

# 2022年3月期第2四半期 決算説明会資料

---



<https://www.mitsuifudosan.co.jp/>

- ✓ 営業収益・各利益は、いずれも増収・増益
- ✓ 中間配当は、22円/株（期初公表どおり）

単位：億円	2022年3月期 2Q実績（累計）	2021年3月期 2Q実績（累計）	増減
営業収益	9,968	7,974	+1,994
営業利益	1,009	641	+367
経常利益	888	472	+415
親会社株主に帰属する 四半期純利益	863	90	+772

- ✓ 業績・コロナ影響は、期初想定に対して概ね想定範囲内で推移
- ✓ 通期業績予想に変更なし

	2022年3月期		通期予想との比較 進捗率 (A)/(B)×100
	2Q実績 (累計) (A)	通期予想 (2021/5/14公表) (B)	
単位：億円			
<b>営業収益</b>	<b>9,968</b>	<b>21,500</b>	<b>46%</b>
賃貸	656	1,280	51%
分譲	570	1,330	43%
国内住宅分譲	182	220	83%
投資家向け・海外住宅	388	1,110	35%
マネジメント	254	440	58%
その他	△210	△220	96%
消去等	△262	△530	49%
<b>営業利益</b>	<b>1,009</b>	<b>2,300</b>	<b>44%</b>
営業外損益	△121	△250	48%
特別損益	454	300	151%
法人税等	△500	△750	67%
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	<b>863</b>	<b>1,600</b>	<b>54%</b>

【参考】コロナ影響（営業内+営業外）

約435

約650

(単位：億円)

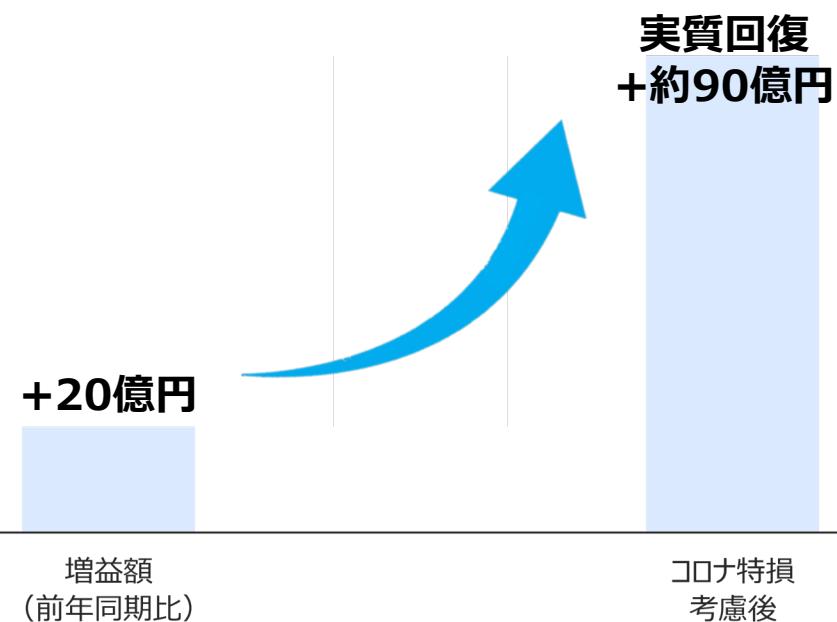
	2022年3月期 2Q実績 (累計)	2021年3月期 2Q実績 (累計)	増減
<b>賃貸</b>	<b>656</b>	<b>635</b>	<b>+20</b>
<b>分譲</b>	<b>570</b>	<b>306</b>	<b>+264</b>
国内住宅分譲	182	260	△77
投資家向け分譲	388	45	+342
<b>マネジメント</b>	<b>254</b>	<b>116</b>	<b>+138</b>
プロパティマネジメント	140	65	+74
仲介・アセットマネジメント等	114	50	+63
<b>その他</b>	<b>△210</b>	<b>△182</b>	<b>△27</b>
<b>消去他</b>	<b>△262</b>	<b>△233</b>	<b>△28</b>
<b>営業利益</b>	<b>1,009</b>	<b>641</b>	<b>+367</b>

