

2018年7月期 第1四半期 決算説明資料

2017年12月8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

● 2018年7月期第1四半期 決算概要	P.2
● 物流不動産市場	P.7
● シーアールイーについて	P.17
● 株主還元	P.35
● 業績予想および主な施策	P.38
● APPENDIX	P.43

2018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し、1株当たり当期純利益（EPS）成長率は178.6%
- エンバイオ・ホールディングスの持分法投資利益が貢献し、経常利益は前年同期比で129.1%増

(単位：百万円)

	2017年7月期 第1四半期 実績	2018年7月期 第1四半期 実績	増減率 (%)	2018年7月期 通期計画	進捗率 (%)
売上高	4,114	4,755	15.6%	31,500	15.1%
売上総利益	733	906	23.7%	—	—
営業利益	176	277	57.1%	1,700	16.3%
経常利益	134	307	129.1%	1,500	20.5%
当期純利益	87	258	196.8%	1,000	25.8%
1株当たり 当期純利益 (EPS)	7.33円	20.42円	178.6%	78.67円	26.0%

注) 2016年11月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり四半期/当期純利益を算定しております。

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 : ストック収入であるマスターリースの賃貸収入及びプロパティマネジメントの受託収入は着実に増加
資産活用で建設した倉庫の販売収入及びプロパティマネジメントの請負工事収入も寄与し、増収増益
- 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 : ブリッジ・配当からの収入により増収増益

(単位：百万円)

	2017年7月期 第1四半期 実績	2018年7月期 第1四半期 実績	増減率 (%)
売上高	4,114	4,755	15.6%
不動産管理事業	4,054	4,623	14.0%
物流投資事業	0	5	—
アセットマネジメント事業	59	122	105.1%
その他事業	—	3	—
セグメント利益	176	277	57.1%
不動産管理事業	370	459	23.9%
物流投資事業	△36	△52	—
アセットマネジメント事業	12	59	391.9%
その他事業	—	△1	—
調整額	△170	△187	—

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

- 販売用不動産の主な内訳：ロジスクエア守谷
- 仕掛販売用不動産の主な内訳：ロジスクエア春日部、千歳、鳥栖、川越、上尾

(単位：百万円)

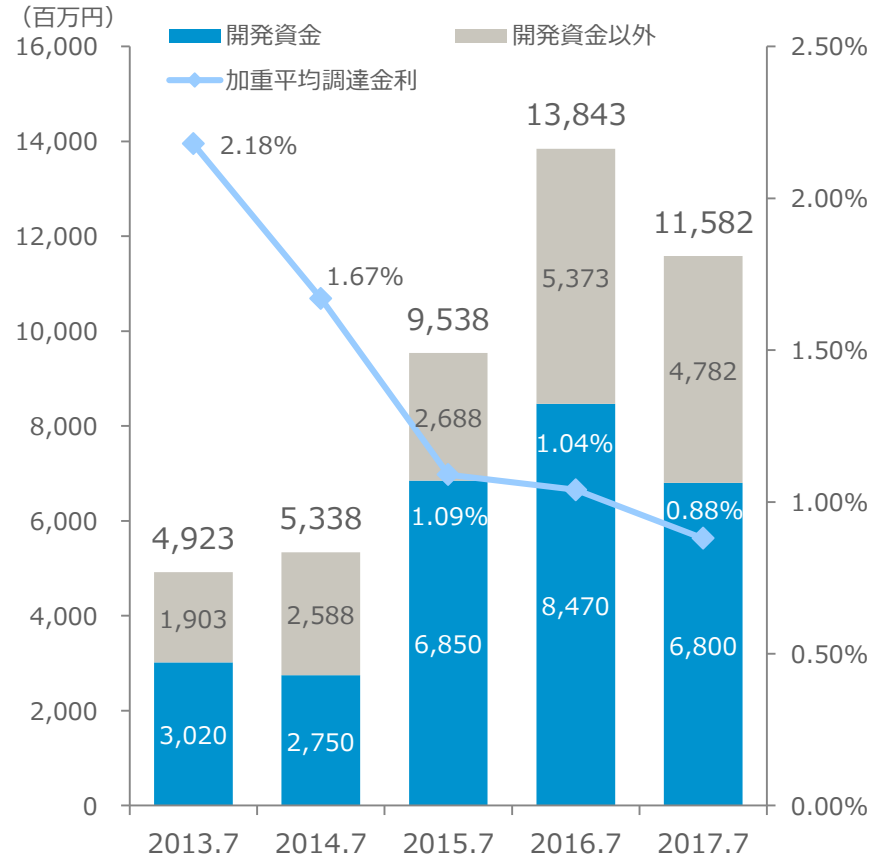
	2017年 7月末	2018年 10月末	増減		2017年 7月末	2018年 10月末	増減
資産	36,968	37,795	826	負債	21,149	22,201	1,051
流動資産	27,180	27,762	581	流動負債	10,235	10,234	△1
(主な内訳)				(主な内訳)			
現預金	11,392	11,583	190	短期借入金等※1	6,147	6,194	47
売掛金	414	303	△110	買掛金	1,608	1,284	△323
販売用不動産	6,976	7,379	403	固定負債	10,914	11,966	1,052
仕掛販売用不動産	4,205	4,587	381	(主な内訳)			
固定資産	9,788	10,033	244	長期借入金等※2	5,435	6,484	1,049
(主な内訳)				受入敷金保証金	4,533	4,551	18
有形固定資産	2,431	2,532	101	純資産	15,819	15,594	△224
無形固定資産	146	152	6	資本金	2,088	2,088	0
投資その他の資産	7,210	7,348	137	資本剰余金	3,677	3,677	0
(内、敷金及び保証金)	(4,205)	(4,190)	△15	利益剰余金	10,067	10,052	△14
資産計	36,968	37,795	826	負債・純資産計	36,968	37,795	826

※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

財務基盤 (2017年7月末)

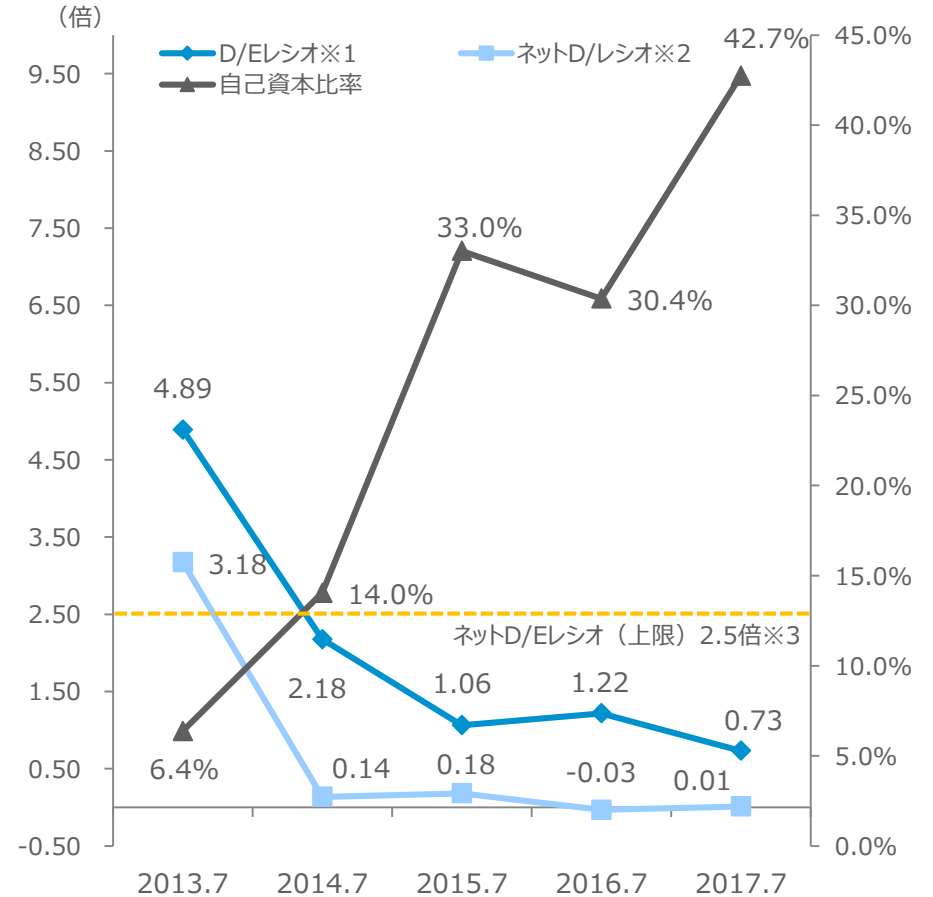
借入残高・加重平均調達金利の推移 (連結)



(件)	13.7	14.7	15.7	16.7	17.7
調達先	6	5	9	15	15

注) 2015.7期より連結

主要指標状況 (連結)

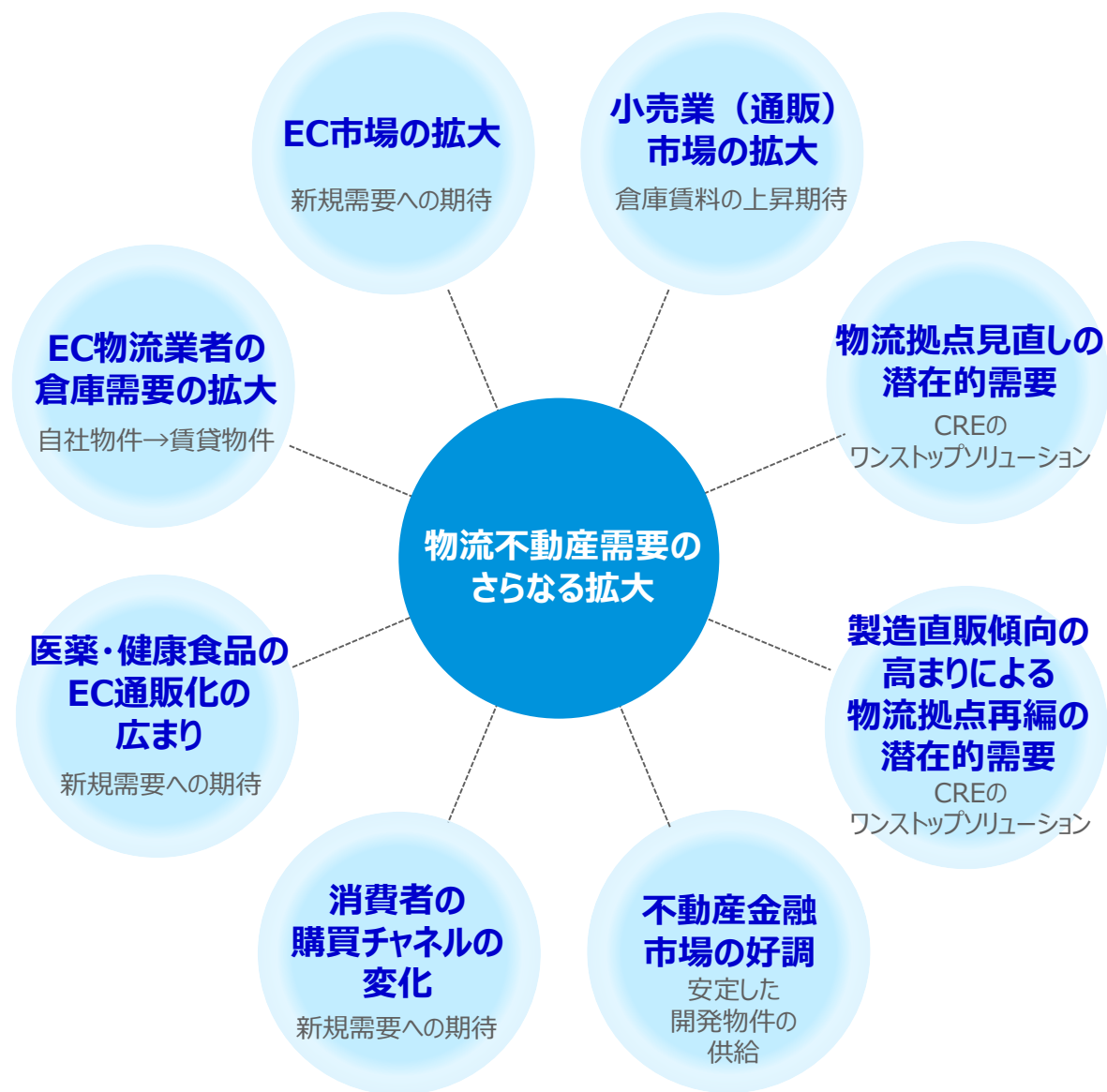


※1 D/Eレシオ = 有利子負債 (短期借入金等 + 長期借入金等) / 自己資本

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

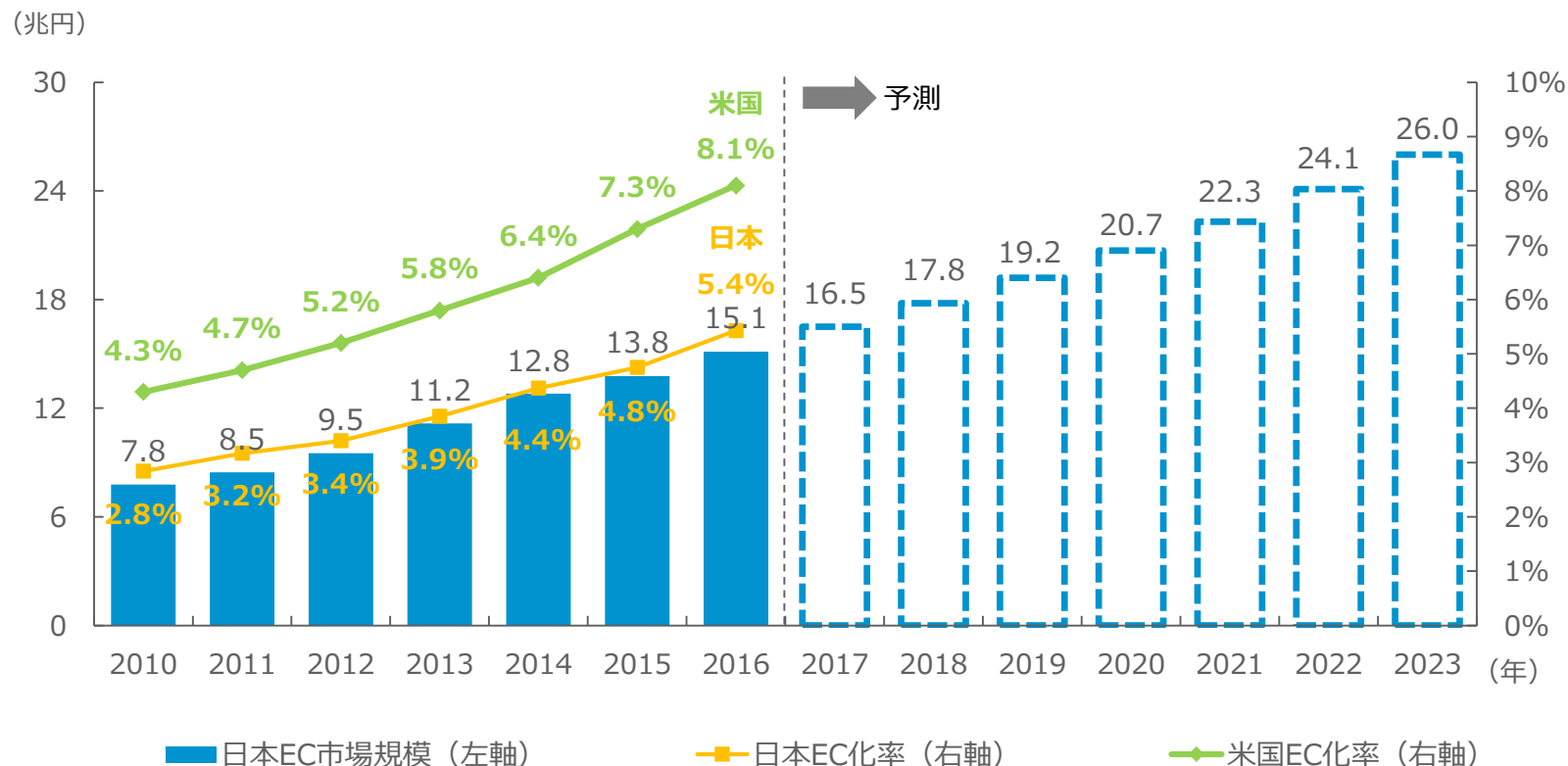
※3 ネットD/Eレシオの上限は2.5倍を目安 (2016年9月12日発表「長期経営方針」より)

物流不動産市場



- スマートフォンの普及により場所・時間を問わず商品を購入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※1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市場規模推移と予測

