



ケネディクス商業リート投資法人
決算説明会資料
第1期(2015年9月期)
2015年11月13日



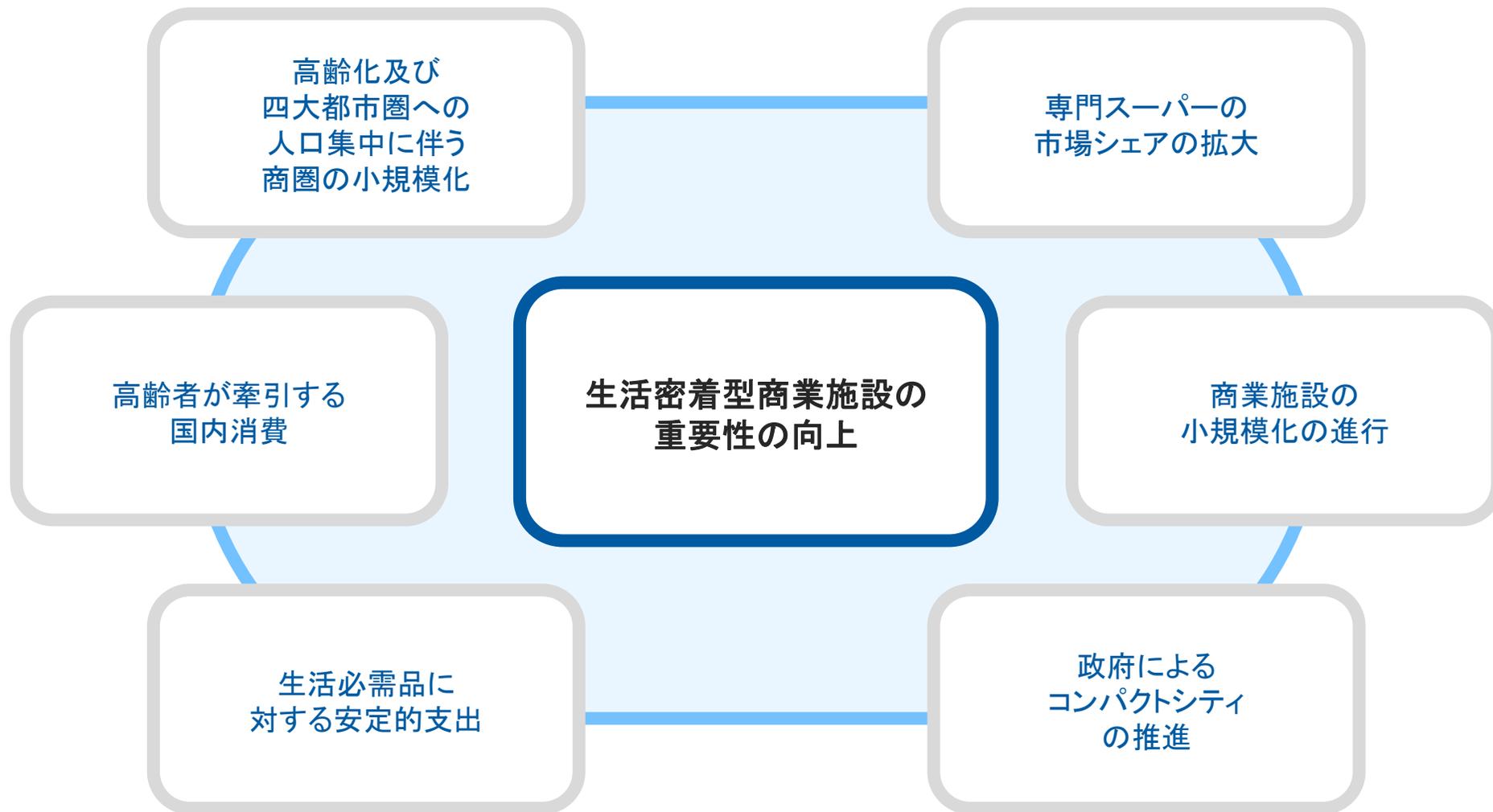
Contents

セクション1 高まる生活密着型商業施設の重要性	3
セクション2 2015年9月期の運用状況及び決算の概要	9
セクション3 今後の取り組み	27
Appendix 1 本投資法人の特徴	37
Appendix 2 補足資料	45

セクション1

高まる生活密着型商業施設の重要性

KENEDIX



高齢者が牽引する国内消費

65歳以上の人口動態

1990年 1,489万人 → 2015年 3,395万人 → 2040年 3,867万人
2040年高齢化率 **36.1%**

60歳以上の金融資産保有割合 2009年

60歳代 ……33%
70歳以上 ……28% **60歳以上 61%**

(出所: 総務省、国立社会保障・人口問題研究所)

消費者の行動

普段の買物頻度が「ほとんど毎日」又は「週に3~4回」の割合 ……**50.0%**

食料品等の買物で「一番よく利用するお店」の種類がスーパーである割合 ……**69.4%**

「一番よく利用するお店」の交通手段が徒歩又は自転車である割合 ……**72.7%**

(出所: 東京都産業労働局「高齢者の購買動向に関する調査報告書」)

女性の社会進出による家計所得拡大

女性の給与総額(年間勤務)

1990年 34兆円 → +50% → 2013年 **51兆円**

女性の給与所得者数(年間勤務)

1990年 1,375万人 → +38% → 2013年 **1,891万人**

(出所: 国税庁「民間給与実態統計調査結果」)

消費者の行動

家計管理の最終的な決定者が妻等(女性)である割合 ……**69.4%**

普段の買物頻度が「ほとんど毎日」又は「週に3~4回」の割合 ……**71.7%**

買物時の主な交通手段が自家用車である割合 ……**63.5%**

(出所(上段): 内閣府「男女共同参画社会に関する国際比較調査」
(出所(中段及び下段): 埼玉県産業労働部「埼玉県の消費動向」
(うち、埼玉県公立小学2年生のいる世帯))

利便性の高い生活密着型商業施設

生活必需品の短時間での購買

1. 広い平面駐車場

ブルメール舞多間



2. 低層の建物

サニー野間店



3. 徒歩・自転車での好アクセス

ウニクス吉川



「日常型/生活密着型」

VS

「目的型/週末時間消費型」

小さい



大きい

高い



低い

生活密着型商業施設

施設タイプ		特徴	商圈
NSC	ネイバーフッド ショッピング センター	食品スーパー等を中心とした各種専門店	3~5km
SM	スーパー マーケット	食品スーパー	3km
CSC	コミュニティ ショッピング センター	核テナントと 各種専門店	5~10km
都市駅前型		都市の駅前に 立地する商業施設	3~5km
SS	スペシャリティ ストア	ドラッグストア、コンビニ、スポーツクラブ、家電量販店等の各種専門店	1~10km

他の商業施設特化J-REITにおいて、
過半を占める商業施設

郊外型大規模商業施設

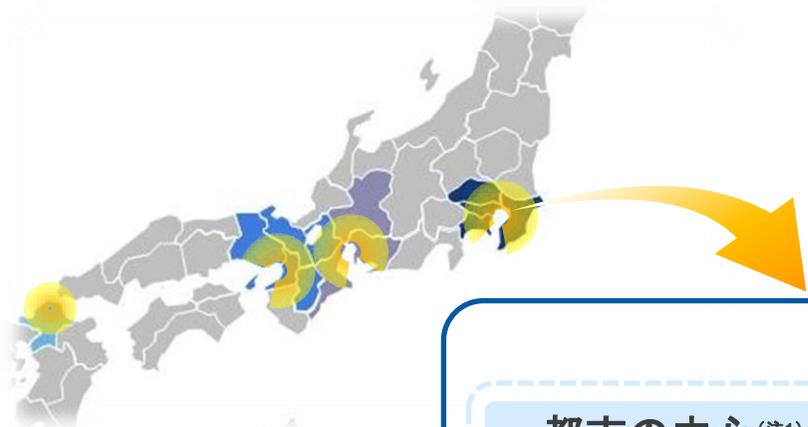
RSC(リージョナルショッピングセンター)

GMS(総合スーパー)

アウトレットモール

都市型商業施設

ブランド専門店等



Point

- ✓ 人口は四大都市圏へ集中していくと考えられる
- ✓ 都心就労者は都市の近郊に住む傾向にある
- ✓ 都市近郊居住者も移動に車を多く使う傾向にある

四大都市圏

都市の中心^(注1)

2040年	1.6%
2010年	1.4%

夜間	1,735千人
昼間	5,594千人

三大都市圏^(注2)において居住地から最寄駅まで2km以上の距離の居住者全年齢の交通分担率

都市の近郊

2040年	57.8%
2010年	55.2%

夜間	70,203千人
昼間	66,506千人

車・バイク	64%
鉄道・バス	20%
徒歩・その他	16%

四大都市圏以外の都市

2040年	40.6%
2010年	43.4%

夜間	56,119千人
昼間	55,957千人

地方都市圏^(注3)

車・バイク	75%
鉄道・バス	7%
徒歩・その他	18%

人口の集中度

昼夜間
人口の差

平日の
交通分担率

出所:
人口の集中度: 国立社会保障・人口問題研究所
昼夜間人口の差: 総務省「平成22年国勢調査」
平日の交通分担率: 国土交通省「都市における人の動き」

注1: 都市の中心とは、東京都(千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区)、大阪市(北区、中央区、福島区、西区、浪速区、天王寺区)、名古屋市(西区、中区、中村区)をいいます。
注2: 三大都市圏とは、さいたま市、千葉市、東京都区部、横浜市、川崎市、名古屋市、京都市、大阪市、神戸市、取手市、所沢市、松戸市、稲城市、堺市、豊中市、奈良市、青梅市、小田原市、岐阜市、豊橋市、春日井市、津島市、東海市、四日市市、亀山市、近江八幡市、宇治市、泉佐野市、明石市をいいます。
注3: 地方都市圏とは、札幌市、仙台市、広島市、北九州市、福岡市、小樽市、千歳市、塩竈市、呉市、大竹氏、太宰府市、宇都宮市、金沢市、静岡市、松山市、熊本市、鹿児島市、小矢部市、小松市、磐田市、総社市、諫早市、臼杵市、弘前市、盛岡市、郡山市、松江市、徳島市、高知市、高崎市、山梨市、海門市、安来市、南国氏、浦添市、湯沢市、伊那市、上越市、長門市、今治市、人吉市をいいます。

memo

セクション2

2015年9月期の運用状況及び決算の概要

KENEDIX

予想分配金	2015/9期	2016/3期	2016/9期
2015/9期	6,542円	7,127円	7,204円
2016/3期	5,434円	5,912円	6,605円
巡航ベース注1)	4,600円	5,100円	5,555円

