

証券コード 8953

米国ADR(OTC) : JNRFY

確かな今を、豊かな明日へ。

MC-UBS
G R O U P

日本リテールファンド 投資法人のご紹介

2018年3月1日(木)

日本リテールファンド投資法人

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

略称: MC-UBSリアルティ (Mitsubishi Corp. - UBS Realty)
JRF (Japan Retail Fund)



MARINE & WALK YOKOHAMA

1. MC-UBSグループとJRFの紹介..... P. 2

2. 分配金の安定と成長を支える特徴

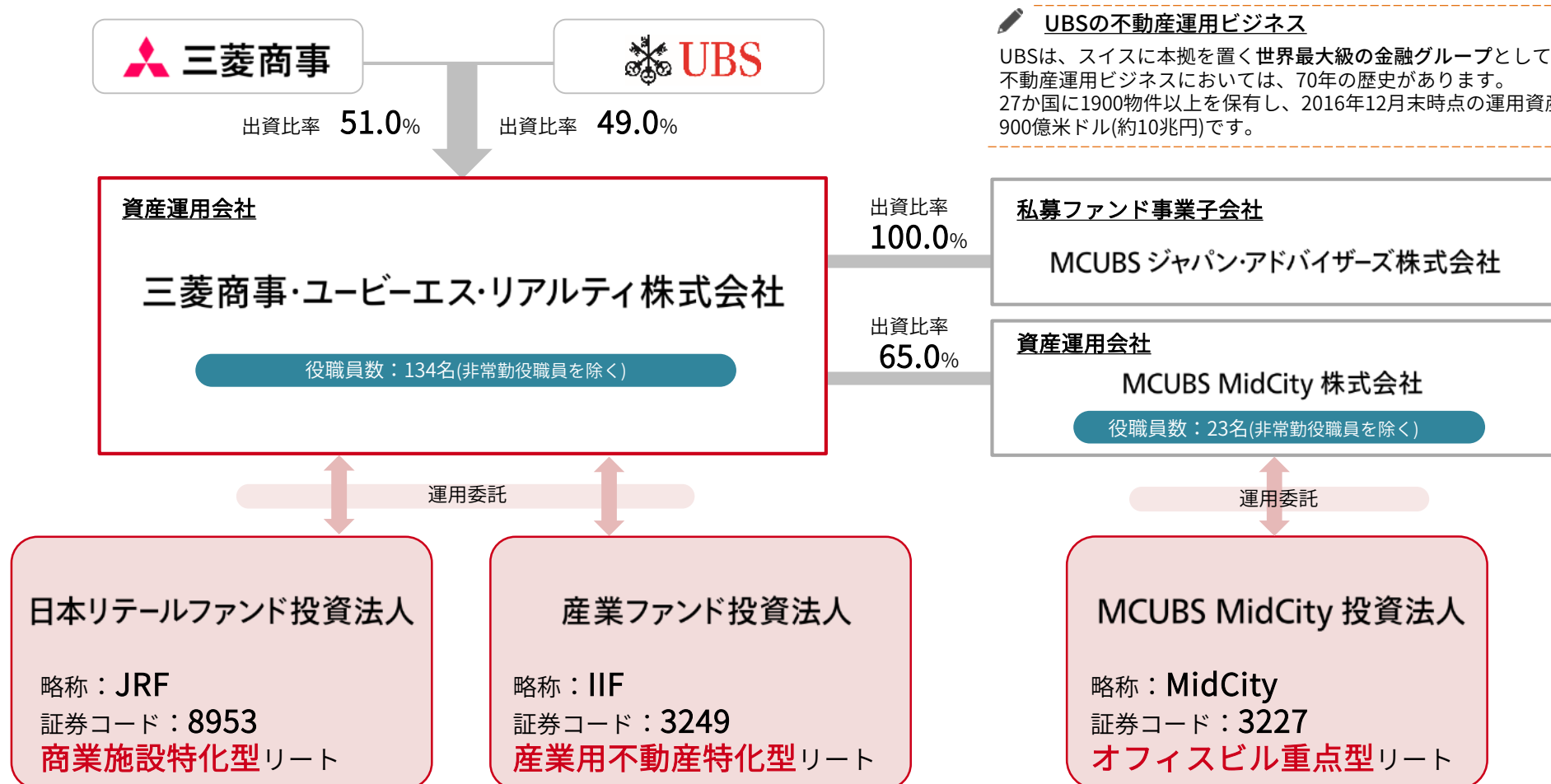
- ① 資産規模の大きさ P. 18
- ② 分散されたポートフォリオ P. 23
- ③ SCマネジメント力 P. 29

3. 分配金の安定と成長 P. 38

4. 参考資料 P. 41

三菱商事UBSリアルティグループのJリート運用ビジネス

グループ全体で **3**つのJリートを運用



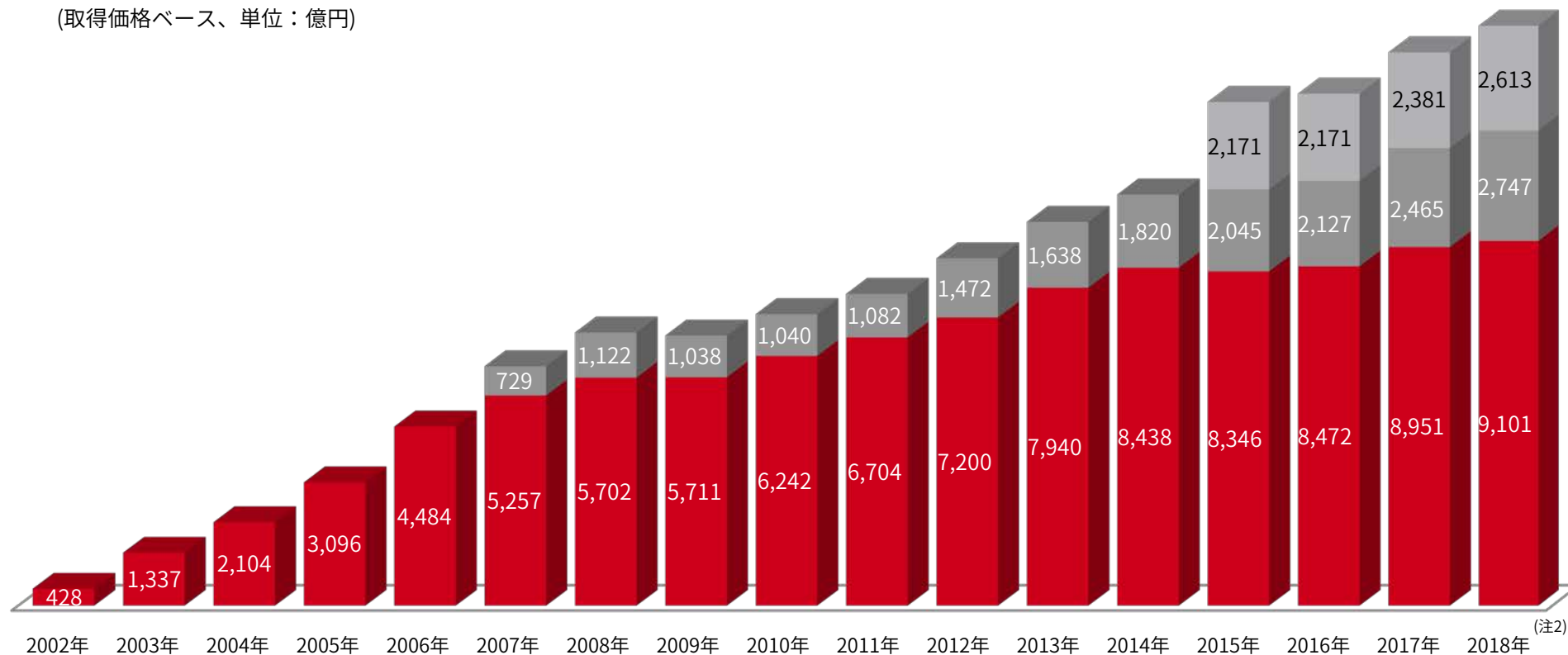
UBSの不動産運用ビジネス

UBSは、スイスに本拠を置く世界最大級の金融グループとして不動産運用ビジネスにおいては、70年の歴史があります。27か国に1900物件以上を保有し、2016年12月末時点の運用資産は900億米ドル(約10兆円)です。

三菱商事UBSリアルティグループの資産規模の推移

グループ全体で合計**1兆4,461億円**の資産を運用。Jリート全体の約**8.7%**^(注1)

■ 日本リテールファンド投資法人 ■ 産業ファンド投資法人 ■ MCUBS MidCity投資法人
(取得価格ベース、単位：億円)



(注1) Jリート全体の数値は、不動産証券化協会(ARES)公表データ。2018年1月末日時点。

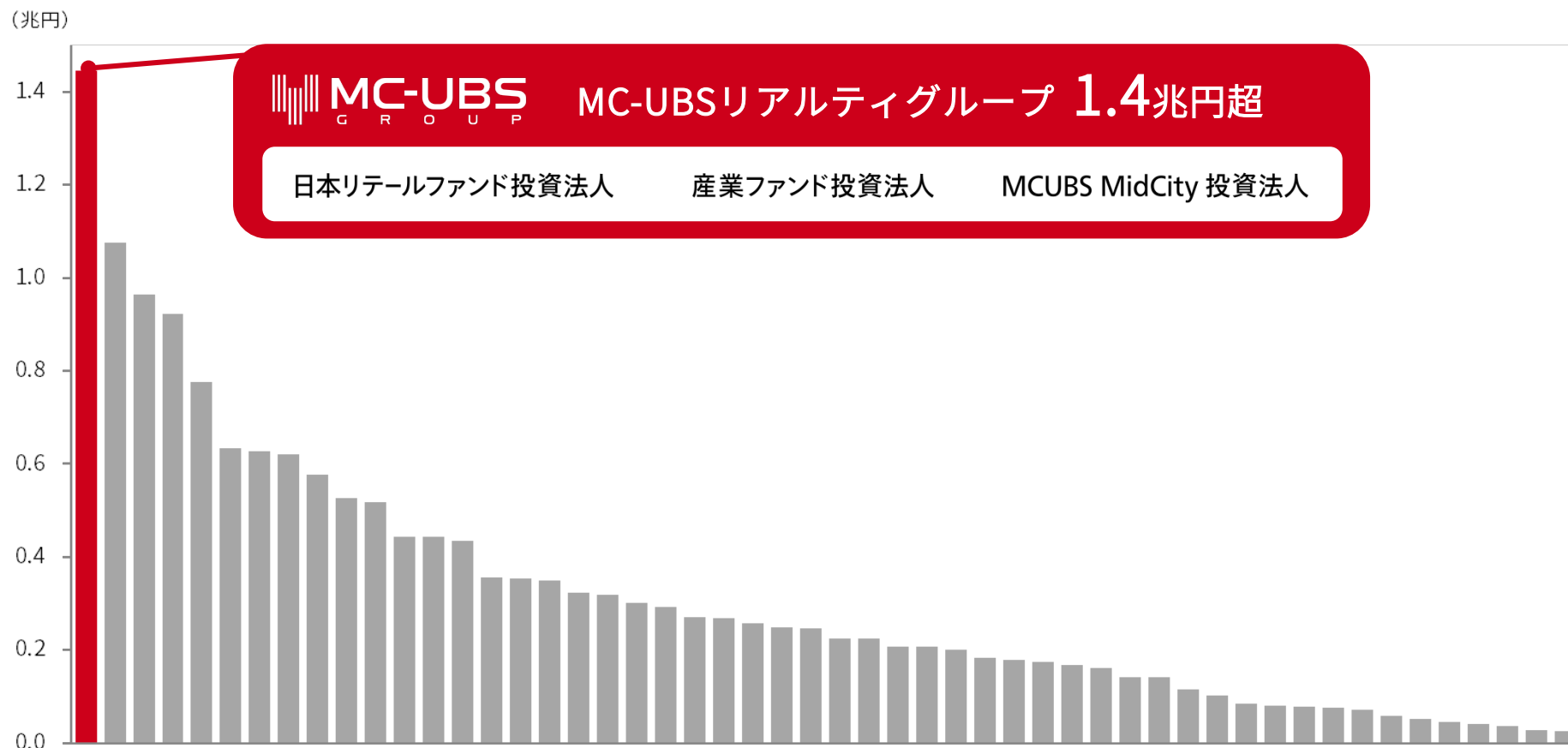
(注2) 2018年2月20日時点

ただし、産業ファンド投資法人は2018年2月20日現在において取得を公表している物件取得後、MCUBS MidCity投資法人は2018年1月29日において取得を公表している物件取得後の数値です。

三菱商事UBSリアルティグループのJリート運用ビジネス

Jリートの資産運用会社**52**社の中で**トップクラス**の資産規模

■ 資産運用会社毎の資産規模



(出所) 各公表資料

(注) MC-UBSグループの資産規模は2018年2月20日現在において取得を公表している物件取得後。その他J-REIT運用会社の資産規模は2018年1月末日時点。

