

NIPPON REIT  
Investment Corporation

真面目に、地道に、堅実に

**Serious Steady Solid**



日本リート投資法人

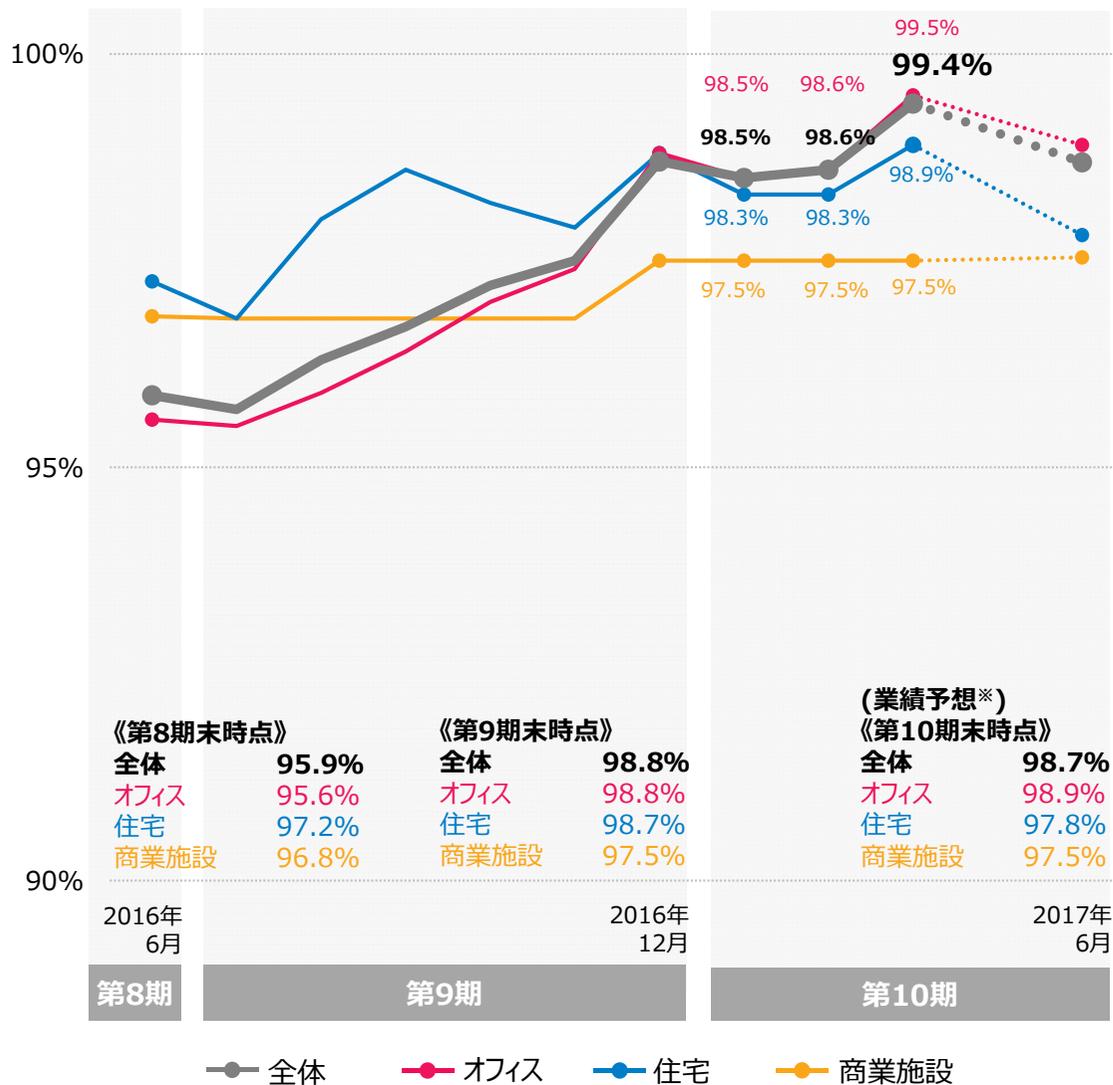
**運用実績報告** (2017年1月~3月)

2017年4月28日

# 稼働率の推移

エンジニアリング・マネジメント等によるテナント満足度・物件競争力の向上により、オフィス、住宅ともに第9期末の稼働率を超え、全体稼働率は**99.4%**と再び過去最高値を更新

