

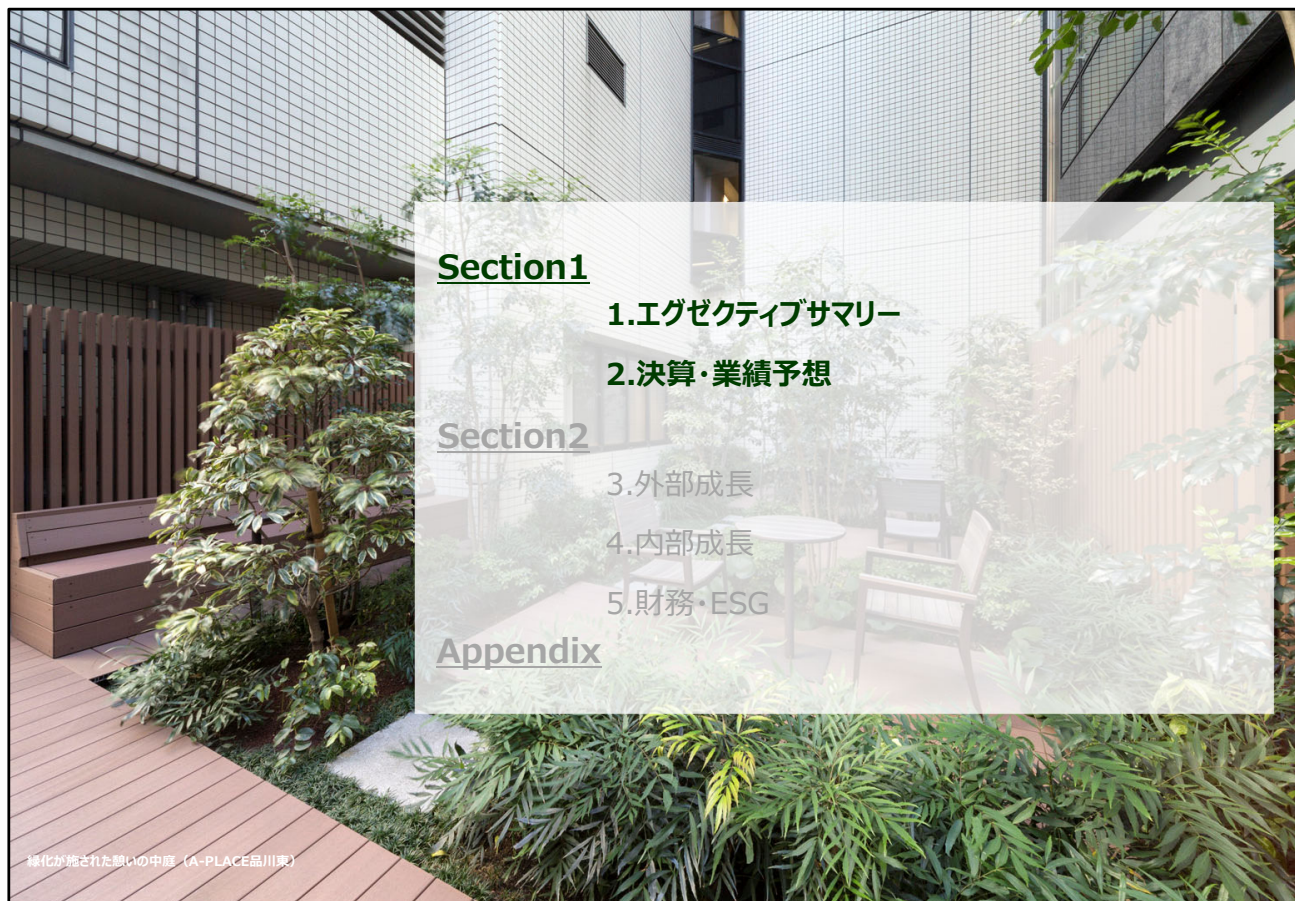


本日は、アクティビア・プロパティーズ投資法人2021年5月期、第19期の決算説明動画をご視聴いただき、誠にありがとうございます。
東急不動産リート・マネジメント、アクティビア運用本部長の佐藤でございます。

決算説明に先立ちまして、新型コロナウイルス感染症に罹患された方々の一刻も早い回復をお祈りするとともに、治療に関わる医療従事者の方々に心より敬意を表します。

ではこれより、2021年5月期の決算についてご説明させていただきます。

3ページへお進みください。



Section1

1.エグゼクティブサマリー

2.決算・業績予想

Section2

3.外部成長

4.内部成長

5.財務・ESG

Appendix

緑化が施された憩いの中庭（A-PLACE品川東）

- 2度の緊急事態宣言を受けた減賃対応を実施も、**2021年5月期（19期）決算は業績予想を上回る着地**
- 2021年11月期（20期）、2022年5月期（21期）の業績予想は**コロナ影響の長期化を前提に策定**
- 今後は**アフターコロナを見据えた外部成長**と、APIの特性を活かした**+αの内部成長**による投資主価値向上を目指す

	運用実績	環境認識	今後のポイント
決算/ 業績予想	<ul style="list-style-type: none"> 2021年5月期（19期）はコロナ影響の圧縮により、業績予想を上回る9,401円で着地 	<ul style="list-style-type: none"> ワクチン接種は進むが、先行きの不透明感は継続 休館対応の有無が業績に影響 	<ul style="list-style-type: none"> 業績予想はコロナ影響の長期化を前提に策定 2021年11月期(20期):9,350円 2022年5月期(21期):9,100円
オフィス	<ul style="list-style-type: none"> 立地改善への需要は堅調、入替、改定時に賃料増額を実現 需給は安定しており、リーシングへの過度な懸念は後退 	<ul style="list-style-type: none"> 空室率の高止まりにより、賃料上昇は鈍化 物件や区画ごとの競争力の差が顕在化 	<ul style="list-style-type: none"> 好立地物件への需要と賃料ギャップを活用し、入替時を中心に賃料増額を追求 改定時には区画ごとに「攻め」と「守り」にめりはりをつけ、稼働維持と賃料増額を両立
商業	<ul style="list-style-type: none"> 一時減額は一巡も、全館休業に伴う減額対応を実施 「東急プラザ表参道原宿」の路面店の後継テナントはDT無く契約を締結 	<ul style="list-style-type: none"> コロナ影響の長期化によりテナントの出店意欲は限定的 消費動向の変化を受け、生活密着型商業施設は好調 	<ul style="list-style-type: none"> 稼働維持を優先した区画ごとの柔軟な賃料設定も実施 プライム立地の優位性を活用し、店舗だけでなく、多様なテナントニーズの取り込みを目指す
外部成長	<ul style="list-style-type: none"> ポートフォリオの強化を企図した資産入替を決定 入替時に発生した余剰資金により外部成長余力を確保 	<ul style="list-style-type: none"> 売買マーケットでは厳しい取得競争が継続 投資口価格の回復により、資本コストは低下 	<ul style="list-style-type: none"> スポンサーサポートを活用し、市況回復を見据えた外部成長を目指す 取得物件はアフターコロナでの成長性に着目し、足元の安定性にも留意

2021年5月期の運用実績と、足もとの環境認識をふまえた今後のポイントについてご説明いたします。

まずは、決算及び業績予想についてです。2021年5月期の分配金実績は、オフィスのダウタイム、フリーレント対応を中心にコロナ影響を慎重に見込んでいたため、予想分配金9,350円を51円上回る9,401円となりました。

ワクチン接種の進捗状況により、コロナ影響が及ぶ期間はまだ不透明と考えており、今回の業績予想に関してもその対応枠を織り込みました。その結果、予想分配金は2021年11月期が9,350円、2022年5月期は9,100円となっています。

オフィスの運用については、2021年5月期も内部成長は継続できており、空室在庫の増加による契約締結までの期間の長期化や、物件の個別競争力によって差異が生じているものの、オフィス不要論のような過度なオフィスへの懸念は後退したと思われます。

このような環境のなか、アクティビアは賃料ギャップが大きな区画のテナント入替による内部成長に注力するとともに、契約改定では方針を明確にし、内部成長が狙える区画か否か、メリハリをつけてテナントと交渉を行いたいと考えています。

商業はテナントからの一時減額要請が継続していますが、件数及び減額実施額からみても業績に与える影響は軽微になっています。しかし、4月の緊急事態宣言に伴う全館休業による賃料減額対応が、分配金の上振れの頭を押さえた格好になりました。

また、東急プラザ表参道原宿のアメリカン・イーグルの入替も、プライム立地のテナント需要に支えられ契約を完了しました。本格的な出店需要の回復にはもう少し時間を要するため、商業ポートフォリオについては、稼働維持を意識したテナント対応を行います。

一方でプライム立地というアクティビアの強みを活かせる局面に移行していくと考えており、商業、オフィスといった物件の属性に関わらず、多様化するテナントニーズによる物件収支の最大化を引き続き目指してまいります。

