

～2018年新規上場の全4投資法人登壇！～

日経Jリートセミナー ご説明資料

2018年12月21日（金）日経カンファレンスルーム

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 × 商社流 = 成長



本日のご説明

1. マーケットの状況（2～5ページ）
2. 物流セクターの特徴（6～10ページ）
3. 本投資法人の特長（11～15ページ）
4. 本投資法人のポートフォリオ概要（16～21ページ）
5. スポンサーサポート（22～23ページ）
6. 分配金情報（24～25ページ）

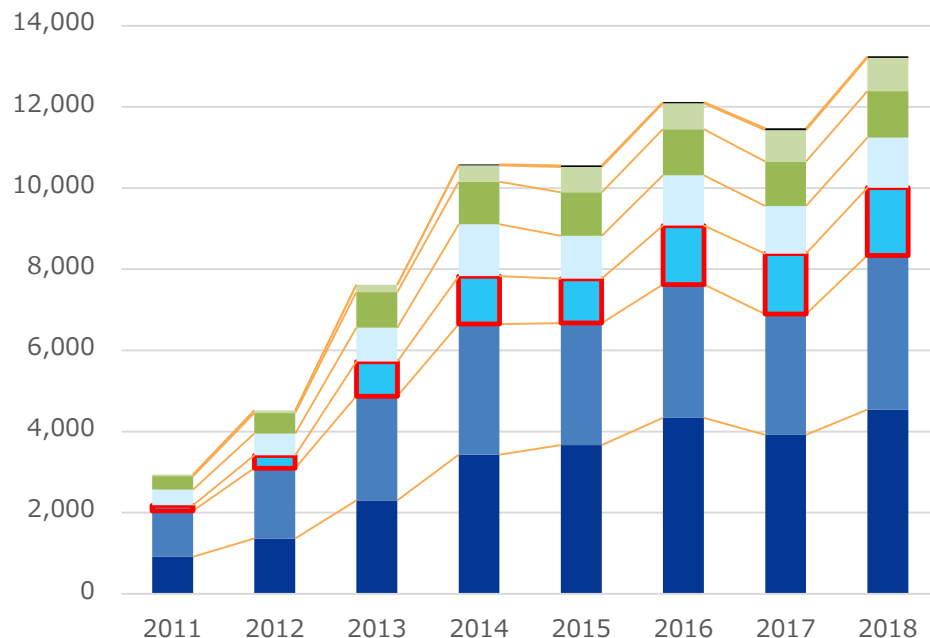
1. マーケットの状況

1. マーケットの状況

(1) エクイティマーケットにおける大量供給

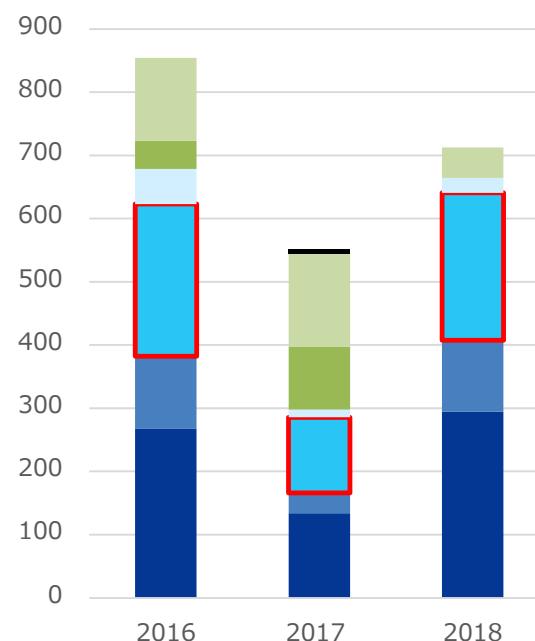
■ 時価総額

(10億円)



■ IPO/POの実施状況

(10億円)



■ 複合/総合型REIT

■ オフィス系REIT

■ 物流/産業施設系REIT

■ 住居系REIT

■ 商業施設系REIT

■ ホテル系REIT

■ ヘルスケア系REIT

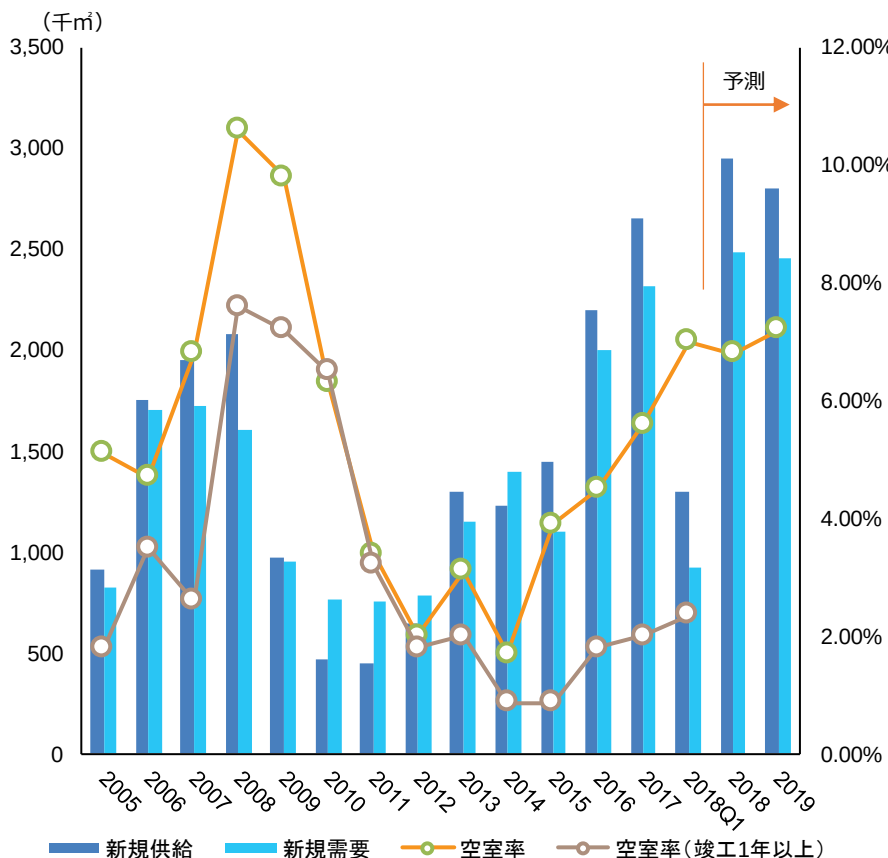
2012年からの6年間で時価総額5倍
(3,180億円 → 1兆6,690億円)

2016年~2018年で5,938億円の資本調達
(REIT全体の約3割)

