

月刊 **プロパティマネジメント**

PROPERTY MANAGEMENT

不動産証券化時代のビル・不動産マネジメント情報誌

10

No.111
OCTOBER
2009

特集 開発案件減少により、買取再販事業が流動化の促進へ

住宅流通市場が変わる リノベーション住宅最前線

販売在庫や開発途中、破綻企業が保有するマンションの具体的なソリューションとは
期待高まるストックビジネスの確立は、リノベーション事業で切り拓く



INTERVIEW 中古住宅市場の定着化に向けた課題と対策 | リノベーション住宅推進協議会主要各社

VIEWS ▶ 中国の政府系大手金融と連携し、日本の不動産や企業への投資を本格化 | マーチャント・バンカーズ

VIEWS ▶ 土地特性・地域ニーズを活かす賃貸住宅事業を提案 | 三井ホーム

<http://www.sogo-unicom.co.jp>

中国の政府系大手金融グループと連携し 日本不動産および企業への投資を本格化

マーチャント・バンカーズ

大証二部上場の投資会社であるマーチャント・バンカーズ(MBK)は8月17日、中国の投資運用会社「CITICインターナショナル・アセット・マネジメント」(CIAM)と資本・業務提携を締結。企業および不動産への投融資を通じて日本と中国をつなぐマーチャントバンキング事業を強力に推進していきたい考えだ。

中国政府系の投資運用会社と 業務提携を締結

大証二部上場の投資会社であるマーチャント・バンカーズ(MBK)は8月17日、中国の投資運用会社「CITICインターナショナル・アセット・マネジメント」(CIAM)と資本・業務提携を締結。中国資本を背景に日本の企業および不動産投資へ向けて踏み出す。

業務提携の内容は、①日中間のクロスボーダーのM&A並びに投資を共同で展開すること、②日中の金融・投資業界の情報等を相互に交換・共有すること、③日中双方の投資家を相互に紹介し、ファンド組成に協力すること、④定期的に戦略会議を行い、相互の業務提携を発展させるべく努力すること、の4点。これに先立って同社は、CIAM社の経営陣から2人を顧問に迎え、相互の信頼関係を構築。さらに、9月2日にはCIAM社を割当先とする新株予約権を発行。資本および業務の両面から関係を強化していく意向である。

CIAM社が属するCITICグループとは、中国・香港の銀行、証券会社、保険会社等の金融部門から製造業に至るまで、あらゆる業種を傘下に持つ中国の政府系大手金融グループ。CITICグループの下に金融持株会社CITICインターナショナル・フィナンシャル・ホールディングスがあり、CIAM社はその関連会社として、中国

における不動産・企業向け投資事業を担っている。

MBKの中国における提携先としてはほかに「中国漁業協会」「国信招標集团有限公司」などがある。中国漁業協会は水産および食品業界に1,200社の協会員を有し日本企業の事業パートナーとなり得る優良企業も多い。また、国信招標集団は中国大手の入札代理機構を所有・運営する政府系企業。関連企業の事業領域は幅広く、今後国際的に展開していくにあたり橋渡し役としてMBKが果たす役割は大きい。

また、MBKでは本年6月に北京大学国際関係学院と学術提携契約を締結し、東北アジア区域一体化センターのスポンサーに就任。8月には日中の金融協力に関するフォーラムを開催し、提言を行っている。「日中の決済システムの統合など通貨協力を通して東アジア圏全体の経済発展に貢献することが、当社の新たな使命だと考えています」(MBK代表取締役社長・森下将典氏)。

企業・不動産への投融資に向け 盤石な体制を敷く

企業・不動産への投融資事業において中国の投資家や企業が日本で事業展開するには、さまざまな許認可が必要である。そこでMBKは本年8月、不動産投資については不動産鑑定会社である「不動産投資研究

所」(REIA) および不動産AM会社の「ABC Partners」と、企業投資についてはM&Aコンサルタント会社の「アエルコーポレーション」と業務提携している。

REIAは不動産鑑定業、不動産投資顧問業、宅地建物取引業といった不動産系の免許を有し、物件のソーシングや証券化案件も含めた鑑定評価、また外部専門家と連携したコンサルティング業務も多数手がけている。同社代表取締役の伊藤紀幸氏が設立したABCパートナーズは、金融商品取引業者(第二種および投資助言・代理業)の免許を有し、大型商業施設の証券化やAMなど、不動産証券化関連ビジネスにおいて豊富な実績を持っている。

