

# CREロジスティクスファンド投資法人

## 第5期 決算説明会資料

2018年12月期(2018年7月1日～2018年12月31日)



ロジスクエア羽生

土地の選定から大手物流会社であるテナント企業の要望を取り入れ、重量物に耐えられるよう、床荷重2.0t/m<sup>2</sup>を確保しています。

1階低床両面バース、14.0mの庇を設け、テナント企業の効率性の高い入出庫を実現しました。

2019年2月21日

CREリートアドバイザーズ株式会社

# 目次

## 目次

|                          |    |
|--------------------------|----|
| 1. 第5期決算概要及び第6期・第7期業績予想  | 2  |
| 2. CREロジスティクスファンド投資法人の特徴 | 7  |
| 3. 今後の成長戦略               | 22 |
| 4. 市場環境                  | 31 |
| 5. Appendix              | 38 |

## 用語説明

| 用語       | 定義  |
|----------|---|
| 算定価額     | 期末日を調査の時点として本投資法人の規約及び「投資法人の計算に関する規則」(平成18年内閣府令第47号。その後の改正を含む。)に基づき、不動産鑑定士による鑑定評価額又は調査価額による価格を記載しています |
| 含み益      | 不動産等の期末算定価額－期末帳簿価額  |
| LTV      | 有利子負債残高÷総資産   |
| 鑑定LTV    | 有利子負債残高÷(総資産+含み益)   |
| 一口当たりNAV | (純資産+含み益-分配金総額)÷発行済投資口の総口数 231,150口   |
| 取得価格     | 信託受益権売買契約に記載された各信託受益権の売買代金をいい、消費税及び地方消費税並びに売買手数料等の諸費用を含みません   |
| NOI利回り   | 取得価格に対する保有資産のNOIの割合   |
| CRE      | 株式会社シーアールイー   |
| CREグループ  | 株式会社シーアールイー、その子会社及び関連会社   |

- 本資料は、金融商品取引法、投資信託及び投資法人に関する法律又は東京証券取引所上場規則に基づく開示書類等ではありません。
- 本書の日付現在、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続きは終了していません。
- 本資料は、情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての募集・勧誘・営業等を目的とし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れるようお願いいたします。
- 本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します。そのため、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、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。その際には、契約締結前交付書面(又は目論見書)等の内容を十分にお読みください。
- 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、これらの記述は本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。
- 本資料において、特に記載のない限り、いずれも記載金額は単位未満を切り捨て、比率は小数第2位を四捨五入しています。

# 1. 第5期決算概要及び第6期・第7期業績予想

ロジスクエア浦和美園

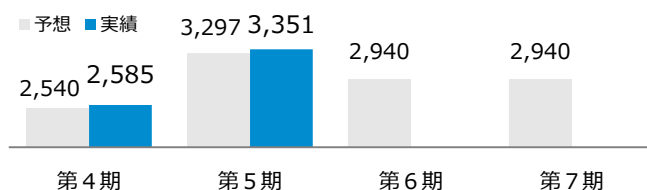
本投資法人が保有するロジスクエアは、有効天井高6mを基本仕様とし、施設内の機能をデザインとして可視化したサインを採用しています。

サインは各階ごとに色分けし現在位置の把握をやすくし、柱の数字は荷物を積む際の目安として使用されています。

# 第5期決算ハイライト—安定的な運用により予想を上回る着地を実現

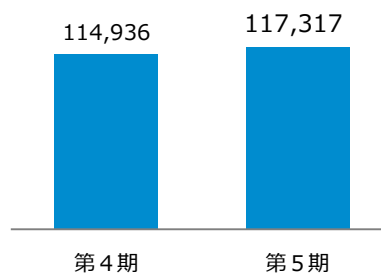
## 1口当たり分配金

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| 第5期 実績<br>(2018年12月期) | 3,351円<br>(予想比 +54円 +1.6%) |
| 第6期 予想<br>(2019年6月期)  | 2,940円                     |
| 第7期 予想<br>(2019年12月期) | 2,940円                     |



## 1口当たりNAV

|                       |                           |
|-----------------------|---------------------------|
| 第5期 実績<br>(2018年12月期) | 117,317円<br>(前期比 +2,380円) |
|-----------------------|---------------------------|



## ポートフォリオ

|         |           |
|---------|-----------|
| 資産規模    | 7物件 477億円 |
| 稼働率     | 100.0%    |
| 賃貸借残存期間 | 7.1年      |
| 築年数     | 2.0年      |
| 定借比率    | 100.0%    |
| 固定賃料比率  | 100.0%    |

## Asset

|           | 第5期<br>(2018年12月期) | 前期比      |
|-----------|--------------------|----------|
| 鑑定評価額     | 50,480百万円          | + 350百万円 |
| 含み益       | 3,173百万円           | + 636百万円 |
| 含み益率      | 6.7%               | + 1.4%   |
| NOI利回り    | 5.3%               | —%       |
| 償却後NOI利回り | 4.1%               | —%       |
| 修繕費       | 0百万円               | △ 0百万円   |
| 資本的支出     | 0百万円               | + 0百万円   |

## Debt

|        | 第5期<br>(2018年12月期) | 前期比        |
|--------|--------------------|------------|
| 有利子負債  | 23,820百万円          | △ 1,530百万円 |
| LTV    | 47.7%              | △ 1.7%     |
| 鑑定LTV  | 44.8%              | △ 2.2%     |
| 固定金利比率 | 88.7%              | + 5.4%     |
| 長期負債比率 | 100.0%             | + 5.2%     |
| 平均借入金利 | 0.532%             | + 0.032%   |

## Equity

|           | 第5期<br>(2018年12月期) | 前期比      |
|-----------|--------------------|----------|
| 1口当たり純資産額 | 106,940円           | + 393円   |
| NAV       | 27,117百万円          | + 550百万円 |
| 1口当たりNAV  | 117,317円           | + 2,380円 |
| 発行済投資口総数  | 231,150口           | —口       |

物流施設は立地の特性上、土地：建物の割合が建物のほうが高くなる傾向にあり、そのため建物の減価償却費も他のアセットに比べ高い傾向にあります。含み益は、期末算定価額から減価償却費控除後の帳簿価格を引いたものであるため、築年数が浅く資本的支出が僅少な状況である本投資法人では、各決算期末において、減価償却費+期末算定価額の増加額が前期末の含み益に加算され、含み益が通増する傾向にあります。

## 第5期(2018年12月期)実績

単位:百万円

|                  | 第5期<br>(2018年12月期)<br>予想(A) | 第5期<br>(2018年12月期)<br>実績(B) | 差異<br>(B)-(A) |
|------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|
| 営業収益             | 1,405                       | 1,413                       | ① +7          |
| 賃貸事業費用(減価償却費を除く) | 140                         | 145                         | ② +5          |
| NOI              | 1,265                       | 1,267                       | +2            |
| 減価償却費            | 287                         | 287                         | +0            |
| 賃貸事業損益           | 977                         | 980                         | +2            |
| 一般管理費等           | 174                         | 168                         | ③ △5          |
| 営業利益             | 803                         | 811                         | +8            |
| 営業外収益            | —                           | 3                           | ④ +3          |
| 営業外費用            | 126                         | 125                         | △0            |
| 経常利益             | 677                         | 689                         | +12           |
| 当期純利益            | 676                         | 688                         | +12           |
| 一口当たり分配金(円)      | 3,297                       | 3,351                       | +54           |
| 一口当たり利益分配金(円)    | 2,925                       | 2,979                       | +54           |
| 一口当たり利益超過分配金(円)  | 372                         | 372                         | —             |

## 主な差異要因

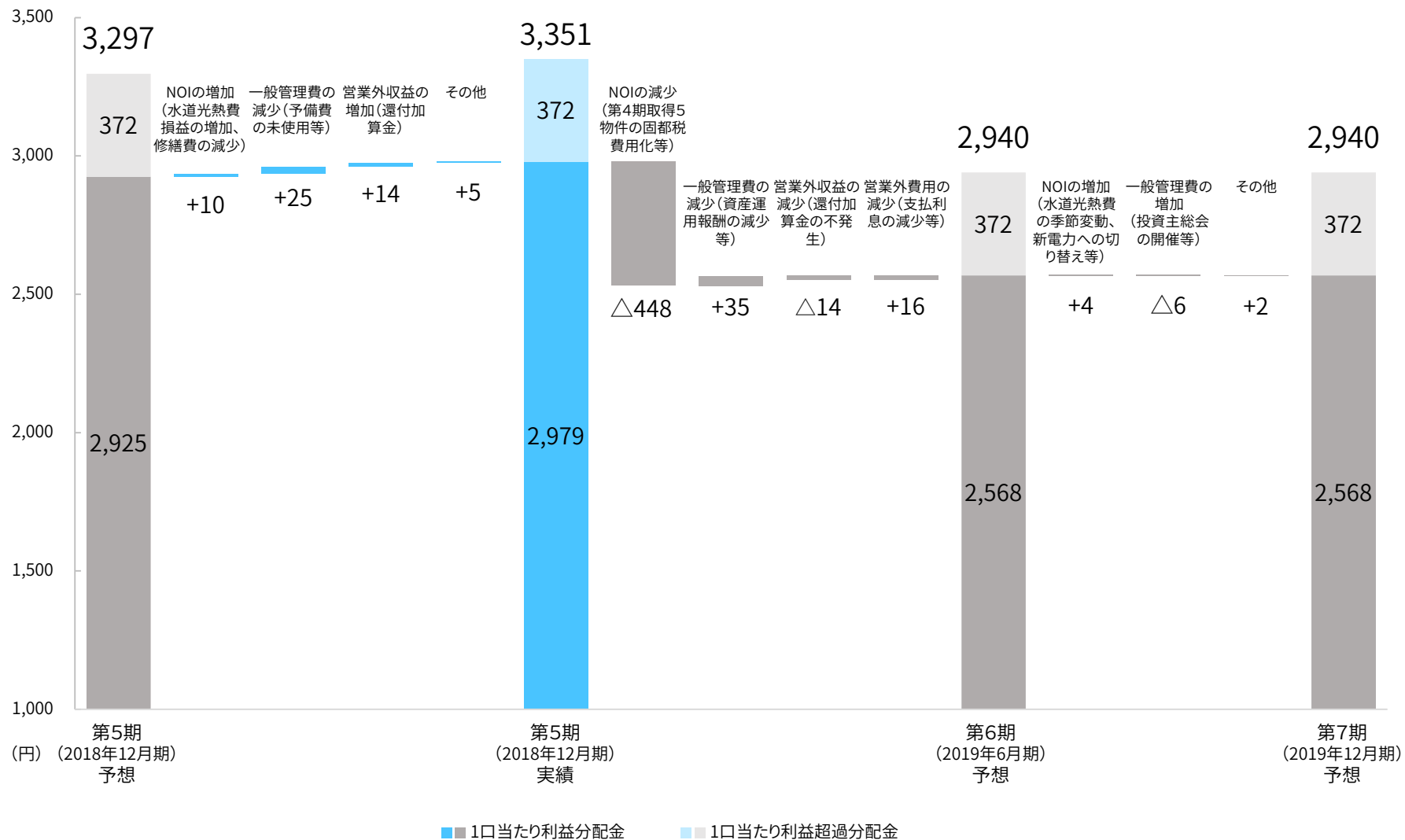
- ① 営業収益 +7
- 水道光熱費収入の増加 +7
- ② 賃貸事業費用 +5
- 水道光熱費の増加 +6
  - 修繕費の減少 △1
- ③ 一般管理費等 △5
- 予備費の未使用 △5
- ④ 営業外収益 +3
- 還付加算金の発生 +3

## 第6期・第7期(2019年6月期・2019年12月期)業績予想

単位:百万円

|                  | 第5期<br>(2018年12月期)<br>実績(A) | 第6期<br>(2019年6月期)<br>予想(B) | 第6・5期<br>差異<br>(B)-(A) | 第7期<br>(2019年12月期)<br>予想(C) | 第7・6期<br>差異<br>(C)-(B) | 主な差異要因  |
|------------------|-----------------------------|----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|---|
| 営業収益             | 1,413                       | 1,410                      | ① △ 3                  | 1,412                       | ⑥ + 2                  | <p>&lt;第6期&gt;</p> <p>① 営業収益 △ 3<br/>・ 水道光熱費収入の季節変動 △ 2 等</p> <p>② 賃貸事業費用 + 100<br/>・ 第4期取得5物件の固都税の費用化による増加 + 104<br/>・ 設備管理費の削減 △ 2<br/>・ 水道光熱費の季節変動 △ 2</p> <p>③ 一般管理費等 △ 8<br/>・ 資産運用報酬の減少 △ 8</p> <p>④ 営業外収益 △ 3<br/>・ 還付加算金の不発生 △ 3</p> <p>⑤ 営業外費用 △ 3<br/>・ 支払利息の減少 △ 2 等</p> <p>&lt;第7期&gt;</p> <p>⑥ 営業収益 + 2<br/>・ 水道光熱費収入の季節変動 + 2</p> <p>⑦ 賃貸事業費用 + 1<br/>・ 水道光熱費の季節変動 + 1</p> <p>⑧ 一般管理費等 + 1<br/>・ 投資主総会の開催 + 2 等</p> |
| 賃貸事業費用(減価償却費を除く) | 145                         | 246                        | ② + 100                | 247                         | ⑦ + 1                  |   |
| NOI              | 1,267                       | 1,163                      | △ 103                  | 1,164                       | + 0                    |   |
| 減価償却費            | 287                         | 287                        | —                      | 287                         | —                      |   |
| 賃貸事業損益           | 980                         | 876                        | △ 103                  | 877                         | + 0                    |   |
| 一般管理費等           | 168                         | 160                        | ③ △ 8                  | 162                         | ⑧ + 1                  |   |
| 営業利益             | 811                         | 716                        | △ 95                   | 715                         | △ 0                    |   |
| 営業外収益            | 3                           | —                          | ④ △ 3                  | —                           | —                      |   |
| 営業外費用            | 125                         | 121                        | ⑤ △ 3                  | 121                         | △ 0                    |   |
| 経常利益             | 689                         | 594                        | △ 94                   | 594                         | △ 0                    |   |
| 当期純利益            | 688                         | 593                        | △ 94                   | 593                         | △ 0                    |   |
| 一口当たり分配金(円)      | 3,351                       | 2,940                      | △ 411                  | 2,940                       | —                      |   |
| 一口当たり利益分配金(円)    | 2,979                       | 2,568                      | △ 411                  | 2,568                       | —                      |   |
| 一口当たり利益超過分配金(円)  | 372                         | 372                        | —                      | 372                         | —                      |   |

## 第5期分配金予想・実績の比較及び第6・7期の予想分配金



## 2. CREロジスティクスファンド投資法人の特徴

ロジスクエア久喜

インテリア商材の専門商社である株式会社サンゲツ様の北関東ロジスティクスセンターとしてご使用いただいています。

本投資法人の保有物件は、高い管理実績を誇るCREによって、日々、テナント企業からのご要望に沿いながら、管理されています。

株式会社サンゲツ  
(ロジスクエア久喜テナント)  
北関東ロジスティクスセンター長

株式会社シーアールイー  
プロパティマネジメントグループ  
社員



# 本投資法人の特徴・優位性

特徴

## 1. ロジスクエアに重点をおいたポートフォリオ

## 2. 長期安定的な資産運用

## 3. 明確な外部成長戦略

## 質の高いポートフォリオ

|                 |                   |                     |                          |
|-----------------|-------------------|---------------------|--------------------------|
| ① キャッシュフローの安定性  | 稼働率<br>100.0%     | 定期借家契約<br>100.0%    | 固定賃料<br>100.0%           |
| ② 多様なテナントとの長期契約 | 賃貸借契約期間<br>平均8.9年 | 賃貸借残存期間<br>平均7.1年   | 他リート入居なし<br>10中6テナント     |
| ③ 立地の良さ         | 首都圏比率<br>94.0%    | ICから5km未満<br>100.0% | 公共交通機関から徒歩10分以内<br>95.6% |

