証券コード 8953

米国ADR(OTC)：JNRFY

G-Bldg. Midosuji 02

確かな今を、豊かな明日へ。

MC-UBS GROUP

2018年2月期(第32期)

決算説明会資料

第32期：2017年9月1日～2018年2月28日

日本リテールファンド投資法人

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

目次

1. JRFの事業戦略 ..... P. 2
2. 自己投資口取得の効果 ..... P. 4
3. 中期的目標と今後の取得戦略 ..... P. 6
4. サステナビリティへの取組み ..... P. 13
5. 事業戦略の実行 ..... P. 17
6. 決算報告と業績予想 ..... P. 30

1. JRFの事業戦略

G-Bldg. Minami Aoyama 01

投資主価値向上を実現するための事業戦略を継続

事業戦略

投資戦略

更なるポートフォリオ基盤拡充のための、
資産規模拡大

ポートフォリオの質向上のための、
資産の入替え

高い立地ポテンシャルを有する物件取得による
SCマネジメントを前提とした、
将来の内部成長機会の確保

運用戦略

SCマネジメント力を活用した、
収益性の向上

契約安定化等による将来リスクの低減による、
安定性の向上

財務戦略

取得環境と投資口価格に応じた、
エクイティマネジメント

借入金の返済期日の分散、長期・固定化、
危機対応手段の確保による、
財務安定性の継続

新規借入先の開拓や投資法人債の発行による、
調達手段の多様化

2. 自己投資口取得の効果

G-Bldg. Shibuya 01

自己投資口取得を通じ投資主価値の向上を実現

実施内容

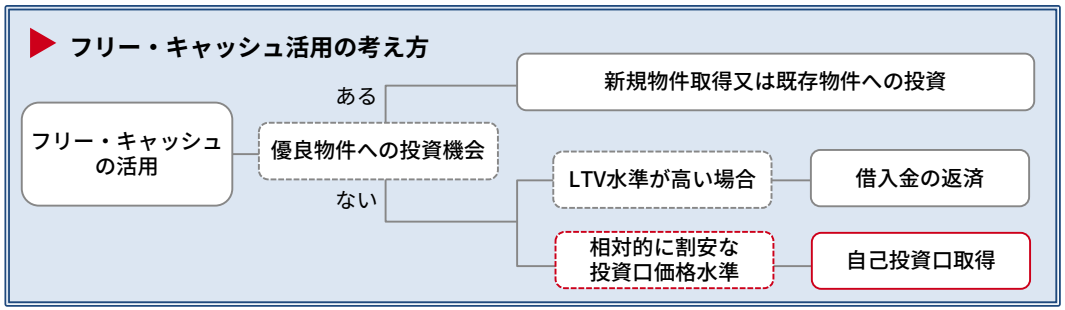
取得した投資口の総数	49,181口(注) (発行済投資口の総口数(自己投資口を除く)に対する割合1.88%)
投資口の取得価額の総額	9,999,980,266円
取得期間	2017年10月17日～2018年1月23日
取得資金	手元資金

(注) 取得した投資口は2018年2月期(第32期)中に消却しました。

今後の自己投資口取得の実施の考え方

投資主価値向上のための施策の1つ

- 減価償却費(年間約120億円)から生み出されるフリー・キャッシュ(注1)の活用による、投資主価値向上のための施策を実行



自己投資口取得の効果

投資口価格、1口当たり分配金、1口当たりNAV 全ての数値が向上

■ 投資口価格

自己投資口取得前 (2017年10月16日終値)		自己投資口取得後 (2018年1月23日終値)
200,400円	+7.4%	215,300円

■ 1口当たり分配金

	自己投資口取得前		自己投資口取得後
2018年2月期(第32期)	4,330円	+80円	4,410円
2018年8月期(第33期)	4,330円	+100円	4,430円

■ 1口当たりNAV(注2)

自己投資口取得前		自己投資口取得後(注3)
213,500円	+100円	213,600円

(注1) フリー・キャッシュとは、減価償却費から機能維持に伴うCAPEXと借入金や保証金の約定弁済金額相当分を差し引いた金額をいいます。
(注2) 1口当たりNAV(*)＝NAV÷発行済投資口数　以下、同じです。
(*) NAV＝出資総額＋保有する不動産関連資産の含み益(鑑定評価額(又は調査価格) －不動産関連資産の帳簿価額又は取得価格)
(注3) 自己投資口取得前のNAVから自己投資口取得額の総額を減算、また、自己投資口取得前の発行済投資口数から取得した投資口数の総数を減算し算出しています。

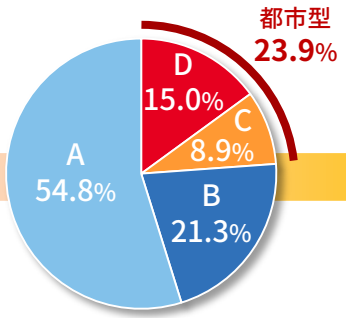
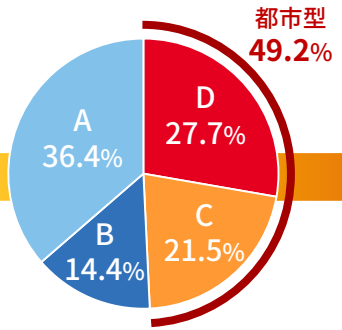
3．中期的目標と今後の取得戦略

G-Bldg. Midosuji 01

ポートフォリオの進化

立地優位性・テナント代替性の高いポートフォリオへの進化

ポートフォリオの進化

	2013年2月期(第22期)	2018年2月期(第32期)		中期的目標(注1)
資産規模 (取得価格ベース)	7,200億円	9,101億円	マーケットを注視し、厳選投資	1兆円
投資ターゲット(注2)別 (鑑定評価額ベース)			都市型資産の取得を継続	
1口当たりNAV	152,400円	217,000円	更なる投資主価値の向上を目指す	

(注1)　中期的な目標であり、実現を保証するものではありません。
(注2)　投資ターゲットについては、Aを「地域一番クラスの大規模商業施設」、Bを「人口密集地域の近隣商業施設」、Cを「主要駅隣接の好立地商業施設」、Dを「プライム立地の商業施設」として分類しています。以下同じです。

JRFの都市近郊・郊外型資産の立地優位性①

従来の「郊外型」という表現では、JRFのポートフォリオを表現し切れていない

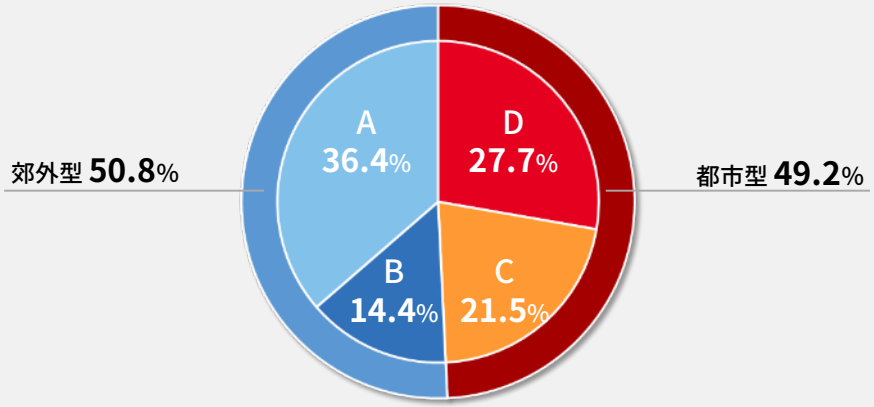
これまでのポートフォリオ定義

	郊外型	都市型
立地	三大都市・政令指定都市及びその周辺、その他郊外エリア	三大都市等の商業中心地

投資ターゲット

A	地域一番クラスの大規模商業施設	C	主要駅隣接の好立地商業施設
B	人口密集地域の近隣商業施設	D	プライム立地の商業施設

2018年2月期(第32期)末時点
(鑑定評価額ベース)



従来定義の懸念点

JRFが保有する「郊外型 (Suburban-type)」の多くが大都市近郊の人口集中地区に立地しているにも関わらず、英語圏においては「郊外 (Suburban)」という言葉が、田舎を連想させている。

▶ 従来のポートフォリオ定義における「郊外型 (Suburban-type)」という表現では、JRFのポートフォリオを表現し切れていない

＜従来定義における主な郊外型資産＞

A

■ 商圏人口

1km圏	50,815人
3km圏	412,551人
5km圏	1,016,608人
10km圏	3,545,011人

イオンモール鶴見緑地
(大阪府大阪市鶴見区)

■ 商圏人口

1km圏	57,495人
3km圏	475,101人
5km圏	1,172,306人
10km圏	4,417,028人

イオン板橋ショッピングセンター
(東京都板橋区)

B

■ 商圏人口

1km圏	67,508人
3km圏	552,771人
5km圏	1,412,452人

サミットストア中野南台店
(東京都中野区)

■ 商圏人口

1km圏	40,638人
3km圏	345,765人
5km圏	708,429人

京都ファミリー
(京都府京都市右京区)