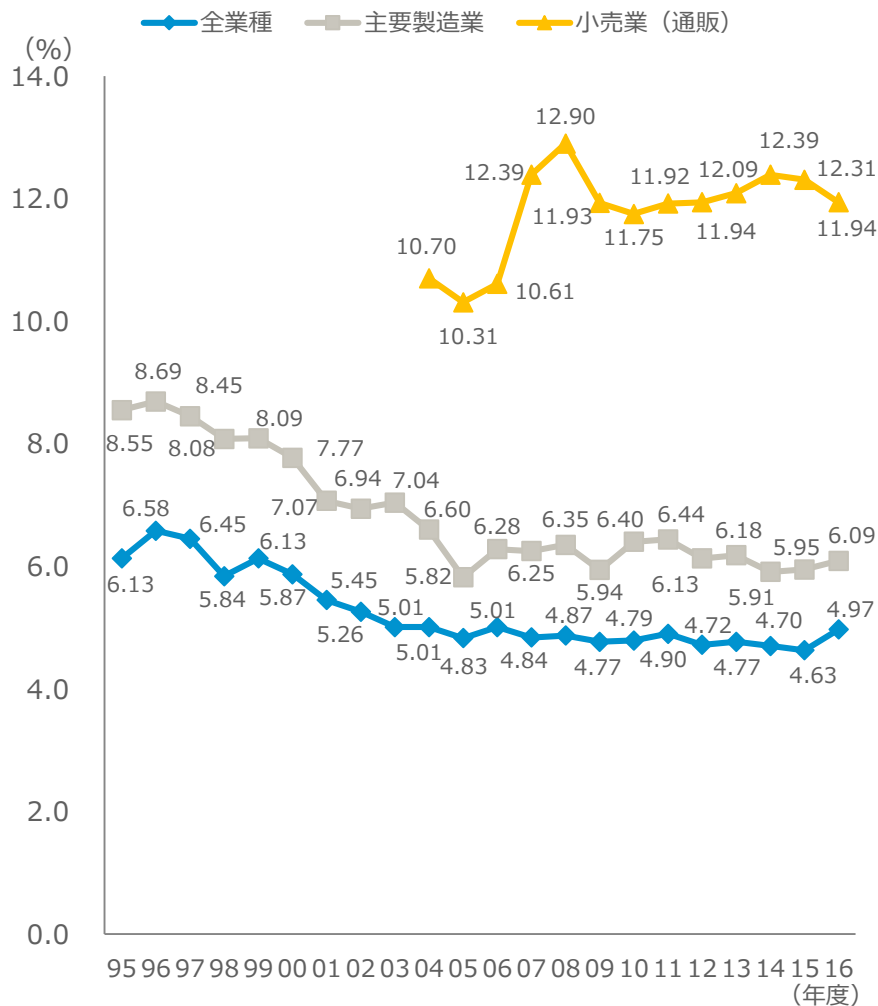


出所： BtoC-ECにおける市場規模と日本EC化率は経済産業省、2017年以降は野村総合研究所の予測値、米国EC化率はUnited States Census Bureauより当社作成

※1 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。

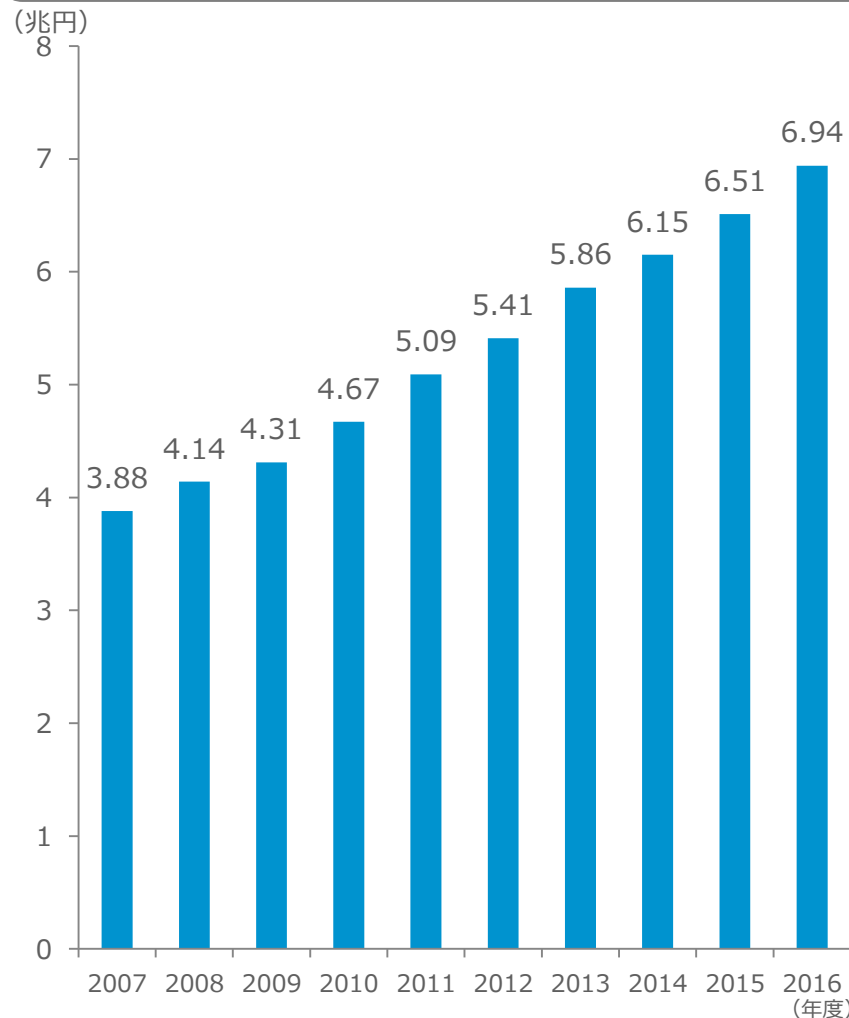
- 賃料負担能力が高いと推察される小売業（通販）の市場は堅調に伸びている。

売上高物流コスト比率の推移



出所：JILS「2016年度 物流コスト調査報告書」より当社作成

通販市場売上高

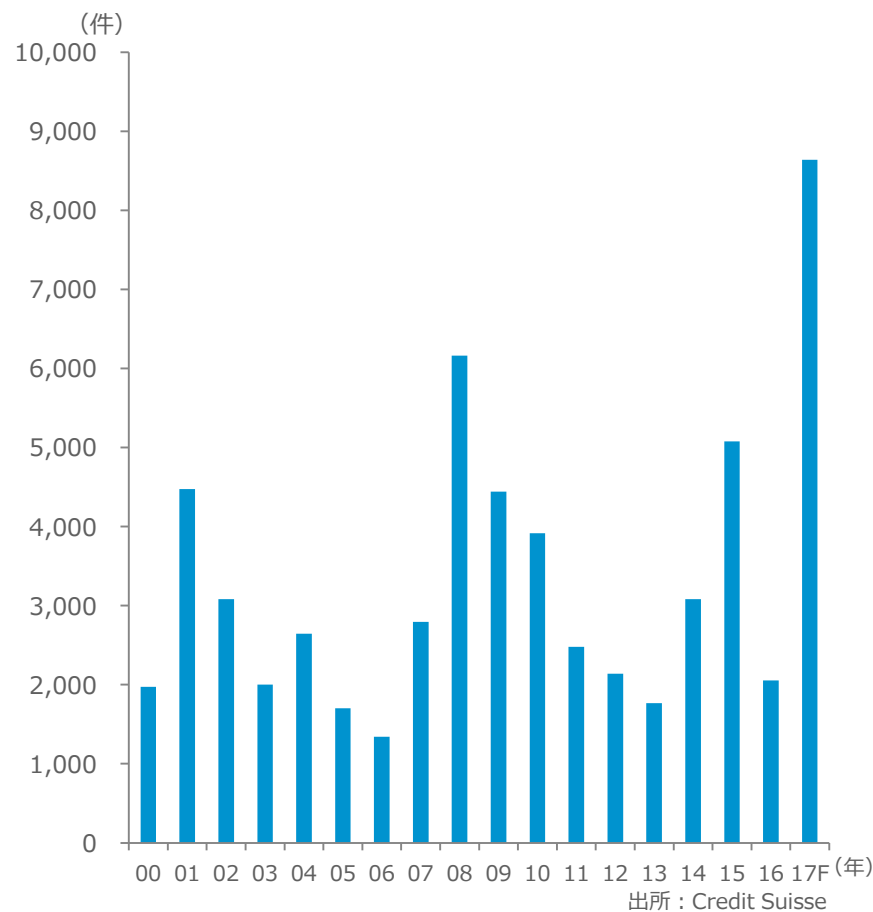


出所：公益社団法人日本通販販売協会「2016年度通販市場売上高調査」より当社作成

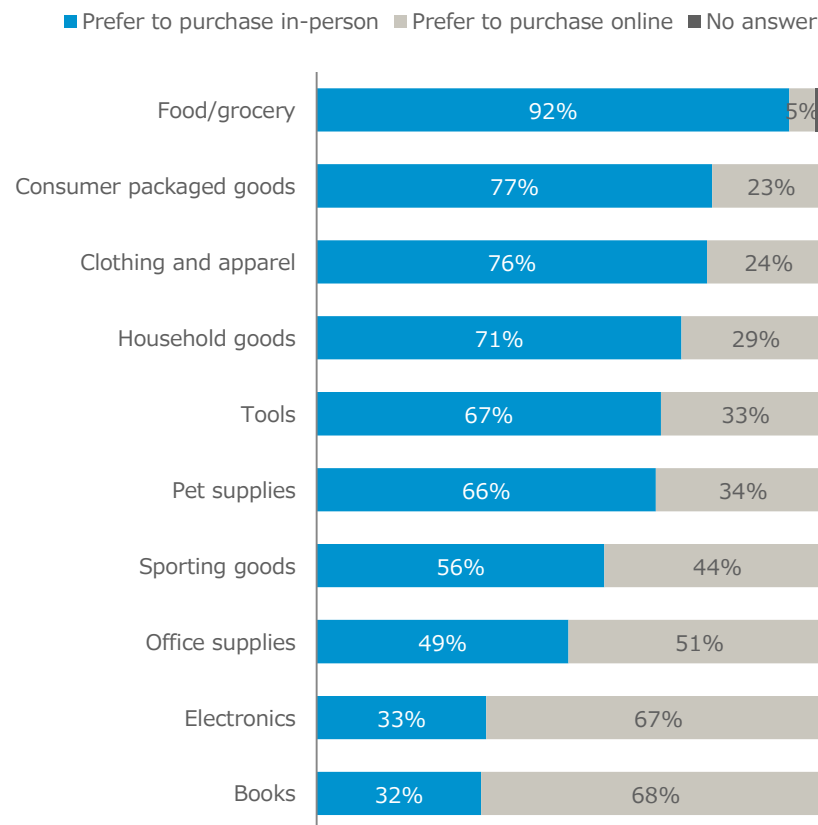
消費者の購買チャンネルの変化

- 米国での小売実店舗の閉鎖が加速。
- コモディティ商品はオンライン購入を好む人の割合が高い。今後、食料品や衣料品も対象になる可能性がある。

小売実店舗の閉鎖数（米国）

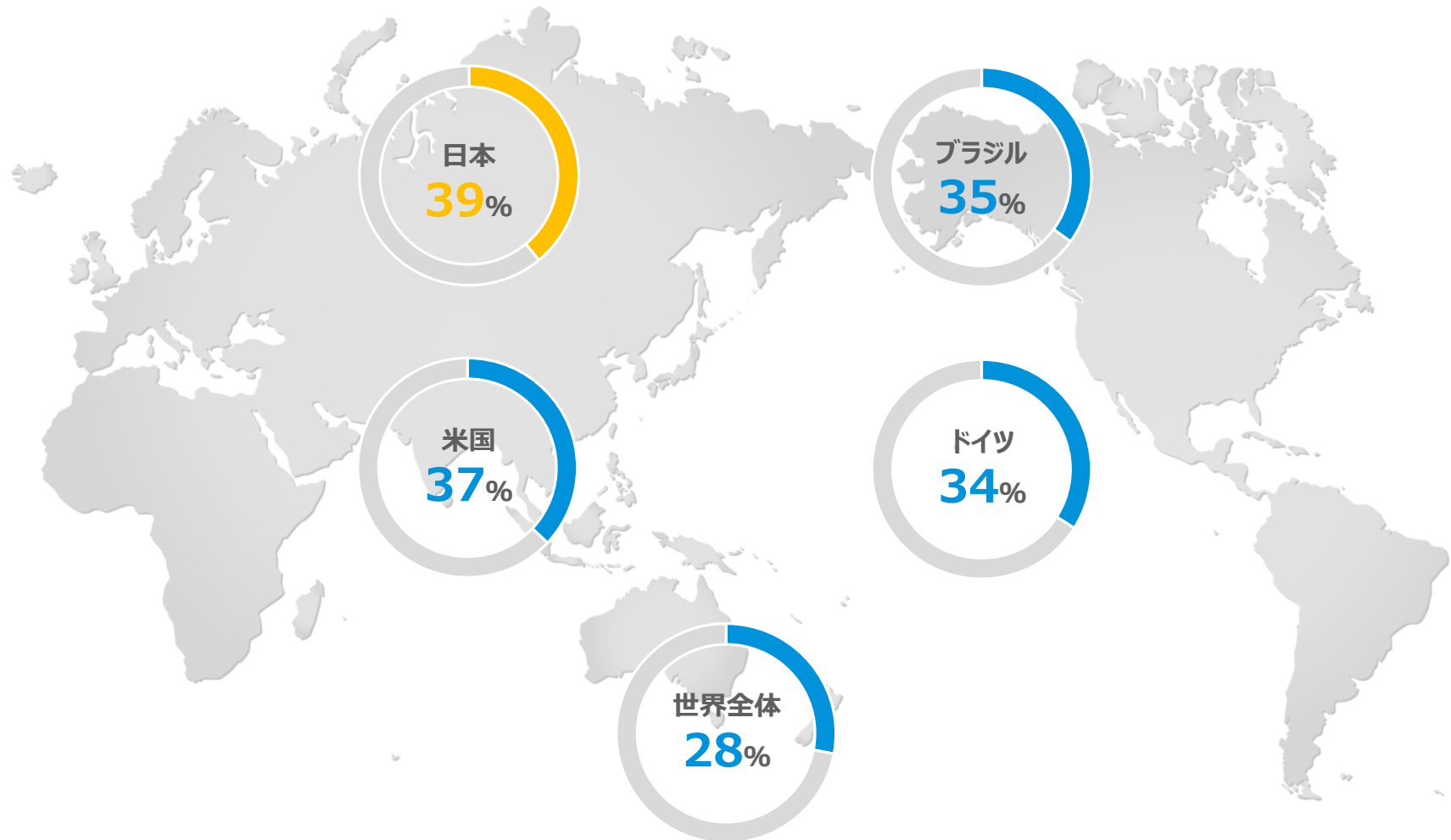


購買チャンネル（米国）



出所：United States Retail Outlook Q1 2017, JLL Research

Amazon.com の登場により、消費者が小売店で買物する頻度が減少している国の上位4カ国



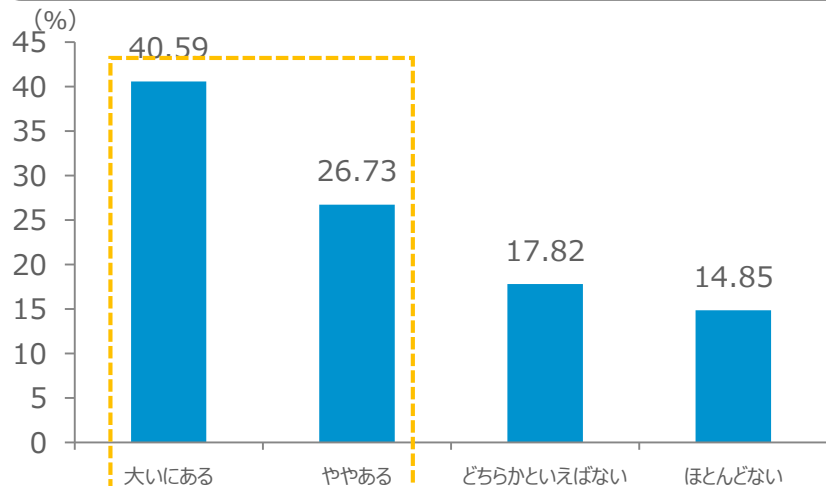
出所 : PwC, Total Retail 2017 「不確かな未来の備え 小売業に必要な10の投資分野」より当社作成

