

IR Day

投資マネジメント事業

2024年12月6日

Copyright © MITSUBISHI ESTATE Co., Ltd. All Rights Reserved

本日の出席者

投資マネジメント事業部

執行役員 投資マネジメント事業部長

稲川 純路

略歴

1992年 当社入社 住宅事業を担当
2001年 経営企画部
2008年 Rockefeller Group社出向
2013年 グローバル事業部副長
2017年 投資マネジメント事業部ユニットリーダー
2019年 TA Realty社出向 (Executive Vice President)
2022年 投資マネジメント事業部長
2023年 執行役員 投資マネジメント事業部長

TA Realty LLC

Managing Partner

Michael R. Haggerty

Managing Partner

James P. Raisides

目次

【投資マネジメント事業部より】

- 事業概略及びグループにおける強み

【TA Realty社より】

- TA Realty Firm Overview
- Value-Add Closed-End Strategy
- Core Open-End Strategy
- Digital Real Estate Platform

事業概略及びグループにおける強み

1. 投資マネジメント事業：長計目標達成におけるノンアセット事業の成長ドライバー

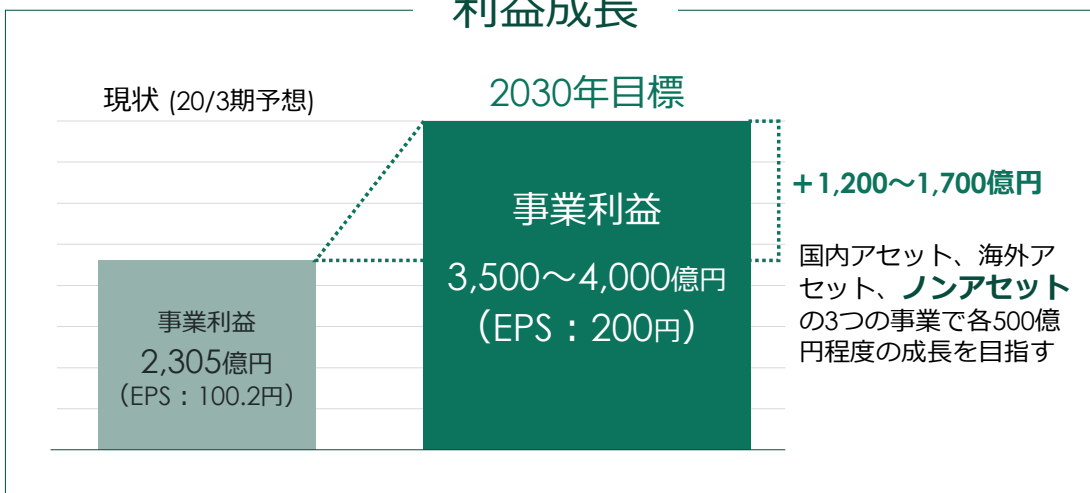
- 日米欧亜の各拠点が連携するグローバルプラットフォームを構築し、世界中の投資家に対しグローバルな投資機会を提供
- 他セグメントとの協業によるバリューチェーンへの貢献やグローバル展開等、投資マネジメント事業がノンアセット事業を牽引

2030年目標

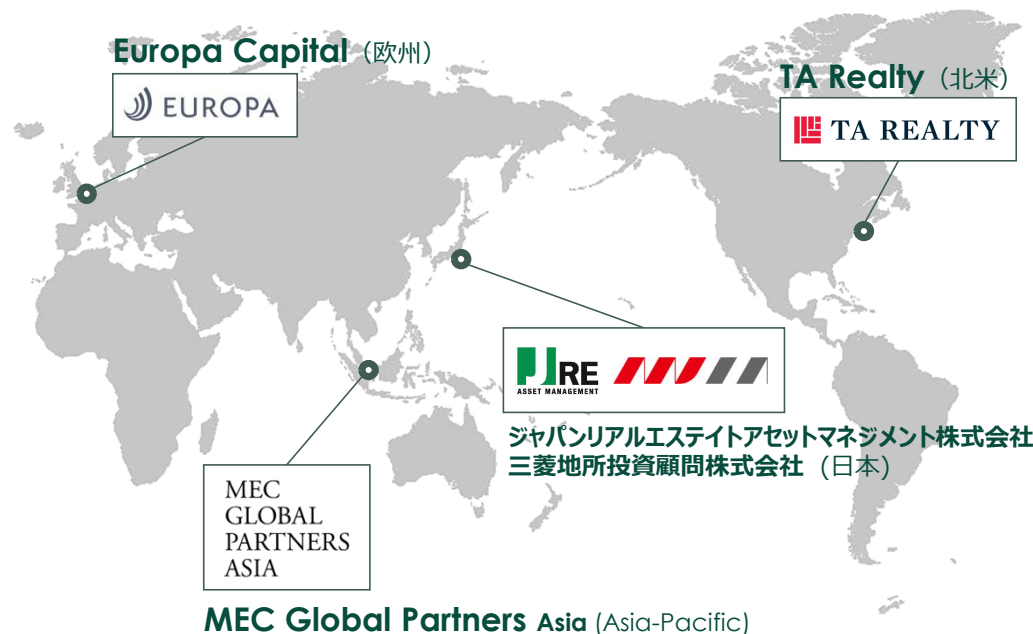
| ROA ^{※1} | ROE | EPS |
|-------------------|-----|------|
| 5% | 10% | 200円 |

※1 ROA = 事業利益^{※2} / 総資産 (期首期末平均)

利益成長



※2 事業利益 = 営業利益 + 持分法投資損益



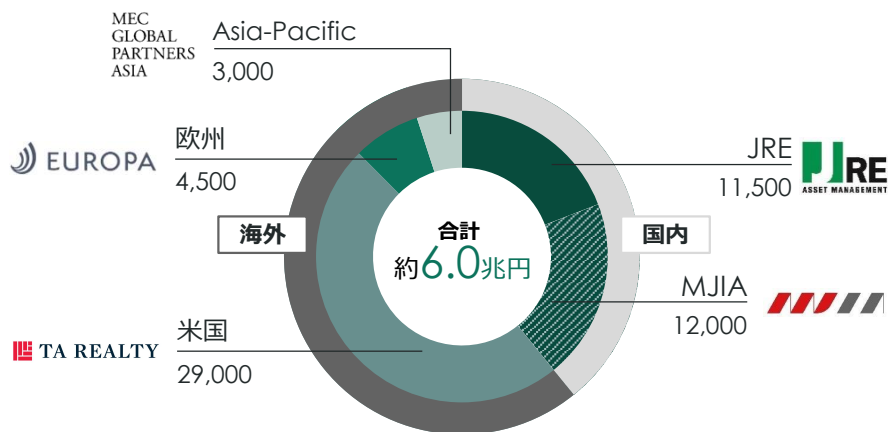
ノンアセット事業の成長ドライバーとして
目標達成に向けて主体的な役割を担う

2. AuMと営業利益の成長

- AuM（Assets under Management：運用資産残高）は長計目標を前倒して達成（25/3期2Q末で6.0兆円）
- 2030年度末のAuMを10兆円、営業利益を300億円とする新目標を2023年3月に公表

25/3期 2Q実績

(億円)



