

2017年3月期 第2四半期決算 投資家様向け説明会 主な質問と回答

2016.11.11

※ 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。説明会でお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。

(全体に関するご質問)

Q. 中期経営計画の進捗の評価や認識

- 中期経営計画期間の営業利益は初年度（2015年度）が650億円、最終年度（2017年度）が750億円と見込んでいたが、実際は初年度が754億円と目標を達成し、今年度（2016年度）は770億円を790億円に上方修正した。
- 好調の要因は、二子玉川再開発の成功と考えている。二子玉川駅の1日当たりの平均乗降客数はオフィスや商業施設の開業により、再開発前の約10万人から約15万人へ伸び、その波及効果が自由が丘や渋谷など沿線に波及し、運賃収入が伸びている。
- ホテルはインバウンド効果で好調であり、リテールはストアが好調。中計経営計画を策定した時からかなり良くなった。今年度も業績の上方修正を行ったが、来年度の営業利益も今年度を上回るものとしたい。

Q. 来年度の利益の増減ドライバー、要因等について教えてほしい。

- 鉄道は堅調で計画達成見込。不動産も計画通りの賃貸事業へのシフトで計画達成見込。懸念があるとすれば、生活サービス事業だが、委員会を通じた構造改革、既存店のテコ入れや地方店舗の見直し、グループリテール全体での連携強化を図っており、2017年度は、2016年度通期予想の営業利益790億円を上回るよう、考えている。

Q. 通期の設備投資が上振れると見込んでいる要因について教えてほしい。

- 中期経営計画でお示ししている成長投資の内、戦略案件にあたる新規物件の取得が順調に進んでいることが要因。

(個別事業に関するご質問)

Q. 渋谷キャスト、渋谷ストリームの収益貢献イメージ

- 当社が開発事業を行う際は、NOI利回りで5~6%を目安としている。
- 渋谷キャストは、100%満室稼働でスタートする見込。
- 渋谷ストリームは、これからテナントを確定させるので、まだはっきりしていない。

Q. 仙台国際空港の収益貢献イメージ

- 仙台国際空港は、空港事業から派生する事業での利益や効果も期待して参画しているが、空港事業そのものもしっかり利益を出していけるようにしたい。当初数年は集中改革期間であり、積極的に設備投資を実施するため若干の営業赤字となる予定だが、航空ネットワーク網の構築を推進し、数年のうちには営業利益を獲得できるようにしていきたい。

Q. コンセッションへの参入検討状況

- すべての案件を検討していく。
- 空港はインバウンドや観光の拠点になるため、空港ビジネスだけでなく、街づくりの視点で考える。
- 参入にあたっては、メジャーかマイナーかなど様々な立場がありうるが、交通事業に対する安全の発想が求められており、当社の得意分野をしっかり活かして、意義があり、付加価値が増大するものに取り組んでいきたい。

Q. 不動産賃貸事業の好調の背景

- 賃貸事業好調の要因は3点と考えている。1点目は二子玉川ライズ2期の一時的な開業負担がなくなり、利益貢献が本格化した点。2点目は、水道光熱費などの経費が削減できた点。3点目は高稼働を維持しつつ、契約更改時の賃料改定の増加が積み上がってきた点。

Q. 二子玉川再開発が成功したとの話があったが、好調の要因を教えてください。

- 元々、関係者と協議する中で、東京の南西部にコンパクトシティをつくりたいという思いがあった。オフィス立地で無かったため計画段階では懸念もあったが、働きたいというステージを作ること一番大事にしてきた。最新のオフィスに勤めるクリエイティブな方が「発想」できるよう、人が集まる仕組みや、情報を発信できる仕掛けを作ることが大切だと考えた。人が集まるよう、映画館やホテル、スタジオをつくり、それに呼応するような形で TSUTAYA などが新しい業態のお店を出し、子供向けの映画祭を行う等の数多くのイベントを行ってきた。二子玉川へ行けば、何かやっていると思ってもらえるように心掛けた成果だと考えている。

Q. 渋谷再開発の考え方、方針について教えてください。

- 街と一体となって開発することが肝要だ。「この前はあっちへ行ったから、今度はこっちへ行ってみよう」などと思ってもらい、来街回数が増えることが大切。来て楽しい、働くことが楽しいと思える場所を作ることが大事にしている。渋谷もこれまでの街づくりと同様、道路や広場なども一緒に整備し、回遊性を作りたい。人が集まる仕掛けを作り、渋谷から原宿までキャットストリートを通して回遊したり、渋谷ストリームから代官山まで歩いて行きたくなるような仕掛けを作りたい。何度来ても渋谷で新しい発見ができることが大切で、来街の動機を作り、東京圏で複数ある拠点都市の一つとして渋谷を選んでもらい、他の街とも回遊してもらいたい。

Q. 海外事業の進捗状況についてアップデートしてほしい。

- ベトナム・ビンズン新都市のマンション販売は、当初は苦戦したが、現在は販売が進捗しており、8割程度の目処付けができています。土地を数年前に仕入れている点は強みになる。ビンズン新都市周辺の居住者が徐々に増え、街が拡大している中で、我々が中心部に土地を持っているので、数年後は利益貢献する確信を持っている。
- 西豪州パース近郊の開発地には1、2年前後する可能性はあるが、2020年に鉄道延伸予定であり、計画通りに進捗してきている。土地の値段も上がってきているので、いずれ利益貢献すると考えている。

Q. ホテルの ADR は伸びているのか。またホテルの通期予想として、売上は下方修正し、利益が上方修正となっている要因を教えてください。

- ADR は対前年で約 10%の上昇。
- ホテルの稼働率は対前年でマイナスとなっていることが売上減の要因であるが、満室状態に近い85%で高止まりしていると考えており、引き続き、客室単価を上げることで売上を確保したい。またコストコントロールを徹底することで、しっかり利益を確保していく。

Q. インバウンド宿泊数の伸びの鈍化について、当社の見解を教えてください。

- 東急ホテルズの外国人宿泊比率は約30%で、減っているのではなく、お客様からきちんと選ばれて、横ばいという認識。外国人のうち、3分の1近くが欧米系の個人旅行の良質なお客様である。

以上