

《トップインタビュー》

◎優良物件積上げ年度内にAUM1兆円も

―物流は一部過熱感、取得は目利きが重要

ダイヤモンド・リアルティ
マネジメント社長 石綿 恒氏

― 4月に社長に就任してから半年経つ。

石綿氏 事業を安定的に進め、投資家の信頼をさらに積み上げていくことを第一に考えている。私募リートと私募ファンドを運用し、扱うアセットタイプも幅広いのが特徴だ。今後も投資家ニーズに合った魅力ある商品を増やしていく。AUMは現在約9000億円で、今年度末には1兆円を視野に入れる。売却も実行しながら筋肉質なポートフォリオを構築したい。三菱商事の100%子会社である強みは、グループの持つ様々な産業との接地面の広さと事業ノウハウ、海外の投資家や不動産との独自の接点を持つことなど。

― 足元の売買取引の動向をどうみているか。

石綿氏 先行きの不透明感は若干増しているものの、売買取引はいまだに堅調で、国内投資家は引き続き投資意欲が旺盛だ。インバウンド投資家は欧米が金利上昇で取引量が減少している中、為替の影響もあり相対的に日本の不動産への積極姿勢が続いている。

― 国内事業について。

石綿氏 私募リートは2銘柄を運用している。物流施設と商業施設が中心のDREAMプライベートルートはAUM約4000億円で、ポートフォリオは物流と商業が約7対3。物流施設は取得競争の過熱感があり、優良物件を適正な利回りで取得するのが難しくなってきた。新築物件は建築費の上昇を賃料に転嫁せざるを得ない状況で、個別物件の目利きがより求められている。三菱商事グループで国内の不動産開発を担う三菱商事都市開発とのパイプラインなども活用し

優良物件を取得していく。もう一方はホテル中心のDREAMホスピタリティリート。稼働率とADRの回復により内部成長ができており、今年以降は外部成長に力点を置きたい。すでに9月に増資を実行し、7物件・AUM約275億円となった。1000億円の規模までなるべく早く到達できるように、三大都市圏を中心に訪日客も取り込める施設を取得していく。私募ファンドでは、賃貸住宅のコアファンドやより高いリターンを狙う開発型ファンドなど、投資家の様々なニーズに 대응して組成している。メザニンファンドは2011年の開始から8号まで組成し、知名度も高まってきた。今年9号を組成する予定。新規の取り組みとしては、不動産を裏付けとしたSTOも検討しており、今年度中に1号案件に取り組みたい。

—— 北米のマーケット感と事業展開は。

石綿氏 金利上昇の天井感も少しみえてはいるが、一定の流動性が戻ってくるのは利下げが始まる来年後半以降とみている。ただし物流施設と賃貸住宅は実需のニーズは足元においても依然として強い。米国のグループ会社ダイヤモンド・リアルティ・インベストメントが両アセットタイプを中心に開発事業に投資しており、当社のファンド組成においても強みになっている。海外事業の現在のAUMは約1400億円だ。

—— リスクを含めた今後の見通しは。

石綿氏 金利政策も今すぐには急激な転換が取りづらいい中、しばらくは投資ニーズが旺盛で物件が不足する状況が続くそう。世界のマーケットと比べ明らかに日本は異なる動きをしており、調整局面が来るタイミングについて注視が必要。リスクとしては建築費上昇の常態化が懸念される。また、ホテルなどのオペレーションアルファセットは、人件費上昇で収入増加のわりに利回りが伸びないという状況が生まれる可能性もあり、コストの予測は慎重に行っている。