

2024 年度第 2 四半期 決算電話会議 主な質問と回答

2024.11.08

東急株式会社

※ 本内容は質疑応答のすべてを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あらかじめご了承ください。

Q 1. 通期業績予想の上方修正に関して、営業利益を 5 月公表の予想から 130 億の上方修正をしているが、第 1 四半期時点で 90 億円程度の予想から上振れをしていたと記憶している。今後、人件費 20 億円の増加を加味して、更なる上振れ余地があるか。

A 1. 第 2 四半期（7－9 月）については、元々予想の利益水準を第 1 四半期より高い水準で見込んでおり、第 1 四半期（4－6 月）ほど上振れておらず、第 2 四半期累計で 120-130 億円程度の増益となっている。通期の業績予想について、数値上は保守的に映るかもしれないが、第 3 四半期の利益水準を高く想定していたことに加え、現中期経営計画で掲げた内部成長のためのコスト・投資を行う考え方は変わっておらず、下期も一定の費用の計上を見込んでいる。また、人件費についても上期までの好調な業績を踏まえて、業績連動型の賞与の増加等、20 億円程度増えることを見込んでいる。こういった背景から、通期の業績を 1,010 億円としている。

Q 2. 今年度の上方修正について、不動産販売事業の上方修正の影響が大きいですが、稼働物件の売却とマンション販売の内訳を教えてください。

A 2. マンション販売価格の上振れに加えて、原価をはじめとするコスト面も想定よりも抑えられているため、増益の修正を行った。また、ベトナム、オーストラリア等をはじめとする海外における不動産販売事業も堅調に推移しており、海外事業だけでも合計で 10 億円弱程度想定よりも上振れをしている。

Q 3. 今年度は不動産賃貸業の修正幅が小さい一方で、2025 年度、2026 年度の上方修正は、不動産販売業に比べ不動産賃貸業の上方修正が大きいと思うが、今年度と来年度以降でトレンドに変化があるのか。

A 3. 不動産賃貸業については、足元でも、商業施設やホテル等からの歩合賃料が好調に推移しており、今期も 37 億円の増収を見込む等好調な状況にある。来年度以降も同様の傾向を見込んで、上方修正を行っている。なお、2024 年度の不動産賃貸業の営業利益の予想については、内部成長のためのコスト等も見込んでおり、5 月の予想から変更していない。

Q4．中期経営計画の経営指標・数値計画のアップデートについて、2024年度の業績予想の上方修正分を、各事業でそのままスライドしているが、何か他の要素はあるか。

A4． ご理解の通りである。

Q5．中期経営計画において、700億円規模の固定資産売却を見込んでいたが、数値に変更はないか。

A5． 固定資産の売却方針や規模感に変更はない。7月に東急番町ビルを東急リアル・エステート投資法人に売却しており、計画に沿って引き続き売却も検討していく。

**Q6 自己株式取得について、400億円の規模で決定した背景を教えてください。
また立会外取引とマーケットでの取得のボリュームについて教えてください。**

A6． 自己株式取得の規模感は資本構成、キャッシュ・フローの状況、有利子負債のボリューム等のバランスを総合的に勘案して決定した。このうち、約250億円を立会外取引（TosTNeT-3）で取得する旨を、16時にリリースしている（注）。残りの150億円は市場買付で取得を行う。当社の株主構成は金融機関の比率が高くなっており、株式の需給バランスを取りながら、金融機関との持ち合い縮減を行うため、今回の手法を取った。（注：TosTNeT-3による取得は247億円、12,715千株 11/11実施済）

**Q7．配当の1円増配について考え方を教えてください。
5月時点の予想と比べて配当性向が下がるが、自己株式の取得を優先したということか。**

A7． 今般に関しては、自己株式取得を優先した。
株主還元方針については、中期経営計画で示した通りであり、配当は利益成長に応じて段階的に増加させるとともに、機動的かつ積極的に自己株式の取得を検討する。また、資本効率やEPSを重視する方針も示している。
なお、配当性向は下がっているが、総還元性向は70%超となっている。

**Q8．東急パワーサプライの利益が大きく伸びているが、こういった要因があるのか。
下期や来年度以降の考え方についても教えてください。**

A8． 夏場の猛暑により電力需要が増加したことに加え、調達原価の高騰下において、展開を抑えていた法人向けの高圧電力供給を再開し、当社グループ物件等への供給を開始し、売電量が増加したことが要因。また、電力調達についても調達環境が安定しており、原価の減少も増益に寄与した。なお、今後については、サービス開始当初から沿線にお住まいの方との接点として重要視しているサービスのため、今年度のような高い利益水準が、来年度以降も継続していく計画にはなっていない。

Q9. ホテル・リゾート事業の状況について、ホテルのブランドや立地などで、事業環境の違いや、業績への貢献に差があれば教えてほしい。

A9. 好調なのは都心部のラグジュアリーホテルである。特に渋谷、新宿エリアのホテルは、インバウンド比率が80%超と高いことに加え、高価格帯のホテルに宿泊する富裕層に選ばれている。こういったインバウンド需要の取り込みと、それに伴う一室単価（ADR）の上昇がホテルの好調な業績を牽引している。なお、地方や宿泊特化型を含めたホテル全体でも外国人比率が上がってはいる。地方の宿泊特化型の場合は、団体旅行者も多く、一室単価（ADR）の上昇ペースは都心のラグジュアリーホテルとは異なっているが、稼働率の上昇には寄与している。

Q10. （決算概況資料 P21 オフィス空室率・平均賃料について）不動産賃貸業の足元での空室率上昇は一過性であると認識している。一方で、賃料水準が足元で上がってきているように見えており、この内容について教えてほしい。同業他社からも、契約改定の際など賃料水準の引き上げに取り組んでいると聞いているが、東急も同様と考えてよいか。

A10. 賃料水準は6月から緩やかに上がりっており、8月に更に上がっている。渋谷アクシユの開業や、テナントの入れ替え等の要因で上昇傾向になっている。また、賃料改定は契約更新のタイミングなどで適宜取り組んでいる。今後も、新物件の供給やテナント入れ替えのタイミングにて、賃料の見直しを実施し、リターンを高めていきたい。

Q11. （決算概況資料 P24 渋谷エリアの免税取扱高）渋谷エリアの8月、9月の免税売上が、7月までと比較して下がっているように見える。円高の影響もあるかと思うが、今後の考え方について教えてほしい。

A11. 8、9月の免税売上が減少している要因の一つに、7月以前と比べて円高に振れた影響はあると思う。百貨店等同業者でも8、9月は免税売上が伸び悩んだような報道もあったと認識している。足元、為替のトレンドも変化しており、今後の動向についても引き続き注視していきたい。なお、ホテルに関しては、8、9月も引き続き外国人宿泊比率が高く、インバウンド需要を取りこめている。

以 上