

# 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：2024年1月26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月に新規上場し、昨年10月に10周年を迎えました。
- ・ 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り組み、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、環境問題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入しました。近年、渋谷駅周辺で大型再開発を進めてきましたが、2023年11月には、渋谷最大規模の複合再開発である Shibuya Sakura Stage が竣工しています。当社は創業の精神である「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。
  - 続いて、2021年5月に策定した、長期経営方針の骨子についてご説明いたします。コロナの影響により、世の中がどう変化するか非常に不透明で、数量計画においても、どこまで利益が落ちるか分からなかった中で、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」と、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、強固で独自性の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。収益性と効率性の両面で成長軌道に乗せるべく、東急ハンズや東急スポーツオアシスの譲渡、東急プラザ銀座の売却など、私たちでは成長シナリオを描けないものを中心に、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を図ってまいりました。その結果、後ほどご説明するように、1年前倒しで、長期経営方針後半の「強靱化フェーズ」に入れる見込みです。
  - 足元の主要事業における環境認識についてご説明いたします。オフィスは、当社の主力エリアである渋谷では、成長企業が多いという特長等により好調が継続しており、当面の間はタイトな需給バランスが継続する見通しです。分譲マンション市場は、低金利等を背景にお客さまの取得意欲が継続しています。住宅ローン金利の動向には注視が必要ですが、現在お客さまの大半が利用される変動金利は上昇しておらず、販売は引き続き好調に推移しています。ホテル事業では、国内需要やインバウンド需要回復により、東急ステイの RevPAR 一部屋あたりの売上はコロナ前水準を超えております。不動産流通、売買マーケットについては、アセットの種類を問わず売買市場の活況が継続してい
-

---

ます。金利上昇懸念等ではありますが、当面は好調な売買マーケット環境が継続する見通しです。分譲マンション、ホテル、不動産流通、アセット売却は、中期経営計画策定時の想定を上回る進捗をしております。

- 2023年度の業績予想については、ROEは8.9%の計画、営業利益は1,150億円の計画と全ての指標で中計の目標水準に近づきます。金利動向等注視すべき事業環境はあるものの、足元の状況を踏まえ、中期経営計画の2025年度の目標指標について、1年前倒した2024年度の達成を目指します。またそれに伴い、次期中期経営計画についても、初年度を1年前倒しした2025年度として、策定に着手いたしました。
  - 次期中期経営計画において、当社グループとして、取り組んでいく社会課題について、ご説明いたします。コロナ禍を経て大きく変化している事業環境への対応として、事業構造改革を推進してきました。次期中計では、長期経営方針における、再構築フェーズから強靱化フェーズへ移行することとなります。そのために社会課題解決を通じた成長シナリオを描いていきたいと考えています。取り組むべき社会課題は、メガトレンドや経営資源等を考慮し、「都市間国際競争力の強化」と「地方創生の実現」と考えております。「都市間国際競争力の強化」に関しては、東京、特に渋谷の国際競争力強化に繋がる取り組みを進め、渋谷のエリア価値の更なる向上を図っていきたいと考えています。「地方創生の実現」に関しては、「GX」グリーントランスフォーメーションと「観光」の取り組みを進めていきたいと考えます。「GX」では、地方における再生可能エネルギー事業を一層強化することにより、また、「観光」では、リゾート地の通年化による集客力向上などによって、事業面だけでなく地元の雇用の安定・拡大を図り、地域経済への貢献を目指します。
  - こちらは、2019年10月1日から2024年1月26日までの、当社の株価・BPS・ROEの推移です。当社の株価は、2020年2月下旬以降、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、大きく下落し、業績もコロナ影響を大きく受けました。その後、コロナ影響からの回復に伴い、ROEも回復してまいりましたが、2023年度は更なる改善を予定しています。株式マーケットにおいては、日本銀行の金融政策等の政策動向やマクロ経済環境の影響を受ける面もございますが、当社としては、ROEの改善と、利益成長に伴う増配等の安定的な株主還元を進めてまいります。
  - 前ページでご確認いただきました通り、当社の株価は引き続きBPSに届いておらず、PBRは0.95倍と一倍を下回っている状況です。「中期経営計画2025」で掲げた取り組みを着実に推進し、中期経営計画のテーマである「稼ぐ力と効率性の向上」を図り、株主資本コストを上回るROEを継続的に達成してまいります。また、「長期経営方針」で掲げ
-

---

た全社方針「環境経営」「DX」に取り組み、事業方針である「知的資産活用」「パートナー共創」を進め、中長期にわたる持続的な成長を実現してまいります。これらを実現するために、財務資本戦略・人財組織風土・ガバナンス・株主の皆様との関係構築など、経営基盤を強化する考えです。以上の取り組みにより、資本市場において、適正に評価いただけるよう努めてまいります。

