

投資法人みらい 第9期 決算説明会資料

2020年5月1日～2020年10月31日



背景写真：BizMiiX淀屋橋

資産運用会社：三井物産・イデラパートナーズ株式会社 銘柄コード：3476 <https://3476.jp>



MIRAI

- Resilience（苦境から回復・反発する力） -

投資法人みらいは、投資主の皆様のご支援のもと、上場以来様々なコーポレートアクションを取り進めてきましたが、2020年は、新型コロナウイルス感染症が拡大する中で策定した3つの「リバイバルプラン」の推進において、その「**機動力**」を発揮してまいりました。

1

ホテルWBF淀屋橋南
オフィスコンバージョン
(BizMiiX淀屋橋)

2

ミ・ナーラ
再リニューアル計画

3

入替を含めた
ポートフォリオ再構築

第9期（2020年10月期）に着実な進捗を見せた「リバイバルプラン」は、仕上げまでにもう少しお時間をいただく必要がございますが、完遂後は新型コロナ発生前を上回る**再度の成長**が出来るよう、しっかりと土台を築いていく所存です。

投資主のみなさまにおかれましては、みらいの「**機動力**」を発揮して取組む「リバイバルプラン」の進捗を見守っていただくとともに、是非ともその先の**成長軌道**への歩みをご支援いただきます様、何卒よろしくお願い申し上げます。

三井物産・イデラパートナーズ株式会社
代表取締役社長CEO 菅沼 通夫

目次

Section1. 新型コロナウイルス感染症の影響	・ ・ ・ ・ ・	P3
Section2. 「みらいリバイバルプラン」の進捗状況	・ ・ ・ ・ ・	P8
Section3. 決算概要及び業績予想・ポートフォリオの運用実績	・ ・ ・ ・ ・	P26
Section4. 財務・IR・ESGの取組み	・ ・ ・ ・ ・	P39

Section1.
新型コロナウイルス感染症の影響

新型コロナウイルス感染症の影響（サマリー）

オフィス/商業施設の賃料減免対応は第9期（2020年10月期）で収束傾向 ホテルの収益回復は道半ばであり、一部保守的に固定賃料の減免を見込む

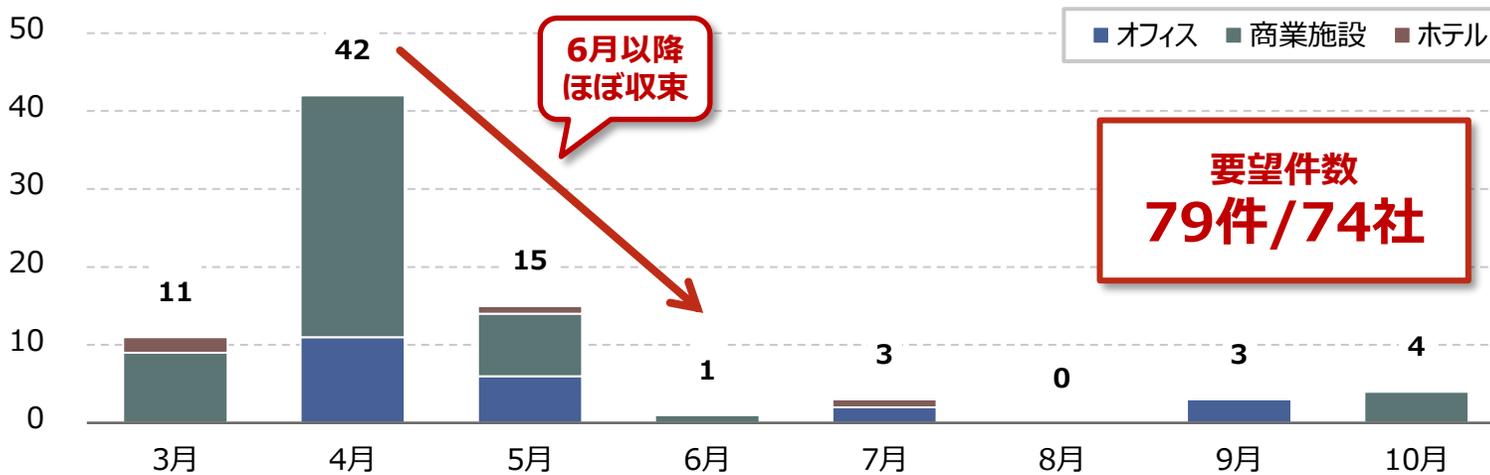
アセットタイプ	オフィス	商業施設	ホテル
物件入替後の投資比率 (取得価格ベース) (注)	 <p>57.1% (前期比+1.7%)</p>	 <p>16.3% (前期比▲1.6%)</p>	 <p>17.4% (前期比▲1.6%)</p>
マーケット動向	<ul style="list-style-type: none"> ■ テレワークの本格導入等、新型コロナに伴う解約はエリアや業種に偏りが見られる ■ 新型コロナで停滞していた移転等の動きが再開しているが、サテライトオフィスの浸透を含めた中長期的な需要動向は未だ見極めが難しい状況 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Go To イートの効果も一時的であり、都市型飲食店舗は時短営業等で苦しい状況が続く ■ 巣ごもり需要で、スーパー・ホームセンター等の生活密着型物件は安定した売上推移 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Go To トラベル効果、出張需要で緩やかに稼働率は回復傾向だが、インバウンドの本格的な回復には時間を要する ■ 来年以降、コロナワクチンの開発に伴う本格的な回復に期待
運用状況への影響	<ul style="list-style-type: none"> ■ 稼働率は引き続き高水準を維持 ■ 退去の動きもあるが、粘り強い交渉により一部では慰留・埋戻しを実現 ■ 賃料単価は従前のマーケットとほぼ同水準 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生活密着型物件は底堅さを発揮、売上は上昇傾向で収益性も安定 ■ 結婚式等のイベント系物件は厳しい状況が続くが、直近の減額は合意済、徐々に再開の動きも見られる 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 秋以降、地方ホテルは先行して徐々に回復傾向も地域差が見られる状況 ■ BizMiiX淀屋橋はオフィスコンバージョンが順調に進捗

注： 「物件入替後の投資比率」は2020年12月14日時点のポートフォリオに2021年3月1日取得予定の小田原機材管理センター（底地）を加えて算出しており、BizMiiX淀屋橋（旧ホテルWBF淀屋橋南）はコンバージョンに係る追加投資を取得価格に加算した上でオフィスに分類しています。以下同じです。

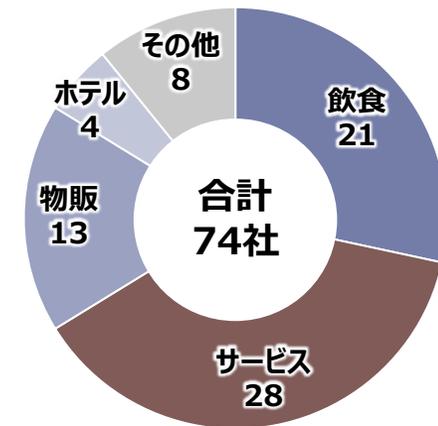
テナントへの対応状況

賃料減免等の要望は収束傾向/ホテルは公的支援も踏まえて長期的な視点で対応

賃料減免等の要望件数の推移



業種別の内訳



	要望社数	猶予・減額	敷金充当	解約 (注1)	テナント数 (注2)
オフィス	22社	2社	0社	10社	190社
商業施設	49社	9社	5社	3社	70社
ホテル	3社	1社	0社	1社	16社
合計	74社	12社	5社	14社	276社

うち6件はリーシング対応に目途

- テナントの事業や財務状況を個別に精査し、敷金充当等も含めて柔軟に対応
- 業績不振先の退去等、ポートフォリオ安定性の改善に繋がる前向きな解約案件も
- 減免対応と並行して契約長期化を協議、キャッシュ・フローの安定性向上を実現

注1: 新型コロナウイルス感染症の影響に寄らない解約は除きます。
注2: テナント数は2020年10月末時点。

変動賃料の状況

新型コロナ前の変動賃料比率はポートフォリオ全体の5%程度と僅かな水準

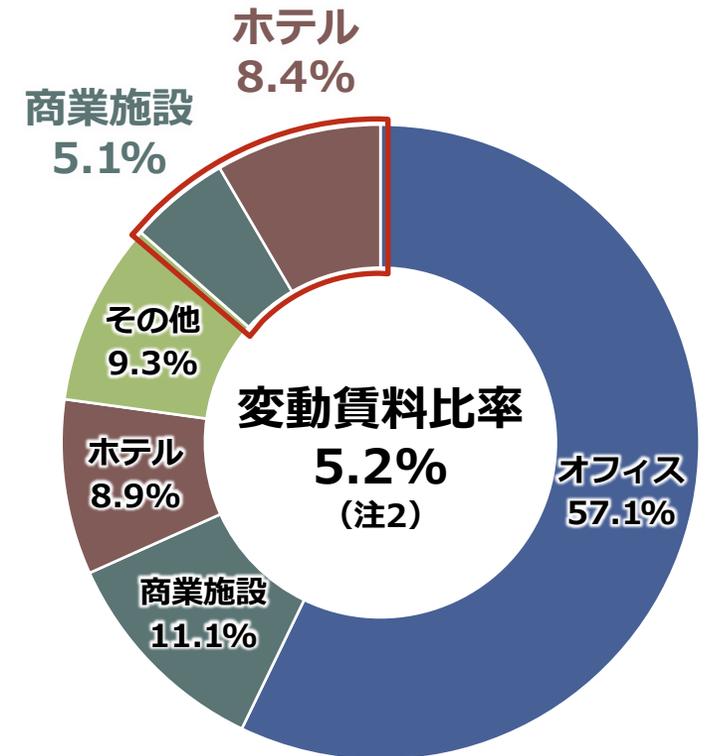
商業施設

- 変動賃料を採用する物件はミ・ナーラ、THINGS青山の2物件
- THINGS青山はアップサイドのみであり、発生実績はなし
- ミ・ナーラの新型コロナ前の変動賃料比率は**31.1%** (注1)
- ミ・ナーラは「リバイバルプラン」で2021年春の再リニューアル施策を計画通り実行中 (詳細は15ページ参照)
- 2021年春を皮切りに、繁華性の向上に繋がるテナントミックス構築の取組みを継続

ホテル

- 変動賃料を採用する物件は4物件/13物件 (BizMiiX淀屋橋及びコンフォートホテル新山口は除く)
- 新型コロナ前の変動賃料比率と算定方法は以下のとおり (注1)
 - ホテルサンルート新潟 : **7.1%** GOP計画超過分の一定割合 (アップサイドのみ)
 - スマイルホテル3物件 : **59.8%** 実績GOP- (最低保証+オペレーターフィー) (那覇、博多、名古屋)
- 2021年10月末までは変動賃料が発生しない想定

変動物件の比率 (取得価格ベース)



◻ : 変動物件 (取得価格ベース)

注1: ミ・ナーラは第7期 (2019年10月期) 実績、ホテルサンルート新潟は2020年度実績、スマイルホテル3物件 (変動賃料ホテル) は2018年11月から2019年10月までの平均値で算出しています。

注2: 変動賃料比率は、変動要素を含む物件の取得価格に各物件の新型コロナ前の変動賃料比率を掛けて算出しています。

運用状況への影響

2021年4月期（第10期） : 固定賃料への影響は2021年4月期でほぼ終了
2021年10月期（第11期） : テナント埋め戻しは一定のダウンタイムを見込む

	賃料 減免 要請	運用状況への影響				
		第9期実績 (2020年10月期)	(前回予想)	第10期予想 ^(注1) (2021年4月期)	(前回予想)	第11期予想 ^(注1) (2021年10月期)
オフィス	22社	▲6百万円	▲21百万円	▲8百万円	▲34百万円	▲47百万円
商業施設	49社	▲39百万円	▲26百万円 ^(注2)	▲10百万円	▲7百万円 ^(注2)	-百万円
ホテル	3社	▲31百万円	▲68百万円	▲35百万円	▲31百万円	▲2百万円
合計	74社	▲77百万円	▲117百万円	▲54百万円	▲73百万円	▲49百万円
(参考) 新型コロナ前の ホテル変動賃料 ^(注3)		▲177百万円	-	▲165百万円	-	▲177百万円
1口当たり影響 (変動賃料含む)		▲153円	-	▲132円	-	▲136円
1口当たり分配金 (DPU)		1,429円	-	1,160円	-	1,260円

注1: 本予想は一定条件の下に算出した2020年12月14日時点のものであり、新型コロナの収束状況等により変動する可能性があります。また、本予想は分配金の額を保证するものではありません。以下同じです。

注2: 前回予想には、ミ・ナラのマスターリース (ML) 契約に基づく最低保証賃料の減額等を想定した減収リスク120百万円が含まれていましたが、当該ML契約は2020年9月に解約済であることから、当該減収リスク120百万円を減算した数値を記載しています。

注3: 新型コロナの発生前にテナントが作成したビジネスプランの数値に基づき算出しており、ビジネスプランが作成されていない第11期 (2021年10月期) は第9期 (2020年10月期) と同じ数値を記載しています。

Section2.
「みらいリバイバルプラン」の進捗状況

「みらいリバイバルプラン」の概要

1口当たり分配金/投資主価値の回復・成長に向けて「リバイバルプラン」に注力

① ホテルWBF淀屋橋南 オフィスコンバージョン（BizMiiX淀屋橋）

大阪エリアの底堅いオフィス需要を背景に、ポストコロナで選好される付加価値の高い物件を目指してバジェット型ホテルを「**セットアップ型サービスオフィス**」にコンバージョン