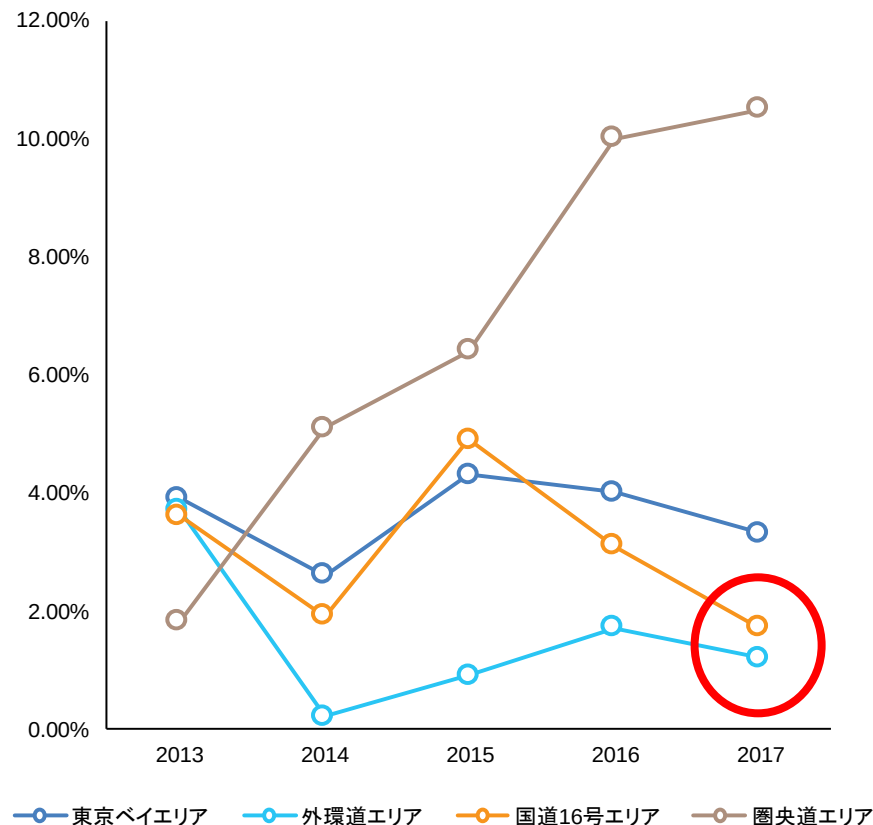
1. マーケットの状況

(2) 不動産マーケットにおける需給と空室率

■ 3大都市圏の需給動向
(関東エリア・関西エリア・中部エリア)



