

2024年6月18日号

# 資産運用ビジネス特集



## 目次

1. 4極化へ向かう投資用マンション市場	3
株式会社オフィス野中 代表取締役 野中清志	
2. 需給高まる「貸し農園」の土地活用	7
オペレーショナルデザイン株式会社 データアナリスト 佐々木城夢	
3. 賃貸オーナーが知るべきサブリースの真実	11
一般財団法人日本不動産研究所 上席主幹 不動産鑑定士・弁護士 大竹良和	
4. 相続、を争族、にしない 最優先は遺産分割対策	17
税理士法人タクトコンサルティング/税理士 川瀬朋基	
5. 「物流2024年問題」で揺れ動く物流業界の影で 踊り場を迎えた物流不動産市場	24
イーソーコ総合研究所 会長 大谷巖一	
6. 不動産市況に変化なし 期待利回りも上昇せず	32
一般財団法人日本不動産研究所/主席研究員・シニア不動産エコノミスト 吉野薫	
7. コロナ後の繁忙期を総括 管理面の課題と解決策	39
みらいずコンサルティング株式会社 今井基次	

# 4極化へ向かう投資用マンション市場

株式会社オフィス野中 代表取締役 野中清志

## 関心高まる資産運用

- 都内の供給 バブル期の6割
- 都心と下町、シェア逆転
- コスト上昇し利回りは低下傾向
- 今後有望な横浜、川口が供給増加か

# 4極化へ向かう投資用マンション市場

## 関心高まる資産運用

筆者は1981年から大京で約20年、そして資産運用会社を経て2003年より住宅コンサルタントとして約40年間、東京・名古屋・大阪エリアをメインに不動産業界をウォッチしてきました。経済状況が大きく変動する中、不動産業界もこの40年間で大きく変化を遂げられました。バブル以降、印象に残っているマンション業界の動きについて述べてみたいと思います。

(株式会社オフィス野中 代表取締役 野中清志)

## 都内の供給 バブル期の6割

専有面積が30㎡以下のいわゆるワンルームマンションが都内全体のマンション供給戸数に占める割合は、バブルのピーク時であった1990年、なんと46%もありました。つまり投資用ワンルームマンションの供給割合はファミリーマンションのそれに迫る勢いがあった訳です。

当時、マンション価格が上がり過ぎ、特にファミリー向けマンションがピークアウトする中で、主に節税を目的とする年収1,000万円以上の富裕層をターゲットとする不動産投資業界は依然好調に推移していた訳です。

しかし翌91年には面積が20㎡以下のマンションが都内でなんと2,400戸も供給されました。この背景にはワンルームマンション価格も高騰しつつあった中で面積の狭小化に伴う価格の圧縮→今の時代で言う「ステルス戦略」への転換がありました。

では時代の変遷によりマンションの供給エリアはどのように変化してきたのでしょうか。一般的にマンション業界には景気拡大、地価上昇、マンション価格の上昇に伴い供給エリアは都心から遠ざかり、逆に景気下降・地価下落期には都心回帰の様相を呈する傾向があります。それを踏まえ、投資系ワンルームマンションの20年前と現在を比較してみたいと思います。

1990年の東京都のマンション発売戸数

マンション総数	30㎡以下	30㎡以下のシェア
31,142戸	14,405戸	46.3%

(不動産経済研究所のデータより作成)

## 都心と下町、シェア逆転

まず03年は年間の東京都における供給棟数は174棟でした。そのうち千代田区、中央区、港区の都心3区の供給割合(棟数ベース)はなんと55棟。つまり都内ワンルームマンションの約31%が都心3区エリアに供給された訳です。一方、下町の江東区、台東区、墨田区の3区の供給棟数はわずか5棟、全体の3%弱でした。

では20年後はどうでしょうか。22年の1～12月においては東京都全体で103棟のワンルームマンションが供給されましたが、都心3区の物件はわずか3棟のみ。逆に下町の江東区、台東区、墨田区の3区においては30棟が供給されました。つまりこの20年間で「都心と下町における供給シェアの逆転現象」が生じたと言えます。

それではワンルームマンション業界はなぜ都心から供給エリアが遠ざかったのでしょうか。その最たる要因はファミリーマンションと異なりワンルームマンション価格の構成要素が、地価・建築費はもとより、その物件からどの程度の収益が見込まれるのかという収益還元法、更にはその中のキャブレート(期待利回り)にあります。

キャブレートの低下は価格上昇を示します。しかしながらキャブレートの低下に(都心に近づく程キャブレートは低下傾向)賃料の上昇がついて来られず必然的に都心から遠くならざるを得ない状況となった訳です。更にバブル期と違って自治体におけるワンルームマンションの専有面積規制の導入も影響を受けたと考えられます。

(※)不動産経済研究所調べ

## 4極化へ向かう投資用マンション市場

### コスト上昇し利回りは低下傾向

今から20年程前は、港区の白金辺りでも25㎡程度のワンルームマンションが3,000万円程度で供給できました。しかしこの間に地価・建築費共に2倍近くに上昇、その割に賃料が伸びておらず、必然的に利回りは低下傾向となり、いくら低金利と言っても持ち出し金額も大きく増えていると考えられます。

つまり都心で6,000万円以上のワンルームマンションが供給されるには、金融機関のローン評価、入居率の確保等を勘案すると高いハードルとなっていることが分かります。この水準となると明らかに若いサラリーマンには重い負担となり、資産運用のビジネスとしては成り立たない水準になった訳です。

その結果、借り手の付く一定の利回りで供給するには都心と比べて地価の安い下町エリアに供給をシフトせざるを得ない状況となった訳です。

ファミリーマンション業界においては、20年前も現在も都心エリアにおける供給水準は一定数とどまっています。例えば昨年は坪単価が2,000万円を超えるスーパー億ションで話題を呼んだ三田ガーデンヒルズを筆頭に、都心3区にも34棟供給されました。シェアに置き換えると、都内に供給された245棟のうち34棟と13.8%、一方、遡って23年を見ると794棟中89棟が都心3区の供給数で、シェアに置き換えると約11%でした。

つまりファミリーマンション業界は住宅ローンにおける超低金利、住宅ローン減税の拡充、相続対策層、パワーカップル層の台頭、更に金融・IT系勤務などの富裕層の増加、更に円安による外国人投資家の需要増大などの後押しを受け、大幅な価格上昇にも関わらず都心に供給できた訳です。ちなみに23年の東京都区部ファミリーマンションの平均価格は約4,400万円でした。これが23年には1億円を超えることになりました。

このようにファミリー系マンションと投資系マンションとでは、購入環境・目的・需要層の違いにより供給エリア及び値動きに大きな差異があった訳です。

この傾向は東京だけではなく、名古屋市の中区、東区、中村区、大阪市における北区、西区、中央区など、さらに福岡市の中央区、博多区などの中心エリアなどにおいても言えることです。では今後のマンション業界のマーケットはどのように推移していくかという、ズバリ4極化の様相を呈していくと考えます。

## 4極化へ向かう投資用マンション市場

### 今後有望な横浜、川口が供給増加か

第1極目は坪単価が1,000万円を優に超えるマンションが供給され、更に超高級ホテル及び外資系企業が多く集積するまさに超都心エリア(六本木、麻布、赤坂、プラス銀座エリア等のタワーマンション)。この第1極目のエリアは新築のワンルームマンションは供給が極めて困難ですので、当該エリアの中古のワンルームマンションはその希少性から今後ますます「お宝状態化」になる事が予想されます。

第2極目が渋谷・新宿・品川も含めた、いわゆる再開発が多くある都心エリア。特に渋谷エリアにおいてもワンルームの供給ハードルはかなり高いと考えられます。

第3極目は依然、下町風情の雰囲気は残るものの駅周辺の再開発により不動産価格が上昇した、例えば押上、中野などのエリア。これらの駅近の商業地域における不動産価格はまさに準都心エリアと言っても過言ではありませんが、今後も一定の供給は期待できます。

第4極目がその更に周辺で、再開発等を伴わない下町等が該当します。

今後の動向としては、政府による国家戦略特区・都市再生緊急整備地域・MICE、更に都心以外においても土地区画整理事業(例えば小田急線の登戸周辺エリア)、鉄道の高架事業が推進されるエリア(東上線の大山も含め、約10ヵ所前後のエリアで推進中)などにより街の資産価値のアップが期待されます。

今後安定的に供給が増えるエリアは首都圏では横浜・川崎エリア、西川口、川口エリアなどの可能性が高いです。特に横浜市はワンルームマンションの面積規制要件が比較的ゆるやかですので、供給サイドとしても「管理戸数が増える」というメリットが生まれます。

24年の春闘における賃金アップが顕在化・常態化する事、さらに法人による賃貸契約の需要増大により単身者向けの住宅需要が増大する可能性を秘めています。賃料が上がるという事は、収益還元法の視点からすると分譲価格の押し上げ要因ともなります。

世の中全体におけるNISA・iDeCoなどの後押しもあり、資産運用に対する関心を持つ方が大幅に増え、その入り口としてクラウドファンディングなども人気を博し投資用ワンルームマンションの潜在的顧客が年々増えています。特に20代30代の若年層を中心に販売は極めて好調で、23年3月期の決算状況も私がヒアリングした中でも過去最高益という会社も何社か見受けられました。

24年後半以降も新築・中古ワンルームにおける販売動向においては好調に推移するのではないかと見ています。

# 需給高まる「貸し農園」の土地活用

オペレーショナルデザイン株式会社 データアナリスト 佐々木城夢

## 生産緑地2022年問題の余波

- 都市農地賃借法が転機に
- 経営耕地の4割は借入地

## 需給高まる「貸し農園」の土地活用

### 生産緑地2022年問題の余波

高度成長期以降の都市部への急速な人口流入に伴い、市街地が急激に拡大しました。この影響は、諸機能の集中や地方部の過疎化だけでなく、都市部への移住者の「土に触れたい」という要望をもたらすことにもなりました。こうした中でニーズが喚起された都市周辺の貸し農園については、1970年代から何度かのブームが巻き起こってもきたようです。昨今の貸し農園を取り巻く概況を報告します。

(オペレーショナルデザイン(株) データアナリスト 佐々木城彦)

### 都市農地賃借法が転機に

高度成長の弊害として市街地の無秩序な拡大が深刻化したことを背景に68年に制定された都市計画法では、国土が都市計画区域、準都市計画区域、それら以外、に区分されています。そのうち都市計画区域は、計画的な市街化を図るため、更に3種に区分されています。

都市環境保全や生活環境形成に役立つ農地の保全につながる生産緑地地区は、このうち市街化区域内の500㎡以上かつ一定条件を満たす農地を所有者からの申し出に基づいて自治体が指定します。根拠法は、良好な都市環境を形成するために74年に制定された生産緑地法で、生産緑地の固定資産税率を農地並みの水準としました。

80年代後半のバブル経済期には都市部の地価が著しく上昇したため、都市農地の転用によって宅地供給を促進させることで、地価引き下げて住宅問題を解決すべきという要請が強まりました。そうした中、91年に長期営農地の課税を農地並みとする長期営農継続制度が廃止され、その代替策として92年に生産緑地法が改正されて指定の厳しかった生産緑地地区の条件が緩和されました。

それに伴い、同年以降に指定を受けた生産緑地地区が30年の期限を迎えて指定が解除されることに伴う影響が、「生産緑地地区の2022年問題」と呼ばれています。全国生産緑地地区は、22年3月末時点で1万1,926ヘクタール指定されていましたが、これらが同時期に転用されれば緑地面積が急激に縮減するだけでなく、不動産市場の混乱が懸念されてもいたのです。

その対策として、17年の生産緑地法の改正によって事実上の期限延長措置である特定生産緑地制度や、面積要件の緩和などが講じられました。更に18年には、「都市農地の賃借の円滑化に関する法律(都市農地賃借法)」も成立し、同年に施行されました。生産緑地を含む都市農地の所有者が自身で作付けして農業に向き合うだけでなく、賃貸借を容易にさせる措置も講じられたわけです。

上記の対策の結果、22年中に30年の期限を迎えた生産緑地地区9,273ヘクタールのうち、89.3%の8,282ヘクタールが特定生産緑地の指定を受けました。農地転用は、延長しなかった10.7%の中に含まれることになります。

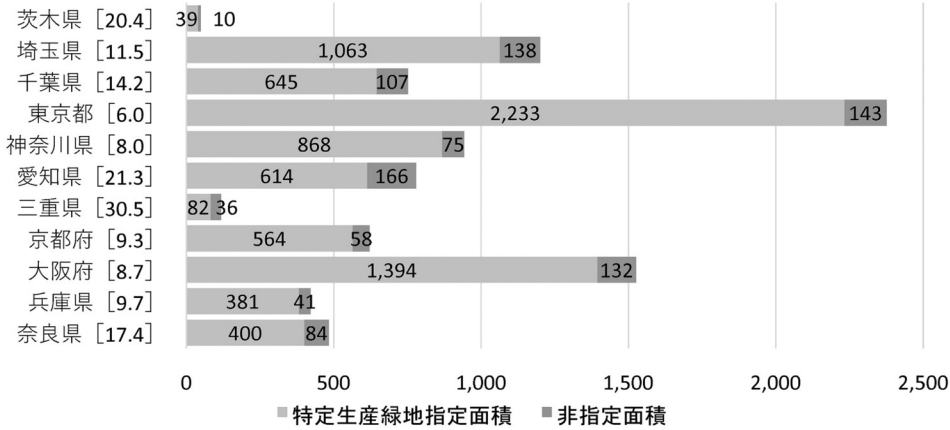
1都2府8県の面積別内訳では、三重県が全体の30.5%と最も高い非継続比率となりました(図表1・次頁参照)。





# 需給高まる「貸し農園」の土地活用

図表1 特定生産緑地指定状況 [単位：ヘクタール]



※注：都道府県名横の括弧内数値は非指定割合  
 出典：国土交通省「特定生産緑地の指定状況（2022年12月末時点）」を筆者加工

## 経営耕地の4割は借入地

関東農政局が公表した「関東食料・農業・農村をめぐる事情(22年6月)」によれば、20年の所管地域内の農業経営体数は約26万2,000体で、15年との比較では総数で約7万体が減少した一方、団体は1,000体増加しています。全国でも同様の事象がみられていることが見込まれ、その背景に農業者の高齢化の深刻化と、それに伴う耕作放棄地の社会問題化が認められます。これらの背景の下で、貸し農園によって、事実上の担い手の補完と土地の有効活用が模索される余地があると考えます。

貸し農園の形態は、相手先に応じ、2種に分類されます(図表2)。

図表2 貸し農園の形態【例示】

分類	概要・留意事項等
農業者向け	市民農園型 ○農地を区画で分けて貸し出す形態 ○特定農地貸付法・市民農園整備促進法・都市農地賃借法による手続きの違いあり
	体験型 ○（農業者の園主の指導の下で利用者に継続的に農作業を担わせる一方で）利用者には農地を貸さない
農業者向け	○所有地の自治体からの営農者の変更と事業計画の認定が必要

## 需給高まる「貸し農園」の土地活用

20年時点での関東農政局管内の経営耕地面積49万5,000ヘクタールのうち、借入地面積は20万3,000ヘクタールと経営耕地面積に占める割合は41%に達します。農業者の相当数は他社の農園を借りて営農を行っていることに他ならず、農業者向けの貸し農園が面積ベースの大部分を占めています。

