

2016

3

March

# Topics

## 不動産トピックス

### トピックス1

事業法人による不動産取引動向  
～不動産価格が上昇した中での各社取引事例～…………… 2

### トピックス2

高齢者住宅の供給動向と最近の開発について…………… 6

### マンスリーウォッチャー

みずほビジネスセミナーを開催…………… 8

# 事業法人による不動産取引動向～不動産価格が上昇した中での各社取引事例～

2015年の事業法人による不動産取得額、売却額はともに前年比減少しましたが、世界金融危機以降では依然高い水準を保っています。2013年以降の金融・経済情勢の好転を受け、取得面では企業業績の改善とともに設備投資が回復基調にあったこと、売却面では不動産ファンドやデベロッパーなどの主たる買手の投資意欲が旺盛であったことなどが背景として考えられます。

## 事業法人による不動産取引姿勢はアベノミクスをきっかけに一変

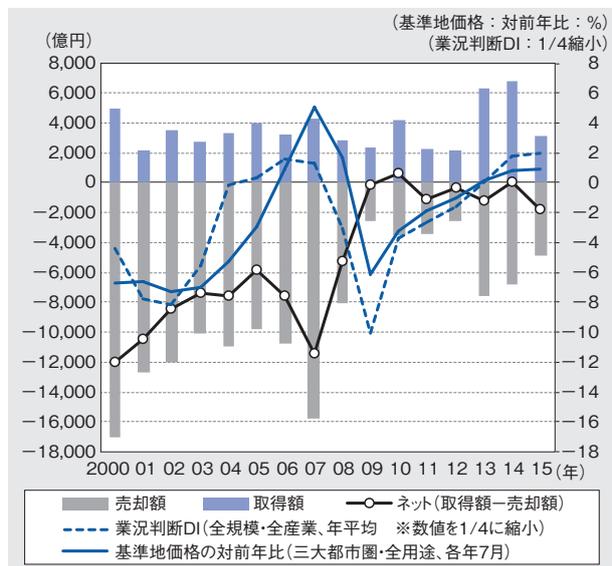
過去の事業法人による不動産取引<sup>\*1</sup>を概観すると[図表1-1]、2000年代中盤までは1990年代バブルの崩壊以降の長期的な不動産価格下落、減損会計制度導入などの時価会計の流れを受け、資産保有リスクが顕在化、持たざる経営が指向された時期にあたります。企業業績(業況判断DIで図示)は回復基調にもかかわらず取得額は大きく伸びず、売り越しの状況が続きました<sup>\*2</sup>。2006～2007年の不動産価格(基準地価で代替して図示)が上昇した時期は売却額が急増し、大幅売り越しとなりましたが、2008年の世界金融危機後は不動産ファンドなどを中心とした買手が不在となり、売却額が大幅に減少、取得額、売却額とも低迷しました。

2013年以降はアベノミクスをきっかけに、大企業を中心に企業業績の改善とともに設備投資の回復が進み、不動産取得を後押しする一方、不動産ファンド、デベロッパーなどの主たる買手の投資意欲が旺盛なこともあって保有不動産を売却する動きも目立ち、取得、売却とも活発な状況です。2015年は取得額、売却額とも前年比減少しましたが、世界金融危機以降では依然高い水準を保っています。

※1: 不動産売買実態調査(適時開示情報や新聞などに公表された情報を対象に集計。詳細は不動産トピックス 2015年11月号参照。)における業種から投資法人、投資目的法人、SPC、不動産、建設、保険、その他金融(リース会社等)、日銀/生・損保、その他法人(医療法人、学校法人、社会福祉法人等)、公共、個人、海外企業、不明を除外して集計。その他、デベロッパー、AM会社と判断できる企業(主にサービス業や卸売業に分類)や大手商社(卸売業に分類)は除外した。

※2: 2000年代中盤までの売却額増加はJ-REIT市場の創設など不動産証券化市場の拡大(買手の拡大)も一因と考えられる。

[図表 1-1] 事業法人による不動産取得額・売却額・ネット額と企業業績、不動産価格



## 不動産価格が上昇した時期は取得、売却とも活発であった

2013年以降の事業法人による不動産取引の背景を不動産価格との関係を中心に考察します。

### 企業業績の改善を伴った事業用不動産の取得は不動産価格が高値の時期と重なりやすい

事業用不動産<sup>\*3</sup>の取得は[図表1-2上段]、国内需要の拡大や業績改善・財務改善による投資余力の向上など、企業業績の改善が背景と考えられます(P4本文事例参照)。企業業績と不動産価格は同じような方向感で動いており、今回のように企業業績の改善を受け設備投資の一環で事業用不動産を取得する場合、結果的に不動産価格が高値の時期<sup>\*4</sup>に重なるケースも多いと考えられます。不動産の取得価格についての経済合理性より業績拡大に向けた設備投資のタイミングを優先した格好です。