実績分配金
7,414円



外部成長

日本初の生活密着型商業施設を中心としたJ-REITの誕生

2014年10月3日に投資法人設立

2015年2月10日に上場。スポンサー及びサポート会社から生活密着型商業施設18物件を取得し資産規模は808億円で運用を開始

IPO公募価格は23万円、オフリング総額は598億円となり、LTVは33.4%(2015年3月31日時点)と保守的な水準で運用をスタート

資産規模が808億円から918億円に拡大

ブルメールHAT神戸をマーケットから取得

テナント上位10社のポートフォリオに占める割合は45%から40%に低下

IPO公募価格が23万円/口となったことにより生じた取得余力を活用

上場後約8か月で資産規模が60.5%拡大する公募増資

2015年8月27日に新投資口の発行を決議し、2015年10月2日に13物件を取得(以下、「PO時取得物件」)

資産規模は918億円から1,297億円に拡大

ポートフォリオの分散が進み、安定収益の基盤を強化するとともに、分配金の成長も実現させることに成功

借入金の更なる長期化及び金利固定化

ブルメールHAT神戸の取得に伴う短期借入金69億円をリファイナンスし金利を長期固定化

内部成長

テナントの賃貸借契約期間の満期の到来を内部成長の機会と捉え、内部成長の機会を探る

地元参加型のイベント等を通じ、地域コミュニティ活性化を図る

ロゼオ水戸の未消化容積を活用した建物建築決定

収益の拡大と資産価値の向上を図る(投資リターン11.5%)

前倒し竣工を目指し建築中

5物件がDBJ Green Building 認証取得

環境及び社会に対する配慮が評価され、認証の取得に至る

テナントの入れ替えや再契約により、対象となったテナントのうち8割以上で賃料の増額又は据え置きを実現

環境や社会に対する行動指針として環境方針を制定

注1:巡航ベースの分配金は、2015年5月26日に投資法人ウェブサイトに掲載した「第1期(2015年9月期)中間決算説明会資料」に掲載の固都税等の費用化を考慮した場合の分配金の試算値です。

新規物件取得後のポートフォリオ

	IPO時点 (平成27年2月10日)	第1期末 (平成27年9月30日)	PO時取得物件 (13物件)	PO時取得物件 取得後
ポートフォリオの収益性と安定性の向上				
物件数	18物件	19物件	13物件	32物件
取得価格合計	808億円	918億円	379億円	1,297億円
鑑定評価額合計	823億円	957億円	400億円	1,357億円
鑑定NOI利回り ^(注1)	5.5%	5.4%	5.4%	5.4%
償却後NOI利回り ^(注1)	4.3%	4.3%	4.6%	4.4%
稼働率 ^(注2)	98.6%	99.6%	98.4%	99.0%
テナント数 ^(注2)	286テナント	321テナント	67テナント	388テナント
四大都市圏比率	85.1%	86.9%	78.2%	84.4%
上位10テナント比率 ^(注2)	45.0%	40.3%	---	38.9%

NAVの上昇と物件取得余力の活用

LTV ^(注3)	33.4%	40.6%	---	43.0%
1口当たりNAV ^(注4)	227,886	237,472	---	235,826

注1: 鑑定NOI利回りは、物件取得時点の不動産鑑定評価書における直接還元法上の運営純収益(年額)を取得価格で除し、小数第2位を四捨五入して記載しています。また、償却後NOI利回りは第3期収益予想に基づく値を小数第2位を四捨五入して記載しています。

注2: IPO時点の稼働率、テナント数、及び上位10テナント比率は、2014年9月30日現在の数値を記載し、PO時取得物件取得後の数値は、2015年9月30日現在の数値を記載しています。また、稼働率は小数第2位を四捨五入して記載しています。

注3: LTV=(借入金額+投資法人債発行残高+敷金・保証金-敷金・保証金の返還等のために留保されている現預金)÷(総資産額-敷金・保証金の返還等のために留保されている現預金)

注4: IPO時点1口当たりNAV=(出資総額+2015年2月10日時点のポートフォリオ全体含み損益)÷(発行済み投資口数)

第1期末1口当たりNAV=(2015年9月30日現在の純資産額+2015年9月30日時点のポートフォリオ全体の含み損益)÷2015年9月30日現在の発行済投資口数

新規物件取得後1口当たりNAV=(2015年9月30日現在の純資産額+2015年8月27日発行決議の公募増資による出資払込金+2015年10月2日時点のポートフォリオ全体の含み損益)÷2015年10月30日現在の発行済投資口数

取得ルート	取得手法
3 物件 / 171億円 スポンサー	ケネディクス・グループの受託資産残高からの取得
	
	
	
	カリーノ江坂 COMBOX光明池 アシコタウンあしかが

物件概要			
物件名	取得価格 (百万円)	鑑定NOI 利回り	取得ハイライト
カリーノ江坂	6,555	5.3%	「梅田」駅まで5駅10分の「江坂」駅至近の都市駅前型商業施設
COMBOX光明池	6,450	6.0%	大型専門家を複数有する「光明池」駅前エリア最大の生活密着型商業施設
アシコタウンあしかが	4,180	6.4%	P&DによるサブPMとシネマ棟の営業再開が予定される大型NSC

6 物件 / 146億円 サポート会社	三井住友ファイナンス&リース株式会社からの取得	日本商業開発株式会社からの取得	株式会社ピーアンドディコンサルティングからの取得
			
			
	スーパービバホーム岩槻店(底地) 📍	いなげや横浜南本宿店(底地) 📍	ユニクス上里(底地) 📍
ケーズデンキ湘南藤沢店(底地) 📍	ウエルシア岸和田加守店(底地) 📍	ユニクス鴻巣(底地) 📍	

物件名	取得価格 (百万円)	鑑定NOI 利回り	取得ハイライト
スーパービバホーム岩槻店(底地)	4,815	4.3%	国道から至近で立地ポテンシャルの高いNSCの底地
ケーズデンキ湘南藤沢店(底地)	3,169	5.0%	車でのアクセシビリティが高く、長期事業用定期借地期間の残る底地
ユニクス上里(底地)	3,000	4.6%	シネコンも併設する上里エリア最大級のP&D開発商業施設の底地
ユニクス鴻巣(底地)	1,700	4.6%	鴻巣エリア最大級のP&D開発商業施設の底地
いなげや横浜南本宿店(底地)	1,442	4.5%	平成27年3月にオープンした足元商圏が豊富な食品スーパーの底地
ウエルシア岸和田加守店(底地)	487	4.5%	平成27年オープン of 食品も扱う新築ドラッグストアの底地

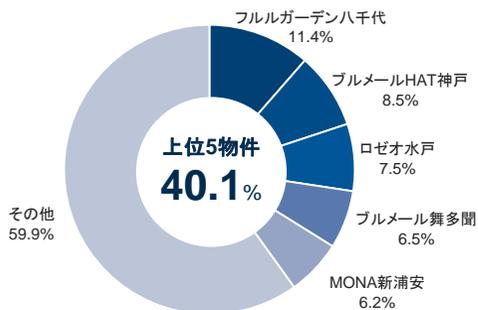
5 物件 / 171億円 外部からの取得	本資産運用会社独自のネットワークを活用した外部からの取得				
					
	ブルメールHAT神戸	ヨークタウン新田東	阪急オアシス枚方出口店	カスミテクノパーク桜店	グルメシティ千葉中央店

物件名	取得価格 (百万円)	鑑定NOI 利回り	取得ハイライト
ブルメールHAT神戸	11,000	5.3%	震災復興のシンボルタウン「HAT神戸地区」の核となる生活密着型商業施設
ヨークタウン新田東	3,252	6.0%	住宅開発が進む「仙台」駅通勤圏に立地するNSC
阪急オアシス枚方出口店	1,280	5.9%	500m圏で1万人という高い人口集積地に立地する食品スーパー
カスミテクノパーク桜店	830	5.6%	つくば市に本社を置く食品スーパーの24時間営業店舗
グルメシティ千葉中央店	760	5.7%	クリニックを併設する24時間営業の食品スーパー

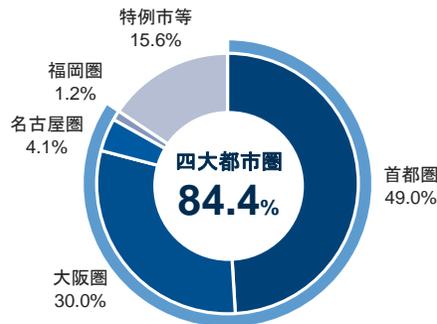
本投資法人のポートフォリオの特徴

ポートフォリオ分散等による安定的なキャッシュ・フローの創出

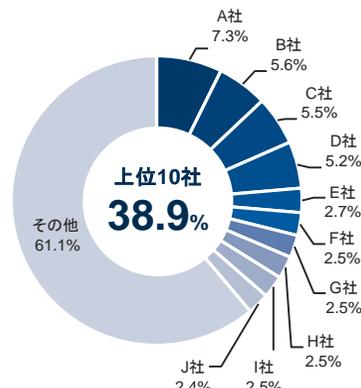
投資比率(上位5物件)
(取得価格ベース)



