

2018

7
July

Topics

不動産トピックス

トピックス1

人手不足への対応に係る企業不動産の動向…………… 2

トピックス2

東京・名古屋・大阪の賃貸オフィスの市場規模比較… 6

マンスリーウォッチャー

シンガポールREITが日本国内に保有する
物件の現況…………… 8

人手不足への対応に係る企業不動産の動向

人手不足に対して企業は、生産性の向上や人材確保策の強化などによって、事業活動への影響を最小化しようと試みています。その動きは企業が保有または賃借する不動産(以下、企業不動産)の利活用のあり方にも反映され、生産性向上に資する新たな施設展開や事業活動を効率化するための立地戦略の見直し、人材確保に寄与する就業環境の整備などが図られています。本稿は、人手不足への対応に係る企業不動産関連の方策を、事例を交えて紹介し考察します。

幅広い業種で人手不足が顕在化し、企業不動産への影響は多岐にわたる

幅広い業種で人手不足が顕在化。不足感はバブル景気に近い水準

ここ数年、幅広い業種で人手不足が顕在化しています。企業の雇用人員の過不足感を示す雇用人員判断D.I.は2013年以降不足傾向となり、現在の人手不足感は1980年代後半から1990年代前半のバブル景気に近い水準となっています([図表1-1]。本稿で取り上げる主な業種を例示)。

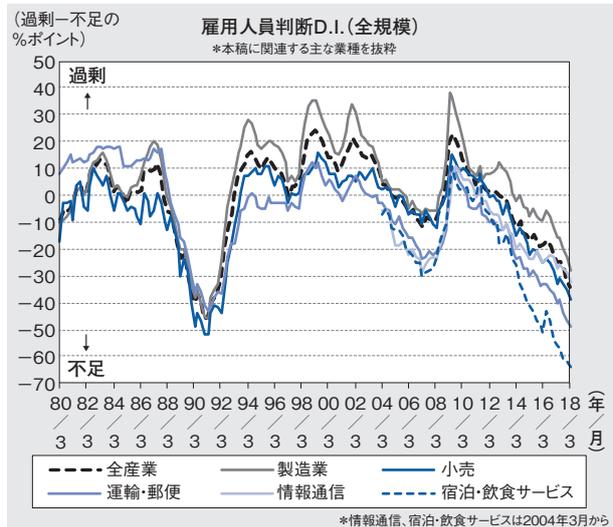
人手不足による事業活動への影響を最小化する動きは企業不動産の利活用のあり方にも反映される

こうした人手不足による事業活動への影響を最小化する動きは企業不動産の利活用のあり方にも反映され、生産性向上に資する新たな施設展開や事業活動を効率化するための立地戦略の見直し、人材確保に寄与する就業環境の整備などにつながっています。

なお、本稿では割愛しますが、人手不足の企業への影響は企業不動産の建設や運営管理を介しても生じると考えられます[図表1-2]。施設の建設においては建設技能労働者の不足によって、施設の新築を伴うプロジェクトが予定どおりに進まないリスクや労務費の上昇によって建築コストが上昇(不動産を賃借する場合は(間接的

