

2024年4月17日開催 2024年2月期（第36期）決算説明会 主な質疑応答（要約）

質問1

昨日発表された自己投資口取得と物件入替について、特に自己投資口取得について、この数カ月で考えに何か変化があったのか。最近の投資口価格の動向を考慮し、資産規模拡大よりも自己投資口取得と物件入替による1口当たりの収益性向上を今は優先する考えか。

回答1

我々はこれまでスポンサーパイプラインを活用し、公募増資を伴う物件取得によって資産規模の拡大と分配金の成長を実現してきました。しかしながら、昨今の市場環境、投資口価格、NAV水準を考慮すると、公募増資による資金調達は難しい状況にあります。その中で、昨年末頃から戦略の軸足を変化させ、パイプラインを活用した物件入替に加え、自己投資口取得を検討することは投資口価値の向上に資するという判断に至りました。自己投資口取得については、物件の取得や売却というインサイダー情報を取り扱う中でタイミング的に公表が難しい状況でしたが、今回それを同時に公表することでクリアしました。今後についても、市場環境に応じ柔軟な施策を検討しながら、実施の有無を判断していきます。

質問2

収益のアップサイドが期待できるホテルをパイプラインに加えたが、これまでの安定成長に加え、ホテルの物件取得によって収益向上を目指す考えか。

回答2

ホテルについては、外部成長だけでなく内部成長も強化しており、保有するホテルの歩合賃料も増加しています。スポンサーグループが開発したダイワロイネットとMIMARUブランドで歩合賃料を含む契約形態となっているホテル2物件を今回パイプラインに加え、今後、取得を検討していきます。

質問3

物件入替と内部成長に軸足を移し、自己投資口取得を決断したことを、ポジティブサプライズと受け止めている。物件入替については、テナントとの関係もあり外部売却が難しかったのか。外部ではなく、なぜスポンサーとの物件入替になったのか。

回答3

物流施設3物件の売却については、パイプラインサポート契約の中で、最初にスポンサーに声掛けすることが条件となっています。並行して、外部へのヒアリングも行い、Dプロジェクト上三川については鑑定価格での外部への売却は難しいという見解を頂きました。

今回、スポンサーに3物件をすべて鑑定価格で売却することになったのは、大和ハウジンググループのバリューチェーンが有効に機能したと、非常にポジティブに捉えています。

#### 質問4

自己投資口取得の今後の継続性や規模の拡大についてどう考えているか。

#### 回答4

投資口価格が1口当たりNAVに対し0.8倍を切る水準となり、この度、自己投資口取得を実施しました。今後については、市場環境を見ながら適時適切に判断していきます。取得の規模に関しては特に定めていませんが、LTVを45%前後の水準に維持した上で手元資金を活用したいと考えています。

#### 質問5

居住施設に関して、テナント入替時の月額賃料の増加率2.5%は、他の住宅系リートに比べやや低い印象も受けるが、賃料増加率が更に拡大する可能性はあるか。

#### 回答5

居住施設のテナント入替時の月額賃料は、全体で2.5%の増加率となりましたが、これには、名古屋や仙台といったエリアにおける賃料の減額が影響しています。地方エリアの物件の賃料動向については、今後の課題と考えています。一方、東京都心の物件については、バリューアップ工事を積極的に進めています。例えば高輪や品川の大型物件においては、バリューアップ工事实施後に13%から14%台の大幅な賃料増額も達成できており、今後も増額を目指していきます。

#### 質問6

地方エリアの居住施設を売却する可能性はあるか。

#### 回答6

今後、賃料上昇が期待できない物件に関しては、売却も検討する必要があるかと思いますが、今現在で確定している物件はありません。

#### 質問7

今回の入替により、BTS型に比べて賃貸借契約期間が短い傾向にあり、内部成長が実現しやすいマルチテナント型の物流施設の比率が高まるが、内部成長の強化の観点から、賃貸借契約期間を短くするために入替を行うという考えもあるか。

#### 回答 7

物流施設については、マルチテナント型の契約期間満了に伴う再契約のタイミングを中心に、賃料の増額が実現できています。BTS 型においては、現テナントとの賃料改定時に賃料を増額するのは引き続き難しい状況と見ています。物件入替をする際には、今年3月に取得した DPL 浦安Ⅲのようなマルチテナント型で汎用性の高い物件が取得の対象になってくると考えています。

#### 質問 8

スポンサーでは、ビジネスホテルのダイワロイネットホテルを今後も積極展開する一方で、リゾートホテルを運営する子会社を外部に売却、また、アパートメントホテルの MIMARU を運営するコスモスイニシアの株式の一部を共立メンテナンスに売却するなど、ホテル事業の戦略に変化があるが、ホテルのスポンサーサポートにマイナスの影響はないと見てよいか。また、共立メンテナンスの物件がパイプラインに加わるといった拡がりも今後は期待できるか。

#### 回答 8

本投資法人とコスモスイニシアとの間のパイプラインサポートは引き続き継続していますので、コスモスイニシアが売却を検討する物件に関しては、まず我々にお声が掛かってくるといった点には何ら変わりありません。スポンサーは、ダイワロイネットホテルの開発を今後も進めていく方針と聞いており、取得に向けて検討を行ってまいります。

以上