優位性

## スポンサーは物流不動産に特化した不動産会社

|                |   |                                 |                     |
|----------------|---|---------------------------------|---------------------|
| ① リーシング力       | 直接賃貸借契約締結先<br>1,070社  | 自社によるリーシング実績<br>154物件(2018年7月期) | 他上場リートを含む<br>内覧会の実績 |
| ② プロパティマネジメント力 | 管理面積<br>1,435物件 444万㎡   | CREロジ以外の他社からの受託<br>約7割          | 他上場リートからの受託<br>85万㎡ |
| ③ 開発力          | <ul style="list-style-type: none"> <li>日々の管理・リーシング活動により得られた要望を施設開発に最大限反映。</li> <li>不動産証券化黎明期である2006年から、リート組入れ可能な物件を開発。</li> </ul> |                                 |                     |

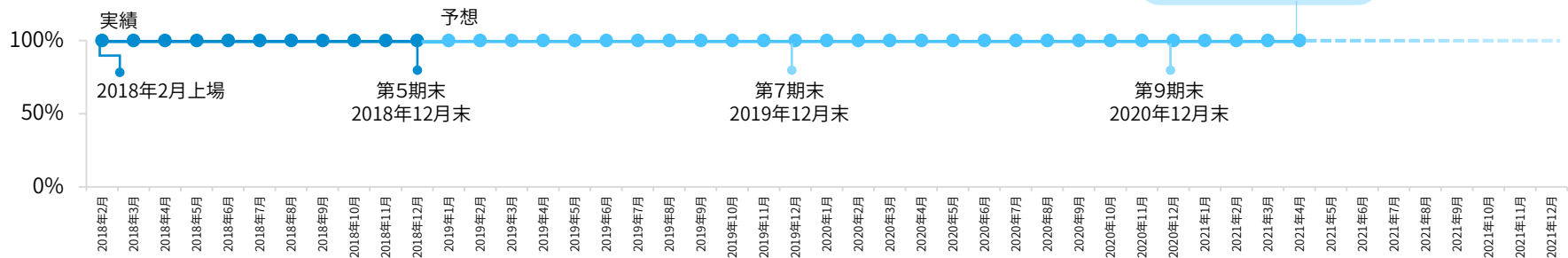
## 投資口価格に配慮した機動的な物件取得が可能

- ブリッジ機能の活用が可能。すでにIPO時に3物件をブリッジスキームを活用し取得した実績あり。
- 手元資金を生かした、中規模の物件取得や準共有持分の取得も可能。
- 現ポートフォリオを超える、10物件32万㎡のパイプラインを既に確保。

# 質の高いポートフォリオ ① キャッシュフローの安定性

2021年4月末まで稼働率100.0%を維持予定

稼働率推移



## 安定的運営が可能な契約形態

- 契約期間内に中途解約する場合は、その後の未経過賃料相当分が違約金となります。
- 契約満了日の1年前に再契約もしくは満了の意思確認を行います。

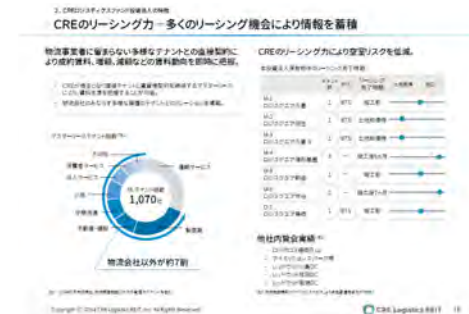
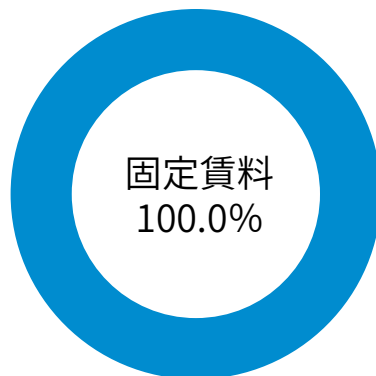
## CREのリーシング力により空室リスクを低減

- 16ページをご参照ください。

定期借家契約比率

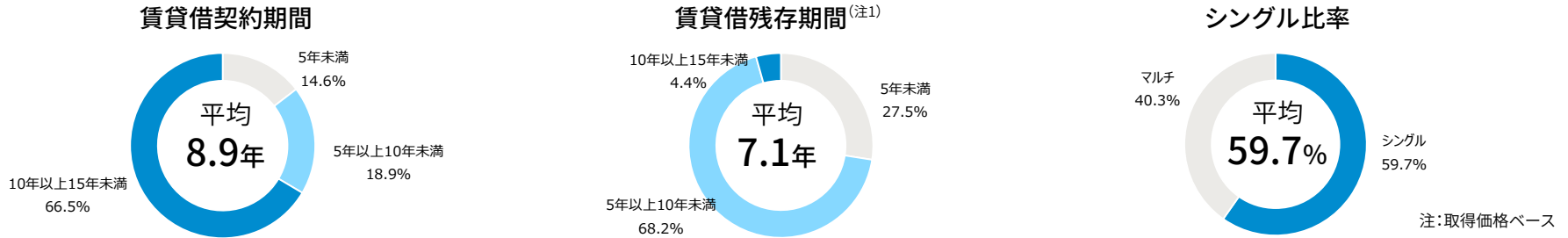


固定賃料比率



## 質の高いポートフォリオ ②多様なテナントとの長期契約

中堅企業から大手企業まで幅広いテナント層が長期の契約を締結し、専用センターとして利用  
他リート物件に入居していないテナントをCREのリーシング力により誘致



| 物件名        | テナント名                                | 業種       | 主な事業内容   | 上場市場 | 他リート物件の入居 <sup>(注2)</sup> |
|------------|--------------------------------------|----------|--|------|---------------------------|
| ロジスクエア久喜   | 株式会社サンゲツ                             | 卸売業      | トータルインテリア商品の開発・販売                                    | 東証一部 | あり                        |
| ロジスクエア羽生   | 大手物流会社                               | 陸運業      | 物流事業全般及び関連事業   | 非開示  | あり                        |
| ロジスクエア久喜II | 富双合成株式会社                             | 製造業      | 建築内装材及びインテリア製品の製造・販売                                 | —    | なし                        |
| ロジスクエア浦和美園 | 日本通運株式会社                             | 陸運業      | 物流事業全般及び関連事業   | 東証一部 | あり                        |
|            | 東武デリバリー株式会社<br>(東武鉄道100%子会社)         | 陸運業      | 貨物運送取扱事業・倉庫業・流通加工業等                                  | —    | なし                        |
|            | 株式会社イノメディックス<br>(オリックス100%子会社)       | 卸売業      | 医療機器、医療材料、病院設備の仕入・販売・企画・賃貸等                          | —    | なし                        |
| ロジスクエア新座   | 株式会社ビルディング・ブックセンター<br>(KADOKAWAグループ) | 倉庫・運輸関連業 | 出版物の荷受、在庫管理、出荷業務<br>書籍の改装、再生の請負業務                    | —    | なし                        |
| ロジスクエア守谷   | 株式会社リクス                              | 陸運業      | 貨物運送取扱事業・倉庫業・流通加工業等                                  | —    | なし                        |
|            | サイバーステップ株式会社                         | 情報・通信業   | ネットワーク・エンターテインメントソフトウェアの開発<br>オンラインゲームサービスのライセンス及び運営 | 東証二部 | なし                        |
| ロジスクエア鳥栖   | 日本通運株式会社                             | 陸運業      | 物流事業全般及び関連事業   | 東証一部 | あり                        |

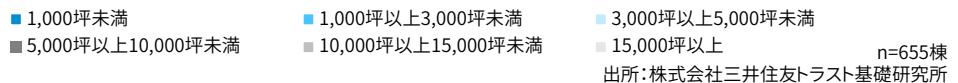
注1:賃貸借残存期間は、2018年12月末日から賃貸借契約に規定された賃貸借契約満了日までの期間です。  
注2:2018年1月22日～2019年1月21日までの他上場リートの有価証券報告書に基づき、資産運用会社が調査。

# 質の高いポートフォリオ ②多様なテナントとの長期契約

中規模かつ少数テナントで物流施設を使用したい企業は多く、CREが開発する物流施設へのテナントニーズは分厚い

## 1 首都圏における1拠点あたりの利用面積

首都圏の物流施設において、荷主・物流企業が利用する1拠点あたりの面積は、**5,000坪(約16,500㎡)未満が約8割**を占めます(注1)。

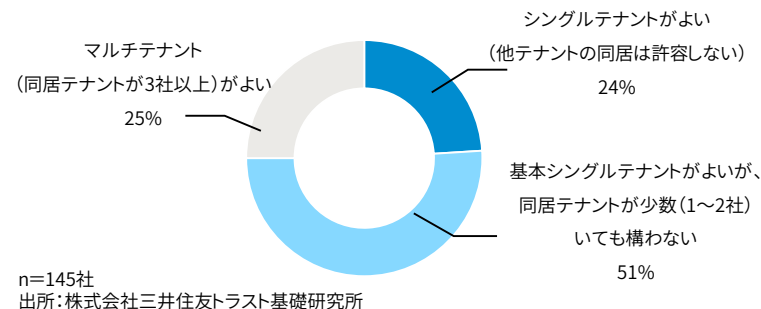


5,000坪(約16,500㎡)未満が約8割

本投資法人の1テナントあたりの平均利用面積 約21,000㎡

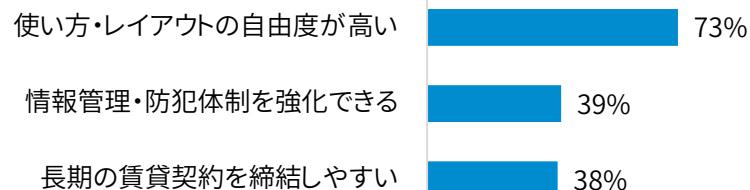
## 2 望ましいテナント構成

今後の意向として**75%の企業が自社を含めて1~3テナントが入居する施設を望む**と回答しました(注2)。



## 3 シングルテナントを選んでいる理由

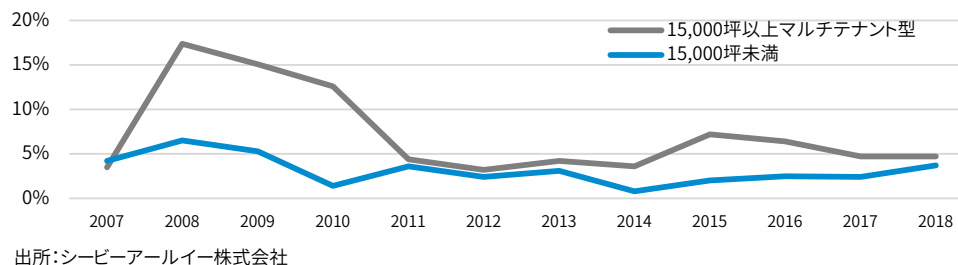
シングルテナントの施設を利用している理由として、使い方・レイアウトの**自由度の高さ**、**情報管理・防犯体制の強化**、**長期の賃貸契約の締結のしやすさ**が挙げられます。



n=94社  
出所:株式会社三井住友トラスト基礎研究所

## 4 首都圏の施設規模別空室率の推移

1テナントあたり5,000坪の賃貸面積を必要とし3テナントの入居を許容すると仮定して15,000坪(約50,000㎡)の物流施設を基準においた場合、**15,000坪未満の物流施設の空室率は15,000坪以上のマルチテナント型(注2)物流施設と比較して概ね低い水準で推移**しており、ニーズの高さが窺えます。

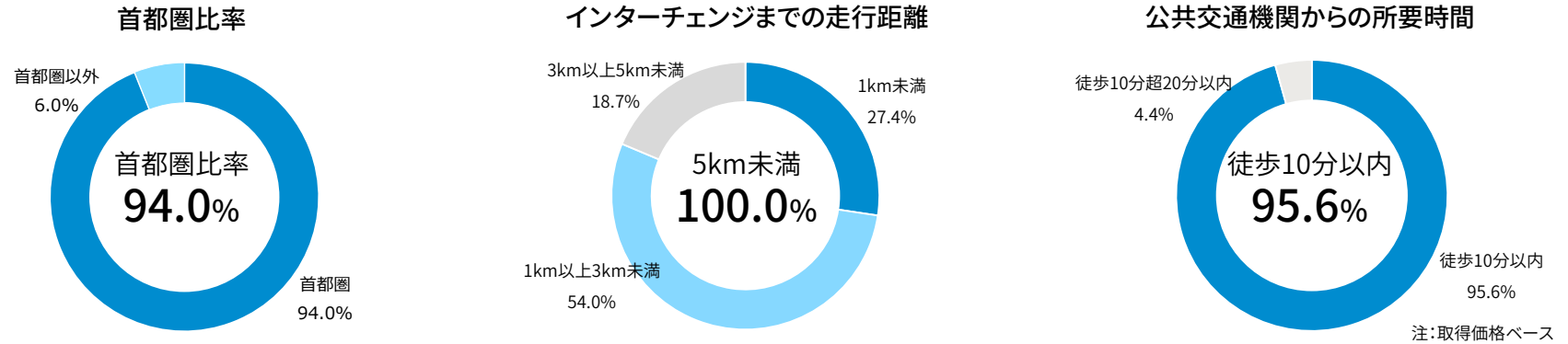


注1:株式会社三井住友トラスト基礎研究所が2017年8月から同年9月までの間に行った調査(以下「本調査」といいます。)により算出した数値を示しています。本調査においては、荷主企業及び物流企業3,022社にアンケートを送付し、そのうち199社から得た回答を集計しています。以下、本頁における株式会社三井住友トラスト基礎研究所の調査を出所とする記載について同じです。

