JAPAN RETAIL FUND

第10回
運用状況報告会

2015年11月27日（金）

8953

日本リテールファンド投資法人

米国ADR（OTC）：JNRFY

証券コード　8953

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

目次

1. 日本リテールファンド投資法人の直近の取組み .... P. 2

2. 資産運用会社について .... P. 17

3. 参考資料 .... P. 22

JAPAN RETAIL FUND

1. 日本リテールファンド投資法人の直近の取組み

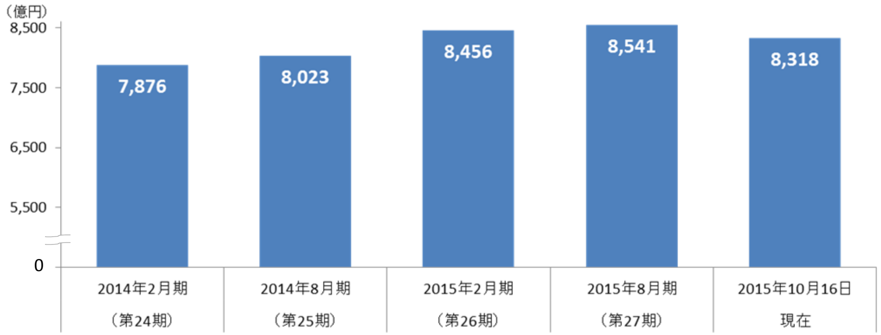
新規取得資産
Gビル南青山01（B館）

業績推移

投資主価値（1口当たり分配金及び純資産額）の着実な成長

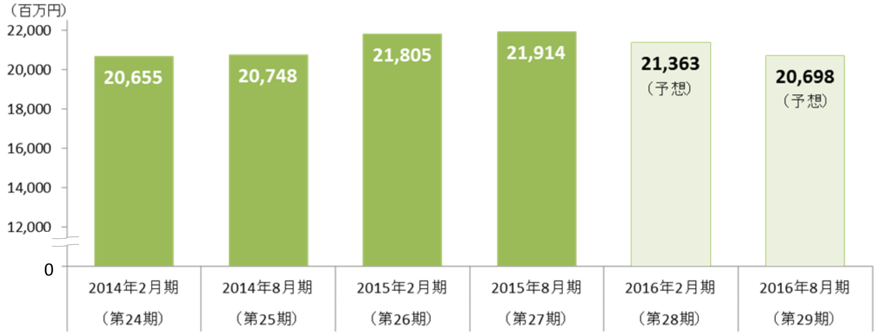
資産規模

各期末において保有する物件の取得価格の合計を記載しています。



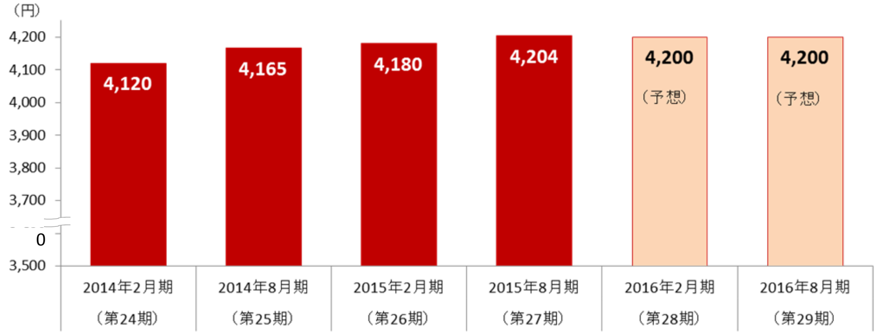
賃貸NOI（売却益を除く）

NOI：Net Operating Income、純収益のこと。不動産の賃貸収入から、不動産の運営管理にかかる費用（減価償却費を除く）を控除した金額を記載しています。



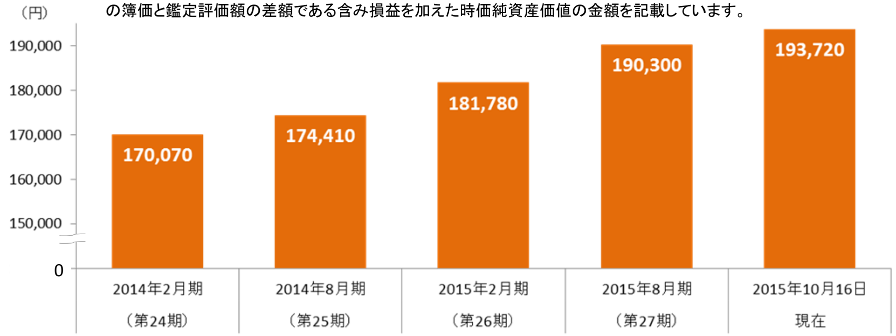
1口当たり分配金

1口当たり（予想）分配金は、各期の当期純利益に積立金の積立て又は取崩しを反映し、各期末現在の発行済投資口数で 除した金額を記載しています。



1口当たり純資産額

純資産額（NAV：Net Asset Value）。REITではバランスシートの資産から負債を差し引いた純資産に、不動産物件の簿価と鑑定評価額の差額である含み損益を加えた時価純資産価値の金額を記載しています。



	2014年2月期（第24期）	2014年8月期（第25期）	2015年2月期（第26期）	2015年8月期（第27期）	2015年10月16日現在
含み損益（億円）	+367	+388	+508	+709	+789

各期末1口当たり純資産額：（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
2015年10月16日現在1口当たり純資産額：（2015年8月末現在の純資産額＋2015年公募増資による出資払込金＋2015年8月末現在のポートフォリオ全体の含み損益＋2015年9月及び10月に取得した8物件の含み益－10月15日に売却したイオン4物件及びイオンモール香椎浜（30%分のみ）の含み損益）÷2015年10月16日現在の発行済投資口数

更なる成長のための施策の実行

中長期的な投資主価値向上を見据えた施策を、着実に実行

■ 更なる成長のための施策と直近の取組み

外部成長戦略

更なる地域分散・テナント分散進展のための、

更なる資産規模の拡大

＜直近の取組み＞

都市型商業施設を中心とした
新規資産の取得

8物件（注1） 約**421**億円

外部成長戦略

ポートフォリオの質向上のための、

資産入替え

＜直近の取組み＞

郊外型GMS（注2）物件を売却し
将来の取得余力を創出

5物件 約**685**億円

内部成長戦略

SC（ショッピングセンター）マネジメント力を活用した、

既存物件の価値向上

＜直近の取組み＞

施設競争力向上のための
アクションプランの実行

完了**2**件、実施中**3**件

公募増資を通じた200億円を超える資金調達

募集形態：
グローバル・オファリング

資産	負債
8物件421億円の取得 （全物件取得完了）	195億円調達（注1）
	純資産
	122,000口発行 （239億円調達）

郊外型GMS物件を帳簿価額を上回る価格で売却

- 流動性の高まる好調な不動産マーケットを捉え、帳簿価額を上回る価格にて売却
- 都市型を中心とする優良資産の取得を目指す

mozoワンダーシティ（愛知県名古屋市）

2015年9月18日オープン

（注1）取得物件8物件には、2015年7月28日に取得したGビル上野01を含みます。また、公募増資と同時に調達した借入金にはGビル上野01の取得のための借入金30億円を含みます。
（注2）GMSとは、日常生活で必要なものを総合的に扱う大衆向けの大規模な総合スーパー（ゼネラル・マーチャンダイズストア）をいいます。

