



ザイマックス・リート投資法人

# 第8期（2022年2月期） 決算説明会資料

証券コード：3488

## 本投資法人の基本理念と特徴

本投資法人は、国内No. 1のプロパティマネジメント実績を有するザイマックスグループの知見・ノウハウを基盤とした「マネジメント力」「見極め力」「ソーシング力」の3つの力を最大限活用し、個々の不動産の価値を見極め、投資主価値の最大化を実現します。

### 目次

#### I. 資産入替及び公募増資による物件取得の概要

#### II. 第8期決算概要及び第9期・第10期業績予想

#### III. 運用状況及び成長戦略

#### IV. ESG

#### V. APPENDIX

用語	定義
期末算定価額	期末日を調査の時点として本投資法人の規約及び「投資法人の計算に関する規則」（平成18年内閣府令第47号。その後の改正を含む。）に基づき取得した、不動産鑑定士による鑑定評価額又は調査価額による価格を記載しています
含み益額	不動産等の期末算定価額－期末帳簿価額
総資産LTV	有利子負債残高÷総資産
鑑定LTV	有利子負債残高÷（総資産＋含み益）
1口当たり純資産	（純資産－分配金総額）÷発行済投資口の総口数
1口当たりNAV	（純資産＋含み益－分配金総額）÷発行済投資口の総口数
取得価格	信託受益権売買契約に記載された各信託受益権の売買代金をいい、消費税及び地方消費税並びに売買手数料等の諸費用を含みません

<注>

■ 本資料において、特に記載のない限り、いずれも記載金額は単位未満を切り捨て、比率は小数第2位を四捨五入しています。

本資料において、物件名は以下の略称を用いています。

・ザイマックス西新橋ビル	: 西新橋	・ザイマックス岩本町ビル	: 岩本町
・ザイマックス新宿御苑ビル	: 新宿御苑	・ザイマックス神谷町ビル	: 神谷町
・ザイマックス東麻布ビル	: 東麻布	・ザイマックス東上野ビル	: 東上野
・ザイマックス八王子ビル	: 八王子	・ザイマックス三田ビル	: 三田
・ザイマックス札幌大通ビル	: 札幌	・ザイマックス木場公園ビル	: 木場
・ミュージア川崎	: ミューザ	・ライフ川崎御幸店	: 川崎御幸
・ヴィータ聖蹟桜ヶ丘	: 聖蹟桜ヶ丘	・ライフ福泉店	: 福泉
・ザ・パークハウス戸塚フロント (1・2階商業部分)	: 戸塚	・パロー勝川店(底地)	: 勝川
・ホテルビスタ仙台	: 仙台	・ルネッサンス2 1千早	: 千早
・エルプレイス西葛西	: 西葛西		

既存物件においてはオフィスの埋戻しや商業施設のテナント入替により収益向上を実現し、その上で、資産入替から公募増資の一連の取組みを通して外部成長を実現しました。

## ■ ザイマックスグループのネットワーク及び知見・ノウハウを活用した着実な運営の実行

- ✓ オフィスは、新型コロナウイルス感染症拡大による影響を受けるも、稼働率を早期に回復（第8期末時点98.8%、2022年3月1日時点100%）
- ✓ 商業施設は、固定賃料契約をベースに安定的な収益を計上。第9期に発生するテナント入替ではダウンタイムなく前テナント比+15%の賃料でテナント入替を実現
- ✓ ホテルは、コロナ禍において営業成績が低迷するも第8期以降は固定賃料が復活し、安定的な賃料を継続的に収受。また、将来的には変動賃料の回復も期待

## ■ 戦略的な資産入替から上場後初となる公募増資を通じた資産規模の拡大を実行

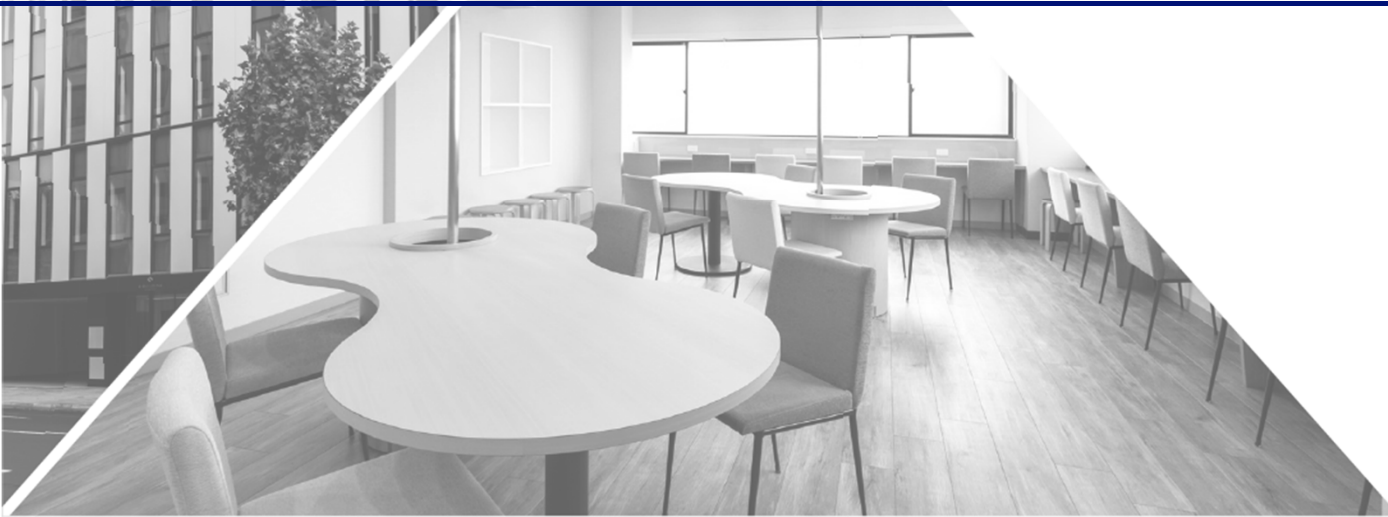
- ✓ 戦略的な資産入替によって資産規模・収益性を維持しつつポートフォリオの安定性を向上させ、譲渡益も還元
- ✓ 上場後初となる公募増資により3物件（取得価格合計76億円）を取得し、資産規模は434億円の拡大
- ✓ 適切なLTVコントロールによるレバレッジ効果も活用し、分配金を向上

## ■ 安定的な財務基盤とESGの取組み

- ✓ ザイマックスグループと連携した新規行の招聘により、レンダーフォーメーションを拡充
- ✓ 既存オフィス物件で再生可能エネルギー100%電力の導入、目論見書の電子交付による公募増資の実施等、環境負荷の低減につながる取組みを実行
- ✓ ESG推進体制を整備し、ESGの取組みを一段と強化

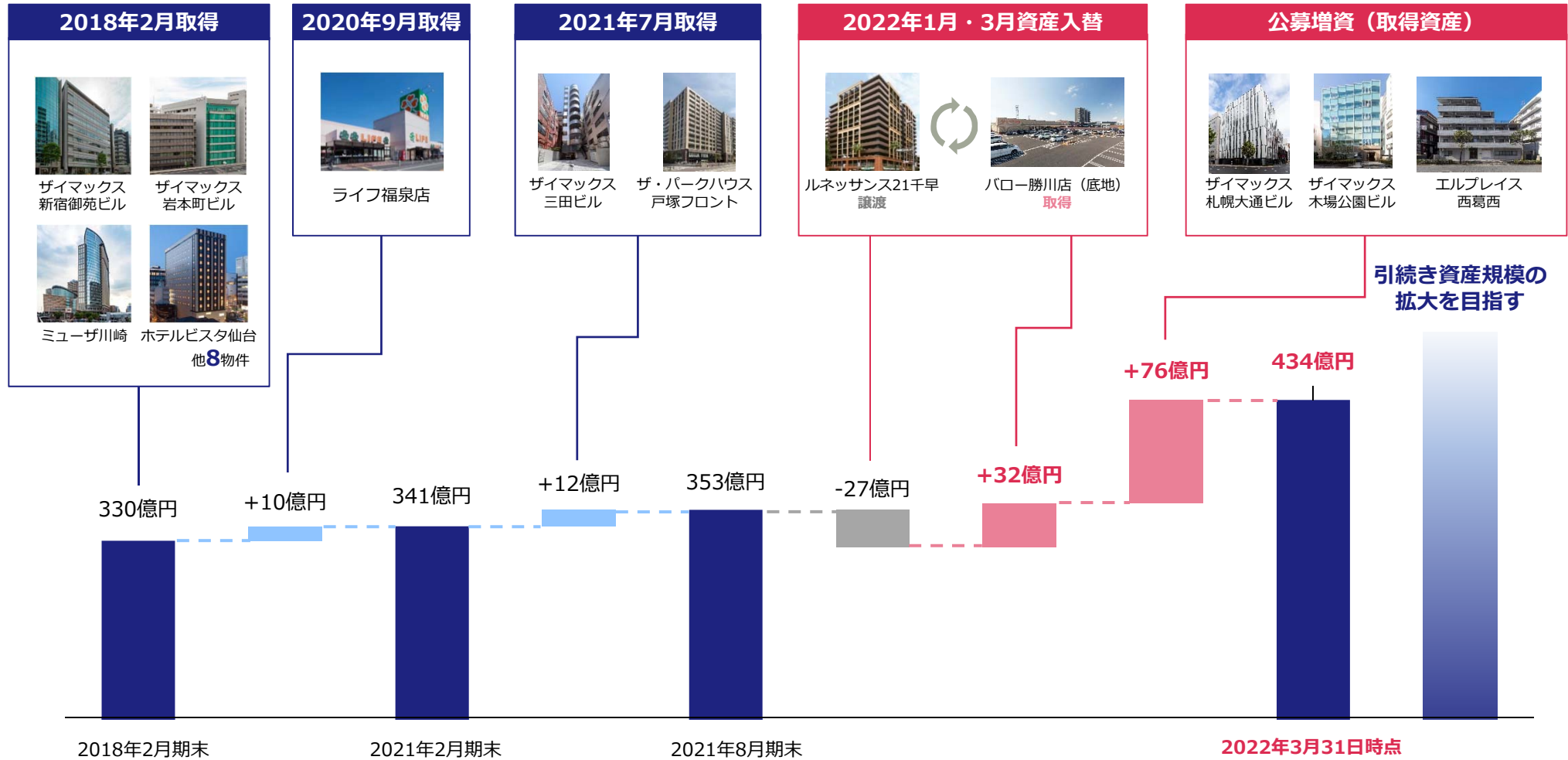


# 資産入替及び公募増資による 物件取得の概要



# 資産入替及び公募増資による物件取得の概要 資産規模の推移

ザイマックスグループの見極め力及びソーシング力を活用し、運営の安定性が高い物件を取得し、資産規模の拡大を進めています。






# 資産入替及び公募増資による物件取得の概要 新規取得資産の概要

稼働率100%の中長期に安定的な収益が期待できる物件をすべて相対取引で取得することによって、ポートフォリオの規模が拡大すると共に、安定性が向上すると考えています。

物件数	取得価格合計	鑑定評価額合計	平均鑑定NOI利回り/ 平均償却後鑑定NOI利回り	相対取引比率	稼働率
4物件	10,856百万円	11,386百万円	4.4% / 3.9%	100.0%	100.0%

## 第9期取得資産

アセットタイプ	オフィス	オフィス	その他（住宅）
物件名	ザイマックス札幌大通ビル	ザイマックス木場公園ビル	エルブレイス西葛西
			
所在地	北海道札幌市中央区大通西五丁目10番地	東京都江東区木場五丁目11番13号	東京都江戸川区西葛西六丁目3番10号
最寄駅	札幌市営地下鉄各線「大通」駅 徒歩1分	東京メトロ東西線「木場」駅 徒歩1分	東京メトロ東西線「西葛西」駅 徒歩4分
取得価格	4,707百万円	2,003百万円	901百万円
鑑定評価額	4,910百万円	2,150百万円	996百万円
鑑定NOI利回り/ 償却後鑑定NOI利回り	4.2% / 3.2%	5.0% / 4.5%	5.6% / 5.1%
賃貸可能面積	3,106.42㎡	2,587.13㎡	2,044.18㎡
稼働率	100.0%	100.0%	100.0%
竣工時期	2020年9月	1992年10月	1986年6月

## 第8期取得資産

商業施設
パロー勝川店（底地）（準共有持分50%）

愛知県春日井市小野町二丁目1番1号
JR中央本線「勝川」駅 徒歩7分
3,245百万円
3,330百万円
4.1% / 4.1%
10,254.55㎡ <sup>*1</sup>
100.0%
-

\*1 賃貸借契約に規定された賃貸面積に本投資法人が保有する受益権の準共有持分の割合（50%）を乗じた数値を記載しています。

**資産入替のポイント**

- ザイマックスグループとの協働により上場後初の資産入替を実行し、含み益を顕在化
- 上場時からの高い含み益の一部を投資主へ還元することで、2022年2月期及び2022年8月期の1口当たり分配金は大幅に向上見込み
- 今後も戦略的な資産入替について、継続的に検討

**資産入替の目的**

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>資産規模及び巡航分配可能利益を維持</b> 償却後NOI差額 概算+10百万円/年	<b>含み益を顕在化させ2期にわたり譲渡益を還元</b> 譲渡差額 概算+531百万円	<b>中長期的な収益の安定性向上</b> スポンサーの懇意先との間で長期安定契約が締結された物件の取得

**資産入替の概要**

物件取得	
<b>パロー勝川店（底地）（準共有持分50%）</b>	
	
売主	日本都市ファンド投資法人
取得日	2022年1月31日
所在地	愛知県春日井市小野町二丁目
敷地面積	20,509.10㎡
取得価格	3,245百万円
鑑定評価額 (2022年1月1日)	3,330百万円
償却後鑑定NOI利回り	4.1%



物件譲渡	
<b>ルネッサンス21千早</b>	
	
買主	日本都市ファンド投資法人
譲渡日	1回目（50%）2022年1月31日 2回目（50%）2022年3月31日
所在地	福岡県福岡市東区千早五丁目
建築時期	2006年10月19日
帳簿価額 (2021年8月31日)	2,748百万円
鑑定評価額 (2021年8月31日)	3,280百万円
譲渡価格	3,280百万円
実績償却後NOI利回り	3.7%

# 資産入替及び公募増資による物件取得の概要 ポートフォリオデータ①

## Asset

物件数	18物件
資産規模 (取得価格ベース)	434億円
鑑定評価額*1	547億円
含み益*2 (含み益率)	107億円 (+ 24.5%)
収益性 (取得価格ベース)	NOI利回り : 5.5%*3 償却後利回り : 4.8%*4
平均築年数 (取得価格加重平均)	18.7年
総賃貸可能面積	85,317.97㎡
稼働率	99.9%
アセットタイプ (取得価格ベース)	オフィス : 58.3% 商業施設 : 29.5% ホテル : 10.1% その他 : 2.1%

## Debt

2022年3月31日時点

有利子負債残高	199億円
総資産LTV*5	41.0%
鑑定LTV*6	33.6%
平均調達金利*7	0.632%
平均残存期間	2年10ヶ月
固定金利比率	96.5%

## Equity

時価総額	312億円
出資総額 (発行済投資口総数249,650口)	254億円
投資口価格	125,000円
1口当たりNAV*8	145,046円
一口当たり分配金	3,867円 (第9期予想)

\*1 公募増資で取得した物件は2022年1月1日時点、既存物件は第8期末時点となります

\*2 公募増資で取得した物件は鑑定評価額-取得価格、既存物件は鑑定評価額-第8期末日時点簿価で算出しています

\*3 公募増資で取得した物件は鑑定NOI、既存物件については第8期実績を年換算した数値となります

\*4 公募増資で取得した物件は鑑定NOI-資産運用会社で算出した減価償却費となります (かかる数値は、本資産運用会社が算出した数値であり、鑑定評価書に記載されている数値ではありません)

\*5 総資産LTV = (2022年3月31日時点の借入金の総額) ÷ (2022年2月期 (第8期) 末日時点の総資産額 + 2022年2月期 (第8期) 末日から2022年3月31日までの借入金の増減額 - 2022年2月期 (第8期) 末日時点の千早の敷金 + 公募増資で取得した物件の敷金 + 公募増資による手取金の額) × 100

\*6 鑑定LTV = (2022年3月31日時点の借入金の総額) ÷ (2022年2月期 (第8期) 末日時点の総資産額 + 2022年2月期 (第8期) 末日から2022年3月31日までの借入金の増減額 - 2022年2月期 (第8期) 末日時点の千早の敷金 + 公募増資で取得した物件の敷金 + 公募増資による手取金の額 + 公募増資で取得した物件及び既存物件の含み益額) × 100

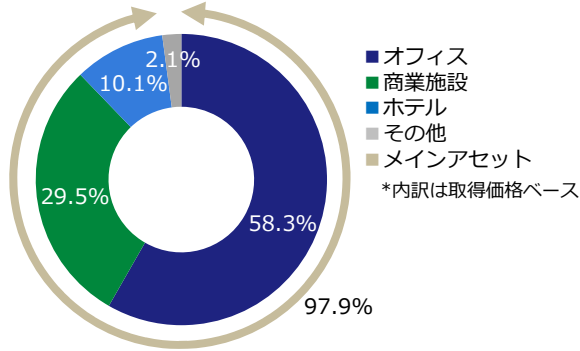
\*7 変動金利の借入金の基準金利は、2022年3月31日時点の全銀協1か月日本円TIBORを基に算出しています。

\*8 (第8期末時点純資産 + 第8期末時点含み益 - 第8期分配金総額 - 千早の第8期末時点含み益 + 公募増資で取得した物件の含み益 + 公募増資による手取金の額) ÷ 発行済投資口の総口数

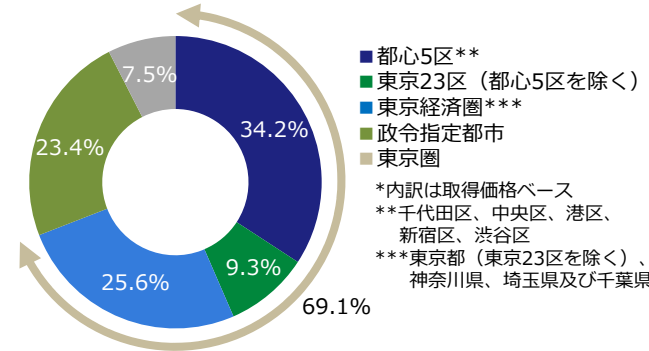


2022年3月31日時点

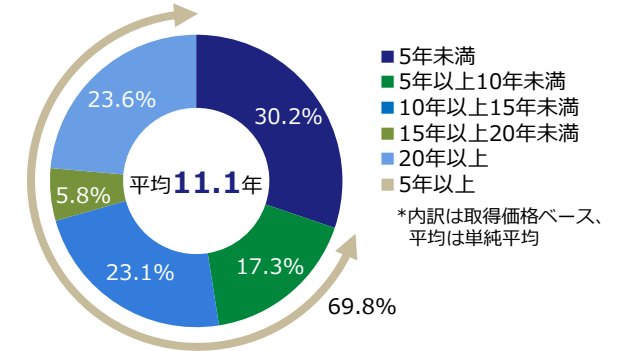
## 用途別投資比率



## エリア別投資比率

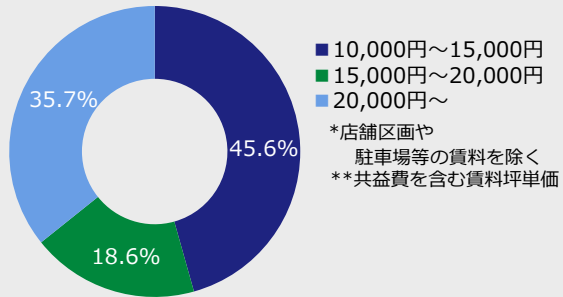


## ザイマックスグループの物件関与期間

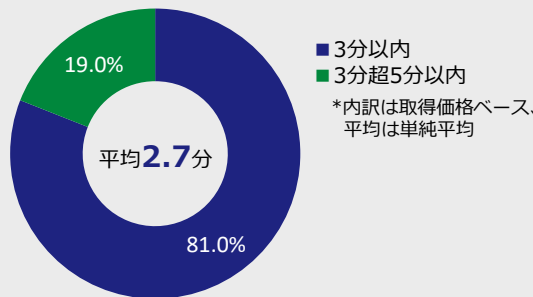


### オフィス

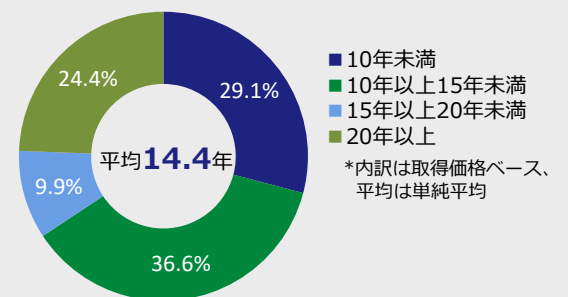
#### 平均賃料単価 16,365円/坪



#### 最寄駅からの徒歩分数

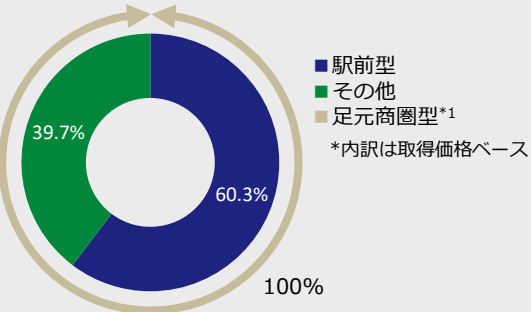


#### 物件関与期間

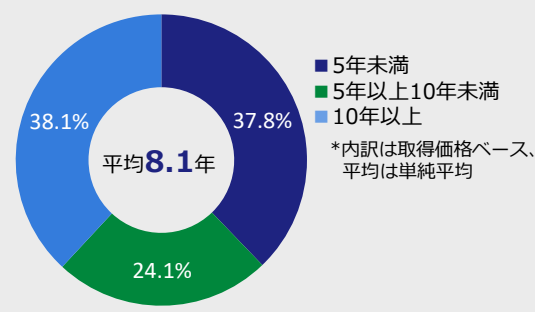


### 商業施設

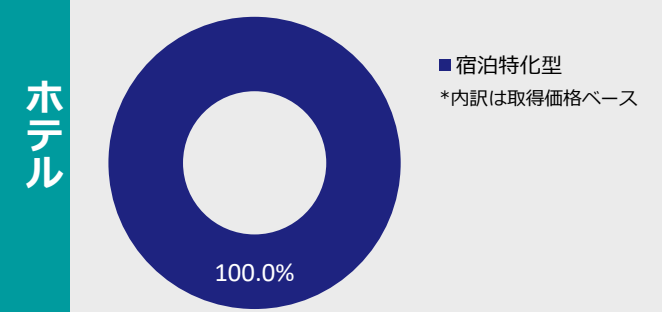
#### 商業施設構成



#### 物件関与期間



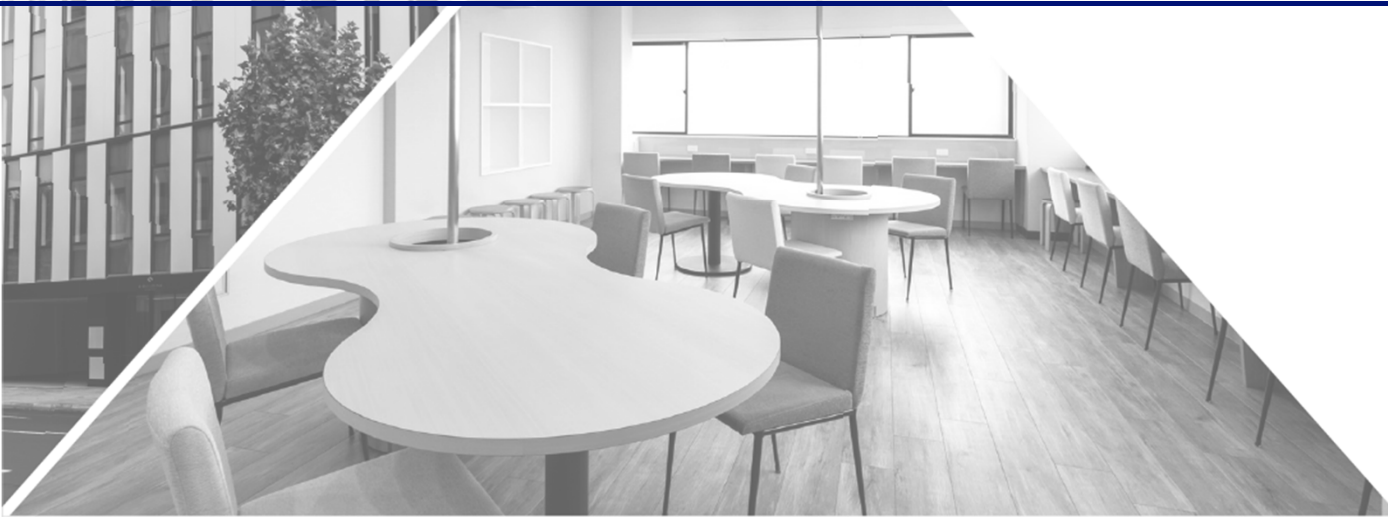
#### 宿泊特化型割合



\*1 徒歩、自転車などの短時間・短距離での移動に際して利用される交通手段で来館する顧客を顧客の中心層とする商業施設をいいます。



# 第8期決算概要及び 第9期・第10期業績予想



営業収益は前期比+23.5%の1,611百万円、当期純利益は同+34.3%の870百万円となりました。

単位：百万円

	第7期 (A)	第8期実績 (B)	差異 (B) - (A)	前期比(B)-(A)に対する備考
賃貸事業収入	1,193	1,289	96	固定賃料の復活(仙台)+65、 賃料収入(三田・戸塚*1+26/勝川+11/千早△8)
その他賃貸収入	112	102	△9	一時金収入△18、電気料収入(既存物件*2)+3
不動産等売却益	-	219	219	売却益(千早)+219
<b>営業収益</b>	<b>1,305</b>	<b>1,611</b>	<b>306</b>	
賃貸事業費用 (除く、減価償却費)	344	348	4	物件運営諸費用(三田・戸塚*1+8)、 電気料(既存物件*2)+5、修繕費(既存物件*2)△3
<b>NOI</b>	<b>960</b>	<b>1,043</b>	<b>82</b>	
減価償却費	137	142	5	
<b>賃貸事業利益</b>	<b>823</b>	<b>901</b>	<b>77</b>	
その他営業費用	122	173	51	譲渡報酬+32
<b>営業利益</b>	<b>701</b>	<b>946</b>	<b>245</b>	
営業外収益	0	0	△0	
営業外費用	52	75	23	利息・融資関連費用(借換・新規借入)+23
<b>経常利益</b>	<b>648</b>	<b>871</b>	<b>222</b>	
<b>当期純利益</b>	<b>647</b>	<b>870</b>	<b>222</b>	
<b>1口当たり分配金(円)</b>	<b>2,900</b>	<b>3,896</b>	<b>996</b>	<b>2022年1月開示予想分配金(3,877円)比+19円</b>