### 収益不動産の取得は不動産価格や賃料の上昇期待と良好な資金調達環境が背景

収益不動産の取得は[図表1-3上段]、不動産価格や賃料の上昇期待とともに、資金調達環境が良好であることが背景と考えられます。なお、企業業績の改善が背景となる事業用不動産の取得と異なり、不動産価格の低迷期に収益不動産を取得し、高値の時期に売却する事例もみられます(P5本文事例参照)。

### 不動産価格が高値の時期は、事業用不動産、収益不動産とも売却が増加基調

遊休不動産など保有の必要性が低い不動産(事業所跡地、暫定利用地、福利厚生施設など)を売却するタイミングは、財務面や会計面との調整(有利子負債圧縮や益出し・損出し時期)はありますが、事業展開上の制約は少ない

と考えられます。そのため、不動産ファンド、デベロッパーなどの投資意欲が旺盛で不動産価格が高値の時期に売却しやすい面があり、実際、今回や2006～2007年は事業用不動産、収益不動産とも売却額が増加していると考えられます[図表1-2下段、図表1-3下段]。また、譲渡損益率は不動産価格の低迷期と比較して、高い傾向がうかがえます[図表1-4、1-5]。

### S&LBではJ-REIT等を出店戦略(多店舗展開)に活用するケースが目立つ

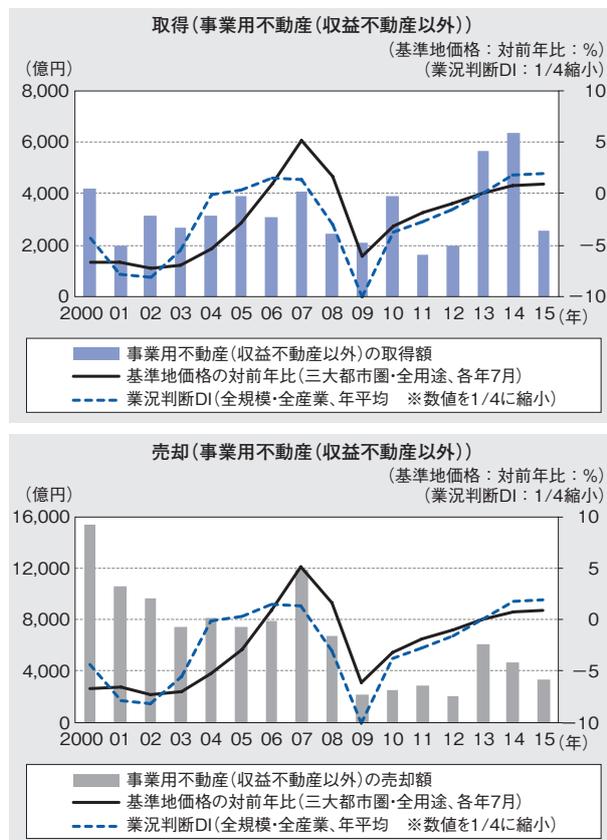
事業用不動産を売却後、賃借して継続使用するS&LB(セール&リースバック)に着目すると、

2000年代前半は利益捻出を目的とした事例が目立ったのに対し、2013年以降はJ-REITや私募REITを組成し不動産を売却するなど、出店戦略(多店舗展開)上の事例が目立ちます(P5本文事例参照)。先に述べた事業用不動産の取得が不動産価格の高値の時期に重なるケースでは、S&LBの活用によって資本効率の向上効果も高まると考えられます。

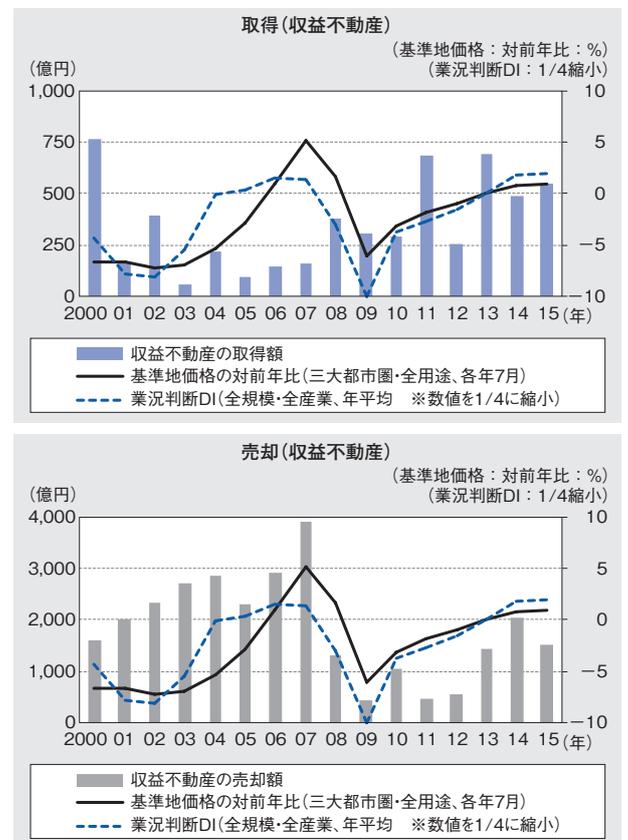
※3: 事業用不動産には、本支店、工場、倉庫、営業店舗など事業の用に供する不動産のほか、遊休不動産や福利厚生施設を含めた(収益不動産以外とする)。

