

決算説明会における主な質疑

(全 体)

- Q. オフィス市場及び売買市場において、今後、賃料と売買価格のアップサイドをどの程度見込んでいるのか？
- A. 賃料については、中計最終年度に向けて 10~20%程度の上昇は狙っていきたい。CAPレートについては、既に低位安定しており、今後大幅に下がることまでは想定していない。
- Q. 今回の追加金融緩和によって、事業計画（投資や売却等）に変更はあるか？
- A. 現時点でも当社の調達金利の水準は十分に低く、大幅に計画を変更させるものではない。但し、不動産会社にとって、金利動向は重要な項目であり、金融緩和についてはポジティブに評価できると考えている。

(ビル事業)

- Q. 丸の内既存ビルにおいては、新規募集賃料で 10~20%、既存テナントの賃料更改で 10%程度の引き上げを実施しているとの説明であったが、今後の見通しは？
- A. 今後はトプレントビル（丸の内における築浅の再開発ビル）での賃料引き上げがテーマとなる。足元では J P タワーもリースアップし、域内に大型空室がなくなっているため、今後は引き上げに着手したい。但し、当該引き上げが PL に表れるにはタイムラグがあるため、業績への影響は来期以降になる。一方、既存ビルにおける賃料引き上げについては、昨年より取り組んでおり、既に今回決算にも成果が表れている。
- Q. オフィスマーケット全般において、これまでは 20,000~25,000 円/月坪台の物件で引き合いは強い一方、30,000 円/月坪以上は厳しいと言われていた。しかし、御社のリーシング状況においては高単価の JP タワーがリースアップする等、ポジティブな動きが出ているように聞こえるが、実際の感触を教えてください。
- A. 企業がロケーションを選択する中で、丸の内エリアの優位性がさらに認識されるように感じる。また、実際大型の空室がなくなってきており、早期に賃借を決定頂かなければスペースがなくなってしまう状況にもあり、全般的に強含みの状況が続いていると感じている。
- Q. 賃貸事業が好調な結果、賃貸利益が中期経営計画での想定通り 50 億円程度伸びたとしても、全体の営業利益から見るとインパクトは小さいように見える。何を指標に企業価値向上を認識していけばよいのか？

- A. ご指摘の通り、50億円の営業利益UPは地味に見えるかもしれない。しかし、企業価値向上に直結する事項であり、影響は大きいと思う。まずは既存ビルの賃料引き上げが着実に進展し、利益面にも寄与していることをしっかりと発信していくことが肝要であると考えている。
- Q. 常盤橋地区の開発について、可能な範囲で教えて頂きたい。また、今後国家戦略特区に関して、丸の内以外のエリアでも提案をしていく可能性はあるか？
- A. 常盤橋地区は霞が関ビルと並び、日本で初めて特定街区認定された地区である。下水道ポンプや変電所など地区内にはインフラが多く、非常に時間がかかるプロジェクトであるが、新幹線の出入り口前の優良立地であり、ポテンシャルは非常に高い。詳細はお知らせできないが、高層ビルを複数棟建設できる余地があると考えている。丸の内以外のプロジェクトでの提案については、グランフロント大阪の隣地であるうめきた2期に事業参画する可能性はあると考えており、検討を進めている。

(住宅事業)

- Q. マンション利益率の来期以降の見通しは？
- A. コストマネジメントに取り組んでいるものの工事費高騰もあり、来期以降も粗利は横ばい程度の水準を想定している。
- Q. ザ・パークハウス晴海タワーのような大型案件をコンスタントに仕込む計画は？
- A. 大型案件ばかりを求めるのはリスクがあるが、2年に1件くらいのペースを目安に仕込んでいきたい。

(海外事業)

- Q. グローバル不動産マーケットを見ると、市況が過熱気味に見える都市もあるように感じるが、今後海外投資を計画される中で、どのように各都市を評価しているのか。
- A. それぞれマーケットのサイクルはあるが、海外には継続的に投資をしていきたい。例えばロンドンでは、確かに取引価格は強含みであり、厳選投資を心がける必要があると考えている。但し、当社は30年以上ロンドンで事業を行ってきた経験があり、情報が市場に出る前に交渉を進めることができるケースもある等、優位性がある。よって、これらの強みを活かしながら優良な案件に投資していく。
- 米国については、都市によって市況にバラつきがある。今年はTA Realtyの買収交渉を行っていた関係で少し動きが止まっていたが、今般無事に買収も完了したことから、今後は同社のノウハウも活用しながら、前向きに取得検討を進めていきたい。

Q. TA Realty 買収による収益上のプラスは？ またファンドを出口とする等、シナジー効果は期待できるのか？

A. 日本の会計基準では「のれん」を償却する必要があるため、足元の業績寄与は限定的ではあるが、今後新たなファンド立ち上げも想定しており、更なる成長が実現できると考えている。また TA Realty からは、RGI を始めとする当社グループの開発力、リーシング力も評価されており、シナジー効果を出しながら共に成長していけると考えている。

Q. サンフランシスコでの物件売却を実施した背景は？ 長期保有する考えはなかったのか？

A. サンフランシスコには A クラスビルが 30 棟程度しかなく、供給が少ないという特徴がある。その中で、A クラスビルに対する強い取得意欲を持つ買い手が現れ、当社も満足できる購入額の提示があったことから、売却に踏み切った。

Q. 海外事業の資産を保有型・売却型に分類するといずれになるのか？

A. 欧米においては、マンハッタンの 2 棟以外はいずれも売却する可能性がある。

(その他)

Q. 中期経営計画の進捗度合いは？

A. 順調に推移している。ビル事業については、既存ビル賃貸が想定より早めに進捗している点がポジティブ。住宅事業については、工事費高騰が懸念事項であるが想定範囲内で推移している印象。また海外事業についても、今回の TA Realty 買収により環境が整ってきた。

Q. 新事業創造部の規模感は？ 既に予算枠は付けているのか？

A. 今年度はまだ検討段階であり、投資は発生しないと考えているため予算は設けていない。但し、具体プロジェクトとして仙台空港のコンセッション等には非常に関心を寄せており、前向きに検討を進めている。

Q. 統合型リゾートは、法案が可決した場合どのように関与していく考えか？

A. 当社が直接カジノのオペレーションを行うことは難しいが、物件の開発や商業やホテル等、周辺ビジネスも含めて考えれば大きなチャンスがあると考えている。前向きに検討しているが、法案等まだ不透明な部分も多く、現時点で何とも言いがたい。

以 上