

2021年3月期第2四半期 決算説明会資料 (プレゼンテーション)

2020年11月9日



<https://www.mitsuifudosan.co.jp/>

1. 外部環境認識

グローバル

- 世界的な規模で かつてないほどの経済の落ち込み
- 「感染拡大防止」と「経済活動再開」 バランスは不安定

日本国内

- 経済持ち直しの動き、未だに感染の収束時期の見極めは困難
- できる限り経済活動を回していかなければならない意識の高まり

不動産業界

- 春先の最悪期から脱し、事業活動は再開
- 商品によってペースは異なるものの、回復傾向へ

新型コロナウイルス感染症と共存した経済活動の継続
(Withコロナ期は長期化)

2.当社の状況

		2020年度		
		上期 (実績)	下期 (見通し)	通期 (見通し)
賃貸	オフィス	安定的	安定的	安定的
	商業施設	5/下より順次再開	集客・施設売上は堅調	マイナス影響を縮小
分譲	国内住宅	安定的	安定的	安定的
	投資家向け	取引再開	取引堅調	利益目標を上積み
マネジメント	リハウス	6月以降 回復途上	ほぼ回復	利益目標を引き下げ
	リパーク		回復途上	
その他	リゾート	6/初より順次再開	回復	
	ホテル		回復途上	



