



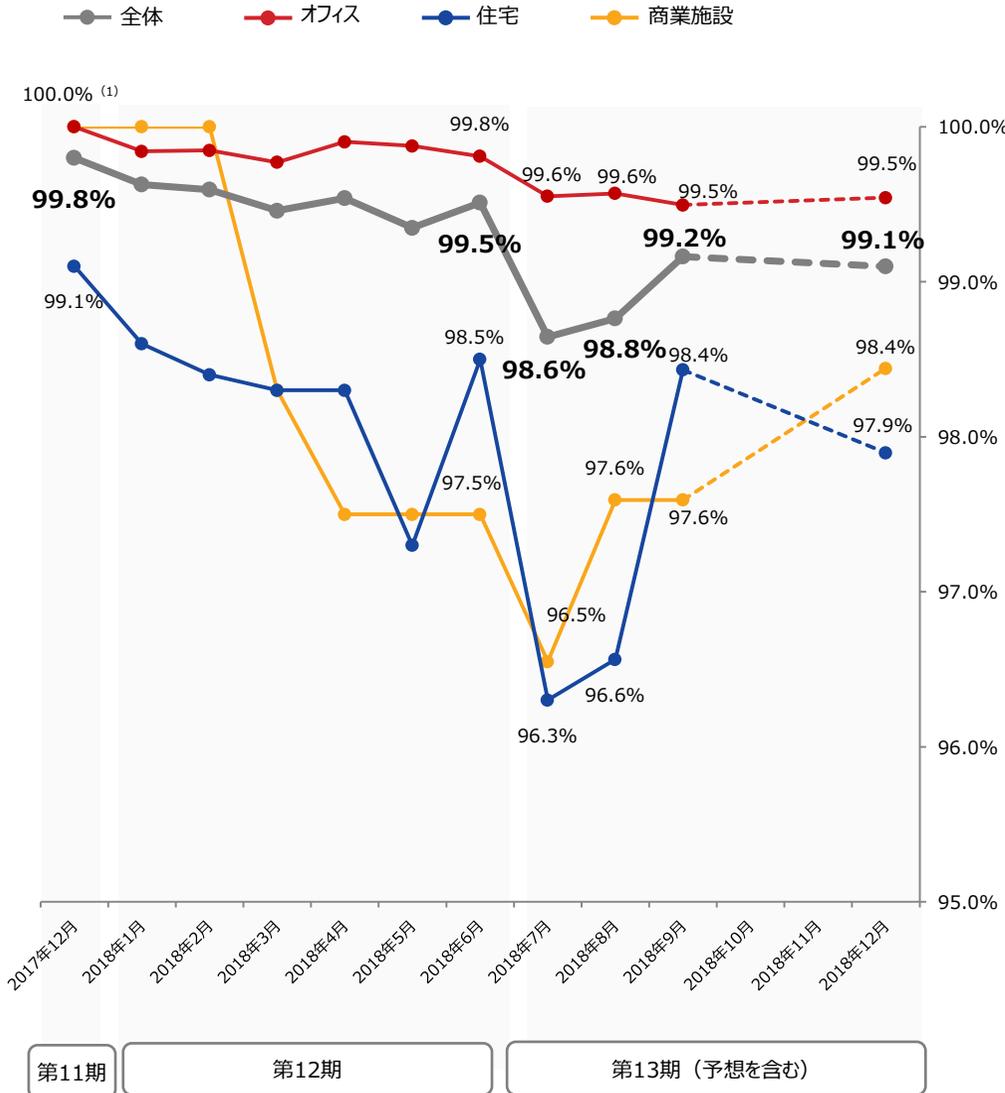
日本リート投資法人（証券コード：3296）

**運用実績報告**（2018年7月～9月）

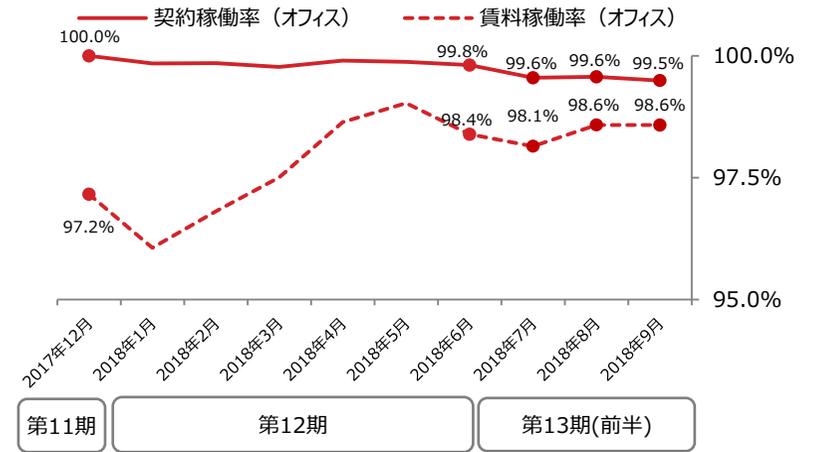
2018年10月31日

# 稼働率とフリーレント期間の推移

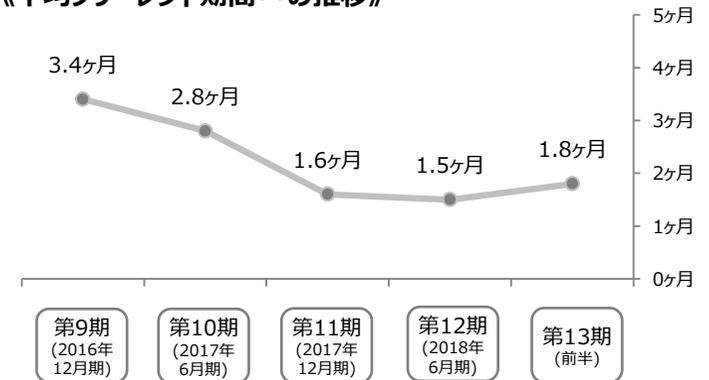
## 《稼働率の推移》



## 《賃料稼働率（オフィス）の推移》



## 