



## 2014年2月期(第24期) 決算説明会資料

米国ADR(OTC): JNRFY

証券コード 8953



<http://www.jrf-reit.com/>

# 目次

1. 新規取得資産について	..... 2
2. 決算報告と業績予想	..... 9
3. 外部環境と成長戦略	..... 16
4. JRFの サステナビリティ・マネジメント	..... 30
Appendix	..... 別冊



新規取得資産 Gビル表参道02

## ディスクレーマー

- 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。
- 特に断りのない場合、本資料は日本における会計方針に基づいて作成されています。
- 本資料は、本投資法人の決算の分析等に関する資料であって、本投資法人の投資証券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。投資を行う際は、投資家ご自身の判断と責任で投資なさるようお願いいたします。

資産運用会社：三菱商事・ユービーエス・リアルティ株式会社

(金融商品取引業者関東財務局長(金商)第403号、一般社団法人投資信託協会会員)





新規取得資産  
Gビル渋谷01

1

## 新規取得資産について

## 東京の都市型商業施設を中心に4物件 約200億円の新規資産を取得

新規取得資産			ハイライト	取得条件				
			ディールソース	取得価格(A)	鑑定評価額(B)	NOI利回り	償却後 NOI利回り	
				(A) / (B)				
都市型	<b>Gビル表参道02</b> (準共有持分 35%)(注)		日本を代表するブランドストリート・表参道に面し、世界的ファッションブランドの旗艦店が入居する商業施設	<b>12,393.5</b> 百万円	<b>12,915.0</b> 百万円	<b>3.7%</b>	<b>3.5%</b>	
	(東京都渋谷区)		三菱商事グループ	( 96.0% )				
	<b>Gビル渋谷01</b>		渋谷エリアにおける高感度ファッション路面店の集積地に位置する商業施設	<b>3,230</b> 百万円	<b>3,610</b> 百万円	<b>4.7%</b>	<b>3.9%</b>	
	(東京都渋谷区)		三菱商事グループ	( 89.5% )				
	<b>Gビル吉祥寺01</b> (準共有持分 50%)		東京の主要商業エリア、吉祥寺のファッションブランド集積エリアに立地する商業施設	<b>1,700</b> 百万円	<b>1,885</b> 百万円	<b>4.4%</b>	<b>4.0%</b>	
	(東京都武蔵野市)		独自ネットワーク	( 90.2% )				
				2014年2月末日(24期末)時点 都市型商業施設平均		<b>4.6%</b>	<b>3.9%</b>	
郊外型	<b>ラウンドワンスタジアム高槻店</b>		大阪北部エリアの主要幹線道路に面する複合型アミューズメント施設	<b>2,080</b> 百万円	<b>2,660</b> 百万円	<b>7.4%</b>	<b>6.1%</b>	
	(大阪府高槻市)		CRE戦略アプローチ	( 78.2% )				
				2014年2月末日(24期末)時点 郊外型商業施設平均		<b>5.5%</b>	<b>3.7%</b>	
) Gビル表参道02は準共有持分50%の売買契約を締結していますが、先行して35%を取得しています。			<b>新規取得資産</b> 合計/平均	<b>4</b> 物件	<b>19,403.5</b> 百万円	<b>21,070.0</b> 百万円	<b>4.3%</b>	<b>3.9%</b>
					( 92.1% )			
				2014年2月末日(24期末)時点 ポートフォリオ平均		<b>5.3%</b>	<b>3.8%</b>	

(注) Gビル表参道02は準共有持分50%の売買契約を締結していますが、先行して35%を取得しています。

1. 新規取得資産について

「Gビル表参道02」

D



好立地の路面店及び専門店ビル

インカム型

稼働率 100.0%

取得日

2014年 4月 1日

三菱商事との  
コラボレーションによる取得

三菱商事グループの  
不動産ファンドと準共有(予定)

取得ハイライト

日本を代表するブランドストリート・表参道に面し、  
世界的ファッションブランドの旗艦店が入居する商業施設



本棟

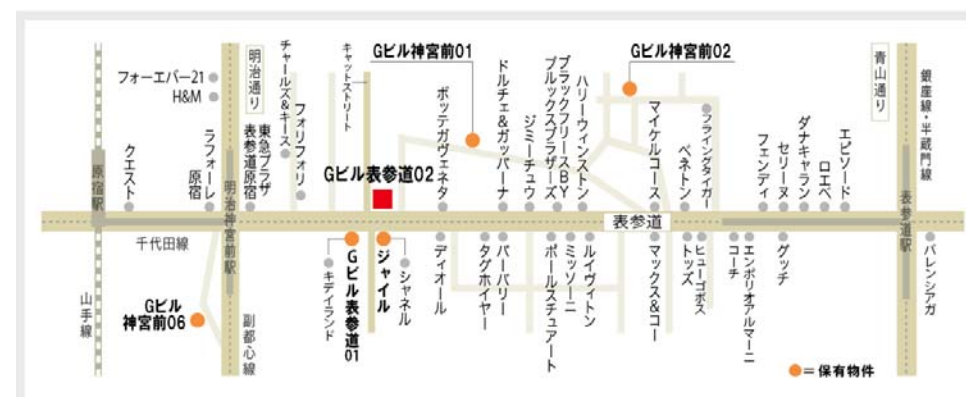


アネックス棟1



アネックス棟2

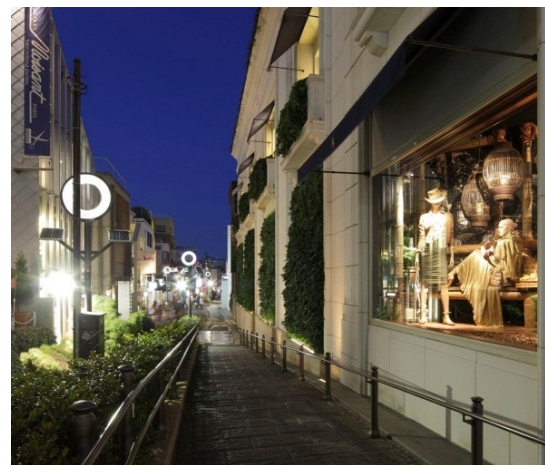
■ 表参道マップ





## 1. 新規取得資産について

### 「Gビル表参道02」



■ 本物件周辺(表参道)の様子



#### マーケットの魅力

- 表参道は海外ラグジュアリーブランドの路面店が多数集積する日本を代表する商業エリア

#### 立地の魅力

- 東京メトロ「明治神宮前駅」徒歩約2分
- 大規模商業施設や、ラグジュアリーブランドの路面店が立ち並ぶ「表参道」とカジュアルブランドが数多く出店する「キャットストリート」に面する立地

#### 施設の魅力

- 本棟には世界的ファッションブランドが日本における主要な路面店かつアジアにおける旗艦店として入居
- 表参道に対して広いファサードを有し、ランドマーク性のある建物

#### 今後の追加取得

準共有持分50%の売買契約を締結していますが、先行して35%を取得しています。  
残りの準共有持分15%(取得価格5,311.5百万円)は、売買契約締結後1年以内に取得する予定です。

取得価格(注1)	NOI利回り	償却後NOI利回り	賃貸借残存期間
12,393.5百万円	3.7 %	3.5 %	5.9 年

鑑定評価額	12,915 百万円		
所在地	東京都渋谷区神宮前4-25-18他		
建築時期	2005年12月2日(本棟)、2005年11月30日(アネックス棟1.2)		
土地面積(注1)	本棟	1,906.50 m <sup>2</sup>	合計 2,274.15 m <sup>2</sup>
	アネックス棟1	108.75 m <sup>2</sup>	
	アネックス棟2	258.90 m <sup>2</sup>	
延床面積(注1)	本棟	6,563.16 m <sup>2</sup>	合計 7,157.32 m <sup>2</sup>
	アネックス棟1	174.85 m <sup>2</sup>	
	アネックス棟2	419.31 m <sup>2</sup>	
テナント数	6	主要テナント	—(注2)

(注1) 取得価格は準共有持分35%を記載しています。土地面積及び延床面積は全体の面積を記載しています。

(注2) テナントから合意が得られていないため非開示としています。

## 1. 新規取得資産について 「Gビル渋谷01」



好立地の路面店及び専門店ビル

インカム型

稼働率 100.0%

取得日

2014年 3月25日

三菱商事グループの開発物件を取得

### 取得ハイライト

## 渋谷エリアにおける高感度ファッション路面店の集積地に位置する商業施設



### マーケットの魅力

- 渋谷は、複数の通りを中心として大型商業施設、路面店が放射状に広がるエリア
- 渋谷エリアの起点となる「渋谷駅」は1日当たり乗降客数約300万人を有する日本有数の鉄道駅

### 立地の魅力

- JR・東急・東京メトロ・京王「渋谷駅」より徒歩約8分
- 渋谷エリアにおける高感度ファッション路面店の集積地（神南エリア）に立地

### 施設の魅力

- テナントはセレクトショップやカフェを展開し、周辺にも複数の店舗を展開するバイクルーズグループが店舗及び事務所として入居
- 新築建物（2013年4月竣工）であり、広めのファサードを有し、「公園通り」からの視認性は良好



