

アドバンス・レジデンス投資法人
2021年7月期（第22期）決算説明に対するQ&A

開催日時：2021年9月17日（金）17：00～17：40

発表者：AD インベストメント・マネジメント株式会社 取締役 工藤 勲

《資産運用について》

Q1. 2022年1月期想定稼働率95.9%を、前期実績の横這いではあるものの、保守的と捉えている背景について、稼働率が上昇していく見込みなのか等、需要をはっきりと捉えられた上でのことなのか聞かせてほしい。

A1. 4月から6月にかけて解約が多く推移していたが、10月までの解約状況がある程度見えてきている中、7月以降前年と比較すると若干ではあるが落ち着いてきている。8月の稼働率は96%台まで回復していること、9月についても96%は見えてきていることから、今期については96%を超える水準を目指していきたい。

Q2. 賃貸マーケット全体の需給が弱含んでいる中、賃料ギャップは縮小するはずだか、プラスになっている背景について教えていただきたい。

A2. 賃料ギャップは、ADR運用物件において当期の新規契約賃料坪単価をマーケット賃料とみなし、それ以外の住戸が同水準にて入れ替わった場合、どれだけ賃料の上昇余地があるかを示した数値になる。したがってこの1.4%については、必ずしもマーケットが反映された数値とはならない。

Q3. ファミリー・ラージタイプの変動率上昇が目立っているがその背景及び見方について教えていただきたい。単身者がファミリータイプに移っているのか、分譲価格が高騰しており、賃貸を 선호しているのか。IT関連企業等特定の業種に偏りがあるのか。

A3. 確かに分譲価格の上昇により購入より賃貸を検討する層もいる。しかし、基本的には賃貸マーケット全体における供給量がシングルタイプと比べ限定的である為、他タイプと比べ需要が厚いといったことが変動率高位安定の一番の要因と考えている。そして、ファミリータイプを中心に競争力維持の為にリノベーション工事を実施することで賃料上昇が図れていることも一つの要因。

《テナント転出先動向》

Q4. 東京 23 区から郊外への動きはいつまで続きそうなのか見解を教えてください。

A4. ワクチン接種状況、政策といったことにより状況も変化していく為、その判断については来春の状況を見たいと考えている。

《物件売買について》

Q5. メインシナリオとしては年間 100 億円、1 年半で 150 億円の物件取得ということだが、公募増資の可能性も踏まえた場合どの程度のボリュームをイメージしているのか？

A5. スポンサーとの会話、外部からのソーシングも含めて検討している段階であるため、取得ボリュームについて現時点では具体的なものは未定。

Q6. コロナ禍の状況におけるテレワークの普及に伴い、東京周辺部への投資、ファミリータイプ等広めの住戸タイプへの投資といったエリアやタイプ等方針の変更はあるのか。また、感染状況が落ち着いてくれば従前どおり都心部を中心とした投資が軸となってくるのか？

A6. 東京 23 区 7 割、その他 3 割の投資方針に変更はない。コロナが収束すれば都心部の需要回復が見込めると考えている。物件取得について東京 23 区は外部からの取得は難しいことからスポンサー開発物件を中心に取得検討を進める。その他のエリアについては外部からの取得が軸となる。また、シングルタイプの取得は従前どおり検討しつつ、それに加えファミリータイプについて取得機会があれば今まで以上に積極的に検討していきたい。

Q7. 今後の取得物件においてファミリータイプを積極的に、検討を進めるとのことだが、シングル、コンパクトタイプと比し収益性は劣ってしまうと思う。今後増やしていくとなるとポートフォリオ全体への影響も顕在化してくると思うが、どの様に考えているか教えてください。

A7. 物件選定は基本的に物件利回りで判断していくことには変わりはない為、ターゲットにしている利回り水準を満たしているものについてはタイプに偏ることなく検討していく。但し、シングルタイプに比べると検討機会は少ないが、築古のファミリー物件であってもリノベーション等バリューアップによる収益改善を見込むことで取得機会を増やしていくイメージでいる。このようにシングルだけでなく将来的な収益を見込むことで取得機会を逃さず外部成長へ繋げていきたいと考えている。

Q8. 具体的な取得物件を予定しているわけではないということなのか。また、売却はせず取得のみでの目標でよいのか。

A8. 取得物件については具体的な案件があるわけではない。売却物件については現状売却しなければいけない物件はない為、取得の状況をみながら平行して検討していきたいと思っている。

Q9. 今期売却予定の 2 物件が都心の物件なのは、より高い売却益が見込めるからなのか。都心物件は稼働軟調により物件収益が不安定な為、売却を決めたのか。また、経済的背景により判断したものなのか、それとも予め売却を決めていたのか。今回の売却に至った経緯及び背景を教えてください。

A9. 売却物件の選考については計画的に検討を進めていた。この 2 物件を選定した理由としてはコロナ禍により地方物件の実査等制限もかかり取得検討先も限定的となる為、需要が旺盛且つ実査等その後の評価もしやすい都心物件であるこの 2 物件を選定した。

以上

**本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断と責任で投資なさるようお願いいたします。本投資法人の投資口または投資法人債のご購入にあたっては各証券会社にお問い合わせ下さい。*

**なお、本資料で提供されている情報は、金融商品取引法、投資信託及び投資法人に関する法律、宅地建物取引業法等の関係法令、及び東京証券取引所上場規則等に必ずしも則ったものではありません。*

**本資料の内容には、将来の業績に関する記述が含まれていますが、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。*

**本資料の内容に関しては、万全を期しておりますが、その内容の正確性及び確実性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、あらかじめご了承ください。*