Hankyu REIT

阪急リート投資法人

第25期 決算説明会用資料

自 2017年6月1日 至 2017年11月30日

阪急リート投資法人
http://www.hankyu-reit.jp

阪急リート投信株式会社
http://www.hankyu-rt.jp

目次

1. エグゼクティブ・サマリー ・・・・・・・・・ 2
2. 第4回公募増資の概要・・・・・・・・・・・・・ 11
3. 関西エリアの概況・・・・・・・・・・・・・・・ 21
4. 外部成長戦略 ・・・・・・・・・・・・・・・・ 27
5. 内部成長戦略 ・・・・・・・・・・・・・・・・ 35
6. 財務戦略 ・・・・・・・・・・・・・・・・・ 46
7. 第25期決算概要・・・・・・・・・・・・・・・ 50
8. APPENDIX・・ ・・・・・・・・・・・・・・・ 56

この資料には、現時点の将来に関する前提・見通しに基づく予測が含まれております。

実際の業績は、様々な要因により記載の予測数値と異なる可能性があります。

本投資法人の投資証券は、投資主からの請求による投資口の払戻しを行わないクローズド・エンド型であるため、投資主が本投資証券を換価する手段は、第三者に対する売却に限定されます。本投資証券の市場価格は、取引所における需給により影響を受けるほか、金利情勢、経済情勢、不動産市況その他市場を取り巻く様々な要因の影響を受けて変動します。そのため、本投資証券を取得した価格で売却できない可能性があり、その結果損失を被る可能性があります。

本投資法人の投資証券の取得勧誘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。投資を行う際は、契約締結前交付書面等をご覧いただいたうえで、ご自身の判断と責任で投資なさるようお願いいたします。

なお、本投資法人の投資証券のご購入にあたっては各証券会社（第一種金融商品取引業者）にお問い合わせくださるようお願いいたします。

物件名称を略称で表示している箇所があります。

AICHI-NAGOYA

メッツ大曽根

1. エグゼクティブ・サマリー

分配金増加を図りつつ、持続的な成長と ポートフォリオの質の向上を図る

	中期目標	第25期実績
①	2020年中に資産規模2,000億円を目指す （中長期的なフェアバリューを重視）	• 資産運用会社独自の物件情報ルート及びスポンサーグループの総合力を活用し、地域密着型商業施設（2018年2月取得）及びホテル（同年3月取得予定）の2物件（81.6億円）を取得（第26期）
②	第26期（2018年5月期）以降の分配金は巡航ベースで2,900円水準を目指す	• 第25期はホテルグレイスリー田町における賃料減額訴訟の和解金支払いが発生したが、予想を上回る分配金を確保 • 第26期及び第27期の予想分配金は、2,950円、3,000円と中期目標の水準を達成見込み • スフィアタワー天王洲について、大型テナントの賃料収受開始と新規2テナントの入居により稼働率は上昇（88.1%⇒94.8%（2018年2月（第26期））

上方修正

適正価格での物件取得、内部成長及び公募増資の実施により
分配金水準の向上と取得余力の拡大を実現

② 分配金は巡航ベースで3,000円水準を目指す

1-1. 中期目標と第25期実績 ②

Hankyu REIT

	中期目標	第25期実績
③	物件価値の維持・向上のため 修繕・CAPEXの計画的な実施	• 築20年を経過した物件を中心に予防保全の観点から計画的な設備投資を実施 （北野、ラグザ、阪急本社ビル等）
④	ポートフォリオの質の向上のため 資産入替えの検討・実施	• ポートフォリオの質の向上に資する施策を継続的に検討
⑤	将来のリスク要素の解消	• ホテルグレイスリー田町の賃料減額訴訟について、予想分配金を維持できる水準にて和解が成立
⑥	金利動向を踏まえた資金調達の実施 （原則、長期・固定主体に調達）	• 鑑定評価額の上昇・公募増資実施によりLTVは低下見込み 42.2%（第24期末） ⇒41.4%（第25期末） ⇒40.2%（公募増資・新規物件取得後（予定）） • 借入金のリファイナンスについて、資金調達の安定性と分配金水準の維持・向上のバランスを考慮し、30億円を10年の長期・固定、40億円を短期・変動にて実施

※中期目標は第23期決算説明会資料にて公表

1-2. 第25期決算の概要

Hankyu REIT

●第24期実績比

（単位：百万円）

項　目	第24期実績（A） 自 2016年　12月1日 至 2017年　5月31日	第25期実績（B） 自 2017年　6月1日 至 2017年　11月30日	増　減 （B）－（A）
運用日数（日）	182	183	1
営業収益	4,740	4,902	162 ①
営業利益	1,979	2,150	170 ②
経常利益	1,625	1,793	168 ③
当期純利益	1,623	1,718	95
期末時点 発行済投資口の総口数（口）	597,500	597,500	—
1口当たり分配金（円）	2,717	2,877	160
1口当たりFFO（円）	4,133	4,285	152

（主な増減要因）

①
賃貸収入の増加（伊丹）　＋100百万円
（2017年7月3日より100%収受(当初想定より2ヵ月前倒し)）
空調使用料収入の増加（天王洲）＋13百万円
水道光熱費収入の増加　＋47百万円

②
修繕費の減少　＋60百万円
水道光熱費の増加　△54百万円

③
訴訟和解金支払い（田町）　△73百万円

●第25期予想比

（単位：百万円）

項　目	第25期予想（A） （2017年7月14日発表分）	第25期実績（B） 自 2017年　6月1日 至 2017年　11月30日	増　減 （B）－（A）
運用日数（日）	183	183	—
営業収益	4,873	4,902	29 ①
営業利益	2,052	2,150	97 ②
経常利益	1,674	1,793	118 ③
当期純利益	1,673	1,718	45 ④
期末時点 発行済投資口の総口数（口）	597,500	597,500	—
1口当たり分配金（円）	2,800	2,877	77
1口当たりFFO（円）	4,212	4,285	72

（主な増減要因）

①
賃貸収入の増加　＋5百万円
空調使用料収入の増加（天王洲）＋9百万円

②
修繕費の減少（山田　他）　＋54百万円
（訴訟和解金支払い（田町）に伴い修繕計画を一部変更）
水道光熱費の減少　＋16百万円

③
支払利息の減少　＋6百万円

④
訴訟和解金支払い（田町）　△73百万円

1口当たり純資産額	122,809円
含み損益反映後 1口当たり純資産額	157,053円

第２５期実績（2017年１１月期）
１口当たり分配金　**２，８７７円**

1-3. 第26期・第27期業績予想の概要

Hankyu REIT

（単位：百万円）

項　目	第25期 実績① 自 2017年　6月　1日 至 2017年　11月 30日	第26期 予想② 自 2017年　12月　1日 至 2018年　5月 31日	増　減 ②－①	第27期 予想③ 自　2018年　6月　1日 至　2018年　11月 30日	増　減 ③－②
運用日数（日）	183	182	△ 1	183	1
営業収益	4,902	5,176	274	5,402	226
営業利益	2,150	2,269	119	2,269	△ 0
経常利益	1,793	1,885	91	1,917	31
当期純利益	1,718	1,883	164	1,915	31
期末時点 発行済投資口の総口数（口）	597,500	638,500	41,000	638,500	—
1口当たり分配金（円）	2,877	2,950	73	3,000	50
1口当たりFFO（円）	4,285	4,328	42	4,439	110

【第26期予想】第25期実績からの主な増減要因

- 新規物件取得による賃貸事業利益の増加
  ＋87百万円（大曽根　＋76、博多　＋10）
- 賃貸収入の増加＊
  ＋110百万円
  （天王洲　＋98、伊丹　＋21（賃貸収入100%通期収受）　他）
- 修繕費の増加＊
  △72百万円（山田　△66、ＨＥＰ　△21　他）
  （訴訟和解金支払い（田町）に伴い第25期修繕計画を一部変更）
- 投資口の発行等に係る費用の発生
  △43百万円
- 訴訟和解金支払い（田町）の反動減
  ＋73百万円

＊は既存物件のみの合計

【第27期予想】第26期予想からの主な増減要因

- 新規物件取得による賃貸事業利益の増加
  ＋90百万円（大曽根　＋59、博多　＋30）
- 水道光熱費収支差＊
  △20百万円
- 修繕費の増加＊
  △39百万円（高槻　△28　他）
- 減価償却費の増加＊
  △16百万円（西宮　他）
- 資産運用報酬の増加
  △11百万円
- 支払利息の増加
  △11百万円
- 投資口の発行等に係る費用支払いの反動減
  ＋43百万円