当期の業績予想	営業利益	2,000億円	全体は変更なし
	純利益	1,200億円	

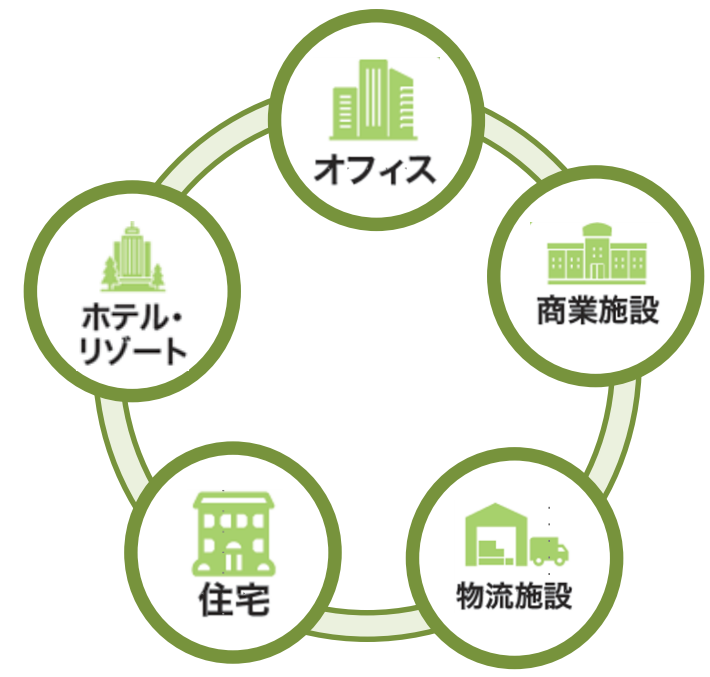
来期の見通し

再度の休館・休業などなければ

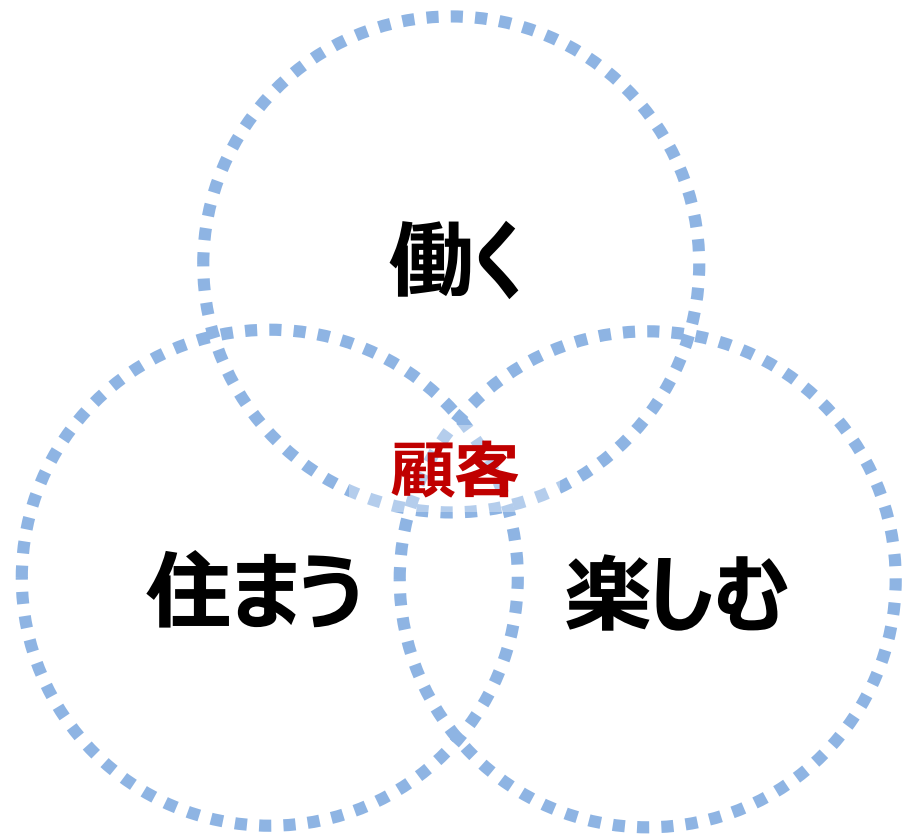
[増益基調へ](#)

3.事業状況

【不動産商品のパラダイムシフト】 ▶顧客の視点でみると、アセットクラスの垣根がなくなる



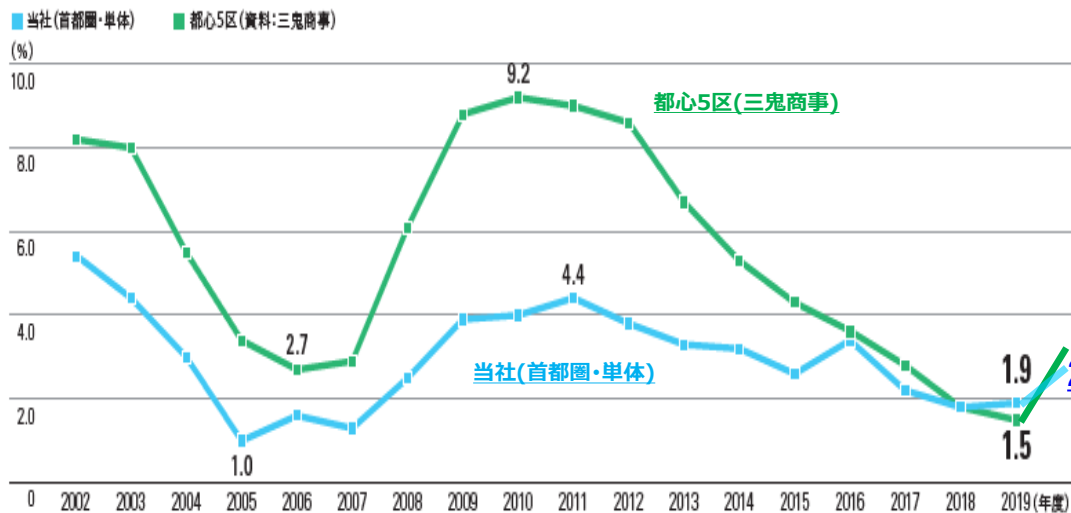
従来



これからの時代

3.事業状況 (1) オフィス

【オフィス空室率の推移】 ▶ 当社は、オフィス市場に対して優位性を維持



当社 首都圏単体
9月末 空室率2.6%
 新規物件へのテナント引越未了による
 一時的な空室を除くと**2%未満**

足元の状況
**解約・減賃による
 大きな影響は発生せず**

【当社の状況】 ▶ 複数の都心ミクストユース竣工



Otemachi One



豊洲ベイサイドクロスタワー



文京ガーデンゲートタワー



msb Tamachi
 (田町ステーションタワー-N)

