

イオンスタイル検見川浜



# イオンリート投資法人

第10期（2018年1月期）決算説明会資料

2018年3月22日

証券コード： 3292

<http://www.aeon-jreit.co.jp/>

**AEON**  
イオンリート

(資産運用会社)

イオン・リートマネジメント株式会社

<b>I. イオンリートの着実な実績</b>	-----	P. 3			
1. 1口当たり分配金・1口当たりNAV	-----	P. 4			
2. 資産規模	-----	P. 5			
3. 含み益	-----	P. 6			
4. 潤沢なキャッシュフロー ～減価償却費～	-----	P. 7			
5. 戦略的キャッシュ・マネジメント	-----	P. 8			
<b>II. イオンリートの安定性</b>	-----	P. 9			
1. イオンリートへ寄せられるご質問の一部について	-----	P. 10			
2. 大規模商業施設「イオンモール」は 環境に合わせ競争力を維持	-----	P. 11			
3. 大規模商業施設「イオンモール」のイメージ	-----	P. 12			
4. リアル店舗にしか提供できない価値＜具体例＞	-----	P. 13			
5. 成功する大規模商業施設の特徴	-----	P. 14			
6. 米国の大規模商業施設とイオンモールの比較	-----	P. 15			
7. イオンリートへ寄せられるご質問の一部について	-----	P. 16			
8. キャッシュフローの安定性を確保する リースストラクチャー	-----	P. 17			
9. ポートフォリオ組入店舗の業績動向	-----	P. 18-P.20			
<b>III. 第10期（2018年1月期）決算概要及びハイライト</b>	-----	P. 21			
1. 第10期（2018年1月期）決算の概要	-----	P. 22			
2. 第10期の取組実績まとめ	-----	P. 23			
3. ポートフォリオ概要	-----	P. 24			
4. 【外部成長】第10期取得資産	-----	P. 25			
			5. 【外部成長】イオングループの商業施設を支える 「物流施設」の取得	-----	P. 26
			6. 【内部成長】活性化投資による内部成長の実現	-----	P. 27-P28
			7. 【財務戦略】盤石な財務基盤の構築	-----	P. 29
			8. 【財務戦略】返済期限の分散と借入コストの低減	-----	P. 30
			9. 【サステナビリティ】主な取組み	-----	P. 31
			10. 【本投資法人の訴求】IR活動の取組み	-----	P. 32
			11. 第11期（2018年7月期）の業績予想	-----	P. 33
			12. 第12期（2019年1月期）の業績予想	-----	P. 34
			<b>IV. イオンリートの今後</b>	-----	P. 35
			1. イオングループの商業施設とともに成長する戦略の実践	-----	P. 36
			2. 設備投資計画	-----	P. 37
			3. 活性化投資による内部成長の実現	-----	P. 38
			4. 成長へのロードマップ	-----	P. 39
			<b>Appendix</b>		