《平均フリーレント期間<sup>(2)</sup>の推移》

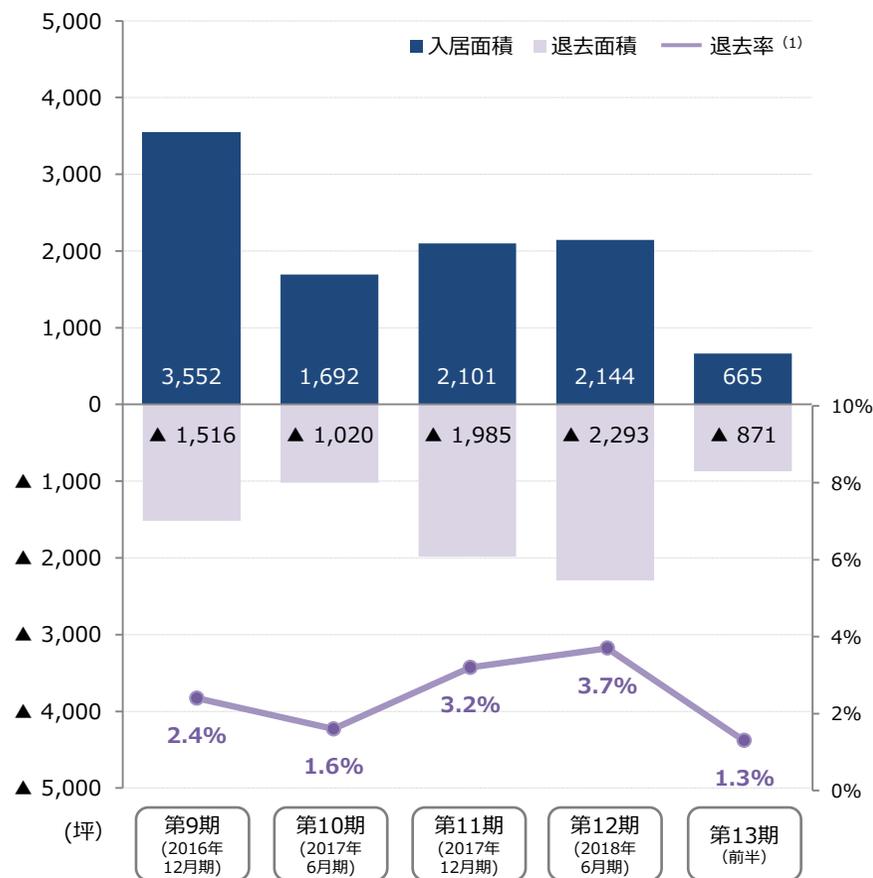


注  
 1. 2017年12月のオフィス稼働率は、99.96%ですが、少数第二位を四捨五入して表示しています。  
 2. 「平均フリーレント期間」は、当該期間に契約開始したオフィスの新規契約を対象として、区画ごとに以下の計算式で計算した値を平均したものです。  
 フリーレント期間 = (フリーレント等による賃料・共益費の減免額) ÷ (通常時の月額賃料・共益費の合計額)

