

2018年7月期 決算説明資料

2018年9月13日



株式会社 シーアールイー

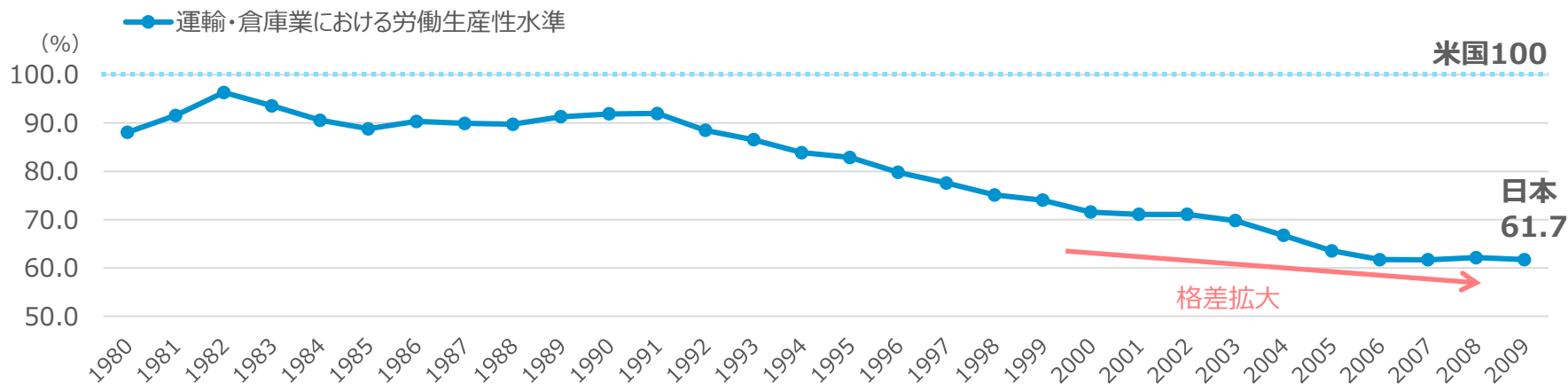
東証一部 証券コード3458 (不動産業)

世界の人とモノをつなぐ 物流インフラプラットフォームとして NO.1企業グループ



物流を取り巻く厳しい環境

日本の運輸・倉庫業における労働生産性の対米比



出所：経済産業省「通商白書2013」より当社作成

トラックドライバー需給の将来予測

	2010年度	2020年度	2030年度
需要量	993,765人	1,030,413人	958,443人
供給量	964,647人	924,202人	872,497人
過不足	△29,118人	△106,211人	△85,946人

出所：公益社団法人鉄道貨物協会「平成25年度本部委員会報告書」より当社作成

宅配便再配達率

	2018年4月期 (調査期間：2018年4月1日 ～4月30日)	2017年10月期 (調査期間：2018年10月1日 ～10月31日)
都市部	16.4%	17.1%
都市部 郊外	14.3%	14.7%
地方	12.6%	13.5%
総計	15.0%	15.5%

出所：国土交通省ホームページより当社作成

目次

● 中期経営計画（2019年7月期～2021年7月期）	P.4
● 2018年7月期決算概要	P.19
● 業績予想	P.36
● 株主還元	P.38
● 物流不動産市場	P.41
● APPENDIX	P.53

中期経営計画 (2019年7月期～2021年7月期)

売上高	営業利益	ROE
600億円 2021年7月期	50億円 2021年7月期	平均 10%以上 3年平均
3カ年累計の投資計画		
累計 900億円		

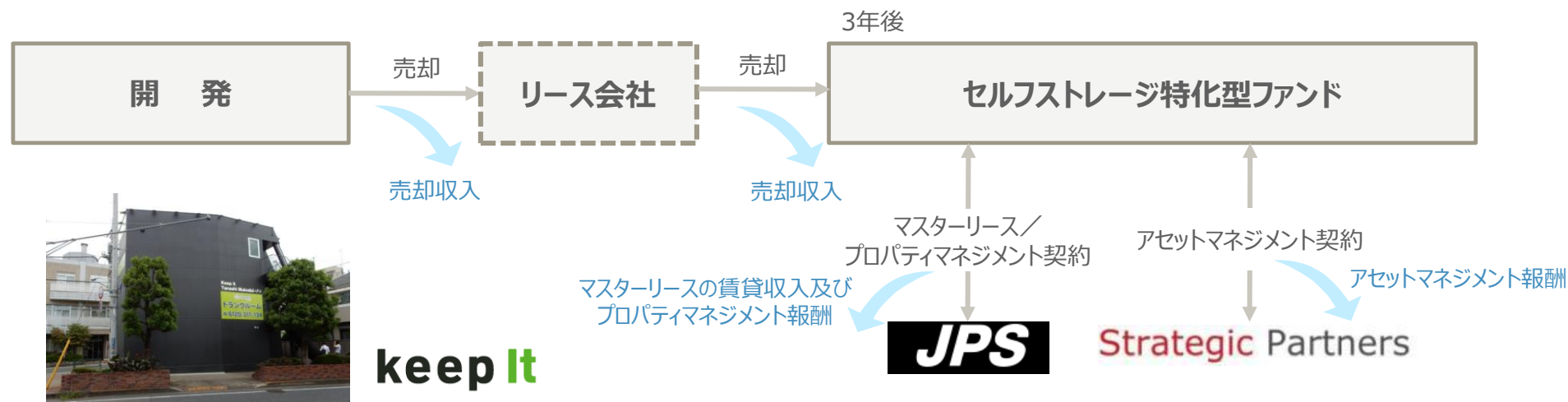
	不動産管理事業	物流投資事業	アセットマネジメント事業
施 策	<ul style="list-style-type: none"> ・既存収益基盤の維持拡大 ・ML物件建替えの促進 ・PM付帯ビジネスの拡大 ・リーシング機能のさらなる強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・開発用地の仕入強化 ・投資エリア拡大 ・中長期的用地開発 ・共同開発 ・土壌汚染地 	<ul style="list-style-type: none"> ・AUMの拡大 ・投資家層の開拓 ・セルフストレージファンドの組成 ・小型倉庫ファンドの組成
	海外事業		
	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナムのVSIPハイフォン複合都市・工業団地内における物流施設の賃貸、開発事業の推進 ・タイにおけるトランクルーム事業の推進及び不動産関連ビジネスへの投資 		

継続施策：セルフストレージの強化（不動産管理事業・アセットマネジメント事業）

今後の施策

- 1 セルフストレージ（“Keep It” ブランド トランクルーム）の開発
- 2 日本パーソナルストレージ社（パルマ社との合併会社／以下、JPS社）の管理面積の拡大
- 3 セルフストレージ特化型ファンドの組成

事業の将来像



継続施策：販売商品ラインナップの強化（不動産管理事業）



土地の有効活用+収益物件
・遊休地の活用や建替え
・より収益性の高い不動産への買換え
投資単位 数億円～

不動産小口化商品
・物流不動産に太陽光発電設備を設置
・不動産特定共同事業法による小口化
投資単位 100万円～

REITの投資口
投資単位 10万円～

2018年7月期実績



私募ファンドの組成



ロジスクエア新座発電事業所
発電出力：898.56KW

 **CRE ロジスティクスファンド投資法人**

2018年2月7日上場

継続施策：土壌汚染地ソーシングの強化（物流投資事業）



資本業務提携



株式会社エンバイオ・ホールディングス

ENBIO HOLDINGS, INC.

約19%出資*2018年2月末現在



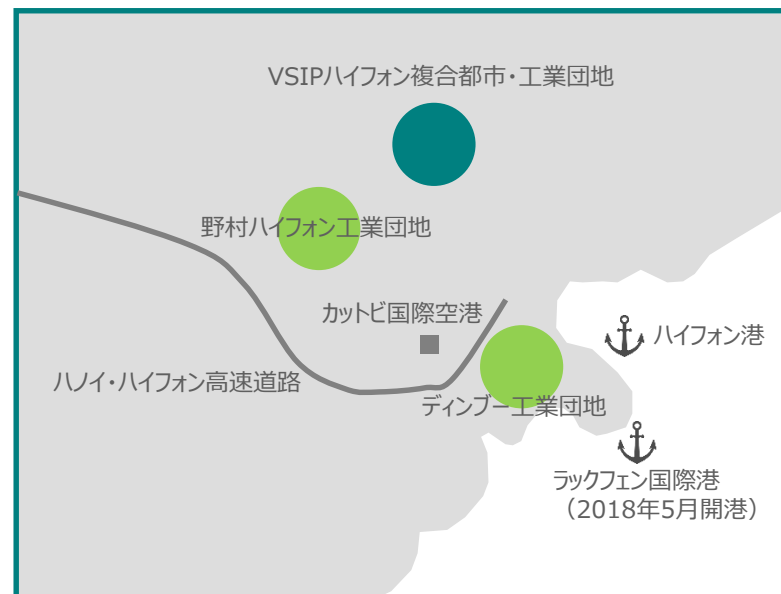
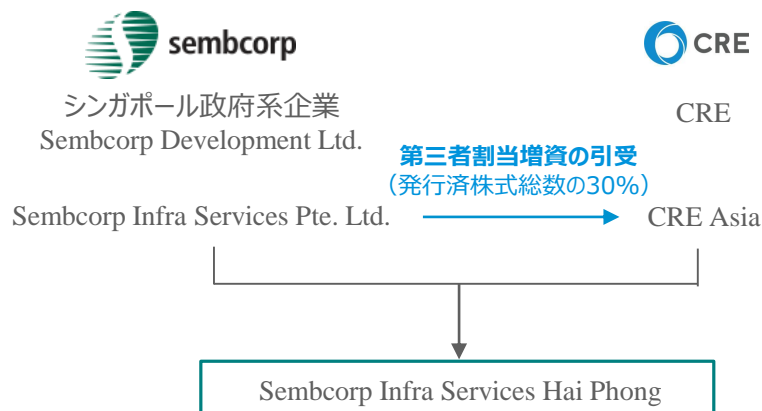
共同出資による新会社設立
(株) 土地再生不動産投資



- ✓ 化学酸化還元処理
- ✓ バイオ
- ✓ 熱脱着

継続施策：ベトナムへの積極投資（海外事業）

ベトナム開発計画

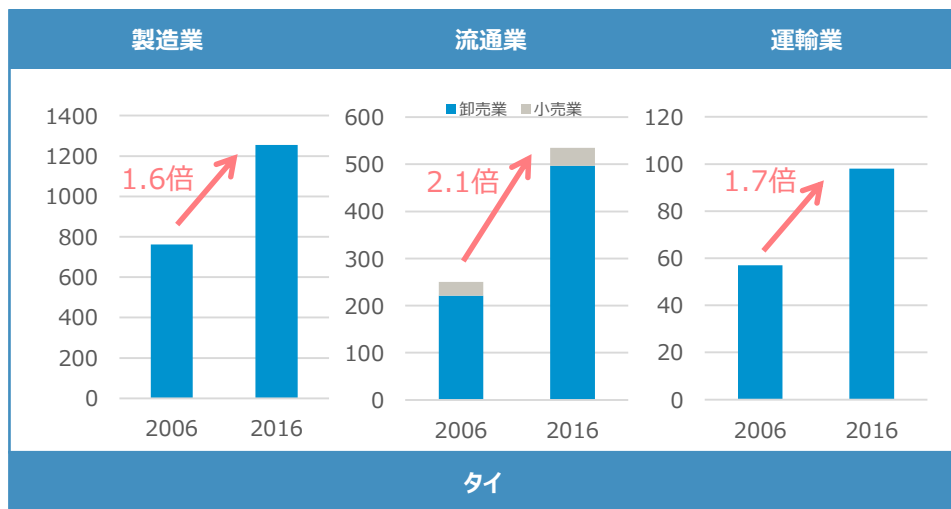
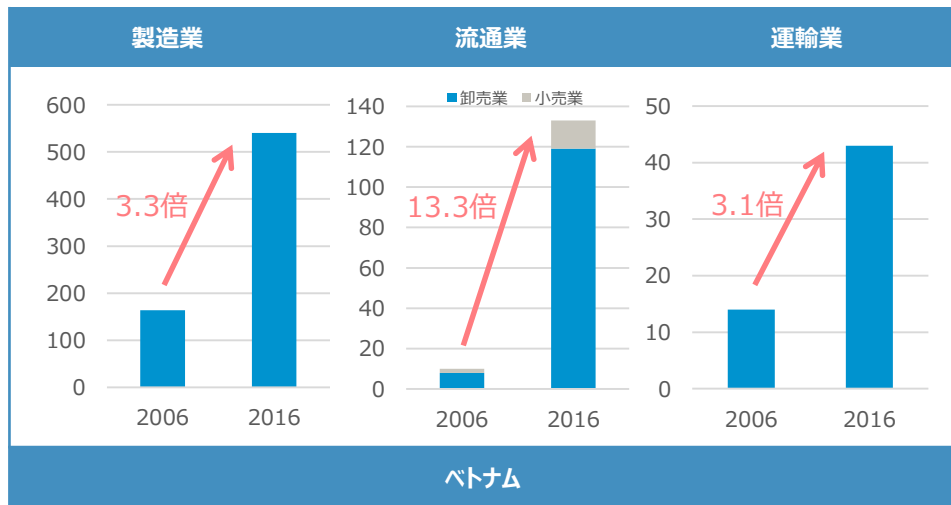


	VSIPハイフォン倉庫Ⅰ	VISPハイフォン倉庫Ⅱ
敷地面積	47,083㎡ (14,242坪) (Phase1+2)	
建物構造	地上1階建て 高床式	地上1階建て 高床式
延べ面積	15,000㎡ (4,537坪)	14,279㎡ (4,319坪)

開発計画 (VSIPハイフォン倉庫Ⅲ (仮称)) (Phase3)	
敷地面積	約23,840㎡ (約7,211.6坪)
建物構造	地上1階建て 高床式 (予定)
延べ面積	約14,000㎡ (約4,235坪)
着工	2019年初頭 (予定)
竣工	2019年内 (予定)

