

2017年3月期決算 投資家様向け説明会 主な質問と回答

2017.5.15

※ 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. 次期中期経営計画において、何を検討するのか。また渋谷再開発の次の施策は何か

- 渋谷再開発は渋谷ストリームが2018年秋に、駅街区東棟が2019年度に完成するので、それが次期経営計画の大きなトピックとなる。
- 渋谷再開発の次は、沿線においては綱島・青葉台・鷺沼など、常に街を再活性化させていき、その好循環を未来永劫続けていくことで、住みたい沿線を形成していく。

Q. 人手不足や働き方改革などにおいて、リスクや機会をどう考えているのか

- 子会社単独で雇用環境の変化に対応するのではなく、1つの東急として、人材採用などをグループワイドで進めている。従業員は当社連結で2万数千人、東急グループではもっと多くの人材を擁している。働く年齢を65歳未満に限らず、やる気と熱意と技術があれば70歳くらいまで働けるチャンスを与えるなど、今までにない仕組みも考えたい。例えばシニア事業とホテル事業の人材交流など、枠組みにとらわれない人材の仕組みを作っていく。

Q. 中期経営計画3か年の上振れの要因について

- 社長就任当初は、業績が伸び悩んでいたストア事業とホテル事業をどうするのかと、度々問われていた。当時の連帯倍率は約1倍、現在では約1.5倍へと伸びており、ストア事業やホテル事業などが計画以上に上振れした表れだと考えている。また二子玉川再開発の効果も想定以上であり、不動産賃貸業だけでなく、鉄道事業や商業施設等との相乗効果・シナジー効果を発揮し、来街者が増加したことで、結果として上振れの要因となった。

Q. 現中期経営計画の上振れが、2022年度の長期ビジョンにどう影響を与えるのか

- 営業利益1,000億円の達成時期を少しでも前倒しできるよう、事業進捗を図っていきたい。

(個別事業に関するご質問)

Q. 南町田拠点創出まちづくりPJの収益貢献イメージは

- NOI 利回り 5~6%をクリアする。金額は非公表。

Q. 快適通勤に関して、追加的な対策が何かあるのか

- バスも！キャンペーン実施など東急バスとの連携や、鉄道の運行本数増や車両新造、大井町線急行運転や駅改良工事等の施策を推進している。住みたい沿線日本一を目指す中で、通勤が痛勤（満員電車で痛い）となってしまうのは、利用者の皆様に申し訳ない。混雑率は、過去より改善しているがまだ 180%程度ある。混雑緩和へ向け、車両編成数を増やすなど、ありとあらゆる施策を行っていく。
- オフピーク通勤の促進と、さらなる「ゆう活」の推進のため、アーリーワークという取り組みを始めている。当社では本年 5 月より 7 時半までに入社した社員へ対し 200 ポイント付与するトライアルを実施。本社勤務社員約 1,500 名の内、現在 100 名程度が利用している。

Q. 海外の開発状況（ベトナム、豪州など）について

- ベトナムは経済成長率も高く、事業はマンション販売や戸建住宅の建設など、順調に進捗している。豪州は先日新聞報道にあったようにヤンチェップ地区までの鉄道延伸が予算案に計上されるなど、確実に進捗している。

Q. 渋谷ストリームの特徴やリーシングの進捗について

- リーシングは引き合いが多数あり、交渉中のため詳細は言えない。エンタテインメントシティ SHIBUYA のテーマのもと、「日本一訪れたい街 渋谷」となるよう開発を進めている。また渋谷はクリエイティブな企業が集積する街なので、そこで働く人にとってプラスになるようなクリエイティビティを提供していきたい。多様な方々が集い、コミュニティができる場所を提供したい。ITのみならず、ファッション、演劇、音楽などが組み合わせやすい仕組みを作ろうとしている。
- 渋谷ストリームには、時の流れ、情報の流れなどの意味をかけており、渋谷川沿いを散策でき、代官山に至るまで街を歩き、楽しい場所を作っていく。新しいコンテンツを提供する人たちが刺激を受けられる場所、行きたくなる場所を作っていく。

Q. リテール事業（特に百貨店について）の営業利益率の改善についての施策は

- 百貨店とTMDは構造改革を進めており、百貨店の地方・郊外店改革や109の分社化等を実施している。渋谷や南町田で新しいリテール施設が開業することも追い風に、目標とする2020年度の営業利益率1.7%を実現していく。

以上