



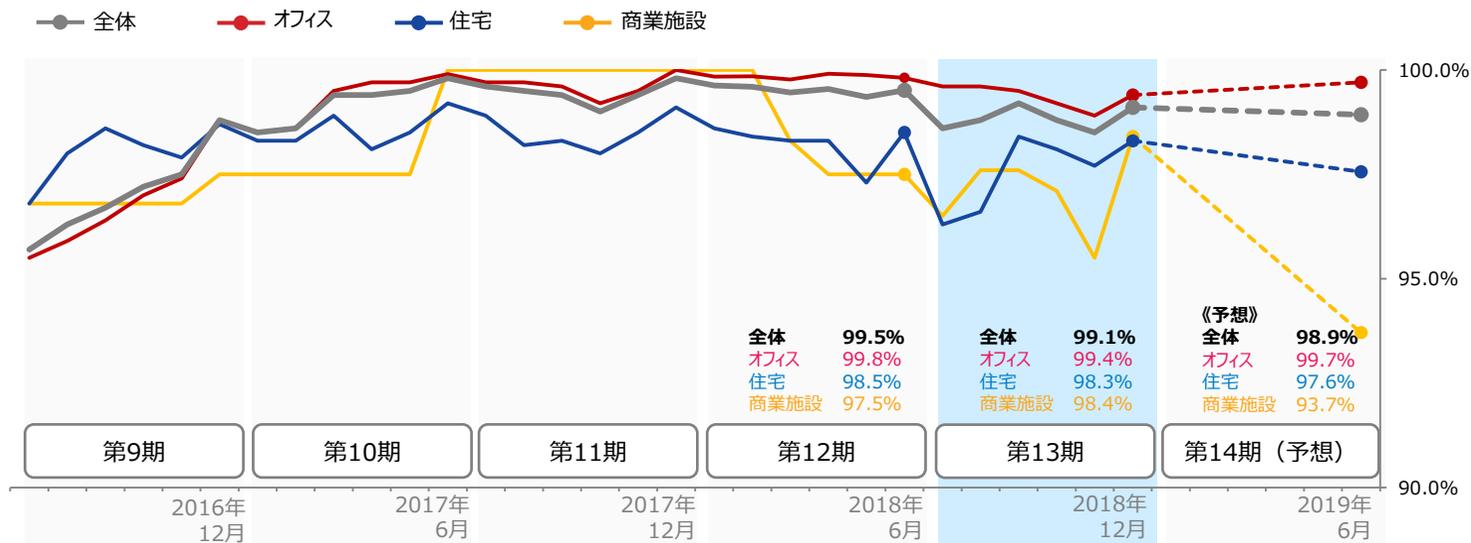
日本リート投資法人（証券コード：3296）

運用実績報告（2018年10月～12月）

2019年2月18日

稼働率とフリーレント期間の推移

《稼働率の推移》



① 継続的に高稼働率を維持

- ・第13期末の稼働率は99.1%
- ・オフィスの稼働率は99.4%

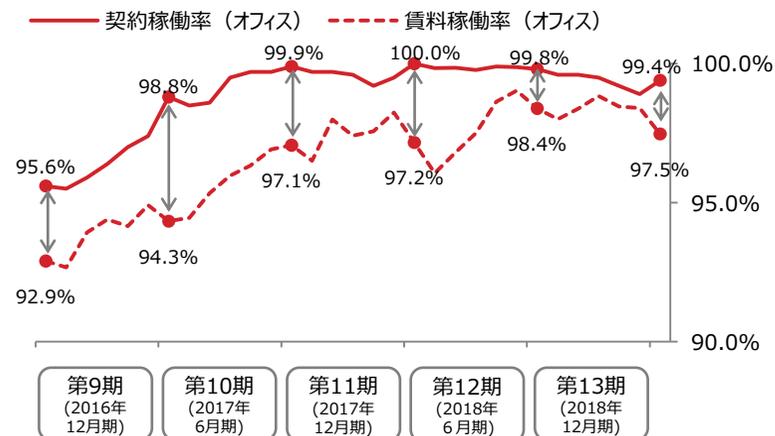
② 高い賃料稼働率を維持

- ・低いフリーレント期間を背景に、引き続き高い賃料稼働率を維持

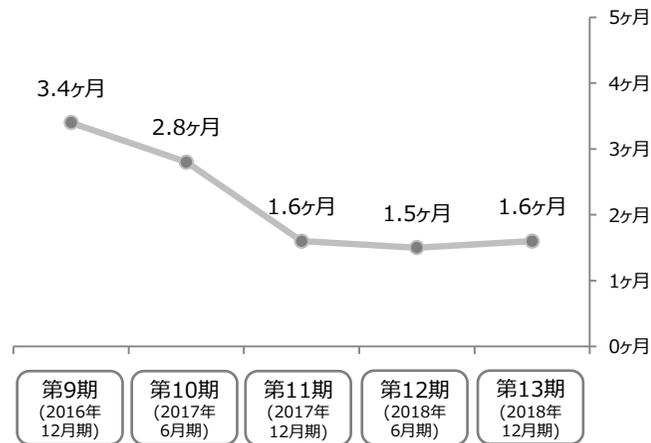
《契約稼働率と賃料稼働率の差異（オフィス）》