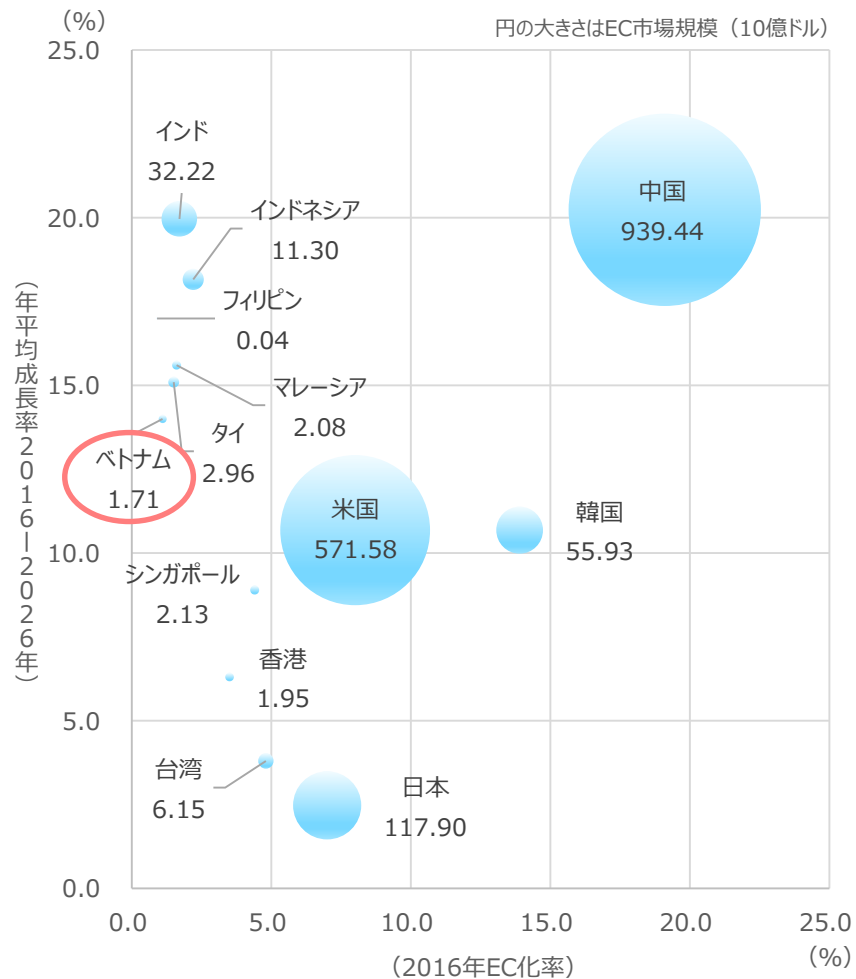
参考) ベトナム関連指標

日系の現地法人企業数



出所：経済産業省「海外事業活動基本調査（2006年度、2016年度）」より当社作成

各国のB2C EC市場のポテンシャル



出所：経済産業省「通商白書2018」より当社作成

ストックとフローの循環型ビジネスの構築

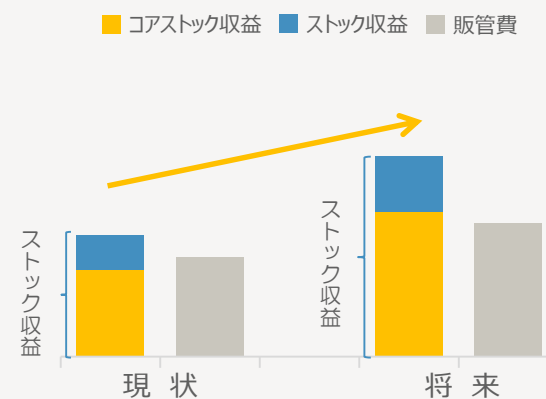
……ストックビジネスからの収益を重視

コアストックの成長

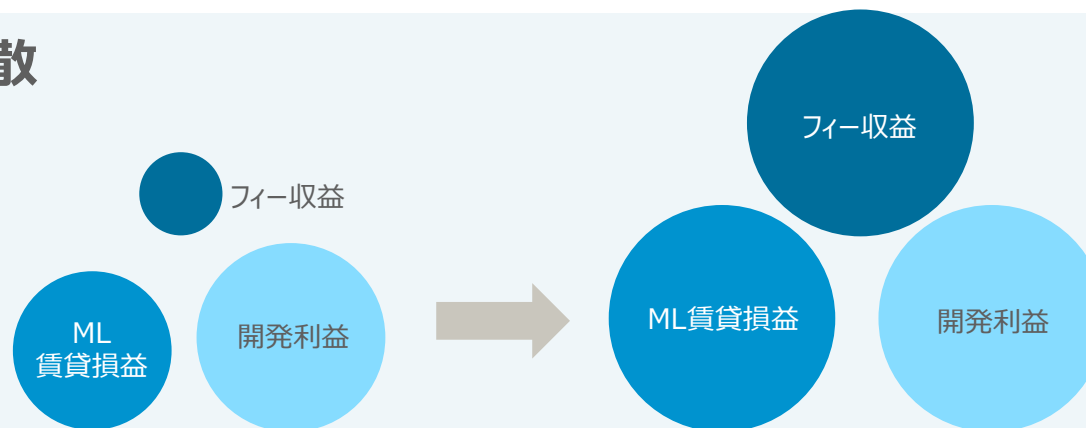
……コアストック収益で販管費をカバー

コアストック収益 = ML賃貸損益 + PM報酬 + BM報酬 + 修繕繕工事 + AM期中運用報酬

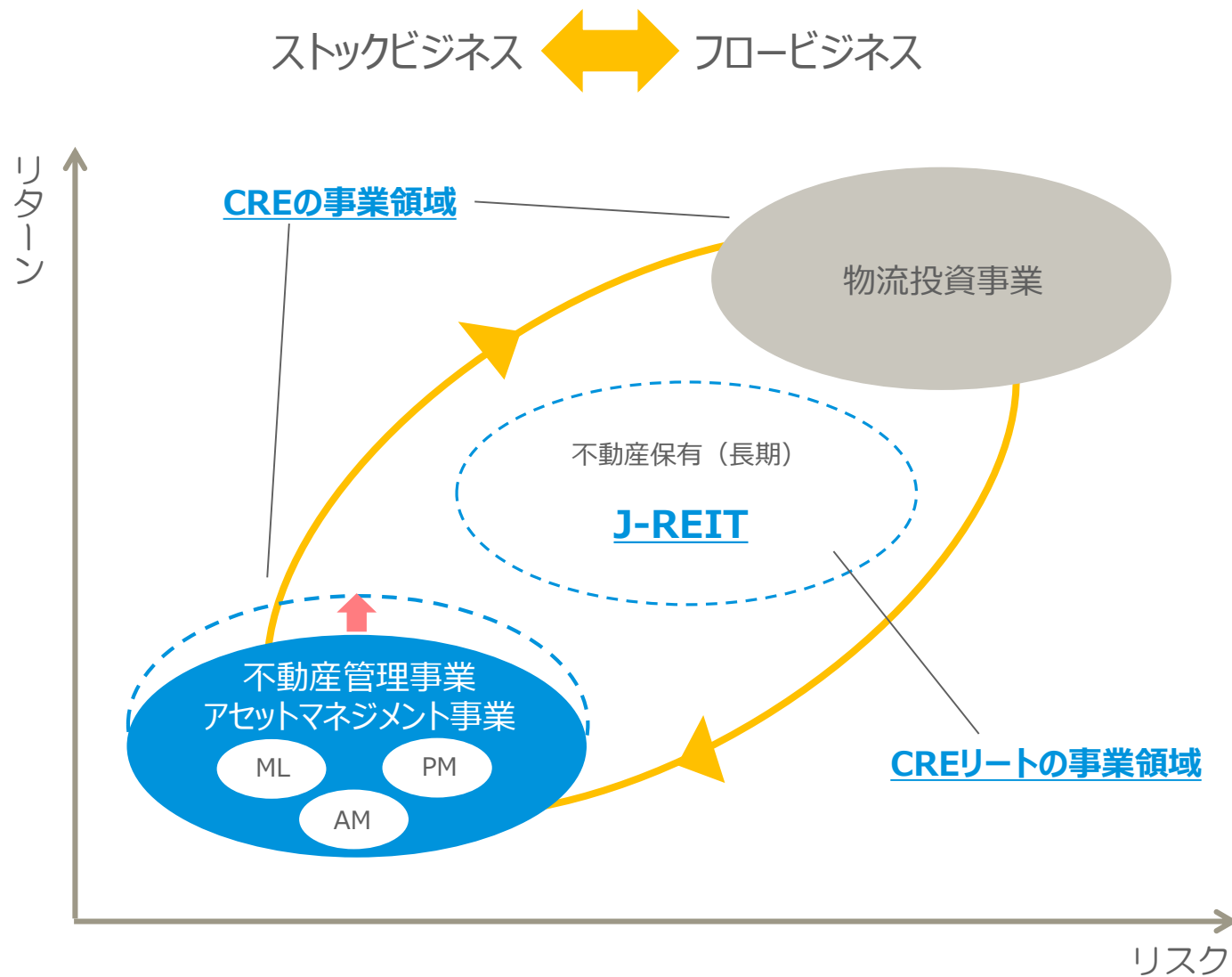
ストック収益 = 不動産管理事業の収益 + アセットマネジメント事業の収益



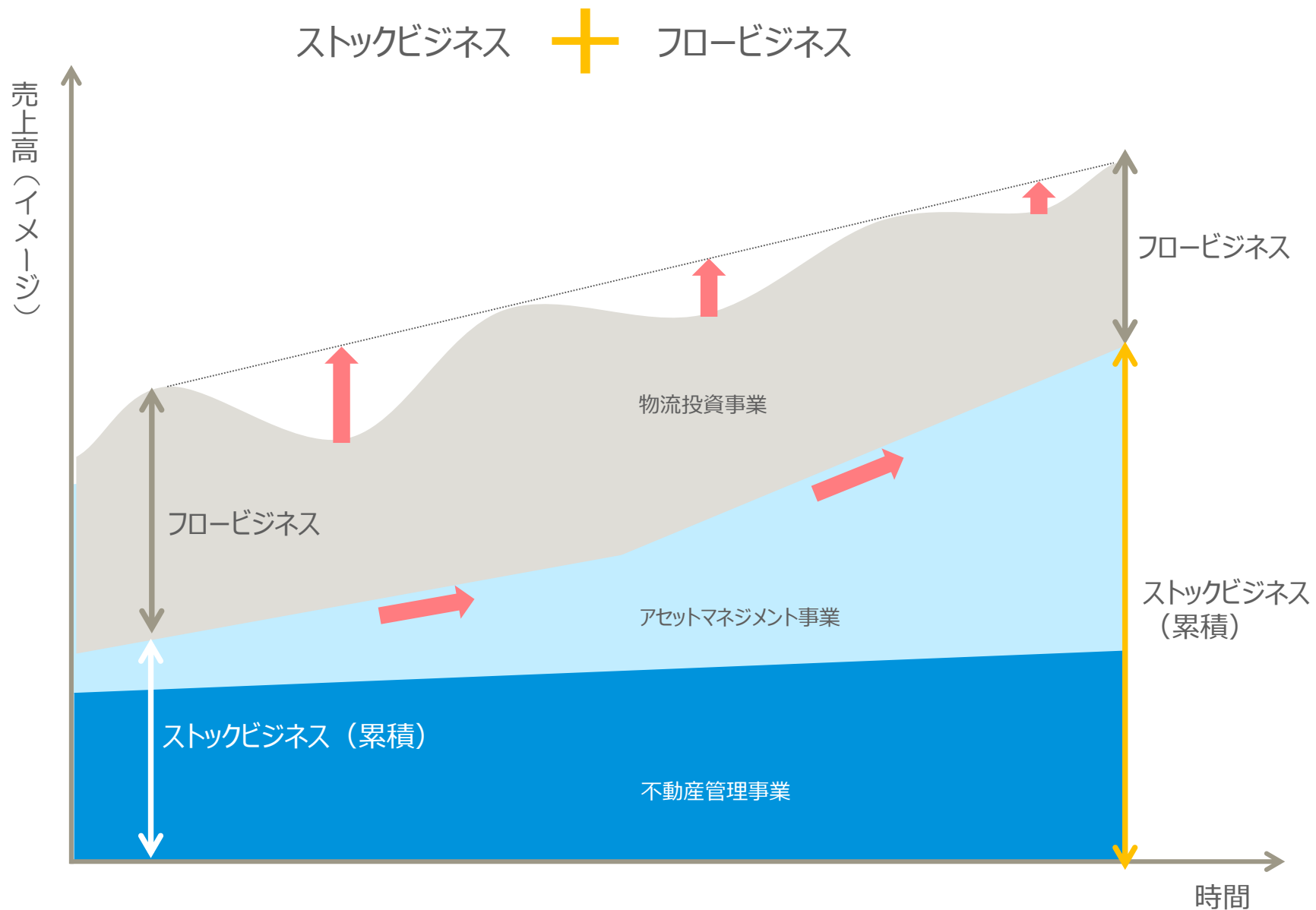
収益源の分散



ストックとフローの循環型ビジネスの構築



ストックにフローを積み上げる収益構造



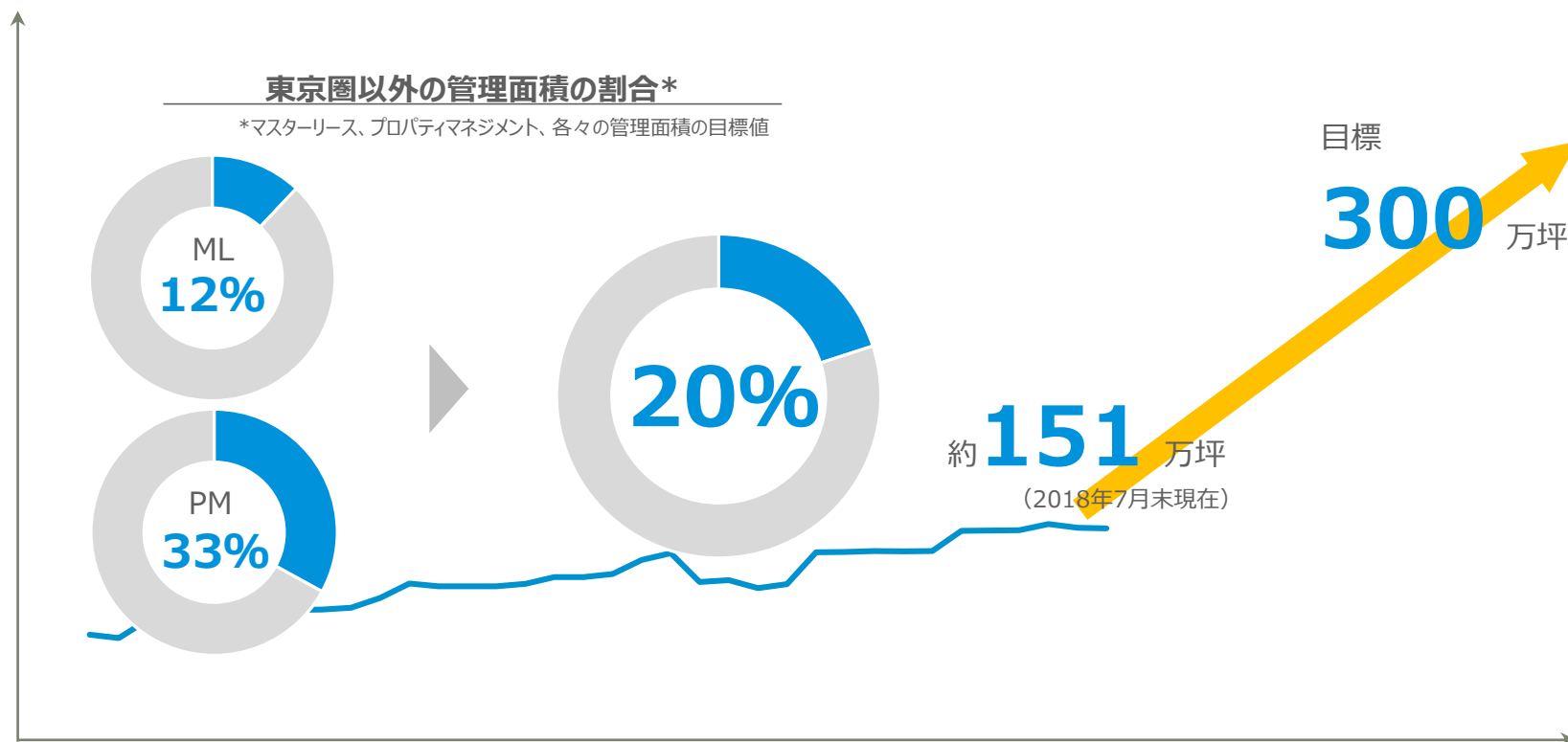
(一社) 日本倉庫マスターリース協会の設立

2017年8月1日設立

業者間の連携の強化業界全体の透明性と知名度の向上



管理面積の拡大

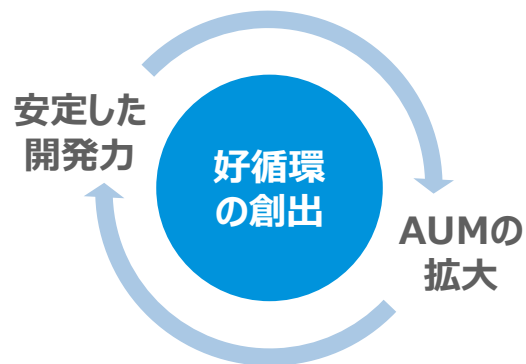


注) 東京圏は埼玉県、千葉県、東京都及び神奈川県

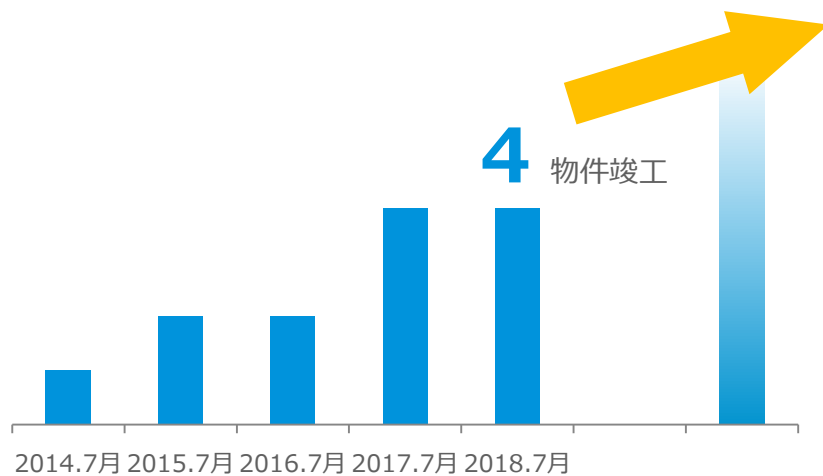
物流投資事業・アセットマネジメント事業の長期的な戦略

物流施設開発

受託資産残高 (AUM)の推移



目標
5,000 億円



投資先（例）



流通プラットフォームの提供
(倉庫をシェアリングし、流通の最適化を実現)



配送マッチングプラットフォームの提供
(ドライバーの待遇改善を通じて、「届けてくれる」にもっと価値を。)

2018年7月期決算概要

2018年7月期第4四半期のトピックス（2018年9月13日現在）

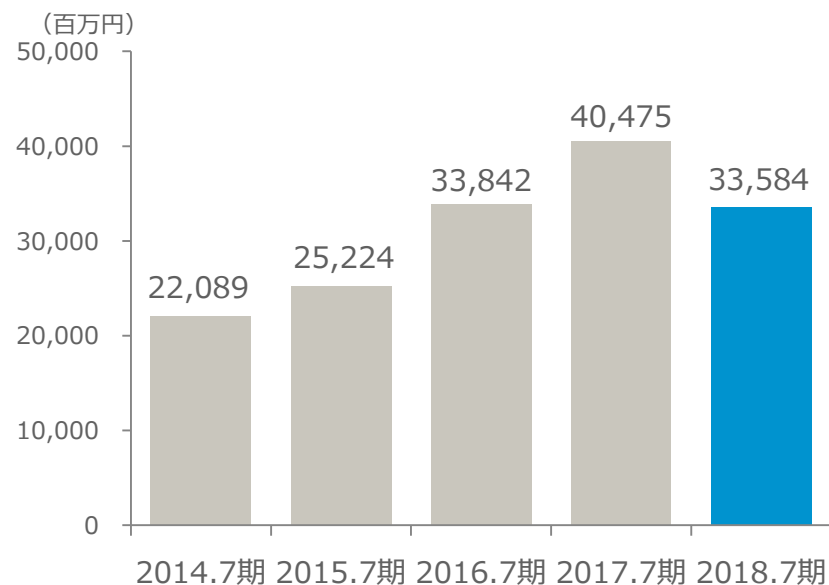
- 物流施設「ロジスクエア春日部」竣工¹
- 「ロジスクエア川越」賃貸借契約の締結²
- 物流施設「ロジスクエア春日部」の売却⁴
- 兵庫県神戸市で物流施設開発用地の取得契約を締結⁶
- CBcloud（株）と業務提携拡張
～新車リースを1年で100台まで拡大～³
- セルフストレージ特化型ファンドの組成に着手⁷
- 自己株式の取得終了⁵
(株式の総数 529,600 株（設定枠に対して88.3%）、株式の取得価額の総額 954,598,100 円（設定枠に対して95.5%）)
- 譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ⁷