## 2. 事業紹介

- ・ 当社グループでは、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ています。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、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。まずは都市開発事業について、代表的な物件をご紹介します。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ますが、2023年11月に、その中でも最大級の再開発でオフィスや商業施設、住宅、ホテルなどから成る複合施設 Shibuya Sakura Stage が竣工しました。JR 渋谷駅に直結する利便性や希少性が評価され、オフィス部分のリーシングは既に約95%が完了と、大変好調に進捗しています。
  - ・ 2023年10月に開業した「フォレストゲート代官山」は、代官山駅前に位置する、賃貸住宅や商業施設等の複合施設です。世界的に有名な建築家、隈研吾氏がデザイン設計を手掛けました。「職・住・遊」の近接を具現化し、「緑・環境サステナブル」と「食」をキーワードに豊かで新しいライフスタイルを提案します。
  - ・ 当社の重点エリアである広域渋谷圏についてご説明いたします。当社は、東急グループの本拠地である渋谷駅を中心とした半径2.5kmを「広域渋谷圏」として、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。Shibuya Sakura Stage のような大型プロジェクトを開業して終わりにするのではなく、魅力ある施設運営と街づくりに取り組み広域渋谷圏の国際的な都市間競争力の強化を進めてまいります。
  - ・ 広域渋谷圏以外の開発についてです。直近では九段会館テラスや COCONO SUSUKINO が開業し、東五反田二丁目再開発計画や新宿駅西口地区開発計画等、今後も複数の大型プロジェクトを推進していきます。広域渋谷圏の街づくりでつちかったエリアの価値を高
-

---

める開発を進めながら、賃貸事業基盤の拡充を図ってまいります。

- 次に、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 2023 年 9 月末で 1.1%と引き続き低水準を維持しております。テレワークの浸透により、オフィス需要の縮小が懸念されておりましたが、当社が数多く保有する渋谷エリアを中心に堅調に推移しています。
  - 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います。今年度は約 1,300 戸の計上を予定していますが、マンション販売は好調が継続しており、粗利益率は 24%と高い水準となる見込みです。「BRANZ(ブランズ)」は“環境先進マンション”として環境重視の取り組みを積極的に行っております。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、2023 年 9 月末時点において、日本全国で開発中を含め 89 案件、全プロジェクト稼働後の総定格容量は 1,625MW、持分換算後の定格容量は 1,074MW と原子力発電所 1 基分を超える国内トップレベルの再生可能エネルギーの発電能力を有しています。今後も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。
  - 続いて、投資運用事業についてです。当社グループでは、保有する優良資産を活用し、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。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 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、2023 年 9 月末時点では約 1 兆 9,000 億円となっています。
  - 続いて、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位の規模を有しております。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、都市型ホテルの「東急ステイ」、スキー場、ゴルフ場、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幅広い施設運営事業を展開しております。左下は東急ステイの稼働状況です。インバウンド需要の回復等により、2023年9月の1部屋当たりの売上であるRevPARは11,023円とコロナ前の2019年9月の水準を上回っております。
- 続いて、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。2023年9月末の時点で全国に216の店舗を持ち、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。またDXの取り組みとして、「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に充てることで、人的資本活用の最大化を図っていきます。他にも「東急リバブル・銀座サロン」ではVRを使ったマンション販売を行っています。物件毎にモデルルームを作らないことで、環境負荷の低減とコストの削減を図っております。

### 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が、2021年度以降はアセット売却や売買仲介の好調に加え、ホテル事業の回復等で増収増益を続けており、2023年度は営業利益1,150億円、当期純利益640億円を計画しています。
- 財務健全性については、有利子負債を自己資本で割ったD/Eレシオを重視しており、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。

### 4. パートナー共創・環境経営・DX

- 始めに、事業方針である「パートナー共創」の取り組み事例をご紹介します。まずは2023年2月に公表したJR東日本との包括的業務提携についてです。持続可能なまちづくりを通じた社会課題の解決と、両社グループの成長を目指し、包括的業務提携を締結いたしました。両社グループが連携し、保有するアセット、ノウハウ、人財などの活用を通
-

---

じ、住宅事業、再生可能エネルギー事業、海外事業展開を推進するとともに、幅広い事業連携を図ります。続いて、マサチューセッツ工科大学との連携についてです。ITベンチャーが集積する「広域渋谷圏」を、世界的なスタートアップの集積地にしたいと考えています。MITと協業して、Shibuya Sakura Stageにスタートアップ支援の場を開設し、渋谷発のグローバル起業家の育成を進めていきます。

