



ザイマックス・リート投資法人

# 第7期（2021年8月期） 決算説明会資料

証券コード：3488



## 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

#### I. 第7期決算概要及び第8期・第9期業績予想

#### II. 運用状況及び成長戦略

#### III. ESG

#### IV. APPENDIX

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。

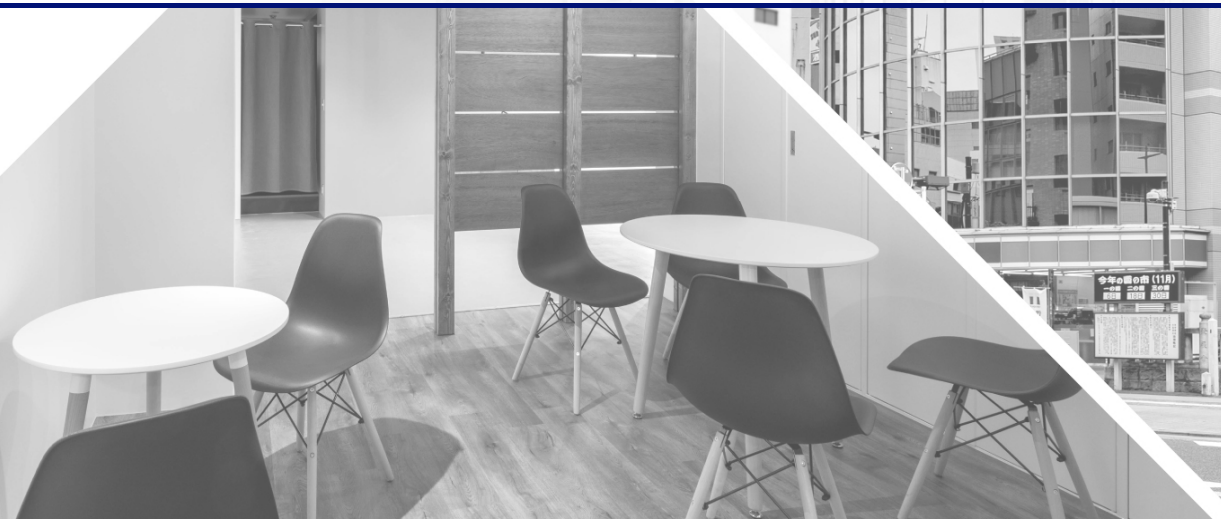
本資料において、物件名は以下の略称を用いています。

・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	・ザイマックス三田ビル	: 三田
・ミューザ川崎	: 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
・ザ・パークハウス戸塚フロント (1・2階商業部分)	: 戸塚		
・ホテルピスタ仙台	: 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7期決算概要及び 第8期・第9期業績予想



新型コロナウイルスの影響が継続し、断続的に緊急事態宣言が発出される中、期初予想を上回る決算内容となりました。

<p><b>決算概要</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業収益 1,305百万円・営業利益 701百万円・当期純利益 647百万円</li> <li>● 1口当たり分配金 2,900円（前期比△0.4%、期初予想比+4.0%）</li> <li>● 1口当たりNAV 145,749円（前期比+0.2%）</li> </ul>
<p><b>内部成長</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オフィス（「三田」除く）の期中平均経済稼働率は95.1%と期初予想比+0.4%で着地した。追加の賃料減額要請はなく、業績上振れの要因となった。また、オフィスの一部テナントとの間では、賃料の増額改定に成功した</li> <li>● ホテルは期初時点で想定していなかった新型コロナウイルスの第4波・第5波の影響が大きく、GOPは2019年の同期間比32.0%（期初予想比△13.7%）で着地した</li> <li>● 商業施設及び住宅は安定的に稼働し、収益の下支えとなった</li> </ul>
<p><b>外部成長</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 期中に「三田」及び「戸塚」を取得した （2物件の合計取得価格1,208百万円、鑑定NOI利回り5.2%、償却後鑑定NOI利回り4.4%）</li> <li>● 巡航期の1口当たり分配金向上効果は約70円を見込む</li> <li>● 「戸塚」はザイマックスが運営するサテライトオフィスサービス「ZXY（ジザイ）」が入居している</li> </ul>
<p><b>財務運営 ESG</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「三田」及び「戸塚」の取得資金を追加で借入れた</li> <li>● 総資産LTV50%迄の借入れ余力は約108億円と一定の資金調達余力を維持している</li> <li>● 第8期より一部物件で100%再生可能エネルギー電力による電力調達に変更することを決定した</li> </ul>

営業収益は直近予想比+1.1%の1,305百万円、当期純利益は同+4.0%の647百万円となりました。

単位：百万円

	第7期 予想(A)	第7期 実績(B)	差異 (B)-(A)
営業収益	1,291	1,305	+13
営業費用	614	604	△10
営業利益	676	701	+24
経常利益	623	648	+24
当期純利益	622	647	+24
1口当たり 分配金	2,788円	2,900円	+112円

単位：百万円

主なポイント (+：増益要因、△：減益要因)	DPU 換算
営業収益	
三田・戸塚取得による 営業収益の増加	+14.1 +63円
ホテル変動賃料の下振れ	△8.6 △38円
住宅賃貸収入の上振れ	+4.8 +21円
既存物件オフィス賃貸収入の 上振れ	+4.4 +19円
営業費用	
順調な埋戻し及び空室発生量の 予想比減によるリーシングコスト の下振れ	+14.4 +64円
三田・戸塚取得による 売上原価の増加	△7.7 △34円
三田・戸塚取得による 販売費及び一般管理費の増加	△2.5 △11円

\* 第7期の運用日数：184日

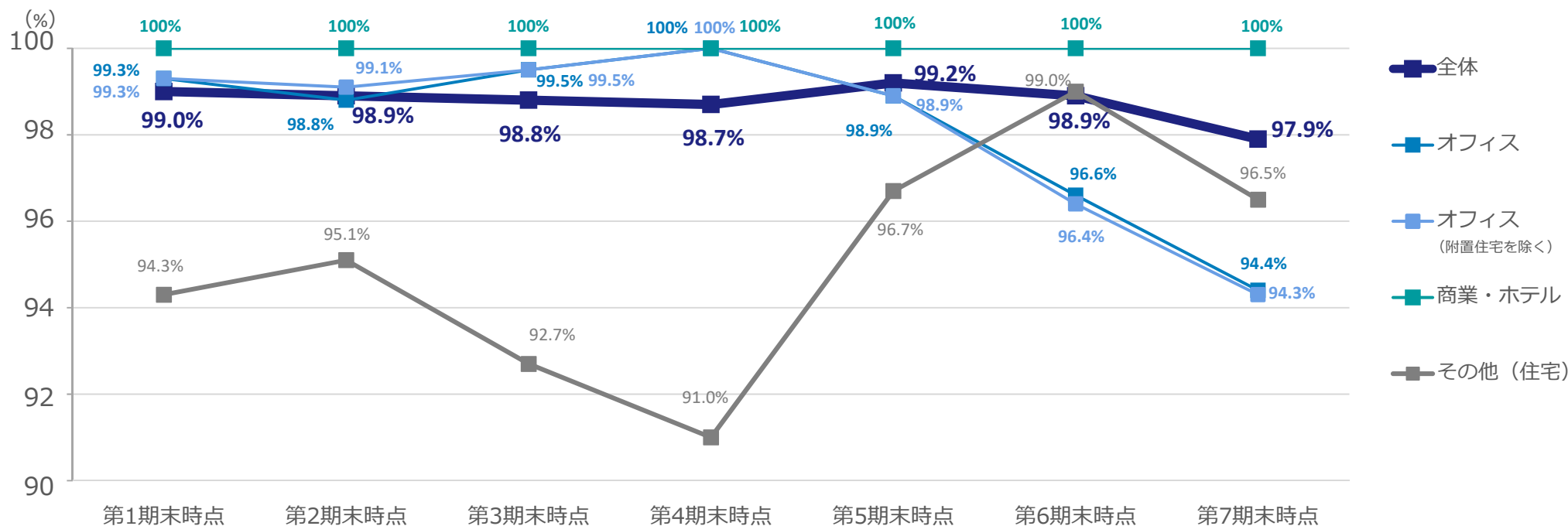
ポートフォリオ

資産規模	15物件 35,313百万円
期末算定価額	45,887百万円
含み益額	9,976百万円 (含み益率27.8%)
NOI利回り*	5.5%

財務状況

期末有利子負債	14,050百万円
総資産LTV	36.1% (鑑定LTV28.7%)
1口当たり純資産額	101,100円
1口当たりNAV	145,749円

アセットタイプ別契約稼働率



\* NOI利回り：第7期実績NOIを年換算した額÷取得価格の合計額

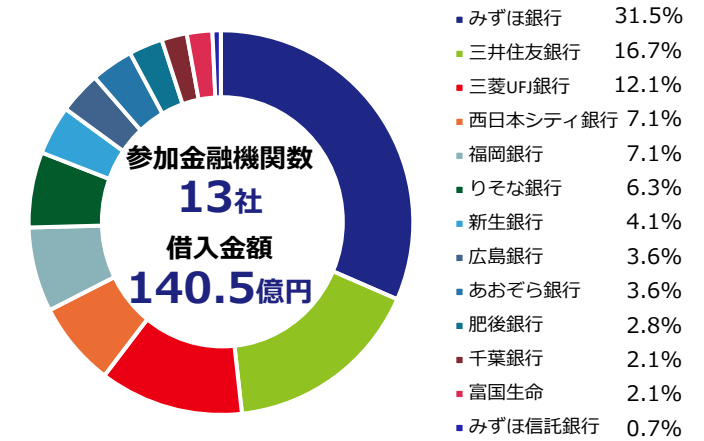
安定性及び健全性を重視し、かつ資金調達機の機動性を確保する財務基盤を構築しています。

借入状況

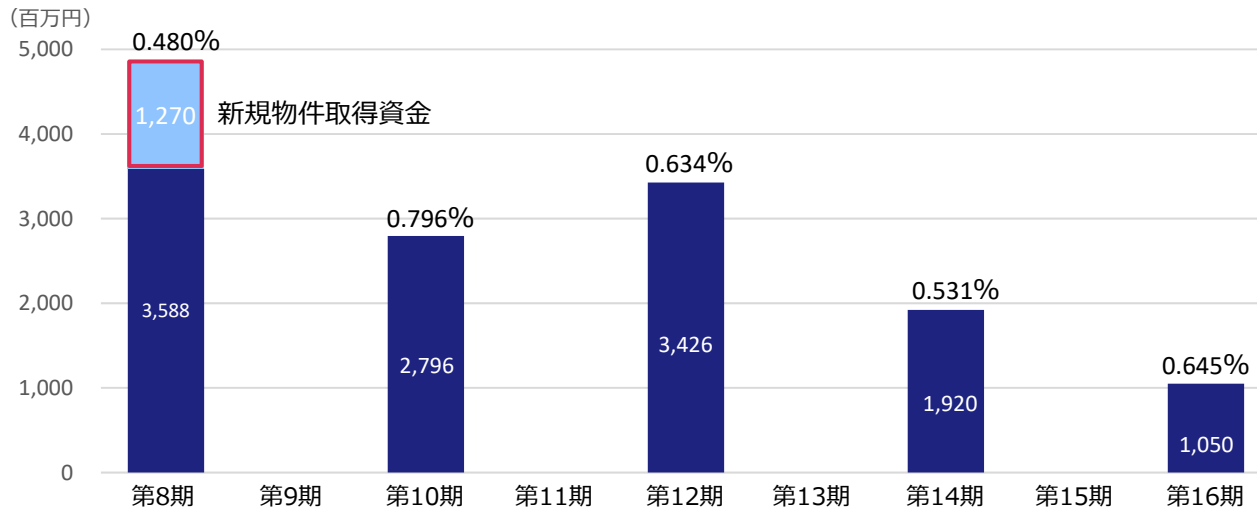
■ スポンサーと財務取引関係を有するメガバンク・地方銀行等を中心に幅広い、かつ、安定的なレンダーフォーメーションを構築しています

有利子負債残高	平均残存期間	平均利率
140.5億円	1年9ヶ月	0.581%/ 0.636%(ブリッジローン除く)
固定金利比率	長期借入金比率	総資産LTV
81.0%	87.4%	36.1%

レンダーシェア



マチュリティラダー及び返済期限毎の平均利率



新規2物件取得に伴う借入の概要

- 2022年1月末までの短期ブリッジローン
- 2022年1月末の既存借入れの借換えと共に、本借入れのパーマネント化を想定

金額	12.7億円
借入期間	7ヶ月
利率	1ヶ月日本円TIBOR + 0.15%
平均利率	0.235%

第8期業績予想

単位：百万円

単位：百万円

	第7期 実績(A)	第8期 前回予想	第8期 予想(B)	差異 (B)-(A)	主なポイント (+：増益要因、△：減益要因)	DPU 換算
営業収益	1,305	1,321	1,383	+78	営業収益 ホテル賃料の増加 (固定賃料の復活) +65.5	+293円
営業費用	604	615	643	+39	三田・戸塚の通期稼働による 営業収益の増加 +29.1 一時金収入の剥落 △18.0	+130円 △80円
営業利益	701	706	740	+38	既存物件水光熱収入の 増加 +5.7	+25円
経常利益	648	641	665	+17	営業費用 三田・戸塚の通期稼働による 売上原価の増加 △12.5	△56円
当期純利益	647	640	664	+17	既存物件修繕費の平常化 △8.4 既存物件水光熱原価の 増加 △7.4	△37円 △33円
1口当たり 分配金	2,900円	2,867円	2,977円	+77円	三田・戸塚による販売費及び 一般管理費の増加 △5.5	△24円
運用日数	184日	181日	181日	△3日	営業外収支 融資関連費用等の増加 △19.4	△86円



## 第9期業績予想



単位：百万円

単位：百万円

	第8期 予想(A)	第9期 予想(B)	差異 (B)-(A)	主なポイント (+：増益要因、△：減益要因)	DPU 換算
営業収益	1,383	1,387	+3	営業収益	
営業費用	643	654	+10	オフィス賃貸収入の増加 +13.1 +59円 商業賃貸収入の減少 △6.3 △28円	
営業利益	740	732	△7	営業費用	
経常利益	665	674	+8	リーシングコストの平常化 +7.8 +35円	
当期純利益	664	673	+8	公租公課の増加 既存物件の税額増 △3.5 △15円 三田・戸塚の公租公課費用化 △3.1 △14円	
1口当たり 分配金	2,977円	3,013円	+36円	営業外収支	
運用日数	181日	184日	+3日	融資関連費用等の減少 +18.2 +81円	



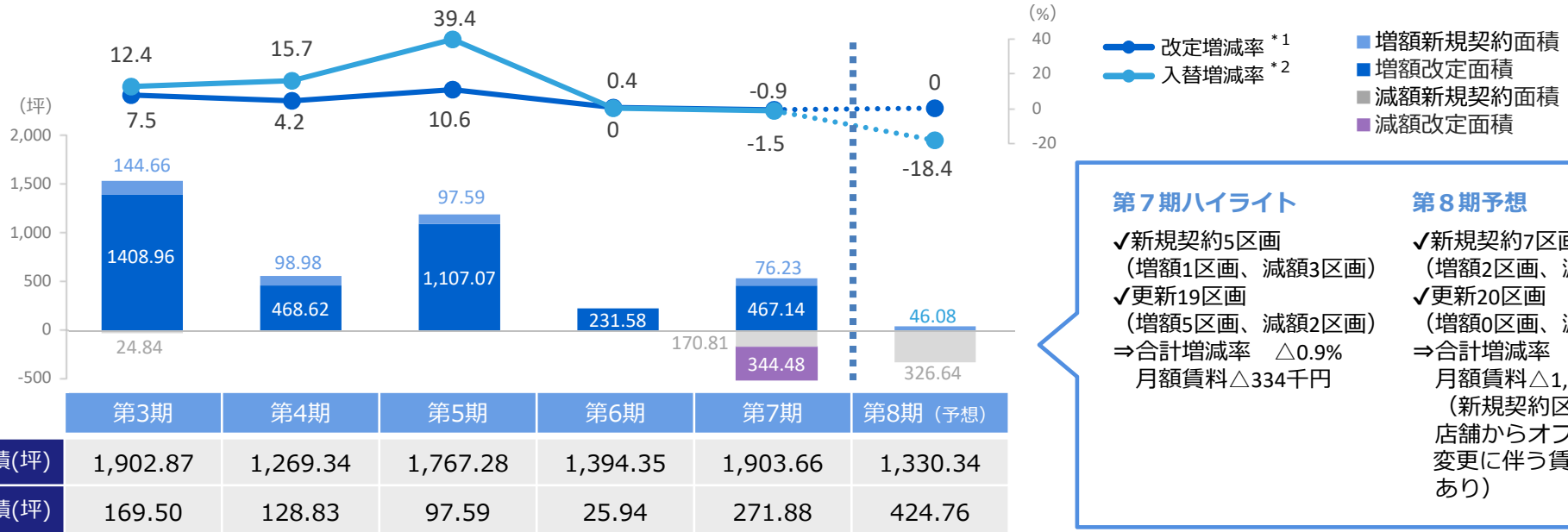
ザイマックス・リート投資法人

# 運用状況及び成長戦略



	環境認識	今後のポイント
内部成長	<p><b>オフィス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 空室率の上昇と新規成約賃料の下落がともに進行しており、オフィス賃貸マーケットはダウントレンドが継続している</li> <li>■ <b>ワークプレイスの多様化</b>が加速しているが、メインオフィス所在地としての<b>都心部の優位性</b>は不変</li> <li>■ 「<b>不動産の使われ方</b>」の変化に伴い、従来とは異なる立地や物件でもオフィスの入居が見られる</li> </ul> <p><b>商業施設</b></p> <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>大都市近郊型・デイリーユース型の施設は底堅い</b>売上傾向</li> </ul> <p><b>ホテル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ワクチン接種率の向上に伴い、国内の人の移動は徐々に正常化に向かうが、海外からの宿泊客数の回復にはさらに時間を要する見込み</li> <li>■ 宿泊マーケットも正常化に向かうものの、コロナ禍前のGOP水準まで回復するには一定の期間を要すると想定される</li> </ul>	<p><b>オフィス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ スポンサーグループの力を活用し、<b>賃貸マーケットやテナントの動向を早期に把握</b>。物件の<b>市場価値</b>や<b>テナントの状況</b>を見極め、収益の最大化を目指す</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> <p><b>商業施設</b></p> <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> <li>■ <b>商業施設の使われ方の変化</b>に伴い、リーシングにおいては既存の業種に縛られない幅広い業種の検討により<b>資産価値の維持・向上</b>を目指す</li> </ul> <p><b>ホテル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>RevPARやGOPの動向</b>を注視するとともに、コスト面の適正管理も実施</li> </ul>
外部成長	<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している</li> <li>■ 「不動産の使われ方」の動向を左右する<b>不動産ニーズの動向</b>を把握し、対象物件の収益の<b>安定性</b>や<b>成長性</b>を見極めた投資判断が重要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 一定の<b>利回り目線</b>を堅持し、対象物件の収益の<b>安定性</b>や<b>成長性</b>を的確に見極めて<b>パイプラインの積上げ・資産規模の拡大</b>を目指す</li> <li>■ スポンサーグループと連携し、エクスクルーシブな売却情報を捕捉</li> <li>■ 資産規模を維持しつつ含み益を投資主に還元する<b>資産入替え</b>も検討</li> </ul>
財務運営 ESG	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 金融機関の融資姿勢に大きな変化はない</li> <li>■ 脱炭素に向けた取組みなどESG関連の動きが加速している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ レンダーリレーションの深耕と新規行の探索を継続していく</li> <li>■ 環境負荷を低減する不動産運用を継続していく</li> </ul>

