

2021年6月期（第39期）決算説明会

〔開催日：2021年8月17日（火）〕

〔質疑応答要旨〕

- Q. テナント退去の状況は？退去のピークはいつか？オフィステナントの具体的な引き留め策（一次的な賃料減免など）を教えてください。
- A. 退去は今年6月期がピークとなる見通しであり、落ち着きつつある状況である。
一部マーケット水準より高いテナントの賃料見直しや、貸室の一部解約を認めたりすることで、引き留めを図っている。商業テナントのコロナ対応を除き賃料の一時減免などは行っていない。
- Q. リーシングでは大型区画でも引き合いがあるとのことであるが、コロナ禍、テナント企業としてはどのような背景で入居検討を行うのかを教えてください。
- A. アフターコロナ、ウイズコロナを見据えて、次のステップを考えている企業が動き出している。特に、事業の拡大に伴う増床ニーズや立地改善ニーズが強いと感じる。また、フロアを跨って借りているテナントが、大型区画にワンフロアで移転を希望するケースも見られる。
- Q. リーシングが進み、EPU（1口当たり当期純利益）が回復するという説明であったが、新たな退去により、稼働が低下する可能性は低いとの認識でいいのかを教えてください。
- A. 来年3月に、錦糸町にあるオリナスタワーで大口テナントが退去する予定だが、城東地区で競争力が高く、人気がある物件であり、リーシング開始早々からフロア単位での引き合いもあるため、心配する必要はない。
来期以降の退去は上記も含め一定程度想定しているもの以外の可能性は低く、小口テナントで今後解約が生じる可能性はあるが、入居も保守的にみていることから、稼働が想定以上に下がるリスクはさほど大きくないと考えている。
- Q. 外部成長をキードライバーとして注力する意向であるが、物件取得の見込みを教えてください。
- A. メインスポンサーである東京建物は中期経営計画で発表している通り、継続的に物件売却を行っていく方針である。東京建物とは様々な協議を行っている。
なお、昨年、260億ほどの物件を取得しており、今後、年間100～200億程度を取得していきたい。

- Q. 売買動向や、保有物件でスポンサー以外の買い手からの引き合いや価格目線を教えて欲しい。
- A. 投資家による旺盛な投資意欲は変わらず、オフィスの価格目線は変わっていない。特に、海外投資家は、現在のマーケットの停滞は数年で正常化すると考えており、商業施設を含めて、価格目線は下がらない状況にある。
- 保有物件について売って欲しいという話はあるが、取引事例などを勘案すれば、鑑定評価額の1～2割程度高く売却できるものと考えている。

以上