

建設新聞

暑中特別増刊号

2006年

発行所

株 建設新聞社

〒980-0821 仙台市青葉区春日町7番5号

電話 022(221)4601

©建設新聞社2006年



東北大学病院新病棟

■設計・監理／東北大学施設部整備課 ■建築／清水・鹿島・間 特定建設工事共同企業体

(現地ルポ)

◇夕陽ラインで庄内の明日を“つなぐ”

新直轄 日本海沿岸東北自動車道温海～鶴岡間

(暑中インタビュー)

一小野邦久UR都市機構理事長

◇地方都市の再生をコーディネート

(特集)

－東北の中心市街地の活性化動向と実態－

◇まちづくり3法改正・本格施行直前

(記者レポート)

－本格化する総合評価方式－

◇真の競争環境実現へ

地方自治体への制度浸透が不可欠

(資料編)

◇東北6県の年間成契記録ベスト100(昭和51年～平成17年)

◇総合建設・電気・管・最新1年間の完工高・受注高

中央・地元 県別ランキング 全1,310社

不動産ファンドフォーラム2006イン仙台

“地方都市における不動産証券化ビジネスセミナー”

平成18年6月23日・仙台市戦災復興記念館

大手税理士法人の辻・本郷税理士法人とアセットブレインズ仙台ネットワークの共催による「不動産フォーラム2006イン仙台」“地方都市における不動産証券化ビジネスセミナー”が6月23日、仙台市青葉区の戦災復興記念館で行われた。

講演では、講師を務めた森トラストの吉田武専務が、注目される仙台市青葉区一番町の東北学院跡地開発について、400～500億円を投資し、高さ180mに及ぶ東北最高層の複合ビルの建設構想を明らかにするとともに、仙台市の活性化への熱い想いを語った。引き続きオリックスの木本幸憲東北ブロック長と平塚浩一氏が

「開発型不動産証券化の概要と実践手法」と題して、最先端の不動産ファイナンス理論を紹介。さらに、アセットブレインズ仙台ネットワークの佐々木正之事務局長が「仙台・東北圏の不動産証券化事情」としてJリートやプライベートファンドの現状などを詳しく解説した。

建設新聞社などが後援したこのセミナーには、活発化している不動産証券化や都心部などを中心とした“ミニバブル”ともいえる不動産高騰の現状と、今後の動向を見極めたいとする多くの建設産業関係者、不動産業者などが詰めかけ、関心の高さをうかがわせた。



共催：辻・本郷税理士法人
アセットブレインズ仙台ネットワーク
後援：建設新聞社ほか

セミナー講師

森トラストの考える21世紀の新しい街づくり

森トラスト株式会社
専務取締役 吉田 武氏

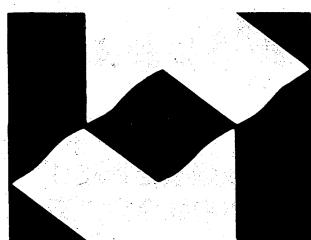
開発型不動産証券化の概要と実践手法

オリックス株式会社
東北ブロック長 木本幸憲 氏

不動産ファイナンス本部
ストラクチャードファイナンス部 平塚浩一 氏

仙台・東北圏の最新不動産証券化事情

アセットブレインズ仙台ネットワーク
事務局長 佐々木正之 氏



総合塗装工事請負・一級建築士事務所
環境を彩るパイオニア...
株式会社 堀越

代表取締役 堀 越 良雄

仙台市宮城野区福室五丁目17-65 ☎ 022(258)6768
FAX 022(258)8595

営業所／多賀城市笠神五丁目12-19 ☎ 022(367)5181

「森トラストの考える 21世紀の新しい街づくり」

森トラスト株式会社 専務取締役 吉田 武氏

総事業費400～500億円— 東北学院中学・
高校跡地開発

本日のテーマは2つあります。

1つは、私どもの会社がどのような事業を行っているかということです。つまり会社のPRです。もう1つは、昨年11月に東北学院大学からご提供いただいた約5,000坪の土地をこれからどのように開発していくかということです。

まず、私どもの会社の歴史から簡単にご説明いたします。1951年に森泰吉郎氏が森トラストの前身となる森ビルを設立しました。森一族は独立自尊の家風があり、子どもが4人いましたが、最初から自分たちが独立して会社を経営していくという教育を受けたと聞いております。私どもの森章社長は三男で、森ビルの森稔社長が次男です。森ビルから私どもが独立し森トラスト（旧・森ビル開発）を設立したのが1970年。1973年にはホテル・リゾート部門を担当