Jリート 59 銘柄

資産規模合計 16.6 兆円
(取得価格ベース)

(出所) 不動産証券化協会(ARES)公表データ。2018年1月末日時点。

- オフィス系 12銘柄
- 住宅系 8銘柄
- インフラ・物流系 7銘柄
- ホテル系 5銘柄
- **商業施設系 4銘柄**
- ヘルスケア系 3銘柄
- 総合型 (3用途以上) 14銘柄
- 複合型 (2用途) 6銘柄

商業施設特化型の比較

- ☑ JRFは2002年にJリートにおいて**3番目**に上場、**15年**の運用実績、**4番目の資産規模**
- ☑ 物件は北海道から沖縄まで**全国に100物件**保有、**分散投資**によるリスク管理・戦略
- ☑ **専門チーム**によるテナントリーシングやリニューアル等を実施

	① 日本リテールファンド	② フロンティア不動産	③ イオンリート	④ ケネディクス商業リート
● 上場日	2002年3月12日	2004年8月9日	2013年11月22日	2015年2月10日
● 資産規模 (取得価格の合計)	9,101億円	2,934億円	3,551億円	2,061億円
● 保有物件数	100物件	33物件	40物件	52物件
● テナント数 (賃貸借契約数)	985	115	41	543
● スポンサー	三菱商事、UBS	三井不動産	イオン	ケネディクス
● 対象不動産	運営能力を活かせる 都市型/郊外型施設に バランスよく分散投資	長期契約と固定賃料 をベースとした 施設が中心	イオングループの 施設が中心	生活密着型 施設が中心

(出所) 2018年2月15日時点

②～④は不動産証券化協会(ARES)の開示資料及び2018年2月15日現在における各投資法人の公表資料に基づき弊社作成

主要資産の紹介 東京/表参道・原宿・青山、銀座エリア

商業一等地のエリアに位置する希少性の高い資産を保有

表参道・原宿・青山エリア(15物件)

エリア総額 1,021億円



ジャイル
シャネル
表参道うかい亭



Cute Cube 原宿
クロックンシュー
ザクザク、スピズ



Gビル表参道01
キデイランド



Gビル表参道02



Gビル神宮前01
BAPE STORE



Gビル神宮前02
アナスタシア



Gビル神宮前03
ホットイズJAPAN
RIZAP



Gビル神宮前06
ファミリーマート



Gビル神宮前07
セカンドストリート



Gビル渋谷01
THE MILLENNIALS



アーバンテラス
神宮前
表参道TERRACE



ラ・ポルト青山
ブノワ
ピエールエルメ

黒字：資産名称
青字：テナント名 (注)

銀座エリア(3物件)

エリア総額 227億円



Gビル銀座01
Brioni



チアーズ銀座
銀座正泰苑
松尾ジンギスカン



Gビル銀座中央通り01
エルメネジルド・ゼニア

(注) 一部物件については、賃借人からの同意が得られていないためテナント名を非開示としています。

GYRE(ジャイル)



プライム立地の商業施設

稼働率 95.6%



ハイライト

- ファッション、デザイン、アート、飲食界をリードする商業施設として2007年11月にオープン
- 「CHANEL(シャネル)」等の世界を代表するラグジュアリーブランド、ニューヨーク以外への出店が世界初となる「MoMA デザインストア」、ミシュランガイドで1つ星を獲得した「表参道うかい亭」などが入居



表参道うかい亭：

約150年前の金沢の商屋を移築して組み上げ、貴重な美術品の数々で装飾された、和の伝統建築と西洋の美が調和した空間で、特選牛や新鮮な魚介類旬の食材の数々をいただける鉄板料理の店。



5F	飲食：	うかい亭
4F	飲食：	スモークバー＆グリル、 ピアンカ、ル・プレヴェール、
3F	物販、サービス ファッション：	MoMAデザインストア、EYE OF GYRE、 クレアトゥールウチノ、
2F	ファッション：	Visvim、グッドデザインショップCDG、 Maison Margiela
1F	物販、 ファッション：	CHANEL、プレイ・コム デギャルソン Delvaux、AMI Alexandre Mattiussi
B1F	飲食：	デュヌ・ラルデ

Gビル表参道01



プライム立地の商業施設

稼働率 100.0%



ハイライト

- 2012年に建替え、リニューアルオープン
- テナントは、株式会社タカラトミーの子会社であり、キャラクターグッズ販売等を日本全国に展開している株式会社キディランドの旗艦店舗
- 旺盛なインバウンド消費を背景に売上が伸長



KIDDY LAND(キディランド):

1950年に小さな書店としてスタート。戦後、周辺に居住する外国人顧客の要望に応え洋書や外国人向けの雑貨を早くから取扱い、時代の変化に合わせてクオリティの高い日本の玩具やキャラクターグッズなどを取扱う。

Cute Cube原宿



プライム立地の商業施設

稼働率 100.0%



ハイライト

- かわいいカルチャーの発信拠点である竹下通りのランドマークとしての商業施設
- 竹下通りで最大級の約37mの間口を確保
- 原宿駅側は角地で、比較的通行量の多い裏通りにつながる



原宿竹下通り:

世界最大の旅行口コミサイトが紹介している「外国人がクールだと評価した日本の観光スポット 20」で外国人人気No.1。竹下通りの通行量は平日5万人、土日祝日15万人、男女比45%:55%。世代別では10代、20代の2世代で70%を占める。

Gビル銀座中央通り01

不動産信託受益権の準共有持分50%



プライム立地の商業施設

稼働率 100.0%



ハイライト

- 2014年5月竣工の複合商業施設
- 2015年度グッドデザイン賞を受賞
- イタリアを代表するメンズラグジュアリーブランドであるエルメネジルド・ゼニアがアジアにおける旗艦店として入居



エルメネジルド・ゼニア：

1910年創業、北イタリアでテキスタイルメーカーとしてスタート。高品質の生地を作る老舗のメーカーとして知られており、アルマーニ、ラルフローレン、エルメスなどのハイブランドもゼニア社の生地を使用。国家元首をはじめ、世界中の実業家、芸術家、俳優、スポーツ選手がゼニアのスーツを愛用。



銀座中央通り周辺マップ



13F	飲食：	THE SKY Resort Lounge
12F		
11F		Authentique by La Reine
10F	サービス：	GINZA PEEK-A-BOO 中央通り
9F		ノエビアスタイル
8F		不動産系
7F	オフィス：	人材紹介系
6F		金融系
5F		ブライダル系
4F		
3F	ファッション：	エルメネジルド・ゼニア
2F		
1F		

主要資産の紹介 大阪/心斎橋、梅田、京都/河原町エリア

商業一等地のメインストリートに面する希少性の高い資産を保有

心斎橋エリア(7物件)

エリア総額 789億円



Gビル心斎橋01
ラオックス



Gビル心斎橋02
ダイコクドラッグ



Gビル心斎橋03
ユニクロ



Gビル心斎橋04
サンドラッグ
ガスト

梅田エリア(1物件)

エリア総額 94億円



Gビル梅田01
gloストア
ロフトマン

京都河原町エリア(3物件)

エリア総額 234億円



ラウンドワン
京都河原町店
ラウンドワン



河原町OPA
OPA



Gビル京都河原町01
THE MILLENNIALS



Gビル御堂筋01
エルメス
ハリー・ウィンストン



Gビル御堂筋02
プラダ

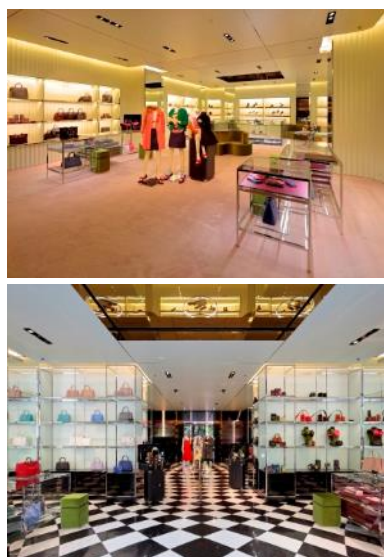
黒字：資産名称
青字：テナント名

Gビル御堂筋02



プライム立地の商業施設

稼働率 100.0%



ハイライト

- 西日本最大のブランドストリートである御堂筋沿いに位置するプライム立地の商業施設
- 世界的ラグジュアリーブランドであるPRADAがアジアにおける旗艦店として入居
- 高い視認性を有する外観に、独自の世界観を表現した豪華な内装

プラダ：

1913年、ミラノの中心にプラダ1号店として皮革製品店 Fratelli Pradaを開業。1985年に靴、1989年に婦人服、1994年に紳士服のコレクションをスタート。1993年には「MIU MIU」を設立。2016年にはニューヨーク、ロンドン、パリ、東京といった世界各国に直営店計387店舗を展開。



5F メンズコレクション

4F メンズコレクション

3F レディースウェア

2F レディースレザーグッズ
シューズ1F メンズ&レディースレザーグッズ
ファッション、アクセサリ

B1F ストックルーム

Gビル御堂筋01



プライム立地の商業施設

稼働率 100.0%

ハイライト

- 世界的ラグジュアリーブランド、HERMÈS(エルメス)とHARRY WINSTON(ハリー・ウィンストン)が、関西エリアにおける旗艦店として入居
- 本物件の位置する御堂筋には、カルティエ、ルイ・ヴィトン、Dior、FENDI等、世界的に有名なラグジュアリーブランドが立ち並ぶ



ハリー・ウィンストン:

1932年、ニューヨークで創業以降、最高級ジュエリーの製作と高級時計の製造に注力。最高級宝飾品ブランドとして認識されており、世界中で多くの富裕層や有名人が顧客。ニューヨーク、ロンドン、パリ、ジュネーブ、東京、香港、上海、といった世界各国にビジネスを展開。

近隣地域写真



Gビル心斎橋03(A館)



プライム立地の商業施設

稼働率 100.0%



ハイライト

- 2010年10月にユニクロが日本初のグローバル旗艦店として入居
- 本物件に隣接したツルハドラッグがテナントとして入居する、Gビル心斎橋03(B館)(本館)を2017年3月に取得
- B館北側の底地を2017年12月に取得し、心斎橋筋商店街に面する1ブロックの過半を本投資法人が保有

外国人観光客数の推移：

2016年に大阪を訪れた外国人観光客数が約941万人、2013年から4年連続で過去最高を更新。約263万人だった2013年との比較では、約3.5倍増。

(出所) 大阪観光局



- 証券コード **8953**

- 運用資産 **商業施設のみ**

- 上場日 **2002年3月12日**

- 決算月 **2月/8月**

- 投資口価格 **204,600円**
(2018年2月16日終値)

- 分配金利回り **4.3%**
(2018年2月16日終値ベース)

- 1口当たり分配金 **4,410円**
(2018年2月期予想)
4,430円
(2018年8月期予想)

- 分配金の支払い **5月/11月**

「分配金の安定と成長の実現」

強固なポートフォリオ基盤を構築

資産規模の大きさ

- ・ 個別物件の影響が減少
- ・ テナントリレーションの拡大
- ・ 収支、財務基盤の安定

SCマネジメント力

- ・ 専門チームの設置
- ・ リニューアルの実施
- ・ 賃料増額の実現

JRF

分散されたポートフォリオ

- ・ 商業施設の多様化
- ・ 地域の分散
- ・ テナントの分散
- ・ 施設規模の分散





Gビル自由が丘01(B館)

1. MC-UBSグループとJRFの紹介..... P. 2

2. 分配金の安定と成長を支える特徴

① 資産規模の大きさ P. 18

② 分散されたポートフォリオ P. 23

③ SCマネジメント力 P. 29

3. 分配金の安定と成長..... P. 38

4. 参考資料 P. 41

特徴①：資産規模の大きさ

- ✓ ポートフォリオ全体に与える個別物件の**影響**が減少
- ✓ 競争力のある様々なテナントとの**リレーション**の拡大
- ✓ 賃料収入や財務基盤の**安定**、費用**削減**の効果