	契約稼働率	賃料稼働率	差異
第9期末	98.8%	94.3%	4.5%
第10期末	99.9%	97.1%	2.8%
第11期末	100.0%	97.2%	2.8%
第12期末	99.8%	98.4%	1.4%
第13期末	99.4%	97.5%	1.9%

《賃料稼働率（オフィス）の推移》



《平均フリーレント期間⁽¹⁾の推移》



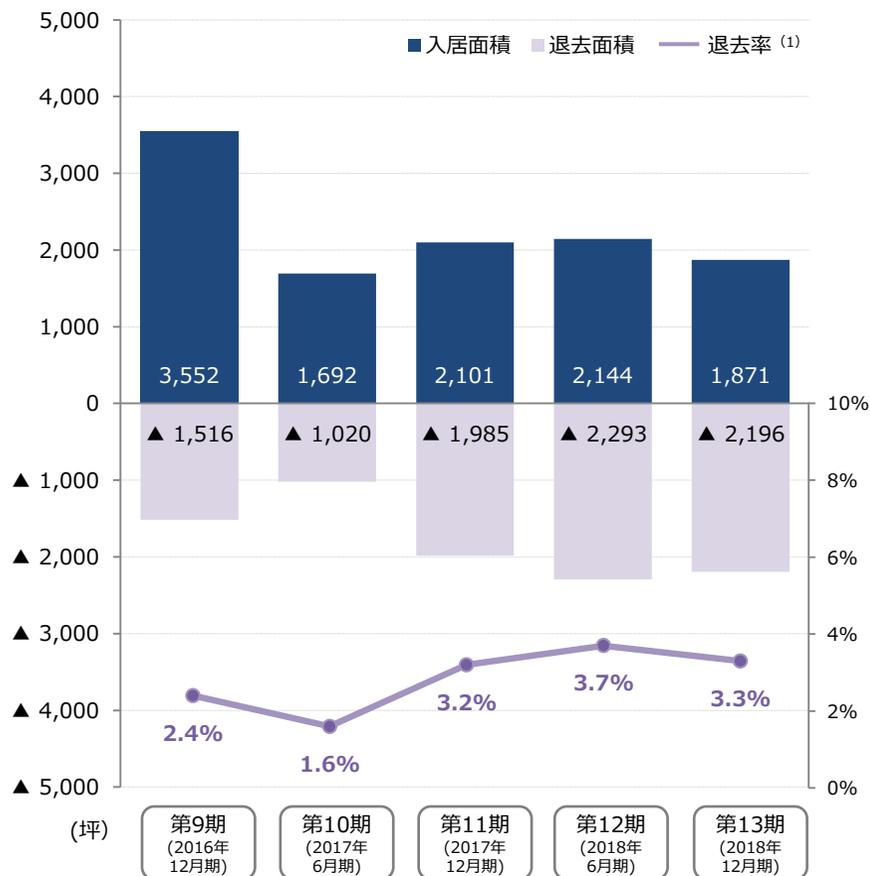
注

1. 「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ビル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》

