



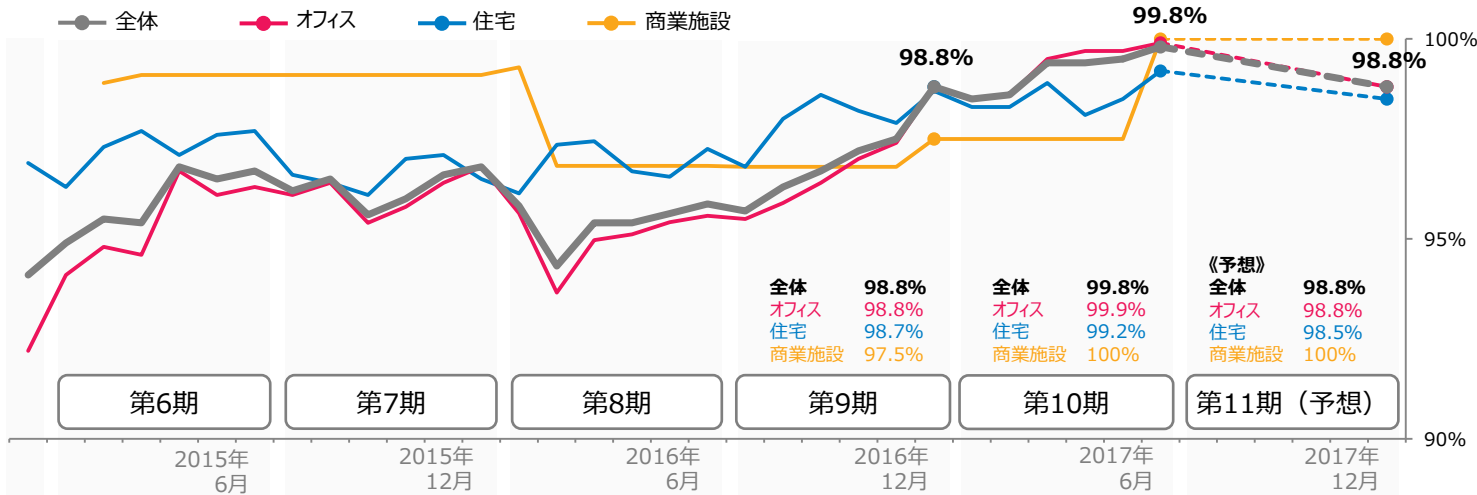
日本リート投資法人

**運用実績報告** (2017年4月～6月)

2017年8月17日

# 稼働率と退去率の推移

## 《稼働率の推移》



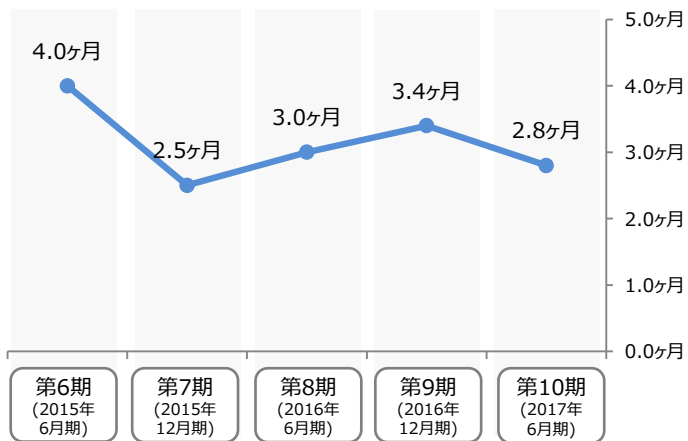
### ● 継続的に高稼働率を維持

第10期末の稼働率は99.8%と、第9期末の数値を更に上回り過去最高値を更新、継続的に高い稼働率を維持

### ● ダウンタイムとフリーレント期間の更なる圧縮を達成

第10期中には、ダウンタイムとフリーレント期間の更なる圧縮に成功、賃料稼働率も上昇

## 《平均フリーレント期間<sup>(1)</sup>の推移》



## 《主な稼働率の変動要因》

物件名称	稼働率		賃貸契約面積の変動 (坪)
	第9期末	第10期末	
FORECAST早稲田FIRST	85.2%	100%	+194
グリーンオーク茅場町	86.4%	100%	+123
イトーピア清洲橋通ビル	86.0%	100%	+112
虎ノ門桜ビル	89.5%	100%	+96
FORECAST新常盤橋	85.3%	100%	+80