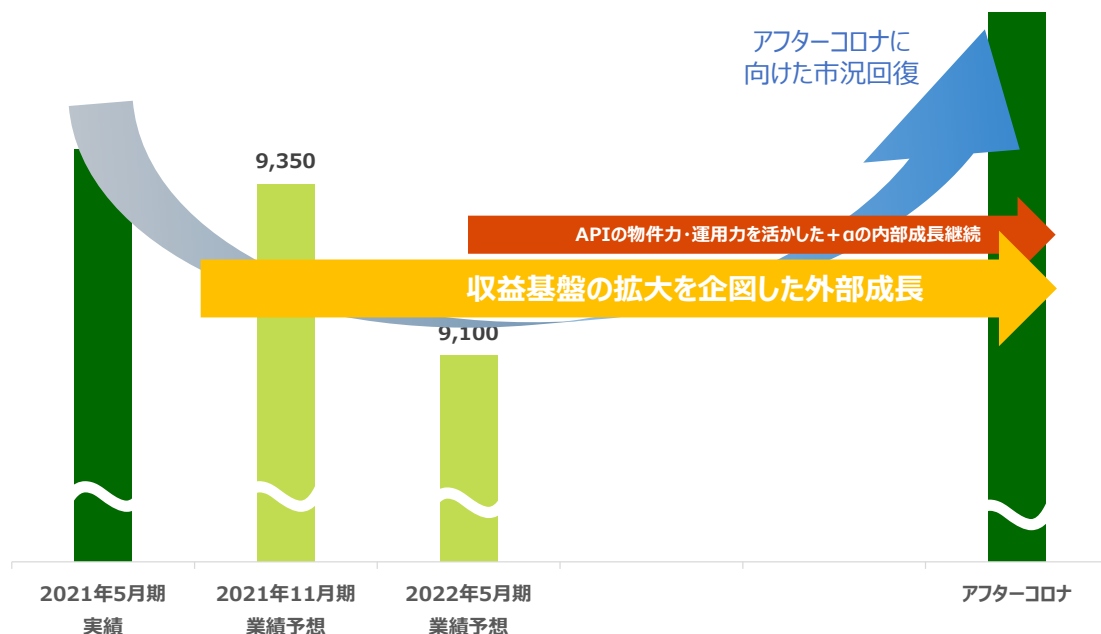
最後に外部成長です。

東急プラザ赤坂のホテルの契約改定による物件収支の悪化を鑑み、物件循環型モデルを活用し、スポンサーと資産入替を決定しました。売買マーケットでは厳しい取得競争が続いていますが、アフターコロナを見据えてスポンサーサポートを活用した外部成長を継続し、収益基盤の拡大と分配金成長を目指します。

次ページをご覧ください。

アフターコロナに向けた成長軌道へのロードマップ

- コロナウイルスによるダウンサイドリスクは徐々に限定的となり、アフターコロナに向かう市況回復を見据える
- 市況回復に向け、**好立地・高クオリティの物件力と運用力**を活かして内部成長戦略を継続
- **収益基盤の拡大を企図し、投資主価値向上に資する外部成長**を目指す



Activia

マーケットではアフターコロナを見据えた回復シナリオが意識され、ワクチン接種の拡がりにより企業のマインドは改善傾向にあります。

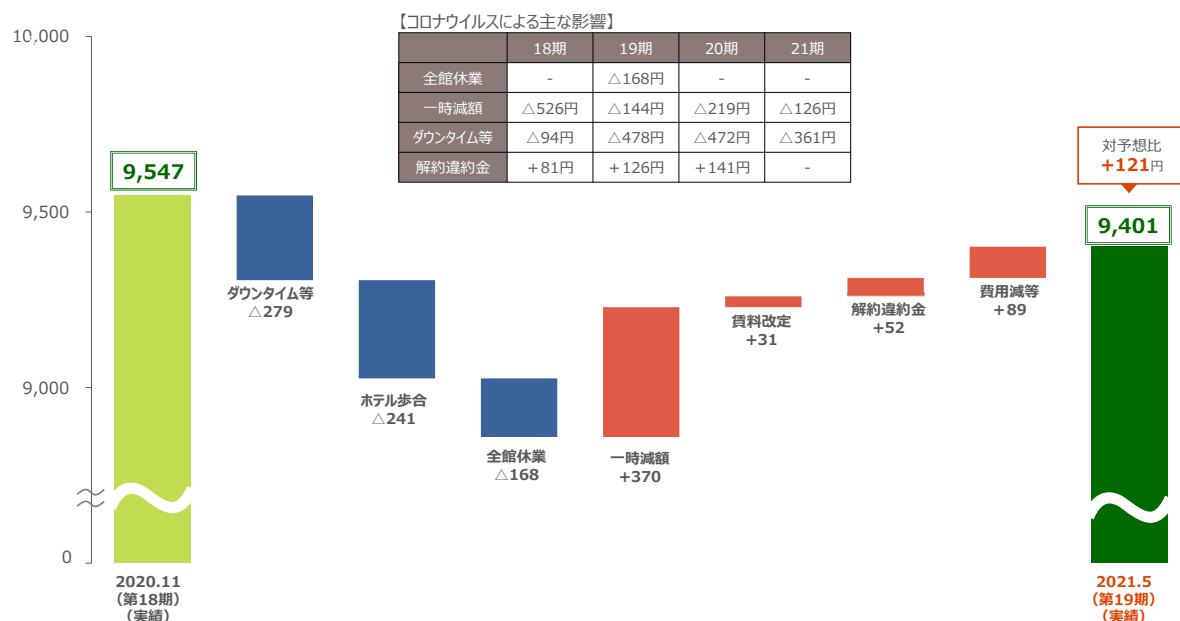
アフターコロナに向けて、コロナ影響からの回復に伴う収益改善のほか、アクティビアの持つ物件力と運用力を活用し、内部成長戦略に継続して取り組み、厳しい環境下においても投資主価値向上に努めます。

今回も新型コロナウイルス感染症による影響を予想分配金に慎重に織り込み、収益基盤の安定化をはかるため資産入替を実施するなど、ダウンサイドリスクは一定程度限定することができたと思います。

このような状況において、アクティビアは、資産入替により生じる約50億円の手もと資金の活用、及びマーケット環境に応じて「資金循環型モデル」、「物件循環型モデル」による外部成長を継続し、足もとの分配金向上とアフターコロナにおける内部成長余力の拡大を実現することが重要と考えます。

次ページをご覧ください。

- コロナウイルスの影響を受けたダウンタイム、ホテル歩合減少、全館休業実施の影響を受け、前期比△146円となる**9,401円**で着地
- 2度の緊急事態宣言に伴う全館休業を実施も、一時減額対応による影響の圧縮により業績予想比**+121円**

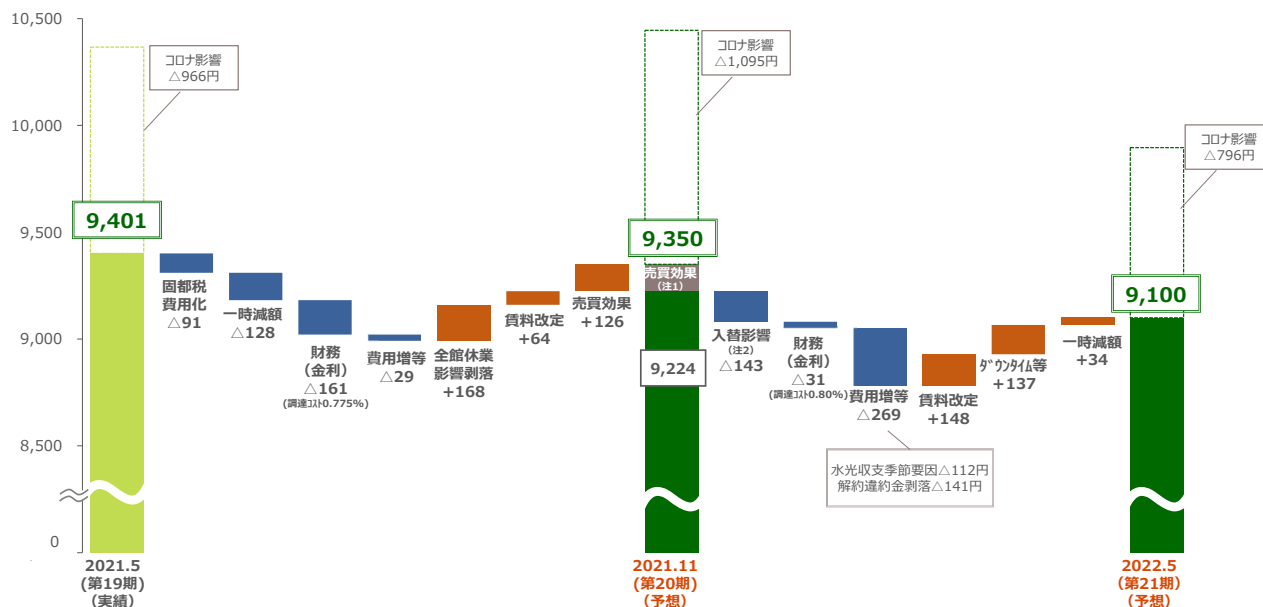


まず、2021年5月期の決算では、テナントへの一時減額対応の減少といった収益の良化要因よりダウンタイム、ホテル歩合減の悪化要因が大きくなりましたが、費用減と内部成長及び違約金収入による収入増で2020年11月期の分配金実績を上回る水準でした。しかし、緊急事態宣言に伴う全館休業による減額対応が発生し、分配金は前期から146円減となる9,401円となりました。

次ページをご覧ください。

DPUサマリー（業績予想）

- 2021年11月期（第20期）は、第17期取得物件の固都税費用化とコロナウイルス影響によるダウンサイドを見込むも、売却益を含む売買効果により、**9,350円**の予想
- 2022年5月期（第21期）は、入替によって売却する東急プラザ赤坂の賃料減額の影響を極小化し、コロナウイルスの影響によるダウンタイムの縮小を見込むことで**9,100円**の予想