イオンレイクタウンkaze



ダイエー茨木プロセスセンター



## I. イオンリートの着実な実績

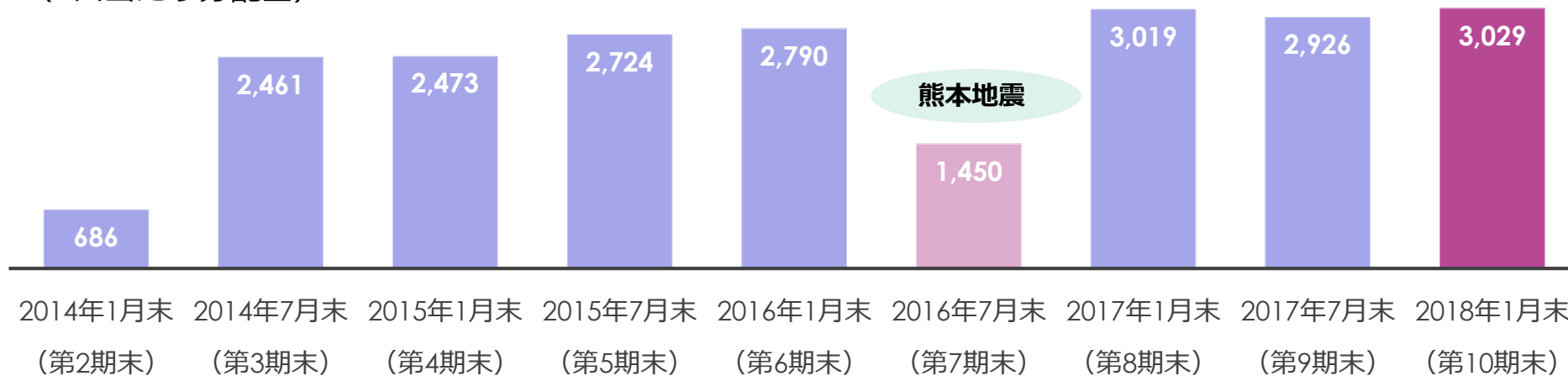




## 上場時以降、投資主価値の向上を実現

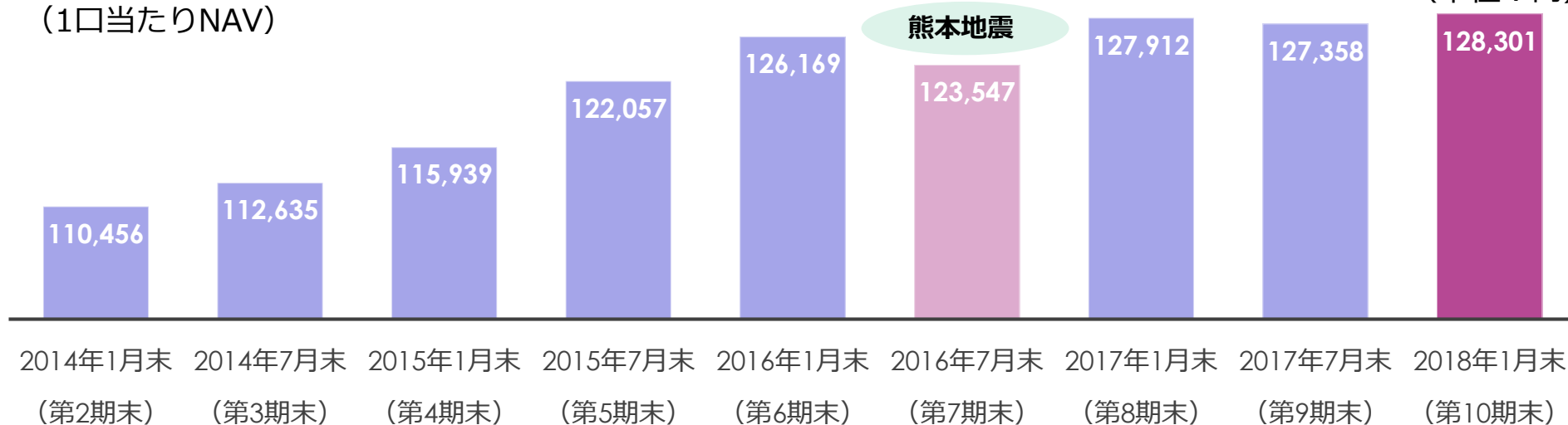
(1口当たり分配金)

(単位：円)



(1口当たりNAV)

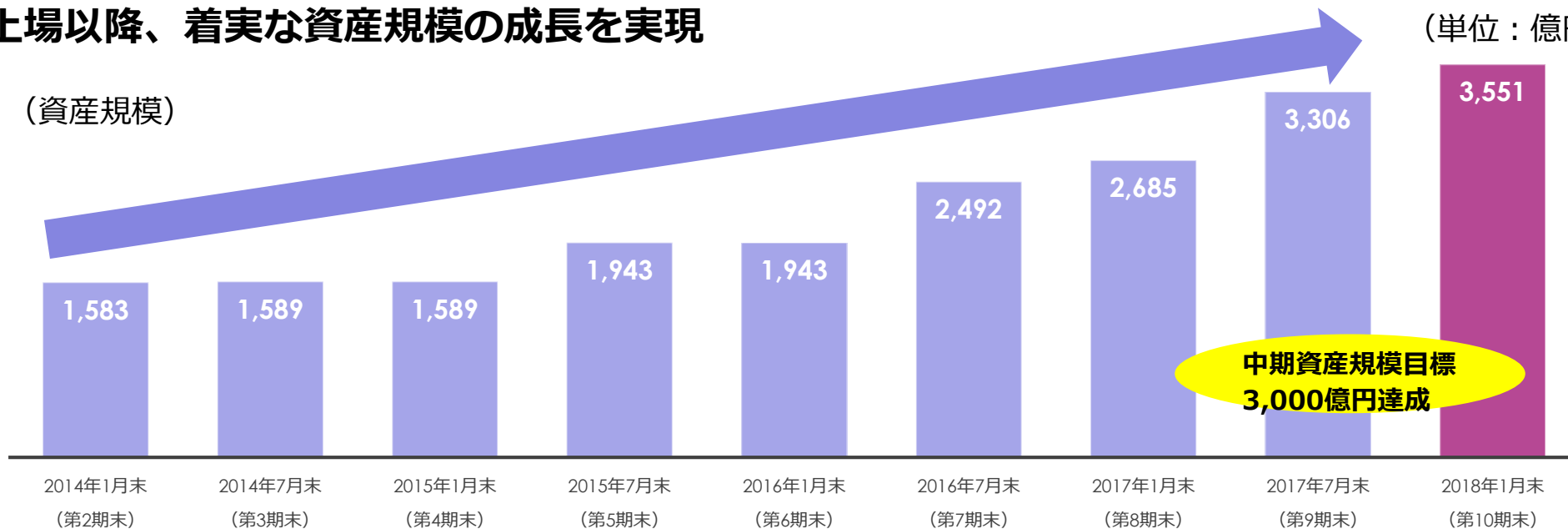
(単位：円)



## 上場以降、着実な資産規模の成長を実現

(資産規模)

(単位：億円)



