



ザイマックス・リート投資法人

# 第6期（2021年2月期） 決算説明会資料

証券コード：3488

MUZA  
KAWASAKI

## 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	
<b>I .第6期決算概要・運用報告</b>	<b>3</b>
<b>II .業績予想・本投資法人の成長戦略</b>	<b>10</b>
<b>III . ESG</b>	<b>31</b>
<b>APPENDIX</b>	<b>36</b>

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	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	ホテルビスタ仙台	: 仙台
ルネッサンス21千早	: 千早		



ザイマックス・リート投資法人




# 第6期決算概要・運用報告

A grayscale photograph of a modern building with a glass facade. The text 'MUZA KAWASAKI' is overlaid on the image in a white, serif font. The building has multiple stories and a curved section on the left.

MUZA  
KAWASAKI

新型コロナウイルスの影響が継続する中、アセット毎・テナント毎の状況に応じたポートフォリオ運営を実施しました。

｜ポートフォリオ運営ハイライト｜

		新型コロナウイルス影響	
		賃料減額対応	解約申し入れ
<b>オフィス</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 緊急事態宣言の発出の影響で、リーシング期間が通常期よりも長期化</li> <li>■ テナントからの賃料減額要請に対しては、個別具体的に検討のうえに対応</li> <li>■ 一部テナントとの間では賃料の増額改定に成功</li> </ul>	2件/70件	0件/70件
<b>商業施設</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商業テナントとの賃貸借契約は固定賃料であり、売上減少による減収なし</li> <li>■ マルチテナント型商業施設（ミュージア）のテナント売上は、前年同期間との対比で約83%まで回復</li> </ul>	1件/21件	0件/21件
<b>ホテル</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ホテルオペレーターからの賃料減免要請に対し、一時的に完全GOP連動型契約とすることで合意</li> </ul>	1件/1件	—
<b>その他（住宅）</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 期末稼働率99.0%（前期末比+2.3%）</li> <li>■ 入替による住戸区画の値上げの実現、店舗区画の賃料増額改定実施</li> </ul>	0件/139件	—
<b>外部成長 財務戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 期初にライフ福泉店取得</li> <li>■ リファイナンス時に新規行の招聘、長期化、固定化を実現（7ページ参照）</li> </ul>		

営業収益は直近予想比△0.5%の1,293百万円、当期純利益は同3.0%の650百万円となりました。

単位：百万円

	第6期 予想(A)	第6期 実績(B)	差異 (B)-(A)
営業収益	1,300	1,293	△7
営業費用	602	576	△25
営業利益	698	716	18
経常利益	631	651	19
当期純利益	630	650	19
1口当たり 分配金	2,822円	2,911円	89円

主なポイント (+：増益要因、△：減益要因)		DPU 換算
営業収益		
オフィス賃料の一時減免	△5.8百万円	△12円
収入ストレスの不発生	+3.1百万円	
ホテル賃料の計画比減	△3.1百万円	△14円
水光熱収入の計画比減	△2.2百万円	△10円
営業費用		
原状回復費用の計画比減	+6.2百万円	+27円
水光熱原価の計画比減	+7.7百万円	+34円
リーシングコストの不発生	+13.5百万円	+60円
営業外収支		
支払利息の計画比減	+1.1百万円	+4円

\* 第6期の運用日数：181日

｜ポートフォリオ｜

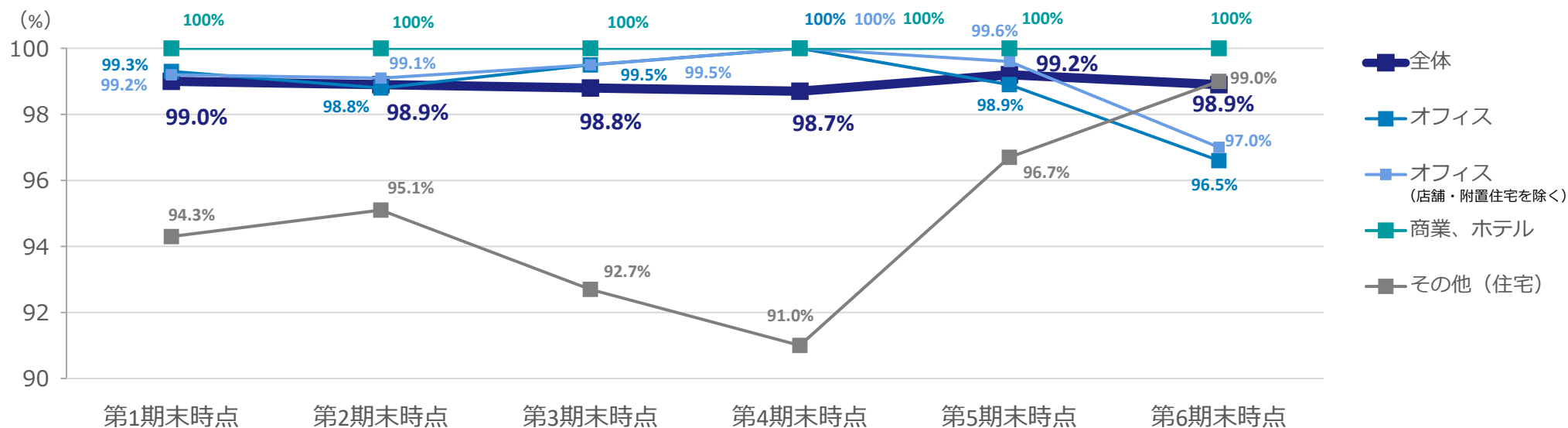
資産規模	13物件 34,105百万円
期末算定価額	44,416百万円
含み益額	9,900百万円 (含み益率28.7%)
NOI利回り*	5.7%

｜財務状況｜

期末有利子負債	12,780百万円
総資産LTV	34.0% (鑑定LTV26.9%)
1口当たり純資産額	101,100円
1口当たりNAV	145,417円

\*NOI利回り：第6期実績NOIを年換算した額÷取得価格の合計額

｜アセットタイプ別稼働率｜



安定性及び健全性を重視し、かつ資金調達機の機動性を確保する財務基盤を構築しています。

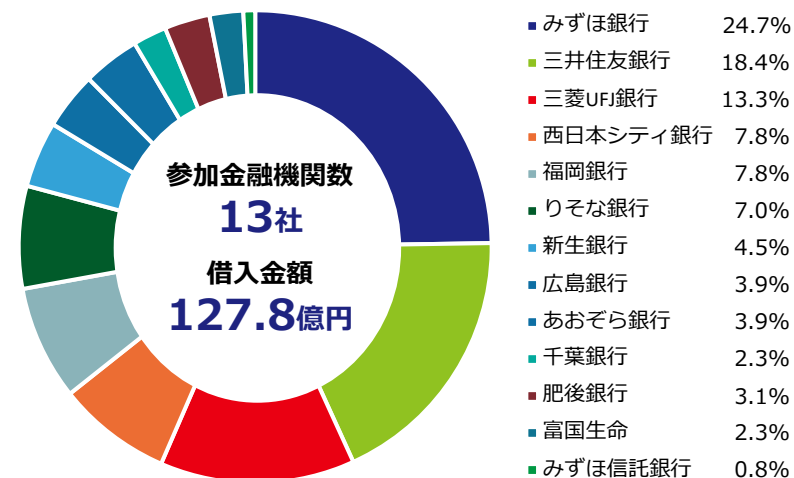
借入状況

■ 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幅広い、かつ、安定的なレンダーフォーメーションを構築

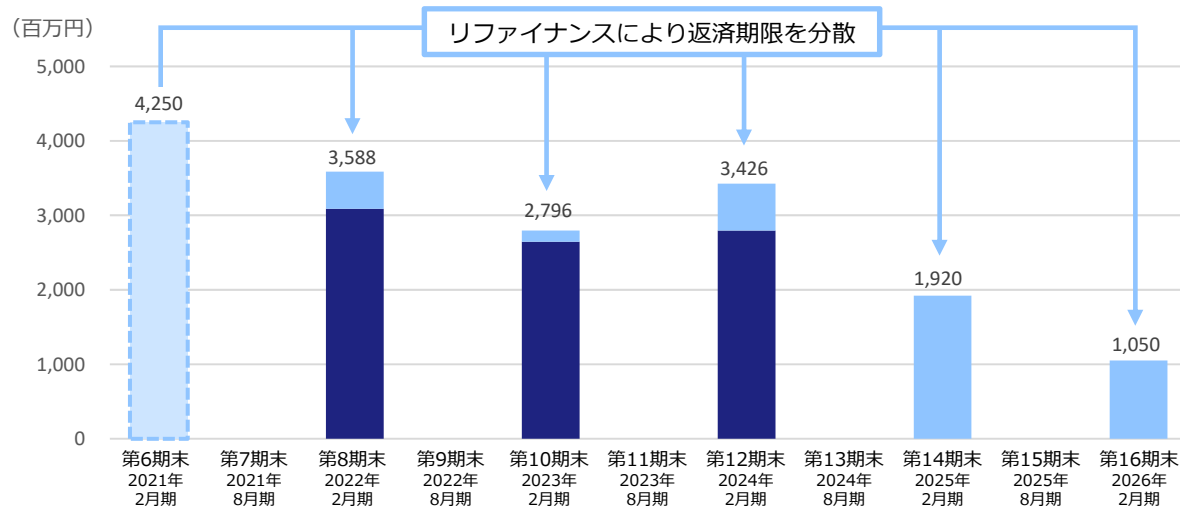
■ 総資産LTV50%迄の借入れ余力：約120億円

有利子負債残高	平均残存期間	平均利率
127.8億円	2年5ヶ月	0.598%
固定金利比率	長期借入金比率	総資産LTV
89.0%	96.1%	34.0%

レンダーシェア



マチュリティラダー

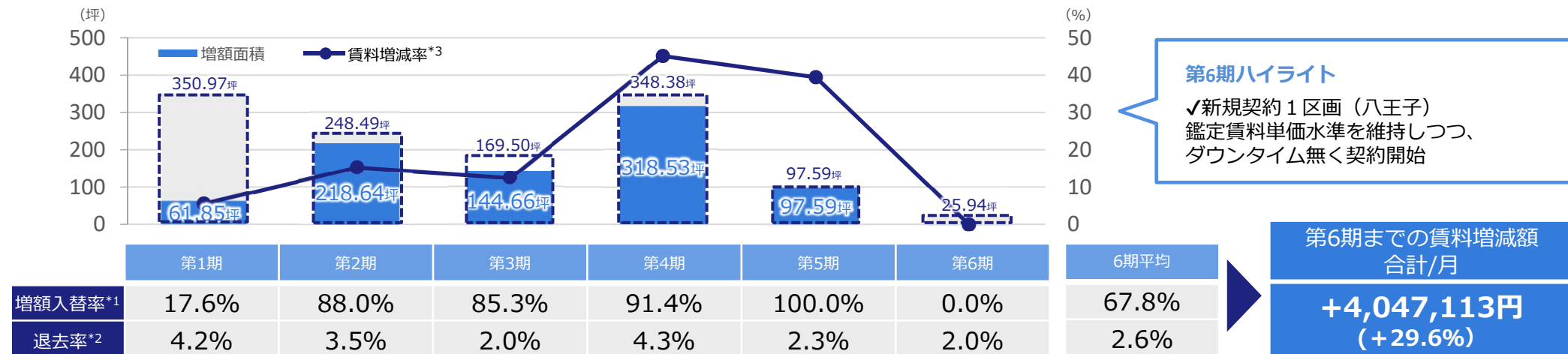


第6期リファイナンスによる指標の変化

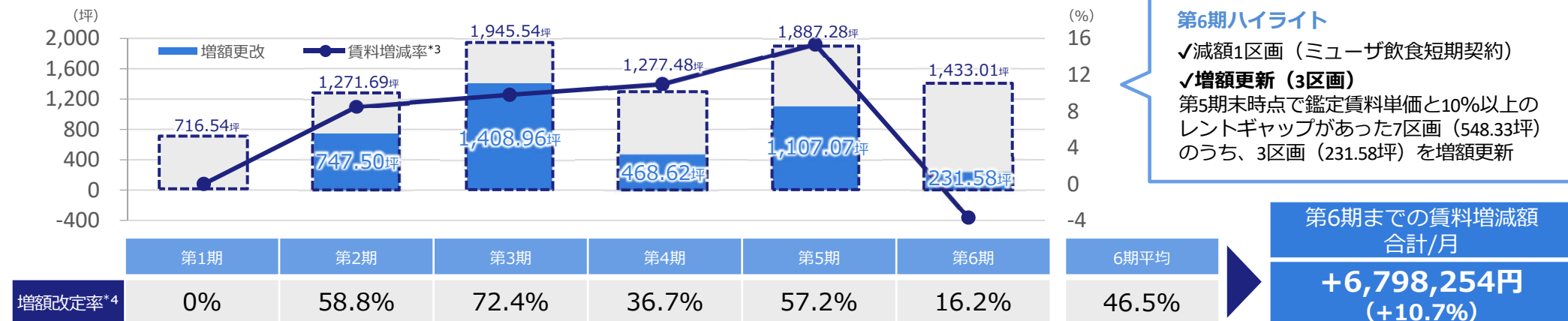
	第6期初時点	第6期末時点
有利子負債残高	127.8億円	127.8億円
平均残存期間	1年6ヶ月	2年5ヶ月
固定金利比率	79.1%	89.0%
長期借入金比率	85.0%	96.1%

第6期までのテナント入替と契約更新時の改定により、月額1,084万円の収益拡大を達成しています。

【テナント新規入居（リテナント）の状況】 ・ オフィス7物件（附置住宅除く）及びミュージア



【契約更新の状況】 ・ オフィス7物件（附置住宅除く）及びミュージア



\*1 増額入替率：オフィス7物件（附置住宅除く）及びミュージアの増額入替面積÷各物件の新規入居面積  
 \*2 退去率：オフィス7物件（附置住宅除く）及びミュージアの退去面積÷各物件の総賃貸可能面積  
 \*3 賃料増減率：（入替後又は更新後の共益費を含む坪当たり賃料単価 - 入替前又は更新前の共益費を含む坪当たり賃料単価）÷入替前又は更新前の共益費を含む坪当たり賃料単価  
 \*4 増額改定率：オフィス7物件（附置住宅除く）及びミュージアの増額改定面積÷各物件の更新面積の合計

第6期までの入替・契約更新による賃料増減額累計

約+1,084万円/月  
(第1期初比+14.0%)

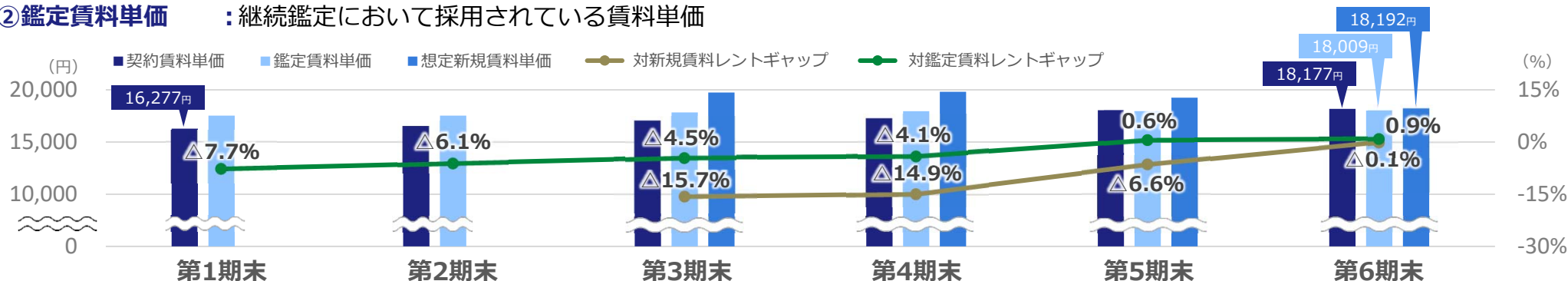


継続的な賃料増額の成果により、鑑定賃料単価とのレントギャップは解消。

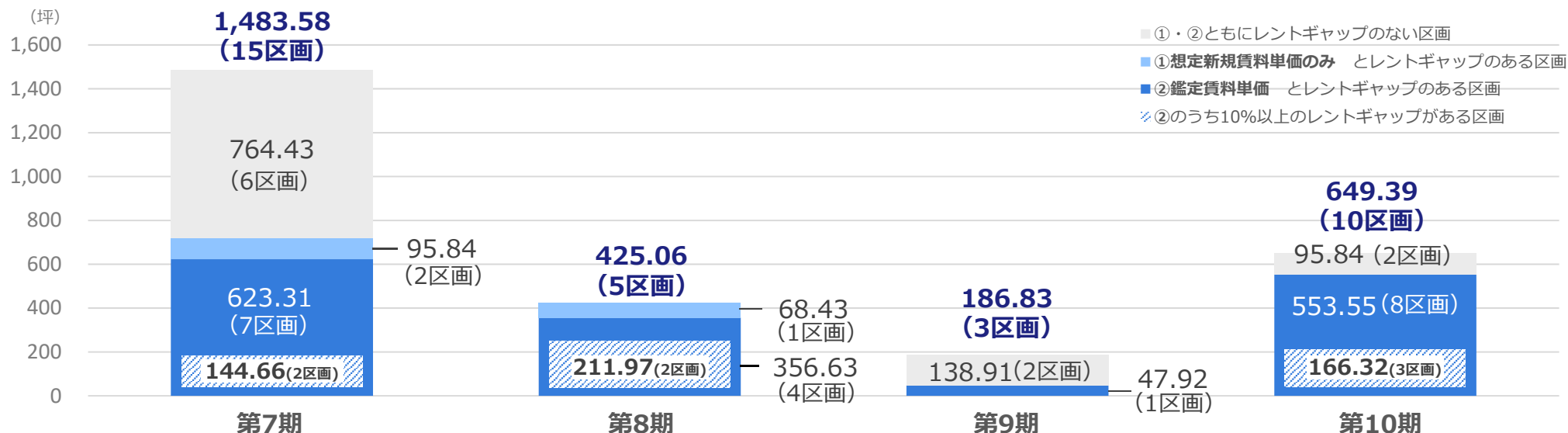
## | オフィス6物件\*1におけるレントギャップ推移 | (附置住宅・店舗を除く)

① 想定新規賃料単価：ザイマックス独自のマーケット分析等に基づきテナント入替時の新規賃料として想定する単価

② 鑑定賃料単価：継続鑑定において採用されている賃料単価



## | オフィス6物件\*1における今後の更新予定面積 | (附置住宅・店舗を除く) オフィス6物件\*1における総賃貸可能面積 4,485.88坪



\*1 西新橋、岩本町、新宿御苑、神谷町、東麻布、東上野の6物件を総称しています。 \*2 各賃料単価：共益費を含む月額賃料単価を賃貸面積に応じ加重平均



ザイマックス・リート投資法人




# 業績予想・ 本投資法人の成長戦略

A grayscale photograph of a modern building facade with large glass windows. The text 'MUZA KAWASAKI' is overlaid on the image in a white, serif font. The building has a curved glass section on the left and a more rectangular section on the right.