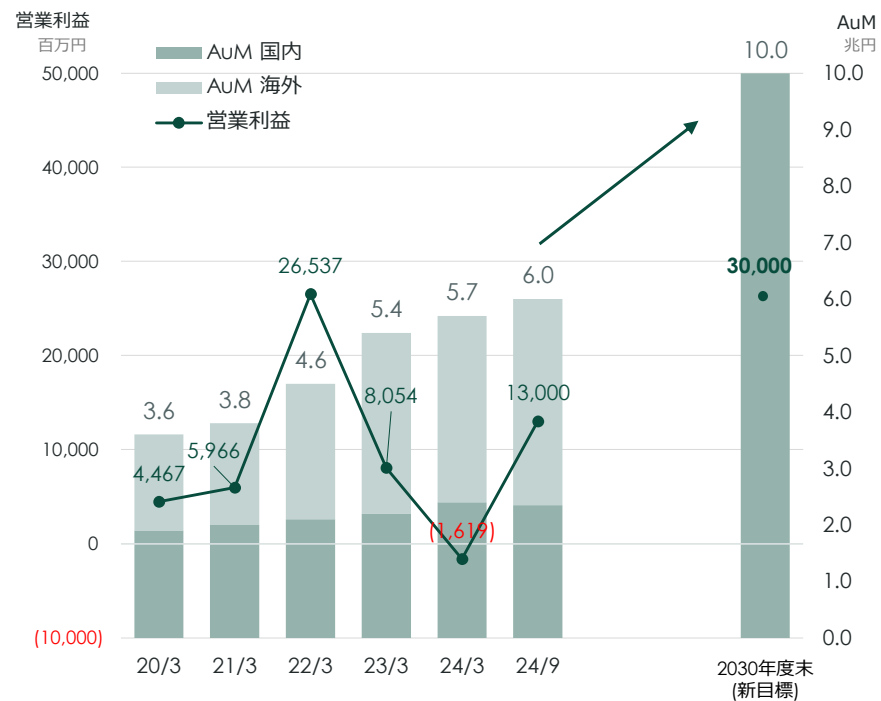
2020年代中盤
5兆円達成

長計目標 (当初)

2030年度末
AuM：**10兆円**
営業利益：**300億円**

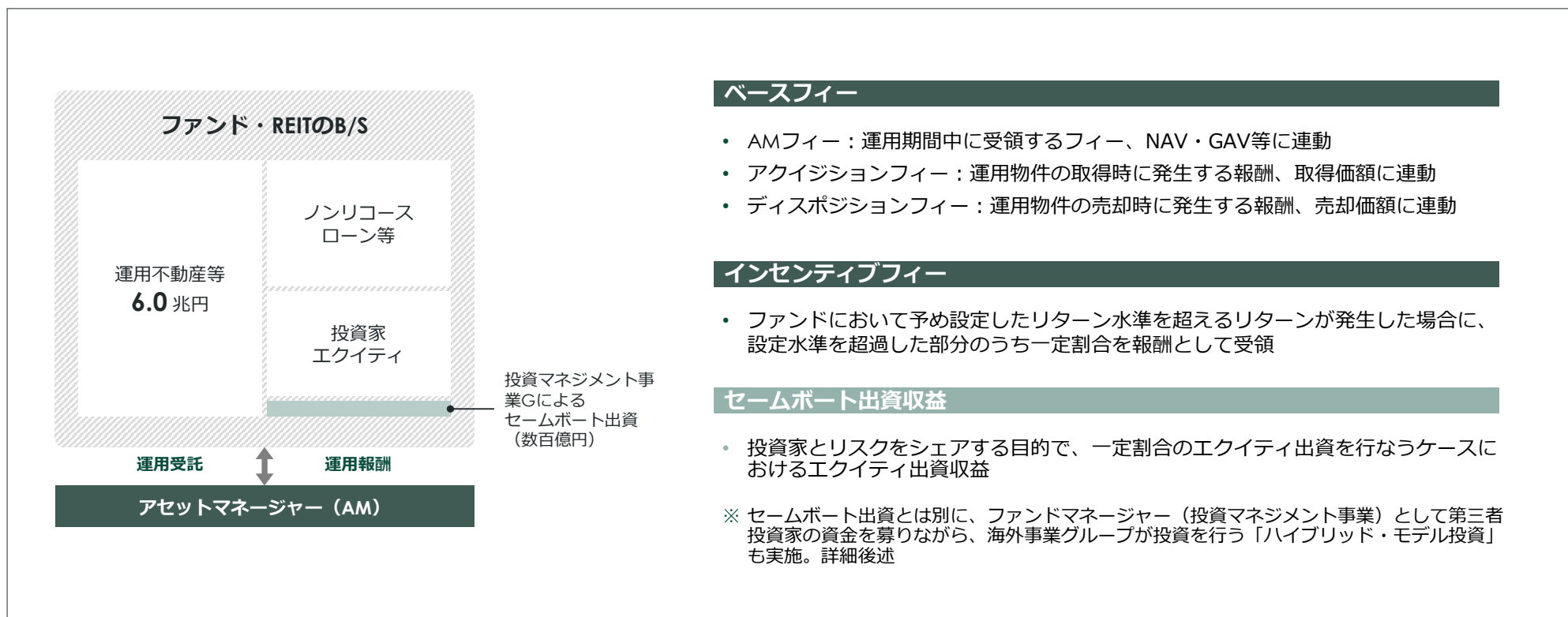
新目標 (2023年3月公表)

