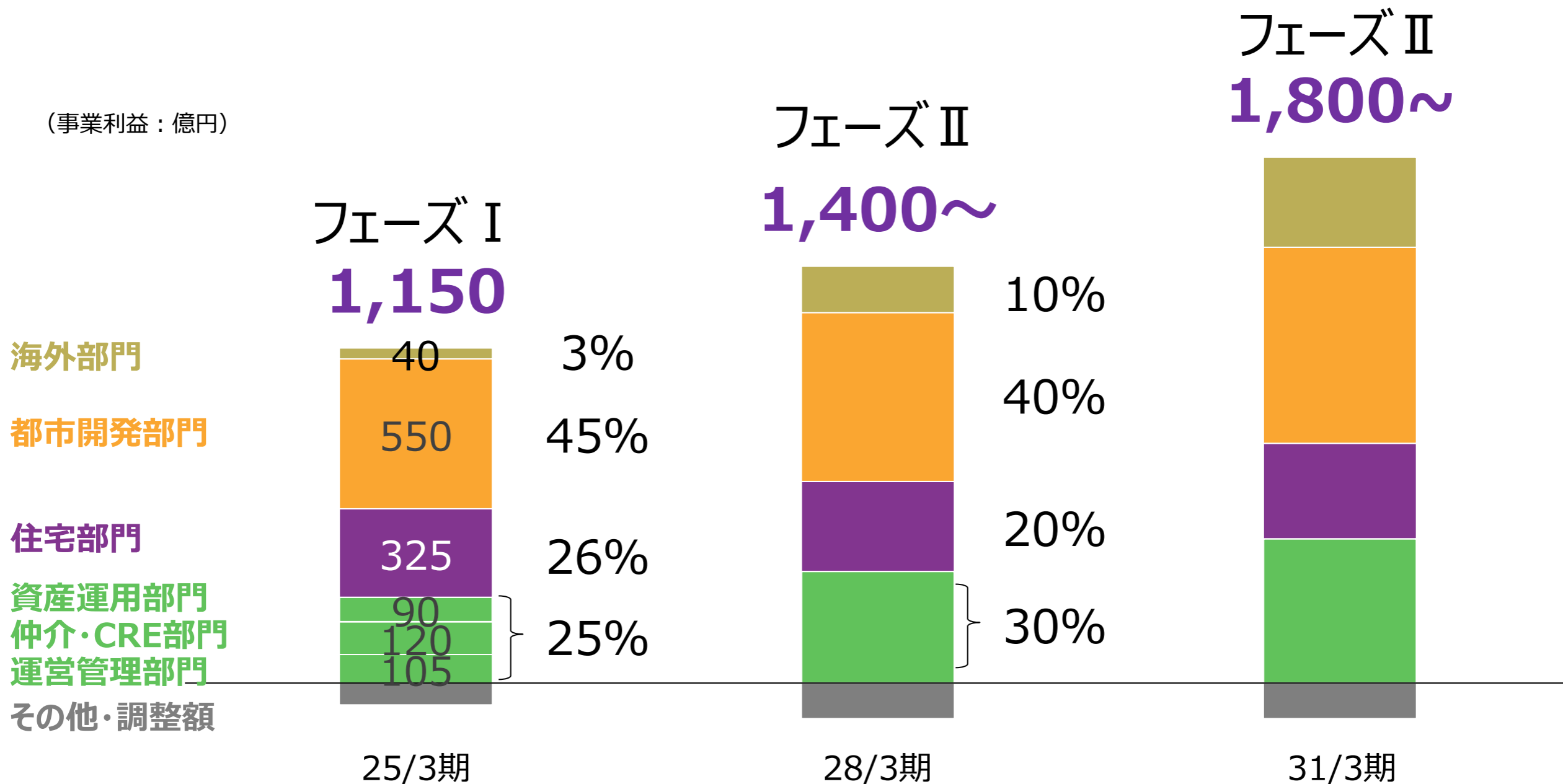
③サステナビリティの取組み

- ✓ 奥多摩町と、**約130ha**の森林を保有する契約を締結
- ✓ 建物に**“東京都産”木材**を利用
→ 建物の低炭素化
- ✓ 土壌と水質の改善
→ **生態系**の保全



④利益計画

(事業利益：億円)

