

付加価値の見つけ方

ノンプロへの提案が有効 不動産AMは「経営視点」必要

田中慎一郎氏 [プロフィッツ] に聞く

独立系不動産AM会社のプロフィッツでは、マクロベット一辺倒の投資スタイルとは異なり、エンドユーザーのニーズに刺さるコンテンツ開発を交えた投資スタイルを展開している。それは不動産以外の事業を営む感覚で不動産に投資することを意味するそうだ。代表取締役の田中慎一郎氏に、その狙いを聞いた。



田中慎一郎氏
代表取締役

不動産投資×事業開発 ファンを掴み不況時も投資継続

当社は高付加価値な不動産をいかに作り上げてきたのか。ユーザーニーズの変化を読み取り、不動産の取得・開発とそこで行われる事業やコンテンツの開発を同時並行で進め、ユーザーのニーズに刺さる物件を生み出す投資スタイルを取っている。

このスタイルの利点は、キャピタルマーケットの環境が下落局面を迎えたとしても投資を継続しやすい点にある。なぜならユーザーのニーズをがっちり掴んでおり、マーケット動向に左右されない優良顧客となってくれるからだ。

ここでニーズについて詳しく話すと、WebやSNSの普及もあり、ニーズの変化が劇的に速くなってきた。情報を得ることでユーザーが力を得ると言われてきたが、コロナ禍以降はそれに拍車がかかってきたと感じる。リモートワークの拡充や居住空間の質向上が叫ばれるようになったのがその典型例だろう。こうしたニーズの変化に順応できないと、収益拡大のチャンスを逃すことにつながるはずだ。

不動産・金融業界を見渡しても、キャピタルとアセットの議論に終始していることが多く、ニーズの動きを指摘する

プレイヤーはあまり見当たらない。当社の場合は、他業種であれば当然に意識するニーズを大切な要素の一つとしてとらえている。最近マーケティング部を設けたのもそのためである。

実際の取り組み事例を挙げると、ペット共生型賃貸住宅「FLUFFY（フラッフィー）」というものがある。賃貸住宅居住者のペット飼育願望の大きさに対してペット共生型賃貸物件（ペット可とは異なり、ペットを住むことを目的としたコンセプト型の賃貸物件）の供給が少ないことに着目した取り組みで、充実した設備とペット保険大手アニコムグループと提携したサービスを特色とする。ペット共生型という付加価値により、一般的な賃貸住宅より高い利回りを実現している。当初は機関投資家向け私募ファンドを通じ取り組んできたが、2023年11月にはクリアルと業務提携のうえ、個人投資家向けクラウドファンディングを通じても取り組みはじめた。

事業会社の与信を味方につける AMは事業開発を学ぶべし

いま当社が平行して注力しているのは、不動産を本業としない事業会社との協業、事業会社のバランスシートを活用した投資である。その理由は先述した投



ペット共生型賃貸住宅「FLUFFY田園調布」(東京都世田谷区)

クリアルとの業務提携第1号物件。総戸数14戸。滑りにくいフローリング、飛び出し防止柵、リードフック、見切りクロスなどを標準完備

資スタイルの話と同様に、キャピタルの環境が下落局面を迎えたとしても投資を継続しやすいこと。国内大手事業会社はキャッシュリッチであり有利な条件でファイナンス調達できる。コーポレートローンとノンリコースローンの金利差が日本ほど大きい国はないと思われるくらいだ。事業会社が有効活用されていない不動産を多く抱え、専門ノウハウを強く求めている背景も大きい。

当社の事例では、2023年8月に相鉄グループの相鉄アーバンクリエイツと業務提携。2026年までの3年間で、東京都心部の中小規模オフィスビルに200億円投資する方針を掲げている。

また事業会社との協業には、事業やコンテンツを開拓する意味合いもある。彼らは不動産事業者よりもニーズの読み取りには長けているはずで、そのノウハウを借りたいと考えている。よくファンド・REITに取り組もうとする事業会社が社員をAM会社に出向させているが、これからはAM会社が社員を事業会社に出向させて事業やコンテンツの開発を学ばせるのも有効ではないか。逆に言えば、ニーズの読み取りやコンテンツの

開発に優れた事業会社が本格的に不動産事業へ参入してきたら大きな脅威となりうる。

海外CMBSの動向に注視 対岸の火事で済まないリスクも

最後に、これからのリスク要因として海外不動産融資のデフォルトを指摘しておく。2023年も米系大手ファンドが組成した北欧不動産を裏付けとするCMBSのデフォルトが取り沙汰されたが、2~3年後に償還期限を迎えるCMBSが莫大な規模と聞いている。償還状況次第ではグローバルのキャピタルマーケットに影響がおよぶだろうが、その度合はまったく読めない。さらに日本のレンダーが供給している海外不動産向けノンリコースローンの動向次第では、国内のキャピタルマーケットにも影響がおよびかねない。もっとも、そこまでの大事になる可能性は低いのではないかとみている。

日本の不動産投資マーケットは、マクロベットで巨額のマニーを動かすプレーヤーも目を向けるほどに成熟度を増し



複合ビル「CABO uehara」(東京都渋谷区)

相鉄アーバンクリエイツとの業務提携第1号案件。1つのフロアにオフィス、住宅、店舗を混在

てきた。そのなかで勝ち残るためには、小回りの利いたオリジナルのバリューアッド戦略とそれを市場に伝える力が不可欠となる。当社にとってその中核をなすのは、ユーザーのニーズへの関心および事業経営への知見にほかならない。