テナント新規入居（リテナント）、契約更新の状況 | オフィス8物件（附置住宅除く）



**第7期ハイライト**

- ✓新規契約5区画 (増額1区画、減額3区画)
- ✓更新19区画 (増額5区画、減額2区画)

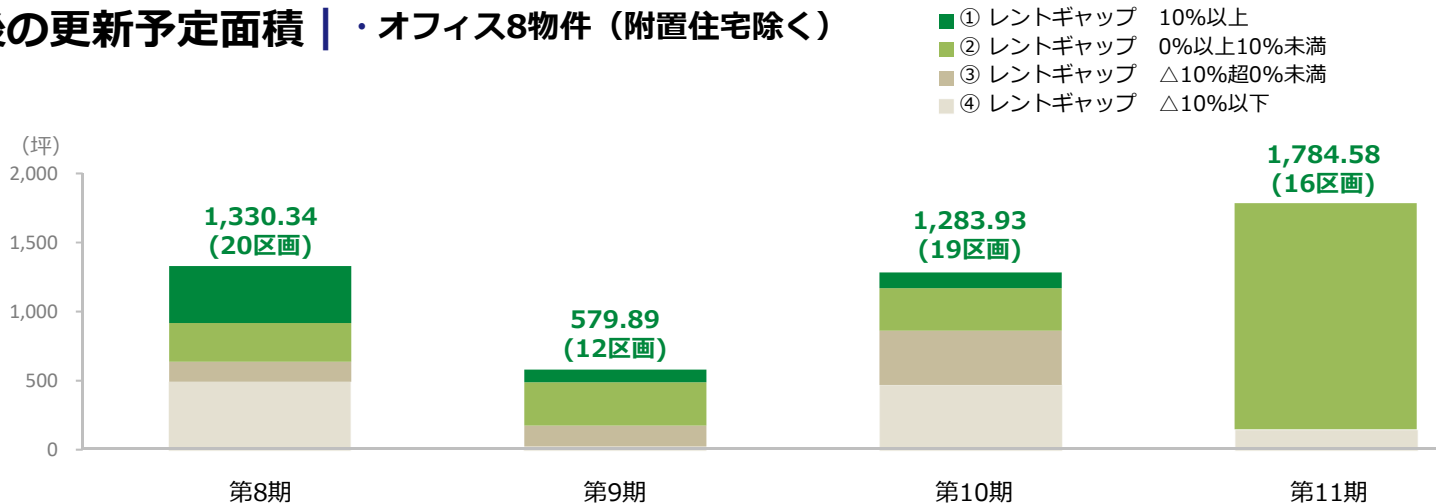
⇒合計増減率 △0.9%  
月額賃料△334千円

**第8期予想**

- ✓新規契約7区画 (増額2区画、減額4区画)
- ✓更新20区画 (増額0区画、減額0区画)

⇒合計増減率 △5.0%  
月額賃料△1,139千円  
(新規契約区画において店舗からオフィスへ用途変更に伴う賃料単価減額あり)

今後の更新予定面積 | オフィス8物件（附置住宅除く）



**第7期末レントギャップ**

想定新規賃料単価\*4 : 16,146円/坪  
既存契約賃料単価\*4 : 16,222円/坪

⇒想定新規賃料レントギャップ  
オフィス8物件 0.4%  
(オフィス7物件\*5 △0.8%)

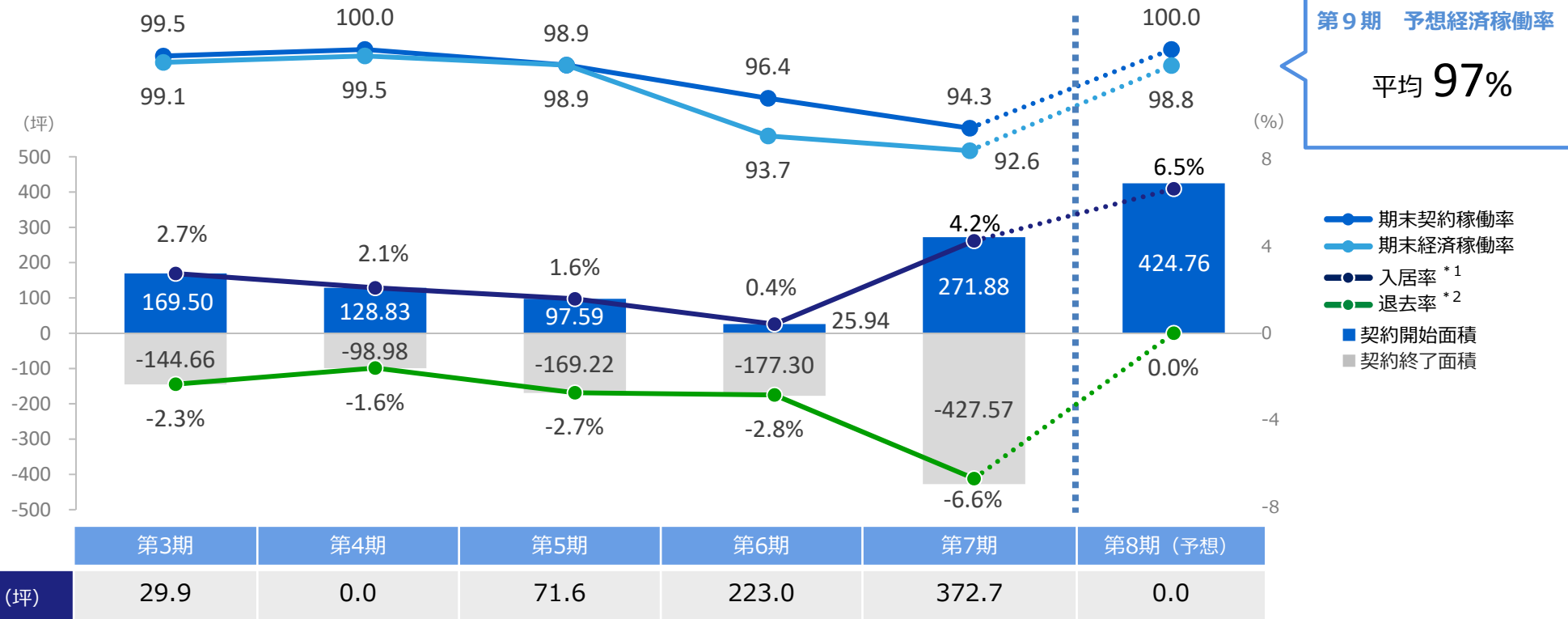
**第8期更新状況**

レントギャップ10%以上の区画のうち約70%以上の面積で同額更新済み

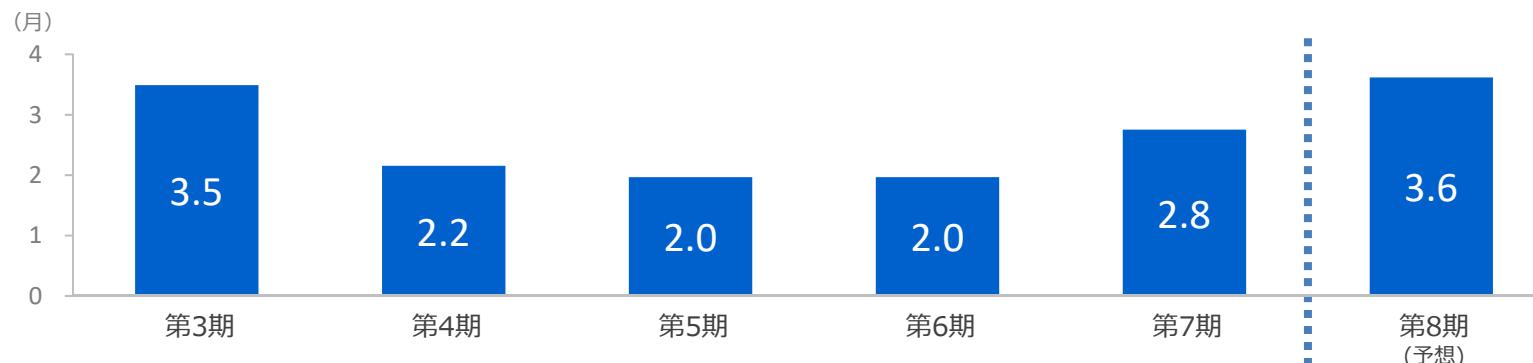
\*1 改定増減率 : (更新後の共益費を含む賃料 - 更新前の共益費を含む賃料) ÷ 更新前の共益費を含む賃料  
\*2 入替増減率 : (入替後の共益費を含む賃料 - 入替前の共益費を含む賃料) ÷ 入替前の共益費を含む賃料

\*3 レントギャップ : (既存契約賃料単価 - 想定新規賃料単価) ÷ 想定新規賃料単価  
\*4 各賃料単価 : オフィス8物件における共益費を含む月額賃料単価を賃貸面積に応じ加重平均  
\*5 オフィス7物件 : 八王子を除くオフィス物件

稼働率及び入退去の状況 | オフィス8物件（附置住宅除く）



平均フリーレント期間 | オフィス8物件（附置住宅除く）



\*1 入居率：契約開始面積÷総賃貸可能面積

\*2 退去率：契約終了面積÷総賃貸可能面積

## 現在のワークプレイスの動向

- ✓ コロナ禍を契機に、**ワークプレイスの多様化**が加速 → **企業規模**や**業種**によって将来的な社員の入社計画に差がある状況
- ✓ ワークプレイスの多様化を進めている企業では、**各ワークプレイスに求める要素**の多様化が見られる

ワークプレイス	ワークプレイスの性質	ワークプレイスに求める要素
メインオフィス	社員が「 <b>集まる場</b> 」としての拠点 →テレワーク運用における課題（コミュニケーションの難しさやマネジメントの難しさ）を解消していくための拠点	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 社員の集合に利便性の高い立地（都心部）</li> <li>• 安全な建物性能（耐震性能、セキュリティ性能）</li> <li>• ビルの清掃衛生や維持管理の状態がよいこと</li> </ul>
メインオフィス以外	タッチダウンとしての拠点や自宅近くで働くための拠点 →時間の有効活用や従業員のウェルビーイングに資する拠点	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 往訪先や従業員の居住地に近い立地</li> <li>• 高いセキュリティ性能</li> <li>• インターネット環境（安全なWi-Fi環境）</li> </ul>

- ✓ 「**不動産の使われ方**」の変化に伴い、従来とは異なる立地やアセットタイプの物件でもオフィスの入居が見られる  
例) 首都圏近郊駅前立地の商業施設へのサテライトオフィスの入居
- ✓ 企業のワークプレイス戦略は変化の途上にあり、「不動産の使われ方」に関する**継続的な情報収集**が必要

## 本投資法人の優位性

<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>ザイマックスグループの知見・ノウハウ</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>不動産マネジメント事業</b>による様々な用途・立地の「<b>不動産の使われ方</b>」の動向把握</li> <li>● <b>ジザイワーク事業</b>による企業のオフィス戦略の動向把握</li> <li>● <b>ザイマックス不動産総合研究所</b>による不動産に関する各種の調査・研究</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>都心オフィス</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● メインオフィスやタッチダウン拠点の設置に適した、都心部の<b>駅近立地</b>と<b>手ごろな賃料単価帯</b></li> <li>● 「<b>見極め力</b>」を活用した建物性能の確認</li> <li>● 「<b>マネジメント力</b>」を活用した建物の維持管理</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>近郊オフィス</b></li> <li>✓ <b>近郊型商業施設</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「<b>見極め力</b>」や「<b>マネジメント力</b>」の活用による新規テナント募集時の競合優位性の発揮（八王子）</li> <li>● <b>居住地近接型ワークプレイスニーズ</b>の捕捉 →自社専用サテライト拠点の入居（八王子）、サテライトオフィスサービス「<b>ZXY</b>」の入居（戸塚）</li> </ul>

オペレーターの動向

- ✓ 2021年10月には民事再生手続きが終結し、新スポンサーが親会社となる予定
- ✓ 仙台はオペレーターの運営施設の中でも成績上位であり、今後もオペレーターの経営における最重要拠点の1つとの位置付け  
→2021年9月以降の固定賃料も含めて、期日どおりの賃料支払いを継続している

賃貸条件

		宿泊需要	賃料形態	固定賃料	変動賃料
2020年10月までの賃貸条件		-	-	年額240百万円	(年間GOP-252百万円) × α%
2020年 11月以降の 賃貸条件	2020年11月～2021年2月	低迷期	I-1	なし	当月のGOP × β%*
	2021年3月～2021年8月		I-2	なし	当月のGOP × γ%*
	2021年9月～2022年8月	回復期	II	月額20百万円	(当月のGOP-21百万円) × 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%**

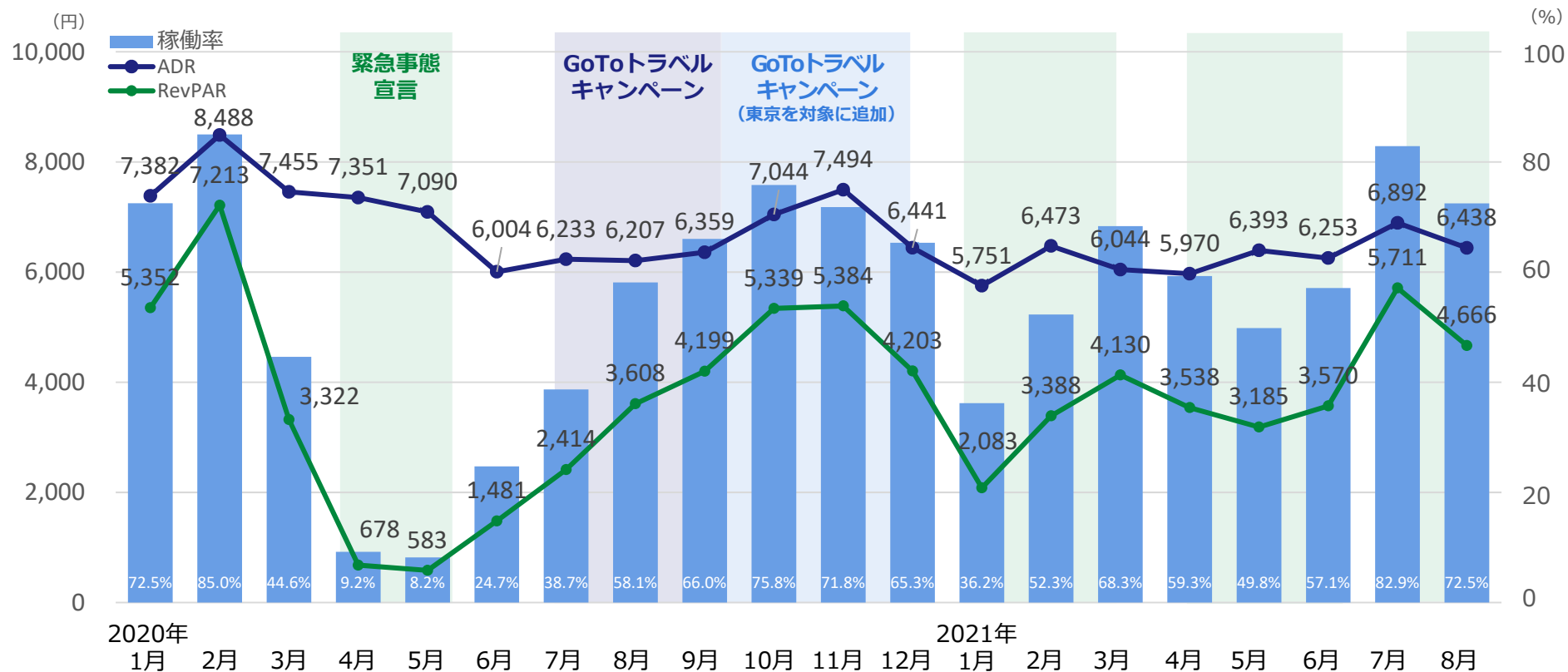
固定賃料復活

減免分を長期で回収

<賃料イメージ>

\*当月のGOPがマイナスの場合は、0円  
\*\*計算結果がマイナスの場合は、0円





<RevPAR同月比[%]>

対2019年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2020年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
△2.0	△4.8	△54.8	△92.0	△92.9	△81.3	△69.6	△62.1	△49.1	△34.5	△36.1	△42.6	△61.9	△55.3	△43.8	△58.2	△61.3	△54.9	△28.2	△51.0		
													△61.1	△53.0	124.3	521.5	546.1	241.0	236.5	129.3	
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	78.0	47.8	39.3	56.0	118.4	72.0	