### 第1回公募増資

主な取得物件

駅至近の商業施設



イオンモールKYOTO

### 第2回公募増資

主な取得物件

10Km商圏人口  
50万人以上



イオンモール  
大和郡山



ダイエー川崎  
プロセスセンター

イオンリート初の  
物流施設取得

### 第3回公募増資

主な取得物件

10Km商圏人口  
50万人以上



イオンモール  
伊丹昆陽



イオンモール  
鹿児島

鹿児島市内最大級の商業施設

### 第4回公募増資

主な取得物件

駅至近の商業施設



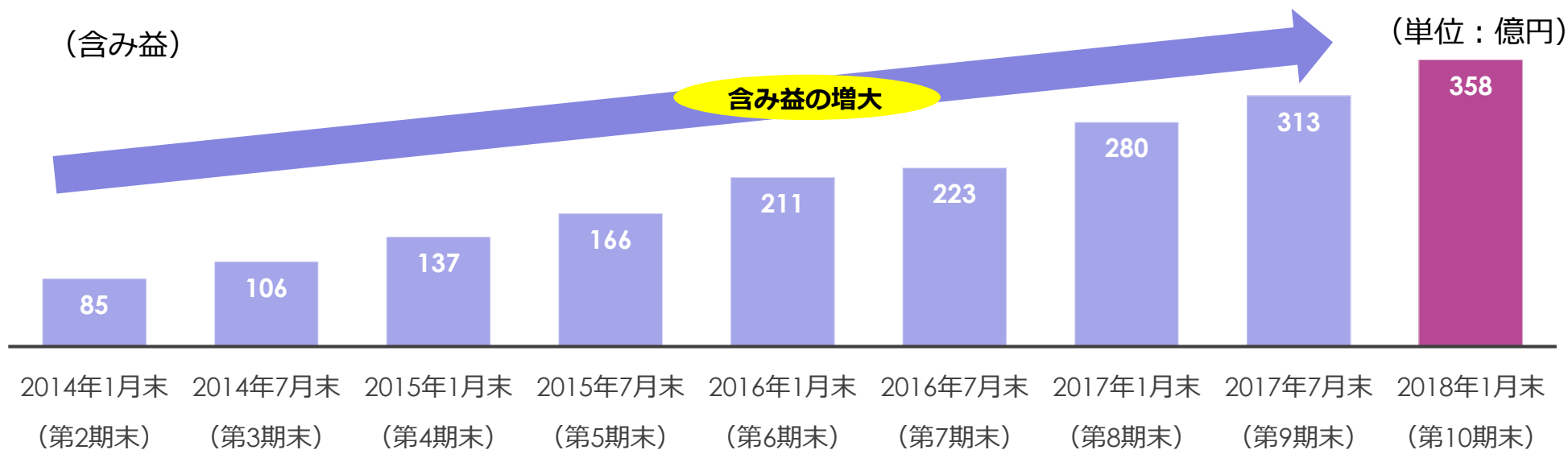
イオンスタイル  
検見川浜



ダイエー茨木  
プロセスセンター

イオンリート3件目  
の物流施設

## 上場以降、含み益も順調に拡大



イオンレイクタウンmori



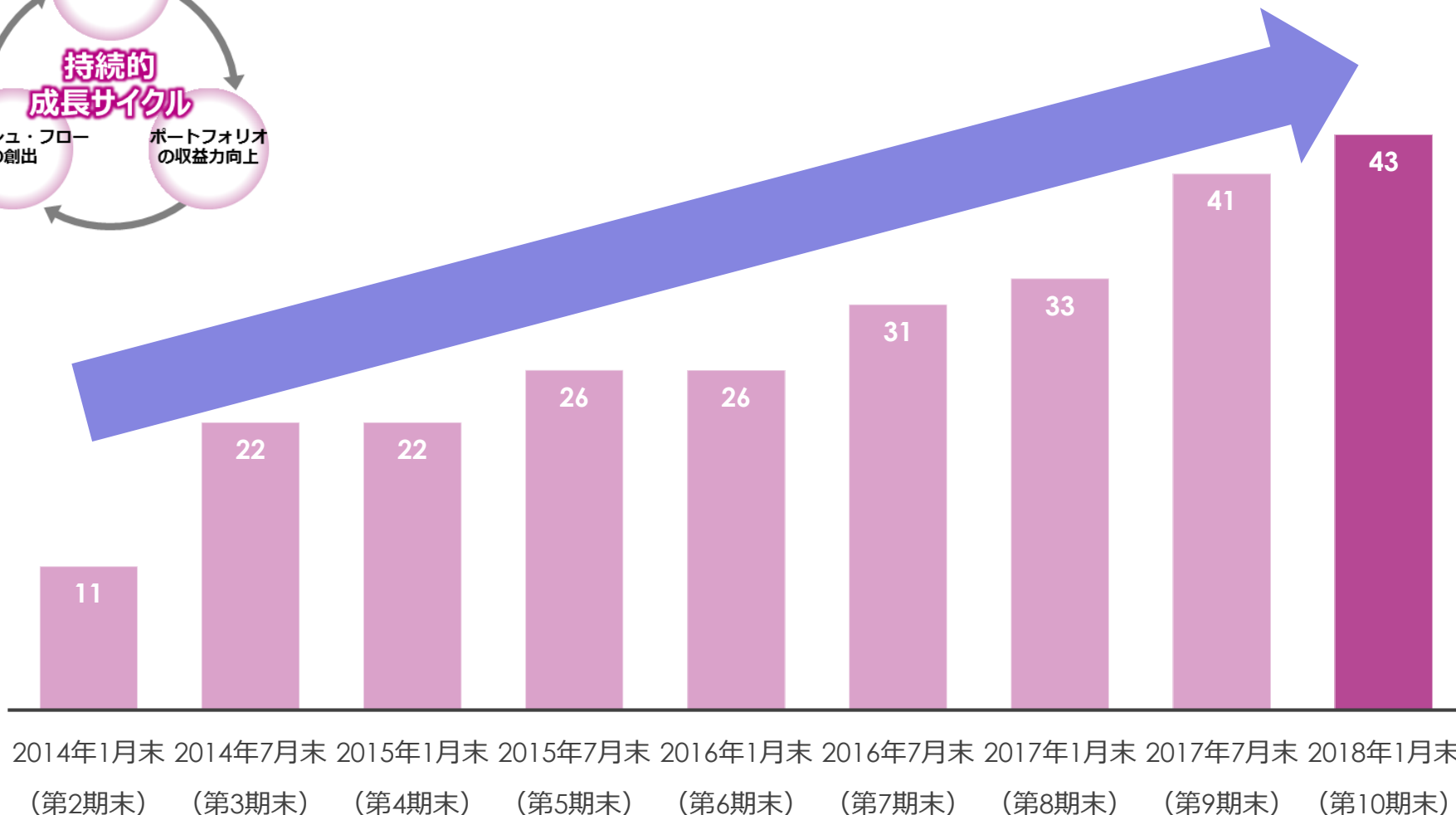
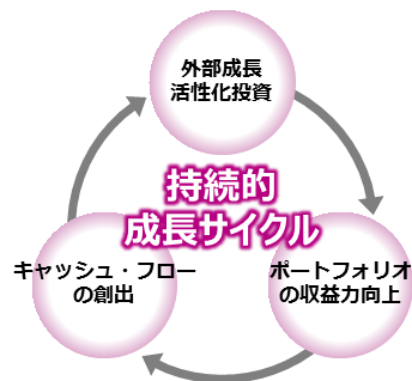
イオンモール水戸内原



