

個人投資家さま向け会社説明会 ミーティングメモ

東急不動産ホールディングス株式会社 (3289)

開催日：2023年1月27日(金)

説明者：代表取締役社長 西川 弘典

1. 会社紹介

- ・ 当社グループは、都市開発を中心に、幅広い事業を展開する総合不動産グループでございます。「東急不動産」、「東急コミュニティー」、および「東急リバブル」の完全親会社として、2013年10月に新規上場いたしました。
- ・ また当社グループは東急グループの一員でもあります。東急グループは「美しい時代へ」をスローガンに、交通、不動産、生活サービス、ホテル・リゾートなど幅広い事業を展開しております。中でも当社グループは、不動産事業を中心に、東急グループの中でも主要な役割を果たしております。なお、東急株式会社は当社株式を約16%保有しており、当社は東急株式会社の持分法適用会社にあたります。
- ・ 当社グループは、持株会社である東急不動産ホールディングスのもと、東急不動産などの主要子会社5社を中心に構成され、不動産開発から管理・運営、仲介・流通まで、不動産に関するバリューチェーン全体にわたる多彩な事業を展開しており、事業ウイングの広さが特長です。
- ・ 続いて当社グループのルーツと、創業の精神である「挑戦するDNA」についてお話をさせていただきます。私たちの原点は、さかのぼること約100年前の1918年に、渋沢栄一らによって設立された「田園都市株式会社」です。住宅不足の時代において、理想的な郊外住宅の開発に取組み、東急東横線の田園調布を開発しました。その後、「東京急行電鉄」が誕生し、1953年に不動産部門が独立する形で「東急不動産」が設立されています。
- ・ 1970年代以降、オイルショックにより高度経済成長が終焉し生活水準が高度化した中で、価値観の多様化が進行しました。当社グループはそのような社会の変化を見据えつつ、社会課題への対応も図る形で、管理業や仲介業など、いち早く事業の多角化を推進し、現在の中核会社である「東急コミュニティー」「東急リバブル」などを誕生させ、ライフスタイルを創造する企業グループへ成長してまいりました。1990年代以降は、経済成長の停滞や少子高齢化が進みましたが、ホテル事業やシニア住宅事業に参入するなど、ライフスタイルの多様化に対応してまいりました。

-
- 2000 年以降は、商業施設やオフィスビルの開発を進め、都心部での賃貸業を中心とする収益基盤の強化を図ってまいりました。また、近年では環境への意識が高まる中、2014 年には他のデベロッパーに先駆け、再生可能エネルギー事業に参画しました。2019 年以降は、当社のフラッグシップとなる渋谷駅周辺における再開発プロジェクトが順次開業を迎え、今後も多くの開発計画を予定しています。当社は「挑戦する DNA」を受け継ぎながら、これからも常に時代の変化に合わせて、新たな事業を生み出し、挑戦を続けてまいります。
 - ここからは、中長期の経営方針についてご説明いたします。2021 年 5 月に 2030 年までの長期ビジョン「GROUP VISION 2030」を策定し、スローガンとして「WE ARE GREEN」を掲げています。東急不動産ホールディングスのコーポレートカラーであるグリーンを基調に、当社グループの事業や人財の多様性をグラデーションで表しました。私たちの多様なグリーンの中で、多彩なライフスタイルを創造し、誰もが自分らしく、いきいきと輝ける未来づくりを進めてまいります。
 - 長期経営方針の骨子についてご説明いたします。コロナの影響で、世の中がどう変化するか非常に不透明でしたので、目先の変化に囚われず、10 年後はどのような社会になっているかを想定し、それに対して、どのような会社とするかを意識して、長期経営方針を策定しました。10 年後を見通したときに、環境貢献度でサービス・商品が選ばれる時代になるであろうとの考えから「環境経営」を、急速に進むデジタル化により、ビジネスのあり方が大きく変わるであろうとの思いから「DX」を全社方針としました。また、多彩な事業でのお客さま接点の多さを活かすため、ノウハウやデータといった「知的資産活用」、自前主義からの脱却を意図した「パートナー共創」を事業方針としました。全社方針と事業方針により、強固で独自性ある事業ポートフォリオの構築を行い、株主価値・企業価値の向上を図ってまいります。
 - 次に、2022 年 5 月に策定した 2025 年度までの中期経営計画についてご説明いたします。本中期経営計画は、長期経営方針の前半の「再構築フェーズ」と位置付けております。事業ポートフォリオの再構築を進め、各事業の変革と成長により、「アフターコロナの再成長に向けた稼ぐ力と効率性を向上」し、収益性と効率性の両面で成長軌道に乗せていきたいと考えております。
 - 続いて、目標指標についてです。事業構造改革および渋谷の再開発などの大型開発案件や再生可能エネルギー施設の稼働などにより、利益成長と効率性向上を進め、2025 年度に営業利益 1,200 億円、当期純利益 650 億円、ROE9%の達成を目指します。
-

