

14/3 期 第 2 四半期決算説明会における主な質疑

Q: 賃貸利益が、中長期経営計画の 2014 年度目標である 950 億円から既に約 100 億円ほど上振れていますが、計画策定時から良くなった点について教えてください。

A: 昨年に開業した商業施設が想定以上の好調であったことや、昨年から連結した SPC において利益の伸びがありました。また、オフィスビルについては、費用の減少や賃貸収益が想定よりも減少しなかったこともあり、結果として、当初の想定に比べて上振れることとなりました。

Q: 海外事業について、2017 年度の海外利益の目標を全社営業利益の 15%程度としているが、現時点でどのようなペースで海外投資を行っているかを教えてください。

A: 物件を取得するネットワークは広がってきており、アメリカではオフィスに加え、賃貸住宅のプロジェクトを獲得したことに加え、新たにサンフランシスコに拠点を置き、事業拡大を目指しています。また、イギリスでは複数の物件が来年中盤から後半にかけてオープンする予定ですが、新たにワン・エンジェルコートや BBC 開発プロジェクトを現地パートナーとのネットワークのなかで取得出来ました。

一方、中国では信頼できるパートナーと共に事業を進めており、上海ではららぽーとをオープンすることを決定しましたが、これはマスターリースによる事業方式でリスクが少ないと考えます。また、東南アジアではシンガポールをはじめ、マレーシアやタイ、インドネシアで住宅事業やアウトレットなど様々な事業を獲得できています。

このように、海外での広いネットワークの構築とともに、順調に投資機会を獲得しており、今後は、場合によっては新しい国や都市にもチャレンジしていくことで、15%の利益目標は達成が可能と考えております。

Q: 現在のオフィス市況について、3 ヶ月、6 ヶ月前に比べて回復の状況に変化はありますか。また、来年に向けて、貴社 A クラスビルの賃料の上昇はどのくらいを想定しているかを教えてください。

A: 賃料については期初からある程度の回復を見通していましたが、その回復感が実現しつつあり、その方向感に変わりはありません。来年以降については、秋以降の営業の実感を踏まえて改めて考えていきたいと思っています。

Q: 分譲マンションについて、用地費や建築費が上昇しているなかで貴社のコスト削減への取り組みを教えてください。

A: 用地取得の段階である程度の上昇を織り込んでいますが、ゼネコンによる設計・施工や、ゼネコンが持つ得意な工法を積極的に採用するなど、一方的にコストダウンを押し付けるのではなく、合理的な手法によりコスト低減に努めることが重要と考えています。また、三井不動産レジデンシャルでは、この 4 月に発注を専門に行う部署を設け、スケールメリットを活かした発注を行うなどの取り組みを行っています。

Q: 分譲マンションの販売価格について、単価を上げるような動きはありますか？また、エリア的にはどのようなエリアで上げられているのでしょうか。

A: 都心部においては、販売価格が当初の想定以上となる物件が出てきており、その傾向が他のエリアにも広がってきています。ただし、現時点では一律に、ということではなく商品企画や仕様がお客様のニーズにマッチしている物件で価格の上昇がみられる状況です。

Q: 国家戦略特区に関連し、貴社の八重洲での開発についてどのような開発を予定しているかを教えてください。

A: 日本橋で行っている「残しながら、よみがえらせながらつくっていく」は重要なコンセプトであり、八重洲地区にも同じようなことが言えると考えています。また、交通ターミナルの拠点整備や、新たな産業を創出するような開発を行っていきたいと考えています。

Q: メガソーラー事業について、目的や、他事業とどのようなシナジーを期待しているのか、考え方を教えてください。また、数値目標などがあれば合わせてお聞かせください。

A: メガソーラー事業は、テナント様をはじめとするお客様の CRE 戦略の一環として行っています。我々としては初めての事業でもあり、リスクプレミアムを加味して事業を行っています。

Q: 競合他社と比べて、今後、貴社は他社を上回る利益の成長が期待できるのかどうかについて教えてください。

A: 当社は、賃貸事業、分譲事業、マネジメント事業をバランスよく伸ばすことが期待でき、なかでも商業施設事業では 2016 年にかけて多くのパイプラインを持っています。また、オフィス事業においても、2017 年以降も十分なパイプラインを持っており、海外事業の伸長とともに当社の利益成長につながるものと考えています。

Q: 貴社のオフィスポートフォリオのなかで、競合他社と比べて差別化されている要因があれば教えてください。

A: 当社は耐震、防災対策に優れたオフィスを供給することに徹底して取り組んでおり、200 億円をかけて既存オフィスの BCP 対策を行っているのに加え、新宿三井ビルでの耐震化工事を行っていることなどは、テナント様に評価をいただいています。

Q: 統合型リゾートに対する貴社の取り組みや考え方について教えてください。また、東京以外の、大阪やそれ以外のエリアでの考えがあればあわせて教えてください。

A: 法案整備の動向や、議論の内容を見守りつつ検討していくという方針に変更はありません。そのような段階ですので、エリアに関しては現時点では何とも言えません。

Q：当第2四半期の首都圏オフィスの空室率が4.5%に上昇していますが、高額賃料テナントに関する賃料改定、営業の方針について教えてください。

A：約3,000社のテナントには、長期で借りていただいている会社もあり、賃料の高い安いに関わらず、個別にテナントの方々のご相談させていただきながら進めていきたいと考えています。なお、空室率については、今期末に3%前後の見通しに変更はございません。

Q：日本橋の特定電気事業などのように、BCP対策が貴社の事業としてどのような効果を期待できるかを教えてください。

A：特定電気事業はまさにBCP対策の一環として考えており、今後、積極的に行っていく予定です。また、利用していただく需要者は今後みつけていきますが、特定電気事業はBCP対策としてはもちろん、投資としても当社の収益が期待できるように行っていく予定です。

Q：帝国ホテルについて、今後、建て替えなど貴社事業とのシナジーについて期待できることがあれば教えてください。

A：帝国ホテルについては、現在、勉強会を通して意見交換を行っておりますが、建て替えを含め、様々なシナジーについて方針を固めていきたいと考えています。

Q：新規プロジェクトについて、八重洲や銀座6丁目など、大手町や日比谷の次に控える物件についてどういうものがあるか教えてください。

A：八重洲についてはその一つとして期待していますが、銀座につきましては方針は決まっておらず、建て替えも一つの選択肢として検討しているところです。

Q：既存商業施設について、足元の伸びは客単価や来場数の伸びによるものなのか、あるいは違った工夫で伸びているのかを教えてください。

A：リニューアルにより施設によっては半分以上のテナントを入れ替えており、この効果によるところが大きな要因となっています。

Q：今後の貴社の利益成長について、豊富な商業のパイプラインは将来のキャピタルゲインが業績のドライバーと考えてよいのでしょうか。

A：保有による賃貸利益と回転アセットによる分譲利益の両方を組み合わせながら、当社の利益成長につなげていきたいと考えています。

以 上