

事業別説明会 -不動産事業-

2025年7月11日

三菱HCキャピタル株式会社



- 本資料には、当社または当社グループの業績、財政状態、その他経営全般に関する予想、見通し、計画、目標等の将来に関する記述が含まれています。
- これらの記述は、本資料作成時点で入手可能な情報から得られた当社の仮定や判断に基づくものであり、その性質上、一定のリスクや不確実性等が内在しており、将来に実現する保証はなく、実際の結果と大きく異なる可能性があります。このような事態の原因となりえる不確実性やリスクの要因は多数あります。
- 当社は、本資料に記載された情報を最新のものに随時更新する義務も方針も有しておらず、今後、予告なく変更されることがあります。
- 本資料は、日本国内外を問わず、投資誘導を目的としたものではありません。投資に関する最終的な決定は利用者ご自身の判断と責任において行われますようお願いいたします。
- 本資料をご利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料における表記の定義

- MHC : 三菱HCキャピタル
- リアルティ : 三菱HCキャピタルリアルティ
- MRA : 三菱HCキャピタル不動産投資顧問
- CPD : センターポイント・ディベロップメント
- MHCRUSA : Mitsubishi HC Capital Realty USA
- LFD : ロジフラッグ・デベロップメント(2021年に設立した霞ヶ関キャピタルとの合併会社)
- DAF : ダイヤモンドアセットファイナンス(2023年3月に株式を譲渡済み)

- 01 不動産事業本部の紹介
- 02 事業概要
- 03 不動産事業本部の事業戦略
- 04 参考情報

01 不動産事業本部の紹介

02 事業概要

03 不動産事業本部の事業戦略

04 参考情報

- 不動産を対象に「ファイナンス」・「投資」・「アセットマネジメント」の3事業※1を軸に展開
- これらの事業をバランス良く行うことで、あらゆる環境下において事業を継続・推進できることが強み

不動産事業本部 従業員数：189名※2



岡本 勝治

常務執行役員
不動産事業本部長
三菱商事/MHCで
不動産金融業務歴25年

不動産事業部 従業員数：10名

事業企画課：事業本部運営
事業開発課：新規事業開発、M&A等



事業部長 岡嶋 力也
法人営業業務歴 17年
経営管理・M&A業務歴10年
新事業企画開発業務歴5年

三菱HCキャピタルリアルティ 従業員数：88名

2016年設立
出資比率：100%

投資(国内)

ファイナンス(国内)



代表取締役 若尾 逸男
不動産金融業務歴26年

Mitsubishi HC Capital Realty USA 従業員数：3名

2014年設立
出資比率：100%

ファイナンス(海外)



President 永野 雅人
不動産金融業務歴17年

センターポイント・ディベロップメント 従業員数：22名

2011年設立
出資比率：100%

**アセットマネジメント
(国内、物流施設)**



代表取締役 上田 伸孝
不動産金融業務歴18年

三菱HCキャピタル不動産投資顧問 従業員数：35名

2016年設立
出資比率：100%

**アセットマネジメント
(国内)**



代表取締役 遠又 寛行
不動産業務歴42年

ロジフラッグ・デベロップメント 従業員数：30名

**アセットマネジメント
(国内、物流施設)**

出資比率：34%
(持分法適用関連会社)

※1 詳細については「02 事業概要」をご参照

※2 従業員数は非常勤役員・臨時従業員を除く各社単体の合計値

- 1990年代後半 不動産証券化黎明期にファイナンス事業参入
- 2008年～ リーマンショックを経て、不動産専門事業部を設立し、不芳物件のワークアウト※を開始
- 2016年～ 投資事業、アセットマネジメント(AM)事業へ拡大

不動産ファイナンス事業



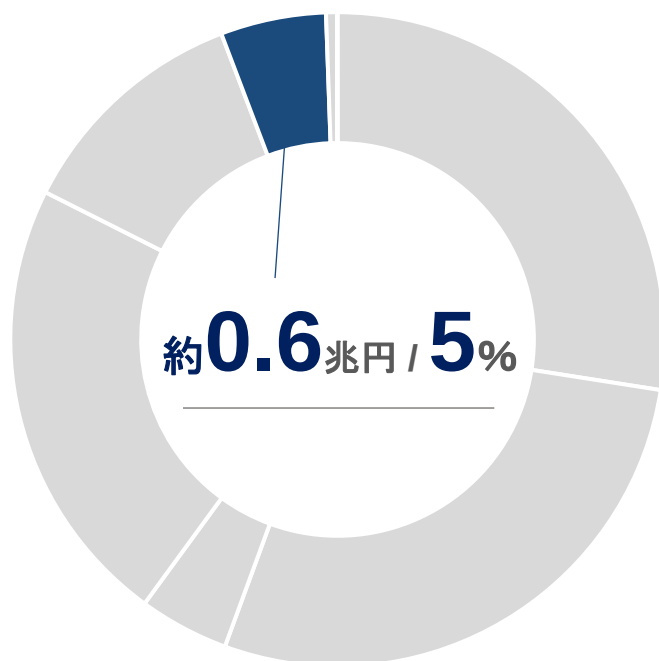
不動産投資／アセットマネジメント事業

※ 建設途中で工事が中断した案件の立て直しや、入居者・入居企業の獲得に苦戦する等の課題を抱えた問題案件への対応

不動産セグメントのMHCグループにおける位置づけ

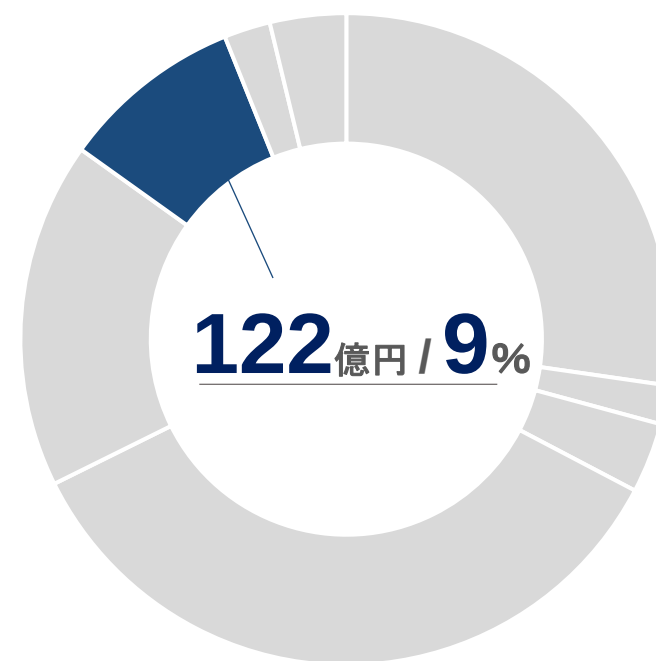
- 不動産セグメントの連結セグメント資産残高に占める割合は約5%に対し、純利益の割合は約9%あり、高い収益性を有する

