

#### 質問1

前期に続き30億円の自己投資口取得を公表し、資本効率や投資口価格をより意識している印象だが、物件売却資金を状況によっては優先的に自己投資口取得に充当するという方針に沿って、今後はその規模も拡大させていく可能性はあるか。また、今後の物件取得に対する考え方はどうか。

#### 回答1

我々はこれまで積極的に物件入替を行ってきましたが、売却物件と取得物件の利回りの差や現状の投資口価格の水準を考慮すると、物件売却資金の使途として、物件取得よりも自己投資口取得を優先的に検討すべきと考えています。今後は物件売却のペースを加速させる方針で、フォレオひらかたを含め150億円程度の物件の売却活動を進めています。売却により売却益が発生した場合には投資主に還元し、また、LTV水準を考慮した上で売却資金の一部を自己投資口の追加取得に充当することを検討してまいります。今後、物件取得の候補としては、将来的に内部成長が期待できる居住施設やホテルを検討したいと考えています。

#### 質問2

前回の決算発表で内部成長力の強化や初の自己投資口取得などを打ち出した際に、投資家からどのようなフィードバックがあったか。投資口価格は、決算発表後に回復していたものの最近はやや軟調に推移しているが、まだ課題があるにとらえているか。また、例えば、投資口価格を1口当たりNAVに対してどの位の水準まで回復させたいといった目標はあるか。

#### 回答2

前回の決算発表時に30億円の自己投資口取得を公表しましたが、我々の時価総額と比べて規模がやや小さいのではという投資家の意見が多くあり、今回、2回目となる30億円の自己投資口取得を公表しました。目標としているP/NAV倍率として、具体的に定めている水準はありませんが、投資口価格が低迷している現状を真摯に受け止め、売却益の還元やP/NAV倍率を意識した経営を行ってまいります。

#### 質問3

BTS型物流施設3物件の売却により売却益を計上したが、今後も売却候補はBTS型物流施設が中心となるか。

### 回答 3

現在、商業施設 1 物件、BTS 型物流施設 1 物件、居住施設 1 物件の計 3 物件の売却活動を進めています。今回スポンサーグループに売却した BTS 型物流施設 3 物件の事例のように、スポンサーはリブネス事業の一環として、過去に開発し売却した BTS 型物流施設を再度取得してマルチテナント化や ZEB 化など新たな開発を行うことによって物件の収益性を高める取り組みを行っており、この取り組みをスポンサーと協働して推進していきます。

### 質問 4

2025 年 8 月期に賃貸事業収益の減収を見込んでいる要因は何か。

### 回答 4

物流施設で 2 テナントの退去を予定しており、現在リーシングを進めていますが、後継テナントがすぐに入居しない前提で保守的に予想しているためです。

### 質問 5

パイプラインに掲載の物流施設の物件数が減っているが、単に抜粋しているだけで実態は変わっていないか。それとも、物流施設の取得の優先度が今後下がることを暗示しているのか。

### 回答 5

パイプラインについては、あくまでも抜粋です。前回資料との対比では、スポンサーが既に売却した物件や取得の実現可能性を考慮して一部の物件を除外しています。また、内部成長の期待できる居住施設やホテルの取得を優先したいというメッセージもこめています。

以上