

三井不動産株式会社

2017年3月期第2四半期決算説明会における主な質疑

- Q. 2018年から2020年にかけてオフィス供給量が増加することが見込まれていますが、貴社では、既存ビルの二次空室についてどのような対策を考えているか教えてください。
- A. 当社では、オフィス事業において、単純に床を貸すことだけではなく、テナント企業の経営課題に対してソリューションを提供する「ソリューションビジネス」への取り組みを始めています。日本橋では、この6月に「ライフサイエンス・イノベーション・ネットワーク・ジャパン（L I N K - J）」を設立し、様々なイベントの開催を通して、医療関連企業の人的・技術的交流を支援するなど、今後も、3,000社を超えるテナント企業とのリレーションシップをより強固にしていくための取り組みを続けてまいります。
- Q. 中期経営計画「イノベーション 2017 ステージⅡ」の2017年度の利益目標について、「その他」*で▲50億円の計画に対し、2017年3月期の業績予想は▲230億円となっておりますが、今後の見通しを教えてください。
- *「その他」には、「三井ホーム」セグメント、「その他」セグメント、「消去他」を含みます。
- A. 中期経営計画の策定当初から現時点において、費用面で前提としていた諸条件が異なっていることが主な要因ですが、一方で、「賃貸」、「分譲」、「マネジメント」の主要セグメントは計画に対して順調に進捗しており、加えて、ホテル事業も好調に推移しています。引き続き、これら事業を着実に推進していく所存ですが、具体的には、2017年度の業績予想公表時にお示ししたいと思います。
- Q. 中期経営計画に掲げる、海外事業の「安定性と成長性に富んだポートフォリオの構築」について、この「安定性」と「成長性」の意味を教えてください。
- A. 市場の透明性が高く、アジアに比べて比較的ボラティリティーの少ない欧米の安定的なマーケットと、今後の経済成長性が期待できるアジアを指しています。
- Q. 自社株買いについて、貴社の考えを教えてください。
- A. 現時点においては、当社は引き続き配当性向25%を維持しながら、内部留保は自社株買いに充てるのではなく、新たな投資に活用していきたいと考えていますが、株主還元のあり方は経営の大きな課題でもあり、業績や株式市場、および社会情勢等の動向を注視しながら、継続的に検討していきたいと考えています。
- Q. 貴社が取り組んでいるベンチャー共創事業「31VENTURES」について、その進捗状況を教えてください。
- A. 日本橋をはじめ、霞が関や幕張、柏の葉といった当社のビルにおいて、複数のベンチャー企業向けオフィスを開設しています。新たな成長企業、新産業を創造するための取り組みは、まだスタートしたばかりですが、徐々にテナントや会員も増えており、入居いただいているテナント企業へ出資を行うなど、着実にその取り組みを進めています。

- Q. 既存のオフィスビルを住宅など別の用途に建替える例も見られますが、貴社での取り組みについて教えてください。
- A. 当社がかねてより、当社が管理している老朽化した小型のサブリースビルを、所有者への新たなソリューション提案として、リース期間の満了に伴い住宅等に建替える取り組みを行っています。
- Q. 既存テナントへの、オフィス賃料の増額改定に向けた取り組みについて教えてください。
- A. マーケット賃料の上昇に伴い、継続賃料との賃料ギャップが拡大していることから、引き続き、既存テナントに対する賃料の増額交渉を進めてまいります。
- Q. 投資家向け分譲について、来期の物件売却の方針を教えてください。
- A. 将来の成長に資する当社の優良な保有資産を、過度に売却することはありませんが、一定規模の物件をJリート等の外部投資家に対して、適正な価格で売却していく方針です。
- Q. 2018年以降に竣工を予定しているオフィスビルのリーシング状況について教えてください。また、供給量の増加に伴い、募集賃料が低下する懸念はありませんか？
- A. 2018年初めに竣工する日比谷プロジェクトをはじめ、日本橋二丁目、日本橋室町三丁目など、総じてリーシングは順調に進捗しています。今後も、当初想定した賃料水準を下回ることなく、好条件での成約を目指し、リーシングを進めてまいります。
- Q. 来期の住宅分譲事業について、利益を確保する為に計上戸数を増やすことも考えていますか？
- A. 住宅分譲事業においては、物件の引き渡し時期をコントロールすることは難しく、来期の計上戸数は今期に比べて減少すると見込んでいます。
- Q. 分譲住宅事業について、販売の長期化による費用の増加が懸念されますが、利益率の見通しを教えてください。
- A. 当社の住宅分譲事業においては、都心や湾岸エリアのマンションは引き続き高い利益率を維持しており、また、郊外部のマンションでも、販売の長期化はあるものの、一定の利益率は確保できています。
- Q. 海外事業におけるリスクコントロールについて、貴社の方針を教えてください。
- A. 海外事業におけるハードルレートは、金利差やカントリーリスク等を加味し、国内事業に比べて一定程度高めに設定しています。また、欧米、アジアを問わず、利便性や交通アクセスなど立地を厳選していることは、収益面で大きなバッファーとなっています。
- Q. 英国のオフィスマーケットについて、今後の供給動向をどのように捉えていますか？
- A. 経済環境の変動とともに着工数が増減することは、国内でも同様と認識しています。BREXITによる不確実性が増している現時点において、英国国内における今後の新規開発はそれほど多く出てくることは無いのではないかと考えています。

Q. 既存テナントの退去が予定されている東京ミッドタウンのリーシング状況について教えてください。

A. リーシングは順調に進捗しています。しかしながら、当該テナントの退去以降、来年の3月末までに新しいテナントの全てが入居することは難しいと考えており、今期末の当社首都圏オフィスの空室率は一時的に上昇する可能性があると考えています。

Q. 横浜市所在マンションの施工不具合の件について、掛かる費用（約 390 億円）の求償の方針を教えてください。

A. 本件に関する当社の基本的な考えは、平成 29 年 3 月期第 2 四半期決算短信に記載のとおりです。

以 上