

社長メッセージ

2024年12月2日（月）

■「月刊プロパティマネジメント 2024年12月号」

皆様、おはようございます。月日が経つのは、本当に早いもので、12月に入りました。寒さも強くなってきましたが、皆様、お元気にお過ごしでしょうか？

さて、この度、「月刊プロパティマネジメント 2024年12月号」（出版：総合ユニコム株式会社）に、『注目プレーヤー 北浜キャピタルパートナーズ』として、当社の記事が掲載されました。当社が手掛けるデータセンターのことや、インバウンド客による地方観光の需要等について、ご掲載頂きました。当社以外にも、注目すべき活動をされている企業等のご紹介もされていますので、皆様、是非、「月刊プロパティマネジメント 2024年12月号」をお手に取って、ご覧ください。当社の掲載記事につきましては、総合ユニコム様のご好意により、この社長メッセージに添付させていただきます。ご注目頂き、本当にありがとうございました。

先週26日（火）、熊本県球磨郡五木村の山林（公簿：186ha、森林簿による実測推定：1,367ha）を取得し、「山林事業」に参入致しました。この山林事業の展開については、順次、詳細な解説をしていきたいと存じます。皆様、楽しみにお待ちしております。

これから益々寒さが厳しくなっていくと思われます。皆様、笑顔で、元気に、寒さに負けず、頑張っていきましょう！今週も、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

代表取締役社長 前田 健 晴

注目プレーヤー

北浜キャピタルパートナーズ

事業の価値に着目
DCや観光資源に投資

前田健晴氏 (右)

代表取締役社長

佐藤哲寛氏 (左)

取締役副社長 兼 CFO

不動産で行われる“事業”に関心

北浜キャピタルパートナーズ (KCP) は、大阪に拠点をおく投資会社。2024年7月1日に燦キャピタルマネージメントから商号を変更した。

「2000年代初頭からずっと、地方に目を向けて事業を展開してきた。地方創生との掛け合わせで、観光や再生可能エネルギー、新技術など有望性の大きい分野に投資していく」と話すのは、代表取締役社長の前田健晴氏である。

地方の場合、東京に比べてどうしても立地に基づく不動産価値は劣後する。そこでKCPは、最新技術やコンテンツなどで事業としての価値を高めることにより、収益性を高める戦略を志向する。「当社の関心は不動産を通じて行われる事業にこそある。その意味で地方は土地を広く使いやすいため、事業の価値を高めるうえで好都合かもしれない」(同氏)。

電力“地産地消”のDC
世界最先端技術を結集

KCPが注力している投資対象のひとつはデータセンター (DC) だ。2024年9月に、子会社の北浜GRFを通じて三重県伊賀市の土地約27万㎡ (東京ドーム約6個分) を地元企業から取得。DC「忍者エネルギーデータセンター」(最大受電電力20MVA)、同施設に電力を供給

する太陽光発電所と蓄電所を開発する。稼働開始時期は27年4月を予定。

伊賀市は大阪や名古屋から1時間程度の交通アクセスで、国際海底ケーブルの陸揚局がある伊勢志摩にも近い。またDCの地方分散を推進する経済産業省による、全国5か所の補助事業所のひとつに選定されている。

「数年前からDCに関心はあった。生成AIや自動運転の普及でDCが今以上に必要となるのは明白。一方で膨大に必要な電力の確保と消費低減、データ通信の遅延短縮が課題だ。世界最先端の技術を結集し、その解決モデルを提示したい」(取締役副社長 兼 CFOの佐藤哲寛氏)。

電力の確保については、先述の通り太陽光発電所および蓄電所を併設する。蓄電所は夜間にDCへ電力を供給する役割を担う。この2つを組み合わせることで、電力の約5割を自家消費で賄いたいとする。

加えて水素+LNG利用燃料電池も設置する方針。北浜GRFは2024年10月に世界的な水素ソリューションプロバイダーである中・ハイドレクシアグループと協力関係を締結。昼夜を問わず安定的に発電できる手段の確保に努めていく。

消費電力の低減については、サーバーの冷却方法に着目。先述した燃料電池の廃熱を利用して冷却用水を供給する水冷式のほか、より冷却効率の高い不活性液体による液浸冷却式を採用する。北浜GRFは11月に液浸冷却式システム製



業務提携先のひとつである冒険の森の運営施設
ポウケンノモリ おうじ(奈良県王寺町)

造会社の台・エイブルコムテクノロジーと協力関係を結んでいる。

データ通信の遅延短縮については、北浜GRFの顧問に元NTT最高技術顧問の井上友二工学博士を招聘し、技術検討を進めていきたいとする。

なお忍者エナジーデータセンターはコンテナタイプでの開発を予定する。前田氏はその理由について「開発コストの低減もあるが、DCは技術革新が速く、建物の陳腐化リスク回避などのメリットを考慮したため」と説明する。

入居テナントについては、すでに大手企業との交渉が進んでいるとのこと。また出口についても、海外ファンドから持分譲渡の相談が寄せられているそうだ。そして2号以降のDC開発計画も準備を進めている段階としている。

観光需要の伸びしるに注目 コンテンツ力もつ企業と提携

インバウンド客が需要をけん引する観光も、KCPの注目分野である。

2024年5月、静岡の不動産会社であるCSA不動産とその子会社で宿泊施設運営のCSAtravelと業務提携を締結した。KCPは両社と協業し、築古不動産の再生ファンドの組成などを検討していく。

「両社の本拠地である静岡市は、インバウンド客にまだ注目されておらず伸びしろが大きい。そしてCSAグループはコンテンツの企画・運営力に長けている」と前田氏。同グループは市南西部の用宗エリアで古民家ホテル、温浴施設、飲食施設を展開している実績をもつ。

6月には、アウトドアレジャー施設を開発・運営する冒険の森と業務提携を

締結した。同社は中部地方から九州地方で14施設を出店している。協業の手法としては、KCPが企業に対し遊休不動産の利活用を提案し、冒険の森が企画・運営を担う形などを想定している。

「教育や健康に対し世の中が注目を強めていると感じており、強い観光資源のない地方エリアを活性化する起爆剤としての役割を期待している」（同氏）。

今後の事業展開では、共同投資を実施する外部の不動産金融プレーヤーを募るほか、小口化商品を立ち上げ個人マネーの取込みを図りたいとしている。また投資先エリアの地元投資家・金融機関との連携に関する話も進んでいるそうだ。「地方での投資を成立させるアイディアは豊富にあるはず。当社が実績を作りそのことを証明していけたら」と前田氏は結んだ。