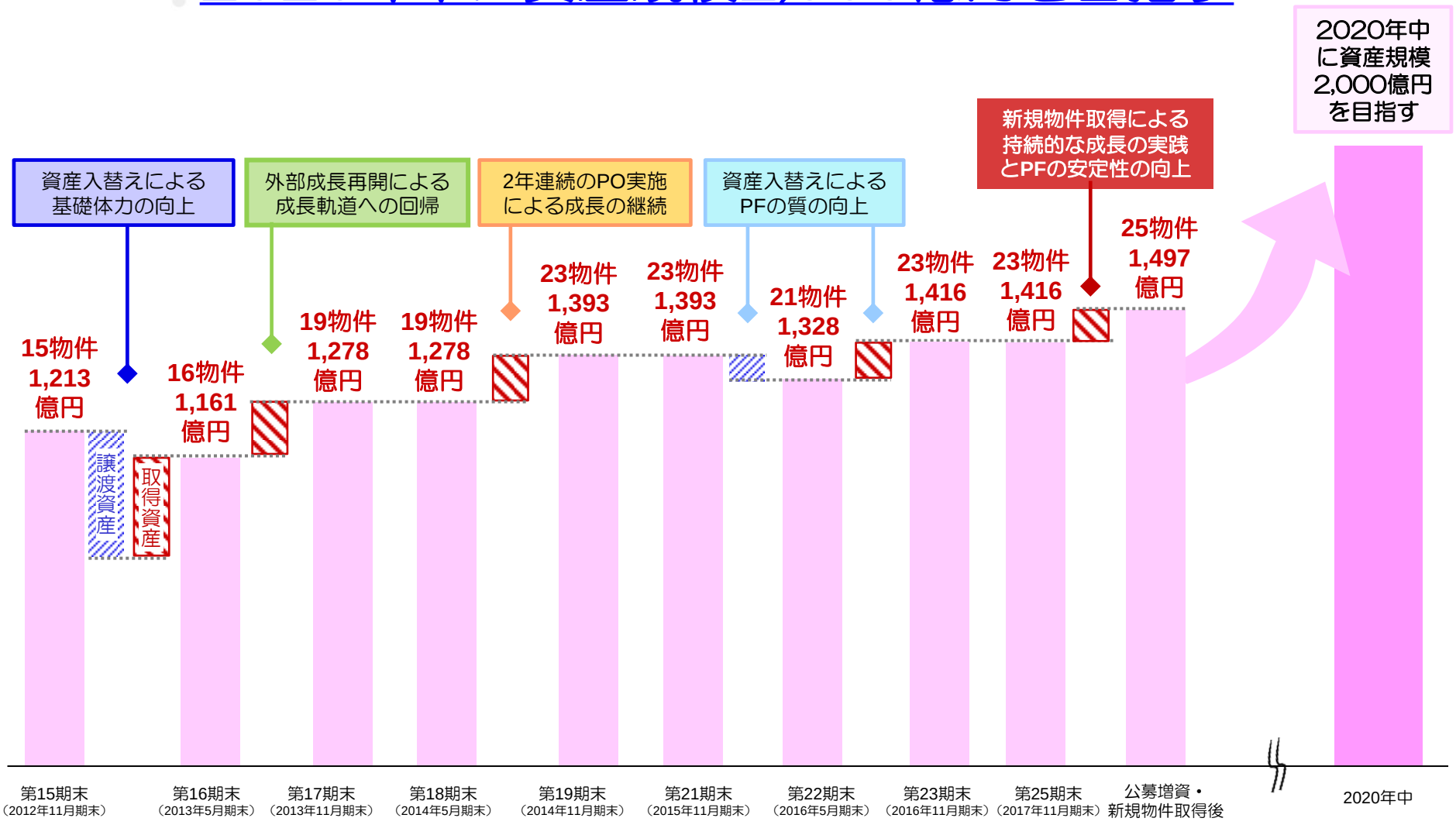
＊は既存物件のみの合計

第26期予想（2018年5月期予想）
１口当たり分配金　**２，９５０円**

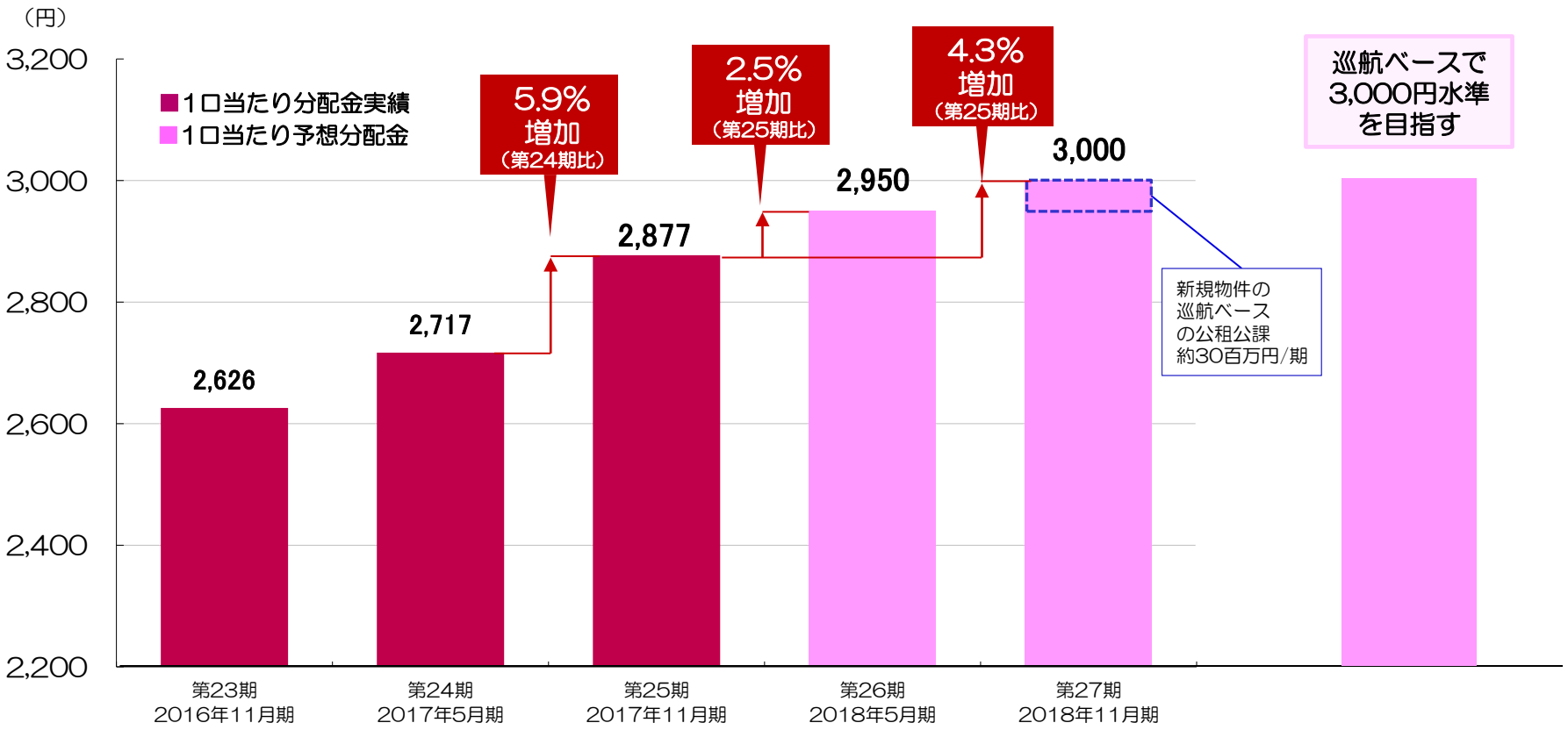
第27期予想（2018年11月期予想）
１口当たり分配金　**３，０００円**

【主な前提条件】
- 現時点で保有及び取得を予定している25物件から運用資産の変動がない
- 発行済投資口の総口数は、現在の発行済投資口の総口数に2018年1月25日に決議した新投資口発行（上限41,000口）を加えた最大638,500口から第27期末まで投資口の追加発行がない

中長期的なフェアバリューを重視し
2020年中に資産規模2,000億円を目指す



分配金はステップアップ
巡航ベースで3,000円水準を目指す



●ポートフォリオの収益性

	第22期末（2016年5月期末）	第23期末（2016年11月期末）	第24期末（2017年5月期末）	第25期末（2017年11月期末）	公募増資・新規物件取得後
平均NOI利回り(注1)	4.8%	4.8%	4.8%	4.9%	4.9%
平均償却後利回り(注1)	3.5%	3.7%	3.6%	3.7%	3.7%
含み損益(注1)	126億円	146億円	176億円	204億円	206億円（注2）

●財務基盤の安定性

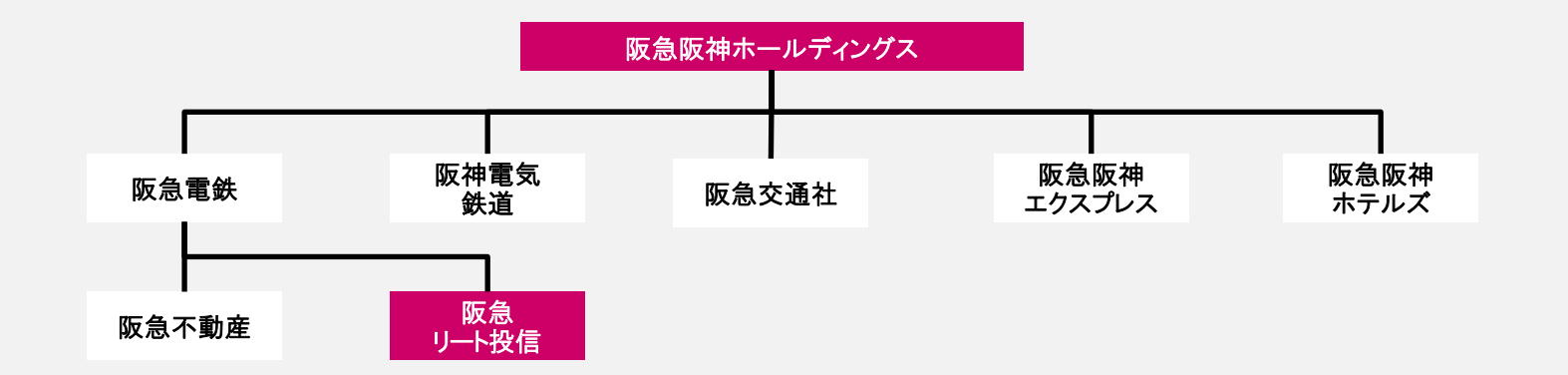
	第22期末（2016年5月期末）	第23期末（2016年11月期末）	第24期末（2017年5月期末）	第25期末（2017年11月期末）	公募増資・新規物件取得後
LTV(注1)	41.9%	43.0%	42.2%	41.4%	40.2%（注2）
有利子負債比率	43.0%	44.5%	44.6%	44.5%	43.0%（注2）
平均借入コスト（投資法人債を含む）	1.04%	0.92%	0.94%	0.88%	
借入金・投資法人債の平均残存年数	4.4年	4.4年	4.4年	4.4年	

（注1）「平均NOI利回り」、「平均償却後利回り」、「含み損益」、「LTV」の算出方法の詳細についてはP66に記載
（注2）見込み額を含んだ数値であり、実際と異なる場合がある

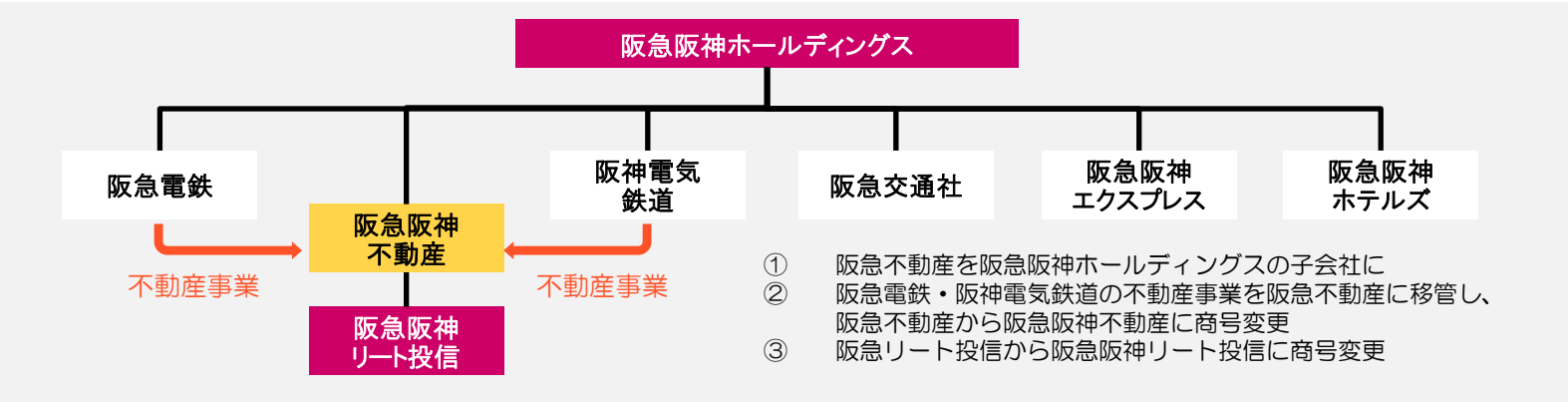
1-7. スポンサーグループの不動産事業再編

- 2018年4月より、スポンサーグループは長期ビジョンに掲げる「梅田・沿線と首都圏・海外の双方における不動産賃貸事業の強化・拡大」及び「不動産分譲事業等における差別化戦略の徹底的な追求」の実現を加速させるべく、グループ不動産事業の資源・ノウハウを集約した新体制をスタートする予定
- 阪急阪神ホールディングス直下の事業統括会社として「阪急阪神不動産㈱」（阪急不動産㈱から商号変更予定）が発足し、資産運用会社である「阪急阪神リート投信㈱」（阪急リート投信㈱から商号変更予定）がその子会社となることにより、スポンサーグループと本投資法人との連携の強化を図る

【現体制】



【新体制】2018年4月1日以降（予定）



AICHI-NAGOYA
メッツ大曽根

2. 第4回公募増資の概要

2-1. 第4回公募増資及び新規物件の概要

Hankyu REIT

POの概要

発行済投資口数	597,500口 （PO実施後は638,500口（最大））
新発行投資口数	41,000口（上限） （うち第三者割当増資：2,000口（上限））
発行価格	128,115円
発行価額	123,844円
発行価額の総額	5,077百万円（最大） （第三者割当分を含む）
発行決議日	2018年1月25日
条件決定日	2018年2月5日
払込期日	2018年2月13日(一般募集分) 2018年3月13日(第三者割当分)（予定）

