

NTT都市開発リート投資法人 第39期決算に係る主な質疑応答について

実施日時：2022年6月17日（金）11:30（テレフォンカンファレンス）

スピーカー：NTT都市開発投資顧問株式会社 代表取締役社長 鳥越 穰

- Q. 物件取得と売却について、2020年の単独スポンサー化以降、順調に物件取得が実現しているが、今後パイプラインを活用した取得をコンスタントに継続できそうか。一方で売却については、入替を続ける方針なのか、それともPOが出来るのであれば売却せずにバランスシートの拡大を目指すのか。
- A. まず取得については、従来からの説明通り、NTTグループとしてのバランスシートの改善が途上であるという背景があり、資産流動化の動きが続いているため、スポンサーと協議を行い、検討しているところである。従って、今後においても取得の可能性は十分にあるとお考え顶きたい。また、売却については、現在我々が保有している物件において、エリアに関連してリーシングリスクが高まっている物件、あるいは今後修繕コストが大きくなるリスクのある物件が主に候補となる。含み益も増えてきているという事情もあり、売却の検討も並行して行っている。
- Q. オフィスの稼働率が96%程度まで回復し、今後は横ばいという予想だが、当面これ以上の改善の可能性は低いのか。
- A. 稼働率については39期末の段階で96.3%まで上がってきており、今の段階で大きな退去の予定はない。また、ある程度の規模で入居の話が高まってきている物件もあるため、稼働率が上がる可能性もあるが、まだ一方で不動産賃貸マーケット全体が不安定な状況なので、そういったリスクを勘案すると、全体ではこの水準から大きく上がるのは難しく、当面は横ばいで推移するとの想定が妥当と考えている。
- Q. 巡航EPUに関して、2023年4月期はコスト増が要因で予想EPUが前期の2,730円から2,680円に下がっているが、これは巡航的なEPUの水準が下がったと見ていいのか。保守的にコスト増を見ているのか。
- A. 先ほど申し上げたとおり、稼働率が大きく改善することは難しく、賃料も基本的には横ばいという動きとなっているため、EPUの動きもほぼ横ばいとなると見ているところだが、今懸念しているのは、昨今話題となっている水光熱費のコスト増であり、電気料金や天然ガスの値上げの状況も受け、電気料金の値上げとしては1期当たり50円程度の影響を見ている。これらを踏まえて、当面EPUの水準は2,680円前後で推移すると見ている。
- Q. 足元の物件売買と今後のポートフォリオ構成について伺いたい。決算説明資料5ページにあるように、ここ最近では基本的にはオフィス物件の入替を実施されている。今後も物件入替はオフィスでやっていくのか、それとも資産規模の拡大に伴いオフィスの比率をあげていくのか。また、住宅の売買に対してはどのように考えているのか。
- A. 取得については、スポンサーとの取引が蓋然性の高いものとなっており、スポンサーであるNTT都市開発のポートフォリオはオフィスが中心のため、売買の議論の中心はオフィスとなっている。一方で、NUDのポートフォリオは現在オフィスと住宅の比率が7:3であり、安定性を勘案すると、やはり一定程度の住宅を入れていきたいと考えており、スポンサーとはレジデンス等についても議論している。

Q. 先ほどオフィスのリーシングの話はあったが、住宅のリーシングはどうか。決算説明資料 15 ページを見ると、22 年 4 月期で稼働が回復しているが、何か構造的な変化があったのか、レジデンスのリーシング環境について伺いたい。

A. 本投資法人所有の住宅についてはコロナ禍以降、シングルタイプが苦戦していた。ファミリー向けのワイドタイプは競争力を持っていてリーシングができていたが、昨年の秋くらいから世の中の環境が変わり、シングルタイプも従来に比べるとよくなってきた。ワイドタイプについては従来に引き続き順調であり、全般的にマーケットが改善してきた印象がある。外国人を主なターゲットとしていたワイドタイプは、コロナ禍でも日本の富裕層の方々に利用いただいていたため、必ずしも悪い状況ではなかったが、今後は外国人も戻ってくるので、プラス材料が増えてくると考えている。

Q. 現在オフィスと住宅の比率はおおよそ 7:3 であるが、こちらについては今後変えない方針か。

A. 私共の希望としては今の 7:3 の比率を保持したいと思っているが、実際の取得となると、色々な交渉も出てくるので、今後の状況次第だと考えている。

Q. 住宅のリーシングについて、去年の秋頃からシングルタイプが回復しているということだが、主な要因は何か。都心への人口流入なのか、法人向けが戻ってきているのか。

A. 住宅のリーシングに関しては、低調であった社宅も少し戻ってきている印象だが、特殊事情で申し上げますと、PS 大崎は UD グループの関連会社が社宅利用で入居し、稼働率が大幅に改善している。しかしながら全般的には、社宅利用ではなく個人利用がメインでの回復と見ている。

Q. 五反田 NN のリーシングが進み、テナントの属性詳細も公表いただいたが、五反田エリアについてはコロナ前は渋谷から IT 企業の染み出しがあったと思うが、直近の状況はどうか。特定の業種の引き合いが多いのか。

A. 五反田エリアについては全体的にはご指摘の通りと考えているが、五反田 NN については今回説明させていただいたミライト様の入居が稼働回復の大きな要因であり、ミライト様に関しては、会社の組織再編という事情があり、渋谷の影響とは異なるところ。五反田 NN に入居いただいた方々の業種については、多岐にわたり IT 系に偏っているわけではない。

Q. 入替がうまくいって稼働も回復し、状況はよさそうだが、CF での回復は少し先かと思う。オフィスと住宅の FR は現在どのくらいしているのか。

A. FR に関し、オフィスにおいては従来 3-4 ヶ月が多かったが、一部エリアではマーケットが崩れ、6 ヶ月前後つけるところも多い。住宅については FR をつけることは少ないが、仮につけるとしても 1 ヶ月程度である。

Q. 10 ページの賃料改定動向にあるように、五反田 NN に NTT データのグループ会社が特殊事情で一時的に高い賃料で入ってもらっていたとのことだが、グループの事情があったのか。またどのくらい高かったのか。

A. このケースはかなり特殊なケースであり、元々契約期間終了に合わせて退去の申し出があったところ、テナント側の都合で短期間での延長希望があったため、その期間については、高い賃料で入っていただいたという事情である。具体的な金額は差し控えるが、坪当たり数千円程度上げていただいた。

以上