1:2018年6月29日 2:2018年7月5日 3:2018年7月6日 4:2018年7月26日 5:2018年8月3日 6:2018年9月5日 7:2018年9月13日発表

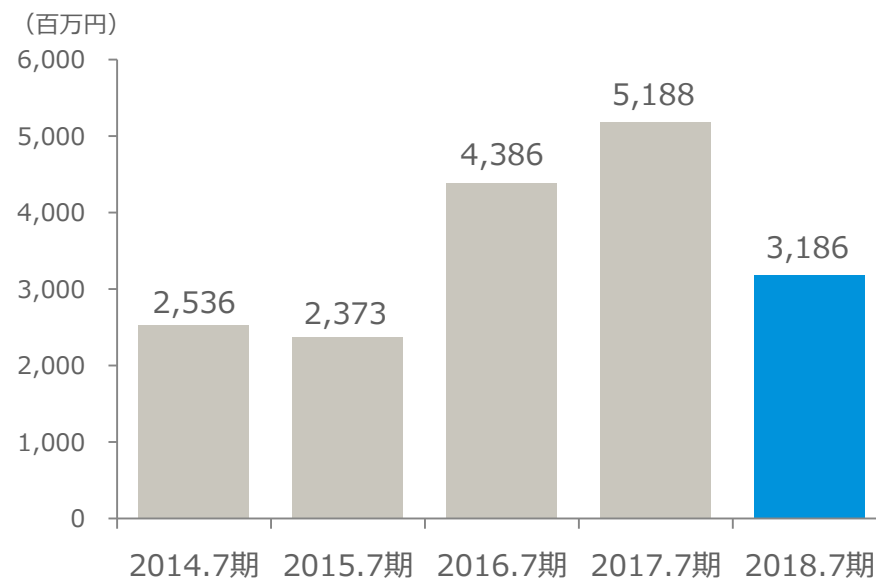


業績ハイライト (全体)

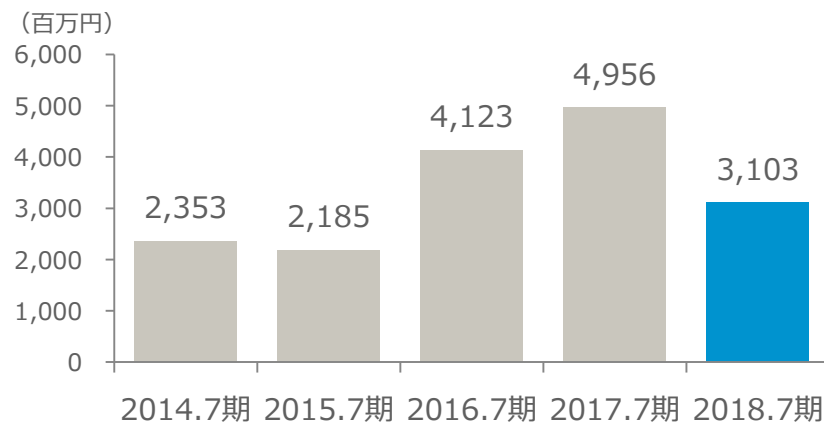
売上高



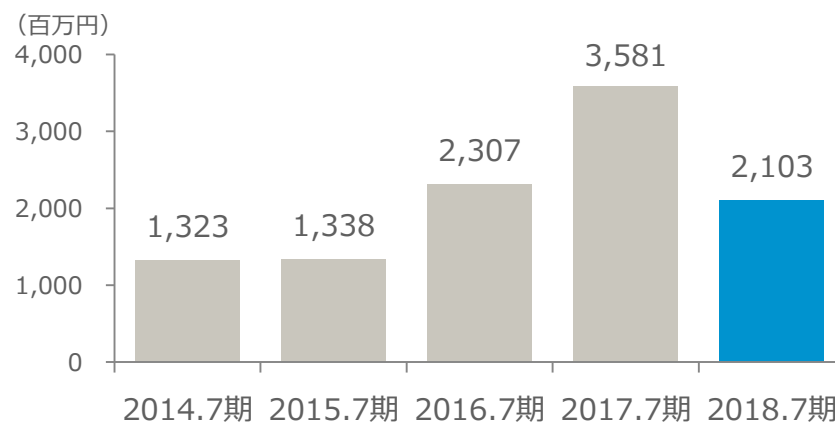
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益

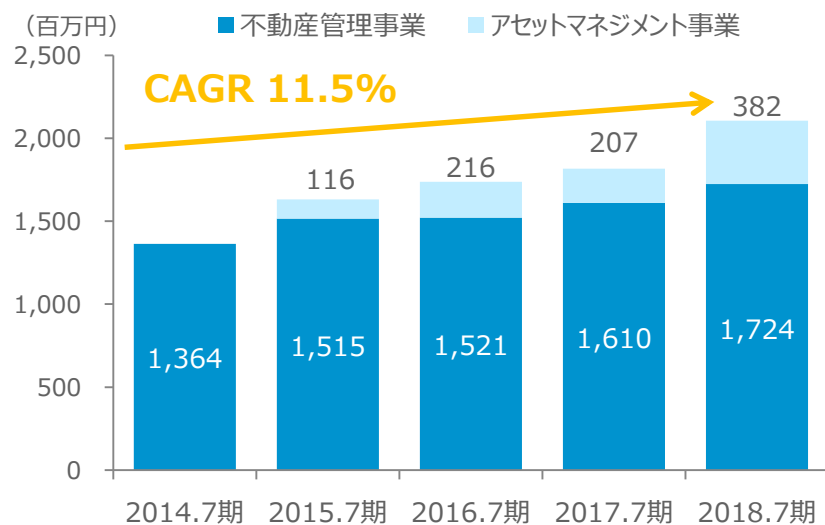


注) 2015.7期より連結

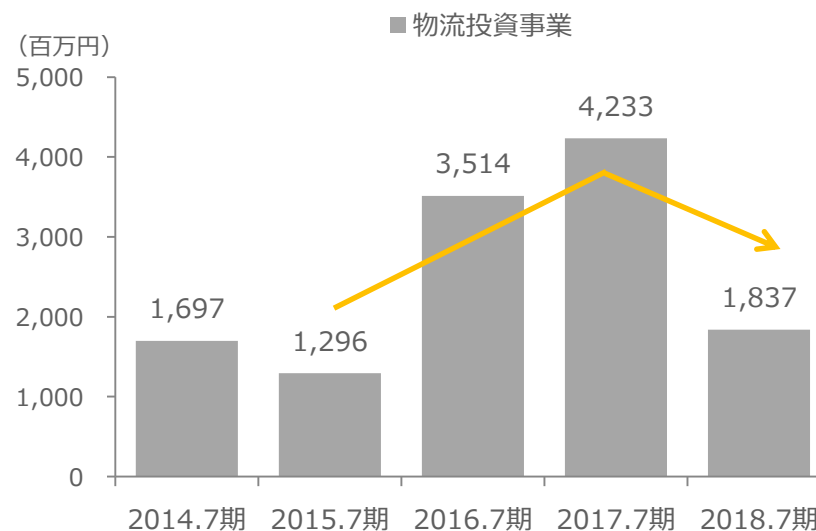
業績ハイライト (セグメント別)

セグメント利益

ストックビジネス

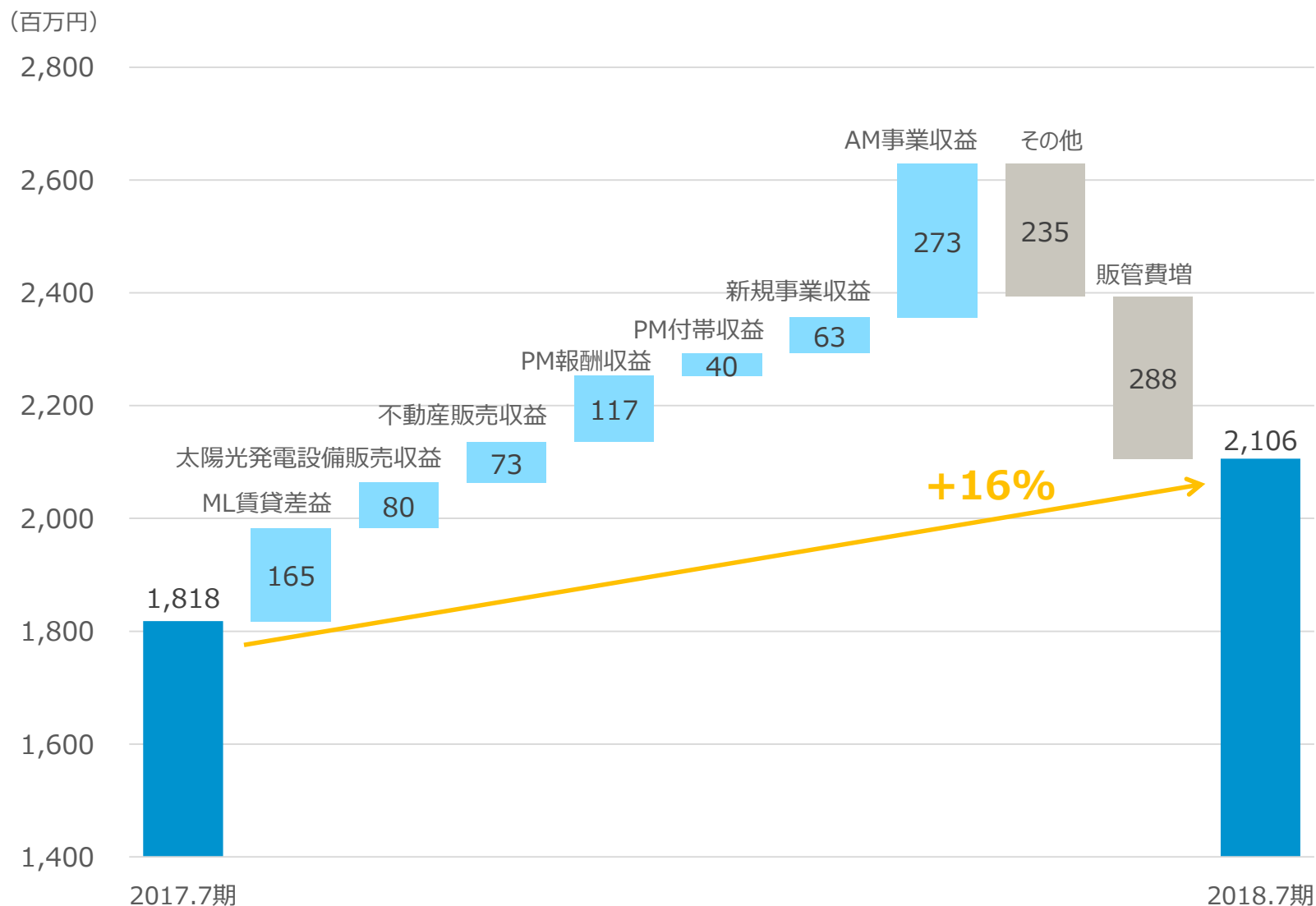


フロービジネス

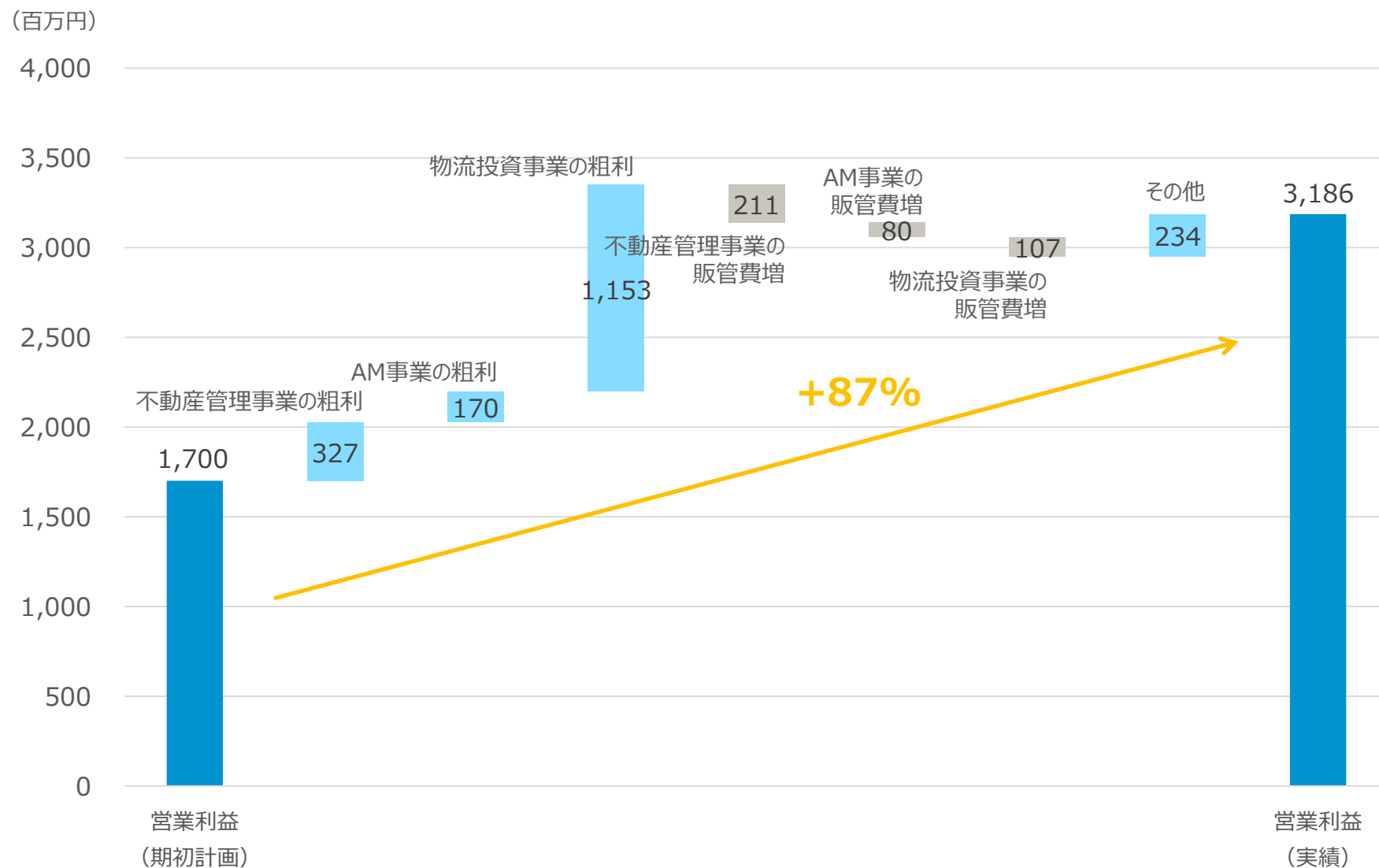


ストックビジネスのセグメント利益

ストックビジネス = 不動産管理事業 + アセットマネジメント事業



業績予想（期初計画）との乖離



2018年7月期決算概要 連結PL（全体）

- スtockビジネスの順調な積み上げに加え、開発物件の売却価格及び開発利益が期初計画を上回り、計画比で増収増益
- 売上高は太陽光発電設備の売却やプロパティマネジメントの付帯収入等により増収となったが、開発物件売却による減収が上回り、前年比で17.0%減
- 営業利益は新規事業関連のコスト増により前期比で38.6%減

(単位：百万円)

	2017年7月期 通期実績	2018年7月期 通期実績	増減率 (%)	2018年7月期 通期修正計画 (6月8日発表)	計画比 (%)	期初計画	期初計画比 (%)
売上高	40,475	33,584	△17.0%	33,000	1.8%	31,500	6.6%
売上総利益	8,267	6,360	△23.1%	—	—	—	—
営業利益	5,188	3,186	△38.6%	2,800	13.8%	1,700	87.4%
経常利益	4,956	3,103	△37.4%	2,700	14.9%	1,500	106.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,581	2,103	△41.3%	1,900	10.7%	1,000	110.3%
1株当たり 当期純利益 (EPS)	146.45円	83.30円	△43.1%	75.16円	10.8%	39.34円	111.7%

注) 2016年11月1日付及び2018年8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株当たり当期純利益を算定しております。

2018年7月期決算概要 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、プロパティマネジメントの請負工事収入及び太陽光発電設備の売却も
寄与し、増収増益
- 物流投資事業 : ロジスクエア守谷・鳥栖・春日部を売却。前期と同数の物件を売却できたが、物件規模や立地の違いが影響し、
減収減益
- 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からのアップフロント報酬と期中運用報酬及び私募ファンド組成報酬により増益

(単位：百万円)

	2017年7月期 通期実績	2018年7月期 通期実績	増減率 (%)
売上高	40,475	33,584	△17.0%
不動産管理事業	15,551	18,450	18.6%
物流投資事業	23,185	14,283	△38.4%
アセットマネジメント事業	1,738	756	△56.5%
その他事業	—	94	—
セグメント利益	5,188	3,186	△38.6%
不動産管理事業	1,610	1,724	7.1%
物流投資事業	4,233	1,837	△56.6%
アセットマネジメント事業	207	382	83.7%
その他事業	—	67	—
調整額	△864	△826	—

