

NIPPONREIT  
Investment Corporation

真面目に、地道に、堅実に  
**Serious Steady Solid**



日本リート投資法人

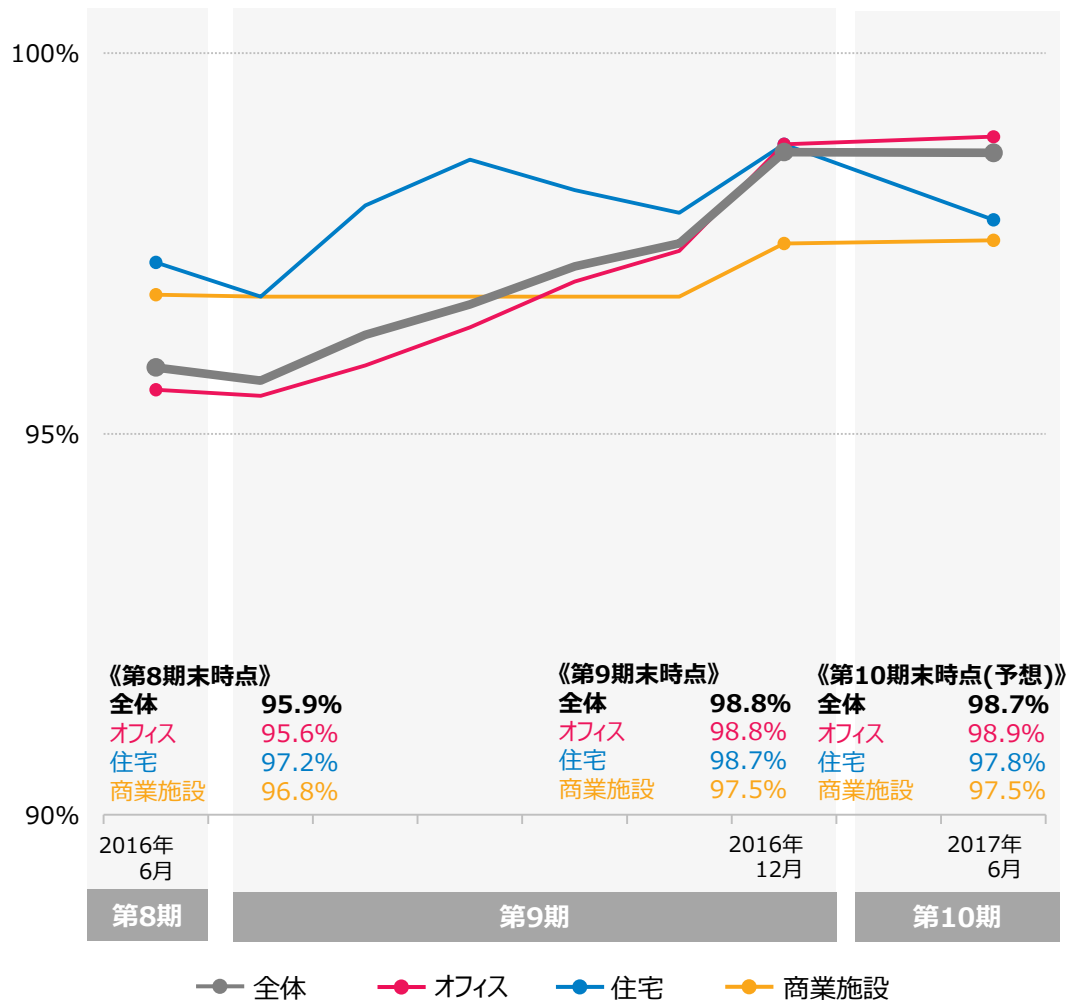
**運用実績報告** (2016年10月~12月)

2017年2月16日

# 稼働率の推移

- オフィス : 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・物件競争力の向上等により、稼働率は98.8%を達成しました。
- 住宅 : 稼働率は98%を超えて順調に推移しています。
- 商業施設 : 機動的かつ積極的なリーシング活動行い、97.5%に上昇しました。

