

KENEDIX

ケネディクス商業リート投資法人



ケネディクス商業リート投資法人
第3期（2016年9月期）決算説明会資料
2016年11月17日



表紙の物件（ウニクス吉川）のバーチャル物件視察→



Contents

セクション
01

存在感を高める
生活密着型商業施設

セクション
02

2016年9月期
第3期の運用状況

セクション
03

成長戦略の
着実な実行

Appendix
01

本投資法人の
特徴

Appendix
02

補足資料

01

存在感を高める生活密着型商業施設

証券コード
Security Code

3453

「生活利便性」の高い生活密着型商業施設への重点投資

本投資法人が重点投資対象とする
生活密着型商業施設

他の商業施設特化型J-REITにおいて、
過半を占める商業施設

「日常型/生活密着型」

「目的型/週末時間消費型」

小さい

商圈

大きい

高い

来店頻度

低い

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
SM	スーパーマーケット	食品スーパー
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
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

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) ※本投資法人の投資対象外
アウトレットモール
都市型商業施設
ブランド専門店等

生活密着型商業施設



商業施設のボリュームゾーンを形成

消費者の**厚い需要**を擁するテナント

77.2%

商品への支出総額に対する
最寄品のシェア

平成26年全国消費実態調査^(注1)において商品の
支出総額のうち最寄品が占める割合^(注2)

人口集積エリアに立地

55.4%

四大都市圏近郊エリア^(注3)の
人口比率

平成27年国勢調査（速報集計）において
全国の人口のうち四大都市圏近郊エリアの
人口が占める割合

豊富な投資対象物件

92.3%

新設届出商業施設に占める
中小規模商業施設の比率

大規模小売店舗立地法に基づき届け出られた
店舗面積の合計が10,000m²以下の中小規模の
商業施設の割合

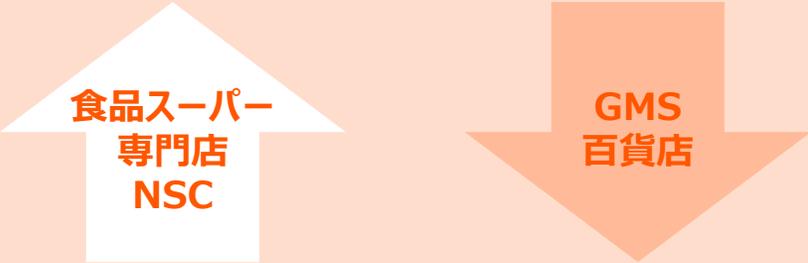
注1：総務省統計局「平成26年全国消費実態調査」に基づき、2人以上の世帯における1世帯当たり1か月間の支出に占める最寄品の商品への支出総額に占める割合を当社にて算出。ただし、一般的な商業施設では販売対象外の商品や属性が特定できない商品については除外しています。

注2：特に記載をした場合を除き、割合又は比率（百分率）及び年数については、最小表示桁の一つ下の桁を四捨五入して、金額については、単位未満を切り捨てて、それぞれ記載しています。以下同じです。

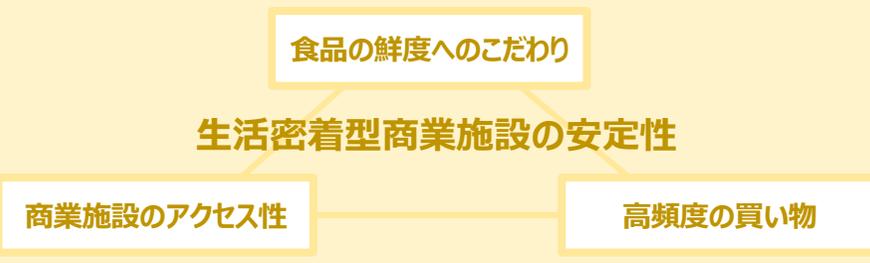
注3：「四大都市圏近郊エリア」とは、四大都市圏のうち、東京都（千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区）、大阪市（北区、中央区、福島区、西区、浪速区、天王寺区）、名古屋市（西区、中区、中村区）を除くエリアをいいます。

小売マーケットのトレンドと生活密着型商業施設

生活密着型商業施設のシェア拡大



生活密着型商業施設に対するEコマースの影響は限定的



欲しいものを近くの専門店で買う

日々の生活必需品は近くのスーパーで買う

豊富な品揃え

+

短時間の購買を支える利便性の高さ

+

実際に見て触ることの安心感

VS

専門店への需要の向上

商圈の小規模化

Eコマース専門業者の出現

消費者のニーズの多様化

高齢化の更なる進行

都市部への人口集中

インターネットの普及
モバイルの台頭

GMSから専門店への流れ

GMSで何でも揃う時代

2007年

(金額単位：億円)

	業種	売上高
1	スーパーマーケット	129,610
2	総合スーパー (GMS)	86,021
3	百貨店	82,831
4	コンビニエンスストア	74,139
5	その他物販	57,437
6	家電量販店	57,191
7	ドラッグストア	36,922
8	アパレル	31,777
9	ホームセンター	28,356
10	生活協同組合	24,870

近くの専門店で欲しいものを買う時代

2016年

(金額単位：億円)

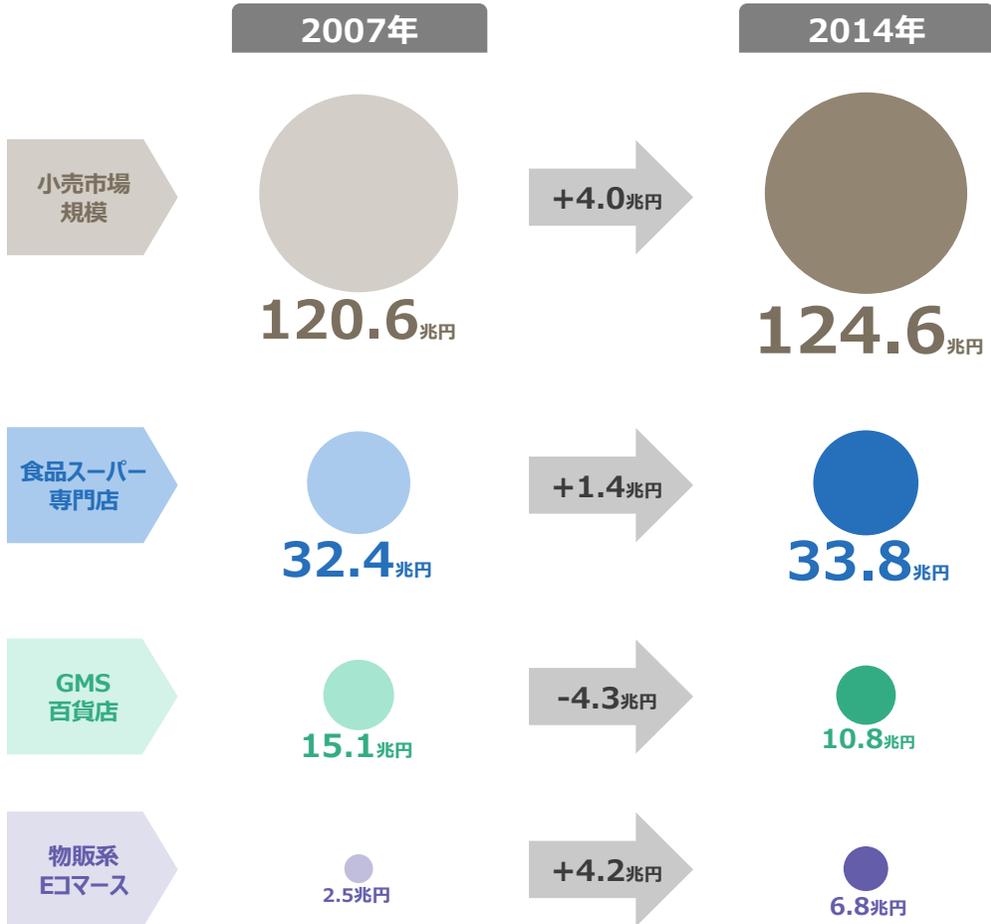
	業種	売上高	増減率
1	スーパーマーケット	155,174	+19.7%
2	コンビニエンスストア	101,058	+36.6%
3	総合スーパー (GMS)	73,483	-14.6%
4	ドラッグストア	72,715	+96.9%
5	その他物販	71,436	+24.4%
6	百貨店	62,234	-24.9%
7	家電量販店	54,380	-4.9%
8	アパレル	52,239	+64.4%
9	ホームセンター	34,920	+23.1%
10	生活協同組合	23,603	-5.1%

出所：「日本の小売業1000社ランキング (ダイヤモンド・チェーンストア 2016.9.15)」より本資産運用会社にて加工

生活密着型商業施設に対するEコマースの影響は限定的

物販系Eコマースは小売市場全体から見れば小さい

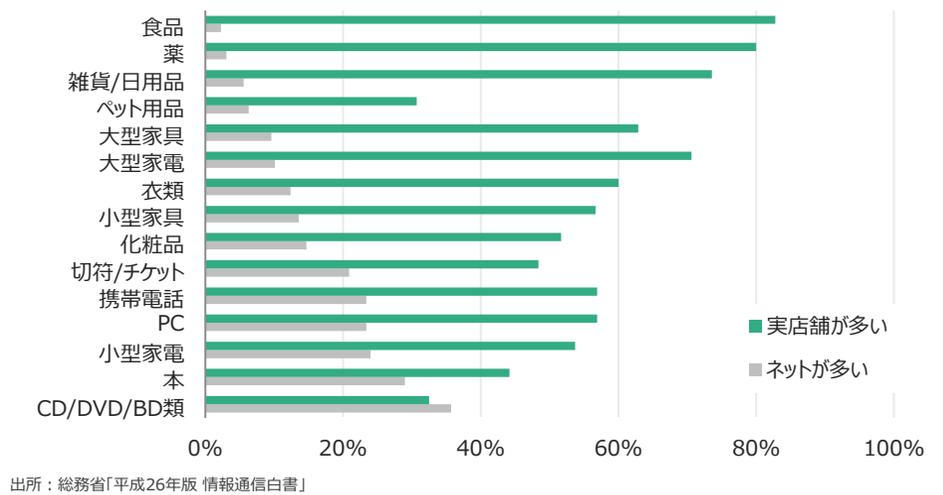
日本の主な業種及びEコマース市場規模の比較



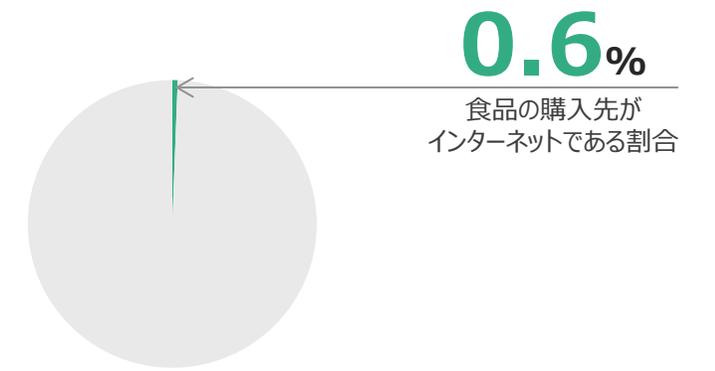
注：「小売市場規模」は、経済産業省「商業動態統計」における各年の小売業計から自動車小売業を除く数値をいいます。
 「食品スーパー/専門店」は、経済産業省「商業統計」における各年の専門スーパー、コンビニエンスストア及びドラッグストアを合計した数値をいいます。
 「GMS/百貨店」は、経済産業省「商業統計」における各年の総合スーパー及び百貨店を合計した数値をいいます。
 「2007年物販系Eコマース」は経済産業省「平成19年度我が国のIT 利活用に関する調査研究事業（電子商取引に関する市場調査）報告書」における「小売業のB to C-EC の市場規模」の数値をいいます。
 「2014年物販系Eコマース」は経済産業省「平成27年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）報告書」における「B to C-EC市場規模における物販系EC市場規模」の数値をいいます。