## 各セグメント利益の状況

### 賃貸

✓ 主に商業施設の売上回復

前年同期比較においてコロナ特損\*計上を考慮した増減幅



\* 施設休館中の固定費用等を特別損失として「新型コロナウイルス感染症による損失」として計上したもの

(単位：億円)

	2022年3月期 2Q実績 (累計)	2021年3月期 2Q実績 (累計)	増減
賃貸	656	635	+20
<b>分譲</b>	<b>570</b>	<b>306</b>	<b>+264</b>
国内住宅分譲	182	260	△77
投資家向け分譲	388	45	+342
<b>マネジメント</b>	<b>254</b>	<b>116</b>	<b>+138</b>
プロパティマネジメント	140	65	+74
仲介・アセットマネジメント等	114	50	+63
その他	△210	△182	△27
消去他	△262	△233	△28
<b>営業利益</b>	<b>1,009</b>	<b>641</b>	<b>+367</b>

## 各セグメント利益の状況

## 分譲

## ■ 国内住宅分譲

## ✓ 計上戸数の減少

(当第2四半期1,893戸 前年同期比325戸減)

## 主な計上物件

当第2四半期	前年同期
パークコート文京小石川 ザタワー	ザタワー横浜北仲
パークコート渋谷 ザタワー	パークシティ武蔵小山ザタワー

## ■ 投資家向け・海外住宅分譲等

## ✓ 物件売却の進捗

## 当第2四半期の主な計上物件

- ✓ 飯田橋グラン・ブルーム (オフィス)
- ✓ 銀座5丁目グローブ (商業施設)
- ✓ 竹下通りスクエア (商業施設)

など

(単位：億円)

	2022年3月期 2Q実績 (累計)	2021年3月期 2Q実績 (累計)	増減
賃貸	656	635	+20
分譲	570	306	+264
国内住宅分譲	182	260	△77
投資家向け分譲	388	45	+342
<b>マネジメント</b>	<b>254</b>	<b>116</b>	<b>+138</b>
プロパティマネジメント	140	65	+74
仲介・アセットマネジメント等	114	50	+63
その他	△210	△182	△27
消去他	△262	△233	△28
<b>営業利益</b>	<b>1,009</b>	<b>641</b>	<b>+367</b>

## 各セグメント利益の状況

## マネジメント

## ■プロパティマネジメント

✓リパークの稼働回復・コスト削減

## ■仲介・アセットマネジメント等

✓リハウス仲介件数の回復

✓大型の法人仲介取引の発生

(単位：億円)

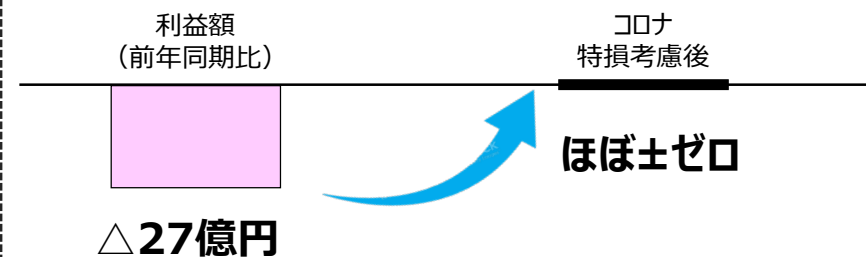
	2022年3月期 2Q実績 (累計)	2021年3月期 2Q実績 (累計)	増減
賃貸	656	635	+20
分譲	570	306	+264
国内住宅分譲	182	260	△77
投資家向け分譲	388	45	+342
マネジメント	254	116	+138
プロパティマネジメント	140	65	+74
仲介・アセットマネジメント等	114	50	+63
<b>その他</b>	<b>△210</b>	<b>△182</b>	<b>△27</b>
消去他	△262	△233	△28
<b>営業利益</b>	<b>1,009</b>	<b>641</b>	<b>+367</b>