JRFの都市近郊・郊外型資産の立地優位性②

JRF保有の郊外型資産(大規模商業施設・近隣商業施設)のほとんどは、人口集中地区に立地

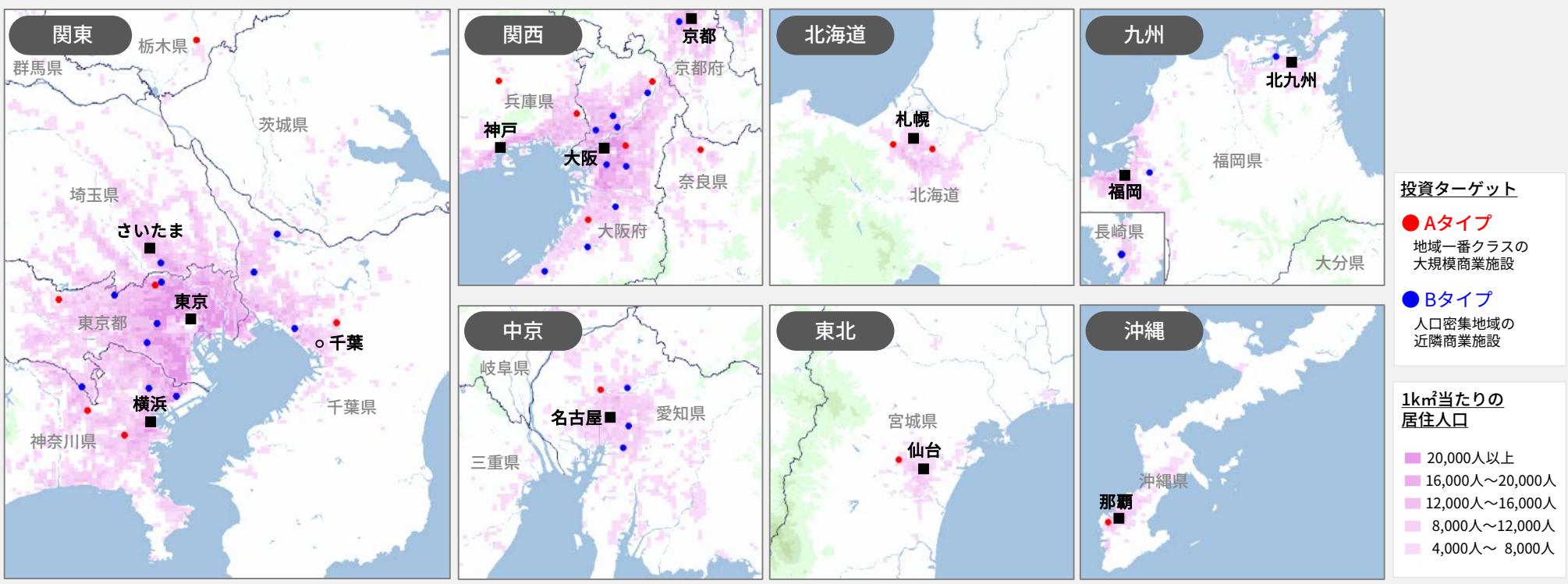
郊外型資産の立地

人口集中地区とは

原則として人口密度が1平方キロメートル当たり4,000人以上の基本単位区等が市区町村の境域内で互いに隣接して、かつそれらの隣接した地域の人口が国勢調査時に5,000人以上を有する地域をいいます。
2010年の国勢調査によると、人口集中地区は、日本国土のわずか3.4%に対し、同地区には日本全国の67.3%の人口が集中しています。

(ご参考) 世界主要都市の人口密度

- ニューヨーク 10,431人/ km²
- シカゴ 4,582人/ km²
- ロンドン 5,900人/ km²
- 香港 6,582人/ km²
- シンガポール 7,792人/ km²
- 東京都(全体) 6,264人/ km²
- 大阪府(全体) 4,636人/ km²



（出所）総務省統計局「平成22年度国勢調査に関する地域メッシュ統計」を基に本資産運用会社が作成

JRFの都市近郊・郊外型資産の立地優位性③

ポートフォリオの90%以上が人口集中地区に立地
郊外型資産は広域圏から高い集客力を有する地域一番クラスの優良商業施設

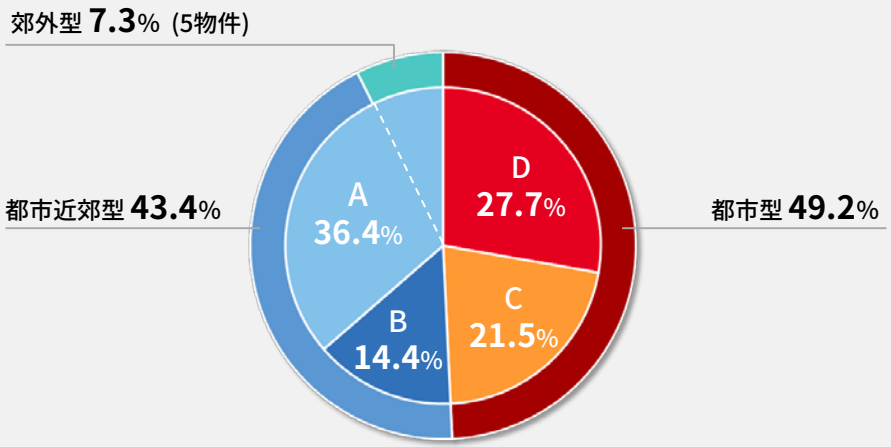
新しいポートフォリオ定義

	郊外型	都市近郊型	都市型
立地	三大都市・政令指定都市及びその周辺、その他郊外エリア		三大都市等の商業中心地
人口/ 1km²	少	4,000人	多

投資ターゲット

A	地域一番クラスの大規模商業施設	C	主要駅隣接の好立地商業施設
B	人口密集地域の近隣商業施設	D	プライム立地の商業施設

2018 年2月期(第32期)末時点(鑑定評価額ベース)



今後の資産取得方針

引き続き、都市型を中心とした資産取得を継続

＜資産取得の優先順位＞

都市型	引き続き積極投資
都市近郊型	立地優位性・テナント代替性の高い資産に厳選投資
郊外型	広域圏からの高い集客力を有する大規模商業施設以外は原則投資をしない

今後の取得戦略

取得利回りと物件クオリティを両立できる資産の取得を目指す

2018年2月期(第32期)取得物件

都市型優良資産(4物件・約230億円)を取得

Gビル神戸三宮01

Gビル神宮前07

ラウンドワン三宮駅前店

Gビル御堂筋02

物件名称	Gビル 神戸三宮01	Gビル 神宮前07	ラウンドワン 三宮駅前店	Gビル 御堂筋02
取得日	2017年11月17日	2017年11月22日	2017年11月30日	2018年1月12日
取得価格	3,000百万円	1,950百万円	3,200百万円	15,000百万円
鑑定評価額	3,160百万円	2,080百万円	3,300百万円	15,700百万円
NOI利回り	5.1%	3.3%	4.1%	3.3%
償却後NOI利回り	4.6%	3.2%	3.7%	3.2%

資産取得の目標利回り

2つの取得資金ソースを機動的に活用し優良資産を取得

■ 取得資金ソース

1 **公募増資**
を伴う資産の取得

▶ 目標利回り

ポートフォリオ平均
償却後NOI利回り
(2018年2月期(第32期)時点)

3.7%

2 **資産入替え戦略**
に基づく資産の取得

▶ 目標利回り

売却物件平均
償却後NOI利回り

2.9%

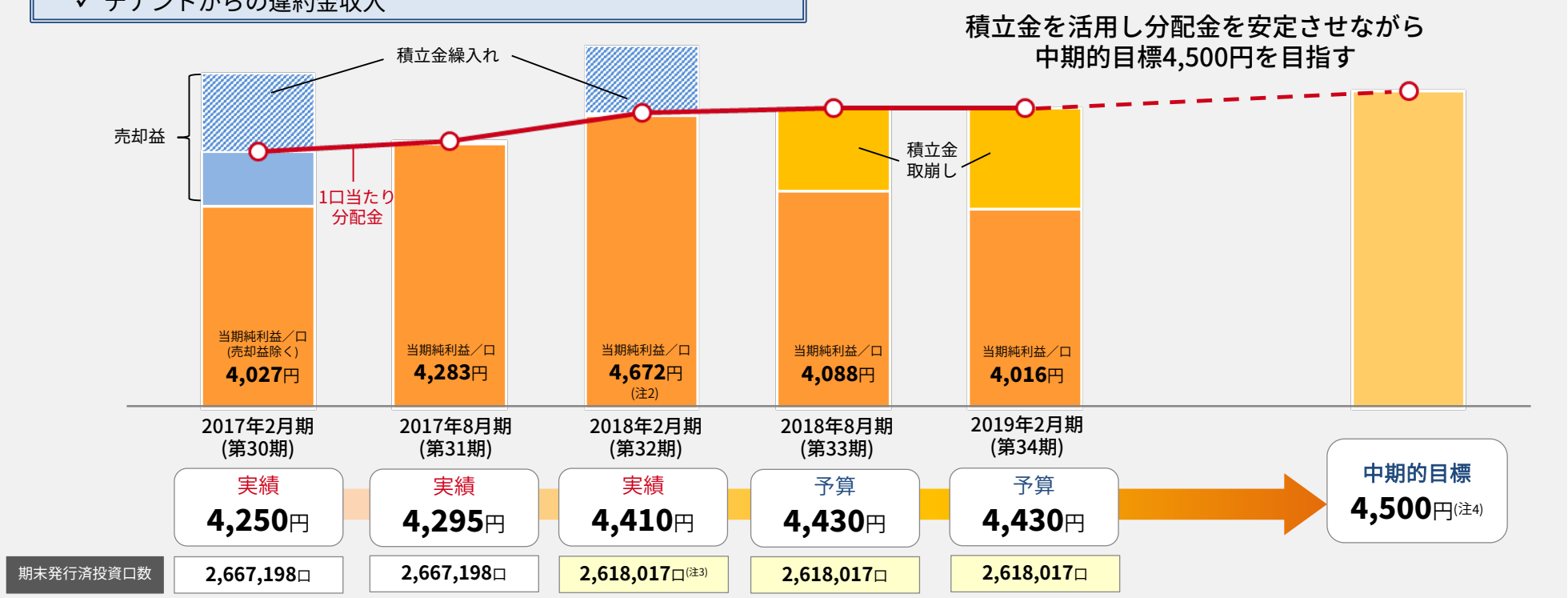
1口当たり分配金の中期的目標

中期的目標4,500円に向け、1口当たり4,400円台まで到達

1口当たり分配金の内訳推移

▶ 積立金合計： 5,089 百万円(注1)　(1口当たり積立金： 1,944円)

- ✓ 合併に伴う負ののれん
- ✓ 資産入替えを通じた売却益
- ✓ テナントからの違約金収入



(注1)　2018年4月16日付の本投資法人の役員会における2018年2月期(第32期)「金銭の分配に係る計算書」承認時点。
(注2)　積立金繰入れ(1口当たり274円)を含む。
(注3)　2017年10月17日から2018年1月23日の間において自己投資口取得(49,181口、約100億円)を実施し、その全てを2018年2月期(第32期)中に消却しました。
(注4)　1口当たり分配金の中期的な目標であり、実現を保証するものではありません。