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

2018年7月期決算概要 連結BS

- 販売用不動産の主な内訳：ロジスクエア千歳、川越、小型倉庫等9物件
- 仕掛販売用不動産の主な内訳：ロジスクエア上尾、川越Ⅱ、三芳開発計画（仮）、狭山日高IC開発計画（仮）

(単位：百万円)

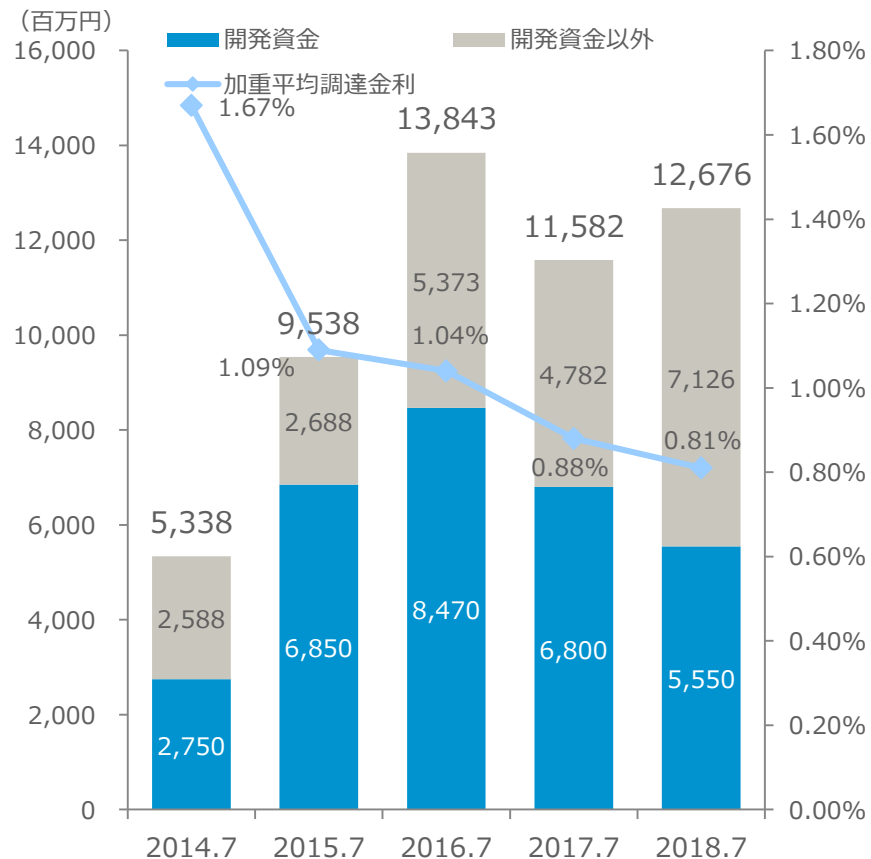
	2017年 7月末	2018年 7月末	増減		2017年 7月末	2018年 7月末	増減
資産	36,968	42,252	5,283	負債	21,149	25,276	4,126
流動資産	27,180	28,212	1,032	流動負債	10,235	10,464	228
(主な内訳)				(主な内訳)			
現預金	11,392	13,384	1,992	短期借入金等※1	6,147	3,581	△2,565
売掛金	414	356	△57	買掛金	1,608	4,182	2,573
販売用不動産	6,976	5,999	△976	固定負債	10,914	14,811	3,897
仕掛販売用不動産	4,205	6,272	2,066	(主な内訳)			
固定資産	9,788	14,039	4,251	長期借入金等※2	5,435	9,094	3,659
(主な内訳)				受入敷金保証金	4,533	4,814	281
有形固定資産	2,431	2,791	359	純資産	15,819	16,975	1,156
無形固定資産	146	296	150	資本金	2,088	2,145	57
投資その他の資産	7,210	10,951	3,741	資本剰余金	3,677	3,734	57
(内、敷金及び保証金)	(4,205)	(4,432)	226	利益剰余金	10,067	11,886	1,818
資産計	36,968	42,252	5,283	負債・純資産計	36,968	42,252	5,283

※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 (2018年7月末)

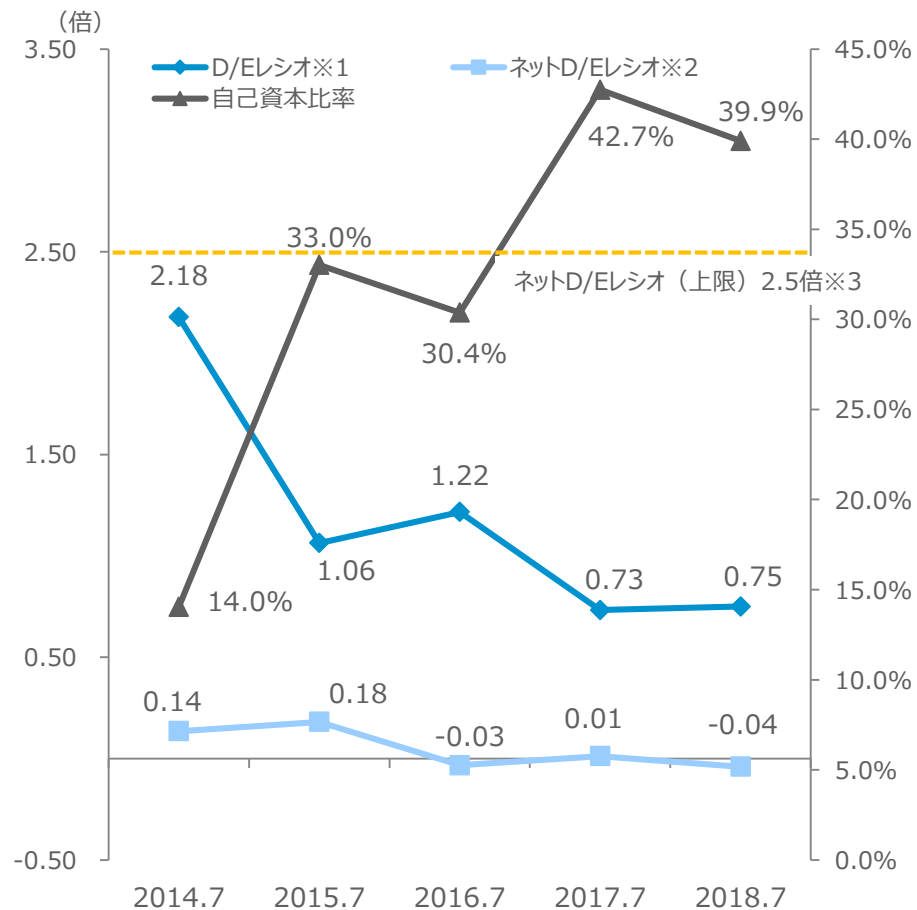
借入残高・加重平均調達金利の推移 (連結)



(件)	14.7	15.7	16.7	17.7	18.7
調達先	5	9	15	15	20

注) 2015.7期より連結

主要指標状況 (連結)



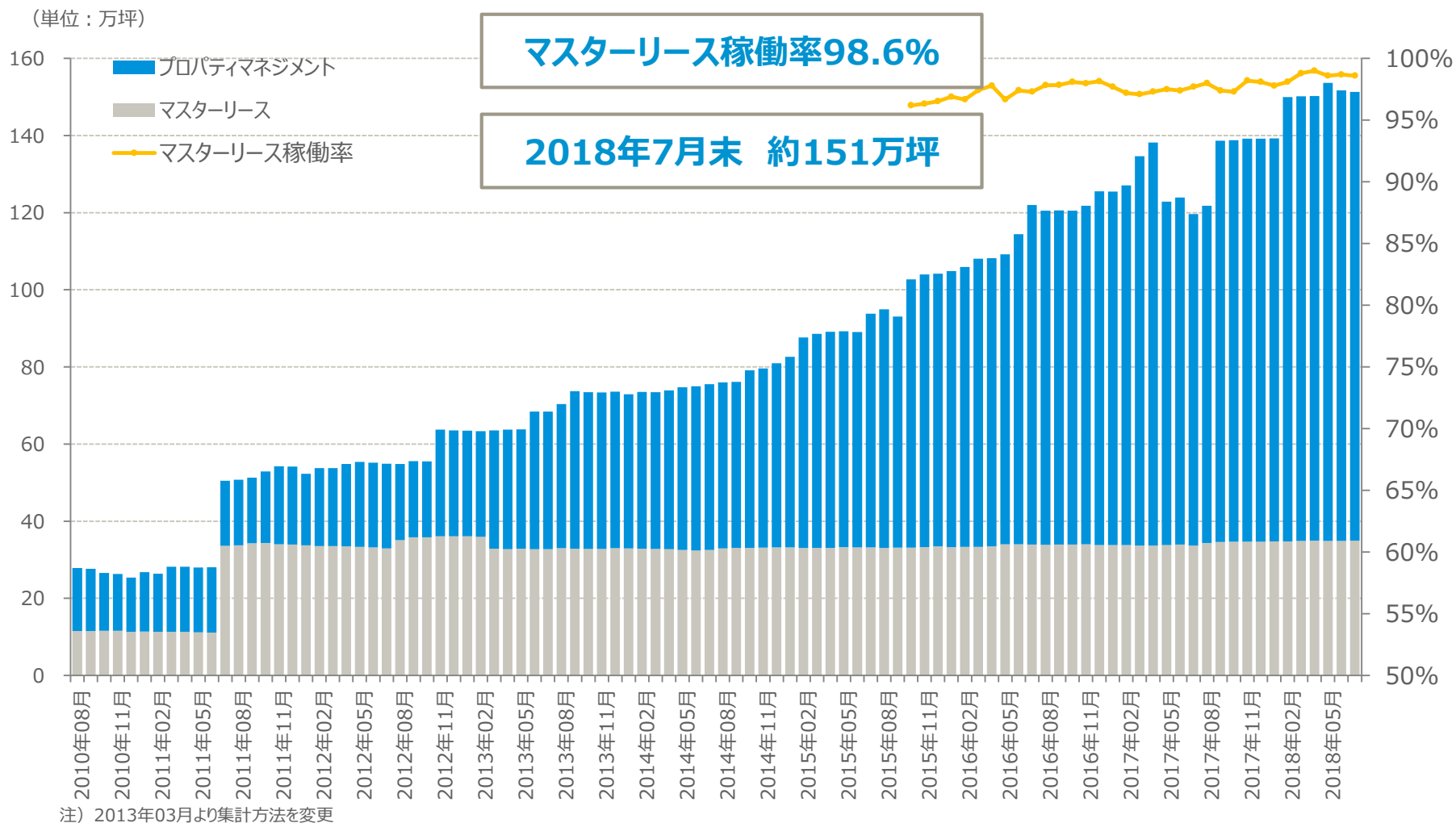
※1 D/ELシオ = 有利子負債 (短期借入金等 + 長期借入金等) / 自己資本

※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) - 現預金} / 自己資本

※3 ネットD/EL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)

