

ご説明資料

2019年7月27日（土）
ダイワJ-REITフェスタ2019



証券コード: 3493

伊藤忠アドバンス・ロジスティクス投資法人



ひとりの商人、無数の使命

不動産 × 物流 = 成長
商社 × 商流

本日のご説明

1. 本投資法人のスポンサーサポート

2. 物流施設の特徴

3. 本投資法人の特徴

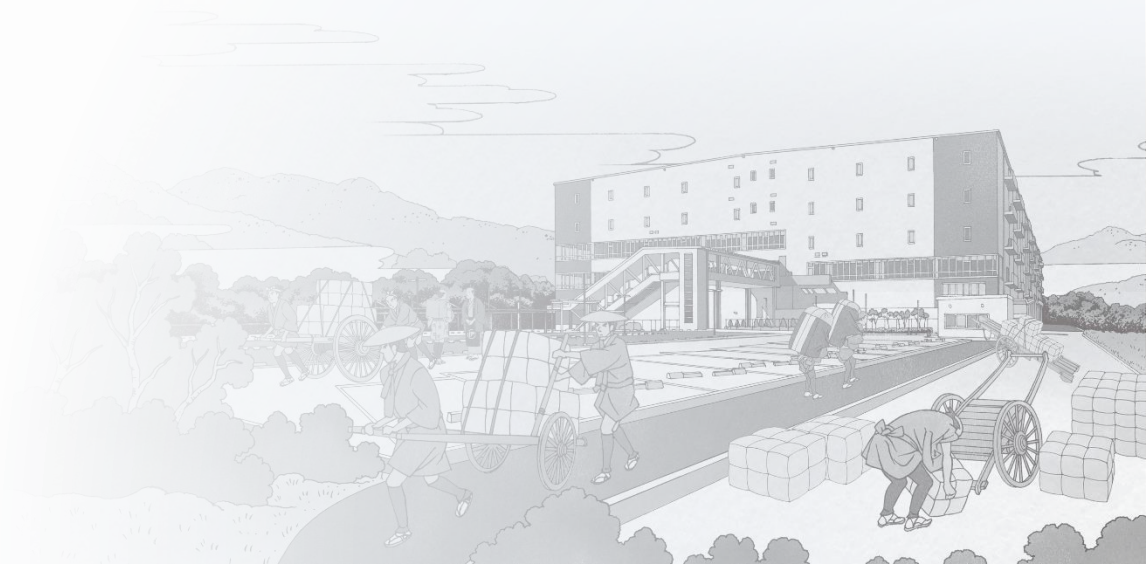
4. ポートフォリオの概要

5. 分配金情報及び今後の成長戦略

ご参考資料



1. 本投資法人のスポンサーサポート



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

不動産
物流

×

商社
商流

= 成長

物流分野における伊藤忠グループの強み



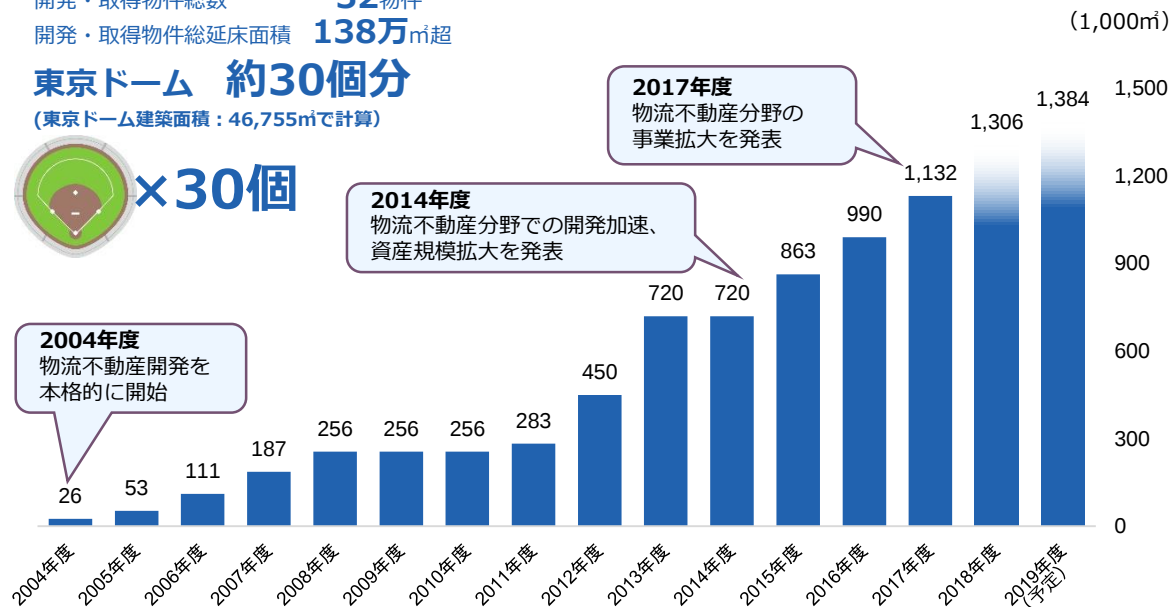
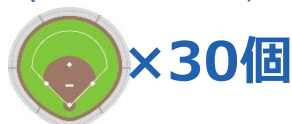
① 豊富な**不動産開発実績**を有する老舗ディベロッパーと、**物流事業者**としての側面を持つ

② 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
（物流施設のテナント企業が扱う荷物との親和性が高い）

豊富な物流不動産開発・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

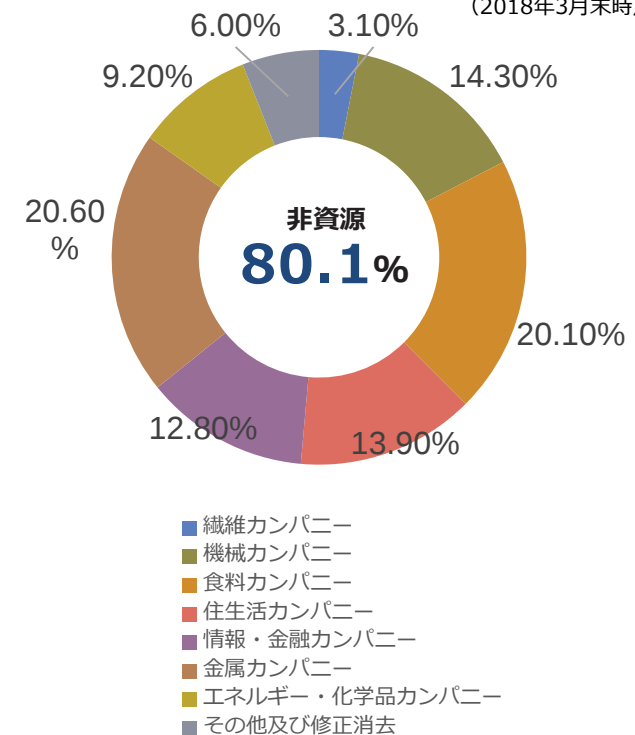
東京ドーム 約30個分
（東京ドーム建築面積：46,755㎡で計算）



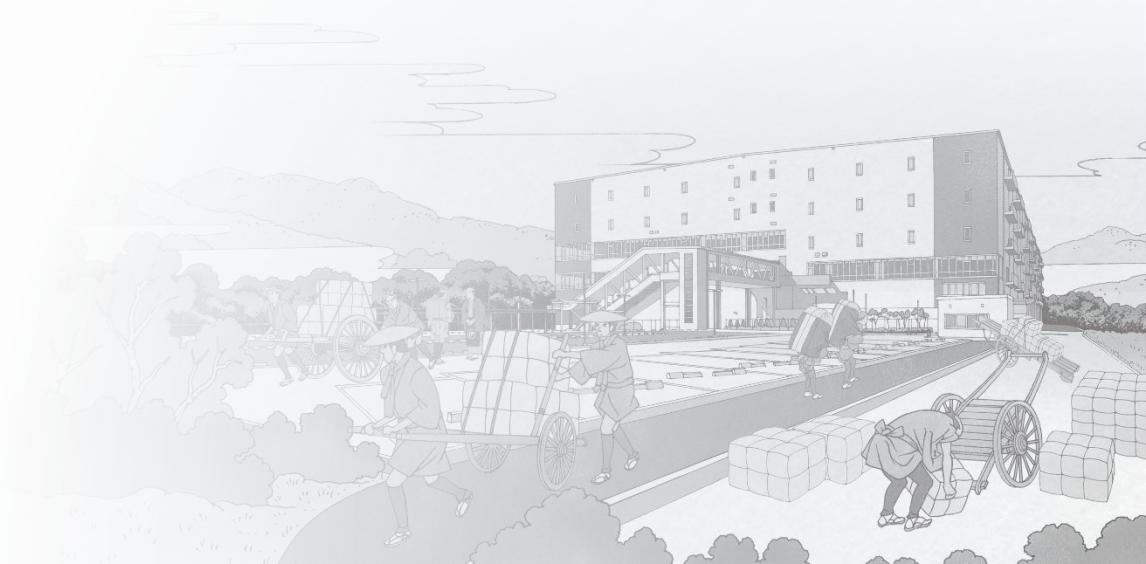
累計プロジェクト総額 約**2,764**億円（2019年度予定額込み）
（過去19物件・約1,594億円を外部売却）

