

《トップインタビュ》

◎レジリエンスを持った事業へ成長目指す

—— 既存事業の拡大と新たな収益の柱を作る

ダイヤモンド・リアルティ
・マネジメント社長 竹内 竜太氏

—— 足元の事業環境と北米事業について。

竹内氏 現在の事業の柱は3つある。1つは私募リート事業で、2銘柄・3500億円規模にまで成長している事業だ。物流アセットが約70%の比率を占めており、好調にけん引している。2つ目は、メザニンフアンドを含むクローズドエンドフアンド事業で、3000億円規模に達した。3つ目は、1100億円に成長してきた北米フアンド事業。親会社の三菱商事の米国完全子会社であるダイヤモンド・リアルティ・インベストメンツが、累計160物件の収益不動産を開発している。総計では1兆円規模の開発を行って米国のマーケットに深く参画しており、当社のフアンド組成においても強みとなっている。北米の不動産市場は20年上半期はコロナによる制限が大きかったが、21年に入ってから回復傾向にある。ただし、状況はアセットタイプによりまだら模様だ。オフィス、商業施設、ホテルについては回復に時間を要している一方、当社が得意とする物流、住宅は日本と同様、賃貸・売買どちらのマーケットでもコロナ以前を上回る活況を呈している。地域別でいえば、早い段階から経済を正常化させていた米国の南部は、比較的回復が早い印象を持っている。

—— 国内の事業と成長戦略について。

竹内氏 日本国内では、外部成長と内部成長のバランスを取った成長を目指す。マーケットが過熱しているため、新規に物件取得する機会が限られているため、三菱

商事グループの力を生かした事業に、より注力していく。これまで通り不動産開発を担う三菱商事都市開発の開発物件の取得を検討していくほか、三菱商事の多彩な産業との接地面積を生かすため、CRE担当部署を設置して戦略的な取得活動を進めている。また、賃料増額などの内部成長を実現するため、物流会社を中心としたテナントリレーションの強化を図っている。さらに、既存の物流施設の1物件で余剰敷地に増棟することを検討しており、この種の増床や建て替えへの取り組みも拡大していく。加えてESGの観点から、私募リートでは貸主側が電力需給契約を締結するほぼ全ての保有施設でCO2フリーの電力に切り替え予定で、その他にも物流施設の屋上を活用した太陽光発電の設置検討も進めている。賃貸住宅については、コロナ禍でも稼働の安定性が投資家から評価を受けており、重要視している。総じて、一部のホテルを除くほぼ全てのアセットタイプで売買市況は過熱感があるため無理な取得を避け、三菱商事グループの強みやネットワークを生かせる優良案件に厳選して取得を続ける。

—— 新規事業などは。

竹内氏 三菱商事グループとしての強みや特色を生かした形でアセットの多様化を本格的に検討していく。現在、三菱商事はカーボンニュートラルに向けた取り組みをさらに強化する方針で、当社としてもそれに連動してESGやサステナビリティの観点で高い評価を得られる事業を考えている。研究所、工場など日本経済にとって重要な産業系アセットや、将来的なモビリティの変化から生まれるMaaSに関連する拠点・施設など先進的な事業を追求していきたい。先駆的で社会的価値のある取り組みに対して、グループの強みを生かして機動的な資金の提供ができるファンドの取り組みを目指す。データセンターについても、有望かつ成長余地が高いアセットと捉えている。