

日本アコモデーションファンド投資法人

第31期（2021年8月期）決算説明会における主な質疑応答

Q 他リートでも賃料を調整してでも稼働率を優先させる方針を聞くが、賃料ダンピングに陥る懸念はないか。2017年頃の水準まで賃料調整が必要との説明だが、そのあたりで賃料は下げ止まる見通しか。

A 当社は比較的早い時期から成約できる賃料でリーシングする方針で埋め戻してきたが、賃料が急騰し始めた2018年頃の直前の水準で今は成約できている。今後は賃料水準の見通しは物件の供給とテナントの需要との間のバランス次第だが、本投資法人の保有物件は品質面で比較優位を保っており、これ以上大きく下げないと成約できないということにはならないと思う。

Q 稼働率が下げ止まってきた一方、入替え賃料の変動は大きくなってきている。法人テナントの比率を引き上げて賃料の変動を抑えていく考えはあるか。

A 特定の法人による「まとめ借り」の事例は本投資法人保有物件では少ない。法人名義契約であっても入居者が自分で選んだ部屋を勤務先名義で契約する場合や、個人契約だが勤務先から家賃補助を得ている場合もある。従って、法人契約割合を高めると賃料が安定するとは認識していない。

Q ポートフォリオ全体の稼働率は96%程度で安定してきたとの説明だが、今後の見通しについて。これ以上悪くはないが、需給がひっ迫していた頃の97~98%までには高まらないといったところか。

A ご指摘のように需給がひっ迫する前の頃の96%前半程度で当面推移すると考えている。今はコンパクト以上の広さの категорияは堅調。業績予想上は現状並みの成約量で埋め戻す前提としているが、シングルの需要が予想以上に戻れば、その分はアップサイド要因となるだろう。

Q スポンサーパイプラインから取得する物件に関する戦略（立地や住戸タイプなど）について。

A 立地面ではいずれの物件も問題ないと考えている。スポンサーも近年ワンルーム・シングル住戸だけの物件よりも需要の高い広めの住戸ユニットの割合を高めた物件を開発しており、住戸タイプの観点で取得できない物件もないと思う。取得の際の論点は、コロナ禍の直前に入居したテナントの高い賃料と現行との市場賃料との差を反映させながら、どのような価格提示をするかだと思う。

Q 解約テナントの移転先データが決算説明資料のなかで開示されているが、反対に入居テナントが何処から来ているのかというデータはあるか。

A 当該データについては当社では持ち合わせておらず、お答えできない。

Q 稼働賃料単価の上昇が継続しているが、現状のレントギャップはどの程度か。

A 恐らく入替え時賃料変動率が現状のレントギャップに近いと思われるので、現状のレントギャップは 2%程度と考えている。

Q テレワークの需要が高まっているが、リノベーションのなかでワークスペースを確保するような取り組みがあれば、募集営業上の効果とあわせて教えてほしい。

A 大規模物件の一部では共用部にワークスペースを確保しているが、標準的な規模のパークアクセス物件ではワークスペースを捻出する余地が乏しく、そのような取り組みはあまり行っていないのが現状。

■本資料は情報提供を目的としたものであり、本投資法人が発行する有価証券その他の何らかの商品の勧誘をするものではありません。

■本資料に提供している情報は、特に記載のない限り、金融商品取引法又は投資信託及び投資法人に関する法律に基づく開示書類又は資産運用報告ではありません。

■本資料の内容に関しては、万全を期しておりますが、その正確性及び完全性を保証するものではありません。

■本資料に記載される情報は、将来予測を含まれておりますが、このような記述は将来の業績を保証するものではありません。

■本投資法人は、本資料に記載される情報を更新する責任を負わず、その内容は事前の通知なく変更される可能性があります。

資産運用会社：株式会社三井不動産アコモデーションファンドマネジメント

(金融商品取引業者：関東財務局長（金商）第 401 号／一般社団法人投資信託協会会員)

(以下余白)