2. 事業紹介

- 2021 年度より、投入する経営資源と成長戦略によって、事業を資産活用型と人財活用型に区分しました。資産活用型事業としては、オフィス・商業・住宅事業の都市開発事業と、再生可能エネルギー・物流施設・海外事業等の戦略投資事業を行っております。人財活用型事業としては、マンションやビル等の不動産管理事業や、ホテル・シニア住宅等のウェルネス事業などで構成される管理運営事業と、売買仲介や賃貸住宅サービスなどの不動産流通事業を行っております。
 - 各事業についてご説明いたします。まず都市開発事業のオフィスと商業施設です。東急グループの本拠地である渋谷を中心とする「広域渋谷圏」を重点エリアと位置付けており、持続的にエリア全体の価値を高めるために、開発とブランディングの両面から渋谷エリアの多彩な魅力を活かした街づくりに取り組んでいます。その他広域渋谷圏以外のエリアにおいても複数の大型プロジェクトを推進し、賃貸資産の拡充を図っております。
 - 代表的な物件をご説明いたします。渋谷駅周辺では、100 年に 1 度と言われる大規模な再開発が行われており、その中でも現在開発中の「渋谷駅桜丘口地区」は渋谷で最大級の再開発です。JR 渋谷駅に直結し、利便性や希少性が高いプロジェクトとなっており、2023 年 11 月の竣工に向け予定通り工事を進めております。また、オフィス部分のリーシングも順調に進捗しております。「住む・働く・遊ぶ」機能を兼ね備えた、国際都市「渋谷」を代表する複合施設として、ハードとソフトの両面から整備してまいります。
 - 2022 年 7 月に竣工した「九段会館テラス」は、登録有形文化財建造物である「旧九段会館」の建替事業で、「水辺に咲くレトロモダン」をコンセプトに、歴史的建造物の保存・復原を行った保存部分と、お濠を臨み IoT を活用した、最新鋭のオフィスとなる新築部分の、新旧が融合した施設です。九段下駅徒歩 1 分に位置する利便性や皇居近接による眺望の良さが魅力で、契約率は既に 100%となっております。
 - 空室率と賃料の推移です。オフィス及び商業施設の空室率は 2022 年 9 月末で 2.7%と上昇したものの、7 月に竣工した「九段会館テラス」が、竣工時点で満室稼働でなかった影響を受けており、一時的なものです。テレワーク等、働き方の多様化等により、オフィス需要の減少を懸念する報道がされていますが、渋谷エリアを中心に堅調に推移しております。オフィスの平均賃料は 2020 年 3 月期以降、大型ビルの開業等により上昇傾向にあり、2022 年 9 月末で月坪あたり 28,360 円となりました。
 - 続いて、住宅事業のご紹介です。現在「BRANZ(ブランズ)」のブランドで、首都圏や関西圏を中心にマンション分譲を行っており、今年度は約 1,300 戸の計上を予定していま
-

す。2021年12月には環境重視の取り組みを積極的に行っていくため、「環境先進マンション」としてリブランディングいたしました。右上の「ブランズ千代田富士見」は、千代田区初の環境負荷を低減する「ZEH-M」を取得するなど、「環境先進マンション」のフラッグシップ物件と位置づけております。今後もお客さまへ持続可能な心地よい暮らしと環境貢献価値を提供してまいります。