新規物件の概要

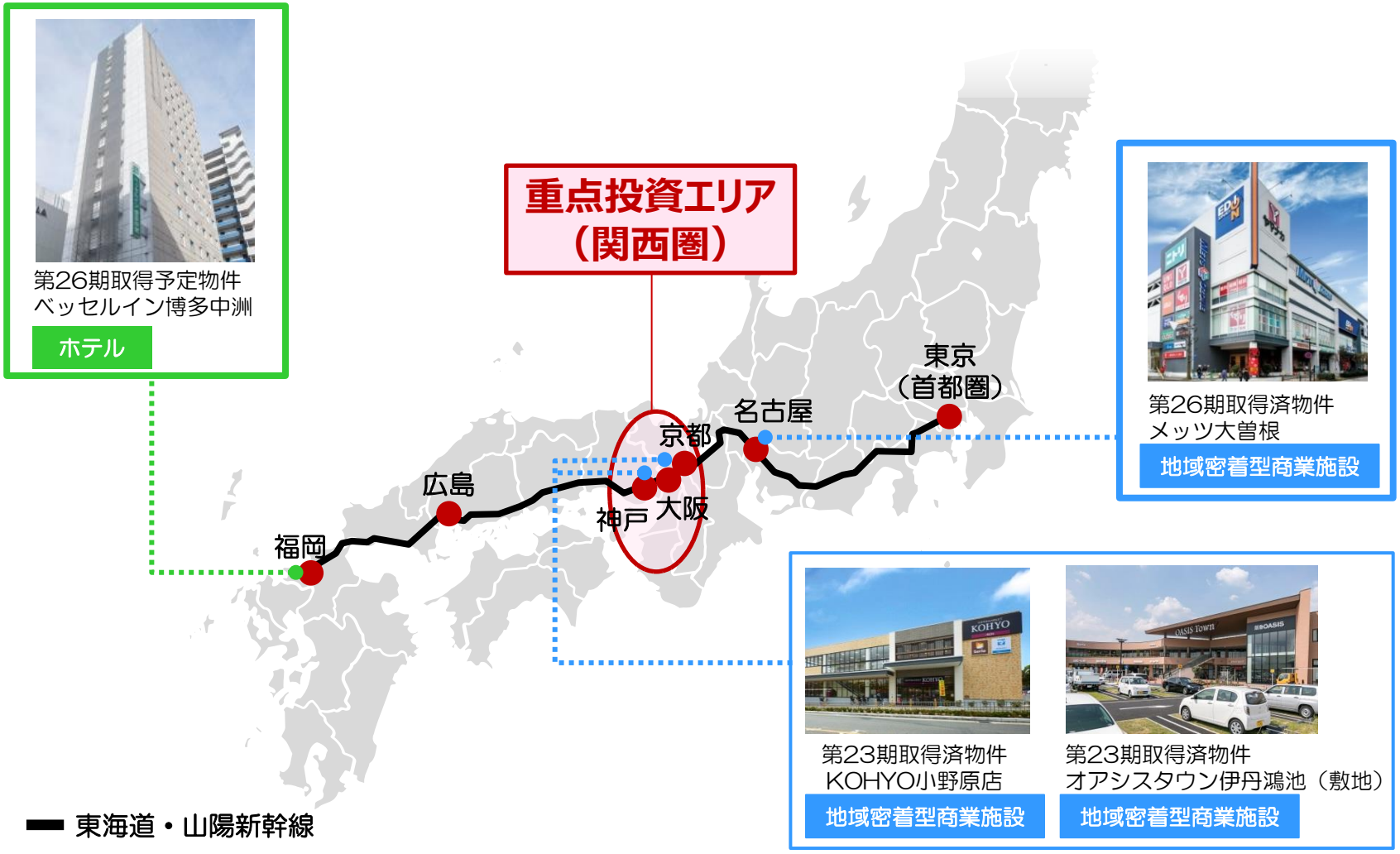
物件名	メッツ大曽根	ベッセルイン博多中洲
物件タイプ	地域密着型商業施設	ホテル
所在地	名古屋市東区	福岡市博多区
取得(予定)価格	５,４００百万円	２,７６０百万円
鑑定評価額	５,６００百万円	２,７８０百万円
NOI利回り（注）	５.４%	４.３%
償却後利回り（注）	４.２%	２.７%
取得手法	本資産運用会社独自ルート スポンサーソリューションの活用	本資産運用会社独自ルート
取得日	２０１８年２月１５日	２０１８年３月２９日（予定）
賃貸借契約形態	ダイレクトリース	ダイレクトリース
賃貸借契約開始日	テナントにより異なる	２０１４年９月３０日
賃貸借契約年数		２５年

新規物件合計

合計／平均	取得(予定)価格	鑑定評価額	平均NOI利回り	平均償却後利回り
	８,１６０百万円	８,３８０百万円	５.０%	３.７%

（注）「NOI利回り」、「償却後利回り」の計算方法の詳細についてはP66に記載

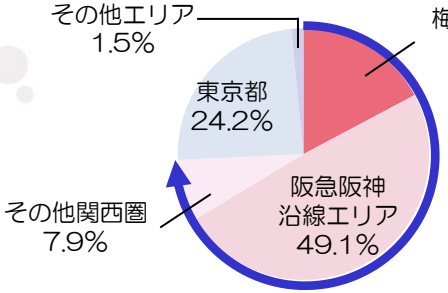
東海道・山陽新幹線の主要駅近在の物件を取得
～初となる名古屋・福岡エリアでの物件取得～



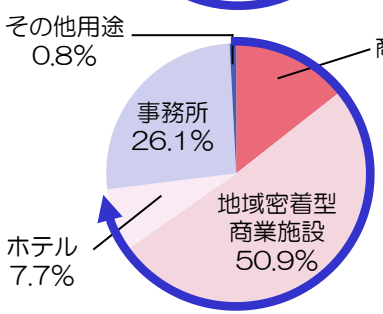
2-2. 新規物件取得の意義②

エリア分散・用途分散の進展による収益安定性の向上

第25期末

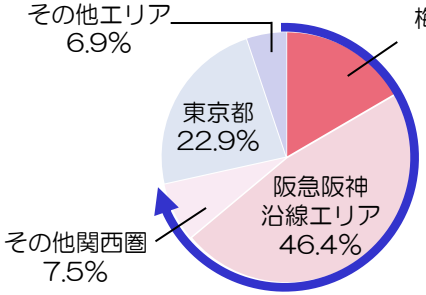


関西圏
74.3%

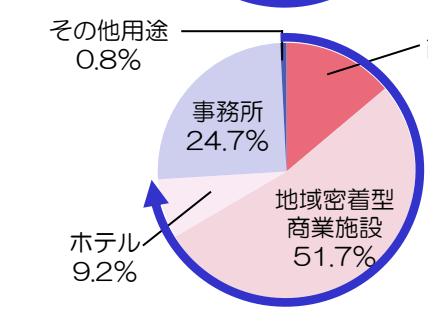


商業用途
区画
73.0%

新規物件取得後



関西圏
70.2%



商業用途
区画
74.5%

スポンサーソリューションの活用

資産運用会社独自の物件情報ルートに加え、スポンサーグループのオペレーショナル・マネジメントにより培ったソリューションを活用し、相対取引による物件取得を実現

資産運用会社独自の
物件情報ルート

＋

スポンサーソリューション
（阪急設計コンサルタント）

相対取引による
物件取得

メッツ大曽根

ホテル投資比率の上限引き上げ以降 初となるホテルアセットの取得

2015年1月に運用ガイドラインの一部を変更し、ホテル用途部分への投資割合の上限を10%から20%に引上げ
⇒資産運用会社独自の物件情報ルートを活用し限定入札により取得
（2018年3月取得予定）
（リッチモンドホテル浜松は2016年4月に譲渡）

第22期譲渡

リッチモンドホテル浜松
償却後利回り　1.6%

資産
入替え

第26期取得（予定）

ベッセルイン博多中洲
償却後利回り　2.7%

2-3. 新規物件「メッツ大曽根」の概要

Hankyu REIT

物件概要

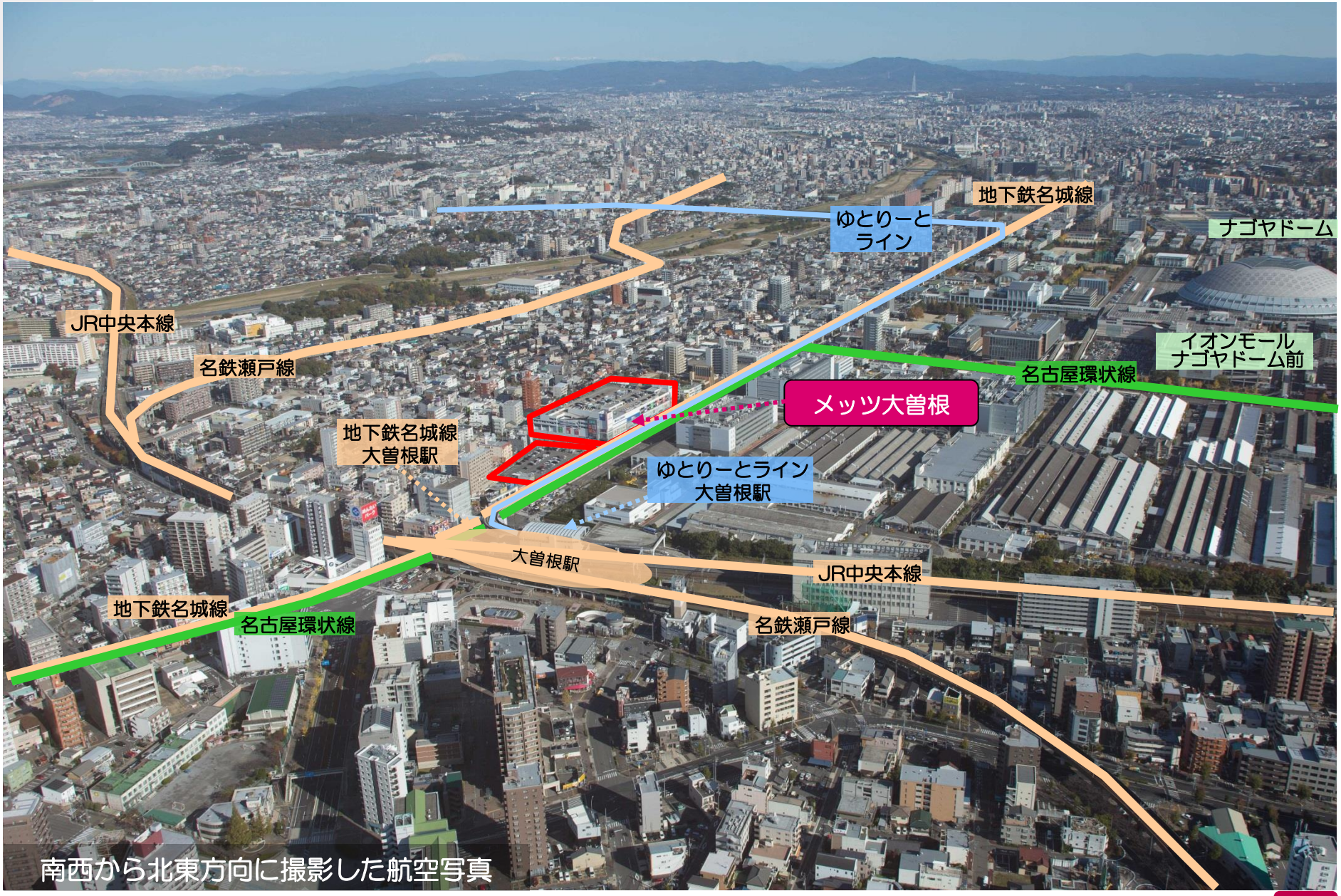
取得価格	5,400百万円
NOI利回り	5.4%
償却後利回り	4.2%
所在地	名古屋市東区
敷地面積/賃貸面積	17,422.32㎡/15,681.37㎡
稼働率	100%
開業時期	2002年4月
PM委託先	株式会社東急コミュニティー
取得日	2018年2月15日

本物件の特徴

- 本物件は広域幹線道路である「名古屋環状線」に面しており、自動車でのアクセスは良好である。また、５５８台の立体駐車場に加え、店舗西側には１２４台の平面駐車場を備えている
- 本物件から徒歩約５分圏内に位置する「大曽根」駅はＪＲ中央本線、名古屋市営地下鉄名城線及び名鉄瀬戸線の３路線が乗り入れる交通結節点となっている
- 名古屋市内でも人口集中エリアかつ人口が増加しているエリアを商圏としており、２０１５年国勢調査に基づく商圏人口は、１km圏で約２.９万人、３km圏で約２８.１万人、５km圏で約６９.１万人と、都市部の住宅エリアとして高い人口密度を有している
- 主要テナントは「ニトリ」、「エディオン」、「ヤマナカ（食品スーパー）」、「ユニクロ」等、足元商圏の消費需要を取り込むことが期待できる日常生活対応型のテナントを中心に構成されている

