

心築(しんちく)事業で新たな不動産投資商品を提供 不動産ST参入し販売チャネルを拡大

都心・優良地にレジデンス「PASEO」展開
BtoCビジネスを確立

いちごオーナーズの設立
経緯を聞かせてください。

額 当グループの事業はBtoCビジネスが中心ですが、リーマンショック時においてマーケットが停滞した際も個人のお客様は継続して購入意欲が高かったことから、グループ内にBtoCビジネスを確立することが急務となっていました。11年創業のいちご地所はそのための戦略会社でしたが、途中から不動産再生事業現在の「心築」事業に舵を切りましたので、当初のミッションは一旦据え置きになっていました。15年に私がいちご地所の代表に就任した際、改めてBtoC確立の特別チームとして不動産パートナー戦略室を編成しました。社内にはそのノウハウがなかったため、銀行や証券会社、税理士事務所とパートナーシップを組んで準備を進め、17年に設立したのがいちごオーナーズです。



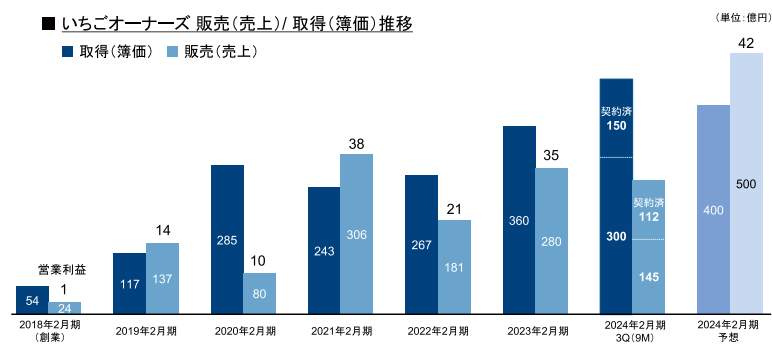
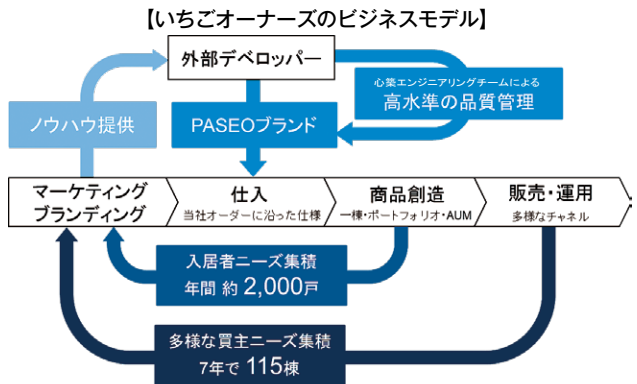
いちごオーナーズ社長 額 雅彦氏
Profile●こうけつ・まさひこ
1965年生まれ。岐阜県出身。1987年大学卒業後、デベロッパーにおいて複合商業ビル開発や大型住宅地造成に携わる。またコンサルタントとして商品・流通チャネル企画やブランディング、大型SC等の商業施設を多数プロデュース。建築・不動産・マーケティングに精通する一級建築士。11年、創業メンバーとしていちご地所に入社。15年、いちご地所社長に就任。同時に社内ベンチャーの準備室として不動産パートナー戦略室を立ち上げる。17年、同戦略室をいちごオーナーズとして設立し、代表取締役社長に就任(現任)。

——BtoCにフォーカスを
当てたということですが、
ビジネスモデルは。

額 不動産オーナーのため
の会社であり、お客様のニーズ
に合わせて当社がマーケット
イン型で不動産を調達・提供し
ています。Cの意味は広く、個人
投資家、事業法人、その経営
者・経営者の資産管理会社など、
資産を保有し投資対象を探し
ている方々が当社の顧客にな
ります。提供後にお客様に代わ
り運用や価値向上を行う「オー
ナー代行」サービスも用意して
います。創業当初は「不動産の
セレクトショップ」をコンセプト
に商業ビルやオフィスなども
扱っていましたが、近年は小
売業という「SPA」をモデル
に、より上流の企画段階から携
わり、レジデンスブランド「P
ASEO」シリーズを展開して
います。