- 次に、戦略投資事業の再生可能エネルギー事業についてご説明いたします。「ReENE(リエネ)」のブランド名で太陽光発電所、風力発電所などの開発に注力しております。特に直近の5年間で急速に事業拡大を続けており、2022年9月末時点において、日本全国で開発中を含め85案件、定格容量で1.3ギガワットを超える規模で事業を推進しております。この1.3ギガワットは原子力発電所1基分を超える発電能力であり、再生可能エネルギー事業者として国内トップレベルの水準です。業界トップクラスの実績を活かして、更なる事業拡大及び脱炭素社会への貢献を図ってまいります。
 - 当社グループでは、保有する優良資産を活用して、積極的に不動産運用ビジネスに取り組んでおります。それぞれA、B、Cの頭文字で始まる3つのREITに関与しており、そのうちAとCの2つのREITが上場しております。既に投資口を保有頂いている方もいらっしゃるかと思いますが、オフィスビルや商業施設を主な投資対象とする「A」の「アクティブ・プロパティーズ投資法人」、賃貸住宅を主な投資対象とする「C」の「コンフォリア・レジデンシャル投資法人」でございます。またこの2つに加え、機関投資家向けの私募REITである「B」の「ブローディア・プライベート投資法人」がございます。これらの3つのREITなどを含む、当社グループの関与資産は毎年成長を続けており、2022年9月末時点では約1兆7,000億円となっています。
 - 続いて管理運営事業の管理事業についてです。東急コミュニティーが、マンションやビル、公共施設等の不動産管理を展開しております。マンションの管理においては、着実に管理ストックを積み上げており、業界第1位の規模を有します。マンション以外の分野においても、掲載している施設の他、オフィスビル・議員会館や空港などの公共施設を管理しており、あらゆるアセットタイプの管理に対応できる会社として、総合不動産管理NO.1のポジションを確立しております。
 - 続いて、ウェルネス事業です。当社グループの特徴の1つとも言える事業で、会員制リゾートホテルの「東急ハーヴェストクラブ」や、スキー場、ゴルフ場、都市型ホテルの「東急ステイ」、フィットネスクラブの「東急スポーツオアシス」、高齢者向け住宅の「グランクレール」など、他のデベロッパーにはない、当社グループならではの施設運営事業を展開しております。コロナ禍ではホテル事業等で厳しい状況が続きましたが、行動
-

制限や水際対策の緩和等により業績は回復しつつあります。

- 続いて不動産流通事業の仲介事業です。東急リバブルが、主に売買仲介を中心とした事業を展開しております。全国に207の店舗をもつほか、海外にも仲介ネットワークを持ち、不動産仲介業界の大手3社の一角として順調に拡大しております。マンションの価格上昇が続く中、取扱件数はコロナ以前より増加するなど、中古住宅市場は成長が続いており、今後も事業の拡大を進めていく方針です。またDXの取り組みとして、「マンション価格査定AI」を導入しています。精度の高い査定サービスが提供可能で、それにより削減された時間は、お客さま接点の深化や拡大業務に充てることで、人的資源活用の最大化を図る方針です。東急リバブルは、2022年3月に創業50周年を迎え、リブランディングを行いました。これまで以上にお客さまの課題に真摯に向き合い、最適な解決をご提供できるよう努めてまいります。

3. 業績の推移

- 2020年度、BtoC事業を多く抱える当社はコロナの影響を受け、業績が大きく落ち込みました。2021年度は、一部の事業でコロナ影響が継続しましたが、不動産売買マーケットの好調等により営業利益は過去最高益を更新しました。さらに2022年度は、仲介事業や分譲マンションの好調やホテル事業の回復などにより、営業利益950億円・当期純利益390億円と、ともに過去最高益を計画しています。
- 財務健全性の指標であるD/EレシオをKPIとしており、2025年度末に2.2倍以下となる範囲で財務規律を意識してBSをコントロールしてまいります。
- 事業セグメント別の営業利益の推移です。2025年度の1,200億円の目標達成に向け、主な成長ドライバーとして、資産活用型ビジネスでは再生可能エネルギー施設の新規稼働や物流施設などの回転型事業の強化、人財活用型ビジネスではホテル事業等におけるインバウンドを含む観光需要の回復等を見込んでいます。また、効率性向上のKPIとして、2025年度の資産活用型ビジネスのROA目標を3.6%、人財活用型ビジネスの営業利益率目標を8.1%に設定しました。それらの達成により、25年度に全社のROE9%を達成してまいります。