続いて6ページは2021年11月期と2022年5月期の業績予想です。

2021年11月期の分配金は、東急プラザ赤坂及び田町スクエアの売買効果を見込みますが、恵比寿プライムスクエアの固都税費用化や金利バッファの費用増もあり、決算期から51円減少し9,350円の予想としております。

また、2022年5月期は、コロナ影響は縮小するものの、資産入替による影響及び季節要因による水道光熱費収支の減少により前期から250円減の9,100円の予想です。

ただし、オフィスマーケットは、経済正常化に伴い回復に向かうと考えており、業績予想上のダウンタイム対応額も着実に減少しています。

次は8ページをご覧ください。



Section1

- 1.エグゼクティブサマリー
- 2.決算・業績予想

Section2

- 3.外部成長
- 4.内部成長
- 5.財務・ESG

Appendix

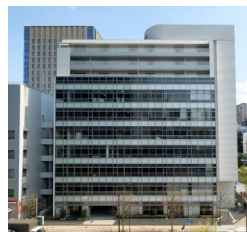
吹き抜け構造で開放的なエントランス（A-PLACE恵比寿南）

物件循環型モデルを活用した資産入替

- 新型コロナウイルスの影響長期化を受け、**物件循環型モデル**を活用した資産入替による**ポートフォリオ強化**を決定
- 入れ替えに伴い発生した余剰資金は、主に**将来の外部成長を念頭**に投資主価値向上に活用する方針

1. 資産入替の概要

TO-19 田町イーストビル



UR-2 東急プラザ赤坂
(準共有持分50%)



売買契約締結日	2021年5月21日	売買契約締結日	2021年5月21日
取得予定日	2021年10月29日	譲渡予定日	2021年10月29日
取得予定価格 (取得利回り)	6,800百万円 (3.9%)	譲渡予定価格	11,800百万円
		想定帳簿価格	11,537百万円
償却後NOI	244百万円	償却後NOI	193百万円
償却後利回り	3.6%	償却後利回り	1.7%

償却後NOI、利回りの向上

余剰資金の将来的な活用

2. 資産入替の効果

ポートフォリオの強化

- ✓ 新型コロナの影響を受けたホテルを核とする商業施設を売却し、重点投資エリアに所在する**安定した東京オフィス**を取得

田町イーストビル

- 田町エリアでは、スポンサーが参画するプロジェクトを含む**複数の再開発が予定**
- 2駅4路線利用可能かつ大通り角地に面する交通利便性、視認性の高い**駅前立地**



物件循環型モデルの推進

- ✓ スポンサーサポートを活用した機動的な物件入替を実現し、「**物件循環型モデル**」を推進

外部成長機会の確保

- ✓ 売却する東急プラザ赤坂はスポンサーにて建替も検討
本売却時に**本物件を建替えた場合の新建物の優先交渉権**を取得

「東急プラザ赤坂」は、赤坂見附交差点に面した赤坂エリアを代表する物件として、上場以来順調に運用を続けてまいりました。築50年を超えるものの、ホテルの収益力を前提に継続保有する方針でしたが、東急ホテルズとの再契約条件での利回りが大きく低下する見込みとなったことから、売却方針に切り替えました。

東急ホテルズとの契約改定が10月末に控えており、資産入替に向けた対応が急がれる中、「東急プラザ赤坂」のホテル再契約条件による収支を上回ること、「重点投資エリアに所在する代替のオフィス物件」などの条件を提示し、スポンサーと協議を始め、最終的に「田町イーストビル」との資産入替が実現しました。

ホテルを核とする商業施設を東京オフィスに入替することで中期的なリスクを軽減し、ポートフォリオの強化がはかれたと考えております。

前回決算説明時に、スポンサーとの「物件循環型モデル」に外部成長の領域を拡大することで、マーケット環境に応じた外部成長を継続し、投資主価値向上をはかると申し上げました。

本入替は「物件循環型モデル」としての初めての取り組みであり、ポートフォリオの収支改善だけでなく、将来のプライム立地物件の外部成長機会を確保することで、中長期にわたるスポンサーサポートが期待できるものと思われます。

次ページをご覧ください。

外部成長戦略の継続

- 外部成長はスポンサーとの**資金循環型モデル**と**物件循環型モデル**が両輪
- 市場環境や物件特性を考慮し、**投資主価値向上に資する外部成長**を目指す



アクティビアは、マーケット環境に応じた外部成長を継続し、投資主価値向上を実現していくことを目指しています。

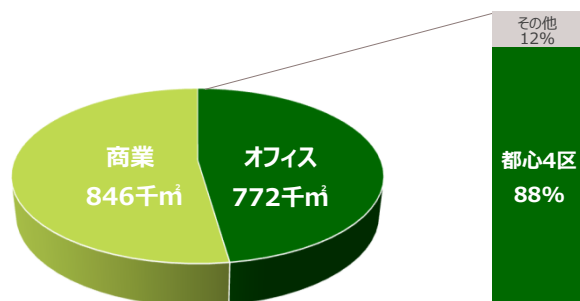
先ほどご説明した「物件循環型モデル」によるポートフォリオ・クオリティの維持向上だけでなく、従来の「資金循環型モデル」を活用したスポンサーからの物件取得も活用し、収益基盤の強化、拡大と将来の内部成長機会の拡大をはかります。

次ページをご覧ください。

スポンサーグループの保有物件と開発案件

- 広域渋谷圏を含む都心主要4区中心に**1,600千㎡超のオフィス・商業施設**を保有
- 広域渋谷圏を中心に、**大規模再開発が進行中**

1. スポンサーの保有物件（オフィス・商業）



(注)都心4区：渋谷区、港区、千代田区、中央区

2. 主な開発案件



東京ポートシティ竹芝
2020年5月竣工
港区 オフィス/商業/住宅
延床面積：201千㎡



(仮称)九段南一丁目プロジェクト
2022年7月竣工予定
千代田区 オフィス/商業
延床面積：68千㎡



渋谷駅桜丘口地区再開発計画
2023年度竣工予定
渋谷区 オフィス/商業/住宅
延床面積：255千㎡

3. 主な保有施設（オフィス・商業施設）

エリア	棟数	主な保有ビル	延床面積 (千㎡)
渋谷区	20棟	渋谷道玄坂東急ビル	13
		渋谷ソラスタ	44
		渋谷フクラス	53
港区	15棟	浜松町スクエア	24
		品川東急ビル	21
		東京ポートシティ竹芝	162
千代田区	6棟	三番町東急ビル	12
		霞が関東急ビル	19
中央区	5棟	日本橋丸善東急ビル	17
		日本橋フロント	29
エリア	棟数	主な保有ビル	延床面積 (千㎡)
首都圏	24棟	東急プラザ蒲田	28
		渋谷BEAM	7
		ノースポートモール	141
		東急プラザ戸塚	12
		キュープラザ池袋	17
		東急プラザ渋谷	53
関西圏・地方	7棟	みのおキューズモール	30
		あべのキューズモール	123
		もりのみやキューズモール BASE	25

10ページはスポンサーの保有物件と開発案件をご紹介します。

アクティビアとスポンサーのポートフォリオは相似形の関係にあることから、スポンサーの保有、開発物件は原則アクティビアの取得対象となると考えています。

都心4区を中心にオフィス、商業施設とも立地、スペックの良いものが揃っており、重点投資エリアの広域渋谷圏及び品川・五反田エリアはもちろん、安定性・収益性を備えた物件の取得を目指してまいります。

次ページをご覧ください。

取得方針/売却方針

- 取得は**アフターコロナでの成長力**に着目し、商業施設は**足元の安定性**にも配慮
- 売却は**①収支性**、**②築年**、**③競争力**の観点から物件単位で選択

1. 取得方針

オフィス

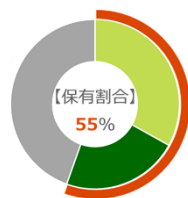
- ・ **立地・クオリティにこだわったAPIらしい物件**
- ・ DPU・NAV成長等、投資主価値向上に資する物件

- ・ アフターコロナにおける**収益のアップサイド**が期待できる物件

商業

- ・ 長期固定賃料などの**収入の安定した物件**

- ✓ **①広域渋谷圏、②品川・五反田エリアのオフィス**を重点投資エリアと設定
- ✓ **当該エリアへの豊富な運用実績**を背景に、厳選投資が可能



2. 売却方針

①収支性

相対的に低利回りの物件や、将来のアップサイドが限定的な物件

21.11期 入替予定
東急プラザ赤坂



②築年

修繕費や資本的支出など、将来的に多額の資金を要する物件

21.11期 入替予定
東急プラザ赤坂



③競争力

賃料の大幅減額や長期空室等の潜在的リスクを有する物件

19.5期 入替
A-FLAG赤坂



次に外部成長における取得、売却方針についてです。

まず取得方針は、立地・クオリティに拘ったアクティビアらしい物件を取得し、分配金向上及びNAVの成長を実現することです。また、オフィスは将来の内部成長可能性を見据え、商業施設は足もとの収入の安定性に着目して取得検討を行いたいと思います。