イオンモール直方

イオンリート投資法人は潤沢なキャッシュフローを活用し、成長することが可能

(単位:億円)



## 減価償却費相当額として創出されるキャッシュの活用実績

2015年7月期

33.0億円

2016年1月期

0.5億円

2016年7月期

56.7億円

2017年1月期

60.0億円

2017年7月期

30.3億円

2018年1月期

86.3億円

新規物件取得資金への充当<sup>(注)</sup>

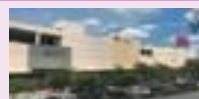
投資効率の向上



イオンモールKYOTO他  
物件取得に際し一部充当



イオンモール大和郡山他  
物件取得に際し一部充当



イオンモールセレンバン2  
取得に際し一部充当



イオンモール下妻他  
物件取得に際し一部充当

活性化投資による物件の収益力 ・ 競争力向上



イオンモール 日吉津



イオンモール 直方



イオンモール 倉敷



イオンレイクタウン kaze



イオンモール 直方



イオンモール 盛岡



イオンモール 日吉津



イオンモール 四日市北



イオンモール 鈴鹿



イオンモール熊本復旧工事



イオンモール熊本復旧工事

投資主・オペレーター双方の利益に  
寄与する継続的なバリューアップ

その他突発的な  
事象への対応

(注) 「新規物件取得資金への充当」記載の金額は、手元資金からの新規物件取得金額への充当額を示しており、各営業期間に取得した物件の取得価額（消費税及び取得に係る諸費用を含みません。）から、特定資産の取得を資金使途として当該営業期間に実施した公募増資による手取金及び借入金の総額を控除することにより算出しています。



イオンモールKYOTO



## Ⅱ. イオンリーの安定性



## イオンリートの考え方

### 投資対象の 今後の 営業状況

大型商業施設は今後競争力を維持するのは難しいのではないかと

ECコマースの影響で、アメリカではデッドモールが増えているが、日本のモールも立ち行かなくなるのではないかと

今後も、人口減少、ECコマースの拡大など外部環境の変化は激しいと予想しているが、その中で競争力を維持する商業施設は、都市型か郊外型か、モールかそれ以外といった区分によらず、しっかりとした商圈にあり、商圈のニーズを捉える地域一番店である