注2:「首都圏の施設規模空室率の推移」における「マルチテナント型」とは、原則として開発当時において複数テナント利用を前提として企画・設計されたものをいいます。

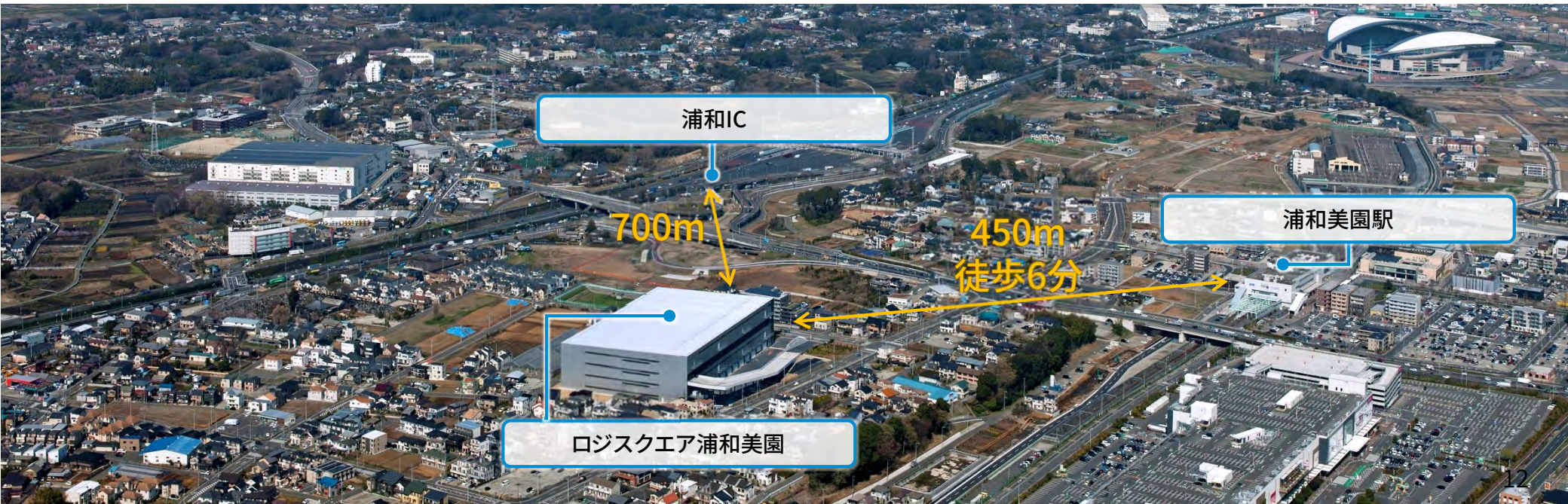
## 質の高いポートフォリオ ③立地の良さ

高い需要が見込まれる物流適地に所在し、テナントの労働力確保にも配慮



### 例：ロジスクエア浦和美園

東北自動車道「浦和」インターチェンジより約700m、埼玉高速鉄道「浦和美園」駅より約450m、徒歩6分に位置。  
周辺地域では、大規模な複合型まちづくりが推進されており、職住近接による労働力の確保にも高い優位性が見込まれる。



## ロジスクエアの特徴

ロジスクエアは、CREによって開発された物流施設のブランド名であり、テナントニーズに応える良質な物流施設

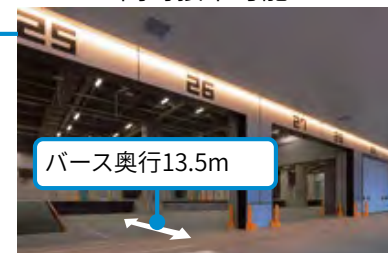
半たわみ性舗装を採用し、  
わだち掘れの発生を抑制

外壁にサンドイッチパネルを使用し、  
冷暖房設備設置時の熱負荷を低減し、美しい外観を維持



倉庫内温度低減のために井戸水を利用した屋根散水設備の設置

1・3階合計44台の大型トラックが  
同時接車可能



バス奥行13.5m

40ftコンテナとシャーシが  
納められる奥行きを確保



ウッドデッキ

駐輪場

ウッドデッキの休憩スペース

ロジスクエア浦和美園

1・3階にトラックバースを分け、かつ、場内出入口を1・2階テナントと3・4階テナントそれぞれに設けることで、敷地内のトラック動線を完全分離。場内車両渋滞や接触事故防止に配慮

注：上記はロジスクエアの特徴の例を紹介しており、本投資法人の保有物件全てが上記の特徴を備えているものではありません。

## ロジスクエアの特徴

ロジスクエアは、倉庫内での作業効率・働きやすさの向上や、将来コストの削減に寄与

全館LED照明で節電に寄与

防火区画開口部を最大限確保

柱スパン10.3m×10.35m

床荷重1.5t/m<sup>2</sup>

防火区画壁には断熱性、耐震性、美観に優れた耐火断熱パネルを全面採用

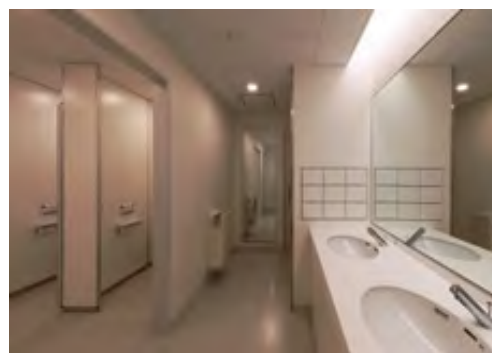
有効天井高6.0mとし、冷蔵パネルを設置した場合においても有効天井高を5.5m確保できるように設計

倉庫機能をデザインとして「可視化」した倉庫内のサイン

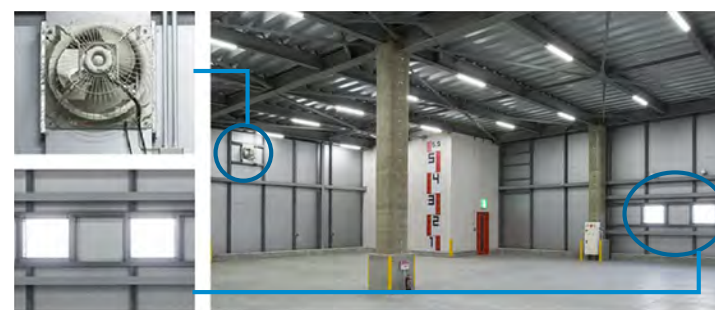
ロジスクエア浦和美園



事務所と倉庫スペースの内壁に窓を設置することで、円滑な意思疎通が可能



女子トイレに小物入れを設置し、女性従業員が快適に過ごせるよう配慮

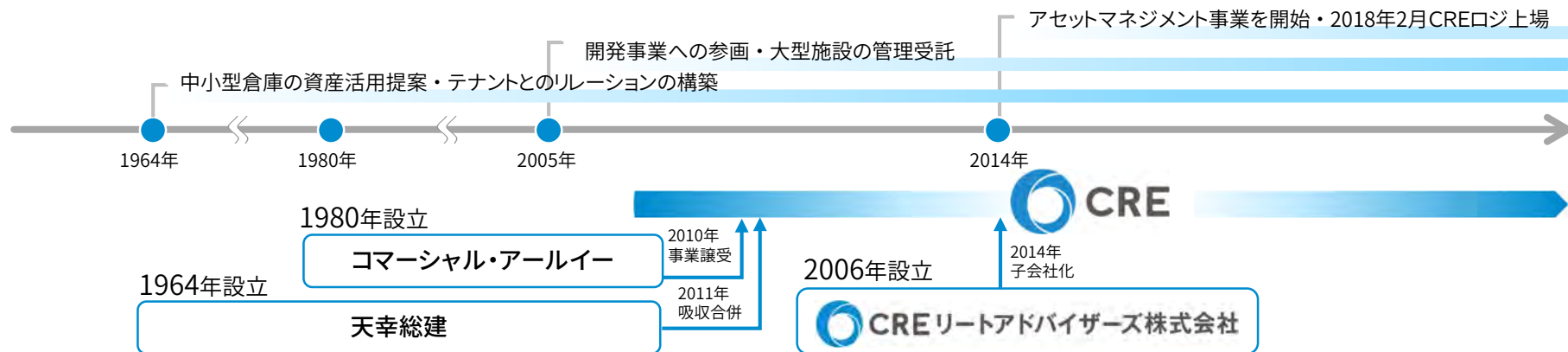


事務所部分の将来的な増床ニーズを想定し、法令を遵守できるようにあらかじめ窓や換気扇を設置しており、将来のコスト削減に寄与

注：上記はロジスクエアの特徴の例を紹介しており、本投資法人の保有物件全てが上記の特徴を備えているものではありません。

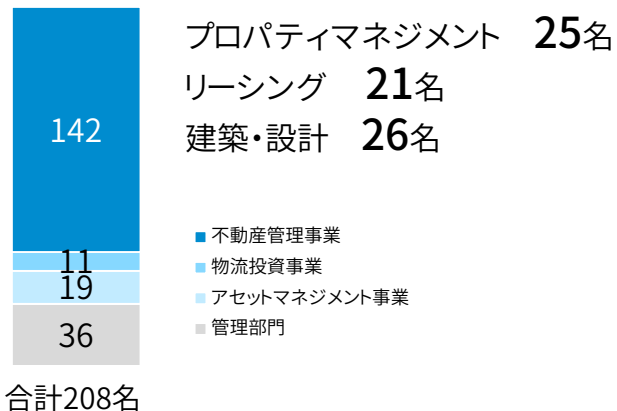
# スポンサーは物流不動産に特化した不動産会社

スポンサーであるCREは、日本の物流不動産分野で50年以上の実績を有する



## 全社員が物流不動産に関与

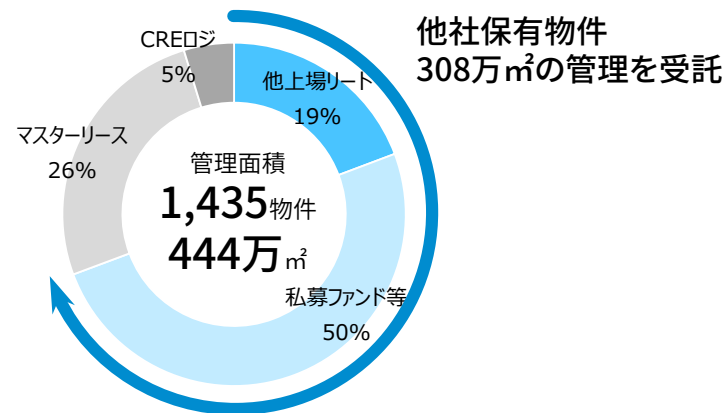
連結従業員数(2018年7月末現在)<sup>(注1)</sup>



注1: 株式会社シーアールイー「2018年7月期有価証券報告書」より本資産運用会社が作成。

## 他社へのサービス提供の実績が豊富

CREロジは、444万㎡の管理ノウハウを活用可能。



注2: 2018年10月末日現在。

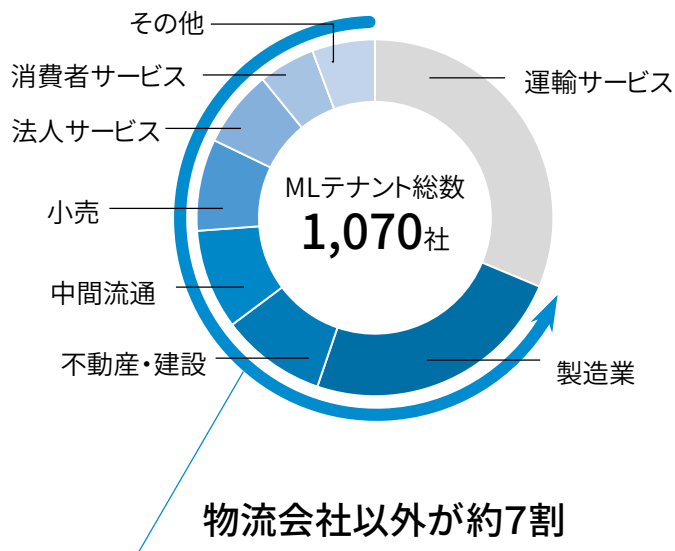


# CREのリーシングカー多くのリーシング機会により情報を蓄積

物流事業者に留まらない多様なテナントとの直接契約により成約賃料、増額、減額などの賃料動向を即時に把握

- CREが借主となり直接テナントと賃貸借契約を締結するマスターリースにより、賃料水準を把握することが可能。
- 物流会社のみならず多様な業種のテナントとのリレーションを構築。

マスターリーステナント総数(注1)



注1: 2018年7月末日現在。物流関連施設以外の不動産のテナントを含む。

CREのリーシング力により空室リスクを低減

本投資法人保有物件のリーシング完了時期

|                   | テナント数 | BTS | リーシング完了時期 | 土地取得 | 竣工 |
|-------------------|-------|-----|-----------|------|----|
| M-1<br>ロジスクエア久喜   | 1     | BTS | 竣工前       | ●    |    |
| M-2<br>ロジスクエア羽生   | 1     | BTS | 土地取得時     | ●    |    |
| M-3<br>ロジスクエア久喜II | 1     | BTS | 土地取得時     | ●    |    |
| M-4<br>ロジスクエア浦和美園 | 3     | —   | 竣工後6ヵ月    |      | ●  |
| M-5<br>ロジスクエア新座   | 1     | —   | 竣工前       | ●    |    |
| M-6<br>ロジスクエア守谷   | 2     | —   | 竣工後7ヵ月    |      | ●  |
| O-1<br>ロジスクエア鳥栖   | 1     | BTS | 竣工前       | ●    |    |

他社内覧会実績(注2)

- ロジクロス福岡久山
- アイミッションズパーク堺
- レッドウッド川島DC
- レッドウッド成田DC
- レッドウッド南港DC

注2: 物流施設情報サイト「ロジスクエア」より本資産運用会社が作成。

# CREのリーシングカー業界リーディングカンパニーとしての情報収集

## ロジスクエアマーケットレポートの発行

四半期ごとに、賃貸大型倉庫(10,000㎡以上)を中心に、主要エリアの市場動向をまとめたレポート。大型倉庫以外にも、マスターリース物件のデータベースをもとに、賃貸中小型倉庫(1,000坪未満/CRE管理のみ)の情報も掲載。



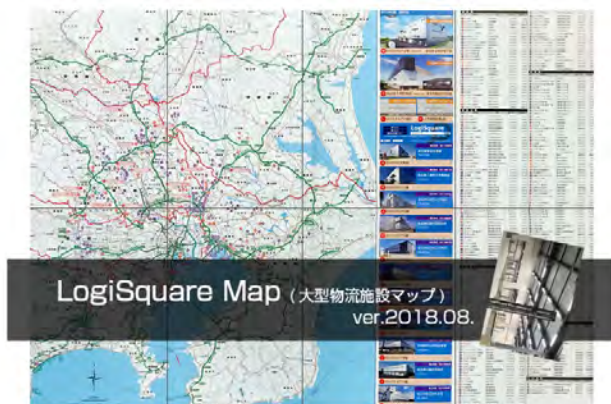
## CREフォーラムの開催

企業が抱えるロジスティクスの課題を共有することを目的に、2013年から計56回開催。延べ3,242名が参加。(注1)



## ロジスクエアマップ(大型物流施設マップ)の発行

開発予定を含む過去10年間の主要な賃貸大型物流施設を地図上にプロット。年1回発行。



### 登壇企業名(抜粋)(注2)

- 株式会社日通総合研究所
- 株式会社日立製作所
- サンスターグループ
- 株式会社タニタ
- JD.com京東日本株式会社
- 株式会社豊田自動織機
- サッポログループマネジメント株式会社
- CBcloud株式会社
- ケービーエスクボタ株式会社
- 株式会社オフィスエフエイ・コム
- 株式会社MUJIN

