

不動産

【要約】

- 三大都市のオフィス床需要は拡大傾向にあり、空室率・賃料は堅調に推移している。新設住宅着工戸数は、消費税増税(2019年10月)の影響を受けるものの、これまでの増税時と比較して、総じて増税前の駆け込み需要及び増税後の反動減は軽微に留まると考えられる。
- 中長期的には、国内の緩やかな経済成長を背景に、オフィス集約・増床の動きも継続し、三大都市のオフィス床需要は堅調に推移すると思われる。一方住宅市場は、人口減少により縮小が避けられず、2023年の新設住宅着工戸数は768千戸(年率▲4.3%)を予想する。
- 日本企業が主戦場とする国内市場では、人口減少に伴う住宅市場の縮小は免れない一方、都市部やインバウンドが見込まれるエリアなどを中心に、不動産の有効活用による成長が引き続き可能である。今後は、多様なアセットタイプにおける様々な事業機会の捕捉や、付加価値が「ハード」中心から「ソフト」中心へ移行する可能性を踏まえた、新たな事業戦略の構築が求められよう。

本章では、国内市場を対象とする

不動産業界は、国内及び海外の各マーケットの独立性が高く、相互の需給への影響が少ないこと、また、海外において日本企業が開発リスクを取っている案件は未だ少数でもあることから、本章では日本企業が主なターゲットとしている国内市場について論じる。

I. 内需 ～オフィス床需要は堅調推移、新設住宅着工戸数は減少が続く

【図表 22-1】 需給動向と見通し

	指標	2017年 (実績)	2018年 (見込)	2019年 (予想)	2023年 (予想)	CAGR 2018-2023
国内需要	オフィス床需要(千㎡)	33,611	34,314	34,620	35,312	-
	前年比増減率(%)	+1.6%	+2.1%	+0.9%	-	+0.6%
	新設住宅着工戸数(千戸)	965	955	942	768	-
	前年比増減率(%)	▲0.3%	▲1.0%	▲1.4%	-	▲4.3%

(出所) 三鬼商事公表データ、国土交通省「住宅着工統計」等、各種公表データよりみずほ銀行産業調査部作成
(注) オフィス床需要は、オフィス総貸室面積×(1-空室率)にて算出

1. オフィス市場

三大都市では、大型オフィスビルの供給が続く一方、次の再開発に向けたスクラップが進展

三鬼商事株式会社の公表データによれば、三大都市におけるオフィスビル貸室面積は年々緩やかに増加する一方、棟数は僅かではあるが減少している。これは、大型再開発をはじめとする新規供給が進む一方、次の再開発エリアに存する物件のスクラップや用途転換が進行していることによるものと推察される(【図表 22-2】)。2018年の供給量は、東京5区では、大手町プレイスや丸の内二重橋ビルなど29棟/359千坪と前年比増加する見込みである一方、大阪中心部では、1棟/25千坪、名古屋中心部では2棟/15千坪と、いずれも前年比減少する見込みである(【図表 22-3】)。2019年は、現在のところ東

京5区で18棟／147千坪、名古屋中心部で1棟／5千坪が予定されている。

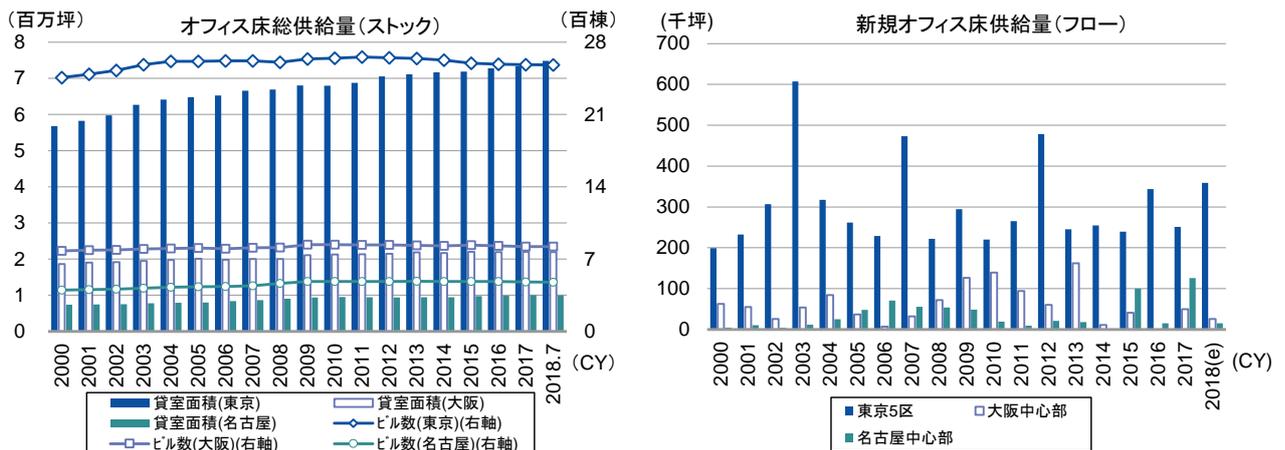
空室率はいずれのエリアでも低下

空室率はいずれのエリアでも低下しており、特に東京5区では、大量供給がなされたものの、好調な企業業績を背景とした増床・集約等の底堅い需要から、2%台で推移している（【図表 22-4】）。東京5区の空室率は当面、堅調な推移を予想するが、中長期的には虎ノ門エリアや浜松町・田町・品川エリアでの大規模再開発などで需給が緩み、空室率は上昇に転じる可能性がある。大阪中心部、名古屋中心部では2021年まで大規模物件の供給がほとんど予定されておらず、好調な経済を背景に空室率は堅調な推移を予想する。

