

「北米事業は今後最も重視する分野の1つ CRE 起点型の物件ソーシングにも注力する」

ダイヤモンド・リアルティ・マネジメント 竹内竜太社長に聞く



竹内
竜太

国内外の年金、保険会社、銀行等の機関投資家や事業会社の資金を預かり、不動産投資運用を手掛けるダイヤモンド・リアルティ・マネジメント。国内では2つの私募リートに加え、数多くの私募ファンド・メザニンファンドを展開すると共に、米国でもグループ企業と連携し事業を強化している。サステナビリティを経営の軸に置き、投資家から持続的に選ばれる運用会社を目指す竹内竜太社長に戦略を聞いた。

新社長就任の抱負を。

竹内氏——2004年の会社設立以来、初年度の預かり資産79億円からスタートし、現在、約7500億円まで成長している。これまでに築いてきた投資家、マーケットからの信頼を引続き獲得し続けられる会社でありたい。国内不動産運用の黎明期から約20年が経過し、業界の熟度は年々増しており、運用会社も増加するなか、弊社としては、親会社である三菱商事グループの強みやバックボーンを十分活かしつつ、引続き他社との差別化や特色を意識しながら投資家に対して魅力ある商品を提供していきたい。

売買マーケットについて。

竹内氏——全般的には、昨年上半期は売買が一時的に減速したが、下半期からはほぼコロナ前の状況まで回復した。ただ、アセット毎に賃借ニーズや売買ニーズが二極化しており、物流施設や住宅に対する投資ニーズが増えている。物流施設はもともとECの高まりに加えて、コロナによる巣ごもり需要が後押ししている。住宅も安定感が評価され投資ニーズは高い。一方、ホテルや飲食中心の一部の商業施設は、各種制限の影響を比較的強く受けて、売買がやや停滞している。オフィスも、少し売買が減速している印象だ。在宅勤務によりオフィス需要が縮小するとの見方がある一方で、新しい働き方への対応策としてオフィスをリモート併用に再構

築するといった前向きな増床需要も多い。さらに、好調企業による増床ニーズも見られ好不調が判断しにくい。したがって、売る側・買う側共に様子見ムードで慎重になっている印象だ。とはいえ、依然として最大規模を誇り流動性も高いセクターであり、実際に入札となると、果敢に応札する先が外資系を含め多く見られる。全般的には投資家意欲は維持され、むしろ高まっている。投資商品としての不動産の魅力がより高く評価されているのではないかと。日本の証券化マーケットの透明性を含む熟度の向上により、海外投資家が参入しやすくなっており、アジアではまず日本が選択される。インバウンド投資家のさらなる参入は中長期的に見れば日本の不動産マーケット成長の観点で好ましいと思う。

こうした環境下での投資スタンスは？

竹内氏——現在のAUMは約7500億円、そのうち私募リートが2銘柄で約3500億円、メザニンファンドを含むクローズドエンドファンドが約2900億円、北米ファンドが約1100億円だ。事業の代表格は私募リート（DREAMプライベートルート投資法人（DPR））で、物流施設が全体の約75%を占める。引き続き、DPRでは、物流施設を中心に外部成長と内部成長の両面で進める。内部成長ではテナントの入替え、レントグロースなどきめ細かく手掛けており、社内に物流リーシングの専属チームを作り、大手物流会社とのネットワークを強化し、物流業界

へのインサイダー化を図りながら、リートの価値をより高めていく。契約満了したテナントの入替えだけでなく、物流施設の余剰敷地を活用して増築・増棟することまで踏み込んで価値向上を図る取組みの検討も始めている。その他 25%では、グループの強みを活かして、商業施設を中心に手掛ける。商業施設の中でも、ECと競合せず、むしろ共存出来るもの、具体的には、生活密着の近隣型商業施設やブランドイメージを売る都市型商業施設、郊外型では地域 1 番店の位置づけを獲得済の施設等を吟味して投資していく。

ホテル私募リートは？

竹内氏——ホテルの個別運営では、コロナの各種制限で相応に影響を受けている。ただ、ホテル私募リートが投資するホテルは、オペレーターがチェーン展開を手掛ける大手中心であることと、固定賃料をベースにしているので、投資家への配当水準に極端な悪化は生じていない。なかなか先行きが見通せず、しばらくは辛抱の時期が続くが、ホテルの様なリテール直結のアセットは外部環境の影響を比較的受けやすく、ダウンサイドも早い、回復も早い。今回のケースは原因が明確であり、ワクチンの普及拡大で徐々に制限や不安が取り除かれれば、目に見える形で状況は回復すると考える。ホテルが引続き魅力的な投資対象との当社の見方は変わらない。

メザニン投資に対する需要は？

竹内氏——投資家の需要はかなり多い。最新の 7 号ファンドは昨年度でほぼ投資を完了したため、現在、次号ファンド検討に着手している。安定したリターンを志向する投資家に好評で、エクイティクッションがありながら、比較的高いリターンが確保出来ることから、投資しやすい商品になっている。投