MUZA  
KAWASAKI

	環境認識	今後のポイント
<b>オフィス</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新型コロナウイルスの影響により、<b>各企業がオフィス戦略を模索</b>し始めており、オフィスの「使われ方」に変化がみられるが、<b>都心部に本社を構えるニーズも依然として存在</b></li> <li>■ 大企業においては、BCPや社員の健康と安全への意識の高まりを受け「働き方改革」が加速し、<b>サテライトオフィスのニーズも顕在化</b></li> <li>■ 本社ビルが「集まる場」であることは新型コロナウイルス感染拡大前後で不変であり、<b>立地や管理面等で優れたビル</b>が競争力を持つ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スポンサーグループのネットワークを活用し、<b>賃貸マーケットの動向を早期に把握</b>し、個々の物件の<b>市場価値を見極め</b>、妥協しない賃料目線を維持</li> <li>■ CFダウンタイムが従前よりも長期化する傾向にあるが、「<b>立地の良さ</b>」、「<b>管理の質の高さ</b>」といった<b>優位性</b>を活かし、優良なテナントを誘致</li> <li>■ テナントリレーションや感染症対策等も含めた<b>丁寧な運営</b>により、既存テナントの退去リスクを軽減</li> </ul>
<b>商業</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 業種や事業規模による差異はあるが、総じて<b>郊外型・デイリーユース型の施設は底堅い</b>売上傾向</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ほぼ全てのテナントとの契約は固定賃料型であるが、テナントの業況把握のため<b>売上動向</b>を注視</li> </ul>
<b>ホテル</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ホテルオペレーターの民事再生手続き開始</li> <li>■ 客室売上は<b>回復傾向</b>にあるが、新型コロナウイルスの感染再拡大もあり、<b>楽観視はできない状況</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ テナント民事再生手続きの動向を注視（原契約の継続意向は確認済み）</li> <li>■ 客室売上の動向を注視するとともに、コスト面の適正管理も実施</li> </ul>
<b>外部成長 財務戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売買マーケットでは厳しい取得競争が継続</li> <li>■ 金融機関の融資姿勢に大きな変化はない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 一定の<b>利回り目線を堅持</b>しつつ、物件ポテンシャルを的確に見極め、<b>パイプラインを積上げ</b></li> <li>■ 低位なLTV水準（第6期末時点：34.0%）を背景に、<b>借入余力の戦略的な活用</b>を継続</li> <li>■ スポンサーグループと連携し、<b>レンダーリレーションの深耕</b>を継続</li> </ul>

新型コロナウイルスの影響によるオフィスリーシングの長期化傾向やホテルの営業成績の不確実性を踏まえ、第7期及び第8期の業績予想においては、一定の範囲で減収を織り込んだ計画を立案しています。

物件運営関連	<b>オフィス</b> 	【第7期】稼働率：第6期末時点の稼働率97.0%に対し94.7%で計画 【第8期】稼働率：93.5%で計画 (参考) リーマンショック後のボトム年平均稼働率95.9% (2010年度) (21ページ参照)
	<b>商業施設</b> 	各テナントとの契約条件から、第7期・第8期とも大きな変動は見込んでいません。
	<b>ホテル</b> 	【第7期】GOPと完全連動型の賃料形態 期中の想定RevPAR5,132円、2019年の同期間対比約37%のGOP水準で計画 【第8期】固定賃料+変動賃料の賃料形態となるが、固定賃料収入のみを見込む。
	<b>その他</b>	リテナント順調であり、大きな変動は見込んでいません。
法人運営関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販管費及び一般管理費 第7期に投資主総会関連費用を計上</li> <li>■ 営業外費用 第8期の2022年1月末に総額35億円のリファイナンスに伴う融資関連費用を計上</li> </ul>	

単位：百万円

	第6期 実績(A)	第7期 前回予想	第7期 予想(B)	差異 (B)-(A)	第6期実績と第7期予想の 差異の主なポイント (+：増益要因、△：減益要因)	DPU 換算
営業収益	1,293	1,304	1,291	△1	営業収益	
営業費用	576	613	614	37	オフィス賃料の減少 一時金収入の発生	△11.5百万円 +16.7百万円 △51円 +74円
営業利益	716	691	676	△39	営業費用	
経常利益	651	638	623	△27	原状回復費用の平常化 リーシングコストの増加	△6.2百万円 △23.9百万円 △27円 △107円
当期純利益	650	637	622	△27	福泉の公租公課の 費用計上開始	△3.8百万円 △17円
1口当たり 分配金	2,911円	2,854円	2,788円	△123円	投資主総会費用の発生	△2.6百万円 △11円
運用日数	181日	184日	184日	3日	営業外収支 融資関連費用の剥落	+16.6百万円 +74円

単位：百万円

	第7期 予想(A)	第8期 予想(B)	差異 (B)-(A)	第7期予想と第8期予想の 差異の主なポイント (+：増益要因、△：減益要因)	DPU 換算
営業収益	1,291	1,321	29	営業収益	
				オフィス賃料の減少	△8.3百万円 △37円
営業費用	614	615	0	ホテル賃料の増加（固定賃料の復活）	+56.9百万円 +254円
営業利益	676	706	29	一時金収入の剥落	△17.6百万円 △78円
経常利益	623	641	17	営業費用	
当期純利益	622	640	17	修繕費用の前期比増	△8.1百万円 △36円
1口当たり 分配金	2,788円	2,867円	79円	リーシングコストの平常化	+15.4百万円 +69円
運用日数	184日	181日	△3日	減価償却費の増加	△4.9百万円 △22円
				投資主総会関連費用の剥落	+2.6百万円 +11円
				営業外収支	
				融資関連費用の発生	+12.3百万円 +55円

## 仙台的賃貸借契約交渉の経緯

2020年9月	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新型コロナウイルスの影響による宿泊需要の“蒸発”を背景に、オペレーターから賃料減免の要請を受ける。</li> </ul>
2020年10月 (第5期決算開示)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 賃料減免協議が継続しており、協議後の条件を合理的に見積もることが困難な状況であった。</li> <li>✓ 仙台のNOIが本投資法人のポートフォリオNOIの10%超を占め、協議の結果が業績に与える影響が大きい。</li> </ul> <p>→仙台の減収リスクを最大限織り込んだ業績予想を公表（第6期DPU2,688円）</p>
2021年1月 (修正業績予想公表)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ オペレーターと賃料条件の変更に合意（詳細次ページ）</li> <li>✓ 変更後の賃料条件を前提に、修正業績予想を公表（第6期DPU2,822円）</li> </ul>
2021年3月	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 3月11日付でオペレーターが東京地方裁判所に民事再生手続開始の申立てを行い、3月18日付で手続開始の決定がなされる。</li> <li>✓ オペレーターからは仙台の賃貸借契約を継続したい意向を受領済み。</li> </ul> <p>→2021年1月に合意した契約条件が継続する前提で、業績予想を計画</p>

## 条件改定のコンセプト

- ✓ 2021年8月までは、新型コロナウイルスの影響に配慮し、月次GOPに連動する完全変動賃料方式を採用する。
- ✓ 2021年9月以降は固定賃料を復活させ、かつ、一定のGOPを超えた場合には変動賃料を収受可能な方式とする。
- ✓ 2022年9月以降は固定賃料を月額0.5百万円増額し、完全変動賃料方式の期間の減免分の回収を企図する。

## 改定後の賃貸条件

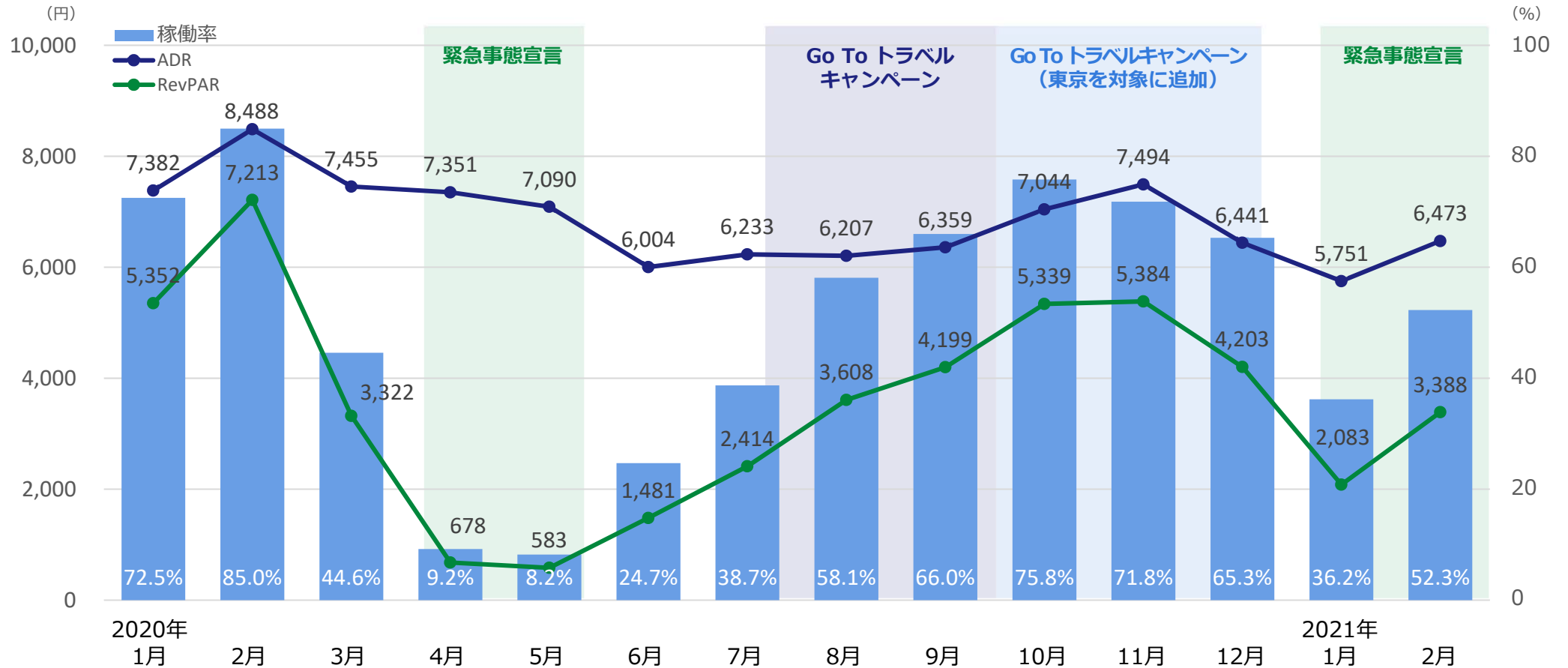
		宿泊需要	賃料形態	固定賃料	変動賃料
改定前		-	-	年額240百万円	(年間GOP-252百万円) × α%
改定後	2020年11月～2021年2月	低迷期	I-1	なし	当月のGOP × β%*
	I-2		なし	当月のGOP × γ%*	
	2021年3月～2021年8月	回復期	II	月額20百万円	(当月のGOP-21百万円) × α%
	2021年9月～2022年8月			月額20.5百万円	(過去1年間のGOP ÷ 12 - 21.5百万円) × α%
2022年9月以降	安定期	III	月額20.5百万円	(過去1年間のGOP ÷ 12 - 21.5百万円) × α%	

\*当月のGOPがマイナスの場合は、0円

### <賃料イメージ>







RevPAR	前年	△2.0%	△4.8%	△54.8%	△92.0%	△92.9%	△81.3%	△69.6%	△62.1%	△49.1%	△34.5%	△36.1%	△42.6%	△61.1%	△53.0%
	同期比														
GOP	指数*	100.0	149.3	24.4	△65.5	△59.5	△21.9	10.1	48.0	64.8	110.7	102.4	74.2	△20.3	27.0
	前年														
	同期比	△9.5%	△8.8%	△86.4%	△129.9%	△128.1%	△111.0%	△95.1%	△82.2%	△69.3%	△47.4%	△53.5%	△52.8%	△120.3%	△81.9%

\* 2020年1月のGOPを100として算出しています。

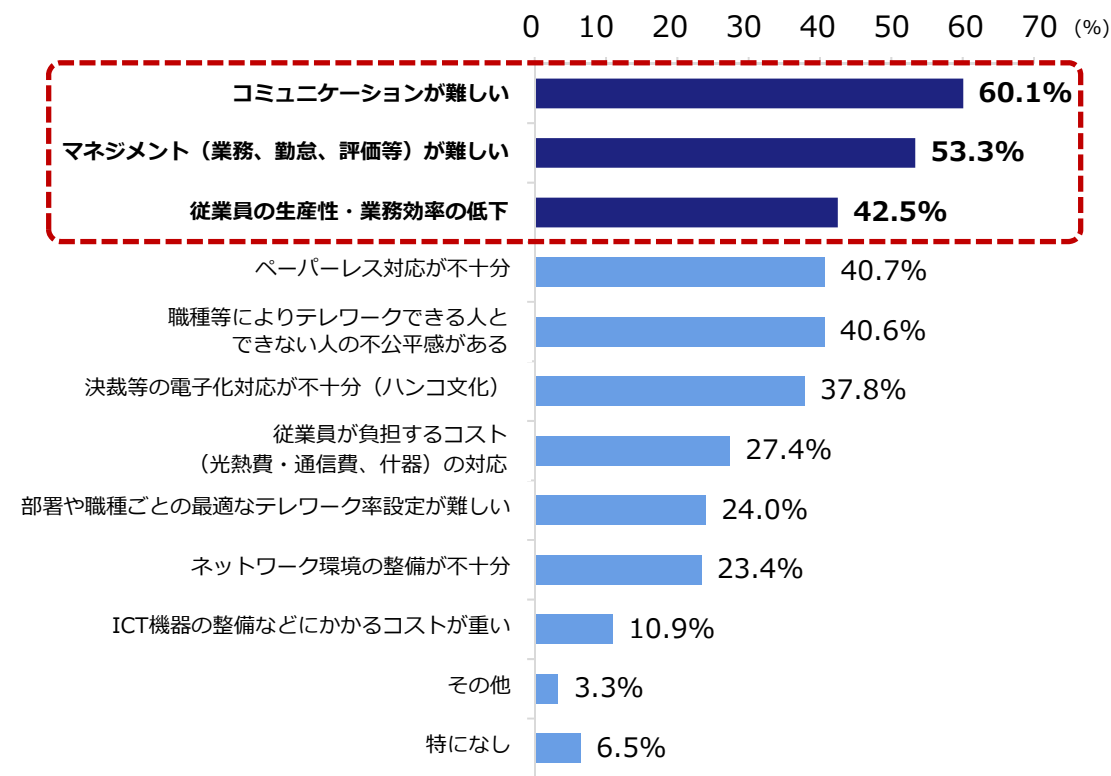
# ポストコロナにおけるオフィスニーズの方向性①

ウィズコロナでのリモートワークの経験を経てメリットやデメリットが見えてきた中、コミュニケーション等の課題を解決する、人や機能が「集まる場」としてのオフィスの機能が再認識されています。