2-4. 「メッツ大曽根」と周辺施設

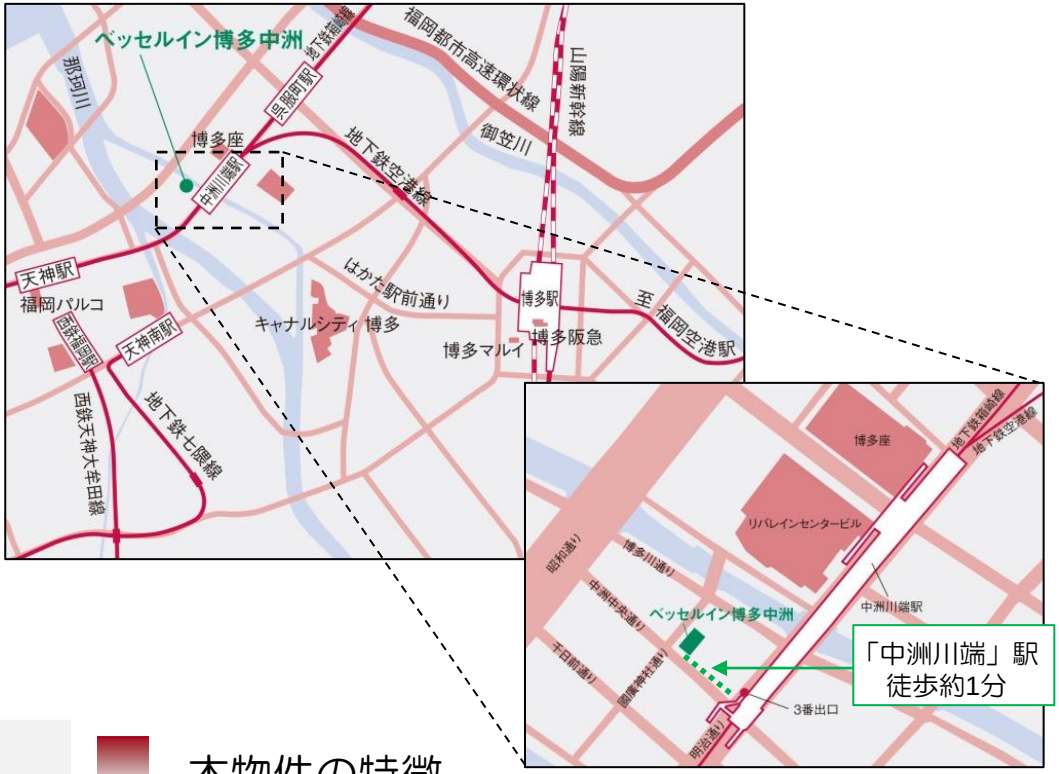
Hankyu REIT



南西から北東方向に撮影した航空写真

2-5. 新規物件「ベッセルイン博多中洲」の概要①

Hankyu REIT



物件概要

取得予定価格	2,760百万円
NOI利回り	4.3%
償却後利回り	2.7%
所在地	福岡市博多区
敷地面積/賃貸面積	405.98㎡/2,776.49㎡
賃貸借契約年数	25年
客室数	全166室（うちシングルルーム153室）
開業時期	2010年2月（2014年10月リブランド）
オペレーター	株式会社ベッセルホテル開発
取得予定日	2018年3月29日

本物件の特徴

- 本物件は２０１４年１０月に「ベッセルイン博多中洲」としてリブランドオープンしたシングルルームを中心に全１６６室を有する宿泊特化型ホテルである
- 福岡市営地下鉄「中洲川端」駅から徒歩約１分の好立地に所在しており、同駅から地下鉄直通で「福岡空港」駅まで約９分、ＪＲ「博多」駅まで約３分、福岡市営地下鉄「天神」駅までは約１分と高いアクセス性を有している
- 所在している中洲エリアは九州随一の繁華街で、博多エリア及び天神エリアといったオフィスゾーンにも近接しており、今後レジャー、ビジネスともに需要拡大が期待できる

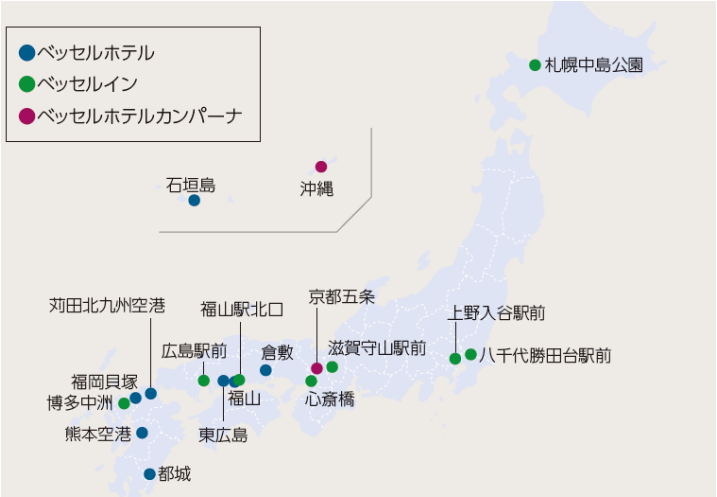
2-5. 新規物件「ベッセルイン博多中洲」の概要②

Hankyu REIT

顧客満足度を第一とした運営方針

- 「ベッセルイン」は、オペレーターである株式会社ベッセルホテル開発が全国１８か所に展開しているホテルグループのブランドの一つ
- 「くつろぎの清潔空間をリーズナブルに」をコンセプトに、清潔感と機能性を兼ね備えた居室の提供を目的として、全室にシモンズ社製ベッド、加湿機能付空気清浄機及びWi-Fi等の設備を導入

株式会社ベッセルホテル開発が運営するホテル一覧



ホテルのクチコミサイト等で高い評価を獲得

- ベッセルホテルズは魅力的なサービスをリーズナブルな価格で提供しており、「じゃらんチェーンホテルランキング２０１６」（注1）において第１位をホテル調査機関の満足度調査（注2）においても2016年に第1位、2017年に第3位を獲得

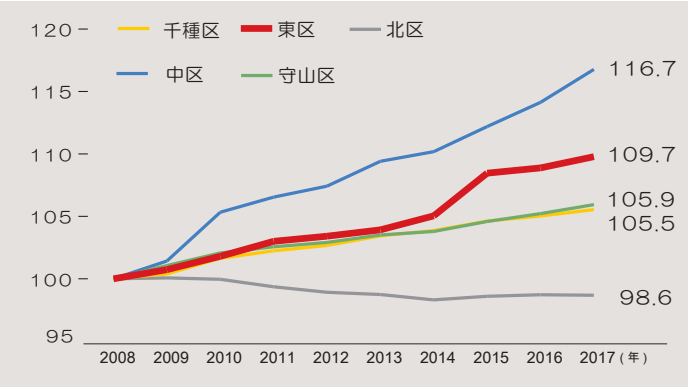
（注1）「泊まって よかったチェーンホテル部門」のうち
「カップル・夫婦の1泊１５,０００円未満」において
（注2）1泊9,000～１５,０００円未満の部門において

購買力の強さに支えられる良好な小売マーケット

商業ポテンシャルの高いエリアに立地

- ◆ 名古屋市は、東京（23区）、横浜市、大阪市に次ぐ全国第4位となる約230万人の人口を有しており、その人口は増加傾向
- ◆ メッツ大曽根の所在する名古屋市東区は名古屋市内でも人口の増加が顕著であり、今後も人口増加が見込まれる

メッツ大曽根の商圏人口推移

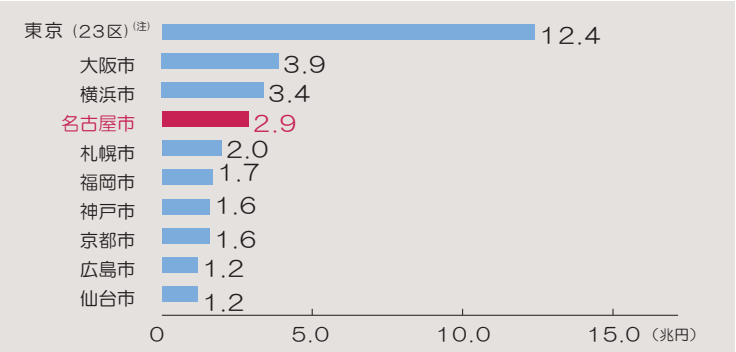


（出所）名古屋市「区別人口の長期推移」
（注）2008年11月時点の各区の人口を100として指数化し、各年11月時点の数値を使用

所得水準が高く購買力のある消費者

- ◆ 名古屋市内の都市別小売業年間販売額（２０１４年）は東京（23区）、大阪市、横浜市に次ぐ全国第４位の水準

都市別小売業年間販売額（2014年）



（出所）名古屋市「2014年商業統計 第3巻 産業編（市区町村表）」
（注）東京23区の合計を記載

- ◆ １人当たりの課税対象所得は都道府県庁所在地で第3位

東京（23区）及び道府県庁所在地1人当たり課税対象所得（市町村民税）（2016年）

1位	東京 （23区）（注）	
2位	神奈川県	横浜市
3位	**愛知県**	**名古屋市**
4位	埼玉県	さいたま市
5位	千葉県	千葉市

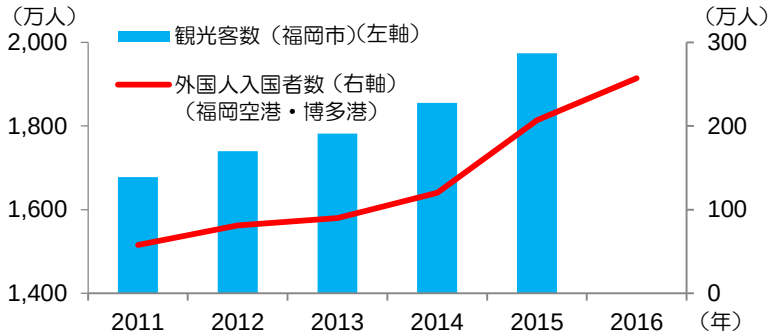
（出所）総務省「2016年度　市町村税課税状況等の調　課税標準額段階別2016年度分所得割額等に関する調（合計）」を基に本資産運用会社が作成
（注）東京23区の平均が対象

観光・ビジネス両面からの需要拡大が期待できるマーケット

客室稼働率は高水準で推移

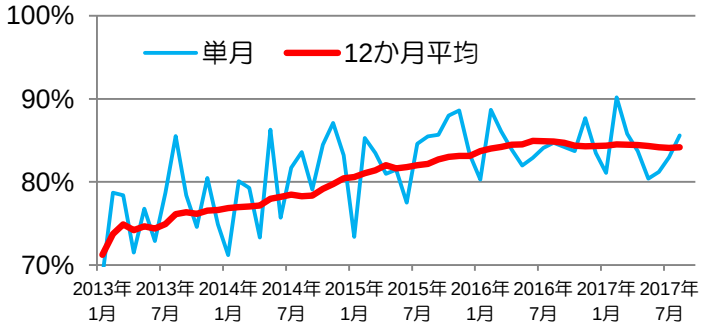
- 福岡空港の利用者数の増加や福岡県を訪れる訪日外国人観光客は継続的に増加
- 福岡市内の宿泊施設における客室稼働率は2016年以降は安定的に80%を超え、高い水準で推移

観光客数（福岡市）と外国人入国者数（福岡空港・博多港）の推移



（出所）福岡市経済観光文化局観光産業課「2015年福岡市観光統計」及び国土交通省航空局「暦年・年度別空港管理状況調書」

宿泊施設の客室稼働率の推移（福岡市）



（出所）観光庁「宿泊旅行統計調査」

観光・ビジネス両面からの需要を享受

- 福岡市は国際コンベンションの開催件数において、 7年連続で東京23区に次ぐ全国第2位を維持
- 観光目的の宿泊需要のみならず、ビジネスや学会利用等においても需要が見込まれる

