

#### 質問1

合併時に目標としていた資産規模8,000億円を超え、巡航ベース目標分配金5,600円も達成見込みということで、非常に安定した状況と見受けられる。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強化など他のことに力を入れる考えか。また、今後の物件取得は引き続き物流施設が中心か。

#### 回答1

今回はあえて数値目標を出しておりませんが、資産規模1兆円が見えてきた中で、目標値を掲げるフェーズではなくなったと考えています。また、コロナ終息後の経済状況、特に不動産市況がどうなるのかによっても変わってくると考えています。今回も、物流施設や居住施設の鑑定キャップレートが軒並み10ベースポイント低下しました。我々としては、それぞれの局面において投資主価値の向上に資するよう柔軟な施策を実施していく方針です。スポンサーパイプラインは豊富にあり、スポンサーは年間2,000億円程度の物件売却を計画していることから、今後も優先交渉権を活用して物件取得を継続していきたいと考えています。物件取得にあたって公募増資を実施する場合は、引き続き分配金の成長を目指します。また、パイプラインが示すとおり、当面の取得の対象は物流施設が中心になると考えています。

#### 質問2

物件売却は今後増えそうか。また、どのような物件を売却したいか。

#### 回答2

我々は、決算期ごとに全物件の見直し・評価を行っています。立地、スペック、テナント、契約年数などを基準に物件の収益性と安定性を総合的に評価しています。ただ、抽出した物件はすぐに売却候補というわけではありません。半年後に収益性が改善する物件もありますので、状況を見ながら、将来的に改善が難しいと思われる物件を売却候補としています。

#### 質問3

居住施設については、資料を見る限り運営環境が特に厳しい印象はないが、コロナの状況が終息すれば、再び成長が期待できる環境になると見ているか。

### 回答 3

都心部の居住施設の稼働については引き続き厳しい状況が続いています。東京の人口も足元でまだ減少傾向にあります。一方で、13 期連続で月額賃料を上げることができており、退去後の埋め戻しには苦戦しているものの、比較的健闘していると思います。今回、稼働率の低い 1 物件を売却したこともあり、2022 年 2 月期の居住施設の平均稼働率は 97%程度と予想しています。

### 質問 4

スポンサーはデータセンターの開発に力を入れていくと聞いているが、データセンターがパイプラインに加わる可能性はあるか。

### 回答 4

スポンサーは千葉県の印西市で、オーストラリアのエアトランク社と共同でデータセンターの開発を行っています。開発はエアトランク社の主導ということもあり、この物件を我々が取得する可能性は低いと考えています。一方、スポンサーもノウハウを蓄積し、データセンターの候補地として土地の取得もしています。当面の取得はありませんが、今後、様々な検証を行った上で、将来的にはデータセンターを取得する可能性も十分あると考えています。

### 質問 5

都心に近い配送センターの開発が伸びていると聞いている。また、他の物流リートで、冷凍・冷蔵設備を備えた物流施設の取得を強化する動きをどう見ているか。

### 回答 5

物流施設については、三大都市圏及び地方中核都市の物件を対象に取得を検討していきます。また、4月に取得した習志野の物流施設はあらかじめ冷凍・冷蔵設備を備えた物件ですが、スポンサーの開発状況を聞くところ、そのような物件が大きく増えることはないという印象です。ラストワンマイル型の配送センターについては、土地の価格が上がっているため、開発にあたっては収益性が課題かと思います。我々としては、他用途との複合施設であれば取得の検討も可能と考えています。

以上