4. 環境経営・DX

- まず環境経営の取り組みの一環として、東急不動産は2022年12月に、事業所及び保有施設244施設の使用電力を再生可能エネルギーに切り替えました。これにより、二酸化炭素の排出量を年間約15.6万トン削減することができ、この削減量は一般家庭約8万
-

世帯分の排出量にあたります。続いて、「札幌すすきの駅前複合開発計画」についてご紹介いたします。本計画における環境配慮の取り組みに対し、商業・ホテル系複合用途の建築物全体での取得として全国最大規模となる「ZEB Ready」が認証されました。本認証取得では、寒冷地における高効率熱源や空調機エネルギーの削減等が評価されました。

- その他、住宅事業における脱炭素の取り組みをご紹介します。分譲マンション「BRANZ」では ZEH 標準仕様化の目標を前倒し、2023 年度以降に着工する全物件を ZEH 相当の環境性能とし、更に「低炭素建築物」の認定も全棟にて取得することを決定しました。続いて、BELCA 賞の受賞についてです。BELCA 賞とは、長期にわたり適切に維持保全された模範的な建物が表彰されるもので、「我孫子ビレジ」は東急不動産が 1977 年に開発、竣工後は東急コミュニティーが住民の方々と共に管理・運営にたずさわっている物件です。開発時からの補強無しで現行基準の耐震性を満たす構造、最新技術を用いて生活環境向上や光熱費削減を行う等、適切な改修管理により、ビルのロングライフ化に寄与した点が評価されました。
- ESG の外部評価として、GPIF が採用する主要銘柄への選定、主要な ESG インデックスへの組み入れなど、高い評価を頂いております。「CDP 気候変動 2022」では、最高評価の「A リスト」に 2 年連続で選定、健康経営銘柄は 1 業種 1 社が選定される中、当社は 3 年連続で選定されています。引き続き、グループ全体でサステナブルな成長に向けて取り組みを進めてまいります。
- 続いて、DX の取り組み事例をご紹介します。最初に住宅事業におけるマンションのデジタルツインの事例です。分譲マンション BRANZ では、デジタルコンテンツを活用した販売活動に取り組んでおり、精緻なシミュレーションができる点を最大限に生かしながら、モデルルーム見学と遜色のない体験提供を目指します。また、当社のスキー場併設のホテルにおいては、ホテル業界では日本初となる無人決済システムを活用した無人売店をオープンしております。今後もデジタル活用により効率性と、お客さまの体験価値の向上に努めてまいります。

5. 投資家の皆さまへ

- 株主還元については、当面の方針として「配当性向 30%以上とし、安定的な配当の維持継続」に努めてまいります。成長再投資を通じて、1 株当たり当期純利益を増大させ、増配することで、株主の皆さまに還元してまいります。今期の配当は、前期より 2 円増配し 1 株あたり年間 19.0 円、配当性向は 35.0%を予定しております。
-

-
- 続いて株主優待についてです。通常の優待制度の内容といたしましては、保有株式数に応じて、当社グループが運営するリゾートホテルやゴルフ場、スキー場などで使える優待券を半期ごとに発行しております。
 - 加えて、継続保有株主優遇制度をご用意しておりますが、この度、制度を拡充いたします。まず、進呈方法・額の改定についてです。3年以上継続して株式を保有されている株主さまに、これまでは保有株式数に応じて特製カタログギフトを進呈しておりましたが、本年6月発行分より、株主優待ポイントを進呈し、保有されるポイントに応じて、当社グループ事業地周辺の産地直送品等から、ご希望の商品をお選び頂けるようになります。また、5,000株以上保有されている株主さまの進呈額を増額いたします。加えて、長期保有感謝ポイントを2024年6月発行分より新設し、株式取得から5年ごとに、長期保有感謝ポイントを進呈いたします。変更内容の詳細については、1月19日に発表したリリース及び当社ホームページをご参照ください。
 - 最後になりますが、私たち東急不動産ホールディングスグループは、全社方針である「環境経営」と「DX」を進めることで、幅広い事業領域を真の強みに変え、価値を創造し続ける企業グループを目指してまいります。昨今は海外金利上昇や資源価格の高騰など、経済全体の先行きは不透明な環境が継続しておりますが、事業環境の変化に注視しながら、2025年度営業利益目標1,200億円の確実な達成を図り、皆様のご期待に応えられるよう努めてまいります。引き続きご支援下さいますようお願い致します。
-

