

投資法人みらい
2018年10月期（第5期）決算説明会 質疑応答要旨

開催日：2018年12月14日（金）

Q1.

2020年末の資産規模2,000億円達成に向けて、入替えの有無や取得ルート（マーケット/スポンサー）、ファンドへの出資など買い方の工夫は。

A1.

これまでの物件は全てスポンサールートを活用しており、今後もスポンサーにしっかりとしたパイプラインを提供してもらいたいと考えている。並行してマーケットに出る前の物件を独自ルートで相対に持ち込む努力も進めていきたいと考えている。

買い方に関しては、単純な物件取得では本投資法人の利回り目線に合わないこともあるため、スペックの高い物件を対象としてファンドを組成し、投資期間の長い投資家と一緒に当該ファンドに出資することも検討したい。ファンド出資の際に対象物件の優先交渉権を付与してもらい、出資から得られるリターンにより分配金の底上げを図りつつ、将来的なパイプラインを確保する取組みとして効果的と考えている。

Q2.

リスクプレミアムを縮小し、J-REIT平均の分配金利回りに近づけたいとのことだが、これまで取り組んできた中期経営計画を達成すれば近づくのか、それとも他に考えている要素があるのか。

A2.

現在のJ-REIT平均の分配金利回り4.7%に対する1.6%というリスクプレミアムは、格付やスポンサーという観点からも過大と感じており、投資家に本投資法人の本質を理解してもらうことが重要と考えている。何もせずにリスクプレミアムが縮小するわけではないので、まずは従前どおりIR活動をしっかりと行いたい。

また、日本格付研究所（JCR）の格付は現在A+（安定的）だが、格付の取得時に格付機関から示された将来的な課題については対応してきたと認識しているので、格付の引上げを目指したい。

Q3.

金融収縮という言葉を使い、かつ金融収縮を前提として計画を策定された根拠は。

A3.

取引金融機関からは力強いサポートを受けており、J-REIT業界でも現在のところは明らかな金融収縮の兆しは見られないが、個人向けのアパートローンなどで引き締めが強化されるなど、金融緩和の縮小を契機としてマーケットが変わる可能性はゼロではないと考えている。

不動産売買マーケットにおいても、やや丁寧さを欠くような取引が見受けられたり、業界団体が金融収縮をテーマとしたセミナーを開催したりするなど、警戒感を強めていくフェーズに入ってきていると考えている。

Q4.

投資口価格について、本来あるべき水準より大きくディスカウントされている理由は何か。また、中期経営計画でリスクプレミアムの縮小・投資口価格の向上を掲げるのであれば、資産運用報酬を投資口価格に連動させるなどの施策も考えられるが、検討する予定は。

A4.

異なる強みを持った三井物産グループとイデラ キャピタルという2つのスポンサーから十分なサポートを受けているにも関わらず、分配金利回りにここまでリスクプレミアムが上乘せされている理由については正直に申し上げてまだ把握しきれてはいない。時間が解決してくれるから急ぐ必要はないという投資家の声も多く、目標とする分配金をしっかり出すことはこれまでも行ってきたが、今後も拡大版の中期経営計画「Repower 2020-ER」を着実に達成することで評価していただければと思う。

資産運用報酬に関しては、既に賃貸事業損益に連動する報酬体系を導入し、投資家との利害一致を図る仕組みは既に構築出来ていることから、投資口価格と連動させることまでは現時点で考えていない。

Q5.

スポンサーであるイデラ キャピタルについて、不動産でもプライベートマーケットのプレイヤーであることから、実体がイメージしにくい部分がある。過去の取得実績や投資リターンの目線、日本で不動産ビジネスを行う目的や想い、将来的な姿を教えて欲しい。

A5.

2001年にイデラ キャピタルの前身となる会社が設立されて以降、現在までに累計9,000億程度の投資実績があり、現状も欧州の投資家と住宅特化のファンド等を運用している。投資リターンは案件によって異なるが、コア型の案件は1桁台、オポチュニスティックな案件だと2桁台といったイメージ。

現在は中国系企業である復星集団（Fosun International）が親会社だが、前身の会社を含めて日本で育った不動産ファンド・アセットマネジメント会社であり、今後も日本の不動産投資を核として成長する事を考えている。日本の不動産業界に長く関わっているメンバーが中心であり、三井物産グループのみでは拾えなかった情報をカバーしてくれる重要なパイプライン供給元となっている。

以上