

中期3か年経営計画 投資家様向け説明会 主な質問と回答

2018.3.27

※ ここでは説明会の質疑応答の内容を参考として掲載しております。説明会で話したこと全てをそのまま書き起こしたのではなく、当社が簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

Q. 株主還元方針の変更理由は？新方針の実現時期は？

- 以前は財務健全性の向上を優先し、D O E を指標として採用してきた。今後は健全性を確保しつつ、成長と共に還元を強化したいと考え、総還元性向とした。足元は、渋谷や南町田をはじめ多額の投資を必要とするので、成長投資、健全性確保、株主還元のバランスを勘案していく。
- 総還元性向 30%の実現時期については、断定はできないが、当社創立 100 周年にあたる 2022 年度には実現すべきだと考えている。さらに現在の各種開発案件等を計画通り推進することで、出来る限り前倒ししたい。

Q. キャッシュ・フローにおける、成長投資や株主還元の内訳は？

- 成長投資において、戦略案件も沿線開発も全てが決まっているわけではない。戦略案件は、不動産賃貸物件取得や海外展開、ホテル新規出店などの投資枠となる。
- 株主還元の 400 億円は現状の配当を引き延ばした数値となっている。

Q. 数値計画における、営業利益の増減理由は？

- 2018 年度、2019 年度の営業利益は、2017 年度見込と比較すると大きく減少するが、これは不動産販売物件の減少が主な要因。それに加え、渋谷ストリーム、渋谷スクランブルスクエア、南町田グランベリーパークなどの開業コストが発生する。以前より不動産事業の構造転換を進めており、賃貸のウェイトを増やしている。一時的な開業コストを除けば、床面積の増大と共に増益していく。
- ホテル・リゾートセグメントや生活サービスセグメントでは、実績の引き伸ばしに多少の上乗せはあるが、これくらいの成長は達成できると考えている。
- 営業利益は一時的に減少するが達成可能だと考えている。また、東急 E B I T D A はこれま

での増加基調を加速する。

Q. 数値計画における、交通セグメントの業績の前提を教えてください。

- 当社鉄軌道の運賃収入は年1%程度の増加を前提としている。費用は、安定輸送のためのコストも加わるが、それを上回る営業収益を実現することで増益を実現していく。

Q. 当面増加が予想される沿線人口に対して、現状の輸送力増強策で足りるのか？

- 沿線人口の増加はさらに続くものの、従前予測と最新予測のピークの差は5%弱。また、一部エリアで生産年齢人口が減少し始めている。丁寧に分析して、施策に反映していく。
- 全体として住民が増えることは確かであり、輸送力は増強していく必要がある。新型車両の導入に伴う定員増や、急行の増発、アーリーワークなどのソフト施策も組み合わせていくことで、混雑ピークのカットを推進する。
- サテライトシェアオフィスを沿線各地に整備し、新たな働き方も提案していきたい。
- 抜本的な対応も必要だと推察されるので、人口予想を丁寧に分析しつつ、スピード感をもって対応していく。

以上