非資源分野中心の利益構成

（2018年3月末時点）



2. 物流施設の特徴



電子商取引（Eコマース）市場の状況

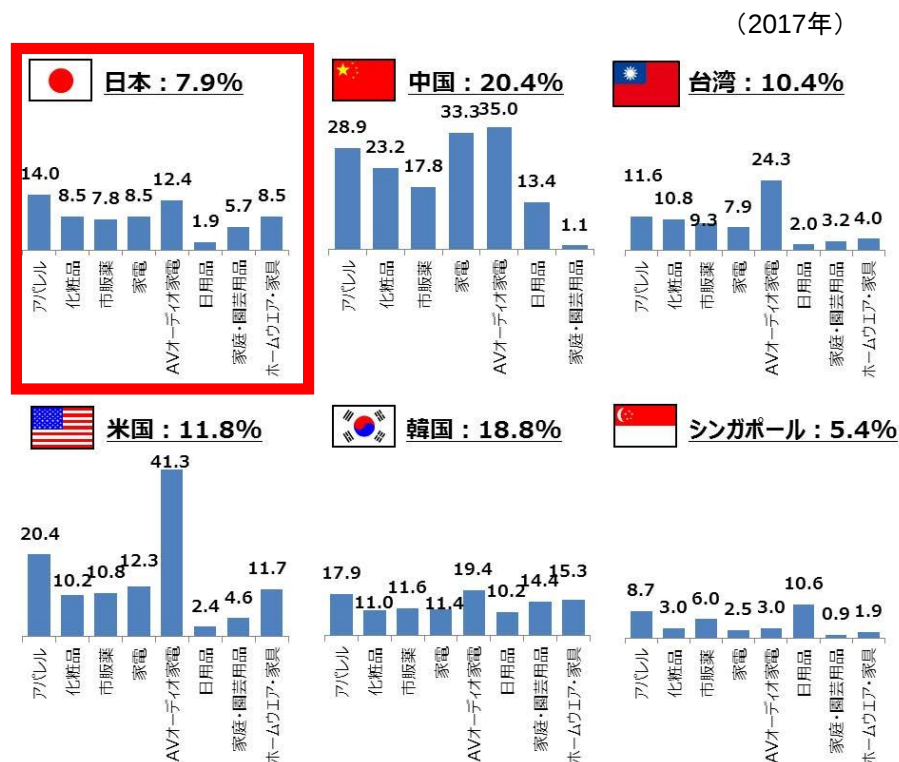


- ・ ネット通販やネットオークション取引等の増加によりインターネット取引市場は年々拡大
- ・ 特に近年のスマートフォン普及により、今後も市場は拡大する見込み

日本におけるBtoC-ECの市場規模
およびEC化率の経年推移



主要国EC市場における市場全体のEC化率と
小売市場の業種別EC化率



出所：経済産業省「平成30年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）報告書」

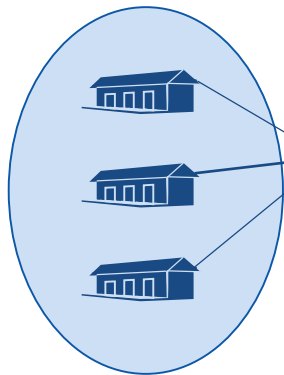
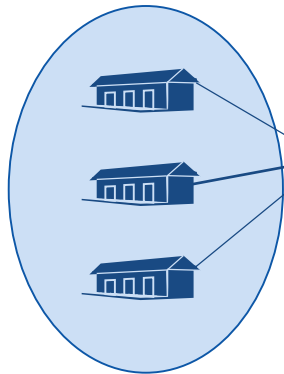
※EC：「Eコマース（電子商取引）」の略称で、インターネットなどで商品売買等を行う取引
BtoC：「Business to Customer」の略称で、企業と一般消費者間で行われる取引

本投資法人が投資する物流施設とは

物流施設の変遷

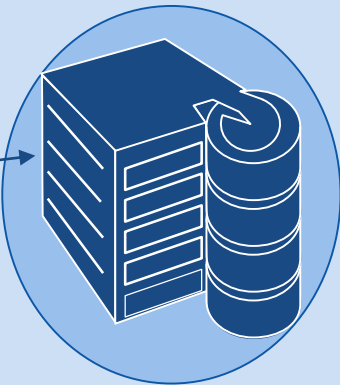
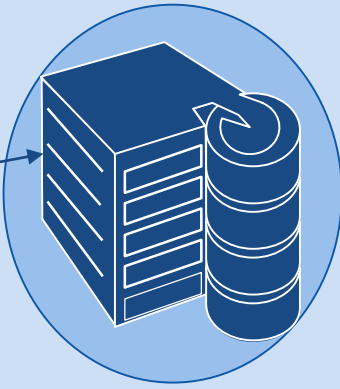
従来型の
「倉庫」

保管機能が
中心



最近の
「物流施設」

大型化
高機能化



アイミSSIONズパーク柏2 **117,299m²**
(取得検討物件)

東京ドーム
約2.5個分



アイミSSIONズパーク印西 **110,022m²**

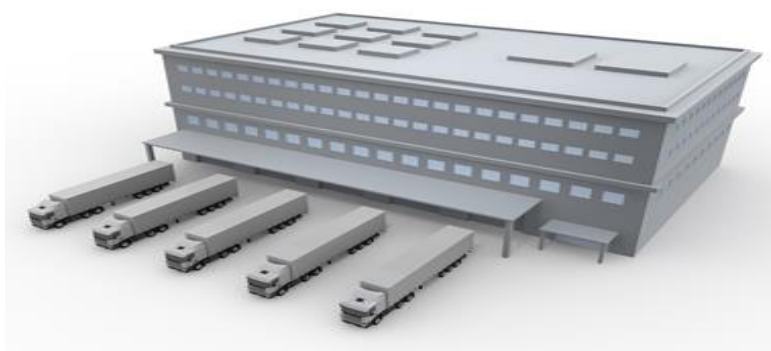
東京ドーム
約2.4個分



物流施設の特徴①



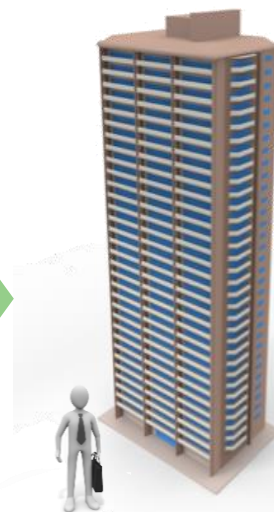
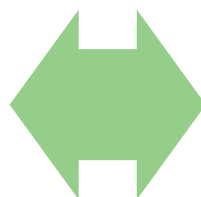
開発規模が大きい



物流

例) 10,000㎡/1区画

- ・ 外部成長（新規物件取得）のスピードが速い
- ・ 物件供給業者が限られる
- ・ テナント誘致（リーシング）の難易度が高い
- ・ 分散が効きにくい



オフィス

例) 1,000㎡/1区画



住宅

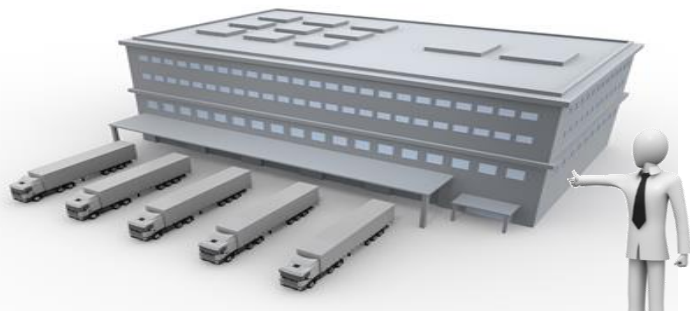
例) 25㎡/1区画

- ・ 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

物流施設の特徴②

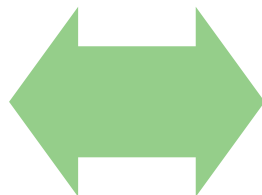


戦略的なビジネス拠点になる



物流

拠点戦略が
テナントビジネスの
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

物流施設の特徴③



開発はリーシング（テナント誘致）が入口

物流施設

①リーシング

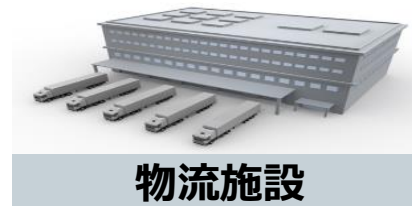


経営戦略

②用地仕入



③開発



物流施設

- ・まずはテナント探しからスタート
- ・リーシング力（テナント誘致力）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