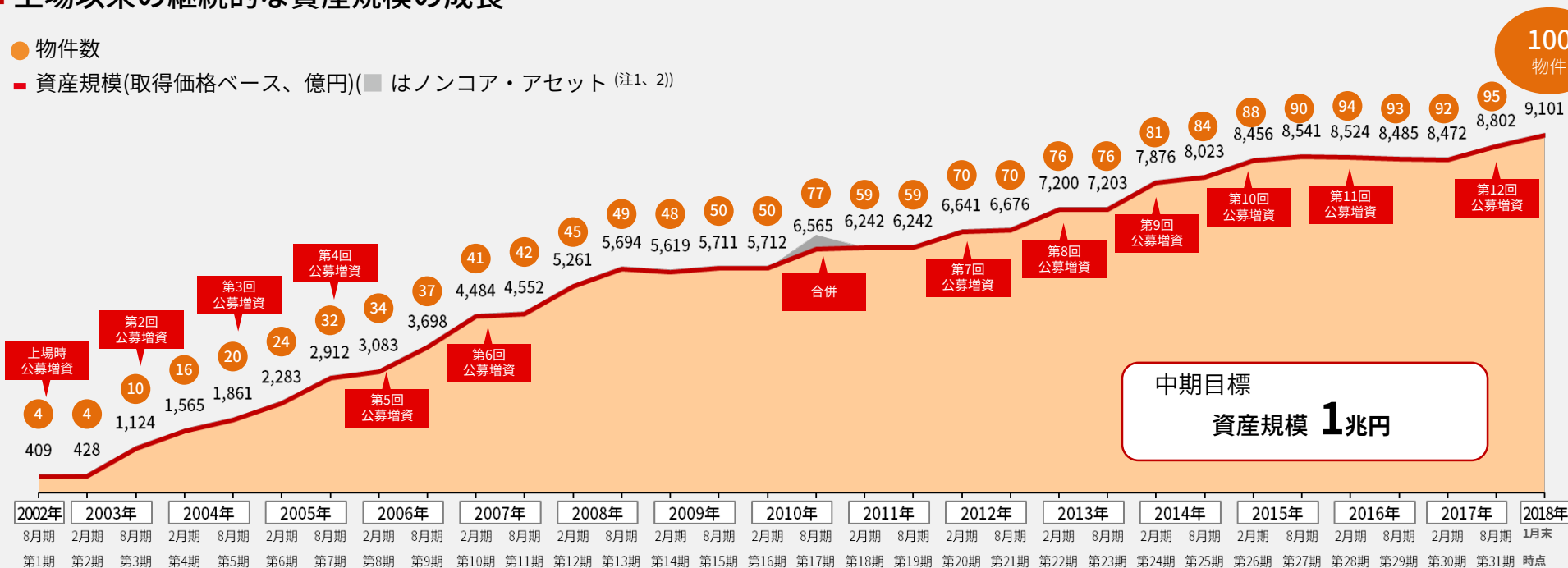
資産規模の成長と中期目標

ポートフォリオの質及び収益性を維持向上させながら、
中期的目標である「資産規模1兆円」を目指す

■ 上場以来の継続的な資産規模の成長

● 物件数

■ 資産規模(取得価格ベース、億円)(■ はノンコア・アセット (注1、2))



(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) 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。

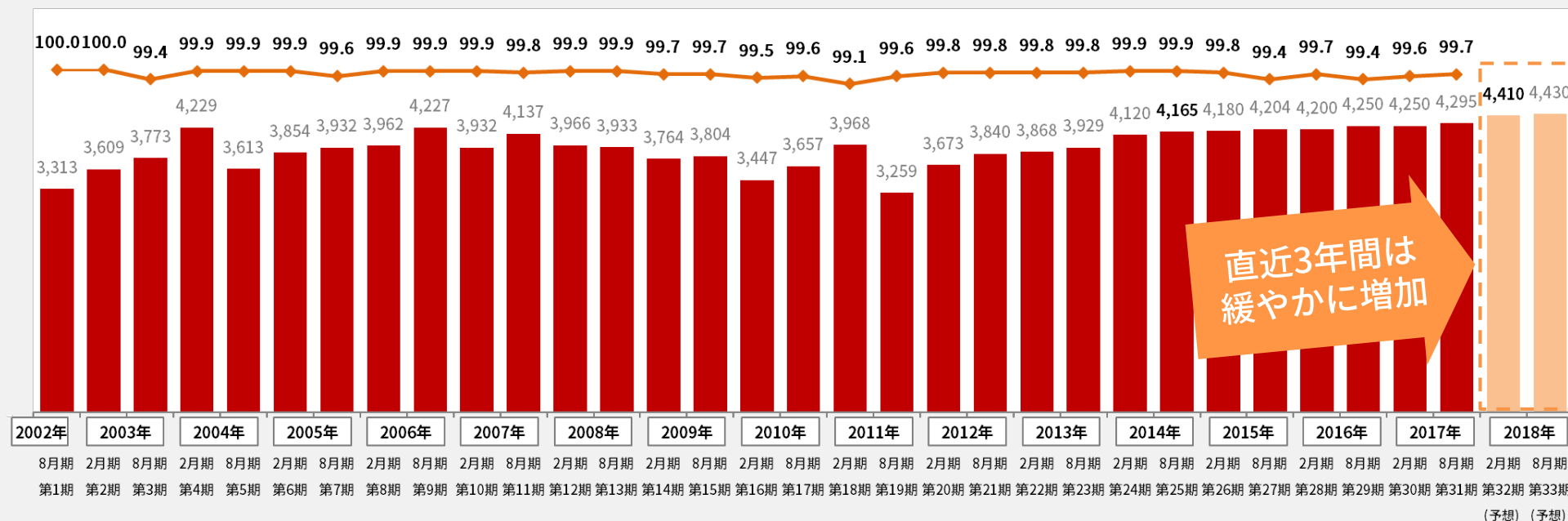
1口当たりの安定した分配金推移と安定運営を支える高い稼働率

20

2011年以降の分配金は安定かつ着実に増加

■ 1口当たり分配金と物件稼働率

- ポートフォリオ稼働率(各期末現在)(%)
- 1口当たり分配金(円)



(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) 2018年2月期(第32期)及び2018年8月期(第33期)は、2018年1月26日付で公表した自己投資口消却後の期末発行済投資口数(2,618,017口)をベースとした1口当たり予想分配金です。

(注3) 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。

拡大するテナントリレーション

約1,000テナントとのリレーションを持ち、施設競争力の強化・運営に活用
ポートフォリオの多様性の深化とSCマネジメント力の強化

■ 多様化する消費ニーズに適応する競争力のある様々なテナントとのリレーション

本投資法人が保有する商業施設の主なテナント例^(注1)



(注1) 本投資法人が直接契約しているテナントのほか、マスターレシーが契約しているエンドテナント(本投資法人又は信託受託者がパス・スルー型マスターリースを契約している場合)及び信託受託者が直接契約しているテナントを含みます。

(注2) 「SPA」とは、「Specialty store retailer of Private label Apparel」の頭文字をとっています。

高い格付と長期負債・固定金利を中心とした財務基盤

2017年8月期末の主な財務指標

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

43.8%

長期負債比率

100.0%

固定金利比率

96.4%

平均借入残存期間

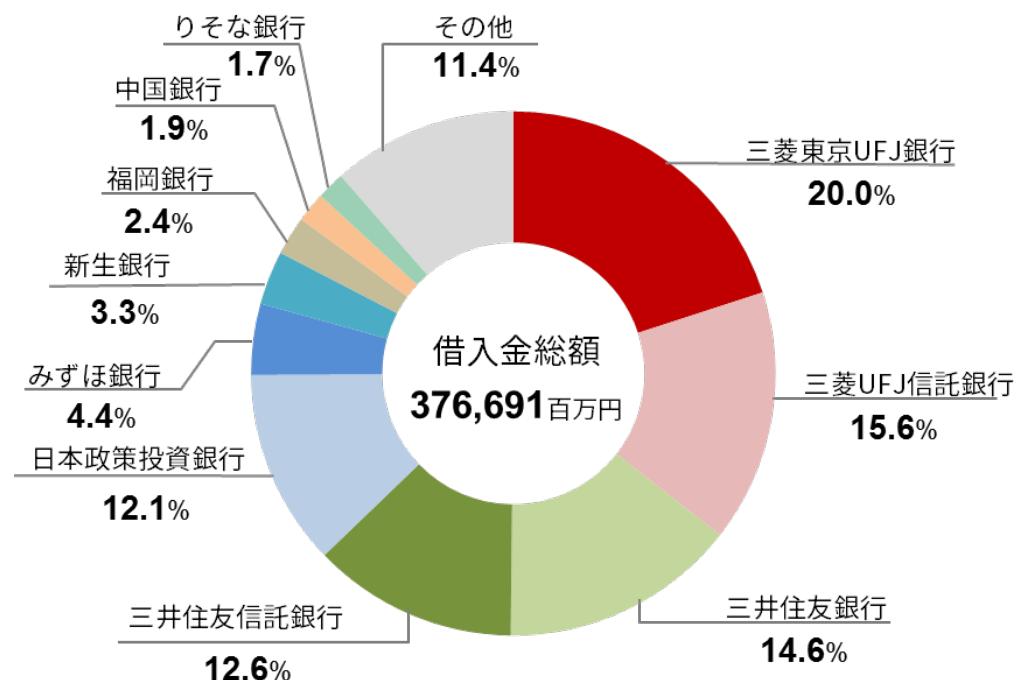
4.4年

平均借入コスト

1.13%

金融機関別借入比率

■ 借入先構成 (2018年1月末日時点)



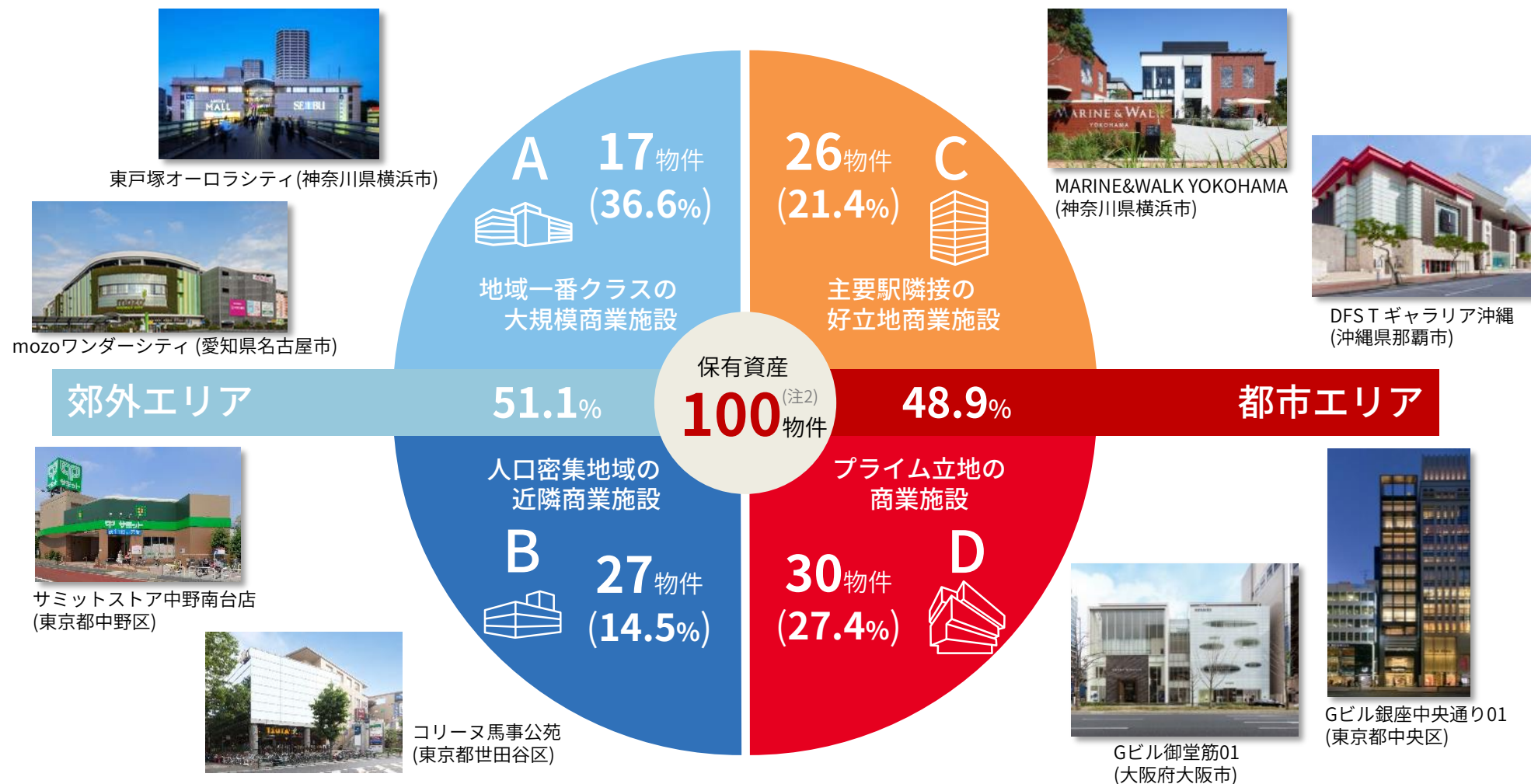
(注)上記グラフには、賃借人から差し入れられた敷金・保証金は含まれておりません。

特徴②：分散されたポートフォリオ

- ✓ 保有する商業施設の **多様化** による経済的リスクの分散
- ✓ **立地優位性、テナント代替性** の高い物件に選別投資
- ✓ 全国の各 **地域** に分散投資することによる地震等の自然災害リスクの分散
- ✓ **テナント** 分散及び **施設規模** 分散による個別リスクの分散

