

# ご説明資料

2019年4月19日（金）大和証券株式会社仙台支店



ひとりの商人、無数の使命

**不動産** × **商社** = **成長**  
**物流** × **商流**

# 本日のご説明

## 1 リートの仕組み

リートの仕組み P.3

## 2 本投資法人のスポンサーサポート・基本戦略

本投資法人のスポンサー P.5

本投資法人の商号について P.6

伊藤忠グループの紹介 P.7

本投資法人の基本戦略①②③～御用聞き～ P.8～10

## 3 本投資法人の概要

本投資法人の概要 P.12

保有物件・伊藤忠グループ開発物件マップ P.13

保有物件の概要 P.14

保有資産の特徴・状況 P.15

新規物件取得による成長 P.16

## 4 本投資法人の財務状況

財務状況 P.18

## 5 決算情報及び今後の成長戦略

第1期（2019年1月期）決算について P.20

第2期（2019年7月期）及び第3期（2020年1月期）の業績予想について P.21

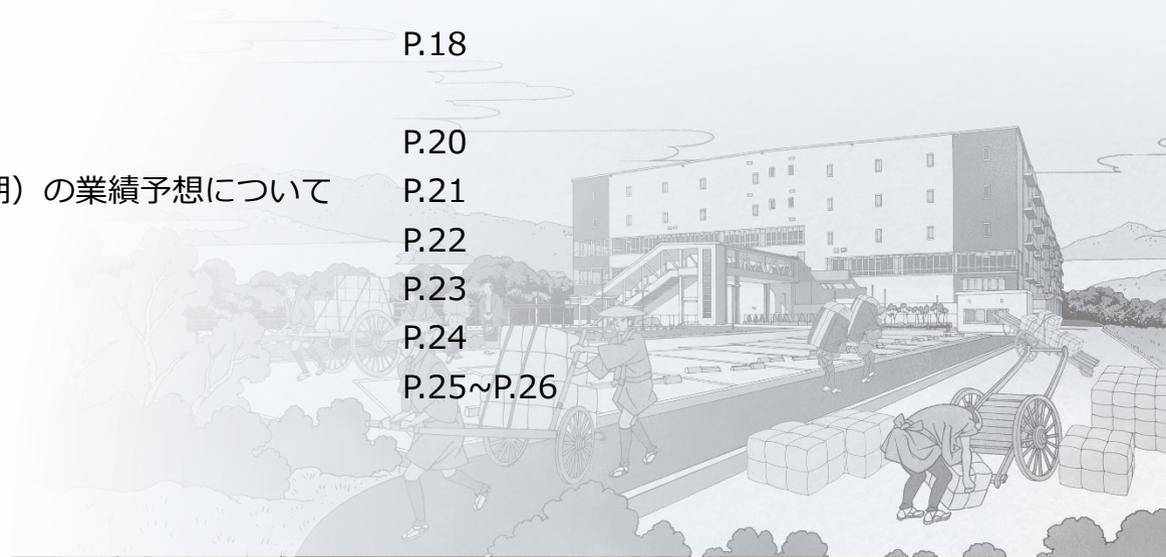
分配金情報 P.22

本日まで発表済の取組施策について P.23

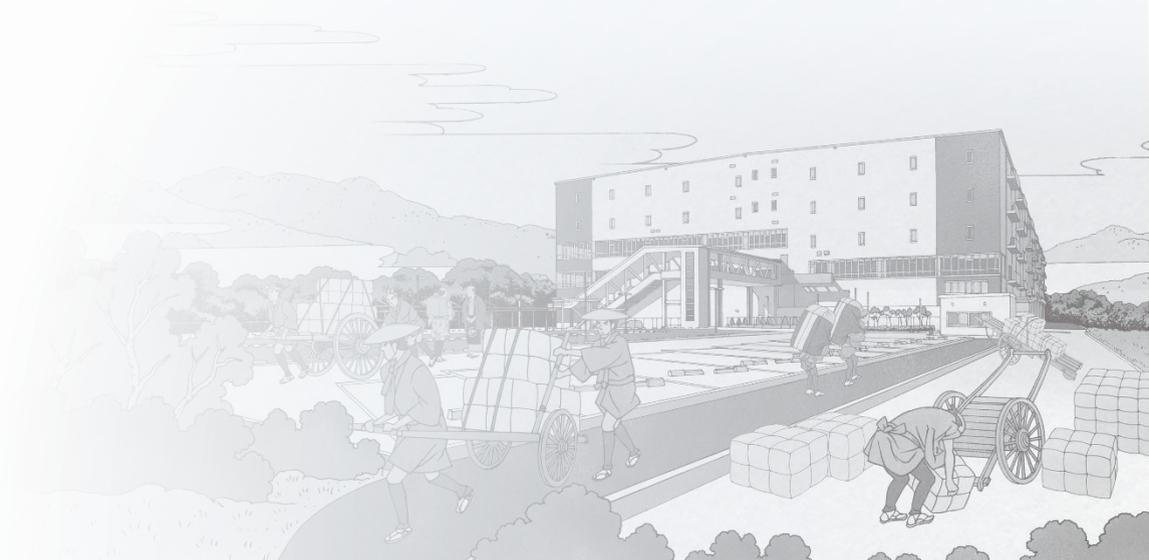
今後の成長戦略 P.24

ESGの取組み①② P.25～P.26

## 参考資料

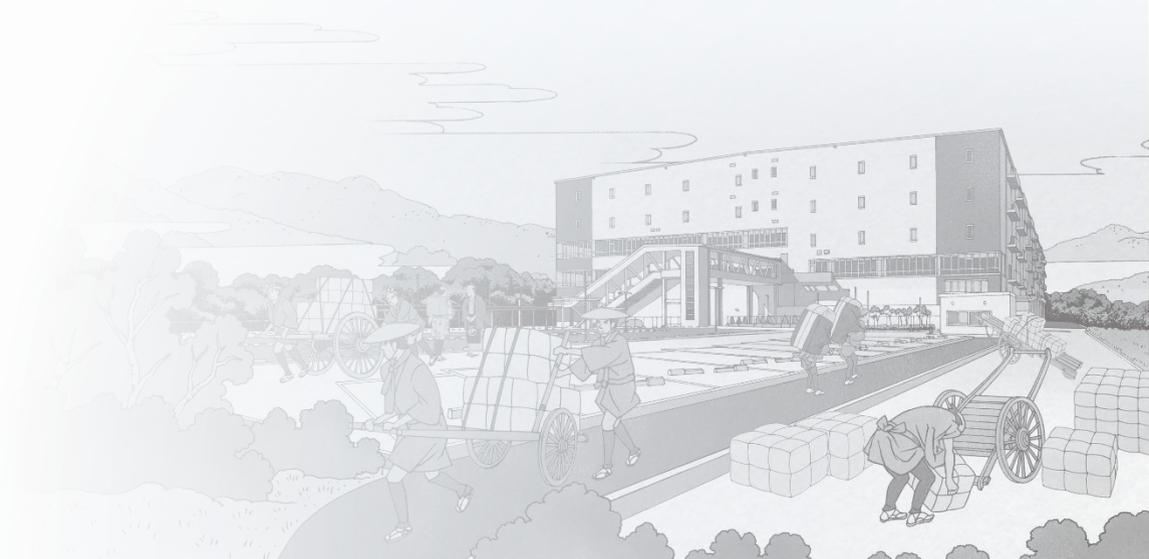


# 1. リートの仕組み





## 2.本投資法人のスポンサーサポート・基本戦略



メインスポンサー

伊藤忠商事株式会社



ひとりの商人、無数の使命



「伊藤忠」の商号付与

「伊藤忠」の商号が付与された初の投資法人

伊藤忠商事によるセIMUMボート出資

上場時：約5% ⇒ 最大7%まで追加



## 伊藤忠アドバンス・ロジスティクス投資法人

「アドバンス」への想い

アドバンス・レジデンス投資法人<sup>(注)</sup> 同様に「アドバンス」を付すことで、「前進、進歩、先進」という精神を持つJ-REITに成長させたいとの強い想いを込めています。

(注) 伊藤忠グループをスポンサーとする住宅特化型J-REIT  
資産規模4,481億円(2019年3月12日現在)は、住宅特化型としては最大規模

- 豊富な**不動産開発実績**を有する老舗ディベロッパーと**物流事業者**としての側面
- 食料品や衣料などの**非資源（生活消費関連）分野**に強みを持つ大手総合商社  
(テナント企業が扱う荷物との親和性)

## 伊藤忠グループの物流不動産開発・取得実績

開発・取得物件総数 **32**物件

開発・取得物件総延床面積 **138万㎡**超

**楽天生命パーク宮城 約102個分**

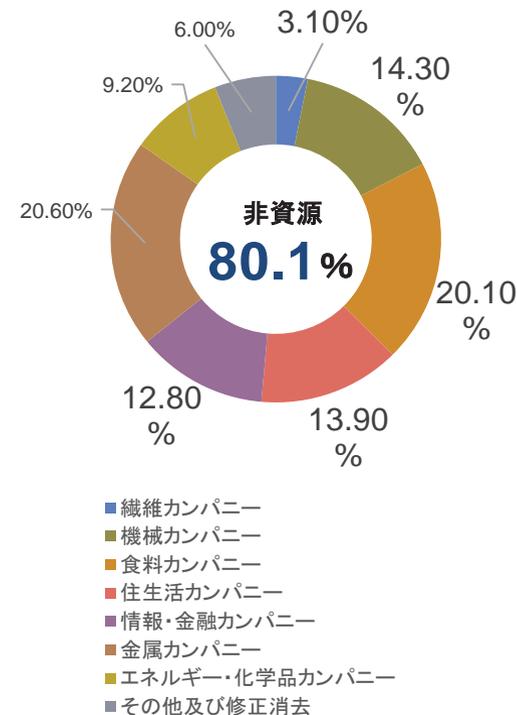
(楽天生命パーク宮城グランド面積：約13,500㎡で計算)



累計プロジェクト予定額 **2,764億円** (過去19物件・約1,594億円を外部売却)

## 伊藤忠グループの非資源分野を中心とする利益構成

(2018年3月末時点)





