アクティビア・プロパティーズ投資法人（3279）

2025 年 11 月期（第 28 期）決算説明会

開催日：1/19（月） Zoom 開催

Q1：　資産入替の方針について、今回はホテルを売却しホテルを取得する予定かと思うが、取得について今後どういった用途に力を入れていくのか。売却物件と同じ用途を優先するのか。

A1：　取得ターゲットは成長性の高い物件を主眼に置いている。具体的にはインバウンド需要の恩恵を受けるホテルや、グループの運営力を活用できる広域渋谷圏、大阪、札幌エリア等のオフィス・商業施設。売却物件と同じ用途を取得するという考えは特にない。

Q2：　戦略的ダウンタイムについて、主に都市型商業施設を想定しているのか、あるいはオフィス等でも同様に戦略的ダウンタイムを取ってバリューアップを行うのか。

A2：　オフィスと商業施設の両方が含まれる。 商業施設では、区画用途の大幅変更等のバリューアップを行い、一定のダウンタイムを伴いながら賃料増額インパクトを狙う。

Q3：15%に拡大した賃料ギャップについて、どの程度の期間で埋めていける手応えがあるか。

A3：　足元では、広域渋谷圏のオフィスを中心に解消を進めている。大きな山場となるのは 2028 年 5 月期以降であり、汐留、品川東といった物件の賃料ギャップが大きく偏在しているため、このタイミングで解消のボリュームが増える見通し。

Q4：　物件売却のタイミングについて、「残り 300 億円程度売却予定」というのは、2028 年 5 月期以降に行う方針なのか、あるいは前倒しの可能性もあるのか。

A4：　300 億円程度の売却は 2028 年 5 月期以降に限定した意味ではなく、それ以前に実施する可能性もある。 継続的に売却と取得を行っていく考えである。

Q5：　EPU 成長の方針として公募増資が挙げられているが、具体的な目安はあるか。

A5：　公募増資については、EPU 成長をさらに加速していくためのプラスアルファの資本施策と考えている。現状の投資口価格と P/NAV1 倍との間にはまだ距離があると認識しているため、まずは内部成長と資産入替の実績をしっかり積み上げる必要がある。EPU を成長させ、P/NAV1 倍が見据えられるようになった場合、EPU や NAV の成長に繋がる作り込みができれば、公募増資も追加的な選択肢になってくる。

Q6：　借入コストについて、金利上昇の影響を見込んでいると思うが、長期金利何パーセントを前提としているのか。

A6:　ポートフォリオ全体の平均金利（現状 0.75%）が、2029 年 5 月期にかけて約 50bp 程度上昇する前提としている。

Q7:　オモカドにおいて、コト消費強化による賃料増額とあるが、固定賃料を上げるのか、あるいは売上連動（歩合）を上げていくイメージなのか。

A7:　契約形態は固定プラス歩合となっている。テナント入替によって、固定賃料が増額となり、加えて売上に応じた歩合賃料を設定している。国内外で人気の高いコト消費のテナントを誘致することで、施設全体の魅力向上と歩合賃料による＋αを期待している。

Q8:　御宿野乃京都七条について、エクイティ出資による優先交渉権取得とあるが、現物取得した場合の利回り目線は下がるイメージか。

A8:　現状はマイナー出資によるエクイティ配当を享受しており、将来的な現物取得についてはファンド期間の中でタイミングを見極めたい。SPC 側でレバレッジをかけているため、現物取得時の利回りはエクイティ配当利回りよりも下がる見込み。本物件は固定賃料であるため、安定性に寄与する物件として位置づけを検討していく。

以上