AuM・営業利益の推移



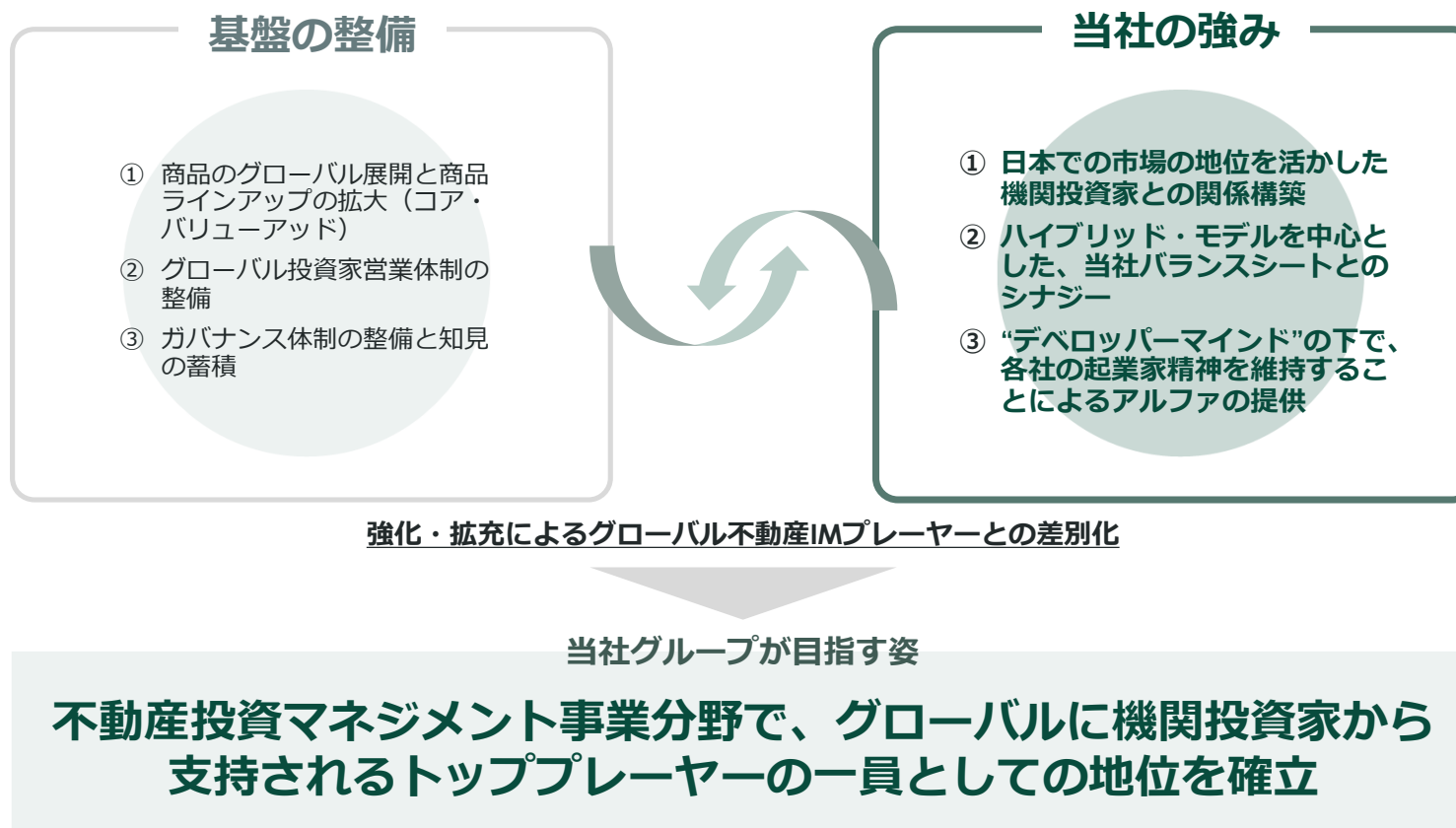
3. 収益構造

- ファンド・REITを組成し、投資家資金を原資に取得した不動産等を運用することでフィーを収受するノンアセット事業の中核
- 安定したベースフィーが収益基盤の根幹であり、事業価値の拡大に資する重要な要素



4. 当社の強みと目指す姿

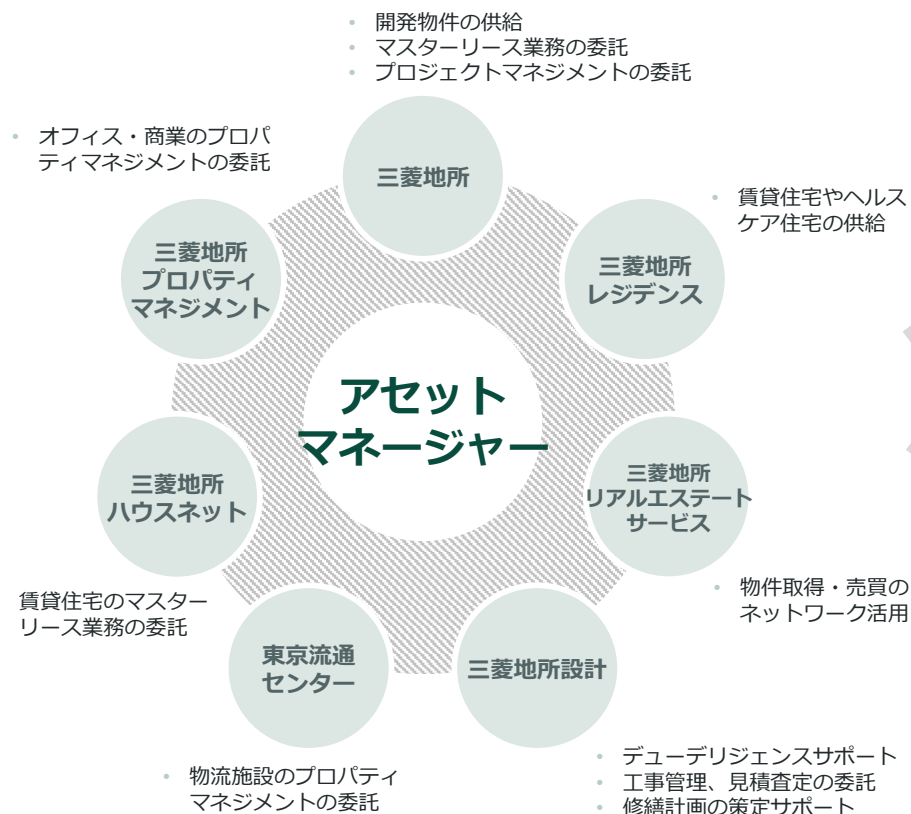
- 国内デベとしてユニークな、海外でフィーを広く収受し、現地プロフェッショナルに活躍の舞台を提供するモデルを構築
- 強みを生かした差別化でAUMを持続的に拡大し、グローバルにトッププレイヤーの一員としての地位の確立を目指す



5. 当社の強み① – 日本での市場の地位を活かした機関投資家との関係構築 –

- 日本特有のデベロッパーによる投資マネジメント事業のモデルの強みを生かして、機関投資家とのグローバルな関係を構築
- 日本の機関投資家の海外不動産投資ニーズに応えるグローバルなクロスセルの展開

日本におけるバリューチェーン



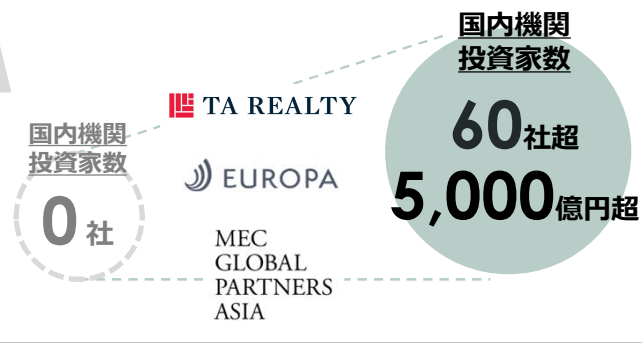
グローバルへの展開

海外大手年金基金・ソブリンウェルスファンドより、三菱地所グループとのコネクション構築及び日本でのエクスポージャー拡大等を目的に、数百億円規模の投資コミットメントを獲得



海外機関投資家

国内機関投資家

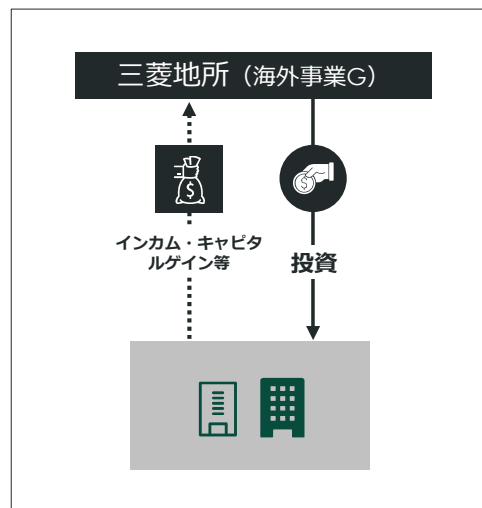


6. 当社の強み② –ハイブリッド・モデルを中心とした、当社バランスシートとのシナジー–

- 海外事業Gと共同でハイブリッド・モデル投資を展開し、新セクターでの商品開発などに際してのシード投資等による差別化
- 投資マネジメント事業のソーシング能力やネットワークを活用し、リスクを分散できる形で海外アセット事業を拡大
- ベースフィー収入の拡大とともに、投資リターンとしても全社計数に貢献

