

バリューアップカ | イデラ キャピタルマネジメント

圧倒的な現場力を誇り
3年間でAUM5,000億円が目標社内体制の再編完了
9月から本格スタートへ

今年5月に、エムケーキャピタルマネージメント(以下、MK)とアトラス・パートナーズ(以下、APJ)の合併によって誕生したイデラ キャピタルマネジメント(以下、イデラ)の間に社内体制の再編成を終え、9月からはいよいよ完全な新会社として躍進を図っていく。併せて合併後初の取組みとして、海外機関投資家のAM案件(専任勘定投資。案件自体は旧APJ時代に受託)において東京・大田区および名古屋市のマンション計2棟への新規投資実行がアナウンスされている。

両社の合併は、一見同じAM会社同士の合併にも見えるが、MK・APJともにそれぞれバックグラウンドの異なる企業である。

旧MKは現場力、つまり物件のバリューアップ力に定評のあった企業。リーシングのみならず開発も可能な人材を抱えており、リカバリー困難な物件を自社で取得しバリューアップ後に売却する「アセット・インキューベーション事業」はかつての大きな収益源であった。「川上から川下まで」を総合的にマネジメントできる同社の力量を見込まれ、昨年は米投資会社のグローブ・インターナショナル・パートナーズから約406億円規模のAMを受託している。

一方で旧APJは、主に欧州・中東・

シンガポール等の海外投資家資金を背景に自社の不動産ファンド組成や、他社のファンドにも投資するマルチマネジャー不動産ファンドの組成・運営を中核事業としてきた。シャリーア法(イスラム法)に基づく不動産投資をアレンジした唯一の国内AMでもある。また、2008年には破綻したグローバンスの不動産ファンドおよび運用スタッフも承継している。

主だった事業領域も、クライアント層も異なっていた両社。合併後のAUMは約2,600億円だが、それ以上に両社の強みが重なった際の質的な強化も大きく作用するだろう。リーマンショックや金融危機を生き残った独立系AM会社として、3年後の2015年にはAUM5,000億円を目指していく。

新規ファンド組成に着手
さらなるAUM増加を目指す

イデラの今後の方針は、上述の通りAUM5,000億円を目指すべく、持ち前のバリューアップ力を活かしたレスキューAMの受託を取り込む一方、豊富な海外投資家ネットワークを活かした新規ファンドの組成や投資物件の開拓・投資家への提案に伴うAM受託に力点を置いていく。自社のBSによる不動産投資は原則行わない。

また同社の強みのひとつに、有利子負債ゼロ・自己資本比率94.0%(2011年11月30日現在)という極めて高い財

務健全性が挙げられるが、この強みを活かした他社のM&Aや他ファンドの取得も視野に入れているようだ。

新規ファンド組成については、旧APJ社長で現代表取締役会長の平井幹久氏が指揮を執って海外投資家への営業を行っている。旧MK社長で現代表取締役社長の加藤一郎太氏によると、来年頃の組成を目指しているという。9月に開催される、国内外の年金等を含む機関投資家が集うカンファレンス「PERE Forum: Japan 2012」のメインスポンサーも務めており、新投資家層開拓への意欲の強さがうかがえる。

ファンドレイズは引き続き厳しい環境下ではあるものの、新生イデラとしての強みを訴えて投資資金獲得を狙っている。

レスキューAMについては現在もレンダーや投資家等から「イデラならばこの状況を打破してくれるのではないかと」「難しい」物件の依頼が舞い込み、同社としてもAUM積み上げやクライアント層とのリレーション拡大の意向から受託を拡大している。しかしレスキューAMという事業の特性上、当初から短期間で売却する方針であったり、ファンドのBSが傷ついていることから大幅なフィー増加は見込みづらかったりと、レスキューAM一本槍でのAUMや収益の拡大ストーリーは描きにくい。

それでも次々に案件が舞い込み、実際にバリューアップによるフィー増額に



新築物件として成功を収めたコフレ梅田。駅から直結する部分にも入居テナントのサインを掲示する、無料で利用できる会議室を設置するなど、各所にさまざまな工夫がなされている

成功しているというから、その運用力には目を見張るものがあるといえる。

“中小ビルの新規開発”は
現マーケットで解決策足り得るか

投資資金を獲得できたとしても、投資家に提案する魅力的な物件をどう見つけAUM積み上げにつなげるか。そうしたジレンマに対して、イデラはどう対応するのか。同社としても、取得するアセットクラスにはこだわらず、大阪・名古屋・福岡など地方大都市にも目線を拡大して対応を図ろうとしているという。

別に考えられる解決策としては「取得できる物件が少ないならば、それをつくってしまう」という手法だろう。大手デベロッパーが東京・大阪を中心に開発を進めている物件は周知の通り大規模ビルが中心で、潜在テナント数としては勝るはずの中小規模ビルは築古物件が目立つ。これを適切なかたちでリニューアルないし建て替えるのは都市の維持・発展という観点からも必要とされている。

しかし中小ビルである以上、事業規模としてもそこまで大きくないうえに、現マーケット環境下では「コストに見合った賃料が果たして得られるのか?」

加藤一郎太氏
代表取締役社長

とある有名な格言に「物を無くせば小さなものを失う。信用を無くせば大きなものを失う。しかし勇気を無くせば全てを失う」というものがあります。このフレーズを非常に気に入っており社内でもよく使っているのですが、AM会社である我々もそろそろ勇気を持って新しいビジネスに取り組みなければ、そのまま終わってしまうという危機感を持っています。リーマンショック以降、ビルの新規開発は大手デベロッパーが中心で、ファンドの新規組成は外資系が中心です。独立系である当社も、勇気を持って再びこの分野に切り込んでいこうと既にアクションを起こしています。

という大きな問題が横たわっている。だがイデラがその“常識”を打ち破った事例の一つが「コフレ梅田」のケースだ(同ビルについては2012年5月号にも掲載)。同ビルは、旧MK(AMも受託)と三菱地所とのJVにより2011年末に竣工した、地下3階・地上11階建ての再開発型の中規模オフィスビルである。

依然としてオフィス市場回復の兆しが見えない大阪マーケットであるが、PMを担当するシービーアールイーとタグを組み、設計段階から徹底的なマーケット調査を実施。地下鉄駅(東梅田駅)に直結し、かつ周辺に同規模の築浅ビルは皆無等の立地的な強みを確認した彼らは、Aクラスビル並のスペースや共用スペースの用意、極小規模から1フロア貸しまでの分割対応、サービス業や来客型テナントへの水回り対応などハード・ソフト両面にわたる付加価値の付与を実施した。

その結果、周辺相場を大幅に上回る賃料設定を行ったにも関わらず、総床面積以上のテナント入居希望を獲得することができた。加藤氏も「三菱地所側も非常に満足しているようで、これを機に次のプロジェクトも手がけていきたいという話も出ている」と今後の展開もうかがわせる。

本プロジェクト自体は旧MK時代の事例だが、「豊富な海外投資家ネットワークと圧倒的な不動産マネジメントの現場力」という、イデラの強みを活かしながら今後取り組んでいく方向性のひとつを示すものと言えるだろう。同社はこのような開発案件を含む個別物件の投資提案から、ファンド組成、クラブディール形式のAM受託まで、型にこだわらずニーズのある商品・サービスを適切なかたちで提供していくとしている。