

2022年2月18日

Q. オフィスビルのリーシングの状況について教えてほしい。

A. 既存ビルについては、コロナ禍を受けてのオフィスの見直しの動きもあり、当社ポートフォリオにおいても一定程度の解約が生じたが、埋め戻しも相応のペースで進捗させることができている。当社ポートフォリオの空室率はマーケットよりも低い水準を維持することができている。

Q. 八重洲プロジェクトのリーシングについては競合物件もたくさんある。当社のリーシングにおける強みは？

A. 当社はこれまで錦糸町のオリナタワー、中野セントラルパーク、池袋のハレザタワーなどプライムエリア以外でも開発を手掛け、リーシングにおいて成果をあげてきた。東京駅前の八重洲プロジェクトや呉服橋プロジェクトは、オフィスとして高い競争力のあるエリアに立地しており、その物件力をもってすれば悲観する必要はない。また、営業においては、既存の入居企業様をはじめとする様々な企業とリレーションを構築する工夫や、仲介会社様との連携など、あらゆる手段を尽くしていく必要があるが、それには社員の力が欠かせない。当社の個々の社員の持つ人間力は強みだと思っている。このリソースを活かして成果をあげていきたい。

Q. 八重洲プロジェクト、呉服橋プロジェクトの想定賃料について、当初計画と比べて上振れしているのか？

A. 開発が進むにつれてエリアの価値は高まっていくと考えているが、現時点で社内の計画数値を見直してはいない。しかしながら、八重洲プロジェクトが竣工する2025年頃にはコロナ禍は落ち着き、平常に戻っているものと思われる。景気の回復とともに、少なくとも当初想定計画は達成できると考えており、ぜひアップサイドも狙っていきたい。

Q. 八重洲プロジェクトや呉服橋プロジェクトについて、アフターコロナを見据えてフロアプランなど計画を変更する考えはあるか？

A. フロアプランなどのハードの部分については、都市計画決定などの手続きを経ているので大幅な変更はできないが、ソフト・サービス面などの工夫は検討を重ねている。八重洲プロジェクトをはじめとする当社が参画している大規模再開発は、ニーズの変化に十分に対応していけるポテンシャルを持っている。

Q. 渋谷二丁目プロジェクトの当社持ち分の想定は？

A. 現時点ではお答えできない。

Q. 中規模オフィスブランド「T-PLUS」の特徴は？

A. 当社はこれまでも様々な規模のオフィスビルを開発・運営してきた。最近では、内装や什器・会議室などの設備をあらかじめ構築した貸室をセットアップオフィスとして貸し出す取り組みも行っている。T-PLUSにおいては、このセットアップオフィスや、昨年取得したサービスオフィス「エキスパートオフィス」などと掛け合

わせて展開することで差別化につながると考えている。

Q. 今期、物流施設が 9 物件竣工する予定だが、リーシング状況と収益インパクトは？

A. 現在もマーケットの空室率は低水準であり需要の強さを感じている。当社が手掛けている中規模サイズの物流施設は、テナント企業様から好評いただいております。一棟一括で借りていただく事例も増えています。具体的には、T-LOGI 横浜青葉、福岡、習志野Ⅱ、本庄児玉、大阪西淀川物流施設プロジェクトは一棟貸しでテナントが内定している。収益インパクトについて、賃貸利益は当初は費用が先行するため利益貢献は来期以降となる。物件売却益は年度ごとの売却計画によるところが大きいので、現時点ではお答えできない。

Q. 今期のキャッシュフローについて、有利子負債を増やし、分譲マンションや投資家向け物件への投資、固定資産への投資を増やす計画となっている。厳選投資を前提としているなか、投資の蓋然性は？

A. 今後も厳選投資のスタンスに変更はなく、様々な工夫・努力の積み重ねによって適切な価格水準での用地取得を続けていく。単年度の投資計画については必ずしも消化しないということも起きているが、案件の取得が決定してもキャッシュアウト自体は少し遅れて次年度以降に発生するといった案件があることも要因の一つであり、一定程度のストック確保はできていると考えている。

Q. 中期経営計画の利益目標 750 億円の達成可能性は？

A. ビル賃貸事業は今後も引き続き堅調、分譲マンション事業および投資家向け物件売却は今後も好調に推移していくと考えている。投資家向け物件売却については、当初売却想定外だった物件の売却が実現した事例もあって、優良な売却物件のストックをしっかりと積み上げることができており、中期経営計画の目標達成は十分に可能性があると考えている。

Q. 投資家向け物件売却の想定売却益が 900 億円まで増えており、中期経営計画の最終年度である 2024 年度までは少し余裕が出てきているように見える。一方、投資の進捗はやや遅れている。2030 年頃に連結事業利益 1,200 億円を目指しているなかでは引き続き掲げた投資計画を達成する必要があるのか？

A. 2024 年に目標としている事業利益 750 億円から、2030 年頃の 1,200 億円を目指すには、ジャンプアップが必要となる。この利益水準に達するには、投資家向け物件売却による利益も一定程度組入れる必要があるが、現在の総投資額 3,850 億円分のストックですべてをまかなうのは難しい。そのため、今後も厳選投資を前提に、一定のペースで投資をしていきたいと考えている。

Q. 海外のプロジェクトにおいて事業計画を見直したとの説明があった。中期経営計画では、当初、最終年度に海外事業で約 50 億円の事業利益を想定したと思うが、この数字は見直すのか？ また、今後の海外事業に関する戦略についても聞かせてほしい。

A. 東南アジアのプロジェクトにおいては、新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり、少しスケジュールが遅れており、海外事業で 50 億円の事業利益を計上できるタイミングも遅れる可能性がある。海外事業

の戦略については、引き続き中国・東南アジアは有望市場と捉えており、厳選投資を前提として、カン
トリーリスクも考慮しながら一定程度の投資を行っていききたい。

Q.インドネシアのダルマワンサプロジェクトについて、新型コロナウイルス感染拡大等の影響で事業計画を
見直したとのことだが、コロナ禍が収束すれば損失の戻りが期待できるのか？

A.今回損失計上に至ったプロジェクトは、富裕層をターゲットしており将来のマーケットがやや読みにくいと
いった特殊性もあり、大きな額の損失に至った。ただし、インドネシアは成長性のあるマーケットであり、
今後のマーケット回復局面では利益が狙えるよう最善の努力を続ける。

Q.海外事業について、中期経営計画の5年間に700億円の投資を計画していたなか、2年間の実
績は約50億円。今後の方針は？

A.当期、2プロジェクトで損失計上に至ったことも踏まえ、今後はより慎重に投資を検討していく。

Q.資料30ページ記載のROAが下がっている一方、ROEが上がっているのはなぜか？今後のROEの
見通しは？

A.ROAは分子に当期減益となった事業利益を用いており、一方ROEは当期増益となった親会社株
主に帰属する当期純利益を適用しているため。中計期間中、ROEは8～10%の範囲を一つの基
準としている。今後のROEについては、財務の安定性に留意しバランスシートをコントロールしながら、
徐々に高めていきたい。

Q.中期経営計画の定量計画について、EPSは目標ではなく参考数値となっている。EPSの成長につい
て経営陣のコミットメントを確認したい。

A.中期経営計画期間中だけでなく、長期ビジョンで示した2030年頃に向けても右肩上がりの利益成
長を続けていきたいと考えている。利益成長に伴い、EPSを上昇させ配当も増配という流れを安定的
に続けていきたい。

以上