6. 質疑応答

Q1. 今期の業績見通しについて教えてください。

A1. 今期の業績は営業利益 950 億円、当期純利益 390 億円を見込んでいます。コロナ禍により住まいの見直しニーズが高まったこと等による、住宅需要の高まりが続いており、中古マンションの売買仲介や分譲マンション事業の好調が継続しています。また、不動産投資家の投資ニーズも底堅く、物流施設等の物件売却も好調に進捗しています。加えて、コロナ影響を大きく受けていたホテルやスキーの回復もあり、営業利益・当期純利益ともに過去最高益を見込んでいます。

Q2. 各事業のコロナ影響からの回復状況はどのようになっていますでしょうか？

A2. コロナウィルス感染拡大の影響を大きく受けたのは、ホテルやスキー場と商業施設です。ホテルについては、宿泊特化型ホテルである東急ステイでは、2020年3月以降、稼働率や1泊あたり平均室料であるADRが大きく落ち込みましたが、行動制限の緩和による国内需要の回復により、徐々に回復してきています。足許では、昨年10月以降の水際対策の緩和によるインバウンド需要の回復や全国旅行割といった政策支援の効果もあり、稼働率や1泊あたり平均室料はコロナ前の水準程度にまで回復しています。北海道ニセコのスキー場では、来場者のうちインバウンドのお客さまの比率が、コロナ前には6~7割ほどでした。それがコロナ禍により昨年・一昨年は、ほぼゼロとなりましたが、今シーズンは、インバウンド比率が7割ほどにまで回復しています。スキー場への全体の来場者数も、前年に比べて2倍以上に増加していますが、それでもコロナ前の7割ほどの水準であり、まだ回復の途中という状況です。また、商業施設は、施設の立地によって回復状況に差が出ています。都心部の施設では、観光客やオフィスワーカー等の来街者の回復に伴って、売上も回復傾向にあるものの、まだコロナ前水準までは回復していません。一方で、日常生活に関連性の高い郊外部の施設では回復が早く、一部の施設では売上が、コロナ前を上回る水準にまで回復しています。

Q3. 日銀の政策変更により金利が上昇していますが、金利上昇は、御社にどのような影響がありますでしょうか？

A3. 昨年12月に日銀より長期金利の変動幅の上限を引き上げることが発表され、10年国債金利が上昇しています。まず、事業への影響は、マンション販売への影響が考えられます。住宅ローン金利が上昇すると、お客様の住宅購買力の低下に繋がりますが、現状では大部分のお客様が住宅ローンを変動金利で借入れされており、変動金利は上昇していないため、足許ではマンションの販売状況への影響は出ていません。次に、当社の支払金利への影響については、金利上昇リスクに備え、コストとのバランスを勘案しつつ調達の長期固定化を実施しており、今後金利が上昇しても、当社の金利負担に直ちに大きな影響がでないように資金調達しています。4月には日銀総裁の交代も予定されており

