

13/3 期 第2四半期決算説明会における主な質疑

Q: 中長期計画で公表した 2014 年度の定量目標(説明会資料 P15)に向けてのセグメント別進捗状況を教えてください。

A: 賃貸事業については、オフィスビルの賃貸マーケットも回復基調に入ってきており、2014年度の営業利益の目標に向けて順調に進捗しています。住宅分譲については、お客様の買い意欲も底堅く、今後も順調に推移すると思われます。一方、投資家向け分譲については、現状、まだ本格的な回復段階にはありませんが、国内外の投資家も日本の不動産の価値を見直すなどマーケットに改善の兆しが表れてきており、日本再生戦略の中でも JREIT の規模を 2020 年までに2倍にするとうたわれるなど、今後市場は活性化していくと思われます。目標を達成すべく努力していきたいと思えます。マネジメント事業では、仲介分野で「三井のリハウス」が業界ナンバーワン地位を獲得しており、今後もさらに成長させていきたいと考えています。

Q: 前回の中長期経営計画(「チャレンジプラン 2008」)では、リゾート事業を将来の成長分野の一つとされていましたが、今後の方針を教えてください。

A: 既存の事業だけでなく、将来の事業の芽も育成していくという観点から、リゾート事業については長期的な視点で取り組んでいます。国内だけではなく、海外のお客様のニーズにも応えることのできるリゾートを打ち出していきたいと考えています。

Q: オフィスビルの賃料の現状と今後について、新規募集賃料と既存賃料に分けて説明してください。

A: 現在、新規募集賃料については、Aクラスビルを中心に底を打ち、一部では上昇の兆しが表れ始めています。また、既存賃料についてもまだ事例はわずかですが、増額改定もできています。

Q: 日比谷三井ビルと三信ビルの建替え計画および大手町一丁目三井ビルと大手町パルビルなどの開発計画の現状とスケジュールはどうなっていますか。

A: 日比谷については、地元の要請を受けた街づくりの一環として、三信ビル敷地と日比谷三井ビル敷地の間の道路の付け替えに協力していく予定ですが、それ以外の具体的な計画はまだ決まっていません。大手町についても、まだ具体的な計画は決まっていません。

Q: オフィスビルにおけるテナント企業の統合・移転ニーズは、テナント側にどんなメリットがあるのかを具体的に説明してください。

A: 当社ビルの例では、ご入居頂いているテナント様が、ビル内に空室が出た時に、他のビルに入居されている部門やグループ会社などを統合するために増床していただくケースがあります。オフィスの統合によって、一体的にBCP対応できるというメリットや経営の効率化が図られると聞いています。現在、こうしたニーズに合致したフロアプレートの大きいビルに対する需要が旺盛です。

Q: オフィスビルの募集賃料が 2013 年度上期に上昇した場合、この上昇が収益不動産の売買マーケットにあたる影響をどのようにご覧になっていますか。

A: 足許のAクラスビルの売買マーケットでは、既に賃料の上昇をある程度織り込んでいると思われる事例もありますので、今後もキャップレートが大きく下がることはないと思っています。一方、耐震性などで劣るビルは、Aクラスビルに比べると回復は見通しづらいと考えられます。

Q: 10 年前と比べると日本橋エリアの街の価値が上がっていると思いますが、オフィスビルの賃料水準について、今後、日本橋と丸の内・大手町との差が縮まっていく可能性はありますか。

A: 地元と当社とが一体となって取り組んでいる日本橋の街づくりによって、日本橋と丸の内・大手町とのオフィスビルの賃料の差は縮まってきていると感じています。今後も引き続き日本橋エリアの開発を推進して、更に街のポテンシャルを上げていきたいと考えています。

Q: 中長期経営計画では、2017 年度までに国内の設備投資系において 2,000 億円相当の資産売却を計画されていますが、これは予定どおり進めるのですか。資金調達コストが低い中、もう少しレバレッジを上げて、資産の売却を避けてもよいのではないのでしょうか。