MBKは両社との業務提携を通じ不動産投資案件に関する情報を共有、相互のノウハウやビジネスネットワークを活用することでマーチャント・バンキング事業の強化・拡大を図っていく。MBK自身はアレンジャーの役割に徹しつつ中国の投資家サイドのクライテリアをもとに、その戦略をサポートしていく方針である。プロジェクトの進め方としては、エグジット先を探している日本の不動産を単純に紹介するケースもあるが、まずは日本の不動産の現状やアセットタイプごとの特徴や要望に応じた情報を日中双方で共有することにより、ともにクライテリアを構築していきたいという。

「日本は政情も治安も安定した経済大

中国経済団体が来日、MBKアライアンス各社と会合

8月24日、東京・帝国ホテルにおいて、来日した中国の経済団体「中華全国工商連合会」と「マーチャントバンカーズ」、「アエル・コーポレーション」、「不動産投資研究所・ABC Partners」5社による懇親会が行われた。連合会は中国における非国有企業のリーダーにより組織された経済団体で、その会員数は219万人。経済同友会中国委員会副委員長で、MBK取締役会長兼CEOでもある古川治氏が設定した。今回出席した連合会メンバーは副主席以下企業経営者約20人で、MBKおよび同社アライアンス各社と日本における企業・不動産投資について活発な意見交換・交流が図られた模様である。本誌は、連合会メンバーで中国河北省において不動産の開発および運営を手がける「康徳実業集团有限公司」(Kangde Industry Group/康徳実業グループ)代表の康雲清氏に、日本不動産投資に向けた考えについて話をうかがった。



懇親会風景。写真中央がMBK取締役会長兼CEOの古川治氏

INTERVIEW

日本不動産ビジネスの魅力は 高い利回りと高水準な運営力

康徳実業グループ代表 康雲清氏

康徳実業グループの主たる投資対象は、2級都市(中国の地方中核都市)にある地元中間層をターゲットとした商業施設です。テナントは有名ブランドではなく地元店舗を中心に誘致しており、従業員も地元住民を積極的に雇用するなど地域に根ざした運営を行っています。こうした地域貢献への取り組みによって、地元政府から税制優遇措置が受けられ、金融機関からは有利な条件での融資を引き出せるといったメリットがあります。

現在は、河北省において国営企業から取得した「華隆」(2万㎡)と「永安」(5000㎡)という2つの既存商業施設に投資しているほか、大型ショッピングセンター「康徳」(7万㎡)の建設に着手しているところです。あわせてオ

フィスと分譲マンションの開発プロジェクト(10万㎡)も進行中であり、こちらについては今年度末に着工する予定です。そして、これからプロジェクトが完成した際には、康徳実業グループ全体で見込まれる利益は、さらなる新規投資に回していきたい考えです。

日本の商業施設投資においては強い関心を持っています。期待しているネット利回りは最低10%。エリアについては東京のトップ企業との競合がない地方都市を考えています。また、日本のドメスティックな不動産事情や商慣習には明るくないため、プロジェクトは日本企業とジョイントしたうえで取り組みたいですね。

われわれが日本の不動産ビジネスに魅力を感じるのには、物件価格が比較的安くなっていることはもちろんですが、とりわけ施設運営面におけるホスピタリティや作業マニュアルにはとても強い関心があります。日本の高水準な運営手法を中国での事業に活かしていきたいと思っています。



上の写真中央が康雲清氏(左はMBK代表取締役社長 森下将典氏、右はREIA代表取締役 伊藤紀幸氏) 下の写真は開発中のショッピングセンター「康徳」

国であり、圧倒的な低金利国家でもあり、外国人が完全所有権の形で不動産を購入できるといった特徴があります。この価値を中国の投資家に見出してもらい、共にいい関係を築いていきたいですね」(REIA代表取締役・伊藤紀幸氏)。

これまでのMBKの企業および不動産に対する主な投資実績としては、飲食店をブランド展開する「ワイズテーブル」や、スーパー銭湯業界ナンバーワンの「極楽湯」への企業投資のほか、ラ・ポルト青山や御堂筋プロジェクト、

JALホテルへの不動産投資などの実績がある。また、マーチャント・バンキング事業とともに同社のもうひとつの柱であるホスピタリティ&ウェルネス事業では、子会社のMBKオペレーターズを通してホテル事業、指定管理受託事業、スポーツ・フィットネス事業等のオペレーション機能を提供している。したがって中国の投資家に対し、国内アセットの取得からAM・PM、オペレーションまで、不動産に関わるサービスをワンストップで提供することも可能である。

日本経済に活気を取りもどすためにはリスクマネーが不可欠だと森下氏は語る。MBKでは、この数年で一気に日本の市場から消えてしまったリスクマネーを中国から呼び込み、日本の不動産や企業を盛り上げていく一方で、物件のオペレーションやマネジメントのノウハウを中国サイドに提供するなど、相互の強みを共有しながら不動産・企業投資の分野で事業を積極展開していく考えである。