

ES CON JAPAN REIT



証券コード
2971

エスコンジャパンリート投資法人
運用状況報告会
2019年10月17日 (木)

人が自然に集まり、
住まう人が誇りを持てる
「街」と「地域コミュニティ」を
創生していく





エスコンジャパンリート投資法人の基本方針

1

暮らし密着型商業施設を中心とした
ポートフォリオの構築

2

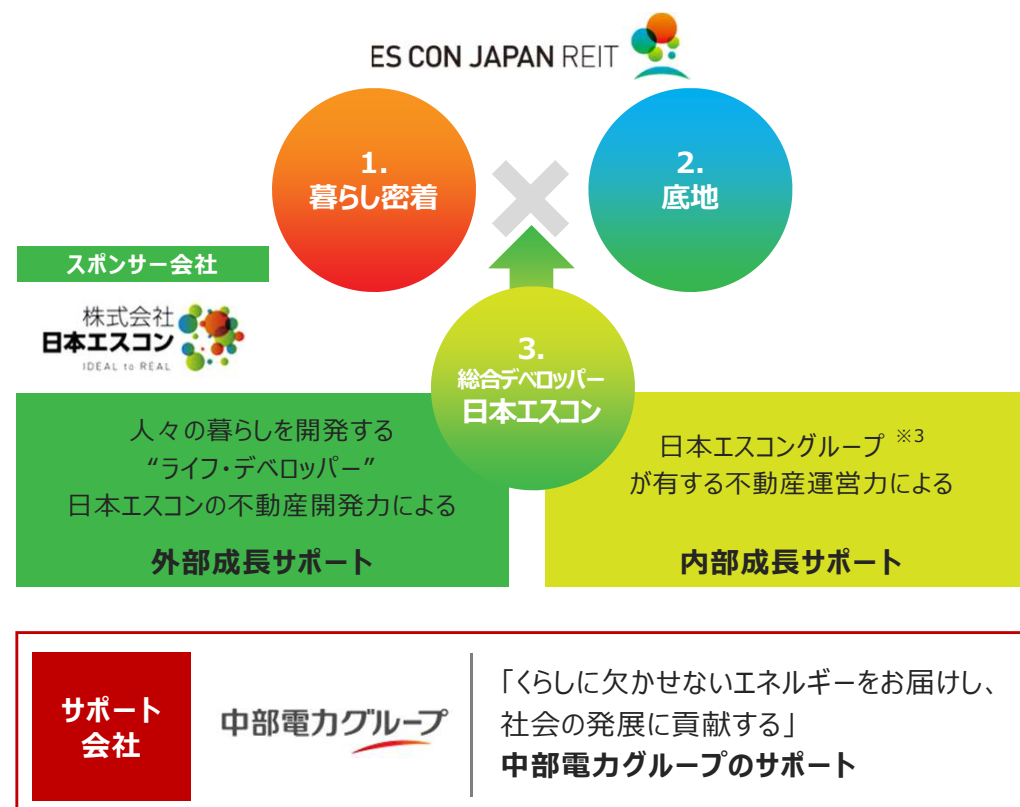
安定性の高い**底地**
(事業用定期借地権の土地部分) への投資

3

総合デベロッパー:「日本エスコン」
が持つ不動産開発力・運営力の優位性と
「中部電力」のサポートを活用した外部成長、内部成長

エスコンジャパンリート投資法人の基本理念

本投資法人は、そこに暮らす人たちの幸せを思い描きつつ、暮らしそのものを開発することを目指すライフ・デベロッパー ※1 である株式会社日本エスコン（以下「日本エスコン」といいます。）とそのビジョン・コンセプト ※2 を共有し、日本エスコンが総合デベロッパーとして培った不動産開発・運営の経験を活かし、運用資産の着実な成長を目指すことによって、投資主価値の最大化を図ります。



※1 「ライフ・デベロッパー」とは、ハードの開発だけでなく、そこに暮らす人たちの幸せを思い描き、暮らしそのものを開発するデベロッパーを指す用語であり、スポンサーである日本エスコンが目指す企業ブランディングコンセプト（企業ブランドを示す企業概念）です。

※2 「ビジョン・コンセプト」とは、ビジョンすなわち「将来像」と、コンセプトすなわち「概念」の文字を英文にならって結合させた用語であり、将来の目指すべき姿とその基本的な考え方を意味する用語として本書において用いています。

※3 日本エスコン、その子会社及び関連会社を併せて、「日本エスコングループ」といいます。

はじめに

本投資法人の基本方針及び基本理念

1

1 IPOハイライト 3

投資口価格動向

4

2 決算概要と特徴 5

第5期（2019年7月期）実績

6

第5期の損益計算書及び主な変動要因

7

第5期実績と本投資法人の特徴

- ・ 商業の安定性 8
- ・ 底地の魅力 10
- ・ 収益性 13
- ・ 成長性（内部成長） 14
- ・ ポートフォリオから見る収益の安定性と成長性 15

3 業績予想 17

第6期（2020年1月期）予想／第7期（2020年7月期）予想

18

4 成長戦略 21

優先買取権・優先交渉権を活用した外部成長 22

スポンサー及びサポート会社の支援による次なる成長 25

中期的な資産規模目標 26

5 財務戦略 27

財務の状況と基本方針 28

6 ESG戦略 29

ESGに関する取り組み 30

7 投資主の状況 31

2019年7月期末の投資主の状況 32

Appendix 33

ポートフォリオ構成 34

スポンサー企業の概要 35

1.IPOハイライト





本投資法人の投資口価格は上場日より安定した価格推移を形成

2019年2月13日上場
公募価格

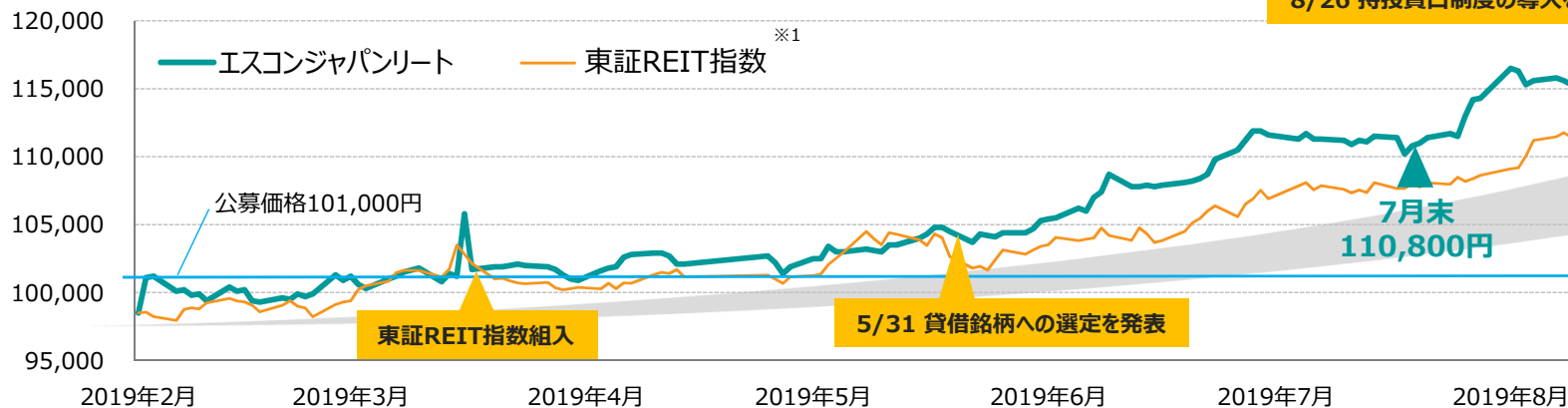
101,000円

2019年7月31日時点
投資口価格（終値）

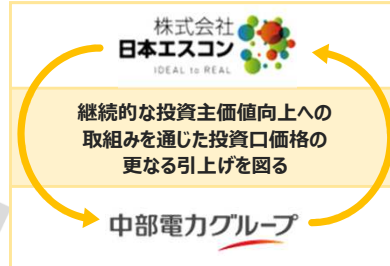
110,800円

マーケットイベント

単位：円



スポンサー、サポート会社からのサポートも活用



予想分配金利回り ※2

本投資法人 6.26%

J-REIT平均 3.73%

本投資法人の取組み



IR活動の展開

- IPOフォローIRの実施
- 国内・海外機関投資家との1on1
- 日経リートセミナー参加
- 各種個人投資家向けセミナー参加
- オンライン会社説明会実施



内部成長の実現（第5期）

- あすみが丘プランニューモールの駐車場の一部に「マクドナルド」を誘致
- tonarie清和台への「カーブス」の誘致により稼働率改善（95.8%→100%）

役員・従業員 持投資口会制度の導入

対象役職員 約200名
（スポンサー含む）

内部成長の実現（第6期）

- tonarie南千里でのテナント入替（「マツモトキヨシ」）により賃料収入増加（約27.9%）を実現
- あすみが丘プランニューモールへのスポーツクラブ「アクトス」誘致により稼働率改善（96.9%→98.5%）