農地法第3条により、個人や法人が農地を賃借するためには原則として農地の所在する市町村の農業委員会の許可が必要です。従って、一般の不動産仲介業者が取引に協力できる余地は、事実上非農業者向けに限定されます。

24年3月に公表された「令和4年度6次産業化総合調査(農林水産省)」によれば、22年度の観光農園の年間売上高は360億円に及んでいます。この市場規模は、家庭用の(ねりわさび・ねりからしなど)スパイスチューブ市場と同規模で、農業生産関連事業全体の1.7%に達しており、貸し農園の売上もその中に含まれていることとなります。

非農業者向けの貸し農園の中心は市民農園型であり、農林水産省の整理では、体験型もこの中に含めて表示されています(図表3)。生産緑地を貸しやすくするために手当てされた都市賃借法に則って開設された市民農園は、自治体や農業協同組合によるものがなく、企業・NPOが主体のものだけとなっていることが特徴的です。

図表3 開設主体・開設方式別市民農園数 [2023年3月末現在]

	特定農地	市民農園		都市農地	計
	貸付法	整備促進法	うち体験型	賃借法	
地方公共団体	1,842	239			2,081
農業協同組合	421	28			449
農業者	1,155	187	164		1,342
企業・NPO等	309	19		108	436
計	3,727	473	164	108	4,308

出典：農林水産省「市民農園をはじめよう!! (令和6年版)」筆者加工

今回、地方公共団体の外郭団体・農業協同組合・農業者・企業にまたがる1都3県の市民農園を調査しました(図表4)。率直に言って、自治体系以外の事業者の利用料金は相応の水準に達する一方で、交通アクセスの良い農園などで、順番待ちが出ていたところもありました。高齢化の進行によってシルバー世代が拡大していることもあり、土地の有効活用の観点からも、貸し農園を検討する余地があるかも知れません。

図表4 1都3県における市民農園 [例示/概要]

運営主体	所在地	広さ	利用料金	備考等
市民農園倶楽部	埼玉県さいたま市	13㎡	2,530円(月額)	契約は年単位。別途入会金13,000円が必要
体験農園マイファーム	埼玉県富士見市	15㎡	5,500円(月額)	別途運営費年11,000円が必要。2年目割引あり
(一社)千葉市園芸協会	千葉県千葉市	12㎡	7,000円(年額)	「千葉市内の市民農園は約30か所約3,000区画」と記載
J A マインズ	千葉県市川市	15㎡	3,480円(月額)	掲載価格は組合員以外(組合員は割引)
シェア畑	東京都世田谷区	3㎡	9,900円(月額)	別途入会金11,000円が必要
ナミックファームひばりヶ丘	東京都西東京市	12㎡	7,700円(月額)	別途運営費(初年度11,000円・2年目~3,850円)が必要
横浜ハーベスト農園	神奈川県横浜市	30㎡	42,000円(年額)	契約は年単位
コトモファーム湘南藤沢	神奈川県藤沢市	22㎡	81,400円(年額)	別途入会金8,800円が必要。2年契約時に割引あり

出典：各ホームページ、担当者インタビューより筆者作成

# 賃貸オーナーが知るべきサブリースの真実

一般財団法人日本不動産研究所 上席主幹 不動産鑑定士・弁護士 大竹良和

## 手間なく安心、毎月の家賃収入を確実に

- 空室リスクを業者に移転 サブリースのメリット
  - ・サブリースとは
- 家賃減額リスクは不可避 サブリースのデメリット

## デメリット学び、納得した判断を

- 過剰なリフォーム提示も サブリースのデメリット
  - ・逆を向くベクトル
- ウィン・ウィン関係の安定性
- 出口戦略で不利に サブリースのデメリット
  - ・解約は困難
- 新法が説明責任を担保

# 賃貸オーナーが知るべきサブリースの真実

## 手間なく安心、毎月の家賃収入を確実に

賃貸物件の管理は、オーナー自ら管理する方法のほか、賃貸管理業者に管理を委託する方法があります。親が運用していた賃貸物件を相続したオーナーや、本業を持ちながら副業的に賃貸経営をするオーナーなど、賃貸経営に不慣れであったり時間的制約のあるオーナーは、管理を委託することが多くなりますが、更に、賃貸経営をサブリース業者にいわば一任する方法をとることがあります。本稿では、オーナーが知っておきたいサブリースのメリットとデメリットを解説します。

(一般財団法人日本不動産研究所 上席主幹 不動産鑑定士・弁護士 大竹良和)

## 空室リスクを業者に移転 サブリースのメリット

### サブリースとは

サブリースは、20(令和2)年12月15日施行の賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律(通称「サブリース新法」)により、「賃貸住宅の賃貸借契約であって、借借人が当該賃貸住宅を第三者に転貸する事業を営むことを目的として締結されるもの」と定義され、「特定賃貸借契約」と称されました。

本来、オーナーと業者が締結するのがマスターリース契約で、業者と入居者が締結するのがサブリース契約ですが、一般に、オーナーと業者間の契約もサブリース契約と称されますので、本稿もこれに倣います(図1、図2参照)。

賃貸経営するオーナーの不安は様々ですが、その典型は空室リスクや家賃下落リスクでしょう。これらのリスクが顕在化するかどうかは、周辺の賃貸マンション・アパートとの競争関係次第ですが、競合物件の質と量を操ることはできませんから、所有物件をリフォームしたりといった自助努力だけでは不安が解消しません。また、賃貸経営に不慣れであったり時間的制約のあるオーナーにとって、賃貸管理・運営のすべてを自らの手で行うことは困難です。このような不安と困難を抱えるオーナーにとって魅力があるのがサブリースによる借り上げです。

オーナーとサブリース業者間の契約が続く限り、入居者が退去して部屋が空いてもサブリース業者からの賃料支払いは続きますから、オーナーの立場から見て空室リスクが顕在化することがなく、家賃収入が途絶える心配をする必要がありません。また、入居者募集、賃貸借契約、家賃等集金、契約更新、退去立会及び問い合わせやクレーム対応といった入居者対応から物件の維持管理まで、煩雑な賃貸管理・運営の業務は、すべてサブリース業者に任せることができます。

一方で、サブリース業者にとっては、部屋が空いている間の損失を担保し、賃貸管理業務のフィーを得る必要がありますから、当然、入居者から収受する賃料に比べて、オーナーに支払う賃料を少なくしなければなりません。これら賃料の差額は、10~20%ほどの場合が多いようです。しかし、サブリースを用いるオーナーとしては、家賃収入が10~20%目減りすることは承知の上で、目減り分は空室リスク解消対価と手間賃と割り切って、本来の家賃の80~90%の収入が毎月確実に、手間なく得られる立場を選んでいるわけです。

このように、サブリースは、オーナーからサブリース業者への空室リスクの移転であり、それによって安心を得るオーナーにとっても、事業収益を得るサブリース業者にとっても、ウィン・ウィンの関係となる仕組みです。

図1 賃貸管理委託による賃貸経営

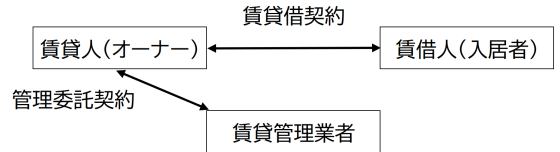
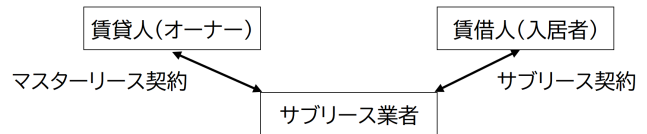


図2 サブリースによる賃貸経営



# 賃貸オーナーが知るべきサブリースの真実

## 家賃減額リスクは不可避 サブリースのデメリット

オーナーは、サブリース業者が謳う「家賃保証」の言葉に魅力を感じてサブリースを用いることがありますが、この言葉には注意が必要です。

まず、サブリースの契約期間と家賃保証の期間は、必ずしも一致しません。参考に、国土交通省の「特定賃貸借標準契約書」様式から、契約期間及び家賃等にかかる部分を示します(図3参照)。このように契約期間にかかわらず、家賃の改定について定める様式になっています。

図3 国交省「特定賃貸借標準契約書」様式より

始期	年 月 日から	年 月間
終期	年 月 日まで	

	金額	支払期限	支払方法
家賃	円	当月分・翌月分を 毎月 日まで	振込又は持参 振込先金融機関名： 預金：普通・当座 口座番号： 口座名義人： 持参先：
	初回の家賃改定日	本契約の始期から 年を経過した日の属する日の翌月1日	
	2回目以降の家賃改定日	初回の家賃改定日経過後 年毎	

例えば、10年といったような比較的長期の契約期間が契約書に定められていると、10年にわたり家賃が保証されるような印象を受けやすいのですが、2年ごとの家賃改定といった形で、別途家賃の改定について定められていることが通常です。つまり、借り上げによって空室リスクを回避できる期間と家賃が保証される期間は別で、家賃保証期間のほうが短い場合が多いのです。

更に、借地借家法32条2項は、一定の場合には「契約の条件にかかわらず、当事者は、将来に向かって建物の借賃の額の増減を請求することができる」と定め、「契約の条件にかかわらず」とある通り、これは強行規定(当事者がそれと異なる特約をしても、特約が無効になる規定)ですから、例えば世間一般の家賃が下落しているような状況下では、契約上の改定期が到来していなくても、サブリース業者からオーナーに家賃の減額を請求することができます。

以上の通り、サブリースは、入居者が退去して部屋が空いていてもサブリース業者からの家賃収入が続くメリットがありますが、家賃を長期保証する仕組みではないことに留意が必要です。

ところで、サブリース業者からオーナーに家賃減額の提示があったとしても、オーナーとして受け入れないというのはどうでしょうか。この場合は、サブリース契約を解約される可能性があります。長期の契約期間が定められていたとしても、通常、別途、中途解約の定めがあり、サブリース業者はこの定めにしたがって解約できるのです。オーナーとしては、空室リスクの回避というサブリースのメリットを確実に保ち続けたいなら、サブリース業者からの家賃減額の提示に対して、交渉力は強くないのです。

## 賃貸オーナーが知るべきサブリースの真実

### デメリット学び、納得した判断を

#### 過剰なリフォーム提示も サブリースのデメリット

賃貸経営にあって、入居者が退去した機会に表装(壁紙・床等)を張り替える、故障した設備を修理・交換する、ニーズに合った間取りや設備の機能を取り入れるといったリフォームが、ある程度は必要です。しかし、多くの場合、リフォーム費用に比べて家賃が上がる程度は大きくありませんので、過剰なリフォームは控え、入居付けに必要な範囲内でリフォームを行うのが合理的です。

一方、サブリース業者は、軽微なものを除きリフォーム費用を負担せず、オーナーに請求します。それにもかかわらず、リフォームによって入居者から収受する家賃が上昇すれば、サブリース業者の利益となる家賃差額(サブリース業者の利益の源泉は、入居者から収受する家賃と、オーナーに支払う家賃との差額)が拡大します。

また、賃貸市況の変動を考慮外とすれば、家賃は、建物や設備が古くなるにつれて下落します。更に、老朽化は入居希望者の減少を招き、空室リスクが顕在化しやすくなります。入居者から得られる家賃が減り、あるいは空室が長引けば、一定の家賃をオーナーに支払い続けるサブリース業者としては利益が減り、赤字に陥るおそれもあります。

以上の通り、サブリース業者にとっては、家賃の上昇を狙い、あるいは家賃を維持して空室を回避するために、できるだけ大規模で高品質なリフォームを行うことが望ましいのです。

#### 逆を向くベクトル

このようにリフォームに対するベクトルは、オーナーとサブリース業者で逆を向きますから、サブリース業者からオーナーが望まないリフォームを提示される可能性があります。そして、リフォームの提示を受ける局面も、家賃減額の提示があった場合と同じで、提示を受け入れなければ、サブリース契約を解約される可能性があります。オーナーとしては、空室リスクの回避というサブリースのメリットを確実に保ち続けたいなら、サブリース業者からのリフォームの提示に対して、交渉力は強くないのです。

### ウィン・ウィン関係の安定性

サブリースのメリットは、空室リスクのオーナーからサブリース業者への移転であり、それによって安心を得るオーナーにとっても、事業収益を得るサブリース業者にとっても、ウィン・ウインの関係となる仕組みと説明しました。

しかし、多くの賃貸物件が供給されている今日、賃貸経営の知見を持つ業者であっても、空室リスクと家賃下落リスクを回避することは困難ですから、サブリース業者としても長期的にリスクを抱え続けることはできず、最終的には、オーナーに支払う家賃の減額、リフォームの要求、サブリース契約の打ち切りといった形で、リスクをオーナーに戻すしかないので。これは、サブリース業者が、営利を追求する企業である以上、むしろ当然のことでありましょう。ウィン・ウィン関係は、必ずしも安定的なものではありません。

サブリースを用いようとするオーナーにとって重要なのは、サブリースのデメリットを理解することです。入居者が支払う家賃に比してサブリース業者から得られる家賃収入が目減りするほか、それ以外にも、家賃の金額は保証されないこと、リフォームが過剰となりやすいことといったサブリースのデメリットを理解した上で、それでも空室を心配せず任せきりにできるサブリースを選択するなら、それはそれで問題のないことだからです。

# 賃貸オーナーが知るべきサブリースの真実

## 出口戦略で不利に サブリースのデメリット

サブリースを用いるオーナーは、実入りが減る分を空室リスク解消対価と手間賃と割り切って、本来の家賃の80～90%の収入が毎月確実に、手間なく得られる立場を選んでいきます。しかし、賃貸物件を求める需要者が、皆同様の考えを持っているわけではありません。賃貸経営は、サブリースを用いずとも、自主管理や管理委託により行うことができますし、そのような管理方法をとるオーナーのほうが多数派です。

このような賃貸経営方法の違いから、サブリース物件を売りに出した場合、自主管理や管理委託により経営しようとする需要者は、安価でない限り、当該物件を購入しようとしません。なぜなら、自主管理なら入居者が支払う家賃の全額を収受でき、管理委託なら3～5%ほどの委託手数料が差し引かれた家賃を収受できるのに対して、サブリースの場合は、10～20%程度も目減りしてしまうからです。サブリースを用いるオーナーにとっては、この目減り分は毎月確実に手間なく家賃を得る代償として許容できるとしても、自主管理や管理委託をするオーナーにとっては、許容できないからです。

## 解約は困難

それでは、サブリースを解約してから売りに出すか、購入した者が解約する前提で売りに出せばよさそうです。しかし、サブリース契約は、サブリース業者が承諾しない限り、オーナー側からは原則として解約できません。サブリース契約は、建物の賃貸借契約ですから、借地借家法が適用されます。このため、賃貸人からの解約や更新拒絶は「正当の事由があると認められる場合でなければ、することができない。」(借地借家法28条、同法30条により強行規定)のです。