## 稼働率の実績と予想



## 主な稼働率の変動要因

物件名称	第8期末稼働率	2016年9月末	第9期末稼働率	第8期末～第9期末賃貸面積増減(坪)
JSプログレビル <b>EM</b>	70.4%	80.6%	100.0%	▲ 1,073
ニューリバービルディング	69.5%	90.1%	90.1%	▲ 242
イトーピア岩本町二丁目ビル	79.2%	79.2%	100.0%	▲ 216
FORECAST品川 <b>EM</b>	69.8%	100.0%	100.0%	▲ 217
ANTEX24 <b>EM</b>	73.5%	73.5%	100.0%	▲ 181
虎ノ門桜ビル <b>EM</b>	72.5%	68.8%	89.5%	▲ 157
MK麹町ビル	74.0%	100.0%	100.0%	▲ 137
FORECAST西新宿	89.0%	100.0%	100.0%	▲ 64
グリーンオーク茅場町	86.4%	86.4%	86.4%	0
FORECAST新常盤橋	85.3%	85.3%	85.3%	0
イトーピア清洲橋通ビル	100.0%	100.0%	86.0%	▼ 112
FORECAST早稲田FIRST	100.0%	79.4%	85.2%	▼ 194

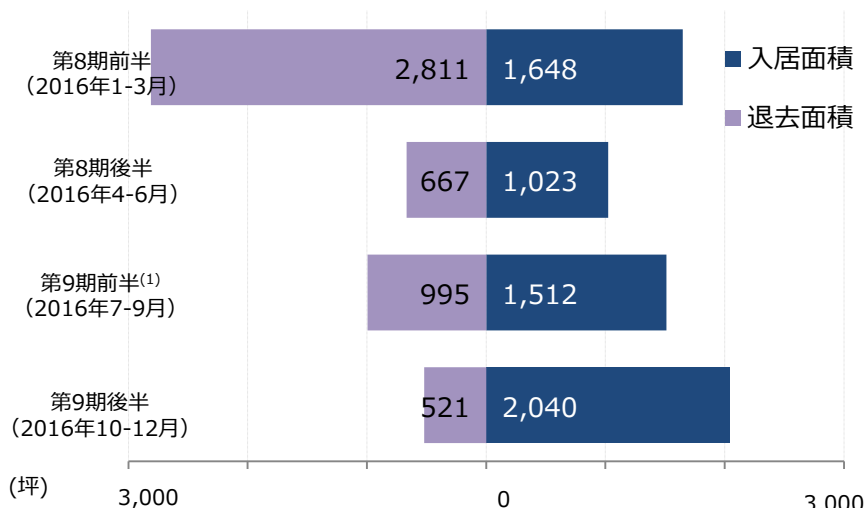
**EM**

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

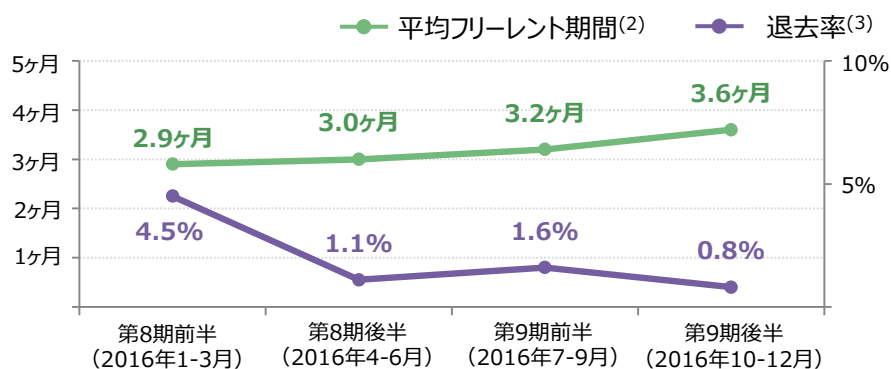
# テナント入退去とリーシング注力物件の状況

## テナント入退去の状況

※第9期末 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



注

- 2016年10月28日公表の「運用実績報告(2016年7月~9月)」において、同期間の入居面積を1,350坪と記載していましたが、再集計の結果、1区画(161.72坪)分の集計漏れが判明したため、1,512坪に修正しています。
- 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。
- 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。
- 2016年12月末時点の稼働率が90%以下の物件を記載しています。
- 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>(4)</sup>の状況

