

8806 **ダイビル**

園部 俊行 (ソノベ トシユキ)

ダイビル株式会社社長執行役員

新中期経営計画のメインテーマは「経営理念への回帰」

◆2018年3月期の業績概要

社長就任後初めての決算説明会となるが、2018年3月期は、営業収益、営業利益、経常利益、当期純利益の全てにおいて公表値を上回り、過去最高となった。営業収益は5期連続で過去最高を更新し、404億円(前期比9億48百万円増)、営業利益は110億55百万円(同3億61百万円増)となった。

セグメント別に見ると、土地建物賃貸事業においては、新ダイビルのフリーレント期間終了等により、営業収益は312億54百万円(前期比7億59百万円増)、営業利益は、芝ダイビルのリニューアル工事等により修繕費が増加した一方、減価償却費が減少し、120億1百万円(同4億67百万円増)となった。ビル管理事業においては、商船三井興産の新規案件の受注増、2016年11月に買収した西日本総合設備の通期での収益寄与などにより、営業収益111億8百万円(同3億6百万円増)、営業利益5億68百万円(同27百万円増)となった。その他事業においては、テナント入居に伴う工事管理料や工事請負高が減少したことにより減収となったが、不動産仲介収入の増加により増益となった。

経常利益は106億40百万円(前期比9億51百万円増)となった。これは、ベトナムでのオフィスビル開発を目的に出資した持分法適用会社について、出資額を上回る価格でプロジェクトそのものを売却し、持分法による投資利益を計上したことなどによるものである。また、前期は特別損失として引当金6億20百万円を計上したが、当期はそれがなく、当期純利益は72億60百万円(同11億円増)となった。

貸借対照表について、総資産は、持分法適用会社への出資などによる投資有価証券の増加、減価償却による固定資産の減少、現金および預金の減少等により、3,514億46百万円(前期末比1億98百万円減)となった。負債は、有利子負債の減少等により1,937億73百万円(同68億78百万円減)となった。純資産は、利益剰余金の増加、有価証券評価差額金の増加等により、1,576億73百万円(同66億79百万円増)となった。なお、保有不動産の含み益は1,833億53百万円(同176億81百万円増)、税引後の含み益を勘案した時価ベースの1株当たり純資産額は2,424円(簿価ベース1株当たり純資産額1,337円)である。

営業活動によるキャッシュフローは、税引前利益は増加したものの、法人税等の支払額の増加等により、前期比11億99百万円減の139億57百万円となった。投資活動によるキャッシュフローは、持分法適用会社への出資に伴う投資有価証券の取得等により78億47百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュフローは、有利子負債の返済等により101億31百万円の支出となった。

自己資本比率は44.4%、D/Eレシオは0.91倍である。配当については、当社は従来より配当性向30%以上を目安として安定的な配当実施を基本としており、当期は、営業収益および各利益段階において過去最高を更新したことを受け、1株当たり配当金を19円(前期比3円増)、配当性向30.5%を予定している。

◆2019年3月期業績予想

営業収益は405億円(前期比99百万円増)、営業利益は100億円(同10億55百万円減)、経常利益は95億円(同11億40百万円減)、当期純利益は65億円(同7億60百万円減)となる見通しである。

セグメント別に見ると、土地建物賃貸事業においては、中之島ダイビルの大口テナント退去に伴う減収等により、営業収益は309億円(前期比3億54百万円減)となる見込みである。なお、中之島ダイビルは一時的に全体の約3分の1の空室が発生したが、現在交渉中の候補先を含め、ほぼ全てに後継テナントの目途が付いている。今期はフリーレントの影響を受けるが、2020年3月期以降は売上回復が見込める。また、八重洲ダイビル、御堂筋ダイビルの建替えを決定したことで、両ビルの耐用年数を短縮化し、減価償却費が増加している。さらに、地価上昇を受けた固定資産税の増加等もあり、営業利益は112億円(同8億1百万円減)となる見込みである。ビル管理事業においては、商船三井興産の新規受注増等により、営業収益は115億円(同3億91百万円増)、営業利益は6億円(同31百万円増)を見込んでいる。

経常利益は、2018年3月期に計上した持分法による投資利益の剥落などにより、95億円(前期比11億40百万円減)、そして当期純利益は65億円(同7億60百万円減)を見込んでいる。

配当については、年間19円を維持し、配当性向34.1%を予想している。なお、新中期経営計画では、従来からの安定配当方針はそのままに、配当性向の目安を「30~35%」に引き上げることとした。

◆新中期経営計画“Design 100”プロジェクト Phase-II

まずPhase-Iの総括として、2017年度までの過去5年間の収益、利益計画は、おおむね達成したと言える。しかし投資計画については、東京都心3区を中心とした優良なアセットへの投資、高齢者向け住宅分野でのアセット拡大は大きく計画値を下回り、5年間総額で370億円の未達となった。