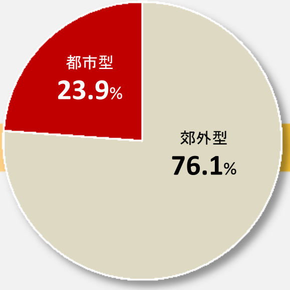
ポートフォリオの進化

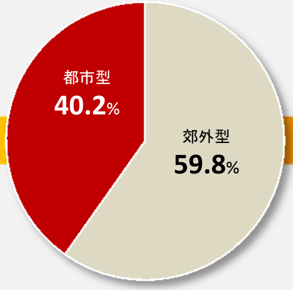
日本リテールファンド投資法人

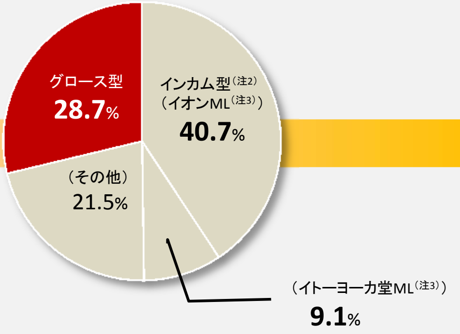
継続的な取り組みにより、ポートフォリオ指標は着実に改善

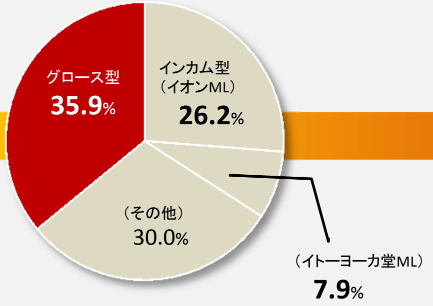
■ ポートフォリオの進化

	2013年2月期（第22期） 物件数：76物件	イオン5物件売却完了後（注1） 物件数：91物件
都市型比率の拡大（鑑定評価額ベース）	都市型 23.9% 郊外型 76.1%	都市型 40.2% 郊外型 59.8%
グロース型（注2）の増加 テナント集中リスクの減少（年間賃料ベース）	グロース型 28.7% インカム型（注2）（イオンML（注3）） 40.7% （イトーヨーカ堂ML（注3）） 9.1% （その他） 21.5%	グロース型 35.9% インカム型（イオンML） 26.2% （イトーヨーカ堂ML） 7.9% （その他） 30.0%
償却後NOI利回りの向上	3.6 %	3.7 %
含み益の拡大	△ 39 億円	＋ 769 億円









（注1） 2015年10月14日現在で保有する既存95物件に、2015年10月15日に売買契約を締結したイオン5物件を除き、2015年10月16日に取得した「Gビル心斎橋04」を加えた91物件ベース。
（注2） 「グロース型」は、テナントの入替えや稼働率の引上げ等により資産価値やキャッシュ・フローの成長を積極的に目指す投資対象をいいます。「インカム型」は、中長期にわたり安定したキャッシュ・フローが期待できる投資対象をいい、例えば、信用力のある優良と判断される核テナントとの長期賃貸借契約に基づき、中長期的に賃料収入が安定的に確保されている商業施設がこれに分類されます。
（注3） 「イオンML」は、インカム型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、インカム型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。

外部成長戦略　～高い物件取得力

豊富な物件情報の中から優良資産を取得し、安定基盤を強化

■ 都市型商業施設を中心とした資産取得

2015年に取得した物件　（11物件、519億円）

Gビル吉祥寺01（準共有持分50%）

エディオン京橋店（底地）

Gビル南青山02（B館）

Gビル上野01

Gビル秋葉原01

Gビル秋葉原02

mozoワンダーシティ（準共有持分20%）

Gビル梅田01

高田馬場（底地）
（準共有持分60%）

Gビル阿倍野01

Gビル心斎橋04

外部成長戦略　～資産入替え①

日本リテールファンド投資法人

ポートフォリオの収益性・安定性向上のための、戦略的な資産入替え

■ 資産入替の考え方

日本リテールファンド投資法人

目的

商業施設を取り巻く環境の変化に対応する
資産構成の最適化

資産入替え

取得：優良資産の取得

売却：最適なタイミングでの売却

不動産マーケット

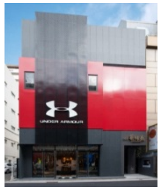
現状

- 流動性が高まる好調な不動産市場で、優良立地の都市型商業施設の取得機会の増加
- 郊外型単一テナント物件の要求利回り水準の低下

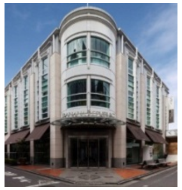
資産入替えの例

時期	売却物件	売却	取得	取得物件
2014年1月～4月 （第24期、第25期）	• イオンタウン大垣 • G DINING 札幌 • Gビル神宮前 04 • Gビル神宮前 05	99 億円 平均償却後NOI利回り 3.4%	194 億円 平均償却後NOI利回り 3.9%	• Gビル表参道02（35%準共有持分） • Gビル渋谷01 • Gビル吉祥寺01（50%準共有持分） • ラウンドワンスタジアム高槻店
2014年12月 ～2015年2月 （第26期）	• イオンモール神戸北（30%準共有持分）	49 億円 償却後NOI利回り 3.2%	36 億円 平均償却後NOI利回り 4.0%	• Gビル名古屋栄01 • Gビル吉祥寺01（50%準共有持分）

イオンモール神戸北



Gビル名古屋栄01



Gビル吉祥寺01

外部成長戦略 ～資産入替え②

郊外型GMS物件をすべて帳簿価額を上回る金額で売却

■ 郊外型GMS 5物件、約685億円の売却

資産入替え対象となる売却物件の選定方針	
	✓ 資産入替えによりポートフォリオの更なる分散を見込むことが可能な物件
	✓ 将来的に競争力の向上が見込めない、またはポートフォリオへの収益貢献度の低い物件

売却

郊外型

マスターリース

GMS

イオンモール八千代緑が丘

イオン上田

イオン西大津

イオン大宮

イオンモール香椎浜

売却物件一覧

物件名称	取得価格	売却価格（A）	帳簿価額（B）	（A）－（B）	期末算定価額（C）（2015年8月期末）	（C）－（B）	NOI利回り（注）	償却後NOI利回り（注）	売却日（予定）
イオンモール八千代緑が丘	30,789 百万円	28,015 百万円	28,011 百万円	＋3 百万円	23,700 百万円	△4,311 百万円	3.8%	2.4%	2015年10月15日（第28期）
イオン上田	9,500 百万円	8,050 百万円	8,033 百万円	＋16 百万円	7,970 百万円	△63 百万円	5.5%	3.3%	2015年10月15日（第28期）
イオン西大津	13,100 百万円	12,230 百万円	12,148 百万円	＋81 百万円	11,200 百万円	△948 百万円	5.1%	3.8%	2015年10月15日（第28期）
イオン大宮	6,133 百万円	5,772 百万円	5,758 百万円	＋13 百万円	5,600 百万円	△158 百万円	4.6%	2.9%	2015年10月15日（第28期）
イオンモール香椎浜	13,300 百万円	14,500 百万円	11,749 百万円	＋2,750 百万円	14,500 百万円	＋2,750 百万円	6.2%	5.0%	30%：2015年10月15日（第28期） 19%：2016年8月末（第29期） 51%：2016年9月末（第30期）
合計 5物件	**72,822 百万円**	**68,567 百万円**	**65,701 百万円**	**＋2,865 百万円**	**62,970 百万円**	**△ 2,731百万円**	**4.8%**	**3.3%**	