# テナント入退去状況の推移

## 《テナント入退去の状況と退去率の推移》

※2018年9月末 総賃貸可能面積(オフィス物件):66,615坪



## 《解約予告の受領状況》

物件名称	稼働率	解約予告対象区画	想定稼働率 <sup>(2)</sup>
FOREOCAST西新宿	98.6%	1フロア (65坪)	解約予定 87.7% (2019年3月末)
日本橋プラザビル	100%	4フロア (464坪)	解約予定 100% (2018年12月末)
FORECAST四谷	100%	1フロア (52坪)	解約予定 100% (2018年12月末)
FORECAST新宿AVENUE	100%	1フロア (45坪)	解約予定 96.6% (2019年2月末)
FORECAST新宿SOUTH	100%	1区画 (12坪)	解約予定 100% (2018年12月末)
九段北325ビル	100%	1フロア (74坪)	解約予定 100% (2019年2月末)
FORECAST人形町	100%	1フロア (112坪)	解約予定 100% (2019年1月末)
FORECAST人形町 PLACE	100%	2フロア (145坪)	解約予定 74.3% (2019年4月末)
FORECAST新常盤橋	100%	1フロア (52坪)	解約予定 90.5% (2019年3月末)
FORECAST品川	100%	2フロア (195坪)	解約予定 100% (2018年12月末)
西五反田8丁目ビル	100%	2フロア (218坪)	解約予定 88.0% (2019年2月末)
東信東池袋ビル	100%	1フロア (76坪)	解約予定 100% (2019年2月末)
MK麹町ビル	90.8%	1フロア (49坪) 2フロア (98坪)	空室 解約予定 81.5% (2019年2月末)
神田オーシャンビル	100%	1区画 (14坪)	解約予定 97.0% (2019年3月末)
FORECAST茅場町	98.7%	1区画 (15坪)	空室 98.7% (2018年9月末)
FORECAST五反田WEST	100%	1フロア (173坪)	解約予定 100% (2018年12月末)
大宮センタービル	100%	1区画 (73坪)	解約予定 98.3% (2019年3月末)
三井住友銀行高麗橋ビル	91.3%	2区画 (135坪) 1区画 (71坪)	空室 解約予定 95.9% (2018年10月末)
五反田さくらビル	100%	1フロア (49坪)	解約予定 100% (2018年12月末)
エスプリ亀戸	80.3%	2フロア (120坪) 1フロア (60坪)	空室 解約予定 70.5% (2019年1月末)
ダイヤビル名駅	100%	1区画 (20坪)	解約予定 100% (2018年12月末)
小滝橋パシフィカビル	100%	4フロア (171坪)	解約予定 89.3% (2018年12月末)
光明池アクト	99.0%	1区画 (19坪) 1フロア (57坪)	空室 解約予定 95.9% (2018年11月末)
BECOME SAKAE	95.0%	1区画 (70坪)	空室 100% (2018年10月末)