物流会社の期待値

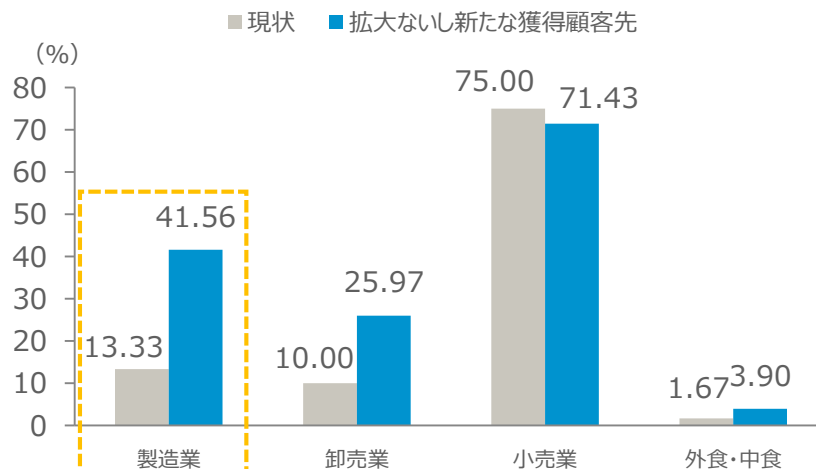
製造直販傾向の高まりによる
物流拠点再編の潜在的需要
医薬・健康食品のEC通販化の広まり

- 現在EC物流を行っていない事業者においても半数以上が取組みの可能性について肯定的な意識を持っている。
- 拡大ないし新たな獲得顧客先として製造業の割合が増加、今後は製造直販傾向が高まる可能性がある。
- 取り組みたい商材では医薬・健康食品の割合が増加、潜在的なニーズが顧客、取引先からあると感じている結果の表れ。

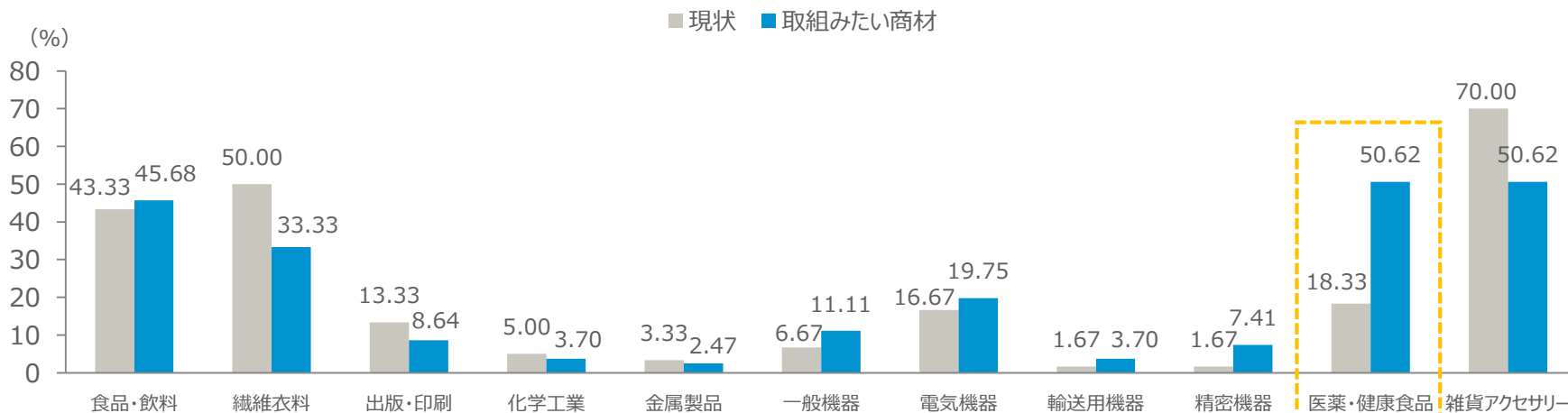
EC物流の開始・拡大の意向



EC物流の主な顧客業種



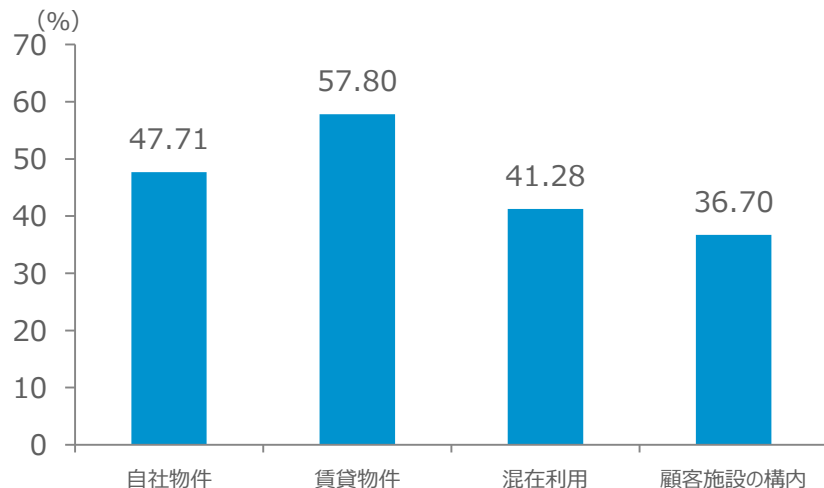
主な取扱い商材



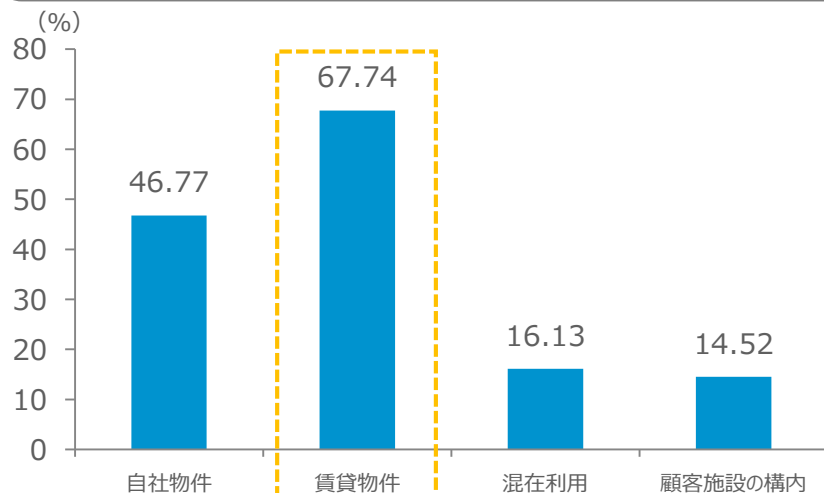
賃貸物件需要と物流拠点の見直し

- 既存物流を行っている倉庫では自社、賃貸ともにほぼ同等の状況だったが、EC物流を行っている倉庫に限定されると、賃貸物件で行っている割合が高くなった。
(国土交通省報告書より引用(*1))
- 「物流拠点の見直し」の内容を記述回答から分類したところ、拠点の集約が15件、拠点の分散が9件、その他が14件となった。(JILS報告書より引用(*2))

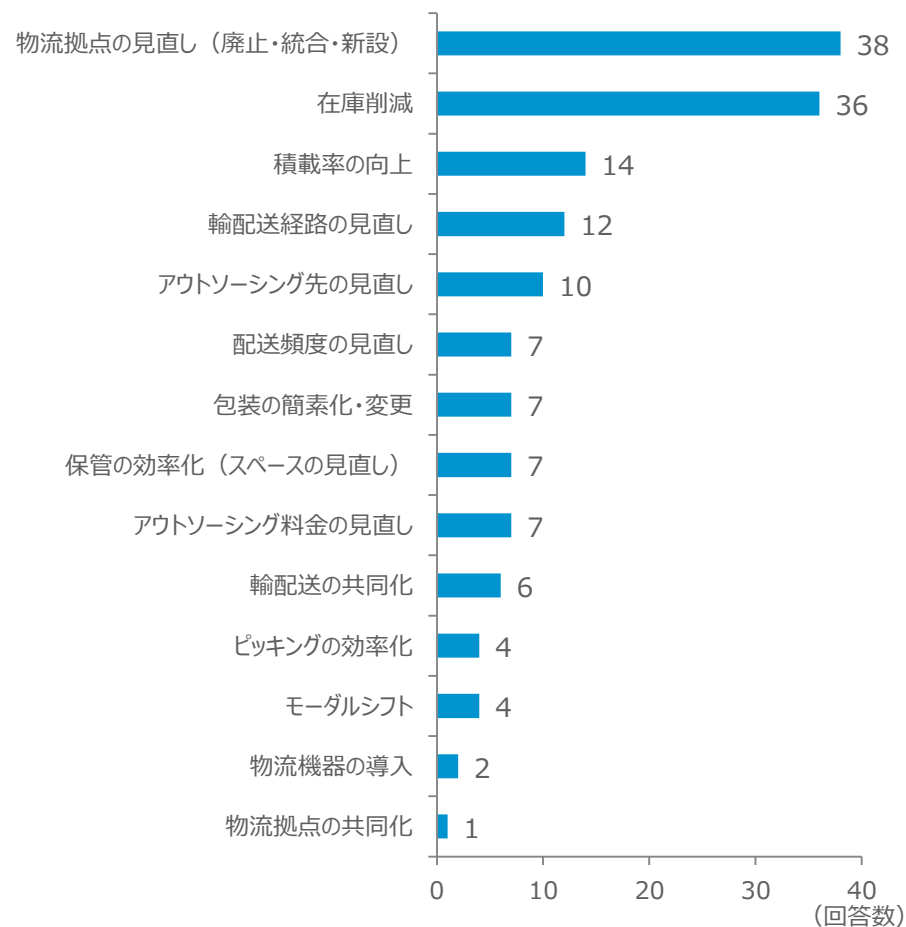
利用している物流施設の形態



EC物流で利用している物流施設の形態



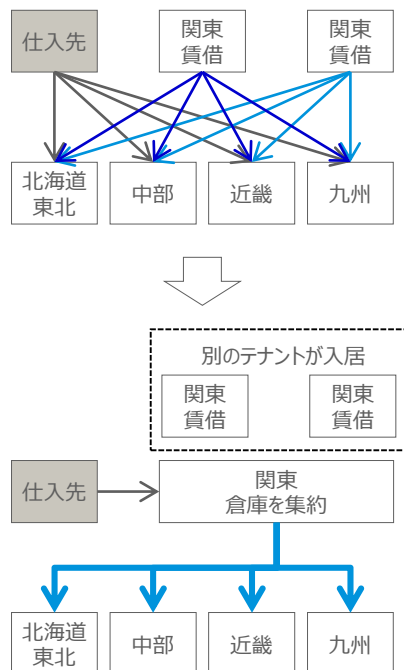
主な効果が大きかったコスト削減策



出所：(左) 国土交通省総合政策局「平成26年度物流事業者のEC市場参入促進のための検討調査業務報告書」平成27年3月より当社作成 (*1)
(右) JILS「2016年度 物流コスト調査報告書」より当社作成 (*2)

- A社はロジスティクス再編により、輸送コスト・在庫コストの削減及び増床を計画。しかしながら、既存倉庫が制約となり、ネットワーク再編を実現できずにいた。
- CREのサービスを活用することで、既存倉庫の制約を解消し、再編を実現。

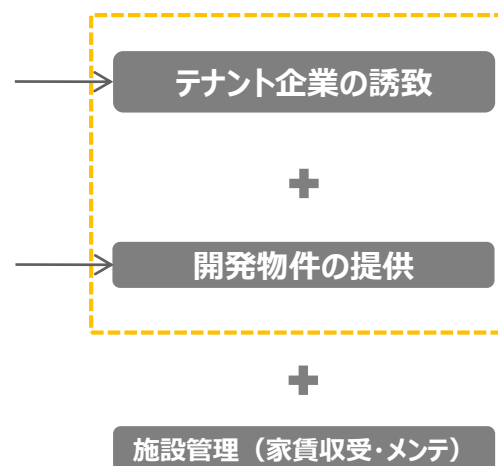
1. 再編計画と実施目的



2. 実現に向けた課題

- 賃借倉庫のため、残り数年の賃借期間が残っている。
- 現在の倉庫ではスペースが足りない。

3. CREが提供した施策



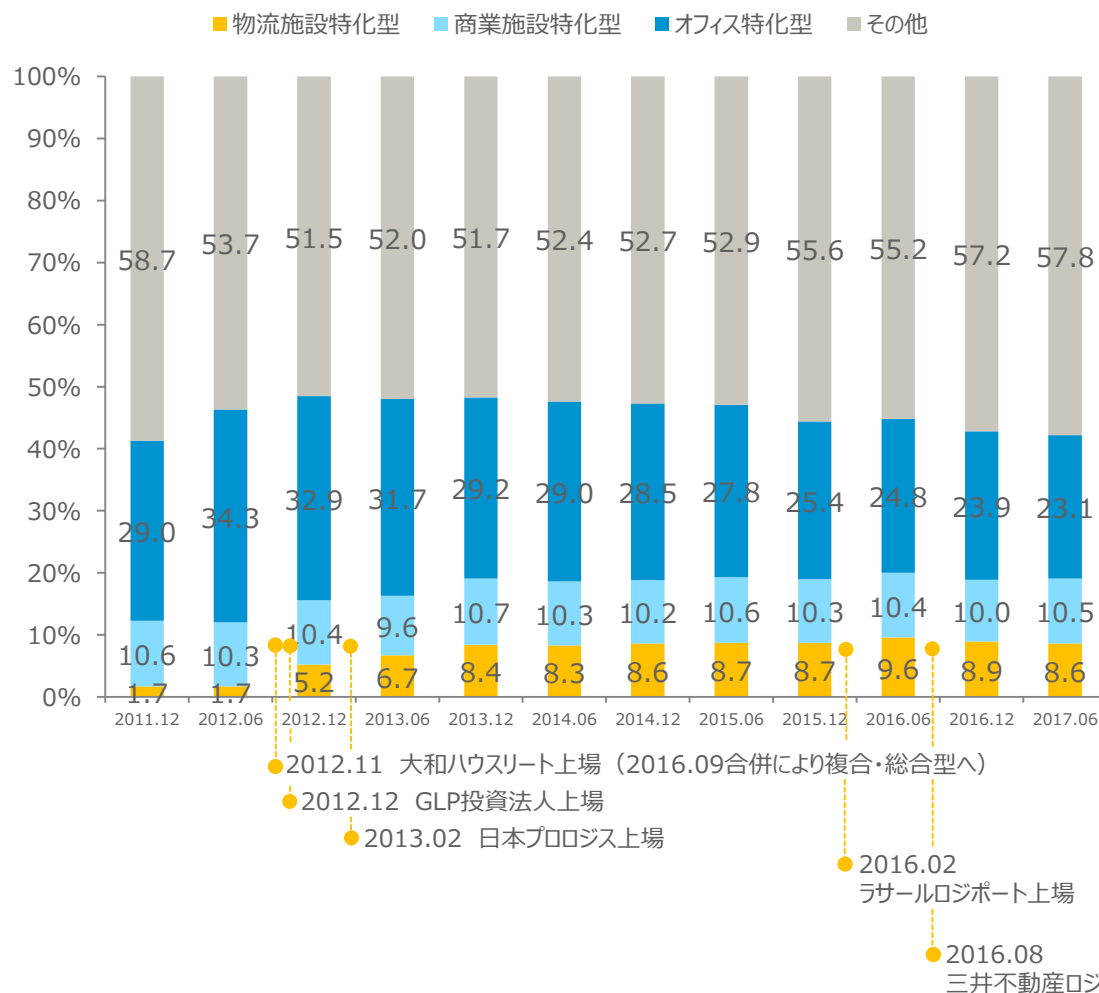
4. 結果

テナント企業の誘致と
A社が必要とする面積が
確保できる倉庫
(当社開発物件)を
セットでご提供することで
課題を解決し
ネットワーク再編を実現

不動産金融市場からの物流不動産需要は引き続き好調

- J-REITの保有物件として物流施設は商業施設と同規模のシェアに成長し、その存在感を増している。
- 引き続き、推奨する投資機会の全エリアに物流施設が入っている。

J-REIT用途別資産規模（取得価格ベース） / 地域別投資戦略



<地域別投資戦略>

米国

- **主要都市の物流施設**
- 優良学区内にある郊外の賃貸住宅
- トップクラスのショッピングセンター
- クリエイティブな空間を有する都市中心部のオフィス

カナダ

- CBD(Central Business District=中心業務地区) のオフィスと商業施設
- **物流施設**

英国

- 賃貸住宅
- ロンドン周辺及び新興サブマーケットのオフィス
- 最優良な商業施設
- **都市部の物流施設**

大陸欧州

- パリ、コペンハーゲン、マルメ、アムステルダム、フランクフルトなどの都市中心部に立地するDTU+Eを捉えるオフィスと商業施設
- **都市部及びハブの物流施設**
- パリ、ミュンヘン、ハンブルク、ベルリン、アムステルダム、ミラノ及びマドリードの賃貸住宅

アジア太平洋地域

- 日本、中国、シンガポールおよび香港の生活必需品主体の商業施設
- **日本、中国のハブ地域、香港、ソウル、シンガポールの最新設備を備えた物流施設**
- 日本の都市中心部の賃貸住宅、好立地のBクラスのオフィス
- メルボルンのCBD及びシドニー都市中心部のオフィス
- シンガポールのオフィス
- ソウルの高級ホテル

出所：（左）大和証券「J-REITバリュエーション指標」より当社作成、（右）LaSalle Investment Management Inc.「グローバル不動産投資戦略 2017」

