



## CRE ロジスティクスファンド投資法人

第 17 期（2024 年 12 月期）決算説明会

2025 年 2 月 17 日

## イベント概要

---

[企業名]	C R E ロジスティクスファンド投資法人
[企業 ID]	3487
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	第 17 期（2024 年 12 月期）決算説明会
[決算期]	2024 年 12 月期
[日程]	2025 年 2 月 17 日
[ページ数]	28
[時間]	16:00 – 16:52 (合計：52 分、登壇：24 分、質疑応答：28 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 C R E リートアドバイザーズ株式会社 代表取締役社長 伊藤 毅（以下、伊藤）

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[アナリスト名]*	岡三証券	並木 幹郎
	SBI証券	小澤 公樹
	みずほ証券	大島 陽介

\*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

---

#### サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



## 登壇

---

**司会：**皆様、お待たせいたしました。定刻になりましたので、これよりCRE ロジスティクスファンド投資法人、第17期決算説明会を開催いたします。

本日はお忙しい中、ご参加いただき、誠にありがとうございます。また日頃より、本投資法人の運営にご支援いただき、心より感謝申し上げます。

本日はCRE リートアドバイザーズ株式会社 代表取締役社長 伊藤毅からご説明したのち、質疑応答の時間を設けております。皆様からご質問の意思表示をしていただき、ご発言いただく流れとなります。

ライブ配信での開催となり、通信環境が不安定になる場面もあるかもしれませんが、どうぞご容赦くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。なお、お電話でご参加の方は本投資法人のホームページに決算説明資料を掲載しておりますので、併せてご覧ください。

それでは伊藤より、皆様へご説明申し上げます。

**伊藤：**CRE リートアドバイザーズの伊藤でございます。本日はCRE ロジスティクスファンド投資法人の第17期決算説明会をご視聴くださり、誠にありがとうございます。本投資法人は2018年2月に上場して以降、丸7年が経過いたしました。

近年におきまして、J-REIT 市況が全般的に軟調に推移し、本投資法人の投資価格も低位に推移をしております。本日は、本投資法人が取り組むべき経営課題、そして新たに設定をした経営指標、目標設定についてご説明を申し上げたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

それでは、画面上の資料に沿いまして、私からご説明を始めさせていただきます。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 目次

目次	
1. 運用ハイライト	2
2. 第17期決算概要及び第18期・第19期業績予想	14
3. 市場環境	18
4. CREロジスティクスファンド投資法人の特徴	27
5. Appendix	39

## 用語説明

用語	定義
鑑定評価額	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評価額による価格を記載しています
含み益	不動産等の期末鑑定評価額－期末帳簿価額
総資産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)
NAV	純資産＋含み益－分配金総額
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
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実績NOIの割合
鑑定NOI利回り	取得価格に対する各物件の鑑定NOIの割合(各保有資産について、期末日を価格時点とする鑑定評価額に基づく鑑定NOI)
稼働率	賃貸可能面積に対して賃貸面積が占める割合
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、いずれも金額及び電力量は単位未満を切り捨て、面積、年数及び比率は表示単位未満を四捨五入しています。また、物件に係る平均値及び比率は、特に記載のない限り、取得価格で加重平均した数値を記載しています。準共有持分の物件については、各物件の準共有持分に相当する数値を基に算出しています。

Copyright (C) 2025 CRE Logistics REIT, Inc. All Rights Reserved.

 CRE Logistics REIT 1

まず1ページ、目次をご覧ください。

本日のご説明は、第1章の運用ハイライトを中心にさせていただきますと思います。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## サマリー

### 1. 資本効率の向上を目指し、新たにROE 7%の目標を設定

目標達成のため、賃貸事業損益の増加、物件売却・収益性の向上、自己投資口取得の実施、負債コストの抑制を図る。

### 2. 物件売却資金を活用し、第2回自己投資口取得を実施

3期にわたるロジスクエア喜Ⅱの売却資金と毎期積みあがる手元資金を活用し、昨年実施した第1回に引き続き第2回を本日公表。今後も継続的に実施を検討。

### 3. 賃料増額・戦略的資本的支出によりNOIは物件売却前を上回る

賃料増額や戦略的資本的支出によりNOIは増加し、インフレ開始以降の負債コストの上昇を賃貸事業損益の増加でカバー。

3

それでは、第1章の運用ハイライトについて、ご説明を開始させていただきます。

3ページのサマリーをご覧ください。

第1に、資本効率の向上を目指し、新たにROE7%の目標を設定いたしました。目標の達成のためには、賃貸事業損益の増加、物件の売却や入替による収益性の向上。更なる資本効率の向上のために、自己投資口取得の実施が必要であると考えております。

第2に、物件の売却資金を活用し、本日、第2回自己投資口取得を実施する旨、公表いたしました。昨年8月の第16期決算説明会においてご説明した通り、第17期から3期にわたるロジスクエア久喜Ⅱの売却資金と毎期積み上がる減価償却費見合いの手元資金を活用し、昨年10月に実施した第1回に引き続き、第2回目の自己投資口取得を本日公表いたしました。今後も継続的に実施を検討してまいります。

第3に、賃料の増額・戦略的資本的支出により、ポートフォリオ全体のNOIは物件売却前の水準を上回る見通しです。

賃料の増額や戦略的資本的支出により、ポートフォリオ全体のNOIが増加し、2022年のインフレ開始以降の負債コストの上昇を、賃貸事業損益の増加でカバーすることができています。

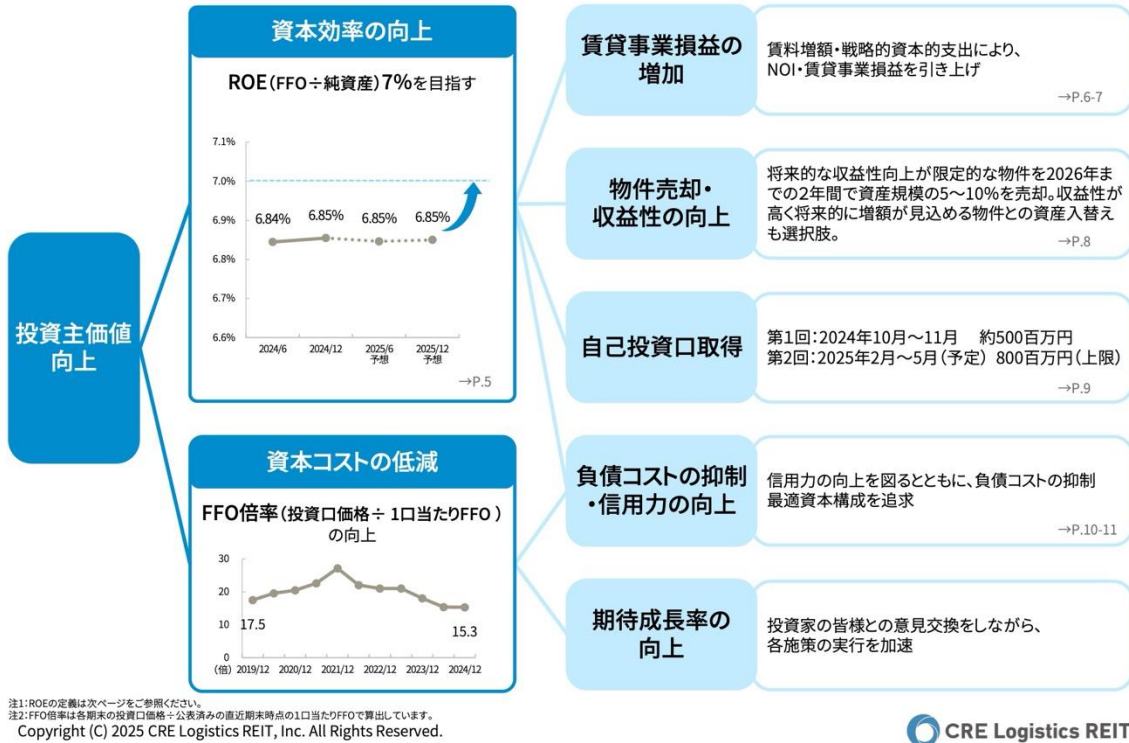
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