- ・ 運用日数 : 第7期184日、第8期181日
- ・ 発行済み投資口数 : 第7期223,400口、第8期223,400口

\*1 三田及び戸塚は2021年7月1日に取得の為、第7期では2ヶ月分の寄与、第8期以降6ヶ月分の寄与となります。

\*2 既存物件とは、第8期末保有資産のうち、三田・戸塚・勝川・千早を除いた物件群を指します。

単位：百万円

	第8期 (A)	第9期予想 (B)	差異 (B) - (A)	前期比(B)-(A)に対する備考
賃貸事業収入	1,289	1,493	204	賃料収入(新規4物件+268/千早△86/既存物件*1+21)
その他賃貸収入	102	109	7	
不動産等売却益	219	222	2	
<b>営業収益</b>	<b>1,611</b>	<b>1,825</b>	<b>213</b>	
賃貸事業費用 (除く、減価償却費)	348	388	40	物件運営諸費用(新規4物件+45/千早△27)、 修繕費(既存物件*1)+13、電気料(既存物件*1)+5
<b>NOI</b>	<b>1,043</b>	<b>1,214</b>	<b>171</b>	
減価償却費	142	157	14	
<b>賃貸事業利益</b>	<b>901</b>	<b>1,057</b>	<b>156</b>	
その他営業費用	173	193	19	
<b>営業利益</b>	<b>946</b>	<b>1,086</b>	<b>139</b>	
営業外収益	0	0	△0	
営業外費用	75	119	44	利息・融資関連費用(借換・新規借入)+38、 投資口交付費償却+5
<b>経常利益</b>	<b>871</b>	<b>966</b>	<b>95</b>	
<b>当期純利益</b>	<b>870</b>	<b>965</b>	<b>95</b>	
<b>1口当たり分配金(円)</b>	<b>3,896</b>	<b>3,867</b>	<b>△29</b>	<b>2022年2月開示予想分配金(3,845円)比+22円</b>

・ 運用日数 : 第8期181日、第9期184日

・ 発行済み投資口数：第8期223,400口、第9期249,650口

\*1 既存物件とは、第8期末保有資産のうち、勝川・千早を除いた物件群のことを指します。

単位：百万円

	第9期予想 (A)	第10期予想 (B)	差異 (B) - (A)	前期予想比(B)-(A)に対する備考
賃貸事業収入	1,493	1,484	△9	賃料収入(譲渡物件(千早)△8)
その他賃貸収入	109	113	3	電気料収入+2
不動産等売却益	222	-	△222	売却益(千早)△222
<b>営業収益</b>	<b>1,825</b>	<b>1,597</b>	<b>△227</b>	
賃貸事業費用 (除く、減価償却費)	388	393	4	リーシングコスト+2、電気料+1
<b>NOI</b>	<b>1,214</b>	<b>1,204</b>	<b>△10</b>	
減価償却費	157	164	7	
<b>賃貸事業利益</b>	<b>1,057</b>	<b>1,039</b>	<b>△18</b>	
その他営業費用	193	158	△34	譲渡報酬△33
<b>営業利益</b>	<b>1,086</b>	<b>880</b>	<b>△205</b>	
営業外収益	0	0	0	
営業外費用	119	108	△11	利息・融資関連費用(借換・返済)△11
<b>経常利益</b>	<b>966</b>	<b>772</b>	<b>△193</b>	
<b>当期純利益</b>	<b>965</b>	<b>771</b>	<b>△193</b>	
<b>1口当たり分配金(円)</b>	<b>3,867</b>	<b>3,091</b>	<b>△776</b>	<b>2022年2月開示予想分配金(3,080円)比+11円</b>

- ・ 運用日数 : 第9期184日、第10期181日
- ・ 発行済み投資口数 : 第9期249,650口、第10期249,650口



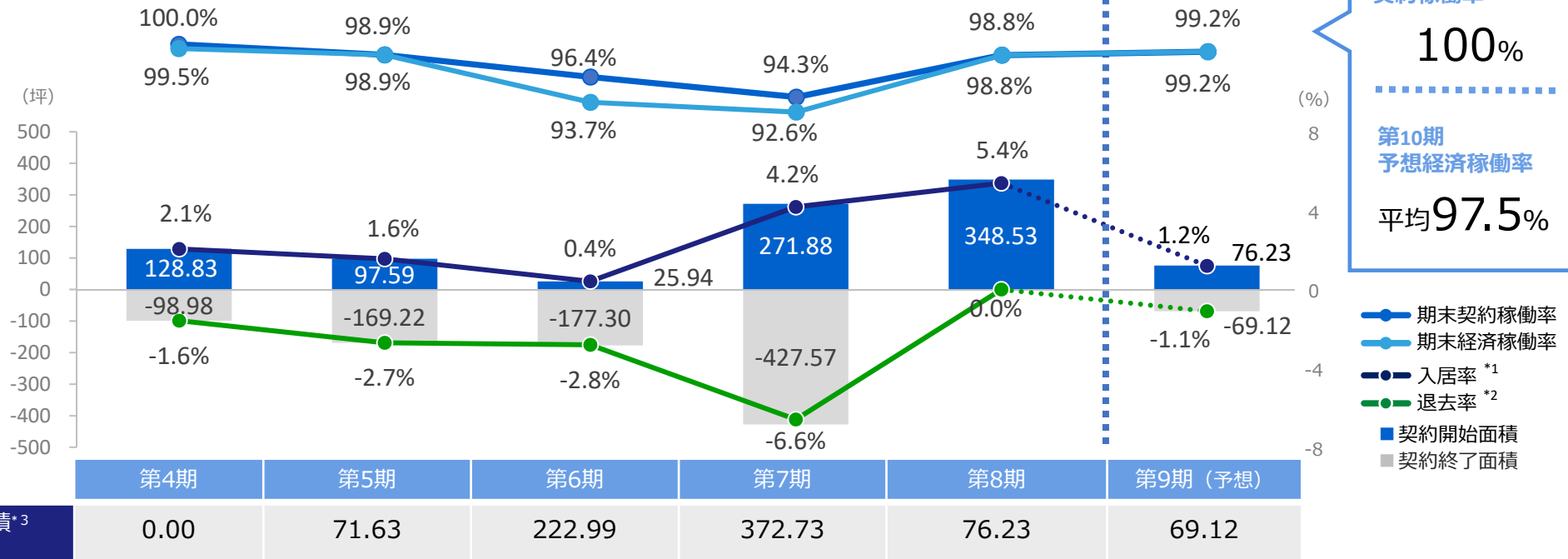
ザイマックス・リート投資法人

# 運用状況及び成長戦略

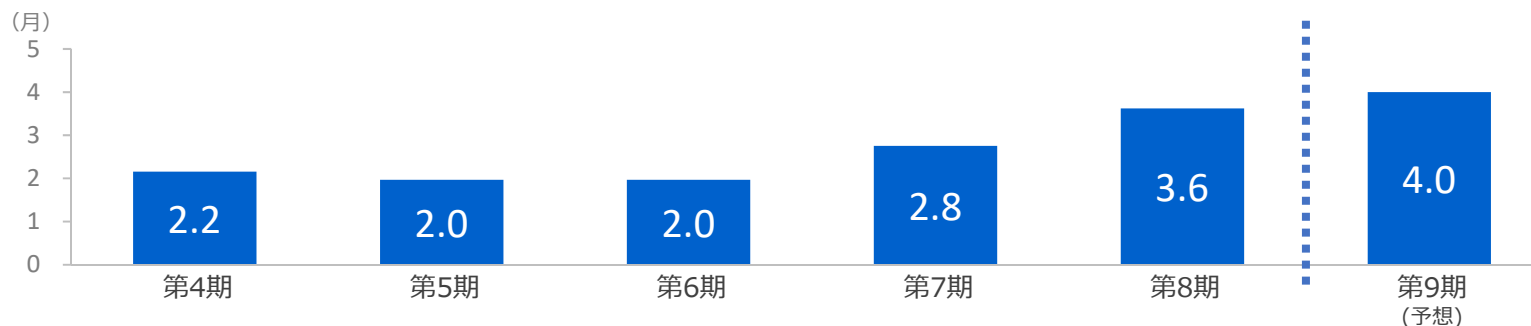


オフィス賃貸マーケットはダウントレンドが継続していますが、スポンサーグループの運営力により、稼働率を早期に回復し2022年3月1日時点では契約稼働率100%を達成しています。

稼働率及び入退去の状況 | ・オフィス8物件（附置住宅除く。第9期予想は札幌、木場を含む。）



平均フリーレント期間 \*4 | ・オフィス8物件（附置住宅除く。第9期予想は札幌、木場を含む。）

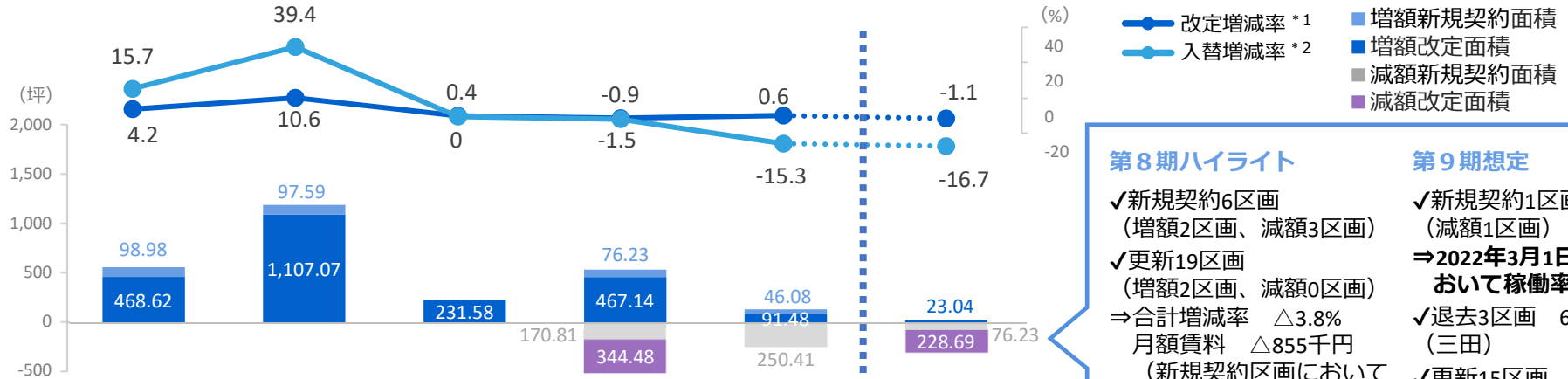


\*1 入居率：契約開始面積÷総賃貸可能面積      \*2 退去率：契約終了面積÷総賃貸可能面積

\*3 各期末時点で賃貸借契約期間が開始していない面積

\*4 平均フリーレント期間：各期に契約期間が開始した契約（新規契約）でのフリーレント付と期間×新規契約にてフリーレントを付与した契約の契約面積の合計÷新規契約の契約面積の合計

【テナント新規入居（リテナント）、契約更新の状況】 ・ オフィス8物件（附置住宅除く。第9期予想は札幌、木場を含む。）



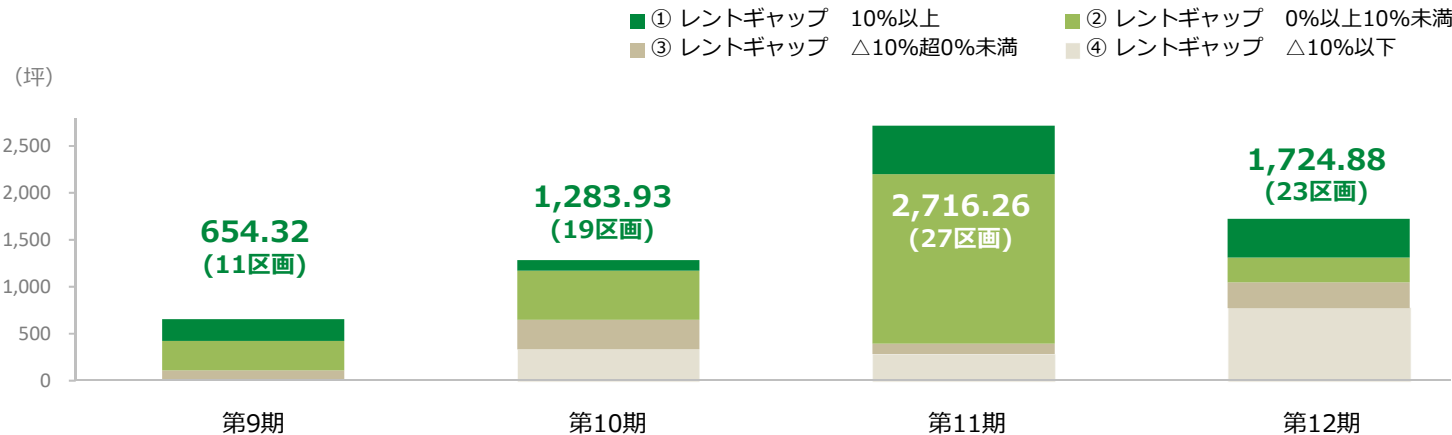
**第8期ハイライト**

- ✓新規契約6区画 (増額2区画、減額3区画)
- ✓更新19区画 (増額2区画、減額0区画)
- ⇒合計増減率 △3.8%
- 月額賃料 △855千円 (新規契約区画において店舗からオフィスへ用途変更に伴う賃料単価減額あり)

**第9期想定**

- ✓新規契約1区画 (減額1区画)
- ⇒2022年3月1日時点において稼働率100%を達成
- ✓退去3区画 69.12坪 (三田)
- ✓更新15区画 (増額1区画、減額3区画)
- ⇒合計増減率 △2.3%
- 月額賃料 △331千円

【今後の更新予定面積】 ・ オフィス10物件（附置住宅除く。札幌、木場を含む。）



**2022年3月末時点レントギャップ**

想定新規賃料単価\*4 : 16,068円/坪  
 既存契約賃料単価\*4 : 16,365円/坪

⇒想定新規賃料レントギャップ  
 オフィス10物件 1.8%

\*1 改定増減率：(更新後の共益費を含む賃料 - 更新前の共益費を含む賃料) ÷ 更新前の共益費を含む賃料  
 \*2 入替増減率：(入替後の共益費を含む賃料 - 入替前の共益費を含む賃料) ÷ 入替前の共益費を含む賃料

\*3 レントギャップ：(既存契約賃料単価 - 想定新規賃料単価) ÷ 想定新規賃料単価  
 \*4 各賃料単価：オフィス10物件における共益費を含む月額賃料単価を賃貸面積に応じ加重平均



## 現在のワークプレイスの動向

- ✓ コロナ禍を契機に、**ワークプレイスの多様化**が加速 → **企業規模**や**業種**によって将来的な社員の入社計画に差がある状況
- ✓ ワークプレイスの多様化を進めている企業では、**各ワークプレイスに求める要素**の多様化が見られる

ワークプレイス	ワークプレイスの性質	ワークプレイスに求める要素
メインオフィス	社員が「 <b>集まる場</b> 」としての拠点 →テレワーク運用における課題（コミュニケーションの難しさやマネジメントの難しさ）を解消していくための拠点	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 社員の集合に利便性の高い立地（都心部）</li> <li>• 安全な建物性能（耐震性能、セキュリティ性能）</li> <li>• ビルの清掃衛生や維持管理の状態がよいこと</li> </ul>
メインオフィス以外	タッチダウンとしての拠点や自宅近くで働くための拠点 →時間の有効活用や従業員のウェルビーイングに資する拠点	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 往訪先や従業員の居住地に近い立地</li> <li>• 高いセキュリティ性能</li> <li>• インターネット環境（安全なWi-Fi環境）</li> </ul>

- ✓ 「**不動産の使われ方**」の変化に伴い、従来とは異なる立地やアセットタイプの物件でもオフィスの入居が見られる  
例) 首都圏近郊駅前立地の商業施設へのサテライトオフィスの入居
- ✓ 企業のワークプレイス戦略は変化の途上にあり、「不動産の使われ方」に関する**継続的な情報収集**が必要

## 本投資法人の優位性

<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>ザイマックスグループの知見・ノウハウ</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>不動産マネジメント事業</b>による様々な用途・立地の「<b>不動産の使われ方</b>」の動向把握</li> <li>● <b>ジザイワーク事業</b>による企業のオフィス戦略の動向把握</li> <li>● <b>ザイマックス不動産総合研究所</b>による不動産に関する各種の調査・研究</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>都心オフィス</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● メインオフィスやタッチダウン拠点の設置に適した、都心部の<b>駅近立地</b>と<b>手ごろな賃料単価帯</b></li> <li>● 「<b>見極め力</b>」を活用した建物性能の確認</li> <li>● 「<b>マネジメント力</b>」を活用した建物の維持管理</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>近郊オフィス</b></li> <li>✓ <b>近郊型商業施設</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「<b>見極め力</b>」や「<b>マネジメント力</b>」の活用による新規テナント募集時の競合優位性の発揮（八王子）</li> <li>● <b>居住地近接型ワークプレイスニーズ</b>の捕捉 →自社専用サテライト拠点の入居（八王子）、サテライトオフィスサービス「<b>ZXY</b>」の入居（戸塚）</li> </ul>

宿泊需要は低迷期を脱するとともに、固定賃料の復活によって賃料収入の安定性も回復しています。  
2022年9月（第10期）以降には毎月50万円が固定賃料に上乗せされることで収益性も向上する見込みです。

賃貸条件

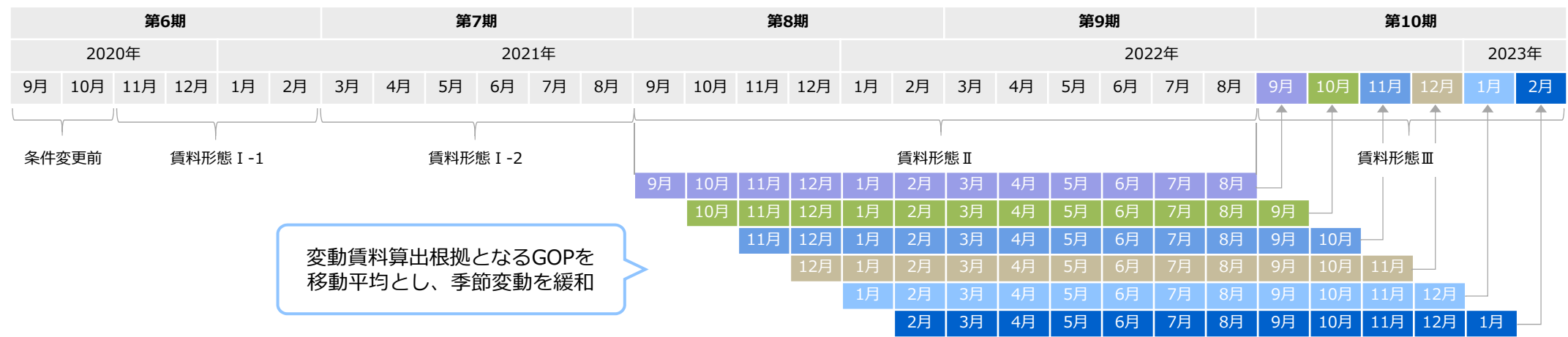
	賃料形態	固定賃料	変動賃料
2020年10月までの賃貸条件	-	年額240百万円	(年間GOP-252百万円) × α%
2020年11月～2021年2月	I-1	なし	当月のGOP × β%*
2021年3月～2021年8月	I-2	なし	当月のGOP × γ%*
<b>2021年9月～2022年8月</b>	<b>II</b>	<b>月額20百万円</b>	<b>(当月のGOP-21百万円) × α%**</b>
<b>2022年9月以降</b>	<b>III</b>	<b>月額20.5百万円</b>	<b>(過去1年間のGOP÷12-21.5百万円) × α%**</b>

固定賃料復活

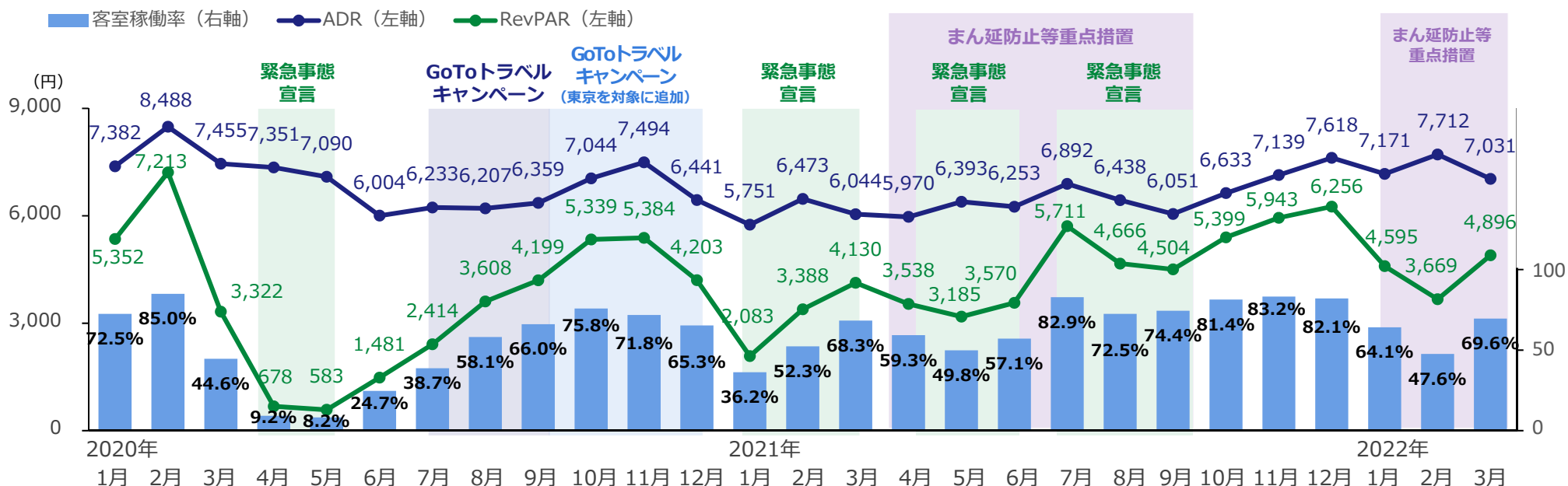
減免分を長期で回収

\*当月のGOPがマイナスの場合は、0円  
\*\*計算結果がマイナスの場合は、0円

<賃料イメージ>



2021年後半は順調にホテル業績は改善してきましたが、2022年1月からのまん延防止等重点措置により、一時的に低迷するも今後の回復に期待ができます。



<足許の運営KPI実績>

	2020年8月期 (第5期)	2021年2月期 (第6期)	2021年8月期 (第7期)	2022年2月期 (第8期)
ADR	6,587円	6,693円	6,364円	7,012円
客室稼働率	30.7%	61.3%	65.1%	72.5%
RevPAR	2,024円	4,104円	4,140円	5,368円