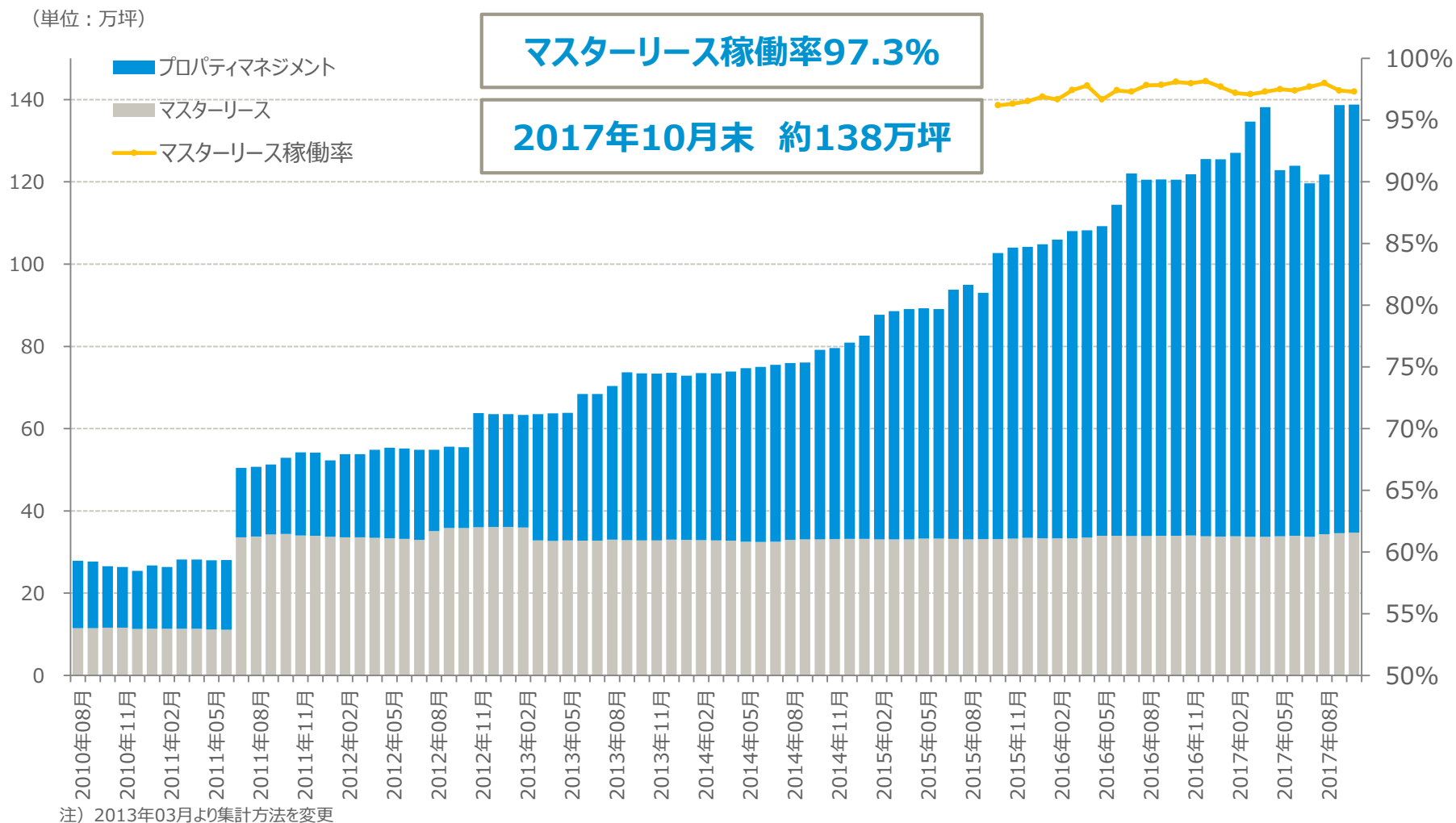
シーアールイーについて

不動産管理事業

不動産管理事業 管理面積の推移

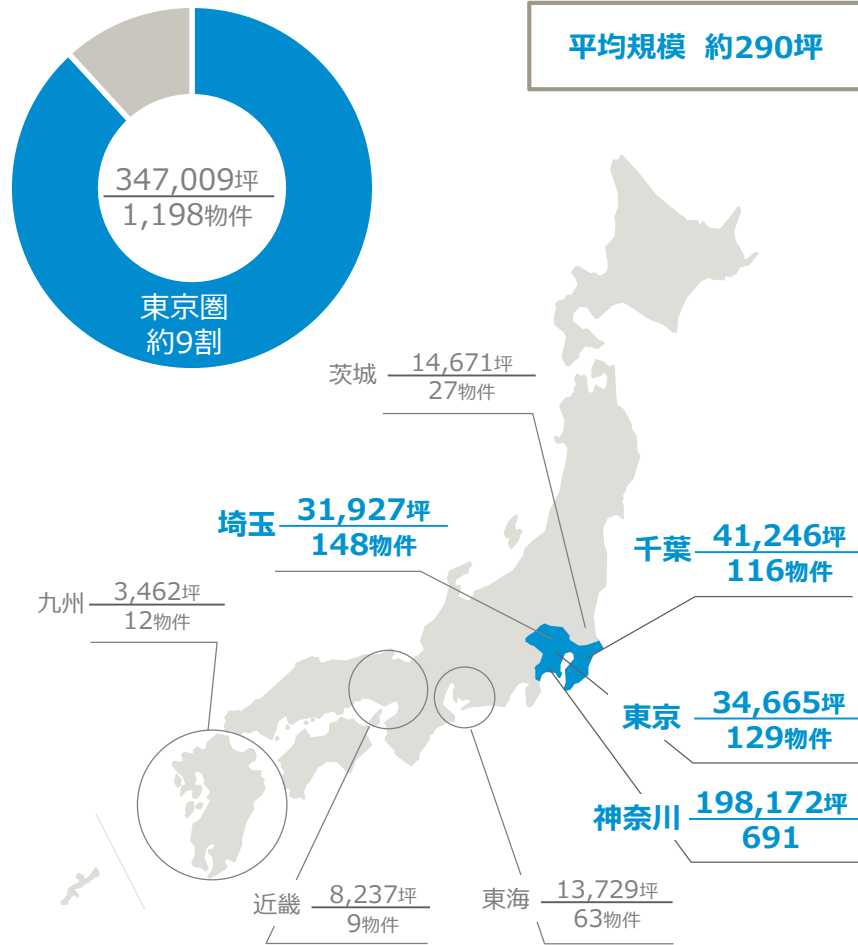
- マスターリースは96%以上の高稼働率を維持。
- 大手物流企業から物流センターのプロパティマネジメントを受託し、管理面積は再び増加に転じた。

管理面積推移

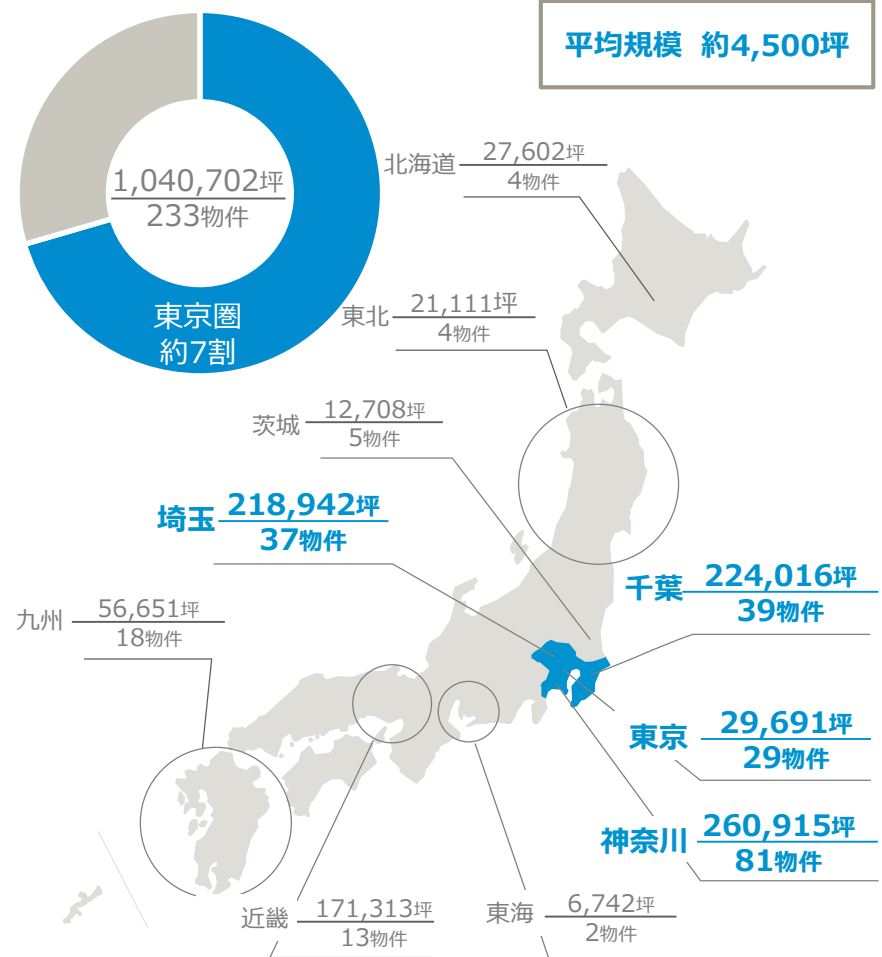


不動産管理事業 管理面積（エリア別）

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



※2017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

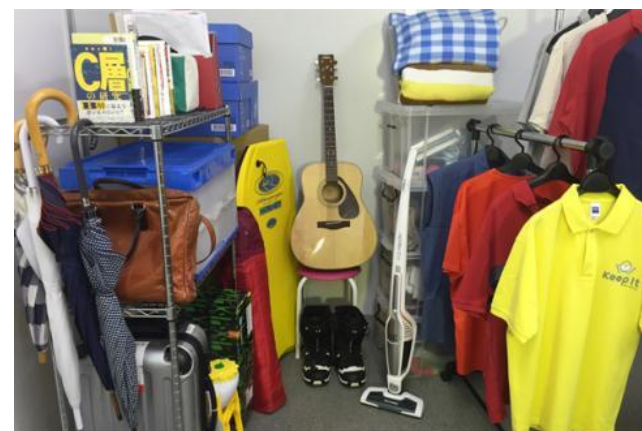
管理面積
管理物件数

BtoC ビジネスへの進出

共同出資



日本パーソナルストレージ (株) 設立

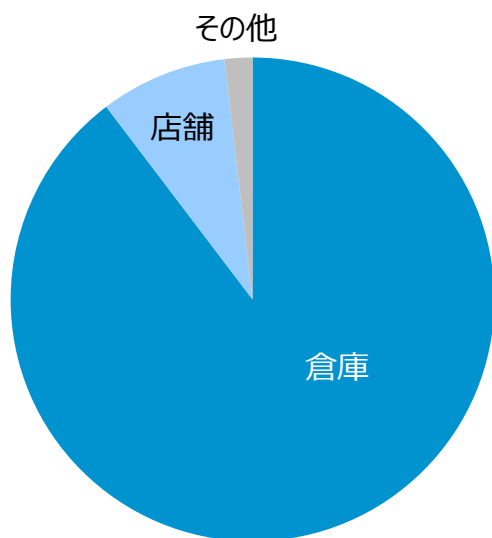


多様な顧客層

- 主にJ-REIT等のファンドが所有する物件の管理を受託

主な顧客

アセット構成



※2017年10月末現在、管理面積ベース

主な顧客

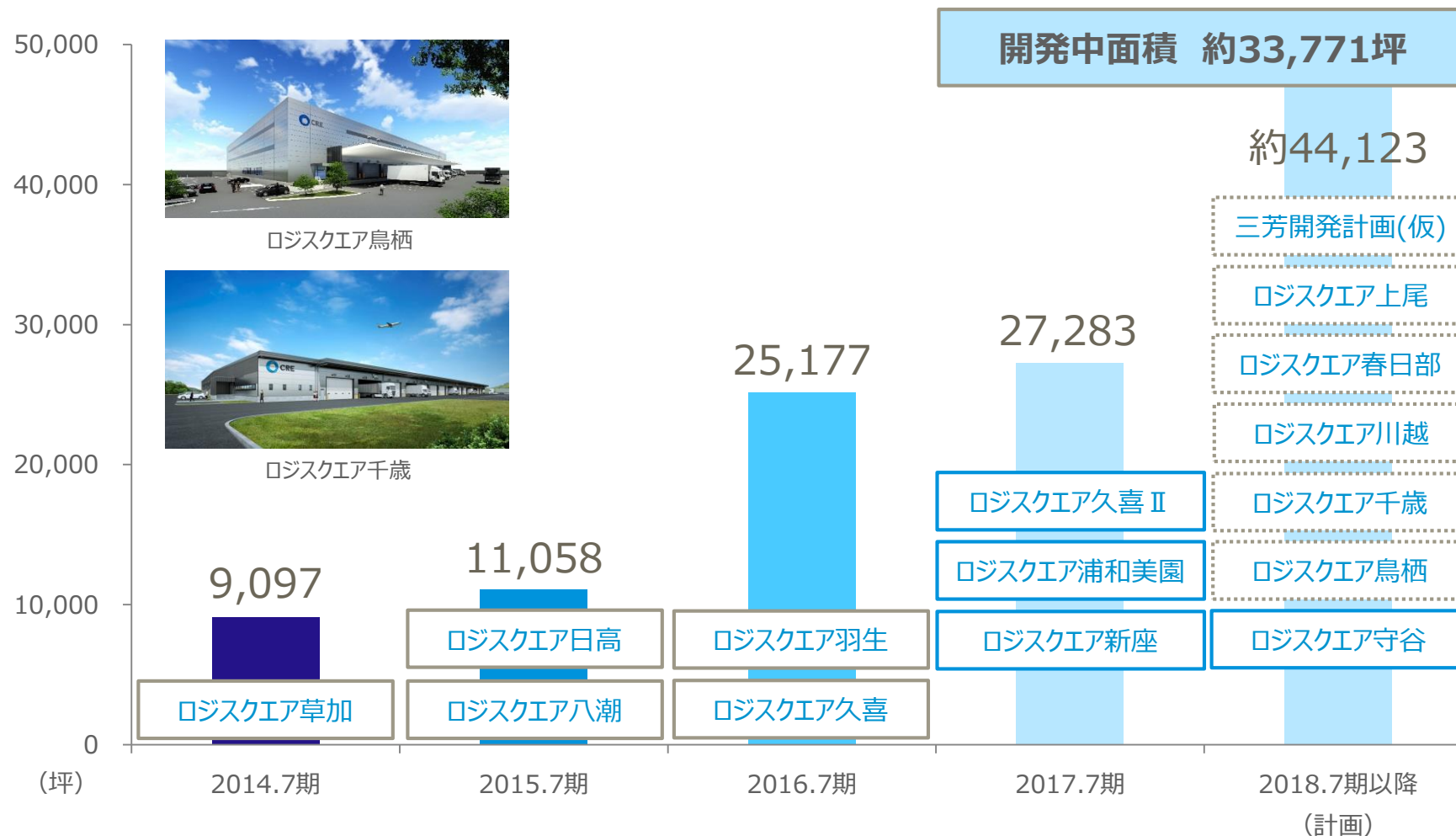
- ・ケネディクス不動産投資顧問(株)
- ・ケネディクス商業リート投資法人
- ・ジャパン・シニアリビング・パートナーズ(株)
- ・ジャパン・リート・アドバイザーズ(株)
- ・スターアジア投資顧問(株)
- ・ラサールREITアドバイザーズ(株)
- ・三井物産ロジスティクス・パートナーズ(株)
- ・東急不動産キャピタル・マネジメント(株)
- ・ダイヤモンド・リアルティ・マネジメント(株)
- ・三井物産リアルティ・マネジメント(株)
- ・e-Shang Redwood (ESR) (旧レッドウッド・グループ・ジャパン)
- ・ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント(株)
- ・UIGアセットマネジメント(株)
- ・公共投資顧問(株)
- ・住商リアルティ・マネジメント(株)
- ・三菱地所投資顧問(株)
- ・メットライフアセットマネジメント(株)
- ・(株)LCパートナーズ
- ・ケネディクス(株)
- ・ラサール不動産投資顧問(株)
- ・東西アセット・マネジメント(株)
- ・三菱地所(株)
- ・住友商事(株)
- ・PGIMリアルエステート・ジャパン(株)、等

(敬称略、順不同)