保有する商業施設の分類

好立地の路面店及び専門店ビルから、地域一番クラスの商業施設などの多岐にわたる商業施設を保有



(注1) 割合は、鑑定評価額ベースで算出しています。

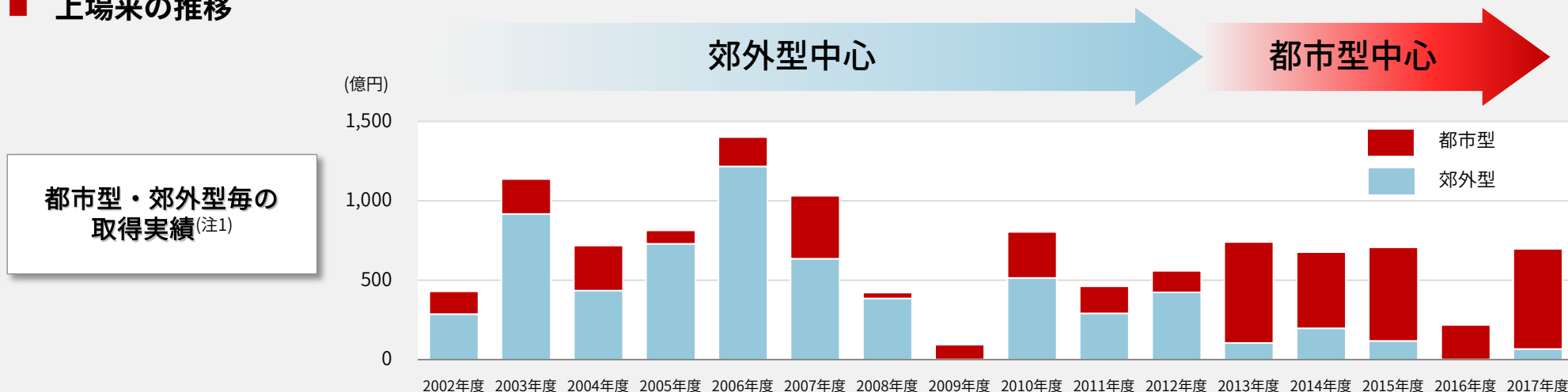
(注2) 2018年1月末日時点。

ポートフォリオの質の向上～取得物件の変遷

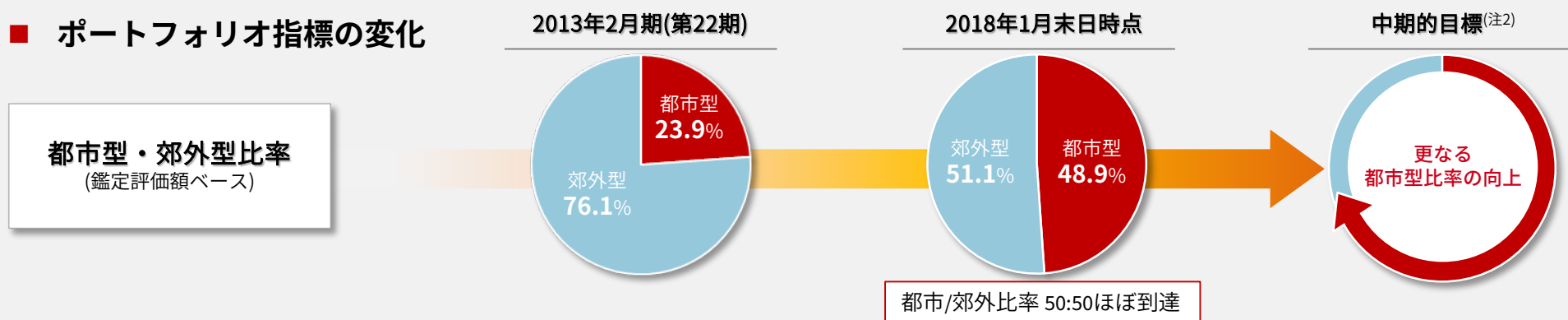
25

2013年以降、新規取得物件を郊外型から都市型へシフト 立地優位性・テナント代替性が高く小売環境変化に対応できるポートフォリオへ進化

■ 上場来の推移



■ ポートフォリオ指標の変化

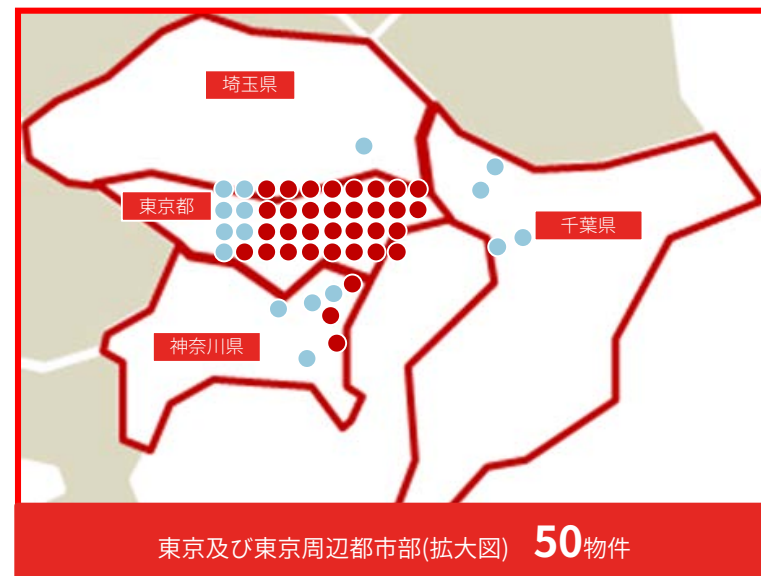
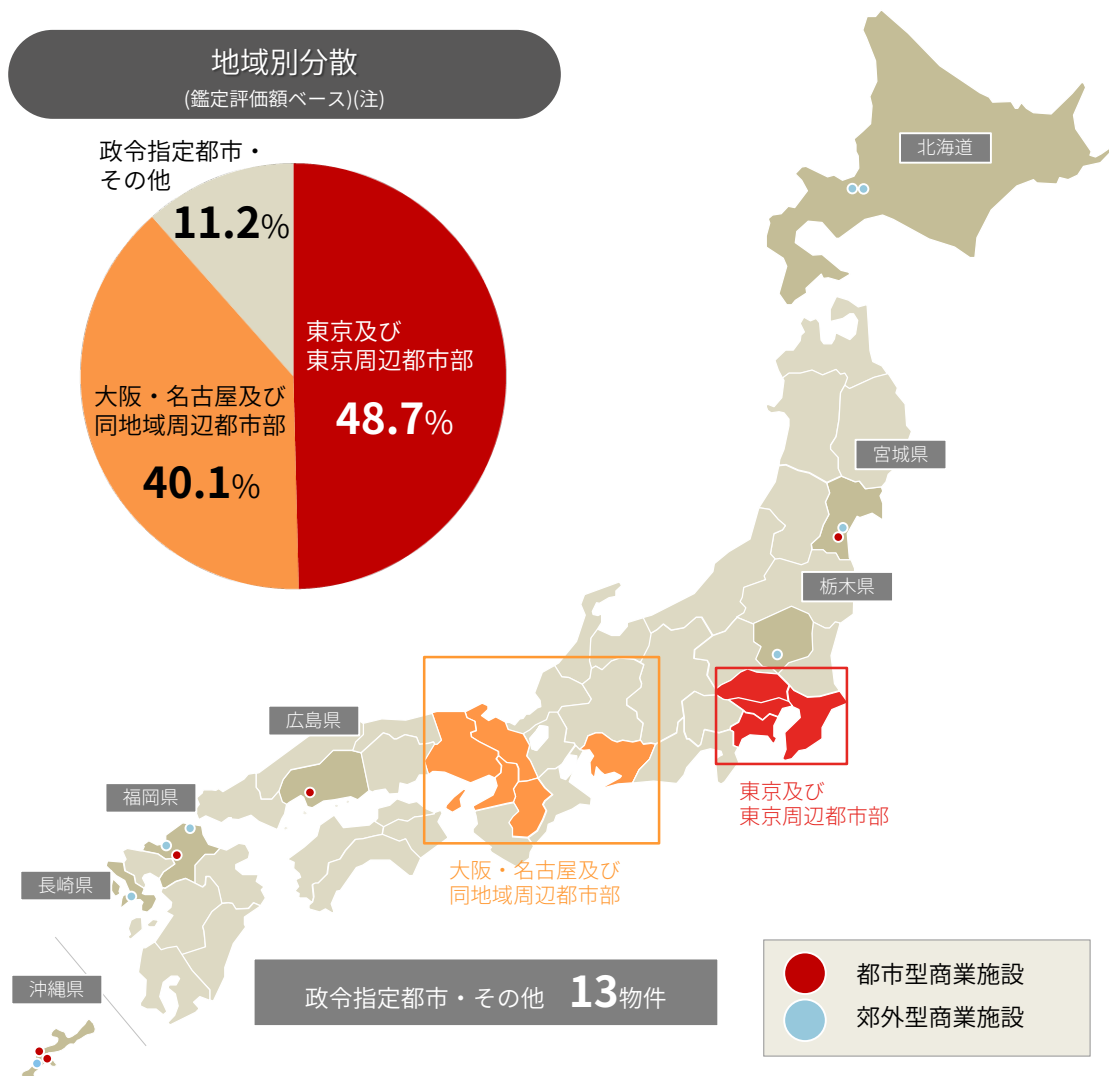


(注1) 本投資法人の決算期にあわせた年度ベース(3月～2月)。増築による取得及びノンコア資産の取得は除きます。

(注2) 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。

ポートフォリオマップ

地域分散を意識し、全国に幅広く商業施設を保有

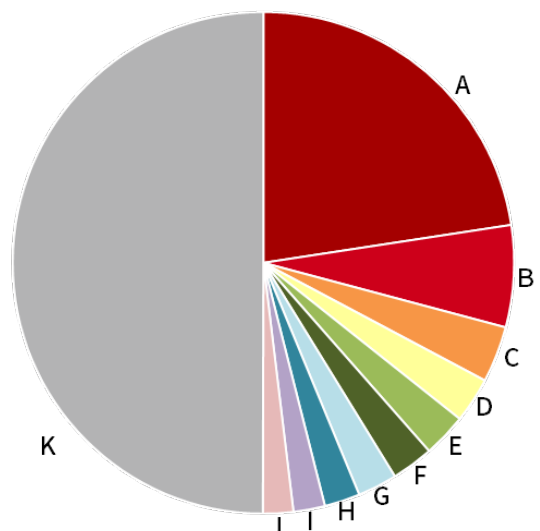


テナント・施設規模の分散

テナント分散及び施設規模分散に支えられた安定的なポートフォリオ

テナント分散

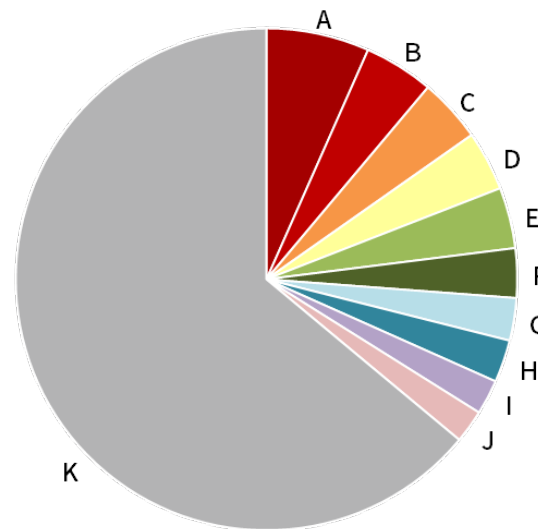
(年間賃料ベース)(注1)



A	イオングループマスターリース ^(注3)	22.6 %
B	イトーヨーカ堂 マスターリース ^(注4)	6.6 %
C	イオングループダイレクトリース ^(注5)	3.6 %
D	ユニクロ	2.9 %
E	ヤマダ電機	2.8 %
F	ラウンドワン	2.7 %
G	近鉄百貨店	2.5 %
H	ヨドバシカメラ	2.3 %
I	ビックカメラ	2.0 %
J	そごう・西武	2.0 %
K	その他	50.0 %

施設規模別分散

(鑑定評価額ベース)(注2)



A	mozoワンダーシティ	6.5 %
B	東戸塚オーロラシティ	4.4 %
C	ならファミリー	4.0 %
D	Gビル心斎橋03	3.8 %
E	川崎ルフロン	3.8 %
F	イオンモールむさし村山	3.1 %
G	ジャイル	2.7 %
H	イオンモール鶴見緑地	2.7 %
I	Gビル表参道02	2.2 %
J	ビックカメラ立川店	2.1 %
K	その他	64.6 %

(注1) 2017年8月末保有資産については2017年8月末時点、9月1日以降に取得した資産については取得日時点において効力を有する賃貸借契約を基に算出しています。

(注2) 2017年8月末保有資産については2017年8月末時点、9月1日以降に取得した資産については取得時点の鑑定評価額を基に算出しています。

(注3) 「イオングループマスターリース」とは、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及びイオン琉球株式会社の総称です。