対象区画について既に申込みがあり、或いは新規賃貸契約を締結し、将来の満室稼働が想定される物件

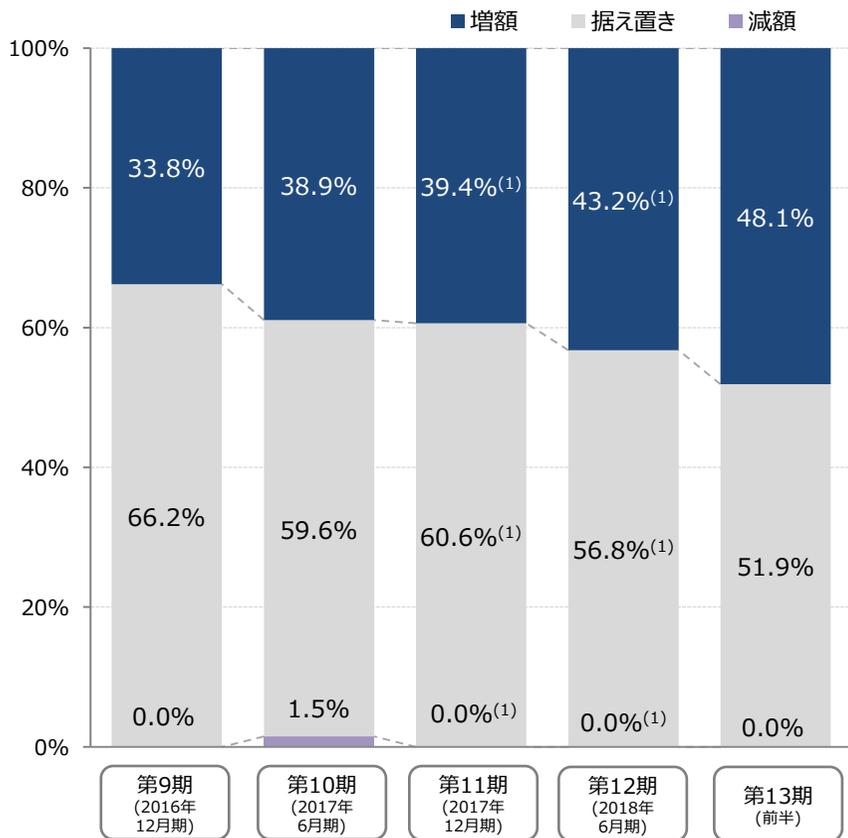
需給の逼迫と良好なテナントリレーションシップによる低い退去率  
高い物件競争力による機動的かつスピーディーなテナント

・エンジニアリング・マネジメントにより向上させた高い物件競争力により、機動的かつスピーディーなテナントを実現

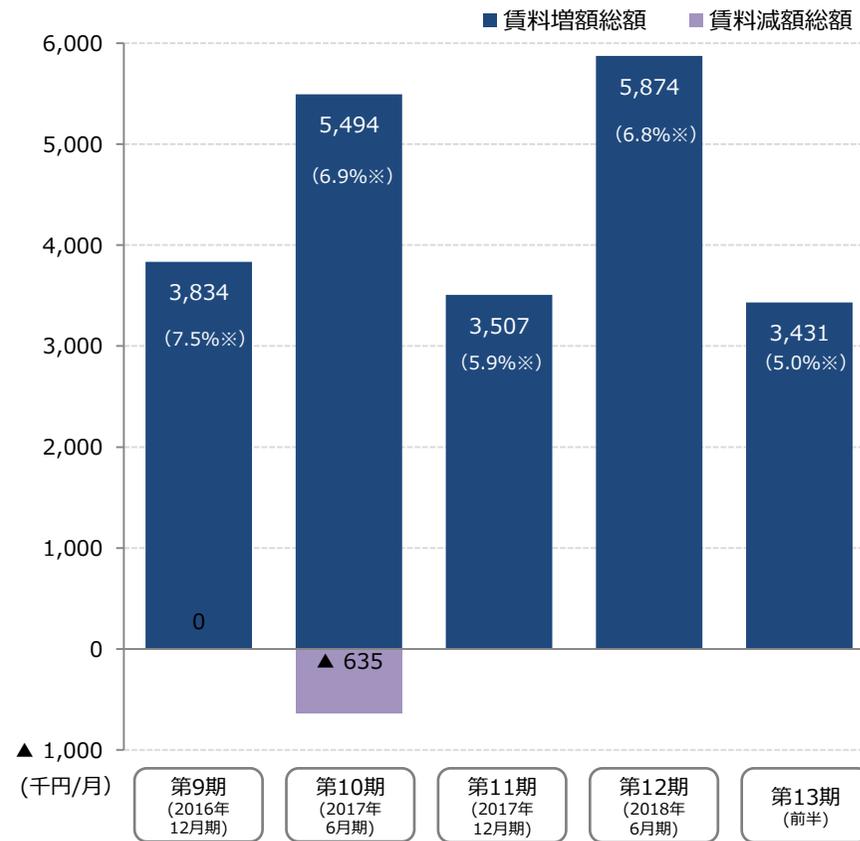
注  
1. 「退去率」は、当該期間の退去面積÷当該期間の最終日時時点の総賃貸可能面積として計算しています。  
2. 「想定稼働率」は、2018年9月末時点で入居申込みを受領しているテナントが全て入居し、解約予告を受領しているテナントが全て退去した場合の稼働率を記載しています。