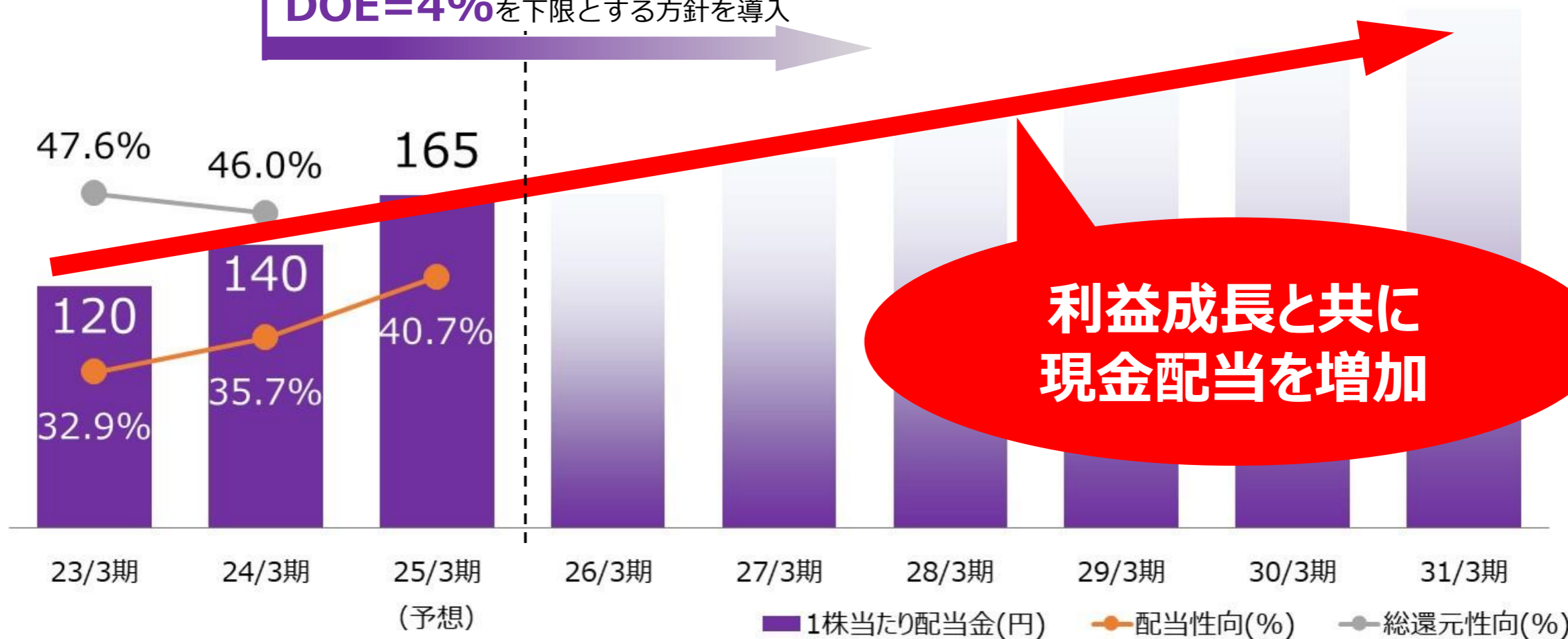


⑤株主還元方針

フェーズⅠ
総還元性向^{※1} **40～50%**

フェーズⅡ・Ⅲ
配当性向^{※2} **40%水準**

配当をより重視するため、
DOE=4%を下限とする方針を導入



**利益成長と共に
現金配当を増加**

ご清聴頂きありがとうございました。

当社は今後も高い成長を継続させてまいります。



野村不動産 グループの 住宅事業









1990年代は
「ステイツ」「ヒルズ」など様々なブランドが

— PROUD —

2002年 プラウド誕生

— PROUD —



プライド代官山フロント



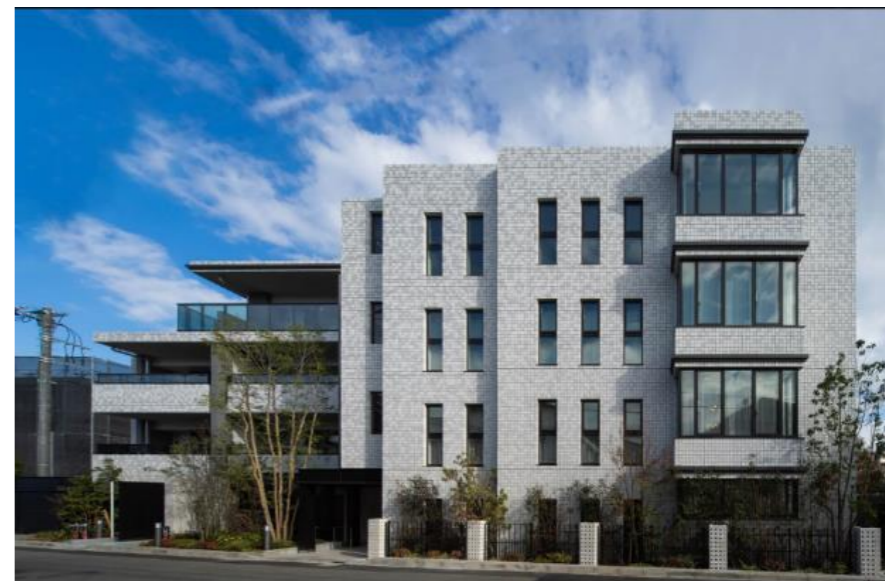
プライド市谷砂土原町



プライド本町定禅寺通り



プライド千歳烏山



プライド仙川緑ヶ丘

PROUD



プライド白金



プライド駒込トレサージュ



プライド苦楽園



プライド美しが丘



プライド代官山猿楽町

PROUD CITY



プライドシティ東雲



プライドシティ日吉



プライドシティ仙台上杉山通

PROUD TOWER



プライドタワー目黒MARC



プライドタワー北浜



プライドタワー芝浦

PROUD SEASON



プラウドシーズン成城5丁目



プラウドシーズン目黒柿の木坂



プラウドシーズン神戸ジェームス山

PROUD FLAT

賃貸住宅を収益不動産として開発売却するモデル



プライドフラット新宿御苑



プライドフラット中落合



プライドフラット三軒茶屋



プライドフラット中野



プライドフラット南青山

分譲マンション供給戸数（全国）

2019年	第3位
2020年	第2位
2021年	第1位
2022年	第1位
2023年	第3位

年間4,000戸水準を安定供給できる稀有な存在へ

何故、野村不動産HDは住宅事業に強いのか？

プラウド発売以前から、「製販管」一貫体制

用地
取得

商品
企画

販売

建設

管理

伝統的に