※第13期末 総賃貸可能面積(オフィス物件):66,584坪



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

- 「退去率」は、当該期間の退去面積÷当該期間の最終日時点の総賃貸可能面積として計算しています。
- 「想定稼働率」は、2019年1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。

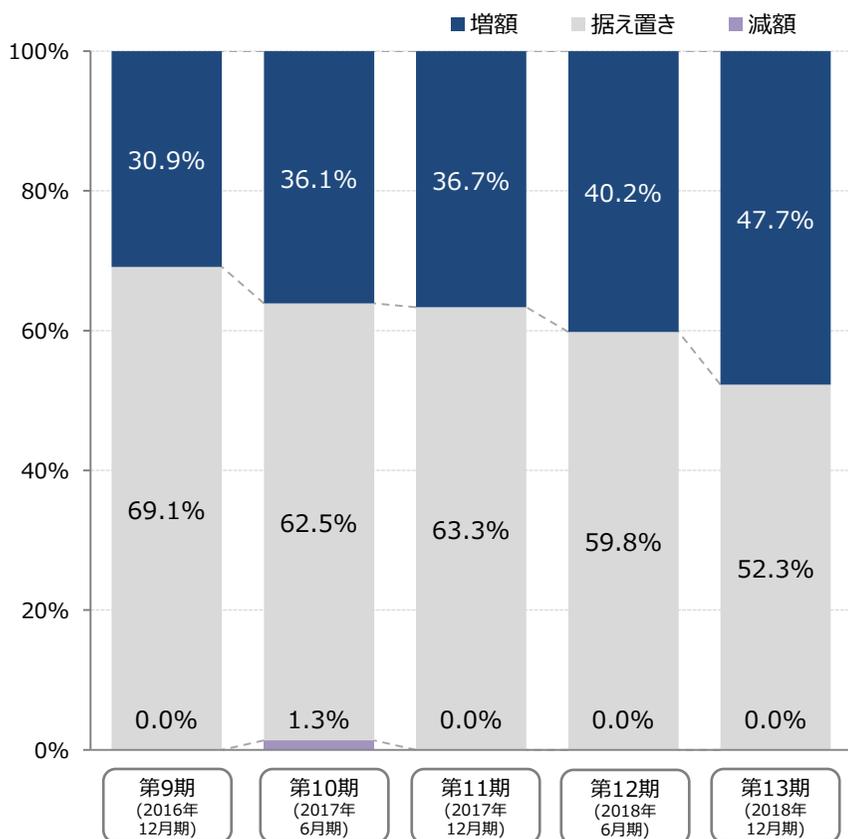
《解約予告の受領状況》

物件名称	稼働率	解約予告対象区画	想定稼働率 ⁽²⁾
光明池アクト	96.9%	1区画 (57坪) 空室	96.9% (2018年11月末)
神田オーシャンビル	97.0%	1区画 (14坪) 空室	97.0% (2018年12月末)
西五反田8丁目ビル	100.0%	1フロア (109坪) 解約予定	100% (2019年2月末)
東信東池袋ビル	84.7%	1フロア (76坪) 空室	100% (2019年2月末)
FOREOCAST西新宿	100.0%	1フロア (64坪) 解約予定	100% (2019年3月末)
FORECAST新宿SOUTH	100.0%	1区画 (135坪) 解約予定	100% (2019年3月末)
FORECAST新常盤橋	100.0%	1フロア (51坪) 解約予定	90.5% (2019年3月末)
MK麹町ビル	81.6%	2フロア (97坪) 空室 1フロア (48坪) 解約予定	100% (2019年3月末)
FORECAST新宿 AVENUE	100.0%	2フロア (185坪) 解約予定	100% (2019年4月末)