セグメント資産残高(2025/3期末)



約10.9兆円(連結合計)

セグメント利益(2025/3期)



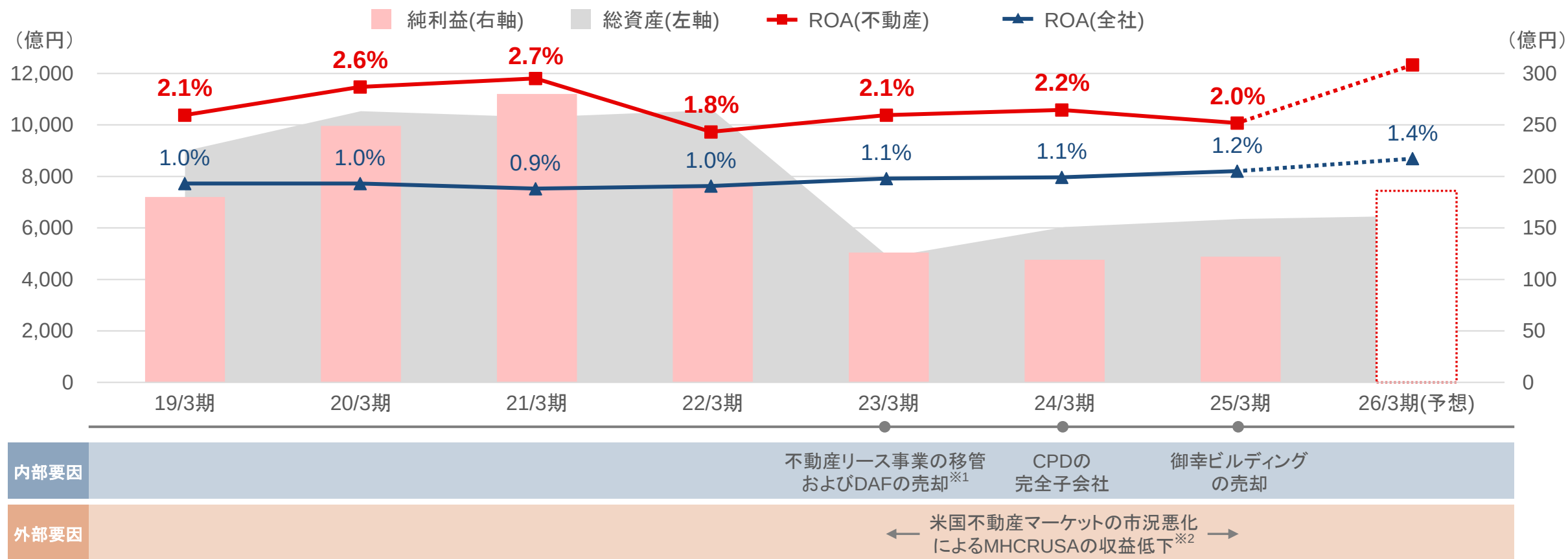
1,351億円(連結合計)



上記数値にカスタマーソリューションセグメントに属する不動産リースを加えると、セグメント資産残高は約1.0兆円、セグメント利益は約210億円

不動産セグメントの業績推移

□ アセットの目利き力をベースに、ファイナンス・AM事業の安定収益に加え、投資事業ではアセットのポテンシャルを最大限に生かしたバリューアップと適切なタイミングでアセットを回転させキャピタルゲインを得ることで、ROAは全社平均を大きく上回る



※1 「不動産リース事業のカスタマーソリューションセグメントへの移管」および「DAFの売却」により、23/3期には純利益で約70億円、総資産で約5,000億円の減少影響、24/3期には純利益で約30億円の減少影響あり

※2 低収益事業の売却を進めるも23/3期から25/3期は米国不動産の市況悪化の影響でROAが横ばい。米国市場の悪影響がピークアウトしたことから26/3期以降はROA、純利益ともに向上の見込み