する森観光トラストを立ち上げています。

森ビルは長期的な再開発得意としております。たとえばアークヒルズとか今話題の六本木ヒルズとか、こうしたものを15年、20年単位で、地権者の複雑に入り組んだままごました土地をスーパーブロックにまとめていくという仕事をやっています。いつ完成するかわからない。それでもまとめていこうという会社が森ビルです。

私どもの森ビル開発は、あくまで開発を5年、10年の間に必ずやり遂げようという考え方をもって設立した会社です。周辺をまとめられれば土地を買い一體的な整備を行う。たとえ周辺の説得に失敗しても単独でビルを建てればいいという考え方で事業を進めてきました。つまり、長期的な開発は森ビル、中長期的な開

発は森ビル開発がそれぞれ担当していると考えていただければ結構だと思います。

1983年に赤坂ツインタワー、1990年に御殿山ガーデン、1998年に城山ガーデンをそれぞれ完成させております。1999年には仙台の駅東地区に仙台MTビルを建設しました。当時、まだ東口は今のように開発が進んでいませんでしたが、非常にポテンシャルがあるということで、私どもとしては仙台進出に踏み切った第1号です。

2000年に、東京の汐留地区で「東京汐留ビルディング」を完成、ソフトバンクの本社を入居させ、その上にホテルのヒルトンの最高級ブランド「コンラッド」を入れて国際都市・東京にふさわしい複合再開発ビルとなっています。2000年頃からパルコ、ロフト、横浜グランドインターチェンジなど次々と資本参加、業務提携を結びました。

これは、まちづくりというのはある意味でオフィス機能、業務機能、ホテル機能、住宅機能などの組み合わせなんです。それを地域、地域で、どれを中心と考えるか。この読みが当たるか当たらないかが、そのまちづくりが成功するかどうかだとわれわれは考えています。そのマネジメントが非常に重要になります。その時に、われわれデベロッパーが自分ですべてやるのか、それともアウトソーシングするのかというところが一つの大きな岐路になるわけです。さっき申し上げた森ビルは、すべて自分でやるという考え方で

KW 小松ウォール工業株式会社 仙台支店

代表取締役社長 加納 裕
仙台支店長 井尻 茂樹

製品ラインナップ

■移動間仕切 ■可動間仕切 ■固定間仕切 ■鋼製軽量建具
■ローパーティション ■トイレブース ■収納家具 ■内装金属工事

本 社／石川県小松市工業団地1丁目72
仙 台 支 店／仙台市宮城野区日の出町1丁目6-10
青森営業所／青森市青柳1丁目7-4
盛岡営業所／盛岡市中野1丁目17-3
福島営業所／郡山市安積町荒井字大久保28-1
URL <http://www.komatsuwall.co.jp/>

TEL.0761-21-3131 FAX.0761-21-3127
TEL.022-788-2181 FAX.022-788-2188
TEL.017-732-3121 FAX.017-732-3122
TEL.019-606-1631 FAX.019-606-1632
TEL.024-946-0601 FAX.024-946-0661

建設新聞

やっています。私ども森トラストは、ある部分は自分たちでやるが、特に難しいと思う部分、これは商業なんですが、これは専門の方におまかせする。ホテルもアウトソーシングしています。私どもが出資している会社には、まちづくりをする要素のご協力をいただく、この中の運営先として、アウトソーシング先と協力し合ってシナジー効果を持つというようなことをやっているわけです。

不動産・ホテル・投資の3本柱

次に、私どもの会社の事業構成と戦略をお話しいたします。森トラストグループは時代に即応した戦略・施策を機動的に打ち出すために、不動産開発事業・ホテル&リゾート事業・投資事業の3事業を柱としております。私どもも1996年からおかげさまで増収増益を続けておりまして、2006年3月期の決算での売上高は1,478億円、経常利益も415億になっております。私どもの業種は、先行投資型ですから、土地を買って、それが5年、10年かかる商品化される。ですから借金が多い。いわゆる未稼働資産が必ずある業種なんですね。金利負担能力が相当ないと、とても回転していきません。そういう業種ですから、この程度の経常利益がないととてもやっていけないわけです。

私どもとしては投資するときに基準を設けないとあぶなくてしようがない。それを投資余力と呼んでいます。これをいつも投資するときに頭

の中に入っています。賃貸収入の5倍以上は借金をしない。これがひとつの目安なんですね。次に営業利益です。この営業利益を借金の5%から10%以内にしておきたい。これは先ほど申し上げた金利負担に対しての余力ですよね。今みたいに金利が低いときは5%でも良いのかもしれません。アメリカのように高くなれば10%へと…。その営