正当事由を具備すれば解約も可能ですが、正当事由としては、「多額の諸税金の納付、学資家計費の調達等のため、現在賃貸している家屋明渡しを求めて処分する以外に方法がないと認められるとき」(最判昭27.3.18)など、かなりの程度の必要性が認められなければなりません。なお、サブリース業者側からの解約・更新拒絶は、サブリース業者は賃借人の地位に立ちますので、正当事由を必要としません。

このように、サブリースの解約は困難であることから、自主管理や管理委託により経営しようとする需要者から避けられ、需要が限られることになります。需要が少なくなれば、相場より安くしか売却できない場合が多くなります。

また、賃貸物件は、基本的に利回りで適正価格を判断しますから、サブリース家賃収入を基礎として利回りで割り戻した適正価格は、サブリース家賃が低くなっている分、価格も低くなるのです。

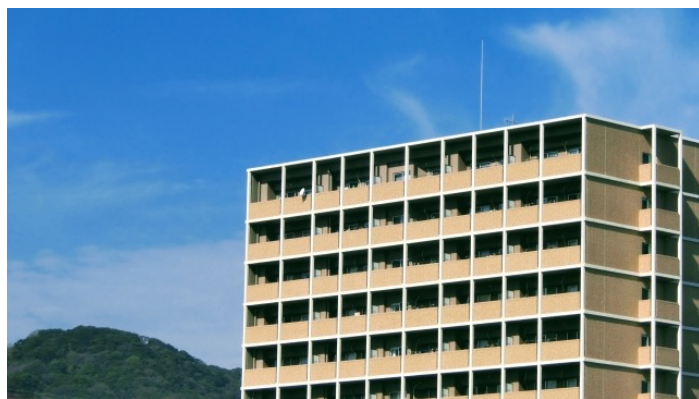
## 賃貸オーナーが知るべきサブリースの真実

### 新法が説明責任を担保

サブリース新法が20年12月15日に施行され、①サブリース業者・勧誘者による特定賃貸借契約(マスターリース契約)勧誘時に、家賃の減額リスクなど相手方の判断に影響を及ぼす事項について故意に事実を告げず、又は不実を告げる行為が禁止されました。

また、②マスターリース契約の条件について広告するときは、家賃支払、契約変更に関する事項等について、著しく事実に相違する表示、実際のものよりも著しく優良・有利であると人を誤認させるような表示が禁止され、③マスターリース契約の締結前に、家賃、契約期間等を記載した書面を交付して説明(重要事項説明)することが義務づけられました。違反者に対しては、業務停止命令や罰金等が課せられます。

従来、業者の説明不足や誇大広告により、サブリースを実際のものより有利なものと誤解したまま契約に及んだオーナーが、こんなはずではなかったと後悔することもあったわけです。しかし、サブリース新法により、業者の説明責任が法によって担保されましたので、オーナーとしては、業者が提示する資料を隅々まで読み込み、業者の説明をよく聞き、家賃が減額される場合があること、業者側から解約される場合があること、オーナー側からの解約は困難であること等について十分理解した上で、それでも賃貸経営の方法としてサブリースを選択するか、判断することが重要です。



課題も多い賃貸経営(写真はイメージ)



# 相続を争族にしない 最優先は遺産分割対策

税理士法人タクトコンサルティング / 税理士 川瀬朋基

- ①遺産分割対策
- ②納税資金対策
- ③節税対策
- 不動産活用、評価額を大幅圧縮 納税者側敗訴の例も  
従来以上に厳しい目
  - ・マンション評価の規制強化
- 相続対策で不動産投資 生前の準備が重要
  - ・資産を次世代に

## 「相続」を「争族」にしない 最優先は遺産分割対策

不動産オーナーをはじめとする資産家の相続対策には、①遺産分割対策(円満相続)、②納税資金対策(資金確保)、③節税対策(財産評価減)の3つが挙げられます。相続対策というと、相続税の節税対策を思い浮かべる人が多いかもしれませんが、優先順位が一番高いのは遺産分割対策です。次に重要なのが納税資金対策であり、これらを織り込んだうえで節税対策を行うべきです。不動産相続対策の現状と課題を展望していきます。

(税理士法人タクトコンサルティング/税理士 川瀬朋基)

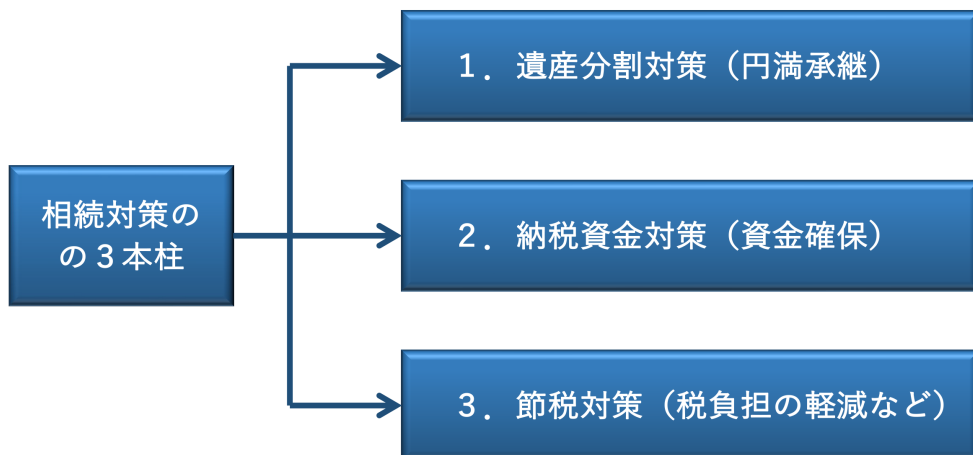
### ①遺産分割対策

遺産分割対策とは、「相続」が「争族」にならないように、相続人間で遺産を分ける手続きを円滑に進めるための対策をいいます。遺産分割対策を最優先とするのは、遺産分割を巡って相続人間で争いが起きると、親族の仲を悪化させるだけでなく、税金その他さまざまな面でデメリットが生じるためです。

遺産分割がまとまらない場合には、まず資金繰りの問題があり、預金口座の凍結により預貯金の払い戻しができず、有価証券や不動産の売却も行えなくなるため、生活資金、葬式費用や納税資金を捻出できなくなるおそれがあります。

また税務上のデメリットとして、遺産分割が完了するまでは、相続税の計算上、「小規模宅地等の特例」や「配偶者の税額軽減」などの優遇措置が受けられません。相続税の申告期限(相続の開始があったことを知った日の翌日から10月以内)までに遺産分割協議が整わない場合には、各相続人が法定相続分で遺産を取得したとして、いったん税務署に申告と納税を行う必要があります。相続税の申告期限までに遺産分割が完了していれば、土地評価額の最大80%の評価減が受けられたり、配偶者は遺産総額の2分の1までの取得財産については納税する必要がなかったりと、納税額にも大きな影響があります。もちろん、相続争いに費やす時間や精神的な負担も大きなデメリットになるため、円満な遺産分割を行うためには、相続が発生する前からの準備が大切になります。【図1】

図1 相続対策の3本柱



## 相続、を争族、にしない 最優先は遺産分割対策

### ②納税資金対策

不動産を所有していた被相続人の遺産分割時には、誰がその不動産を引き継ぐのか問題になるケースがあります。不動産は他の財産に比べて価値が高いため、不動産を引き継ぐ相続人とそうでない相続人との間で不平等感が生まれることがあります。不動産を複数所有していたとしても、不動産は1つとして同じものがなく、現金のように相続人で均等に分けることができません。複数の相続人で不動産を共有で相続することは可能ですが、売却時に共有者全員の同意が必要になるため、不動産の処分が困難になります。不動産を売却して現金化したい相続人と、保有を継続したい相続人との間でトラブルになるおそれもあります。また、共有者の一人に相続が発生した場合、更に共有者が増え、持分の細分化が起きる可能性があります。

このようなトラブルを避けるため、あらかじめ「遺言」を作成し、誰がどの不動産を相続するか指定しておくことが効果的です。遺言を作成する場合、各相続人になるべく公平に財産を渡せるよう注意する必要があります。民法では「遺留分」という、兄弟姉妹以外の相続人が被相続人から相続財産を取得できる最低限の権利を保障しています。相続人は、相続による自分の取り分が遺留分より少なければ、遺留分侵害額請求により、相続財産を取り戻すことができます。ただし、相続人間でこれを実行すれば、家族の仲が崩れてしまうかもしれません。相続で不幸な結末を迎えないためにも、遺言の作成の際には全相続人の遺留分を確保した内容とすべきです。

遺言の作成にあたり、所有財産の全体像を把握する必要があり、財産の棚卸しを行うこととなりますが、このときに不動産の利用状況についても確認すべきです。1筆の土地に2つ以上の建物が建っている場合等には分筆を行い、筆と利用単位を同一にしておくことで、将来的に遺産分割や売却を行いやすくすることができます。また、境界が確定していない土地がある場合には、生前に境界確定測量を行い、隣地所有者との境界確認及び境界確認書の取り交わしを行っておくべきです。境界が確定していない場合、土地の売却や相続した土地の物納ができないリスク及び分筆ができないリスクがあります。境界確定には時間がかかり、相続税の申告期限までに間に合わない可能性や、相続人が隣地所有者と面識がない可能性、被相続人と隣地所有者との決め事等がある可能性があるため、生前に境界確定測量を実施しておく必要性があります。

財産の棚卸しを行う際、相続税試算も併せて行っておくことで、現在の金融資産で納税資金が足りているのか確認できます。特に不動産が相続財産の大部分を占めている場合、預貯金だけでは足りない可能性が高く、納税資金の捻出に苦労している方も少なくありません。

納税資金確保のため、相続前には、所有不動産を収益性の高い賃貸物件に組み換えて納税資金を蓄積する対策や、不要な物件を売却し流動性の高い資産に換える対策を行います。相続後には、相続税の申告期限から3年以内に相続財産を売却することで、取得費加算の特例(相続税額のうち一定額を取得費に加算する特例)を適用して譲渡所得税を減らし、税引き後の手取額を増やす対策も行います。

# 相続、を争族、にしない 最優先は遺産分割対策

## ③節税対策

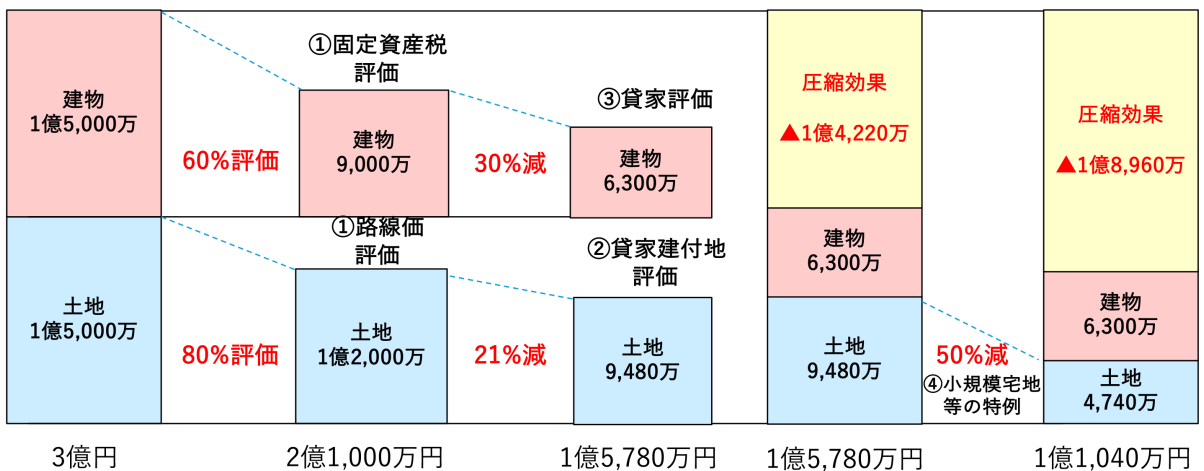
遺産分割対策と納税資金対策を織り込んだ上で、節税対策を検討していきます。金融資産や不動産などの高額な財産を相続する場合には、相続税の負担が大きくなる可能性が高く、課税遺産総額及び法定相続分に応じて10～55%の税率により相続税が課されます。

そこで相続税の節税対策を行うには、財産の相続税評価額を引き下げる必要があります。相続税の財産評価は、原則として時価により行くと定められています。ただし、実際に売買していない財産の時価を算定するのは困難であるため、「財産評価基本通達」という相続や贈与により取得した財産の評価方法を国税庁が定めた規定に従って評価することになります。この通達により算出した不動産の相続税評価額は、不動産の時価と必ずしも一致せず、相続税評価額と時価との差額が生じるケースが多いです。この差額の活用や法令等で認められている評価減の活用で、不動産の課税対象額を引き下げることができます。

不動産投資による節税対策としては、主に次の4つが挙げられます。①時価と相続税評価額の差額の活用により、土地の相続税評価額は公示価格の80%、建物の相続税評価額は建築価額の60%程度と言われているため、不動産を取得することで評価額を引き下げることができます。②貸家建付地の評価減の活用により、賃貸建物の敷地については「自用地区評価額×(1-借地権割合×借家権割合30%×賃貸割合)」という計算式で評価されるため、自用地にアパートを建築することで土地の評価額を20%程度引き下げることができます。③貸家の評価減の活用により、賃貸建物については「固定資産税評価額×(1-借家権割合30%×賃貸割合)」という計算式で評価されるため、貸家を取得することで建物の評価額を30%程度引き下げることができます。④小規模宅地等の特例の活用により、賃貸建物の敷地や賃貸用の土地等のうち、200㎡までの部分については一定の要件の下、土地の評価額を50%引き下げることができます。【図2】

図2 不動産活用による土地・建物の相続税評価額の圧縮イメージ

事例：3億円の収益不動産（建物1億5,000万円、土地：1億5,000万円）を購入した場合



前提 ※1：建物固定資産税評価額は建物時価（建築費）の60%と仮定  
 ※2：土地取得価額＝公示価格と仮定  
 ※3：借地権割合は70%エリアと仮定

## 相続、を争族、にしない 最優先は遺産分割対策

### 不動産活用、評価額を大幅圧縮 納税者側敗訴の例も 従来以上に厳しい目

賃貸不動産を取得することで相続税の軽減を図れる可能性が高い一方で、賃貸不動産の取得が必ずしも節税に繋がるとは限りません。税務署は不動産などを活用した過度な節税には目を光らせており、実際に、賃貸不動産を購入することで相続税を0円と申告した案件について、税務署と納税者が賃貸不動産の評価額について争っていましたが、令和4年4月19日の最高裁判決により納税者側が敗訴しています。

案件の概要としては、男性は亡くなる3年半前の90歳の時に8億3,700万円の賃貸マンション(「甲不動産」)、91歳の時に5億5,000万円の賃貸マンション(「乙不動産」)を購入し、その購入資金として銀行借入を行い、相続開始時に残債として約10億円が残っていました。相続人である遺族は、賃貸不動産の相続税評価額を評価通達に基づいて算出し、銀行借入金10億円を債務として差し引き、相続税を0円として申告しました。その後、税務署は二つの賃貸マンションの評価額を「伝家の宝刀」と言われる評価通達の例外規定である通達6項を適用し、通達評価より大幅に高い鑑定評価額を時価として、約3億3,000万円の追徴課税を行いました(各評価額等については図3を参照)。

