

2017年7月期 第1四半期 決算説明資料

2016年12月9日



株式会社シーアールイー

東証一部 証券コード3458 (不動産業)

目次

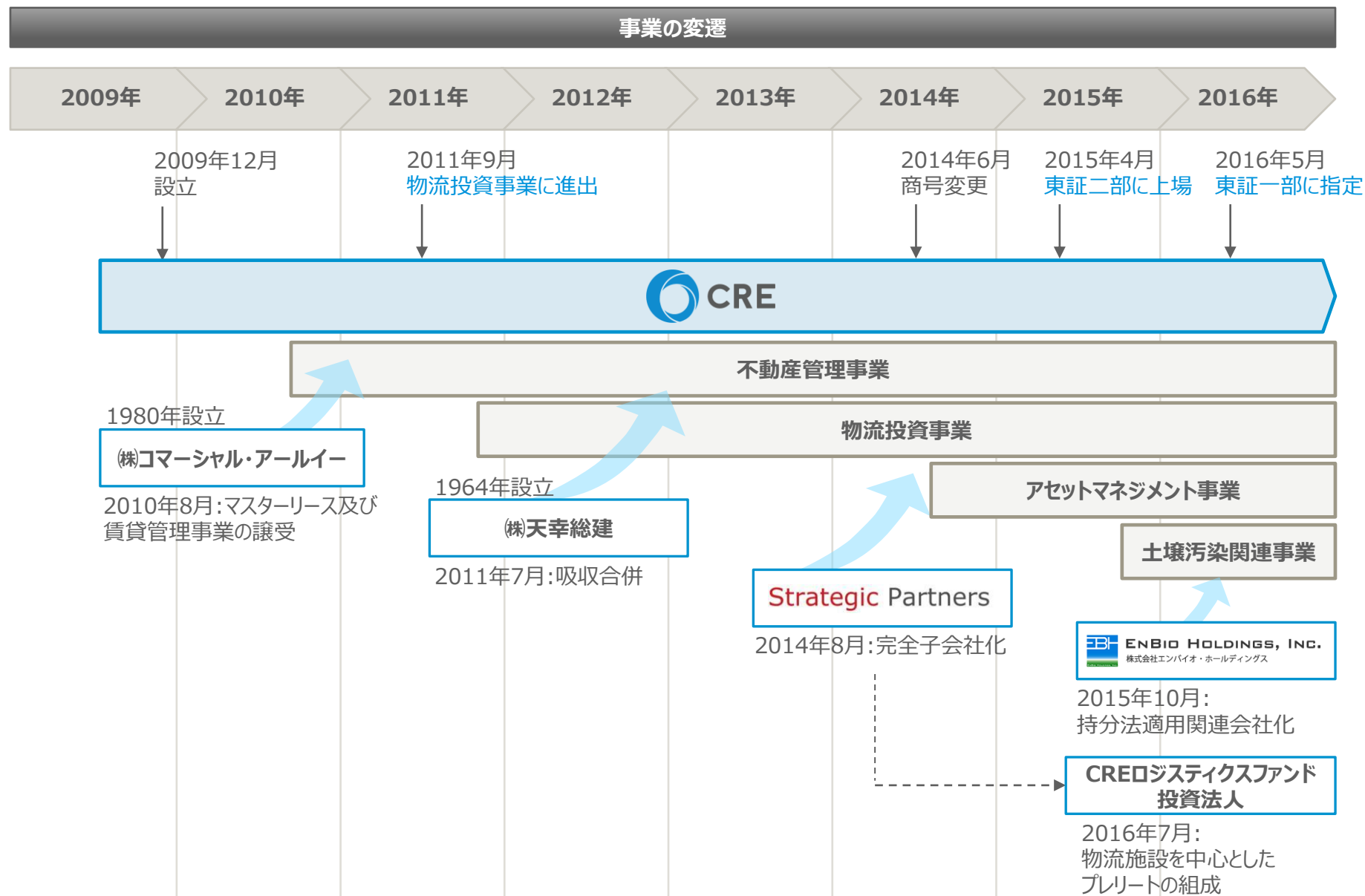
● シーアールイーについて	P.2
● 2017年7月期第1四半期 決算概要	P.9
● 市場環境について	P.18
● 業績予想および主な施策	P.23
● 今後の成長モデル	P.28
● 株主還元	P.31
● APPENDIX	P.34

シーアールイーについて

会社概要

商号	株式会社シーアールイー
代表	代表取締役社長 山下修平
所在地	東京都港区虎ノ門2-10-1 虎ノ門ツインビルディング東棟19階
事業内容	物流施設の賃貸、管理、開発、仲介、及び投資助言
設立	2009年12月22日
連結売上高	338億4,272万円（2016年7月期）
連結従業員数	160名（2016年10月31日現在）
上場市場	東京証券取引所市場第一部（証券コード：3458）
上場日	2015年4月21日

沿革



当社グループの事業領域



「つなぐ」未来を創造する

物流不動産分野を中心に、
不動産管理事業を基盤として多様な
不動産ソリューションサービスを提供する
ことで持続的な成長を目指します

物流投資事業

- 不動産管理事業を基盤に
開発事業に展開

アセットマネジメント事業

- 不動産ファンドビジネスへの
展開

不動産管理事業

- マスターリース事業とプロパティマネジメント事業が当社発展の基盤
- 不動産オーナーとテナントとの広範なリレーション

マスターリース

プロパティマネジメント

建設工事

リーシング

土壌汚染関連事業

- 開発事業の独自性を補完

シーアールイーのユニークなポジショニング

当社コア事業における独自性

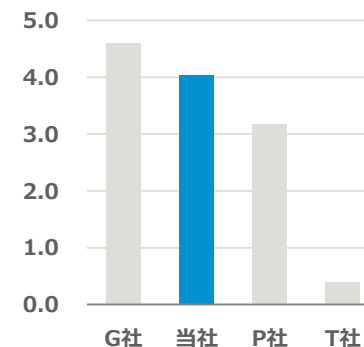
不動産管理事業

- シーアールイーの独自性
 - 物流不動産に関するマスターリース事業及び賃貸管理事業が当社沿革の起点（前身から50年に及ぶ業歴）
 - 東京圏における広範な不動産保有者及び不動産利用者とのネットワークを構築
 - マスターリース管理実績 : 1,192件 339,338坪
 - プロパティマネジメント受託実績 : 299件 866,082坪（2016年10月31日時点）
- 機会
 - 潜在的には巨大な市場である物流不動産市場における多様なストック管理サービスへの需要

物流施設中心型
PM会社の受託面積
ランキング※

#2

国内系最大の
物流系管理受託会社
（受託面積：百万㎡）

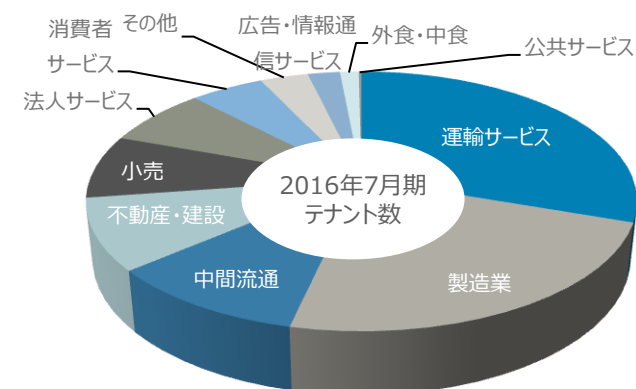


※月間プロパティマネジメント 2016年11月号より当社作成

物流投資事業

- シーアールイーの独自性
 - 不動産管理事業で培った広範なネットワークを用地取得からリーシングに至る投資事業のバリューチェーンに活用可能
 - 大規模高機能のマルチテナント型施設から不動産利用者のニーズに応じたオーダーメイド型施設まで幅広い物流施設の開発が可能
- 機会
 - 国内物流不動産の大きな建替え需要の取り込み（中小規模の不動産保有者も多く含まれる）
 - ワンストップソリューションの強みを活かした差別化

マスターリースの業種別テナント構成

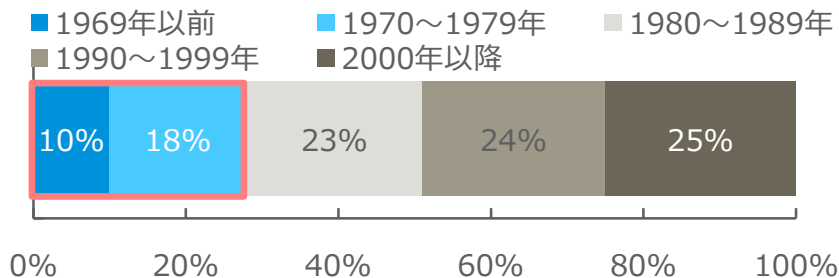


物流不動産市場という広大なビジネスフィールドで確固たるポジションの確立を目指す

- 潜在的に膨大なニーズを抱え、相対的に競合の少ない物流不動産市場において確固たるポジションの確立を目指します

東京都市圏全体の物流施設建設年代別の割合

- 東京都市圏でも30年以上の築年を経過したストックが膨大に存在
- 今後、建替や再活用のニーズが顕在化



出所：東京都市圏交通計画協議会

注：東京都市圏は東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県中南部、栃木県南部、群馬県南部

物流施設の主なプレイヤーの違い

	小型～中型	大型
開発		
リーシング		ラサル不動産投資顧問
PM	CBRE	GLP, プロロジス
ML	CRE	

出所：当社作成

他のアセットタイプとの比較

- 他と比べ、物流施設は管理会社が重要となるアセットタイプ

	物流施設	商業施設	オフィス	住宅
物件のタイプ	オペレーショナルアセット		ノンオペレーショナルアセット	
賃料変動率	低	高	高	低
賃料	固定	固定/売上変動	固定	固定
契約期間/形態	5~20年定期賃貸借	10~30年定期賃貸借	2年普通借家	2年普通借家
運営難易度	中～高	中～高	低	低
PM会社数	少	多	多	多
仲介会社数	極少	多	多	多

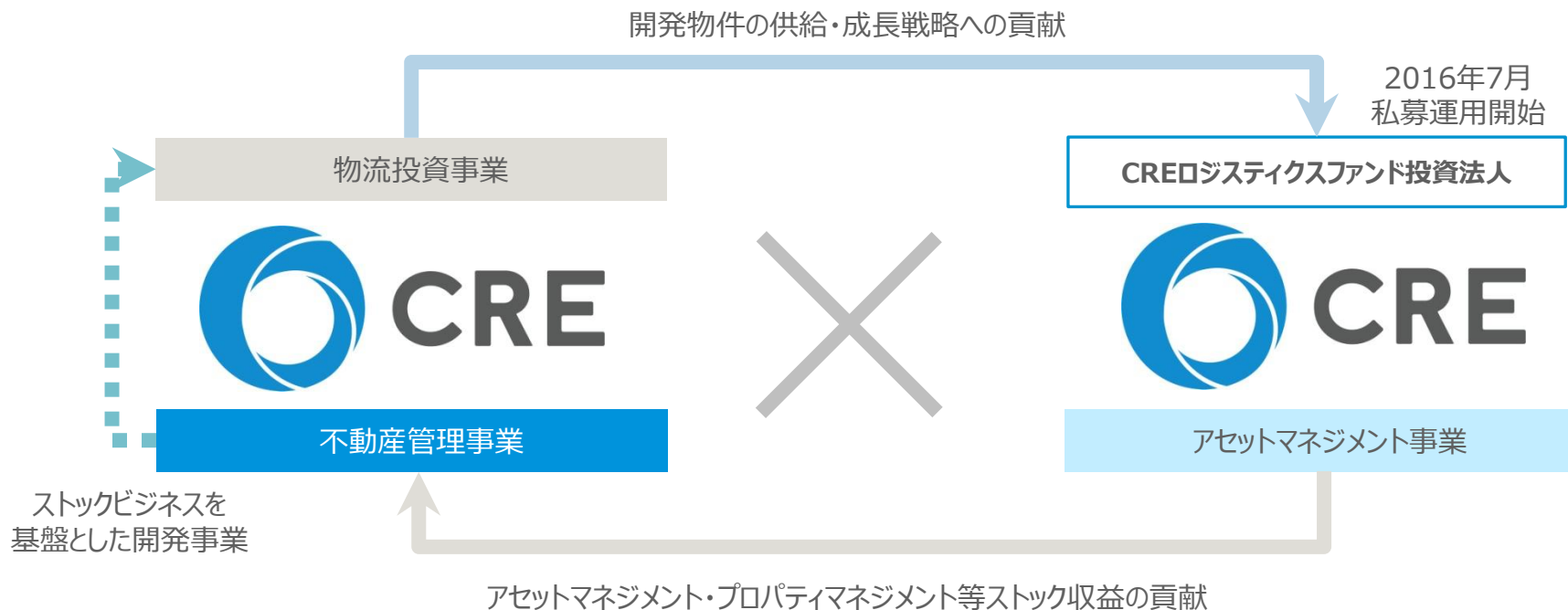
出所：三菱UFJ信託銀行「アセットタイプ別不動産について」2016年5月号/一部当社作成