詳細については、4 ページ以降でご説明を申し上げます。

1. 運用ハイライト

資本コストを意識した運用に向けて



4 ページをご覧ください。資本コストを意識した運用に向けて、各種施策を遂行してまいります。

まず、本投資法人が取り組むべき経営課題として、ROE、FFO ÷ 純資産を、まずは短期的に7%の水準まで引き上げてまいります。そのためには、賃料の増額、戦略的資本的支出により NOI や賃貸事業損益を引き上げる必要があります。また、将来的な収益性向上が限定的な物件を2026年までの2年間で、資産規模の5~10%を売却いたします。収益性が高く、将来的に賃料の増額が見込める物件との資産入れ替えも選択肢の一つです。

更なる資本効率の向上を目指し、掲載の通り、昨年10月の第1回に引き続き、本日公表第2回の自己投資口取得をいたしました。今後も継続的に、自己投資口の取得、資本効率の向上を目指してまいります。

本投資法人の投資口価格は近年低位に推移をしております。これは FFO 倍率の水準が低位に推移していることが要因と考えています。FFO 倍率は、事業会社で言うところの PER に相当いたします。この水準が低いということは、資本市場から、本投資法人に対する期待成長率が低位に推移を

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



していることを意味します。投資家の皆様との意見交換を進めながら、各施策を着実に実行し、私どもとして取り組むべき経営課題を着実にクリアしてまいりたいと考えています。

1. 運用ハイライト

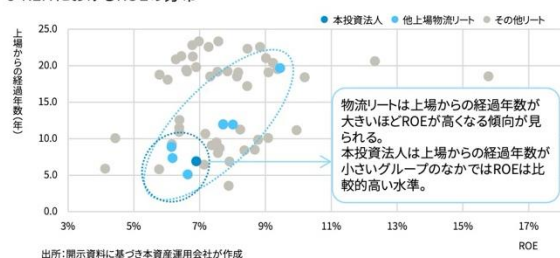
資本効率を高めるため、ROE 7%を目標に設定

投資法人におけるROEはFFO÷分配後純資産と定義

$$\text{投資法人 ROE} = \frac{\text{FFO(当期純利益+減価償却費-不動産売却益)}}{\text{分配後純資産}}$$

( 事業会社 ROE =  $\frac{\text{当期純利益}}{\text{純資産}}$  )

J-REITにおけるROEの分布



要求分配金利回り

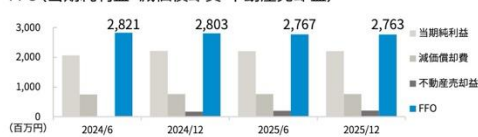
上場来予想分配金利回り - 日本10年国債利回り = イールドスプレッド平均4.3%  
 2025年1月末時点の日本10年国債利回り1.2% + イールドスプレッド平均4.3% = 5.6%

本投資法人における資本コストの目安は5.6%~6.3%と推定

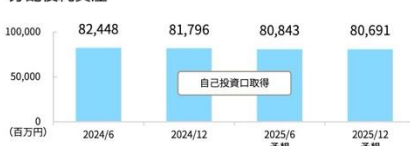
注1: 要求分配金利回りは本投資法人の上場日である2018年2月7日から2025年1月31日までの数値で算出しています。  
 注2: 分配後純資産の予想値は、第2回自己投資口取得を反映した数値で試算しています。

Copyright (C) 2025 CRE Logistics REIT, Inc. All Rights Reserved.

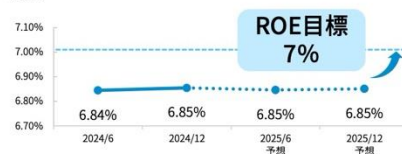
FFO(当期純利益+減価償却費-不動産売却益)



分配後純資産



ROE



続きまして、5 ページ。資本効率を高めるため、ROE7%を目標として新たに設定いたしました。

上段に掲載の通り、本投資法人が取り組むべき経営指標 ROE を、FFO÷純資産で定義をいたしました。なぜ分子に FFO を持ってきたかと申し上げますと、やはり不動産ファンドとしては、有限な不動産しか保有しえませんが、未来永劫不動産を売却し続けることはできません。むしろ、ポートフォリオから経常的に創出されるキャッシュフロー創出力、当期純利益プラス減価償却費こそ、私どもの分子と考えました。

そして、分母としては純資産を採択いたしました。純資産それこそが、資本市場よりお預かりしたエクイティ・投資資金でございますので、まさにそのエクイティ・投資資金に対して、どのようなリターンを生み出すのか。お返しをするのか。それに取り組んでまいりするために、分母としては純資産を採択いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





ページ左下に記載の通り、本投資法人における資本コストの目安は 5.6~6.3%と推定をいたしました。上場来 7 年間に於ける分配金利回りとリスクフリーレートとされる 10 年国債利回りの平均、このイールドスプレッドは 4.3%で推移をしております。

この予想分配金利回りの中には、上場直後、保有資産において固定資産税・都市計画税が発生しなかった時期や、2022 年にロジスクエア千歳を売却し、大幅な増配を実現した時期、すなわち分配金利回りが嵩上げされた時期も含んでおりますが、保守的にそれらの要因も含め、予想分配金利回りを採択しております。

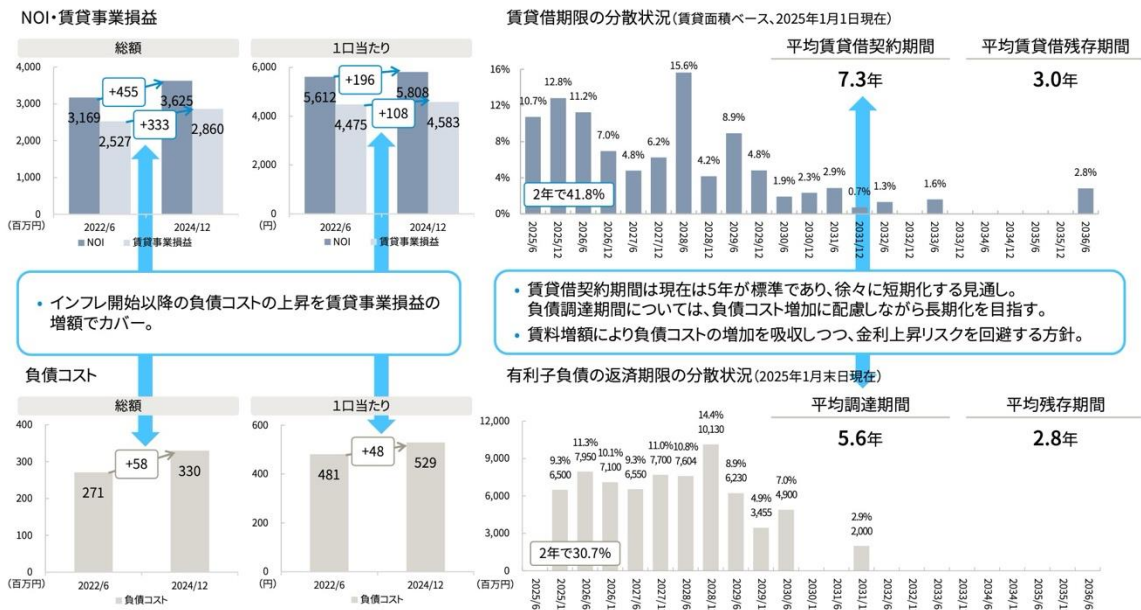
1 月末時点の 10 年国債利回りは 1.2%ですが、今後中長期的には 2.0%まで引き上がることを念頭に、本投資法人の資本コストの目安は 5.6~6.3%と推定をいたしました。

ページ右側には、近年における本投資法人のこの ROE の推移をお示しておりますが、おおむね 6.8~6.9%の水準で推移をしております。まずは早期に、この水準を 7%まで引き上げたいと考えています。

1. 運用ハイライト

負債コスト上昇を上回る賃貸事業損益の増加

インフレ開始以降の負債コストの上昇を賃貸事業損益の増額でカバー



Copyright (C) 2025 CRE Logistics REIT, Inc. All Rights Reserved.