\* 2020年1月のGOPを100として算出しています。

<直近3期の運営KPIと第8期・第9期の賃料想定>

	第5期	第6期	第7期
ADR	6,587円	6,693円	6,364円
稼働率	30.7%	61.3%	65.1%
RevPAR	2,024円	4,104円	4,140円

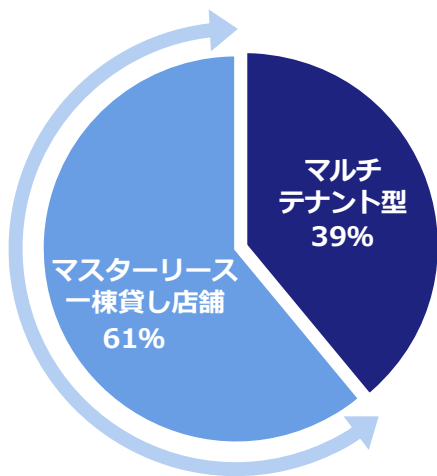
▶ 宿泊ニーズの回復動向を踏まえ、第8期・第9期ともに固定賃料のみを収受する想定で計画



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。

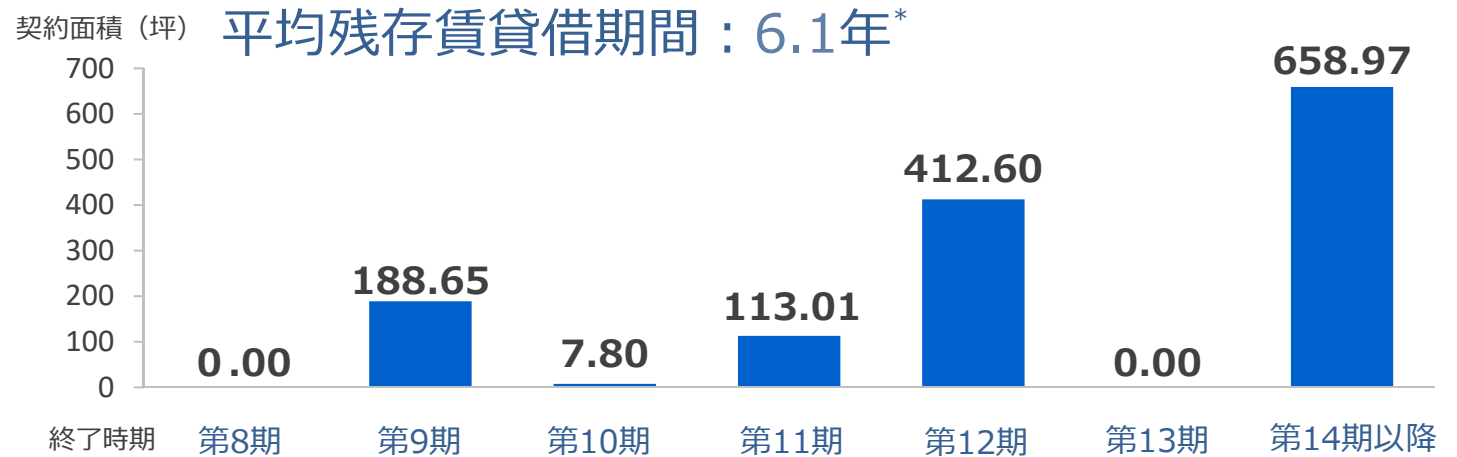
- ✓ 本投資法人が保有する全ての商業施設が、堅調なテナント業況が見込まれる大都市圏の近郊に立地
- ✓ マスターリース物件への出店者は、売上が堅調なデイリーユース型の業態が大部分を占める
- ✓ マルチテナント型商業施設のミューザに飲食・サービス業のテナントが含まれるが、一部休業テナントを除き一定水準の売上を維持
- ✓ 商業施設の使われ方の変化に伴い、リーシングにあたっては既存の業種に縛られない幅広い業種の検討による資産価値の維持・向上を目指す

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の賃貸借期間満了時期（契約面積ベース）



商業施設物件のテナント動向

- テナント解約申入 2区画（第9期解約）：1区画は有力商談あり
- 賃料減額、支払猶予、テナント破綻、賃料滞納は0件

\*平均残存賃貸借期間：マルチテナント型商業施設（ミューザ、戸塚）の各テナントの残存賃貸借期間×各テナントの賃貸面積÷総賃貸面積

## | 取得資産の概要 |

## ● ザイマックス三田ビル



## 底堅い需要が期待できる小型オフィスビル

- 複数の大手企業が本社を構えるオフィスビルの集積地に立地
- 主要ビジネスエリアへの高いアクセス性を有し、周辺の飲食店街などオフィスサポート機能も充実
- 内装リノベーションに加えて、入退去時のコスト抑制など成長途上の企業に訴求可能な賃貸条件を採用

取得価格	668百万円
鑑定評価額	727百万円
鑑定NOI利回り	5.0%
所在地	東京都港区芝五丁目13番11号
アクセス	都営地下鉄三田線他「三田」駅 徒歩5分 JR「田町」駅 徒歩7分
賃貸可能面積	741.41㎡
入居率 (2021年9月末時点)	89.7%

## ● ザ・パークハウス戸塚フロント（1階・2階商業部分）



## 「ZXY」が入居する近郊駅前型商業施設

- 「戸塚」駅の駅前に所在し、後背に住宅地を抱えた立地
- クリニック、調剤薬局及びザイマックスが運営する「ZXY」など近隣居住者をターゲットとし、コロナ禍においても売上減少などの影響が少ないテナント構成
- ザイマックスグループが開発段階から関与している物件

取得価格	540百万円
鑑定評価額	622百万円
鑑定NOI利回り	5.5%
所在地	神奈川県横浜市戸塚区戸塚町4018番地1
アクセス	JR・横浜市営地下鉄ブルーライン「戸塚」駅 徒歩3分
賃貸可能面積	861.60㎡
入居率 (2021年9月末時点)	100.0%

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

- スポンサーネットワークを通じて捕捉した豊富な物件情報から、優良物件を厳選して資産運用会社において精査し、新たなパイプラインの積み上げを目指す
- 低LTV水準を活かした借入での物件取得による資産規模の拡大に加えて、資産規模を維持しつつ含み益を投資主に還元する資産入替えも検討。ポートフォリオのクオリティ向上と資産規模の拡大を目指す

第7期末時点の総資産LTV水準：36.1%

	第5期	第6期	第7期
スポンサーグループ情報入手数	1,008件	899件	807件
本投資法人検討物件数	26件	18件	20件

総資産LTV水準	調達可能額	鑑定LTV
40%	約25億円	32.3%
45%	約63億円	36.9%
50%	約108億円	41.7%

## 取得検討中物件 | 5物件合計のパイプライン規模：120億円超

所在地	アセットタイプ	情報元	着目ポイント
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
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	商業施設 (開発予定)	スポンサーグループ CRE営業先	CRE営業先企業が出店意欲の高い立地の商業開発案件 売上が堅調なデイリーユース型の業態でテナントを構成する予定
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



ザイマックス・リート投資法人

# ESG



## 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)

39.9%

## 環境負荷低減に向けた取組み

### 再生可能エネルギー100%電力の導入 | 導入物件：新宿御苑、神谷町、東麻布、東上野

- 2021年11月よりオフィス4物件にて再生可能エネルギー100%の電力を導入します。
- トラッキング付非化石証書の活用により、実質的CO2排出量ゼロを実現します。



### 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



## 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。



## 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



### | 感染症対策の実施 |

- ウイルス不活性化コーティング

導入物件：西新橋、岩本町、新宿御苑、神谷町、東麻布、東上野、八王子

抗菌性能と安全性においSIAAの基準をクリア



- 洗面所手洗自動水栓への更新
- 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）



- 共用部へのアルコール消毒・足踏式スタンドの設置

## 資産運用会社における取組み

### 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10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 9名
  - ・ ビル経営管理士 5名

### フレックスタイム制・働く場所の多様化

- 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。
- 本社勤務と在宅勤務を選択可能とし、事業継続と感染症対策を両立しています。
- 緊急事態宣言下においては本社出社人数割合3割以下を徹底しています。

### 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10月	16	18	52.9%	34	0

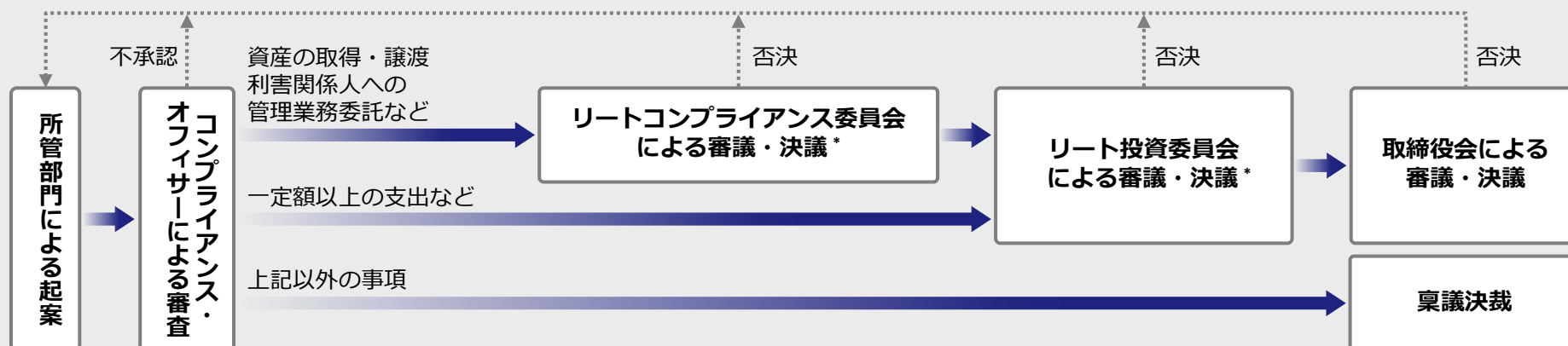
## スポンサーグループのESG活動

- ZXY等を通じたサテライトオフィスサービスの提供による企業の働き方サポート
- 不動産マネジメントサービスを通じた地域社会への貢献
- 「からくさ不動産塾」を通じた不動産ビジネス人材の育成
- 国土交通省 環境不動産普及促進検討委員会/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
- 若手スポーツ選手の育成支援



## 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

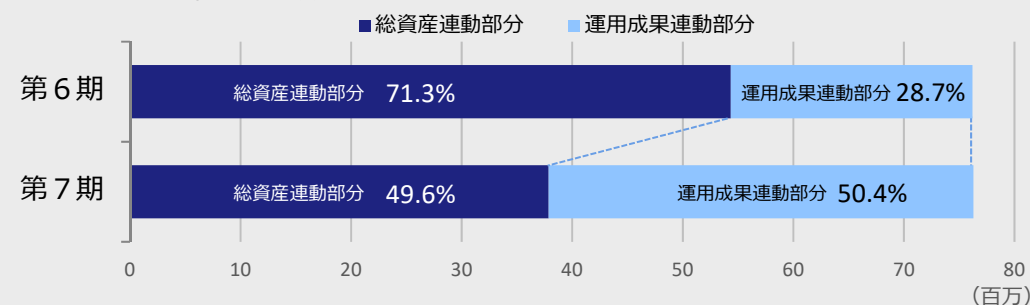
## 資産運用報酬体系の改定

- 第7期より運用成果への連動性を従前よりも高める体系に変更し、投資主利益と運用会社の利益の連動性を高めています。

- ・ 期中運用報酬：運用成果連動部分の比率をアップ
- ・ 譲渡報酬：譲渡益発生時にのみ報酬が発生する体系に変更

売買代金額×1.0% ▶ 各決算期の譲渡益（譲渡損控除後）×15%  
（負の数となる場合は0円）

<期中運用報酬の内訳>



## 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8月末現在）



ザイマックス・リート投資法人

# APPENDIX



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：1,009棟・延床面積 約530万坪
- ✓ 本投資法人以外のJ-REITからの受託実績：29社・192物件
- ✓ 人的リソース：不動産マネジメント 2,061名、リーシング61名、CRE営業80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」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330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6期 (2021年2月期)	第7期 (2021年8月期)
<b>資産の部</b>		
流動資産	2,923,484	2,959,327
現金及び預金	986,598	973,089
信託現金及び信託預金	1,881,240	1,904,372
営業未収入金	17,736	28,275
前払費用	37,043	33,683
未収消費税等	-	19,212
その他	865	694
固定資産	34,712,741	36,012,109
有形固定資産	34,515,588	35,912,484
建物	-	307,707
構築物	-	1,802
機械及び装置	-	10,592
工具、器具及び備品	27,234	22,637
土地	-	229,752
信託建物	8,866,751	9,110,368
信託構築物	67,954	66,793
信託工具、器具及び備品	23,865	22,243
信託土地	25,529,781	26,138,580
信託建設仮勘定	-	2,006
投資その他の資産	197,153	99,625
長期前払費用	46,443	36,432
繰延税金資産	13	13
差入敷金及び保証金	22,600	22,600
その他	128,095	40,579
資産合計	37,636,226	38,971,437
<b>負債の部</b>		
流動負債	3,966,804	5,244,446
営業未払金	100,018	81,267
短期借入金	500,000	1,770,000
1年内返済予定の長期借入金	3,088,000	3,088,000
未払金	94,359	96,729
未払法人税等	891	878
未払消費税等	7,973	-
前受金	166,214	202,993
その他	9,347	4,577
固定負債	10,433,265	10,493,292
長期借入金	9,192,000	9,192,000
預かり敷金及び保証金	-	33,349
信託預り敷金及び保証金	1,241,265	1,267,943
負債合計	14,400,070	15,737,739
<b>純資産の部</b>		
投資主資本	23,236,156	23,233,698
出資総額	22,585,746	22,585,746
剰余金	650,410	647,952
純資産合計	23,236,156	23,233,698
負債純資産合計	37,636,226	38,971,437

(単位：千円)

損益計算書	第6期 (2021年2月期)	第7期 (2021年8月期)
営業収益	1,293,375	1,305,465
賃貸事業収入	1,200,153	1,193,065
その他賃貸事業収入	93,222	112,400
営業費用	576,894	604,122
賃貸事業費用	456,312	481,704
資産運用報酬	76,213	76,297
資産保管手数料	826	876
一般事務委託手数料	10,641	10,074
役員報酬	2,400	2,400
その他営業費用	30,499	32,768
営業利益	716,481	701,343
営業外収益	490	154
受取利息	14	13
固定資産税等精算金	-	129
還付加算金	-	11
受取保険金	475	-
営業外費用	65,744	52,757
支払利息	37,894	41,498
融資関連費用	27,850	11,258
経常利益	651,227	648,740
税引前当期純利益	651,227	648,740
法人税等合計	891	881
法人税、住民税及び事業税	893	880
法人税等調整額	△2	0
当期純利益	650,336	647,859
前期繰越利益	73	92
当期末処分利益(又は損失)	650,410	647,952

物件番号	OF-01	OF-02	OF-03	OF-04	OF-05	OF-06	OF-07	OF-08
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	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	ザイマックス三田ビル
								
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	東京都港区
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 銀座線他「新橋」駅 徒歩6分	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	都営地下鉄三田線他 「三田」駅 徒歩5分 JR「田町」駅 徒歩7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	668百万円
土地面積	402.53㎡	864.83㎡	839.09㎡	228.83㎡	365.05㎡	368.84㎡	1,220.58㎡	137.02㎡
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㎡	799.78㎡
賃貸可能面積	1,897.92㎡	4,152.40㎡	4,792.21㎡	1,205.27㎡	2,015.97㎡	1,735.29㎡	5,556.05㎡	741.41㎡
竣工年	2000年	2001年	2001年	1991年	1999年	1999年	1993年	1991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	鉄骨造陸屋根 10階建
テナント数 (第7期末時点)	8	13	6	7	5	8	23	8
稼働率 (第7期末時点)	100.0%	92.1%	100.0%	100.0%	87.5%	100.0%	91.0%	79.4%

物件番号	RT-01	RT-02	RT-03	RT-04	RT-05	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	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	ザ・パークハウス 戸塚フロント (1階・2階商業部分)	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	神奈川県横浜市	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・横浜市営地下鉄ブルーライン「戸塚」駅 徒歩3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」 駅徒歩6分 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	540百万円	4,400百万円	2,700百万円
土地面積	10,669.34㎡ *1	1,879.15㎡	9,003.26㎡ *1	6,225.21㎡	1,595.49㎡ *1	1,461.36㎡ *2	2,644.63㎡
延床面積	108,955.90㎡ *1	2,596.80㎡	62,849.56㎡ *1	3,358.26㎡	12,236.50㎡ *1	6,977.47㎡	10,856.15㎡
賃貸可能面積	3,703.88㎡	2,677.54㎡	27,610.61㎡	3,309.29㎡	861.60㎡	7,066.25㎡	10,290.99㎡
竣工年	2004年	1997年	1999年	1996年	2018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	鉄筋コンクリート造 陸屋根 地下1階付14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階建
テナント数 (第7期末時点)	18	1	1	1	5	1	138
稼働率 (第7期末時点)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	96.5%