## 各セグメント利益の状況

### その他

- ✓ 東京ドームの営業損失の取り込み  
(第1四半期より取り込み開始)
- ✓ ホテル・リゾートでの営業損失計上  
稼働率を中心に回復傾向

前年同期比較においてコロナ特損計上を考慮した増減幅



## ■ 期初時点における通期予想の前提と見通し

- ✓ 2021年4月25日発令の緊急事態宣言は織り込み済み
- ✓ 経済環境はワクチン接種の進捗等により回復に向かうが、回復スピードは不透明
- ✓ 年度を通じて新型コロナウイルスの影響は残る

## ■ 上期の状況

- ✓ 緊急事態宣言等の  
範囲拡大や期間長期化等により、  
期初想定に対し「やや弱含み」で推移

## ■ 下期の見通し

- ✓ 国内のワクチン接種率の向上や  
コロナ感染者数の鎮静化を踏まえ、  
一定の業績回復を見込む

## ■ 通期での見通し

- ✓ 引き続き、一定のコロナ影響は残るものの、業績は概ね期初想定内で落着見込み
- ✓ 今後の感染拡大状況は、引き続き注視

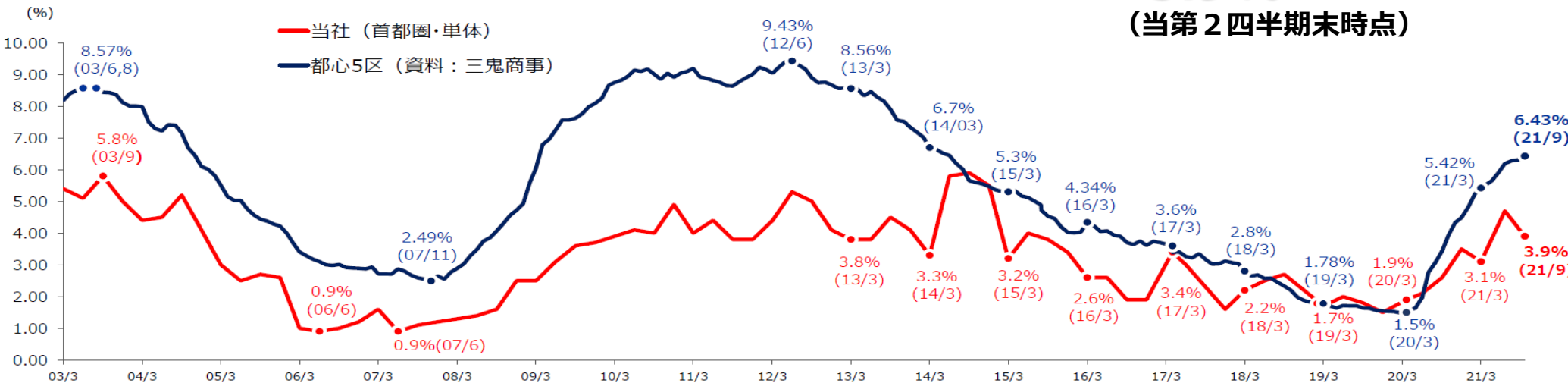


■ 当社 首都圏単体オフィス空室率の推移

当社 首都圏空室率

3.9%

(当第2四半期末時点)



■ 「働く場所」へのニーズ

拠点型オフィス



「来社顧客とのコミュニケーションスペース」  
「WEB会議用の個室」 など

分散型オフィス



「居住地近傍でのシェアオフィス」  
など

自宅



「子育てや介護等との両立」  
など

- 9月まで : 感染者増減と連動しながら、施設売上は概ね8割前後\*で推移 \*2019年度同期比
- 10月以降 : 緊急事態宣言の解除等を受け、施設売上は増加傾向