2020年 新規稼働 4 物件
リーシング完了
テナント入居開始

2018年以降のミクストユース
7物件が竣工済
今後は賃貸CF拡大へ

3.事業状況 (1) オフィス

【働き方の変化】▶ワーカーが生産性の上がる場所を自由に選ぶ時代へ

テレワーク・在宅勤務



事務作業の場

(事務・分析)

HYBRID
workstyle



オフィスワーク



知的生産の場

(企画・開発・創造・育成・協働)

【当社の取り組み】▶多様化するテナントニーズに応える提案力

拠点型オフィス



サテライトオフィス



在宅勤務



ソフトサービス

mot.
Mitsui Office for Tomorrow

&well

*Work-Life
Bridge*

ワークスタイル提案



顧客にあわせた
ベストミックスを提供

3.事業状況 (2) 商業施設

【足下の営業状況】▶当初想定を上回る回復基調

全商業施設 **5/下以降 営業再開 (当初想定より早期)**



施設売上

前年同月比**100%超**の物件も

9月末テナント空室率

1.8%

*飲食テナントを中心に、必要に応じてサポート継続

【当社の新規開業物件】▶順調な集客と施設売上

公園と商業の一体化した**新業態**

新規開業の売上予算比**100%超**



RAYARD MIYASHITA PARK



RAYARD Hisaya-odori Park



三井アウトレットパーク 横浜ベイサイド



ららぽーと愛知東郷

3.事業状況 (2) 商業施設

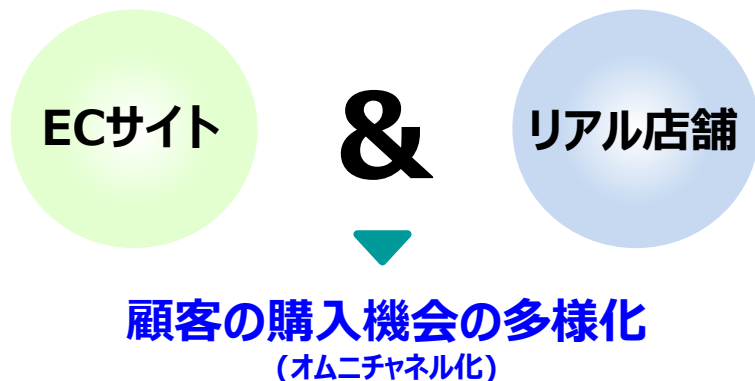
【オムニチャネル化の時代】 ▶ ECサイトも、リアル店舗も

顧客の動向

- ・EC化の加速
- ・商品を厳選し、リアル店舗で確認したうえで購入したい
- ・リアル店舗とECサイトを、行き来しながら購入決定

店舗テナントの声

- ・「リアル店舗だけ」「ECサイトだけ」の成長に限界



【当社の取り組み】 ▶ 三位一体化へ

当社商業の強み

会員 **1,200万人**

施設売上 **1兆3000億円**

商業テナント **2,400社**

総店舗数 **8,300店**

コト消費の推進
(キッザニア、ニフレル他)

当社商業DX

Mitsui Shopping Park

& mall



会員 **290万人**
総店舗数 **350店**

当社物流施設

MFLP Mitsui Fudosan
Logistics Park



物流拠点 **40棟**
貸付面積 **360万㎡**

3.事業状況 (3) 物流施設

【物流マーケット空室率】 ▶ 今後も需要は堅調

	2019.3	▶	2020.9
首都圏	4.8%		<u>0.5%</u>
近畿圏	13.0%		<u>4.0%</u>



空室率の低下要因

EC市場拡大
物流効率化の流れ
拠点集約・再編

【当社の取り組み】 ▶ リーシング力・ソーシング力の強みを活かし、積極的な事業拡大へ

竣工・稼働物件リーシング
100%成約済

国内外開発・運営施設数
40棟 約360万㎡

累計総投資額
約5,700億円

リーシング力
 強固な顧客基盤の活用

オフィスビル
 テナント
 約3,000社

商業施設
 テナント
 約2,400社

荷主
 直接アプローチ

ソーシング力
 ソリューション提供

CRE営業先

オリジネーター等
 直接アプローチ

物流コンサルティング拡大
MFLP ICT LABO 2.0



3.事業状況 (4) ホテル・リゾート施設

【当社の状況】 ▶ 営業再開以降、リゾート・地方都市から先行して稼働率が回復

<直近の状況>

都市型ホテル 稼働率 **60%強へ***1

リゾートホテル 売上前年比 **130%超物件も***2

エリアによる稼働率の回復傾向(=回復ペース)