業利益が、その中に入っているかどうかでしょうね。最後にキャッシュフローですね、15年で借金返せるかどうか。これを一つの目安にして基準をつくっています。

われわれがいま手がけているプロジェクトを紹介します。東京駅の隣接地に建設中なのが丸の内タワー本館です。N館はもうできあがってるんですが、本館は今年2月に着工しました。高さ180m、37階建、延べ床面積が11万5,000m²、2008年の秋に完成します。このビルも複合となり、オフィス、ホテル、店舗を入居させます。ホテルは外資系ホテルのシャングリ・ラというホテルに内定しております。この丸の内タワーの本館とN館のツインタワーが、仙台で計画している建物と非常に似ているんです。高さも180mくらいで延べ床面積もこの程度なんですね。上にホテルを入れて下にオフィスを入居させる。ビル同士はもう少し仙台の方が離れた形で建設します。

このプロジェクトの一番の特徴的



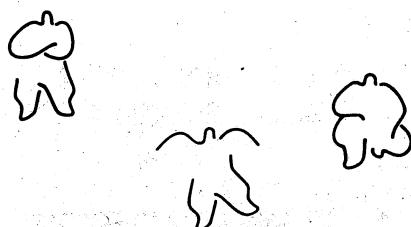
は、建設場所が国の都市再生特別地区に指定されていることです。

この特別地区に指定されますと容積率は900%から400%割り増しされて1300%になりますし、国や自治体からもいろいろと金融支援も受けられます。東京駅周辺、特に丸の内界隈には国際級のホテルがないんですね。有楽町（帝国ホテル）ぐらいまで行かなければいけないんですね。国も東京都もこの地区を国際的なビジネスの拠点にしようとのコンセプトがありますので、それでは、われわれが支援する施設をつくりましょうということで外資系のホテルを誘致したわけです。

高さ180m 東北最高層の複合ビル建設

次に皆様お待ちかねの私どもが昨年11月に取得した東北学院中学・高校跡地のプロジェクトについてお話しします。このプロジェクトは、仙台市といろいろな協議を進めていまして、はっきりしたことは申し上

とびの心にや、翼がある。



[株]佐々木組

本社／仙台市青葉区上杉1丁目6-30 ☎022(223)3171 営業所／青森・盛岡・山形・福島

げられないのですが、手法は総合設計制度で建設しようと思っております。この地区は国の都市再生特別地区に指定されておりません。総合設計制度を活用すると容積は750%くらいになりますから5,000坪の敷地に対して約4万坪の建物が建ちます。そのうち業務は2万坪強くらい。ホテルは9,000坪。商業はその残り約600~700坪くらいです。高さは先ほど申し上げたとおり、複合ビルは約180mくらいになります。

ホテルは、35m²くらいの部屋を中心にして、300室~350室を計画しております。これは仙台にはない外資系ホテルを誘致しようと思っています。住宅については約7000坪弱くらいの住宅を1棟建てまして、基本は分譲になりますが、高さは100mくらいになります。われわれの考え方として、高い住宅というのは人間の住むところじゃないと思っていますので、100mくらいに抑えて1戸あたり平均80m²くらいの広さの住宅を提供していくと考えています。

森トラストとしては、このプロジェクトに関して、ホテルは採算がすぐとれるとは思っていませんので、業務と住宅がうまくいかないと成功しないとみております。私どもの一番プロジェクトの中で力をいれているのが、半分くらいを占めるオフィスをどれくらいのグレードにしていくのかがキーポイントとなるでしょう。前にも私が仙台で講演させていただいたときにも申し上げましたが、東京スタンダードと仙台スタンダードをうまく組み合わせたもの



が理想で、それをどう具体化させていくかが今回のプロジェクトの重要な課題となっています。

一番参考になるのが、わたくしどもが建設中の最新鋭のビルである丸の内トラストタワー本館です。テナントビルでは空調や天井高がどうかとよくいわれますが、この中で何を一番に重視するのかが問題です。いろいろ調べてみるとやっぱり空調が大事だと思いますね。仙台は多くのビルが個別空調なんです。東京では各階空調が多いんです。それと天井高ですね。仙台市内の主要ビルは2m60cm~2m70cmです。わたくしどもの仙台駅東口にある仙台MTビルは2メートル70cmなんですが、東京ではもう3メートルというビルもできています。それとこれはこれからOAフロアとか電気容量とかも入居を決定する際には重要なファクターとなってきます。

