

「ファンド関連業務はあくまでも現場主義 韓国と連携したビジネスの準備は相当出来た」

ビーロット・宮内誠社長に聞く



宮内 誠

業務内容が幅広い。

宮内氏——抽象的かもしれないが、社会で生きていく上での役割を果たしたい。われわれには目の前のことをしっかりとこなしていくことしかなく、その出来ることとは不動産である。出来ることをどんどん広げる。会社が顧客の役に立ち、適切に利益を上げていき、それが着実に長く大きく積み上がれば、取引先の利益になるし、給与、配当、あるいは税金となる。そうなるためには、いくつかポイントがあり、1つは長く続く会社、もう1つは成長していく会社であること。顧客に役立つ会社でなければ長く続かないからだ。役職員が一致団結し、仕事面で厳しく指摘し合うことも必要だ。われわれの力は小さいかもしれないが、経済発展にほんの少しでも寄与出来るはずだ。

今後注力する事業はある？

宮内氏——今まで中核業務として手掛けてきたのは売買仲介と、中古物件を再生する事業。投資規模は1～10億円でレジが多く、オフィスや店舗も含まれている。また東京だけではなく札幌でも事業を展開しており、「2事業×2カ所」が中心だった。今後、中心以外の業務を拡大し、3本柱、4本柱にしたい。その1つが不動産管理事業。管理はPM

もあるが、場合によってはサブリースをすることもある。加えて、中長期的に保有する固定資産もあるので、いわば自社のオーナー業も管理事業に含めている。もう1つがAM事業だ。AMも少しずつ出来つつあるので、これを育てたい。市況が良いので成長と安定を同時に図る中で、これらの事業は大事になってくる。このほど福岡に支社を開設し、各拠点で東京と同じメニューを展開することで、「2×2」から「3×3」、「3×5」へ拡大していきたい。

札幌に支社を置く意義について。

宮内氏——札幌現地の投資家は概ね1～2億円が投資上限で、ファンドは10億円以上の物件に投資するので、両者の間がすっぽりと空いていた。弊社は20数名と少数のセミプロの投資家のお客様とどっぷりと深く付き合っている。これらのお客様の不動産での投資金額は、平均して20億円程度と大きく、弊社は分散投資ニーズに応えている。東京と札幌で真剣に連携している会社は他にほとんどない。大手は札幌支店を持つものの、東京本社で札幌を見ている人はいないのではないか。われわれはニーズがあると見て顧客に物件を紹介し、札幌の投資用物件を東京の投資家につないでいる。ここへきて札幌の市況も目に見えて回復し、物件価格

が高くなっているが、それでも購入ニーズはある。

投資マーケットをどう見ているのか。

宮内氏——市況が良くなると、皆、「競争相手が多い」「買えない」と言うが、ダウントレンドの時よりビジネスチャンスは間違いなく多いはず。だから悲観はしていない。とはいえファンドや証券化事業は難しくなっている。もともと、リートと私募ファンドという分け方で、どちらの市場も拡大していたものの、リートはボラティリティの高い証券マーケットに晒され、物件種別や銘柄もそれほど多くなかった。私募ファンドの方がバラエティに富んでいたが、逆になってきている。加えてリートの中に私募リートも出てきた。私募ファンドが公募・私募リートに対抗できない。AM 会社が増え、フィーの料率も下がっている。そうすると人員も限定され、質の高いサービスがしにくくなっていく。物件の規模も大きくなっていく。リーマン・ショック前は3～5億円の物件が普通にあったが、大きい物件ばかりになり、パイが増えない中、プレーヤーばかりが増える状況が続いている。受託資産残高が同じでも料率を掛けると収益が減っていき、なかなかやっていけない。創業時から弊社ではAM 専業でやろうとは思わず、売買仲介、管理、不動産再生と揃って総合的なサービスが提供できると考えている。

具体的には？

宮内氏——不動産ファンド関連の業務を手掛けるにしても、われわれはあくまでも現場主義。最近依頼されたAM 例でいうと、全国にポートフォリオが散り、物件の性質も違



●プロフィール

1991年慶應義塾大学法学部卒業。米国University of Washington 経営学修士 (MBA)。三和銀行(現・三菱東京UFJ銀行)にて内外のプロジェクトファイナンスおよび不動産ノンリコースローン等を担当。三和証券(現・三菱UFJ証券)に出向し不動産証券化アレンジメント業務に従事。関西シティホテル証券化、都心Sクラスビル証券化、商業ビルファンド組成、名古屋特化型賃貸マンションファンド等のアレンジメント実績など多数。2006年よりサンフロンティア不動産に勤務し、取締役投資企画部長として新規業務の企画及び実践を担当。2008年に新たな不動産金融ビジネスに取組むべくピーロットを設立し代表取締役社長に就任。

