

AMサービスの充実に向けて

# サービス[オフィス・アパートメント・ファクトリー]事業で新たなソリューションビジネスを展開

セレ アセット アドバイザーズ  
PM編集部=取材・文

欧米諸国をしのぐ勢いで成長する東アジアマーケットに向け、ビジネスエリア拡大を狙った海外進出ニーズが高まりつつあり、ビジネスに適した主要都市部に拠点を構えようとする動きが活発化している。しかし、新たな拠点への進出には現地の法律や税務、慣習などに対応しなければならず、自社ノウハウだけでは膨大な時間と初期費用がかかり、事業リスクが高くなってしまふ。デ・リード&セレグループでは、こうしたニーズに対応すべく、日中企業の対日・対中進出支援を主目的に、新たなソリューションビジネスを展開している。

## 「東アジアビジネスソリューション構想」の実現に向けて専門AM会社を設立

土地有効活用のための集合住宅建設のセレコーポレーション、および資産に付加価値を提供するPMを行うデ・リードの持株会社であるデ・リード&セレ ホールディングスは、「東アジアビジネスソリューション構想」の実現に向けた成長戦略の一環として、2007年4月にAM事業の専門子会社「セレ アセット アドバイザーズ」(以下、セレ アセット)を設立した。

「東アジアビジネスソリューション構想」とは、上海、東京、大阪の三大都市部を戦略拠点として日本と中国間における人、文化、資産交流を通じて新しい価値を創造するというもの。この構想の実現に向けてセレ アセットでは、グループ会社が有するAMノウハウを活かし、「貯蓄」から「投資」へという時代の要請に呼応する形で、

「不動産コンサルティング」「投資コンサルティング」「不動産ファンド組成・運用」「事業再生コンサルティング」といった4つの事業を展開している。

まず「不動産コンサルティング」では、デューデリジェンスにより導き出される評価・価値を前提にソリューションプランを構築。次に「投資コンサルティング」では、これまで培った高度なスキルと国内外でのアライアンスネットワークを活かし、国内企業のみならず、中国企業も対象にビジネス全体に対する支援を行っている。

さらに「不動産ファンド組成・運用」で、住宅特化型不動産ファンド「エスパスファンド2号」やオフィス特化型ファンド「メイクパリューフンド」を組成し、AMを受託するなど、競争力のあふりターンを実現することで、個人の「投資」資金の受け皿を提供しながら、ノンアセットビジネスに向けた展開をしている。また「事業再生コンサルテ

ィング」では、日中間におけるM&A案件にも対応、戦略的な不動産ソリューションを提供することで、企業価値向上のサポートを行っている。

## 国内外進出企業に対し、初期投資費用を軽減できるビジネスモデルを確立

デ・リード&セレグループは、「社会貢献という企業価値を「人」の中に継承する」をグループのテーマとして掲げ、上海、東京、大阪の三大都市部に「サービスオフィス」、「サービスアパートメント」、「サービスファクトリー」の3つの事業を展開している。

まず、サービスオフィス事業では、ビジネスに適した都心の好立地に、設備、通信インフラ、サービスを完備したオフィス空間を提供している。同グループでは、サービスオフィスを「グランクリュ」というブランド名で展開。付加価値として、きめ細かなサービスをコンセプトに、迅速な対応を可能とするために、常駐スタッフは日本語・英語・中国語に対応できることに加え、電話対応、チケット手配、書類作成など様々なビジネスサービスを提供している。また不明瞭との不満が多かった料金体系も改良し、テナントが納得できるサービス内容に適した料金体系を打ち出している。

実績としては、2007年春に東京・銀座にオフィス31室の「グランクリュ銀座」、大阪・北浜にオフィス59室の「グ

ランクリュ大阪北浜」の2施設を同時にオープンした。また本年度中には、上海におけるビジネスの中心地にオフィス88室の「グランクリュ上海静安」のオープンを予定しており、三大都市部において2010年までに1,300室規模とすることを目標としている。

次にサービスアパートメント事業は、長期滞在者向けに家具、什器、備品完備でフロントサービスやリネン交換といったホテル並みのサービス機能を持つ住居空間を提供するというもの。まだ実績こそないものの、複数の案件で検討しているようだ。