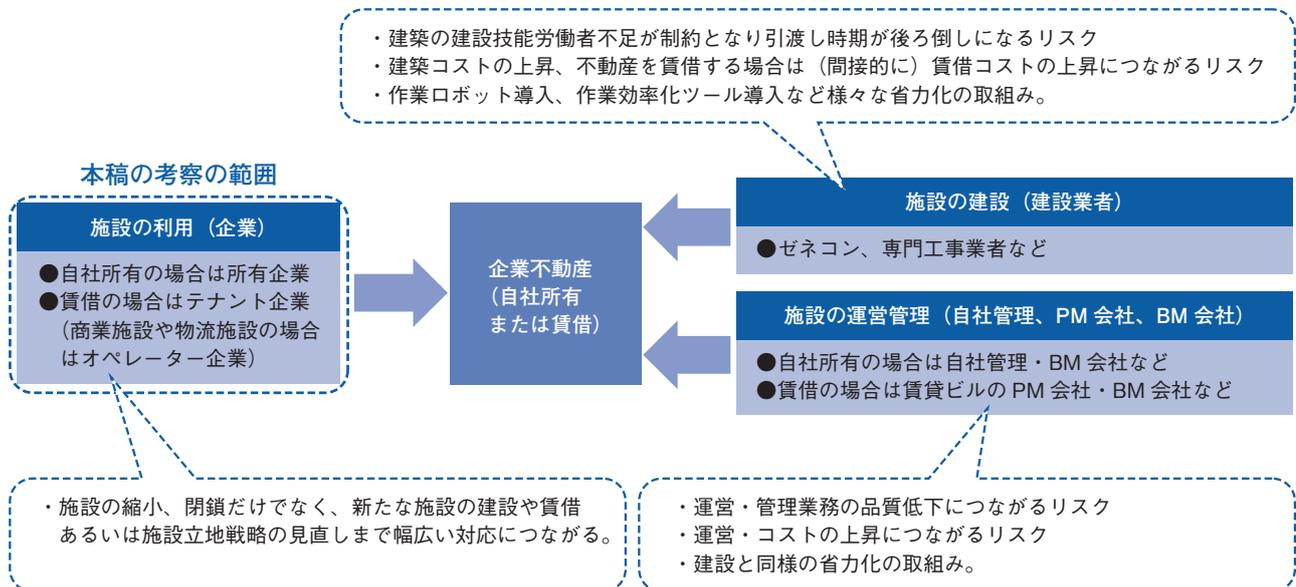
に)賃料が上昇)するリスク、施設の運営管理においては設備点検、警備、清掃などのスタッフ不足によって運営管理業務の品質低下や運営管理コストの上昇につながるリスクなどが挙げられます。これら建設や運営管理分野では作業ロボットの導入や作業効率化ツールの導入など様々な省力化の取組みによって人手不足の影響を緩和する動きがみられます。

[図表 1-1] 雇用人員判断 D.I. の推移



データ出所：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」

[図表 1-2] 人手不足が企業不動産に及ぼす影響



出所：都市未来総合研究所

人手不足への対応が新たな施設の建設や賃借あるいは施設立地戦略の見直しにつながることも

人手不足への対応アプローチは生産性向上と人材確保強化と事業縮小に大別される

企業における人手不足への対応アプローチは、単に事業を縮小するほか、生産性の向上や人材確保の強化が挙げられ、伴って新たな施設の建設（設備投資含む）や賃借あるいは施設立地戦略の見直しなど様々な不動産を切り口とした対応につながっています^{*1} [図表1-3]。

生産性の向上では自社で施設を新設するほか、他社との共同施設の新設も

生産性向上の対応としては、自社内で自動化装置の導入やAI導入などによって省力化を図るケースと他社との協業によって効率化を図るケースが考えられます。前者の自社内での省力化の場合、既存施設内で対応できる場合もありますが、生産ラインの大掛かりな見直しを伴うようなケースでは施設を新設するケースが考えられます。また、工場における省力化は生産コストにおける人件費比率の低下をもたらし、安価な労働力を活用した海外生産から国内生産へシフトすることが考えられます。後者の他社との協業による効率化とは、同業他社等で共同のプラットフォームを構築するもので、荷主企業同士で共同配送センターを新設する例が代表的です。

なお、ワーカーが行う業務にAIの導入などで生産性の向上を図る場合は長期的にみると人員が削減され、その結果、施設の使用面積の縮小につながる可能性が考えられます。

人材確保の強化では利便性の高い立地への施設移転や多様な働き方に対応した施設の新設も

人材確保の強化は従業者数の確保と優秀な人材の囲い込みに分かれます。前者の従業者数の確保に関しては、育児期間中の女性就業者が働きやすいよう都心部や職住近接地に保育所併設のサテライトオフィスを賃借するケースや、作業従事者を確保しやすい立地に物流施設を設置するケースなどが考えられます。後者の優秀な人材の囲い込みに関しては、本社や研究開発施設について利便性が高い都心へ移転したり、あわせて共用スペースの充実などで魅力ある執務環境を整備することなどが考えられます。

