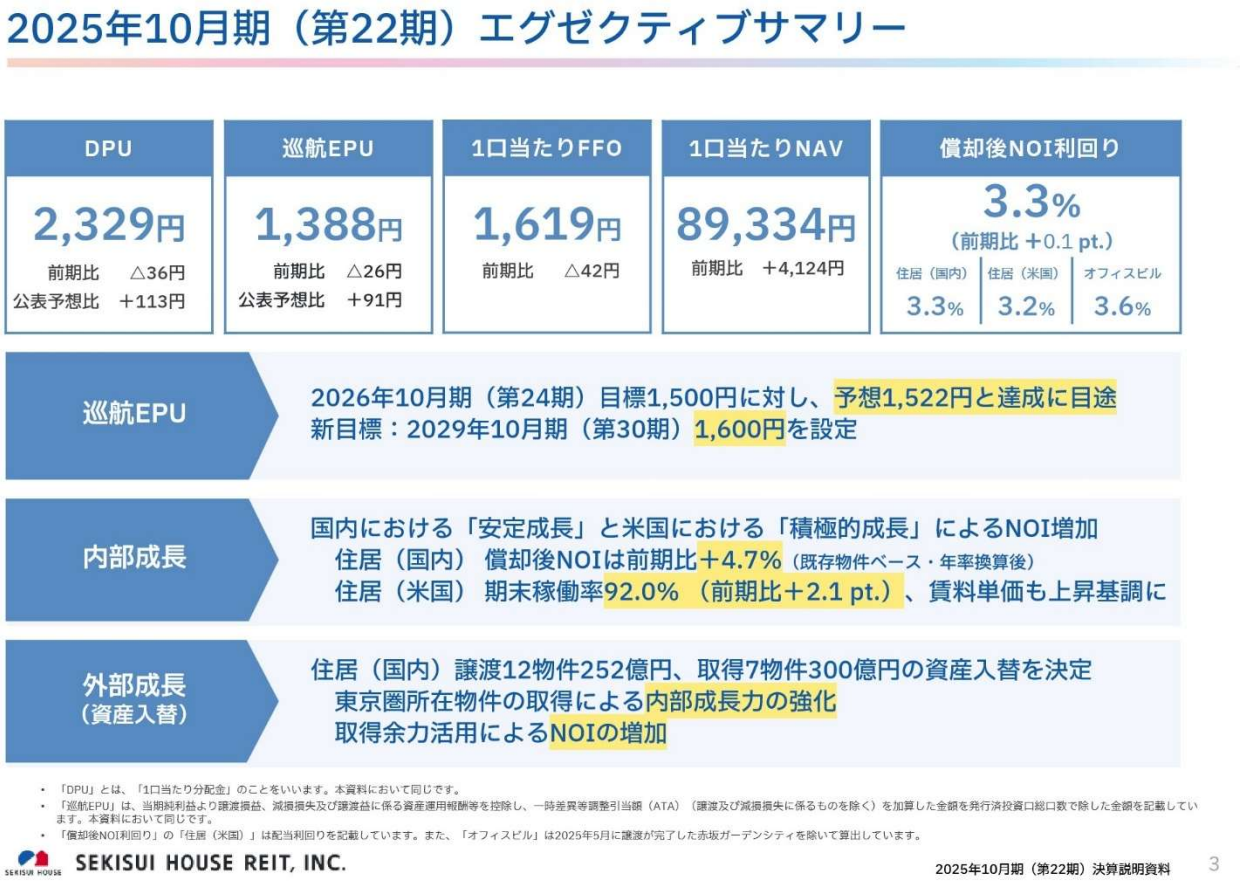
積水ハウス・リート投資法人

2025 年 10 月期（第 22 期）決算説明会

2025 年 12 月 15 日

イベント概要

[登壇者]	5 名	
	積水ハウス・アセットマネジメント株式会社	
	代表取締役社長	藤原　寿光（以下、藤原）
	取締役 経理部 総務部担当	木田　敦宏（以下、木田）
	取締役 IR 部 財務部担当	佐藤　信義（以下、佐藤）
	取締役 投資運用本部長	竹内　禎聡（以下、竹内）
	取締役 ESG 推進室担当	大谷　仁誉（以下、大谷）



藤原：皆さん、こんにちは。SHR 投資法人 2025 年 10 月期第 22 期の決算説明会にご参加いただきましてありがとうございます。私は、積水ハウス・アセットマネジメントの藤原と申します。本日はよろしくお願いいたします。

それでは早速ですが、決算説明に入りたいと思います。まず、資料の 3 ページをご覧ください。

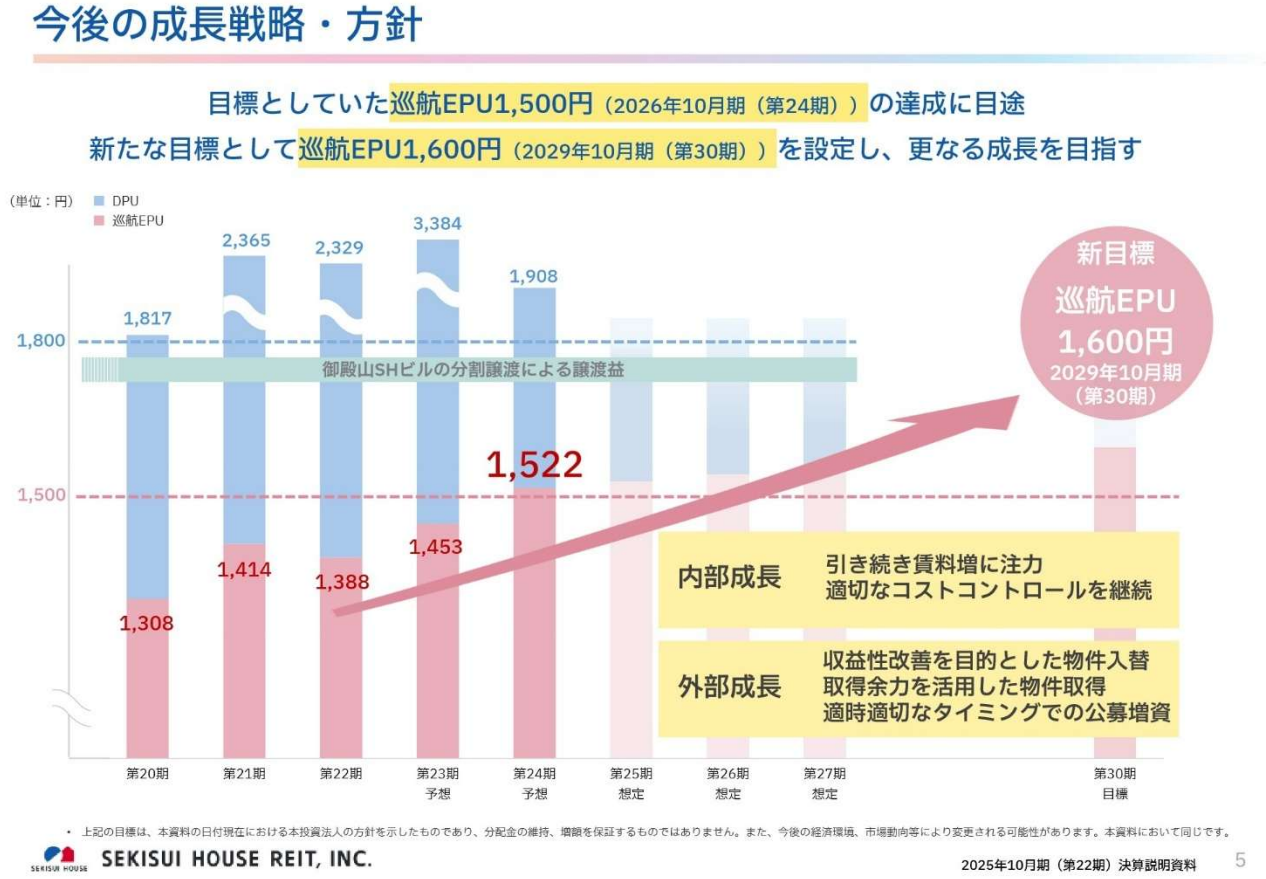
当期の DPU は 2,329 円となり、前期比マイナス 36 円、公表予想比プラス 113 円の着地となりました。巡航 EPU は 1,388 円で、前期比マイナス 26 円、公表予想比プラス 91 円です。

1 口当たり NAV は、国内住居と米国住居の鑑定 NOI の増加に加えて、米国住居の為替効果もあり、前期比 4,124 円増の 89,334 円となりました。

当期のハイライトを三つにまとめますと、まず一つ目に、2026 年 10 月期の巡航 EPU 目標である 1,500 円の達成に目途がつきましたので、さらにその先、2029 年 10 月期に 1,600 円の達成を新たな目標といたします。

二つ目に、力強い内部成長が EPU をけん引しています。国内住居の償却後 NOI は、既存物件ベースで年率プラス 4.7%の成長。米国住居も、期末稼働率は前期比プラス 2.1pt 改善の 92.0%となりました。

三つ目に、国内住居の資産入替を本日決定しました。借入金も活用して、規模の拡大を図ると同時に、東京圏所在の物件を取得することによって、内部成長力のさらなる強化も期待できます。



次に、5 ページをご覧ください。

今回公表した 2026 年 10 月期の業績予想において、巡航 EPU は 1,522 円を見込んでいます。これまで目標として掲げていた 1,500 円の達成に目途をつけることができました。

巡航 EPU は、大規模な資産入替に伴って一時的に低下していましたが、内部成長や入替資産の収益寄与で成長軌道に回帰することができました。今後は、2029 年 10 月期までに巡航 EPU1,600 円の達成を新たな目標としていきます。

金利上昇の逆風は当面続きますが、後ほど触れるとおり、既存ポートフォリオの内部成長力には相当の力強さがありますので、引き続き、内部成長が EPU の成長をけん引するドライバーとなります。