注1:2018年12月末日現在。

注2:物流施設情報サイト「ロジスクエア」より本資産運用会社が作成。

# CREのプロパティマネジメントカー他上場リートを含む多様な顧客層

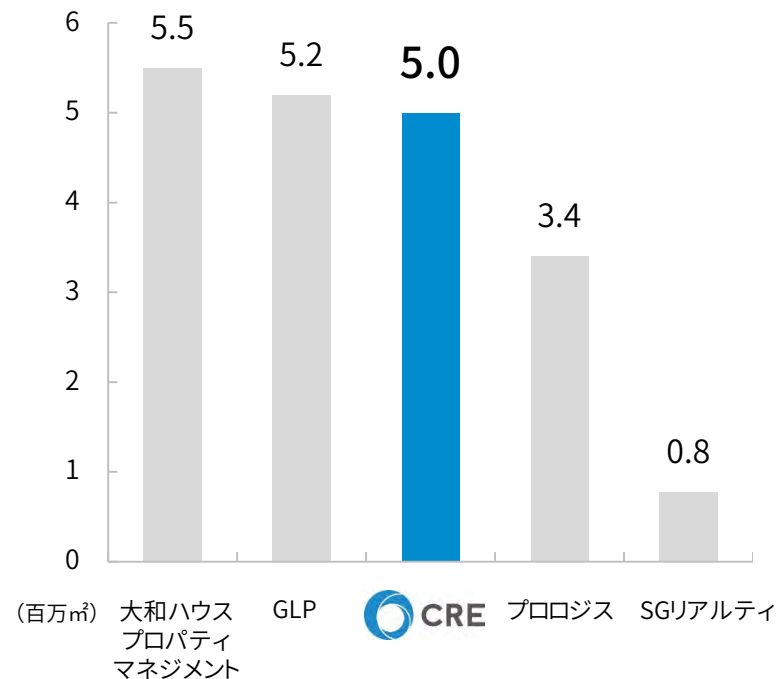
## 他上場リート・私募ファンド等から受託

### 主要な顧客

- ラサールロジポート投資法人
- スターアジア不動産投資法人
- ケネディクス商業リート投資法人
- ユナイテッド・アーバン投資法人
- 日本ロジスティクスファンド投資法人
- 産業ファンド投資法人
- 三菱地所物流リート投資法人
- 大和ハウスリート投資法人
- CREロジスティクスファンド投資法人
- ラサール不動産投資顧問(株)
- ダイヤモンド・リアルティ・マネジメント(株)
- ESR(株)
- 公共投資顧問(株)
- 住商リアルティ・マネジメント(株)
- 住友商事(株)
- Challenger(株)
- ゴールドマン・サックス・リアルティ・ジャパン(有)
- モルガン・スタンレー・キャピタル(株)
- 大栄不動産(株)
- (株)LCパートナーズ
- 東西アセット・マネジメント(株)
- 三井物産リアルティ・マネジメント(株)
- (株)イデラ キャピタルマネジメント
- PGIMリアルエステート・ジャパン(株)
- 三菱地所投資顧問(株)
- フォートレス・インベストメント・グループ・ジャパン (同)
- 東京官書普及(株)
- ヤマトホームコンビニエンス(株)
- 宝産業(株)
- 東急不動産キャピタル・マネジメント(株)
- ユニバース開発(株)
- 三井物産都市開発(株)
- CREリートアドバイザーズ(株)
- ストラテジック・パートナーズ(株)、等  
(敬称略、順不同)

注1:株式会社シーアールイー「2019年7月期第1四半期決算説明会資料」

## 物流施設中心型PM会社で3位の管理実績

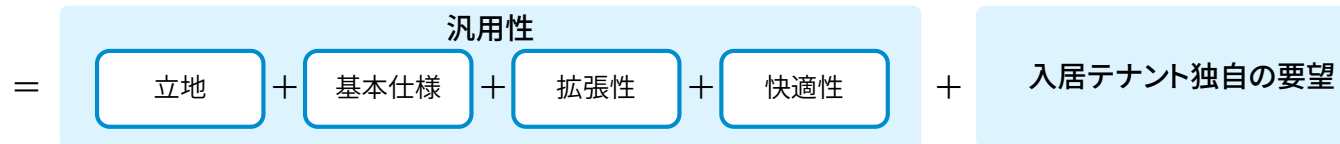


注2:「物流施設中心型PM会社」とは、受託面積の70%以上が物流施設であるプロパティ・マネジメント会社をいいます。なお、「受託面積」には物流関連施設以外の不動産の管理面積も含まれています。  
 注3:月刊プロパティマネジメント(2018年11月号)に基づき本資産運用会社が作成。管理面積は2018年8月末日現在。

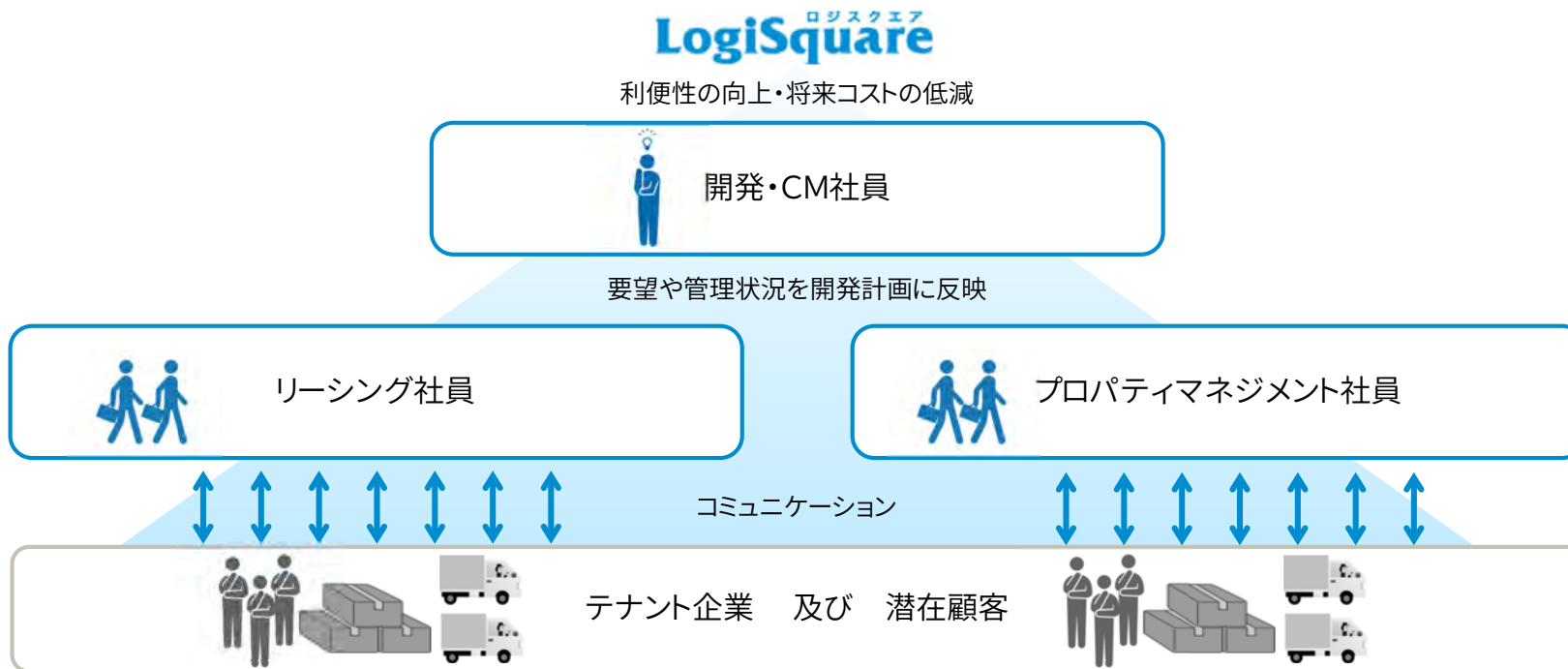
# CREの開発力ー汎用性を確保し、かつ、テナント要望を取り込んだ開発

汎用性を確保した上で、テナント要望を取り込むことで、長期契約とリテナントリスクの低減を実現

**LogiSquare** ロジスクエア = CREによって開発されたテナントニーズに応える良質な物流施設



日々の管理・リーシング活動により得られた要望を施設開発に最大限反映させ、利便性を向上



# CREの開発力ーテナントの利便性を最優先に考慮した開発

テナントの利便性を最優先に考慮し、立地特性に応じた最適なプランで開発

## 低層型

作業効率を重視するテナント向け

入出庫の利便性を高め、1~2層で施設開発しているタイプ。保管機能と集配送機能の双方に適しており、集配送等の作業効率を重視するテナントに適する。

例：ロジスクエア羽生



場内出入口を分け、敷地内車両動線は一方通行。

## スロープ型

立地と作業効率を重視するテナント向け

テナント需要が厚い立地に所在するため、容積率の消化を考慮し3~4層とし、かつ、スロープを設けることによってトラックが直接出入り可能であることから2層と同じ使い方が可能なタイプ。保管機能と集配送機能の双方に適しており、立地と作業効率の両方を重視するテナントに適する。

例：ロジスクエア浦和美園



場内出入口を1・2階テナントと3・4階テナントそれぞれに設け、敷地内のトラック動線を完全分離。

## ボックス型

保管機能を重視するテナント向け

都心部に近くテナント需要が厚い戦略的立地にあるため、容積率の消化を重視し3~4層で施設開発しているタイプ。物流施設として最も標準的な機能である保管機能に優れており、荷物の保管を重視するテナントに適する。

例：ロジスクエア新座

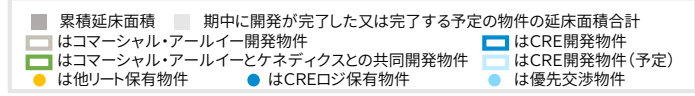


場内出入口を分け、敷地内車両動線を一方通行。

全てのタイプにおいて、場内車両渋滞や接触事故防止に配慮

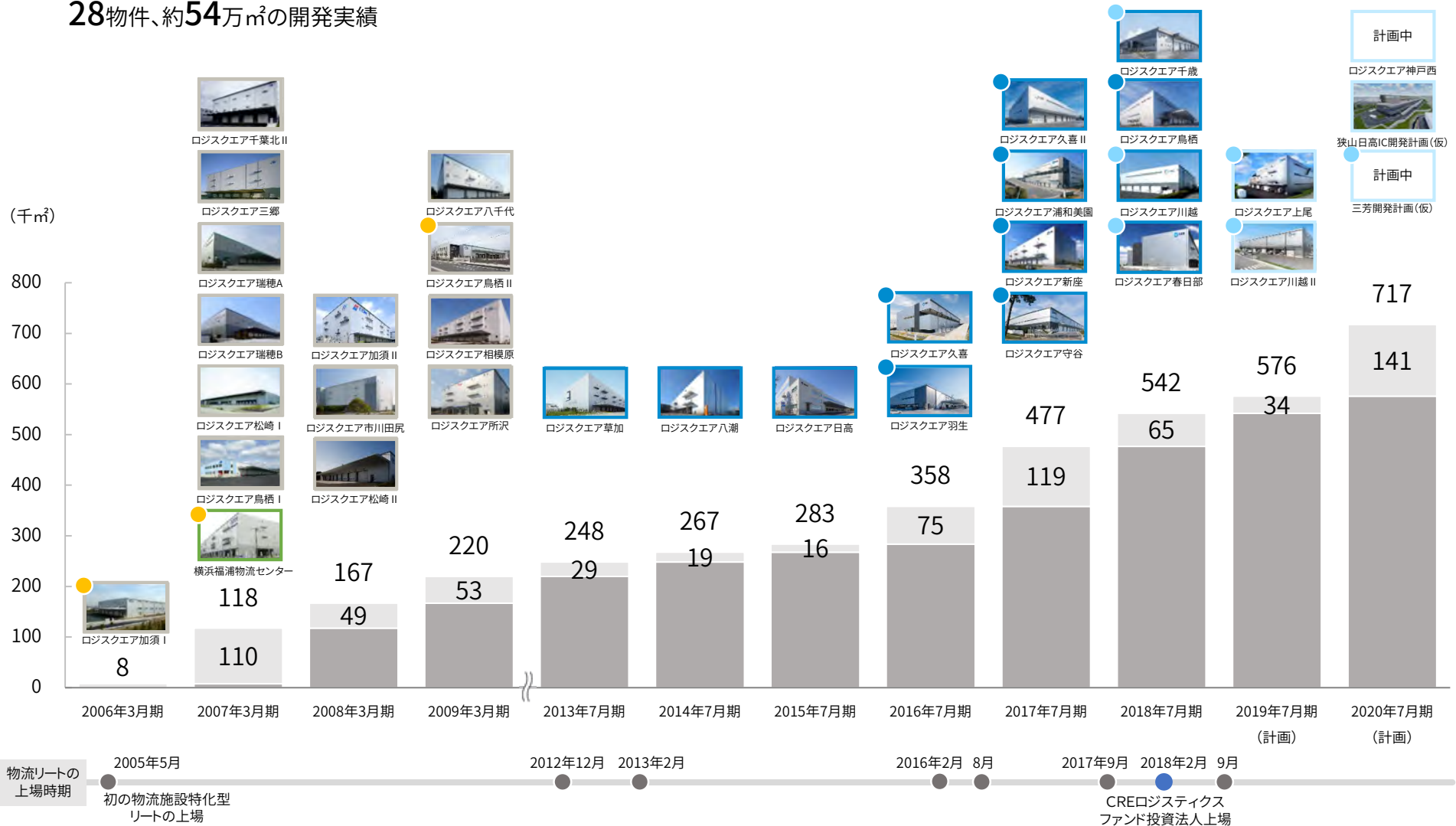
→ 敷地内の車両の動線  
→ トラックバース

# CREの開発力—不動産証券化黎明期より開発



物流不動産の証券化黎明期より開発を行い、リート組入れ可能な施設開発のノウハウを蓄積

28物件、約54万㎡の開発実績



注:本投資法人はCREグループとの間で保有資産以外の上記各資産について具体的な交渉を行っておらず、現時点において取得する予定はなく、また今後取得できる保証もありません。また、第三者に売却済の物件も含まれます。更に、CRE開発物件(予定)については、完成予想図、延床面積及び開発完了時期は2019年2月18日現在の計画に基づくものであり、実際とは異なる場合があります。上記物件は、建物竣工時点を開発完了時点として記載しています。

### 3. 今後の成長戦略



ロジスクエア久喜II

CREのテナントリレーションから構想が生まれ、テナント企業の個別ニーズを取り入れながらも高い汎用性を確保し、15年の長期賃貸借契約が実現しました。延床面積約11,000㎡と小ぶりでシングルテナントに適したロジスクエアです。

# 物件取得に関する考え方

- 投資主価値向上のため、一口当たり分配金・一口当たりNAVが希薄化しない物件取得が前提。  
取得キャップレートの目安がインプライドキャップレートを上回る水準であり、上記は可能と考える。
- ブリッジ機能を活用する等、投資口価格に配慮した機動的な外部成長を行う。  
IPO時に3物件をリース会社から取得。現在もリース会社が1物件保有している状況であり、スポンサーの物件売却とリートの取得時期は調整可能。
- 手元資金を生かした、中規模の物件取得や準共有持分の取得も可能。  
延床面積5,000㎡以上の物件が投資対象であり、減価償却費分の手元資金により数億～数十億円規模の物件取得が可能。
- 中期目標である資産規模1,000億円は早期達成にはこだわらず、投資主価値向上を伴いながら実施する。  
前回第4期(2018年6月期)決算説明資料での上場後2～3年後の目標は投資口価格に配慮して実行する。

現状認識

首都圏キャップレート水準

4.5%

CREロジ インプライドキャップレート(注1)

4.9%

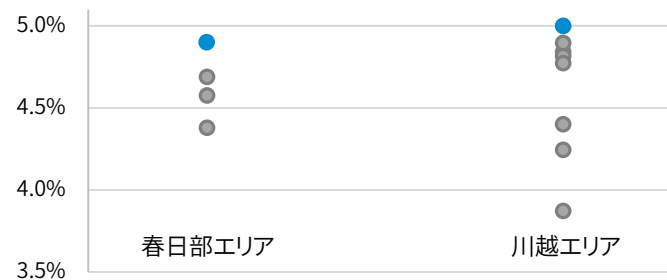
当面の取得キャップレート目安

5.0%

優先交渉物件のキャップレート目安

ロジスクエア春日部  
4.9%

ロジスクエア川越  
5.0%



● ロジスクエア取得時キャップレート ● 他リート保有物件のNOI利回り水準(注2)