（注）2015年8月期（第27期）の実績を年換算しています。取得価格ベース。

帳簿価額を上回る売却価格

含み損の解消＝純資産価値の向上

収益性の向上

内部成長戦略　～アクションプラン一覧

SC（ショッピングセンター）マネジメント力を活用した内部成長の実行

※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。

内部成長施策

大規模リニューアル：完了案件累計	
完了案件	2 件（注1）
総支出額（注2）	34.9 億円
増加NOI（注3）÷総支出額	10.8 %

完了　おやまゆうえん ハーヴェストウォーク（第1期）
- ✓ 2014年4月リニューアルオープン
- ✓ アジアパシフィックショッピングセンターアワードで銀賞を受賞

完了　mozo ワンダーシティ（第1期）
- ✓ 2015年9月リニューアルオープン

商業施設としての競争力を向上させ、
将来の売上600億円を目指す、
投資額を上回る鑑定価額の上昇を実現

ならファミリー
ハイクオリティ商業施設への転換を目指す大規模リニューアルの実施

- ✓ 基本計画完了
- ✓ 実施計画スタート
- ✓ 2016年初冬リニューアルオープン予定

京都ファミリー
<2016年春>
- ✓ 約40区画定借満了

岸和田カンカン ベイサイドモール
大規模リニューアルによる施設競争力の向上
- ✓ 基本計画作成中
- ✓ 核テナントの契約終了、入替による活性化
- ✓ 2016年秋リニューアルオープン予定

イトーヨーカドー四街道店
敷地内増床によるアップサイドを見込む
- ✓ 余剰敷地の有効活用を検討
- ✓ 基本計画作成中

かみしんプラザ
フロアリニューアルにより集客力向上を目指す
- ✓ 基本計画作成中
- ✓ 2016年初夏オープン予定

ビックカメラ立川店
耐震改修工事後、アップサイドを見込む
- ✓ 耐震補強工事実施中
- ✓ テナントと長期契約締結済

Gビル自由が丘01（B館）
建物老朽化に伴うオンブックでの建替え（注4）
- ✓ 建物解体終了
- ✓ 2016年秋竣工予定

あびこ ショッピングプラザ
定借満了のタイミングでテナント構成の再構築
- ✓ 基本計画作成中

mozo ワンダーシティ（第2期）
<2018年頃>

川崎ルフロン
<実施時期未定>
圧倒的な商業立地としてのポテンシャルを活かしたリニューアル
- ✓ 基本計画作成中

おやまゆうえん ハーヴェストウォーク（第2期）
<2017年秋>
- ✓ 約30区画定借満了

ジャイル
<2017年以降>
- ✓ 定借満了区画にてアップサイドを狙う

2015年 ｜ 現在 ｜ 2016年 ｜ 2017年以降

（注1）おやまゆうえんハーヴェストウォーク（第1期）、mozoワンダーシティ（第1期）
（注2）総支出額が未確定の案件については、概算数値を使用しています。
（注3）増加NOI＝（リニューアル後NOI）－（リニューアル前NOI）。リニューアルが完了後巡航ベースになっているものは実績値を使用し、それ以外は想定年間NOIを使用しています。
（注4）「オンブックでの建替え」とは、保有資産を本投資法人の貸借対照表に計上したままで行う建替えを意味します

内部成長戦略 ～ mozoワンダーシティ①

日本リテールファンド投資法人

2015年9月18日リニューアルオープン、稼働率100%

リニューアル実施目的 周辺競合施設との差別化を意識しながら、将来的に年間600億円の売上げを目指すための基盤の構築

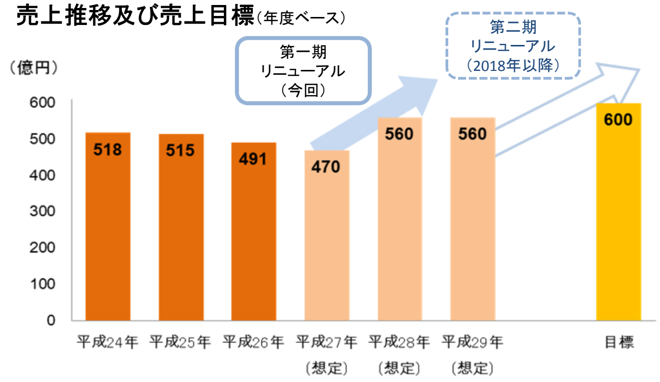
リニューアルによる施設全体への効果

概算総支出額	21.7 億円
想定NOI増分	2.3 億円/年
想定NOI増分/概算総支出額	10.9 %

リニューアル後の来館客数と売上

		2015年9月18日～10月31日（昨年同期間比、休日補正）	
来館客数		約252 万人	（+19%）
売上合計		約74 億円	（+31%）
	うち専門店	約56 億円	（+35%）
	うちイオン	約17 億円	（+20%）

売上推移及び売上目標（年度ベース）



内部成長戦略 ～ mozoワンダーシティ②

快適な施設環境を整備し、来館客数・売上の向上を実現

■ リニューアルコンセプト「mozo公園」

「mozo公園」の演出

- 吹抜け空間に「mozoツリー」の設置とグリーンタイルカーペット張替え
- ハンギングチェアの設置やキッズスペースに大型遊具を設置

フードコートの改修

- レイアウト変更により席数を約800席から約1,000席へ増加、
- 居心地の良さを演出

ノウハウを結集し、快適なサービスの導入

- **環境負荷低減の取組み**
  すべての共用部照明のLED化と空調インバータの導入
- **駐車場管制システムの導入**
  快適な入出庫のための、駐車場管制システムの導入
- **メンバーズカードリニューアル、Free Wi-Fi 導入**
  メンバーズカードリニューアル、Free Wi-Fi導入による利便性の向上

内部成長戦略　～Gビル自由が丘01・ビックカメラ立川店

日本リテールファンド投資法人

SC（ショッピングセンター）マネジメント力を活用した、アクションプラン

1 Gビル自由が丘01（A館、B館）

隣接する2棟の
アクションプランを同時に進め、
施設競争力を向上

■ 効果（注1）（B館のみ）

概算総支出額	5.8 億円
想定NOI増分	37 百万円/年
投資効果	6.4 %

A館 空室期間なく競争力のあるテナントに入替

✓ ベイクルーズグループが,新業態「Maison IENA」の旗艦店として、2015年8月オープン

B館 オンブックでの建替え（注2）工事を進行中

Before

After（注3）

✓ 建物完成後に入居予定のテナントと賃貸借予約契約を締結済

＜スケジュール＞

	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）
A館	2015年4、5月 新賃料発生 →				→
B館	2015年6月 解体工事期間	2015年11月	新築工事期間	2016年11月完了予定	2016年12月（予定）～賃料発生

2 ビックカメラ立川店

既存テナントとの賃貸借契約の更新
（定期借家契約、期間20年）と
耐震補強工事の実施

■ 効果（注1）

概算総支出額	29.1 億円
想定NOI増分	443 百万円/年
投資効果	15.3 %

Before

After（注3）

✓ 既存テナントと工事完了後の賃料増額を合意し、20年間の定期建物賃貸借契約を締結
✓ 工事期間中も店舗の営業を可能にすることで、賃料収入を確保

＜スケジュール＞

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）
2015年8月	耐震改修工事期間	（工事予定期間：16カ月）現行賃料総額から約8%減額	2016年11月完了予定	2016年12月（予定）～賃料増額