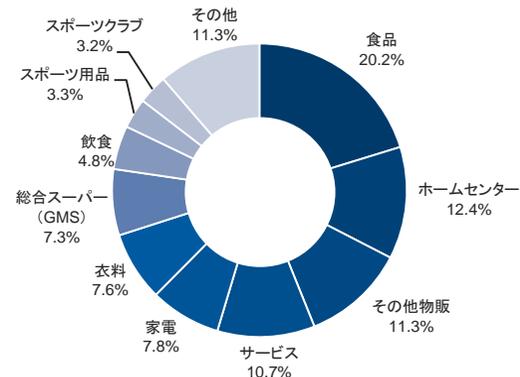
投資対象地域別の構成比率
(取得価格ベース)



テナントの構成比率
(賃料ベース)

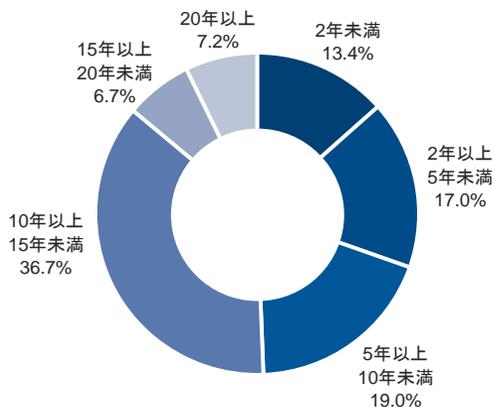


テナントの属性比率
(賃料ベース)

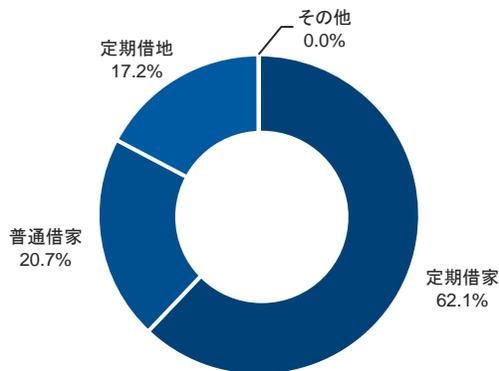


安定性を確保しながら成長余地も見込まれる契約形態

残存賃貸借期間の構成比率
(賃料ベース)

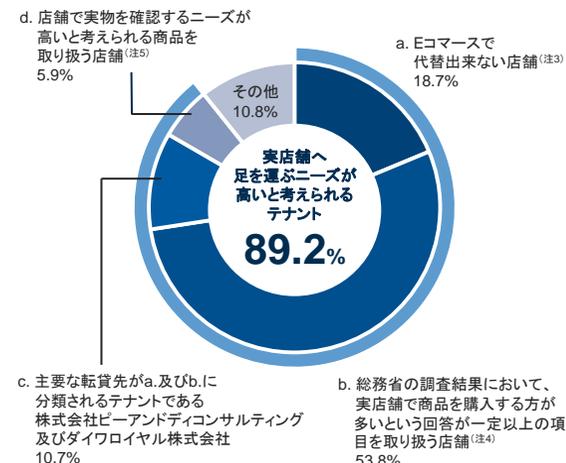


賃貸借契約形態の構成比率
(賃料ベース)



ECマースへの抵抗力

実店舗へ足を運ぶニーズが高いと考えられるテナントの比率(賃料ベース)



注1:本投資法人が本書の日付現在で保有する取得資産(32物件)の平成27年9月末日時点の数値を記載しています。

注2:「賃料ベース」とは、テナントとの賃貸借契約に定める固定賃料の額の割合をいいます。

注3:「ECマースで代替できない店舗」とは、店舗に足を運ぶ必要があり、ECマースで代替できない医療、理髪、写真撮影、教室等のサービス店、飲食店及びスポーツクラブを指します。

注4:「総務省の調査結果において、実店舗で商品を購入するほうが多いという回答が一定以上の項目を取り扱う店舗」とは、総務省による調査結果(「平成26年版情報通信白書」)において、実店舗で購入するほうが多いという回答が50%以上かつインターネットで購入するほうが多いという回答が15%以下の項目(生活必需品(食品、薬、雑貨/日用品及び衣類)、大型家具、小型家具及び化粧品(なお、家電については、小型家電やPCについてネットで購入するほうが多いという回答が15%以上であるため本集計では除外します。))を取り扱う店舗(食品スーパー、総合スーパー(GMS)、ホームセンター、衣料店、100円ショップ、ドラッグストア、雑貨店及びコンビニエンスストア)を指します。

注5:「店舗で実物を確認するニーズが高いと考えられる商品を取り扱う店舗」とは、実店舗に足を運ぶ必要がある又は店舗で実物を確認するニーズが高いと考えられる商品(スポーツ用品、メガネ・コンタクト、リサイクル品、靴、楽器及びインテリア)を取り扱う店舗を指します。

PO時取得物件ハイライト(1)

都市駅前型 **カリノ江坂**

「梅田」駅まで5駅10分の「江坂」駅至近の都市駅前型商業施設



物件の概要

- 本物件は、低層階が商業、高層階がホテルの複合施設の商業施設部分です。知名度の高い生活雑貨店が核店舗として出店しており、「江坂」駅周辺における中心的な商業施設になっています。
- 本物件は、最寄駅および都心部へ良好なアクセスを有し、住環境の良さなどから、現在でも居住エリアとして人気があり子育て世代の居住も多い商圏に立地しています。

取得ハイライト

- スポンサー取得時に低層階の商業と高層階のホテルに区分し、本投資法人が商業施設部分を取得しました。ホテル部分はケネディクス・グループが継続して保有しています。
- マルチテナント物件であり、定期借家契約の満期等に合わせて、リニューアル工事等を実施することにより、積極的な内部成長を目指します。

取得価格	6,555百万円
所在地	大阪府吹田市
土地面積	5,830.66㎡
延床面積	42,681.56㎡
メインテナント	株式会社東急ハンズ
鑑定NOI	344百万円
鑑定NOI利回り	5.3%



成長性

「江坂」駅周辺エリア最大の商業施設、インバウンド需要の取り込みも期待

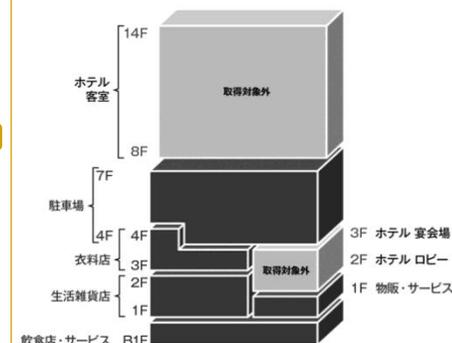
成長性 ▶ ホテルを併設する大型商業施設

- 核テナントである生活雑貨店と大型衣料店の他、飲食・サービスを中心に30テナントが入居し、様々なニーズの取り込みが可能
- 所有対象外の上層階にはホテルが入居し、インバウンドの影響を間接的に享受できる見込み

訪日外国人旅行客数の推移



権利関係図



不動産としての価値

良好なアクセスを活用し、肥沃な商圏人口をカバー

立地 ▶ 最寄駅及び都心部への良好なアクセス

- 「江坂」駅から徒歩1分の駅前に立地
- 「梅田」駅まで5駅10分の良好なアクセス

設備 ▶ 駐車場を完備し車によるアクセスにも対応

- 駐車場: 355台
- 南北に結ぶ利便性の高い道路交通網と、子育て世代の多い周辺の居住エリアからの来客をカバー

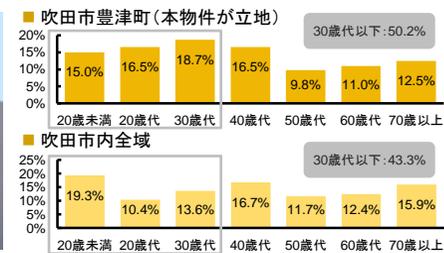


立地 ▶ 成長性の高い肥沃な商圏人口

商圏人口



年齢別人口比率



PO時取得物件ハイライト(2)

NSC ネイバーフッド
ショッピングセンター

アシコタウンあしかが

P&DによるサブPMとシネマ棟の営業再開が予定される大型NSC



物件の概要

- 本物件は、マルチテナント型の大型NSCで、平成26年に大規模リニューアルを実施しています。建物は、モール棟、シネマ棟など複数棟から構成され、知名度の高いテナントが集積しています。
- 本物件は、地域の主要幹線道路となる県道40号線沿いに立地しており、広域圏からのアクセス性も備えた立地といえます。

取得ハイライト

- サブPMである株式会社ピーアンドディコンサルティング(以下、「P&D」と)と賃貸借を締結し、P&Dはユナイテッドシネマ株式会社へ運営委託をします。
- シネマは売上に応じた歩合賃料となり、幅広い集客による他のテナントに対する波及効果と合わせ、内部成長を目指します。

取得価格	4,180百万円
所在地	栃木県足利市
土地面積	101,808.44㎡
延床面積	①18,101.06㎡、②430.74㎡、 ③ 7,200.15㎡、④698.31㎡
メインテナント	株式会社カインズ
鑑定NOI	269百万円
鑑定NOI利回り	6.4%



①はモール棟に関する事項を、②は増築棟群に関する事項を、③はシネマ棟に関する事項を、④はロードサイド棟に関する事項をそれぞれ記載しています。

収益性・成長性

シネマ棟の再開による収益力の向上

収益性 → シネマ棟再開による収益力の向上

- シネマコンプレックスの再稼働により、ショッピングとは異なる来場動機を創出
- 豊富な実績を擁するP&DのサブPMにより適切な施設改修と事業計画を実施

P&Dの実績

- 商業施設開発・運営・商業コンサルティング業務等を実施
 - 自社ブランド「UNICUS」の開発・運営(10か所)、その他商業施設の開発(8か所)(2015年9月末日現在)
 - UNICUSにおけるシネマ運用実績のある物件
 - ウニクス上里
 - ウニクス南古谷

ウニクス上里



動線の改善



シネマ棟2階にあるシネマ入口のアクセス改善のため、モール棟方向及び駐車場方向からシネマ棟2階へ接続するエスカレーター設置を予定

スケジュール(予定)