② ミ・ナラ 再リニューアル計画

ポストコロナに適応した商業施設への転換に向けて、核テナントの入替や運営体制の見直し、新たな外部パートナーとの連携を含めた「**抜本的な**」再生プランを検討

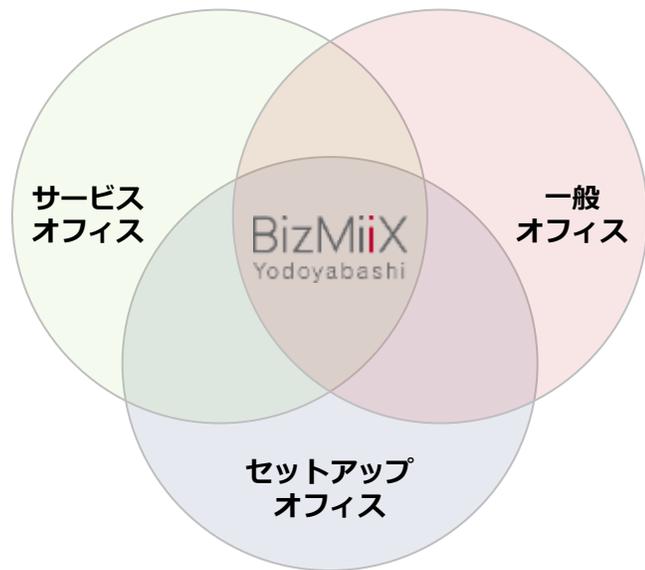
③ 入替を含めたポートフォリオ再構築

総合型リートとしての強みを活かし、ポストコロナに適応したポートフォリオの再構築を図るべく、より**ディフェンシブ性の高いアセットタイプ**の組み合わせを意識しながら**物件入替を中心に**より強固なポートフォリオを目指す。

プロジェクト概要

スポンサーサポートを活用し、順調にコンバージョン工事/リーシングが進行中

コンセプト



BizMiiX

Yodoyabashi

「サービスオフィスとセットアップオフィスのミックス」や、「入居者同士のビジネスチャンスのミックス」と言った様々なミックスを提供する施設であり、本投資法人（MIRAI）と総合プロデュースを務める株式会社イデラ キャピタル マネジメント（IDERA）のそれぞれの強みを活かして本物件の不動産価値のミックスアップ（MIX UP）を目指す。

スポンサーの献身的なサポート

イデラ キャピタル



- 総合監修とリーシングを担当
- 西日本にリーシング・マネジメントチームの現場責任者が常駐、コンストラクション・マネジメントチームと連携して「不動産価値創造力」を活かしたコンバージョンに寄与
- ポストコロナを見据えて西日本における拠点をBizMiiX淀屋橋に移転、テナントとして安定稼働に貢献

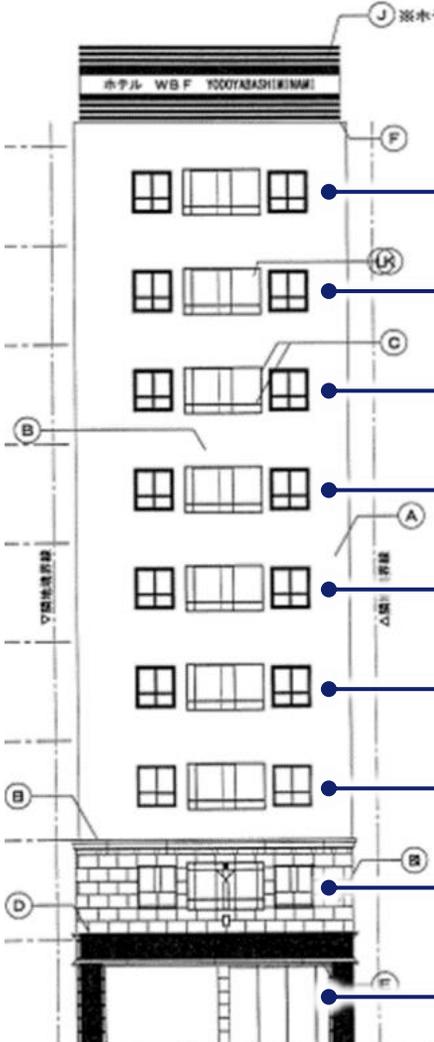
三井物産グループ



- 三井物産グループの幅広い事業分野におけるネットワーク・ノウハウを活用し、リーシングサポートと快適な利用環境の整備に貢献
- 飲料提供業務を関連会社のエームサービスに委託

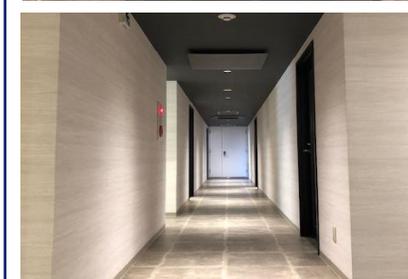
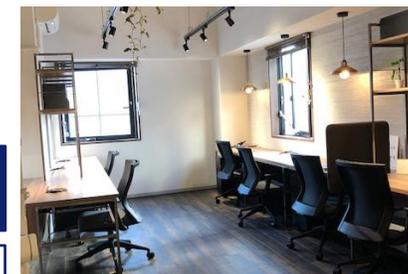
フロア構成とコンバージョン工事の進捗状況

フロア構成 (注)



フロア	ハード		ソフト	
9	セットアップオフィス (12㎡~32㎡)		サロン	OA コーナー
8			サロン	OA コーナー
7			サロン	OA コーナー
6	セットアップオフィス (12㎡~24㎡)		サロン	OA コーナー
5			サロン	OA コーナー
4			サロン	OA コーナー
3	サロン	OA コーナー		
2	セットアップ オフィス	会議室	サロン	OA コーナー
1	受付	会議室	カフェ サロン	喫煙室

- 有人受付サービス
- サロンでのフリードリンク
- 入退室のログをとれるセキュリティ環境
- 一定時間無料で使える会議室
- 防災グッズの常備
- インターネット・Wi-Fi・水光熱費無料
- 外部レンタルスペースとの提携
- サウンドマスキング含む音響環境 (カフェ・サロン)
- 全室自然換気可能 (新型コロナ対応)



注： 2020年12月時点の計画に基づいて作成しており、今後変更される可能性があります。

リーシング状況

プレリーシングでニーズの高さを再認識/開業1年後の安定稼働目標を前倒しも

 : 合意済 : 検討中

スタッキングプラン								合計	
9階	24㎡	24㎡	12㎡	24㎡	32㎡	16㎡		133㎡	
8階	24㎡	24㎡	12㎡	24㎡	32㎡	16㎡		133㎡	
7階	24㎡	24㎡	12㎡	24㎡	32㎡	16㎡		133㎡	
6階	12㎡	12㎡	24㎡	12㎡	24㎡	16㎡	16㎡	16㎡	133㎡
5階	12㎡	12㎡	24㎡	12㎡	24㎡	16㎡	16㎡	16㎡	133㎡
4階	12㎡	12㎡	24㎡	12㎡	24㎡	16㎡	16㎡	16㎡	133㎡
3階	12㎡	12㎡	24㎡	12㎡	24㎡	16㎡	16㎡	16㎡	133㎡
2階	会議室		12㎡	24㎡	16㎡	20㎡	会議室		73㎡

- 10月にモデルフロアが開業し、300名超が内覧、ウェブサイトやDM経由の見込み顧客も多数
- 新型コロナ禍の対応としてオンラインツールを活用
- コロナ第三波等の制約下でも当初想定以上のペースでリーシングが進捗、新型コロナ収束までの短期ニーズ刈り取りも強化
- ポストコロナで従来のオフィスを解約、フレキシブルなサービスオフィスに切り替える流れも見られる
- 工事完了前のプレリーシング段階でスポンサーのイデラ含めた複数の商談が進行中、メリットを評価して複数居室の検討客も

11月末時点のリーシング状況 (注)

具体的検討先: 6件
その他検討先: 35件

注: 具体的検討先とは、社内手続きが進捗しているテナント候補をいいます (契約済のテナントを含みます)。

コンバージョン工事の進捗と収支計画の前提条件

リーシングの進捗を踏まえて賃料単価の引き上げを狙う

コンバージョン工事の進捗

- スケジュールは想定通り進捗、**2020年末**完了予定
- テナント候補からのヒアリングに基づきポストコロナにおける利便性・安心感向上に繋がる追加投資を実施
- コンバージョン工事の投資額は当初想定から微増

280百万円

(修繕費30百万円/資本的支出250百万円)

300百万円
(資本的支出)

収支計画の前提条件

- 賃貸可能面積 : 304坪 (1,005㎡)
- 想定稼働率 : 90% (2021年12月時点)
- 賃料単価 (坪単価) : **54,200円**
- 賃料単価 (標準人) : **66,300円 (注)**

※セットアップオフィスの賃料単価

- 運営のための人件費や諸経費 (電気料金、インターネット料金、清掃費、ドリンク代等) 等のオフィス活動に必要なコストが賃料に含まれており、**通常のオフィス賃料の2.5~3倍程度**が一般的
- テナント側では**初期投資及びランニングコストを低減できるメリット**があり、BizMiiX淀屋橋は同業対比でも割安な価格設定となっている

収支計画及び鑑定評価額の変化

オフィスコンバージョンによる収益力/NAVの向上

	取得価格	NOI	NOI利回り	鑑定評価額	鑑定NOI	還元利回り
ホテル	1,750百万円	81百万円	4.7%	1,580百万円	69百万円	4.1%
コンバージョン後	2,050百万円	¹ 109百万円	5.3%	² 2,120百万円	109百万円	4.6%
差	+300百万円	+28百万円	+0.7%	+540百万円	+40百万円	+0.5%

1

- 賃料設定はリーシングの進捗を踏まえて前回（2020年6月）から引き上げを計画
- コンバージョン工事の進捗を踏まえて費用を精緻に見積もったことも収支の改善要因

2

- 直接還元法による収益価格2,360百万円、DCF法による収益価格2,160百万円
- **コンバージョン工事費用控除前の鑑定評価額2,220百万円**から、未払いの工事費用96.5百万円を控除して鑑定評価額が決定されている

注：ホテルのNOIは2019年10月期実績を年換算した数値、コンバージョン後のNOIは現時点の想定に基づく数値であり、達成を保証するものではありません。ホテルの鑑定評価額は2020年4月末を基準日とする鑑定評価書、コンバージョン後の鑑定評価額は2020年10月末を基準日とする鑑定評価書に基づき記載しています。

再リニューアル計画の概要

ポストコロナを見据えて「抜本的な」再生プランの実行を目指す

① 運営体制の見直し

対応済

PM及びML会社をやまきグループから伊藤忠アーバンコミュニティに変更。やまきグループによる**最低保証賃料付MLからパススルー型MLに変更**となるが、豊富な運営実績を有する伊藤忠アーバンコミュニティのノウハウ活用と運用体制の見直しを通じて**スピード感をもった改善策の実行**を図る。



② テナントミックスの見直し

進捗中

新PM会社の採用により**2021年春を目途にした核テナント1件の入替が既に内定**。並行して**生活密着型テナントの大型区画の入替が進捗中**。さらに、館全体の繁华性向上を図った上で、次段階のリニューアルとして集客力のある核テナントの誘致を中心としたテナントミックスの見直しを継続。



③ 新たな外部パートナーとの提携模索

進捗中

テーマパーク「奈良祭都」は、豊富なテーマパーク運営実績を持つ後継テナントが以前より評価の高い金魚特化型にリニューアル。同社との協業によりエンターテインメント要素を高め、来館者のリピート率及び集客効果の向上を図る。また、営業戦略の中で**ファミリー層の増加、地元との連携を強化して来館商圈の拡大**を目指す。



運営体制の見直し

PM交代によりスピード感とテナントリレーションを強化/ AM・PM・テナントの協業改善を通じた売上増加により「良い循環」を作り出す

PM及びML会社の変更

- 2020年9月末でPM会社及びML会社を変更
- 従来からリーシングサポートを担当していた新PMの起用により**再リニューアルを加速**

	PM会社	ML会社	ML形式
変更前	やまき	合同会社 奈良平城プラザ	最低保証賃料付 (注)
変更後	伊藤忠アーバンコミュニティ		パススルー型

(注) やまき及び合同会社奈良平城プラザとの間で賃料保証契約が締結されており、エンドテナントが転貸借契約に基づき支払うべき賃料及び共益費相当額の合計が月額70百万円を下回った場合は、2018年4月24日以降2023年4月23日まで、やまきが当該差額を負担する旨の合意がされていました。

見直しのポイントと効果

- パススルー型MLへの転換により**賃貸事業収入はエンドテナント賃料に連動**。直近のエンドテナント賃料は、新型コロナウイルスの影響もあり月額56百万円前後で推移（その他付帯収入あり）
- **長期的な目線で運営体制のリストラクチャリング**を実行。再リニューアルを通じて将来的なエンド賃料の増額及び館全体の繁华性・魅力度の向上を図る
- **新PMを介したテナントリレーション強化**により、館とテナントの一体感醸成が進む。再リニューアルの方向性がテナントとも共有されており、新PMとの連携を通じてスピード感を持った改善を進める方針
- AM・PM・テナントの3者間協業改善を通じた売上増により**「良い循環」**を作り出し、再リニューアルを加速させる計画

テナントミックスの見直し（継続中）

新PM会社とのテナント入替が進行中

魅力ある館作りに向けてスピード感をもったテナントミックスの見直しを継続

1 テナント入替プロジェクトの進捗

- **2021年春を目途にした核テナント1件（約800坪）の入替**が既に内定
- また、高い確度で2021年春を目途にした約900坪程度の入居協議が進捗中
- 施設全体の集客の核となる区画のテナント入替であり、新テナントにとっても西日本エリアにおける拠点拡大に向けた重要プロジェクトの位置付け/弱点であったデイリーユースの集客力増加を目指す
- デイリーユースの集客を強化しながら、顧客層の定着・リピート化に向けた販促強化、テナント協調体制強化により館全体の魅力度向上を目指す（ラウンドワンとの協業等）

階層別テナント構成

7F	解約済（リニューアル計画中）
6F	アミューズメント （ラウンドワンスタジアム）
5F	アミューズメント（ラウンドワン）・ 美術館
4F	アミューズメント（奈良祭都）・ 家電・趣味・サービス 2
3F	雑貨・子供用品・保育園
2F	ファッション・雑貨 1
1F	食品・日用品・フードコート