（注1） 前提条件は2015年6月25日付及び2015年7月31日付プレスリリースをご参照ください。
（注2）「オンブックでの建替え」とは、保有資産を本投資法人の貸借対照表に計上したままで行う建替えを意味します
（注3） 再開発後の図は、設計図面等に基づく完成予想図であり、実際に完成後の建物とは異なる部分があります。

内部成長戦略　～ならファミリー ①

日本リテールファンド投資法人

ハイクオリティ商業施設への転換を目指す大規模リニューアルの実施

■ リニューアルの概要

本事業の意義

本物件のポテンシャルを最大限引出すために、
百貨店との連続性を重視したハイクオリティ商業施設へと転換を図り、
奈良県下一番店としての地位を更に強化する

リニューアル計画内容

- 百貨店との連続性を重視した、テナント構成の大幅な見直し
- 専門店ゾーンを大幅に拡大
- ハイクオリティ商業施設に相応しい、施設内環境に刷新

リニューアルの背景

購買力の高い恵まれた商圏

- ✓ 肥沃な商圏　5km：約33万人、10km：約68万人
- ✓ 奈良県奈良市の貯蓄及び消費支出は全国トップクラス
- ✓ 近鉄西大寺駅からは、京都・大阪だけでなく神戸三宮までダイレクトアクセスが可能なターミナル駅

➡ 大阪や京都など他の都市部や、近郊の郊外型ショッピングモールへ流出していたと考えられる顧客を引き戻す

貯蓄額（注1）　（千円）

1	東京都	2,515
2	奈 良 市	2,330
3	千 葉 市	2,167
4	横 浜 市	2,150
5	川 崎 市	2,121
6	さいたま市	2,077
7	宇都宮市	2,067
8	相模原市	2,053
9	静 岡 市	2,023
10	福 井 市	2,018
	全国平均	1,798

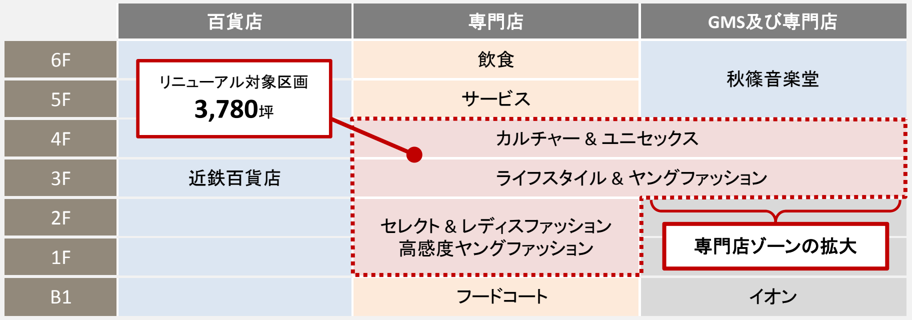
消費支出（注2）　（円）

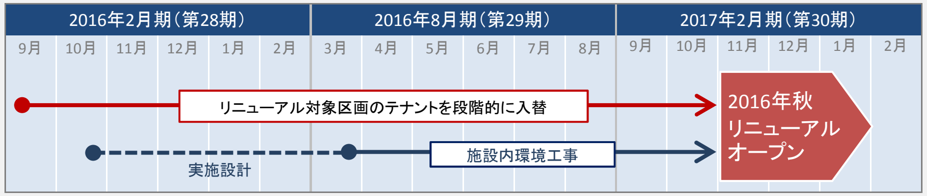
1	富 山 市	339,622
2	金 沢 市	335,861
3	川 崎 市	331,689
4	さいたま市	329,448
5	宇都宮市	329,193
6	東京都区部	324,999
7	奈 良 市	324,605
8	徳 島 市	320,073
9	高 知 市	319,466
10	浜 松 市	311,903
	全国平均	291,194

課税所得の市町村別順位（注3）　（千円）

1	東京都港区	12,667
・・・		
43	奈良県生駒市	3,962
・・・		
60	京都府精華町	3,750
・・・		
75	奈良県奈良市	3,649
・・・		
127	京都府木津川市	3,437
・・・		
	全国平均	3,274

フロアコンセプトとスケジュール





（注1）総務省統計局「家計調査」平成26年都市階級・地方・都道府県庁所在市別貯蓄及び負債の1世帯当たり現在高（二人以上の世帯）
（注2）総務省統計局「家計調査」平成26年都市階級・地方・都道府県庁所在市別1世帯当たり1か月間の収入と支出（二人以上の世帯）
（注3）総務省自治税務局「平成26年度市町村税課税状況等の調」をもとに納税義務者1人当たりの課税所得を本資産運用会社が作成

内部成長戦略　～ならファミリー ②

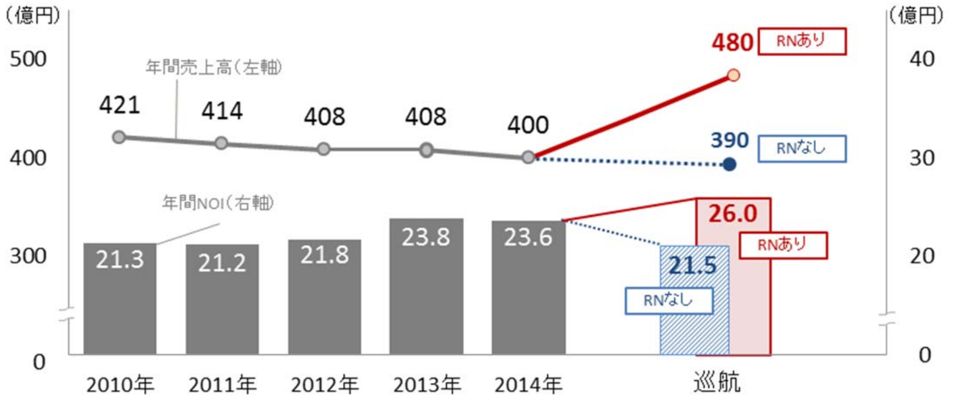
リニューアルによる施設全体への効果

概算総支出額(注1)	想定NOI増加額		想定NOI増加額÷概算総支出額
55億円	(RNありNOI)－(RNなしNOI)	4.5億円(注2)	8.2%
	(RNありNOI)－(2014年度実績NOI)	2.4億円(注3)	4.2%

(注1) 概算総支出額は工事費・設計費・付随費用の他、什器移設費・撤去費等を合計した数値です。

(注2) リニューアルを実施しない場合の2017年度想定年間NOIと、リニューアル後の2017年度想定年間NOI(巡航ベース)の差額を記載しています。リニューアルを実施しない場合の想定年間売上高は、現状のテナント構成を維持した状態で過去の売上高推移及び、チェーンストア協会、百貨店協会等のマクロ指標や第三者のレポート等を勘案し、390億円と試算しています。リニューアルを実施しない場合のNOIは想定年間売上をベースに、既存テナントとの賃貸借契約更改と一部入替えを想定し、21.5億円と試算しています。

(注3) 2014年8月期(第25期)と2015年2月期(第26期)の実績NOIの合計と、リニューアル後の2017年度想定年間NOI(巡航ベース)の差額を記載しています。



■ リニューアルのイメージ

吹抜け広場、フロア毎に統一された共用通路

After(注)

- ✓ 吹抜け空間を刷新し、集客の中心となる広場へと改修
- ✓ フロアごとにイメージを設定、統一感のある共通のデザイン

Before

(注) リニューアルのイメージは、基本設計に基づくものであり、実施設計を通じて大きく変更となる可能性があります。

内部成長戦略　～賃料増額事例

SCマネジメント力を活用した、都市型物件の賃料増額の実現

2015年3月から2016年8月にかけて賃貸借契約（定借）終了により契約更改の対象となる都市型物件の内、
契約締結済の23区画中、13区画において賃料増額、8区画は同条件、2区画は賃料減額にて契約を締結（注1）

