



本日は、アクティビア・プロパティーズ投資法人2023年11月期、第24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、2023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。

A photograph of a modern office interior. In the foreground, there is a long wooden table with two grey office chairs. The background features a wall with a textured, light-colored finish and a wooden panel on the right side. A large, semi-transparent white box is overlaid on the right side of the image, containing text. The text is organized into sections: 'Section1' with two items, 'Section2' with three items, and 'Appendix'.

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

東比寿プライムスクエア ハーフセットアップオフィス

運用の状況

- **【NOIは底打ち】**オフィス、商業ともリーシングが進捗し**安定稼働の見通し**
- **【費用増継続】**収入は増加に転じるも費用増が継続し、**力強いNOI成長には時間が必要**

投資主価値向上施策

- **入替戦略の一環として資産売却を決定**（A-FLAG骨董通り）
- **投資口価格水準等をふまえ、EPU向上を企図して自己投資口取得を選択(3回目)**

今後の方針

- 既存物件は**稼働安定**のうえ、費用増の影響を上回る**収益増加策を推進**
- **資産入替による収益改善策は継続**
売買市場、投資口価格動向をふまえ**物件取得、自己投資口取得を柔軟に判断**
- **外部成長戦略の進捗と費用増の影響を精査し、分配金施策を再検討**

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、オフィス・商業ともリーシングが進捗し、安定した稼働が見通せる状況となり、ポートフォリオのNOIは底を打ちました。

収入は賃貸需要の回復により増加傾向ですが、費用は水道光熱費、支払利息等の増加の影響が継続する見込みで、NOIが力強く成長するにはまだ時間がかかると考えております。

このような環境下で、投資主価値向上策として、物件売却と投資口価格の動向をふまえた自己投資口取得を選択してEPUの向上を目指しました。

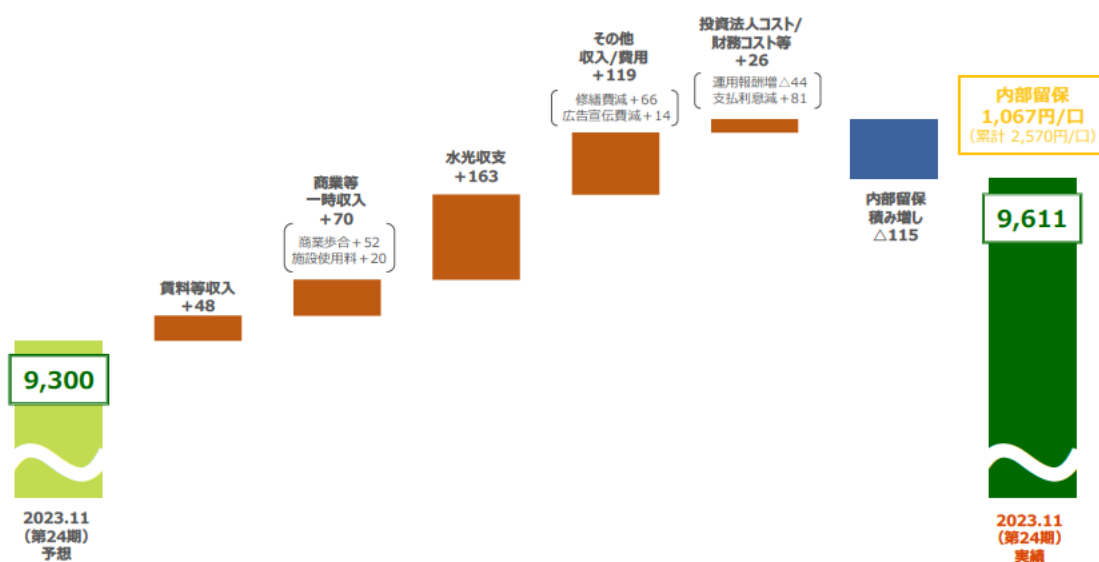
今後の方針です。

まず、既存物件は稼働を安定させつつ、費用が増加する影響を上回る収益増加策を継続してまいります。次に資産入替による収益改善は継続して取り組むとともに、売買市場、投資口価格動向を的確にとらえたうえで物件取得によるNOIの向上または自己投資口取得を柔軟に判断してまいりたいと考えております。また、現状設定している下限分配金については主として設定時に想定をしていなかった費用増加の影響により売却益を含まないEPUとの乖離が大きい状況です。今後、外部成長戦略の進捗と費用面の影響を精査の上、次期以降に新たな分配金施策を再検討したいと考えております。

次ページをご覧ください。

DPUサマリー (23年11月期決算 業績予想比)

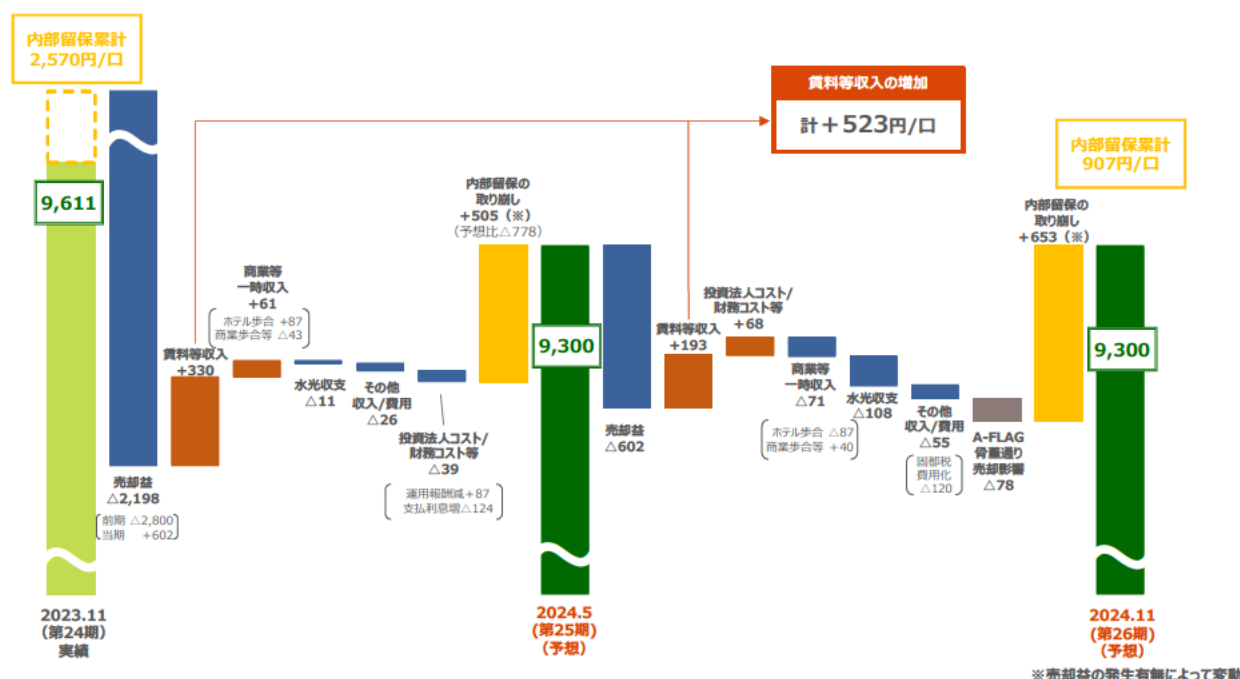
- 賃貸収入の増加と予想比での費用減少により、業績予想比上振れで着地
- 内部留保は導管性要件を満たす最大限度まで積み増し



2023年11月期決算における分配金実績は、前回予想値から311円増の9,611円となりました。予想比上振れの主な要因は、商業の歩合賃料の増加、水光収支の改善、修繕費等の費用減、といったNOIの改善によるものとなります。内部留保は導管性要件を満たす範囲で最大限積み増すこととし、今後の安定分配に活用してまいります。

次ページをご覧ください。

- 費用増加の継続を見込むも、賃料等収入の回復により売却益を除いたEPUの向上を想定
- 2024年5月期（第25期）および2024年11月期（第26期）は、内部留保の活用により9,300円を想定



続いて2024年5月期及び2024年11月期の業績予想です。

2024年5月期の予想分配金は9,300円です。

対前期では、売却益の剥落、支払利息の増加を見込む一方で、稼働回復に伴う賃料等収入の増加や内部留保の活用により、下限目標値を維持する計画です。

2024年11月期の予想分配金も9,300円です。

対前期では、A-FLAG骨董通りの売却による影響、水光収支の悪化リスク、23期に取得した2物件の固都税費用化を見込む一方で、稼働回復による賃料等収入の回復が更に進捗する見込みです。