地方都市 > 東京

*1 三井GH+セレスティン全国平均(10月)

*2 9月時点

<ターゲットとする顧客ニーズ>

国内のビジネス・観光ニーズ

(インバウンド回復には時間を要する)



新たな顧客ニーズ

「滞在する」+α

【当社の取り組み】 ▶ 他商品とのシナジー効果を最大活用し、顧客サービス拡大

例) WORK STYLING 提携拠点 **18ホテル**



“滞在する”



“働く”



3.事業状況 (5) 住宅

【分譲住宅マーケット】 ▶ 集客・契約は堅調、コロナ前後で住宅購入意欲の変化はない

コロナ前後における
マーケットの変化

従来から変わらないもの

- ・住宅の購入意欲の高さ
- ・都心居住ニーズ
- ・夫婦共働き世帯、職住近接
- ・低金利

顧客の変化が見られるもの

- ・ワークスペースへのニーズ
- ・顧客層の若年化
- ・検討エリア広域化
- ・4月以降の新規検討者の増加

【当社の状況】 ▶ 業績予想に対して順調に進捗中

マンション契約進捗率 **92%**
*当期計上3,800戸に対する割合

都心・大規模・高利益率 物件



PC武蔵小山 ザ・タワー ザ・タワー 横浜北仲

コロナによる
契約キャンセル
などは見られず

秋商戦の状況



パークタワー勝どきミッド/サウス

- ✓ 都心・大規模物件
- ✓ 高額物件
- ✓ 好立地の郊外物件

引き続き好調に推移中
年明け以降も注視

3.事業状況 (6) 海外

展開エリア・商品戦略

	主なアセット	背景・目的
米国・欧州	オフィス 賃貸住宅	不動産マーケットの 透明性、流動性、成熟度
アジア	商業施設 分譲住宅	都市化の進行 中間所得層・個人消費の拡大

欧米の当社稼働オフィス
平均テナント契約年数

14.9年

*参考：国内4.5年

【当社 海外オフィス状況】 ▶長期契約・安定的に推移

N.Y 55ハドソンヤード 2018年完成
50ハドソンヤード 2022年完成

London ホワイトシティプレイス
ゲートウェイセントラル棟 2022年完成



55HY

100%稼働中

50HY

BlackRock + Facebook

合計**75%**進捗中

50ハドソンヤード



ロリアル社

約**11,000m²**

入居契約締結

▼
建築着工へ

ホワイトシティプレイス
(ゲートウェイセントラル棟)

3.事業状況 (7)投資家向け分譲

【不動産投資マーケット】 ▶ 堅調に推移

ニーズが高いアセットクラス (CF安定)

オフィス・物流施設・賃貸住宅

取引CAPレート

大きな変化はみられず

金融マーケット

平静、資金調達も順調

2020年度 REITへの売却状況



大崎ブライツタワー



名古屋三井ビルディング(本館・新館)



グラントウキョウサウスタワー



新宿三井ビルディング



MFLP茨木



MFLP川口 I

約2,570億円

(オフィス5物件)

約770億円

(物流施設2物件)