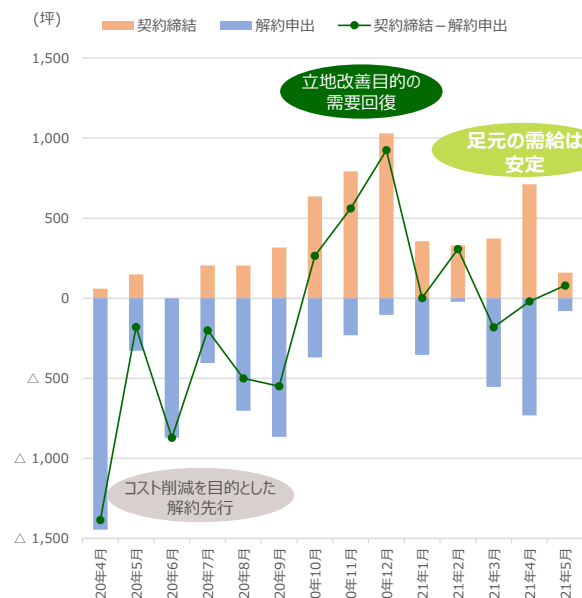
右側の売却方針には変更はなく、特定のカテゴリーを対象とせず、引き続き収支性、築年、競争力の3つの観点から検討を行います。

それでは12ページをご覧ください。

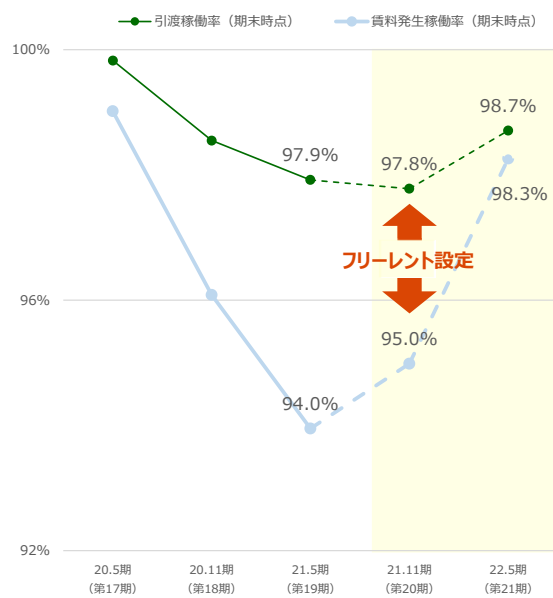
オフィスリーシングの状況

- コロナ拡大期にはコスト削減目的の解約申出が先行も足元の需給は安定
- フリーレント付与を活用した賃料設定によって、稼働率の上昇と将来の内部成長の確保を企図

1. 契約締結及び解約申出の推移（申込ベース）



2. 期末稼働率の推移（引渡ベース）



続いてオフィスのリーシング状況です。

左側1.をご覧ください。

昨年4月から9月までの解約先行期から、10月から年末にかけての立地改善目的の需要回復期を経て、足もとの解約と新規契約は拮抗しており、テナント入替は安定的に推移しています。

オフィス不要論は後退し、リモートワークとのハイブリッド型の勤務体系における必要面積見直しによる小規模な解約が中心であり、100坪程度の区画へのニーズは好調に推移していることから新規契約も着実に進捗しています。

多くの企業はコロナ禍においても立地を重視しており、業績好調の会社だけでなく、コスト削減目的で移転先を探している会社の受け皿としてもアクティブアのオフィスは選ばれています。

次に右側2.では、期末稼働率の推移をお示ししています。

引渡稼働率は21年11月期、賃料発生稼働率は21年5月期をボトムに改善に向かうと想定していますが、マーケットの本格回復までは業績予想上、慎重にダウンタイムやフリーレントを見込むことでダウンサイドリスクは限定的であるとみています。

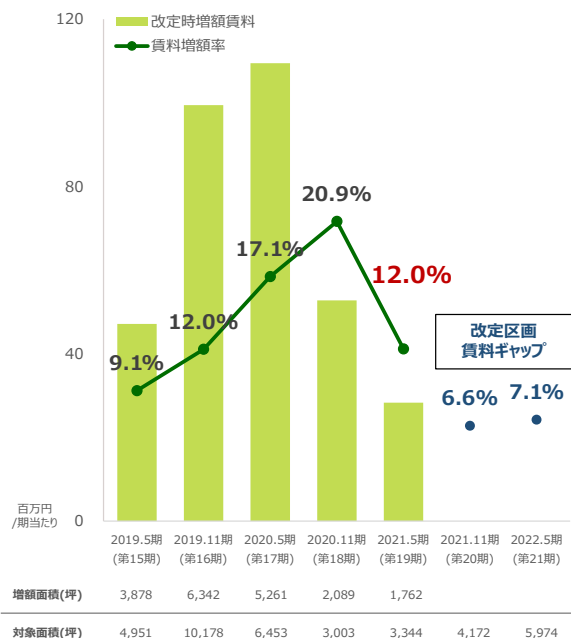
オフィスがコミュニケーションの場として重要性が増すのであれば、アクティブアのオフィスの好立地、ハイクオリティという強みが発揮できる局面であり、大幅な賃料増額入替が実現する一方で、コロナ前のように全ての区画がダウンタイムなく入替できる状況ではないため、物件または区画ごとの競争力を見極めたリーシング戦略が足もとにおいては非常に重要であると考えます。

次ページをご覧ください。

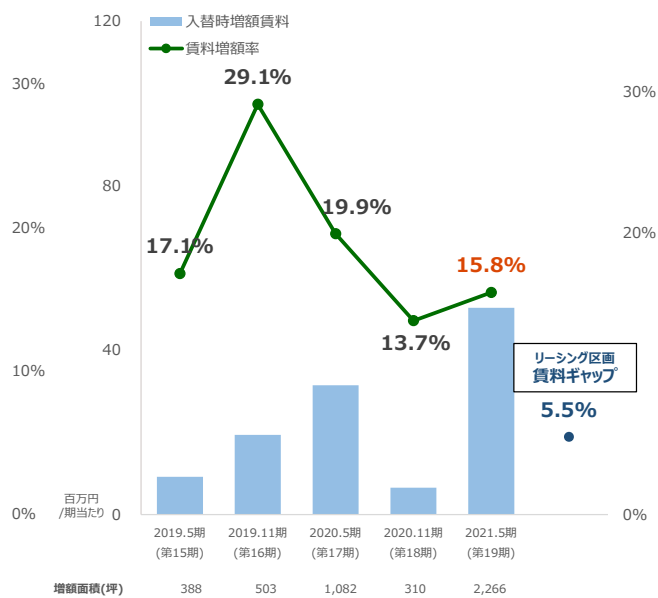
東京オフィスの改定入替動向

- コロナ禍においても継続的なテナントリレーションに注力し、**着実な改定時の賃料増額を継続**
- 入替時には賃料ギャップを活用した増額を実現し、**期当たりの賃料増額は過去最高**

1. 賃料改定の状況



2. テナント入替の状況



次は、東京オフィスにおける改定入替動向です。

2021年5月期の賃料改定は、期当たり2,830万円、平均増額率12%で賃料増額を実現しました。また、増額面積は1,762坪で改定対象面積の53%となり、半分以上で増額改定をすることができました。

平均増額率、ヒット率ともに前期実績を下回りましたが、広域渋谷圏及び品川・五反田エリアにおいては10%を超える大幅な増額をはじめ、着実に内部成長が継続しています。

続いて右側、テナント入替の状況です。

2021年5月期は、昨年4月以降の解約先行に伴う埋め戻しが進捗し、過去最高の期当たり5,030万円の賃料増額を実現しています。

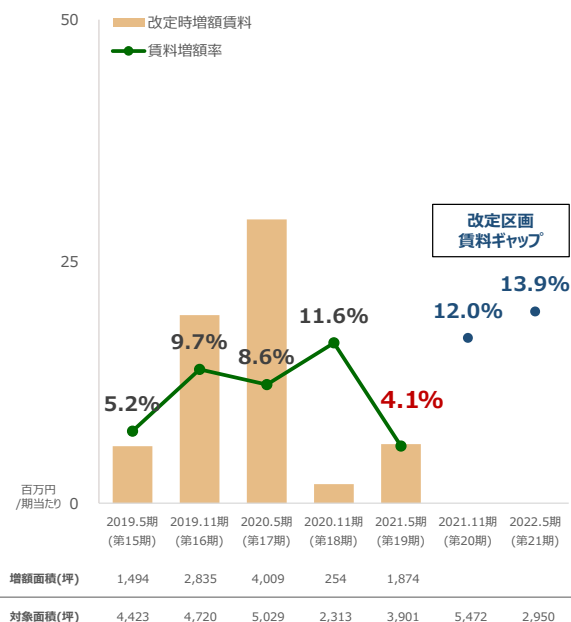
足もとでは1,920坪のリーシング面積があり、平均賃料ギャップは6%ですが、区画によっては大きな賃料ギャップを有していることから、2021年11月期も内部成長の積み増しを目指してまいります。