物流投資事業

物流投資事業 開発面積の推移

開発面積推移



注) 売却もしくは売却予定の開発面積及び時期

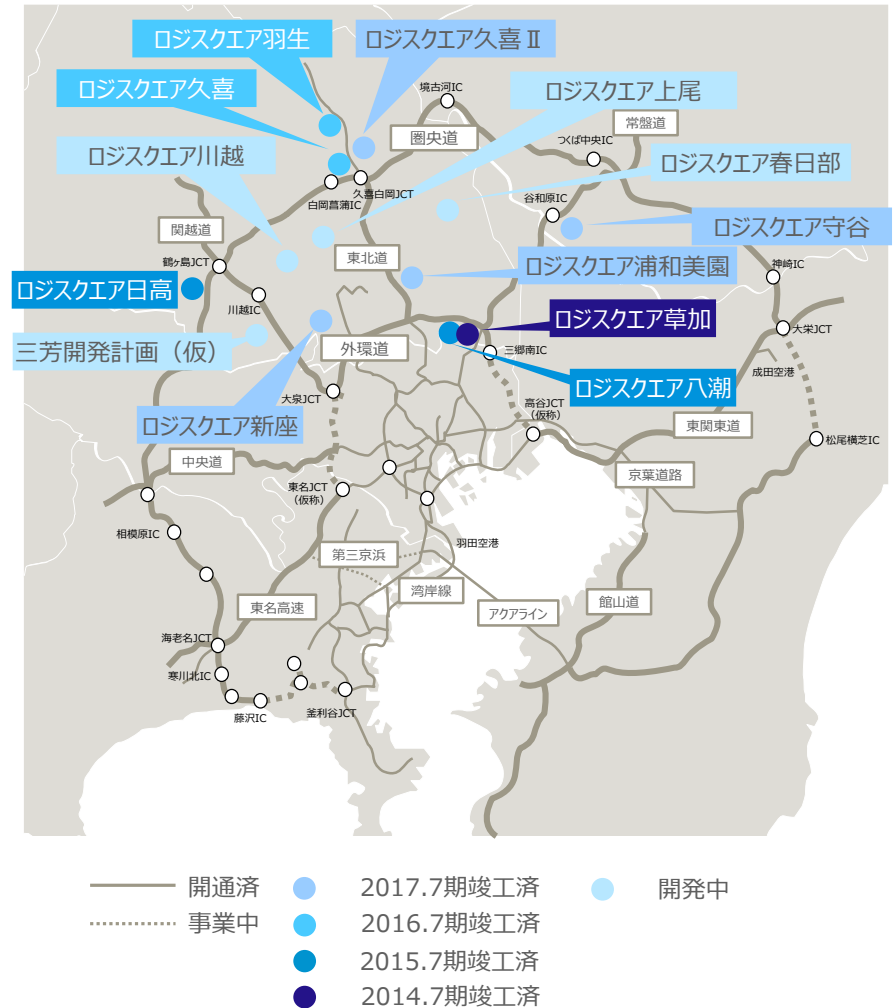
物流投資事業 開発案件の紹介

開発プロジェクト

プロジェクト名	延床面積 (坪)	竣工年度				
		2016.7以前	2017.7	2018.7	2019.7	2020.7
ロジスクエア草加	9,097	●				
ロジスクエア八潮	5,776	●				
ロジスクエア日高	5,282	●				
ロジスクエア久喜	13,423	●				
ロジスクエア羽生	11,754	●				
ロジスクエア久喜Ⅱ	3,609		●			
ロジスクエア新座	7,831		●			
ロジスクエア浦和美園	15,843		●			
ロジスクエア守谷	10,352		●			
ロジスクエア鳥栖	5,387			竣工予定		
ロジスクエア川越	2,254			竣工予定		
ロジスクエア上尾	約5,900				竣工予定	
ロジスクエア千歳	6,318			竣工予定		
ロジスクエア春日部	6,712			竣工予定		
三芳開発計画 (仮)	約7,200					竣工予定
合計	約116,738					

開発中面積
約33,771坪

高い利便性を有する立地

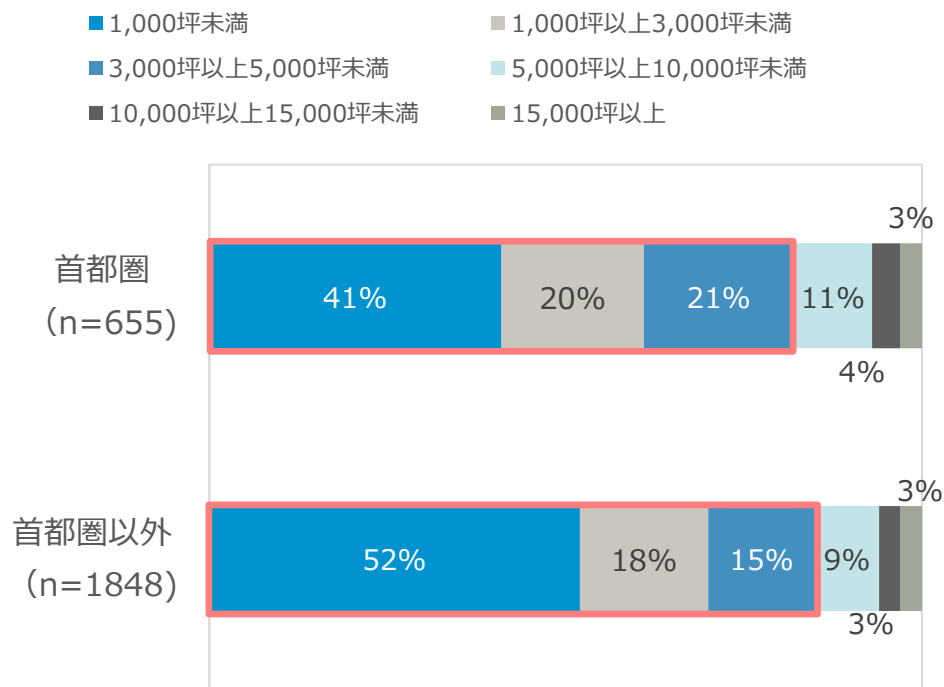


参考) 国内の物流施設の利用状況

- 首都圏、首都圏以外ともに、物流施設1拠点当たりの利用面積は5,000坪未満が約8割を占めている。

現在の利用状況

<1拠点あたりの利用面積>



注1) nは利用棟数

注2) 回答企業数は首都圏118社、首都圏以外159社

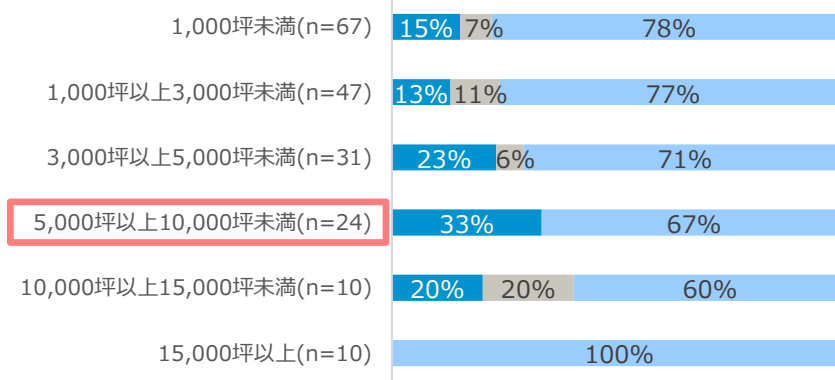
注3) 利用面積：物流施設の延床面積ではなく、回答企業が実際に利用している面積を指す。

出所：三井住友トラスト基礎研究所

今後の利用意向

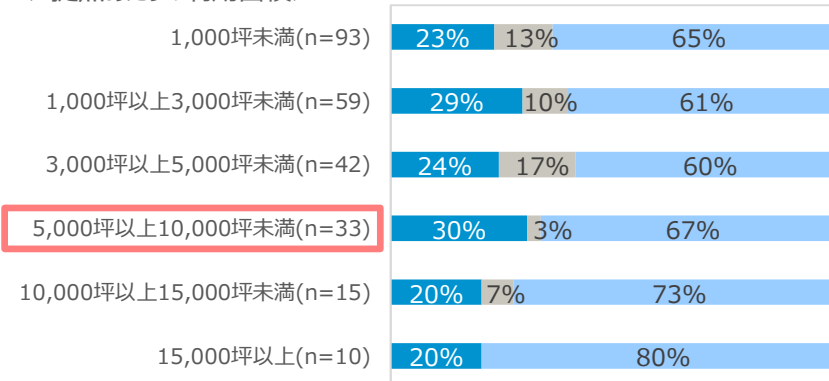
[首都圏]

<1拠点あたりの利用面積>



[首都圏以外]

<1拠点あたりの利用面積>

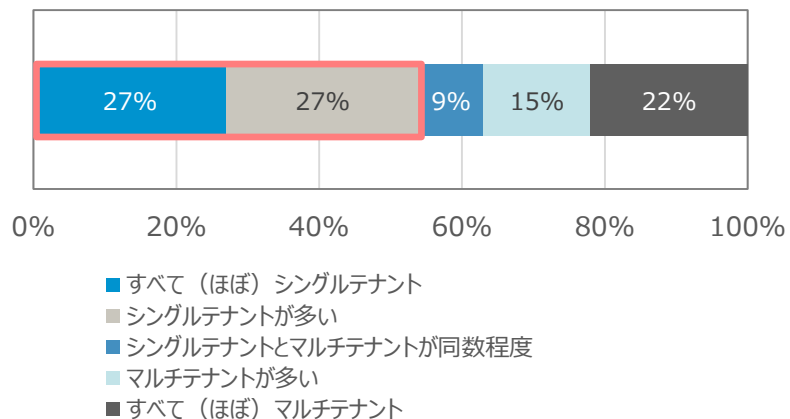


注1) nは回答企業数

出所：三井住友トラスト基礎研究所

参考) 賃貸物流施設のテナント構成

現在のテナント構成

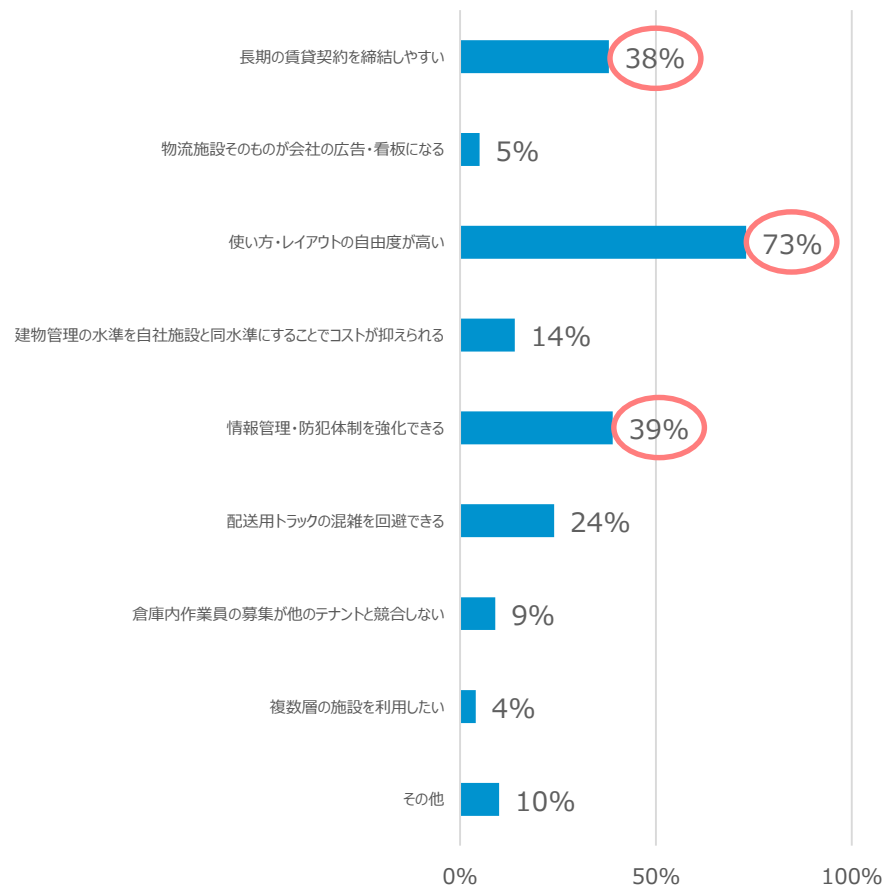


注) 回答企業数は153社

出所: 三井住友トラスト基礎研究所

シングルテナント等の施設を利用している理由

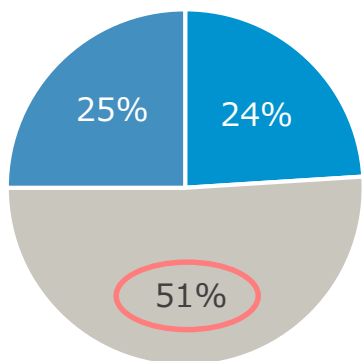
(上位3つまで回答)