主要な仙台のビルを見ると、一つの特徴としてワンフロアの面積

が小さいですね。あのアエルでも327坪でワンフロアの大きさは東京スタンダードより小さい。東京は新しいビルで500坪以下はほとんどないです。わたくしどもの東京汐留ビルディングは1,000坪くらいあります。このように広い方が一つの会社一つのセクションが複数の階にまたぐことがないで済みますから、テナントからは歓迎されるわけです。今回の計画では、今までの仙台市内のテナントビルにはないワンフロア700坪くらいで設定してみようと考えています。どこまで特徴もたせたビルをつくるかですが、森トラストの英知を結集して仙台の最高級なグレードといわれるようなビルを完成したいですね。

ただ、テナントが埋まるかという不安はあります。仙台市民にとってランドマークになるようなビルを建設することはお約束いたしますが、テナントが集まらなければ成功しないわけです。これは商売だけに限ら

この星に
SANKI YOU

省資源・
省エネ・そして
再利用をいつも心に、
人々のさまざまな快適
環境を創り続けてきた
三機工業の精神、地球環境の
これからを問われ始めたいま、
その精神は、多くの新しい技術
に発展し、確実に実を結んでい
ます。総合エンジニアリング
だからこそ可能な品質。それは、
このかけがえのない命體
と響き合える、本当の意味
での循環型社会を創る
ためのクオリティ
だと思います。

いますぐできること
三機は始めています。



三機工業株式会社

東北支店：仙台市青葉区一番町1-3-1 ☎ 022(227)8121
本社：東京都中央区日本橋室町2-1-1 ホームページ www.sanki.co.jp

建設新聞

ず、仙台市が発展する意味でも重要なことです。

名古屋はどうして急によくなつたかと言いますと、名古屋の駅前にトヨタ自動車の本社が戻ってきたことです。このことはやっぱりすごく大きな効果なんですね。仙台にも、そういう象徴になるようなテナントとか会社が必要だと思います。それではどこにあるべきかといったら、駅前でもいいのですが、わたくしどもがつくる仙台のランドマークとなるこのビルに入っていただきたい。その都市の象徴的なところに象徴的なテナントが入るというのが一番効果があるんですね。

今は昔と違ってオフィスは事務作業スペースではありません。頭脳を使って製品を生み出す、これはもう完全に生産の場になっています。工場と同じだと考えていただいた方がいいですね。つまり設備投資の対象になっているわけです。そこで仙台市にもお願いしたいのですが、例えば工場を融資する時に何らかのインセンティブを与えます。オフィスのテナントも、駅前でも私どもの計画している地区でも結構なんですが、何か地域の経済を元気にさせる企業を引っ張ってくる必要がありますね。それが仙台市全体の活性化につながる一つの核になると思います。そういうことを仙台市全体で考える契機にしていただけると、わたくしども本腰をいれてこのプロジェクトを進めていくことができます。総投資が400億～500億にのぼるビッグプロジェクトだけに官と民とが協力し

合ってより仙台市を活性化していくチャンスととらえていただきたいものです。

外資系ホテル誘致で 優良な都市資産を形成

最後にホテルですが、これはわたくしどもが責任をもって魂を入れていかなくてはいけないものです。先ほど申し上げましたように外資系のホテルを誘致しようと思っています。今、仙台には外資系のホテルはありませんので、外資系のホテルを誘致することによっていい刺激になり、かつ活性化するひとつの手段になるのではと考えます。

仙台のホテルの特徴は3つあります。開業20年ぐらいを経過しているホテルが多いこと。2000年以降に開業したホテルはほとんど宿泊特化型のビジネスホテルであること。それから駅南西部（仙台駅～東二番丁）にはフルサービス型シティホテルからバジェットホテルまで、さまざまなカテゴリーのホテルが集積しているという特徴です。

全国の政令都市のホテルの件数と客室数ですが、仙台市は2004年までに124棟のホテルあって、客室数は1万1,500室です。仙台のホテルの多くが客室200室前後で、1棟あたりの客室数は仙台市は92.8室で意外に少ないんですね。名古屋は1棟あたり225室、札幌、福岡は136室ですからいかに仙台に大規模なホテルがないかがわかります。

なぜ、わたくしどもが外資系のホテルを誘致するかを述べたいと思

ます。ホテルは宴会場とか会議室などは確かに売り上げは上がりますがほとんど儲からない。儲かってところは客室です。客室が稼動すればホテルの採算は間違いないとれます。それをきちっと事業化したのが外資のホテルなんです。