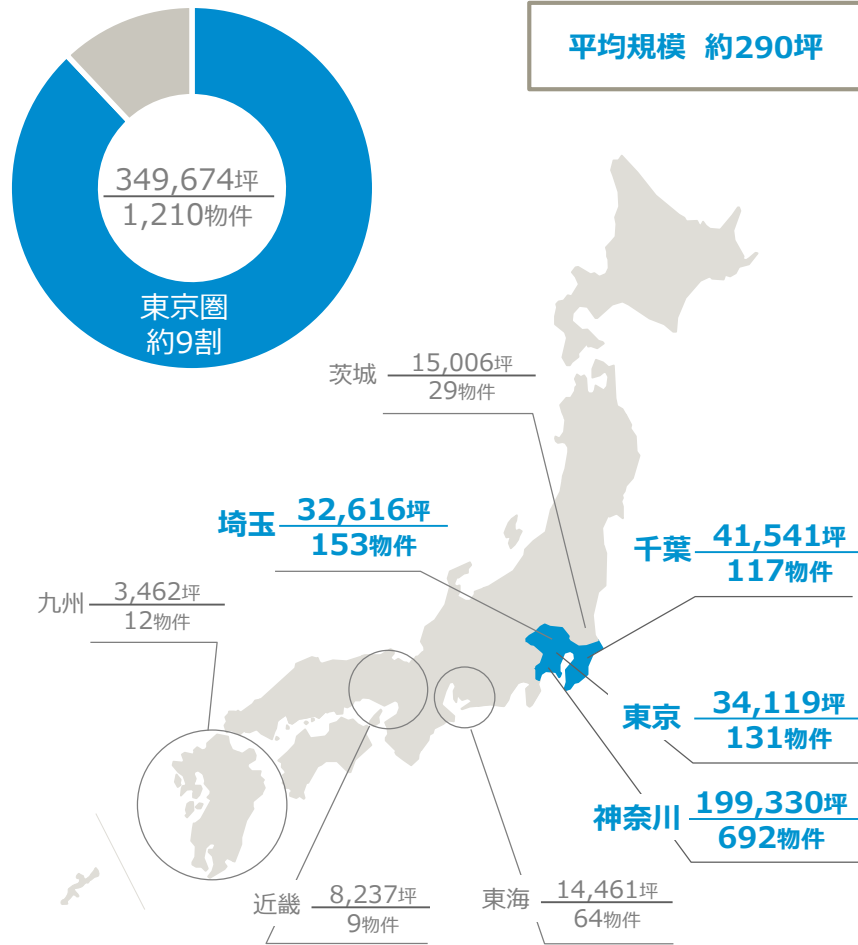
不動産管理事業 管理面積の推移

管理面積推移

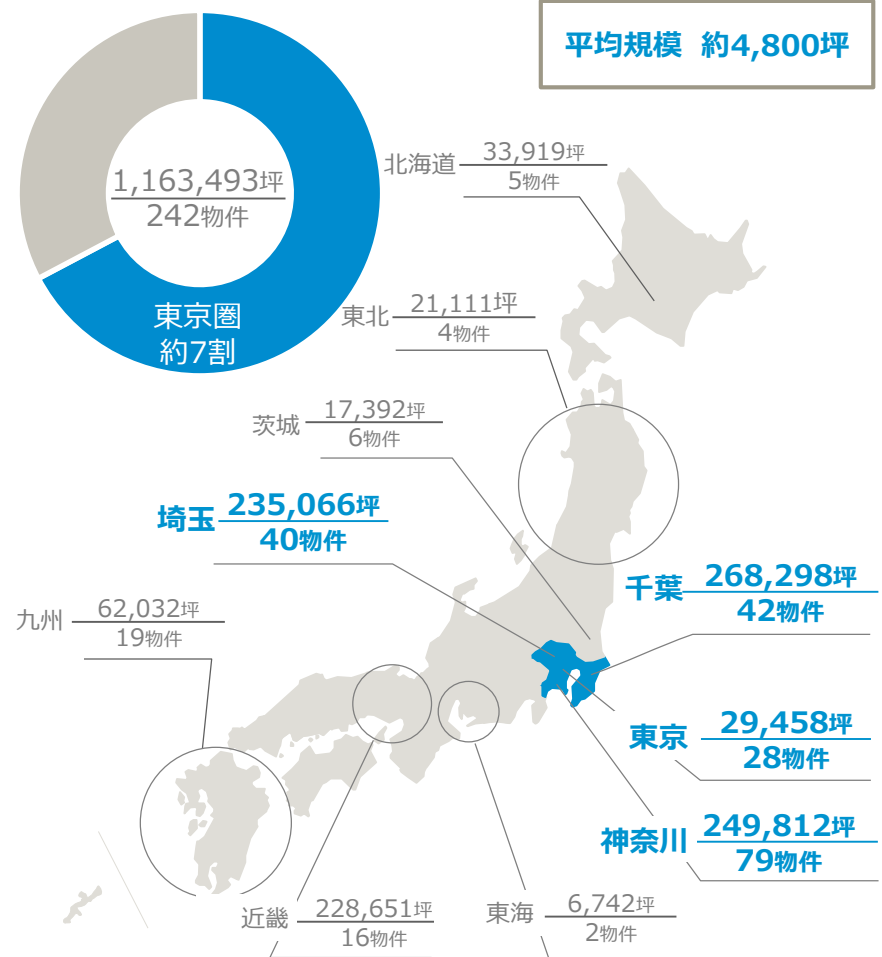


不動産管理事業 管理面積（エリア別）

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



※2018年7月末現在
注) 東京圏は埼玉県、千葉県、東京都及び神奈川県

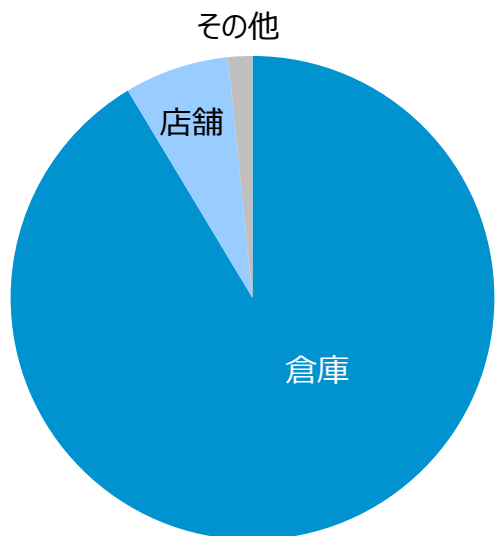
管理面積
管理物件数

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



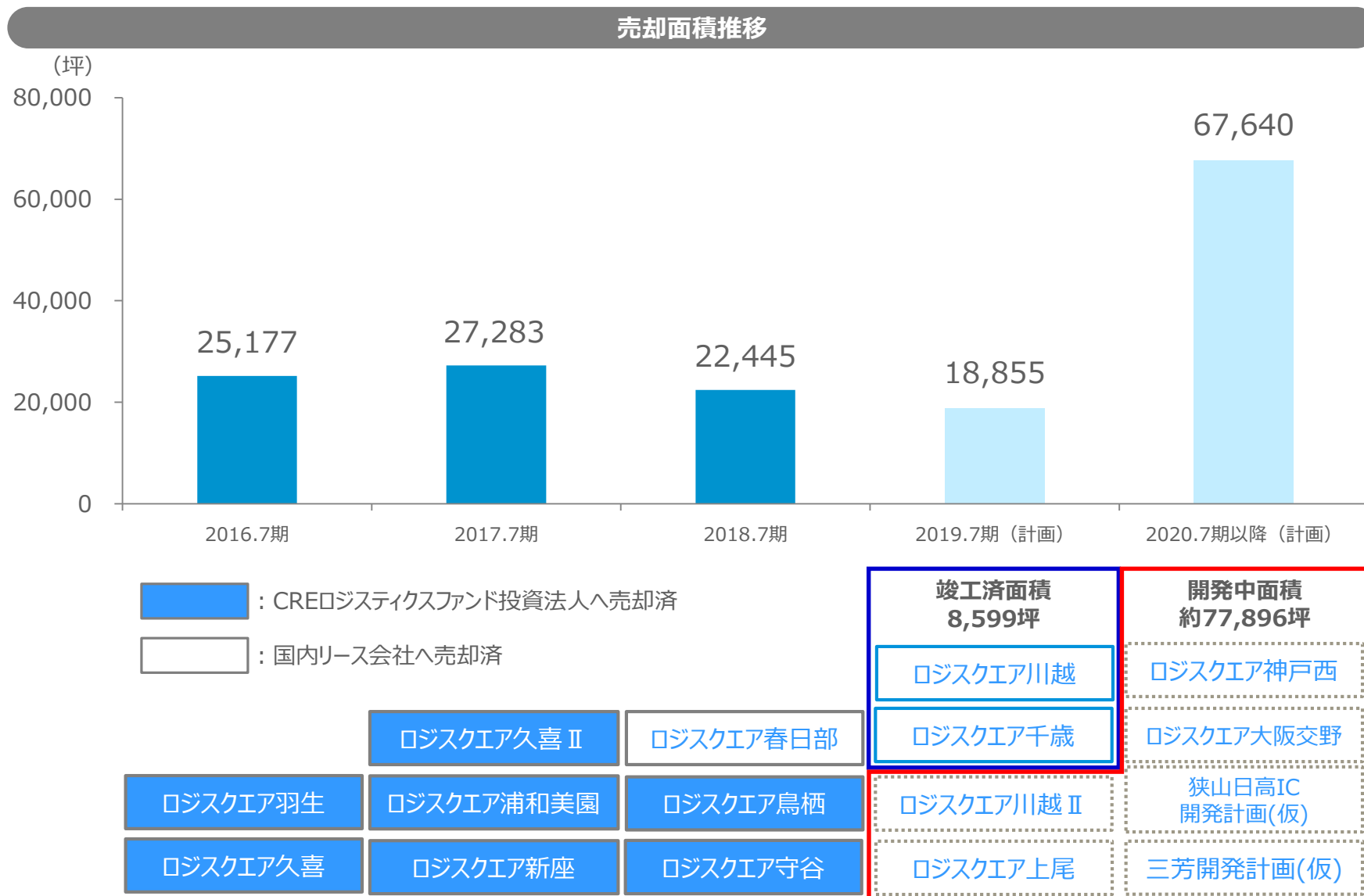
※2018年7月末現在、管理面積ベース

主な顧客

- ・CREロジスティクスファンド投資法人
- ・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
- ・三菱地所物流リート投資法人
- ・産業ファンド投資法人
- ・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)
- ・三菱商事・ユービーエス・リアルティ(株)
- ・三井物産アセットマネジメント・ホールディングス(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)
- ・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・リアルティ・ジャパン(有)
- ・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)
- ・住友商事(株)
- ・PGIMリアルエステート・ジャパン(株)
- ・(株)イデラキャピタルマネジメント
- ・フォートレス・インベストメント・グループ・ジャパン (同)
- ・大栄不動産(株)
- ・ストラテジック・パートナーズ(株)、等

(敬称略、順不同)

物流投資事業 売却面積の推移



注) 売却もしくは売却予定の開発面積

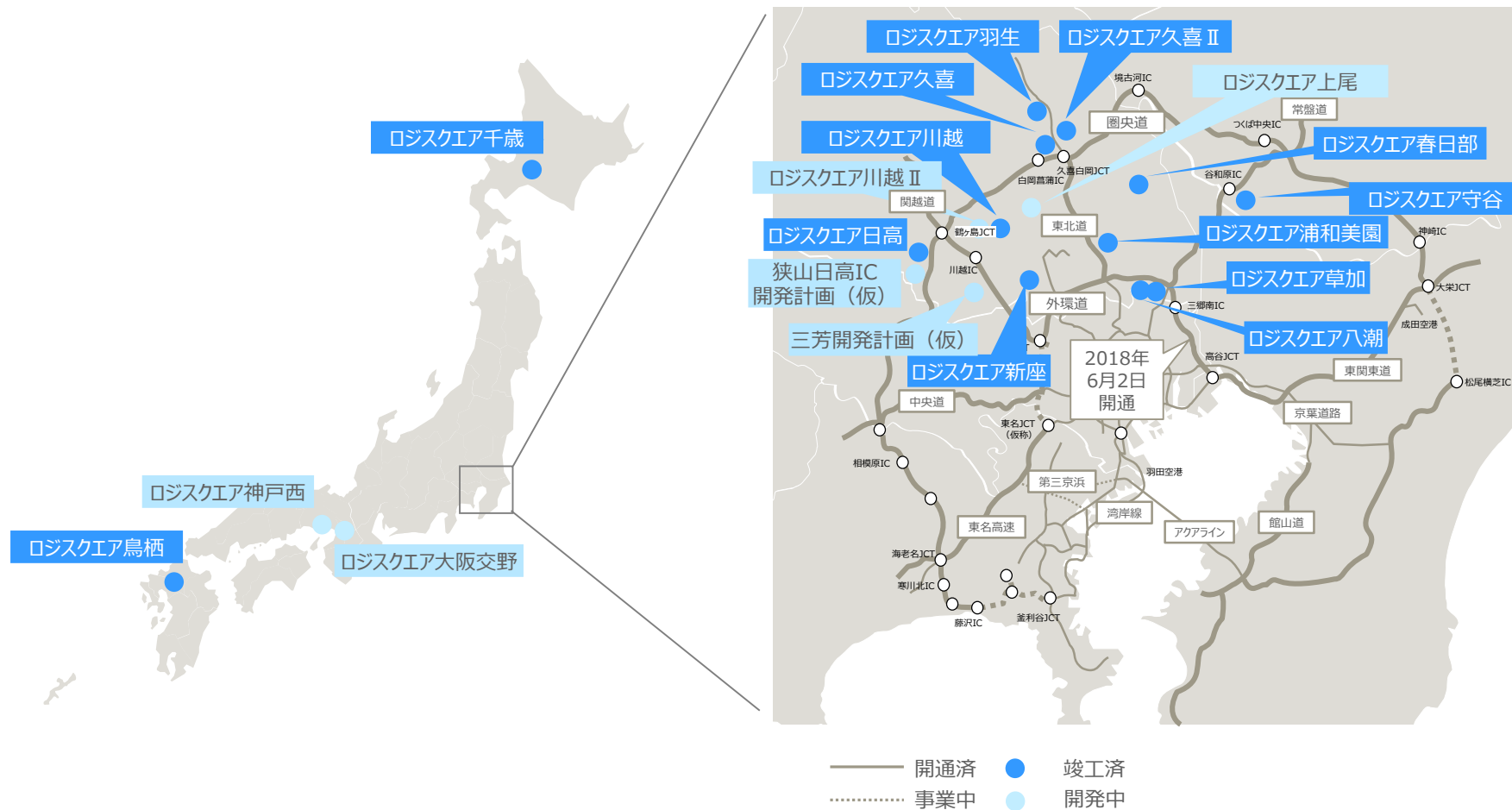
物流投資事業 開発案件の紹介

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					
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	5,381					
ロジスクエア春日部	6,712					
ロジスクエア千歳	6,318					
ロジスクエア川越	2,281					
		竣工済面積 8,599坪				

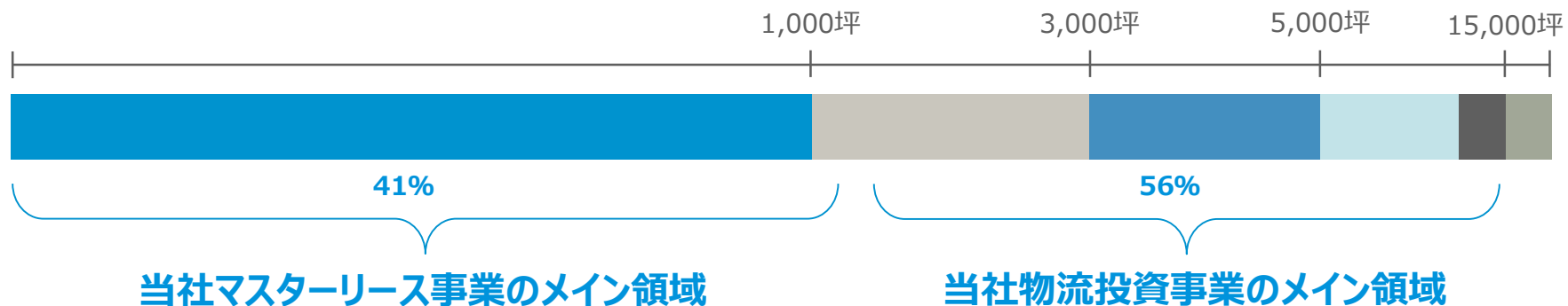
プロジェクト名	延床面積 (坪)	竣工年度		
		2019.7	2020.7	2021.7
ロジスクエア上尾	5,900	予定		
ロジスクエア川越Ⅱ	4,356	予定		
三芳開発計画（仮）	約12,100			予定
狭山日高IC 開発計画（仮）	約25,400		予定	
ロジスクエア神戸西	約4,840		予定	
ロジスクエア大阪交野	約25,300			未定
合計	約181,555	開発中面積 約77,896坪		

高い利便性を有する立地

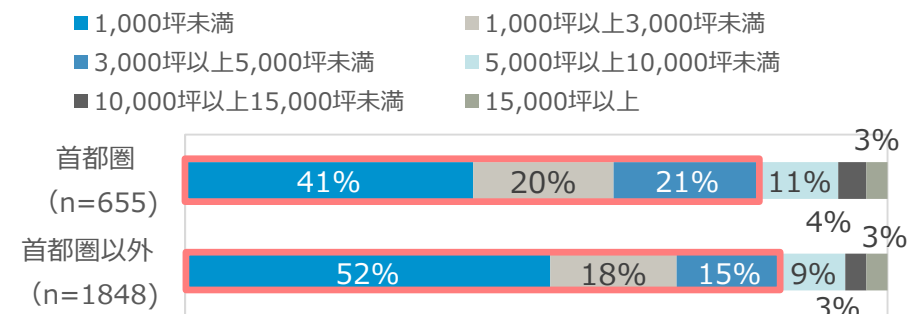


参考) 国内の物流施設の利用状況と当社ビジネス領域

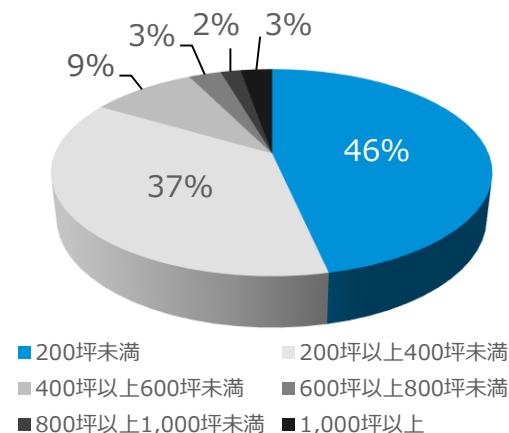
現在の利用状況



<1拠点あたりの利用面積>



<当社のマスターリース面積構成>



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

※2018年7月末時点

業績予想

2019年7月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2018年7月期 通期（連結） 実績	2019年7月期 通期（連結） 予想	増減	
			金額	%
売上高	33,584	32,100	△1,484	△4.4%
不動産管理事業	18,450	19,800	1,349	7.3%
物流投資事業	14,283	11,500	△2,783	△19.5%
アセットマネジメント事業	756	800	43	5.8%
その他事業	94	—	—	—
営業利益（セグメント利益）	3,186	2,100	△1,086	△34.1%
不動産管理事業	1,724	1,800	75	4.4%
物流投資事業	1,837	800	△1,037	△56.5%
アセットマネジメント事業	382	400	17	4.7%
その他事業	67	—	—	—
消去他	△826	△900	△73	—
経常利益	3,103	1,900	△1,203	△38.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,103	1,300	△803	△38.2%
1株当たり当期純利益（EPS）	83.30円	52.26円	△31.04円	△37.3%
1株当たり配当金	20円	21円	1円	5.0%
自己資本利益率（ROE）	12.9%	7.4%	—	△5.5p

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

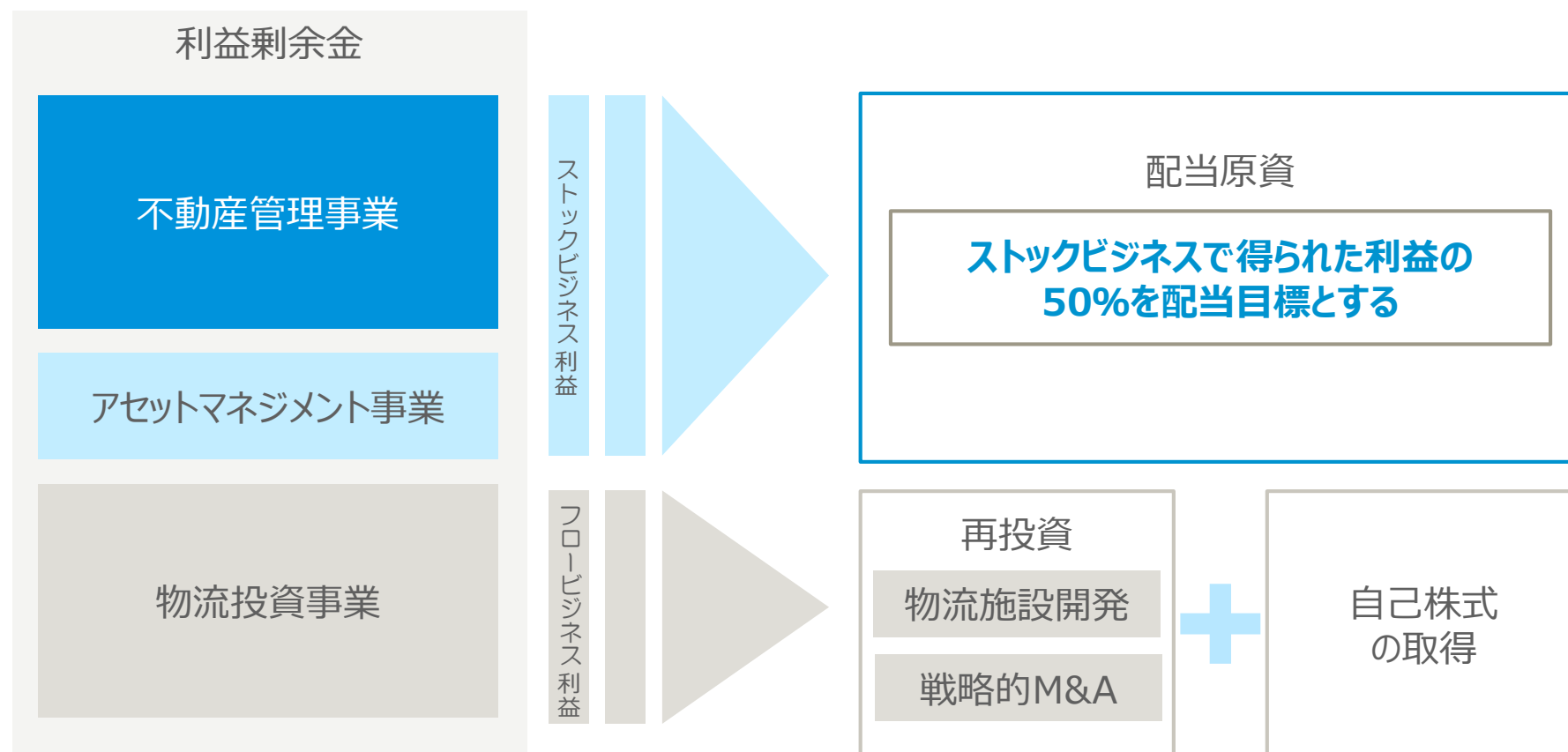
注）2018年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、当該株式分割を上記1株当たり情報に反映しております。