※4: 価格の絶対水準が高いという意味ではなく、不動産価格がサイクルを描く中で価格水準が高い時期を指す。

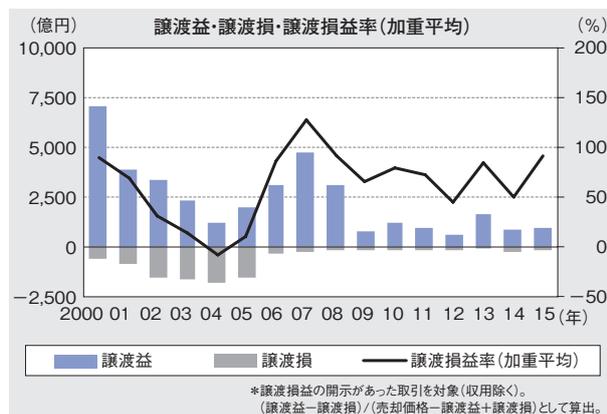
【図表 1-2】 事業用不動産の売買額と業績・不動産価格(上段:取得額、下段:売却額)



【図表 1-3】 収益不動産の売買額と業績・不動産価格(上段:取得額、下段:売却額)



【図表 1-4】 事業用不動産の譲渡損益率



【図表 1-5】 収益不動産の譲渡損益率



データ出所: 図表 1-1 ~ 1-5: 不動産売買額、譲渡益、譲渡損は都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」、業況判断 DI は日本銀行「全国企業短期経済観測調査(短観)」、基準地価格は「都道府県地価調査」

## 2015年の主な取得事例

[図表1-6]の区分別(グループの経営効率化除く)に主な取得事例(30億円以上の取引)を紹介いたします<sup>※5</sup>[図表1-7]。

### 事業用不動産の取得(単純取得)

商業施設やホテルのようにインバウンド需要や個人消費拡大を見込んだ取得事例が目立つほか、生産能力増強を目的とした工場の取得、将来の成長に向けた研究施設の取得など、生産系の施設においても高額な事例(工場:機械44億円、食料品33億円、研究施設:化学66億円)がみられました。

### 事業用不動産の取得(賃借から保有)

業績改善・財務改善による投資余力の向上、賃料上昇予測から賃借より保有の方がコストが優位との判断、賃借より保有の方が利用上、運

営上の柔軟性が高いとの判断などを背景に、賃借していた事務所ビル、ホテルを取得した事例(事務所ビル:銀行244億円、ホテル:サービス270億円)がみられました。

### 収益不動産の取得

収益不動産の取得では、自社事業の収益環境の不透明感から収益基盤の安定化を意図したと思われる事例(輸送用機器250億円、卸売業32億円)がみられました。前者は親会社を含め、2015年に都心5区所在の収益不動産を3棟取得、後者は2014年に収益不動産を売却しており、買い増し、入れ替えなど積極的に収益事業を展開する様子が見えられます。

※5:各社が公表したリリース、決算資料、報道記事などの記載内容をもとにした考察であり、本稿の記述が取得、売却の背景や特徴を正しく表していない可能性があります。文中の金額は億円表示。業種は親会社の業種としている場合があります。

## 2015年の主な売却事例

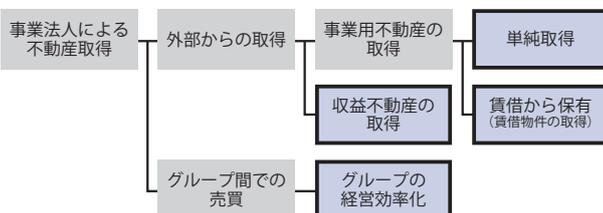
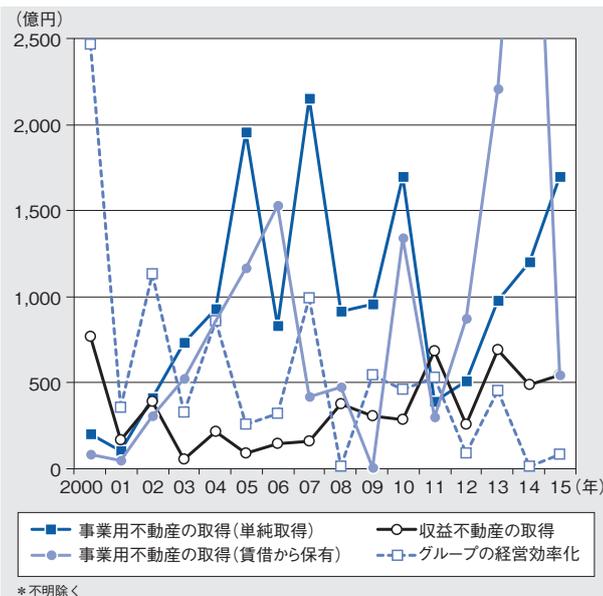
[図表1-8]の区分別(グループの経営効率化除く)に主な売却事例(50億円以上の取引)を紹介いたします<sup>※5</sup>[図表1-9]。