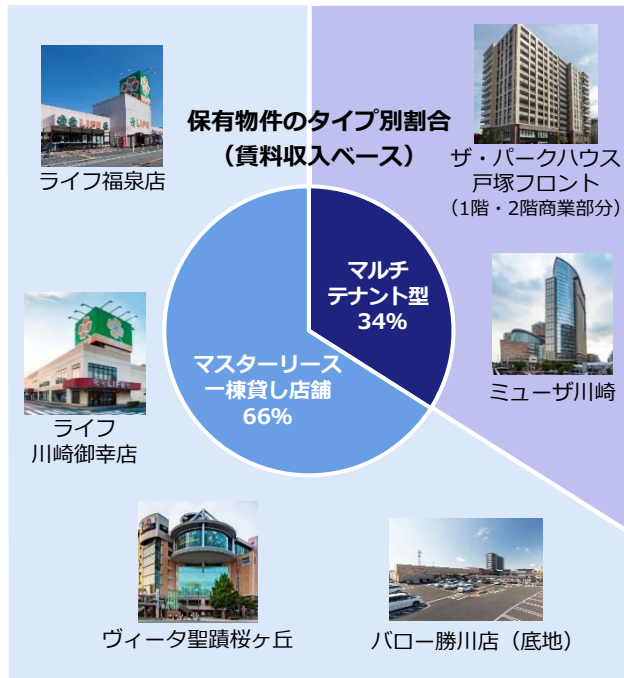
<コロナ禍以前の変動賃料実績と変動賃料算定対象期間のKPI>

	2019年8月期 (第3期)	2020年2月期 (第4期)
変動賃料実績	43,967千円	41,289千円
ADR	8,955円	8,828円
客室稼働率	87.9%	89.0%
RevPAR	7,875円	7,859円

新型コロナウイルスの影響は極めて軽微な状況であり、固定賃料契約をベースに安定的な収益を獲得しています。

- 本投資法人が保有する全ての商業施設が、堅調なテナント業況が見込まれる大都市圏の近郊に立地
- マスターリース物件への出店者は、売上が堅調なデイリーユース型の業態が大部分を占める
- マルチテナント型商業施設では、ザイマックスグループの知見・ノウハウを活用した内部成長を実現
- コロナ禍においてもテナント破綻、賃料滞納は0件
- 商業施設の使われ方の変化に伴い、リーシングにあたっては既存の業種に縛られない幅広い業種の検討による資産価値の維持・向上を目指す

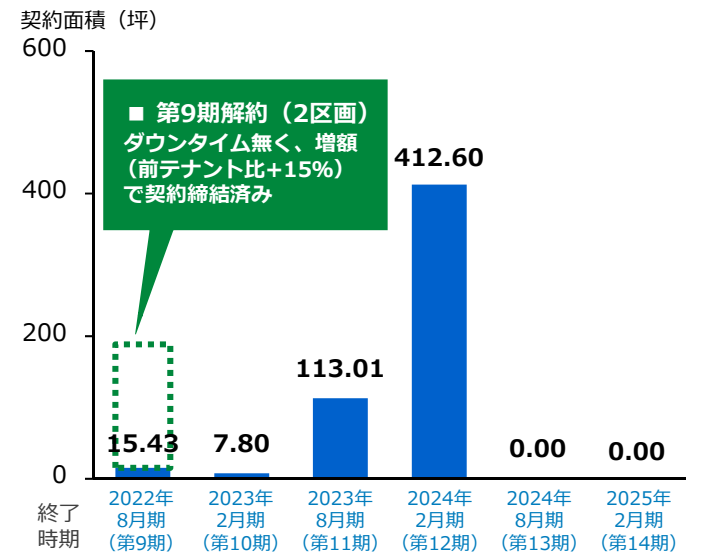
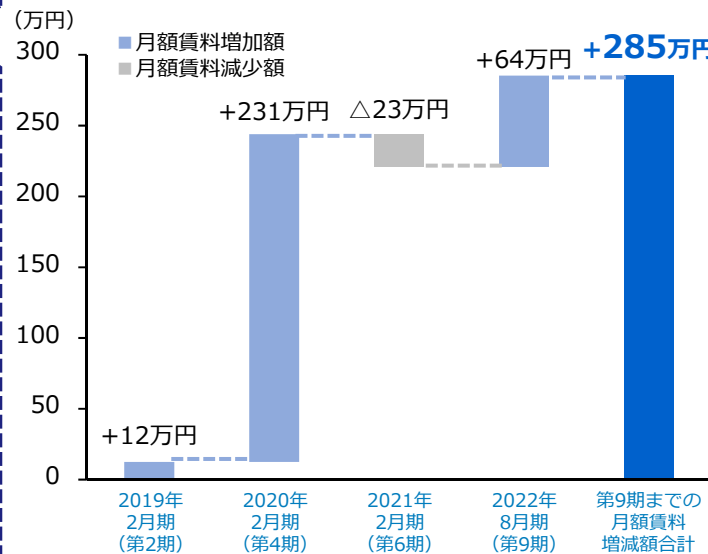
本投資法人の物件



マルチテナント型商業施設の状況

■ 入替改定による内部成長 (見込み) :  
月額賃料 **+285万円**

■ 賃貸借期間満了時期 (契約面積ベース)  
平均残存賃貸借期間 : **6.8年**  
(※総賃貸面積 : 1,381.03坪)



本投資法人はアセットタイプ別着目点を堅持し、ポートフォリオ戦略に則り、物件の取得検討をしています。分配金成長と財務健全性のバランスを意識し、**対象物件の根源的な価値を見極める取得活動**を継続します。

物件取得への考え方

- スポンサーネットワークを通じて捕捉した豊富な物件情報から、優良物件を厳選して資産運用会社において精査し、新たなパイプラインの積み上げを目指します。

	第6期	第7期	第8期
スポンサーグループ情報入手数	899件	807件	767件
本投資法人検討物件数	18件	20件	28件

LTV (2022年3月31日時点)

総資産LTV : 41.0%、鑑定LTV33.6%

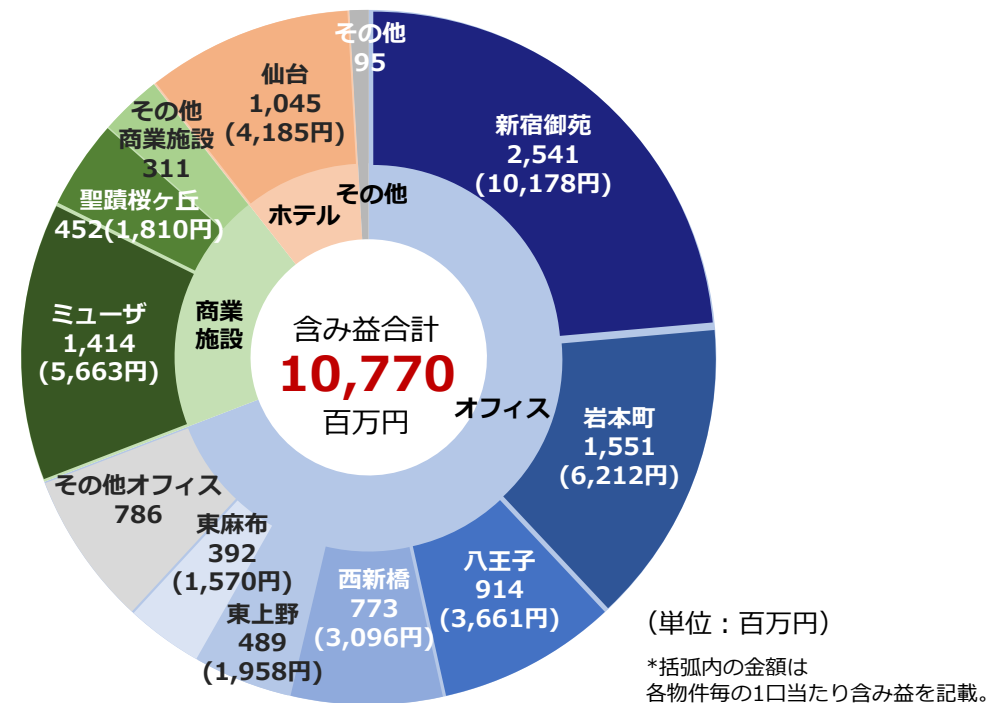
総資産LTV水準	調達可能額	鑑定LTV
45%	約35億円	37.3%
50%	約87億円	42.1%

取得検討中物件 | 2物件合計のパイプライン規模 : 50億円

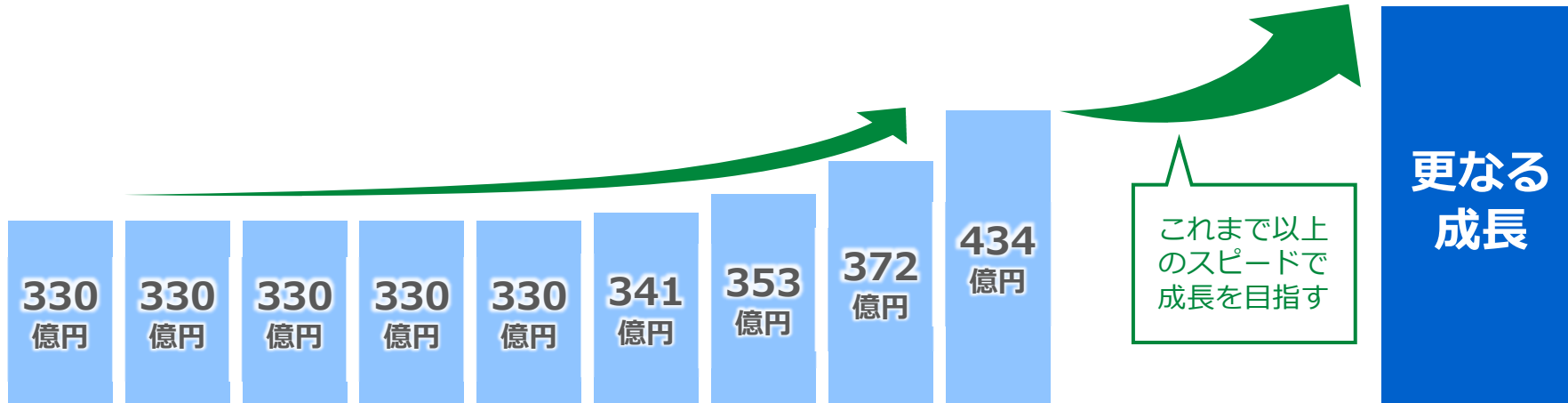
所在地	アセットタイプ	情報元	着目ポイント
地方中核都市	商業施設 (開発予定)	ザイマックスグループ CRE営業先	CRE営業先企業が出店意欲の高い立地の商業開発案件 売上が堅調なデイリーユース型の業態でテナントを構成する予定
地方中核都市	ホテル (宿泊特化型)	ザイマックスグループ 私募ファンド	地域経済の拠点で観光資源も豊富な都市に所在し、 底堅い宿泊需要が存在

本投資法人の物件別含み益 (2022年3月31日時点)

- 本投資法人の特徴でもある保有物件の含み益について、資産入替等による還元も資産戦略の1つとして検討していきます。



上場以来、継続した内部成長に加え、外部成長を実施していくことで更なる投資主価値の向上を目指します。



第1期 ~ 第9期

内部成長

- オフィス・商業施設では、ザイマックスグループのマネジメント力を最大限活用し、良好な賃貸マーケットという好機を捉えた着実な内部成長を実現（第1期～第5期）
- 第6期以降はコロナ禍の影響によりオフィスの稼働率が一時的に弱含むも、早期に稼働率及び収益力を回復
- ホテルはコロナ禍の影響を大きく受けるも、第8期より安定収益を回復

外部成長

- 低LTVを活かし、借入金を資金源に外部成長を実行（第6期～第7期）
- 資産入替による含み益の還元を実行（第8期）
- 公募増資により資産規模を拡大（第9期）

今後のポイント

- オフィス・商業施設は、高稼働率を維持した安定的な運営を図る
- ホテル売上げの回復による変動賃料の発生が期待可能

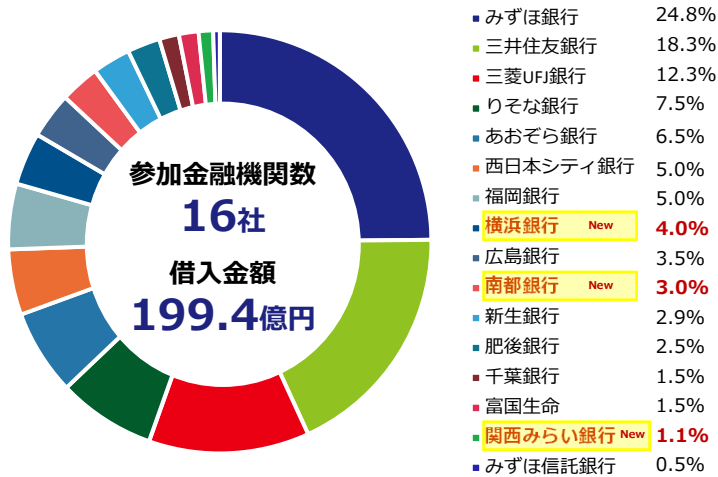
- 戦略的な資産入替による含み益の還元を継続的に検討

その他

- 格付やGRESB認証の取得により、投資家層の拡大や資金調達手段の多様化を目指す

スポンサーと財務取引関係を有するメガバンク・地方銀行等を中心に、安定性を重視し、かつ資金調達の機動性を確保する財務基盤を構築しています。

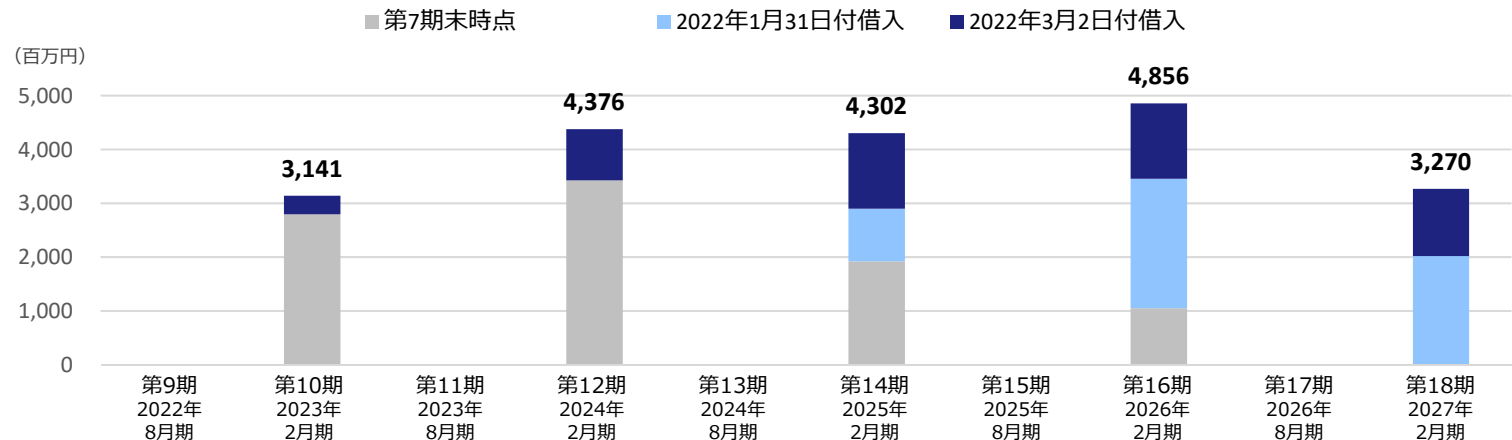
レンダーシェア



借入状況の推移

	第7期末時点	2022年3月31日時点	増減数
参加金融機関数	13社	16社	+3社
有利子負債残高	140.5億円	199.4億円	+58.9億円
平均残存期間	1年9ヶ月	2年10ヶ月	+1年1ヶ月
平均利率	0.581%	0.632%	+0.051%
固定金利比率	81.0%	96.5%	+15.5%
長期借入金比率	87.4%	98.3%	+10.9%

マチュリティラダー





ザイマックス・リート投資法人

# ESG





## ESGの取組みの強化

ESGに関して組織的・体系的に取り組むことを目的に、本投資法人及び資産運用会社でESG方針・関連ポリシーの制定やESG推進体制の構築、従業員研修を実施しました。

GRESB認証の取得を目指し、ESGの取組みを継続していきます。

## 環境認証の取得状況

以下の物件で環境認証を取得しており、引き続き、保有物件の環境・省エネ対策やエネルギー利用の効率化を推進していきます。

### | CASBEE - 不動産 |



評価ランク

**Aランク**  
(大変良い)

ザイマックス  
西新橋ビル



ザイマックス  
岩本町ビル



ザイマックス  
新宿御苑ビル



ザイマックス  
東麻布ビル



ザイマックス  
東上野ビル



ザイマックス  
八王子ビル



### | BELS |



ホテルビスタ  
仙台



評価ランク  
★★★★

ザイマックス  
東麻布ビル



評価ランク  
★★

### | 取得状況 | (2022年3月31日時点)

\*東麻布はCASBEEとBELSを取得

認証取得物件数

7物件

取得率 (延床面積ベース)

40.6%

## 環境負荷低減に向けた取組み

### 再生可能エネルギー100%電力の導入

- オフィス8物件にてトラッキング付非化石証書を活用した再生可能エネルギー100%電力への切替が完了



対象使用電力：172万kwh / 約814トン (t-CO<sub>2</sub>換算) (第7期ベース)

### 建物・設備改修による環境パフォーマンスの向上

- 空調更新工事を計画的に実施しています。

実施物件：

岩本町、新宿御苑、東麻布、東上野



- 共用部・専用部のLED更新工事を計画的に実施しています。

実施物件：

西新橋、岩本町、新宿御苑、神谷町、東麻布、東上野



- 水力発電タイプの自動水栓を導入し、節水と省エネルギー化を図っています。

実施物件：

西新橋、新宿御苑、東麻布、東上野



## 持続可能な社会への取組み

### | 21世紀金融行動原則への署名 |

- 本投資法人の資産運用会社である株式会社ザイマックス不動産投資顧問では、本原則の考え方に賛同し、2013年12月27日に署名しました。



## テナント・地域社会への取組み

### | エレベーター非常用収納ボックスの設置 |

- 震災時の閉じ込め対策として、エレベーター非常用収納ボックスを導入しています。



【導入物件】 岩本町、新宿御苑、神谷町、東麻布、東上野、八王子

### | 災害救援ベンダーの導入 |

- 非常時に遠隔操作等により飲料を無料で提供する「災害救援ベンダー」を導入しています。

【導入物件】 東麻布、東上野、戸塚



### | 感染症対策の実施 |

- 洗面所手洗自動水栓への更新
- 管理清掃スタッフの感染症対策の徹底 (マスク着用、手洗い・消毒・うがいの実施等)
- 共用部へのアルコール消毒・足踏式スタンドの設置

### | デジタルサイネージによるテナントへの取組み |

- 災害時避難マップやESGコンテンツを放映するデジタルサイネージを物件共用部に設置しています。

【導入物件】 岩本町、新宿御苑、神谷町、東麻布、東上野、八王子



## 資産運用会社における取組み

### 資格取得の支援

- 一定の資格取得時に、資格報奨金を授与する制度を導入しています。
- 本資産運用会社社員の資格合格状況（2022年4月1日現在）
  - ・ 宅地建物取引士 23名
  - ・ 不動産証券化協会認定マスター 9名
  - ・ ビル経営管理士 6名

### フレックスタイム制・働く場所の多様化

- フレックスタイム制を導入し、業務繁忙に合わせた柔軟な働き方を支援しています。
- 本社勤務と在宅勤務を選択可能とし、事業継続と感染症対策を両立しています。
- 緊急事態宣言下においては本社出社人数割合3割以下を徹底しています。

### ダイバーシティの尊重

- 役職員の半数超が女性社員で構成されており、運用フロント／ミドルバックを問わず、幅広い分野で女性社員が活躍しています。

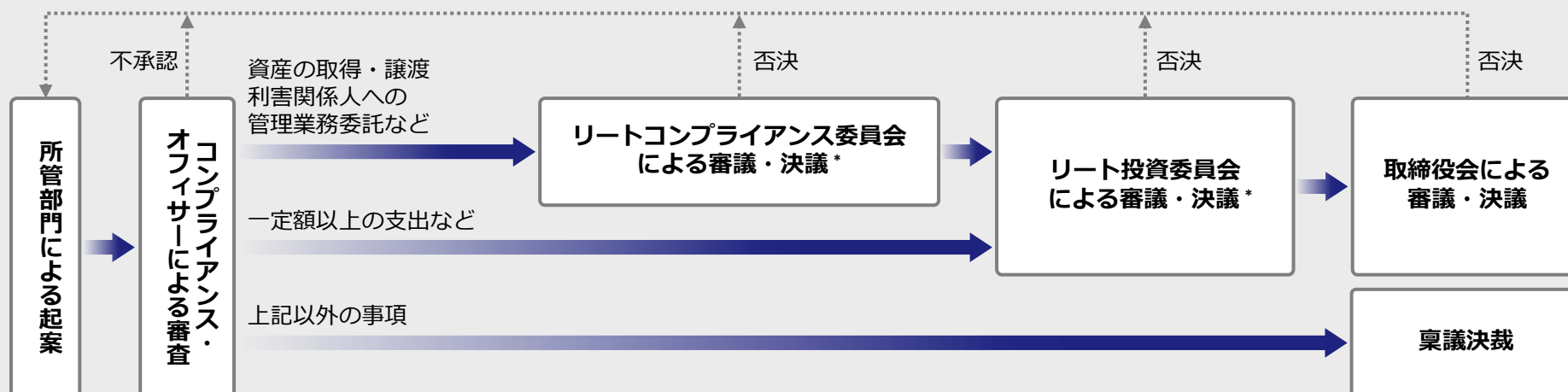
	役職員数				出産・育児 休暇取得者
	男性	女性	(女性比)	合計	
2020年4月	13	23	63.9%	36	1
2021年4月	15	19	55.9%	34	1
2022年4月	14	19	57.6%	33	0

## スポンサーグループのESG活動

- ZXY等を通じたサテライトオフィスサービスの提供による企業の働き方サポート
- 不動産マネジメントサービスを通じた地域社会への貢献
- 「からくさ不動産塾」を通じた不動産ビジネス人材の育成
- JFMAや日本サステナブル建築協会などの団体での活動
- 「ARES不動産証券化ジャーナル」への寄稿
- 「ARES不動産証券化マスター」養成講座での講師活動
- 働く場所や時間の多様化を推進
- ヤンゴン工科大学の学生への奨学金付与
- 海外からの技能実習生の受け入れ
- 若手スポーツ選手の育成支援

## 本資産運用会社の意思決定フロー

- 投資家の利益に重大な影響を及ぼす事項について、外部委員が参加する委員会を経る意思決定フローとし、投資主の利益保護を図っています。
- リートコンプライアンス委員会及びリート投資委員会では、コンプライアンス・オフィサー及び外部委員の出席と賛成が決議要件となっており、資産運用会社による恣意的な運用を防止するガバナンス体制が構築されています。



\* 可決には外部委員及びコンプライアンス・オフィサーの出席と賛成が必須

## 本資産運用会社でのコンプライアンス教育

- 四半期に1度以上の頻度で、コンプライアンス・オフィサー主催のコンプライアンス勉強会を実施しています。
- 資産運用にかかるコンプライアンス知識の維持向上を図るとともに、本資産運用会社社員のコンプライアンス意識の醸成を推進しています。

## スポンサーによる本投資法人への出資割合

- スポンサーが本投資法人の投資口を保有することで投資家と利害を一致させ、投資主価値の向上を実現します。
  - ✓ スポンサーによる本投資法人の投資口保有割合

**5.0** % (2022年3月末時点)



ザイマックス・リート投資法人

# APPENDIX



本投資法人は、スポンサーであるザイマックスグループが有する不動産の知見・ノウハウを活用した適切なポートフォリオ運営により、不動産が持つ価値を最大限に引き出し、投資主価値の最大化を図ります。