物流不動産に関するバリューチェーンの全てを捕捉



物流不動産特化型J-REIT事業参入による更なる事業間シナジーの追求

CREロジスティクスファンド投資法人 私募運用開始の意義



- 不動産管理事業の長年の蓄積を活用した物流投資事業
- CREロジスティクスファンド投資法人の運用開始により、持続可能な形で物流投資事業の拡大が可能に
- CREロジスティクスファンド投資法人からのアセットマネジメント・プロパティマネジメント等ストック収益の貢献により、不動産管理事業の事業基盤拡大にも資する循環型モデルが強化

2017年7月期第1四半期 決算概要

2017年7月期 第1四半期決算概要 連結PL (全体)

- 売上高はストックビジネスを中心に順調に推移
- 利益は第2四半期累計の計画を上回っているものの、主要因は第2四半期への販管費の期ズレ
- 開発物件の売却は第4四半期を予定

(単位：百万円)

	2016年7月期 第1四半期 実績	2017年7月期 第1四半期 実績	増減率 (%)	2017年7月期 第2四半期累計 計画	進捗率 (%)	2017年7月期 通期計画	進捗率 (%)
売上高	3,736	4,114	10.1%	7,820	52.6%	45,750	9.0%
売上総利益	647	733	13.2%	—	—	—	—
営業利益	147	176	19.9%	170	103.8%	4,470	3.9%
経常利益	95	134	40.8%	40	335.3%	4,140	3.2%
当期純利益	35	87	143.6%	20	435.3%	2,500	3.5%
1株当たり 当期純利益 (EPS)	3.13円	7.33円	134.2%	1.69円	433.7%	211.00円	3.5%

2017年7月期 第1四半期決算概要 連結PL (セグメント別)

- 不動産管理事業：資産活用の建設工事・手数料収入が好調
- 物流投資事業：今期竣工予定4物件の建設は順調
- アセットマネジメント事業：CREロジスティクスファンド投資法人の運用報酬により前年同期比で増収

(単位：百万円)

	2016年7月期 第1四半期 実績	2017年7月期 第1四半期 実績	増減率 (%)	2017年7月期 通期計画	進捗率 (%)
売上高	3,736	4,114	10.1%	45,750	9.0%
不動産管理事業	3,716	4,054	9.1%	16,200	25.0%
物流投資事業	0	0	△59.6%	27,920	0.0%
アセットマネジメント事業	19	59	201.9%	1,630	3.7%
営業利益	147	176	19.9%	4,470	3.9%
不動産管理事業	348	370	6.5%	1,610	23.0%
物流投資事業	△25	△36	—	3,520	—
アセットマネジメント事業	△12	12	—	210	5.7%
その他事業	△3	—	—	—	—
調整額	△159	△170	—	△870	—

注) セグメント別売上高については「外部顧客に対する売上高」で表記

2017年7月期 第1四半期決算概要 連結BS

- 前期竣工、売却済みのロジスクエア久喜・羽生の工事代金支払いによりBS縮小
- 順調に四半期利益計上も配当金支払いにより純資産は微減

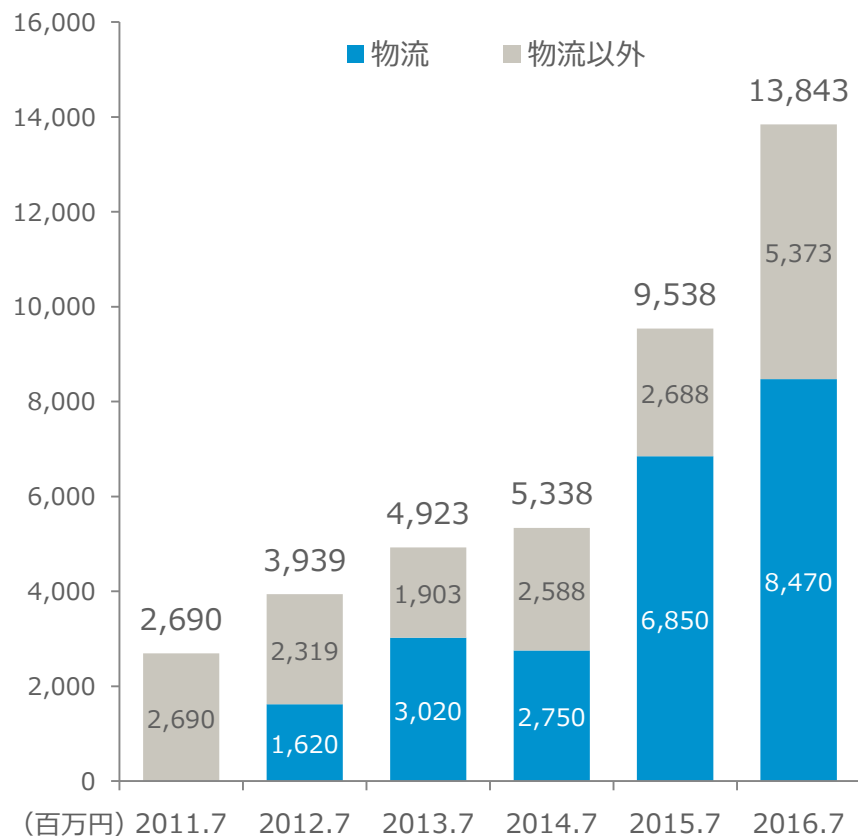
(単位：百万円)

	2016年 7月末	2016年 10月末	増減		2016年 7月末	2016年 10月末	増減
資産	37,454	33,693	△3,761	負債	26,079	22,332	△3,746
流動資産	26,930	22,664	△4,265	流動負債	7,635	4,143	△3,492
(主な内訳)				(主な内訳)			
現預金	14,211	9,836	△4,375	短期借入金等※1	798	1,511	713
売掛金	284	185	△98	買掛金	3,437	662	△2,774
販売用不動産	1,214	1,214	0	固定負債	18,443	18,189	△253
仕掛販売用不動産	10,127	10,528	400	(主な内訳)			
固定資産	10,524	11,028	503	長期借入金等※2	13,045	12,738	△307
(主な内訳)				受入敷金保証金	4,448	4,505	57
有形固定資産	3,699	3,950	251	純資産	11,375	11,360	△15
無形固定資産	187	176	△10	資本金	1,586	1,600	14
投資その他の資産	6,637	6,900	263	資本剰余金	3,175	3,189	14
(内、敷金及び保証金)	(4,099)	(4,092)	△7	利益剰余金	6,615	6,572	△43
資産計	37,454	33,693	△3,761	負債・純資産計	37,454	33,693	△3,761

※1 短期借入金等 = 短期借入金 + 1年内返済予定の長期借入金 + 1年内償還予定の社債

※2 長期借入金等 = 社債 + 長期借入金

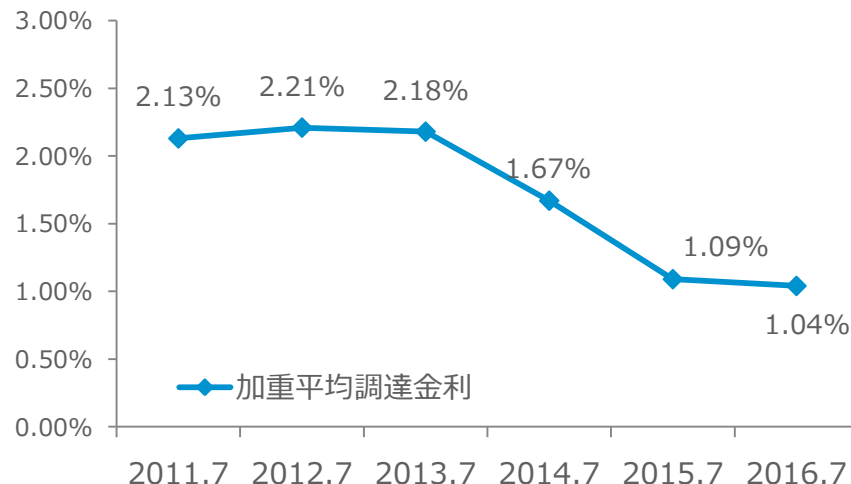
借入残高の推移 (連結)



(件)	2011.7	2012.7	2013.7	2014.7	2015.7	2016.7
調達先	3	5	6	5	9	15

注) 2015.7期より連結

加重平均調達金利の推移 (連結)



注) 2015.7期より連結

主要指標状況 (連結)

	2015年7月末	2016年7月末
D/ELシオ (倍) ※1	1.07	1.22
ネットD/ELシオ (倍) ※2	0.19	△0.03
自己資本比率	33.0%	30.4%

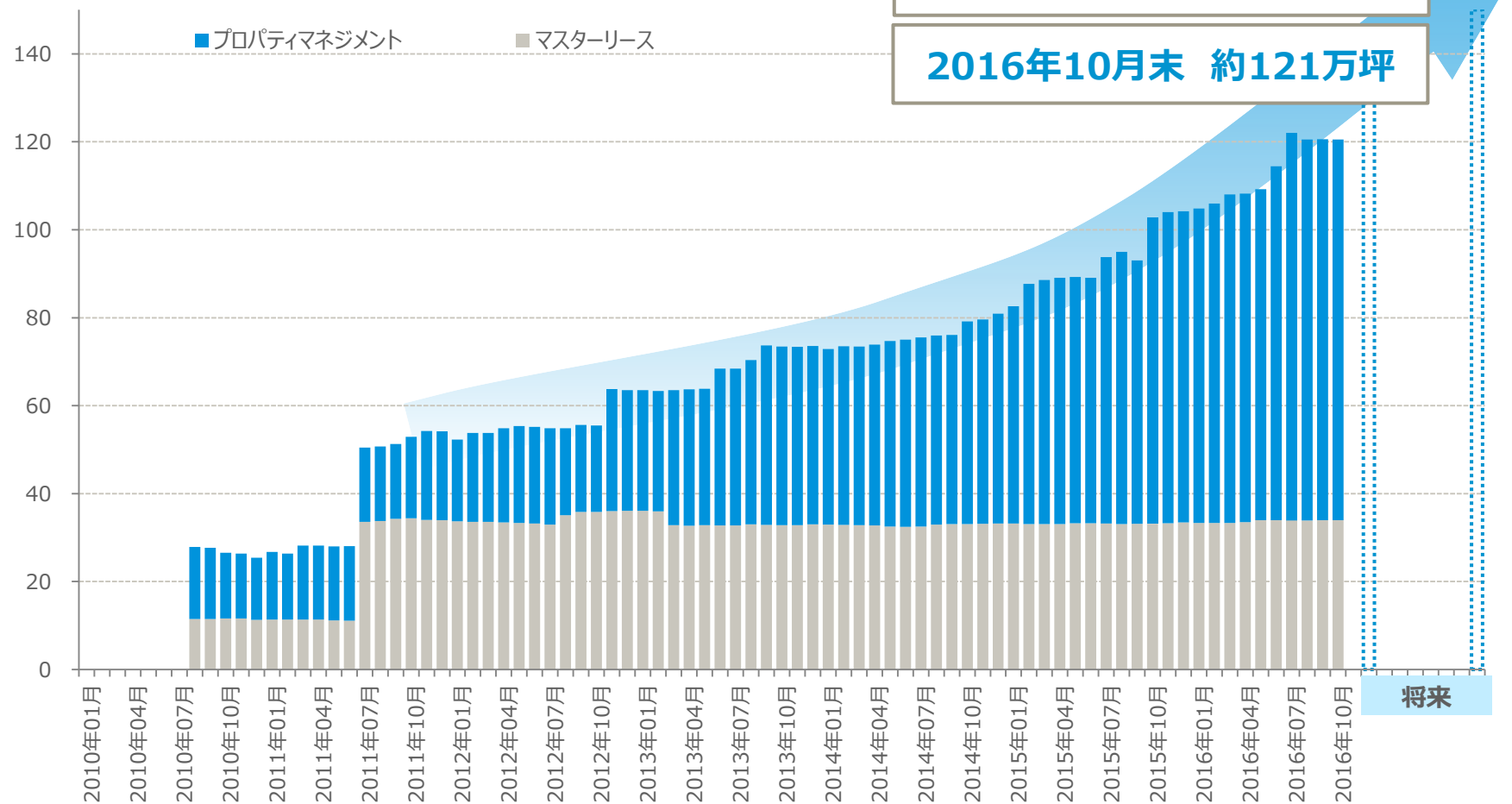
※1 D/ELシオ = 有利子負債 (短期借入金等 + 長期借入金等) / 自己資本