コロナ収束後の出社率として、50%を意向する企業の割合が最も高いですが、中小規模企業は大規模企業と比較した場合、出社率100%を意向する割合も高くなっています。

## 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

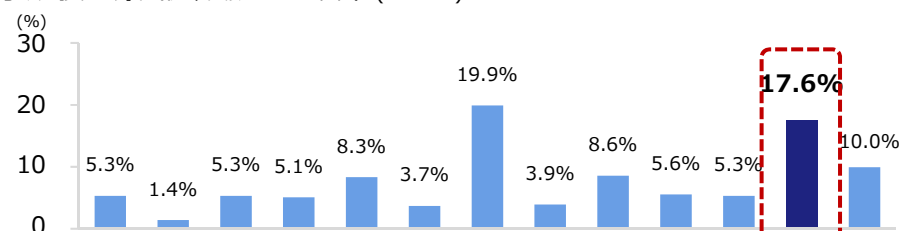
テレワーク運用の課題・困りごと（複数回答、n=1,005）



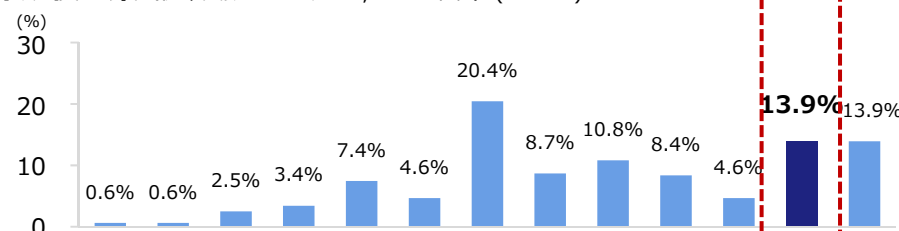
## コロナ危機収束後の出社率の将来意向（企業規模別）

小規模企業（従業員数100人未満）（n=432）

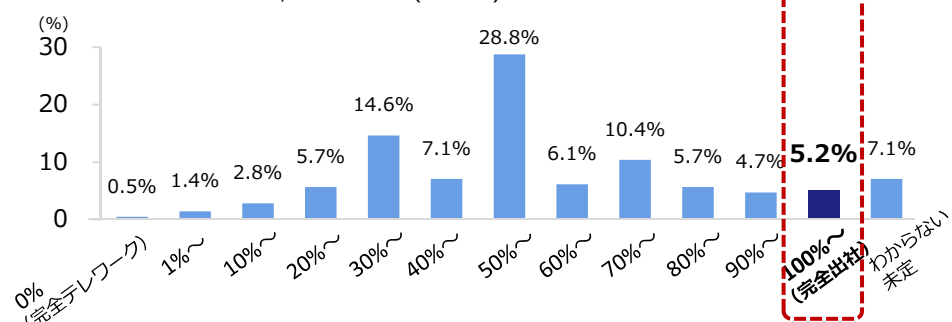
※従業員数が不明な企業を除く



中規模企業（従業員数100人以上1,000人未満）（n=323）



大規模企業（従業員数1,000人以上）（n=212）

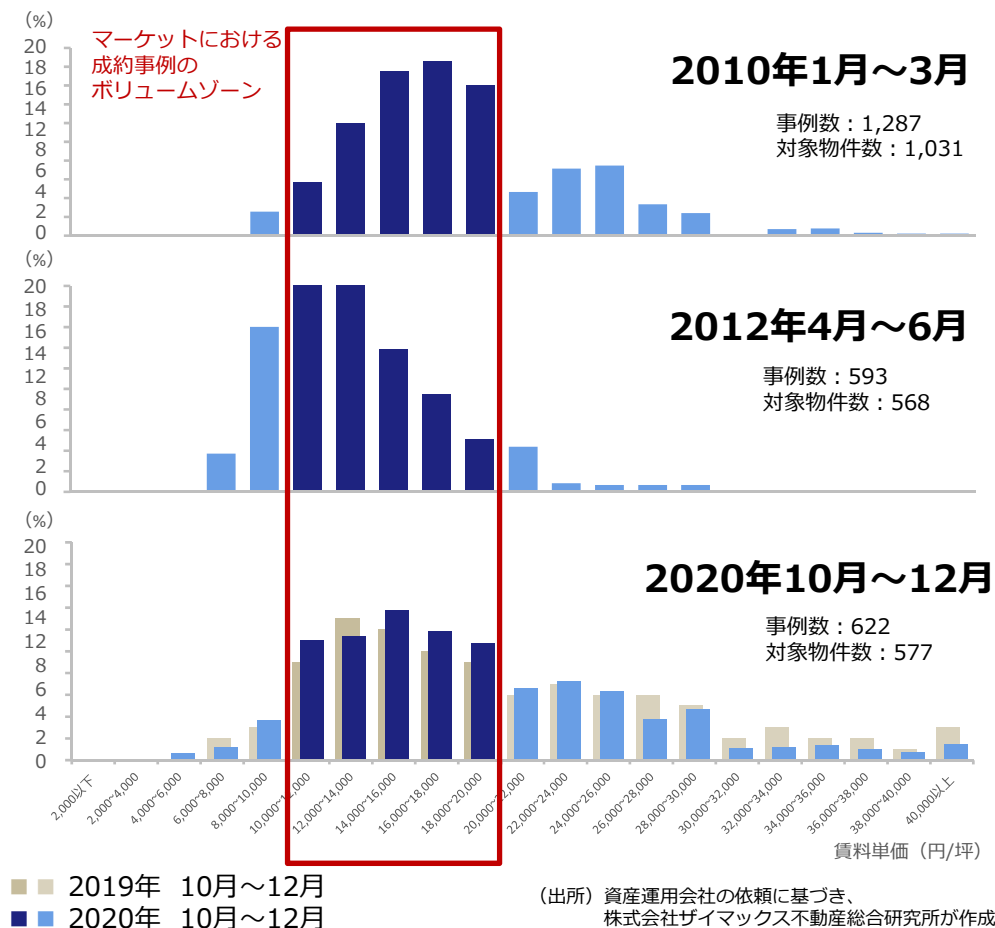


（出所）株式会社ザイマックス不動産総合研究所「働き方とワークプレイスに関する首都圏企業調査 2021年1月」\*

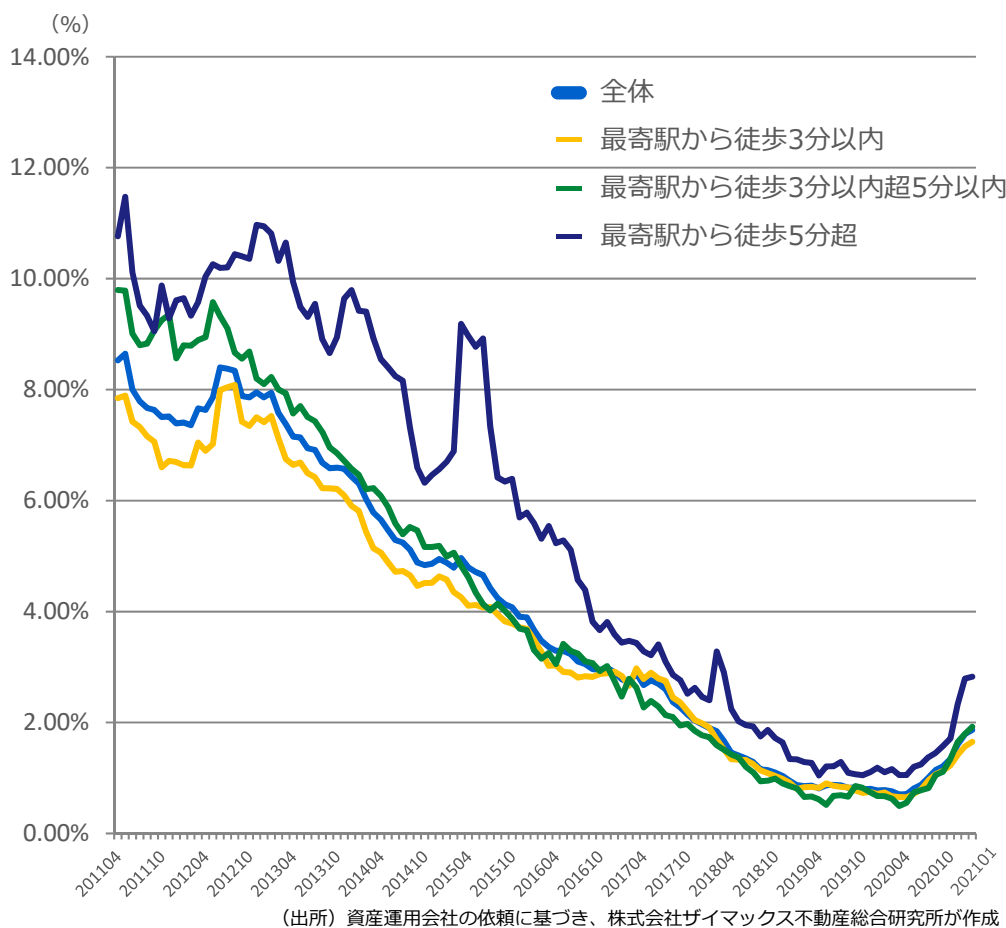
\* 首都圏（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）の法人向けサテライトオフィスサービス「ZXY」利用登録企業、ザイマックスインフォニスタの取引先企業へ配信したアンケート調査（有効回答数1,005社）に基づく。調査期間2021年1月27日～2021年2月5日

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）



東京23区における最寄駅からの徒歩分数別空室率

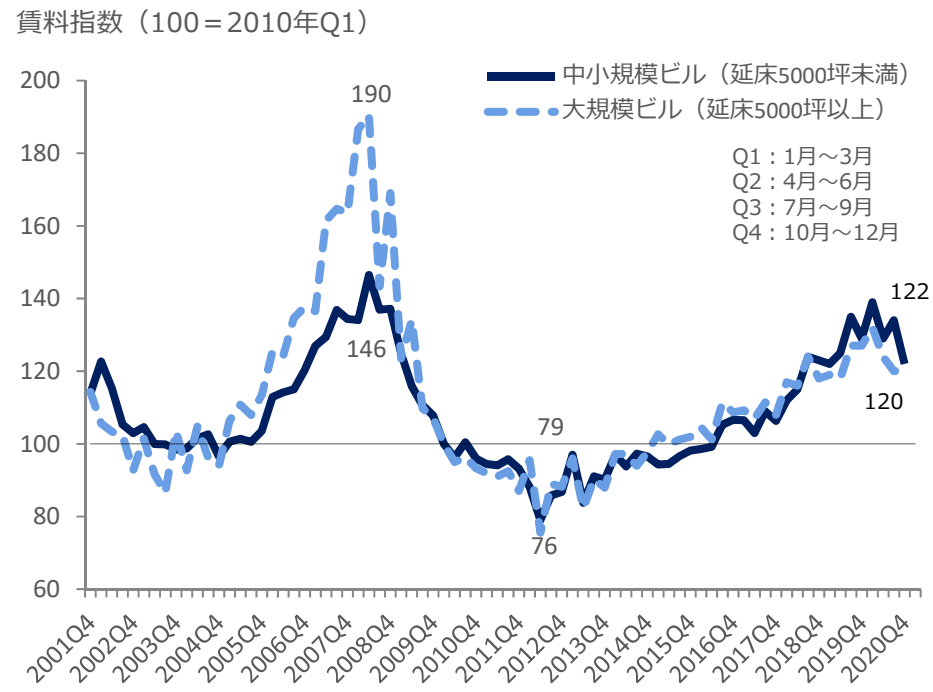
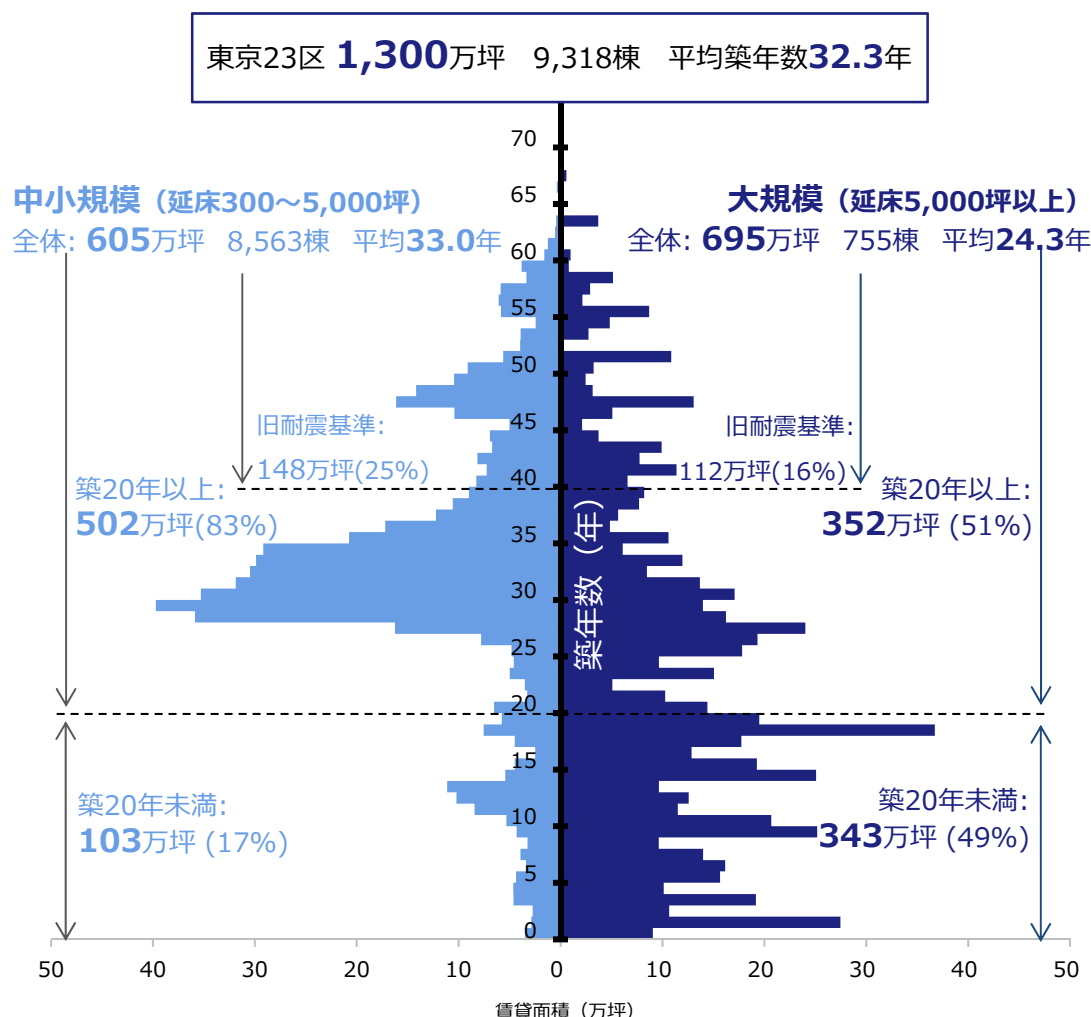


▶ 「集まる場」であるオフィス選定において、「賃料水準」と「交通利便性・立地のよさ」は、ビフォー／ポストコロナを問わず重要項目だと考えます。

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2021（賃貸面積ベース）

## オフィス規模別に見た新規成約賃料の推移



	2019 Q4	2020 Q1	2020 Q2	2020 Q3	2020 Q4
中小規模ビル (延床5,000坪未満)	129	139	129	134	122
大規模ビル (延床5,000坪以上)	127	132	124	120	120

(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2021」

(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 2020Q4」

## オフィスアセットの優位性

新型コロナウイルスの拡大に端を発した経済環境の悪化と、オフィスの使われ方の変化により、オフィスニーズが変化していますが、「立地の良さ」と「管理の質の高さ」を強みとする本投資法人の保有するオフィスは、ポストコロナにおいて優位性を持つと考えます。

リーマンショック後に他のJ-REIT保有オフィス対比で高い稼働率を維持していた点は、その証左です。

### ✓ 立地の良さ

「集まる場」としての本社機能の集約に適した**最寄駅から3～5分以内の立地**

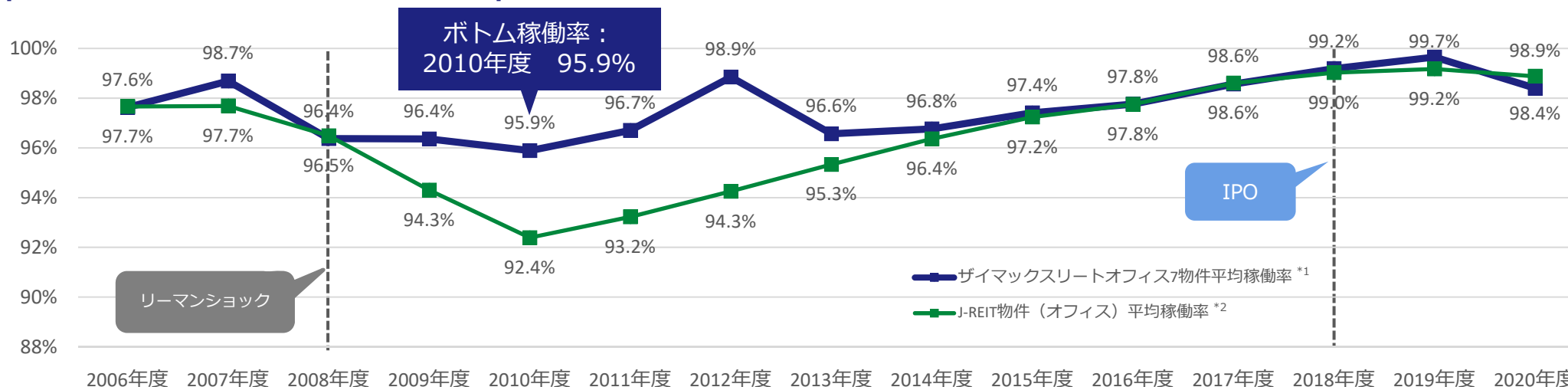
### ✓ 管理の質の高さ

PMのノウハウを活かしたきめ細やかな管理による**安心安全なオフィス環境の提供**や多様化するテナントニーズへの柔軟な対応

### ✓ 郊外サテライトオフィスとしてのポテンシャル

勤務地と居住地のギャップの解消に向けた、**郊外サテライト拡充ニーズに適応**（東京経済圏オフィス／八王子）

## 過去のオフィス平均稼働率推移



\*1 ザイマックスリートオフィス（7物件）における各年度の平均稼働率

\*2 J-REITのオフィスにおける各年度の平均稼働率

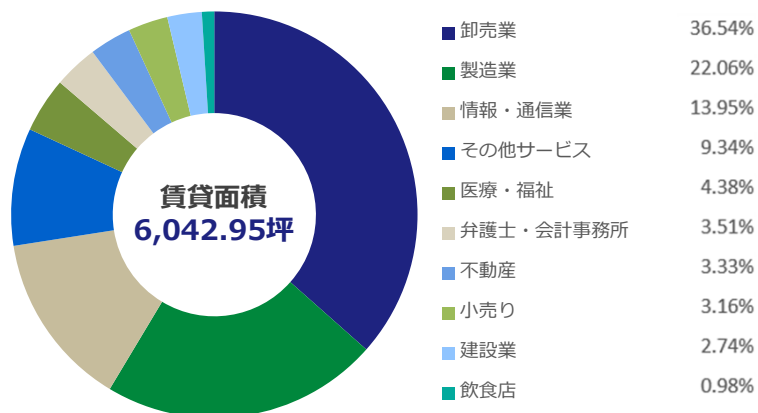
アセットタイプとテナントの分散状況は以下のとおりです。本投資法人が保有するオフィスビルの入居テナントは業種の偏りが少なく、また、賃貸面積上位テナントの入居期間が平均以上と高い粘着性を有します。