伊藤忠アドバンス・ロジスティクス投資法人  
保有・運用

## 投資法人保有物件



IMP印西



IMP野田



IMP祐



IMP守谷



IMP千葉北



IMP厚木



IMP三郷



IMP守谷2

本投資法人を通じた  
伊藤忠グループの  
プラットフォームの強化

拡張的  
協働関係

伊藤忠グループの  
プラットフォームを活用した  
本投資法人の成長



伊藤忠商事  
開発・リーシング・管理

伊藤忠グループが有する2つのプラットフォーム

不動産・物流  
プラットフォーム

商社・商流  
プラットフォーム

## 伊藤忠グループ保有・開発物件



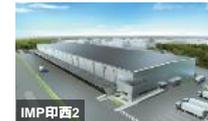
IMP印西



IMP東京足立



IMP柏2



IMP印西2



IMP市川塩浜



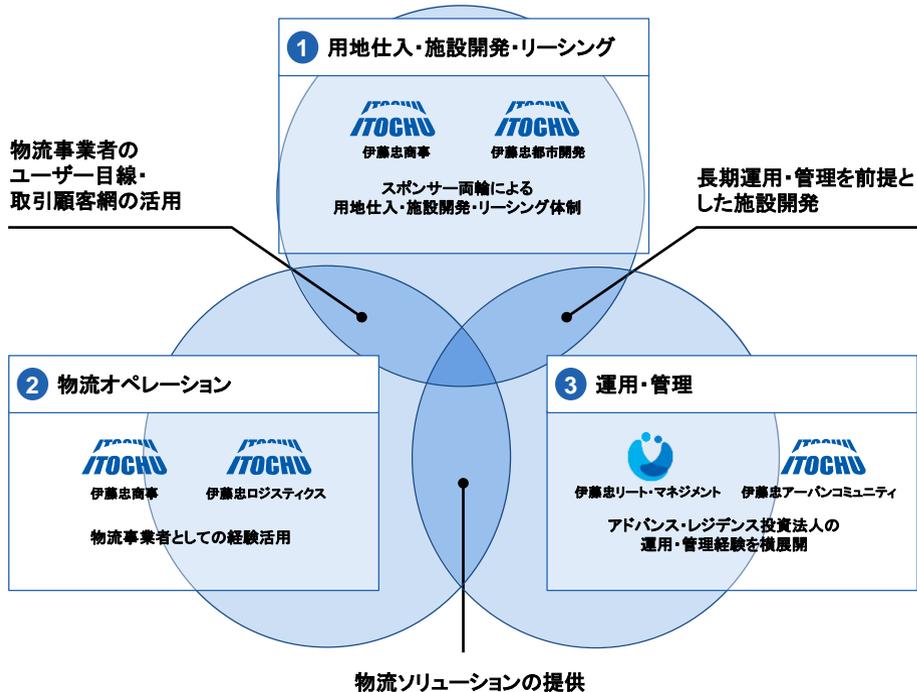
IMP三芳

## 「拡張的協働関係」の礎となる2つのプラットフォーム

### 不動産・物流プラットフォーム

- 1 2004年度から培った物流不動産の用地仕入・施設開発・リーシングカ
- 2 物流事業者としての経験
- 3 Jリート運用・管理経験の横展開

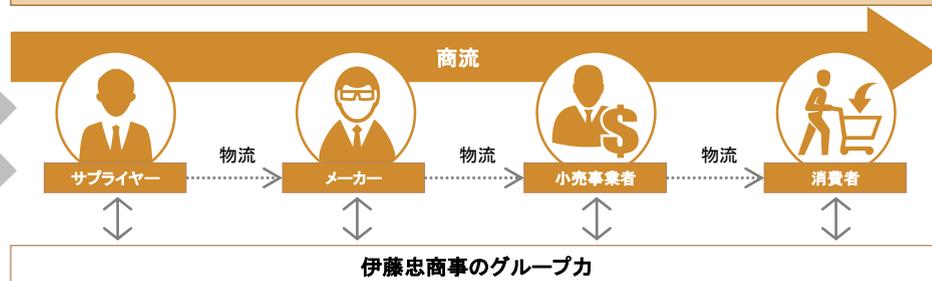
1 2 3 全てを統合的に所管する  
伊藤忠商事 住生活カンパニーの“不動産機能・物流機能”



### 商社・商流プラットフォーム

- 1 10万社に及ぶ豊富な取引顧客網
- 2 商流の川上から川下までをカバーする幅広い事業領域
- 3 生活消費関連ビジネスにおける高い存在感

1 2 3 を網羅する  
経営レベルでの取引関係を有する“総合商社”



## 御用聞き~テナント経営課題の解決~

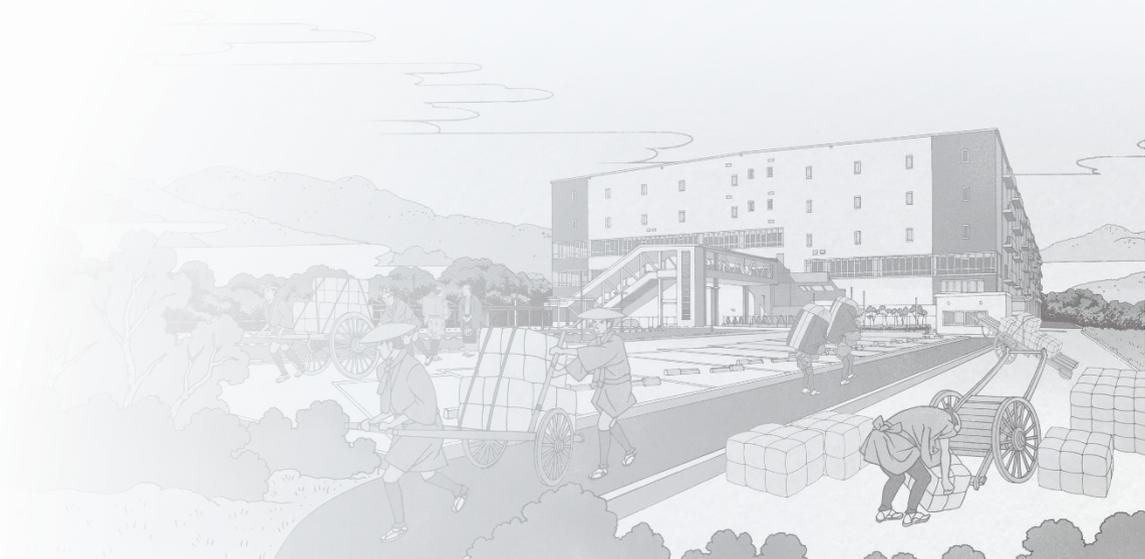


### 御用聞き（伊藤忠グループによるテナント・顧客への課題解決策の提供事例）



テナント粘着性から生まれる安定的な収入

### 3.本投資法人の概要



## 概要

投資法人名	伊藤忠アドバンス・ロジスティクス投資法人
スポンサー	伊藤忠商事株式会社 伊藤忠都市開発株式会社
投資対象	伊藤忠グループが開発する 物流不動産への重点投資 
投資エリア	関東エリア・関西エリア：70% その他エリア：30%
上場年月日	2018年9月7日
執行役員	東海林 淳一

## 執行役員・代表取締役社長 東海林淳一 経歴

1988年4月	伊藤忠商事株式会社 入社 建設本部
2002年4月	伊藤忠商事株式会社 大阪建設部 大阪建設第一課長
2007年4月	同社 建設・不動産部門 企画統轄課長
2009年4月	伊藤忠商事株式会社 建設第一部 建設第一課長
2010年4月	同社 建設第一部長代行
2012年6月	ADインベストメント・マネジメント株式会社 出向 (アドバンス・レジデンス投資法人の資産運用会社) 常務取締役管理本部長
2016年10月	伊藤忠商事株式会社 建設・物流部門長補佐
2017年2月～	伊藤忠リート・マネジメント株式会社 出向 代表取締役社長 (2018年8月より転籍)

資産運用会社名	伊藤忠リート・マネジメント株式会社
設立	2017年2月15日
株主構成	伊藤忠商事株式会社 80% 伊藤忠都市開発株式会社 20%
資本金	2億円
従業員数	16名（他に非常勤役員3名）
代表取締役社長	東海林 淳一

## 伊藤忠グループの紹介

①食料品や衣料など生活消費関連分野に強みをもつ大手総合商社  
(テナント企業の多くが扱う荷物との親和性)

②豊富な不動産開発実績を有する老舗デベロッパー  
自ら物流オペレーションを行なう事業会社もある

# 保有物件・伊藤忠グループ開発物件マップ

## 既保有物件 (2018年9月7日取得)



## 2019年4月1日取得物件



## 伊藤忠グループ保有・開発中物件





全て関東エリアで、国道16号周辺の物件中心

物件数 <b>8物件</b>	取得価格 <b>588億円</b>	平均鑑定NOI利回り (取得価格ベース) <b>5.0%</b>	平均稼働率 <b>100%</b>	平均築年数 <b>2.8年</b>	外部信用格付 <b>A+ (安定的)</b> JCR
-------------------	----------------------	--	----------------------	----------------------	----------------------------------

※平均鑑定NOI利回り  
= 鑑定会社算出の運営純収益 ÷ 取得価格総額

(2019年4月1日時点)



アイミッションズパーク厚木  
A棟 : 2012年9月竣工  
B棟 : 2012年8月竣工



アイミッションズパーク柏  
2015年3月竣工



アイミッションズパーク野田  
2016年2月竣工



アイミッションズパーク守谷  
2017年3月竣工



アイミッションズパーク三郷  
2017年7月竣工



アイミッションズパーク千葉北  
2017年11月竣工



アイミッションズパーク印西  
(準共有持分80%) 2018年2月竣工



アイミッションズパーク守谷2  
1994年12月竣工

## 厳選投資とテナント粘着性に基づく長期安定的な保有資産群

3つの特徴による長期安定的な保有資産群を構築

(2019年4月1日物件取得時点)

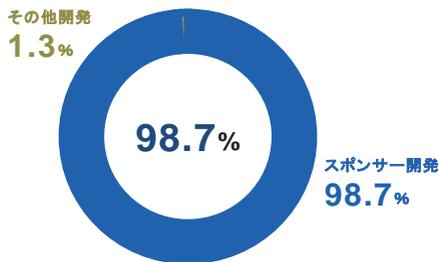
強固なスポンサーサポート

築浅・好立地の保有資産群

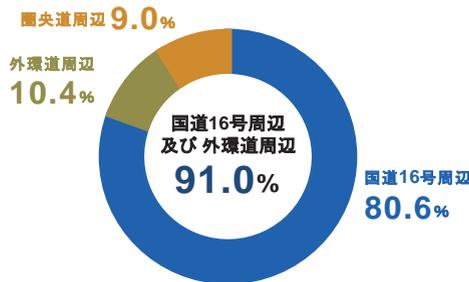
優良テナントとの長期契約



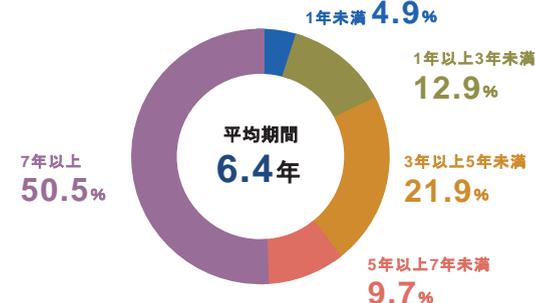
スポンサー開発物件  
スポンサー開発比率(取得価格ベース)