物件取得の目安

- CREとの強力なスポンサーサポートにより **適正な価格で取得可能。**
- **インプライドキャップレートを上回る水準。**

注1:インプライドキャップレート=年間巡航NOI 2,327百万円÷(2019年1月31日時点の時価総額+(有利子負債額+預り敷金)-(現預金-差入保証金-使途制限付預金))。  
注2:ARESデータベースより本資産運用会社が作成。NOI利回り=直近期実績NOI×2÷直近期末時点鑑定価格。



# 外部成長を可能とするパイプライン



ロジスクエア千歳  
①2017年11月  
②19,760.00㎡  
③北海道千歳市



ロジスクエア川越  
①2018年2月  
②7,542.56㎡  
③埼玉県川越市



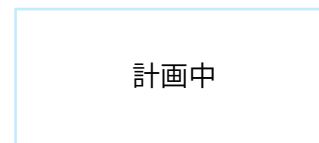
ロジスクエア春日部  
①2018年6月  
②21,315.54㎡  
③埼玉県春日部市



ロジスクエア上尾  
①2019年4月  
②19,507㎡  
③埼玉県上尾市



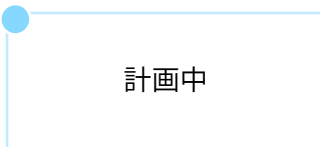
ロジスクエア川越 II  
①2019年5月  
②14,400㎡  
③埼玉県川越市



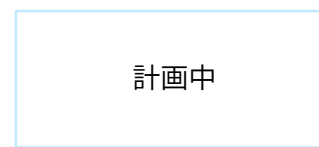
ロジスクエア神戸西  
①2020年5月  
②16,000㎡  
③兵庫県神戸市



狭山日高IC開発計画(仮)  
①2020年6月  
②84,132㎡  
③埼玉県飯能市



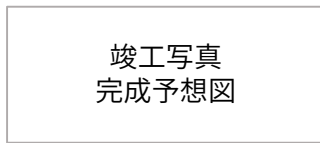
三芳開発計画(仮)  
①2020年6月  
②41,217㎡  
③埼玉県三芳町



ロジスクエア大阪交野  
①未定  
②83,700㎡  
③大阪府交野市



住之江物流センター  
①1992年1月  
②17,081.16㎡  
③大阪府大阪市



物件名  
①竣工(予定)日  
②(予定)面積  
③所在地

**合計10物件 324,655.26㎡**

●は優先交渉物件

# CREの物件売却の考え方ーリートの安定的運営のため最大限にサポート

CREが開発し保有する物件全てについて取得の機会を提供し、リートの外部成長をサポート

デベロッパーとして継続可能な利益水準を確保

CREロジへの売却キャップレートの実績

平均 **5.0%**

開発事業の業績推移<sup>(注2)</sup>

単位:百万円

|                      | 2016年<br>7月期   | 2017年<br>7月期   | 2018年<br>7月期  |
|----------------------|--|--|---|
| 売上高                  | 17,536   | 23,190   | 14,285  |
| セグメント利益              | 3,514  | 4,233  | 1,837   |
| 利益率                  | 20.0%  | 18.3%  | 12.9%   |
| 売却物件 <sup>(注3)</sup> | <ul style="list-style-type: none"> <li>久喜</li> <li>羽生</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>久喜II</li> <li>新座</li> <li>浦和美園</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>守谷</li> <li>鳥栖</li> <li>春日部</li> </ul> |

リートの中長期的な安定的運営がCREにとって最重要課題

CREにおけるアセットマネジメント事業の位置づけ<sup>(注1)</sup>

- アセットマネジメント事業をストックビジネスの第2の柱へ成長させる。
- 自社開発物件をCREロジスティクスファンド投資法人に売却することで、アセットマネジメント報酬、プロパティマネジメント報酬を継続的に獲得。

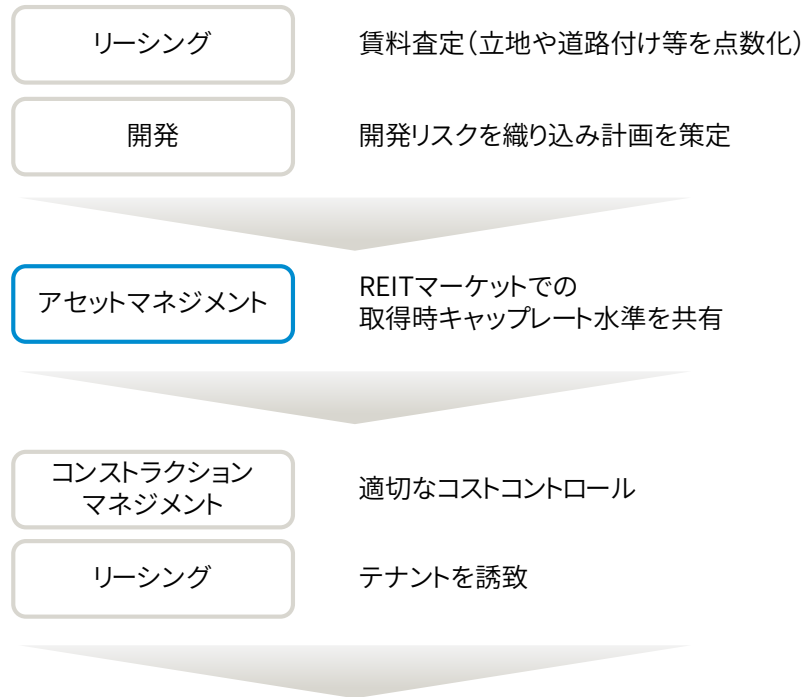
注1:株式会社シーアールイー「2016年9月12日 長期経営方針」

注2:株式会社シーアールイー「有価証券報告書」より本資産運用会社が作成。

注3:ロジスクエアを省略。

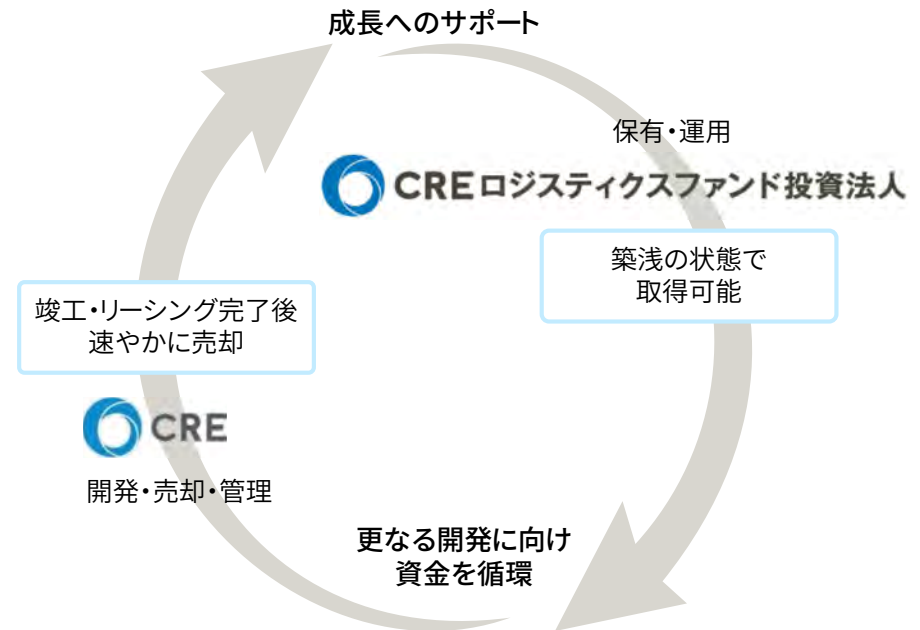
# CREの物件売却の考え方ー売却を見据えた用地取得プロセス

用地取得時から本資産運用会社が関与し、  
規律ある開発プロジェクトを推進



結果的に計画を上回る利益を確保

CREが資金効率を重視し、竣工・リーシング後すぐに売却  
するため、CREロジは築浅の状態での取得が可能



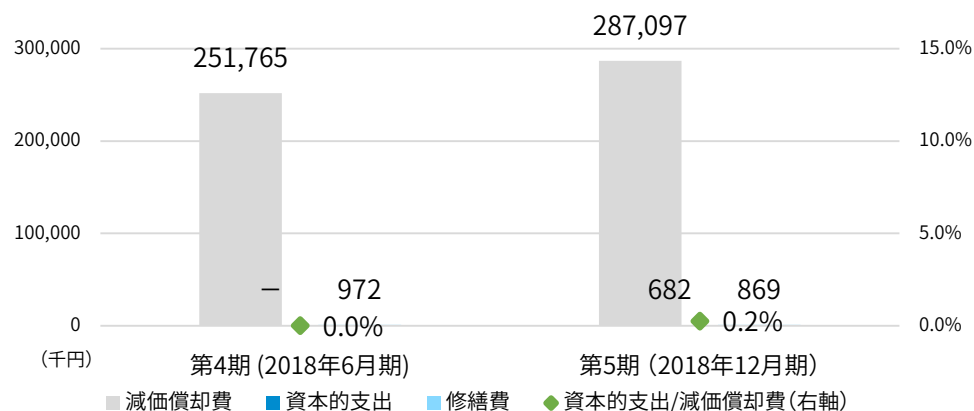
# 長期安定性・内部成長

質の高いポートフォリオに裏打ちされた長期安定性 (9~14ページご参照)

## 継続的なコスト削減努力

単位:千円

|       | 第4期<br>(2018年6月期) |     | 第5期<br>(2018年12月期) |     |
|-------|-------------------|-----|--------------------|-----|
|       | 予想                | 実績  | 予想                 | 実績  |
| 資本的支出 | —                 | —   | 1,412              | 682 |
| 修繕費   | 2,200             | 972 | 2,600              | 869 |



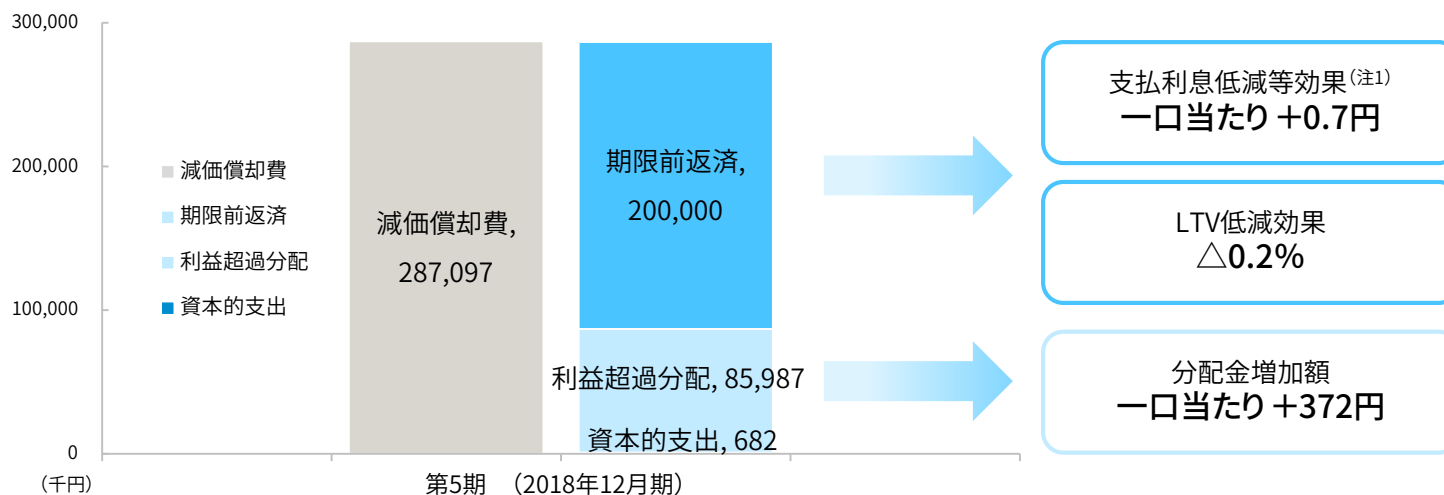
## 内部成長への取組み

| 発生開始<br>予定日 | 物件名        | 取組内容               | 1口当たり分配金(1期)<br>に与える効果(注) |
|-------------|------------|--------------------|---------------------------|
| 実施済み        | ロジスクエア浦和美園 | 自販機の売上向上           | +1円                       |
| 実施済み        | ロジスクエア浦和美園 | 駐車場の稼働向上           | +1円                       |
| 実施済み        | ロジスクエア守谷   | 駐車場の稼働向上           | +7円                       |
| 2019年3月     | ロジスクエア浦和美園 | 新電力への切り替えによる電気料金削減 | +3円                       |
| 2019年5月     | ロジスクエア守谷   | 新電力への切り替えによる電気料金削減 | +1円                       |

注:1期に及ぼす影響を試算した参考数値であり、当期や来期以降の数値ではありません。

## 効率的なキャッシュ・マネジメント

分配金最大化及び財務余力の拡大のため、減価償却費による手元資金を効率的に使用



### 想定される手元資金の活用方法

| 活用方法   | 具体的な施策・考え方   | 効果・影響 (注2)   |
|--------|--|--|
| 借入金の返済 | 返済による支払利息及びその他コストの低減。  | コスト削減による分配金増加。<br><b>2億円で1口当たり+4円</b> の効果。<br>LTV低減による財務余力の増加。 |
| 物件取得   | 数億～数十億円規模の物件や準共有持分を取得。   | 継続的な分配金増に寄与。<br><b>5億円規模の物件で1口当たり+37円</b> の効果。                 |
| 利益超過分配 | 修繕や資本的支出への活用、借入金の返済、新規物件の取得資金への充当などの他の選択肢についても検討の上、原則として毎期継続的に利益を超えた金銭を分配。<br>継続的な利益超過分配の水準は、当面の間、減価償却費の30%に相当する金額が目的。 | 継続的に分配金の積み上げが可能。<br><b>1口当たり+372円</b> の効果。<br>一方で純資産が減少。       |

注1: 2018年10月末日に返済しており、支払利息は残り2ヵ月にわたって借入を継続したとして試算しています。

注2: 参考数値であり、当期や来期以降の予測数値ではありません。

# 有利子負債の状況

## 負債に対する考え方

- 本投資法人のLTVの水準は45%程度とし、原則として50%が上限。
- 上記水準は他物流リートよりやや高い水準ではあるが、長期契約によりキャッシュフローが安定しているため、借入を有効に活用することを選択。
- 長期・固定金利で借入をすることで、長期安定性に重点を置いた財務運営を遂行。
- 手元資金は、物件取得等への活用を検討した上で、財務余力の拡大・借入コストの削減のため、返済を検討。

