本日は、アクティビア・プロパティーズ投資法人2022年11月期、第22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。
アクティビア・プロパティーズ投資法人執行役員及び東急不動産リート・マネジメント、アクティビア運用本部長の柏木でございます。

ではこれより、2022年11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.内部成長

4.外部成長

5.財務・ESG

Appendix

エグゼクティブサマリー

運用の状況

- オフィスは新橋～品川エリアの軟調継続、商業は売上回復傾向も収益寄与には時間を要する
- 立地・ビルスペック改善需要を中心に稼働安定化へ、ホテルは回復傾向が継続
- 電気費用上昇の影響を受け、水道光熱収支は悪化見込み

投資主価値向上施策

- 収支改善と安定性向上を実現する物件取得（A-FLAG西心斎橋）
- 3期に亘る分割売却による下限分配金の確保と内部留保の拡充（ルオーゴ汐留）

今後の方針

- 資産入替によるポートフォリオ・クオリティの向上と収支改善を継続
- 苦戦エリアのオフィスは稼働を優先し、商業施設は「立地の優位性」の活用を継続
- 含み益・内部留保を活用し、ダウンサイドリスクに対するDPUマネジメント力を強化

まず、今回の決算説明においてお伝えしたいポイントを本スライドにてご説明します。

運用状況ですが、全体として回復の動きは見えるものの、エリア、物件の質による差は広がりつつあると感じております。オフィスでは新橋～品川エリアは引き続き競争が激しく稼働の改善に時間を要しており、商業ではテナントの売上は人流の増加により回復傾向ですが賃料収入への寄与までは至っておりません。しかしながら、立地、ビルスペックの改善を目的とした移転は増加傾向でこれらの需要をとらえることで稼働の回復を進めてきました。また、ホテルも回復傾向が継続しています。
一方で、昨今の電力費用の上昇の影響が運営利益を悪化させる要因となっております。

そのような中で、投資主価値向上施策として入替戦略に基づきA－FLAG西心斎橋の取得決定、A-FLAG北心斎橋及びルオーゴ汐留の売却を実施しポートフォリオの収支改善と安定性向上を実現し、また売却益を活用して2023年11月期まで下限分配金を確保するとともに内部留保の拡充を図りました。

そして、今後の方針です。まず、物件入替によるポートフォリオクオリティの向上と収支改善の取り組みを継続します。
２つ目は、引き続き、オフィスでは課題物件の稼働向上を優先し、商業では「立地の優位性」を活用した収益改善に取組みます。
3つ目は、含み益の活用により内部留保を拡充することでダウンサイドリスクに対するDPUマネジメント力を強化してまいります。
これらの施策により安定した収益基盤の構築を図っていく方針です。

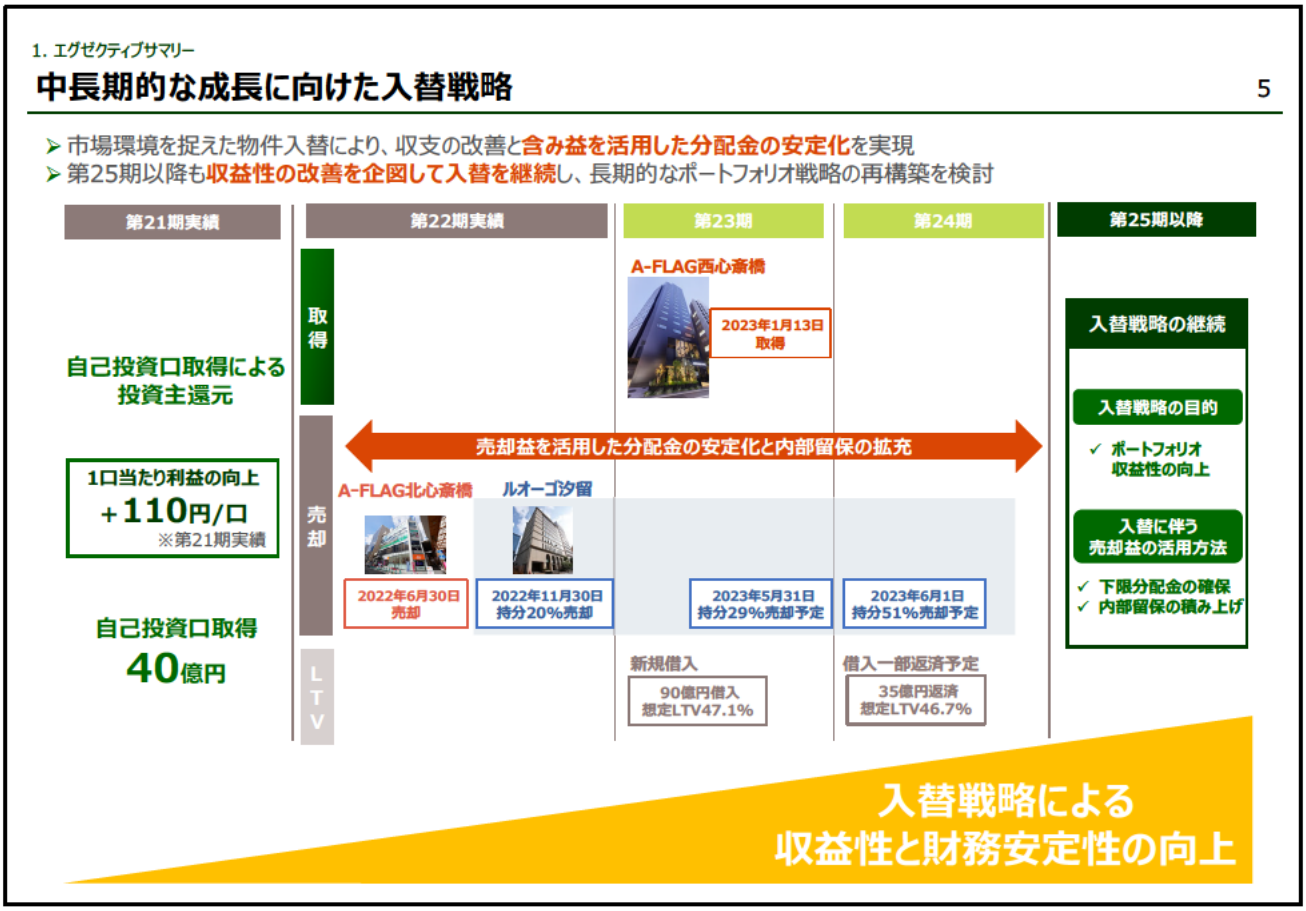
次ページをご覧ください。

続いて4ページは2022年11月期に取得を決定した物件の概要と入替効果です。

まず左側1.新規取得物件の概要です。
スポンサーサポートを活用し、サポート会社である東急ステイ＆リゾーツとの長期固定契約による安定性の高いホテルA-FLAG西心斎橋を取得しました。本物件は、文化、流行の発信地である大阪ミナミの心斎橋エリアに所在します。当地は国内外を問わず、ビジネス及びレジャーに係る宿泊需要が安定的に発生するエリアであり、メルキュールの世界的知名度と東急ステイの国内客からの支持によるシナジー効果を狙ったダブルネームによる運営となっています。

右側中段2.の入替による効果ですが、相対的に利回りが低いA-FLAG北心斎橋とルオーゴ汐留をプライム立地のA-FLAG西心斎橋に入れ替えることで収益性及び立地の改善と築年数の若返りなどポートフォリオの質的改善を図る取り組みです。

今後の資産入替戦略については次ページをご覧ください。



足元の運用環境をふまえると資産入替は本投資法人にとって注力すべき重要な施策です。

含み益を活用することで当面の分配金の安定化と内部留保の拡充を図るとともに、中期的なポートフォリオの収支改善を並行してすすめるためにも物件入替の継続的な実行が必要です。
また、前期実行した自己投資口取得、消却も選択肢として含め、状況に応じて柔軟な対応を継続し投資主価値向上に注力してまいります。

次ページをご覧ください。

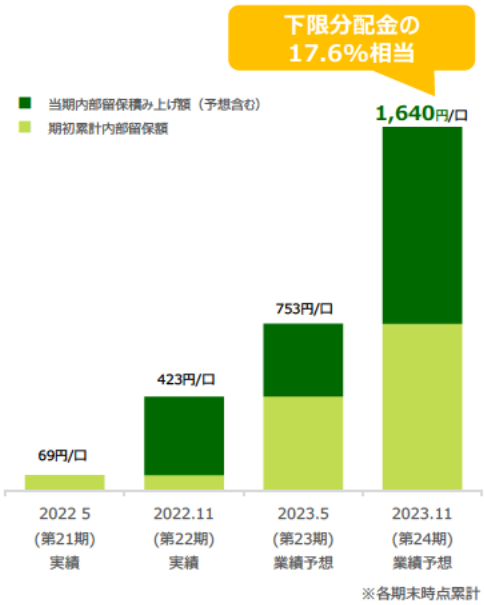
1. エグゼクティブサマリー

内部留保の積み上げによるDPUマネジメント

6

- **資産入替に伴い発生する売却益**については、長期所有資産の買換特例も活用し、**内部留保を積み上げ**
- 24期末時点での想定内部留保額は**1,640円/口**となり、**下限分配金の17.6%相当**を内部留保で確保

1. 内部留保積み上げの実績と想定



2. 内部留保の活用方針

- **大口テナント退去による一時的な収入減への対応**
- **外部環境の変化による一時的な収支悪化への対応**
- 大規模改修やリニューアルに伴う費用増への対応
- 自然災害による修繕費用等への対応　など

ダウンサイドリスクに対する
中長期的なDPUマネジメントの
手段を確保

ここでは内部留保の拡充についてご説明します。
3分割での売却を予定しているルオーゴ汐留の譲渡益は、先ほどのA-FLAG西心斎橋を買換資産とすることで、2023年1月以降圧縮記帳が適用でき、2023年5月期及び同11月期においてそれぞれ利益の一部を内部留保する計画で2023年11月期には下限分配金目標である9,300円の約18%に相当する1口当たり1,640円を内部留保できる予定です。