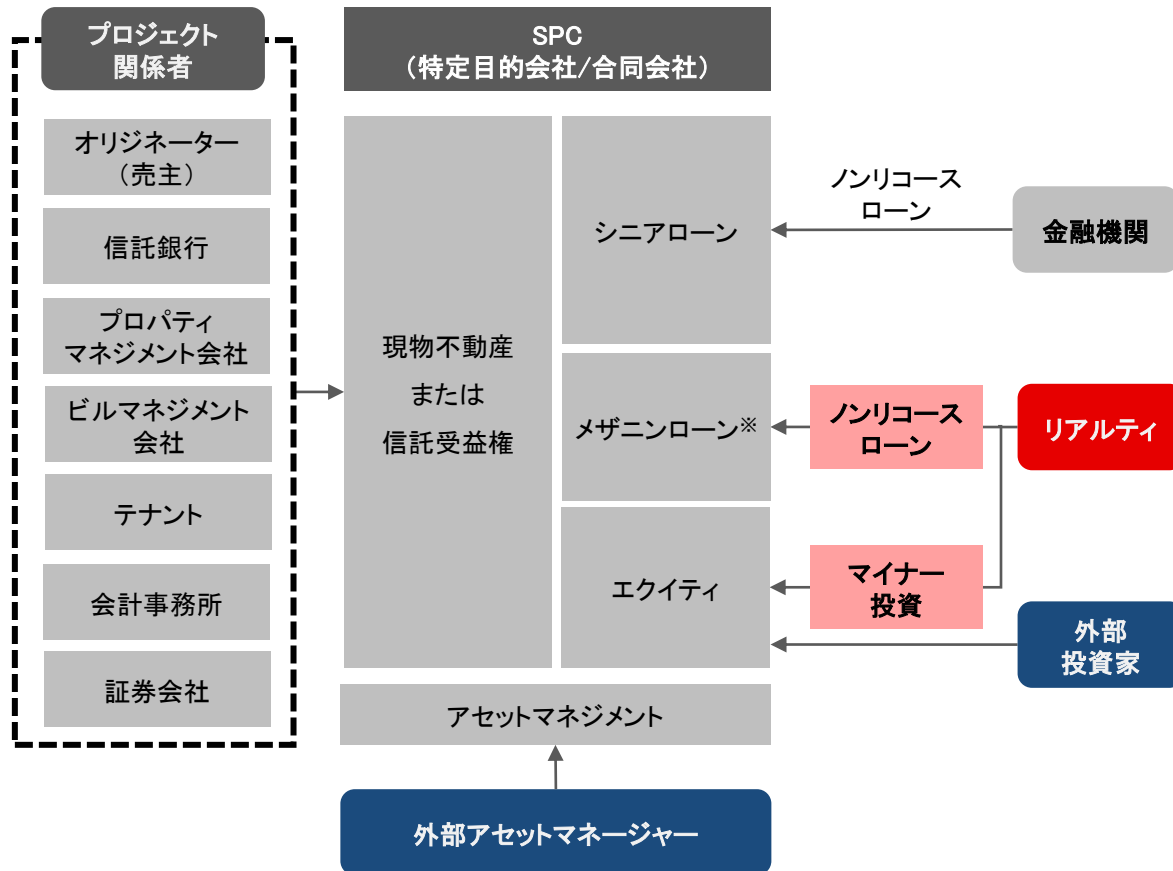
01 不動産事業本部の紹介

02 事業概要

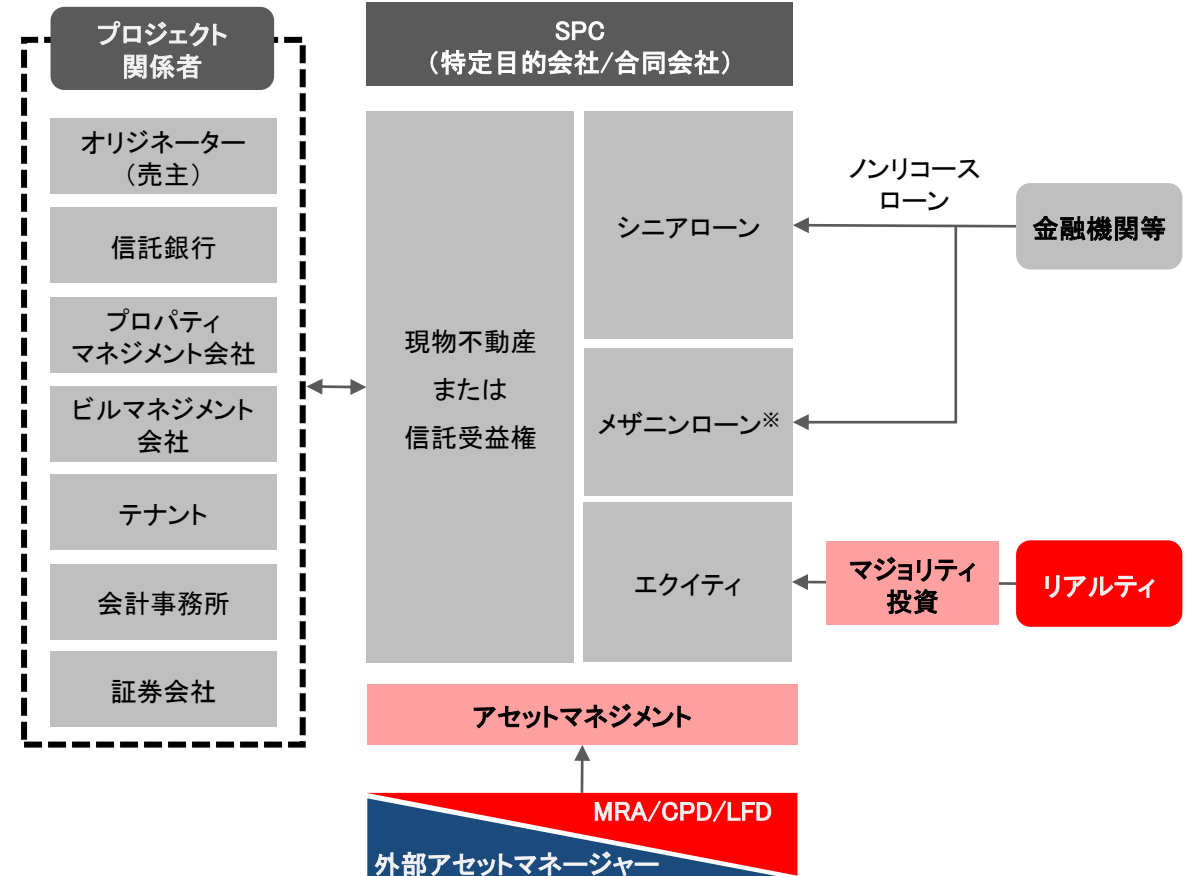
03 不動産事業本部の事業戦略

04 参考情報

不動産ファイナンス事業



不動産投資事業



※ 他の債権と比較して返済順位が劣後する融資。高いリスクを負う代わりに、リスクに見合った水準の金利が確保できる

不動産ファイナンス事業の特徴

リアルティ

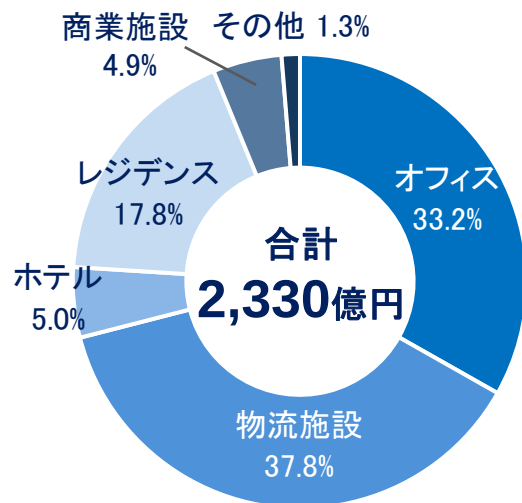
✓ 日本国内におけるスポンサーネットワークも含めた幅広いソーシングルートによる投融資

MHCRUSA

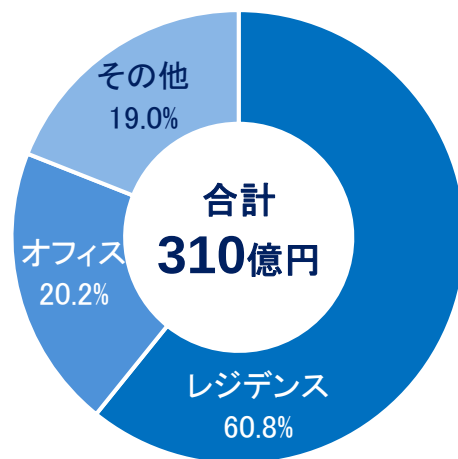
✓ 米国における特定のパートナーと連携した投融資※1

アセットタイプ別セグメント資産残高内訳(2025/3期末)