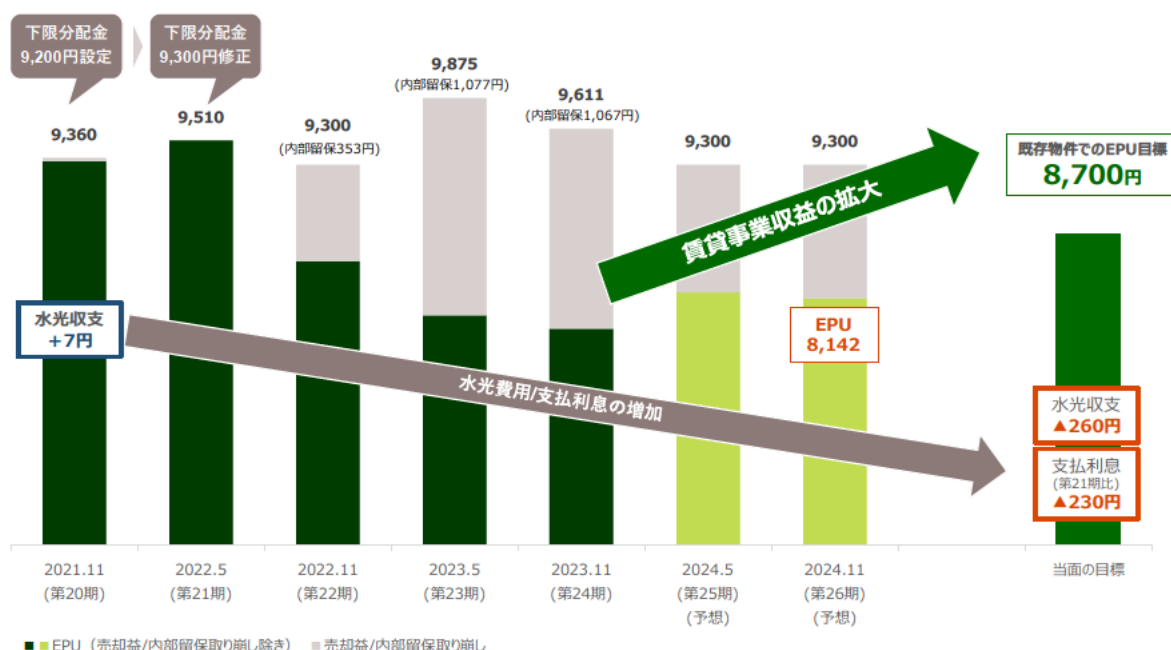
25期・26期通算で賃料等収入の増加幅は500円を上回り、EPUの向上に着実に寄与する見通しです。

内部留保の取り崩し額については、新たな資産入替に伴う売却益の発生に伴い変動する可能性がありますが、2024年11月期末における想定の内部留保累計は、一口当たり907円を想定しています。

次ページをご覧ください。

分配金の推移と既存物件でのEPU目標

- 売却益を除いたEPUは**第24期を底に改善見込み**
- 賃貸事業収益拡大を見込むが、主として水光費用、支払利息の増加を踏まえ**既存物件でのEPU目標を8,700円に設定**



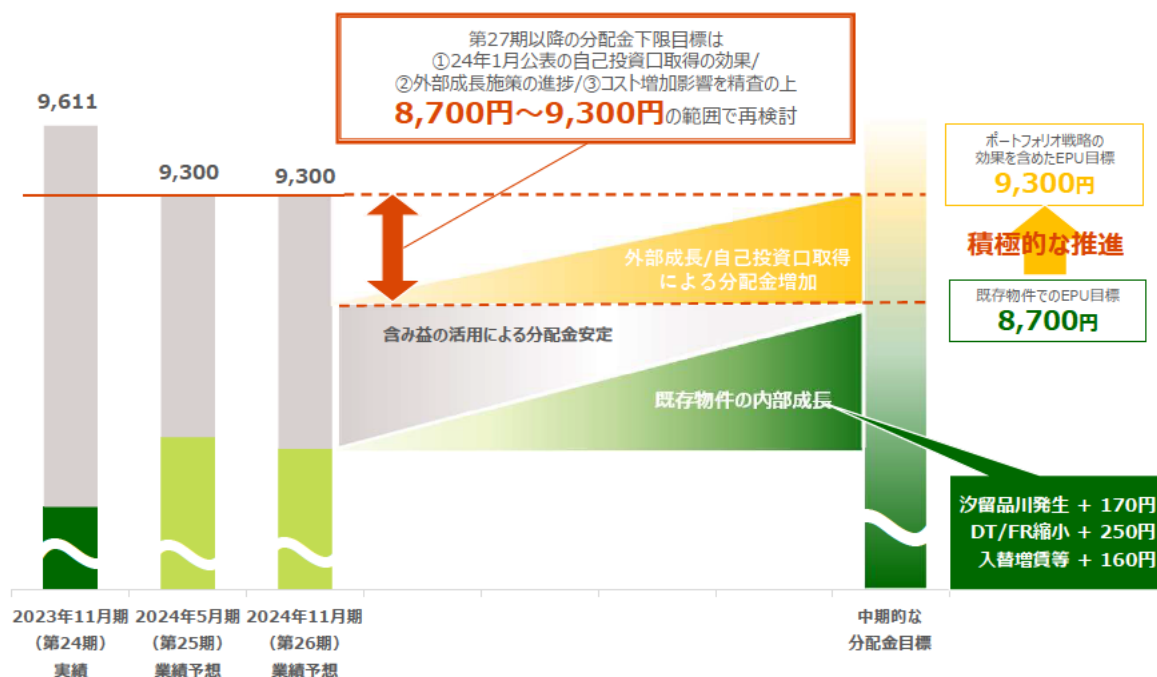
2021年11月期に汐留ビルディングの大口テナント解約による影響を緩和する目的で9,200円、その後9,300円に上方修正したうえで下限分配金目標を設定いたしました。時間はかかっていますが、足元一歩ずつ改善が進み売却益を除くEPUは24期を底に改善に向かう見通しです。しかしながら、2021年には表面化していなかった水道光熱費、金利上昇等の費用増加の影響により当初設定していた9,300円の達成への難易度が上がっています。

EPUの意味を本プレゼンテーション上、以下売却益を含まないものとさせていただきます。既存物件のEPUは2024年11月期では8,142円ですが、2025年以降も、汐留、品川東などの大型物件のフリーレント期間の解消等により改善が進む見通しです。この先の既存物件の当面のEPU目標は8,700円と算定しています。この数字には経済環境の改善が続く前提で達成可能と考えた未実現のものが一部含まれますが一定の蓋然性があると判断しています。水道光熱費、支払利息が目標設定時点より下押ししているため9,300円には届いておりませんが、その影響がなければ近似値にあります。

ただ、達成時期は2026年以降を想定しているため、当面、売却益や内部留保の活用が必要になる状況です。

次ページをご覧ください。

- 既存物件でのEPU目標8,700円に加え、**外部成長施策の積極的な推進**により、**9,300円の分配金を目指す**
- 第27期以降の分配金下限目標は各種施策や費用等を精査の上**8,700円から9,300円の範囲で再検討**



2025年5月期以降の分配金についてご説明します。既存物件での当面のEPU目標は8,700円となりますが、売却益に頼らず9,300円を配当できるように目指していく方針は続けてまいります。そのためには外部成長が重要なカギとなります。これまでは物件入替による収益改善で9,300円を目指してまいりましたが、収益を増加させるためには、投資口価格動向次第ではありますが、公募増資などによる市場からの資金調達を伴う物件取得に関しても重要な選択肢としてまいります。

次ページをご覧ください。

EPU成長のためのポートフォリオ戦略

- 入替戦略による、巡航時のEPU向上策を継続
- 今後はポートフォリオ収益力向上を伴うEPUおよびNAVの安定成長を目指す

1. 入替戦略の実績

2022年～2023年実績



2024年1月17日公表

A-FLAG骨董通り
2024年5月31日売却予定

自己投資口取得
最大60億円
(1.8%相当)

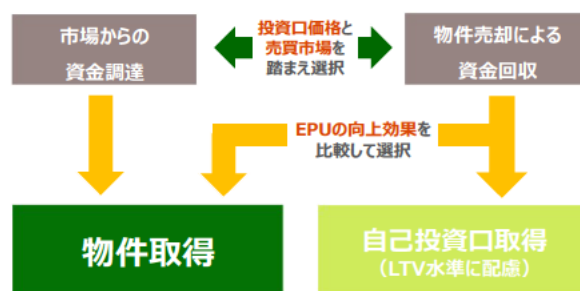
巡航時EPU向上効果 +約75円 (想定)

2. 今後の方針

ポートフォリオ収益力の向上を伴う
EPUの安定成長を目指す

- ✓ 物件取得を通じた中長期的なNOIの成長
- ✓ 市場を捉えた柔軟な資金調達/回収
- ✓ 投資口価格を踏まえた自己投資口取得

資金調達と物件取得/自己投資口取得のイメージ



これまでは投資口価格の動向をふまえて、公募増資ではなく主として資産入替と自己投資口の取得によって9,300円を達成することに主眼を置いておりました。コロナ禍以降の賃貸市場の悪化により低下したEPUの改善を図るべく、2022年以降積極的な資産入替、自己投資口取得を行い、一定の成果を果たしたものと認識しています。そのうえで、今後一層のポートフォリオ収益力の向上によるEPUの成長を目指すためにも、物件取得を通じたNOIの成長を図っていく必要があると判断しました。引き続き資産入替は収益改善のための重要手段と位置付けておりますが、これに加えて市場からの資金調達を活用することも視野に入れることでEPUを早期に底上げすることを検討してまいります。