全国の国際コンベンションの開催件数

順位	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
1位	東京(23区)（497）	東京(23区)（491）	東京(23区)（470）	東京(23区)（500）	東京(23区)（531）	東京(23区)（543）	東京(23区)（557）
2位	福岡市（206）	福岡市（216）	福岡市（221）	福岡市（252）	福岡市（253）	福岡市（336）	福岡市（363）
3位	横浜市（179）	横浜市（174）	横浜市（169）	京都市（196）	横浜市（226）	京都市（202）	仙台市（221）
4位	京都市（164）	京都市（155）	京都市（137）	横浜市（191）	京都市（176）	横浜市（200）	京都市（218）
5位	名古屋市（124）	名古屋市（122）	名古屋市（112）	大阪市（140）	大阪市（172）	名古屋市（163）	横浜市（190）

（出所）日本政府観光局（JNTO）「国際会議統計」

AICHI-NAGOYA

メッツ大曽根

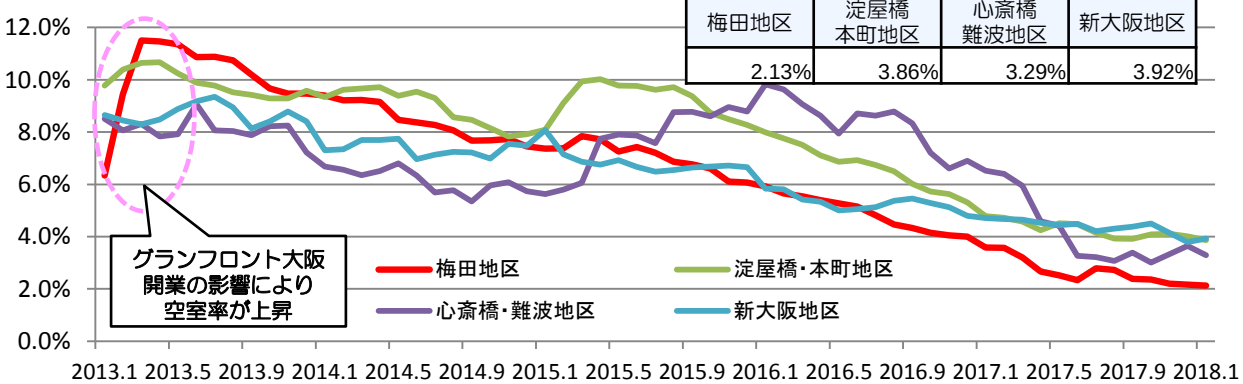
3. 関西エリアの概況

大阪のオフィス空室率は低下傾向が継続

- 大阪オフィス市場の新陳代謝と都市機能の集約化が進展
- 空室率の低下傾向は継続する見通し
  （梅田地区の空室率は、東京ビジネス地区の直近の最低値3.02%（2017年10月）を下回る水準）
- 空室率の継続的な低下により梅田地区の新規成約賃料は上昇

- 近年、梅田地区の高スペックビルを中心に淀屋橋・本町地区等からの移転が進展　⇒梅田地区の空室率が低下
- 直近では、雇用情勢の改善により総需要が増加し拡張移転が積極化　⇒全体の空室率が低下
- 今後の新規オフィス供給は限定的

大阪の主要ビジネス地区の空室率の推移

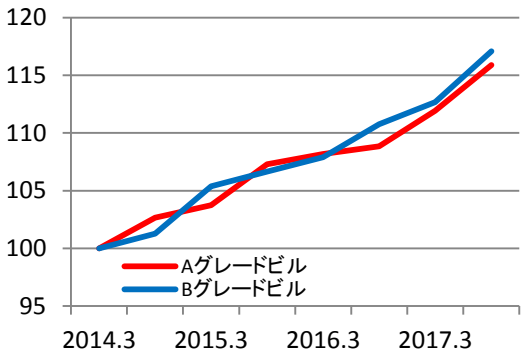


2018年1月現在の空室率

梅田地区	淀屋橋本町地区	心斎橋難波地区	新大阪地区
2.13%	3.86%	3.29%	3.92%

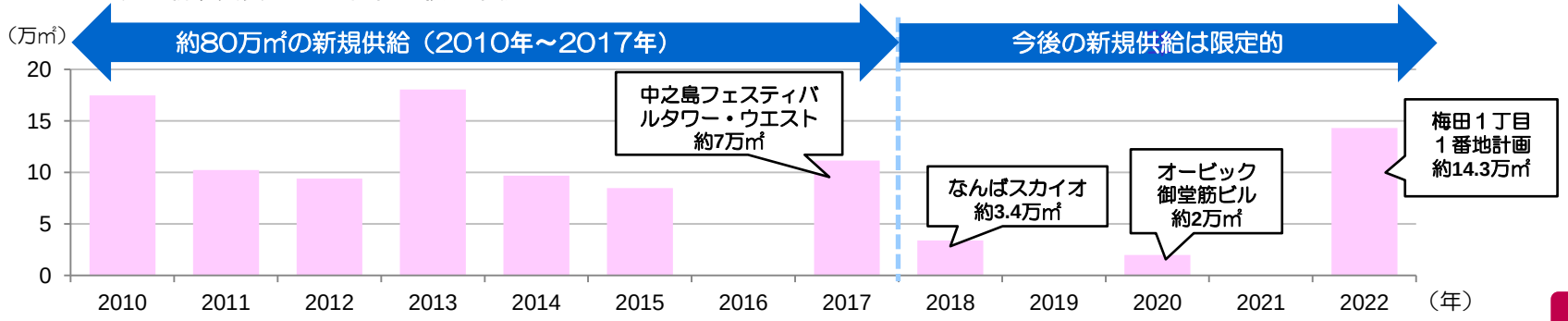
（出所）三鬼商事オフィスデータ

梅田地区の新規成約賃料の推移
（2014年3月を基準（100）とした相対数値）



（出所）不動産調査会社の資料を基に阪急リート投信㈱にて作成

大阪の主要な新規賃貸オフィス供給面積の推移



（出所）オフィス仲介会社の資料を基に阪急リート投信㈱にて集計（一部推計含む）（2018年2月）

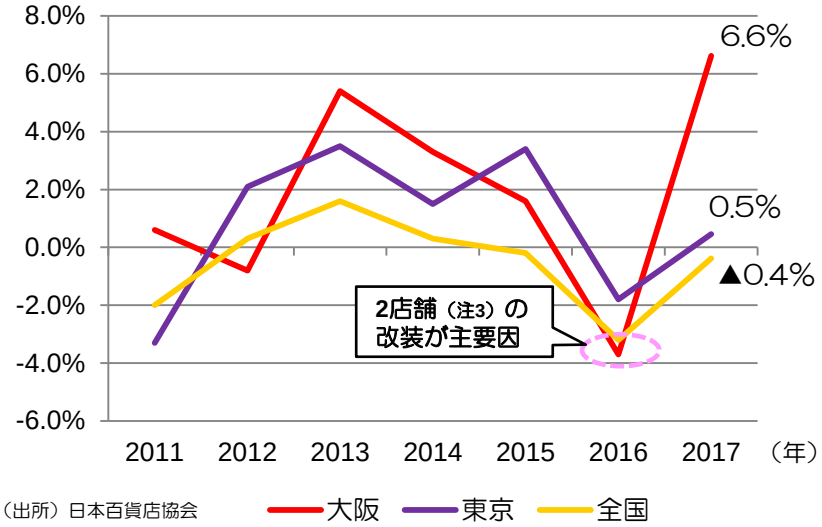
百貨店売上高は増加に転じ、スーパー売上高は好調に推移

- 2017年の百貨店売上高は、円安・株高を受けた訪日外国人観光客や国内富裕層による購入が活発化し、増加基調に
- 人口の都心回帰により、中心部のスーパーにおける売上高は増加基調にあり、今後もこの傾向は継続する見通し
- 地域により人口の増減が明確化してきており、二極化が進行している状況

- 大阪の百貨店売上高（2017年）は前年比6.6%増加
- 2017年の関西圏の百貨店における免税売上高は前年比75.4%増加
  （2017年10月の免税売上高は単月として過去最高を更新）（注1）

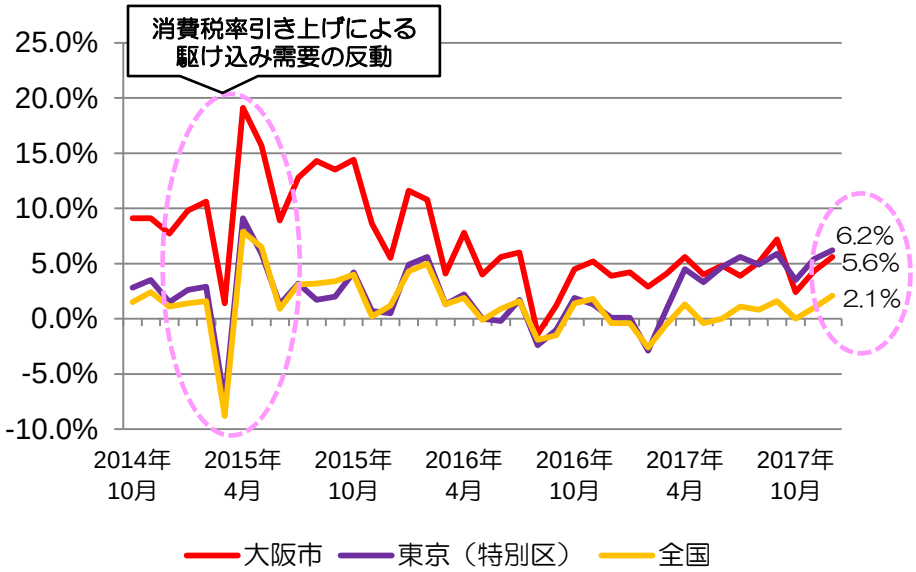
- 大阪市のスーパーマーケット売上高は引き続き好調を維持（注2）
  ⇒中心部へスーパーの進出が継続していることが要因

地区別の百貨店売上高（前年比）



（出所）日本百貨店協会

地区別のスーパーマーケット売上高（前年同月比）



（出所）経済産業省「商業動態統計調査」

（注1）出所：日本銀行大阪支店「百貨店免税売上（関西地域）」
（注2）出所：経済産業省「商業動態統計調査」
（注3）阪神梅田本店（2015年2月から）及び大丸心斎橋店（2016年1月から）

3-3. 関西圏のインバウンドの状況

来阪外国人観光客は引き続き増加

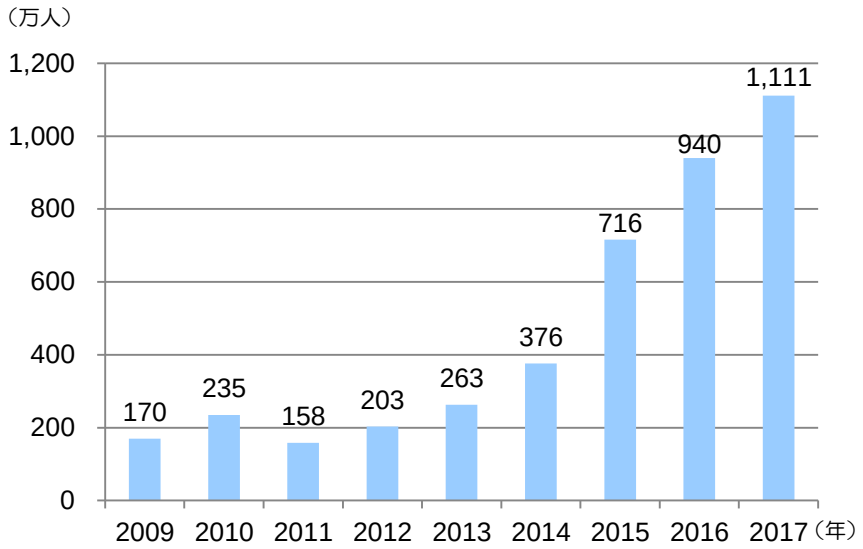
- 2017年の来阪外国人観光客数は1,111万人と過去最高を更新し、初となる1,000万人超に
- 直近の訪日外国人観光客の都道府県別訪問率は大阪府が東京都と同水準となり、全体の約4割が訪問