4. サステナビリティへの取組み

AEON MALL Itami

事業活動を通じて持続可能な社会の実現を目指す

資産運用会社のサステナビリティ体制とサステナビリティ目標

三菱商事・ユービーエス・リアルティ株式会社は、「環境憲章」及び「責任不動産投資に係る基本方針」を制定し、
環境(Environment)、社会(Social)、企業統治(Governance)に対する配慮を、投資法人の資産に係る投資・運用のプロセスに融合させています。

資産運用会社のサステナビリティ体制

サステナビリティ・コミッティの設置

- 責任不動産投資(PRI: Responsible Property Investing)をさらに組織的に推進するため、2013年にサステナビリティ・コミッティーを組織
- 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

資産運用会社のサステナビリティ目標

1. 太陽光パネル等の環境配慮設備を導入することで、資産の利益率を向上していきます。
2. エネルギー消費量の情報についてモニタリングを実施します。
3. GRESB等の外部評価機関による調査に参加することで、ファンドのESG要因についてモニタリングを行います。また、評価結果を今後の改善に活用していきます。

資産運用会社の主な取組み

「責任不動産投資に係る基本方針」に基づき、国際連合の掲げる「責任投資原則(PRI)」及び環境省がサポート役を務める「21 世紀金融行動原則」の考え方に賛同し署名しています。
その他、「モントリオールカーボンプレッジ」への署名を通じ、CO2の削減にも積極的に取り組んでいます。
また、「国連環境計画・金融イニシアティブ(UNEP FI)」に署名を行うとともに、不動産ワーキンググループへの参加を通じ、責任不動産投資の普及・促進に積極的に取り組んでいます。

Signatory of:
PRI Principles for Responsible Investment
21世紀金融行動原則
PRI Montréal PLEDGE
UNEP FINANCE INITIATIVE
WE SUPPORT UN GLOBAL COMPACT

グリーンボンドの発行

J-REIT初のグリーンボンド発行に向けた枠組みを構築

グリーンボンド(注1)発行の意義

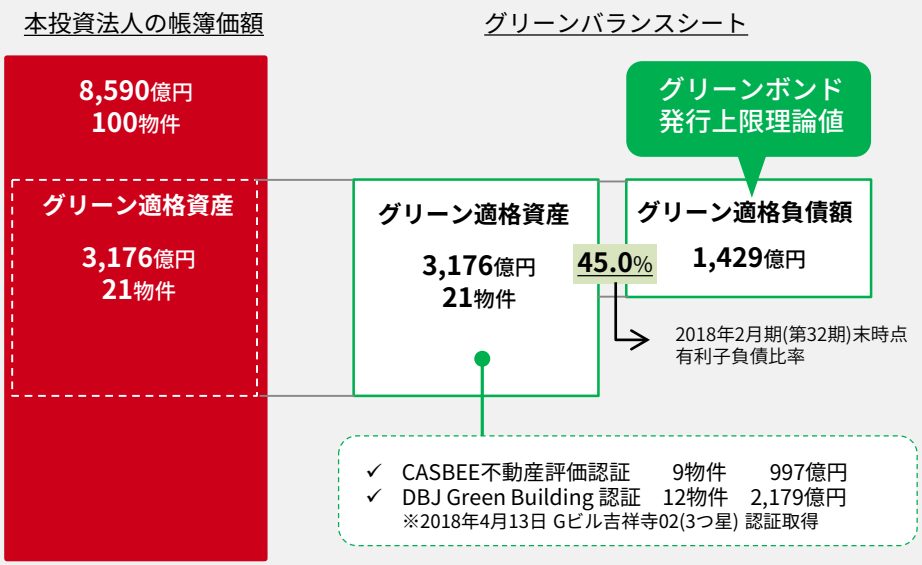
JRFの更なるサステナビリティ活動の強化と
投資法人債の投資家層の拡大を通じた、資金調達手段の拡充

▶ グリーンボンド(発行年限5年)の発行に向けたマーケティング活動を実施

＜本投資法人が考えるグリーンボンドの仕組み＞

- グリーンボンドで調達した資金は、適格クライテリア(注2)を満たす新規及び既存物件(グリーン適格資産)の取得資金、または同資産の取得に要した借入金の借換等資金に充当。
- グリーン適格資産の帳簿価額に有利子負債比率を乗じて算出された負債額(グリーン適格負債額)をグリーンボンドの発行上限理論値と設定。
- グリーン適格資産・負債額の状況及びグリーン適格資産のCO2排出量・エネルギー使用量等を毎年1回ウェブサイト上で開示。

■ グリーンボンド発行上限額の考え方 (2018年2月期(第32期)末時点)



グリーンボンド発行に関する外部機関の評価

■ 国際的なESG評価会社であるサステイナリティクスより、グリーンボンドとしての適格性についてセカンドオピニオンを取得

■ 株式会社格付投資情報センター(R&I)より、R&Iグリーンボンドアセスメント(注3)の最上位である『GA１』の予備評価を取得

(注1) グリーンボンドとは、事業会社・ファンド・地方自治体等の発行体がグリーンプロジェクト(環境配慮型投融資案件)に要する資金を調達する為に発行する債券のことで、一般的には国際資本市場協会が定めるグリーンボンド原則に則って発行されます。
(注2) 適格クライテリアとは以下のいずれかを満たすものをいいます。
・DBJ Green Building認証における5つ星、4つ星又は3つ星の評価を、各投資法人債の払込期日において、過去2年以内に取得済又は将来取得予定であること。また、ウェブサイト上での開示時には、各年の2月末時点において、同様の基準を満たしていること。
・CASBEE不動産評価認証におけるSランク、Aランク又はB+ランクの評価を、各投資法人債の払込期日において、過去2年以内に取得済又は将来取得予定であること。また、ウェブサイト上での開示時には、各年の2月末時点において、同様の基準を満たしていること。
(注3) R&Iグリーンボンドアセスメントとは、グリーンボンドで調達された資金が環境問題の解決に資する事業に投資される程度に対するR&Iの意見のこと。GA1（環境問題解決の程度が非常に高い）からGA5（程度が低い）まで5段階で評価。

環境対策やエネルギー利用の効率化の取組みに対する外部評価

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数への組入れ

MSCI 2017 Constituent MSCI ジャパンESG セレクト・リーダーズ指数

- MSCI社が提供するESG指数
  時価総額が一定基準を満たした銘柄のうち、ESG評価の高い銘柄のみを選出
- MC-UBSグループが運用する、 **日本リテールファンド投資法人**と**産業ファンド投資法人**は、 同指数に組み入れられたJ-REIT 7銘柄の内の2つに選出
- 年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF) は、2017年7月、 同指数に連動したパッシブ運用を開始すると発表

本投資法人の外部からの評価

GRESB リアルエステイト評価

- 3 年連続で最高位の「Green Star」を取得
- GRESBレーティング(5段階評価)において4つ星の評価を取得

GRESB ★★★★☆ 2017

CASBEE不動産評価認証

- 2018年2月にイオン板橋ショッピングセンター等3物件が新たに認証を受け、同認証を受けたものは合計13物件

イオン板橋ショッピングセンター

DBJ Green Building 認証

- 2018年4月にGビル吉祥寺02等2物件が新たに認証を受け、同認証を受けたものは合計19 物件

Gビル吉祥寺02

Gビル御堂筋02

5．事業戦略の実行

La Porte Aoyama

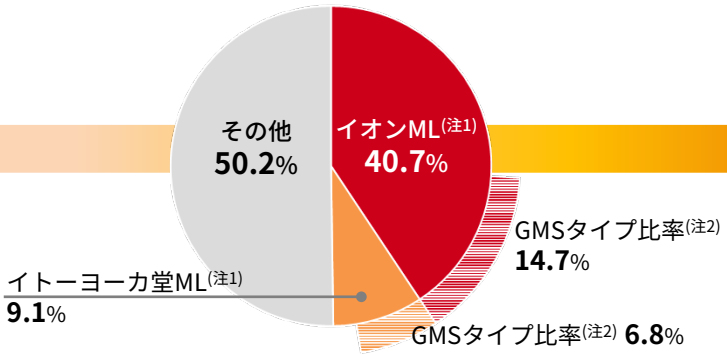
ポートフォリオ指標の変化

継続的な事業戦略の実行により、ポートフォリオは着実に改善

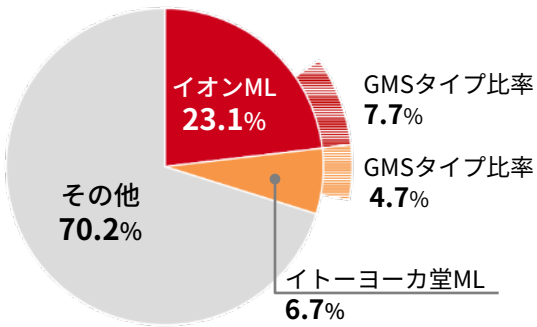
ポートフォリオ指標の変化

特定テナント比率及びGMSタイプ比率の低下
(年間賃料ベース)

2013年2月期(第22期)



2018年2月期(第32期)



	2013年2月期(第22期)	2018年2月期(第32期)
ダイレクトリース賃貸面積の増加	34万m²	57万m²
定期借家(借地)契約比率の向上(年間賃料ベース)	49.0%	62.1%
テナント数の拡大	917テナント	962テナント

(注1) 「イオンML」は、主たる施設運営主体が賃借人である物件にマスターリーステナントとして入居するイオンリテール株式会社、イオンモール株式会社、イオン九州株式会社、イオン琉球株式会社及びイオンタウン株式会社の年間賃料の合計を示しています。
「イトーヨーカ堂ML」は、主たる施設運営主体が賃借人である物件にマスターリーステナントとして入居する株式会社イトーヨーカ堂の年間賃料の合計を示しています。
(注2) 「GMSタイプ比率」とは、イオンML又はイトーヨーカ堂MLについて、GMSタイプに分類される物件の年間賃料の合計がポートフォリオ全体の年間賃料に占める割合をそれぞれ示しています。