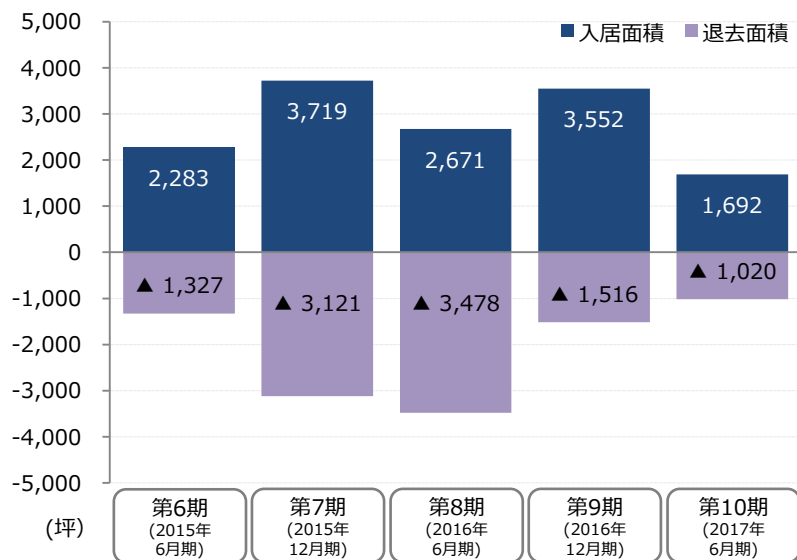
注

1.「平均フリーレント期間」は、当該期間に新規契約を締結したエンドテナントを対象として、フリーレント等による損失総額をフリーレント等が無い場合の契約賃料総額で除して計算しています。

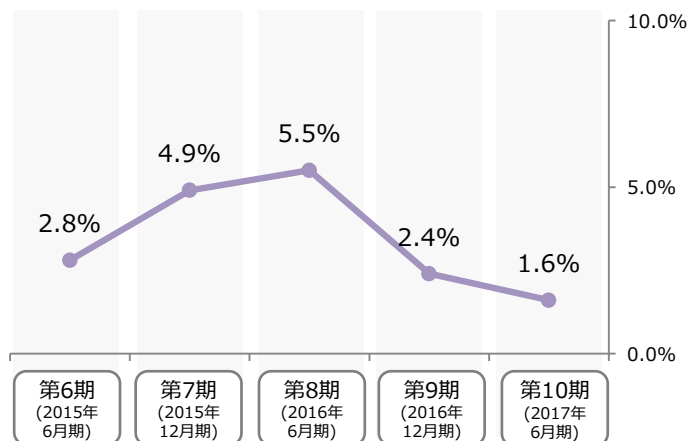
# テナント入退去状況の推移

## 《テナント入退去の状況》

※第10期末 総賃貸可能面積(オフィス物件):63,092坪



## 《退去率<sup>(1)</sup>の推移》



## 《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
FORECAST西新宿	100%	1フロア (64坪) 解約予定	100% (2017年8月末)
FORECAST新宿AVENUE	100%	2フロア (281坪) 解約予定	100% (2017年8月末)
FORECAST人形町PLACE	100%	1フロア (72坪) 解約予定	100% (2017年8月末)
FORECAST人形町	100%	1フロア (72坪) 解約予定	100% (2017年9月末)
三井住友銀行高麗橋ビル	100%	1フロア (17坪) 解約予定	100% (2017年10月末)
藤和東五反田ビル	100%	1フロア (79坪) 解約予定	100% (2017年11月末)
東信東池袋ビル	100%	1フロア (76坪) 解約予定	100% (2017年11月末)
西五反田8丁目ビル	100%	2フロア (159坪) 解約予定	100% (2017年12月末)
大宮センタービル	100%	1区画 (34坪) 解約予定	99.2% (2018年1月末)
FORECAST茅場町	100%	1区画 (15坪) 解約予定	98.7% (2018年1月末)
FORECAST飯田橋	100%	1区画 (42坪) 解約予定	96.6% (2018年1月末)
FORECAST新宿SOUTH	100%	2区画 (172坪) 解約予定	96.2% (2017年12月末)
丸の内三丁目ビル	100%	2区画 (85坪) 解約予定	93.3% (2018年1月末)
グリーンオーク高輪台	100%	1フロア (58坪) 解約予定	92.7% (2017年11月末)
FORECAST新常盤橋	100%	1フロア (46坪) 解約予定	91.4% (2017年12月末)
東池袋センタービル	100%	1フロア (115坪) 解約予定	90.9% (2018年2月末)
NORE伏見	100%	1フロア (120坪) 解約予定	89.7% (2018年2月末)
NORE名駅	94.7%	2区画 (137坪) 解約済	89.4% (2017年7月末)
神田オーシャンビル	100%	4区画 (72坪) 解約予定	83.6% (2018年3月末)
FORECAST市ヶ谷	100%	2フロア (235坪) 解約予定	77.6% (2018年2月末)
九段北325ビル	100%	2フロア (145坪) 解約予定	76.0% (2017年12月末)
FORECAST桜橋	100%	2フロア (594坪) 解約予定	70.1% (2017年12月末)

