

三菱地所株式会社
2025年度決算説明会 主な質疑

<国内オフィス>

Q. 丸の内事業は物件売却益を除いても125億円の増益だが、賃料改定状況に変化はあるか。

A. 丸の内のリーシングは、引き続き力強く推移しており丸の内エリアの強い需要を感じている。丸の内事業の2026年度の増益の内訳は大半がオフィス賃貸利益の向上であることに加え、商業店舗の売上増に伴う増益や、フレキシブルオフィスの好調も含まれており、当社の強みである、丸の内エリアを全体でマネジメントするエリア戦略によって、大きな成長に繋がっている。

Q. 2025年度はオフィス賃料上昇が脚光を浴びたが、テナントの賃料負担力を踏まえ、今後賃料上昇が弱含む可能性はあるか。加えて、トプレントのアップサイドはある状況か。

A. 賃料成長を力強く進める中でも、2025年度末丸の内空室率0.55%と更に低位で推移していることから分かる通り、丸の内エリアのオフィス需給はタイトであり、引き続き着実に賃料成長を進めていく。

Q. 丸の内では保有している既存ビルの建替えペースについてどのように考えているか。

A. 丸の内の既存ビルは、強い需要を背景に各ビル賃料成長が進んでいることから、賃料成長による収益性向上と、再開発を進める場合の逸失利益含むコストのバランスを踏まえて判断していく。

Q. AI失業が米国で話題になっているが、日本国内のオフィスリーシングで影響はあるか。また、中長期なリスクおよび対応をどのように考えているか。

A. 足元で影響は出ておらず、中長期的な影響については注視している。ただし、当社の手がけるプライム・プレミアムなオフィスにおいては、むしろテナント様による人材獲得のためのオフィス投資という傾向が強く、面積を拡張するケースも多く見られる。

<海外事業>

Q. 2025年度の海外売却益が好調であった背景は。

A. 当社グループの各地に根差した不動産力により、長期経営計画前半で投資・開発を進めてきたアセットポートフォリオが回収期に入ったことや、買い手候補の拡大が主な要因である。

<投資マネジメント事業>

Q. 2025年度の減益から2026年度大きな増益予想となる背景は。

A. 2025年度は過去計上済みのインセンティブフィーの一部取り消し、Patron Capital社買収の一過性費用を計上したことで減益となった。2026年度はベースフィーでの着実な利益計上を予定しており、2030年度の営業利益300億円達成に向けて進んでいく方針。インセンティブフィーは過去計上したプラス分の大半を取り崩していること、対象ファンドの物件売却がおおよそ完了していることから、今後の評価対象となる部分は限定的である。

<金利コスト>

- Q. 賃料上昇等により、金利コスト上昇をカバーする収益性が確保できている認識でよいか。
- A. 金利コストに見合う採算性については事業判断において重要視している。当社の丸の内を中心としたプライム・プレミアムなオフィスにおいては金利コスト上昇を十分にカバーするような賃料成長に見合う需要があり、成長を着実に進めていく。

<ROE>

- Q. 長期経営計画 2030 の目標について、2026 年度で EPS はほぼ達成、ROE も前倒し達成に期待がかかる状況だが、長期経営計画のアップデートは検討しているか。
- A. 単なる目標達成時期の更新だけではなく、その次の目標をどうするかについても視野に入れながら議論を始めているところである。

<株主還元>

- Q. 還元と新規投資のバランスの考え方は。
- A. 将来の利益成長の基盤となる、成長性、収益性が見込める事業への投資は着実に進める一方で、並行して還元についても適切に判断していく。投資効率の観点ではフィービジネスのように投資を行わずに収益を上げていく実力を高めていくことも重要である。負債のサイズや金利水準踏まえ、バランスシートコントロールを意識し、適切に投資・回収の判断を行う。
- Q. 市況環境にかかわらず、株主還元を安定的に実施していく姿勢へと変化してきたと理解しているが、その認識でよいか。
- A. 前提としては、市況環境や資金状況を踏まえながら判断していく考えに変わりはない。一方で、株主の皆様とのコミュニケーションを通じて、安定的な株主還元の重要性についても強く認識している。こうした考えのもと、ベースとなる還元に加え、状況に応じて期中での追加還元も検討するなど、安定性と柔軟性を両立した積極的な株主還元を実施している。

以上