食品をはじめとした生活必需品の実店舗での買い物傾向

実店舗及びインターネットにおいて購入する商品別割合



食品の購入における低いEコマースの割合



出所：総務省統計局「平成26年全国消費実態調査」

高齢者の利便性を重視する消費行動

高齢者の消費行動（東京都）①
高い買い物頻度



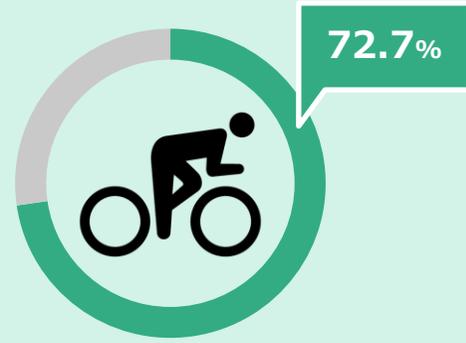
普段の買い物頻度が「ほとんど毎日」
又は「週に3~4回」の割合

高齢者の消費行動（東京都）②
スーパーの利用



食料品等の買い物で「一番よく利用するお店」の
種類がスーパーである割合

高齢者の消費行動（東京都）③
徒歩・自転車によるアクセス



食料品等の買い物で「一番よく利用するお店」
までの移動手段が徒歩又は自転車である割合

駐車しやすい広い平面駐車場（例：ユニクス伊奈）



回遊性の高い低層の建物（例：サニー野間店）



徒歩・自転車での好アクセス（例：ライフ亀戸店）



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」（平成23年12月）

02

2016年9月期（第3期）の運用状況

証券コード
Security Code

3453

第2期決算発表日（2016年5月19日）以降の運用サマリー

外部成長

伊藤忠商事株式会社とサポート契約締結 NEW!

ケースデンキ新守山店（底地）を取得 NEW!

取得価格: 1,370百万円
 鑑定評価額: 1,410百万円
 鑑定NOI利回り（償却後NOI利回り）: 4.4%
 名古屋市内ベッドタウンに所在
 商圏人口増加（5km圏+2.9%）

ブリッジファンドの組成 NEW!

対象資産：ゆめまち習志野台モール
 ファミリー世帯が多く居住するエリア
 商圏人口増加（5km圏+3.7%）

内部成長

未消化容積を活用した建物増築

ウニクス伊奈における増築は順調に進行中

テナント契約更改の動向

今期賃料更改のうち88.5%が同条件以上

テナント売上高動向

今期前年同期比：平均100.2%

環境に対する取り組みの強化 NEW!

GRESB評価における「Green Star」取得
 DBJ Green Building認証の取得（4物件）

財務戦略

発行済投資口の増加による時価総額の拡大

FTSE EPRA/NAREIT Global Real Estate Index Seriesへの組入れ

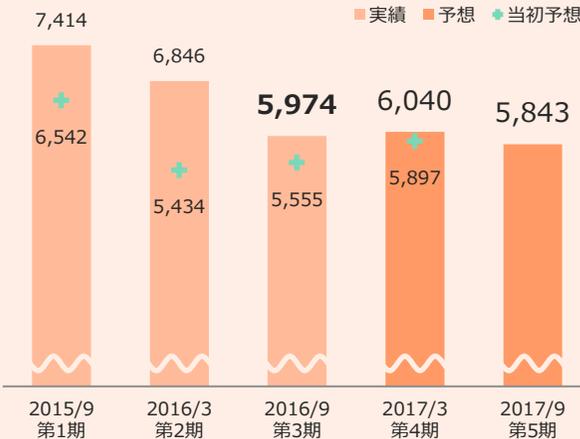
資金調達手法の多様化 NEW!

投資法人債の発行（20億円）
 5年10億円0.20% 10年10億円0.60%

強固な財務基盤の構築を推進

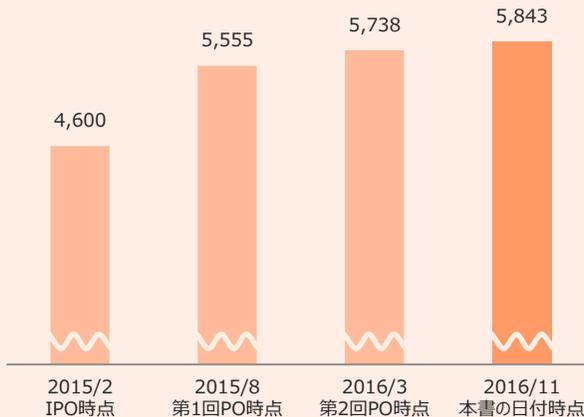
平均利率：0.99%（2016年10月31日時点）
 LTV：42.9%（2017年3月期末想定）
 取得余力（LTV45%まで）：66億円

1口当たり分配金（円）

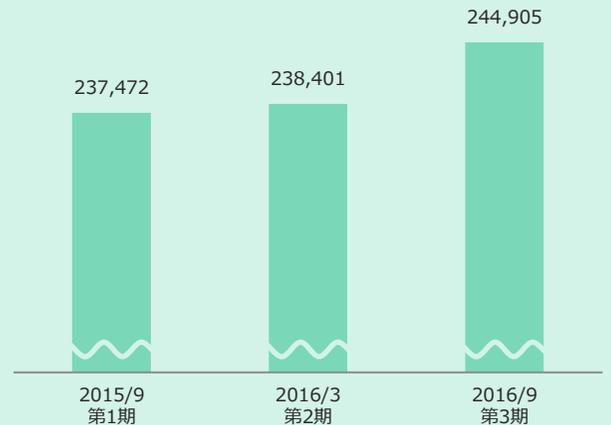


巡航ベース1口当たり分配金（円）

固都税等の費用化を前提とした試算値



1口当たりNAV（円）



注1：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)（以下同じです。）

注2：1口当たりNAV = (各期末の純資産額 + ポートフォリオ全体含みの損益) ÷ (各期末時点の発行済投資口数)

注3：当初予想とは、上場以降に業績予想を初めて公表した開示資料における各決算期の分配金予想値をいいます。

貸借対照表の概要（百万円）

	2016/3 第2期	2016/9 第3期	前期比	
			増減	増減率
流動資産	14,960	16,779	+1,819	+12.2%
有形固定資産	133,488	160,918	+27,430	+20.5%
無形固定資産	530	526	-4	-0.8%
投資その他の資産	753	822	+68	+9.1%
固定資産合計	134,772	162,268	+27,495	+20.4%
繰延資産	276	312	+35	+13.0%
資産合計	150,009	179,360	+29,350	+19.6%
流動負債	8,283	13,781	+5,497	+66.4%
固定負債	61,690	68,838	+7,148	+11.6%
負債合計	69,974	82,620	+12,645	+18.1%
純資産合計	80,034	96,739	+16,705	+20.9%
負債純資産合計	150,009	179,360	+29,350	+19.6%
LTV	42.7%	42.5%	---	---

流動資産の増減要因

1. 預金の増加	+484
2. 物件取得に係る信託預り敷金等の増加に伴う信託預金の増加	+1,273
3. その他の増減	+60

固定資産の増減要因

1. 物件取得等に伴う有形固定資産の増加（純額）	+27,430
2. 借入金のアップフロントフィー支払に係る長期前払費用の増加（純額）	+68
3. その他の増減	-4

繰延資産の増減要因

1. 第2回POに係る諸費用に伴う投資口交付費の増加（純額）	+40
2. その他（創立費の償却）	-5

流動負債の増減要因

1. 第2回POに係る物件取得に伴う短期借入金の増加	+5,570
2. その他の増減	-72

固定負債の増減要因

1. 第2回POに係る物件取得に伴う長期借入金の増加	+6,230
2. 物件取得に係る信託預り敷金の増加	+885
3. その他の増減	+32

純資産の増減要因

1. 第2回POに伴う出資総額の増加	+16,649
2. 一時差異等調整引当額の計上	-4
3. 当期末処分利益の増加	+90
4. 繰延ヘッジ損益の計上	-31

損益計算書の概要 (百万円)

	2016/3		2016/9		増減	
	第2期実績	第3期予想	第3期実績	前期比	予想比	
賃貸事業収入	4,656	5,406	5,405	+749	-0	
その他賃貸事業収入	884	986	968	+83	-17	
営業収益	5,541	6,392	6,374	+833	-18	
賃貸事業費用 (除く、減価償却費)	1,669	2,200	2,146	+476	-54	
NOI	3,871	4,192	4,228	+357	+36	
減価償却費	565	711	714	+148	+2	
賃貸事業利益	3,305	3,480	3,513	+208	+33	
その他営業費用	479	537	540	+61	+3	
営業利益	2,826	2,943	2,973	+147	+30	
営業外収益	1	1	0	-1	-0	
営業外費用	398	468	454	+55	-14	
経常利益	2,428	2,475	2,519	+90	+44	
当期純利益	2,427	2,472	2,518	+90	+46	
1口当たり分配金 (円)	6,846	5,865	5,974	-872	+109	

主な変動要因 (対予想比)

営業収益

水道光熱費収入 (電力単価の減少等)	-28
その他	+10

営業費用

修繕費 (原状回復費含む)	+19
水道光熱費減少 (コスト削減及び電力単価の減少)	-69

営業外費用

支払利息及び融資関連費用	-11
投資口交付費償却	-2

主な変動要因 (対前期比)

NOI

2015年取得物件 (32物件)	-356
[上記32物件の固都税等費用化額 (費用増加)]	+482
2016年取得物件 (8物件)	+713

減価償却費

2015年取得物件 (32物件)	+15
2016年取得物件 (8物件)	+132

営業外費用

支払利息及び融資関連費用	+37
投資口交付費償却	+17

業績予想：第4期（2017年3月期）（百万円）

運用状況	2016/9 第3期実績	2017/3 第4期予想	増減
営業収益	6,374	6,398	+24
営業費用	3,400	3,390	-10
営業利益	2,973	3,007	+34
営業外費用	454	460	+6
支払利息及び有利子負債関連費用	372	378	+5
投資口交付費及び創立費の償却額	81	81	---
経常利益	2,519	2,547	+27
当期純利益	2,518	2,546	+27
1口当たり分配金（円）	5,974	6,040	+66