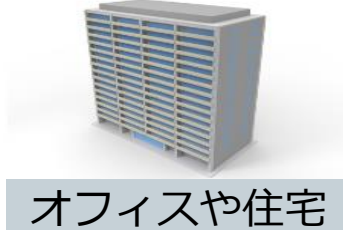


オフィス・住宅など

①用地仕入



②開発



オフィスや住宅

③リーシング

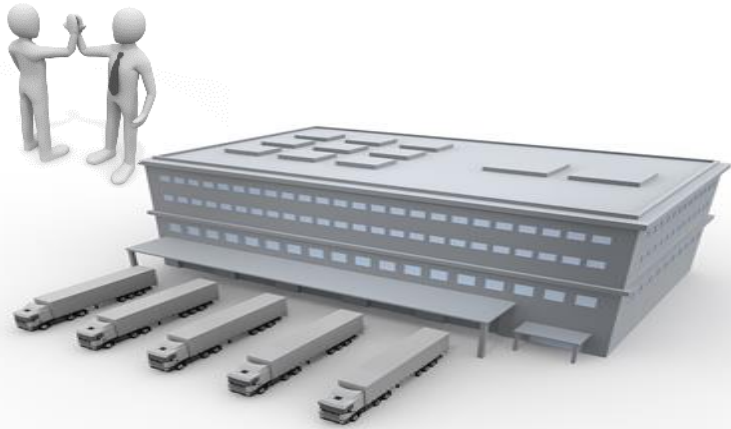


- ・まずは用地仕入れからスタート
- ・人気エリアの用地仕入れ力が外部成長力に直結

物流施設の特徴④

長期契約により安定的な収入を得やすい

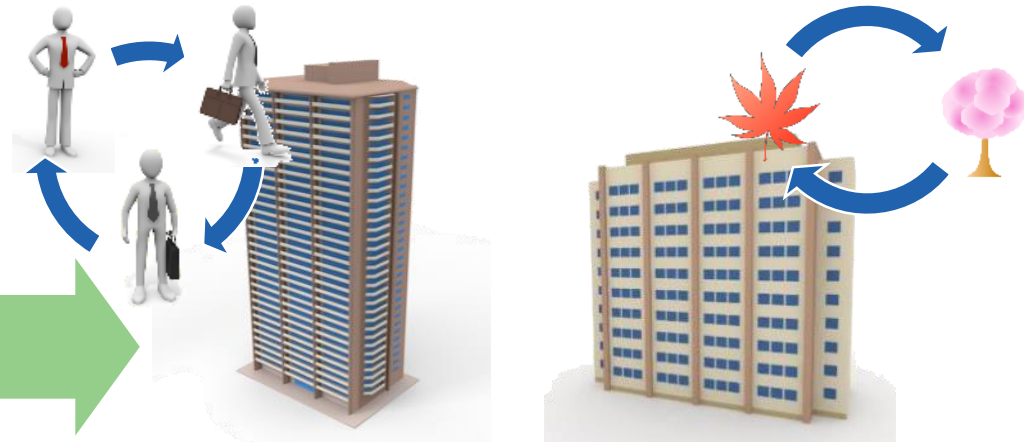
長期契約（一般的に4-7年程度）



物流

優良テナントとの長期契約により
安定した賃料収入を得やすい

短期契約（一般的に2-3年程度）

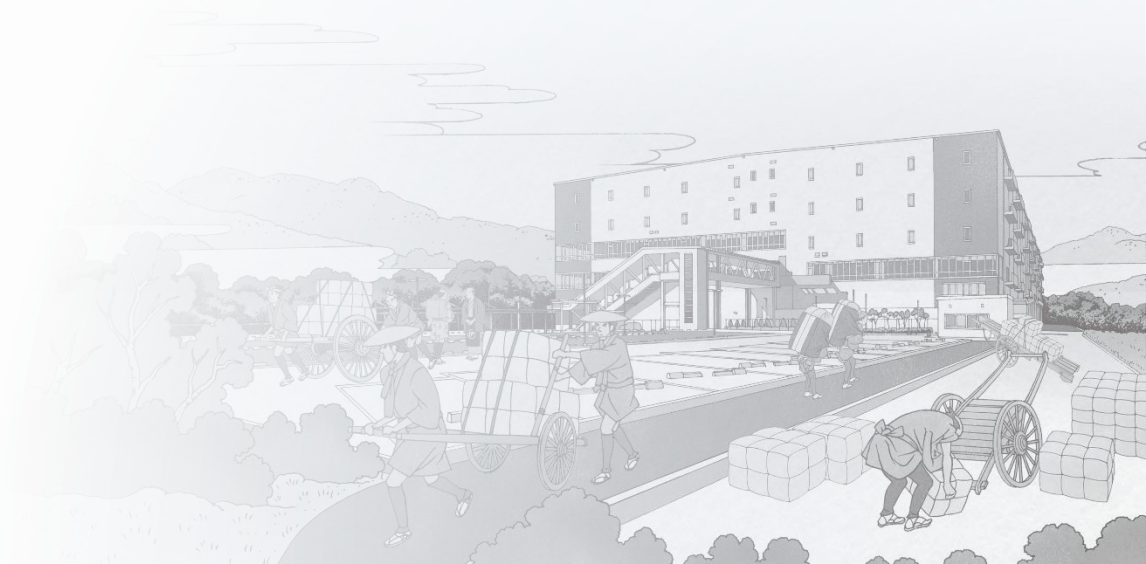


オフィス

ホテル・住宅

- ・テナント入替えや景気動向により賃料が上昇する可能性(内部成長力)が大きい
- ・一方で、契約期間が相対的に短いため、退去リスクや、景気動向による賃料変動リスクも存在

3. 本投資法人の特徴



特徴① スポンサーとの関係



伊藤忠アドバンス・ロジスティクス投資法人

保有・運用

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

拡張的
協働関係

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

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



商社
商流

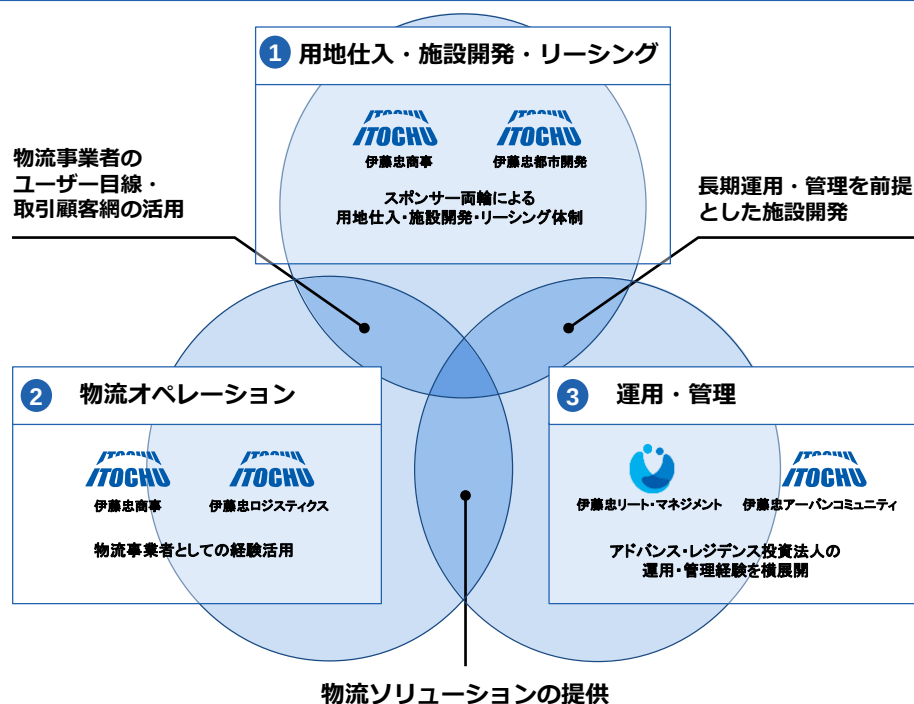
特徴② 2つのプラットフォーム

「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年度から培ってきた物流不動産の用地仕入・施設開発・リーシング力
- 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

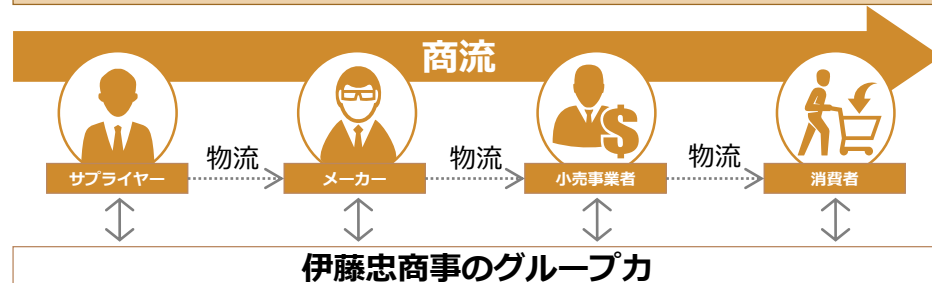
① ② ③ 全てを統合的に所管する
伊藤忠商事 住生活カンパニーの“不動産機能・物流機能”



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持つ“総合商社”



特徴③ 「御用聞き」機能

「御用聞き」機能 = テナント経営課題の解決



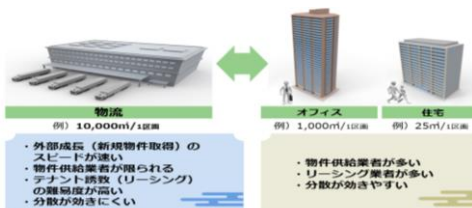
御用聞き（伊藤忠グループによるテナント・顧客への課題解決策の提供事例）



テナント粘着性から生まれる安定的な収入

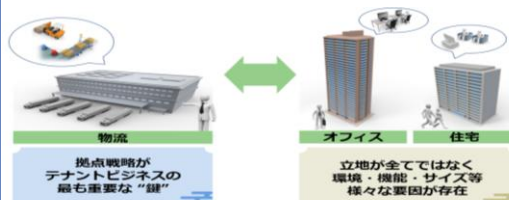
本投資法人は物流との親和性が高い

①開発規模が大きい



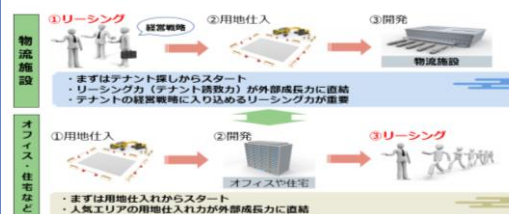
長年の開発実績＋物流機能

②戦略的なビジネス拠点



経営レベルでの取引関係

③開発はリーシングが入口



生活消費関連商社No.1
10万社の顧客網

④安定的な収入を得やすい

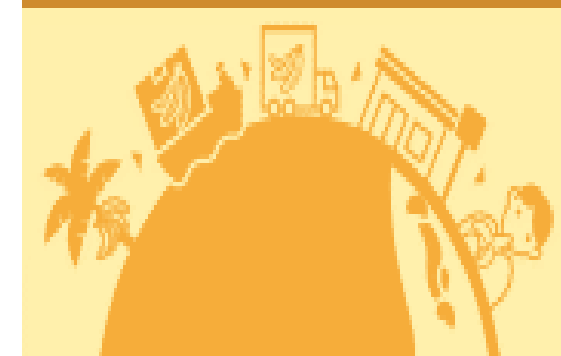


テナントとの粘着性
（御用聞き）

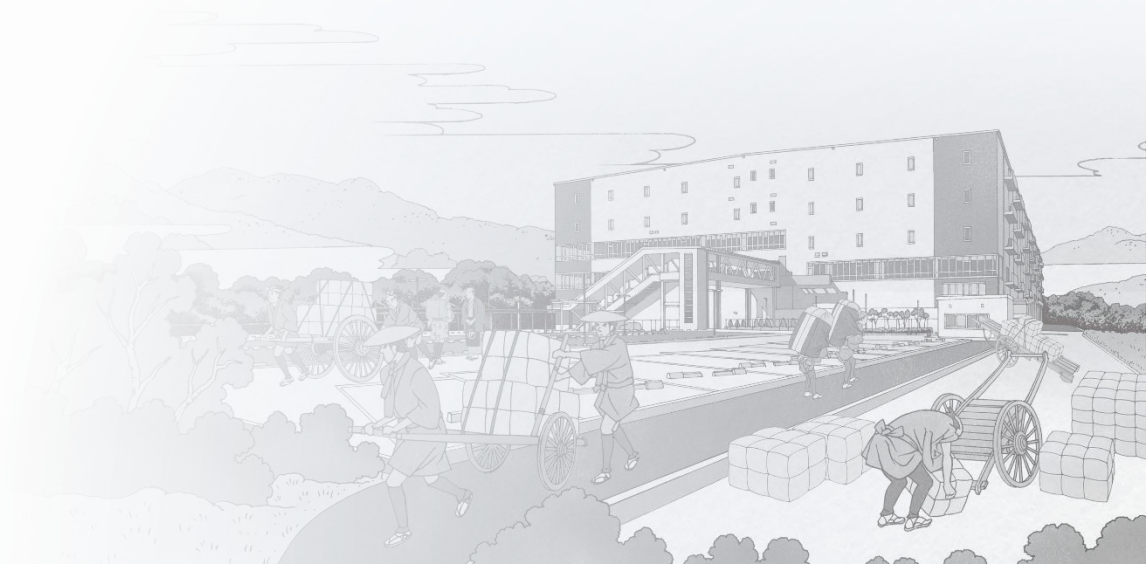
不動産・物流
プラットフォーム



商社・商流
プラットフォーム



4. ポートフォリオの概要



保有物件の概要



全て関東エリアで、国道16号周辺の物件中心

物件数
8物件

取得価格
588億円

平均鑑定NOI利回り
(取得価格ベース)
5.0%

平均稼働率
100%

平均築年数
2.8年

外部信用格付
A+ (安定的)
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)