施設の縮小・閉鎖を図るケースも

事業を縮小し、かつ、当該事業所（店舗等）を他の事業（業態）などで活用できない場合には施設の縮小・閉鎖を図らざるを得ないことがあります。この場合でも、店舗閉鎖によって捻出された人材を採算性が高いエリアへの出店に活かすなどの対応事例がみられます。

次頁では上記の様々な状況に対する具体的な対応事例を紹介します^{*2}。

※1：以下、人手不足が起点あるいは一因と考えられる不動産を切り口とした対応を例示
 ※2：公開情報や報道記事による考察のため、記述が必ずしも実態と一致しているとは限らない。

【図表 1-3】 人手不足に対する不動産を切り口とした対応（網掛けは事例に基づくもの）

人手不足に対する企業の対応アプローチ					
生産性向上		人材確保強化		事業縮小	
省力化(自社対応)	協業、シェア化	従業者数の確保	優秀な人材の囲い込み	閉店・撤退	営業時間短縮
新たな施設の建設(設備投資含む)、賃借 ・食品スーパー店舗における作業負荷の低減を図るべく、加工センターを拡張 ・(長期的な視点で)各種業務のAI化などによるデータセンターの需要が増加する可能性	・荷主企業間での共同配送センターの新設	・都心部や職住近接地にサテライトオフィスを設置 ・都心部や職住近接地に保育所を併設したサテライトオフィスを設置	・オフィス内にインベーションの創出につながるよう充実した共用スペースを整備		
立地戦略の見直し ・工場の省力化に伴い、安価な労働力を活用した海外生産から国内生産にシフト		・物流施設を利便性が高い立地へ移転。併せて、作業従事者向けの利便施設の設置(賃借の場合は貸主対応)	・本社を利便性が高い都心(地方では中心部)へ移転。また、ハイスペックビルへ移転 ・研究開発施設を工場併設などの郊外から都心へ移転	・小売店舗や飲食店舗における採算性が高いエリアへのシフト。併せて、コンパクト型店舗へのシフト	
施設の縮小・閉鎖 ・(長期的な視点で)各種業務のAI化などによる従業者数減少、オフィスビルの利用面積が縮小する可能性	・(長期的な視点で)同業での共同プラットフォームの構築によって、当該業務の従業者数が減少、オフィスビルの利用面積が縮小する可能性			・小売店舗や飲食店舗における不採算店舗の閉店	・小売店舗や飲食店舗の営業時間短縮は売上減少となりやすいが、店員の配置見直しなどで売上増につながった事例もみられる

出所：都市未来総合研究所

生産性向上に伴う不動産を切り口とした対応

食品スーパーの店舗作業の省力化のため、物流センターと食品加工センターを新設・拡張

食品スーパー店舗での人手不足を背景に機械化・IT化による生産性向上を重点施策に掲げている食品スーパー A社では、店舗内での調理作業や陳列作業の負荷軽減を図るため、約140億円(物流センターの土地代含む)のコストをかけて商品の仕分け・配送等の業務を持った物流センターの新設と食品加工センターの拡張を行っています。

機械メーカーが生産の自動化を実現し、国内生産へシフト

機械メーカー B社は国内の人手不足が深刻化するとの認識から、新設する国内向けLED照明の製造工場において最新鋭のロボットを活用し、生産工程をほぼ自動化する体制を構築しました。これによって、同社はLED照明の国内生産比率

を2割から3割に引き上げるとしています(比率は報道による)。国内外を含めた工場立地は最終消費地との位置関係や工場の機能など多くの要因から決定されるものですが、本事例は工場の自動化が国内の人手不足による供給制約を解消したことが国内生産シフトにつながったといえます。

医薬品メーカー 4社が共同物流センターの新設による物流体制を構築

医薬品メーカー 4社(C社群)は、自然災害時の医療用医薬品の安定供給、環境負荷の低減、トラックドライバー不足への対応などで共同の物流センターを新設することで合意しました。荷主企業同士での共同物流体制の構築事例は以前からみられますが、主に物流コスト削減と環境負荷低減を目的とするケースが多かったと考えられるのに対し、最近ではトラックドライバー不足への対応も大きな目的となっているようです。