運用戦略①　～今後の主なリニューアル案件

SCマネジメント力を活用した大規模リニューアル

主なリニューアル案件

※将来の計画については、現時点で決定しているものではなく、今後変更の可能性があります。

mozo ワンダーシティ(第2期)

東海エリアNo.1ショッピングセンター
としての確固たる地位の確立

＜2018年3月より順次リニューアルオープン＞

- ✓ 大型区画を中心としたリニューアル
- ✓ 周辺競合施設との差別化ができる大型テナント及び高感度テナントを誘致
- ✓ 施設環境コンセプトに合わせた環境整備工事

あびこショッピングプラザ

デイリー性を強化し、
より地域に根ざした商業施設へ

- ✓ 2018年4月25日リニューアルオープン
- ✓ デイリーショッピングに特化した
  新規14店舗・移転/改装16店舗がオープン

NEW
mozo ワンダーシティ(第3期)

＜2019年秋＞

- ✓ 約30区画定借満了

NEW **おやまゆうえん
ハーヴェストウォーク(第3期)**

＜2019年春＞

- ✓ 約30区画定借満了

NEW **京都ファミリー**

＜2019年春＞

- ✓ 約50区画定借満了

川崎ルフロン

大規模リニューアルを通じ、
川崎駅東口をリードする商業施設へ

＜2019年3月より2021年春にかけて順次リニューアルオープン＞

- ✓ 2018年4月、丸井退店
- ✓ 旧丸井区画及び専門店区画を中心としたリニューアル
- ✓ 実施設計作成中

ジャイル　飲食フロアを中心としたリニューアル

＜2018年秋頃より順次リニューアルオープン＞

- ✓ 地下1階及び4階区画のリニューアル
- ✓ 定借満了区画にてアップサイドを狙う
- ✓ 基本計画作成中

2018年　2019年以降

現在

施設競争力と収益性を高める運用戦略の実行

直近のリニューアル実績

投資ターゲット	物件名称		完了時期	アクションプランの内容	リニューアルタイプ(注1)	効果	
						総支出額	投資効果(注2)
A	おやまゆうえん ハーヴェストウォーク	第1期	2014年4月	環境デザインの一新、増改築による賃貸可能面積拡大を実施し、有力テナントを誘致、商業施設としての競争力を強化	オフェンシブ	13.1億円	11.5%
		第2期	2017年10月	イベント開催、出店テナントとの連動性も考慮した空間の提供を目的とした、施設環境整備工事	ステイ	5.3億円	—
A	mozo ワンダーシティ	第1期	2015年9月	開業以来の「グリーン」のイメージを活かし「公園」をテーマに施設環境を整備、東海初出店26店舗を含む163店舗が新規オープン	オフェンシブ	21.3億円	9.8%
B	かみしんプラザ	第1期	2016年6月	核テナント入替えに伴う地下1階リニューアルによる集客力向上	オフェンシブ	2.9億円	15.5%
		第2期	2017年9月	第1期リニューアルに続き、1階・2階のテナント入替えを実施することで更なる集客力向上	オフェンシブ	0.8億円	想定(注3) 13.4%
A	イトーヨーカドー四街道店		2016年7月	敷地内に別棟を増築し、新たなテナントを誘致	オフェンシブ	1.5億円	10.4%
D	Gビル自由が丘01(B館)		2016年11月	建物老朽化に伴うオンブックでの建替え	オフェンシブ	5.7億円	6.5%
C	ビックカメラ立川店		2016年12月	耐震改修工事を実施し、既存テナントと長期安定した契約を締結	オフェンシブ	29.0億円	15.3%
A	ならファミリー		2016年11月	百貨店と連続する専門店ゾーンを拡大、施設内環境を大幅に刷新、ハイクオリティ商業施設へと転換を図る	ステイ	51.0億円	—
B	なるぱーく		2017年4月	約20区画を対象にテナント入替えを実施し、更なるデイリー性強化による集客力向上	ステイ	0.9億円	—
B	あびこショッピングプラザ		NEW 2018年4月	専門店区画を拡大し、デイリーショッピングに特化したテナントを誘致	ステイ	2.1億円	—

(注1)　リニューアルタイプは、オフェンシブ、ステイ及びディフェンシブの3種類としています。
(注2)　投資効果＝増加NOI(※)÷総支出額　※増加NOI＝(リニューアル後の実績若しくは想定NOI)-(リニューアル前NOI)
(注3)　巡航期を迎えていないため、現時点の想定投資効果を記載しています。

主要物件の状況について　～ならファミリー

リニューアル区画である専門店の売上は前年比105%で推移

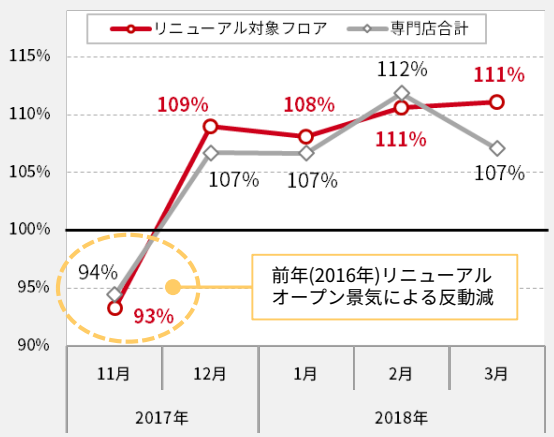
リニューアル後の売上状況

施設プロモーションの見直しによる認知度向上に伴う売上改善

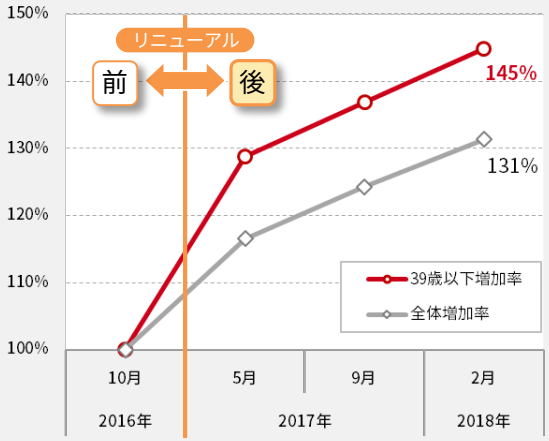
▶ リニューアルオープン：2016年11月

	2016年11月～2017年3月 5ヶ月間	2017年11月～2018年3月 5ヶ月間	前年比
専門店	**3,838** 百万円	**4,016** 百万円	**105%**
核テナント(近鉄百貨店、イオン)	**13,381** 百万円	**13,707** 百万円	**102%**
全館合計	**17,220** 百万円	**17,724** 百万円	**103%**

■ 専門店売上推移(前年同月比)



■ カード会員数



■ 既存顧客の利用促進及びターゲット顧客の拡大に向けた具体的な取組み

来館動機の創出 × **顧客の定着化**

集客力アップによる売上改善を図る

▶ 39歳以下の高感度層向け

ファッショントークショー

▶ キッズやファミリー向け

キャラクター撮影会イベント

ミニオンズポップアップショップと連動した撮影会イベント

▶ 施設認知度向上への取組み

期日前投票会場

期日前投票期間において、40代以上のファミリーやご夫婦を中心に約11,500名が来館。

▶ インバウンド対応

銀聯カードの導入

近鉄百貨店の免税売上高の増加(2016年度対比+1,400%)を背景とした、インバウンド客の取込みの強化。

主要物件の状況について　～川崎ルフロン

大規模リニューアルを通じ、川崎駅東口をリードする商業施設へ

周辺競合施設との差別化を図るため、施設全体のMDを大幅変更

- 核テナントの1つであった丸井が2018年4月に退去
- 7月より旧丸井区画及び専門店区画の大規模リニューアル工事を着工予定
- 現状MDの見直しに伴うテナント入替え及び施設環境の再整備

(注) 旧さいか屋跡地は、株式会社パルコが「川崎ゼロゲート(仮称)」として2019年初秋に開業する予定です。

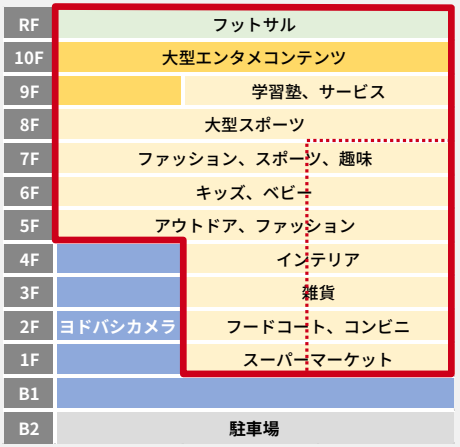
▶ MDの考え方

デイリー強化、エンターテイメント性を付加することで
周辺競合施設との差別化を図る

- 核テナントであるヨドバシカメラとの連携強化【買い回り強化】
- 1・2階にスーパーマーケット、フードコートを展開【客数アップ】
- 大型店カテゴリーキラーを上層階へ誘致【上層階への誘導】
- 他にない大型エンタメコンテンツを最上階へ誘致【差別化】

■ 想定MDとリーシング状況

- ✓ 大型エンタメコンテンツを除く区画については、多くのテナントより高い出店意向を確認 (約7割程度)
- ✓ 大型エンタメコンテンツについては、数社と具体的な交渉を実施中
- ✓ 賃料の下振れリスクを防ぐ賃料形態を意識したリーシング活動



＜リニューアルのイメージ(注)＞

(注) イメージ図であり、実際とは異なる可能性があります。

リニューアル対象区画
旧丸井区画

■ スケジュールと収支への影響イメージ

	2018年8月期 (第33期)	2019年2月期 (第34期)	2019年8月期 (第35期)	2020年2月期 (第36期)	～	2021年3月頃
スケジュール	2018年7月 工事着工		2019年春 旧丸井区画+下層階オープン	2019年秋 上層階オープン		大型エンタメコンテンツオープン
ダウンタイム	¥¥¥¥	¥¥¥¥¥	¥¥¥	¥	¥	
一時的費用	¥	¥¥¥¥¥	¥¥¥¥¥	¥¥¥¥		

