

三井不動産株式会社

2024年3月期決算説明会における主な質疑

Q. EPS 成長率およびROE水準に関して、長期経営方針の目標と比較すると、2024年度計画はスロースタートのように見えますが、目標達成についての自信のほどを教えてください。

A. EPS 成長率8%目標は、2026年度までの年平均成長率であり、毎期のEPS 成長率は、多少の上下はあり得るものと考えています。

なお、4月に公表した長期経営方針における「EPS 年平均成長率8%以上」は、その時点での2023業績予想の純利益「2,200億円」が発射台となっています。

「2,200億円」を発射台とすると、2024年度の純利益の業績予想「2,350億円」を前提としたEPS 成長率は7%中盤となります。

2023年度の純利益が「2,246億円」と、2023年度業績予想の「2,200億円」よりも上振れして着地したために、2023年度純利益実績と2024年度の純利益の業績予想を前提としたEPS 成長率が低く抑えられて見えている部分はあると思いますが、2024年度の業績予想の純利益「2,350億円」は2026年度の目標である「2,700億円以上」に向けて想定通りのスタートと考えており、今後、資産回転の加速や総還元性向50%以上の株主還元を実施してまいりますので、目標達成に向けて順調に進捗していくと考えています。

ROEについても、同様に、2026年度の定量目標である「8.5%以上」の達成に向けて想定通り進捗させていきたいと考えています。

Q. オフィスについて、2024年度の空室率は低位安定とのことですが、賃料水準の向上について今後どのように取り組んでいくのか教えてください。

A. 営業マン一人一人が、賃貸マーケットがタイトになってきていること、インフレによりコストが上昇してきていることなどをしっかりと意識しており、当社オフィスの付加価値をご評価いただき、増賃をご理解いただけるようテナント様に訴求している状況です。昨年度も期初見込みに対して増額賃料改定件数を多くすることができましたが、今年度は昨年度以上の増賃を実現していきたいと考えています。

- Q. 2024年度の業績予想、期末決算の内容に関して、社長としての想いを教えてください。
- A. 先日公表した長期経営方針「& INNOVATION 2030」は資本市場の声に耳を傾け、投資家の皆様とともに作り上げたものであると認識しており、その方針に沿って、初年度順調にスタートしたと考えております。
- 皆様には、長期経営方針を再度ご覧いただき、単年度の業績や業績予想ばかりでなく、3年間というスパンで我々のイノベーションの進捗を見て頂きたいと考えています。
- Q. コンソーシアムで参画する築地地区まちづくり事業は、同様にコンソーシアムを組成した六本木の東京ミッドタウンの開発と似た面があるように思いますが、更に他の投資家による第三者資金の活用などを考えているか教えてください。また、投資額に対する貴社の財務への影響をどう考えているか教えてください。
- A. 築地地区まちづくり事業は、現時点では11社でコンソーシアムを組んでおりますが、開発期間が長期間にわたるものであることから、今後、様々な検討をしていきたいと考えています。
- Q. 貴社が大規模開発を行うと、その周辺で他社の開発も促進される傾向があるように思いますが、築地に関して、貴社自らによる更なる周辺開発の予定があるか教えてください。
- A. 当社は築地の所在する中央区をベースとしたデベロッパーです。
- 既に中央区においては、大型再開発プロジェクトなど数多くの開発を手がけておりますが、今後も、水面下で動いているプロジェクトや、当社の保有物件の活用など、広く検討・推進してまいります。
- Q. 昨今の建築コストの上昇により、賃料単価を上げないと今後オフィス事業の採算が合わなくなると考えますが、業界のリーダーとして不動産業界全体に対し、オフィス賃料の向上についてどのように働きかけているか教えてください。
- A. 賃料増額については、業界に対して働きかける問題というよりは、個社の努力によって、お客様に高い付加価値をご提供し、それを正当に評価して頂くことで実現していくものであると考えています。
- 当社としては、「行きたくなる街にある、行きたくなるオフィス」を作りあげるとともに、ソフトサービスを充実することなどにより、マーケットからのデカップリングを進めたいと考えています。