■ 本物件周辺（公園通り）の様子



取得価格	NOI利回り	償却後NOI利回り	賃貸借残存期間
3,230 百万円	4.7 %	3.9 %	9.1 年
鑑定評価額	3,610 百万円		
所在地	東京都渋谷区神南1-20-13		
建築時期	2013年4月30日		
土地面積	274.93 ㎡	延床面積	1,893.52 ㎡
テナント数	1	主要テナント	バイクルーズ



## 1. 新規取得資産について

# 「Gビル吉祥寺01」

日本リテールファンド投資法人

C	主要駅隣接の好立地商業施設
	インカム型 稼働率 100.0% <sup>(注1)</sup>

取得日  
2014年 4月10日

独自のネットワークを活用した取得

三菱商事グループの  
不動産ファンドと準共有

## 取得ハイライト

# 東京の主要商業エリア、吉祥寺のファッションブランド集積地に立地する商業施設



## マーケットの魅力

- 商圏人口は1km:約4万人、3km:約39万人
- 武蔵野市の人口は増加傾向にあり、全国及び東京都平均を上回る所得水準
- 「吉祥寺」は小規模な店舗の新規出店が多い東京の主要商業エリア

## 立地の魅力

- JR中央線「吉祥寺駅」より徒歩約5分
- ファッション・カジュアルブランド、セレクトショップの路面店が集積し、人通りが多いエリア

## 施設の魅力

- アメリカ最大の衣料小売業傘下のカジュアル・ラグジュアリーブランドが主要テナントとして入居
- 小規模な物件が多いエリアにおいて、1フロア約100坪の面積を確保できる希少性のある施設
- 本施設は、「吉祥寺駅」方面から見て正面角地に立地し視認性は良好

## 取得日時点におけるテナントの状況

4F	入居中	解約意向有り
3F	入居中	解約合意済(2014年5月末)
2F	入居中	解約合意済(2014年5月末)
1F	入居中	—
B1	入居中	—

## 3テナント入替え予定

(総賃貸面積に占める割合:54.9%)

## 新規テナント想定業種

- ・ アパレル
- ・ 雑貨、家具
- ・ スクール、サービス 等



取得価格 <sup>(注2)</sup>	NOI利回り	償却後NOI利回り	賃貸借残存期間
1,700 百万円	4.4 %	4.0 %	2.8 年
鑑定評価額		1,885百万円	
所在地		東京都武蔵野市吉祥寺本町2-12-12	
建築時期		1995年2月28日	
土地面積 <sup>(注2)</sup>		572.55 m <sup>2</sup>	延床面積 <sup>(注2)</sup> 1,715.25m <sup>2</sup>
テナント数		4	主要テナント — <sup>(注3)</sup>

(注1) NOI及びNOI(償却後)は100%稼働を前提とした本日時点の賃貸借契約に基づく年間収支をベースとしたものです。

(注2) 取得価格は準共有持分50%を記載しています。土地面積及び延床面積は全体の面積を記載しています。

(注3) テナントから合意が得られていないため非開示としています。



## 1. 新規取得資産について

# 「ラウンドワンスタジアム高槻店」



人口密集地域の近隣商業施設

インカム型

稼働率 100.0%

取得日

2014年 4月 1日

CRE戦略アプローチにより取得

## 取得ハイライト

# 大阪北部エリアの主要幹線道路に面する複合型アミューズメント施設



## マーケットの魅力

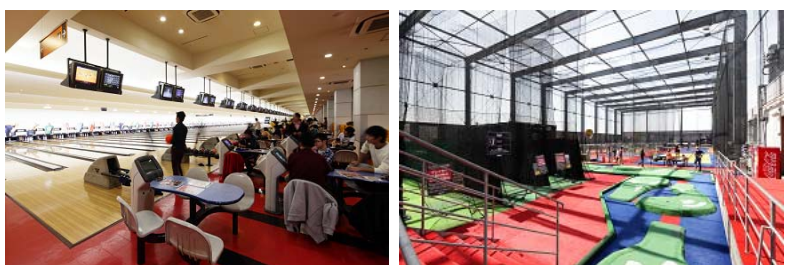
- 商圏人口は3km: 約22万人、5km: 約60万人
- 高槻市は大阪と京都の間に位置する主要なベッドタウンとして発展する、肥沃な人口・世帯ボリュームを有するエリア

## 立地の魅力

- 主要幹線道路(大阪外環状線)に面し、自動車による広域からのアクセスが良好な立地
- 多様な業種のロードサイド型店舗が出店している、商業全般の集積度が高い立地

## 施設の魅力

- 複合型アミューズメント施設を展開するラウンドワンの売上上位店舗
- ラウンドワンの中でも、ボウリング、ゲーム、カラオケ、スポッチャを展開する最大級規模の施設



取得価格	NOI利回り	償却後NOI利回り	賃貸借残存期間
2,080 百万円	7.4 %	6.1 %	19.0 年
鑑定評価額	2,660 百万円		
所在地	大阪府高槻市辻子3丁目6番4号		
建築時期	2004年11月25日		
土地面積	9,963.85 m <sup>2</sup>	延床面積	19,767.64 m <sup>2</sup>
テナント数	1	主要テナント	ラウンドワン

# 2

## 決算報告と業績予想



新規取得資産  
ラウンドワンスタジアム高槻店



## 分配金水準の持続的成長とポートフォリオ・クオリティの向上に資する施策の実行

### 2014年2月期(第24期)

2013年10月

**公募増資を伴う新規物件の取得** (8物件 約**736**億円)

➢ エクイティ調達額: 約434億円 新規借入調達額: 310億円

2013年12月

**投資法人債の発行(6年ぶり)**

- 発行総額 **75億円** **10**年債 利率**1.108%**
- 調達資金等で短期借入金(112億円)返済 → 長期負債比率**100%**

2014年1月

**既存物件売却** (4物件 約**100**億円)



G DINING 札幌



Gビル神宮前05



Gビル神宮前04



イオンタウン大垣(注1)  
(2014年3月24日売却)

(2014年1月30日売却)

資産入替

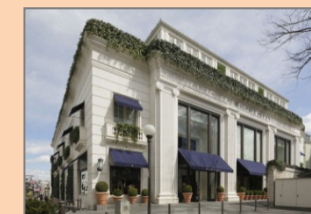
### 2014年8月期(第25期)

2014年3月～4月

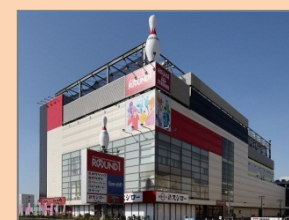
**新規物件取得** (4物件 約**200**億円)



Gビル渋谷01  
(2014年3月25日取得)



Gビル表参道02  
(2014年4月1日取得)



ラウンドワンスタジアム高槻店  
(2014年4月1日取得)



Gビル吉祥寺01  
(2014年4月10日取得)

(注1) イオンタウン大垣は2013年12月19日(第24期)に売却を決定し、2014年3月24日(第25期)に売却を完了しました。

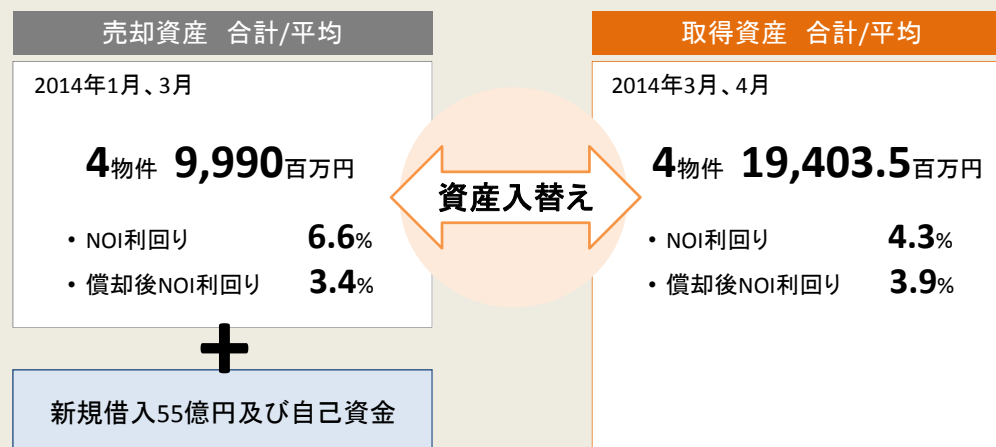
## 資産入替えによるポートフォリオの成長、並びに安定性の向上

## 資産入替えの概要

## ● ポートフォリオの収益性とクオリティ改善による「成長」

- 市場のタイミングを的確にとらえた売却と取得
- 譲渡資金の活用と柔軟なLTVコントロール

## ● 入替え効果を活かした、ポートフォリオの「安定性」のさらなる強化



## ■ 資産入替えの効果

	Before (2013年10月15日時点)	After (2014年4月14日時点)
• 取得価格合計	7,940億円	8,021億円
• ポートフォリオ平均NOI利回り	(注1) 5.3%	(注2) 5.3%
• ポートフォリオ平均償却後NOI利回り	(注1) 3.8%	(注2) 3.8%
• 賃貸借残存期間	7.0年	7.0年
• テナント数	1,040	1,032
• 賃貸可能面積	310万㎡	307万㎡
• 都市型比率 (鑑定評価額ベース)	30.6%	31.9%
• 東京圏比率 (鑑定評価額ベース)	49.1%	50.1%