さて、当社は、新中計Phase-II終了後の2023年度に創立100周年を迎える。次なる100年のさらなる飛躍に向けて、投資の面で課題を残したPhase-Iを踏まえ、Phase-IIでは、今一度経営理念に立ち戻ることをメインテーマとしている。経営理念「ビルを造り、街を創り、時代を拓く」から、3つのキーワード「ディベロップメント、社会との共生、独自の着眼点」を取り出し、以下の5つの重点施策を設定した。(1)都心大型オフィスビルの取得、(2)投資対象の拡充、(3)海外事業の推進、(4)既存アセットの競争力維持・強化、(5)ビル管理事業の強化・拡大(ノンアセット型事業)。

なお、Phase-Iで掲げた「高齢者向け住宅分野でのアセット拡大」は、環境変化を受け、Phase-IIでは見合わせることにした。

◆5つの重点施策

(1)都心大型オフィスビルの取得は当社が長年営んできたコア事業であり、加熱する不動産売買マーケットの動向を見極めつつ、投資機会を探っていく。そのため、専任部隊を増強し、様々な物件情報の入手につながり得る各方面へのチャンネル開拓の強化を図っている。

(2)投資対象の拡充として、都心大型オフィスビルの取得を引き続き狙いつつ、投資実現性を高める意味で、都心中小オフィスビル、商業ビル、また、札幌、仙台、名古屋、広島、福岡などの地方都市にも投資対象を広げる。商業ビルについては、現在建設中の秋葉原プロジェクト(仮称)がパイロットケースとなる。これは、当社が商業専用ビルを開発から手掛けるものであり、秋葉原駅前という利便性からテナント誘致も順調に進んでいる。

(3)海外事業の推進では、ベトナムで保有するホーチミンのサイゴン・タワー、ハノイのコーナーストーン・ビルディングがそれぞれほぼ満室で稼働中であり、国内での経験を活かしたビルの管理・運営は、当地でも高く評価されている。ベトナムでの第3のプロジェクトとして共同事業者と共に投資した開発案件は、その後の状況変化により第三者に本プロジェクトを売却し、早期EXITという形になった。この経験も活かし、当地でのブランド力、先行者メ

リットを最大限活用し、4 件目となる優良物件の取得に努めていく。また、オーストラリアなど、ベトナムに続くアジア・オセアニア地域への投資も併せて行い、海外事業ポートフォリオの拡充を図る。

(4) 既存アセットの競争力維持・強化として、当社ビジネスのコアであるビル賃貸事業は、高品質なビル管理体制を強化し、顧客との信頼関係に一層磨きをかけていく。また、ビルの機能性向上を適宜実施し、競争力の維持・強化に努めていく。既存ビルでは、芝ダイビルのリニューアル工事のほか、LED 照明への切り替え等、環境に配慮した改修工事を実施していく。なお、築 50 年が経過した八重洲ダイビル、築 54 年が経過した御堂筋ダイビルについては、改修工事による競争力回復に限界があると判断し、建替えに着手することを決定した。八重洲ダイビルは、2021 年末の閉館、2025 年度中の竣工、御堂筋ダイビルは、2020 年末の閉館、2023 年度中の竣工をそれぞれ目指す。

(5) ビル管理事業の強化・拡大では、当社グループのユニークな特徴の 1 つとして、商船三井興産をはじめとするグループ会社数社がビル管理事業の外販を手掛けており、連結営業収益のおよそ 4 分の 1 を占める事業に育っている。これは設備投資を基本的に必要としない、いわゆるノンアセット型事業だが、新中計ではこの分野の強化・拡大を進める。当事業は地域密着によるメリットが大きいので、2013 年丹新ビルサービス、2016 年の西日本総合設備のように、地場のビル管理会社の M&A を通じて事業拡大を目指していく。

以上の重点施策の 5 年間の総投資額は 1,200 億円を計画している。内訳は、都心大型オフィスビルの取得、投資対象の拡充で 650 億円、海外事業の推進で 400 億円とし、これらを成長投資と位置づける。また、事業基盤強化として、既存アセットの競争力維持・強化に 150 億円の投資を計画している。

◆計画達成に向けて

本計画最終年度である 2022 年度の数値計画としては、営業収益 460 億円、営業利益 130 億円、当期純利益 80 億円を計画している。なお、1,200 億円の投資を実行しつつも、D/E レシオは 2022 年度末で 1.1 倍と一定の財務規律は維持する。また、八重洲ダイビルおよび御堂筋ダイビルの建替え後の新ビルの竣工他、新規投資案件が一定の実を結んでくる 2027 年度についても、ありがたい姿として数値イメージを示した。この段階でも、D/E レシオ 1.2 倍程度と財務健全性を維持した形での成長を見込んでいる。