営業部隊が「直販」& 1級建築士が多く在籍

土地を買わねば何もできない



- 相対で地主さんと交渉
- 法人営業による企業用地
- 市街地再開発事業
- マンション建替え事業
- 土地区画整理事業
- 公有地の有効活用
- 大学等の土地利活用

営業部隊が、お客様との会話を直接商品企画部門へ

美しいデザインだけが“ウリ”ではない？

キッチンホーローパネル



引き出し内ホーロー底板



営業部隊が、お客様との会話を直接商品企画部門へ

美しいデザインだけが“ウリ”ではない？

フランジレス排水口



ヘルスマータースペース



営業部隊が、お客様との会話を直接商品企画部門へ

美しいデザインだけが“ウリ”ではない？



たゆまぬ商品やサービス改善の経験は

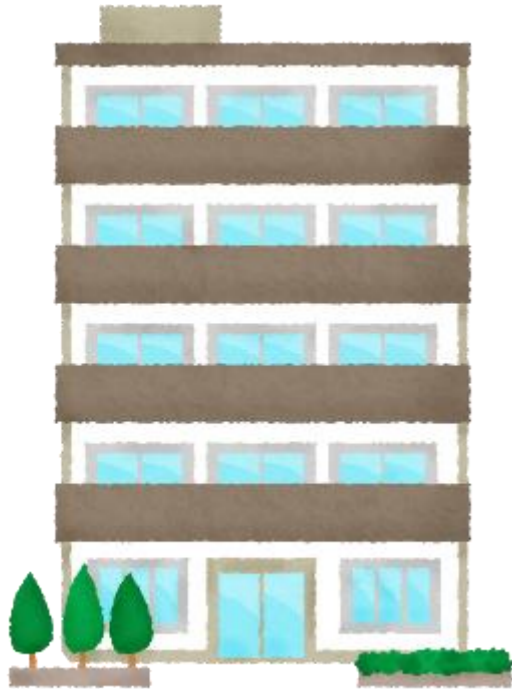
市場という荒波を乗り切る“武器”となる

10年前とは、まったく異なる世界



バブル期との違い

借入 8,000万円
返済期間 35年



1991年9月
公庫基準金利
5.5%

2024年5月
SBI新生銀行優遇
0.29%

毎月返済額
42.9万円

毎月返済額
20.0万円

現在の課題感と見通し

課題感

- ① マンション価格上昇
- ② 建築費の増加
- ③ 住宅ローン金利の上昇懸念

現在の課題感と見通し

下
支
え

- ①世帯年収の増加
- ②ライフイベント＝購入動機が存在
- ③限定的な供給量

現在の課題感と見通し

- 価格上昇 → 鈍化も上昇傾向は継続
- 住宅ローン金利 → 上昇懸念も影響は少ない
- 需給バランス → 崩れる要素が見当たらない

住宅事業から、他事業への展開

■ 顧客視点で新たな商品やサービスを開拓



pmo
PREMIUM MIDSIZE OFFICE

GEMS NOHGA
HOTEL

Landport

■ 国内で培った経験を海外へ展開

引きつづき、お客様と向き合いながら
良質な商品やサービスを提供し
しっかりと収益を上げることで
株主の皆様へ還元して参ります。

あしたを、つなぐ ― 野村不動産グループ



野村不動産ホールディングス