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

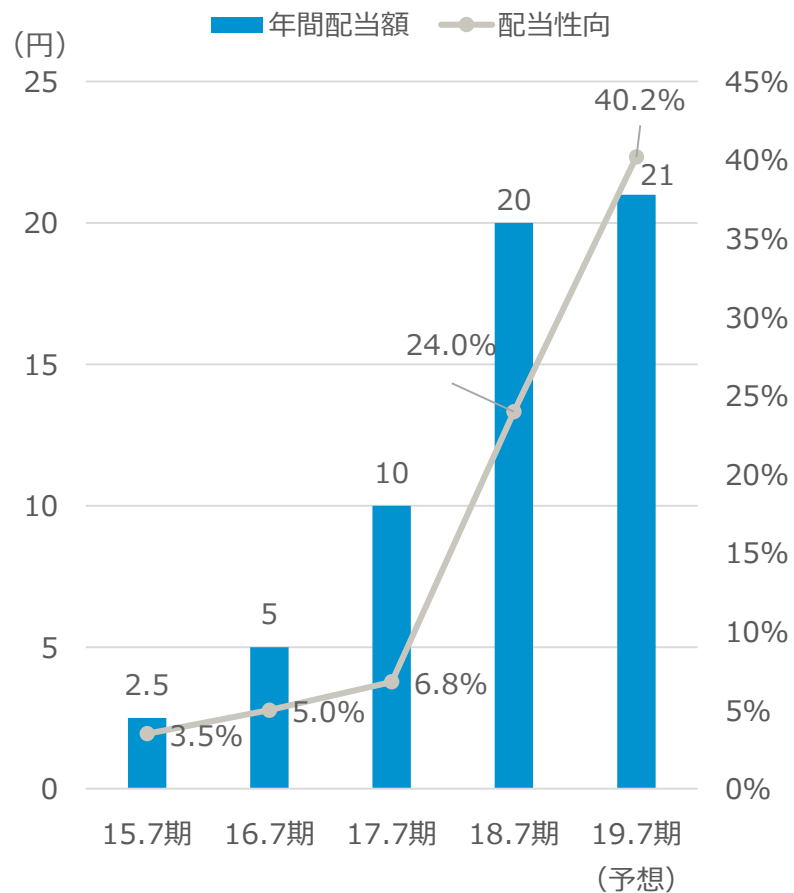
- スtockビジネスで得られた利益剰余金を配当原資とし、継続的な成長により、継続的な増配を目指します。
- フロービジネスで得られた利益剰余金は、物流施設開発やStockビジネス強化のためのM&A等への再投資と、自己株式取得等に活用します。

資本戦略



株主還元

年間配当額及び配当性向の推移



1株当たり配当金

2019年7月期通期（連結）予想

21円 / 株

前年比 **+1**円増 (+5%増)

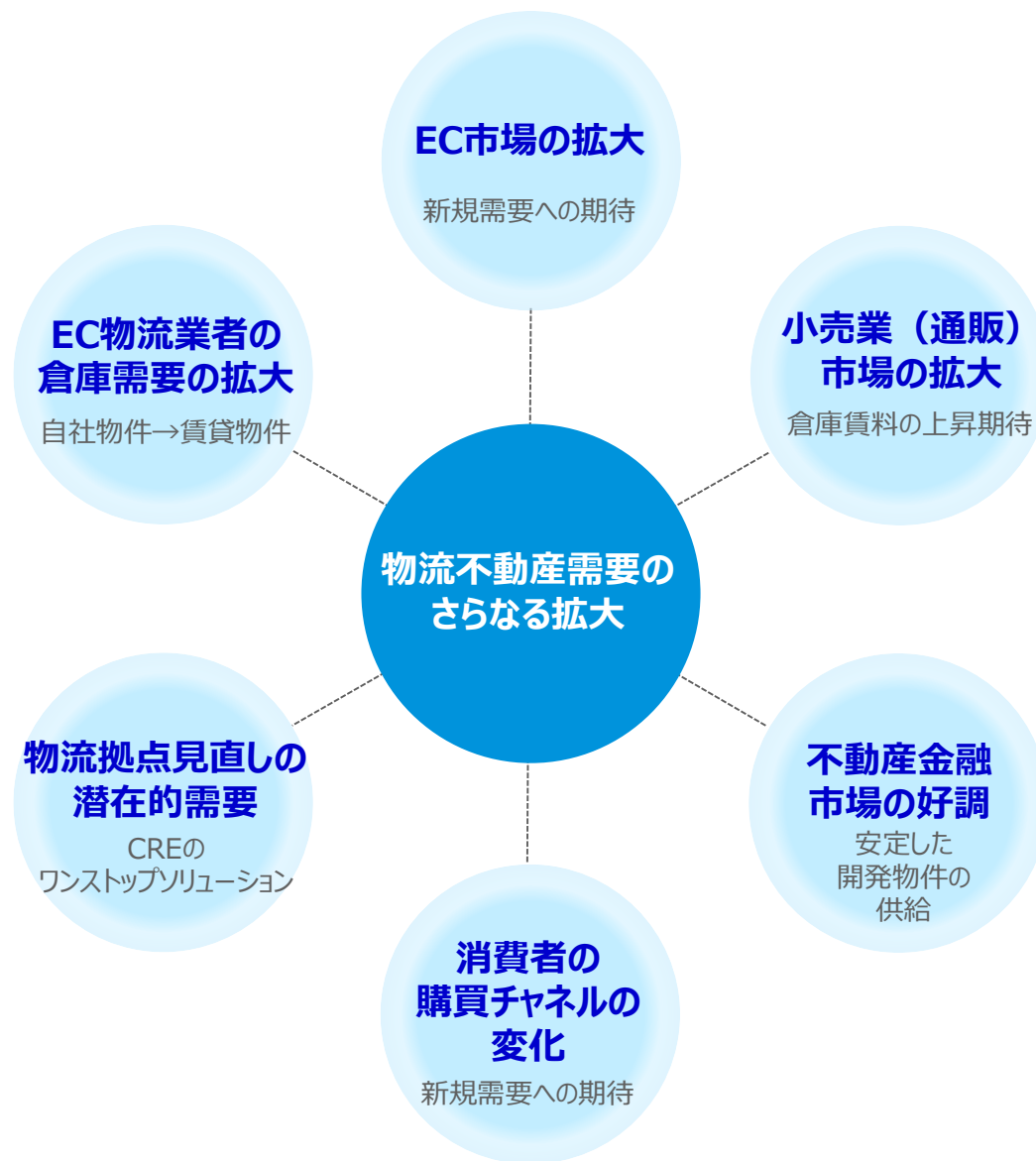
ストックビジネスで得られた利益の

50%超

注) 2018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

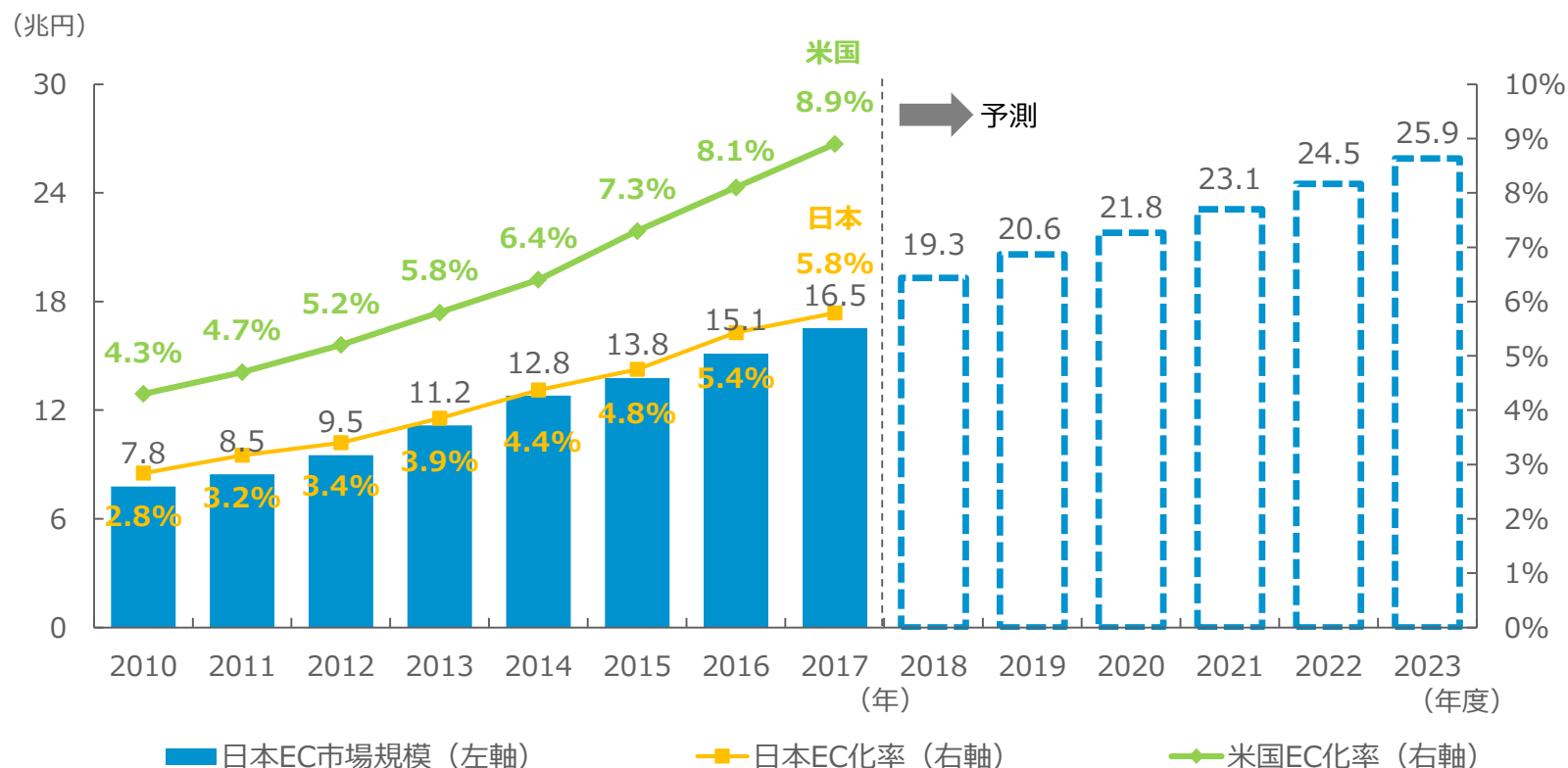
注) 2016年11月1日付、2018年8月1日付でそれぞれ1株につき2株の割合をもって株式を分割しており、上記グラフの年間配当額は、株式の分割を反映し、遡及修正

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

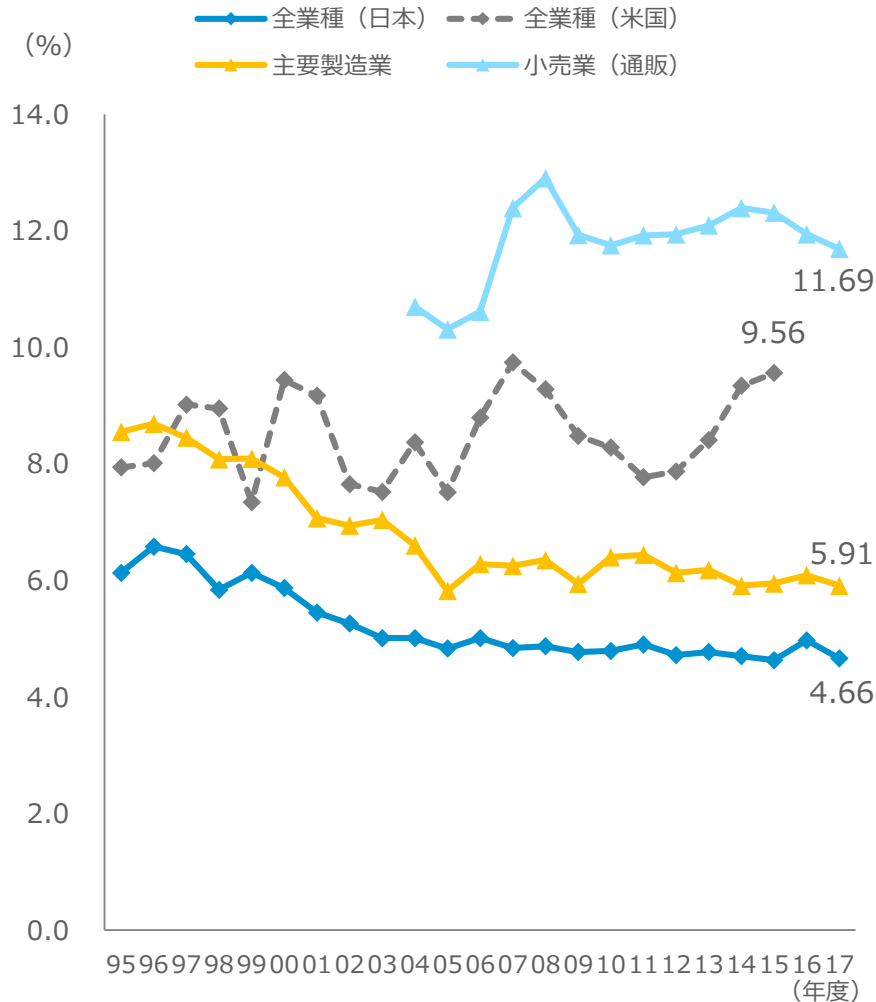


出所： BtoC-ECにおける市場規模と日本EC化率は経済産業省、2018年以降は野村総合研究所の予測値、米国EC化率はUnited States Census Bureauより当社作成

