

2022年8月15日

Q.中計ターゲットイヤーである2024年の利益構成のイメージは？

A.住宅事業は好調を維持している。コロナ影響を受けている事業の収益回復も一定程度は見込める。物流施設のリーシングも概ね順調。オフィスビル賃貸も発生した空室の埋め戻しを進めることができている。ただし、大企業をはじめとしてアフターコロナを見据えた働き方の見直し等に伴いオフィスの必要面積を縮小する動きについては注視が必要な状況と捉えている。一部の事業で想定より下振れた場合には、投資家向け物件売却によってカバーするなどして引き続き中計の利益目標達成を目指していきたい。

Q.投資家向け物件の取得環境はどのような状況か？長期ビジョン達成に向けての方針は？ストックの比率が物流施設に偏っているように見える。

A.現在の総投資額ベースのアセットタイプ別内訳をみると、確かに物流施設の比率が高いものの、物流施設については新たなREITの上場も視野に入れて検討を進めている状況。今後、長期的に事業を育てていきたいと考えており、引き続き注力していく。物流施設以外のアセットタイプについても投資機会の獲得に向けて動いている。海外事業への投資拡大も選択肢の一つである。

2030年ごろを見据えた将来のストック比率については、2025年以降の次期中計を策定する過程において議論を深めていく。

Q.今期の配当性向の予想が31.2%。今後も還元方針（配当性向30%以上）にこだわらず配当性向を高めていくのか？

A.配当性向30%以上を基本とする還元方針について、現時点で変更する考えはないが、配当性向を過去の実績よりも下げるべきではないと考えている。今後も、継続的な利益成長に伴い増配も続けていきたい。

Q.八重洲・日本橋・京橋エリア（八日京^{はちにちきょう}エリア）の大規模再開発プロジェクトの魅力、当社らしさは？

A.地域の特性やポテンシャルを最大限引き出す努力によって、それぞれの地域に最も良い開発をやっていくことが当社らしさ。過去にも錦糸町、中野、池袋等で開発実績がある。これらの開発プロジェクトにおいては、地域の方々に密着して、地域のニーズをくみ取り、課題解決を一生懸命に考え、地域の資産を最大限に生かしていくことが大切だと考えて推進してきた。

八日京エリアにおいても、地域の文化、特徴的な食の歴史などを重要な資源と捉えて、いかにまちづくり、開発に活かしていけるかが肝要と考えている。大規模で複合開発であることに加えて、八日京らしいエッセンスをしっかりと組み込んだ商品づくりをしていくことで、当社がかかわった意味を出していきたい。

Q.八重洲プロジェクトのリーシング状況は？

A.運営管理体制の骨格について構築することができたため、リーシングを行う準備が整った。今年度中に

本格的なリーシングを開始する予定。

Q.大規模再開発のパイプラインについて、竣工が2029年に集中しているが、リーシング、資金繰りなど懸念はないか？保有賃貸資産が増えることでROAがさがるのではないか？

A.大規模再開発のパイプラインとして示している7つのプロジェクトについて、いずれも競争力の高い立地であり、商品企画による更なる価値創造によって、リーシングを成功させられると考えている。資金調達については、準備に十分な期間がある。2030年ごろまでに潤沢な投資機会があることは従前から念頭にあり、現時点で特段の懸念はない。

ROAの水準については、大規模再開発プロジェクトを推進するとともに、資産効率の高い投資家向け物件売却を継続的に取り組むことで、適正な水準を狙っていく。

Q.大規模再開発について、賃貸面積が32万㎡増えるとあるが、さらに増える可能性はあるか？

A.決算説明資料20ページに掲載している7つのパイプライン以外に大規模な開発物件を、2030年頃までの間に増やせるかといえば難しいだろう。ただし、中規模サイズのプロジェクトやオフィスビル以外の長期保有に資する案件についても引き続き獲得機会を狙っていく。

Q.分譲マンションの市況について好調が続いているが、注目している今後のリスク要因は何か？

A.金利の動向については注視をしている。ただし、分譲マンション事業や投資家向け物件売却の需要に目立った影響は出ていない。また、建築費については上昇傾向が続いており、用地取得時の想定よりも建築費が上昇しているプロジェクトも出始めている。コストマネジメントに注力し、当初想定利益確保に努めていく。

Q.分譲マンションの計上戸数について、年間1,000～1,500戸程度の水準が続いているが、2025年以降も同水準を狙うのか？

A.2030年ごろを見据えた長期ビジョンにおいては、1,500戸よりもやや多い水準を想定して組み込んでいる。Brilliaブランドの価値向上なども活かして良質な物件の供給を続けていきたい。

Q.駐車場事業について、当社の差別化要因、今後の事業戦略は？

A.運営拠点のなかで大型駐車場が比較的多いことが特徴の一つ。過去には官公庁等からの受注実績もあり、車室数を拡大することができている。戦略の一つの事例としては、駐車場の車路に太陽光パネルを敷設して発電した電力を使用するZEP（ゼロ・エネルギー・パーキング）の実証実験を進めている。今後も中長期的に成長を目指す事業としてあらゆる事業機会を逃さずに挑戦していく。

Q.海外事業の戦略を見直している段階とのことだが、変更後の戦略はどのような内容か？

A.現時点では決まっていない。これまでは中国・東南アジアにおいて分譲マンションをはじめとする短期回転アセットを中心に取り組んできたが、投資対象先、アセットタイプ、運用方針（短期回転または長期保有）など広範な項目を検討対象として議論を行っている。見直し後の戦略がまとまり次第、改めて

お知らせさせていただく。

Q.リゾート事業の足元の状況は？

A.リゾートの事業には主に3つの事業（愛犬同伴型ホテル、ゴルフ場、温浴施設）が含まれる。

愛犬同伴型ホテルおよびゴルフ場については、コロナ前を上回るほど稼働しており、高水準の収益を維持向上させていきたい。温浴施設については、コロナ前の水準には戻っていないものの、稼働水準は回復基調にある。

以上