2015年10月2日 物件取得

2015年11月 着工

2016年3月 ユナイテッドシネマのオープン

不動産としての価値

広域圏からのアクセスをカバーする好立地と施設設備

立地 → 幹線道路からの良好なアクセスと広大な駐車場

- 北関東自動車道「足利」J.I.C.の南方3.0kmに位置
 - 関越道、東北道、常盤道を結ぶ北関東自動車道が2011年3月に全線開通し「足利」J.I.C.を整備
- 施設西側の街路は、幅員16mの県道であり系統連続性は良好
- 広大な駐車スペースと利便性を備えた駐車場を設備

配置 → 複数棟による商業施設の構成



駐車場設備

- 駐車スペース:2,000台分(24時間駐車場もあり)
- 施設前面に3か所の出入り口
 - 1か所には信号があり、右折進入が容易
- 施設背面にも出入り口及び駐車場設置



- 2階のモール棟、複数の独立棟により構成された商業施設が駐車場を取り囲み、車による良好なアクセスを取り込むのに適した建屋配置と十分な容積を確保

- カジュアルファッション、大型家電、大型スポーツ用品店、フィットネスクラブ等の各カテゴリーにおいて、知名度の高いナショナルチェーンテナントが集積し、規模的にも地域一番店として立地

(平面図はアシコタウンあしかがのウェブサイトより抜粋)

PO時取得物件ハイライト(3)

NSC ネイバーフッド ショッピングセンター スーパービバホーム岩槻店(底地)

国道から至近で立地ポテンシャルの高いNSCの底地



物件の概要

- 本物件は、平成25年2月に開業したNSCの底地で、大型ホームセンターに食品スーパーやフードコートが併設しています。国道16号が近く、北東に県道325号線、南側には越谷市方面に向かう県道48号線が至近距離にあり、さいたま市岩槻区に加え、春日部市や越谷市の北部を商圏として狙える立地です。

取得ハイライト

- 建物所有者でもあるテナントとの長期にわたる賃貸借契約の下、安定した収益の見込むことができ、減価償却負担もないことからペイアウトレシオの向上に資する物件です。
- 物流施設等への代替性の高さから、鑑定評価書における更地価格は取得価格を40%以上上回る68.4億円と評価されています。

取得価格	4,815百万円
所在地	埼玉県さいたま市
土地面積	67,325.95㎡
延床面積	-
メインテナント	株式会社LIXILビバ
鑑定NOI	207百万円
鑑定NOI利回り	4.3%



安定性

賃借人の継続的な施設利用の蓋然性と事業の安定性

安定性	賃貸借契約の概要	安定性	事業用定期借地の概要
形態	事業用定期借地契約	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 建物はLIXILビバが保有 ↓ 建物 ↓ 土地 ↓ 土地は投資法人が保有 </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 借地料 </div> </div>	
契約期間	30年以上	ご参考: 底地の取得メリット ■ 賃借人の建物自社保有による撤退(退去)の抑制、及び中途解約制限の設定により期中の安定収益を確保 ■ 建物減価償却費が無く償却後利回りを確保でき、ペイアウトレシオ及び分配金の向上に寄与	
賃料改定	数年に1回計算式に応じて改定		
中途解約	2032年11月30日まで不可		

安定性 株式会社LIXILビバとホームセンター事業

- 「スーパービバホーム」は2014年度売上高1,681億円のLIXILビバの主力事業
- 地域密着型のサービスを提供する「地域最大級の次世代型ホームセンター」を標榜
- 全国の店舗数84店、埼玉県においてドミナントエリアを形成しており、安定的な売上を期待

商圏内のホームセンター一覧(売場面積5,000㎡以上)			
10km圏内をビバホームがドミナント、本物件が圏内最大の売場面積	圏域	店舗名	売場面積(㎡)
10km圏内	本物件	スーパービバホーム岩槻店	17,247
	5km圏内	カインズホーム浦和美園店	16,210
10km圏内		スーパービバホーム春日部店	13,342
		スーパービバホームさいたま新都心店	12,404
		カインズホーム松伏店	6,138
		鳥忠ホームズ宮原店	5,000

不動産としての価値

更地バリューの見込める立地と周辺エリアのモータリゼーションの進展

立地	高い更地バリュー	立地	底堅い商圏人口と高い自動車保有率
■ 国道16号が近く、北東に県道325号線、南側には県道48号線が至近距離に位置。岩槻ICにも近接	■ 一部用途地域は準工業地域。広域圏へのアクセシビリティと広大な敷地面積を兼ね備え、物流施設等への高い代替可能性	■ 自動車運転時間20分圏で5km商圏内人口をカバーし、商圏人口はホームセンター事業の成立を支える規模で底堅く推移	■ 立地エリアにおける高いモータリゼーションの水準

広域交通の状況



自動車運転時間別人口の推移



1世帯当たり自動車保有率



(資産運用会社にて作成)

PO時取得物件ハイライト(4)

SM スーパーマーケット グルメシティ千葉中央店

クリニックを併設する24時間営業の食品スーパー



物件の概要

- 千葉県庁近くに立地する官民複合施設であるQiball(きぼーる)の商業施設部分です。1階部分に24時間営業の食品スーパー、2階部分にクリニック等、地域密着型のテナントが出店しています
- 行政機関が集まるため就業者を中心に昼間人口が多いエリアです。東側の本町方面は、大型マンション等の開発もあり人口増加が著しいエリアです。

取得ハイライト

- 高齢化の更なる進行に伴い、リハビリテーション施設を併設したクリニックの重要性は高まっており、食品スーパーとの相乗効果等の経済効果を背景に、中長期的に安定した収益を生み出すことを目指します。また、地域コミュニティの中での社会インフラとしての貢献も大きい物件です。

取得価格	760百万円
所在地	千葉県千葉市
土地面積	6,614.13㎡
延床面積	49,829.47㎡
メインテナント	株式会社ダイエー
鑑定NOI	43百万円
鑑定NOI利回り	5.7%



安定性 官民複合施設に入居する地域密着の24時間営業スーパーとして、幅広い客層を取り込み

安定性	地域拠点としての官民複合施設	安定性	2階クリニックとの相乗効果
-----	----------------	-----	---------------

Qiball(きぼーる)の概要

- 公共施設と民間施設の相乗効果を生む設計
- 「子育て支援館」「中央保健福祉センター」等への周辺居住者の来訪や、「ビジネス支援センター」等へのビジネスマンの来訪による本物件への集客インパクトも期待



- 2階に併設するクリニックとの利用客の相乗効果
- 地域医療への貢献を謳うクリニックを利用する地域住民、特にリハビリテーション等で通院する高齢者本物件を利用することを期待
- 整形外科の他、歯科及び薬局がテナントとして入居

地域密着性の高いテナント間の相乗効果



不動産としての価値

商店街と官庁街を結ぶ都市機能の要衝、周辺人口の増加が著しいエリアに立地

立地	商店街、ビジネス街、居住エリアとの立地関係と人口動態
----	----------------------------

- 近隣地域は商業施設。近隣地域の北側は「千葉銀座商店街」を始め、店舗・事務所・共同住宅が立ち並び、南側は地方合同庁舎や裁判所等の官公庁が見られ、本物件は都市機能の要衝に立地
- 東側には居住エリアも広がり、「千葉セントラルタワー」を始めとした高層マンションを開発
- 商圏人口は顕著な増加傾向。商圏の昼間人口が多くランチ時や通勤帰りの需要を見込む



建物増築による内部成長(ロゼオ水戸)

- 新たな建物建築により収益力及び資産価値の向上を図る
- 当初スケジュールより早い11月下旬竣工及び引渡予定 **New!**

収益力の向上



資産価値の向上



スケジュール

2015年5月1日	契約上の地位等の承継に関する合意書締結、地位承継の実施及び実行
	▼
2015年6月15日	建物着工
	▼
2015年11月下旬	建物竣工及び引渡(予定)

完成予定図(注3)



1.着工しました(2015/6/20撮影)



2.鉄骨を建て始めました(2015/8/22撮影)



3.建物の竣工間近です(2015/11/6撮影)



注1: 想定増加NOIは、本物件の年間の想定賃貸事業収入から年間の想定賃貸事業費用(減価償却費を除きます。)を引いた金額のうち、本増築による増加部分に係る金額をいいます。ただし、取得年度の特異要因を排除しており、また、費用には、賃貸管理業務報酬、公租公課、保険料等を含みます。また、年間の想定賃貸事業収入については、テナントとなる1社との間の定期建物賃貸借予約契約において段階的に賃料が増額する旨の定めがあるため、賃貸借期間中の平均値に基づいて算定しています。

注2: 本増築の建築費総額に対する本物件の想定増加NOIにて算定される利回りをいいます。

注3: 実際の建物と外観イメージ図は異なる可能性があります。

リーシング実績の概要

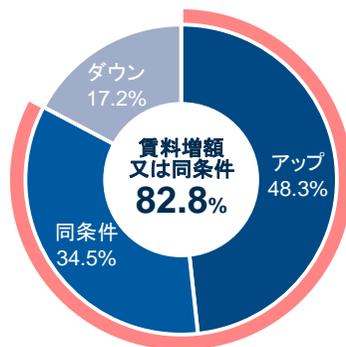
内部成長戦略:テナント構成の最適化

最適なテナント構成の構築により、集客力を向上させ、収益の安定化と収益力の向上を目指します。

- 定期借家契約の満期を賃料アップの機会と捉え、再契約及び新規テナント誘致いずれの場合においても、賃料アップの可能性を模索します。
- 賃料減額希望のテナントに対しては、契約期間の長期化や解約不能期間の延長等、賃料減額に代わる条件を追加するように努めます。

