

海外不動産市場における 持続的な成長戦略



国内市場が飽和する中、中長期的な成長のためには、
海外市場での持続的な事業展開が必要です。

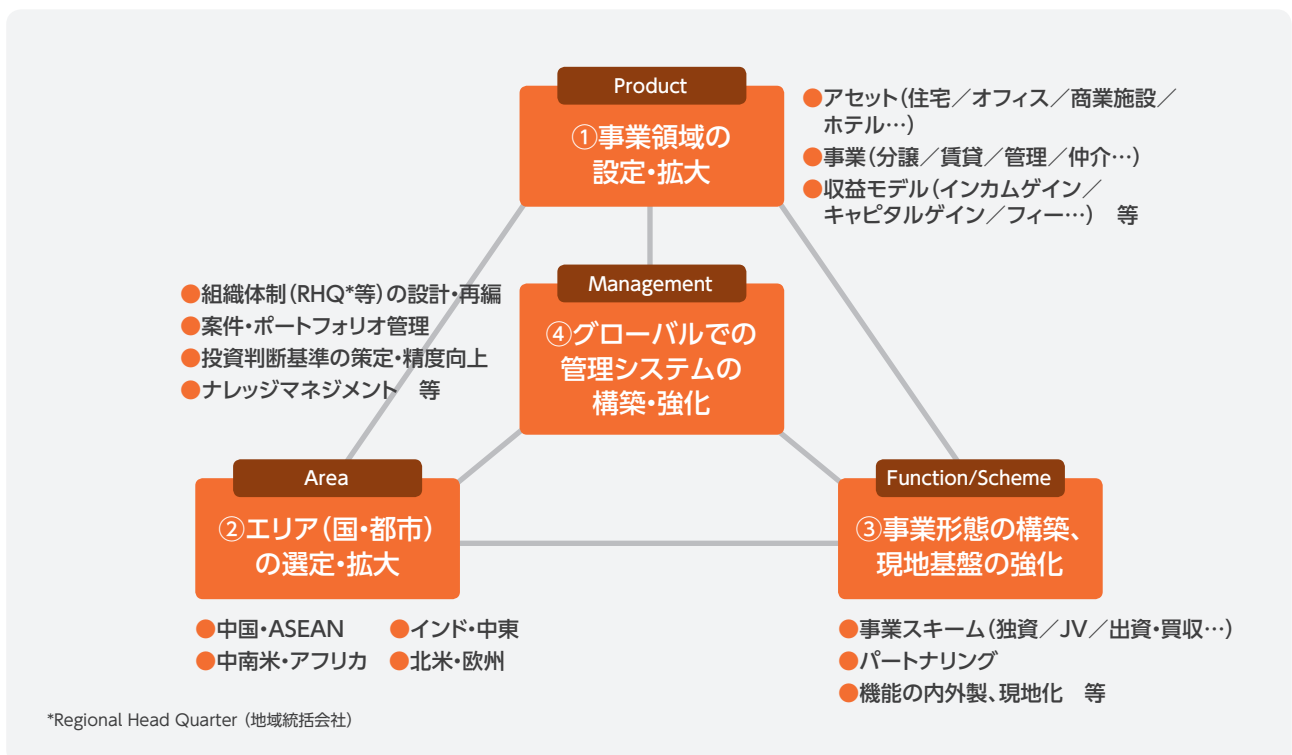
成長の活路としての海外不動産市場

国内市場を維持しつつ、持続的な成長のためには海外市場の成長を取り込んでいくことが、不動産分野においても不可欠となってきています。特に、中国や東南アジア(アセアン)などの新興国は、経済や人口の成長に支えられ、不動産に対する旺盛な需要が続くと見込まれています。他方、欧米や豪州など先進国も、安定的な市場として改めて注目されています。これから海外市場への進出を検討している企業にとっては、まず参入戦略の検討が必要になります。既に海外で事業を行っている企業にとっては、今後の成長に向けた戦略や拡大の方向性・方針といった「次の一手」の検討が求められます。

市場環境や事業状況に応じた 事業展開が重要

海外不動産事業の検討にあたっては、複数の論点があります。アセットや事業・収益モデル等のような事業領域を手掛けるのか、どこの国・都市で行うのか、それをどのような事業スキームやパートナーと実施するのか、といった検討が必要です。そして、海外での事業拡大が進み、複数の国や事業領域に跨るようになると、それらを横断的に管理するための仕組みも必要になります。上記の点は、参入初期とその後では異なってくるものであるため、対象市場の成熟度や自社の経営・事業状況などを踏まえ、事業展開のステップをロードマップとして策定することが重要になってきています。

海外不動産事業検討の視点・論点／事業展開の方向性



NRIは、現地調査、各種不動産事業に関わる海外戦略立案から 現地での実行支援まで一貫してご支援いたします。

不動産を専門とするコンサルタントが、 事業推進を伴走支援

自社事業の段階・状況によって、海外不動産事業に関する検討課題は異なります。NRIはそれぞれの課題に対応した支援が可能です。

市場調査では、これまで数多くの国・都市の選定・評価および都市環境・都市構造の分析実績があります。また具体的な開発案件の事業性評価も行なってきました。さらに、一連の現地調査を踏まえた、海外不動産事業の戦略立案も数多く支援してきました。事業分野ごとの参入戦略からその後の事業展開のロードマップまで描くことが可能です。海外の不動産事業は、極めてローカライズされた事業であるため、現地事業者との提携や協業が特に重要になります。そのため、現地パートナーの評価、選定の経験も数多く実施しています。

NRIの海外拠点には不動産を専門とするコンサルタントがおり、上記のような支援を現地拠点と連携しながら進めています。

ケース：進出国の選定、戦略立案および 実施

ケース1：進出有望都市評価

NRIは、不動産会社A社に対し中長期的な海外事業の発展を見据え、戦略的な視点から数十の海外都市を評価し、進出有望都市の抽出を調査力を駆使して支援しました。

ケース2：現地企業とのパートナーリング

NRIは、進出候補国が絞られている不動産会社B社に対し、当該国のパートナー企業の探索とその評価を行ないました。その後、提携候補企業との交渉を行ない、協業の合意形成を支援しました。

ケース3：事業拡大支援

既に開発事業で海外進出を果たしている不動産会社C社に対し、不動産サービス事業の拡大検討を支援しました。現地での不動産サービス事業の市場規模、成長性を調査し、既存の開発事業や現地パートナーとのシナジーや協業拡大に向けた検討を行ないました。

海外不動産事業検討における支援内容