通達6項は「この通達の定めによって評価することが著しく不相当と認められる財産の価額は、国税庁長官の指示を受けて評価する。」という規定で、甲・乙不動産を通達通り評価することは「著しく不相当」であるため、通達の定めでない鑑定評価額で評価した、ということです。

今回のように、相続の発生を見込んで、多額の借入を行うことにより不動産を取得して、不動産の路線価等による評価額とその借入金(額面評価)の差額を利用して、相続財産の評価額を大きく圧縮しているようなケースでは通達6項が適用される可能性が高いと考えられます。そのような場合には、賃貸不動産を取得したとしても、相続税の節税効果はあまり見込めません。【図3】

図3 最高裁判決の賃貸不動産の概要

	甲不動産	乙不動産
購入価格 (購入に伴う借入額)	8億3,700万円 (6億3,000万円)	5億5,000万円 (4億2,500万円)
売却価格	売却せず	5億1,500万円
通達評価額	2億0,004万円	1億3,366万円
鑑定評価額	7億5,400万円	5億1,900万円

# 相続、を争族、にしない 最優先は遺産分割対策

## マンション評価の規制強化

この最高裁判決が後押しとなり、時価と乖離して過度に低くなる不動産の相続税評価額を是正するため、巷でよく行われていたマンション節税に対して、改正が行われました。不動産の中でもタワーマンションは特に相続税評価額と時価との差額が大きく、相続税評価額が時価の3割程度になるケースも少なくない状況でした。市場での売買価格と相続税評価額の乖離の実態を踏まえ、令和6年1月1日以降に相続・贈与により取得した区分所有形態のマンションの評価方法が変更になり、相続税評価額が市場価額の60%程度になるよう補正されることになりました。令和4年4月19日の最高裁判決以前から、通達6項による否認事例はありましたが、一連の流れにより、今後はこれまで以上に不動産の評価が厳しくみられる可能性もあります。【図4】

図4 マンションの評価事例

### 評価対象マンション

- ✓ 築年数 : 27年
- ✓ 所在階 : 10階 (総階数12階)
- ✓ 敷地面積 : 3,100㎡
- ✓ 区分所有権 : 7,700/820,000
- ✓ 専有部分面積 : 75㎡

### 【参考】

⇨ 市場価格の理論値  
 $35,500 \text{千円} \times 2.130 = 75,615 \text{千円}$

### 1. 評価通達の評価額 (改正前)

- ① 敷地利用権 : 28,000千円
- ② 専有部分(家屋) : 7,500千円
- ③ ① + ② = 合計 **35,500千円**

### 2. マンション評価通達の評価額

- ① 土地 :  $28,000 \text{千円} \times 1.278 = 35,784 \text{千円}$
- ② 家屋 :  $7,500 \text{千円} \times 1.278 = 9,585 \text{千円}$
- ③ ① + ② = **45,369千円** 1. × 1.278倍

記号	内容	計算
A	築年数 × △0.033	△0.891 △0.891 = 27年 × △0.033
B	総階数指数 × 0.239	0.086 0.363 = 12階 ÷ 33 0.086 = 総階数指数0.363 × 0.239
C	その専有部分の所在階 × 0.180	0.180 0.180 = 所在階数10階 × 0.018
D	敷地持分狭小度 × △1.195	△0.465 敷地面積29.11㎡ = 3,100㎡ ÷ 7,700/820,000 敷地の面積29.11㎡ ÷ 占有部分の面積75㎡ = 0.389 △0.4648 = 0.389 × △1.195
定数		3.220
①	評価乖離率 (A + B + C + D + 定数)	2.130
②	評価水準 (1 ÷ ①)	0.469
③	区分所有補正率	<b>1.278</b> ② < 0.6のため、① × 0.6 = 1.278

賃貸不動産の購入が節税対策として効果がある場合にも、節税対策の面だけを見て判断するのではなく、総合的な観点から検討し、経営リスク等を考慮して物件を選ぶ必要があります。

不動産投資には、家賃収入が滞るリスクや空室リスク、ローン返済が滞るリスク、修繕費などのコストが変動するリスクがあります。賃貸不動産を購入ということは、不動産賃貸業を経営していくことであり、なるべく空室にならないよう建物の資産価値を維持するために定期的な修繕や設備投資を行っていくことも必要不可欠となります。また、流動性についても考慮する必要があり、相続税の納税資金を捻出するために売却しようと考えたとき、流動性が低いと申告期限までに現金化が難しい場合があります。なお、賃貸経営がうまくいかない場合、資産を目減りさせてしまい、相続時に十分な現金を遺せない可能性もあります。仮に節税できたとしても、不動産を相続する親族に負担がかからないようにするため、信頼できる不動産業者等に相談しながら、物件を選定することが重要です。

## 相続、を争族、にしない 最優先は遺産分割対策

### 相続対策で不動産投資 生前の準備が重要

相続税対策で不動産投資を行う場合は慎重な判断を行う必要があり、特に高齢者が取得するケースでは注意が必要になります。通達6項による否認事例やマンション評価の規制強化があるが、それでも不動産が相続対策の柱であることに違いありません。不動産は金融資産と違い、管理に手間がかかるため、自分の住む物件や安定収入が見込める賃貸不動産でないと、相続したくないと考える相続人も少なくないのが実情ですが、先祖代々の土地をなるべく守りたいと考えている方が多いのも事実です。

相続人に不動産を遺したい場合には、生前に土地の境界確定測量を行ったり、不動産の権利関係をまとめておいたりするなどして、相続しやすいよう準備しておくことが大切です。財産が土地である場合、土地の活用方法によって、税務上の取扱いも大きく異なるため、土地活用に関する税務について精通している税理士に相談することが重要です。特に地主のように底地(建物建築のための敷地として貸している土地)が財産の多くを占める場合には、底地の相続税評価額が時価よりも高い傾向にあり、流動性が低いという問題を抱えているため、なるべく早く土地の活用方法を検討すべきです。

### 資産を次世代に

相続対策というと、節税対策に目が行きがちですが、一番重要なのは、自分の資産をいかに次の世代に引き継いでいくかということです。今後、所有している不動産を、誰に、どのように承継していくか、を念頭に置いて、信頼できる不動産業者や税理士などの専門家と協力しながら、相続対策を進めていくことが重要です。

# 「物流2024年問題」で揺れ動く物流業界の影で踊り場を迎えた物流不動産市場

イーソーコ総合研究所 会長 大谷巖一

## 環境の変化で新たな需要が顕在化

- 物流2024年問題の政府対応
- 業界トレンド、自社物流の立ち上げ
- 中期的な開発動向
  - ・冷凍冷蔵倉庫の需要について
- 半導体産業拡大が需要後押し
- ニーズが高まる危険物倉庫
- 首都圏・近畿圏の市場動向
  - 【首都圏マーケット】
    - ・空室率
    - ・賃料相場
  - 【近畿圏マーケット】
    - ・空室率
    - ・賃料相場
- 終わりに



# 「物流2024年問題」で揺れ動く物流業界の影で 踊り場を迎えた物流不動産市場

## 環境の変化で新たな需要が顕在化

4月からの働き方改革により「物流2024年問題」が浮上している。物流業界や建設業界、医療業界に対する時間外労働時間の上限規制が適用され、その影響は物流不動産にも及んでいる。拡大が続く物流不動産を取り巻く環境変化と、激変する物流業界を紹介したい。

(イーソーコ総合研究所 会長 大谷巖一)

## 物流2024年問題の政府対応

19年4月に施行された労働者の時間外労働に関する規制で、物流・運送・建設・医療業界の猶予期間が今年3月末で終了し、4月から物流業界ではトラックドライバーの時間外労働規制が適用された。

国内物流は中小企業が支えている。トラック運送事業者は、保有車両数20両以下の事業者が76%を占めており、全体で見ると95%以上が中小企業となっている。「物流2024年問題」が進行する現状においても、中小運送会社の変革、事業戦略の見直し、適正な運賃収受に向けた交渉の動きは遅々として進まず、M&Aや物流子会社及び荷主系物流会社の再編が活発化している。

現在の「物流2024問題」は、90年12月に貨物輸送の「規制緩和」の一環として、トラック事業規制を道路運送法から独立させ、免許制から許可制へと切り替えた「物流2法」に起因する。これにより、一般貨物自動車運送事業者は、それまでの3万6,000社から10年間で5万社まで増加した。バブル経済が崩壊し、貨物輸送需要が減退する経済不況から荷主が求めたのが、物流コストの削減だった。利益を確保するため、コスト削減の余地が残されていた物流に着目したのだ。

とりわけ、支払い物流コストの大部分を占めるトラック運賃のカットが命題となった。運送業者は供給過剰により、荷主企業の要求を受け入れざるを得ない状況に置かれていった。過当競争から運賃が低下し、従業員の賃金も下がっていくという負のスパイラルが渦巻き、運送事業者が生き残りをかけて利益確保のために選んだ策が、ドライバーへの過酷な労働の強制だった。これが現在のトラックドライバー不足に直結する。物流2法の影響で運送事業者が増加したことによる価格競争は、90年以降、今日まで続いている。

政府は4月、「物流2024年問題」に対応する物流関連2法の改正案を閣議決定した。事業者にはドライバーの荷待ち時間を減らす計画の作成を義務付け、違反すれば最大で100万円の罰金を科す。運輸業務の委託を重ねる「多重下請け」も是正する。これらの義務付けは、物流不動産への需要を加速するものと見る。

## 業界トレンド、自社物流の立ち上げ

物流は長年にわたるコストカットの対象から、現在は社会インフラとまで称されるようになったが、とりわけ「物流2024年問題」が物流業界への注目のトリガーとなったことは間違いない。

しかし荷主企業にとっては、運賃の上昇による物流コストの増大に加え、事務作業の増加などの影響があると見られている。物流が重要視される一方で、物流事業者と共に荷主側に対する締め付けも厳しくなってきた。

荷主企業はこれまで、コア事業に専念するために、運送・倉庫などの物流業務を物流専門家へアウトソーシングしてきた。倉庫やトラックなどのアセットを所有していないことが多く、プロに依頼したほうが合理的だと考えられてきたからだ。

しかし、荷主企業への締め付けレベルが上がることで、荷主企業が主体となって物流企業のM&Aを行ったり、自社物流を立ち上げたりして対応を図る機運が高まっている。荷主自らが物流子会社を設立したほうが、コストやサービス面で得策というような流れになってきた。荷主企業の新設した荷主主体の物流子会社が、物流不動産を借りあげて拠点を集約し、保管、配送、流通加工を行う物流事業を展開する動きは、物流不動産への新たな需要先となる可能性が高い。

# 「物流2024年問題」で揺れ動く物流業界の影で 踊り場を迎えた物流不動産市場

## 中期的な開発動向

今後3～5年程度の中期的な物流不動産の開発においては、「賃貸型冷凍冷蔵倉庫」「地方エリア」「危険物倉庫」が新たなトレンドとして注目される。

### 冷凍冷蔵倉庫の需要について

冷凍食品市場は、業務用と家庭用の両方で成長を見せており、冷凍食品の消費量は00年以降、年間平均1.1%のペースで拡大している。22年の消費量はコロナ禍以前の実績を上回り、過去最高を更新。しかし、冷凍冷蔵倉庫の収容能力は現状で不足しつつある。収容可能なスペースに対する貨物量を示す「庫腹占有率」を見ると、主要都市では100%に近く、収容能力に余裕がないことが見てとれる。

また、冷凍冷蔵倉庫の築年数別分析では老朽化した施設が相当量あることが分かる。築40年以上の物件は、東京都・千葉県・兵庫県ではそれぞれ全容積の約40～50%弱といずれも高い割合を占める。冷凍冷蔵設備の耐用年数は25年程度であるため、築年数を経過したこれらの施設は、何らかの設備交換を経て使い続けられているケースが多い。利用者にとっては更新需要はあるものの、単価や利益率が低い食品を扱う設備の新設や建て替えで生じる投資負担は相当大きい。

こうした背景から、自社施設やBTS型専用センターが圧倒的多数だった市場においても、需要に対応するためマルチテナント型（賃貸型）・全館冷凍冷蔵物流施設が増加している。日本GLPは現在、国内最大級の賃貸型全館冷凍冷蔵物流施設「GLP神戸住吉浜」を神戸市で建設中。三菱地所は25年1月、大阪市住之江区でマルチテナント型冷凍冷蔵施設を竣工する計画だ。霞ヶ関キャピタルは、大阪、仙台、福岡、千葉で賃貸型冷凍冷蔵対応施設の準備を進めている。

このように冷凍冷蔵倉庫の絶対量の不足、老朽化、そしてDXニーズの高まりを受け、今後も供給が継続していくことが予想されている。



東運ウェアハウス内の冷蔵倉庫

# 「物流2024年問題」で揺れ動く物流業界の影で 踊り場を迎えた物流不動産市場

## 半導体産業拡大が需要後押し

「物流2024年問題」の対応には、大都市圏間の長距離輸送減少と、拠点分散化や輸送頻度の削減を図ることが効果的とされている。地方拠点の在庫を増加させるだけでなく、新たな機能を持つ物流施設の確立が求められている。効率を上げるためには荷物の待機時間を短縮することが重要であり、多数のトラックバースを備え、最新スペックを整えた新型倉庫が必要とされる。

近年、地方都市圏の物流不動産が注目を集める背景には、「物流2024年問題」と半導体工場の国内回帰がある。「物流2024年問題」に対応した物流ネットワークの再構築や、物流不動産の整備が遅れていた地方都市において、新たな需要が喚起されている。効率性の側面から拠点集約が進められてきた物流不動産は、東日本大震災を契機として分散化が進み、コロナショックにより更にその動きが強まった。そして、「物流2024年問題」から注目を集めたリレー中継拠点開発の需要で、地方への注目度が一層高まっている。

リレー中継拠点の狙いは、長距離輸送の中間地点としてトラックの乗り換えを行い、トラックドライバーの労働時間を短縮することにある。例えば、東京・大阪間の運行は1泊2日を必要としていたが、リレー中継により日帰り運行が可能となった。大和ハウス工業グループの大和物流は、広島県に広島観音物流センター、香川県に丸亀物流センターを構築し、福島県本宮市には首都圏と東北間の中継拠点としての機能を持つ福島物流センターを稼働させている。

国内の半導体産業の拡大も、地方物流施設の需要を後押ししている。コロナ禍を契機に工場の新設や生産設備の増強が急速に進められており、政府は経済安全保障の観点から、半導体工場の新設及び改修を国家プロジェクトとして推進している。補助金の提供や地方自治体によるインフラ整備支援が行われ、北海道、宮城、熊本などの地方都市に半導体工場が新設されている。これにより、地方での工業製品保管や流通の新たな需要が生まれた。しかし、地方都市圏における先進的な物流施設はその経済規模に比べて不足しており、地方都市の物流不動産市場は、今後大きな成長が期待できる。

## ニーズが高まる危険物倉庫

更に近年目立つのが、危険物倉庫の動きだ。そのニーズの大きな転機となったのは、こちらも新型コロナウイルス感染症の流行から、アルコール消毒液等の流通が増加したことにある。

アルコール含有率60%以上のアルコール消毒液は消防法上の危険物となるため、指定数量の400ℓ以上を保管する場合には、危険物倉庫で保管しなくてはならない。この物品を安全かつ適切に保管するため、危険物倉庫への需要が急速に拡大したのである。