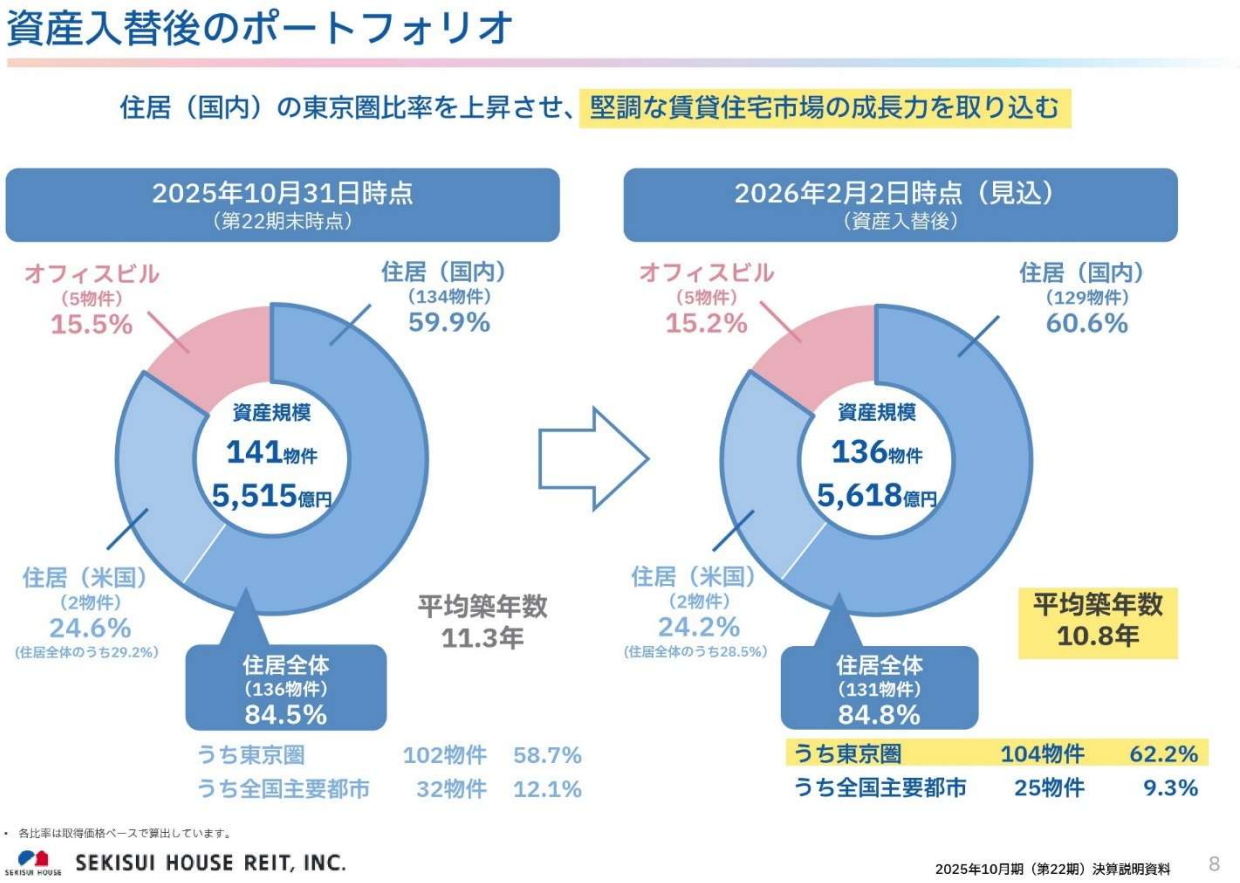
また、賃料アップサイドのある物件への入替といったポートフォリオの質的改善に引き続き取り組むほか、LTV の余力を活用した物件取得や、投資口価格次第では、適切なタイミングでの公募増資を通じた物件取得など、外部成長によって EPU 成長のプラスアルファを追求する機会もあろうかと想定しています。

次に、7 ページです。今日発表しました資産入替についてです。

今回の取引では、物件売却代金に加えて、借入余力も活用しつつ、スポンサーの開発したクオリティの高い築浅の東京圏の物件を取得しました。これによって、ポートフォリオ収益力の質的改善と量的拡大を進めることができました。

償却後 NOI 利回りを見ますと、2.8%の物件を売却し、3.0%で物件を取得することになるので、収益性の改善を図ることができます。加えて、賃貸需給がやや弱い名古屋圏の物件から東京圏の物件に乗り換えることで、今後の内部成長にも期待できます。

また今回、譲渡損益がプラス 51 億円強生じますが、これは 2026 年 4 月期において投資家の皆さんに全額還元いたします。



次に、8 ページです。

ここで資産入替後のポートフォリオを見てみますと、136 物件、5,618 億円の規模になります。そのうち、住居ポートフォリオにおける東京圏の比率は 62.2%で、入替前の 58.7%から上昇します。

また、平均築年数は、11.3 年から 10.8 年に若返ります。修繕費や資本的支出のコントロールは、ポートフォリオ運営上の課題の一つですが、その点でも効果があるものと思います。

積水ハウスグループ スポンサーサポート

積水ハウスの住居パイプライン総額は約1,000億円、主に環境性能に優れたZEH物件

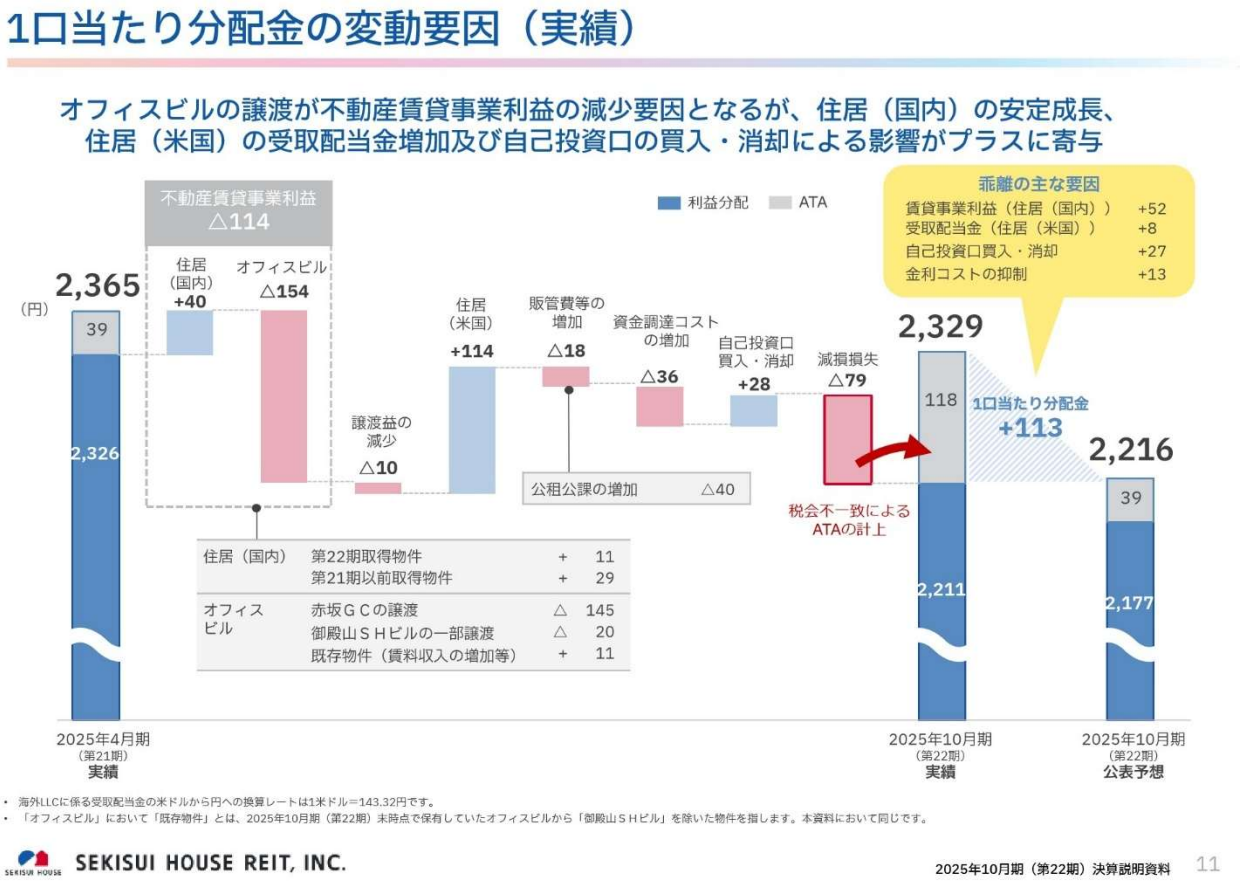
積水ハウスの主な住居物件の開発状況

物件名称	プライムメゾン錦糸町	プライムメゾン西新宿
所在地	東京都墨田区	東京都新宿区
竣工日	2025年5月30日	建設中
延床面積	3,976.00㎡	4,344.00㎡ (予定)
戸数	86戸（うち店舗1戸）	104戸 (予定)
住居タイプ	シングル・コンパクト中心	シングル・コンパクト中心

・「積水ハウスの主な住居物件の開発状況」は、未取得資産に関して本資料の日付現在、本投資法人による具体的な取得の予定はありません。また、本投資法人による取得が義務付けられ、又は保証されているものではありません。

次に、9 ページです。

積水ハウスの住居パイプラインは、今回の資産入替後においても 1,000 億円の規模がありますので、外部成長の機会は引き続き豊富です。そのほとんどが、東京 23 区内に所在する環境性能に優れた ZEH 物件です。