\*1 土地面積及び延床面積は、1棟の土地面積及び延床面積をそれぞれ記載しています。

\*2 土地面積のうち524.21㎡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

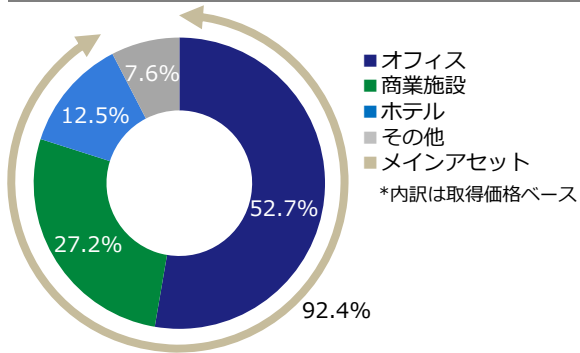


仙台エリア

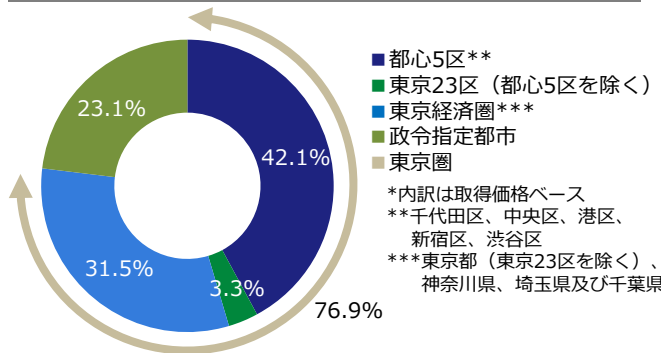




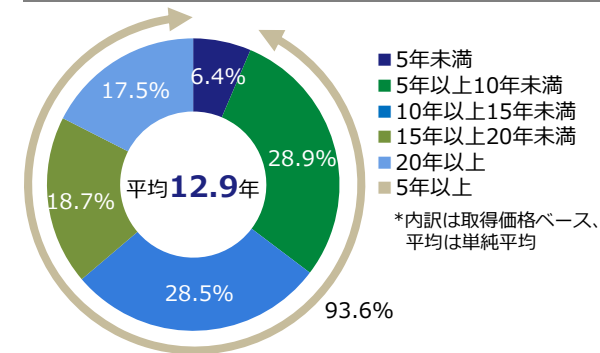
用途別投資比率



エリア別投資比率

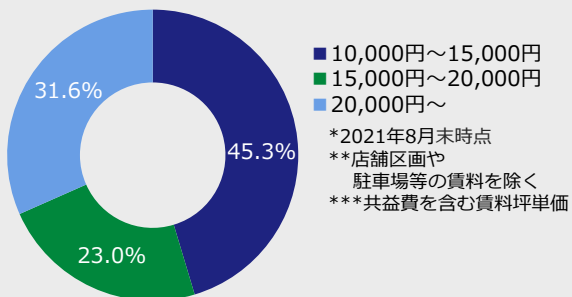


ザイマックスグループの物件関与期間

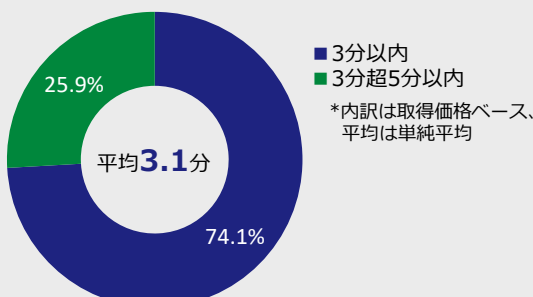


オフィス

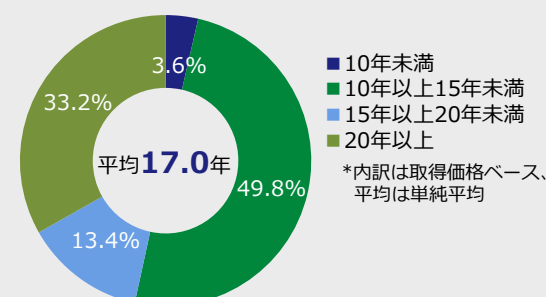
平均賃料単価 16,146円/坪



最寄駅からの徒歩分数

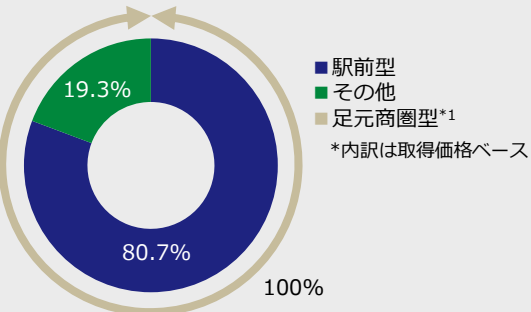


物件関与期間

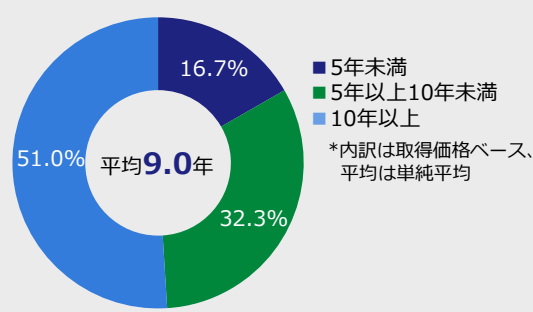


商業施設

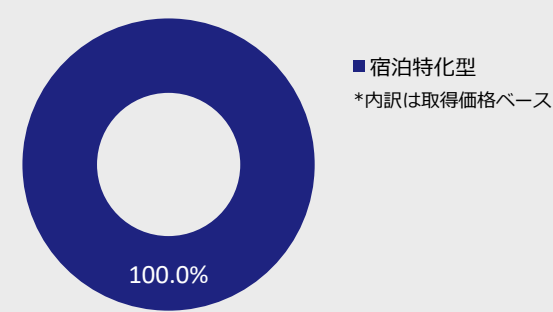
商業施設構成



物件関与期間



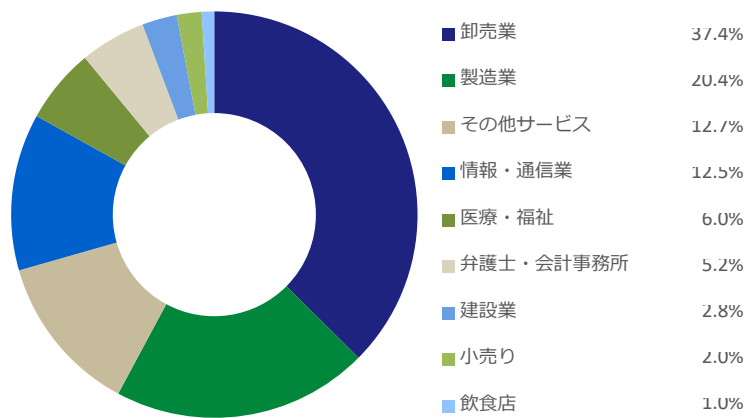
宿泊特化型割合



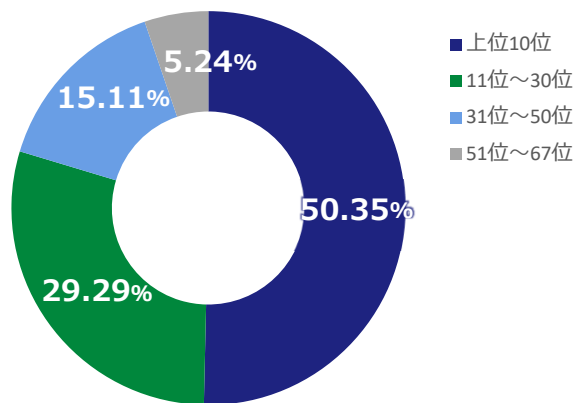
\*1 徒歩、自転車などの短時間・短距離での移動に際して利用される交通手段で来館する顧客を顧客の中心層とする商業施設をいいます。

## 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67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5ヶ月  
面積上位10社 : 14年1ヶ月**

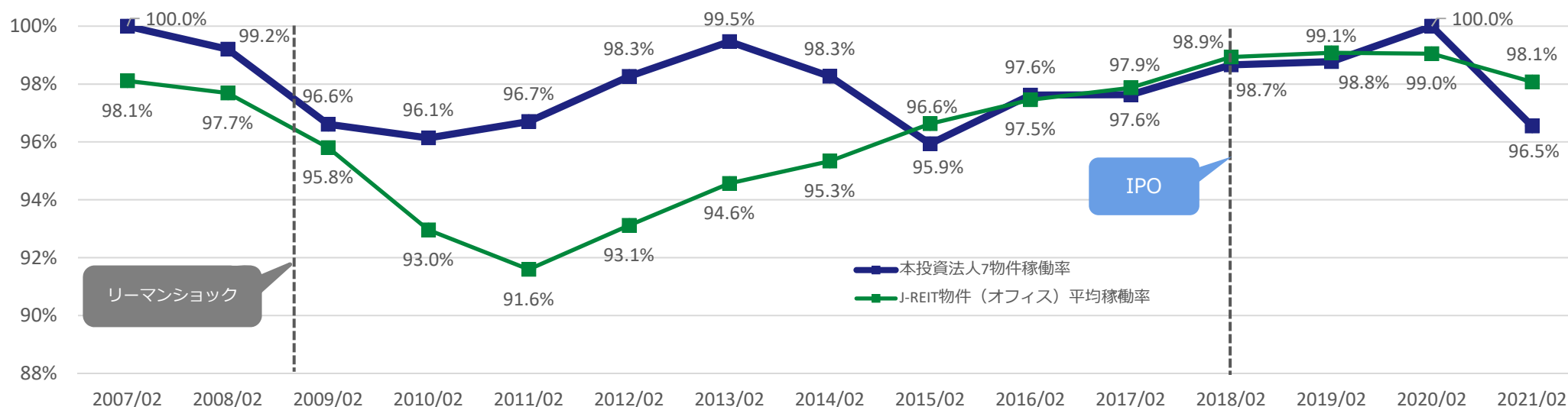
---

**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)」

## 過去のオフィス稼働率推移



(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	三田
不動産賃貸事業収入	77,105	138,564	186,825	41,820	44,549	49,033	138,949	5,428
賃貸事業収入	67,344	123,264	174,465	38,445	39,243	43,172	111,086	5,046
その他賃貸事業収入	9,760	15,300	12,359	3,374	5,306	5,861	27,862	381
不動産賃貸事業費用 (減価償却費を除く)	23,226	39,154	38,641	13,385	18,832	12,960	37,608	3,513
公租公課	6,948	13,479	14,342	4,615	6,438	3,695	8,377	-
外注委託費	5,144	10,041	11,648	4,524	5,581	4,265	15,648	900
水道光熱費	3,638	7,133	7,118	2,113	2,270	2,765	6,549	337
修繕費	2,629	4,995	3,240	1,541	565	1,584	2,284	2,100
損害保険料	62	221	213	46	82	60	276	12
その他賃貸事業費用	4,802	3,282	2,078	543	3,893	590	4,472	162
<b>NOI</b>	<b>53,879</b>	<b>99,409</b>	<b>148,183</b>	<b>28,434</b>	<b>25,716</b>	<b>36,073</b>	<b>101,340</b>	<b>1,915</b>
減価償却費	2,734	14,693	11,143	1,373	5,816	3,189	10,460	349
不動産賃貸事業損益	51,145	84,715	137,040	27,061	19,900	32,884	90,880	1,565

(単位：千円)

	ミューザ	川崎御幸	聖蹟桜ヶ丘	福泉	戸塚	仙台	千早	ポートフォリオ 合計
不動産賃貸事業収入	171,536	非開示	非開示	非開示	8,699	非開示	110,936	1,305,465
賃貸事業収入	151,731	非開示	非開示	非開示	7,735	非開示	103,092	1,193,065
その他賃貸事業収入	19,804	非開示	非開示	非開示	963	非開示	7,843	112,400
不動産賃貸事業費用 (減価償却費を除く)	40,555	非開示	非開示	非開示	2,652	非開示	30,219	344,565
公租公課	10,543	非開示	非開示	非開示	-	非開示	8,678	137,163
外注委託費	14,909	非開示	非開示	非開示	1,692	非開示	8,023	86,581
水道光熱費	14,203	非開示	非開示	非開示	924	非開示	1,569	48,625
修繕費	176	非開示	非開示	非開示	15	非開示	2,616	31,610
損害保険料	191	非開示	非開示	非開示	17	非開示	296	3,602
その他賃貸事業費用	529	非開示	非開示	非開示	2	非開示	9,035	36,982
<b>NOI</b>	130,980	22,726	166,342	25,635	6,046	33,497	80,716	960,899
減価償却費	17,737	1,570	21,868	2,223	1,254	22,626	20,098	137,139
不動産賃貸事業損益	113,243	21,156	144,473	23,412	4,792	10,870	60,617	823,760

物件番号	物件名称	取得年月	取得価格 (百万円)	第7期末 帳簿価額 (百万円)	第6期末 (2021年2月末)		第7期末 (2021年8月末)		増減		鑑定会社*3	含み損益*4 (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	2,519	3,120	3.7	3,220	3.6	100	△0.1	谷澤	700
OF-02	ザイマックス岩本町ビル	2018年2月	4,250	4,393	5,740	3.5	5,710	3.5	△30	-	不動研	1,316
OF-03	ザイマックス新宿御苑ビル	2018年2月	5,020	5,047	7,300	3.5	7,300	3.5	-	-	不動研	2,252
OF-04	ザイマックス神谷町ビル	2018年2月	880	892	1,220	3.8	1,260	3.7	40	△0.1	谷澤	367
OF-05	ザイマックス東麻布ビル	2018年2月	1,550	1,602	2,140	3.8	2,140	3.8	-	-	大和	537
OF-06	ザイマックス東上野ビル	2018年2月	1,150	1,170	1,620	3.9	1,620	3.9	-	-	大和	449
OF-07	ザイマックス八王子ビル	2018年2月	2,600	2,671	3,570	4.8	3,570	4.8	-	-	不動研	898
OF-08	ザイマックス三田ビル	2021年7月	668	678	-	-	727	4.0	-	-	不動研	48
RT-01	ミューザ川崎	2018年2月	4,100	4,078	5,390	4.1	5,310	4.1	△80	-	谷澤	1,231
RT-02	ライフ川崎御幸店	2018年2月	790	792	976	4.2	978	4.2	2	-	大和	185
RT-03	ヴィータ聖蹟桜ヶ丘	2018年2月	3,100	3,428	3,870	5.0	3,860	5.0	△10	-	谷澤	431
RT-04	ライフ福泉店	2020年9月	1,065	1,081	1,090	4.5	1,090	4.5	-	-	大和	8
RT-05	ザ・パークハウス戸塚フロント (1階・2階商業部分)	2021年7月	540	549	-	-	622	4.5	-	-	谷澤	72
HT-01	ホテルピスタ仙台	2018年2月	4,400	4,255	5,170	5.0	5,200	5.0	30	-	谷澤	944
OT-01	ルネッサンス21千早	2018年2月	2,700	2,748	3,210	4.9	3,280	4.8	70	△0.1	谷澤	531
合計/平均			<b>35,313</b>	<b>35,910</b>	<b>44,416</b>	<b>-</b>	<b>45,887</b>	<b>-</b>	<b>1,471</b>	<b>-</b>		<b>9,976</b>