(注1) ポートフォリオNOIは2014年2月期(第24期)末時点に保有する物件の当該期NOIを年換算した数値の合計に、2014年1月に売却を完了した3物件の年換算NOI(2013年8月期(第23期)実績と2014年2月期(第24期)実績を当該期営業日数(181日)で計算した数値の合計)を加算し求めています。

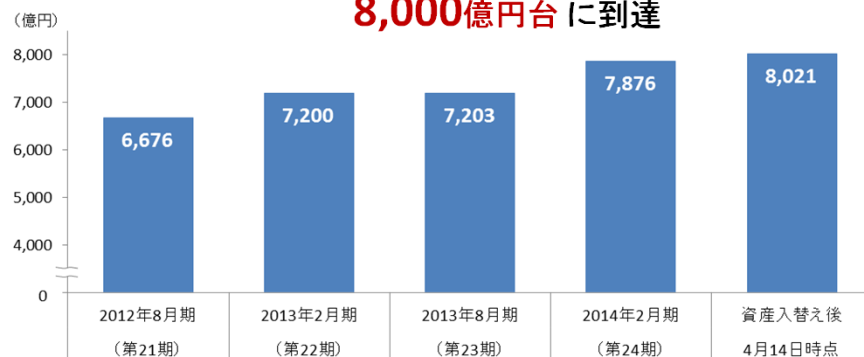
ポートフォリオ平均NOI利回り=ポートフォリオNOI/資産入替前(2013年10月15日時点)取得価格合計  
 ポートフォリオ償却後NOIは、上記ポートフォリオNOIに減価償却費相当分を減算した数値を償却後NOIと読み替えて計算しています。

(注2) ポートフォリオNOIは2014年2月期(第24期)末時点に保有する物件の当該期NOIを年換算した数値の合計に、新規取得4物件の想定年間NOIを加算、2014年3月に売却した1物件の当該期NOIを年換算した数値を減算し求めています。  
 ポートフォリオ平均NOI利回り=ポートフォリオNOI/資産入替後(2014年4月14日時点)取得価格合計  
 ポートフォリオ償却後NOIは、上記ポートフォリオNOIに減価償却費相当分を減算した数値を償却後NOIと読み替えて、計算しています。

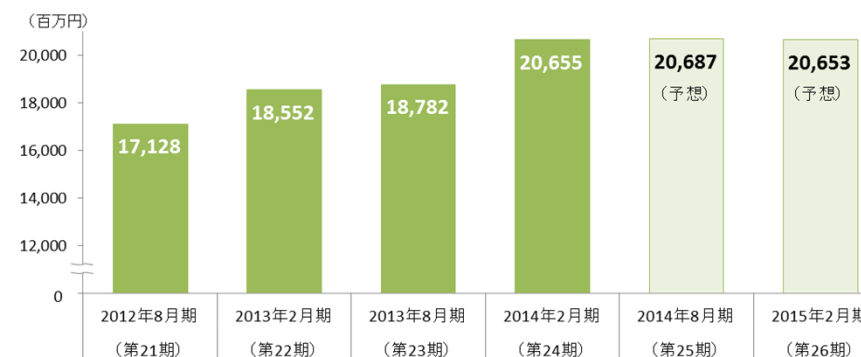


## 資産規模拡大と投資主価値(1口当たり分配金及びNAV)の着実な成長

## 資産規模

2年で**20%**増加**8,000億円台**に到達

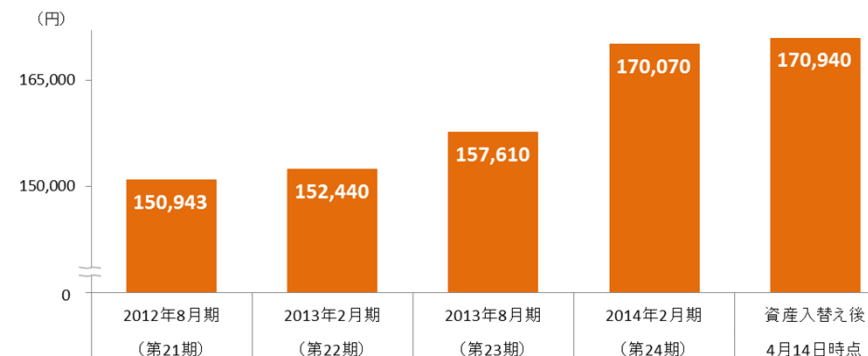
## 賃貸NOI

2年で**21%**増加

## 1口当たり分配金

2年で**7%**増加**4,100円台**に到達

## 1口当たりNAV

2年で**13%**増加

含み損益 (億円)	△114	△39	+63	+267	+287
-----------	------	-----	-----	------	------

各期末NAV: (各期末現在の純資産額+各期末現在のポートフォリオ全体の含み損益) / 各期末現在の発行済投資口数  
 資産入替後NAV: (第24期末現在の純資産額+第24期末現在のポートフォリオ含み損益-売却1物件の含み損益+新規取得4物件の含み損益) / 2014年4月14日現在の発行済投資口数

## 2. 決算報告と業績予想

# 2014年2月期(第24期)決算報告(P/L)

項目	2013年8月期 (第23期)(実績)	2014年2月期 (第24期)(実績)	前期比	第24期期初予想	実績比
営業収益	26,130 百万円	29,083 百万円	+ 2,953 百万円	28,939 百万円	+ 144 百万円
営業費用	15,465 百万円	16,966 百万円	+ 1,501 百万円	—	—
(賃貸NOI)	18,782 百万円	20,655 百万円	+ 1,873 百万円	—	—
営業利益	10,665 百万円	12,116 百万円	+ 1,451 百万円	12,032 百万円	+ 84 百万円
営業外収益	14 百万円	7 百万円	△ 7 百万円	—	—
営業外費用	2,508 百万円	2,535 百万円	+ 26 百万円	—	—
経常利益	8,171 百万円	9,588 百万円	+ 1,417 百万円	9,478 百万円	+ 109 百万円
当期純利益	8,170 百万円	9,614 百万円	+ 1,443 百万円	9,400 百万円	+ 214 百万円
配当積立金積立額(注1)	—	103 百万円	+ 103 百万円	—	+ 103 百万円
分配金総額	8,169 百万円	9,509 百万円	+ 1,340 百万円	9,401 百万円	+ 108 百万円
発行済投資口数	2,079,198 口	2,308,198 口	+ 229,000 口	2,308,198 口	—
1口当たり分配金	3,929 円	4,120 円	+ 191 円	4,073 円	+ 47 円
1口当たりFFO(注2)	6,664 円	6,710 円	+ 46 円	6,647 円	+ 63 円
FFOペイアウトレシオ	59.0 %	61.4 %	—	61.3 %	—
資本的支出	2,233 百万円	1,768 百万円	△ 465 百万円	2,121 百万円	△ 352 百万円
修繕費	170 百万円	188 百万円	+ 18 百万円	204 百万円	△ 15 百万円
合計	2,404 百万円	1,956 百万円	△ 447 百万円	2,325 百万円	△ 368 百万円
減価償却費	5,685 百万円	5,926 百万円	+ 240 百万円	5,942 百万円	△ 16 百万円

(注1) 法人税等調整額の内訳

	金額	備考
① 「川崎ルフロ」資産除去債務計上による税効果会計に基づく繰延税金負債相当額	+77	分配計算に含める
② 将来の税流出を最小限にとどめるため、配当積立金(負ののれん)として積み立て	△103	
「イオンタウン大垣」売却(決定)による繰延税金負債の一部取崩し	△89	分配計算に含めない (→ 配当積立金へ)
「おやまゆうえんHW」除却損の一部税金不一致による繰延税金負債の一部取崩し	△14	
① + ②	△26	

(注2) (当期純利益+不動産等売却損-不動産等売却益+減価償却費+その他不動産関連償却)/発行済投資口数  
なお、2014年2月期(第24期)のFFOの算出に使用される当期純利益には法人税等調整額を含めておりません。

## ■ 2014年2月期の主な変動要因(前期比) (百万円)

営業収益	+2,953
✓ 2013年公募増資による新規取得物件賃料等の増加	+2,589
✓ 「おやまゆうえんHW」リニューアル等	+246
営業費用	+1,501
✓ 2013年公募増資による新規取得物件費用の増加	+938
✓ 「おやまゆうえんHW」リニューアル等	+229
✓ 「おやまゆうえんHW」リニューアル等による除却損	+177
✓ 公募増資による資産運用報酬の増加	+175
営業利益	+1,451
✓ 公募増資に伴う新規借入による支払利息の増加等	△33
経常利益	+1,417
✓ 法人税等調整額(利益)(注1)	+26
当期純利益	+1,443