Q. 今後の3年間の資産回転について、エリア、アセットクラス、販売用不動産・固定資産など、売却物件の優先順位について考え方を教えてください。

A. 賃貸・分譲の中長期にわたる継続的な利益成長という点を意識しながら、物件性能・今後のバリューアップ余地、タウンマネジメントへの貢献等を総合的に勘案しつつ、売買マーケットの状況、買い手の状況をよく見極めて、エリアや固定資産、販売用不動産のうち国内住宅分譲・投資家向け分譲をトータルとして捉え、適時適切に、判断してまいります。今期についても、物件売却の打診などを行いながら、売却物件の選定を進めてまいります。

Q. スポーツ・エンターテインメントの活用も視野に入れた、貴社の広告宣伝戦略について教えてください。

A. 広告宣伝については、基本的には企業ブランド価値の向上を目的に取り組んでいます。当社のららぽーと、ミッドタウンなどの商品ブランドは、個別には強いブランド力を持っていますが、三井不動産のコーポレート・ブランド力の更なる向上に向けて「三井のすずちゃん」シリーズなどのCM展開も行っています。

スポーツ・エンターテインメントとの連携については、主に商業施設における関連イベントの実施等を通じて、来館者数を増やすとともに、滞在時間の長期化による消費・購買行動につなげております。

また、今年度は新たにLaLa Arena Tokyo-Bayを竣工させており、スポーツ・エンターテインメントを最大限に活用した新たな広告宣伝の検討・実施によって、企業のブランド価値を更に上げてまいります。

Q. 2027年度以降の更なる利益成長に向けた、2027年度以降の投資規模やBS規模を教えてください。

A. 2027年度以降の投資規模については、2024年度～2026年度よりも加速する想定ですが、同時に資産回転も加速させていくことで、資産・負債の増加を一定レベルに抑え、総資産9兆円台、有利子負債4兆円台から大きく変わることはないと考えています。

Q. 築地については、事業参画を検討し始めた時期から建築コストが上昇していると思いますが、何か設計上の工夫・変更などを行っているか教えてください。

A. 現時点の事業予定費については、当社の経験値の中で、コスト上昇を見込んだバッファも織り込んだうえで算出している想定値となっています。

今後、基本計画・基本設計・実施設計へと進んでいくなかで、より詳細なコストを算定していく予定であり、このプロセスのなかで、物件性能の向上のため、コストダウン・設計変更・バリューエンジニアリング（VE）等の検討を進めてまいります。

Q. 築地について、新たなモビリティに関する内容が含まれていますが、具体的にどのような取り組みを行っていくのか教えてください。

A. 川沿い・運河沿いという好立地を活用し、陸・海・空を活用したモビリティ、具体的には、①陸については自動運転、②海については電気で動く船を活用した舟運、③空については空飛ぶ車などを実証・実装してまいりたいと考えています。

Q. 今後も貴社再開発のパイプラインが控えていますが、中長期的に見たときに、東京都内で新たな大規模再開発の種はまだあると考えているのか教えてください。

A. 当社が今後手掛けていくプロジェクトとしては、日本橋における首都高の地下化も関連したミクストユース再開発や、内幸町における再開発など、多くのパイプラインがあると考えています。

そのほか、例えば、木造密集エリアの再開発を通じた災害への耐性の向上など社会課題の解決に向けた取り組みが必要となるエリアも出てくるのではないかと考えています。

Q. 今後数年間における国内住宅分譲の利益規模について教えてください。

A. 現在の都心・高額物件の需給環境がタイトであることや、販売状況が好調であることなどを踏まえると、都心・高額物件における市場シェアの高い当社は、比較的、優位な状況にあると考えており、今後の金利先高感には注視が必要ですが、引き続き高水準の利益率を維持できる状況にあると考えています。

以 上