

## 第 28 期(2020 年 6 月期)決算説明会における質疑応答の要旨

Q コロナ禍においても、テナントニーズを先取りした積極的なアセットマネジメントを目指していくとのことであるが、具体的な施策があればご教示頂きたい。

A テレワークと新しい本社機能の組み合わせにより、オフィスの機能の見直しと多様化が進展すると見ている。例えば、投資法人が保有する駅近のビルで本社機能を提供し、コアスポンサーがサテライトオフィスを提供するなど、スポンサーグループ全体で新たなオフィスのあり方についてワンセットでの提案ができないか考えている。また、ソーシャルディスタンスが重視される中で、オフィスのレイアウトデザインの提案や共用部施設の拡充などソフトの部分にも踏み込んだサポートも考えている。

Q 業績予想について、保守的に織り込んでいるとご説明頂いた稼働率低下に関して、既に退去通知を受領しているのか、または退去の兆しが見えているのか？それとも、単に保守的に織り込んでいるだけなのか？

A 退去通知を受領した部分については、当然業績予想に反映させている。それ以外の部分については、保守的にある程度の退去を織り込むとともに、フリーレント期間やダウンタイム期間の長期化を想定している。

Q 一部大口テナントが国内のオフィスを半分に減らすという報道があるが、現時点で何か動きはあるか。ワーストケースとして、仮に(該当企業に関連するテナントが)全て退去した場合に、どの程度 DPU にインパクトがあるのか？積極的なアセットマネジメントの中で、テレワークと本社機能をセットで提案するという営業は、テナントを引き留めるという意味で、有効と考えてよいのか？

A 現時点で大口テナントについて具体的な動きはない。また、大口テナントの一部については先方の要望で情報を非開示としているため DPU のインパクトについては開示することはできない。仮に退去が発生した場合でも、過去にも大口テナントの退去をダウンタイムなしで埋戻した実績もあり、できるだけ早期に埋め戻し出来るように努力していく。新しいスタイルの営業という点についても、今後テナント退去などの動きに対して、提案していきたいと考えている。

Q 業績予想の前提となる稼働率を見ると大きく下がるという印象は無いが、足許、大口テナントの退去の動きは今の所無いという理解でよいのか？

A 業績予想をお示ししている向こう1年のタームであれば、その通りの理解でよい。

Q ご説明のあった、業績予想の前提を踏まえると、今後リーシングが遅れるとしてもそこまで長期化するわけではないという認識でよいか？

A 個別の物件毎にどの程度ダウンタイムが必要かを想定し設定したものであり、その範囲内でリーシングを進めたい。

Q コロナ禍を機にオフィス機能の見直しがなされる中、さらなる物件入替が必要になると思うか？

A 今後のオフィスの在り方を考える場合、リモートワークでは対応できない「コミュニケーション」がキーワードになると考えている。従って、物件の立地やクオリティなどがオフィスを選ぶうえでの判断軸となると思うが、駅近・大型・ESG といったエクセレントのポートフォリオ特性を考えれば、ポートの構成を変える必要があるとは認識していない。

以上