11ページにお進みください。

2023年11月期（第24期）の運用実績と今後の運用方針

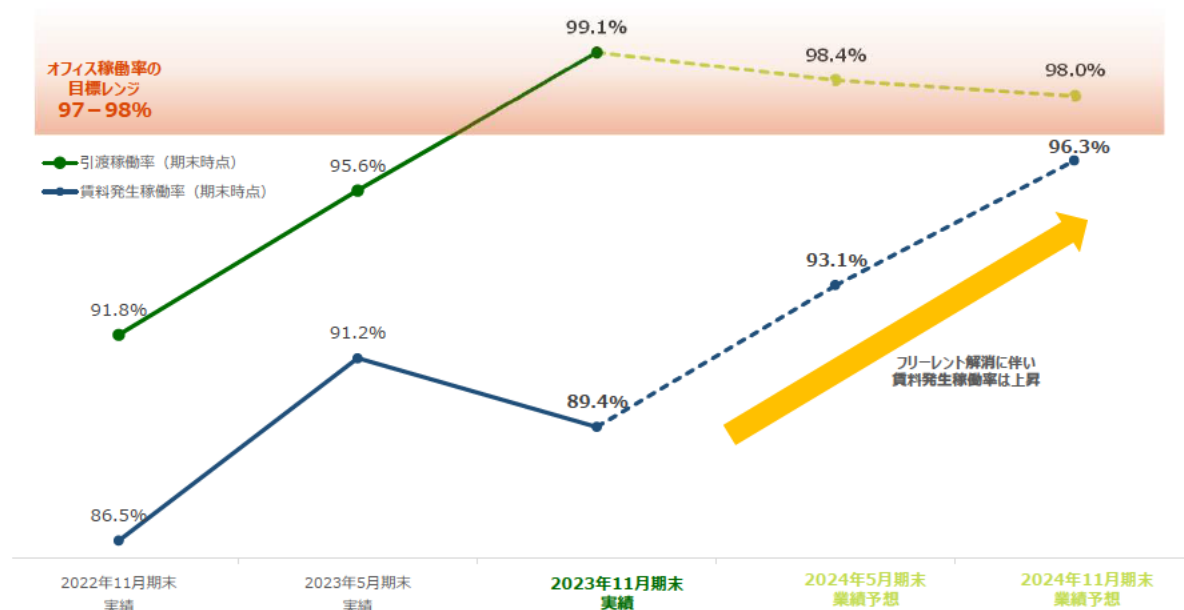
	2023年11月期（第24期）運用実績	今後の運用方針
決算/ 業績予想	2023年11月期(第24期)実績分配金： 9,611円/口（対予想+311円） 2023年11月期(第24期)内部留保額： 1,067円/口（対予想+115円）	2024年5月期(第25期)予想分配金： 9,300円/口（対予想±0円） 2024年11月期(第26期)予想分配金： 9,300円/口 ・ 第27期以降の分配金 はポートフォリオ戦略の効果等を見極め、 8,700～9,300円/口の範囲で再検討
入替戦略等	・ A-FLAG骨董通り の売却を決定し、 自己投資口取得 を行うことで EPUの向上 を企図 ・ 売却益計上 により、下限分配金を確保し 内部留保を拡大	・ 物件取得を通じた 中長期的なNOIの成長 を図る ・ スポンサーサポートは不変かつ外部取引も継続 ・ 市場動向に応じて自己投資口取得も継続して検討
オフィス	・ 期末稼働率は99.1% と予想を上回って着地 フリーレント解消に伴い、 今後の賃料発生稼働率は上昇 ・ オフィス需要も一部で改善 が見られ、 広域渋谷圏を中心に賃料ギャップを活用した増額も継続	・ 稼働安定化を優先し、当面は稼働率97%～98%の水準を目標 ・ 広域渋谷圏や大阪エリアなど、市場賃料の回復が見られるエリアでの継続的な収益向上に取り組む
商業	・ テナントの出店意欲改善により、 リーシングが進捗 ・ 歩合賃料も堅調に増加し、 新たな収益獲得の取り組み も継続 ・ ホテルは回復傾向が継続	・ 都市型商業は、安定性を確保しつつ 市況回復に伴う収益増加、新たな取り組みによる収益源の拡大 を追求 ・ 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	・ 借換において 一部変動借入を組み込み、年限に配慮しながら財務コストのコントロール を企図 ・ ESGにおける環境KPIを着実に遂行	・ 中長期的な視点から、年限、変動比率のバランスを検討 ・ 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



オフィスリーシングの状況

- フリーレントの解消に伴い賃料発生稼働率は上昇し、25年以降に安定化見込み
- 今後は稼働率97%～98%で安定化を目指すとともに、継続的な収益向上に取り組む

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ご説明します。
まずはオフィスリーシングの状況です。

緑色のグラフは引渡稼働率、青色のグラフは賃料発生稼働率を表しています。

リーシングが順調に進捗したことにより、2023年11月期末の引渡稼働率は99.1%と高い水準に回復しました。
今後は97～98%での安定化を目指すとともに、継続的な収益向上に取り組んでまいります。