また、ECの伸展も危険物倉庫の新たなニーズに拍車をかけている。先に挙げたアルコール消毒液のように、危険物には指定数量という規定が設けられている。例えば化粧品や香水など、成分の70%以上がアルコールという商品は多々存在する。これらを多量に取り扱う場合に、危険物倉庫に保管すべきなのか否か。ひとたび火災が発生してしまった場合の様々なリスクを鑑みて、そしてコンプライアンスの観点からも、危険物倉庫に注目が集まるのは必然だと言える。

こうした動きに対し、プロジスは物流施設に併設する危険物倉庫「HAZMAT倉庫」の提供を強化する。「HAZMAT」とは「危険物」を意味し、法律上「危険物」と定められている物品を保管する。プロジスはこの先も、HAZMAT倉庫を拡大していく考えだ。

# 「物流2024年問題」で揺れ動く物流業界の影で 踊り場を迎えた物流不動産市場

## 首都圏・近畿圏の市場動向

### 【首都圏マーケット】

#### ■空室率

首都圏でのマルチテナント型物流不動産の空室率は、23年下半期に9%前後の数値を記録していたものの、24年上半期に入り、23年と比べ竣工物件数に落ち着きは見られている。

しかし、今期の物件需要はその供給を更に下回っており、空室率は10%に迫る勢いだ。前回調査(24年2月)後の新規竣工物件は約35万坪に限られている一方で、外環道周辺で竣工した大型物件の多くが現在も空室を残している。この状況が、高水準な空室率の背景にあると考えられる。

各エリア別に見ていくと、湾岸エリアは、前回調査時と同様の傾向となっており、10%近くで推移。外環エリアは竣工物件のリーシングが低調なことに起因して、4%台の数値まで上昇している。

国道16号エリアも前回調査時と同様に、新規物件の供給が続く中で、満床となっていない倉庫も多く、依然として高い数値を示している。圏央道エリアに関しても同様に、新規供給物件の多くが空室を残した状態で竣工を迎えたため、引き続き10%を超える高い水準の数値で推移している。

24年に予定されている首都圏の竣工物件の延床面積は約80万坪に留まる半面、竣工前にテナントが内定していない新規物件が多く控えているため、空室率は10%前後の高水準を維持するものと推測される。

#### ■賃料相場

首都圏全体の賃料相場は前回と同様、4,500円台を推移している。外環道エリアの物流不動産の需要は高く、今期微増傾向にある。一方で、圏央道エリアは満床とならず空室を残した竣工物件が多く、減少基調の様相を見せている。

その他エリアについては、おおむね横ばいの数値で推移している。

# 「物流2024年問題」で揺れ動く物流業界の影で 踊り場を迎えた物流不動産市場

2024年6月から2028年以降までに開発される予定のマルチテナント型を主とする物流不動産一覧（首都圏）

No.	開発主体	名称	所在地	延床面積 (㎡)	延床面積 (坪)	竣工 (予定)
1	大和ハウス工業	DPL小田原	小田原市鬼柳	26,753.71	8,093.00	2024年6月
2	ラザール不動産投資顧問	ロジポート多摩瑞穂	東京都西多摩郡瑞穂町	162,125.07	49,042.00	2024年6月
3	日鉄興和不動産	LOGIFRONT越谷Ⅲ	埼玉県越谷市西方	1,322.31	400.00	2024年6月
4	ヒューリック	ヒューリックロジスティクス橋本	神奈川県相模原市中央区南橋本	62,797.06	18,996.11	2024年7月
5	オリックス	(仮称) つくばロジスティクスセンター	茨城県つくば市	49,586.70	15,000.00	2024年8月
6	アライプロバンス	アライプロバンス葛西	東京都江戸川区東葛西	87,122.30	26,354.49	2024年8月
7	フジタ	京浜島物流センター	東京都大田区京浜島	24,226.50	7,328.51	2024年8月
8	東京建物	(仮称) T-LOGI寒川	神奈川県高座郡寒川町倉見	27,437.97	8,300.00	2024年夏
9	三井不動産・日鉄興和不動産	MFLP・LOGIFRONT東京板橋	東京都板橋区舟渡	255,867.37	77,400.00	2024年9月
10	CBRE	CBRE 1M 野田	千葉県野田市桐ヶ作	115,702.30	35,000.00	2024年9月
11	CRE	ロジスクエア草加Ⅱ	埼玉県草加市松江	16,100.40	4,870.37	2024年10月
12	鹿島建設	(仮称) 鹿島南六郷物流センター	東京都大田区南六郷	22,719.00	6,872.00	2024年10月
13	滋養倉庫	本牧埠頭における新倉庫建設計画	神奈川県横浜市中区本牧ふ頭	22,656.00	6,853.40	2024年10月
14	CRE	ロジスクエアふじみ野B	埼玉県ふじみ野市福岡新田	114,082.75	34,510.03	2024年10月
15	CBRE	CBRE 1M 川口	埼玉県川口市安行館家	36,363.58	11,000.00	2024年10月
16	CREDO	CREDO羽村	東京都羽村市神明台	15,248.00	4,612.52	2024年11月
17	日本GLP	GLP 所沢	埼玉県所沢市南永井	27,900.00	8,439.75	2024年11月
18	三菱地所	(仮称) 厚木市上依知物流施設計画	神奈川県厚木市上依知	52,800.00	16,000.00	2024年11月
19	CBRE	CBRE 1M 羽生	埼玉県羽生市桑崎	47,272.65	14,300.00	2024年12月
20	プロロジス	プロロジスパーク古河G	茨城県古河市北利根	7,800.00	2,360.00	2024年12月
21	CRE	ロジスクエアふじみ野C	埼玉県ふじみ野市福岡新田	43,893.00	13,277.00	2024年
22	C&W	LF境古河	茨城県猿島郡境町下小橋	113,291.00	34,270.00	2025年1月
23	C&W	LF谷田部	茨城県つくば市みどりの南	80,659.00	24,399.35	2025年1月
24	ESR	横浜幸浦ディストリビューションセンター3	神奈川県横浜市金沢区幸浦	165,000.00	49,912.50	2025年2月
25	ヒューリック	ヒューリックロジスティクス野田Ⅱ	千葉県野田市花井	16,722.17	5,058.46	2025年2月
26	オリックス	(仮称) 三郷ロジスティクスセンター	埼玉県三郷市彦糸町	44,928.48	13,590.86	2025年3月
27	オリックス	(仮称) 伊奈町ロジスティクスセンター	埼玉県北足立郡伊奈町小室	31,708.00	9,591.67	2025年3月
28	野村不動産	Landport横浜杉田	神奈川県横浜市金沢区昭和町	163,483.78	49,453.84	2025年3月
29	日本GLP	GLP 八千代V	千葉県八千代市大和田新田	158,000.00	47,795.00	2025年3月
30	三井不動産	MFLP つくばみらい	茨城県つくばみらい市台	96,198.20	29,100.00	2025年4月
31	東京不動産	LOGI'Q綾瀬	神奈川県綾瀬市早川中央	117,193.21	35,451.00	2025年4月
32	日本GLP	GLP 境古河Ⅰ	茨城県猿島郡境町蛇池	85,000.00	25,712.50	2025年4月
33	プロロジス	プロロジスパーク八千代2	千葉県八千代市保品	110,000.00	33,400.00	2025年春
34	プロロジス	プロロジスアーバン東京錦糸町1	東京都江東区毛利	6,400.00	1,900.00	2025年6月
35	CREDO	CREDO厚木	神奈川県厚木市戸田	17,017.00	5,147.64	2025年7月
36	大和ハウス工業	DPL千葉四街道Ⅱ	千葉県四街道市たかの社	306,069.03	92,585.88	2025年7月
37	三井物産都市開発	(仮称) 上尾市中新井物流センター	埼玉県上尾市中新井字坊山	14,409.00	4,359.00	2025年8月
38	大和ハウス工業	DPL千葉レールゲート	千葉県千葉市美浜区新港	113,915.29	34,459.43	2025年9月
39	CRE	ロジスクエア厚木南	神奈川県厚木市酒井	14,644.30	4,429.90	2025年10月
40	CBRE	CBRE 1M 新子安	神奈川県横浜市神奈川区恵比須町	96,872.58	29,304.00	2025年11月
41	住友商事	SOSILA厚木上依知 (仮称)	神奈川県厚木市上依知	66,786.67	20,203.00	2025年11月
42	東京建物	(仮称) T-LOGI相模原	神奈川県相模原市南区当麻花ヶ谷戸	95,206.46	28,800.00	2025年末
43	三井不動産	MFLP 入間Ⅰ	埼玉県入間市小谷田字南窪	87,272.59	26,400.00	2026年1月
44	CBRE	CBRE 1M 稲城	東京都稲城市大字丸	38,016.47	11,500.00	2026年3月
45	日本GLP	GLP 東名厚木	神奈川県厚木市酒井	85,000.00	25,712.50	2026年3月
46	東京建物	(仮称) T-LOGI柏・野田Ⅱ	千葉県野田市	29,421.44	8,900.00	2026年初旬
47	東京建物	(仮称) T-LOGI白岡	埼玉県白岡市下大崎字下端	43,966.87	13,300.00	2026年春
48	三井不動産	MFLP 海老名	神奈川県海老名市	39,999.94	12,100.00	2026年6月
49	三井不動産	MFLP 入間Ⅱ	埼玉県入間市新光	64,462.71	19,500.00	2026年6月
50	日本GLP	GLP 境古河Ⅱ	茨城県猿島郡境町猿山	79,000.00	23,897.50	2026年10月
51	三井不動産	MFLP 三郷	埼玉県三郷市彦糸	46,280.92	14,000.00	2026年秋
52	東京建物	(仮称) T-LOGI南船橋	千葉県習志野市茜浜	95,537.04	28,900.00	2026年秋
53	三井不動産	MFLP 船橋南海神	千葉県船橋市南海神	20,826.41	6,300.00	2026年度下期
54	CRE	ロジスクエア朝霞B	埼玉県朝霞市大字根岸・台	65,500.00	19,813.75	2026年
55	東京建物	(仮称) T-LOGI柏・野田	千葉県野田市瀬戸字江川	115,702.30	35,000.00	2026年末
56	東京建物	(仮称) T-LOGI美木	埼玉県戸田市美女木北	5,950.40	1,800.00	2026年以降
57	住友商事	SOSILA八王子 (仮称)	東京都八王子市小宮町	44,304.06	13,402.00	2027年1月
58	CBRE	CBRE 1M 市川	千葉県市川市原木	181,817.90	55,000.00	2027年3月
59	CRE	ロジスクエア朝霞A	埼玉県朝霞市大字根岸・台	96,000.00	29,040.00	2027年4月
60	東京建物	(仮称) 新習志野物流施設PJ	千葉県習志野市茜浜	89,256.06	27,000.00	2027年夏
61	ESR	東扇島ディストリビューションセンター2	神奈川県川崎市川崎区東扇島	306,000.00	92,565.00	2028年以降
				4,667,595.99	1,412,063.96	

# 「物流2024年問題」で揺れ動く物流業界の影で 踊り場を迎えた物流不動産市場

## 【近畿圏マーケット】

### ■空室率

近畿圏での空室率は、23年下半年と同様に、24年上半年も引き続き5%台で推移している。前回の調査後も新規供給は続いており、10万坪を超えている。

一方で、需要は供給を上回るペースにあり、やや物件の不足感が見込まれることから、空室率は減少傾向になるものと推察される。

### ■賃料相場

近畿圏の平均坪単価は、24年に入って上昇傾向を示しており、4,300円を超える勢いだ。開発用地が少ないことに加え、建築コストの上昇による新築物件の賃料押し上げの影響。更に供給を上回る高い物件需要があり、上昇していく傾向が続くものと思われる。

2024年6月から2028年以降までに開発される予定のマルチテナント型を主とする物流不動産一覧（近畿・中京圏）

No.	開発主体	名称	所在地	延床面積 (㎡)	延床面積 (坪)	竣工 (予定)
1	大和ハウス工業	DPL大阪舞洲	大阪府大阪市此花区	115,989.48	35,086.81	45,474.00
2	日本GLP	GLP ALFALINK茨木Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ	大阪府茨木市	320,000.00	96,000.00	I : 2024年8月 II : 2024年8月 III : 2025年8月
3	ESR	ESR 伊丹ディストリビューションセンター	兵庫県伊丹市高台	29,991.68	9,072.48	45,536.00
4	ロジランド	LOGI LAND 八尾	大阪府八尾市泉町	26,422.00	7,992.66	45,566.00
5	三菱商事都市開発	(仮称)愛知県小牧市物流施設計画	愛知県小牧市大字津神子地内	32,991.25	9,979.85	2024年秋
6	三菱商事都市開発	(仮称)MCUD・ZIP ひょうご東条	兵庫県加東市南山	18,287.00	5,531.82	2024年秋
7	三井物産都市開発	(仮称)京都3街区物流センター新築計画	大阪府京都市彩都	89,867.00	27,215.02	45,688.00
8	日本GLP	GLP 神戸住吉東	兵庫県神戸市東灘区住吉東町	45,000.00	13,612.50	45,689.00
9	CRE	ロジックエア京田辺A	京都府京田辺市大住門田、他	115,040.00	34,799.60	45,689.00
10	プロロジス	プロロジスパーク東海1	愛知県東海市大田町	154,600.00	46,700.00	2025年冬
11	三菱地所	ロジック大阪住之江	大阪府大阪市住之江区東谷	43,500.00	13,200.00	45,717.00
12	三井物産都市開発	(仮称)一宮市大和町物流センター	愛知県一宮市大和町北高井字千束	11,362.00	3,437.01	45,717.00
13	ESR	ESR 川西ディストリビューションセンター2	兵庫県川西市東睦野字尾尾	124,668.00	37,712.07	45,718.00
14	大和ハウス工業	DPL小牧	愛知県小牧市下小針中島	192,585.66	58,196.66	45,748.00
15	MFLP	MFLP 櫻崎Ⅰ	兵庫県尼崎市御向島町	35,702.42	10,800.00	45,778.00
16	三井不動産	MFLP 一宮	愛知県一宮市大和町	65,785.02	19,900.00	45,778.00
17	ESR	ESR 川西ディストリビューションセンター1	兵庫県川西市東睦野字尾尾	119,505.54	36,150.43	45,779.00
18	三井物産都市開発	(仮称)MCUD・ZIP 大阪平野	大阪府平野区加美南	19,714.00	5,963.49	2025年春
19	CREDO	CREDO 滋賀竜王	滋賀県蒲生郡竜王町大字小口	63,912.00	19,333.38	45,809.00
20	ラオール不動産投資顧問	(仮称)碧塚物流施設	愛知県名古屋市中村区	80,740.16	24,423.00	45,809.00
21	ラオール不動産投資顧問	(仮称)兵庫尼崎物流センター	兵庫県尼崎市	78,938.19	23,878.00	45,839.00
22	日本GLP	GLP ALFALINK 尼崎	兵庫県尼崎市道真町	368,000.00	111,320.00	45,931.00
23	CRE	ロジックエア名古屋みなと	愛知県名古屋港区大江町	49,915.95	15,009.58	46,962.00
24	日本GLP	GLP 大阪Ⅲ	大阪府大阪市東住吉区矢田	30,937.00	9,358.44	46,023.00
25	住友商事	SOSILA京都久御山 (仮称)	京都府久御山町市田新珠	92,561.84	28,000.00	46,082.00
26	プロロジス	プロロジスパーク東海2	愛知県東海市大田町	63,700.00	19,200.00	2026年夏
27	日本GLP	GLP 大阪Ⅳ	大阪府大阪市東住吉区矢田	37,959.00	11,482.60	46,266.00
28	CRE	ロジックエア京田辺B	京都府京田辺市大住門田、他	87,534.00	26,479.04	2025年
29	三菱地所	(仮称)京都城陽基幹物流施設	京都府城陽市東部丘陵地	277,000.00	83,792.50	2026年度
				2,792,109.19	828,617.34	

