

第 36 期(2024 年 6 月期)決算説明会における質疑応答の要旨

- Q. ポートフォリオの質的改善、投資主還元、資本コストをより意識した成長戦略等、全体的な方針について、基本的には変わっていないということによいか。具体的には、物件売却のスタンスや売却の資金使途、物件取得と自己投資口取得とのバランス等、今の取得環境や株価水準を踏まえ、何かこれまでと変わっている点はあるか。
- A. 前回から方針としては大きく変わっていないが、インフレが更に進行している中、それに見合う賃料の引き上げが一層必要になっていると感じている。並行して、ポートフォリオの質・収益性の改善も必要であり、これらを両輪として達成していきたい。収益力強化に対する意識はこれまでと変わっている。自己投資口取得と物件取得とのバランスについては、環境・状況等を総合的に勘案し、投資主にとって何が最も良いかを踏まえて判断していきたい。
- Q. DPU について、基本的には各期の実力収益並みという方針である一方、目線としては前回下限として設定していた 2,800 円への回帰を目標としたいとのことだが、2,800 円への回帰についてのロードマップはあるか。例えば、向こう 2 期で退去する 1,725 坪に係る埋戻しが収益貢献すれば、2,800 円の達成は可能等、ペースやシナリオのようなものはあるか。
- A. 2025 年 6 月期を起点とした場合、退去面積の埋戻しにより 100 円は伸ばすことができる。2,800 円の達成に向けた + 約 200 円のうち、残る 100 円は賃料の引き上げにより達成したいと考えているが、やや時間を要するかもしれない。インフレがより強く意識されていけば、賃料増額の幅も大きくなると考えているため、残る 100 円は 1 年半～2 年程度で達成できると見ている。一方で、コストも上昇することが想定されるため、入替えを通じた収益性の改善との組み合わせにより可及的速やかに達成していきたい。また、2,800 円は当座の目途であり、それ以上の水準も当然に目指していきたい。
- Q. 賃料増額交渉のアタック先について、具体的にはどの物件に対して行っていく方針か。個別物件ではなく、個別テナントごとの賃料ギャップを有する先に行っていくということか。
- A. 賃料増額交渉は、個別物件毎ではなく、テナント一つ一つを精査してアタック先を決めている。足元の想定賃料に対してマイナスギャップのある先に対しては須らく賃料増額交渉をしていく方針である。普通借の期限が到来する先に加え、実態としては、期限が到来していなくても賃料のギャップが大きい先に対しては交渉を行っていく予定である。
- Q. 賃料増額について、より積極的にチャレンジとのことだが、半年～1 年前対比、着実に増額できている等、何か手応えはあるか。
- A. 徐々にではあるが、テナント側の意識が変わってきていると感じている。半年前の段階では、未だマイナス金利政策解除前であり、競争力の高い物件のテナントのみにしか交渉できなかったが、現在はかなり幅広いテナントに交渉ができている。実際、賃料をどの程度上げられるかについては、ワンコインや 1,000 円といった水準かもしれないが、テナント側もより賃料増額に向き合うようになってきている。

- Q. テナント分散について、これまで大口テナントの退去があったが、一連の入替えやリーシングを通じて、大口テナントの退去リスクを気にする必要のないポートフォリオになったと考えているか。
- A. 大きなテナントが 3 つ退去し、それらの処理が完了したところであり、足許、懸念している先はない。然しながら、大きく借りているテナントもあり、相手先の状況次第ではリスクとして顕在化する可能性がある。我々としては潜在的なリスクとして、今後の対応を考えていくべきと捉えている。
- Q. 2024 年 6 月期の埋戻しは、従来に比べ高い賃料で埋め戻したのか、それとも稼働を優先させたのか。
- A. 2 年程前、大きな空室があった時には稼働優先でリーシングを行っていたが、前々期辺りからは競争力の高い物件は強めの賃料設定で交渉に当たる一方、駅から遠い・築年数が経過している等の物件は稼働優先といったようにリーシング戦略を分けていた。足許はほぼ全てのテナントに対して強気に交渉を行っている。
- Q. BIZCORE について、取得済みの 4 物件のパフォーマンスは引き続き堅調という理解でよいのか。
- A. テナントが退去しても、また直ぐに入居するといったような状況であり、ほぼ埋まっている。賃料水準が少し下がるといったケースもあるが、想定内であり、パフォーマンスは堅調、上手くいっている。
- Q. リーシングについて、ポートフォリオにおける平均的なフリーレントとダウンタイムはどの程度か。
- A. 物件力という観点で二極化している。競争力のある物件では、フリーレント 2~3 か月、館内増床の場合はダウンタイムがゼロということもある。競争力の少し弱い物件では、フリーレントが 6 か月つくことや、ダウンタイムが長くなることがある。
- Q. セットアップオフィスについて、通常対比、賃料が取れるといった話も聞くが、JEI として実績はあるか。
- A. JEI としての実績はなく、これからではあるが、スポンサーサイドでは既に始めている。また、同業から情報収集も行っており、今後、実行に移そうとしている段階である。

以上