A棟 : 3,909㎡ B棟 : 15,387㎡
アイミッションズパーク厚木



アイミッションズパーク柏
31,976㎡



アイミッションズパーク野田
62,750㎡



アイミッションズパーク守谷
18,680㎡



アイミッションズパーク三郷
22,506㎡



アイミッションズパーク千葉北
9,841㎡



アイミッションズパーク印西
(準共有持分割合 80%)
88,018㎡



アイミッションズパーク守谷2
6,779㎡



保有資産の特徴



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

本投資法人の強みとなる3つの特徴

(2019年4月1日時点)

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

不動産
物流

×

商社
商流

好立地

×

築浅物件

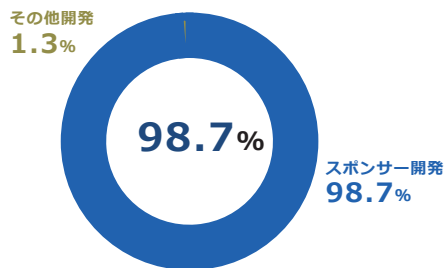
長期契約

×

優良
テナント

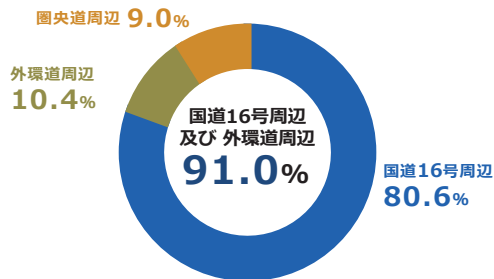
スポンサー開発物件が多い

スポンサー開発比率（取得価格ベース）



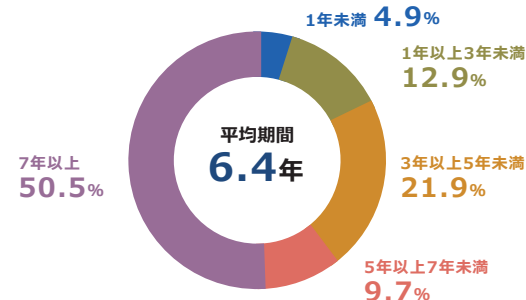
好立地の物件に投資

エリア別比率（取得価格ベース）



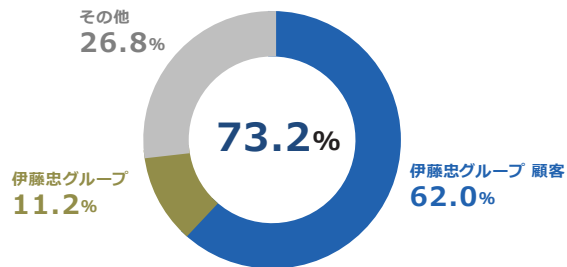
賃貸借残存期間が長い

賃貸借残存期間別比率（年間賃料ベース）



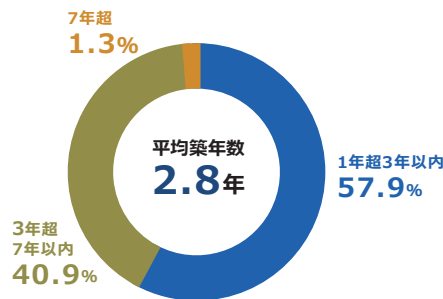
テナントの7割超が 伊藤忠グループ及びグループ顧客

グループ及びグループ顧客比率（年間賃料ベース）



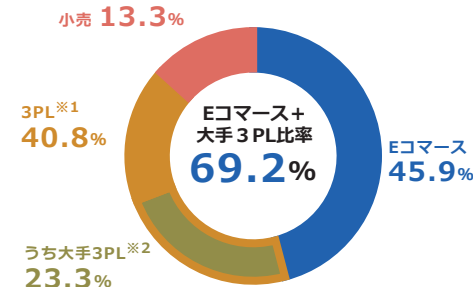
築年数が浅い

築年数別比率（取得価格ベース）



優良なテナントが多い

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。

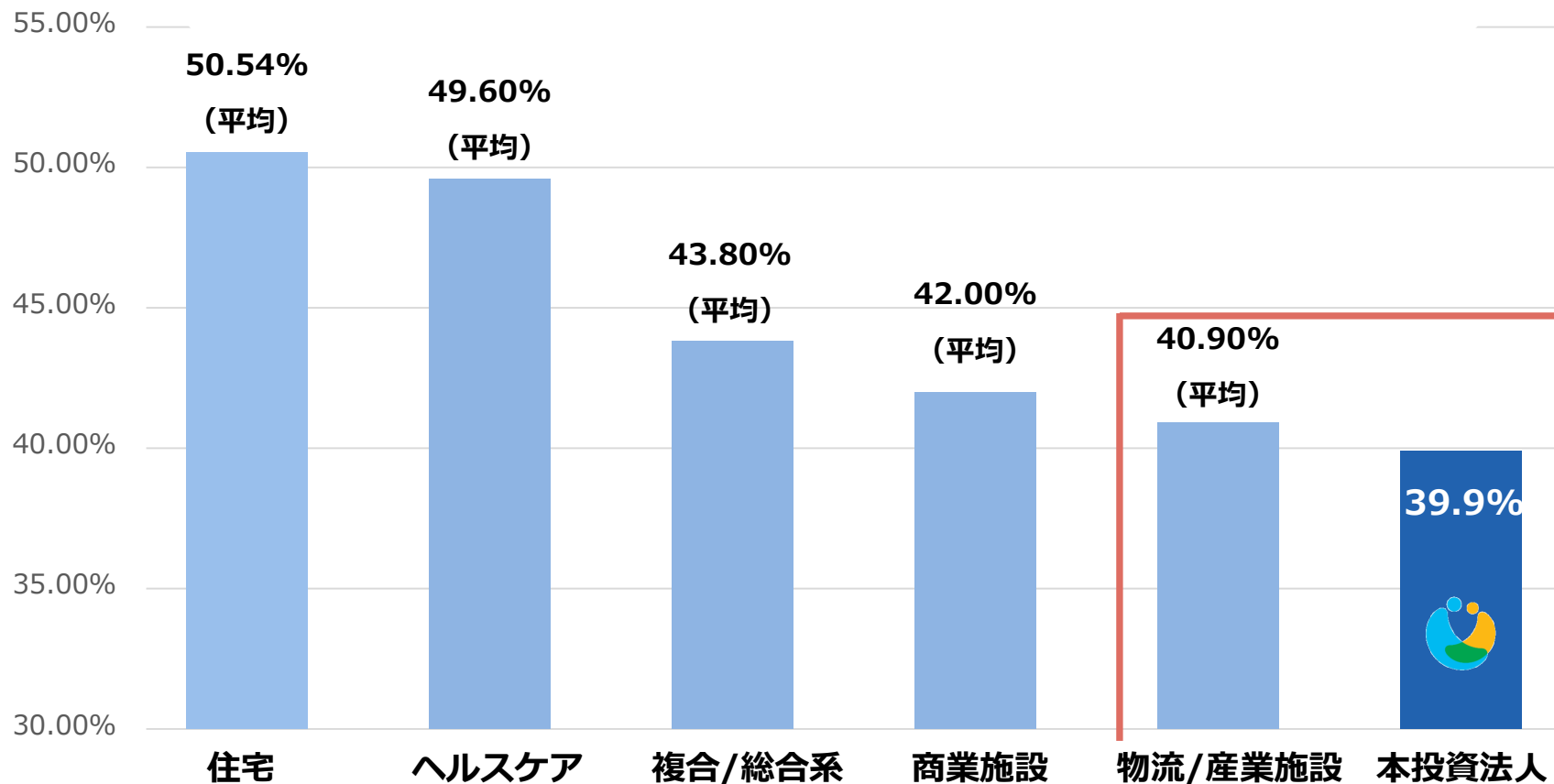
※1 3PLとは、Third Party Logisticの略で、荷主に対して商品の受発注・在庫管理から情報化までの包括的な物流改革を提案し、一括して物流業務を受託する外部の専門業者である第三者のことをいいます。以下同じです。

※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。





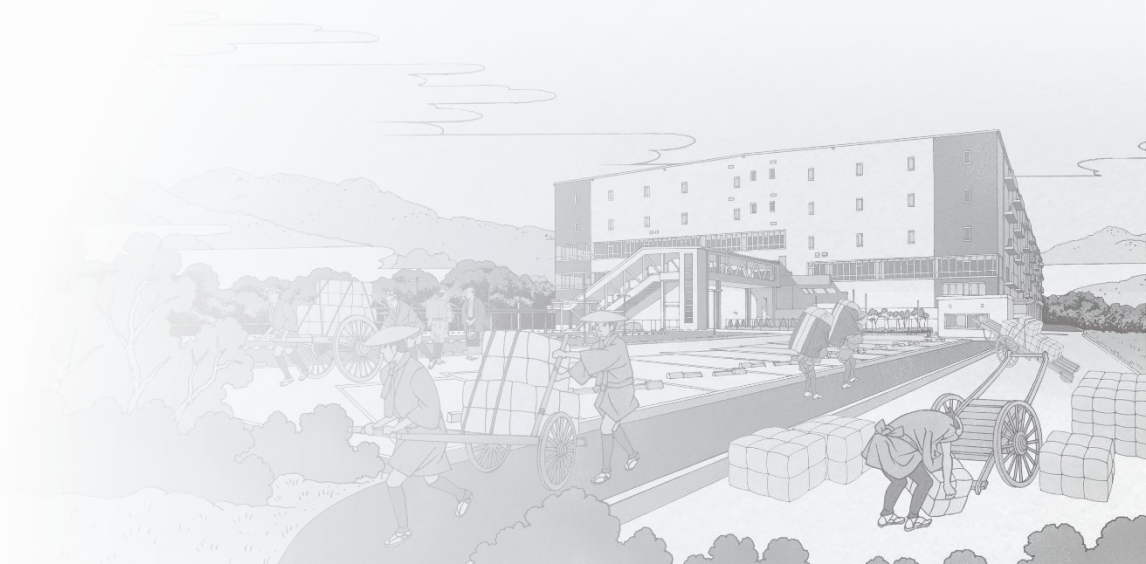
J-REIT セクター別 平均借入比率



※各セクターの平均 LTV（借入比率）は、有利子負債（短期借入金+長期借入金+投資法人債）÷ 総資産合計で計算（数値は直近決算期末時点）
※ 本投資法人については、2019年7月期の予定値
※ 各REITカテゴリーの平均は、2019年6月28日時点の時価総額で加重平均して計算