参考指標	2016/9 第3期実績	2017/3 第4期予想	増減
NOI	4,228	4,315	+87
NOI利回り（%）	5.4%	5.4%	---
減価償却費	714	720	+5
償却後NOI	3,513	3,595	+81
償却後NOI利回り（%）	4.5%	4.5%	---
FFO	3,315	3,350	+35
CAPEX	264	549	+284
LTV（%）	42.5%	42.9%	---

注1：第4期において、2016年1月以降の取得物件（9物件）について、固定資産税及び都市計画税等は費用化されません。
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

予想営業利益の主要な変動要因（対前期比）

営業収益

2016年4月取得物件の賃貸事業収入	+77
2016年11月取得物件の賃貸事業収入	+28
水道光熱費収入	-70
その他	-10

営業費用

水道光熱費	-53
修繕費（原状回復費含む）	-31
販売促進費	+17
運用報酬	+47
その他	+9

営業利益

..... **+34**

NOI（賃貸事業損益項目）の主要な内訳

不動産賃貸事業収益（A）

賃貸事業収入	5,520
水道光熱費収入	469
その他収入	406

不動産賃貸事業費用（B）（除く、減価償却費）

管理委託費	690
水道光熱費	469
公租公課	482
修繕費（原状回復費含む）	119
販売促進費	191
その他	127

NOI（A-B）

..... **4,315**

業績予想：第5期（2017年9月期）（百万円）

運用状況	2017/3 第4期予想	2017/9 第5期予想	増減
営業収益	6,398	6,451	+52
営業費用	3,390	3,525	+135
営業利益	3,007	2,925	-82
営業外費用	460	461	+0
支払利息及び有利子負債関連費用	378	378	+0
投資口交付費及び創立費の償却額	81	81	---
経常利益	2,547	2,464	-82
当期純利益	2,546	2,463	-82
1口当たり分配金（円）	6,040	5,843	-197

参考指標	2017/3 第4期予想	2017/9 第5期予想	増減
NOI	4,315	4,224	-90
NOI利回り（%）	5.4%	5.3%	---
減価償却費	720	724	+4
償却後NOI	3,595	3,500	-95
償却後NOI利回り（%）	4.5%	4.4%	---
FFO	3,350	3,272	-78
CAPEX	549	307	-241
LTV（%）	42.9%	42.9%	---

注1：第5期において、本書の日付時点で運用している物件（41物件）について、固定資産税及び都市計画税等は費用化されます。
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

予想営業利益の主要な変動要因（対前期比）

営業収益		
賃貸事業収入	-19
駐車場収入	+13
水道光熱費収入	+73
その他	-14
営業費用		
水道光熱費	+52
公租公課	+81
修繕費（原状回復費含む）	+17
販売促進費	-17
運用報酬	-11
その他	+12
営業利益	-82

NOI（賃貸事業損益項目）の主要な内訳

不動産賃貸事業収益（A）		
賃貸事業収入	5,500
水道光熱費収入	542
その他収入	402
不動産賃貸事業費用（B）（除く、減価償却費）		
管理委託費	690
水道光熱費	521
公租公課	563
修繕費（原状回復費含む）	136
販売促進費	174
その他	134
NOI（A-B）	4,224

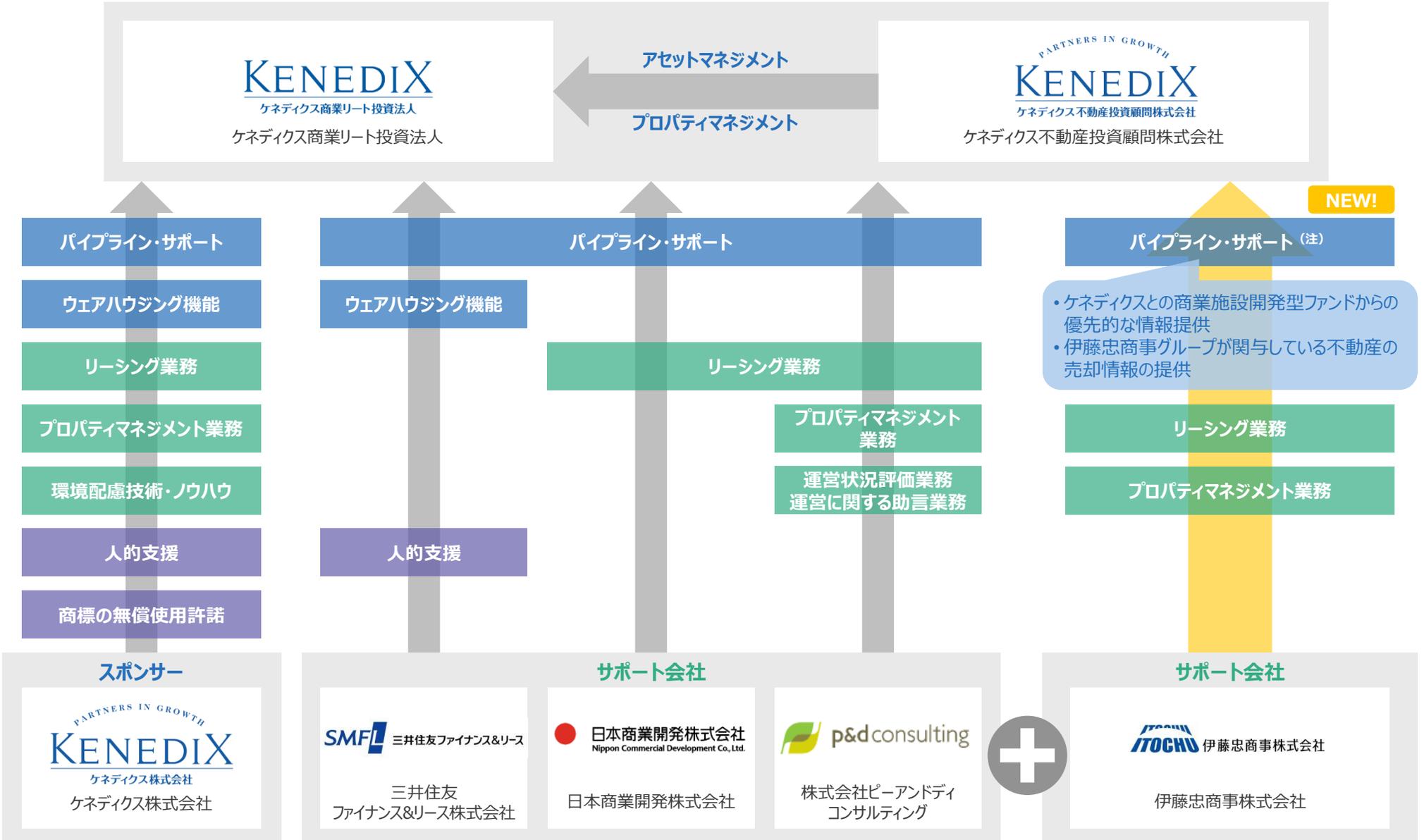
03

成長戦略の着実な実行 (1/2) (外部成長)

証券コード
Security Code

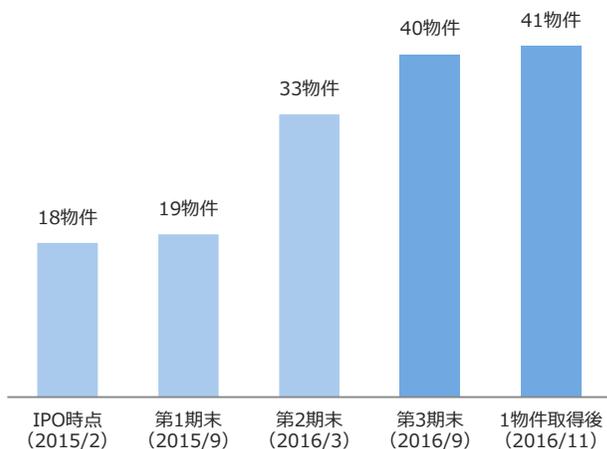
3453

伊藤忠商事株式会社がサポート会社として新規に参加

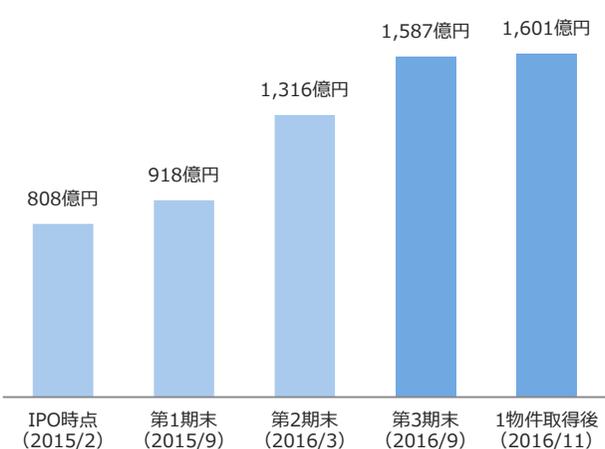


注：ケネディクス株式会社及び伊藤忠商事株式会社が共同で開発する商業施設開発型ファンドが保有する一定の不動産等について、同開発型ファンドから優先的に情報が提供されます。