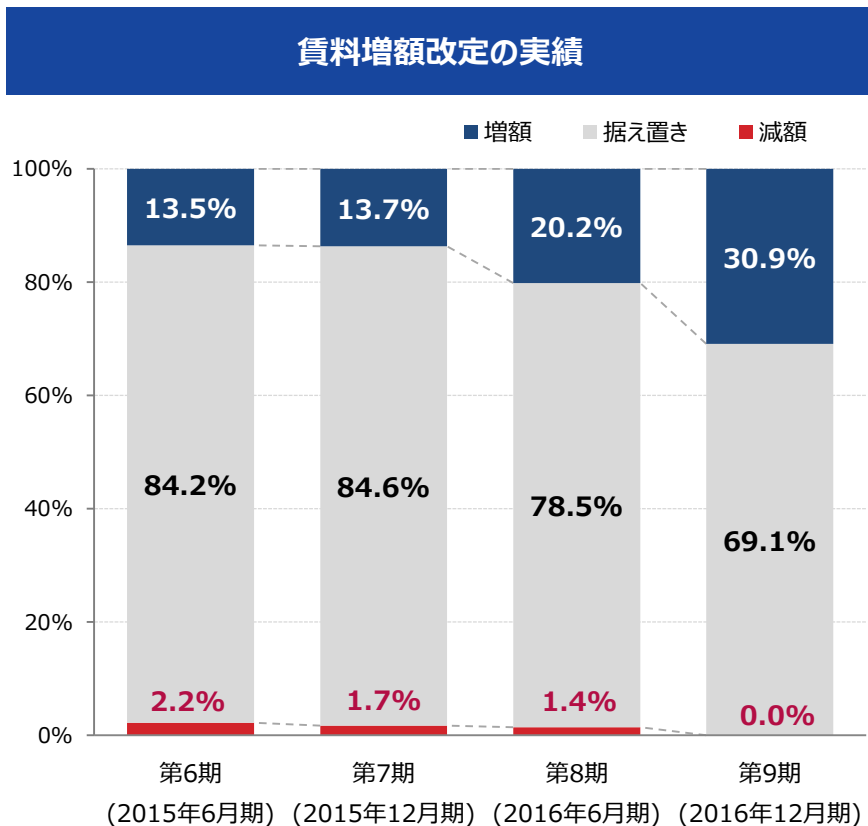
物件名称	2016年12月末稼働率	空フロア/区画数	空室面積(坪)	リーシング状況	想定稼働率 <sup>(4)</sup>
FORECAST 早稲田FIRST	85.2%	2フロア/2区画	195坪	1区画申込受領	95.5% (2017年4月)
グリーンオーク茅場町	86.4%	1フロア	123坪	1フロア申込受領	100% (2017年4月)
イトーピア清洲橋通ビル	86.0%	1フロア	112坪	1フロア申込受領	100% (2017年3月末)
虎ノ門桜ビル	89.5%	2フロア/3区画	97坪	3区画契約締結済	100% (2017年2月末)
FORECAST新常盤橋	85.3%	1フロア	80坪	1フロア申込受領	100% (2017年3月末)

## 主な新規解約予告

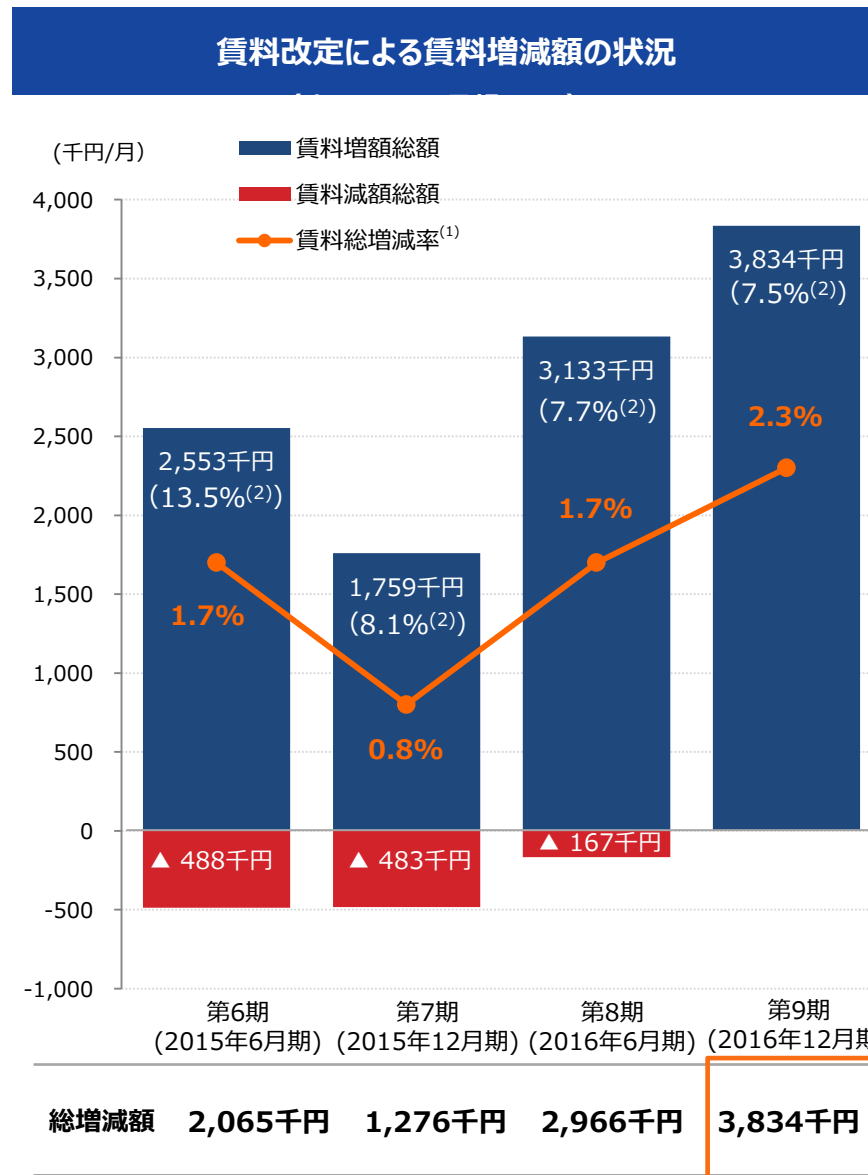
物件名称	2016年12月末稼働率	解約予告の状況	想定稼働率 <sup>(5)</sup>
FORECAST 新宿AVENUE	100%	2フロア(282坪) 解約予定	78.5% (2017年8月末)
目白NTビル	100%	1フロア(171坪) 解約予定	87.5% (2017年1月末)
NORE名駅	100%	2区画(137坪) 解約予定	89.4% (2017年7月末)
グリーンオーク高輪台	100%	1フロア(112坪) 解約予定	85.8% (2017年7月末)
神田オーシャンビル	100%	2区画(33坪) 解約予定	92.6% (2017年9月末)
丸の内三丁目ビル	100%	1区画(33坪) 解約予定	97.4% (2017年6月末)
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(26坪) 解約予定	98.3% (2017年2月末)