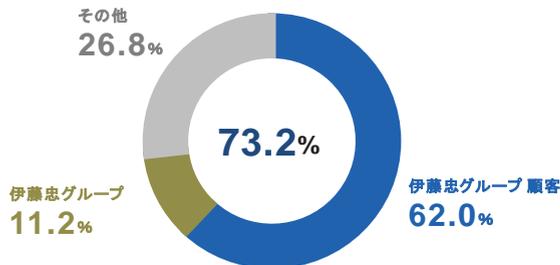
投資エリア  
エリア別比率(取得価格ベース)



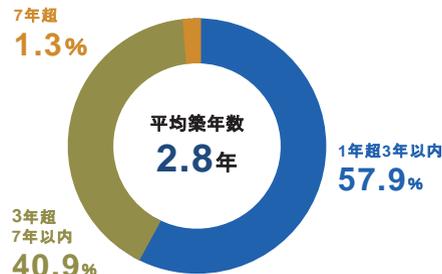
賃貸借残存期間  
賃貸借残存期間別比率(年間賃料ベース)



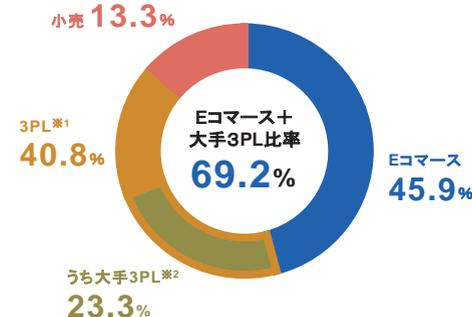
伊藤忠グループ及びグループ顧客テナント  
グループ及びグループ顧客比率(年間賃料ベース)



築年数  
築年数別比率(取得価格ベース)



テナント業種  
テナント業種別比率(年間賃料ベース)



※ 各比率は小数第2位を四捨五入して記載しています。

※1 3PLとは、Third Party Logisticの略で、荷主に対して商品の受発注・在庫管理から情報化までの包括的な物流改革を提案し、一括して物流業務を受託する外部の専門業者である第三者のことをいいます。以下同じです。

※2 大手3PLとは、3PL事業者のうち、当該事業者を含むグループ連結売上高が1,000億円を超える3PL事業者をいいます。以下同じです。

# 新規物件取得による成長

## 取得物件概要

優先交渉権に基づき、取得検討物件の一部を取得

	指標	第1期末 (2019年1月期)	第2期(2019年7月期)取組施策		取得物件合計/ 平均	合計/平均 (2019年4月1日予定)
			IMP印西(準共有持分15%)	IMP守谷2		
資産	物件数	7物件	1物件(準共有持分の追加取得)	1物件	2物件	8物件
	取得価格	53,840百万円	4,240百万円	750百万円	4,990百万円	58,830百万円
	鑑定評価額	57,720百万円	4,440百万円	845百万円	5,285百万円	63,005百万円
	鑑定NOI利回り	5.0%	4.9%	6.6%	5.2%	<b>5.0%</b>
	築年数	2.4年	1.1年	24.3年	4.6年	2.8年
	稼働率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	延床面積	236,567.50㎡	16,503.37㎡	6,779.95㎡	23,283.32㎡	259,850.82㎡
	所在地		千葉県印西市	茨城県つくばみらい市		
負債	有利子負債残高	21,990百万円	<b>52.8億円の新規借入れを予定</b>			27,270百万円
	LTV	37.0%				39.9% (2019年7月期予想)
資本	1口当たり 分配金	1,729円				<b>2,262円</b> (2019年7月期予想)
	1口当たりNAV	109,848円				

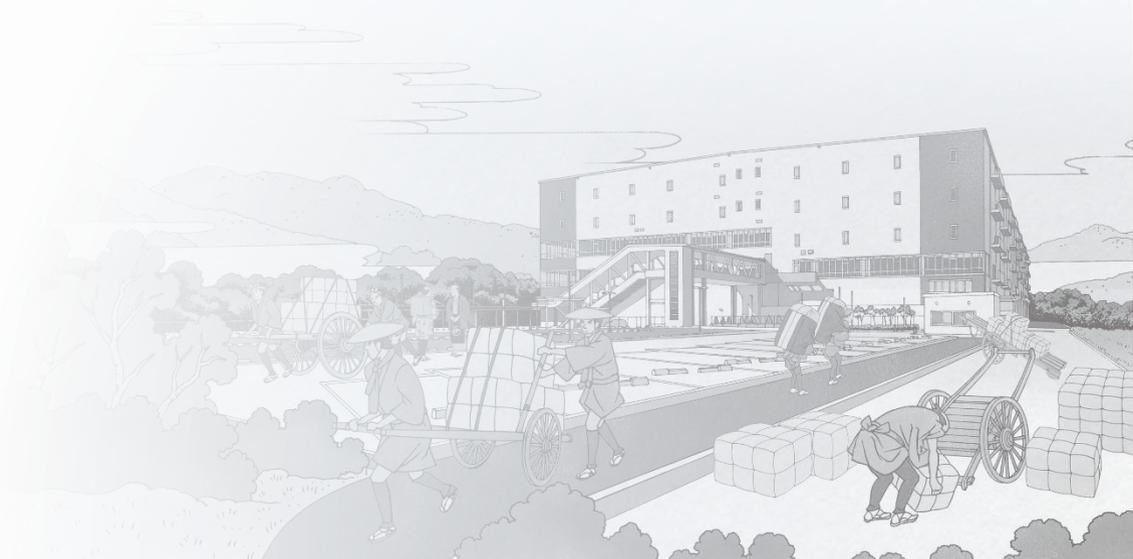
### その他の取組み

#### ESG

- DBJ Green Building認証取得(IMP印西:5スター、IMP柏・IMP野田・IMP守谷・IMP三郷:4スター)
- 資産運用会社の従業員持投資口制度の導入
- 伊藤忠グループと連携した社会貢献取組み

※ 新規取得予定2物件及び取得予定後の合計/平均の築年数は、2019年4月1日時点の数値を小数第2位を四捨五入して記載しています。  
IMP印西(準共有持分15%)の延床面積は、当該物件全体の延床面積(110,022.51㎡)の準共有持分割合に相当する数値を小数第3位以下を切り捨てて記載しています。  
第1期の1口当たりNAVは、(純資産+(鑑定評価額-期末帳簿価額)-分配金支払総額(利益超過分配含む))÷期末発行済投資口数(357,143口)にて計算し、単位未満を切り捨てて記載しています。

## 4.本投資法人の財務状況



## 保守的な財務運営及び調達余力への配慮

- ・ メガバンクを中心とした強固な布陣による長期・固定中心の安定した財務基盤を構築
- ・ 2019年4月には、ローン調達のみでの物件取得を予定。物件取得後の2019年7月期（第2期）LTV（借入比率）は、39.9%と低LTVを維持

### 借入状況

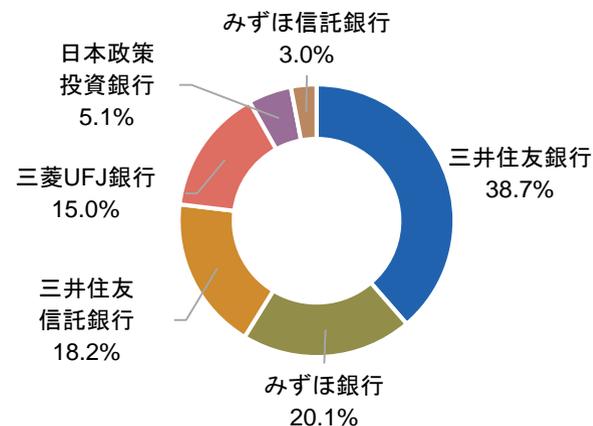
	第1期 (2019年1月期)	第2期 (2019年7月期) 予定 (追加調達・消費税ローン返済後)
有利子負債	21,990百万円	24,580百万円
内、消費税ローン	2,690百万円	260百万円
LTV	37.0%	39.9%
固定金利比率	79.2%	91.3%
長期負債比率	79.2%	91.3%
平均借入金利	0.47%	-
平均残存年数	4.6年	-

新規調達 **52.8**億円  
(内、消費税ローン 2.6億円)

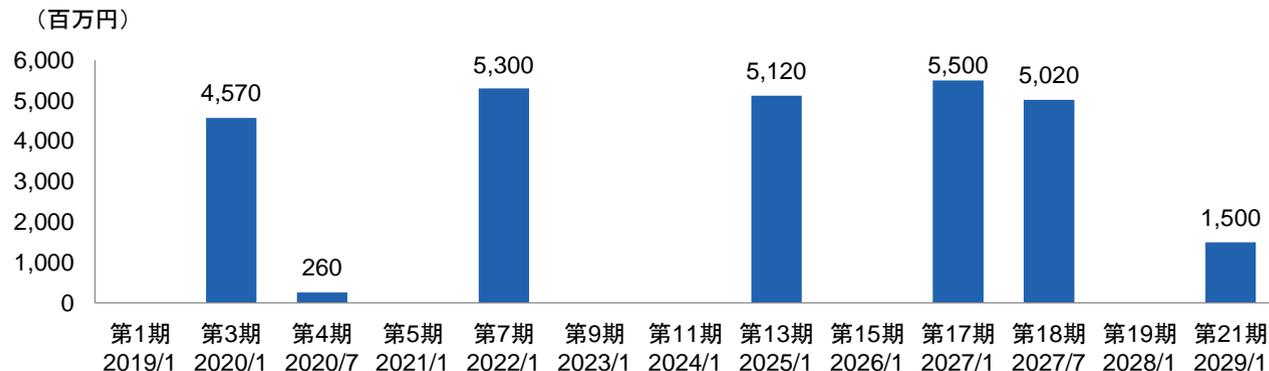
返済 **26.9**億円  
(IPO時の消費税ローン)

- ・ LTV 45%迄の借入による調達余力は約**58**億円※  
※ 2019年7月末(第2期末)時点での試算。但し、消費税ローン2.6億円を返済すれば、調達余力はさらに増加