続きまして、6 ページ。負債コストの上昇を上回る賃貸事業損益の増加を実現しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com

2022年以降、日本社会においてインフレーションが開始した以降の負債コストの上昇を賃貸事業損益の増額でカバーしてまいりました。

ページ左上の棒グラフがお示している通り、2022年6月期から2024年12月期にかけて、本投資法人の賃貸事業損益は、額にして約3億3,000万円、一口あたりでは108円程度上昇させることができました。これはいずれの面においても、負債コストの増加をカバーしております。

ページ右上には、賃貸借期限の分散状況、ページ右下には、有利子負債の返済期限の分散状況を示しておりますが、右側に掲載の通り、いずれの平均残存期間も3.0年と2.8年となっており、ALM管理上、資産と負債におけるデュレーションは概ね合致させることができっております。

ここ2年におきましては、より多くの賃貸借契約期限の期限到来が控えておりますので、適切な賃料引き上げにより、引き続き、賃貸事業損益の高上げを進めてまいります。

### 1. 運用ハイライト

## 賃料増額・戦略的資本的支出によるNOIの増加

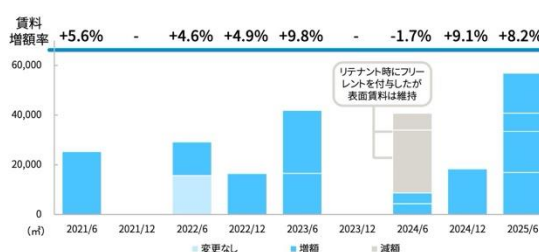
### NOIは物件売却前を超える水準に

NOIの推移



### 2024年6月期を除いて高い賃料増額率を実現

賃貸借期間満了の面積



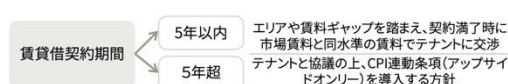
### 空調やLEDを投資法人負担で設置しNOIを向上

設備投資実績・予定

	(1) 空調	(2) LED	(3) 空調
投資額	94百万円	17百万円	106百万円
年間NOI増加額	11百万円	2百万円	12百万円
NOI利回り	12.6%	11.6%	11.7%
償却後NOI利回り	4.9%	4.8%	4.9%
工事完了時期	2024年8月	2025年4月(予定)	2025年7月(予定)

### CPI連動条項の導入を含めて柔軟に運用

賃貸借契約期間



賃貸借契約残存期間(賃貸面積ベース、2025年1月1日現在)



注1:2023年12月期は14期取得2物件の固定費等の費用化前であるため、実績NOIから14期取得2物件の固定費等の金額を引いた金額を記載しています。  
 注2:賃貸借期間満了の面積に短期契約は含まれません。  
 注3:賃料増額率は、フリーレントの付与による実質的な減額等を考慮した実賃料(共益費を含む)の増額率の平均を記載しています。また、短期契約及び契約書締結・合意書締結前のものは含まれません。  
 注4:2023年6月期の増額のうち1本はテナントとの個別事情により市場賃料より高い賃料となったため、賃料増額率の計算から除外しています。  
 注5:2024年6月期の増額のうち1本は、注4の契約の影響を排除するため、注4の契約の前の契約と対比して記載しています。  
 Copyright (C) 2025 CRE Logistics REIT, Inc. All Rights Reserved.

続きまして、7ページ。賃料の増額や戦略的資本的支出により、ポートフォリオ NOI は増加しております。

左上の棒グラフがお示しておりますが、昨年8月の第16期決算説明会においてご説明した通り、2023年12月期における本投資法人のポートフォリオ NOI は約36億5,000万円でありました

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

ところ、2024年4月に大口のテナントが退去をし、一時的に大きく減少いたしました。また、2024年12月期以降、ロジスクエア久喜IIを段階的に分割売却することで、ポートフォリオ NOI から久喜IIの NOI が剥落をしております。しかしながら、その期間、賃料の増額改定や稼働の増加等もあり、物件売却前の21物件のポートフォリオ NOI より、残る20物件のポートフォリオ NOI の方が増加をする見込みです。

ページ左下にご紹介している戦略的資本的支出ですが、昨年の8月は、(1)の空調設置に伴う NOI の嵩上げのみをご紹介しておりました。この半年間の取り組みにより、(2)のLED設置、(3)の空調設置による NOI の嵩上げを実現することができました。引き続き、賃貸借契約期限の到来にあたりましては、適切な賃料の引き上げを実現してまいります。

また CPI 連動条項の導入については、従来より柔軟に運用してまいりの方針とご説明を差し上げてきました。特に、5年以内の賃貸借契約、最近では3年や4年の契約が増えてきておりますが、こうした契約については、適切なタイミングで契約満了時の賃料の引き上げにより、しっかりとインフレにキャッチアップした賃料水準を実現していきたいと考えています。

一方で、5年を超過するような長期の賃貸借契約につきましては、やはり固定賃料で、長期で契約をしてしまいますと、インフレーションに負けてしまいますので、5年ごとや一定年数ごとに CPI に連動し、賃料を引き上げられる条項を導入する方針です。直近におきましても、20年の賃貸借契約を締結するにあたり、5年ごとに賃料を引き上げる条項を設定いたしました。

---

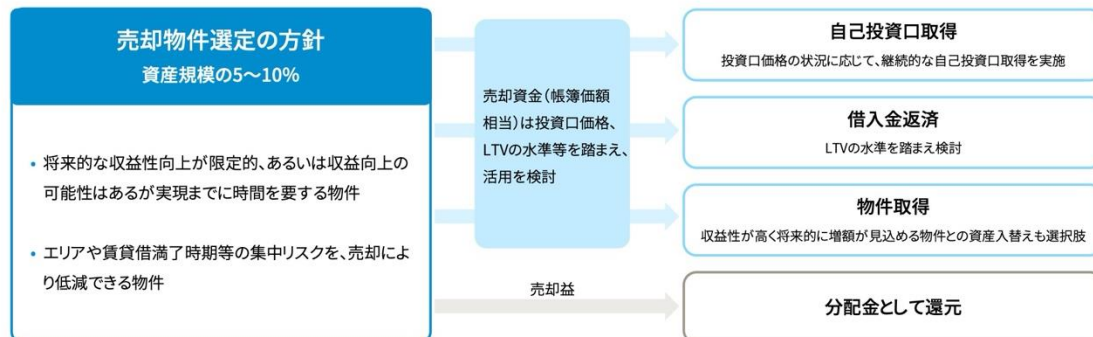
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 物件売却・入替に対する考え方

2026年までの2年間で、資産規模の5～10%の売却に取り組み、自己投資口取得や借入金返済、物件取得に活用する方針



ロジスクエア久喜II (2024年8月16日公表)

売却年月	売却資金 (帳簿価額相当)	活用
第1回 2024年12月	573百万円	毎期積みあがる 手元資金と合わせ活用
第2回 2025年1月	668百万円	
第3回 2025年7月(予定)	663百万円	

活用	時期	金額
第1回 自己投資口取得	2024年10～11月	約500百万円
借入金返済	2025年1月	700百万円
第2回 自己投資口取得	2025年2～5月(予定)	800百万円
		未定

2024年6月末日時点で賃貸借残存期間は7.7年と最も長く、賃料増額実現までに時間を要するため売却

Copyright (C) 2025 CRE Logistics REIT, Inc. All Rights Reserved.