対象区画について既に新規賃貸契約を締結し、将来の満室稼働が確定している物件

### 需要の逼迫による低い退去率、解約予告受領区画のリーシングも順調に推移

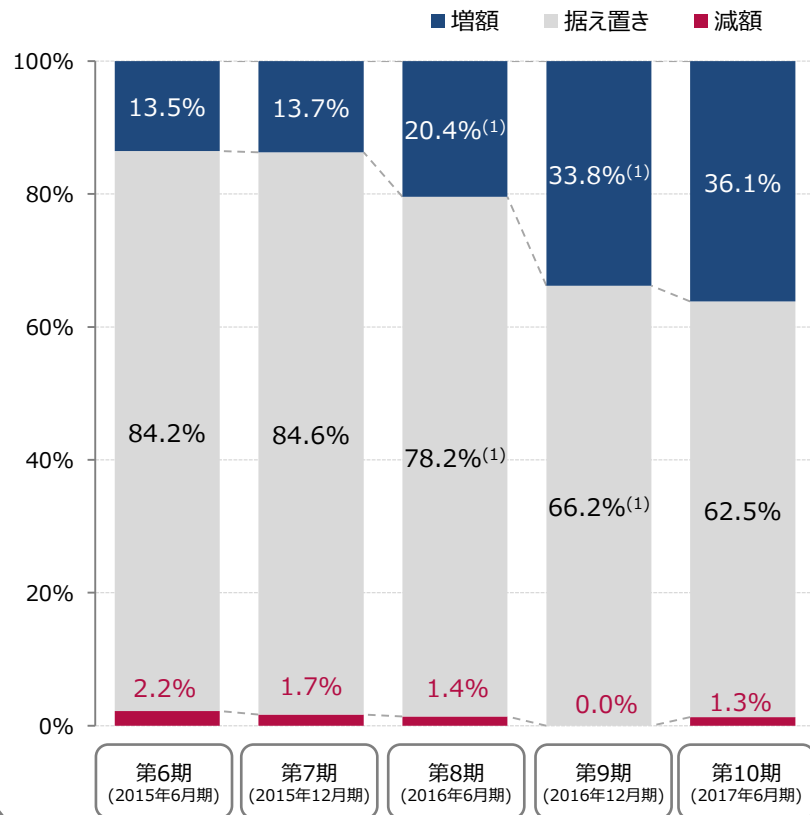
需給が逼迫するBクラスオフィスのマーケット環境を背景に、テナント満足度向上策も奏功、第10期末の退去率は1.6%まで低下