※1 東証REIT指数はエスコンジャパンリートの上場日終値を基準に指数化しています。

※2 本投資法人の予想分配金利回りは2020年1月期と2020年7月期の予想分配金の合計を2019年7月31日時点の投資口価格（終値）で除して算出しています。

J-REIT平均の予想分配金利回りは日本取引所グループの月刊REIT（リート）レポート（2019年7月版）で開示されている時価総額加重平均予想年間分配金利回りを使用しています。

2.決算概要と特徴

第5期 (2019年7月期) 実績





上場時（予想）を上回る着実な運営

第5期（2019年7月期・上場第1期）決算ハイライト

上場時（予想）

1口当たり分配金
2,835円


2,629円（2019年2月13日時点予想）

稼働率
99.7%


上場時稼働率：99.5%（2019年2月時点）

LTV ※1
43.7%


上場時LTV：44.5%（2019年2月末試算表ベース）

NOI利回り※2

 2019年7月末時点 償却後NOI利回り：5.3%
 （2019年7月末時点 償却前NOI利回り：5.7%）

※1 総資産ベース。

※2 期末簿価ベース。期中で購入した22物件についてはNOIを365日換算した上で算出しています。なお、同22物件の2019年度の固定資産税等は、費用ではなく購入簿価に計上されています。



地代・賃料収入増加と費用削減により分配金増加

第5期（2019年7月期・上場第1期） P/L実績

単位：百万円

	第5期実績 2019年7月期(a)	第5期予想 2019/2/13時点(b)	対予想 (a-b)
営業収益	1,434	1,442	※1 △8
営業利益	987	960	27
経常利益	672	624	47
当期純利益	671	623	48
1口当たり分配金	2,835円	2,629円	206円
償却後NOI	1,049	—	—
償却後NOI利回り※2	5.3%	—	—
運用日数※3	181日 (169日)	—	—

※1 営業収益減少の主な要因は、水道光熱費収入15百万円の減少によるものです。ただし、水道光熱費支払も14百万円減少しており、純額での影響は軽微です。

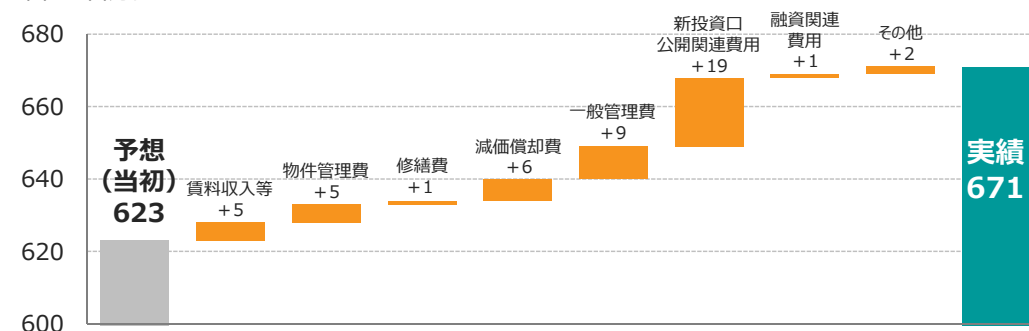
※2 期中で購入した22物件についてはNOIを365日換算した上で算出しています。なお、同22物件の2019年度の固定資産税等は、費用ではなく購入簿価に計上されています。

※3 上場後の運用期間は169日となります。

当期純利益の主な変動要因（対予想）

● 賃料収入等増加	あすみが丘ブランニューモール「マクドナルド」、 tonarie清和台「カーブス」誘致による地代・ 賃料収入増加 + 5百万円
● 物件管理費の減少	+ 5百万円
● 修繕費の減少	+ 1百万円
● 減価償却費の減少	+ 6百万円
● 一般管理費の減少	+ 9百万円
● 新投資口公開関連費用の減少	+ 19百万円
● 融資関連費用の減少	+ 1百万円
● その他	+ 2百万円

単位：百万円





暮らし密着型商業の安定性

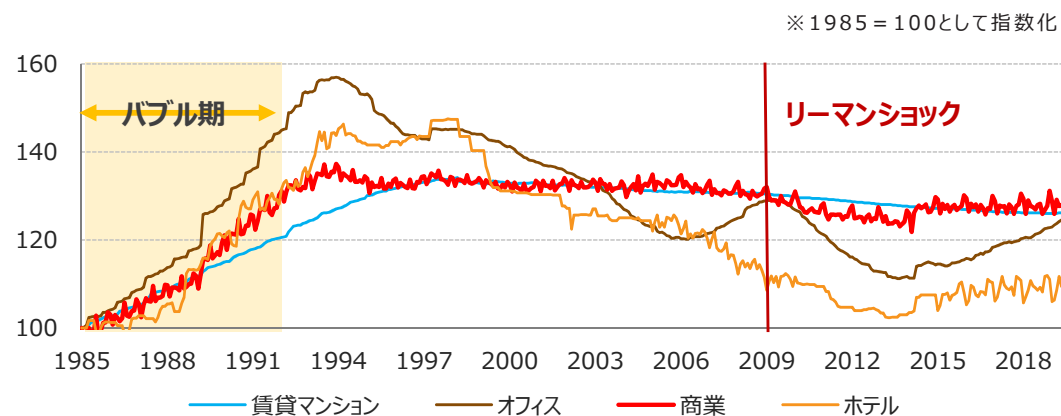
アセットタイプ別の不動産特性

本投資法人の投資対象とする暮らし密着型商業と底地の組合せは他のアセットタイプを含めた比較でも安定的且つ魅力的な投資対象であり、商業の中でもいわゆる都市型とも郊外型とも異なる特徴及び強みを持っています。

	オフィス	住宅	物流	ホテル	商業		
					都市型	暮らし密着型	郊外型
期待利回りの変動幅	小	大	大	大	中～小	小 (底地含む)	中～小
テナント数	多	多	BTS:少 マルチ:やや多	少	多	土地建物:多 底地:少	少
景気の影響度	大	小	小	大	やや大	小 (暮らし密着型の為、 景気悪化局面でも 需要は底堅い)	大
契約期間	短	短	長	長	やや短い～ やや長い	長 (底地含む)	長
賃料の変動幅	大	小	小	大	大	小 (但しレントギャップ のある物件による アップサイドはあり)	中
競争力のある立地	・都市圏 ・企業集積度 ・アクセス	・利便性 ・治安 ・アクセス	・幹線道路沿い ・空港・港への アクセス性	・観光利便性 ・ビジネスエリアとの近さ	・商業一等地 ・都市部駅前	・駅直結／住宅 密集地への重点 投資	・周辺に多数 住宅地 ・アクセスのしやすさ