賃料はいずれのエリアでも上昇が継続

底堅いオフィス需要を背景に、賃料はいずれのエリアでも上昇が継続している。東京5区では、今後控えている供給及び二次空室発生の可能性を見据えて新規大規模物件の賃料が抑制されており、今後の上昇ペースは鈍化するものと考えられる。大阪中心部、名古屋中心部については、当面供給量が少ないことから、需給が逼迫した状況が継続し、賃料は上昇すると予想する。

【図表 22-2】 三大都市のオフィスの推移（フローとストック）



（三大都市圏の定義）

エリア	集計対象
東京5区	千代田・港・中央・新宿・渋谷区
大阪中心部	梅田・南森町・淀屋橋・本町 船場・心斎橋・難波・新大阪地区
名古屋中心部	名駅・伏見・栄・丸の内地区

（2018年8月末時点のオフィスビル）

エリア	棟数 (百棟)	貸室面積 (百万坪)
東京	25.8	7.5
千代田区	6.1	2.2
港区	7.1	2.3
中央区	6.3	1.4
新宿区	3.3	1.0
渋谷区	3.0	0.6
大阪	8.2	2.2
名古屋	4.8	1.0

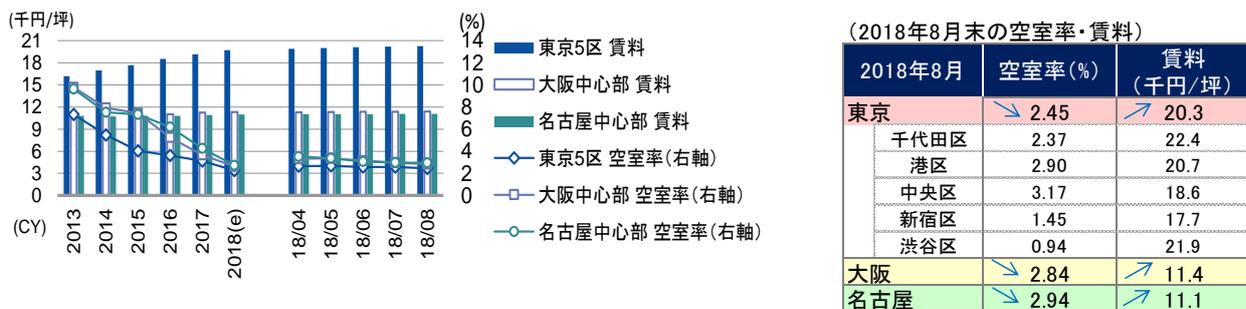
（出所）三鬼商事公表データよりみずほ銀行産業調査部作成

（注）2018年はみずほ銀行産業調査部予想

【図表 22-3】三大都市における主なオフィスビル供給状況

	2018年				2019年					
	竣工	延床(坪)	階層	竣工	延床(坪)	階層	竣工	延床(坪)	階層	
東京5区	千代田区	住友不動産麹町ファーストビル	2018.4	4,079	10/	住友不動産水道橋駅前プロジェクト	2019.1	993	8/	
		砂防会館 本館	2018.5	2,144	7/B1	住友不動産秋葉原駅前プロジェクト	2019.6	9,316	21/B2	
		出版クラブビル	2018.8	1,940	10/	神保町北東急ビル	2019.7	3,434	10/	
		大手町プレイス ウェストタワー	2018.8	60,197	35/B3					
		大手町プレイス イーストタワー	2018.8	45,374	32/B3					
		丸の内二重橋ビル	2018.10	52,454	30/B4					
	港区	住友不動産ふくおか半蔵門ビル	2018.10	3,531	7/B1					
		東急四谷ビル	2018.10	3,393	9/B2					
		G-BASE田町	2018.1	5,518	18/	住友不動産六本木プロジェクト	2019.1	2,392	8/	
		PMO田町東	2018.2	2,282	10/	Shinagawa HEART	2019.2	11,049	26/B2	
		浜松町エケレントビル	2018.2	1,203	9/B1	住友不動産芝大門プロジェクト	2019.5	2,598	14/B1	
		住友不動産御成門タワー	2018.4	9,871	22/B2	オークラプレステージタワー	2019.6	19,400	41/B1	
		PMO東新橋	2018.4	1,100	9/	アーバンネット内幸町ビル	2019.7	10,920	27/B2	
		田町ステーションタワーS	2018.5	41,628	31/B2					
		日本生命浜松町クレアタワー	2018.8	30,031	29/B3					
		新橋1-9計画	2018.9	2,376	11/B1					
		新虎通りCOREビル	2018.9	5,263	15/B1					
		NCOメトロ神谷町	2018.11	1,920	8/B2					
		中央区	太陽生命日本橋ビル	2018.1	18,166	27/B5	日本生命日本橋ビル	2019.2	2,817	10/
			東山ビルディング	2018.2	2,989	13/B1	日鉄日本橋ビル	2019.3	8,279	18/B3
	TMG八丁堀ビル		2018.3	3,146	10/B1	日本橋F BUSINESS CUBE	2019.3	1,435	10/	
	PMO八丁堀新川		2018.4	1,588	9/	ミュージアムタワー京橋	2019.7	12,618	23/B2	
	OVOL日本橋ビル		2018.6	8,621	15/B3					
	日本橋本町二丁目ビル		2018.6	3,827	9/B1					
	住友不動産八丁堀ビル		2018.9	2,611	10/B1					
	S-GATE日本橋本町		2018.10	2,581	11/					
	新宿区		新宿M-SQUARE	2018.1	3,593	11/B2	PMO新宿御苑(仮称)	2019.5	1,325	9/B3
			O-GUARD SHINJUKU	2018.10	2,026	10/B1	住友不動産西新宿六丁目プロジェクト	2019.6	18,549	34/B2
	渋谷区					小田急不動産西新宿7丁目計画	2019.7	2,478	12/B1	
		渋谷ストリーム	2018.7	35,288	35/B4	住友不動産渋谷タワー	2019.2	11,479	21/B2	
						南平台プロジェクト	2019.3	14,203	21/B1	
						新宿南口プロジェクト	2019.8	13,340	16/B2	
	合計	29 棟		358,740	18 棟		146,625			
	大阪中心部	なんばスカイオ	2018.9	25,448	31/B2					
		合計	1 棟		25,448	0 棟		0		
	名古屋中心部	広小路クロスタワー	2018.2	13,384	21/B1	(仮称)鹿島伏見ビル	2019.10	4,800	13/	
		Sonosaki金山	2018.6	1,951	4/					
	合計	2 棟		15,335	1 棟		4,800			

