

投資法人みらい
2019年10月期（第7期）決算説明会 質疑応答要旨

開催日：2020年1月24日（金）

Q1.

オフィスの取得環境についてどう考えているか。

A1.

引き続き厳しい取得競争が続くと想定しており、直近の公募増資で取得したマイスクエアビルもそうだが、早めに売主へ価格を提示することで相対取引に持ち込むなど取得に関する工夫が重要になってくる。また、公募増資と物件取得を着実に実施してきたことで物件情報は増加しており、現在検討している案件はオフィス以外も含め全体で200～300億円程度ある。さらに、三井物産グループの不動産開発会社である三井物産都市開発との協業についても具体的な物件の話が出ており、スポンサーとの関係を活かした取得も今後さらに進めていきたい。

Q2.

ニュータイプアセットはどのような物件を取得していくのか。

A2.

具体的な検討案件としてはデータセンターやメディカルビルがある。データセンターに関しては、セール&リースバック案件やデータセンター適地にある物流施設で、将来的にデータセンターへの建て替え検討可能な案件などの情報が入っており、メディカルビルについては、規模は大きくない案件だが、三井物産グループがメディカル分野に注力していることから、グループの総合力を活用して収益性の高い案件に仕上げるといったチャレンジも進めていきたい。

Q3.

直近の公募増資でウェディング施設や教育施設など比較的にユニークな物件を取得しているが、取得方針に変化があったのか。

A3.

ウェディング施設は、「本源的な不動産価値」の高い港区青山に立地する物件であり、用途転換の余地もあるため、我々としては特にユニークな物件とは考えていない。また、教育施設は新しいアセットタイプだが、学校法人は物件所有が原則とされており、売却に際しては所管する行政との調整が必要になる等、今後とも積極的に取り組んでいく対象にはならない。さらに、今回の案件は、今後社会的なニーズがより高まる医療従事者を養成するといった社会的な意義などを個別具体的に検討したうえ取得した。今後も個別案件毎に判断していくことになるが、従前から方針を変更してユニークな物件を積極的に増やしていくというわけではない。

Q4.

300億円程度の検討物件があるとのことだが、具体的にどのような物件を検討しているのか。

A4.

首都圏や地方中核都市の中規模オフィス、大都市圏のサービス系テナントで構成された商業施設などを検討している。一部ホテルもあるが、所在エリアの需給やオペレーターを厳しく見定め、固定賃料を原則として検討していく。

Q5.

さくら総合リート投資法人(以下「さくら」)との合併案件のように、今後も成長戦略としてM&Aを検討していくのか。

A5.

さくらとの件は、投資主総会の結果を巡って現在係争中であるため、まずは裁判の動向を見守っている。今後も業界再編の機運はあると考えており、M&A自体は成長戦略の一つとして引き続き検討したい。

Q6.

データセンターへの投資メリットは何か。

A6.

アップサイドを狙う案件ではなく、長期固定契約による安定性に着目している。

Q7.

直近で取得した東京衛生学園専門学校の評価にテナントの信用力をどのように織り込んだのか。

A7.

本件は、新たに医療法人グループがスポンサーとなりテナントの後藤学園を傘下に収めることで信用力が補完される点を評価に織り込んでいる。新たにスポンサーとなる医療法人グループの代表と取得前に面談し、スポンサーとして名乗りを上げた背景や今後のグループ経営方針をヒアリングしたが、共感・納得できる内容であったことも、取得を決めた理由に挙げられる。

Q8.

検討中である物件の情報提供先はどこか。スポンサールートからの取得となるのか。

A8.

現状はスポンサー以外の第三者からの情報提供が多い。スポンサーとしては、三井物産都市開発と具体的な開発案件の話をしているものの、それらを刈り取るまでにはもう少し時間がかかる。

Q9.

M&Aについては総合型だけではなく特化型を取り込むような合併も検討するのか。また、みらいより時価総額が大きいREITとの合併はあるのか。

A9.

みらいは総合型なのでアセットタイプに縛られずに検討が可能。また、敵対的買収でないことが条件になるが、みらいより時価総額が大きいREITとの合併も検討の余地はある。

以 上