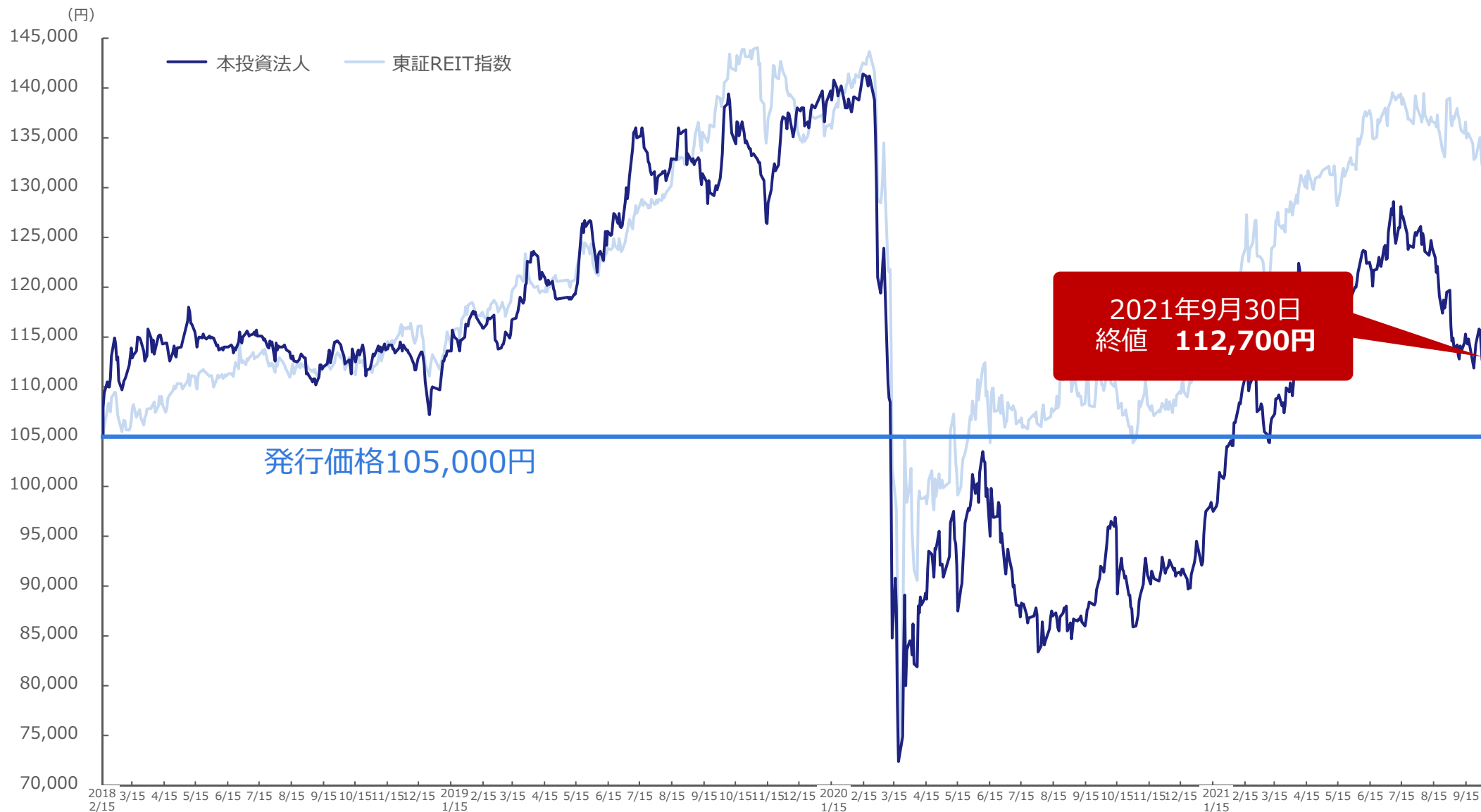
\*1 当期末算定価額 - 前期末算定価額

\*2 当期末直接還元利回り - 前期末直接還元利回り

\*3 株式会社谷澤総合鑑定所を「谷澤」、一般財団法人日本不動産研究所を「不動研」、大和不動産鑑定株式会社を「大和」とそれぞれ表示しています。

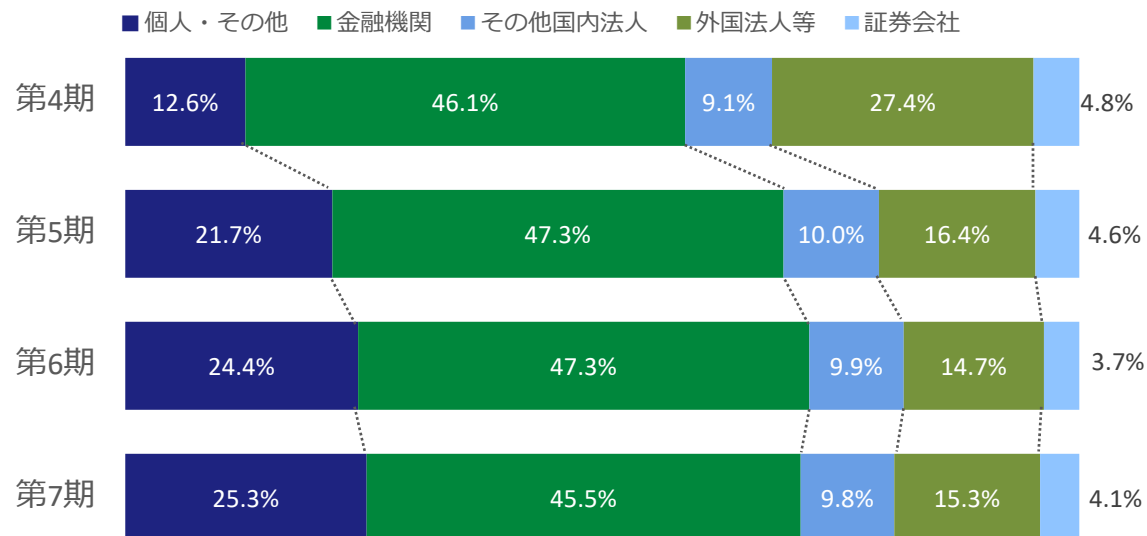
\*4 当期末算定価額 - 当期末帳簿価額

本投資法人の投資口価格の推移 | 2021年9月30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4期	第5期	第6期	第7期
個人・その他	4,089人	5,889人	6,318人	6,604人
金融機関	37人	38人	35人	35人
その他国内法人	90人	125人	121人	132人
外国法人等	79人	62人	77人	91人
証券会社	23人	24人	24人	24人
合計	4,318人	6,138人	6,575人	6,886人

## 主要な投資主

2021年8月末日現在

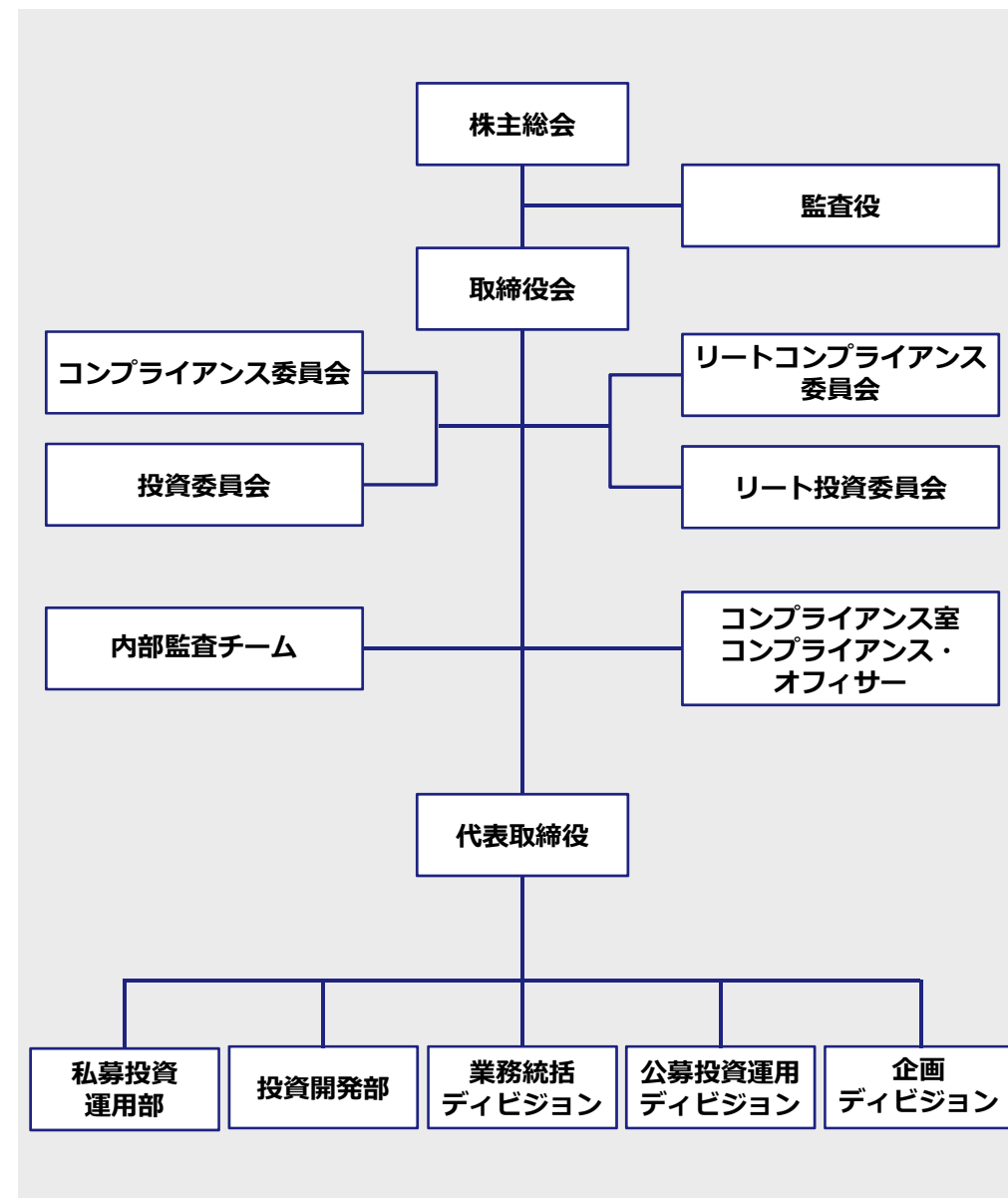
名称	投資口数 (口)	比率* (%)
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	33,612	15.04
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	30,896	13.82
株式会社ザイマックス	12,500	5.59
株式会社日本カストディ銀行（証券投資信託口）	11,192	5.00
BNP-PARIBAS SECURITIES SERVICES FRANKFURT BRANCH/JASDEC/GERMAN RESIDENTS-AIFM	8,300	3.71
野村信託銀行株式会社（投信口）	8,129	3.63
SCBHK AC LIECHTENSTEINISCHE LANDESBANK AG	5,875	2.62
個人	5,566	2.49
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNY GCM CLIENT ACCOUNTS M LSCB RD	4,793	2.14
株式会社あおぞら銀行	3,086	1.38
合計	123,949	55.48

\*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10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 (2021年3月末日現在)
売上高	910億1,300万円 (2021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 321名 (2021年3月31日現在)
従業員数	6,170名 (2021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

	オフィス	商業施設・店舗	物流施設	ホテル
<b>不動産コンサルティング</b> ・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	ザイマックス ザイマックストラスト			
<b>資産管理</b> ・アセットマネジメント 資産戦略 など	ザイマックス不動産投資顧問 / マックスリアルティ			
<b>不動産マネジメント</b> ・プロパティマネジメント ビルメンテナンス	パローマックス	SGアセットマックス	アビリティス ホスピタリティ	
<b>店舗施設一元管理</b> ・ファシリティマネジメント	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 **2,061**名、リーシング**61**名、CRE営業**80**名（2021年10月1日現在）
- 不動産オーナーリレーション：約**330**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7月末現在）

受託実績数

1,009棟

延床面積

約**530**万坪（約1,800万m<sup>2</sup>）

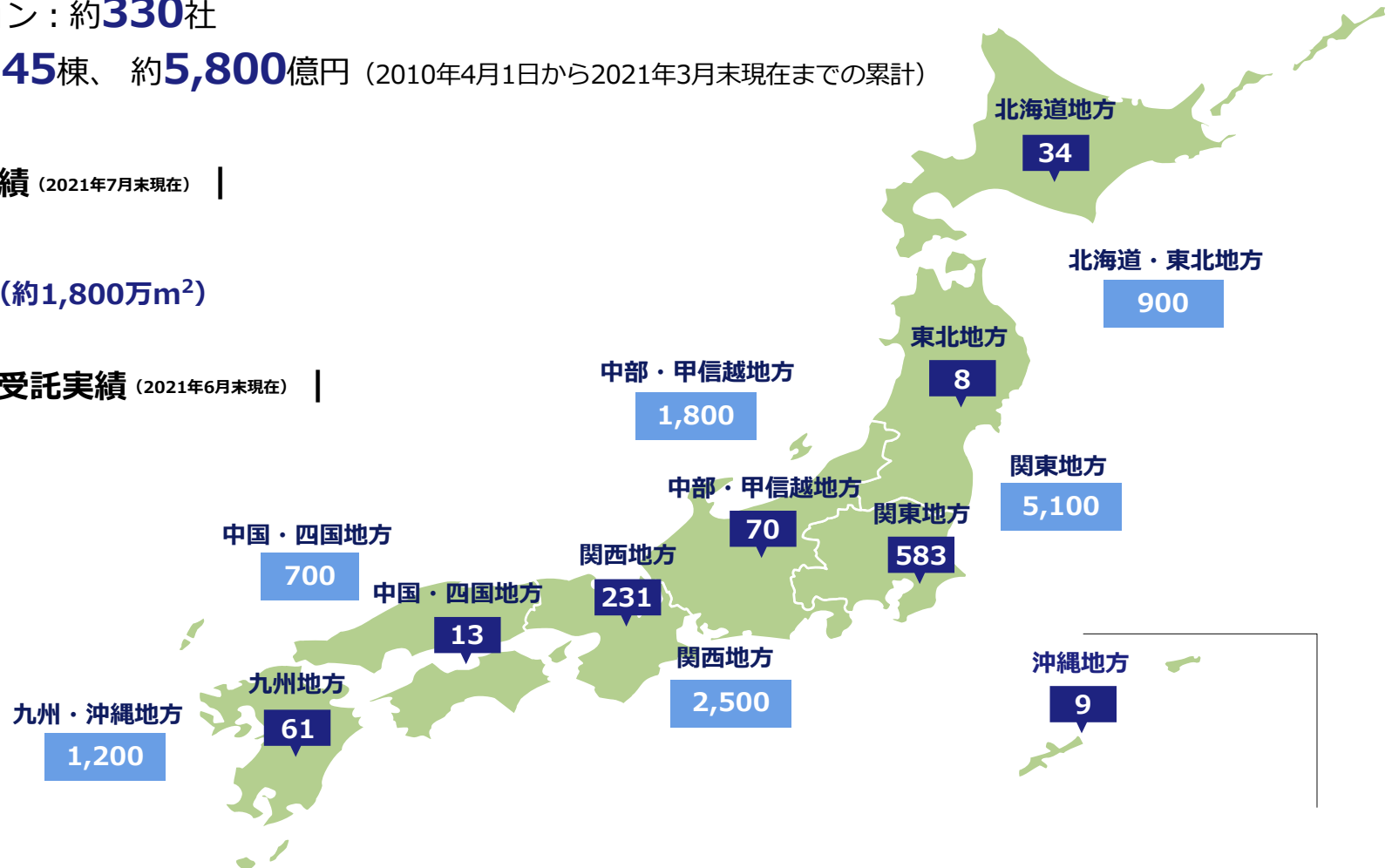
## ファシリティマネジメント受託実績（2021年6月末現在）

受託実績数

約12,200店舗

顧客数

132社



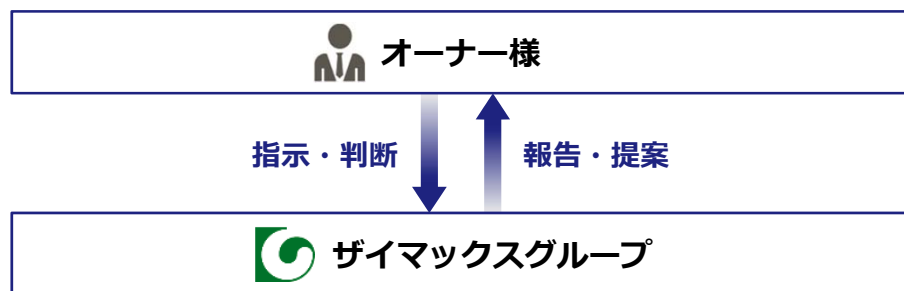
\* 2010年から2015年までの各「月刊プロパティマネジメント 11月号」において、2010年より6年連続でPM受託面積上位企業第1位とされています。

# 「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。

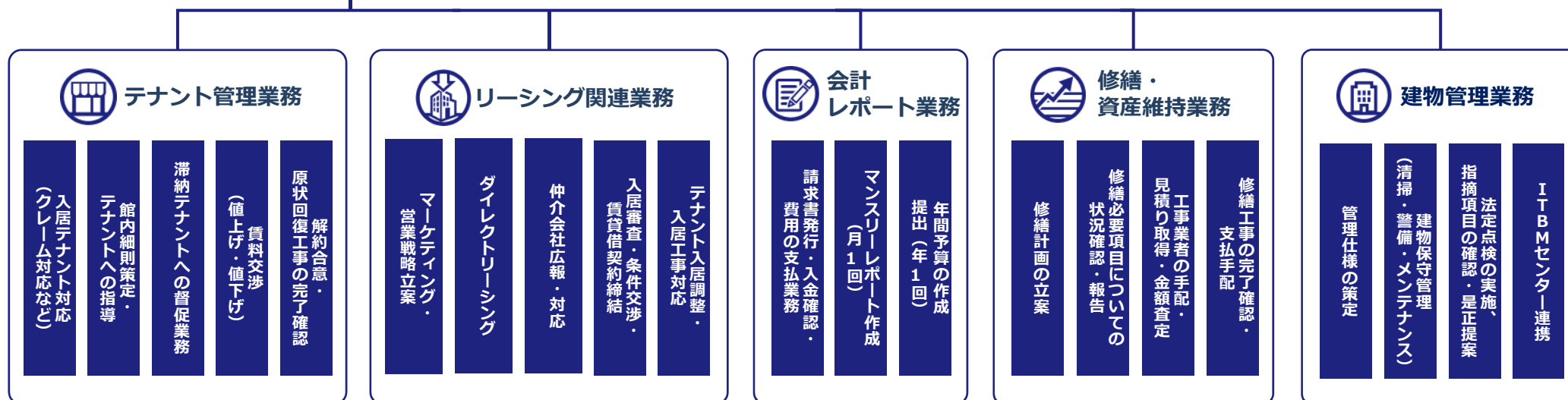
また、長年にわたる実績を通じて、不動産マネジメントに関する豊富なデータを有しています。

## 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)	



### テナント管理業務

- 入居テナント対応  
(クレーム対応など)
- 館内細則策定・  
テナントへの指導
- 滞納テナントへの督促業務
- 賃料交渉  
(値上げ・値下げ)
- 解約合意・  
原状回復工事の完了確認

### リーシング関連業務

- マーケティング・  
営業戦略立案
- ダイレクトリーシング
- 仲介会社広報・対応
- 入居審査・条件交渉・  
賃貸借契約締結
- テナント入居調整・  
入居工事対応

### 会計レポート業務

- 請求書発行・入金確認・  
費用の支払業務
- マンスリーレポート作成  
(月1回)
- 年間予算の作成  
提出(年1回)

### 修繕・資産維持業務

- 修繕計画の立案
- 修繕必要項目についての  
状況確認・報告
- 工事業者の手配・  
見積り取得・金額査定
- 修繕工事の完了確認・  
支払手配

### 建物管理業務

- 管理仕様の策定
- 建物保守管理  
(清掃・警備・メンテナンス)
- 法定点検の実施、  
指摘項目の確認・是正提案
- ITBMセンター連携

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。

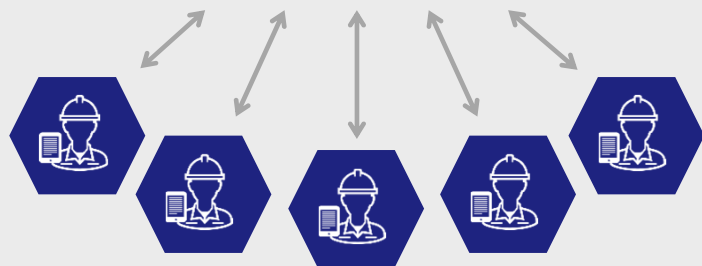
**ナレッジサポート**

**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



現場設備員 (巡回・常駐)