※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。

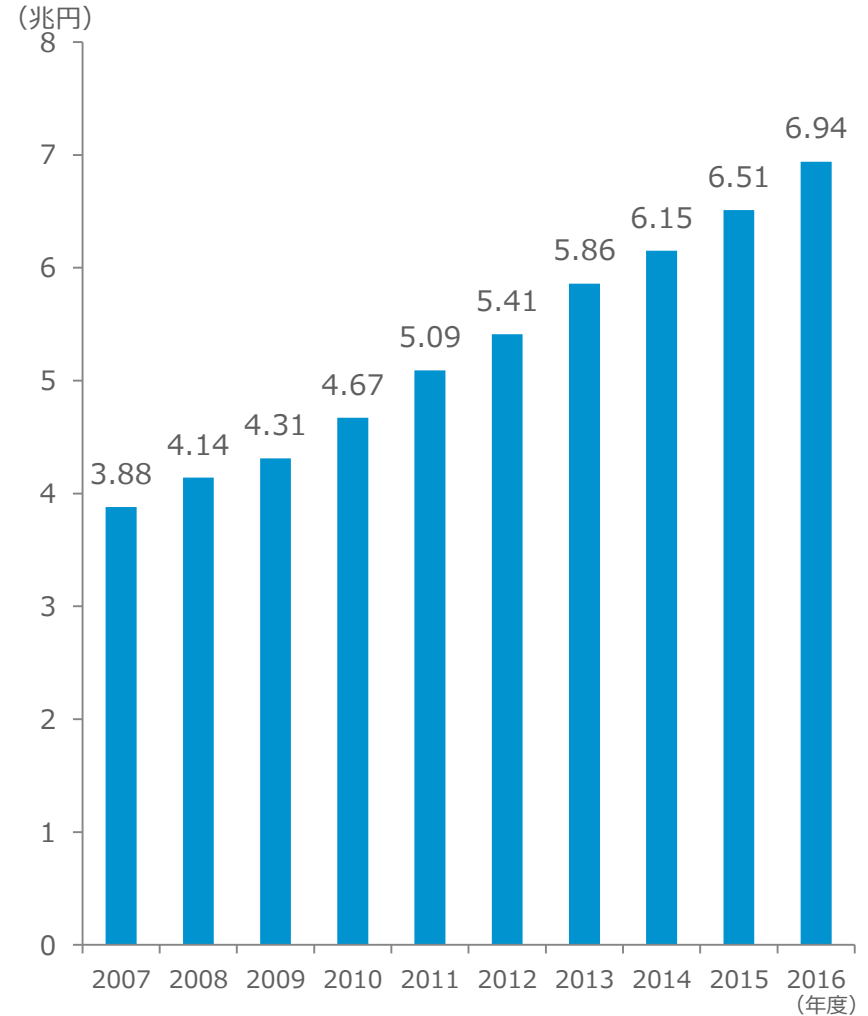
- 賃料負担能力が高いと推察される小売業（通販）の市場は堅調に伸びている。

売上高物流コスト比率の推移



出所：JILS「2017年度 物流コスト調査報告書」より当社作成

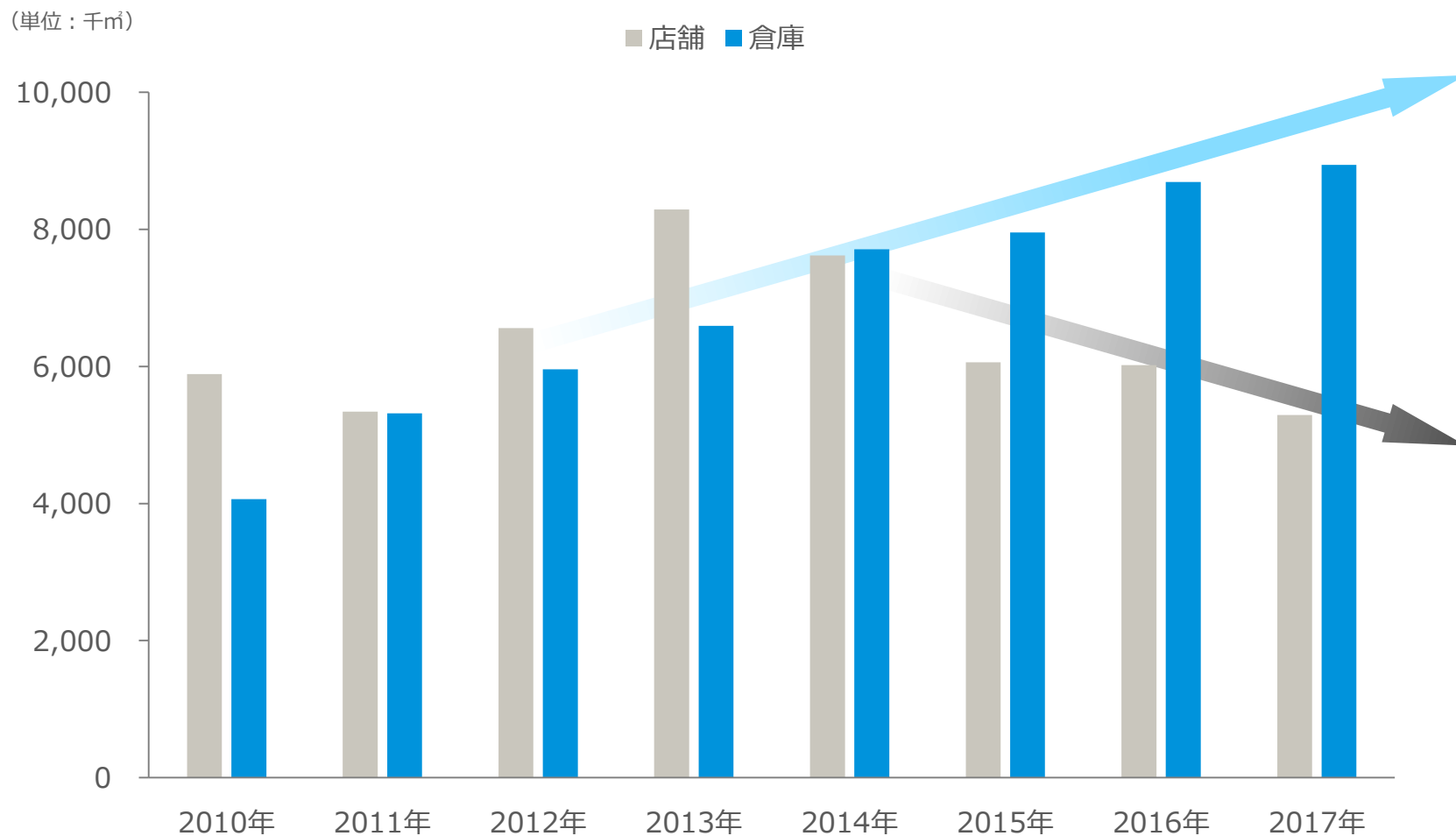
通販市場売上高



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

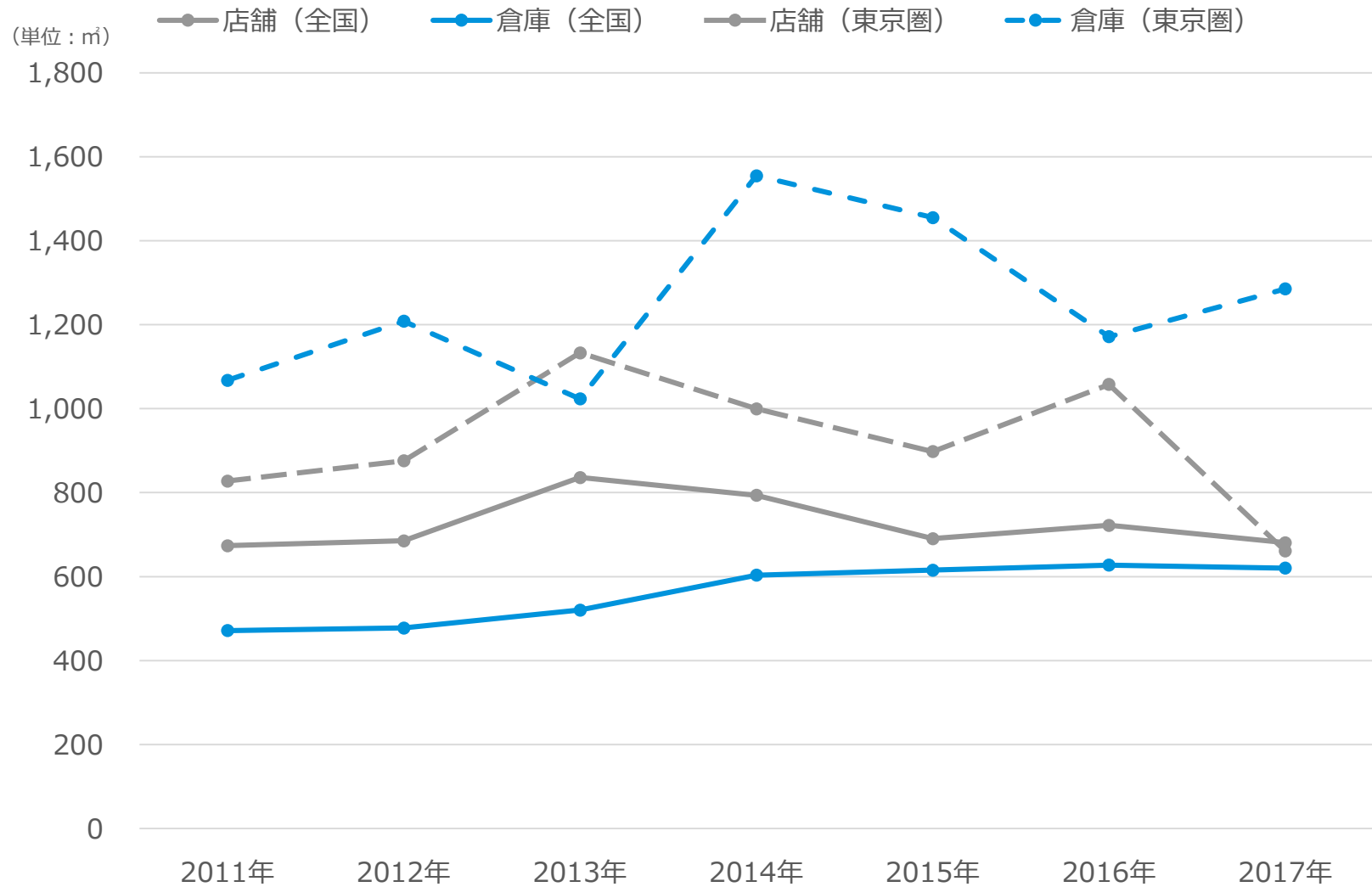
倉庫の建築着工床面積の推移

- 2014年以降、倉庫の建築着工床面積が店舗の建築着工床面積を上回って推移。



出所：国土交通省「建築着工統計調査報告 平成29年計」より当社作成

1棟当たりの建築着工床面積の推移

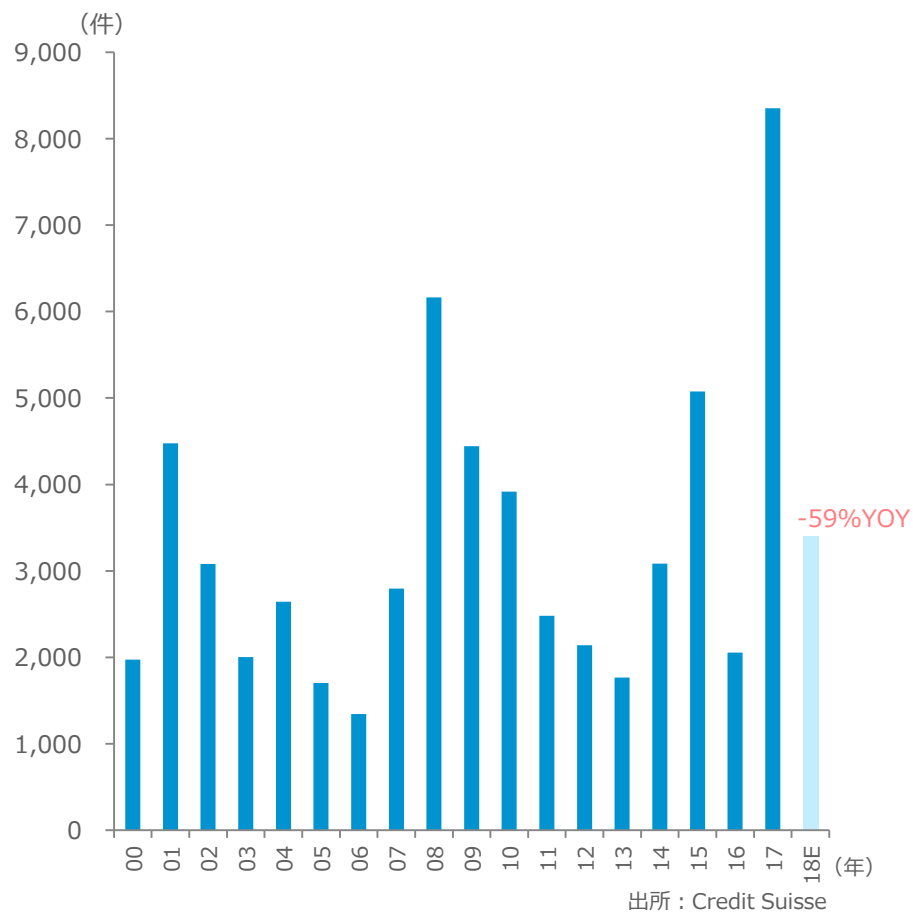


出所：国土交通省「建築着工統計調査報告 平成29年計」より当社作成
注）東京圏は埼玉県、千葉県、東京都及び神奈川県

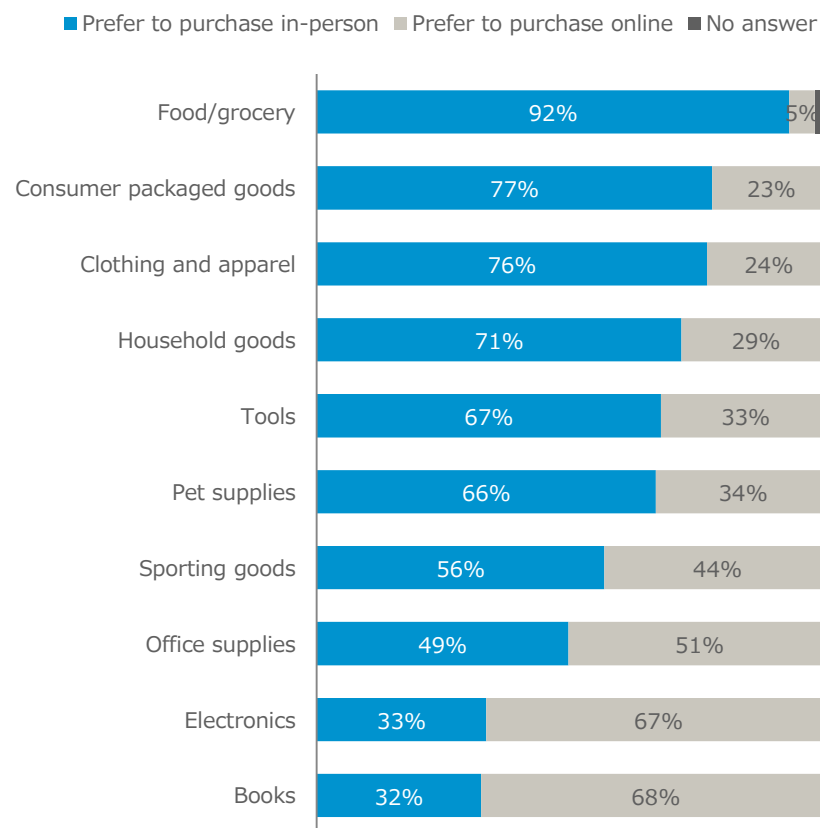
消費者の購買チャンネルの変化

- 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。

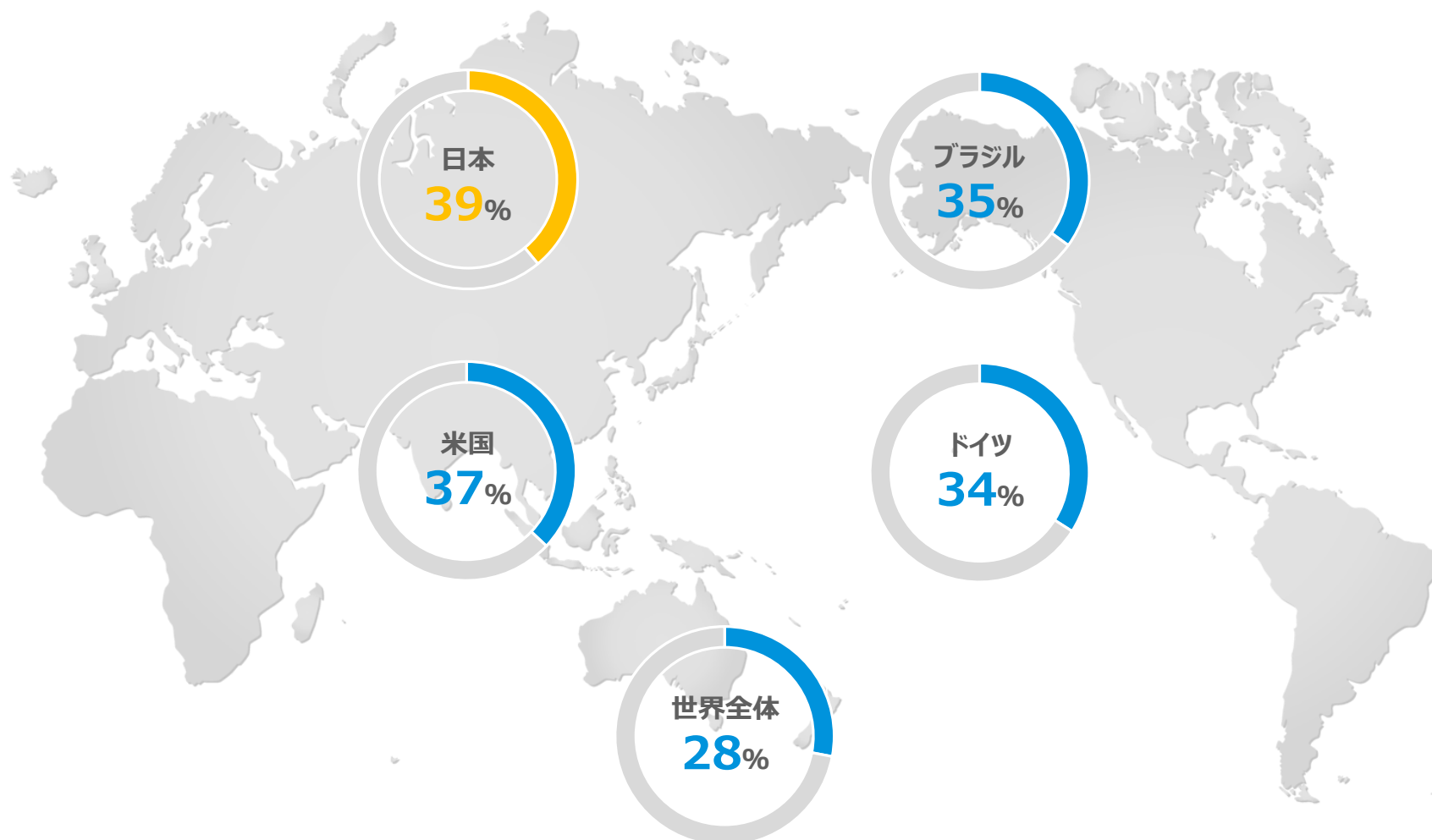
小売実店舗の閉鎖数（米国）



購買チャンネル（米国）



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

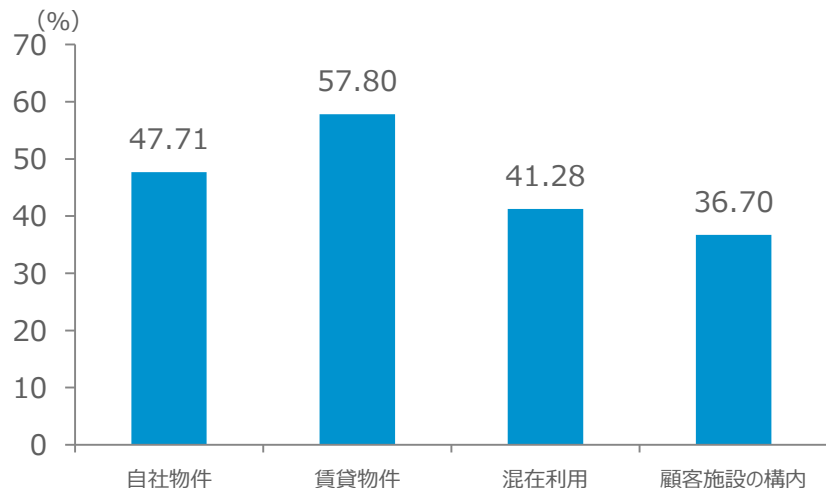


出所 : PwC, Total Retail 2017 「不確かな未来の備え 小売業に必要な10の投資分野」より当社作成

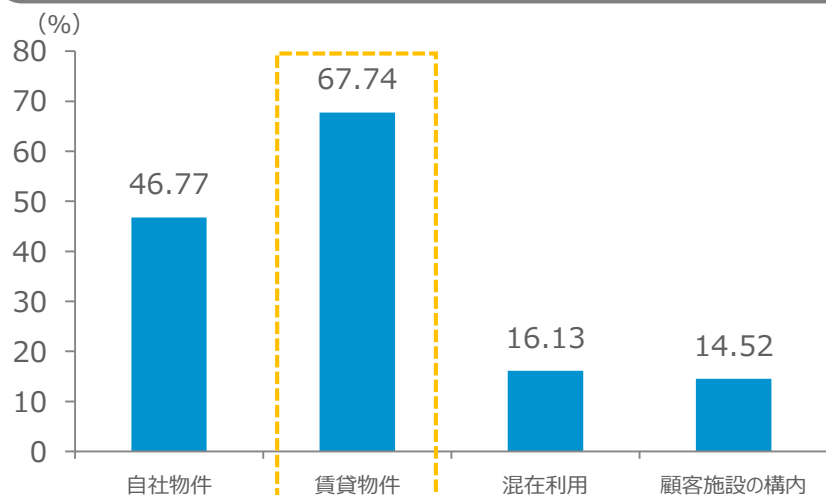
賃貸物件需要と物流拠点の見直し

- 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10件、拠点の分散が10件、その他が6件となった。(JILS報告書より引用(*2))