## 稼働率の実績と予想



※ 2017年2月16日時点

## 主な稼働率の変動要因

物件名称	稼働率		賃貸契約面積の変動(坪)
	2016年12月末	2017年3月末	
FORECAST新常盤橋	85.3%	100%	+80
虎ノ門桜ビル <b>E M</b>	89.5%	100%	+96
イトーピア清洲橋通ビル	86.0%	100%	+112
グリーンオーク茅場町	86.4%	100%	+123
FORECAST早稲田FIRST <b>AMポイント</b>	85.2%	85.2%	-

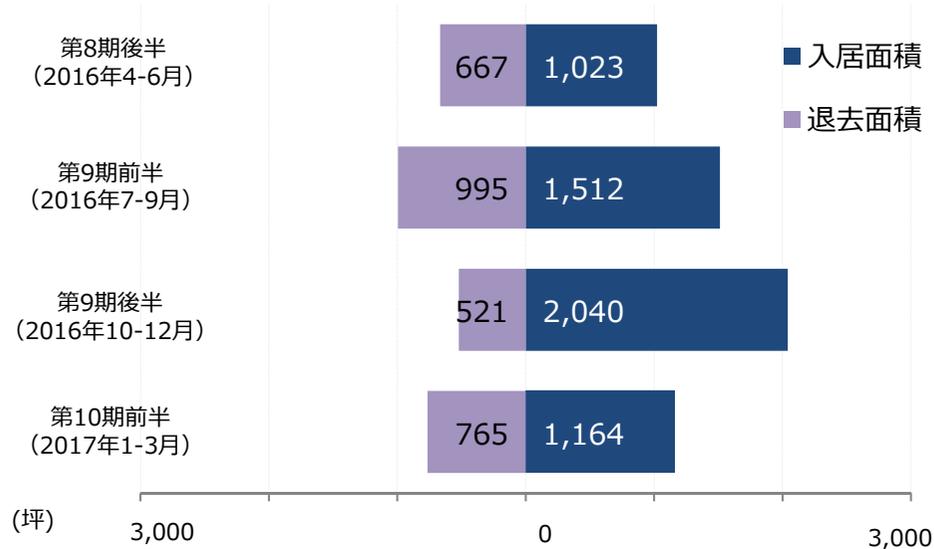
**E M** : エンジニアリング・マネジメントによる物件競争力の強化やテナント満足度の向上により、稼働率を回復した物件

**AMポイント** ユニークなリーシング活動(セレクトオフィス)により、迅速な稼働率の回復を目指しています。「セレクトオフィス」の概要はP6をご参照ください。

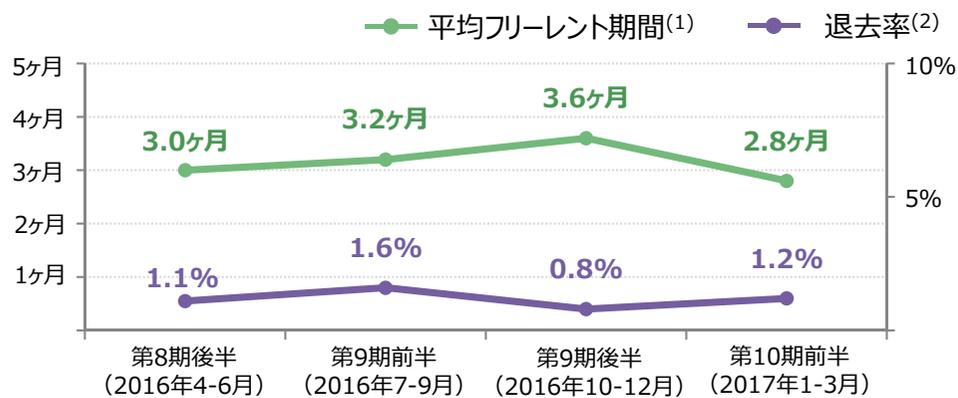
# テナント入退去とリーシング注力物件の状況

## テナント入退去の状況 (オフィス)

※2017年3月末 総賃貸可能面積(オフィス物件):63,090坪



## 平均フリーレント期間と退去率 (オフィス)



- 注
1. 対象期間に新規契約を締結したテナントを対象として計算しています。
  2. 退去率は、当該期間の退去面積÷当該期間の最終日時点の総賃貸可能面積として計算しています。
  3. 2017年3月末時点の稼働率が90%以下の物件を記載しています。
  4. 想定稼働率は、現在入居申込を受領しているテナントが全て入居し、解約予告を受領しているテナントが全て退去した場合の稼働率を記載しています。