		2020年									2021年								
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
		2021年3月期/1Q			2021年3月期/2Q			2021年3月期/3Q			2021年3月期/4Q			2022年3月期/1Q			2022年3月期/2Q		
新型コロナウイルス感染症の影響		感染拡大第1波			感染拡大第2波			感染拡大第3波			感染拡大第4波			感染拡大第5波					
		緊急事態宣言(1回目)									緊急事態宣言(2回目)			緊急事態宣言(3回目)			緊急事態宣言(4回目)		
事業	指標	休館*2		約80%	80%~90%		85%~95%		80%~90%		80%~90%*3		70%~80%						
ららぽーと + MOP*1	施設売上 2020年3月期 (2019年度) 同期比率																		

\*1 三井アウトレットパーク \*2 2020/4/8~: 休館、5/15~: 順次再開 \*3 休館施設を除く

## ■ 10月以降の当社商業施設の状況

✓ **アウトレット型・リージョナル型施設**  
近場のお出かけ需要を取り込み順調に回復

✓ **都心商業施設**  
時短営業解除を踏まえ、売上は改善傾向

## ■ 顧客購買の動向

✓ **イエナカ需要**  
「インテリア用品」「部屋着」

✓ **リモートワーク需要**  
「ヘッドセット」「事務用品」

✓ **レジャー需要**  
「キャンプ用品」

などへの注目度が上昇

■ 契約進捗率（マンション） ※通期計上予定戸数 3,100戸

約90%（第2四半期末時点）

■ 顧客属性とニーズ動向

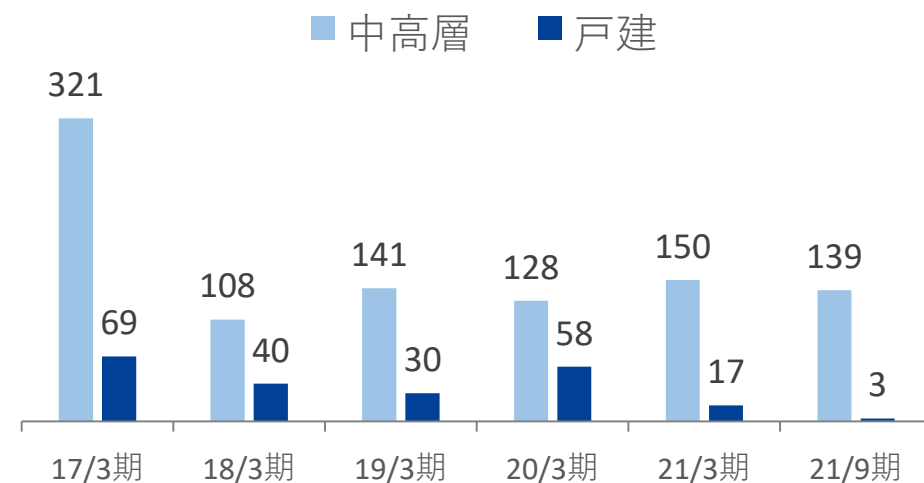
- ✓ 若年層（20・30代）の顧客が増加
- ✓ 「利便性」の良い都心物件ニーズが強い
- ✓ 同時に「間数」「広さ」へのニーズも上昇