内部留保の活用方針は、右側に記載のとおり、主に一時的な収入の減少や費用の増加によるダウンサイドリスクに対応するための安定分配の原資として活用する予定です。

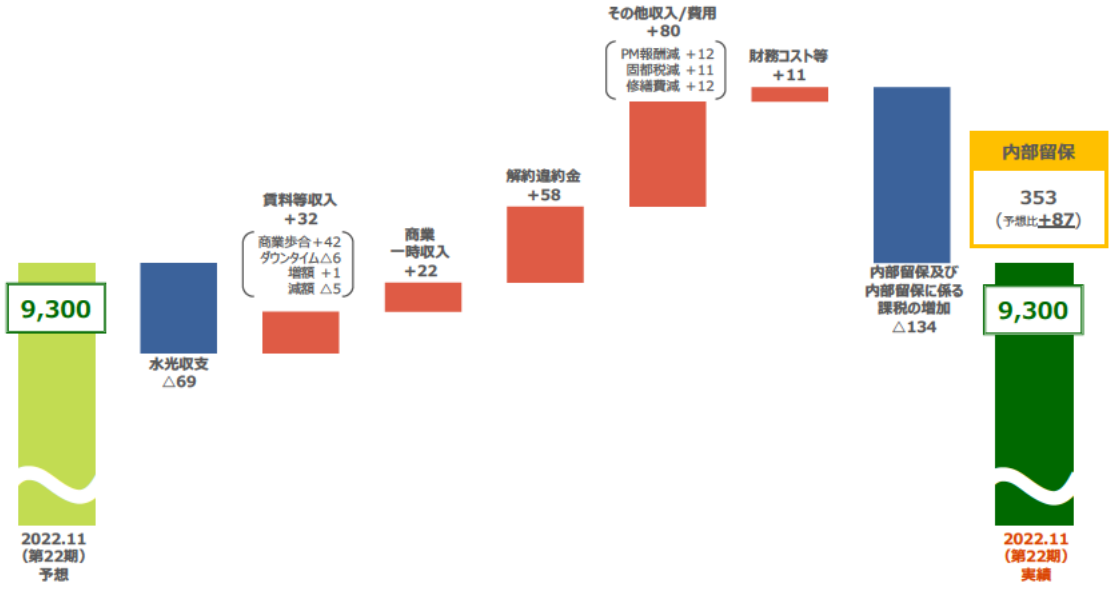
次ページをご覧ください。

2. 決算・業績予想

DPUサマリー（22年11月期決算　業績予想比）

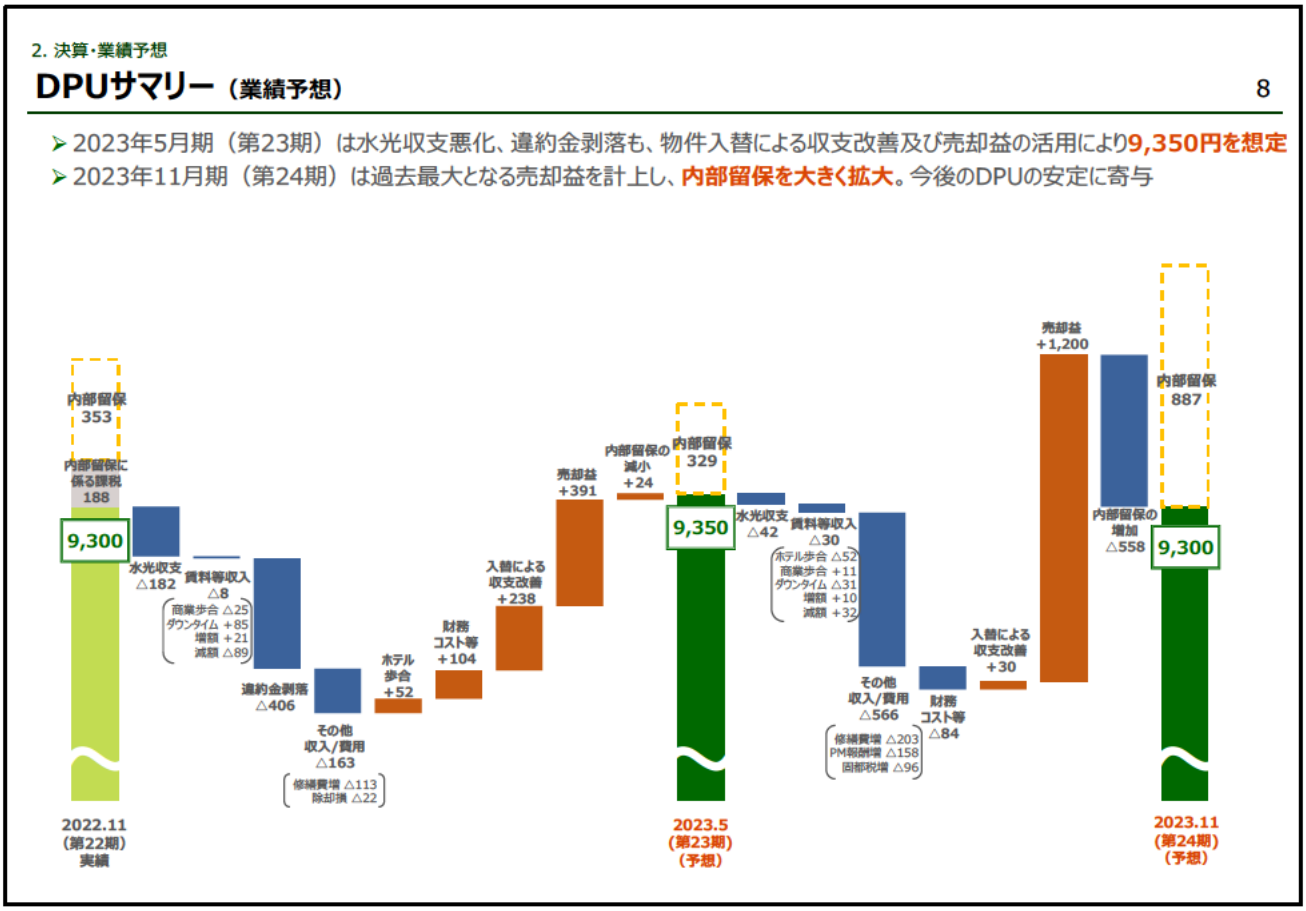
7

- 2022年11月期（第22期）は水光収支悪化の影響はあるものの、堅調な運営により**業績予想比上振れで着地**
- **内部留保を予想比＋87円積み増し**、財務健全性を向上



2022年11月期の分配金実績は9,300円です。
エネルギー価格高騰の影響を受けて水光収支が悪化した一方で、歩合賃料を導入したテナントの売上が順調に推移したことなど運用面は順調に進捗した結果、予想EPUを上回ることとなったため、将来のリスクに備える目的で、内部留保を積み増しました。

次ページをご覧ください。

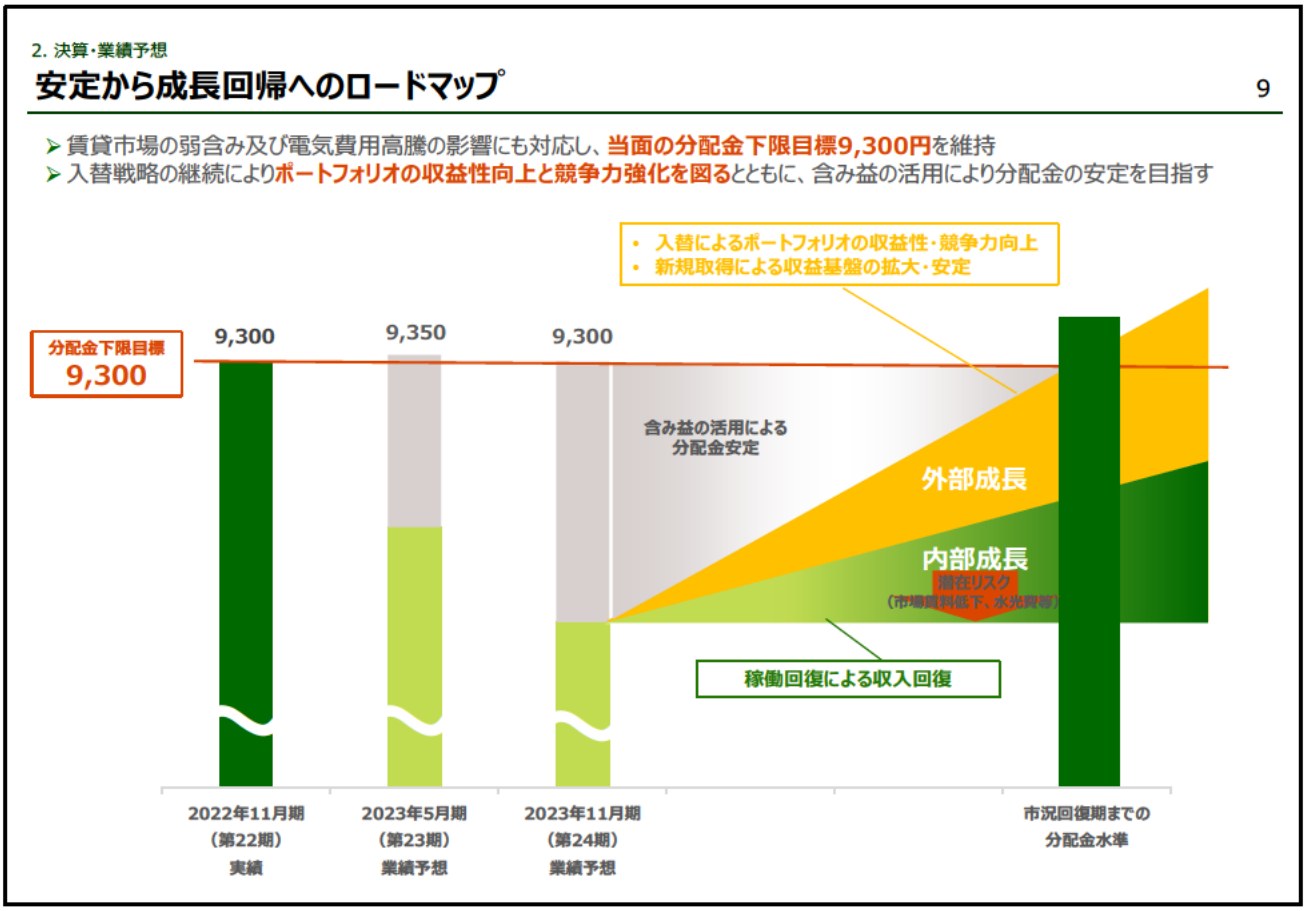


続いて2023年5月期及び2023年11月期の業績予想です。

2023年5月期の予想分配金は前回予想と同額の9,350円です。なお、この期に積み増す内部留保は329円の計画で前期比減額も、前回予想から211円の上積みとなりました。
水光収支の悪化、解約違約金収入の剥落、リーシング促進やテナント満足度向上のための修繕費組み込みが減配要因になりますが、A-FLAG西心斎橋への入替による収支改善と売却益によって対応し、2022年11月期実績に対し50円の増配を予想しています。

2023年11月期の予想分配金は9,300円です。
水光収支の悪化の継続、リーシング促進やテナント満足度向上のための修繕費及びリーシング進捗に伴うPM報酬を組み込む一方で、ルオーゴ汐留の3回目の売却益が計上されるため、DPUマネジメント力強化のため分配金は下限目標値とし残りを内部留保する計画としました。