## ザイマックスグループの特徴

### ■ 国内有数の不動産マネジメント受託実績

- ✓ 不動産マネジメント受託実績：1,022棟・延床面積 約560万坪（2022年1月末日時点）
- ✓ 本投資法人以外のJ-REITからの受託実績：28社・189物件（2022年1月末日時点）
- ✓ 人的リソース：不動産マネジメント 2,154名、リーシング61名、CRE営業64名（2022年4月1日時点）

### ■ 蓄積したデータを活用した不動産運営と、知見・ノウハウを応用した新規事業の展開

- ✓ 不動産データストック：成約賃料データ40,807棟/134,677件（2022年3月末日時点までの累計）、募集賃料データ58,619棟/19,239件（2022年3月末日時点までの累計）、工事データ163,895件（2022年2月末日までの累計）
- ✓ 会員制サテライトオフィスサービス「ZXY」や自社ブランドホテル「からくさホテル」の展開

### ■ 強固な顧客基盤を活用した不動産売却・仲介実績

- ✓ 不動産オーナーリレーション：約340社（2022年1月末日時点）
- ✓ 不動産売却・仲介実績：374棟、約5,888億円（2010年4月1日から2022年3月31日までの累計）



ザイマックスグループの知見・ノウハウを本投資法人の「3つの力」として活用



見極め力



マネジメント力



ソーシング力

本投資法人は、スポンサーであるザイマックスグループの知見・ノウハウを「3つの力」として活用し、投資主価値の最大化を実現します。

## 本投資法人の「3つの力」



### 見極め力

- 日本全国での不動産マネジメント受託で培った知見と、スポンサーグループが有する独自の膨大な不動産データの分析を掛け合わせることで、対象物件の賃料や管理コストの適正水準を見極め、**対象物件の市場におけるポジショニングを的確に判断**します。



### マネジメント力

- 日々の闊達な議論により、スポンサーグループ内の各専門知識や運営現場の声をダイレクトに活かした運営を遂行します。運営現場との密なコミュニケーションが迅速な判断を可能とし、**内部成長の好機を確実に捕捉するとともに、物件のポテンシャルを最大限に引き出します。**



### ソーシング力

- スポンサーグループが有する不動産オーナーとのダイレクトリレーションを活用し、**相対取引での物件取得機会を確実に捕捉**します。
- スポンサーグループが提供するCREサービスの顧客が持つ不動産売買ニーズを活用し、**相対取引での物件取得機会を創出**します。



(単位：千円)

貸借対照表	第7期 (2021年8月期)	第8期 (2022年2月期)
<b>資産の部</b>		
流動資産	2,959,327	3,367,159
現金及び預金	973,089	1,219,048
信託現金及び信託預金	1,904,372	2,080,797
営業未収入金	28,275	19,412
前払費用	33,683	41,776
未収消費税等	19,212	-
その他	694	6,124
固定資産	36,012,109	37,882,156
有形固定資産	35,912,484	37,746,444
建物	307,707	304,181
構築物	1,802	1,768
機械及び装置	10,592	10,389
工具、器具及び備品	22,637	18,151
土地	229,752	229,752
信託建物	9,110,368	8,357,255
信託構築物	66,793	58,118
信託工具、器具及び備品	22,243	21,396
信託土地	26,138,580	28,745,430
信託建設仮勘定	2,006	-
投資その他の資産	99,625	135,711
長期前払費用	36,432	54,098
繰延税金資産	13	13
差入敷金及び保証金	22,600	22,600
その他	40,579	58,999
資産合計	38,971,437	41,249,315
<b>負債の部</b>		
流動負債	5,244,446	4,544,914
営業未払金	81,267	90,854
短期借入金	1,770,000	1,100,000
1年内返済予定の長期借入金	3,088,000	2,796,000
未払金	96,729	209,246
未払法人税等	878	876
未払消費税等	-	142,898
前受金	202,993	202,992
その他	4,577	2,045
固定負債	10,493,292	13,248,202
長期借入金	9,192,000	11,804,000
預かり敷金及び保証金	33,349	33,349
信託預り敷金及び保証金	1,267,943	1,410,853
負債合計	15,737,739	17,793,116
<b>純資産の部</b>		
投資主資本	23,233,698	23,456,198
出資総額	22,585,746	22,585,746
剰余金	647,952	870,452
純資産合計	23,233,698	23,456,198
負債純資産合計	38,971,437	41,249,315

(単位：千円)

損益計算書	第7期 (2021年8月期)	第8期 (2022年2月期)
営業収益	1,305,465	1,611,865
賃貸事業収入	1,193,065	1,289,778
その他賃貸事業収入	112,400	102,432
不動産等売却益	-	219,655
営業費用	604,122	664,965
賃貸事業費用	481,704	490,977
資産運用報酬	76,297	113,258
資産保管手数料	876	1,056
一般事務委託手数料	10,074	11,437
役員報酬	2,400	2,400
その他営業費用	32,768	45,834
営業利益	701,343	946,900
営業外収益	154	136
受取利息	13	14
固定資産税等精算金	129	-
還付加算金	11	65
未払分配金戻入	-	56
営業外費用	52,757	75,797
支払利息	41,498	42,791
融資関連費用	11,258	33,006
経常利益	648,740	871,239
税引前当期純利益	648,740	871,239
法人税等合計	881	879
法人税、住民税及び事業税	880	878
法人税等調整額	0	0
当期純利益	647,859	870,360
前期繰越利益	92	92
当期末処分利益(又は損失)	647,952	870,452

## ● バロー勝川店（底地）（準共有持分50%）

商業施設

相対取引



### 取得資産の概要

取得価格	3,245百万円
鑑定評価額	3,330百万円
鑑定NOI利回り	4.1%
償却後鑑定NOI利回り	4.1%
所在地	愛知県春日井市 小野町二丁目1番1号
最寄駅	JR中央本線「勝川」駅 徒歩7分
賃貸可能面積	10,254.55㎡

### 本投資法人による特徴分析

- 立地特性
  - ✓ 「名古屋」駅へ20分でアクセス可能なJR中央本線「勝川」駅から徒歩7分に所在し、名古屋市内への通勤者が多く居住するエリア
  - ✓ 子育て期のファミリー世代が多い商圈であり、食品スーパーを核とした商業施設に適した立地
- 物件特性
  - ✓ 賃借人との間で長期の事業用定期借地権設定契約が締結されており、高い収益安定性が見込まれる物件
  - ✓ 取得資産上の店舗は食品スーパーを核として100円ショップ、ドラッグストア及び乳幼児・小児用雑貨専門店などのデイリーユース型の業態で構成されており、安定的な店舗売上が見込まれる物件
  - ✓ 出入口を3か所備え、346台分を収容可能な利便性の高い平面駐車場が確保され、乗用車による高いアクセス性を有することから、商業施設としての優位性を有する物件

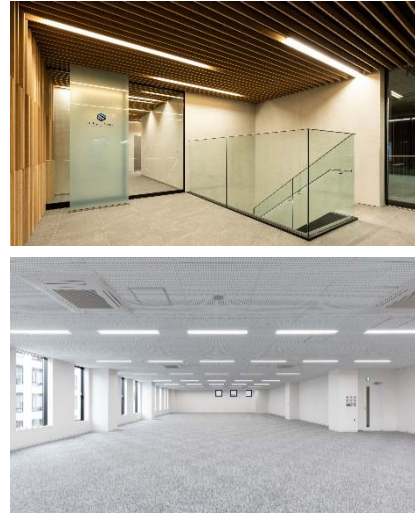
### ザイマックスグループとバローグループとの取組み

取得資産の賃借人である株式会社バローホールディングスの出店戦略・資産戦略を、本投資法人のスポンサーである株式会社ザイマックスの不動産ノウハウを活用してサポートしていく目的で、2017年に株式会社バローマックスを共同で設立しています。

● ザイマックス札幌大通ビル



オフィス 相対取引



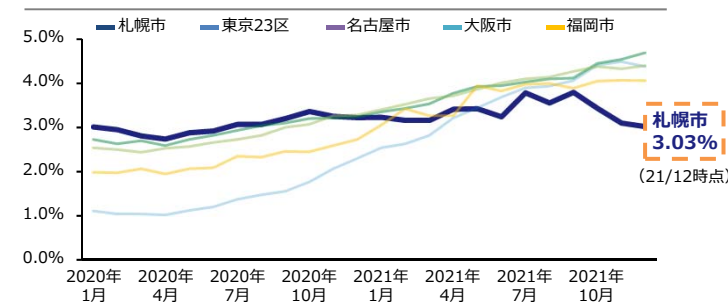
取得資産の概要

取得価格	4,707百万円
鑑定評価額	4,910百万円
鑑定NOI利回り	4.2%
償却後鑑定NOI利回り	3.2%
所在地	北海道札幌市中央区 大通西五丁目10番地
最寄駅	札幌市営地下鉄各線「大通」駅 徒歩1分
竣工時期	2020年9月
賃貸可能面積	3,106.42㎡

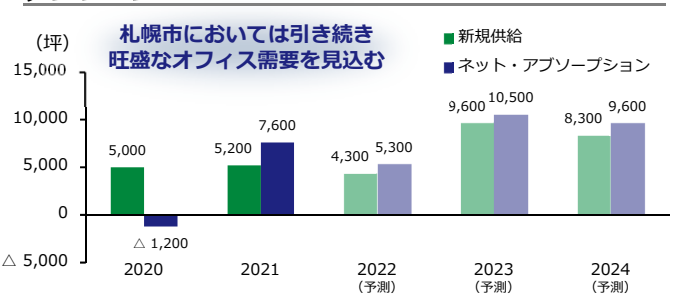
本投資法人による特徴分析

- 立地特性
  - ✓ 全国的にオフィス空室率が上昇する中、札幌エリアではコールセンターやアウトソーシング業務での需要の底堅さからオフィス空室率は低水準で推移
  - ✓ 札幌エリアのオフィス供給量は限定的であり、札幌地下街の出口から約80mと利便性の高い立地で、視認性のある物件
- 物件特性
  - ✓ 基準階の貸室は約100坪の整形区画で3分割可能な設計のため、様々な面積帯のニーズに対応することが可能
- その他
  - ✓ ザイマックスグループが竣工前からPMを受託しており、テナントリーシング・入居工事を実施しているため、テナントのニーズや使い方を正確に把握した運営が可能
  - ✓ PMオーナーからの相対取引

全国主要エリアにおけるオフィスの空室率の変化



札幌市におけるオフィスの新規供給及びネット・アブソープション



(出所) 三幸エステート株式会社

● ザイマックス木場公園ビル



オフィス



相対取引



取得資産の概要

取得価格	2,003百万円
鑑定評価額	2,150百万円
鑑定NOI利回り	5.0%
償却後鑑定NOI利回り	4.5%
所在地	東京都江東区 木場五丁目11番13号
最寄駅	東京メトロ東西線「木場」駅 徒歩1分
竣工時期	1992年10月
賃貸可能面積	2,587.13㎡

本投資法人による特徴分析

- 立地特性
  - ✓ 東京メトロ東西線「木場」駅より徒歩1分と最寄駅へのアクセス性の高い立地であり、近隣は大きな公園や住居も広がっている職住近接エリア
  - ✓ 東京メトロ東西線「木場」駅から「日本橋」駅へ約5分、「大手町」駅へ約7分でアクセス可能であり、金融機関・大手企業の関連会社・バックオフィスや中堅企業の底堅いオフィス需要が見込まれる立地
- 物件特性
  - ✓ 既存テナントの入居期間は平均で約11年とオフィスビルのテナント平均入居期間9.6年（出所：株式会社ザイマックス不動産総合研究所「東京23区オフィステナントの入居期間分析（2018年）」）よりも長く、高いテナント粘着性を有する物件
  - ✓ コロナ禍においても賃料増額改定に成功している物件
  - ✓ 2022年に共用部のリニューアル工事が完了予定であり、より高いテナント満足度を追求
- その他
  - ✓ ザイマックスグループのCRE営業先からの相対取引

● エルプレイス西葛西

その他（住宅）

相対取引



取得資産の概要

取得価格	901百万円
鑑定評価額	996百万円
鑑定NOI利回り	5.6%
償却後鑑定NOI利回り	5.1%
所在地	東京都江戸川区 西葛西六丁目3番10号
最寄駅	東京メトロ東西線「西葛西」駅 徒歩4分
竣工時期	1986年6月
賃貸可能面積	2,044.18㎡

本投資法人による特徴分析

- 立地特性
  - ✓ 東京メトロ東西線「西葛西」駅から徒歩4分の場所に所在し、上場企業が社員寮として利用中
  - ✓ 最寄駅である東京メトロ東西線「西葛西」駅から「日本橋」駅へ約13分、「大手町」駅へ約15分とオフィスの集積する都心部へのアクセス性の高い立地
- 物件特性
  - ✓ 2017年に現テナントが入居する際の要望を踏まえた大規模リニューアル工事を実施済み
  - ✓ 取得価格は鑑定評価額対比9.5%ディスカウントと割安な価格での取得であるとともに、将来の再開発用地としてのポテンシャルも有する物件
- その他
  - ✓ 共用部にワーキングスペースを設置するなど、入居者の満足度やQOL向上に貢献

物件番号	OF-01	OF-02	OF-03	OF-04	OF-05	OF-06	OF-07
アセットタイプ	オフィス	オフィス	オフィス	オフィス	オフィス	オフィス	オフィス
物件名	ザイマックス 西新橋ビル	ザイマックス 岩本町ビル	ザイマックス 新宿御苑ビル	ザイマックス 神谷町ビル	ザイマックス 東麻布ビル	ザイマックス 東上野ビル	ザイマックス 八王子ビル
所在地	東京都港区	東京都千代田区	東京都新宿区	東京都港区	東京都港区	東京都台東区	東京都八王子市
アクセス	都営地下鉄三田線 「内幸町」駅 徒歩3分 JR・東京メトロ 銀座線他「新橋」駅 徒歩6分	都営地下鉄新宿線 「岩本町」駅 徒歩3分	東京メトロ丸ノ内線 「新宿御苑前」駅 徒歩2分	東京メトロ日比谷線 「神谷町」駅 徒歩1分	都営地下鉄大江戸線 「赤羽橋」駅 徒歩5分 東京メトロ日比谷線 「神谷町」駅 徒歩7分	東京メトロ日比谷線 「仲御徒町」駅 徒歩3分 JR「御徒町」駅 徒歩4分他	京王電鉄京王線 「京王八王子」駅 徒歩4分 JR「八王子」駅 徒歩5分
取得価格	2,500百万円	4,250百万円	5,020百万円	880百万円	1,550百万円	1,150百万円	2,600百万円
土地面積	402.53㎡	864.83㎡	839.09㎡	228.83㎡	365.05㎡	368.84㎡	1,220.58㎡
延床面積	2,517.50㎡	6,261.06㎡	6,084.32㎡	1,356.51㎡	2,570.13㎡	1,942.54㎡	7,404.81㎡
賃貸可能面積	1,897.92㎡	4,152.40㎡	4,792.21㎡	1,205.27㎡	2,015.97㎡	1,735.29㎡	5,556.05㎡
竣工年	2000年	2001年	2001年	1991年	1999年	1999年	1993年
構造・階数	鉄筋 コンクリート造 陸屋根9階建	鉄骨鉄筋 コンクリート造 陸屋根地下1階付 9階建	鉄骨・鉄筋 コンクリート造 陸屋根地下1階付 地上9階建	鉄骨造陸屋根 8階建	鉄骨鉄筋 コンクリート造 陸屋根地下1階付 9階建	鉄骨鉄筋 コンクリート造 陸屋根8階建	鉄骨鉄筋 コンクリート造 陸屋根地下1階付 9階建
テナント数 (第8期末時点)	8	13	6	7	5	8	23
稼働率 (第8期末時点)	100.0%	98.4%	100.0%	100.0%	87.5%	100.0%	100.0%

物件番号	OF-08	OF-09	OF-10	RT-01	RT-02	RT-03	RT-04
アセットタイプ	オフィス	オフィス	オフィス	商業施設	商業施設	商業施設	商業施設
物件名	ザイマックス三田ビル	ザイマックス札幌大通ビル*1	ザイマックス木場公園ビル*1	ミュージア川崎	ライフ川崎御幸店	ヴィータ聖蹟桜ヶ丘	ライフ福泉店
							
所在地	東京都港区	北海道札幌市	東京都江東区	神奈川県川崎市	神奈川県川崎市	東京都多摩市	大阪府堺市
アクセス	都営地下鉄三田線他 「三田」駅 徒歩5分 JR「田町」駅 徒歩7分	札幌市営地下鉄南北線・東西線・東豊線 「大通」駅 徒歩1分	東京メトロ東西線 「木場」駅 徒歩1分	JR「川崎」駅 直結	JR「鹿島田」駅 「矢向」駅 徒歩15分	京王電鉄京王線 「聖蹟桜ヶ丘」駅 直結	JR阪和線「鳳」駅 徒歩12分
取得価格	668百万円	4,707百万円	2,003百万円	4,100百万円	790百万円	3,100百万円	1,065百万円
土地面積	137.02㎡	499.24㎡	851.46㎡	10,669.34㎡ *2	1,879.15㎡	9,003.26㎡ *2	6,225.21㎡
延床面積	799.78㎡	4,270.89㎡	2,995.81㎡	108,955.90㎡ *2	2,596.80㎡	62,849.56㎡ *2	3,358.26㎡
賃貸可能面積	741.41㎡	3,106.42㎡	2,587.13㎡	3,703.88㎡	2,677.54㎡	27,610.61㎡	3,309.29㎡
竣工年	1991年	2020年	1992年	2004年	1997年	1999年	1996年
構造・階数	鉄骨造陸屋根 10階建	鉄骨造陸屋根 地下1階付 10階建	鉄筋コンクリート造 陸屋根6階建	鉄骨・鉄骨鉄筋 コンクリート造 陸屋根・ステンレス鋼板 葺地下2階付27階建	鉄骨造陸屋根2階建	鉄骨鉄筋コンクリート 造・鉄筋コンクリート・ 鉄骨造陸屋根地下3階付 27階建	鉄骨造陸屋根2階建
テナント数 (第8期末時点)	10	5	5	18	1	1	1
稼働率 (第8期末時点)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

\*1 本物件は、2022年3月2日取得時点の数値をそれぞれ記載しています

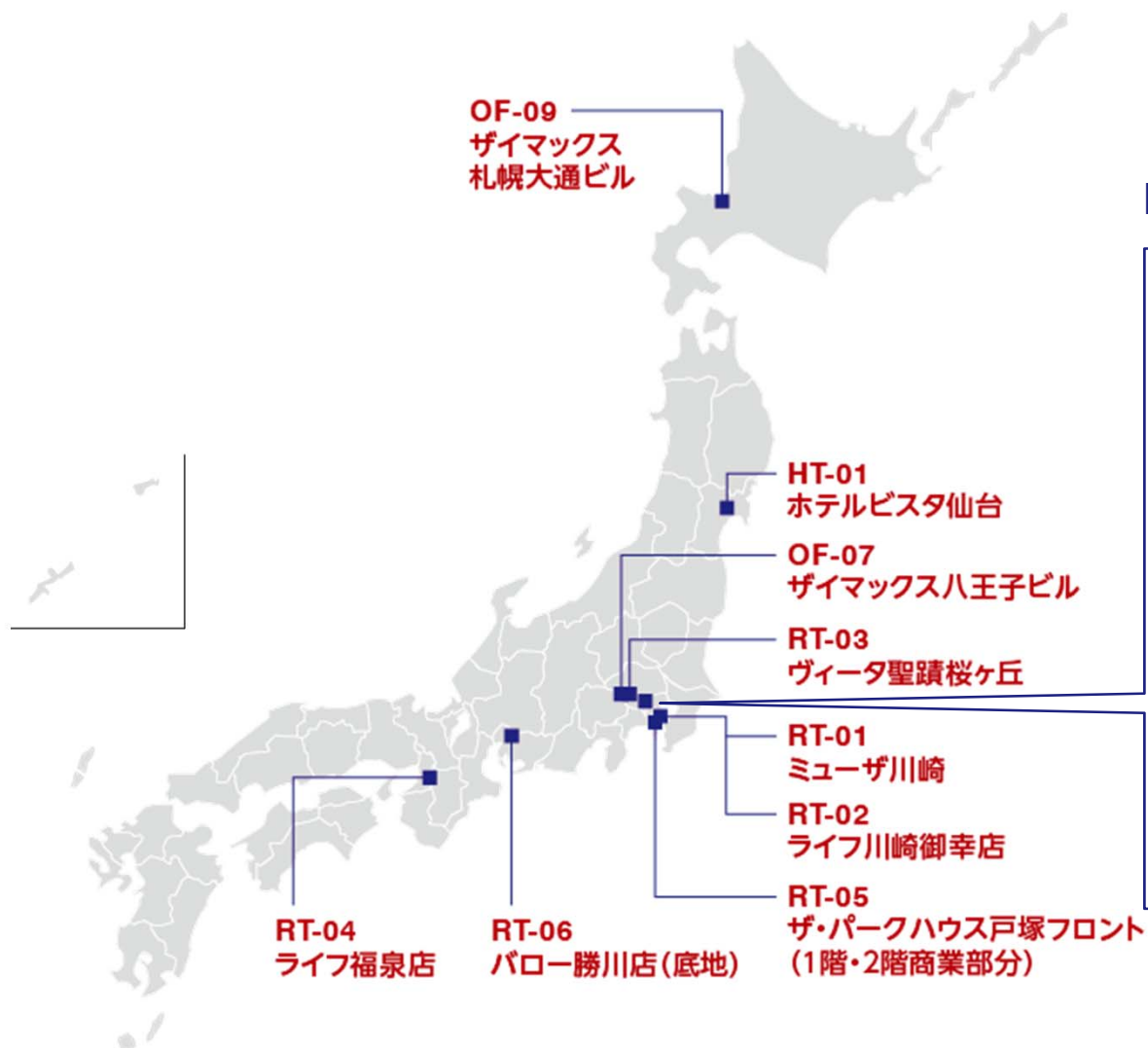
\*2 土地面積及び延床面積は、1棟の土地面積及び延床面積をそれぞれ記載しています。

物件番号	RT-05	RT-06	HT-01	OT-01	OT-02
アセットタイプ	商業施設	商業施設	ホテル	その他（住宅）	その他（住宅）
物件名	ザ・パークハウス 戸塚フロント (1階・2階商業部分)	パロー勝川店 (底地)	ホテルピスタ仙台	ルネッサンス21千早	エルプレイス西葛西*5
所在地	神奈川県横浜市	愛知県春日井市	宮城県仙台市	福岡県福岡市	東京都江戸川区
アクセス	JR・横浜市営地下鉄ブルーライン 「戸塚」駅 徒歩3分	JR中央本線「勝川」駅 徒歩7分	JR「仙台」駅 徒歩4分 仙台市地下鉄東西線 「宮城野通」駅 徒歩1分	JR鹿児島本線「千早」駅 徒歩6分 西日本鉄道貝塚線 「西鉄千早」駅 徒歩6分	東京メトロ東西線「西葛西」駅 徒歩4分
取得価格	540百万円	3,245百万円	4,400百万円	1,350百万円*4	901百万円
土地面積	1,595.49m <sup>2</sup> *1	20,509.10m <sup>2</sup> *1	1,461.36m <sup>2</sup> *3	2,644.63m <sup>2</sup> *1	854.00m <sup>2</sup>
延床面積	12,236.50m <sup>2</sup> *1	-	6,977.47m <sup>2</sup>	10,856.15m <sup>2</sup> *1	2,044.18m <sup>2</sup>
賃貸可能面積	861.60m <sup>2</sup>	10,254.55m <sup>2</sup> *2	7,066.25m <sup>2</sup>	5,145.49m <sup>2</sup> *2	2,044.18m <sup>2</sup>
竣工年	2018年	-	2016年	2006年	1986年
構造・階数	鉄筋コンクリート造 陸屋根 地下1階付14階建	-	鉄骨造陸屋根12階建	鉄骨鉄筋コンクリート造 陸屋根14階建	鉄筋コンクリート造 陸屋根5階建
テナント数 (第8期末時点)	5	1	1	139	1
稼働率 (第8期末時点)	100.0%	100.0%	100.0%	98.6%	100.0%

