

質問1

2017年8月期は居住施設を売却する一方、商業施設を取得し、物件の入れ替えを実施したが、今後も積極的に入れ替えを行う方針か。今回は比較的築年数の経過した居住施設を売却したが、どのような物件が売却の候補となるのか。入れ替え戦略について教えてほしい。

回答1

今回売却した居住施設は、取得価格が10億円未満の物件、契約形態が一棟貸しの物件などの解約リスク、築年数、立地、スペックなどを総合的に評価して決定しました。不動産市況が活況を呈している現時点で物件を売却することで、将来のリスク低減につながると考えました。今後は、NOIの寄与という点で見劣りのする物件について優先的に売却を検討する方針ですが、売却した場合のNOI減少をカバーできるように、合わせて物件を取得できれば理想的と考えています。

質問2

今後の外部成長のペースについて教えてほしい。

回答2

現在のポートフォリオ NOI 利回り 5.2%、償却後利回り 3.9%をなるべく毀損させない形で物件を取得したいと考えています。今年4月の取得では、NOI 利回り 5.1%、償却後利回り 3.9%で物件を取得することができました。市場のキャップレートは更に低下傾向にあり、首都圏の物流施設については、NOI 利回り 5.2%で取得することは難しくなっています。一方、スポンサーの大和ハウスグループは、首都圏以外のエリアでも開発を行っており、保有物件のアセットタイプも様々です。物件を取得する際には、エリアや他のアセットを組み合わせることで目標の NOI 利回り水準に近づけていきたいと考えています。スポンサーサポートが本投資法人の最大の強みであり、その強みを活かしながら、年間500～600億円の物件取得を目指したいと思っております。

質問3

分配金の成長ペースに引き続きこだわっていくという方針に変わりはないか。

回答3

物件の取得には、公募増資や借入れによる資金調達が必要となりますが、公募増資を実施する場合には分配金の成長を目指すという方針に変更はありません。また、手元資金の活

用も含めて検討してまいります。

#### 質問 4

物流施設のテナントと日々交流する中で、どのような相談が寄せられているか。人手不足や自動化設備を導入したい、賃料を下げしてほしいなどの相談はあるか。

#### 回答 4

賃料減額の要請を受けることはありますが、照明の LED 化などテナントにとってプラスとなる施策を実施することで、テナントとは円滑な関係を維持していると考えています。人材確保や自動化設備導入などについてテナントから具体的な相談は受けていませんが、マーケット全体として首都圏を中心にそのようなニーズが高まっていると聞いています。

#### 質問 5

年間 500～600 億円の外部成長を目指す中で、現在の投資口価格の水準をどのように捉えているか。ディスカウント増資への考え方や、それを踏まえた外部成長のシナリオについて教えてほしい。

#### 回答 5

ディスカウント増資については賛否両論があると思います。投資口価格は市場が決めるもので、我々はコントロールできませんが、今後も物件を取得し、分配金を成長させるというスタンスで臨んでいく方針です。ディスカウント増資の可能性の有無については、コメントは差し控えさせていただきます。

以上