賃料発生稼働率については、フリーレントの解消に伴って上昇する見通しであり、2024年11月期末の賃料発生稼働率は96.3%を見込んでおります。

次ページをご覧ください。

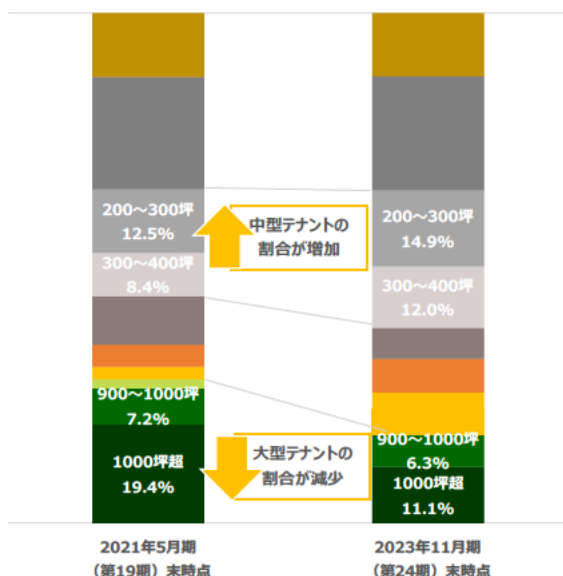
オフィスポートフォリオの安定性向上

➤ テナント入替に伴い、大型区画の面積割合が減少し**オフィスポートフォリオの安定性は向上**

➤ 港区での供給増に伴うAPI保有物件への影響は限定的

1. オフィステナント分散の進捗

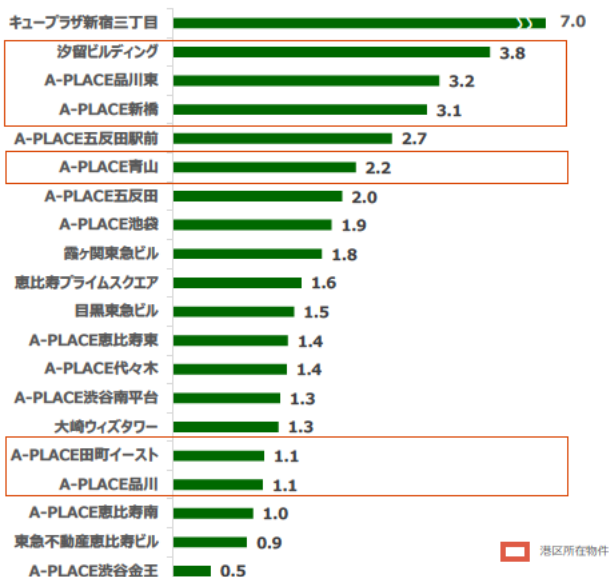
✓ 大型テナントの入替に伴い、**テナント分散が進捗**



2. 東京オフィス物件の契約残存年数

✓ 新規供給の多い港区の保有物件は

テナント入替に伴い契約残存年数が長期化しており、影響を受けにくい



左側1.では、2021年5月期末時点から2023年11月期末時点のテナント分散状況の変化を示しています。

テナント入替に伴い、1,000坪級以上の大型テナントの割合が減少し、200坪から400坪の中型テナントの割合が上昇してします。

需要の厚みがある面積帯の割合が増えたことにより、ポートフォリオの安定性が向上しております。

右側2.は東京オフィス物件の契約残存年数の分布です。

テナント入替を進めた結果、赤枠で囲った港区所在物件については、契約残存年数が長期化しており、2025年の大量供給の影響を受けにくい状況となっております。

次ページをご覧ください。

オフィス需要の改善と好調な広域渋谷圏

13

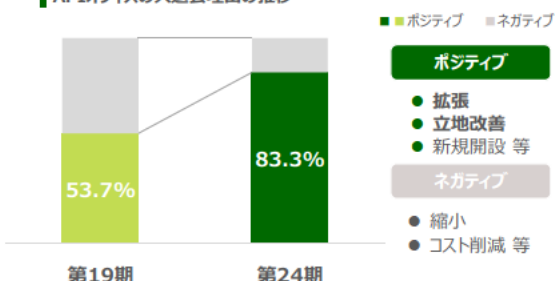
➤ 企業業績の改善を受け、**ポジティブな理由による入退去の割合が増加**

➤ 広域渋谷圏では**スポンサーグループによる様々なオフィス床の提供**により、エリアの稼働率は安定

1. ポジティブなオフィス需要の増加とAPIの対応

✓ 企業業績の改善を受け、**ポジティブな理由による入退去の割合が増加**

APIオフィスの入退去理由の推移



✓ 機動的な移転に対応可能なセットアップオフィスの取り組みを継続

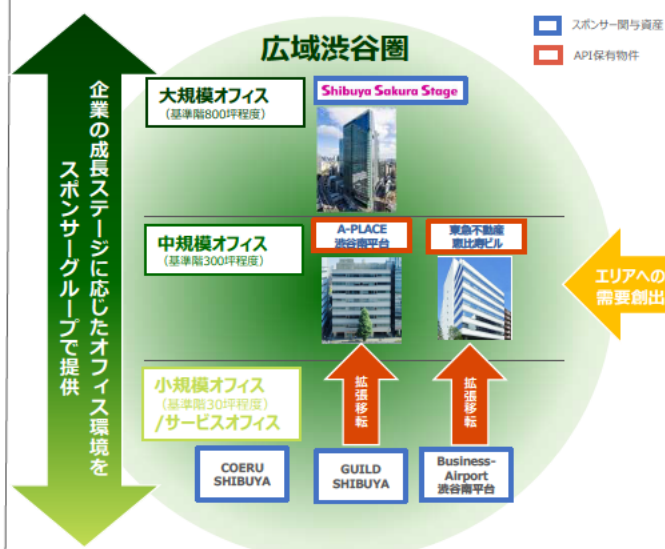
TO-18 恵比寿プライムスクエア

- ・ エントランス/会議室をオーナーで用意する**ハーフセットアップ**を新規に設定
- ・ **リーシング期間1ヶ月未満**でテナント内定し、**+7.1%**の賃料増額



2. 広域渋谷圏におけるスポンサーグループの取り組み

✓ 企業の成長ステージに応じたオフィス環境をスポンサーグループで提供することで、広域渋谷圏に所在する**オフィスの安定した稼働に寄与**



左側1.は、アクティビアが保有するオフィスの入退去理由の推移です

企業業績の改善を受け、拡張や立地改善といったポジティブな理由の割合が、83%まで増加しています。

またテナントの機動的な移転に対応するため、セットアップオフィスの取り組みを継続的に進めています。

右側2.は、広域渋谷圏におけるスポンサーグループ一体となった取り組みを示しています。

スタートアップ企業が集積するエリア特性を捉え、企業の成長ステージに応じたオフィス環境をスポンサーグループで提供する取り組みが、広域渋谷圏に所在するオフィスの安定した稼働に寄与しているものと考えています。

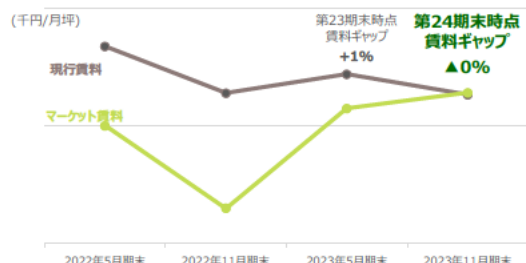
実際に、スポンサーが関与する小規模オフィスからアクティビアの保有物件への移転事例が複数出てきています。

次ページをご覧ください。

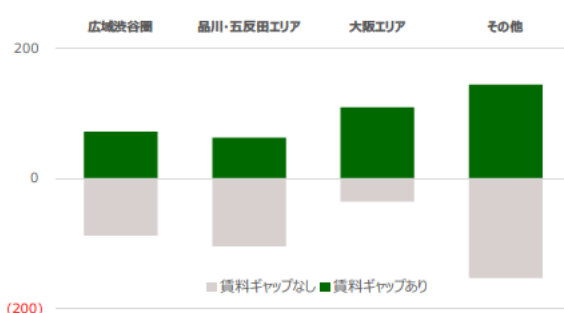
オフィスの運営状況

- マーケット賃料は広域渋谷圏等で上昇が継続し、第24期末時点の賃料ギャップは▲0%
- 区画ごとの賃料水準・状況を考慮し、賃料増額と稼働のメリハリをつけたリーシングを実施

1. オフィス区画の賃料ギャップ



2. オフィス区画の賃料ギャップ分布 (百万円/期当たり)



3. 増額事例及び入替事例

TO-13 A-PLACE恵比寿東

広域渋谷圏



- ・ エリアニーズ強くダウンタイムなしで増額入替

増額率 対象面積
+10.0% 84坪

TO-18 恵比寿プライムスクエア

広域渋谷圏



- ・ 継続的な交渉により、賃料ギャップを解消

増額率 対象面積
+7.7% 153坪

TO-7 A-PLACE池袋

その他エリア



- ・ 普通借家契約テナントとの継続的な交渉により、賃料増額を実現

増額率 対象面積
+1.1% 1,031坪

オフィスの運営状況についてご説明します。

左上1.はオフィス区画の賃料ギャップを示しています。

現行賃料とマーケット賃料の差が徐々に縮小し、2023年11月期末では、広域渋谷圏等でのマーケット賃料の上昇により、その差がほぼゼロの水準に均衡しています。

左下2.に賃料ギャップ分布を記載しておりますが、賃料ギャップが相対的に大きい大阪エリアやマーケット賃料の上昇が見られる広域渋谷圏を中心に、賃料増額に向けた取り組みを進めてまいります。

右上3.は、入替及び改定時の増額事例となります。

広域渋谷圏では強いエリアニーズを背景に、増額入替・増額改定を実現しています。

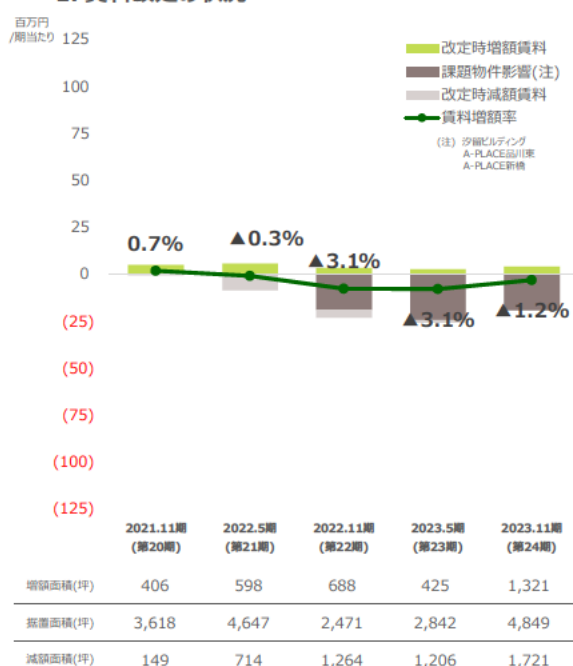
また、広域渋谷圏以外のエリアでも、継続的な交渉により、機会を捉えた賃料増額を実現しています。

次ページをご覧ください。

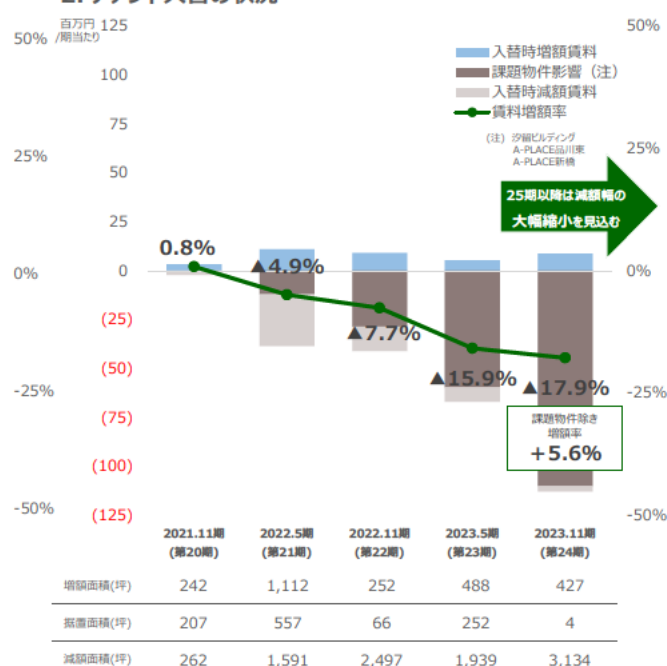
東京オフィスの改定入替動向

- 課題物件の稼働優先のリーシングにより、減額改定、減額入替が継続
- 課題物件の入替は23年11月期(第24期)でほぼ完了し、24年5月期(第25期)以降は減額幅の大幅な縮小を見込む

