

本資料は、2012年1月16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 第12期決算説明会における主なQ&A

日 時： 2012年1月16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 山内 章

*質問順に掲載しています。

Q1. フリー・レントの解消や金利コストの削減等が行われた結果、事業環境が変わらなければ、分配金の絶対水準はどこまで回復すると考えているか。

(回答)

賃料の減額や退去などが無く、稼働率 90%という想定をした場合、フリー・レント解消によって、分配金は、1,000 円弱の上昇は見込めると考えています。また付与するフリー・レント期間の短縮や、稼働率が 95%まで上昇することで、500～800 円の更なる分配金の上昇が見込めると考えています。

マイナス要因として、レントギャップがまだ残っていますが、第 12 期に減額をしたテナントは、全面積の 4%程度と小さく、減額率も軽微であると考えています。

Q2. 大和証券オフィス投資法人(以下、「DOI」)のポートフォリオの半分が築年 20 年以上の物件である中、こうした築古物件の魅力を保つことが出来るのか。

(回答)

中型オフィスビルにおいては、築年数が 20 年を越えると築年数による競争力の差はないと考えています。即ち、築年数が 20 年を越えた物件の競争力は、空調、トイレ、エントランス等のビルスペックにあり、これらは、リノベーションのための一定の投資をすることによって維持することが可能です。Daiwa 銀座ビルのような築年数 40 年を超えるビルでも躯体がしっかりして、一定程度の投資をすれば、高い競争力を維持することが出来ると考えています。

Q3. 稼働率 95%を目指しリーシングする中、不動産会社がスポンサーではない REIT として、スポンサーとの連携によってどのようにリーシング強化を行っていくのか。

(回答)

スポンサーとの連携を強化するために運用会社において営業推進部を立ち上げ、大和証券の出身者が大和証券の支店を訪問し、ポートフォリオの認知に努めています。既に 1 件のリーシングがスポンサーとの連携によって成立しており、他にも問い合わせが数件来ています。PM 会社のコンタクトがない新興企業との接点が大和証券グループにはありますので、今後も積極的にスポンサーとの連携

を行っていきたいと考えています。これによって、半年から1年以内に連携によるリーシングの成果を出したいと考えています。

また、DOI は非不動産会社系 REIT であるために、リーシングの仲介業者とオープンで率直な情報交換ができており、スポンサーに対する抵抗感がないことはプラスに働いていると感じています。

Q4. 第 14 期予想負債コスト利回りは、平均利回りで 1.5%ぐらいまで減少させることが出来るのか。

(回答)

現在、196 億円の借入金のリファイナンスについて、多くの金融機関と具体的な交渉が進んでおります。話し合いがまとまり次第、早期に開示したいと考えています。

Q5. 新宿マインズタワーの NOI 利回りが 2.6%で、鑑定価格は変化していないが、減損リスクはあるのか。

(回答)

鑑定会社には、物件に関する十分な情報を伝えており、考えられるリスクは鑑定価格に織り込まれていると考えています。新宿マインズタワーは、第 9 期の大型テナント退去後に埋めた賃料がボトムと考えています。館内増床ニーズも強く、新規募集賃料等に上昇余地があることなどから、今の段階では減損リスクを感じていません。

Q6. 第 12 期の退居件数が 20 件と前回より増加しているが、その要因と今後の見通しはどうか。

(回答)

第 12 期の退去件数は 20 件と多く、退去面積も大きかったのですが、その要因は、震災による影響及び築古物件を理由とした退居ではなく、新規供給ビルが増加したことによってグループ再編や業務効率向上のためのフロアー集約によるものです。第 13 期の退去件数は第 12 期に比べ同等か少ないと想定してます。また、第 14 期の退去件数は、現在の状況から想定する限り、減少すると考えています。

Q7. 中期的に賃料上昇が見込めるエリアに投資をするとのことだが、どのエリアを考えているか。

(回答)

物件取得の検討に際しては、投資運用部のアキュイジション・チームが運用チームと連携して、詳細な調査を行っています。新宿・渋谷エリアというような大きなエリアで捉えるのではなく、もっと絞ったエリアで物件取得を検討しています。具体的なエリアについては、この場での回答は控えさせていただきます。

以上