｜ **ポートフォリオ分散状況<賃料収入ベース> (第6期末時点)** ｜ 保有物件数：13物件（テナント数231件）

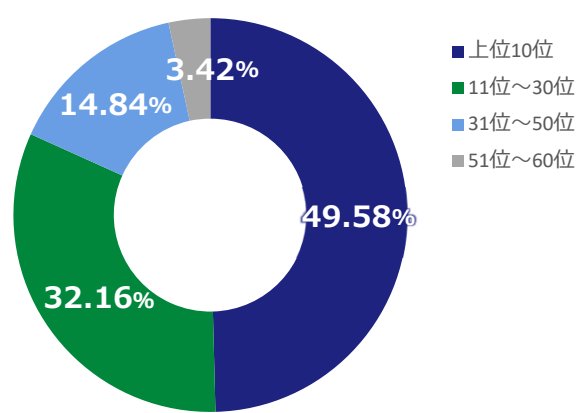


｜ **オフィステナント分散状況<賃料収入ベース> (附置住宅を除く) (オフィステナント60件)** ｜

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 : 11年8ヶ月**  
**面積上位10社 : 16年7ヶ月**

---

**オフィスビルの  
平均テナント入居期間**

---

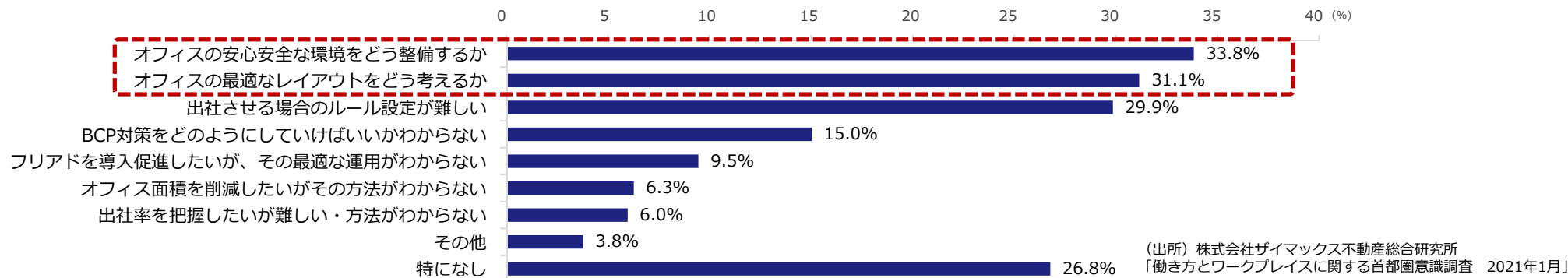
**9.6年\***

\* (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)」

スポンサーグループの管理運営ノウハウを集約し「安心・安全」なオフィスに向けた取り組みを進めています。

## オフィスの安心安全性に対する意識調査

首都圏企業1,005社を対象とした「オフィス運用の課題・困りごと」に関する意識調査の結果からも、ポストコロナにおけるオフィス選択基準の一つとして「安心安全性」の重要度が上がっていると考えられます。



## 保有物件における感染症対策実施例

### ■ ウイルス不活性化コーティングを全オフィス7物件に実施

- ・ 空間丸ごと接触感染対策
- ・ 安心して働ける職場環境を提供



### ■ 共用部へのアルコール消毒・足踏式スタンドの設置

### ■ 洗面所手洗自動水栓への更新

### ■ 洗面所ハンドドライヤー使用停止

### ■ 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)

## 「Withコロナオフィス」に向けた提案ラインナップ

スポンサーグループ各現場における感染症対策の課題を集約し、PMにより解決策を各ビルオーナーへ提案しています。

### 提案例

- ・ アルコールスタンド
- ・ ソーシャルディスタンスシール
- ・ 抗ウイルス壁紙
- ・ 抗菌フィルター
- ・ アクリルパネル
- ・ ウイルス不活性化コーティング 他

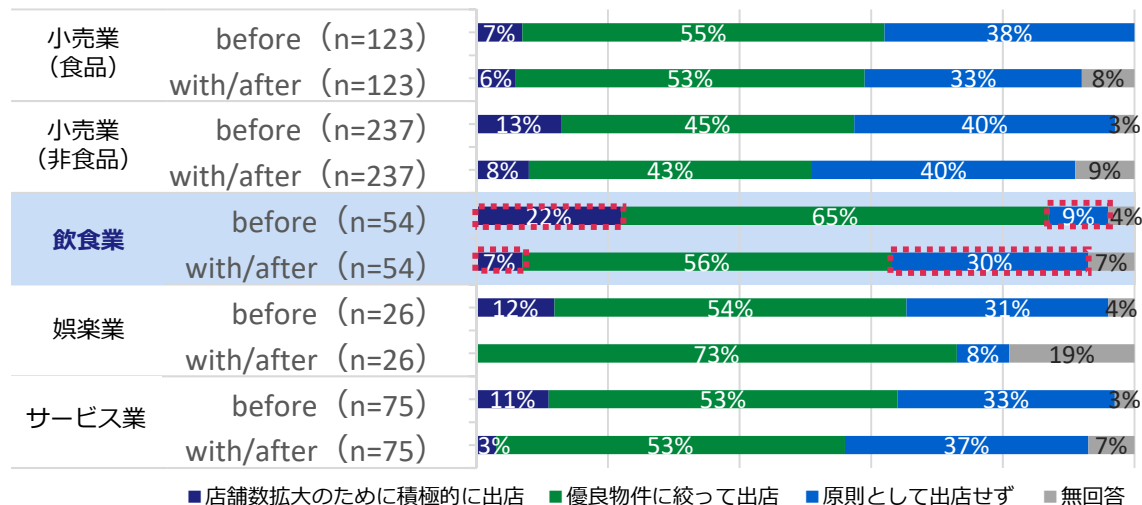


新型コロナウイルスの影響により、飲食業の退潮が鮮明な一方、その他の業種は変化が小さく影響は限定的となっております。消費者行動や価値観が変化しています。郊外施設は堅調と見込まれます。

## 1. 出店意欲の程度（業種・業態別）

飲食業の出店意欲については、**「積極出店」が減少（22%→7%）**、**「原則出店しない」が3倍（9%→30%）**に。

一方、小売業（食品）や娯楽業をはじめ、その他の業種は変化が小さく、商業セクター全般への影響は限定的。

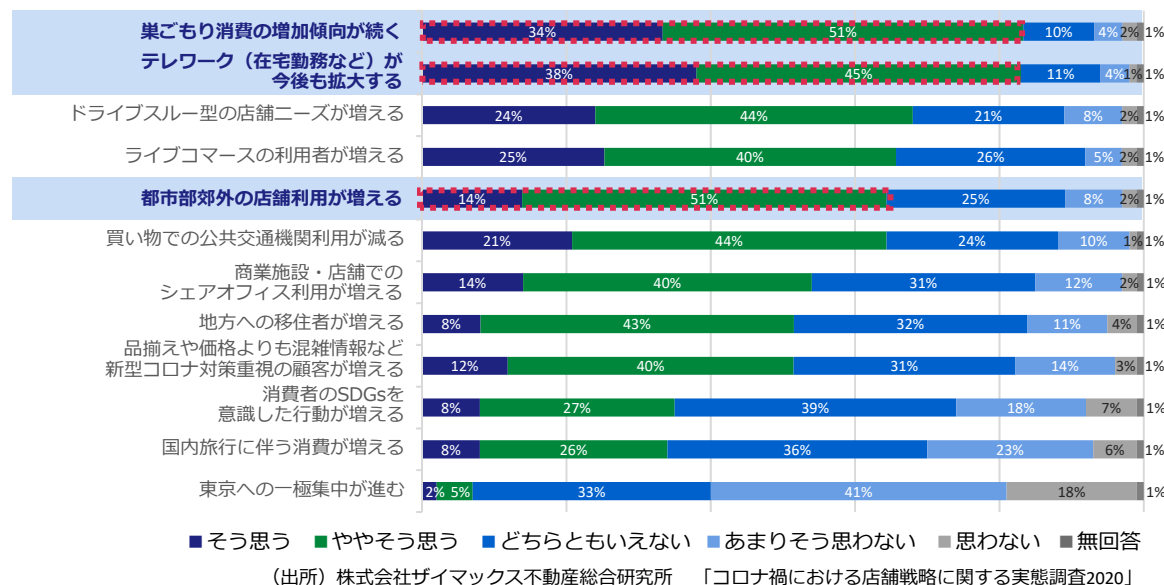


## 2. 消費者行動や価値観の変化

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」 (85%)
- 「テレワーク(在宅勤務など)が今後も拡大する」 (83%)
- 「都市部郊外の店舗利用が増える」 (65%)

消費者ニーズの変化がみられ、郊外に所在する商業施設は堅調と見込まれる。

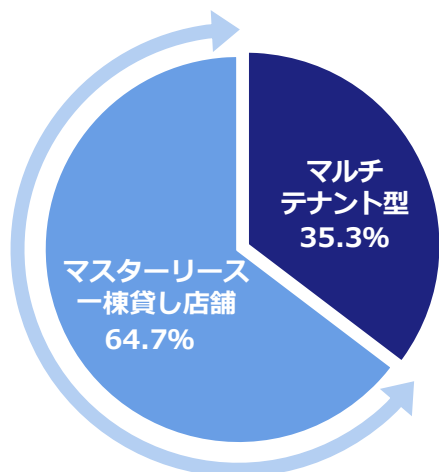




新型コロナウイルスの影響は極めて軽微な状況であり、安定的な賃料収入を獲得しています。

- ✓ 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の多くは売上が堅調なスーパー等の施設
- ✓ マルチテナント型商業施設のミューザに飲食テナントが含まれるが、売上は回復傾向
- ✓ ミューザの賃料シェア30%を占める目的来店型業種は後背の住宅地のニーズを獲得

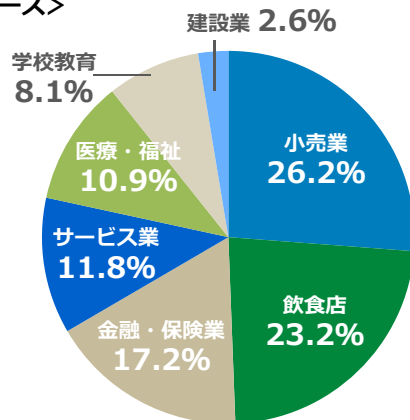
本投資法人の物件



保有物件のタイプ別割合（賃料収入ベース）

マルチテナント型商業施設（ミューザ）の業態内訳

<賃料収入ベース>



■ ミューザの飲食テナントについて

近隣居住のファミリー向け店舗が多い。飲食店の2020年9月～2021年2月の売上平均は対前年同期比約76%まで回復（一時休業した店舗を含む）

商業施設物件のテナント動向

- 賃料支払猶予 **1件** 支払猶予分の賃料を回収済み
- 賃料減額 **1件** 個人飲食店減額要望に短期契約で減額対応
- テナント破綻、解約申入、賃料滞納は **0件**

# 外部成長① ～アセットタイプ別の着目点～

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

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

- 分配金成長と財務健全性のバランスを意識した価格目線を堅持
- スポンサーグループの「見極め力」「ソーシング力」を最大限に活用
- 対象物件が本来有している収益力を見極めた投資実行を想定
- 本投資法人はLTV水準が低いことから、投資口価格の動向も踏まえて、借入金による機動的な取得も選択可能

### LTV水準ごとの借入余力

第6期末時点の総資産LTV水準：34.0%

総資産LTV水準	調達可能額	鑑定LTV
40%	約37億円	32.3%
45%	約75億円	36.9%
50%	約120億円	41.7%

### 取得検討中物件

所在地	アセットタイプ	情報元	着目ポイント
都心5区	オフィス	PMオーナー	一部テナントにマーケットとのレントギャップがあり、賃貸借契約の更改時やテナント入替による内部成長を期待可能 テナント退去区画をセットアップオフィス化し、高単価でのリテナントを促進
New 東京23区	オフィス	CRE営業先	一部テナントにマーケットとのレントギャップがあり、賃貸借契約の更改時やテナント入替による内部成長を期待可能 居住エリアに位置し、幅広いテナントニーズが見込める物件
New 地方政令指定都市	オフィス	PMオーナー	所在都市における希少な新築オフィスビルであり、与信の高いテナントがアンカーテナントとして入居中
地方中核都市	ホテル (宿泊特化型)	スポンサーグループ 私募ファンド	地域経済の拠点であり、且つ観光資源も豊富な都市に所在し、底堅い宿泊需要が存在
東京23区	その他(寮) (企業1棟借り)	CRE営業先	与信の高いテナントと長期安定的な契約が締結されており、一定の利回り確保が見込まれる物件

投資主利益の向上に資する体系とすべく、第7期（2021年8月期）から資産運用報酬の体系を変更します。

## ｜資産運用報酬体系の変更のポイント｜

- 期中運用報酬については、運用成果連動部分の割合をアップ
- 期中運用報酬の総額は、変更前後で同水準を維持
- 譲渡報酬については、譲渡益発生時にのみ報酬が発生する成果報酬型の体系に変更

### 1. 期中運用報酬体系の概略

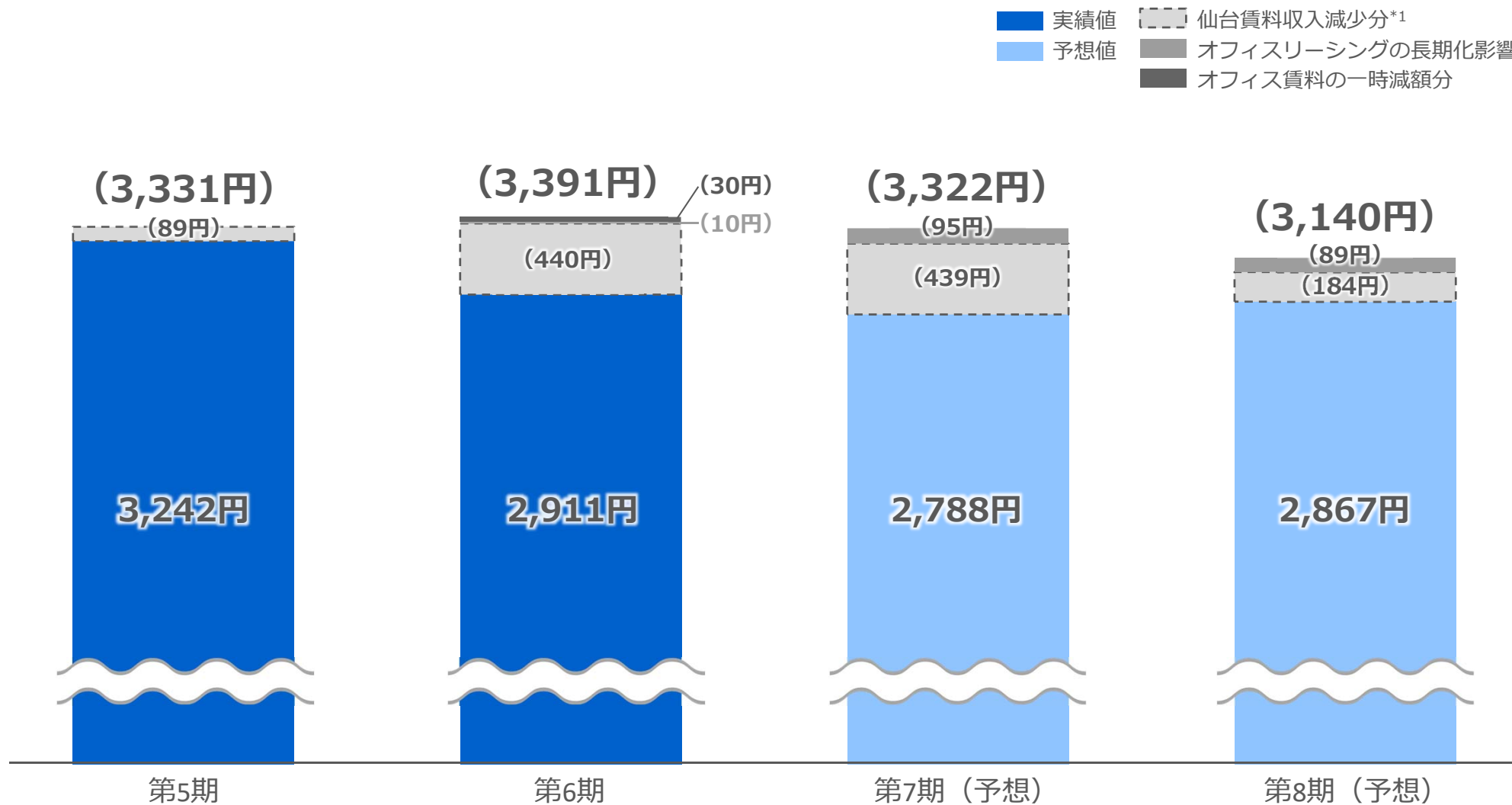
		規約による規定	第7期（2021年8月期）以降の変更点
総資産連動部分	総資産連動報酬	直前期末総資産額×年率1%（上限）	✓ 左記上限の範囲内で、料率を低減
	運用成果連動部分	NOI連動報酬 当該営業期間におけるNOI×7.5%（上限） DPU連動報酬 DPU連動報酬控除前1口当たり分配金×NOI×年率0.01%（上限）	✓ 左記上限の範囲内で、料率を増加 ✓ 期中運用報酬に対する運用成果連動部分の割合 変更前約30% → 変更後約50%