## 主要なリーシング注力物件<sup>(3)</sup>の状況

物件名称	2017年3月末稼働率	空フロア/区画数	空室面積(坪)	リーシング状況	想定稼働率 <sup>(4)</sup>
FORECAST 早稲田FIRST	85.2%	2フロア/2区画	195坪	1フロア契約締結済	95.5% (2017年4月)

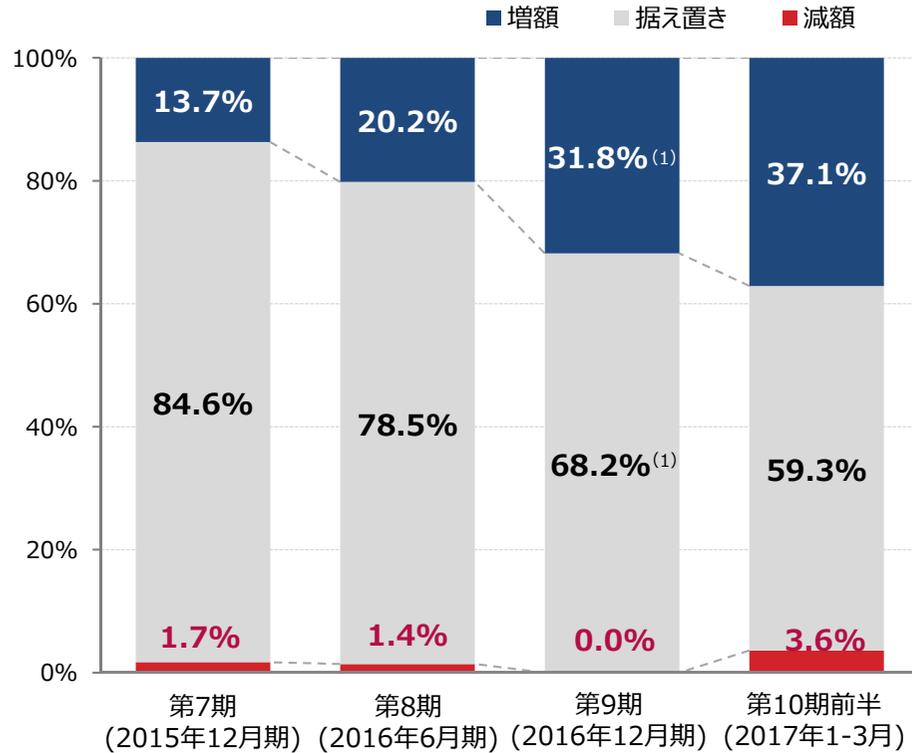
## 主な新規解約予告

物件名称	2017年3月末稼働率	解約予告の状況	想定稼働率 <sup>(4)</sup>
FORECAST桜橋	100%	1区画 (289坪) 解約予定	85.4% (2017年10月末)
FORECAST 新宿AVENUE	100%	2フロア (282坪) 解約予定	100% ※当該区画につき既に契約済 (ダウンタイム無し)
NORE名駅	100%	2区画 (137坪) 解約予定	89.4% (2017年7月末)
グリーンオーク高輪台	100%	1フロア (112坪) 解約予定	85.8% (2017年7月末)
FORECAST人形町	100%	1フロア (112坪) 解約予定	83.7% (2017年8月末)
FORECAST人形町 PLACE	100%	1フロア (72坪) 解約予定	87.1% (2017年8月末)
FORECAST新常盤橋	100%	1区画 (43坪) 解約予定	92.1% (2017年9月末)
神田オーシャンビル	100%	2区画 (33坪) 解約予定	92.6% (2017年9月末)
丸の内三丁目ビル	100%	1区画 (33坪) 解約予定	100% ※当該区画につき既に契約済 (ダウンタイム無し)
FORECAST飯田橋	100%	1区画 (31坪) 解約予定	97.4% (2017年7月末)
三井住友銀行 高麗橋ビル	100%	1区画 (17坪) 解約予定	98.8% (2017年10月末)