- 次に、全社方針の1つ目、「環境経営」の取り組みについてです。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。また、自社CO2排出量50%削減目標については、1年前倒しをした2022年度に達成しております。今後も当社グループ全体として、CO2排出量の削減を進めてまいります。
- このような取り組みの結果、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。「FTSE4Good Index Series」構成銘柄には14年連続、更にCDPにおいては、気候変動対策が最高評価のAリストに2年連続で選定されています。
- 日本経済新聞社が脱炭素の取り組みでランク付けした「日経GX500」では、有力企業500社の内、不動産業ではトップ、日本全体でも第6位に選定されています。さらに、「日経SDGs経営調査」総合ランキングでは星4.5、環境価値評価においては国内最高評価のSダブルプラスとなりました。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、全社方針の2つ目、「DX」に関して、経営戦略と一体となったDX戦略やDXを活用した既存ビジネスモデルの深化の事例等が評価され、経済産業省と東京証券取引所が選定する「デジタルトランスフォーメーション銘柄2023」に選定されました。引き続きDXを推進し、新たな体験価値を創出するとともに、企業価値の向上を図ってまいります。

## 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4.5円増配し1株あたり年間28円、配当性向は31.1%を予定しております。
-

- 
- 続いて、株主優待についてです。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、スキー場などを優待料金でご利用いただけ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。3年以上継続して株式を保有されている株主さまに、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いただけます。また、長期保有感謝ポイントを2024年6月発行分より新設しており、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。詳細については、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、インフレに伴うコスト上昇や、国内金利動向など、先行き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、中期経営計画の営業利益目標1,200億円の2024年度達成をめざし、皆様のご期待にお応えできるよう努めてまいります。引き続きご支援くださいますようお願いいたします。
-



---

## 6. 質疑応答

Q1. 今年度の業績見通しについて教えてください。

A1. 今年度の業績は営業利益 1,150 億円、当期純利益 640 億円を計画しています。強いインバウンド需要の取込みによるホテル事業や、引き続き好調な仲介事業や不動産売却の増益等を見込んでおります。国内金利の動向には注視する必要がありますが、足元の事業環境は総じて堅調と認識しています。良好な事業環境をしっかりと捉え利益計画を達成していきたいと考えています。

Q2. 次の中期経営計画の成長戦略について教えてください。

A2. 先ほどご説明いたしました、2025 年度までの現中期経営計画について、1 年前倒しの 2024 年度の達成を目指しております。それに伴い、2025 年度を初年度とした次期中期経営計画の策定に着手いたしました。詳細はこれから定めてまいります。当社が取り組むべき社会課題は、メガトレンドや当社の経営資源を踏まえ、「都市間国際競争力の強化」と「地方創生の実現」と考えています。「都市間国際競争力の強化」については、特に当社が重点的に開発している渋谷の国際競争力の強化に繋がる取組みを進めていきたいと考えております。渋谷は世界中から観光客が訪れる都市観光地としての魅力と、新たな産業が生まれるスタートアップ企業の集積地としての魅力を兼ね備えた個性的な街です。当社グループとしても、24 時間動き続ける、渋谷の都市観光の強化や、産業育成力の強化に繋がる取組みを進め、渋谷のエリア価値の更なる向上を図ってまいりたいと考えています。「地方創生の実現」に関しては、特に GX、グリーントランスフォーメーションと、観光の取組みを進めていきます。GX では、既に当社の強みとなっている再生可能エネルギー事業を、地方において一層強化していくこと、また、観光では、ホテル・リゾートなどインバウンド関連事業を更に強化していくことで、日本の社会課題である地方創生にも貢献するとともに、当社グループの中長期にわたる成長も図ってまいりたいと考えています。

Q3. 日銀が近いうちにマイナス金利を解除するのではないかとされていますが、金利上昇の御社への影響はどうなりますでしょうか？

A3. まず、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に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。なお、23 年 9 月末時点の有利子負債の長期固定比率は約 9 割となっています。また、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、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おらず、販売は好調を維持しております。今後についても、マイナス金利が解除されたとしても、

---

---

大幅な金利上昇がなければ、住宅ローン金利への影響も限定的ではないかと考えられますが、金利動向とそのマンション販売への影響については注視してまいります。

Q4. 同業他社と比べて強みは何でしょうか？

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数多く保有していること、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あり、そして、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点目は先程ご説明いたしました。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94%の物件が所在していることに加えて、2012年以降竣工の物件が全体の約半分を占めており、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、当社グループは、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、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. 訪日外国人がコロナ前水準まで回復したという報道がありますが、ホテルなど御社事業の状況について教えてください。