14ページにお進みください。

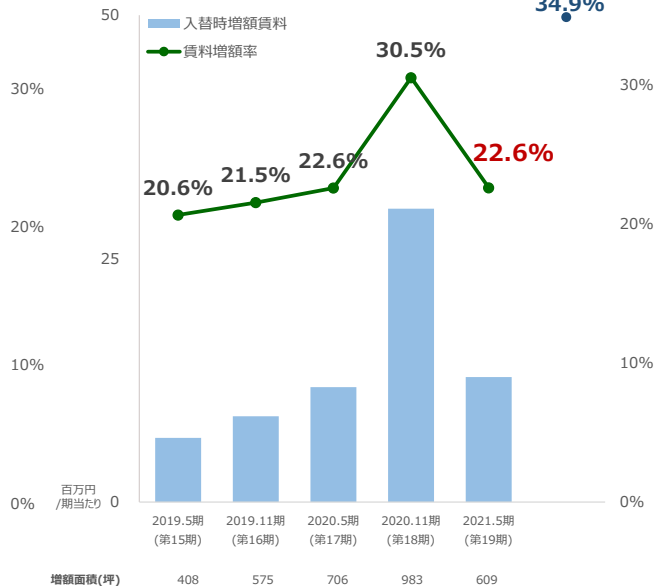
AAオフィスの改定入替動向

- AAオフィスについても、**着実な改定時の賃料増額を継続**
- 入替時の賃料増額率は、**高い水準で推移**

1. 賃料改定の状況



2. テナント入替の状況



続いてアクティビア・アカウントのオフィスです。

2021年5月期は、改定対象面積の48%に相当する1,874坪で賃料増額改定ができ、前期の11%を大きく上回ることができました。

一方で、期当たりの賃料増額は610万円、平均増額率は4%となり、テナントの賃料増額に対する判断は慎重であり、ヒット率は一定程度確保したものの増額率は小幅にとどまりました。

右側ではテナント入替の状況をお示しております。

2021年5月期も梅田ゲートタワーで非常に大きな賃料増額による入替を含む5件の実績により、増額率は23%、期当たりの賃料増額は1,280万円となりました。

現在、791坪のリーシング面積がありますが、対象区画の賃料ギャップは35%程度あることから、2021年11月期も入替による内部成長が期待できると考えています。

次ページをご覧ください。

オフィステナント増額による契約改定/入替の状況

15

- **好立地物件への需要は堅調で、着実な賃料増額を実現**
 ➤ 汐留エリアでの大型解約も、既存テナントの内部増床により**ダウンタイム無しで入替を実現**

1. 契約改定事例

TO-9 A-PLACE五反田



増額率
+13.0%

対象面積
196坪
(2区画)

- 五反田エリアへのベンチャー・スタートアップ企業の需要の強さを背景に増額改定
- 改定後は段階賃料を導入し、将来の内部成長を確保
- 2区画とも2度目の増額改定

TO-2 A-PLACE恵比寿南



増額率
+14.8%

対象面積
69坪

- 物件の立地とクオリティを評価し、2010年から継続入居するテナント
- 継続的なテナントリレーションにより、5度目となる改定で賃料ギャップを背景に大幅増額を実現

2. 入替事例

TO-12 汐留ビルディング

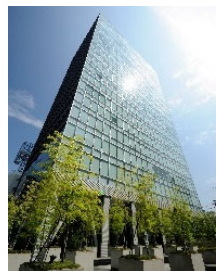


平均DT
0ヶ月

対象面積
1,325坪
(3.5フロア)

- 拠点集約に伴う退去1,325坪について、**ダウンタイム無しで入替**
- 新規入居のうちの763坪は**内部増床**によるもので**入居テナントが物件を高く評価**

AA-10 梅田ゲートタワー



増額率
+38.9%

対象面積
355坪
(2区画)

- 利便性の高い立地、高い設備スペックを背景に、集約統合先として本物件を選択
- 入替時に**賃料ギャップを解消**することで、大幅増額を実現

Activia

15ページでは、個別物件の増額による契約改定事例及び入替事例を紹介いたします。

まず、左側1.契約改定事例です。

「A-PLACE五反田」では、異なる既存テナントとの2度目の賃料増額改定に成功しました。五反田エリアは広域渋谷圏からの滲みだし需要が強いと思われていましたが、コロナ前から引き続きスタートアップ、ベンチャー企業からの力強い需要は健在で、賃料増額率13%という好条件での契約改定となりました。

「A-PLACE恵比寿南」でも、当該テナントと5度目となる再契約で増額率15%近い大幅増額での契約を締結しました。

続いて右側2.入替事例をご紹介します。

「汐留ビルディング」において大口テナントの退去が発生しましたが、3.5フロア、約1,300坪の入替をダウンタイムが発生することなく埋め戻すことができました。

順調なリースアップは、本物件の競争力の高さとスポンサーによる再開発案件を含むエリアのポテンシャル向上に対する期待によるものであると考えており、7月1日に開示いたしました新しい大口退去についても楽観視はできないものの着実にリーシングを進めてまいります。

「梅田ゲートタワー」では、前期に引き続き、梅田エリアの希少な大型物件という競争力を活かし、賃料増額率38.9%での入替を実現しました。

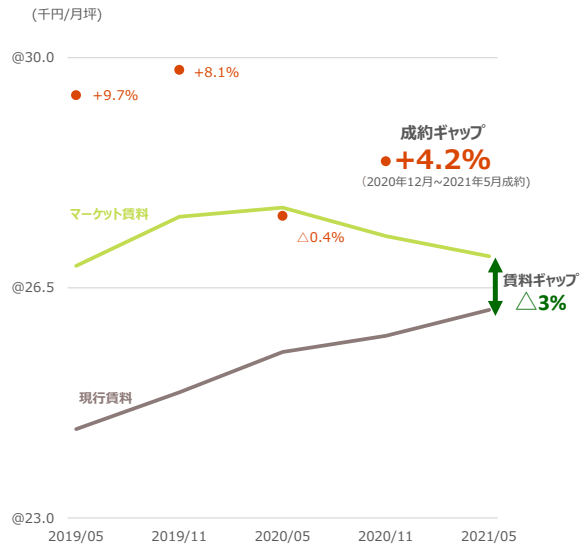
リーシング中の3区画、約600坪についても、増額入替を目指します。

次ページをご覧ください。

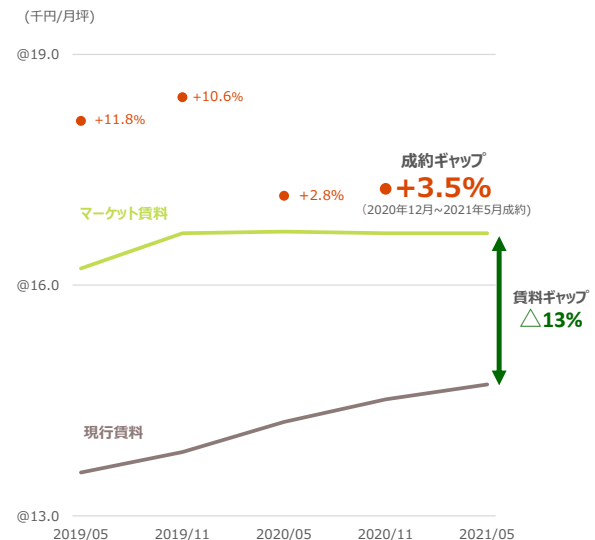
オフィス入替時の成約ギャップ

- 高い物件競争力により、**市場賃料を上回る水準**で成約
- 今後も賃料ギャップと高い物件競争力を活用した賃料増額を目指す

1. TOオフィスの成約ギャップ



2. AAオフィスの成約ギャップ



(注)成約ギャップは、当該期末時点のマーケット賃料に対する翌期の成約賃料の乖離率

東京オフィスは、空室率の上昇に伴いコロナ前の賃料の過熱感の調整がすすんでおり、マーケット賃料も前期に引き続き下落しています。

一方、アクティビアのテナントとの契約賃料は内部成長が継続していることもあり着実に上昇し、結果として2021年5月期末の賃料ギャップは3%に縮小しました。

決算期においてはテナント入替時の契約賃料とマーケット賃料の乖離率である成約ギャップは4.2%とプラスに転じ、テナント入替が分配金成長に着実に寄与していることがお分かり頂けると思います。

足もとの空室率は渋谷エリアでは上昇に歯止めがかかる気配がありますが、本格回復まではもう少し時間を要するとみています。

ただし、オフィスリーシングの状況でふれたとおり、アクティビアのオフィスの強みである立地の良さやクオリティの高さが、多くのオフィス移転を検討している会社から評価されており、マーケット賃料を上回る成約が今後も期待できると考えています。

アクティビア・アカウントのオフィスのマーケット賃料は、大阪エリアの供給が引き続き限定的であり、横ばいが続いています。

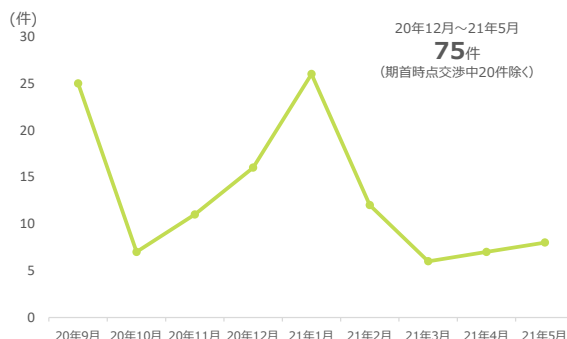
成約ギャップも3%を超えていることから、テナント入替時の賃料水準は良好であると思われます。

アクティビア・アカウントのオフィスの場合、賃料改定時の賃料増額が小幅であるため、東京オフィスに対し大きな賃料ギャップが残っており、当面はテナント入替時にしっかりと内部成長を狙ってまいります。

次ページをご覧ください。

- 緊急事態宣言の発令に伴う減賃要請が発生も、**要望件数は減少**
- 一時減額要望に応じる一方、**将来の内部成長や足もとのリスク軽減につながる代替条件**を5割超のテナントから獲得

