

## 2022 年度第 2 四半期決算説明会 主な質問と回答

2022.11.15

※ 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。

### (中期経営計画に関するご質問)

Q. 中計最終年度の営業利益計画 700 億円について、策定当時と比べるとエネルギーコストの増加等マイナス要素がある一方で、足元では想定を上回る需要の回復もみられるかと思うが、それらの増減要素を踏まえた上で、改めて来年度の 700 億円の計画について上振れの可能性なども含めどのように考えているのか？

- 一番の不確定要素はエネルギーコストの増加であり、2022 年度も 5 月時点に見込んだ金額から倍程度の増加になると見込んでいる。
- 足元では想定を上回る需要の回復があるものの、エネルギーコスト増加の不透明感を背景に、現時点では来期営業利益 700 億円の計画は据え置きとさせて頂きたい。

Q. 前回（2018～2020 年度）の中期経営計画公表時では、2022 年度における営業利益目標を 1,100 億円に設定していたが、この目標は再度設定可能な水準か。仮に営業利益 1,100 億円を目標に設定するのであれば、どのような前提となるか、イメージを教えてください。

- 今回発表した中期経営計画の最終年度である 2023 年度の営業利益 700 億円は、コロナ影響前の 2019 年度水準まで回復する前提の計画である。
- その後について、前中計の目標値である 1,000 億円は目指せる水準であると考えている。
- ただし、コロナの影響により各事業で需要は 9 割程度までしか戻らないと想定しており、各事業の構造改革の推進により、そのような環境下でも利益を創出し、目標水準が達成出来る事業体質が築けていると考えている。

## (各事業に関するご質問)

Q. 不動産販売業について、今後取組みを強化していくとのことだが、今後の不動産販売業の規模感等について、拡大するか等定量的なイメージを教えてください。

- 当社においては資産回転型ビル事業を推進しており、安定的な利益を創出するために、400億円程度の在庫を保有しつつ資産回転を目標感に設定している。
- 数年までの当社における不動産販売業は住宅販売が中心となっていたが、近年は積極的に資産回転型ビル事業に取り組み中で一定のノウハウも蓄積されてきたと認識している。
- 「不動産販売事業」については、当社を含めて連結全体で約 500 億円の売上があり、ほぼ半分程度を住宅販売が占めている。
- 住宅販売については国内外を含めると昨年の実績が約 700 戸、今期が約 600 戸程度の販売ボリュームがあり、その内のほぼ半分がベトナム、タイをはじめとする海外での住宅販売戸になっている。
- 住宅事業についても引き続き安定的に供給を行っていき、残りの半分程度を資産回転型ビル事業で創出して行く予定である。

Q. 不動産賃貸業について、渋谷スクランブルスクエアや南町田グランベリーパーク等、コロナ前に開業した物件がどの程度の売上創出を出来ているか、当初計画との乖離などについて教えてください。また、商業施設における売上が増加した場合、当社の賃料収入も歩合に応じて増えていくのか。

- 渋谷スクランブルスクエアや南町田グランベリーパーク等、コロナ前の 2019 年度に開業した物件は、商業施設を中心に足元で当初計画の 90%程度の売上規模になっており、来期は 95%程度には戻ってくると認識している。
- 当社の商業ビジネスは 85%が固定賃料で形成されており、大きく変動賃料の売り上げが伸びるわけではないが、逆に下振れのリスクは抑えられていると認識している。

Q. 東急歌舞伎町タワーについて、開業後一巡し、平年度に入った場合の利益貢献の規模感を教えてほしい

- 東急歌舞伎町タワーについては、開業 4、5 年で巡航速度になっていくと想定しており、全館の収入は 60 億円程度を見込んでいる、そこから 15~20%程度の営業利益を確保できるプロジェクトと考えて頂ければと思う。
- 館内のエンタメ施設に関しては、例えば劇場の演目スケジュールが既に複数年に渡り内定いただいている等、足元でのコロナ禍からの正常化、インバウンドの回復等もあり、改めてエンタメ分野への注目が高まっていると実感している。
- また、全館において高水準のサービスの提供を目指しており、特にホテルについてはより高い単価での提供を検討している。

Q. 都心の当社グループのホテルのインバウンド比率について、足元の状況を教えてほしい。また、不動産事業に含まれるホテル MC について、今後インバウンドの戻りでザ・キャピトルホテル東急、セルリアンタワー東急ホテルの収支が回復していくかと思うが、今後どの程度需要が回復すればホテル MC は黒字化するのか。

- ザ・キャピトルホテル東急、セルリアンタワー東急ホテルともに足元の外国人比率は 5 割~6 割程度となっており、半年前まではほぼいなかったことを考えると、かなり回復して来ていると感じている。
- 一方で、コロナ前の両ホテルの外国人比率は 7 割程度で推移していたため、伸び代はまだあると考えている。
- 全体のホテル事業を見ると、ザ・キャピトルホテル東急、セルリアンタワー東急ホテル、横浜ベイホテル東急等の大規模な旗艦ホテルの稼働率が戻ってくれば、全体の 8 割程度の営業利益は戻ってくると考えている。足元でもセルリアンをはじめ都心店舗は稼働率 7~8 割程度までは回復しているので、収支均衡に近づいていると捉えている。

Q. P.18 の「ホテル事業の取り組み」に関して、東急ホテルズにおける損益分岐点売上高の推移が記載されているが、今後のイメージ感を教えて欲しい。

- 足元でホテルの稼働率は 8 割程度まで回復して来っており、今期も当初予想よりは上振れて着地することを見込んでいることから、来期は少なくとも収支均衡まで持っていきたい。

- ホテル事業の構造改革の中での MC 化の推進については、現状のホテルが第三者から賃貸している物件も多いため、中期的に MC 受託を強化し、2030 年度を目途に 15 店舗 4,000 室の MC 店舗の受託を目指している。
- 資産は東急が持ち、オペレーションを東急ホテルズが担う構造であるため、トータルでのホテル事業を考えると大きく変化はない。今後変わってくるのは 東急が資産を持つが、オペレーターに東急ホテルズ以外を選定した場合であり、東急百貨店跡地再開発におけるスワイヤグループの選定など、各物件に合ったブランドを選定して行く。
- 将来については 2025 年度頃からは 30~40 億円程度の営業利益をコンスタントに創出できる事業にしていきたいと位置付けている。

Q. ホテル事業の今後のポテンシャルについて、現時点で撤退が決定している赤坂や虎ノ門は今後どのような展開が想定されるか教えてほしい。

- 赤坂については、東急不動産グループが保有している資産であるため、当社から申し上げることはないが、築 50 年以上経過しているホテルのため、今後他の使用用途も含めて検討を行っておられるのではないかと考えている。虎ノ門についても似たような位置づけになると考えている。

## (その他のご質問)

Q. 株主還元に関して、資料には「東急レクの完全子会社化により流通株式が増加、その上で機動的な自己株式取得を検討」等踏み込んだ記載があったが、自己株式取得の考え方がこの半年で変わってきているのか？

自己株式取得の実施の時間軸のイメージ感も含め教えてほしい。

- 自己株式取得は、機動的にタイミングを見て実施して行くという考え方は不変である。
- 一方でこの 1~2 年でコロナ影響により事業面で苦戦していたため、事業環境が落ち着きかつ営業利益が 2019 年度の水準に戻る想定をしている 2023 年度以降については、タイミングを見ながら機動的な自己株式取得の実行を検討して行く。

以 上