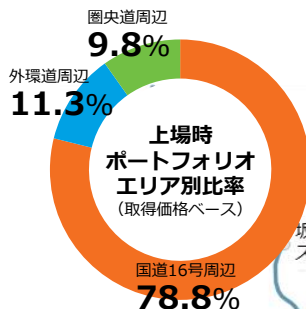
■ 関東エリアの空室率



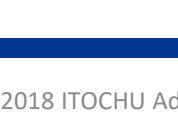
国道16号エリア・外環道エリアにおける
空室率は、2%前後の水準

1. マーケットの状況

取得済資産



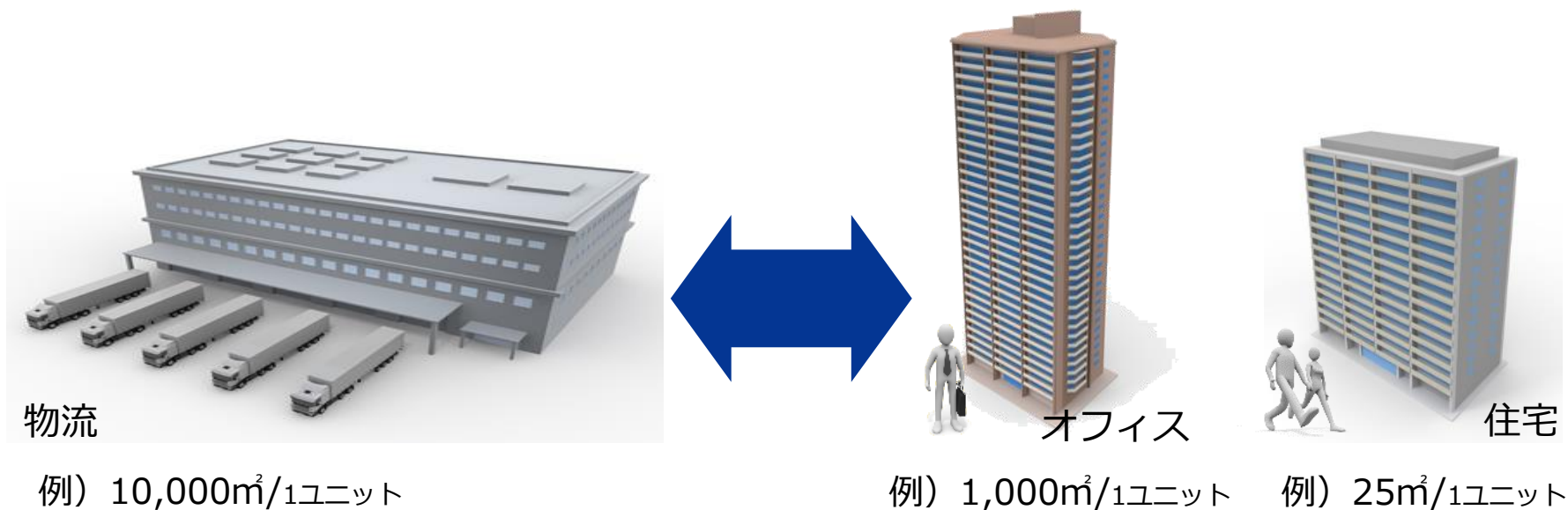
伊藤忠グループ 保有・開発中 物件



2. 物流セクターの特徴

2.物流セクターの特徴

(1) 開発規模が大きい

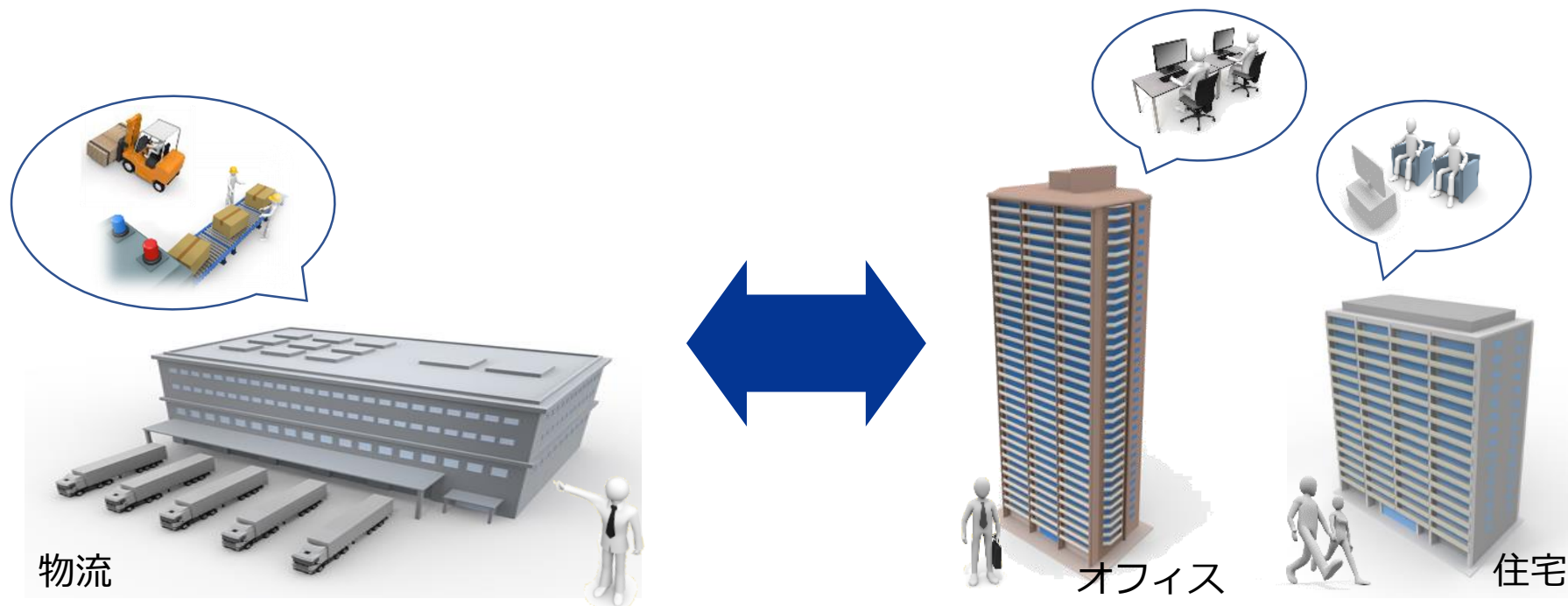


- ・ 外部成長スピードが速い
- ・ 物件供給業者が限定される
- ・ リーシング難易度が高い
- ・ 分散が効きにくい

- ・ 物件供給業者が多い
- ・ リーシングプレイヤーが多い
- ・ 分散が効きやすい

2. 物流セクターの特徴

(2) 戦略的なビジネス拠点



- 拠点（立地）戦略はテナント（物流業者等）ビジネスにおける最重要課題

- テナントビジネスと拠点（立地）戦略は必ずしも一致しない

2.物流セクターの特徴

(3) 開発はリーシングスタート

物流施設

①リーシング

経営戦略



②用地仕入



③開発



物流

- ・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



その他アセット

①用地仕入



②開発



その他アセット

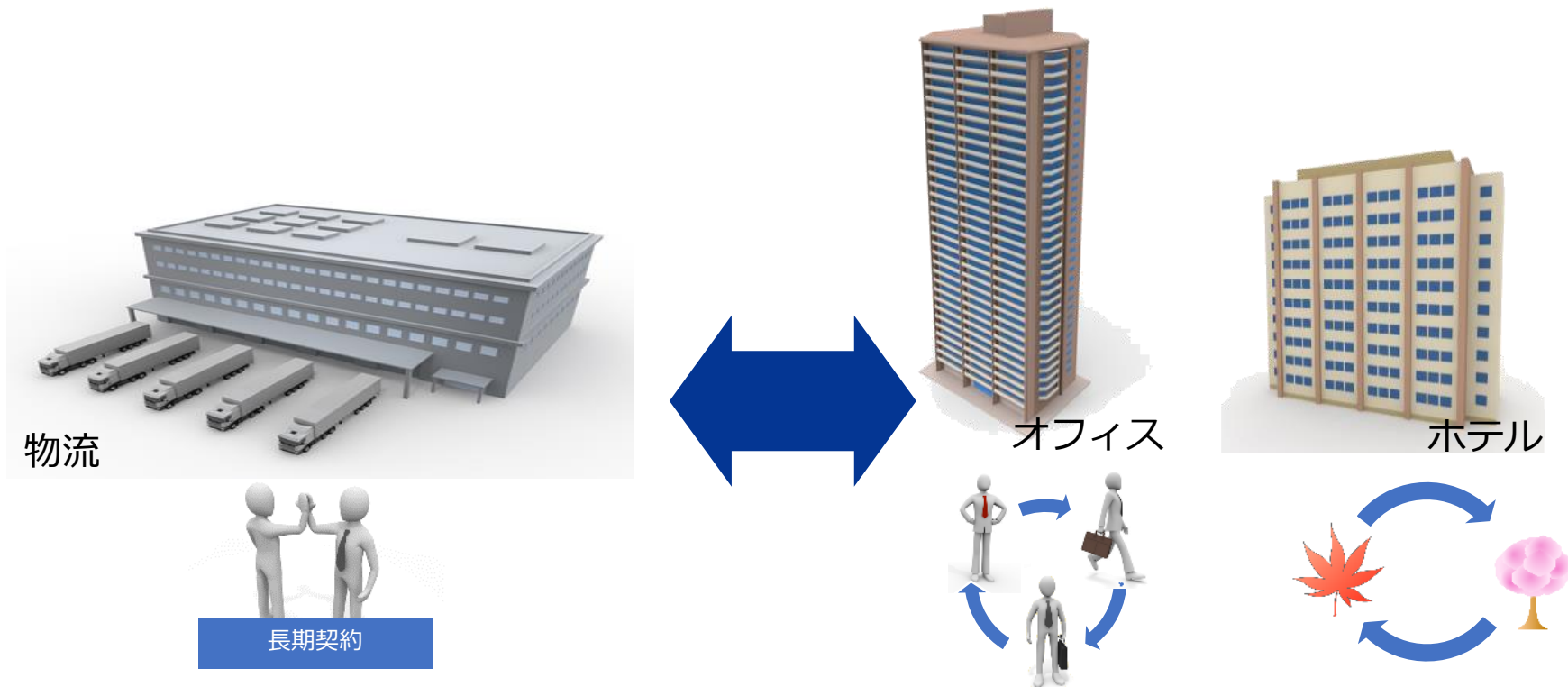
③リーシング



- ・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

2.物流セクターの特徴

(4) 安定キャッシュフロー



・優良テナントとの長期契約による安定した賃料収入（キャッシュフローの安定）

・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

3. 本投資法人の特長

3.本投資法人の特長

(1) 伊藤忠グループの紹介



- ①食料品やアパレル等の
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)
- ②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

伊藤忠グループの使命

ひとりの商人がいる。そしてそこには、数限りない使命がある。

昨今の物流業界を取り巻く環境は大きく変化しています。

従来、倉庫としての保管が主な機能であった物流不動産は、物流のさらなる効率化・多機能化が進む中で、求められる機能が多様化しており、事業者にとって「物流」は経営上の重要な戦略となってきています。

伊藤忠グループは、多種多様な商流に携わる総合商社グループとして、

物流を通じてお客様の経営戦略をはじめとした様々な課題解決を行うことを「使命」として捉えています。

かかる使命を果たすことが、物流インフラを発展させ豊かな社会づくりに寄与すると伊藤忠グループは考えています。

3.本投資法人の特長

(2) スポンサーとの関係



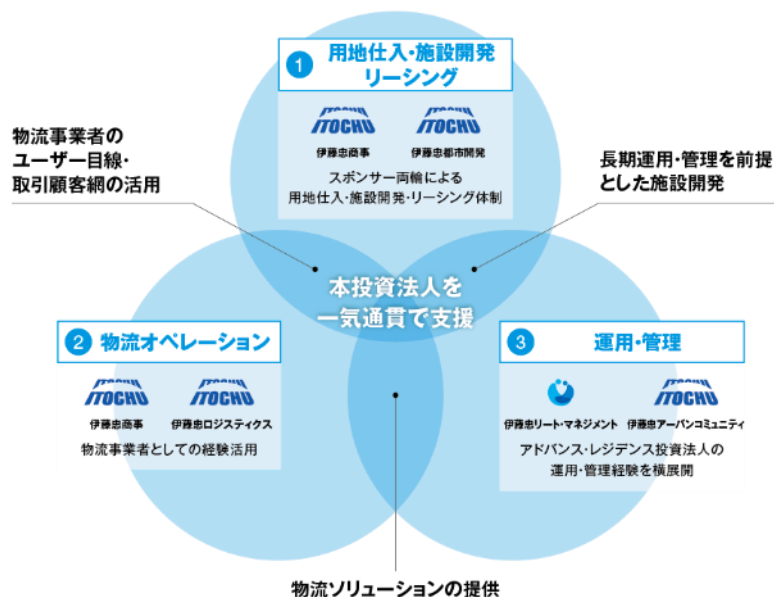
3. 本投資法人の特長

(3) 伊藤忠グループの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14年間で培っ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-REIT運用・管理経験の横展開

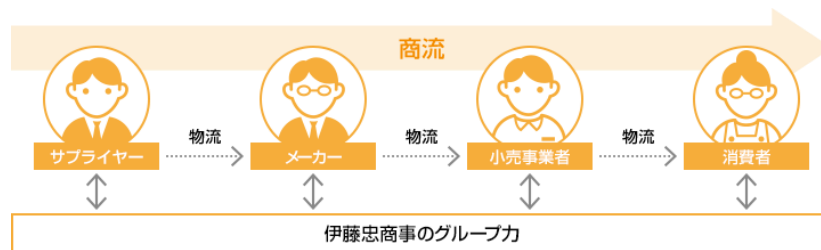
①、②、③ 全てを統合的に所管する
伊藤忠商事 住生活カンパニーの“建設・物流部門”



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プレゼンス

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”



