

デベロッパー・AM会社

相鉄アーバンクリエイツ / プロフィッツ

都心中小規模ビルを再生 3年間で200億円を投下

鉄道系会社とAM会社のタッグ
信用力と発想力のシナジー狙う

相鉄グループの相鉄アーバンクリエイツ（SUC）と、不動産AM会社のプロフィッツは業務提携のうえ、東京都心部の中小規模オフィスビルに投資する。主にSUCがオンブックで物件を取得し、

プロフィッツがAMを担う体制。2026年までの3年間で200億円規模の投資を目指す。

相鉄グループは2021年11月発表の「長期ビジョン“Vision2030”」にて「不動産事業の抜本的な強化」を重点戦略のひとつに掲げている。営業利益に占める不動産賃貸業の割合を30年度に50%

（18年度は43%）とするほか、不動産賃貸業のエリア別営業利益に占める沿線外の割合を30年度に30%（18年度は12%）とすることを目指している。従来取り組んでいなかった物流施設の開発や不動産ファンドへの出資、海外事業の展開など、相鉄線沿線外での収益源を確保する取り組みを多角的に進めており、その一環として今回の業務提携を決めた。

SUCの事業開発部長 根本貴弘氏は、プロフィッツを提携先に選んだ理由について「当社だけではリーチできない多様な投資機会を発掘するとともに、ソフトコンテンツへの発想力を充実させる狙い。とくに後者は、働き方の変化やESGへの注目からオフィスビルにも問われるようになってきた」と説明する。

プロフィッツもSUCと組むことのメリットを感じているようだ。「さまざまなプロ投資家や事業会社を顧客に抱えるが、金利上昇が今後見込まれるなかにあつて、キャッシュリッチかつファイナンス調達力がある鉄道系会社は心強い存在」（プロフィッツの代表取締役 田中慎一郎氏）。

ちなみに両社は、プロフィッツが東京都内の認可保育園を投資対象とする「保育園みらいファンド」の投資家を募集していた際にリレーションをもちはじめたという。



「CABO Uehara」外観

地上5階建て、延床面積1,122.4㎡。小田急・東京メトロ「代々木上原」駅から徒歩1分

コンテンツでバリュー創出 第1弾は代々木上原の複合ビル

両社が投資対象とする中小規模オフィスビルは、主に都心5区にある1棟あたり10~100億円の物件。新耐震基準であれば築年数は問わないが、「築20~30年で賃料が相場を下回っている物件を取得するイメージ」（プロフィッツの不動産投資運用部 マネージャー 佐々木健人氏）。

中小規模オフィスビルに着目する背景について同氏は「中小規模ビルは絶対数の多い中小企業のニーズが分厚く、リモートワークへの耐性も強い。大量供給リスクが指摘されるS・Aクラスビルに比べて手堅いキャッシュフローが期待できる。また売買市場からみても比較的値ごろ感がある」と話す。

物件取得後は建物リニューアルやコンテンツ開発を進め、収益性の大幅アップを目指す。プロフィッツは人材採用を強化したい中小企業向けのセットアップオフィス「EFFICE（エフィス）」や、職住近接を志向する小規模事業者向けシェアオフィス「BLOCKS（ブロックス）」といったオリジナルブランドの開発実績をもつ。この両ブランドの採用を含め、立地やビルの特性に合わせた戦略を立てる方針。

SUCはプロフィッツとの業務提携第1号案件として、渋谷区上原にある複合ビル「CABO uehara（カボ ウエハラ）」を9月29日に取得した。同物件は静岡県三島市に本拠をおく加和太建設が開発し、プロフィッツがプロジェクトマネージャーとして開発時から関与してきたもの。「職・住・遊の融合によるネイバーフッドのための小さな複合拠点」というコンセプトのもと、1階は飲食や物販の店舗、2階以上はオフィスと住宅で構成する。2023年3月末に竣工し、7月時点での稼働率が9割、その間に募集賃料は2度上昇している。「業務提携を象徴するような物件であるほか、長期保有プレーヤーに売却したいという加和太建設の意向もあった。本件



「CABO Uehara」内観

1つのフロアにオフィス、住宅、店舗を混在させているのが特徴



根本貴弘氏

相鉄アーバンクリエイツ 事業開発部長



角野剛史氏

相鉄アーバンクリエイツ 事業開発部 課長



田中慎一郎氏

プロフィッツ 代表取締役



佐々木健人氏

プロフィッツ 不動産投資運用部 マネージャー

をきっかけとする今後の3社共同プロジェクトも期待できる」（田中氏）。

ファンドスキームでの投資も視野

SUCとプロフィッツは第2号以降の案件に向けた検討を目下進めているとする。「以前と比べ多様な物件情報が寄せられるようになった。プロフィッツのように専門性の高いプレーヤーと手を組みながら、良質なオフィス投資機会の発掘に尽力したい」と、SUCの事業開発部課長 角野剛史氏。

SUCはプロフィッツ以外に、物流施設を得意とするAM会社のクレド・アセットマネジメントと組んで、物流施設開発事業にも着手しているところだ。また投資金額の大きな案件についてはファンドスキームの活用も検討する。

一方プロフィッツは、事業会社との業務提携の機会を今後も模索する意向を示す。「プロ投資家相手に培ってきた不動産投資へのシビアな目線とコンテンツ力を含む高度なノウハウを、いかに発揮していけたら」と田中氏は話している。