

2024年12月期（第46期）決算説明会

〔開催日：2025年2月18日（火）〕

〔質疑応答要旨〕

- Q. MS 芝浦ビルのリーシングが想定よりも早く進んだと思うが、オフィス需要の改善状況について、半年前や1年前と比較してどのような状況か。
- A. MS 芝浦ビルの稼働率が低下した昨年のはじめは港区の空室率が7%を超えていたが、その後急速に需要の回復が進み、再開発に伴う近隣の移転需要等をうまく取り込むことで早期にリースアップを実現することができた。
- 足許では、空室率の低下、マーケット賃料の上昇及び移転コストの増加等を背景に増額交渉が受け入れられやすい状況になっており、ようやくインフレを享受できる環境になってきた。実際に、JPR では2024年12月期の減額改定は0件であり、足許では複数の物件で10%を超える増額改定の事例が出てくるなど力強い賃料改定が実現できている。
- Q. オフィスの賃料収入において年率1.5%の成長を目標に掲げているが、前提条件等を踏まえて達成の確度はどのように考えているか。
- A. 目標の設定にあたっては、マーケット賃料を基準に、一定の水準を下回るテナントを対象に賃料増額のシミュレーションを行っているが、足許では賃料増額の範囲が拡大していることや増加率も徐々に上昇していることなどから十分に達成可能であり、年率1.5%（ポートフォリオ全体では1.3%）の成長は最低ラインだと考えている。
- Q. 物件取得に対する考え方を改めて教えてほしい。
- A. 新規投資に際しては、取得時の利回りだけを見るのではなく、中長期的な成長が期待できるかどうかを重視している。昨年は名古屋のホテルを取得したが、名古屋はインバウンド客が飛騨高山や鳥羽などの観光地へ移動する際の「ハブ」として機能しており、中国LCCの名古屋へのフライトも増え始めていること等からも、今後の成長が期待できると考えている。中野においては、来年竣工予定の近隣ビルのリーシングが順調であり、比較的高い賃料で成約していると聞いている。我々の物件においても、次回の契約更新時にはそれらにキャッチアップしたいと考えている。
- 長期保有を前提とするREITの特性からも、取得時点の利回りだけで判断するのではなく、エリアやアセットタイプに関わらず中長期的な成長を見込める物件に投資していきたいと考えている。

- Q. 物件売却の検討状況について教えてほしい。
- A. ポートフォリオのスクリーニングを毎期実施し、個別物件の運用方針について検討を行っているが、上場から 20 年超が経過するなかで築年数の経過等により中長期的に競争力の低下が懸念される物件も少なからず出てきているため、そのような物件が売却対象になり得ると考えている。
- Q. 中野セントラルパークイーストが 100%保有となったが、中野エリアの需要についてテナントの業種など特徴があれば教えてほしい。
- A. 中野エリアは、映像コンテンツ分野のビジネス集積地として力強い需要があるが、本物件には製造業やソフトウェア開発関連の企業が入っていたり、中野セントラルパークサウスは大手企業の本社や金融機関のバックオフィスとして利用されているように、全体としてはテナントの業種は様々で大きな偏りはないと考えている。
- 本物件は、新宿駅から一駅の交通利便性にも優れた場所にも関わらず、職住近接で公園にも隣接した緑豊かなビジネス環境が整っており、ウェルビーイングを重視するテナントにはこのような希少性を高く評価していただいていると考えている。

以上