

2022年度 決算発表当日および決算説明会における主な質疑応答

Q 1. ホテル業の足元の状況について教えてほしい。

- ・2022年度下期に訪日外国人旅行客の入国規制緩和や全国旅行支援の影響などにより宿泊需要が大きく回復し、2023年3月には京王プラザホテル新宿において稼働率が80%を超えるなど、コロナ禍以前の水準にほぼ近づいてきている。4月においても計画を超える水準で進捗している。

Q 2. 2023年度計画の営業利益は対前年減益となっているが、当期純利益で対前年増益となる理由を教えてほしい。

- ・2022年度実績において、新宿駅西南口地区開発計画（南街区）の当社所有物件の解体工事着手に伴う特別損失の計上（減損損失および固定資産撤去損失引当金繰入額）があったほか、グループ通算制度導入による繰延税金資産の取崩し等があった反動により、2023年度計画の当期純利益は対前年で増益を見込んでいる。

Q 3. 2023年度計画において不動産業の営業利益が対前年減益となる理由を教えてほしい。

- ・不動産販売業においては、2022年度に利益率の高い物件の売却があった反動により対前年で減益を見込んでいる。また不動産賃貸業においても、新宿駅西南口地区開発計画（南街区）の当社所有物件の解体工事着手に伴い賃貸物件が減少し、対前年で減益を見込んでいる。

Q 4. 鉄道事業の運賃改定が認可された場合、2023年度における影響額を教えてほしい。

- ・申請内容が認可された場合、2024～2026年度の平年度ベースで年間約83億円の増収効果となる。しかしながら、通勤定期については値上げ前に購入したものがそのまま有効期限まで使えるため、値上げ前の駆け込み購入等があると想定している。そのため、仮に2023年10月から実施できた場合においても、2023年度の増収影響額としては年間約83億円の半分までには至らないと考えている。

Q 5. 2022年度における不動産業の仕入れの中身について教えてほしい。また取得した不動産の回転期間や出口戦略、サンウッドとの協業について教えてほしい。

- ・不動産の仕入れの中身としては、大きく2つのカテゴリーとなっている。1つ目は分譲マンション事業であり、更地にするか、更地を仕込んで新築でマンション分譲をしていくというもの。2つ目は稼働中の物件を仕入れてバリューアップを図り、売却を行うバリューアップ投資事業となる。

- ・サンウッドとの JV については複数案件あるが、足元では井の頭線の浜田山駅前の物件が進行中である。
- ・出口戦略として、分譲マンションは計画に沿って販売していく。バリューアップ投資事業については、4年から5年の事業期間でバリューアップをして出口を探っていく。分譲マンションの仕入れはサンウッドやリビタ、京王不動産と情報共有し、それぞれの持ち味を活かしていく。

**Q 6. 新宿駅西南口地区開発計画（南街区）で入居予定のホテルと、京王プラザホテル新宿のお客様とのすみわけについて教えてほしい。**

- ・京王プラザホテル新宿は客室数が 1,400 室以上あるため団体客を多く取り込んでいるが、南街区のホテルは規模が大きい代わりに 1 室あたりの客室面積を広くし、主に富裕層の個人客を取り込むイメージを持っている。

**Q 7. まちづくりへの注力については、収益を不動産開発や鉄道旅客運輸収入で回収するのか、ビジネスの考え方について教えてほしい。**

- ・説明会資料に記載している内容は大規模な不動産開発を伴うまちづくりとなるため、収益獲得の手段としては「不動産業としての物件収益」と「交流人口が増えることによる旅客運輸収入の増加」の二本立てとなる。ただ、エリアの特性に応じてそれぞれの期待度合いが異なる。特に世田谷エリアの連立高架下については、新宿や橋本のようなターミナル駅とは異なるため、不動産業で収益を獲得するよりも人流が増えることによる旅客運輸収入への寄与が重視される。

以 上

※本資料は、決算発表当日や決算説明会における質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、当社が簡潔にまとめたものであることをご了承ください。