# 賃料増額改定の実績

《賃料増額改定の実績（面積）》



《賃料改定による月額賃料増減額の状況》



※ 各期の賃料増額総額の、当該期に賃料増額改定をした全テナントの更新前の賃料総額に対する増加率を記載しています。

## テナント満足度向上策等の奏功により引き続き賃料増額改定は順調に推移

・第13期前半は、対象面積9,351坪（68テナント）中、48.1%にあたる4,498坪（19テナント）で賃料増額に成功

## 第13期前半では月額賃料増額343万円を達成

《賃料総増減額（賃料増額総額-賃料減額総額）の推移（月額）》

期	第9期	第10期	第11期	第12期	第13期前半
賃料総増減額 (千円)	3,834千円	4,858千円	3,507千円	5,874千円	3,431千円

注  
1. 第11期及び第12期に据え置きとして契約更改をした後に第13期前半に賃料増額の合意に至ったそれぞれ2テナント（747.22坪）、6テナント（1,060.48坪）は含んでおりません。

# 独自のリーシングサービス（セレクトオフィス・移得-ittoku-）

## 《セレクトオフィス》

### ●「セレクトオフィス」とは？

テナントが複数のオフィスレイアウト・デザイン・家具等を自由に選択でき、かつそれらの内装費用を賃貸人が負担するリーシングサービス

### ●テナントニーズ

「無駄なスペースのない、使いやすいオフィスにして職場環境の改善を図りたい」  
「初期費用はなるべく抑えて、事業や採用に投資したい」

### ●サービスの特徴

#### ・自由なレイアウト

レイアウト、壁材、床材をテナント自身が選択することで、よりテナントの理想に近いオフィスを実現



#### ・VR※内覧

VR内覧によって、理想のオフィス像（レイアウト・デザイン）を、より具体的にイメージ可能  
※VR= Virtual Reality（仮想現実）



#### ・省コスト

壁、床の造作を本投資法人が行うことで、テナントの移転にかかるインシャルコストや業務負担を軽減

### ●本投資法人のメリット

#### ・物件収益力の向上

テナントの入居時コスト削減により、マーケット賃料よりも高い賃料で成約、長期契約締結により収益力の更なる向上及び安定化を図る

#### ・リーシング活動の促進

VR内覧によりリーシング活動を促進し、稼働率の安定化を図る

#### ・テナント満足度向上

敢えて作りこまず、テナントが自由に選べるようにすることで、テナント満足度を効果的に向上させる

### ●リーシングの実績

#### 《グリーンオーク高輪台》

「セレクトオフィス」を活用したリーシングにより、1坪あたり月額5,000円高い賃料(※)で成約

《実際のオフィス》



※本投資法人の考える一般的な相場賃料との比較

## 《移得-ittoku-》

### ●「移得-ittoku-」とは？

テナントのオフィス移転費用について、大幅削減を可能としたリーシングサービス

### ●テナントニーズ

「オフィス移転時の連帯保証人の調整を避けたい」  
「敷金等の初期費用を抑えたい」

### ●サービスの特徴

#### ・敷金1ヶ月分

日本商業不動産保証株式会社の保証契約を締結することで、通常、賃料の10～12ヵ月分必要な敷金を、1ヵ月分に減額

#### ・連帯保証人不要

連帯保証人の調整が必要なく、今後の民法改正による連帯保証人なしの動きにも対応

#### ・保証委託料不要

保証契約にかかる保証委託料は本投資法人が負担

#### ・原状回復費不要

原状回復費用を賃貸人が負担、テナントは入居時・退去時共に移転コストを大きく削減可能

### ●本投資法人のメリット

#### ・物件収益力の向上

テナントの移転コスト削減により、マーケット賃料よりも高い賃料での成約を目指す

#### ・リーシング対象の拡大

テナントの移転のハードルを下げることで、幅広い需要層をリーシング対象とすることが可能  
日本商業不動産保証株式会社の既存顧客への直接アプローチにより新たなリーシング網の開拓が可能