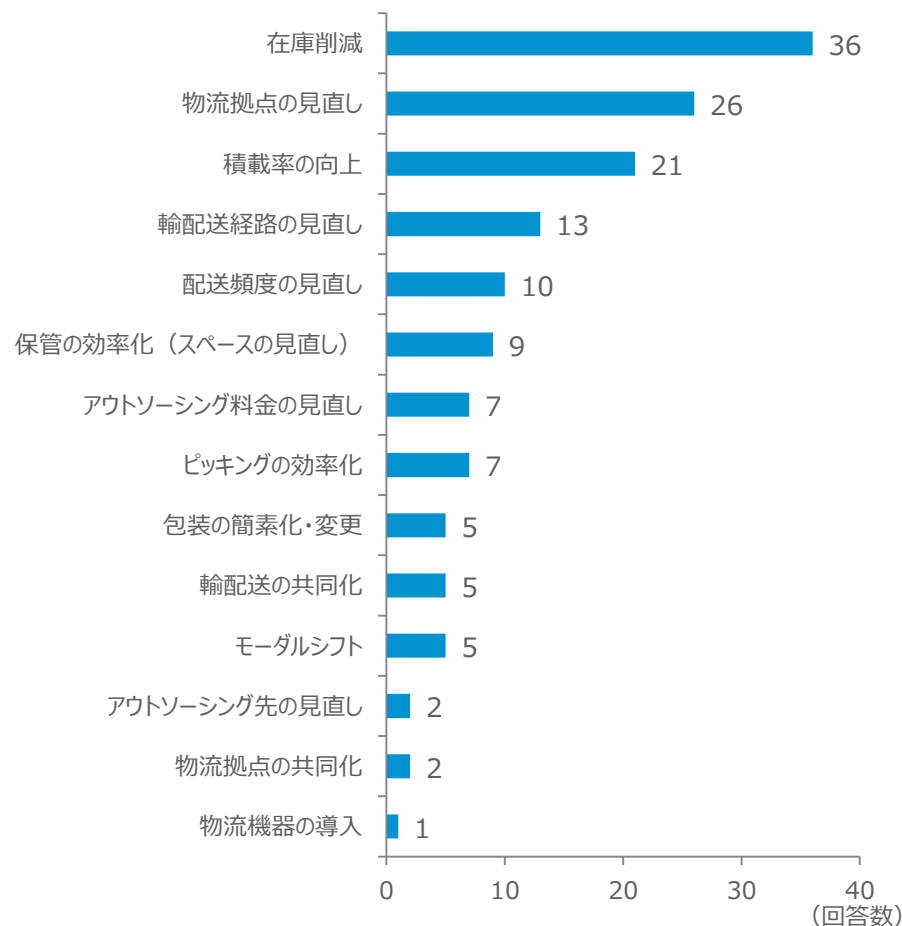
利用している物流施設の形態



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「2017年度 物流コスト調査報告書」より当社作成 (*2)

主要品目における輸送トン数ベースと宅配便の割合

輸送トン数

宅配便最大取扱重量

前年度対比で増加

約 **43** 億トン

約 **1** 億トン (約 **2.4%**)

消費関連貨物
宅配便

注) 最大取扱重量を使用して算出しているため、
実際の%はもっと低いと推察

■ 営業用・自家用別品目別輸送トン数（平成28年度、主要品目、単位：千トン）および宅配便最大取扱重量（平成28年度）

	営業用		自家用		合計		
	重量 (千トン)	構成比 (%)	重量 (千トン)	構成比 (%)	重量 (千トン)	構成比 (%)	前年度対比 (%)
消費関連貨物	1,288,803	43.0%	119,015	8.8%	1,407,818	32.3%	8.6%
建設関連貨物	695,528	23.2%	930,606	68.5%	1,626,134	37.3%	△0.5%
生産関連貨物	1,014,767	33.8%	309,334	22.8%	1,324,101	30.4%	△1.0%
合計	2,999,098	100.0%	1,358,955	100.0%	4,358,052	100.0%	2.1%
宅配便最大取扱重量	105,765	3.5%	0	0.0%	105,765	2.4%	7.0%

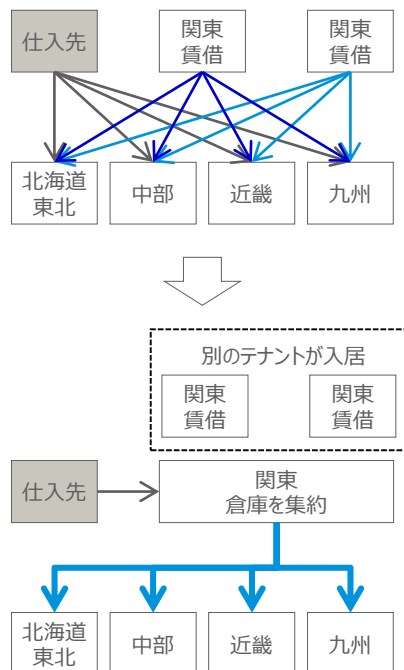
出所：国土交通省「宅配便等取扱個数の推移」および「自動車輸送統計年報」より当社作成。

品目別の区分けは公益社団法人全日本トラック協会「日本のトラック産業 現状と課題」を参照。

注) 宅配便最大取扱重量は宅配便およびメール便の最大取扱重量（25kg/個、1kg/個）に取扱個数をかけて算出。

- 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。

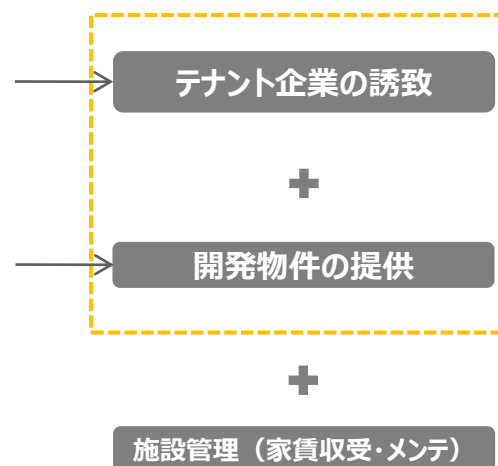
1. 再編計画と実施目的



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



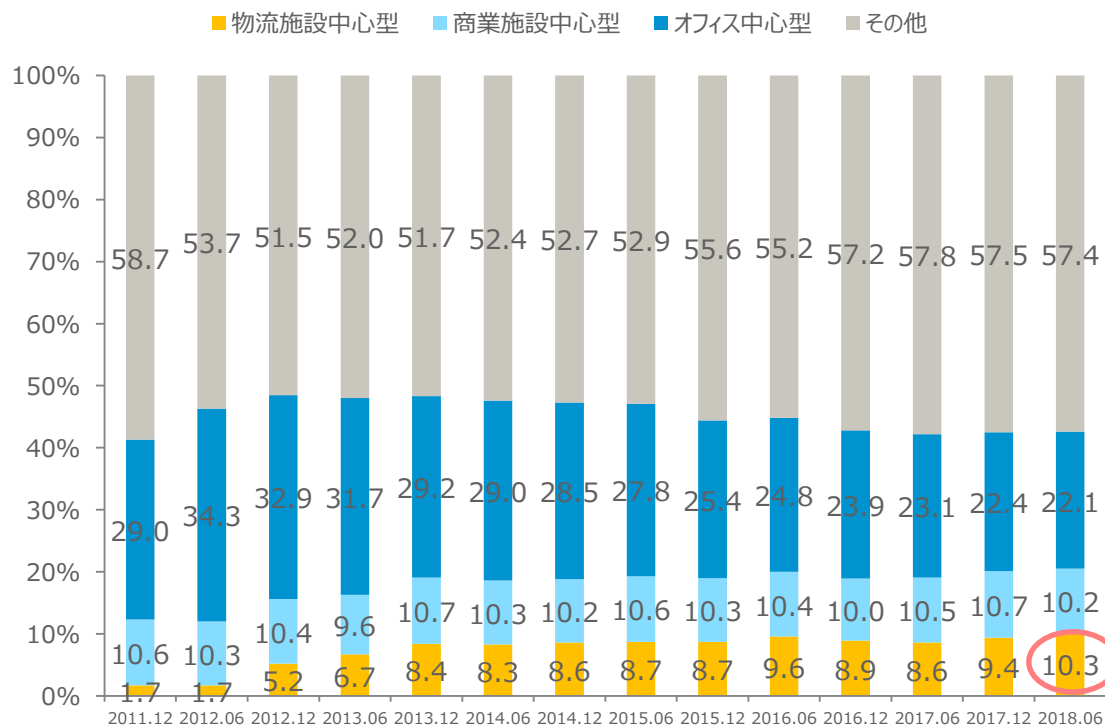
4. 結果

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



2012.11	大和ハウスリート上場 (2016.09合併により複合・総合型へ)	2016.08	三井不動産ロジスティクスパーク上場
2012.12	GLP投資法人上場	2017.09	三菱地所物流リート上場
2013.02	日本プロロジス上場	2018.02	CREロジスティクスファンド上場
2016.02	ラサールロジポート上場	2018.09	伊藤忠アドバンス・ロジスティクス投資法人上場

<地域別投資戦略> ※物流施設関連のみ抜粋

米国

《物流施設》

- ・ 都心近郊の物件
- ・ テナントにとって重要性が高まっている一部のセカンダリー市場（ポートランド、ボストン等）

《非伝統的不動産》

- ・ トランクルーム

カナダ

《物流施設》

- ・ 主要市場（トロント、バンクーバー）やアルバータにおけるコア投資
- ・ 港湾沿いの小規模都市におけるリースアップ
- ・ 先進的な物流テナントに対応可能で「ラストワンマイル」の配送拠点となり得る港湾沿いの小規模都市などでの築古倉庫のバリューアップ戦略

英国

- ・ 最良立地での物流施設の開発案件

大陸欧州

- ・ 都心、主要ハブの先進的物流施設の開発案件

アジア太平洋地域

《物流施設》

- ・ (ほぼ全域で引き続き見通しは明るいが、今後は賃料が見込めるエリアの見極めが重要)

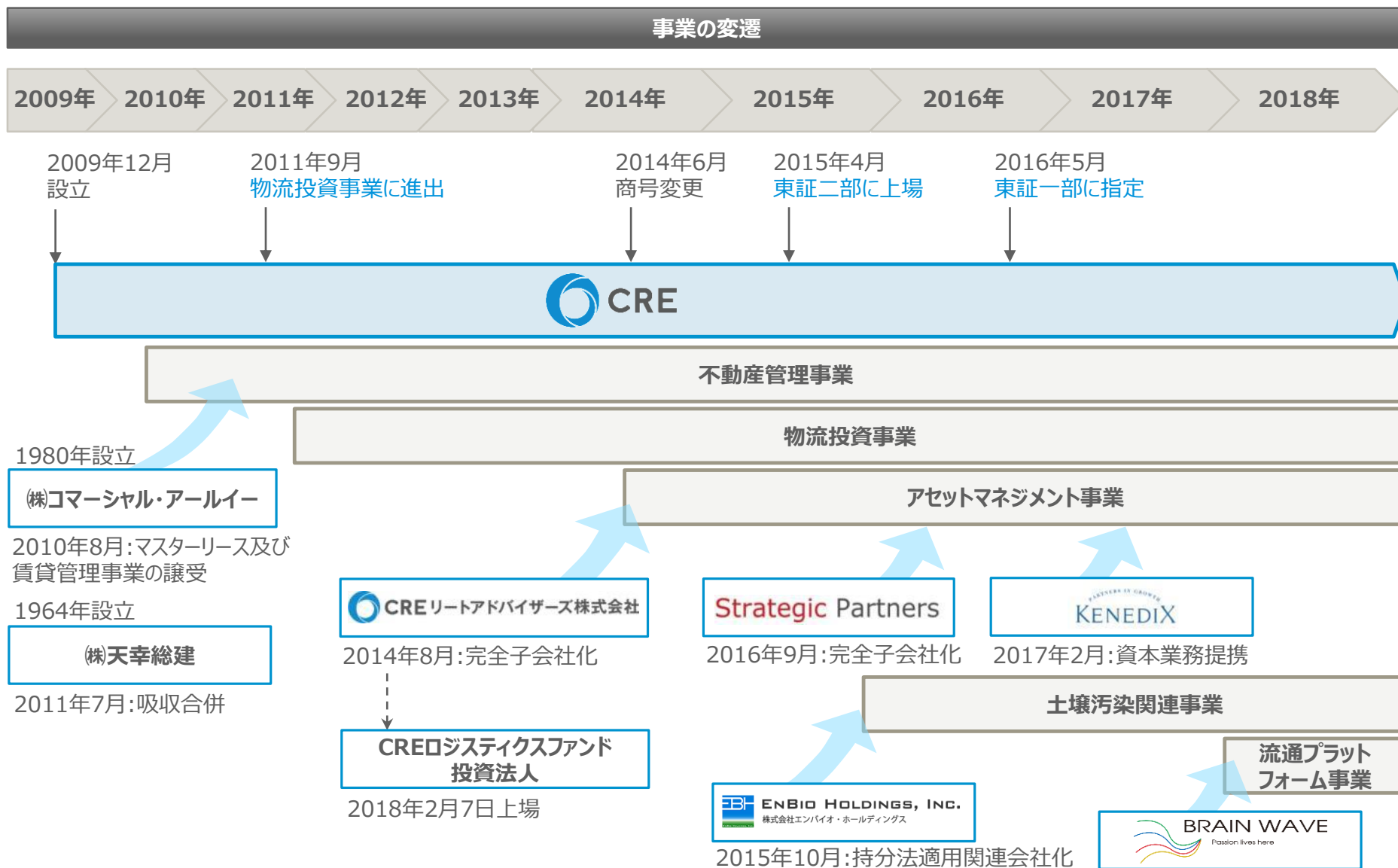
出所：（左）大和証券「J-REITバリュエーション指標」より当社作成
（右）LaSalle Investment Management Inc.
「2018年グローバル不動産投資戦略」より抜粋

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
資本金	21億4,597万円（2018年7月31日現在）
連結売上高	335億8,465万円（2018年7月期）
連結従業員数	208名（2018年7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



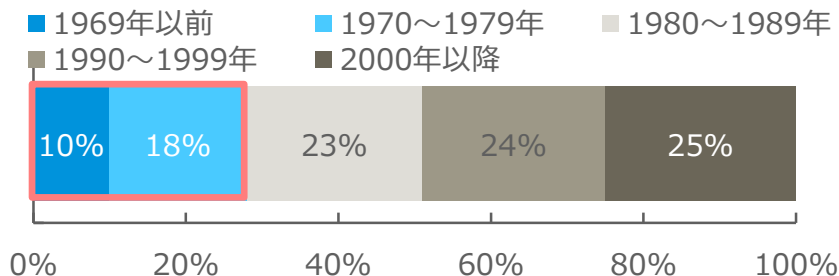
注) CREリートアドバイザーズ(株) (旧Strategic Partners (株)), Strategic Partners (株) (旧NCF不動産投資顧問(株)) 2017年2月商号変更

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



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 → CRE ← 貸借</p> <p>支払賃料 (売上原価) ← CRE → オーナー様</p> <p>受取賃料 (売上高) ← CRE → テナント様</p>	<p>管理 ← CRE → オーナー様</p> <p>受託報酬 (売上高) ← CRE → オーナー様</p> <p>契約</p> <p>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290 坪	大 平均 約4,800 坪
管理物件数	多 1,210 物件	少 242 物件
管理面積の合計	349,674 坪	1,163,493 坪
契約期間	長い	やや短い

※2018年4月末現在

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

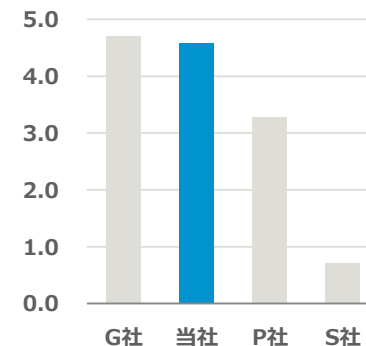
不動産管理事業

- 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 : 1,210件 349,674坪
 - プロパティマネジメント受託実績 : 242件 1,163,493坪 (2018年7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

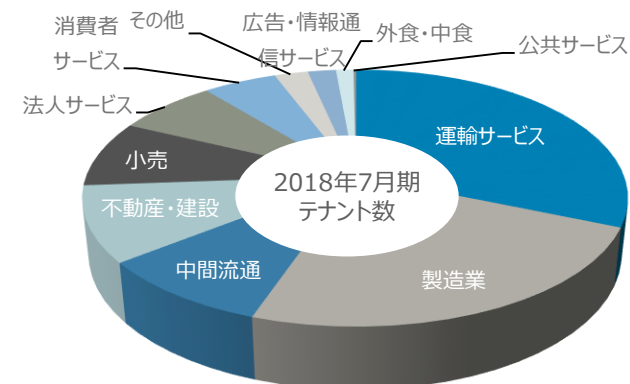


※月刊プロパティマネジメント 2017年11月号より当社作成

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



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