

本資料は、2020年7月20日(月)開催の決算説明会における発言に基づいて作成されたものであり、本投資法人の投資を勧誘することを目的としたものではありません。なお、本資料で使用しているデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

大和証券オフィス投資法人 2020年5月期(第29期)決算説明会における主なQ&A

日 時： 2020年7月20日(月) 15時30分～16時30分

発表者：大和リアル・エステート・アセット・マネジメント株式会社 代表取締役社長 福島 寿雄

*質問順に掲載しています。

Q1. 在宅勤務の広がりの影響について、大規模ビルと中小規模ビルではどちらの影響が大きいと考えているのか。また、立地面で影響が大きいと考えられるエリアはあるか。

(回答)

在宅勤務については、テレワークが出来る環境が整うような比較的大企業の入っているビルに影響があると考えております。但し、大企業ですと意思決定にプロセスがかかることや、定期借家契約でご入居されていることもあり、影響として出てくるのは若干遅いものと考えています。また、ビルの規模による変化の違いについては、中小ビルの方が先に動くと考えておりますが、在宅勤務の影響というよりは、個々のテナント様の業績によるものが大きいと考えております。立地については、渋谷は空室率が上がるのが都内平均よりも早いと言われておりますが、渋谷のIT系の企業に関しても動きは様々だと考えています。本投資法人の運用している渋谷のビルに関しても現時点では大きな影響はありません。今後注視していく必要はありますが、特定のエリアだから影響が出てくるというのはまだ見極めづらいところです。

Q2. 現在の売買市場において、割安物件の売り物件はあるか。

(回答)

現時点では、大型のオフィス案件に関して、多少値段を引いても処分したいというようなお話は聞こえてきておりません。むしろ、外資を含め潤沢な資金を保有している企業による買い需要には大きな減少がなく、取引水準もコロナ以前とあまり変わらない状況となっております。

Q3. 自己投資口買いは検討したか。

(回答)

実施について、社内でも検討は致しました。コロナの影響が見通せない中、手元資金を一定程度保持することが重要と考えた結果、今回の実施は見送らせて頂きました。

Q4. 短期的に見た場合のオフィス需要の見通しは。

(回答)

50～100坪程度の比較的小ぶりの床の需要は、6月に入ってからは引き合いが多く、需要が顕在化してきている印象です。その一方で、大きな床の需要については、入退去共に動きが鈍い状況となっております。

Q5. 長期的に見た場合のオフィス需要の見通しは。シェアオフィスやサテライトオフィスを踏まえた需要観は。

(回答)

オフィス床需要の大きな減退はないものと考えております。各企業ともコロナの影響により在宅勤務に取り組みざるを得ない状況下、在宅勤務の利点を理解しつつも、社員同士のコミュニケーションからイノベーションが生まれることも再確認されているのではないのでしょうか。在宅勤務によるオフィス床面積の減退とイノベーションを推進する環境としての需要の増加の双方を考えた際、結果としてオフィス需要はプラスになると見ております。実際に当社も、コロナ前からオフィスの在り方について様々検討しております。オフィス資産運用会社として、自ら試しながら、今後も探求していきたいと思っております。

また、シェアオフィス、サテライトオフィスについては一定の需要はありますが、あくまでプラスアルファでの利用であり、オフィスビルの減退に直接繋がるということではないと考えております。

Q6. 物件取得・入替の今後の見通しは。

(回答)

基本的には入替での物件取得が中心になっていくと考えています。築古の物件についても、単純に売却をするのではなく、ポートフォリオの質向上に資するような取引を実行していきたいと考えております。

Q7. コロナ禍でもリファイナンスが好調とお聞きしたが、各金融機関のDOIに対する融資姿勢に変化はあるか。

(回答)

現時点では、金融機関様からプレッシャーを感じていることはありません。但し、コロナの影響が見通せない状況下、不動産融資の中で選別されていくことも考えられます。残して頂ける側になれるよう、これからも運用状況のご報告、ご説明をしっかりと尽くして参ります。

Q8. 決算短信p32-33記載の鑑定評価額について、還元利回りの上昇・減少の理由は。半年後の見通しは。

(回答)

鑑定評価額は全体として上昇しておりますので個別の上げ下げについてはあまり気に掛けていませんが、還元利回りの上昇の個別要因としてはエリアや築年が理由によると思われる。鑑定評価額が下落した物件については、長期修繕費用及び固定資産税の増額等の外的要因が原因です。

また、半年先の見通しについて、コロナの影響を見通すことは難しいですが、現在のような状況が続くのであれば大きな変化はないものと考えております。

Q9. 2020年5月期実績の賃料改定が好調と感じるが、今後も維持できそうか。テナントの納得感など、関係性はどうか。

(回答)

2020年5月期までの交渉については、コロナ前に交渉しておりますのでご納得頂いているものと思います。今後については、各テナント様の財務状況、事業環境等を個別にしっかりと確かめた上で動いていこうと考えております。そういった意味では、前期ほどの大胆な動きは出来ない可能性はございます。

Q10. 今までの投資主価値の成長という方針から、投資主価値の毀損の回避、最小化の回避を目指していく、という方針に変わる可能性があるということか。その場合、どういったところにリスクが顕在化しそうか。また、そのリスクへの対策は。

(回答)

現時点で方向感が守りに転じたということではなく、その可能性も考えておきながら今後対応していく必要があると感じているということです。我々としては、解約のペースが早くなっている点について、なるべく早く埋め戻しをしていくことが最大の防御であると考えております。現状で対応できることについては速やかに実行し、不測の事態が起きた際に対応できる余力を持っておくことを念頭に置き、運用にあたって参ります。

Q11. 従前より解約のペースが早いとのことだが、空室の引き合いについて従前と比較して変化した点はあるか。

(回答)

比較的小規模の需要については、コロナ以前と同様の状況ですが、若干借り手優位の状況になっている印象です。コロナ前との違いという点では、大規模の需要がコロナ以前の水準に戻ってきていないのが実感としてございます。当社と致しましては、人員の増強による丁寧なリーシングや確保している予算による他を先んじた取り組み等の動きを加速していく必要があると考えています。

Q12. マーケットとの賃料ギャップは依然として一定程度確保できていると理解しているが、今後の賃料増額交渉への取り組みは。

(回答)

一律に交渉を持ち込むのではなく、各テナント様の財務状況、事業環境等を個別に検討し、丁寧に進めて参りたいと思います。

以上