### 金融機関別借入比率 (2019年4月1日時点)



### 返済期限の分散状況 (2019年1月期末時点、新規調達は含まない)



※ 各比率は小数第2位を四捨五入して記載しています。

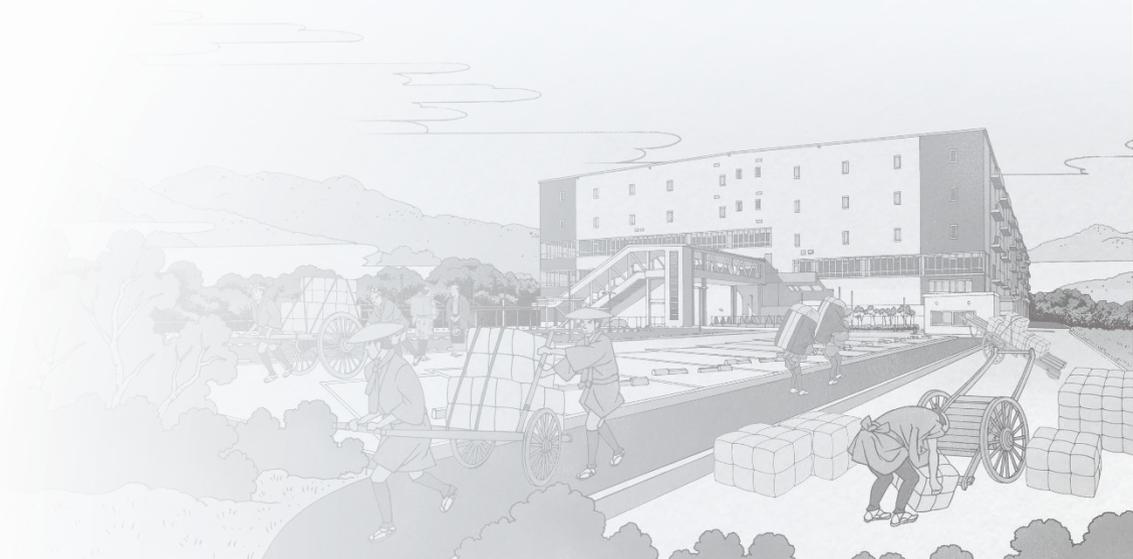
### 格付の取得

2019年3月15日に取得

日本格付研究所 (JCR)

**A+** (安定的)

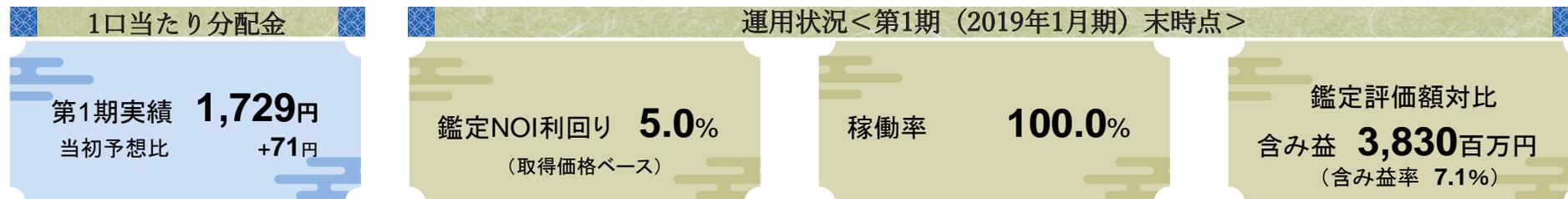
## 5.決算情報及び今後の成長戦略



# 第1期(2019年1月期)決算について

## 実績と当初業績予想の差異

第1期(2019年1月期)は、稼働率100%の中、融資関連費用や上場にかかる投資口発行関連費用の減少等により、当初業績予想を上回る結果



※鑑定NOI利回り=鑑定会社算出の運営純収益÷取得価格総額

(単位:百万円)

項目	当初業績予想 (2018年9月12日発表) (A)	修正業績予想 (2019年2月25日発表) (B)	当期実績 (C)	対当初 業績予想 (C)-(A)
営業収益	1,282	1,300	<b>1,300</b>	+18
営業利益	740	736	<b>736</b>	△3
経常利益	495	521	<b>521</b>	+26
当期純利益	494	520	<b>520</b>	+26
1口当たり分配金	1,658円	1,730円	<b>1,729円</b>	+71円
うち1口当たり利益分配金	1,385円	1,457円	<b>1,456円</b>	+71円
うち1口当たり利益超過分配金	273円	273円	<b>273円</b>	±0円
FFO(当期純利益+減価償却費)	819	866	<b>866</b>	+47
FFO比率(分配金総額÷FFO)	72.2%	71.3%	<b>71.3%</b>	△0.9%
減価償却費に占める利益超過 分配の割合	30.0%	28.2%	<b>28.2%</b>	△1.8%

差異の主な内訳	
<b>【営業収益】</b>	
水光熱費収入の増加	+14
<b>【営業利益】</b>	
水光熱費用の増加	△10
修繕費の減少	+3
減価償却費の増加	△21
資産運用報酬の増加	△4
弁護士報酬等の削減	+2
その他営業費用の削減	+5
<b>【経常利益】</b>	
金利スワップ契約による 金利の削減	+5
融資関連費用の減少	+3
投資口発行関連費用の減少	+27

※ 第1期(2019年1月期)の営業期間は、2018年5月1日から2019年1月末日です。但し、実質的な運用期間は2018年9月7日から2019年1月末日までの147日となります。  
 含み益は、第1期末帳簿価額と鑑定評価額の差異を記載し、含み益率は期末簿価に対する差異比率を小数第2位で四捨五入して記載しています。以下同じです。  
 FFOは、当期純利益(但し、不動産等売却損益を除きます。)に当該営業期間の減価償却費を加算した数値を記載しています。以下同じです。  
 FFO比率は、利益分配金総額と利益超過分配金総額の合計額をFFOで除して小数第2位で四捨五入した数値を記載しています。以下同じです。

# 第2期(2019年7月期)及び第3期(2020年1月期)の業績予想について

## 第2期及び第3期の業績予想

(単位:百万円)

項目	当初第2期業績予想 (2018年9月12日発表) (A)	今回第2期業績予想 (2019年3月14日発表) (B)	差異 (B)-(A)	第3期業績予想 (2019年3月14日発表)
営業収益	1,597	1,723	126	1,775
営業利益	741	798	56	821
経常利益	672	707	35	733
当期純利益	671	706	35	732
1口当たり分配金	2,174円	2,262円	88円	2,343円
うち1口当たり利益分配金	1,880円	1,977円	97円	2,051円
うち1口当たり利益超過分配金	294円	285円	△9円	292円
FFO(当期純利益+減価償却費)	1,071	1,154	83	1,195
FFO比率(分配金総額÷FFO)	72.4%	70.0%	△2.4%	70.0%
減価償却費に占める利益超過分配の割合	26.2%	22.7%	△3.5%	22.5%

### 第2期(2019年7月期)差異の主な内訳

#### 【営業収益】

物件取得による増収	
賃料収入	+103
水道光熱収入	+21

#### 【営業利益】

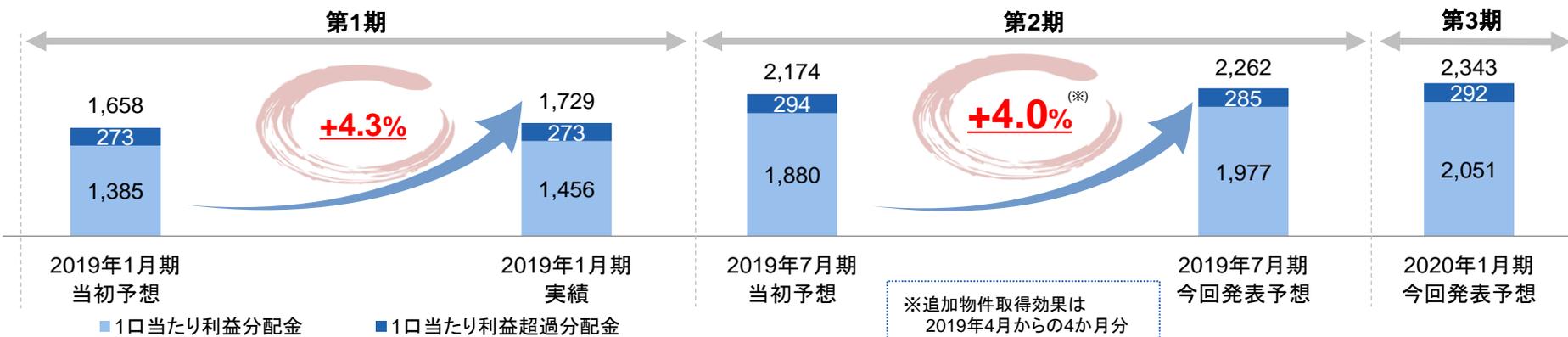
物件取得による費用増	
水道光熱費	△18
運用報酬	△15
減価償却費	△47
印西固都税減額 (想定額との差異)	+11
投資主数増(想定対比)による 費用増	△4

#### 【経常利益】

物件取得による営業外費用増	
支払利息	△9
融資関連費用	△11

## 分配金の成長率(実績・予想)

新規物件取得により第2期(2019年7月期)の分配金も当初予想から+4.0%の成長見込み





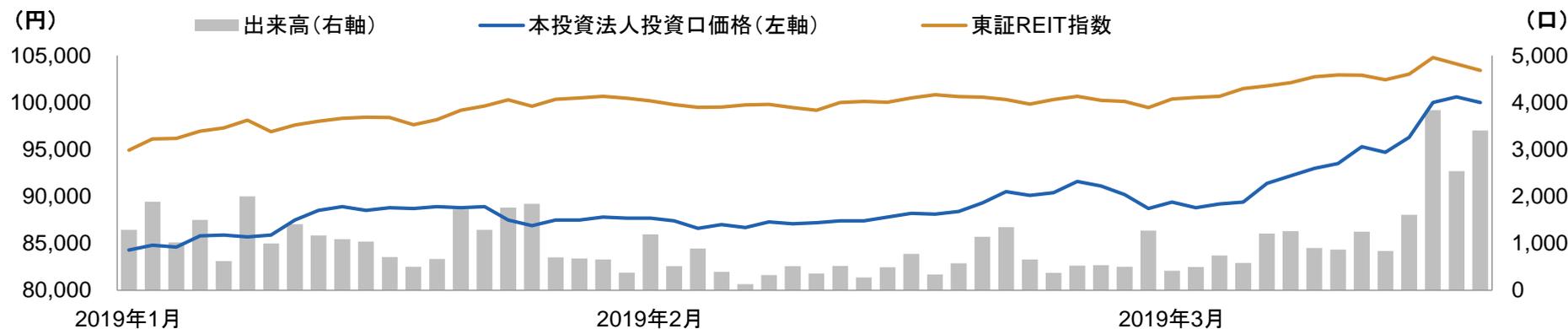
## 予想分配金

決算期	1口当たり分配金 (利益超過分配金を含む)	分配金 利回り ※	1口当たり分配金 (利益超過分配金を含まない)	分配金 利回り ※	1口当たり 利益超過分配金
2019年1月期 (第1期/147日) 実績	1,729円	<b>4.29%</b>	1,456円	3.62%	273円
2019年7月期 (第2期/181日) 予想	2,262円	<b>4.56%</b>	1,977円	3.99%	285円
2020年1月期 (第3期/184日) 予想	2,343円	<b>4.65%</b>	2,051円	4.07%	292円