2024年6月から2028年以降までに開発されるマルチテナント型を主とする物流不動産一覧（その他の地域）

No.	開発主体	名称	所在地	延床面積 (㎡)	延床面積 (坪)	竣工 (予定)
1	大和ハウス工業	DPL札幌南Ⅳ	北海道北広島市輪厚工業団地	20,160.00	6,098.40	2024年6月
2	住友商事	SOSILA岡山南	岡山県岡山市南区海岸通	24,647.90	7,456.00	2024年7月
3	CRE	ロジシティ小郡	福岡県小郡市山隈	28,364.40	8,580.23	2024年7月
4	ラオール不動産投資顧問	ロジポート福岡粕屋	福岡県糟屋郡粕屋町	92,048.23	27,845.00	2024年8月
5	大和ハウス工業	DPL新潟南	新潟県新潟市南区北田中宇宮下	21,768.62	6,585.00	2024年9月
6	大和ハウス工業	DPL新潟北	新潟県新潟市下大須町	24,069.42	7,281.00	2024年9月
7	鹿島建設	(仮称)鹿島富谷物流センター	宮城県富谷市成田	46,726.03	14,100.00	2024年10月
8	日本GLP	GLP 早島Ⅲ	岡山県総社市早島早島字畑岡	18,000.00	5,445.00	2025年1月
9	プロロジス	プロロジスパーク岡山	岡山県岡山市北区大内田	35,000.00	10,600.00	2025年8月
10	日本GLP	GLP 早島Ⅳ	岡山県総社市早島早島字畑岡	54,740.77	16,559.08	2025年9月
11	三菱商事都市開発	(仮称)MCUD・ZIP 静岡掛川	静岡県掛川市長谷字小出ヶ谷	52,410.00	15,854.03	2025年秋
12	日本GLP	GLP 熊本大津	熊本県菊池郡大津町大字杉水	13,200.00	3,993.00	2025年12月
13	ロジランド	LOGI LAND小郡鳥橋インターⅠ	福岡県小郡市鳥橋	22,616.09	6,780.86	2025年冬頃
14	プロロジス	プロロジスパーク北上倉ヶ崎	岩手県胆沢郡倉ヶ崎町	55,000.00	17,000.00	2026年1月
15	東京建物	(仮称)T-LOGI仙台	宮城県仙台市宮城野区中野字楯沼	41,983.41	12,700.00	2026年上旬
16	ロジランド	LOGI LAND小郡鳥橋インターⅡ	福岡県小郡市小郡	33,067.80	10,000.00	2026年
				583,592.66	176,877.60	

# 「物流2024年問題」で揺れ動く物流業界の影で 踊り場を迎えた物流不動産市場

## 終わりに

数年前までの物流不動産は竣工前に満床となるケースが大半だったが、昨年当たりから、竣工後も長期空室を抱える物流不動産が見受けられるようになった。新築の物流不動産のテナント内見(内覧会)が頻繁に行われている。契約条件についても、契約面積は小区画からの相談が可能になったり、契約期間の短縮化、フリーレントの採用など軟化傾向にある。

今後の空室消化について、専門家の意見は二分化している。リーシング関係者は「現場での実需の減少を肌で感じている」として、テナント需要の減退を危惧する。金融関係者は「投資意欲は依然高く、賃料水準も上昇傾向。空室は開発エリアの拡大と新規供給の大量継続による一時的なものだ」と指摘する。

専門家間のポジショントークの温度差も広がりを見せている。現に新規供給が集中するエリアではテナント誘致の争奪戦が行われており、今後、物流不動産はオフィスのようにテナントによる取捨選択、優劣の二極化が進むことが予測される。供給不安として、円安や「物流2024年問題」に関連して、資材価格の上昇や労働力不足による工期の延長、物流コスト及び土地価格の上昇、金利の動向などにより、新規物流不動産の建設の延期や見直しといった事象も耳にする。

好材料なのは、物流コストの占める賃料割合は15%前後、輸配送料50%であることだ。賃料が多少上がっても、輸配送料の削減次第で、物流コスト全体を抑えることができる。「物流2024年問題」に対応する物流企業や荷主企業によって、輸送ルート途中や配送地の近隣に貨物を保管するなど、物流戦略が見直されることで、物流不動産の新たな需要が喚起される可能性がある。

また、高度成長期に建設され、寿命を迎える保管型倉庫の代替施設としての需要もある。更には、半数以上の物流事業者が数年内に倉庫面積の拡大を検討しており、これらの受け皿としての実需も期待できる。

「物流2024年問題」で揺れ動く物流業界と同様に、好悪材料が交差する物流不動産市場は踊り場を迎えていると見て良いだろう。

# 不動産市況に変化なし 期待利回りも上昇せず

一般財団法人日本不動産研究所／  
主席研究員・シニア不動産エコノミスト 吉野薫

## 金融政策変更後の投資市場

- 地価上昇の裾野が拡大
- 顕著な地方部への波及
- 流入資金にも変調なし
- 物価上昇には賃料引き上げ
- 不動産の収益改善に期待



# 不動産市況に変化なし 期待利回りも上昇せず

## 金融政策変更後の投資市場

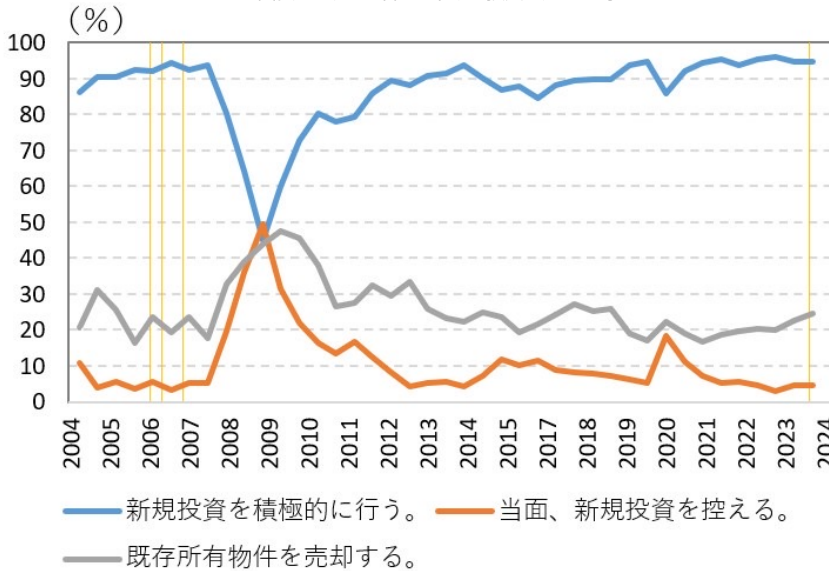
日本銀行は22年12月のイールドカーブコントロール政策の修正以降、23年7月と10月にも金融政策に微修正を加え、事実上イールドカーブコントロール政策を有名無実化することに成功した。こうした周到な準備のもと、日銀は24年3月に金融政策の枠組みを大幅に変更するに至った。マイナス金利政策は解除され、ETFやJ-REITの買い入れは終了。日銀が将来に亘って緩和的な金融政策を継続することを約束するフォワードガイダンスやオーバーシュート型コミットメントといった仕組みも撤廃された。

(一般財団法人日本不動産研究所／主席研究員・シニア不動産エコノミスト 吉野薫)

## 地価上昇の裾野が拡大

足かけ1年余に亘る一連の金融政策の変更を経た現在もなお、わが国の不動産市況に特段の変化はみられない。日本不動産研究所の「第50回 不動産投資家調査®」(24年4月現在)によると、すべての調査都市、調査対象アセットにおいて、期待利回りは前回調査(23年10月現在)から横ばいまたは下落を記録し、期待利回りが上昇する様子は見られなかった。今後1年間の投融資に対する姿勢においても、「積極的に物件を購入する」とした回答が95%に及び、前回に引き続いて高水準を維持した(図表1)。

図表1：今後1年間の不動産投資に対する考え方



注：縦線は政策金利の引き上げが行われた月（2006年3月、2006年7月、2007年2月、2024年3月）を示す。詳細は後述。  
出所：日本不動産研究所「不動産投資家調査?」

また日本不動産研究所が公表した「市街地価格指数」(24年3月末現在)によると、多くの圏域において地価の上昇率が前回調査(23年9月末現在)と比べて拡大した。コロナ禍による一時的な地価の停滞を脱却し、地価の上昇の足取りは一層確かなものとなっている。

これに先立って国土交通省が3月に公表した令和6年(24年)地価公示においても、地価上昇率の平均は地域・用途を問わず拡大傾向を示していた。全国の標準地のうち上昇を示す地点の割合も着実に増加しており、地価上昇の裾野が地理的にも拡大していることを示している。

# 不動産市況に変化なし 期待利回りも上昇せず

## 顕著な地方部への波及

ここで令和6年地価公示の結果から、昨今の地価動向の特徴について考察したい。全国の標準地のうち上昇率の上位を見ると、まずは半導体工場の新設に絡んだ地点での地価上昇が目立つ。大規模工場の誘致は、当該企業の従業員の住宅需要、従業員が消費する生活サービスに資する店舗等の需要、取引企業・協力企業のオフィス需要等を喚起し、不動産需給の逼迫を引き起こす。熊本県大津町の肥後大津駅至近の標準地(前年比+33.2%)、熊本県菊陽町の三里木駅前の標準地(同+30.8%)、北海道千歳市の中心市街地の標準地(同+30.3%)は、全国の商業地の上昇率で上位3位を占めた。これらの地域で見られる足早な地価上昇はまさにこの例に該当する。

次に目立つのは別荘地・リゾート地の上昇である。北海道富良野市の富良野スキー場山麓の標準地(前年比+27.9%、住宅地の上昇率で全国1位)、長野県白馬村の八方尾根スキー場山麓の標準地(前年比+30.2%、商業地の上昇率で全国8位)などが挙げられる。特にインバウンド需要の急激な回復は、その受け皿となる地域において地価上昇を刺激するものと解される。

もともと富良野市の標準地(住宅地4箇所、商業地1箇所)のうち、地価の上昇を記録したのは上記の1地点に過ぎず、残りの4地点はすべて前年比横ばいであった。白馬村においても、スキー場から遠隔の標準地における地価上昇率は低位に留まった。このように、別荘地・リゾート地の需要はごく限られたエリアに集中しがちであることに留意する必要がある。

各種インフラの整備等も地価の押し上げに寄与している。千葉市美浜区の幕張豊砂駅(23年3月開業)の至近に設定された標準地は、前年比+27.1%、商業地の上昇率で全国7位となった。同じく商業地で全国12位となった福岡市博多区の地点(前年比+21.6%)も、今年3月の桜並木駅開業に対する期待感を追い風に地価の上昇を記録した。北海道北広島市の野球場(23年3月開業)にほど近い住宅地は、前年比+18.0%の上昇で全国20位となった。

さらに昨今の商業地においては、住宅の需要が地価上昇に寄与する例が見られる。札幌駅至近の標準地(前年比+23.0%、商業地の上昇率で全国10位)や、大阪市西区の本町駅・阿波座駅徒歩圏内の標準地(前年比+20.1%、商業地の上昇率で全国14位)など、特に地方都市の中心地に近接するエリアにおいて、このような例が多く見られる。

以上、大規模工場の新設、別荘・リゾート需要、インフラ等の整備、商業地における住宅需要を地価上昇要因として挙げた。これらは循環的な景気に左右されない構造的な要因であると解されるところで、24年もこれらのキーワードは地価上昇要因として意識されるであろう。

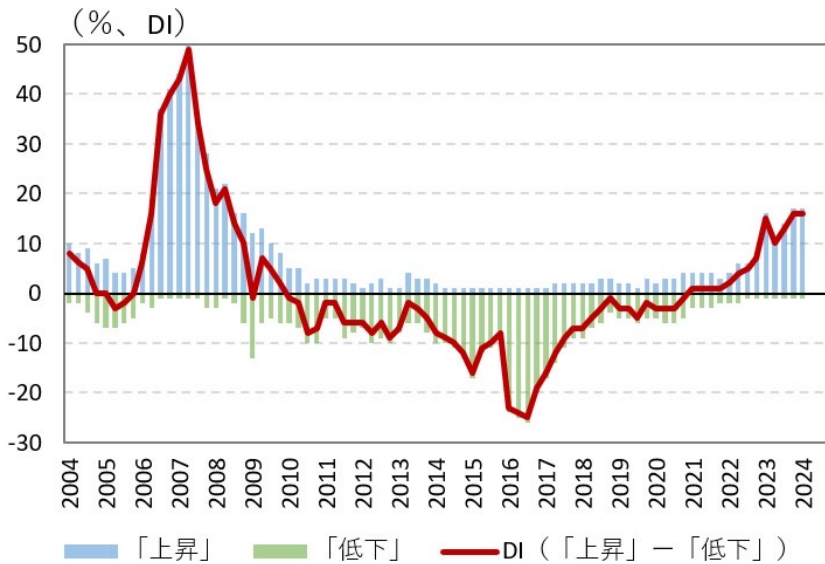
# 不動産市況に変化なし 期待利回りも上昇せず

## 流入資金にも変動なし

不動産市場におけるファイナンスの状況を考察する上で、コストとアベイラビリティの両面から捉えることが有用である。このうちファイナンスのコストは借入金利や投資家が要求する利回りに当たる。上記のとおり投資家の期待利回りは依然として上昇に転じていない。しかしながら借入金利はすでに上昇局面に突入している。

図表2に示した日銀短観の「借入金利水準DI」は、借入金利が「上昇」したと認識する企業の割合（パーセンテージ）から「低下」と認識する企業の割合（パーセンテージ）を差し引いて求められる。全規模・不動産業の区分で借入金利が低下したと認識する企業はほぼ消失した一方、上昇したと認識する企業は増加しており、差し引きのDI値はプラス幅を拡大してきた。