LTV50%までの借入による取得余力は約**15億円**

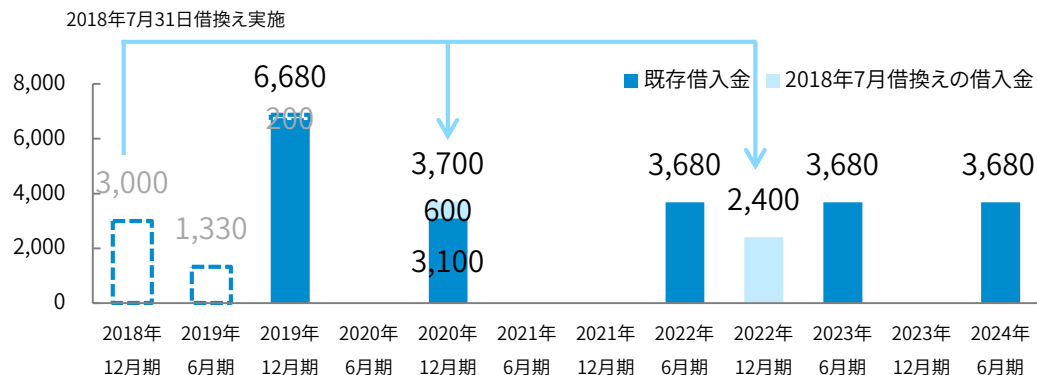
## 2018年10月に1,530百万円の返済によりLTVが改善

|            | 第4期<br>(2018年6月期) | 第5期<br>(2018年12月期) | 前期比        |
|------------|-------------------|--------------------|------------|
| 有利子負債      | 25,350百万円         | 23,820百万円          | △ 1,530百万円 |
| LTV        | 49.3%             | 47.7%              | △ 1.7%     |
| 鑑定LTV      | 47.0%             | 44.8%              | △ 2.2%     |
| 固定金利比率     | 83.4%             | 88.7%              | + 5.4%     |
| 長期負債比率(注1) | 94.8%             | 100.0%             | + 5.2%     |
| 平均借入金利     | 0.501%            | 0.532%             | + 0.032%   |
| 平均残存年数     | 2.6年              | 2.7年               | + 0.1年     |

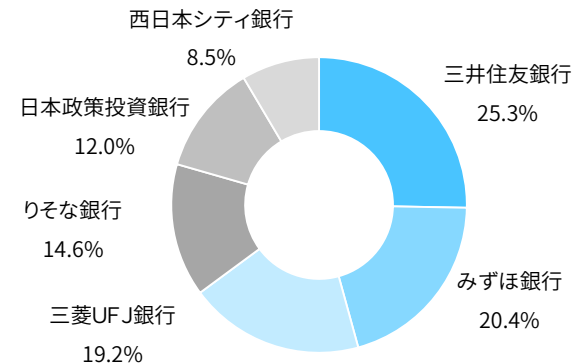
注1:1年以内に返済期日が到来する長期借入金は長期負債に含む。

## 返済期限の分散状況

2018年7月に借換え、10月に消費税ローン1,330百万円と200百万円の期限前返済を実施。



## 3メガバンクを中心とした安定的なバンクフォーメーション



## ガバナンス—投資主の立場に立った運営

### 資産運用会社の高い独立性

- ほぼ全員がプロパー社員。採用、人事評価にCREは関与しない

| 区分            | 人数                 |
|---------------|--------------------|
| 常勤取締役         | 2名                 |
| 従業員           | 9名                 |
| (内、CREからの出向者) | 1名 <sup>(注1)</sup> |
| 合計            | 11名                |

注1:企画部IR担当者であり、物件取得等には関与しない。

- 独立系アセットマネジメント会社として創業

| 年月      | 沿革   |
|---------|--|
| 2006年7月 | ストラテジック・パートナーズ株式会社<br>(現CREリートアドバイザーズ株式会社)設立 |
| 2014年8月 | 全株式をCREが取得                                   |
| 2016年7月 | 本投資法人による資産取得・運用開始                            |
| 2018年2月 | 本投資法人が東京証券取引所へ上場                             |

### スポンサー・資産運用会社の経営陣による投資口の保有

- 資産運用会社:累積投資制度(2018年10月より買付開始)の導入、社内規程に基づき保有

| 役職           | 氏名   | 保有口数 |
|--------------|------|------|
| 代表取締役社長      | 伊藤 毅 | 22口  |
| 常務取締役投資運用部長  | 岡 武志 | 10口  |
| 他従業員 9名中8名保有 |      |      |

注2:2018年12月末日現在。

- スポンサー:社内規程に基づき、多数の役職員保有

### 資産運用報酬の改定の検討に着手

現状の報酬体系

| 報酬    | 上限                        |
|-------|---------------------------|
| 運用報酬1 | 総資産額×0.4%                 |
| 運用報酬2 | 税引前当期純利益×5.0%             |
| 取得時報酬 | 取得価額×1.0%(利害関係者との取引は0.5%) |
| 売却時報酬 | 売却価額×0.5%                 |

投資主価値向上へのインセンティブをより強める報酬体系を検討

## 4. 市場環境

4  
3  
2  
1

LogiSquare 新座



ロジスクエア新座

都心部へのアクセスに優れ、JR新座貨物ターミナル駅から約3kmとモーダルシフトへの取組みが可能です。



# 市場動向サマリ

## 直近の市場動向

### 首都圏

33~34ページ

空室率:2.59% 前Q比:改善 (△1.78%)  
調査以来最大の新規供給をこなし空室率低下。

### 大阪圏

33ページ

空室率:7.68% 前Q比:改善 (△2.46%)  
旺盛な需要に支えられ、前年に比べ空室率半減。

## 物流施設賃貸需要の高まり

### ① 物流施設の建替需要

35ページ

東京都市圏の物流施設の約3割は築40~50年を経過。

### ② 3PL市場・EC市場の拡大

36ページ

3PL市場規模

2009年 1.2兆円 → 2.8兆円  
8年で2.2倍

EC市場規模・EC化率

2010年 7.8兆円 → 2017年 16.5兆円  
2.8% → 5.8%  
7年で2.1倍

### ③ 高まる拠点戦略の重要性

37ページ

実施予定の主要なコスト削減策1位は、物流拠点の見直し。

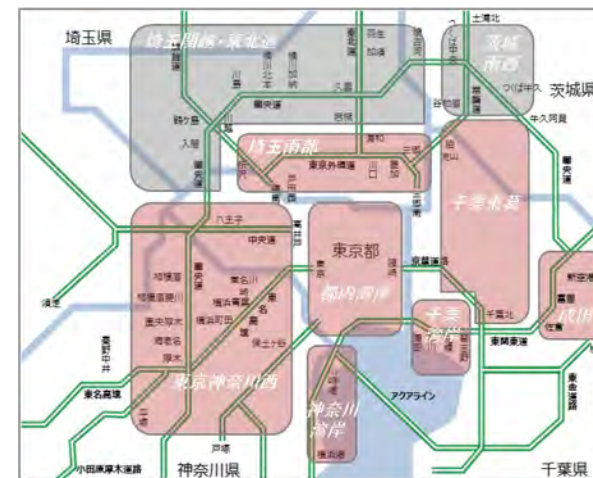
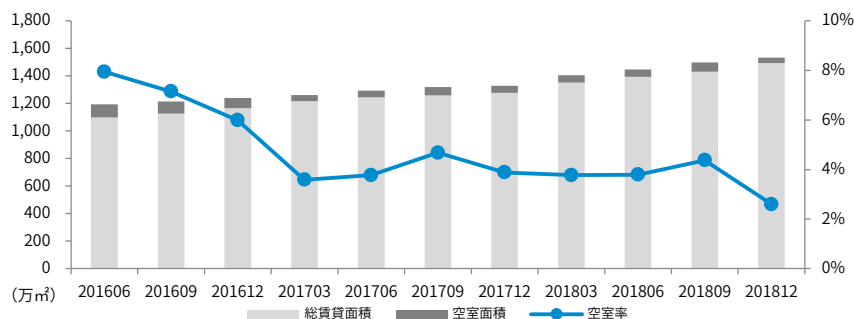
# 市場動向 ① 首都圏・大阪圏 (ロジスクエアマーケットレポートより)

● 空室率 5%未満  
● 空室率 5%以上 10%未満  
● 空室率 10%以上

## 首都圏 調査以来最大の新規供給をこなし空室率低下

空室率: 2.59% 前Q比: 改善

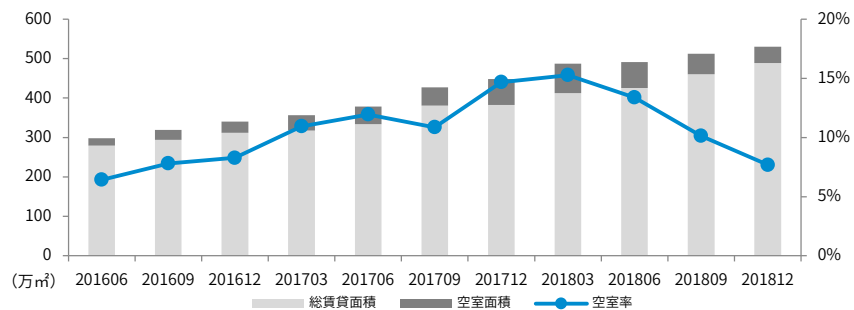
全体需要は20万坪弱と前Qから5割強も大幅に増加している。一方で今Qの新規供給は前Qの7割強にあたる11万坪弱であった。結果、空室率は1.78pt改善され2.59%となった。  
 2018CYは新規供給が調査以来最大の約62万坪であったが、旺盛な需要に支えられ空室率は1.29pt改善した。  
 2019CYは約72万坪の最大級の供給が予定されているが、内定率は5割を超えていると観測されているため大幅な空室率の悪化には繋がらないだろうと推察される。



## 大阪圏 旺盛な需要に支えられ、前年に比べ空室率半減

空室率: 7.68% 前Q比: 改善

空室率は7.68%と前Qより2.46pt改善した。今Qは5.5万坪強の供給に対し需要が約9万坪と大きく上回ったことが要因。  
 2018CYも高水準で供給が続いたが旺盛な需要に支えられ、空室率は2017CY4Qに比べ半減した。  
 2019CYの新規供給は約8万坪と前年比約3割の水準かつ、内定率も約7割を超えているため空室率の改善の傾向が継続するものと思われる。



出所: 株式会社シーアールイー「倉庫・物流不動産ロジスクエアマーケットレポート2018年12月」

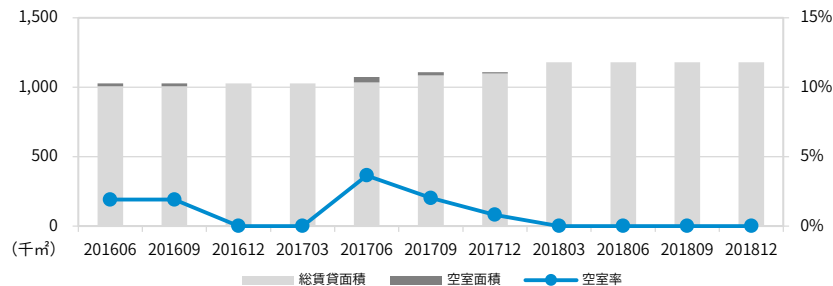
# 市場動向 ②首都圏各エリア (ロジスクエアマーケットレポートより)

## 埼玉県南部エリア

浦和美園

空室率:0.00% 前Q比:横ばい

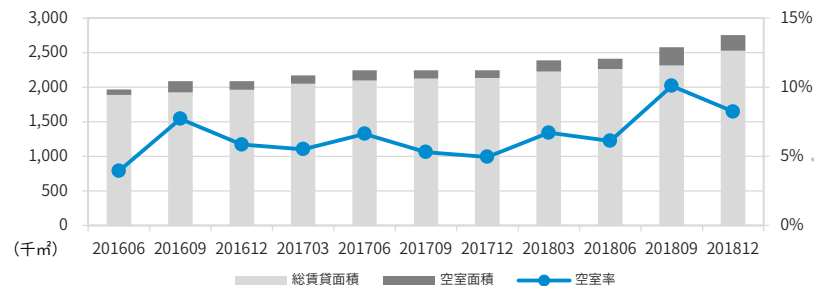
空室率は0%と前Qと同様極めて低い水準を維持している。2019CYに約4万坪の新規供給が予定されているが、すでに6割強が内定しており、ニーズの高いエリアであることが再度確認できた。引き続き極めて低い空室率を維持していくものと推察する。



## 埼玉県関越東北道エリア

空室率:8.25% 前Q比:改善

空室率は8.25%と前Qより1.86pt改善している。今Qは5万坪超の新規供給があり4割弱の未消化が生じたが、既存物件の空室消化が要因。2019CYは8万坪超の新規供給が予定され5割強が内定しているが、2018CY4Qの空面積は、2017CY4Qの約2倍の水準の約7万坪であり、楽観視できない状況が続くものと思われる。