【日本】



【米国】



不動産ファイナンス事業の特徴

- ✓ 投資事業で培ったアセットの目利き力・リスク対応力を活用
- ✓ スポンサー以外の金融機関や不動産プレイヤーとも全方位で良好な関係を構築
- ✓ 新たなアセットに取り組む際は、比較的事業リスクが低いファイナンス事業を通じて知見を蓄積し、その後、投資事業への展開を図るなど柔軟な戦略が可能
- ✓ ZEH住宅※2や環境認証取得物件、社会基盤整備のためのラボ付きオフィス、データセンター等、環境・社会配慮型優良アセットへの取り組みを強化

※1 新規取引停止中

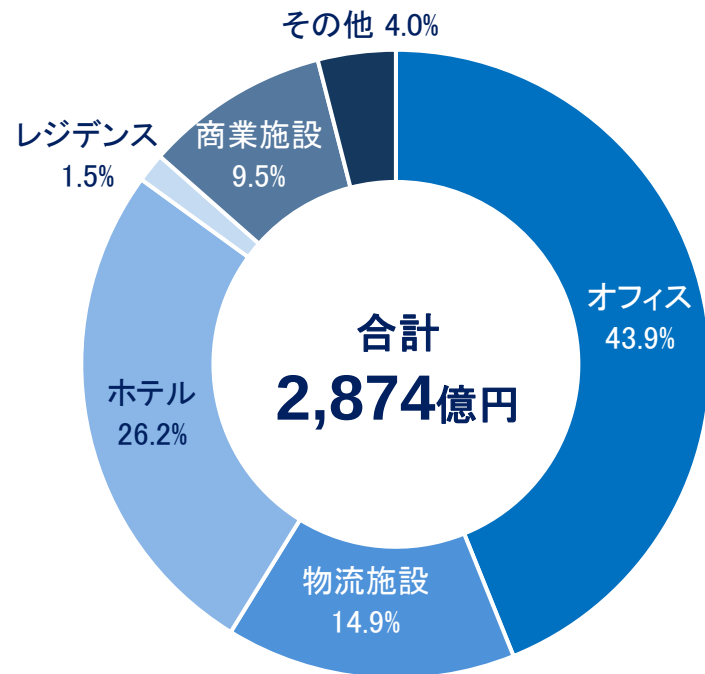
※2 net Zero Energy House: 建物の高断熱化・高効率設備の導入による省エネならびに太陽光発電等による創エネにより、1次エネルギー(石油、石炭、天然ガス等)消費量を実質的にゼロにする住宅を指す

不動産投資事業の特徴

リアルティ

✓ 不動産開発や再生投資を展開、いずれも開発・バリューアップ後に売却する資産回転型モデル

アセットタイプ別セグメント資産残高内訳(2025/3期末)



不動産投資事業の特徴

- ✓ 再生投資事業では、オフィスビルを中心に多数のバリューアップ実績あり。一級建築士などの資格保有者を多数抱えており、ソフト・ハード両面でバリューアップ施策を遂行するノウハウ・体制を有している
- ✓ ホテル専門人材を有していることから、ホテルへの投資ではオペレーターの質を見極めオペレーター変更の判断が可能、また、リブランドによるバリューアップを図ることで、オペレーターと共同で収益向上策を推進することも可能※

※ ホテル投資では、主に所有者がオペレーターに対して総支配人などの幹部の派遣、ブランド、ノウハウ、販売、管理などを委託する「運営委託型」の投資形態を取っている。
運営収益からオペレーターフィーを控除した分が所有者の収益となる

MRA

- ✓ 機関投資家や事業会社を主要投資家とし、国内不動産に投資する私募ファンド・私募REITの運用、管理
- ✓ 投資事業(不動産開発・再生投資)で取得した不動産をMRAが運用する私募ファンド・私募REITに売却することで、不動産事業のバリューチェーン的ビジネスモデル(物件仕入れから出口戦略まで)を構築

CPD

- ✓ 2023年4月に完全子会社化
- ✓ 主としてMHC資金を活用し、ドライ物流倉庫※1の開発や再生投資を展開
- ✓ AM会社として、開発やバリューアップにより投資家価値の最大化を図る
- ✓ 自らが開発、バリューアップ後の案件を利用したコア型ファンド※2の組成を検討中

LFD

- ✓ 2021年に霞ヶ関キャピタルと合併で設立
- ✓ MHC資金を活用し、温度帯倉庫※1の開発を展開
- ✓ AM会社として、開発やバリューアップにより投資家価値の最大化を図る
- ✓ 主に環境配慮型の冷凍冷蔵倉庫、省人化・省力化および運営の効率化を実現する自動冷凍倉庫など物流業界が抱える課題解決に資する物流施設を開発

※1 温度管理を必要としない商品(食品、日用品、雑貨など)を扱う倉庫がドライ倉庫で、温度管理が必要な倉庫が温度帯倉庫(定温、冷蔵、冷凍)

※2 安定的なインカムゲインの獲得を目的として運用されるファンド(主要なコアファンドとしては、J-REIT、私募REIT等が該当)

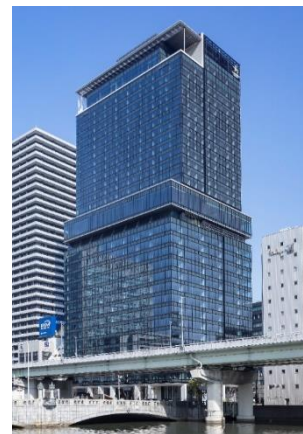
ダブルツリーbyヒルトン東京有明開業(投資)



- ✓ りんかい線「国際展示場」駅至近に立地するホテルを対象とした投資事例
- ✓ 国内オペレーターが運営するホテルだったが、交通利便性の高い立地、希少性のある規模・スペックを最大限生かすべく、事業パートナーと連携して、世界的なホテルチェーンHilton(米)をオペレーターとして招聘
- ✓ 取得後に、フィットネスルームの設置やフロント等のリニューアル工事に資金を投じたうえで「ダブルツリーbyヒルトン東京有明」として、2024年12月に開業



大阪堂島浜タワー(投資)



所在地 : 大阪府大阪市
延床面積 : 約66,000㎡
竣工 : 2024年4月
規模 : 地上32階、地下2階、塔屋1階
用途 : 複合ビル(オフィス・ホテル・商業)