(注) ダウンタイムと一時的費用は、¥マークが多いほど収支へのマイナス影響が大きいことを示しています。
なお、現時点での影響イメージであり、今後変更の可能性があります。

主要物件の状況について　～mozoワンダーシティ

東海エリアNo.1ショッピングセンターとしての確固たる地位の確立

周辺競合施設との差別化できる大型テナント及び高感度テナントを誘致

mozo WONDER CITY

所在地	愛知県名古屋市西区
建築時期	2007年8月他
賃貸可能面積	86,695.91㎡ (2018年2月末時点)
稼働率	97.4% (2018年2月末時点)
テナント数	200テナント (2018年2月末時点)
主要テナント	イオン、フラクサス

リニューアルのポイント

- 2015年9月の第1期リニューアルに続き、定期建物賃貸借契約が満了を迎える2018年春から冬にかけて大型区画を中心に第2期リニューアルを実施
- 東海エリアでは大型商業施設の新規開業や増床が相次ぎ、今後も新規供給が見込まれることから、東海エリアNo.1ショッピングセンターとしての売上・収益の維持向上を目指す
- 周辺競合施設との差別化ができる大型テナントとして、集客力のある「東急ハンズ」を誘致するほか、既存テナントの増床ニーズを捉え大規模増床移転、大手セレクトショップ等の高感度テナントを多数誘致
- 施設環境コンセプト「mozo公園」に合わせ、入館者が最も多い西側エントランスの環境整備

リニューアルタイプ(注1)	リニューアル期間	効果	
		想定総支出額	投資効果(注2)
オフェンシブ	**2018年2月～12月** (順次リニューアルオープン)	**7.9**億円	**10.9%**

(注1)　リニューアルタイプは、オフェンシブ、ステイ及びディフェンシブの3種類としています。
(注2)　投資効果＝増加NOI(※)÷想定総支出額　※増加NOI＝(リニューアル後の想定NOI)-(リニューアル前NOI)

■ リニューアルのイメージ(注)

<大型区画分割による区画整備>

<西側エントランス改修>

After

Before

(注)　イメージ図であり、実際とは異なる可能性があります。

主要物件の状況について　～あびこショッピングプラザ

デイリー性を強化し、より地域に根ざした商業施設へ

地域コミュニティ機能を強化し、安定的な施設基盤を確立

ABIKO SHOPPING PLAZA

所在地	千葉県我孫子市
建築時期	1994年10月他
賃貸可能面積	41,293.90㎡ (2018年3月末時点)
稼働率	99.3% (2018年3月末時点)
テナント数	56テナント (2018年3月末時点)
主要テナント	イトーヨーカドー

リニューアルのポイント

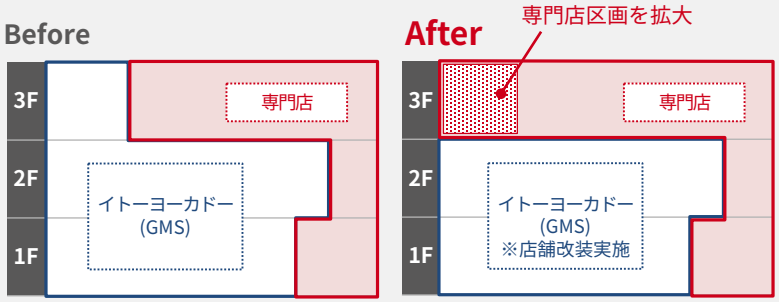
- 核テナントであるイトーヨーカドー我孫子店の売場改装と共に、専門店範囲を拡大し、デイリー性が高いテナントの新規誘致及び移転増床を実施
- 3階及び外部広場を中心とした共用部にオープン型ラウンジや自然環境と調和したコミュニティスペースを整備し地域コミュニティ機能の強化

2018年4月25日 リニューアルオープン

デイリーショッピングに特化した新規14店舗・移転/改装16店舗がオープン!

“近くにこれがあったら便利”を追求	サービス店舗の拡充
大型書店「ブックマルシェ」やエリア最大級の100円ショップ「セリア」など、デイリー性の高い店舗が移転増床。また、大型雑貨店「ボンメゾン」や「ドコモショップ」を新たに誘致し、1Fイトーヨーカドー食品売場との親和性・利便性を強化。	施設内にある「我孫子市民プラザ」周辺に、「イオン新体操スクール」「ベネッセの英語教室BE studio」など、新たにキッズカルチャーゾーンとしてテナントを集積。また、健康を切り口にしたサービス店舗を拡充。

■ フロア毎の売場面積 (イメージ)



■ 新たなコミュニティスペースの設置(注)

<外部広場：コミュニティスペースの整備>

<3階共用部：オープン型ラウンジ新設>

(注)　イメージ図であり、実際とは異なる可能性があります。

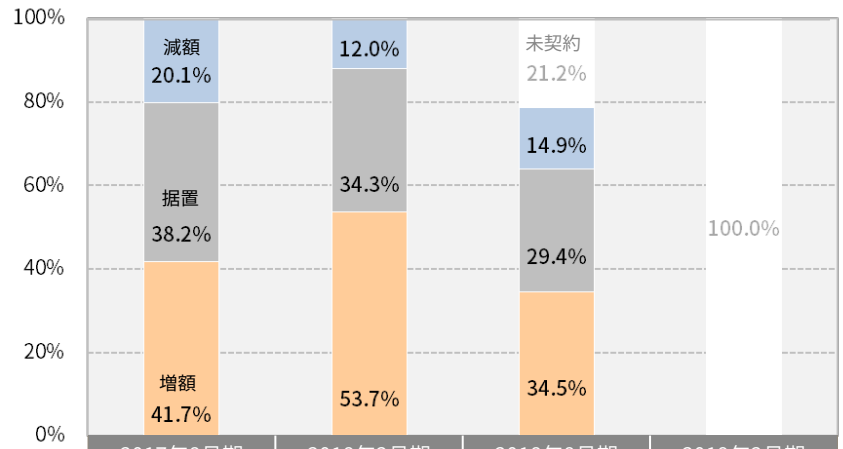
運用戦略③　～賃料増額事例

SCマネジメント力を活用した、都市型商業施設の賃料増額の実現

▶ ポートフォリオにおける都市型商業施設の賃料ギャップは約4%(注1)

賃料改定の状況(注2) (月額賃料ベース)

- 主な減額要因は、川崎ルフロンのリニューアル区画閉鎖による来館客数減少に対応したリニューアル期間中営業するテナントの賃料減額改定。



	2017年8月期 (第31期)	2018年2月期 (第32期)	2018年8月期 (第33期)	2019年2月期 (第34期)
更新対象月額賃料(注3)	33.6百万円	110.4百万円	84.0百万円	40.1百万円
改定後増加額 (月額・ネット)	+0.8百万円	+11.2百万円	+4.0百万円	―
増減率(注4)	+2.5%	+10.2%	+6.0%	―

主な増額事例

Gビル南青山01(A館)

- マーケット賃料の上昇を背景として既存テナントとの賃料増額を実現

	面積	賃料増加率(注4)
1テナント	約100坪	+11.1%

Gビル神宮前06

- 既存テナントとの契約満了を機に、同業種テナントを誘致し賃料増額を実現

	面積	賃料増加率
1テナント	約55坪	+9.0%

Gビル南池袋01

- 契約満了を機に、固定+歩合の賃料形態から固定のみの賃料形態への変更により賃料増額を実現

	面積	賃料増加率
1テナント	約130坪	+41.9%

(注1) 都市型商業施設のうち、2018年3月以降に更新を迎える賃貸借契約(定借)の月額賃料と鑑定評価書上の市場賃料との差額割合になります。
(注2) 都市型商業施設のうち、該当期に更新を迎える賃貸借契約(定借)について、増額・据置・減額となった更新前月額賃料の賃料割合を図示したものです。
(注3) 都市型商業施設の賃貸借契約(定借)終了により契約更改対象となる区画の賃料総額を記載しています。
(注4) 増減率及び賃料増加率は、更新前の更新対象月額賃料と更新後の月額対象賃料の差額割合になります。(但し、未契約の賃料は除く。)

運用戦略④　～時代にマッチしたテナント誘致

『体験』をキーワードとした新たなテナントからの出店ニーズの拡大

時代にマッチしたテナント誘致

- 豊富なトラフィックを有する都市エリアは、時代の変化に合わせ、その時代特性に合ったテナントからの高い出店ニーズを有する
- 足元においては、既存テナント業態だけでなく、様々な企業のブランドの世界観や商品を体験する場、トレンド発信の場としての実店舗ニーズが高い

ショールームストア

Safari Lounge
(MARINE & WALK YOKOHAMA)

雑誌『Safari』の世界観であるアメリカ西海岸のライフスタイルをコンセプトとしたショップ。店舗で気に入ったアイテムをその場でオンライン注文できるショールーム型のストアを4月27日より展開。
4月5日からは先行して、「Safari」のバックナンバーを読めるカフェスペースを完備。人気コーヒショップ「ストリーマーコーヒー」を併設。

(注) 写真はイメージです。

ポップアップ

TOTTI CANDY FACTORY、LONG! LONGER!! LONGEST!!!
(Cute Cube原宿)

「想い出に残る買い物体験」をコンセプトに、普段味わえない非日常体験を提供。フォトジェニックな“巨大わたあめ”や、“日本一長いソフトクリーム”等を販売。

KENZO celebrates JAPAN (ジャイル)

2018年春夏コレクションを紹介するほか、最新コレクションのモチーフをアート作品として展示して、ケンゾーの世界観を体感。

Lipton good in Tea OMOTESANDO (ジャイル)

リプトンが提案するアレンジティー『Lipton Good in Tea』や、限定オリジナルグッズの販売。

New カテゴリー

THE Millennials
(Gビル京都河原町01)
(Gビル渋谷01)