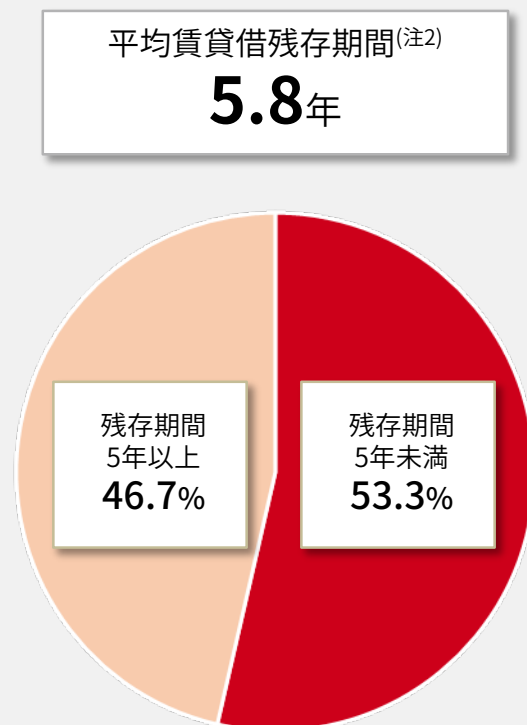
(注4) 「イトーヨーカ堂マスターリース」とは、主たる施設運営主体が賃借人である物件にマスターリーステナントとして入居する株式会社イトーヨーカ堂の総称です。

(注5) 「イオングループダイレクトリース」とは、JRFが主たる施設運営主体である物件に個別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及びイオン琉球株式会社の総称です。

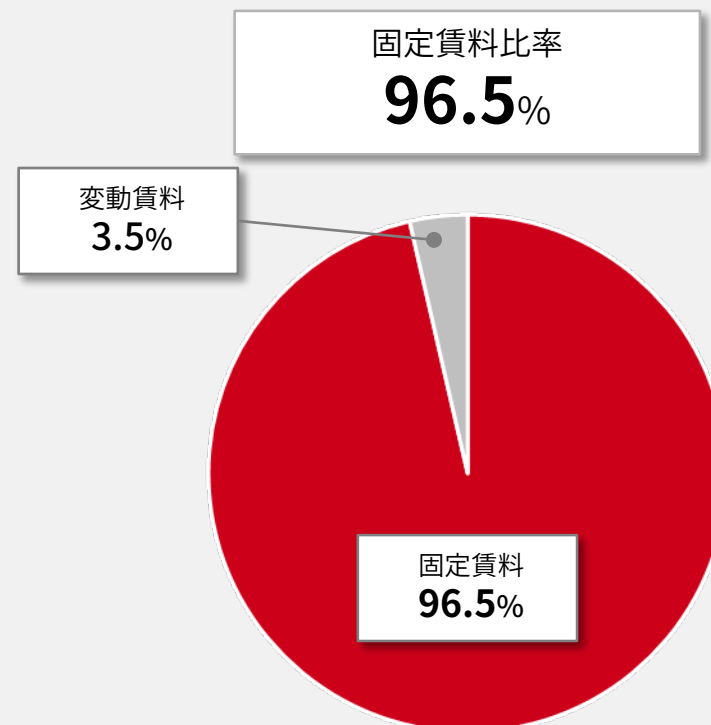
JRFの高い稼働率を支える要因

賃貸借契約の平均残存期間は約6年、固定賃料での契約は95%以上

■ 賃貸借契約満了時期 (年間賃料ベース)^(注1)



■ 賃料の構成比 (年間賃料ベース)^(注1)



(注1) 2017年8月末保有資産については2017年8月末時点、9月1日以降に取得した資産については取得日時点において効力を有する賃貸借契約を基に算出しています。

(注2) 賃料加重平均ベースで算出しています。

特徴③：SCマネジメント力

- ✓ 収益性や中長期的な競争力の向上を支える**専門チーム**の設置
- ✓ 高い専門性を活用した**リニューアル**の実施
- ✓ 小売環境の変化に伴うリーシングや**賃料増額**の実現

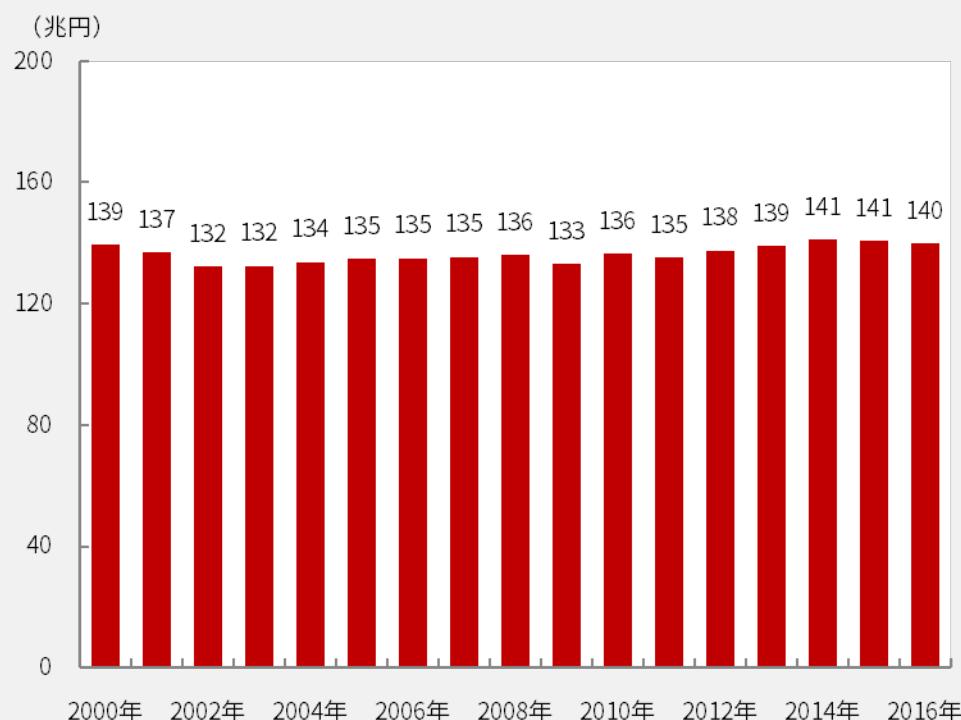
商業セクターの下支えとなる小売業販売額

直近3年間の国内小売業販売額は年間 **約140兆円** で推移

2014年時点で東京圏は **世界最大** の経済圏(約3,800万人)

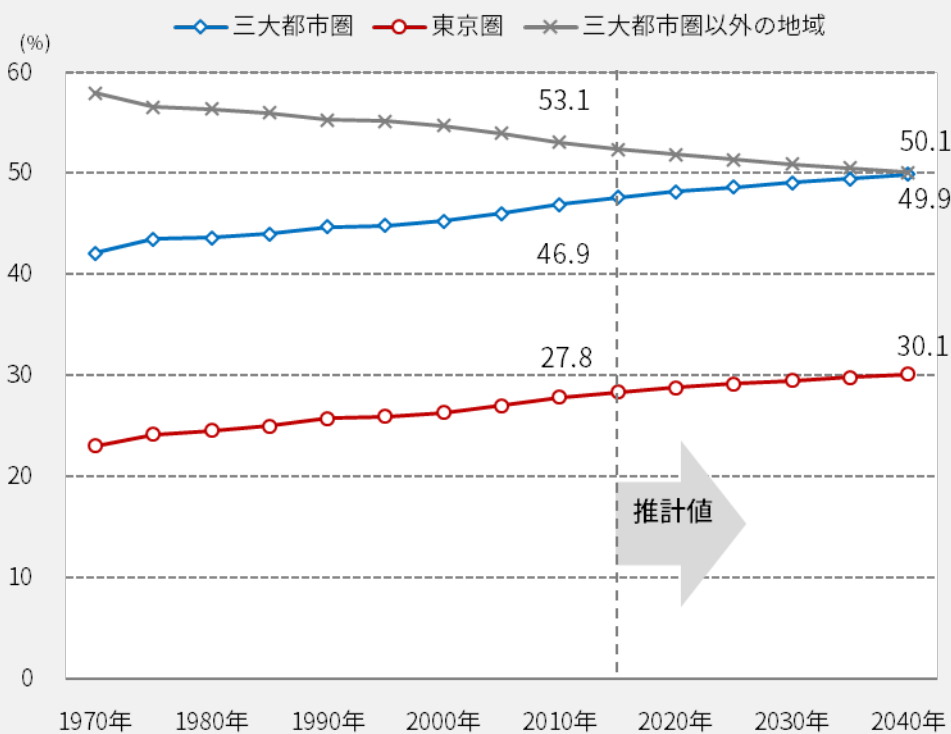
⇒巨大かつ安定したマーケットが商業セクターの下支え

■ 小売業販売額の推移



(出所) 経済産業省「商業動態統計調査」を基に本資産運用会社作成

■ 三大都市圏、東京圏への人口流入



(出所) 総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「将来推計人口」

＊東京圏：東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県

三大都市圏：東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県、愛知県、大阪府、京都府、兵庫県

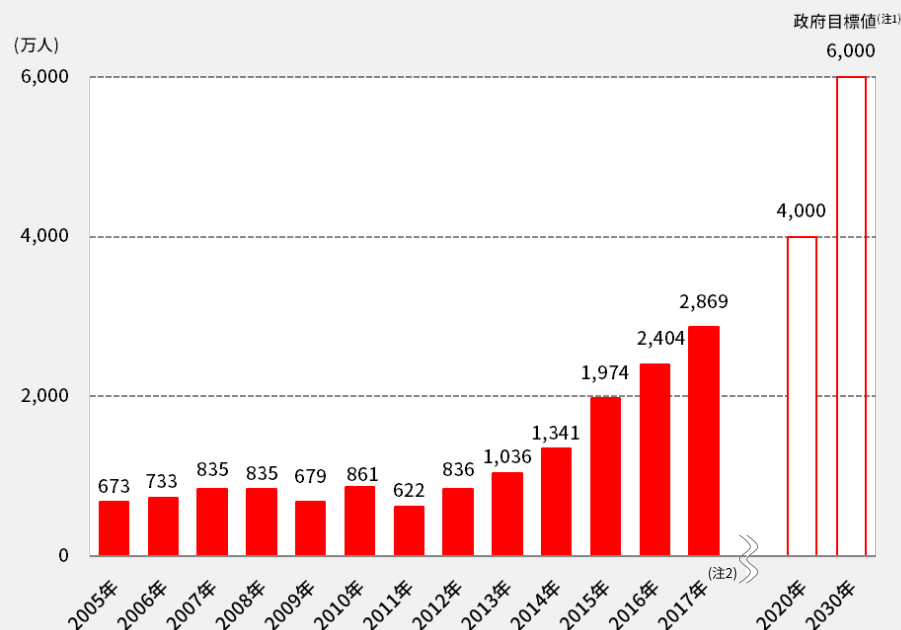
(注) 2010年までのデータは「国勢調査」、2015年以降のデータは国立社会保障・人口問題研究所が予測したデータ

訪日外国人数(インバウンド)および消費の拡大見込

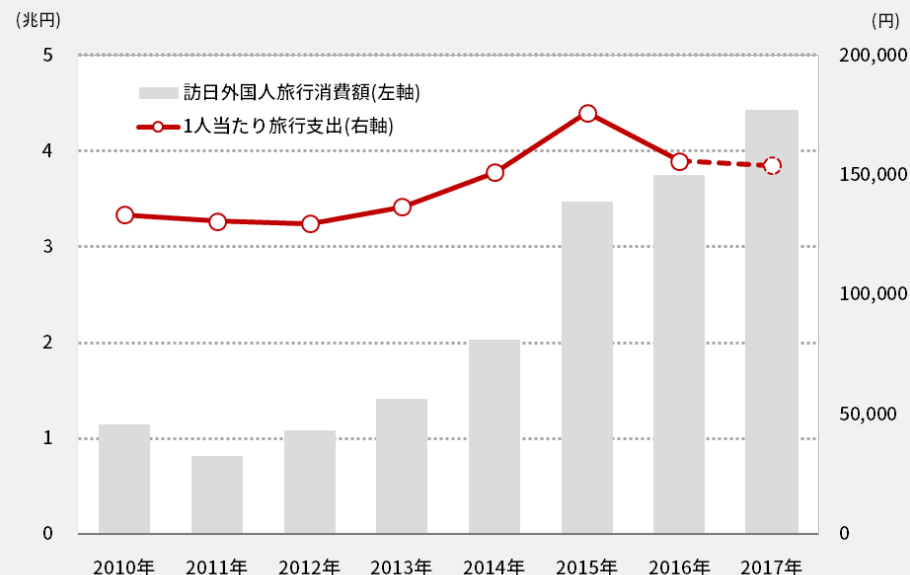
訪日外国人(インバウンド)消費の拡大に伴う成長期待

- ✓ 2,800万人(2017年推計)から **4,000万人**(2020年予測)
- ✓ インバウンド消費額は**4兆円**以上(2017年実績)
- ✓ 新たな消費の市場創出