FORECAST人形町 PLACE	100.0%	2フロア (145坪) 解約予定	100% (2019年4月末)
虎ノ門桜ビル	100.0%	1区画 (21坪) 解約予定	97.6% (2019年5月末)
セントラル代官山	100.0%	1区画 (33坪) 解約予定	94.2% (2019年6月末)
大宮センタービル	95.9%	2区画 (175坪) 解約予定	98.3% (2019年6月末)
エスプリ亀戸	70.5%	3フロア (179坪) 空室 1フロア (59坪) 解約予定	60.7% (2019年6月末)
BECOME SAKAE	100.0%	2フロア (212坪) 解約予定	84.8% (2019年6月末)
グリーンオーク高輪台	100.0%	1区画 (58坪) 解約予定	92.7% (2019年7月末)
九段北325ビル	100.0%	2フロア (145坪) 解約予定	88.0% (2019年7月末)
ラ・ペリテAKASAKA	100.0%	1フロア (69坪) 解約予定	86.6% (2019年7月末)
三井住友銀行高麗橋ビル	100.0%	1区画 (98坪) 解約予定	93.8% (2019年7月末)
TK五反田ビル	100.0%	1区画 (77坪) 解約予定	93.1% (2019年7月末)
五反田さくらビル	100.0%	1フロア (49坪) 解約予定	89.3% (2019年7月末)
ダイヤビル名駅	100.0%	1区画 (20坪) 解約予定	96.3% (2019年8月末)

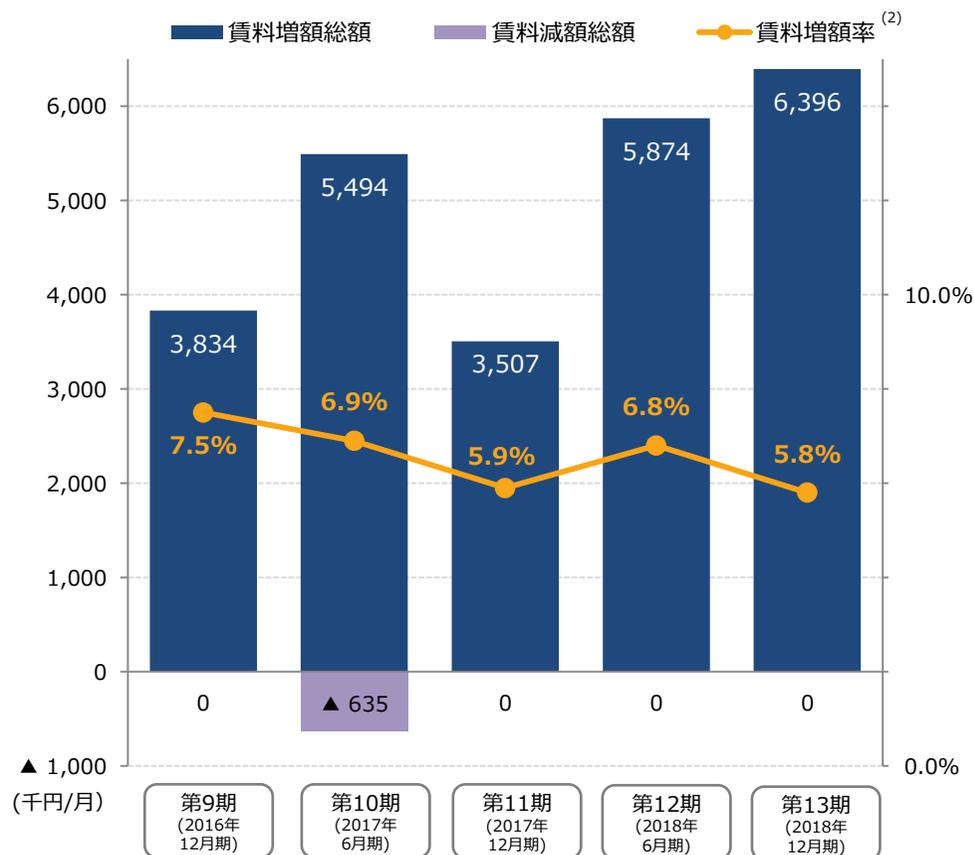
対象区画について既に申込みがあり、或いは新規賃貸契約を締結し、将来の満室稼働が想定される物件

