

決算説明会における主な質疑

(全体)

- Q. ガバナンス体制の変更の目的は何か？
- A. 一番の目的は、業務執行の権限移譲・責任明確化によって意思決定をスピードアップさせること。尚、権限委譲を行うのと並行し適正な投資を行うためのチェック機能を現場とコーポレートの間で設け、モニタリングも強化する。
- Q. 物件の売却が想定されない丸の内へ再投資を続ける戦略であると思うが、株主にどのようなようにして利益を還元していくのか？
- A. 配当性向の基準を設定しており、利益の成長により株主に還元することが基本的な考え方。再投資は、丸の内をベースに、回転型事業や、投資マネジメントを含む海外事業、M&A に充てていくが、いずれも投資に伴う利益成長が期待でき、株主還元の原因となる利益成長が可能と考えている。
- Q. 各期に計上するキャピタルゲインのイメージは？
- A. キャピタルゲインの有無で大きく業績が変動することは望ましくない。よって足元では安定的に利益計上できるアセットサイズまでポートフォリオを成長させることを優先したい。
- Q. 投資と回収のバランスから見て、インカムゲインは着実に成長しているのか？
- A. これまでの投資は、次期中計期間でのインカムゲインの土台となるが、決算の内容や最近の新ビルのリーシング進捗を見てもお分かりいただけるように、すでに成果が表れており、着実に成長していると考えている。
- Q. 2017年3月期のキャッシュフロー予算におけるエクイティ出資の増減（FACT BOOK P16 参照）が▲910億円（投資超過）と、かなり大きな金額になっている。大型のM&A等を想定しているのか？
- A. エクイティ出資増減は不動産事業に係る SPC への投資・回収を示す項目で、M&A に係るものではない。但し、M&A については過去の実績もあり、今後も優良な案件があれば積極的に検討していきたいと考えている。

(ビル)

Q. 丸の内の既存テナントの賃料更改状況を教えて頂きたい。また、2018年以降の大量供給による影響はどのように考えているか。

A. 個別の契約条件が異なるので一概には言えないが、丸の内における賃料更改では10%程度の増額をお願いし、近いレベルで成約しているイメージ。

2018年以降の大量供給については、当社はあまり懸念していない。実際に(仮称)丸の内3・2計画などへの引き合いは大変強く、リーシングに手応えを感じている状況。

Q. 大口テナントの囲い込みなどに関する戦略は？

A. 例えば、賃料負担力のある既存テナントに新規ビルへ移転頂く事が挙げられる。これにより、新規ビルにおける賃料上昇効果が見込めるほか、既存ビルの跡貸し部分についてもテナント入れ替えにより、従前賃料よりも高い水準でのリーシングができるという効果もある。また一時的なインカムの落ち込みをとまなう建替だけでなく、今後は既存ビルのリニューアルによるアップサイド追求も検討していきたい。

Q. 供給量の増加が想定される2018年以降、貴社の供給量は相対的に少ない。他社と比較して、供給過多の影響を受けにくいという見方もある一方、利益の絶対額の成長力が限定的との見方につながる可能性もあるが、どのように考えるか？

A. 丸の内再開発については、全体的なインカムのバランスを勘案して進めている。尚、建替に伴うインカムの一時的な減少に対しては、これを補う取り組みとして、四谷や新宿の住宅など省資金型の市街地再開発事業への参画を増やすことを考えている。

Q. 既存ビルの賃料が高い丸の内は他エリアと比較して、再開発による賃料のアップサイド(伸びしろ)が小さいように感じるが、どのように考えるか？

A. 上昇「率」だけでなく、上昇「額」も勘案する必要がある。

また、建替による賃料アップサイドを享受できる「期間」にも留意する必要がある。丸の内では、エリア全体で機能更新を考えていくことにより、街全体で建替によるアップサイドを長期間享受できるのに対し、個別ビルのスペック強化の意味合いが強い他のエリアでの再開発では、設備の経年劣化の影響を受けやすい。

(生活産業不動産)

- Q. 商業、物流施設については、長期保有型と回転型のどちらで考えているのか。
- A. 回転型がベースとなる。将来的には REIT 等ファンドの組成も検討していきたい。

(住宅)

- Q. 住宅事業のガバナンスに関してどう考えるか？
- A. 住宅事業においては、粗利益率の改善が最大の課題。統合効果により効率性が高まっているが、更なる努力が必要と考える。競争力のある物件を仕入れるのと同時に、販売期間短縮等による経費削減も目指したい。また、環境面での付加価値をつけるなど、物件バリューを高めることにより利益率を上げていくことを考えたい。

(海外)

- Q. 海外事業はキャピタルゲインを除くと、営業利益はほぼ横ばいとなっているが、中長期的な収益・利益の成長シナリオをどのように考えているか。
- A. NY のコア物件は 1 棟をリニューアルし、アップサイドを狙う。また投資マネジメント事業との連携も深めていく。具体的には TA Realty のソーシング力を活用し、自己資金と外部資金を併用した共同投資スキームも強化していきたい。このように、保有事業に加えてファンド事業との協業も拡大させながら成長を図りたい。

以 上