【図表 22-4】エリア別空室率・賃料の推移



(出所)【図表 22-3、4】とも、三鬼商事公表データよりみずほ銀行産業調査部作成
 (注1)【図表 22-3】は 2018 年 8 月末時点の状況であり、2018 年 9 月以降については予定とする
 (注2)【図表 22-4】の 2018 年はみずほ銀行産業調査部予想
 (注3)【図表 22-4】右図の矢印は前年同月対比

オフィスビル床需要は中長期的に堅調な推移を予想

オフィスビル総貸室面積×(1-空室率)を「オフィスビル床需要」として、東京5区・大阪中心部・名古屋中心部の中長期的なオフィスビル床需要の見通しを予想した。2017年の「オフィスビル床需要」は、33.6百万㎡と試算されるが、緩やかな経済成長や就労環境の改善を背景に、いずれのエリアもオフィス拡大・集約ニーズやハイスペックビルに対する需要は底堅い。コワーキングスペースの拡大も需要創出に繋がる可能性があり、2018年は34.3百万㎡、2019年は34.6百万㎡、2023年は35.3百万㎡と、堅調な推移を予想する。

2. 住宅市場

(1) 新設住宅着工戸数

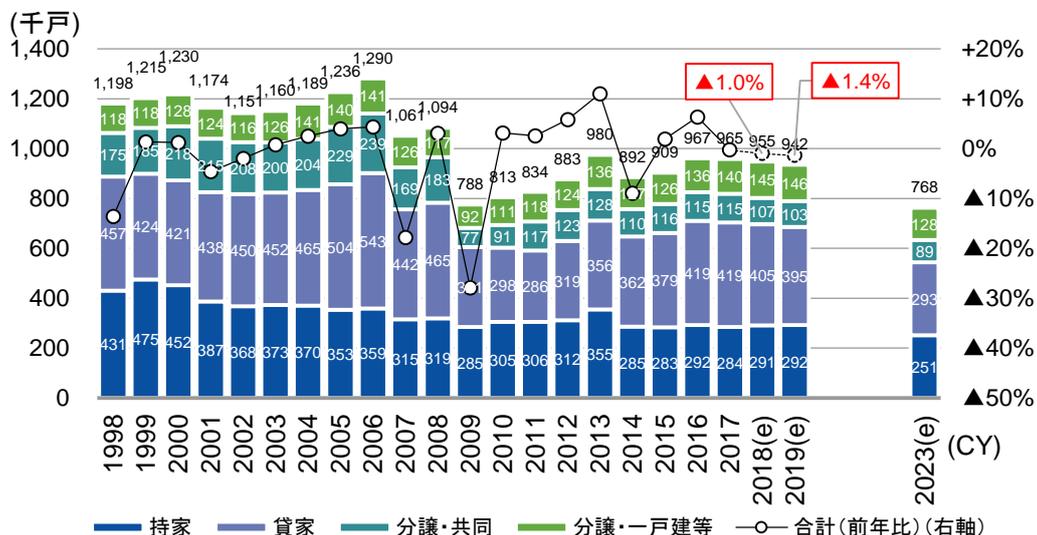
消費税増税の影響は軽微に留まり、2018年は前年比▲1.0%の955千戸を見込む

2018年の新設住宅着工戸数は、前年比▲1.0%の955千戸を見込む（【図表22-5】）。2017年半ばまで着工戸数の伸びを牽引してきた貸家は、相続税対策を目的とした建設需要の一巡やアパートローンの融資審査厳格化を背景に減少基調が継続しており、民間資金による貸家の着工戸数は2018年8月まで15カ月連続で減少している。持家や分譲住宅については、2019年10月に予定されている消費税増税に向けた駆け込み需要が予想されていたものの、足下の着工戸数は前年並みの水準で推移している。過去の増税時と比較して増税幅が小さいことや、平準化策として住宅取得支援策の拡充²が予定されていることなどから、影響は軽微に留まると見られる。

中長期的な市場縮小は避けられず、2023年の着工戸数は768千戸を予想

2019年においても、消費税増税前の駆け込みが軽微に留まる中で、着工戸数の約4割を占める貸家の着工減が大きく影響し、前年比微減での942千戸（前年比▲1.4%）を見込む。貸家については、都市部では依然として底堅い需要が見られる一方、人口減少が進む地方を中心に供給過剰感が見られ³、金融機関によるアパートローンの厳格な融資姿勢にも変化は見られないことから、マイナス基調は継続すると予想する。中長期的には、人口減少が続く中で住宅市場の縮小は避けられず、2023年の新設住宅着工戸数は768千戸程度になると予想する。