## ■ 2014年2月期の主な変動要因(期初予想比) (百万円)

営業収益	+144
✓ 催事収入等一時的収入	+91
✓ 受取水道光熱費の増加	+63
✓ 資産売却に伴う賃料収入の減少	△28
✓ 売却益	+25
営業費用	+59
✓ 水道光熱費の増加	+98
✓ PMフィー等の削減	△14
✓ 資産売却による費用の減少	△8
営業利益	+84
経常利益	+109
✓ 法人税等調整額	△104
当期純利益	+214



## 2014年2月期(第24期)決算報告(B/S)

項目	2013年8月末 (第23期末)	2014年2月末 (第24期末)	前期比
総資産①	711,352 百万円	777,706 百万円	+ 66,353 百万円
総負債	390,030 百万円	411,866 百万円	+ 21,835 百万円
有利子負債②	319,751 百万円	342,251 百万円	+ 22,500 百万円
敷金・保証金③	60,732 百万円	61,153 百万円	+ 421 百万円
純資産	321,322 百万円	365,840 百万円	+ 44,518 百万円
LTV (②+③)/①	53.5 %	51.9 %	△ 1.6 ポイント
有利子負債比率 ②/①	44.9 %	44.0 %	△ 0.9 ポイント
長期負債比率(敷金・保証金含む)	97.1 %	100.0 %	+ 2.9 ポイント
固定金利比率	69.1 %	74.4 %	+ 5.3 ポイント
平均デットコスト	1.45 %	1.39 %	△ 0.06 ポイント
物件数	76 物件	81 物件	+ 5 物件
含み損益	+ 6,385 百万円	+ 26,714 百万円	+ 20,328 百万円
帳簿価格	678,711 百万円	742,642 百万円	+ 63,931 百万円
鑑定評価額	685,097 百万円	769,357 百万円	+ 84,260 百万円
配当積立金(負ののれん)	2,326 百万円	(注) 2,430 百万円	+ 103 百万円

(注) 2014年4月14日付の本投資法人役員会における2014年2月期(第24期)「金銭の分配に係る計算書」承認後

## ■ 2014年2月期の主な変動要因(前期比)

	(百万円)
総資産	+66,353
✓ 2013年公募増資による8物件の取得等	+63,931
✓ 現預金の増加	+2,057
総負債	+21,835
✓ 2013年公募増資による8物件取得に伴う長期借入金 金の増加	+31,000
✓ 敷金保証金の増加等	+421
✓ 投資法人債発行	+7,500
✓ 借入金の返済	△16,000
✓ 預り金の減少	△1,326
純資産	+44,518
✓ 投資口発行に伴う出資の増加	+43,465

## 2. 決算報告と業績予想

# 今後1年間の業績予想

項目	2014年2月期 (第24期) (実績)	2014年8月期 (第25期) (予想)	第24期比
営業収益	29,083 百万円	29,376 百万円	+ 292 百万円
(賃貸NOI)	20,655 百万円	20,687 百万円	+ 31 百万円
営業利益	12,116 百万円	12,139 百万円	+ 22 百万円
経常利益	9,588 百万円	9,521 百万円	△ 66 百万円
当期純利益	9,614 百万円	9,521 百万円	△ 92 百万円
配当積立金積立額	103 百万円	—	△ 103 百万円
分配金総額	9,509 百万円	9,521 百万円	+ 11 百万円
発行済投資口数	2,308,198 口	2,308,198 口	—
1口当たり分配金	4,120 円	4,125 円	+ 5 円
1口当たりFFO (注)	6,710 円	6,662 円	△ 48 円
FFOペイアウトレシオ	61.4 %	61.9 %	—
資本的支出	1,768 百万円	3,465 百万円	+ 1,697 百万円
修繕費	188 百万円	199 百万円	+ 10 百万円
合計	1,956 百万円	3,664 百万円	+ 1,707 百万円
減価償却費	5,926 百万円	5,903 百万円	△ 23 百万円

(注) (当期純利益 + 不動産等売却損 - 不動産等売却益 + 減価償却費 + その他不動産関連償却) / 発行済投資口数

項目	2015年2月期 (第26期) (予想)	第25期比
営業収益	29,193 百万円	△ 183 百万円
(賃貸NOI)	20,653 百万円	△ 34 百万円
営業利益	12,100 百万円	△ 39 百万円
経常利益	9,532 百万円	+ 10 百万円
当期純利益	9,531 百万円	+ 10 百万円
配当積立金積立額	—	—
分配金総額	9,532 百万円	+ 11 百万円
発行済投資口数	2,308,198 口	—
1口当たり分配金	4,130 円	+ 5 円
1口当たりFFO (注)	6,691 円	+ 29 円
FFOペイアウトレシオ	61.7 %	—
資本的支出	3,293 百万円	△ 172 百万円
修繕費	178 百万円	△ 20 百万円
合計	3,472 百万円	△ 192 百万円
減価償却費	5,913 百万円	+ 10 百万円

### 2014年8月期の主な変動要因(第24期実績比) (百万円)

営業収益	+292
✓ 2013年公募増資による新規取得物件賃料等の通期寄与	+643
✓ 資産入替え (売却物件賃料等△480、取得物件賃料等+404)	△76
✓ 既存物件 (違約金減少△185、テナント入替えダウンタイム△143、 受取水道光熱費+107等)	△274
営業費用	+270
✓ 2013年公募増資による新規取得物件費用等の通期寄与 (内、固都税費用化 +246)	+594
✓ 資産入替え(売却物件費用等△314、取得物件費用等+59)	△254
✓ 既存物件(除却損の反動減△234、水道光熱費+143等)	△121
✓ 資産運用報酬	+67
営業利益	+22
✓ 投資法人債発行等による支払利息等	△88
経常利益	△66
✓ 法人税等調整額(利益)の剥落	△26
当期純利益	△92

### 2015年2月期の主な変動要因(第25期予想比) (百万円)

営業収益	△183
✓ 資産入替え (売却物件賃料等△86、取得物件賃料等+77)	△8
✓ 既存物件 (契約更新に伴う調整額等△68、受取水道光熱費△64等)	△174
営業費用	△144
✓ 資産入替え(売却物件費用等△42、取得物件費用等+8)	△34
✓ 既存物件(水道光熱費△94、除却損+46)	△57
✓ 資産運用報酬	△62
営業利益	△39
✓ 投資口交付費償却の減少等	+49
経常利益	+10
当期純利益	+10



# 3

## 外部環境と成長戦略



新規取得資産  
Gビル吉祥寺01

## マクロ・小売環境を注視しつつ、不動産マーケット動向を見極め

マクロ環境	小売環境	不動産環境
<p><b>実質GDP成長率</b></p> <p>4四半期連続 前期比プラス(2013年) (景気先行き判断DI: 2013年11月からは3か月連続低下)</p>	<p><b>小売販売額</b></p> <p>継続的改善傾向</p>	<p><b>J-REITによる不動産取得額</b></p> <p>過去最大 約2.2兆円 (2013年実績)</p>
<p><b>消費者物価指数(CPI)</b></p> <p>前年同月比で1.3%の上昇(2014年2月)</p>	<p><b>百貨店販売額</b></p> <p>主力衣料品・身の回り品・高額商品 (宝飾・貴金属品等)伸び顕著</p>	<p><b>商業用不動産</b></p> <p>都市部中心 取得競争の高まり 取得キャップレート水準の低下傾向継続</p>
<p><b>現金給与総額</b></p> <p>前年同月と同水準(2014年2月)</p>	<p><b>スーパーマーケット売上</b></p> <p>前年比をやや上回る水準</p>	<p><b>都市部リーシング</b></p> <p>出店意欲増加傾向による未稼働床の リーシング状況改善</p>
<p>➡ <b>CPIと賃金の動向を注視</b></p> <p><b>ポイント</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 政府経済政策パッケージの効果</li> </ul>	<p>➡ <b>消費税増税の影響を注視</b></p> <p><b>ポイント</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 中長期的な消費全般への影響</li> <li>✓ 主要小売事業者の業績への影響</li> </ul>	<p>➡ <b>上昇・回復基調にあるマーケット動向の見極め</b></p> <p><b>ポイント</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 賃貸条件の改善機会</li> <li>✓ 取得キャップレート水準の動向</li> </ul>

## 都市型商業施設は順調、郊外型商業施設は安定して推移

都市型  
商業施設

JRFポートフォリオ (2014年4月14日現在)

33 物件 31.9%

(鑑定評価額ベース)

- 海外の高級ブランド品等を販売する店舗における売上の伸びは引き続き顕著
- 出店意欲の増加傾向により、稼働率は高い水準を維持
- 都市型フラッグシップ物件(ジャイル)の売上は順調に推移