注

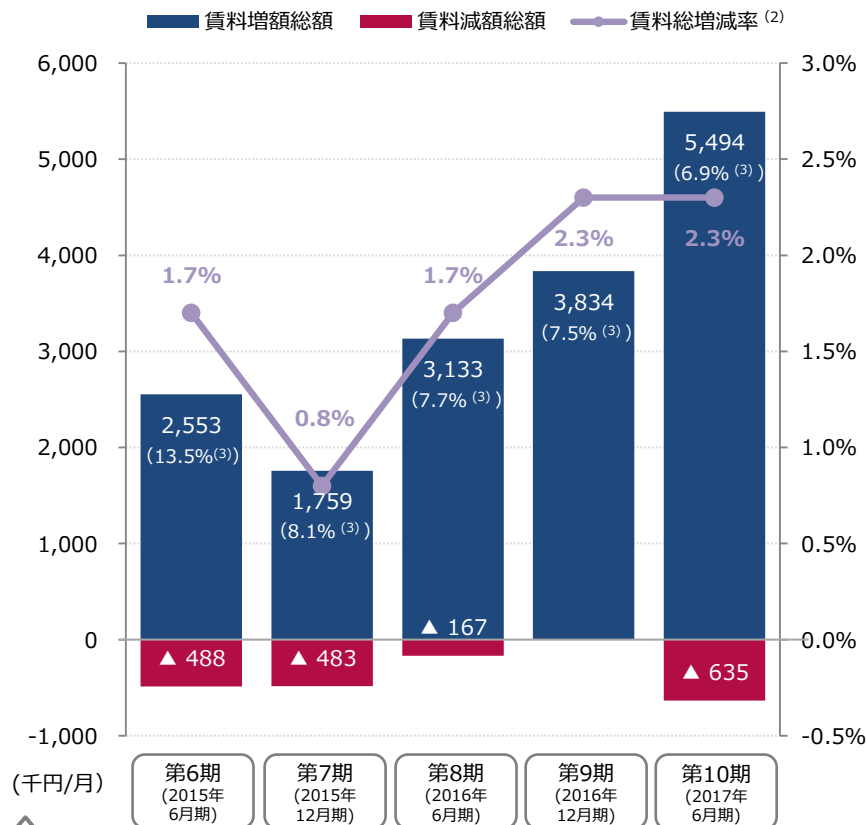
1.「退去率」は、当該期間の退去面積÷当該期間の最終日時点の総賃貸可能面積として計算しています。

# 賃料増額改定の実績

《賃料増額改定の実績》



《賃料改定による賃料増減額の状況》



● **テナント満足度向上策等の奏功により  
第10期も賃料増額改定実績は順調に増加**

第10期は、対象面積15,217坪（120テナント）中、36.1%にあたる5,494坪（46テナント）で賃料増額に成功

◎ **過去最大の賃料増額（月額549万円）を達成**

《賃料総増減額（賃料増額総額-賃料減額総額）の推移》

期	第6期	第7期	第8期	第9期	第10期
金額	2,065千円	1,275千円	2,966千円	3,834千円	<b>4,858千円</b>

注

1. 第8期及び第9期に賃料据え置きとして契約更改をした後、第10期に賃料増額の合意に至った右記のテナントを含まない数を記載しています。第8期：574.77坪（3テナント） 第9期：1,051.05坪（10テナント）
2. 賃料総増減率は、各期の賃料総増減額の契約更新をした全テナントの更新前の賃料の合計値に対する増減率を記載しています。なお、賃料の増額目標及びその寄与度は、各期の分配金上昇を保证するものではありません。
3. 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。

# 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（第10期）

物件収益力の向上	コスト削減	<b>新たな収入源の創出</b>
テナント満足度の向上	環境への配慮	

これまでになかった新たな収入源の創出を模索

第10期取り組みの実例

《ラ・パリエ AKASAKA 他12件》



## 携帯電話基地局（アンテナ）の誘致による収益向上

13物件において、屋上に携帯電話基地局を誘致、年間264万円の収入増を見込む



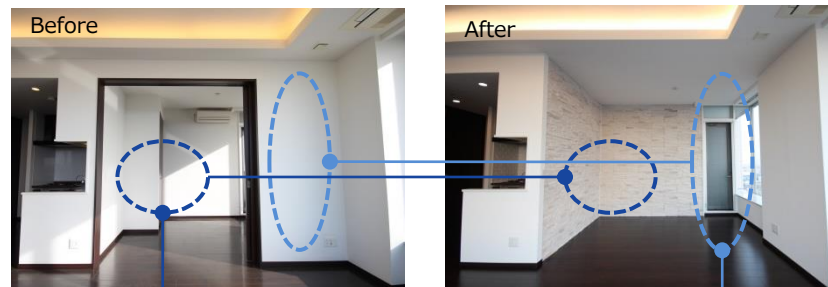
物件収益力の向上	コスト削減	<b>リニューアルによる建物競争力の強化</b>
テナント満足度の向上	環境への配慮	

