

2023 年度 第 2 四半期 決算電話会議 主な質問と回答

2023.11.08

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。

- Q1.** 不動産賃貸業について、オフィス空室率は引き続き低水準を維持しているが、渋谷エリアへの引き合いは強く、今後は賃料上昇が期待できると考えてよいか。
- A1.** 渋谷エリアのオフィス賃貸については引き続き低い空室率を維持しており、来年度上期に開業予定の渋谷アクシュについても順調に入店テナントが決定している。また、渋谷エリアの中には、より高いスペックの物件への入居を希望するニーズも根強く、渋谷は都内の中でも引き続き優位性を保っていると認識している。賃料の上昇については、市況全体で考えると都内の空室率が引き続き5%を超えて推移していることに留意が必要だが、様々なコストも上昇傾向にあるため、需給のバランスを取りながら、価格転嫁が検討できる物件から対応していきたいと考えている。
- Q2.** 新聞記事において、堀江社長が、不動産の含み益 5,000 億円の顕在化について言及していたが、収益不動産の売却を増やす等、今後の収益不動産の回転型ビジネスの方針を教えてください。
- A2.** まず、前提として、含み益約 5,000 億円については賃貸等不動産の開示に基づくものであり、全て顕在化する対象としているわけではない。物件の流動化については、過去から継続して渋谷や沿線エリアでの再開発に取り組み、賃貸ポートフォリオも一定の厚みが出てきたことに加え、今後も様々な再開発機会が控えていることから、資金回収・調達手段の一つとして検討している。ただし、記事でも言及している通り、単に不動産を売却することが目的ではなく、売却で得た資金を、渋谷エリアをはじめ当社沿線への再投資に充て、沿線価値を継続して高めていくことが本来の目的である。
- Q3.** 通期予想修正の考え方について、8 月時点では主に第 1 四半期の上振れ分を反映していたかと思うが、今回の上方修正は上期分だけではなく、下期の動向も含めて反映させたという理解でよいか。また、業績予想を修正する上で、不動産販売の来期への先送りや、来期費用の前倒しなど入り繰りがあれば教えて欲しい。
- A3.** 通期業績予想については上期の状況を踏まえて、通年ベースで見直しを行っている。来期への先送り等については、特段大きなものは見込んでいないが、コスト面については業績回復に伴い、不動産賃貸業等で修繕費等の積み増しをしている。インフレ等

コスト上昇を受け、適正な価格転嫁を進めることが重要な局面であると考えており、既存事業への投資、修繕などによる競争力の維持・向上に取り組んでいく必要がある。一方で、工事については、受注側の人材不足等の問題もあるので、今後計画通り執行できるか、注視していきたい。

- Q4.** 営業利益や当期純利益がコロナ前水準まで回復する見通しである一方で、配当をコロナ前水準まで増配しなかった理由を教えてください。今期は自己株式取得も実施しているので、総還元性向で考えれば高い水準であるから、という理解でよいのか。
- A4.** 株主還元について、まず前提として中長期的に配当性向 30%を目指していく方針に変更はない。その上で、今年度については、6月に約300億円の自己株式取得を実施しており、総還元性向では75%程度と相応に高い水準であるため、今回配当については一株あたり年間17.5円としている。
- Q5.** ホテル業の業績予想について、下期のみで比較すると対前年減益となる理由は、特別利益が増加しているが、ホテル物件の売却などを想定しているのか？
- A5.** ホテル業については、今年度下期に修繕費を相応に織り込んでいるほか、SAPPORO STREAM HOTELの開業費等、下期に多くのコストを見込んでいるため、下期のみでの比較で減益を見込んでいる。一方で、足元の営業状況は上期から引き続き好調であり、引き続きトップラインの回復・成長に取り組んでいきたい。
なお、現時点ではホテルの資産売却は織り込んでいない。
- Q6.** 鉄道事業の輸送人員の通期見通しについて、既に運賃改定申請時における2025年度計画輸送人員の水準まで回復しているが、来年度以降も輸送人員および鉄道事業の営業利益はこのまま順調に伸びていくと見込んでいるのか。
- A6.** 輸送人員については、想定を上回る需要回復に伴い8月に続き上方修正を行った。一方で、定期券、特に通勤定期券については、引き続きコロナ前の水準から大きく落ち込んでいる。運賃改定時の計画との比較では、回復が早まっているものの、コロナ前の90%程度の水準が上限という考えに変わりはない。来年度以降については、輸送需要の掘り起こしや経営効率化に引き続き取り組むことで収益性を高めていきたい。

以 上