

質問1

2022年2月期は、居住施設において、稼働率が改善した一方でテナント入替時の月額賃料は小幅のプラスにとどまった。居住施設特化型リートの決算では、2021年の後半に稼働率の維持や向上のために賃料条件等を緩和するといった傾向が見られたが、御社の場合はどうだったか。また、2022年に入り東京都の人口が流入に転じ始めたことも踏まえ、足元では居住施設の需要が戻り稼働率も回復傾向にあるなど、流れが変わってきた印象はあるか。

回答1

居住施設の稼働率に関しては、期中平均の実績で97.6%と、予想の97.0%を0.6ポイント上回り、期末では98.4%と高い水準を維持しています。ご指摘のとおり、賃料の上昇率はこれまでと比較すると少し鈍化傾向にあります。これは、単身世帯や学生の方などが郊外に転居する動きがあったことも一因と考えています。テナント入替時の月額賃料の増減については、東京中心部のシングルタイプが苦戦し減額となった一方、ファミリータイプや広めのラージタイプについては増額となり、トータルで月額62.6万円の増額を達成できました。

また、稼働率が90%を下回る居住施設については、色々と対策を講じてきました。具体的には、礼金を一部免除する、フリーレントを設ける、リーシングコストを増額するなど、プロパティマネジメント会社の協力も得て施策を講じた結果、期末の稼働率が90%を下回った物件は3物件のみとなっています。

質問2

物件取得のパイプラインは引き続き潤沢だが、今後については、これまでの外部成長ペー
スを維持する考えか、もしくはESGなどの社会価値の向上により注力する考えか。

回答2

本投資法人は、事業価値と社会価値の掛け算により投資主価値の最大化を図るという成長戦略を発表しています。どちらかが良くて、どちらかがゼロであれば結果的には投資主価値はゼロと考え、両方の価値向上に取り組む戦略です。事業価値としましては、分配金の成長につながる外部成長を引き続き行っていきたいと考えています。ただし、鑑定キャップレートもかなり下がってきていることから、分配金の成長につながるかどうかを一つ一つ見極めながら、厳選して物件を取得していく方針です。これまで、結果的に年間800億円程度の物件取得を実現してきましたが、今後は物件取得の規模感には特にこだわらない方向で考えております。

質問 3

物流施設の運用状況は引き続き堅調な印象を受ける。BTS 型が中心のため賃貸借契約期間も長く安定性がある一方で、仮に今後、著しい物価上昇が続いた場合のヘッジという観点で、ある程度の期間ごとに賃料を改定する機会はあるか。

回答 3

BTS 型は、4～5 年ごとに賃料改定のサイクルがありますが、実際にそのタイミングで賃料を増額することは難しく、2022 年 2 月期も同条件での改定となりました。マルチテナント型のテナントにつきましては、契約期間が 3～5 年と短いため増額で再契約することができました。今後は、BTS 型でも契約満了となる物件も出てくるため、マーケット水準に合った賃料で再契約するケースも期待できると考えています。2022 年 8 月期は、契約満了を迎える 2 テナントと増額にて再契約を予定しています。

質問 4

ホテルのアゴーラ・金沢について、現オペレーターと合意解約済みで、後継オペレーター候補と基本合意に基づき協議中とある。まだ流動的な状態だと思うが、今後の見通しは。

回答 4

アゴーラ・金沢につきましては、現オペレーターと合意解約し、後継オペレーター候補と基本合意書を交わしております。条件についてはこれから協議して参ります。稼働については、現時点では非常に厳しい状況ですが、金沢は観光地でもあり、特に当ホテルはツインやダブルの客室が中心であることから、コロナが収束し観光需要が戻ってくれば回復に向かうと考えています。

質問 5

外部成長については、当面は物流施設や居住施設が中心になるかと思うが、商業施設やホテルの取得についてはどう考えているか。

回答 5

パイプラインは、決算説明資料の 10 ページに掲載しているだけで約 4,000 億円ございます。今後の物件取得は、やはり物流施設が中心になるかと思いますが、商業施設やホテルについてもマーケットが改善すれば検討したいと考えております。スポンサー側は、物流施設だけでなく、データセンターにも大規模な投資をしていく方針を打ち出しておりますので、本投資法人は総合型リートとして、社会に必要とされている優良な物件を今後厳選して取得していきたいと考えております。

以上