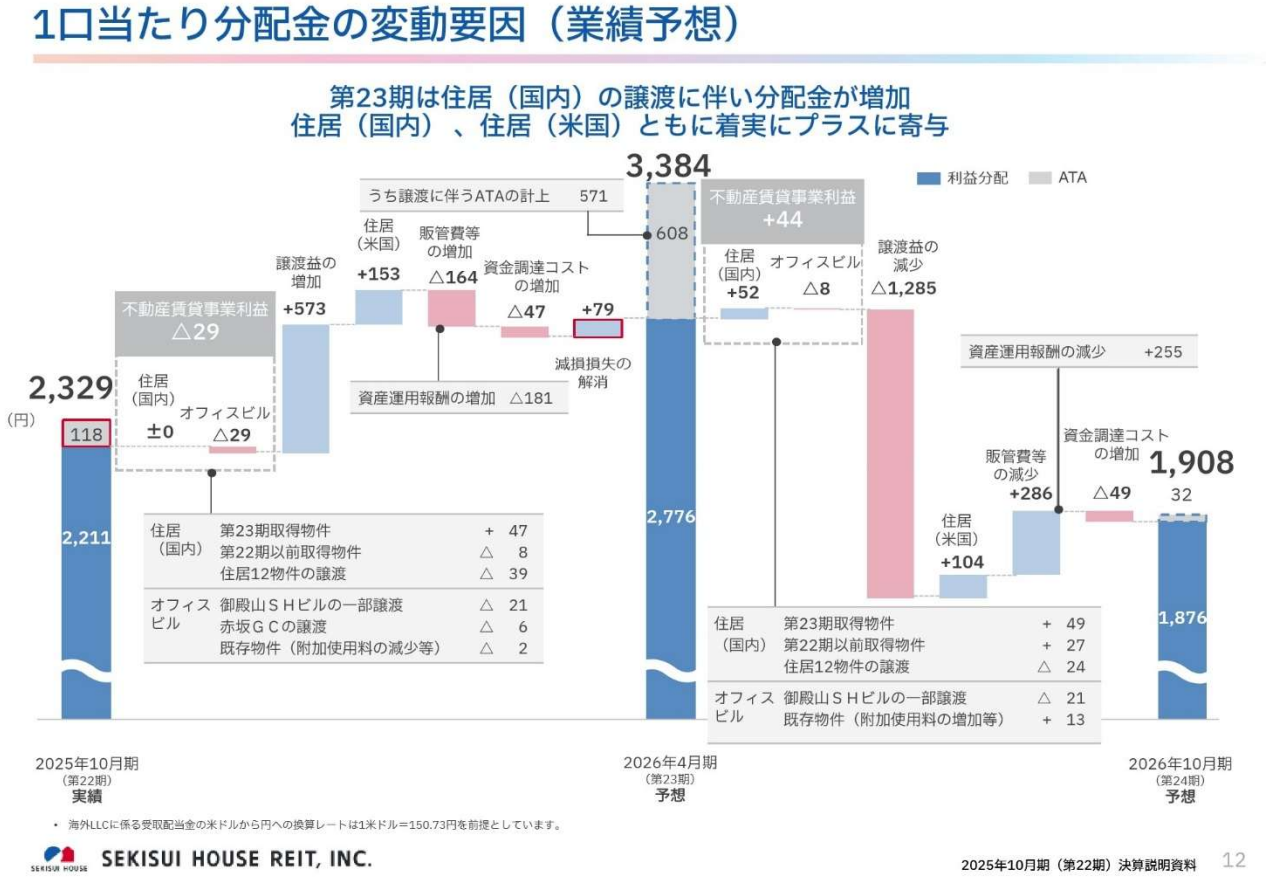


次に、11 ページをご覧ください。こちらでは、DPU 実績の主な変動要因をご説明いたします。

まず、前期実績に対して、当期は不動産賃貸事業利益において、国内住居で既存物件の内部成長と新規取得物件の寄与によって 40 円増加したものの、オフィスビルは物件譲渡を主因に 154 円減少し、合計 114 円のマイナスとなりました。他方、それを埋め戻す形で、米国住居の寄与が 114 円増加しました。

次に、資金調達コストの増加は 36 円のマイナス要因となりましたが、自己投資口の買入・消却によって 28 円取り返すことができました。なお、当期においては、今回発表した資産入替で、一部の譲渡物件に譲渡損が生じる見込みとなったため、その相当額を減損損失として計上する一方、税会不一致に対応して ATA を同額計上します。

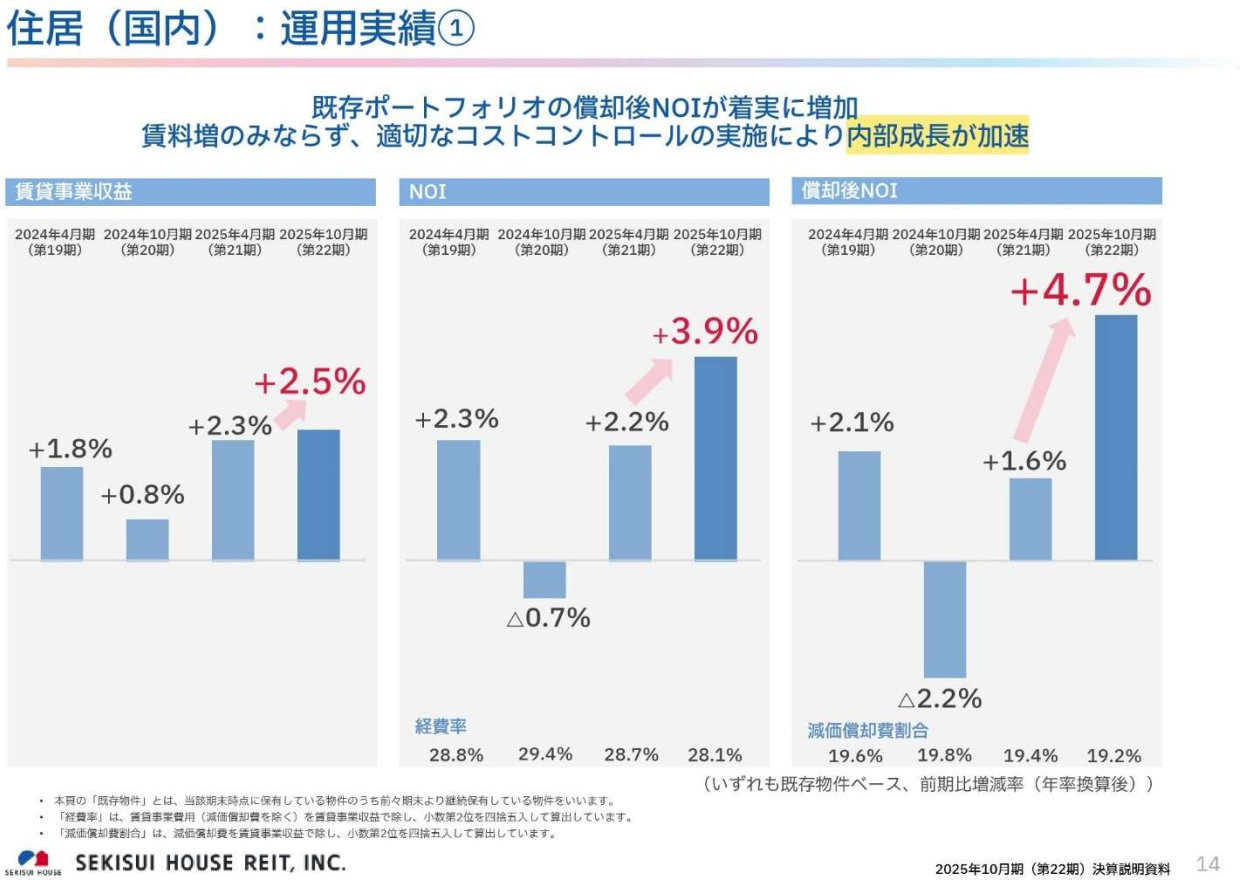
これらの結果、第 22 期の DPU 実績は前期比 36 円減の 2,329 円となりました。公表予想との比較については、国内住居・米国住居の収益の上振れと、金利コストの抑制がプラス要因となりました。さらに、予想に織り込んでいなかった自己投資口の買入・消却の押し上げ効果もあり、業績予想比 113 円プラスという結果となりました。



次に、12 ページをご覧ください。こちらは DPU 予想の変動要因です。

2026 年 4 月期の DPU は 3,384 円を予想しており、2025 年 10 月期実績比でプラス 1,055 円の大幅増配となります。これには、物件の譲渡益による 573 円の押し上げと、物件譲渡に伴う ATA 571 円の計上が大きく作用しています。

2026 年 10 月期の DPU は、2026 年 4 月期の予想比 1,476 円減の 1,908 円を予想しています。物件譲渡に関連する一時的要因がなくなることで、大きく数字が変動していますが、国内住居と海外住居の寄与が金利コストの増加を上回るという構図になっている点をご確認いただければと思います。