借入比率45%まで引き上げた場合の物件取得余力は約58億円

5. 分配金情報及び今後の成長戦略



予想分配金

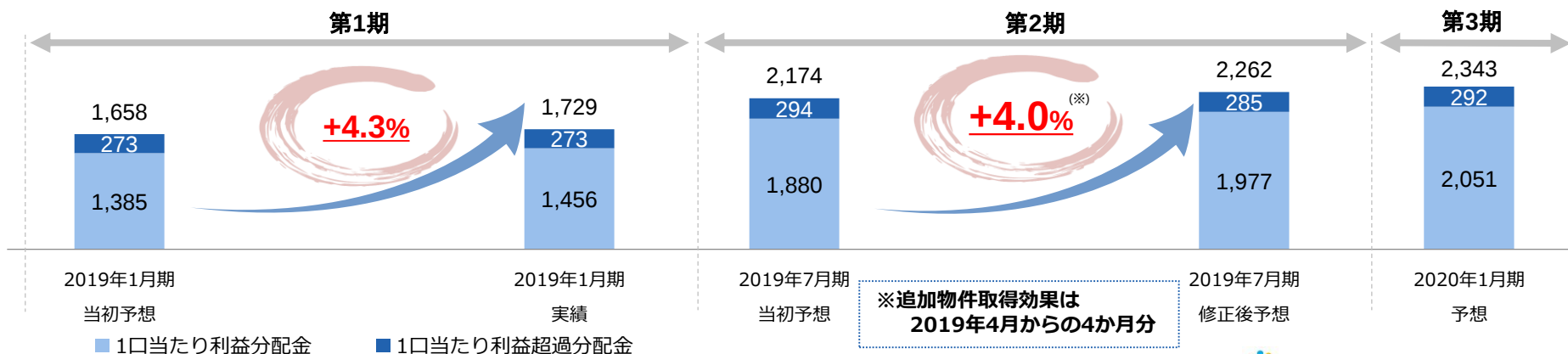
(2019年6月28日時点)

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	4.19%	1,456円	3.61%	273円
2019年7月期 (第2期/181日) 予想	2,262円	4.45%	1,977円	3.98%	285円
2020年1月期 (第3期/184日) 予想	2,343円	4.53%	2,051円	4.06%	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6月28日終値（102,500円）で除して計算しています。

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）の分配金についても当初予想から+4.0%成長する見込み



今後の成長に向けた第一歩としての取組

業績予想を
上方修正

ESGの
取組強化

タイムリーな
外部成長の
実現

信用格付の
取得

投資主との
利益の一致
促進

2月25日発表

コスト削減
により
業績予想を
上方修正

2月28日発表



持投資口制度の
導入

4月3日発表

TOKYO働き方改
革宣言

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)



4月1日に取得完了

3月15日発表

新規格付取得

A+
(安定的)

JCRより取得

3月26日発表

伊藤忠商事に
よる投資口の
追加取得

本投資法人への
伊藤忠商事の出資比率

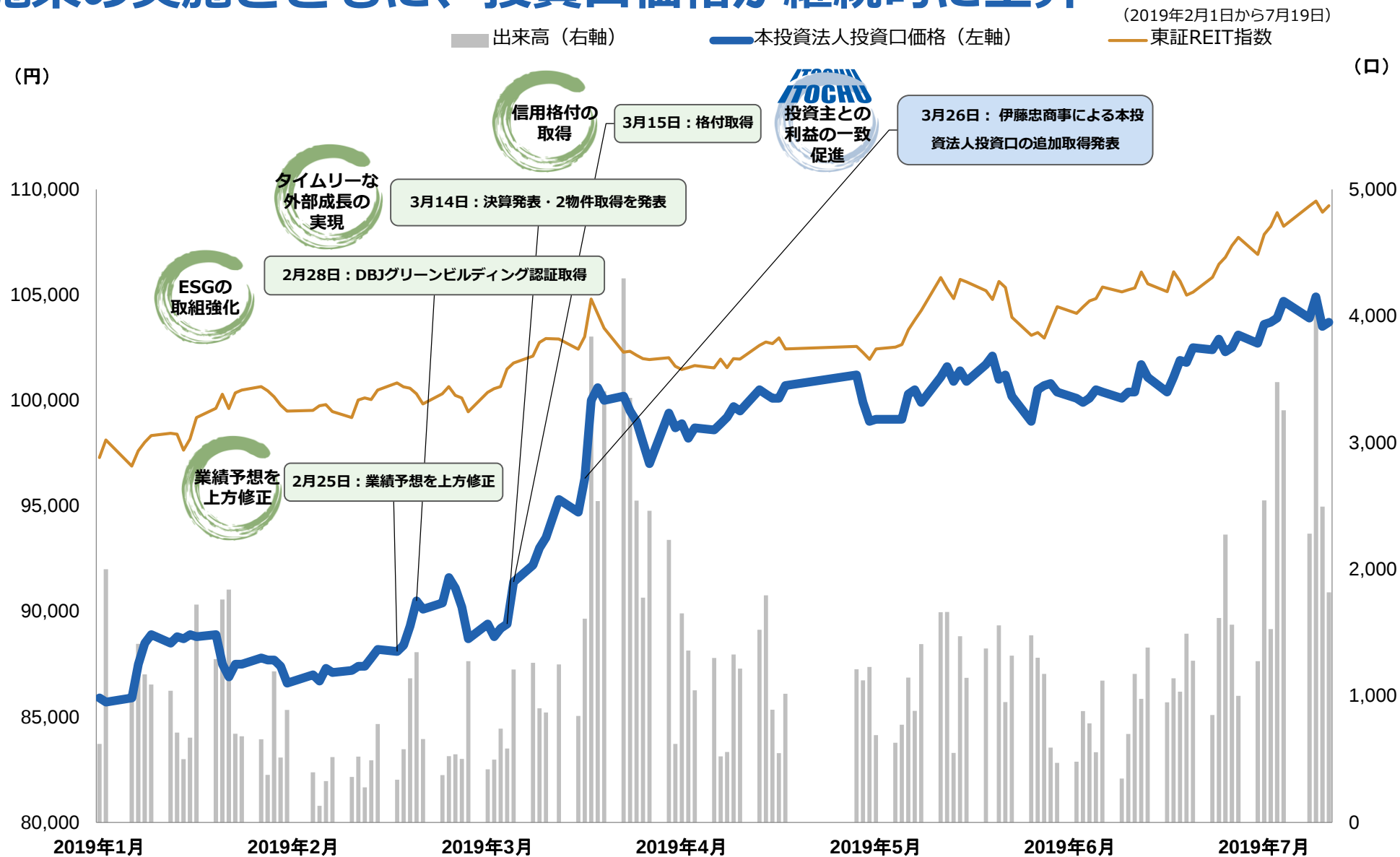
5%
(2019年3月26日
時点)



7%
(2019年4月25日
取得完了)