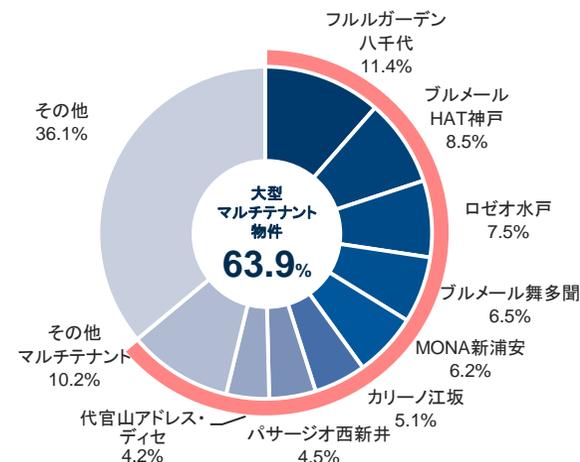
賃料動向(件数ベース)

(2015年2月10日から2015年9月30日まで)



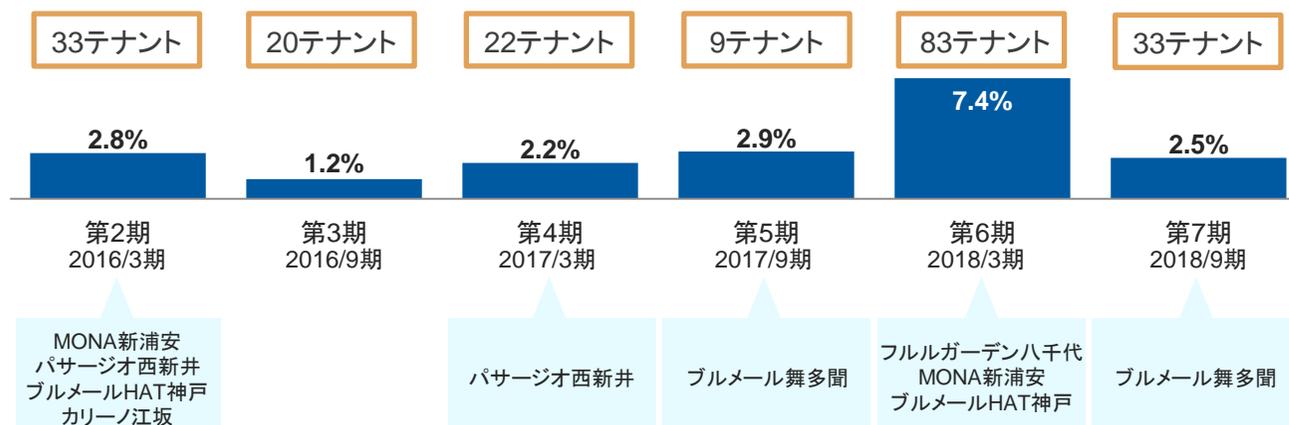
件数	件数
再契約(定期借家)	21件
入居	15件
退去	10件

マルチテナント物件の構成比率(取得価格ベース)



リーシングマチュリティ(定期借家契約賃料ベース)

各会計期間に満期を迎えるテナント数及び賃料に占める割合(注1)



CAPEXの有効活用やテナント構成の最適化による内部成長のチャンスが多くある物件

注1: 普通賃貸借契約も含むテナントとの賃貸借契約に定める賃料の額の割合を記載しています。

稼働率の状況(大型マルチテナント物件(注2))

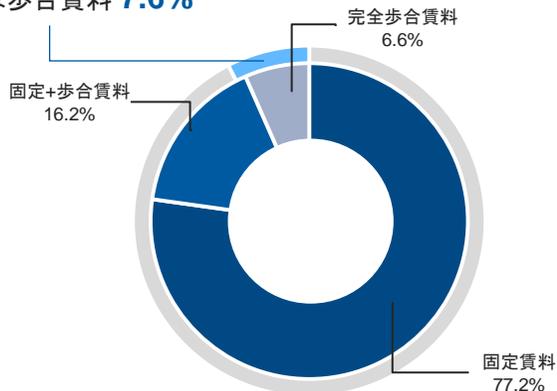
物件名称	2015年3月末	2015年9月末
フルルガーデン八千代	99.7%	99.5%
MONA新浦安	99.5%	98.0%
パサージオ西新井	98.7%	98.3%
代官山アドレス・ディセ	92.6%	93.9%
ブルメール舞多間	97.2%	99.5%
ブルメールHAT神戸	99.5%	99.5%
カリノー江坂	-	100.0%
ロゼオ水戸	100.0%	100.0%

注2: 「大型マルチテナント物件」とは取得価格50億円以上のマルチテナント物件をいいます。

売上歩合賃料とCAPEXの有効活用

賃料(固定/歩合)の構成比率 (賃料(実績)ベース)

実質的な歩合賃料 7.6%



歩合賃料を含む物件



注1: 「賃料(実績)ベース」においては、本書の日付現在で保有する取得資産(32物件)について、平成27年1月1日から同年9月末日までの間にテナントより收受された賃料実績額に基づいて算出しています。ただし、ユニクス上里(底地)、ユニクス瑞葉(底地)及びスーパービバホーム岩槻店(底地)については、平成27年10月2日締結の賃貸借契約に定めた賃料額に基づいて算出しています。
 注2: 「固定賃料」とは、テナントとの賃貸借契約上の賃料の額が、テナントの売上等にかかわらず、一定の金額である旨が定められている賃料形態をいいます。
 注3: 「固定+歩合賃料」とは、テナントとの賃貸借契約上の賃料の額が、テナントの売上等にかかわらず、一定の金額となる部分と、テナントの売上等に連動して賃料の額が変更される部分とが併せて、定められている賃料形態をいいます。
 注4: 「完全歩合賃料」とは、テナントとの賃貸借契約上の賃料の額が、テナントの売上等に連動して賃料の額が変更される部分のみで定められている賃料形態をいいます。
 注5: 「実質的な歩合賃料」とは、テナントとの賃貸借契約上の賃料のうち、テナントの売上等に連動して賃料の額が変更される部分を総称していい、完全歩合賃料のほか、固定+歩合賃料の賃料のうちテナントの売上等に連動して賃料の額が変更される部分を含みます。

CAPEXの活用事例

パサージュオ西新井の共用部LED化



Before



After

資本的支出額

26百万円

投資の目的

収益性: 水道光熱費の削減によるNOIの改善
 CSR: 使用電力削減に伴う環境負荷の軽減

MONA新浦安の化粧室改装

おむつ替えスペースや着替えのためのチェンジングボードのリニューアルに加え、パウダールーム(右写真)の新設により、幅広い年代の女性が安心して使いやすいトイレになりました。



パウダールーム

資本的支出額

41百万円

投資の目的

収益性: テナントの売上向上
 物件競争力: 女性客の利便性向上

CSR活動及び環境への配慮

- 本投資法人は、「生活密着性の高い商業施設への重点投資を通じて、地域コミュニティの活性化や社会インフラの整備に貢献し、中長期的にわたる安定した資産運用を目指します。」という理念のもと、社会や環境に対する活動を積極的に行っています。

環境に対する方針の制定

New!

■ 環境方針

当社役職員は以下の環境方針に基づき投資運用を行います。

環境法令・規則の遵守

環境関連法令・規則を遵守し、環境に配慮した投資運用を推進します。

省エネルギー対策の推進

資源やエネルギーの重要性を意識し、運用する不動産において省エネルギー対策の計画的な取り組みを推進します。

環境負荷の低減

環境に与える負荷の低減を意識し、運用する不動産においてCO₂削減、廃棄物削減、リサイクル推進等の対策に取り組みます。また、有害物質や環境汚染物質の取り扱いに十分注意します。

環境情報の公開

投資主、テナント、取引先等の様々な関係者に対し、環境方針や環境への取り組み状況などの必要な情報開示に努めます。

環境教育・啓発活動

社内における環境教育・啓発活動により、当社役職員の環境意識の向上に努めます。

CSR活動の一例

New!

洪水などの災害が発生した場合に、「ユニクス吉川」の建物の一部を一時的な避難場所として利用することで、吉川市の指定する緊急避難場所、又は浸水被害が予想される区域外に避難する時間がない市民の避難場所を確保することを目的とした協定を締結しました。



ユニクス吉川
(航空写真)



洪水等の災害における一時避難場所施設利用に関する協定調印式

環境に対する取り組みへの評価

環境に対する取り組みへの評価として、下記の物件について、DBJ Green Building認証を取得しました。

DBJ Green Building認証とは、環境・社会への配慮がなされた不動産(「Green Building」)を支援するために、2011年4月に日本政策投資銀行(DBJ)が創設した認証制度です。



T-1 フルルガーデン八千代

T-2 MONA新浦安



O-1 ブルメール舞多聞

T-5 ユニクス伊奈

T-7 ユニクス吉川

地域コミュニティの活性化

本投資法人は、サービス系テナントの誘致や地元参加型のイベント等を通じて地域コミュニティの活性化を図ることにより、中長期的な商業施設としての資産価値の向上を目指します。



みんなのコンサート
(フルルガーデン八千代)



ロゼオ祭り
(ロゼオ水戸)

財務ハイライト

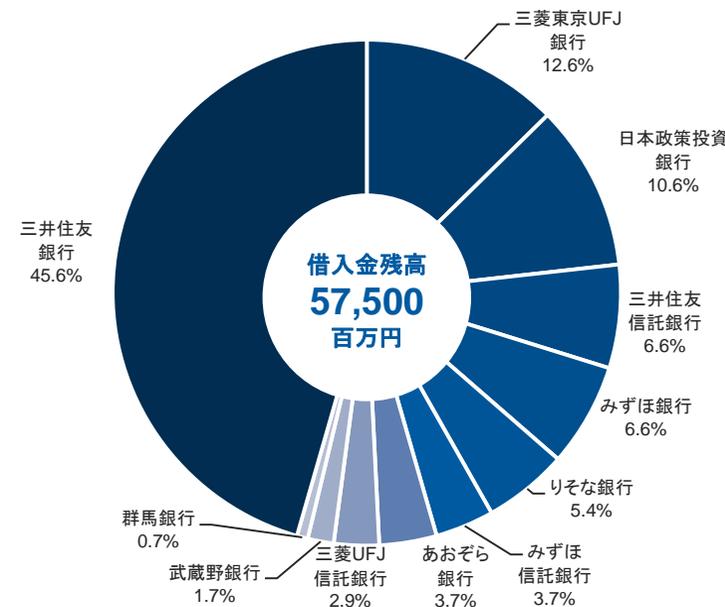
有利子負債の状況

- 金融コストと借入期間のバランスに配慮し、借入を実行
- LTVの適切なマネジメントにより、健全な財務体質を維持しつつ着実な成長を実現
- 借入の長期化及び高水準での固定金利比率を目指す

