

## 《トップインタビュー／課題と戦略を探る》④

◎質を重視、物流施設を代表するリートへ

― 3、4年で資産規模5000億円目指す

プロロジス・リート  
マネジメント社長 坂下 雅弘氏

―― 早期POで資産規模3000億円を達成した。坂下氏 今年2月に1730億円でIPOした当初は、優先交渉権があるスポンサー保有の8物件・約900億円と、スポンサーが開発する年400億〜500億円をパイプラインとみて、2〜3年後に3000億円を達成するとしていた。6月にPOを実施し、スポンサーが私募ファンドで運用していた6物件の取得に合わせ、パイプラインの8物件から2物件の合計8物件・1324億円を追加取得した。私募ファンドの物件はスポンサーがバランスシートで保有する物件ほどコントロールが効かず、取得できるかどうかからなかつたのでカウントせずにいた。規模の増大は、流動性向上やインデックスへの組み入れなどのメリットがある。プラットフォームの充実が、投資家利益につながるため、早いタイミングだったがPOを実施した。分配金が11%上がり、NAVも15%向上した。

―― 通常、私募ファンドは運用期間後、1〜2年かけて資金化する。複数物件を即座にキャッシュ化することは難しく、いくつかの物件が売れ残ってエグジットに苦勞するケースが多い。そこで、6月の運用期間終了時に早く確実にキャッシュ化できる提案としてIPO後に実質的な話し合いをスタートした。リートが特にグレードの高いAクラス6物件を取得し、それ以外の13物件をスポンサーが取得。競争なくAクラス物件を取得でき、当リートの投資家だけでなく、私募ファンドの投資家、プロロジスにとっても皆がハッピーになれるディールだった。

―― 資産規模4000億円が目前だ。

坂下氏 目に見えるパイプラインは1000億円程度ある。順調にいけば3〜4年で5000億円になるだろう。13年5月期末時点で、リート全体では、資産規模で11番目、時価総額で8番目くらい。5000億円の規模になると、トップ5に入ってくるので、物流施設セクターを代表するリートに位置付けられるようになりたい。

―― ただし、やみくもに規模だけを追わない。最重要視するのはクオリティ。IPOで約束したものを選定して買っていく。

―― 賃料動向および内部成長戦略は。

坂下氏 賃料は、リージョナルでは一部下落傾向だが、グローバルな関東・関西はアップサイドを図れる環境にある。契約賃料と市場賃料のギャップは1〜1.5%程度あり、乖離のあるものは順次埋めていきたい。昨年後半からセンチメントが変わっている。ポーターフォリオの86%がマルチテナント型のため、賃料上昇を捉えやすい。ただし、金融危機後に大幅な賃料下落もなかった反面、アップサイドもさほど大きくない安定資産であるというのがこのセクターの特徴。大きなインフレが起きればもちろんキャッシュアップするが、分配金の成長でより貢献するのは外部成長だろう。

―― 投資主構成など、初めて期を締めた感想は。

坂下氏 5月末で国内金融機関が40.6%と、予想していたより多くの国内機関投資家に支持してもらった。決算明けにリサーチレポートも出たが、概ねポジティブで、応援してもらってる分、期待も大きいと自覚している。リートとしては後発の当リートがマーケットに受け入れられたのは、これまで同業が培った信頼のおかげだ。その信頼をベースに、業界全体に良い影響を及ぼせるよう、新しいことにチャレンジしていきたい。