次ページをご覧ください。

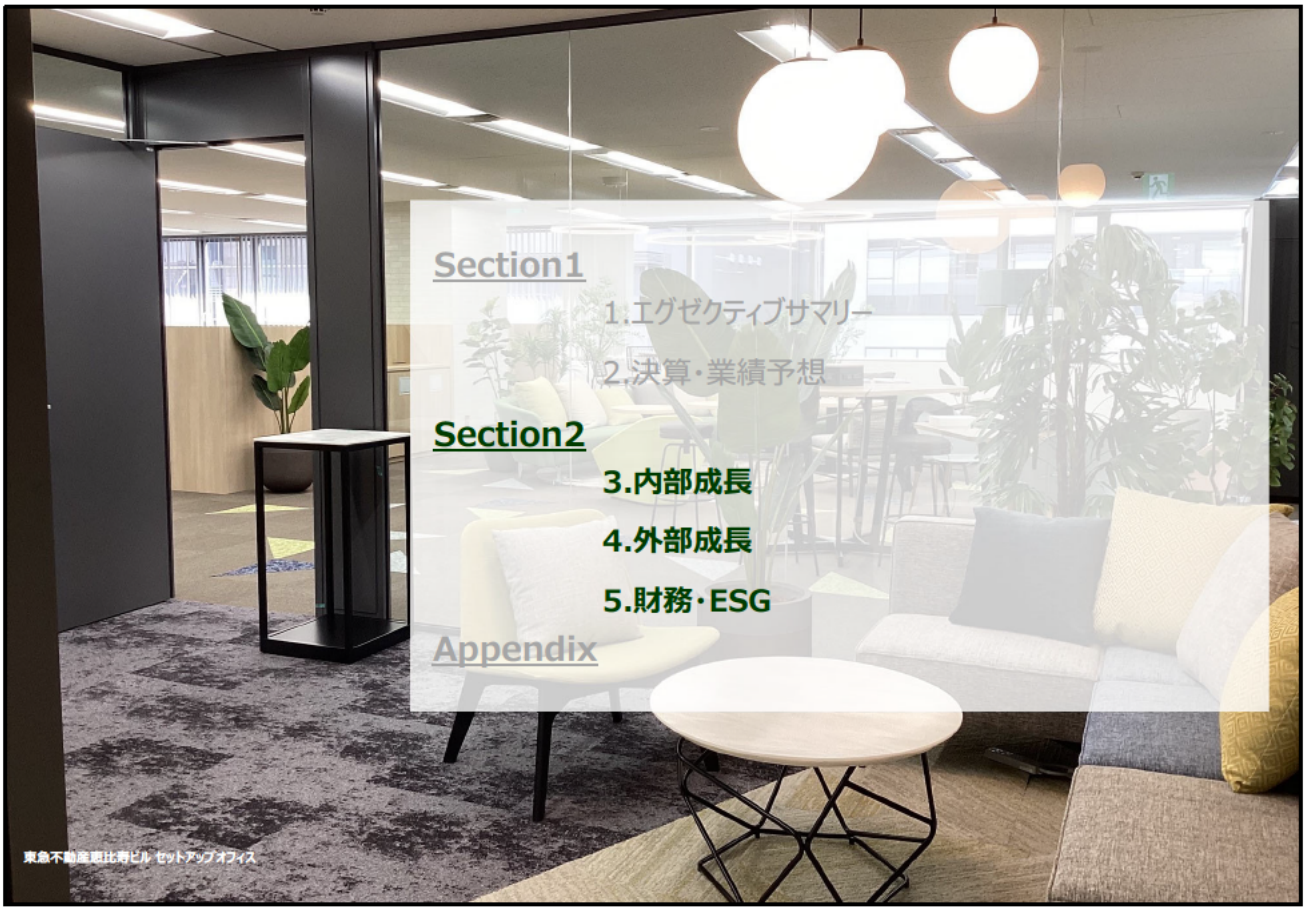


現状、収益の低下圧力が続きますが、分配金の下限は変更せず9,300円といたしております。
当面、弱含みの市場環境は変わらず、賃貸収入に基づく分配金が9,300円を下回る期間が続くと想定されますが、物件入替を継続的に実施し、賃貸市場が回復するまでは、含み益活用による安定配当を確保するとともに新たな成長フェーズに向けた基盤整備をすすめ収益性の向上と競争力の強化を図ります。
また、内部留保については中期的な分配金の安定化に活用するために今後も積上げていきたいと考えておりますが、不透明な環境が継続しており、状況に応じて柔軟に活用する可能性も検討してまいります。

12ページにお進みください。

2022年11月期（第22期）の運用実績と今後の運用方針

	2022年11月期（第22期）運用実績	今後の運用方針
決算/業績予想	2022年11月期(第22期)実績分配金： **9,300円/口（対予想±0円）** 2022年11月期(第22期)内部留保額： **353円/口（対予想＋87円）**	2023年　5月期(第23期)予想分配金： **9,350円/口（対予想±0円）** 2023年11月期(第24期)予想分配金： **9,300円/口**
入替戦略等	• A-FLAG北心斎橋、ルオーゴ汐留を売却する一方で **A-FLAG西心斎橋取得(契約)により、収支改善と安定性を向上** • **２物件の売却益計上により、下限分配金を確保**	• ルオーゴ汐留の分割売却による**売却益を活用し、安定分配を継続** • 資産入替による**収支改善とポートフォリオ・クオリティの向上**継続 • **スポンサーサポートは不変かつ外部取引も継続**
オフィス	• 物件ごとの戦略に基づき着実なリーシングを実施も、成約期間の長期化や新規の空室発生の影響もあり、**稼働率は弱含み** • 広域渋谷圏は**市況回復を確実に捉え稼働安定** 大阪エリアを中心に、賃料ギャップを活用した賃料増額も継続	• 新橋~品川等弱含みのエリアのリーシングは長期化も、物件価値向上策や**柔軟な条件設定を行い稼働向上に向けた活動を継続** • **広域渋谷圏等は回復基調に沿って内部成長を目指す**
商業	• 都市型商業は新たなテナントを誘致、来館者の増加によるテナント売上回復傾向も、**収益寄与には時間を要する見込み** • **ホテルの稼働率、RevPARは回復傾向が継続** • 郊外型を中心とした長期固定契約テナントの**安定性は変わらず**	• 都市型商業は**立地優位性を活用したテナントニーズ変化への対応にチャレンジし、**安定性を確保しつつ収益成長を目指す • 郊外型商業、ホテルは**安定性を基軸にしつつ**一部内部成長も目指す
財務/ESG	• **売却益を活用し、内部留保を拡大** • **グリーンボンドの新規発行**により、堅実な財務運営を継続し、併せてESGの取組を強化 • **GRESBでは5年連続となる最上位評価5Starを取得**	• **引き続き含み益の活用により、**ダウンサイドリスクに対する**DPUマネジメント力**を強化 • **サステナブルファイナンスも活用した**堅実な財務運営の継続 • **内部留保の積み上げ**による将来の安定性確保



Section1

1.エグゼクティブサマリー

2.決算・業績予想

Section2

3.内部成長

4.外部成長

5.財務・ESG

Appendix

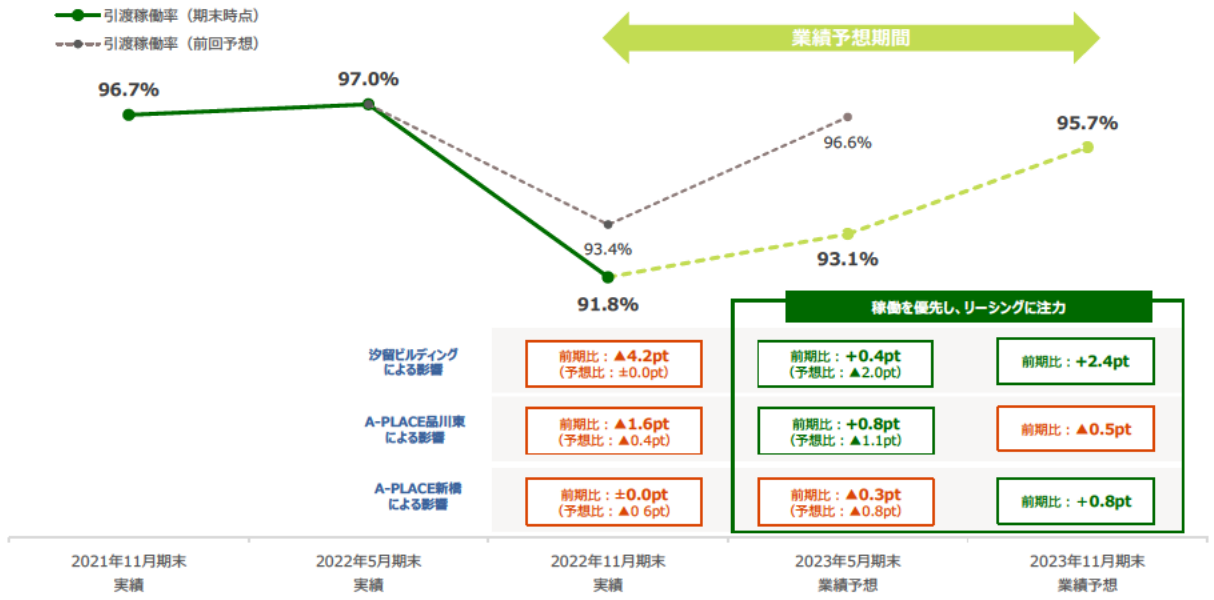
3. 内部成長

オフィスリーシングの状況

12

- 2022年11月期（第22期）は新規空室発生の影響もあり、**予想を下回って着地**
- 2023年5月期（第23期）以降は苦戦エリア物件について**稼働優先のリーシングに注力し、着実な稼働回復を目指す**

1. 実績稼働率と予想稼働率



ここからは物件の運用状況についてです。
まずはオフィスリーシングの状況です。

5月末実績では比較的好調な広域渋谷圏や大阪エリアなどでリーシングが進捗し、想定の稼働率を上回ることができました。しかしながら2022年11月期はリーシングの遅れと新規空室発生により稼働率は予想を下回りました。前回の想定に達しなかった物件は新橋と新たな解約が発生した品川東ですが、引き続き稼働を優先したリーシングに注力し、2023年11月期末には稼働率を95.7%まで回復させる想定です。