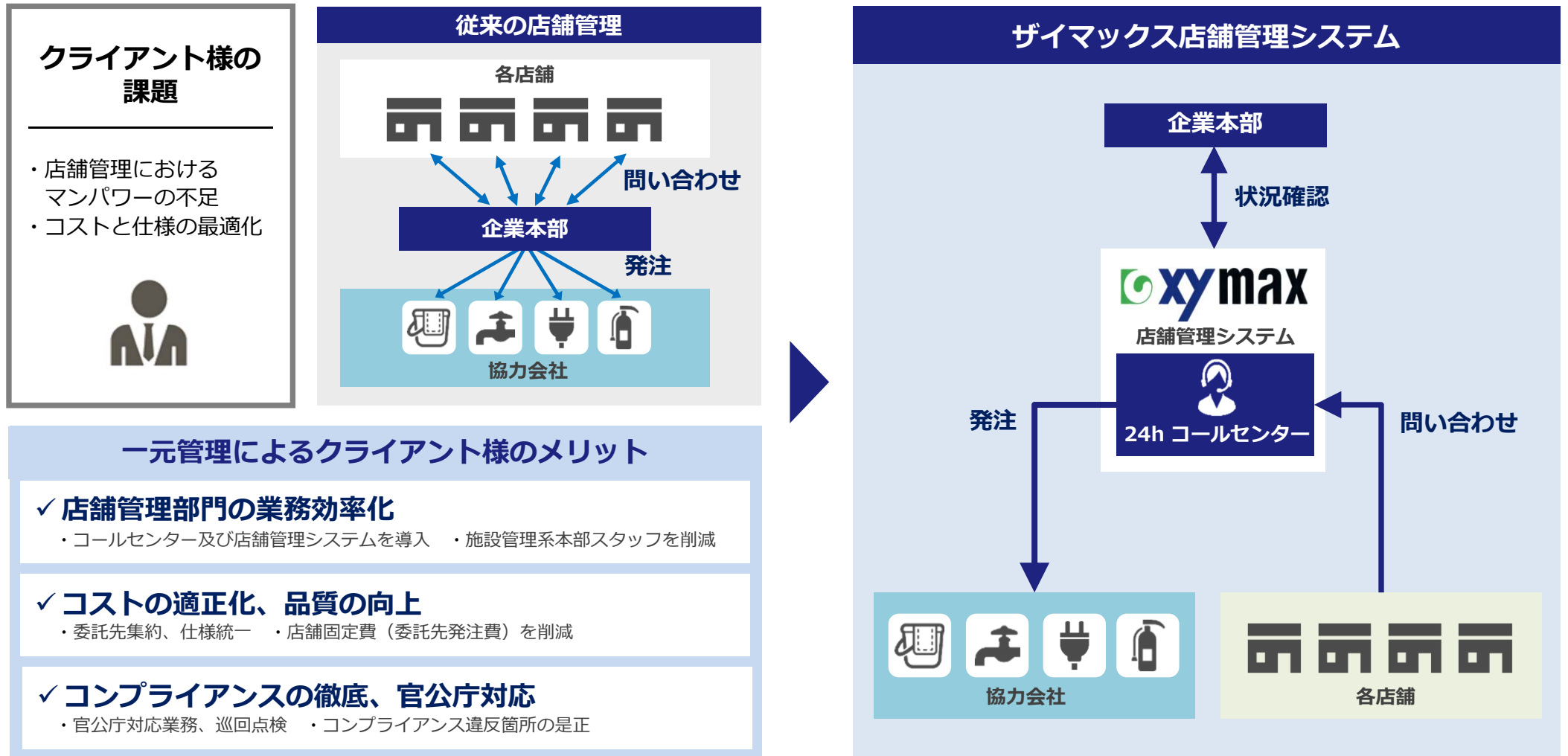
**緊急・災害発生時のリアルタイムな情報集約機能**

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。



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

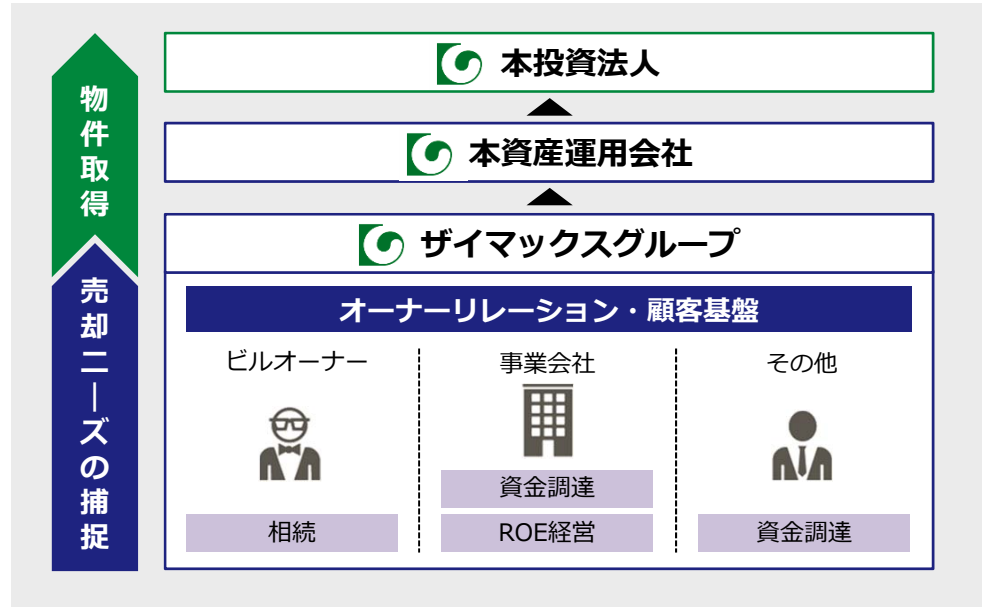
✓ 交通結節点への  
**良好なアクセス性**を有する  
エリアに所在する物件

✓ **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

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。

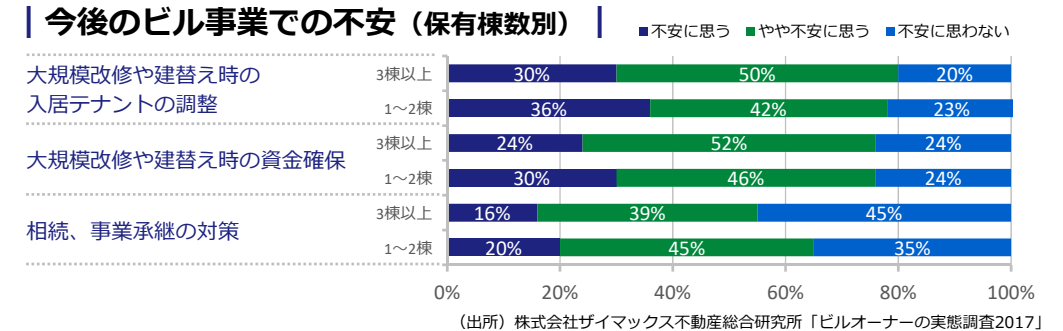
不動産オーナーとのダイレクトリレーション



- 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

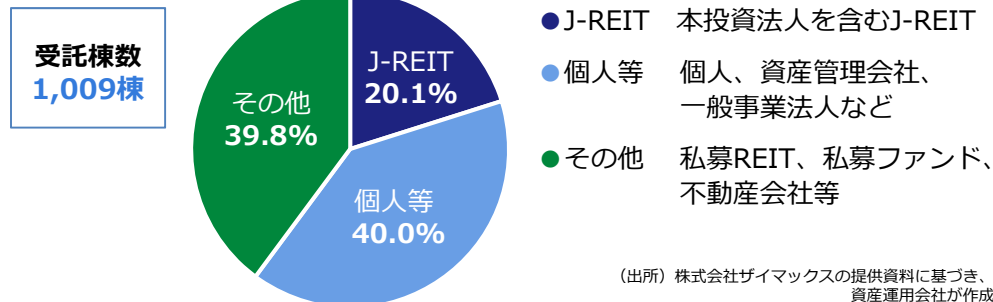
外部成長の実現

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

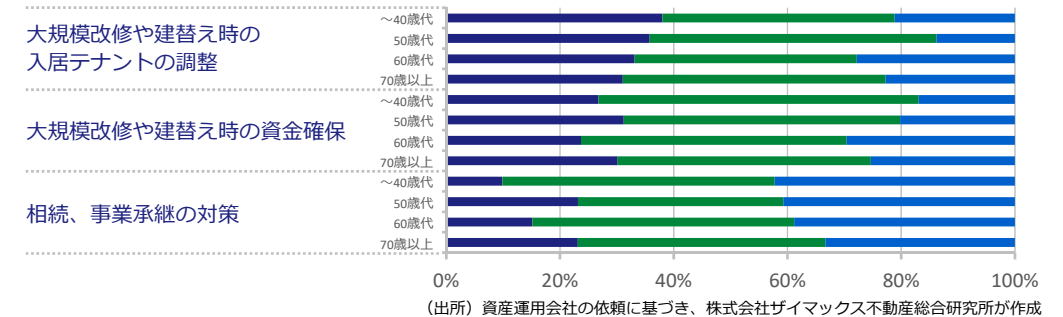


リレーションを有する不動産オーナーの多様性

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7月末現在)



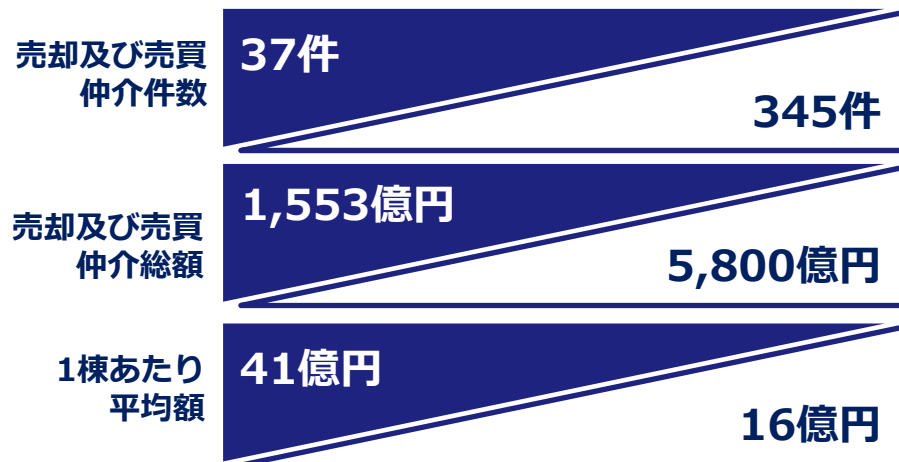
今後のビル事業での不安 (年齢別)



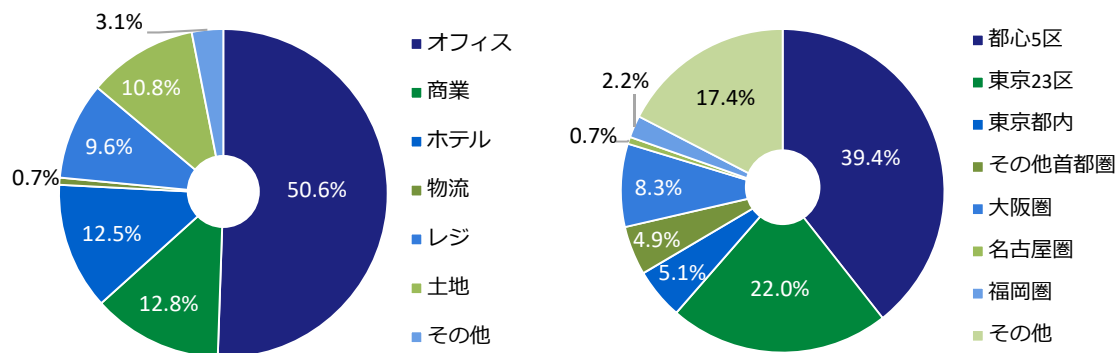


取り扱い件数・総額・エリアともに豊富な不動産売却・仲介実績を活用し、外部成長を図ります。

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

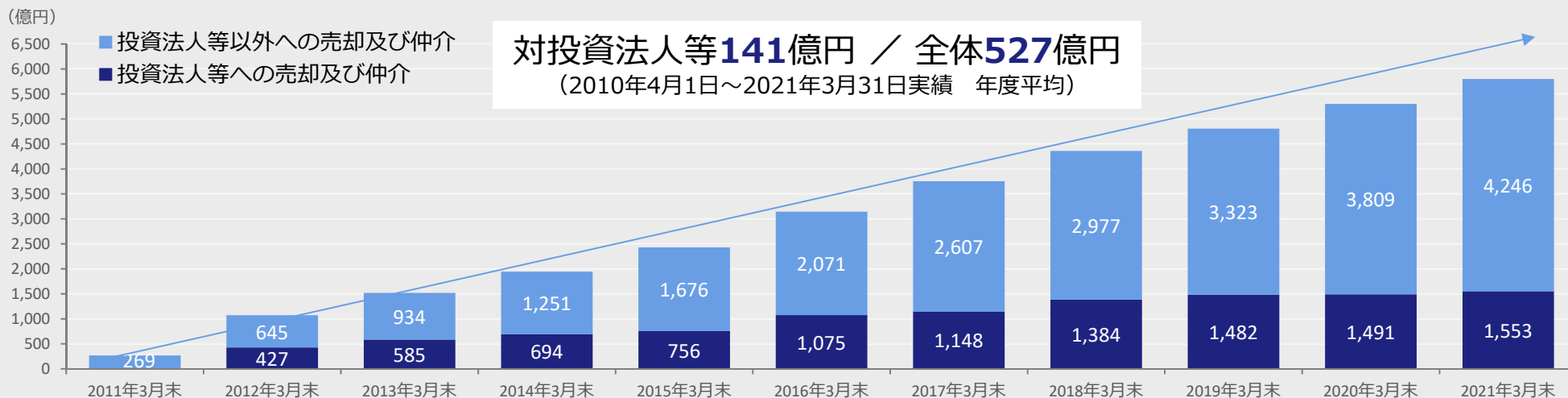


アセット別 (全体) (取引価格ベース)

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。

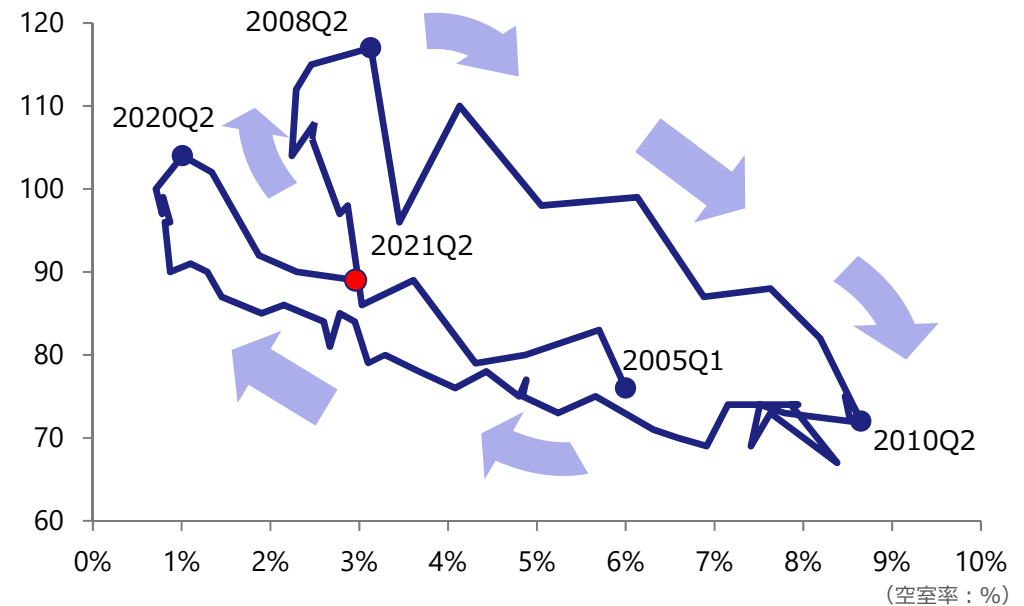


マスメディア・諸媒体への掲載・寄稿・講演（一例）

- 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
  - 東京大学 日本大学
  - 早稲田大学 兵庫県立大学 他
- そのほか
  - WORKTECH
  - MIT不動産センターヘインダストリアル・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 = 2020年Q1）