続きまして、8ページでございます。物件の売却や入替に対する考え方をご説明します。

2026年までの2年間で、資産規模の5～10%、具体的には80億円から160億円程度の売却に取り組み、自己投資口取得や借入金の返済、あるいは代替物件の取得に活用する方針です。

ページ左側の枠内に記載の通り、どのような物件を売却対象として選定をするのか。将来的な収益性向上が限定的。具体的には、賃料の引き上げ余地がより少ない物件。あるいは収益性向上の可能性はあるが、実現までに時間を要する物件。長期の賃貸借契約により、賃料の引き上げのチャンスが乏しい物件が対象になると考えています。

本投資法人が保有する物件は、全て含み益を抱えておりますので、物件を売却することにより、売却益の計上が実現します。これら売却益は分配金として投資主の皆様へ還元いたします。そして、簿価に相当する資金は手元に残ることとなりますので、資本効率の向上のために自己投資口取得を実施する。あるいは、財務の健全性を維持するために、借入金の返済をすることもありえます。金利のある世界に突入いたしましたので、借入元本の圧縮は、支払利息の増加を抑制する効果があると考えています。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

また、物件を売却し続けてしまいますと、ポートフォリオの基礎的な体力である NOI がどんどん縮小してしまいますので、収益性が高く、将来的に賃料増額を見込める物件との資産の入替も選択肢の一つだと考えております。いずれにしましても、J-REIT 市況全体の状況、本投資法人の投資口価格の水準等を踏まえ、柔軟にその資金使途を検討してまいります。

ページ下段に記載がありますが、昨年 8 月にご説明した通り、ロジスクエア久喜IIを第 17 期から第 19 期の 3 期にかけて分割売却をし、この 3 期において、約 34 億円の手元資金を活用できる見通しであると、ご説明を申し上げます。

このうち、每期 10 億円程度を投資主還元を支弁をするにご説明申し上げますが、8 ページ右下にご紹介している通り、昨年 10 月には第 1 回自己投資口取得として約 5 億円を、本年 1 月に借入金返済として 7 億円を、そして本日、第 2 回自己投資口取得として 8 億円を投ずると公表し、合計 20 億円をこの第 17 期および第 18 期の投資主還元として、支弁することといたしました。

1. 運用ハイライト

**継続的な自己投資口取得の実施**

**現在の投資口価格の状況に鑑み、第1回自己投資口取得を超える規模で第2回を実施**

	取得期間	取得総額	取得総数	発行済投資口の総口数に対する割合
第1回	2024年10月23日～11月26日	約500百万円	3,560口	0.6%
<b>本日公表</b> 第2回	2025年2月18日～5月30日(予定)	800百万円(上限)	7,000口(上限)	1.1%(上限)

投資口価格(終値)推移 (2025年2月10日時点)



注: 東京証券取引所における東証REIT指数の終値の推移は、第1回自己投資口取得を公表した2024年10月22日の東証REIT指数の終値を本投資法人の終値と同一の数値であると仮定して相対化した数値の推移を示しています。

続きまして、9 ページ。継続的な自己投資口取得を実施してまいります。

ただいまご説明した通り、昨年 10 月の第 1 回、本日公表の第 2 回、合計 13 億円を支弁することとなりました。チャートにおいてもお示ししている通り、自己投資口取得は一度実施すれば、抜本

**サポート**

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





的に投資口価格が引き上がるわけではありません。軟調な投資口価格の水準の場合は、引き続き継続的に検討してまいります。

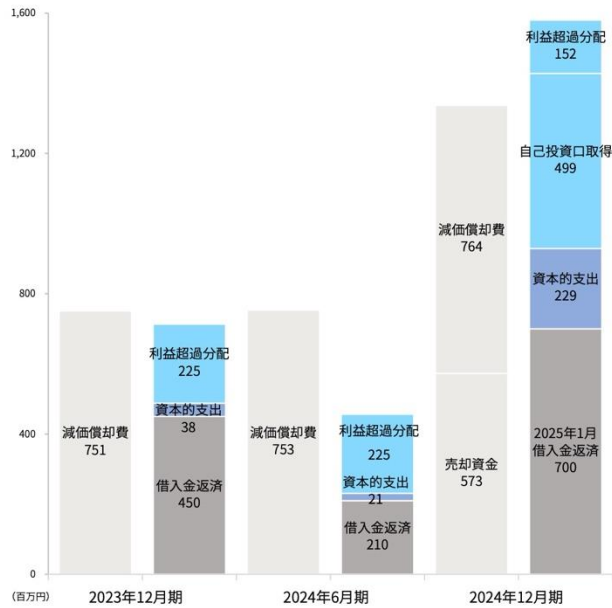
1. 運用ハイライト

効率的なキャッシュマネジメント

手元資金の活用方針



効率的なキャッシュマネジメント



Copyright (C) 2025 CRE Logistics REIT, Inc. All Rights Reserved.

続きまして、10 ページ。効率的なキャッシュマネジメントを推進してまいります。

ページ左側に図示している通り、手元資金は減価償却費見合いで積み上がる部分と、物件の売却により簿価相当の資金が積み上がる部分で構成されます。これを投資主還元、成長投資、資本最適化にバランスよく支弁してまいります。

ページ右側には、直近3期における手元資金の支弁方法をお示ししております。直近の2024年12月期におきましては、久喜IIの30%持分の売却資金も手元資金として積み上がりましたので、多くの金額を支弁することができました。具体的には、棒グラフでお示している通り、投資主還元、成長投資、資本の最適化、財務健全性の確保といったバランス良い資金の使い方が実現できたと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

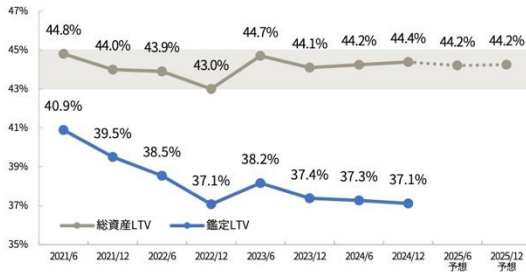
## 負債コストの抑制と財務安定性を確保

### 負債コストの抑制と財務安定性の確保を推進

長期負債比率	固定金利比率	平均負債金利
100.0%	81.8%	0.848%
鑑定LTV	格付(R&I)	格付(JCR)
37.1%	A (安定的)	A+ (安定的)

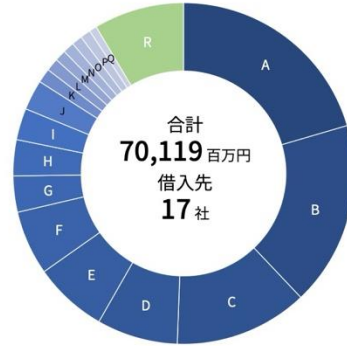
注: 鑑定LTVは2024年12月末日時点、その他は2025年1月末日時点

### 総資産LTVは43~45%を目安に運用



### 有利子負債の調達先を分散

調達先の内訳 (2025年1月末日時点)