い、タイミングが来たら売却する案件があった。今売るものもあれば、3年後に売るものもあるかもしれない。この案件は、弊社が現場で売っていく時のノウハウ、ネットワークを依頼先に評価してもらった。われわれにとっては業容拡大のきっかけであり、行く行くは資金が付いて、好きな物件を買い自らが私募ファンドを組成したい。ファンド組成時には、不動産再生事業で培ってきた、将来的に不動産をどうするか、権利調整やコンセプトを変えるといった、企画力を評価してもらい、実績を示して国内投資家だけでなく、海外の投資家からも面白いと思ってもらえるものにしたい。

海外投資家は日本をどう見ている？

宮内氏——AM 業務は昔ながらのスタイルでいたらおそらく受託できないため、日本で初めて投資をするような海外投資家、特にアジアの投資家にターゲットを絞ってきた。日本に投資経験のない投資家は、総じてポジティブに市場をみている。ようやく本腰を入れた投資姿勢を見せる投資家が現れ、検討している案件もある。ただしかれらはある意味で、ミクロ的な日本の不動産市場がわかっていない。例えば東京でも大手町、丸の内、銀座、渋谷、新宿などについて賃料水準の

「ファンド関連業務はあくまでも現場主義
韓国と連携したビジネスの準備は相当出来た」

ビーロット・宮内誠社長に聞く



実績や実例の利回り、街の特徴を丁寧に教える。金利とセットで話すとインパクトは強いようだが、価格が高いと見る人もいれば、安いと見る人もいる。投資家は日本市場の安定性を評価しており、キャピタルゲイン狙いの人はあまりいない。大きな市場である以上、投資上、ポートフォリオを割かなければならないと考えている。かれらは投資旨味のあつる所を狙っており、地球全体をマネーの雲が覆っているようなもので、たまたま今はその雲が日本に集まっているイメージ。逆に言えば、雲なのでいなくなるのも早い。日本に根付くかどうかはアベノミクスの行方による。

日本に投資していないマネーは多い？

宮内氏——金額まではわからないが、間違いなくある。新たな投資家もいるし、かつてファンド経由で投資していたところが直接投資に回ったところもあるのではないかと。たとえばこれまで中東からの直接投資は聞いたことがないが、こうした動きもあるのだろう。

韓国のAM会社と提携しているが。

宮内氏——まだ投資実績はない。引続き検討はしている。最近、東日本大震災の記憶が遠ざかったことと、為替で日本に投資がしやすくなっているのが、真剣に捉えられている。韓国から投資家が来日し物件ツアーも行っている。提携したAM会社のリー・バンジュ会長が元・現代自動車の社長なので、彼のネットワークで韓国の年金基金など名だたる投資家が揃っている。ここ2年、韓国でのネットワークは確実に広がっており、韓国と連携したビジネスを進める下準備は相当

出来たと思っている。これは不動産投資に限らず、企業紹介を通してニーズをマッチングするビジネスにもつなげられたらいい。

あとはタイミングの問題？

宮内氏——提携した韓国のAM会社のお客様である投資家は、金額が大きく出せることが強み。為替の影響もあり、価格も頑張れる。ただし、案件毎に検討するのでいつでもお金が出せるわけではない。じっくりと検討出来る案件といえば、たとえば大手不動産会社が年度末までに物件をSPCに移して、さらに3年後にリートに移したい時など、一定期間オフバラするブリッジファンドに投資してもらうのがいい。こうした案件は、われわれも単独の力では出来ない面もあり、韓国のAM会社との提携を後ろ盾に日本の大手不動産会社と話しを進めている。

福岡にも進出した。

宮内氏——9月に東京と福岡で不動産業を営んでいたグロービックの業務・人員を招き入れた。従来から福岡での業務展開を思い描いていたため、親しい業界の友人である同社にビーロットから声をかけて実現した。開発を手掛けられる人員を招き入れたことも大きい。事業のメニューが増えることが期待できる。中古物件の価格が高くなり、高騰する建築費を差し引いても、むしろ新築の方が良い話しも出てきている。この「福岡」と「開発」というコンテンツがメリットだ。福岡には札幌と同じような分散投資ニーズがある。九州の中の福岡の位置付けは将来も崩れないであろう。中長期的なマーケットの強さ、安定性を見て、福岡への投資ニーズは多い。