最後のサービスファクトリー事業とは、企業の工場利用を戦略的に支援するもので、同グループが展開強化を図っている事業の1つである。

同事業は、必要に応じて工場・設備を分割してのリースにも対応。既に、日系企業の所有施設として休眠状態だった浙江省寧波の巨大工場地区を取得し、サービスファクトリー「賽力(寧波)日本工業団地」として再生させている。22万㎡の敷地面積に建物床面積13万5,000㎡の工場棟を50ブロックに分割し、1ブロック2,000~3,000㎡で各企業に必要とされる面積に応じて提供している。

いずれの事業も、企業が新たな拠点を構える際の初期投資費用の軽減につながるもので、「三大都市部への進出を目論む資本の小さい企業の進出を支援できる」(賽力(上海)投資顧問 エリアディレクター 土屋雅美氏)ため、有効なビジネスモデルとして注目されている。

## 日中投資コンサルティングにより総合的なビジネスソリューションを提供

昨今、外商取引を手掛ける企業が中国進出する際に、会社設立、人材雇用、設備機器の輸入といった現地との煩雑な交渉手続きが必要となり、労働条件などの法律や税務的な知識が求められる。そこでセレ&デ・リ



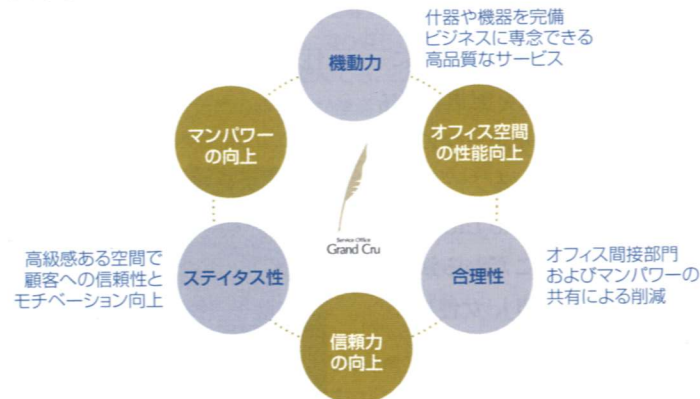
1. 敷地面積22万㎡の巨大面積を有するサービスファクトリー「賽力(寧波)日本工業団地」  
2. サービスファクトリー内には、クレーン設備(3t~32t計50基)、変圧器設備等が完備され、入居テナントの初期設備投資負担を軽減している  
3. 「大阪のウォール街」である中央区北浜の中心に位置するサービスオフィス「グランクリュ大阪北浜」  
4. 日本の商業の中心地として栄える中央区銀座のサービスオフィス「グランクリュ銀座」  
5. 賽力(上海)投資顧問有限公司 エリアディレクター 土屋雅美氏  
6. 来訪者への対応、電話対応、通訳翻訳、チケット手配、書類作成等を必要に応じて、ビジネスサービスを提供しているレセプション

ードグループでは、06年6月に中国での展開を促進すべく、上海に100%子会社として「賽力(上海)投資顧問 有限公司」を設立している。同子会社では、主に日中間の架け橋として日本・中国相互の起業や事業拡大、不動産投資など、あらゆるビジネスコンサルティング事業を展開していく。

同グループでは以前から浙江省寧波でサービスファクトリー事業を展開しており、その過程で幅広いアライアンスネットワークを構築している。そのネットワークを最大限に活用し、「日中間の経済交流という観点で、このビジネスソリューションを活かし、日本から中国だけでなく、中国から日本への進出を図る企業も対象に海外進出のサポートをしていきたい」と土屋氏は意

気込んでいる。同グループでは今後も、AMの視点をベースにして、サービス[オフィス・アパートメント・ファクトリー]といった3つの事業を足がかりに、顧客企業のエリア拡大・進出に向けた戦略的な支援を行っていく。PM

【図表】グランクリュのコンセプト



## 株式会社セレアセットアドバイザーズ

〒105-0012  
東京都港区芝大門2-10-12  
TEL.03-5425-3099  
FAX.03-5425-0985  
http://www.cel-asset.com

## 賽力(上海)投資顧問 有限公司

\*英語表記 CEL (Shanghai) Asset Advisors Inc.

上海市徐匯区虹橋路1號  
上海港匯中心A座41層  
TEL. +86-021-6448-4318  
http://www.cel-sh.com