わたくしどもの今回計画しているホテルは、客室比率（延べ床面積に対する客室面積）を40%～50%にしたいと思います。仙台市内のホテルの中で一番比率が高いところでも29.6%です。低いところは13.5%しかありません。これでは採算をとるのはなかなか厳しいです。採算性を高めるためには、宴会や会議室などを多くせず客室を多くとる。スタンダードツインの一番広いところで33m²ありますが、わたくしどもはこのクラスを多くしたいですね。可能であれば35m²くらいの広さの部屋も設けて宿泊客を重視していると国内外からいわれるホテルにしていきたい。私どもは仙台のホテルのポテンシャルは高いと見ております。それを意識しながら、その都市にマッチした素晴らしいホテルをつくっていきたいものです。優良な都市資産を形成していくうえでもクオリティの高いホテル機能は欠かすことはできませんね。

仙台の中心部の由緒ある一等地をお譲りいただいたわけですから森トラストとしても全力を挙げて国際都市・仙台に相応しいホテル、テナント、住宅、商業施設が入る高機能なビルを5年以内に責任を持って建設したいと思っております。



いいインテリアのある場所には、 いい生活がある。

壁紙・カーテン・床材・イス生地…。サンゲツなら、たくさんの商品の中からお気に入りのインテリアがトータルに揃います。さあ、あなたも素敵なお部屋づくりはじめてみませんか。

 SANGETSU 株式会社サンゲツ

ホームページ <http://www.sangetsu.co.jp>

●仙台店
TEL.022-287-3765

●本社／名古屋店
TEL.052-564-3111

●東京ショールーム
TEL.03-3505-3300

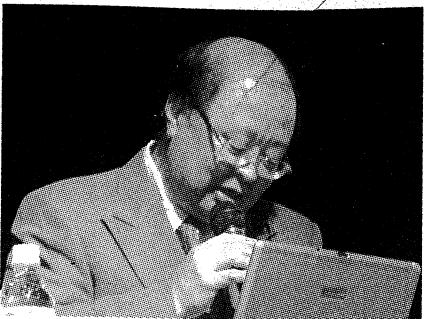
メリット大きいノンリコースローン

『開発型不動産証券化の概要と実践手法』

(講演の内容から一部を抜粋)

オリックス株式会社 東北ブロック長 木本幸憲 氏

不動産ファイナンス本部
ストラクチャードファイナンス部 平塚浩一 氏



東北ブロック長の木本氏
不動産ファイナンス本部の平塚氏



証券化の進歩が 不動産市場を高揚

皆さまご承知の通り、不動産会社以外の異業種企業や外資系各社も参入し、不動産証券化ビジネスは東京や大阪などの大都市圏を中心に花盛りといった状況となっています。一方、東北地方ではやっと緒に就いたばかりで大都市圏に比べ少々遅れを取った感はありますが、東京などでは逆に証券化対象物件が不足し始めしており、不動産投資ファンドなどが東北に物件を探しに来ている事例も増えています。結果として私ども東北ブロックの各支店、各担当者が関係する事例も増加することにつながっています。

さて、今の東北地方を概観いたしますと、仙台でも他の地方都市でも総じて本格的な景気回復はまだ遠いと感じます。好景気の大都市圏にいわゆる“人、金、物を抜かれる”傾向は全国的に年々強まっており、こ

の中でお金の面ではいわゆるファンドマネーが東北にも還流してきておりますが、ここで何もないでいると、この傾向はもっと拡大していくものと懸念しているところです。取り越し苦労であればいいのですが、東北で今後伸ばしていきたいと思える地場産業と現在の実体経済との間には今一歩以上の距離感も感じております。しかし、これらの中にも従来のファイナンススキームでは応えられないニーズが出始めているのも確かで、本日この様なご説明をさせていただく機会を与えられたのもこれらニーズが高まっている証左ではないかと感じております。

不動産の証券化とは、端的に言えば従来の間接金融から直接金融の仕組みを取り入れたものです。ご存知の通り間接金融は預金者が銀行にお金を預け、これを銀行が事業者から担保を取って資金を提供するということで、これまで日本の金融の大半を占めてきたものです。これに対し

不動産の証券化は、当初はバブル経済崩壊後の経済政策の中で不良債権処理を促す目的もあったと思いますが、現在は投資家からお金を集めて収益のあがる不動産に資金を提供し、そのリターンを投資家に配分するというお金の流れの仕組みの一部としてすっかり定着したと言えるでしょう。

