

当社掲載記事のご紹介



月刊プロパティマネジメント 2012年3月号

タイトル

東京の安定感と独自企画を魅力に トーセイが海外市場を開拓開始

記事概要

トーセイがグローバルなフィールドへ進出する。この度、その橋頭堡として、シンガポールに現地法人「Tosei Singapore Pte.Ltd.」を設立した。(資本金1,800万円・出資比率100%)設立目的は不動産ファンドビジネスの更なる拡大だ。同社は不動産ファンド事業を成長ビジネスの中核と位置づけており前期末(2011年11月末)時点でAUMが約2,860億円まで伸長している。リーマンショックの影響で私募ファンド事業を営むAMの倒産が相次いだなか、AMを手掛ける数少ない独立系上場会社の一角としての地位を確かにしつつある。今期は一気に1,000億円の上積みを図る方針であるが、そのうち200億円程度はシンガポールでの新規受託を目指す考え。海外投資家資金の運用受託実績の少なくない同社が、新中期経営計画「Next Stage 2014」(2012年1月発表)の一つの柱としてグローバルフィールドへの進出を打ち出した背景にはいずれ投資資金が東京に戻ってくるという読みがある。その時に向けてアジアの金融ハブ機能を有するシンガポールから「情報発信」と「情報収集」を開始していくというスタンスである。

では、どのようにして200億円の新規受託を目指すのか。「いかにひと捻り、ふた捻りした魅力ある商品を企画できるか」(代表取締役:山口氏)が海外資金獲得の肝になると指摘。具体的には看板商品とも言える「リスタイリング型ファンド」を売り込んでいきたい意向のようだ。リスタイリング事業とは収益マンション等を1棟で取得し、退去後の空室を順次分譲販売していくもの。入居期間中の賃料収入と分譲販売時のキャピタルゲインの双方のメリットを享受し、安定収益を確保できることが特徴。昨年4月末にはTMKスキームを活用したファンドを組成し、国内機関等による借り入れと海外・国内機関投資家によるエクイティ出資を得ている。スキームとしては、人気エリアにおいて新築に比べ割安な住宅供給をする競争力ある出口戦略と、それがもたらす高利回りが特徴であり、しかも運用期間満了に伴う一括売却ではなく複数年の間に空室を順次分譲することで売却益を段階的に元利金返済及び配当に充てられ点において投資回収における効率性と確実性を実現した画期的な商品である。リーマンショック後の、出口で大損をして売却をするか、リファイナンスで延命を図るしかなかった従来のファンドビジネスとは全く異なる投資尺度であるため、第1号ファンド組成時には海外投資家の間でも目にしたことの無いスキームとして高い評価を得たという。加えて建物寿命を延ばす社会性の高いビジネスであることも環境に対する意識の高い海外投資家へ強く訴求できることも予測される。また収益マンション投資のノウハウ、エンドマーケット需要の目利き力あるいは確かなリーシング力と売買機能が備わっていなければ取り組みにくい事業でもある。中古ファミリーマンションという大手が参入しづらいニッチな領域でもあり、まさに同社の強みが凝縮された独自の事業モデルとなっている。同商品を名刺代わりに、海外投資家開拓が期待される。

※当社掲載記事のご紹介は、当社をご紹介いただいた記事の掲載内容を要約したものです。情報源となる記事の一切は、トーセイ株式会社で作成したものではありません。

トーセイ株式会社 経営企画部

東京都港区虎ノ門4丁目2番3号 虎ノ門トーセイビル

Tel 03-3435-2864 Fax 03-3435-2866

URL:<http://www.toseicorp.co.jp> Mail:pr-tosei@toseicorp.co.jp