

投資法人みらい
2020年4月期（第8期）決算説明 質疑応答要旨

※新型コロナウイルス感染拡大防止のため第8期の決算説明会は中止しましたが、参考としてアナリスト・投資家の皆様との面談で頻出した質疑応答を参考情報として掲載します。

Q1.

投資法人みらい（以下「みらい」）の決算発表（6/15）以降の新型コロナウイルス感染症による保有物件への影響はどうか。

A1.

緊急事態宣言の解除により経済が元に戻りつつあることから、テナントからの賃料支払いに関する相談は終息が見えてきた印象である。一方、「第2波」が到来するリスクについても楽観視できる状態ではないことから、ホテルや来店型の商業施設のテナントとは密なコミュニケーションを通じて状況把握に努めている。

Q2.

テレワークの拡大・恒常化がオフィス需要に与える影響をどのように考えているか。

A2.

まず、みらいのオフィス物件ではテナント退去の申し出は数件しかなく限定的である。今後テレワークを導入する企業が出てきたとしても、既存オフィス利用とテレワークの併存が主であると考えており、オフィスの解約が大きく進むとは考えていない。むしろ、社員間の距離を確保する目的で増床を検討する事例も出てきており、そういったニーズとのトレードオフになるのではないかと。一方、テレワークに適した業種・業態では着実に導入が進むことから、「セットアップ型サービスオフィス」へのコンバージョンを予定しているホテル WBF 淀屋橋南を始めとしたサテライト・サービスオフィスの需要はより一層強くなると思われる。

Q3.

緊急事態宣言の解除を受けて足元のオフィスリーシングはどの程度回復しているのか。また、増額更改やテナント入替による内部成長は従来同様のペースで実現可能と考えているか。

A3.

新型コロナ前の状況に完全に戻ったとは言えないものの、マーケット、テナント状況を見ながら増額交渉や新規のリーシング活動は再開しており、感覚としては7割程度回復している印象。みらいの主なオフィス物件においては未だ一定水準のレントギャップがあると考えており、今後も内部成長の機会を追求する方針。

Q4.

商業施設で新型コロナウイルス感染症の影響が出ている物件は。

A4.

緊急事態宣言に基づく休業要請によって大部分の営業を休止していたミ・ナーラと、結婚式の延期が相次いだ THINGS 青山が特に影響が大きい。ただし、ミ・ナーラは5月の営業再開後は客足が戻っており、飲食店舗やラウンドワンも回復傾向。THINGS 青山も結婚式自体を中止するケースは少なく、新型コロナの収束が見込まれる秋以降の予約は増加している。

Q5.

ホテルの稼働状況と今後の見通しは。

A5.

地域によってばらつきがあるが、緊急事態宣言が出されていた期間中の稼働率は全体平均して2割から3割程度。インバウンド比率が高い物件は特に影響が大きかったが、出張需要がメインで新型コロナの感染者数が比較的少ない地方では一定の稼働率を維持した物件もあった。インバウンド需要が戻るには時間がかかると考えているが、緊急事態宣言の解除により県境を越えた移動が増えていることから、出張需要が中心の物件では比較的早期の回復が期待される。

Q6.

ホテル WBF 淀屋橋南のコンバージョン後の想定賃料単価は通常のオフィスよりも高いが、妥当な水準なのか。

A6.

サービスオフィスの面積あたりの賃料単価（月坪）は通常のオフィスと比べて3倍程度が一般的な水準と言われており、現在の想定賃料は淀屋橋周辺のオフィス賃料や付随のサービスを前提にすれば妥当な水準感である。一方、利用者あたりの賃料単価でみた場合、既に大阪中心部に進出している大手のシェアオフィス・サービスオフィス運営者の設定より低廉な水準であり、比較的ゆとりあるスペースを有していることを考慮すればコスト面等の競争力は高いと考えている。

Q7.

コンバージョン後の想定稼働率を90%と置いているが、達成可能な水準か。

A7.

事前の調査では、大阪市内のサテライト・サービスオフィスの需給バランスは東京以上にタイトであると分析している。周辺施設の稼働率も高く、上記のとおり大手の競合物件よりも低廉な賃料設定をしていることから、十分達成可能な水準と考えている。なお、今回のポストコロナではサテライト・サービスオフィスのニーズも高まる可能性があると考えている。

Q8.

ミ・ナーラのリバイバルプランの具体的な内容を教えて欲しい。

A8.

昨年は資産運用会社である三井物産・イデラパートナーズが施設運営への関与を強めることで施設の繁華性は改善したものの、エンドテナントからの賃料はまだ最低保証の水準には達していない。今回のリバイバルプランでは、物販、サービス、飲食等のテナント構成の見直しや不採算テナントの大胆な入替え、さらには、第三者との連携により施設運営に関する新たなノウハウを取り込むことを目論んでいる。

Q9.

ポートフォリオの再構築に関して、変更後のアセットアロケーションや取得/売却候補となる物件は決まっているのか。

A9.

現状ではホテルの新規取得を一旦停止、賃料ギャップのある中規模オフィスと自粛期間中でも底堅い需要が確認できたスーパーマーケットやホームセンター等の商業施設、さらには、ディフェンシブ性の高い物流施設や底地の検討を積極化することを検討しているが、具体的なアセットアロケーションの比率は決めていない。売却候補となる物件についても決定しているものはないが、ポートフォリオ全体の利回りと個別物件の利回りを比較のうえ候補物件をいくつかピックアップしている。なお、取得検討中の物件は中規模オフィスや底地等で約 150 億円程度。

以 上