



上司(BOSS)のトウジョウさん

ファンド銀行 アカデミー支店営業課長

自分自身営業の数字を持ち、また投信販売を担当する部下の管理もする悩めるマネージャー。



部下のトウコさん

ファンド銀行 アカデミー支店営業

投信販売2年目。最近少しずつ投信販売の面白さが分かってきたが、まだまだ勉強不足。

今回の テーマ



REITファンドの原理原則

現在、多くのお客さまが注目しているREITファンドですが、お客さまにとっては、意外と理解しづらい面もあるようです。今回のアンチョコ(上司としての説明キーワード)が部下の方と、REITファンドについて話し合ってください。きつかけになれば幸いです。

裏面の“アンチョコ”をチェック!

しっかり
押さえよう今回の
アンチョコ

- REITファンドは人気の割に、十分理解できていないお客さまもいるから注意しよう。おそらく『投資法人としてのREIT』と『投資証券としてのREIT』と、そして『それを投資対象としたREITファンド』の3つの段階で、同じREITという言葉が使われるから混同しがちなのだろう。REITという大きな仕組みのことが「不動産投信」と訳されたり、実は株式にとっての配当金に相当するのに「分配金」と呼ばれたりすることも、お客さまレベルでの混乱を助長しているのだろう。そこを話し手が意識しておくことが大切だ。
- まず「投資法人としてのREIT」だが、これは一般の企業に相当するものといえる。自動車メーカーは車を製造するのが仕事であるように、「投資法人としてのREIT」は不動産を取得して、賃料収入や売却益を得るのが仕事。「不動産への投資」と聞くと、売買を繰り返して利益を得るような、やや取っ付きにくいイメージがあるが、REITの場合は「不動産の賃貸業」といった方が正しい。
- REITはオフィスビルや商業施設、住宅や倉庫などを取得して、そこから収益を得る。時折行なう物件の入れ替えによる売買損益もあるものの、収益の大部分は定期的に少しずつ入ってくる「賃料収入」。入ってくる賃料が急に半額になったり、入居者が一気に出ていってしまうことはそうないだろうから、その意味では一般の企業に比べて安定的な「事業」といえるかもしれない。
- だからこそREIT各社の腕の見せ所は、いかに魅力ある物件を取得するかということと、保有物件の価値をいかに維持・向上させるかということだ。集客力の高い物件などの取得を行なう一方、中を改装して賃料が下がらないよう工夫したり、ビルに入っているテナントの入れ替えにまで関与することもあるらしい。そうした物件取得における「目利き力」と、物件の「バリューアップ力」がREIT各社の実力ということになる。
- 物件の取得や改装などには当然たくさんの資金が必要。その資金は主に2つの方法で集められる。ひとつは銀行などからの借り入れ、もうひとつは資本市場からの調達。すなわち、一般の企業にとっての債券や株式だ。債券に相当するものが「投資法人債」であり、株式に相当する方が「投資証券としてのREIT」。金融商品取引所に上場して日常的に売買される。



今回の
アンチョコ

- 投資用不動産などに直接投資するのに比べて、REITへの投資は資金も少額で済むし売却も簡単だ。なおそのREITの価格(投資口価格という)は株式と同じように市場の需給で決まる。つまり、保有物件から導かれる価値とは異なる価格が付くことがある。一般の投信は保有資産の価値そのものを基準価額として売買するが、REITは純資産価値と市場価格にギャップ(割高・割安)が生じる。その意味ではETFに近いかもしれない。
- お客さまが買う「REITファンド」とは、この「投資証券としてのREIT」を投資対象とした投信だ。ファンドマネージャーは、REIT各社の「目利き力」や「バリューアップ力」を調べた上で、REITの市場価値の割高・割安を、純資産価値とのギャップだけでなく、REITとしてのインカム利回りの観点なども併せ総合的に判断して投資する*。例えば、国債利回りよりもREITのインカム利回りの方が高いのが普通ではあるが、その差(スプレッドという)が十分開いているかどうかなども判断材料となるわけだ。*インデックス型を除く
- お客さまは「REITファンド」を、高い分配金やその背景にある近年の好パフォーマンスで買ったださっていると思うが、是非その仕組みや魅力をより理解してもらいたいもの。「不動産オーナー」となって定期的に賃料を得るといふ、誰もができることではないことを可能にしたのがREITであり、それをさらに身近にしたものが「REITファンド」だ。従来の株式ファンドや債券ファンドとは、また異なる魅力をもつ金融商品といえる。しかし一方では、「不動産株のセクターファンド」のような側面もあるわけで、ひとつの業種にだけ集中するリスクは意識しなければならない。つまり、株式ファンドも債券ファンドも持った上でREITファンドも持つ、といった分散の重要性は昔も今も変わらない。その点も忘れずにお客さまに伝えていきたい。

本資料に関するご意見・ご感想や、取り上げてほしいテーマなどございましたら、是非ご連絡ください。よろしく申し上げます。



●お問い合わせ先

日興アセットマネジメント 投信サポート開発部 サポート開発グループ

TEL 03-6447-6300 Email shisapo@nikkoam.com