■ インバウンドの推移



■ インバウンド消費の推移



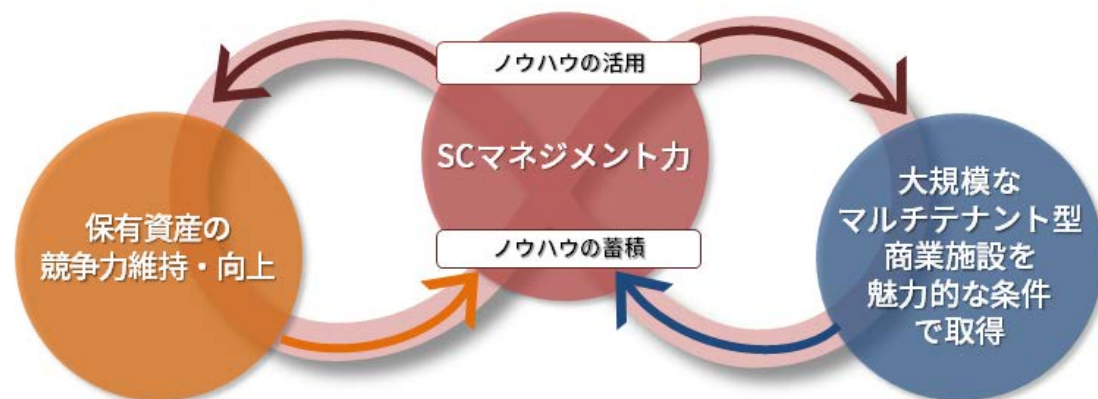
(出所) 日本政府観光局(JNTO)「訪日外客数の動向」

(注1) 2020年及び2030年の数値は国土交通省観光庁「明日の日本を支える観光ビジョン」に記載の目標数値

(注2) 2017年の訪日外客数は推計値です。

(出所) 国土交通省 観光庁 訪日外国人の消費動向

ショッピング・センター・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



内部成長

大規模リニューアルや
施設運営への積極的な関与



Gビル自由が丘01



mozoワンダーシティ

■ 各機能・付加価値を有機的に連携させた、
高度なショッピング・センター(SC)マネジメントを実現

物件運用を支える人員数

20名

不動産運用部

SCマネジメント推進部

リテール本部全体：**31名**
(2017年12月末日時点)

魅力ある施設づくり

快適性や視認性を重視した商業施設の改装

魅力あるテナントの誘致

トレンドや地域特性にあわせ、テナントを誘致

運営コスト削減

水光熱費・修繕コストの管理

外部成長

複合型商業施設の取得



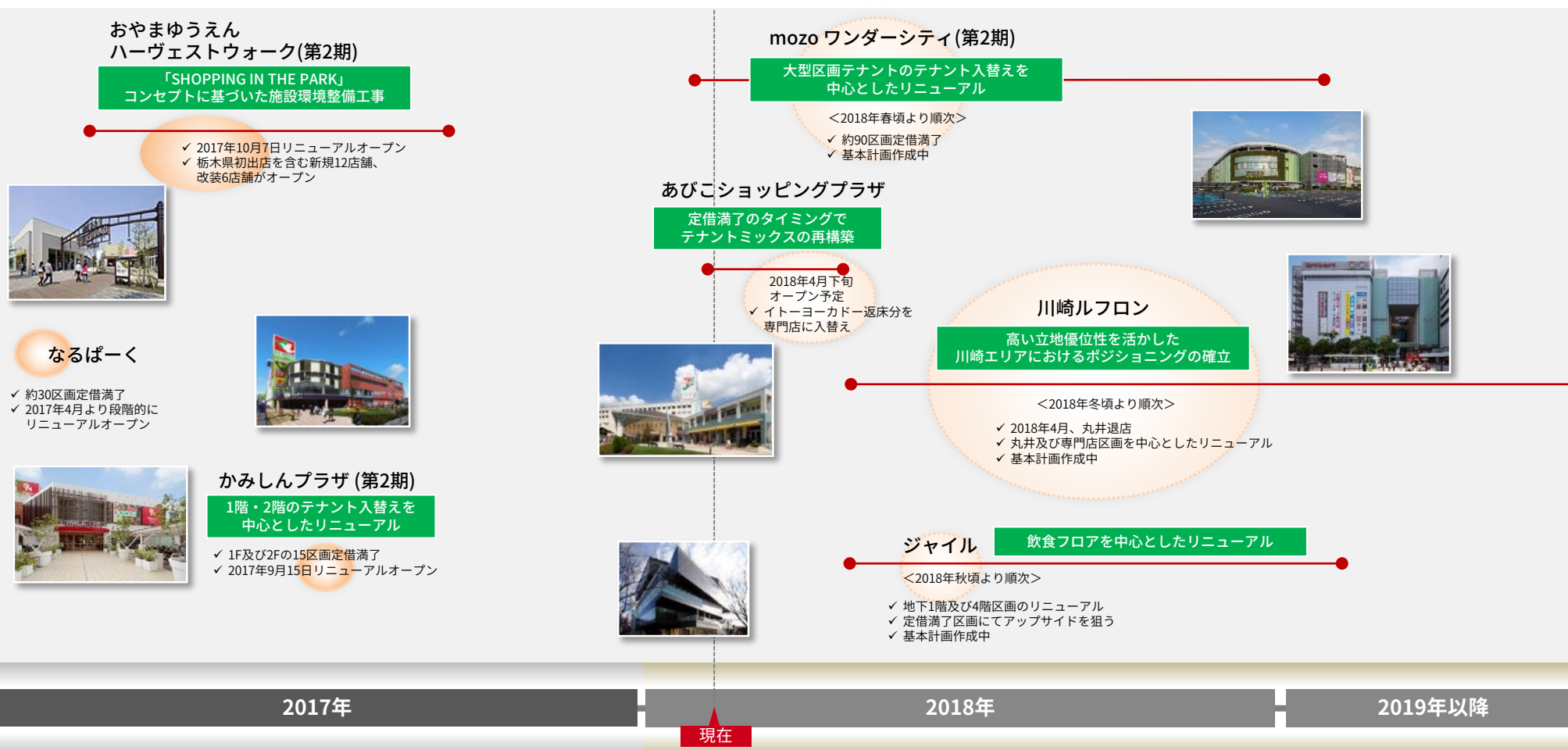
Gビル天神西通り01



Gビル京都河原町01

SCマネジメント力を活用した大規模リニューアル

内部成長施策 ※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。



直近の内部成長施策事例① ～かみしんプラザ

2016年6月に実施した地下1階リニューアルに続き、1階・2階をリニューアル

12年ぶりに1階・2階店舗を大幅に入替え



かみしんプラザ

所在地	大阪府大阪市東淀川区
建築時期	1980年5月他
賃貸可能面積	11,955.96㎡
稼働率	99.1% (2018年1月末時点)
テナント数	37テナント (2018年1月末時点)
主要テナント	平和堂フレンドマート、三菱東京UFJ銀行

リニューアルのポイント

- 2005年10月にシーオンプラザとしてリニューアルして以来、12年ぶりに1階・2階のテナントを大幅に入替え
- 2016年6月の地下1階のリニューアルによる集客力アップを活かした第2期リニューアル
- 第1期リニューアルコンセプト「Kamishin Natural Style」を引き継ぎ、白を基調に木目とグリーンを組み合わせたナチュラルトーンのデザインに刷新
- ベビー・子供用品の大型店「西松屋」や、ファミリー向けシューズストア「ASBEE fam」、3世代で楽しめるアミューズメント施設「AMUSE PARK」など新店8店舗を誘致

新店8店舗

Green Parks topic(レディース)、ASBEE fam(靴)、
ベネッセのEnglish Studio(英語教室)、西松屋(ベビー・子供用品)、
ピエタピエ by tutuanna(靴下肌着)、yakitatei(100円ベーカリー・カフェ)、
JiNS(メガネ)、AMUSE PARK(ゲームコーナー)

1階エスカレーター付近

Before



After



2階共用部

Before



After



- ▶ リニューアルオープン後の売上
(2017年9月15日～2018年1月31日の約4ヶ月半の間)

全館売上 1,966百万円 (前年同曜日比113%)

直近の内部成長施策事例② ～おやまゆうえんハーヴェストウォーク

“自然と触れ合える”“緑あふれる”屋外広場が新たにオープン

“4,200㎡の屋外広場”「HARVEST PLAZA」が新たにオープン



所在地	栃木県小山市
建築時期	2007年3月他
賃貸可能面積	59,561.11㎡
稼働率	99.4% (2018年1月末日時点)
テナント数	72テナント(2018年1月末日時点)
主要テナント	ヨークベニマル、スーパービバホーム

リニューアルのポイント

- 広大な敷地を活かし、年間を通して屋外で楽しめる企画を多数実施している当施設のコンセプト「SHOPPING IN THE PARK」をベースに、気持ちいい屋外空間で過ごしながらい物を楽しめる施設作りを実施
- 一部駐車場を屋外広場へと改修し、小山市の木を中心に季節の移ろいを感じることのできる木々と、様々な遊び心のあるファニチャーを配した広場「HARVEST PLAZA」をオープン
- カフェを併設したTSUTAYA BOOK STOREをはじめとする、栃木県初出店を含む新規12店舗・改装6店舗がオープンし、お子様連れからシニアまで、全年代のお客様にとって、更に居心地の良い施設へ進化

新店12店舗

TSUTAYA BOOK STORE(ブックカフェ)、わくわく広場(グロッサリー)、Francfranc(インテリア雑貨)、GLOBAL WORK(ファッション)、THE SHOP TK(ファッション)、サイゼリヤ(飲食)、藤工門(飲食)、Blossom(美容室)、マツモトキヨシ(ドラッグストア)、Patty's CLOVER(バラエティ雑貨)、リンガーハット(飲食)、HEART MARKET(レディス)

HARVEST PLAZA



<ユニクロ棟の追加取得>



取得のポイント

- ✓ 物件全体の収益性の向上
- ✓ 施設運営の柔軟性向上

取得日 : 2017年8月31日
取得価格 : 255百万円
鑑定評価額 : 264百万円

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

■ 主な増額事例

ラ・ポルト青山



- 既存テナントとの賃貸借契約満了を機に、エリア特性にマッチしたテナントを誘致
- 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)
1テナント	約 40 坪	+41.8%
1テナント	約 80 坪	+13.0%

Gビル渋谷01



- 既存テナントの移転ニーズを捉え、株式会社グローバルエージェンツが展開するコンパクトホテル「THE MILLENNIALS」第二号店を誘致。2018年3月オープン予定。
- シングルテナント型からマルチテナント型へ変更し賃料増額を実現

	面積	賃料増加率 (注)
2テナント	約 470 坪	+7.7%

(注) 賃料増加率は、新たに締結した各テナントとの定期建物賃貸借契約における賃料額(月額賃料及び月額共益費の合計)と、それ以前に各テナントと締結をしていた又はしている定期建物賃貸借契約における賃料額の差額の合計を、それ以前のテナントの賃料額の合計額で除して算出しています。



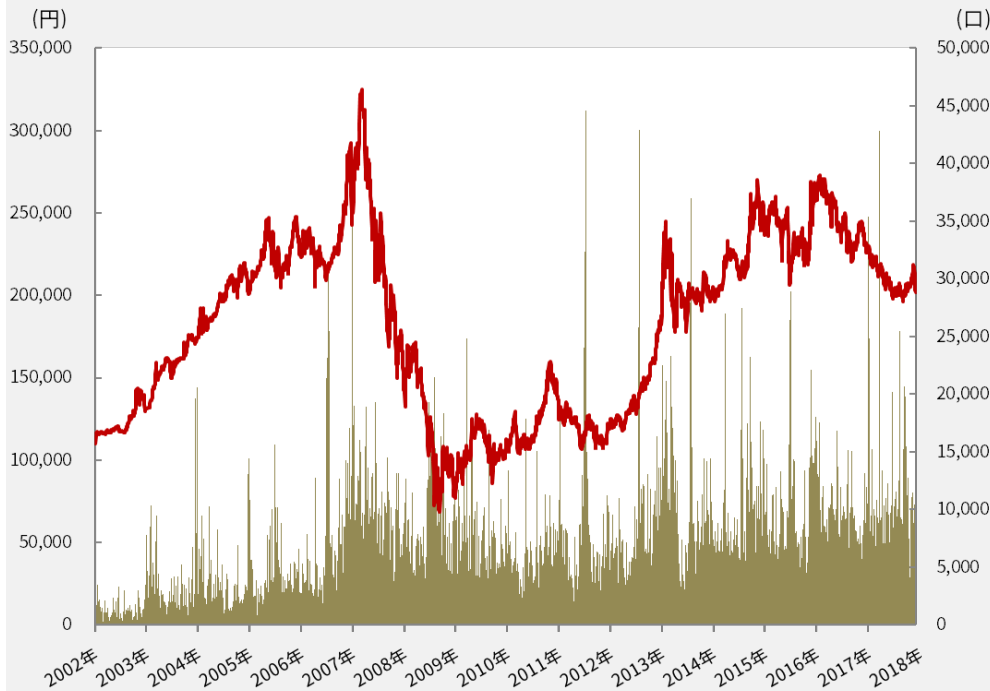
mozoワンダーシティ

1. MC-UBSグループとJRFの紹介.....	P. 2
2. 分配金の安定と成長を支える特徴	
① 資産規模の大きさ	P. 18
② 分散されたポートフォリオ	P. 23
③ SCマネジメント力	P. 29
3. 分配金の安定と成長	P. 38
4. 参考資料	P. 41