1. 賃料改定の状況



2. テナント入替の状況



東京オフィスの動向ですが、賃料改定・テナント入替ともに、課題物件であった汐留ビルディング、A-PLACE品川東等の影響により、減額改定、減額入替が継続しております。

課題物件の入替は2023年11月期でほぼ完了するため、第25期、2024年5月期以降は減額幅が大幅に縮小する見込みです。

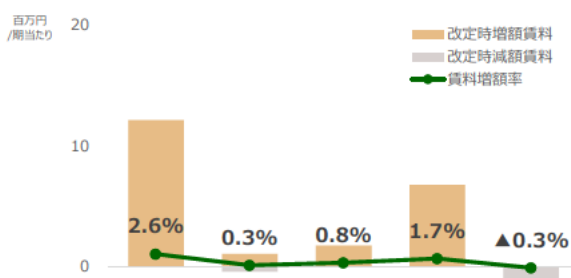
なお、課題物件を除いた場合のテナント入替に伴う賃料増額率は、+5.6%となります。

次ページをご覧ください。

AAオフィスの改定入替動向

➤ 大阪圏を中心に改定時及び入替時において安定的な賃料改定を継続

1. 賃料改定の状況

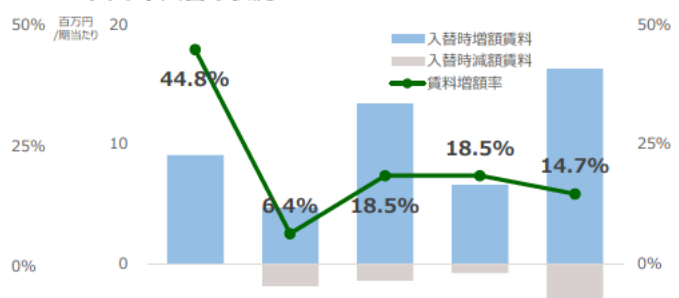


(10)

(20)

	2021.11期 (第20期)	2022.5期 (第21期)	2022.11期 (第22期)	2023.5期 (第23期)	2023.11期 (第24期)
増額面積(坪)	1,957	399	240	1,346	0
減額面積(坪)	3,516	2,343	2,648	2,898	4,495
減額面積(坪)	0	131	0	0	270

2. テナント入替の状況



(10)

(20)

	2021.11期 (第20期)	2022.5期 (第21期)	2022.11期 (第22期)	2023.5期 (第23期)	2023.11期 (第24期)
増額面積(坪)	262	297	561	339	935
減額面積(坪)	0	0	0	0	0
減額面積(坪)	0	117	99	59	186

その他のオフィスの動向ですが、大阪圏を中心に改定時及び入替時において安定的な賃料改定を継続しています。

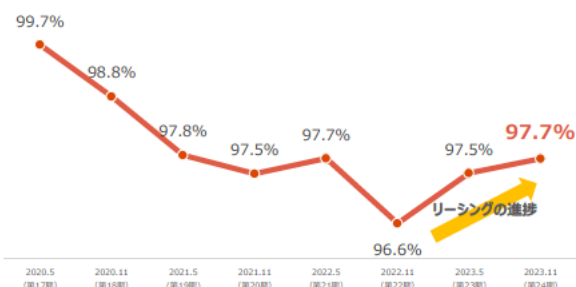
次ページをご覧ください。

出店意欲改善による商業施設の稼働回復

➤ 市況回復に伴うテナントの出店意欲改善により、API商業物件の稼働率は底打ち

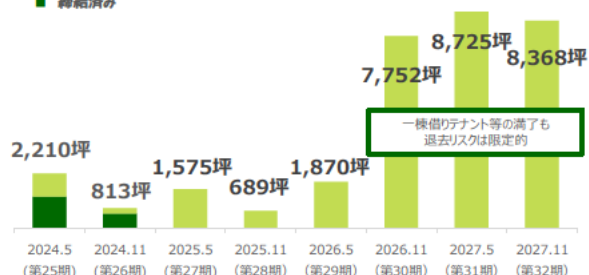
➤ 一部物件での空室について引き続きリーシングを継続

1. UR商業施設の引渡稼働率推移



2. 商業テナントの契約満了分布

■ 締結済み



3. リーシング事例

UR-17 キュープラザ原宿



- 1.2階フロアにブランドヴィンテージショップが入居

23期末時点営業面積	24期末時点営業面積
285坪	0坪

UR-8 A-FLAG札幌



- 飲食区画の空室が解消

23期末時点営業面積	24期末時点営業面積
231坪	0坪

UR-7 神戸旧居留地25番館



- 店舗区画の分割を行い、一部空室解消

23期末時点営業面積	24期末時点営業面積
719坪	481坪

UR-15 デックス東京ビーチ



- 来館者数の増加も寄与し、飲食区画中心に空室を消化

23期末時点営業面積	24期末時点営業面積
1,044坪	345坪

ここからは、商業施設についてご説明します。

左上1.はUR商業施設の引渡稼働率の推移を示しています。

市況回復に伴うテナントの出店意欲の改善により、引渡稼働率は2022年11月期末で底打ちし、上昇に転じています。

左下2.は商業テナントの契約満了分布です。

25期・26期の契約満了テナントへの対応を着実に進めております。

また、2026年11月期以降一棟借りテナント等の契約満了を控えておりますが、現時点では退去リスクは限定的と考えております。

右側3.はリーシング事例です。

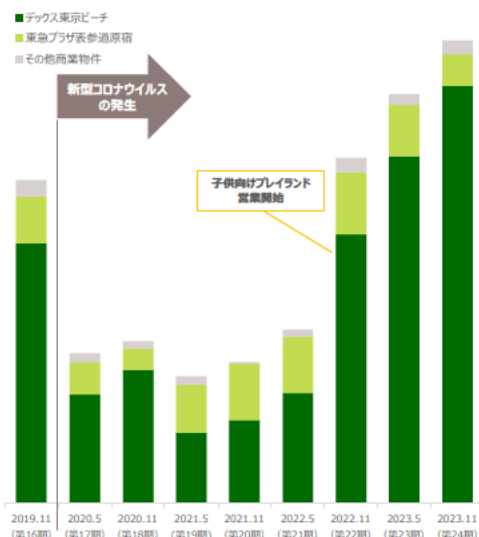
幅広いテナントの出店意欲改善を受け、キュープラザ原宿、A-FLAG札幌はすべての空室が解消しました。神戸、デックス東京ビーチでも空室の消化が進みましたが、一部残っている空室区画についてリーシングを継続しています。

次ページをご覧ください。

歩合賃料と収益向上の取り組み

- 市況回復に伴い、商業テナントからの歩合賃料の増加が継続
- 賃料収入に加え、新たな収益源獲得の取り組みを継続

1. 商業テナントの歩合賃料実績



2. 収益向上に向けた取り組み

UR-1 東急プラザ表参道原宿



- 神宮前交差点立地の高い視認性を活かし、デジタルサイネージを設置（2024年5月期中予定）



広告収入
7,400千円/期（初年度想定）

UR-10 キュープラザ心斎橋



- 敷地内にイベントスペースを設定し、広告代理店と使用契約を締結



施設使用料
1,200千円/期

AA-5 icot多摩センター



AA-12 コマーシャルモール博多



- 駐車場サプリース運営会社の入替を実施し、駐車場収入の増額を実現



駐車場収入
2,564千円/期

左側1.は、商業テナントの歩合賃料実績です。
消費動向の回復に伴い、商業テナントからの歩合賃料は増加が継続しています。

右側2.は収益向上に向けた取り組みです。
賃料収入に加え、新たな収益源獲得の取り組みを着実に進めています。

東急プラザ表参道原宿では、交差点立地の優位性を活かしデジタルサイネージの設置による広告収入の獲得を目指しています。キュープラザ心斎橋ではイベントスペース設定による施設使用料収入の獲得、また複数物件で駐車場収入の増額を実現しています。

次ページをご覧ください。

グループ力を活かしたエリア価値向上策

- スポンサーの**広域渋谷圏戦略**により、2024年度には**原宿・神宮前エリア**のさらなる**ブランド力向上**を見込む
- 2023年11月、**札幌すすきの交差点前**にスポンサー開発の複合商業施設が開業、隣接するAF札幌との**相互連携**を図る