### 事業用不動産の売却(単純売却)

事業用不動産の単純売却では、工場などの

事業所の跡地売却が多く、所在地としては東京23区や大阪市、横浜市、福岡市など大都市圏で不動産価格の上昇傾向が強い立地が目立ちました。譲渡損益額が判明した事例では高額の譲渡益を計上したケースが散見されます。なお、売却物件が跡地ではなく事業所として使用中の場

[図表 1-6] 取得先・目的・スキーム別取得額



[図表 1-7] 取得事例 (30 億円以上の取引)

区分	買主業種	所在地	建物用途(計画含む)	取得価格(百万円)
事業用不動産の取得(単純取得)	サービス	石川県 金沢市	ホテル	40,000
	小売業	東京都 府中市	商業施設	24,276
	小売業	大阪府 大阪市	商業施設	18,813
	銀行	東京都 港区	事務所ビル	15,289
	精密機器	茨城県 つくば市	不明	6,615
	化学	神奈川県 横浜市	研究施設	6,550
	小売業	神奈川県 横浜市	商業施設	4,706
	機械	千葉県 浦安市	工場	4,381
	小売業	兵庫県 神戸市	商業施設	3,330
	食料品	兵庫県 神戸市	工場	3,300
事業用不動産の取得(賃借から保有)	化学	東京都 港区	事務所ビル	3,000
	サービス	大阪府 大阪市	ホテル	27,000
	銀行	大阪府 大阪市	事務所ビル	24,400
収益不動産の取得	輸送用機器	東京都 中央区	商業施設	25,000
	陸運	神奈川県 横浜市	不明	18,500
	通信	神奈川県 川崎市	物流施設	5,800
グループの経営効率化	卸売業	東京都 新宿区	事務所ビル	3,200
	陸運	東京都 新宿区	不明	5,306
精密機器	東京都 中央区	商業施設	3,200	

\*網掛けは本文中で取り上げた箇所。

合は移転先の確保などですぐに引き渡しができないケースが考えられますが、大阪市所在の事務所ビルの事例(電気機器)では、売却後2年に限り使用できる取引条件とし、その間に移転先を確保することで解決しているようです。

### 事業用不動産の売却 (S&LB(売却後も賃借して継続使用する事例))

S&LBでは、商業施設や物流施設、ホテルなどのオペレーターがJ-REIT(商業施設、ホテルの事例)や私募REIT(物流施設の事例)を組成し、複数の不動産を売却する事例が目立ちます(図表1-9の掲載事例以外では、複数の有料老人ホームを特定の外資系ファンドに売却する事例あり)。いずれも出店戦略(多店舗展開)において、J-REIT等の証券化スキームを活用したものとされます。

S&LBの対象施設は上記のほか、研究施設<sup>※6</sup>や工場(いずれも底地)など生産系施設の事例もあり(図表1-9の掲載事例以外)、施設用途の広がりを見せています。現状、資金調達環境は良好でコーポレートファイナンスによる資金調達余力も高いと思われませんが、上記事例のように、J-REIT等を施設の保有主体とすることによって、財務的に身軽な施設展開を図ることができます。また、S&LBでは売主たるオペレーターが長期で賃借するケースが多く、生保や年金基金など長期安定運用を求める投資家ニーズにも合致して

いると考えられます。施設用途の広がりも相まって、今後、S&LBの活用が増加する可能性が考えられます。

### 収益不動産の売却

P4のように収益不動産を積極的に取得する企業がいる一方で、不動産価格が低迷した時期に取得した収益不動産を売却し、多額の譲渡益を計上する事例がみられます。

渋谷区所在の事務所ビルの事例(食料品170億円)は、2010年に取得したビルを売却したもので73億円の譲渡益を計上しています<sup>※7</sup>。こうした事例は上記のような都心の大規模ビルに限らず、中小規模のビルや地方圏のビルにおいてもみられました<sup>※8</sup>。

(以上、都市未来総合研究所 湯目 健一郎)

- ※6: 研究施設の事例は2014年。
- ※7: 同社は上記ビル以外にも、2009年から2012年の不動産価格の低迷期に渋谷区で複数のビルを取得している(買い戻し含む)。また、2014年に豊島区所在の事務所ビルを売却している。
- ※8: 2010年に18億円で取得した北九州市所在の事務所ビルを2015年に22億円で売却した事例(電気機器)、2013年に7億円で取得した千代田区所在の事務所ビルを2015年に10億円で売却した事例(陸運)。

