

2018年10月18日開催 2018年8月期（第25期）決算説明会 主な質疑応答（要約）

質問1

居住施設のテナント入替時の賃料は更に上昇しているが、今後もこの傾向は続きそうか。

回答1

月額賃料を増額できているのは、首都圏、特に東京都心部の物件が中心です。都心部へは賃貸住宅の供給を上回るペースで人口が流入しており、貸し手に優位な状況が続いています。賃料は、リーマンショック後に大きく下げたボトムの水準から3分の1程度しか戻していないため、今後もまだ増額の余地があると見ています。

質問2

2019年10月に予定されている消費税の8%から10%への引き上げの影響はあるか。

回答2

1口当たり分配金に換算して2020年2月期に約19円、通期で影響のある2020年8月期に約23円のマイナス影響と試算しています。

質問3

今後の物件売却の方針について教えてほしい。

回答3

物件売却の時期や規模について特に方針は出していませんが、決算期毎に個別物件のNOIや設備投資による収益性向上等を評価しており、今後の運用が難しいと見込まれる物件については売却を検討します。

質問4

分配金を成長させるために、公募増資を行う際は取得物件の利回りと全体の取得規模のどちらを優先する考えか。

回答4

パイプラインにもある東京都内の物件については、既存ポートフォリオのNOI利回りで取得することは難しいと考えています。NOI利回りだけでなく償却後利回りも考慮に入れ、分配金の成長に寄与する物件取得を行っていきたいと考えています。

質問 5

商業施設の物件取得に対する考えは。

回答 5

商業施設については、スポンサーグループの賃料保証型のサブリース案件で安定的な運用が期待できる物件を候補とし、その中で利回りの目線が合う物件を取得する方針です。

質問 6

スポンサーの物件売却の方針に変化はあるか。

回答 6

スポンサーは今年度が最終年度の中期経営計画の3年間で3,000億円、年間で1,000億円の物件売却計画を掲げており、年間1,000億円のうち500~600億円程度を本投資法人が取得したいという考え方は変わりません。スポンサーは来年度に新たな中期経営計画を公表することと思いますが、我々は無理をして物件を取得するつもりはなく、利回り目線に合う物件を取得する方針であり、我々の目線に合わない物件が外部へ売却されるケースもあります。

質問 7

商業施設の投資比率について、保有物件の売却を含めて何か方針はあるか。

回答 7

将来のスポンサー側での再開発を視野に入れた築年数の経過した商業施設の案件も出てきていると聞いており、将来はそのような物件の取得も検討したいと考えています。物件入れ替えの可能性はありますが、意識して商業施設の投資比率を下げることは考えていません。

質問 8

物流施設のマーケット環境を踏まえて、投資比率に対する考えを含め今後の方針は。

回答 8

物流セクターの投資口価格はやや軟調ではありますが、物流施設のファンダメンタルズはそこまで悪くないと考えています。本投資法人の物流施設はほとんどがBTS型で長期固定賃料の契約で現状の稼働率も100%です。スポンサーはBTS型：マルチテナント型＝7：3の割合で開発を進める方針で変化はなく、本投資法人の取得もその比率に見合ったものとなっていくものと見ています。

質問 9

物件取得のペースを落としているリートもあるが、環境次第では取得ペースを抑える可能性はあるか。

回答 9

合併以降に取得した 41 物件のうち、40 物件がスポンサー物件であり、今後もスポンサーのサポートを受けながら本投資法人の目線に合う物件を取得する方針です。場合によっては目標とする取得規模に到達しないケースもあるかもしれないと考えています。

質問 10

居住施設の賃料を積極的に増額する方針か。

回答 10

本投資法人は 10,000 戸強の居住施設を保有しており、このうち約 25%がサブリース契約のため賃料の変動はありません。残りの約 75%ではプロパティマネジメント会社や仲介会社を通じて賃料増額を狙っていく考えです。賃料が減額となっている物件は地方に多く、その減額幅をどう抑えていくのかということが今後の課題です。

質問 11

マルチテナント型の物流施設についても契約更新時に賃料増額交渉を行っているか。

回答 11

昨年取得した DPL 三郷では契約更新時に少額ですが賃料を増額し、契約期間も従来の 2 年から 5 年に長期化しています。今後も契約更新のタイミングで賃料増額を図る方針です。

以上