

● トップインタビュー

インベスコ・オフィス・ジェイリート投資法人

インベスコ・グローバル・リアルエステート・アジアパシフィック・インク
日本における代表

辻 泰幸氏に聞く

インベスコ・オフィス・ジェイリート投資法人（証券コード:3298）が、2014年6月5日、東京証券取引所に上場しました。中長期的な安定収益の確保と資産価値の着実な向上を目的とし、大都市圏に所在する大規模オフィスビルに重点投資する投資法人です。

資産運用会社となるインベスコ・グローバル・リアルエステート・アジアパシフィック・インクは、世界有数の独立系資産運用会社インベスコ・グループに属します。日本における代表 辻 泰幸氏にお話を伺いました。（インタビューは2014年9月に実施）

—インベスコ・グループについて教えてください。

インベスコ・グループは、米国アトランタに本拠地を置く独立系の資産運用会社です。世界20か国以上に拠点をもち、2014年6月末時点のグループの運用資産残高（不動産以外も含む）は8,024億ドルとなっています。

インベスコ・グループの不動産関連部門であるインベスコ・リアルエステートも14か国20拠点を展開しており、2014年3月末時点の運用資産残高は581億ドルです。このうちアジア市場においては、2010年12月に弊社を含むアメリカン・インターナショナル・グループ（AIG）のアジア不動産事業部門を買収し、このプラットフォームが本投資法人の運用会社であるインベスコ・グローバル・リアルエステート・アジアパシフィック・インクの母体となっています。日本市場では旧 AIG 時代を含めれば私募ファンドを中心として15年間、約9,000億円の投資運用実績を有しています。

—REIT を運用するに至った経緯を教えてください。

インベスコはグループ全体として資産運用のみを行っている会社であり、常に運用商品の開発に関す

る研究・検討を行っています。日本ではこれまで私募ファンドの運用が中心でしたが、今後のビジネス展開を考える上で、我々の不動産投資運用経験や実績を活かせるコア型の運用商品として J-REIT の可能性を2年前から検討してきました。上場 REIT 市場は私募 REIT と比べて個人投資家から中央の機関投資家や地方の金融機関、更には海外投資家を含めて投資家層が幅広く、資金量が豊富です。運用資産を大きく成長させて安定したポートフォリオを構築するためには、上場 REIT が適していると判断しました。

私どもの REIT はグローバルに展開する独立系資産運用会社が運用する J-REIT として、投資家の利益のみを追求した運用を最大の特徴としております。従って、当初ポートフォリオは全て外部からの新規調達した物件で構成されており、インベスコの私募ファンドの出口として取得した物件はありません。今後も自社ファンドの出口のために物件を取得することはせず、あくまで投資主価値の最大化という観点より取得を進めていきます。



インベスコ・グローバル・リアルエステート・アジアパシフィック・インク
日本における代表 辻 泰幸氏

—IPOの際、投資家の反応はいかがでしたか？

中央の投信系、地方の金融機関を含めて幅広い機関投資家から興味を持って頂きました。今回は国内オフリングでしたが、ブックビルディングの結果、個人投資家及び機関投資家双方から約10倍以上の需要がありました。当初ポートフォリオのクオリティに加え、日本で15年にわたる我々の豊富な不動産投資運用実績を評価頂いたと考えております。

一方で、本投資法人は、スポンサー会社が保有/開発した物件の出口として案件を取得することはありませんので、今後の外部成長を見極めたいとの声もありました。このポイントは投資家が注視しているところでもありますので、できるだけ早いタイミングで外部成長を図っていくことが重要と考えています。

—投資方針及びポートフォリオの特徴について、具体的に教えてください。

本投資法人はオフィス特化型 REIT ということになります。2014年9月に取得予定の「クイーンズスクエア横浜」を含めると、ポートフォリオはオフィスビル5物件、786億円規模となっています。

投資方針は、大都市圏へ所在する大規模オフィス

ビルへの重点投資を掲げております。

この理由として、中長期的に安定した収益の確保という本投資法人の目的から大規模オフィスの優位性に着目しました。テナントリーシングという観点でいえば、大規模オフィスビル、特に基準階面積の大きなビルは、賃料負担力の高い優良企業のまとまったフロアニーズにも応えられることに加え、一部の床を分割するなどして中小企業のニーズにも対応できます。また最近、耐震性やBCP対応に対する関心も高まっています。この観点からも大規模ビルの優位性を活かせると考えております。更に、投資するビルにサブマーケットでランドマークとなるような存在感があれば、テナント誘致や集客の面で一つの大きな強みにもなり得ます。