各アセットタイプの賃料変動率の推移

商業施設は、過去の推移からみても他のアセットタイプと比較し、賃料変動の観点からも安定性の高いアセットタイプといえます。



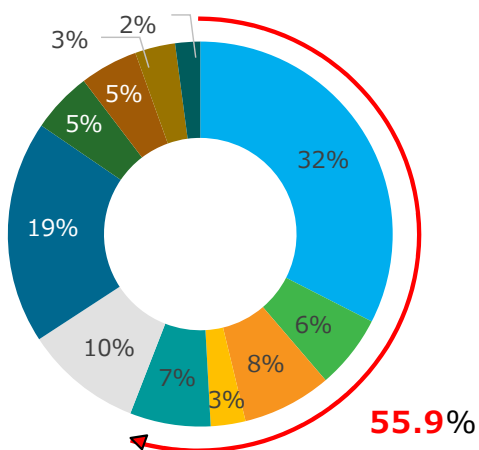
(出所) 日本銀行「企業向けサービス価格指数」、総務省「消費者物価指数」



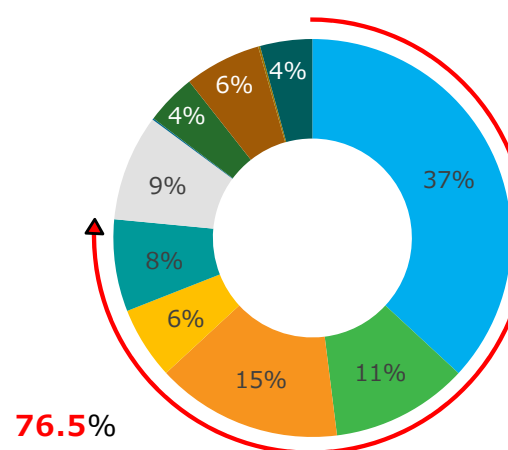
暮らし密着型商業の安定性が発揮され、コト消費型テナントを中心に誘致が進む

テナント属性

25物件（底地のテナント含む）



土地建物（5物件）



Eコマース耐性の強いテナント

- 1.食品
- 2.サービス
- 3.クリニック
- 4.スポーツクラブ
- 5.飲食
- 6.ホームセンター
- 7.家電
- 8.衣料
- 9.物販
- 10.インテリア
- 11.その他

- 「Eコマース耐性の強い生活必需品を中心に商品・サービスを提供しているテナント（食品、サービス、クリニック、スポーツクラブ、飲食等）」を誘致することにより安定的な地代・賃料収入を実現します。
- 本投資法人の保有する商業施設は、Eコマース耐性の強い生活必需品を中心としたテナント比率が底地を含めた25物件で55.9%、土地建物5物件で76.5%と高い構成となっています。加えて近年の消費動向の変化を捉え、コト消費型のテナント誘致にも注力しています。

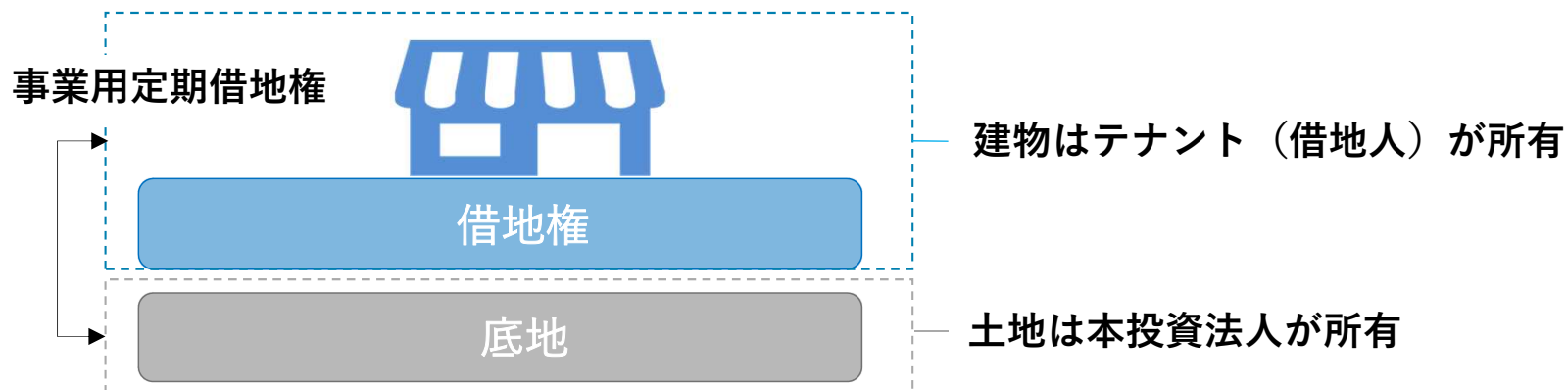
コト消費型テナントの誘致実績（第5期）

<あすみが丘ブランニューモール> プレイランド（お子様向けのマクドナルドオリジナル施設）付き「マクドナルド」

< tonarie清和台> 地域コミュニティとの連携を重視した新業態カフェを併設する女性専用フィットネス「カーブス」



「底地」の魅力・優位性に着目した重点投資



- 事業用建物の所有や利用を目的とする **事業用定期借地権**が設定されている土地 そのものを「**底地**」といいます。
- 本投資法人は、「底地」をテナント（借地人）に貸して地代収入を得ており、底地の魅力・優位性に着目し、資産の50％程度を底地とする方針を掲げています。

J-REIT初 「底地」に重点投資



REIT資産としての「底地」の魅力

底地の魅力① 安定性

長期にわたる安定した賃料（地代）収入

- 本投資法人での底地の事業用定期借地権設定契約による賃貸借期間は20年から30年と非常に長期で、その間、固定賃料（地代）を受け取ることとなります。
- 本投資法人の底地の平均賃貸借残存期間は約13年超
- 本投資法人の底地の稼働率は100%



福岡春日プロジェクト（底地）

底地の魅力② 収益性

減価償却及び保守・修繕等がなく低保有コストを実現

- 建物はテナントが所有しているため、底地には減価償却費がなく、管理費・修繕費も不要で、その分REITにとっての保有コストが低いといえます。
- 表面利回りにより近い収益性を確保でき、鑑定NOI利回りと減価償却後の鑑定NOI利回りは同一（4.7%）



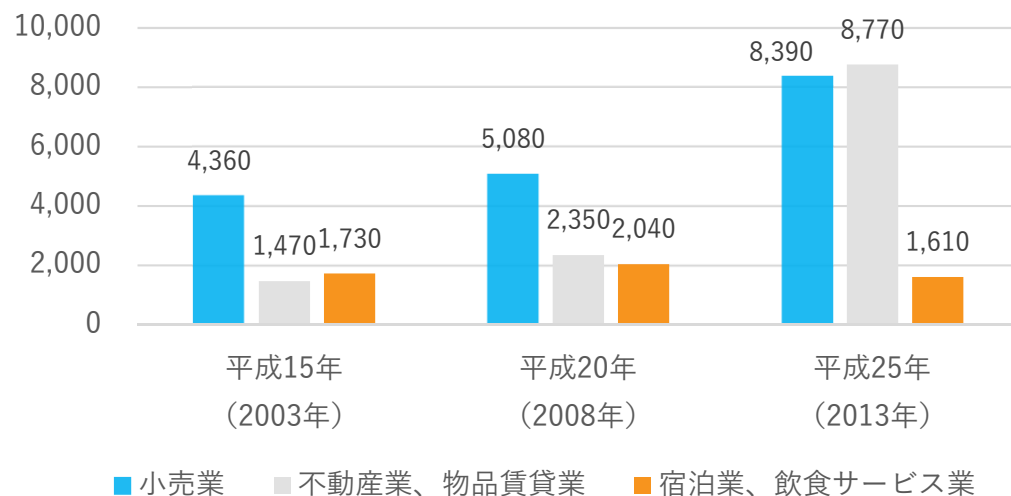
REIT資産としての「底地」の魅力

底地の魅力③ 成長性

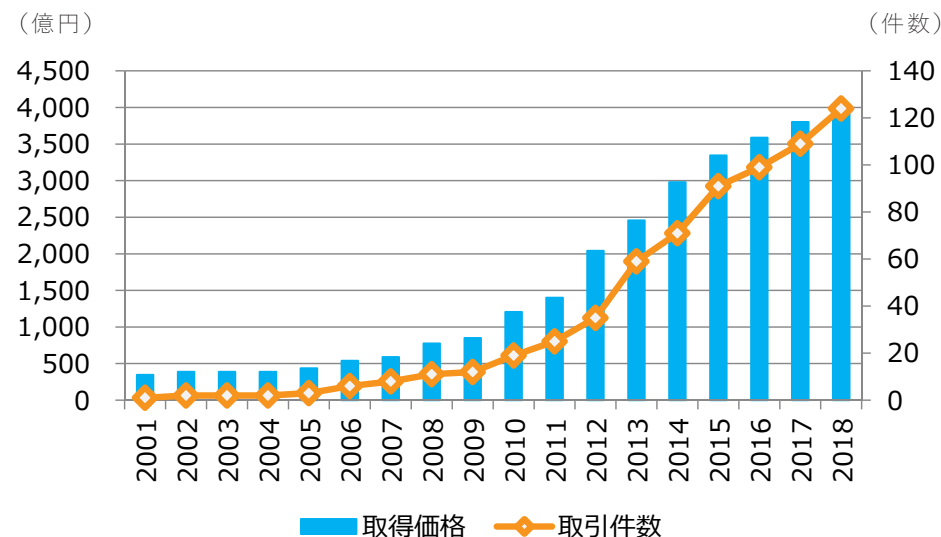
底地市場の拡大

- 1992年の借地借家法制定及び2008年の事業用定期借地権制度の改正以降、定期借地は大きく増加しています。
- J-REITにおける底地の取得実績も着実に拡大しており、投資対象としての注目度は高まりを見せています。