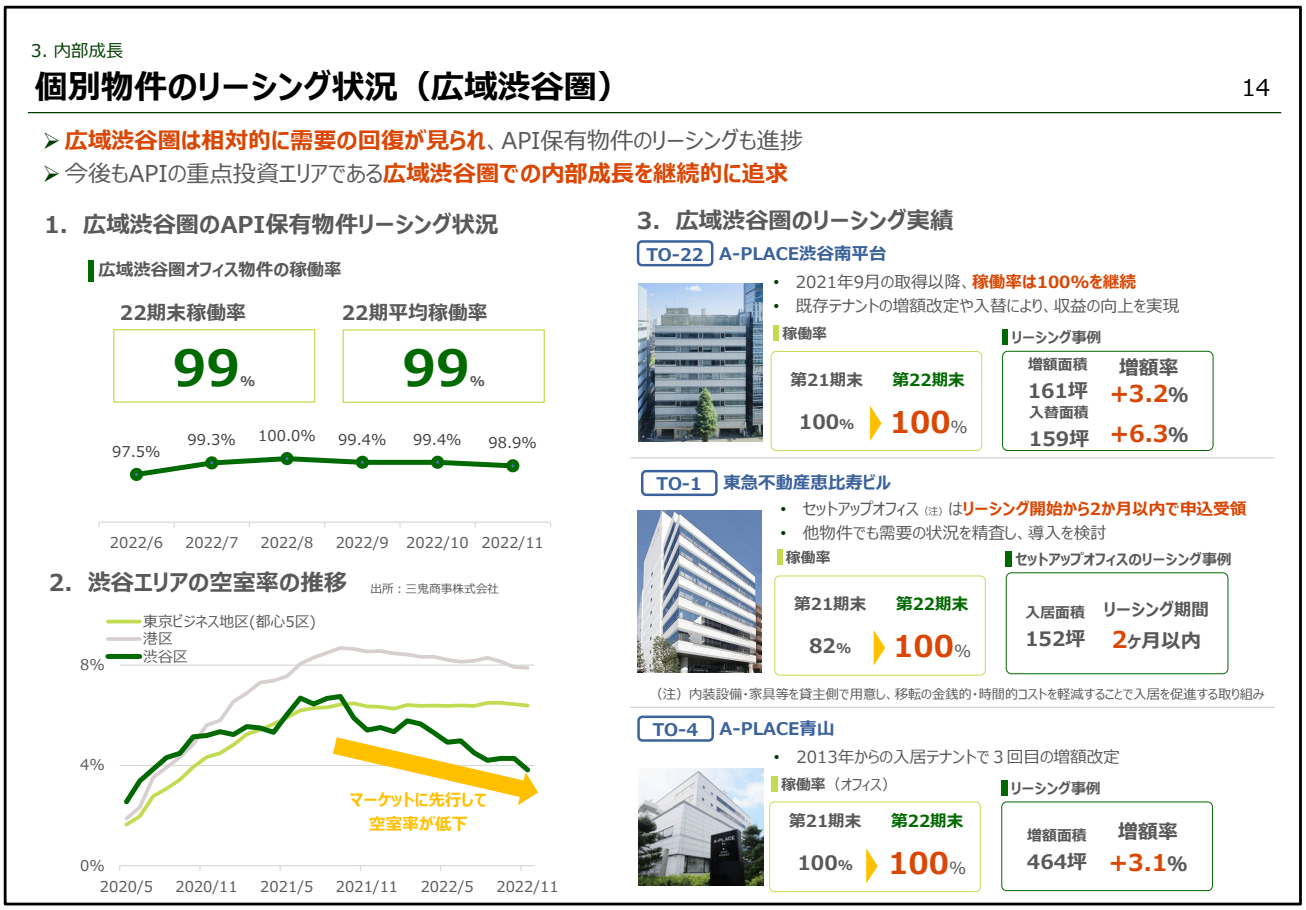
個別物件のリーシング状況は次ページをご覧ください。

まずは弱含みの状況が継続している新橋・汐留・品川エリアについてです。
左側、汐留ビルディングでは9フロア、約9,000坪のリーシング対象のうち、現時点で約２.5フロア、約2,700坪強で契約締結済みとなりました。エリアでの競争は依然厳しくテナント側の意思決定に時間を要する状況は変わりませんが、立地や建物スペックの改善を目的とした移転検討のニーズも継続的にあることから、早期の稼働回復を目指します。

右上はA-PLACE品川東です。約2,000坪の大型テナントが解約後約1,000坪を契約しましたが、その後残念ながら新たな解約が続き、営業面積が増加しております。品川は新橋汐留エリアと比しても競争が厳しくなっておりますが、本物件を評価する一定の引き合いはあるためこちらも早期の稼働回復を目指します。

また、右下のA-PLACE新橋では、想定よりリーシングに時間がかかっているもののバリューアップ工事の効果と1階に新たな店舗、コンビニエンスストアがオープンし物件の魅力も高まってきたことから着実に稼働の向上が図られています。

次ページをご覧ください。

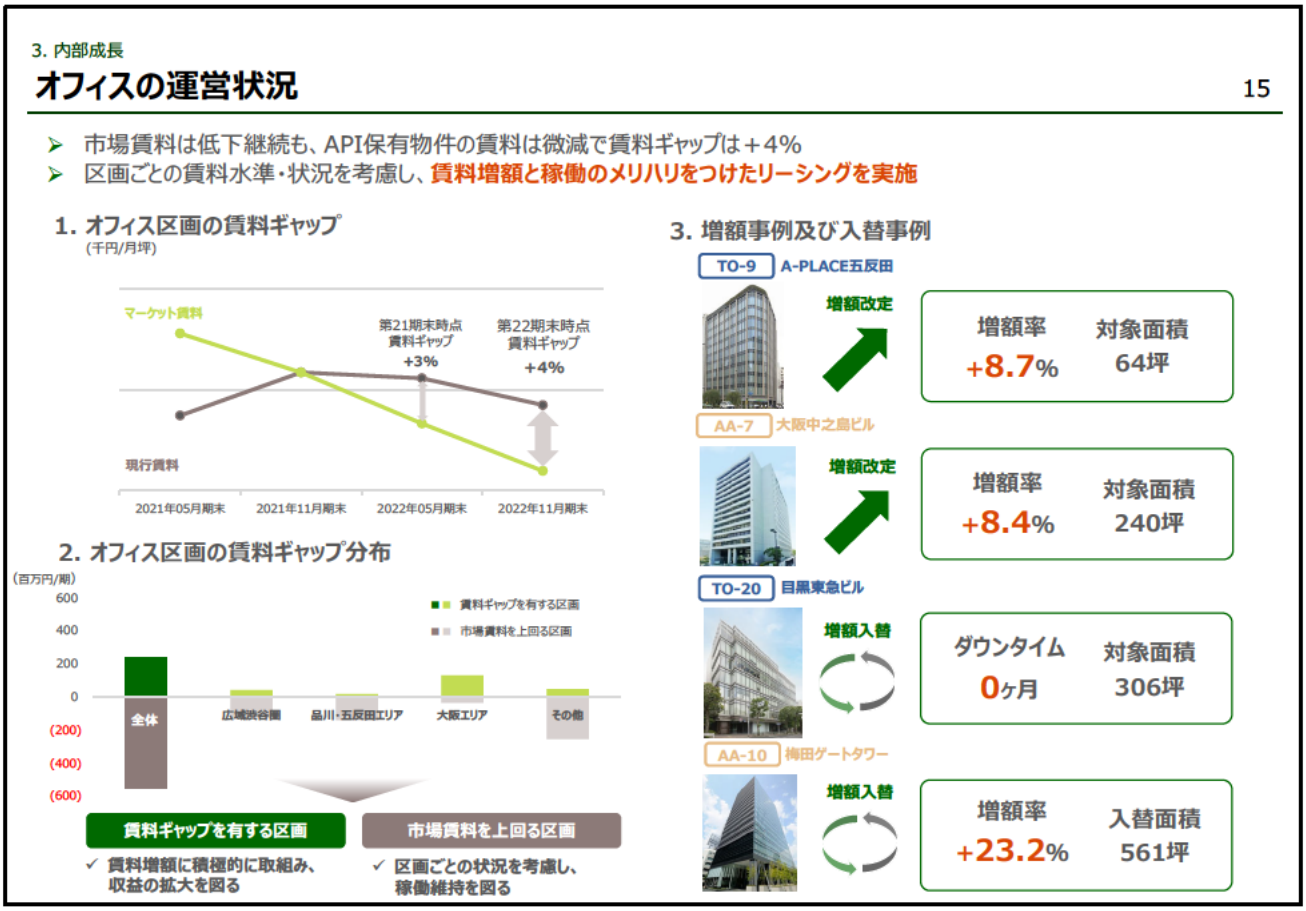


次は好調な市況が継続する広域渋谷圏です。
左上1.は、本投資法人の保有する物件の稼働の状況ですが期を通じて99%と高稼働を維持しました。

左下2.にあるように渋谷エリアの空室率は低下傾向が継続し、他のエリアと比較しても好調を維持していることが確認できます。

右側3.は個別物件の実績です。
渋谷南平台では既存テナントの賃料増額改定や増床により高稼働と収益向上を実現しております。次に東急不動産恵比寿ビルではセットアップオフィスを２区画導入しましたが、リーシング開始後２か月内に成約するなどエリアでのニーズの強さが確認できました。さらに、A-PLACE青山では既存テナントが再度の増額にて更新するなど、本物件の魅力を示すことのできた事例と考えております。

次ページをご覧ください。



こちらでは主に賃料動向の説明です。
左上1.オフィス区画の賃料ギャップですが現行賃料がマーケット賃料を上回る状況が継続しており2022年11月期末では、5月期よりその差が広がっています。
左下2.のエリア別の賃料ギャップ分布はこれまでと傾向は変わらず、大阪エリアを除き現行賃料がマーケット賃料を上回った状態になっています。
賃貸市場は軟調ではありますが、これまで同様賃料ギャップを有するテナントに対しては賃料増額に向けた取組みを進めます。ただし、現状の環境をふまえ基本的には稼働維持を優先し、マーケット環境が回復に転じるまで柔軟に対応していく必要があると考えています。

右3.に2022年11月期の改定及び入替時の増額事例を示しています。
全体的に厳しい環境下ではありますが、増額を実現することができる事例はあり、相対的に市場が安定している大阪エリアや目黒五反田の物件となっています。

次ページをご覧ください。

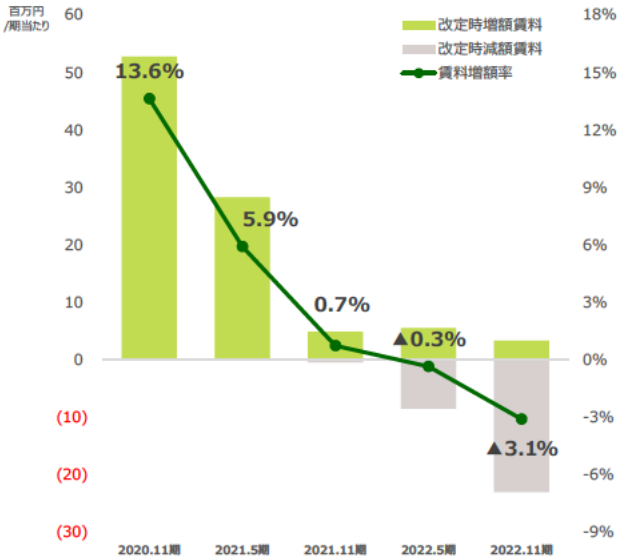
3. 内部成長

東京オフィスの改定入替動向

16

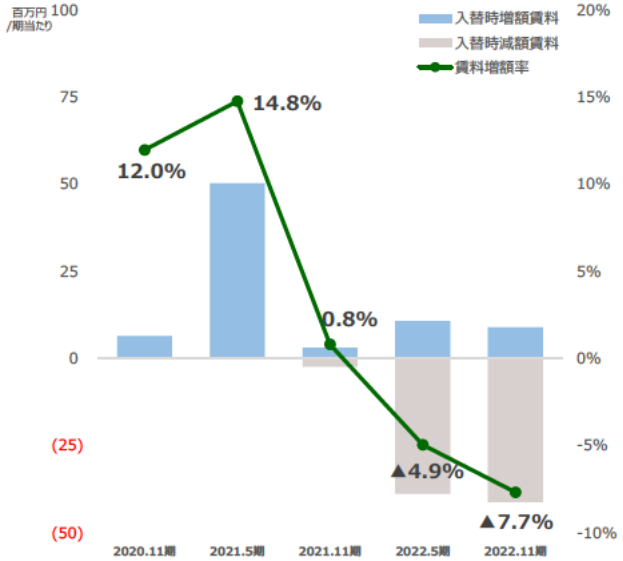
➢ 市場賃料が低下傾向にあり、更新時の賃料改定及び入替時においても賃料減額の割合が増加

1. 賃料改定の状況



	2020.11期(第18期)	2021.5期(第19期)	2021.11期(第20期)	2022.5期(第21期)	2022.11期(第22期)
増額面積(坪)	2,089	1,762	406	598	688
対象面積(坪)	3,003	3,344	4,172	5,960	4,424

2. テナント入替の状況



	2020.11期(第18期)	2021.5期(第19期)	2021.11期(第20期)	2022.5期(第21期)	2022.11期(第22期)
増額面積(坪)	310	2,266	242	1,112	252
入替面積(坪)	352	2,395	701	3,260	2,816

まず、東京オフィスの動向ですが、賃料改定及びテナント入替ともに、減額が増額を上回る傾向となっております。これは軟調な市場環境をうけ稼働の向上を意識して、エリアや区画によって柔軟に対応を行ったことによるものです。