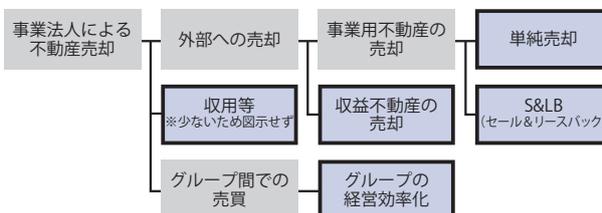
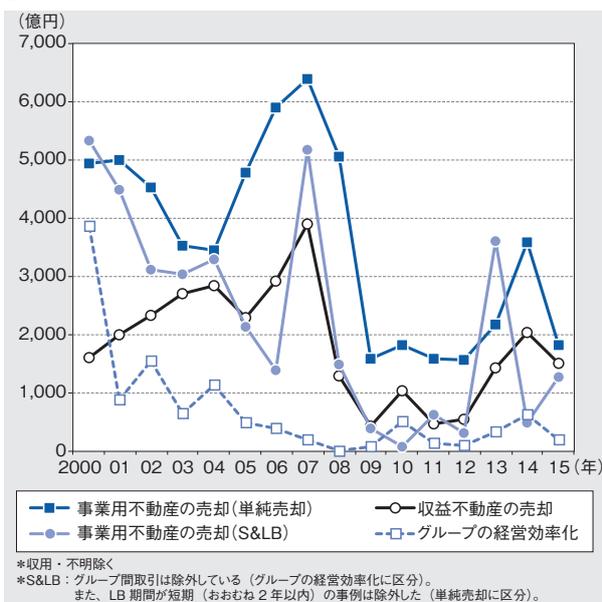
【図表 1-9】 売却事例 (50 億円以上の取引)

区分	売主業種	所在地	建物用途	売却価格 (百万円)	譲渡損益 (百万円)
事業用不動産の売却(単純売却)	電気機器	大阪府 大阪市	事務所ビル	18,813	14,833
	陸運	神奈川県 横浜市	ホテル跡地	18,500	16,000
	食料品	神奈川県 横浜市	工場跡地	13,500	8,200
	陸運	東京都 世田谷区	跡地 (用途不明)	11,000	-
	電気機器	東京都 武蔵野市	事務所ビル	10,600	9,300
	電気機器	神奈川県 大和市	土地 (用途不明)	9,252	5,369
	化学	東京都 北区	工場跡地	8,262	-
	輸送用機器	愛知県 春日井市	跡地 (用途不明)	6,775	-
	繊維製品	愛知県 豊橋市	跡地 (用途不明)	6,300	1,000
	食料品	兵庫県 伊丹市	工場跡地	5,800	3,200
	陸運	東京都 江東区	物流施設	5,639	5,094
	食料品	福岡県 福岡市	事務所ビル	5,000	-
事業用不動産の売却(S&LB(セール&リースバック))	小売業	京都府 京都市	商業施設	21,470	-
	陸運	北海道 札幌市	物流施設	21,401	385
	サービス	広島県 広島市	ホテル	17,784	-
	電気機器	大阪府 大阪市	事務所ビル	14,000	-
	サービス	京都府 京都市	ホテル	10,400	-
	サービス	福岡県 福岡市	ホテル	7,599	-
	精密機器	東京都 新宿区	土地 (レジャー施設)	6,672	6,654
収益不動産の売却	サービス	石川県 金沢市	ホテル	6,609	-
	通信	東京都 港区	事務所ビル	5,800	-
	食料品	神奈川県 川崎市	事務所ビル	32,900	17,100
	卸売業	東京都 港区	事務所ビル	30,000	-
	食料品	東京都 渋谷区	事務所ビル	17,000	7,300
	倉庫・運輸	兵庫県 神戸市	物流施設	11,400	2,789
	食料品	東京都 大田区	土地 (用途不明)	5,900	5,200
	倉庫・運輸	神奈川県 川崎市	物流施設	5,800	680
グループの経営効率化	陸運	東京都 江東区	土地 (用途不明)	10,000	4,129
	サービス	東京都 新宿区	レジャー施設	5,306	2,126

\*網掛けは本文中で取り上げた箇所。

図表 1-6 ~ 1-9 : 都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

【図表 1-8】 売却先・目的・スキーム別取得額



# 高齢者住宅<sup>\*1</sup>の供給動向と最近の開発について

高齢化が進展する中、高齢者住宅への需要が高まっており、供給量が年々増加しています。本稿では、不動産デベロッパーが高齢者住宅の開発事業に新規参入(あるいは強化)していることに着目し、最近の事業環境(供給量の状況と政府による供給促進策)とまちづくりと一体となっていく高齢者住宅の開発案件をご紹介します。