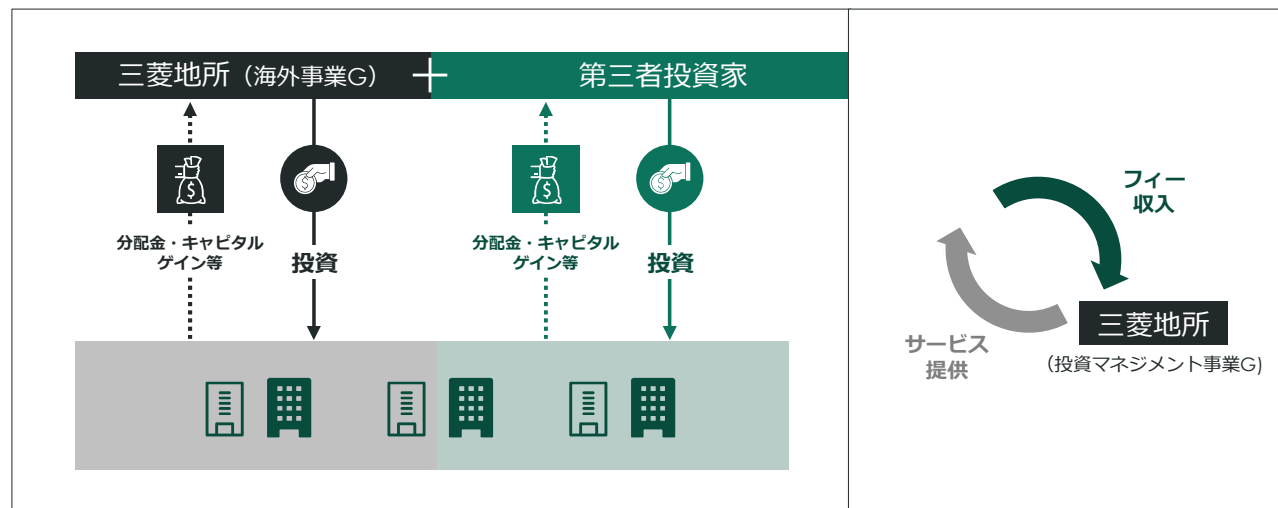
※TA社コアオープンエンドファンド（CPF）へのハイブリッド・モデル投資に係る営業利益/21年度：108億円、22年度：195億円、23年度：76億円

自己投資モデル
当社のみ出資



投資規模・物件数が限定的

ハイブリッド・モデル
当社+第三者投資家の出資



より多くの物件へ投資可能

リスク分散・ソーシングカアアップ

運用サービスの提供

フィー収入の獲得

7. 当社の強み③ –デベロッパーマインドの下で起業家精神を維持することによるアルファの提供–

- デベロッパーが持つ「不動産へのこだわり」と、各買収会社の起業家精神の維持・強化を強みとした投資家へのアルファの提供
- アルファの提供の仕組みが整うことで、成長軌道に乗った米国子会社のご紹介（TA Realty社）



Michael R. Haggerty | Managing Partner

略歴

TA Realty社のManaging Partnerであり、アキュイジションチームのシニアメンバー。会社の経営戦略を担い、戦略的イニシアティブ、ファンドレイジング、HRを監督。30年超の業界経験において、アキュイジション、ポートフォリオマネジメント、キャピタルレイジング、アセットマネジメントを含む様々な役割を歴任。1998年からTA Realtyに所属し、2014年よりインベストメントコミッティーのメンバーであるとともに、マネジメントコミッティー及びアキュイジションコミッティーのメンバー。TA Realty社取締役。



James P. Raisides | Managing Partner

略歴

TA Realty社のManaging Partnerで、ポートフォリオマネジメントチームを統率。会社の戦略的マネジメントに責任を有し、TA Realtyが運用する投資ピークルの目標や目的の達成について監督。30年を超える業界経験の中で、ポートフォリオマネジメント、物件売却、ファンドレイズ、アセットマネジメントを含む多様な役割を歴任。1996年よりTA Realty社に所属し、2004年よりインベストメントコミッティーのメンバーであるとともに、マネジメントコミッティー及びアキュイジションコミッティーのメンバー。TA Realty社取締役。

TA Realty Firm Overview

Private Real Estate Investing Since 1982

- **\$42 billion** of real estate acquired, invested and/or managed since inception
- More than **1,230** commercial and multifamily properties acquired in 40+ years
- Partners average **29 years** of industry experience¹
- One of the largest Investment Managers, buying/selling, of **industrial** real estate in the U.S.²
- Dedicated **research** focused on adding value throughout the life of the investment
- Committed to establishing a culture that places **ESG+R** at the forefront of our operational processes



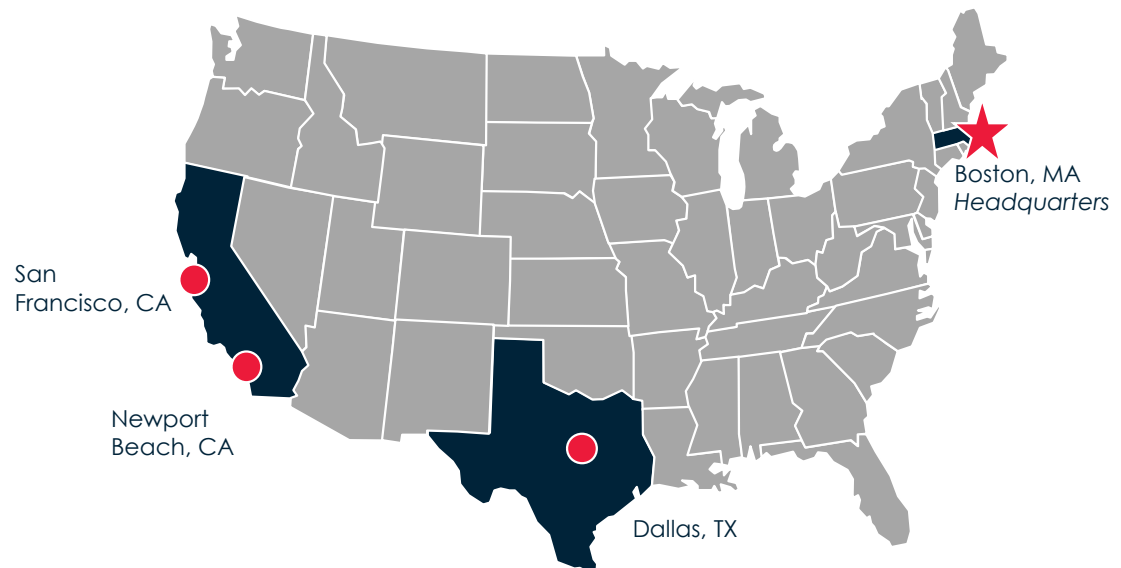
¹As of 10/15/24. ²Source: Real Capital Analytics, Inc. (RCA) for which TA Realty pays an annual subscription fee. In each case based on transactional value as of 6/30/24. Excludes entity level transactions as defined by RCA. Per RCA, entity-level transactions typically involve the sale of shares in a company owning the real purchase of property.

