

Next Stage

米進出 日本のベンチャー橋渡し役

日総ビルディング 大西 紀男社長

首都圏を中心にオフィスビル事業を展開する日総ビルディングは、今夏から米国・西海岸に進出し、オフィスビルや商業施設、住宅の取得・開発事業などに乗り出す。大西紀男社長は「ベンチャーの聖地、シリコンバレーの一角にオフィスを構えた。この地の利を生かし、米ベンチャー関係者と日本の起業家との橋渡し役も、積極的に担っていききたい」と語る。

——海外進出の理由は

「国内の中小ビルをめぐる市場環境は決して明るくない。安定成長を遂げるには、国内に加え海外の売り上げを積み上げることが不可欠だと判断し、進出を決めた」

——大手不動産会社は、アジアに目を向けている。なぜ米国なのか

「当然ながら東南アジアや中



おおにし・のりお 慶大経卒。1969年三菱信託銀行（現三菱UFJ信託銀行）。74年日本総合建物（現日総ビルディング）。75年社長。2001年日総ビルディング会長。03年から現職。66歳。神奈川県出身。

ここで、成熟したマーケットの米国に焦点を合わせて事業を展開することにした」

——米国事業のメリットは

「日本の富裕層は、米国への投資に強い関心を寄せている。当社が米国に拠点を置くことで安心できる物件を紹介し、その後の不動産全体の運営統括を当社で行える点だ。このため、富

裕層向けの商品開発を推進。エリアは西海岸に限定しており、量を追うのではなく、きちんとした立地や利回りが売り物の上質な物件を提供していきたい」

——具体的には

「既存の不動産を購入して価値向上を図り、これまでより高い賃料で貸せるようにする。その上で2～3年かけてマーケットの状況を踏まえ、売却してキャピタルゲイン（値上がり益）をねらうという事業モデルを視野に入れている。事業規模は借り入れ分を含め、3～5年後に

は50億円程度となる見通しだ」

——シリコンバレーにあるパロアルト市に拠点を構えたが

「誕生したばかりの東京のベンチャー企業が、シリコンバレーのベンチャーキャピタル（VC）や、関連技術を保有している企業と緊密な関係を構築できるようにマッチングを進めていく。こうした事業こそが、両拠点を持つ強み。すでに具体的に接触しており、東京でのオフィス事業にも相乗効果が発揮されるはずだ」

（伊藤俊祐）

■会社概要

▷本社—東京都港区麻布台1-11-10 日総第22ビル

▷設立—1963年5月

▷資本金—4億8000万円

▷事業—建物の賃貸、管理業