

第 26 期(2019 年 6 月期)決算説明会における質疑応答の要旨

Q1. スポンサーから取得する BIZCORE 赤坂見附のキャップレートは 3.6%であるが、なぜこの利回り目線での取得となった？

A1. NOI 利回り 3.6%、償却後 NOI 利回り 3.2%という水準は、我々が取得する都心の新築オフィスビルにおいて妥当な目線との認識。昨年の赤坂インターシティ AIR は各々 3.6%、3.0%での取得であったが、AIR との比較感、或いはその後 1 年間のマーケットの変化等、総合的に判断して妥当な価格での取得だったと考えている。

Q2. 次のコーポレートアクションは？

A2. 第 27 期において行うことができるコーポレートアクションの 1 つが、資産の入替えであり可能性は十分あると考えている。従前にも増して入替えを推進していきたい。

LTV については、今回 BIZCORE の取得 62 億円のうち、40 億円はデットにより取得している。一時的に LTV は約 45%になるが、45%にステイさせる気はなく、40~45%の間にて運営していくオペレーションを行いたい。

Q3. パイプラインに入っている物件について

A3. 全体では約 250 億円がパイプラインにある。うち 100 億円がスポンサー、150 億円が第三者からの物件を検討している。

Q4. DPU は目標の 2,800 円を達成したが、次の目途は？

A4. 第 28 期に 2,890 円という予想値を出しており、2,900 円は既に視野に入っている。次の目途は特に定めていないが、年間 2~4%程度の DPU の成長ができればと考えている。

Q5. 今後の物件の取得目線について、今回 BIZCORE は NOI 利回り 3.6%であるが、足許、インプライドもかなり低下基調にある中、どのくらいの利回りをイメージしているか？

A5. BIZCORE の利回り水準は正に妥当な水準だったと考えている一方、我々のポートフォリオの平均利回りが NOI ベースでは 5.0%、償却後 NOI ベースでは 3.6%という状況を踏まえ、都心以外の物件、東京以外の物件については、ポートフォリオ平均を上回るレベルでの取得を行い、都心物件とのブレンドを通じて、平均を維持するオペレーションを継続していく。

Q6. 2020年6月期計画にレントホリデーによる減収があるが、この内容は？

A6. 個別具体的な内容は差し控えるが、前回更改の際、賃料増額の条件として例外的に一時的なレントホリデーを付与したもので、一過性のものである。次回の改定についてはそうした合意はしていない。

Q7. 物件入替えについて、含み損物件を売却する際の考え方について

A7. 基本的には売却損を出さないオペレーションを行いたい。現在売買マーケットは相当加熱しており、我々が想定している以上の価格での売却により、売却損を出さずに売却できる可能性はあると見ている。仮に売却損を計上するような場合は、過去にも行ったが、売却益のある物件と相殺することを想定している。

Q8. BIZCORE シリーズはジャパンエクセレントが取得する前提にて開発されている物件か？

A8. 必ずしも全て取得する前提にはなっていない。但し、既に竣工又は計画中の10物件のうち数件はスポンサーから売却の打診があることを期待している。

以上