

2024年3月18日開催 2024年1月期（第41期）アナリスト説明会（電話会議）  
質疑応答（要約）

【質疑応答】

<質問者 A>

（質問 A-1）今後の自己投資口取得の可能性、実施する場合の判断要素について伺いたい。

（回答 A-1）これまで資産規模拡大に向け、売却資金は新規物件の取得に充当する方針としてきたが、この考え方に変更はない。一方、足元の投資口価格の水準を踏まえると、資本効率の観点から自己投資口取得も視野に入れるべき状況と見ている。東京日産台東ビルの売却資金までは、資産規模拡大に充当していくが、今後の売却資金については、様々な選択肢を総合的に勘案した上で、都度判断をしていく。

（質問 A-2）青山オーバルビルのテナント退去に伴うリーシングについて、想定される賃料目線について伺いたい。

（回答 A-2）渋谷の賃料水準は上昇傾向であり、青山オーバルビルは立地も良いことから、それらを生かしたリーシングを行っていく。現時点では退去テナントよりも高い賃料水準でのリーシングができており、今後も増額での入替を目指していきたい。

<質問者 B>

（質問 B-1）今回の退去予定区画を含むオフィスのリーシングについて、今後は賃料水準重視か稼働優先か、リーシング戦略に変化があれば伺いたい。

（回答 B-1）東急虎ノ門ビルの増築区画のリーシング等については、稼働優先のリーシングを行ってきたが、2024年1月期末（第41期末）時点は100%稼働、オフィス物件の4割弱のテナントがアンダーレントとなっていることから、今後は賃料水準も意識したリーシングを行っていきたい。アンダーレントのテナントに対しては積極的に賃料増額の交渉を行い、テナント退去が発生した場合には増額での入替を行うことで、ポートフォリオの収益力を高めていきたい。

（質問 B-2）自己投資口取得について、今後の売却資金活用の選択肢は増えてきたということだが、仮に現在の状況下において物件売却を行った際は、どの選択肢を優先するかについて伺いたい。

（回答 B-2）どの選択肢を優先するという考えはなく、投資口価格の状況、新規取得候補物件の有無を考慮して都度判断していく。今日時点で売却資金があれば、自己投

資口取得も有力な選択肢になると考えているが、全額を自己投資口取得に充当するのか、一部は物件取得や借入金の返済に充当するのか、という点についてはその時々状況に合わせた判断になる。

#### <質問者 C>

(質問 C-1) 秋葉原三和東洋ビルについて、2025年1月期末(第43期末)時点の稼働が99.0%まで回復するという見通しだが、賃料水準のアップサイド、NAVへの貢献は今後どの程度期待できると考えているのかについて伺いたい。

(回答 C-1) 秋葉原三和東洋ビルの退去予定の区画については、従前の賃料よりも高い賃料での入替ができる予定である。その他にも一部アンダーレントの区画もあり、その部分の増額改定の可能性もあることから、秋葉原三和東洋ビルのアップサイドは一定程度あると考えている。

(質問 C-2) 東京日産台東ビル見合いの新規取得物件のイメージについて伺いたい。

(回答 C-2) 東京日産台東ビルは償却後 NOI で一口当たり 90 円程度の利益貢献をしていた物件である。取得物件については、渋谷エリアに限定せず、東京日産台東ビルを上回る利益貢献があるかという点を重視して検討していきたいと考えており、詳細については決定し次第お示しをさせて頂く。

#### <質問者 D>

(質問 D-1) 決算説明資料 p.14 記載のテナント入退去の状況について、新規入居テナントの特徴について伺いたい。

(回答 D-1) オフィスの新規入居テナントは渋谷周辺エリアの特性もあり、IT 業界が多く、ゲーム、アプリ、コンサル系企業からの引き合いも多い。商業についてはコロナ渦からのインバウンド需要の回復で、小規模の飲食テナントからのニーズが増えてきた印象である。既存テナントの増床ニーズも多い。

(質問 D-2) 来週スポンサーは中期経営計画の発表を予定しているが、スポンサーからの物件取得の見通し、スポンサーサポートの体制について伺いたい。

(回答 D-2) 不動産売却市況は未だ過熱感があり、ポートフォリオの含み益も相当程度あることから、スポンサーからの新規の物件取得に向けた資金ニーズがあった場合にも売却資金と含み益の活用により、十分対応可能な状況と考える。

以上