では次に、14 ページをご覧ください。国内住居の運用実績です。

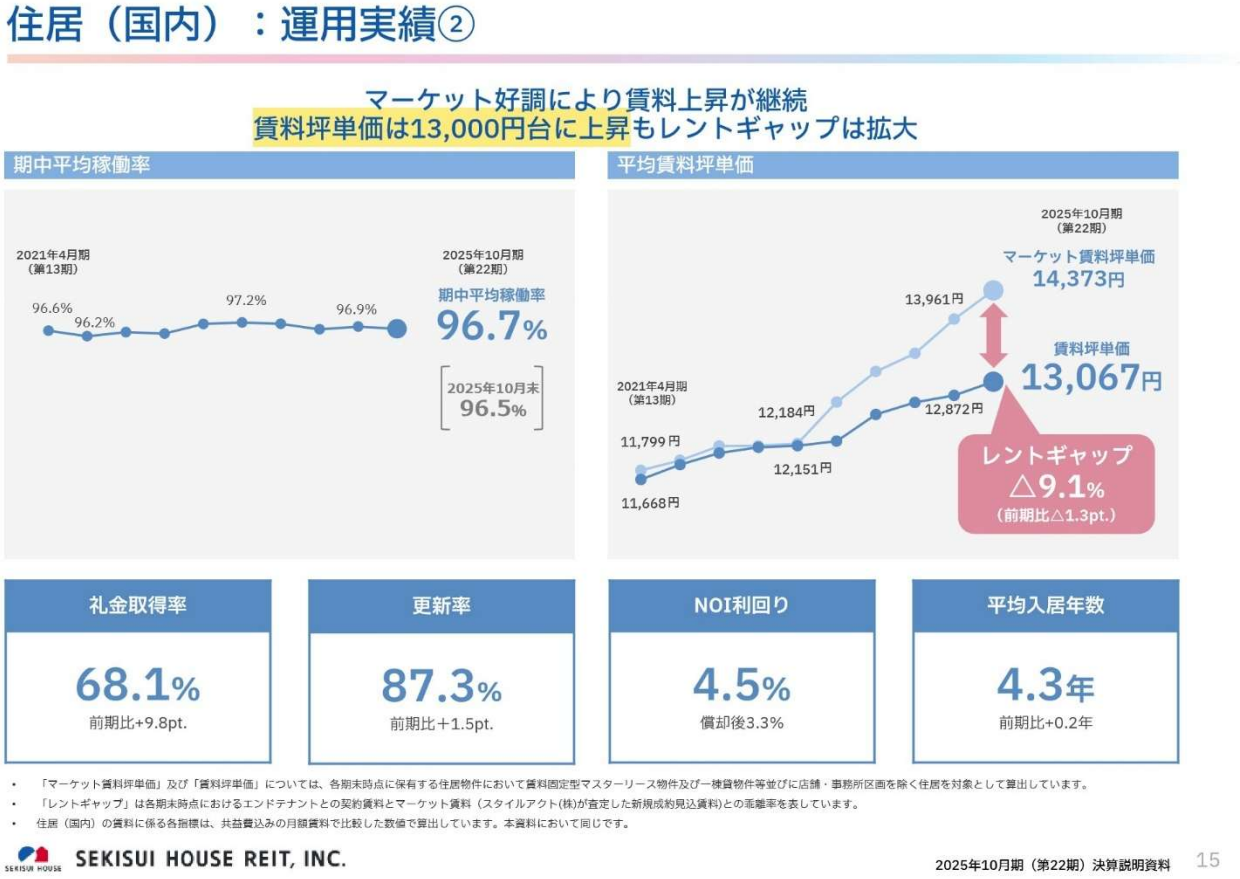
国内住居については、入替時・更新時の賃料変動率がクローズアップされることが多いと思いますが、それだけではトップライン・ボトムラインの動きがわかりにくいという声もありましたので、今回、既存ポートフォリオ、すなわちセイムストアベースで数字をまとめてみました。全て前期比の数字を年率換算したものです。

まず、賃貸事業収益は、入替時・更新時の賃料増額の加速にけん引されて、2025 年 10 月期においてプラス 2.5%の増加となりました。次に NOI を見ると、コストコントロールがうまくいきまして、賃貸事業収益の伸びを上回るプラス 3.9%の増加となりました。

これは住居ポートフォリオの平均築年が若いこともあって、修繕費が抑制されていることも寄与していますが、平均入居年数の増加、言い換えると退去率の低下によって、テナント入替に伴う原状回復費やリーシング費用などが抑制されていることも影響しています。

これらの点は、経費率の低下に表れていますが、現在の賃貸環境が続く限りは、一過性のものというよりは、この傾向がしばらく続くのではないかと思います。

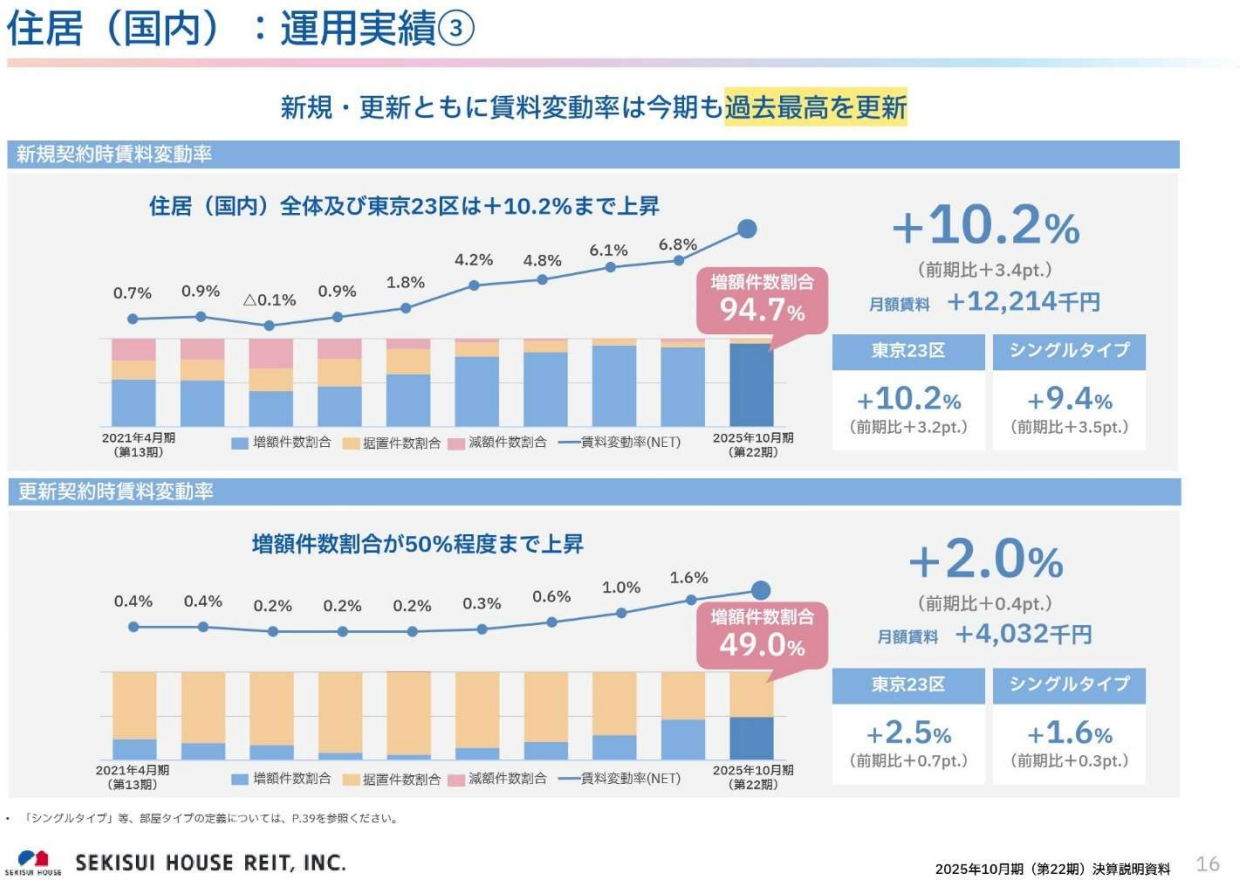
さらに償却後 NOI を見ると、当期はプラス 4.7%ということで、賃貸事業収益や NOI を超える伸び率となりました。ポートフォリオの経年が進むと、資本的支出の増加とそれに伴う減価償却費の負担が重くなりがちですが、本投資法人は住居の平均築年数が比較的若いので、それが強みになっているものと考えています。



次に、15 ページです。

国内住居の運用状況については、期中平均稼働率は 96.7%と高水準で安定推移、平均賃料単価は 13,067 円となり、賃料増額によって着実に上昇していますが、マーケット賃料がそれ以上に上昇したことで、レントギャップは 9.1%に拡大する状況となっています。

先程のスライドでも触れた点ですが、更新率が 87.3%に 1.5pt 上昇、平均入居年数が 4.3 年に 0.2 年長期化していることも、足元の賃貸関係を反映した動きと言えます。