※2 ネットD/ELシオ = {有利子負債 (短期借入金等 + 長期借入金等) - 現金} / 自己資本

不動産管理事業 管理面積の推移

管理面積推移

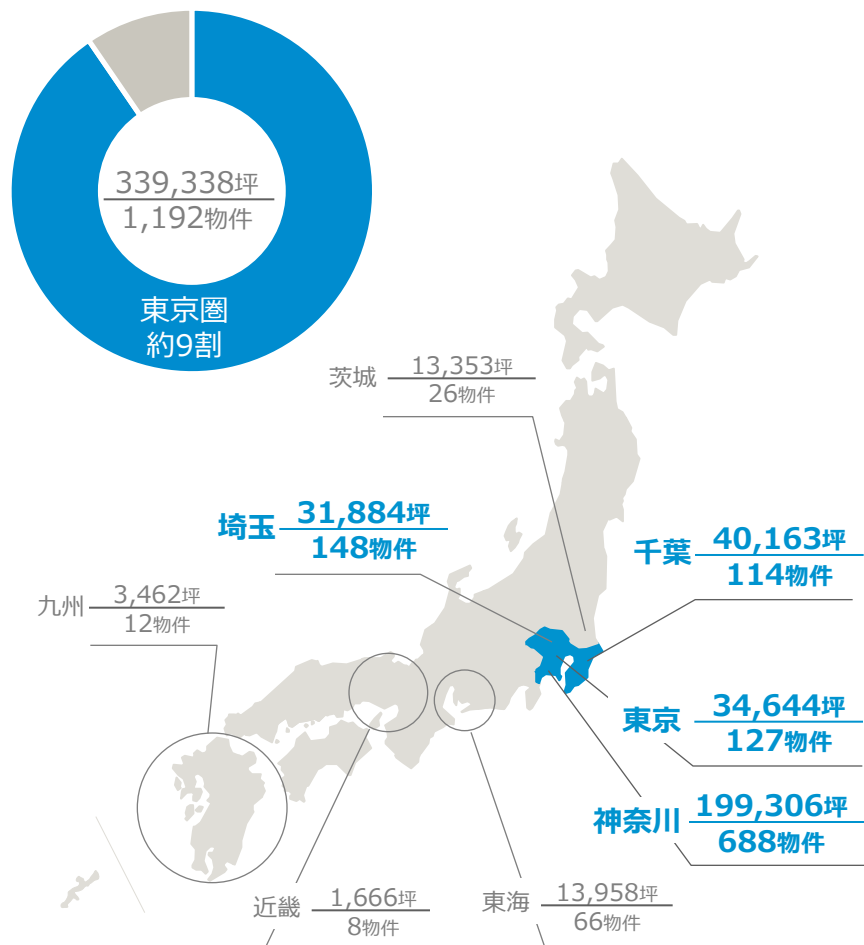
(単位：万坪)



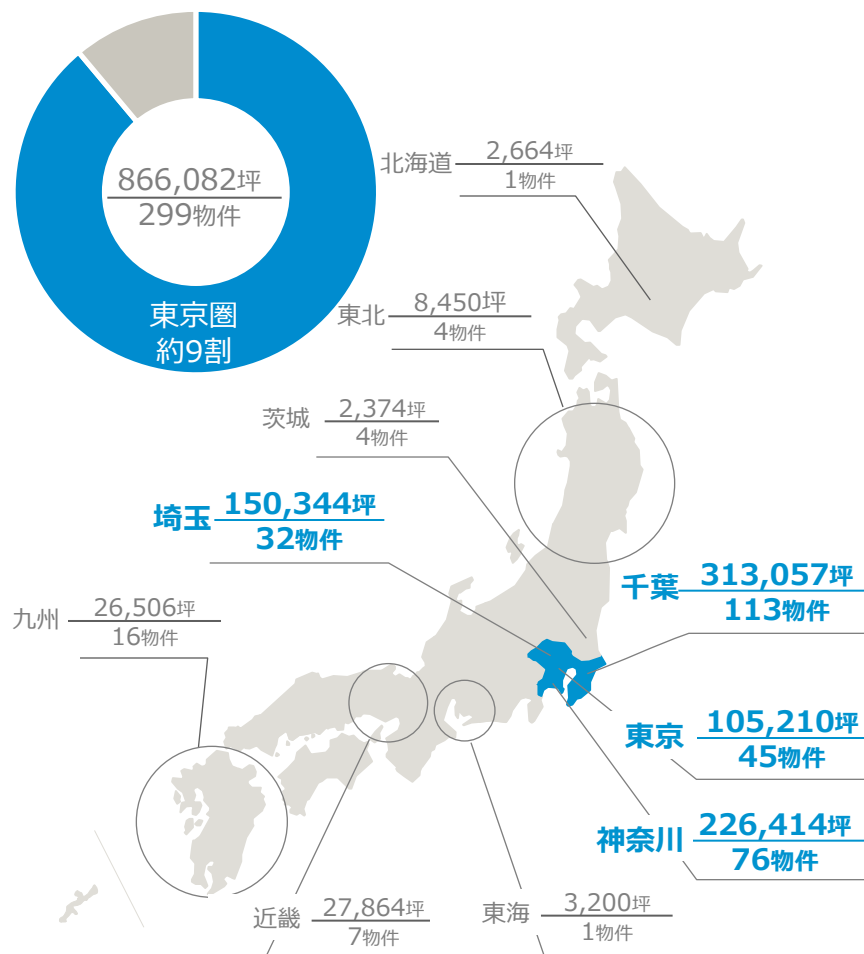
注) 2013年03月より集計方法を変更

不動産管理事業 管理面積（エリア別）

マスターリース管理状況



プロパティマネジメント管理状況

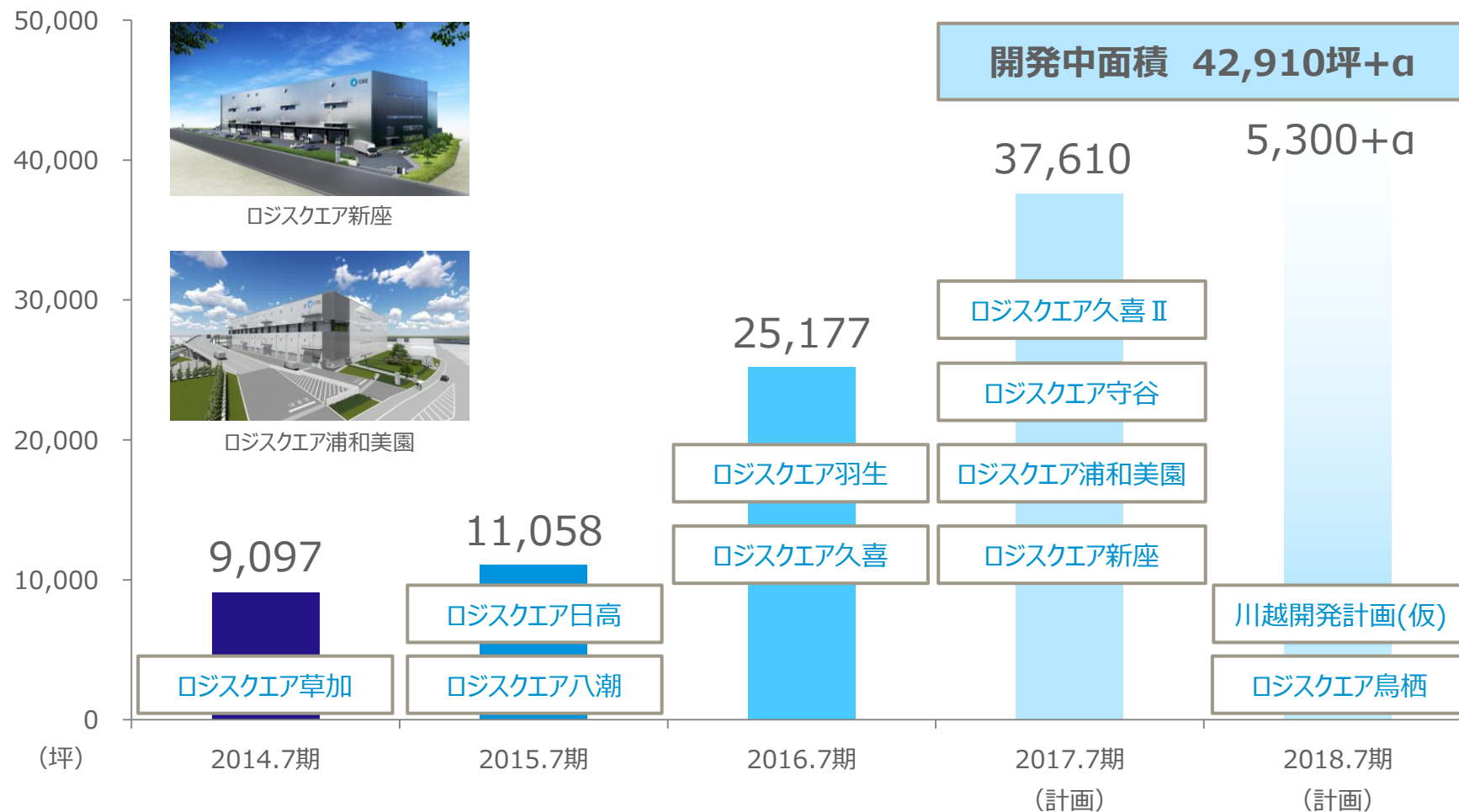


※2016年10月末現在
注：東京圏は埼玉県、千葉県、東京都及び神奈川県

管理面積
管理物件数

物流投資事業 開発面積の推移

開発面積推移



物流投資事業 開発案件の紹介

開発プロジェクト

プロジェクト名	延床面積 (坪)	竣工年度				
		2014.7	2015.7	2016.7	2017.7	2018.7
ロジスクエア草加	9,097	竣工				
ロジスクエア八潮	5,776	竣工				
ロジスクエア日高	5,282		竣工			
ロジスクエア久喜	13,423			竣工		
ロジスクエア羽生	11,754			竣工		
ロジスクエア新座	7,824				竣工予定	
ロジスクエア浦和美園	15,825				竣工予定	
ロジスクエア守谷	10,352				竣工予定	
ロジスクエア久喜 II	3,609				竣工予定	
ロジスクエア鳥栖	5,300					竣工予定
川越開発計画 (仮)	未定					未定
合計	88,242					