▷P11-15ご参照

### 現在の マスター リース 賃料の 継続性

他の小売グループでは、店舗を閉鎖するという発表がなされ、他社でも具体的にそのような事例が出ているが、イオンリートの保有物件では、そういったことは起きないかと

イオングループの営業状況が厳しくなったら、長期固定マスターリース契約とはいえ、賃料が減額されるのではないかと

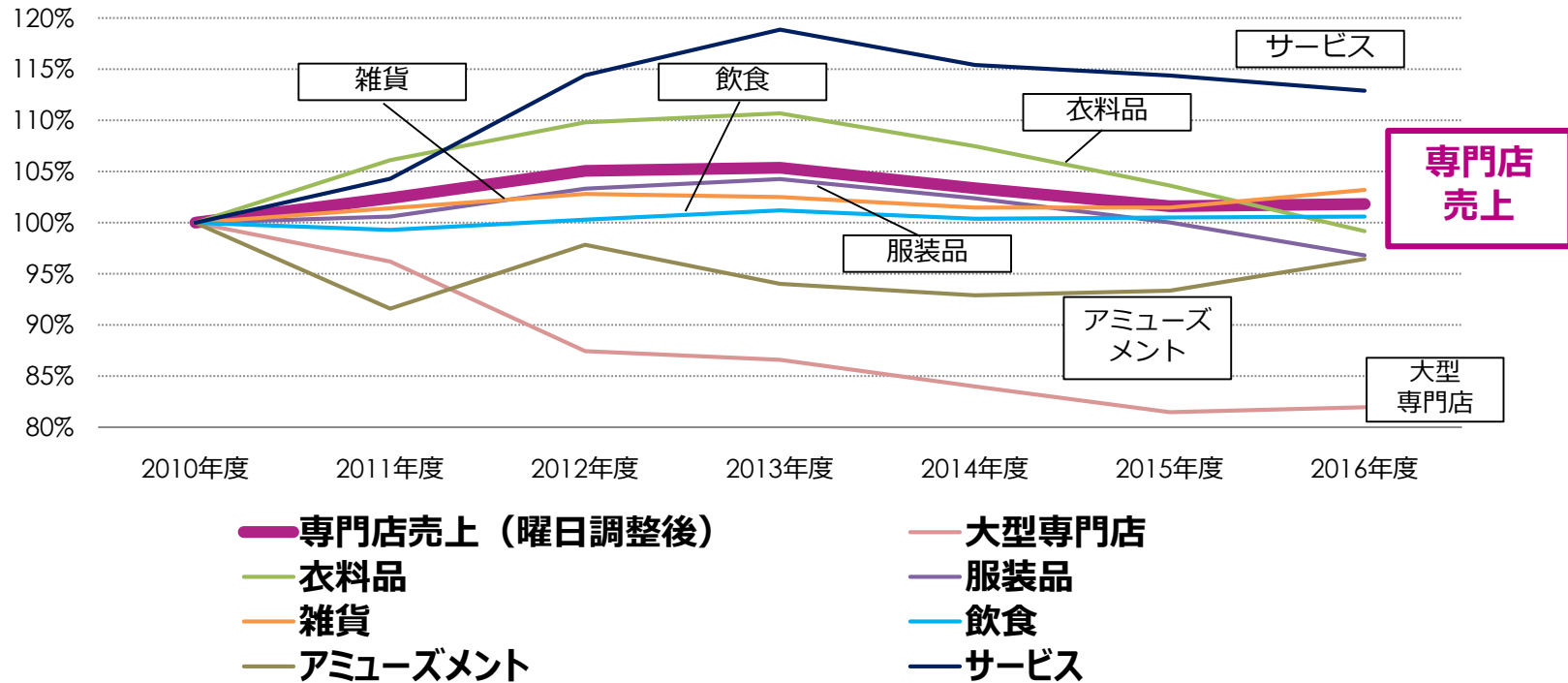
イオンリート保有物件は、しっかりとした商圈に支えられた店舗であり、スポンサーグループが退店するリスクは極めて低いと考えている

エンドテナントの運営状況、マスターリース会社の収益状況とも堅調、今後も活性化等で競争力を維持する

▷P17-20ご参照

## イオンモール専門店売上全体は前期比100%を維持

### イオンモール専門店売上推移



(出所) イオンモール株式会社2010年度～2016年度及び2016年度第1四半期の決算説明会資料を基に本資産運用会社作成  
 (注) 上図は、イオンモール株式会社における「専門店売上合計(曜日調整後)」並びに大型専門店及び各業種別専門店の売上に付き、2010年度の既存店売上を100として、各年度の既存店売上前年比を前年度の指数に乗じて算出した指数にて示したものです

お客さまの消費ニーズや嗜好に応じてテナント構成を変えることが可能





## 【飲食】デリカの強化



## 【飲食】イートイン



## 【ヘルス&ウェルネス】モールウォーキング



## 【ヘルス&ウェルネス】イオンスタイル検見川浜 ラジオ体操



日米とも、成功する条件を満たした競争力ある大規模商業施設は生き残る

- ① 競争力のある核テナントと多様なテナントミックス
- ② 継続的な増床・活性化の実施



## 【核テナント】

✓ イオンスタイル、マルエツ、  
トヨタモール、ユニクロ、ZARA  
無印良品、ノジマ（家電）  
イオンシネマ他

## 【増床・活性化】

2008年 kaze、moriオープン  
2011年 アウトレット棟を増築  
2015年 大規模リニューアル  
(新店193店舗、移転70店舗、改装89店舗)

※kaze、mori、アウトレット(注)の合計

(注) アウトレット棟については、本投資法人において取得を決定したものではなく、将来取得することを保証するものでもありません。



## 米国の大規模商業施設とイオンモールとは異なる特徴を持つ

	イオンモール	米国
核テナント	<b>イオンモールは食品ゾーンが集客の要・来店頻度高</b>	
	GMS（食品が約6割）*1 ネットスーパーの配送拠点 大型専門店 映画館	百貨店 大型専門店 映画館
テナント	<b>イオンモールは飲食・サービスの比率が高い</b>	
	物販約65%、 飲食・サービス約35%*2	物販約80% (アパレル中心)*3
ディベロッパー (SC開発主体)	<b>イオンモールは、イオングループの総合力で運営 核テナント退店リスク低い</b>	
	小売業から発展	不動産を本業とする ディベロッパー

\*1 出典：イオン株式会社2017年2月期決算補足資料(第92期)

