

本資料は、2015年7月16日(木)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 2015年5月期(第19期)決算説明会における主なQ&A

日 時： 2015年7月16日(木) 17時30分～18時35分

発表者：大和リアル・エースト・アセット・マネジメント株式会社 代表取締役社長 山内 章

*質問順に掲載しています。

Q1. 現状の入退去率に対する認識及び今後の見通しはどのようなものか？

(回答)

入退去率が低い水準になっている理由は、

- ① 当社資産運用部がテナントと管理会社を介さず、直接コミュニケーションを行う等の努力により成果が挙げられていること
- ② 退出先となり得るオフィス空室区画が少なくなっていること
だと考えています。また、賃料が上昇し、移転によるコストメリットが少なくなってきたことも一つの要因と考えています。稼働率は、95%程度が標準的と言われますが、それを上回る97%を目標として運用を行っていきたいと考えています。

Q2 決算説明資料P.14の契約更新について、更新対象面積のうち増額改定が26.5%と増加しているが、今後も増額が継続するのか？

(回答)

これはマーケット全体の賃料上昇トレンドを反映したものであり、継続してテナントの満足度の向上を図ってきた結果でもありと考えています。このトレンドを今後も継続させるように努力します。なお、すでに足許の第20期において、更新対象面積のうち20%について増額の了解を得ている状況です。

Q3. 公募増資により取得したリバーゲートについて、空室を埋める見込みはあるのか？

(回答)

現在、相当数の申込みをいただいております。取得当初の目論見どおり、基準階面積が約600坪と大きな区画である点が好評です。マーケットに恵まれたこと、仲介会社との連携及び競合物件が近隣に無いことから、「中期」NOI利回り(決算説明資料P.27参照)の数値まであと少しという状況です。なお、保守的に見ているため、2016年5月期(第21期)予想ではリバーゲートの空室を埋めた分は見込んでいません。

Q4. 決算説明資料の情報開示が充実している点が良いと思う。賃料上昇がしっかり見えてきたが、今後は内部成長にフォーカスするのか？

(回答)

人員等、経営資源は十分にあり、また、取得目線に合う検討物件もまだあるため、内部成長だけに経営資源を傾けることはなく、引き続き内部成長、外部成長ともに注力していきます。

Q5. 現状、ポートフォリオは東京都心の主要5区に集中しているが、取得物件の幅を広げるために、検討エリアを広げる予定はあるか？

(回答)

景気回復の恩恵が最も大きいのは東京であると考えていること、長期的にはオフィスビルの適地は縮小すると見込んでおり、立地は最も重要であると考えことから、検討エリアを変更する予定はありません。取得物件の幅を広げるとすれば、エリアではなく、築年数、建物の設備等の目線を柔軟に考えるということはあると思います。地方の大都市のオフィスビルは引き続き取得検討対象ですが、取得の際は利回りが重要になると考えています。

Q6. 取得物件について築年数の浅さや駅距離の近さを重視していると前回の決算説明会で話されていたが、リバークは築年数20年であるが、取得方針に変化があったのか？また、中長期で考えた時に、この築年数についてどのように考えるか？

(回答)

取得方針に変化は無く、築年数も重視していますが、立地がより重要と考えています。築年数が20年超の物件であっても、立地が良く、10年後、20年後の競争力がイメージできる物件であれば、取得を検討します。一方、中長期的にはポートフォリオの入替は必要だと考えています。第19期において、積極的に資産入替を行っていますが、これにより本投資法人がポートフォリオの質の向上のための入替を行うことが可能である実例を示すことができたと考えています。

Q7. 決算説明資料 P.14 の賃料増減について、第19期において、増額分だけを見ると第18期比減少しているが、今後の見通しはどのようなものか？

(回答)

第18期においては、マーケットと賃料ギャップの大きい一部のテナントに増額依頼を行った結果、賃料増額に承諾いただきました。第19期においてはマーケット全体が上昇局面に入ったので、マーケットと賃料ギャップがそれほど大きくない、より多くのテナントに少額でも増額依頼を行った結果、賃料増額に承諾いただくことができました。今後、マーケットとの賃料ギャップが広がっていくと見込むことから、賃料の増額分は増加していくと見込んでいます。

Q8. 決算説明資料 P.15 のテナントの入替による月次賃料増減について、月額賃料が9.2%増額しているが、テナントを入替える方が賃料は上がるのか？今期、入退去率の低下があるが、賃料を上げようとするれば、既存テナントの入替をした方が良いという考えはあるか？

(回答)

2~3年単位で見れば、そのような考えもあるかと思えます。当然、そのような短期的な経済合理性も考慮しますが、今後10年単位で本投資法人の運用を考えた方が賃料の最大化に繋がるのではないかと考えています。第19期においては、マーケット賃料に近い賃貸面積の大きいテナントに増額をしていただきました。これは減額の際にもテナントの声を聞かせていただいていたため、

現状のマーケットを理解して増額していただくことができたためです。増額率をパーセントで示すと、賃貸面積の大きいテナントが増額しても小さく見えてしまいますが、テナントにマーケットを理解していただいて、良い形で増額してもらえるように直接コミュニケーションを取って今後も対応していく方針です。

Q9. 第20期と第21期において、第20期における営業収益の前期比増加額が259百万円、第21期における同増加額が132百万円であるが、資産入替以外で、この増加の理由は何か？

(回答)

主な増加理由は、一部のテナントのフリーレント期間が終了することによるものです。

Q10. 賃料ギャップについて決算説明資料に記載が無いが、賃料ギャップについて、どのようにイメージしているか？

(回答)

運用の現場が最も賃料ギャップを実感としてわかっていると考えているため、第三者からの賃料査定データを取得しておりません。第19期において、テナント入替により月額賃料の9.2%増額を実現できましたが、賃料ギャップはこれに近い水準であると考えています。

Q11. オフィスビルの適地は今後縮小すると考えているが、将来、雇用延長期間を超えた団塊の世代が東京を出ていくことに伴うオフィスビル需要低下の兆候は出始めているか？

(回答)

本投資法人のテナントは設立年が新しく、従業員の平均年齢が若い企業が多く、現状ではほぼ増床ニーズを聞くばかりであるため、そのような兆候は感じていません。

Q12. 渋谷で2018年にオフィスビルが大量に供給される予定であるが、その影響について、どう考えているか？

(回答)

IT企業や通信関連企業等、渋谷という場所にこだわる企業は多いです。以前は事業が成功し企業が大きくなると六本木に移転するケースが多かったですが、それは渋谷に大規模オフィスビルが無かったためです。2018年に大規模オフィスビルが供給された場合、IT企業等の渋谷への集積度が高まり、街の活性化に繋がるため、本投資法人にとって好影響だと考えます。

Q13. 長期的な目線で経営されているということですが、2020年開催予定の東京オリンピックに伴い、東京の中心が現在より南側や海側に移ると考えるが、将来的にどのエリアが重要になると考えるか？

(回答)

今後、東京の中心が今より南側や海側に移るのかどうかを予測するのは難しいです。しかし、現在、重要なエリアはこれからも変わらずに重要なエリアであると考えます。新宿は多くの人にとって利便性が高く、渋谷はユニークな街であり続けるだろうと考えます。新しいトレンドは認識した上で、引き続き重要なエリアに投資していきたいと考えています。

以上