### 2. 取得報酬・譲渡報酬体系の概略

- 2021年5月24日開催予定の投資主総会にて規約変更を付議し、譲渡報酬を成果連動型の体系に変更予定

	変更前	変更後
取得報酬 (参考)	売買代金額×1.0%	売買代金額×1.0%（変更なし）
譲渡報酬	売買代金額×1.0%	決算期における譲渡益から譲渡損を控除した金額の15%（上限） （負の数となる場合は0円）

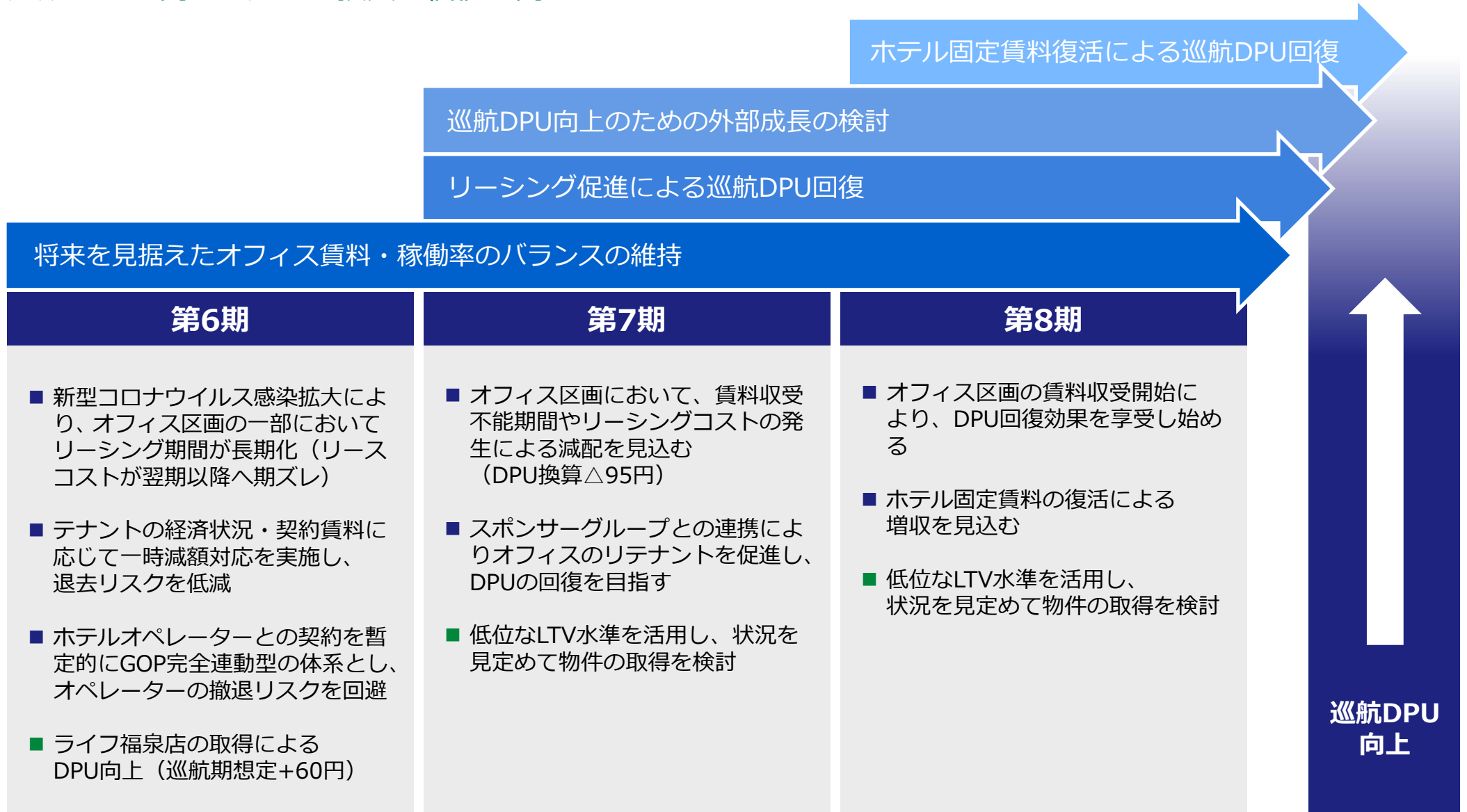
新型コロナウイルスの影響により一時的な減配はあるものの、今後もさらなるDPUの増加を目指していきます。



\*1 第4期の賃料実績値と当該期の実績値又は予想値の差により想定値として算出しています。

\*2 新型コロナウイルス拡大前のダウンタイム予想値よりも長期化予想している値の差異により想定値として算出しています。

新型コロナウイルスの影響を受けてDPUが減少しているものの、オフィス物件の収益回復や外部成長による巡航DPUの向上を通じて投資主価値の向上を目指します。





ザイマックス・リート投資法人

# ESG

A grayscale photograph of a modern building with a glass facade. The text 'MUZA KAWASAKI' is overlaid on the image in a white, serif font. The building has multiple stories and a curved glass section on the left.

MUZA  
KAWASAKI

## 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 | \*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)

42.5%

### 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





## 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、八王子



## 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。



## 資産運用会社の取組み

### ペーパーレス化の推進

- 資産運用会社における業務フローのペーパーレス化に取り組み、省資源化を推進しています。
  - ・ 資産運用会社における電子決裁システムの導入
  - ・ 各保有物件の信託受託者との間で、指図書をペーパーレス化

## 本資産運用会社社員への取り組み

### 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（2021年4月1日現在）
  - ・ 宅地建物取引士 24名
  - ・ 不動産証券化協会認定マスター 7名
  - ・ ビル経営管理士 5名

### フレックスタイム制・ウィズコロナの働き方

- 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。
- 各人の業務状況に応じて本社勤務と在宅勤務を選択可能とすることで、ウィズコロナにおける業務継続性と社員の安全性の双方を確保しています。（フィジカルディスタンス確保のため、本社勤務人数の上限を設定）

### 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	
2019年4月	15	23	60.5%	38	1
2020年4月	13	23	63.9%	36	1
2021年4月	15	19	55.9%	34	1

## IR活動実績

新型コロナウイルス拡大防止に配慮したオンラインセミナー等の取り組みに参加しています。

### 個人向けIR活動実績

- ・ 2020年12月：  
日経Jリート・インフラファンドフォーラム



日経Jリート・インフラ  
ファンドフォーラム

### 機関投資家向けIR活動実績

- ・ 国内IR：中央16件、地方10件
- ・ 海外IR：9件
- ・ Property Conference Tokyo 2020（主催：SMBC日興証券）
- ・ Nomura Global Real Estate Forum 2021（主催：野村證券）

## スポンサーグループのESG活動

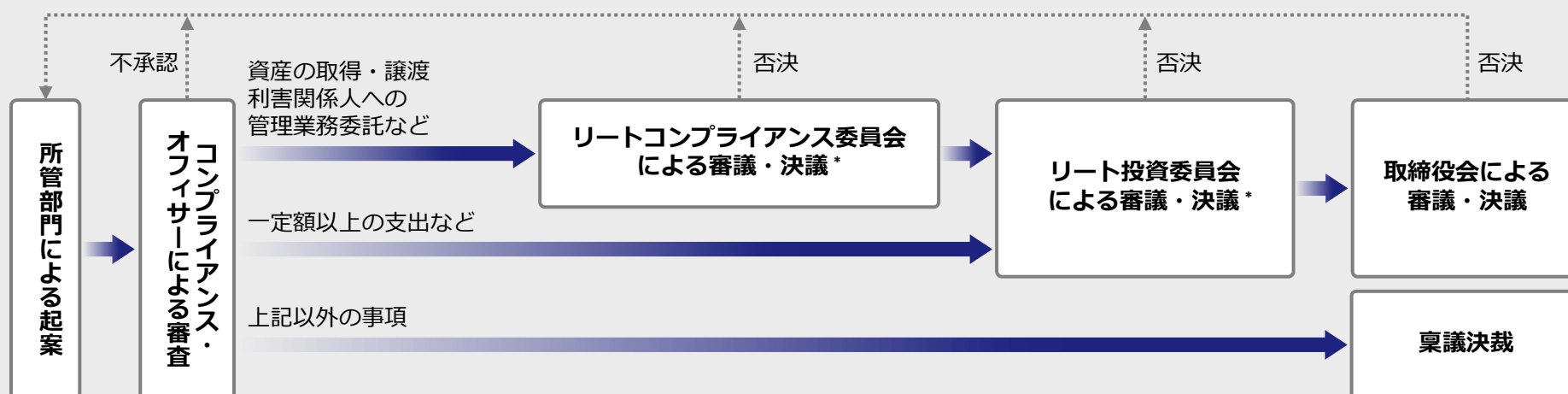
- 「からくさ不動産塾」を通じた不動産ビジネス人材の育成

### からくさ不動産塾

- 国土交通省 環境不動産普及促進検討委員会での講演
- 国土交通省 土地・建設産業局での講演
- 「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

## 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

**5.6** % (2021年2月末現在)



ザイマックス・リート投資法人

# APPENDIX

A grayscale photograph of a modern building with a glass facade. The text 'MUZA KAWASAKI' is overlaid on the image in a white, serif font. The building has multiple stories and a curved glass section on the left.

MUZA  
KAWASAKI

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：965棟・延床面積 約500万坪
- ✓ 本投資法人以外のJ-REITからの受託実績：30社・186物件
- ✓ 人的リソース：不動産マネジメント 2,022名、リーシング66名、CRE営業67名

### ■ 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39,779棟/128,747件、募集賃料データ56,237棟/32,798件、工事データ154,621件
- ✓ 会員制サテライトオフィスサービス「ZXY (ジザイ)」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320社
- ✓ 不動産売却・仲介実績：345棟、約5,800億円（2010年4月1日から2021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5期 (2020年8月期)	第6期 (2021年2月期)
<b>資産の部</b>		
流動資産	3,051,092	2,923,484
現金及び預金	1,022,211	986,598
信託現金及び信託預金	1,974,404	1,881,240
営業未収入金	21,642	17,736
前払費用	32,279	37,043
その他	554	865
固定資産	33,665,883	34,712,741
有形固定資産	33,497,350	34,515,588
工具、器具及び備品	39,837	27,234
信託建物	8,770,285	8,866,751
信託構築物	50,411	67,954
信託工具、器具及び備品	25,034	23,865
信託土地	24,606,271	25,529,781
信託建設仮勘定	5,511	-
投資その他の資産	168,532	197,153
長期前払費用	39,058	46,443
繰延税金資産	11	13
差入敷金及び保証金	22,600	22,600
その他	106,862	128,095
<b>負債の部</b>		
流動負債	3,618,707	3,966,804
営業未払金	125,758	100,018
短期借入金	814,000	500,000
1年内返済予定の長期借入金	2,336,000	3,088,000
未払金	105,716	94,359
未払法人税等	841	891
未払消費税等	34,459	7,973
前受金	198,430	166,214
その他	3,501	9,347
固定負債	9,788,186	10,433,265
長期借入金	8,530,000	9,192,000
信託預り敷金及び保証金	1,258,186	1,241,265
負債合計	13,406,893	14,400,070
<b>純資産の部</b>		
投資主資本	23,310,082	23,236,156
出資総額	22,585,746	22,585,746
剰余金	724,336	650,410
純資産合計	23,310,082	23,236,156
負債純資産合計	36,716,975	37,636,226

(単位：千円)

損益計算書	第5期 (2020年8月期)	第6期 (2021年2月期)
営業収益	1,364,523	1,293,375
賃貸事業収入	1,258,613	1,200,153
その他賃貸事業収入	105,909	93,222
営業費用	592,560	576,894
賃貸事業費用	469,247	456,312
資産運用報酬	78,106	76,213
資産保管手数料	823	826
一般事務委託手数料	9,932	10,641
役員報酬	2,400	2,400
その他営業費用	32,050	30,499
営業利益	771,962	716,481
営業外収益	14	490
受取利息	14	14
受取保険金	-	475
営業外費用	46,940	65,744
支払利息	36,745	37,894
融資関連費用	10,194	27,850
経常利益	725,036	651,227
税引前当期純利益	725,036	651,227
法人税等合計	848	891
法人税、住民税及び事業税	843	893
法人税等調整額	4	△2
当期純利益	724,188	650,336
前期繰越利益	147	73
当期末処分利益(又は損失)	724,336	650,410

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 「新橋」駅 徒歩6分他	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	1,897.75㎡	4,152.30㎡	4,792.13㎡	1,205.29㎡	2,016.00㎡	1,735.34㎡	5,556.03㎡
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 ・鉄骨造陸屋根地下1 階付9階建
テナント数 (第6期末時点)	8	14	6	7	4	8	23
稼働率 (第6期末時点)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	75.0%	100.0%	95.8%



物件番号	RT-01	RT-02	RT-03	RT-04	HT-01	OT-01
アセットタイプ	商業施設	商業施設	商業施設	商業施設	ホテル	その他（住宅）
物件名	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	ホテルビスタ仙台	ルネッサンス21千早
						
所在地	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	宮城県仙台市	福岡県福岡市
アクセス	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	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 西日本鉄道貝塚線 「西鉄千早」駅 徒歩6分
取得価格	4,100百万円	790百万円	3,100百万円	1,065百万円	4,400百万円	2,700百万円
土地面積	742.44 m <sup>2</sup> *1	1,879.15 m <sup>2</sup>	4,467.51 m <sup>2</sup> *2	6,225.21 m <sup>2</sup>	1,461.36 m <sup>2</sup> *3	2,644.63 m <sup>2</sup>
延床面積	3,671.09m <sup>2</sup> *1	2,596.80m <sup>2</sup>	27,161.00m <sup>2</sup> *2	3,358.26m <sup>2</sup>	6,977.47m <sup>2</sup>	10,856.15m <sup>2</sup>
賃貸可能面積	3,703.87m <sup>2</sup>	2,677.54m <sup>2</sup>	27,610.61m <sup>2</sup>	3,309.29m <sup>2</sup>	7,066.25m <sup>2</sup>	10,287.93m <sup>2</sup>
竣工年	2004年	1997年	1999年	1996年	2016年	2006年
構造・階数	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	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
テナント数 (第6期末時点)	18	1	1	1	1	139
稼働率 (第6期末時点)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	99.0%

\*1 土地面積は、ミュージア川崎の1棟の敷地面積のうち本投資法人が有する敷地権割合6.9%（小数第2位以下切り捨て）に相当する数値を記載しています。また、建物面積は、本投資法人が保有する信託受益権の対象区画の不動産登記簿に基づく建物の面積の合計を記載しています。

\*2 土地面積は、ヴィータ聖蹟桜ヶ丘1棟の敷地面積のうち本投資法人が有する敷地権割合49.6%（小数第2位以下切り捨て）に相当する数値を記載しています。また、建物面積は、本投資法人が保有する信託受益権の対象区画の不動産登記簿に基づく建物の面積の合計（但し、共有となっている区画（家屋番号72番の3及び72番の7）については、持分割合（それぞれ100万分の93万7,995及び100万分の59万1,485）を乗じた面積）に相当する数値の小数第3位を四捨五入して記載しています。

\*3 土地面積のうち524.21m<sup>2</sup>は地上権です。

東京エリア



★オフィス   ★商業施設   ★ホテル   ★その他(住宅)

