



平成 30 年 5 月 1 日

各 位

会 社 名 株式会社ファンドクリエーショングループ
代 表 者 名 代表取締役社長 田島 克洋
(コード番号 3266)
問 合 せ 先 取締役経営企画部長 阪本 浩司
(T E L . 03-5212-5212)

米国不動産事業の第 1 号物件の売却完了に関するお知らせ

当社グループでは、従前より富裕層等の顧客に向けたビジネスの拡大に取り組んでまいりましたが、新たな事業として商品化に取り組んでおりました米国不動産について、このたび第 1 号物件の売却が完了いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 米国不動産事業の目的

当社グループでは、多様な顧客の需要に応える魅力ある商品開発を行うため、不動産、証券を始めとした様々な投資対象に対して積極的な取り組みを行ってまいりました。近年では、太陽光発電ファンドや任意組合型不動産ファンドを開発し、富裕層を中心としたタックス・マネジメント・ニーズに応える商品として販売を行うと同時に、販売ネットワークの強化に向けて証券会社、金融機関や税理士法人との提携強化も推進してまいりました。

昨年より開始した米国不動産事業は、そうして構築した販売ネットワークに対して新たな商品提供を行うことを目的にしたものであり、このたび売却が完了した米国西海岸の物件はその第 1 号物件となります。

2. 米国不動産事業の概要について

(1) 米国での中古住宅市場について

米国における中古住宅の物件評価は「立地」「周辺環境」「地域セキュリティ」等によるところが大きく、築年数は必ずしも重要視されない傾向にあります。また、不動産価値の維持・向上のために継続的メンテナンス・リノベーションが行われるため、需要・人気の高い地域、人口流入の多い地域では、築年数に関わらず売却時のキャピタル・ゲインを期待することもできます。

加えて、米国ではライフスタイルの変化に合わせ何回も住み替えることが主流であるため中古住宅をメインに市場が形成されており、中古住宅の年間流通件数は550万件前後と日本の10倍以上の規模となっております。さらに、そうした活発な取引状況に対応するために不動産取引制度も整備されているため、売却時の出口戦略が描きやすく、優良な中古住宅は魅力的な投資対象となっております。

(2) 物件概要について

このたびの第1号物件は、全米1位の人口を有し賃貸空室率が非常に低いカリフォルニア州の中でも、ロサンゼルスダウンタウン・国際空港へのアクセスが容易なレドンドビーチ市に立地し、安定的な利回り収入とタックス・マネジメントが可能な商品となっております。

当社グループでは、これまで行ってまいりました国内不動産のバリューアップ案件の取扱いを通じて、多くの知見とノウハウを蓄積してまいりました。このたびの米国不動産につきましても、そこで得たノウハウを活用し、バリューアップ施策を推進しております。具体的には、昨年2月の物件取得後に、建物内外装のリノベーションを実施することにより物件のバリューを向上させました。魅力的な物件に仕立てることにより賃料改定が可能となり、新賃料でのテナントへと入れ替えることにより、物件の収益性と不動産評価額の向上を図っております。

本物件の概要は以下の通りです。

所 在	カリフォルニア州ロサンゼルス郡レドンドビーチ市
構 造	木造 (1952年築) アパートメント
ユニット数	5 ユニット
土地面積	7,500 sqf (約 697 m ²)
延床面積 (ガレージ等附帯設備を除く)	3,599.75 sqf (約 334 m ²)

(3) 譲渡価格について

相手先の事情により公表は控えさせていただきます。

なお、譲渡価格は、市場取引価格を踏まえた適正価格であり、公正かつ妥当な価格で取引を行っております。また、当該取引により前連結会計年度の連結売上高の10%以上、連結営業利益、連結経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の30%以上が見込まれる予定であります。

3. 今後の見通しについて

当社グループでは、同じ米国西海岸で第2号物件の取得を完了しており、バリューアップ施策等の商品化を進めております。さらに、今後は西海岸のみならず他地域も含めて投資案件のソーシング・開発にも取り組んでまいります。

4. 今後の業績に与える影響について

本件については平成30年11月期連結業績に織り込み済みであり、業績予想の修正はございません。

以 上