これによって従来は間接金融の手法では限界のあった不動産取引が可能となり、東北でも仙台市の都心部などを中心にミニバブルとも言えるような現象が起きていることにつながっています。例えば仙台中央警察署の跡地が驚くような価格で落札されたニュースなどを見ると、この証券化スキーム抜きにはあり得ないものとも思われます。このようなミニ

地球守人宣言

地球と生命体の未来のために。

「次代を見つめる環境のエキスパート」をテーマに鈴木工業は生活環境と自然環境を考え、かけがえのない地球環境を守るために最高の技術水準を求め日々、努力しています。

ISO 14001取得

ISO 9001取得

 SUZUKI

鈴木工業株式会社

建設新聞

バブル現象がまだまだ続いているのかは議論の分かれどころですが、不動産証券化の仕組みの進歩と現在の不動産マーケットの高揚が密接に関連していることは間違いないありません。

需要拡大する開発型ノンリコ

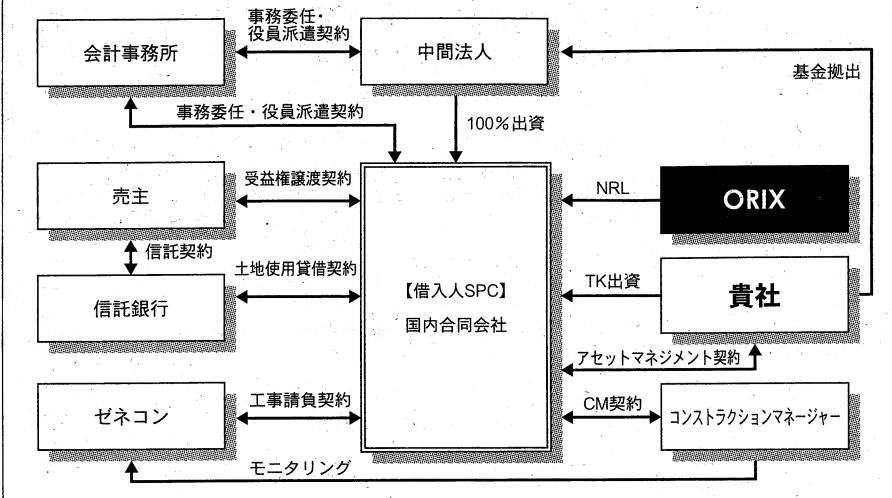
不動産証券化のスキームにおいて多用されるノンリコースローン（担保である不動産を処分してなお残債務がある場合でも貸手はそれ以上の返済を請求できない非遡及型融資）の利用は最近急速に伸びています。

これまでのノンリコースローンはいわゆるキャッシュフローと呼ばれる賃料を裏付けにしたローンということになるのですが、これに対して開発型ノンリコースローンは土地等を取得した段階ではこのキャッシュフローが発生しません。ここが大きく違う点ですが、キャッシュフローがなくても金融機関はこの開発型と呼ばれるノンリコースローンを提供できるのかと言うと、当社を含め各金融機関様も様々な工夫を凝らして積極的に新たな金融商品を作りながら、これらのニーズに応えていこうとしている状況です。

(中略)

不動産市場の収益物件の価格が上がり過ぎた傾向にあるから、それなら土地の段階から仕込んで付加価値を付けて高値売却するという、これまでデベロッパーさんだけに限られてきた利益確保の特権が不動産投資ファンドの方々などが開発型ノンリ

開発型ノンリコースローンのスキーム概要(信託受益権での取得のみ想定される場合)



コースローンを用いることで享受できるような環境になってきたことが、今このローンがよくオーダーされる大きな理由であると思います。

ところで、このノンリコースローンを使うことでメリットがあるのかということですが、結論から言うと私たちは大いにメリットがあると思っています。その効果は大きく分けて3つあります。1つ目は、当該対象不動産だけにリスクが限定されること、2つ目は資金調達方法の多様化という点です。この点においては、コーポレートファイナンスだけで資金調達していると、どうしてもコーポレートのクレジットの枠の限界の問題が起きたり、ビッグプロジェクトなどJVプロジェクトとなる場合は、相手方のクレジットに左右されてしまうなどの問題が生じやすいのですが、これらを補完する役割も担うことが出来ます。最後は才

フバランスのメリットということで、自社のバランスシートに大きな影響を与えることなく事業遂行が可能になるという点です。

(中略)