郊外型  
商業施設

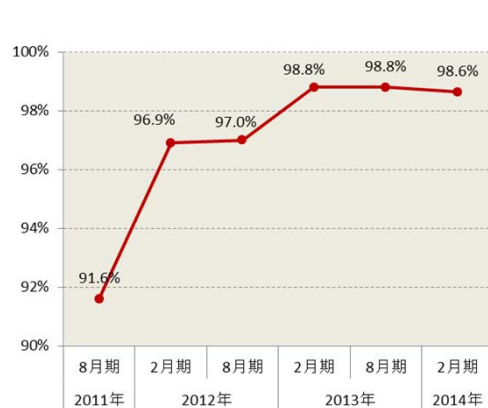
JRFポートフォリオ (2014年4月14日現在)

51 物件 68.1%

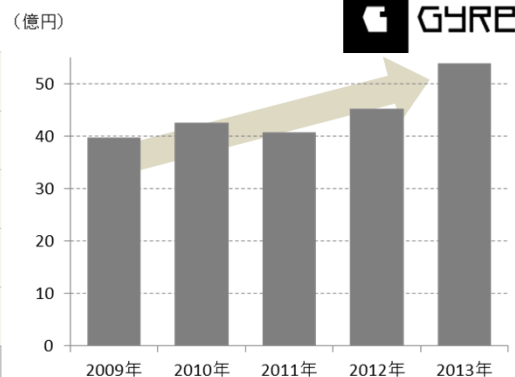
(鑑定評価額ベース)

- 主要テナントである大手小売り各社の業績は前期比増収減益基調、収益改善に取り組み中
- 郊外型商業施設の売上は全般として安定的に推移
- 郊外型フラッグシップ物件(mozoワンダーシティ)の売上は安定して推移

## ■ 都市型商業施設の平均稼働率推移



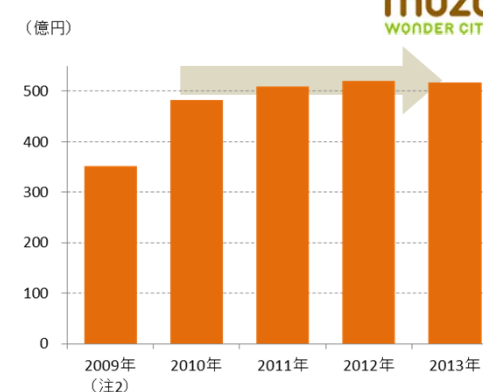
## ■ ジャイルにおける年間売上実績の推移



(注) 暦年ベース

■ 郊外型商業施設の  
前年同月比売上高推移

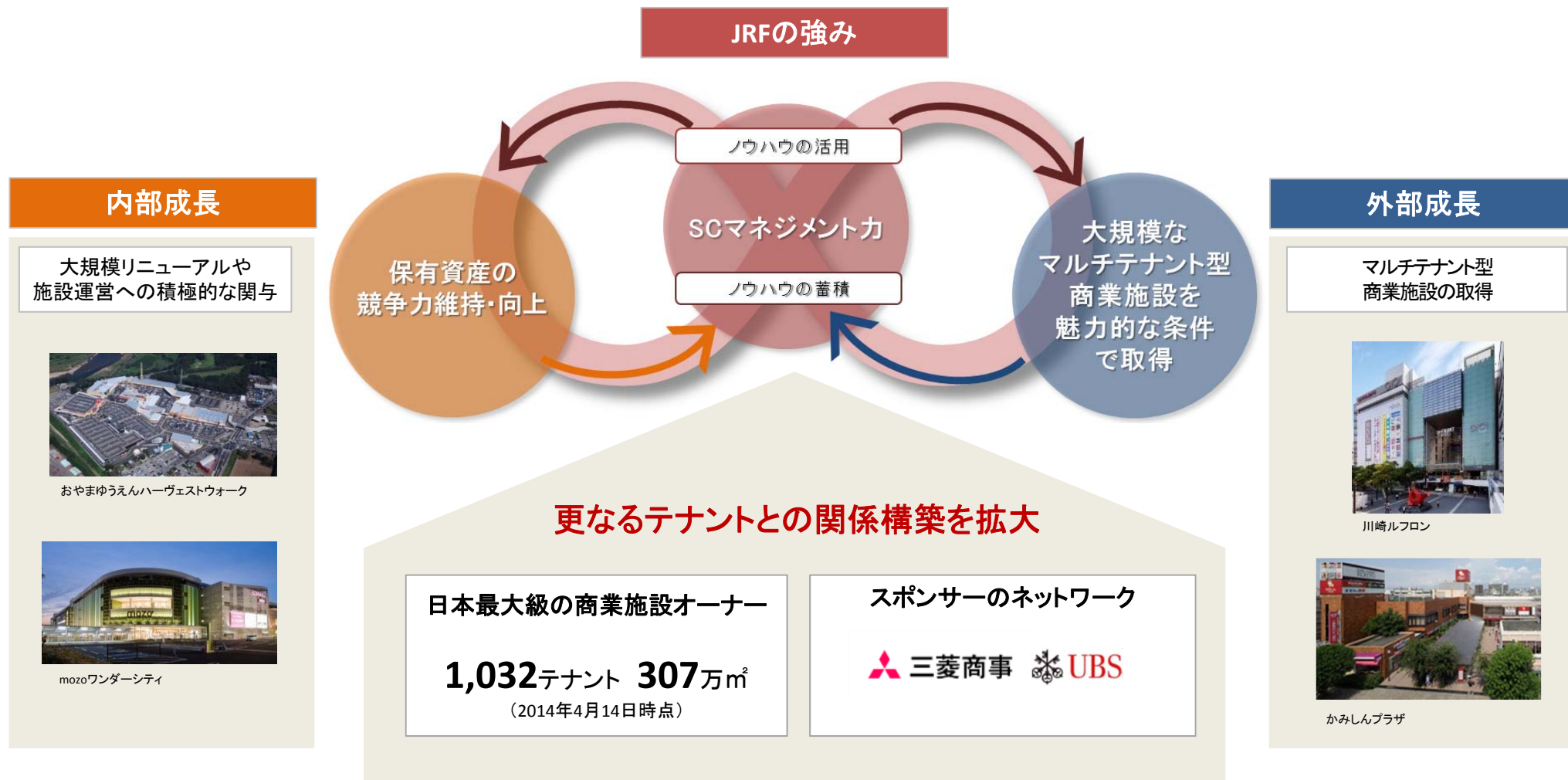
(注1) 郊外型物件の売上高は、資産運用会社によるヒアリングベース  
(注2) ベンチマークは、商業販売統計の大型小売店業態別販売額(既存店)前年比ベース

■ mozoワンダーシティにおける  
年間売上実績の推移

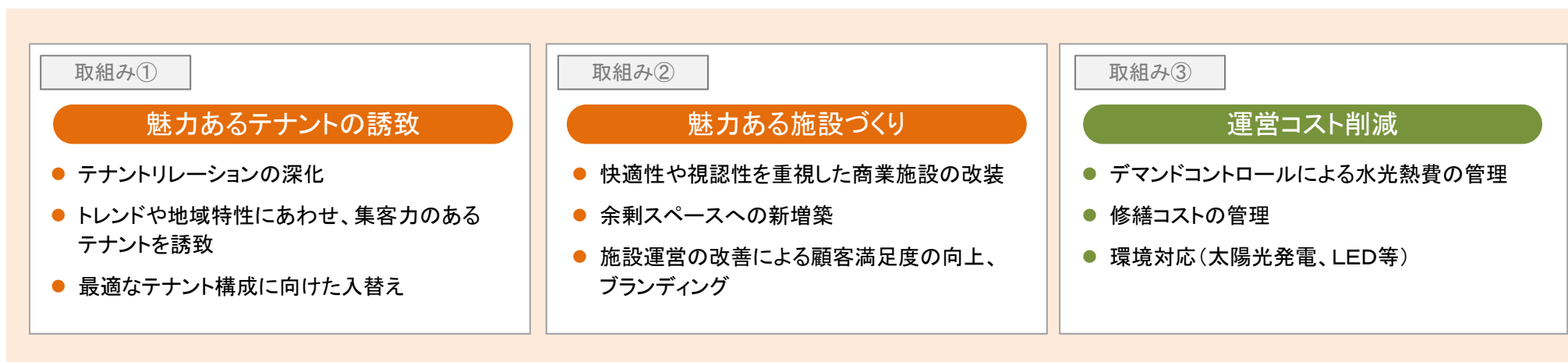
(注1) 暦年ベース  
(注2) 2009年については、4月開業から12月までの9か月間の合計です。



