

アドバンス・ロジスティクス投資法人

2023 年 8 月期（第 10 期）決算説明に対する Q&A

開催日時 : 2023 年 10 月 17 日（火） 15 : 30～16 : 10

発表者 : 伊藤忠リート・マネジメント株式会社 執行役員 物流事業本部長 木村 知之

Q1 : 自社投資口買いについて、まだ実行に移されていないのは投資口価格がまだ十分安くないということなのか、規模や、やり方の問題なのか。何か理由があれば、どういったことを考えられているのか教えていただけますか。

A1 : 自己投資口の取得に限らず、様々な施策を考えています。投資口価格を上げる効果を企図するのであれば分配金の上昇が最もわかりやすい施策かと思われますが、マーケットへ直接働きかけるかたちで、過去の事例でいうとスポンサーによるマーケットでの投資口の追加取得も行われています。それに加えて自己投資口の取得も含め、総合的に考えています。

ターゲットとする投資口価格やタイミングにつきましては、十分に社内で協議しながら対応を検討しています。

Q2 : 借入コストに関して、昨年の 7 月時点だと平均で 0.47%であったのが、当期末（2023 年 8 末）は 0.6%まで上がっていることを踏まえ、今後のデットコストのターゲット、または、どの程度にコントロールしていきたいかなど、方針を教えてください。また、1 年で 0.47%から 0.6%に上がった場合の、DPU へのインパクトに関しても教えてください。

A2 : まず、当面 2025 年 2 月期まではリファイナンスがないため、足元の金利上昇の影響は非常に限定的であります。それを踏まえて、シミュレーションという意味で、仮に現在の 0.6%が 1.5 倍上昇し、0.9%となった場合、分配金に与える影響は 120 円強と試算しています。但し、一気にこの水準まで上昇することはなかなかないと考えており、また、仮にこのような状況になった場合は、一部変動金利を導入するなど検討しコストを抑制していきたいと考えています。

Q3 : 外部成長は、基本的にはスポンサーの開発物件がメインだと思うが、今回初の外部・第三者物件を取得されております。外部・第三者物件の情報取得は、資産運用会社が独自で開拓しているのか、もしくは外からの持込みなのか、どのような取り組みをしているのか、教えてください。

A3：資産運用会社が合併し、総合型の私募 REIT、住宅特化のアドバンス・レジデンス投資法人を加えて 3REIT、さらには私募ファンドも取扱いをしております。それにより、入ってくる情報量が格段に増えております。

例えば松江の物件にも記載している通り、資産運用会社が開拓したソーシングのパートナーと協働して物件取得につながるケースもあります。このように多様なルートを活用しながら、物件情報を入手し、取得に向けて励んでいます。

Q4：2024 年問題に関して、地方物件についても中継拠点ということでお話しいただきましたが、そのような見込みの物件が現時点であるのか、お話しいただける範囲でお聞かせください。

A4：中継拠点等としての地方物件ですが、持込みもあり、足元で検討を進めているような物件もあります。ただし、検討を進めているものの、実際に取得できるタイミングについては、まだ具体的なところまで進んでいるわけではありません。

Q5：内部成長に関して、ダウンタイムがない点を強調されていましたが、ダウンタイムがないこと又は内部成長力全般に関して、テナントとのやり取りや関係性を構築する上で、何が強みとなっていると考えていますか。

A5：スポンサーである伊藤忠商事とリーシングマネジメント契約を締結しており、また PM、BM を伊藤忠アーバンコミュニティに委託し、伊藤忠グループ内にて三位一体で進めております。日々のテナントとのやり取りの中で、再契約の具体的な交渉が始まる前から密にコミュニケーションをとっていますので、退去の可能性や、その場合はほかの企業様の入居希望がないかなど、情報を早めにつかむようにしています。このような日々のコミュニケーション・関係性がこれまでの成果として、ダウンタイムなしの再契約やリテナントに結びついていると考えます。

Q6：先ほどの質問のように、デットコストが上昇していくことを想定した場合、アセットサイドでそれをヘッジしていくことが必要になってくるかと思いますが、内部成長に関して、既存の賃貸借契約を、インフレ下の状況にも準拠するようなかたちで、変化させられる余地はあるか。

例えば説明資料には、短期契約や、物価変動に対する改定条項付きなどの記載がありますが、今後デットコストが仮に上がってきた際に、物流不動産マーケットの賃料の上昇のみではなく、金融市場要因でのヘッジに対してどのような対応を考えているかお聞かせください。

A6：保有物件の 13 物件のうち 11 から 12 物件で、ポジティブなレントギャップ（契約賃料＜マーケット賃料）があると認識をしています。また、直近の増賃となっている再契約では、マーケット賃料の上昇に加え、物価変動も踏まえた上でテナント様と協議し、理解していただいていると思っています。

更に、現在再契約を交渉している 3 テナント様においても同様の協議をしており、仮に 5%の賃料上昇を受け入れていただくと、おおむね 1%強の DPU インパクトが生じると認識しています。従って、デットコストの上昇も吸収可能と認識しています。

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。