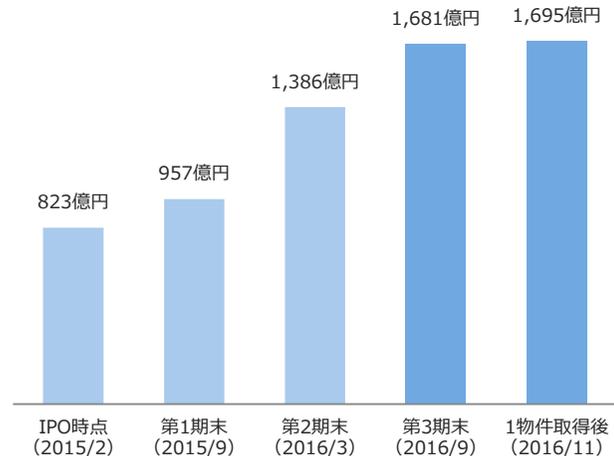
1 物件数



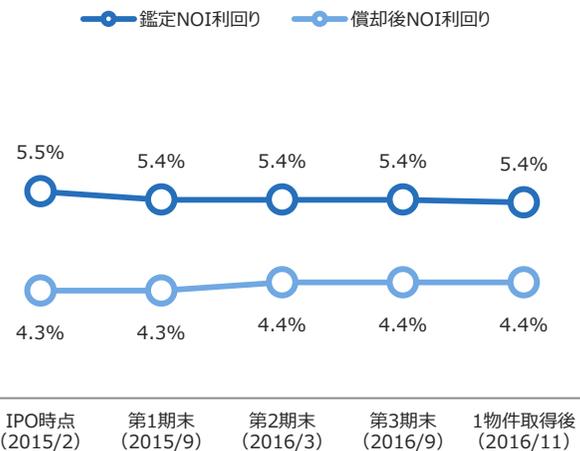
2 取得価格合計



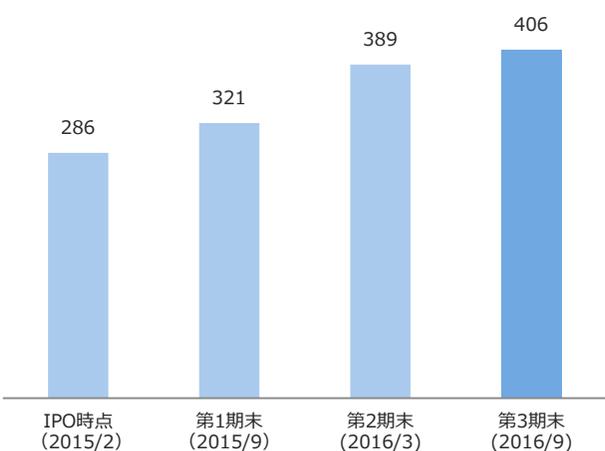
3 鑑定評価額合計



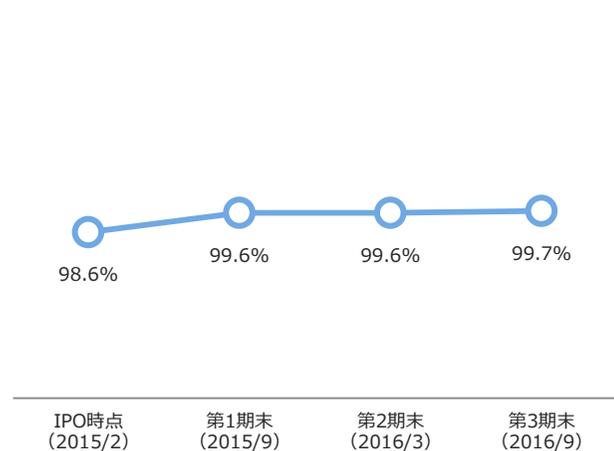
4 鑑定NOI利回り (注1)



5 テナント数 (注2)



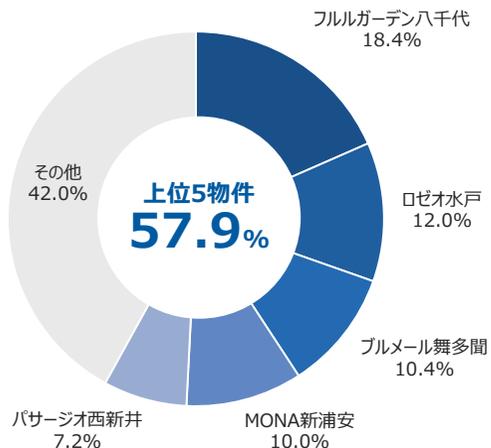
6 稼働率の推移 (注2)



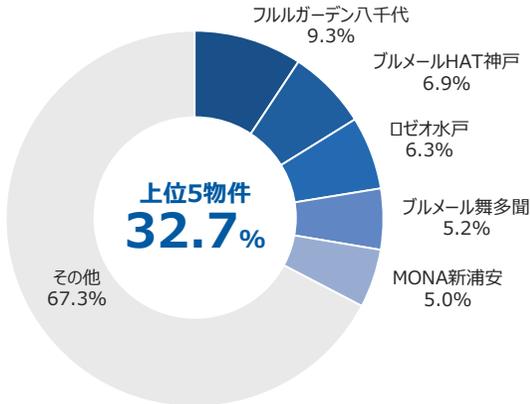
注1：鑑定NOI利回りは、物件取得時点の不動産鑑定評価書における直接還元法上の運営純収益（年額）を取得価格で除して記載しています。また、償却後NOI利回りは第5期収益予想に基づく値を記載しています。
 注2：IPO時点の稼働率及びテナント数は、2014年9月30日現在の数値を記載し、第3期末の数値は、本投資法人が本書の日付時点で保有する取得資産の2016年9月30日時点の数値を記載しています。

上位5物件の投資比率の変化（取得価格ベース）

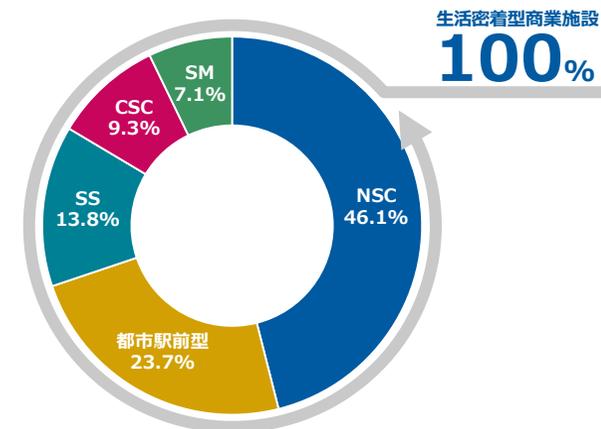
2015/2（上場時）



2016/11

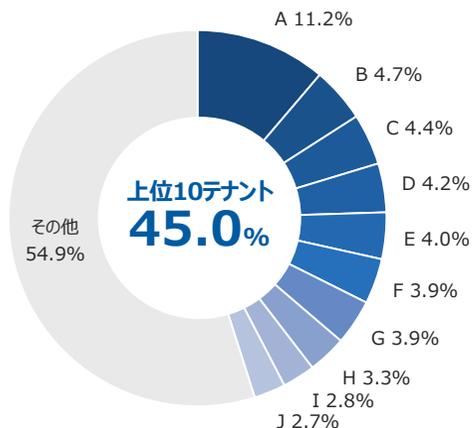


商業施設タイプ別の比率（取得価格ベース）

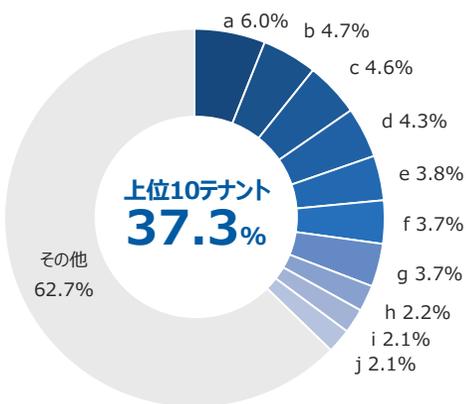


上位10テナントの投資比率の変化（賃料ベース）

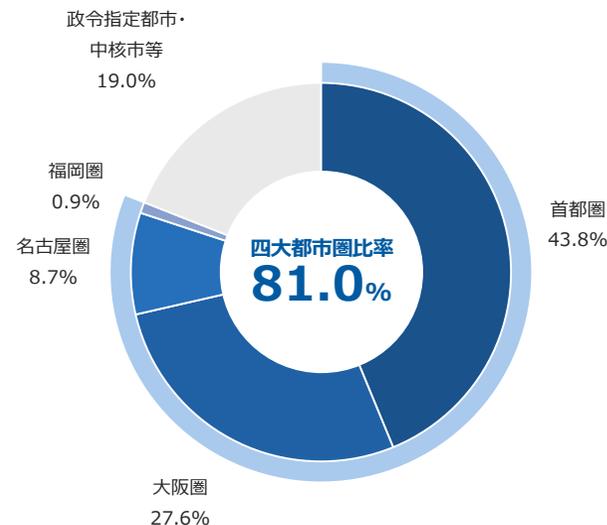
2015/2（上場時）



2016/11



投資対象地域別の比率（取得価格ベース）



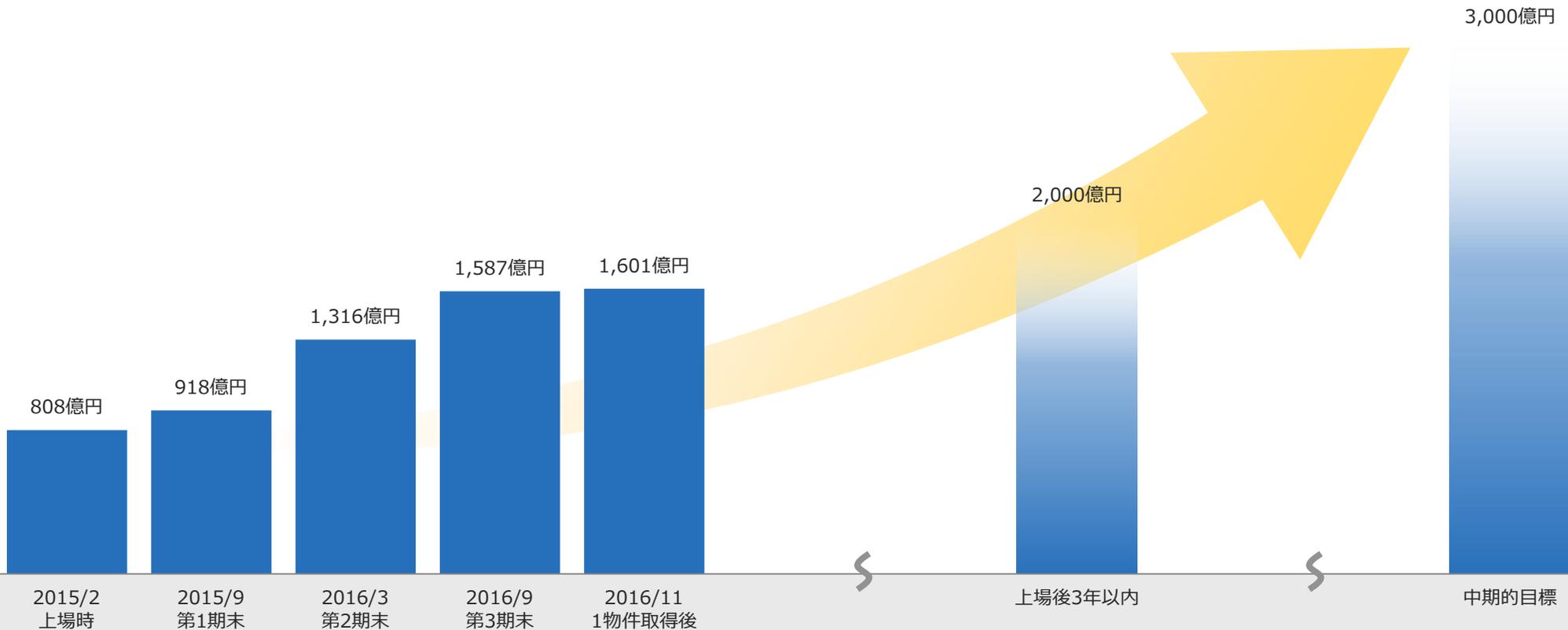
注1：本投資法人が本書の日付時点で保有する取得資産の2016年9月30日時点の数値を記載しています。
注2：「賃料ベース」とは、テナントとの賃貸借契約に定める固定賃料の額の割合をいいます。

資産規模
成長の目的

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

- 開発により加速するスポンサー及びサポート会社のパイプライン・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。