投資口価格推移

上場来投資口価格及び出来高推移

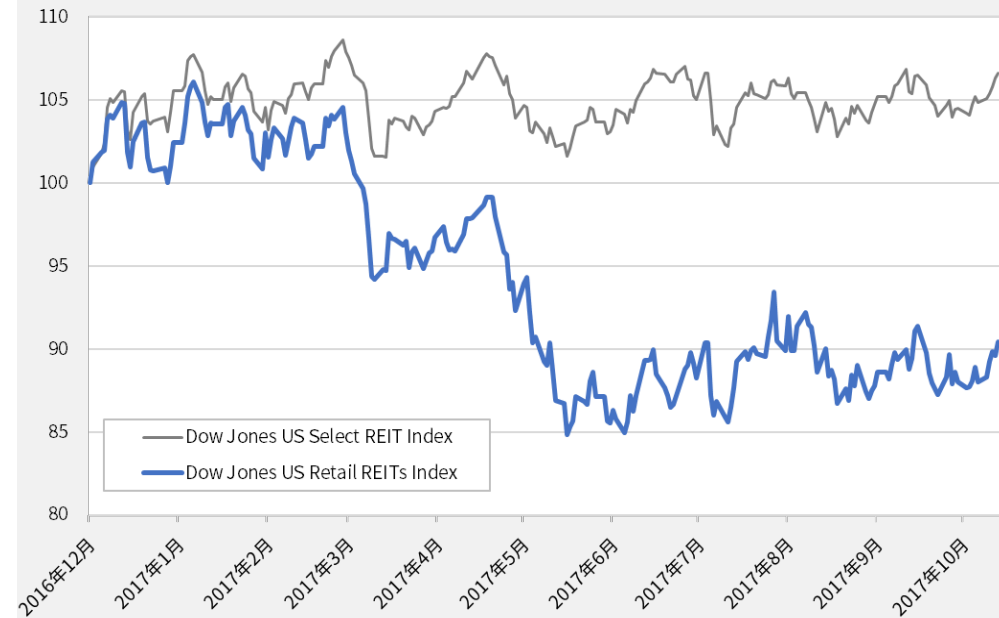
(2002年3月12日～2018年2月16日)



(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

US-REITにおける相対株価推移(注1、2)

(2016年12月1日～2017年10月13日)



(注1) 終値ベース
 (注2) 2016年12月1日の終値を100とした相対的な投資口価格及び株価推移を示しています。
 (出所) ブルームバーグ



ならファミリー

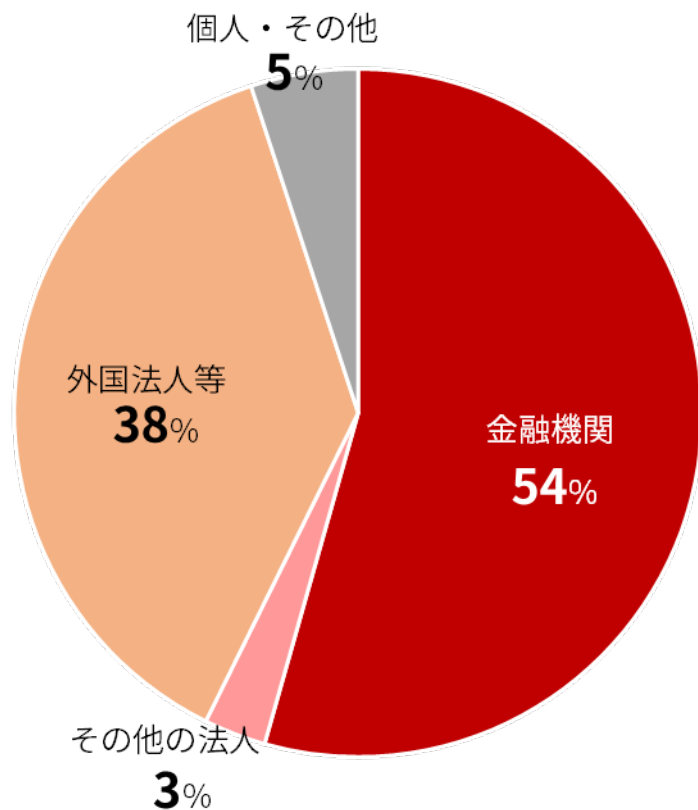


1. MC-UBSグループとJRFの紹介.....	P. 2
2. 分配金の安定と成長を支える特徴	
① 資産規模の大きさ	P. 18
② 分散されたポートフォリオ	P. 23
③ SCマネジメント力	P. 29
3. 分配金の安定と成長	P. 38
4. 参考資料	P. 41

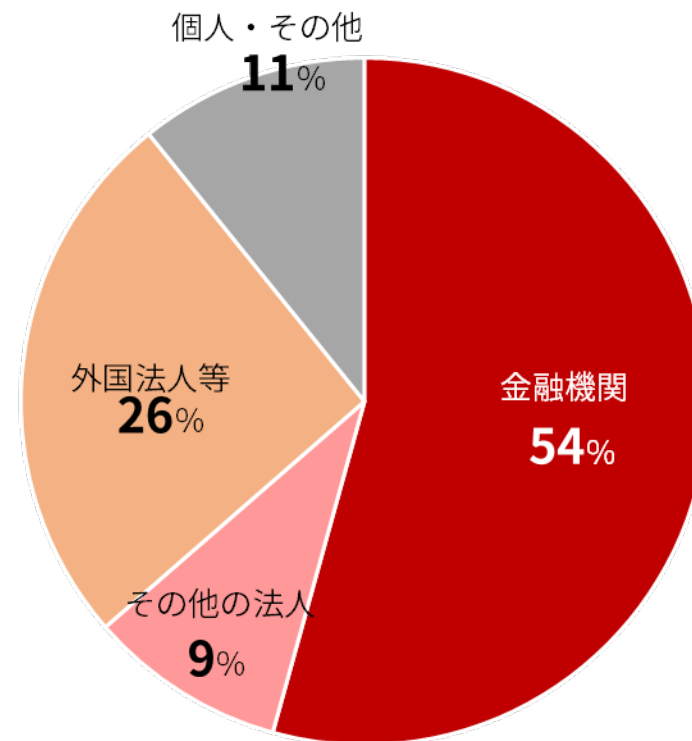
JRFの投資主構成比率はJリート全体と比べて外国人投資家比率が高い

投資主構成比率の比較

■ JRFの投資主構成比率(2017年8月末時点)



■ Jリート全体の投資主構成比率(2017年8月末時点)



(出所) 東京証券取引所「REIT投資主情報調査」

日本の人口動態は都市部へ集中



日本

37.8 万km²

12,667 万人

約**335**人/km²
(東京: 約**6,224**人/km²)

都市への集中
(都市部人口割合^(注): **93%**)

106%
都市部における保有率は約50%程度



鉄道中心

国土面積

人口

人口密度

人口動態

車保有率(世帯割合)

通勤手段

米国

962.8 万km²

32,603 万人 (日本の約3倍)

約**34**人/km²
(NY: 約**1,084**人/km²)

地理的分散
(都市部人口割合^(注): **82%**)

92%

車中心



世界の駅別乗降者ランキングベスト50のうち、44が日本の駅
かつ、1位から23位までは日本が独占

世界の駅別乗降者ランキングTOP10

順位	駅名	エリア	平均乗降客数 (1日平均)	該当駅の属するエリアにおける 小売売上高
1	新宿駅	● 東京エリア	387万人	1兆3,215億円
2	渋谷駅	● 東京エリア	323万人	1兆1,135億円
3	池袋駅	● 東京エリア	263万人	7,850億円
4	梅田駅	● 大阪/名古屋エリア	239万人	8,172億円
5	横浜駅	● 東京エリア	204万人	3兆4,755億円
6	北千住駅	● 東京エリア	153万人	5,049億円
7	名古屋駅	● 大阪/名古屋エリア	125万人	2兆9,565億円
8	東京駅	● 東京エリア	106万人	9,080億円
9	品川駅	● 東京エリア	99万人	8,457億円
10	高田馬場駅	● 東京エリア	90万人	1兆3,215億円

(ご参考: 米国の主要駅乗降客数)

駅名		平均乗降客数 (1日平均)
	Times Sq-42(MTA)	20万人
	Grand Central-42(MTA)	16万人
	Penn Station New York (NJT)	9万人
	World Trade Center (PATH)	5万人

米国の1人当たりの小売販売面積は日本の2倍

 日本		 米国	
都市エリア	\$1.00 兆	小売販売額 (自動車小売及び燃料小売は除く)	
	約 3,200 店舗	ショッピングセンター 店舗数	
	11 sq. ft.	1人当たり 小売販売面積	
	\$7,862	1人当たり 小売販売額	
		小売販売額の中心	
		郊外エリア	
		\$3.78 兆 (日本の約4倍)	
		約 47,000 店舗 (日本の約15倍)	
		24 sq. ft. (日本の約2.2倍)	
		\$11,599 (日本の約1.5倍)	

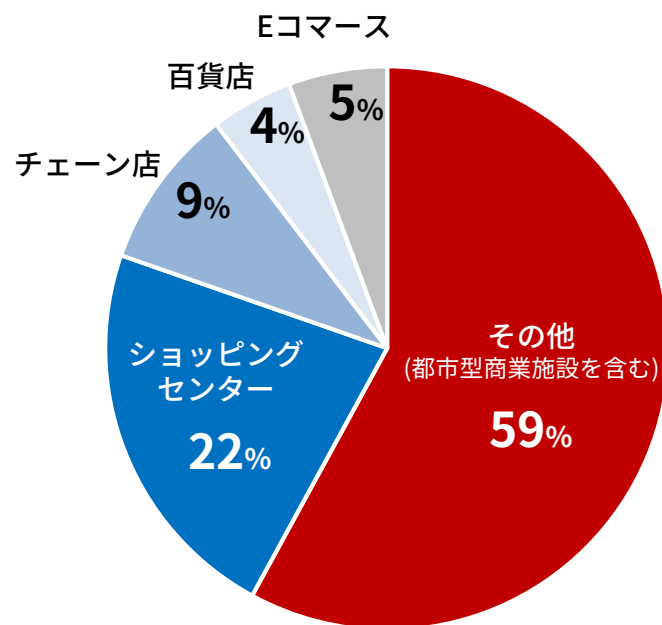
小売販売額の内訳

都市型商業施設は、米国と比較して日本の小売市場において大きなシェアを占める

小売売上高構成の比較



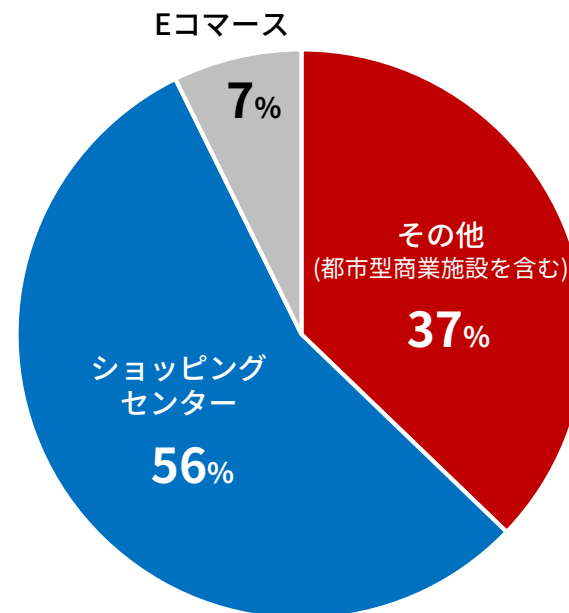
日本



(出所) INTERNET RETAILING IN JAPAN (2015)



米国



(出所) INTERNET RETAILING IN THE US (2015)

日経新聞記事（2017/4/11付 朝刊、2017/5/7付 朝刊）

投信 資金流入 8 割減 16年度、8 年ぶり低水準 月々の分配金引き下げで

投資信託への資金流入に急ブレーキがかかっている。2016年度は前年度に比べて8割減少し、08年度以来8年ぶりの低水準となったようだ。世界的な低金利で運用難が続くなか、金融庁の姿勢の変化もあって毎月の分配金を引き下げる投信が相次いだためだ。分配金の多さに頼らず、長期マネーを呼び込んでいくという「本来の姿」は遠いまだ。

