

2020年6月期（第37期）決算説明会

〔開催日：2020年8月19日（水）〕

〔質疑応答要旨〕

- Q. 新型コロナウイルスによりリーシング遅延などの影響が解消される時期、局面やきっかけは何を想定しているか教えて欲しい。
- A. 本年3月頃から企業の移転活動が停止しリーシングに影響が出ていたが、7月に入って仲介会社が内覧会を始めるなど関係者がそれぞれ工夫して動きだしている。多くの企業経営者は、撤退や縮小に動いているのではなく、先行きが分からないので一旦様子見をしている状況だと思う。しかし、最近では、南船場ビルにおいて、業績好調な企業が拠点を増やすということでダウンタイムがなく埋まったり、業績の良い企業から徐々に動きが始めている。ライズアリーナビルでは出店を見直す企業が出るなど、まだ動きは鈍い状況だが、先行きの見え始めた企業から動きが出てくるのではないかと。
- Q. 外部成長の取得ルートを考えているか教えて欲しい。
- A. マーケットでは依然として良い出物が少ない。メインスポンサーの東京建物は新たな中期計画において、継続的に物件の売却を想定しているようなので、そういったスポンサーパイプラインが中心になると思う。
- Q. 物件取得のエリアと利回り目線について教えて欲しい。
- A. 東京のオフィスを中心に取得して行きたい。利回り目線は立地によって大きく変わるが、NOIで4%前半～半ばくらい、償却後で3%～3%半ばくらいをイメージしている。東京都心の希少性の高い物件であればもっと低い利回りになると思う。
- Q. 大口テナントの減額が2020年12月期にあるようですが、ライズアリーナビルの入替によるものなのでしょうか。
- A. ライズアリーナではなく、マーケット賃料より割高だった大口テナントの継続賃料の減額改定です。
- Q. 中期目標7800円は、固都税の増額があった場合でも達成できる見通しを持っているか教えて欲しい。
- A. 固都税の上昇を見込んだうえで計画を立てている。

- Q. 鑑定評価額が減少している要因とNAVの見通しについて教えて欲しい。
- A. 固都税の評価替えによる影響を全物件で織り込んでいるため、評価減となる物件が多く出ている。内部成長は着実にを行う予定であるが、キャッシュフローの伸びは限定されるので、結果NAVも影響を受けると思われる。可能であれば、アクリーティブな増資もあわせてNAVの増大を図りたい。

以上