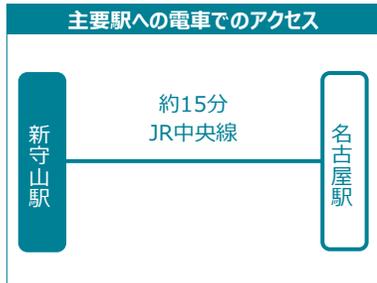
ケースデンキ新守山店（底地）の取得

SS スペシャルティストア ケースデンキ新守山店（底地）

人口増加エリアの交通量の多い幹線道路に立地し、車によるアクセシビリティの高い家電量販店の底地



取得価格	1,370百万円
所在地	愛知県名古屋市中区
土地面積	5,512.78m ²
延床面積	-
メインテナント	非開示
鑑定NOI	60百万円
鑑定NOI利回り	4.4%



- ハイライト**
- 広域幹線国道である国道19号（下街道）沿いに立地する、2013年11月に開業したケースデンキ新守山店の底地
 - 国道19号は片側3車線で交通量が非常に多く、道路沿いには食品スーパーや飲食店等のロードサイド型店舗が並立
 - 幹線道路沿いはマンション、店舗、事業所等が混在するエリアで後背地には戸建住宅も多く、広域幹線道路にも近いため、本物件への車によるアクセシビリティは良好
 - 賃借人との事業用定期借地権設定契約の残存期間は15年以上であり、長期安定的なキャッシュ・フローを期待

商圏人口

- 商圏人口はいずれの範囲においても増加

商圏	人口	増減
1km	2.5万人	+0.9%
3km	23.9万人	+2.1%
5km	62.5万人	+2.9%

(注) 2005年及び2010年国勢調査に基づき算出

立地 人口成長エリアの主要道沿いに立地する新しい店舗

商圏 成長性の高い商圏人口

アクセス 主要道沿いのアクセシビリティに富む立地

■ 商圏内で重要な幹線道路となる国道19号沿いに立地

■ 交差点に面する角地のため、視認性が高く自動車でのアプローチが容易

■ 四方に接道があり、自動車による入出庫の利便性は高い

年	人口(千人)
2011	169
2012	170
2013	171
2014	171
2015	172
2016	173

出所:名古屋市長「毎月1日現在の世帯数と人口」(各年8月1日)

設備 他用途代替可能性を持つ地価水準

競合状況 競合物件と比較新しい店舗

Check! 商圏に家電量販店が少なく、競合が緩やか

■ 住宅地公示地価の推移 (2006年=100)

■ 本物件及び競合物件の開設年

圏域	店舗名	開設年
本物件	ケースデンキ新守山店	2013年
3km圏	エディオンメッツ大曾根店	2002年
5km圏	エディオン庄内通ミキモール店	1998年
	ヤマダ電機テックランド名古屋千種店	2012年

ケースデンキ 全国にケースデンキを展開するケースホールディングス

競争力 株式会社ケースホールディングスの概要

■ 当期純利益の推移 (百万円)

年	当期純利益(百万円)
2012	13,265
2013	17,493
2014	15,030
2015	16,305
2016*	17,500

*業績予想数値

項目	概要
事業内容	家庭電化製品並びに関連商品販売等
店舗数	全国470店舗 (2016年5月末現在)
従業員数	13,739人 (2016年3月末現在)
上場市場	東証一部
売上高	6,442億円 (2016年3月期連結)

ご参考: 投資法人の底地投資の意義

■ 事業用定期借地権設定契約により、建物はテナントが所有することが多いことから退去リスクが低く抑えられ、長期安定的なキャッシュ・フロー（借地料）の創出を期待

■ 建物の期中管理コストはテナント負担であるため収益が安定し易い

■ 建物減価償却費がないことによるペイアウトレシオの向上

■ 火災等による資産価値の下落リスクが低い

(注) 上記は、底地の取得によるメリットであると本投資法人が考えている戦略を記載しています。上記は、本投資法人の企図及び戦略であり、底地の取得により上記に記載の効果が生じることを保証または約束するものではありません。

ゆめまち習志野台モール (ブリッジファンド対象資産)

NSC ネイバーフッド ショッピングセンター ゆめまち習志野台モール

人口増加エリアに立地し、高い競争力を持つ食品スーパーが核テナントの築浅NSC (2016年4月開業)



鑑定評価額 (価格時点)	2,530百万円 (2016年10月1日)
所在地	千葉県船橋市
土地面積	16,633.58m ²
延床面積	(本棟) 7,889.24m ² (GU棟) 909.85m ²
メインテナント	株式会社ロピア
鑑定NOI	176百万円

主要駅への電車でのアクセス



商圏人口

■ 商圏人口はいずれの範囲においても増加

商圏	人口	増減
1km	2.1万人	+7.7%
3km	21.5万人	+4.2%
5km	54.1万人	+3.7%

(注) 2005年及び2010年国勢調査に基づき算出

立地

商圏 成長性の高い商圏人口

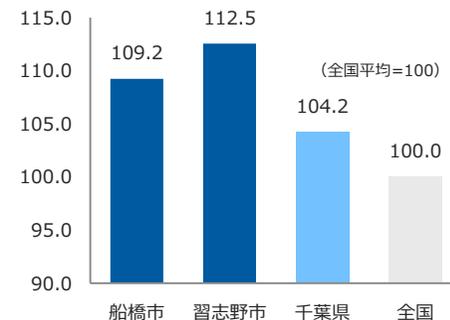
■ 船橋市の人口推移 (千人)



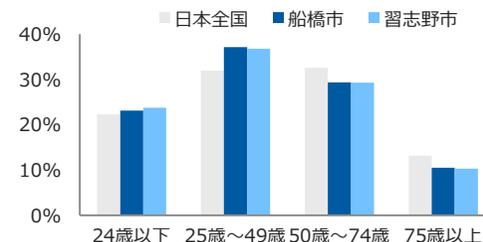
■ 習志野市の人口推移 (千人)



商圏 高い所得層

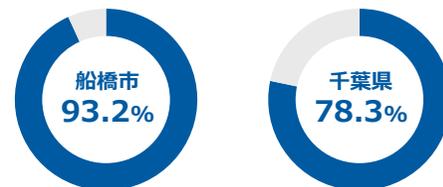


商圏 若い世帯が多い船橋市・習志野市



購買傾向 地元での高い購買力

■ 本物件が立地する船橋市の食品の地元購買率は千葉県平均を大きく上回る



出所: 千葉県経営支援課「千葉県の商圏 (H24年度消費者購買動向調査報告書)」
地元購買率=居住地で購買する消費者÷回答者数

テナント 競争力の高い食品スーパーを中心に多様なテナントミックスを有する

集客力 多様な消費者ニーズに対応するテナントミックス

- 精肉部門に強く、消費者の支持を集める食品スーパー
- 物販店舗 (家電量販店、ドラッグストア、衣料品店、100円ショップ)
- サービス店舗 (歯科、クリーニング店)



ハイライト

- 精肉部門が強く価格訴求力等で消費者の支持が高い食品スーパーのロピアを核に家電量販店、衣料店、ドラッグストア等の物販店及びサービス店舗から構成される、2016年4月に開業したNSC
- 船橋市北東部の人口増加が顕著なエリアに位置し、国道296号 (成田街道) 沿いに立地
- 地上2階建の本棟及び衣料店のGU棟からなる建物構成
- 平面駐車場で343台を配置

ケネディクスが開発中の物件の一例

かわまち矢作モール

所在地：千葉県千葉市（2017年春オープン）



スーパーマーケット

所在地：東京都板橋区（2017年秋オープン）



ケネディクスと伊藤忠商事との商業施設開発型ファンド



- 開発素地となる不動産
- テナントネットワーク
- ファンドへの資金



- 開発素地となる不動産
- テナントネットワーク
- ファンドへの資金



商業施設開発型ファンド



優先交渉権

KENEDIX
ケネディクス商業リート投資法人

開発型ファンド第1号物件

所在地：神奈川県（2017年秋オープン）



サポート会社が保有する物件の一例

戸塚深谷ショッピングセンター (底地)

所在地: 神奈川県横浜市



NSC



NSC

ラウンドワン

所在地: 首都圏



ラウンドワン

所在地: 福岡圏



ユニクス浦和美園 (底地)

所在地: 埼玉県さいたま市 (2017年春オープン)



NSC



NSC

サポート会社が本投資法人に対して優先交渉権を付与した物件及びサポート会社が保有し、かつ、本投資法人の投資方針に合致している物件であることをサポート会社と本投資法人との間で確認している物件を記載しています。本書の日付現在、本投資法人がこれらの物件を取得する具体的な予定はなく、今後取得できる保証もありません。また、将来においてこれらの物件を本投資法人が取得することになった場合であっても、底地のみ取得となる可能性もあります。なお、上記図は、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。

資産運用会社独自ルート

マーケット環境

GMSの小売マーケットにおける苦戦を背景に、生活密着型商業施設の不動産マーケットにおける評価の高まりを受け、**競争環境に変化**の兆しがあり、**NOI利回りの低下**が見られる



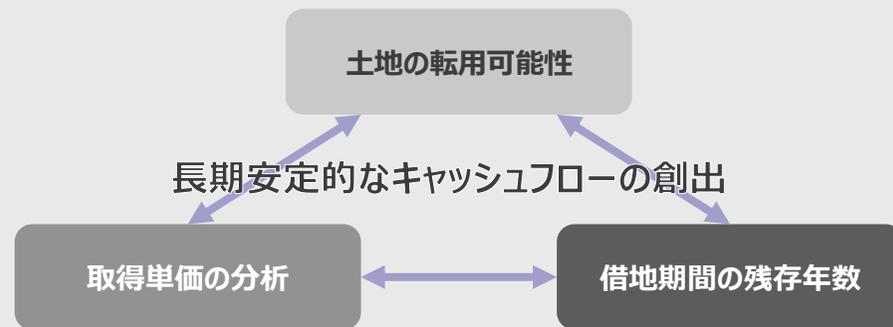
当社の取り組み

独自ルートの活用をした**相対取引**の機会を継続的に模索するとともに、小売業者からの**セールアンドリースバック**など、取得手法の更なる多様化を図り、取得利回りの低下を最小限に留めつつ、今後の**成長スピード**の維持に努める

底地の取得について

商業施設の底地

商業施設の底地に対するテナントのニーズは強い (J-REITが保有する底地上の建物の大半は商業施設)



