Asset Partners
Darwin

DARWIN

商業施設不動産アセットマネジメント
居住用不動産投資事業
ダーウィンアセットパートナーズ株式会社

現在も生物進化の象徴として語り継がれている「進化論」。すべての生物は、適応・種分化（自然選択）をくりかえし、自らがその環境に適応できるように進化を遂げています。
激変するマーケットの “今” を敏感に察知しながら、そこにある可能性を追求し、あるべきかたちにするために・・・。
新たな価値の創造を通して、常に進化をくりかえし、宇宙に輝く小惑星のごとく、無限に拡がる力を秘めながら・・・。
私たちは、これからのマーケットの半歩先を見据え、豊富な経験と実績を生かし、NeedsとWantsのマッチングによるオリジナリティの提案と資産価値向上の実現に向け、進化・成長してゆく企業でありたいと考えています。

当社の強み

当社は不動産の総合的運用方法のコンサルティング及び不動産に付随する賃料等総合的にコンサルティングをし、不動産の再生、運用を通じて不動産市場の活性化を目標にスタート致しました。私たちダーウィンアセットパートナーズは、不動産を通じたTotal Business 企業として様々な企業経営に役立つアイテムの提供を目指しております。

様々なノウハウの蓄積

私たちは国内の不動産ファンド初期より、商業施設不動産に特化したアセットマネジメント事業を経験し、商業施設不動産マネジメントのプロ集団として様々なノウハウと経験を蓄積しています。

1

培ってきたネットワークの活用

オフィスやレジデンスと比較してリスクが高いと考えられている商業施設不動産に対して、これまで培ってきたノウハウとネットワークを活用し、マネジメントしていきます。

2

テナントの売上増加が第一

商業施設の賃料収入を安定させ、さらに増加させるにはテナントの売上を増加させることです。この考えに基づいてマネジメントが出来るかが最大のポイントです。

3

地域での貢献度

商業施設はその大きさに比例し、単なる収益不動産ではなく、立地する地域にどれだけ貢献できる存在であるかが重要になります。地域での貢献度が商業施設不動産の収益の安定と拡大を可能にします。

4

商業施設アセットに対する投資家リスクへの対応

商業施設としてマーケット分析を行うことにより、リテナント可能な条件・環境を明確にする。同時に施設全体の価値向上のためにオペレーションに注力し、集客力・営業力向上より、消費者・テナントに魅力のある施設づくりを行います。
商業施設としてのリスクについては当社オペレーション（リテナント/コストコントロール/テナントクレジット管理/営業指導）ノウハウにより限定的なものとする一方、オペレーションによるアップサイドを狙います。

投資家が想定するリスク	弊社のリスクへの対応
・リテナントリスク	・マーケット分析力
・マーケット変動リスク	・オペレーション力
・オペレーションリスク	・リーシング力

商業施設不動産事業

商業施設不動産の基本構想から開発・運営までのトータルアセットマネジメント

ダーウィンアセットパートナーズは、商業施設不動産に特化したアセットマネジメント事業の豊富な経験から培ってきたノウハウとネットワークを最大限に活用いたします。商業施設の賃料収入を安定させ、テナントの売上を増加させることを基本理念として、企画開発・運営管理までのトータルアセットマネジメントをいたします。また、単なる収益不動産ではなく、立地する地域に貢献できる存在になるべくサポートいたします。

ファンド企画・アレンジメント組成サポート　デューデリジェンス業務
リーシングマネジメントプロモーション　コンストラクションマネジメント
オペレーショナルアセットマネジメントPMコントロール　コンサルティング / 計画

居住用不動産投資事業

徹底的な情報調査と情報開示により業界で最も透明性の高い不動産流通網を確立

ダーウィンアセットパートナーズの居住用不動産投資事業は「流通事業」と「管理事業」に分類されます。流通事業では徹底的な情報調査と情報開示を進めることによって、業界でもっとも透明性の高い不動産流通網を確立することをミッションとしております。また管理事業は定期的なメンテナンス計画に加え、多方面のアライアンス企業との連携によって、住み方持ち方全般にわたってプロフェッショナルサービスを提供いたします。ご購入後においても管理事業におけるさまざまなサポートを実施し、お客様との生涯の関係を構築いたします。

Darwin流通事業の特徴

1.案件スクリーニング
仕入情報から弊社規定に適合した物件のみを仕入れ対象物件とする。

2.対象物件詳細調査
詳細情報を周辺地域の開発情報や人口動態も含めて徹底的に調査し仕入れ物件を決定する

3.情報開示
基本情報から法的・経済的な項目に及ぶ詳細な情報を徹底的に調査し情報開示を行う。

Darwin管理業務スキーム

市場調査/入居審査/クレーム処理/入金代行/更新業務/退室業務/室内クリーニング/修理補修、定期点検/年間収支レポート/他

事業実績

ダーウィンアセットパートナーズでは業界初となる商業施設に特化した私募ファンドを組成及び運用をはじめ、J-REIT組入物件の運用（アセット総額800億）、専門学校校舎を商業施設へコンバージョン、既存商業ビルのテナント入替リニューアルを実施によるバリューアップなど様々な事業実績があります。

商業施設に特化した私募ファンドを組成及び運用開始

商弊社スタッフの実績①
2005年7月に業界初となる商業施設に特化した私募ファンドを組成及び運用開始。

J-REIT 組入物件の運用（アセット総額800億）

心斎橋OPA/モラージュ柏/イトーヨーカ堂尾張旭店/アルボーレ神宮前
パシフィーク天神/心斎橋OPAきれい館/ベルファ宇治/アルボーレ天神/天神吉田ビル

多用途からのコンバージョン/リニューアル

専門学校校舎を商業施設へコンバージョン

既存商業ビルのテナント入替リニューアルを実施

会社名：　ダーウィンアセットパートナーズ株式会社
設立日：　2009年9月18日
所在地：　〒104-0031　東京都中央区京橋2丁目7番14号　ビュレックス京橋4階
電話：　03-6264-4570
FAX番号：03-6264-4571
資本金：　5,500万円
主な役員：代表取締役社長　廣崎　晴重

事業内容：

- ■不動産の証券化・アセットマネジメント（AM）土地の有効利用を目的とした開発、コンサルティング
- ■企業の経営合理化および財務に関するコンサルティング
- ■M&Aに係る戦略的アドバイスの提供
- ■商業施設不動産の基本構想から開発・運営管理までのトータルアセットマネジメント
- ■住居用不動産投資に関する調査、売買、賃貸間及びその仲介

ダーウィンアセットパートナーズ株式会社代表
廣崎 晴重（ひろさき はるしげ）

略歴 / プロジェクト実績

前パシフィックホールディングス株式会社　取締役常務執行役員
前パシフィックリテールマネジメント株式会社 代表取締役社長

国内初の商業施設特化型プライベートファンドの組成およびアセットマネジメント業務の総責任者として数多くの商業施設不動産の開発から仕入にいたるまでを指揮した。その後、ＪーＲＥＩＴ立ち上げに際しても責任者として仕入、ブリッジファンド組成を１，０００億円単位で行った。

元商業コンサルティング会社　常務執行役員

既存商業施設のリニューアル企画立案やプロパティマネジメント業務の総責任者として部隊を組織し高いパフォーマンスで顧客にソリューションを与えた。

元大手流通会社　取締役

全国チェーン大型店舗の開発指揮やグループ会社における大型リゾート施設の開発及び当時では珍しかったファッション特化型商業ビルの立ち上げを指揮した。