

三井不動産株式会社

2024年3月期 第2四半期決算説明会における主な質疑

Q. 資本効率と利益成長を両立させるための今後のポートフォリオ戦略についてどのように考えているか教えてください。

また、ポートフォリオ戦略を踏まえ、営業利益における保有：開発：マネジメントの割合である4：4：2はどのように変化することになると考えているのか教えてください。

A. 日本国内においては、これまで日本橋など当社が街全体に主体的に関わり、付加価値を上げていくことができるエリアにある資産については保有を継続し、賃貸利益を得ることが基本と考えていましたが、これからは売却後も引き続き当社が街やアセットの付加価値向上に関与できるのであれば、必ずしも保有に固執せず、保有コストや資本効率を踏まえて、売却することも含めて、聖域なく考えてまいります。

営業利益における保有：開発：マネジメントの割合については、資産回転は進むものの、今後も新たな物件開発により賃貸利益が生み出されることなどから、大きくは変化しないものと考えています。

Q. 三井不動産のオフィス空室率が、今期末2%中盤まで改善していく見通しとのことですが、今後、どのようにオフィスの賃料水準の向上を目指していくのか教えてください。

A. 建築費などのコスト上昇に対応するためにも、これからの時代は、賃料水準を上げて、営業収益を増やし、ひいては純利益を増やしていくことを意識しなければいけないと考えています。

長らくデフレ経済にあった日本においても、足元では様々な物価が上がり始めており、今後 賃金の安定・継続的な上昇を伴う健全なインフレ経済に向かっていくなかで、当社物件の優位性や高い付加価値を皆様から賃料という形でより高くご評価頂けるようこれからも鋭意努力してまいります。

Q. ROE 8%という目標は達成可能と考えているのか教えてください。また、今後、ROE目標を更に上げていくことができると考えているのか教えてください。

A. 金利や工事費などのコスト上昇という環境下ではありますが、継続的な資産回転などを通じて営業収益を増加させながら、純利益を増加させることにより、2025年前後において、ROE 8%という目標を確実に達成していきます。

ROE 8%については、決してそれで満足してよい数字ではないと考えていますが、当社としては、持続可能な社会の構築や社会的価値、経済的価値の創出のバランスを取りながら、中長期的な視点でROE向上の取り組みを進めていくことが必要だと考えています。

当社の社会的価値創出の取り組みは、将来的に当社の競争力向上につながり、ひいては経済的価値に反映され、中長期的にはROEの更なる向上に結び付くと考えています。

Q. 今後のオフィスの賃料水準の見通しにおいて、将来のマーケットにおける需要と供給の関係をどのように考えているか教えてください。

A. オフィスの賃料水準は、新規供給と需要の状況に左右される傾向がありますが、これからの時代において大事なことは、現在の限られた需要を奪い合うことではなく、新たな需要を作り出していくことだと考えています。

その点、当社はこれまでも、ライフサイエンス分野の”LINK-J”や宇宙分野の”CROSS-U”といった団体を立ち上げ、「場とコミュニティの提供」を通じて、様々な産業における新たな需要創出のお手伝いしてまいりました。これからも、日本の産業の強化に貢献する様々な取組みを行ってまいります。

Q. ライフサイエンス事業について、次期経営方針で利益に関する数値目標を掲げることを考えているか教えてください。

A. 当社にはオフィス・商業施設・住宅・物流施設・ホテルという5つの主要アセットクラスがありますが、ライフサイエンス分野においても、中長期的には、6つ目の主要アセットクラスとして定量的な目標をお示しできるよう、まずは規模の拡大や資産を流動化することのできる仕組みの構築などにしっかりと取り組んでまいります。

Q. 不動産売却益について、ここ数年、1,000億円程度で横這いという状況が続いていると認識していますが、今後、資産回転を加速させていくなかで、この水準を引き上げていくことを考えているのか教えてください。

A. バランスシートコントロールの見地から、固定資産、販売用不動産、有価証券といった当社アセットをトータルで捉え、資産回転を高めることで、継続的な売却益の維持・向上に努めてまいります。

Q. 今後の株主還元方針や総還元性向の考え方を教えてください。

A. これからも株主還元の原資となる純利益の成長を通じて安定継続した還元の充実を図ってまいります。

また、総還元性向については、利益成長と資本の拡大の状況を踏まえつつ、成長・効率・還元の最適なバランスを検討してまいります。

Q. 貴社ミクストユース型開発の競争優位性は、今後も維持・向上できるのか教えてください。

A. 当社のご提供する好立地・高スペック・築浅・ミクストユースのオフィスは、当社の様々なソフトサービスなどと相まって、テナント企業の経営者や従業員の方々から大変高くご評価頂いております。

この当社の物件力や各種サービス等は、現在、他社との差別化が図られており、十分な競争優位性を有していると考えています。

ただし、世の中の変化やお客様のニーズは変化が著しい時代でもあるため、現状のサービス等を提供し続けるだけでは中長期的な優位性の維持は難しいと考えており、これからも不断の努力を通じて新たなサービス等を生み出してまいります。

以 上