次ページをご覧ください。

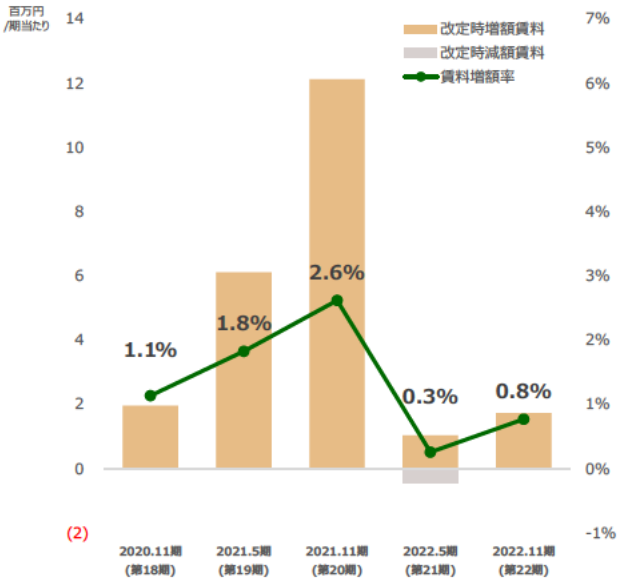
3. 内部成長

AAオフィスの改定入替動向

17

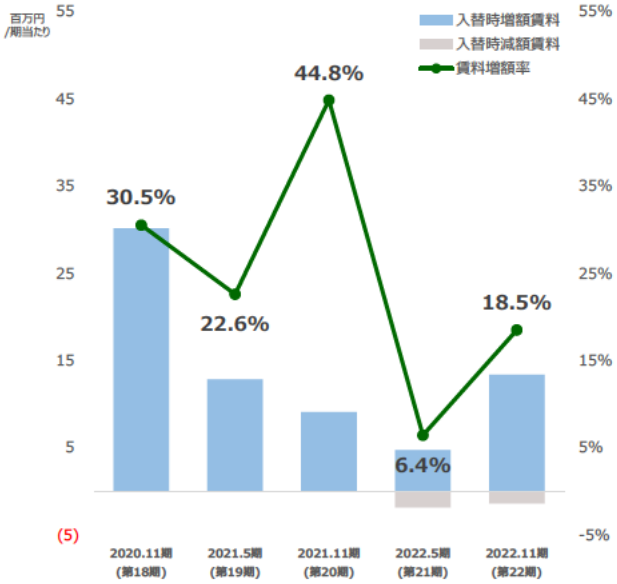
➢ 大阪圏を中心に更新時及び入替時において増額を継続

1. 賃料改定の状況



	2020.11期(第18期)	2021.5期(第19期)	2021.11期(第20期)	2022.5期(第21期)	2022.11期(第22期)
増額面積(坪)	254	1,874	1,957	399	239
対象面積(坪)	2,313	3,901	5,472	2,873	2,887

2. テナント入替の状況



	2020.11期(第18期)	2021.5期(第19期)	2021.11期(第20期)	2022.5期(第21期)	2022.11期(第22期)
増額面積(坪)	983	609	262	297	560
入替面積(坪)	983	609	262	414	659

その他のオフィスの動向ですと東京よりやや状況は良く、大阪圏を中心に更新時及び入替時に増額を継続しています。

次ページをご覧ください

3. 内部成長

消費行動の変化を踏まえた商業施設運営戦略

18

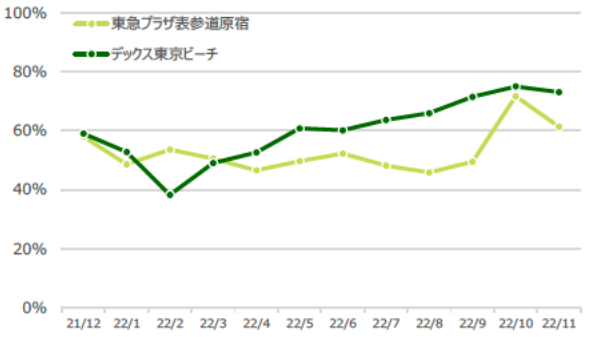
- 都市型商業施設の売上回復は途上も、**徐々に回復傾向も確認できる状況**。一方、賃料収入への寄与はまだ時間が必要
- APIの保有する**プライム立地物件の特性**を活用し、**消費者・テナントのニーズに合った収益の確保と成長性を追求**

1．UR商業施設の売上推移

✓ デックス東京ビーチでは**新規テナント誘致の効果もあり、全館売上はコロナ前比70%まで回復**

✓ 東急プラザ表参道原宿は日本の入国制限緩和によるインバウンド回復もあり、**全館売上はコロナ前比60%まで回復**

UR商業施設の売上推移（コロナ前同月比）（注）



注 2018/12~2019/11比

2. テナントニーズの変化に対応した商業戦略

APIの戦略

立地優位性を活用した テナントニーズの変化への対応

✓ **リアル店舗の優位性を最大化する新たな業種の積極的な誘致**
- API保有物件の立地優位性を活用し、コト消費需要を取り込む体験型施設を誘致

✓ **柔軟なリーシングによる収益の確保**
- 短期利用ニーズや小区画ニーズを柔軟に取り込むことで稼働率を維持向上

✓ **売上のみに拠らない収益構造の強化**
- 広告媒体としての物件利用をはじめとした賃料収入以外の収益を実現することで収益構造を強化

ここからは、商業施設について説明いたします。

全体感としては3月以降の行動制限解除と外国人旅行者の受入れ再開の動きの影響で売り上げは増加傾向にあります。
左側東急プラザ表参道原宿とデックス東京ビーチの売上は本年に入ってからは回復傾向が続く一方、金額としては依然、コロナ前の水準には戻っておらずこれは前回決算時にご説明した通り、回復途上であることに加え消費者動向の変化とそれに伴うテナントニーズの変化も背景にあると考えています。

従って、右側に記載しているように立地の優位性という強みを生かした戦略により、１）新たな業種のテナントを誘致する、2）契約期間、区画割の柔軟化による稼働向上、施設の活性化、３）来館顧客の売り上げのみによらず、広告宣伝収入など多様な収入の確保を継続してまいります。

次ページをご覧ください。

3. 内部成長

戦略に基づいた商業リーシング

19

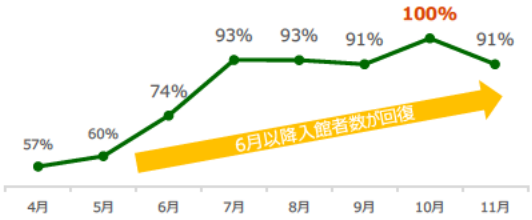
- デックス東京ビーチでは、新たな業種の誘致により**来館者数がコロナ前の9割程度まで回復**
- API保有物件の好立地を活かし、**短期イベントや広告等での収入獲得を継続**

1. 新たな業種の積極的な誘致

UR-15 デックス東京ビーチ

- 2022年6月に開業した子供向けプレイランドは有名人によるSNS発信もあり好調で、**来館者数がコロナ前の9割程度まで回復**
- 他店舗への買い回りによる波及効果もあり、**施設全体の売上回復**に寄与

デックス東京ビーチの来館者推移（2019年比）



2. 柔軟なリーシングによる収益の確保

UR-15 デックス東京ビーチ

- 有名オンラインゲームのe-sportsイベントを開催

UR-17 キューブプラザ原宿

- ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのPop UPイベントを開催

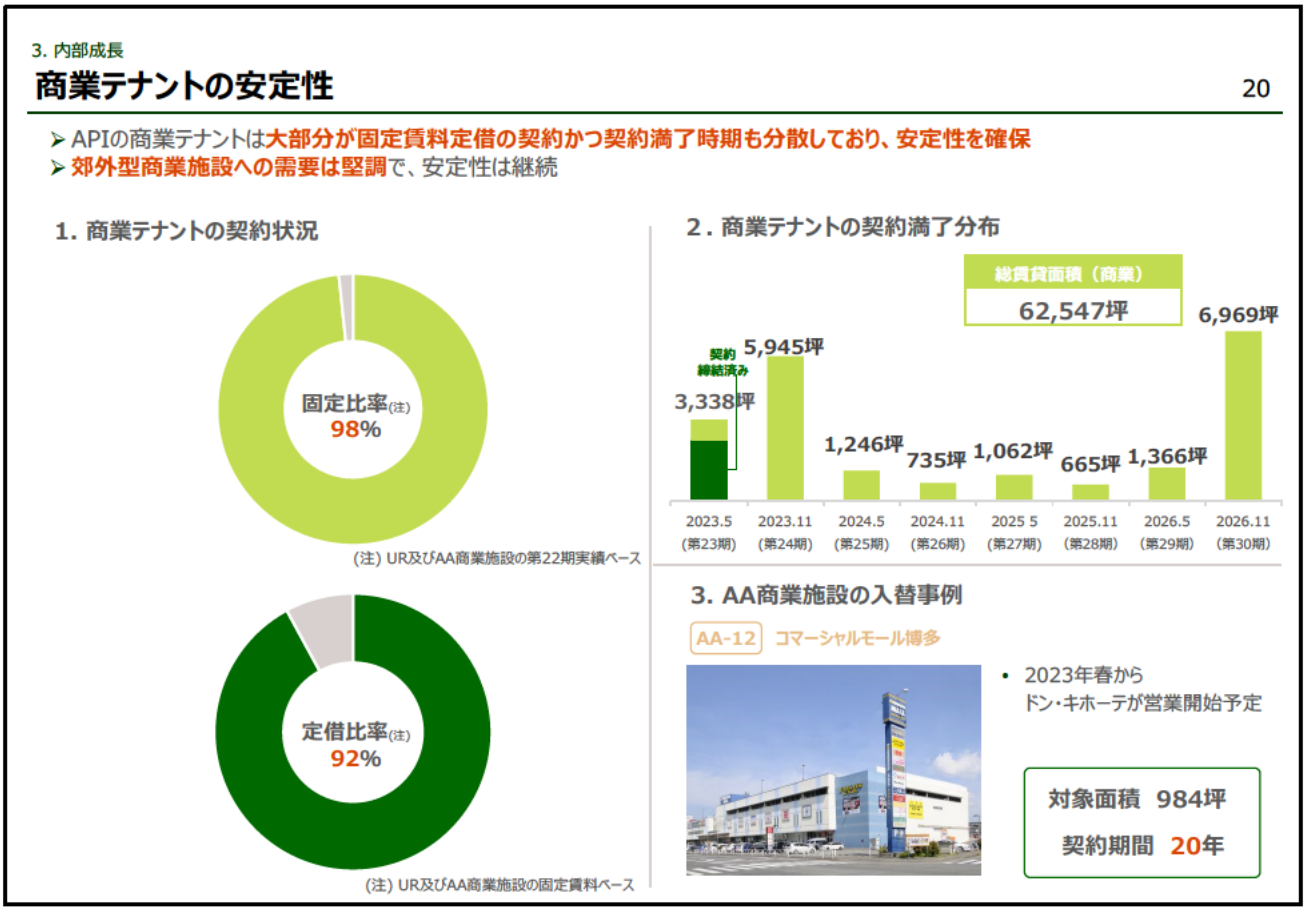
3. 売上のみに拠らない収益構造の強化

UR-1 東急プラザ表参道原宿

- プライム立地を活かしたエントランス部分の媒体使用で広告掲載収入の獲得

まず、左側１.新たな業種の誘致の事例です。デックス東京ビーチでインバウンド需要が中心だった家電量販店退去後の区画に子供向けプレイランドが出店したことで、コロナによる行動制限解除後の人出の回復もあり、入館者数が大幅に回復しています。また右上２.柔軟なリーシングによる収益の確保の例としてe-sportsイベント、ＵＳＪとのコラボレーション、さらに右下３.売上によらない収益として表参道原宿でのエントランスを使った広告収入の継続などにより様々な収入を確保する取り組みを行っています。