A 三井住友銀行	20.5%	J 福岡銀行	2.9%
B みずほ銀行	17.5%	K 百十四銀行	1.4%
C 日本政策投資銀行	12.7%	L 山口銀行	1.2%
D りそな銀行	7.7%	M 静岡銀行	1.1%
E 三菱UFJ銀行	7.0%	N 山梨中央銀行	1.1%
F 三井住友信託銀行	6.1%	O ゆうちょ銀行	1.0%
G SBI新生銀行	3.4%	P 千葉銀行	1.0%
H 西日本シティ銀行	3.4%	Q 富山銀行	0.7%
I あおぞら銀行	3.0%	R 投資法人債(グリーンボンド)	8.6%

続きまして、11 ページ。財務運営についてご説明を申し上げます。

左下のチャートがお示している通り、まず総資産 LTV、簿価に基づく LTV の水準は、近年 43~45% の範囲で安定的に推移をしておりますが、今後についてもこの目安は維持してまいります。

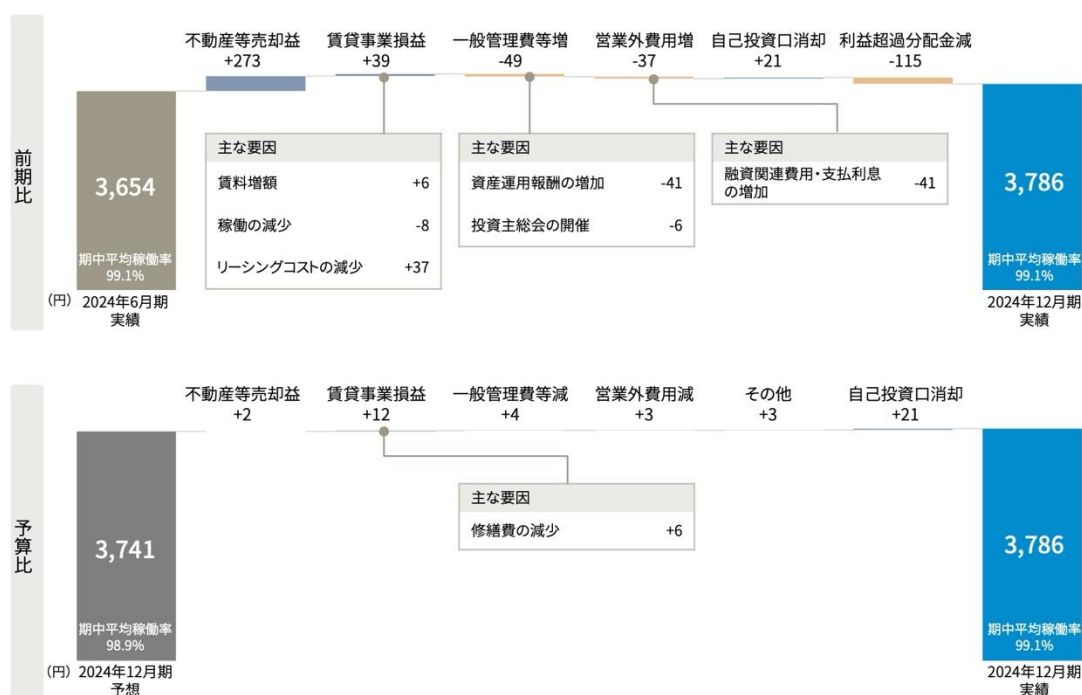
そして鑑定ベース、時価の LTV につきましては、本投資法人が保有する資産の評価額が上昇し続けていること。また、時として有利子負債を返済することに充当していることもあり、鑑定ベースの LTV は低減傾向が続いています。今後も安定的な財務運営に取り組んでまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 2024年12月期分配金実績



Copyright (C) 2025 CRE Logistics REIT, Inc. All Rights Reserved.

続きまして、12 ページ。2024 年 12 月期の分配金実績について、ご説明を申し上げます。

上段は 2024 年 6 月期との対比でございます。まず、ロジスクエア久喜IIの 30%持分を売却いたしましたので、売却益による増配効果が生み出されています。賃料増額等の取り組みもあり、賃貸事業損益もプラス、増配の効果を生み出しました。本投資法人の資産運用報酬体系は、業績に連動する要素がございますので、これら増益増配からの資産運用報酬の増加、減配要因が発生しております。

市中金利の上昇により、リファイナンスの都度、支払利息の増加が見られ、こちらも減配要因となりました。第 1 回自己投資口取得、その後の消却の効果もあり、投資口数が減少し、一口当たり分配金は増加いたしました。そして、売却益を計上する 3 期におきましては、利益超過分配金を通常の減価償却費の 30%相当額ではなく、20%相当額に圧縮をするとご説明をしておりましたので、この分、減配要因が発生しております。

これらの結果、24 年 12 月期は 3,786 円と 24 年 6 月期対比 132 円の増配を実現することができました。

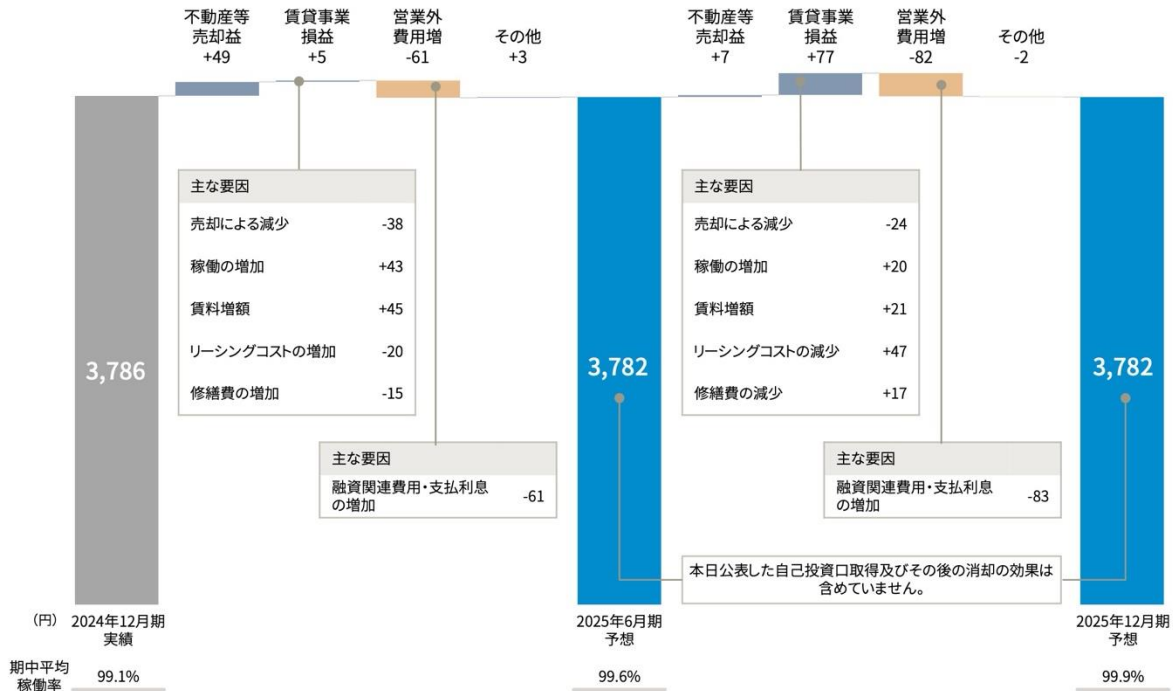
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

下段は予算との対比でございますが、大きな変動要因はございません。適切なコストコントロール結果、修繕費を減少させ、賃貸事業損益は、増配要因を生み出しましたこと。また、第1回自己投資口取得、その後の消却により、21円の増配効果を生み出した結果、予想対比では45円の増配となりました。

1. 運用ハイライト

2025年6月期・2025年12月期予想分配金



Copyright (C) 2025 CRE Logistics REIT, Inc. All Rights Reserved.