国土交通省の調査によれば定期借地（＝底地）の件数は着実に増加



J-REITにおける底地保有件数及び保有額は着実に増加



※国土交通省「平成15年、平成20年、平成25年土地・建物基本調査」に基づき作成

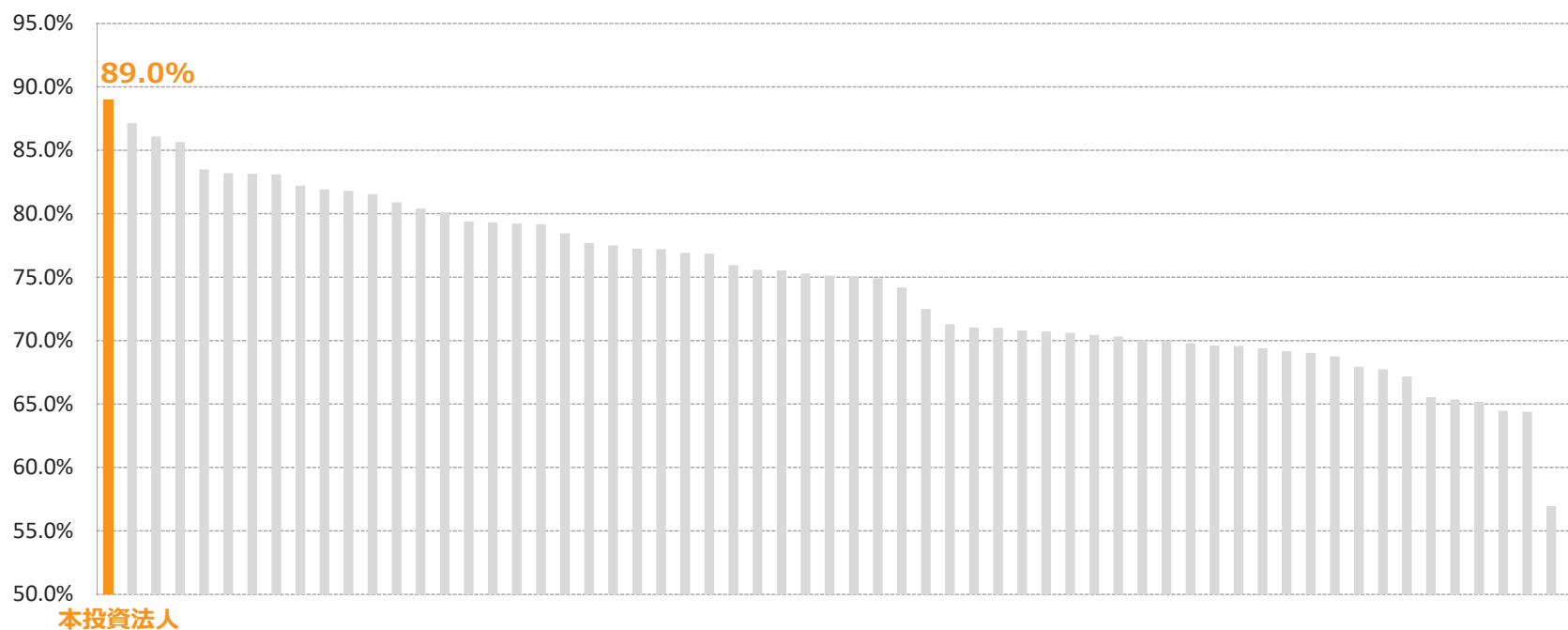
※2018年12月末時点



収益性及び投資主還元率を示すFFOペイアウトレシオは、本投資法人がJ-REITの中でNo.1

- 本投資法人の特徴である「底地」は建物がないため減価償却が不要であり、結果高い投資主還元が可能な資産であることの証左
- 本投資法人は減価償却費を利益超過配当せず内部留保しており、キャッシュマネジメントによる安定的な運営も実現

FFOペイアウトレシオ※1での比較（J-REIT62銘柄※2比較）



本投資法人の収益性

償却前NOI利回り※3

5.7%

償却後NOI利回り※3

5.3%

償却後でもNOI利回りは高い
収益性を誇る

※1 FFOペイアウトレシオ: 分配金総額 ÷ (当期純利益 + 減価償却費) にて算出、各投資法人とも直近の決算期を参照しています。

※2 決算開示未済の先は除いています。

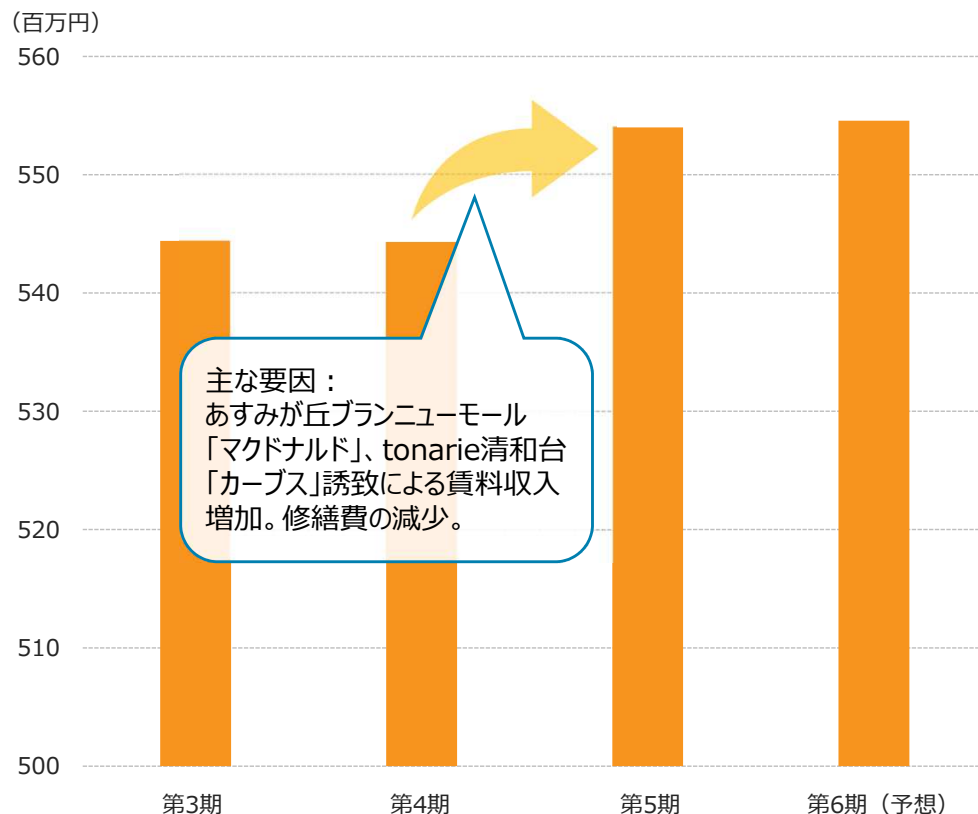
※3 2019年7月期末簿価ベース。期中で購入した22物件についてはNOIを365日換算した上で算出しています。なお、同22物件の2019年度の固定資産税等は、費用ではなく購入簿価に計上されています。



テナントの更新・入替えに加え、底地を活用した本投資法人ならではの内部成長を推進

テナント更新・入替えによるNOIの増加

土地建物の内部成長（NOI推移）



※固定資産税等のみ期間按分したキャッシュベースでのNOIを記載しています。

底地の空き区画有効活用による地代増額

<あすみが丘ブランニューモール>

2018年あすみが丘ブランニューモールにおいて、駐車場区画の一部を大手回転寿司チェーンのスシローに賃貸したことに続き、2019年6月には大手ハンバーガーチェーンのマクドナルドがオープン。敷地上に事業用定期借地権を設定する方式で地代収入の増大と共に、来訪客の増加による施設の活性化を実現しています。