\*2 本投資法人保有物件データを基に資産運用会社にて計算

\*3 出典：ICSC Research

## イオンリートの考え方

### 投資対象の 今後の 営業状況

大型商業施設は今後競争力を維持するのは難しいのではないか

Eコマースの影響で、アメリカではデッドモールが増えているが、日本のモールも立ち行かなくなるのではないか

今後も、人口減少、Eコマースの拡大など外部環境はの変化は激しいと予想しているが、その中で競争力を維持する商業施設は、都市型か郊外型かモールかそれ以外といった区分によらず、しっかりとした商圈にあり、商圈のニーズを捉える地域一番店である

▷P11-15ご参照

### 現在の マスター リース 賃料の 継続性

他の小売グループでは、店舗を閉鎖するという発表がなされ、他社でも具体的にそのような事例が出ているが、イオンリートの保有物件では、そういったことは起きないか

イオングループの営業状況が厳しくなったら、長期固定マスターリース契約とはいえ、賃料が減額されるのではないか

イオンリート保有物件は、しっかりとした商圈に支えられた店舗であり、スポンサーグループが退店するリスクは極めて低いと考えている

エンドテナントの運営状況、マスターリース会社の収益状況とも堅調、今後も活性化等で競争力を維持する

▷P17-20ご参照



## 長期の賃料固定型マスターリース契約により安定したキャッシュフローを継続的に確保

### リースストラクチャーのイメージ



### マスターリース契約の基本条件

#### 賃料

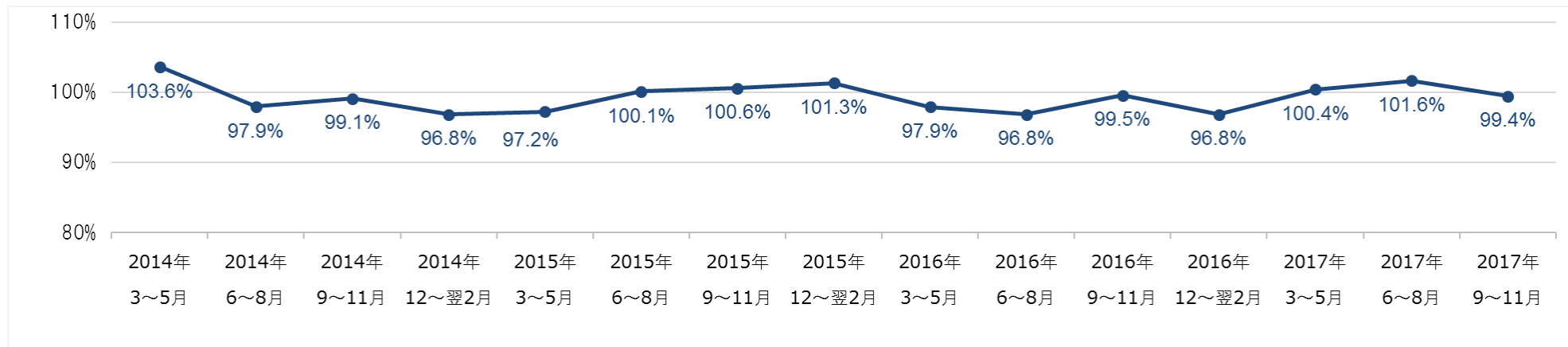
- 固定賃料を基本とする
- 固定資産税及び都市計画税相当額に関しては変動賃料として見直しが行われる。

#### 解約の条件

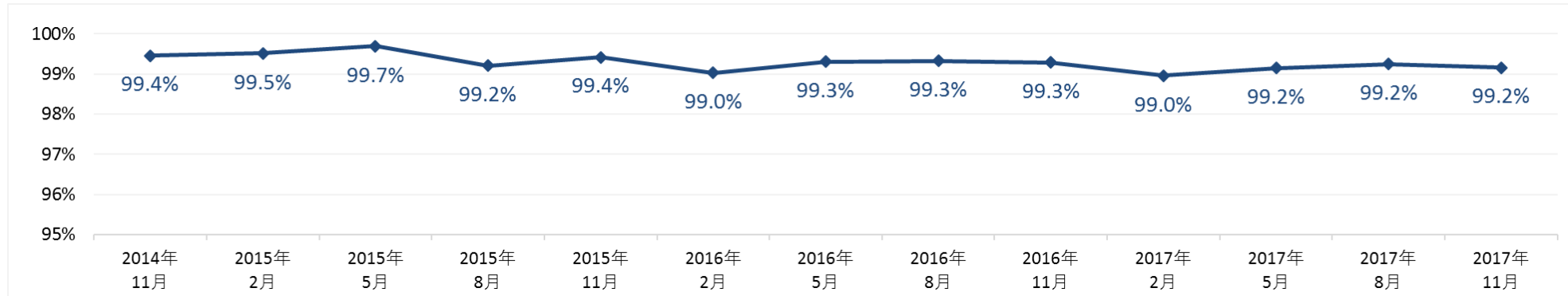
- 原則、賃貸借期間中は解約できないものとされる
- 但し、賃貸借期間とは別に、個別物件ごとに解約不能期間を定め、当該期間の最終日の翌日（解約可能日）においてのみ、賃料の6か月相当額を違約金として賃貸人に支払うことにより契約を終了させることができる