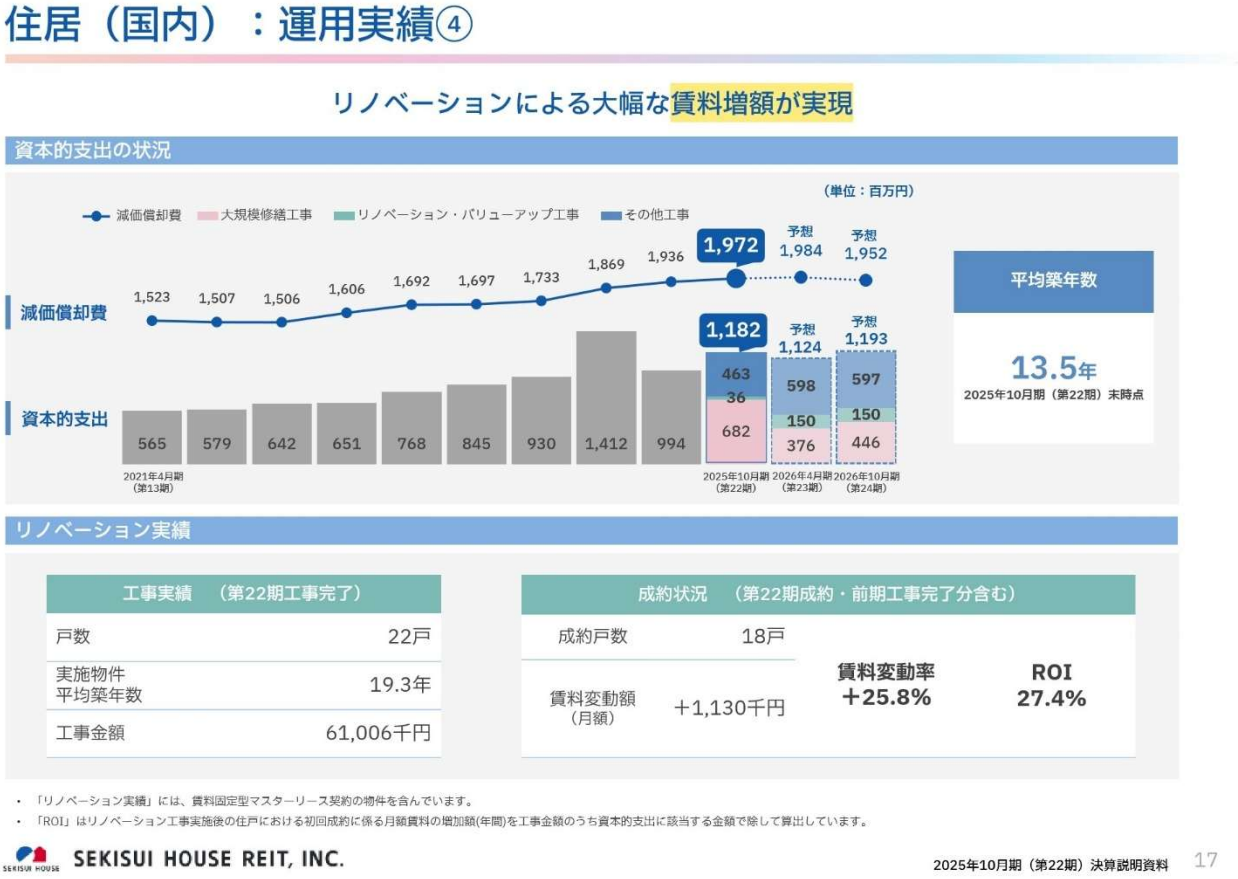


次に、16 ページです。

賃料変動率は、新規契約がプラス 10.2%、更新がプラス 2.0%となり、いずれも過去最高を更新しています。

ここで一つ補足すると、更新時にはこれまで以上に増額のアプローチを強化しています。当期においては、更新を迎える入居者の 71%に増額の打診をさせていただきまして、そのうち 70%の方に同意をいただきました。この結果、増額件数割合が 49%にまで上昇しました。

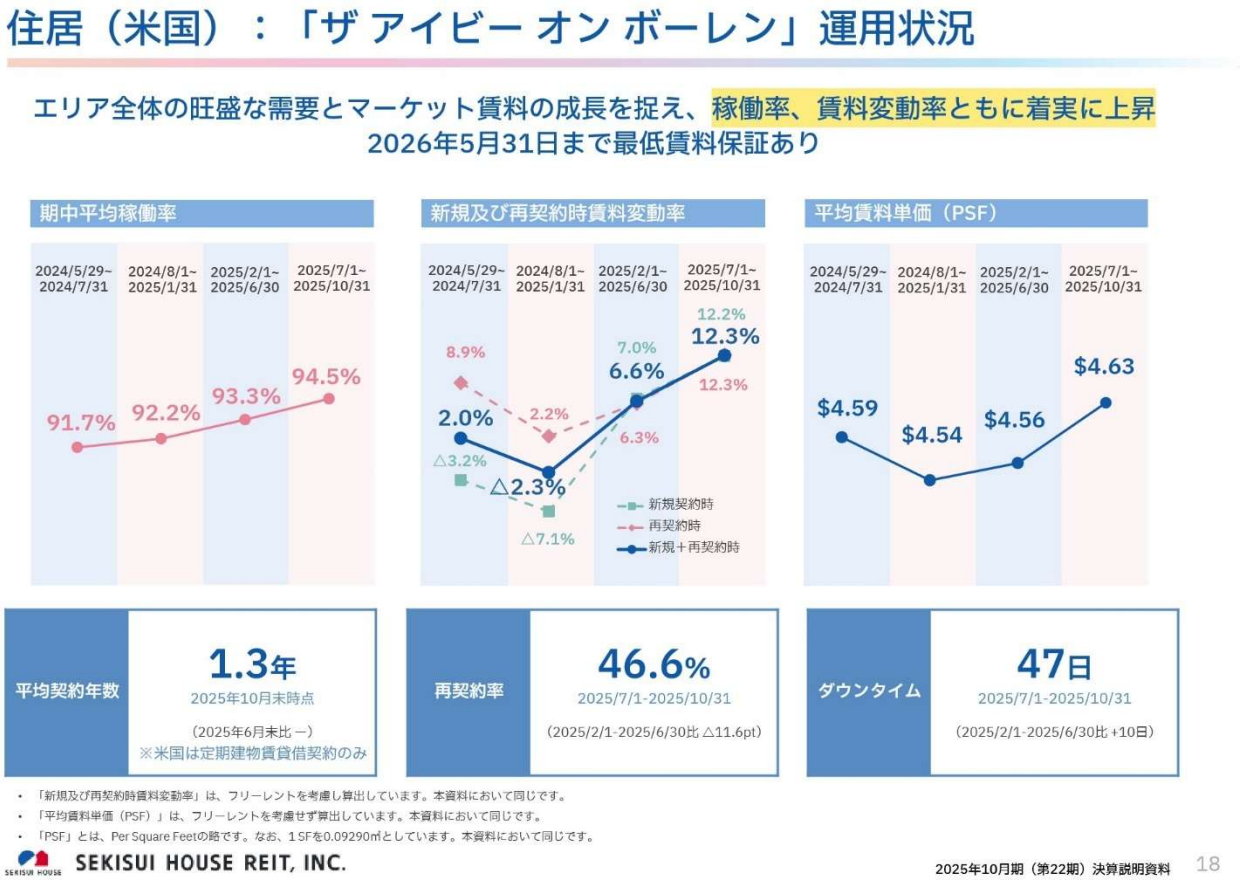
また、マーケット相場との乖離が拡大していることも踏まえて、より強気な増額幅を打診するようにしまして、それも奏功したものと見ています。



次に、17 ページです。

資本的支出については、毎期 11 億円から 12 億円程度を見込んでいます。このうち、リノベーションについては対象戸数がそれほど多いわけではありませんが、投資効果が高いので、内部成長のプラスアルファの施策として力を入れていきたいと考えています。

リノベーションの投資効果についてですが、当期の成約実績としては、賃料変動率で 25.8%の増額、ROI は 27.4%という結果となりました。



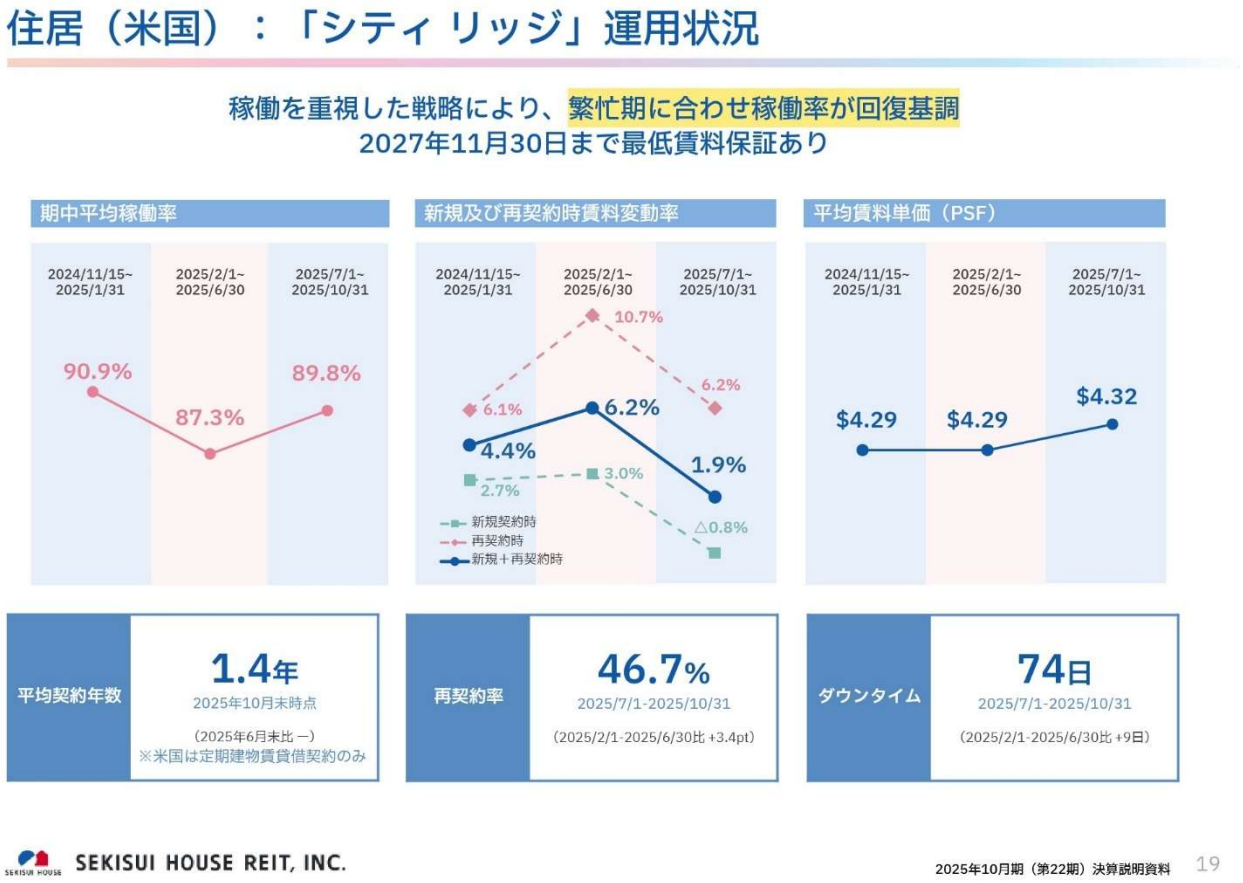
次に、18 ページの米国住居についてです。

シアトルのアイビーについてですが、まずシアトルの賃貸市場の動向について触れますと、年初から地元大手企業がオフィス出社を義務化したこともあって、人口の都心回帰が進みました。