■ 主な増額事例

GビルCentral神宮前02

期間満了のタイミングをとらえ、既存テナントと賃料増額を合意の上、再契約

- 表参道の裏通りという立地特性を活かし、サービス系テナントを中心にテナントを募集
- 複数の出店候補の中から選定した結果、既存テナントと賃料増額にて契約締結

	面積	賃料増加率（注2）
定借満了 2テナント　計	84坪	+7.9%

Gビル心斎橋01

立地特性を活かし、インバウンド需要を取り込める、競争力のあるテナントを誘致し、賃料増額を実現

- 定借満了のタイミングを捉え、1階～3階を空室期間無く入替え
- 2015年9月、家電量販店の「ラオックス」が新規オープン

	面積	賃料増加率（注2）
入替 1テナント　計	236坪	+24.3%

■ 定期借家期間満了区画（都市型物件）

SCマネジメント力を最大限活用し、施設競争力の強化を図り、
収益性･安定性の向上を図ります。

	2016年2月期（第28期）	2016年8月期（第29期）
契約更改対象物件数	11物件	6物件
主な物件	• Gビル三軒茶屋01 • 川崎ルフロン • ラ･ポルト青山　等	• 川崎ルフロン • Gビル梅田01　等
契約更改対象の区画数（うち契約締結済み）	23区画（5区画）	18区画（－）
対象区画面積	約2,600坪	約1,800坪
対象区画のポートフォリオ年間賃料に対する割合	1.4%	0.8%

（注1）2015年10月5日時点で契約締結済の区画について記載しています。入替前後の比較が可能な区画に限ります。なお、「ビックカメラ立川店」は、耐震補強工事中は賃料減額、耐震補強工事後には賃料増額となる為、除外しております。
（注2）賃料増加率は、テナント入替え前後の賃貸条件（月額賃料及び月額共益費合計）の単純比較です。

強固な財務基盤

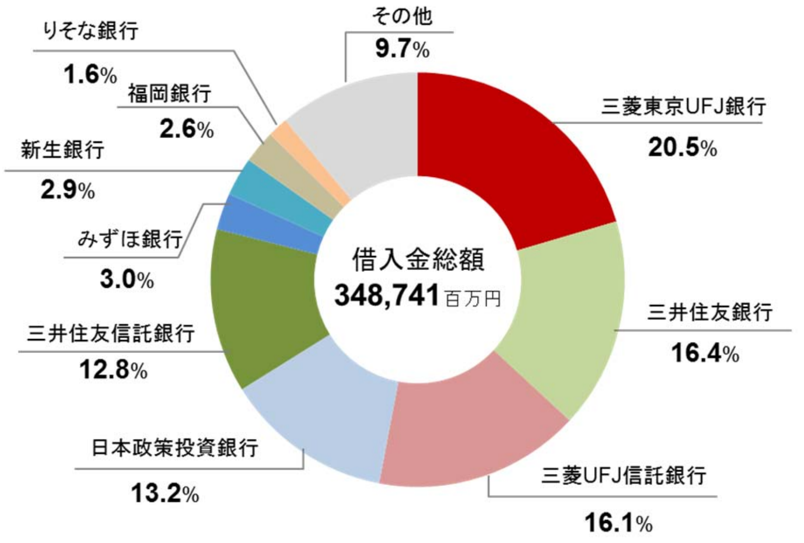
高い格付と長期負債・固定金利を中心とした財務基盤

安定した財務基盤

長期債務格付	AA－（安定的） (株)格付投資情報センター（R&I）
有利子負債比率	45.1%
長期負債比率	99.2%
固定金利比率	95.5%
平均借入残存期間	4.7年
平均借入コスト	1.29%

金融機関別借入比率

■ 借入先構成（2015年10月16日時点）



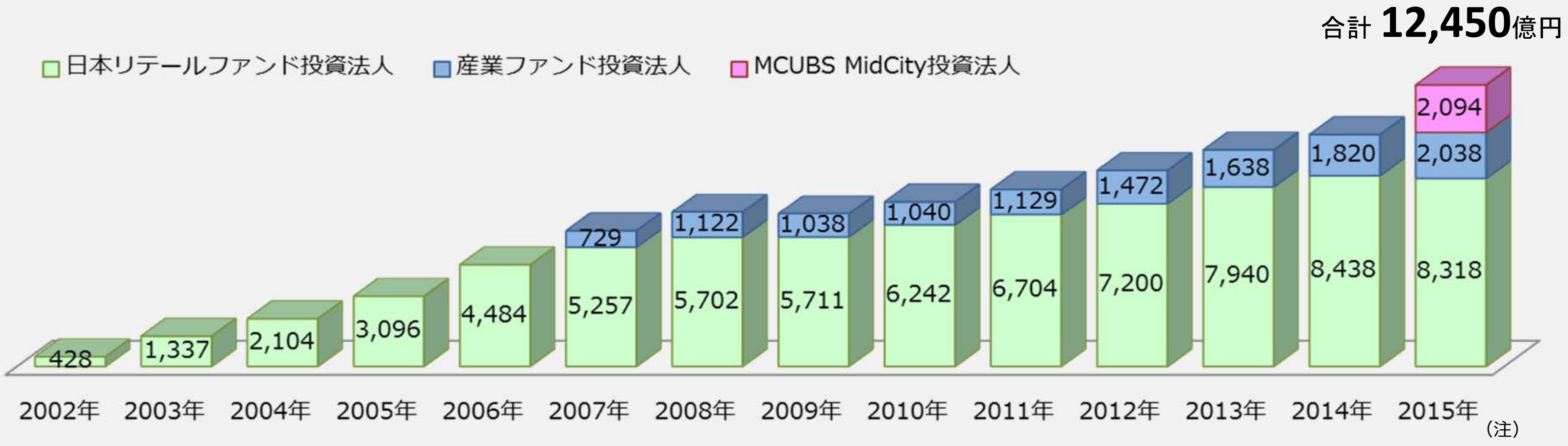
2. 資産運用会社について

新規取得資産
Gビル梅田01

資産運用会社のJ-REIT運用ビジネス

2000年11月15日	エム･シー･アセットマネジメント株式会社設立（三菱商事51%、UBS49%出資）
2000年12月8日	三菱商事･ユービーエス･リアルティ株式会社へ社名変更
2001年1月27日	宅地建物取引業者免許取得（免許証番号：東京都知事（1）第79372号）
2001年4月5日	投資信託委託業者に係る業務認可取得（認可番号:内閣総理大臣第6号）
2002年3月12日	**日本リテールファンド投資法人** 東京証券取引所に上場
2007年5月11日	宅地建物取引業法上の取引一任代理等の認可取得（認可番号:国土交通大臣第58号）
2007年9月30日	金融商品取引業者に係る登録（登録番号:関東財務局長（金商）第403号）
2007年10月18日	**産業ファンド投資法人** 東京証券取引所に上場
2015年2月16日	投資一任業務の追加
2015年4月22日	**MID リートマネジメント株式会社（MIDリート投資法人の運用会社）への参画**（65%の株式を取得）
2015年6月16日	MIDリート投資法人から**MCUBS MidCity投資法人**へ商号変更

