

2021 年 2 月 18 日

Q.賃貸マンションのリーシング状況について聞きたい。

A.既存物件の稼働率、新規物件のリーシングとも、順調に推移している。2020 年春に竣工した Brillia ist 駒込や Brillia ist 両国は、新型コロナウイルス感染拡大の最中にあったものの、春の需要期を取り込み、安定稼働までリースアップすることができた。2020 年 10 月に竣工した Brillia ist 元浅草についても、11 月後半からリーシングを開始して、順調なスタートを切っている。

Q.八重洲プロジェクトや呉服橋プロジェクトといった大規模再開発事業について、新型コロナウイルス感染拡大によって開発が遅れが生じてはいないか。

A.特段、影響は生じていない。今後も地権者の方々との協議、行政の手続き、施工現場の状況などに留意しながら、各プロジェクトの進捗を図っていく。新型コロナウイルスのワクチン開発等によって、次第に感染拡大傾向が落ち着いていくことも想定されることから、スケジュールに大きな影響は生じないものと考えている。

Q.ポストコロナを見据えて、強化・注力していく事業に変化はないか。

A.物流施設について、旧来型の倉庫からの代替需要に対する供給不足が顕著であることから、さらに注力していきたい。2021 年より独立した部署としてロジスティクス事業部を設置した。オフィスビルについて、ハード面、ソフト面ともに、バージョンアップしていくための議論を進めている。住宅においても、テレワークの増加に伴う基づく部屋の間取り、大きさなどのニーズの変化を捉えた商品企画に注力していく。

Q.ホテル・商業施設の売買取引市場の動きは戻ってきているのか。売却時期はいつ頃を想定しているのか。

A. ホテル・商業施設については、現時点でも、多少は売買取引事例が行われていると認識している。当社としては、売買市況の回復にかかる期間を織り込み、ホテルについては 2023 年以降の売却を予定している。買いたたかれるような価格水準で売却する想定はない。ただし、従前より想定しているような適切な価格での購入ニーズがあれば、当然 2～3 年待たずに売却する判断もあり得る。

Q. アセットサービス事業のアセットソリューションにおける投資家向け売却物件の売買市況について、どのように捉えてるか。取得においては競争が過熱していると思うが、仕込みは順調にできているのか。

A.アセットソリューションの売買環境について、売り手には良い環境が続いていると認識している。一方、仕込みはいつの時代もそうだが、競争の激しい状況が続いているのは事実。ただ、アセットサービス事業の分野で扱う案件は、金額規模が 100 億円を超えるなどの大規模物件ではないため、情報の取り方によっては、ごく少数の限定入札や、あるいは相対取引によって、案件を確保することが従来から行われている。営業努力によることも大きいため、継続して強化していく必要があると考えている。

Q.有価証券の政策保有株式の保有に関する方針について、どのように考えているか。

A.政策保有株式については、コーポレート・ガバナンス報告書にも記載の通り、保有する意義を検証しながら縮減を図っていく方針を打ち出している。実際、2020年にも一部売却しており、2021年以降も縮減に向けた動きをとっていく。

Q.物流施設について、販売用不動産の意思決定ベースでの総投資額はどれくらいか。今後、どれくらい拡大するのか。売却について売却先や時期などの方針について聞きたい。

A.ビル事業における意思決定ベースの総投資額2,200億円のうち約半分が物流施設のプロジェクトで占めている。今後取得方針について、金額的な目途はないが、幅広い情報ルート、様々な事業会社とのリレーション、開発に関するノウハウ等を活用しながら、適切な価格感の範囲でできる限り積み上げていきたい。売却先について、新たなJ-REITの投資法人の組成を考えている。直接投資法人に売却するのか、あるいは別のファンドを経由するののかについては未定であるが、J-REITの投資法人立上げについては実現を目指していきたい。

Q.固定資産から販売用不動産への振替について、2020年にオフィスビルで240億円実施とあるが、振替の基準を聞きたい。

A.資産ポートフォリオの最適化、NAVの実現といった観点から、収益性や当社の関与度など複数の観点から選別して、定期的に振り替えていく方針。

Q.最近、事業会社の本社ビル売却事例が注目を浴びているが、当社も取得する考えはあるのか。

2019年にDNP五反田ビルを取得したが、これについては特別な事例という理解でよいか。

A.既存ビルの購入について、DNP五反田ビルのようにある程度競争が限られている場合には、今後も取得を検討していくが、多くの競合が殺到して新たな価値を上積みできる余地が少ない物件に、価格勝負で高値入札に応じていく考えは持っていない。

Q.オフィスビルのリーシング期間の長期化について、今後この状況が続く場合には、賃料水準を見直すのか。

A.ワクチンが浸透するなどして、世界中が回復傾向になり、人の動きが正常に戻れば、世の中の流れが一気に変わると考えている。現下の空室率は確かに高まりつつあるが、例えばリーマンショック後のような水準までには至らないと捉えている。賃料水準について、空室率がさらに大きく悪化して、募集区画が埋まりにくい状況が長く続くようであれば、需給バランスの関係によって、当然、募集賃料等も、ある程度下げていかざるを得ないと思う。賃料だけではなく、フリーレント等の他の賃貸条件も含めて、個別の交渉に対応していくことになるだろう。

Q.中国での事業について、開発ペースに影響が出てくる可能性があるのか。

A.中国での事業については、万科企業との共同事業以外は行っておらず、同社とは長年良好な関係を築けている。全てのプロジェクトの投資回収はプラスとなっている状況。当社としても現地に社員が駐在

しており、相応のマーケット感覚を得ている。政府の方針が時々変わることもあるが、こうした変動要因を許容できるような案件について、限定的に投資をしていくことを考えている。投資のアロケーションを中国に急に増やす考えはなく、今までと同じような水準感で、今後もコンスタントに事業を進めていきたいと考えている。

Q. 海外事業について、他のアジア諸国も含めた投資方針（エリア・規模など）に変更があれば教えてほしい。

A. 現在、アジア諸国での事業については、新型コロナウイルスの感染拡大状況を含め、現地の情勢をよく見極めながら、まずは既存のプロジェクトを円滑に進めていくことに注力フェーズだと思っている。その一方で、ポストコロナを見据えて新たな投資機会も探索していきたい。中国とアジア諸国というエリア方針に大きな変更はないが、引き続き慎重に進めていきたい。中国国内においては、上海・北京といった大都市ではなく、いわゆる中国でいう2級都市、3級都市の実需向けのマンションを供給していく。実需層をターゲットとした市況は安定しているとの認識のもとこの方針を継続していく。

以上