<福岡春日プロジェクト>

福岡春日プロジェクト(底地)の既存テナントが広大な駐車場の一部に讃岐釜揚げうどん丸亀製麺を誘致し、2019年3月にオープンしました。誘致に際して本投資法人と既存テナント間で協議を行い、地代の増額改定を行いました。





今後も継続的な人口集中が予想される四大都市圏の暮らし密着型商業施設に重点投資





各物件とも優良商圈に囲まれており、安定的な収益をもたらすことが可能

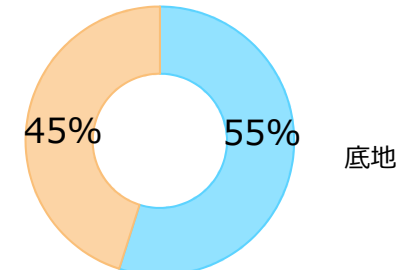
物件名	所在地	種別	取得価格 (百万円)	鑑定評価額 (百万円)	鑑定－取得 (百万円)	テナント 数	優良 商圈
tonarie南千里	大阪府 吹田市	土地 建物	7,200	7,870	670	45	3km商圈 347.2千人
あすみが丘プランニューモール	千葉県 千葉市	土地 建物	3,200	3,595	395	25	千葉市緑区 世帯数 6年11.3%増
西白井駅前プラザ	千葉県 白井市	土地 建物	451	460	9	4	3km商圈 103.7千人
tonarie清和台	兵庫県 川西市	土地 建物	3,290	3,400	109	31	市世帯数 6年4.4%増
パレマルシェ西春	愛知県 北名古屋	土地 建物	4,610	4,670	60	55	市世帯数 6年5.5%増
ラ・ムー北津守店（底地）	大阪府 大阪市	底地	1,270	1,480	210	1	3km商圈 379千人
ケースデンキ倉敷店（底地）	岡山県 倉敷市	底地	2,121	2,430	309	1	市世帯数 6年7.6%増
ケースデンキおゆみ野店（底地）	千葉県 千葉市	底地	2,710	2,860	150	1	3km商圈 89.8千人
ニトリ土浦店（底地）	茨城県 土浦市	底地	999	1,080	80	1	市世帯数 6年7.7%増
ニトリ今市店（底地）	栃木県 日光市	底地	363	404	40	1	市世帯数 6年0.8%増
ケースデンキ西神戸店（底地）	兵庫県 神戸市	底地	2,133	2,470	336	1	神戸市西区世帯数 6年5.5%増
山陽マルナカ水谷店（底地）	兵庫県 神戸市	底地	1,430	1,510	80	1	神戸市西区世帯数 6年5.5%増
TSUTAYA堺南店（底地）	大阪府 堺市	底地	946	999	53	1	堺市堺区世帯数 6年7.5%増
マックスバリュ桔梗が丘東店（底地）	三重県 名張市	底地	477	534	56	1	市世帯数 6年3.9%増
福岡春日プロジェクト（底地）	福岡県 春日市	底地	10,404	12,226	1,821	11	3km商圈 125.9千人
ポートフォリオ合計			41,607	45,988	4,380	182	

アセットからのキャッシュフローの性質

安定性

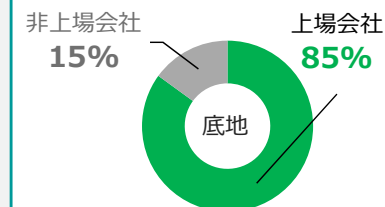
成長性

- 優良商圈からの集客
- 多数のテナントに細分化された安定キャッシュフロー
- 安定顧客の増加による売上増が生む賃料アップサイド

アセット分散
(取得価格ベース)土地建物
(マルチテナント型商業施設)

安定性

- 優良商圈からの集客
- 事業用定期借地の安定した長期契約
- テナントは信用力のある上場会社



暮らし密着型の生鮮スーパーやカテゴリーキラー専門店のテナントは信用力の高い上場会社中心

3.業績予想

第6期 (2020年1月期) 予想

第7期 (2020年7月期) 予想





引き続き堅実な運営による分配金維持を予定

	第6期※2（2020年1月期）	第7期※2（2020年7月期） 巡航期想定
運用日数	184日	182日
営業収益	1,543百万円	1,540百万円
営業利益	954百万円	850百万円
経常利益	874百万円	771百万円
当期純利益	873百万円	770百万円
1口当たり分配金	3,690円	3,251円
分配金利回り※1	6.6%	5.9%
1口当たり利益超過分配金	0円	0円

※1 2019年7月末の投資口価格に基づき算出しています。

※2 第5期中で購入した22物件の2019年度の固定資産税等は費用ではなく購入簿価に計上されています。第7期（巡航期）から固定資産税等は費用化して計上されています。



一部大口テナントの入替えと新規テナント誘致により分配金予想を37円引き上げ

第6期（2020年1月期）予想

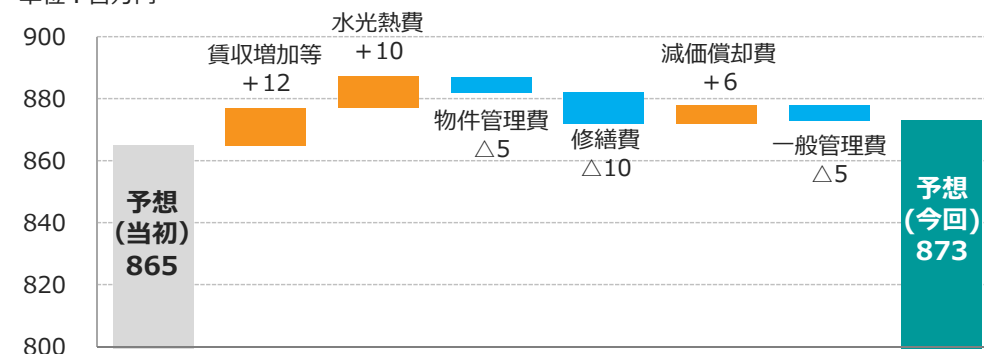
単位：百万円

	第6期予想 2019/9/13時点(a)	第6期予想 2019/2/13時点(b)	対予想 (a-b)
営業収益	1,543	1,530	12
営業利益	954	945	9
経常利益	874	866	8
当期純利益	873	865	8
1口当たり分配金	3,690円	3,653円	37円
償却後NOI	1,112	—	—
償却後NOI利回り	5.3%	—	—
運用日数	184日	—	—

当期純利益の主な変動要因（対予想）

- 賃料収入等増加 tonarie清和台「カーブス」、あすみが丘ブランドニューモール「アクトス」、tonarie南千里「マツモトキヨシ」誘致による賃料収入増加 +12百万円
- 水道光熱費の減少 中部電力サポート +10百万円
- 物件管理費の増加 △5百万円
- 修繕費の増加 △10百万円
- 減価償却費の減少 +6百万円
- 一般管理費の増加 △5百万円
- その他 0百万円

単位：百万円



※ 第5期中で購入した22物件の2019年度の固定資産税等は費用ではなく購入簿価に計上されています。
第7期（巡航期）から固定資産税等は費用化して計上されています。



大口テナントの賃料収入増から分配金予想を33円引き上げ

第7期（2020年7月期）予想

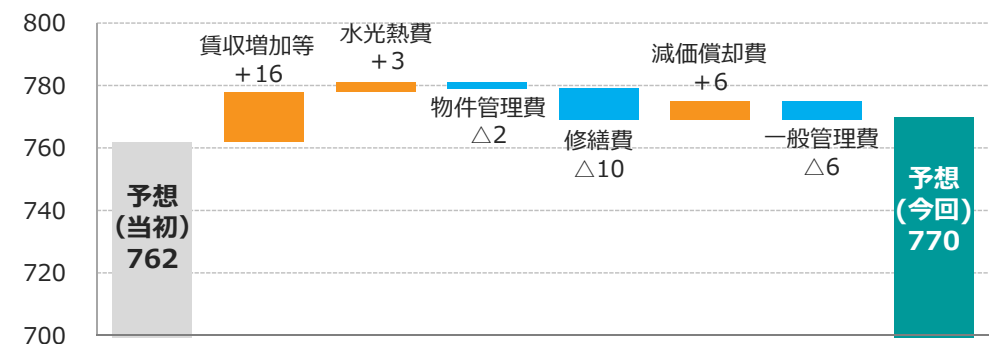
単位：百万円

	第7期予想 2019/9/13時点(a)	第7期予想 2019/2/13時点(b)	対予想 (a-b)
営業収益	1,540	1,524	16
営業利益	850	841	9
経常利益	771	763	7
当期純利益	770	762	7
1口当たり分配金	3,251円	3,218円	33円
償却後NOI	1,009	—	—
償却後NOI利回り	4.8%	—	—
運用日数	182日	—	—

