

## プレミア投資法人 第36期決算に係る主な質疑応答について

実施日時：2020年12月17日（木）11：30（テレカン）

スピーカー：プレミア・リート・アドバイザーズ株式会社 代表取締役社長 小杉知義

Q. レジデンスについて、2021年4月期を稼働のボトムと示しているが、賃料単価についてお話しいただきたい。新規募集賃料は2019年との対比がどれくらいなのか、またコロナ前と比べてどの程度下がったのか。

A. 全体的に賃料が上昇してきた今までとは傾向が変わり、マーケットの評価が良好で高い水準でも入居いただける物件と柔軟に条件を設定をして稼働を回復していく物件で2極化していると考えている。

入替時の賃料改定にて10%近い増賃ができた物件もある一方で、都心部のワンルーム物件は、在宅時間が長くなることから広めのスペースへのニーズに押され、空室期間が長くなる傾向にあった。但し、そうした物件でも賃料を適正な水準に見直せば、需要があることは確認できたので、稼働面での心配はないが、トータルでの賃料の上昇は抑制的になると思う。

Q. 公募増資環境について。分配金のボラティリティがかなり高くなっているが、増資をする上で価格やボリュームなど優先順位の高い項目があるのか。

先般の物件入れ替えがクオリティーの高い物件ということもあり、NOI利回りが既存物件よりかなり低いレベルになっていることから、資本コストに関する判断の軸を確認したい。

A. 分配金について、今回は物件売却益の一括計上もあるなどボラティリティが高くなり、分かりにくい状況になった。

今後もNTT都市開発が保有する物件の中でも比較的質の高いアセットを中心に入替取引を検討していく方向であり、期待される分配金利回りと運用利回りのバランスが難しくなってくることは想定している。

マーケットから要求される資本コスト水準を踏まえて、幅広い投資主の方に購入いただけるような方向感で慎重に資本調達を進めていきたい。

Q. 新たに取得する品川シーズンテラスの収益見通しについて。テレワーク活用によるオフィスの半減を公式アナウンスしている会社もあるが、そういったことも踏まえたこのビルの当面の稼働や賃料水準の見通しをどう見ているのか。

A. 品川シーズンテラスは、最上階フロアのテナントより2021年10月末の解約通知を受けている。当該事例も含め、リモートワーク導入によりオフィス縮小リスクが潜在的にあることは承知しているが、一方で入居のニーズも相応にあることを確認しており、長期に渡る空室は考えていない。

現時点では100%稼働であり、若干の退去予定スペースがあるものの、NTTグループのテナントも含めて需要は拾えており、入居ニーズの高い物件であることから、一方的に稼働率が下がり続けていく懸念は低いと考えている。

Q. スフィアタワー天王洲に入居している大口テナントについて、直近で本社移転の話があったが、今後の退去リスクについて伺いたい。

A. 当該大口テナントには、一定の値上げをご了解いただき更改が確定した。できるだけ長く入居したいとの意向もお聞きしており、特段の懸念はしていない。

Q. オフィスについて、アーバンネット五反田 NN ビルでスポンサーグループ企業が3月に退去するということがあった一方で、アーバンネット五反田 NN ビルと上野トーセイビルを含めて3か月のダウンタイムを想定されているようだが、他の物件も含めて3ヶ月程のダウンタイムで埋め戻しができる環境なのか。そのあたりの手応えについて全体のリーシング見通しも含めてお伺いしたい。

A. オフィス全体のリーシングについては短期的には不透明な状況にある。働き方改革や経済動向の変化はありつつも、移転の潜在的なニーズは間違いなく存在するが、その時期を予想するのは正直なところ、非常に難しい。

3ヶ月のダウンタイムに加えてフリーレントも数か月付与する必要があると考えており、それらがキャッシュフローベースの空室期間になると現時点では考えている。

Q. 前回の決算説明では大規模な物件取得や資産規模拡大は、長い目（5年10年単位）で見ていただきたいという話だったが、今回の資産運用会社における組織再編も含めて資産規模の大幅拡大に確実に近づいているという考えなのか、もしくは半年しか経っていないのでそこまででもない印象なのか、お伺いしたい。

A. スポンサーグループの中で REIT 規模を拡大し、グループ全体のバランスシートマネジメントの中で使っていく意向に変わりはない。

NTT 都市開発のファンド機能を新たな資産運用会社が一手に引き受ける体制が整ったので、今後はグループのコア資産への投資にも注力していきたい。

この半年の変化として、今回の品川取得など案件が具現化しており、資産規模の拡大に関する現実感が高まってきたと感じている。

Q. 今回、サービスアパートメントの会社が退去するレジデンス物件については、具体的な埋戻しの目途があるのか。

A. サブリース解消は、サービスアパートメントの業態自体が非常に難しい環境になっているための事象で、スポンサーシップ変更による影響ではない。今後の段取りとしてスポンサーグループを含めた法人の社宅利用を検討しており、条件設定を柔軟にしていけば、一定の埋め戻しの目途は立つと考えている。

Q. PIC は NTT グループテナントが多いがテレワーク推進によるオフィスの解約が増えるのではないか。

A. NTT グループ内でも様々な業種があり、システム開発などリモートワークに親和性の高い業務分野ではテレワークが進んで出社が2~3割に減少するケースもある。その典型例がアーバンネット五反田 NN ビルの退去である。

一方で、コールセンターや事務センター等の労働集約型の業務分野ではソーシャル・ディスタンス確保等の要請などから逆に増床の要望もあるなど、一方的に需要が減少していくものではないと考えている。

- Q. 品川シーズンテラスの取得について、スポンサーの持ち分から購入するのではなく、第3者から取得した経緯とアーバンネット麹町ビルとの交換取引について教えていただければと思います。
- A. 品川シーズンテラスについて、売主より相互売買の前提で売却意向が示され、売主が麹町の取得を希望したことから成立した。
- 一時的に売却益が膨らむことは極力回避したかったが、本物件を取得する希少な機会をとらえるべきと判断して取引に踏み切った。
- Q. 組織改編を通して投資主の利益最大化に向けての具体策をお聞かせください。
- A. スポンサーである NTT 都市開発グループのファンド機能を一手に引き受ける運用体制が整い、情報伝達の一本化により物件の取得機会拡大に資するものと考えている。
- Q. GRESB リアルエステイト評価の5スターを目指すための具体的な考えを聞かせてもらいたい。
- A. スポンサーとしても環境性能に優れた ESG 評価の高い物件の開発を志向しており、そうしたハイグレードな物件の取得が進んでいくことで GRESB 評価向上につながっていくと考える。
- その他に、Green ボンドの発行を検討しているほか、グリーンリースの拡大、情報開示の整理等も進めていくつもりである。

以上