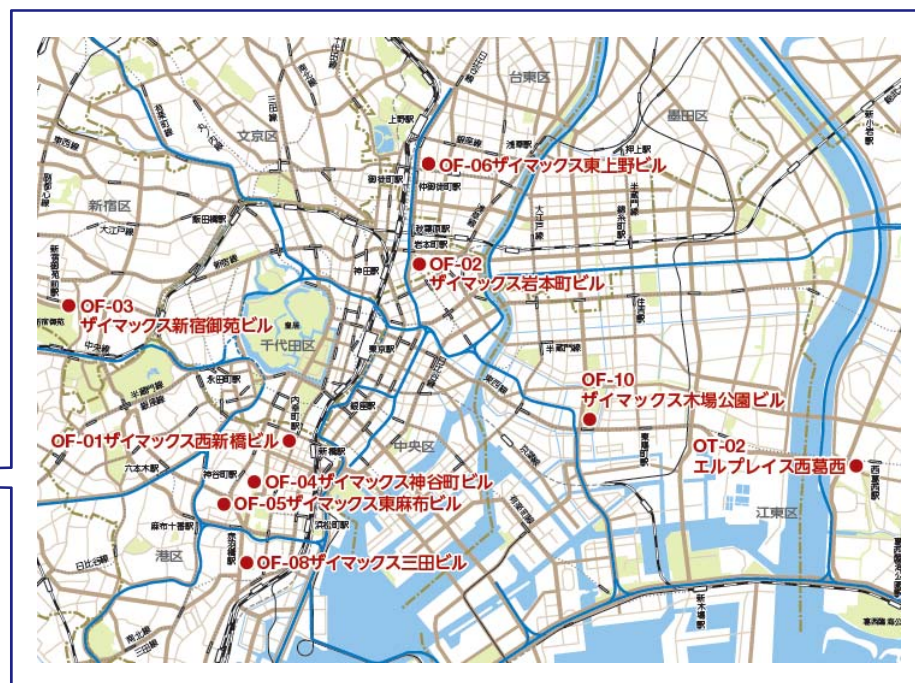
\*1 土地面積及び延床面積は、1棟の土地面積及び延床面積をそれぞれ記載しています。  
 \*2 賃貸借契約に規定された賃貸面積に本投資法人が保有する受益権の準共有持分の割合（50%）を乗じた数値を記載しています。  
 \*3 土地面積のうち524.21m<sup>2</sup>は地上権です。  
 \*4 取得時点の価格に本投資法人が保有する受益権の準共有持分割合（50%）を乗じた数値を記載しています。  
 \*5 本物件は、2022年3月2日取得時点の数値を記載しています。



| 全国エリア |

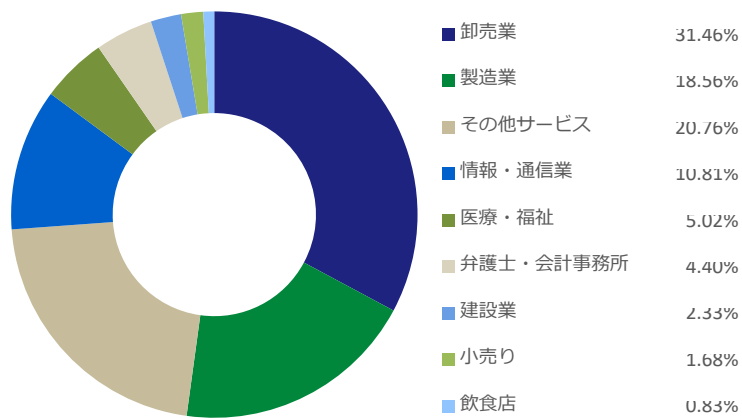


| 東京23区エリア |

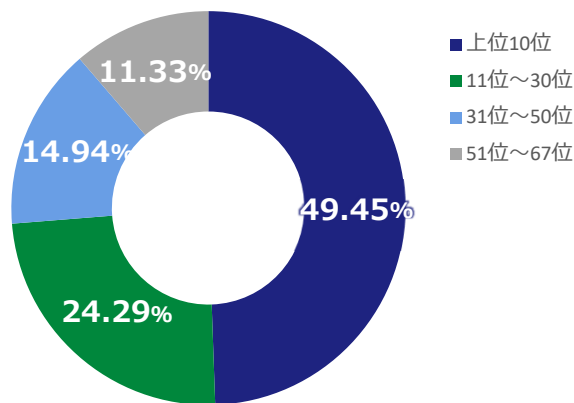


## オフィステナント分散状況<賃料収入ベース> (附置住宅を除く) (オフィステナント82件) | 2022年3月31日時点

### 業種別分類



### 面積上位テナントの割合



**保有オフィスの  
平均テナント入居期間**

---

**全テナント : 10年1ヶ月  
面積上位10社 : 11年3ヶ月**

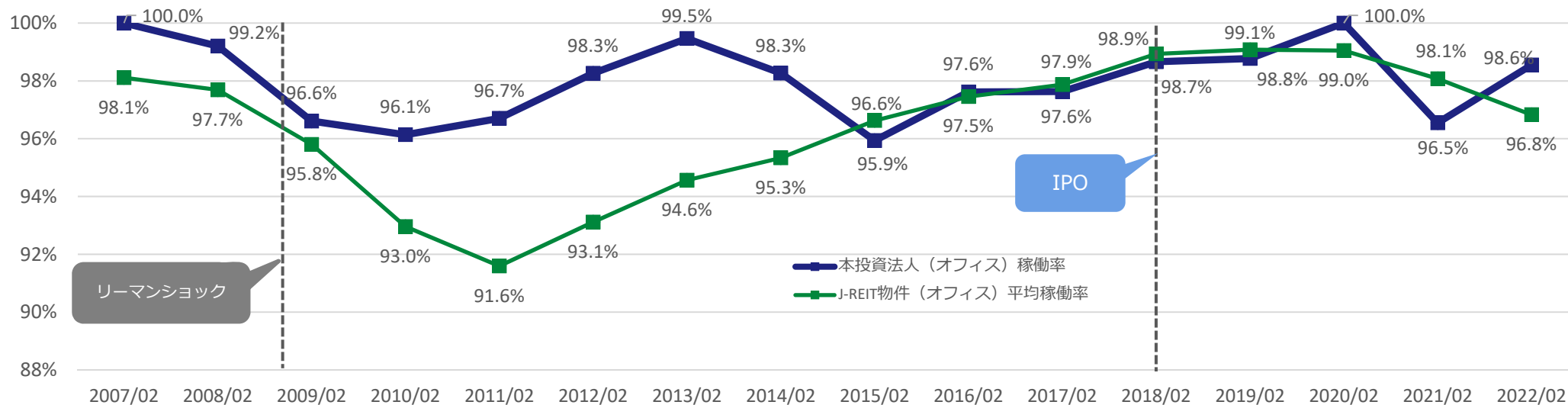
---

**オフィスビルの  
平均テナント入居期間**

**9.6年<sup>\*1</sup>**

\*1 (出所) 株式会社ザイマックス不動産総合研究所  
「東京23区オフィステナントの入居期間分析 (2018年)」

## 過去のオフィス稼働率推移 (附置住宅を含む)



(単位：千円)

	西新橋	岩本町	新宿御苑	神谷町	東麻布	東上野	八王子	三田	ミューザ
不動産賃貸事業収入	81,922	133,487	188,335	42,505	46,416	49,336	121,812	18,108	171,252
賃貸事業収入	75,385	117,635	175,296	38,732	40,463	43,172	106,950	16,230	152,132
その他賃貸事業収入	6,536	15,852	13,039	3,773	5,952	6,164	14,862	1,877	19,120
不動産賃貸事業費用 (減価償却費を除く)	19,381	35,758	39,627	13,509	18,069	13,573	35,545	7,194	53,071
公租公課	6,906	13,471	14,342	4,615	6,417	3,694	8,380	-	10,543
外注委託費	5,458	9,976	11,659	4,518	5,609	4,327	15,409	2,700	14,928
水道光熱費	4,433	7,786	8,693	2,559	2,713	3,422	6,981	1,028	14,792
修繕費	2,010	2,859	3,732	1,219	576	1,290	2,954	1,259	5,368
損害保険料	59	211	203	44	78	57	264	35	183
その他賃貸事業費用	514	1,453	996	552	2,674	780	1,556	2,171	7,255
<b>NOI</b>	<b>62,541</b>	<b>97,728</b>	<b>148,708</b>	<b>28,996</b>	<b>28,346</b>	<b>35,763</b>	<b>86,267</b>	<b>10,913</b>	<b>118,180</b>
減価償却費	2,829	15,367	11,279	1,443	5,876	3,205	11,294	1,071	17,800
<b>不動産賃貸事業損益</b>	<b>59,711</b>	<b>82,361</b>	<b>137,428</b>	<b>27,552</b>	<b>22,469</b>	<b>32,557</b>	<b>74,973</b>	<b>9,841</b>	<b>100,380</b>

(単位：千円)

	川崎御幸	聖蹟桜ヶ丘	福泉	戸塚	勝川	仙台	千早	ポートフォリオ 合計
不動産賃貸事業収入	非開示	非開示	非開示	25,982	非開示	非開示	103,495	1,392,210
賃貸事業収入	非開示	非開示	非開示	23,211	非開示	非開示	94,576	1,289,778
その他賃貸事業収入	非開示	非開示	非開示	2,771	非開示	非開示	8,918	102,432
不動産賃貸事業費用 (減価償却費を除く)	非開示	非開示	非開示	7,596	非開示	非開示	28,530	348,651
公租公課	非開示	非開示	非開示	-	非開示	非開示	9,391	137,819
外注委託費	非開示	非開示	非開示	5,078	非開示	非開示	7,367	91,259
水道光熱費	非開示	非開示	非開示	2,362	非開示	非開示	1,555	56,329
修繕費	非開示	非開示	非開示	13	非開示	非開示	4,609	28,881
損害保険料	非開示	非開示	非開示	50	非開示	非開示	233	3,485
その他賃貸事業費用	非開示	非開示	非開示	90	非開示	非開示	5,372	30,875
<b>NOI</b>	22,729	174,141	26,103	18,386	11,909	97,878	74,964	1,043,558
減価償却費	1,581	23,403	2,223	3,763	-	22,556	18,628	142,326
不動産賃貸事業損益	21,147	150,737	23,880	14,623	11,909	75,321	56,335	901,232

物件 番号	物件名称	取得年月	取得価格 (百万円)	第8期末 帳簿価額 (百万円)	第7期末 (2021年8月末)		第8期末 (2022年2月末)		増減		鑑定会社*3	含み損益*4 (百万円)
					算定価額 (百万円)	直接還元 利回り(%)	算定価額 (百万円)	直接還元 利回り(%)	算定価額*1 (百万円)	直接還元*2 利回り(%)		
OF-01	ザイマックス西新橋ビル	2018年2月	2,500	2,516	3,220	3.6	3,290	3.5	70	△0.1	谷澤	773
OF-02	ザイマックス岩本町ビル	2018年2月	4,250	4,378	5,710	3.5	5,930	3.4	220	△0.1	不動研	1,551
OF-03	ザイマックス新宿御苑ビル	2018年2月	5,020	5,058	7,300	3.5	7,600	3.4	300	△0.1	不動研	2,541
OF-04	ザイマックス神谷町ビル	2018年2月	880	890	1,260	3.7	1,270	3.6	10	△0.1	谷澤	379
OF-05	ザイマックス東麻布ビル	2018年2月	1,550	1,597	2,140	3.8	1,990	3.8	△150	-	大和	392
OF-06	ザイマックス東上野ビル	2018年2月	1,150	1,170	1,620	3.9	1,660	3.9	40	-	大和	489
OF-07	ザイマックス八王子ビル	2018年2月	2,600	2,665	3,570	4.8	3,580	4.7	10	△0.1	不動研	914
OF-08	ザイマックス三田ビル	2021年7月	668	678	727	4.0	736	3.8	9	△0.2	不動研	57
RT-01	ミューザ川崎	2018年2月	4,100	4,065	5,310	4.1	5,480	4.1	170	-	谷澤	1,414
RT-02	ライフ川崎御幸店	2018年2月	790	793	978	4.2	978	4.2	-	-	大和	184
RT-03	ヴィータ聖蹟桜ヶ丘	2018年2月	3,100	3,417	3,860	5.0	3,870	5.0	10	-	谷澤	452
RT-04	ライフ福泉店	2020年9月	1,065	1,079	1,090	4.5	1,090	4.5	-	-	大和	10
RT-05	ザ・パークハウス戸塚フロント (1階・2階商業部分)	2021年7月	540	546	622	4.5	624	4.5	2	-	谷澤	77
RT-06	バロー勝川店(底地)	2022年1月	3,245	3,289	-	-	3,330	-	3,330	-	谷澤	40
HT-01	ホテルビスタ仙台	2018年2月	4,400	4,234	5,200	5.0	5,280	4.9	80	△0.1	谷澤	1,045
OT-01	ルネッサンス21千早	2018年2月	1,350*5	1,364*5	3,280	4.8	1,640*5	4.8	△1,640	-	谷澤	275
合計/平均			<b>37,208</b>	<b>37,746</b>	<b>45,887</b>	<b>-</b>	<b>48,348</b>	<b>-</b>	<b>2,461</b>	<b>-</b>		<b>10,601</b>

\*1 当期末算定価額 - 前期末算定価額

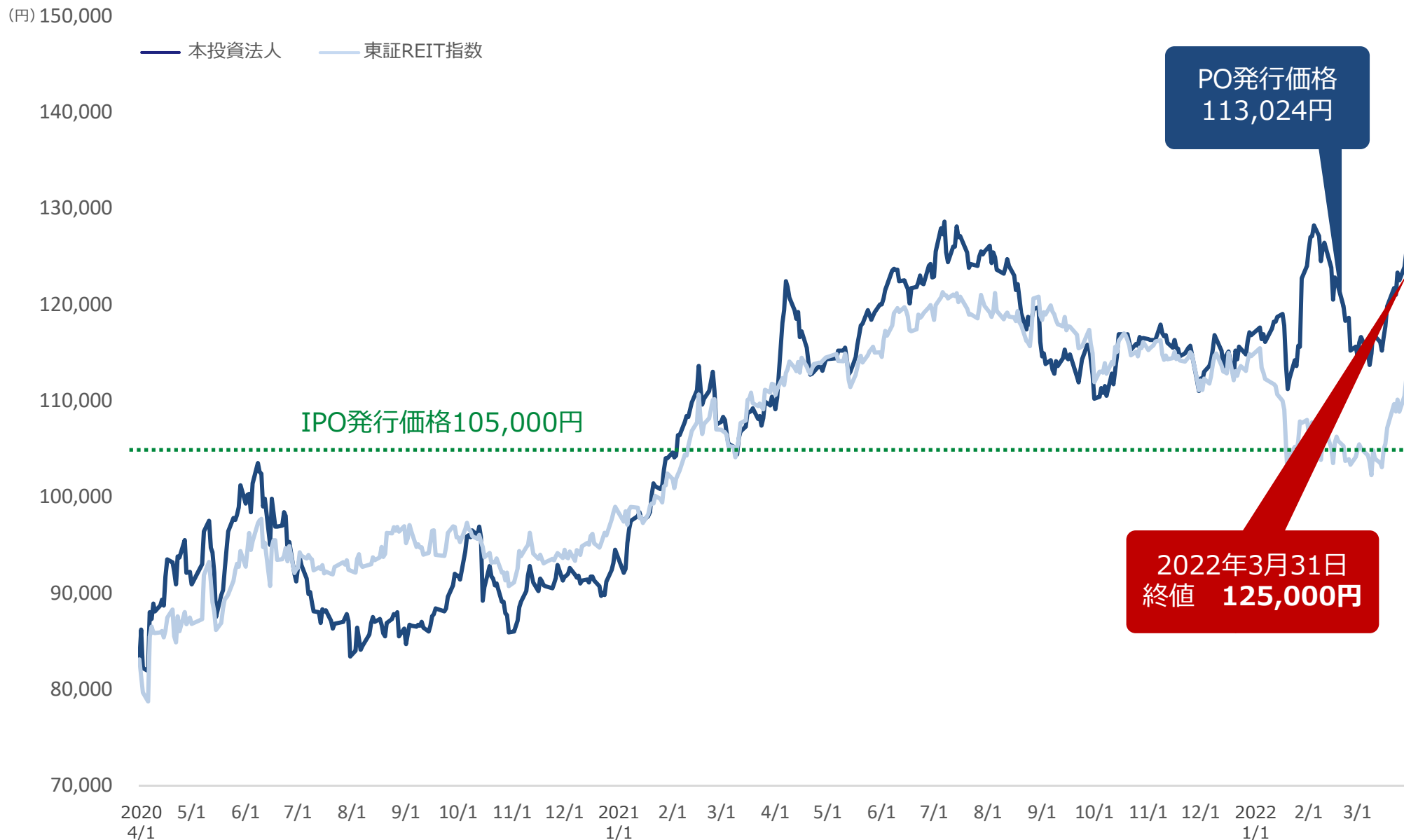
\*2 当期末直接還元利回り - 前期末直接還元利回り

\*3 株式会社谷澤総合鑑定所を「谷澤」、一般財団法人日本不動産研究所を「不動研」、大和不動産鑑定株式会社を「大和」とそれぞれ表示しています。

\*4 当期末算定価額 - 当期末帳簿価額

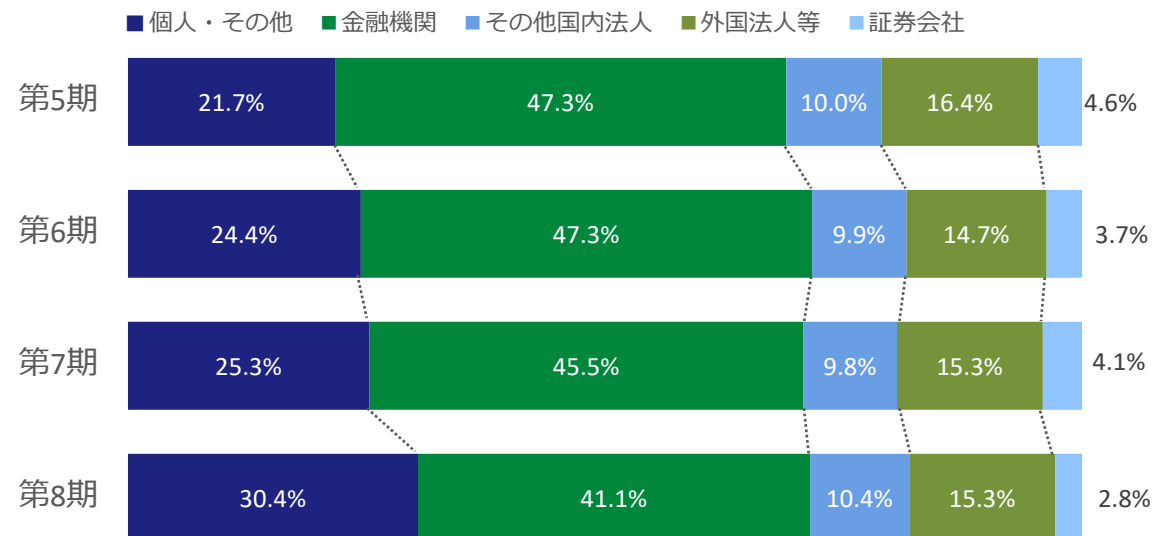
\*5 本投資法人が保有する受益権の準共有持分割合(50%)を乗じた数値を記載しています。

本投資法人の投資口価格の推移 | 2022年3月31日時点



\*本投資法人の投資口価格は2020年4月1日を起点として記載し、東証REIT指数は2020年4月1日の始値を基準に指数化しています。

### 所有者別投資口数比率



### 所有者別投資主数

	第5期	第6期	第7期	第8期
個人・その他	5,889人	6,318人	6,604人	8,214人
金融機関	38人	35人	35人	33人
その他国内法人	125人	121人	132人	162人
外国法人等	62人	77人	91人	110人
証券会社	24人	24人	24人	24人
合計	6,138人	6,575人	6,886人	8,543人

### 主要な投資主

2022年2月末日現在

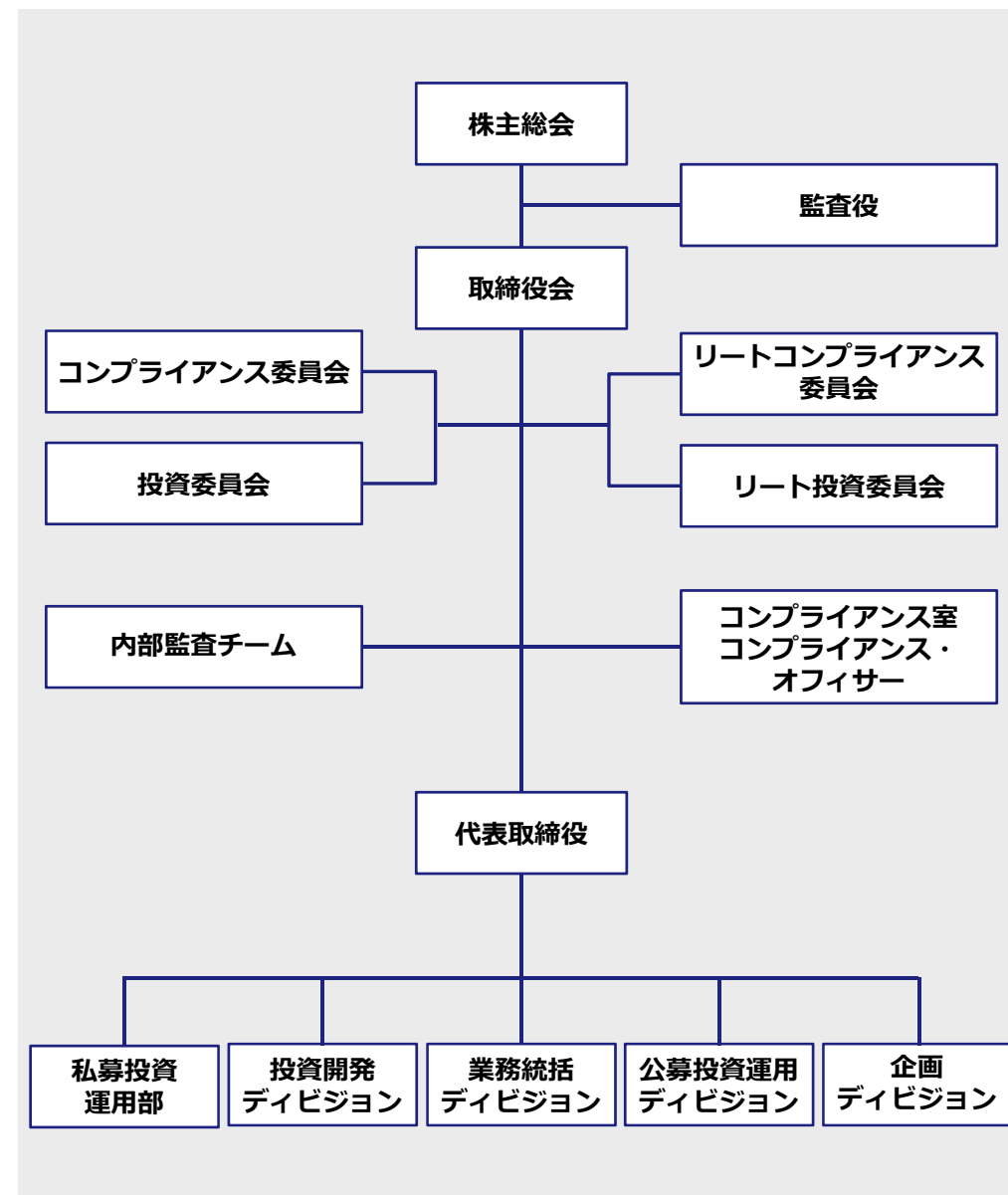
名称	投資口数 (口)	比率* (%)
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	28,708	12.85%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	28,097	12.57%
株式会社ザイマックス	12,500	5.59%
株式会社日本カストディ銀行（証券投資信託口）	10,260	4.59%
野村信託銀行株式会社（投信口）	8,419	3.76%
BNP-PARIBAS SECURITIES SERVICES FRANKFURT BRANCH/JASDEC/GERMAN RESIDENTS-AIFM	7,533	3.37%
個人	5,593	2.50%
株式会社あおぞら銀行	4,309	1.92%
日本国土開発株式会社	3,000	1.34%
JPLLC-CL JPY	3,000	1.34%
合計	111,419	49.87%

\*投資主の比率は小数第3位を切り捨てています。

概要

社名	株式会社ザイマックス不動産投資顧問 XYMAX REAL ESTATE INVESTMENT ADVISORS Corporation
所在地	東京都港区赤坂一丁目1番1号 ザイマックス赤坂111ビル
設立	2007年8月6日（平成19年）
資本金	2億円
主な株主	ザイマックス（100%出資）
従業員数	33名（2022年4月1日現在）
事業内容	(1) 金融商品取引法に規定する金融商品取引業 (2) 不動産への投資に関する助言業務及び投資一任業務 (3) 投資法人の資産運用業務
役員	代表取締役社長 金光 正太郎 取締役 山口 恭司 取締役 杉本 和也 監査役 川北 茂樹
免許	金融商品取引業 関東財務局長（金商）第1907号 （投資運用業、投資助言・代理業、第二種金融商品取引業） 取引一任代理等認可 国土交通大臣認可第118号 不動産特定共同事業 金融庁長官・国土交通大臣許可第75号 （第3号事業、第4号事業） 不動産投資顧問業 総合-第57号 宅地建物取引業 免許番号 東京都知事（3）第88223号