ますので、引き続き金利動向には注視してまいります。

Q4. 他社と比べた時の特色や強みは、どういった所でしょうか？

A4. 当社グループの強みは、渋谷の再開発に代表される競争力の高い物件を保有していること、再生可能エネルギー発電事業者として国内トップレベルの規模を誇ることで、マンション管理や仲介においても業界トップレベルの事業規模があることだと考えています。2点目と3点目は先程ご説明させて頂きましたが、1点目の競争力の高い保有物件について触れさせていただきます。当社保有のオフィスビルは、渋谷区・港区・千代田区・中央区の都心4区に91%の物件が所在していることに加えて、2011年以降竣工の物件が全体の50%を占めており、優良立地に比較的築年数が経っていない物件を多く保有していることが特徴です。また、それらに加えて、今後は、幅広い事業領域や豊富なお客様接点を持つというグループの特色についても、真の強みに変えていきたいと考えています。具体的には、当社グループの特色は、手掛けている不動産の種類が、オフィス、商業施設、マンション、リゾート施設、シニア住宅などと多様であることや、手掛けている事業も、不動産開発から管理・運営、仲介まで不動産に関するバリューチェーン全体にわたって幅広く展開していることと考えています。特にマンション管理や仲介、ホテルやスキー場、ゴルフ場など個人のお客さまを対象とした、いわゆるBtoC事業を幅広く手掛けており、お客さまとの接点が豊富であることも特色であります。今後は、全社方針として掲げている「DX」、デジタルの活用によって、グループのサービスをつなぎ、幅広い事業・豊富なお客さま接点から得られるお客さまの声やニーズを新たな事業やサービスに繋げていくなど、当社グループの特色を真の強みに変えていきたいと考えています。

Q5. コロナ禍でテレワークが増加したことで、オフィス事業にはどのような影響がありますでしょうか？

A5. コロナ感染拡大が始まった2020年の夏頃までは、テレワーク浸透によるオフィス不要論や、特にIT企業が多い渋谷の空室率上昇を懸念する声を耳にすることがありましたが、コロナ発生からの約3年間、当社のビルでテレワークを理由とするオフィスの解約はほとんどありません。テレワーク浸透により、リアルなコミュニケーションや一体感の重要性等、リアルな場の価値が再認識された部分もあると思います。当社ビルのテナント企業さまも、テレワーク定着で個人の執務スペースを減らす一方で、WEB会議に対応するための個室を増やしたり、社員のコミュニケーション活性化のための共用スペースを設けたりと、全体のオフィススペースは減らさずに、使い方を変更するという相談が増えていきます。今後もテナント企業さまのニーズの変化にも、しっかりと対応しながら、企業さまから選ばれるオフィスビルを開発・運営してまいります。

Q6. 都心エリアのオフィスで渋谷の空室率が低いという報道を見ましたが、どうして渋谷のオフィスは、他のエリアより好調なのでしょう？

A6. ご指摘の通り、オフィスマーケットのデータでも昨年12月の東京ビジネス地区の空室率が6.47%であるのに対して、渋谷区は3.65%と低い水準になっています。当社のオフィスビルでも渋谷の物件は、空室が出てもすぐに埋まる状況が続いており、好調が継続しています。その要因としては、渋谷は、日本有数の商業地かつ文化の発信地であり、様々なエンターテイメントが集積する、他の街にないオンリーワンの魅力をもつ街であることが挙げられます。渋谷にオフィスを構えることで優秀な若者が採用しやすいと感じている企業が多く、IT系をはじめとする成長企業の本社ニーズが強くございます。それらの企業が集積が進んでおり、集積していることで、さらに企業が集まる好循環が生まれております。また成長企業が多いため、成長に伴って、借りる床を増やすニーズが多いことも、渋谷のオフィス需要が高い要因です。更に、渋谷区は、他の都心4区と比較して、オフィス床面積が少ないことも影響しています。参考として申し上げますと、渋谷区のオフィス面積は、千代田区の3割以下です。このような要因から、渋谷のオフィスマーケットは、当面堅調に推移すると考えています。

Q7. 渋谷の再開発について、詳しく教えて欲しい。

A7. 東急グループとして、渋谷駅周辺では、100年に1度と言われる大規模な再開発を進めています。その中で、当社が進めてきた事業としては、先程ご紹介しました、今年11月竣工予定の渋谷駅桜丘口地区再開発計画の他に、2019年には、当社の旧本社ビルを含んだ再開発であり、現在も当社本社が所在しているオフィスビル、渋谷ソラスタが開業しています。また、同じく2019年に、渋谷駅西口駅前の旧東急プラザ渋谷を含んだ再開発で、オフィスと商業施設の複合施設である渋谷フクラスが開業しています。今年の桜丘口地区再開発計画の竣工によって、現在工事を行っている当社の渋谷駅周辺の開発は一段落しますが、桜丘口地区再開発計画の西のエリア、ネクスト渋谷桜丘地区で再開発に向けた準備を進めています。加えて、渋谷駅から原宿方面に歩いて4分ほどのエリアである「神南一丁目地区」でも再開発の準備を進めています。今後も当社グループの重点エリアである「広域渋谷圏」で、まちの魅力をより高めていく開発を進めてまいります。