## 高度なSCマネジメント力により外部成長と内部成長を相乗的に追求

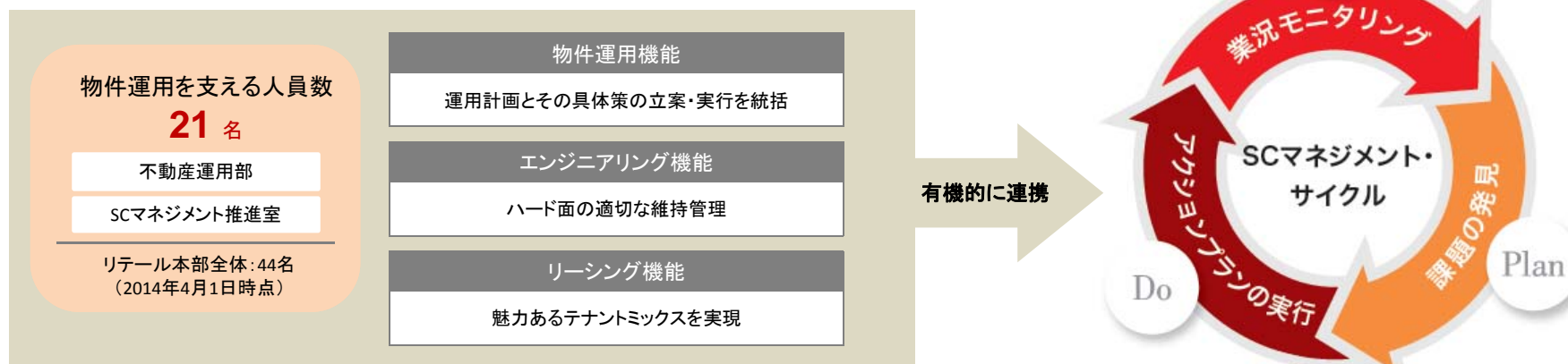


## SCマネジメントとは： 商業施設の競争力向上を図る取り組み



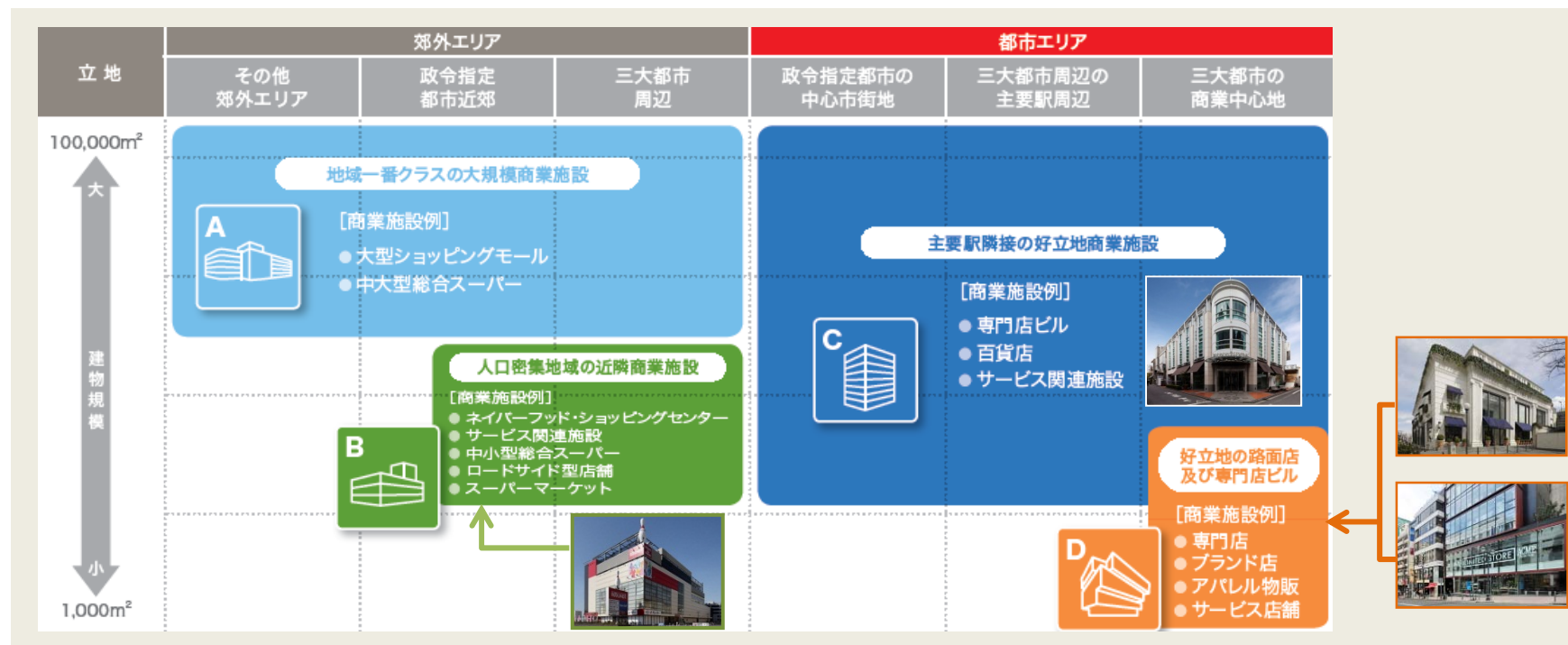
### SCマネジメント・サイクルの確立とそれを支える運用体制

- 各機能・付加価値を有機的に連携させた、高度なSCマネジメントを実現



## 多様な投資ターゲット、投資機会を捉えた厳選投資

## 投資ターゲット



## 投資機会

	A	B	C	D
不動産売買マーケットへの供給状況	少ない	やや多い	やや多い	少ない
競合先	やや増加	増加	増加	かなり増加



## 豊富なディールソースを活用した取得パイプライン

### 豊富なディールソース

#### 独自のネットワーク

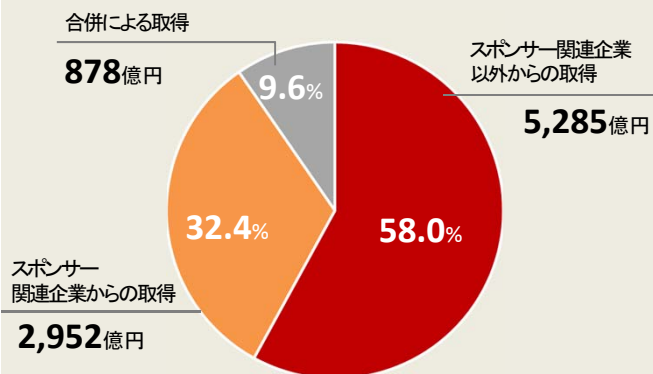
国内最大級の商業施設の買い手としての  
取得実績に基づくネットワーク

- 上場以来12年間の資産取得のトラックレコード

- 国内最大級の商業施設特化型J-REITとしての  
取得実績

上場以来の累計取得総額

約**9,100**億円



#### オーナー及びテナントへのCRE (Corporate Real Estate) 戦略アプローチ

商業施設のオーナー及びテナントニーズに  
応えるノウハウ

- オフバランス化のニーズ
- テナント出店ニーズ

- CRE戦略アプローチによる取得事例

株式会社ラウンドワンの財務  
体質強化ニーズを捉え、売上  
上位店舗のセール&リース  
バック提案



ラウンドワンスタジアム  
高槻店

株式会社テイクアンドグヴ・  
ニーズの資金調達ニーズを捉え、旗艦店底地のセール&  
リースバックを提案



アーカンジェル代官山(底地)

#### 三菱商事グループ



三菱商事グループとのコラボレーション

- 三菱商事グループが開発、保有する資産の取得
- 三菱商事グループが組成したファンドからの取得

- 三菱商事グループとのコラボレーション事例

三菱商事都市開発株式会社が  
開発・リーシングし、竣工後  
に本投資法人が取得



Gビル渋谷01

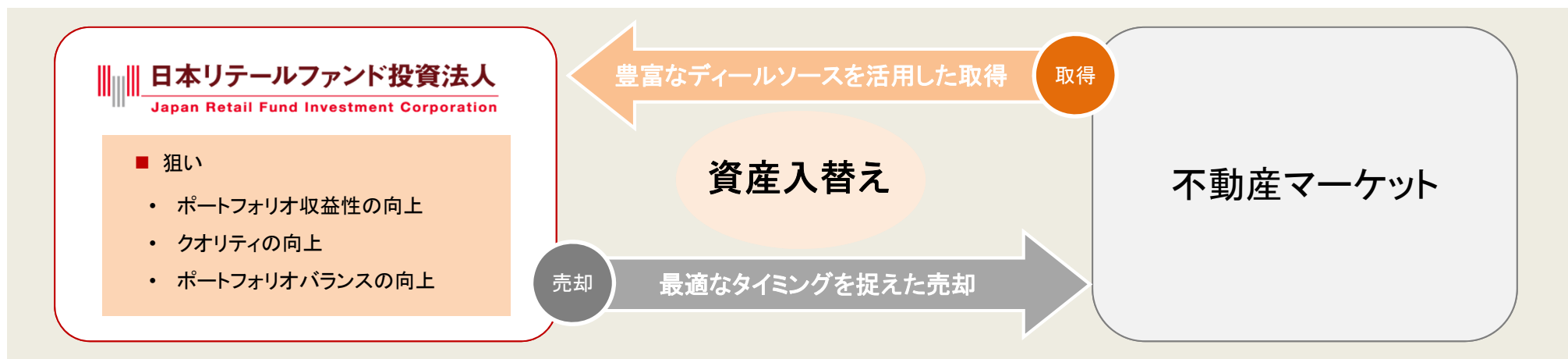
表参道のランドマーク物件を  
三菱商事グループとのコラボ  
レーションにより取得