■ 三菱商事UBSリアルティグループの資産規模推移（取得価格ベース、単位：億円）



（注）2015年は10月末現在。

資産運用会社のJ-REIT運用ビジネス

日本リテールファンド投資法人

Jリート運用会社の中でもトップクラスの資産規模

■ Jリート運用会社毎の資産規模

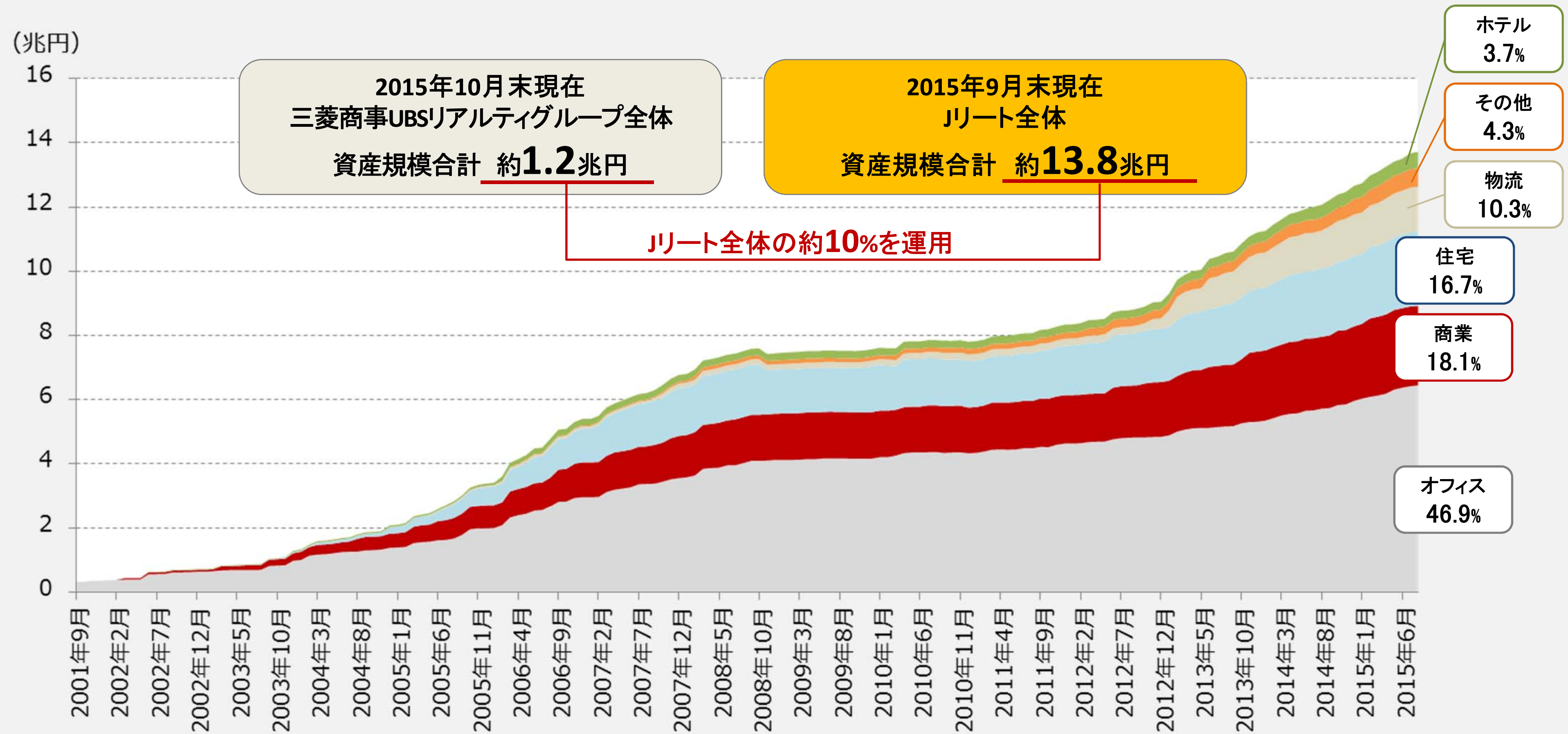
J-REITの運用会社は三菱商事UBSリアルティグループを含め、全部で47社

資産運用会社のJ-REIT運用ビジネス

日本リテールファンド投資法人

Jリートマーケットは順調に拡大し、2015年9月末現在で13.8兆円

■ Jリートの用途別資産規模(取得価格ベース)の推移



(出所) 日本不動産証券化協会(ARES)

資産運用会社のJ-REIT運用ビジネス

三菱商事・ユービーエス・リアルティグループのJ-REIT運用ビジネス

■ 三菱商事UBSリアルティグループ

三菱商事　出資比率 51.0%

UBS　出資比率 49.0%

資産運用会社

三菱商事 UBS リアルティ

役職員数：110名（非常勤役職員を除く）

＜うち有資格者数＞	
宅地建物取引士	43名
不動産証券化協会（ARES）認定マスター	37名
一級建築士	9名
不動産鑑定士	6名
日本証券アナリスト協会検定会員	5名
税理士	1名
MBA（米・英を含む）	3名