2 テーマパーク「奈良祭都」の有効活用

- 「奈良祭都」の一部は豊富なテーマパーク運営実績を有する**UWS社（※）が運営を継続**
- 同テナントによる営業を継続しながら、以前より評価が高く、集客力もある**金魚エリアの拡大リニューアルを2021年春を目途に検討中**であり、地元との関係性を強化しながら来館商圈の拡大を図る

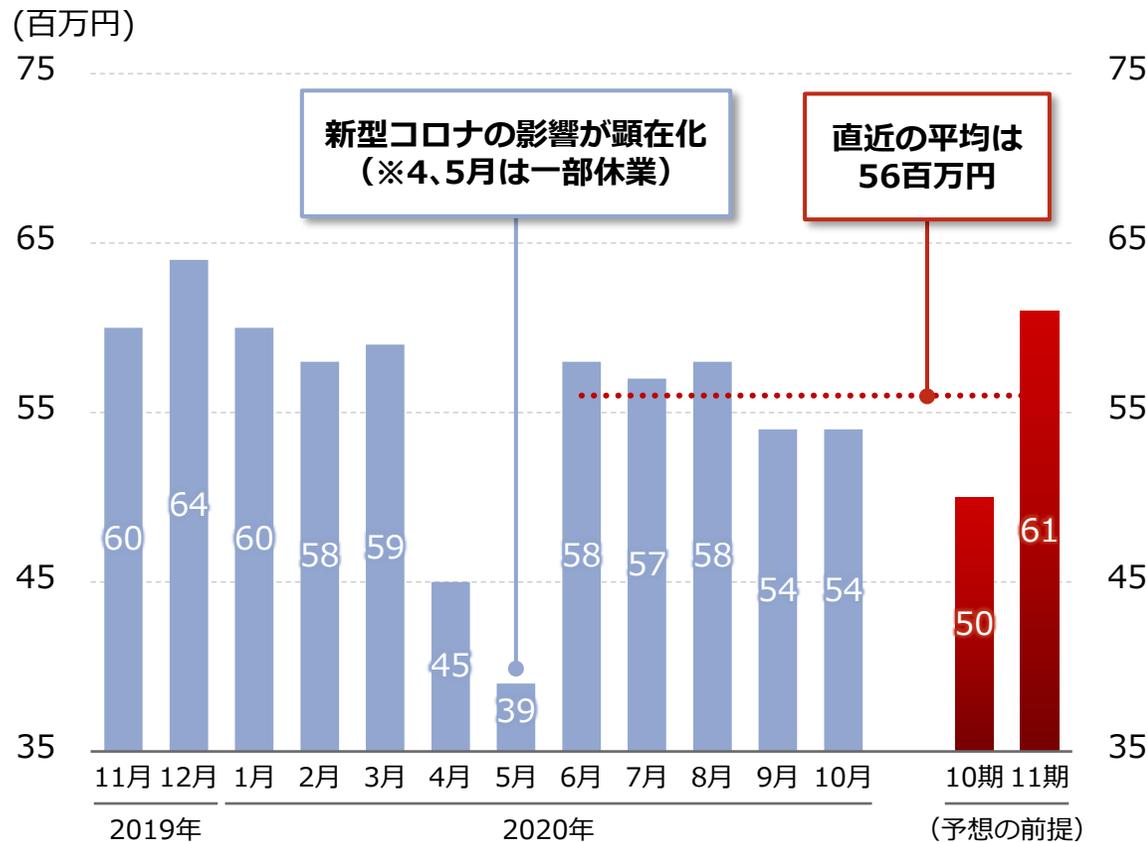
※株式会社UWS ENTERTAINMENT：
アクアリウムの制作・展示を手掛けており、現在は、横浜ワールドポーターズで期間限定水族館「UNDER WATER SPACE」を開催予定（12/22～）。



賃貸事業収入の見通し

運用体制・テナントミックスの変更により売上・集客力向上に向けた下地が完成 新型コロナ収束後に巡航ベースの収支計画に回帰すべく取組みを継続

エンドテナント賃料の推移



賃料収入と売上の連動イメージ

■ 2020年10月末時点の状況

稼働率
85.1%

変動比率 (月額賃料ベース)
21.1%

テナントミックスの変更に向けて入替を実施中

第11期： 核テナント入替等による売上・繁华性・収益率底上げ
中期目標： 館のポテンシャル向上と追加テナント入替によりさらなる繁华性・収益性の向上を目指す

	第10期	第11期	中期目標
売上高 (注1)	50億円	70~80億円	100億円超
エンドテナント賃料	50百万円	61百万円	70百万円

中期目標達成時のDPUインパクト (注2)

+32円

注1： エンドテナント賃料の上昇と館の繁华性のバランスから資産運用会社が想定した数値であり、売上高とエンドテナント賃料が連動しているわけではありません。

注2： 中期目標達成時のDPUインパクト = (中期目標のエンドテナント賃料 - 第11期のエンドテナント賃料) × 6 ÷ 発行済投資口数1,662,240口。

ポートフォリオ再構築の取組方針

ポストコロナに適応したディフェンシブ性の高いポートフォリオ構築を目指す

アセットタイプ	投資比率	取組方針	長期的な投資比率(注1) (再構築後)
 オフィス	57.1%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 賃料ギャップやオペレーションコストの見直しによりバリューアップ余地がある案件、働き方の変化に対応した物件を検討 ■ 収益性の絶対値が低い物件については、入替時の売却候補として検討 	50~60%
 商業施設	16.3%	<ul style="list-style-type: none"> ■ コロナの影響を受けにくいサービス系テナント（クリニック、塾等）の比率が高い物件や、サービステナントの誘致やサテライトオフィスへの転用が可能な都心近郊の複合用途物件「ユーティリティアセット」を検討中 ■ 飲食が最適利用の都市型商業（繁華街立地）は慎重判断 ■ コロナ禍でも底堅い生活密着型物件は積極検討 	25%程度
 ニュータイプ/ その他	9.3%	<ul style="list-style-type: none"> ■ キャッシュ・フローの安定した不動産（底地含む）に着目（生活密着型/インダストリアル） ■ CREアドバイザリー会社（注2）との協業を通じた事業会社へのCRE提案によるインダストリアル物件を積極検討（三井物産の知見も活用） ■ 三井物産グループのネットワークを活かしたニュータイプ案件の検討は継続中 	20%以下
 ホテル	17.4%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 当面は新規取得を停止、売却による投資比率低下を目指す 	15%以下

注1：現時点の不動産市場の状況及び投資戦略に基づき資産運用会社が策定したイメージであり、今後の市場環境の変化等の様々な影響を受ける可能性があるため、将来において当該投資比率を達成することを保証するものではありません。

注2：CREアドバイザリー会社とは、企業が保有する不動産（CRE戦略）に対して遊休地の有効活用やセール&リースバックによる流動化等の助言・提案を行う会社をいいます。以下同じです。

2020年11月公表の物件入替プロジェクト

第一弾としてディフェンシブ性と収益性が向上する物件入替を実現

- 新型コロナウイルス感染症の影響が懸念されるホテルを譲渡し、ディフェンシブ性の高いインダストリアル物件を取得
- 相対取引による割安な価格での取得によりポートフォリオの収益性と含み益が向上

譲渡	
物件名	 コンフォートホテル新山口
アセットタイプ	ホテル（コア）
所在地	山口県山口市
譲渡/取得予定日	2020年11月30日
譲渡/取得予定価格	920百万円
鑑定評価額（注1）	942百万円
含み益（注2）	+69百万円
償却後NOI利回り（注3）	3.9%（注4）



取得	
 小田原機材管理センター（底地） インダストリアル（ニュータイプ）	
神奈川県小田原市	
2021年3月1日	
2,300百万円	
2,550百万円	
+250百万円	
4.9%	

注1： 2020年10月末を価格時点とする鑑定評価書に基づき記載しています。
 注2： コンフォートホテル新山口は鑑定評価額と2020年10月末時点の帳簿価額の差、小田原機材管理センター（底地）は鑑定評価額と取得予定価格の差を記載しています。
 注3： コンフォートホテル新山口は2020年10月期実績に基づく帳簿価額ベース、小田原機材管理センター（底地）は鑑定NOIに基づく取得予定価格ベース。
 注4： 今後予定されている設備更新・修繕工事を織り込むと本投資法人のポートフォリオ平均を下回る水準となる見込みです。

新規取得資産（2021年3月取得予定）

小田原機材管理センター（底地）

ニュータイプアセット
インダストリアル



取得予定価格

2,300百万円

鑑定NOI利回り

4.9%

鑑定評価額

2,550百万円

償却後NOI利回り

4.9%

所在地（地番）	神奈川県小田原市国府津字境久2842番2（他1筆）
敷地面積	16,529.10㎡
稼働率（テナント数）	100.0%（1）
テナント	朝日機材株式会社
賃貸借契約の概要	事業用定期借地権設定予約契約 （契約期間20年/10年間は解約不可）



- 国府津ICから約1.2km、小田原東ICから約3.5kmに位置し、接道する道路の幅員が12mあることから物流施設及び工場等に適した立地
- 大手総合商社系の建設資機材商社である朝日機材の拠点移転・新設事業であり、長期安定的な利用が期待される
- テナントのCRE戦略と本投資法人の長期安定的なディフェンシブ性の高い物件を狙う投資戦略がマッチした取得
- 今後協業を進めるCREアドバイザリー会社との協業第一弾

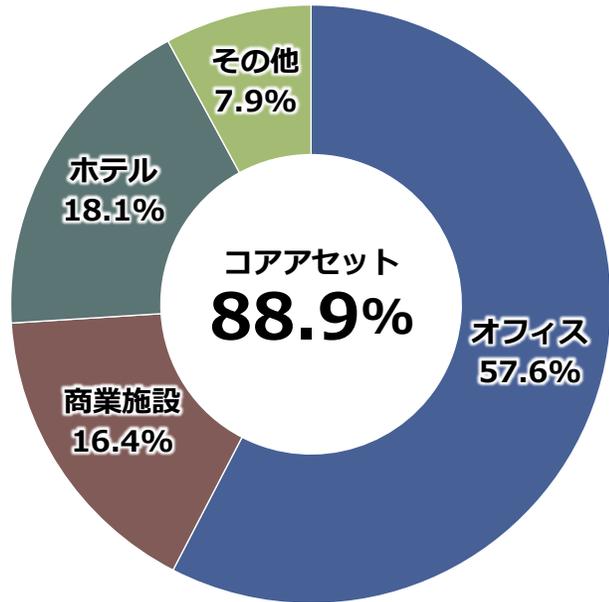


注： 本日現在、建設工事は着工しておらず、建物内部の写真は朝日機材株式会社の既存センターの写真に掲載しています。

物件入替の効果と今後のプロジェクト見通し

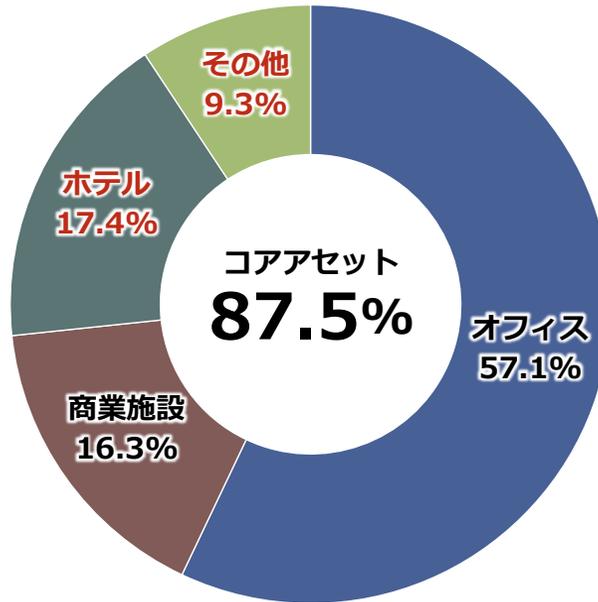
今後もディフェンシブ性の向上に繋がる複数案件の入替を検討中

入替前（第9期末時点）



資産規模	1,512億円
償却後利回り（注2）	4.0%
1口当たりNAV	49,400円

入替後（注1）



資産規模	1,526億円
償却後利回り（注2）	4.1%
1口当たりNAV	49,510円

今後の見通し

- CREアドバイザー会社との協業を通じた新たなパイプライン創出
- 三井物産の事業知見・ネットワークも継続活用

取得検討中の主なパイプライン

① 都心オフィス

三大都市圏に所在する中規模オフィス
コロナ禍も安定した来店型テナント中心

② 生活密着型商業施設（底地）

地方中核都市の大型複合施設の底地
ホームセンター、スーパーが中心

③ 生活密着型商業施設

三大都市圏に所在する複合施設
ホームセンター、スーパーで構成

注1： BizMix淀屋橋（旧ホテルWBF淀屋橋南）はコンバージョンに係る追加投資を取得価格に加算した上でオフィスに分類しています。

注2： 2020年10月末を基準日とする鑑定評価書に記載された鑑定NOI（DCF法における初年度（初年度に特殊要因がある場合等には2年目又は3年目）のNOI）の合計額を取得（予定）価格合計で除して算出した数値を四捨五入して記載しています。

アセットタイプ別の外部成長戦略

オフィス

商業施設

ニュータイプ

「ユーティリティアセット」に着目

- 新型コロナの影響で、都心立地のテナントニーズが変化
- 通常のオフィスだけでなく、**来店型テナントへの対応や店舗に転換可能な立地・建物仕様を有するユーティリティアセット**に着目
- ポストコロナの新たなニーズを踏まえ、最適なテナントミックス実現によりディフェンシブ性の確保を目指す

オフィス



マイスクエアビル

(テナント比率) (注)

オフィス	45.2%
来店型	54.8%

商業施設



渋谷ワールドイーストビル

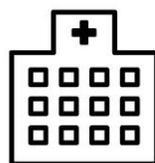
(テナント比率) (注)