## 最近の高齢者住宅の供給状況と政府による供給促進策

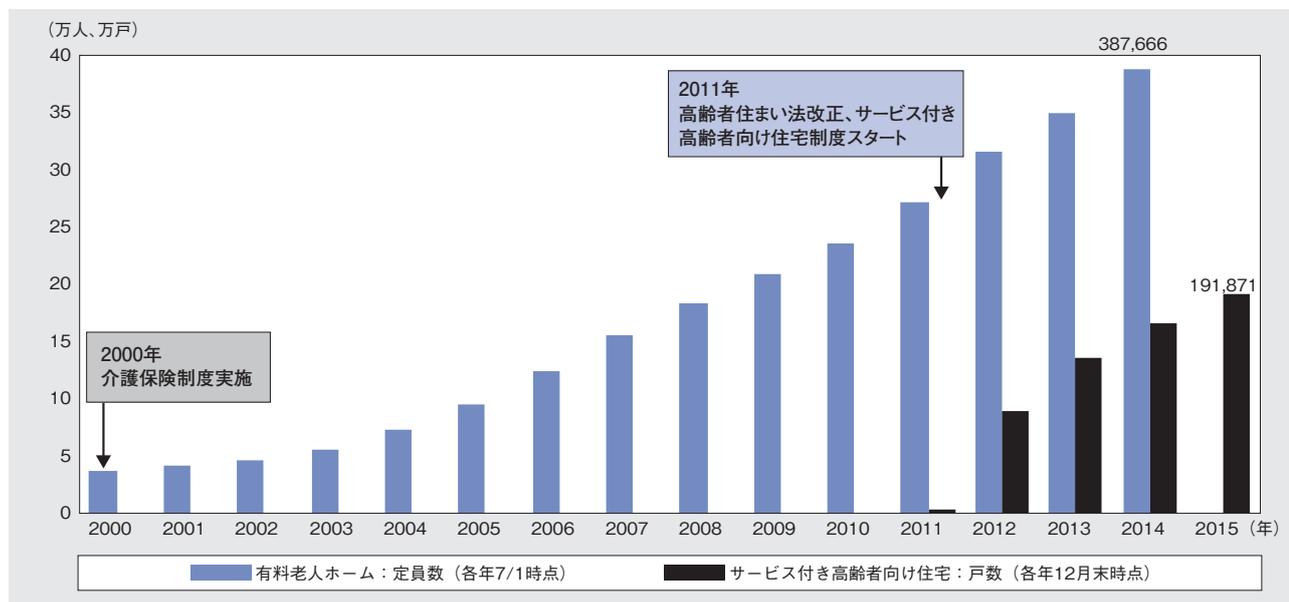
高齢化に伴い高齢者単身世帯・夫婦のみ世帯の増加が進み、高齢者のための施設・住宅への需要が増大しています。高齢者のための施設・住宅は供給量が年々増加しており、特に、営利法人(会社)が設置・運営可能な有料老人ホーム<sup>\*2</sup>及びサービス付き高齢者向け住宅の供給量が急増しています[図表2-1]。

政府の最近の主な動きでは、2015年11月に開催された「一億総活躍国民会議」では、介護離職ゼロの実現に向けて、高齢者のための施設・住宅の拡充を緊急課題と位置づけ、より一層の供給促進を強化するとしています。また、「まち・ひと・しごと創生本部」では、大都市圏の医療・介護問題への対応や「生涯活躍のまち(日本版

CCRC)<sup>\*3</sup>の推進等を含めた総合戦略改訂版<sup>\*4</sup>が2015年12月に決定されました。これらの流れを受けて、平成27年度補正予算では、サービス付き高齢者向け住宅の供給を促進するため、予算と制度の拡充が図られました。

- ※1：本稿では、有料老人ホームとサービス付き高齢者向け住宅を総称して、「高齢者住宅」と記述する。
- ※2：本稿でいう有料老人ホームは、「介護付」、「住宅型」、「健康型」の全てのタイプを指す。
- ※3：まち・ひと・しごと創生本部に設置されている日本版CCRC構想有識者会議が「生涯活躍のまち」構想(最終報告)を2015年12月に取りまとめた。「東京圏をはじめとする地域の高齢者が、希望に応じ地方や「まちなか」に移り住み、地域住民や多世代と交流しながら健康でアクティブな生活を送り、必要に応じて医療・介護を受けることができるような地域づくり」を目指すとしている。
- ※4：まち・ひと・しごと創生本部「まち・ひと・しごと創生総合戦略(2015改訂版) 平成27年12月24日」

[図表2-1] 有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅の定員数(戸数)の推移



データ出所：有料老人ホームは国土交通省「第2回コンパクトシティ形成支援チーム会議配付資料(厚生労働省老健局資料 ※データ掲載期間は2000年から2014年)」、サービス付き高齢者向け住宅は「サービス付き高齢者向け住宅情報提供システム」

## 高齢者住宅を組込んだ複合開発の動向

不動産デベロッパーの中には、少子高齢化の進展を背景に、高齢者住宅の開発をビジネスチャンスと捉え、新規参入や具体的な目標値を掲げて開発事業を強化することを明言している事業者がみられます。少子高齢化が進む中、当該分野は成長分野であり、住宅開発事業等で培っ