注) 回答企業数は94社

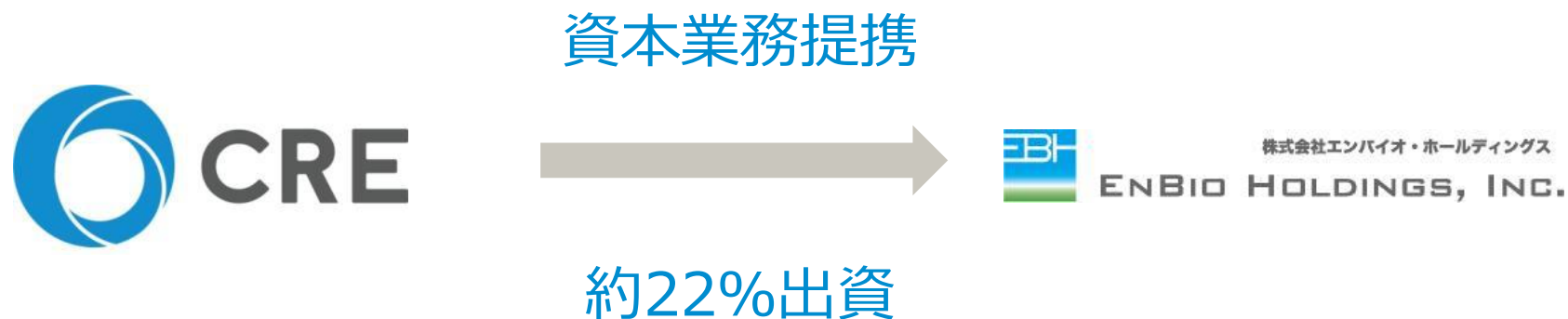
出所: 三井住友トラスト基礎研究所

テナント構成に関する今後の意向



注) 回答企業数は145社

出所: 三井住友トラスト基礎研究所



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



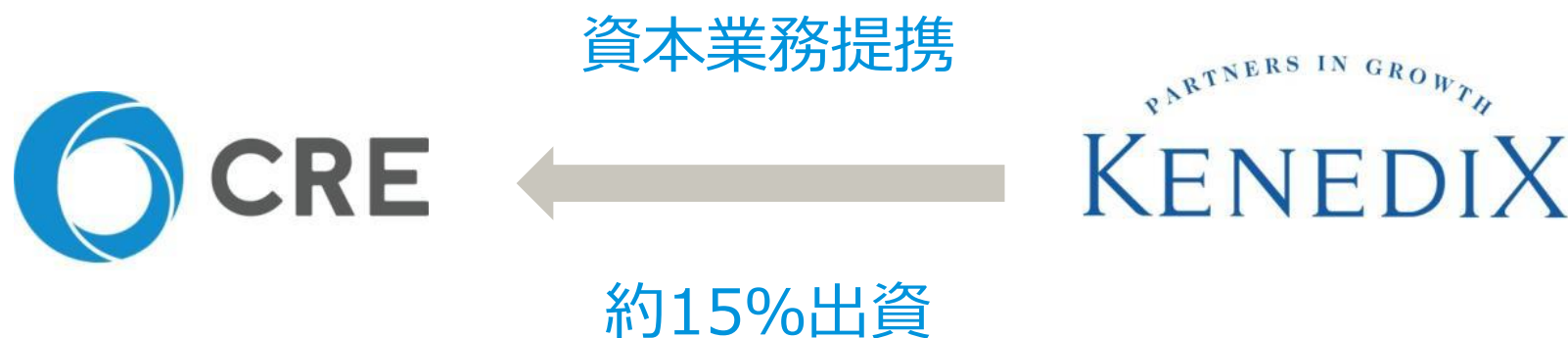
共同出資による新会社設立
(株) 土地再生不動産投資

浄化費用を織り込んで
土壌汚染地を
現状有姿で購入

コスト優位性を
生かした工法で
土壌汚染対策を実施

売却/賃貸

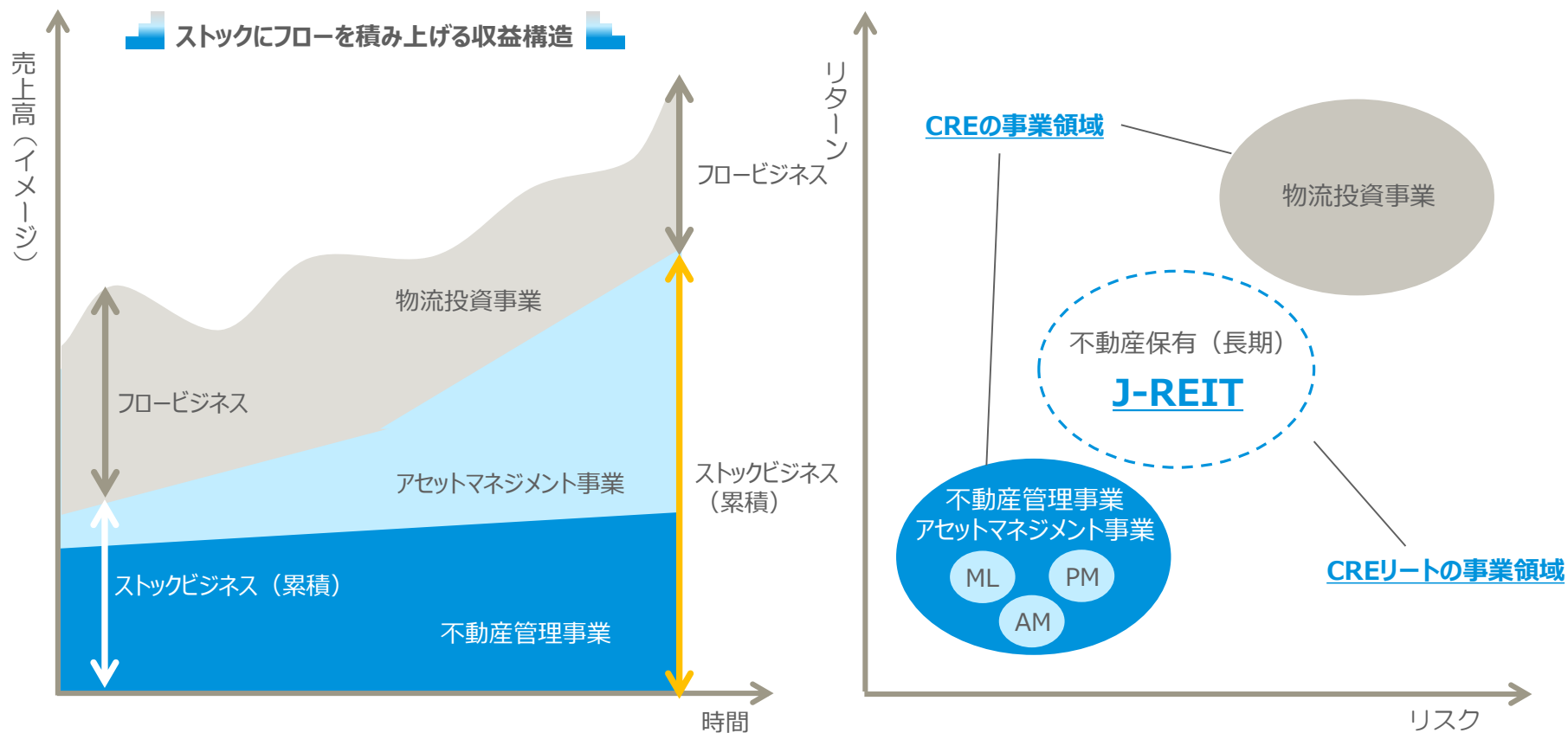
アセットマネジメント事業



物流REITの今期中の上場と持続的成長を目指す

リート上場によるストックビジネスの拡大

CREロジスティクスファンド投資法人（CREリート） J-REIT構想



事業展開

- 事業領域を拡大しながら、安定した収益構造を構築中

2011年7月期～

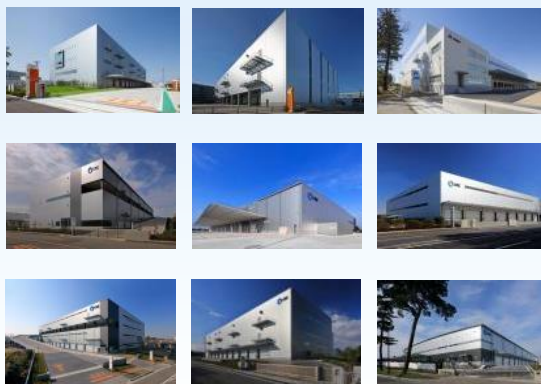
不動産管理事業の基盤確立



(株)コマーシャル・アールイーより事業譲受
(株)天幸総建を吸収合併

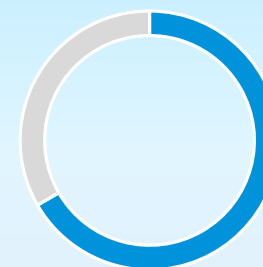
2014年7月期～

物流投資事業へ進出



将来

物流施設特化型REITの上場



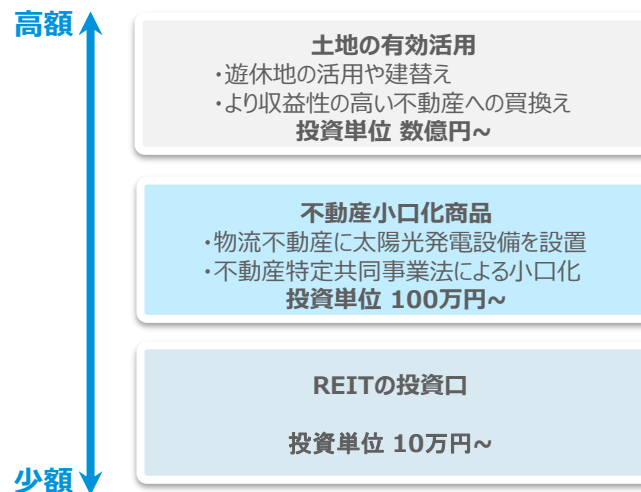
ストックからの利益 > フローからの利益
を目指し
より安定した収益構造へ

不動産管理事業の将来的な戦略（リート上場後）

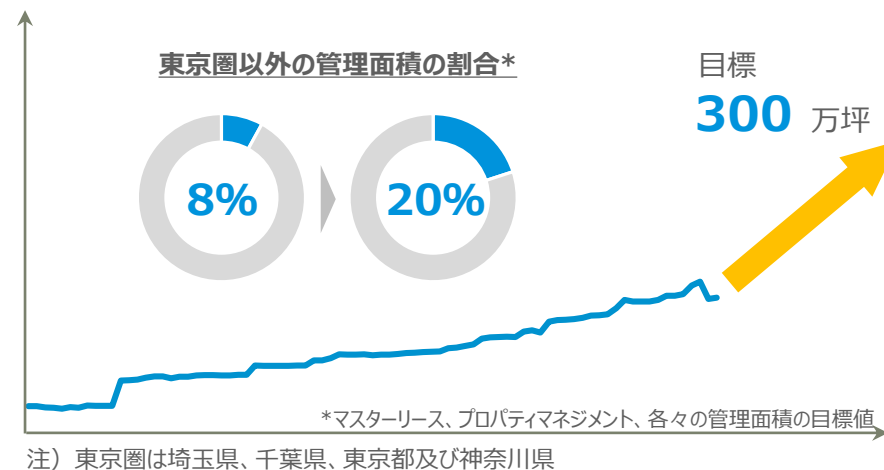
（一社）日本倉庫マスターリース協会の設立



販売商品ラインナップの強化



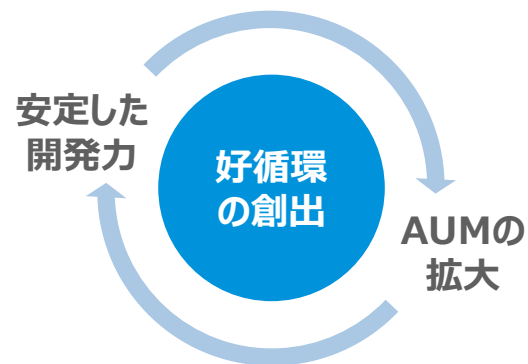
管理面積の拡大



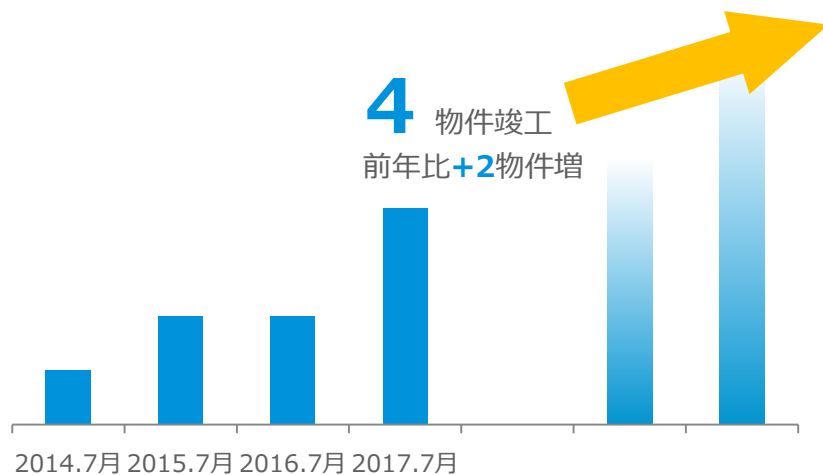
物流投資事業・アセットマネジメント事業の将来的な戦略（リート上場後）

物流施設開発

受託資産残高（AUM）の推移



目標
5,000 億円

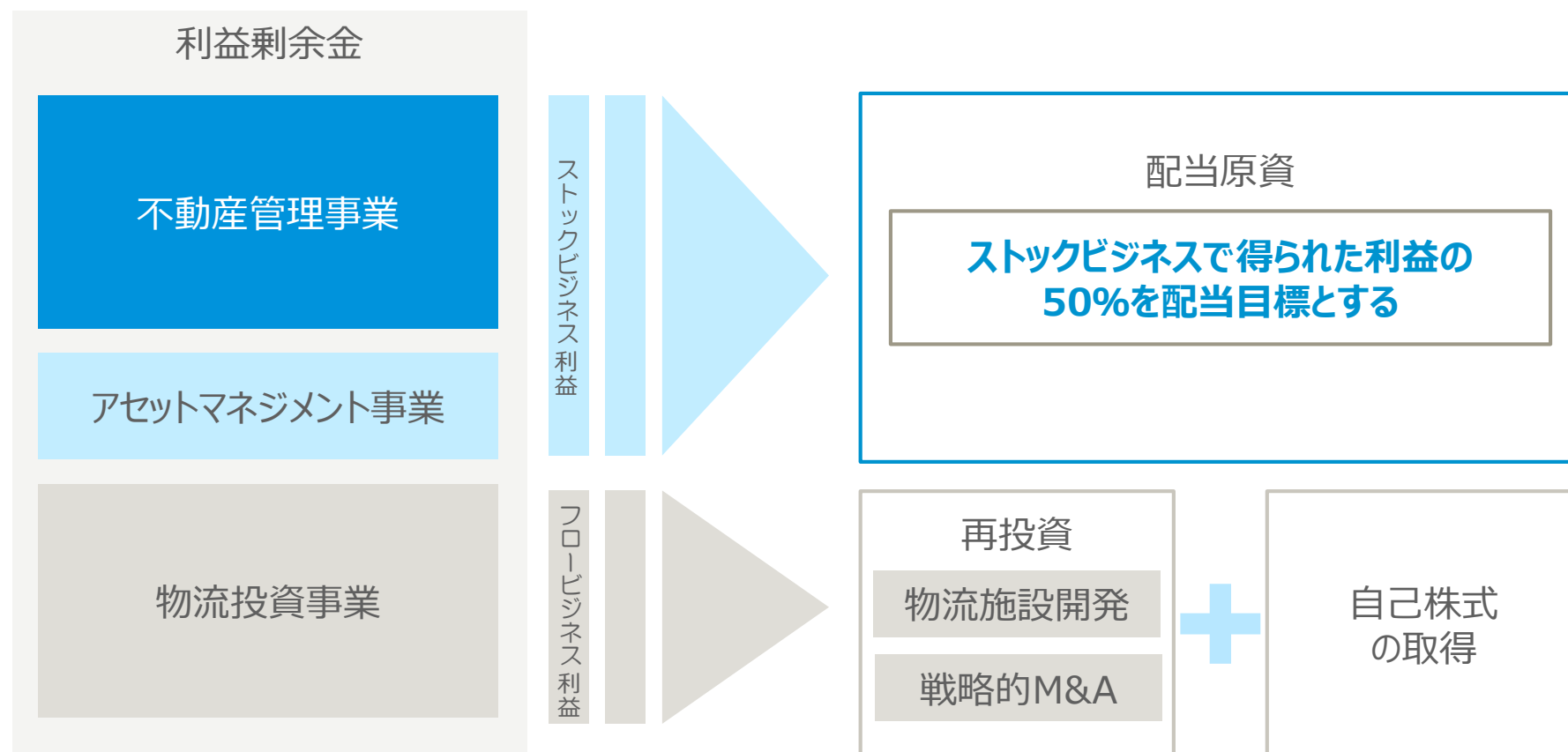


株主還元

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



株主還元

1株当たり配当金

2018年7月期通期（連結）予想

30円／株

前年比 **+10**円増

ストックビジネスで得られた利益の

50%超

注）2017年7月末時点の発行済株式総数（自己株式除く）を前提に算出

自己株式の取得枠の設定

株式の種類	当社普通株式
株式の総数	600,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く） に対する比率4.72%）
株式の 取得価額の 総額	10億円（上限）
取得期間	2017年9月14日～2018年7月31日

2017年7月期の業績、今後の事業展開、投資計画、財務状況、業績動向、現在の株価水準等を勘案し自己株式の取得枠を決定

業績予想および主な施策

2018年7月期 通期業績予想

(単位：百万円)

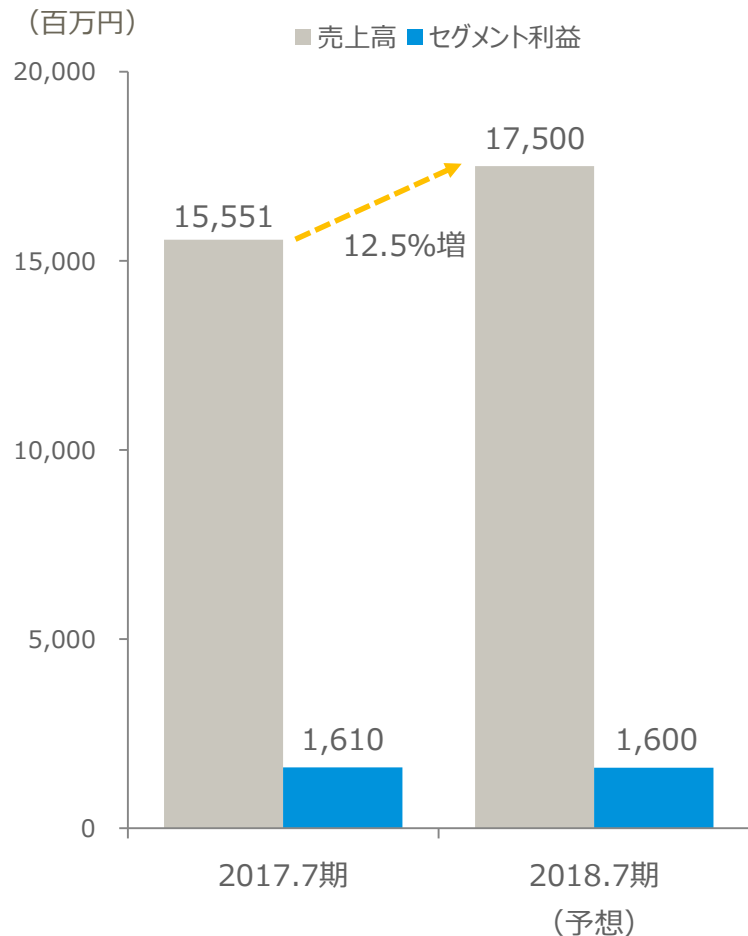
	2017年7月期 通期（連結） 実績	2018年7月期 通期（連結） 予想	増減	
			金額	%
売上高	40,475	31,500	△8,975	△22.2%
不動産管理事業	15,551	17,500	1,948	12.5%
物流投資事業	23,185	13,400	△9,785	△42.2%
アセットマネジメント事業	1,738	600	△1,138	△65.5%
営業利益（セグメント利益）	5,188	1,700	△3,488	△67.2%
不動産管理事業	1,610	1,600	△10	△0.6%
物流投資事業	4,233	800	△3,433	△81.1%
アセットマネジメント事業	207	300	92	44.3%
消去他	△864	△1,000	△135	—
経常利益	4,956	1,500	△3,456	△69.7%
当期純利益	3,581	1,000	△2,581	△72.1%
1株当たり当期純利益（EPS）	292.89円	78.67円	△214.22円	△73.1%
1株当たり配当金	20.00円	30.00円	10.00円	50%
自己資本利益率（ROE）	26.4%	6.1%	—	△20.3p