【図表 22-5】 新設住宅着工戸数の推移



(出所) 国土交通省「住宅着工統計」よりみずほ銀行産業調査部作成

(注1) 2018年以降はみずほ銀行産業調査部予想

(注2) 新設住宅着工戸数は給与住宅を含んでおり、持家・貸家・分譲の合計とは一致しない

¹ 貸家の着工戸数の総計としては、2018年8月に15カ月ぶりの増加に転じたものの、公的資金による貸家の戸数増加分が大きく、民間資金による貸家の着工戸数は15カ月連続で減少となっている。

² 住宅取得支援策として、住宅エコポイントの創設、住宅ローン減税の拡充、すまい給付金の増額、贈与税非課税枠の拡大など(検討中の施策も含む)が予定されている。

³ 地方貸家の供給過剰感は、日本銀行「地域経済報告—さくらレポート—」において、松江(2018年7月)、大分・静岡(2018年4月)、新潟(2018年1月)について触れられている。

(2)分譲マンション市場

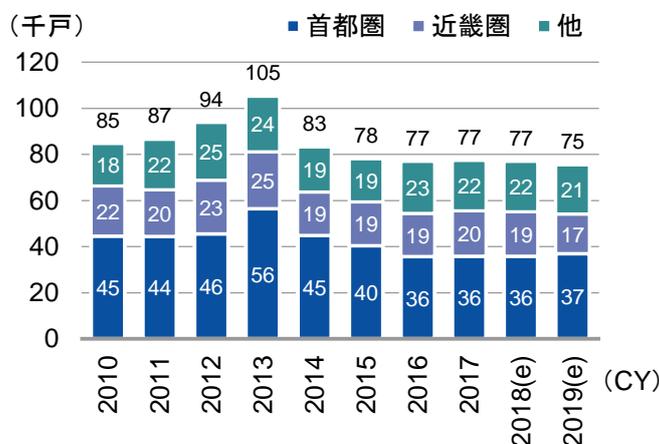
2018年の供給戸数は前年並みを見込む

マンション販売価格の高騰が続く中、供給戸数は中長期的にも回復の見通しは立てにくい

2018年の分譲マンション供給戸数は、首都圏で36千戸(前年比+0.0%)、近畿圏で19千戸(前年比▲2.0%)、総数で77千戸(前年比▲0.5%)を見込む(【図表 22-6】)。首都圏においては、初月契約率は好不調の目安とされる70%を下回る月が大宗となっている(【図表 22-7】)。好立地物件や利便性の高いマンションに対する需要は高いものの、マンション価格の高騰が続く中、購入検討者は慎重に物件を見極める姿勢が見られる。従って、体力のあるデベロッパーは初月契約率に拘らず、他の新規供給物件の契約状況を注視しながら、1回当たりの供給戸数を10戸未満に抑えるなど小分けによる供給を続け、売り急ぎをしない慎重な販売姿勢を継続している。

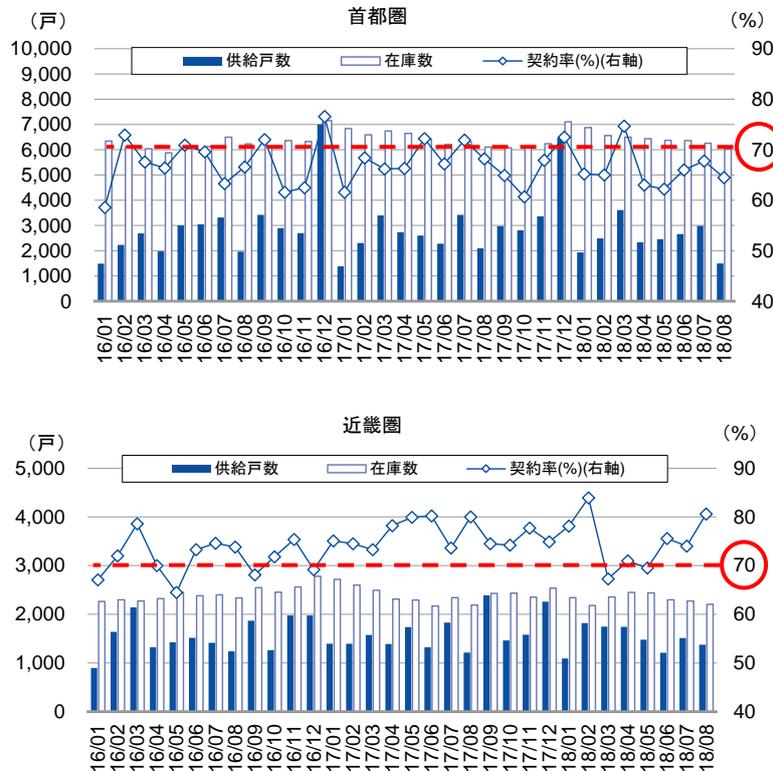
2019年については、前回よりも軽微ではあるものの消費税増税後の反動減が予想されるため、新規供給戸数は75千戸程度に留まると予想する。現在、マンション価格は高止まりしており、相対的に割安な郊外の分譲一戸建が販売を伸ばしている。また、既に豊富なストックを抱える東京圏では、2016年から2年連続で中古マンションの成約件数が新築マンションの供給戸数を上回っている状況にある。これらの傾向は今後も継続が見込まれ、分譲マンションの供給において、中長期的にデベロッパー各社の慎重な姿勢は継続していくであろう。

【図表 22-6】分譲マンション供給戸数の推移



(出所)不動産経済研究所公表データよりみずほ銀行産業調査部作成
(注)2018年、2019年はみずほ銀行産業調査部予想

【図表 22-7】 首都圏及び近畿圏マンション販売



(出所) 不動産経済研究所公表データよりみずほ銀行産業調査部作成

(3) 既存住宅流通・リフォーム市場

改正宅建業法の施行及び「安心 R 住宅」制度の実施

2018 年 4 月から、改正宅建業法の施行及び「安心 R 住宅」制度⁴の運用が開始された。宅建業者に対し、売買契約時の重要事項説明時に建物状況調査（インスペクション）結果の説明を義務付けたことなどにより、買主の住宅の質に関する不安が解消され、既存住宅流通市場の活性化に繋がることが期待されている。