オフィス	8.4%
来店型	91.6%

コロナ禍でも底堅い需要を有する来店型テナント

クリニック

内科、外科、歯科、眼科、調剤薬局等



- 安定した顧客基盤があり、一定の出店コストが必要なことから退去リスクも限定的
- 地域のクリニックはコロナ禍でも来客数が安定

学習塾・予備校

大学受験、中学受験等



- コロナ禍でウェブ授業が広がるものの、習熟度の問題で将来的な定着率は低いと考えられる
- 対面授業の重要性からコロナ禍でも安定した収益性が期待できる

- **レントギャップのある都心及び地方中核都市の中規模オフィス**
- **テレワーク移行が限定的なエリア・物件に着目**
- **都心はAM力を活かせるユーティリティアセット**

投資戦略

- 賃料引き上げだけではなく、オペレーションコストの見直しによりバリュアアップ余地がある物件
- 働き方の変化に対応している、又は対応力のある物件（サービスオフィス・サテライトオフィスにも注目）
- 環境に配慮した、又は将来的にその余地がある物件
- ミドルクラス賃料帯の物件

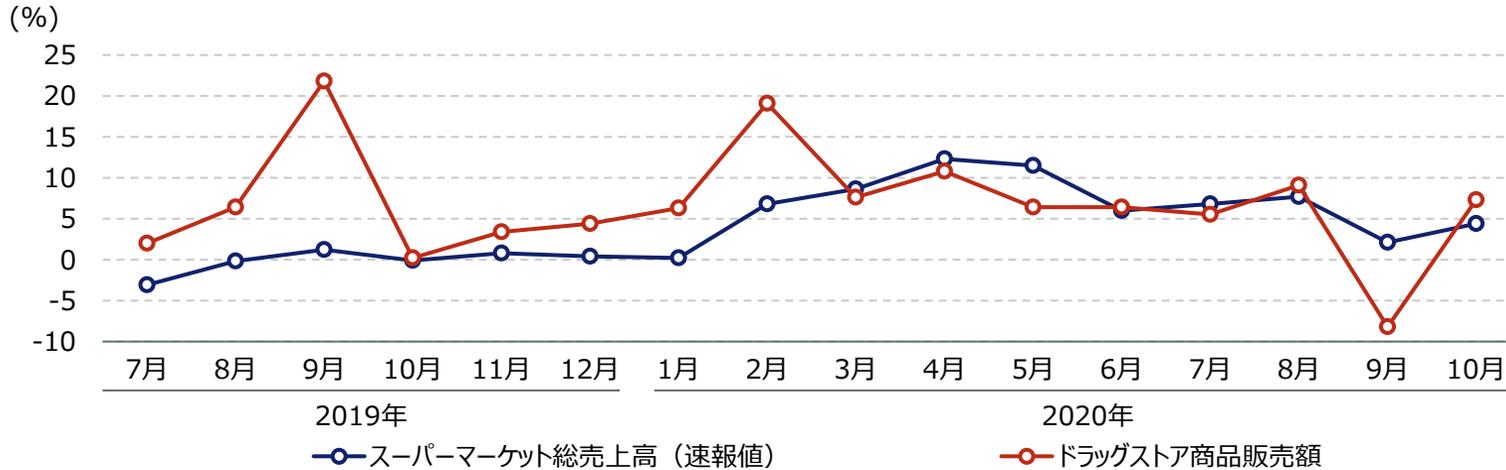
アセットタイプ別の外部成長戦略

オフィス

商業施設

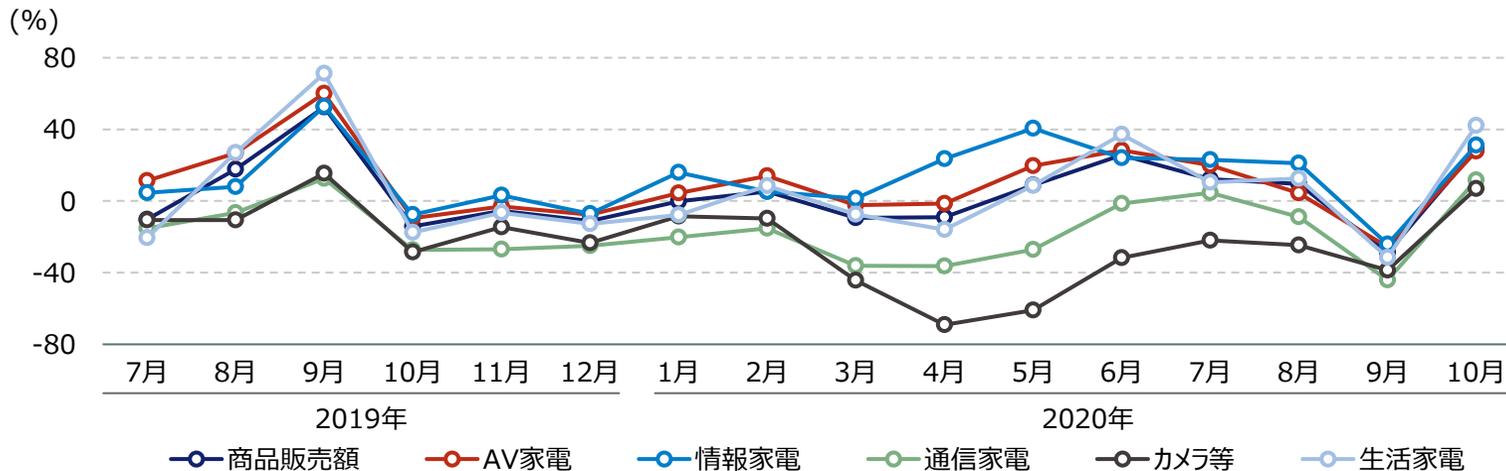
ニュータイプ

スーパーマーケット総売上高/ドラッグストア商品販売額（前年同月比）（注1）



- **コロナ禍に強い業態のテナント×強い生活基盤のあるエリア**
- **生活密着型（スーパー、ホームセンター）/底地**
- **都心はAM力を活かせるユーティリティアセット**

家電大型専門店商品別販売額の推移（前年同月比）（注2）



投資戦略

- **しっかりとした生活基盤があるエリアに存在し、生活密着型のテナントが入居する施設、又はその底地**
- **商業施設以外の用途に変化出来るユーティリティアセットは、サービス系テナントの需要やサテライトオフィスへの転用可能性を見極め**
- **ユーティリティアセットについては、ニーズの強いエリアに限定した上でBizMiiXの横展開も選択肢として検討**

注1：（出所）一般社団法人全国スーパーマーケット協会「スーパーマーケット統計調査」及び経済産業省「商業動態統計」より本資産運用会社が作成。
 注2：（出所）経済産業省「商業動態統計」から本資産運用会社が作成。

アセットタイプ別の外部成長戦略

オフィス

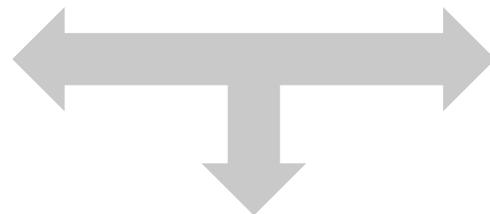
商業施設

ニュータイプ

投資機会の拡大が期待されるインダストリアル物件

所有者サイド

- ポストコロナに向けた新たな経営戦略の策定が求められる局面
- 経営戦略にSDGsの要素が求められるようになり、非中核資産の売却を通じた経営資源の集中による経営指標の効率化を目指す動き



投資家サイド

- 2020年頃にJリート等の資産規模を約30兆円に倍増（不動産投資市場政策懇談会提言）
- 物流・ヘルスケアに続く新たなアセットタイプ市場の創設が必要

中長期的に
インダストリアル物件の
投資機会が拡大

- **ディフェンシブ性が高く相対的な収益力も高いインダストリアル物件**
- **CREアドバイザー会社との協業による案件ソーシング力・運用力の向上**
- **三井物産の事業知見・ネットワークも活用**

あらゆる事業を繋ぐ三井物産のネットワーク

三井物産のカバーする事業分野は7つのセグメントから構成されており、総合商社の強みを活かすべく各事業間の相乗効果を追求している

- 鉄鋼製品
- エネルギー
- 化学品
- **次世代・機能推進**
- 金属資源
- 機械・インフラ
- 生活産業

(アセットマネジメント事業領域を含む)

将来的な
インダストリアル物件・
ニュータイプアセットの
探索に三井物産の
ネットワークを活用

投資戦略

- テナント企業の重要拠点等、長期的な利用が見込まれる案件
- ポストコロナの製造拠点の国内回帰の動きや決算対策での産業施設流動化に注目
- テレワークの浸透等、働き方の変化に応じて今後必要となるインフラ施設（データセンター等）
- 学校施設や再生エネルギー案件

Section3.

決算概要及び業績予想・ポートフォリオの運用実績

インベストメント・ハイライト

丁寧な新型コロナ対応により1口当たり分配金は予想比+3.2%で着地
リバイバルプランの進捗を通じて従前の巡航DPU回復に向けて着実に前進

1口当たり分配金（DPU）

第9期 (実績)	1,429円 (予想比+3.2%)
第10期 (予想)	1,160円 (前回予想比+0.9%)
第11期 (予想)	1,260円 (前期比+8.6%)

① みらいリバイバルプランの進捗

- ホテル→オフィスのコンバージョン（BizMiiX淀屋橋）、ミ・ナラー再リニューアルの堅調な進捗
- ホテルの譲渡とインダストリアル物件の取得（入替）

② DPU水準と継続性を重視した新型コロナ対応

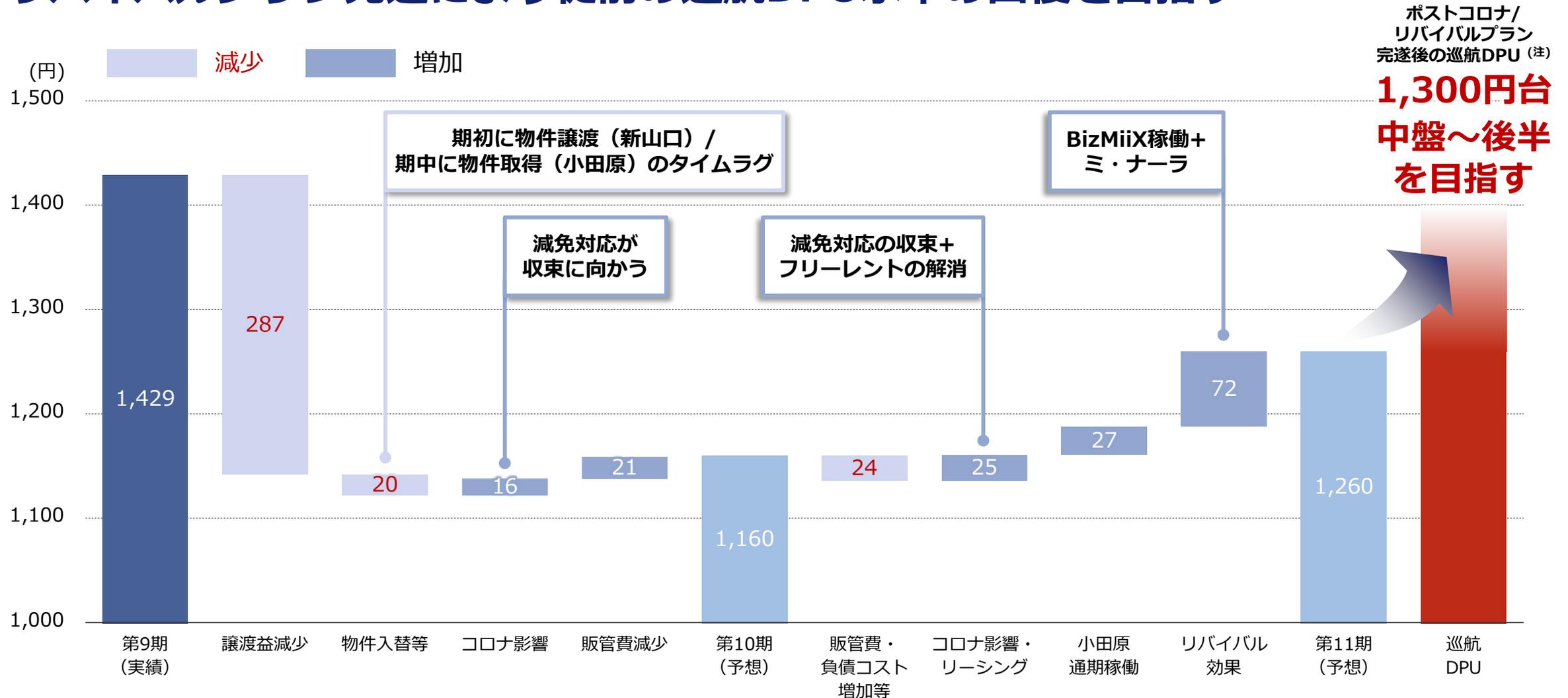
- 丁寧なテナント対応と粘り強い交渉
- 新型コロナ対応を通じてテナントリレーションが強化
- 一部の減免対応案件では契約長期化に成功、ポートフォリオの安定性が向上