各取組施策と投資口価格の推移

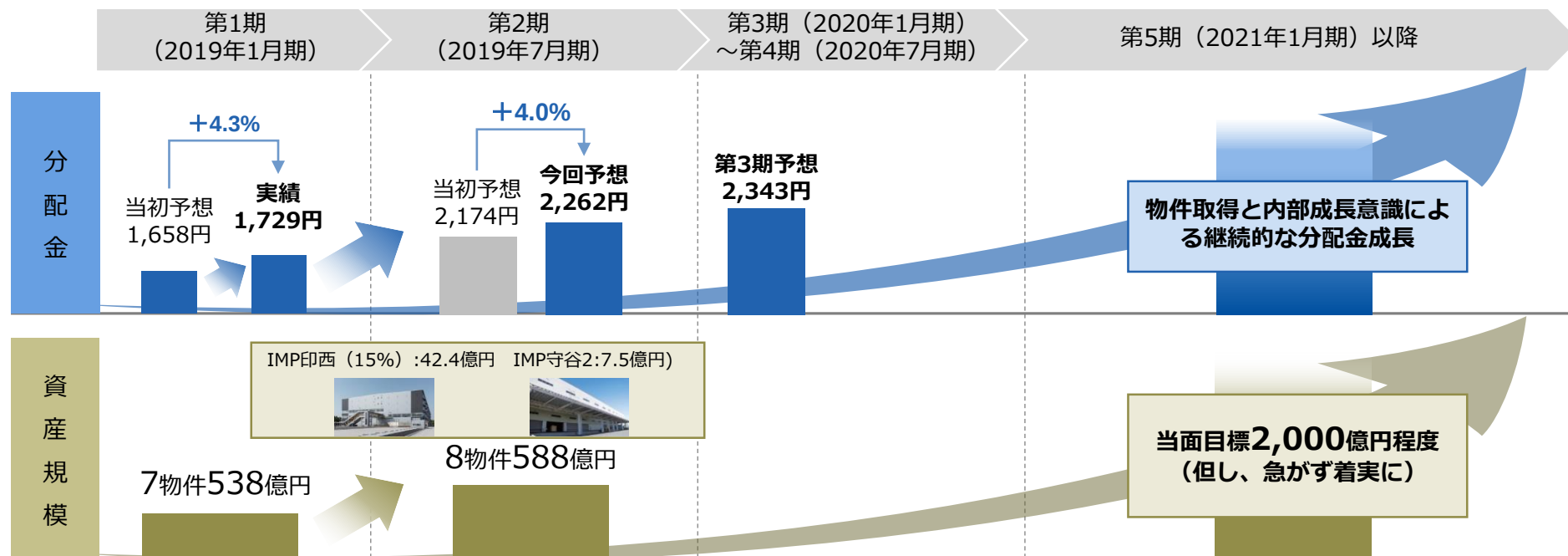
施策の実施とともに、投資口価格が継続的に上昇



※ 東証REIT指数は、本投資法人の上場日終値を基準に換算しております。

今後の成長戦略

スポンサー開発物件の着実な取得等により安定的な成長を実現



本投資法人の保有資産

保有物件：7物件／延床面積236,567㎡ → 8物件／延床面積259,850㎡



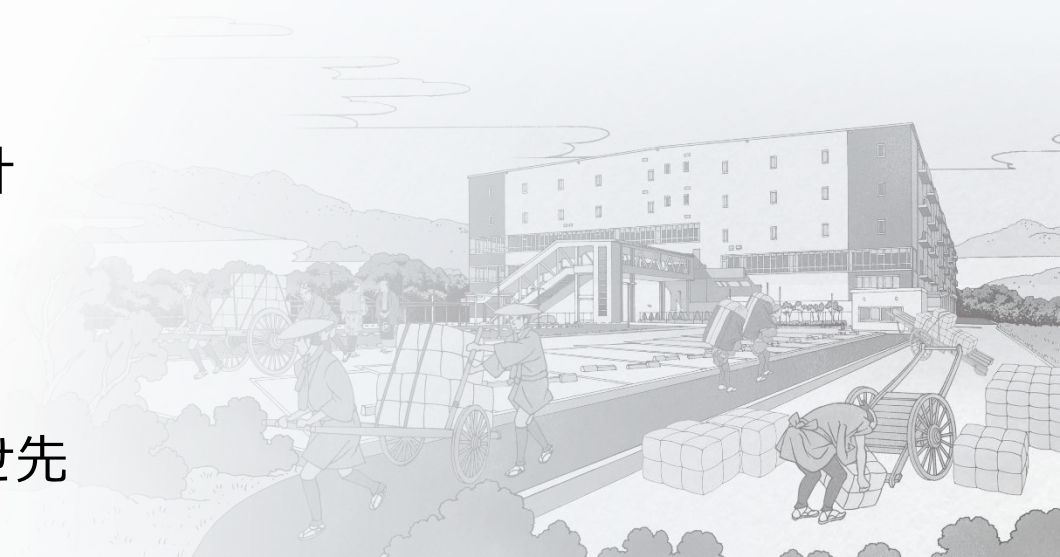
伊藤忠グループの保有・開発中物件

伊藤忠グループ保有・開発中物件：6物件／延床予定面積266,642㎡



ご参考資料

1. ESGの取組
2. 本投資法人の概要
3. 本投資法人の商号について
4. 第1期（2019年1月期）業績及び今後の業績予想
5. J-REITの仕組み
6. 市場の状況
7. 物流施設の需給バランス
8. キャッシュマネジメント方針
9. 保有資産の構築方針
10. ものづくりへのこだわり
11. ホームページ・お問い合わせ先



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。



IMP印西★★★★★



IMP野田★★★★★



IMP柏★★★★★



IMP三郷★★★★★



IMP守谷★★★★★

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、そのご家族、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

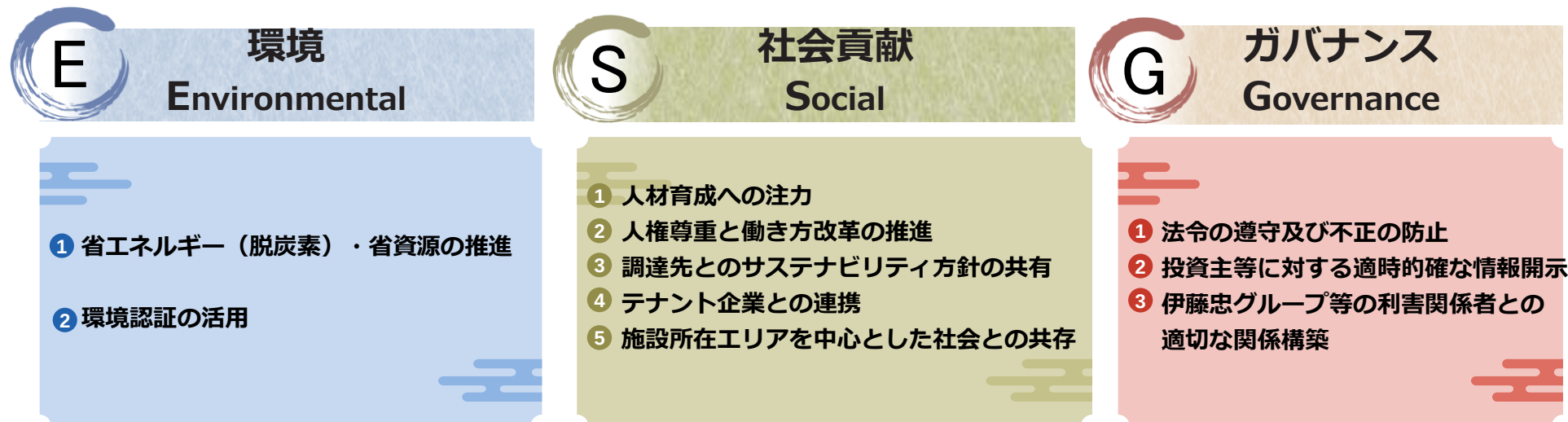
S

従業員のモチベーション向上

業績へのインセンティブ策

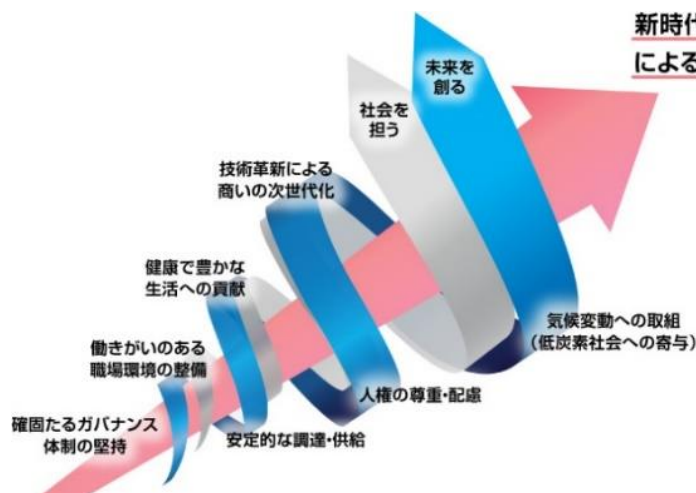
G

投資主、従業員の利害一致



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



新時代“三方よし”
による持続的成長

伊藤忠グループと連携したESGの取組を
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
本業を通して取り組みます。

社会の今と未来に責任を果たす伊藤忠商事の取組は、
「持続可能な開発目標（SDGs）」達成にも寄与しています。



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	資産運用会社名	伊藤忠リート・マネジメント株式会社
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	設立	2017年2月15日
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 	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%
投資エリア	関東エリア・関西エリア：70% その他エリア：30%	資本金	2億円
上場年月日	2018年9月7日	従業員数	15名（他に非常勤役員4名）
執行役員	東海林 淳一	代表取締役社長	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）



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
（物流施設テナント企業の多くが扱う荷物との親和性）
- ②豊富な物流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保有

「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イムポート出資

上場時：約5% ⇒ 7%まで追加取得



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^(注) 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

第1期（2019年1月期）業績及び今後の業績予想

第2期、第3期も、営業収益と分配金の着実な成長を見込む

(単位：百万円)

項目	第1期実績	第2期業績予想 (2019年3月14日 発表)	第3期業績予想 (2019年3月14日 発表)
営業収益	1,300	1,723	1,775
営業利益	736	798	821
経常利益	521	707	733
当期純利益	520	706	732
1口当たり分配金	1,729円	2,262円	2,343円
うち1口当たり利益分配金	1,456円	1,977円	2,051円
うち1口当たり利益超過分配金	273円	285円	292円
FFO（当期純利益+減価償却費）	866	1,154	1,195
FFOペイアウトレシオ（分配金総額÷FFO）	71.3%	70.0%	70.0%
減価償却費に占める利益超過分配の割合	28.2%	22.7%	22.5%

※ 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。

鑑定NOI利回りは、鑑定NOI合計を取得価格合計で除して小数第2位で四捨五入して記載しています。以下同じです。

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。

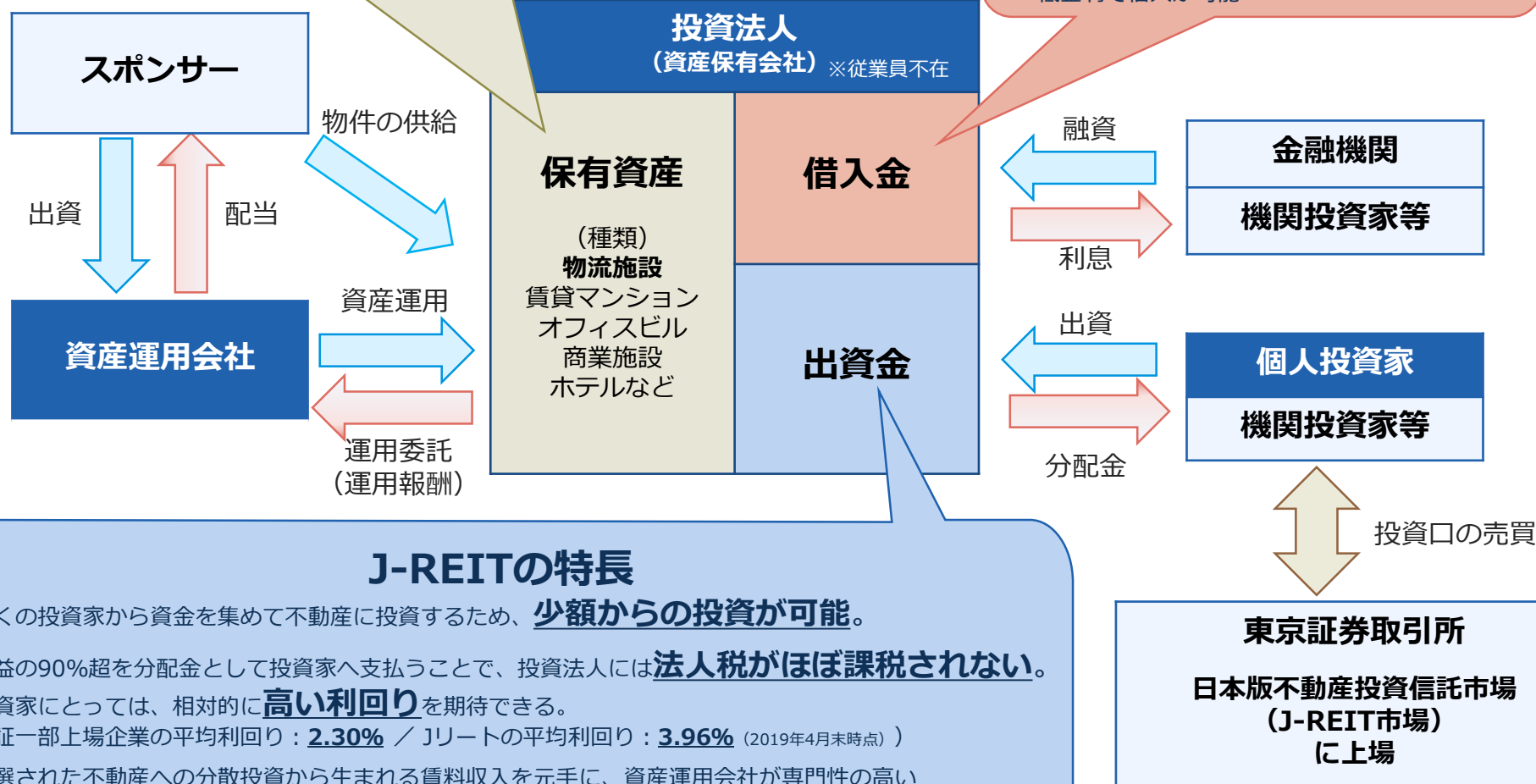
FFOは、当期純利益（但し、不動産等売却損益を除きます。）に当該営業期間の減価償却費を加算した数値を記載しています。以下同じです。