- ✓ 三菱地所・三菱商事都市開発・積水ハウスとの共同事業(旧「大阪三菱ビル」)の建替PJ(PJ開始は2016年)
- ✓ 「建造物内の最も高層階にあるインフィニティ露天風呂(カンデオホテル31階)」がギネス認定

スタートアップ企業との資本業務提携

らしい暮らしを、見つけよう

リノべる。

会社名 : リノべる株式会社
設立 : 2010年4月
従業員 : 238名
営業拠点 : 全国43店舗
事業内容 : 住宅リノベーション・リフォーム
その他オフィス・共同住宅・飲食店等のリノベーション



- ✓ 社内のベンチャー投資の枠組みを活用し出資
- ✓ 築古アセットをSPC等で取得しリノべるがカスタム・リノベーションすることで、不動産の再生投資事業を強化することを企図

足元の取り組み②

データセンター(ファイナンス)



所在地 : 神奈川県
延床面積 : 約60,000㎡

ZEH賃貸マンション(ファイナンス)



所在地 : 東京、埼玉の新築・築浅物件
スポンサー : ハウスメーカーがオリジネート

物流倉庫開発(投資、ファイナンス、AM)



総延床面積300,000㎡のCPD西宮北PJをはじめとし、
これまで多数の物流開発PJに参画

ラボ付オフィス(ファイナンス)



所在地 : 神奈川県
延床面積 : 約52,000㎡
基準階面積 : 約1,650㎡

民泊(ファイナンス、AM)



資本業務提携先であるmatsuri technologies社
との協働で、民泊に資する賃貸住宅を投資対象と
するファンドを組成

自動冷凍冷蔵倉庫(ファイナンス、AM)



所在地 : 埼玉県
延床面積 : 約14,000㎡

※ 写真はイメージです

01 不動産事業本部の紹介

02 事業概要

03 不動産事業本部の事業戦略

04 参考情報

2025 中計

1 環境・社会配慮型優良アセットの積み上げ

- ☒ 環境配慮型への取り組みとしてZEH住宅への投資
- ☒ 投融資物件の環境認証取得
- ☒ イノベーション推進のためのラボ付きオフィス※1や、就労環境の改善に資する自動冷凍倉庫等への投融資を実施

2 ESG等の取り組み・アセットクラスの差異化による投資家ニーズの充足

- ☒ MRAにおいて、2023年度にESG配慮を測るベンチマークであるGRESB評価を取得
2024年度はESGに関する体制整備等のさらなる取り組みを評価され前年度を上回るスコアを獲得
- ☒ 投資家層拡大を狙った新たなアセットクラス(民泊施設等)の受託を開始

3 事業ポートフォリオの最適化と経営基盤の再構築

- ☒ DAF(資産約2,100億円、ROA約0.5%)、御幸ビルディング(資産約770億円、ROA約0.9%)の売却
- ☒ CPD完全子会社化(資産約270億円、想定ROA7%※2)、国内ファイナンス事業をリアルティに集約

中長期

4 既存事業ならびに新しいアセットタイプへの投資拡大(オーガニック戦略)による資産の増加や投資・AM事業におけるインオーガニック戦略により、利益成長をめざす

5 インカムゲインの比率向上により、市況悪化時に耐性のあるポートフォリオを構築

※1 創薬やバイオ、医療などライフサイエンス分野のスタートアップから大企業までのさまざまな企業、研究機関、大学などを入居者対象として、本格的な研究設備に対応可能な賃貸タイプの研究開発(R&D)施設

※2 のれんの償却費を含む利益ベース

不動産事業における当社の強み

1 総合力

- ☑ ファイナンス機能のみならず不動産開発、再生投資、アセットマネジメント機能も有していることで、あらゆる案件に対応可能、ならびに最適なソリューション提供が可能

2 ソーシング力

- ☑ カスタマーソリューションセグメントのサポートによるCRE※1ニーズの発掘
(カスタマーソリューションセグメントの強固な顧客基盤)
- ☑ 当社株主グループ等の連携基盤
(三菱UFJフィナンシャル・グループ、三菱商事、日立グループ)

3 有事に強い体制

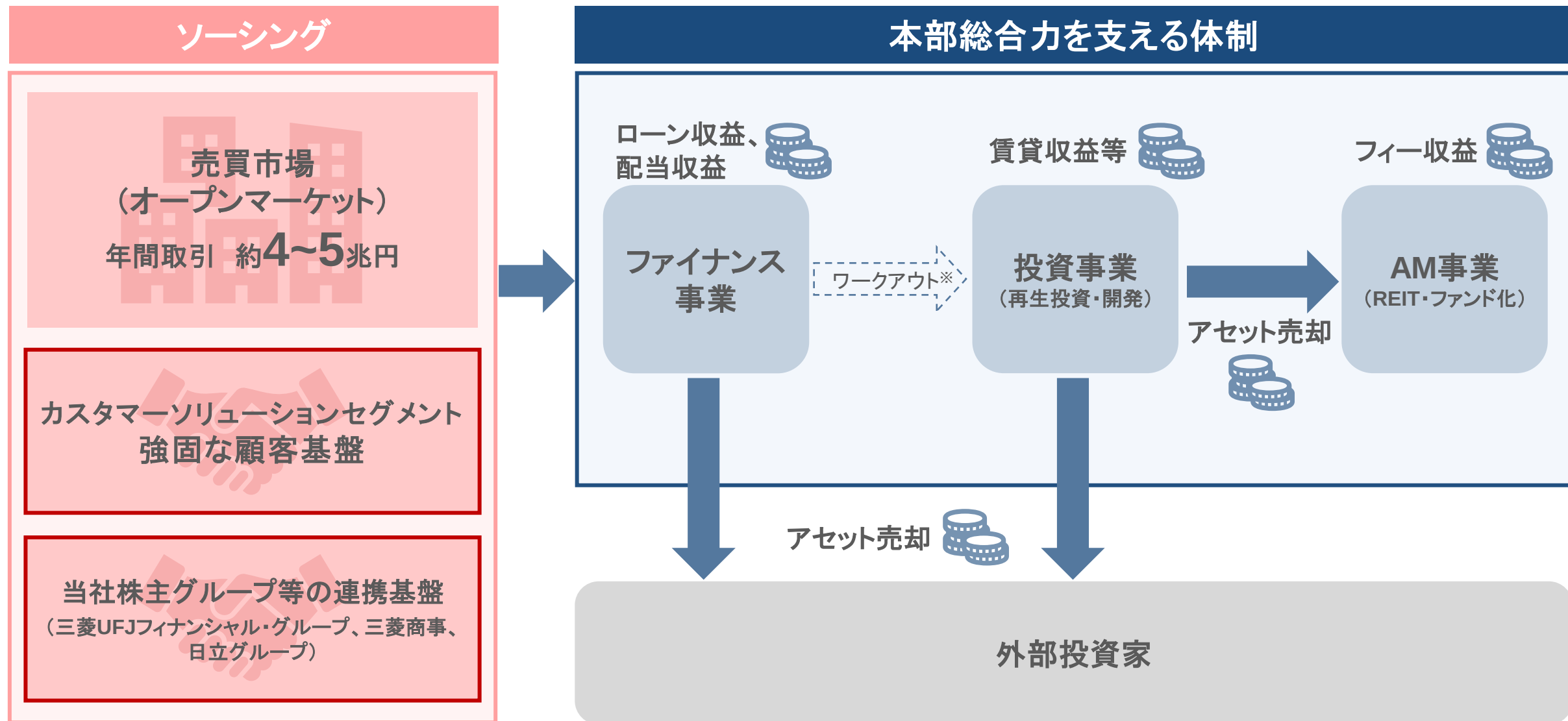
- ☑ リーマンショックのような不動産市場の大変調時でもデフォルトしたファイナンス案件を引き取り、再生を図ることが可能
- ☑ 再生投資のノウハウを生かし、損失を最小化することが可能