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

主な施策 — 不動産管理事業

不動産管理事業売上高・セグメント利益推移

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（新規物件の借上げ）

2 不動産所有者への資産活用の推進

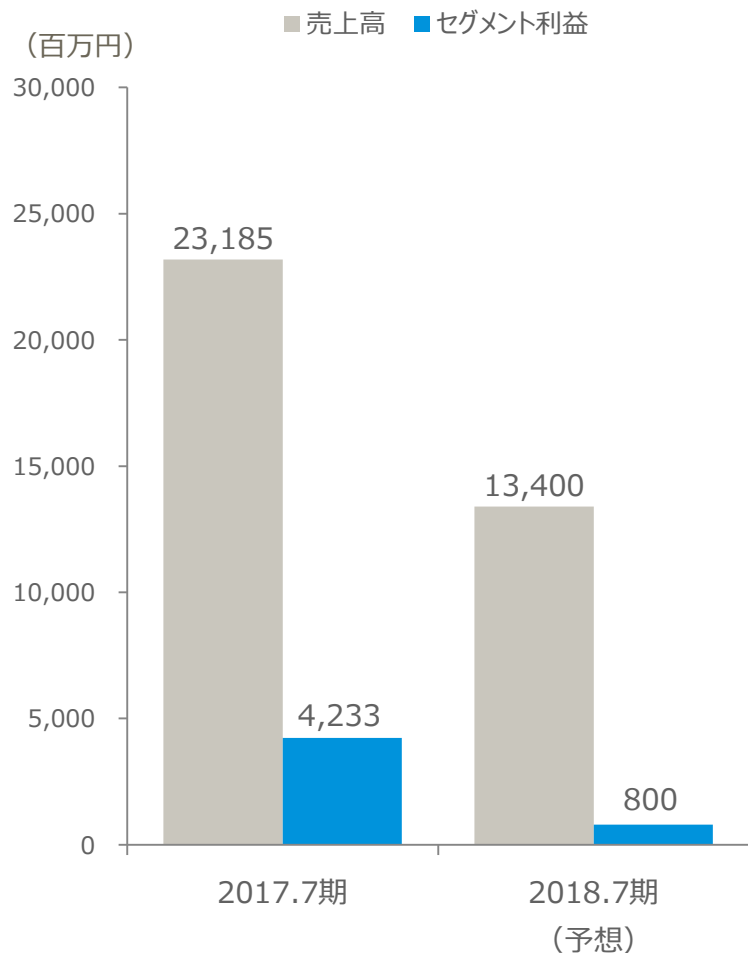
- 物件の建替え提案
- 所有不動産のリプレースメント提案

3 事業間・海外法人との連携の強化

- 情報の共有
- 海外ニーズの獲得

物流投資事業売上高・セグメント利益推移

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



物流投資事業施策

1 開発用地の仕入強化

- 投資エリアの拡大
- 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 = 仕入における価格競争力の向上
- 中長期的な用地開発
- 共同開発

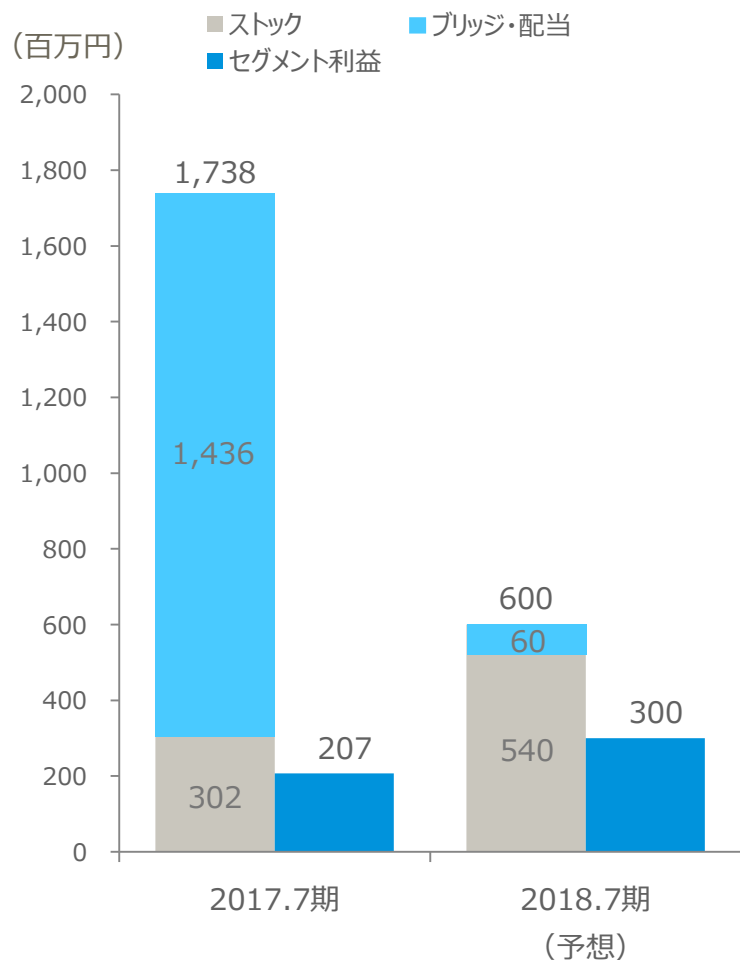
2 開発物件の差別化

- スペック、将来対応、デザイン等、物件の魅力を高め、差別化によりリーシングする上での優位性を確保

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・セグメント利益推移

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：主に受託資産からのフィー収入、ブリッジ・配当：不動産の転売による収入やリートや私募ファンドに対するセームボード出資からの配当

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

- リートの今期中の上場を目指す
- CRE開発物件+外部物件の組入れ

2 アセットマネジメント受託残高の増加

- 私募ファンドの組成（リートへのブリッジ）
- 物流施設以外のアセットについても積極的に取得

3 不動産小口化商品の開発

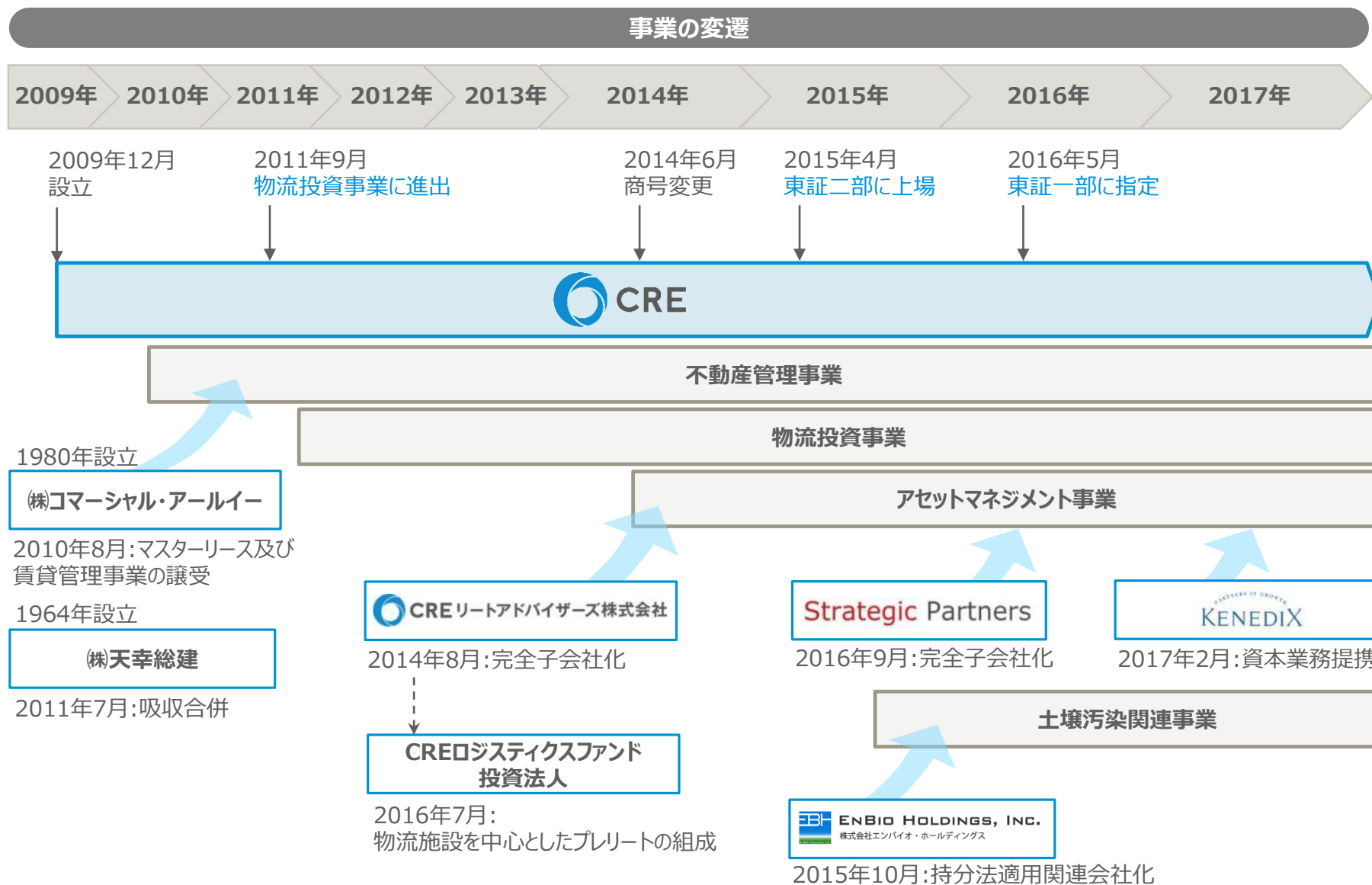
- 不動産特定共同事業法に基づく各種許認可の取得、体制整備

APPENDIX

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 亀山忠秀
本社所在地	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
営業拠点	神奈川、大阪、福岡、シンガポール、タイ
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	404億7,582万円（2017年7月期）
連結従業員数	171名（2017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）
業種	不動産業

沿革



注) CREリートアドバイザーズ(株) (旧Strategic Partners (株)), Strategic Partners (株) (旧NCF不動産投資顧問(株)) 2017年2月商号変更

シーアールイーの物流不動産業界における独自性

事業の変遷

当社

国内不動産会社系

外資系

出自

- 物流不動産の管理事業（マスターリース、プロパティ・マネジメント事業）
- オフィスや住宅など物流不動産以外のアセットの開発、運営、管理等
- 物流不動産に特化した開発、運営、管理が多い

事業領域

- 不動産管理事業（ML/PM）から開発、リーシング、ファンド事業（AM）まで広範に渡る
- 開発とファンド事業（AM）が先行
- 対象物件は、小規模から大規模物件まで幅広い規模を取り扱う
- 対象物件は、大規模物件が中心
- 開発とファンド事業（AM）が先行
- 対象物件は、大規模物件が中心

特徴・強み

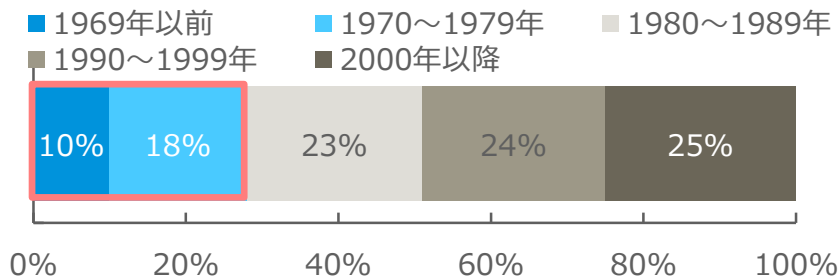
- 不動産管理事業で培った広範なネットワークを用地取得からリーシングに至るバリューチェーンに活用
- 開発用地仕入れや建設に係る豊富な資金力（総合不動産会社としての調達力）
- 開発用地仕入れや建設に係る豊富な資金力（但し、多くはファンド調達が主流であり市場動向の影響を受ける）
- 潜在的に巨大な物流不動産市場におけるストックビジネスへの需要取り込み
- 商業施設やオフィスの運営・リーシングで構築された顧客ネットワークの活用
- グローバルに事業展開する大手物流事業者とのリレーション

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



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

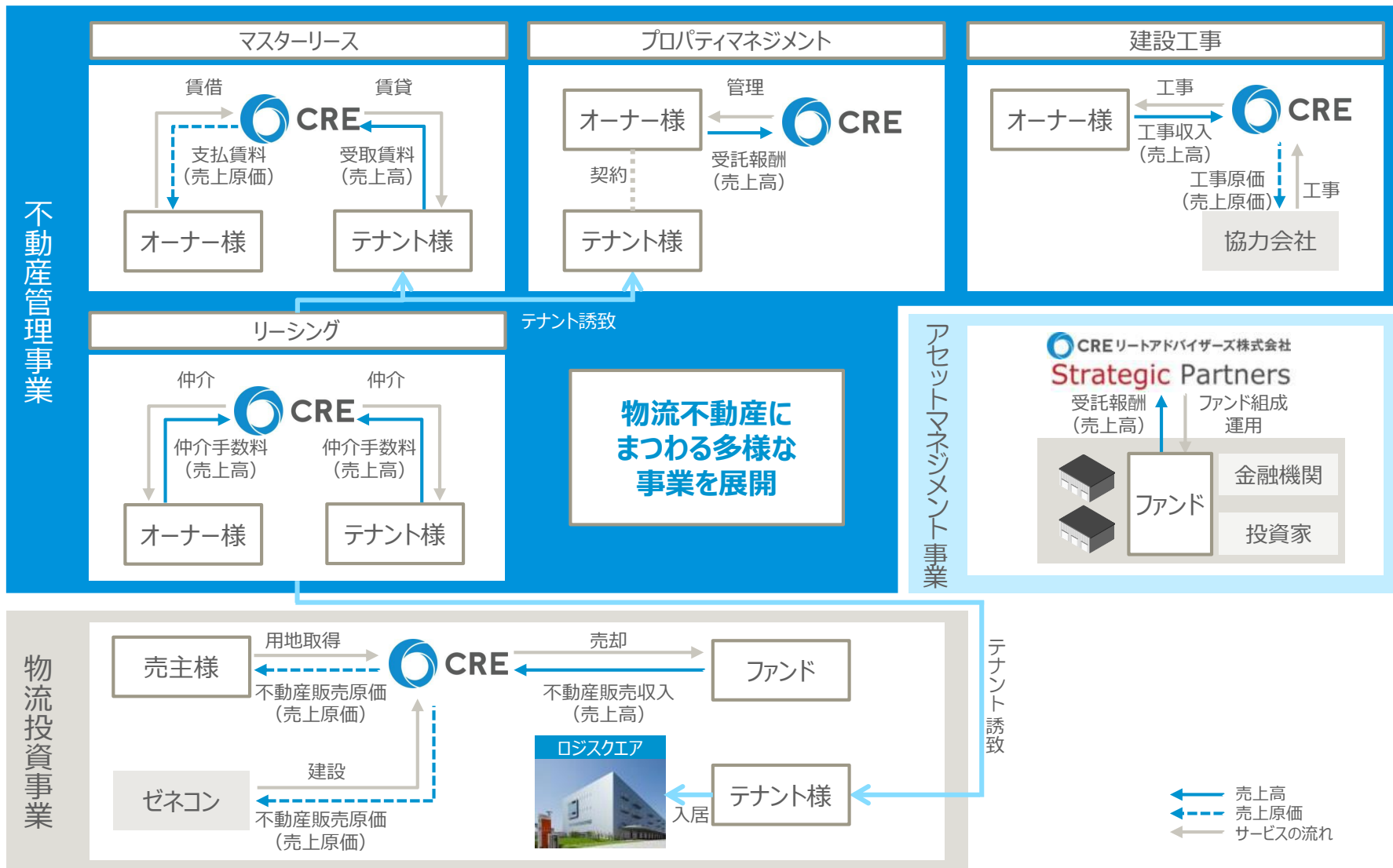
リーシング

土壌汚染関連事業

- 開発事業の独自性を補完

シーアールイーグループの事業まとめ

事業内容



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>CRE (Center) connects Owner (オーナー様) and Tenant (テナント様). Owner → CRE (賃借) CRE → Tenant (賃貸) Tenant → CRE (受取賃料 (売上高)) CRE → Owner (支払賃料 (売上原価))</p>	<p>Owner (オーナー様) and CRE (Center) are connected by a double-headed arrow labeled '管理'. Owner → CRE (受託報酬 (売上高)) CRE ← Owner (管理) Owner and Tenant (テナント様) are connected by a dashed line labeled '契約'.</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290 坪	大 平均 約4,500 坪
管理物件数	多 1,198 物件	少 233 物件
管理面積の合計	347,009 坪	1,040,702 坪
契約期間	長い	やや短い

※2017年10月末現在

当社コア事業における独自性

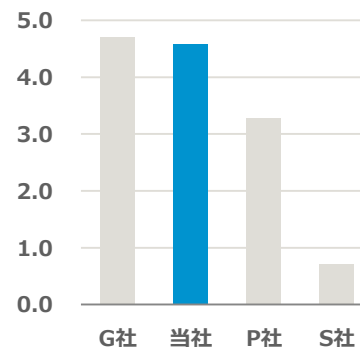
不動産管理事業

- 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 : 1,198件 347,009坪
 - プロパティマネジメント受託実績 : 233件 1,040,702坪 (2017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※