以上に加え、これまでの我々の大規模オフィスビルの投資運用実績は、累計投資額約9,000億円のうち約67%を占め、最も運用ノウハウを発揮できる分野であることも大きな要因です。

無論、マーケットサイクルからみて東京圏を中心とした日本のオフィス市場が、今後アップサイドを見込めるという理由もありました。

当初ポートフォリオは5物件から構成されています。

まずポートフォリオ全体の32%を占める旗艦ビルが、「恵比寿プライムスクエア」です。本物件は恵比寿エリアでのランドマーク的な物件となっており、テナント総数80社以上で構成され、分散が効いています。

恵比寿周辺エリアの同程度のビルのマーケット賃料は当ビルの平均既存賃料を上回ってきており、内部成長も期待できる案件であるとみています。

都内では更に「晴海トリトンスクエアオフィスタワーZ」及び「CSタワー・CSタワーアネックス」を組み入れています。この2物件にみなとみらいの「クイーンズスクエア横浜」を加えた3物件は大規模ビルでありながら、賃料単価が1万円台半ばと東京圏では比較的低い水準に抑えられており、大企業に加え中小企業のフロアニーズまで取り込めるとみています。

「名古屋プライムセントラルタワー」は、名古屋市内でも中心的なオフィスエリアであり、今後も発展を続けると考えられる「名駅」エリアに位置する、2009年竣工の大型ビルです。

—今後の成長戦略についてお聞かせください。

3年後に運用資産規模2,000億円を一つのターゲットにしています。投資口の時価総額で約1,000億円が目安です。ポートフォリオのテナント分散に加えて投資口の流動性といった観点からもこの水準はできれば前倒しで達成したいと考えています。

確かに現在は取得競争が厳しいマーケットですが、オフィスセクターは、我々がこれまで投資運用を行うなかで培ってきたネットワークをもっとも活かしやすいセクターです。先に投資実績が9,000億円というお話をしましたが、このうちオフィスビルの占める割合は取得価格ベースでは約80%に及んでおり、様々な売主との取引を実行してきました。不動産や金融関連企業はもとより、事業会社にまで広がるグループのネットワークを最大限に活用していきます。

また大規模な再開発案件等は一般的に1社が100%保有することは少なく、共有持分・区分所有持分の取得チャンスがあると考えています。また大規模物件の取得に当たっては、大手不動産会社や他のREITなどとの共同投資や区分所有権による保有も積極的に検討していきます。事実、本投資法人が保有する「恵比寿プライムスクエア」、「晴海トリトンスクエア」、「名古屋プライムセントラルタワー」及び取得予定の「クイーンズスクエア横浜」は、そういった形での共同投資あるいは区分所有権による保有となっています。

—運用方針についてお聞かせください。

6月30日にプレスリリースでも発表した通り、「CSタワー・CSタワーアネックス」全体の約40%におよぶ解約通知がありました。CSタワーは、地下3階地上18階建ての高層オフィスビルで、基準階面積は約1,150㎡と、小規模オフィスビルが多い当該エリア内においては、まとまった規模の貸室面積を有しております。今年2月に退去のあった約1,150㎡の貸室も3ヵ月で次のテナントが決定しており、十分に底堅いポテンシャルと実績を備えたビルであると考えています。現在リーシングの進捗状況に関しては逐次モニタリングを行うとともに、PM会社のみならず、直接我々もリーシング会社とコンタクトをとりながらリーシング活動を進めており、既に複数のテナント候補が内覧を行っております。早期に稼働率を戻し、投資家の皆様にリーシングの結果をしっかりと示すことで、信頼をより深めていただく機会にしたいと考えています。

一般的には、冒頭ご説明したように、インベスコは独立系の資産運用会社であり、投資家の皆様の期待に応えるべく、DPU（一口当たり分配金）及びNAVへの影響、そして物件クオリティの維持を念頭においた投資運用を行おうと考えております。