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。



- 不動産投資に精通した専門家が、個人等の投資家に代わって、複数の厳選された不動産に分散投資

- 投資法人は不動産の保有・運用に特化しておりスポンサーとは別法人であるため、万が一スポンサーが倒産しても影響を受けない
- 不動産を裏付けとする高い信用力により、低金利で借入が可能



J-REITの特長

- ①多くの投資家から資金を集めて不動産に投資するため、**少額からの投資が可能**。
- ②利益の90%超を分配金として投資家へ支払うことで、投資法人には**法人税がほぼ課税されない**。
投資家にとっては、相対的に**高い利回り**を期待できる。
(東証一部上場企業の平均利回り: **2.30%** / J-REITの平均利回り: **3.96%** (2019年4月末時点))
- ③厳選された不動産への分散投資から生まれる賃料収入を元手に、資産運用会社が専門性の高い資産運用を行うことで、**分配金を安定的に受け取れる**。
- ④実物不動産への投資と異なり、東京証券取引所のJ-REIT市場で**投資口をいつでも売買可能**。

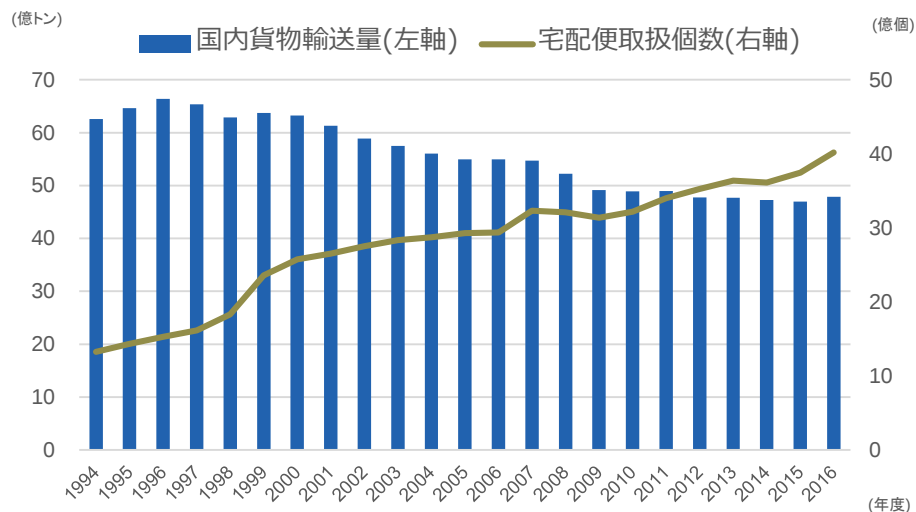


インターネット取引市場の拡大により宅配荷物のサイズ小型化・多頻度化が進み、
宅配便の取扱個数が増加



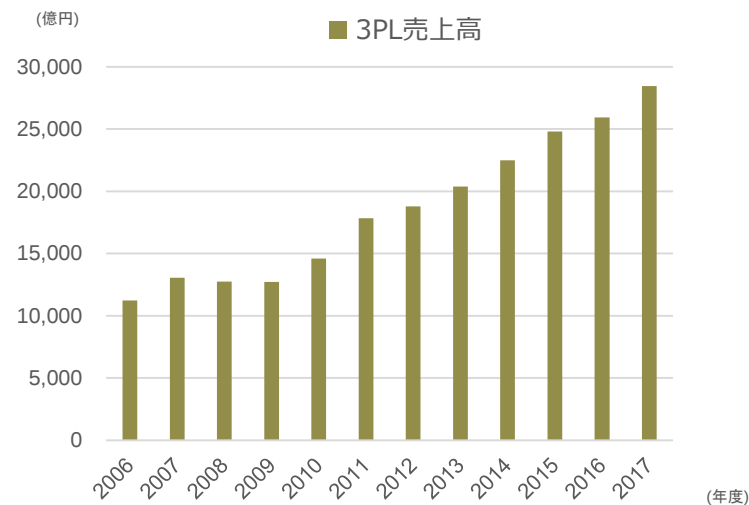
荷主企業に代わって、商品の受発注・在庫管理、情報化まで包括的な物流改革を提案し、
一括して物流業務を受託する物流事業者等（3PL業者）が増加しており、市場規模が年々拡大