運用委託

日本リテールファンド投資法人

産業ファンド投資法人

出資比率 65.0%

資産運用会社　MCUBS MidCity株式会社

役職員数：22名（非常勤役職員を除く）

運用委託

MCUBS MidCity投資法人

グループ全体で3つのJ-REITを運用

資産規模合計 約**1.2**兆円

（注）2015年10月現在

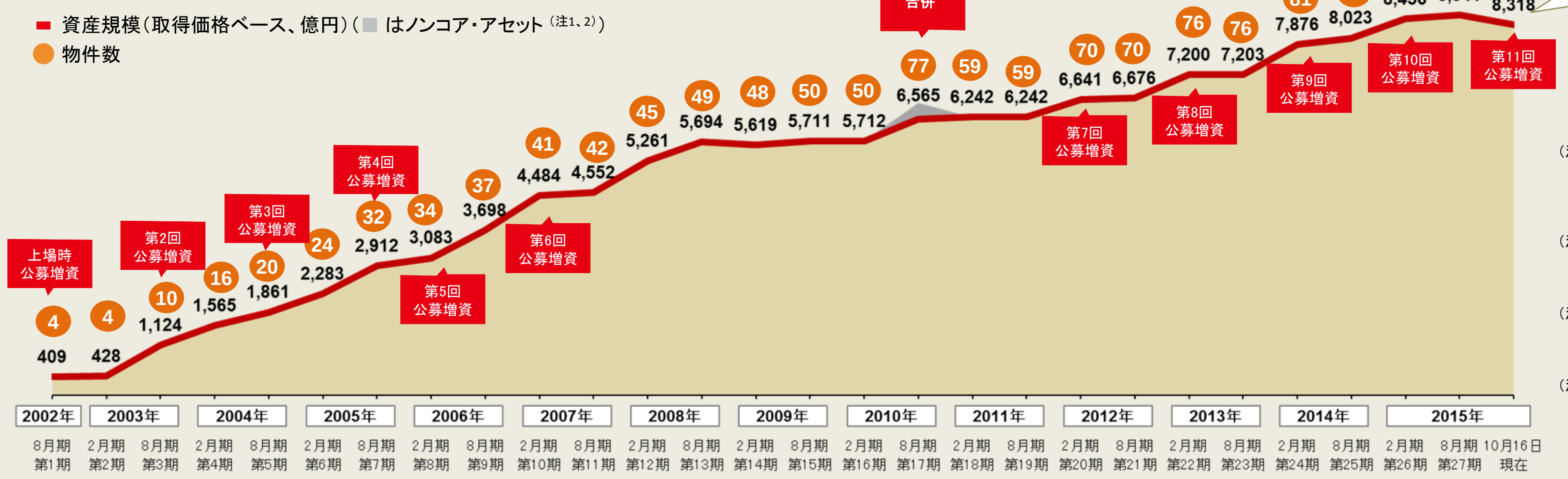
3. 参考資料

新規取得資産
Gビル阿倍野01

13年間のトラックレコード

日本リテールファンド投資法人

上場以来の継続的な資産規模の拡大



資産規模
約8,300億円

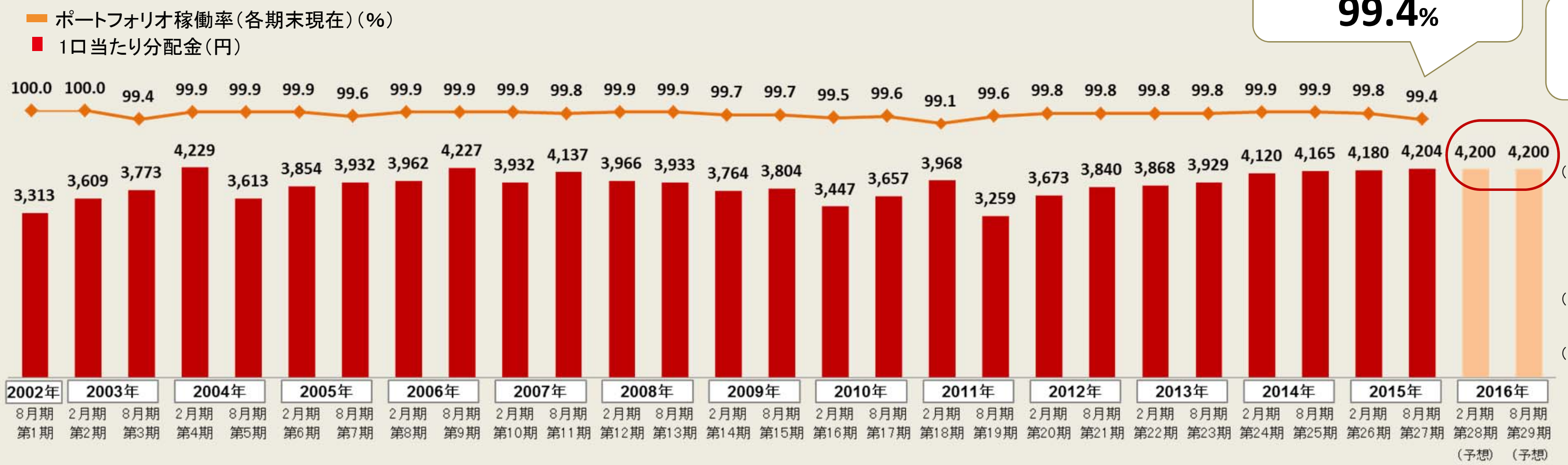
（注1）「ノンコア・アセット」とは、ラサールジャパン投資法人との合併（2010年3月1日効力発生）で引き継いだ商業施設以外のオフィスビル及び住居用ビルをいいます。

（注2）ノンコア・アセットの18物件は、2010年9月3日に332億円（売却価格の合計）で全て売却しました。

（注3）2016年1月15日に取得を予定しているDFS Tギャラリア沖縄の底地の一部（取得予定価格2,470百万円）は含みません。

（注4）資産規模については、単位未満を切り捨てて記載しています。

1口当たり分配金及びポートフォリオ稼働率の推移



ポートフォリオ稼働率
99.4%

1口当たり予想分配金
4,200円台

（注1）2010年3月1日付で本投資口1口につき4口の割合の投資口分割を実施していますが、当該投資口の分割が実施されていない2002年8月期（第1期）から2010年2月期（第16期）までについては分配金を4で除した金額を記載しています。

（注2）稼働率については、少数点第2位を四捨五入して記載しています。

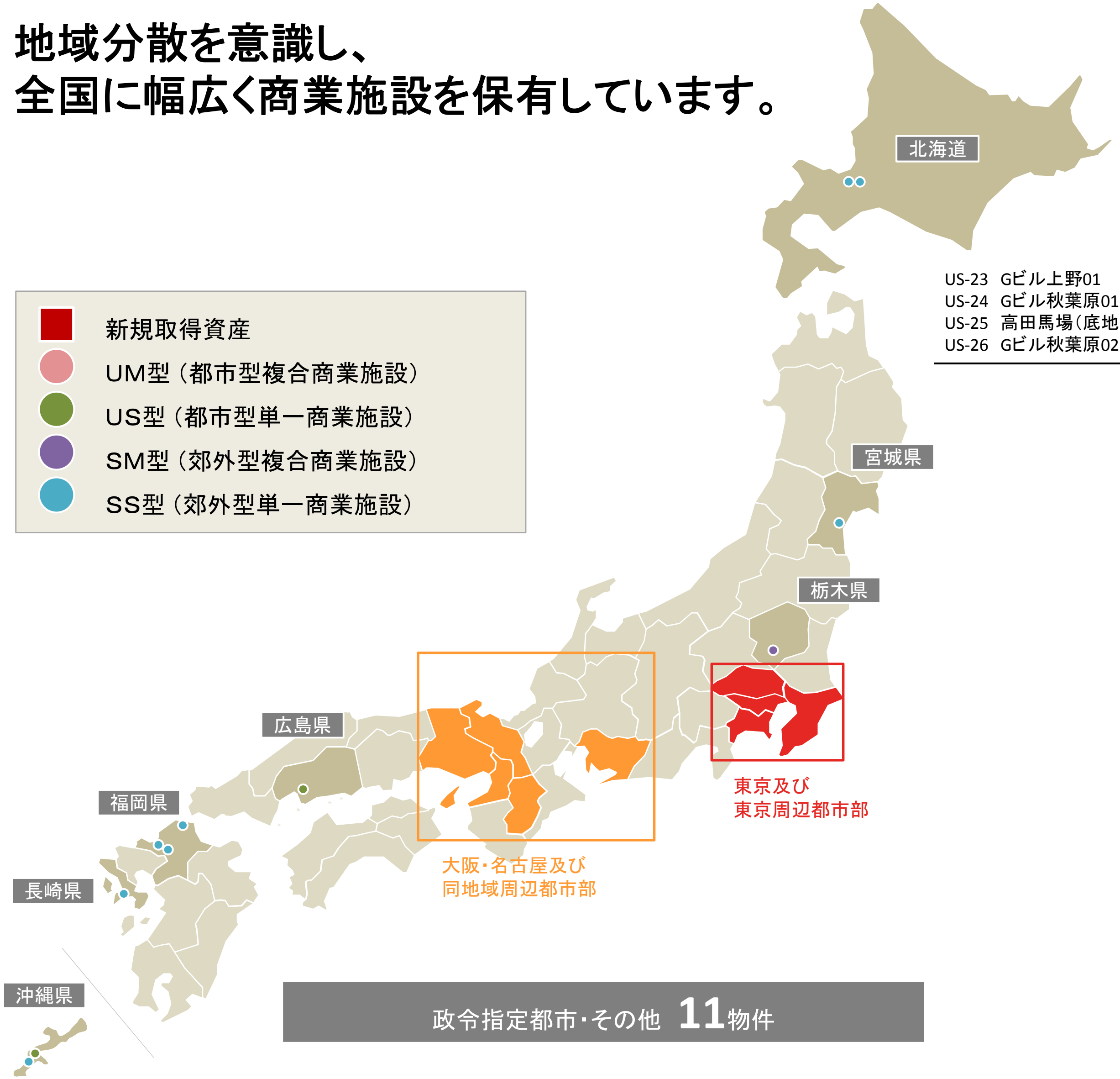
（注3）2010年8月期（第17期）のポートフォリオ稼働率は、ノンコア・アセットを含めずに算出しています。