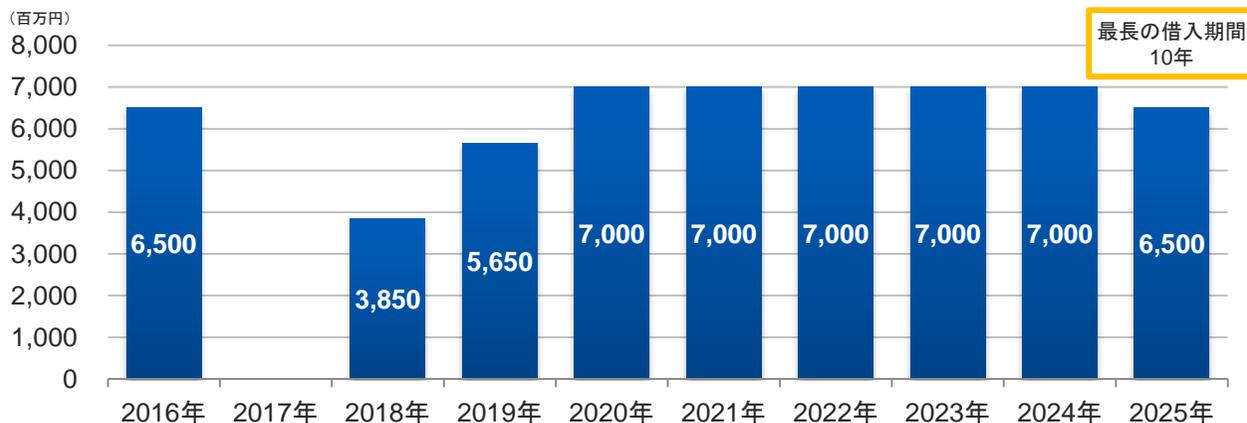
		IPO時点 (平成27年2月10日)	第1期末 (平成27年9月30日)	新規借入(注1)	PO時取得物件取得後 (平成27年10月30日時点)
借入の状況	借入金残高(百万円)	28,172.5	38,350.0	19,150.0	57,500.0
	長期借入金比率	88.2%	94.8%	76.5%	88.7%
	固定金利比率	88.2%	94.8%	76.5%	88.7%
	借入平均利率(注2)	---	1.07%	---	1.06%
	平均残存年数	5.0年	5.5年	5.7年	5.5年
	借入先数	11	11	9	11
有利子負債の状況	有利子負債総額(百万円)	---	41,300		60,414
	LTV(注3)	---	40.6%		43.0%

注1: 新規借入は、公募増資に関連する新規物件取得に伴う借入から2015年10月30日に行った期限前弁済(12億円)を控除した金額を記載しています。
 注2: 借入金に係る利率(アップフロントフィー含む)を各有利子負債残高に応じて加重平均して算出しています。
 また、変動金利に係る利率は金利スワップ取引による固定化後の金利及びスワップ取引のない借入については当該期日時点のTIBORにより算出しています。
 注3: LTV=(借入金額+投資法人債発行残高+敷金・保証金-敷金・保証金の返還等のために留保されている現預金)÷(総資産額-敷金・保証金の返還等のために留保されている現預金)

金融機関別借入の残高(2015年10月30日時点)



有利子負債の返済期限分散状況(2015年10月30日時点)



敷金・保証金の有効活用

敷金・保証金総額
 (2015年9月30日現在) **87億円**
(うち、敷金・保証金の返還のために留保されている現預金) 51億円

(PO時取得物件取得後) **105億円**
(うち、敷金・保証金の返還のために留保されている現預金) 70億円

格付の状況(JCR)

(長期発行体格付 2015年9月30日時点)

株式会社日本格付研究所(JCR)

A

貸借対照表及び損益計算書の概要

- 2015年9月期の計算期間は2014年10月3日から2015年9月30日までの363日間
- 実質的な資産運用期間の日数は2015年2月10日から2015年9月30日までの233日間

貸借対照表概要(百万円)

	実績
流動資産	14,043
有形固定資産	93,404
無形固定資産	173
投資その他の資産	558
固定資産合計	94,136
繰延資産	202
資産合計	108,382
流動負債	3,476
固定負債	45,115
負債合計	48,591
純資産合計	59,790
負債純資産合計	108,382
LTV	40.6%

損益計算書概要(百万円)

	実績	業績予想比	増減率
賃貸事業収入	4,128	---	---
その他賃貸事業収入	975	---	---
営業収益	5,103	+30	+0.6%
営業費用	2,639	-15	-0.6%
営業利益	2,463	+46	+1.9%
営業外収益	1	---	---
営業外費用	524	---	---
経常利益	1,939	+56	+3.0%
当期純利益	1,933	+54	+2.9%
分配金の額(総額)	1,933	---	---
1口当たり分配金(円)	7,414	+210	+2.9%

収入増加の主な要因

- 退去するテナントからの現状回復費収入等の一時的な収入
- 催事等の収入増加に対する取り組みの成果

営業利益増加の主な要因

- 水道光熱費が想定を下回ったことによる営業費用の減少

経常利益増加の主な要因

- ブルメールHAT神戸の取得に伴う短期借入金のリファイナンス及び公募に係る物件取得に伴う借入金の融資関連費用が想定を下回ったことによる営業外費用減少

	第1期実績 2015/9	第2期予想 2016/3	増減
運用状況(百万円)			
営業収益	5,103	5,522	+419
営業費用	2,639	2,753	+113
(主な営業費用)			
減価償却費	560	555	-5
営業利益	2,463	2,769	+306
営業外費用	524	426	-98
(主な営業外費用)			
融資関連費用(支払利息含む)	470	335	-133
投資口交付費及び創立費の償却額	53	67	+13
経常利益	1,939	2,343	+403
当期純利益	1,933	2,342	+408

関連指標(百万円)			
NOI	3,417	3,786	+369
NOI利回り(%) ^(注1)	6.0%	5.8%	---
減価償却後NOI	2,856	3,231	+374
減価償却後NOI利回り(%) ^(注1)	5.1%	5.0%	---
FFO ^(注2)	2,548	2,964	+415
LTV	40.6%	42.8%	---

注1:運用する物件(第1期は19物件、第2期は32物件)について、固定資産税及び都市計画税等は第1期及び第2期において費用化されません。
注2:FFO=当期純利益+減価償却費+繰延資産償却費-不動産等売却益+不動産等売却損

第2期予想営業利益の主要な変動要因

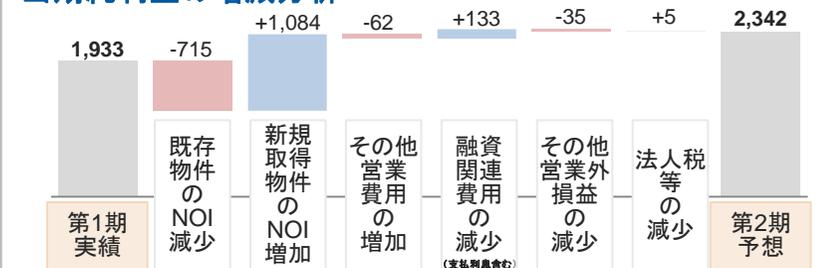
※主要要因
運用日数の減少
(233日→183日)

●営業収益	
既存物件の営業収益	... -1,043百万円
新規取得物件の営業収益	... +1,463百万円
●営業費用	
既存物件の賃貸事業費用 ^(除く、減価償却費)	... -327百万円
新規取得物件の賃貸事業費用 ^(除く、減価償却費)	... +378百万円
資産運用報酬	... +69百万円
その他	... -6百万円

賃貸事業損益項目の主要な内訳

営業収益(A)	
賃貸事業収入	... 4,593百万円
水道光熱費収入	... 491百万円
その他収入	... 438百万円
賃貸事業費用(B)^(除く、減価償却費)	
管理委託費	... 628百万円
水道光熱費	... 566百万円
公租公課	... 0百万円
修繕費	... 149百万円
販売促進費	... 195百万円
その他	... 196百万円
●NOI(A-B)	... 3,786百万円

当期純利益の増減分析



	第2期予想 2016/3	第3期予想 2016/9	増減
運用状況(百万円)			
営業収益	5,522	5,577	+54
営業費用	2,753	3,192	+438
(主な営業費用)			
減価償却費	555	566	+11
営業利益	2,769	2,385	-384
営業外費用	426	416	-10
(主な営業外費用)			
融資関連費用(支払利息含む)	335	334	-1
投資口交付費及び創立費の償却額	67	67	0
経常利益	2,343	1,969	-373
当期純利益	2,342	1,968	-373
関連指標(百万円)			
NOI	3,786	3,411	-375
NOI利回り(%) ^(注1)	5.8%	5.2%	---
減価償却後NOI	3,231	2,844	-387
減価償却後NOI利回り(%) ^(注1)	5.0%	4.4%	---
FFO ^(注2)	2,964	2,601	-362
LTV	42.8%	42.9%	---

第3期予想営業利益の主要な変動要因

●営業収益	
水道光熱費収入の増加	… +55百万円
その他増減	… -1百万円
●営業費用	
固都税等の費用化(全32物件)	… +477百万円
水道光熱費の増加	… +43百万円
修繕費の減少	… -72百万円
販売促進費の減少	… -16百万円
その他営業費用	… +6百万円

賃貸事業損益項目の主要な内訳

●営業収益(A)	
賃貸事業収入	… 4,594百万円
水道光熱費収入	… 546百万円
その他	… 437百万円
●賃貸事業費用(B) ^(除く、減価償却費)	
管理委託費	… 630百万円
水道光熱費	… 609百万円
公租公課	… 478百万円
修繕費	… 77百万円
販売促進費	… 178百万円
その他	… 193百万円
●NOI(A-B)	… 3,411百万円