効果的にトレンドを取り入れ、高い建物競争力を維持する取り組みを実施  
ダウンタイムを短縮、賃料増額等の収益力強化、テナント満足度の向上にも寄与

第10期取り組みの実例

《タワーコート北品川》

## 高層階の賃料帯の高い住戸をグレードアップしダウンタイムを短縮



壁材の一部をアクセントタイルに変更することで更にモダンな印象に

壁の一部と収納を撤去し、人気の間取へ変更することで収益力強化を図る

物件収益力の向上	コスト削減	<b>リニューアルによるテナント満足度向上</b>
テナント満足度の向上	環境への配慮	

テナントアンケートの結果を基に、効果的にテナント満足度の向上を図り、退去リスクを極小化

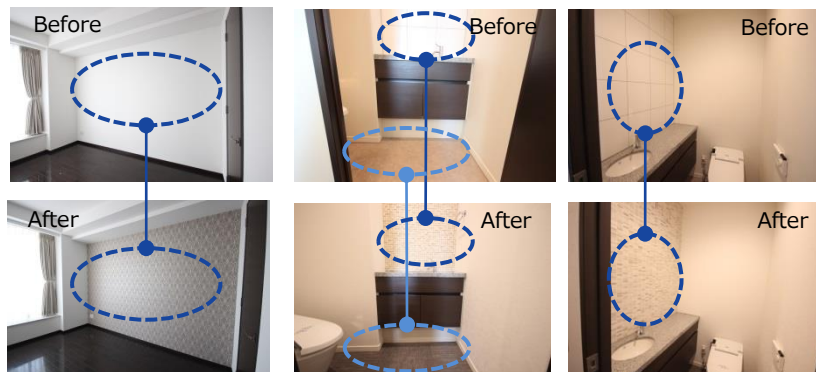
第10期取り組みの実例

《ビジョンビル、FORECAST茅場町》

## 水廻りのリニューアルによるテナント満足度の向上



全面的なデザイン変更、レイアウト変更等により水廻りの利便性や快適性が向上



壁と床の素材を効果的に変更することで、コストを抑えつつ、大幅なグレードアップに成功

# 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（第10期）

**物件収益力の向上**

**コスト削減**

**テナント満足度の向上**

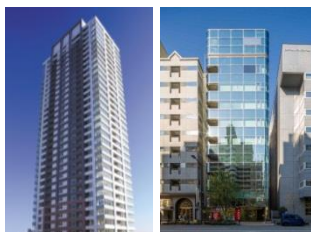
**環境への配慮**

### マネジメントコストの効率化や条件変更によるNOI向上

エネルギー効率の高い設備への変更によるコスト削減や、建物管理業務等の委託契約等の見直し（適切な条件への見直し） NOIの向上を図る

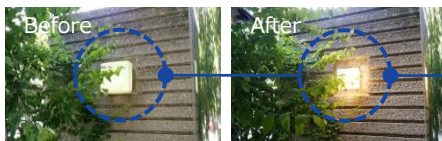
第10期取り組みの実例

## 《タワーコート北品川、九段北325ビル》

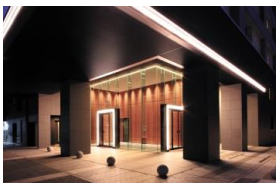


### 照明LED化によるコスト削減

共用部の照明をLED化することで合計年間約627万円のコストを削減、明るい印象になるため、テナント満足度の向上や物件競争力の強化にも寄与



## 《タワーコート北品川、FORECAST早稲田FIRST》



### 建物管理コストの削減

建物管理業務の仕様の見直しや、設備投資（自動制御システム）による負担軽減等を行い、管理の質を下げない範囲で効率化を図り、年間約611万円のコスト削減を見込む

## 《FORECAST新宿SOUTH、目白NTビル》



### 駐車場サブリースの賃貸条件の変更による収益向上

駐車場サブリース契約の条件を見直し、合計で年間326万円収益増を見込む



**物件収益力の向上**

**コスト削減**

**テナント満足度の向上**

**環境への配慮**

### 画期的なリーシング手法による収益向上

リーシング促進のための新たな取り組みとして、テナントと投資法人の双方に有意義なwin-winのリテナントを目指す「セレクトオフィス」プロジェクトを開始

第10期取り組みの実例

## 《FORECAST早稲田FIRST》



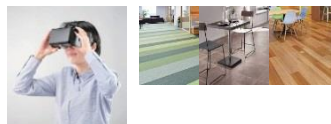
### 「セレクトオフィス」によりダウンタイムの短縮と高い賃料の双方を実現

早期に、マーケット賃料より高い賃料（年間約142万円増）でのリテナントに成功。

## 《「セレクトオフィス」プロジェクトの概要》

### WIN テナントのメリット

- ・初期費用を抑えられる  
→内装工事の一部を日本リートが負担
- ・理想に近いオフィスを実現できる  
→テナント自身が、壁材、床材、レイアウト等を選べる  
→VRの利用で完成後のイメージを用意につかむことが可能