『未来が見える宿泊体験』というコンセプトのミレニアル世代向けの未来型の宿泊施設。

THE Millennials 1号店をGビル京都河原町01、2号店をGビル渋谷01にオープン。

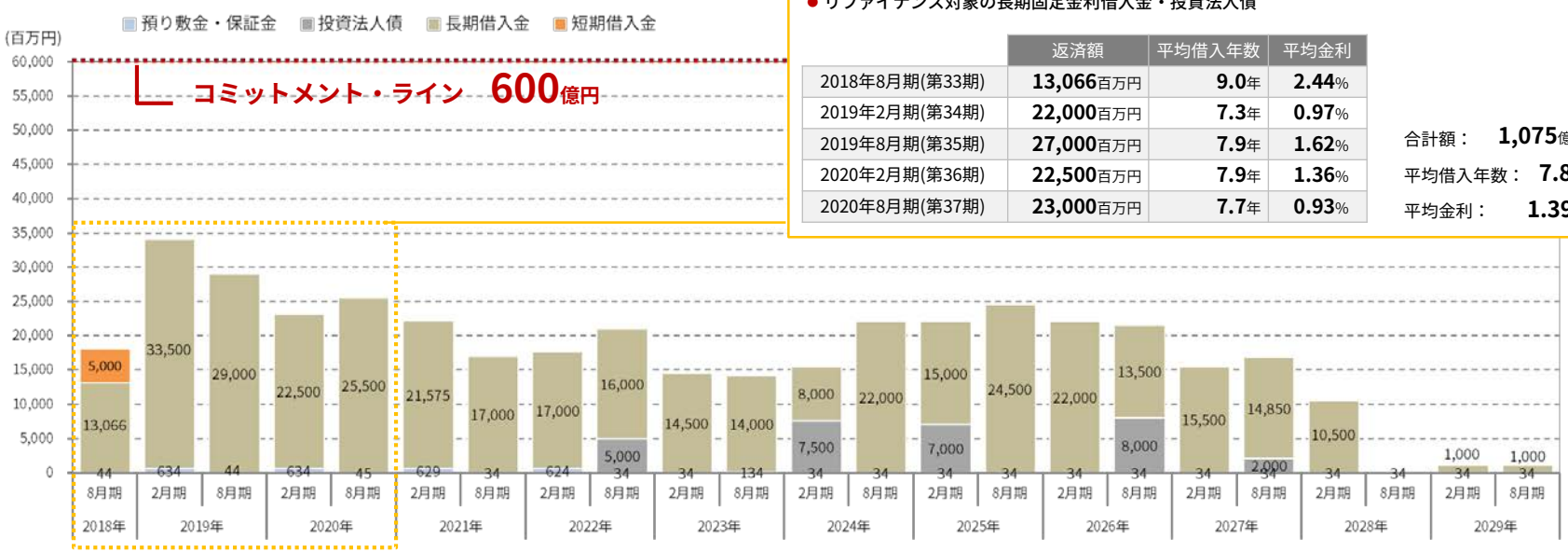
glo™ストア梅田 (Gビル梅田01)

次世代の加熱式たばこ『glo™』の大阪旗艦店。
glo™ の購入やメンテナンスだけでなく、glo™ 体験も可能。

財務戦略①　～返済期日の分散化

返済額の平準化により財務安定性を高めつつ、デットコストを削減

返済期日分散 (2018年3月31日時点)



● リファイナンス対象の長期固定金利借入金・投資法人債

	返済額	平均借入年数	平均金利
2018年8月期(第33期)	13,066百万円	9.0年	2.44%
2019年2月期(第34期)	22,000百万円	7.3年	0.97%
2019年8月期(第35期)	27,000百万円	7.9年	1.62%
2020年2月期(第36期)	22,500百万円	7.9年	1.36%
2020年8月期(第37期)	23,000百万円	7.7年	0.93%

合計額：　1,075億円
平均借入年数：　7.8年
平均金利：　1.39%

■ **直近のリファイナンス実績(長期固定金利借入のみ)**

借入期間の長期化とデットコストの削減を同時に実現

＜2017年11月から2018年3月までのリファイナンス (長期固定金利借入のみ)＞

返済概要	
返済総額	23,000百万円
平均金利	0.80%
平均借入期間	5.9年

新規借入	
借入総額	23,000百万円
平均金利	0.63%
平均借入期間	8.3年

■ **有利子負債残高 (敷金・保証金を除く)** (2018年3月31日時点)

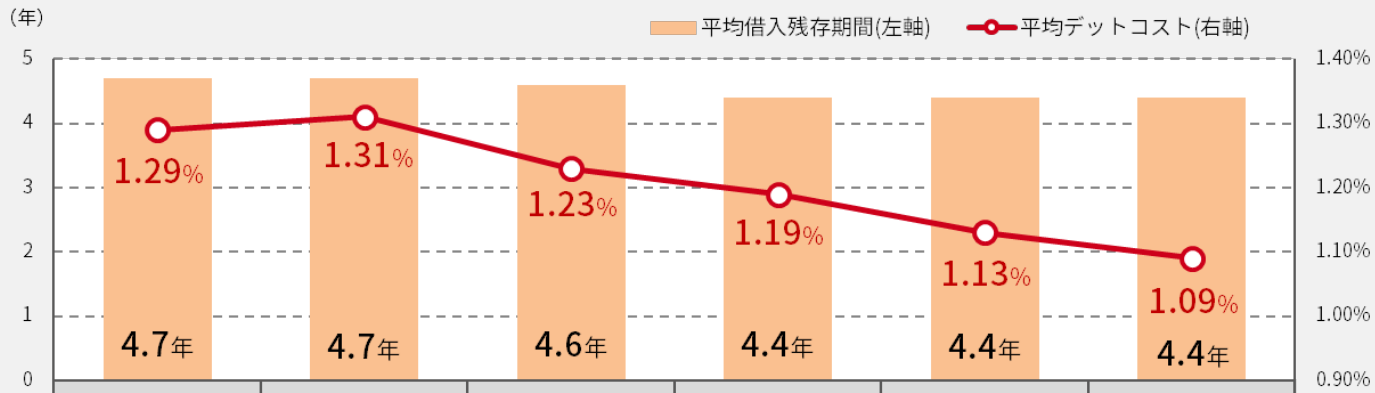
投資法人債発行や将来の物件売却に備え、一部は変動金利借入とし財務柔軟性を確保

	残高	うち変動金利借入
短期借入金	5,000百万円	5,000百万円
長期借入金	371,491百万円	16,000百万円
投資法人債	29,500百万円	ー
合計	405,991百万円	21,000百万円

LTVのコントロールと安定的な財務基盤

財務指標の推移(注1)

- LTV (敷金・保証金を含む)の運用レンジの目安は45%から55%
- 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を図る



	2015年8月期 (第27期)	2016年2月期 (第28期)	2016年8月期 (第29期)	2017年2月期 (第30期)	2017年8月期 (第31期)	2018年2月期 (第32期)
有利子負債比率	45.1%	42.2%	44.3%	44.4%	43.8%	45.0%
LTV	52.2%	48.5%	50.3%	50.3%	49.6%	(注2) 50.8%
時価LTV	50.3%	44.8%	47.6%	47.0%	46.4%	46.1%
長期負債比率	99.3%	99.8%	99.2%	100.0%	100.0%	98.9%
固定金利比率	95.5%	99.8%	96.3%	96.3%	96.4%	95.4%

(ご参考)
LTV50.8%から
運用レンジ上限55%までの
取得余力

約 850億円

(注1)　有利子負債比率を除き、いずれの数値も預り敷金・保証金を含めています。
(注2)　2017年10月17日から2018年1月23日の間において自己投資口取得(49,181口、約100億円)を実施したことによるLTVへの影響は+0.5%です。

財務戦略③　～積立金の活用

安定的な分配を目指した積立金の活用

安定的な分配を目指した積立金の活用

積立金 活用方針

分配金の安定化に活用

● 一時差異等調整積立金	3,075百万円(注1)
● 配当積立金	1,537百万円(注1)
● 圧縮積立金	476百万円(注1)
積立金合計	5,089百万円(注1)

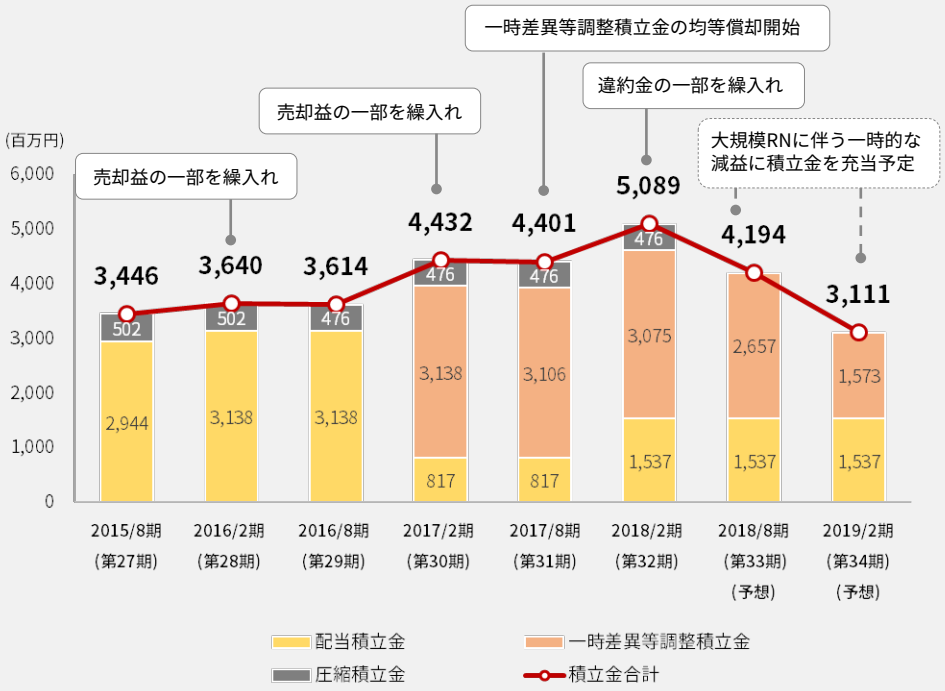
1口当たり積立金：　1,944円(注2)