1. 要望件数の推移



20年12月～21年5月末までの実績

	要望内容		交渉状況
一時減額	71件	➡	減額合意 53件
解約	18件		据置 7件
支払猶予	6件		交渉中 11件

一時減額：テナントの業種や状況などから判断し、個別対応を実施
 解約：小規模区画が中心で影響は軽微

2. 代替条件の獲得

将来の内部成長

1 減額期間経過後の賃料増額 5件

- 一時減額相当を回収するケースもあり

2 売上歩合の新設/基準変更 28件

- 新設の場合、売上が把握可能となり、今後の運用に活用

足もとのリスク軽減

3 解約禁止期間の延長 25件

- 予告期間の延長も合わせて行うことで、長期のリーシング期間を確保

4 再契約の締結 20件

- 単純に同条件で行うだけでなく、普通借から定借への切り替えも実施

減賃合意の5割超で代替条件を獲得

52%

減額合意

17ページからは商業の状況について説明いたします。

まずは、新型コロナに伴う商業テナントの一時減額等の要望・交渉状況のサマリーです。年明け以降、緊急事態宣言により要望件数の増加がみられましたが、足もとでは新たな要望は限定的に推移しています。

期首時点で交渉中の20件をあわせて71件の交渉を行い、一時減額53件、据置7件、交渉中11件となりました。

一時減額対応によって約1億円の減収要因になりましたが、業績予想に織り込んでいた対応枠の範囲で決着したので予想分配金への影響はありませんでした。

また、コロナ影響による解約は2021年5月期においては18件発生しておりますが、小規模区画中心で影響は軽微です。

スライド右側をご覧ください。引き続き2021年5月期においても、減額に応じるだけでなく、将来の内部成長や足もとのリスク軽減につながる代替条件を付加することをテナントと交渉し、前期と合わせて5割を超える減額対応テナントと契約を締結することができました。

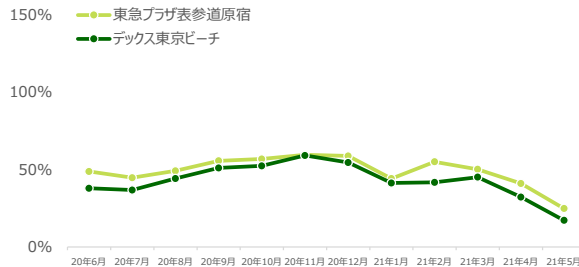
この取組みは代替条件の獲得にとどまらず、丁寧にテナントと対話する機会となり関係性の向上につながったと思います。

次ページをご覧ください。

商業テナントの状況

- 緊急事態宣言の影響もあり売上は低調も、好立地物件、特に路面店への出店意欲は堅調
 ➤ コロナ禍の消費動向の変化を捉えた生活密着型の業態は好調

1. UR商業施設の売上推移（前々年同期比）



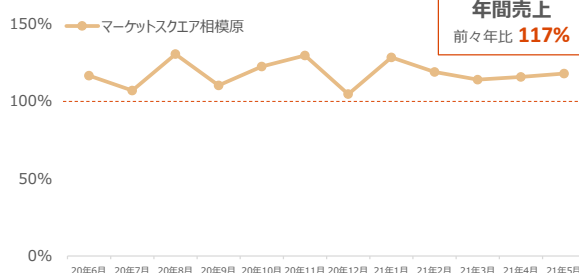
2. UR商業施設の入替事例

UR-1 東急プラザ表参道原宿



- ・アメリカンイーグル区画はDT無く後継テナントと契約
- ・新規入居は大手小売テナント長期の定期賃貸借契約で安定性を確保
- ・その他の路面店舗についても長期の定期賃貸借を締結予定

3. AA商業施設の売上推移（前々年同期比）



4. AA商業施設の入替事例

AA-8 icot大森



- ・大森駅徒歩3分に所在し、住宅街、オフィスエリアに隣接した立地の商業施設
- ・コロナ禍の宅食需要を受けた通販用食品、冷凍食品を製造する企業がキッチン利用として新規入居
- ・施設利用者をターゲットに、物件内に冷凍食品の自動販売機を設置

上段左1.は東急プラザ表参道原宿及びデックス東京ビーチの売上推移です。両施設ともに売上は厳しい状況が続いています。

飲食、アパレルなど国内のテナントではコロナの影響が継続するとみっていますが、ワクチン接種がすすみ、経済活動が回復に向かえばアクティビアの都市型商業施設の立地優位性が改めて評価されると思っています。

実際に海外では、ワクチン接種の拡がりとともに商業テナントの投資意欲の回復が明確になりつつあり、海外の有力テナントは自国の状況をにらみながら、日本への出店計画など新規投資の検討を始めています。

上段右2.都市型商業施設の入替事例をご覧ください。

アメリカン・イーグルの日本撤退に伴うテナント入替ですが、大手小売テナントとダウンタイムなく契約を締結するに至りました。

長期の定期借家契約など条件的にも安定性を確保することができました。

次に下段3.4アクティビア・アカウントの商業施設の売上推移及び入替事例です。

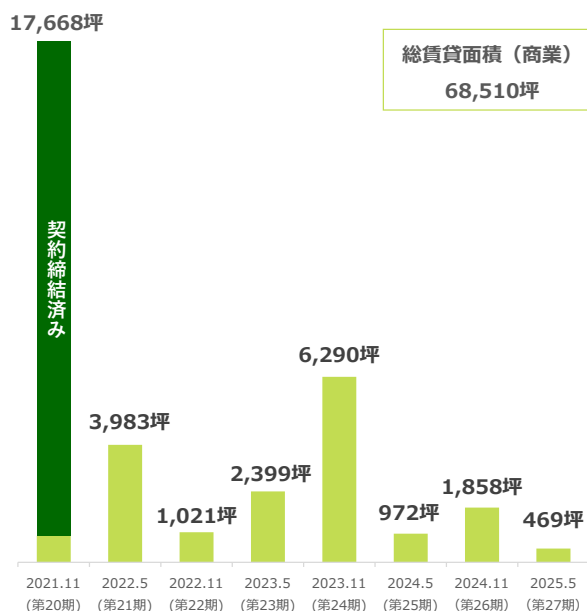
左側はマーケットスクエア相模原です。昨年6月以降1年を通じて対前々年比100%を超えており、コロナ禍によって消費者の行動変化を捉え生活密着型商業施設は好調に運営されています。

次ページをご覧ください。

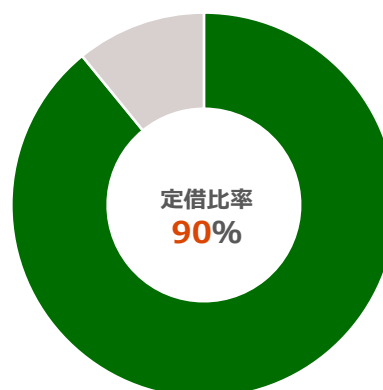
商業テナントの契約状況

- 2021年11月期に満期を迎える大型区画は契約締結済み、今後の**契約満了時期は分散化**
- **契約期間を固定し、長期安定的な稼働を実現**

1. 契約満了期間分布



2. 定借比率



(注) UR及びAA商業施設の固定賃料ベース

Activia

左側1.にお示したとおり、既存テナントとの契約改定は2021年11月期をピークに一旦落ち着きます。

2021年11月期に契約満了をむかえるA-FLAG札幌、東急プラザ赤坂、京都烏丸パーキングビルにおける大口テナントとの契約は完了し、東急プラザ赤坂については再契約条件が厳しい内容となったため、スポンサーサポートを活用し田町イーストビルへの資産入替を実施いたします。

また、アクティビアの商業ポートフォリオの定期借家契約の比率は90%と高い割合となっており、契約満了時の旬なテナントへのスムーズな入替や、解約禁止期間と違約金を設定することでテナント退去の抑止力になると思います。

次ページをご覧ください。

ホテルの契約状況

➤ ホテルテナントとは**長期の定期賃貸借契約を締結済み**

➤ **ホテル売上歩合の割合は低く分配金への影響は軽微**、業績予想上は売上歩合発生を見込まない

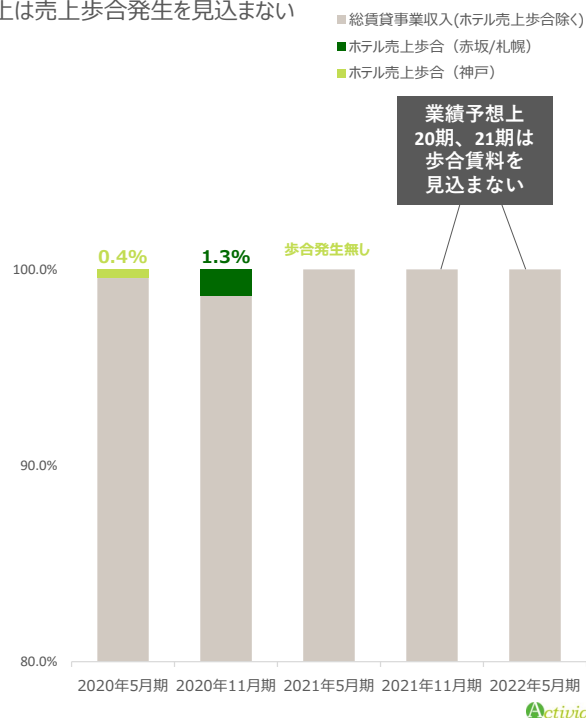
1. 物件概要

長期契約 締結済み	UR-8 A-FLAG札幌  ・札幌東急REIホテル（客室575室） ・オペレーター：東急ホテルズ ・ 2027年3月までの定期賃貸借契約を締結済み
	UR-7 神戸旧居留地25番館  ・オリエンタルホテル（客室116室） ・オペレーター：Plan・Do・See ・ 2030年1月までの定期賃貸借契約を締結済み
売却予定	UR-2 東急プラザ赤坂  ・赤坂エクセルホテル東急（客室487室） ・オペレーター：東急ホテルズ ・ 2021年10月29日売却予定