次ページをご覧ください。

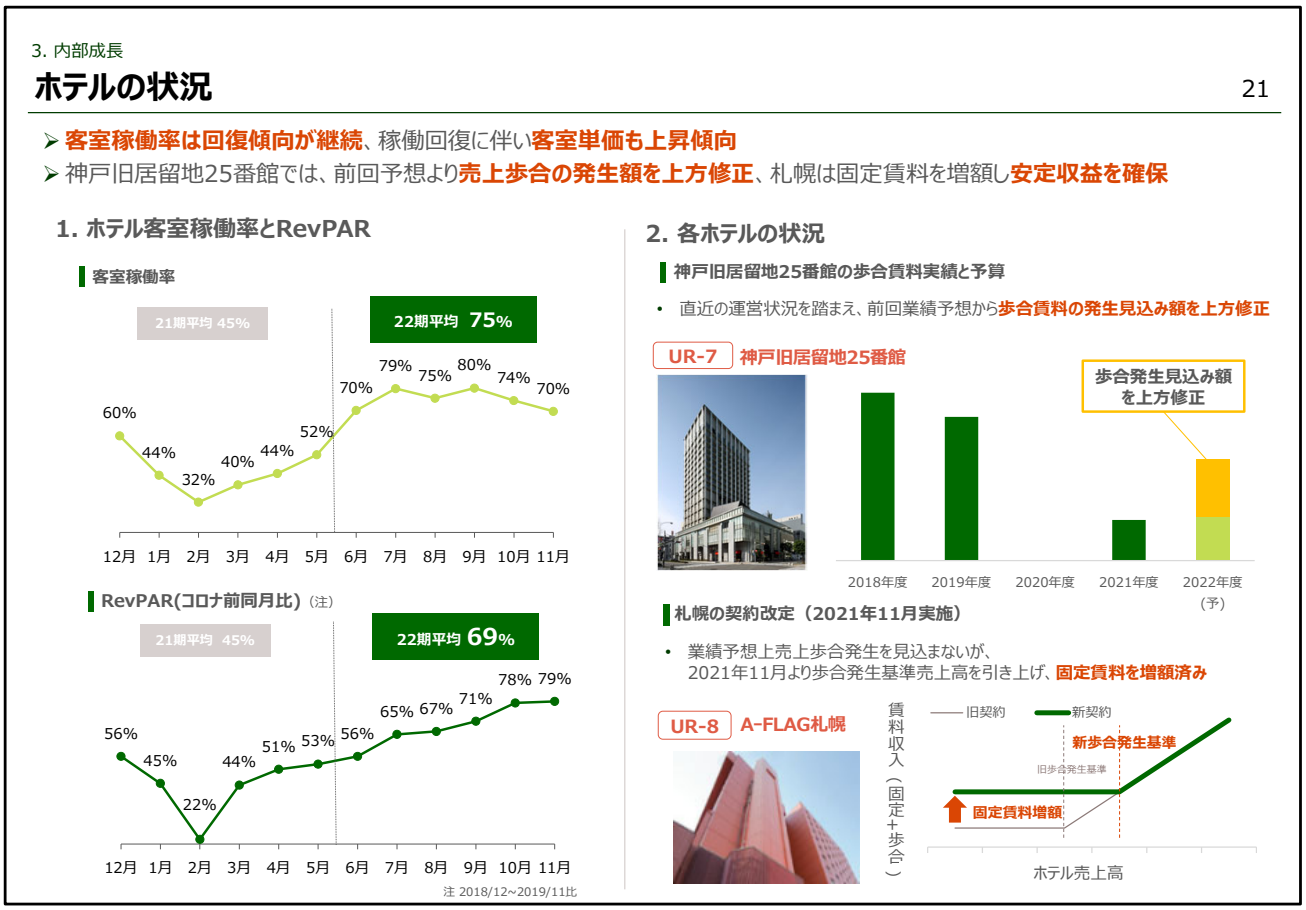


都市型商業施設では次の成長に向けた取り組みを始めていますが、依然、アクティビアの商業テナントの契約状況は固定賃料比率が98%、定期借家契約比率が92%であり、郊外型物件は引き続き地域密着型の収益により安定性に貢献しています。

また、右側2.に契約満了時期を示していますが、おおむね分散が図られています。なお、2023年11月期には、icot溝の口の一棟借りテナントの約4,200坪及び2026年11月期には京都烏丸の駐車場約6,400坪が含まれています。

下段3.はアクティビア・アカウントのコマーシャルモール博多でのテナント入替事例です。
2022年11月に退去予定区画と現在空室となっている区画、あわせて約1,000坪につき、新テナントと20年の長期契約を締結しました。退去予定区画はダウンタイムなく、全体では増額でのテナント入替になりました。

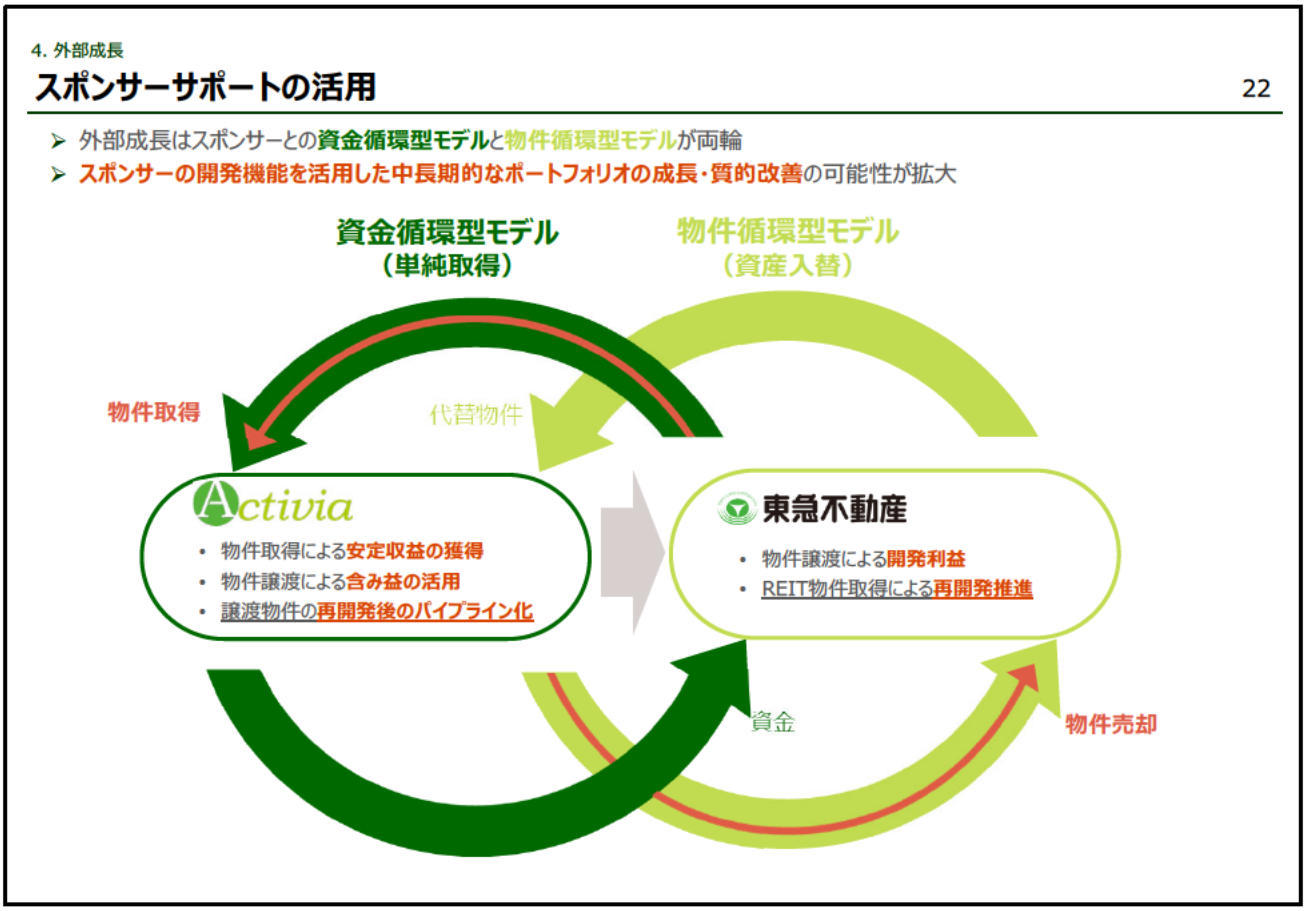
次ページをご覧ください。



左側1.の客室稼働率の回復により、客室単価も上昇したため、RevPARも回復が続いています。

次に各ホテルの状況ですが、2019年度以来2年ぶりにホテルの歩合賃料が発生した神戸旧居留地25番館では、堅調な婚礼需要と宴会需要により来年度発生する歩合賃料の見込み額を上方修正しました。
各ホテルとも、政府の国内旅行支援策やインバウンドの水際対策緩和もあり、さらなる宿泊需要の増加が期待できると考えています。

次ページをご覧ください。



ここからは外部成長について説明します。

引き続き、スポンサーサポートを活用した資金循環型モデルと物件循環型モデルを中心に外部成長に注力します。
我々は積極的にスポンサーに外部成長に関する提案を継続しており、引き続き物件入替を通じて投資主価値向上を図ってまいります。

詳細は次ページをご覧ください。

4. 外部成長

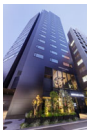
取得方針/売却方針

- 取得は不透明な市場環境に鑑み**足もとの安定性と中長期的な成長力の両面から検討**
- 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

- ✓ **立地優位性・建物競争力のある物件**
- ✓ **DPU・NAV成長等、投資主価値向上に資する物件**

✓ 長期固定賃料などの**収入の安定した物件**


A-FLAG西心斎橋

キューブラザ
新宿三丁目

京都烏丸
パーキングビル

✓ 中長期的に**収益のアップサイド**が期待できる物件

目黒東急ビル

A-PLACE
渋谷南平台

A-PLACE
田町イースト

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
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
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
売却方法	• **原則として入替**により、収益性の改善を図る • **売却時期の分割や売却益の一部内部留保等により**、分配金の安定化を図る
売却規模	• 期当たり数十億円程度~100億円超も検討 • 2022年11月期末時点の含み益率は **19%(45物件/含み益合計1,019億円**) ※売却契約締結済み1物件除く
売却先	• 再開発により収益力の向上が期待できる物件 ➡ スポンサーに売却し、**再開発後の外部成長機会を確保** • 再開発による収益力向上の期待が低い物件 ➡ スポンサーのみならず、第三者売却も含めて検討

ここでは物件の取得方針及び売却方針について説明いたします。

まず、取得方針です。
立地優位性、建物競争力を有した物件であり、DPU及びNAVの成長に資する物件を引き続き取得してまいります。
具体的には、長期固定賃料の安定性の高い物件または足元ではテナントの立地改善等の受皿となり安定性が確保でき、中長期的には内部成長による収益のアップサイドが期待できる物件です。
A-FLAG西心斎橋はサポート会社との長期固定契約の高い安定性を評価して取得いたしました。