3.本投資法人の特長

(4) 物流セクターの特徴と2つのプラットフォーム

(1) 開発規模が大きい



- ・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
- ・分譲が効率的

- ・物件供給業者が多い
- ・リーシングプレイヤーが多い
- ・分譲が効率的

14年の開発実績 + 物流機能

不動産・物流プラットフォーム

(2) 戦略的なビジネス拠点



- ・拠点（立地）戦略はテナント（物流業者等）ビジネスにおける最重要課題

- ・テナントビジネスと拠点（立地）戦略は必ずしも一致しない

経営レベルでの取引関係

(3) 開発はリーシングスタート



- ・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



- ・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

商社・商流プラットフォーム

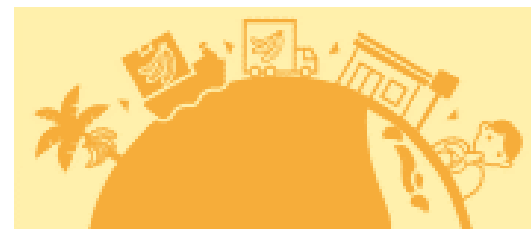
(4) 安定キャッシュフロー



- ・優良テナントとの長期契約による安定した賃料収入（キャッシュフローの安定）

- ・テナント入替や経済環境による賃料上昇（内部成長）期待

テナントとの粘着性
（御用聞き）



4. 本投資法人のポートフォリオ概要

4. 本投資法人のポートフォリオ概要

(1) 保有資産の概要

■ 全て関東エリアで、国道16号周辺の物件中心

物件数
7物件

取得価格
538億円

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
2.0年

(2018年9月上場日時点)



アイミSSIONズパーク野田
2016年2月竣工



アイミSSIONズパーク印西
(準共有持分65%)
2018年2月竣工



アイミSSIONズパーク千葉北
2017年11月竣工



アイミSSION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SSIONズパーク守谷
2017年3月竣工



アイミSSIONズパーク柏
2015年3月竣工



アイミSSIONズパーク三郷
2017年7月竣工

4.本投資法人のポートフォリオ概要

(2) パイプライン～今後の成長～



4.本投資法人のポートフォリオ概要

(3) 保有資産の特徴

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

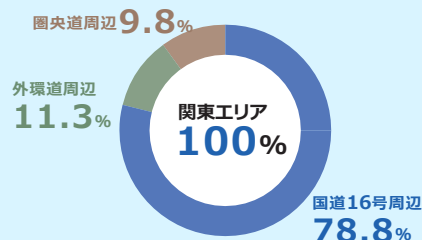
スポンサー開発物件

スポンサー開発比率
(取得価格ベース)

100%

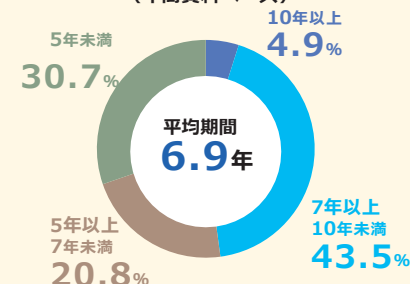
投資エリア

エリア別比率
(取得価格ベース)



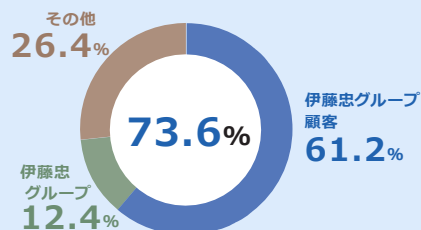
賃貸借残存期間

賃貸借残存期間別比率
(年間賃料ベース)



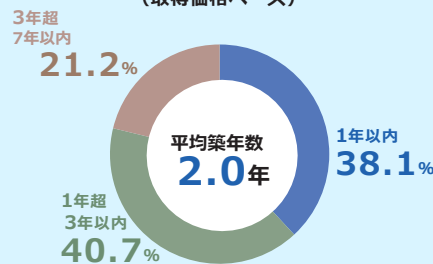
伊藤忠グループ及びグループ顧客テナント

グループ及びグループ顧客比率
(年間賃料ベース)



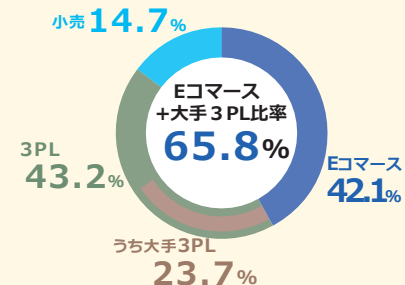
築年数

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)



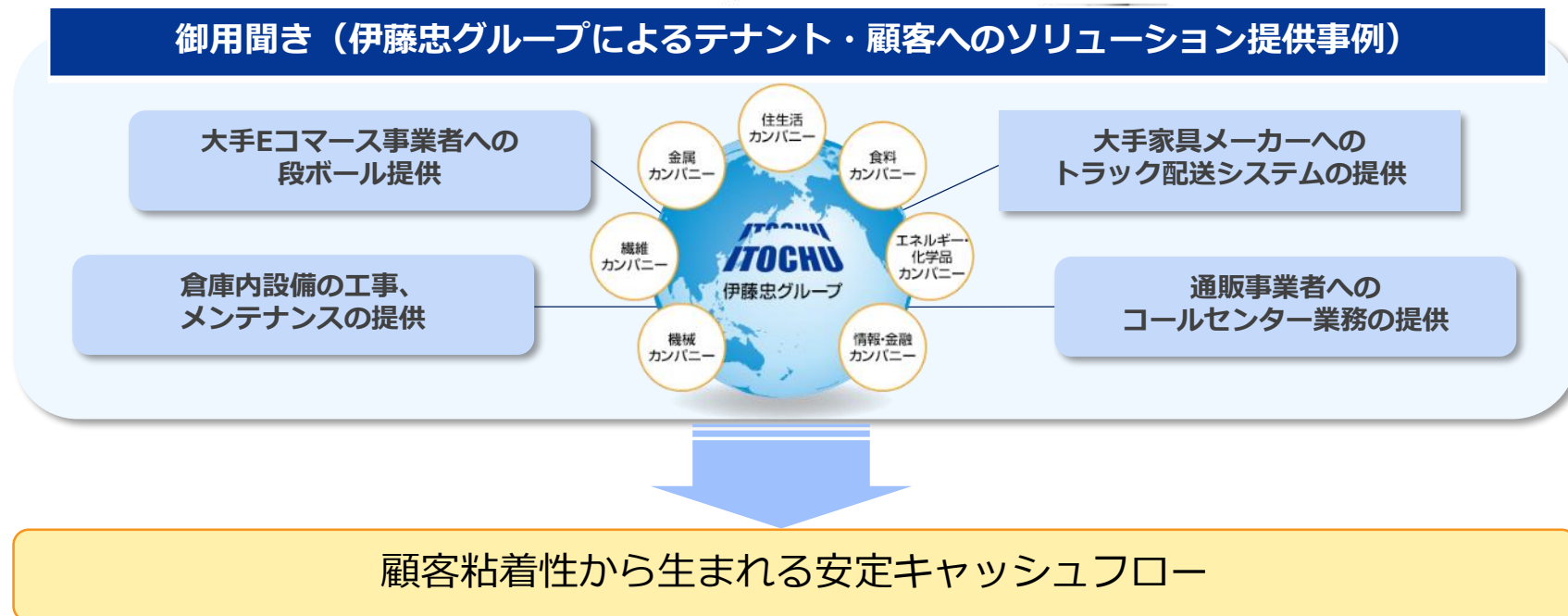
(2018年9月上場日時点)