建設コスト上昇や建設ローン金利の高止まりで新規供給が急減する中、都心回帰による賃貸需要の増加が追い風となって、賃貸需給のタイト化が一気に進みました。そのような中、アイビーの稼働率も 90%台半ばに達しています。

アメリカの賃貸借契約は、全てが日本でいう定期借家契約になりますが、おおむね平均契約期間が 15 カ月程度、契約満了時の再契約率は 50%から 60%というのが目安ですので、そうなると稼働率は 95%で、ほぼフル稼働という状況です。

アイビーも、ほぼ空室がない状況の中、賃料変動率は足元、新規と再契約の加重平均で 10%を優に超える水準となっています。これを受け、平均賃料単価も上昇が続いています。



次に、19 ページをご覧ください。こちらはワシントン DC のシティリッジです。

ワシントン DC エリアについては、連邦政府職員の削減などの政策によって、雇用や経済環境に不透明感が高まり、春先には賃貸需給も軟化しました。その後、リーシング活動は順調に回復していたのですが、10 月の連邦政府閉鎖によって再び混乱が生じまして、政治に翻弄される 1 年となりました。

このような環境下、シティリッジも 5 月には稼働率が 80%台半ばにまで低下しましたが、その後、表面賃料を維持しつつ、フリーレントを積み増しする稼働優先のリーシング戦略に切り替えました。

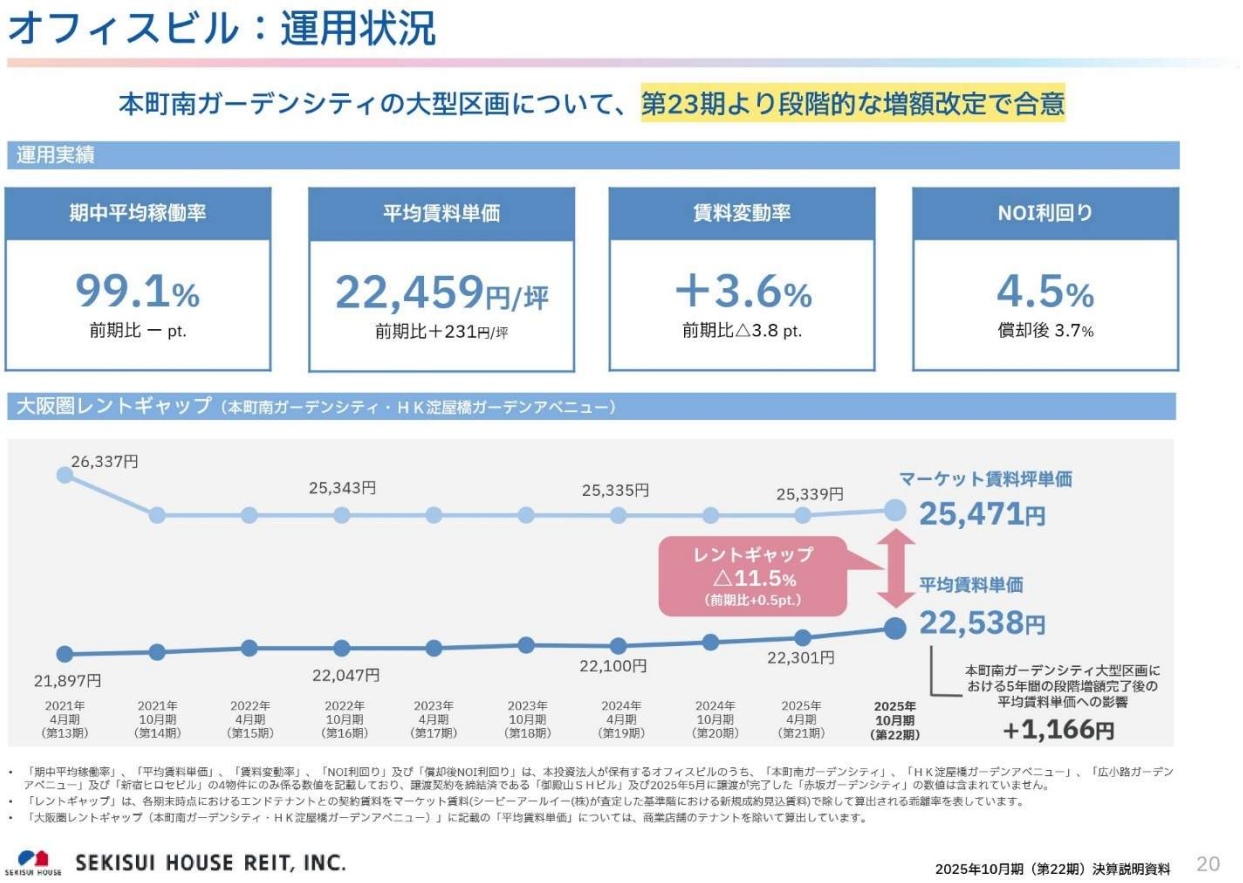
その成果もあって、繁忙期を迎えた 8 月には稼働率が 90%を超える水準にまで持ち直し、期中平均で 89.8%という結果になりました。他方、賃料変動率は、新規・再契約とも妥協を余儀なくされ、加重平均でプラス 1.9%にまで減速しました。

米国不動産投資については、政府効率化省 DOGE の政策、関税政策、移民政策などがもたらす不透明感もあって、本投資法人の投資口価格のパフォーマンスにも少なからず影響があったと認識しています。

我々の米国不動産ポートフォリオについては、足元、アイビーとシティリッジで運用実績に差が出ていますが、このような状況の中でも、トータルで見てしっかりとした結果が残せたのではないかと思います。

今後の賃貸市場の見通しとしては、雇用動向の不透明感が引き続きあるものの、賃貸事業の緩やかな伸びが見込まれる中、新規供給が今後急減していきますので、長期トレンドに沿った成長が期待できる環境かと思います。

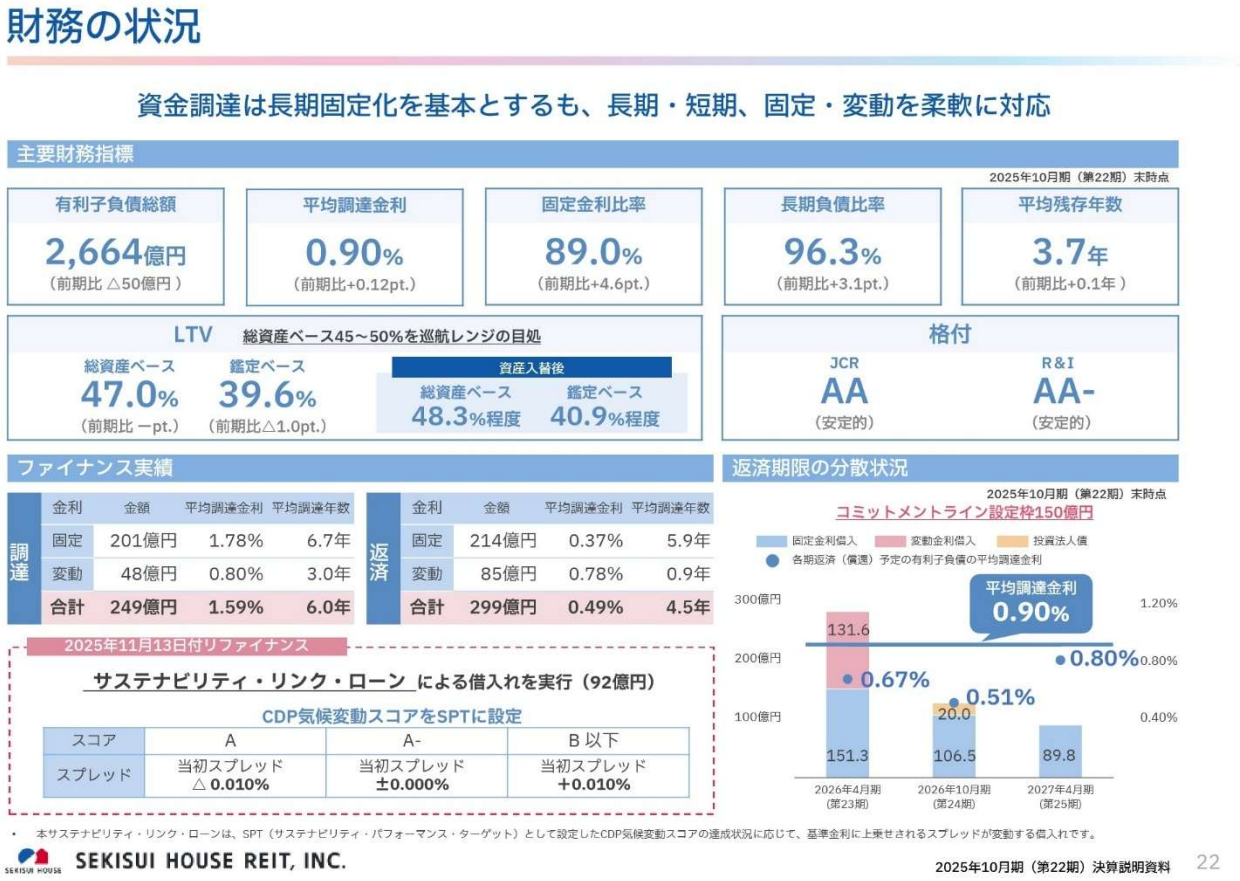
シティリッジについては、あと 2 年弱の賃料保証もありますので、当面のボラティリティは回避できますし、エリア随一のクオリティを誇る物件ですので、振れずにしっかりと運用していくことで物件の価値を高めていきたいと思います。