Established, Experienced and Stable Team

Our People

- Over 125 professionals across real estate disciplines and geographical regions
- 26 partners, averaging 29 years of real estate experience and 19 years of tenure at TA Realty¹
- Alignment with investors through significant co-investment, broad sharing of carried interest and significant Partner ownership of the Firm
- Experience investing and managing in multiple real estate markets over broader economic cycles

Our Locations



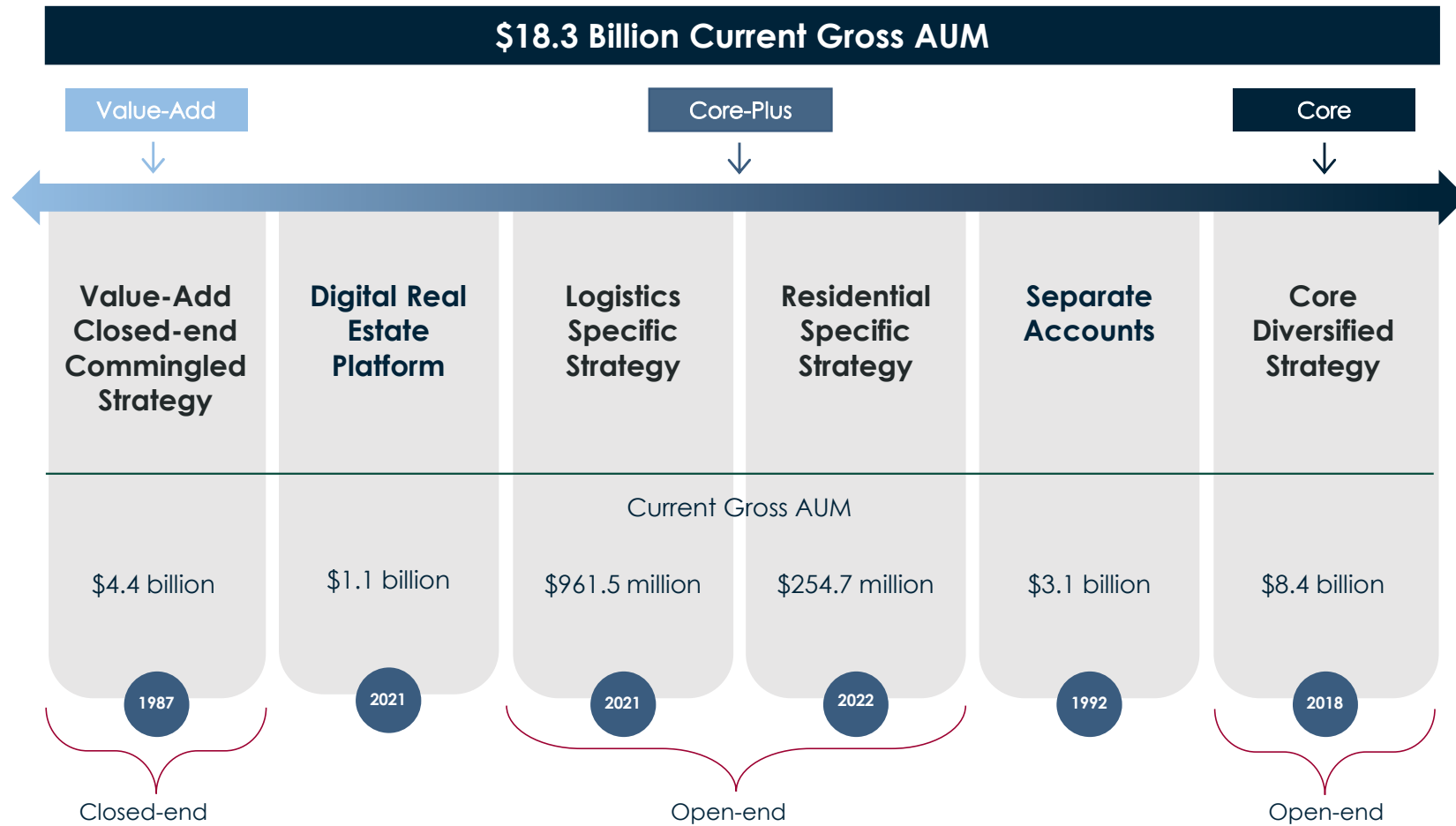
¹As of 10/15/24

Senior Leadership Across Disciplines

| | | | |
|---|--|--|--|
| Portfolio Management | Acquisitions | Asset Management | Firm Operations |
| 19 Total Team Members | 17 Total Team Members | 21 Total Team Members | 21 Total Team Members |
| <p>Jim Raisides (29/33)* Managing Partner</p> <p>Alan Brand (24/41) Partner</p> <p>David Buxbaum (18/29) Partner</p> <p>Nicole Dutra Grinnell (23/29)* Partner</p> <p>Jake Maliel (11/17) Partner</p> <p>Nhat Nguyen (18/18) Partner</p> <p>Allison O'Rourke (5/26) Partner</p> <p>Sean Ruhmann (8/20)* Partner</p> | <p>Jim Buckingham (28/43)* Managing Partner</p> <p>Christine Elmore (14/15) Partner</p> <p>Doug Engelman (21/37) Partner</p> <p>Greg Lovely (6/20) Partner</p> <p>Tom Shapiro (10/10) Partner</p> <p>Greg Waxman (20/22)* Partner</p> <p>Jim Whalen (33/40)* Partner</p> | <p>Brooks Wales (25/27) Partner, Head of Asset Management</p> <p>Scott Amling (24/35) Partner</p> <p>Chris Good (24/37) Partner</p> <p>Jim Knowles (26/39) Partner</p> <p>Kendrick Leckband (17/24) Partner</p> <p>John Powell (22/34) Partner</p> | <p>Mike Haggerty (27/36)* Managing Partner</p> <p>Lori Krogh (9/15) Chief Compliance Officer</p> |
| Research | ESG+R | Valuations | Investor Relations |
| 7 Total Team Members | 7 Total Team Members | 7 Total Team Members | 15 Total Team Members |
| <p>Lisa Strobe (5/30) Vice President, Research</p> | <p>Anne Peck (3/24) Vice President, Head of ESG+R</p> | <p>Randy Harwood (11/42) Partner, Head of Valuations</p> | <p>Tom Landry (18/37) Partner</p> |
| | | | Financial Operations |
| | | | 29 Total Team Members |
| | | | <p>Scott Dalrymple (21/31) Partner, Chief Financial Officer</p> <p>Pat Fisher (14/21) Partner, Head of Investor Accounting</p> |

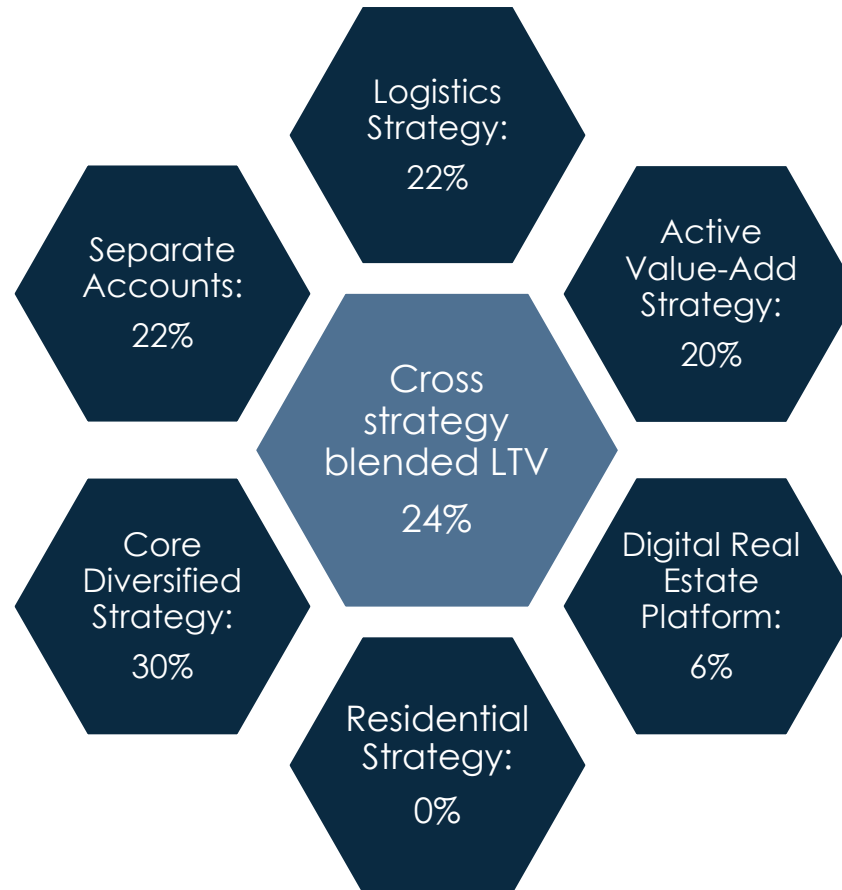
As of 10/15/2024. *Indicates Investment Committee Member. Numbers in parentheses represent tenure with the firm/years in the industry. Total Team Members include administrative personnel assigned to each functional group.