当期純利益の主な変動要因（対予想）

● 賃料収入等増加	（あすみが丘ブランニューモール「アクトス」、 tonarie南千里「マツモトキヨシ」誘致による賃料収入増加）	+16百万円
● 水道光熱費の減少		+3百万円
● 物件管理費の増加		△2百万円
● 修繕費の増加		△10百万円
● 減価償却費の減少		+6百万円
● 一般管理費の増加		△6百万円
● その他		0百万円

単位：百万円



※ 第5期中で購入した22物件の2019年度の固定資産税等は費用ではなく購入簿価に計上されています。
第7期（巡航期）から固定資産税等は費用化して計上されています。

4.成長戦略





スポンサーが保有する優先買取権付与物件の開発・バリューアップは順調に進展中

- 日本エスコンから以下の商業施設・商業施設底地を取得する権利を保有

優先買取権付与物件	優先交渉権※1 付与物件
7物件 計218億円	15物件

※1 2019年2月時点の優先交渉権付与物件数11物件から4物件の増加



※2 優先交渉権及び優先買取権は、本投資法人及び本資産運用会社とスポンサーとの間で2017年10月17日付で締結されたスポンサーサポート契約に基づき付与されたものです。

スポンサーからの優先買取権 ※2

優先買取権・優先交渉権とは？

- **優先買取権**とは、**優先交渉権を超える更に強い権利**です。優先買取権の付与を受けたスポンサー保有物件については、事前に価格を決めた上で有効期間内はいつでも優先買取価格で買取することを協議できます
- **優先交渉権**とは、スポンサー保有物件について、本投資法人が優先的に売買交渉を行える権利です

①ドラッグユタカ 向日上植野店 (底地)	日本エスコンの開発、2019年7月オープン。
②tonarie 榎・美木多 (駅直結型ショッピングセンター)	日本エスコンの開発により2019年4月オープン。食品スーパー「AEON FOOD STYLE」を核テナントとして約30テナントが入居。
③tonarie 大和高田 (駅直結型ショッピングセンター)	日本エスコンの開発により2018年11月にオープン。食品スーパーの「ライフ」を核テナントに約70テナントが入居。
④トライアル近江八幡店 (底地)	日本エスコンの開発、2018年6月オープン。
⑤クスリのアオキ 斑鳩店 (底地)	日本エスコンの開発、2018年3月オープン。
⑥ソコカふじみ野	テナント再構成によるバリューアップ中。
⑦ライフ大仙店 (底地)	建物テナント入れ替えによるバリューアップ中。

スポンサーが有する商業施設開発ノウハウを活かした外部成長

スポンサーとの優先買取権：tonarie大和高田

- 2015年7月 奈良県大和高田市の老朽化した駅前商業施設を日本エスコンが購入
- 近鉄大阪線「大和高田」駅直結の好立地／徒歩約1分
- 既存施設の解体後ショッピングモールを建て直し、2018年11月にリニューアルオープン（核テナント：食品スーパー「ライフ」他、約70店舗）
- 残りの敷地内に分譲マンション開発や商業施設底地の複合開発を計画中



2015年7月時点
旧オークタウン大和高田



2018年11月リニューアルオープン
tonarie大和高田



エスコンジャパンリート投資法人



優先買取権付与物件

開業後一定期間の
のちREITが購入

資金調達時



スポンサーが有する商業施設開発ノウハウを活かした外部成長

スポンサーとの優先買取権：tonarie^{とが み き た}・美木多

- 2017年6月 大阪府堺市の老朽化した商業施設（1973年 第3セクター大阪府の事業として竣工・開業後、民間企業に売却）を日本エスコンが購入
- 泉北高速鉄道「梅・美木多」駅前の好立地／徒歩約1分
- 既存施設の解体後、新たな商業施設を建設し、2019年4月にオープン（核テナントの食品スーパー「AEON FOOD STYLE」（ダイエー）他、約30店舗）
- 隣接地では分譲マンションの建設中（総戸数143戸、2020年2月竣工予定、事業主：近鉄不動産）



2017年6月時点
旧ガーデンシティ 梅



2019年4月オープン
tonarie 梅・美木多



エスコンジャパンリート投資法人



優先買取権付与物件

開業後一定期間の
のちREITが購入

資金調達時



スポンサーが保有する優先交渉権付与物件は増加（11物件→15物件） 2019年10月以降優先買取権付与を協議する予定



情報提供	優先買取権及び優先交渉権付与	ウエアハウジング	再開発サポート	環境配慮技術等
●	●	●	●	—
PMBM業務	リーシングサポート	人的サポート	セイムポート出資	シンボルマークの使用許諾
●	●	●	●	●

情報提供	優先買取権及び優先交渉権付与	ウエアハウジング	再開発サポート	環境配慮技術等
● ※1	—	—	—	●
PMBM業務	リーシングサポート	人的サポート	セイムポート出資	シンボルマークの使用許諾
●	—	—	—	● ※2

※1 中部電力自ら又はグループ会社が保有若しくは開発し又は運用を受託する収益不動産に関する情報提供をいいます。

※2 本投資法人は、サポート契約期間中、そのIR、広報及びディスクロージャーに関するWebサイトを含む各種制作物に、中部電力のシンボルマーク等を利用することについて、中部電力から許諾を得ています。

スポンサーによる商業施設及び開発用地の継続的な取得

優先交渉権付与物件の一例



つくばQ't つくばMOG

2018年12月：つくば駅前商業施設「つくばQ't」「つくばMOG」の取得

2019年3月：つくば駅前商業施設「つくばクレオ」の取得

- 商業施設「つくばQ't」「つくばMOG」に加え、隣接する商業施設「つくばクレオ」を取得。
- つくば駅前という交通拠点の強みと、ペDESTリアンデッキで繋がる駅周辺街区の回遊性の良さを活かし、地域に根ざした開発として、マーケット・ニーズに合う業種業態・店舗を構成することにより3施設一体にて魅力的な施設を設計。
- 旧西武棟はリノベーションし新たな施設として再生、旧イオン棟部分の建物については解体し、先進的な共同住宅を開発予定。



つくばクレオ



KoLuTeNa I

2019年6月：札幌市西区琴似「KoLuTeNa (コルテナ) I」の取得

- JR 函館本線「札幌」駅まで直通5分の「琴似」駅とペDESTリアンデッキで繋がる交通利便性の高い立地。
- TSUTAYAやスターバックスコーヒー、ローソン等普段使いが多いテナントミックスで構成される施設であり、暮らし密着型の商業施設として、周辺住民の日常生活の利便性向上に貢献。
- 現在バリューアップ中。

更なるサポート会社のコミットメント強化を目指す

地域に広がる
エネルギーインフラ
(送配電設備・通信設備)

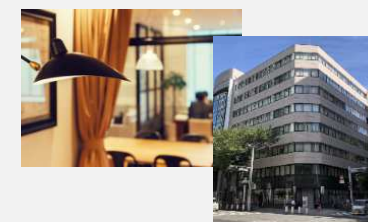
中部電力グループ

暮らしに関する
データの蓄積

全ての土地建物（5物件）において
中部電力グループによるエネルギー効率の見直しにより
電気料金引き下げの見込み

**2019年3月：日本エスコン名古屋支店の開設、
中電不動産への出向**

- 日本エスコンと中部電力の資本業務提携の取り組みのひとつとして掲げている、中部地域での多様な不動産開発事業を、中部電力グループの中電不動産株式会社と共同して積極的に事業展開していくことを目的に名古屋支店を開設。
- 日本エスコンから2名が中電不動産へ出向中。