東京経済圏エリア



大阪エリア



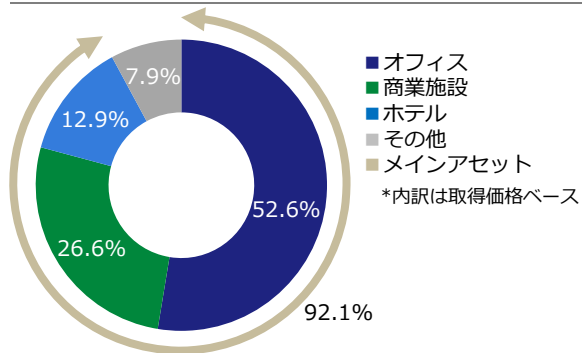
福岡エリア



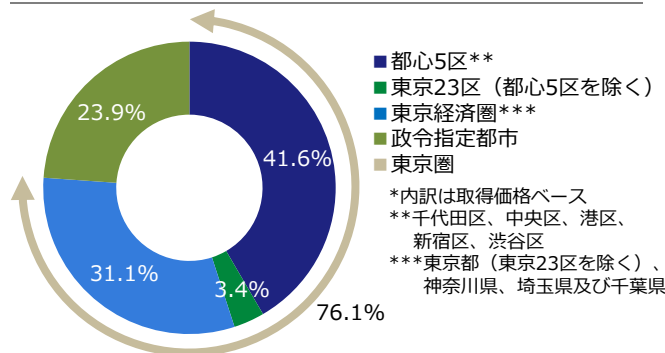
仙台エリア



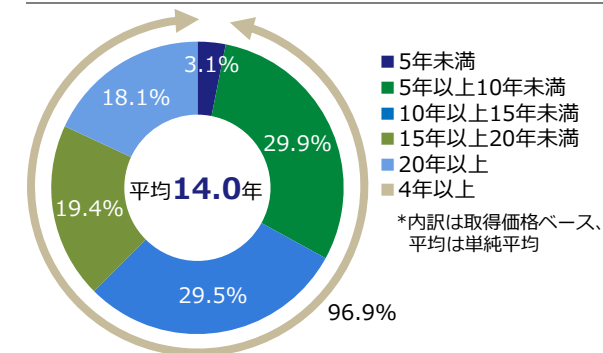
用途別投資比率



エリア別投資比率

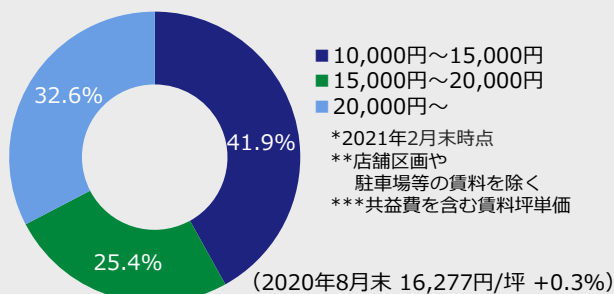


ザイマックスグループの物件関与期間

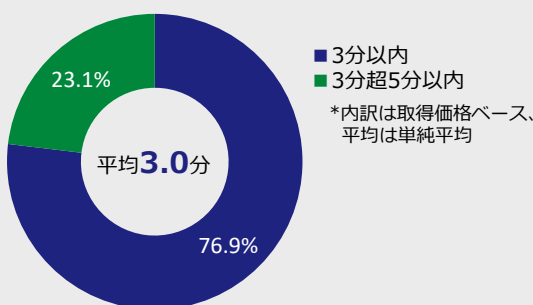


オフィス

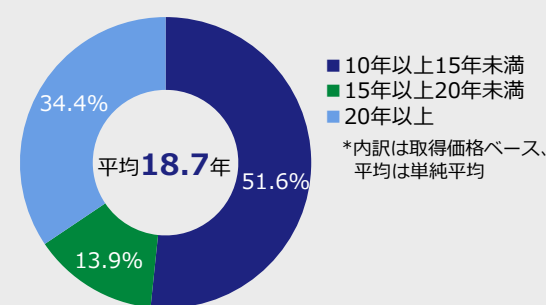
平均賃料単価 16,325円/坪



最寄駅からの徒歩分数

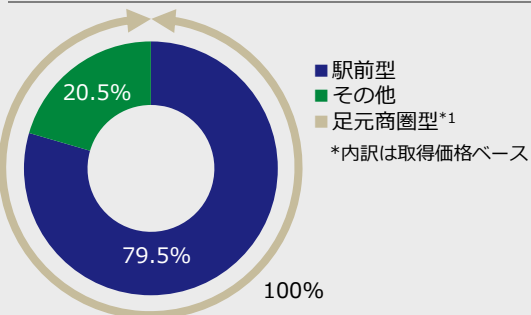


物件関与期間

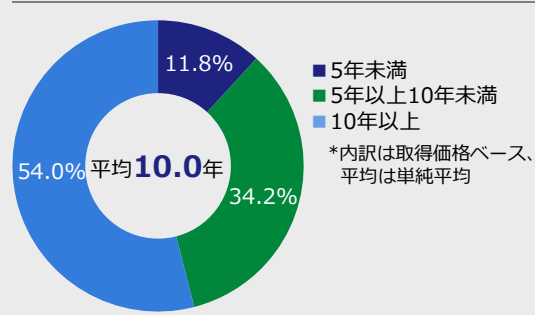


商業施設

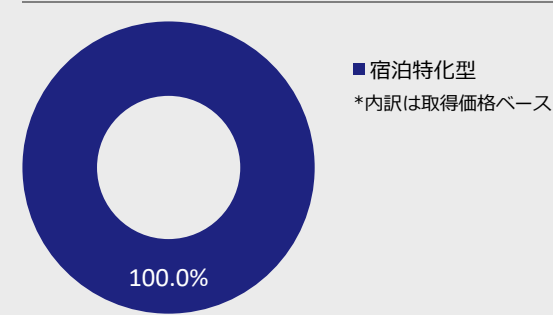
商業施設構成



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。

(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
不動産賃貸事業収入	81,863	140,583	184,595	41,002	47,212	48,680	127,874
賃貸事業収入	76,468	125,028	173,008	37,774	41,530	43,172	111,528
その他賃貸事業収入	5,394	15,555	11,587	3,228	5,682	5,507	16,346
不動産賃貸事業費用 (減価償却費を除く)	19,973	34,823	42,491	13,207	18,572	11,777	35,942
公租公課	6,913	13,403	14,441	4,677	6,367	3,684	8,383
外注委託費	5,363	10,218	11,597	4,506	5,586	4,269	15,597
水道光熱費	3,649	7,041	6,849	1,975	2,142	2,462	6,578
修繕費	1,095	2,525	7,403	1,147	3,572	666	3,465
損害保険料	61	218	210	46	81	59	272
その他賃貸事業費用	2,890	1,416	1,989	856	822	633	1,645
<b>NOI</b>	61,889	105,760	142,104	27,794	28,640	36,902	91,932
減価償却費	2,626	13,259	10,996	1,316	5,688	3,174	9,353
<b>不動産賃貸事業損益</b>	59,263	92,501	131,107	26,477	22,952	33,728	82,578

(単位：千円)

	ミューザ	川崎御幸	聖蹟桜ヶ丘	福泉	仙台	千早	ポートフォリオ 合計
不動産賃貸事業収入	171,272	非開示	非開示	非開示	非開示	109,755	1,293,375
賃貸事業収入	151,675	非開示	非開示	非開示	非開示	102,998	1,200,153
その他賃貸事業収入	19,596	非開示	非開示	非開示	非開示	6,756	93,222
不動産賃貸事業費用 (減価償却費を除く)	43,080	非開示	非開示	非開示	非開示	27,922	321,474
公租公課	10,586	非開示	非開示	非開示	非開示	8,638	133,386
外注委託費	14,946	非開示	非開示	非開示	非開示	8,015	84,331
水道光熱費	13,153	非開示	非開示	非開示	非開示	1,604	45,456
修繕費	3,675	非開示	非開示	非開示	非開示	4,822	31,927
損害保険料	188	非開示	非開示	非開示	非開示	291	3,517
その他賃貸事業費用	529	非開示	非開示	非開示	非開示	4,549	23,440
<b>NOI</b>	128,192	22,689	171,279	29,321	43,560	81,832	971,901
減価償却費	17,439	1,570	16,617	2,223	30,620	19,951	134,838
<b>不動産賃貸事業損益</b>	110,752	21,119	154,662	27,098	12,939	61,880	837,062

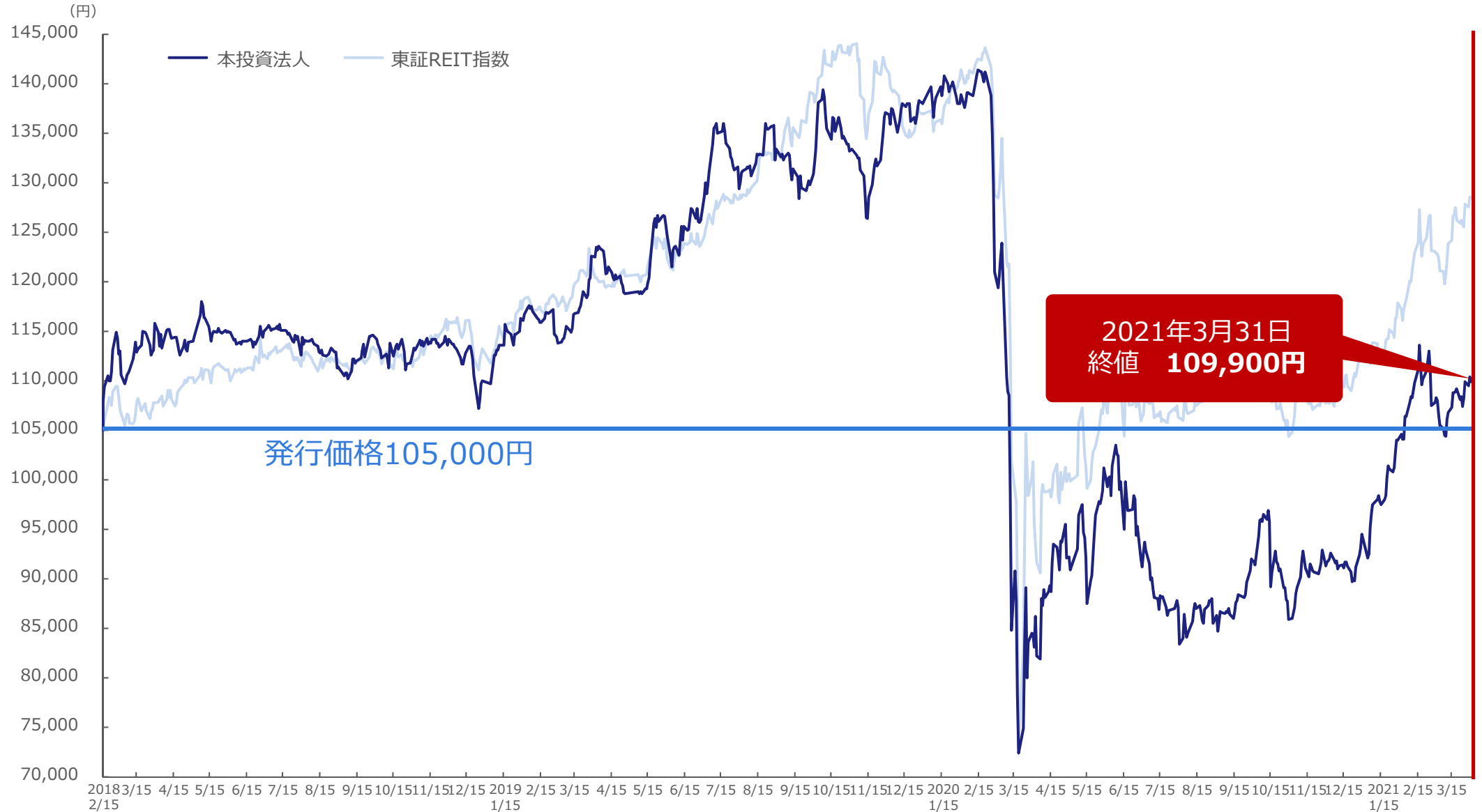
物件番号	物件名称	取得年月	取得価格 (百万円)	第6期末 帳簿価額 (百万円)	第5期末 (2020年8月末)		第6期末 (2021年2月末)		増減		鑑定会社	含み損益*3 (百万円)
					算定価額 (百万円)	直接還元 利回り (%)	算定価額 (百万円)	直接還元 利回り (%)	算定価額*1 (百万円)	直接還元*2 利回り (%)		
OF-01	ザイマックス西新橋ビル	2018年2月	2,500	2,515	3,120	3.7	3,120	3.7	-	-	株式会社 谷澤総合鑑定所	604
OF-02	ザイマックス岩本町ビル	2018年2月	4,250	4,368	5,730	3.5	5,740	3.5	10	-	一般財団法人 日本不動産研究所	1,371
OF-03	ザイマックス新宿御苑ビル	2018年2月	5,020	5,058	7,200	3.5	7,300	3.5	100	-	一般財団法人 日本不動産研究所	2,241
OF-04	ザイマックス神谷町ビル	2018年2月	880	890	1,200	3.8	1,220	3.8	20	-	株式会社 谷澤総合鑑定所	329
OF-05	ザイマックス東麻布ビル	2018年2月	1,550	1,605	2,140	3.8	2,140	3.8	-	-	大和不動産鑑定 株式会社	534
OF-06	ザイマックス東上野ビル	2018年2月	1,150	1,173	1,620	3.9	1,620	3.9	-	-	大和不動産鑑定 株式会社	446
OF-07	ザイマックス八王子ビル	2018年2月	2,600	2,599	3,590	4.8	3,570	4.8	△20	-	一般財団法人 日本不動産研究所	970
RT-01	ミューザ川崎	2018年2月	4,100	4,095	5,380	4.1	5,390	4.1	10	-	株式会社 谷澤総合鑑定所	1,294
RT-02	ライフ川崎御幸店	2018年2月	790	794	975	4.2	976	4.2	1	-	大和不動産鑑定 株式会社	181
RT-03	ヴィータ聖蹟桜ヶ丘	2018年2月	3,100	3,303	3,910	5.0	3,870	5.0	△40	-	株式会社 谷澤総合鑑定所	566
RT-04	ライフ福泉店	2020年9月	1,065	1,083	-	-	1,090	4.5	1,090	-	大和不動産鑑定 株式会社	6
HT-01	ホテルビスタ仙台	2018年2月	4,400	4,277	5,210	4.9	5,170	5.0	△40	0.1	株式会社 谷澤総合鑑定所	892
OT-01	ルネッサンス21千早	2018年2月	2,700	2,749	3,150	5.0	3,210	4.9	60	△0.1	株式会社 谷澤総合鑑定所	460
合計/平均			34,105	34,515	43,225	-	44,416	-	1,191	-	-	9,900

\*1 各保有資産の算定価額の、当期末時点の価額と前期末時点の価額との差を記載しています。

\*2 各保有資産の鑑定評価書において採用された直接還元利回りの、当期末時点の採用値と前期末時点の採用値の差を記載しています。

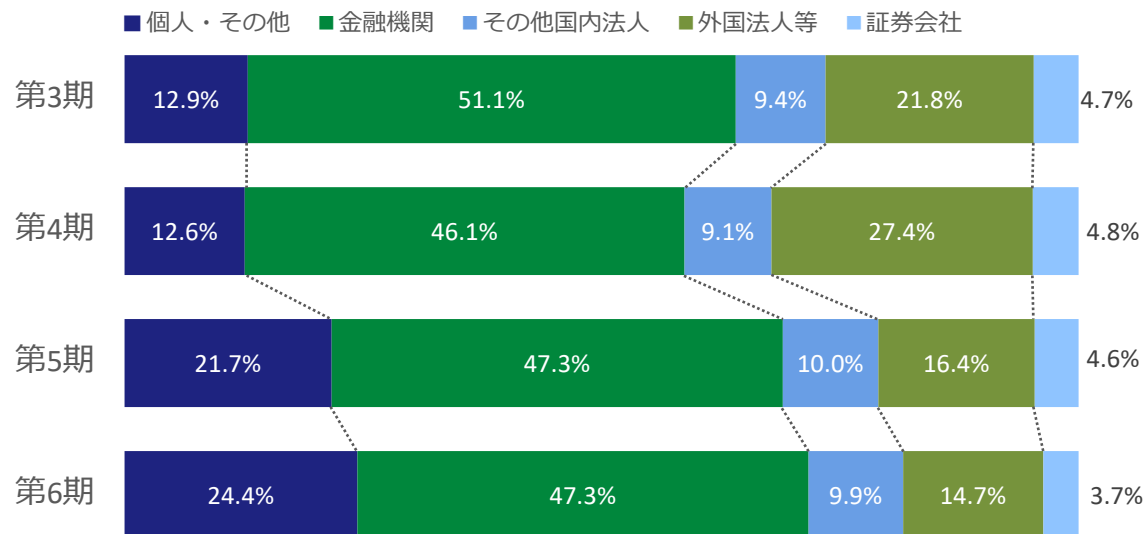
\*3 各保有資産の当期末算定価額と当期末帳簿価格との差を記載しています。

本投資法人の投資口価格の推移 | 2021年3月31日時点



\* 本投資法人の投資口価格は発行価格105,000円を起点として記載し、東証REIT指数は2018年2月15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3期	第4期	第5期	第6期
個人・その他	3,892人	4,089人	5,889人	6,318人
金融機関	40人	37人	38人	35人
その他国内法人	88人	90人	125人	121人
外国法人等	76人	79人	62人	77人
証券会社	21人	23人	24人	24人
合計	4,117人	4,318人	6,138人	6,575人

