

## 日刊不動産経済通信 2014年12月26日

### タイトル

トーセイのコア・コンピタンスを活用ーバリューアップがAMの運用能力の差に  
トーセイ・アセット・アドバイザーズ社長中村博氏

### 記事概要

ーバリューアップ型リートを上場した。

中村氏 投資対象は50億円以下の不動産がターゲットであり、トーセイが積極的に取り組み、地域性や商圈の動きなど、知見を積んでいるアセットクラス・サイズでもある。バリューアップでは、これまでの経験が優位性となるだろう。トーセイが培ってきた目利き力やリーシング力、不動産再生力といったコア・コンピタンスを最大限に活用し、競争のない形で高い利回りと成長性を追求していく。

リートはアセットだけでなく運用スタイルにも様々なタイプがあつてよいと思っている。リートが永久的な存在だとすると、所有物件をいかにマネージメントしていくか、価値を高め、下げないためにどう工夫をしていくか、その運用能力が段々と問われていくだろう。そういったときにも当社の運用能力を理解してもらえたらありがたい。

ータイミングとサイズについて。

中村氏 私募にするか、400億～500億円までアセットを積み上げるかなど、選択肢はあつたが、証券会社などと相談するなかで、キャピタルマーケットの動向等を鑑みて、サイズはミニマムだがこのタイミングになった。今後3年で1000億円を目指して外部成長を図っていく。

リートはスポンサーグループの重要戦略の一つでもあり、ウェアハウジングやリニューアル、ソーシング、リーシングなど全面的なバックアップの下、外部・内部成長していく。

ー投資家の評価は。

中村氏 ロードショーは、50社を回った。きっちり説明すると、おもしろいコンセプトだと理解してもらった。「買付能力を活かし、アンダーバリューで買って、売る。それだったら高い利回りが出ますね」と前向きに評価してもらえた。一方で、外部成長の過程においてもこの利回り目線が維持できるか、それをみてから判断する、という投資家もいた。期待に応え、運用能力を数字で示していきたい。

※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、トーセイ株式会社が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](mailto:pr-tosei@toseicorp.co.jp)