※分配金利回りは、各期の1口当たり分配金を年換算し、2019年3月29日終値（100,000円）で除して計算しています。

## 投資口価格等の推移

(2019年3月29日時点)



※ 東証REIT指数は、本投資法人の上場日終値を基準に算出しております。

## 今後の成長に向けた第一歩としての取組み

### タイムリーな外部成長の実現

### 信用格付の取得

### ESGの取組み



### セიმポートの更なる促進

3月14日発表

新規2物件(1物件の追加取得含む)  
**49.9億円の物件取得**  
(取得価格ベース)

追加取得



IMP印西(準共有持分15%)

新規取得



IMP守谷2

3月15日発表

新規格付取得

**A+**  
(安定的)

JCRより取得

2月28日発表



DBJ Green Building

持投資口制度の導入

NEW

4月3日発表

TOKYO働き方改革宣言

NEW

3月26日発表

伊藤忠商事による投資口の追加取得

投資主の利益との一致をより促進する施策を実施

本投資法人への伊藤忠商事の出資比率

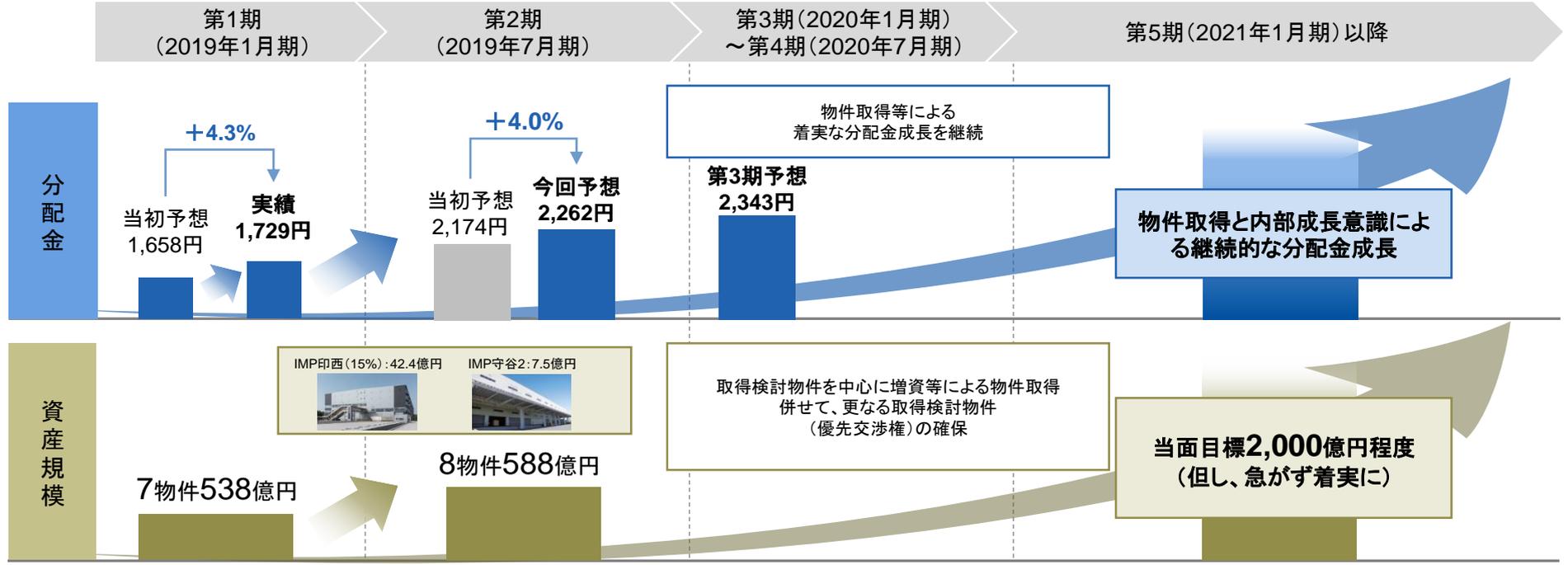
5%  
(2019年3月26日現在)

↓

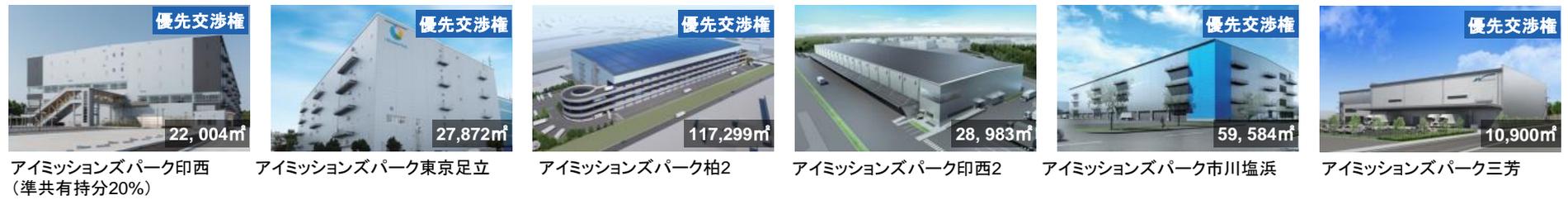
最大7%  
(2019年8月30日迄)

※ESG: 環境(Environmental)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の略

## スポンサーからの取得検討物件の着実な取得等による安定的成長を実現



### 取得検討物件 (伊藤忠グループ開発)





## DBJ Green Building認証の取得（5物件）

E

- 保有物件の付加価値向上を目指すとともに、ステークホルダーが求める環境水準を主体的に把握し、資産運用方針に反映すべく、認証取得に注力

保有物件群における認証取得割合（2019年4月物件取得時点）

物件取得ベース

**62.5%**

全体 8件  
認証取得物件 5件

延床面積ベース（㎡）

**86.2%**

全体 259,850.82㎡  
認証取得物件 223,932.03㎡

※物件取得ベース及び延床面積ベースの割合は小数第2位を四捨五入して記載しています。



## 伊藤忠商事と連携した社会貢献取組

S

### 伊藤忠記念財団への支援



青少年の健全育成を目的とした「子ども文庫助成事業」「電子図書普及事業」への寄付

### 伊藤忠ユニダスへの支援



障害等のハンディキャップを持つ方が働く場である当該企業を活用

### 伊藤忠野球教室



障害のある子供たちとご家族、ボランティア総勢約200名参加

## 働き方改革の推進

S

TOKYO働き方改革宣言

## 持投資口制度の導入

S

従業員のロイヤリティ向上  
業績へのインセンティブ策

G

投資主、従業員の  
利害一致

E

環境

- ① 省エネルギー(脱炭素)・省資源の推進
- ② 環境認証の活用

S

社会貢献

- ① 人材の育成注力
- ② 人権尊重と働き方改革の推進
- ③ 調達先とのサステナビリティ方針の共有
- ④ テナント企業との連携
- ⑤ 施設所在エリアを中心とした社会との共存