ポートフォリオマップ （2015年10月16日現在 92物件ベース）

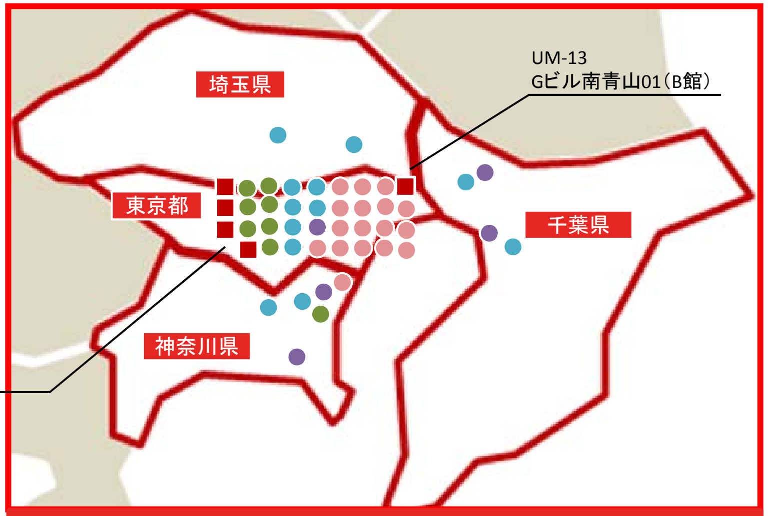
日本リテールファンド投資法人

地域分散を意識し、全国に幅広く商業施設を保有しています。

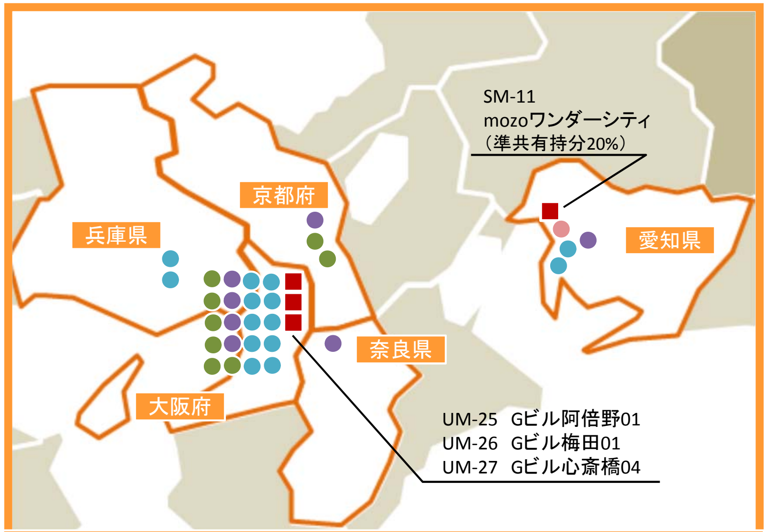
- 新規取得資産
- UM型（都市型複合商業施設）
- US型（都市型単一商業施設）
- SM型（郊外型複合商業施設）
- SS型（郊外型単一商業施設）



政令指定都市・その他 11物件



東京及び東京周辺都市部（拡大図） 47物件



大阪・名古屋及び同地域周辺都市部（拡大図） 34物件

保有資産の特徴

JRFは、投資対象を商業施設に特化し、底堅い売上げを維持できる地域一番クラスの大規模商業施設から、ラグジュアリーブランド店などをテナントとする好立地の路面店及び専門店ビルなどの多岐にわたる商業施設を多く保有しています。
さらに、eコマースや高齢化など、消費構造の変化に対応した新たな業種業態を含む商業施設への投資も重視していきます。

SM-5 東戸塚オーロラシティ
（神奈川県横浜市）

SM-11 mozoワンダーシティ
（愛知県名古屋市）

UM-20 川崎ルフロン
（神奈川県川崎市）

US-21 DFS T ギャラリア沖縄
（沖縄県那覇市）

A 20物件 (46.3%)
地域一番クラスの大型商業施設

C 21物件 (19.4%)
主要駅隣接の好立地商業施設

Suburban area 郊外エリア

保有資産 92 物件
（2015年10月16日現在）

都市エリア Urban area

B 28物件 (17.0%)
人口密集地の近隣商業施設

D 23物件 (17.3%)
好立地の路面店及び専門店ビル

SM-7 なるぱーく
（愛知県名古屋市）

SS-43 m-city豊中
（大阪府豊中市）

UM-8 ジャイル
（東京都渋谷区）

UM-21 G-ビル表参道02
（東京都渋谷区）

UM-23 Cute Cube原宿
（東京都渋谷区）

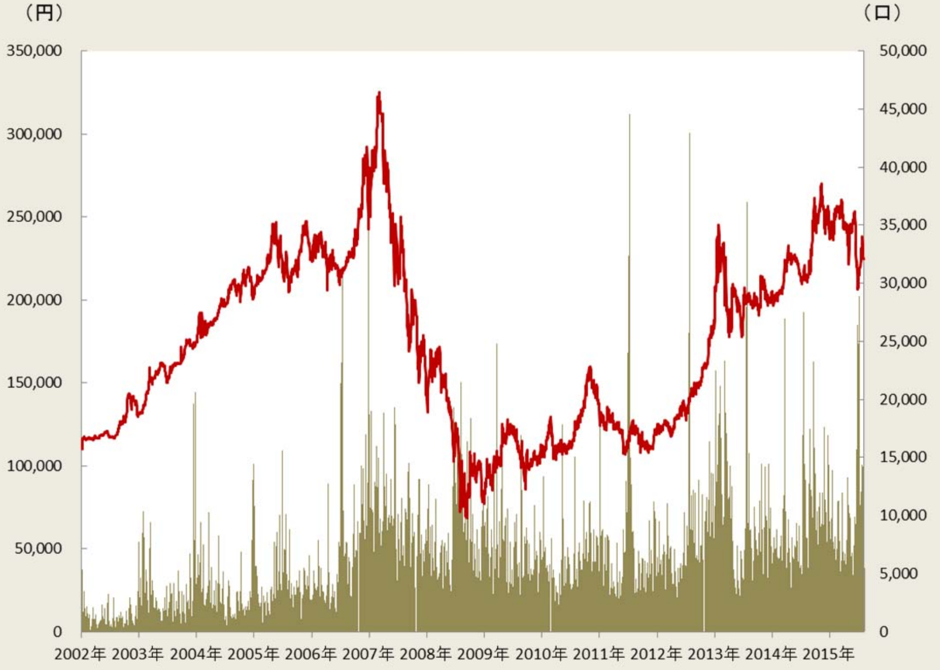
（注）割合は、取得価格ベース

投資口価格推移

日本リテールファンド投資法人

上場来投資口価格及び出来高推移

（2002年3月12日～2015年11月24日）



（注1） 終値ベース
（注2） 2010年3月に投資口1口につき4口の割合による分割を実施したため、分割後の投資口価格を記載。
（出所） ブルームバーグ

直近2年間の相対投資口価格

（2013年9月2日～2015年11月24日）

（注1） 終値ベース
（注2） 2013年9月2日の終値を100%とした相対的な投資口の価格推移を示しています。
（出所） ブルームバーグ

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。

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）