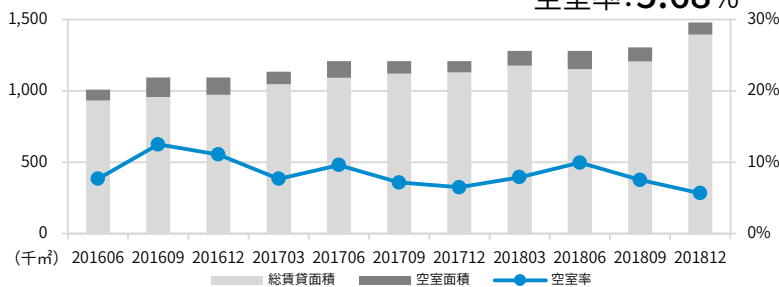


内訳: 埼玉県関越東北道エリア

## 埼玉県関越道エリア

新座

空室率:5.68%



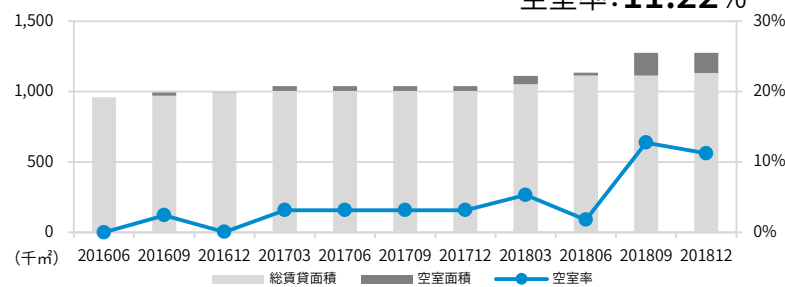
## 埼玉県東北道エリア

久喜

羽生

久喜II

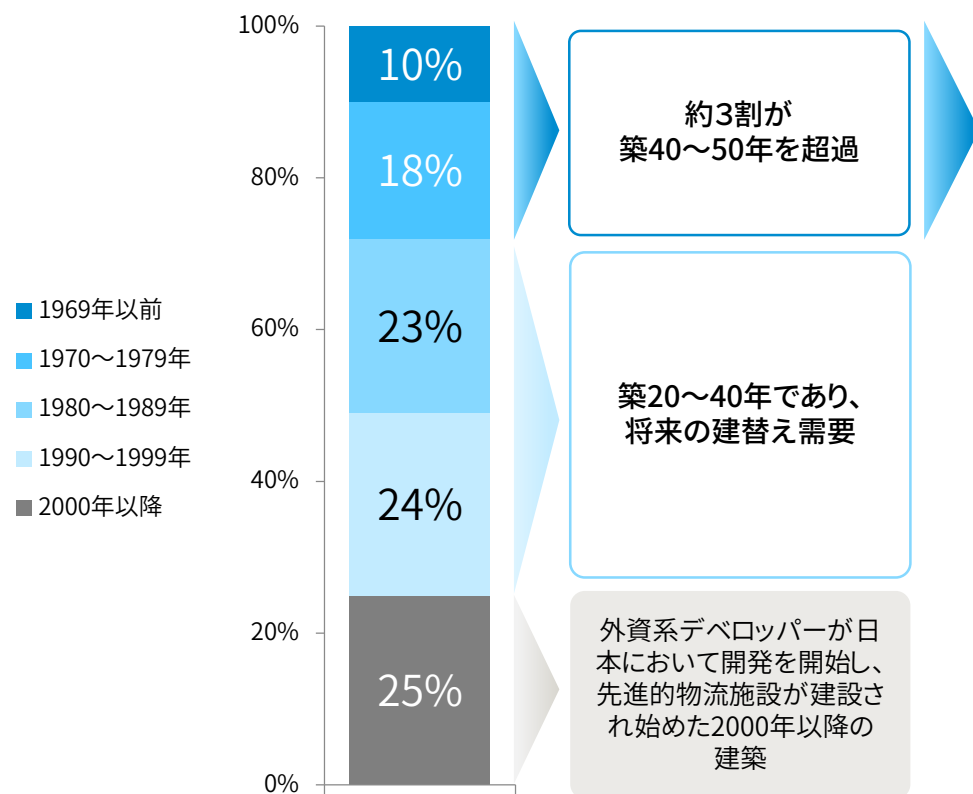
空室率:11.22%



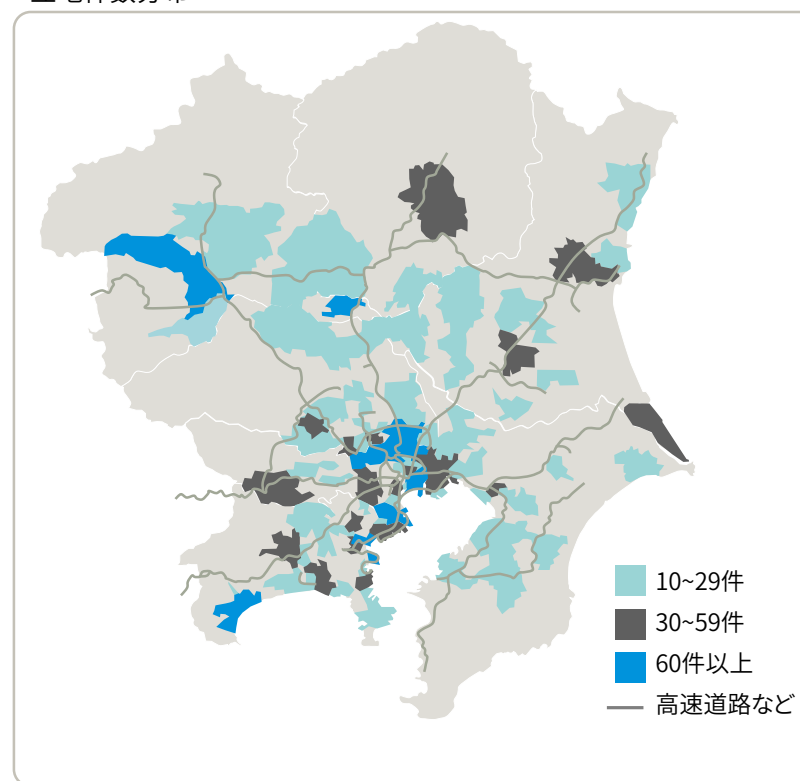
# 物流施設賃貸需要の高まり ① 物流施設の建替需要

- 東京都市圏の物流施設の約3割は、高度経済成長期もしくはバブル期に建設されており築40～50年を経過。
- 物流施設の税法上の耐用年数は38年<sup>(注1)</sup>であり、機能性を求めた建替え需要も高まっていると見られる。

東京都市圏全体の物流施設建設年代別の割合



立地件数分布



注1: 鉄骨鉄筋コンクリート造・鉄筋コンクリート造のもの

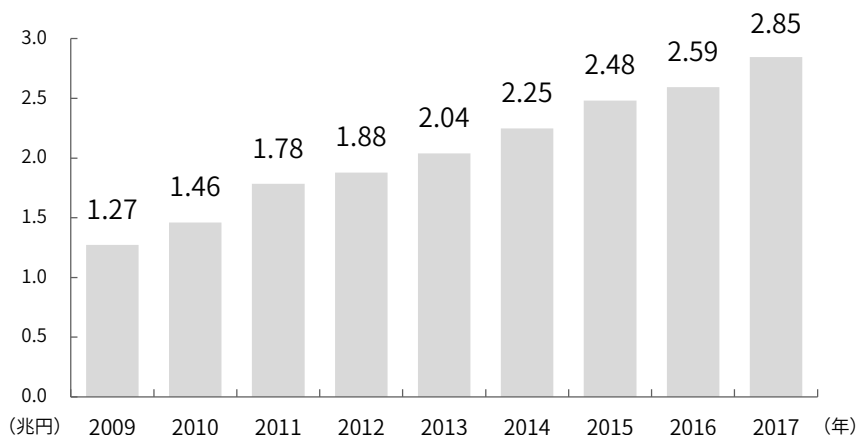
注2: 東京都市圏は東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県・茨城県中南部、栃木県南部、群馬県南部

注3: 東京都市圏交通計画協議会より本資産運用会社が作成。

# 物流施設賃貸需要の高まり ②3PL市場・EC市場の拡大

- 企業各社の物流業務を包括的に外部へ委託する動きが加速し、物流業務を受託する3PLの市場規模は増加。

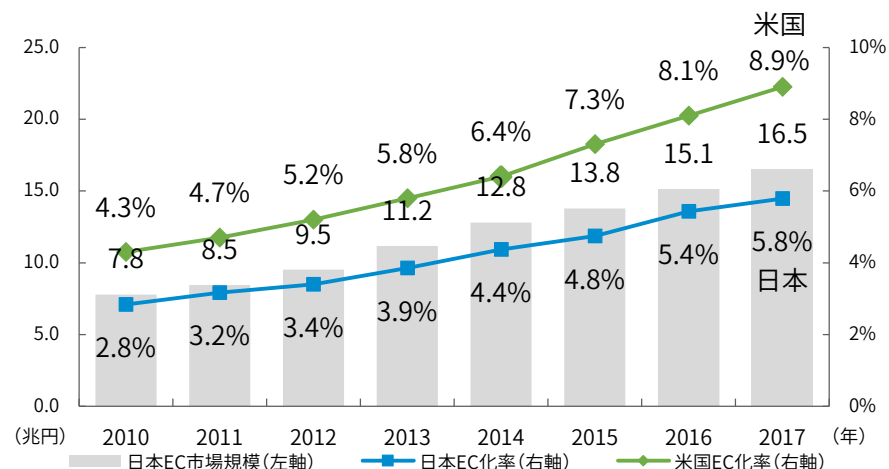
3PL(サードパーティロジスティクス)市場規模



出所:月刊ロジスティクス・ビジネス2018年9月号

- EC市場規模は年々拡大しているが、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。

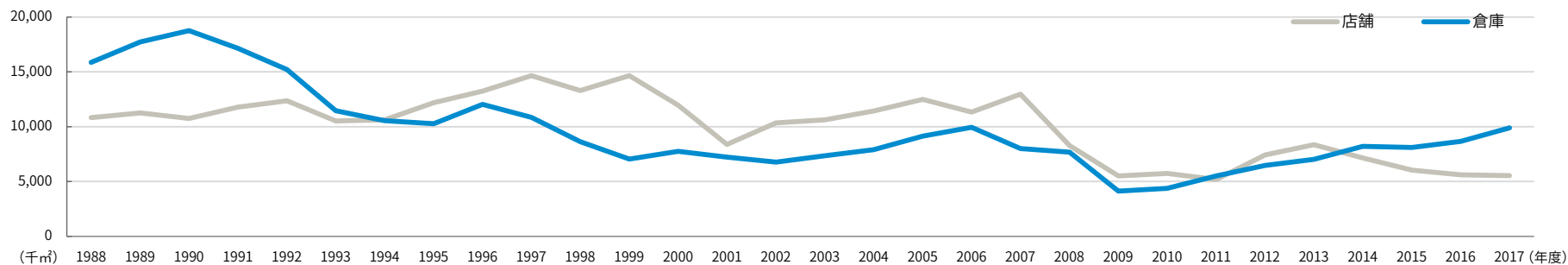
国内BtoC EC市場規模推移



注1: BtoC-ECにおける市場規模と日本EC化率は経済産業省、米国EC化率はUnited States Census Bureauより本資産運用会社が作成。  
注2: 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。

- 2014年から倉庫の新規着工面積が店舗を逆転。

新規建築着工面積の推移



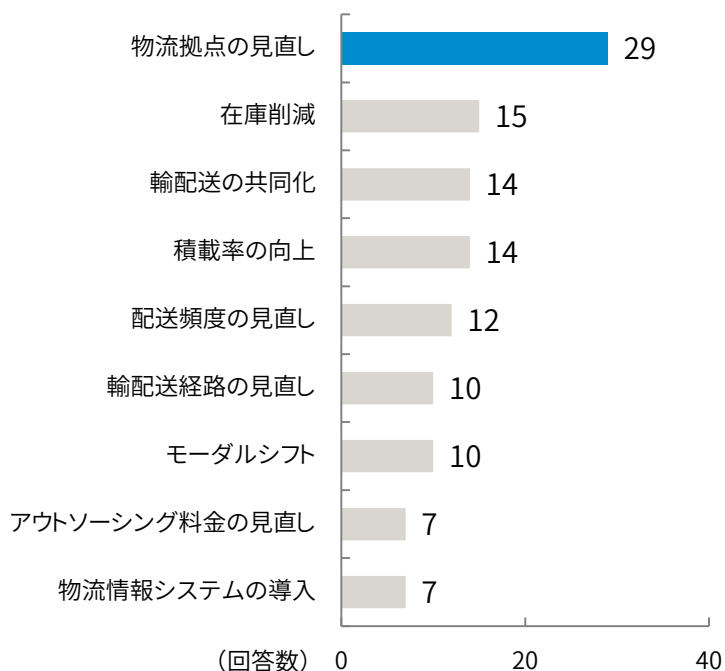
注:国土交通省「建築着工統計調査報告」より本資産運用会社が作成。

# 物流施設賃貸需要の高まり ③ 高まる拠点戦略の重要性

- 実施予定の主要なコスト削減策として、物流拠点の見直しを挙げる会社が最も多い。

- 大手物流会社の売上原価に占める倉庫賃料は10%未満に留まり、人件費等の他の原価に比してその割合は小さい。
- 拠点を見直し物流を最適化することで、他のコストを削減・抑制できる余地が大きいと考えられる。

実施予定の主要なコスト削減策



大手物流会社の売上原価に占める倉庫賃料

|                 | A社    | B社    |
|-----------------|-------|-------|
| 売上原価に占める倉庫賃料の割合 | 7.0%  | 8.5%  |
| 売上原価に占める人件費の割合  | 23.8% | 10.2% |

注1: JILS「2017年度物流コスト調査報告書」より本資産運用会社が作成。

注2: 各社有価証券報告書より本資産運用会社が作成。

ドライバー不足、庫内従業員の確保、燃料価格の上昇により拠点戦略の重要性がますます高まる。



# Appendix

ロジスクエア守谷

つくばエクスプレス守谷駅から徒歩圏内であり、守谷市の松並土地区画整理事業築内に位置し、労働力確保の面で高い優位性があります。

本投資法人の保有物件7物件中5物件で屋根を賃貸し、賃借人が太陽光発電することにより自然エネルギー創出に貢献しています。

# ポートフォリオ一覧

| 物件番号  | 物件名称   | 所在地      | 取得価格<br>(百万円) | 算定価額<br>(百万円) | 鑑定NOI利回り <sup>1</sup> (%) | 延床面積 <sup>2</sup><br>(㎡) | 築年数 <sup>3</sup><br>(年) | テナント数<br>(件) | BTS <sup>4</sup> | 稼働率<br>(%) | 開発者 |
|-------|--|----------|---------------|---------------|---------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------|------------------|------------|-----|
| M-1   | ロジスクエア久喜    | 埼玉県久喜市   | 9,759         | 10,300        | 4.8                       | 40,907.13                | 2.6                     | 1            | BTS              | 100.0      | CRE |
| M-2   | ロジスクエア羽生    | 埼玉県羽生市   | 6,830         | 7,060         | 4.9                       | 33,999.61                | 2.5                     | 1            | BTS              | 100.0      | CRE |
| M-3   | ロジスクエア久喜Ⅱ   | 埼玉県久喜市   | 2,079         | 2,170         | 5.1                       | 11,511.22                | 1.9                     | 1            | BTS              | 100.0      | CRE |
| M-4   | ロジスクエア浦和美園  | 埼玉県さいたま市 | 13,060        | 13,900        | 4.7                       | 48,738.29                | 1.8                     | 3            | —                | 100.0      | CRE |
| M-5   | ロジスクエア新座    | 埼玉県新座市   | 6,960         | 7,270         | 4.8                       | 25,355.82                | 1.8                     | 1            | —                | 100.0      | CRE |
| M-6   | ロジスクエア守谷    | 茨城県守谷市   | 6,157         | 6,630         | 5.1                       | 32,904.90                | 1.7                     | 2            | —                | 100.0      | CRE |
| O-1   | ロジスクエア鳥栖    | 佐賀県鳥栖市   | 2,880         | 3,150         | 5.2                       | 16,739.40                | 0.9                     | 1            | BTS              | 100.0      | CRE |
| 合計／平均 |  |          | 47,725        | 50,480        | 4.9                       | 210,156.37               | 2.0                     | 10           | —                | 100.0      | —   |

注1:「鑑定NOI利回り」は、取得価格に対する各取得資産の鑑定NOIの割合であり、小数第2位を四捨五入して記載しています。平均NOI利回りは取得価格で加重平均し算出しています。

注2:「延床面積」は、各物件に関し、不動産登記簿上表示されている床面積の合計を記載しています。

注3:「築年数」は、各物件に係る不動産登記簿上の新築年月から、2018年12月31日までの築年数を、小数第2位を四捨五入して記載しています。平均築年数は、取得価格で加重平均し算出しています。

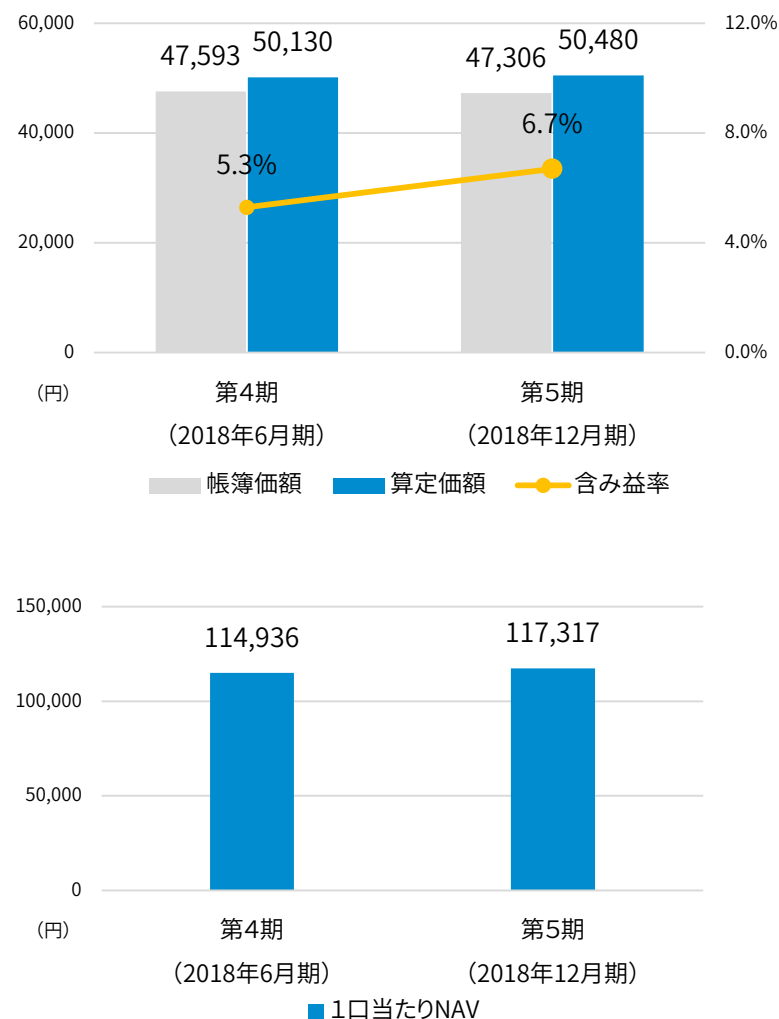
注4:「BTS」とは、ビルド・トゥ・スーツの略称であり、特定の企業向けにその要望を仕様に取り入れ開発された物流不動産をいいます。