リフォーム市場の拡大は道半ば

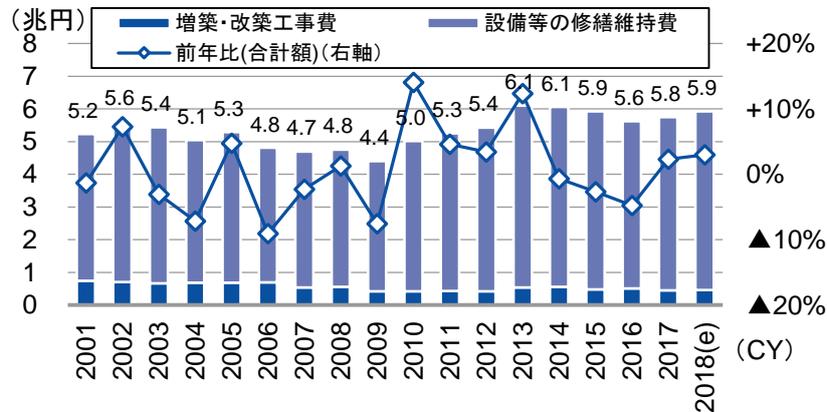
2025 年におけるリフォーム市場規模 12 兆円という KPI⁵が未来投資戦略 2017 に定められているものの、2017 年は 5.8 兆円（前年比+3.5%）と、2013 年のピークを下回る水準に留まっている（【図表 22-8】）。新築の住宅を望む傾向が強い日本においては、市場拡大には相当の時間を要すると思われる。今後、更なる市場拡大に向けては、既存の施策の着実な普及促進のほか、DIY 型賃貸借⁶など、新たな需要創出に繋がる可能性のある分野に関し、民間企業による活発な創意工夫が求められよう。

⁴ 「安心 R 住宅」(特定既存住宅情報事業者団体登録制度)とは、既存住宅の「不安」「汚い」「わからない」といったマイナスイメージを払拭し、流通を促進するためのものであり、国が既存住宅の品質について、標章の形でお墨付きを付与するものである。標章使用を希望する事業者団体を国土交通大臣が登録し、耐震性、建物状況調査(インスペクション)の実施及びリフォーム等についての情報提供を満たす既存住宅について、国の関与のもとで事業者団体が標章を付与することができる。

⁵ KPI: Key Performance Indicator (重要業績評価指標)

⁶ 国土交通省では、工事費用の負担者が誰かに関わらず、借主の意向を反映して住宅の改修を行うことができる賃貸借契約やその物件を DIY 型賃貸借と定義し、ガイドラインを発表するなどして普及に努めている。

【図表 22-8】リフォーム市場の推移



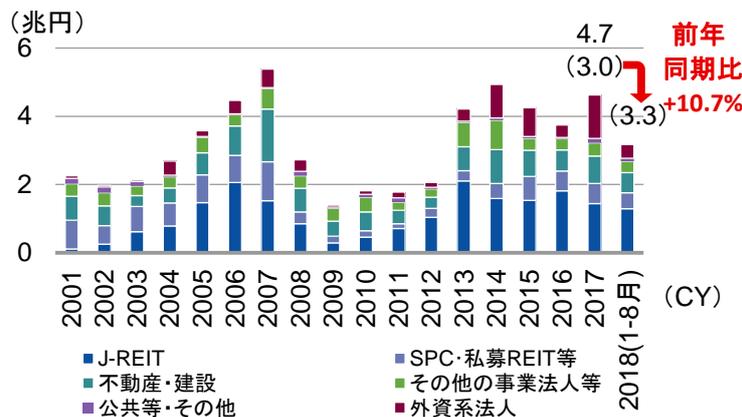
(出所) 公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センター資料よりみずほ銀行産業調査部作成
 (注) 2018 年はみずほ銀行産業調査部予想

3. 不動産売買(投資)市場

市場は引き続き
活況

株式会社都市未来総合研究所によれば、上場企業及び上場 REIT 等による国内不動産売買取引額の 2018 年 1～8 月までの合計額は約 3.3 兆円(前年同期比+10.7%)と増加した(【図表 22-9】)。大型オフィス、商業施設、物流施設が活発に取引されており、引き続き不動産市場は活況である。J-REIT、SPC・私募 REIT による取得金額が、前年同期を大幅に上回っており、市場を牽引している。

