

質問1

分配金の今後の成長のイメージについて教えてほしい。

回答1

2016年9月の合併以降、公募増資を行う際は、1口当たり分配金を100円以上上昇させたいとご説明してきました。物件取得がこれまで順調に進み、巡航ベースの1口当たり予想分配金を2017年の公募増資では約200円、今回2018年の公募増資では約180円上昇させる形となり、目標を上回る分配金の成長につながっています。今回の公募増資では物件取得に手元資金を活用しましたが、今後も年間約70億円の減価償却費を原資とした手元資金を有効に活用しながら物件取得を行い、分配金の成長を図りたいと考えています。

質問2

居住施設のテナント入替時の賃料が増加しているが、契約更新時の賃料も増加しているか。また、テナント入替時の賃料増加の背景には、解約率の低下があると考えてよいか。

回答2

居住施設の契約更新時に賃料を引き上げることは難しいですが、更新料はお支払いいただくよう努めています。テナントの入替に関しては、昨年の同時期が1,000件程度でしたが、2018年2月期は800件程度に減少しています。市場に優良な賃貸物件が少なく、賃料も上昇傾向にあるため、引越しの件数が減少し、テナントは退去せず継続して入居する傾向が強まっているものと考えています。

質問3

スポンサーのパイプラインは豊富だが、今後の物件取得のペースについてどう考えているか。

回答3

2016年9月の合併以降、約1年半で1,931億円の物件を取得しており、目標以上の外部成長が達成できていますが、年間500～600億円の取得を目標とする方針は変わりません。マルチテナント型物流施設については、大型物件となるため、ポートフォリオのバランスを考えて年間1物件程度の取得を目指しています。

質問4

商業施設の市場環境はどうか。eコマースの拡大による懸念点はあるか。

回答 4

保有している商業施設は、食品スーパーを中心とした物件が多く、すぐにeコマースに代替される懸念は低いと思います。また、契約形態はサブリース契約を基本としており、ダウンサイドリスクは低いと考えています。今回取得したフォレオ博多とフォレオ大津一里山も、サブリース契約の物件です。

質問 5

今後の消費税増税による分配金への影響はあるか。

回答 5

一定程度のマイナス影響はあるかとは思いますが、物流施設など居住施設以外の物件の割合が増えることで課税売上割合は上昇傾向にあり、消費税増税の影響は大きくないだろうと考えています。

質問 6

契約形態以外が全て同じ物流施設があると仮定した場合、契約形態がマルチテナント型とBTS型の場合では、キャップレートにどのような違いがあると考えられるか。

回答 6

どちらの契約形態であっても、基本的にキャップレートはほぼ変わらないと考えています。

質問 7

大和ハウスはBTS型物流施設の開発が得意な印象があるが、マルチテナント型の開発も増えている。マルチテナント型物流施設の運営における大和ハウスグループの強みは何か。大和ハウスグループだからこそ契約できたテナントはあるか。

回答 7

大和ハウスが開発する物流施設は、BTS型が7~8割、マルチテナント型が2~3割となっています。人手不足の問題から、物流施設の運営は今後大きく変わると考えており、大和ハウスではロボットやAIを導入したソリューションを打ち出しています。マルチテナント型のテナントの多くはBTS型のテナントと重複しており、大和ハウスはテナントと十分なリレーションを構築しています。

質問 8

大和ハウスグループのパイプラインにあるマルチテナント型物流施設の現在の稼働状況は。マルチテナント型物流施設は竣工後どれぐらいの期間で 100%の稼働率を実現しているのか。

回答 8

現在の稼働率については、DPL 相模原と DPL 横浜大黒は 100%、DPL 川崎夜光は 95%、DPL 市川は 70%、DPL 岩手北上は 75%、DPL 仙台港は 25%、DPL 仙台長町は 100%です。竣工時に 100%稼働を目指していますが、現状では竣工後約 1 年で 100%にもっていくというケースが多くなっていると思います。

以上