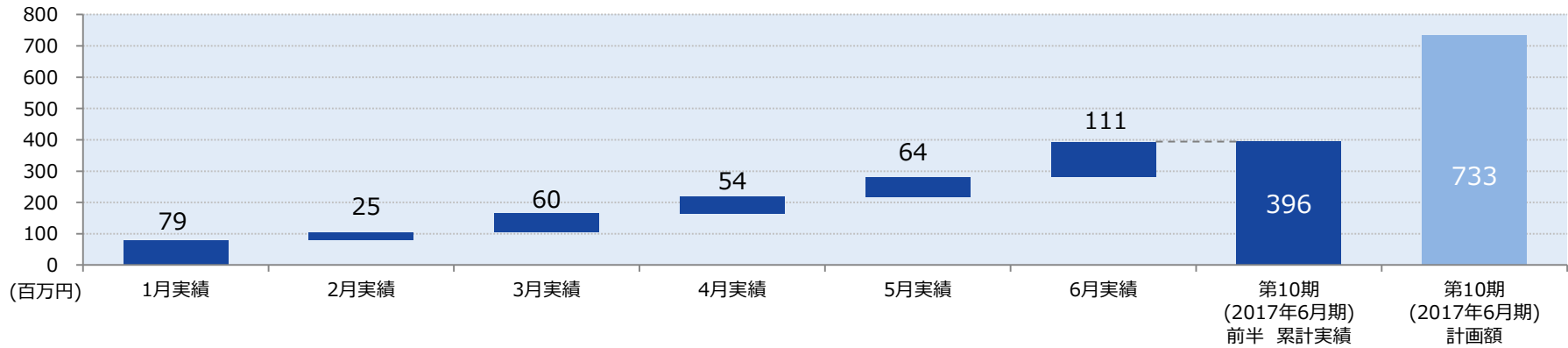
### WIN 日本リートのメリット

- ・より高い賃料を実現できる  
→入居時内装費用の負担を条件に、マーケットよりも高い賃料で成約
- ・他物件に無いシステムで、物件競争力を強化  
→ダウンタイム短縮
- ・効果的にテナント満足度を向上

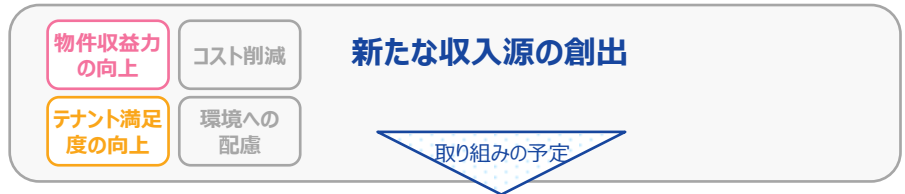
※VR=バーチャル・リアリティ

# 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）の計画（2017年7月～）

《エンジニアリング・マネジメントの実施状況》



《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）の計画（2017年7月～）》



《 FORECAST新宿SOUTH 他2件 》  
**余剰スペースを活用した、新規賃貸区画（貸室・倉庫）の増設による収益向上**  
 テナントのニーズに応え、デッドスペースを新規賃貸区画に変更、年間約240万円の収入増を見込む



《 目白NTビル、三井ウッディビル 》  
**仕様見直しによる建物管理コストの削減**  
 建物管理業務の仕様の見直し等を行い、管理の質を下げない範囲で効率化、年間約353万円のコスト削減を見込む



《 JSプログレビル 》  
**駐車スペースの増設（レイアウト変更）による収益向上**  
 少ないコストで新たな収入源を創出、年間約432万円の収入増を見込む



《 対象21物件 》  
**PPS事業者の活用によるコスト（電気料）の削減**  
 PPS事業者の活用により、年間約1,793万円のコスト削減を見込む

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/>