組織図





社名	株式会社ザイマックス（非上場）
設立	1990年3月1日 * 2000年、従業員参加型MBOにより株式会社リクルートから独立
本社所在地	東京都港区赤坂一丁目1番1号
資本金	30億1,961万5,000円
売上高	910億1,300万円 (2021年3月期実績) *グループ連結
代表者	代表執行役員会長兼CEO 島田 雅文 代表執行役員社長 吉本 健二
主な株主	ザイマックス持株会ならびに 役員・従業員、取引先、金融機関 合計 337名 (2022年3月31日現在)
従業員数	6,170名 (2021年4月1日現在) *グループ連結

不動産コンサルティング・マネジメントサービス

	オフィス	商業施設・店舗	物流施設	ホテル
<b>不動産コンサルティング</b> ・CRE戦略、有効活用、開発・設計 ・相続、資金調達などの相談や企画	ザイマックス ザイマックストラスト			
<b>資産管理</b> ・アセットマネジメント 資産戦略 など	ザイマックス不動産投資顧問 / マックスリアルティ			
<b>不動産マネジメント</b> ・プロパティマネジメント ビルメンテナンス	パローマックス	SGアセットマックス	アビリティス ホスピタリティ	
<b>店舗施設一元管理</b> ・ファシリティマネジメント	北海道	ザイマックス北海道	東日本	ザイマックス
	東海	ザイマックス東海	関西	ザイマックス関西
	九州	ザイマックス九州		

その他専門サービス

賃貸仲介	マーケット調査・分析 管理修繕研究・計画立案	ホテル事業	不動産鑑定 不動産評価・調査
ザイマックス インフォニスタ	ザイマックス 不動産総合研究所	からくさホテルズ	ザイマックスアセット コンサルティング
清掃	警備	サテライトオフィス	リスクマネジメント
ザイマックスサラ	マックスセキュリティ サービス	ザイマックス ジネットワーク事業部	都市開発安全機構

ザイマックスグループの持つ専門性と戦力を総動員し、本投資法人の成長を実現

オフィスプロパティマネジメント事業の開始

1982年：リクルート「ビル事業部」創部後  
リクルートの自社ビルの企画開発・  
管理等（投資・利用の両面）を  
スタート  
1996年：リクルートグループ以外の企業・  
個人オーナー様から物件運営の  
受託を開始  
2000年：MBOによりリクルートから独立し、  
商号をザイマックスに変更

商業プロパティマネジメント事業に本格参入

2001年：ザイマックス内に商業施設マネジメント事業部創部

ホテル関連事業への進出

2012年：アビリティスホスピタリティの株式を100%取得

アセットマネジメント事業開始

2007年：本資産運用会社分社化

2000年 2001年 2002年 2003年 2004年 2005年 2006年 2007年 2008年 2009年 2010年 2011年 2012年 2013年 2014年 2015年 2016年 2017年 2018年

三井住友銀行グループとの合併会社であるマックスリアルティ設立により、不動産と金融の融合サービスを提供開始

長谷エアネシスとの合併会社であるザクテクノサービスを設立し、BM事業へ進出

ダイエーの子会社である朝日ビルマネジメントサービスを100%子会社化し、BM事業を強化

佐川急便を傘下に持つSGホールディングスと業務提携

SGリアルティとの合併会社であるSGアセットマックスにて私募不動産投資法人運用開始

からくさホテル大阪心斎橋I、京都Iオープン

J-REITへの参入

ザイマックスグループは、「プロパティマネジメント」において国内トップクラスの実績を有しており、2010年より6年連続で国内No.1の受託実績\*を誇ります。

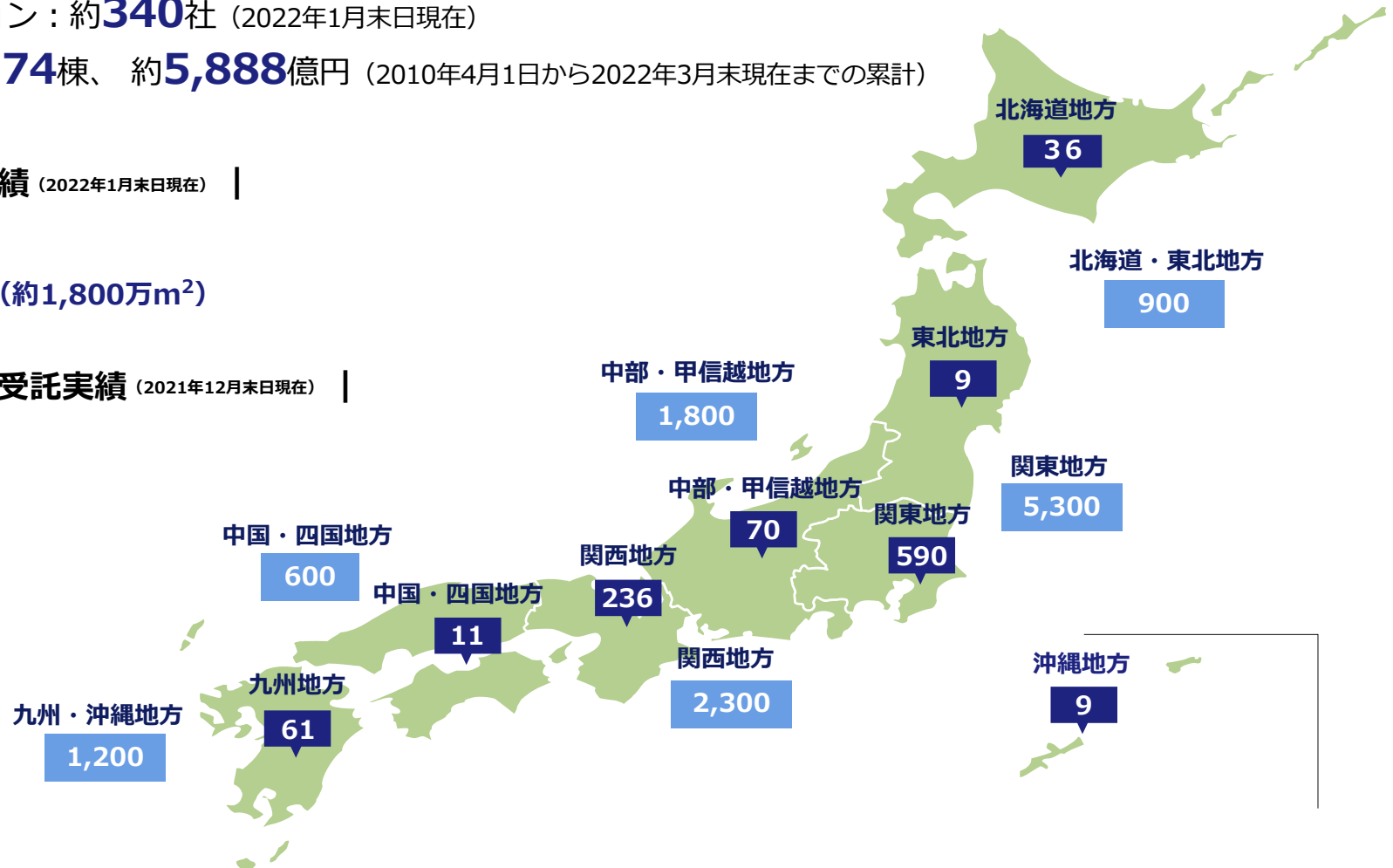
- 人的リソース：不動産マネジメント **2,154**名、リーシング**61**名、CRE営業**64**名（2022年4月1日現在）
- 不動産オーナーリレーション：約**340**社（2022年1月末日現在）
- 不動産売却・仲介実績：**374**棟、約**5,888**億円（2010年4月1日から2022年3月末現在までの累計）

不動産マネジメント受託実績（2022年1月末日現在）

受託実績数	延床面積
1,022棟	約560万坪（約1,800万m <sup>2</sup> ）

ファシリティマネジメント受託実績（2021年12月末日現在）

受託実績数	顧客数
約12,100店舗	130社



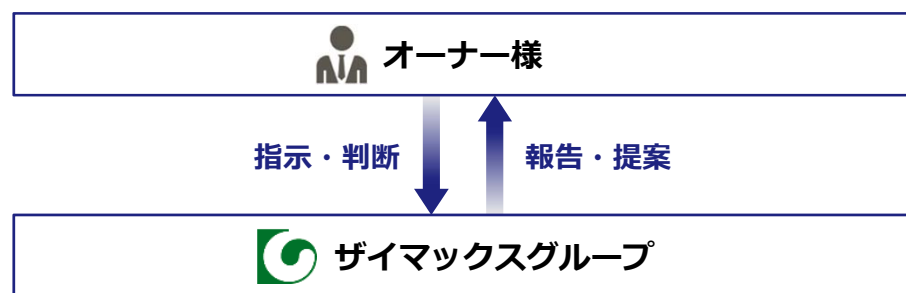
\* 2010年から2015年までの各「月刊プロパティマネジメント 11月号」において、2010年より6年連続でPM受託面積上位企業第1位とされています。

# 「不動産マネジメント」について

ザイマックスグループは、プロパティマネジメント（不動産オーナー代行）業務からビルメンテナンス業務まで、不動産の管理運営に関するサービスを一気通貫で提供しています。

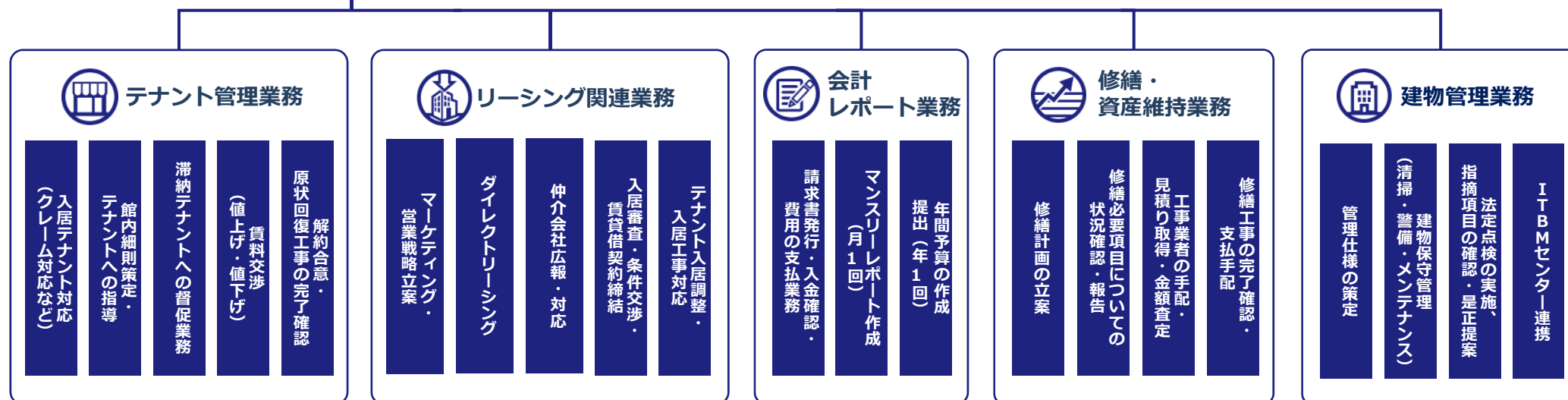
また、長年にわたる実績を通じて、不動産マネジメントに関する豊富なデータを有しています。

## 不動産マネジメントの業務領域



## 不動産マネジメントに関するデータストック

成約賃料データ	134,677件 / 40,807棟 (2022年3月末日時点までの累計)
募集賃料データ	19,239件 / 58,619棟 (2022年3月末日時点までの累計)
工事データ	163,895件 (2022年2月末日までの累計)



### テナント管理業務

- 入居テナント対応 (クレーム対応など)
- 館内細則策定・テナントへの指導
- 滞納テナントへの督促業務
- 賃料交渉 (値上げ・値下げ)
- 解約合意・原状回復工事の完了確認

### リーシング関連業務

- マーケティング・営業戦略立案
- ダイレクトリーシング
- 仲介会社広報・対応
- 入居審査・条件交渉・賃貸借契約締結
- テナント入居調整・入居工事対応

### 会計レポート業務

- 請求書発行・入金確認・費用の支払業務
- マンスリーレポート作成 (月1回)
- 年間予算の作成提出 (年1回)

### 修繕・資産維持業務

- 修繕計画の立案
- 修繕必要項目についての状況確認・報告
- 工事業者の手配・見積り取得・金額査定
- 修繕工事の完了確認・支払手配

### 建物管理業務

- 管理仕様の策定
- 建物保守管理 (清掃・警備・メンテナンス)
- 法定点検の実施、指摘項目の確認・是正提案
- ITBMセンター連携

ザイマックスグループではITを活用したサポート体制を構築しており、平準的に高レベルなビルメンテナンスを実現させています。

**ITBMセンター**

「安心・安全」な状態の維持・提供のために、ビルメンテナンス業務に情報通信技術を導入しています。  
より**先進的**、より**高品質**、より**安全・安心**なビルメンテナンスの仕組みと価値の創造。  
この取組を「**ITBM**」(Information Technology Building Maintenance)と名付け、建物管理に導入しています。

**TA (テクニカルアドバイザー) サポート**

**ビルメンテナンスのすべての現場をTAがバックアップ**

様々な現場での経験に基づいたビルメンテナンスの知識・技術・ノウハウをもつTAが、ITBMセンターに常駐し、その知見を活かし、すべての現場業務をバックアップします。

**ナレッジサポート**

**いつでも、どこでも専用Webサイトから  
知りたい・欲しい情報にアクセス可能**

管理物件の情報やビルメンテナンス業務に関する知識・情報を集約してデータベース化しています。知りたい・欲しい情報に、すべての現場のデバイスから、いつでも、どこでも、アクセスが可能です。



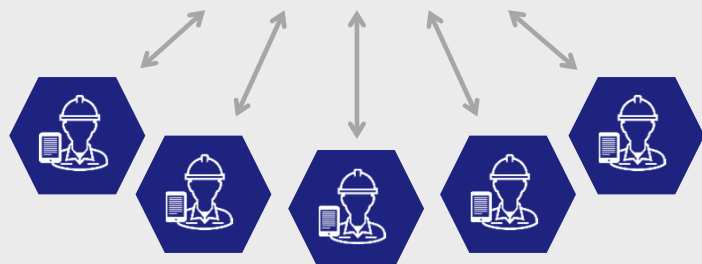
ITBMセンターから現場への確認・指示

**緊急・災害発生時のリアルタイムな情報集約機能**

火災や自然災害発生時に、現場のスマートデバイスとITBMセンターを繋ぐことで、関係部門や本社機能との情報共有を、動画でリアルタイムに実施することが可能となります。  
現場より送られてくる動画は、大型ディスプレイへの出力も可能であり、その動画及び双方のやりとりの音声は、そのまま録画・録音されるため、**リアルで正確な状況報告に活用**できます。



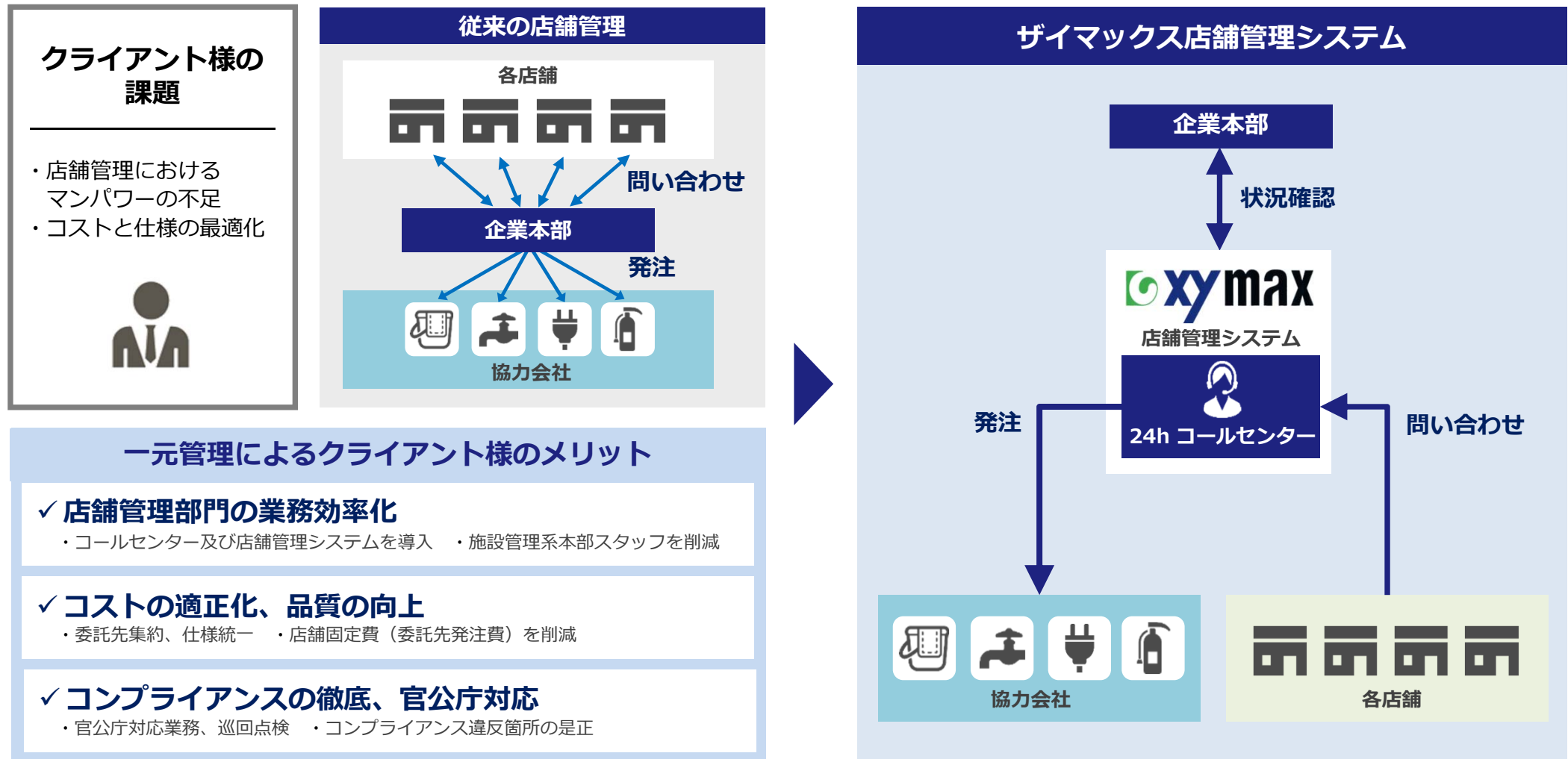
管理物件の近隣ビルにて火災が発生した際の動画の一コマ。  
在館者を安全に避難させた後、本動画をITBMセンターとつなぎ、その後のオーナー様や本社への状況報告に活用しました。



現場設備員 (巡回・常駐)



ザイマックスグループは、多店舗展開事業者様の店舗設備を一元的に管理し、店舗管理にかかる業務負担を大幅に軽減するサービスを提供しています。



### 一元管理によるクライアント様のメリット

✓ **店舗管理部門の業務効率化**

・コールセンター及び店舗管理システムを導入    ・施設管理系本部スタッフを削減

✓ **コストの適正化、品質の向上**

・委託先集約、仕様統一    ・店舗固定費（委託先発注費）を削減

✓ **コンプライアンスの徹底、官公庁対応**

・官公庁対応業務、巡回点検    ・コンプライアンス違反箇所は是正

本投資法人は、テナントニーズの旺盛さを、不動産の収益性を見極める重要な要素と考えます。  
アセットタイプ毎に以下のポイントを総合的に判断し、収益性の高いポートフォリオを構築します。

## オフィス

テナント訴求力の強い  
不動産に着目

✓ **都心8区、名古屋中心部、  
大阪中心部、福岡中心部**  
に所在する物件

✓ 賃料単価 **1** 万円台 ~ **2** 万円台  
中盤の物件

✓ 最寄駅から概ね徒歩 **5** 分圏内に  
所在する物件

## 商業施設

テナント賃料の安定性又は  
物件価格の割安さに着目

✓ **施設売上**が分析可能な物件

✓ テナントの**賃料負担率**が  
分析可能な物件

✓ 価格が**市場対比で割安**な物件

## ホテル

交通結節点に所在する  
宿泊特化型ホテルに着目

✓ スポンサーの運営ノウハウに  
基づき売上動向が分析可能な  
**宿泊特化型**ホテル

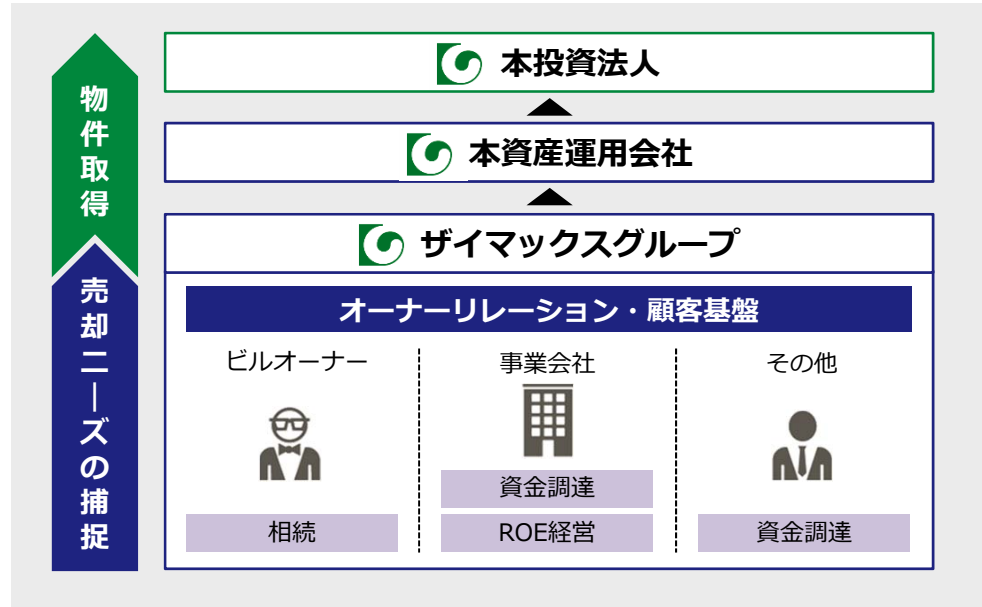
✓ 交通結節点への  
**良好なアクセス性**を有する  
エリアに所在する物件

✓ **訪日外国人の増加**が  
見込まれるエリアに所在する物件

ポートフォリオの**80%以上**をオフィス・商業施設・ホテルで構成

ザイマックスグループの豊富な顧客基盤から得られる多様な不動産売却ニーズを捕捉します。  
日々のコミュニケーションを通じて不動産オーナーの動向を早期に把握し、外部成長の好機に繋がります。

不動産オーナーとのダイレクトリレーション

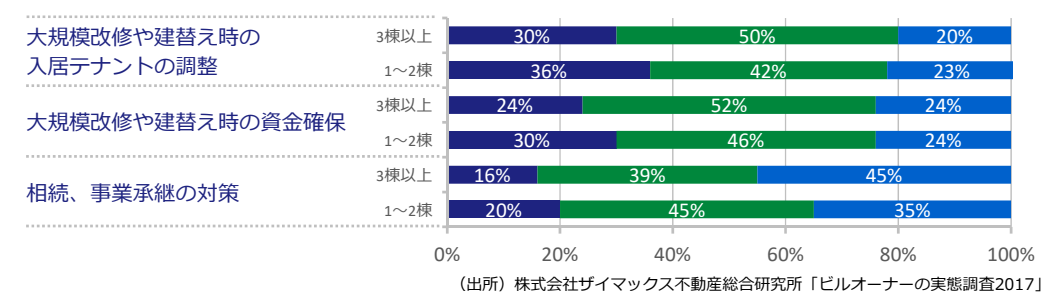


- ビルオーナーの70%超が、保有物件の大規模改修や建替え時のテナント調整や資金確保を不安視 →必要資金との兼ね合いから生じる売却ニーズを捕捉
- ビルオーナーの年齢が上昇するにつれて、相続、事業承継への不安が高まる傾向 →ビルオーナーの事業承継・相続発生時の売却ニーズを捕捉

