

第 35 期(2023 年 12 月期)決算説明会における質疑応答の要旨

Q. 自己投資口の取得に関して、今後においても継続的に実施する用意はあるか。また、一連の施策の後に LTV が 45%弱まで上昇するが、この辺りの数値は障害になるのか。売却資金を活用することだが、より大規模に実施する意図はあるか。

A. 今回、物件売却を契機に自己投資口の取得を検討したが、規模に関しては手元資金・LTV・EPU の改善効果等を踏まえて判断した。今後もポートフォリオの質的改善のため物件入替は続けていく方針であるが、売却資金の活用手段の一つとして、取得候補となる物件の有無、投資口価格の状況、金利状況及び金融情勢等を総合的に勘案して、自己投資口の取得が最も投資主の利益に資すると判断すれば実施していく方針である。

LTVに関しては47%程度を上限目途としている。今回のオペレーションでも自己投資口の取得と借入金の返済を合わせて行うことでLTVの水準をコントロールをしており、今後についてもバランスを取りながら行っていきたい。

金額規模に関しては、手元資金の状況や取得余力、EPUの改善効果等を総合的に検討しながら判断していくことになる。必ずしも大規模な自己投資口取得を否定するものではない。

Q. 外部成長に関して、スポンサーが売りたいタイミングとREITの買いたいタイミングの差を埋める施策と、スポンサーの売りたい物件の利回りが低くREITの資本コストを下回る場合の対策は如何。

A. 物件の取得タイミングに関しては、スポンサーとの協議を通じ、双方にとって最適のタイミングを判断することになる。

利回りについては、スポンサーが開発した物件が都心の一等地であるため、収益性と言う意味では厳しいのは事実だが、中長期的に見てエリアや立地、スペックの点から競争力のある物件であり、賃料を引き上げることを通じ利回りの改善を図っていく。

Q. 現在のオフィスマーケットの状況を踏まえると、賃料の引き上げは簡単ではないと見ているが、ポートフォリオの平均賃料を年何パーセント上げるのかといった賃料引き上げの目安はあるのか。

A. 大分モメンタムは変わってきていると思うが、まだ、物件によって強弱がある。競争力が強い物件に関しては賃料増額改定交渉ができる一方、そうでない物件に関してはそうした状況に至っていない。その辺りを見極めながら、競争力の強い物件を対象に賃料増額改定交渉を行っていく方針である。

賃料の引き上げ目標については、今後、本格的に検討したいと考えている。ポートフォリオ全体の利回りがどうあるべきかという議論と、個々の物件の収益力を見極める作業を併進させることになる。物件の収益力の改善が見込まれるのであれば賃料引き上げに邁進することになるが、それが難しければ、売却候補に加えていく事になる。

Q. 2024年12月期に大口テナントの退去を想定とのことだが、テナント退去後の埋め戻しは、稼働優先なのか。それとも、あくまでもポートフォリオ全体の2%程度と言うこともあり賃料増額を追求していくのか。

A. 退去懸念先の床の埋め戻しに関して、既にテナント候補先と話をしているが、当初想定以上に候補先が多く出てきている。賃料水準については、退去懸念先の賃料水準がマーケット水準未満である中、マーケット水準もしくはそれ以上で決まる可能性が高い。

Q. 地方の物件には築年数の長い物件が多くあるようだが、地方の物件を売却しつつBIZCOREシリーズなど都心の物件を取得することで成長を図っていくのか、表面上の利回りではなく償却後の利回りで判断していくのかなど、物件売買時の利回り目線についてどう考えているのか。

A. 地方物件に関しては、築古ながらも利回りが高い物件は保有し続け、ポートフォリオ全体の利回りを維持するためにも、取得するチャンスがあれば更に買っていきたい。

Q. JEI本郷ビルについては、利回りが低いにもかかわらず高い価格で売却できたとのことだが、現状のポートフォリオの中で高く売れる物件は他にもまだあるのか。

A. JEI本郷ビルに限らず、千石、白金台については、駅距離の近さという立地条件に加え、オフィスとしては微妙でもレジとして一等地であったとのエリア適性が高く売却できた理由である。なお、これまでは分配金を維持する観点から売却益が見込まれる物件を売却していたが、今後は築年・エリア適性・収益性の観点から売却物件を選定していきたいと考えており、売却物件の質が変わっていく可能性がある。

以上