A5. 当社の主力ホテルである、東急ステイでは、足元ではインバウンドのお客様の比率が5割を超えています。コロナ前の2019年は4割程度でしたので、既にコロナ前を上回るインバウンドのお客様にご宿泊頂いています。強い宿泊需要を受けて、客室単価もコロナ前と比べて、5割ほど高くできており、稼働状況は大変好調です。また、電気料金や人件費などのコストの上昇があるものの、コロナ禍の間に、スマートフォンでチェックインができる、スマートチェックインの導入など、運営の効率化を進めたことも手伝って、利益額だけでなく、利益率も、コロナ前の水準を上回っています。

Q6. 東京では新しいオフィスビルがどんどんできていますが、オフィス事業の状況が知りたいです。

A6. 2023年は、他社の物件を含めて、大規模な再開発物件が多く竣工し、例年と比べて、多くの新規オフィスが供給されました。そのような中、エリアや物件ごとに、テナント企業からの需要の強弱が異なる傾向が強まっています。まずエリアについてお話ししますと、渋谷は、他のエリアと比べて需給バランスがタイトであり、低い空室率と、賃料の上昇傾向が継続しています。オフィスマーケットのデータでも昨年12月の東京都心

---

---

5区の平均空室率が約6%であるのに対して、渋谷区は4.3%と低い水準になっています。また、賃料についても、12月の都心5区平均では前年と比べて2%ほど下落しているのに対して、渋谷区は5%ほど上昇しています。当社の物件においても、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。昨年11月竣工のShibuya Sakura Stageも、既に約95%の契約が完了しており、好調です。各企業は人材の確保が経営課題となっている中で、オフィスを選ぶにあたっては、採用に有利に働く立地やビルを重視する傾向が強まっています。働く場所として従業員に好まれる渋谷や、渋谷の中でも、駅から近く、そして、スペックが高いビルが、より選ばれるようになっており、当社のオフィスビルについては、堅調な稼働が続いています。

Q7. 配当の方針や株主優待について教えてください。

A7. 先程ご説明させて頂いた通り、「配当性向30%以上を安定的に継続維持」していくことを当面の株主様への還元方針としています。今後も、賃貸事業や再生可能エネルギー事業などへの、成長に向けた投資を継続し、利益成長に伴う増配を続けていくことで、株主の皆様へ還元していきたいと考えています。また、株主優待制度は、2022年に実施しました株主さまアンケートの結果などをふまえて、当社株式への投資の魅力をもっと高めることなどを目的として、昨年より、制度を変更・拡充しております。内容については、先ほどご説明させていただきました通り、当社グループが運営するホテルやゴルフ場などを優待料金でご利用いただける株主優待券の発行と、3年以上継続して500株以上の株式を保有していただいた方に、当社グループ事業地周辺の産地直送品などに交換できる株主優待ポイントの進呈がございます。

Q8. 渋谷はずっと工事しているがいつ完成するのか。今後の渋谷での展開を教えてください。

A8. 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、2019年に竣工した渋谷フクラスや渋谷ソラスタ、そして、先程ご紹介しました、昨年11月竣工のShibuya Sakura Stageがございます。Shibuya Sakura Stageの竣工で、当社の渋谷駅周辺の開発は一段落しますが、東急株式会社などが進めている、渋谷駅街区の第2期工事は、2027年度に竣工する予定です。今後の当社の渋谷駅周辺の開発では、Shibuya Sakura Stage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。渋谷は、今後も当社グループの重点エリアであり、まちの魅力を一層高める開発を進めてまいります。

---

---

Q9. PBR 一倍割れについてどのような対応を考えていらっしゃいますか。

A9. 当社株価は、2024年1月26日時点で981.3円、PBRは0.95倍と、1倍に届いておらず、マーケットにおいて十分に評価いただけていない水準であると認識しています。昨年度で、多額の特別損失を伴う構造改革は目途付けが完了し、今年度は、当期純利益の水準が切り上がって、ROEも8.9%に上昇する見込みです。今後も、中計目標であるROE9%を目指し、「稼ぐ力と効率性の向上」の観点で、大型再開発や再生可能エネルギー事業等への成長投資や、DX等を活用した業務効率化を進めてまいります。また、長期経営方針で掲げる全社方針・事業方針を推進し、投資家の皆様に、当社グループの持続的成長への期待を、一層、抱いて頂き、よりご評価頂けるよう努めてまいります。

Q10. 不動産会社である御社が、どうして再生可能エネルギー事業をやっているのか。

A10. 環境問題や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が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年代までは、郊外の大規模宅地開発、いわゆる、ニュータウンの開発を事業の柱としていましたが、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において、かつてのニュータウン開発で培ったノウハウ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、風力発電などにも参入し、原発1基分を超える発電能力を有する、国内の再生可能エネルギー事業者としてトップクラスの規模に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。

以 上

---