図表2：借入金利水準DI（全規模・不動産業）

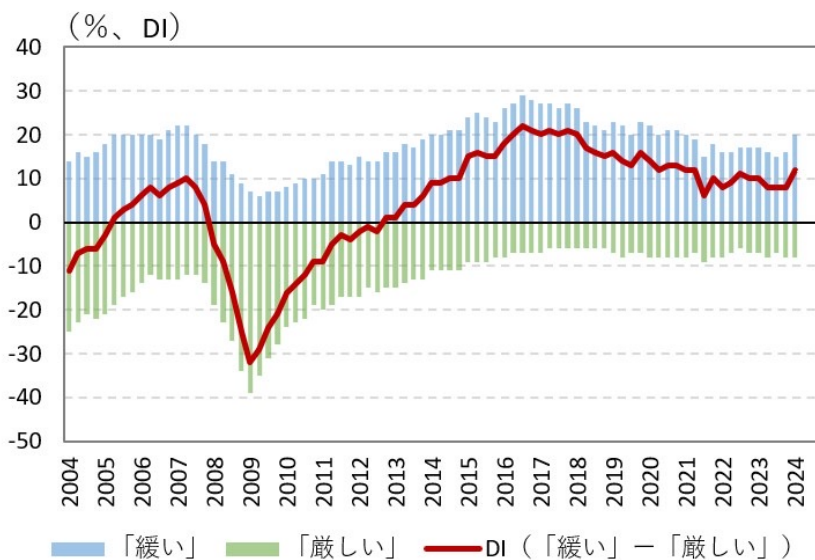


出所：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」

## 不動産市況に変化なし 期待利回りも上昇せず

他方、ファイナンスのアベイラビリティとは、適切なタイミングで適切な量の投融資を受けられるかどうかを示す概念である。そこに問題が生じていないことを示す上では、日銀短観の「金融機関の貸出態度DI(全規模、不動産業)」が参考となる。この指標は金融機関の貸出態度が「緩い」と認識する企業の割合(パーセンテージ)から「厳しい」と認識する企業の割合(パーセンテージ)を差し引いて求められるところ、これまでDI値は一貫してプラスの領域にあり、金融機関の貸出態度が硬化した様子は認められない(図表3)。

図表3：金融機関の貸出態度DI（全規模・不動産業）



出所:日本銀行「全国企業短期経済観測調査」

さらに24年3月末時点の不動産業向け貸出残高は前年同期比+5.7%、24年第1四半期の不動産業向け設備資金新規貸出は前年同期比+5.5%と、量的な面でも不動産市場に流入する資金に変調がないことを窺わせる。

経験則上、不動産市場に不連続な混乱をもたらす主要な要因はアベイラビリティの喪失である。アベイラビリティが保たれている限り、ファイナンスのコスト上昇がたちどころに不動産市況の悪化を引き起こすわけではない。

日本における経験を振り返ろう。05年から09年にかけてのわが国の不動産市場を回顧すると、政策金利の引き上げが行われた06年～07年頃は、「借入金利水準DI」が上昇するもでも「金融機関の貸出態度DI」のプラスが保たれていた(前掲図表2、図表3)。この時期は投資家の期待利回りは低下傾向を継続していたとともに、今後1年間「新規投資を積極的に行う」とする投資家の割合も高水準を維持していた(前掲図表1)。しかし、その後の金融危機によって「金融機関の貸出態度DI」はマイナスに振れ、時を同じくして期待利回りが上昇に転じるとともに「新規投資を積極的に行う」投資家の割合も急落した。

# 不動産市況に変化なし 期待利回りも上昇せず

## 物価上昇には賃料引き上げ

今後の金融環境と不動産市場の見通しを立てる上での原則的な考え方を整理しておきたい。ここで押さえておくべき概念は「実質金利」および「中立金利(自然利子率)」である。

前者の実質金利とは、名目金利から予想物価上昇率を差し引いた値として定義される。理論上、経済主体の意思決定に影響を及ぼすのは名目金利ではなく実質金利であるとされる。これまでわが国では長期間に亘って、実際の物価上昇率も経済主体が予想する物価上昇率もゼロ近傍であったため、事実上名目金利と実質金利の相違を意識する必要がなかった。しかし日本銀行が2%の物価目標を達成するに当たっては予想物価上昇率の上昇が必須の条件となることから、今後は両者の相違を無視できなくなる。予想物価上昇率を正確に観察・計測することはできないものの、2%の物価目標が達成されている世の中では、予想物価上昇率も2%程度に定着する筋合いである。

一方、中立金利(自然利子率)とは、景気を押し上げも押し下げもしない金利の水準として定義される。日銀は2%の物価目標の達成の確度が高まるにつれて、金利の水準を中立金利に向けて引き上げていくことにより、金融緩和の度合いを縮小することになる。ここで、中立金利の水準についても直接計測することはできず、さまざまな理論モデルを用いて推計される。その推計には幅があるものの、日本銀行の資料によると実質中立金利は▲1%前後～+0%台半ばの範囲にあるとされている。2%の物価目標達成が近づきつつあるとき、上記のとおり予想物価上昇率は2%に接近していることに鑑みれば、日銀はそのときの政策金利水準を1%前後～2%台半ば程度に引き上げる可能性がある。

金融政策がこのように転換する際、不動産市場で形成されるキャップレート(不動産利回り)はどのように変化するのであろうか。キャップレートは「ベースレート+リスクプレミアム-収益の予想成長率」という式で表される。考察を簡略化するため政策金利とベースレートを同一視すれば(あるいは政策金利とベースレートが平行して動く想定すれば)、次のような議論が成り立つであろう。

- 物件取得競争の高い状況では、政策金利の引き上げ幅が微小であれば、リスクプレミアムの低下によって吸収され、キャップレートが据え置かれる可能性が高い。
- 予想物価上昇率の上昇と平行して収益の予想成長率が高まれば、政策金利の引き上げ幅のうち予想物価上昇率の上昇に伴う寄与と打ち消し合って、キャップレートへの影響が相殺される。
- 不動産ファイナンスのオペラビリティが喪失してリスクプレミアムが増大したり、予想物価上昇率の上昇に比して収益の予想成長率の上昇が劣後したりすると、低いキャップレートが正当化されづらくなる。

金利の上昇が不動産市場を取り巻く主要なリスク要因であると多くの市場参加者が認識しているところである。ファイナンスコストの増加が避けたいと見込まれる中で、これまでに金利の固定化や借入タームの長期化などを通じて金利上昇リスクの抑制に努めてきた投資関係者も多いことだろう。これに加えて賃料収入の改善を図ることも、金融環境の変化に対処する有効な手段であることを、上記の考察を通じて窺い知ることができる。

物価の上昇と同程度の賃料引き上げを実現するためには、賃貸市場において一定の競争力を有する物件であることが必須である。金融環境の変化と不動産市場という文脈においてファイナンス面にのみ関心が集まりがちであるが、むしろ金融環境が変化する状況においてこそ、個別の物件が有する実需面での真価が問われるのである。

## 不動産市況に変化なし 期待利回りも上昇せず

### 不動産の収益改善に期待

今後日本が金融正常化を進める中で、厳しい不動産市況の悪化を招来すると悲観する必要はない。日本は長らく貯蓄超過の構造にあり、金融機関は厳しい貸出競争にさらされている。金融正常化の進展がたちどころに金融機関の貸出態度の硬化を引き起こす訳ではない。

日銀による利上げのペースについても、特段急速なものとはならないであろう。物価の動向を点検すると、これまで消費者物価の上昇の主因となっていた原材料費の価格高騰は一頃に比べて落ち着きを見せている。今後はサービス価格を中心に、人件費の上昇が消費者物価を押し上げる経路が作動するものと見込まれるが、日本の消費者が人件費の価格転嫁をどこまで許容するかは依然不透明である。もとより実質賃金のマイナスが長く続く中、消費者の生活防衛意識は強く、企業が積極的な値上げを継続する余地は乏しい。こうした状況を踏まえると、26年頃にかけて消費者物価の伸びは日銀が目標とする2%を割り込んでいく可能性が高い。そうなれば日銀が政策金利の引き上げを継続する動機は徐々に薄らいでいくことになる。

ただし日銀自身は26年頃にかけて消費者物価の伸びが目標値に接近するものと思いついて描いている。24年4月に開催された政策会合後の記者会見において、植田総裁は「(26年度に物価目標の達成に近づいているのであれば)政策金利もほぼ中立金利の近辺にある」という展望を披露した。同年3月の政策会合後の記者会見では「当面、緩和的な金融環境が続く」と述べていたが、その後の1カ月足らずの間に説明のトーンが変わったといえる。

前述の通り中立金利の水準を特定することはできないが、日銀が思い描く物価情勢が実現するもとは、それなりに速いペースで利上げが行われることにもなりかねない。

金融環境の変化に対して、ファイナンス面での対策が求められるのみならず、不動産の収益性を改善する努力も期待されることは前述のとおりである。今後の不動産投資市場においては、個別の物件の競争力に対する信頼感を頼りにしつつ、金融情勢の先行きに関する不安や悲観を打ち消すような展開を見せることであろう。

# コロナ後の繁忙期を総括 管理面の課題と解決策

みらいずコンサルティング株式会社 今井基次

## ■ 東京23区 賃料上昇 地方都市の動きも活性化

- ・ 増え続ける空室戸数
- ・ 管理会社が持つ課題
- ・ 賃料上昇する地域
- ・ 賃料上昇の要因
- ・ 外国人雇用に積極的

## ■ 管理会社もスキルアップへ 人材確保へ注力を

- ・ 賃料を下げて募集する意識を取り払う
- ・ 退去時には、再査定をする
- ・ 収益還元での価値を意識する
- ・ 人材確保が難しい時こそスキルアップで効率UP
- ・ 障害者差別解消法改正 問われる審査方法

# コロナ後の繁忙期を総括 管理面の課題と解決策

## 東京23区 賃料上昇 地方都市の動きも活性化

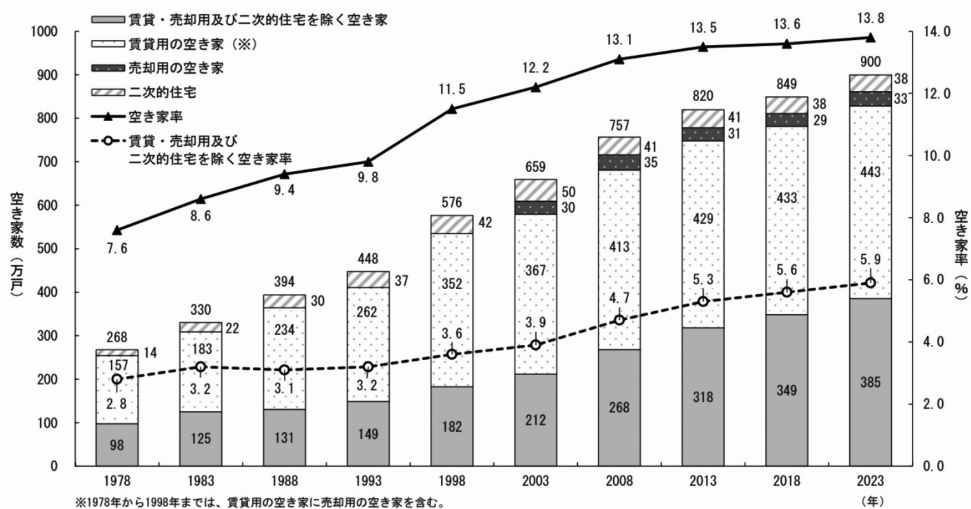
23年度の春の繁忙期を終えて、地域により差はあるものの、例年に比べて賃貸仲介の取り扱い件数が大幅に増えたという話を耳にする。コロナでの市場の冷え込みが完全に収束し、個人での賃貸需要だけでなく、法人の需要も大幅に増えている実感がある。大都市圏だけでなく、大企業を抱える地方都市でも動きが活発化しており、入居率も上昇している。

(みらいずコンサルティング株式会社 今井基次)

## 増え続ける空室戸数

24年4月末に、総務省より、令和5年の住宅土地統計調査の速報集計結果(図1)が発表された。日本全体における総住宅数が261万戸増えている。その一方で、全体の空室は51万戸増加し900万戸と過去最高を記録している。また、空室率も13.8%と過去最高である。その中でも、賃貸住宅の空室数は全体の約半数の443万戸と、こちらも前回調査よりも10万戸ほど増えたことになる。

図1 / 出典：総務省 空き家数及び空き家率の推移—全国 (1978年～2023年)



一時期は、コロナ禍の影響で都心部を中心に空室率が上昇したが、現在はその面影もないくらい入居率が高まりつつある。賃貸需要が集中するエリアでは、賃貸住宅の供給が追いつかず、当然賃料も上昇することになる。一方で、地方都市でも人口減少が著しいエリアでは、賃料上昇どころか条件を緩和しても入居づげが思うように進まない。「ヒト・モノ・カネ」は、仕事が集中する大都市圏や、半導体など一部産業が好調な特定地域に集約されつつある。

これにより賃金格差が生まれ、さらに人口の二極化が加速することにつながる。地方では、「少子化」や「働き手の都市部への移住」などを原因として、労働者不足により、労働力を外国人に頼る必要が増している。旧技能実習制度が育成就労制度と変わったことで、日本政府としても人材確保を本格的に進めようとしている。

外国人の労働環境が整備されていけば、日本全国での労働が可能となる。これにより都心部に集中していた外国人労働者は徐々に地方や郊外へと広がり、賃貸市場においても借手の外国人割合は増えていくはずだ。



# コロナ後の繁忙期を総括 管理面の課題と解決策

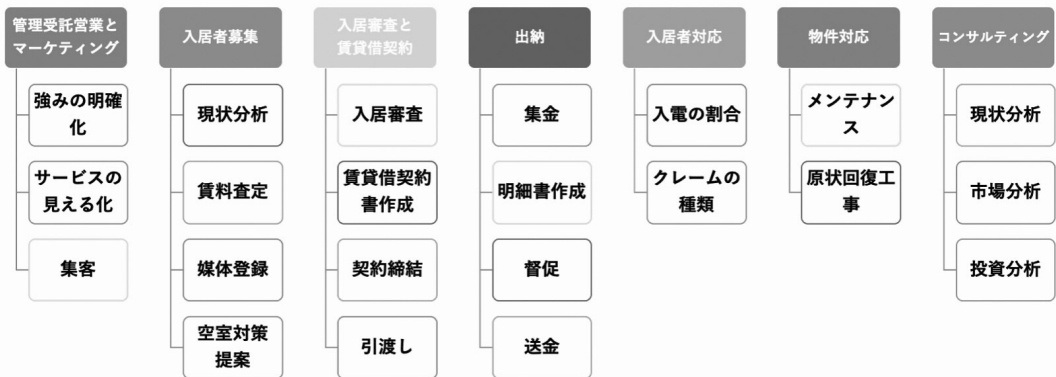
## 管理会社が持つ課題

賃貸管理業は、賃貸経営を行うオーナーの目的を達成するために、幅広い業務をこなす必要がある。日常業務に加え、空室対策提案や入居者の質の維持、ここ最近では頻繁に起こる災害への対策など、これまで必要なかった業務が増え、様々なリスクに対しての緊急対応力も問われるようになっている。(図2)

全国的に労働者が不足して人材確保が難しい今、管理業務を効率よく進めるためには、課題抽出と人材スキルの向上が欠かせない。そこで、この繁忙期を振り返り「入居者募集活動(リーシング)」と「入居者対応」において、今一度やるべき課題が何なのかを考えてみたい。