ロジスクエア久喜



ロジスクエア羽生

高い利便性を有する立地



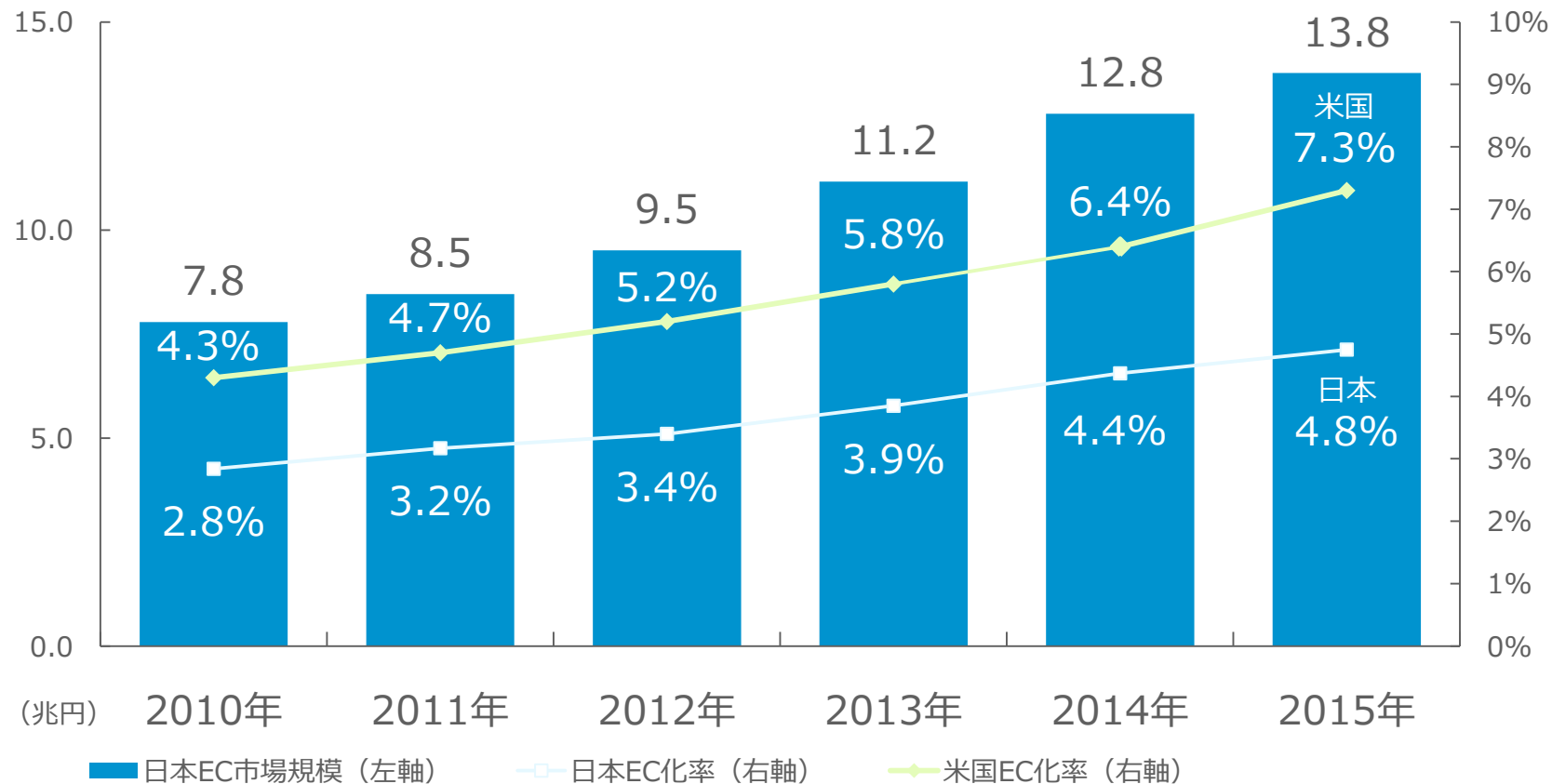
- 開通済
- 事業中
- 開発中
- 2016.7期竣工済
- 2015.7期竣工済
- 2014.7期竣工済

市場環境について

物流不動産の成長性（1） EC（電子商取引）市場の拡大

- スマートフォンの普及により場所・時間を問わず商品を注文することが可能となり、EC市場規模は年々拡大。
- 我が国のEC化率※は他の先進諸国と比べて低く、上昇余地は大きい。

国内BtoC EC市場規模推移



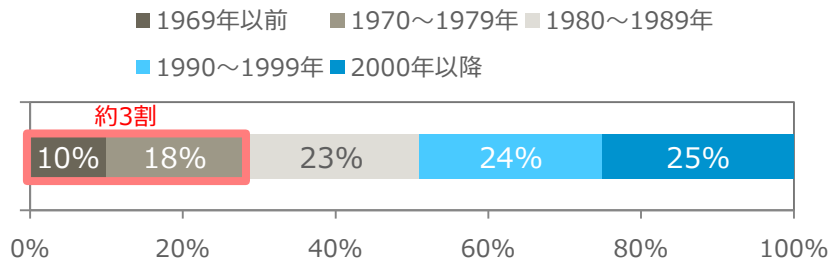
出所：経済産業省、United States Census Bureau

※全ての商取引金額（商取引市場規模）に対する、電子商取引市場規模の割合。BtoC-ECにおけるEC化率は、物販系分野における値を指す。

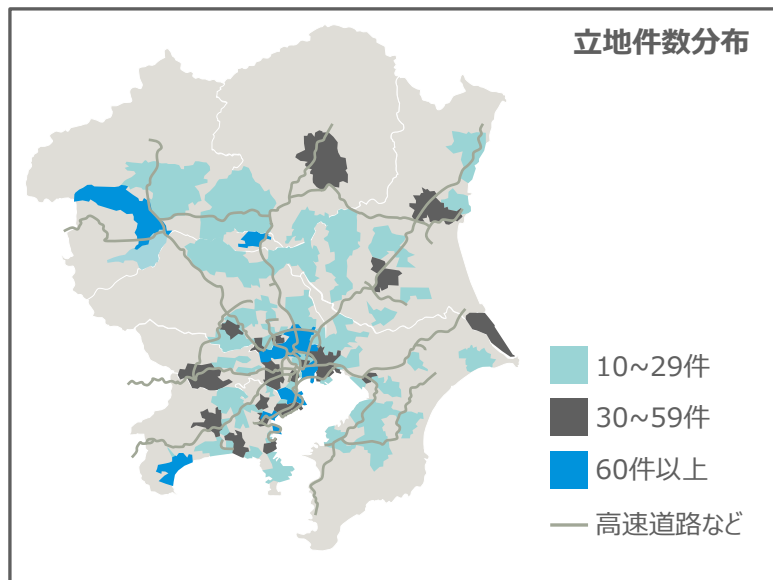
物流不動産の成長性（2）老朽化による建替え需要

- 東京都市圏の物流施設の約3割は、高度経済成長期以前に建設されており築40～50年経過。
- 物流施設の税法上の耐用年数は38年※であり、機能性を求めた建替え需要も高まっている。
- 冷蔵倉庫については、老朽化が顕著。

東京都市圏全体の物流施設建設年代別の割合



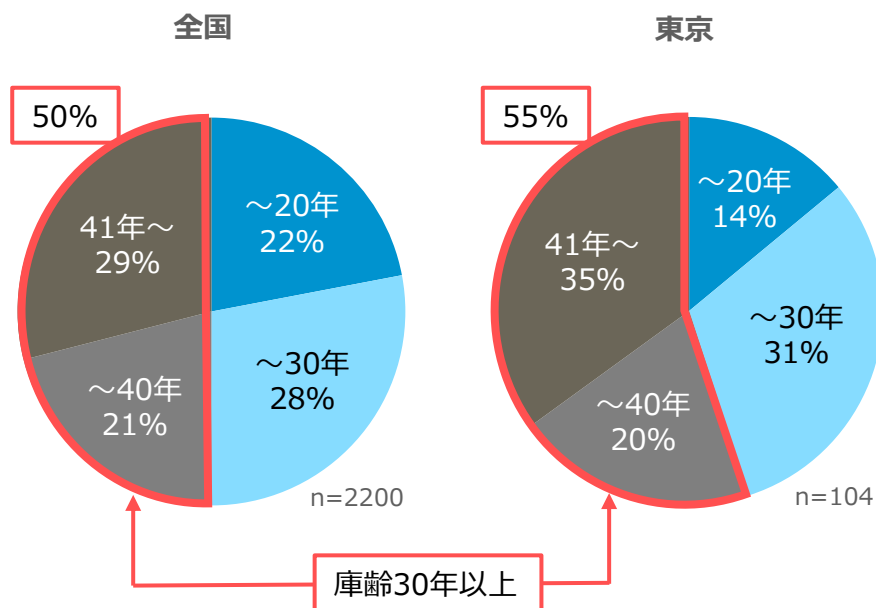
※鉄骨鉄筋コンクリート造・鉄筋コンクリート造のもの



注：東京都市圏は東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県・茨城県中南部、栃木県南部、群馬県南部

出所：東京都市圏交通計画協議会

営業冷蔵倉庫の庫齢分布

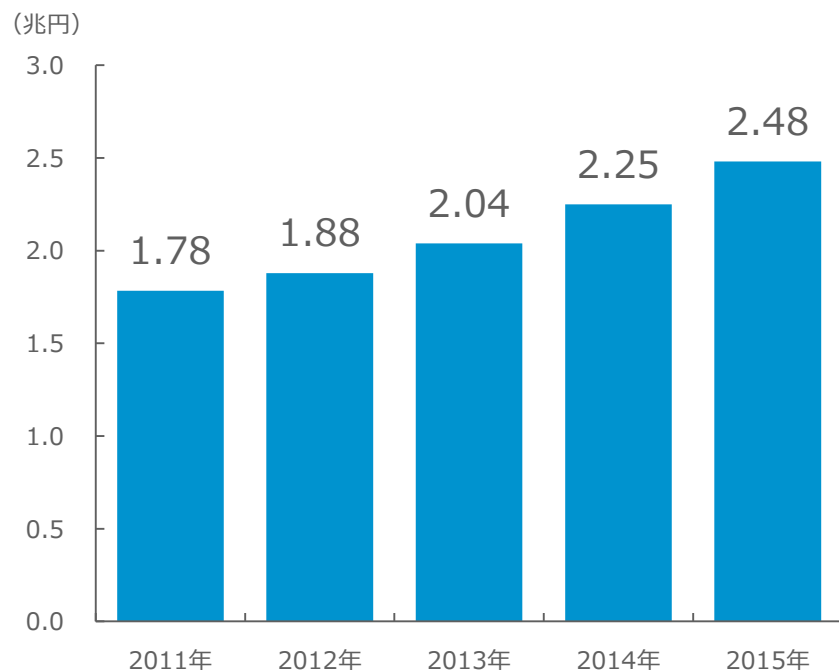


出所：国土交通省「物流をめぐる状況～物流の現状及び物流施策の取組状況等～」平成27年4月30日

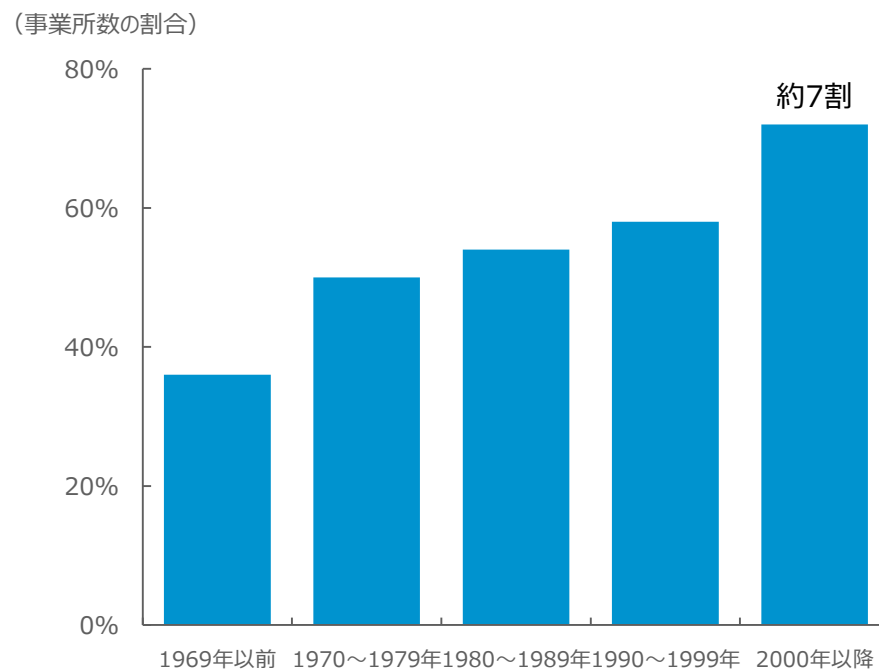
物流不動産の成長性（3） 自社保有から賃貸へ

- 経営環境がめまぐるしく変わるなか、企業各社は効率性を追求し、物流業務を包括的に外部へ委託する動きが加速。
- 物流業務を受託する3PL（サード・パーティー・ロジスティクス）は、顧客ニーズに臨機応変に対応することが求められ、賃貸物流施設を利用するケースが多く、それに伴い賃貸物流施設の需要増。