③ 財務のディフェンシブ性向上

- 期間10年の投資法人債発行
- コミットメントラインの借入期間長期化（最長6か月→1年）

予想1口当たり分配金（DPU）の変動要因

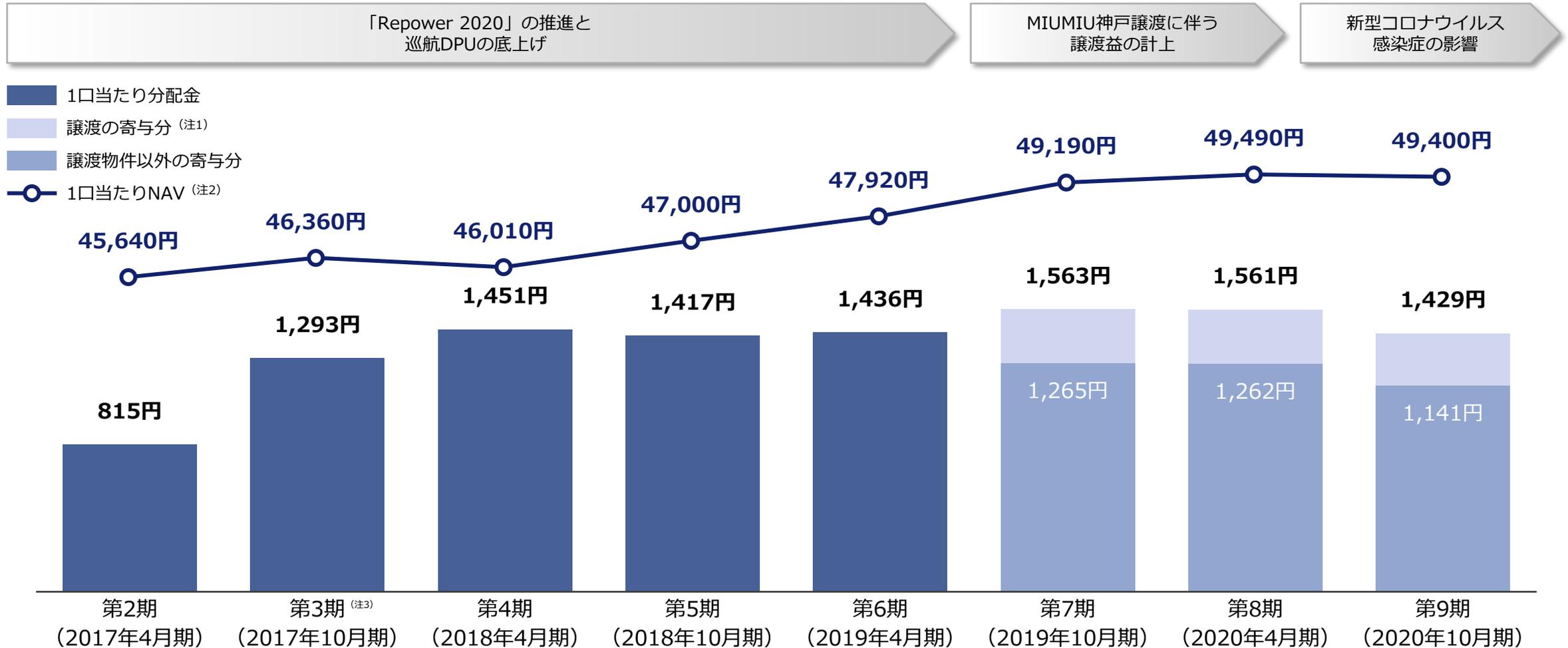
リバイバルプラン完遂により従前の巡航DPU水準の回復を目指す



注： リバイバルプラン完遂後の巡航DPUは一定条件の下に算出した2020年12月14日時点のものであり、テナントの異動に伴う賃貸収入の変動や物件の売買、投資口の追加発行等により変動する可能性があります。また、分配金の額を保証するものではありません。

1口当たり分配金（DPU）・1口当たりNAVの推移

新型コロナウイルス感染症の影響により1口当たり分配金水準は一時的に低下



注1：当該期におけるMIUMIU神戸（分割譲渡物件）の賃貸事業収益、譲渡益、譲渡益の発生に伴い費用負担が見込まれる公租公課、運用資産に係る中期的な収益改善策の費用及び投資口交付費の合計を発行済投資口数で除して算出しています。

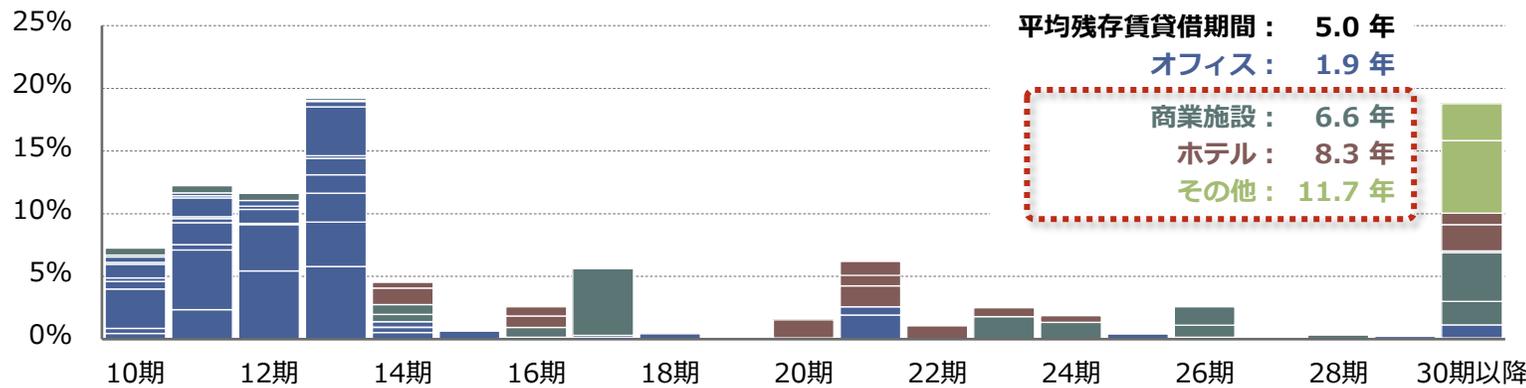
注2：1口当たりの数値は10円未満端数を切り捨てて表示しています。本投資法人は2019年4月30日を基準日として投資口を4分割しています。各期末実績については、比較の観点から分割後の数字を記載しています。

注3：第3期末時点の含み益は、期末帳簿価額にミ・ナーラのリニューアルに向けた追加投資844百万円を加えて算出しています。

テナント分散の状況（第9期末時点）

総合型のメリットを活かし、ディフェンシブ性の高いポートフォリオを目指す

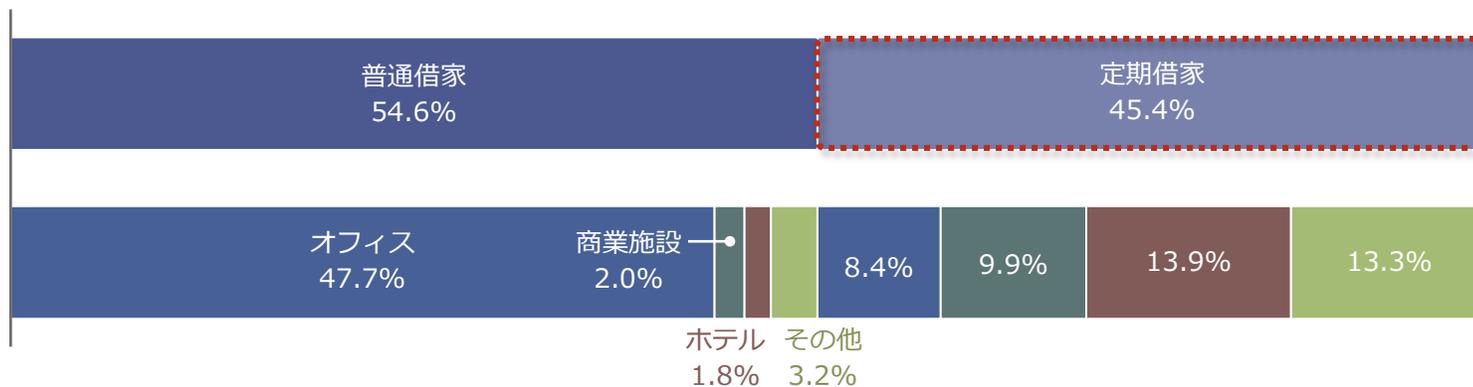
賃貸借契約期限の分散状況（注）（賃料ベース）



■ 総合型のメリットを活かし、商業施設・ホテル・インダストリアル物件は長期固定契約を中心とすることでディフェンシブ性を確保

■ ミ・ナーラの最低保証付マスターリース契約の解約によりテナント数は増加

賃貸借契約形態の比率（注）（賃料ベース）



■ 引き続き定期借家契約の比率を意識し、ポストコロナでは従来以上にディフェンシブ性の高いポートフォリオ構築を目指す

注：原則として2020年10月末日時点でエンドテナントとの間で締結された賃貸借契約に基づいて算出しており、平均残存賃貸借期間は2020年10月末日を基準日として算出しています。

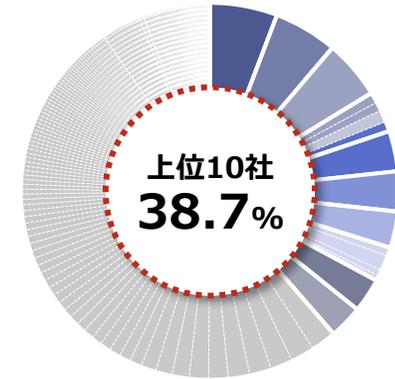
テナント分散の状況（第9期末時点）

上位10社の比率は40%以下であり、テナント分散は一定水準を維持

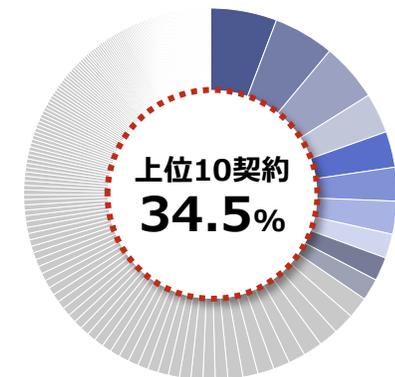
上位10テナント^(注)（賃料ベース）

	テナント名	入居物件	比率
1.	HAVIサプライチェーン・ソリューションズ・ジャパン	六甲アイランドDC	5.8%
2.	イオンリテール	イオン葛西店/品川シーサイドパークタワー	非開示
3.	エヌ・ティ・ティ・コムウェア	品川シーサイドパークタワー	非開示
4.	スーパーホテル	スーパーホテル4物件（仙台、大阪、さいたま、京都）	3.6%
5.	中部テレコミュニケーション	MIテラス名古屋伏見	非開示
6.	ホスピタリティオペレーションズ	スマイルホテル3物件（那覇、博多、名古屋）	3.4%
7.	ビッグローブ	品川シーサイドパークタワー	非開示
8.	グリーンズ	伊勢シティホテルアネックス、 コンフォートホテル3物件（新山口、北上、長野）	非開示
9.	衛生学園	東京衛生学園専門学校	非開示
10.	非開示	川崎テックセンター	非開示

テナント企業の分散



賃貸借契約の分散

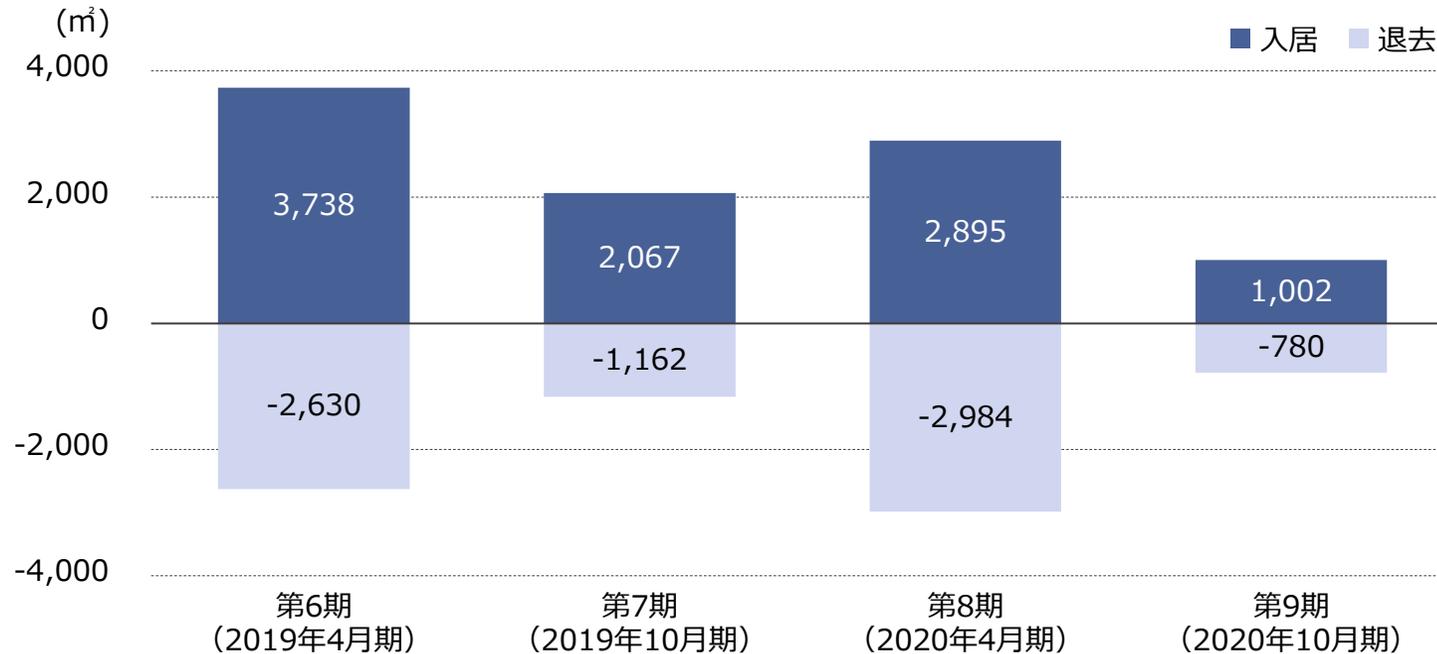


注：原則として2020年10月末日時点でエンドテナントとの間で締結された賃貸借契約に基づいて算出しています。

オフィス・都市型商業施設の内部成長実績（テナント入替）

新型コロナ発生前はレントギャップを着実に埋めるテナント入替で増額を実現

入退去の推移



期末稼働率	99.6%	100.0%	99.8%	96.2%
稼働率への影響	+0.4%	+0.3%	▲0.0%	+0.1%
賃料増減額 (注1)	23百万円	35百万円	6百万円	16百万円