【図表 22-9】上場企業及び上場 REIT 等による国内不動産売買取引額の推移

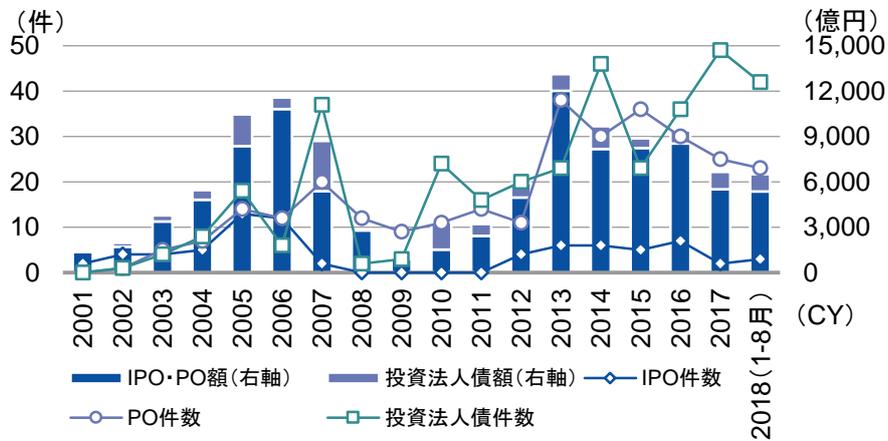


(出所) 都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」よりみずほ銀行産業調査部作成

不動産取得に関する
資金調達

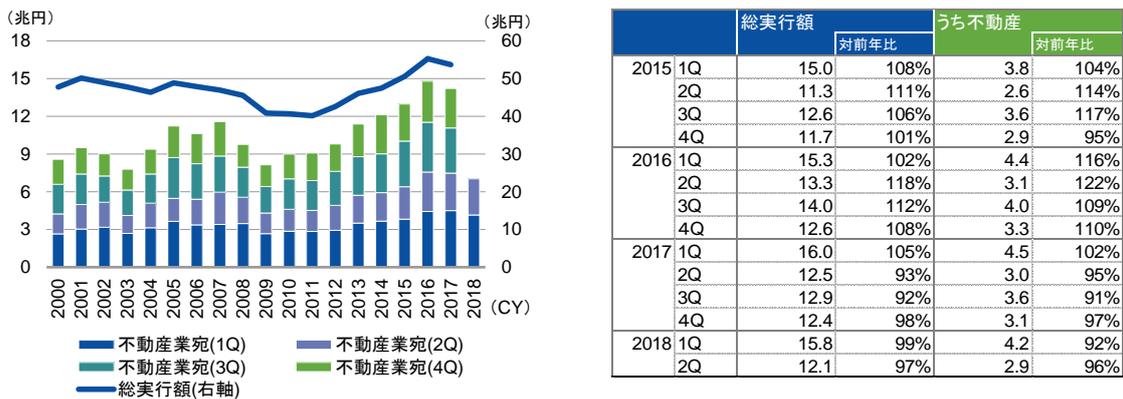
2018 年の J-REIT による取引額及び IPO・PO・投資法人債による資金調達額(いずれも 8 月まで実績)は、前年を上回った(【図表 22-10】)。国内銀行の不動産業向け貸出額残高は増加基調であるが、新規実行額には頭打ち感が見られる(【図表 22-11】)。資金調達環境は引き続き良好ながら、金融機関も物件を選別して対応している可能性が考えられる。

【図表 22-10】 J-REIT の IPO・PO・投資法人債別件数・調達額の推移



(出所) 不動産証券化協会公表データ及び各種公表資料よりみずほ銀行産業調査部作成

【図表 22-11】 国内銀行貸出実行額の推移



(出所) 日本銀行統計データよりみずほ銀行産業調査部作成

不動産売買（投資）市場は小幅な調整を繰り返しながら堅調に推移

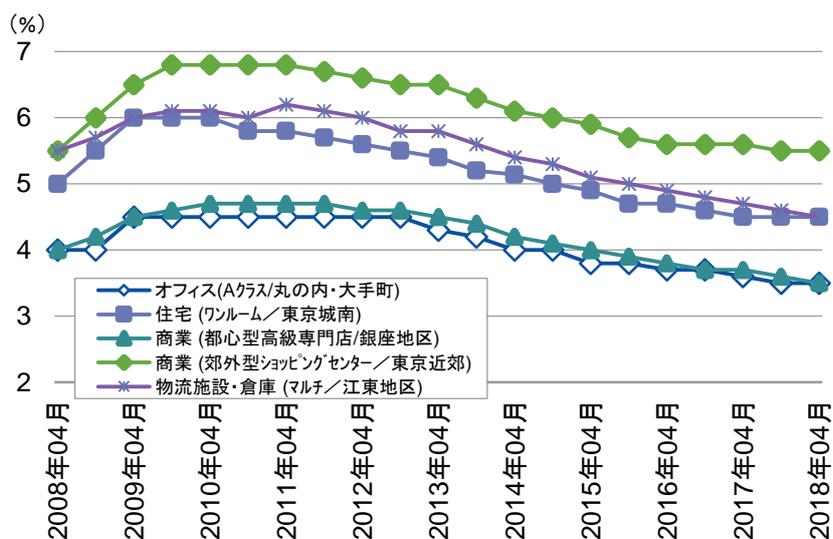
一般社団法人日本不動産研究所の「不動産投資家調査」によれば、オフィスビル、賃貸住宅、商業店舗、ビジネスホテル、物流施設に対する投資家の期待利回りは、アセットタイプやエリアによっては依然として低下が続いている（【図表 22-12】）。特に、東京エリアは過去最低水準となっており、不動産投資市場はピークにあるとの意見が過半である⁷（【図表 22-13】）。不動産価格が今後調整局面に入る懸念はあるが、リスクフリーレート（国債 10 年利回り）との対比という観点では、日本の不動産は引き続き魅力的な投資対象といえ、不動産売買（投資）市場は小幅な調整を繰り返しながら、堅調に推移すると予想する。

⁷ 日本不動産研究所「不動産投資家調査」でのマーケットサイクル（元本価格動向）に関するアンケート調査によると、オフィス（丸の内・大手町）の価格はピークにあるという意見が過半であった。