訪日外国人観光客　都道府県別訪問率

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年（注2）
大阪府	**30.2%**	**34.1%**	**41.9%**	**44.7%**	**44.1%**
東京都	43.2%	48.5%	48.2%	44.5%	41.1%

（注1）出所：大阪観光局
（注2）出所：「訪日外国人消費動向調査」（観光庁）を基に資産運用会社が作成

来阪外国人観光客数の推移（年間）



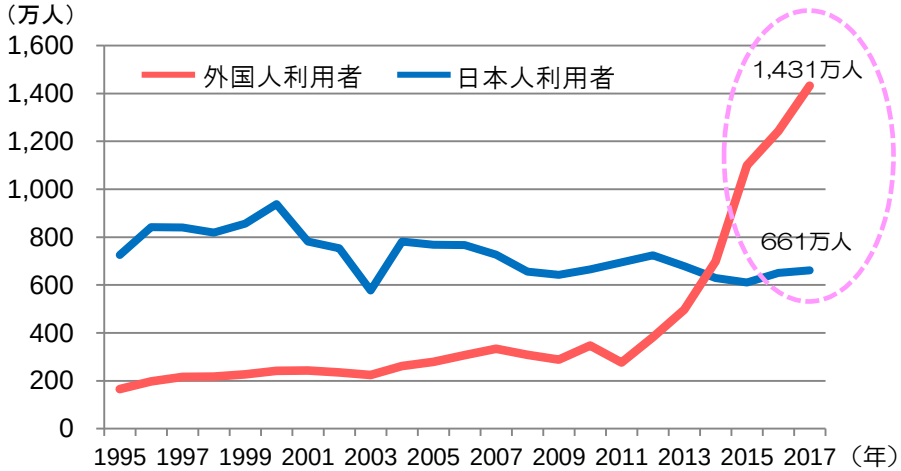
出所：大阪観光局

関西国際空港の外国人客数は過去最高

- 2017年の関西国際空港国際線における外国人客数は1,431万人と過去最高を更新（注）
- 団体旅行から個人旅行へのシフトによりアジア近隣国（中国・韓国・台湾・香港）からのLCC利用が増加傾向