国内系最大の
物流系管理受託会社
(受託面積：百万㎡)

#2

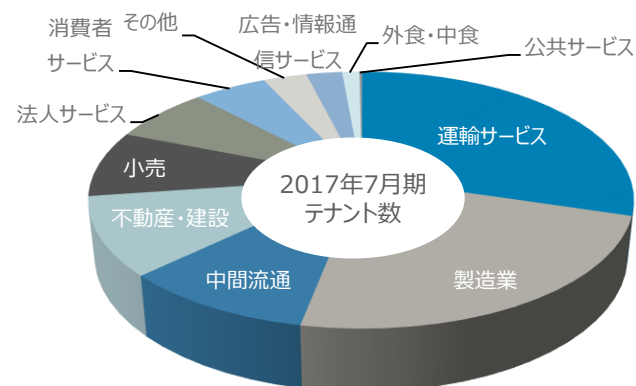


※月刊プロパティマネジメント 2017年11月号より当社作成

物流投資事業

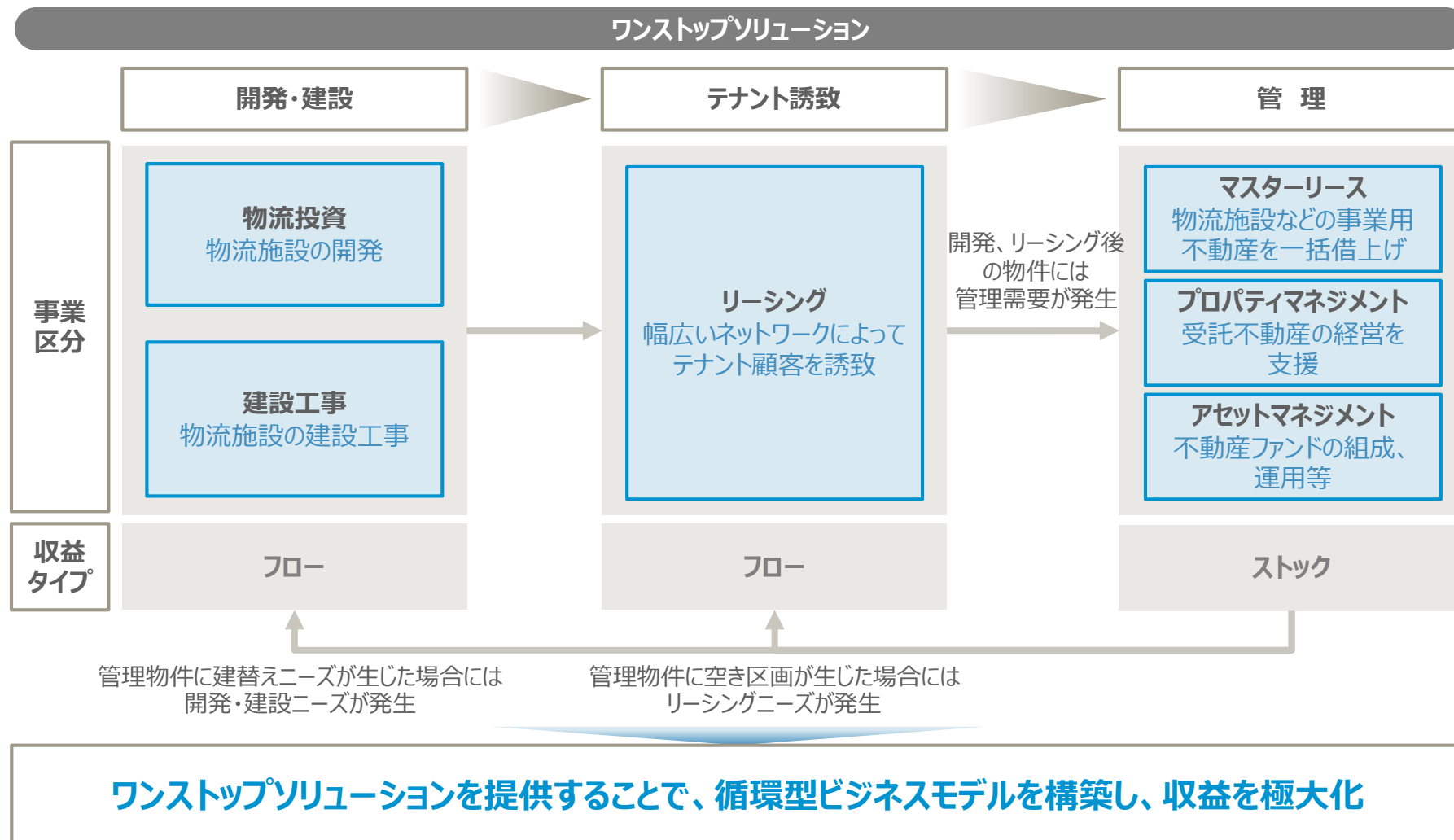
- シーアールイーの独自性
 - 不動産管理事業で培った広範なネットワークを用地取得からリーシングに至る投資事業のバリューチェーンに活用可能
 - 大規模高機能のマルチテナント型施設から不動産利用者のニーズに応じたオーダーメイド型施設まで幅広い物流施設の開発が可能
- 機会
 - 国内物流不動産の大きな建替え需要の取り込み（中小規模の不動産保有者も多く含まれる）
 - ワンストップソリューションの強みを活かした差別化

マスターリースの業種別テナント構成



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

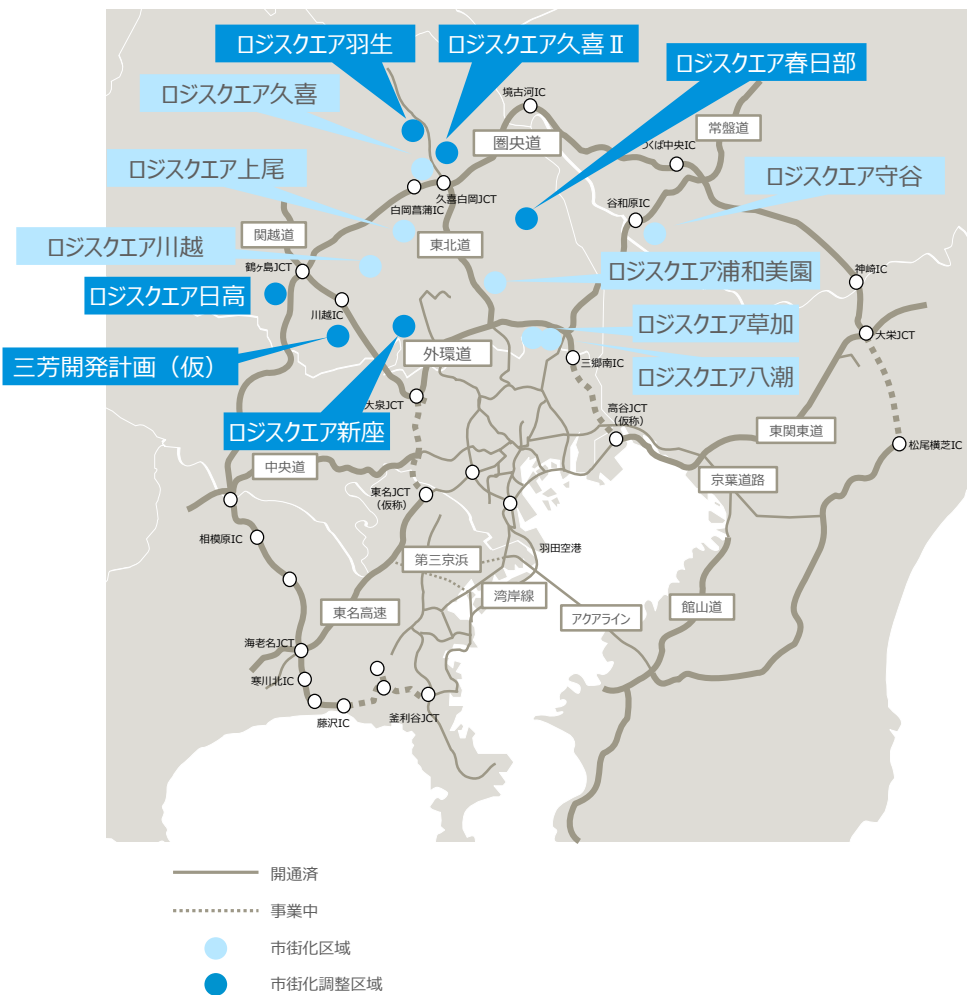
- グループ内で、開発からテナント誘致、売却、運用・管理など一連のソリューションを一気通貫で提供。
- 物流不動産に関わる様々なシーンでソリューションを提供することができ、顧客のニーズの取り込みが可能。
- 安定的に収益を確保できる体制を構築しており、フロー収益から次のストック収益を創出。



当社の強み（2）開発用地仕入能力

- 市街化調整区域や土壤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



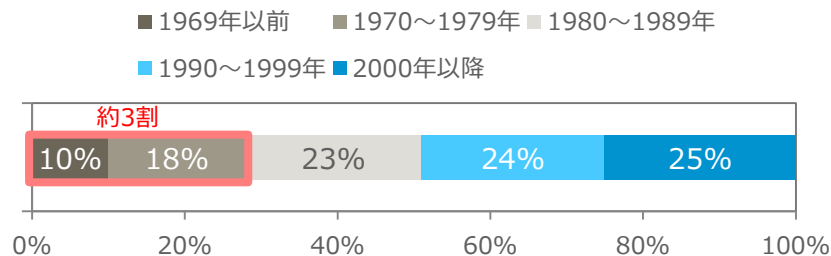
**土壤浄化コストを適切に設定することにより
工場跡地等での開発を推進**

社会的意義	両社の事業基盤を活用し、土壤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	土壤汚染地活用事業の拡大	開発用地仕入能力の強化

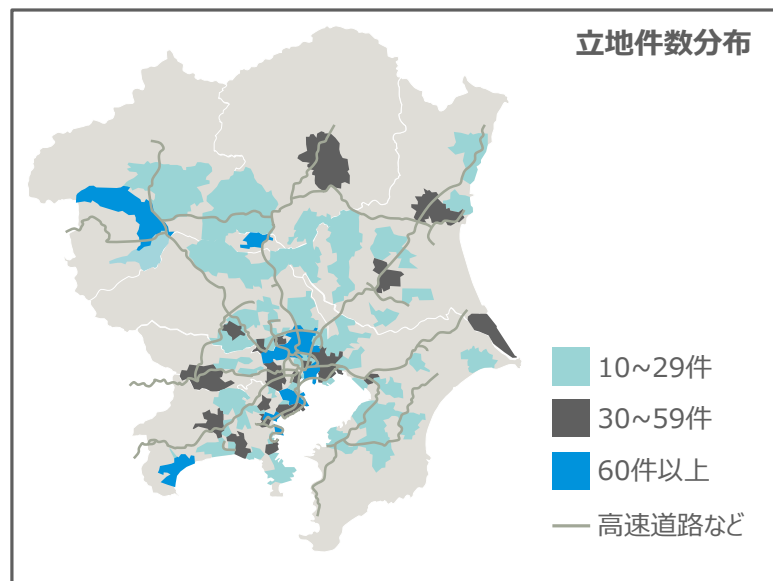
物流不動産の成長性（1）老朽化による建替え需要

- 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



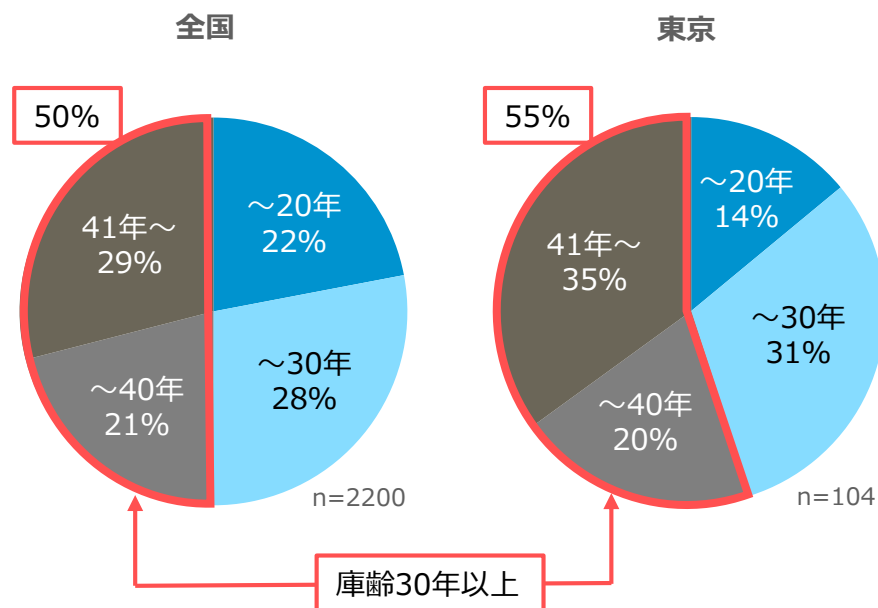
※鉄骨鉄筋コンクリート造・鉄筋コンクリート造のもの



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

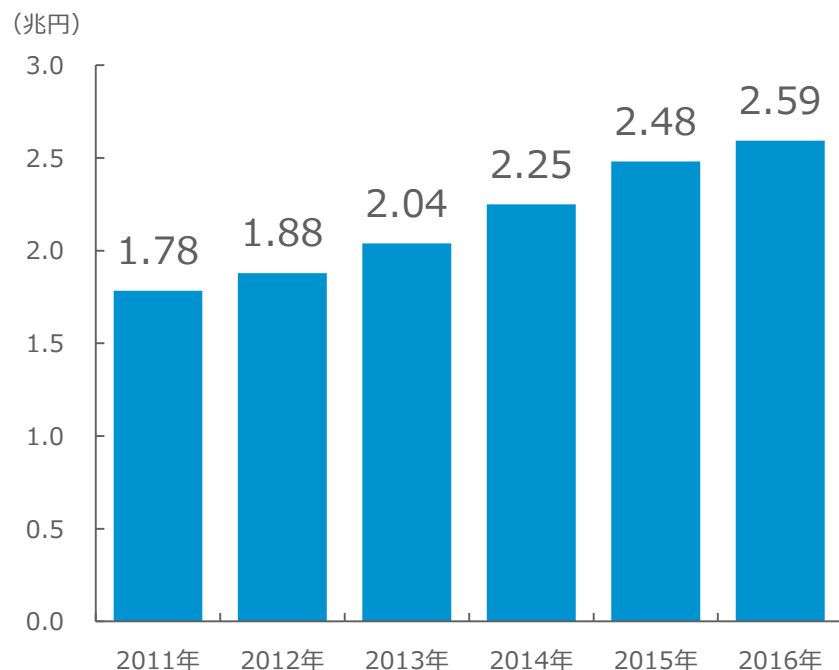


出所：国土交通省「物流をめぐる状況～物流の現状及び物流施策の取組状況等～」平成27年4月30日

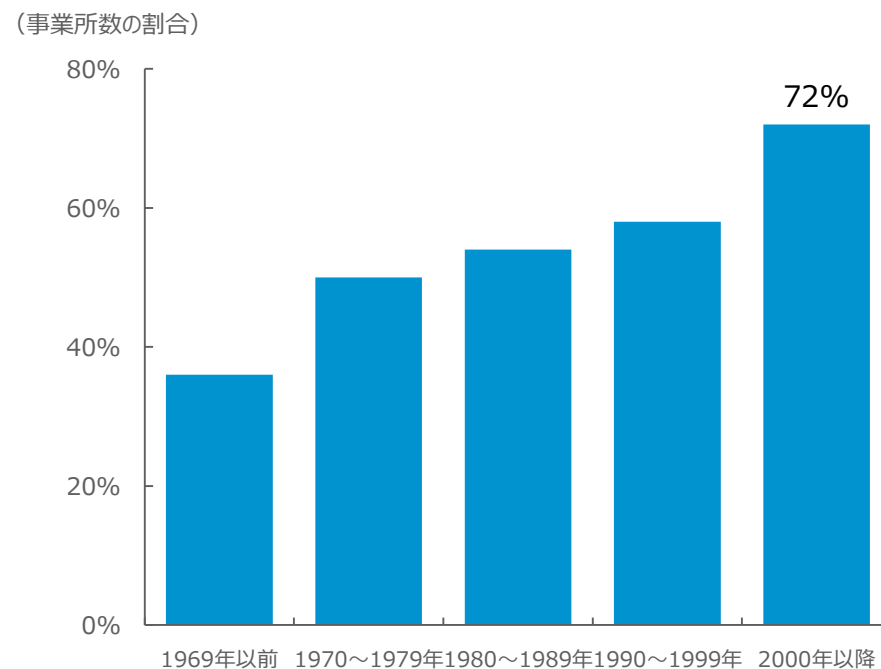
物流不動産の成長性（２） 自社保有から賃貸へ

- 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み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 2017年8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日より当社作成

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