現在の開発型ノンリコースローンは、全く取り扱えないということではないのですが、やはり小さくとも数億円単位のプロジェクトでないと、SPCの設立費用や弁護士費用などの諸経費をなかなか吸収しにくいのが現実です。また、建設プロジェクトを例にすれば、工場や介護施設など対象施設ごとにローン使用に関する難易度が違うわけですが、これら物件条件あるいは経済条件に対し柔軟に取り組む必要性と、様々にリスクへの対応方法を多様化する必要性があり、これらをクリアしていくことでもっと幅広くご利用いただけるローンになるのではないかとも感じているところです。

交通誘導警備



誠実・感謝・奉仕をモットーに
安全と“安心”を
お届けします。



タイショウ警備保障株式会社

仙台支社／仙台市宮城野区原町五丁目8の15 ☎ 022-257-2191

代表取締役 新川 正

(本社／東京都江東区住吉二丁目7の2 ☎ 03-3633-6701)

仙台リートの設立を

『仙台・東北圏の最新不動産証券化事情』

(講演の内容から一部を抜粋)

アセットブレインズ仙台ネットワーク 事務局長 佐々木正之 氏



不動産証券化市場は 今後ますます拡大へ

私たちは仙台都市圏を中心に資産活用をサポートするコンサルティング活動を行っておりました。今年1月の第1回目に続いて開催しました不動産証券化セミナーも今回が2回目となりましたが、前回同様多くの方にご参加いただき、このテーマについての関心の高さに改めて驚いています。今日は「仙台・東北圏の最新不動産証券化事情」という内容で話を進めてまいります。

まず、国内の状況を見ますと「平成18年版土地白書」の中で平成17年度不動産の証券化実態調査という項目がありますが、この中で9年度から17年度までの不動産証券化資産の累計総額は24兆9,000億円強となっています。果たしてこの金額について皆様はどういう感想をお持ちになりますでしょうか。今、国民の個人資産の総額だけでも1,400兆円と言わ

れ、この他にも不動産資産や国債・株式などがあり、この総額たるや相当大きな資産規模になります。この中で不動産証券化資産はまだわずか約25兆円ですから、私はまだまだこの数字は大きく伸びる可能性を秘めていると感じています。

特にこの25兆円の資産の積み上がり方を見ても、15年度が約3兆9,000億円、16年度が5兆3,000億円、17年度が約6兆9,000億円とこの3年間で一気に拡大してきたことが手に取るようになります。

次に証券化不動産の用途別(オフィス、住宅、商業、ホテル、その他)資産額割合を見ると、当初は圧倒的にオフィス系が多かったのですが、これがだんだん変化して最近は住宅系の伸びが目立っています。実はその他の項目の中には住宅系と複合化されたものが多いことから、これを合わせた住宅対象の不動産証券化は全項目の中でも非常に高いウェイトを占めることになります。

**東北の資産規模も
成長の可能性大**

一方、不動産証券化実績をスキーム別に見ると、日本版不動産投資信託つまりJリートが9~17年度までの合計で約4兆2,000億円、不動産特定共同事業が同約1兆2,000億円、SPCを含むTMK方式が同約3兆4,000億円、YK方式とTK方式を合わせたその他が同約14兆8,000億円となっており、信託受益権を有限会社・株式会社を通じて証券化するYK・TK方式が全体の約55%を占めています。さらに、特徴的なのは開発型証券化案件が近年着実に増えていることで、14年に76件で4,000億円だったのが17年には170件で6,500億円にも達しています。

この中にあるJリートは上場公開されていて、インターネットなどでもポートフォリオの資産総額や時価総額などのデータを見ることが出来るのですが、17年で28銘柄約3兆3,000億円規模の資産総額だったのですが、直近の6月上旬には33銘柄すでに4兆円を突破したと見られ、さらに拡大傾向が続いていることは間違いないありません。

空調・給排水・石油・LPGプラント・特殊空調設備

省エネルギー・クリーン熱源システムに
お答えします。

熱研プラント工業株式会社

〒980-0804 仙台市青葉区大町一丁目1番6号
TEL(022)262-7340(代表) FAX(022)262-6038

建設新聞

表 仙台・東北圏のJリート物件 (H18年6月現在)