強力なスポンサーサポートとサポート会社を巻き込んだ『ソーシング』と、
ウェアハウジングを活用した『多様な手法』によって、安定的な成長を推進

ソーシング

- スポンサーからの優先買取権及び優先交渉権の活用
- サポート会社（中部電力）からの支援
- 資産運用会社独自のルート

多様な手法

- 投資主価値向上に資する機動的なファイナンス
- スポンサーによるウェアハウジング



※ 権利を保有する物件の一部の写真をイメージとして抜粋しています。

5.財務戰略





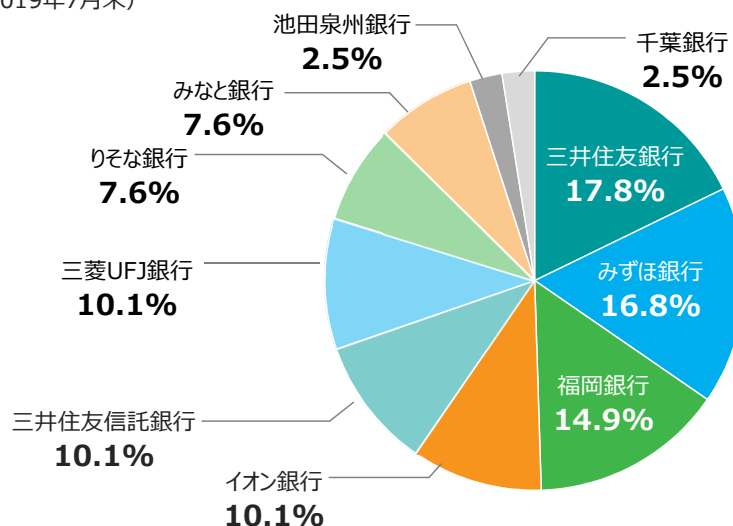
メガバンクを中心に強固な金融サポート

財務ハイライト

有利子負債総額	198億円	LTV ※1	43.7%
長期比率	100.0%	平均残存期間	3.0年

借入先の分散状況

(2019年7月末)



財務に関する基本的な方針

エクイティ・ファイナンス	新投資口の発行は、運用資産の規模の成長と収益性の向上を目的として、LTV※1、既存投資主の権利の希薄化及びそれに伴う投資口の取引価格の低下等を勘案し、金融環境を踏まえた上で実施を決定します。
デット・ファイナンス	資金の借入れ及び投資法人債（短期投資法人債を含みます。）の発行に際しては、資金調達の機動性と財務の安定性のバランス及び取得する不動産の特性等に配慮した資金調達を行います。具体的には調達方法（借入金・投資法人債）、長期比率、固定比率、返済期限の分散、担保提供の要否等を検討します。
LTV ※1	保守的な水準を維持することを基本とし、原則として50%を上限とします。
キャッシュ・マネジメント	保有するポートフォリオにおける資金需要を常にモニタリングし、的確に把握して、効率的かつ適切なキャッシュ・マネジメントを行うものとします。※2

※1 「LTV」とは、本投資法人の総資産額のうち借入金額及び投資法人債発行残高の合計額の占める割合をいいます。

※2 本投資法人が投資を行う底地ポートフォリオの特徴の一つとして、減価償却費がないことがあげられ、土地建物ポートフォリオに比べるとキャッシュが積まれないことが想定されますが、本投資法人が保有する土地建物ポートフォリオの減価償却費が積み込まれるキャッシュを的確に把握し、効率的かつ適切なキャッシュ・マネジメントを行います。

借入れの状況 (2019年7月末)

区分	借入先	借入金額 (百万円)	利率	返済期日	担保
長期	三井住友銀行、みずほ銀行、福岡銀行、三菱UFJ銀行、イオン銀行、三井住友信託銀行、りそな銀行、みなと銀行、池田泉州銀行、千葉銀行	9,960	基準金利+0.4% (変動)	2022年 1月末日	有担保 無保証
	三井住友銀行、みずほ銀行、福岡銀行、三菱UFJ銀行、イオン銀行、三井住友信託銀行、りそな銀行、みなと銀行、池田泉州銀行、千葉銀行	9,860	基準金利+0.5% (変動)	2023年 1月末日	
合計		19,820			

6.ESG戰略





E 環境

●省エネへの取り組み、共用部にLED照明を設置

- ▶あすみが丘プランニューモール、tonarie南千里及びtonarie清和台の共用部にLED照明を設置しています。
- ▶全ての土地建物（5物件）において中部電力グループによるエネルギー効率の見直しを実施中です。

S 社会

tonarie清和台

●近隣の社会福祉法人が運営する巡回バスを利用した地域住民用の無料巡回バス運行

●お買い物タクシー試験運用開始

- ▶高齢者を含めた地域住民の利便性向上のため、tonarie清和台と自宅との送迎を行う「お買い物タクシー」の試験運用を開始しています。

●青空コンサート開催

- ▶「地域の方々にご参加いただきtonarie清和台に愛着を持っていただく」とのコンセプトのもと過去7回開催しました。2017年開催時には2日間で約4,500人の方々にご来館頂きました。次回は2019年11月9日の開催を予定しています。

●認知症サポート商店街の認定

- ▶認知症の高齢者の方にも優しい地域づくりに取り組んでおり、全テナントが認知症サポーター講座を受講、兵庫県より「認知症サポート商店街」として認定されました。

tonarie南千里

●ペットボトルキャップ回収によるこどもワクチン支援

- ▶回収ボックスの設置場所を提供しています。

●コンタクトレンズケースのリサイクルプロジェクト「アイシティecoプロジェクト」への参加

- ▶日本エスコン C S 活動の一環として日本アイバンク協会への寄付活動に参加しています。

G ガバナンス

●投資主利益とスポンサー・資産運用会社の利益の一体化

- ▶日本エスコングループからセიმボート出資を受けています。
- ▶資産運用会社エスコンアセットマネジメント及びスポンサー日本エスコンの役員及び従業員による持投資口会制度を導入しました。
- ▶総資産に連動した資産報酬体系に加えて、税引き前当期純利益に連動させた運用報酬体系を導入することで投資主利益の最大化を目指した運営体制としています。



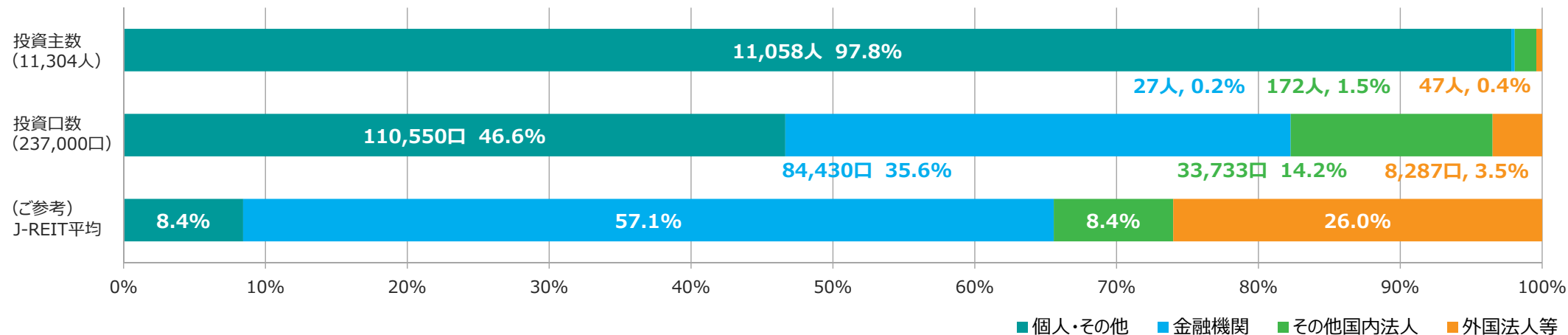
7.投資主の状況





スポンサーのセイムポート出資に加え、親密金融機関からの強い信頼

所有者別投資主数・投資口数内訳



投資主上位10社

氏名又は名称	所有口数 (口)	比率
1. 大阪厚生信用金庫	20,200	8.52%
2. 株式会社日本エスコン	11,049	4.66%
3. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	10,552	4.45%
4. 大阪商工信用金庫	10,025	4.23%
5. 日成ビルド工業株式会社	9,190	3.88%

氏名又は名称	所有口数 (口)	比率
6. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	9,150	3.86%
7. 大同信用組合	5,158	2.18%
8. 株式会社西京銀行	4,950	2.09%
9. 近畿産業信用組合	4,864	2.05%
10. 野村信託銀行株式会社（投信口）	3,810	1.61%
合計	88,948	37.53%