Gビル表参道02

## 資産入替えによるポートフォリオ収益性及び安定性の向上

## 資産入替えの考え方



## ポートフォリオ収益性向上を伴った資産入替えの事例

## ■ 2010年3月～4月実施



さいたま浦和8953ビル

売却

資産入替え

取得

Gビル  
新宿01Gビル  
神宮前03

物件数	売却価格	償却後 NOI利回り	物件数	取得価格	償却後 NOI利回り
1物件	261億円	2.4%	7物件	約244億円	3.9%

## ■ 2014年1月～4月実施



G DINING 札幌



Gビル神宮前05

売却

資産入替え

取得

Gビル  
表参道02Gビル  
渋谷01

物件数	売却価格	償却後 NOI利回り	物件数	取得価格	償却後 NOI利回り
4物件	約100億円	3.4%	4物件	約200億円	3.9%

## 資産価値向上に向けたアクションプランの実行

### Growth (収益向上のための施策)

#### 狙い

- 施設競争力向上による 将来CFの増加

#### 手法

- SCマネジメント力を活かした積極的なリニューアルによる、魅力あるテナント誘致と施設づくり

#### 事例

- おやまゆうえんハーヴェストウォーク  
(新規有力テナント誘致と環境デザインの一新)等

### Stability (収益安定化のための施策)

#### 狙い

- 経年物件の施設競争力確保と、契約安定化による、リスクの低減

#### 手法

- 長期的な営業継続に向けた、改善提案・実施
- 経済条件見直しに合わせ、契約期間の長期化・解約不可期間の確保等
- タイミングを的確に捉え、売却も検討

#### 事例

- イオン八事(一部賃料減額と契約期間延長)
- イオンタウン大垣(売却による資産入替え)

各施策をポートフォリオ全体でマネジメント

ポートフォリオの収益性及び安定性の向上



# おやまゆうえん ハーヴェストウォーク

## リニューアルにより施設全体の収益性向上を達成へ

～ 100% 稼働で 2014年4月26日グランドオープン ～

### リニューアルによる施設全体への効果

投資額： 13.3億円 (A)	リニューアル前 <sup>(注1)</sup>	リニューアル後 <sup>(注2)</sup> (想定)	効果
・ 年間売上高	約150 億円	約180 億円	<b>+30 億円</b>
・ 年間不動産賃貸事業収入	11.2 億円	16.9 億円	<b>+5.7 億円</b> ( +50.9% )
・ 年間NOI	4.9 億円	6.7 億円	<b>+1.8 億円 (B)</b> ( +36.7% )
・ 年間NOI利回り <sup>(注3)</sup>	4.9 %	6.5 %	<b>+1.6 %</b>
・ 年間NOI増加分/支出額合計 (B/A)	—	—	<b>13.6 %</b>

(注1) 2012年8月期(第21期)と2013年2月期(第22期)の実績値合計です。

(注2) 巡航ベース(2015年2月期(第26期)以降)の想定年間金額です。

(注3) 年間NOI利回りは、年間NOIを取得価格で除したものを言います。  
なお、リニューアル後想定には、今回の増改築による追加取得を含みます。

### ■ 契約形態の見直し

賃料・共益費等のみのパス・スルーから、全ての収入・費用をパス・スルーする、「完全パス・スルー型マスターリース」へ契約変更(期間10年間)

### ■ 環境デザインの一新

※グランドオープンに向けて工事中

#### ～ SHOPPING IN THE PARK ～

オープンモールの強みを強化し、お客様に公園で過ごしているような空気の中でショッピングを楽しんでいただく環境を構築

### ■ 新規有力テナントの誘致

OLD NAVY(栃木県初出店)、ユニクロ無印良品等を誘致



## SCマネジメント力を活用した保有物件の活性化

ポテンシャルの抽出・検証

×

積極的なアクション

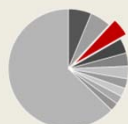
### 対象物件

#### mozoワンダーシティ



#### ポートフォリオ 賃料割合

4.8%  
(準共有持分60%分)



#### ポテンシャル

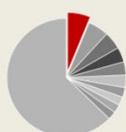
- 大都市圏の豊富な周辺人口と良好な交通アクセス
- 中部エリア一番店としての高い認知度

#### ならファミリー



#### ポートフォリオ 賃料割合

6.2%



#### ポテンシャル

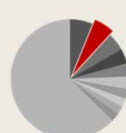
- 豊富な周辺人口と高い所得水準
- 主要駅前立地と希少性のある大規模床
- 大手百貨店の集客力

#### 川崎ルフロ



#### ポートフォリオ 賃料割合

5.6%



#### ポテンシャル

- 大都市圏の豊富な周辺人口と前面通行量
- 主要駅前立地と希少性のある大規模床
- 核テナントの高い認知度と集客力

### アクションプランの方向性

#### Next-stage

中部エリア代表から日本代表へ

- 2015年に専門店約200テナント、賃貸面積約4万㎡の契約が終了
- ポジショニングの向上を目指した大規模テナント入替
- リニューアルオープン時期は2015年夏～秋を目指す

#### Re-positioning

都心型ハイグレードSCへ

- 2015年に専門店約100テナント、賃貸面積約1.2万㎡の定期借家契約が終了
- 核テナントの一部専門店化、ハイセンスなテナント誘致によるテナントミックスの再構築
- リニューアルオープン時期は2015年秋～2016年春を目指す

#### Re-vitalization

圧倒的な商業ポテンシャル

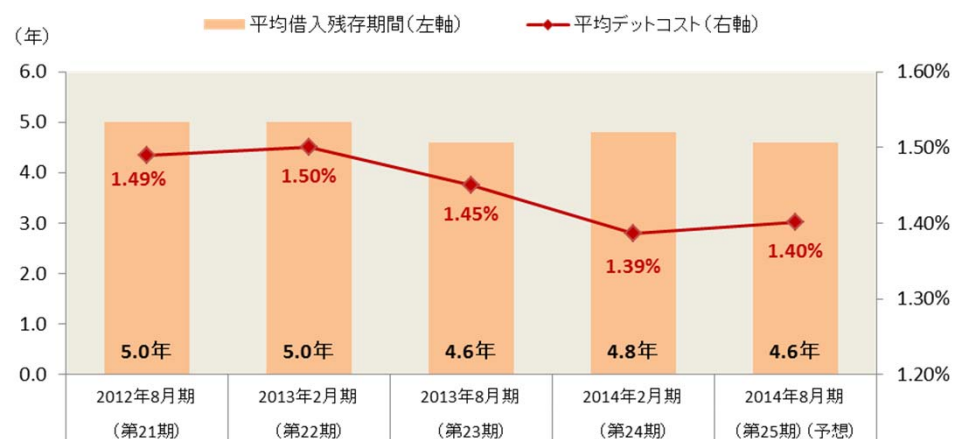
- デイリーユースの強化、大型核テナント誘致等のリニューアル計画作成中
- 主要な新規テナント候補へのヒアリングを開始

## 財務安定性の向上とデットコスト・コントロールを重視した財務戦略の実施

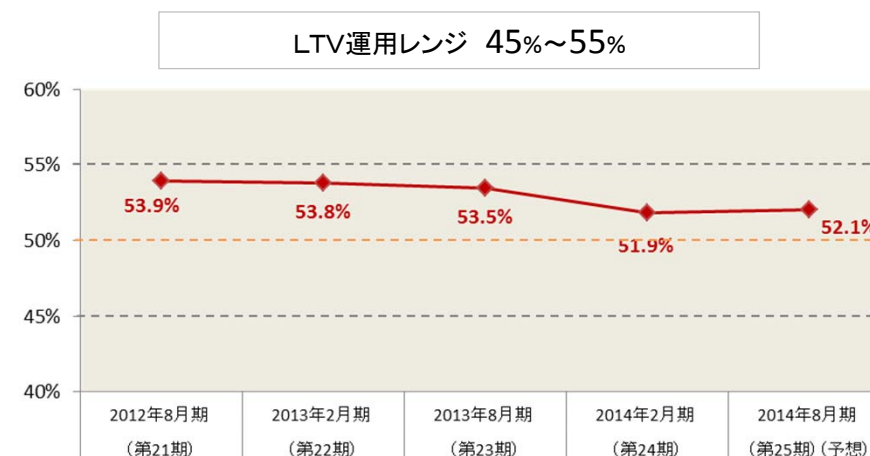
## 各種財務指標の推移

	2012年8月期 (第21期)	2013年2月期 (第22期)	2013年8月期 (第23期)	2014年2月期 (第24期)	2014年8月期 (第25期)(予想)	第25期(予想) ／第21期
① LTV (敷金・保証金含む)	53.9 %	53.8 %	53.5 %	51.9 %	52.1 %	△1.8 ポイント
有利子負債比率	44.7 %	45.1 %	44.9 %	44.0 %	44.2 %	△0.5 ポイント
② 長期負債比率	96.0 %	97.1 %	97.1 %	100.0 %	100.0 %	+4.0 ポイント
③ 固定金利比率	45.6 %	55.3 %	69.1 %	74.4 %	73.7 %	+28.1 ポイント
④ 平均デットコスト	1.49 %	1.50 %	1.45 %	1.39 %	1.40 %	△0.09 ポイント