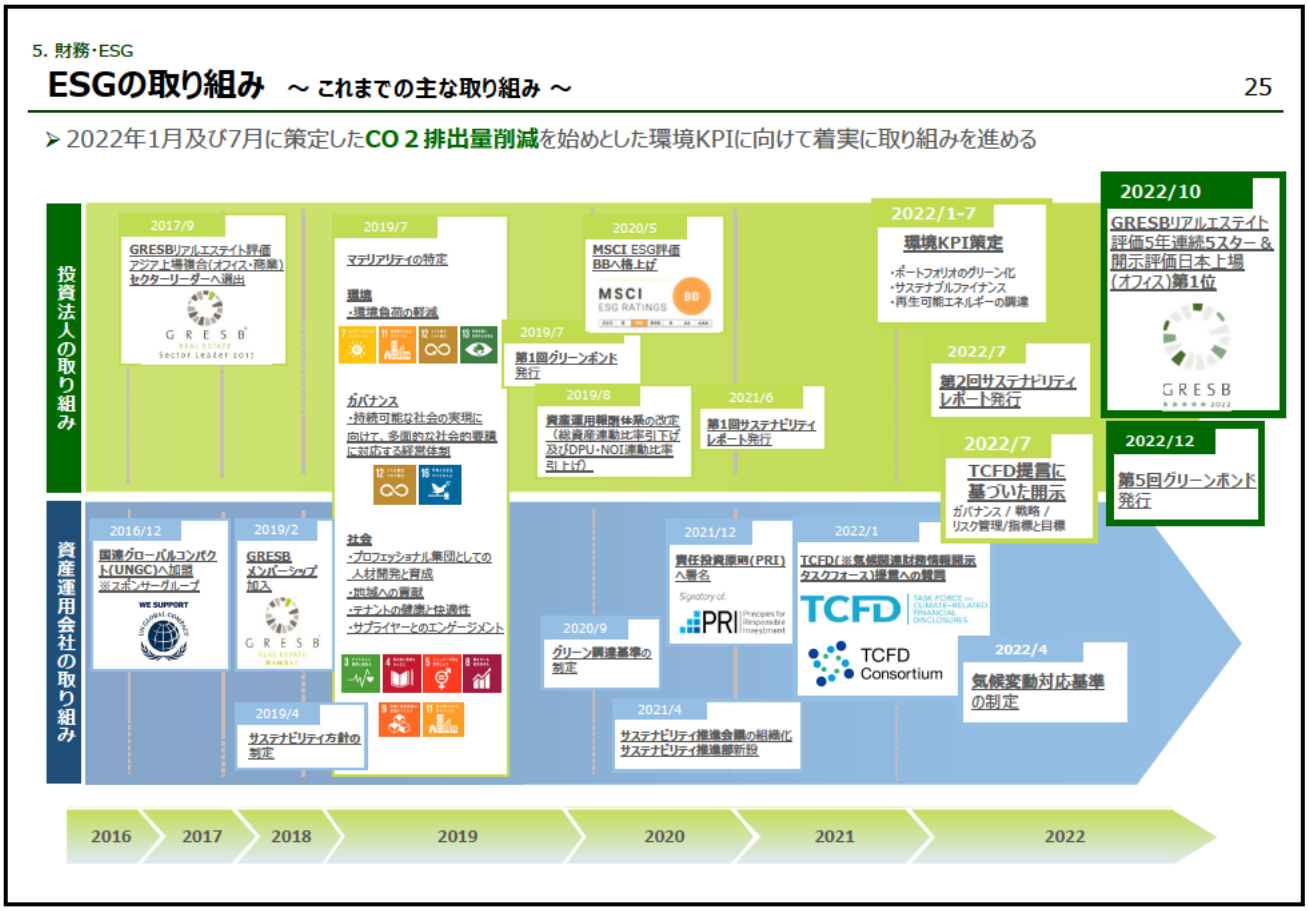
次に売却方針としては引き続き、収支性、築年、競争力の3つの観点から検討し、ポートフォリオの質的改善を図っていきたいと考えています。
当面不透明な状況が続くと想定され、入替が今後の収益性改善の大きな柱となることから、件数、規模も含めて積極的な入替を推進していく考えです。

次ページをご覧ください。

スポンサーは引き続きオフィス、商業施設において新規開発、取得を進めており、優良な資産を保有または関与しております。

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になると考えており、今後の外部成長戦略をスポンサーと共有しており、緊密に協議を重ねながら物件の取得を目指してまいります。

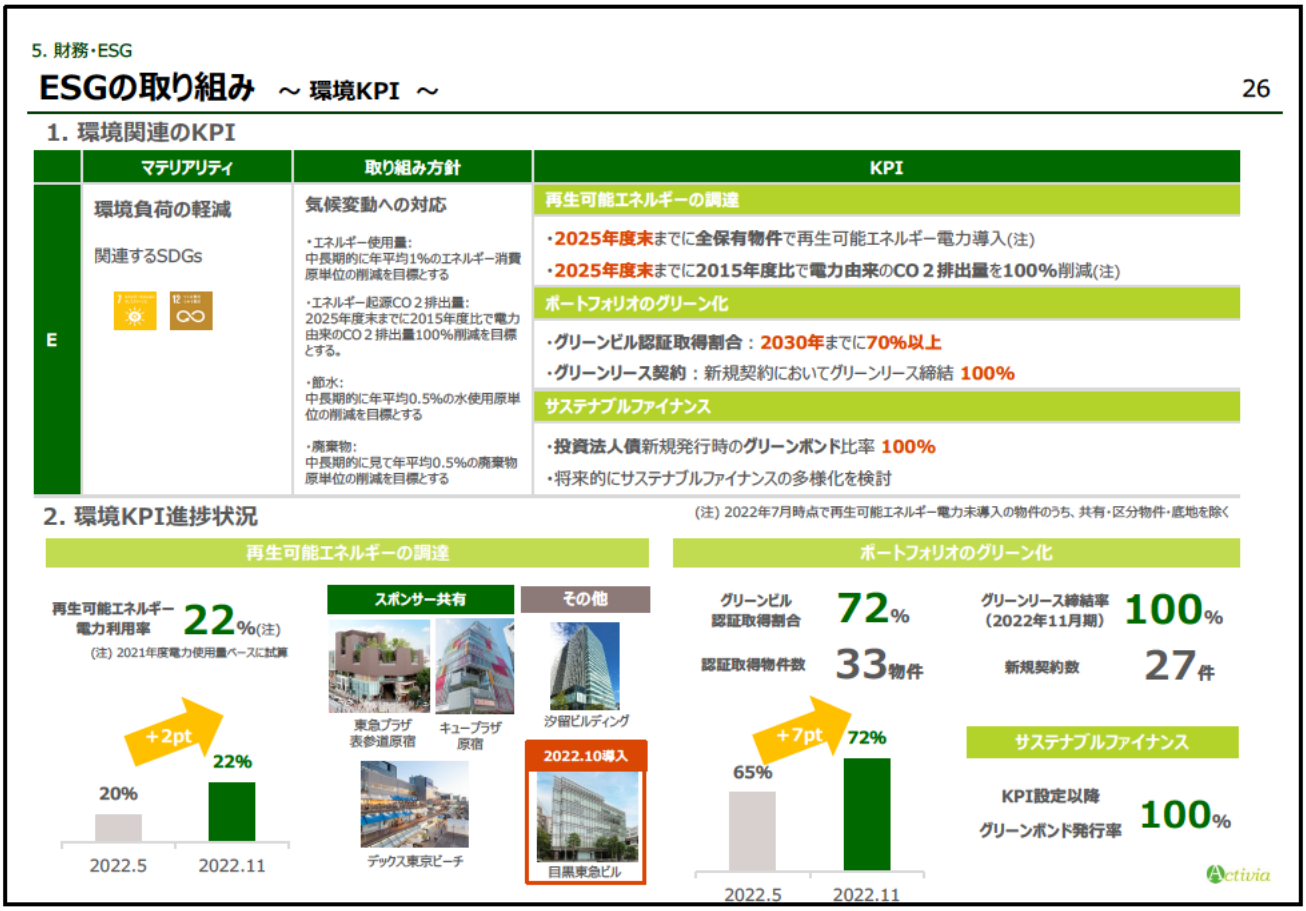
次ページをご覧ください。



25ページからはESGの取り組みについてです。

決算期においては、2022年10月のGRESBリアルエステイト評価において5年連続でレーティング最上位の5スターを取得しました。また、ESG情報開示の充実度をはかるGRESB開示評価でも5年連続で最上位評価の「A」を取得するとともにオフィスを運用資産とする日本の上場企業、ファンドのなかで第1位の評価を得ました。
直近では2022年12月に5度目となるグリーンボンドを起債し、アクティビアのESGへの取り組みに対し投資家のご賛同を得る機会となりました。

26ページをご覧ください。



上段1.にお示しした環境関連KPIの進捗状況をご説明いたします。
下段2.をご覧ください。

まずは再生可能エネルギーの調達です。再生可能エネルギー電力使用率は2022年10月に新たに目黒東急ビルにおいて導入した結果、決算期末には22%に上昇しました。ポートフォリオのグリーン化は2030年までに70%以上としたグリーンビル認証割合をすでに達成し、グリーンリース契約率は100%を継続しています。

次ページをご覧ください。

左側3の環境配慮工事及び右側4.のバリューアップ工事に記載のとおり個別物件においても環境負荷低減に向けた取り組みを継続しています。
参考までに右下5.にはスポンサーの取り組みを紹介しています。スポンサーとも協業しながら積極的に取り組んでまいります。

次ページをご覧ください。

5. 財務・ESG

ESGの取り組み ～ S (Social) ～

28

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する

1．地域社会

地方自治体への寄附（運用会社）

- 2020年より**3年連続**となる、企業版ふるさと納税を活用した**寄附**を実施
- 北海道の医療技術者支援に加え、新たに京都市が目指す**CO2排出量正味ゼロ事業**への支援を追加

汐留夏祭り（汐留ビルディング）

- 近隣の住民や就業者、テナント等、様々なステークホルダーと協働して開催する「ハマサイトの夏祭り」の企画運営を通じ、**周辺地域のコミュニティ形成**へ貢献

2．サプライヤー

PM表彰

- 賃料増額、リースアップ、グリーンリース、環境負荷軽減工事の実施等、物件運営に貢献した担当者に対する表彰制度を実施

3．従業員へ向けた取り組み

外部機関を活用した研修プログラム（運用会社）

- **資産運用業務に関する知識や法令順守についての継続研修**を行うほか、**国内最大規模のビジネススクールGLOBIS**が提供するマネジメント研修、ビジネススキル体系学習、英会話など、外部研修機関と提携して実施

階層別研修	管理職養成研修、次世代管理職養成研修
全階層研修	コミュニケーション研修、ビジネススキル体系学習、ビジネス英会話、PCスキル

4．投資家

個人向けオンライン決算説明会の実施

- **複数のプラットフォームを活用したオンライン説明会**を実施
- コロナ禍でも継続的な投資家リレーションを実施

2022年9月26日	**ダイワJ-REITキャラバン東京** 約2年ぶりとなる対面方式での説明会にて200名近くの投資家が参加。
2022年10月27日	**日本証券新聞デジタル版『Jリート オンラインセミナー』** 日本唯一の「証券・金融の総合専門全国紙」である日本証券新聞デジタル版およびYouTubeにて2022年5月期決算説明セミナーを配信
2022年10月29日	**SMBC日興証券＆日興IR『Web J-REITフェア2022』** チャット形式によりリアルタイムで投資家からの質問を受付け回答。