Dedicated Strategies



Includes uncalled capital.

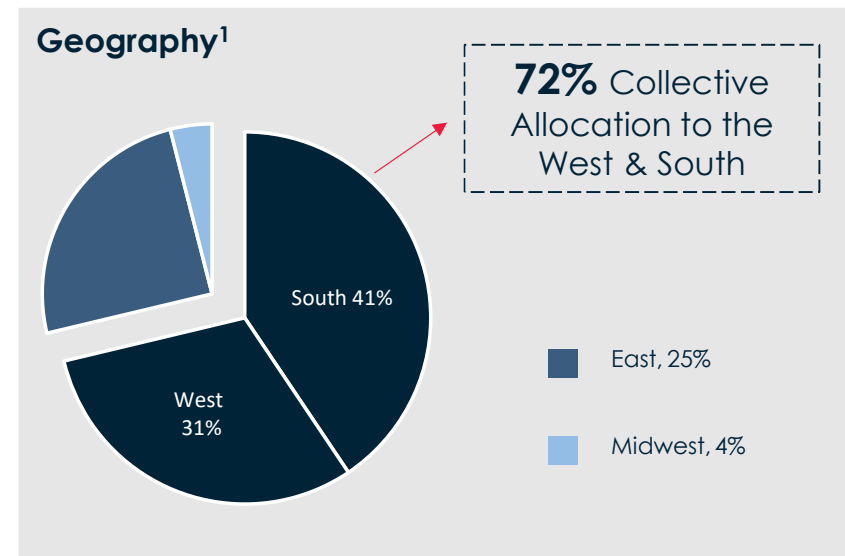
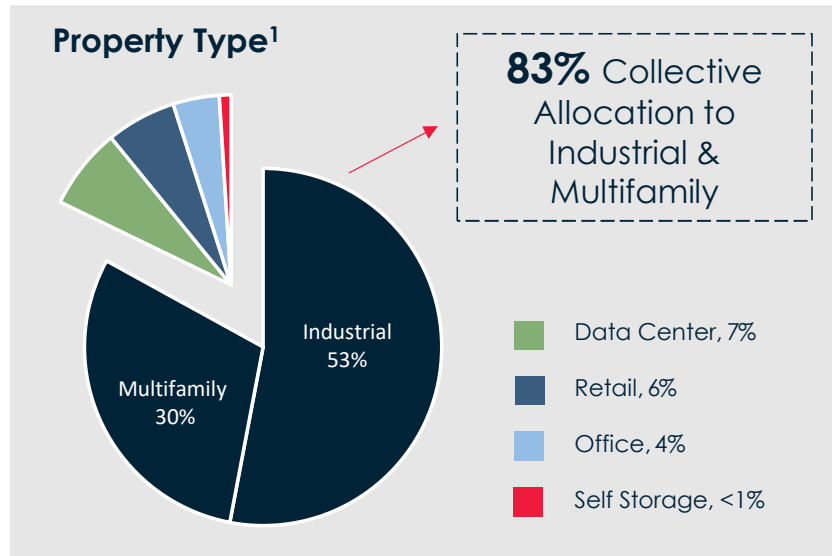
Current LTV Across TA Realty Strategies



Indebtedness may be incurred in connection with the operations of the Strategies. The use of leverage will increase the exposure of the investments to adverse economic factors, such as rising interest rates, economic downturns, or deteriorations in the condition of the investments or their respective markets.

Strategic Allocation & Positioning

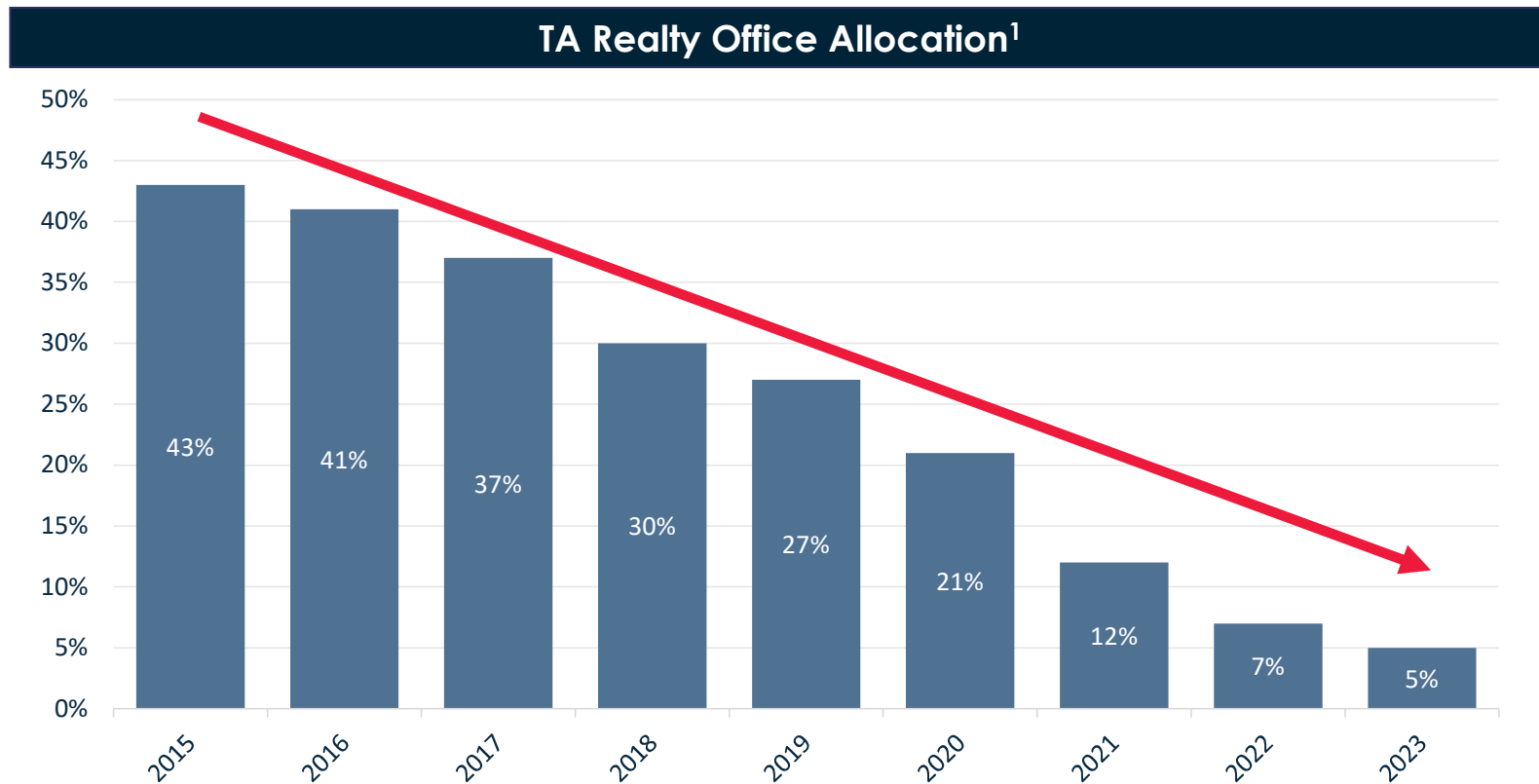
Experienced investors in industrial and multifamily over several decades and market cycles