てきたノウハウを活かせる分野として着目していると考えられます。

最近の高齢者住宅の開発では、高齢者住宅と一般の住宅等の他用途との複合開発が相次いでおり、不動産デベロッパーの新しい動きの一つと考えられます[図表2-2]。国土交通省の「ス

「スマートウェルネス住宅等推進モデル事業<sup>※5</sup>」や東京都の「一般住宅を併設したサービス付き高齢者向け住宅整備事業」等の国や自治体が募集する事業に認定され、補助金が交付されるケースもみられます。

高齢者住宅供給を伴う複合開発では、高齢者の生活環境を整備するだけでなく、多世代共生のまちづくりを行うこと、親子の近接地での居住を実現させること、地域内での若年世代・高齢世代の住み替えの流れを創出すること等を通じて、住宅事業の収益多面化や安定化を図ることを企図していると考えられます。具体的には、以下①～⑤の狙いが挙げられます。

- ①当初の一般住宅居住者（以下、「当初居住者」と呼ぶ。）が高齢者向け住宅に転居し、転居後にリフォームした住宅を別の若年世

代が取得すること及びその関連ビジネス。

- ②当初居住者に対して、将来、高齢者向け住宅に優先入居する権利をあらかじめ付与すること等で、将来の介護の不安軽減を訴求。
- ③また、当初居住者が離れた土地へ移転することなく、同じ地域内で住み続けられるという安心感を提供し、開発地域の魅力付けとすること。
- ④①の流れにより、高齢者住宅を保有する立場としては、高稼働につながる潜在的な入居者の確保。
- ⑤当初居住者が要介護の親等呼び寄せ高齢者住宅に入居させる等、「呼び寄せニーズ」への対応。

（以上、都市未来総合研究所 関根 幸代）

※5：高齢者、障害者、子育て世帯等の多様な世代が交流し、安心して健康に暮らすことができる「スマートウェルネス住宅」を実現するため、サービス付き高齢者向け住宅の整備、住宅団地等における併設施設の整備、高齢者、障害者、子育て世帯の居住の安定確保・健康維持増進に係る先導的な住まいづくりの取組みを支援する事業。（スマートウェルネス住宅等推進モデル事業 HP より転載）

【図表 2-2】 複合開発の事例 (2016 年以降竣工予定)

事業者	構成施設	複合開発における目的
A 社 (総合デベロッパー)	サービス付き高齢者向け住宅、分譲マンション、認可保育所、定期巡回・随時対応型訪問介護看護事業所、看護小規模多機能型居宅介護事業所、コミュニティカフェ等	ハード・ソフトの面から多世代交流の街づくりを進める。 地域包括ケアの拠点整備等を行い、近隣住民に対してもオープンな街づくりを行う。 分譲マンションの入居者も、別途契約をすることで高齢者向けサービスが受けられる。
B 社 (電鉄系デベロッパー)	賃貸マンション、認可保育園(予定)、学童保育施設、サービス付き高齢者向け住宅、デイサービス施設、訪問介護事業所等	多様な年齢層に対応した住宅やサービス施設を供給する。 住み替え促進のための相談機能を設け、住み続ける環境を整備する。
C 社 (ハウスメーカー)	分譲マンション、サービス付き高齢者向け住宅、介護付有料老人ホーム、学生寮、賃貸マンション、認可保育所、学童クラブ、コンビニ等	多世代共生や周辺地域との連携に関する工夫、災害時に対応した電源多重化等の複合的な取り組みを行う。
D 社 (総合デベロッパー)	分譲マンション、サービス付き高齢者向け住宅、通所介護事業所（デイサービス）、訪問介護事業所、居宅介護支援事業所、レストラン等	住民間交流をハード・ソフト面から促進する。 なお、同社が行った別の分譲マンションとサービス付き高齢者向け住宅の同時開発では、分譲マンションの入居者がサービス付き高齢者向け住宅のサービスを別途申込の上利用できる。また、分譲マンションの購入者やその家族はサービス付き高齢者向け住宅への優先入居権が付与されている。
E 社 (電鉄会社)	高層分譲マンション、サービス付き高齢者向け住宅、保育施設、商業施設、オフィス、カルチャー施設、フィットネスクラブ等	沿線中核駅としての位置づけに適したまちづくりを行う。 住宅エリアについては、高層分譲マンションを建設し、高齢者人口や共働き世帯の増加等へ対応するため、サービス付き高齢者向け住宅や保育施設等を予定。

データ出所：各事業者及び官公庁の HP 上公開情報から作成（作成日：2016 年 2 月下旬）

# Monthly Watcher みずほビジネスセミナーを開催

みずほ信託銀行は、みずほ銀行、みずほ証券と共に「みずほビジネスセミナー」を開催し、企業経営者を中心とした多くの方々にご参加いただきました。

(東京開催：2016年2月12日、大阪開催：2016年2月16日)