## 店舗売上はエンドテナント稼働率ともに安定して推移

■ ポートフォリオ 国内商業施設34店舗 エンドテナント前年同期比売上高推移 (注1)



■ ポートフォリオ 国内商業施設34店舗 エンドテナント実質稼働率 (注2)



(注1) 毎年3月~5月/6月~8月/9月~11月/12月~翌年2月の4期間におけるポートフォリオ国内商業施設34物件のエンドテナント売上高合計額について、前年同期間対比の指数をパーセンテージで示しています。

(注2) ポートフォリオ国内商業施設34物件について、「総賃貸面積」に対する「エンドテナント実質稼働面積（エンドテナント出店が確定している面積を含みます）」の占める割合を示しています。

(注3) 上記「前年同期比売上高推移」「実質稼働率」は、マスターリース会社からのヒアリングに基づくデータを掲載しています。なお、マスターリース稼働率は100%です。

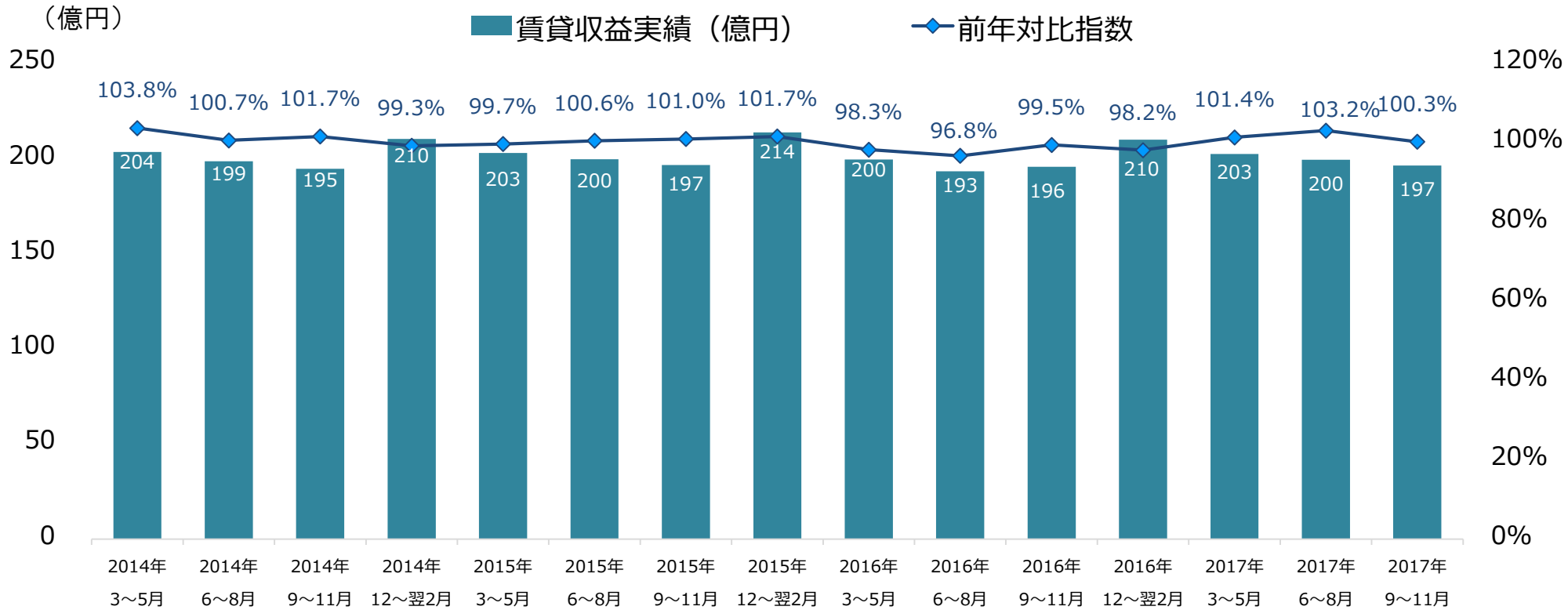
(注4) 上記「前年同期比売上高推移」「実質稼働率」は、小数点第2位を四捨五入して記載しています。

(注5) 「エンドテナント実質稼働率」には、本投資法人が保有する物件について、当該物件の取得前からの実績を反映していますが、イオン喜連瓜破ショッピングセンターについては2016年5月からの実績を反映しています。

(注6) 両グラフとも2017年11月30日に取得したイオンスタイル検見川浜を含みません。

## マスターリース会社における賃貸収益は前年対比100%前後を推移し、十分な賃料負担力を維持

■ ポートフォリオ 国内商業施設34店舗 マスターリース会社における賃貸収益 (注1)