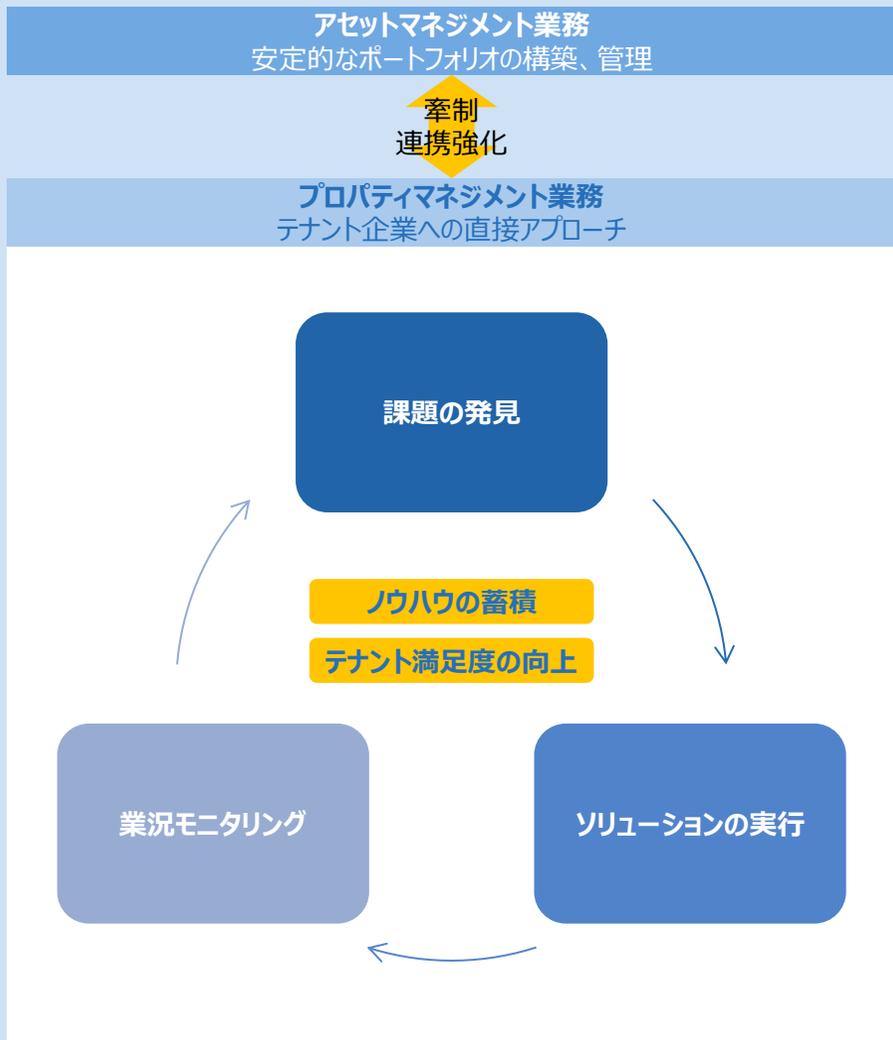
03

成長戦略の着実な実行 (2/2) (内部成長・財務・その他)

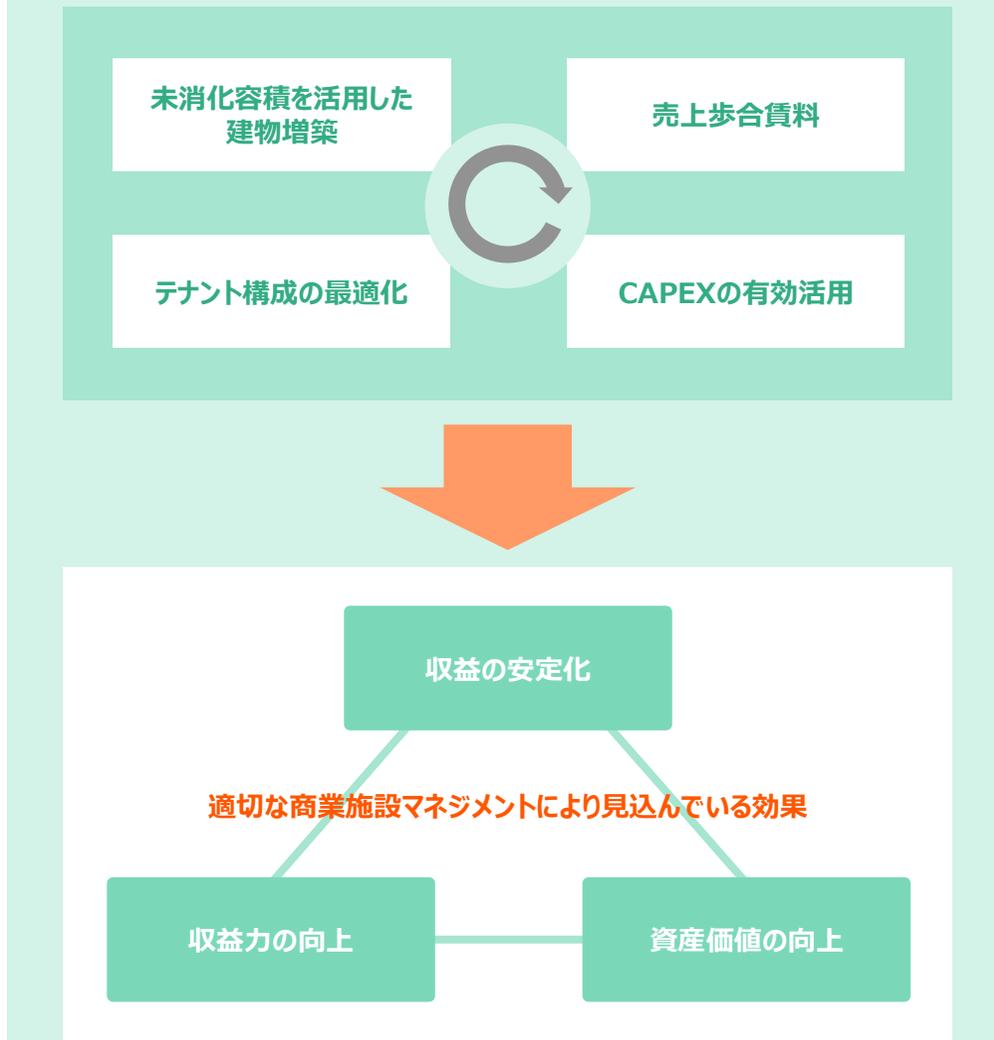
証券コード
Security Code

3453

AM 業務及びPM 業務の一体的な推進による商業施設マネジメント



商業施設マネジメントによる内部成長の追求



運用ハイライト (ロゼオ水戸の事例)



ロゼオ水戸の大型区画テナントの変遷

東日本大震災が影響し、スポーツ用品店が入居する大型区画等が営業停止、テナント退去

上記大型区画にボウリング場を誘致

ボウリング場のオペレーターが倒産

ケネディクス商業リート投資法人が上場
大型区画を分割し、スポーツ用品店等を誘致

ロゼオ水戸の賃貸事業収入及び稼働率の推移



DBJ Green Building 認証の取得



DBJ Green Building
2016
非常に優れた
「環境・社会への配慮」が
なされたビル

地域コミュニティの活性化

地元参加型のイベント「ロゼオ祭」を年1回から年2回へ増やし、地域コミュニティとの密接な関係構築を推進しています



ロゼオ水戸の概要

- 食品スーパーとホームセンターを核テナントとするNSC
- 道路アクセスが良く、ファミリー世帯が多い人口増加エリアに立地

商圏	人口変化率 (2005-2010年比)
1km	115.1%
3km	105.3%
5km	105.0%

- 把握しているテナント売上高の前年同期比は良好

- ・ 2016年3月期：128.0%
- ・ 2016年9月期：109.6%

- その他、ロゼオ水戸の概要は下記の通り

	取得時点	2016年9月
総賃貸可能面積	45,654.67m ²	48,296.15m ²
取得価格	9,675百万円	10,046百万円
鑑定評価額	9,780百万円	10,900百万円
鑑定NOI	554百万円	596百万円
鑑定NOI利回り	5.7%	5.9%



空中写真



平面図

リサイクルショップ棟の増築

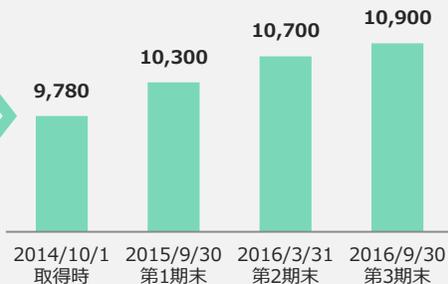
NOI利回り (投資リターン)

11%

ロゼオ水戸における増築棟に係る年間の想定賃貸事業収入から年間の想定賃貸事業費用 (減価償却費を除く) を引いた想定金額を建築費総額で除した数値

総賃貸可能面積	2,641.48m ²
取得価格	371百万円

ロゼオ水戸の鑑定評価額の推移 (百万円)



注：上記日付は鑑定評価書の評価時点をいいます。



増築したリサイクルショップ棟

収益性の向上 (注1)

12%

NOI利回り (投資リターン)

ユニクス伊奈における本増築棟に係る年間の想定賃貸事業収入から年間の想定賃貸事業費用 (減価償却費を除く) を引いた想定金額 (想定増加NOI) を総事業費額で除した数値

想定増加NOI
12百万円

建築費総額
90百万円

資産価値の向上 (注1)

+240

百万円

鑑定評価額と調査価額の差

一般財団法人日本不動産研究所による、ユニクス伊奈における鑑定評価額 (2016年3月31日時点) と本増築後を想定した同鑑定評価機関による本物件全体の調査価額の差分

鑑定評価額	調査価額
4,420 百万円	4,660 百万円

スケジュール (注2)

2016年7月 建築確認申請

2016年9月 建設工事着工

2017年1月 (予定) 建物竣工・引渡

建設予定地



完成予想図 (注3)



完成予想図 (注3)



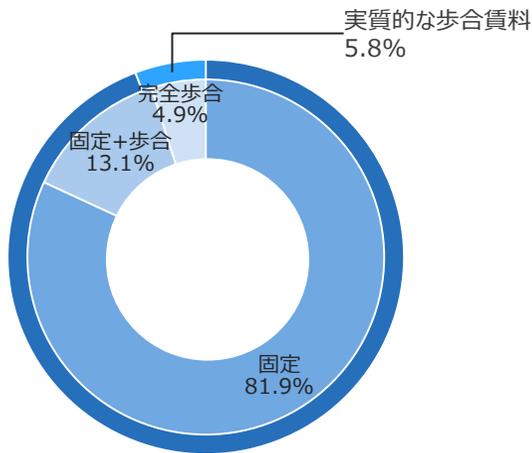
注1: 上記各数値は建築費総額を除き本増築決定時のものですが、建築費総額を含め今後増加又は減少する可能性があります。