注1: テナント入替による月額賃料の増加額×6。

注2: テナント入替による増額効果 = 第6期から第9期までの入替による月額賃料の増減額×6÷発行済投資口数。

ポストコロナのテナント入替戦略

- 退去リスクを踏まえた早めのテナント対応（ディフェンシブ性を重視）
- スポンサーサポートや競合との差別化戦略に基づくリーシング

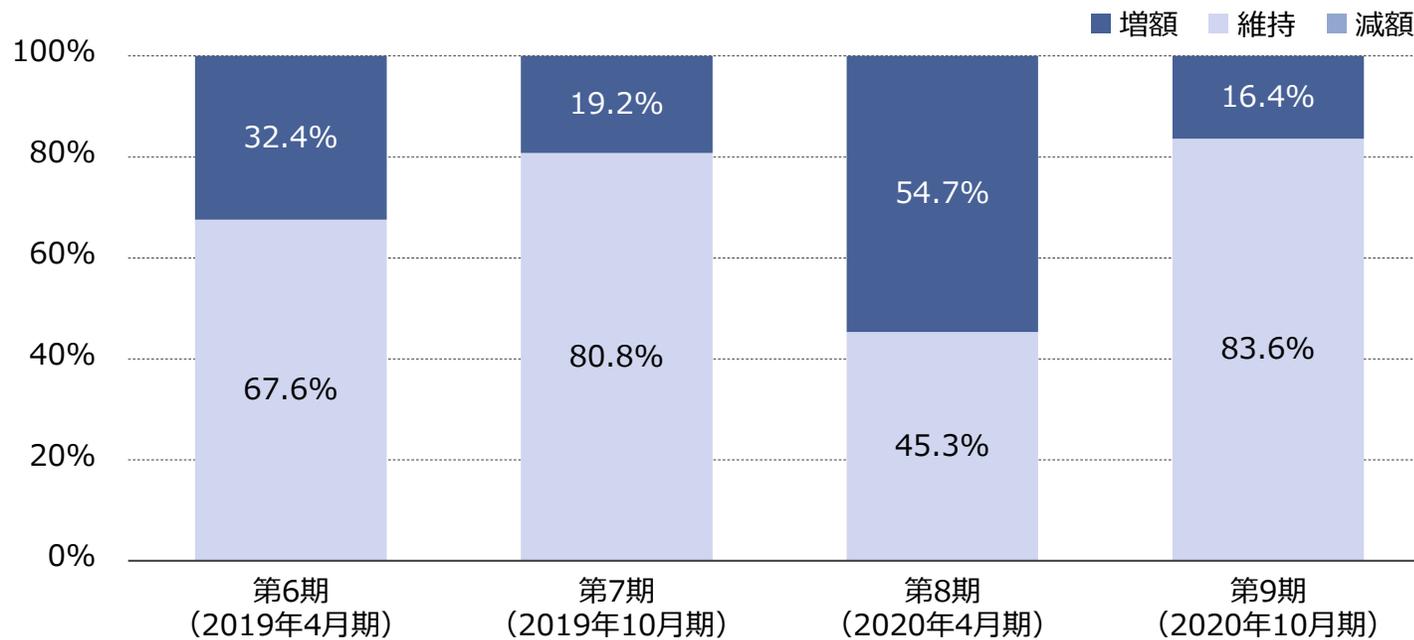
テナント入替による増額効果 (2年間) (注2)

1口当たり **+48円**

オフィス・都市型商業施設の内部成長の実績（契約更改）

新型コロナ発生前は全て増額/現状維持で改定、発生後は一部で減免対応を実施

賃料更改の推移（賃貸面積ベース）※新型コロナ対応の減免は除く



更改対象面積	10,639㎡	13,886㎡	13,664㎡	20,807㎡
賃料増減率	+1.8%	+1.8%	+4.4%	+1.8%
賃料増減額 (注1)	5百万円	7百万円	16百万円	10百万円

注1：賃料更改による月額賃料の増加額×6。

注2：契約更改による増額効果 = 第6期から第9期までの契約更改による月額賃料の増減額×6÷発行済投資口数。

ポストコロナの既存テナント対応

- テナント破綻リスク、空室長期化のリスク等を踏まえた長期目線での運用戦略（契約期間長期化等）
- レントギャップがある物件についてはチャレンジを継続

契約更改による増額効果
(2年間) (注2)

1口当たり **+23円**

ポートフォリオの状況

オフィス

商業施設

ホテル

品川シーサイドパークタワー



- 290坪の解約に対して大手メーカーから申込を受領済
- コロナ禍に対応する個室型スマートブースの設置拡大を検討中

中規模解約を迅速なリーシングで埋め戻し

川崎テックセンター



- 200坪の募集区画が既存@17,000円を上回る@18,000円で成約
- 契約更改において10%を超える増額改定に成功

貴重な賃料増額の実現

マイスクエアビル



- 既存@15,000円台の複数区画で@20,000円超の契約締結・申込事例あり
- 継続的なテナント入替を通じて当初想定より早く収益性向上が実現

取得時を上回る賃料での新規テナント誘致

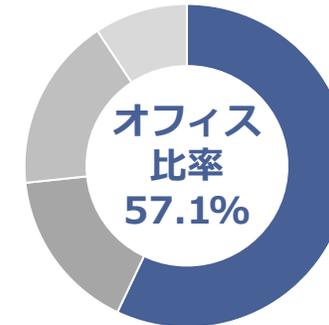
広島鯉城通りビル



- 取得時の空室は1区画契約済、残り2区画も検討中
- エリア内での相対的なポテンシャルは高く、大手企業中心に拡張や拠点新設のニーズが期待される

着実な空室の解消

物件入替後の状況



11 物件
870 億円

平均鑑定NOI/償却後利回り

4.7%/3.9%

- 大規模オフィス比率 **73.6%** (取得価格ベース)
- 東京圏大規模オフィスの平均賃料 **16,190円/月坪**
- ユーティリティアセット**1物件**
マイスクエアビル

※直近で複数のサービス系テナントを誘致

ポートフォリオの状況

オフィス

商業施設

ホテル

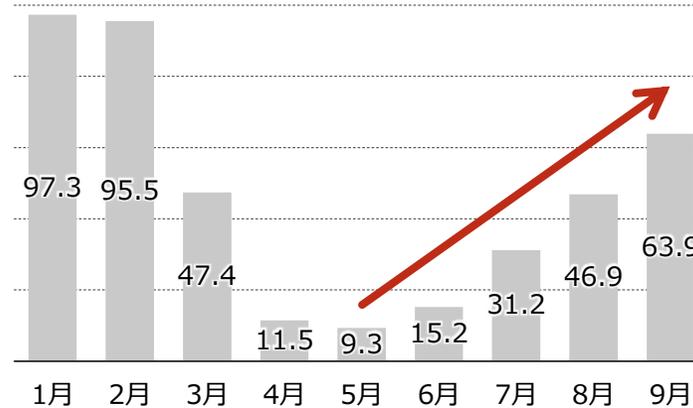
THINGS青山



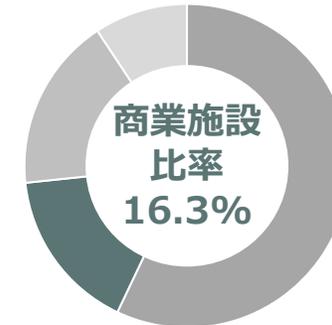
- ポストコロナ様式で徐々に結婚式が再開
- 賃料は2021年4月までの減額に合意済、契約期間は長期化に成功

新型コロナ対応を通じたテナントリレーション強化・契約安定性向上

結婚式施行率の推移（2020年）（注）



物件入替後の状況



6 物件
248 億円

平均鑑定NOI/償却後利回り

5.3%/4.5%

MIキューブ仙台クリスロード



- 退去を検討していた飲食テナントが粘り強い協議の結果残留
- コロナ禍でも一定ニーズが期待されるエリアであることを市場調査で確認

コロナ禍のリスクを踏まえた粘り強い交渉と長期目線の運用を継続

渋谷ワールドイーストビル



- 本格稼働したMIYASHITA PARK側のデジタルサイネージを大手外資系ブランドが利用中
- 繁华性が向上、継続含めて強い賃借ニーズを確認

付帯収入の増加による収益性と資産価値向上の追求

- 都市型物件 **30.0%**
- 地域密着型物件 **70.0%**
(取得価格ベース)
- ユーティリティアセット**2物件**
渋谷ワールドイーストビル
MIキューブ仙台クリスロード

注：（出所）ゼクシィより提供。各月の予定施行数に対する割合。全国953屋号の結婚式会場へのヒアリングより算出（2020年9月30日時点）。

ポートフォリオの状況

オフィス

商業施設

ホテル

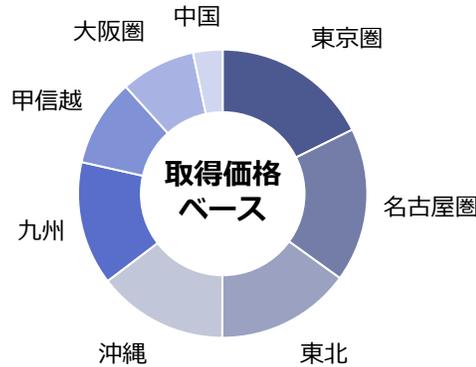
客室数

2,129 室

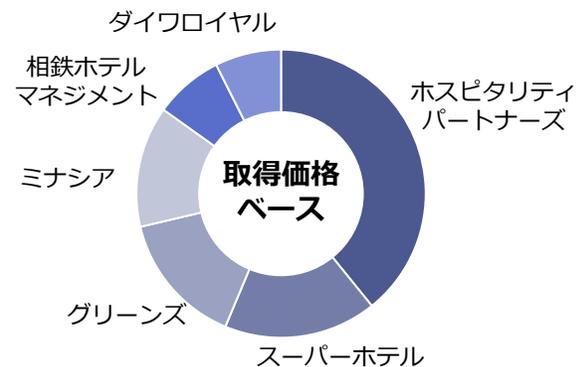
平均残存 賃貸借期間

8.3 年

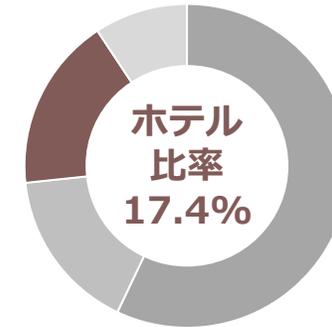
エリア別分散状況



オペレーターグループ分散状況



物件入替後の状況



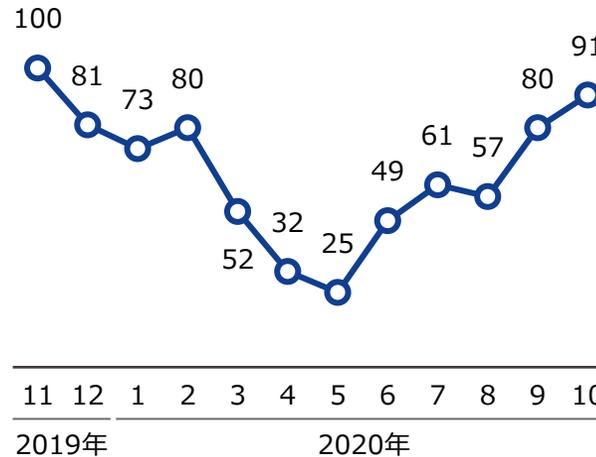
13 物件
265 億円

平均鑑定NOI/償却後利回り

4.6%/3.7%

- 地方ホテルは観光需要の強い一部のエリアを除き工場等への出張者による集客を主としていることからコロナ禍でも比較的安定。スーパーホテルは一定のビジネス固定客がいることから、出張需要に合わせて回復傾向。
- オペレーターは大手が中心でWBFに続く破綻リスクは限定的。さらに、リレーションを密に月次で運用状況を確認している。
- インバウンド減少の影響が大きいウィングインターナショナル上野は2021年4月末までの減額を合意済、新たな減免要請のリスクは限定的。

地方圏ホテルのRevPAR推移 (注)



- 底堅いビジネス需要に裏付けされた主要地方都市の**固定賃料物件 59.5%**
- アップサイドが期待できる観光都市に立地する**最低保証+変動賃料物件 40.5%** (取得価格ベース)
- 2020年11月末に**コンフォートホテル新山口を譲渡**。オフィスコンバージョン (BizMiiX淀屋橋) 含めて**ポートフォリオに占めるホテル比率は着実に低下**。

注： 東京圏、大阪圏、名古屋圏、福岡、沖縄以外のホテルのうち、RevPARの開示を受けている物件の数値を販売可能客室数で加重平均し、2019年11月を100として指数化したものです。