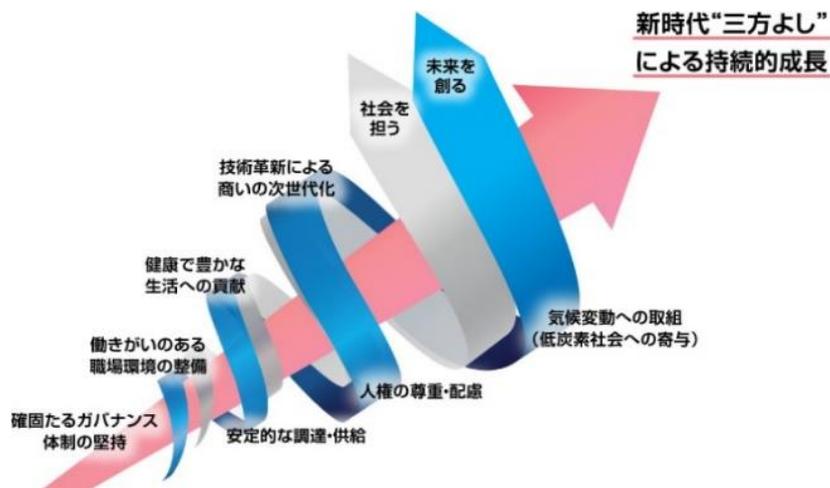
G

ガバナンス

- ① 法令の遵守及び不正の防止
- ② 投資主等に対する適時的確な情報開示
- ③ 伊藤忠グループ等の利害関係者との適切な関係構築

グループ企業の一員として踏襲

伊藤忠商事の三方よし(売り手よし、買い手よし、世間よし)の精神

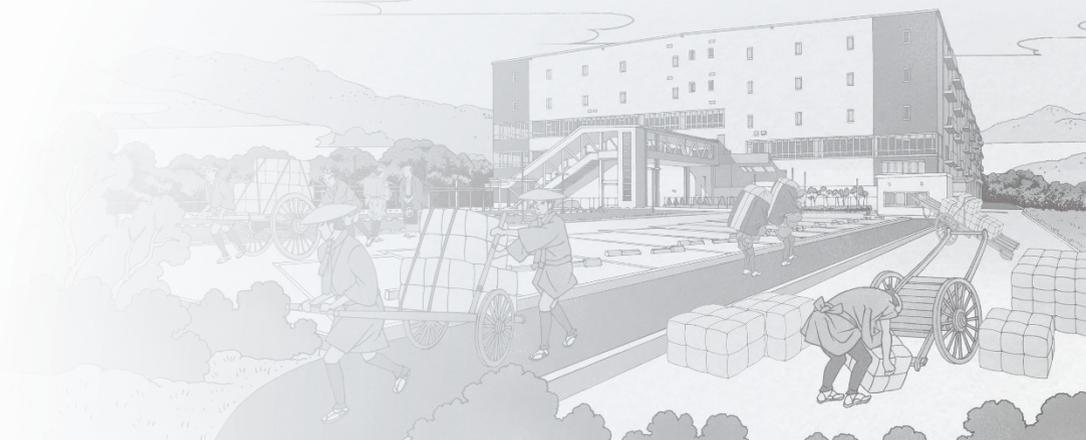


伊藤忠グループと連携したESGの取組みの推進を今後も積極的に推進

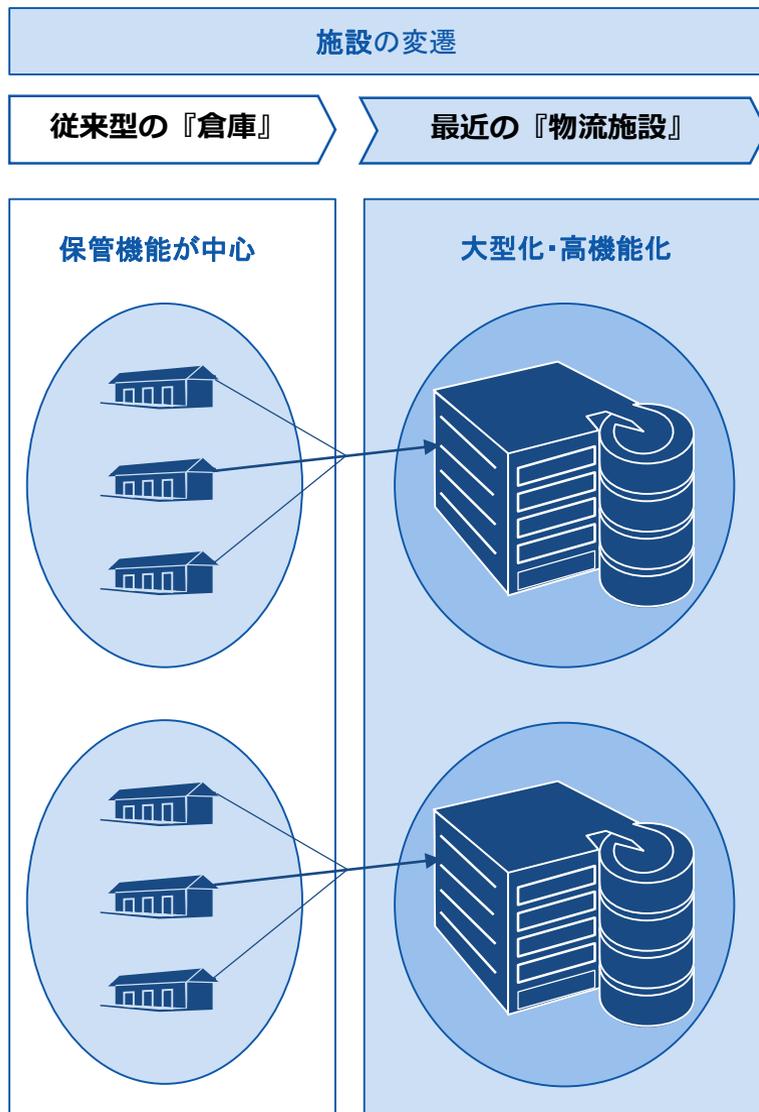
伊藤忠商事はサステナビリティ上の左記重要課題に本業を通して取組みます。社会の今と未来に責任を果たす伊藤忠商事の取組みは、「持続可能な開発目標(SDGs)」達成にも寄与しています。

# 参考資料

1. 物流分野の特徴①～⑥
2. キャッシュマネジメント方針
3. 市場の状況①・②
4. 物流施設の需給バランス
5. 保有資産の構築方針
6. ものづくりへのこだわり
7. ホームページ・お問い合わせ先



## 本投資法人が投資する物流施設とは

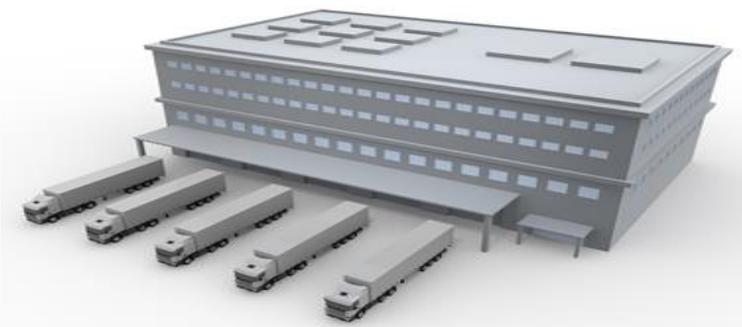


アイミッションズパーク柏2(取得検討物件)



アイミッションズパーク印西(準共有持分80%)

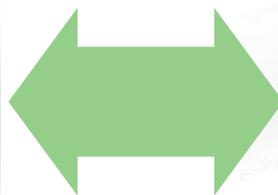
開発規模が大きい



物流

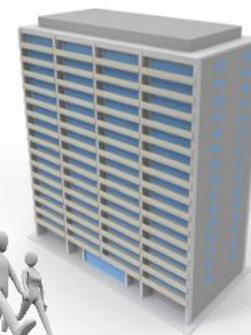
例) 10,000㎡/1ユニット

- ・外部成長スピードが速い
- ・物件供給業者が限定される
- ・リーシング難易度が高い
- ・分散が効きにくい



オフィス

例) 1,000㎡/1ユニット

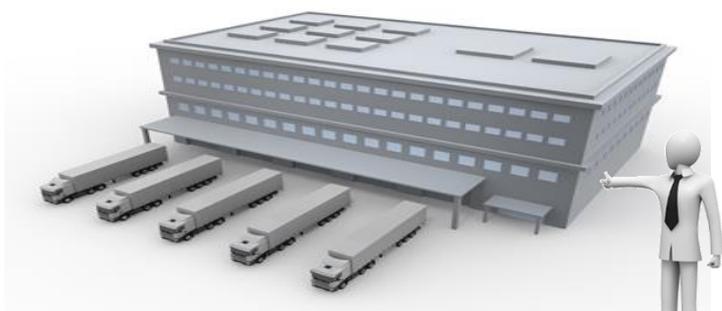


住宅

例) 25㎡/1ユニット

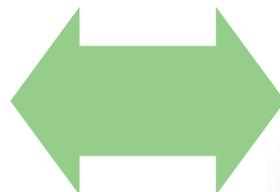
- ・物件供給業者が多い
- ・リーシング業者が多い
- ・分散が効きやすい

戦略的なビジネス拠点



物流

- 拠点戦略がテナントビジネスにおける最も重要な“鍵”