人材確保強化に伴う不動産を切り口とした対応

育児期間中の女性就業者が働きやすいよう保育所を併設したサテライトオフィスの新設

育児期間中の女性就業者が働きやすいよう企業が単独で事業所内保育所を開設する事例は複数ありますが、サテライトオフィス運営会社(不動産業)が主導して、サービス業、情報通信業、卸売業、食品メーカーなど複数の企業(D社群)が共同で保育所を併設したサテライトオフィスを整備する事例がみられます。複数の企業が共同で施設整備を行うことで、1社単独よりも設置コストを削減できる可能性が考えられます。

多様な働き方に対応すべく、都心部や職住近接地にサテライトオフィスを新設

電気機器メーカー E社は従業員の多様な働き方を推進するため、グループ企業が利用可能なサテライトオフィスを自社オフィスの内外で整備しています。リリースが開示された2017年時点でのサテライトオフィスは自社オフィス内が7か所、自社オフィス外が1か所でしたが、リリースでは2017年度内に30か所まで増やす予定としています。

物流施設内の作業者が確保しやすい住宅地を背後にもつ駅徒歩圏に物流施設を新設

荷主企業においては物流施設内の作業従事者の不足から作業者を確保しやすい立地(住宅地が近いエリアで駅徒歩圏内等)に物流施設を設置するニーズは高いと考えられます。デベロッパーなどの開発事業者(貸主)サイドにおいては従事者を確保しやすい立地に物流施設を開発することで、

テナント誘致上の訴求材料になると考えられます。

なお、人材確保の観点からは上記の立地のほか、開発事業者(貸主)が、物流施設にカフェテリア、売店、シャワー、フリー Wi-Fi、マッサージチェア、宅配BOXなどの設置や保育所を併設するなど魅力ある職場環境を整備する事例がみられます。

優秀なIT人材を確保すべく、駅直結の大型新築ビルへ本社を移転

情報通信業F社は魅力的な職場環境の整備によって優秀なIT人材を獲得すべく、駅直結の新築大型オフィスビルに本社を移転しました。オフィス内にはカフェコーナーを設置することで、コミュニケーション機会の増大やくつろぎの時間を提供し、イノベーションの創出につなげようとする試みがみられます。

人材確保のための本社移転は地方でもみられる

地方においても優秀な人材確保のため本社を都市中心部に移転する事例がみられます。中国地方所在の機械メーカー G社は優秀な人材の確保と顧客の利便性、顧客へのサービス向上を図るため、県庁所在地以外の市に所在する本社(生産拠点に併設)を県庁所在地の中心部に所在する技術センター隣接地に移転しています。

優秀な開発研究者を確保すべく、都心へのアクセスが良好な研究開発施設を新設

研究開発施設に関しては、工場併設などで郊

外に立地するケースは多いと考えられますが、医薬品メーカー H社は新たな研究開発施設の開設にあたり、国内外の優秀な研究者を確保すべく、

都心へのアクセスが良く、羽田空港へも近い場所に用地取得しています。

事業縮小に伴う不動産を切り口とした対応

飲食店舗を大量閉店するとともに新規出店エリアを採算性の高いエリアに厳選

外食チェーンI社は人手不足への対応として数十店舗を閉店しました。しかし、閉店によって店長等の人員を捻出し、採算性が高いエリアへの出店にシフトするとともに、少人数で運営が可能なコンパクト型の店舗での出店展開を進めています。

飲食店の営業時間を短縮するも人員配置強化などで売上増。相対的な賃料負担上昇を図る

外食チェーンJ社は人手不足への対応として営業時間を短縮しましたが、人員配置の強化、より質の高い商品サービスの提供などで客数減少を単価上昇で補い、既存店売上は増加しました。また、店舗のIT化を促進し、業務効率化を高めた新業態の開発を検討しています。

(以上、都市未来総合研究所 湯目 健一郎)