### ●リーシングの実績

#### 《FORECAST四谷》

「移得-ittoku-」を活用したリーシングにより、1坪あたり月額6,000円高い賃料(※)で成約

※本投資法人の考える一般的な相場賃料との比較



# エンジニアリング・マネジメント（戦略的バリューアップ投資）の実績と計画

## 《エンジニアリング・マネジメントの実績（2018年7月～9月）》

《レジデンス日本橋箱崎》

### 全館リニューアルによるリースアップ

- ・全館リニューアル工事の実施が奏功し、早期かつ好条件でサブリース契約を締結
- ・2018年9月末時点で、稼働率100%を実現（2018年7月末時点:0%）



《ビジョンビル》

### トイレリニューアル工事に伴うテナント満足度向上

- ・デザイン等を含めテナントと協議を重ね、テナントのニーズを直接反映することで、効果的にテナントの満足度を向上させることに成功



《NORE伏見》

### 屋上アンテナ設置による収入増

- ・テナントが専用利用するアンテナをビル屋上に設置
- ・設置料収入により、年間約14.4万円の収入増を実現

《FORECAST新宿SOUTH》

### 全館空調更新及び照明LED化によりCO2を削減

- ・約1年間の工事期間で全館の空調更新及び照明LED化工事を実施
- ・ビルの大幅な省エネ化を実現、コストダウンとテナント満足度向上を図る

## 《エンジニアリング・マネジメントの計画》（2018年10月～）

《FORECAST新宿SOUTH、FORECAST人形町、FORECAST早稲田FIRST》

### 余剰スペースを活用した賃貸区画の新設による収入増

- ・余剰スペース等を活用し賃貸区画（貸室、倉庫）を新設
- ・賃料収入により、年間約235万円の収入増を見込む

《対象14物件》

### 屋上アンテナ設置による収入増

- ・物件の屋上に携帯電話基地局を設置
- ・設置料収入により、年間約294万円の収入増を見込む

《グリーンオーク九段》

### テナント満足度向上策に伴う賃料増額による収入増

- ・テナントの要望に応える工事（エレベーター仕様変更）を条件に賃料の増額を合意
- ・賃料収入により、年間約1,174万円の収入増を見込む

《ビジョンビル》

### 仕様見直しによる建物管理コストの削減

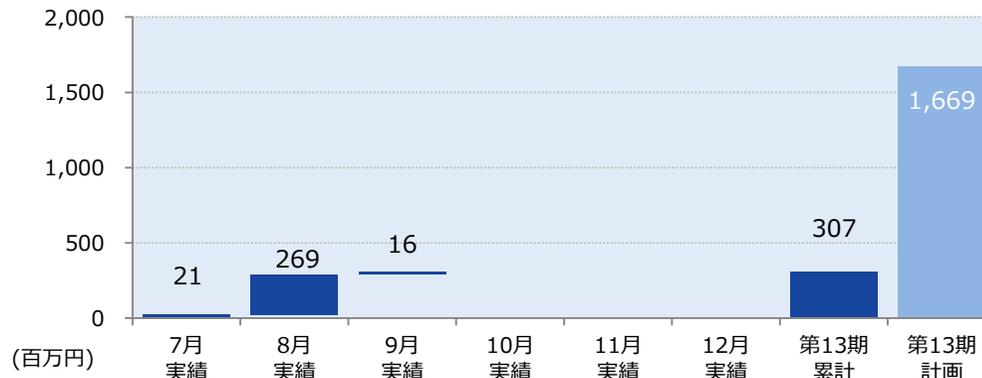
- ・全館照明LED化や外壁改修工事実施に伴う建物管理仕様の見直し
- ・建物管理費の削減により、年間約59万円の費用減を見込む

《ラ・ペリテ AKASAKA》

### 環境に配慮した電力プランの導入

- ・使用する電力の全てをCO2を排出しない水力発電の電力で賄うプランに変更

## 《エンジニアリング・マネジメントの実施状況》



本資料には、将来的な業績、計画、経営目標・戦略などが記載されている場合があります。これらの将来に関する記述は、将来の出来事や事業環境の傾向に関する現時点での仮定・前提によるものですが、これらの仮定・前提は正しいとは限りません。実際の結果は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本資料は、本投資法人の説明等に関する資料であって、投資法人の投資口の取得その他金融商品取引契約の締結の勧誘を目的として作成されたものではありません。

本資料は、その内容の正確性及び確実性並びに十分性を保証するものではありません。

本資料は、予告なく訂正、修正又は変更する可能性があります。

お問合せ先

 双日リートアドバイザーズ株式会社

TEL:03-5501-0080

<http://www.sojitz-sra.com/>