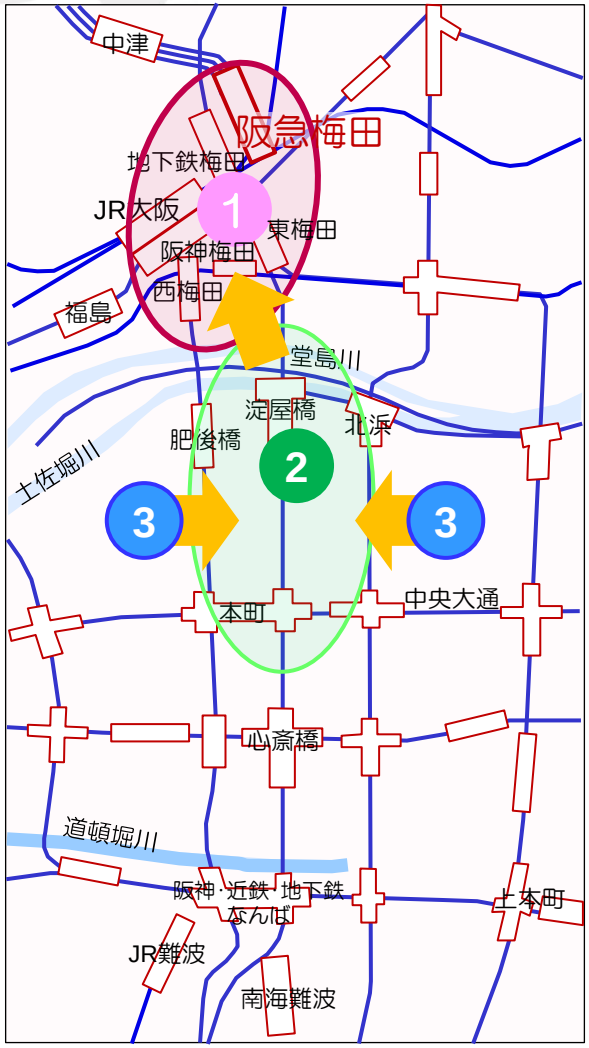
（注）出所：関西エアポート株式会社

関西国際空港の国際線旅客の状況



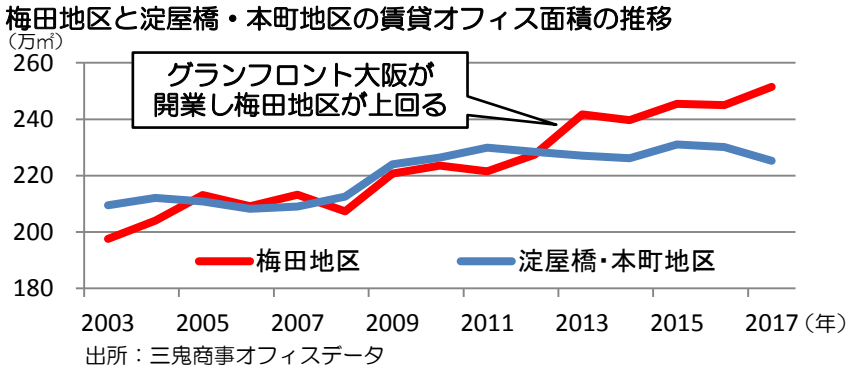
出所：関西エアポート株式会社

大阪中心部における新陳代謝が進行



1 梅田地区で梅田阪急ビル、グランフロント大阪等の大型・高スペックビルが相次いで竣工

賃貸オフィス面積は梅田地区が淀屋橋・本町地区を上回った

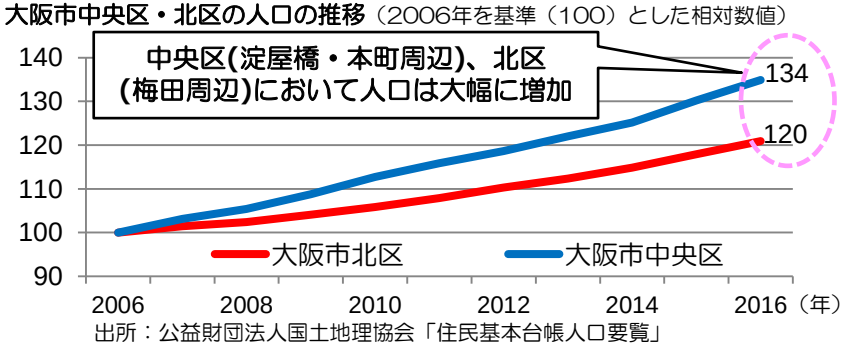


出所：三鬼商事オフィスデータ

2 淀屋橋・本町地区（５０年以上前から大阪ビジネスエリアの中心）について、オフィスビルの老朽化が進行し、梅田地区へのテナント移転が進展

3 周辺エリアについて、テナントが転出した築古ビルはタワーマンションやホテルへ転換する傾向

中心部の人口が増加

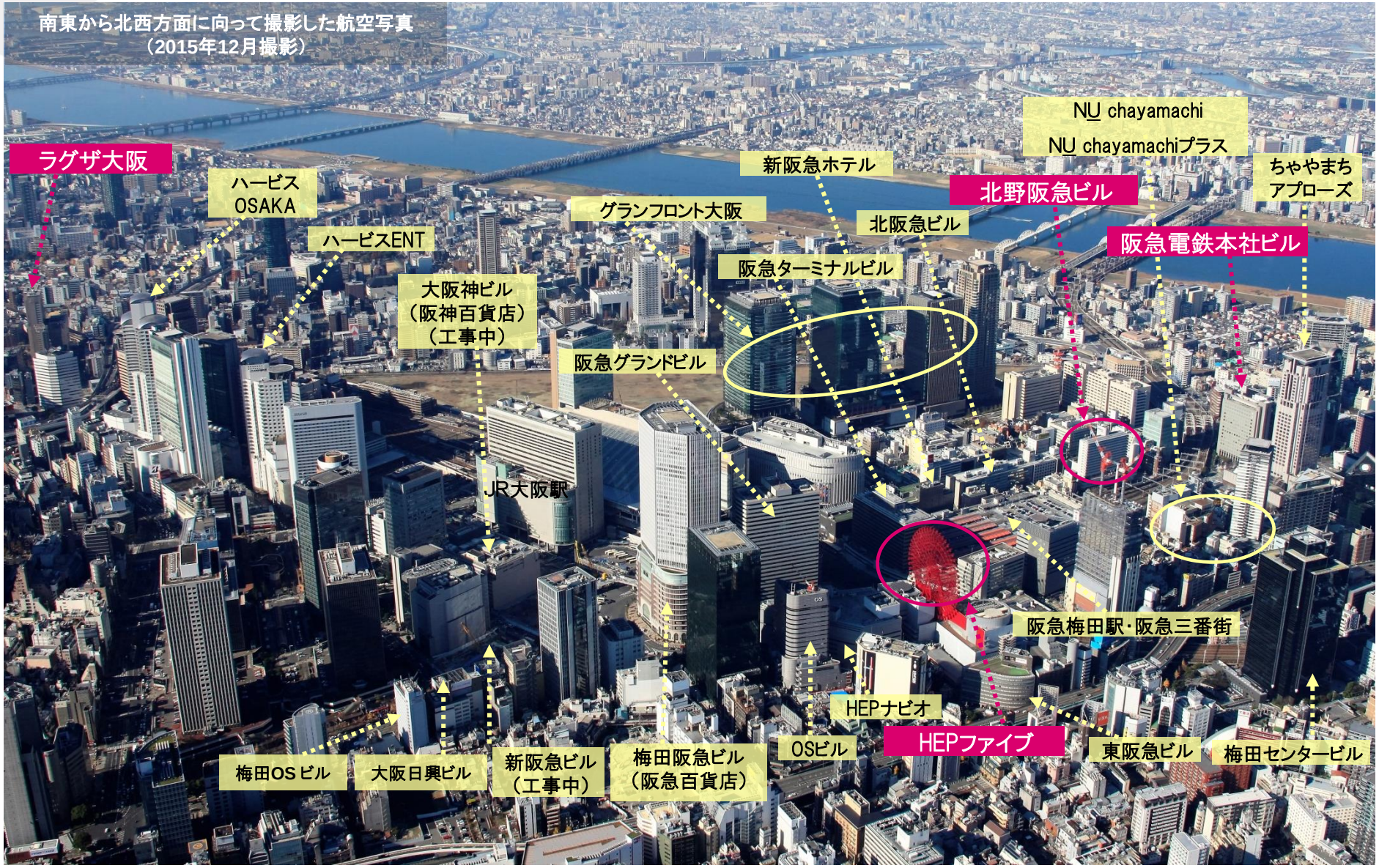


出所：公益財団法人国土地理協会「住民基本台帳人口要覧」

中心部へのスーパーマーケットの出店が加速

3-5. 阪急リートの主要エリア「梅田」

Hankyu REIT



■阪急リート投資法人の保有物件　■阪急阪神ホールディングスグループの主要開発・保有物件

AICHI-NAGOYA

メッツ大曽根

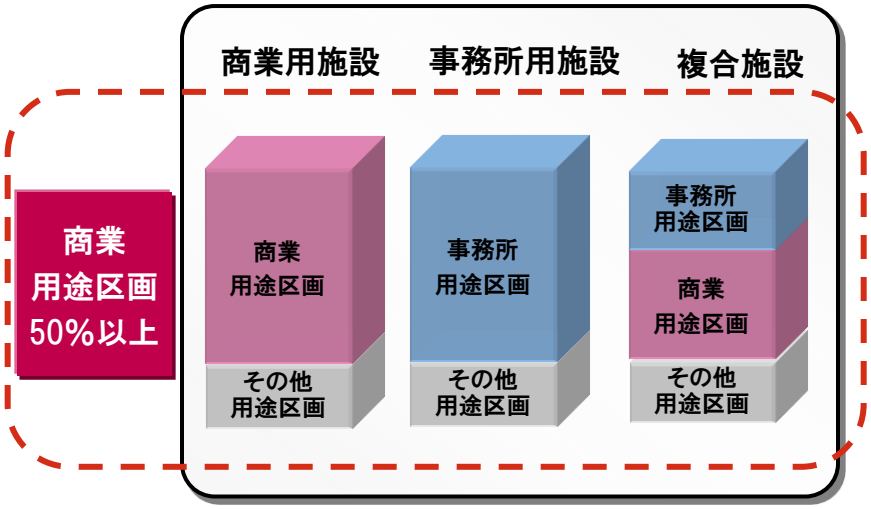
4. 外部成長戦略

4-1. アクイジション戦略と投資対象

投資対象

商業用途又は事務所用途の区画を有する不動産を投資対象

中でも、「商業用途区画」に重点的に投資



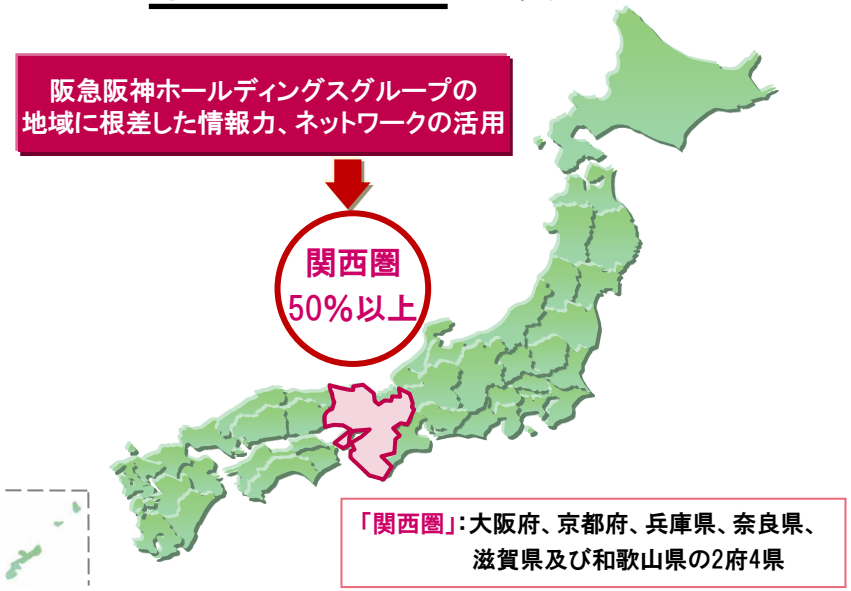
※運用資産全体に対するホテル用途部分（商業用途区画の一部）の割合は原則として20%を上限

投資対象エリア

全国を投資対象

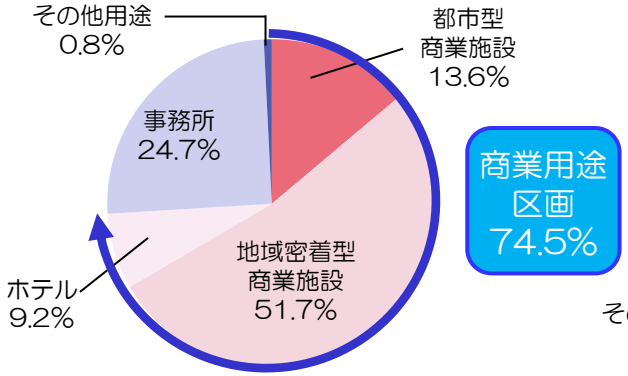
首都圏並びに全国の政令指定都市及びそれに準ずる主要都市

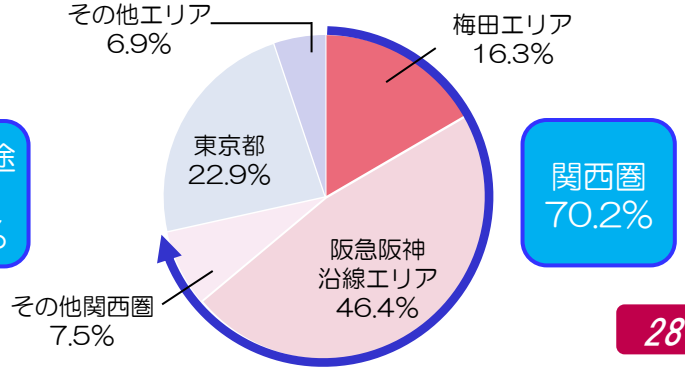
中でも、「関西圏」に重点的に投資



ポートフォリオの状況（新規物件取得後）

取得資産総額：　1,497.8億円
総物件数：　25物件

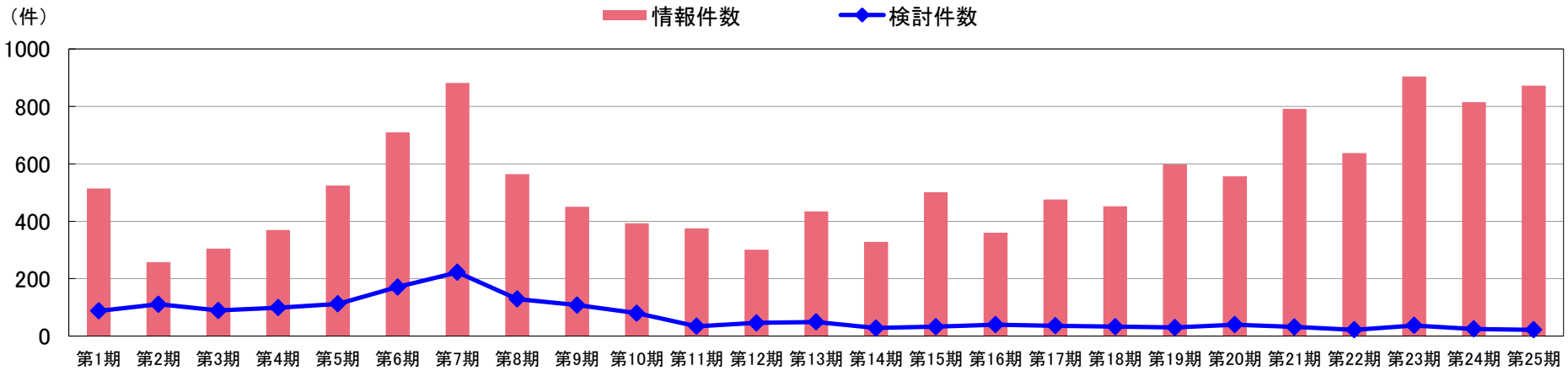




物件取得活動の状況

物件取得競争が過熱している中で、ポートフォリオの収益性・安定性の向上に寄与できる物件の取得検討を進めている。スポンサーグループと協働し、総合力を活かした優良物件情報を取得していく。
また、資産運用会社独自の物件情報入手ルートについても一層の拡大を図るとともに、スポンサーソリューション等を活用したCRE提案を実施し、相対取引・限定入札による適正価格水準での物件取得につなげていく。

情報件数推移



多様な物件取得手法

取　得　手　法				
スポンサーグループ 保有物件	スポンサーグループ 開発物件	オンバランス ブリッジ	SPC ブリッジ	外部から 直接取得
ＨＥＰファイブ 北野阪急ビル デュー阪急山田 ニトリ茨木北店（敷地） ららぽーと甲子園（敷地） ラグザ大阪 阪急西宮ガーデンズ コトクロス阪急河原町	汐留イーストサイドビル ホテルグレイスリー田町 KOHYO小野原店	万代豊中豊南店（敷地） デイリーカナートイズミヤ 堀川丸太町店（敷地） 万代五条西小路店（敷地） ライフ下山手店（敷地）	阪急電鉄本社ビル 上六Fビルディング イオンモール堺北花田（敷地）	高槻城西ショッピングセンター コーナン広島中野東店（敷地） スフィアタワー天王洲 北青山３丁目ビル オアシスタウン伊丹鴻池（敷地） メッツ大曽根 ベッセルイン博多中洲

第26期取得（予定）資産

4-3. 情報件数と検討した案件数（第25期）

Hankyu REIT

外側の円：情報案件数　内側の円：実際に検討した案件数

用途＼エリア	都　心			都市近郊			郊　外		
事務所	36	178	37	1 47	159	4	1	11	5
複合	1 3	1 39	6	4	10	1	0	1	1
商業	1 14	2 33	14	4 29	2 16	2	2	6	2
ホテル	2 17	1 6	4	1 7	1 8	1	0	0	3
その他※	12	2 26	26	2 29	30	3	6	7	3

※築古ビルや工場跡地等のスポンサーグループ等による開発を想定した物件等

関西圏（大阪府、京都府、兵庫県、奈良県、滋賀県、和歌山県）　首都圏（東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県）　その他の地域