3PL市場規模



東京都市圏における開設年代別に見た賃貸型の物流施設の割合



出所：月刊ロジスティクス・ビジネス 2016年9月号

出所：国土交通省「物流をめぐる状況～物流の現状及び物流施策の取組状況等～」平成27年4月30日

物流不動産の成長性（4）物流ネットワークの強化

- 環状道路の整備により、沿線に物流施設や工場が立地するなど、民間の投資を喚起。
- 運送時間の短縮や物流の効率化等により企業進出が加速、雇用促進など、地域の発展に寄与することが期待される。

物流ネットワークと企業立地



業績予想および主な施策

2017年7月期 通期業績予想（修正なし）

（単位：百万円）

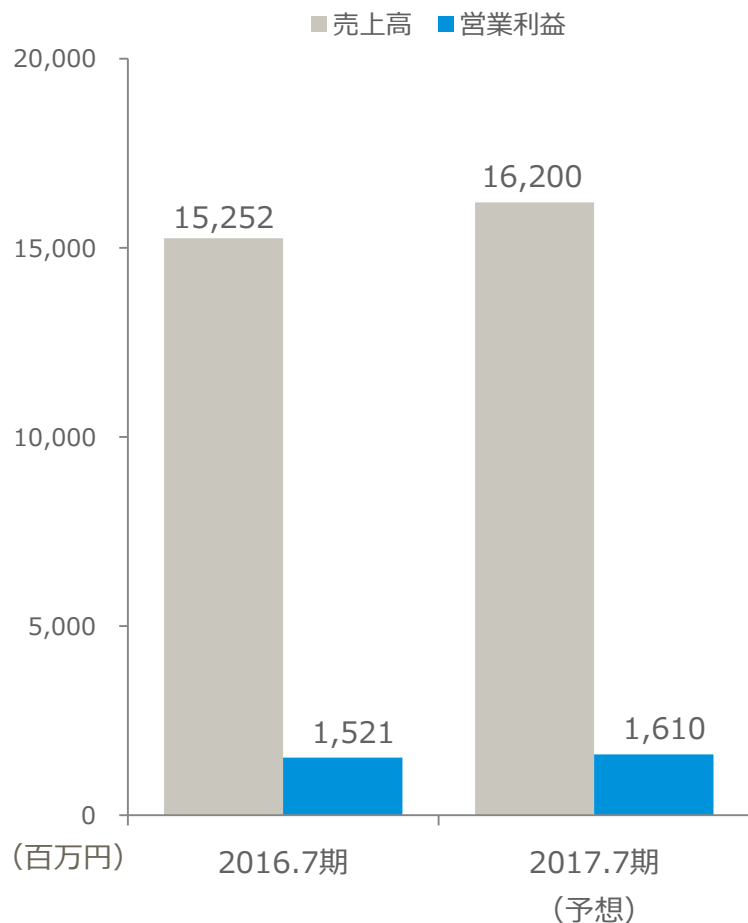
	2016年7月期 通期（連結） 実績	2017年7月期 通期（連結） 予想	増減	
			金額	%
売上高	33,842	45,750	11,907	35.2%
不動産管理事業	15,252	16,200	947	6.2%
物流投資事業	17,533	27,920	10,386	59.2%
アセットマネジメント事業	1,056	1,630	573	54.3%
営業利益	4,386	4,470	83	1.9%
不動産管理事業	1,521	1,610	88	5.8%
物流投資事業	3,514	3,520	5	0.2%
アセットマネジメント事業	216	210	△6	△3.2%
その他事業	△3	—	—	—
消去他	△863	△870	△6	—
経常利益	4,123	4,140	16	0.4%
当期純利益	2,307	2,500	192	8.4%
1株当たり当期純利益（EPS）	198.42円	211.00円	12.58円	6.3%
1株当たり配当金	20.00円	20.00円	0円	0.0%
自己資本利益率（ROE）	22.7%	19.8%	—	△2.9p

注）1. セグメント別売上高については「外部顧客に対する売上高」で表記 2. 2016年7月期（実績）の1株当たり配当金は、株式分割前の発行済株式数（自己株式を除く）により算定

主な施策 — 不動産管理事業

不動産管理事業売上高・営業利益推移

注) セグメント別売上高については「外部顧客に対する売上高」で表記



不動産管理事業施策

1 安定収益の維持・拡大

- 稼働率の維持
- 管理面積の拡大
- 大阪・福岡エリアの強化

2 不動産所有者への資産活用の推進

- 相続対策の提案
- 老朽化物件の建替え提案

3 新規顧客の開拓

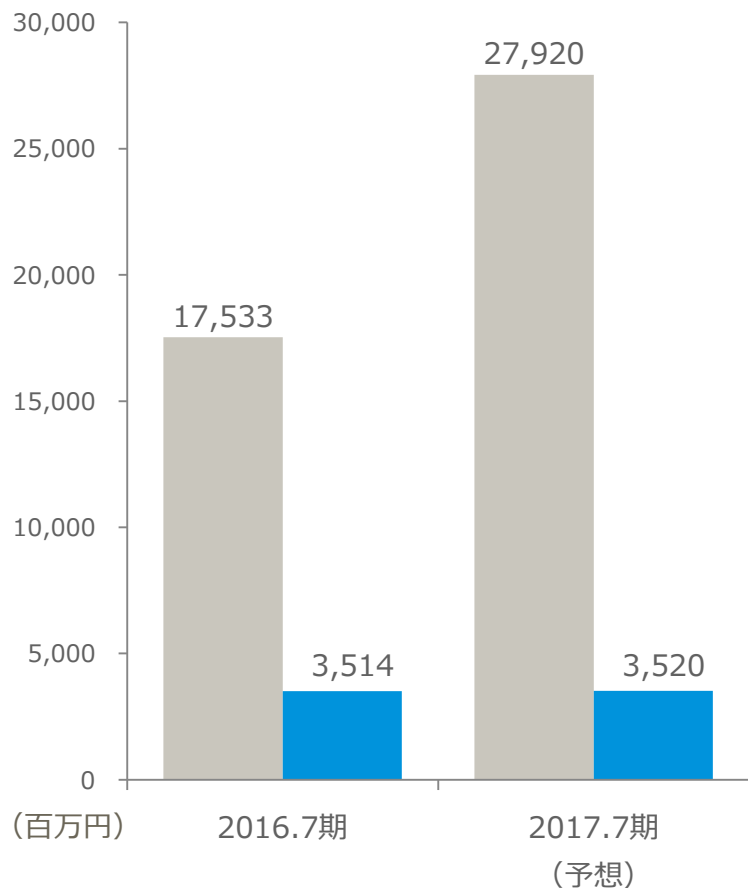
- セルフストレージ事業の展開によるBtoCへのアプローチ
- CRE戦略コンサルティングの提供