注2: スケジュール通りの増築完了を保障するものではなく、今後中止又は延期等が行われる可能性があります。

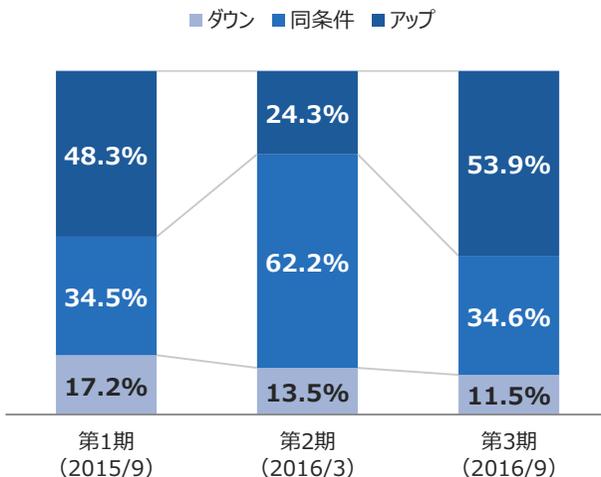
注3: 完成予想図は実際の完成した建物とは異なる可能性があります。

賃料動向及び賃貸借契約の概要

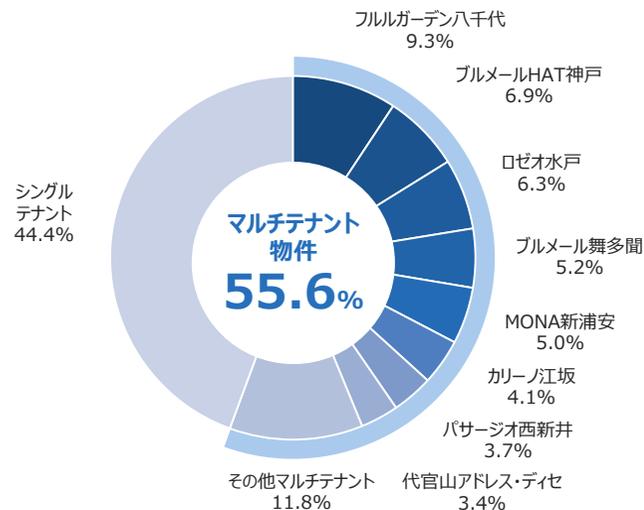
売上歩合賃料（2016/4-2016/9）



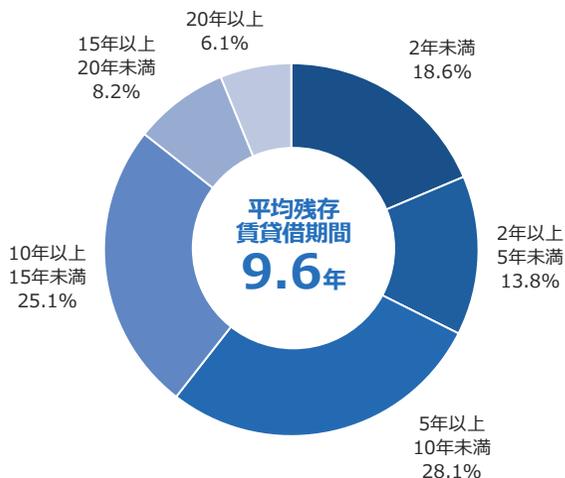
賃料更改の動向（件数ベース）



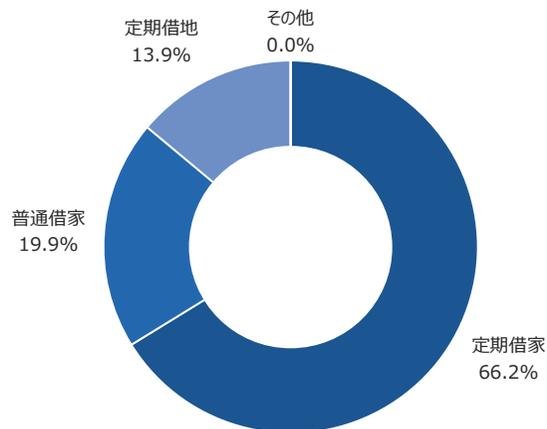
マルチテナント物件の構成比率（取得価格ベース）



残存賃貸借期間の構成比率（賃料ベース）（注2）

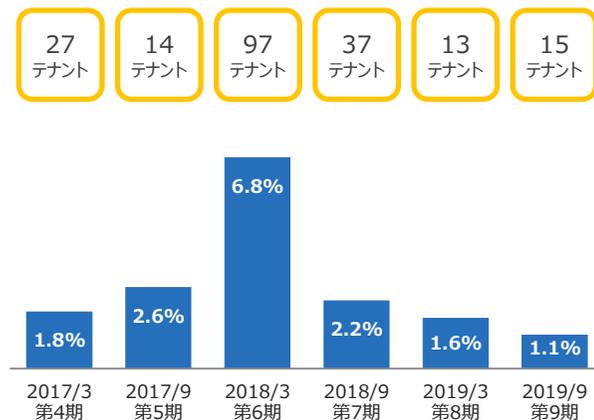


賃貸借契約形態の構成比率（賃料ベース）（注2）



リーシングマチュリティ（賃料ベース）（注2）

各会計期間に満期を迎える定期建物賃貸借契約の状況（注3）

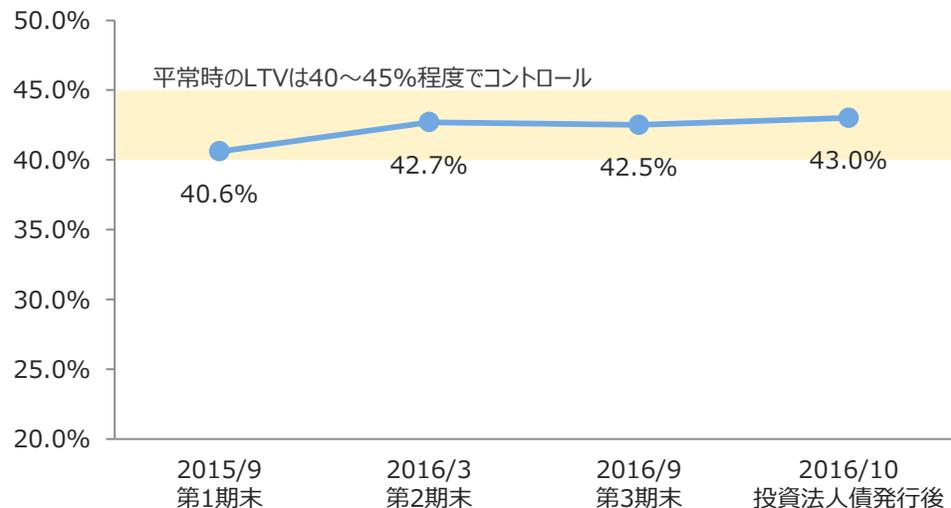


注1：本投資法人が本書の日付時点で保有する取得資産の2016年9月30日時点の数値を記載し、売上歩合賃料及び賃料更改の動向は、2016年9月30日時点で保有する資産の当期間の数値を記載しています。
注2：「賃料ベース」とは、テナントとの賃貸借契約に定める固定賃料の額の割合をいいます。

注3：普通賃貸借契約を含むテナントとの賃貸借契約に定める賃料の額に対する割合を記載しています。

各財務関連指標、格付の状況及び利益超過分配

LTV



格付の状況 (JCR)

信用格付業者	株式会社日本格付研究所 (JCR)
長期発行体格付	A (安定的)

利益超過分配の概要

利益超過分配 (A+B) の概要

一時差異等調整引当額の導入に則り、利益超過分配 (“ATAの利益超過分配”) することにより、「所得超過税会不一致」及び「純資産控除項目」の計上に起因する二重課税の解消を図る

A: 所得超過税会不一致

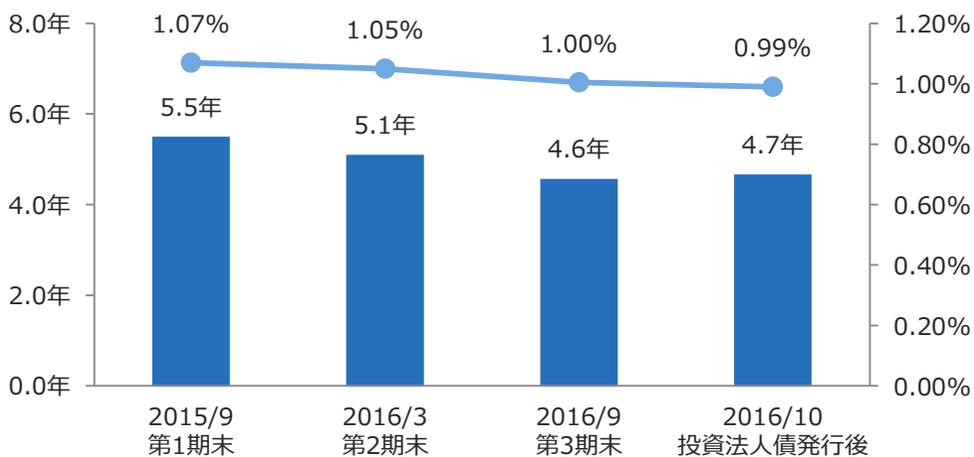
サニー野間店の事業用定期借地権の設定により、会計上は費用として処理されるが、税務上は損金と認められない費用が発生し、税会不一致が発生
支払配当損金算入前の税務上の所得 > 会計上の利益

B: 純資産控除項目

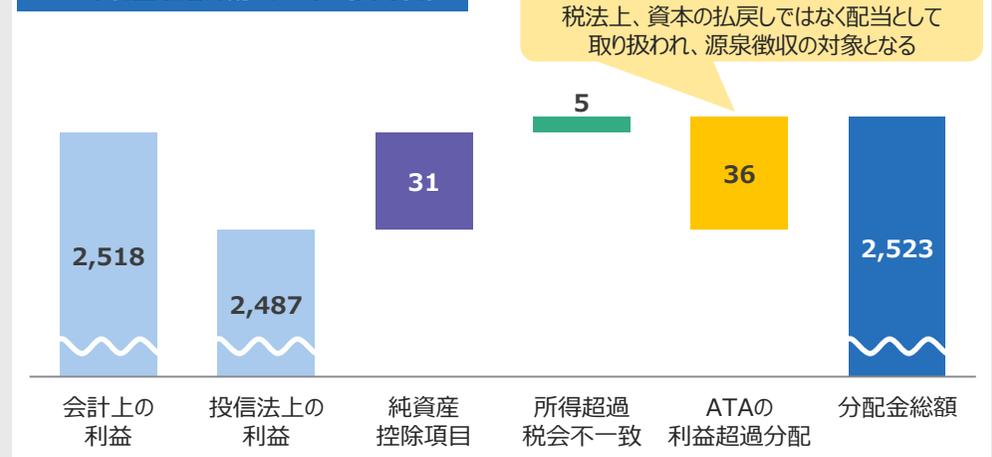
特例処理ができない一部の金利スワップの時価の変動により、貸借対照表の純資産の部に繰延ヘッジ損益が発生し、投信法上の利益が当期末処分利益 (“会計上の利益”) を下回る
会計上の利益 > 投信法上の利益

平均金利・平均残存年数

■ 平均残存年数 (左軸) ● 平均金利 (右軸)