2014年3月~2015年2月  
(12ヶ月間) **808**億円  
(昨年対比) **101.3%**

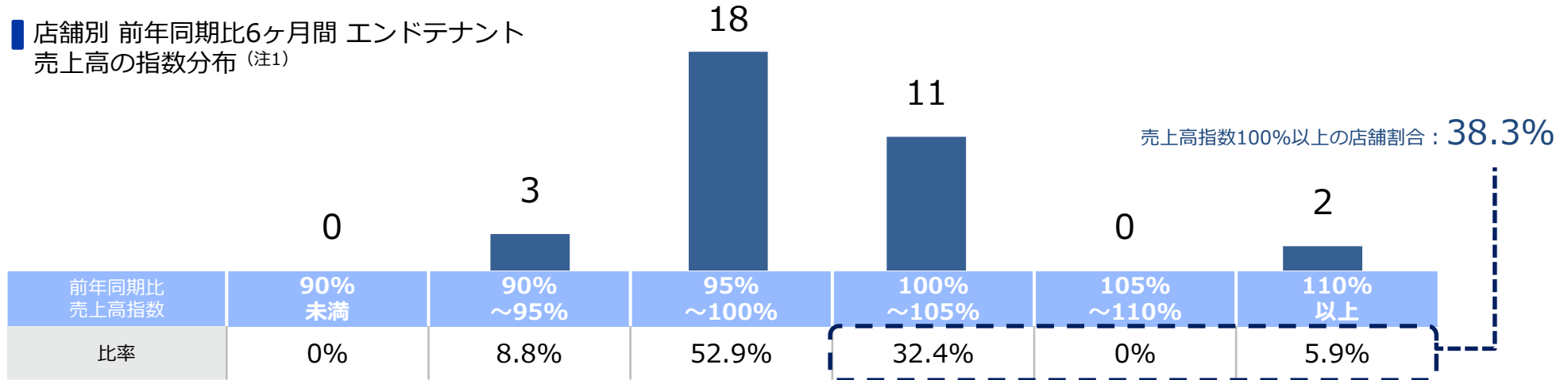
2015年3月~2016年2月  
(12ヶ月間) **814**億円  
(昨年対比) **100.8%**

2016年3月~2017年2月  
(12ヶ月間) **799**億円  
(昨年対比) **98.2%**

(注1) マスターリース会社のエンドテナントからの賃料収入、付帯収入等の収益となります。なお、2017年11月30日に取得したイオンスタイル検見川浜を含みません。  
 (注2) 上記「賃貸収益実績値推移」は、マスターリース会社からのヒアリングに基づくデータを掲載しています。  
 (注3) 上記「前年対比指数」は、小数点第2位を四捨五入して記載しています。

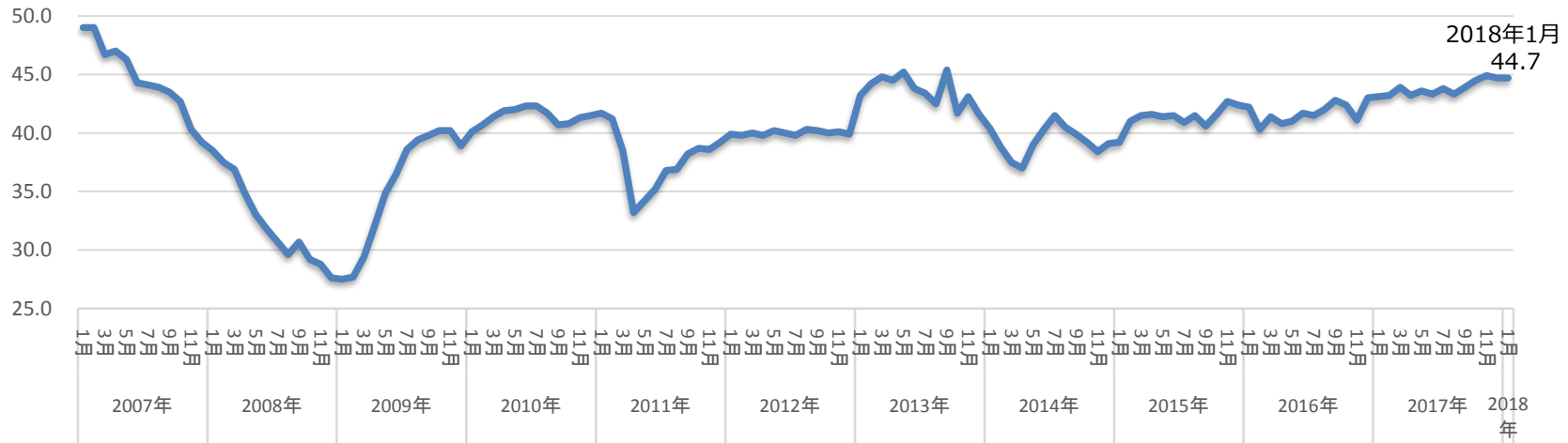
## 前年同期比売上高100%以上の店舗割合が増加

■ 店舗別 前年同期比6ヶ月間 エンドテナント  
売上高の指数分布 (注1)



- (注1) 2017年6月~2017年11月における国内商業施設34店舗の売上高について、同時期(2016年6月~2016年11月)対比の数値をパーセンテージで示しています。
- (注2) 上記「前年同期比売上高指数」は、マスターリース会社からのヒアリングに基づくデータを掲載しています。
- (注3) 上記「前年同期比売上高指数」は、小数点第2位を四捨五入して記載しています。そのため合計値が100.0%とならない場合があります。
- (注4) 2017年11月30日に取得したイオンスタイル検見川浜を含みません。

### (参考) 消費者態度指数 (二人以上の世帯、季節調整値)



(出所) 内閣府経済社会総合研究所 景気統計部 「消費動向調査」  
(注) 2013年4月調査から郵送調査法に変更。2013年3月調査までは訪問留置調査法(一部電話調査の時期あり)で実施。