

本部別事業戦略



不動産本部

ファイナンス提供から投資開発、新たなビジネスを通じ不動産業界における価値共創プラットフォームへ

オフィス、物流施設等に対するローン、不動産リース、ブリッジ機能等のファイナンスサービスを提供

自社ブランドを創設し、投資開発事業を展開

日鉄興和不動産・スターアジアグループといったアライアンス先との協業を通じ、既存ビジネスの強化とともに新たなビジネスを創出

重点施策

- 1 アライアンス先とのシナジー発揮：AM※1・オペレーター※2機能、海外（丸紅連携）等
- 2 投資と運用：物件目利き力の向上、バリューアップ強化
- 3 顧客基盤・収益基盤の維持拡充

※1 AM: Asset Management
※2 オペレーター：運営、管理

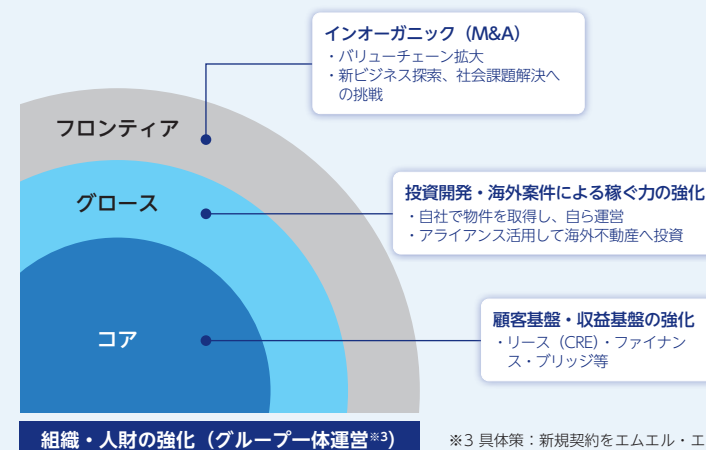
バリューチェーン拡大の方向性

コア領域は、リース、ローン、ブリッジ等の不動産ファイナンスへの取り組みです。お客さまに多様なソリューションをご提供することで、顧客基盤および収益基盤の維持拡大を図ります。

グロース領域は、不動産投資・開発および海外不動産投資への取り組みです。投資開発事業では自ら投資、運用を行い、自社ブランド「MipLa」「Malien Logistics」を展開するほか、日鉄興和不動産(株)やククレブ・アドバイザーズ(株)との連携案件も結実しています。また、海外投資では丸紅連携を起点として、成長が期待できる諸外国の不動産へ投資を進めていきます。これらの取り組みにより、収益性の向上を目指します。

コア領域、グロース領域の取り組みを促進し、さらに強化するためのインオーガニック投資（M&A）がフロンティア領域です。アライアンスパートナーとの提携により、当社の不動産バリューチェーンのさらなる拡大を目指します。加えてスタートアップ企業との共創により、新しいビジネスを探索する等、社会課題の解決にも挑戦していきます。

これら拡大を支える基盤として、組織・人財の強化も継続的に進めます。2026年度より新規契約をエムエル・エステート(株)に集約した一体運営を開始し、お客さまへのワンストップ営業を実現させる等、組織力の強化を図ってまいります。



※3 具体策：新規契約をエムエル・エステート(株)に原則集約

リスク認識と対応

- 足下の金利ならびに物価の上昇に耐性のある案件取り組み、アセット取得に注力。変動する金融環境に対応すべく、機動的・戦略的なポートフォリオ構築を着実に推進
- 建築費、人件費の高騰が継続。新規開発案件については、開発コスト上昇リスクをふまえ取り組み案件を厳選
- 不動産マーケットの動向に留意。リスクコントロールのうえ、アセット循環型ビジネスへのシフトを加速

ビジネスピックアップ

スターアジアグループと戦略的パートナーシップを構築

当社および当社完全子会社のエムエル・エステート(株)は、独立系不動産投資運用グループであるスターアジアグループ（以下、SAG）と資本業務提携を締結し、同グループの持分25%を取得しました。



SAGは、2006年創業の不動産投資運用グループです。日本および米国に総勢75名以上のプロフェッショナルを擁し、創業以来、主に日本の不動産関連資産に対して累積1.67兆円以上の投資を実行、足下の運用資産残高は約9,030億円に上ります。その豊富な投資実績と、投資家との長期的パートナーシップを志向することにより、米国の大手大学基金や財団、超富裕層の資産運用会社、その他の世界的な不動産投資家の資金を運用してきました。

みずほリースとはこれまでも、運用ファンドへのファイナンスやブリッジの提供を受ける等、さまざまな取引を通じて信頼関係を構築してきました。今回の提携は、その関係性をさらに発展させ、両社の成長戦略を一層加速させることを目的としています。またすでに、共同ファンドの組成のほか、SAGがスポンサーを務めるスターアジア不動産投資法人との連携等、具体的かつ多方面にわたる検討を進めています。

今後も両社のノウハウやネットワーク等相互に強みを活かし、両グループの企業価値向上を目指してまいります。加えて、SAGが有する知見により、みずほリースのお客さまにおける課題解決のお役に立てれば嬉しく思います。

SAG創業者
増山太郎、マルコム・F・マクリーン4世