1. 原宿・神宮前エリア

- ✓ 来春開業の東急プラザ原宿「ハラカド」と「オモカド(注)」の**2館連携**
- ✓ 周辺のスポンサー商業施設も含め**エリア全体**での価値向上を目指す



2. 札幌すすきの交差点エリア

- ✓ ホテルやシネマコンプレックスを備えた複合商業施設が隣地にオープン
- ✓ 2館のホテルや飲食店の利用客の**相互利用を促進**



次に、グループ力を活かしたエリア価値向上の取り組みについてご説明します。

左側1.の原宿・神宮前エリアでは、来春開業の東急プラザ原宿「ハラカド」と東急プラザ表参道原宿「オモカド」の二館連携等により、スポンサーと連動してエリア全体での価値向上を図ってまいります。

また、右側2.の札幌すすきの交差点エリアでは、2023年11月にスポンサー開発の複合商業施設「コノススキノ」が開業しました。

隣接するA-FLAG札幌との相互連携を図り、ホテルや飲食店の相互利用を促進してまいります。

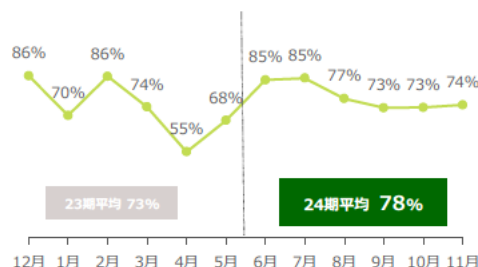
次ページをご覧ください。

ホテルの状況

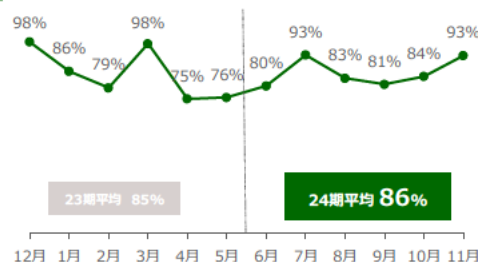
- 客室稼働率、RevPARともに回復傾向が継続
- 2023年度の業績予想上、ホテル歩合は2022年度同程度で想定

1. ホテル客室稼働率とRevPAR (A-FLAG西心斎橋除く)

客室稼働率



RevPAR(2019年比)



2. 各ホテルの状況

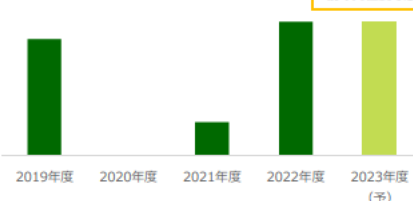
UR-7 神戸旧居留地25番館

- ・ 婚礼・宿泊需要の堅調な実績を踏まえ、売上歩合賃料は前年同程度で想定

ホテル名：
オリエンタルホテル神戸

歩合賃料実績と業績予想

前年同程度で想定



UR-8 A-FLAG札幌

ホテル名：
札幌東急REIホテル

- ・ 外壁、客室窓のリニューアルを実施し、競争力向上
- ・ 業績予想上、歩合賃料の発生は見込まない



札幌東急REIホテルの売上実績



UR-18 A-FLAG西心斎橋

- ・ インバウンド比率9割超で、安定した運用を継続

ホテル名：
東急ステイメルキュール大阪なんば



続いてホテルの状況です。

客室稼働率、RevPARともに回復傾向が継続しています。

各ホテルの状況ですが、神戸旧居留地25番館では、婚礼・宿泊需要の堅調な実績をふまえ、売上歩合賃料はコロナ前水準を上回った前年と同程度の水準を想定しています。

A-FLAG札幌では、外壁・客室窓のリニューアルを実施し、競争力の向上を図りました。

業績予想上、歩合賃料の発生は見込んでおりませんが、売上は順調に回復しており、2023年度は歩合賃料の発生基準となる売上に近い水準まで回復する見通しです。

A-FLAG西心斎橋は、インバウンド比率が9割超と高く、インバウンド客から選ばれるホテルとして認知が進んでいます。

次ページをご覧ください。

- 外部成長はスポンサーとの**資金循環型モデル**と**物件循環型モデル**が両輪
- **スポンサーの開発機能を活用した中長期的なポートフォリオの成長・質的改善**の可能性が拡大



ここからは外部成長についてご説明します。

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両輪として、外部成長に注力してまいります。

次ページをご覧ください。

取得方針/売却方針

22

- 取得は**ポートフォリオの収支性向上**を軸に、**中長期的な安定性と成長性**の両面から検討
- 売却は**収支性、築年、競争力**の観点から物件単位で選択



物件の取得方針及び売却方針についてご説明します。

取得は収支性を軸に、安定性と成長性の両面から検討を進めてまいります。

安定性に関しては長期固定契約の物件や賃貸市場の需給バランスが安定している物件を東京圏のみならず地方圏でも立地の優位性、建物競争力を考慮したうえで取得していきたいと考えております。また成長性に関しては立地、建物競争力が高くかつアップサイドをもつ物件を対象としていきます。

売却は引き続き、収支性、競争力、築年の3つの観点で将来的な収益性を鑑みたくて物件を選定してまいります。

取得・売却に当たっては、スポンサーサポートの活用と運用会社独自ルートの両輪で積極的な推進を図り、ポートフォリオの収支性向上を目指してまいります。

次ページをご覧ください。

スポンサーパイプライン

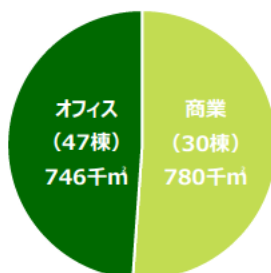
- ▶ 広域渋谷圏を含む都心主要4区中心に**1,500千㎡超のオフィス・商業施設**を保有
- ▶ 豊富なパイプラインから投資主価値向上に資する取得を実現するため、**スポンサーと協議を継続**

1. 主なスポンサーパイプライン

オフィス

	渋谷スクエアA/B 広域渋谷圏 渋谷区道玄坂 2004年3月竣工 賃貸面積：約7,000㎡/約1,400㎡
	渋谷南東急ビル 広域渋谷圏 渋谷区渋谷 2005年1月竣工 賃貸面積：約14,000㎡
	渋谷道玄坂東急ビル 広域渋谷圏 渋谷区道玄坂 1983年11月竣工 賃貸面積：約9,000㎡
	渋谷センタープレイス 広域渋谷圏 渋谷区道玄坂 1983年11月竣工/2011年2月リニューアル 賃貸面積：約5,000㎡
	スプライン青山東急ビル 広域渋谷圏 港区南青山 2012年6月竣工 賃貸面積：約5,000㎡
	恵比寿イーストビル 広域渋谷圏 渋谷区広尾 1998年11月竣工/2015年3月リニューアル 賃貸面積：約4,500㎡
	日本橋丸善東急ビル 中央区日本橋 2006年11月竣工 賃貸面積：約12,000㎡

スポンサー保有物件
77棟 1,526千㎡
(2023年9月時点)



販売用土地建物
(オフィス/商業)
2,299億円
(2023年9月時点)

商業施設

	東急プラザ蒲田 大田区西蒲田 店舗数：約130店舗 賃貸面積：約17,000㎡
	ノースポート・モール 横浜市都筑区 店舗数：約120店舗 賃貸面積：約56,000㎡
	あべのキューズモール 大阪市阿倍野区 店舗数：約250店舗 賃貸面積：約69,000㎡
	渋谷区神南一丁目計画 渋谷区神南一丁目 2024年7月竣工 (予定) 賃貸面積：約1,600㎡
	新宿区新宿七丁目計画 新宿区新宿七丁目 2024年冬竣工 (予定) 賃貸面積：約1,600㎡

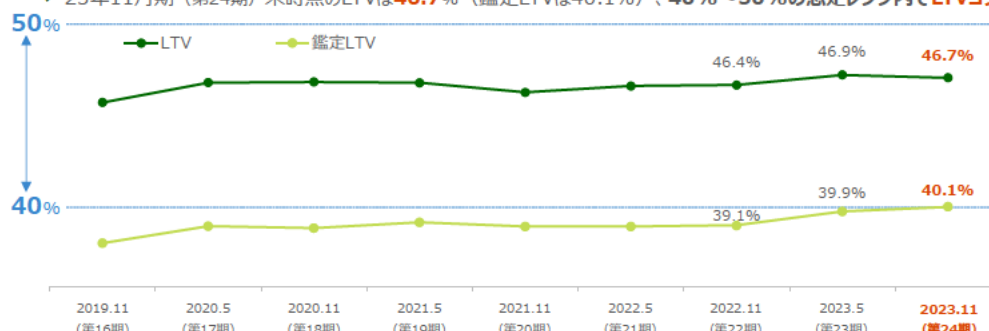
スポンサーは継続的に新規開発・物件取得を進めており、広域渋谷圏を含む都心主要4区を中心に、優良な資産を保有しています。

アクティビアとスポンサーのポートフォリオは物件特性において共通項が多く、記載のスポンサーの保有、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います。
今後も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。