## ■ デットコスト・コントロールを重視しつつ、長期安定的な財務基盤の強化



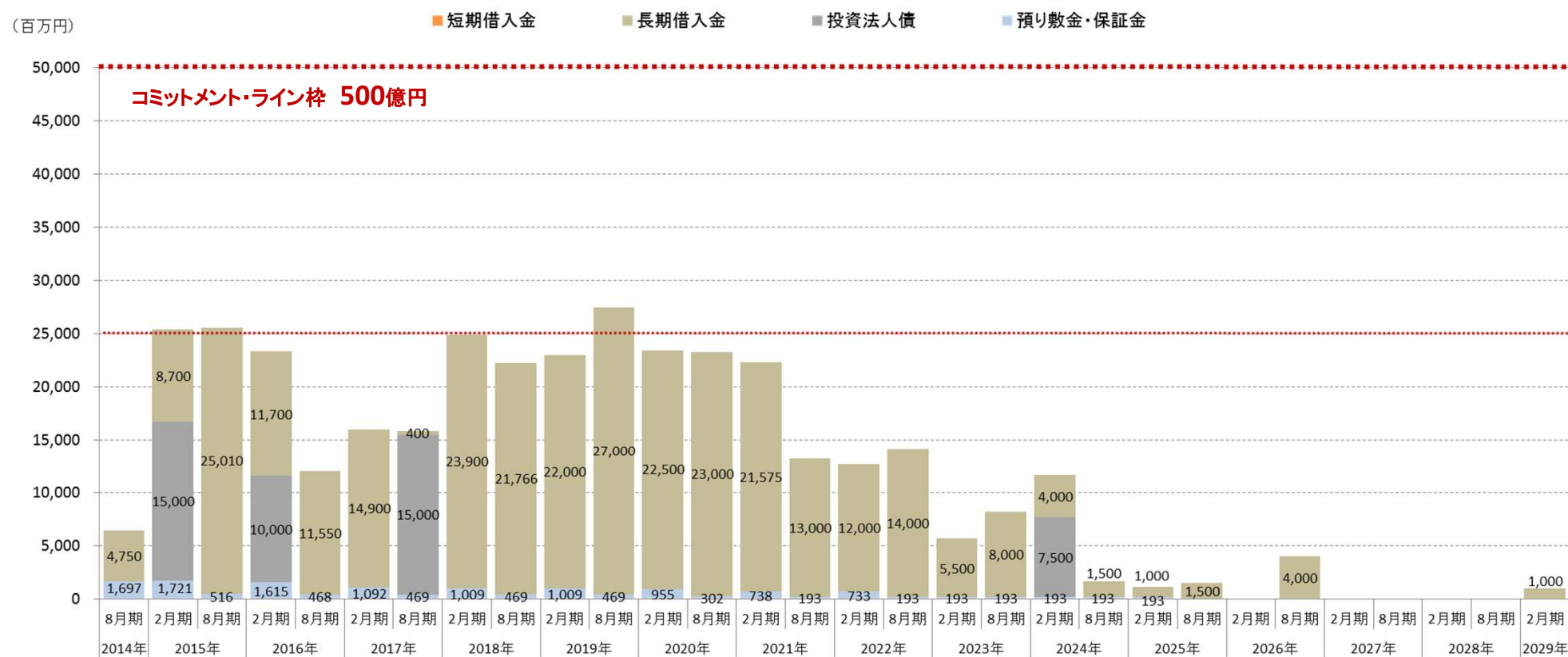
## ■ LTV (敷金・保証金含む) 水準の緩やかな引下げ





## コミットメント・ライン枠の範囲内で返済期日を分散化・平準化

返済期日分散 (2014年4月1日時点)



強みとしてのSCマネジメント力を活かした成長戦略により  
**分配金水準の持続的な成長**を目指す

外部成長戦略

Growth

- 1 多様な投資ターゲットと機会を捉えた厳選投資
- 2 豊富なディールソースを活用した取得パイプライン
- 3 資産入替えによるポートフォリオ収益性及び安定性の向上

内部成長戦略

Growth & Stability

- 1 資産価値向上に向けたアクションプランの実行
  - 収益性向上のための施策
  - 収益安定化のための施策
- 2 SCマネジメント力を活用した保有物件の活性化

財務戦略

Stability

- 1 財務安定性の向上とデットコスト・コントロールを重視した財務戦略の実施
- 2 コミットメント・ライン枠の範囲内で返済期日を分散化・平準化

# 4 JRFのサステナビリティ・マネジメント



イオンモール伊丹



mozoワンダーシティ



## 基本的な考え方と取組み体制の構築

### 資産運用会社とともに、サステナビリティの考え方を共有し、共に取組みを推進

#### 資産運用会社のサステナビリティ方針

三菱商事・ユービーエス・リアルティ株式会社はESGの対応を進めており、2013年に責任不動産投資（ESG）に関する以下の基本方針を整備しました。本投資法人（JRF）についても、この考え方に基づいて運用を行っています。

- ・ 「環境憲章」の制定
- ・ 「責任不動産投資に係る基本方針」の策定
- ・ 国連事務総長が提唱した「責任投資原則（PRI）」への署名

Signatory of:



- ・ 環境省が事務局の「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則（21世紀金融行動原則）」への署名

ESGとは、**Environmental**（環境）、**Social**（社会）、**Governance**（企業統治：ガバナンス）のことです。企業がESGの課題に適切に配慮・対応を行うことが、地球環境問題や社会的な課題の解決・改善、さらに、資本市場の健全な育成・発展につながると考えています。

#### 資産運用会社におけるサステナビリティ体制

##### ■ サステナビリティ・コミッティーの設置

- ・ 責任不動産投資をさらに組織的に推進するため、2013年に組織
- ・ 社長を委員長としてJRFの運用を担当しているリテール本部の主要メンバー、各部門の主要メンバー等で構成

##### ■ 2013年度の活動

###### 組織作り

- ・ サステナビリティ・コミッティーを設置し、資産運用会社のESGマネジメント体制を整備
- ・ リテール本部にESGチームを設置し、JRFのサステナビリティ活動体制を強化

###### 方針・宣言

- ・ 環境憲章、責任不動産投資に係る基本方針の策定、責任投資原則への署名により、資産運用会社としての取り組み方針を決定

###### 日本リテールファンド投資法人でのサステナビリティ活動

- ・ エネルギーマネジメントシステムによるエネルギー消費管理体制を強化
- ・ LED照明の導入、空調のファインチューニングの実施などによりエネルギー消費量を低減
- ・ プロパティマネージャーとの協業により、現場と一体となったサステナビリティ活動を推進

## サステナビリティの主要な取り組み

保有する商業施設が地域の皆様に愛される施設となるため、テナントの皆様が自ら行う取り組みを応援するとともに、環境や社会全体のサステナビリティを確保するための試みを推進

### 環境への配慮

#### ■ エネルギーの施策

##### テナントとの協力関係

施設の効率性を高めるための初期投資をJRFが行い、テナントから月額賃料に含めて回収することで、一時的な投資負担をかけずに光熱費の削減を実現

##### 省エネ・CO2の削減 ～ソーラーパネルの設置、LED照明の導入

施設壁面にソーラーパネルを設置し、発電電力を施設で利用することで、CO2の削減を実現しています。  
また、従来の白熱照明より発光効率が高いLED照明の導入を、電力自体の節減が可能となることから積極的に進めています。



#### ■ 緑化への取り組み

施設の緑化は、省エネ効果とともにお客さまに開放的な空間を創出し、緑を香りや視覚から取り入れることで、人々のリラクゼーション効果を促します。

- ・メインエントランスや、駐車場の壁面緑化
- ・屋上、エントランス緑化
- ・施設内緑化



### 社会貢献への取り組み

#### ■ 国連の難民支援キャンペーン

国連の難民支援機関UNHCRの日本における公式支援窓口である国連UNHCR協会をサポートしております。具体的には、JRFの保有物件の空スペース等を同協会に無償提供し、「国連の難民支援キャンペーン」の活動の場としてご活用いただいております。また、このような活動支援に対し、本投資法人が資産運用を委託する三菱商事・ユービーエス・リアルティ株式会社に国連UNHCR協会より感謝状が贈られました。



#### ■ 外部機関からの評価

##### GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark)への参加

JRFは、2013年に実施されたGRESBの不動産事業者に対する環境対応調査において「マネジメントと方針」への取り組みが優れている「Green Talk」の認定を受けています。