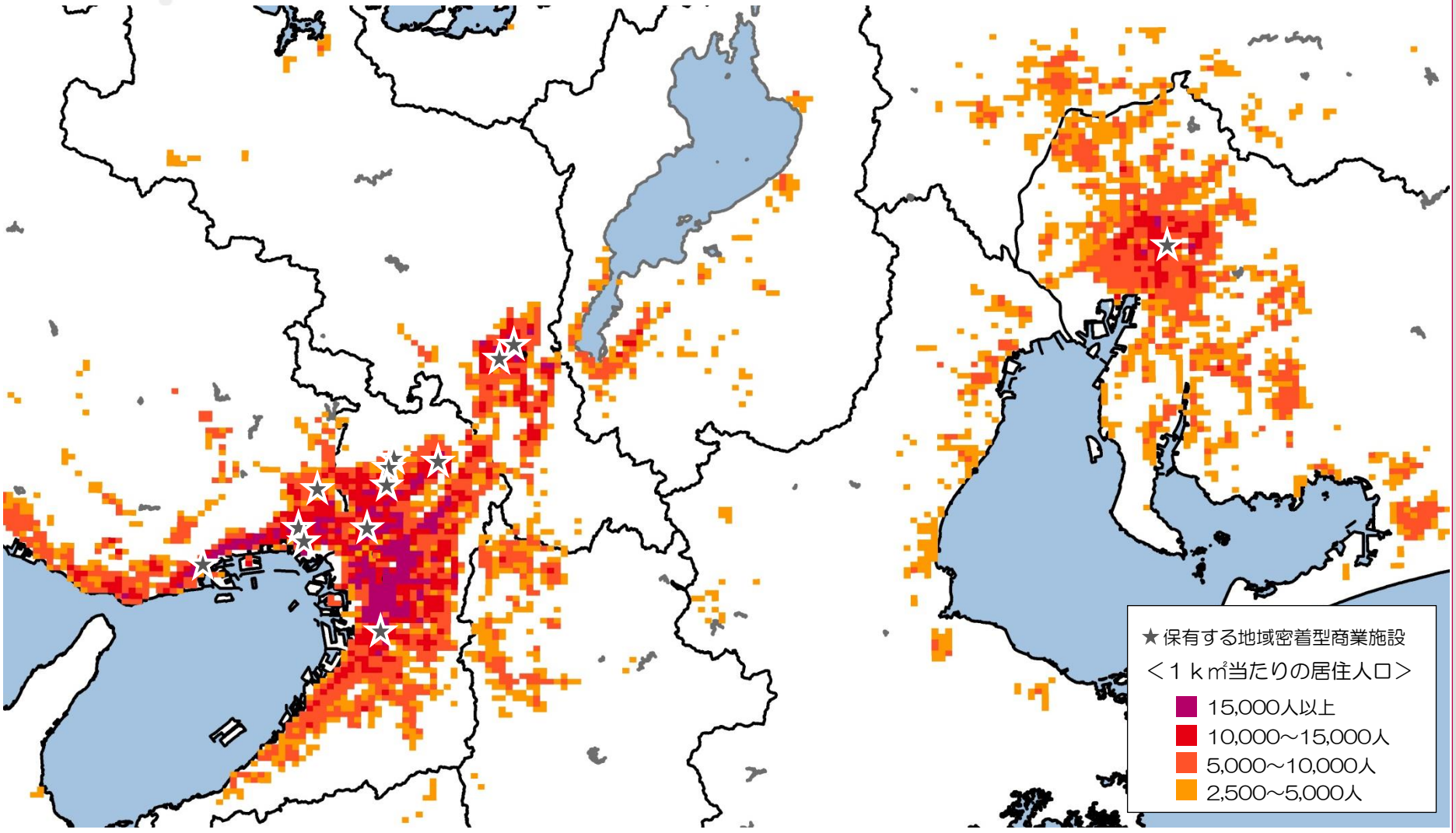
関西圏、首都圏及び名古屋、福岡、広島等地方主要都市を中心に検討

4-4. 関西圏・中京圏の人口動態と取得方針①

Hankyu REIT

●関西・中京圏の人口集中地域（１平方キロメートル当たり居住人口2,500人以上）

・阪急リートの商業施設は、人口集中地域に立地（大半が顕著な集中地域）



出典：総務省統計局「2015年国勢調査」を加工して作成

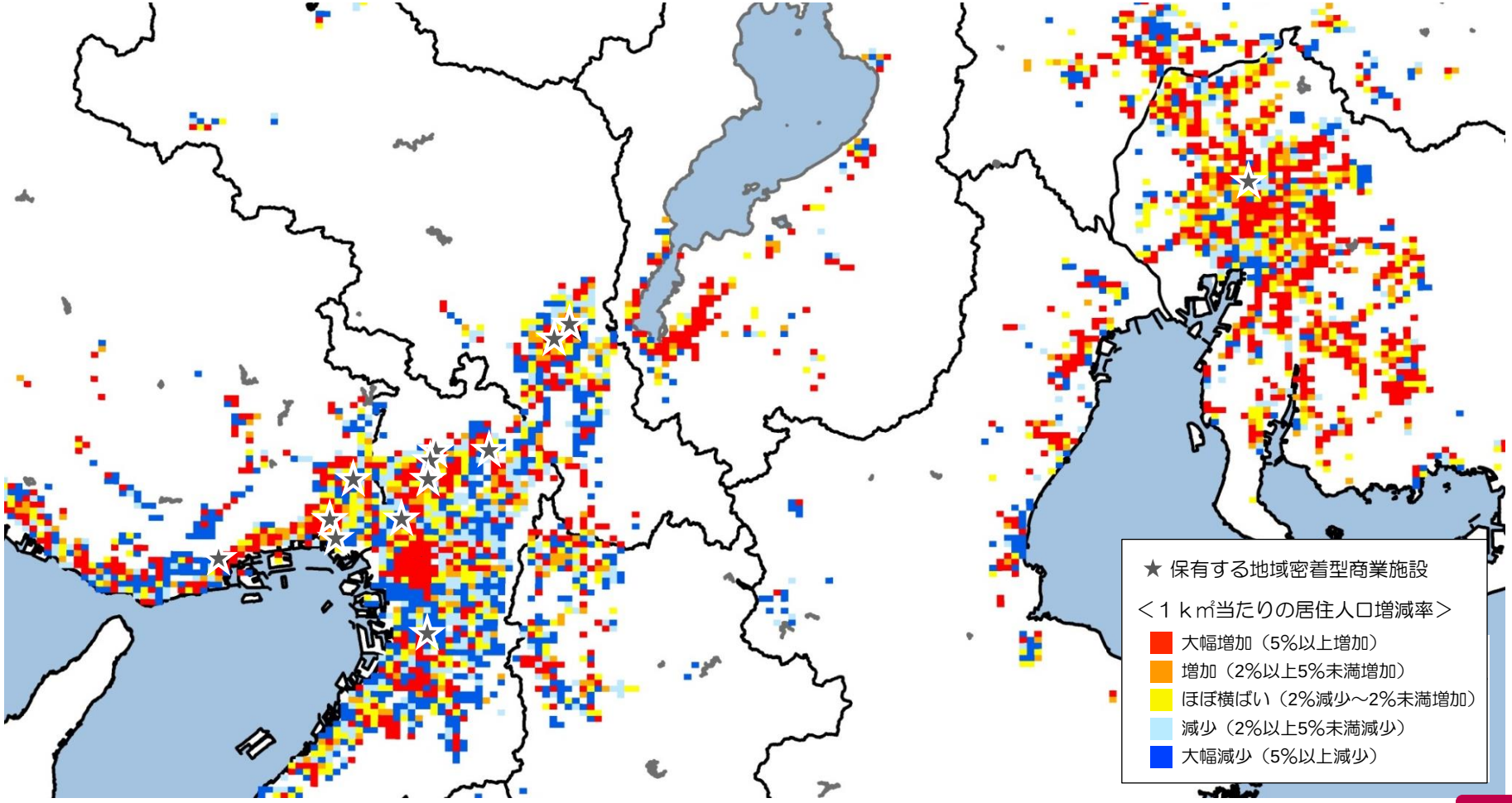
4-4. 関西圏・中京圏の人口動態と取得方針②

Hankyu REIT

●関西・中京圏の人口集中地域の人口増減（１平方キロメートル当たりの居住人口の増減）

・利便性や住環境を基準として人口増減の二極化が進行中

商業施設の取得について、人口が集中し増加が見込まれるなど商業ポテンシャルの高い地域を重点検討（施設の立地や形態等の個別要素を含め検討）

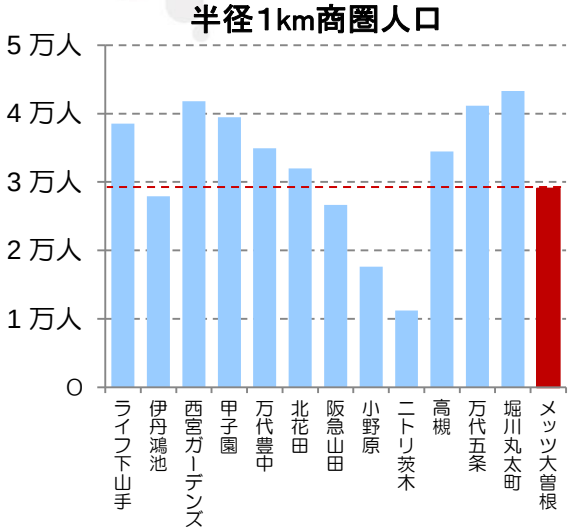


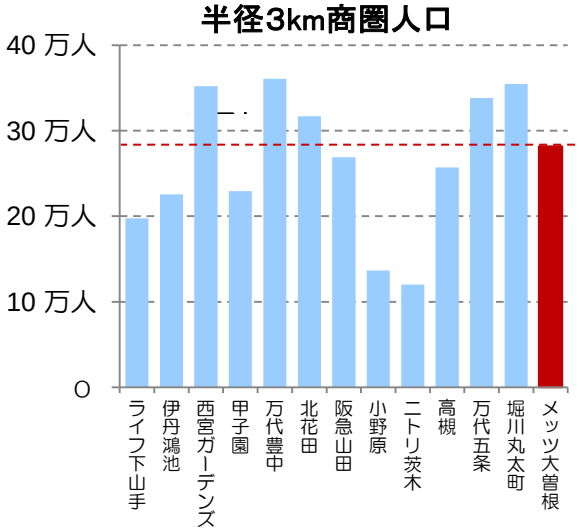
出典：総務省統計局「2015年国勢調査」及び「2005年国勢調査」を加工して作成

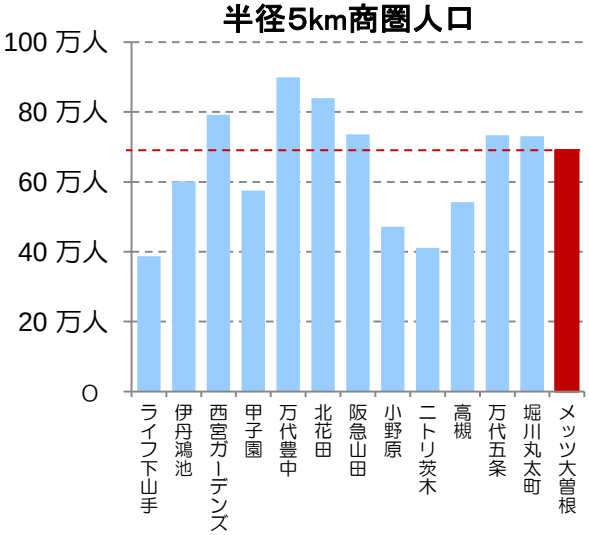
4-5. 地域密着型商業施設への投資について

Hankyu REIT

中長期的に厚い消費需要が見込まれる阪急阪神沿線エリアを はじめとする商圏人口の潤沢な優良商圏に投資





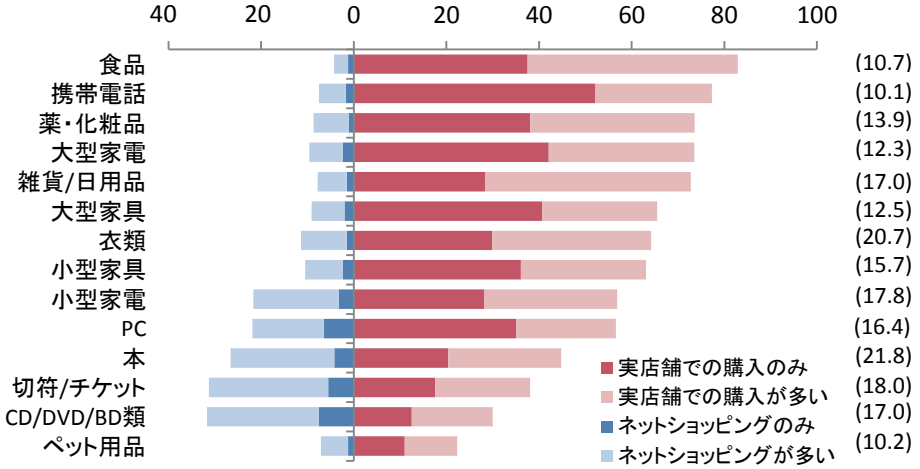


出所：総務省統計局「2015年国勢調査」

商圏に合わせた テナント構成・商品・サービスの提供

- 生活に欠かせない多様な業種かつ実店舗で購入する傾向が強い生活必需品を扱うテナントを中心に構成

日本におけるネットショッピング及び実店舗での購入傾向（商品別）



出所：総務省情報通信国際戦略局情報通信経済室「IoT時代における新たなICTへの各国ユーザーの意識の分析等に関する調査研究の請負報告書」
（注）括弧内の数値は「ほぼ同じ」と回答した比率を記載

都市型商業施設、地域密着型商業施設及びホテルを重点的に検討

都心

事務所

汐留イースト
サイドビル

阪急電鉄
本社ビル

スフィアタワー
天王洲

上六F
ビルディング

商業施設

都市型商業施設

HEPファイブ

北野阪急ビル

コトクロス阪急河原町

北青山３丁目ビル

ホテル

ラグザ大阪

ホテル
グレイスリー田町

ベッセルイン
博多中洲

都市近郊

地域密着型商業施設

阪急西宮ガーデンズ

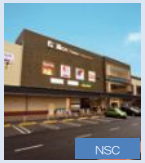
イオンモール
堺北花田（敷地）

ららぽーと甲子園
（敷地）

高槻城西ショッピング
センター

オアシスタウン
伊丹鴻池（敷地）

デュー阪急山田



万代五条西小路店
（敷地）

万代豊中豊南店
（敷地）

コーナン広島
中野東店（敷地）

メッツ大曽根

デイリーカナートイズミヤ
堀川丸太町店（敷地）

KOHYO
小野原店

ライフ下山手店
（敷地）

ニトリ茨木北店
（敷地）

RSC	リージョナル・ショッピング・センター。広域を商圏とする大型ショッピングセンター
NSC	ネイバーフッド・ショッピング・センター。主に近隣地域を商圏とした小商圏型ショッピングセンター
GMS・SM	GMS（ゼネラル・マーチャンダイズ・ストアー）：総合スーパー SM（スーパーマーケット）：食料品中心の大型スーパー