積立金の活用具体例

- 税会不一致による追加税負担
- 既存物件のリニューアル・建替え等により発生する一時的な減益（解体費、除却損、ダウンタイム等）
- 新投資口発行に伴う分配金の希薄化
- その他、突発的事象による一時的な費用負担

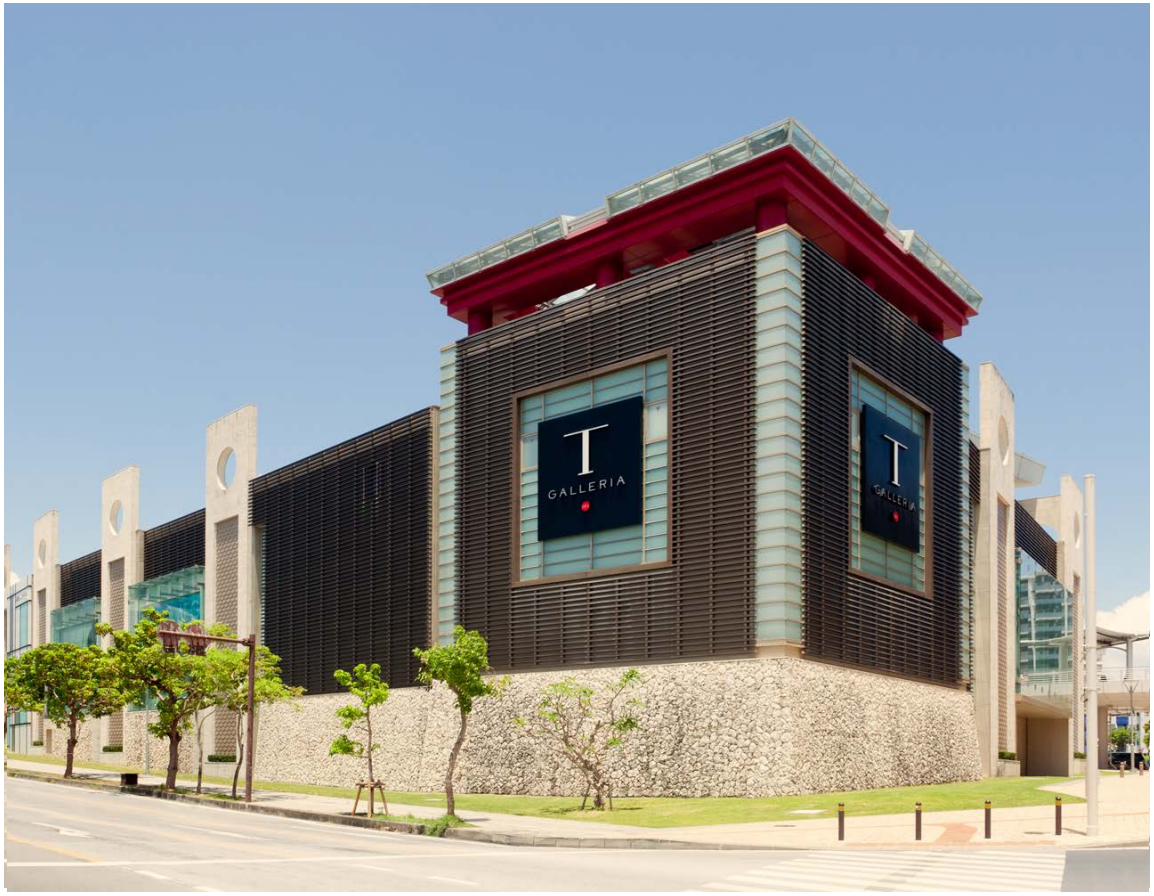
■ 積立金残高推移(注3)

- 合併に伴う負ののれんや資産入替えを通じた売却益等を積立金として保有
- 各種施策の実行に伴い、積立金の繰入れと取崩しを実行



(注1)　2018年4月16日付の本投資法人の役員会における2018年2月期(第32期)「金銭の分配に係る計算書」承認時点。
(注2)　2018年4月16日時点の発行済投資口数(2,618,017口)ベース。
(注3)　各期末における「金銭の分配に係る計算書」承認時点。

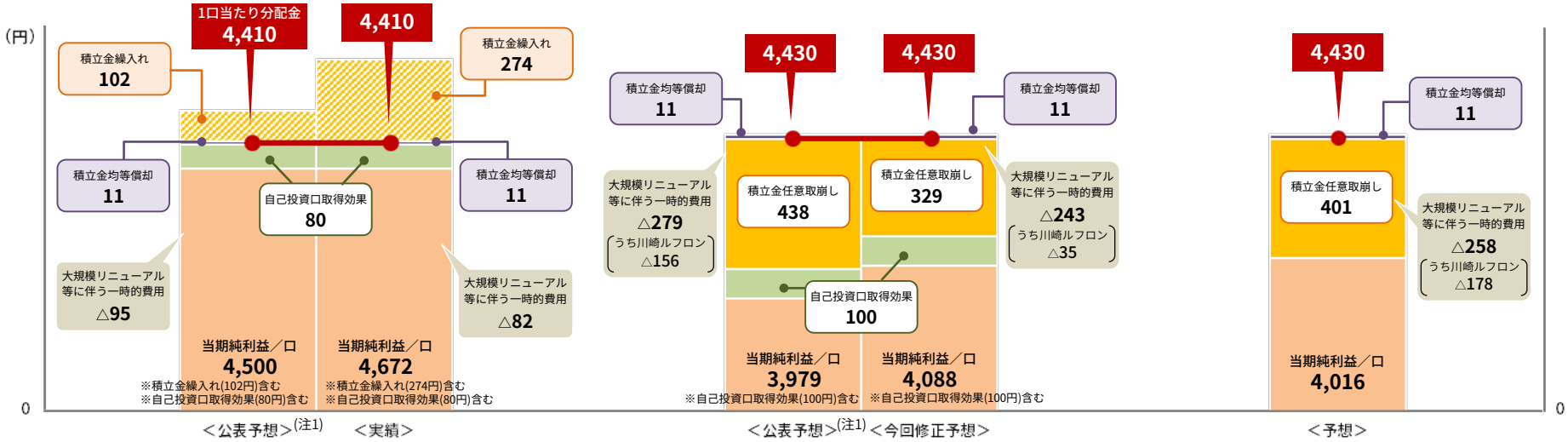
6. 決算報告と業績予想



DFS T GALLERIA OKINAWA

決算サマリー

1口当たり分配金の実績及び予想



ダウンタイムの発生が1口当たり分配金に与える影響の試算(注2)

△90円

＜対象物件＞
おやまゆうえんHW
かみしんプラザ
あびこショッピングプラザ
mozoワンダーシティ
Gビル渋谷01
アーバンテラス神宮前

△147円
（うち川崎ルフロン △95円）

＜対象物件＞
あびこショッピングプラザ
mozoワンダーシティ
Gビル渋谷01
川崎ルフロン
ジャイル
アーバンテラス神宮前

△222円
（うち川崎ルフロン △193円）

＜対象物件＞
mozoワンダーシティ
川崎ルフロン
ジャイル
アーバンテラス神宮前

2018年2月期(第32期)

実績 **4,410**円
公表予想比 **変化なし**

実績のポイント

- 新規取得物件の寄与や修繕費の削減等による増益
- 違約金収入の一部を積立金に繰り入れ
  (一時差異等調整積立金の均等償却は実施)

2018年8月期(第33期)

今回修正予想 **4,430**円
公表予想比 **変化なし**

分配金予想修正のポイント

- 新規取得2物件の収益寄与
- 川崎ルフロンの修繕費の後倒しによる増益
- 積立金を取崩し、リニューアルに伴う一時的費用・ダウンタイムに充当

2019年2月期(第34期)

今回予想 **4,430**円
第33期予想比 **変化なし**

分配金予想のポイント

- 川崎ルフロンのリニューアルに伴う一時的費用・ダウンタイム発生
- 積立金を取崩し、リニューアルに伴う一時的費用・ダウンタイムに充当

(注1) 2017年10月16日公表の業績予想に自己投資口取得の効果を加えたものです。
(注2) 大規模リニューアル等を実施中又は実施予定の物件において、大規模リニューアル等実施後の巡航ベースの想定償却後NOI若しくはリニューアル前の実績償却後NOIから大規模リニューアル等に伴う一時的費用を除いた額と、各期の実績又は想定償却後NOIの差額を各期末の発行済投資口数で除して計算しています。

2018年2月期(第32期)決算報告　(P/L)

項目	2017年8月期 (第31期) (実績)	2018年2月期 (第32期) (実績)	前期比	第32期修正予想 (注1)	実績比
営業収益	31,011 百万円	31,967 百万円	+955 百万円	31,662 百万円	+304 百万円
営業費用	17,268 百万円	17,495 百万円	+226 百万円		
(賃貸NOI: 売却益除く)	22,543 百万円	23,290 百万円	+747 百万円	22,859 百万円	+430 百万円
営業利益	13,743 百万円	14,472 百万円	+728 百万円	14,027 百万円	+444 百万円
営業外収益	6 百万円	3 百万円	△3 百万円		
営業外費用	2,323 百万円	2,242 百万円	△81 百万円		
経常利益	11,426 百万円	12,232 百万円	+806 百万円	11,783 百万円	+449 百万円
当期純利益	11,425 百万円	12,232 百万円	+806 百万円	11,783 百万円	+449 百万円
積立金繰入額	—	719 百万円	+719 百万円	268 百万円	+450 百万円
積立金取崩額	31 百万円	31 百万円	—	31 百万円	—
分配金総額	11,457 百万円	11,545 百万円	+88 百万円	11,545 百万円	—
発行済投資口数	2,667,198 口	2,618,017 口	△49,181 口	2,618,017 口	—
1口当たり分配金	4,295 円	4,410 円	+115 円	4,410 円	—
1口当たりFFO (注2)	6,428 円	6,875 円	+447 円	6,709 円	+166 円
FFOペイアウトレシオ	66.8 %	64.1 %	—	65.7 %	—
資本的支出	1,305 百万円	1,732 百万円	+427 百万円	2,363 百万円	△630 百万円
修繕費	204 百万円	314 百万円	+110 百万円	455 百万円	△140 百万円
合計	1,509 百万円	2,047 百万円	+538 百万円	2,818 百万円	△771 百万円
減価償却費	5,733 百万円	5,767 百万円	+34 百万円	5,781 百万円	△13 百万円