■ 好調な販売（都心・大規模・再開発物件）



■ 完成在庫数の推移（マンション・戸建）

✓ 在庫は低位で推移、戸建は過去最低水準

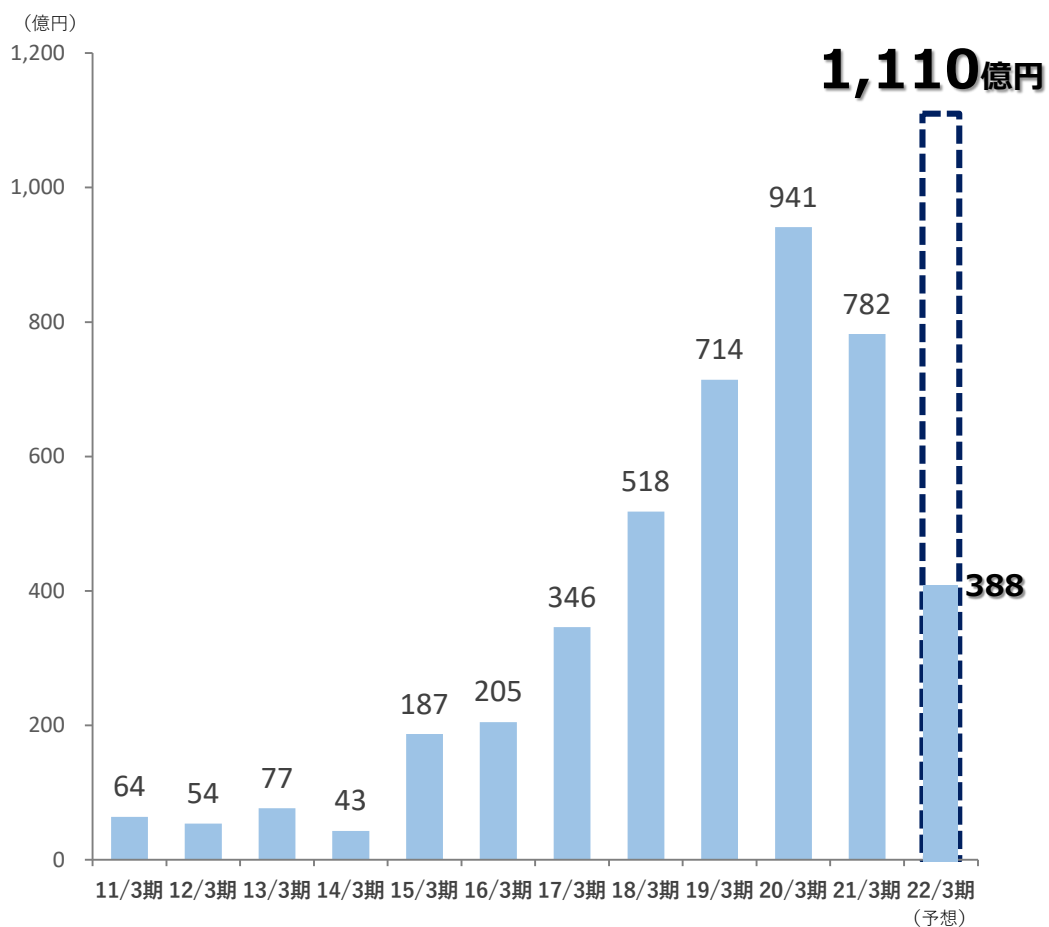


## ■ BSコントロールによる物件売却の伸長

✓ 販売用不動産残高：約1.3兆円\*

\* 住宅分譲用を除く（2021年9月末）

✓ 含み益の顕在化による着実な利益計上



## ■ 当第2四半期累計期間 主な計上物件

飯田橋グラン・ブルーム（オフィス）

竹下通りスクエア（商業施設）



# 【マネジメント】 リハウス（個人向け仲介）・リパーク（貸し駐車場）

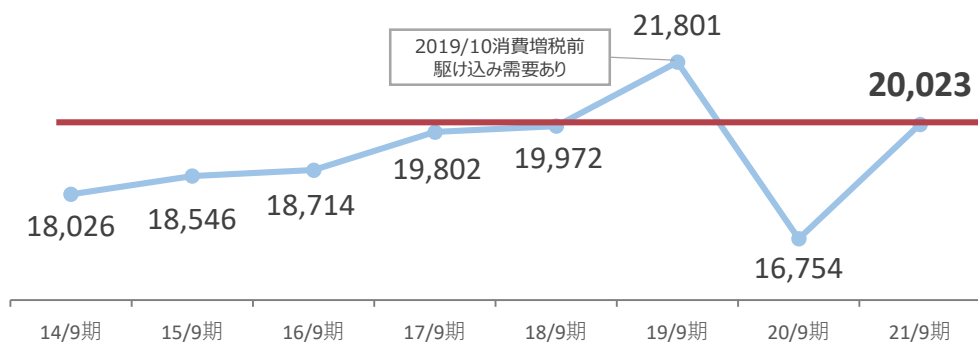
■リハウス： 仲介件数はコロナ禍以前と近い水準まで回復

■リパーク： 都心部を中心に、稼働率が向上し収益改善

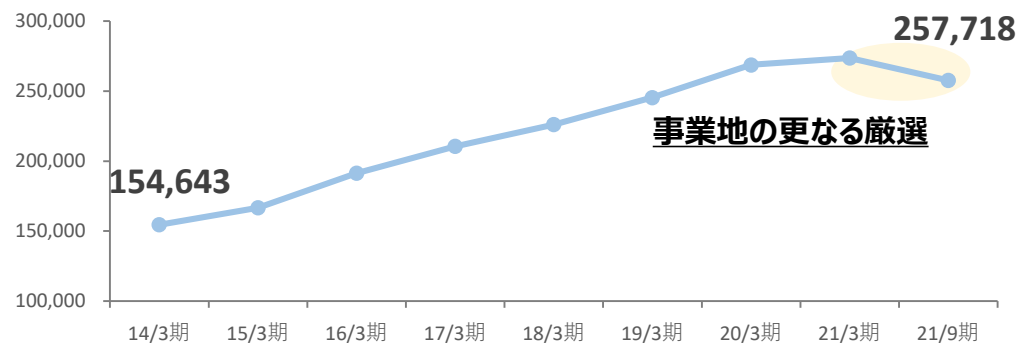
		2020年									2021年								
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
		2021年3月期/1Q			2021年3月期/2Q			2021年3月期/3Q			2021年3月期/4Q			2022年3月期/1Q			2022年3月期/2Q		
新型コロナウイルス感染症の影響		感染拡大第1波 緊急事態宣言(1回目)			感染拡大第2波			感染拡大第3波			感染拡大第4波 緊急事態宣言(2回目)			感染拡大第4波 緊急事態宣言(3回目)			感染拡大第5波 緊急事態宣言(4回目)		
事業	指標																		
リハウス	仲介件数*1 2020年3月期 (2019年度) 同期比率	約80%*2			約80%			約110%			約100%			約100%			約90%		