4.本投資法人のポートフォリオ概要

(4) 御用聞き～テナント経営課題の解決～



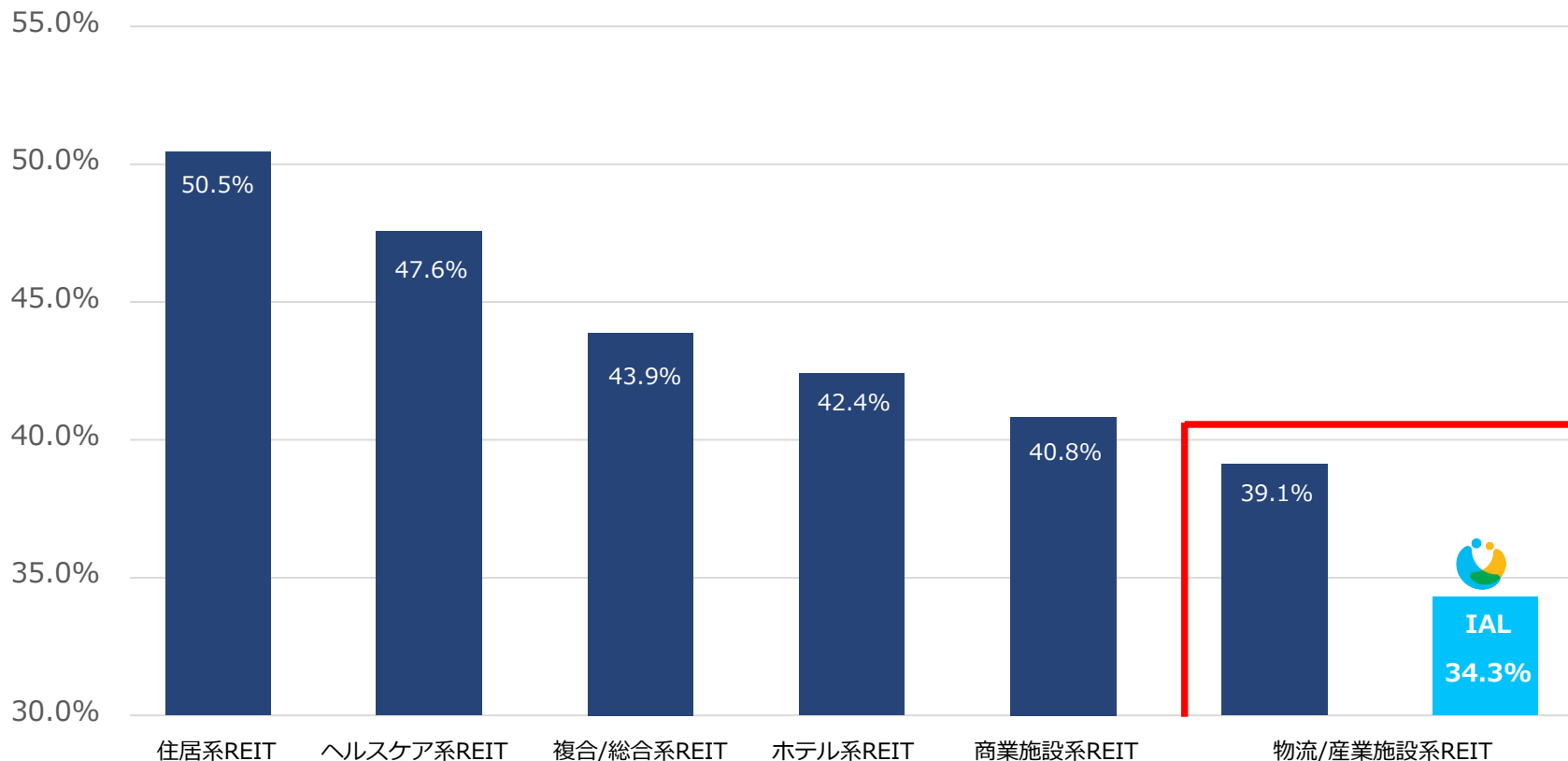
御用聞き（伊藤忠グループによるテナント・顧客へのソリューション提供事例）



顧客粘着性から生まれる安定キャッシュフロー

4.本投資法人のポートフォリオ概要

(5) 借入比率



※2019年7月期巡行

借入比率45%まで引き上げた場合の物件取得余力 約100億円

5. スポンサーサポート

5. スポンサーサポート

商号について

「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

約5%



伊藤忠アドバンス・ロジスティクス投資法人

「アドバンス」への思い

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(2018年9月10日現在)は、住宅特化型としては最大規模



6 .分配金情報

6. 分配金情報

■ 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)	1,658円	3.88%	1,385円	3.24%	273円
2019年7月期 (第2期/巡行)	2,174円	5.09%	1,880円	4.40%	294円

(2018年12月17日時点)

※分配金利回りは、各期の1口当たり分配金を2倍にし、
2018年12月17日終値（85,500円）で除して計算しています。

Appendix

1. 本投資法人の概要
2. IPO情報
3. ものづくりへのこだわり
4. ポートフォリオの構築方針
5. 伊藤忠グループの物流不動産開発・取得実績
6. 財務戦略及びキャッシュマネジメント方針
7. マーケット補足情報
8. ご参考：J-REITの仕組み
9. ご参考：用語集
10. ホームページ・お問い合わせ先

■ 本投資法人の概要

投資法人名称	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	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：80% 伊藤忠都市開発株式会社：20%
上場日	2018年9月7日
証券コード	3493
決算期	1月 / 7月

■ 本投資法人のポートフォリオ概要

物件数	7物件
取得価格合計	538億円
鑑定評価額合計	569億円
平均鑑定NOI利回り (取得価格ベース)	5.0%
平均稼働率	100.0%

(2018年9月上場日時点)

■ 本投資法人の財務状況

借入総額	219億円
出資総額	354億円
総資産LTV（予想）	2019年1月期：37.4% 2019年7月期：34.3%
平均借入金利（オールイン）	0.53%
1口当たり予想分配金 (利益超過分配込)	2019年1月期：1,658円 2019年7月期：2,174円

(2018年9月上場日時点)

IPOの概要

発行決議日	2018年8月1日
条件決定日	2018年8月30日
上場日	2018年9月7日
募集投資口数	356,143口
発行価格	103,000円
発行価格総額	36,682,729,000円
取得物件数 / 取得総額	7物件 / 538億円

予想分配金

		2019年1月期 (第1期)	2019年7月期 (第2期)
1口当たり分配金	利益超過含む	1,658円	2,174円
	利益超過無し	1,385円	1,880円

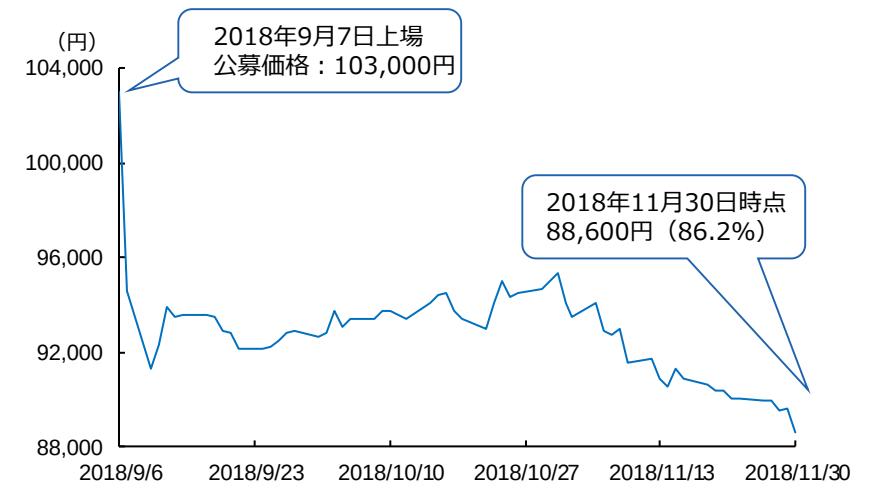
(2018年9月上場日時点)

IPO時取得物件

取得物件	所在地	取得価格 (百万円)	鑑定NOI利回り (%)	築年数 (年)
IMP厚木	神奈川県厚木市	5,300	5.0%	6.0
IMP柏	千葉県柏市	6,140	5.2%	3.5
IMP野田	千葉県野田市	12,600	4.9%	2.6
IMP守谷	茨城県 つくばみらい市	3,200	5.0%	1.4
IMP三郷	埼玉県三郷市	6,100	4.9%	1.1
IMP千葉北	千葉県千葉市	2,600	5.2%	0.8
IMP印西 (65%)	千葉県印西市	17,900	4.9%	0.5
合計 / 平均	-	53,840	5.0%	2.0