第一部講演では、一橋大学大学院商学研究科 特任教授 伊藤 邦雄 先生より「新しい価値創造競争の時代へ ～これからの企業の競争力～」と題し、企業としてどのように競争力を高め持続的な価値創造を実現していくべきか、これからの企業のあり方を中心にご講演いただきました。第二部講演では、「不動産市場展望2016 ～攻守一体のCRE戦略事例～」と題し、不動産マーケットの現状および展望を踏まえつつ、今後の不動産戦略をどのように考えていくべきか、具体的な事例を交えながらご案内いたしました。

今後もみずほ信託銀行では、皆様の経営の一助になる有益な情報をご提供する所存です。

(以上、みずほ信託銀行 金子 伸幸)

ご参考：みずほ信託銀行の不動産業務

## 信託銀行トップクラスの不動産業務実績

◆事業用仲介・流動化・分譲・鑑定等、全ての業務においてトップクラスの実績を有しております。

◆IFRS対応、企業組織再編手法の活用等の財務コンサルティングを併せ、信託銀行ならではの企画提案力を発揮しております。

## 全てのソリューションにご対応

◆不動産売買・不動産投資から有効活用まで  
＜フルラインでサポートする不動産業務体制＞

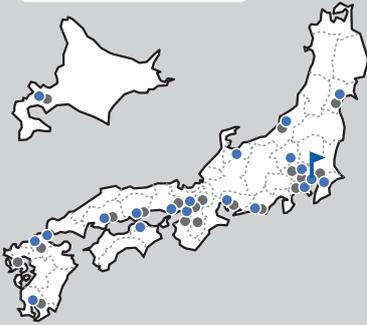
みずほ信託の不動産業務

- 仲介  
▶ 本社、営業所  
▶ 工場、配送センター  
▶ 投資用不動産  
▶ 居住用不動産
- 流動化  
▶ B/Sのスリム化 (オフバランス)  
▶ 資金調達 (信託内借入スキーム)  
▶ 不動産投資 (投資助言・一任業務)  
▶ 不動産管理 (管理信託)
- 投資顧問
- 土地信託  
▶ 遊休地有効利用 (事業法人) (個人) (公的団体 PRE)
- 鑑定  
▶ 担保評価  
▶ 時価評価  
▶ デューデリジェンス (流動化対応)
- 分譲
- ノンリコースローン

みずほ信託のコンサルティング業務

- 財務コンサルティング
- 不動産コンサルティング
- PBコンサルティング

## 全国ネットワークと取引基盤網



地域	みずほ信託銀行	みずほ不動産販売
全国	不動産営業広域担当	みずほ不動産販売広域担当
関東	東京都 本店他22店	法人営業部
	埼玉県 浦和支店他2店	みずほ不動産販売25店舗
	神奈川県 横浜支店他5店	ウェルスマネジメント営業部
	千葉県 千葉支店他2店	
	群馬県 前橋支店	
北海道東北	北海道 札幌支店	みずほ不動産販売2店舗
	宮城県 仙台支店	
東海・北陸	静岡県 浜松支店	みずほ不動産販売4店舗
	愛知県 名古屋支店	
	新潟県 新潟支店	
	富山県 富山支店	
近畿	京都府 京都支店	法人営業部
	大阪府 大阪支店他3店	みずほ不動産販売9店舗
	兵庫県 神戸支店	
中国・四国	岡山県 岡山支店	みずほ不動産販売2店舗
	広島県 広島支店	
	香川県 高松営業部	
九州	福岡県 福岡支店他1店	みずほ不動産販売3店舗
	鹿児島県 鹿児島支店	

◆全国本支店ネットワークを活かし、遠隔地取引にも多くの実績。  
◆不動産ユニットに広域営業チームを設置。他社では対応の難しいエリアもカバーしております。

## 中立性

◆信託銀行としての中立性・公平性の確保は当然のこと、プロセスの透明性を確保した取引をご提案し、徹底した情報管理のもと、これを実施できる能力を有します。

お客様のニーズ達成に向けてソリューションをワンストップで提供致します

(※全国ネットワークと取引基盤網は、2016年2月時点)

資料：みずほ信託銀行作成

## 不動産トピックス 2016. 3

発行 みずほ信託銀行株式会社 不動産業務部

〒103-8670 東京都中央区八重洲 1-2-1 <http://www.mizuho-tb.co.jp/>

編集協力 株式会社都市未来総合研究所

〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-3-4 日本橋プラザビル 11 階 <http://www.tmri.co.jp/>

■本レポートに関するお問い合わせ先■

みずほ信託銀行株式会社 不動産業務部

金子 伸幸 TEL.03-3274-9079 (代表)

株式会社都市未来総合研究所 研究部

佐藤 泰弘、池田 英孝 TEL.03-3273-1432 (代表)

※本資料は参考情報の提供を目的とするものです。当行は読者に対し、本資料における法律・税務・会計上の取扱を助言、推奨もしくは保証するものではありません。

本資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成していますが、その正確性と完全性、客観性については当行および都市未来総合研究所は責任を負いません。

※本資料に掲載した記事の無断複製・無断転載を禁じます。