ポートフォリオの状況

オフィス

商業施設

ホテル

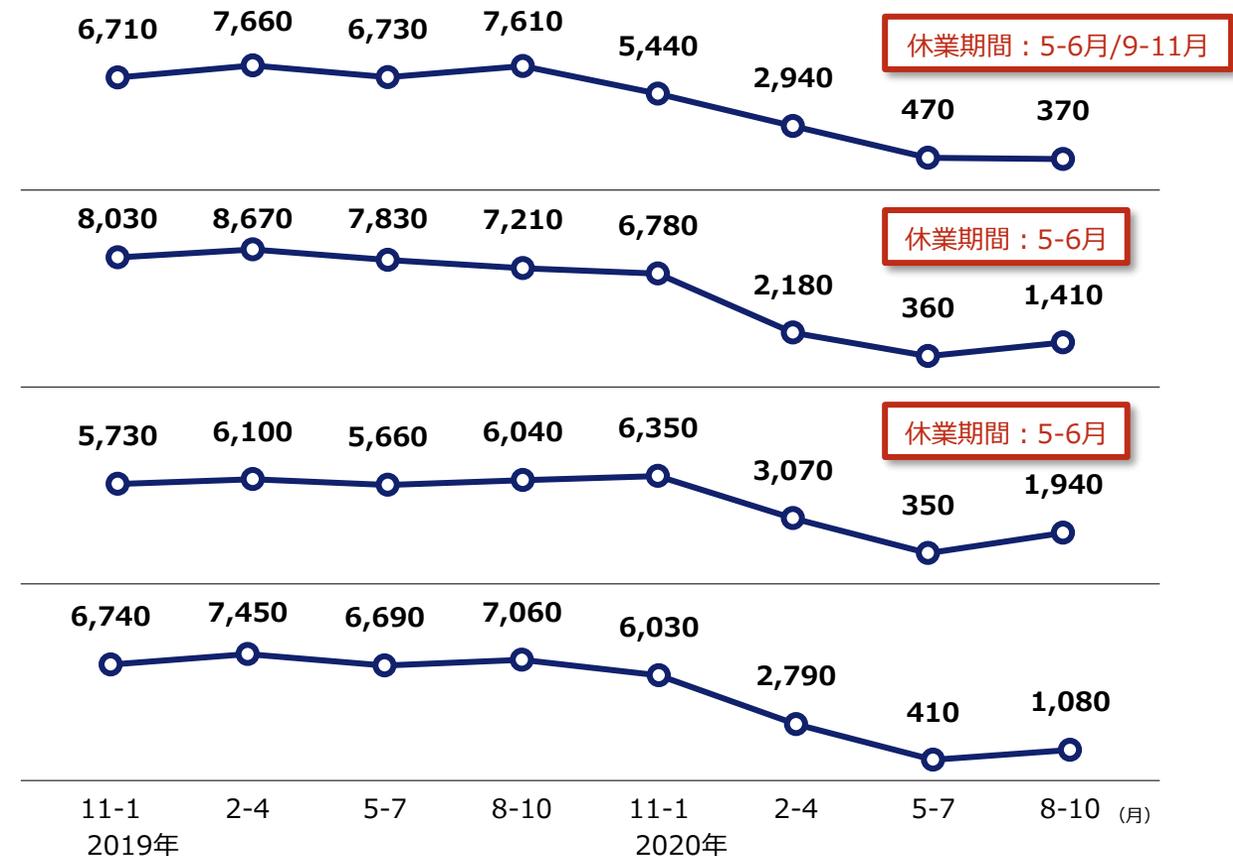
コロナワクチンの開発に期待も、変動賃料物件は厳しい状況が続く

変動賃料物件の運用状況 (注)

物件名		2020/5~ 2020/7	前年同期比	2020/8~ 2020/10	前年同期比
那覇	ADR	5,350円	65%	6,680円	72%
	稼働率	9%	11%	6%	7%
	RevPAR	470円	7%	370円	5%
博多駅前	ADR	3,970円	45%	3,690円	44%
	稼働率	9%	10%	38%	44%
	RevPAR	360円	5%	1,410円	20%
名古屋栄	ADR	4,460円	73%	4,170円	67%
	稼働率	8%	9%	47%	48%
	RevPAR	350円	6%	1,940円	32%
合計/ 平均	ADR	4,760円	61%	4,250円	53%
	稼働率	9%	10%	25%	29%
	RevPAR	410円	6%	1,080円	15%

RevPARの推移 (注)

(円)

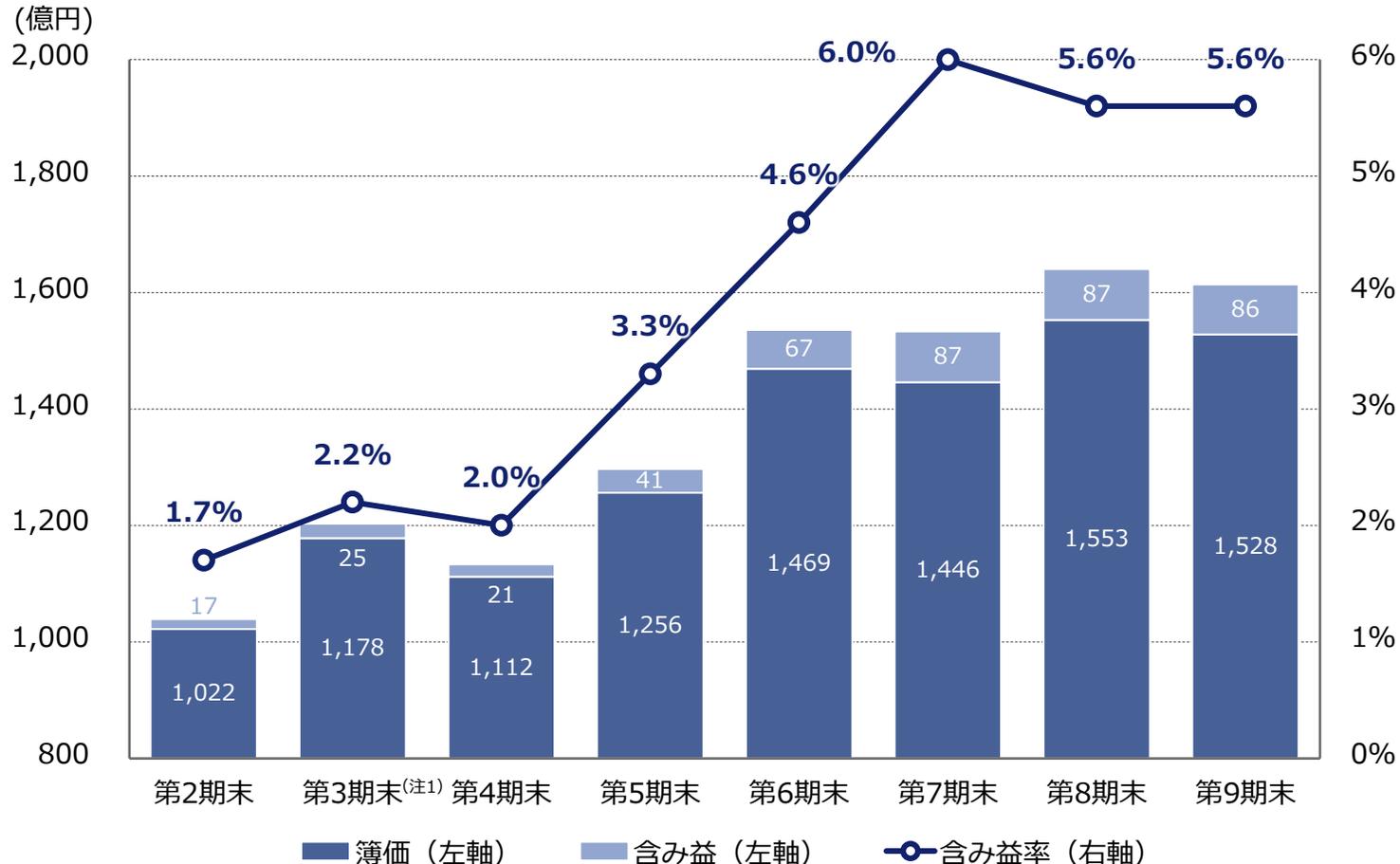


注：ADR及びRevPARは10円未満切り捨てで記載しています。

鑑定評価額の推移

当期末はほぼ横ばいで推移/キャップレートはアセットタイプ別に緩やかに変化

鑑定評価・含み益の推移



アセットタイプ別の変化^(注2)

(億円)

	第8期末	第9期末	変化	
オフィス	925	938	+13	(+1.5%)
商業施設	266	257	▲9	(▲3.4%)
ホテル	295	288	▲7	(▲2.4%)
その他	126	129	+3	(+2.6%)
合計	1,613	1,614	+0	(+0.0%)

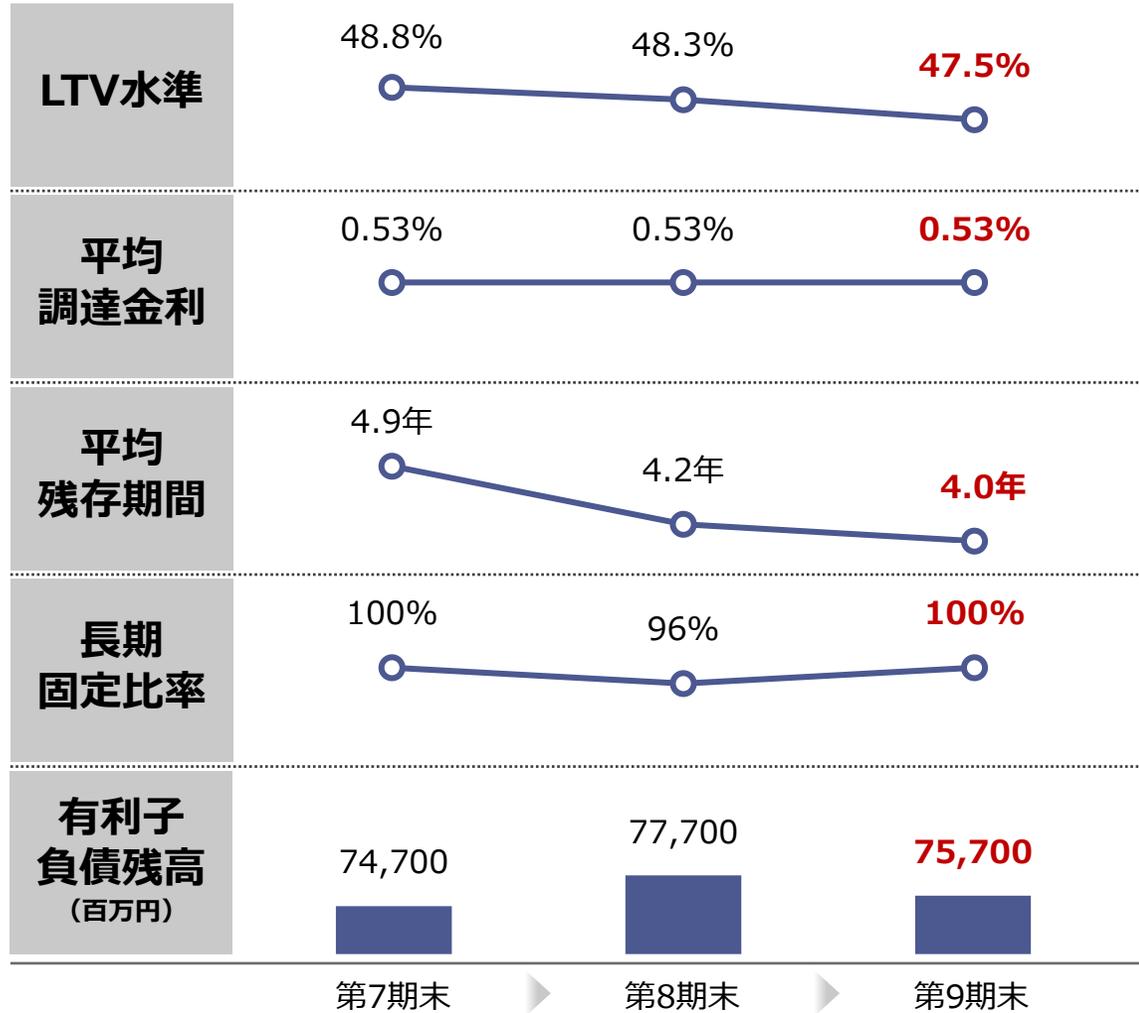
- ホテルはコロナ禍を踏まえて1社がキャップレート0.1%引き上げ（残り1社は維持）
- BizMiiX淀屋橋は用途がホテルからオフィスに変更され、鑑定評価額上昇
- ミ・ナースはPM/ML変更等を理由としたキャッシュ・フロー減少で鑑定評価額低下
- インダストリアル物件はディフェンシブ性が評価され鑑定評価額上昇

注1： 第3期末時点の含み益は、期末帳簿価額にミ・ナースのリニューアルに向けた追加投資844百万円を加えて算出しています。
 注2： 第9期末保有物件のみ。

Section4.
財務・IR・ESGの取組み

財務マネジメントの状況①

コロナ禍においても三井物産の信用力を背景に安定した財務基盤を維持



コミットメントラインの設定状況

レンダー	借入限度額	現在借入額	借入期間
みずほ銀行	30億円	なし	1年以内

投資法人債の発行 (2020年7月)

銘柄	発行額	利率	償還期限
第2回無担保債	10億円	年0.80%	2030年7月

9月の更改で長期化

期間10年

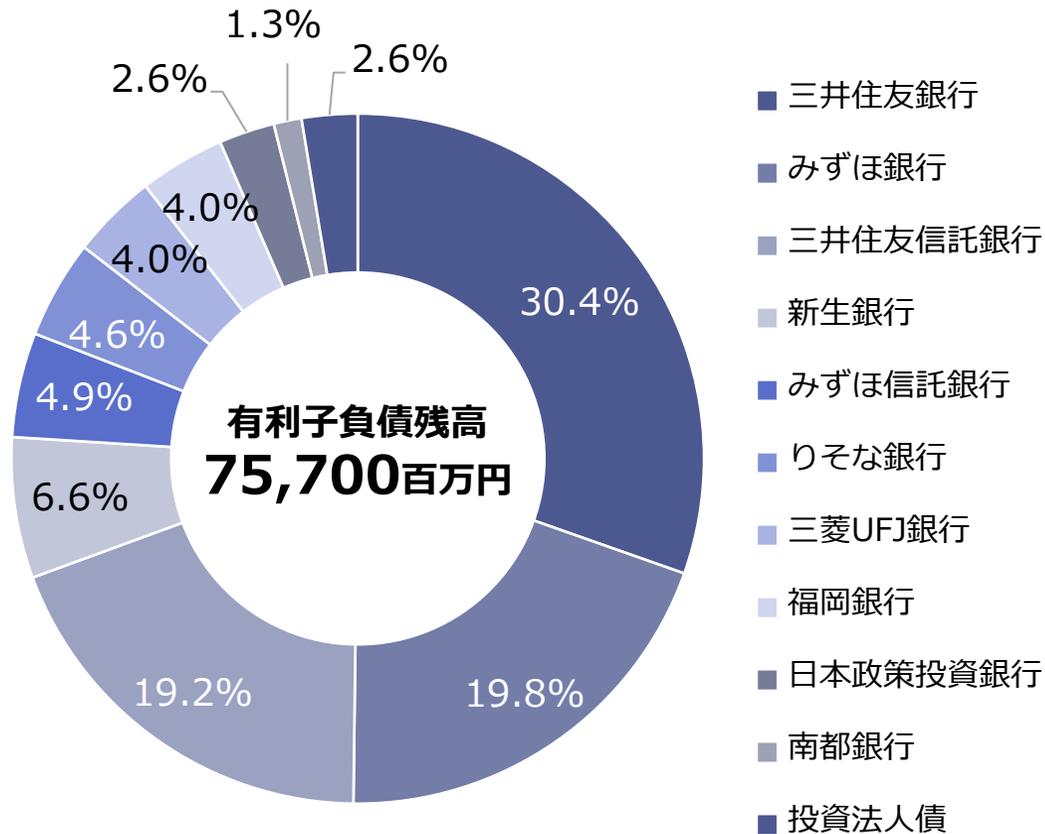
格付け

取得先	
A+ (ポジティブ)	2021年1月 レビュー予定 日本格付研究所 (JCR)
A (安定的)	格付投資情報センター (R&I)