【図表 22-12】 物件タイプ別期待利回り

(単位: %)			(単位: %)				
	'17年4月	'17年10月	'18年4月		'17年4月	'17年10月	'18年4月
オフィスビル			商業店舗(郊外型ショッピングセンター)				
東京(丸の内・大手町)	↘ 3.6	↘ 3.5	3.5	東京(郊外)	5.6	↘ 5.5	5.5
大阪(御堂筋)	↘ 5.0	↘ 4.9	↘ 4.8	大阪	6.0	↘ 5.9	↘ 5.8
名古屋(名駅)	↘ 5.3	↘ 5.2	↘ 5.1	名古屋	↘ 6.1	6.1	↘ 6.0
賃貸住宅(ファミリー)			ビジネスホテル				
東京(城南)	↘ 4.6	4.6	↘ 4.5	東京(JR・地下鉄の主要駅周辺)	↘ 4.7	↘ 4.5	4.5
大阪	↘ 5.3	↘ 5.2	↘ 5.0	大阪(JR新大阪駅周辺)	↘ 5.2	↘ 5.0	↘ 4.9
名古屋	5.5	↘ 5.4	↘ 5.3	名古屋(栄地区)	↘ 5.6	↘ 5.5	↘ 5.4
賃貸住宅(ワルーム)			物流施設(配送型シングルテナント)				
東京(城南)	↘ 4.5	4.5	4.5	東京(湾岸/江東地区)	4.8	↘ 4.6	↘ 4.5
大阪	↘ 5.2	↘ 5.0	5.0	東京(内陸/多摩地区)	5.0	↘ 4.8	4.8
名古屋	5.4	↘ 5.3	↘ 5.2	大阪(湾岸/大阪港地区)	↘ 5.1	↘ 5.0	↘ 5.0
商業店舗(都心型高級専門店)			大阪(内陸/東大阪周辺)				
東京(銀座)	3.7	↘ 3.6	↘ 3.5	名古屋(湾岸/名古屋港地区)	↘ 5.4	↘ 5.2	5.2
大阪	↘ 4.9	↘ 4.8	↘ 4.7	名古屋(内陸/名古屋市北部)	↘ 5.5	↘ 5.4	5.4
名古屋	5.4	↘ 5.3	↘ 5.1				

【図表 22-13】 東京所在物件の期待利回り



(出所)【図表 22-12、13】とも、日本不動産研究所「不動産投資家調査」より
みずほ銀行産業調査部作成

II. 日本企業のプレゼンスの方向性

東京オリンピック後も大型開発プロジェクトが数多く存在

2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催を控え、選手村や新国立競技場などの開発プロジェクトが進行している。再開発に関しては、可能なものは前倒しで進められており、先に述べた通り2018年から2020年にかけて過去平均を超えるオフィスの供給が見込まれている。他方、東京オリンピック・パラリンピック後も虎ノ門エリア、浜松町・田町・品川エリア、渋谷エリア等、都心部での大型開発プロジェクトが数多く予定されており、デベロッパーにとってのビジネス機会は相応に存在するものと考えられる。

中長期的には、人口及び世帯数減少による市場縮小は避けられず、事業環境は厳しい

多様なアセットを活用することで、需要の高いエリアでは引き続き成長が可能

但し、中長期的には不動産・住宅業界における事業環境は悪化を続けていく見通しである。例えば、最もオフィス需要の高い三大都市では、オフィス床需要は前年比 1～2%増で推移してきたが、豊富な開発パイプラインに見合う需要の存在が懸念され、その伸びは徐々に鈍化していくと思われる。住宅についても、2008年以降は人口減少が続いており、世帯数も2023年をピークに減少に転じる中、新設住宅着工戸数の減少は避けられず、市場の縮小は不可避である。大手ハウスメーカーにおいては、高機能化・高付加価値化商品の開発・販売強化を図ることで、販売戸数の減少分をカバーする戦略も採られたが、低価格商品を提供するビルダー⁸の台頭もあり、事業環境は厳しい状況が続いている。

ここで不動産・住宅業界の事業者が検討すべきは、事業領域の拡大であると考え。業界には、「オフィス」「住宅」以外にも、「商業」「ホテル」「物流施設」「ヘルスケア施設」「インフラ施設」などの多様なアセットが存在し、それぞれに開発、運営、管理、投資、仲介などの事業機会が想定される。こうした事業機会を逃さず、都市部やインバウンドなどが見込まれるエリアを中心に不動産の有効活用を追求できれば、企業として成長し続けることができる（【図表 22-14】）。

【図表 22-14】国内不動産マーケットに影響を及ぼしうる環境と主な事業機会

アセットタイプ	注目すべき主な環境変化	事業機会
オフィス	・都市部における土地高度利用（再開発）の進展 ・働き方改革（ICT化の進展等）	・（大規模）再開発、複合施設化 ・ハイスpek化、ソフト（サービス）の充実
住宅	・人口減少、高齢化、晩婚化等への対応 ・空き家の増加（住宅ストックの活用） ・低金利環境の継続	・人口集積地での展開 ・DINKS、シニア向け、介護・子育て施設併設 ・リフォーム、リノベーション、中古住宅流通 ・住まいに関するワンストップ（生涯収益極大化） ・民泊その他収益不動産としての活用
商業	・オーバーストア（特に地方・郊外） ・Eコマースの進展（オムニチャネル対応）	・住宅等としての再開発 ・物流施設需要の拡大 ・消費のスタイル変化への対応（施設整備）
ホテル	・観光立国（訪日外国人増加等） ・MICE（注1）需要	・顧客マーケティングに見合った開発 ・訪日外国人対応、ソフト（サービス）の充実
物流	・ハイスpek施設への移転需要 ・インフラ整備によるロジスティクスの見直し ・中小型倉庫の老朽化	・大規模ハイスpek施設の開発 ・ユーザー（物流業者等）との連携強化
ヘルスケア	・高齢化社会への対応	・医療・介護領域との連携 ・高齢者向け施設の充実（整備）
インフラ	・公共インフラの維持（選別） ・スマートシティ化への対応	・官民連携強化、PRE（注2） ・（大規模）再開発