野村総合研究所の推計によると、16年度の株式投信（追加型、上場投信除く）の購入額から売却額などを除いたネットの資金流入額は前年度比で8割減と大きく落ち込み、約1兆3000億円にとどまった。

売れ筋の毎月分配型投信で、分配金の引き下げが相次いだことが響いた。米国の不動産投信に投資し、国内では運用資産が最大級だった「フィデリティ・ＵＳリート・ファンド」が昨年11月に分配金を引き下げた。これに他の運用会社も追随し、16年は毎月分配型投信の3分の1が減配に踏み切った。

背景には運用環境と金融庁の姿勢がある。世界的な低金利が続くなか、昨年1月には日銀がマイナス金利政策を決めた。投信の運用は一段と難しくなり、元本を削ってまで分配金にまわすファンド運営が広がった。運用を頼まれた顧客のお金を「分配金」として払い戻している形だ。

これを金融庁が問題視し、「毎月分配型は長期の資産形成に適しているとは言えない」（森信親長官）と指摘。金融機関に対して顧客説明の充実や販売手法の見直しを迫り、運用業界も分配金支払いの適正化に向け、引き下げに動いた。

それでも投信の主な買い手である中高年層には利回り志向が依然として強い。販売現場からは、毎月分配型の減配により「高齢者の投信離れが鮮明になった」（大手証券の営業担当者）との声も聞かれる。

昨年中は英国による欧州連合（ＥＵ）離脱を問う国民投票や米大統領選など想定外の結果となる政治イベントが多く、内外の株式で運用する投信も資金を集めづかった。個人マネーは滞留しており、証券口座内で現金代わりに使われるマネー・リザーブ・ファンド（ＭＲＦ）の残高は12兆円超と過去最高水準で推移している。

しびれを切らした金融機関は、「テーマ型」の投信に再び軸足を移している。足元では人工知能（ＡＩ）関連の新商品が数千億円単位で資金を集めた。ただ「一過性のブームにすぎない」（楽天証券経済研究所の篠田尚子ファンドアナリスト）との冷めた見方もあり、投信の「長期マネーの受け皿」に向けた歩みは足踏みが続いている。

（2017/4/11付 朝刊より引用）

投信不信 迷うマネー 金融庁批判で「毎月分配」自粛 14年ぶり資金流出

個人の代表的な資産運用商品である投資信託がバツナリと売れなくなった。2016年度は14年ぶりに解約と償還額が購入額を上回る資金流出を記録した。主因は圧倒的な人気を誇った「毎月分配型」の急ブレーキだ。長期で資産を形成する投信を増やしたい金融庁と売れる商品を提案できない金融機関のはざまで、行き場を失った個人マネーがさまよっている。

「消費者の真の利益を顧みない生産者の論理が横行している。そんなビジネスを続ける社会的な価値があるのか」。先月、日本証券アナリスト協会が都内で開いた資産運用のセミナーで、金融庁の森信親長官は強い口調で投信業界への批判を展開した。多くの証券関係者が集まった会場は水を打ったように静まり返った。

金融庁が目指すのは投信市場の正常化だ。長期で資産を増やす投信本来の役割を期待している。

批判の矢面に立つのが運用益の一部を投資家に月々支払う毎月分配型の投信だ。森長官は「顧客本位ではない商品」と断じた。

・・・（中略）・・・

■金融知識は必須に

国内の大手運用会社は大半が金融グループに属する。販売を担う証券会社や銀行の声を無視できず売りやすい商品を優先してきた。三井住友アセットマネジメントの長尾誠取締役は「他の業界は消費者の嗜好に合わせようと必死で考えているのに」と自戒する。

日本の投信といえども海外の株や債券、不動産投資信託（ＲＥＩＴ）などに幅広く投資している。日本株への不信感があるなら海外資産の投信を選べばいいが、乱立する投信は複雑で分かりにくい金融商品の代表格になってしまった。欲しい商品を探すには一定の金融知識を得る努力が不可欠だ。

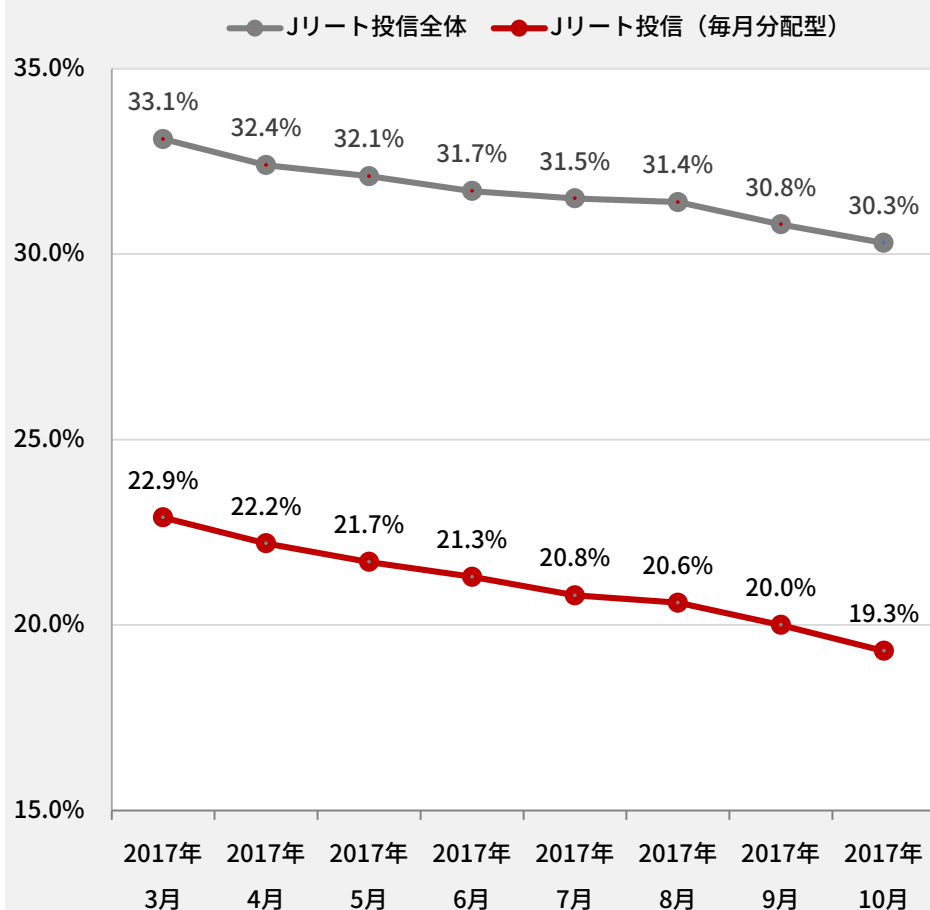
米国ではバンガード・グループの長期運用に適した低コスト投信が400兆円を超える投資マネーを集める。個人の金融資産に投信が占める比率は米国が約11%、欧州が約9%なのに対し日本は5%だ。資産を増やすツールとして十分に機能しているとは言い難い。

毎月分配型の販売自粛があぶり出したのは根深い投信不信だった。投信業界は新たなマネーの受け皿を見つけられていない。個人が手軽に資産形成に取り組める「正常な市場」はいつ実現するのだろうか。

（2017/5/7 付 朝刊より引用）

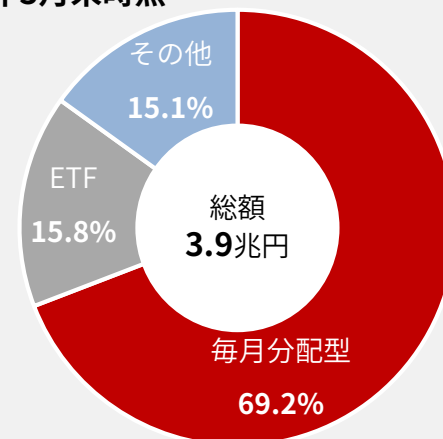
2017年4月以降、Jリート時価総額に占める毎月分配型投信の比率は低下

Jリート時価総額に占める投信の割合



Jリート投信の構成比率

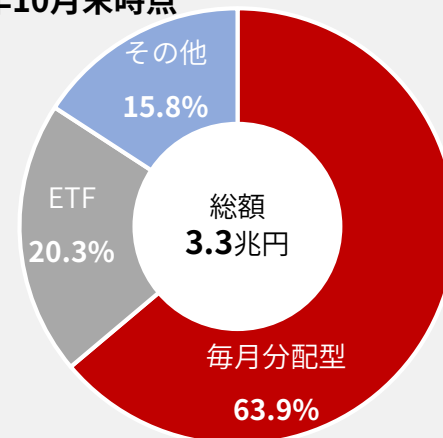
■ 2017年3月末時点



ETFとは

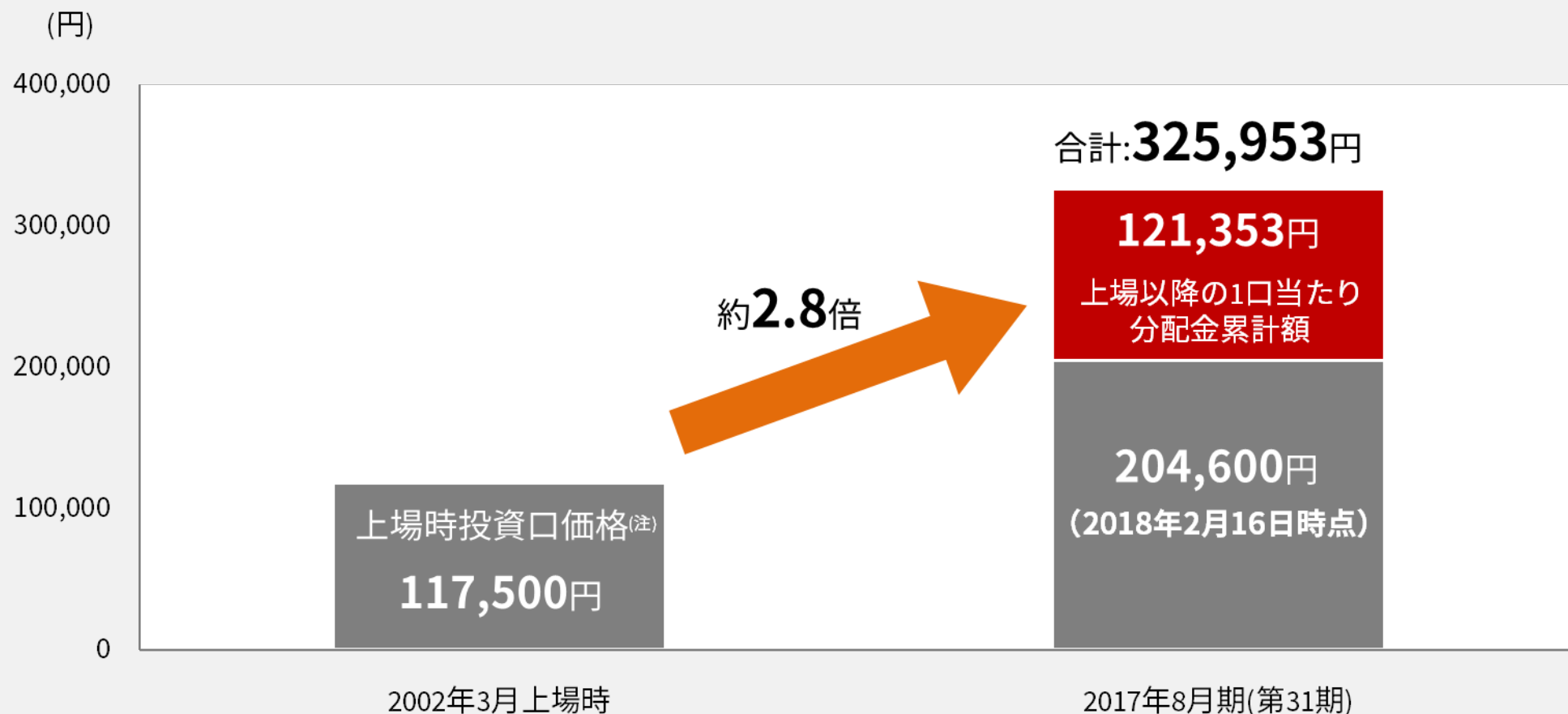
Exchange Traded Fundsの略で、「上場投資信託」と呼ばれています。特定の指数、日経平均株価や東証REIT指数等の動きに連動する運用成果をめざし、東京証券取引所などの金融商品取引所に上場している投資信託です。

■ 2017年10月末時点



長期保有によるトータルリターン

JRFの投資口を上場時(2002年3月11日)の公募価格117,500円で保有していたら、約15年後のトータルリターンは **325,953円**(約2.8倍)



(注) 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たため、分割後の投資口価格を記載しています。分割前ベースの公募価格は470,000円。

MEMO

MEMO

確かな今を、豊かな明日へ。



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、本投資法人の紹介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)