【図表 1-4】人手不足に対する不動産を切り口とした対応事例

人手不足への対応アプローチ		業種	概要	不動産を切り口とした対応	公表年
生産性向上	省力化 (自社対応)	食品スーパーA社	店舗における人材不足から、機械化・IT化の推進による生産性の向上・店舗サポート機能の強化を図っている。店舗における調理作業や陳列作業の負荷低減などを図ることを目的に商品の仕分け・配送等の業務を行う物流センターの新設、食品加工センターの拡張を実施	・物流センターと食品加工センターの新設・拡張	2017
		機械メーカーB社	国内の人手不足が深刻化することに対応するため、LED照明の製造工場において最新鋭のロボットを活用した生産性の高い自動化の生産体制を構築。LED照明の国内生産比率を3割に引き上げる計画	・工場の国内回帰	2018
	協業、シェア化	医薬品メーカー4社(C社群)	医薬品の安定供給、環境負荷の低減に加え、トラックドライバー不足への対応を課題として、医薬品メーカー4社が協業で物流体制を構築。共同物流センターを新設することで合意	・共同物流センターの新設	2017
人材確保強化	従業者数の確保	サービス業、情報通信業、卸売業、食品メーカーなど4社(D社群)	子育て世代の新しい働き方に対応すべく、サテライトオフィス運営会社(不動産業)が主導して、業界が様々な複数の企業が共同で保育所を併設したサテライトオフィスを設置する取組を開始	・保育所を併設したサテライトオフィスの新設	2017
		電気機器メーカーE社	従業員の多様な働き方を推進するため、グループ企業が利用可能なサテライトオフィスを自社オフィスの内外に設置。現状の8か所から年度内30か所まで増やす予定	・サテライトオフィスの新設	2017
	有能な人材の囲い込み	(貸主の対応事例。入居企業は様々な業種が想定)	物流施設内の作業従事者を確保しやすい立地(住宅地に近いエリアで駅徒歩圏内等)に物流施設を設置する。カフェテリア、売店、シャワー、フリーWi-Fi、マッサージチェア、宅配BOXなどの設置や保育所の併設など作業従事者向けの利便施設を設置し、魅力ある職場環境を整備	・物流施設の立地戦略の変化(住宅地近接) ・作業従事者向けの利便施設の設置	2017
		情報通信業F社	魅力的な職場環境の整備によって優秀な人材の獲得を図るべく、駅直結の新築大型オフィスビルに本社を移転。オフィス内にはインベーションの創出につながるよう充実した共用スペースを整備	・本社移転(利便性の高い立地への移転) ・充実した共用スペースの整備	2017
事業縮小	閉店	機械メーカーG社	優秀な人材の確保と顧客の利便性、顧客へのサービス向上を図るため、(中国地方の)県庁所在地以外の市に所在する生産拠点併設の本社を県庁所在地の中心部に所在する技術センター隣接地に移転	・本社移転(利便性の高い立地への移転)	2018
		医薬品メーカーH社	国内外の優秀な研究者を確保すべく、都心へのアクセスが良く、羽田空港へも近い立地に研究開発施設用地を取得	・研究開発施設の立地戦略の変化(都心近接)	2016
	営業時間短縮	外食チェーンI社	人手不足への対応として数十店舗を閉店。既存店について店舗サポート部署の新設などで店舗内業務の負荷軽減を図るとともに、採算性が高いエリアへのシフトや少人数で対応可能なコンパクト型店舗へのシフト	・店舗の立地戦略の変化(採算性を重視) ・コンパクト型店舗での出店	2017
		外食チェーンJ社	人手不足への対応として営業時間を短縮したが、人員配置の強化、より質の高い商品サービスの提供などで客数減少を単価上昇で補い、既存店売上は増加。また、店舗のIT化を促進するなど業務効率化を高めた新業態の開発とこれに伴う立地見直し	・営業時間短縮 ・新業態の開発とこれに伴う立地見直し	2018

出所：各社リリースおよび報道資料から都市未来総合研究所作成

東京・名古屋・大阪の賃貸オフィスの市場規模比較

東京・名古屋・大阪の賃貸オフィスの市場では、企業の好業績などを背景に稼働率が上昇を続け、需給がタイトな状況が続いています。本稿では、賃貸オフィスビルの市場規模を平均募集賃料ベースの賃料収入総額(=平均募集賃料×貸室面積×平均稼働率)で表し、東京・名古屋・大阪の賃貸オフィス市場を比較します。