## 主要な投資主

2021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）	38,066	17.03
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	23,894	10.69
株式会社日本カストディ銀行（証券投資信託口）	12,776	5.71
株式会社ザイマックス	12,500	5.59
野村信託銀行株式会社（投信口）	8,822	3.94
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES FRANKFURT / JASDEC / SGSS DEUTSCHLAND KAPITALANLAGEGESELLSCHAFT MBH FOR REIT ASIEN 1	7,772	3.47
SCBHK AC LIECHTENSTEINISCHE LANDESBANK AG	5,875	2.62
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNY GCM CLIENT ACCOUNTS M LSCB RD	4,589	2.05
株式会社あおぞら銀行	3,508	1.57
日本国土開発株式会社	3,000	1.34
合計	120,802	54.07

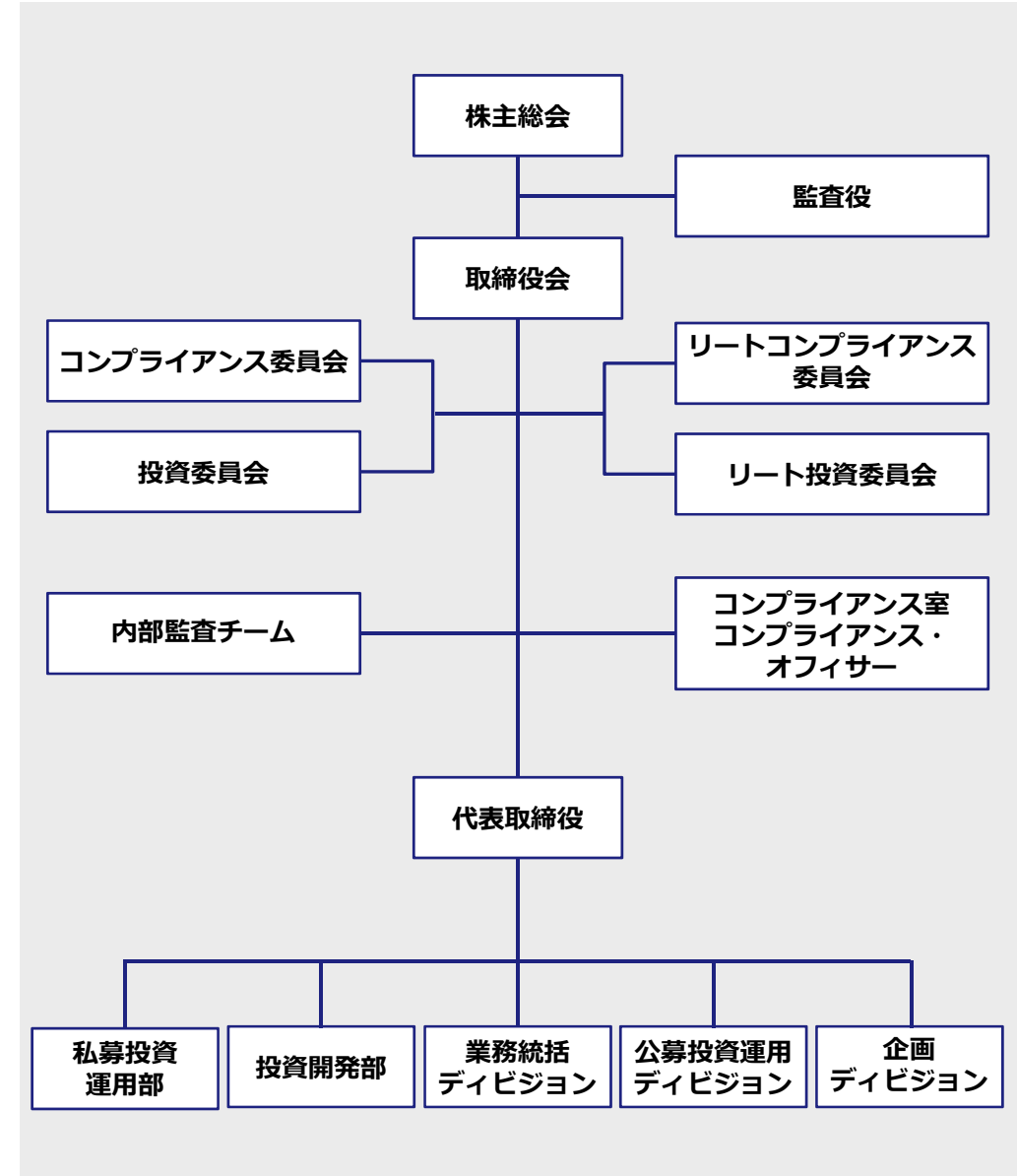
\*投資主の比率は小数第3位を切り捨てています。



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	34名（2021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	28億9,286万5,000円 （2020年3月末日現在）
売上高	1,008億3,100万円 （2020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 315名（2020年3月31日現在）
従業員数	6,501名（2020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

不動産コンサルティング

- ・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

資産管理

- ・アセットマネジメント
- 資産戦略 など

不動産マネジメント

- ・プロパティマネジメント
- ビルメンテナンス

店舗施設一元管理

- ・ファシリティマネジメント

オフィス	商業施設・店舗	物流施設	ホテル
ザイマックス ザイマックストラスト			
ザイマックス不動産投資顧問 / マックスリアルティ			
	パロマックス/ ワイ・エステート	SGアセット マックス	アビリティス ホスピタリティ
北海道	ザイマックス北海道		
東日本	ザイマックスアルファ		
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 **2,022**名、リーシング**66**名、CRE営業**67**名（2021年3月1日現在）
- 不動産オーナーリレーション：約**320**社
- 不動産売却・仲介実績：**345**棟、約**5,800**億円（2010年4月1日から2021年3月末現在までの累計）

## 不動産マネジメント受託実績（2021年1月末現在）

受託実績数

965棟

延床面積

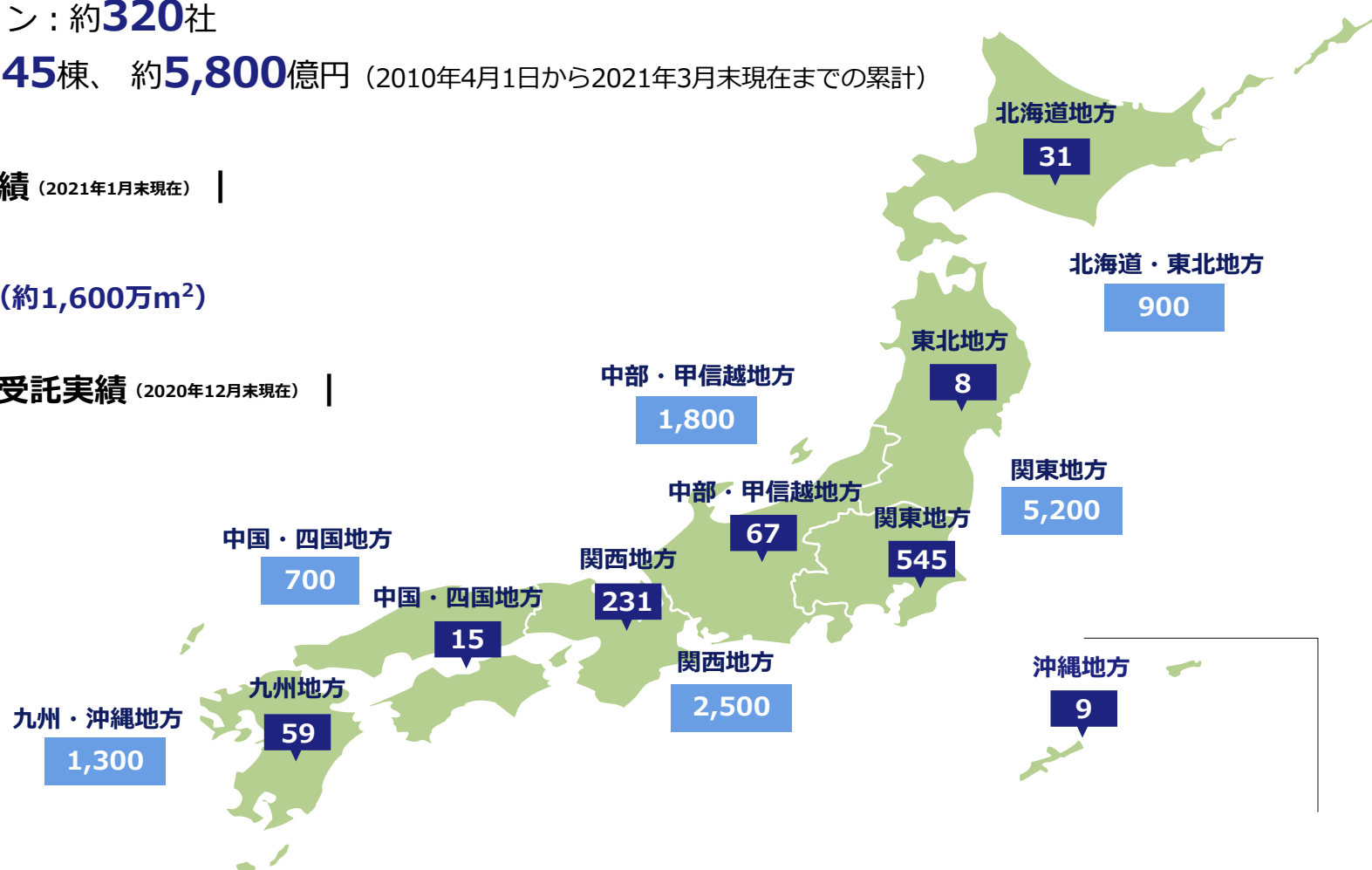
約**500**万坪（約1,600万m<sup>2</sup>）

## ファシリティマネジメント受託実績（2020年12月末現在）

受託実績数

約**12,400**店舗

顧客数

**132**社

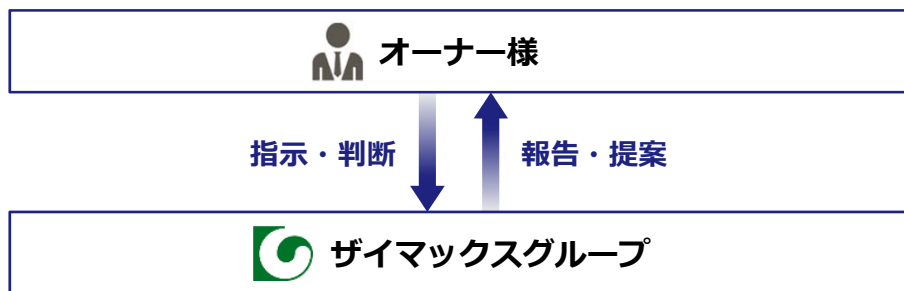
\* 2010年から2015年までの各「月刊プロパティマネジメント 11月号」において、2010年より6年連続でPM受託面積上位企業第1位とされています。

# 「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。

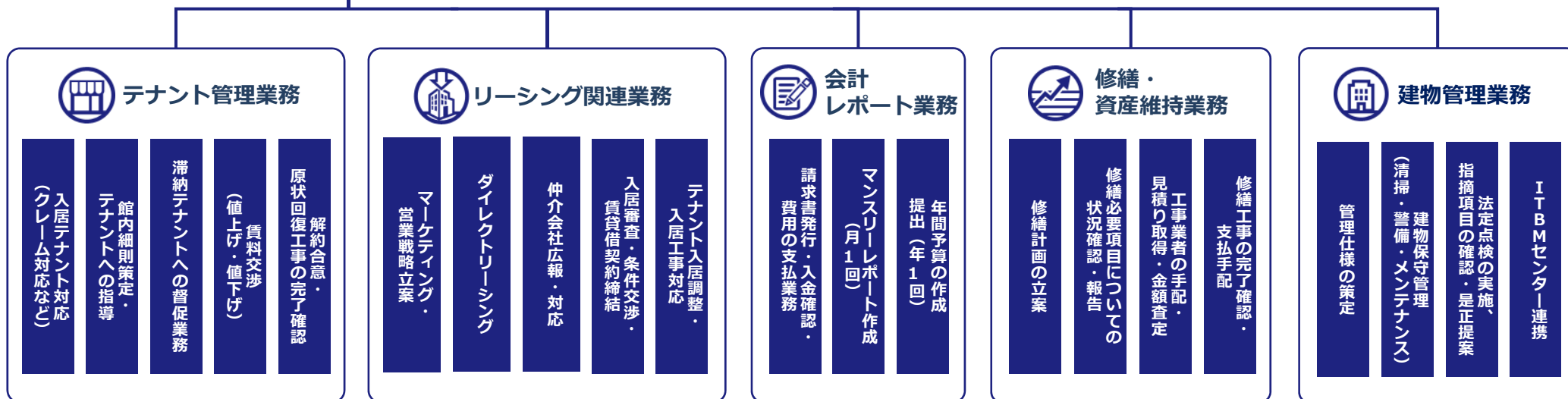
また、長年にわたる実績を通じて、不動産マネジメントに関する豊富なデータを有しています。

## 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	128,747件	39,779棟 (過去25.5年間)
募集賃料データ	32,789件	56,237棟 (過去10年間)
工事データ	154,621件 (2000年4月1日～2021年2月末日実績)	



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。

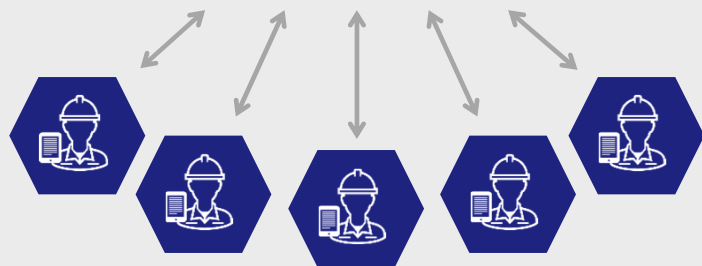
より**先進的**、より**高品質**、より**安全・安心**なビルメンテナンスの仕組みと価値の創造。

