

2021年8月13日

- Q. オフィス市況の動向について、テナントの解約の動きやリーシングの状況について教えてほしい。
- A. 空室率がマーケットの均衡点といわれる5%の水準を超えている点については、注視をしなければならないが、当社ポートフォリオにおいては、高い物件競争力が奏功し3%台と安定的に推移している。リーシングについては、大企業を中心に入居検討の意思決定に時間を要しており、成約まで時間がかかっている状況であるものの、中小規模の面積帯においては、渋谷エリアをはじめとして成約を積み重ねることができている。具体的な取り組み事例として、什器・会議室等をあらかじめ設置し貸し出すセットアップオフィスを導入するなど工夫を凝らしている。賃貸条件について、募集賃料を大きく引き下げるような対応は実施していないが、入居検討企業との賃料やフリーレントに関する条件交渉は、マーケットの需給バランス等を踏まえつつ個別に対応している。
- Q. 環境対応のオフィスビル等を増やしていくとのことだが、テナントへの訴求、賃料単価への転嫁はできているのか。
- A. 現時点においては、入居企業様の賃料単価を上げられるほど評価いただいているかという点、そういう状況ではないと思う。ただし、定性的な要素として、当社の環境への取り組みに共感いただくなど、一定の評価をいただいている感触はある。今後、ますます、あらゆる業界でESGに力を入れていく動きが広まっていくと思うので、将来的にはオフィスビルの評価軸にも変化が生じ、賃料単価に反映されることも考えられるのではないかと期待している。
- Q. 投資家向け物件売却の戦略について、ビル事業においてオフィスビルではなく商業施設2物件の売却を優先した理由について聞きたい。
- A. 新型コロナ感染拡大の影響を受けている商業施設や都市型ホテルの売却時期は、中期経営計画期間の後半が中心になると想定していたが、当社が想定していた価格水準で引き合いがあったため、今期想定していた他の物件と入れ替えて売却することとした。今後も、売却物件の入れ替えについては、適切な価格水準での売却を実現できることを前提に、柔軟に対応していくことを考えている。
- Q. 中期経営計画期間中の成長ドライバーである投資家向け物件売却を進めるうえで、開発用地の取得はどのように取り組んでいるのか。
- A. 取得案件を一定のペースで積み上げていくことが理想ではあるものの、まとまった規模の不動産の取得するに際して、当社の都合だけでペース配分ができるわけではない。今期については、現在も実際に協議を進めている案件もいくつかあることから、年間の投資目標についてあきらめることなく進捗させていきたい。適正な価格で取得するための取り組みの一環として、引き続き、再開発や建替え案件をはじめとして開発に工夫を要する案件を中心に確保することによってストックを積み増していく。なお、予算消化を優先し、投資基準を緩めるようなことは考えていない。

Q. 用地取得に際して、厳選投資を続けているとのことだが、ハードルレートは下げているという理解でよいか。

A. 今後もオフィスビルの賃料水準や分譲マンションの価格水準が右肩上がりでも上昇し続けていくといった楽観的な見方はしていない。キャップレートについても投資家の意向調査等は参考にするものの、踏み込んで引き下げていくようなことはしない。

Q. 開発用地の取得における工夫について、CRE など様々なアプローチがあると思うが当社の取り組みを知りたい。

A. CRE については、顧客企業との間で関係を構築し長く接点を持つことで、数十年に 1 回といった貴重な機会をしっかりと獲得していくことを念頭において取り組んでいる。一方で、関係を築いている顧客企業であっても、相応の規模の不動産取引を相対で進めるのは難しいため、取得の確度を高めようと常日頃から様々な工夫を施している。

取引自体は会社対会社で実行されるものの、その前提として人間対人間の関係性が占める要素がある。当社担当者が相手方に信頼されることで、取得のきっかけとなるケースは実際にある。企業理念「信頼を未来へ」のもと、信頼を得ながら事業に取り組むのが私たちの理想とするところであり、一番目指していることである。このような姿勢で案件が取得できれば、自ずと利益率も高くなることを経験上認識しているので、信頼を築くことを基本的なスタンスとして今後も大切にしていきたい。

Q. 投資家向け物件売却について、中期経営計画の達成に向けてストックは揃っていると認識してよいか？また、中期経営計画が終了する翌年 2025 年以降、投資家向け物件売却の規模はどのように考えているのか。

A. 投資家向け物件売却のストックについては、総投資額ベースで約 3,900 億円。これに対応する想定売却益が 790 億円まで積みあがっている。毎年度の利益計上額については、概ね同程度を想定しているが、2024 年は比較的高い水準になることを想定している。

2025 年以降は、長期ビジョンにて示しているとおり、2030 年頃には主要再開発プロジェクトが順次、竣工していく。2030 年頃の利益構成については、オフィスビルを中心とする賃貸収益で、利益の過半を維持できる会社にしていきたいという考えがベースにある。利益の内訳として、賃貸分野 50%、分譲・売却分野 30%、サービス分野 20%という比率を想定している。

Q. 海外事業の投資残高が 50 億円減少した理由は何か。会計上、BS、PL にはどのように反映されているのか。

A. 中国での事業で投資回収が進んだため。海外事業の投資残高は、原則として BS の投資その他資産に該当する。

Q. 海外事業の投資残高 530 億円に対してどれくらいの利益を見込んでいるのか。

A. プロジェクトによっては投資が完了していないものもあり、現在の投資残高 530 億円に対する利益を示すことはできない。参考情報として、中期経営計画の期間中において、海外事業の投資は 700 億

円を予定しており、一方、事業利益は 50 億円程度を想定している。

Q. エキスパートオフィス株式会社の株式を取得した趣旨は何か。

A. 当社は元々、+OURS（プラスアワーズ）というブランドで八重洲と新宿の保有オフィスビルに 2 拠点開設している。サービスオフィス（5～10 坪程度の小割区画）とワーキングオフィスと双方のエリアを設けて運営してきた中、サービスオフィスの需要が強いという感触を得ていた。

今回取得することとなったエキスパートオフィスは、サービスオフィス中心に事業を展開している。グレード感が高く、サービス内容も充実しており、マーケットよりも高い賃料を収受することができる。稼働率も、比較的高い水準で安定的に推移している。また、当社がこれまで持ち合わせていない広告宣伝や集客手法など、特徴的な良いノウハウを持っている点も評価した。エキスパートオフィスは現在 8 拠点あるが、これらを当社単独で新規に展開しようとする相当な時間を要する点も踏まえて、今般、M&A により取得することとした。

Q. 今後の新株発行の方針について聞きたい。

A. 中期経営計画の期間中は原則、利益の積上げによって自己資本を拡充して、それを活かしてレバレッジをかけていくことを基本として考えている。DE レシオをはじめとする財務指標は想定した範囲で維持できており、新株発行について現時点では考えていない。

以上