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）

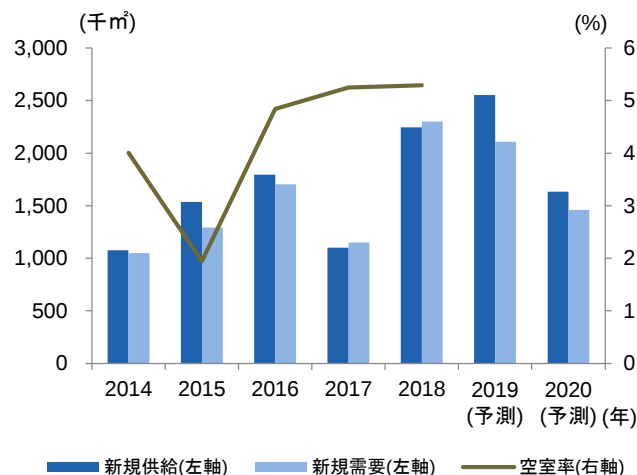
日本の3PL市場規模の推移



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）

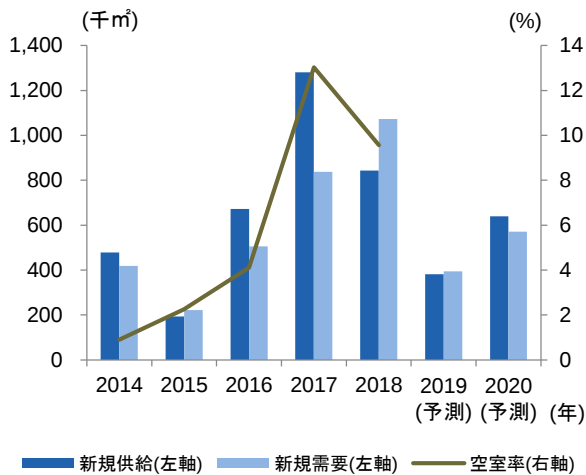
関東エリア・関西エリアにおける物流マーケット

関東エリアの空室率と需給バランス



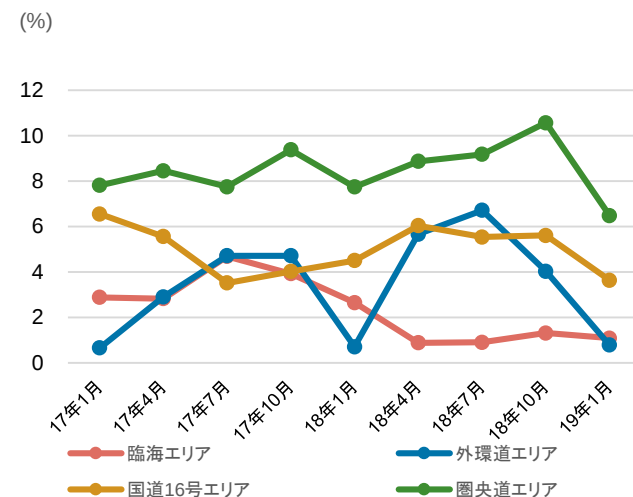
出所：株式会社一五不動産情報サービス

関西エリアの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

首都圏エリア別空室率

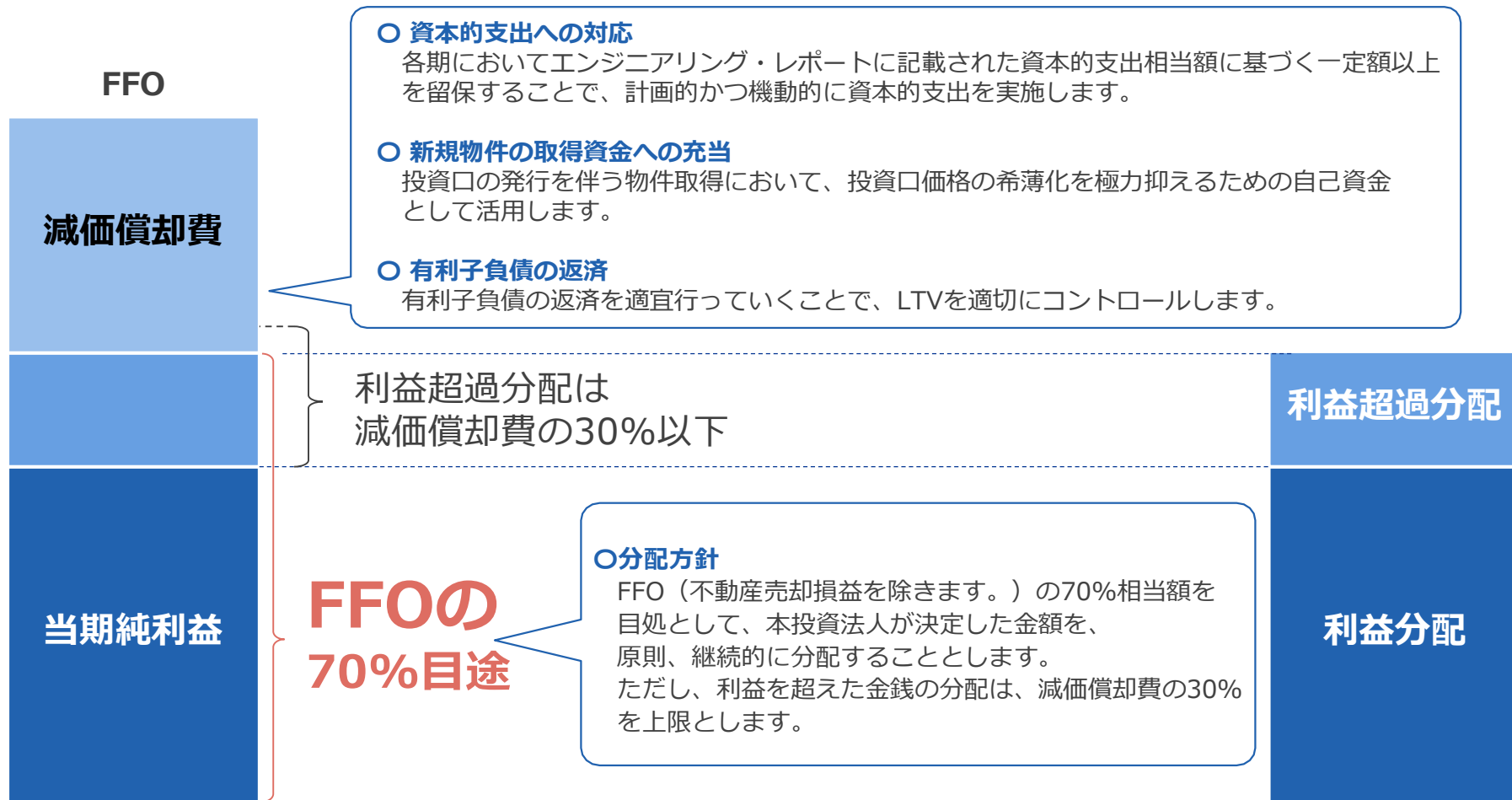


出所：株式会社一五不動産情報サービス

本投資法人は、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が国道16号周辺に立地

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

他の不動産資産との比較において、一般的に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。



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を取得。物件取得後の2019年7月期（第2期）LTVも39.9%と低水準を維持

借入状況

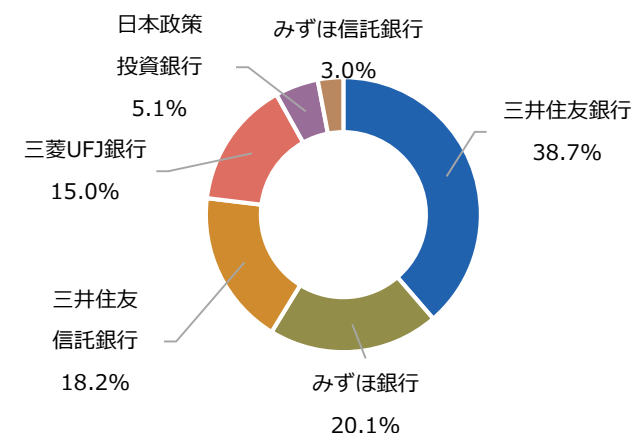
第1期 (2019年1月期)			第2期 (2019年7月期) 予定 (追加調達・消費税ローン 返済後)	
有利子負債	21,990百万円			24,580百万円
内、消費税ローン	2,690百万円			260百万円
LTV	37.0%	新規調達 52.8 億円 (内、消費税ローン※ 2.6億円)		39.9%
固定金利比率	79.2%			91.3%
長期負債比率	79.2%	返済 26.9 億円 (上場時の消費税ローン)		91.3%
平均借入金利	0.47%			0.48%
平均残存年数	4.6年			5.3年

- 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)

※ 消費税ローン： 資産取得に関連して支払う消費税の還付金をもって期限前返済することとされている借入金です

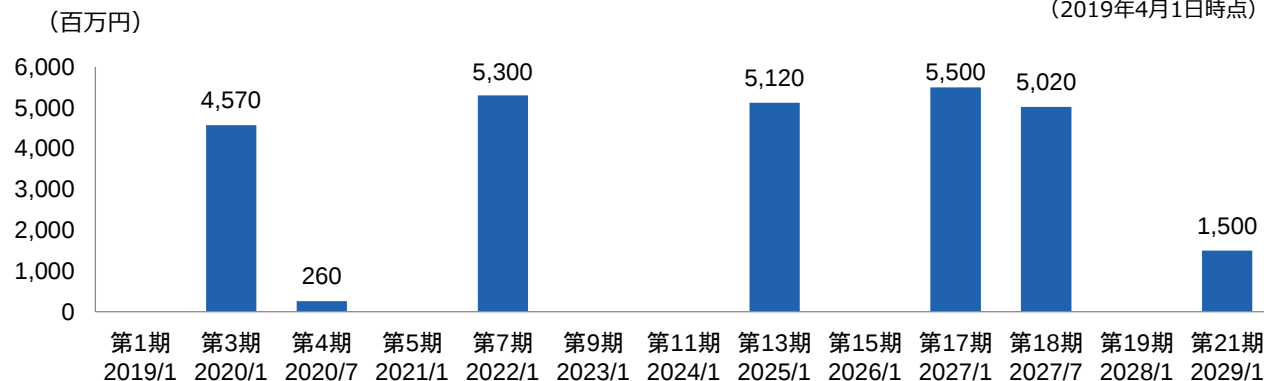
金融機関別借入比率

(2019年4月1日時点)



返済期限の分散状況

(2019年4月1日時点)



※ 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）

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

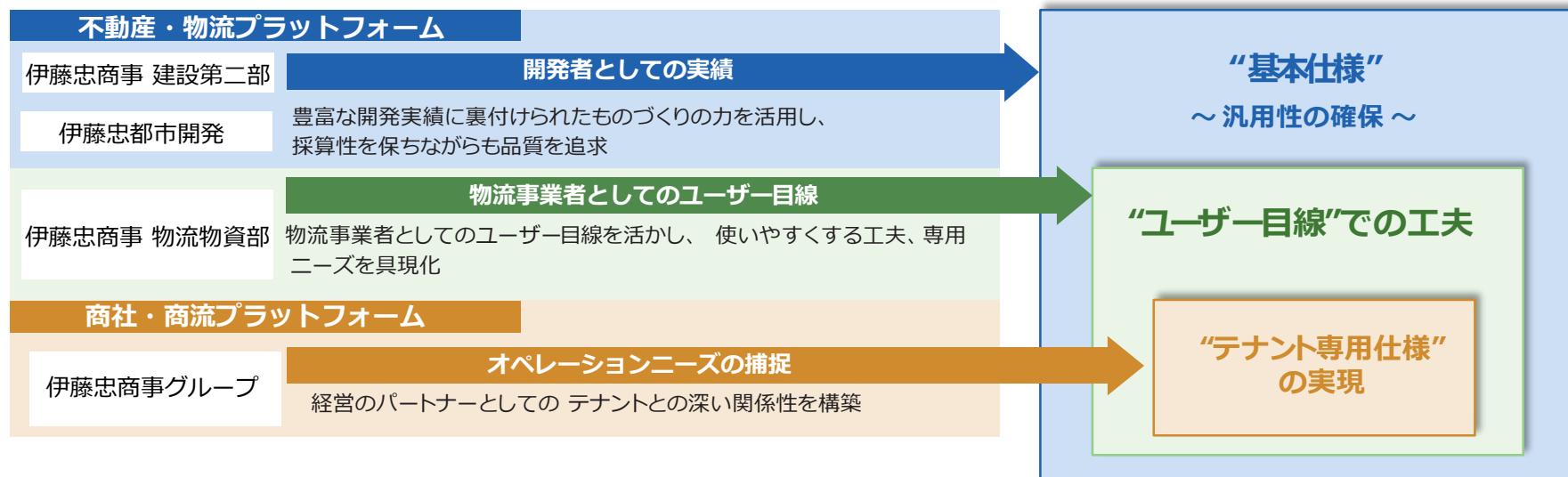
エリア別投資比率
関東エリア・関西エリア：70%以上
その他エリア：30%以下

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
3,300m² 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

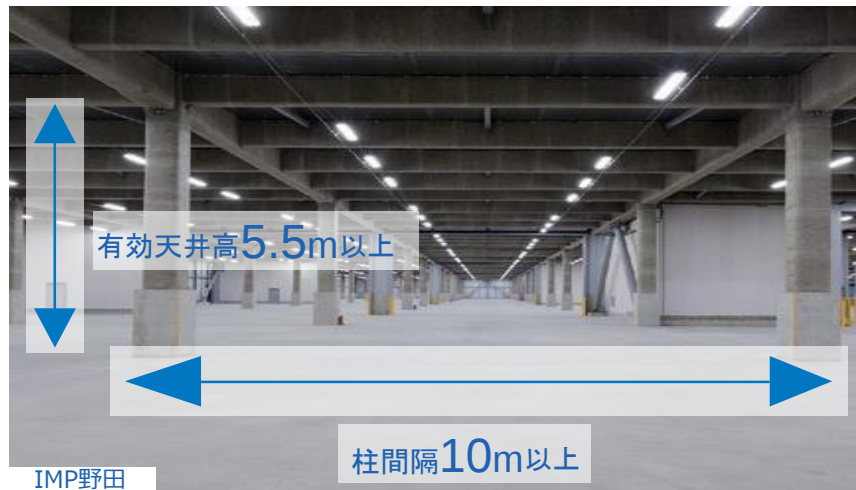
保管の効率性を重視し、約1.8mまでのラックを3段積むことが可能であり、一般的な庫内作業用フォークリフトの利用に十分な有効天井高

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/m²以上

約3m²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

“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/m²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

投資法人ホームページ・お問い合わせ先

The screenshot displays the homepage of IAL-REIT. At the top, there's a navigation bar with links like 'Home', 'About Us', 'Investment Information', 'Financial Information', 'Sustainability', and 'Contact Us'. The main banner features the slogan 'ひとりの商人、無数の使命' (One merchant, countless missions) and '不動産物流 × 商社商流' (Real Estate Logistics × Merchant Trade Flow). Below the banner, there are several sections: 'Financial Information' (分配金情報) showing distributions for 2019, 'Investment Information' (最新ファンド情報) showing fund details, 'Latest News' (最新決算資料) showing financial results, and 'Latest News' (最新情報) with a list of recent updates. At the bottom, there's a 'Pickup Projects' (ピックアップ物件) section with images of various facilities and a 'Sponsor' (スポンサー) section with logos of ITOCHU and other partners.

本投資法人の紹介動画ができました。
ホームページ上部のこちらの部分、または
中ほどのこちらの部分をクリックいただくと
動画が再生されます。ぜひご覧ください。

本投資法人のホームページでは、分配金情報、保有資産の状況、
上場日以降の取組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こちらです

<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 東京都千代田区麹町三丁目6番地5

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実態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。



証券コード: 3493

伊藤忠アドバンス・ロジスティクス投資法人