当期純利益の増減分析



注1: 第2期において、運用する32物件について、固定資産税及び都市計画税等は第2期において費用化されません。

注2: FFO=当期純利益+減価償却費+繰延資産償却費-不動産等売却益+不動産等売却損

2015年9月期(第1期)実績分配金と予想分配金

主な実績

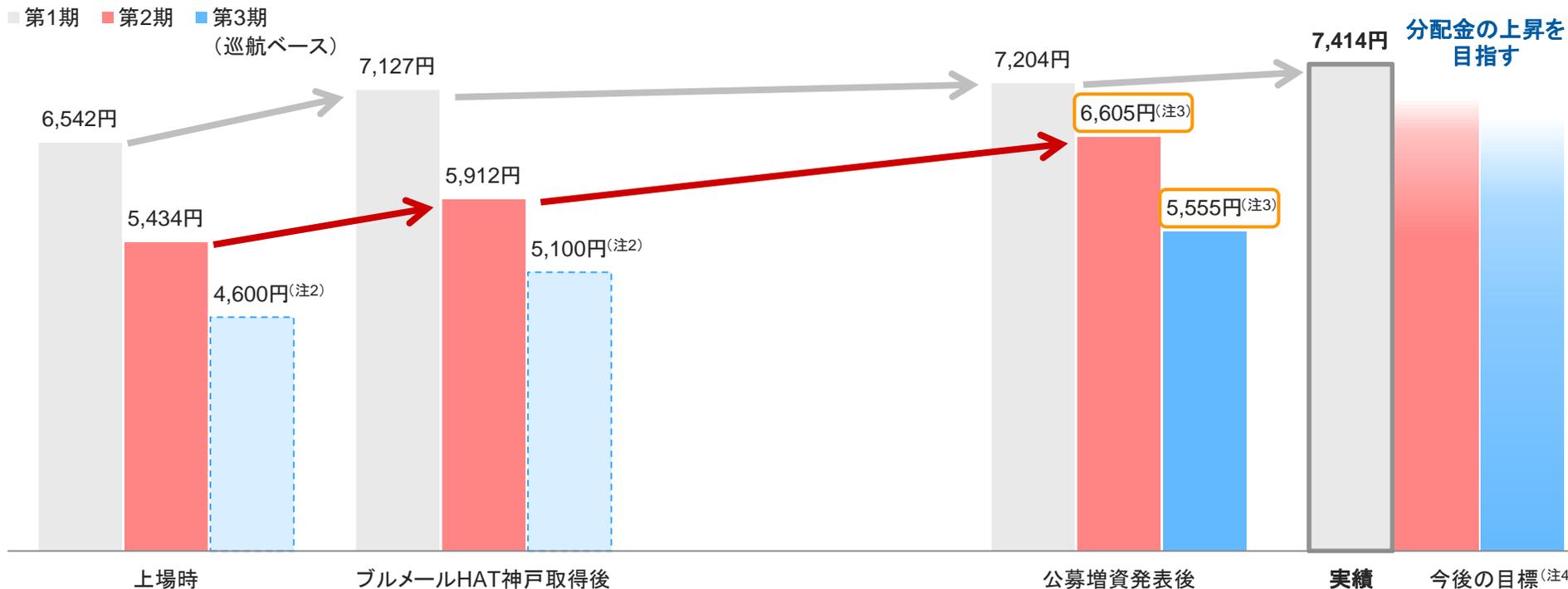
2015年2月10日
東証証券取引所上場
資産規模:808億円

2015年3月31日
ブルメールHAT神戸を
借入により取得決定

2015年4月30日
ロゼオ水戸において、
新たな建物の建築決定

2015年8月27日
初めての公募増資決定
資産規模:1,297億円(注1)へ増加

1口当たり分配金額	
第1期(実績)	7,414円
第2期(予想)	6,605円
第3期(予想)	5,555円



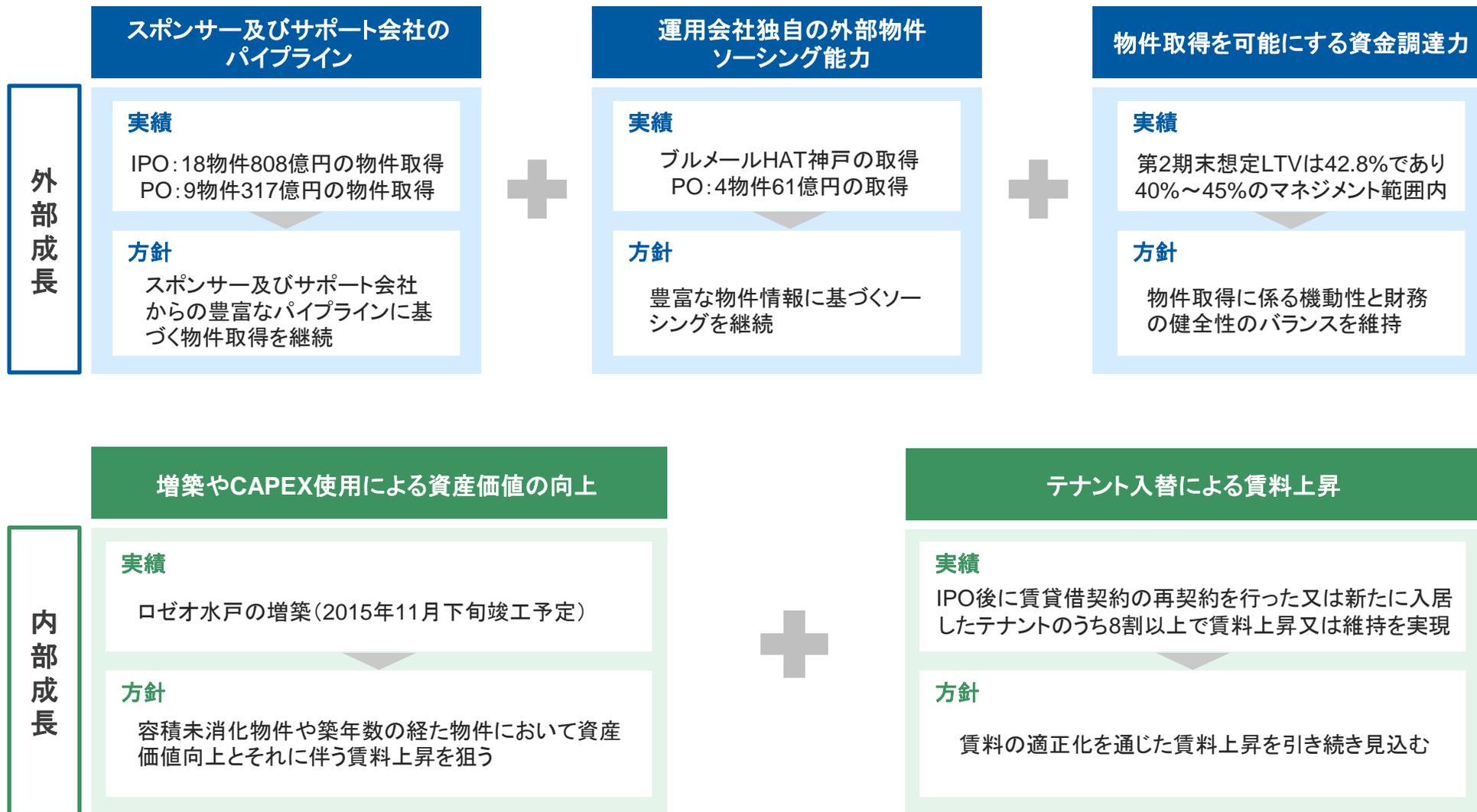
分配金の上昇を目指す

注1: 資産規模1,297億円は2015年10月2日時点
 注2: 巡航ベースの分配金は、2015年5月26日に投資法人ウェブサイトに掲載した「第1期(2015年9月期)中間決算説明会資料」に掲載の固都税等の費用化を考慮した場合の分配金の試算値です。
 注3: 第2期(2016年3月期)の予想分配金は1口あたり13円の利益超過分配金、第3期(2016年9月期)の予想分配金は1口あたり15円の利益超過分配金をそれぞれ含みます。
 注4: 分配金の上昇を目指すという目標を表すものであり、2015年8月27日公表の予想分配金の上方修正を約束するものではありません。

セクション3

今後の取り組み

KENEDIX



外部成長戦略

- 1 商業施設投資のプロフェッショナルによる厳選投資
- 2 スポンサー及び商業施設投資・開発・運営等の専門家集団であるサポート会社による開発機能を含めた強力なパイプライン・サポート
- 3 優先交渉権等の活用による商業施設に関するパイプラインの確保
- 4 取得機会の最大化を実現するための多様な取得ルート及び取得手法の活用

- 本投資法人は、ケネディクス・グループにおける運用資産及び開発案件の取得並びにサポート会社との間に有する優先交渉権を活用し、積極的な外部成長を目指します。

スポンサーが優先交渉権を付与した物件及びサポート会社が保有する物件の一例(注)