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。



現場設備員（巡回・常駐）

### 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。

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。

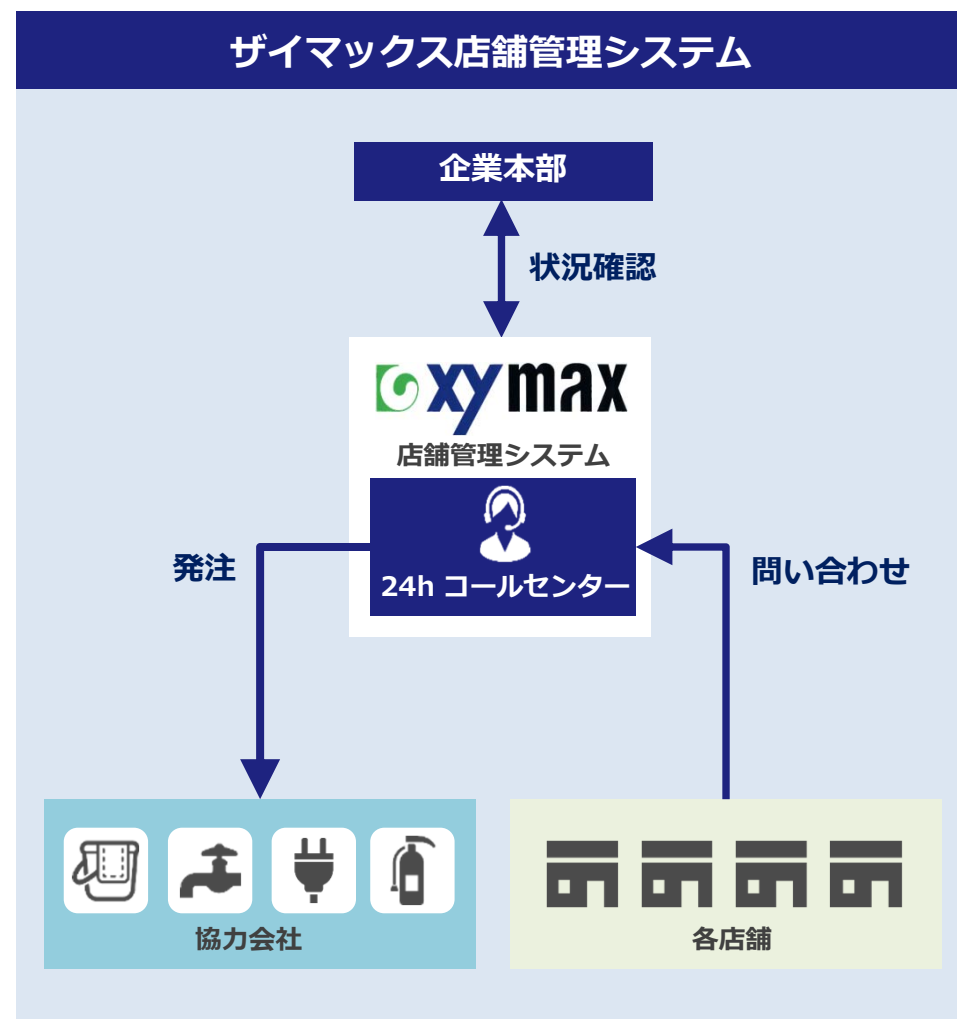
**クライアント様の課題**

- ・店舗管理におけるマンパワーの不足
- ・コストと仕様の最適化



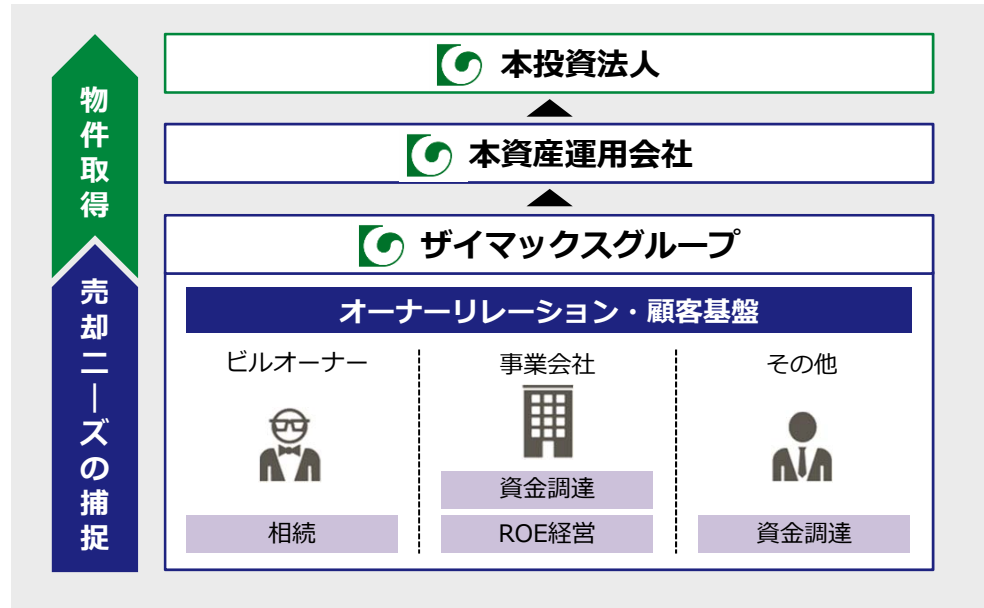

**一元管理によるクライアント様のメリット**

- ✓ **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



スポンサー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

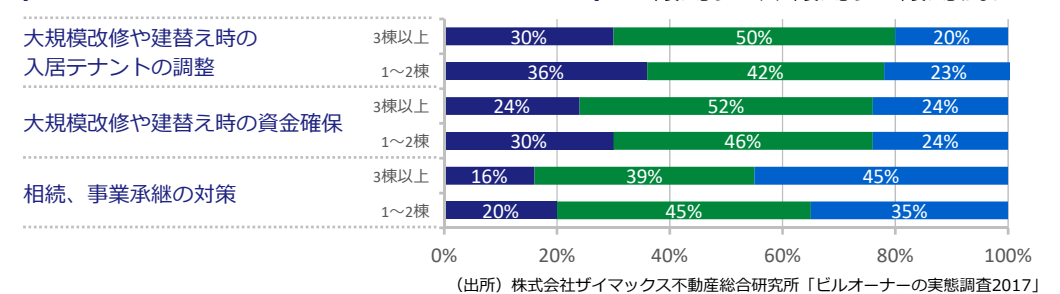


- ビルオーナーの70%超が、保有物件の大規模改修や建替え時のテナント調整や資金確保を不安視 →必要資金との兼ね合いから生じる売却ニーズを捕捉
- ビルオーナーの年齢が上昇するにつれて、相続、事業承継への不安が高まる傾向 →ビルオーナーの事業承継・相続発生時の売却ニーズを捕捉

外部成長の実現

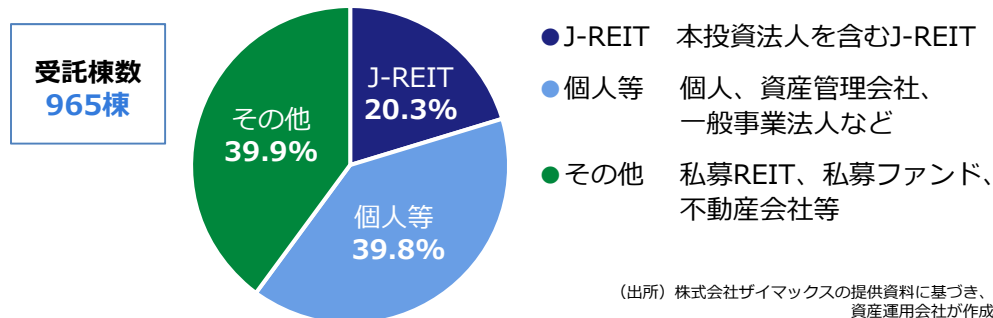
ザイマックス不動産総合研究所によるビルオーナー実態調査

今後のビル事業での不安（保有棟数別）

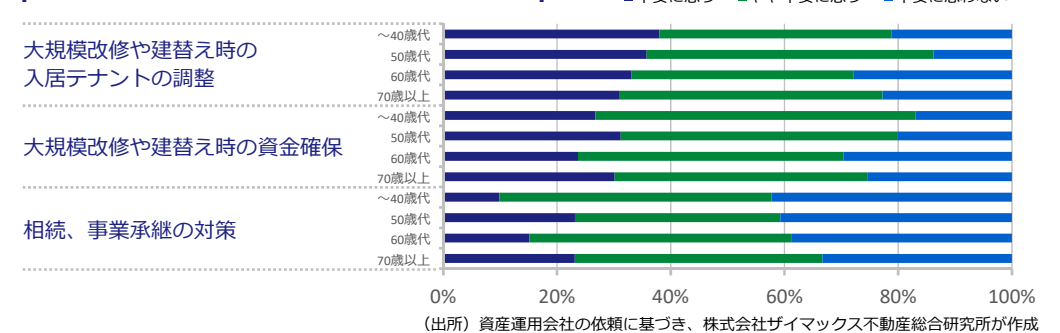


リレーションを有する不動産オーナーの多様性

不動産マネジメント業務受託オーナーの属性の割合（2021年1月末現在）



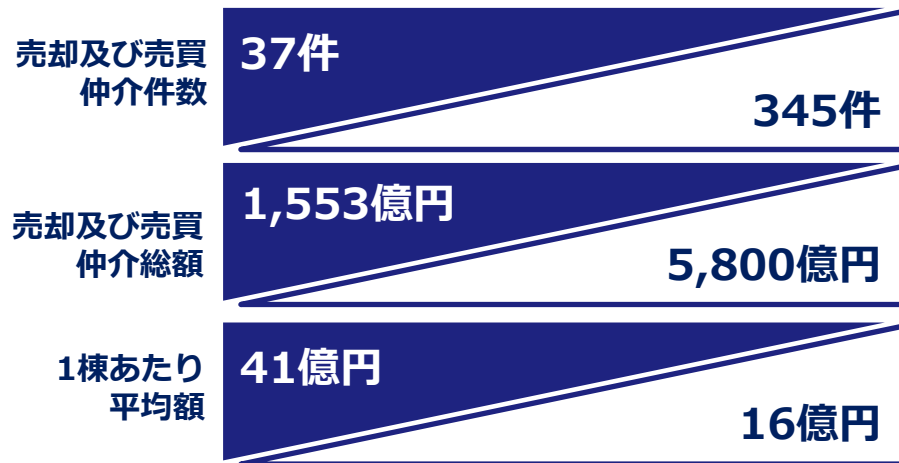
今後のビル事業での不安（年齢別）



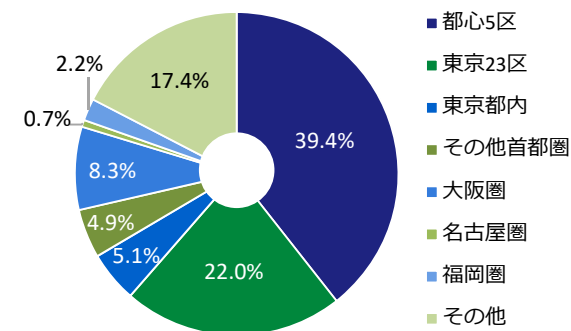
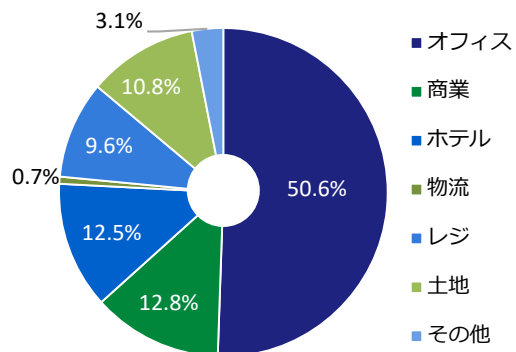


取り扱い件数・総額・エリアともに豊富な不動産売却・仲介実績を活用し、外部成長を図ります。

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

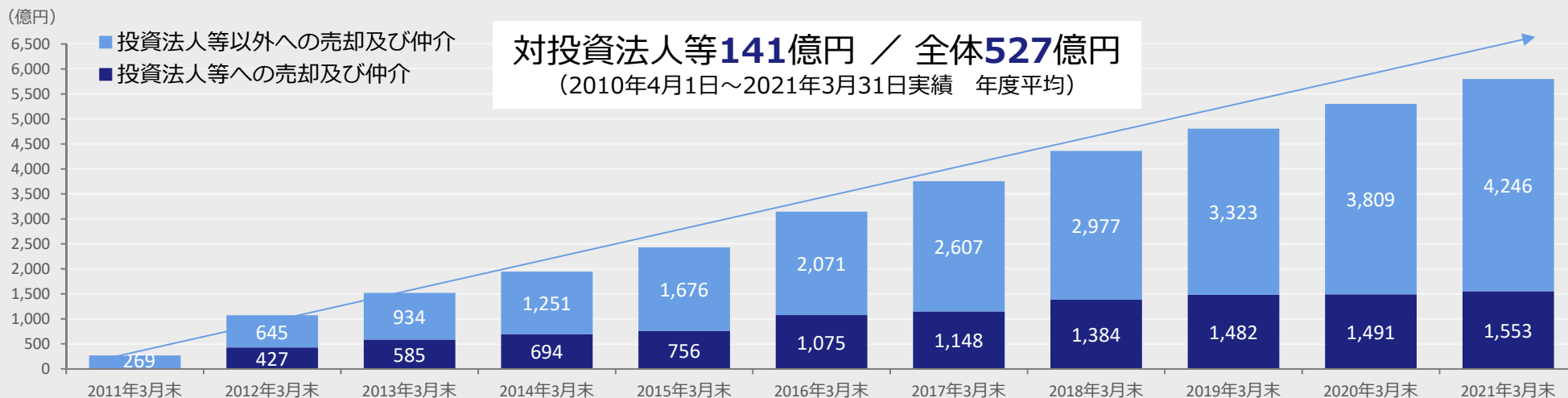


アセット別 (全体) (取引価格ベース)

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。

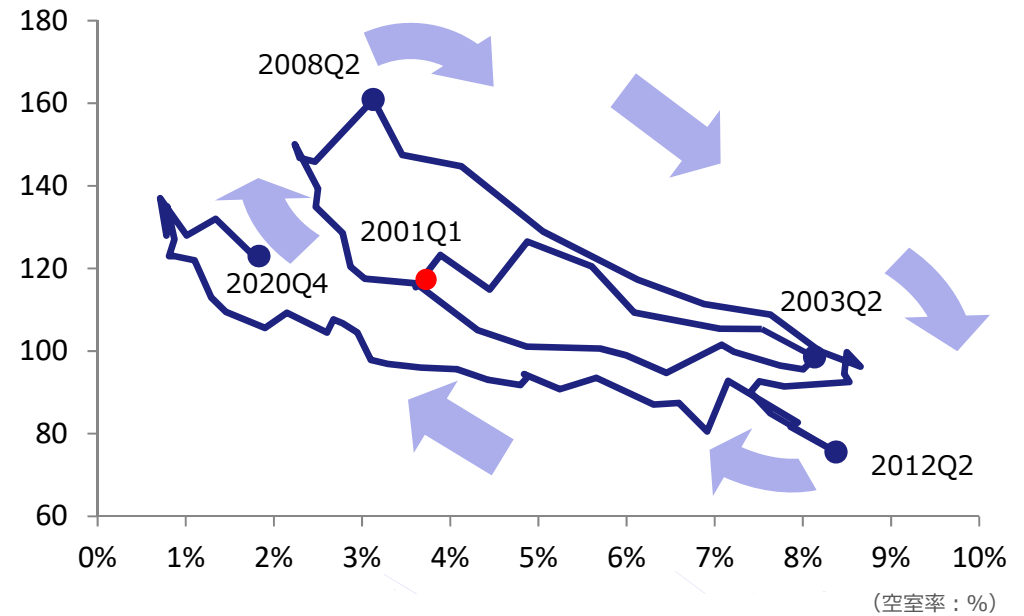


マスメディア・諸媒体への掲載・寄稿・講演（一例）

- 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
- そのほか 東京大学 日本大学  
早稲田大学 兵庫県立大学 他  
MIT不動産センターへ  
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 = 2010年Q1)



	2019 Q4	2020 Q1	2020 Q2	2020 Q3	2020 Q4
空室率	0.78%	0.71%	1.01%	1.34%	1.87%
新規成約賃料インデックス	128	137	128	132	121

(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)

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 |

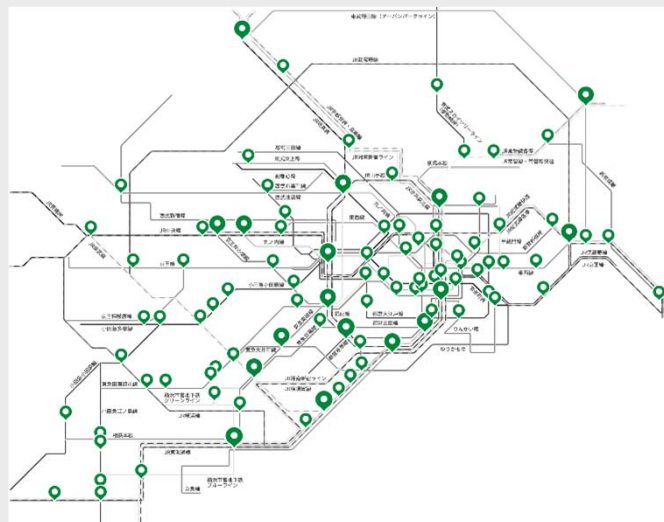


コロナ感染症拡大以降の個室ニーズ増加を受け、20の個室を有する100拠点目としてオープン

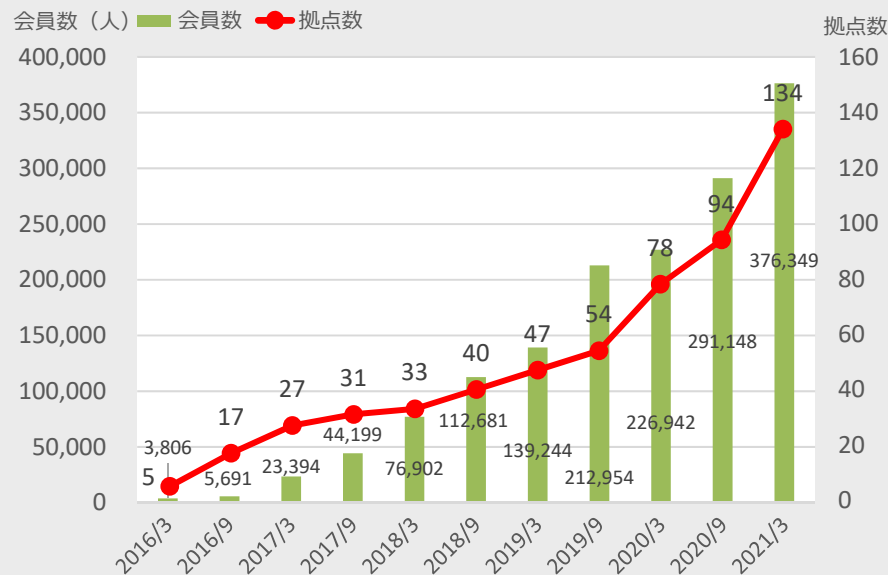


改札横の売店をコンバージョンした、駅徒歩0分のサテライトオフィスとしてオープン

■ 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

- 2016年3月 69室 からくさホテル大阪心斎橋 I\*
- 2017年1月 139室 からくさスプリングホテル関西エアゲート\*
- 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

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

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 開業時期未定
- 162室



からくさホテルグランデ新大阪タワー

北海道

- 2018年1月 177室 からくさホテル札幌\*



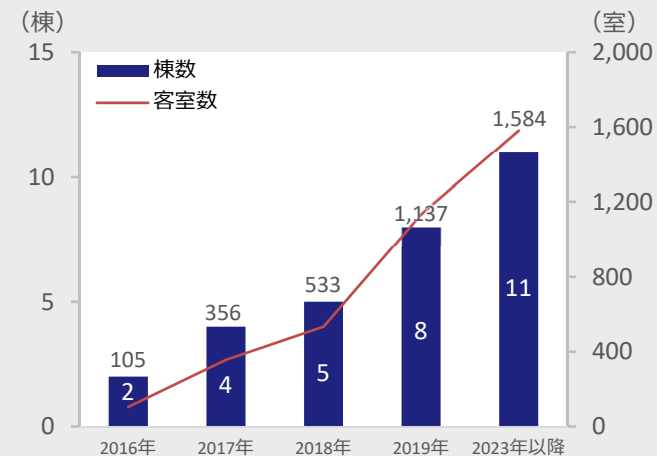
からくさホテル札幌

千葉県

- 開業時期未定 190室



■ 開発・運営棟数と客室数の推移



(出所) 株式会社ザイマックス (2021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**