



代表取締役社長
牧 貞夫

「誠実に、革新的に」
皆さまから期待される企業として、
成長を続けてまいります。

オフィス事業

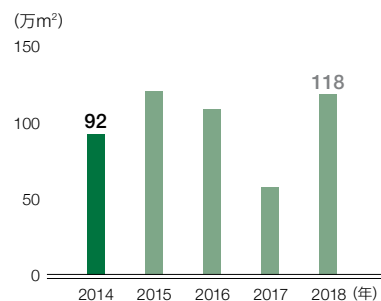
賃貸オフィス市場は順調な経済の回復基調に合わせ、東京都心5区の空室率が一桁台まで改善するなど、好調に推移しています。当社においても、かねてより取り組んできたリーシング力の強化の取り組みが実を結び、空室率、賃料ともに改善してきています。

日本最大級のオフィスビルである品川シーズンテラス(2015年5月グランドオープン)、アーバンネット日本橋二丁目、アーバンネット銀座一丁目等の新規ビルについては、早期の収益化を目指し、リーシングの強化を図ります。また、需要もブランド力も高い大手町エリアにおいては、NTTグループの資産を活用した大手町2-1プロジェクト等の開発にも参画し、中長期的なオフィス需要にも対応できる準備をしています。

既存ビルについては、旗艦ビルのBCP(事業継続計画)対応力強化等により競争力を高めていきます。

今後は、単なるオフィスビルに留まらず、オフィスと商業施設、住宅まで合わせた複合開発にも積極的に取り組み、快適で利便性の高いオフィス空間をご提供していきます。

東京23区 大規模オフィス*供給量



(注) 2015~2018年は予測。
* オフィス延床面積10,000m²以上のビル
出典：森トラスト(株)

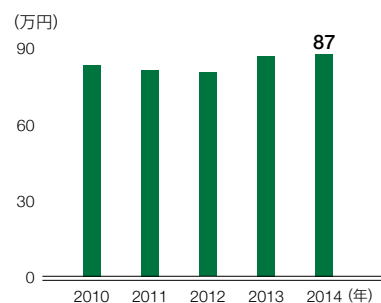
住宅事業

2014年の消費税増税後、一時的な需要の落ち込みはありましたが、潜在的なマンション需要は健在で堅調に推移しています。特に都心部においては、二世帯や単身世帯となった高齢者の住み替えや、利便性の高い立地を求める共働き世帯の増加、また、海外からの投資の増加により、需要は高まる傾向にあります。

2015年3月期においては前年同期と比較すると郊外型の物件が多かったため、減収減益となりましたが、営業利益率は概ね前期と同水準を確保しており、引き続き市場のニーズにあった立地、仕様、デザインを兼ね備えた付加価値の高い物件開発に取り組んでいきます。特に需要の高い都心においては、新規開発に加え、古いマンションのリノベーションや、オフィスビルからのコンバージョンにも取り組むことで、好立地物件の開発を実現します。

また、今後ますます需要が高まる高齢者向け住宅については、NTTグループとの協業により、サービス付き高齢者向け住宅の開発「つなぐTOWNプロジェクト」に取り組んでいます。このプロジェクトでは、サービス付き住宅と一般分譲住宅を合わせて開発することで、多世代のお客様に世代を超えて長く住み続けていただき、高齢者の方にも、そのご家族にも安心して快適な住環境を広く提供していきます。

東京23区
分譲マンション価格動向 (m²単価)



出典：(株)不動産経済研究所

商業事業

商業開発においては、これまで手掛けてきた福岡の天神や京都の四条等に加え、新たに商業施設があまりない地域であった目白駅前に、地域の皆さまの要請にもお応えする全館商業ビルのトラッド目白をオープンしました。また既存の商業施設は、購買力が高く地域の集客にすぐれたエリア、空室率の低下により活性化しているオフィスビル内テナント、旺盛な購買力を持つ外国人観光客のインバウンドに対応する施設など、個々の特性に合わせた展開により、多くの皆さまにご利用いただいています。

