

## イデラ キャピタルマネジメント

# 新体制の構築が完了し社長を交代 ニーズに応じて物流・ホテルへの投資も検討

## 社内体制を一新し 新社長も選出

2012年5月にエムケーキャピタルマネージメントとアトラス・パートナーズが合併して誕生したイデラ キャピタルマネージメントでは、11月に代表取締役社長が加藤一郎太氏から嵯峨行介(さがこうすけ)氏へと交代した。

嵯峨氏は、かつてコスモスイニシアのCFOとして同社の事業再生ADR手続きを主導した人物。2010年に旧エムケーに入社し、加藤氏のもとで経営全般の補佐を行っていたという。嵯峨氏はイデラへの統合後も、取締役副社長として公平でアカウンタブルな人事制度の構築や出身会社にとらわれずにシナジーが発揮できる人員配置など、新たな営業体制づくりの指揮を執っていた。

加藤氏の社長在任期間が10年を超えており、かねてより経営を次世代に引き継ぐ必要があったことから、新体制づくりが一段落し、初年度の決算を無事黒字で終了できたことで、嵯峨氏にそのバトンを受け渡したという。なお加藤氏は取締役ファウンダーという役職に就き、新体制をバックアップしていくという位置付けだ。

イデラが誕生してからの動きとしては、12年7月に統合後初の物件投資として、海外投資家のセパレートアカウントの資金で東京・大田区と名古屋市の賃貸マンションを取得。もとは旧アトラスで受託し東京のオフィス2棟を運用していた案件だったが、ローンのリファイナンスを行い物件の追加取得が可能になった。旧アトラスの案件と投資家を

## COMMENT

嵯峨 行介 [代表取締役社長]



日本は市場規模も大きく、国内需要のみでビジネスができてきたという面もあり、海外投資家の意向を汲み取り、適切なレスポンスを返せる国内 AM 会社は未だに多くはありません。一方、海外投資家からすれば物件のアクイジション力、バリューアップ力に加え、このコミュニケーション能力を重要視しているのだと思います。独立系 AM 会社である当社は、海外投資家のニーズに応じて案件を獲得すべくこれまでも人材を育成してきました。絶対的自信を持つ不動産運用能力に加え、海外投資家に適切に対応できる国内 AM という強みを活かしながら、さらに投資を進めていきたいと考えています。

ベースに、旧エムケーのソーシング力を活かして新規投資に結び付けた案件で、早速合併シナジーが発揮された事例だといえる。

## さまざまな投資ニーズに対応すべく サービスメニューの拡充を企図

日本の不動産への投資需要の増大や良好なファイナンス環境といった、事業拡大に向けた条件が出揃っているにも関わらず、どのAM会社も物件取得で苦戦しているのが実情だ。そんななか、イデラの考える次の一手とはなにか。新規投資案件の発掘や新ファンドの立ち上げを引き続き進めていくのはもちろん、同社では提供できるサービスメニューの拡充を進めていくとしている。

まず一つは、投資対象とするアセットの範囲を拡充するという点だ。同社のAUMはオフィス・都心商業ビル・住宅を中心とした構成であり、また地方の優良案件を発掘すべく名古屋・大阪・福岡にも人員を配置しているが、これに加えて国内の物流施設・ホテルに対する投資も増やすことができるよう検討を進めているという。「いずれも国内で成長が期待できるセクターであり、当社へ

も投資できないのかという問い合わせが多くあります。当面は、当社が直接開発やオペレーションを手掛けるのではなく、それぞれに専門性をもつ企業と協業しながら、AM会社としてアセットマネジメント、ファンドマネジメントを担当するというスタンスです」(嵯峨氏)。

これに加えて同社が注目しているのが、REIT向けのブリッジ型取組みである。私募ファンドが物件取得で苦戦している現況下でも積極的に新規購入を実現できているのがJ-REITだ。しかし彼らは取得時のPOタイミングを計る必要があるため、利益相反の恐れが無い第三者が、REITへの売却までの間に保有・運用していくニーズがあるとしている。また、ブリッジ型取組みを通じて、国内投資家との接点をさらに拡大していきたいとしている。

イデラの現在のAUMは、多くのレスキューAM案件が売却のタイミングを迎えたこともあり、現在約2,400億円と合併時の約3,000億円から減少している。これを早急に元の3,000億円へ、そして中期経営計画において目標としている5,000億円へと拡大すべく業容を広げ、考えるチャンスを着実にビジネスへ結びつけていく構えだ。