(注1)　2017年10月16日公表の業績予想に自己投資口取得の効果を加えたものです。
(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

2018年2月期(第32期) 1口当たり分配金の予想値推移

当初予想 (2017年4月13日公表)		修正予想 (2017年10月16日公表)		修正予想 (2018年1月26日公表)		第32期実績
4,330円	変更なし	4,330円	+80円	4,410円	変更なし	4,410円

自己投資口取得の効果
- 資産運用報酬の減少
- 自己投資口取得に係る証券会社手数料の支払い (第32期のみ)
- 発行済投資口数の減少

2018年2月期(第32期)の主な変動要因　(前期比)

(百万円)

営業収益	**+955**
✓ MARINE & WALK YOKOHAMAの違約金収入等	+851
✓ その他の新規取得物件の賃料等	+387
✓ イトーヨーカドー上福岡東店の売却による賃料等の減少	△46
✓ その他物件 (賃料収入の減少△35、受取水道光熱費の減少△117、違約金収入の減少△78)	△236
営業費用	**+226**
✓ 新規取得物件の費用	+120
✓ イトーヨーカドー上福岡東店の売却による費用の減少	△27
✓ その他物件(PM・BM費の増加+108、修繕費の増加+85、販促費の増加+59、その他営業費用の増加+59)	+161
✓ 販売費・一般管理費の減少	△27
営業利益	**+728**
支払利息等の減少	△81
投資口発行費償却費の減少	△21
自己投資口取得費用	+21
経常利益	**+806**
当期純利益	**+806**

2018年2月期(第32期)の主な変動要因　(修正予想比)

(百万円)

営業収益	**+304**
✓ 新規取得2物件の賃料等	+125
✓ ならファミリーの営業収益の増加	+50
✓ その他物件の賃料収入の減少	△41
✓ その他物件の違約金収入の減少	△99
✓ その他物件のその他収入の増加(受取水道光熱費の減少△11、カード手数料収入の増加+12、その他の増加+267)	+270
営業費用	**△139**
✓ 新規取得2物件費用	+18
✓ その他物件の修繕費の減少	△140
✓ その他物件の減価償却費の減少	△20
営業利益	**+444**
経常利益	**+449**
当期純利益	**+449**

2018年2月期(第32期)決算報告　(B/S)

項目	2017年8月末（第31期末）	2018年2月末（第32期末）	前期比
総資産①	897,631 百万円	902,191 百万円	+ 4,560 百万円
総負債	455,664 百万円	469,210 百万円	+ 13,546 百万円
有利子負債②	393,091 百万円	406,191 百万円	+ 13,100 百万円
敷金・保証金③	52,138 百万円	51,894 百万円	△ 243 百万円
純資産	441,967 百万円	432,981 百万円	△ 8,986 百万円
LTV　(②+③) /①	49.6 %	50.8 %	+ 1.2 ポイント
有利子負債比率　②/①	43.8 %	45.0 %	+ 1.2 ポイント
長期負債比率(敷金・保証金含む)	100.0 %	98.9 %	△ 1.1 ポイント
固定金利比率(敷金・保証金含む)	96.4 %	95.4 %	△ 1.0 ポイント
平均デットコスト	1.13 %	1.09 %	△ 0.04 ポイント
物件数	95 物件	100 物件	+ 5 物件
取得価格合計	880,210 百万円	910,110 百万円	+ 29,900 百万円
含み損益	+ 127,175 百万円	+ 135,188 百万円	+ 8,012 百万円
帳簿価額	832,354 百万円	859,041 百万円	+ 26,687 百万円
鑑定評価額	959,530 百万円	994,230 百万円	+ 34,700 百万円

【ご参考: 積立金残高】※各期の投資法人役員会にて承認後の積立額です。

積立金合計	4,401 百万円	5,089 百万円	+ 688 百万円
配当積立金	817 百万円	1,537 百万円	+ 719 百万円
圧縮積立金	476 百万円	476 百万円	—
一時差異等調整積立金	3,106 百万円	3,075 百万円	△ 31 百万円

2018年2月期(第32期)の主な変動要因　(前期比)

(百万円)

総資産	**+4,560**
✓ 新規物件取得	+31,046
✓ 減価償却費・除却損	△5,825
✓ 現預金の減少	△21,778
✓ 資本的支出	+1,732
総負債	**+13,546**
✓ 有利子負債の増加	+13,100
✓ 敷金保証金の減少	△243
✓ 未払消費税等	+234
純資産	**△8,986**
✓ 出資剰余金控除額 (自己投資口取得及び消却)	△9,999
✓ 当期未処分利益の増加	+808
✓ 繰延ヘッジ損益	+237

今後1年間の業績予想

項目	2018年2月期 (第32期) (実績)	2018年8月期 (第33期) (予想)	第32期比	2019年2月期 (第34期) (予想)	第33期比
営業収益	31,967 百万円	31,965 百万円	△ 1 百万円	30,797 百万円	△ 1,167 百万円
(賃貸NOI: 売却益除く)	23,290 百万円	21,764 百万円	△ 1,526 百万円	21,430 百万円	△ 333 百万円
営業利益	14,472 百万円	12,941 百万円	△ 1,530 百万円	12,573 百万円	△ 367 百万円
経常利益	12,232 百万円	10,703 百万円	△ 1,529 百万円	10,514 百万円	△ 189 百万円
当期純利益	12,232 百万円	10,703 百万円	△ 1,529 百万円	10,514 百万円	△ 189 百万円
積立金繰入額	719 百万円	—	△ 719 百万円	—	—
積立金取崩額	31 百万円	894 百万円	+ 863 百万円	1,083 百万円	+ 189 百万円
積立金残高(注1)	5,089 百万円	4,194 百万円	△ 894 百万円	3,111 百万円	△ 1,083 百万円
分配金総額	11,545 百万円	11,597 百万円	+ 52 百万円	11,597 百万円	—
発行済投資口数	2,618,017 口	2,618,017 口	—	2,618,017 口	—
1口当たり分配金	4,410 円	4,430 円	+ 20 円	4,430 円	—
1口当たりFFO(注2)	6,875 円	6,273 円	△ 602 円	6,221 円	△ 52 円
FFOペイアウトレシオ	64.1 %	70.6 %	—	71.2 %	—
資本的支出	1,732 百万円	2,198 百万円	+ 465 百万円	4,558 百万円	+ 2,360 百万円
修繕費	314 百万円	1,457 百万円	+ 1,143 百万円	817 百万円	△ 639 百万円
合計	2,047 百万円	3,655 百万円	+ 1,608 百万円	5,376 百万円	+ 1,720 百万円
減価償却費	5,767 百万円	5,720 百万円	△ 47 百万円	5,773 百万円	+ 53 百万円

(注1) いずれも各期の投資法人役員会にて承認後の積立金残高。
(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

2018年8月期(第33期)の主な変動要因　(第32期実績比)

(百万円)

営業収益	**△1**
✓ 新規取得物件の通期寄与	+301
✓ MARINE & WALK YOKOHAMAの違約金収入等の減少	△799
✓ 川崎ルフロンのリニューアルダウンタイム及び原状回復費収入等の増加	+483
✓ その他物件(賃料収入の増加+40、受取水道光熱費の増加+74、その他の減少△101)	+12
営業費用	**+1,528**
✓ 新規取得物件費用の通期寄与	+49
✓ 川崎ルフロンの原状回復費及びリニューアル費用等	+996
✓ その他物件(公租公課の費用化+74、公租公課の上昇+64、PM･BM費の減少△52、修繕費の増加+219、水道光熱費の増加+98、固定資産除却損の増加+92、減価償却費の減少△60)	+430
✓ 販売費・一般管理費の増加	+52
営業利益	**△1,530**
経常利益	**△1,529**
当期純利益	**△1,529**

2019年2月期(第34期)の主な変動要因　(第33期予想比)

(百万円)

営業収益	**△1,167**
✓ 川崎ルフロンのリニューアルダウンタイム等(原状回復費収入の剥落△905)	△1,131
✓ ダウンタイム対象物件の影響(mozo+66、あびこSP+25、渋谷01+14、ジャイル+11、UT神宮前+11)	+130
✓ 未収賃料の計上方法差異	△72
✓ その他物件(賃料収入の減少△38、受取水道光熱費の減少△46、その他の減少△10)	△94
営業費用	**△800**
✓ 川崎ルフロンのリニューアル影響(原状回復費用の剥落△905)	△500
✓ ダウンタイム対象物件の影響(mozo△5、あびこSP△49、渋谷01△3、ジャイル△5、UT神宮前△68)	△131
✓ その他物件(PM･BM費の増加+27、修繕費の増加+15、水道光熱費の減少△64、固定資産除却損の減少△20、その他営業費用の減少△108)	△148
✓ 販売費・一般管理費の減少	△19
営業利益	**△367**
支払利息等の減少	△154
投資口発行費償却費の減少	△24
経常利益	**△189**
当期純利益	**△189**

確かな今を、豊かな明日へ。

MC-UBS GROUP

日本リテールファンド投資法人

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。
- 本投資法人は、価格変動を伴う不動産およびその関連資産に投資を行う公募不動産投資法人(J-REIT)であり、経済情勢、金利情勢、投資口に対する需給状況、不動産市況、運用する不動産の価格や賃料収入の変動、災害、本投資法人の財務状態の悪化等により、投資口の市場価格が下落又は分配金の額が減少し、投資主が損失を被る場合があります。
  詳しくは本投資法人の有価証券届出書(目論見書)及び有価証券報告書に記載の「投資リスク」をご覧ください。

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)