

本資料は、2012年7月17日(火)開催の決算説明会における発言に基づいて作成されたものであり、本投資法人の投資を勧誘することを目的としたものではありません。なお、本資料で使用しているデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

大和証券オフィス投資法人 第13期決算説明会における主なQ&A

日 時： 2012年7月17日(火) 15時30分～16時30分

発表者：大和リアル・エステート・アセット・マネジメント株式会社 代表取締役社長 山内 章

*質問順に掲載しています。

Q1. 他のREITでは大型案件の取得が少しずつ出てきているように思われるが、大型物件取得のパイプラインについての状況、及び取得の可能性はどうか。

(回答)

本投資法人には早期の段階から比較的多くの提案を頂いていると認識しています。しかしながら、将来賃料の見立てで競負けているのが現状で、取得するためには更に強気な価格を出す必要があるのですが、割高な物件をあせって取得するのではなく、物件を精査・厳選して取得して行きたいと考えています。

Q2. 制度改革の話が進んでいるが、今後活用したいと考えている制度はありますか。

(回答)

証券会社系 REIT として資本政策として取り組み、新たな制度を活用することで、投資主利益になるものには関心を持っています。本投資法人の投資口価格は NAV から大幅にディスカウントされている状況にあり、NAV の現状について運用会社として「問題意識を持っている」というアナウンスメント効果も含めて、自社株買いは興味があります。

また、簿価は下回っているけども、売却した方が事業価値を高めると判断した場合に、無償減資を活用することなども一つの利用方法だと思います。

その他の制度においても、海外の REIT に認められている制度が、J-REIT でも使えるようになるのはよいことだと考えています。

Q3. スポンサー・チェンジの前後を比べた場合に、テナントからの声はどのように変化していますか。

(回答)

スポンサーが大和証券に変わって、スポンサーの交代に関心の無いテナントも中にはいらっしゃいますが、多くのテナントから歓迎してもらっています。特に大規模テナントからは、歓迎してもらっている印象を受けています。

Q4. 大和証券グループが発行済みの46%程度を取得し、大和証券グループの子会社になったことで、今すぐにはないにせよ、増資がしづらいことや自社株買いがしづらいという懸念が生じたり、スポンサーから何か制約を受けたりはしませんか。

(回答)

スポンサーから運営面で制約は受けたことはありません。また、他の投資主のプラスになることは投資口を保有しているスポンサーにとってもプラスになると考えています。一方、現状の投資口価格では、公募増資が考えられる水準ではなく、まずは良い物件を取得し、配当を上昇させて、ある程度株価が上がったところで増資することについては、スポンサーからストップがかかるとは考えていません。

自社株買いについても、導管性要件にヒットして投資主様に迷惑をかけることが無いよう慎重に考え検討していきます。

Q5. フリーレントの解消や物件取得による一口あたり分配金の上昇余地について教えてください。

(回答)

半年前より、賃料の調整や既存テナントへの減賃があったので、上昇余地は数百円程度下がっているだろうと思われませんが、フリーレントや段階賃料の影響がなくなったら、500円程度の上昇余地はあると思われれます。また、400億円の物件取得を行い、適正な金利コスト及び納得できる利回りで取得できたならば、1,000円前後の上昇は可能だと認識しています。

Q6. 第15期に想定している新宿マインズタワーからのテナントの退去について、退去後の埋め戻しは、前テナントの賃料水準で貸すことは可能だと考えていますか。

(回答)

新宿マインズタワーの賃料は、マーケット賃料とほとんど変わらない状況になっています。また、リーシング活動を始めたところ、新規テナントからの問い合わせだけでなく、既存テナントの増床で良い話しもきていて、日を追うごとに新宿のマーケットは改善して来ているように感じています。15期の予算には、退去した後、来年の5月までの賃料収入は見込んでいませんので、賃料をある程度意識しながら、リーシングをすることが可能だと考えています。

Q7. レントギャップについて、大型ビルと、それ以外のビルに分けて、教えてください。

(回答)

大型ビルのレントギャップは10%を切っており、かなり少なくなっていますが、中型ビルは10%強残っており、いまだ新規の募集賃料は下がっているビルもあります。ただ、ここから更に大きく下がっていくイメージではありません。

Q8. 物件の売買において、CMBSからの売却案件のピークは終わったと思いますか。

(回答)

CMBSからの売却のピークは今からだと考えています。CMBSからの売却相談も頂いていますが、クオリティーなどですぐれた案件ばかりではなく、様々な物件がまとまった売り物もあり、本投資法人1社で投資出来るものだけではありません。現在のところ、優良な案件ほどリファイナンスされるケースが多く、リファイナンスを実施する方の価格目線が我々より高いと感じています。

Q9. 物件取得において、大和証券からのパイプラインはどうか。

(回答)

営業推進部が大和証券の各営業体を訪問し、顧客である事業会社に対してリーシング・物件仲介の提案を行い情報も頂いていますが、REITに合う物件が少なく、現在のところ成果は出ていません。大和証券には幅広いネットワークと顧客との深い信頼がありますので、1つや2つ結果が出てくると、顧客に利することが理解して頂けて、太いパイプラインになると考えています。

Q10. Daiwa 芝大門ビルのリーシング状況についてどうか。

(回答)

Daiwa 御成門ビルを含めて、マーケットが厳しいエリアであり苦戦しましたが、第13期末で78%の稼働率まで戻すことが出来ました。申し込み段階ではほぼ満室稼働が見えている状況です。稼働率を上げるために安い条件で成約しても意味が無いと考えており、まずは内見数を増やすことに注力してマーケットに負けない賃料で成約できるように努めています。

以上