——マンションの企画はどの
ように行っているのですか。

額 デベロッパーが土地を
取得する前段階で、当社にボリ
ュームプランを持ってご相談に
みえるケースが増えていきます。
当社では7年間で23区内に2
00棟以上の物件を仕入・商品
創造・販売しており、マーケテ
ィングデータが集積されてい
ますので、物件の立地にあつた
間取りや外観・エントランス、内
装設備などのノウハウをデベロ
ッパーに提供できます。建設は
デベロッパーにお任せし、当グ
ループのエンジニアリング専門
部隊が、中長期保有を前提とし
たタオリティの高いマンション



の品質管理を行っています。当社は製造ラインを持たないファブレス経営というか、「OEM」に近いイメージで不動産投資商品を創造しています。

——1棟当たりの単価は？

額 高層建築で20〜30億円超の物件もありますが、中層建築で10億円程のコンパクトなレジデンスが主流です。一棟売りがメインで、顧客は金融機関系や大手の不動産仲介会社、税理士などの士業から紹介していただいた富裕層が中心。CとBの割合は5:5くらいで、機関投資家にはポートフォリオを形成して複数棟販売も行なっています。いずれも中長期保有が前提です。リーシングは社内にアセットマネージャーがあり、関係の深い外部PM会社を通して行なっています。物件取得から繁忙期であれば3ヶ月程で満室になりますが、その後も安定稼働を確認してから販売しています。

小口化商品を開発
大阪デジタルエクスチェンジ(ODX)で取引開始

——近年、御社では不動産の小口化も始めています。

額 数千万円〜数億円程の投資をご希望されるお客様も多くいらっしゃるのですが、その価格帯のレジデンスを扱うゼネコンは比較的小規模で、アフター保証に不安がありました。そこで辿り着いたのが不動産の小口化でした。富裕層向けの「不動産特定共同事業」は、対象不動産に対しお客様が金銭を出資し、出資持分に応じて不動産を保有・配当を受領していただく仕組みです。また小口化にはもう一つ手法があり、より幅広い層に向けた「不動産ST」は近年の販売チャネル拡大に大きく貢献しています。これを当社では「デジタル不動産投

資」と呼んでいます。

——不動産STとは何でしょう。

額 STとは、「セキュリティ・トークン」の略です。「セキュリティ」は「有価証券」、「トークン」は「デジタルデータ」のこと。ブロックチェーン技術をもとにデジタル化された金融商品「デジタル証券」で、不動産STは株式と同じように証券化した不動産を色々な方で持ち合います。コロナ前に欧米から始まった手法で、日本では20年の金融商品取引法改正から解禁になりました。当社では、ケネディクス、トリーセイ、三井物産デジタル・アセットマネジメントに続き国内4番目に不動産STに参入しています。これまで大型不動産の保有にはまとまった資金が必要でしたが、当社の不動産STは一口50万円、一口以上から購入可能ですので、サラリーマンやOLの方にも手が届く価格帯です。

——これまでの富裕層・富裕裕層だけではなく、幅広くな
った。

額 オールターゲットに商品をお届けられるようになったというところが特徴ですね。実際、不動産ST購入者の過半は30〜50代の現役世代です。J-REITとの違いは、リ

ートは複数不動産をまとめてポートフォリオを形成するのに対し、不動産STは対象不動産が少数で「この不動産に投資する」というのが明確なことです。だからこそ、全国から投資していただくために、誰でもわかるような好立地の優良物件を用意しています。

——不動産STの販売実績を
教えてください。

額 昨年までに3回の供給
をしています。資産規模ベース
では、それぞれ1回目が50億円、
2回目が70億円、3回目が90億
円程と合計で200億円を超
える規模となっています。今後
は年2〜3回、それぞれの規模
感100億円目途で考えて
います。J-REITのマーケット
は20兆円規模まで拡大して
いますので、ST市場も同規模
まで成長し、市場価値が高ま
ることを期待しています。昨年
12月に、「大阪デジタルエクス



GRAN PASEO 麻布十番 GRAN PASEO 日本橋箱崎

チェンジ(ODX)に、新たに
セキュリティ・トークンの私設
取引所「START」が開設さ
れました。STを購入したお客
様が当社を介さずに売買で
きる「二次流通」が始まりま
したので、出口の流動性が上
がり、マーケットも拡大して
いくと考えられます。世界で
は不動産に限らず、未上場株
や船舶、太陽光発電、飛行機
など、証券化されていないア
セットがSTにより流動化し
ている流れがあります。当グ
ループにおいては、現在は当
社が扱うレジデンスのみで
すが、中長期的にはホテル
や物流倉庫などでのST参
入の可能性もあると思います。