¹Based on property gross asset values as of 6/30/24. Percentages may not sum due to rounding.

Tactical Office Allocation Reduction

- 88% reduction since 2015 and 38% reduction pre-covid



Pre-covid is defined as the period before year 2020. ¹Based on property gross asset values as of 12/31/23.

Value-Add Closed-end Strategy

Investment Strategy

TA Realty has an established track record of creating diversified, value-added real estate funds that deliver attractive risk-adjusted returns

Focus in high-growth U.S. regions along the coasts and in the south

Over 40-year history of relationships provides access to significant off-market deal flow

Property diversification: Industrial, Multifamily, Office, Grocery-anchored Retail

Hands-on asset management: Deep property level operating expertise through multiple market cycles

Average deal size of approximately \$35 MM: Takes advantage of inefficient market dynamics to provide higher yield.

Typically avoids joint venture structures: No extra fees and avoids potential misalignment

Prudent use of debt:
50% LTV constraint - 40-45% target

Proactive management of tenant and industry exposure to minimize concentration risk

Core Diversified Strategy

Investment Strategy

TA Realty's core diversified strategy leverages our decades of real estate experience to construct and operate a well-diversified portfolio of institutional-quality, core real estate holdings in major U.S. metropolitan areas, with an emphasis on steady income generation.

Constructed for today's economic environment

Strategically constructed with an overweight to industrial and multifamily vs. industry peers

Hand-picked locations

Concentrated in strategic U.S. markets with an emphasis on steady growth and income generation

Well diversified holdings

Diversified by property type, geography, industry exposure, and tenancy

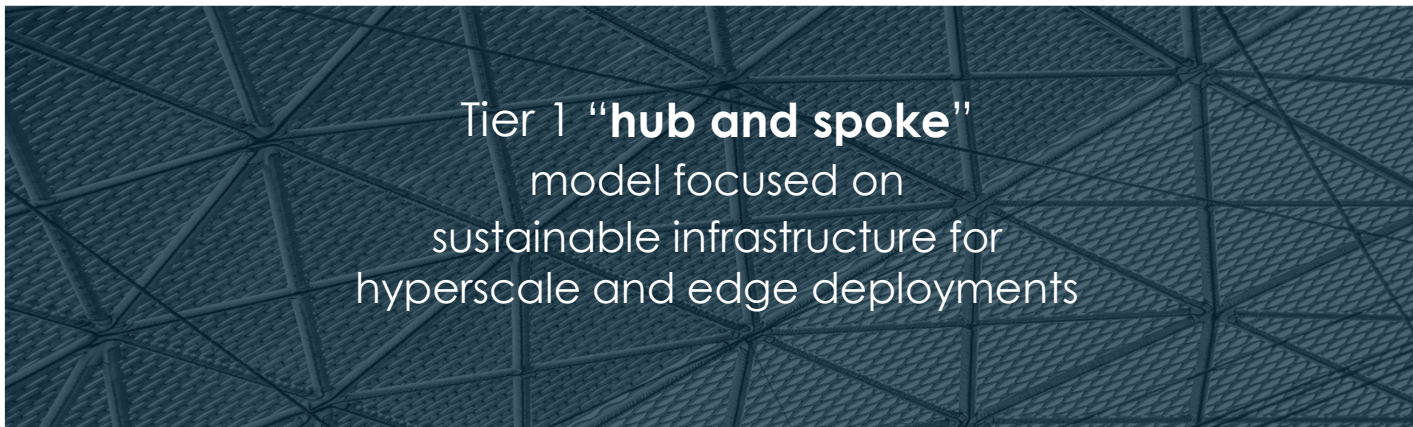
Intensive asset management

Hands-on asset management drives income growth at the property level

Digital Real Estate Platform

Investment Strategy

- “Hub and Spoke” model combines large, hyperscale campuses with smaller, edge facilities
 - Hyperscale campuses target large cloud providers and related technology companies fulfilling needs for data storage and compute, while edge deployments near population centers target latency and interconnection needs
 - Comparable to logistics investing where large warehouses are coupled with infill, last-mile facilities for the storage and distribution of goods
 - Hub and spoke pattern mimics business plan of large cloud providers creating synergies across properties and built-in demand drivers
 - Focus on high quality tenants and long-term leases expected to provide portfolio stability



There can be no assurance that the Platform will be able to implement investment strategies described above.

Investment Strategy

Development of edge and hyperscale campuses for single-tenant users

Hyperscale Campus

- Scale solutions for large technology and cloud providers

Edge Facilities

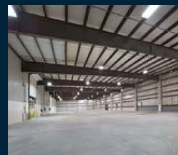
- Infill solutions targeting latency and interconnection needs