計画を支えるプラットフォームについては、本年 4 月に営業企画部、昨年 12 月に海外事業室を新設し、また、不動産開発室の要員も増強した。一方、人事部内に働き方改革推進担当を設け、ICT 戦略も併せて生産性向上に努めていく。財務戦略としては、D/E レシオ 1 倍近傍を維持するスタンスを継続し、低利での資金調達力を堅持する。また、ESG への取り組みも強化し、テナントはじめ広くステークホルダーの要求にも配慮したうえで、安全・健康・省エネの推進に向けた技術投資の拡大を図っていく。なお、コーポレートガバナンスコードの改定案にもあるが、政策保有株式の縮減に向けた検討も進めていく。

◆質 疑 応 答◆

八重洲・御堂筋の建替え後のビルについて伺いたい。

新ビルはどのような形にするか検討中。例えば、御堂筋であれば高さ規制が若干緩和されたので、今のビルよりはもう少し高く建てられる。八重洲はオフィス用途を想定した場合はスペースが増えることはないが、ホテルに建替えたとしたら制度を有利に利用できる。ただ、周りの環境もあるので、その辺りはこれから検討していく。早めに発表したのは入居テナントに迷惑をかけたくないからであり、今回建替方針を公表した。

商船三井との関係を伺いたい。

商船三井は当社株を 51%所有しているが、本業は海運業でありビジネスで直接関係することはない。ただ、当社には当社にはない海外ネットワークを持っており、ベトナムも同社から色々な情報を得て人脈を作った経緯がある。従って、今後海外案件を行うにあたって、同社の駐在員がいるようなところや代理店など紹介を受け、ビジネスの拡大を図っていきたいと考えている。

新中計の投資計画 1,200 億円の蓋然性について伺いたい。

この計画は総額 1,200 億円を投資していきたいという計画だが、重点施策の「既存アセットの競争力維持・強化」はほぼ確定しているので、この 150 億円の投資は実行できると考えている。それ以外に関しては、交渉中のものがあるが、相手もあることで、また交渉・入札の段階であり今後どうなるかわからない。また詳細も申し上げられないので了承いただきたい。

新中計に八重洲・御堂筋の建替えビル収益をどう織り込んでいるのか伺いたい。

建替えビルについては、2022 年度までの5年間は新ビルが建ち上がっていないので収益計画には入っていない。むしろテナント退去により不稼働になり、かつ取壊しも行うため、利益を得られない前提となっている。また償却制度が変わるので、取壊しが始まるまで順次償却を進めなければならず、営業利益はマイナスの数字が計上されている。

配当性向を「30%以上」から「30%から 35%」に引き上げたが、「30%」を残した理由を伺いたい。

配当性向については、「35%を目安」と謳ったかった。ただ、今後建替え等で利益が変動する計画のため、「30%~35%」との表現とした。なお、18 年度に関しても 19 円の配当は維持できると考えている。

持分法適用会社への出資として 46 億円の支出があるが、具体的にどんな狙いがあり、出資したのか。

前期の持分法適用会社に対する出資は昨年 8 月にベトナムでの第3のプロジェクトとして投資した。もともとは長期にわたり、プロジェクトを進める予定であったが、早期 EXIT することを決定したので、当社もそれによりクローズした。詳細はパートナーとの守秘義務があるので、申し上げられない。

建替えビルは 2020 年前後に閉館していくとのことで、2020 年度の業績への織り込みを再度教えて欲しい。

閉館に向けテナントに退去いただくため、収入は 2018 年度に比べて半分くらいになる。また、閉館までに残存簿価の償却を進めなければならないので、損益的に寄与度はゼロとなる。

新中計の増益要因、減益要因を教えてください。また、大阪地区の値上げについて伺いたい。

東京も大阪も過去最高に近い空室率の改善となっている。特に大阪においては今回の計画にも相応の値上げをベースとしておいている。ただ、テナントの更改期が3~5年ごとなので、その改定時に賃料改定でき、効果が出てくることになる。八重洲・御堂筋が建替えに入って収益・利益も減益要因となる一方で、これら賃料改定が2020年度、2022年度の増益要因の一つとしてあげられる。

650億円の国内投資の考え方を伺いたい。

過去の投資としては、新宿も秋葉原も、また青山もそうだが、当時は若干高い、あるいはリスクがあるなど言われたかもしれないが、今考えると非常に良い買い方をしたと捉えている。ただし、その路線を現在も狙っているが、今はそのような買い方・交渉ができる環境ではないと感じている。不動産マーケットは若干過熱気味である意味ダブルになっている。不動産を実業としていない競合の参入も多く、なかなか物件を取得できない。そのため、今後少し間口を広げ、例えばジョイントで買うとか、あるいはオフィスではなくホテルとの複合ビルを買うことや、また、東京の衛星都市や地方など幅広く投資を広げていきたいと考えている。

(2018年5月25日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03619/373f6d3a/54eb/47c7/8c99/234b9f161078/20180525103527987s.pdf>