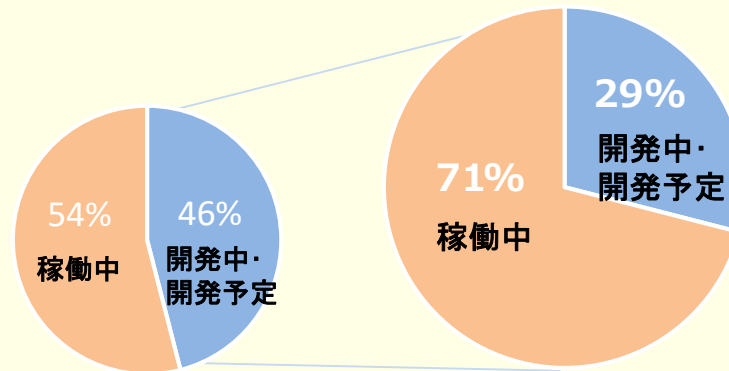
【投資家向け分譲について】 ▶ 資産回転の継続推進

営業利益 目標

700億円 → 810億円

上方修正 +110億円
目標に対して **9割以上確定**

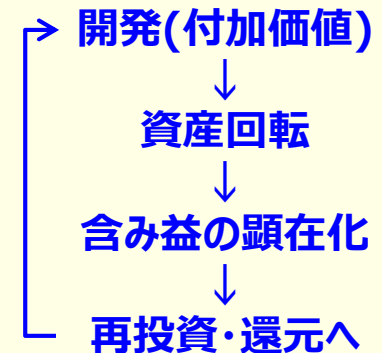
*2Q契約ベース累計



6,168億円 (2015年3月期)

▶ **約1.9倍** ▶

11,896億円 (2020年3月期)

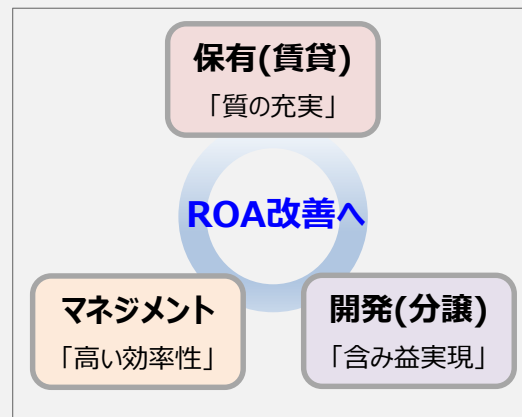




■ BSコントロールの推進

1) 新宿三井ビルディングの売却決定

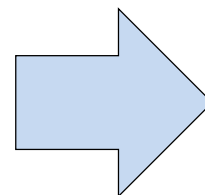
- ・保有・開発・マネジメントのビジネスモデル
および投資家共生モデルの推進
- ・近年の優良資産の増加によるBS拡大
- ・J-REIT市場の発展に貢献



2) 政策保有株式の縮減

- ・当社コーポレート・ガバナンス方針に基づく経営アクション実行

ポートフォリオの良質化を意識した資産入替
回収資金をより効率性の高い用途に活用



ROA改善を通じた
ROE向上

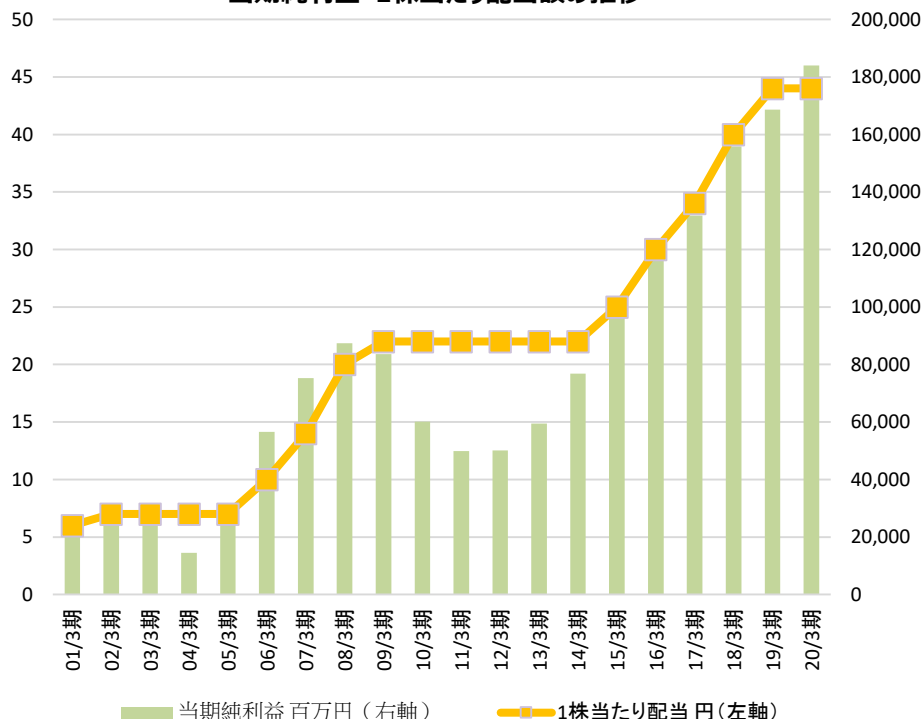
BS規模・財務健全性(D/Eレシオ)を意識した**BSコントロールの継続実行**