図2 / 管理業務の全体像

## 管理業務の全体像



## コロナ後の繁忙期を総括 管理面の課題と解決策

### 賃料上昇する地域

地域によりばらつきはあるものの、都市部は全体的に賃貸住宅の動きが好調だ。昨年と比較すると、都市部を中心に賃料も大幅に上昇している。ライフルホームズマーケットレポートによると、東京23区での賃料が23年3月と24年3月を比べたところ、シングル物件は108%上昇し、賃料平均が10万円を超えた。またファミリー物件は117.8%上昇し、平均賃料で21万円を超えている。さらに上昇率が高いのは、福岡県福岡市で、ファミリー物件においては前年比120%であり、東京23区を上回る上昇となっている。実際に、当社の顧客が保有している東京23区のワンルームは、2年前に新築で6万円で募集した部屋が、退去が出て再募集をしたところ7.2万円で成約した事例がある。

また、輸出が好調な製造業を抱える地域においては、個人契約だけでなく法人での契約も非常に好調だ。東海エリアで6,000戸を管理する不動産会社では、昨年に比べて繁忙期だけでの仲介件数は20%程度上昇した。管理戸数が1年で7%程度増えたにも関わらず、入居率は97%と高稼働を維持している。

通常、管理戸数が増えても、中には築年数が古いものも同時に増えるため、入居率が下がることが多いのだが、昨年とほぼ同様の入居率となっている。高いレベルでの賃貸管理はもちろんだが、強い必要があることがその結果になって繋がっている。

### 賃料上昇の要因

このような賃料の上昇にはいくつかの要因が考えられる。一つは、不動産価格の高騰により、住宅ローンが組みにくくなっていることがあげられる。東京でも特に都心部のマンションは「高嶺の花」となり、もはや平均的なサラリーマン世帯では買えないほどの価格だ。このような状況を受け、地域によっては、返済期間50年の住宅ローンを提供している銀行も出ているようだ。

このように、これまで不動産を買っていた年収レベルの購買層が物件を購入できなくなったことで、賃貸需要が高まり賃料が上昇していることも要因と考えられる。固定金利はすでに上昇を始めているが、今後、70%以上が選択をしている変動金利が上昇すれば、さらに購入できない人が増え、賃貸需要が高くなる可能性も考えられる。

# コロナ後の繁忙期を総括 管理面の課題と解決策

## 外国人雇用に積極的

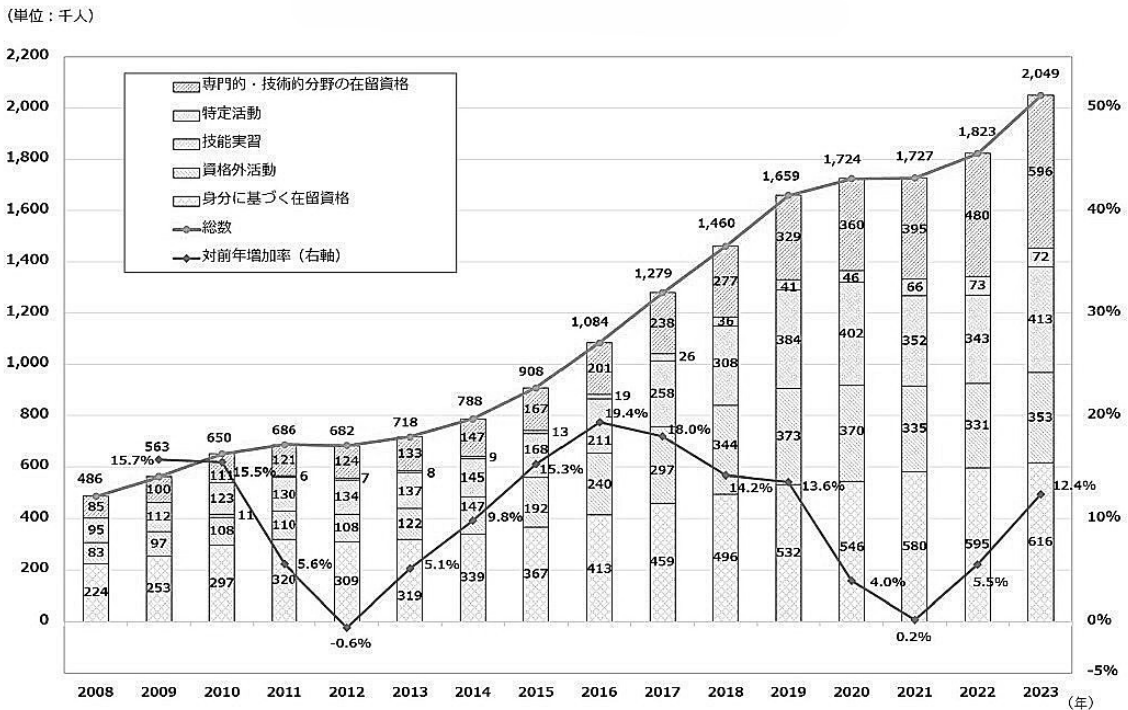
また、コロナ禍で東京都心部から郊外へと流出した人々が、都心回帰しており、これも賃貸需要を押し上げる結果になっている。もちろん、育成就労制度などを通じて外国人雇用が増えており、令和5年(23年)の調査結果でもすでに200万人を超え、右肩上がりに増えている(図3)。長引く「デフレ下での常識」では、賃料は毎年下落か良くて現状維持だった。しかしそれは「人口が減っていく(賃貸需要が減る)」「物件が供給過剰である」「賃金が上がらない」という前提のもとで成り立ってきた話だ。

このような状況で入居者が退去となると、これまでの常識では「賃料を下げる」か「同じ賃料(現状維持)」で再募集というのが、「デフレ下での常識」だった。

しかし、「4年間住んだ入居者が退去したから、2,000円下げた募集の提案をする」というのは、現在のように物価上昇が大きい場合には注意が必要だ。賃貸住宅の需要が上がったり、景気が継続的によくなり賃金が上昇すれば、それに合わせて賃料が上がっていくことは、むしろ当然と言える。建物自体の価値が下がったとしても、物価上昇分を考慮しなければならないためだ。

本来、物価が3%上昇したとき、賃料も3%上がらなければ、オーナーが受け取る「実質賃料」が低下するのだから、物価と同じ価値で賃料も上がるのが当然なのである。

図3/出典:厚生労働省 在留資格別外国人労働者数の推移



## コロナ後の繁忙期を総括 管理面の課題と解決策

### 管理会社もスキルアップへ 人材確保へ注力を

#### 賃料を下げて募集する意識を取り払う

いくら近隣の賃料が上がっていると聞いても、管理会社の立場からすれば、「賃料を上げる提案をしたところで、決まらなければ自分の責任になるから上げたくない」というマインドが働いてしまいがちだ。管理会社としては、賃料が上がるメリットはそれに伴う管理料上昇分程度だ。一方、入居者との交渉により業務が増えることや、万が一決まらなかった場合のオーナーからの追及などのデメリットを考えると、管理会社側から提案をすることに二の足を踏んでしまう。そのため、特段オーナーから指示がなければ「数千円下げて募集するか、良くて「現状維持で募集」するのがほとんどだろう。

しかし、適正な賃料でないことは、結果としてオーナーの資産価値を低下させることにつながるのだ。

#### 退去時には、再査定をする

インフレが強い市場では、最新の賃料相場をアップデートし、オーナーへ提案することが重要だ。(図4)

図4 / 管理会社側から届いた賃料を上げる提案メールの一部抜粋

<p><b>【前回募集条件】</b>            賃料：54,500円 共益費：3,600円（弊社緊急対応費300円含む） 合計金額：58,100円            保証金1ヶ月（契約時償却）            別途業務委託料：家賃のみの1ヶ月（税別）            解約予告：1ヶ月前</p>
<p><b>【今回募集条件ご提案】</b>            賃料：61,500円 共益費：3,600円（弊社緊急対応費300円含む） 合計金額：65,100円            保証金2ヶ月（契約時償却）※オーナー様送金1ヶ月分            別途業務委託料：家賃のみの1ヶ月（税別）            解約予告：1ヶ月前            解約日：11/13予定            入居可能日：12/3予定</p>
<p>203号室が、65,100円にて成約となっております。            前回空予定で成約に繋がっております事から、            今回、1階のお部屋となりますが同賃料にての募集をご提案致します。            前回賃料より7,000円UPでのご提案となります。</p>

物件の入居率が高い状況下では、繁忙期などの短期間でも大幅に需要が変化することがある。このような状況では、常に市場賃料が変動していることになり、極端なことを言えば、今日の賃料と来月の賃料が異なることも大いにあり得る。その場合、頻繁に賃料査定をしなければ、常にオーナーは機会損失を起こしてしまうことになる。特に繁忙期のように動きが激しい時こそ、しっかりと賃料査定をしなければならない。適正な賃料設定をするには、次の①～⑤のステップを踏みたい。

- ①当該物件とライバル物件の選定
- ②双方の部屋の現状の平米単価を算出する
- ③立地、駅からの距離、設備、築年数などを、項目として書き出す
- ④一つずつ、アイテムを比較しながら金額差を書き出す
- ④誤差を修正して、新しい平米単価を設定する
- ⑤現在の賃料を修正する

## コロナ後の繁忙期を総括 管理面の課題と解決策

### 収益還元での価値を意識する

例えば、賃貸住宅が6%で売買取引されている市場を想定してみよう。賃料が1,000円上がった場合、 $1,000円 \times 12カ月 = 1万2,000円$ と、年間で1万2,000円賃料が上がることになる。多くの不動産物件は、収益還元法も利用されるため、下記の公式「物件の価値 = 賃料 ÷ 市場の利回り」に当てはめて考える必要がある。

$$1万2,000円(賃料上昇) \div 6\%(市場利回り) = 20万円(価値の上昇分)$$

賃料が1,000円上昇したことで、取引価格が20万円上がったということになる。物件の資産価値を高めるというこの関係をしっかりと理解すれば、なぜ賃料を高める必要があるのかがわかるはずだ。「数年後に売却をしたい」と考えるオーナーが、なぜ賃料設定にシビアになるのかが理解できるだろう。

### 人材確保が難しい時こそスキルアップで効率UP

入居者募集とともに、管理会社のレベルに違いが出やすいのが入居者対応のスキルだ。大きく分けると「設備対応」と「人的対応」に分けられる。ここ10年ほどで、日本各地で災害が増えているが、特に6月からの梅雨時期には、水害により被害を受ける地域が以前より大幅に増えた印象がある。また気温上昇により、比較的冷涼な北海道・東北エリアでもエアコンが必須アイテムになりつつある。

これにより、エアコンの使い始めの6月上旬より、設備に関する問い合わせやクレームが大幅に増える時期となる。例えば、入居者からエアコンが動かないと連絡が入り、設備に関する知識がない事務方スタッフは電話対応に追われ、現場対応ができるスタッフにそのまま伝達する。状況が掴めない現場スタッフは、とりあえず現場に行ってみるものの、「エアコンの電源プラグが外れているだけだった」などということがあり得る。もし、事務方スタッフが設備に関する最低限の知識を持っていれば、1次対応で解決できるため、このような無駄な動きになることはない。

知識不足は1次対応から2次対応へと、管理会社全体で効率の悪い行動につながってしまう。これらを防ぐためには、従業員に対する知識強化が必要だ。ただでさえ人材不足なのだから、離職をされてしまうと現場の仕事が回らなくなってしまう。これらを補うのは、現在いる人材を、会社全体としてどのように教育して確保していくのが課題となる。特にメンテナンスやクレーム対応などに関しては組織全体として知識の向上が必要であるはずだ。閑散期に差し掛かる今が、教育をしやすい時期である。会社としても人材を定着させる取り組みが必要となる。

## コロナ後の繁忙期を総括 管理面の課題と解決策

### 障害者差別解消法改正 問われる審査方法

入居者対応における、もうひとつの課題は人的対応である。入居者が多様化する中で、入居者同士や物件内での人的トラブルに、どのように管理をしていくのかが問われる。人口減少が激しい供給過剰なエリアほど、入居者を選べない状況になりがちで、オーナーから入居付けのプレッシャーを受けるとつい審査が甘くなってしまう。

また入居審査を「滞納保証会社の審査が通ればOK」とする管理会社もあるが、これは非常に危険である。毎月の賃料をしっかりと払っても、それ以外の問題を起こす入居者も少なくない。

24年4月1日より「障害者差別解消法」の改正が施行され、「合理的配慮の提供」が義務化された。これにより賃貸事業を行うオーナーや管理会社、仲介会社の対応にも影響が出る可能性がある。(図5)

図5 / 障害者差別解消法に基づいた対応について

	行政機関等	事業者（民間）
不当な差別的取り扱い	禁止	禁止
合理的配慮の提供	法的義務	努力義務→法的義務

## コロナ後の繁忙期を総括 管理面の課題と解決策

入居を希望する障害者に対して、対話や配慮無くして、明確な理由なく拒否することが認められなくなったためだ。またこの法律は、行政機関や民間事業者に対して3つの義務が課されている。

### ① 不当な差別的取り扱いの禁止

障害者に対して正当な理由もなく、「障害」を理由としてサービスの提供を拒否すること。

#### 【具体例】

- 物件の広告や図面に、「障害者不可」と記載する
- 緊急時に連絡ができないという理由を持って入居を断る
- 一人暮らしは無理と一方的に判断して仲介や入居を断る

### ② 合理的配慮の提供

障害者から、社会の中にある社会的障壁を取り除くために、何らかの対応を必要としているとの意思が示された時には、負担が重すぎない範囲で対応することが求められる。

#### 【具体例】

- 「前例がない…」「もし何かあったら…」「障害がある人は…」という漠然としたリスクだけでは、入居をお断りする理由にならない

### ③ 環境の整備

前述のような場合に備えて、あらかじめ不動産会社の店舗や物件のバリアフリー化を進める。

24年4月の改正では、民間事業者による「合理的配慮の提供」が努力義務から法的義務に変わり、これまでよりも厳格に対応することが求められることになった。

例えば、これまでは「足が不自由な方にはうちの物件は危ない」などの理由で、入居をお断りしていたケースなどでも、「差別的」な対応となってしまうことが考えられる。

どこまでを差別とするのか、判断基準は明確な数値が存在するわけではないので、努力義務とはいえ曖昧な部分は多いが、実務上では、例えば「足が悪い入居希望者だから、階段が多いこの物件への入居をお断りする」といったような、入居審査の前段階でお断りしていたことが事実上できなくなった。このように法律が大きく変わっていく中で、管理会社としての責任も大きく問われる機会が増えることになりそうだ。



繁忙期を終え、賃貸住宅を取り巻く環境は二極化が進み、ますます差が開いたように感じる。賃料上昇しているエリアもあれば、相変わらず空室対策が欠かせないエリアもある。いずれにしても人口減少はますます加速し人材確保が難しい中で、いかに人材を育ててスキルを高めていくことができるのかが、今後管理会社にとって大きな課題となっていこう。テクノロジーは進化しても、結局人材のスキルに依存しなければならない賃貸管理業は、どこまで行っても「人」が重要であることを認識させられる。

本資料掲載の写真・イラストおよび記事の無断転載を禁じます。

株式会社住宅新報

Copyright © JUTAKU-SHIMPO, INC. All rights reserved.

〒105-0001 東京都港区虎ノ門三丁目11番15号 SVAX TTビル 3階

 **住宅新報**