外部成長の実現

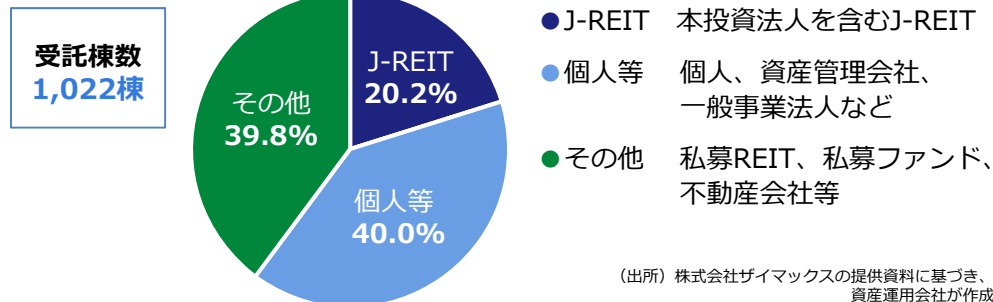
ザイマックス不動産総合研究所によるビルオーナー実態調査

今後のビル事業での不安（保有棟数別）

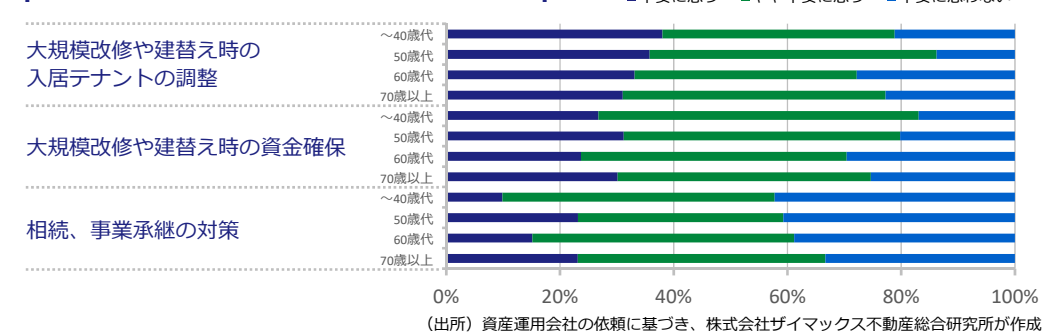


リレーションを有する不動産オーナーの多様性

不動産マネジメント業務受託オーナーの属性の割合（2022年1月末現在）



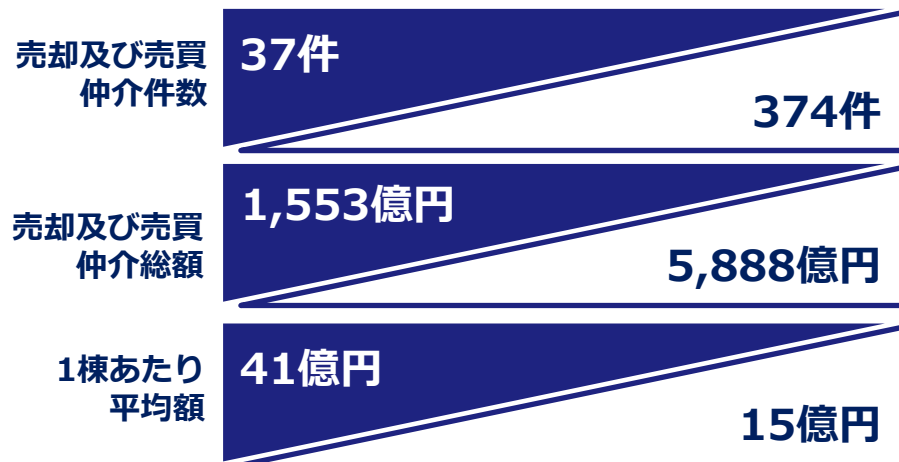
今後のビル事業での不安（年齢別）



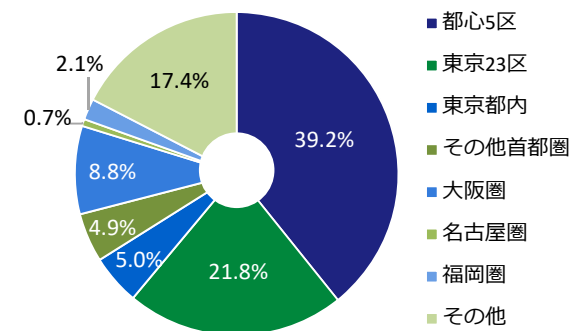
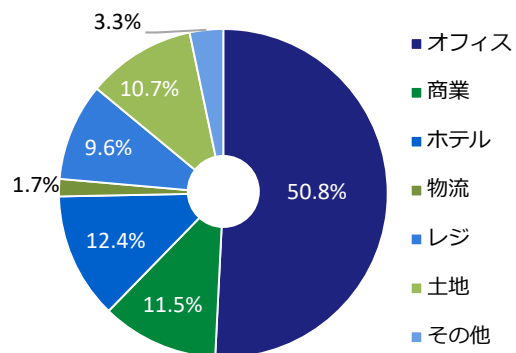


取り扱い件数・総額・エリアともに豊富な不動産売却・仲介実績を活用し、外部成長を図ります。

対投資法人等\* / 全体



不動産売却及び不動産売買仲介実績における不動産の用途・エリア

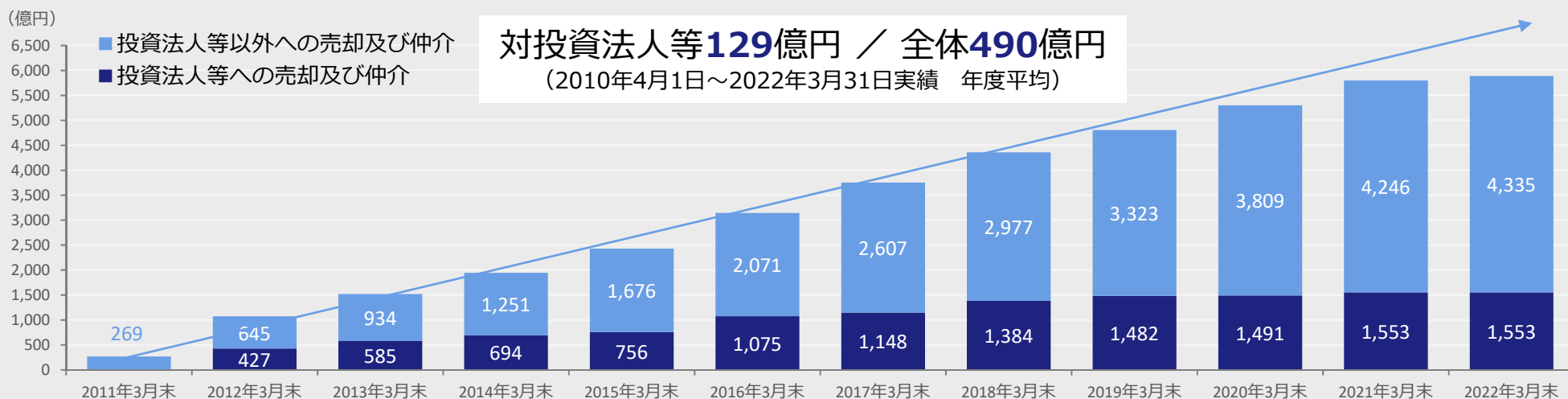


アセット別 (全体) (取引価格ベース)

エリア別 (全体) (取引価格ベース)

(出所) 株式会社ザイマックス

## 不動産売却及び売買仲介実績の累計 (2010年4月1日からの累積、本投資法人への売却は除く)



(出所) 株式会社ザイマックス

\*不動産投資法人及び不動産投資法人への譲渡を企図して物件を取得・保有するビークルをいいます。

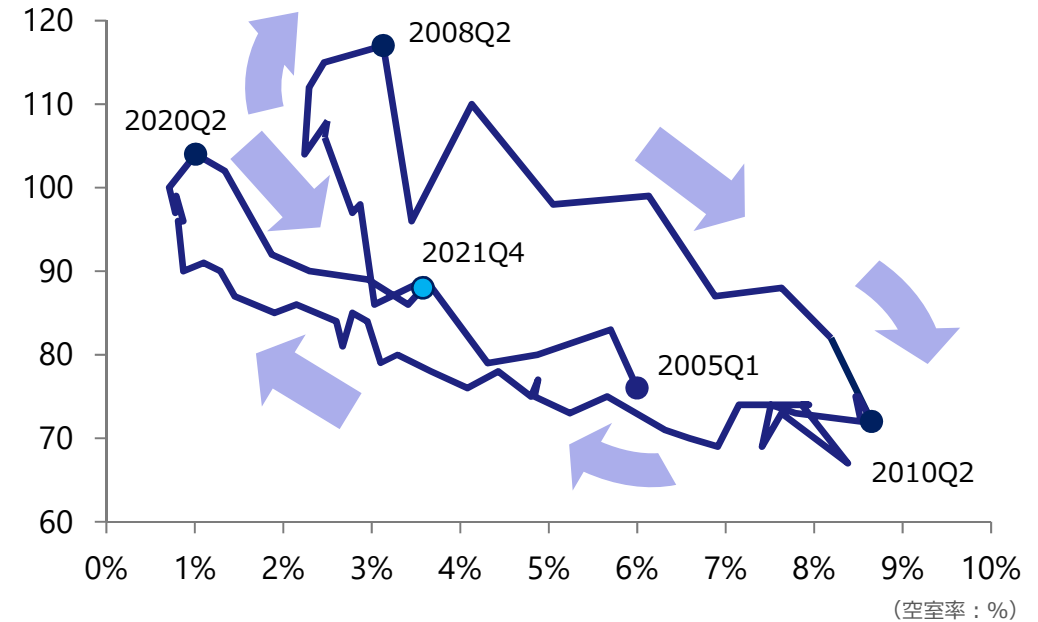


マスメディア・諸媒体への掲載・寄稿・講演（一例）

- 掲載 日本経済新聞  
日経産業新聞 他
- 寄稿 ARES不動産証券化ジャーナル  
日本不動産学会誌  
BUILDING TOKYO 他
- 講演 早稲田大学スマート社会技術融合研究機構  
国土交通省 土地・建設産業局  
(財) 建築環境・省エネルギー機構 (IBEC)  
東京テレワーク推進センター  
Nomura Global Real Estate Forum 2021  
日本経済新聞社メディアビジネスイベント
- 共同研究 公益社団法人日本ファシリティマネジメント協会 (JFMA) 他  
東京大学 日本大学  
早稲田大学 兵庫県立大学 他
- そのほか WORKTECH  
MIT不動産センターヘインダストリアル・パートナーとして参画

東京23区におけるオフィスマーケット循環

(新規成約賃料インデックス) 賃料指数 (100 = 2020年Q1)

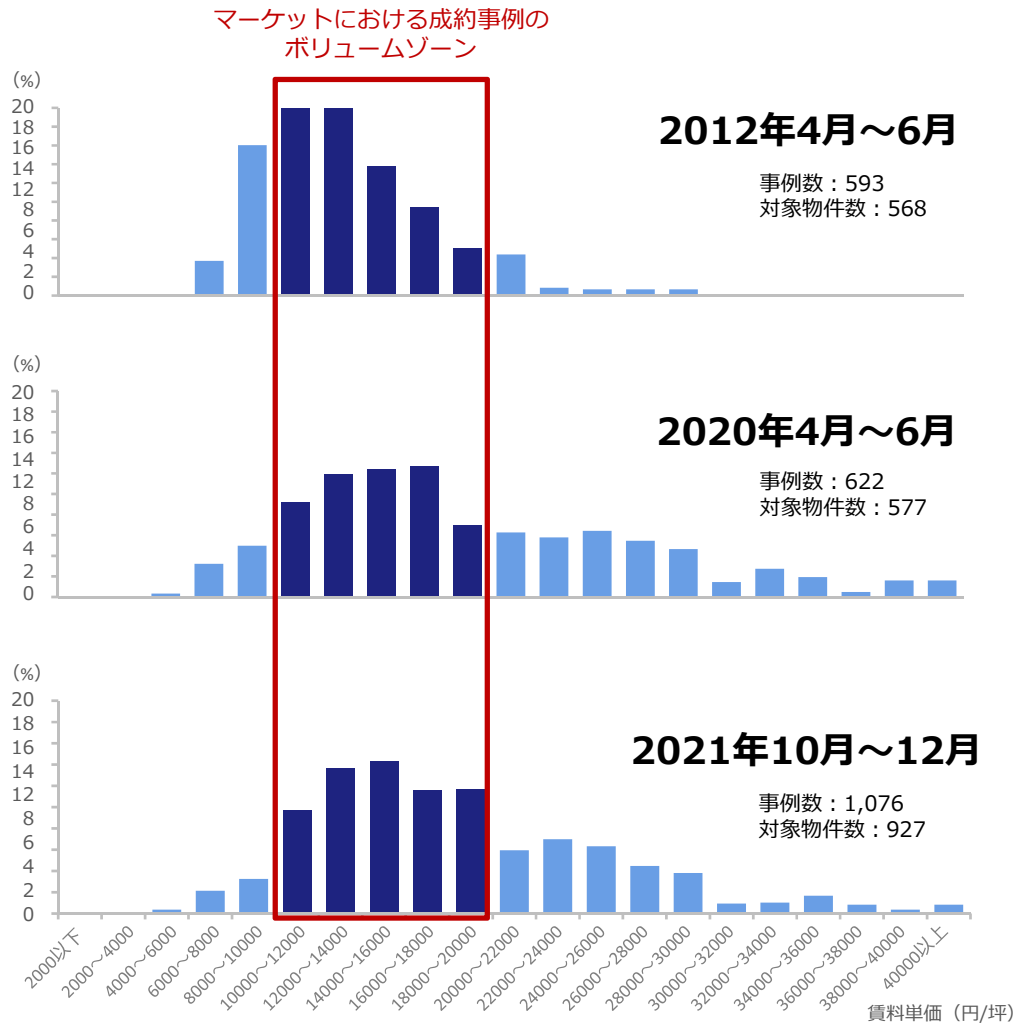


	2020 Q4	2021 Q1	2021 Q2	2021 Q3	2021 Q4
空室率	1.87%	2.30%	2.96%	3.41%	3.58%
新規成約賃料インデックス	92	90	89	86	88

(出所) 株式会社ザイマックス不動産総合研究所  
(2011年3月以前の空室率は大手賃貸仲介料会社のデータをもとに計算したものを接続)

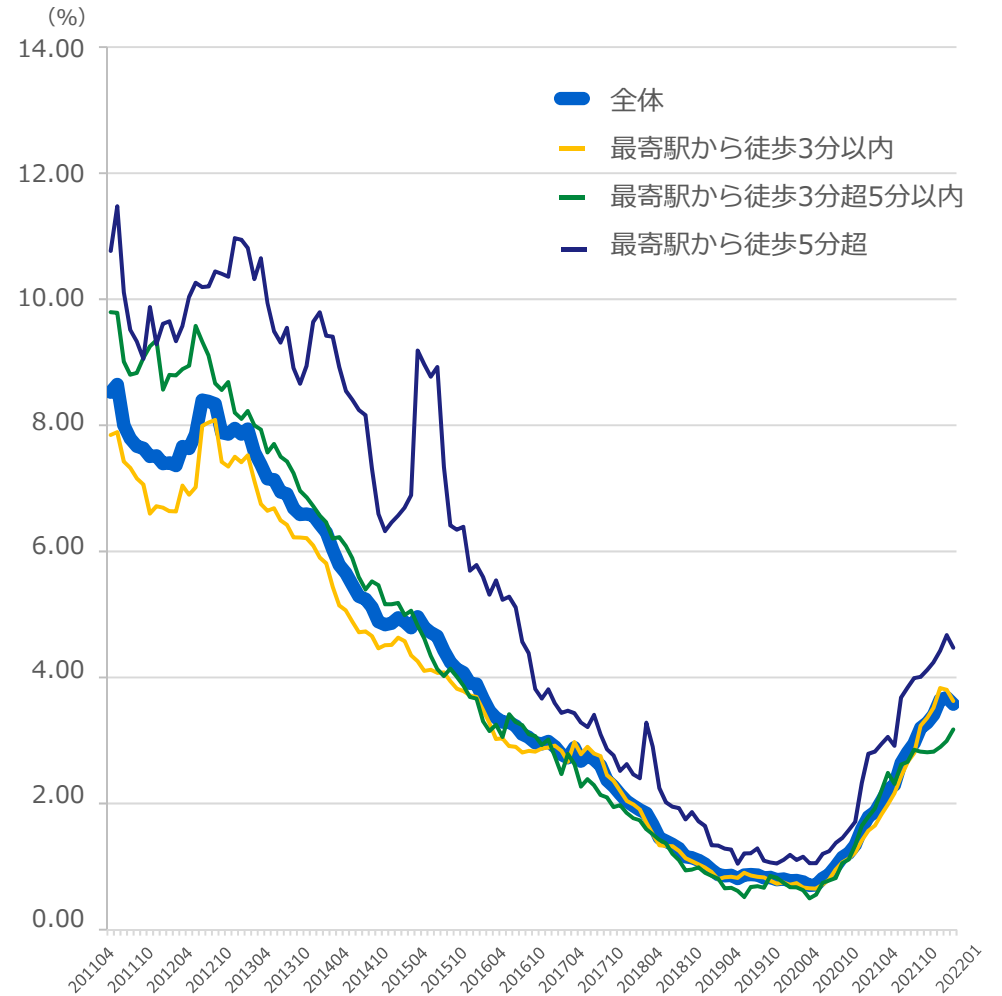
過去から現在の賃貸マーケットにおいて、概ね1万円～2万円台までに旺盛なテナントニーズが存在し、また、最寄駅からの徒歩分数による利便性と稼働率の間には、一定の相関性があると考えられます。

東京23区における成約件数分布（成約賃料単価帯別）



(出所) 資産運用会社の依頼に基づき、株式会社ザイマックス不動産総合研究所が作成

東京23区における最寄駅からの徒歩分数別空室率

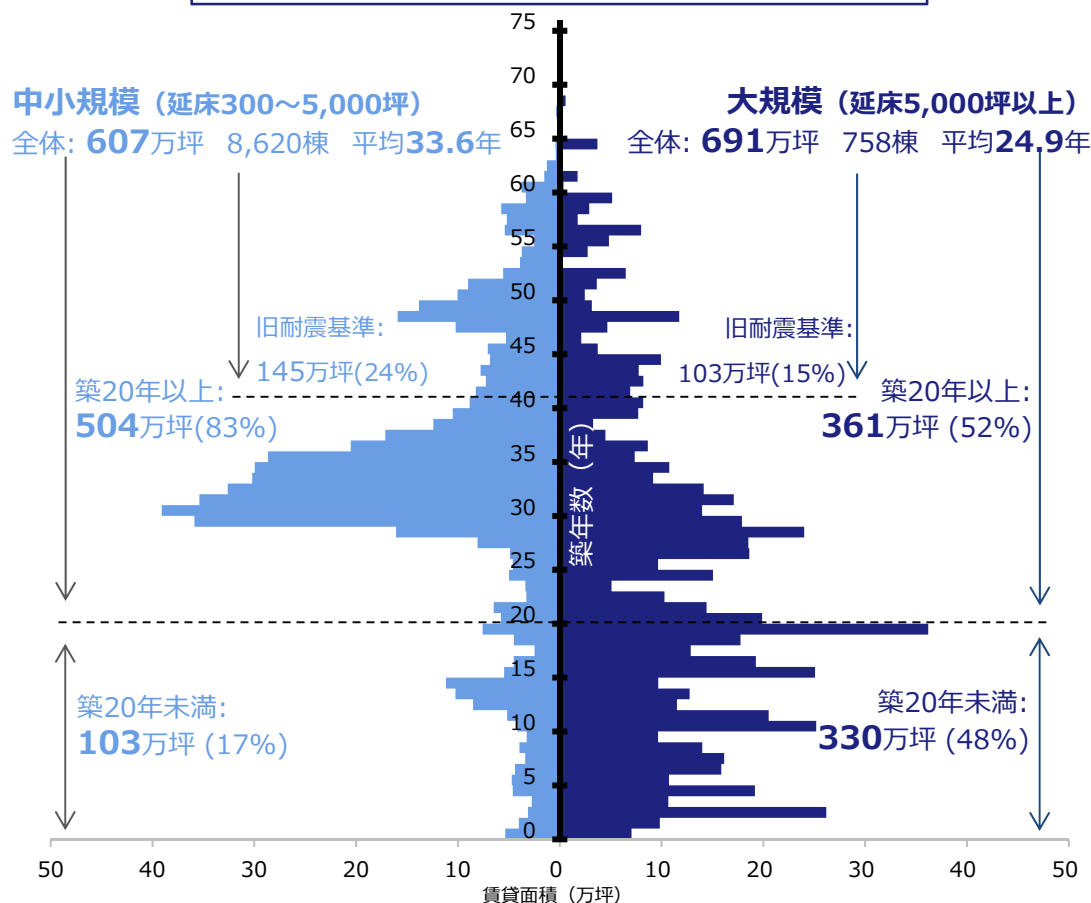


(出所) 資産運用会社の依頼に基づき、株式会社ザイマックス不動産総合研究所が作成

中小規模のオフィスビルは新規供給が限定的であり、その希少性は今後も高まると考えられます。  
また、中小規模ビルは大規模ビルに比して賃料のボラティリティが低く、収益の安定性が高いと考えられます。