# 賃料増額改定の実績

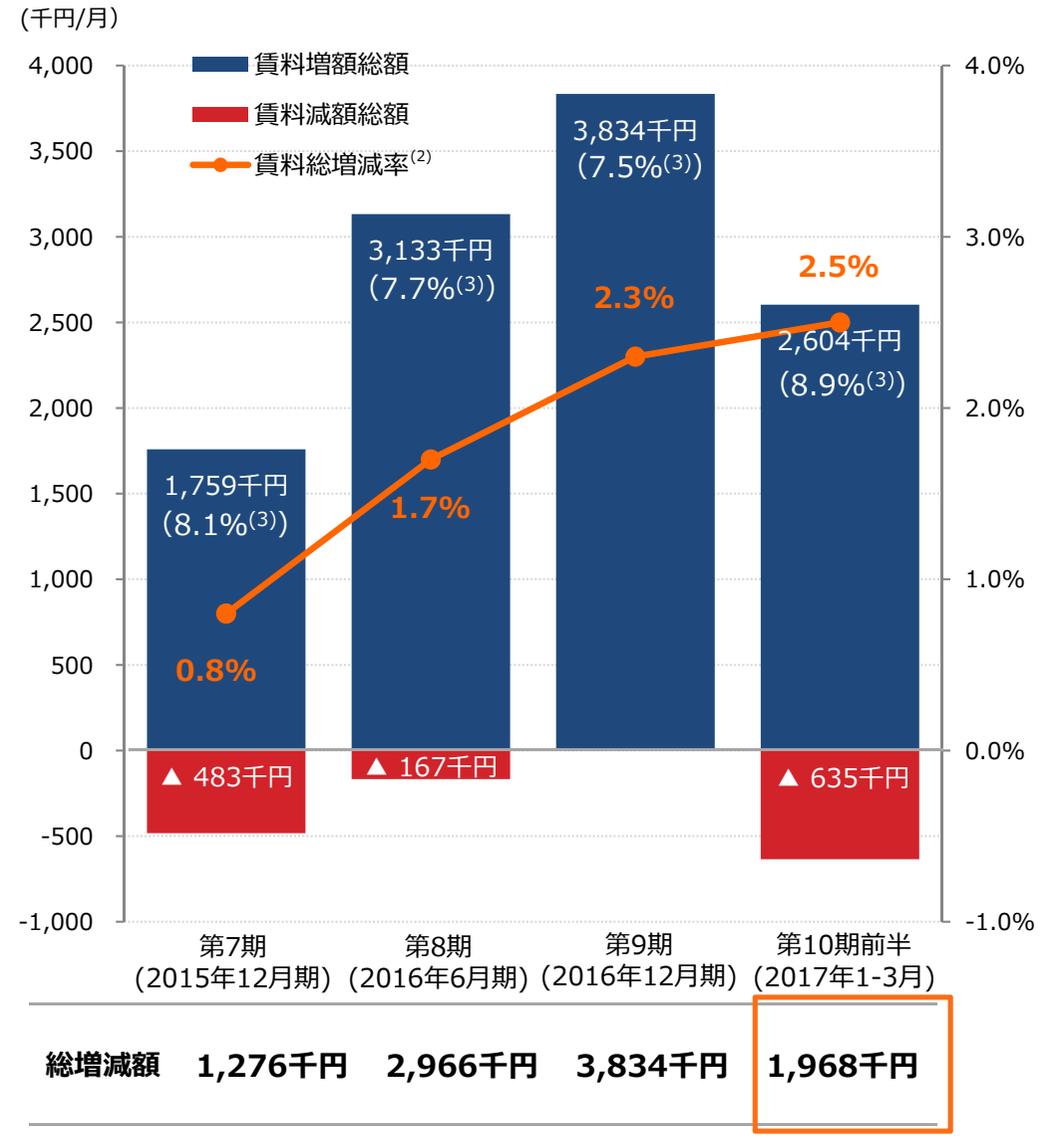
第10期前半（1-3月）は、対象面積5,708坪（54テナント）中、37.1%にあたる2,117坪（23テナント）で増額改定を達成

## 賃料増額改定の実績



増額	1,506坪 (18テナント)	2,476坪 (23テナント)	3,791坪 (31テナント)	2,117坪 (23テナント)
据え置き	9,308坪 (83テナント)	9,626坪 (90テナント)	8,138坪 <sup>(1)</sup> (64テナント)	3,385坪 (30テナント)
減額	183坪 (2テナント)	167坪 (1テナント)	0坪 (0テナント)	205坪 (1テナント)
合計	10,999坪 (103テナント)	12,270坪 (114テナント)	11,929坪 <sup>(1)</sup> (95テナント)	5,708坪 (54テナント)