1. LTVの推移

✓ 23年11月期（第24期）末時点のLTVは**46.7%**（鑑定LTVは40.1%）、**40%～50%の想定レンジ内でLTVコントロールを実施**

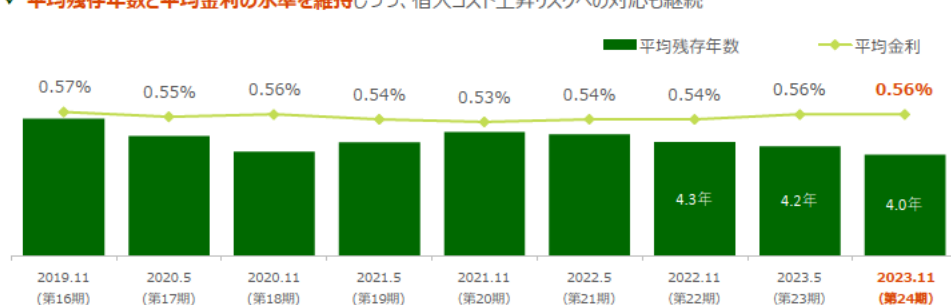


LTV	鑑定LTV
46.7%	40.1%
取得余力	格付(JCR)
372億円 ※LTV50%迄	AA(安定的) ※日銀買入対象

※2023年11月期末時点

2. 平均残存年数と平均金利の推移

✓ **平均残存年数と平均金利の水準を維持**しつつ、借入コスト上昇リスクへの対応も継続



平均金利	固定比率
0.56%	94.1%
平均残存年数	長期比率
4.0年	100%

※2023年11月期末時点

財務運営についてご説明します。

まずLTVですが、2023年11月期末時点の実績は46.7%、鑑定LTVは40.1%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372億円、JCRの格付はAA安定的を維持しています。

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年、平均金利は0.56%となりました。

平均残存年数・平均金利の水準を維持しながら、借入コスト上昇リスクへの対応も継続してまいります。

次ページをご覧ください。

1. 借換え実績（2023年11月期実績）※加重平均

✓ 変動を組み込み、年限に配慮しながらコストをコントロール

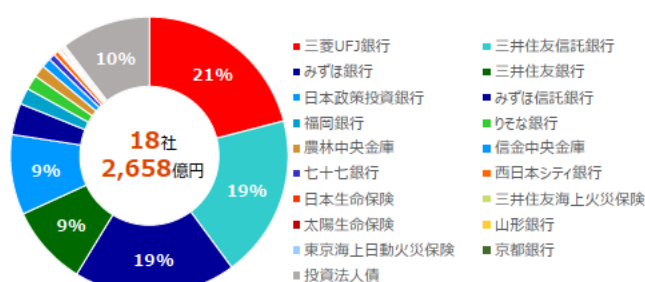
	調達金額	固定/変動	借入期間	金利
借換前	132.5億円	固定	7.1年	0.755%
	35億円	変動	2.9年	T+0.132%
	167.5億円	-	6.2年	0.636%

	調達金額	固定/変動	借入期間	金利（注）
借換後	90.5億円	固定	7.8年	0.896%
	77億円	変動	2.4年	T+0.133%
	167.5億円	-	5.3年	0.571%

(注)合計において基準金利Tは、2023年11月30日の実績1M-TIBORの値を元に算出

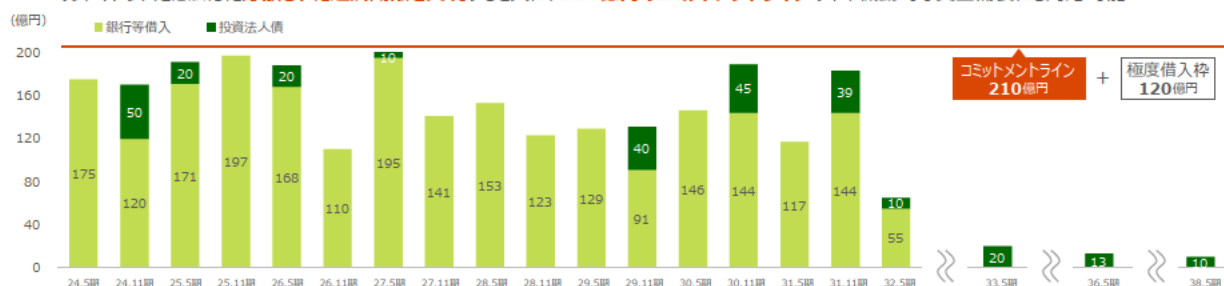
2. 借入先一覧（2023年11月期末時点）

✓ 借入額及び借入先の分散を実施



3. マチュリティラダー（2023年11月期末時点）

✓ リファイナンスを意識した分散された返済期限を実現すると共に、210億円のコミットメントラインの下、機動的な資金需要にも対応可能



左上1.は2023年11月期に実施した借換えの実績です。

計167億円の既存借入について、金利上昇への対応として、変動を組み込み年限に配慮しながらコストをコントロールした借換えを実施しました。

右上は借入先一覧です。

2023年11月期末時点で、18社から総額2,658億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。

