

## 決算説明会 Q&Aメモ

ジャパンリアルエステイト投資法人／2021年9月期 決算説明会（2021年11月16日開催）

ジャパンリアルエステイトアセットマネジメント株式会社

本メモは、2021年11月16日開催の当投資法人2021年9月期決算説明会において、参加者の皆様から挙げた質問事項を「Q」、ジャパンリアルエステイトアセットマネジメント株式会社からの回答を「A」とし、主な質疑応答内容を記載したものです。

なお、下記内容については、ご理解頂きやすいよう一部修正・加筆しております。

直近の決算説明会の様子については、当投資法人ホームページのトップページに掲載の「決算説明会動画」のボタンからご覧頂けますので、動画配信とあわせて本Q&Aメモも是非ご活用下さい。

<Q> オフィス入居需要が顕在化するのはいつ頃と考えるか。

<A> 当面はマーケット全体の空室が減少することにはならないと思うが、「選ばれるオフィス」においては、2022年9月期頃には、新しく借りの動きが顕在化してくると期待している。その動きを捉えて埋め戻していきたい。

<Q> 2023年のオフィス大量供給がJREのポートフォリオへ与える影響は？

<A> 大量供給は短期的にはマイナス影響となるが、JREの物件であれば、空室が生じた場合でも、働き方改革やオフィス環境改善のための移転が見込めるだろう。

<Q> 2021年9月期の稼働率は当初見込みから下振れて着地したが、今回作成の業績予想は、下降局面にある賃貸マーケットを踏まえて保守的に作成されているのか。

<A> 今期の稼働率は下振れて着地したが、7月以降コロナの感染が拡大し、賃貸マーケットが停滞したことが要因と考えている。今回作成の業績予想については、現在の賃貸マーケットの状況を織り込んで作成しており、再度感染の急拡大という状況にならなければ、十分達成できる水準と考えている。

<Q> 物件入替について、直近では築古物件を売却して都心部のAクラスビルを取得しているが、今後その傾向が続くのか。利回りよりも競争力や質を重視するスタンスか。

<A> 取得対象を都心部Aクラスに限定しているわけではないが、中長期的に競争力を保つことができる質の高い物件を取得したいとは考えている。直近売却物件の利回りの方が高いかもしれないが、高水準な売買マーケットの中、当該物件のNOIを長期的に先取りする形で売却できている。売却物件の選定にあたっては、このように売却益を分配金で還元できるということも考慮しつつ進めていきたいと考えている。

<Q> 査定賃料の見直しなどによって鑑定評価額が下落した場合のNAVのコントロールについて、考えがあれば教えて欲しい。

<A> 直接的にNAVをコントロールするよりも、ポートフォリオの質を高めるべく継続的に取り組んでいくようなアセットマネジメントが、結果的にNAVの向上に繋がると考えている。

<Q> 配当について、2022年9月期業績予想では内部留保還元により増配となっている。今後の増配へのこだわりはどの程度か。

<A> 出来れば増配を続けていきたいという気持ちはある。内部成長と外部成長のうち、内部成長はマイナスになってきており外部成長で補い続けることは簡単ではないが、上場から20年経過しポートフォリオの含み益も十分にあり、その含み益以上の売却益も計上できる状況であるため、入替を通じてポートフォリオ全体の質を高めつつ、内部成長・外部成長・含み益還元の3本柱を中心に運用していきたいと考えている。

<Q> RE100対応の再エネ電力導入によるコスト面への影響はどの程度か。

<A> 電力会社の切替と合わせて進めており、電気代が上がる物件もあれば下がる物件もあるが、ポートフォリオ全体の電気費用への影響はほとんどない見込みである。

<Q> RE100対応の再エネ電力導入により成約賃料が高まった事例はあるか。

<A> 直接的な事例はまだないが、中長期的には成約賃料や入居率を高める効果があると考えている。日本は動き始めれば一気に進む傾向があると思っているが、リーシング競争力に直接影響し始めるタイミングもそう遠くないのではないかと期待している。

<Q> サステナビリティ・リンク・ローン (SLL) について、今後もこのような借り入れを増やしていくのか。

<A> JREの金利水準は非常に低いため、更なる優遇措置となるSLLはレンダー次第の側面もある。我々としては進めていきたいと思っているので、レンダーの都合やタイミングが上手く合えば更に取り組んでいきたい。

以上