4 豊富な専門人材

- ☑ ARESマスター※2、宅建士、不動産鑑定士や一級建築士などの専門資格保有者、不動産業界を中心に多様な経験を持つ人材を抱える総合力

※1 Corporate Real Estate: 企業が事業を行うために、保有(賃貸借)をしている土地や建物のこと

※2 一般社団法人不動産証券化協会(ARES)が認定する資格で、不動産と金融の両分野にわたる高度な専門知識と高い職業倫理を有することを証明するもの



※ デフォルトしたファイナンス案件の物件を引き取り、安定稼働化や物件価値の回復による再生を図ることが可能。

01



価格/価値変動リスク

稼働率低下、賃料低下による
物件価値低下

対応策

アセットタイプ・立地の選別、
適切なファイナンス調達、期中管理

02



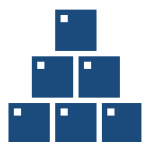
信用リスク

賃料の源泉であるテナント与信、
開発案件における完工リスク

対応策

テナント分散、審査力、
退去執行力

03



出口リスク

市況変化にともなう売買マーケットの
流動性低下

対応策

ビジネスプラン上の満期分散、
適切なタイミングでの資産売却

04



金利リスク・インフレ

建築費等のインフレや金利変動に
よるコスト増と売却価格変化

対応策

賃料増等のバリューアップにより
コスト増を上回る収益確保、
シナリオ妥当性・ダウンサイド検証

05



地震/自然災害リスク

地震・自然災害の損害による
物件価値低下

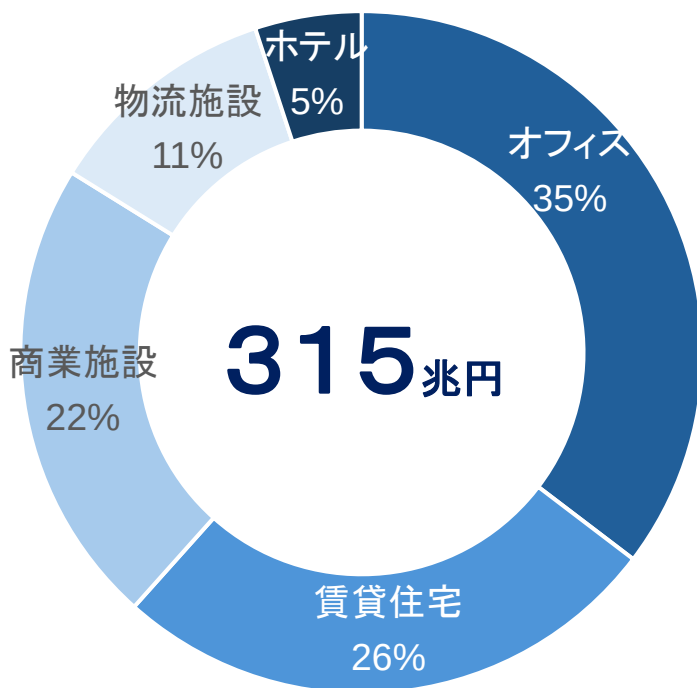
対応策

立地の選別、ハザードマップ検証、
保険の適性化

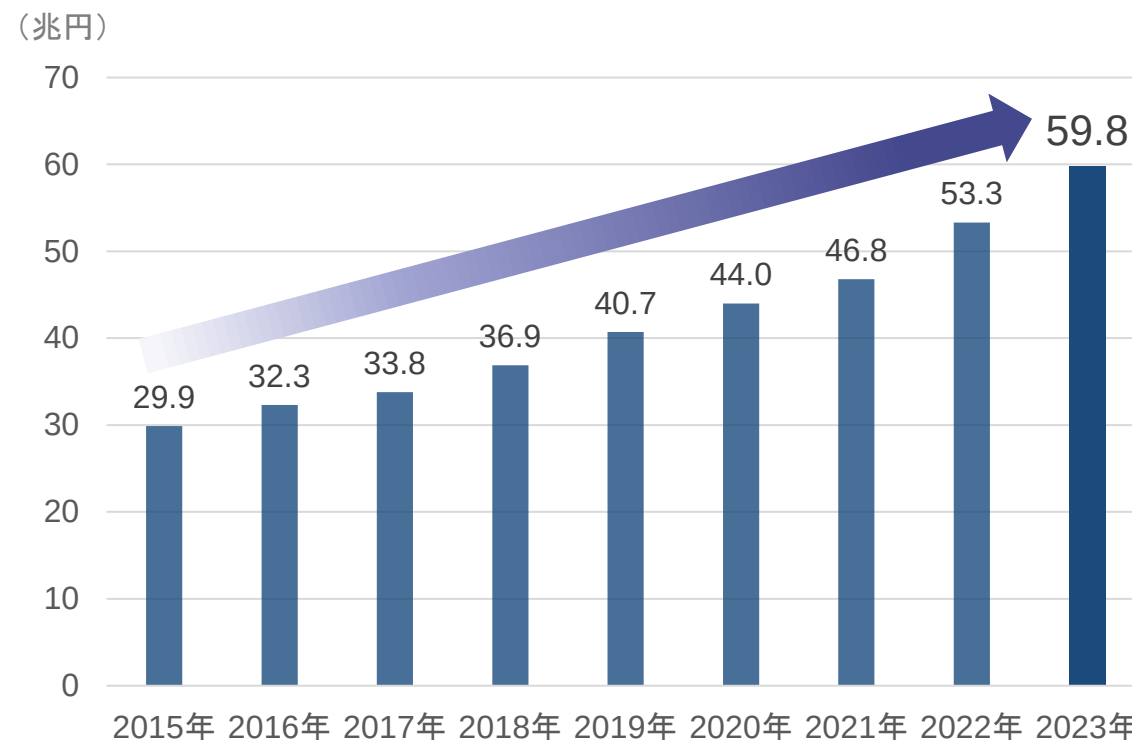
- 01 不動産事業本部の紹介
- 02 事業概要
- 03 不動産事業本部の事業戦略
- 04 参考情報