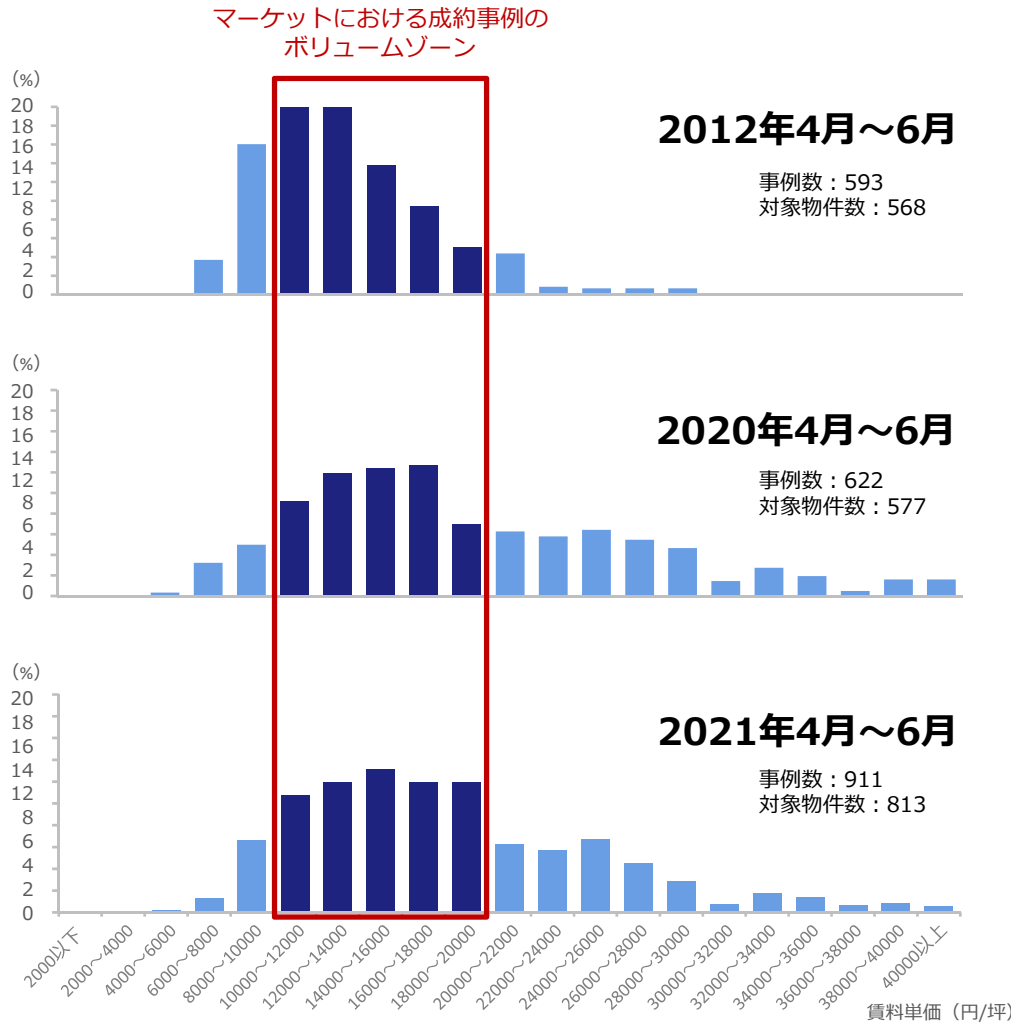


	2020 Q2	2020 Q3	2020 Q4	2021 Q1	2021 Q2
空室率	1.01%	1.34%	1.87%	2.30%	2.96%
新規成約賃料インデックス	104	102	92	90	89

（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）

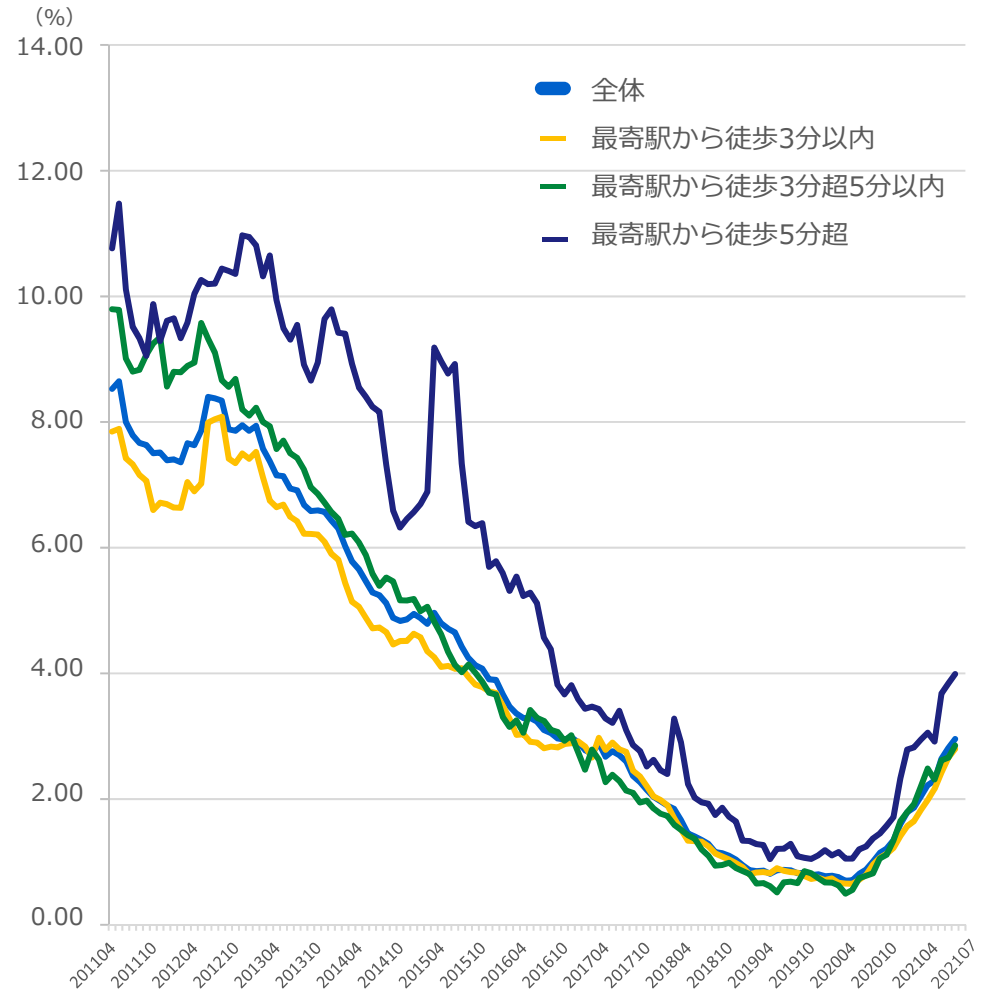
過去から現在の賃貸マーケットにおいて、概ね1万円～2万円台までに旺盛なテナントニーズが存在し、また、最寄駅からの徒歩分数による利便性と稼働率の間には、一定の相関性があると考えられます。

東京23区における成約件数分布（成約賃料単価帯別）



(出所) 資産運用会社の依頼に基づき、株式会社ザイマックス不動産総合研究所が作成

東京23区における最寄駅からの徒歩分数別空室率

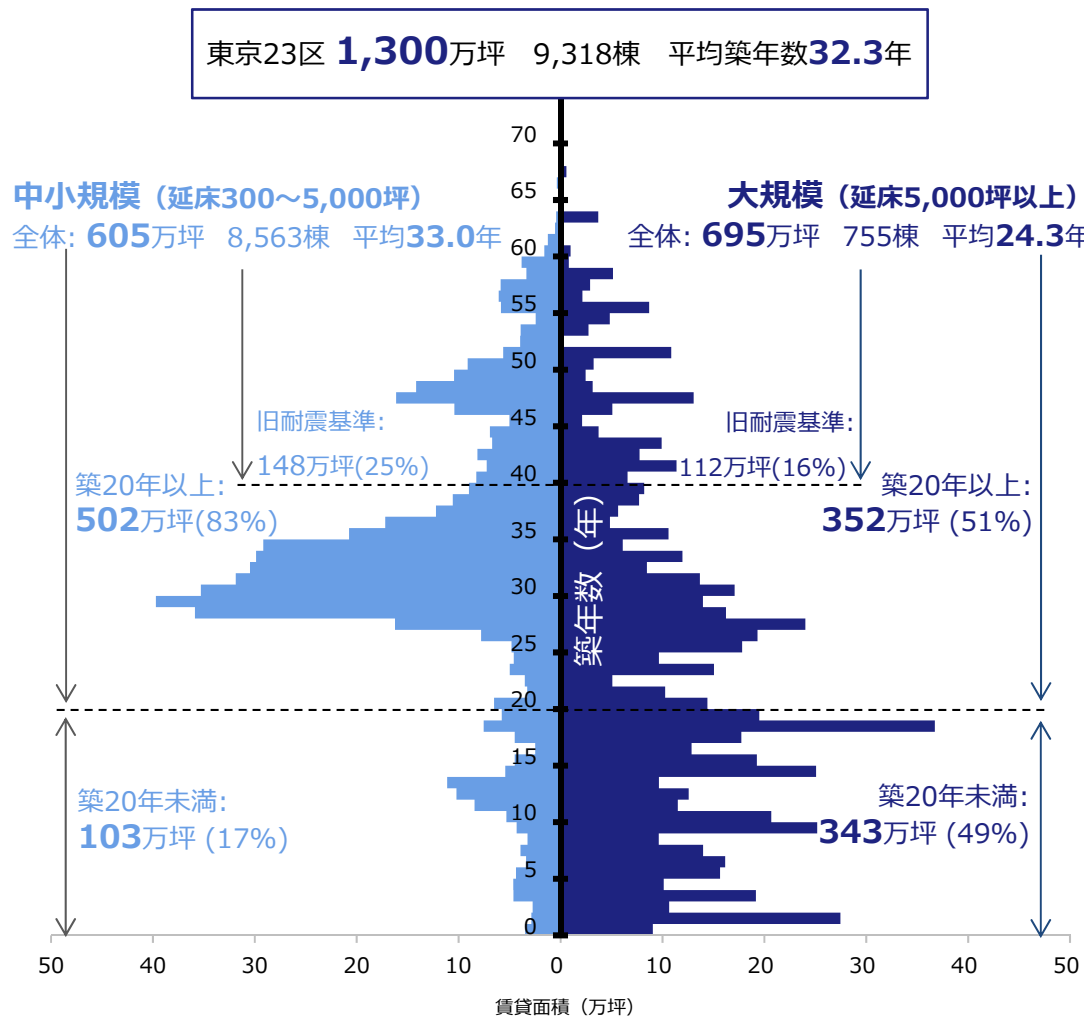


(出所) 資産運用会社の依頼に基づき、株式会社ザイマックス不動産総合研究所が作成

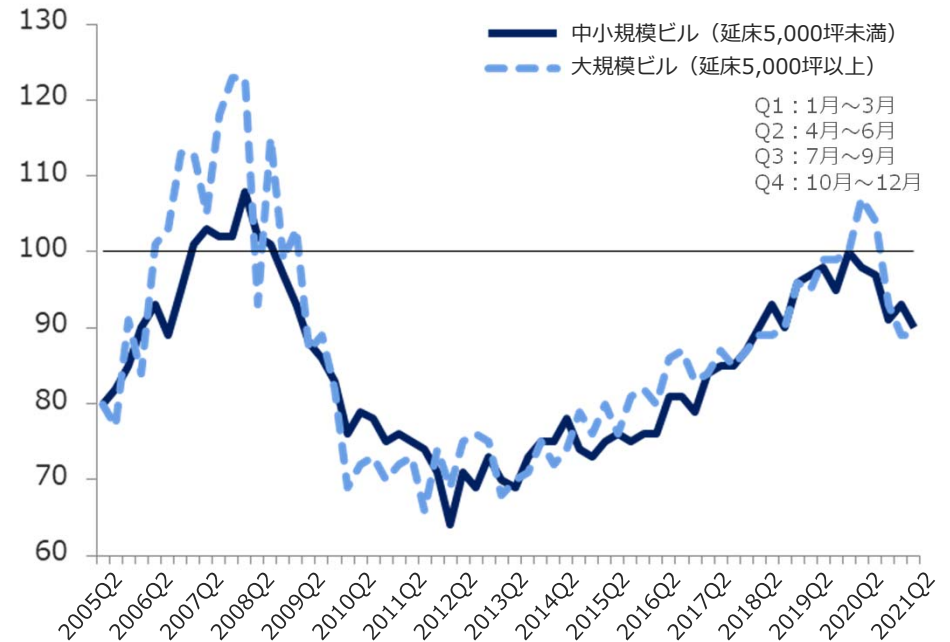
中小規模のオフィスビルは新規供給が限定的であり、その希少性は今後も高まると考えられます。  
また、中小規模ビルは大規模ビルに比して賃料のボラティリティが低く、収益の安定性が高いと考えられます。

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



賃料指数 (100 = 2020年Q1)



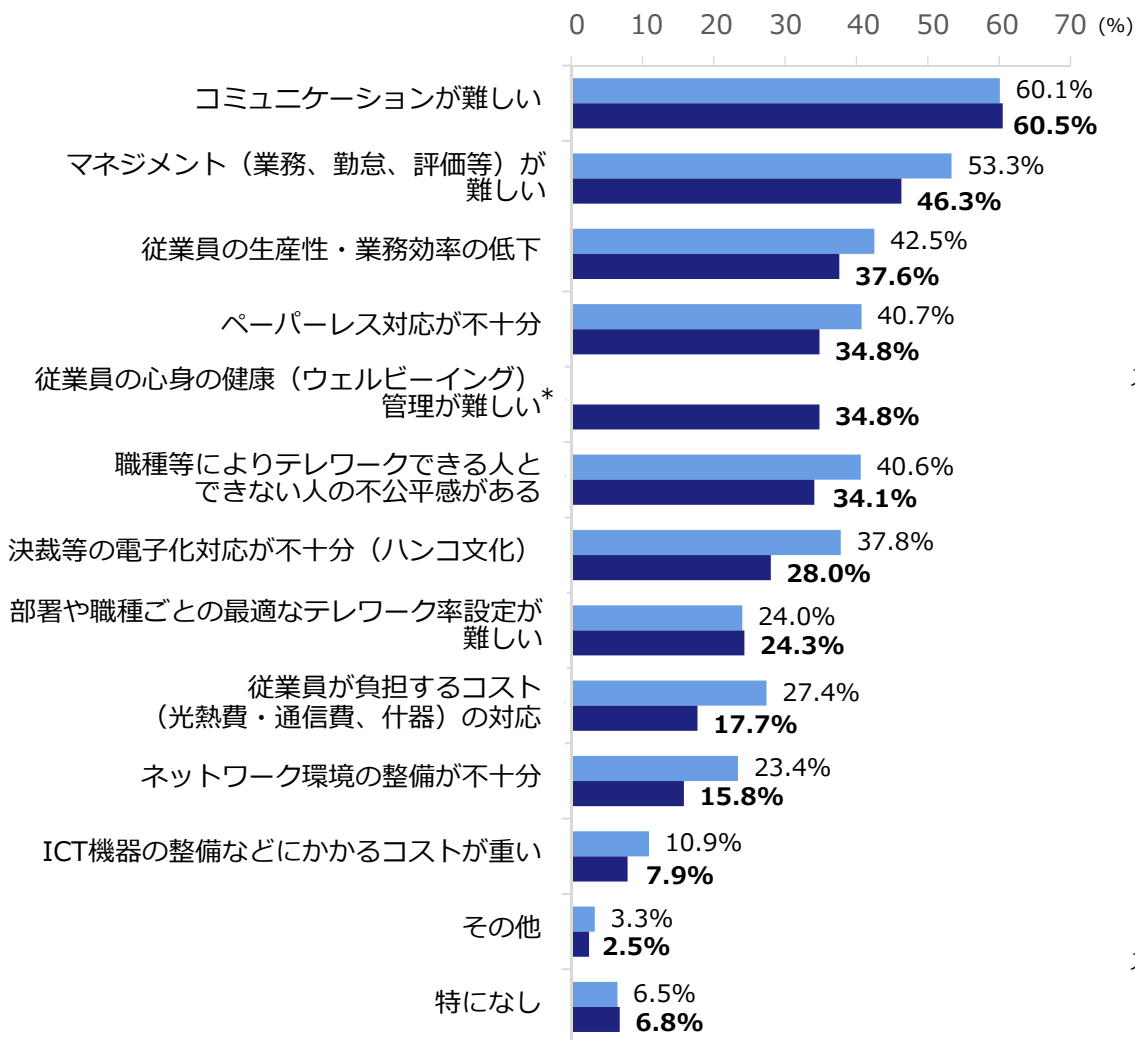
	2020 Q2	2020 Q3	2020 Q4	2021 Q1	2021 Q2
中小規模ビル (延床5,000坪未満)	98	97	91	93	90
大規模ビル (延床5,000坪以上)	107	104	93	89	89

(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 2021Q2」

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

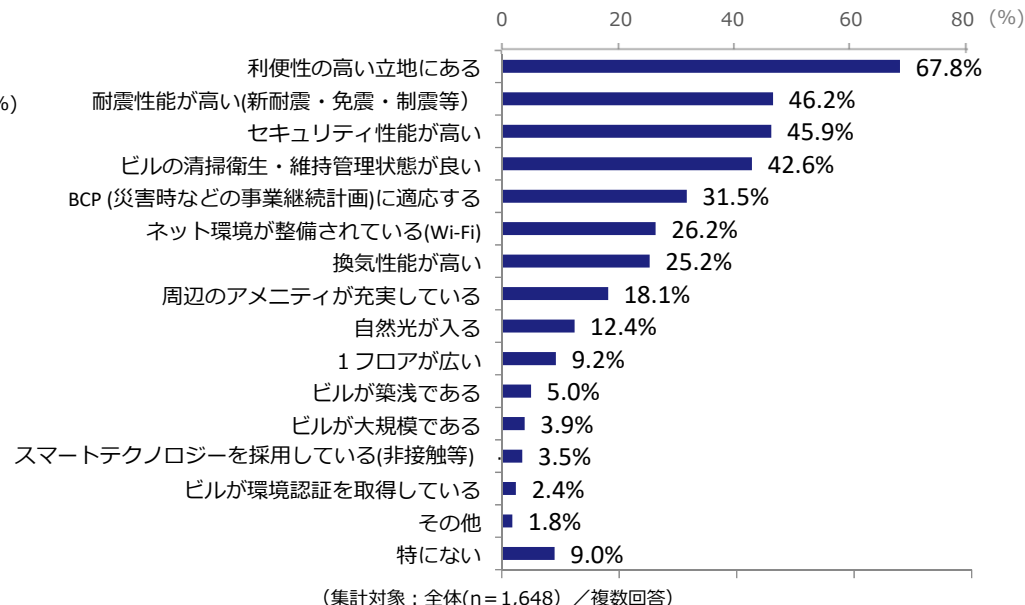
テレワーク運用の課題・困りごと（複数回答） ■1月調査(n=1,005) ■7月調査(n=926)