Appendix





No.	物件名	地域	所在地	種別	テナント数	取得価格 (百万円)	鑑定評価額 (百万円)
1 (ST-1)	あすみが丘プランニューモール	首都圏	千葉県 千葉市	土地 建物	25	3,200	3,595
2 (ST-2)	西白井駅前プラザ	首都圏	千葉県 白井市	土地 建物	4	451	460
3 (SS-1)	ケーズデンキ おゆみ野店 (底地)	首都圏	千葉県 千葉市	底地	1	2,710	2,860
4 (SS-2)	ニトリ土浦店 (底地)	首都圏	茨城県 土浦市	底地	1	999	1,080
5 (SS-3)	ニトリ今市店 (底地)	首都圏	栃木県 日光市	底地	1	363	404
6 (KT-1)	tonarie南千里	近畿圏	大阪府 吹田市	土地 建物	45	7,200	7,870
7 (KT-2)	tonarie清和台	近畿圏	兵庫県 川西市	土地 建物	31	3,290	3,400
8 (KS-1)	ラ・ムー北津守店 (底地)	近畿圏	大阪府 大阪市	底地	1	1,270	1,480
9 (KS-2)	ケーズデンキ西神戸店 (底地)	近畿圏	兵庫県 神戸市	底地	1	2,133	2,470
10 (KS-3)	山陽マルナカ水谷店 (底地)	近畿圏	兵庫県 神戸市	底地	1	1,430	1,510
11 (KS-4)	TSUTAYA堺南店 (底地)	近畿圏	大阪府 堺市	底地	1	946	999
12 (TT-1)	パレマルシェ西春	中京圏	愛知県 北名古屋市	土地 建物	55	4,610	4,670
13 (TS-1)	マックスバリュ 桔梗が丘東店 (底地)	中京圏	三重県 名張市	底地	1	477	534
14 (FS-1~11)	福岡春日プロジェクト (底地)	福岡圏	福岡県 春日市	底地	11	10,404	12,226
15 (OS-1)	ケーズデンキ倉敷店 (底地)	その他	岡山県 倉敷市	底地	1	2,121	2,430
ポートフォリオ合計					182	41,607	45,988

Point 1 商業施設100%（土地建物または底地）のうち
底地が約55%

Point 2 四大都市圏が全体の約95%

Point 3 スポンサー開発やリブランドした物件が3分の2超

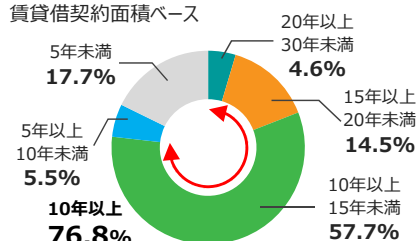
底地／土地建物比率

取得価格ベース



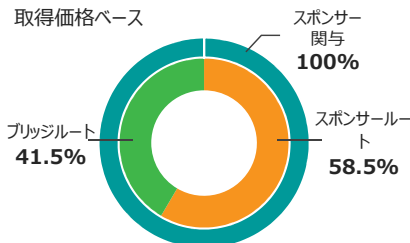
賃貸借残存年数

賃貸借契約面積ベース



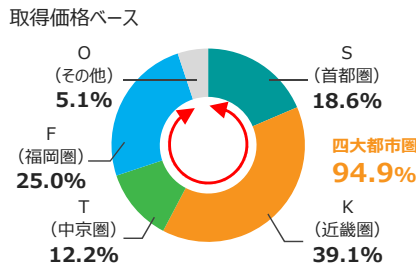
取得ルート

取得価格ベース



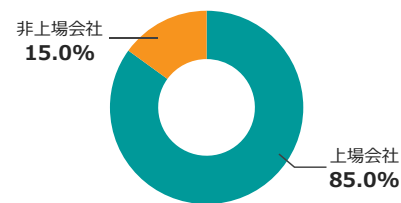
地域分散

取得価格ベース



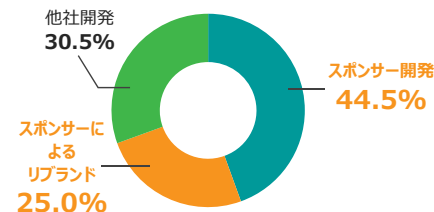
底地のテナント

テナント数ベース



スポンサー開発比率

取得価格ベース



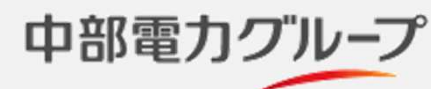


スポンサー会社概要



日本エスコングループは、1995年4月の日本エスコン設立以来、
日本エスコングループの強みとする企画提案力、
情報収集力、技術力及びノウハウを十分に活用し、
主に首都圏と近畿圏を中心とした不動産開発を通じて
魅力的な街づくりに貢献しています。

サポート会社概要



中部電力グループは、「くらしに欠かせないエネルギーをお届けし、
社会の発展に貢献する」という企業理念のもと、いつの時代においても地球環境に配慮した、
良質なエネルギーを安全・安価で安定的にお届けするという
「変わらぬ使命の完遂」と、「新たな価値の創出」を同時に達成することで、
「一歩先を行く総合エネルギー企業グループ」を目指し、挑戦し続けています。

グループとしての不動産事業の強化及び本投資法人の投資主価値の最大化

日本エスコンの会社概要

会社名	株式会社日本エスコン ES-CON JAPAN Ltd.
代表者	代表取締役社長 伊藤 貴俊
設立年月日	1995年（平成7年）4月18日
資本金額	6,259百万円（2018年12月31日現在）
従業員数	181名（2018年12月31日現在）
売上高	54,325百万円（2018年12月期）
市場	東証第1部

中部電力の会社概要

会社名	中部電力株式会社 CHUBU Electric Power Co.,Inc.
代表者	代表取締役社長 社長執行役員 勝野 哲
設立年月日	1951年（昭和26年）5月1日
資本金額	430,777百万円（2019年3月31日現在）
従業員数	30,321名（2019年3月31日現在）
売上高	3,035,082百万円（2019年3月期）
市場	東証第1部



サポート会社のコミットメント強化を推進

- 2019年9月27日付、本投資法人及びエスコンアセットマネジメントは、中電不動産株式会社との間でサポート契約を締結
- 本契約の締結により、同社の信用力、不動産事業のノウハウを活用することで、中部電力グループから、より強固なコミットメントを得られるとともに、本投資法人の資産取得機会の拡大、外部成長の基盤強化を図ることが可能

中電不動産の会社概要

会社名	中電不動産株式会社 Chuden Real Estate Co.,Inc.
代表者	代表取締役社長 渡邊 穰
設立年月日	1957年4月20日
資本金額	1億円（2019年7月1日現在）
株主	中部電力株式会社（100%）（2019年7月1日現在）

本契約締結後のスポンサー及びサポート会社からのサポート内容

	情報提供	優先買取権及び優先交渉権付与	ウェアハウジング	再開発サポート	環境配慮技術等	PMBM業務	リーシングサポート	人的サポート	セიმポート出資	シンボルマークの使用許諾
日本エスコン	●	●	●	●	—	●	●	●	●	●
中部電力	●	—	—	—	●	●	—	—	—	●
中電不動産	●	—	●	—	●	●	●	●	●	●

社名	株式会社エスコンアセットマネジメント
代表者	代表取締役社長 大森 利
設立年月	2014年7月
資本金	100百万円（2018年12月末）
株主	株式会社日本エスコン100%

お問い合わせ先	株式会社エスコンアセットマネジメント 財務管理部
電話番号	03-6230-9338 （10月21日（月）より） 受付時間：午前9時～午後5時（土・日、祝祭日及び弊社指定の休日を除きます）
ホームページアドレス	投資法人 https://www.escon-reit.jp/ 資産運用会社 https://www.esconam.jp/

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、エスコンジャパンリート投資法人に関する記載の他、第三者が公表するデータ・指標等をもとに株式会社エスコンアセットマネジメント（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、エスコンジャパンリート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、これらの記述はエスコンジャパンリート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。

エスコンジャパンリート投資法人の投資証券の市場価格は、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するため、本投資証券を取得した価格以上の価格で売却できない可能性があります。その結果、投資主が損失を被る可能性があります。

エスコンジャパンリート投資法人の投資証券の取得及び売却は、お取引のある証券会社を通じて行っていただく必要があります。その際、契約締結前交付書面等の内容を十分にお読みください。

今後、本資料の内容に重要な訂正があった場合は、エスコンジャパンリート投資法人のホームページに訂正版を掲載するものとします。

エスコンジャパンリート投資法人ホームページ（<https://www.escon-reit.jp/>）

