

ケネディクス・オフィス投資法人
2022年10月期 決算説明 電話会議(質疑応答)
(2022年12月15日開催)
質疑応答要旨

- Q1. リーシング環境について、KDX 川崎駅前本町ビルの一棟借りテナント退去後のリテナント需要の手ごたえも含めてお伺いしたい。
- A1. 決算説明資料 P13 に記載の通り、2022 年 10 月期は退去率が一旦 4.1%まで上昇したが、2023 年 4 月期は 3.7% (KDX川崎駅前本町ビルの退去分約 1%を含む)と想定している。2022 年 10 月期における入居理由の 7 割以上が拡張移転であり、引き続き中堅中小企業の旺盛な拡張ニーズを捉えられれば稼働率は維持できると考えている。具体例を P18 に記載しているが、2022 年 10 月期におけるリーシング注力物件であった東茅場町有楽ビルや KDX 調布ビルなどで成果が出ている。一棟空室となる KDX 川崎駅前本町ビルについては、周辺エリアの状況を考慮に入れた柔軟なリーシング活動を含め、投資主価値向上に資する様々な施策を検討していく。
- Q2. 水道光熱費収支について、テナントへの電力料金のパススルー化(原価連動請求方式への切替え)は 2023 年 10 月期想定を見ると、ある程度進展している前提か。
- A2. 想定通りに進めば 2023 年 10 月期末には概ねパススルー化が進んでいる前提でいる。
- Q3. 自己投資口取得は手元資金があれば今後も検討するのか。現状の投資口価格、純資産倍率 (NAV 倍率)や物件取得環境の認識を踏まえてご説明頂きたい。
- A3. 足許の NAV 倍率は 0.8 倍程度で、低位水準にあると認識している。今後、物件の入替にあたって譲渡が先行するケースなども考えられる。譲渡で得られた手元資金の活用方法として、目線に合う物件があれば物件の取得を行うが、取得環境は引き続き厳しい状況であることから、投資口価格の水準次第等では自己投資口取得など投資主価値の向上に結び付く施策を検討したい。
- Q4. 契約面積ベースの稼働率とフリーレントを控除した実質稼働率の差分は、今後どうなると考えているか。
- A4. 退去率が 4%前後で推移すれば、今後も 2022 年 10 月期と同様の差分程度で推移するものと考えている。2023 年のオフィス大量供給も注視しつつ、まずは契約稼働率を高水準で維持することは重要であり、現状と同水準の 97~98%で維持していきたい。
- Q5. 2023 年 4 月期の退去率想定が微減しているが、リーシング活動において契約に至るまでのリードタイムが長期化するなどの変化はあるか。
- A5. リードタイムが長期化している印象はない。館内増床などでダウンタイムなく埋め戻しできている物件もあれば、若干時間がかかる物件もあるのはこれまでと同様である。

- Q6. 圧縮積立金残高の活用方法について、2021年4月期以降の繰入れ分は当面の1口当たり分配金(DPU)の安定化に積極活用する方針とのことであるが、新しい考え方など変化があればお伺いしたい。
- A6. 活用方針に変わりはない。今後、内部成長や外部成長における力強さが確認できて、利益水準の底上げが実現出来れば、方針転換のきっかけにはなると考えている。
- Q7. フリーレント期間について、都心5区や地方経済圏で短期化している理由は何か。
- A7. 2022年10月期の都心5区と地方経済圏におけるフリーレント期間は短期化しており、その他東京経済圏は長期化しているが、前期から何ら環境の変化があったとは考えていない。比較的リーシングしやすい物件で退去が発生すればフリーレント期間を長く付与せずとも契約に至るし、そうでない場合は長めを供与するということに変化は無い。今期の結果の数字はあくまでその平均。
- Q8. 電気料金について、どれくらいの上昇分を前提条件として見込んでいるのか。
- A8. 将来的な電気料金を予想するのはなかなか難しい。電力会社による料金引き上げやエネルギーコストの増大に伴う燃料調整費の上昇等、不透明な要素が多い中、楽観的過ぎず保守的過ぎず、といった見立てをしている。

以上