オフィス

住宅

- 立地が全てではなく、環境、機能、サイズ等、様々な要因が存在

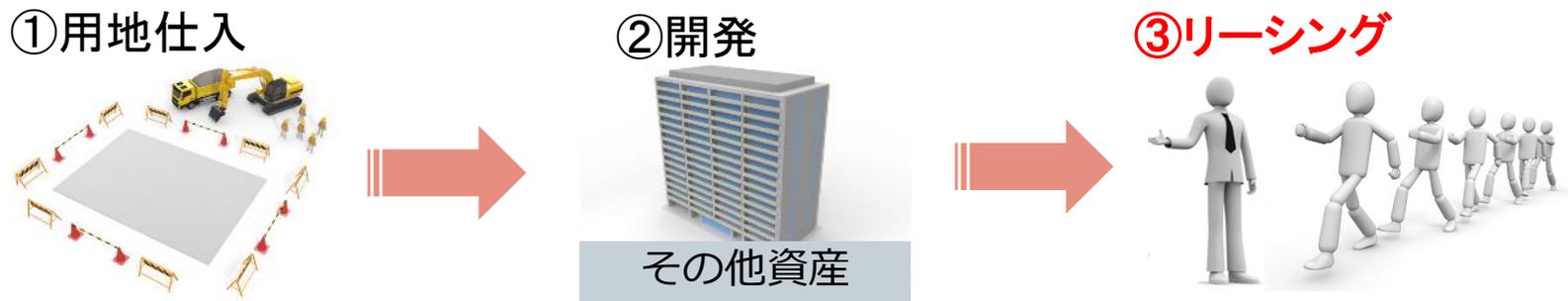
開発はリーシングが入口

物流施設



- ・まずはテナント探しから
- ・リーシング力が外部成長力に直結
- ・テナントの経営戦略に入り込めるリーシング力が重要

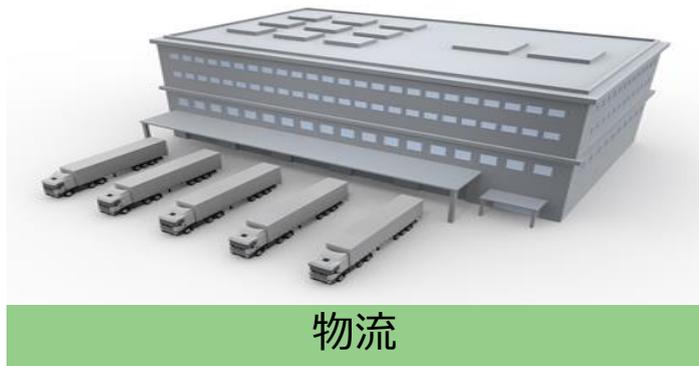
その他資産



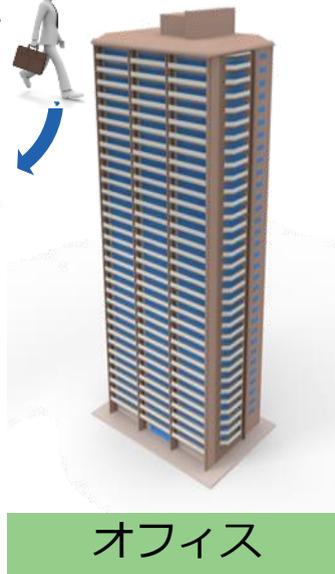
- ・まずは用地仕入れ
- ・人気エリアの用地仕入れ力が外部成長力に直結

安定的な収入

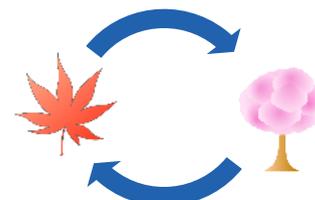
長期契約



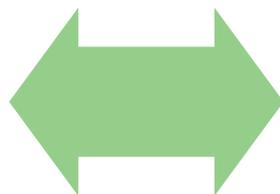
物流



オフィス



オフィス



- ・優良テナントとの長期契約による安定した賃料収入

- ・テナント入替えや経済環境による賃料上昇(内部成長)期待
- ・(相対的な)契約期間の短さによる撤退リスク、経済環境による賃料変動の可能性が存在

・物流分野の特徴と2つのプラットフォーム

**(1) 開発規模が大きい**

物流 10,000㎡/ユニット  
オフィス 1,000㎡/ユニット 住宅 25㎡/ユニット

- ・外部成長スピードが速い
- ・物件供給業者が限定される
- ・リーシング難易度が高い
- ・分譲が効きやすい

長年の開発実績＋物流機能

**(2) 戦略的なビジネス拠点**

物流 オフィス 住宅

- ・拠点戦略がテナントビジネスにおける最も重要な“鍵”
- ・立地が全てではなく、環境、構造、サイズ等、様々な要因が存在

経営レベルでの取引関係

**(3) 開発はリーシングが入り口**

物流施設  
①リーシング ②用地仕入 ③開発

- ・まずはテナント探しから
- ・リーシング力が外部成長力に直結
- ・テナントの経営戦略に入り込めるリーシング力が重要

その他資産  
①用地仕入 ②開発 ③リーシング

- ・まずは用地仕入れ
- ・人気エリアの用地仕入れ力が外部成長力に直結

生活消費関連商社No.1  
10万社の顧客網

**(4) 安定的な収入**

物流 オフィス オフィス

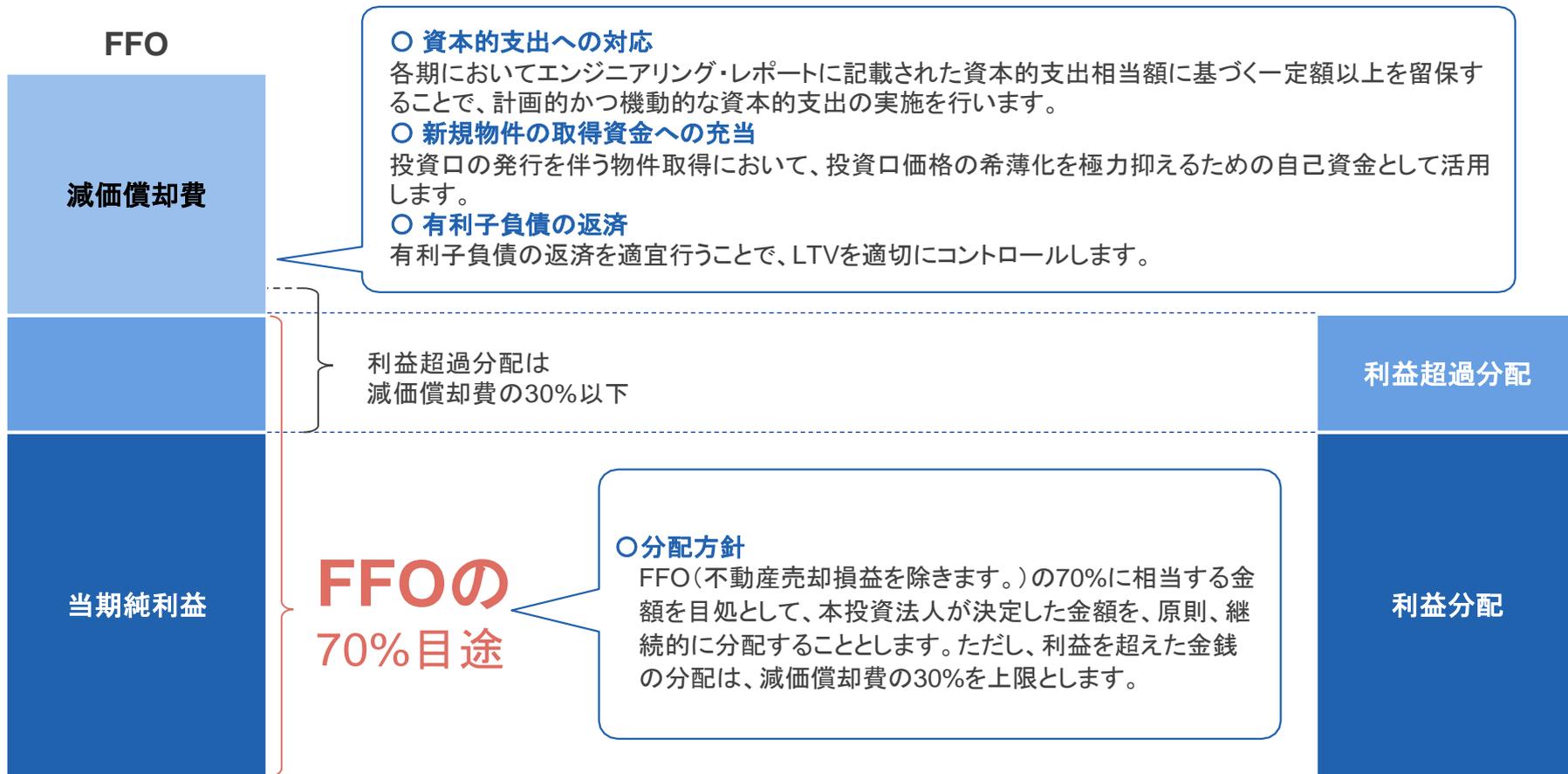
- ・優良テナントとの長期契約による安定した賃料収入
- ・テナント入替えや経済環境による賃料上昇(内部成長)期待
- ・(相対的な)契約期間の短さによる撤去リスク、経営環境による賃料変動の可能性が存在

テナントとの粘着性  
(御用聞き)



## 効率的なキャッシュマネジメントに留意したうえでの分配方針

一般的に、他の不動産資産との比較において、土地建物価格のうち建物価格の割合が高く、減価償却費割合が大きいという物流不動産の特性を踏まえ、資金活用の様々な選択肢を検討のうえ、利益超過分配を原則毎期継続的に行う方針です。



(1) インターネット取引市場の動向

市場状況の補足情報

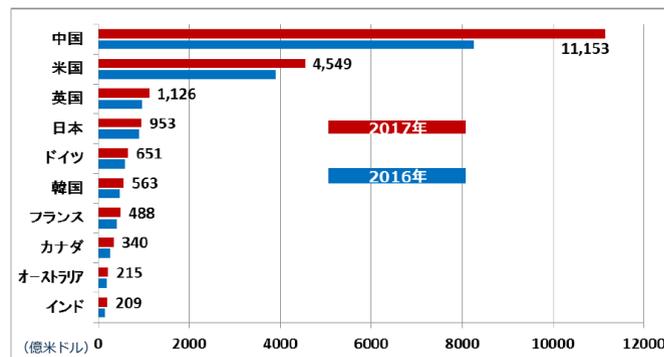
⇒ ネット通販やネットオークション取引等の増加によるインターネット取引市場は年々拡大  
特に近年はスマートフォンの普及により、市場は引き続き拡大する見込み

日本におけるBtoC-ECの市場規模およびEC化率の経年推移



※EC：電子商取引の略称で、インターネットなどで商品売買等を行う取引  
BtoC：企業と一般消費者間での取引の略称

世界の各国別BtoC-EC市場規模



日本でのBtoC-EC（物販）におけるスマートフォン経由の市場規模



出所：経済産業省「平成29年度電子商取引に関する市場調査」

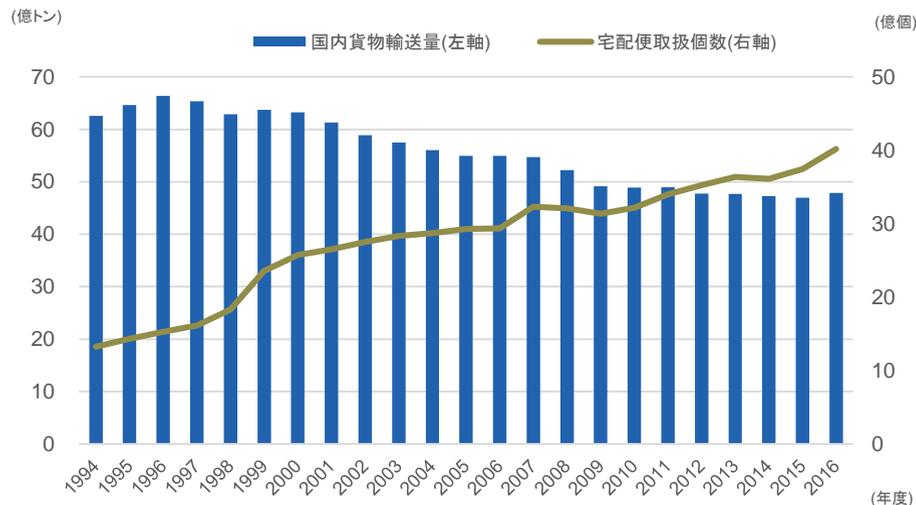
(2) 荷物の配送や物流事業者等、物流市場の動向

市場状況の補足情報

⇒ インターネット取引市場の拡大により、宅配荷物のサイズ小型化・多頻度化が進み、  
 宅配便の取扱個数は増加

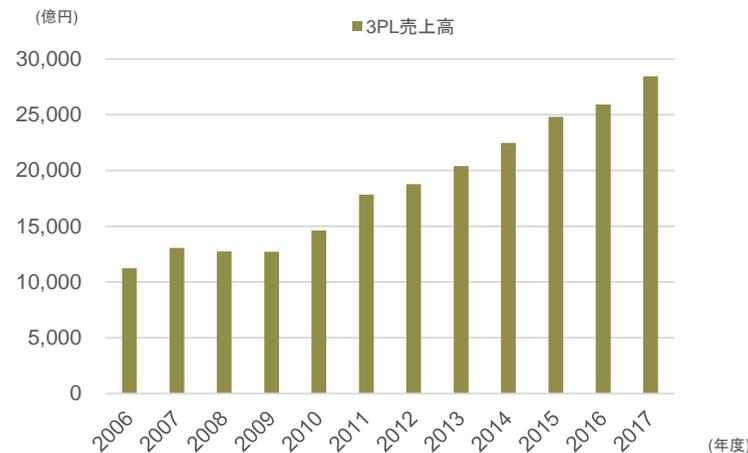
荷主企業に代わって、商品の受発注・在庫管理、情報化まで包括的な物流改革を提案し、  
 一括して物流業務を受託する物流事業者等（3PL業者）が増加しており、その市場規模も年々拡大

宅急便取扱個数と国内貨物輸送量の推移



出所: 交通関連統計資料集(国土交通省)  
 平成29年度宅配便等取扱個数の調査及び集計方法(国土交通省)

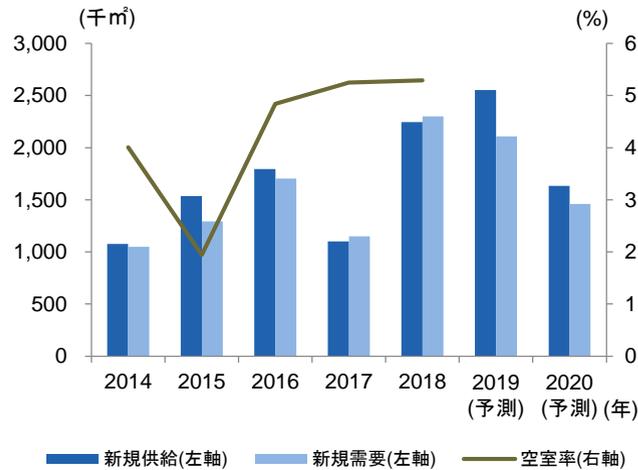
日本の3PL市場規模の推移



出所: 月刊ロジスティクス・ビジネス(株式会社ライノス・パブリケーションズ)