東名阪とも賃貸オフィスの市場はタイトな状況

三鬼商事のデータ^{*1}によると、東京ビジネス地区(以下、「東京」という。)と大阪ビジネス地区(以下、「大阪」という。)および名古屋ビジネス地区(以下、「名古屋」といい、東京・名古屋・大阪を総称して「東名阪」という。)の平均稼働率^{*2}(2018年5月時点)は、それぞれ97.3%、96.6%、96.6%で、過去3年間(2015年6月～2018年5月)の上昇幅は2.4%ポイント、5.0%ポイント、3.4%ポイントとなり賃貸市場はタイトな状況です[図表2-1]。

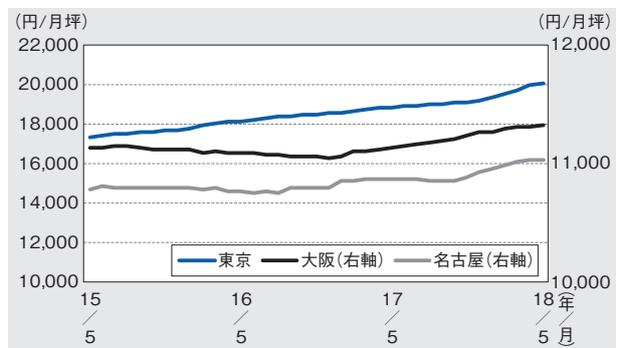
平均募集賃料^{*3}の過去3年間(同)の上昇率は、それぞれ15.0%、1.7%、2.0%で、東京において比較的大きく上昇しました[図表2-2]。

また、貸室面積の過去3年間(同)の増加率はそれぞれ東京2.6%、大阪0.0%、名古屋6.1%で、名古屋において比較的大きく増加しました[図表2-3]。

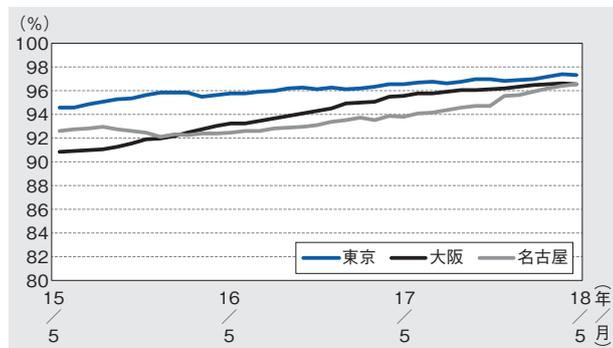
※1：三鬼商事のデータが対象にしている各地区のビルは次の通り
 東京ビジネス地区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区の基準階面積100坪以上の主要貸事務所ビル
 大阪ビジネス地区：梅田地区、南森町地区、淀屋橋・本町地区、船場地区、心斎橋・難波地区、新大阪地区の延床面積1,000坪以上の主要貸事務所ビル
 名古屋ビジネス地区：名駅地区、伏見地区、栄地区、丸の内地区の延床面積500坪以上の主要貸事務所ビル
 (地区は三鬼商事の独自区分)