# 鑑定評価概要

|          | 第4期<br>(2018年6月期) | 第5期<br>(2018年12月期) | 前期比      |
|----------|-------------------|--------------------|----------|
| 算定価額     | 50,130百万円         | 50,480百万円          | + 350百万円 |
| 帳簿価額     | 47,593百万円         | 47,306百万円          | △ 286百万円 |
| 含み益      | 2,536百万円          | 3,173百万円           | + 636百万円 |
| 含み益率     | 5.3%              | 6.7%               | + 1.4%   |
| 1口当たりNAV | 114,936円          | 117,317円           | + 2,380円 |

物流施設は立地の特性上、土地・建物の割合が建物のほうが高くなる傾向にあり、そのため建物の減価償却費も他のアセットに比べ高い傾向にあります。含み益は、期末算定価額から減価償却費控除後の帳簿価格を引いたものであるため、築年数が浅く資本的支出が僅少な状況である本投資法人では、各決算期末において、減価償却費+期末算定価額の増加額が前期末の含み益に加算され、含み益が逡増する傾向にあります。



# 鑑定評価概要

| 物件番号  | 物件名称       | 取得年月    | 取得価格<br>(百万円) | 第5期末<br>帳簿価額<br>(百万円) | 第5期末<br>(2018年12月末) |                | 第4期末<br>(2018年6月末) |                | 増減            |                | 含み益<br>(百万円) | 含み益率<br>(%) |
|-------|------------|---------|---------------|-----------------------|---------------------|----------------|--------------------|----------------|---------------|----------------|--------------|-------------|
|       |            |         |               |                       | 算定価額<br>(百万円)       | 直接還元<br>利回り(%) | 算定価額<br>(百万円)      | 直接還元<br>利回り(%) | 算定価額<br>(百万円) | 直接還元<br>利回り(%) |              |             |
| M-1   | ロジスクエア久喜   | 2016年7月 | 9,759         | 9,485                 | 10,300              | 4.5            | 10,300             | 4.5            | —             | —              | 814          | 8.6         |
| M-2   | ロジスクエア羽生   | 2016年7月 | 6,830         | 6,640                 | 7,060               | 4.7            | 7,060              | 4.7            | —             | —              | 419          | 6.3         |
| M-3   | ロジスクエア久喜Ⅱ  | 2018年2月 | 2,079         | 2,081                 | 2,170               | 4.8            | 2,160              | 4.8            | + 10          | —              | 88           | 4.2         |
| M-4   | ロジスクエア浦和美園 | 2018年2月 | 13,060        | 13,092                | 13,900              | 4.4            | 13,600             | 4.5            | + 300         | △ 0.1          | 807          | 6.2         |
| M-5   | ロジスクエア新座   | 2018年2月 | 6,960         | 6,962                 | 7,270               | 4.6            | 7,240              | 4.6            | + 30          | —              | 307          | 4.4         |
| M-6   | ロジスクエア守谷   | 2018年2月 | 6,157         | 6,162                 | 6,630               | 4.7            | 6,620              | 4.7            | + 10          | —              | 467          | 7.6         |
| O-1   | ロジスクエア鳥栖   | 2018年4月 | 2,880         | 2,881                 | 3,150               | 4.7            | 3,150              | 4.7            | —             | —              | 268          | 9.3         |
| 合計／平均 |            | —       | 47,725        | 47,306                | 50,480              | —              | 50,130             | —              | + 350         | —              | 3,173        | 6.7         |

# 保有資産・パイプラインの立地

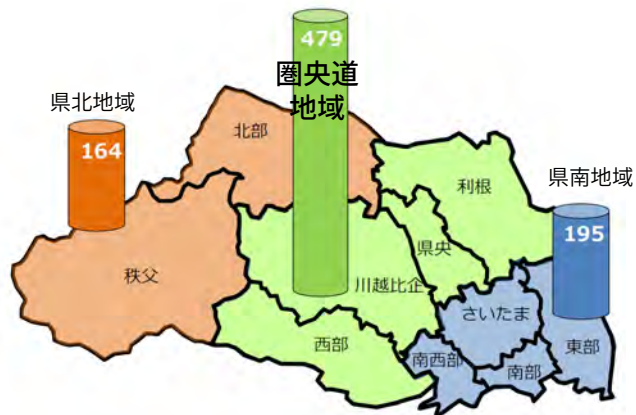


- 保有資産
- 優先交渉物件
- CRE開発中物件

# 圏央道エリアの高い利便性

- 過去11年間で県全体で838社が新規立地。
- その内、約6割が圏央道周辺地域。

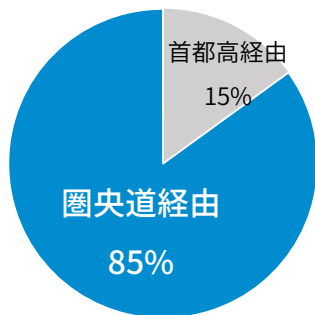
埼玉県における企業立地



注: 2005年1月から2015年12月まで  
出所: 国土交通省

- 東名道⇄東北道間において、8割以上が圏央道経由。

開通後の東名道⇄東北道間の状況



N=2,592台/日  
注: 2016年4月~2017年3月(5月除く)の334日間  
出所: 国土交通省

- 中央道⇄常磐道間において、約7割が圏央道経由。

開通後の中央道⇄常磐道間の状況



|                 | 圏央道 | 首都高 | その他 |
|-----------------|-----|-----|-----|
| 開通前<br>N=243台/日 | 17% | 70% | 13% |
| 開通後<br>N=269台/日 | 71% | 27% | 2%  |

注: 2016年6月の30日間と2017年6月の30日間  
「その他」には、外環を経由する経路を含む(逆向きを含む)  
出所: 国土交通省

# 投資主の状況

## 主要な投資主

| 名称                          | 投資口数<br>(口) | 比率<br>(%) |
|-----------------------------|-------------|-----------|
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)   | 35,674      | 15.4      |
| 株式会社シーアールイー                 | 33,100      | 14.3      |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)     | 29,642      | 12.8      |
| 福岡地所株式会社                    | 10,000      | 4.3       |
| 株式会社九州リースサービス               | 5,000       | 2.2       |
| 野村信託銀行株式会社(投信口)             | 4,789       | 2.1       |
| 近畿産業信用組合                    | 4,380       | 1.9       |
| GOLDMAN,SACHS&CO.REG        | 3,835       | 1.7       |
| 株式会社横浜銀行                    | 3,662       | 1.6       |
| GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL | 3,249       | 1.4       |
| 合計                          | 133,331     | 57.7      |

## セイムポート出資

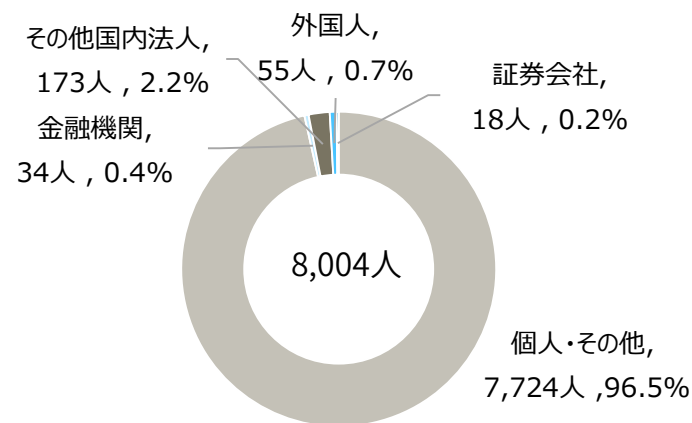
CREは、本投資法人の投資主の利益と自社の利益を共通のものとするために、一定の比率(最大約10%)の発行済投資口を保有することを真摯に検討します。特段の事情がない限り、本投資法人の投資口の保有を継続することを確認しています。

**14.3%保有**

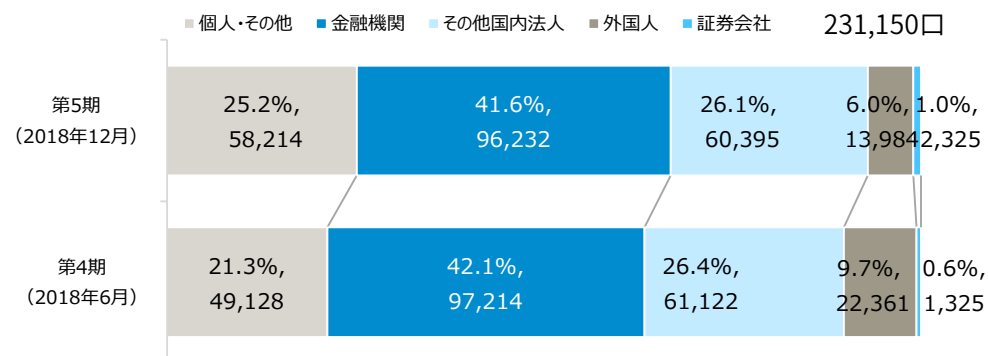
注:2018年12月末日現在。

Copyright (C) 2018 CRE Logistics REIT, Inc. All Rights Reserved.

## 所有者別投資主数








## 所有者別投資口数

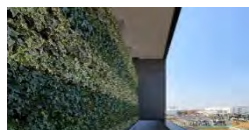


# ESGへの取り組み

CREグループでは環境に配慮した施設開発・運営を推進し、物流に携わる人材の育成にも貢献（ガバナンスについては30ページに記載）

BELSを全物件、CASBEEは8割取得<sup>(注)</sup>

| 物件名            | BELS<br> | CASBEE<br> | 太陽光パネルの設置<br> | サンドイッチパネル<br> | LED照明<br> |
|----------------|---|---|--|--|--|
|                | BELS最高評価である五つ星を全物件で取得。  | 約8割の物件(取得価格ベース)でCASBEEを取得。  | 屋根を賃貸し、賃借人が太陽光パネルを設置し発電することによって、自然エネルギー創出に貢献。  | 外壁にデザイン性と断熱効果の高いサンドイッチパネルを採用し、冷暖房設備設置時の熱負荷を低減。   | CO2削減のみならず、テナント負担となる電気代の削減、照明の取替コストの削減、就労環境の改善等にも寄与。   |
| M-1 ロジスクエア久喜   | ★★★★★   | 埼玉県Aランク   | ○  | ○  | ○  |
| M-2 ロジスクエア羽生   | ★★★★★   | 埼玉県B+ランク  | ○  | ○  | ○  |
| M-3 ロジスクエア久喜II | ★★★★★   | 埼玉県Aランク   | ○  | ○  | ○  |
| M-4 ロジスクエア浦和美園 | ★★★★★   | 埼玉県Aランク   | —  | ○  | ○  |
| M-5 ロジスクエア新座   | ★★★★★   | 埼玉県Aランク   | ○  | ○  | ○  |
| M-6 ロジスクエア守谷   | ★★★★★   | —   | ○  | ○  | ○  |
| O-1 ロジスクエア鳥栖   | ★★★★★   | —   | —  | ○  | ○  |



## 壁面緑化

壁面緑化は建物の表面温度を下げる効果があり、また、CO2削減にも貢献。



## 屋根散水設備の設置

井戸水を利用した屋根散水設備を設置し、倉庫内温度低減に寄与。

注:取得価格ベース

## スポンサーでの取り組み

上智大学にて寄付講座「ロジスティクス」を開講

将来ロジスティクスやサプライチェーンマネジメントに携わる人材の育成を目的に、ロジスティクス・RFID研究の第一人者である上智大学荒木勉名誉教授のご指導のもと、2015年より開講。



# 資産運用会社概要

独立系のアセットマネジメント会社として2006年に創業し、プロパー社員を中心に運営

## CREリートアドバイザーズ株式会社の概要

|      |  |
|------|--|
| 商号   | CREリートアドバイザーズ株式会社  |
| 代表   | 代表取締役社長 伊藤 毅   |
| 設立   | 2006年7月  |
| 所在地  | 東京都港区虎ノ門二丁目10番1号<br>虎ノ門ツインビルディング 東棟19階   |
| 免許等  | 宅地建物取引業/東京都知事(3) 第87859号<br>金融商品取引業/関東財務局長(金商) 第1325号(投資運用業)<br>取引一任代理等認可 国土交通大臣認可 第104号 |
| 事業内容 | 本投資法人の資産の運用に係る業務   |
| 株主   | 株式会社シーアールイー(100%)  |

## 役職員数

常勤取締役 2名

従業員 9名(内、CREからの出向者1名)

## 沿革

|          |  |
|----------|--|
| 2006年7月  | ストラテジック・パートナーズ株式会社設立                           |
| 2007年1月  | 本店を東京都中央区日本橋茅場町へ移転                             |
| 2007年2月  | 業務開始   |
| 2014年8月  | 全株式をCREが取得                                     |
| 2014年10月 | 本店を東京都港区虎ノ門へ移転                                 |
| 2015年5月  | 投資運用業登録  |
| 2016年3月  | 宅建業法における取引一任代理                                 |
| 2016年5月  | 本投資法人設立  |
| 2016年7月  | 本投資法人による資産取得・運用開始                              |
| 2017年2月  | 会社分割により私募ファンド運用業務を移管<br>CREリートアドバイザーズ株式会社に商号変更 |

# IR活動実績・トピックス

投資家層の拡大のため、積極的にIR活動を実施。IR費用は投資法人ではなく、本資産運用会社が負担

## 機関投資家向けIR活動実績

- 海外IR  
2018年10月  
シンガポール、香港、韓国、北米の計25社を訪問
- 国内IR  
2018年8月～9月  
中央17社、地方18社の計35社を訪問
- その他  
2018年8月  
大和証券主催第2回「物流不動産セミナー」にてCREが講演し、42名が参加

## トピックス

- 投資口累積投資制度の導入  
2018年9月より拋出開始
- 貸借銘柄の選定  
2019年1月22日選定

注：2018年7月から2019年2月21日まで。

## 個人向けIR活動実績

- 個人投資家向け説明会  
2018年 7月8日 ダイワJ-REITフェスタ2018(東京)  
8月29日 日本証券新聞IRセミナー(札幌)  
9月21日 ARES・東証 Jリートフェア(東京)  
9月26日 日本投資環境研究所セミナー(東京)  
9月26日 ラジオNIKKEI第1 アサザイ  
11月22日 ダイワJ-REITキャラバン(福岡)  
11月23日 SMBC日興証券J-REITセミナー(名古屋)  
11月24日 J-REITファン2018秋(東京)  
12月4日 モーニングスターセミナー(東京)  
12月21日 日経Jリートセミナー(東京)