5. おわりに

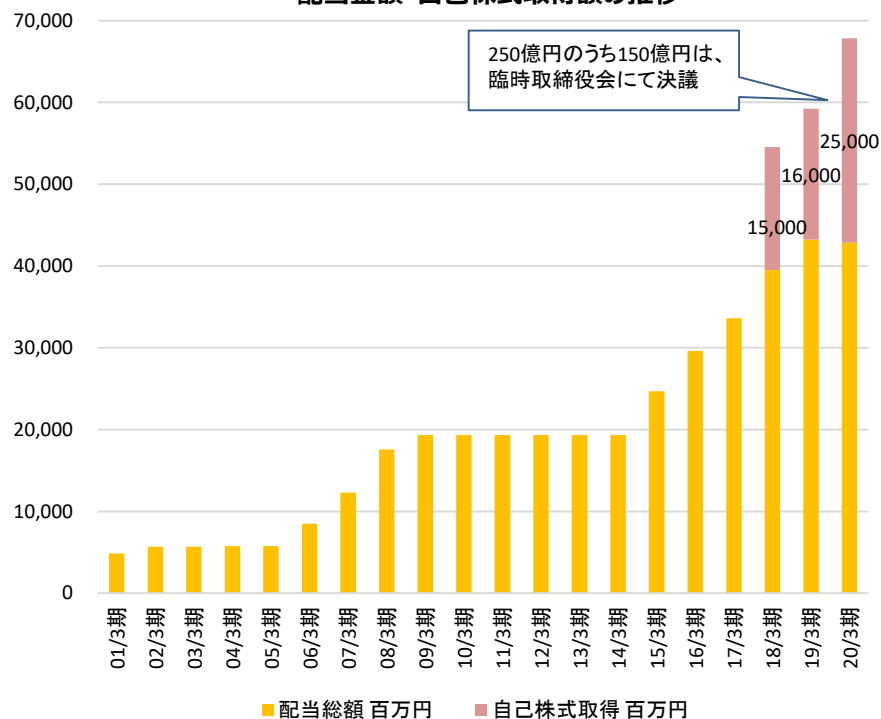
長期安定的な配当実績：純利益の変動によらず、安定配当・増配を実現

株主還元の強化：VISION2025公表以降、配当＋機動的な自己株式取得を継続

当期純利益・1株当たり配当額の推移



配当金額・自己株式取得額の推移



新型コロナウイルス感染症が収束し、当社グループのキャッシュ創出力が正常化した暁には、現在の「総還元性向35%」について更なる拡充も検討

本資料には、将来の業績見通し、開発計画、計画目標等に関する記述が含まれています。

こうした記述は、本資料作成時点で入手可能な情報、および不確実性のある要因に関する一定の主観的な仮定に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性を内包するほか、記述通りに将来実現するとの保証はありません。

経済情勢、市場動向、経営環境の変化などにより、実際の結果は本資料にある予想と異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料の内容については細心の注意を払っておりますが、本資料に関する全ての事項について、新規性、正当性、有用性、特定目的への適合性、機能性、安全性に関し、一切の保証をいたしかねますのでご了承ください。

また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。

投資に関する決定は、ご利用者自身の判断においておこなわれるようお願い申し上げます。