※2：三鬼商事データの「平均空室率」を用いて次式で求めた
 平均稼働率 = 1 - 「平均空室率」

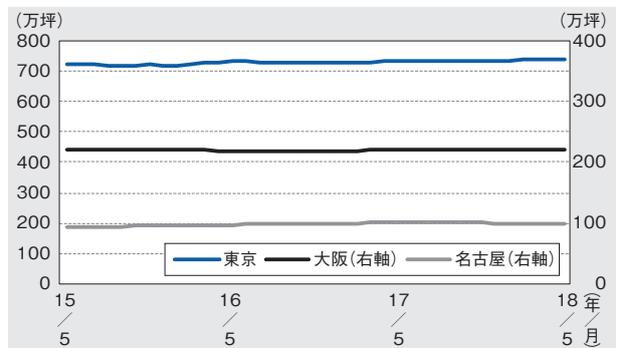
【図表 2-2】 東名阪のオフィスの平均募集賃料の推移



【図表 2-1】 東名阪のオフィスの平均稼働率の推移



【図表 2-3】 東名阪のオフィスの貸室面積の推移

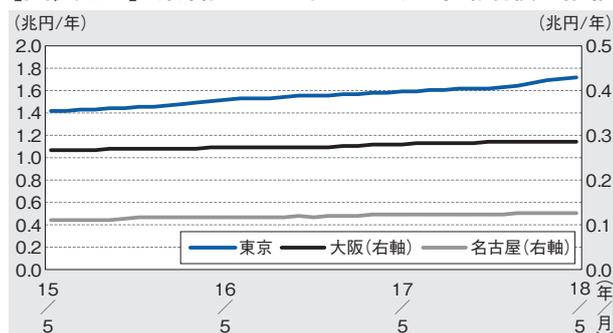


図表 2-1 ～ 2-3 データ出所：三鬼商事株式会社「オフィスデータ」に基づき作成

東京の賃貸オフィス市場のみなし市場規模が大幅に増加

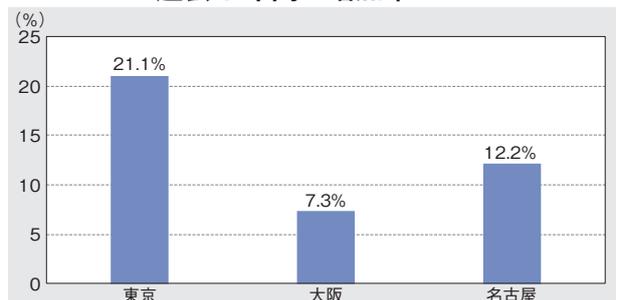
賃貸オフィス市場の市場規模を市場のボリューム感を示す意味で賃料収入総額^{*4}(以下、「みな

【図表 2-4】 東名阪のオフィスのみなし市場規模の推移



し市場規模」という。)で代替すると、みなし市場規模の推移は[図表2-4]の通りです。

【図表 2-5】 東名阪のオフィスのみなし市場規模の過去3年間の増加率



図表 2-4、図表 2-5 のデータ出所：三鬼商事株式会社「オフィスデータ」に基づき作成

過去3年間のみなし市場規模の増加率は、東京が21.1%、大阪は7.3%、名古屋は12.2%となり、東京が大きく増加しました[図表2-5]。

東名阪におけるみなし市場規模増加の背景と今後の動向

【東京】

過去3年間の東京のみなし市場規模の増加率は東名阪で最大でした。貸室面積の一定の増加に加えて、平均募集賃料の上昇率が比較的高かったことがみなし市場規模の増加につながりました。

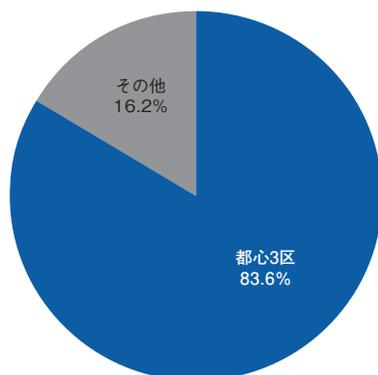
平均募集賃料の上昇率が比較的高かった背景には、大阪と名古屋に先駆けて、すでに2014年には平均募集賃料が下落から上昇に転じていたこと、近年都心5区^{※5}で竣工した大型ビル^{※6}のうち比較的高い賃料で賃貸されることが多い都心3区^{※7}で竣工したビルの延床面積が8割程度(過去10年間総数で83.8%)を占め[図表2-6]、こうしたオフィスビルでの賃料上昇が平均募集賃料を押し上げたこと、などが考えられます。

三幸エステートのデータによると、東京都心5区で2018~2020年に竣工が予定される大規模ビル^{※8}の新規供給面積は、2015~2017年と比べ49%増加する予定です[図表2-7]。このため、みなし市場規模が大きく拡大する公算が大きい一方で、供給増加による賃貸市場への影響が懸念されています。現状の極めて低い空室率の状況から大きな市況悪化とはならないとみられるものの、競争状況が厳しくなる一定の地域やビル属性では、平均稼働率と平均募集賃料の低下が生じると考えられます。