リパーク ※全事業地	売上 2020年3月期 (2019年度) 同期比率	約75%	約75%	約95%	約95%	約90%	約95%	約100%	約95%	約95%	約85%	約90%	約105%	約95%	約90%	約95%	約95%	約85%	約90%

\*1 計上（引渡）ベース \*2 2020/4/8～：一部休店、5/15～：順次再開

## ■リハウス 第2四半期時点仲介件数の推移



## ■リパーク 管理台数の推移（6年間）



# 【その他】 ホテル・リゾート

■ 9月まで : 稼働率は概ね50%台で推移

■ 10月以降 : 緊急事態宣言の解除を受け、宿泊予約は増加傾向

		2020年									2021年								
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
		2021年3月期/1Q			2021年3月期/2Q			2021年3月期/3Q			2021年3月期/4Q			2022年3月期/1Q			2022年3月期/2Q		
新型コロナウイルス感染症の影響		感染拡大第1波			感染拡大第2波			感染拡大第3波			感染拡大第4波			感染拡大第5波					
		緊急事態宣言(1回目)									緊急事態宣言(2回目)			緊急事態宣言(3回目)			緊急事態宣言(4回目)		
事業	指標																		
宿泊主体型ホテル <sup>*1</sup>	当月稼働率	一部休館 <sup>*2</sup>	10%	20%	40%	50%	60%	60%	50%	30%	40%	50%	50%	40%	50%	60%	50%	50%	
			台	台	台	台	台	台	台	台	台	台	台	台	台	台	台	台	

\*1 三井ガーデンホテル+ホテル ザ セレスティン+sequence    \*2 2020/4/13~ : 一部休店、5/22~ : 順次再開