都市名	投資法人(略称)	物件名	用途	取得価格	取得日
仙台市	NBF	仙台本町ビル	オフィス	38.7億円	H13.09
	JRE	仙台本町ホンマビルディング	オフィス	31.7億円	H13.09
	JRF	定禅寺パークビル	オフィス	10.0億円	H17.01
	JPR	仙台中山ショッピングセンター	商業	102.2億円	H14.03
		損害ジャパン仙台ビル	オフィス	31.5億円	H14.06
		シュトラッセ一番町	商業	42.0億円	H17.02
	NOF	NOF仙台青葉通りビル	オフィス	32.0億円	H17.11
	日本レジデンス	KC21ビル	住宅	11.7億円	H17.10
		リビングステージ東仙台	住宅	4.35億円	H17
	PRI	リビングステージ南仙台	住宅	2.75億円	H17
		高砂閣式番館	住宅	8.10億円	H18
	JSR	リツコート宮町	住宅	3.65億円	H17
		レキシントン・プラザ八幡	商業	47.6億円	H18.5
	LCP	大木青葉ビル	オフィス	8.47億円	H18.5
		ロイヤルパーク大町	住宅	5.64億円	H18.5
		レキシントン・スクエア萩野町	住宅	4.11億円	H18.5
福島市	NBF	NBFユニックスビル	オフィス	47.1億円	H13
須賀川市	LCP	ロックタウン須賀川	商業	25.1億円	H18.5
総額					456.67億円 (18件)

ところで、これらの中に組み込まれている仙台・東北圏のJリート物件ですが、現在（6月下旬現在）は仙台市の16物件、福島市と須賀川市のそれぞれ1件の合計18件、取得総額で約456億円となっています（表参照）。国内のJリートが合計で4兆2,000億円あるわけですから、東北の占めるウェイトはまだわずか1%強ということになります。仙台圏の今の経済・人口規模から見ると、私はまだまだ少ないし、もっと拡大の余地があるものを感じています。仙台・東北圏も全国の傾向と同様に最近はレジデンス系の対象が増えています。Jリートの地域別投資実績を見ると、全33銘柄の中でエルシーピー投資法人（LCP）さんが北海道・東北地方で約20%を占めて、全銘柄の中でも突出してウェイトが高くなっていますが、LCPさんは首都圏だけに資産が偏っていないのが特徴です。対象地域の地元の不動産会社やデベロッパーと組んだことが奏効していると言えるのはないでしょうか。一方で33銘柄の中で北海道・東北地方には資産を持っていない投資法人もかなりありますが、これは違う見方をすればビジネスチャンスがまだまだあるとも言えるのではないかでしょうか。

機が熟し始めた 仙台リートの設立

仙台都市圏の不動産市場が市内中心部では過熱気味とも言われる状況にあって、私は仙台でもそろそろご当地ファンとも言える「仙台リート」

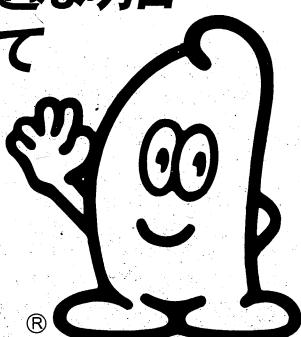
ト」を設立する機が熟しつつあるのではないかと感じています。

国内ではすでに地元の不動産物件をポートフォリオにして上場している「福岡リート」という投資法人があります。福岡・九州地域特化型のこのリートの現在の物件数は7棟、総資産額は946億円規模となっています。九州全体の活性化を目的に、主要株主は地元デベロッパーの福岡地所、九州電力、ロイヤル、福岡銀行など九州の経済界を代表する企業で組成されています。

転じて仙台都市圏を見渡した時、仙台市内にもリートやプライベートファンドの組成案件に成りうるような大型の不動産物件は結構あると思

います。ですから、仙台市を中心として東北地方全体の都市を対象とし、地元経済界の力を結集した不動産投資信託事業は成立するはずです。実は東京のある企業さんからも仙台リートの立ち上げにぜひ協力したいというオファーもいただいています。現実的には地元にまだプロパティマネジメントが自力ができる企業が充分に育っていないといったハードルはありますが、今回のセミナーを今後より実践的なものとへつなげていけるよう、私たちアセットブレインズ仙台ネットワークも模索を続けていきたいと考えております。

もっと快適な明日
をめざして



熱エネルギーのスペース・エンジニアリング
Atmax[®]
株式会社 アトマックス

代表取締役 藤岡正行

本社/〒980-0801 仙台市青葉区木町通一丁目2-4
TEL (022) 262-3331代 FAX (022) 262-3336
出張所/盛岡・泉
営業種目 省エネルギーシステム・クリーンルーム
空気調和・換気・自動制御・防災・受電・動力・内線
給排水・衛生設備・設計施工
URL: <http://www.atmax.co.jp>
E-mail: info@atmax.co.jp