

トップインタビュー

アクティビア・プロパティーズ投資法人

東急不動産アクティビア投信株式会社

代表取締役社長

坂根 春樹氏に聞く

本年2つ目の新規上場リート銘柄として6月13日、「アクティビア・プロパティーズ投資法人」(銘柄コード:3279)が東証に上場しました。

東急不動産1社を設立スポンサーに、都市型商業施設および東京のオフィスビルを主要な投資対象とする本投資法人の運用会社、東急不動産アクティビア投信(株)坂根社長にお話を伺いました。

—このタイミングでの上場の理由は?

本投資法人(以下API)の運用会社である東急不動産アクティビア投信の前身、TLCタウンシップが上場に向けた準備を本格的に開始したのは昨年4月のことでした。約1年2ヶ月での上場は当初予定通りです。

リーマンショックを発端とする世界的な金融危機、2011年3月の震災とマーケットが不安定な状況であるとの認識はありましたが、一方ではマーケットが底値圏にあるとも感じておりました。東京のオフィスマーケットについても、今秋以降、稼働率が底這いの状態から緩やかな回復軌道に入るものとみています。確かにヨーロッパの債務危機の成り行きは予断を許しません、大きな視点で捉えると、マーケットが底値圏にあるこの時期に上場を果たせたことは、今後の運用においても「時の利」があると考えており、投資家の皆様にもAPIというリートが、底値圏で上場したという「時の利」を享受していただけるよう運用して参りたいと思います。

—上場時、資産規模1,700億円と上場時としては大規模でした。

1,703億円という取得資産の規模は、ポートフォリオの分散、格付け、投資口の流動性などの観点から考慮した結果です。このサイズでの上場を成功させる為に、日本国内、アメリカ、欧州、アジア諸国での投資家訪問のみならず、格付け取得など出来ることは全てやろうと取り組みました。例えばFTSE社が提供する“FTSE EPRA/NAREIT Global Real Estate Index Series”への組み入れが上場日の夜に発表されたことも地道な努力の結果だと思っています。

上場時のポートフォリオの投資比率は都市型商業施設と東京オフィスで約80%、その他の投資対象資産で約20%となっております。具体的には都市型商業施設として渋谷区神宮前の「東急プラザ 表参道原宿」や赤坂見付交差点に面する「東急プラザ 赤坂」などを組み入れています。

分配金の安定性を考えたとき、組み入れ物件の足腰の強さはもっとも重要と考えます。今後もポートフォリオ構築にあたっては、分配金とのバランスを取りながら、物件のクオリティ、ロケーションに拘り、Jリート全銘柄の上位5位に入る資産規模まで成長することを当面の目標としています。



東急不動産アクティブア投信株式会社
代表取締役社長 坂根 春樹氏

ーポートフォリオの最大物件「東急プラザ 表参道原宿」についてはいかがでしょうか。

取得価格ベースでポートフォリオの26%を占める「東急プラザ 表参道原宿」は、都市型商業施設の代表物件です。表参道・原宿エリアにおける新たなランドマークとして今年4月に開業し、渋谷区神宮前交差点に位置する本物件は、駅から徒歩1分以内という優れたロケーションに位置しています。また、テナントとの契約では長期の定期借家契約も導入し、収益面での安定性を確保しています。

「東急プラザ 表参道原宿」や「東急プラザ 赤坂」のように誰もが知っている物件がポートフォリオに組み入れられていることもAPIの特徴の1つです。

ー「包括的なサポート体制を通じた東急不動産グループのバリューチェーン活用」を標榜されていますが、具体的な(成長)戦略を教えてください。

「東急プラザ 表参道原宿」や「東急プラザ 赤坂」のような物件の組み入れは、まさに東急不動産のスポンサーサポートがあってこそ成し遂げられた

ものです。東急不動産の経営戦略についてお話しする立場にはありませんが、東急不動産の中期経営計画「Value Innovation 2013」では、Jリートへの取り組みをグループ戦略の重点分野の1つとして位置付けています。「東急プラザ 表参道原宿」や「東急プラザ 赤坂」などの東急不動産を代表するような物件がAPIに組み入れられていること自体が、その力の入れようを示しているのではないかと感じています。

また、APIでは中長期的な安定成長を実現するため、競争力の高い資産を取得し、資産規模の拡大という外部成長を図りながら、運用資産の競争力を最大限に引き出す運営・管理による資産価値の維持・向上という内部成長を目指しています。

この成長を実現するために、東急不動産アクティブア投信は、東急不動産との間でスポンサーサポート契約を締結し、東急不動産グループに属する子会社5社とサポート契約を締結しています。不動産仲介の東急リパブル、管理会社の東急コミュニティーのほか、店舗展開を行い直接エンドユーザーと触れ合う小売業運営の東急ハンズ、フィットネスクラブ運営の東急スポーツオアシス等 B to C 企業

と提携している点が API の特色です。

—ガバナンス体制の整備についても力を注がれていますね。

ガバナンスについては主幹事証券会社の意見も参考にしながら整備しました。ガバナンス体制の最大のポイントは、資産運用会社に支払う報酬のうち、運用報酬の一部については、1口当たり分配金に連動した運用報酬体系を採用している点です。これにより、資産運用会社は、投資家の皆様と同じ目線で投資主価値を最大化することへのインセンティブを持つことが可能となっています。

また、投資委員会及びコンプライアンス委員会に第三者のメンバーを加え、この第三者メンバーの同意無しには可決できない仕組みを導入しました。この仕組みにより、より客観的な観点から意思決定をすることが実現できたのです。

その他、スポンサー会社の責任と役割を明確にし、より効率的で安定した運用につなげる取り組みも実施しています。例えば、「東急プラザ 表参道原宿」については API が75%、東急不動産は25%を保有し、「東急プラザ 赤坂」については両社が

50%ずつ保有しています。このように物件を共有することによって、東急不動産との利害関係を一致させた運営が可能になると考えています。

また、スポンサー会社が、物件をリートに移すという認識ではなく、オーナーとして投資家と同じ利益を共有するとの認識が重要であると考えました。ですから、東急不動産は API の投資口を約10%保有しています。

—今後の抱負を聞かせて下さい。

大変厳しいマーケット環境にも関わらず、上場を果たせましたのも、投資家の皆様のお陰です。今後は日々の運用を着実にいき、投資家の皆様のご意見に耳を傾けながら、中長期にわたる安定した配当、そして投資主価値の最大化を目指して努力していきたいと思っています。

API は引き続き、多くの人が集い、街の賑わいや企業の活動拠点として「お客様に選ばれ続ける不動産」を選択し、「プロアクティブな運用」(率先し、先を見越して行動し、状況を改善する運用)を目指してまいります。