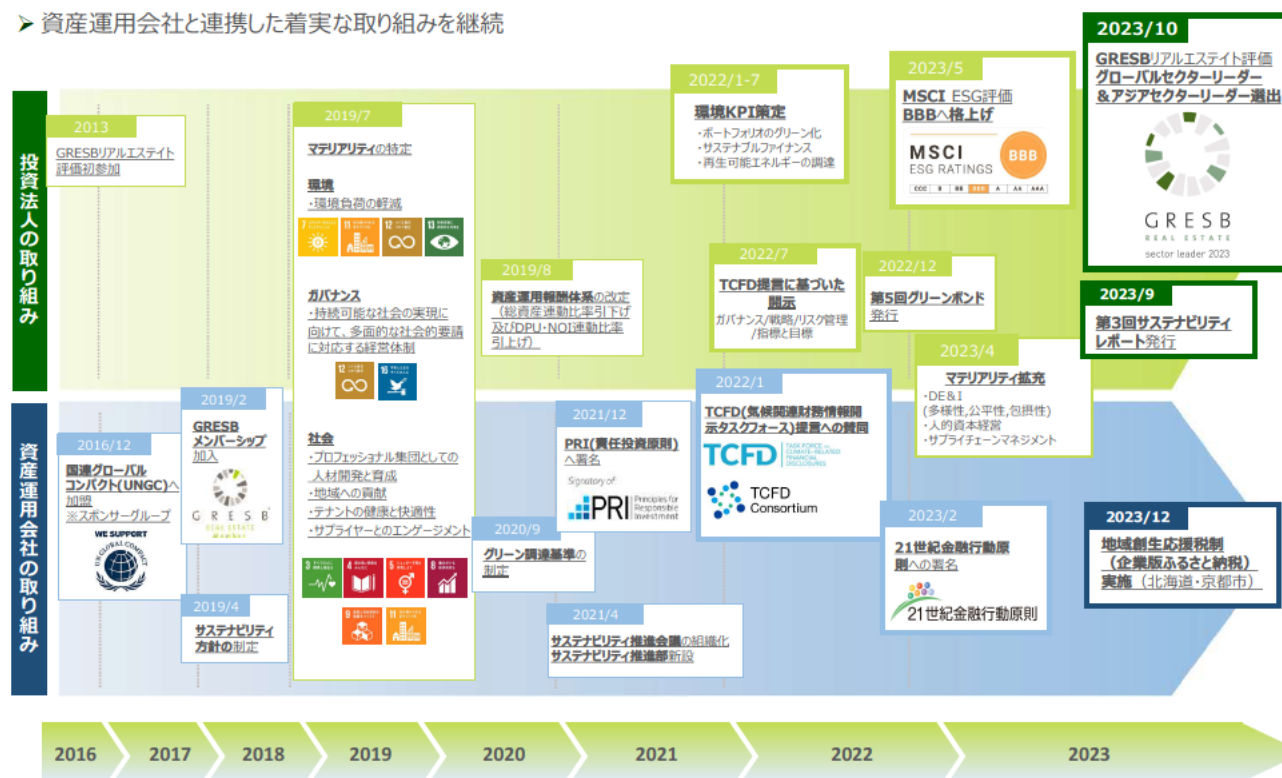
下段はマチュリティラダーです。

返済期限の分散を意識するとともに、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います。

次ページをご覧ください。

ESGの取り組み ～これまでの主な取り組み～

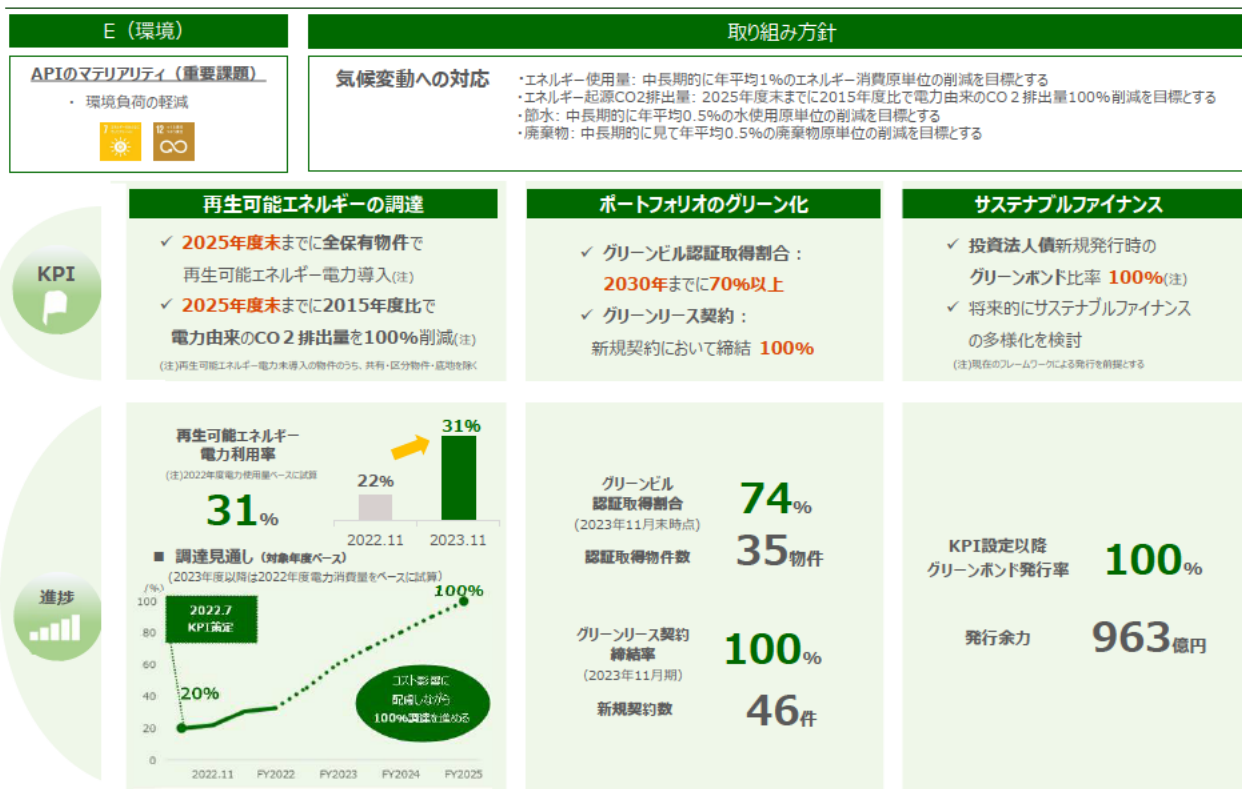
▶ 資産運用会社と連携した着実な取り組みを継続



ESGの取り組みについてご説明します。

決算期においては、2023年9月に第3回サステナビリティレポートを発行、10月にはGRESBリアルエステイト評価においてグローバルセクターリーダーならびにアジアセクターリーダーに選出されました。12月には資産運用会社において企業版ふるさと納税を実施するなど、着実な取り組みを継続しています。

次ページをご覧ください。



環境関連KPIの進捗状況をご説明します。

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利用率は、2023年11月期末には31%まで上昇しており、2025年度末の100%調達に向けて、計画的に導入を進めています。

ポートフォリオのグリーン化については、2030年までに70%以上としたグリーンビル認証取得割合を現状のポートフォリオで達成し、グリーンリース契約の締結率は100%を継続しています。

次ページをご覧ください。

E (環境)

APIのマテリアリティ (重要課題)

- ・ 環境負荷の軽減

関連するSDGsターゲット (～2030年)

- 7.3 世界全体のエネルギー効率の改善率を倍増させる
- 12.5 予防、削減、リサイクル、および再利用 (リユース) により廃棄物の排出量を大幅に削減する
- 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なる



GRESBリアルエステイト評価2023



総合スコア 6年連続 最上位5つ星
開示 6年連続 最上位Aランク

複合型(オフィス/商業)
アジア・セクターリーダーおよび
グローバル・セクターリーダー(上場)へ選出

- ✓ 環境管理システム(ISO14001)の取得、再生可能エネルギー導入、省エネルギー格付(BELS)の取得比率の高さなどを評価



2023年12月セクターリーダー授賞式



TLC再生可能エネルギー発電事業

- ✓ 東急不動産は2019年不動産業で初となるRE100に加盟
- ✓ 2022年に保有するオフィスビル・商業施設の全電力を再生可能エネルギーに切替完了

総事業数：99事業
定格容量：1,710MW
一般家庭：約79.3万世帯分
CO2削減量：1,636,000t-CO2/年 (2023年11月末時点)



環境負荷軽減工事

- ✓ 運用会社のグリーン調達基準に則り、環境に配慮した製品を活用した更新・改修を実施

UR-8

A-FLAG札幌
ホテル客室窓改修断熱性向上により、客室の
空調運転による年間消費
エネルギー量削減エネルギー消費量
38%減少

TO-14

A-PLACE渋谷金王
トイレリニューアル大使器、小便器および手洗い
に節水型器具を選定水消費量
58%減少

AA-11

A-PLACE馬車道
トイレリニューアル大使器、小便器および手洗い
に節水型器具を選定水消費量
75%減少

GRESBリアルエステイト評価2023においては、これまで積み重ねてきた環境関連などの取り組みが評価され、アジア・セクターリーダーおよびグローバル・セクターリーダーへの選出に繋がりました。

右側の環境負荷軽減工事に記載のとおり、個別物件においても環境に配慮した製品を活用した更新・改修を継続しており、エネルギー消費量や水消費量の削減を実現しています。

次ページをご覧ください。

S (社会)

APIのマテリアリティ (重要課題)

- ・ 人的資本経営
- ・ 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

■ サステナビリティ・イベントの実施
(東急プラザ表参道原宿)

- サステナブル・ファッションPOP-UP「LOOP CAMP」
 - 2023年9月、屋上テラス「おもはらの森」で開催されたイベントには、2日間で約3,000人が来場
 - サステナブルファッションをテーマに廃棄ビニール傘を利用したバッグや繊維くずなどの廃材から再生されたファスナーの展示や洋服の修理体験などを提供

■ 企業版ふるさと納税
(運用会社)

- 2020年から4年連続となる地方創生応援税制（企業版ふるさと納税）を活用した寄付を実施（2023年12月）
- 北海道の温室効果ガス排出ゼロに向けた事業および京都市のCO2排出量ゼロに向けた事業を支援



■ 個人向け決算説明会の実施

- 投資家との継続的なリレーション構築を実施
- ・ 2023年10月16日 リート オンラインIRセミナー



東急プラザ表参道原宿では、サステナブル・ファッションやアップサイクルをテーマとしたイベントを実施しました。

屋上テラス「おもはらの森」で開催されたイベントには、2日間で約3,000名にご来場いただき、サステナブルなアクションのきっかけ作りへ貢献することができました。

右側では地域貢献の一環として継続している企業版ふるさと納税の取り組み、右下では個人向け説明会を通じた投資家とのリレーション構築の取り組みについてご紹介しています。

上場から11年が経過致しましたが、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。

世界的なインフレや金利変動、さらに地政学リスクなど先を見通しにくい状況が継続しておりますが、他方でインバウンド需要の回復を契機として、街の人出の回復は顕著になっています。このような環境変化を捉え、引き続き資産入替や内部成長施策による収益改善に取り組むとともに、物件取得を通じたNOIの成長を図ることで、投資主価値の向上に努めてまいりたいと思っております。

以上、私からの説明とさせていただきます。最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。

ESGの取り組み ～ G (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 (～2030年)

- 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なる
- 16.7 あらゆるレベルにおいて、対応的、包摂的、参加型、および代表的な意思決定を確保する

推進体制



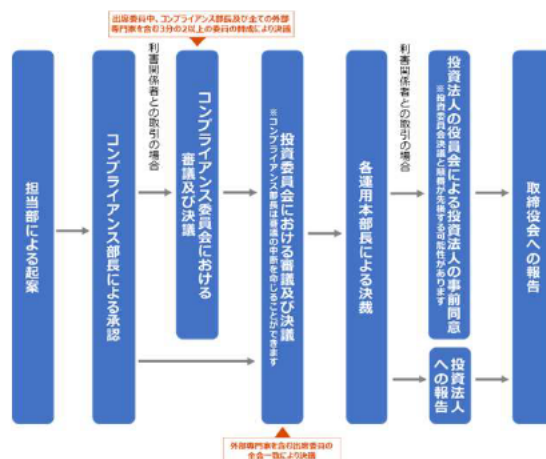
- ✓ 2021年4月にサステナビリティ推進部を創設



意思決定プロセス



- ✓ 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**



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

(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%

運用報酬Ⅰ (総資産額基準)

$$\begin{aligned} & \text{前期末総資産額} \\ & \times \\ & 0.25\% \text{ (上限0.3\%)} \end{aligned}$$

運用報酬Ⅱ (DPU及びNOI基準)

$$\begin{aligned} & \text{DPU (1口当たり分配金)} \\ & \times \\ & \text{NOI} \\ & \times \\ & 0.00021\% \text{ (上限0.00021\%)} \end{aligned}$$