



# 丸紅リアルエステートマネジメント

受託エリア

全国

受託棟数

197 棟

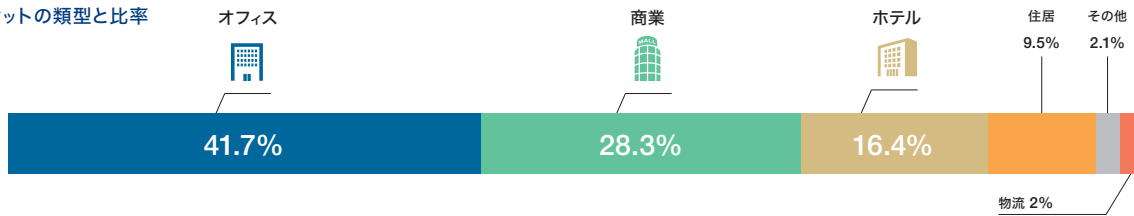
受託面積

全体  
160 万 m<sup>2</sup>

ファンド+ REIT 物件

—

受託アセットの種類と比率



## 先行き不安こそ事業拡大の好機 賃料保証型マスターリース強化

受託状況・市況感

### キャッシュフロー安定資産の依頼増

丸紅グループのPM会社である丸紅リアルエステートマネジメント（MREM）は、現在197棟・160万㎡のビルを管理・運営している（2020年8月現在）。受託エリアは全国、資産タイプはオフィス、商業施設が主力だが「コロナ禍の影響で、“キャッシュフローが手堅い”資産に投資家の注目が集まり、住宅、物流施設、ヘルスケア関連の受託が好調」と営業企画開発部長 井上 保氏は話す。

受託物件はほぼ満室稼働を維持する。オフィスではリモートワークの定着、商業施設では飲食店舗の苦境から解約の動きもみられるが、早期埋め戻しに成功している。

例えばMREMがPMを手がけるオフィス・商業の複合ビル「みなとみらいグランドセントラルタワー」（横浜市西区）では2019年に数千坪規模の空き床が発生したものの同社のリーシング専門部隊の活躍で現在はほぼ満床となった。「オフィスは近隣ビルのテナント移転ニーズの把握、商業はサービス業種のテナント開拓を重視し、リーシング力強化に努めている」（井上氏）。

特色・取組み

### サブリース事業は用途転換含め検討

同社の強みは、投資家のあらゆる要望に



細川健司 氏（左） 井上 保 氏（右）  
営業企画開発部 新規事業課長  
営業企画開発部長

### 成長戦略 | 重点施策

これからの不動産賃貸業はハード面のみならず、ソフト面での付加価値付けが、競争力の維持には不可欠と考えます。PM会社の立場としても、サービスオフィスやサービスアパートメントの事業を直営展開するなど、“攻め手”をもち、直接的にビルの収益力向上に努めます。

“ワンストップ対応”できる組織力にある。PM部門とそれを支えるスタッフは100人以上、エリアは札幌から福岡まで全国に7拠点を構える。PM、BM、CM、リーシング、サブリース、開発のマネジメント業務、リノベーション、コンバージョンまで多彩なノウハウを提供できる。

とくに今年の上期以降、投資家からは資産のキャッシュフロー安定化を目的に、賃料保障型のマスターリース契約の依頼が増加している。「従来から注力していた分野だが、賃貸市場の先行き不透明感を好機と考え、事業をさらに拡大していく」と井上氏は話す。

サポートするのは住宅、オフィス、商業の3分野。住宅分野では、首都圏を中心に事業会社、私募ファンドからの相談が増加。MREMは、個人向けのサブリース事業、直営する法人向けサービスアパートメント事業での稼働安定化を目指す。

オフィス分野では、全国の中小規模ビルオーナーからの相談が増加。一般的なサブリース事業はもちろん、MREM直営のレンタルオフィス「M-LABEL」での展開など、多彩な床利用を想定する。

商業分野では、全国主要都市の店舗・飲食ビルのほか、量販店や百貨店が撤退したビルオーナーからの相談が増加。こちらは総合型PMの強みを活かし、用途転換も含めた再生の選択肢を用意する。

各アセットタイプとも、同社がリノベーション工事の費用を抛出、借上げ期間中の支払い家賃の一部で償却する協力金方式にも対応する。

「経営に不安を感じるビルオーナー、新しい床利用を考えるテナント企業、双方の期待に積極的に応えていく」と、営業企画開発部 新規事業課長 細川健司氏は意気込みを話した。