

リース会社

三井住友ファイナンス&リース（SMFLみらいパートナーズ）

出資もできる体制で差別化
オペレーショナル資産に着目出口に悩めば自社で取得
融資条件に変化なし

三井住友ファイナンス&リース（SMFL）グループのメザニンローン融資残高は1,500億円弱の水準である（2023年7月現在）。SMFLは同月、不動産私募ファンド向けメザニンローンとエクイティの業務機能を子会社のSMFLみらいパートナーズ（SMFL-MP）に移管した。SMFL-MPは以前から現物不動産のリースや流動化を実行してきたが、今回の機能移管によって1社で投融資までカバーできる体制を構築したことになる。

機能移管の狙いについて、SMFL-MP常務執行役員 不動産本部長の山崎秀之氏は「メザニンを供給した不動産の出口において考えられるすべての選択肢に機動的な対応が取れるようになった。それゆえに一步突っ込んだ条件提示をすることも可能になる」と話す。

顧客投資家の動向については、欧米系の相談が減少し、アジア・中東系の相談が増加している。相談の中身は、建築コスト高騰による投資利回り低下をカバーしたい開発案件（物流施設案件は2022年夏から減少）、フォワードコミットメントでリーシングリスクを取って取得競争を回避しようとするオフィスや賃貸住宅の案件などが見受けられる。

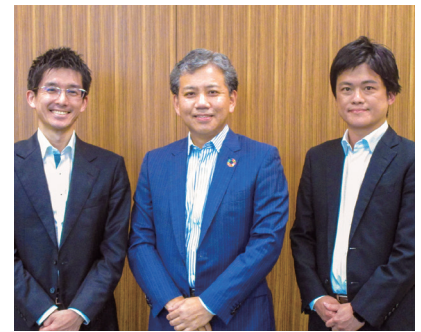
融資のスタンスや条件は基本的にコロナ前から変わらない。不動産融資

市場の借り手優位が強まっているが、SMFL-MPではスプレッド競争に巻き込まれないよう注意を払いたいとしている。「経済環境がデフレからインフレに変わり、借り手のキャッシュフロー計画が賃料上昇を前提としたものになってきた。貸し手側としてはその実現可能性を適切に見極められるかが重要」（同氏）。

オペレーショナル資産の
事業性をしっかり目利き

目下、SMFL-MPが注目しているのはオペレーショナルアセットである。これはホテルや商業施設に限らず、シェアオフィスや学生寮、R&D施設なども含まれる。従来オペレーショナルアセットと認識されていなかったオフィスビルでも、大量供給や多様化するテナント需要を背景にソフトサービスが重要視されており、そうした差別化策を前提とする融資案件の相談が増加傾向にある。「自社でさまざまなアセットタイプに出資しており、さまざまな事業の目利きには自信がある。エクイティ側のクレジットとリスクリターンを蓋然性さえクリアできれば、新種のアセットタイプでも融資検討できる」（不動産本部 不動産アセットファイナンス部 副部長の末光裕氏）。

またESGについては「環境面や社会面での価値がいずれも出口流動性にも



稲生雄平氏（左）
不動産本部 不動産アセットファイナンス部 部長代理

山崎秀之氏（中）
常務執行役員 不動産本部長

末光裕氏（右）
不動産本部 不動産アセットファイナンス部 副部長

影響を与える。ESGに対応していない案件はスプレッドを上げざるを得ない将来が訪れるかもしれない」（同部 部長代理の稲生雄平氏）との見方を示す。SMFL-MPはESG対応に焦点を当てた不動産開発の自社ブランド「NEWNO」を抱えており、その知見も活かせるとする。

最後に山崎氏は「当社グループは“金融機能を持つ事業会社”を標榜している。事業のポテンシャルをよく見極めたうえで、積極的にリスクを取っていく」と話した。