SS



ホームセンターコーナン砂田橋店
所在地:愛知県名古屋

SM



ライフ西天下茶屋店
所在地:大阪府大阪市

SS



ロイヤルホームセンター戸塚深谷店 
所在地:神奈川県横浜市

SM



ヨークマート戸塚深谷町店 
所在地:神奈川県横浜市

SM



万代塚口店(仮称) 
所在地:兵庫県尼崎市

SM



大阪市西区プロジェクト(仮称) 
所在地:大阪府大阪市

SM



大阪市中央区プロジェクト(仮称) 
所在地:大阪府大阪市

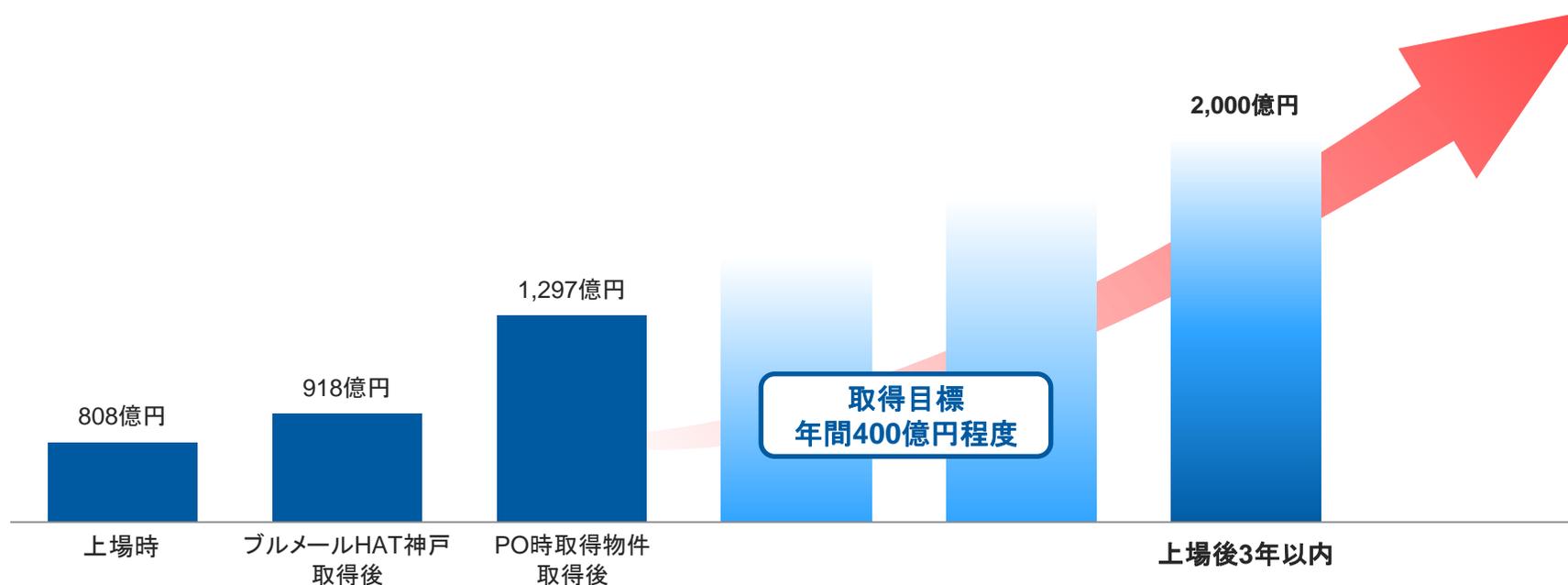
注: 上記の物件について、本書の日付現在、本投資法人が取得を決定した物件はありません。また、上記の物件の一部について、図は、設計図面等に基づく完成予想図であり、実際の完成した建物とは異なる場合があります。

資産規模

上場後3年以内2,000億円

目的

- ポートフォリオ全体の収益の安定性向上
- 1口当たり分配金の安定的な成長
- 時価総額拡大による投資口の流動性向上



豊富な外部成長機会

- 取得対象物件ユニバースの大きさ
- 国内の商業施設における生活密着型商業施設割合の拡大



外部成長戦略の推進

- スポンサー及びサポート会社による強力なパイプライン・サポート
- 多様な取得ルート及び取得手法の活用
- プロフェッショナルによる厳選投資

注:「資産規模」はポートフォリオ全体の取得価格合計を指します。

内部成長戦略

- 1 安定性及び成長性の両方を追求するポートフォリオの構築
- 2 **AM業務及びPM業務の一体的な推進を通じたテナントリレーションの強化及びポートフォリオ収益力の強化**
- 3 本資産運用会社による**PM業務の一括受託を通じた現場に近い商業施設マネジメントの実現**
- 4 商業施設マネジメントによる内部成長を追求するとともに、**地域コミュニティの活性化への貢献を目指す**

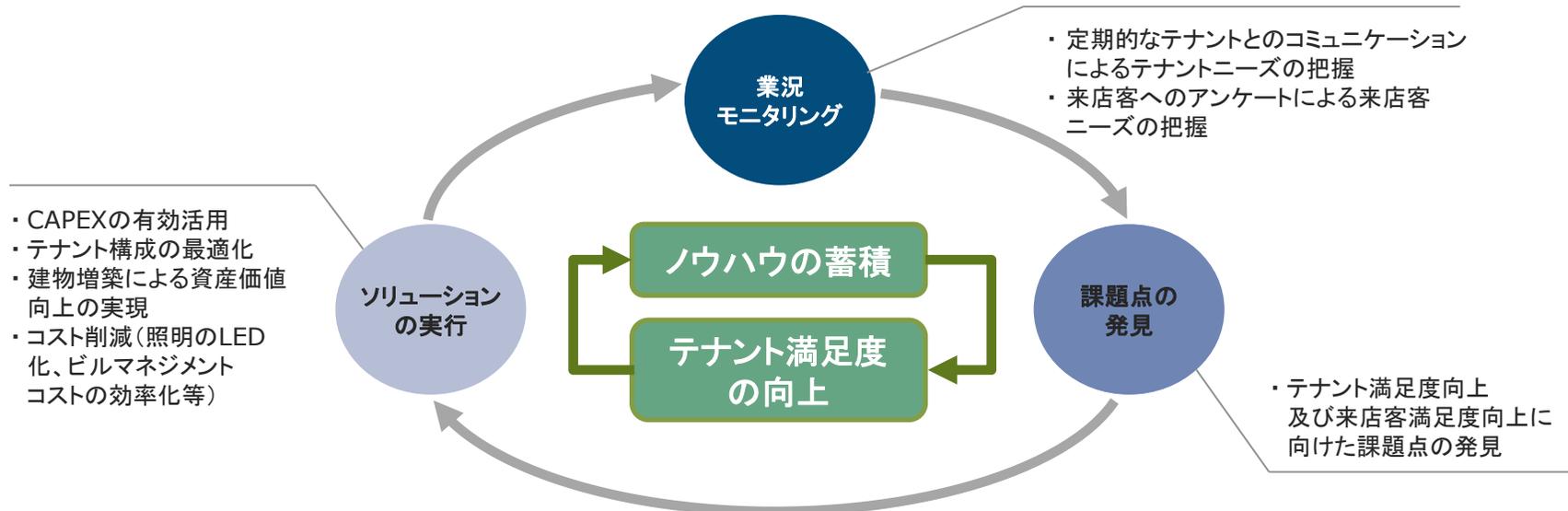
AM業務及びPM業務の一体的な推進

本資産運用会社によるAM業務及びPM業務の一体的な推進を通じて、テナントリレーションの強化及びポートフォリオ収益力の強化を目指します。



PM業務の一括受託を通じた現場に近い商業施設マネジメントの実現

本資産運用会社によるPM業務の一括受託を通じて現場に近い商業施設マネジメントを実現し、ノウハウの蓄積及びテナント満足度の向上を目指します。



商業施設マネジメントによる内部成長の追求

本投資法人は、適切な商業施設マネジメントを通じて、収益の安定化、更なる収益力の向上及び資産価値の向上を目指します。

CAPEXの有効活用

CAPEX(資本的支出)を有効活用することで、テナント満足度の向上に加え、物件競争力を向上させることによる収益の安定化を目指します。

IPO後の事例(パサージオ西新井)

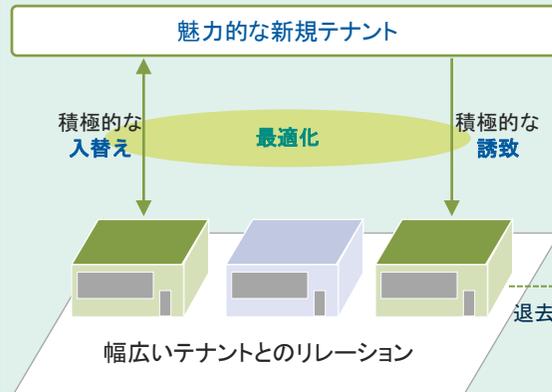


光熱費の削減及び環境負荷への低減を目的としてLED照明を導入



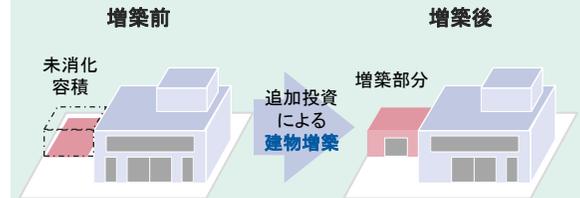
テナント構成の最適化

最適なテナント構成の構築により、集客力を向上させ、収益の安定化と収益力の向上を目指します。



建物増築による資産価値向上の実現

未消化容積を活用し、建物増築を行うことで、収益力の向上及び資産価値の向上を目指します。



商業施設マネジメント手法の概要

適切な商業施設マネジメントにより見込んでいる効果

収益の安定化

収益力の向上

資産価値の向上

本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の商品についての投資の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料には、ケネディクス商業リート投資法人(以下、「本投資法人」と言います)に関する記載の他、第三者が公表するデータ・指標等をもとにケネディクス不動産投資顧問株式会社(以下、「本資産運用会社」と言います)が作成した図表・データ等が含まれています。また、これらに対する本資産運用会社の現時点での分析・判断・その他見解に関する記載が含まれています。

本資産運用会社は、金融商品取引法に基づく金融商品取引業者です。

本資料の内容に関しては未監査であり、その内容の正確性及び確実性を保証するものではありません。また、本資産運用会社の分析・判断等については、本資産運用会社の現在の見解を示したものであり、予告なしにその内容が変更又は廃止される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

第三者が公表するデータ・指標等(不動産鑑定評価書に基づくデータを含みます)の正確性について、本投資法人及び本資産運用会社は一切の責任を負いかねます。

本資料の内容には、将来の予想や業績に関する記述が含まれていますが、これらの記述は本投資法人の将来の業績、財務内容等を保証するものではありません。

今後、本資料の内容に重要な訂正があった場合は、本投資法人のホームページ(<http://www.krr-reit.com/>)に訂正版を掲載する予定です。