

## アドバンス・レジデンス投資法人 2014年7月期（第8期）決算説明会における主なQ&A

開催日時：2014年9月10日（水）15：30～16：10

発表者：ADインベストメント・マネジメント株式会社 代表取締役社長 高坂 健司

\*質問順に掲載

### Q1.

説明会資料P.13に掲載の2つのブリッジファンドのうち、合同会社RISING3は優先交渉期限が2014年11月30日とあるが、これは取得余力を活用し、借入金によって取得する、または物件入替を通じて取得する方法がメインシナリオと考えてよいか？

#### A1.

ご認識の通り、取得余力約250億円を活用した借入金での取得、若しくは優先交渉期限までに物件の売却等が進んでいけば売却資金及び余剰資金による取得も視野に入れて参りたいと考えています。

### Q2.

当期純利益/口4,500円を安定的に達成した後の分配金戦略について、半年前の決算では投資家の方の意見を参考にしながら検討していきたいと言っていたが、現在はどのように考えているか？

#### A2.

ここ1年半に渡り、投資家の皆様にも多くのご意見を頂戴して参りました。多くは、「当期純利益/口4,500円を定常的に達成することができるようになった際は、あまり分配金の底上げに剰余金を活用する形ではなく、将来のリスクバッファとして取っておく方がいいのではないか」というご意見を頂戴したと感じているが、最終的には然るべきタイミングで発表させて頂きたいと考えています。

### Q3.

賃料上昇は物件のバリューアップ工事によって起こるのか、若しくは物価上昇などの要因によって自然体で起こるか？

#### A3.

バリューアップを実施していない住戸においても、需給がタイトニングしていることから、比較的良好な募集条件で推移しています。現在は、賃貸住宅の繁忙期である3月・4月を含む2015年7月期（第10期）を賃料上昇の局面と考えており、賃料を引き上げて参りたいと考えています。

### Q4.

説明会資料P.13に伊藤忠グループの開発例が掲載されているが、キャップレートが目線はどれくらいを想定しているか？

#### A4.

スポンサーも開発が一つのビジネスモデルとなっているので、マーケットでの取引キャップレートを意識した目線での取得になると考えています。

Q5.

ブリッジファンドのパイプラインは既存のポートフォリオNOI利回りを上回る数値となっているが、今後も取得の目線として意識するのは既存のポートフォリオNOI利回りと考えてよいか？

A5.

資産規模は4,200億円を超える水準まで成長して参りました。ヒートアップした売買マーケットにおいて決して無理をした利回り水準での取得は行わず、目線が合うようなマーケットに変わる変換点まで待ってから取得をしたいと考えています。

一方、運用会社においては10名を超える物件取得部門の各人の力を合わせることで、独自のソーシングルートを用いた外部成長は継続して参りたいと考えています。

Q6.

ブリッジファンドを将来的に取得した後も、スポンサーによる開発は随時行われていくかと思うが、従前までの外部成長スピードはスローダウンしていくイメージか？

A6.

ブリッジファンドで19物件(約200億円)、伊藤忠グループの開発例に記載の23物件(約350億円程度を想定)、合計で500億円を超えるパイプラインがあります。

合併来、およそ年間200~250億円程度の外部成長をしてきたことを鑑みると、およそ2年分のパイプラインは確保している状態といえます。

もちろん、伊藤忠グループの開発例は必ず取得できるとは限りませんが、特にスローダウンするつもりではないとご理解ください。

*\*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。*