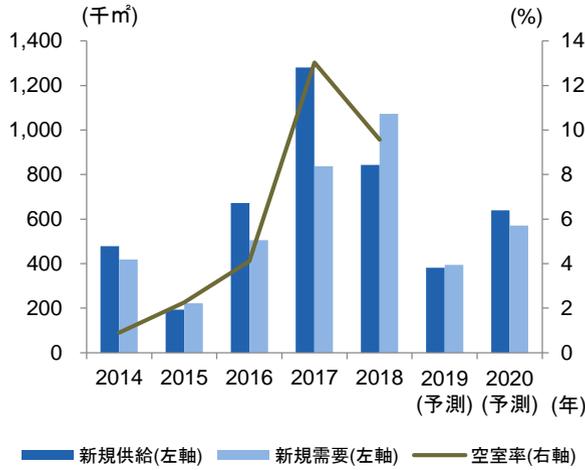
## 関東エリア・関西エリアにおける物流マーケット

関東エリアにおける空室率と需給バランス



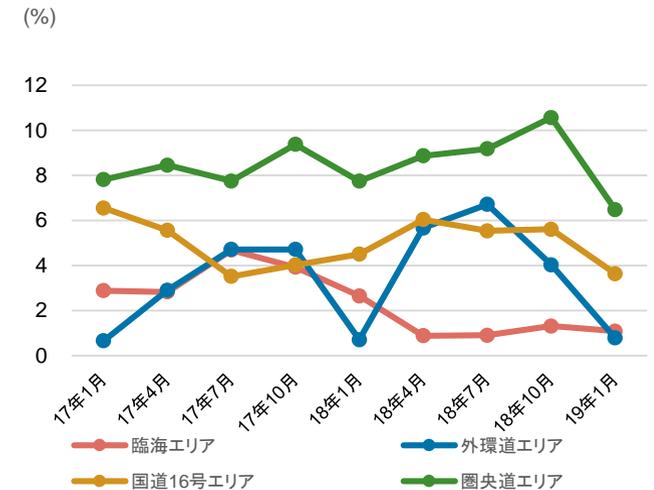
出所: 株式会社一五不動産情報サービス

関西エリアにおける空室率と需給バランス



出所: 株式会社一五不動産情報サービス

首都圏エリア別における空室率



出所: 株式会社一五不動産情報サービス

テナントニーズの高い立地への厳選投資を実施し、結果として保有物件の多くは国道16号周辺に立地

## 投資比率

用途別投資比率
物流不動産：80%以上
その他不動産：20%以下

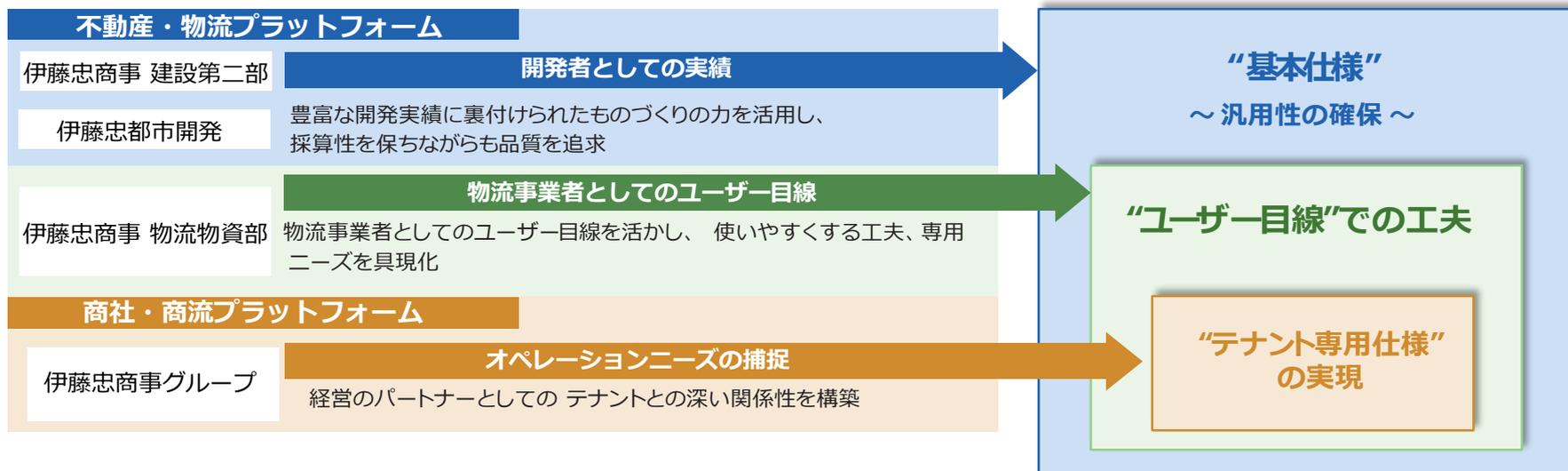
エリア別投資比率
関東エリア・関西エリア：70%以上
その他エリア：30%以下

関東エリア	関西エリア
東京都	大阪府
神奈川県	京都府
千葉県	兵庫県
埼玉県	奈良県
茨城県	滋賀県

## 立地へのこだわり

- 主要幹線道路・高速道路等を利用しやすい等、良好な交通アクセス
- 一定以上の人口集積地域で、高い通勤利便性を有し、テナント企業の従業員確保に関する容易性
- 特定テナントの拠点戦略に合致し、将来的なテナント誘致も見込める立地

## 建物へのこだわり



“基本仕様”

- 多様なテナントニーズに対応できる物流施設として汎用性を確保する基本仕様

ワンフロア面積  
3,300m<sup>2</sup>以上

保管・作業の効率化を図るにあたって最低限必要と考える面積

有効天井高  
5.5m以上

保管の効率性を重視し、約1.8mまでのラックを3段積むことが可能であり、一般的な庫内作業用フォークリフトの利用に十分な有効天井高

柱間隔  
10m以上

フォークリフトの動線を確保した上で、標準サイズのラックを無駄なく配置する場合に最低限必要と考える間隔

床荷重  
1.5t/m<sup>2</sup>以上

約3m<sup>2</sup>サイズのラックの重量を1.5tとした場合、3段積みのに必要となる荷重



IMP野田

柱間隔10m以上

“ユーザー目線”での工夫例

自由なレイアウトスペース

最上階において有効天井高6.5m、柱間隔約30mの無柱空間とすることでテナントの様々なオペレーションに対応可



IMP野田

縦動線の拡張

3、4階をエレベーター・垂直搬送機の増設可能な設計とすることにより、テナントの縦動線強化の要望に対応可



IMP野田

誘致テナント幅の拡大

建築コストを考慮の上、1階部分を飲料や紙類の重量物の取扱いが可能となる床荷重2.5t/m<sup>2</sup>とすることでテナント層の拡大を企図



IMP柏

“テナント専用仕様”の実現例

従業員の安全性確保

従業員が駐車場から直接エスカレーターで2階にアプローチして入館する特徴的な仕様を採用し、歩行者動線とトラック動線を分離することで安全性を確保



IMP印西

施設内設備の整備

調理設備も備えた食堂を設置し、従業員の快適な労働環境を整備



IMP印西

大量入出荷への対応

トラックバス20台分、トラック待機場場57台分設置により、特定時間帯に集中する入出荷に対応



IMP千葉北

庫内オペレーション改善

1階部分につき、有効天井高7.5mとすることで、テナントが要望するラックの4段積みオペレーションに対応



IMP千葉北

温度管理への対応

断熱性の高い床を整備することで、冷凍・冷蔵・常温の三温度帯管理設備設置に対応



IMP厚木

本投資法人のホームページは2018年9月7日の上場日にオープンいたしました。

分配金情報、保有資産の状況、上場日以降の取組みに関する最新情報等を掲載しています。

投資主の皆様迅速かつ充実した情報開示を行なってまいりますので、ぜひご覧ください。

ホームページアドレスは下記のとおりです。

<https://www.ial-reit.com/>

お問い合わせ先	資産運用会社 伊藤忠リート・マネジメント株式会社 経営管理部 経営企画・IRチーム
電話	03-3556-3901
受付時間	9:00～17:00 (土日祝日、年末年始の休業日を除く)
住所	〒102-0083 東京都千代田区麴町三丁目6番地5

The screenshot shows the official website of IAL REIT. At the top, there's a navigation bar with links for '投資法人の概要', '投資法人の財務', 'ポートフォリオ', '財務情報', and 'IR情報'. The main banner features the text 'ひとりの商人、無数の使命' and '不動産物流 X 商社商流'. Below the banner, there are three main data sections: '分配金情報' (Distribution Information) showing quarterly distributions for 2019, '最新ファンド情報' (Latest Fund Information) showing the number of properties and total value, and '最新決算資料' (Latest Financial Statements). A '最新情報' (Latest News) section lists several announcements from 2019. The 'ピックアップ物件' (Pickup Properties) section displays images of various logistics facilities. The footer includes logos for sponsors like ITOCHU and ITOCHU Development, and a link to the IAL REIT website.

# ご注意事項

本資料は、情報提供を目的としたものであり、特定の有価証券、金融商品又は取引についての募集、投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。

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程等に基づく開示書類ではありません。

本資料には、伊藤忠アドバンス・ロジスティクス投資法人（以下「本投資法人」といいます。）に関する記載の他、第三者が公表するデータ・指標等をもとに伊藤忠リート・マネジメント株式会社（以下「本資産運用会社」といいます。）が作成した図表・データ等が含まれています。また、これらに対する本資産運用会社の現時点での分析・判断・その他の見解に関する記載が含まれています。

本資料の内容に関しては未監査であり、その内容の正確性、完全性、公正性及び確実性を保証するものではありません。また、本資産運用会社の分析・判断その他過去又は現在の事実に関するもの以外は、本資産運用会社が本資料作成時点で入手した情報に基づく仮定又は判断を示したものであり、これら将来の予想に関する記述は、既知又は未知のリスク及び不確実性を内包しています。したがって、本投資法人の実際の業績、経営成績、財務内容等については、本投資法人及び本資産運用会社の予想と異なる結果となる可能性があります。

端数処理等の違いにより、同一の項目の数値が他の開示情報と一致しない場合があります。

本資料への掲載に当たっては万全を期していますが、誤謬等が生じている可能性があり、予告なく訂正又は修正する可能性があります。

本資料において引用する、第三者により公表されたデータ・指標等の正確性及び完全性に関して、本投資法人及び本資産運用会社は責任を負うものではありません。

本資料には、本投資法人の将来の方針等に関する記述が含まれていますが、これらの記述は将来の方針等を保証するものではありません。

本資産運用会社による図表・データ等の作成上の都合により、本資料において記載されている日付が営業日とは異なる場合があります。





伊藤忠アパランス・ロジステイクス投資法人

証券コード：3493

