

2022年12月期（第42期）決算説明会

〔開催日：2023年2月17日（金）〕

〔質疑応答要旨〕

- Q. 既存物件の賃料・共益費が安定的に推移している要因について、どのように分析しているか。
- A. JPR のポートフォリオは、立地優位性に加え、分散が効いていることが特徴であり、こういった点が現在の環境下においても安定したパフォーマンスを維持できる要因になったと考えている。足元では大口の退去は落ち着いており、空室を埋め戻していくフェーズに入ったと考えている。入居率の改善によって更なる向上を図っていく。
- Q. ホテルの取得検討を再開した背景について教えて欲しい。
- A. インバウンド需要が回復しつつあり、今後の見通しについても堅調な見方が多いことから、検討を再開できる状況になったと考えている。取得にあたっては、立地・建物仕様に加えオペレーターの運営能力や信用力など個別物件の状況を慎重に見極めたうえで検討を進めていく。
- Q. リーシング強化物件はどういった戦略によって埋め戻しを図るのか。
- A. 近隣エリアの動向やテナントニーズを捉えて、フリーレントを含めた柔軟な賃貸条件の設定、フロアの分割対応等により、早期のリースアップを目指していく。
- Q. フリーレントの期間が短期化した背景は。
- A. 2022年12月期は、小規模の区画を中心にリーシングが進捗したことから、フリーレント期間が短くなったが、2023年6月期以降は、重点対応物件のリーシングを控えており、従前どおり3～4か月程度の水準に戻ると想定している。
- Q. リーシングに際して、フロアの分割対応を行っているということだが、中小企業のニーズが強いのか。
- A. 立地や個別物件ごとの特性によっても異なる。JPR 大宮ビルの例では、必ずしも中小企業のみではなく、大手企業の支店や営業所といったニーズも強いエリアのため、分割対応を行ったことが奏功したと考えている。

以上