- 国内収益不動産の市場規模約315兆円に対し、証券化されている不動産は約60兆円であり、今後も証券化不動産市場のさらなる成長が期待できる
- また米国商業用不動産の市場規模は約20兆ドル、GDP比でみると日本の同市場は拡大の余地大

国内収益不動産の資産規模※1



国内証券化対象不動産の資産総額推移※2



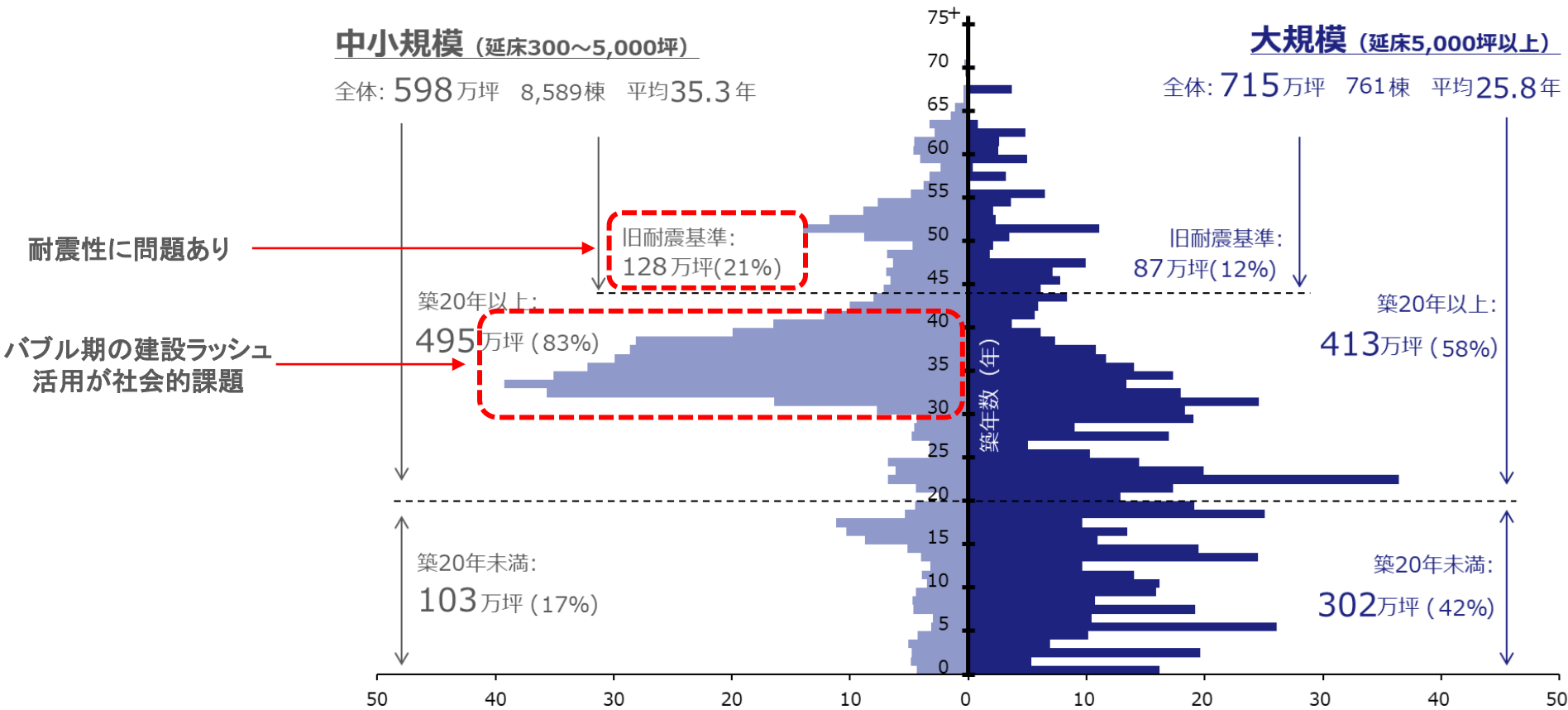
※1 ニッセイ基礎研究所不動産レポート「わが国の不動産投資市場規模(2024年)より引用

※2 国土交通省開示データ

□ バブル期に急増した中小規模オフィスビルストックが今後10年間で築40～50年に突入し、
リニューアル・設備更新・耐震補強など再生投資に関するニーズがより増大すると予想