主な施策 — 物流投資事業

物流投資事業売上高・営業利益推移

注) セグメント別売上高については「外部顧客に対する売上高」で表記

■ 売上高 ■ 営業利益



※予想数値は当社投資基準をもとに作成。今後のキャップレート、家賃、原価によって変動する可能性あり。

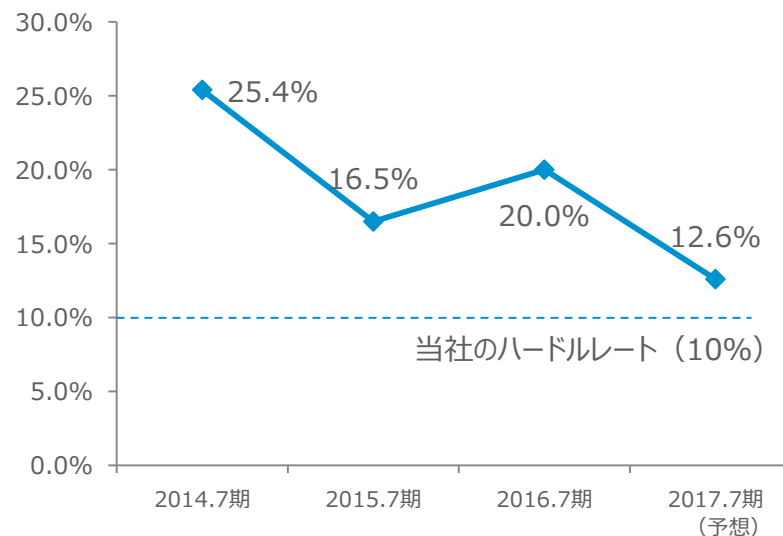
物流投資事業施策

1 開発用地仕入能力の強化

- エンバイオ・ホールディングスとの協業による土壌汚染対応力の向上
- エリア特性に合わせたソリューション力の強化
- 不動産管理事業と連携した投資エリアの拡大

2 コンストラクション・マネジメントの強化

物流投資事業営業利益率推移

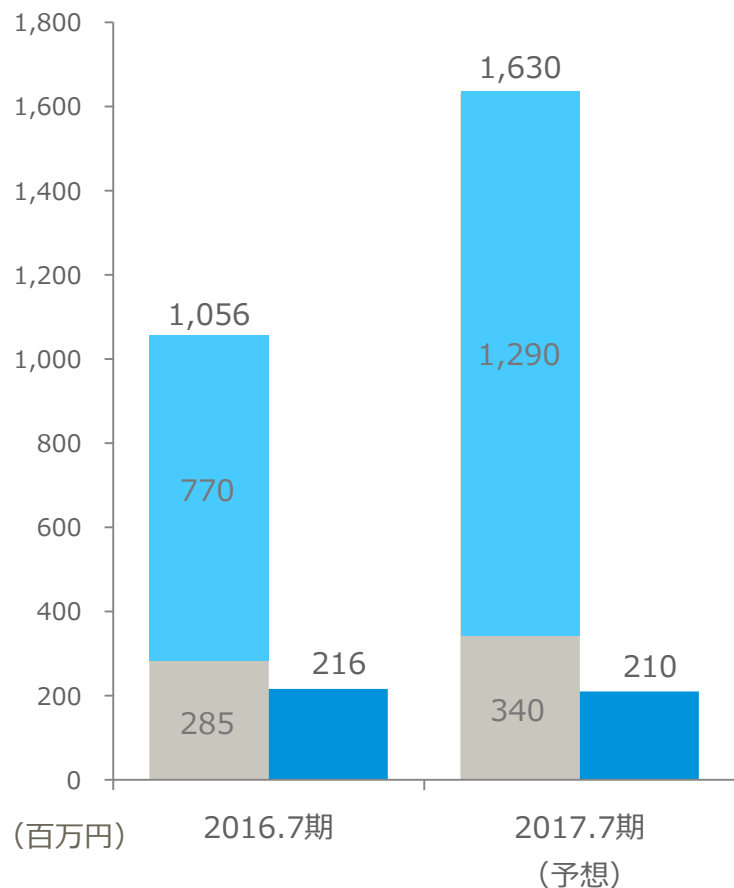


主な施策 — アセットマネジメント事業

アセットマネジメント事業売上高・営業利益推移

注) セグメント別売上高については「外部顧客に対する売上高」で表記

■ ストック ■ ブリッジ ■ 営業利益



※ストック：主に受託資産からのフィー収入、ブリッジ：主に不動産の転売による収入

アセットマネジメント事業施策

1 物流施設特化型J-REITの上場

- プレリートの早期上場を目指す
- 上場後を見据え、外部物件の情報収集、外部成長シナリオ強化

2 アセットマネジメント受託残高の増加

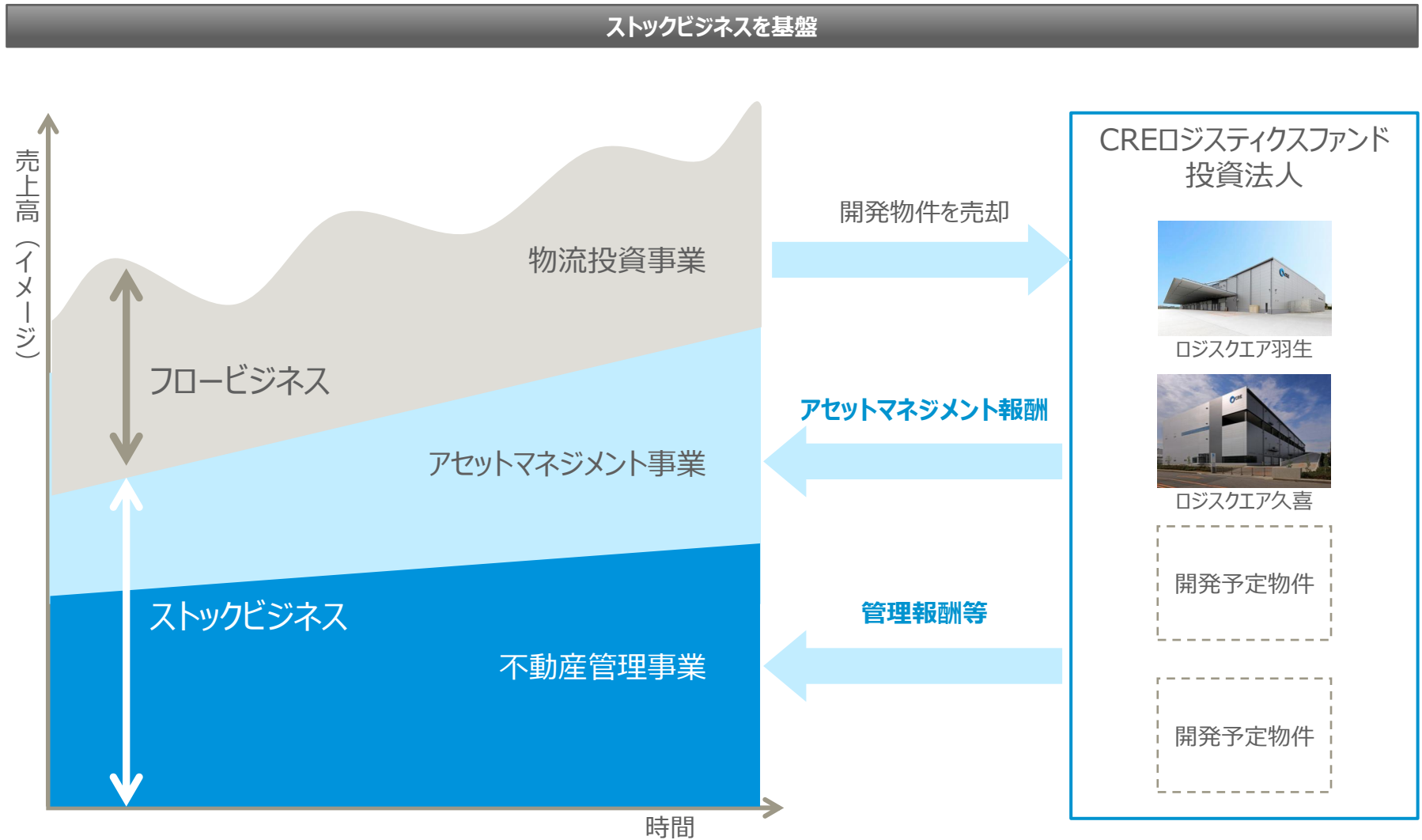
- NCF不動産投資顧問株式会社の株式取得 (公募と私募の両輪体制の準備)
- 新規投資家層の開拓

3 海外展開

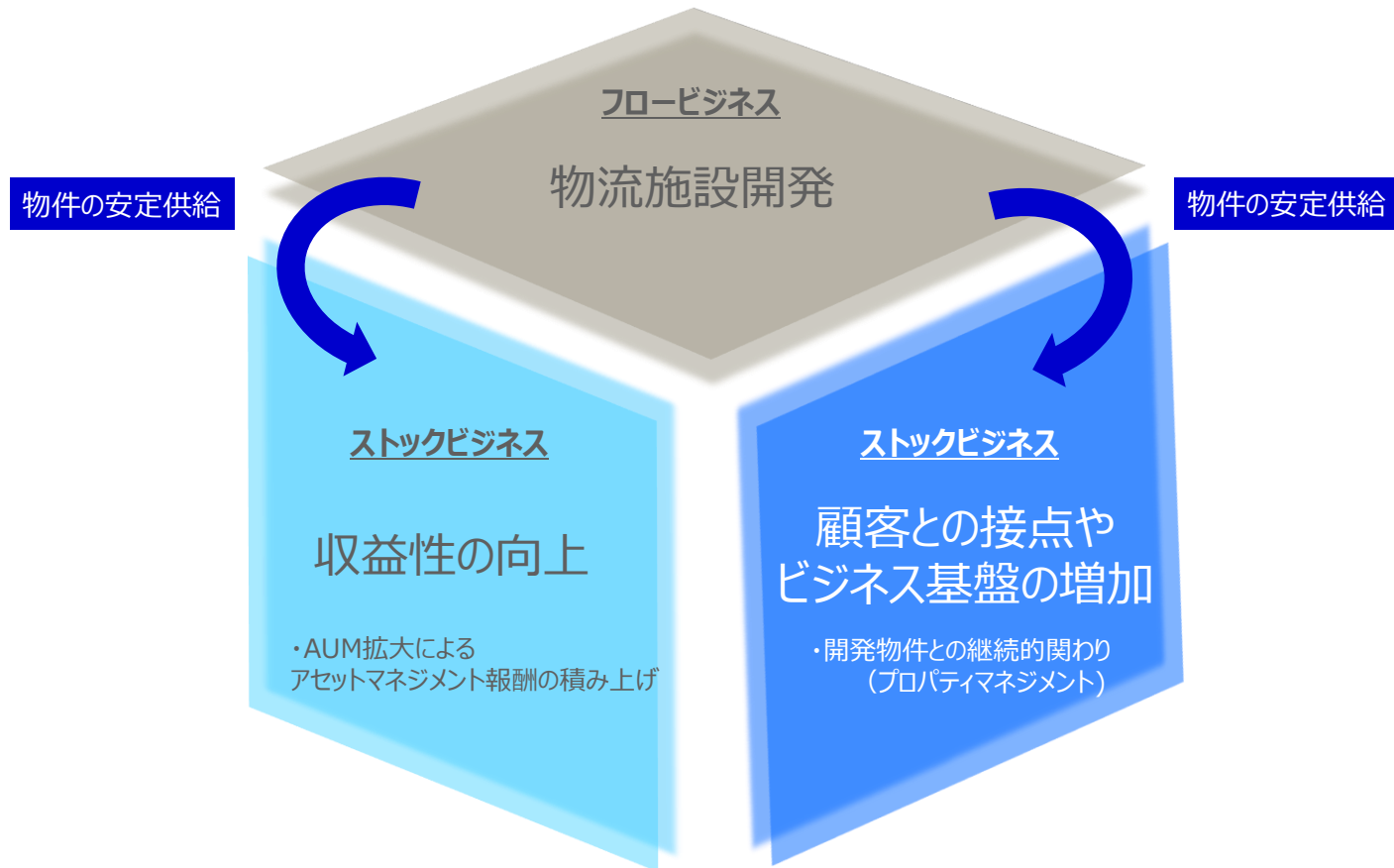
- シンガポール現地法人を通じ、外国人投資家とのリレーション構築

今後の成長モデル

今後の成長モデル



フロービジネスからストックビジネスへ



株主還元

概要

1株につき2株の割合

スケジュール

基準日公告日	2016年10月14日
基準日	2016年10月31日
効力発生日	2016年11月1日

1株当たり配当金

2017年7月期通期（連結）予想

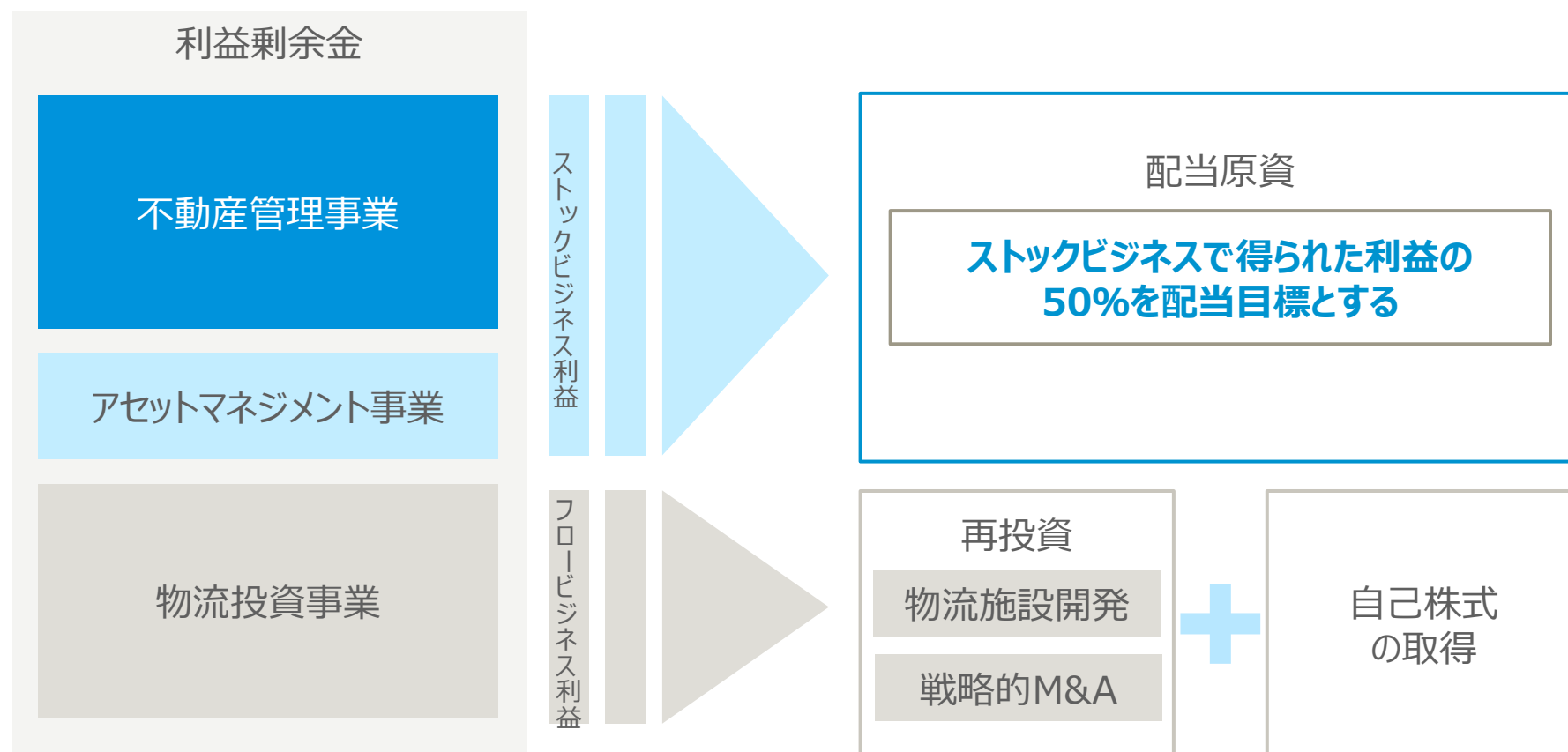
20円／株

- 株式分割前1株当たり配当金に換算すると、40円となり、2016年7月期実績より **実質20円の増配（前期比200%）**
- 今回の株式分割は、2016年11月1日を効力発生日としており、2016年7月期の期末配当金につきましては、株式分割前の株式数を基準に実施