（出所）みずほ銀行産業調査部作成

（注1）Meeting（会議・研修）、Incentive（招待旅行）、Conference／Convention（国際会議・学会会議）、Exhibition／Event（展示会）の頭文字をあわせたもの。一般的な観光旅行よりも経済波及効果が大きい

（注2）Public Real Estate（公的不動産）の略。民間の資金やノウハウを活用し、まちづくりや自治体の財務改善に役立てようとする取組のこと

⁸ ハウスメーカーほどの規模はないものの、年間数百棟から数千棟程度の住宅を供給する企業。

日本企業の国内におけるプレゼンスは不変

既存の住宅・オフィスにおける建設・供給や不動産売買の領域で、グローバル企業が活躍することは現時点では想定しにくい。不動産事業を展開する日本企業には様々なプレイヤーが存在し、そのプレゼンスの方向性を一概に語ることは難しいが、グローバル企業にとって国内での不動産・住宅事業への参入障壁は高く、日本企業のプレゼンスは今後も変わらないと考える。

III. 日本企業に求められる戦略

中長期的な開発パイプラインに見合うオフィス需要の創出が求められる

オフィス市場では、豊富な開発パイプラインに対し、中長期的に需要が存在し続けるか否かが当面の大きな課題となりそうである。そのため、複合施設化による物件の魅力度向上や、サテライトオフィス、シェアリングオフィス等の新しいオフィス需要創出に向けた取組が進められている。このような流れは今後も継続すると考えられ、将来のオフィス需要の創出に向けて、東京都や大手デベロッパーを中心にグローバルな企業誘致やベンチャー創出、産学官連携などの取組を継続していく必要がある。大規模な複合（再）開発を牽引していくことができる大手デベロッパーは、縮小する国内市場においても相対的にプレゼンスを高めていくと思われる。一方で、特定のASETタイプに限定して事業展開する中堅・中小の不動産会社は、厳しい事業環境が続くと考えられ、大手デベロッパーとの協働や、中堅・中小事業者による連携等により事業機会を取り込めなければ、事業環境悪化の中で淘汰される可能性もある。

住まいに関する多様なニーズを見極めた戦略の構築が必要

住宅市場においても、新設住宅着工戸数の減少が見込まれる中、各社の特性や強みに応じた戦略の磨き込みが重要となる。大手ハウスメーカーにおいては、デザイン性を更に高め、省エネや制震などの機能を付加したハイエンド商品の開発・販売に注力する一方、ミレニアル世代を主な対象としたローコスト商品でビルダーがターゲットとしてきたような客層を開拓するケースも増加している。また、地方の中堅・中小の事業者は、地域密着の強みを活かし、アフターサービスの強化や、これまでロコミに依存してきた受注戦略に SNS 等を活用するなど、新たな取組を開始する事例も増えてきている。いずれにしても、住まいに関する多様なニーズを十分に見極め、戦略を構築していく必要がある。

住宅ストックを有効活用した新たなビジネス創出の可能性

また、新築を収益の柱としている企業が大宗を占める中、住宅ストックの有効活用の領域における新たなビジネスの創出も検討する必要がある。先に挙げたDIY型賃貸住宅だけでなく、住宅に限定しない多様な活用方法・収益不動産化も検討の余地がある。社会問題化している空き家の増加についても、民泊利用や二拠点居住の推進などによる収益物件化を進め、リフォームやインスペクション、住宅管理などの新たな事業機会に繋がる可能性も考えられる。

付加価値の中心が、「ハード」から「ソフト」に移行する可能性

更に今後、不動産・住宅の領域における付加価値が、従前の「ハード」中心から、「ソフト」中心に移行していく可能性も考慮した戦略の構築が求められると考える。オフィス市場では、働き方改革の進展により、コワーキングスペースやテレワークの活用等、テナント企業のオフィススペースに対するニーズに変化の兆しが見られる。また、住宅市場でも、デザイン性や耐震性、環境性能など、ハード面での差別化余地が縮小する中、IoT 家電やスマートスピーカーが提

供しているようなソフト面での付加価値提供により利便性や快適性を競うような時代が、早晚訪れるものと考えられる。いずれの市場でも、将来にわたって競争力を維持するためには、立地やスペック等のハード面だけではなく、変化に柔軟に対応できるレイアウトとすることや、テクノロジーの進歩に合わせて新しい機能をインストールできるような、ソフト面を重視した対応が必要となってくると考えられる⁹。

市場縮小が避けられない中、これまで以上にエッジを効かせた戦略が求められる

先に述べた通り、不動産・住宅業界は人口減少に伴う市場規模の縮小が避けられない。そのため、市場縮小に伴って予想される事業環境悪化の中で生き残るためには、多様なアセットタイプにおける様々な事業機会を捉えたり、付加価値の「ソフト」への移行を踏まえて新たな事業を創出するなど、これまで以上にエッジを効かせた戦略が求められよう。

みずほ銀行産業調査部

公共・社会インフラ室 杉浦 卓

吉田 篤弘

樋口 達巳

taku.sugiura@mizuho-bk.co.jp

⁹ 2017年10月、Googleの持ち株会社であるAlphabet傘下のSidewalk Labsがトロント市のウォーターフロントエリアの街づくり事業を受託するなど、テクノロジー企業が街づくりに参画する事例も見られる。

©2018 株式会社みずほ銀行

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、弊行が信頼に足り且つ正確であると判断した情報に基づき作成されておりますが、弊行はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、貴社ご自身の判断にてなされますよう、また必要な場合は、弁護士、会計士、税理士等にご相談のうえお取り扱い下さいますようお願い申し上げます。

本資料の一部または全部を、①複写、写真複写、あるいはその他如何なる手段において複製すること、②弊行の書面による許可なくして再配布することを禁じます。