

2016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

2015.11.11

※ 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. 中期経営計画の成長投資の中で戦略案件700億円の進捗状況について教えてほしい。

- 戦略案件については賃貸物件の取得が大部分を占めており、個別の物件名称は言えないが順調に進捗している。

Q. 今進めている開発案件の中で、建設コストの上昇に伴って中期経営計画で掲げている総投資額に与える影響はどのようなものか教えてほしい。

- 渋谷再開発の大規模なものは全て契約している。当初考えていたよりも確かに上昇したが、色々な施策や賃貸面積が増えたことにより吸収している。建築費は工期が大きく影響するが、駅街区東棟については、10か月前倒しにすることができプラスに働き、当初の投資利回りを確保できると考えている。

(個別事業に関するご質問)

Q. 新空港線（蒲蒲線）についての情報のアップデートがあれば教えてほしい。

- 大きく変化はないが、しっかりと実現できる方法を提案している。大田区を中心に、国・都などの関係各社との調整を進めていき、当社はそれに協力していく。

Q. 不動産販売事業で2014年度の社有地の販売差益91億円が、今回の通期予想で58億円に減少しているが、不動産販売事業の販売状況はどうなっているか教えてほしい。

- 土地を仕入れて売る、資金回転型では仕込む土地や工事費が高く、競争入札による土地の仕入れは積極的に行っていない。
- 当社が元々所有している社有地において、マンションや戸建を販売するための土地は、ほとんどなくなってきている。
- 現在定借として貸している土地の活用を考えており、売るか売らないか、また、売るタイミングの判断をしているため、一部販売が先送りになっている土地もある。売らないという判断や販売が先送りになった際には、不動産販売業の利益が減るが、代わりに賃貸収入を得て、不動産事業全体としての利益は確保していく。

Q. 不動産販売事業の営業収益が当初予想より減少している理由を教えてほしい。

- 不動産販売事業については、期ズレが大半を占める。

Q. 渋谷関連の開発で特別損失に固定資産解体費が出ていると思われるが、これで全てなのか、もしくは工事が進む中で更に発生するのか教えてほしい。

- 可能性はゼロではないが、現在想定できる数値を織り込んでいる。そのため、今後、大きな数字が発生することはないと考えている。

Q. 渋谷エリアにはIT企業が多いが、IT企業は浮き沈みがあり、テナントの業種の分散が必要だと思われるが、どういう考えか教えてほしい。

- IT企業が大きくなるだけでなく、大企業がIT企業化していくと考えている。色々な企業がITを使って直接お客様にマーケティングなどをするにあたり、渋谷は優れていると考えている。渋谷には、IT企業だけでなく、ファッションやエンターテイメントなどのクリエイティブな業種に入っていただきたいと考えている。

Q. 電力小売事業で50万世帯を獲得した際の売上・利益はどの程度になると考えているか、教えてほしい。

- まだ詳しい数字の話はできないが、電力小売事業そのもので収益性を確保した上でその他の波及効果を期待している。
- 事業単体でもしっかりと利益は出すが、大きな利益を目標とはしていない。お客様へのサービスを重視し、他社よりも単価を少しでも安くしてご加入いただく。我々は生活サービス事業で色々な事業を行っており、バンドル化で、利益を出すことができる。
- 事業開始が2016年度で、2018年度には単年度黒字になると考えている。

Q. 電力小売の目標世帯が10年間で50万世帯となっているが、安価な電源調達の見途はたっているのか、教えてほしい。

- 電源の調達の見途はついてはいるが、相手との関係で言及できない。

Q. ホテル事業の成長戦略について、今後広域観光がテーマになると思うが、地方ホテルの状況並びに今後の成長に関してどのように考えているのか、教えてほしい。

- ホテル事業について、かつては赤字のホテルが多かったが、現在逆転している。対前年で見ると稼働率は微増だが、単価は着実に増えている。
- 地方の展開については、他社と共同で行ったり、運営受託で行うなどリスクをカバーした方法で行っていく。確実に成長が見込める大都市圏に関しては、投資も含め考えてはいるが、今までのように物件があるからホテルにするのではなく、ホテルに最適な土地にホテルを作ることを徹底している。

Q. 空港運営事業単体で採算性はとれるのか、教えてほしい。

- 当社が新たに事業を始める際の目安としている NOI 利回り5～6%以上を確保する自信があり、空港運営事業への参入を決めている。そのため、空港運営事業単体でも収益性を確保できると考えている。

Q. 空港運営事業への総投資額は東急電鉄として、どの程度か教えてほしい。

- 金額は明確にお答えできないが、当初出資する額は、およそ二桁億なので経営に与える影響は大きくない。また、30年間の事業期間の中の設備投資額はSPC全体で300億円程度なので、設備投資も大きくないと考えている。

Q. 空港運営事業について、高松空港などの次の空港運営事業の進出の可能性はあるのか教えてほしい。

- 高松空港については何とも言えない。仙台で経験を積んでいながら、個々の案件ごとにしっかりと検討していきたいと考えている。

Q. 空港運営に必要なノウハウや人材面はどうするのか。海外などの空港運営では、外部のリソースを調達しているケースが多いようだが、東急電鉄でもそのような可能性はあるのか教えてほしい。

- かつて東急グループで航空会社を所有していたことで、空港事業に対する知見は元々東急グループにある。また交通事業として電車やバス事業を行っており、大きな違いがあるという印象はない。
- コンソーシアムの各社とともに、新しい形の空港運営事業に進化させていく視点で検討を行っている。空港運営事業については、伸び代が大きくあると考えている。外部からの人材の補充の可能性もゼロではないが、やらなければならないことという認識はない。

Q. コンセッションについて、例えば愛知県などで道路の運営事業などもあるが、東急電鉄とシナジーがあるならば参入する可能性はあるのか教えてほしい。

- 可能性はゼロではないが、東急電鉄が主となってやることは考えていない。協力という形も含めて、検討していきたい。

Q. 空港運営事業について、インバウンドの成長に偏っている見通しをしており、30年という長い期間だと不安材料があると思われるが、リスクに対してヘッジを行っているか教えてほしい。

- インバウンドの不安はあるが、まだまだ増えていくと考えている。リスクに対しては、2つ考えがあり、1つは仙台空港を東北圏のハブにすること。もう一つは貨物利用を増やすことと考えている。仙台及び東北には水産業や農産物など海外に対して輸出できる良い品があるので、このような貨物需要は増える可能性がある。人やモノが集まる仕組みを最初に作る事が重要と考えている。

以上