最後に、予想分配金についてご説明を申し上げます。13 ページをお開きください。

25年6月期の予想分配金については、昨年8月に公表した3,782円と同水準にて、改めて公表を申し上げました。そして本日新たに、2025年12月期の予想分配金として3,782円と公表しております。吹き出しにもあります通り、本日公表した第2回自己投資口取得、およびその後の消却の効果はこれらの業績予想には織り込まれておりません。

まず、25年6月期の予想と、24年12月期の実績との対比でございます。この期におきましては、既に実行済みではありますが、ロジスクエア久喜IIの35%持分、前期対比ではプラス5%の持分を売却しますので、増配効果が生まれています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ここまでの累計でロジスクエア久喜IIの65%持分を売却し終えましたので、その分売却による賃貸事業損益の剥落現象が生じています。稼働の増加、賃料の増額改定等もあり、賃貸事業損益はプラスを維持しております。

リファイナンスにより市中金利の上昇が見られますので、支払利息の増加による減配要因が発生し、25年6月期については、従来の業績予想を公表どおり3,782円としております。

そして、25年12月期の予想と25年6月期の予想の対比でございます。いずれの期においても、ロジスクエア久喜IIの35%持分を売却しますので、売却益による増配減配効果は小さなものとなっています。そして、久喜IIの最後の35%を売却する結果、売却による賃貸事業損益の剥落が生じますが、稼働の増加、賃料の増額といった効果があり、賃貸事業損益は大きくプラスとなっております。

一方で、支払利息については、今後も増加傾向が続くと、上昇傾向が続くと考えておりますので、支払利息の増加による減配要因も大きく見込んでおります。

この結果、25年12月期については、6月期と同水準3,782円と、新たに公表を申し上げました。

以上で、私からのご説明を終了させていただきます。

ご質問、ご意見等ございましたら、ぜひよろしくお願いたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、これより質疑応答に入ります。

ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。並木様、ご質問をお願いいたします。

**並木 [Q]**：岡三証券の並木でございます。いつも大変お世話になっております。それではいくつか質問させていただければと思います。

今回の説明会資料、非常に配当金のところに、こだわった意識をされた、そんな内容だったのかなと思います。特に ROE7%の目標設定というところで、確か他の REIT でも ROE というのを目標にされたところも、確かあったと思うんですけども。他のところだと、資本コストもあったと思うんですが、まあ ROE というところで、いわば事業会社と同じような形、そのあたりを目標設定されたというところで。今回、ROE 設定を 7%目標にされたという、今までの推移というところで近いところあったんですが、なぜ 7%が目標だったのか、この辺りの背景について教えていただければと思います。これが 1 点目です。

2 点目でございます。4 ページ目というか、8 ページ目のところですか。物件売却のところも今後やっていきますといったところで。かなりこちらについてもアグレッシブなのかなと。資産規模 5～10%、金額にしては伊藤さんもおっしゃっていた通り、80 億円から 160 億円の売却というところで。御社のポートフォリオ、非常に新しい物件ですので、なかなか何となくもったいないなって感じもするんですけども。確かに価値は上がっておりますので、売却は出やすいだろうなというところだと思います。この 5～10%というところ。こういった形で決められたのか。こちらについても、その背景を教えていただければと思います。これが 2 点目です。

3 点目としては、キャッシュマネジメントのところ。今までの質問と非常に重なるところあるんですけども、投資主還元、成長投資、資本最適化というところ。他の REIT もやっているところであると思うんですけども。この中でどこのところ、投資主還元なんじゃないかなっていうところもあるんですけども、どこを一番重視していきたいと考えるか。

そして成長投資というところでは、御社のスポンサーである CRE さん、ちょっと、いろいろあるようですけれども。CRE さんとの共同、あるいは TOB というか、ちょっと仕掛けられているところもあると思うんですけども。同意はするというところだったと思うんですけども、今後について、CRE さんとのその成長に関する動きが変わるわけではないのかどうか。より、もしかしたら

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



強化、強固できることもあるのかどうか。そのあたりについて教えていただければと思います。以上3点でございます。よろしくお願いいたします。

**伊藤 [A]**：はい、承知いたしました。順にご回答を申し上げたいと思います。

まず、なぜ ROE という定義を FFO ÷ 純資産で設定したかというのは、先ほどご説明会の中でもご説明を申し上げました。今、並木様からは、なぜ 7% という水準なのかということでご質問を頂戴いたしました。

一般に事業会社においてよく ROE 8% や 10%、これを越えるべきだとされるわけですがけれども、J-REIT 投資法人においては、財務レバレッジを事業会社ほど積極的に活用するプラクティスとはなっておりません。

おそらく、J-REIT 平均でもレバレッジの水準は 40% 台前半でございますので、事業会社に比べるとその数字は低い分、ROE は出しにくいということが言えるかと思います。私どもとしてはまず、過去実績からももちろん、これは引き上げていかなければいけないと考えておりますので、まずは 7% の水準と考えております。

そして、分子に FFO、不動産の売却益が考慮されない指標を持ってきたわけですが、仮に物件を売却し、先ほどの 5~10% の水準と申し上げました。本投資法人の含み益率が平均でいうと、約 2 割ございますので、こうした売却益を加算すると、おそらく 8% プラスアルファぐらいにはなるんだと思いますし、それはそれで非常に十分な水準じゃないかと考えておりますが。

今回、私どもとしては、経常的なキャッシュ創出力を分子の指標として採用いたしましたので、これを E に対するリターンのレベルとして 7% と考えております。私どもがこれを実施するつもりは全くありませんけれども、レバレッジの水準を 55%、60% と引き上げれば、おのずとこの ROE っていうのはもっとプラスアルファで引き上がってくると思いますので。もし事業会社との対比でと申し上げるならば、そのような仮定を置いたときに、どれくらいの ROE が出るかと取り組んでいくのかなと想像はしておりますが。今申し上げました通り、そういった財務運営は基本的にはするつもりはありませんので、当面はこの 7% という水準を短期的に実現をしたいと考えております。

そして 2 点目のご質問でございます。物件の売却ということで 5~10%、なぜなのかということでございますが。まず半年前に久喜 II を売却した際に、大体簿価で 19 億円程度、時価で 25 億円程度の資産でした。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



なぜこの物件だったのかということに対しては、あまり大きな物件を売却してしまうと、ポートフォリオの基礎体力であるポートフォリオ NOI が剥落し過ぎてしまって、なかなか回復が難しくなると。従って、久喜IIを売却しても、残る 20 物件の賃料引き上げで、ポートフォリオ NOI を維持、あるいはプラスアルファに成長させられるように、どちらかという小さな物件を選びましたとご説明を申し上げました。

しかしながら、現状ですと J-REIT 市場に対する投資資金が、流入が減少している中でいうと、資本がだぶついた環境にありますので、従来以上にやはり規模を大きくして、資本を市場から吸い上げるオペレーションが必要なのではないかと考えました。

一方で 20%、30%の物件を売却してしまいますと、やはり久喜IIのときに申し上げた通り、ポートフォリオ NOI を縮小・均衡させてしまうわけにはいきませんので、ある一定の歯止めというか、上限をかける必要があるという認識のもと、まずは 5~10%程度の資産ということで考えております。

願わくば、より収益性の高い物件との入替、あるいは残る物件の賃料の引き上げ等により、物件を売却した、あるいはポートフォリオのサイズが小さくなったとしても、ポートフォリオ NOI は維持、あるいはプラスアルファを目指せるように、今回の久喜IIの売却によっても、ポートフォリオ NOI を増加させることと同じようなことを実現できるように、今後取り組んでいきたいと考えております。