# 賃料増額改定の実績

第9期は、対象面積12,268坪（98テナント）中、30.9%にあたる3,791坪（31テナント）で増額改定を達成



増額	1,271坪 (10テナント)	1,506坪 (18テナント)	2,476坪 (23テナント)	3,791坪 (31テナント)
据え置き	7,915坪 (46テナント)	9,308坪 (83テナント)	9,626坪 (90テナント)	8,476坪 (67テナント)
減額	210坪 (3テナント)	183坪 (2テナント)	167坪 (1テナント)	0坪 (0テナント)
合計	9,396坪 (59テナント)	10,999坪 (103テナント)	12,270坪 (114テナント)	12,268坪 (98テナント)



総増減額 2,065千円 1,276千円 2,966千円 3,834千円

注

- 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。
- 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（2016年10月～12月）

## ANTEX24ビル 余剰スペースの倉庫への変更

物件収益力の強化

テナントニーズに基づき、1階管理用資材置場を賃貸用倉庫への変更する工事を実施しました。建物の利便性の向上によるテナント満足度向上及び物件収益力向上(年間42万円の収入増)を見込んでいます。



## 三井住友銀行高麗橋ビル 店舗エントランスリニューアル

テナント満足度向上

大通りに面する地下飲食店エリアのエントランスのリニューアルを実施しました。イメージの刷新により店舗全体の集客力向上が見込まれ、ビル全体のイメージ向上にもつながるため、テナント満足度向上やリーシング促進が見込まれます。



## オフィス対象16物件 建物管理コストの削減

コスト削減

## ニューリバービルディング/光明池アクト 補助金を利用した空調設備更新/ LEDライトの設置

コスト削減

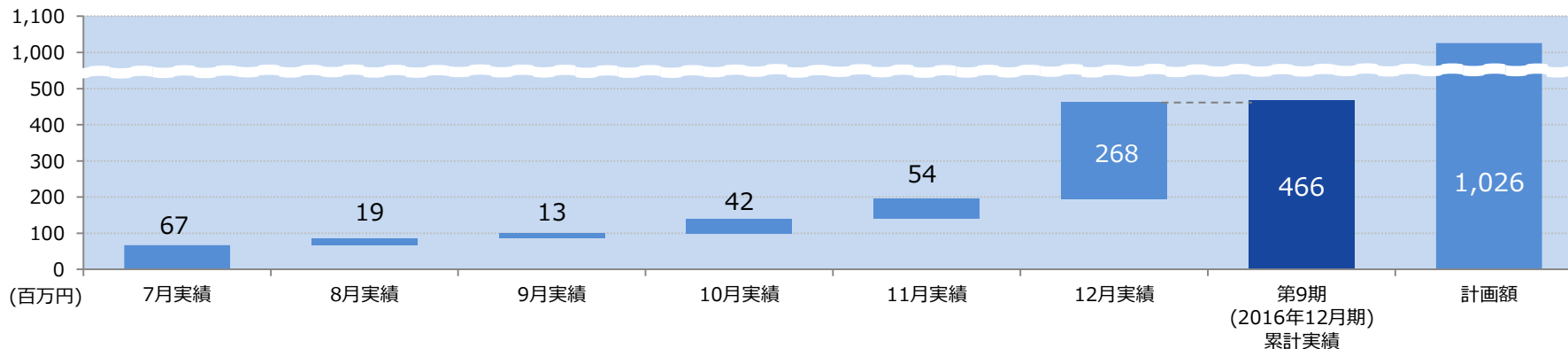
建物管理コストの削減を目的として、オフィス16物件を対象に、委託先及び委託業務の変更を実施しました。複数の建物管理会社による入札で、最も好条件の委託先を選定すると共に、ビルスペック及びテナントニーズを勘案した建物管理仕様の見直しを行い、年間約946万円(削減率：約6.4%)のコスト削減を見込んでいます。