(2018年9月上場日時点)

IPO後の投資口価格の推移



“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

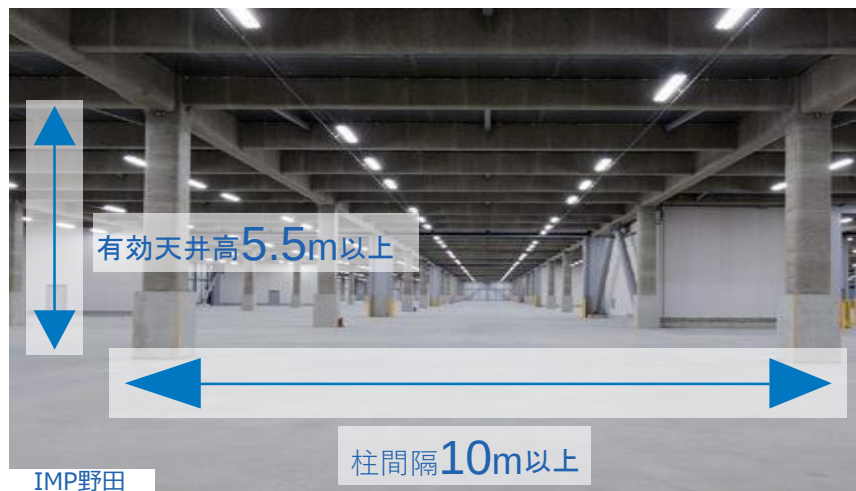
保管の効率性を重視し、約1.8mまでのラックを3段積みすることが可能であり、一般的な庫内作業用フォークリフトの利用に十分な有効天井高

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段積むのに必要となる荷重



“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



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



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



“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



アメニティの整備

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



大量入出荷への対応

トラックバース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



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



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



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

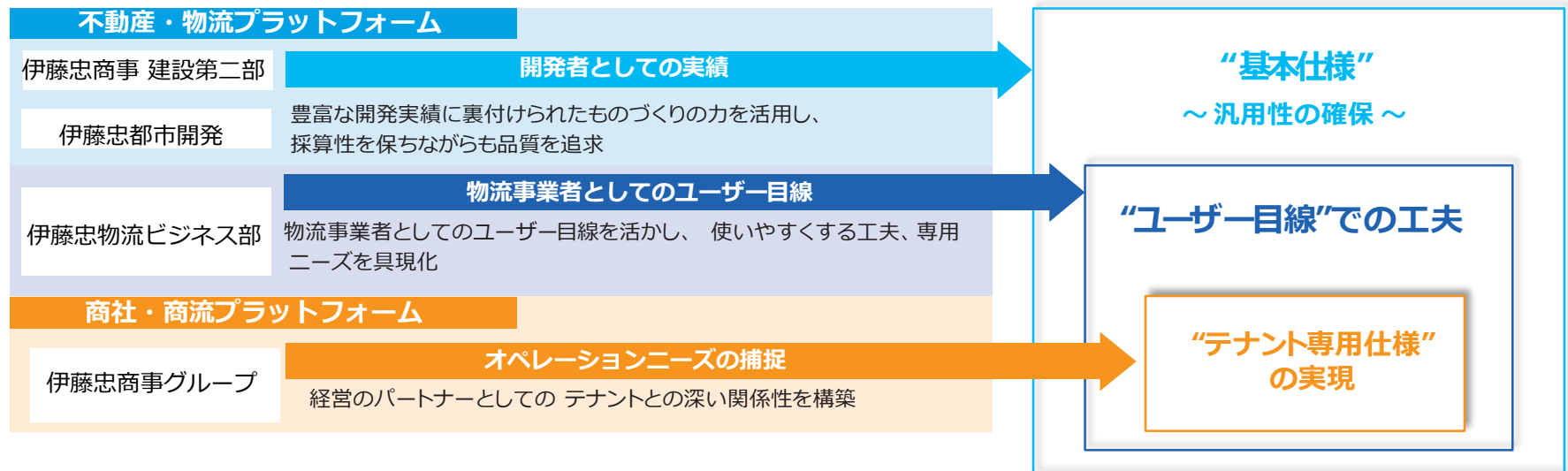
関東エリア
東京都
神奈川県
千葉県
埼玉県
茨城県

関西エリア
大阪府
京都府
兵庫県
奈良県
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

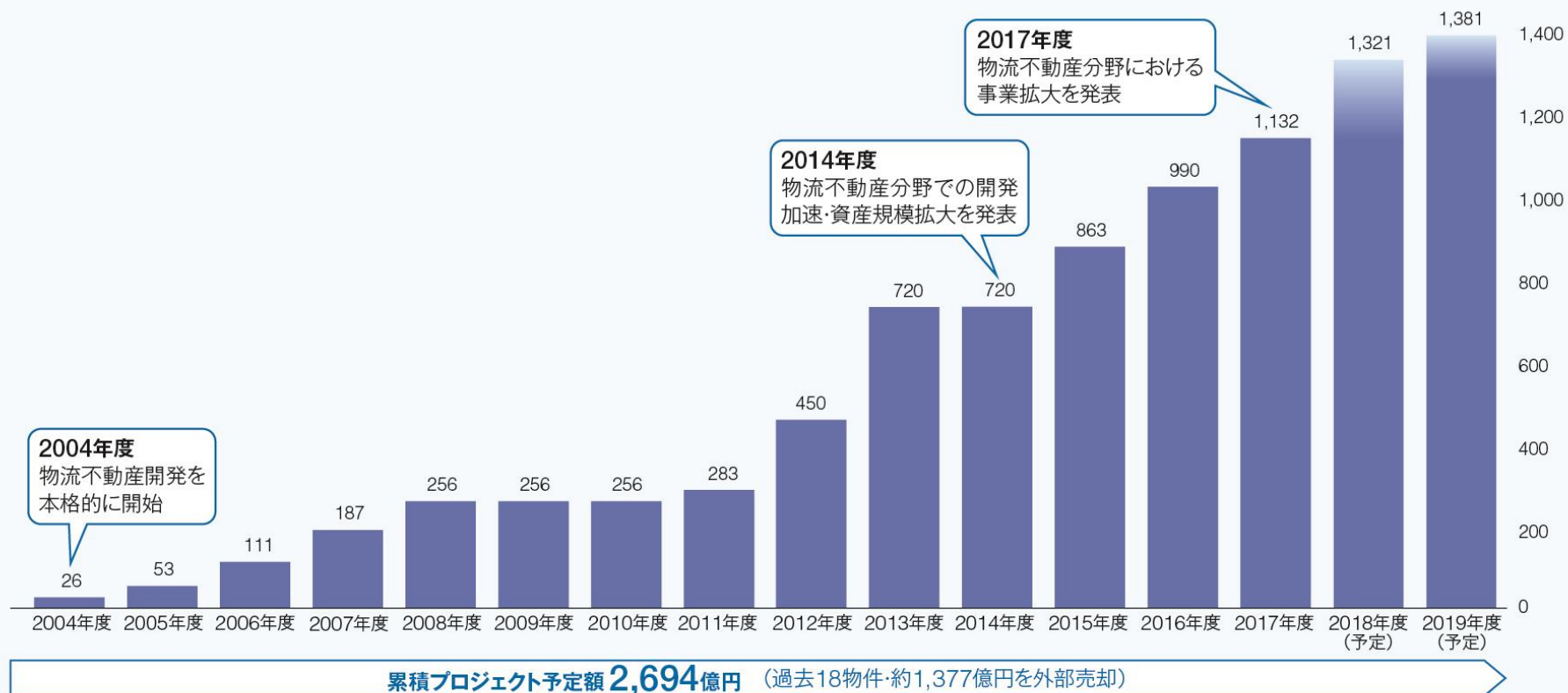


Appendix 5.伊藤忠グループの物流不動産開発・取得実績

開発・取得物件延床面積 (千㎡)