東京23区オフィスピラミッド2022（賃貸面積ベース）

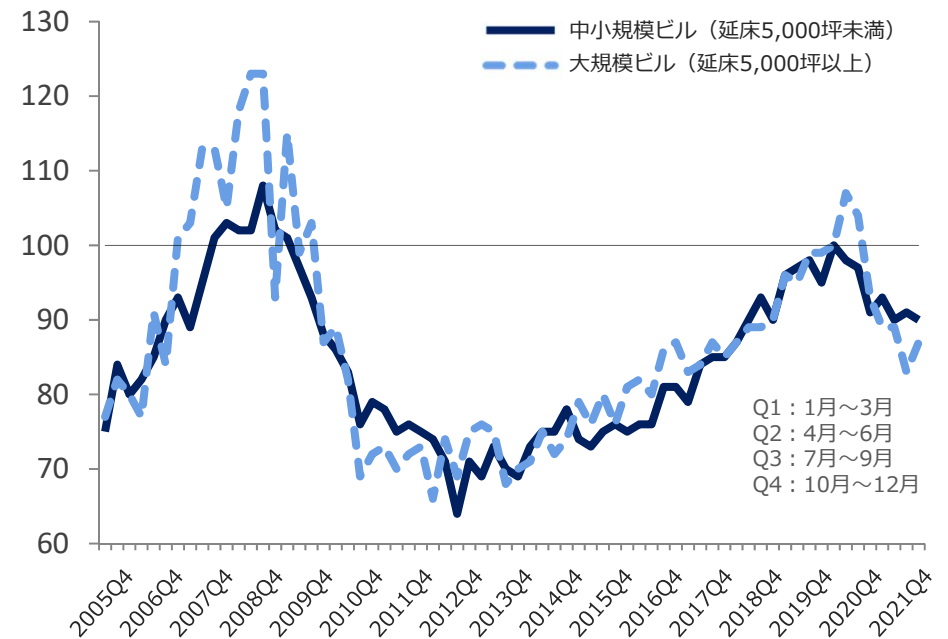
東京23区 **1,298**万坪 9,378棟 平均築年数**32.9**年



(出所) 株式会社ザイマックス不動産総合研究所  
「【東京23区】オフィスピラミッド2022」

オフィス規模別に見た新規成約賃料の推移

賃料指数（100 = 2020年Q1）

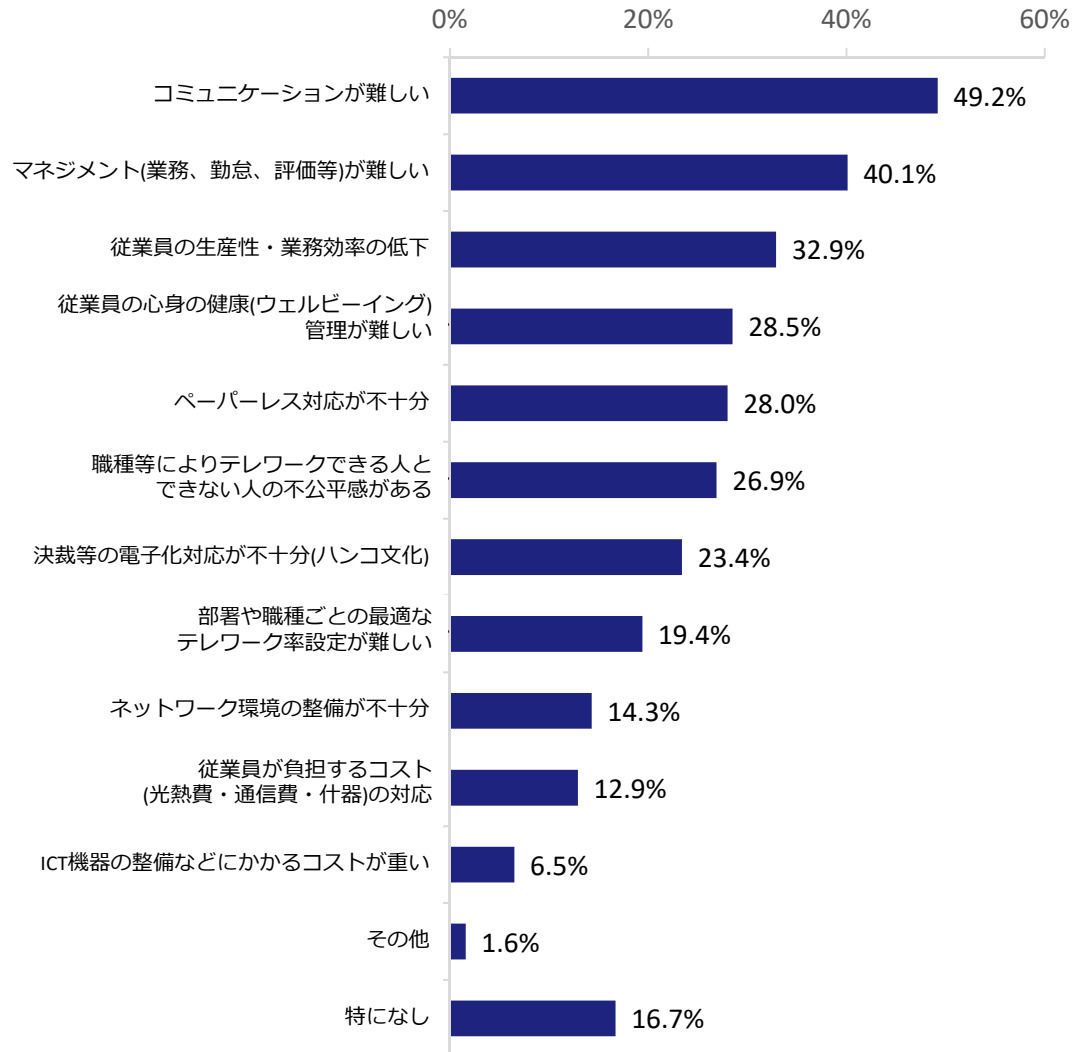


	2020 Q4	2021 Q1	2021 Q2	2021 Q3	2021 Q4
中小規模ビル （延床5,000坪未満）	91	93	90	91	90
大規模ビル （延床5,000坪以上）	93	89	89	83	87

(出所) 株式会社ザイマックス不動産総合研究所  
「オフィスマーケットレポート 東京 2021Q4」

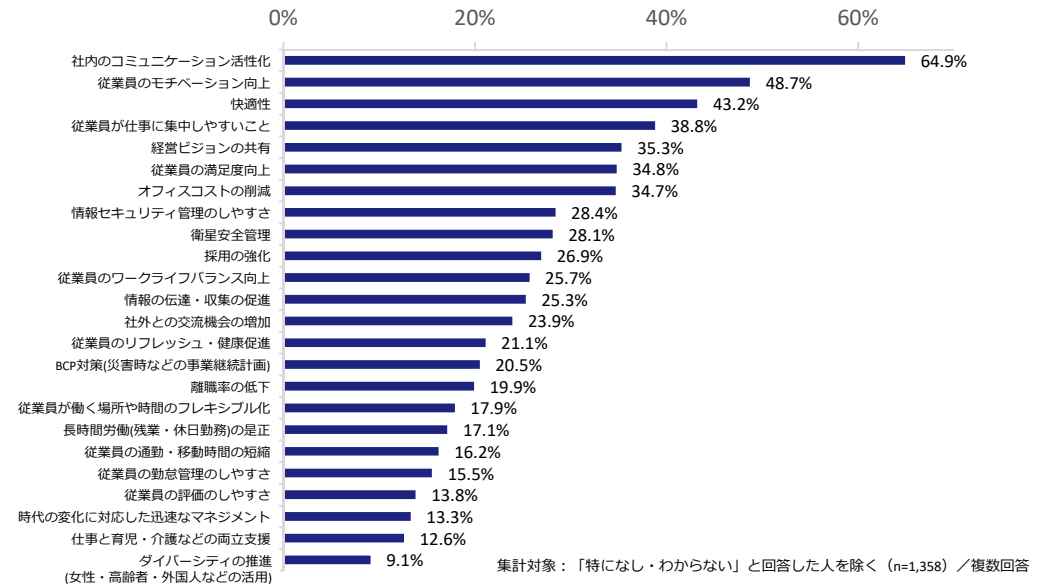
テレワークの課題から見える「集積の場」としてのオフィス意義

テレワーク運用の困ったことや課題



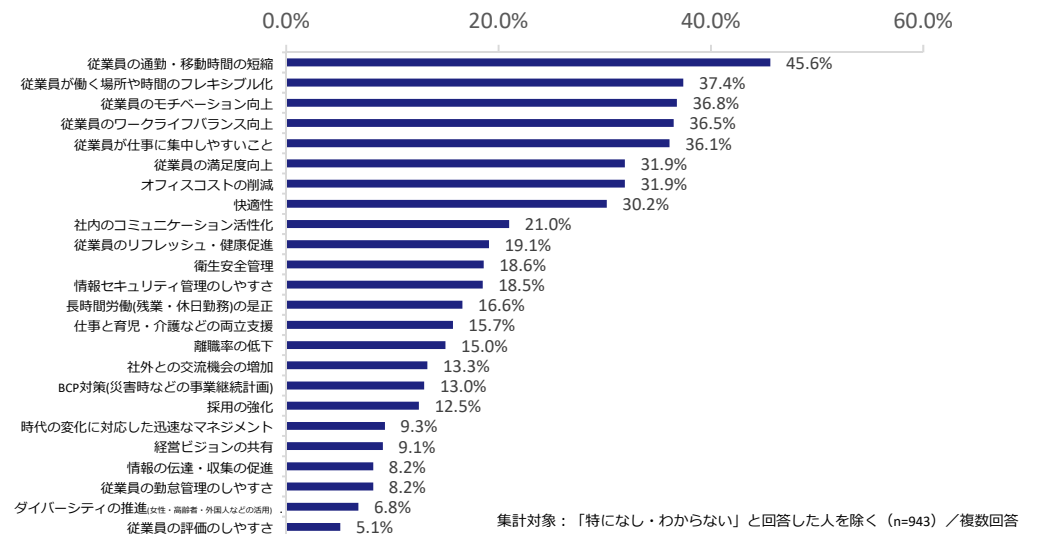
集計対象：全体 (n=1,503) / 複数回答

メインオフィスに求める価値・役割



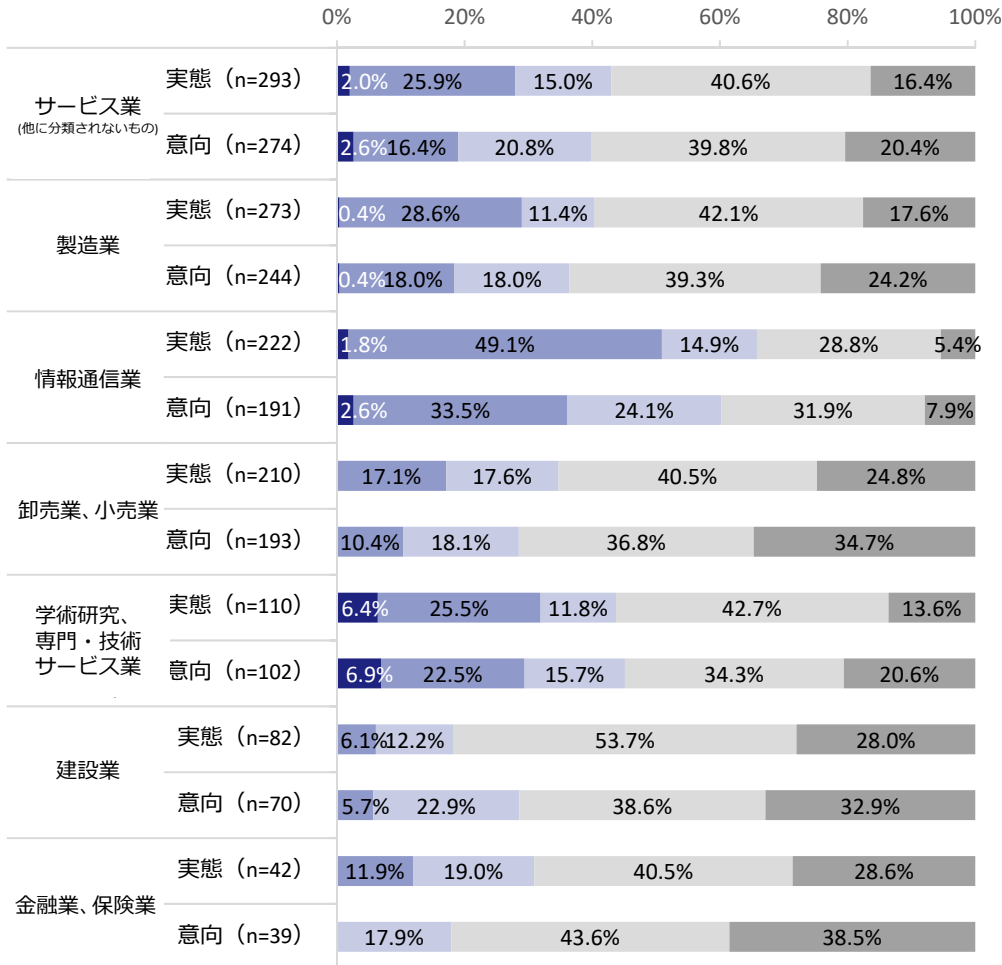
集計対象：「特になし・わからない」と回答した人を除く (n=1,358) / 複数回答

サテライトオフィスに求める価値・役割



集計対象：「特になし・わからない」と回答した人を除く (n=943) / 複数回答

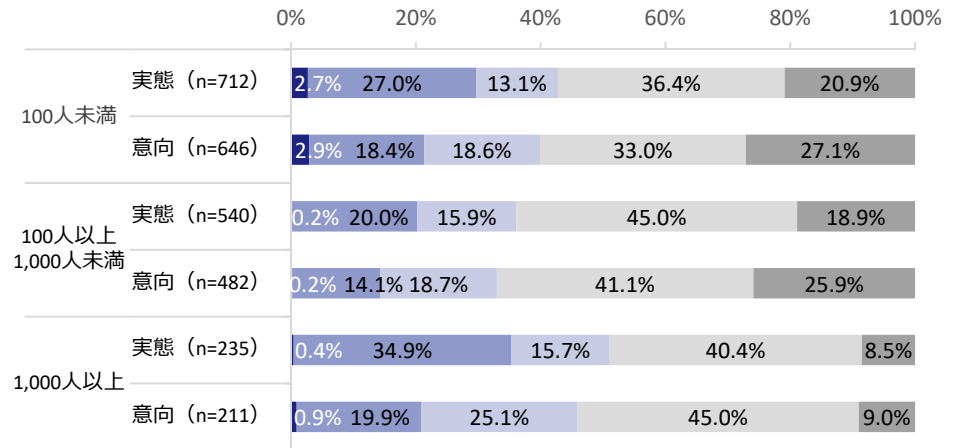
| 出社率（実態／意向）（業種別） |



■ 0%(完全テレワーク) ■ 1~39%(テレワーク派) ■ 40~59%(半々)  
 ■ 60~99%(出社派) ■ 100%(完全出社)

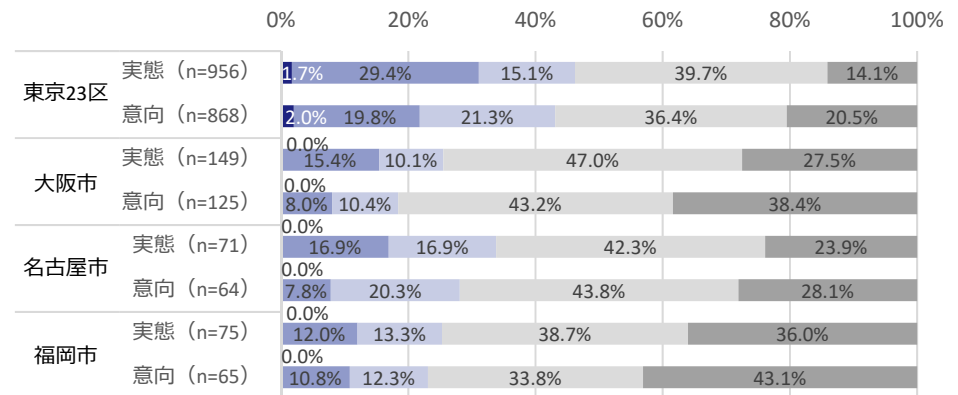
集計対象：「わからない」を除く／抜粋

| 出社率（実態／意向）（従業員数別） |



■ 0%(完全テレワーク) ■ 1~39%(テレワーク派) ■ 40~59%(半々)  
 ■ 60~99%(出社派) ■ 100%(完全出社) 集計対象：「わからない」を除く／抜粋

| 出社率（オフィス所在地別） |



■ 0%(完全テレワーク) ■ 1~39%(テレワーク派) ■ 40~59%(半々)  
 ■ 60~99%(出社派) ■ 100%(完全出社)

集計対象：「わからない」を除く／抜粋

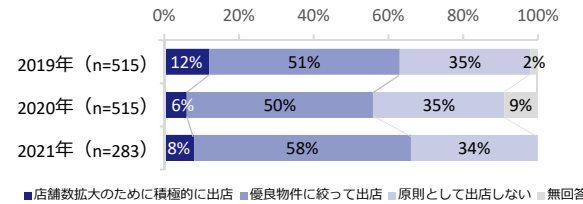
新型コロナウイルスの影響による商業マーケット全体への影響は限定的ですが、消費者ニーズの変化に伴う出店戦略の変化が見られます。

## 1. 出店意欲の程度

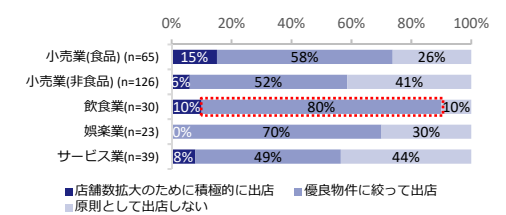
- 飲食業の出店意欲では「優良物件に絞って出店」が80%と全体平均を大きく上回る
- 小売業、飲食業では出店立地として住宅地を重視する割合が増加

小売業、飲食業では消費者ニーズに合った出店戦略の見直しが行われていると考えられます。商業セクター全体では、微増だが出店意欲の回復が見られます。

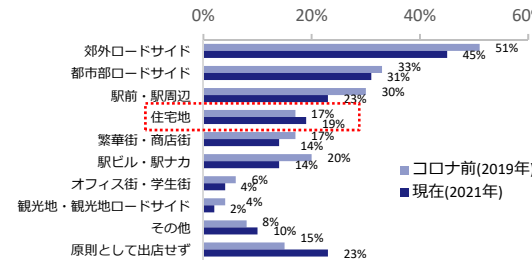
### 出店意欲の程度 (単一回答)



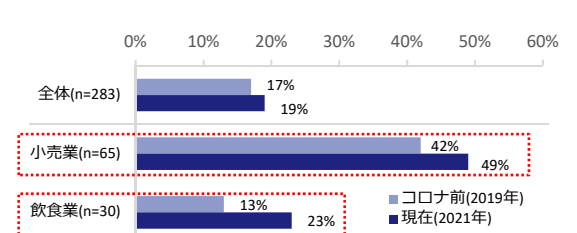
### 出店意欲の程度 (業種・業態別、単一回答)



### 重視する出店立地 (複数回答、n=283)



### 重視する出店立地：住宅地 (業種・業態別、抜粋)



(出所) 株式会社ザイマックス不動産総合研究所 「コロナ禍における店舗戦略に関する実態調査 2021 (本編)」

## 2. 消費者行動や価値観の変化

以下の項目は、「そう思う」「ややそう思う」の合計が高い割合を占める

- 「巣ごもり消費の増加傾向が続く」 (73%)
- 「テレワーク(在宅勤務など)が今後も拡大する」 (64%)
- 「都市部郊外の店舗利用が増える」 (60%)

消費者ニーズの変化は継続しており、郊外に所在する商業施設は堅調と見込まれます。

### 消費者行動・価値観の変化 (2020年：n=515、2021年：n=283)

	2021年	2020年
1 巣ごもり消費の増加傾向が続く	73%	85%
2 テレワーク(在宅勤務など)が今後も拡大	64%	83%
3 ライブコマース(※1)の利用者が増える	63%	65%
4 消費者のSDGsを意識した行動が増える	61%	35%
5 都市部郊外の店舗利用が増える	60%	65%
6 ドライブスルー型の店舗ニーズが増える	57%	68%
7 商業施設・店舗でのシェアオフィス利用が増える	57%	55%
8 国内旅行に伴う消費が増える	49%	34%
9 地方への移住者が増える	49%	52%
10 買い物での公共交通機関利用が減る	47%	65%
11 品揃えや価格よりも混雑情報など新型コロナ対策重視の顧客が増える	41%	51%
12 東京への一極集中が進む	11%	7%

※「そう思う」「ややそう思う」と回答した企業の合計割合

※1：タレントやインフルエンサーがライブ動画を配信し、視聴者はリアルタイムに質問やコメントをしながら商品を購入できるという新しいEコマースの形

## リモートワークを牽引する会員制サテライトオフィスサービス「ZXY (ジザイ)」

「ジザイワーク」のための新しいワークプレイス |

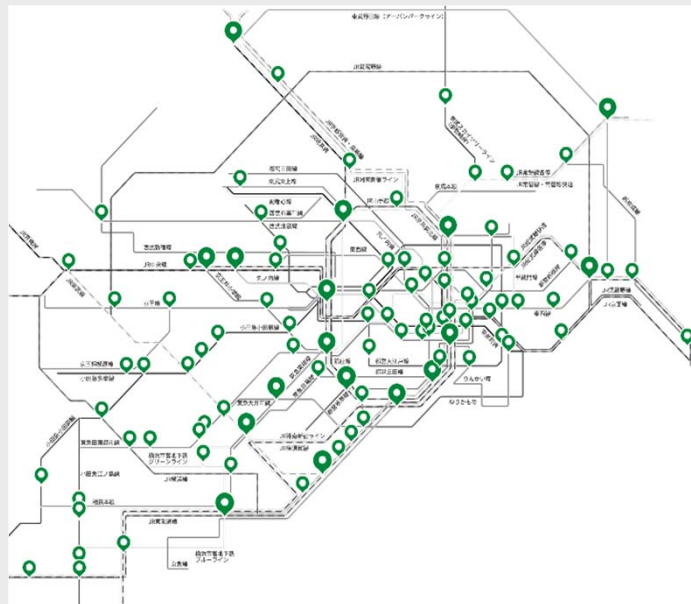


ZXYの運営ノウハウを活かし、行政の市民向けワークプレイス提供の実証実験にも参画 (くにたちラウンジ)

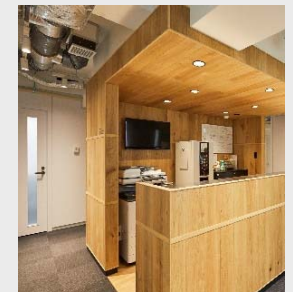
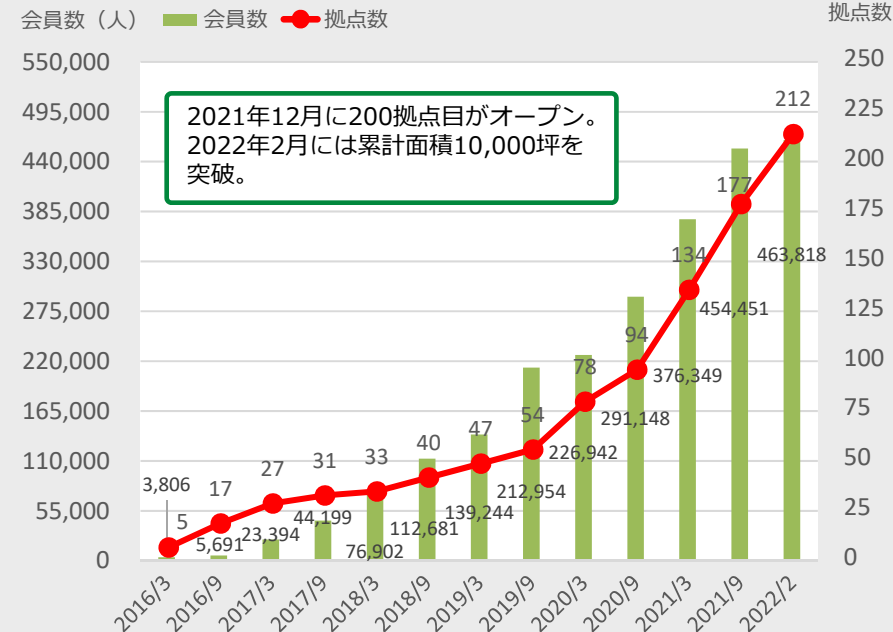


スポーツジム・金融機関・鉄道系不動産等の異業種企業様の様々なスペース有効活用による拠点の拡大へ

### ■ 拠点図



### ■ 会員数と拠点数の推移



(出所) 株式会社ザイマックス



観光客をターゲットにした自社ブランド「からくさホテル」を全国に展開しております。

大阪府

2017年11月 **112室** からくさホテル大阪なんば\*  
 2019年11月 **396室** からくさホテルグランデ新大阪タワー\*



からくさホテル大阪なんば



からくさホテル  
 グランデ  
 新大阪タワー

京都府

2016年3月 **36室**  
 からくさホテル京都 I\*



からくさホテル京都 I

北海道

2018年1月 **177室** からくさホテル札幌\*



からくさホテル札幌

千葉県

開業時期未定 **190室**

東京都

2019年5月 **57室** からくさホテルプレミア東京銀座\*  
 2019年7月 **151室** からくさホテル TOKYO STATION\*  
 2023年春 **95室**



からくさホテルプレミア東京銀座



からくさホテル TOKYO STATION

■ 開業済み ■ 開業予定

(出所) 株式会社ザイマックス (2022年4月現在)

\*本日現在、本投資法人がこれらの物件の取得を決定した事実はなく、また将来的にこれらの物件が本投資法人に組み入れられる保証はありません。

本資料の主たる目的はザイマックス・リート投資法人（以下「本投資法人」といいます。）についての情報提供であり、特定商品についての投資の募集、勧誘や売買の推奨を目的としていません。投資に関する決定は、ご自身の判断と責任において行っていただきますようお願い申し上げます。

本投資法人の投資口の売買等にあたっては本投資口価格の変動により損失が生じるおそれがあります。

本投資法人の投資口又は投資法人債のご購入にあたっては各証券会社にお問い合わせください。本資料に提供している情報は、特に記載のない限り、金融商品取引法又は投資信託及び投資法人に関する法律に基づく開示書類又は資産運用報告ではありません。

本投資法人及びその資産の運用を受託する株式会社ザイマックス不動産投資顧問（以下「本資産運用会社」といいます）は、本資料で提供している情報に関して万全を期しておりますが、本投資法人又は本資産運用会社が作成した情報であるか又は第三者から受領した情報であるかを問わず、その情報の正確性、妥当性及び完全性を保証するものではありません。

本資料に記載された情報のうち、過去又は現在の事実に関するもの以外は、本資料の作成日（但し、本資料中に特段の記載がある場合は当該日）において入手可能な情報に基づいてなされた本投資法人又は本資産運用会社がその仮定又は判断に基づいて行った将来の予想に関する記述です。将来の予想に関する記述は、本資料作成日における本投資法人の投資方針、適用法令、市場環境、金利情勢、実務慣行その他の事実関係を前提としており、本資料作成日以降における事情の変更を反映又は考慮しておりません。将来の予想に関する記述は、明示的であるか否かを問わず、既知のリスクの不確実性又は未知のリスクその他の要因を内在しており、本投資法人の実際の業績、経営結果、財務状況等はこれらと大幅に異なる可能性があります。本資料に、将来の業績や見通し等に関する記述が含まれていますが、かかる既述は、将来の業績や見通し等を保証するものではありません。

本資料の内容は、予告なしに変更又は廃止される場合があります。本投資法人及び本資産運用会社は、本書の内容（将来の予想に関する記述を含みます。）を更新又は公表する義務を負いません。

なお、本投資法人及び本資産運用会社の事前の承諾なしに本資料に記載されている内容の複製・転用などを行うことを禁止します。





**xy max**

**ザイマックス・リート投資法人**