

NTT 都市開発リート投資法人 第 38 期決算に係る主な質疑応答について

実施日時：2021 年 12 月 16 日（木）10:00（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 小杉知義

Q. オフィス市況の見通しについて、31 頁の業績予想（稼働率）では 39・40 期は上がる予想であるが、稼働率の回復に対する手応えを伺いたい。特定の物件に関して、想定よりも埋め戻しに時間を要しているとの話であるが、その辺の意気込みはどうか。また、フリーレント期間に関して、REIT の決算サイクルを考慮すると、フリーレントが 6 ヶ月以上になると実質的に賃料単価が下落する可能性が考えられるが、単価に対する考えも伺いたい。

A. オフィス稼働率は、前回の決算時に 39 期中には平常ベースに戻す想定である旨お伝えしたが、現時点で 94%程度の見通しである。アーバンネット五反田 NN ビル（以下、「五反田 NN」という。）の埋め戻しが確定していないことが要因だが、足元の感覚では、以前よりも引き合い数が増えて、需要が戻ってきている感覚があることから、特定の埋め戻しが実現できれば、想定よりも早い回復が見込める。フリーレントについては、現在のリーシング活動では 6 ヶ月程度を提示するケースが増えてきており、39 期にはキャッシュフロー稼働率が契約稼働率よりもより低くなる可能性はある。ただし、39 期中に特定の埋め戻しは目途が立つことから、40 期以降も長期のフリーレントが常態化する想定はなく、単価水準が大きく切り下がる心配はしていない。

Q. レジデンスについて、業績予想（稼働率）では繁忙期も含めて、ほぼ横ばい 95.2%の設定である。NUD では一般的なシングルタイプよりもグレードの高い部屋が含まれることから、単価に濃淡はあるが、今後、賃料単価の下落は考えなくて良いか。特に狭小物件や市況が緩いエリアについて伺いたい。一方で、グロス値の高い物件の実績は想定より良かったのか。今後の見通しや単価についても伺いたい。

A. ご指摘のとおり物件によって濃淡があり、シングルタイプの条件が劣後するものは募集賃料の引き下げ、プレミアム物件は引き続き、入替時の賃料値上げを想定しているので、平均して今後もほぼ現水準を維持できるものとする。

Q. オフィスのリーシングの進退（スピード）は、グループの意思決定次第なのか。五反田 NN に関しては、独自で重点的にリーシングは行っていくのか、グループ優先なのか、その辺りお伺いしたい。

A. 五反田 NN のリーシングについては、引き合いが増えている現況から、仮に交渉中のグループ会社が入らなかった場合、別のグループ会社を探さなくても、グループ外の需要で十分に回復が可能であると考えている。五反田 NN 以外の物件に係る大きな退去としては、品川シーズンテラスが挙げられ、来年の夏にも大きめの区画の退去通知を受けているが、同ビルのリーシングは好調であり、ほぼダウンタイム無しで次の入居がほぼ決まっている状況である。それ以外には特段の懸念や大きな動きは無い。

Q. 外部成長（物件取得）について、今般、6 年半ぶりの P0 で物件を入れ替え、スポンサーから取得しているが、取得の機会は継続していくのか。また、スポンサーからの取得であればオフィス中心と思われるが、ポートフォリオのオフィス比率は高まるのか。

A. 外部取得に関して、今回の P0 により LTV の引き下げを実現している。必ずしもオファリングによる資金調達にこだわらず、スポンサーのパイプラインに挙がる物件の取得機会を逃さずに刈り取って行く考えである。オフィスだけでなく、レジデンスについても交渉案件はある。レジデンスについても、現市況では外部からの取得は難しく、スポンサーパイプラインの中で可能性を探っていくことになると思うが、必ずしもオフィスばかりではないと理解いただきたい。

Q. 今後、取得のペースは早まっていくのか。

A. 比較する時点によるが、パイプライン上には P0 時に取得した東京オペラシティビルと同等クラスの案件は複数あるので、当期(39 期)以降も同等の物件が例えば一年に 1~2 回ぐらいのペースで入ってくることを希望している。

Q. オフィスのリーシングについて、五反田 NN に係る複数の引き合い、品川シーズンテラスの成約に関する説明があったが、入居テナントの属性に特徴があれば伺いたい。例えば、三鬼商事の空室率が下げに転じた明るい話題があり、特に都心 5 区、特に渋谷区の改善が大きい印象がある。コロナ前の五反田は「五反田バレー」の通称で、渋谷からの溢れ需要が集まる流れがあったが、再び IT 系が入ってきているのか。

A. 品川シーズンテラスからの退去については、比較的大きな動きであることから記事などで話題となったが、心配はないと理解いただきたい。引き合い先の属性だが、渋谷エリアに戻ってきたテナントは、いずれも従前と同様の IT 系企業である。五反田 NN について、グループを中心としたリーシングを継続しているが、外部からの引き合いも含めて、既に入居を決めていただいたテナントを見る限り、必ずしも IT 系の企業ではなく、業種はバラエティーに富んでいる。適度な大きさのフロア面積であり、賃料水準自体も適切であるとの印象(値ごろ感)が出てきているのだと思う。仲介ネットワークが少しずつ機能してきた表れでもあり、幅広く移転需要を集めている。

Q. オフィスのリーシングについて、今年は、新規物件の供給予定が多い印象があり、既存テナントの退去を懸念するが、今後、契約期限を迎えるタイミングでの引き留めや交渉の状況について伺いたい。

A. 我々の物件に入居する約 1/3 が NTT グループテナントであるが、移転の検討は既に一段落しており、今後、新規ビルに移るといった解約(退去)通知は現時点で受けていない。グループ外のテナントについても、多少の出入りは想定しているが、足元で引き留めのために特別な交渉を行っている先はない。

Q. 個人的感覚では 100~200 坪あたりの需要が高まっている印象があるが、貴社の認識はどうか。

A. 五反田 NN 以外にもリーシングを進める中で 100~200 坪程度サイズや値ごろ感から、移転の頃合いを探っているテナントさんのケースが増えてきている印象であり、このクラスに少し需要が戻ってきている感覚はある。

Q. 11 月中旬の日経新聞に NTT が不動産を 400 億円売却する記事があったが、先程の NUD が年に 1~2 回の物件取得を期待しているとの説明内容と繋がるかの理解で良いか。

A. 記事は拝見している。我々が直接取材を受けたわけではないので、400 億円という金額も含め、何とも申し上げようがないが、方向性としてはグループ全体でバランスシートを軽くする試みが様々行われており、その一環として不動産を離していくことは、スポンサーの NTT 都市開発に限らず、グループ

全体で動きはあるのだと思う。売却があっても必ずしも REIT に入るとは限らないが、今後も一定の規模感の物件が継続してスポンサーパイプラインに挙がってくるもの考える。

以上