客室稼働率



RevPAR(前々年同期比)



20ページはホテルの状況についてです。

上段左1.をご覧ください。

A-FLAG札幌と神戸旧居留地25番館は長期契約を締結して退去リスクは限定的です。

東急プラザ赤坂については10月末で売却を予定しています。

昨年秋には「Go Toトラベル」の効果もあり、特に神戸のオリエンタルホテルは近場の国内宿泊需要を取り込み、各指標が対前年を上回り好調に推移していました。

しかし年明け以降は再度感染拡大の影響を受けており、稼働、RevPARともに苦戦が続いています。

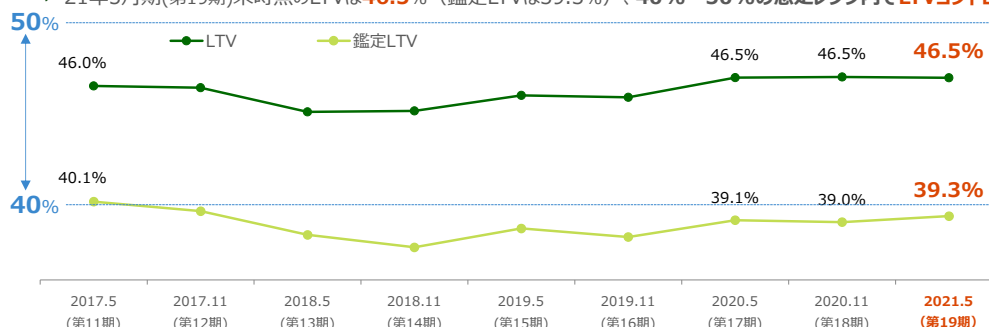
スライド右のグラフは各期におけるホテル歩合が総賃料収入に占める割合をお示ししています。

2021年5月期以降歩合発生は見込んでいないものの、ホテル歩合の比率は低いため、分配金予想への影響は軽微です。

次ページをご覧ください。

1. LTVの推移

✓ 21年5月期(第19期)末時点のLTVは**46.5%**（鑑定LTVは39.3%）、**40%～50%の想定レンジ内でLTVコントロールを実施**

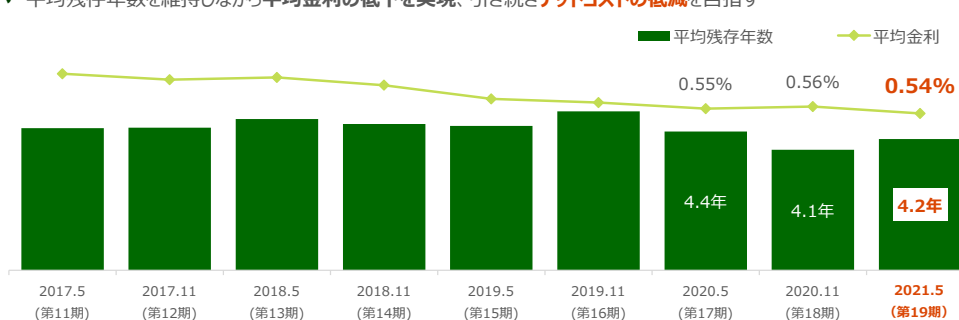


LTV	鑑定LTV
46.5%	39.3%
取得余力	格付(JCR)
371億円 ※LTV50%迄	AA(安定的) ※日銀買入対象

※2021年5月期末時点

2. 平均残存年数と平均金利の推移

✓ 平均残存年数を維持しながら**平均金利の低下を実現**、引き続き**デットコストの低減**を目指す



平均金利	固定比率
0.54%	93%
平均残存年数	長期比率
4.2年	100%

※2021年5月期末時点

Activia

21ページは、財務の状況についてです。

まずLTVですが、2021年5月期末時点の実績は46.5%、鑑定LTVでは39.3%となりました。想定レンジの上限であるLTV50%までの取得余力は382億円、JCRの格付はAA安定的であり、日銀の買い入れ対象銘柄となっております。

続いて下段をご覧ください。

2021年5月期末時点の平均残存年数は4.2年、平均金利は0.54%で4年から5年のレンジを維持しながら平均金利の引き下げに取り組んでおります。

次ページをご覧ください。

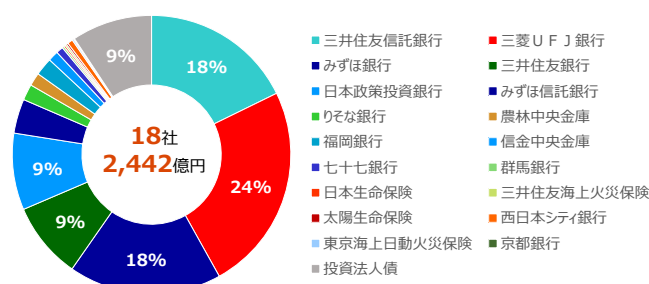
1. 借換え等実績

- ✓ 超長期債を好条件で起債し**安定性を向上**

	借換え前	借換え後
調達方法	借入	投資法人債
調達金額	15.18億円	13億円
借入期間	1年	15年
金利	1 M Tibor+0.13%	0.75%

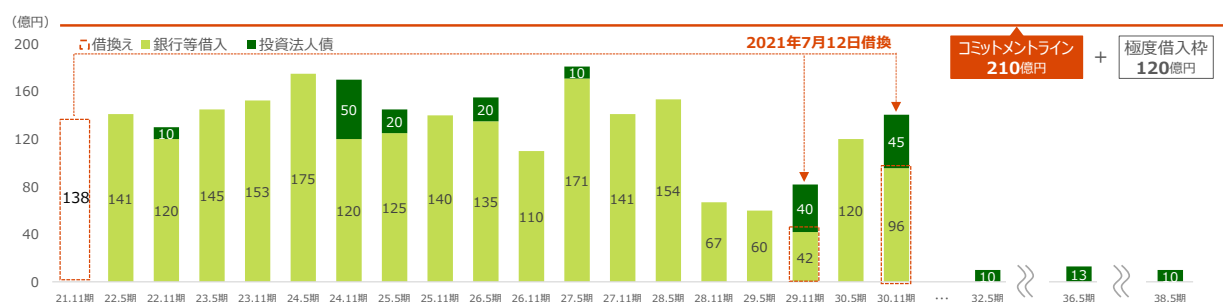
2. 借入先一覧

- ✓ 借入額及び借入先の**分散**を実施



3. マチュリティラダー

- ✓ リファイナンスを意識した**返済期限の分散化**を実施、機動的な資金需要に対応するため**210億円のコミットメントライン**を設定



続いて22ページの左上1.は2021年5月期における投資法人債の起債実績についてです。本年2月に特定の投資家に向けたターゲットディールを実施し、超長期債を好条件にて発行することができました。その結果、コストをおさえ借入期間の長期化をはかるとともに返済期限の分散化をすすめることにより財務の安定性が向上しました。

右側は、借入先一覧です。現在、18社様から総額2,441億円の借入を行っており、盤石なバンクフォーメーションのもと、引き続き円滑なコミュニケーションを通じ、安定的な財務運営を継続してまいります。

最後にマチュリティラダーです。返済期限が偏らないようにしていることはもちろんのこと、機動的な資金需要に対応するため210億円のコミットメントラインを設定しております。

次ページをご覧ください。

ESGの取り組み ～ サステナビリティ開示 ～

- 2021年6月には**本投資法人初**となる**サステナビリティレポート**を発行、HPのサステナビリティ関連情報も**拡充**
- ESG関連の取り組み強化と適切な情報開示を行い、ステークホルダーとの対話を通じて更なるESGの推進を目指す

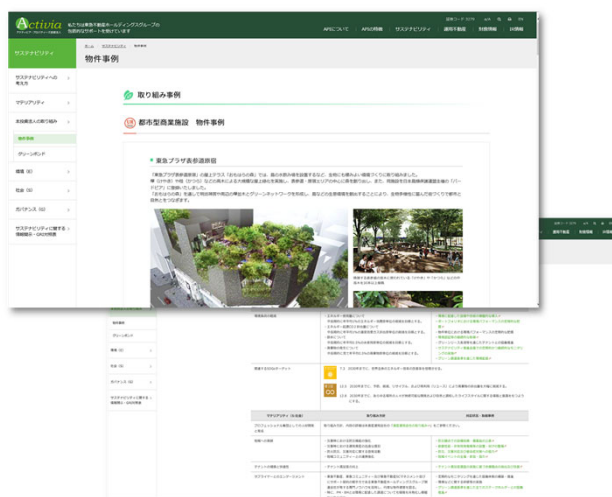
1. サステナビリティレポートの発行

- ✓ E(環境),S(社会),G(ガバナンス)それぞれの観点におけるAPIの**考え方を明記**し、発信力を強化



2. HPサステナビリティページの充実化

- ✓ これまでの取り組みを**E,S,Gの観点別に「見える化」**、網羅的に掲載することで、APIのさまざまなイニシアティブを紹介



ここからはアクティビアのESGへの取り組みについて説明いたします。

6月30日にアクティビアとして初めてサステナビリティレポートを発行し、ホームページで開示を行いました。また、ホームページのサステナビリティ情報をより分かり易く発信するため、E、S、Gの観点別に整理し、網羅的に掲載することでサステナビリティ開示の充実化をはかりました。