ストックビジネスの成長に応じた株主還元の実施

- ストックビジネスで得られた利益剰余金を配当原資とし、継続的な成長により、継続的な増配を目指します。
- フロービジネスで得られた利益剰余金は、物流施設開発やストックビジネス強化のためのM&A等への再投資と、自己株式取得等に活用します。

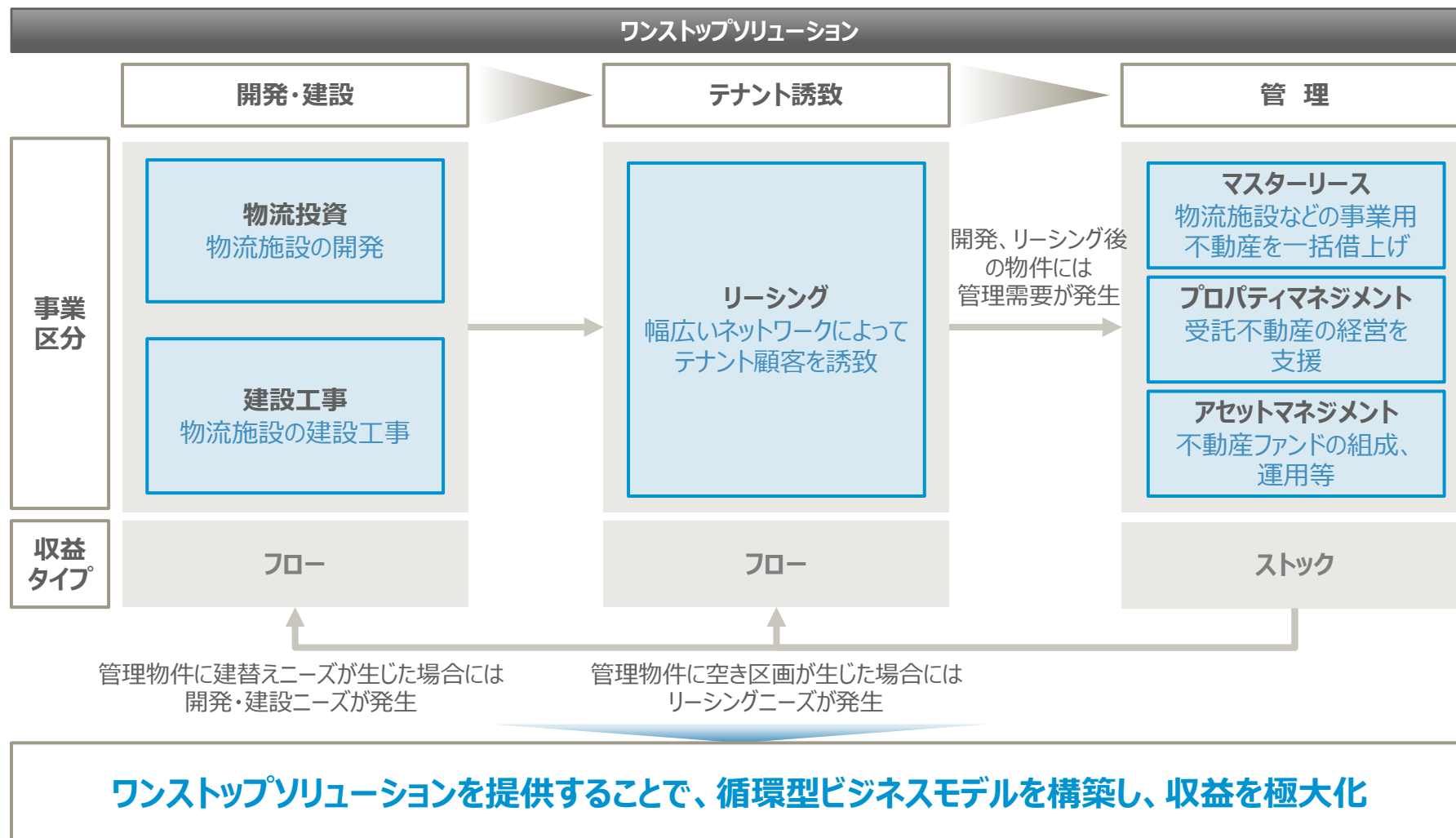
資本戦略



APPENDIX

当社の強み（1）物流不動産におけるワンストップソリューションの提供

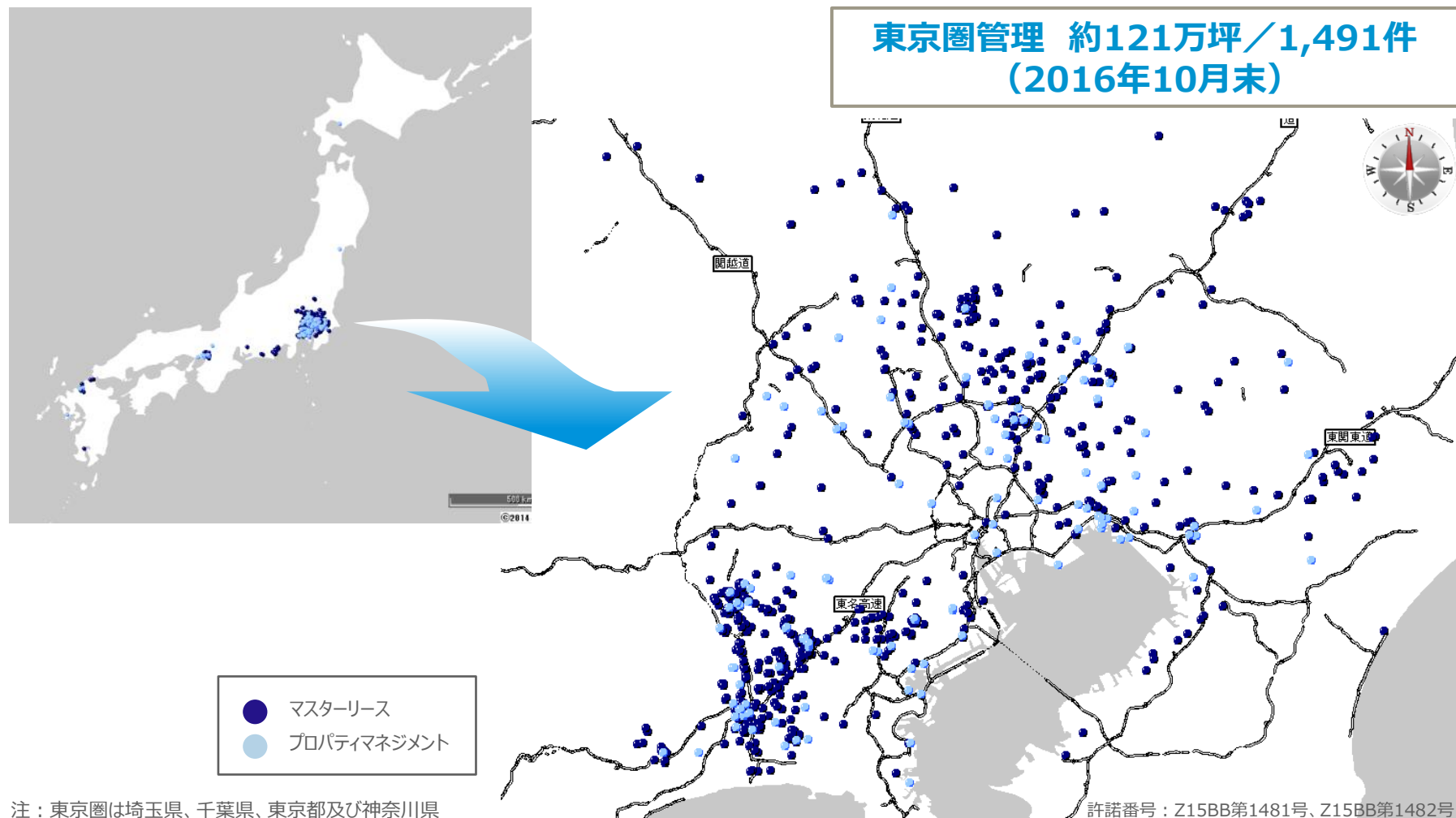
- グループ内で、開発からテナント誘致、売却、運用・管理など一連のソリューションを一気通貫で提供。
- 物流不動産に関わる様々なシーンでソリューションを提供することができ、顧客のニーズの取り込みが可能。
- 安定的に収益を確保できる体制を構築しており、フロー収益から次のストック収益を創出。



当社の強み（２） 東京圏を中心とする豊富な実績

- 我が国最大の需要地である東京圏で、数多くの物件を管理。

東京圏における当社管理物件の所在地



当社の強み（3）新規顧客の開拓

- ロジスティクスの課題と現状をテーマに、各企業が講演するCREフォーラムを月1回開催。このような取り組みは業界初。

～CREフォーラム～ 荷主・物流企業向けセミナーの紹介

目的	企業が抱えるロジスティクスの課題を潜在顧客と共有し、当社提供サービスへ反映します。これにより強化された当社サービスによって、顧客の改善活動が促進されることを目的とする。
開催頻度	月1回
対象顧客	荷主・物流企業
参加社数	延べ1,656社（2013年10月～2016年11月）
開催数	33回（2013年10月～2016年11月）
担当部署	不動産営業本部マーケティング部



開催月	テーマ	会社名
2015年 11月	ゼロから始める鉄道輸送～貴社物流に鉄道というSolutionを～	日本貨物鉄道株式会社
2016年 2月	航空業界の現状と沖縄ハブの展開について	株式会社ANA総合研究所
2月	日本郵便の物流ソリューション	日本郵便株式会社
3月	マーケティングと事業戦略、そして未来。Leadershipとは。	ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社
4月	グローバルで求められるロジスティクスと人材	西濃シエンカー株式会社
5月	ハイアールアジアグループのロジスティクス戦略	アクア株式会社
6月	日産自動車の物流技術革新	日産自動車株式会社
7月	生・販・在の可視化による戦略的な在庫計画の実現	サンスター グループ
8月	コールドチェーンビジネスにおけるデンソーの取り組み	株式会社デンソー
9月	改善活動とソーシャルシフト	株式会社カスミ
10月	謎の国？ 印度の文化・宗教・政治を知る会	ニッコンホールディングス株式会社
11月	サプライチェーンにおける輸入原料の食の安全	味の素ゼネラルフーズ株式会社