開発・取得物件総数 **31** 物件

開発・取得物件総延床面積 **138万㎡**超



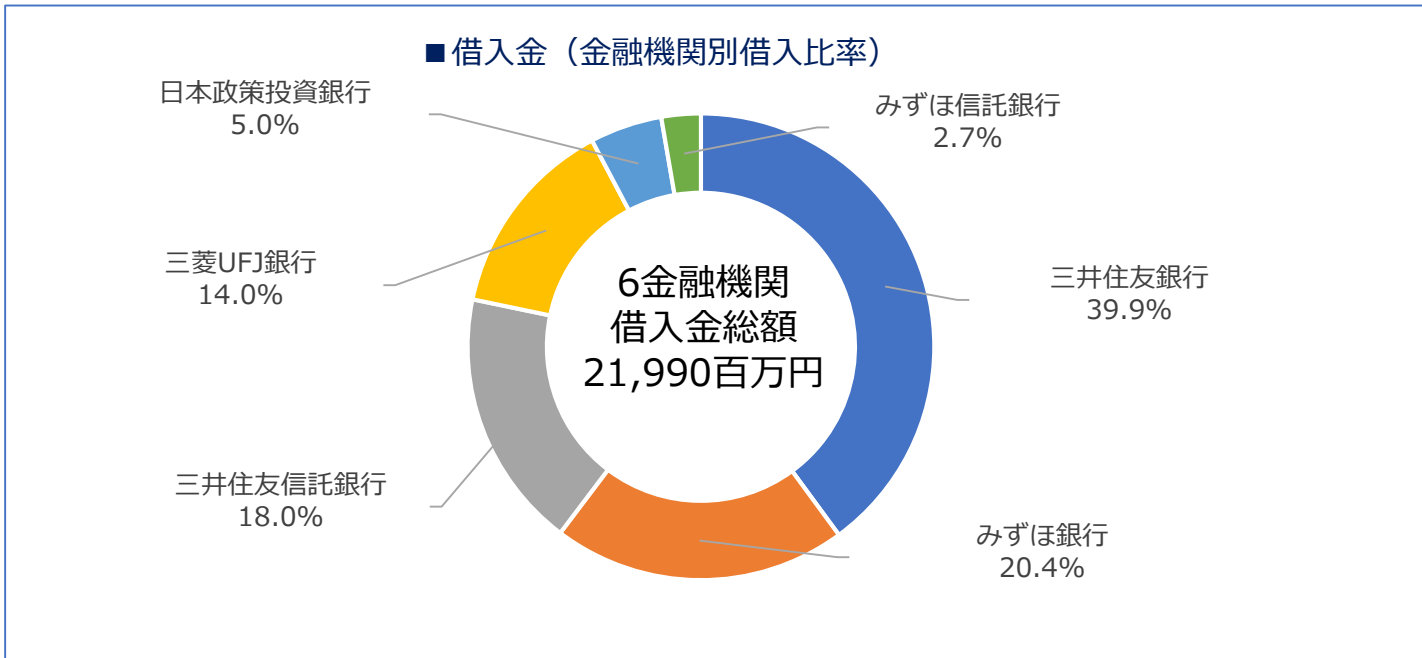
Appendix 6.財務戦略及びキャッシュマネジメント方針

保守的な財務運営（低めの借入金比率、長期/固定/分散）を基本とし、
効率的なキャッシュマネジメントと併せて、投資主価値の向上を目指す。

総資産に対する借入金比率
(2019年7月期末予定/巡行)
34.3%

注：2019年1月期末予定 37.4%

平均借入期間
(2019年7月末予定)
5.9年

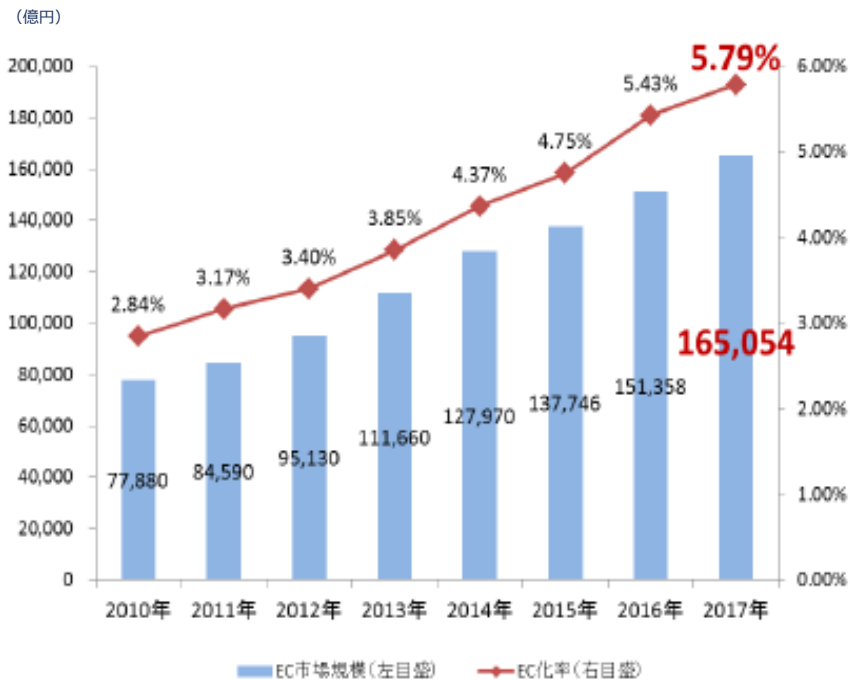


(2018年9月末日時点)

(1) インターネット取引市場の動向

⇒ 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

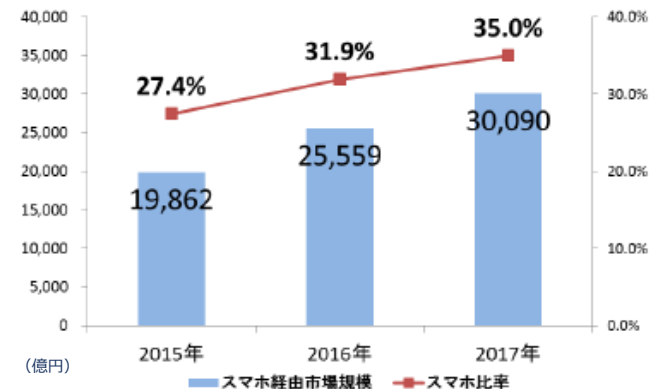
【BtoC-ECの市場規模およびEC化率の経年推移】



※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

	2016年	2017年	伸び率
A. 物販系分野	8兆43億円 (EC化率 5.43%)	8兆6,008億円 (EC化率 5.79%)	7.5%
B. サービス系分野	5兆3,532億円	5兆9,568億円	11.3%
C. デジタル系分野	1兆7,782億円	1兆9,478億円	9.5%
総計	15兆1,358億円	16兆5,054億円	9.1%

