

資産運用

プロフィッツ

ハンズオンで経営者を支援 不動産を事業成長の武器に



田中慎一郎氏
代表取締役

攻めの提案をオーダーメイドで
経営層とのやり取りを重要視

不動産AM会社のプロフィッツは、事業会社向けの不動産戦略支援「プライベートアセットマネジメント（PAM）事業」を展開している。支援は拠点再編や遊休資産活用のみならず、新規投資および出口戦略、本業とのシナジーの検討などにも対応している。顧客企業は累計17社におよぶ。

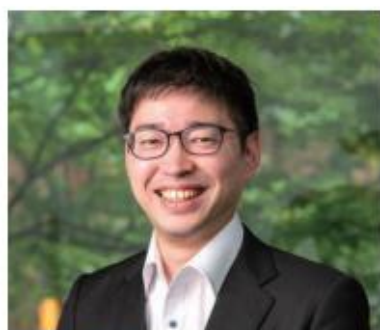
「不動産に関する漠然とした問題意識のもと相談を寄せる企業も多く、それに対し経営戦略全体を見据えた視点からオーダーメイドで提案を行っている。企業の成長と永続をもたらす資産運用、文字通りのアセットマネジメントを提供している」と話すのは、代表取締役の田

中慎一郎氏である。

プロフィッツは企業の経営層とのやり取りを重要視し、役員会議にも出席するなど企業に深く関与している。「企業の本質的な課題解決、または経営層にしか意思決定できない戦略へ大胆に踏み込む。そのためにはビジネススキルの高い彼らを納得、信頼させる知識とコミュニケーション能力が必要で、業務難易度は高い。当社にしかできないこと」（同氏）。

有名企業の不動産戦略を支援
顧客企業の名刺を使用した活動も

PAM事業の具体的な事例を紹介していく。通信販売大手ジャパネットホールディングスとのプロジェクトでは、コロ



岩田友則氏
プライベートアセットマネジメント部 シニアマネージャー



PAIG Japan Automobile Investmentと手がけた東京都足立区の整備拠点
当初計画の3階建てを4階建てに変更したという

ナ禍に伴う自社オフィスの見直しに着手。本社のある長崎に近く、九州内から若くて優秀な人材を集めやすい福岡での拠点新設と合わせて、経営基盤強化につながる資産戦略の一環から不動産の取得を進めた。福岡市内のさまざまな不動産情報を収集していくなかで、天神ビッグバンの大型再開発ビル「天神ビジネスセンター」の情報を入手。賃貸でのみ対応とされていたところ、ジャパネットが3フロアを取得する形とすることに成功した。好立地の新築ビルで勤務できることも評価につながり、人材採用で大きな効果が確認されたほか、天神ビッグバン第1号物件での取り組みということで企業全体の知名度アップにも効果がみられた。

一連の取り組みのなかでプロフィッツは、作戦としてジャパネットの名刺を使用して不動産情報を収集していたという。「同業他社ではなくジャパネットの社員として仲介会社などから情報を収集した結果、入ってくる物件情報は量・質ともに雲泥の差だった。プロジェクトファーストを常に意識して、こうした細かな戦術を立案し、相手のトップに提案できるかがポイント」と、プライベートアセットマネジメント部 シニアマネージャーの岩田友則氏は説明する。

欧州の自動車販売大手、Porsche Holding Salzburgの日本法人PAIG Japan Automobile Investmentとのプロジェクトでは、日本初の直営ショールーム（東京・日本橋）と整備拠点（東京・足立）の同時オープンに着手。ショールーム向けの物件探しおよび整備拠点向けの土地探し、建設会社との調整、整備拠点の開発・保有に投資するエクイティの調達などを進めた。「都心部での物件確保、投資家およびPAIG側との条件調整のほか、整備拠点の開発に関するスケジュールやコストの調整などで、当社の専門性が発揮されたと考える」（同氏）。



ペット共生型賃貸住宅「FLUFFY自由が丘」

ドッグランや飛び出し防止柵、リードフック、見切りクロス、滑りにくいフローリングなどを標準完備

コラボで不動産価値向上 事業会社の本業成長に寄与

プロフィッツはPAM事業とは別に、事業会社とのコラボレーションを通じた「不動産×〇〇」という考え方で、自社のファンドや同業他社との協業で投資する不動産のバリューアップにも注力している。事業会社にとっては、新商品の開発やターゲットマーケティング、事業規模の拡大につながるメリットがある。

こちらの具体事例をピックアップすると、ペット保険事業大手のアニコムグループとは、「不動産×ペット」として、ペット共生型賃貸住宅「FLUFFY（フラフフィー）」の取り組みで協業。ペット市場に関する知見提供を受けたほか、グループのアニコム パフェによる獣医師への24時間相談や提携動物病院の紹介などのサービスを入居者に提供している。

「動物の愛好家が集まる賃貸住宅ということで、ポートフォリオ規模を拡大でき

ればペット業界のプレーヤーにとってもさまざまなビジネスづくり、または商品売り込みの絶好の場となるはず」（田中氏）。

保育園運営などを手がけるさくらさくプラスとは、「不動産×保育」として、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」の取り組みで協業。組み入れ物件の運営を委託するほか、サブAMやPMを担う合弁会社「あかるいみらいアセット」を設立した。さくらさくにとっては運営施設の拡大、プロフィッツにとってはファンド期中のモニタリング機能の強化といったメリットがある。

「不動産以外の業界ではハードとソフトを一体視して商品価値を高めるのが当たり前。一方で建物という究極のハードを活かした商品価値の向上はさほど着目されていないようだ。このギャップをチャンスと捉えて、事業会社への提案を強化していきたい」と田中氏は話している。