## 賃料改定による賃料増減額の状況



注  
 1. 第9期中に賃料据え置きにて契約を更新したものの、その後賃料増額の合意に至った3テナント（338坪）を含んでいないため、2017年2月16日開示の第9期末時点の数値と一致しません。  
 2. 賃料総増減率は、各期の賃料総増減額の、契約更新をした全テナントの更新前の賃料の合計値に対する増減率を記載しています。  
 3. 各期の賃料増額総額の、当該期に賃料増額改定をした全テナントの更新前の賃料総額に対する増加率を記載しています。

# エンジニアリング・マネジメントの主な実績（2017年1月～3月）

## FORECAST茅場町(旧：ニューリバービルディング) 共用部（エントランス、水廻り）リニューアル

物件収益力の強化

建物イメージの刷新を目的として、正面エントランスの外構部植栽の植替え、空室であった6F水廻りに対して意匠性を重視したリニューアル工事を実施しました。当該バリューアップ等の施策により本物件の稼働率は100%に回復しています。



## FORECAST早稲田FIRST 共用部リニューアル

物件収益力の強化

現在空室である4Fの貸室の共用通路について、その一部が階段室に掛かっているため、貸室入口が薄暗く、視認性が低い状態でした。視認性およびイメージ向上を目的とした、照明・カーペット・クロス等のリニューアルを実施し、迅速な稼働率の回復を目指します。



## タワーコート北品川 建物管理コストの削減

コスト削減

建物スペック及びテナントニーズを勘案した管理仕様の見直しを行い、年間約240万円（削減率約5%）のコスト削減を見込んでいます。

## タワーコート北品川 上層階住戸のリニューアル工事によるスペックアップ

物件収益力の強化

物件競争力強化のため、リビング壁面・玄関正面壁面・トイレ壁面のデザインウォール化、幅広フローリングへの変更、水廻り床材のスペックアップ等、意匠性の向上を目的としたリニューアルを実施しました。これにより、工事完了と同時に申込みを取得、賃貸を開始しており、当該物件は、2017年3月末時点で98.8%の高稼働を維持しています。



## 久松町リープレックス・ビズ 共用部（水廻り）リニューアル

テナント満足度の強化

テナントからの要望を受け、水廻りのリニューアルを実施。デザインや作業工程についてテナントと協議を重ね、ニーズを反映することで、効果的にテナント満足度の向上を図りました。

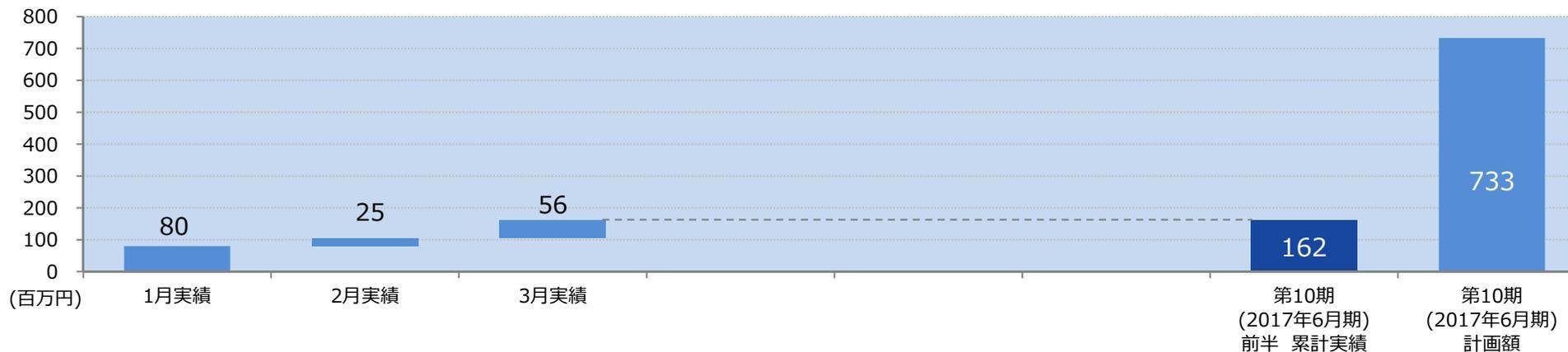


## 対象13物件 エネルギーコストの削減

コスト削減

エネルギーコスト（電気料金）削減を目的として、13物件を対象に複数のPPS事業者による入札を実施しました。最も条件のいい事業者と契約することで、試算ベースで年間約15.56%（約2,967万円（税別））の削減を見込みます。（2017年3月契約締結済）

エンジニアリング・マネジメント実施状況



エンジニアリング・マネジメントの主な計画 (2017年4月～)