そして 3 点目。キャッシュマネジメント。この資金使途として三つがあるが、どれを重要視するのか、ということをございました。従前は投資主還元であり、成長投資であり、株価が平時の状況であれば、公募増資による資産の取得、外部成長による増配、それによる投資主還元といったことが、一番の取り組みであったわけですが、足元では公募増資が自由にできるわけではありませし、外部成長を積極的に進められる市場環境にはないと認識をしております。その観点で重要性が増しているのが、この資本の最適化というフレーズだと考えています。

一方で、投資主還元や成長投資をなおざりにしていい、ということではございませんので。その観点では、従来の重要だった二つのテーマに加えて、この 2 年間というのはこの資本の最適化というテーマが加わったと。三つのテーマをバランスよく取り組んでいく必要があると認識をしております。ですので、どれが一番かと言われると非常に難しいご質問ですが、今の経営環境ですと資本の最適化というのは非常に重要度が増していると認識をしております。

そして最後に、CRE に対する三井住友ファイナンス&リースグループ、SMFL みらいパートナーズによる TOB の実施ということについてもご質問が及んでおります。現在 TOB の期間中でありま

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





して、CRE に対する TOB が成立するかどうかまだ確定をしておりません。その観点では私から断定的な言及というのは今できない状況ではありますが、使える資金量は大きくなることは間違いありません。

また、スポンサーのクレジットが高まるといったことも、これもおそらく起きるんだらうと想定をしております。

資金量が増えるというのは、今後のパイプラインの拡充であるとか、あるいはブリッジスキームの利用といったことに選択肢が広がるということですが、足元の経営環境は積極的な資産取得による外部成長を追い求めるというよりは、資本の最適化というところに重要度が増していると認識をしておりますので、使える資金量が増えるのは、必ずしもそこには直結しないのかなど。非常に残念ではあるんですけども。

ただ、将来いずれかのタイミングでは平時な市場環境に戻ると期待をしておりますので、それに備えた準備というためには、資金量が必要な局面もあります。そうした局面に備えて、私どもとしては新たなスポンサーとなる SMFL みらいパートナーズ、あるいは三井住友ファイナンス&リースグループとのコミュニケーションをしっかりと取ってまいりたいと思いますし、TOB が正式に成立したとなれば、その後は具体的な施策の遂行に取り組みたいと考えております。以上、ご回答申し上げます。

**並木 [M]**：詳しいご説明、どうもありがとうございました。恐れ入ります。

**司会 [M]**：並木様、ご質問いただきましてありがとうございました。それでは次に、小澤様、ご発言をお願いいたします。

**小澤 [Q]**：SBI 証券の小澤と申します。よろしくお願いたします。私からは 2 点です。

1 点目は 7 ページで、負債の上昇に負けない NOI の増加。とくに今回は賃料改定のところが前の期に続いて、今期も結構 8.2% という形で大きく見込んでいるんですけど。これはある意味、主因としてはやっぱり賃料ギャップが大きいのかとか、挙げていただいたテナントさんの特殊事情みたいなものがあるのかどうか。

そして、逆に次の 2025 年 12 月期以降もこれ結構近いような水準に行くのか。それとも 25 年 6 月期とか前の 24 年 12 月期の 8 とか 9% というのが若干できすぎなのか。ここら辺のイメージですけど水準感みたいなのをお伺いしたのが 1 点目になります。

2 点目、スポンサーさんの TOB、MBO のところはちょっと今、最中ということでお話にくい部分もあるかと思えます。そもそもちゃんと何か書いてあるかもしれないですが、スポンサーさんとの

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





パイプラインのところで、例えば優先交渉権とかあったと思いますが、あの辺は期限みたいなのがまだしばらく続くということなのか。

あるいは、スポンサーがもし非上場になってしまうと、スポンサーさんの資料によくパイプラインのリーシングの状況みたいな話のページがあったかと思うんですが、あれがなくなっちゃうのかなとか。ちょっと逆にそれ少し悲しいなという感じ。わかんないです。御社に出していただけるかもしれないんですけど。

そこも踏まえて、ちょっとすいません。これも一般論ですけど、物流の方のスポンサーさんのリーシング状況というのは、特段、潮目が変わったとか何とかという話はなく、引き続き結構先の物件までリーシングが決まっていたような印象だったので、そこら辺は特に心配はない状況なのかということで。リーシング決まっても REIT に入るまでは少しお時間あるかと思うんですけど。そのちょっとリーシング環境のところを、改めてお伺いできればと思います。よろしくお願ひします。

**伊藤 [A]**：承知いたしました。順にご回答を申し上げたいと思います。

まず、賃料の増額と負債コストの上昇といった観点ですが、そうですね、2025年6月期、その前の24年12月期っていうのは大きな賃料の引き上げというものを実現することができました。テナント様における特殊な要因っていうのは特にございませんでして。私どもとしては淡々と、市場賃料に合わせて行く。賃料を引き上げていくという交渉を進めました。

物流施設におけるテナントというのは、物流市場マーケットのプロフェッショナルですので、お互いに市場賃料がどれくらいの水準かっていうのは、共通認識できております。そういう意味においては、交渉が手を抜けないということもありますが、一方で、テナント様におかれましても、今、周辺相場ってこれくらいですよっていうのはあまり認識にギャップが生まれにくいところはございます。

あとはテナントにおかれましても、事業を推進している、その拠点のやはり収支といったものもございませんで、そことの兼ね合いと丁寧に交渉を進めて、しっかりと賃料ギャップを埋めることができたと考えております。

この2期、9.1%と8.2%というのは、ある意味よくできたなとは考えております。未来ずっとこの8%、9%水準の賃料引き上げが実現できるとは、楽観はしておりませんで。一般に5年ぐらいの賃貸借契約があり、1年ごとに1%程度、1%強の市場賃料成長があるんだとすると、5からプラスアルファ、5~7%ぐらいの賃料引き上げが実現できると。私達としては結構合格点に近いんじゃないか

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



と考えております。その意味においては8%、9%はむしろ非常に良いパフォーマンスだったなと考えております。

そして2点目でございます。CRE に対する TOB が現在進んでいるということでございます。パイプラインの優先交渉権について、期限はあるのかというご質問でございました。

5. Appendix

## 将来の外部成長を可能とする豊富なパイプライン

CREグループとの連携のもと、継続的な分配金成長を目指す

パイプライン		合計 14 物件 延床面積 891,334 ㎡	
<b>優先交渉物件</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>①2023年9月</li> <li>②60,641㎡</li> <li>③愛知県一宮市</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>①2024年5月</li> <li>②18,022㎡</li> <li>③千葉県成田市</li> </ul>		<b>CRE開発物件</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>①2024年10月</li> <li>②16,100㎡</li> <li>③埼玉県草加市</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>①2025年10月</li> <li>②14,496㎡</li> <li>③神奈川県厚木市</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>①2025年12月</li> <li>②49,901㎡</li> <li>③愛知県名古屋みなと</li> </ul> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; width: fit-content;">           未定         </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>(仮称)ロジスクエア鳥栖 II</li> <li>①2026年10月</li> <li>②36,000㎡</li> <li>③佐賀県鳥栖市</li> </ul>	
		 <ul style="list-style-type: none"> <li>①A: 2024年1月 ②A: 112,340㎡</li> <li>B: 2024年10月 B: 114,175㎡</li> <li>C: 2027年 C: 43,283㎡</li> <li>③埼玉県ふじみ野市</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>①A: 2025年2月 ②A: 155,878㎡</li> <li>B: 2026年8月 B: 90,498㎡</li> <li>③京都府京田辺市</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>①A: 2027年 ②A: 112,000㎡</li> <li>B: 2027年 B: 68,000㎡</li> <li>③埼玉県朝霞市</li> </ul>	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; width: fit-content;">           未定         </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>ロジスクエア久喜 III</li> <li>①未定</li> <li>②未定</li> <li>③埼玉県久喜市</li> </ul>

注: 2025年1月31日現在、本投資法人はCREグループとの間でパイプラインについて具体的な交渉を行っており、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。

①竣工(予定)時期、②(予定)延床面積、③所在地

Copyright (C) 2025 CRE Logistics REIT, Inc. All Rights Reserved.