【BtoC-EC（物販）におけるスマートフォン経由の市場規模】

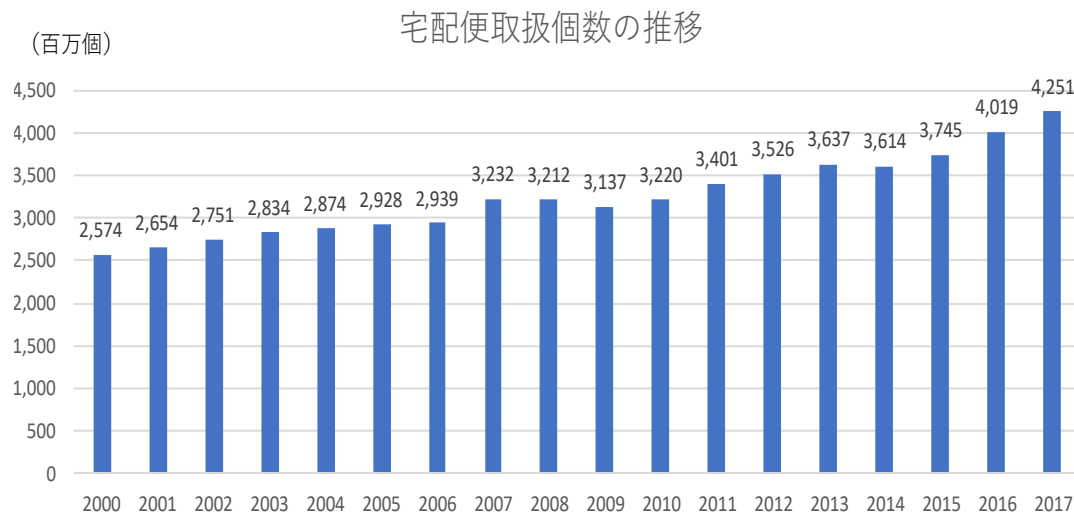


出所：経済産業省「平成29年度電子商取引に関する市場調査」

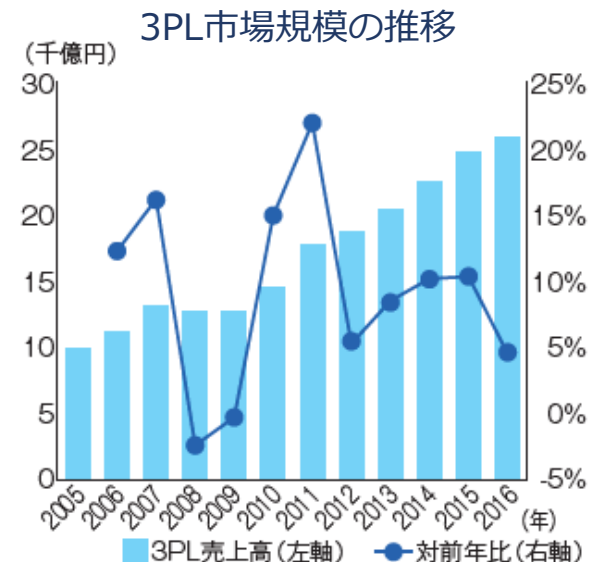
(2) 荷物の配送や物流事業者等、物流市場の動向

⇒ 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

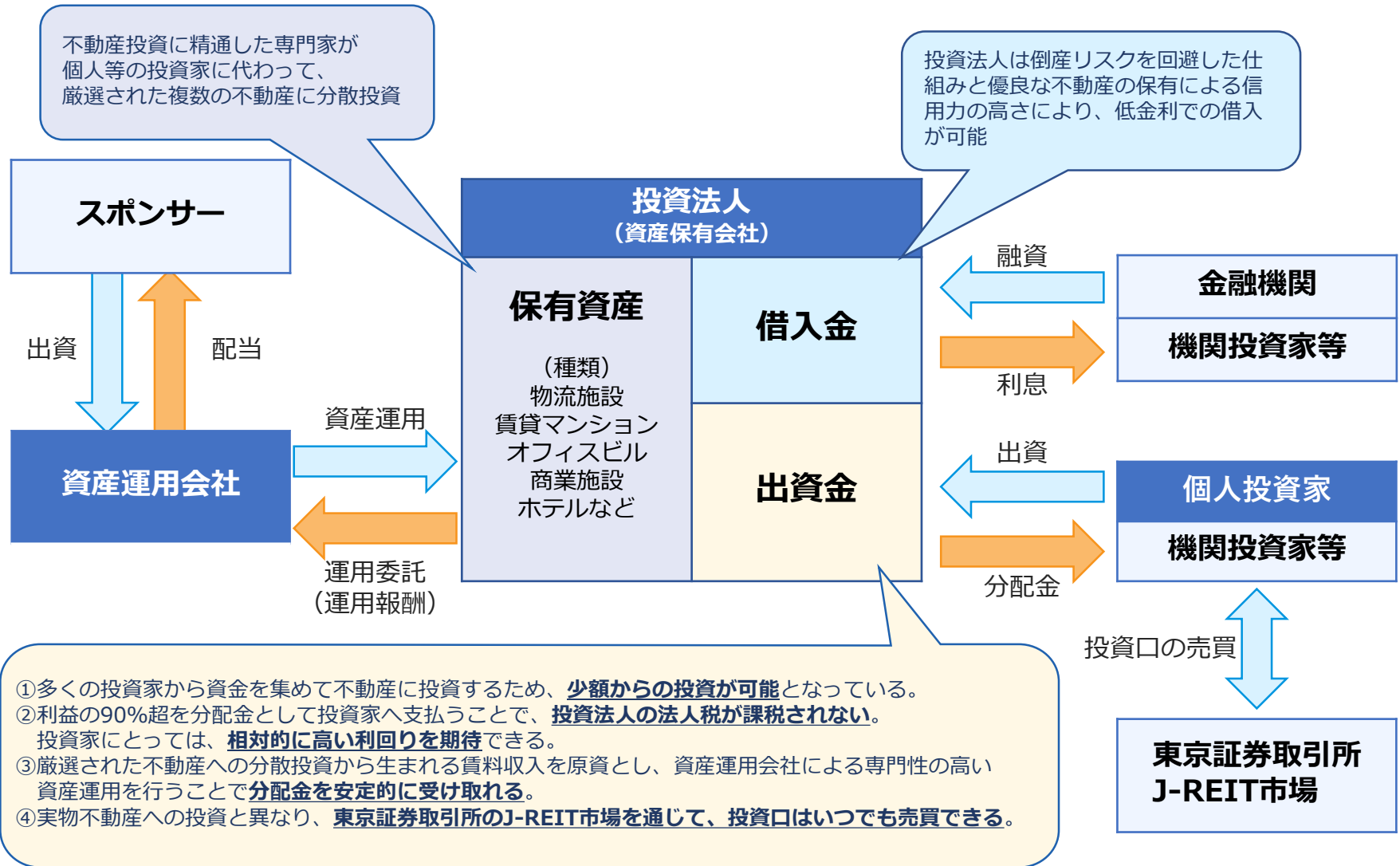
荷主企業に代わって、商品の受発注・在庫管理、情報化まで包括的な物流改革を提案し、
一括して物流業務を受託する物流事業者等（3PL業者）が増加しており、その市場規模も年々拡大



出所：国土交通省「平成29年度宅配便取扱実績」



出所：「月間ロジスティクス・ビジネス（2017年8月号）」



LTV	Loan To Valueの略。資産価値に対して、借入金や社債等の有利子負債の占める割合を算出したもの。LTVの数値が低ければ有利子負債も少ないため、資産価値が減少した場合でも返済・償還の蓋然性は高く、安全性が高いと判断される。
NOI利回り	不動産賃貸事業損益に減価償却費を加算したものをNOI(Net Operating Income)とし、J-REITの場合は半年ごとの決算であることから、年換算したNOIを期末簿価や取得価額で割って算出したもの。取得または保有する不動産の収益率を見る指標。
BTS型施設	Build To Suitの略。入居予定である1つのテナントの要望に応じて建設された物流施設。
3PL	Third Party Logisticの略。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指す。
スポンサー	資産運用会社の大株主。投資法人の立ち上げ・上場までの手続きから、上場後の不動産取得や運営・管理等に関してもサポートする役割を担う。
セイムポート出資	スポンサー会社が投資法人の投資口を一部取得・保有することで、投資主の利益とスポンサー会社の利益を共通のものとし、利益最大化のためにスポンサー会社として投資法人の成長により働きかける。

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、ポートフォリオの状況、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。

投資主の皆様タイムリー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ます、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