\* 7月調査から選択肢を追加した為  
1月調査はグラフ掲載なし

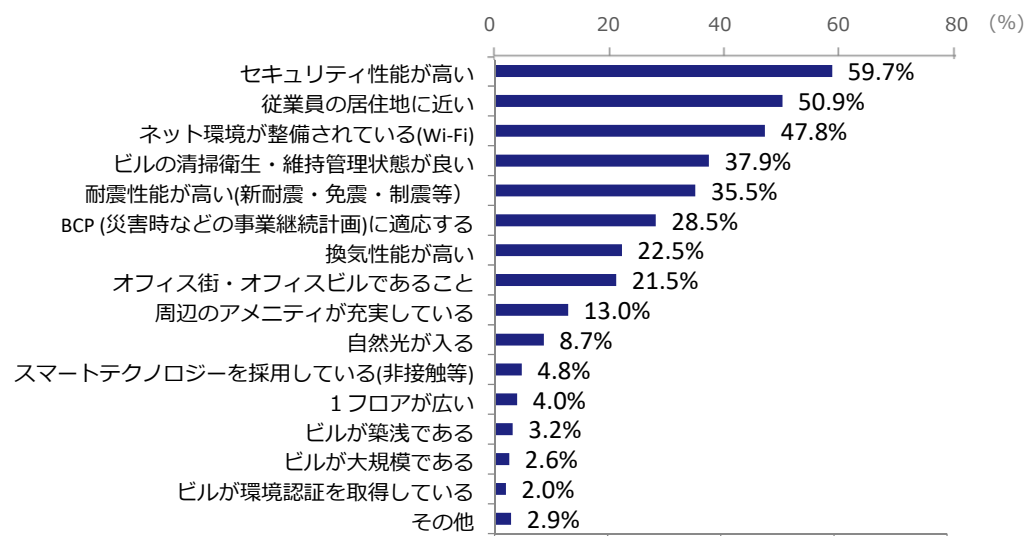
首都圏（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）の法人向けサテライトオフィスサービス「ZXY」利用登録企業、ザイマックスインフォニスタの取引先企業へ配信したアンケート調査（有効回答数926社）に基づく。  
調査期間2021年7月6日～2021年7月18日

メインオフィスを設置する物件に重視する要件



(集計対象：全体(n=1,648) / 複数回答)

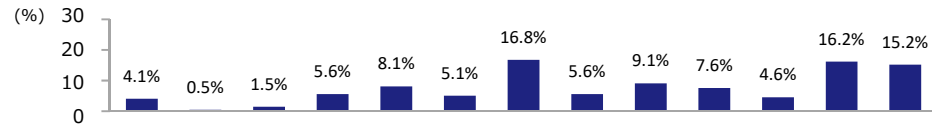
サテライトオフィスを設置する物件に重視する要件



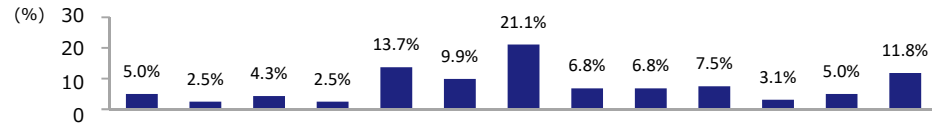
(集計対象：「サテライトオフィスを利用するつもりはない」を除く(n=1,065) / 複数回答)

【コロナ危機収束後の出社率の将来意向（業種別）】

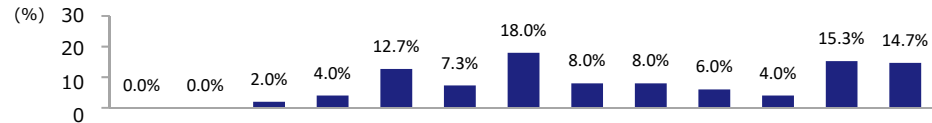
サービス業（他に分類されないもの）（n=197）



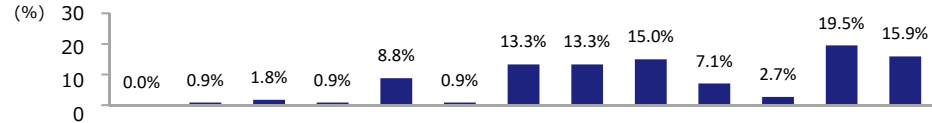
情報通信業（n=161）



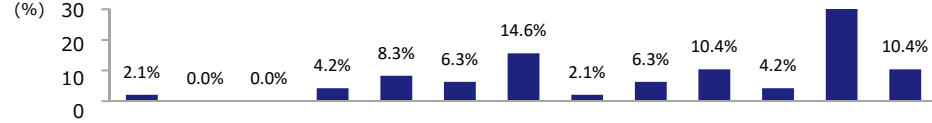
製造業（n=150）



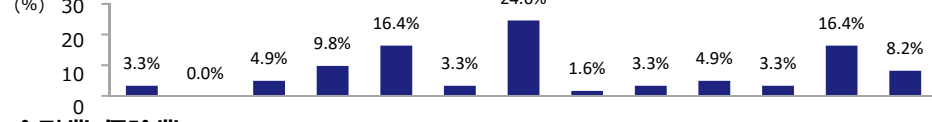
卸売業,小売業（n=113）



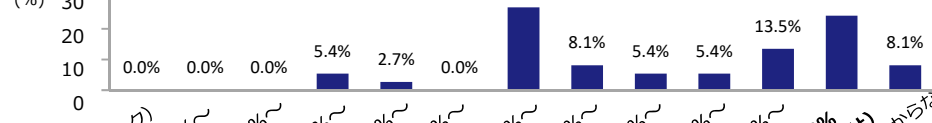
建設業（n=48）



学術研究,専門・技術サービス業（n=61）



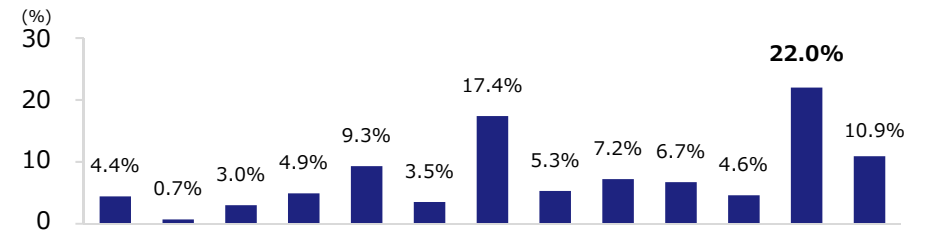
金融業,保険業（n=37）



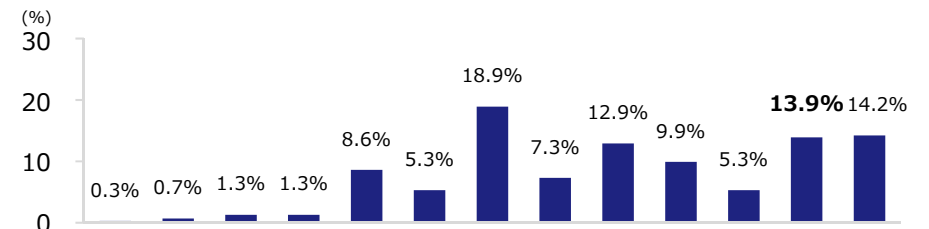
【コロナ危機収束後の出社率の将来意向（企業規模別）】

小規模企業（従業員数100人未満）（n=431）

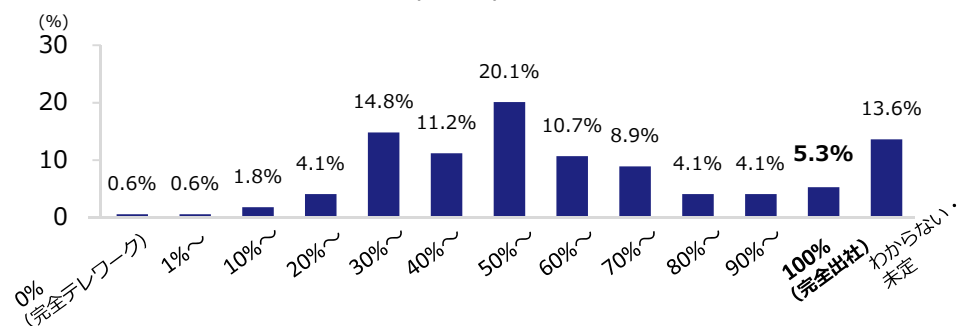
※従業員数が不明な企業を除く



中規模企業（従業員数100人以上1,000人未満）（n=302）



大規模企業（従業員数1,000人以上）（n=169）

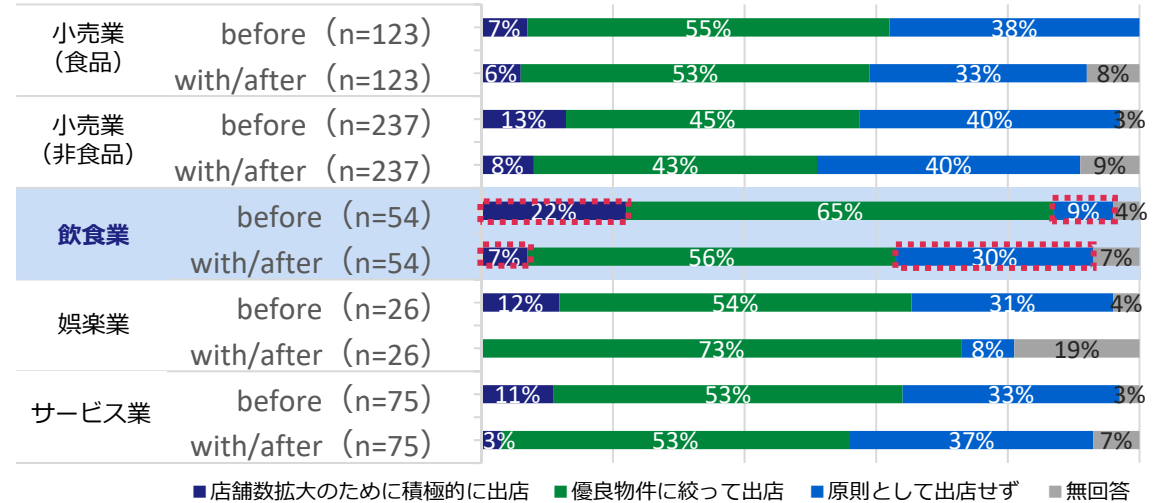


新型コロナウイルスの影響により、飲食業の退潮が鮮明な一方、その他の業種は変化が小さく影響は限定的です。

## 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

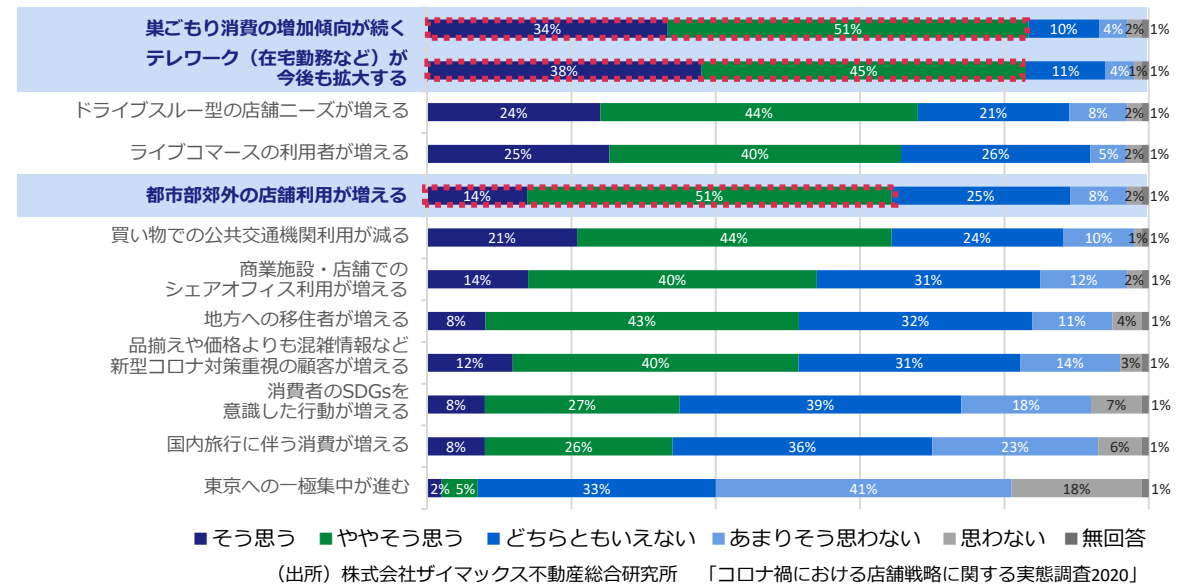


## 2. 消費者行動や価値観の変化

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

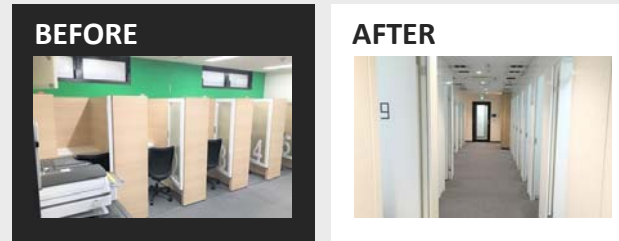


リモートワークを牽引する会員制サテライトオフィスサービス「ZXY (ジザイ)」

「ジザイワーク」のための新しいワークプレイス |

**ZXY**  
ジザイ

「GOOD DESIGN  
BEST 100」  
2019年度 受賞

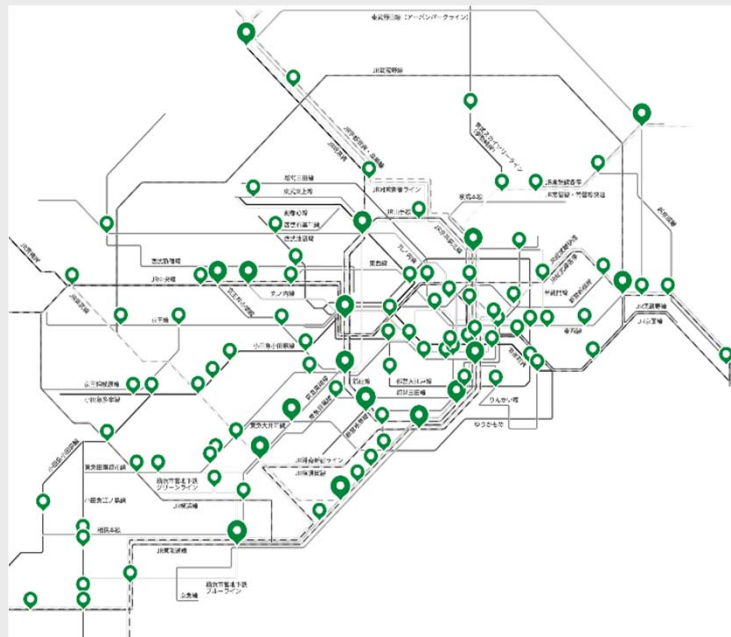


1名個室ニーズに応え、ブース中心型8拠点の個室化改修を実施  
拠点の利便性向上へ

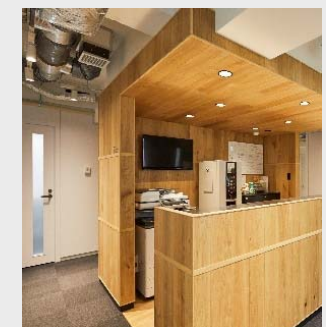
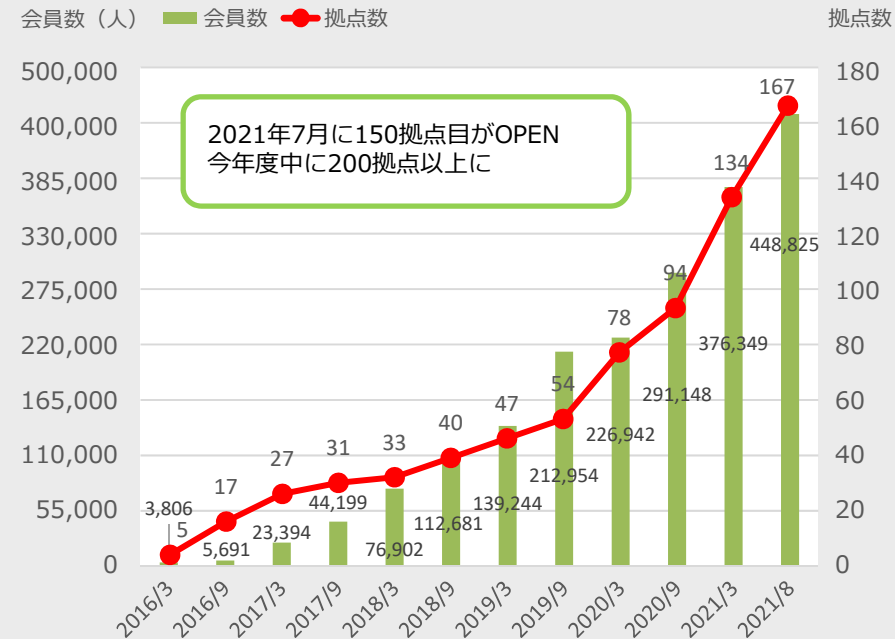


スポーツジム・金融機関・鉄道系不動産等の異業種企業様の  
様々なスペース有効活用による拠点の拡大へ

■ 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



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\*



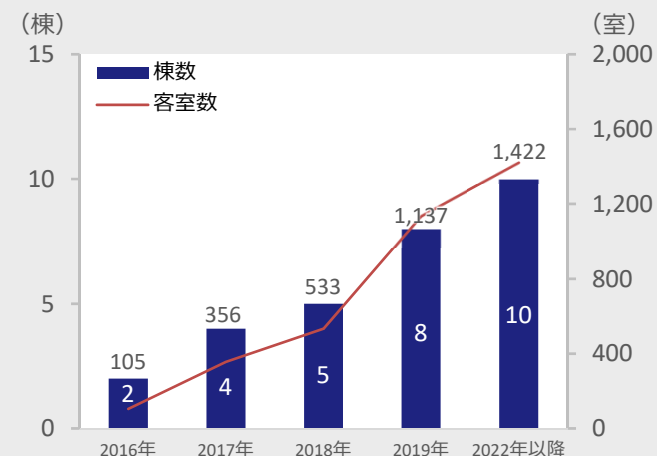
からくさホテル札幌

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9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**