CRE Logistics REIT 51

ちょうど 51 ページに左側、ロジスクエア一宮とそれからロジスクエア成田。これを昨年の夏にブリッジの組成をいたしました。一応、3年間の期限をこのブリッジスキームにおいては設けております。

ただ、私どもの優先交渉権そのものには期限はございませんので、あくまで CRE が売却をし、本投資法人が取得するまでのブリッジスキームの中に置いておけるのが3年であると。もし3年経ったらどうするんだというご質問に対しては、また別のブリッジスキームを用意するなり、あるいはブリッジスキームの延長をするなり、何かしらの対応を取るつもりでおりますが、繰り返しになりますが、本投資法人の優先交渉権そのものには期限は設けられていない状況でございます。

そして、CRE が非上場になったあとに、開発物件のリーシング状況はどのように開示をされるのか。申し訳ありません。私もちょっと CRE の開示のスタンスについては現状把握をしております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



るので、どのようなスタンスで今後、情報開示に取り組むのか。正直なところ、わかっておりませんが、しっかりとコミュニケーションをとっておきたいと思います。私も自身がちょっと CRE のリーシング状況について開示をするということは、難しいと思いますが。CRE がどのような形で情報発信をしていくのかフォローはしておきたいと思っております。

そして最後のご質問をいただきました、リーシング状況に変化はないのかということでございます。足元、首都圏における空室率が高止まりしているような状況ではありますが、結構、個別性が強いと思っております。埋まらない部分はなかなか埋まらない。埋まらないまま空室が残っている。一方で、埋まる物件はフル稼働をずっと続けているという状況が続いております。市場空室率が 10% といっても全ての物件で 10% 空室があるわけではなくて、埋まる物件は 100% 稼働、埋まらない物件はなかなか埋まらないといった状況が続いております。

その中で、CRE のリーシングについても、従来より少し時間がかかるというところは、この 2、3 年起きておりますけれども、着々とリーシングが進んでいると報告を受けております。ですので、大きく潮目に変化があるかというところ、そこはあまり感じておりません。

また幸いなことに、CRE が開発する物件で、いつまでたっても埋まらない物件はなかなかないものですから。従来よりも少し時間がかかるようにはなっているけれども、しっかりと満床稼働に持っていけていると考えていますので、その意味においては潮目に変化はないと思っておりますし、市場賃料も成長し続けていると受け止めております。以上、ご回答申し上げます。

**小澤 [M]**：はい、よくわかりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：小澤様、ご質問いただきまして、ありがとうございます。それでは、大島様、お願いいたします。

**大島 [Q]**：みずほ証券の大島です。2 点伺いたいと思います。

1 点目、今後の利益の見通し。ガイダンスに関してです。大きな形で見ると、支払利息の増加というのは賃貸事業損益の伸びを上回っています。ただ、売却物件の収益減がなければ、トントンぐらいかなという感じに見えるんですけども。それを踏まえると、今後の NOI の成長目標というのは、やっぱりより高い数字に置いていく必要があるのかなともちょっと思うんです。NOI の成長目標とか、あとはあるいは御社で指標として採用されている FFO、この成長目標みたいなものをどのように捉えられているか。この点に関して 1 点目を伺いたいと思います。

2 点目が、物流施設市場全般の需給環境についてです。供給はちょっと一段落していくような見通しが出てきていて、あと、昨今の建築費上昇で、さらにちょっと今後の供給に関しては減ってくる

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ような可能性もあって、この辺りがどう影響してくるか。建築費の上昇で供給が絞られてくると、これが賃料の上昇に繋がってくるような可能性があるのかどうか。こういった辺りに関して、2点目よろしく願います。

**伊藤 [A]**：はい、承知いたしました。順にご回答申し上げたいと思います。

まず、利益の見通しでございまして、額そのものについて、ROE7%云々というよりは、額そのものに対する見通し、あるいはその目標設定がどうなっているのかというご質問と認識をしております。

まず、6 ページ。賃貸事業損益の実績といたしましては、この 22 年 6 月期から 24 年 12 月期にかけて、これだけの増額を実現しております。それから一つ戻っていただいて、5 ページです。

FFO、それからこの棒グラフの中には当期純利益も含まれておりますが、大体 28 億円内外で推移をしてきているということでございます。

ではこの間、どちらかという E を圧縮してきた。ちょうど分配後純資産というのがありますが、本投資法人の場合、継続的な利益超過分配を実施していること。それから前期と今期において、自己投資口取得を実施するというので、E を圧縮し続けていますので、これが ROE のこの大体 6.8 ~6.9%で推移している要因になっていると考えております。

今後、賃料の引き上げや戦略的な資本的支出によって、まずはこの当期純利益へのベース、それから FFO のベースというものを、短期的にはやはり 28 億円プラスアルファに引き上げていかなければいけないと考えています。といいますのも、純資産が仮に 800 億円になりますと、7%水準となると、FFO を 1 期当たり 28 億円、年当たりで 56 億円にしなければいけませんので、まずはそこが短期的な目標になると思っています。

中長期的には短期的にこの 27 億 6,000 万円を 28 億円にするんだということであれば、やはり年率で言うと 1~2%ずつ伸ばしていけないと実現できないわけですので、そういった意味では中長期的にもそのペースというものはしっかりと維持をしていきたいと考えております。

ですので、ちょっと具体的な実額というよりは、成長率といったところです。FFO の成長率というものは、まずはこの 27 億 6,000 万円を短期的に 28 億円に引き上げる、1~2%引き上げる。そしてそのペースをその後も維持をしていくことがまず、最低限取り組まなければいけないことだと考えております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

そして2点目の全般の需給環境について、ご質問を頂戴しております。ご承知の通り、建築費の上昇により、供給はこれから減っていく見通しであります。2025年の供給は70万坪程度。面積でいうと220万~230万平米になるのではないかと見込んでおります。

足元この2022年、2023年に生まれてしまった大量供給。オーバーサプライによる空室を埋めるのに時間を要しておりますので、大きな需給のタイト化というのは起きておりません。引き続き、新築で未稼働の床が埋まり続けている状況でございます。

ただ、その先には、やはり供給がさらに減っていくという見通しがありますので、需給が再びタイトになる、空室率が下がり始める時期が発生すると思っております。その頃になりますと、おそらく賃料については間違いなく引き上がってくると思えます。

今、物流会社の方々も荷主企業に対する値上げというものに積極的に取り組んでおりますし、それをしないとドライバーの方々へのお給料も引き上げられないというふうになりますので、私どもとしてはそのトレンドにしっかりと乗って、クオリティの高い施設については、しっかりとその価値に見合う賃料引き上げを実現できると思っておりますので、その交渉をしっかりと進めたいと考えております。

需給がタイトになるのは2025年後半から26年にかけての時期だと思っておりますが、まずはこの2022年、2023年に生まれたオーバーサプライの床が埋まるのを待ち、その後に、そういったタイトになる局面が現れるのではないかと考えております。以上、ご回答申し上げます。

**大島 [M]**：はい、ありがとうございます。

**伊藤 [M]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：大島様、ご質問いただきましてありがとうございました。他にご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。

それでは、ご質問を全てお受けしたようですので、本日の説明会を終了とさせていただきます。

本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