次に、20 ページです。

オフィスポートフォリオも 99.1%の高稼働を維持しつつ、プラス 3.6%の賃料変動率を達成しており、順調な運用状況が続いています。大阪に所在する 2 物件については、レントギャップは 11.5%ありますので、さらなる賃料アップサイドが期待できる状況です。

なお当期においては、本町南ガーデンシティの大型区画のテナント様と 5 年間にわたって増額する段階賃料で更新をしています。当期末の平均賃料坪単価 22,538 円に対して、最終的にはプラス 1,166 円の押し上げ効果があります。



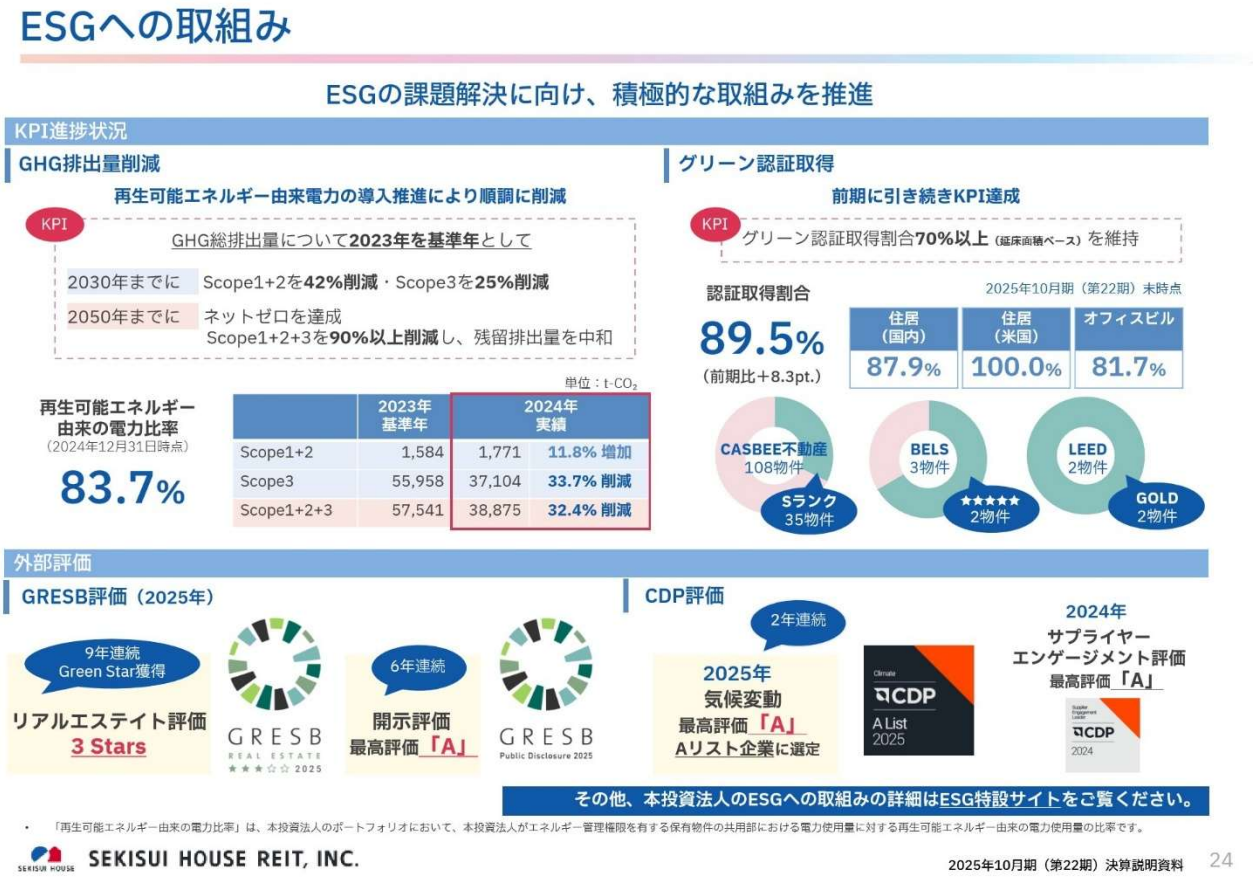
続いて、22 ページは財務の状況です。

平均調達金利は当期末に 0.90%となり、前期比 12bp 上昇しました。当期は、かつて割安な金利で調達した借入がリファイナンスを迎えたので、上昇幅がやや高めとなりました。

今後も、しばらくは政策金利の引き上げ局面が続くものと思いますので、借入方針として長期・固定を基本としていきます。ただ、インフレ期待が 2%程度に収斂し、金利上昇に一服感が出てくれば、借入年数や固定・変動比率については柔軟に対応していきたいと思います。

LTV 水準は、総資産ベースでは 2025 年 10 月期末時点で 47.0%です。本日公表した資産入換後には 48.3%となる見込みです。住居主体のポートフォリオとしては比較的余裕のある水準かと思いますが、今後も 45%から 50%内のレンジで運営していきます。

この 11 月には、本投資法人として初めてサステナビリティ・リンク・ローンを実行しました。CDP 気候変動スコアに応じてスプレッドが上下する仕組みとなっています。今後も、このような工夫をしながら金利コストの削減に努めていきます。



続いて、24 ページは ESG です。

本投資法人では、気候変動への取り組みにも力を入れていますので、ここで主要 KPI を確認しておきたいと思います。

まず、GHG 排出量の削減については、再生エネルギー由来電力の導入を進めることによって、Scope1、2、3 の合計で基準年比 32.4%の削減となりました。2030 年の中間目標、さらに 2050 年のネットゼロ達成に向けては、Scope3 の削減が最大の課題となりますので、着実に取り組みを進めていきます。

外部評価については、2025 年の GRESB リアルエステイト評価で 3 Stars となりました。サステナビリティ・リンク・ローンのターゲットでもある CDP 評価では、昨年に引き続き、最上位の「A」を維持しています。

最後に、東証 REIT 指数の回復は夏頃から鮮明となる中、本投資法人の投資口価格には出遅れ感があります。

その背景としては、住居主体の REIT へ転換を図るべく、オフィス物件の売却が先行する大規模な資産入替を行ったことで、一時的に EPU 水準が低下し、巡航収益力の水準に不透明感があったこ

と、また、資産入替の過程で組み込んだ米国住居について、トランプ政権の諸政策が何かとニュースのヘッドラインを賑わす中、米国経済の不透明感が敬遠されたことも影響したのではないかと見ています。

今回の決算では、国内住居・米国住居の内部成長力をあらためて示すことができましたので、これらの不透明感を払拭できたのではないかと期待しています。今回、新たに EPU1,600 円の目標を定めましたので、今後の本投資法人の歩みにぜひご期待ください。

本日はご清聴ありがとうございました。

質疑応答

[Q]： 1 点目が巡航 EPU の目標を 30 期に 1,600 円、24 期からすると 3 年で 5%くらいという感じなのですけども、この点に関して、まず、前提条件というか、賃料増額率でも NOI 成長でもいいのですが、どの程度の内部成長とか、あとは物件の取得売却による寄与、あるいは借入コスト上昇のインパクトという大きなドライバーになるところに関しては、どういったところを想定されているのか。この点に関して、1 点目をご説明いただければと思います。

説明を伺っていると、足元の、例えば NOI 成長率は年率で 3.9%上がっているとか、これから入替とか LTV も、もう少し引き上げ余力あるといったところを考えると、もっと高い数字になってもいいのではないかなという印象はあったのですが、そういったところも含めて 1 点目、巡航 EPU の成長目標の考え方についてご説明いただければと思います。

2 点目が、ポートフォリオの質的改善について、今後も入替をされていく方針のようなので、これは、今回のように住宅の中だけで変えていくのか、それともオフィスをさらに売って住宅の比率を上げていく方向性になるのか。この点に関して 2 点目、よろしくお願いします。

藤原 [A]：ご質問ありがとうございます。まず、1 点目の EPU1,600 円目標ですけれども、これは 1,500 円をベースにすると年率 2.2%で数字を作っていたのですが、業績予想の中で、1,500 円と見ていたのが 1,522 円とかなり上振れしたので、そこをベースにするとちょっと弱いなとお感じになったかもしれないですが、それはそのままスライドしていく前提でお考えいただければと思います。

内訳ですが、内部成長がドライバーになっていくところで、国内の住居の賃料変動率は、新規については 13%と、当期実績を上回る水準を想定しています。

更新については、今期の実績と同程度ですけども、2.0%という水準で考えています。更新については足元で上振れしているところもあるので、若干は余裕があるかなと考えています。

一方で、借入コストについては、内部でも相当議論はしたのですが、なかなかやはり読みが難しい環境ではありまして、今週、日銀の金融政策決定会合もありますが、足元で政策金利の利上げのスピード感だとか、あるいはターミナルレートに関するコンセンサスも動いています。

また、長期金利のほうはイールドカーブがどうシフトするのかと、さらに読みにくいところだと思うのですが、ざっくり 30 期までに平均調達金利が 1.7 から 1.8%に上がっていく想定で考えています。

そうすると、国内住居の成長と金利上昇の影響が、トントンか、うまくいけば内部成長が上回ればなというところですね。そこに対して米国住居の寄与もありますので、そこがプラスアルファになってくるイメージで考えています。

あと外部成長ですが、今回のシナリオでは公募増資による外部成長効果は織り込んでいなくて、SH ビルの売却代金 50 億円がありますので、そちらの再投資と、あとは LTV 余力を活用していくというところで考えています。

入替についても、引き続き、エリアの問題とか、あるいは物件の築年の問題で競争力が落ちてきたものについては対象にしていきたいと思いますので、そういったことによるプラスアルファもありますので、そのあたりもあわせて、1,600 円を 30 期までに達成するという考えでおります。