POWERED SHELL

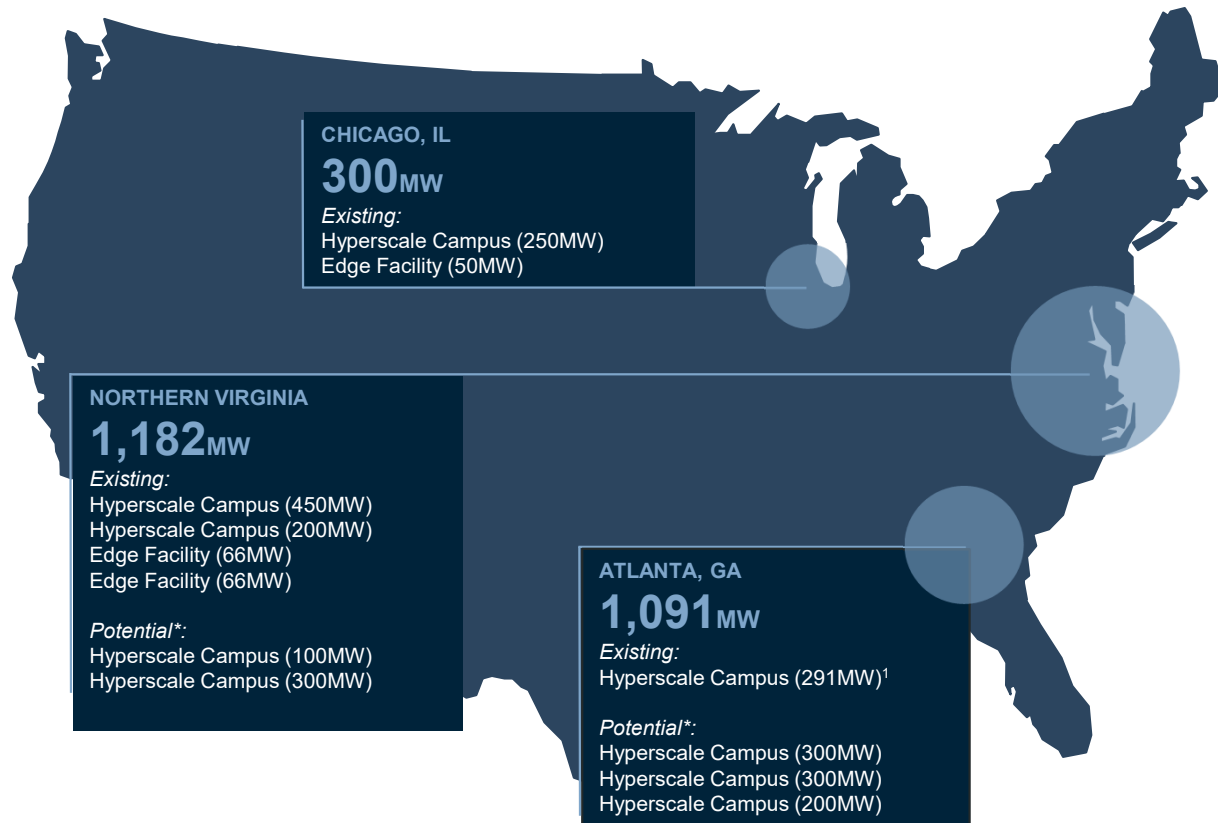
TURN-KEY

RETAIL COLOCATION



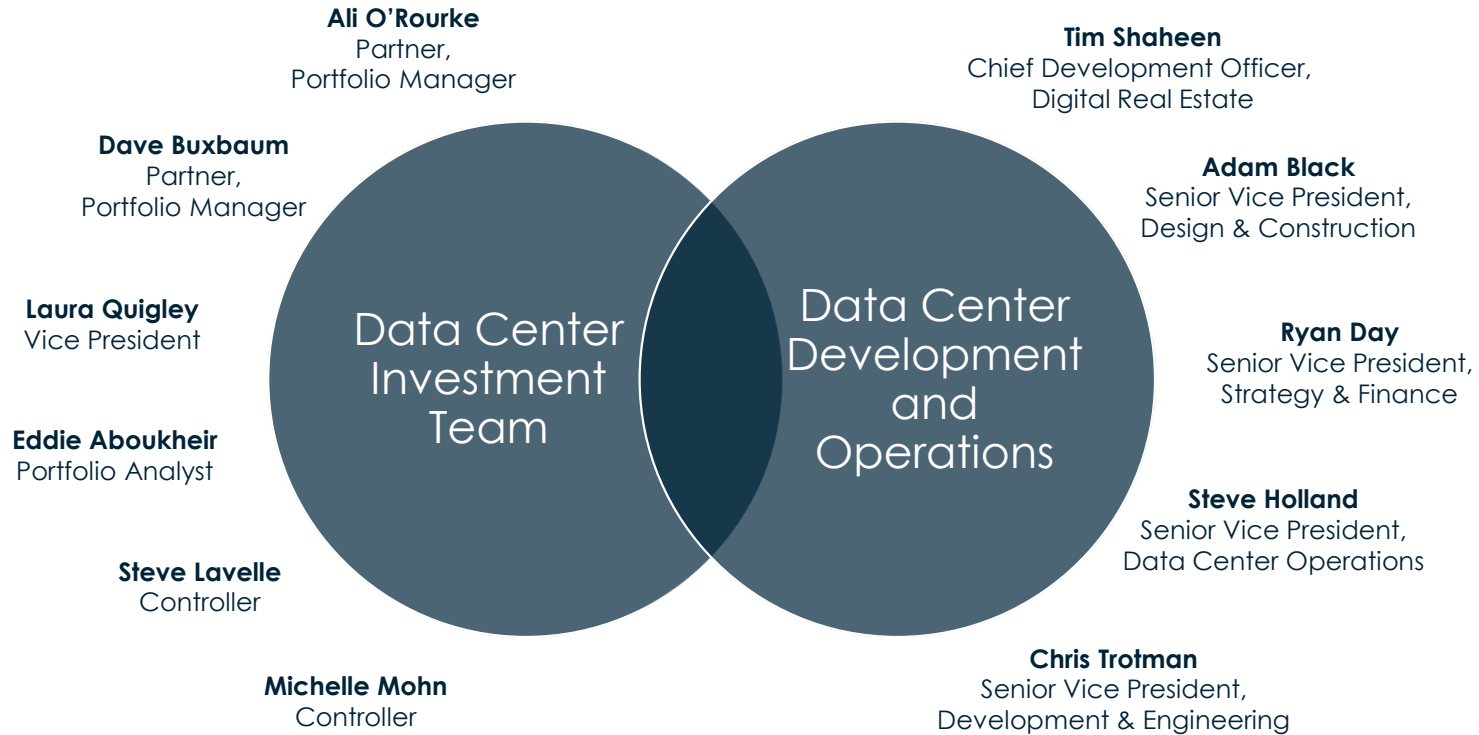
Development Investments and Pipeline

(as of November 2024)



*Indicates potential development under contract. There can be no assurance that the Platform will acquire these assets or similar properties or that future acquisitions will be on similar terms. Approximate total MW per asset. ¹Asset is not owned by TA Realty, however TA Realty is a co-developer.

Digital Real Estate Team



Firmwide Resources

Acquisitions Research ESG+R Valuations Investor Accounting

Case Study - NOVA Business Park

5 Building, Secure Campus,
Two onsite dedicated
substations

| SITE SIZE (ACRES) | TOTAL POWER ¹ | EST. TOTAL SF ¹ |
|----------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 145 acres | 430MW | 1.9 MM SF |



- Located in Leesburg, VA, NOVA Business Park provides access to a robust connection ecosystem
- Northern Virginia is the world's largest and most in-demand data center market with access to low power rates and unmatched data center density

STRUCTURE:

- Five separate land condominium units each corresponding to one of five data center buildings
- Shared common element which houses the campus site infrastructure (substation, pump station, etc.)

DEVELOPMENT:

- Phase I includes buildings 1 & 2 —————> Approximately 39% of campus
- Phase II includes buildings 3, 4 & 5 —————> Approximately 61% of campus

Case studies are example investments for the Strategy. Case studies are selected to highlight certain aspects of investments made by the Strategy as described and may not be representative of the Strategy as a whole. Past performance is not indicative of future results and a risk of loss exists.

¹Estimated based on financial proforma as of 6/11/24.

Contact Information

三菱地所株式会社 広報部 IR室

03-3287-5200

<https://www.mec.co.jp/>

免責事項

本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての投資の募集、勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。

本資料の情報に関しましては、発表日現在において入手可能な情報から得られた判断に基づいております。本資料で提供している情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性、妥当性及び完全性を保証するものではありません。

将来予想に関する記述に関しては、既知または未知のリスク及び不確実性ならびにその他の要因が内在しており、これらの要因による影響を受ける恐れがあり、記述通りに将来実現することを当社として保証するものではありません。

また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づき、これらの将来予測を更新する義務を負わず、本資料は予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

なお、当社の事前承諾なしに本資料掲載の内容の複製・転用等を禁止いたします。