賃料増額改定の実績（オフィス）

《賃料増額改定の実績（面積）（1）》



《賃料改定による月額賃料増減額の状況》



テナント満足度向上策等の奏功により第13期も賃料増額改定は順調に増加

・第13期は、対象面積15,238坪（121テナント）中、47.7%にあたる7,270坪（41テナント）で賃料増額に成功

過去最大の月額賃料増額639万円を達成

《賃料総増減額（賃料増額総額-賃料減額総額）の推移（月額）》

第9期	第10期	第11期	第12期	第13期
3,834千円	4,858千円	3,507千円	5,874千円	6,396千円

注

- 各期に「据置」としたテナントが、当該期の翌期以降に「増額」となった場合、当該テナントの賃料改定対象面積は、当該期とその翌期以降の期の賃料増額対象面積に含まれています。
- 「賃料増額率」は（（賃料増額改定をしたテナントの増額後の賃料総額 - 賃料増額改定をしたテナント増額前の賃料総額） ÷ 増額前の賃料総額）として各期計算した数値の招集第2位を四捨五入して記載しています。

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10月～12月）》

《フィールドアベニュー》

住戸の内装をグレードアップし賃料増額

- ・リーシング促進のため、水周り、フローリング等の交換、壁仕上げの張替え等を実施
- ・工事完了後、短期間で2室の賃貸借契約締結に成功



《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
- ・ビル的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

地下に倉庫を増設

- ・地下一階のバックヤードに倉庫を新設
- ・年間約121万円の収入増を見込む



《エンジニアリング・マネジメントの計画（2019年1月～）

《対象23物件》

電気事業者等見直しによる電気料金の削減

- ・電気事業者の見直し
- ・電気料金の削減により、年間約3,741万円の費用減を見込む

《MK麹町ビル 等》

屋上アンテナ設置による収入増

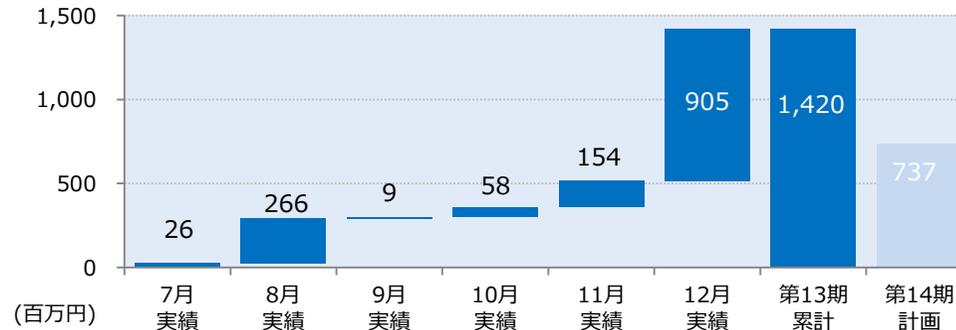
- ・物件の屋上に携帯電話基地局を設置
- ・設置料収入により、年間約36万円の収入増を見込む

《ビジョンビル》

テナント満足度向上策に伴う長期継続契約による工事

- ・テナント要望に応えるトイレのリニューアル工事により、長期契約継続を見込む

《エンジニアリング・マネジメントの実施状況⁽¹⁾》



注
1. 第13期決算数値に合わせて2018年7月から9月の各月のエンジニアリング・マネジメントの実施状況を更新しております。

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/>