対象3物件

駐車場サブリース会社切り替え・賃貸条件の変更

物件収益力の強化

FORECAST新宿SOUTH、目白NTビル2物件において、駐車場サブリース会社と賃料交渉を行い、2物件合計で年額326万円の増額にて合意。  
またシエル薬院において、サブリース会社の切り替えを予定しており、年額約120万円の増額となる予定です。

タワーコート北品川

共用部照明のLED化

コスト削減



CO2排出量削減及び年間ランニングコスト削減を目的とした共用部照明LED化工事を実施予定。年間約524万円のコスト削減を見込んでいます。

九段北325ビル

共用部照明のLED化

コスト削減

CO2排出量削減及び年間ランニングコスト削減を目的とした共用部照明LED化工事を実施予定。年間約104万円のコスト削減を見込んでいます。

FORECAST早稲田FIRST

建物管理コストの削減

コスト削減

建物スペック及びテナントニーズを勘案した管理仕様の見直しを予定。年間約227万円（削減率 約15%）のコスト削減を見込んでいます。

グリーンオーク九段

共用部（エレベーターホール）リニューアル

コスト削減・テナント満足度向上

年間ランニングコストの削減及びテナント満足度向上を目的として、1階エレベーターホールのリニューアルを実施予定。LED照明の導入により年間約13万円のコスト削減を見込んでいます。

# 「セレクトオフィス」プロジェクトの始動

オフィス選びの新しいかたち

日本リート投資法人  
セレクトオフィス



リーシング促進活動の新たな取り組みとして、今般「セレクトオフィス」プロジェクトを始動  
様々なニーズに柔軟かつ効果的に応えられる体制によって、更なる物件競争力の向上を目指します



- ・ 無駄なスペースのない、使いやすいオフィスにして職場環境の改善を図りたい
- ・ インシャルコストはなるべく抑えて、事業や採用に投資したい

居抜きオフィスは入居時の工事費用を削減できるけど、今の組織にぴったりで、気に入るものなんてあまりないよ

**Solution** テナントの様々なニーズに柔軟かつ効果的に応える

## セレクトオフィス

### 特徴1 見られる (VR※内覧)

VR内覧によって、理想のオフィス像（レイアウト・デザイン）や、将来的な組織の成長への対応を、より具体的にイメージできます。



《10名用オフィス例》



《30名用オフィス例》



《VR内覧会の様子》

### 特徴2 選べる

レイアウト、壁材、床材をテナント自身が選択することで、よりテナントの理想に近いオフィスを実現します。



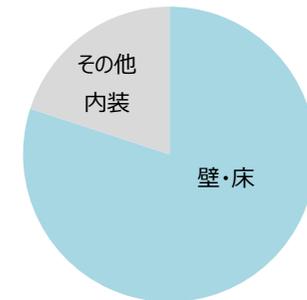
《壁》

《床》



### 特徴3 省コスト

壁、床の造作を本投資法人が行うことで、テナントの移転にかかるインシャルコストや業務負担を軽減します。



※内装費用のうち、壁、床が占める割合は全体の約80%といわれており、オフィス移転を検討するテナントにとって大きな負担です。

AM  
ポイント

#### リーシング活動の促進

VR内覧によって、手軽にイメージしてもらうことで、リーシング活動を促進、稼働率の更なる安定化を図ります。

※ VR= Virtual Realty (仮想現実空間)

AM  
ポイント

#### 効果的なテナント満足度向上

敢えて作りこまず、テナントが自由に選べるようにすることで、テナント満足度を効果的に向上させます。

AM  
ポイント

#### 物件収益力の向上

入居時の内装工事（床、壁）を本投資法人で負担することを条件に、マーケット賃料よりも高い賃料での成約を目指します。また、通常よりも長期契約とすることで、物件収益力の更なる向上及び安定化に寄与します。

本資料には、将来的な業績、計画、経営目標・戦略などが記載されている場合があります。これらの将来に関する記述は、将来の出来事や事業環境の傾向に関する現時点での仮定・前提によるものですが、これらの仮定・前提は正しいとは限りません。実際の結果は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本資料は、本投資法人の説明等に関する資料であって、投資法人の投資口の取得その他金融商品取引契約の締結の勧誘を目的として作成されたものではありません。

本資料は、その内容の正確性及び確実性並びに十分性を保証するものではありません。

本資料は、予告なく訂正、修正又は変更する可能性があります。

お問合せ先

 双日リートアドバイザーズ株式会社

TEL:03-5501-0080

<http://www.sojitz-sra.com/>