空調更新・照明LED化による、ビルの省エネ化を推進し、その際に、経済産業省の補助制度の利用による投資効率の向上(工事費用の削減)を図りました。

※ニューリバービルディング：工事費用：99,670,100円、  
補助金額：42,681,802円(予定)  
※光明池アクト：工事費用：12,500,000円、  
補助金：2,152,866円(予定)

なお、共用部照明のLED化により、年間約276万円の  
コスト削減を見込みます。

## エンジニアリング・マネジメント実施状況



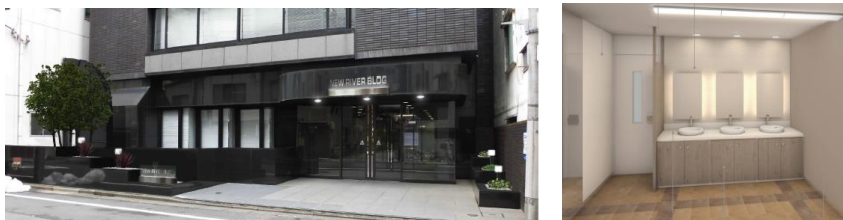
# エンジニアリング・マネジメントの主な計画（2017年1月～）

## ニューリバービルディング 共用部（エントランス、トイレ）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、現在空室である6F水廻りのリニューアル工事を実施し、早期リースアップを目指します。

《リニューアルイメージ図》



## 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す。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、早期リースアップを目指します。

《リニューアルイメージ図》



## オフィス・レジ対象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す。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月契約締結予定。）

## 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



本物件の上層階にある住戸は、中低層階に比べ大きな住戸が多く、空室期間が長い傾向にあります。

マーケティングの結果、上層階の比較的賃料の価格帯が高い住戸には、デザイン性を重視するニーズが多いことを認識し、物件競争力強化のためのスペックアップを目的としたリニューアル工事を実施します。

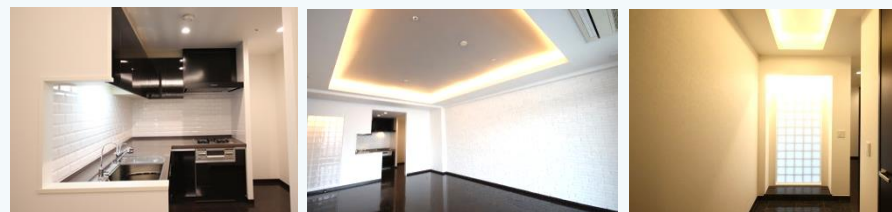
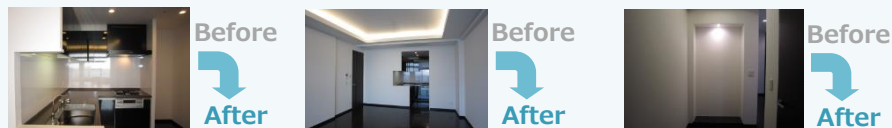
壁面のデザインウォール化、床材のスペックアップ等、意匠性の向上を目的としたリニューアル工事を実施し、ダウンタイムの短縮化を目指します。

《リニューアルイメージ図》



### 《参考》同物件で2016年11月に行われたリニューアルの実例

最上階だからこそ、より明るく空間演出が必要。閉鎖感が出やすい玄関にガラスブロックを配して光を取り入れ、家族が集うリビングの壁を白色ブリック系のデザインウォールにすることで、雰囲気と明るさを演出しました。



光沢タイルを使用したキッチン

デザインウォールを配置したリビング

ガラスブロックで光を取り込む玄関

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/>