2 点目にも絡みますけども、ポートフォリオの質的改善ですが、住宅については今申し上げたとおりで、築年が進んできた物件とかエリアといった問題を抱えている物件もありますので、引き続き、入替によって収益率の改善に取り組むことは続けていきたいと思います。

オフィスポートフォリオについては、長期的には住居特化を志向していることをこれまでも申しあげてきたところですが、既存 4 物件の利回りが高いので、なかなか今の環境では、住居に入れ替えると足元で巡航収益力が落ちてしまうところが障害になっているという話を、これまでも申し上げてきたかなと思います。

ただ、それを言っていると、いつまでも入替が進まないので、今々の住居の力強い内部成長の環境を踏まえると、これも総合的な取り組みをしつつ動かしていくと。基本的には住居に入れ替える方向で、クリエイティブな方法で物件取得をしていきたいと考えています。以上です。

[Q]：大きく一つですが、米国住居の再契約率についてです。どちらの物件も 46%程度になっていますが、これは現状、御社としては十分な数値なのか、もうちょっと高くあるべきなのか、それとも低くあるべきなのか、コメントをいただきたいのがまず一つ目です。

また、もしこれをコントロールする場合は、それに伴って、例えば、もうちょっと再契約率を上げたいという話であれば、再契約時の賃料上昇がもうちょっとマイルドになる可能性があるのか。この点について言及いただければと思います。よろしくお願いします。

藤原 [A]：ご質問ありがとうございます。米国住居の再契約率ですが、大体巡航ベースでいうと 50%から 60%を想定していますので、それと比べると若干ちょっと低めに出ているところがあります。

これは一定期間内の数字ですので、実は毎月ごとの動きを見ているとけっこう変動がありまして、アイビーで言うと足元で高まる傾向、シティリッジはいったん下がったけど回復して、またちょっと下がるかもしれないと、そんな振れがあります。

ですが、運用環境は先ほどの決算説明のときも触れましたが、けっこうワシントン D.C.とシアトルで今分かれていまして、シアトルのほうは今大変好調な環境が続いているということで、こちらの方はテナントが抜けても賃料はかなり強気でやっていく環境ですので、50%を下回ってはいますけど、特段今気にしている状況ではないところです。

一方で、ワシントン D.C.については、こちらは需給環境が必ずしも、今はやはり強くないのは事実ですので、基本的にはテナントの防衛というかたちで、再契約を高める方向で誘導するようにしています。そういう意味では、足元は、夏にかけてはだいぶ稼働が回復してきたので、そういった効果も出てきているかなと思います。

ただ足元で、10 月の連邦政府閉鎖の影響は少なからず実はあって、内見数も 10 月はいったんガクンと落ち込んだところもあり、少し尻すぼみみたいな数字になっています。

しかし、11 月になってからは、内件数も元通り回復してきていますので、そういう意味では、年末、来年にかけて、あるいは春の繁忙期にかけて期待できる状況になってきたのではないかなと考えています。

[Q]： 私から 2 点ですが、まず 1 点目が先ほどの EPU 目標について、同様の質問が既にありましたが、年率で見たら 2%、もしくはそれ弱ということで、ほかの REIT に比べるとこの成長目標は低いなという印象はあるのですが、先ほど、藤原さんの説明で、資金調達コストがというお話がありましたので、仮に資金調達コストの上昇がなければ、この巡航 EPU の成長は何パーセントくらいで今見られているのかをお伺いできればと思います。

あと 2 点目が、元々アメリカの物件取得したときに、国内の安定成長と米国の高成長というコンセプトでポートフォリオを作っていきますよというお話がありました。

ただ、今のお話を聞いていると、日本の住宅のほうが成長が強いように見えるのですが、SHR さんとして、そこのコンセプトは今変わっているのか。もしくは変わっていなくて、今はただ、国内が一時的に強いだけでコンセプトは変わらないという認識なのか。もしお考えが変わっているのであれば、これからポートフォリを作る上でも何か戦略を変えていくのか。

国内の住宅といいますか、今回、東京圏の住宅に入れ替えているというのもありますので、そちらについての考え方をお伺いできればと思います。以上 2 点、よろしくお願いします。

藤原[A]：ご質問ありがとうございます。まず、巡航 EPU1,600 円の目標について、金利コストの影響ですね。ここは先程、申し上げたとおりで、最終的には第 30 期に 1.7%、1.8%くらいの平均調達金利になることを見込んでいますが、そこはなかなか読み辛いところで、その収入にフォーカスするとどういうことになるかというところになります。

当期の実績でいうと、金利コストを除いたときの影響は見ていないのですが、新規契約時は 10.2%、更新契約時は 2.0%で、収益がプラス 2.5%と伸びていますので、この先は、新規契約時は 10%から 13%というところ。さらには、更新契約は 2%から、足元、今期は滑り出しがかなり好調なので、さらに上がるということも踏まえると、賃貸事業収益ベースで 2.5％からさらに加速していくシナリオは十分考えられるので、それを加重平均すると数字は出てくると思うので、また試算いただければと思います。

内部成長については、今、こういった力強い追い風は構造的なところもあるので、当面変わっていかないかなと思っております。

続いて 2 点目なのですが、それに絡んで、日本の安定成長と米国での積極的成長です。こちらは、日本の住居の力強さは想定以上のところがあって、これは構造的な要因もあると先ほど申し上げたとおりですので、日本も積極的成長、アメリカも積極的成長という結果になっているかと思います。

アメリカは、投資家の皆さんは、この半年のいろいろなアメリカのニュースをお聞きになって、どうなるのだと心配をしていただいたところがあると思うのですが、こういった環境でもきちんと実績を残せたと思いますので、これは最低限の数字かと思っています。

この先は、3 年、4 年と、第 30 期に向けては、賃料成長は加速していくと私としては確信しています。というのも、やはり新規供給がかなり減るということもありますし、一方で賃貸需要はまだしっかりしていますので、この先は、どちらかというとアップサイドしかないなと思っています。

そうなると、賃料成長率も、特にワシントン DC とかシアトルとか供給制約の効いたマーケットだと、インフレ率の程度は 2～3%を大きく超えて、当面はさらに 4%、5%が狙える水準になると思っていますので、そういう意味では、日本も好調、アメリカは好調になってきますよというところで今は想定しております。

[M]：ありがとうございます。お話を聞いているとすごく力強いのですが、その割に巡航 EPU 成長目標が低いなとすごく感じたので、その内部成長の口ぶりどおりの成長目標を出していただくと、より良いのではないかなとは思います。

藤原 [M]：承知しました。

[Q]：では 2 点、お願いします。まず 1 点目が、先程からご説明いただいていますけれども、アメリカの物件で、特にシアトルの物件に関して大変好調というお話だったのですが、Amazon とか IT 企業のレイオフの話なんかもでていて、そういった影響とかは出ていないのかというところです。今後の見通しも含めて、見方をあらためてお伺いしたいなというところが 1 点目です。

もう一つが、物件の売却に関してですが、キャッシュフロー成長余地が限定的な物件で、マスターリース契約の住居なんかもあると思うのですが、それらも含めて、売却候補になりうる物件というのは、まだまだ規模としてそれなりにあるということでよいのでしょうか。この売却の方針というか、スタンスに関しても、コメントをいただければと思います。よろしくお願いします。

藤原[A]：ご質問ありがとうございます。まずシアトルのマーケットですが、シアトルエリアでいうと、Amazon と Microsoft というのが二大巨頭ではあると思うのですけども、今年は、両社ともレイオフを発表して、それでいてこの結果だとご理解をいただければと思います。

産業の裾野としては、もちろん両巨頭とも影響は強いのですが、それ以外に IT 関係とか、最近だと AI の絡み、あとは航空宇宙とかの産業ですね。Amazon も宇宙産業をやっていますけども、そういった雇用も増えていますので、そのあたりは雇用が伸びています。

私としては、どちらかというと、個別企業の動向というよりは、やはりトランプ政権下で専門職のビザがタイト化しているということがあって、海外からの専門人材の流入が、去年より弱まっているところのほうが、やや気になっているところではありますが、それも踏まえた上で、こういった強い数字ができているというのが、今のシアトルの現状です。

2 点目は、これは竹内さん、よろしくお願いいたします。

竹内 [A]：2 点目ですが、残念ながらといいますか、サブリースですとか、エリア的に伸びが低いだろうと思っている物件は、まだあるにはあります。

ただ、今回はだいぶ整理できたかなというところもありますので、藤原が申し上げたように、中長期的な取り組みになりますが、今期は、オフィスそのものではないのですが、優先出資を出した物件も整理ができましたので、できればオフィスのほうに取りかかっていきたいと考えています。

［了］

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

・本資料は情報提供を目的としたものであり、有価証券、商品又は取引についての投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。
・本資料で提供している情報は、特段記載のない限り、金融商品取引法、投資信託及び投資法人に関する法律、東京証券取引所有価証券上場規程並びにその他関連法令、関係諸規則に基づく
・開示書類又は資産運用報告ではありません。
・積水ハウス・リート投資法人及び積水ハウス・アセットマネジメント株式会社は、本資料で提供している情報に関して万全を期しておりますが、積水ハウス・リート投資法人もしくは積水ハウス・アセットマネジメント株式会社が作成した情報であるか又は第三者から受領した情報であるかを問わず、その情報の正確性、妥当性及び完全性を保証するものではありません。また、本資料の内容は、予告なしに変更又は廃止される場合があります。
・本資料に記載された情報のうち、将来の予想に関する記述は、明示的であるか否かを問わず、既知のリスクの不確実性又は未知のリスクその他の要因を内在しており、積水ハウス・リート投資法人の実際の業績、経営結果、財務状況等はこれらと大幅に異なる可能性があります。