A: 当社が日本橋、日比谷などで予定している将来の大型開発にかかる資金需要や、新たな大型投資案件が出てきた場合に機動的に対応できるよう財務体質を常に強固なものにしておくことは重要だと考えています。その意味で、中長期経営計画で示した資産の売却、資産の入替えを進めていく方針に変わりはありません。ただし、売却時期については、3～6年の中期的タームで、タイミングを見ながら柔軟に進める予定です。

Q: 中長期経営計画で表明した海外投資は計画どおり進めていく予定ですか。海外投資は、投資ありきではなく、リターン重視での取り組みをお願いしたいと思います。

A: ポートフォリオの分散や今後の事業拡大のために、海外投資については引き続き進めたいと思っています。上半期でも、欧米ではワシントンDCやロンドンにおいて優良な案件の開発機会を得ることができました。また、アジアでは、中国だけではなく東南アジア全域で事業機会を探っているところです。海外事業では、地元企業とのパートナー戦略を前提に、投資ありきではなく、厳選して取り組む所存です。

Q: 商業施設については、一部にオーバースタの状態であると懸念されていますが、今後の貴社の商業施設投資の見通しと利益成長の可能性について教えてください。

A: 現在、当社の賃貸事業における利益のおよそ3割が商業施設からであり、主要な事業として成長しています。商業施設事業については開発や運営のノウハウの蓄積も進み、順調に進捗しています。この事業は、施設の鮮度を保ち、多くのお客様に会場いただき、楽しんでいただくようなノウハウが重要だと認識しています。例えば、当上半期も「ららぽーと豊洲」など大型の商業施設でリニューアルを実施しましたが、この際にも三世代消費に着目し、旅行、趣味、医療、金融などシニア向けのサービスを充実させています。事業スキーム面でも、定期借地方式、オーナー様が建築された施設を当社がマネジメントする方式など、資金の効率を重視したビジネスモデルも取り入れています。

Q: 足許では、製造業を中心に業績が悪化している企業もあり、今後これらの企業がバランスシートの圧縮目的で資産売却を増加させる可能性もあると思いますが、貴社の見方と対応はいかがでしょうか。

A: 当社では、不動産を所有する企業様に対する CRE 営業も積極的におこなっています。最近では、製造業などの工場跡地の有効活用策として、新たに物流施設事業に力を入れています。また、最近公表したメガソーラーへの取り組みも CRE 営業におけるソリューションメニューの一つです。今後も不動産を所有する企業様の様々なご要望に応えられるよう、全社一丸となって取り組んでいきたいと考えています。

Q: 物流施設事業の出口戦略はどのようなものですか。貴社でそれらの施設をファンド化するのでしょうか、あるいは第三者に売却するのでしょうか。

A: 当社が開発中の物流施設の完成時期はまだ先ですので、現在は具体的な売却活動は行っていませんが、三井不動産投資顧問が今年の3月に組成した「三井不動産プライベートリート投資法人」では、物流施設を投資対象としています。また、現段階でも上場リートや国内外の投資家などから取得ニーズがあると認識しています。

Q: 東日本大震災を受けて、テナント企業のBCP意識の高まる中、東京のオフィスビルでは、築年の違いによって二極化しているという見方がありますが、貴社のビルの中でもテナントニーズに差があるのですか。

A: 昨年の東日本大震災を受けて当社のテナント様におかれてもBCPへの関心は一層高まっており、ビルの選定基準の大きな要素になっています。今後の開発だけでなく既存ビルにおいても、BCP対応を重視し、テナント様に安心して入居していただけるようなビルの供給を行っていきます。

Q: 現在、手がけられている物流施設のタイプは、マルチテナント型とビルド・トゥ・スーツ型ではどちらが多いのですか。また、物流施設のリーシングの手ごたえはどうですか。

A: 物流施設事業については、この4月から本格的に動き出したところです。現在、事業機会の取得やリーシングについても順調に進捗中ですが、この事業については改めて説明する機会を設けたいと思います。

以上