北海道の医療技術者支援に加え今年度より京都市が目指すCO2排出量正味ゼロ事業へも企業版ふるさと納税を通じて地域社会への取組支援を積極的に実施しています。
また、左下2、ではPM表彰を継続して行っており、リーシング実績だけでなく、グリーンリースや環境負荷低減工事などのESG関連業務も評価対象とすることで、中長期的な物件競争力の向上につなげています。

次ページをご覧ください。

ESGの取り組み ～ Governance ～

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

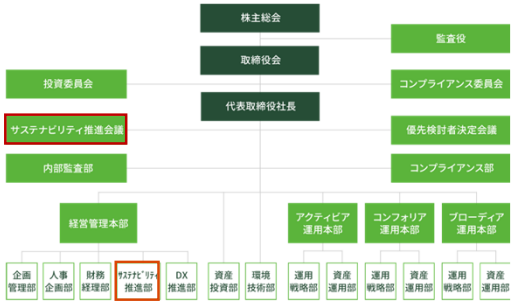
関連するSDGsターゲット

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、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**を創設



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

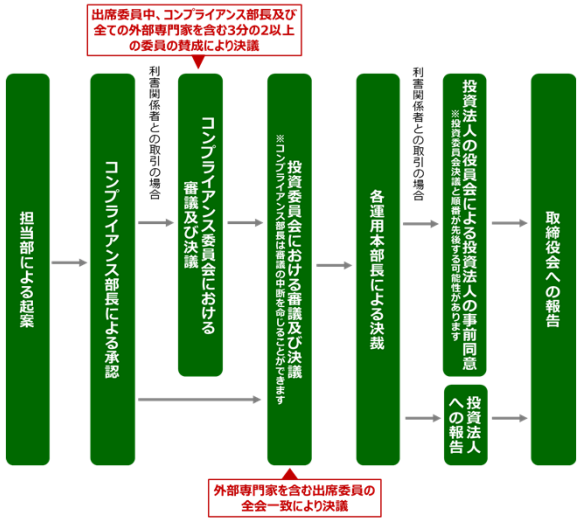
✓ 2020年5月期には運用報酬Ⅱの比率を高め、インセンティブを強化

運用報酬Ⅰ（総資産額基準）	運用報酬Ⅱ（DPU及びNOI基準）
前期末総資産額 × 0.25%（上限0.3%）	DPU（1口当たり分配金） × NOI × 0 00021%(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

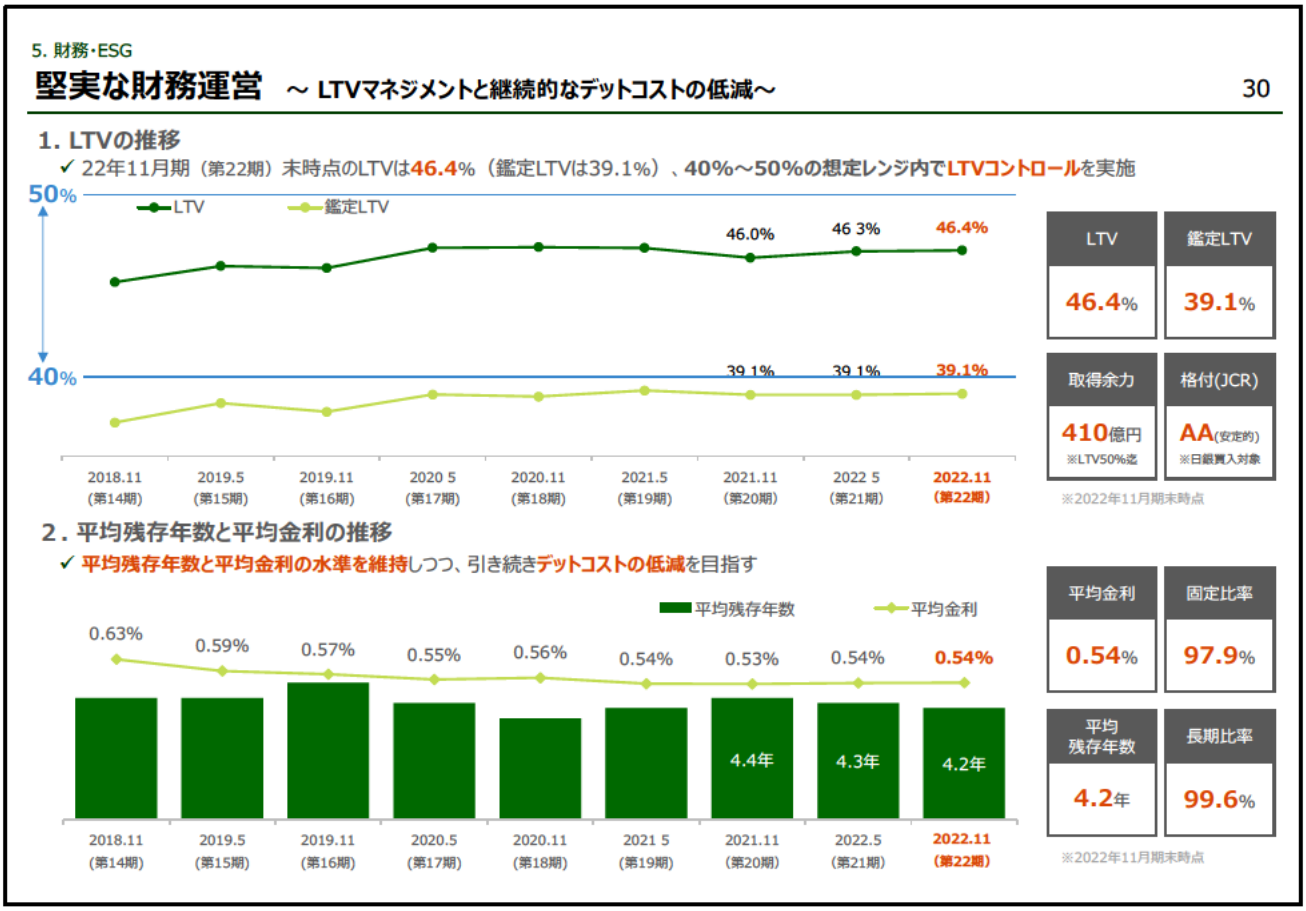
✓ 利益相反対策等の投資主の利益保護を目的として、利害関係者からの資産取得等に際しては外部専門家を含むコンプライアンス委員会における承認が必要



次はG、ガバナンスです。

運用会社におけるサステナビリティ推進部を中心に、取り組み内容の強化及び高度化に継続して取り組んでいます。

次ページをご覧ください。

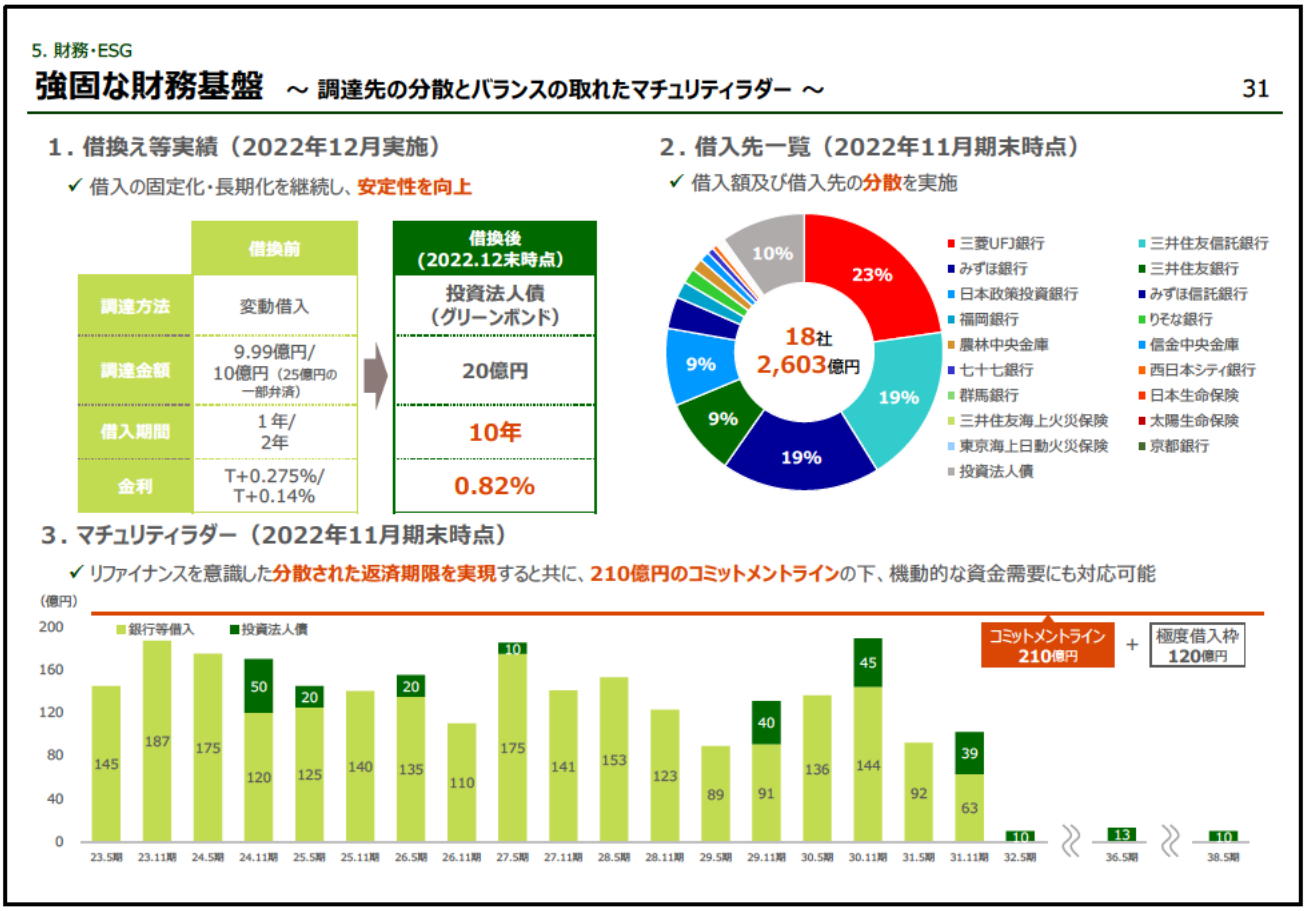


30ページは、財務運営についてです。

まずLTVですが、2022年11月期末時点の実績は46.4%、鑑定LTVでは39.1%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410億円、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。
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も取り組んでいきたいと思っております。

次ページをご覧ください。



左上1.は直近2022年12月における借換え実績についてです。

20億円のグリーンボンドを発行し、既存の変動金利の借り入れの借換えを実行しました。タイミングとしては日銀の政策変更の前に実施でき、借入期間の長期化及び固定化をすすめることにより財務の安定性が向上しました。

右上は、借入先一覧です。2022年11月期末時点で、18社から総額2,603億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。

上場から10年目の節目の事業年度でしたが、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。

本投資法人を取り巻く環境はコロナ以外にも世界的インフレや金利動向、地政学リスクなど不透明な状況が継続しておりますが、今後の経済の回復を見据え、まずはポートフォリオの競争力向上を図るため物件入替を実施し、将来の分配金成長に向けた基盤整備に注力します。短期的には、物件入替に伴う売却益を有効活用し安定分配を実行し、その後は売却益に拠らない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頂きます。最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。