今後は、複数の商業施設を保有している東京の原宿・青山エリアを重点エリアと位置付け、住宅と商業を中心とした複合開発にも挑戦していきます。

また当社は、近年大幅に増加する訪日外国人客等の需要への対応を図るため、新たなホテル開発を行っていきます。開発にあたっては、2020年の東京オリンピック・パラリンピックを視野に入れつつ、その後も価値が毀損しない普遍的なマーケットを持つ京都、福岡、大阪等を中心に、地域のニーズに合った開発を目指します。

2015年10月には、大阪のユニバーサルシティ駅直結のホテルの着工を予定しており、旺盛な観光客の需要に応えるとともに、ブライダル等、地域のニーズにも対応できるホテルを目指していきます。

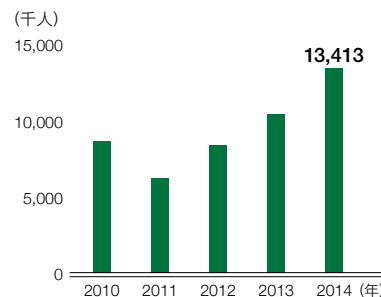
グローバル事業

当社は、持続的な成長と安定収益を確保するため、ポートフォリオ多様化の一環として、グローバル事業にも積極的に取り組みます。国内市場より成長率や利益率の高い国や地域へ投資を分散することにより、リスクとリターン之最適化を図ることを目指しています。同時に、欧米の不動産先進国で、ビルマネジメント全般に関する先進的なノウハウを習得することにより、日本における事業の効率化、高付加価値化を図ります。

2015年1月には米国ボストンにおいて、新たに2物件を取得しました。また、今後高い成長が見込まれる東南アジア市場においては、シンガポール拠点を支店化し、現地パートナーとの協業により案件の発掘に取り組んでいます。

グローバルは中長期の視点での事業であり、国ごとに異なるリスクも勘案しながら、注意深く進めることで、2019年3月期にはグローバル事業による利益が全社事業利益の10%程度となることを目指して取り組みます。

訪日外客数



出典：日本政府観光局 (JNTO)

開発パイプライン

持続的な成長には、既存物件の収益力向上に取り組むことに加え、より付加価値の高い物件を開発していくことが求められており、高い需要と利益率の見込める都心の物件を中心に、開発を行っていきます。大手町、日本橋、銀座等の好立地物件の開発をはじめ、2015年3月期は原宿駅前の原宿第一マンションズを取得するなど戦略的な投資も行いました。また現在暫定的に活用している物件については、状況に応じ、ニーズに合った最適なモデルを構築し、早期の事業化に向けて取り組みます。

投資資金については、自己資金を活用するほか、傘下のプレミアリート投資法人や、2016年3月期に組成予定の私募リートの活用による資産の組換え等を行い、負債をコントロールします。

当社は、長期的な視点で市場の動きを見極めつつ、ポートフォリオの質を改善し、収益力を高めることで企業価値を向上させ、株主の皆さまへの安定的な還元につなげていきます。

さらなる成長に向けて

当社は、「誠実に、革新的に」をコーポレートスローガンとしています。お客様に対して真摯に向き合い、信頼いただける物件、サービスを提供するのはもちろんのこと、先進の技術や手法を積極的に取り入れて、時代のニーズに合った提案をしていきたいと考えています。お客様に満足していただける付加価値の高い物件をご提供することで、存在感のあるプレーヤーを目指しチャレンジを続けます。

中長期の成長には、着実な事業運営と未来を見据えたビジョン、技術力、実行力が不可欠です。NTT都市開発は、NTTグループの一員として、さまざまな取り組みを一步ずつ、誠実に、革新的に実現し、さらなる成長に向けて歩みを続けます。

2015年9月

代表取締役社長

牧 貞 夫