

質問1

中期目標として巡航ベース分配金5,600円を掲げているが、資本市場や不動産市場などの環境が現状のまま続くと仮定した場合、目標の達成時期はいつ頃と考えているか。また、外部成長のペースはこれまでと変化はないか。

回答1

目標の5,600円の達成時期については、3年後位を目途と考えています。外部成長については、三大都市圏や地方中核都市を中心とした質の高い物件の取得にこだわりたいと考えていますので、現状のポートフォリオ利回りである5.2%の水準で取得することは難しくなってくると考えています。もちろんインプライドキャップレートも意識しながら、適正な利回り水準での取得を目指します。一方、資産規模も大きくなってきていますので、これまでのように分配金を200円または3%超というような水準で成長させることは難しくなっていると認識しています。

質問2

潜在的な賃料減額リスクのある物件を売却したことで、ポートフォリオのリスク低減が図れている印象だが、今回の売却を検討した期間はどの位か。また、賃料減額リスクのある物件は他にもまだあるか。BTS型物流施設は賃料が安定していると考えているが、賃料の減額を今後のリスクとして捉える必要はあるか。

回答2

物件の入れ替えについては、6か月毎に物件を評価し検討を行っています。賃料減額要請を受けている物件は物流施設で2~3件ありますが、減額が決定した物件はありません。

質問3

居住施設の内部成長については、分配金を大きく押し上げるほどの効果はまだないか。

回答3

居住施設で内部成長はあるものの、物流施設や商業施設では内部成長が見込みにくいことや、築年数の経過とともに修繕費等の費用が増加することなどから、全体では目立った内部成長のプラス要因は見込みにくいかもしれません。

質問4

なぜこのタイミングで新たに中期成長戦略を打ち出したのか。

回答 4

3年前の合併時に資産規模 8,000 億円という目標を掲げ規模の拡大を図ってきましたが、8,000 億円の達成が視野に入ってきたため、今後の目標について社内で議論を重ねる中で投資主価値の更なる向上のためには分配金を継続的に成長させるべきではないかという結論になり、分配金の水準を目標として定めることとしました。

質問 5

目標分配金をどのように達成するつもりか。ポートフォリオの内容から考えて、外部成長が主なドライバーになるかと思うが、公募増資時の投資口価格の水準に影響を受けやすくなるのではないか。

回答 5

大規模な物件を取得するには公募増資による資金調達が一つの手段となりますが、公募増資を行う際は NAV 水準を意識したいと考えています。スポンサーのパイプラインが豊富にあることから、外部成長が分配金の成長の主なドライバーとなると思いますが、今回のように物件の入れ替えを行うなど収益性及び安定性の向上を図っていきます。物件取得については、色々なスキームも検討したいと考えています。

質問 6

現時点で物件取得のスキームについて何か具体的な考えはあるか。

回答 6

今後については、匿名組合出資やブリッジファンドなどのスキームも検討していきます。

質問 7

物流施設の中でもマルチテナント型は賃貸市況が強く賃料も増加傾向にある中で、御社は BTS 型中心で賃料の動きは少ないと思うが、今後の物流施設の賃貸市況をどうとらえているか。

回答 7

昨年は物流施設の供給過剰が懸念される中で物流系リートは厳しい評価を受ける局面がありましたが、実際には供給を上回る需要が生まれました。スポンサーの物流施設の開発はこれまで BTS 型とマルチテナント型が 7:3 程度の比率でしたが、足元では比率が逆転し、マルチテナント型の開発が特に首都圏で進んでいますので、我々としては、そういった物件の取得に取り組んでいきたいと考えています。ただし、我々の利回り目線に合う物件を厳選していきます。

質問 8

物流施設の BTS 型とマルチテナント型の取得の利回り目線は。

回答 8

BTS 型とマルチテナント型の違いというよりも、立地による要素が大きいと考えています。我々としては、少しでも良い条件で取得できるように努めます。

以上