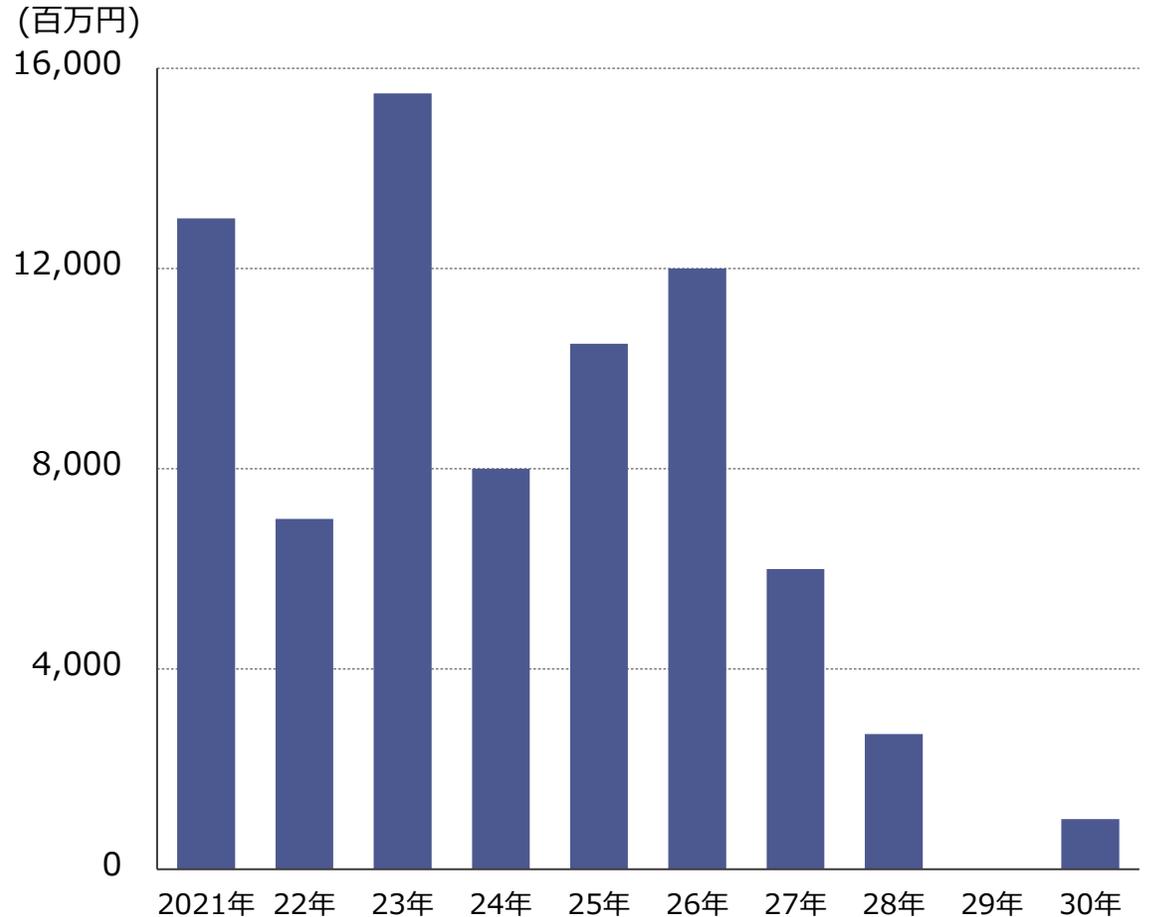
財務マネジメントの状況②

メガバンクグループを中心とした幅広いレンダーフォーメーション

資金調達分散状況



有利子負債返済期限の分散状況



財務マネジメントの状況③

当面は物件入替を主軸とし、LTVは50%を上限に保守的な水準を維持

LTVコントロール方針

有利子負債残高（新規取得資産取得後の想定）（注）

771億円

LTV水準

48.0%

LTV50%までの負債調達余力

64億円

- 投資口価格の回復までは、物件入替を中心としたポートフォリオ再構築がメインシナリオであり、**LTVは50%を上限に保守的な水準を維持**する方針
- 金融機関の融資姿勢は、ホテルや飲食店舗中心の商業施設といった新型コロナの影響が大きなアセットに対しては消極的だが、他のアセットタイプについては、期間・経済条件共に大きな変化は見られない
- 一方、新型コロナの影響が長期化した場合は企業業績の悪化も懸念されることから、一定の選別が進む可能性も視野に**スポンサー含めて金融機関との関係性を強化**
- **LTV50%までの取得余力は64億円**、機動的な調達手段として極度額30億円のコミットメントラインを設定済（2020年12月14日現在利用額はなし）

注： 小田原機材管理センター（底地）の取得資金に充当するため、2021年3月1日に14億円を借り入れる予定です。

投資主優待制度の導入（ホテル割引）

投資主利益の向上及びホテル業界を支援する制度として新たな投資主優待を導入

優待の概要

優待対象ホテルの紹介 （注）

対象投資主	2020年10月31日の本投資法人の投資主名簿に記載又は記録された1口以上を保有する全ての投資主 <small>（保有口数の条件はありません）</small>
優待内容	下記対象ホテルの宿泊時に優待料金を適用 ① グリーンスホテルズ ② チョイスホテルズ ③ ホテルウィング インターナショナル
有効期間	2020年1月15日～ 2020年12月31日

**グリーンスホテルズ
（全31店舗）**





伊勢シティホテル
アネックス



HOTELメリケンポート
神戸元町

**チョイスホテルズ
（全63店舗）**





コンフォートホテル
北上



コンフォートホテル
東京清澄白川

**ホテルウィング
インターナショナル
（全35店舗）**





ホテルウィング
インターナショナルセレクト
上野・御徒町



ホテルウィング
インターナショナル
苫小牧

注： 店舗数は2020年10月時点の国内店舗の情報に基づき記載しています。

ESG対応（環境、社会、企業統治への対応）

世界の^{みらい}未来に向けてESG課題への取組みを積極化

<p>第9期 2020年 10月期</p>	<p>イニシアティブへの参画</p> <p>2020年9月 資産運用会社が 21世紀金融行動 原則に署名</p> 	<p>ESGページの開設</p> <p>2020年10月 本投資法人の ウェブサイトに ESGページを 開設</p> 	<p>環境認証の取得</p> <p>新たに3物件の 環境認証を取得 環境認証の 取得率引き上げ</p> 
<p>今後の 方針</p>	<p>GRESBへの参加</p> <p>ESGへの取組みに対する 定量的な投資判断指標の一つ であるGRESBへの参加を 検討</p>	<p>ESG開示の充実</p> <p>ポートフォリオ全体の二酸化 炭素排出量やエネルギーの 使用量等の数値データ開示を 検討</p>	<p>基本規程等の整備</p> <p>ESGに関する基本規程の策定 等の社内体制整備を推進 幅広いステークホルダーを 含むESG体制の構築を目指す</p>

Environment (環境)

環境認証の取得や環境対応設備の導入によりポートフォリオのグリーン化を推進

環境認証の取得状況

ポートフォリオ全体に
対する環境認証取得率
(取得価格ベース)

26.6% → **53.0%**
(第8期末) (物件入替後)

第9期以降の認証取得物件

(全てDBJ Green Building 認証)

東京フロントテラス : ★★ ★

川崎テックセンター : ★

MIテラス名古屋伏見 : ★



- ポートフォリオの定量的な環境対応水準の引上げを目的として環境認証の取得を推進
- 2020年10月～12月にオフィス3物件でDBJグリーンビルディング認証を取得
- 環境対応設備の導入によりCO2排出量及び電力等のエネルギー使用量を継続的に削減
- 補助金利用により環境対応設備の工事負担削減にも努めている

2020年度における環境対応設備の導入実績と効果 (注)

対象物件	CO2排出抑制量	電力削減効果
品川シーサイドパークタワー 川崎テックセンター 渋谷ワールドイーストビル	107tonCO2/年	218,064kwh/年

注： CO2排出抑制量と電力削減効果はエナジーセーブ株式会社の調査に基づき記載しています。

Social (社会)

新型コロナ対策や働き方改革の推進を主軸に社会貢献に資する施策を実施

地域社会への貢献/働き方改革の推進

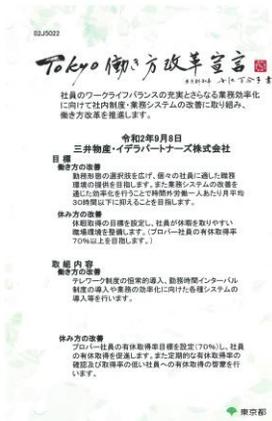
政府広報等のビジョン放映

保有物件のデジタル
サイネージで行政提供
による映像を放映
(政府広報、東京都)



働き方改革の推進

資産運用会社が東京都主催の
「TOKYO働き方改革宣言」に署名
テレワークも継続しており、
従業員の働きやすい環境を整備



新型コロナウイルス感染症対策

軽症者の宿泊療養受入れ

イデラ キャピタル傘下のThe Courtが
「コートホテル旭川」で新型コロナ無症状者及び
軽症者の受入れを開始



個室型ワークスペースの設置

テナント従業員が利用可能な
個室型ワークスペースを一部
の保有物件に設置
(新宿イーストサイドスクエア等)



Governance（企業統治）

投資主利益に資するガバナンス体制を構築

資産運用会社との「セიმボート」/スポンサーとの利害関係調整機能

- 累積投資（るいとう）を利用した本資産運用会社役職員による投資口購入制度の導入や上場当初からスポンサーによるセიმボート出資を実施
- 上場リートの資産運用会社としては業界初の「イコールパートナーシップ」体制を採用本体制のスポンサー同士の牽制機能により、利益相反防止のガバナンスを一層強化
- 投資主利益と連動した運用報酬体系の導入（分配金水準に連動する運用報酬Ⅱ）

コンプライアンスへの取組み

- 三井物産は2018年に「三井物産グループ行動指針“With Integrity”」を公表し、コンプライアンスにとどまらず、最も高い倫理水準により誠実に行動するインテグリティを推進
- 本資産運用会社も三井物産グループの一員として、健全なコンプライアンス意識・インテグリティを備えた人員の育成を目指す
- 2020年6月に「投資法人本位の業務運営に関する基本方針」を改正し、本方針に沿ったKPIの開示を開始

運用報酬実績

	第8期実績	第9期実績
運用報酬Ⅰ	381百万円	405百万円
運用報酬Ⅱ	40百万円	34百万円
取得報酬	131百万円	実績なし
譲渡報酬	35百万円	32百万円
合併報酬	実績なし	実績なし

ディスクレーム

金額は億円、百万円又は千円未満を切り捨てて表示しています。

パーセントは、小数第2位を四捨五入して表示しています。

本資料には、将来的な業績、計画、経営目標・戦略などが含まれていますが、これらの将来の予想に関する記述は、想定される出来事や事業環境の傾向等に関する現時点での仮定・前提によるものであり、これらの仮定・前提は正しいとは限りません。本資料作成日における本投資法人の投資方針、市場環境、金利情勢、実務慣行その他の事実関係及び適用法令を前提としており、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、既知又は未知のリスク及び不確実性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、情報提供を目的としたものであり、本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。投資を行う際は、投資家ご自身の判断と責任で投資なさるようお願いいたします。

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

本投資法人は投資主に対して金銭の分配を行う予定ですが、分配の有無及びその金額は、いかなる場合においても保証されるものではありません。不動産の売却に伴う損益や建替えに伴う除却損等により、期間損益が大きく変動し、投資主への分配金が増減することがあります。

本資料に提供している情報は、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で要求され、又は東京証券取引所上場規則等で要請される開示書類や運用報告書ではありません。

本資料のご利用及び閲覧は、ご自身の責任でなされるものであり、本資料の作成や公開等に関わった本投資法人及び関係者は、本資料のご利用によって発生したいかなる損害（直接損害、間接損害の別を問いません。また、その原因を問いません。）に関して、一切責任を負いません。

本資料上で提供されている情報には誤り・遺漏等がないよう細心の注意を払っておりますが、本資料は、皆様に簡便に情報参照していただくために作成されたもので、提供している情報に不正確な記載や誤植等を含むことがあります。本資料上の情報の正確性、完全性、妥当性及び公正性について本投資法人は一切責任を負いません。本資料は、予告なしに内容が変更又は廃止される場合があります。また、本資料の内容（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担するものでもありません。

本資料に掲載される情報は、本投資法人が著作権を有します。本投資法人の事前の承諾なしにこれを複製し、改変し、刊行し、配布し、転用し、若しくは掲載すること及びこれを商業的に利用することを禁止します。また、本資料に掲載されている本投資法人に関連する商標類（商標、ロゴ及びサービスマーク）は、本投資法人に属するものであり、これを本投資法人に無断で複製し、改変し、刊行し、配布し、転用し、若しくは転載すること及びこれを商業的に利用することを禁止します。

本資料には本投資法人の保有物件及び取得予定物件以外の物件写真も一部含まれていますが、現時点で本投資法人が取得を予定している資産ではなく、また、今後取得できるとの保証はありません。

なお、本資料は日本の居住者が利用するために作成されたもので、その他の国の居住者を対象とするものではありません。

資産運用会社：三井物産・イデラパートナーズ株式会社（金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第2876号/一般社団法人投資信託協会会員）