東京23区オフィスピラミッド2025(賃貸面積ベース)※

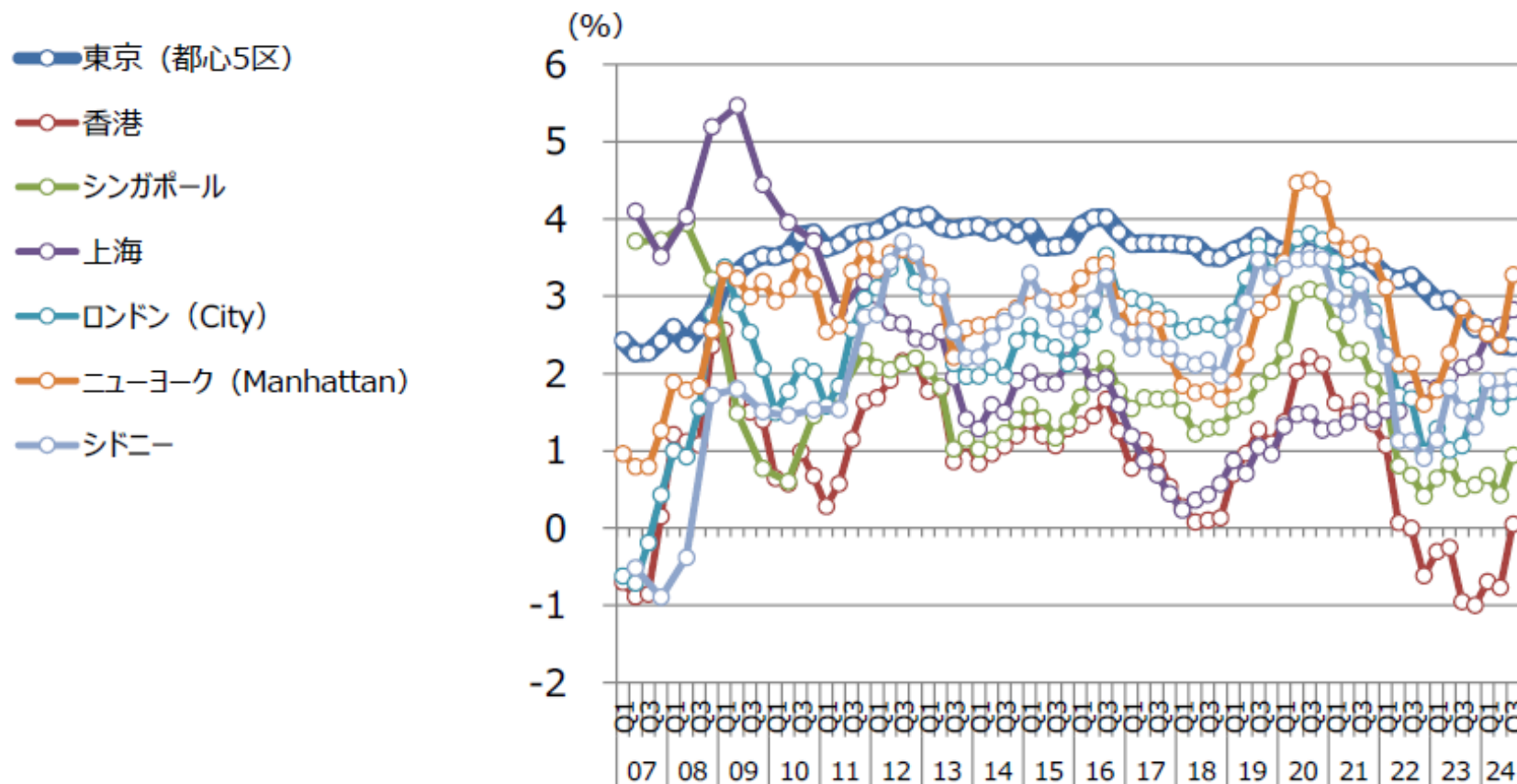
東京23区 1,314万坪 9,350棟 平均築年数34.6年



※「オフィスピラミッド 2025 東京23区」(ザイマックス不動産総合研究所)を基にMHCにて作成

- イールド・ギャップ(=キャップレート※1－10年物国債利回り)は緩やかに低下しているものの、グローバルでは依然として相対的には厚い水準を維持、日本市場に不動産投資資金が向かいやすい傾向は継続

世界主要都市のオフィスのイールド・ギャップ※2

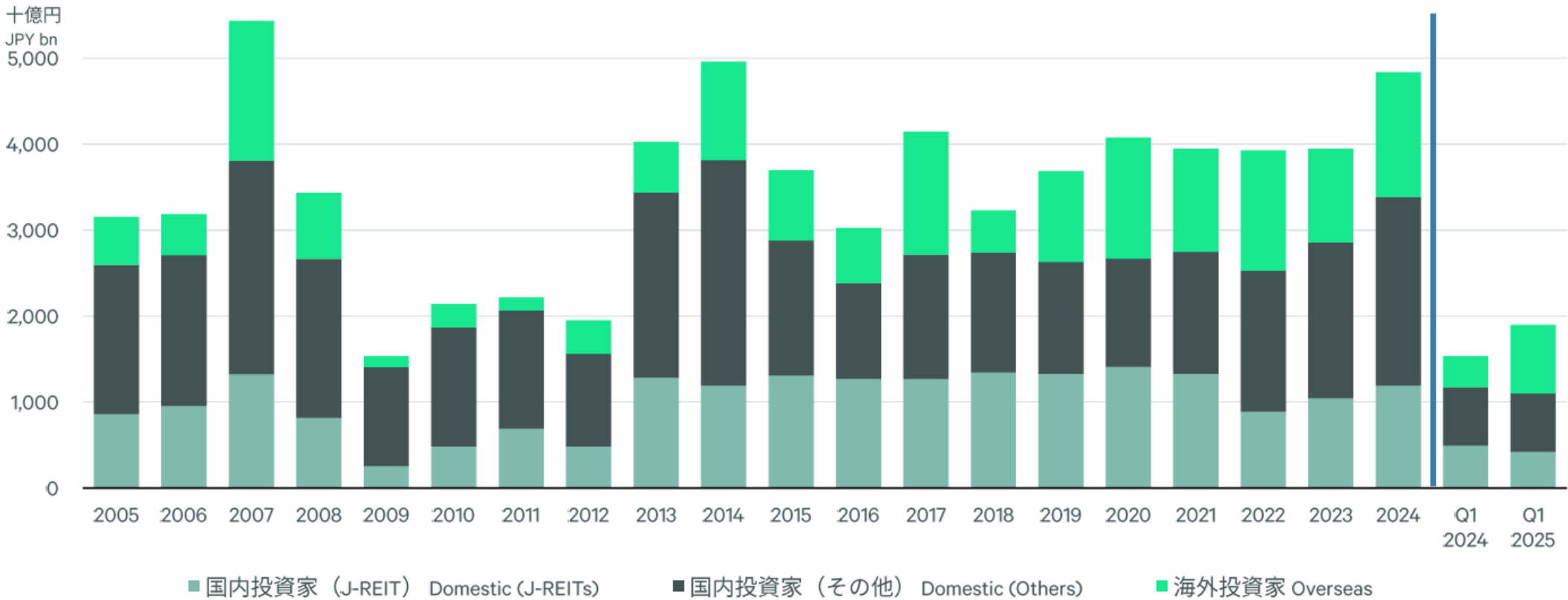


※1 不動産投資における利回りの指標の一つで、不動産から得られる純収益を不動産価格で割ったもの

※2 三井住友トラスト基礎研究所レポートより引用

- コロナ禍により一時低迷した不動産売買取引は2024年に大きく回復
- 2025年は海外投資家が牽引し2024年を上回るペースで推移

日本の収益不動産の投資額(投資主体別)※



※ 10億円以上の取引が対象でJ-REITによるIPO時の取得物件は除く(「MSCI Real Capital Analytics, CBRE Research, Q1 2025」より引用)