●プロフィール

1996 年 4 月 三菱商事㈱入社、2010 年 7 月 同社建設・設備ユニット 不動産事業企画チームリーダー、2012 年 4 月 同社不動産金融事業ユニット 不動産ポートフォリオチーム 総括マネージャー、2013 年 4 月 同社不動産アセットマネジメント事業部 部長代行（兼）第一チームリーダー、2014 年 2 月 UBS Global Asset Management (UK) Ltd. 出向（兼）MC Asset Management Europe Limited、2015 年 9 月 MC Asset Management Europe Limited. Managing Director & CEO（兼）欧州三菱商事会社、2017 年 1 月 三菱商事㈱ 不動産事業本部戦略企画室長、2019 年 4 月 同社複合都市開発グループ CEO オフィス 部長 経営戦略ユニットマネージャー、2021 年 4 月 ダイヤモンド・リアルティ・マネジメント㈱ 代表取締役社長（現任）。

資家のすそ野は確実に広がっており、現在では、年金基金、金融法人、リース会社、学校法人等から参加頂いている。7 号ファンドは 160 億円規模でスタートしたが、次号ファンドでは 300 億円規模を計画している。過去の投資においてデフォルトの発生はなく、投資候補物件への目利きや日々の緻密なモニタリングをベースとした確かなトラックレコードがファンドへの信頼に繋がっている。長い運用実績を経てボロワーとの信頼関係やネットワークを構築しており、これが投資案件のソーシングを支えている。

北米市場への投資について。

竹内氏——北米事業は今後最も重視する分野の 1 つ。米国は世界最大の不動産市場規模に加え、経済成長や人口増加も期待出来る先進国では数少ない成長市場。ここに現地の関連会社を通じて直接リーチしながら運用事業を手掛けられるのが当社の強みだ。北米不動産市場ではインカムリターンのみならず、経済成長に伴うレントグロースをベースにキャピタルリターンにも期待出来るため、腰を据えて取り組む。当社では住宅と物流施設への投資が多い。昨年度、都市部の住宅では賃料相場の一時的な低下が見られ、インカムが落ち込んだ。逆に今年に入ってから、ワクチン普及を背景にマーケットは急速に回復、すでにコロナ前の水準を取り戻しており、この先の成長に期待出来る。とはいえ、

「北米事業は今後最も重視する分野の1つ CRE 起点型の物件ソーシングにも注力する」

ダイヤモンド・リアルティ・マネジメント 竹内竜太社長に聞く



投資家の中にはアウトバウンド投資にまだハードルを感じている先も多い。北米投資を長く手掛ける投資家は投資スキルを高める一方で、多くの投資家はなかなか海外投資に踏み出せない状況がある。当社としては、より丁寧な提案型の営業を通じて北米市場の魅力を皆様にご理解頂き、投資に繋げて頂きたいと考えている。今年度は、オンラインでの北米投資セミナーも予定している。

北米は商社系として差別化が図れる分野であり、今年度改めて北米事業の戦略を練り直して積極攻勢を仕掛ける。三菱商事は米国に100%出資のデベロッパーであるDiamond Realty Investments, Inc. (DRI) を有しており、北米の運用事業はDRIとの連携で進める。DRIは30年前の設立後、継続的に収益不動産を開発しており、竣工物件で約160物件、総開発額は1兆円を超える。現在も全米で約50件の開発を同時並行で進めている。さらに、3年前に現地運用会社Diamond Realty Management America Inc. (DRM) を設立、現地での運用体制を強化した。今後は、DRIの開発物件を基にコアファンドを組成したり、DRIの開発ポーションをシェアアウトして開発型ファンドを作る等、グループ企業の強みを活かして特色ある商品を提供していきたい。

商社系の強みは大きい。

竹内氏——親会社のバックボーン、信用力は会社運営の根底に常に存在する。加えて、物件ソーシングにおけるグループ会社との連携の意義は大きい。国内不動産開発を手掛ける三菱商事都市開発が開発する物件は当社の有力なパイプラインとなっている。さらに、今年度からはCRE起点型の物件ソーシングにも注力する。顧客企業に対する遊休資産の利活用や拠点戦略に係るソリューション型提

案を通じて、物件のオフバラや再開発等を促進する。ここでも三菱商事のネットワークが活用できる。今年度に入り社内にCRE専属チームを発足させて取組みを強化しているが、すでに具体的な実績が出始めている。三菱商事には物流やリテールそのものを業とする部門があり、業界にインサイダー化している。彼らの知見やネットワークを活用して物件のソーシングに立体感を出していきたい。

ESGの取り組みは？

竹内氏——引続きサステナビリティを経営の主軸に置き先駆的に取り組みつつ、今後はステークホルダー向けにより積極的な情報開示を進めたい。昨年度立ち上げたサステナビリティ委員会を中心に、運用中のファンドやその保有物件だけでなく、運用会社としての取組みについても強化を図り、今後一層高まるであろうESG投資ニーズに対して十分に答え得る体制の構築や商品の組成などを通じて、投資家から持続的に選ばれる運用会社を目指したい。

今後の見通しは？

竹内氏——コロナに対しては短期的な姿勢と長期的な見通しの両面が必要と考える。短期的には目下の各種制限で影響を受けるアセットに対して迅速に適切な手を打っていく。長期的には、コロナ後に元に戻る変化と、今回、われわれが経験したリモート勤務のように、これから定着して常態化する変化をいかに的確に見極めるかが重要で、その見極めを誤ると逆にリスクに繋がりが得る。また、取組みアセットの多様化を重要なテーマと位置付けて、当社の強みが活かせる分野で新しいアセットクラスを開拓したい。産業系アセットのうち、工場、研究所やデータセンター等は、三菱商事グループとしての幅広い産業との接地面積が活かせる領域であり、有力候補の1つとして考えている。