Q8. 渋谷以外での開発の計画はどのようなものがありますでしょうか？

A8. 広域渋谷圏以外にも、都心エリア・地方主要都市で大型プロジェクトを推進しています。例えば、2020年に浜松町駅から徒歩4分の立地に、東京ポートシティ竹芝が開業しています。オフィス部分をソフトバンク様に一括で借りて頂いていますが、ソフトバンク様とともに最先端技術を活用した都市型スマートシティを実現しています。また、今後の開発プロジェクトとしては、小田急百貨店新宿店本館などの建替えプロジェクトで

ある「新宿西口地区開発計画」に、当社は共同事業者候補に選定され、参画しています。また、札幌市においても、ホテルやシネマコンプレックスなどが入居予定の複合商業施設である「すすきの駅前複合再開発」が来年度開業する予定です。引き続き、「広域渋谷圏」以外のエリアでも、優良な案件については、獲得・推進してまいります。

Q9. なぜ御社が再生可能エネルギー事業に取り組んでいるのでしょうか？

A9. 当社は、創業以来事業を通じて社会課題を解決することを志してきました。環境問題・脱炭素が大きな社会課題となる中で、これまでの数々のまちづくりにおいて身につけているノウハウを活かせる事業として、2014年に再生可能エネルギー事業に参入しました。東急不動産は1980年代には大規模宅地開発を事業の柱としており、太陽光パネルを設置するまでの土地造成や、権利調整のための行政や近隣との折衝能力が強みとしてあり、再生可能エネルギー事業にもこれらを活用することができました。2014年に太陽光発電事業から参入しましたが、その後、風力発電やバイオマス発電にも参入し、原発1基分を超える1.3ギガワットの発電能力を有するまでに成長しています。当社は全社方針として、「環境経営」を掲げていますが、今後も積極的に再エネ事業の拡大を図り、更なる利益成長と、事業を通じた環境負荷低減を進めてまいります。

Q10. 東急株式会社でも、渋谷の再開発など不動産業をおこなっていると思いますが、東急株式会社との事業面での関係はどのようになっているのでしょうか？

A10. 東急株式会社の中核事業は鉄道事業で、沿線の価値向上という観点で不動産業を行っております。当社は総合不動産業で、事業機会があれば場所・沿線にこだわらず展開をしています。当社は東急株式会社の持分法適用会社として、企業価値向上により東急グループの価値向上に寄与していく考えで、関係性は今後も変わりません。渋谷の再開発などで、2つの資本形態・組織風土、だけど1つの東急ということがグループや渋谷の街の発展に大きく寄与していると思っています。例えば交通インフラノウハウがある東急株式会社でなければ、電車を動かしながらの再開発はできないと思います。また用地買収をしながら地元をまとめ上げ、様々な社会変化を取り上げながら全体を進めるというデベロッパーが最も得意とする開発は、まさしくリスクテイクする当社ならではの事だと思っています。複数の会社でやっても、1つの東急ということで、開発エリア全体の社会インフラ整備が行えるようになります。公園・歩行者デッキ・医療施設などが、それぞれの会社の意図によるものではなく、全体を見据え広い範囲での開発を行うことができるとしています。つまり、お互いの得意分野や長所を活かしながら、協力し合う、現在の体制がグループの更なる発展に最も寄与するものと考えています。

Q11. 株価について、どのように考えていますでしょうか？お考えをお聞かせ下さい。

A11. 当社の株価は、昨年 10 月頃までは、コロナ影響からの回復期待などから上昇基調にありましたが、11 月以降、コロナ感染症の再拡大や、特に 12 月の日銀による金融政策変更以降は、水準の調整があり、株主の皆様にはご満足いただける水準ではないと真摯に受け止めています。まずは、しっかりと今年度の目標利益を達成することに加えて、中期経営計画の目標達成に向けて、確実に持続的な成長や効率性の向上を図り、株主価値を向上させてまいります。

以 上