当社の強み（４）幅広い商品のラインナップ

- 幅広い規模の商品を取り扱うことで、顧客の要望に沿ったきめ細かい提案が可能。
- 様々なサイズの物件を多数管理することで、分散のきいたポートフォリオを構築。

プロパティマネジメント受託物件のラインナップ

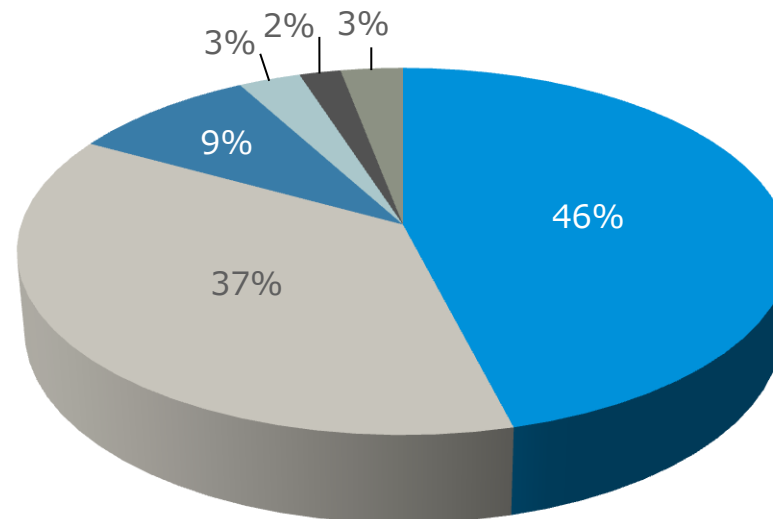


←1,000坪

50,000坪→

延床面積

マスターリースの面積構成



- 0坪 以上 200坪未満
- 200坪 以上 400坪未満
- 400坪 以上 600坪未満
- 600坪 以上 800坪未満
- 800坪 以上 1,000坪未満
- 1,000坪以上

※2016年10月末時点

当社の強み（5）開発用地仕入能力

- 市街化調整区域や土壌汚染地での開発ノウハウを蓄積し、取得競争が激しい状況でも、用地仕入を実現。

市街化調整区域での実績



環境に配慮した開発

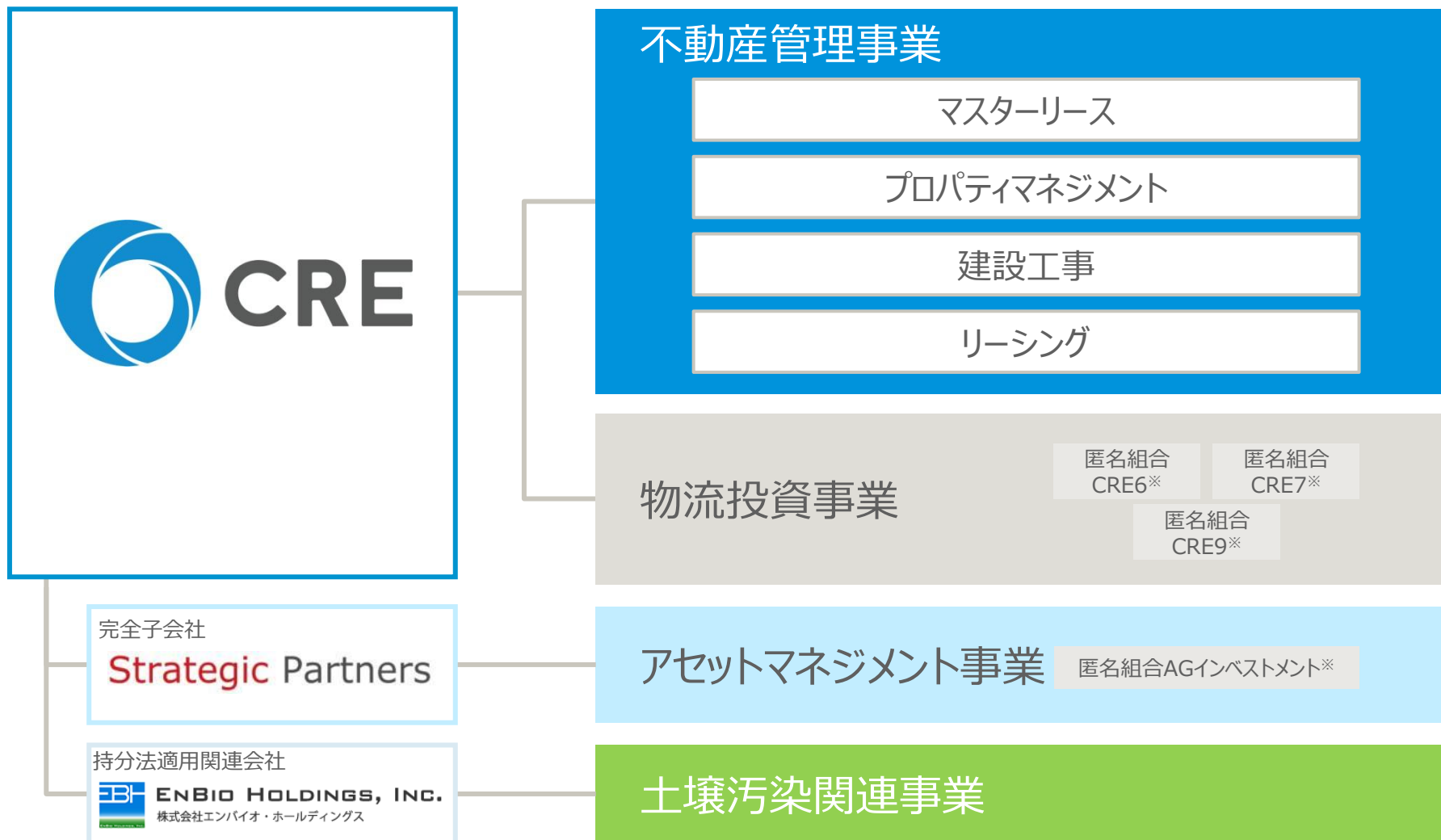
CRE
 株式会社シーアールイー
 資本業務提携 22.28%出資
ENBIO HOLDINGS, INC.
 株式会社エンバイオ・ホールディングス

**土壌浄化コストを適切に設定することにより
工場跡地等での開発を推進**

社会的 意義	両社の事業基盤を活用し、土壌汚染地の浄化を通じた土地取引の健全化・活性化	
事業目的	土壌汚染地活用事業の拡大	開発用地仕入能力の強化

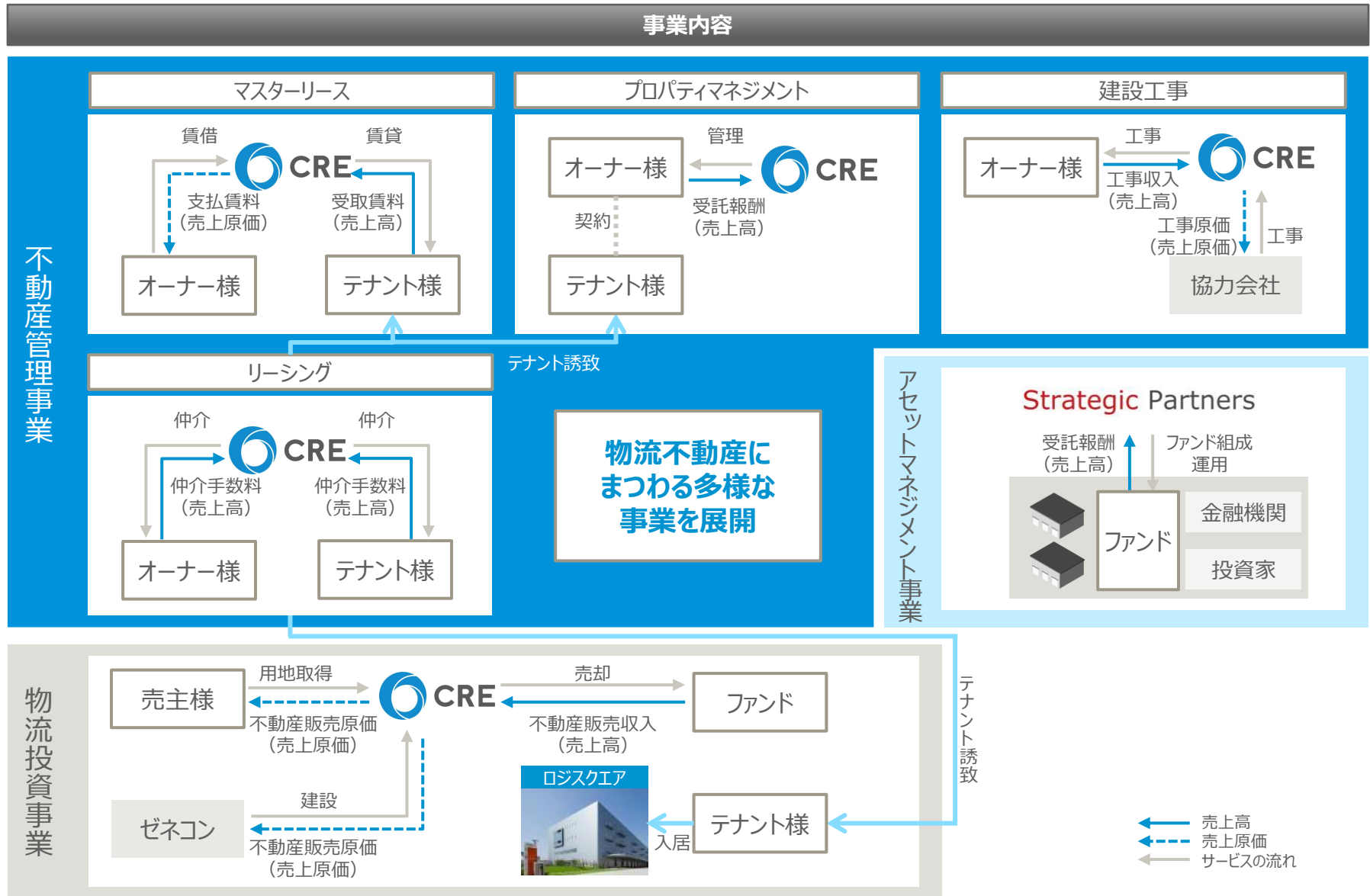
事業セグメントとグループ会社の関係

当社グループと事業セグメント



※不動産を所有するビークル（器）であり、事業会社ではありません。
開発案件ごとにSPCを設立し収支を明確化するため、設立しております。

当社グループの事業まとめ



マスターリースとプロパティマネジメントの違い

マスターリースとプロパティマネジメントの違い		
	マスターリース	プロパティマネジメント
取引概略図	<p>貸借 賃賃 支払賃料 (売上原価) 受取賃料 (売上高) オーナー様 テナント様</p>	<p>管理 受託報酬 (売上高) オーナー様 契約 テナント様</p>
契約形態	賃貸借契約	業務委託契約
業務内容	テナント募集・誘致、契約業務、テナント対応、予算・修繕繕計画の策定、工事管理業務、建物設備の点検、等	
売上形態	受取賃料	受託報酬
売上先	テナント様 (不動産利用者)	オーナー様 (不動産所有者)
売上原価	支払賃料	発生なし
主な物件所有者	個人、小規模事業者 等	不動産私募ファンド、J-REIT 等
物件規模	小 平均 約280 坪	大 平均 約2,900 坪
管理物件数	多 1,192 物件	少 299 物件
管理面積の合計	339,338 坪	866,082 坪
契約期間	長い	やや短い

※2016年10月末現在

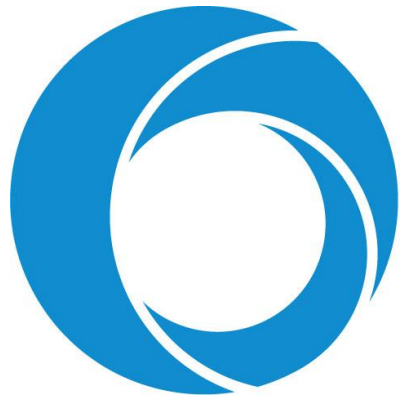
免責事項

本資料には、将来の業績見通し、開発計画、計画目標等に関する記述が含まれています。こうした記述は、本資料作成時点で入手可能な情報、および不確実性のある要因に関する一定の主観的な仮定に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性を内包するほか、記述通りに将来実現するとの保証はありません。

経済情勢、市場動向、経営環境の変化などにより、実際の結果は本資料にある予想と異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料の内容については細心の注意を払っておりますが、本資料に関する全ての事項について、新規性、正当性、有用性、特定目的への適合性、機能性、安全性に関し、一切の保証をいたしかねますのでご了承ください。

また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。
投資に関する決定は、ご利用者自身の判断においておこなわれるようお願い申し上げます。



「つなぐ」未来を創造する

CRE