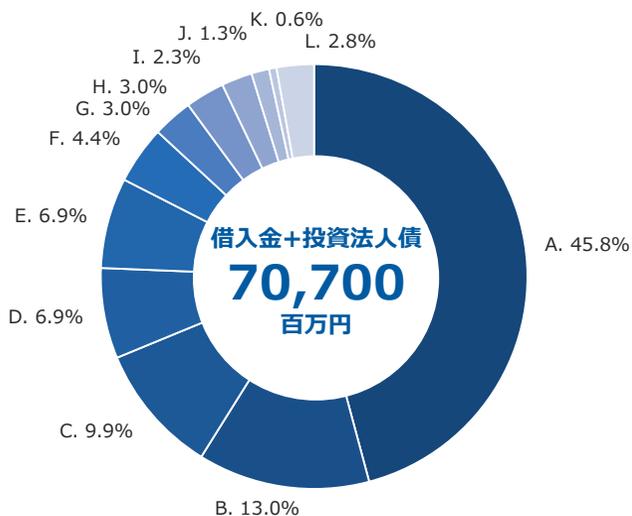
ATAの利益超過分配イメージ (百万円)



注：借入金（アップフロントフィー含む）及び投資法人債に係る利率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。なお、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または金利スワップ取引のない借入については当該期日時点の全銀協日本円TIBORにより算出しています。

資金調達の多様化と返済期限の分散

金融機関別借入金及び投資法人債の残高（2016年10月31日期限前弁済後）



金融機関	残高 (百万円)
A 三井住友銀行	32,410
B 三菱東京UFJ銀行	9,210
C 日本政策投資銀行	6,990
D 三井住友信託銀行	4,870
E みずほ銀行	4,870
F りそな銀行	3,100
G みずほ信託銀行	2,150
H あおぞら銀行	2,100
I 三菱UFJ信託銀行	1,650
J 武蔵野銀行	950
K 群馬銀行	400
L 投資法人債	2,000

投資法人債の発行（2016年10月発行）

発行額	期間	利率
第1回債 10億円	5年	0.20%
第2回債 10億円	10年	0.60%

敷金・保証金の有効活用

敷金・保証金総額

(2016年9月30日現在)	115億円
(うち、敷金・保証金の返還のために留保されている現預金)	79億円
(2016年11月1日現在) (注)	115億円
(うち、敷金・保証金の返還のために留保されている現預金)	79億円

(注) 2016年10月31日現在の敷金・保証金残高に2016年11月1日取得物件の敷金・保証金額を合計した金額を記載しています。

有利子負債の返済期限分散状況（2016年10月31日期限前弁済後）



長期・固定金利比率 : 83.8%

- 長期借入金
- 短期借入金
- 投資法人債

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）

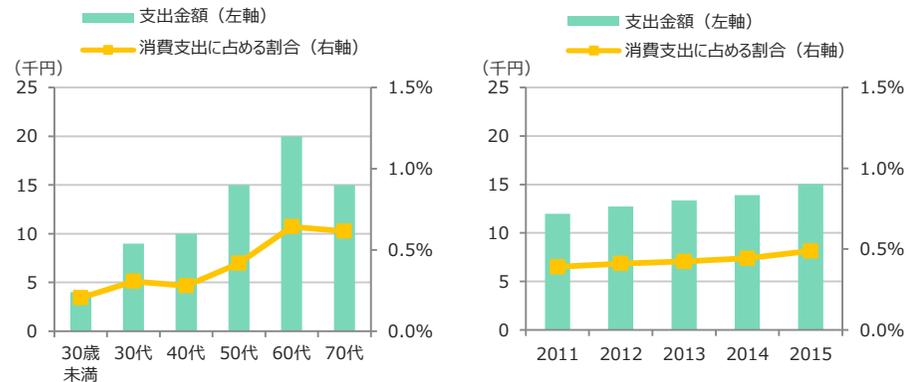


- a. Eコマースで代替出来ない店舗（注1） **17.4%**
- b. 総務省の調査結果において、実店舗で商品を購入する方が多いという回答が一定以上の項目を取り扱う店舗（注2） **50.7%**
- c. 主要な転貸先がa.及びb.に分類されるテナントであるマスターリース会社 **12.8%**
- d. 店舗で実物を確認するニーズが高いと考えられる商品を取り扱う店舗（注3） **9.7%**

“コト消費”関連テナント

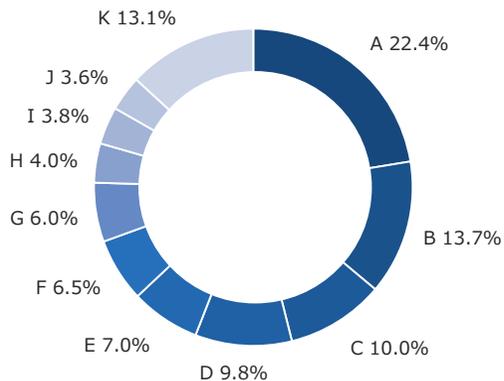
時間的または経済的に余裕のある高齢者が増える中、コト消費を増やす傾向にあり、商業施設に対するニーズの変化に柔軟に対応したテナント構成を目指す

世帯当たりのスポーツ施設使用料支出（2015年の世帯主の年代別/各年推移）



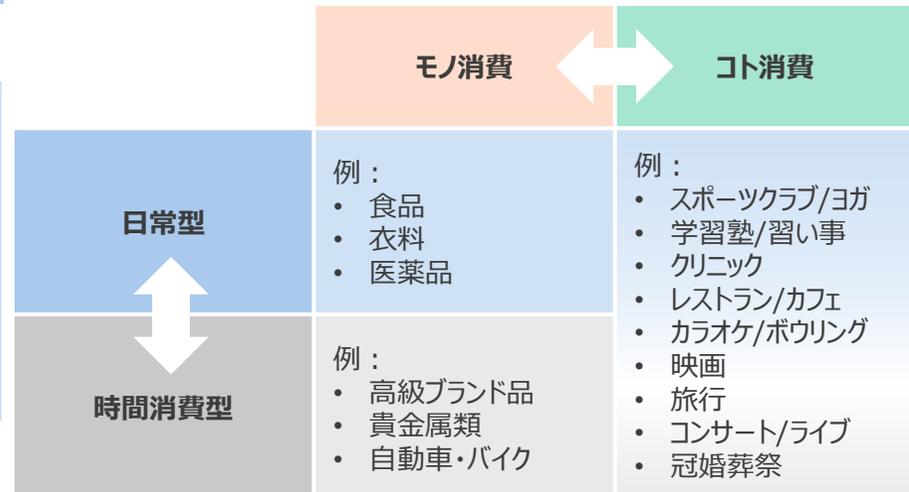
出所：2011年から2015年の総務省「家計調査（家計消費指数）」を元に当社にて作成

テナントの属性比率（賃料ベース）



- A 食品 --- **22.4%**
- B その他物販 --- **13.7%**
- C サービス --- **10.0%**
- D ホームセンター --- **9.8%**
- E 家電 --- **7.0%**
- F 衣料 --- **6.5%**
- G 総合スーパー（GMS） --- **6.0%**
- H インテリア --- **4.0%**
- I 飲食 --- **3.8%**
- J スポーツクラブ --- **3.6%**
- K その他 --- **13.1%**

“コト消費”の代表的なテナントと生活密着型商業施設との親和性



注1：「Eコ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、Eコマースで代替できない医療、理髪、写真撮影、教室、レジャー施設等のサービス店、飲食店及びスポーツクラブを指します。

注2：「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年放消費動向調査」）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（お風呂、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3：「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、メカネ・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。

ブルメール舞多間やフルルガーデン八千代にて、アプリ「LINE@」を導入



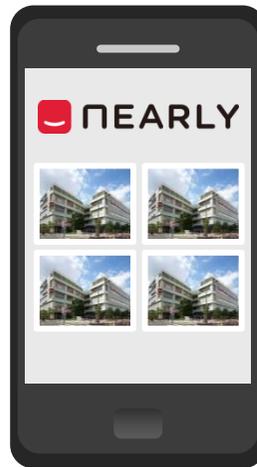
顧客側から見たメリット

- 「いつも使用しているLINEからいつも利用するお店のお得な情報が得られる」
- 「いつも利用するお店との会話ができ、予約などもすることができる」

アプリ導入の目的

- 商圏内の人とコミュニケーションを深めることで、リピーターの獲得につなげる

パサージオ西新井にて、アプリ「ニアリ」を導入



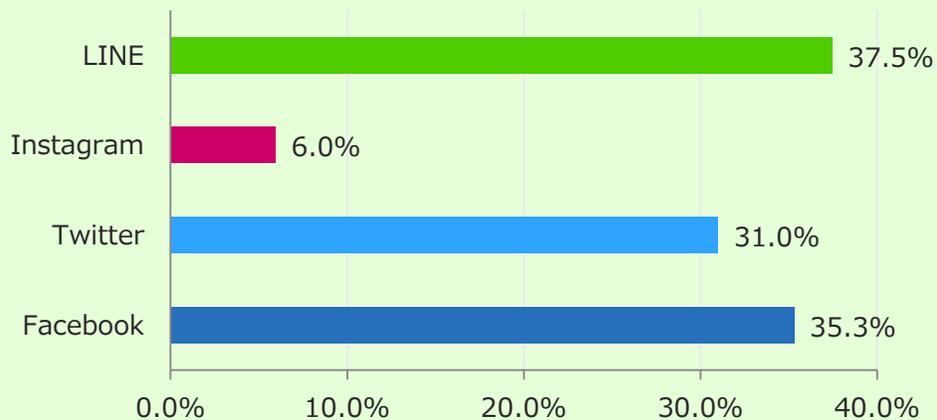
顧客側から見たメリット

- 「施設やお店をフォローし、そのお店の最新情報を見ることができる」
- 「フォローしているお店に近づくと、お店の情報を知らせてくれる」

アプリ導入の目的

- 商圏内に効率よく広告・宣伝を実施する
- 往来する中の人から買上客数を伸ばす

Facebookと並び、使用率の高いLINEアプリ



出所：総務省「社会課題解決のための新たなICTサービス・技術への人々の意識に関する調査研究」

西新井駅前の立地から、駅と自宅間の人の往来途中の入店が非常に多い



年間来館客数
460万人



年間買上客数
190万人

DBJ Green Building 認証の取得

ブルメールHAT神戸、ロゼオ水戸、アシコタウンあしかが、パサージオ西新井について、DBJ Green Building 認証を取得し、既取得物件を含め合計9物件について同認証を取得



DBJ Green Building
2016

非常に優れた
「環境・社会への配慮」が
なされたビル



ブルメールHAT神戸



ロゼオ水戸



アシコタウンあしかが



DBJ Green Building
2016

優れた
「環境・社会への配慮」が
なされたビル



パサージオ西新井

GRESB 評価の取得



G R E S B
☆☆☆★★ 2016

今年、GRESBリアルエステイト評価に**初参加**

「実行と計測」及び「マネジメントと方針」が
高く評価され、「Green Star」を取得

総合スコアでの相対評価による
「GRESBレーティング3スター」を取得

地域コミュニティの活性化

サービス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す



夏祭り (ユニクス伊奈)



カルチャーセンター発表会 (ユニクス鴻巣)

CSR活動の一例

洪水などの災害が発生した場合に、「ユニクス吉川」の建物部を一時的な避難場所として提供する協定を吉川市と締結



ユニクス吉川 (航空写真)



協定調印式

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」といいます）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」といいます）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。