次ページをご覧ください。

E（環境）

APIのマテリアリティ（重要課題）

- ・ 環境負荷の軽減

関連するSDGsターゲット（～2030年）



7.3 世界全体のエネルギー効率の改善率を倍増させる

12.5 予防、削減、リサイクル、および再利用（リユース）により廃棄物の排出量を大幅に削減する

12.8 あらゆる場所の人々が持続可能な開発および自然と調和したライフスタイルに関する情報と意識をもつようになる

1. 外部・環境認証評価（2021年5月期末時点）

GRESBリアルエステイト評価



<総合スコア評価>

3年連続の

最上位5つ星

<開示評価>

3年連続の

最上位Aランク

環境認証取得物件

認証取得物件数 28物件

延床面積割合 66%

2. 環境パフォーマンスの改善

- ✓ 環境管理システムによるPDCAサイクルを確立することで、
環境負荷の継続的な低減を図る

環境管理システム



3. 第三者保証の取得

- ✓ ポートフォリオにおけるCO2排出量、エネルギー消費量、水消費量について、2020年度の開示数値の**第三者保証**を取得
- ✓ 開示情報の**信頼性を強化**



次はE、環境への取り組みです。

環境認証評価を積極的に取得するだけでなく、環境パフォーマンスの改善を目指し、初めてポートフォリオのCO2排出量などについて第三者保証を取得し、開示情報の信頼性向上につなげることができたと考えています。

最後に26ページをご覧ください。

S（社会）

APIのマテリアリティ（重要課題）

- ・人材開発と育成
- ・地域への貢献
- ・テナントの健康と快適性
- ・サプライヤーとのエンゲージメント

関連するSDGsターゲット（～2030年）



11.3 包摂的かつ持続可能な都市化を促進し、すべての国々の参加型、包摂的かつ持続可能な人間居住計画・管理の能力を強化する



12.8 あらゆる場所の人々が持続可能な開発および自然と調和したライフスタイルに関する情報と意識をもつようになる

1. 地域社会

- ✓ 「東急プラザ表参道原宿」の屋上テラス「おもはらの森」では、中高木を植栽するとともに、鳥の巣箱を設置し**生物多様性保存に配慮**
- ✓ 近隣の小学生が手作りした巣箱の設置や、幼稚園児に野菜づくり体験をする場を提供するなど**地域社会に貢献**



3. サプライヤー

- ✓ 2020年9月に「グリーン調達基準」を制定し、サプライヤーと**協働してサステナビリティ方針に基づく取り組みを推進**
- ✓ PM会社を対象にESG研修を実施し、PM業務におけるESGへの貢献を図る



2. テナント

- ✓ テナント満足度の向上が物件価値向上につながるという考えのもと、上場以来定期的な**テナントアンケートを実施**
- ✓ 保有物件での防災訓練の実施、災害時の安全を確保するための設備の充実により、**テナントのBCP対策にも貢献**



4. 運用会社従業員

- ✓ **時差出勤や在宅勤務等の活用を推奨**し、従業員の健康に配慮
- ✓ 働き方の変化に合わせ、研修や会議等ではZoomやTeamsといった**コミュニケーションツールを導入**

G (ガバナンス)

APIのマテリアリティ (重要課題)

- 持続可能な社会の実現に向けて、多面的な社会的要請に対応する経営体制

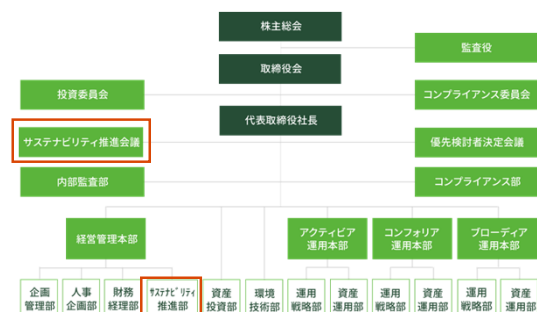
関連するSDGsターゲット



- 12.8 2030年までに、あらゆる場所の人々が持続可能な開発および自然と調和したライフスタイルに関する情報と意識をもつようにする
- 16.7 あらゆるレベルにおいて、対応的、包摂的、参加型、および代表的な意思決定を確保する

1. サステナビリティ体制の強化と取組内容の高度化

- ✓ 2021年4月に「サステナビリティ推進部」を新設



2. 業績に連動した運用報酬体系

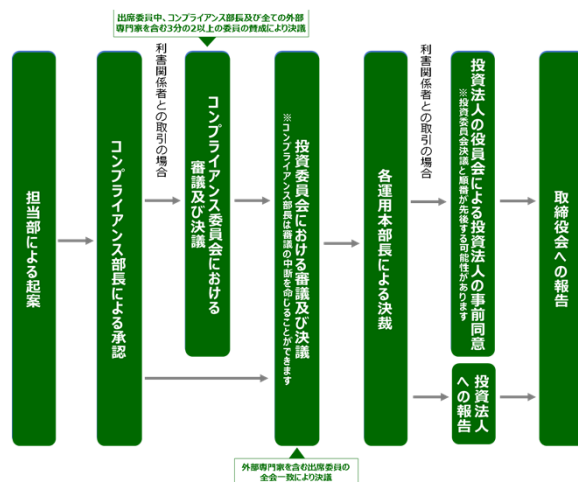
- ✓ J-REIT初のDPUに連動した運用報酬体系を採用
- ✓ 2020年5月期には運用報酬Ⅱの比率を高め、インセンティブを強化

運用報酬Ⅰ (総資産額基準)	運用報酬Ⅱ (DPU及びNOI基準)
$\text{前期末総資産額} \times 0.25\% \text{ (上限0.3\%)}$	$\text{DPU (1口当たり分配金)} \times \text{NOI} \times 0.00021\% \text{ (上限0.00021\%)}$

(注) 運用報酬Ⅰと運用報酬Ⅱの合計金額の上限は当期末総資産額×0.5%

3. 適切な意思決定プロセスの構築

- ✓ 利益相反対策等の投資主の利益保護を目的として、利害関係者からの資産取得等に際しては外部専門家を含むコンプライアンス委員会における承認が必要



Activia

G、ガバナンスの取り組みです。

運用会社の東急不動産リート・マネジメントでは、本年4月に「サステナビリティ推進部」を新設するとともにサステナビリティ推進体制規程を制定し、「サステナビリティ推進会議」の位置づけを組織上明確化することで、体制の強化と取り組み内容の高度化を目指します。

上場から9年が経過致しましたが、多くの皆様によって支えられ、今回の決算も無事に終了することができました。

これも、皆様の変わらぬご支援のおかげと考えております。

新型コロナウイルス感染症の影響はまだまだ不透明な状況が継続しておりますが、確実にワクチン接種は進展していることから、アクティビアは、アフターコロナを見据え外部成長とオフィスの内部成長に積極的に取組み、早期に成長軌道へ帰帰し、持続的な投資主価値の向上に努めてまいります。

以上、私からの説明とさせていただきます。最後までご覧いただき、誠にありがとうございました。

本資料は、情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての投資の募集、勧誘や売買の推奨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。

本資料は、金融商品取引法、投資信託及び投資法人に関する法律又は東京証券取引所上場規則に基づく開示書類や運用報告書ではありません。

本資料には、アクティビア・プロパティーズ投資法人(以下「本投資法人」といいます)に関する記載の他、第三者が公表するデータ・指標等をもとに東急不動産リート・マネジメント株式会社(以下「本資産運用会社」といいます)が作成した図表・データ等が含まれています。また、これらに対する本資産運用会社の現時点での分析・判断・その他の見解に関する記載が含まれています。

本資料の内容に関しては未監査であり、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、本資産運用会社の分析・判断その他の事実でない見解については、本資産運用会社の時点の見解を示したものにすぎず、異なった見解が存在し、または本資産運用会社が将来その見解を変更する可能性があります。

端数処理等の違いにより、同一の項目の数値が他の開示情報と一致しない場合があります。

本資料への掲載に当たっては注意を払っていますが、誤謬等を含む可能性があり、また、予告なく訂正または修正する可能性があります。

第三者が公表するデータ・指標等の正確性について、本投資法人及び本資産運用会社は一切の責任を負いかねます。

本資料には、本投資法人の将来の方針等に関する記述が含まれていますが、これらの記述は将来の方針等を保証するものではありません。

グラフ作成上の都合により、表示されている日付が営業日と異なる場合があります。

投資口・投資証券の商品性に関するリスク

投資口又は投資証券は、株式会社における株式又は株券に類似する性質（いわゆるエクイティ証券としての性質）を持ち、投資金額の回収や利回りの如何は本投資法人の業績又は財産の状況に影響されるものであり、譲渡による換価時に投資金額以上の回収を図ることができるの保証はありません。また、本投資法人に係る通常の清算又は倒産手続の下における清算においては、エクイティ証券として最劣後の地位となり、元本すなわち投資額の全部又は一部の支払いが行われない可能性があります。投資口又は投資証券は、元本の保証が行われる商品ではなく、金融機関の預金と異なり預金保険等の対象になっていません。