【大阪】

過去3年間の大阪でのみなし市場規模の増加率は東名阪では最も低くなりました。これは、当該期間の貸室面積の新規供給が少なかったことが主な要因です。

新規供給が少ない中で2015年以降は賃貸の
[図表 2-6] 都心3区が占める割合(延床面積ベース)
(2008~2017年に都心5区で竣工した大型ビルの内訳)



データ出所：株式会社都市未来総合研究所「Office Market Research」

需給バランスが急速に改善し、2017年末の平均稼働率は世界金融危機前よりも上昇しました。ただしタイムラグがあって、平均募集賃料は2017年に入ってから上昇し、足下では大幅な上昇には至っていません。このため、過去3年間の期間比較では、平均募集賃料の上昇は小幅にとどまっています。

大阪市で2018~2020年に竣工が予定される大規模ビルの新規供給面積は、新規供給が低水準だった2015~2017年からさらに59%減少する見込みです[図表2-7]。このため、貸室面積の増加は多くはありませんが、平均募集賃料がよりタイトな賃貸市況を背景に上昇することで、みなし市場規模は微増すると思われます。

【名古屋】

名古屋では、過去3年間に名古屋駅周辺で大規模ビルが複数棟竣工し、貸室面積が比較的大きく増加したことが寄与し、みなし市場規模が東京に次いで増加しました。

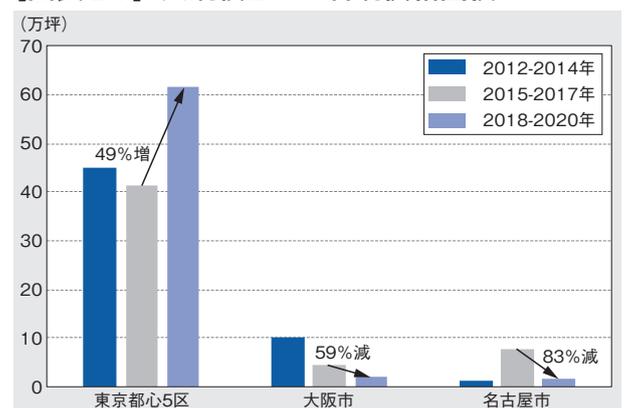
貸室面積が大きく増加したことで平均稼働率が低下するなど賃貸の需給が一時的に緩みましたが、2017年半ば以降は景気拡大の中で需給バランスは急速に改善しました。

名古屋市で2018~2020年に竣工が予定される大規模ビルの新規供給面積は、2015~2017年の83%減ですが、それ以前の2012~2014年と同水準です[図表2-7]。こうしたことから、貸室面積の増加は少ないですが、平均募集賃料がよりタイトな賃貸市況を背景に上昇傾向を堅持することで、みなし市場規模は微増すると思われます。

(以上、都市未来総合研究所 仲谷 光司)

- ※3：平均募集賃料は三鬼商事データの「平均賃料」を用いた
- ※4：市場全体で得ることができる賃料収入総額を簡便に求めるものとして、本稿では次の式で算出した
平均募集賃料×貸室面積×平均稼働率
- ※5：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区
- ※6：延床面積が概ね5,000㎡以上で、オフィス用途部分が存在する建物
- ※7：千代田区、中央区、港区
- ※8：1フロア面積が200坪以上の賃貸オフィスビル

【図表 2-7】 大規模ビルの新規供給面積



データ出所：三幸エステート株式会社「OFFICE RENTDATA 2018」

Monthly Watcher

シンガポール REIT が日本国内に保有する物件の現況

2017年度、シンガポールREIT（以下、S-REITという。）が日本国内に保有する物件を、海外ファンドがまとめた規模で取得する複数の取引^{*1}がみられました。一方、中国や香港の物件に投資を行っていたS-REITが日本のオフィスビル6棟の取得を2018年3月に決め、日本での投資を開始しました^{*2}。これらS-REITによる日本市場からの撤退や規模縮小、参入の動向を受け、現在、S-REITが日本国内に保有する物件の状況を整理しました。

2018年5月末現在、日本国内で物件を保有するS-REITは9銘柄（REITが5銘柄、BTが4銘柄）です。資産規模は4,321億円^{*3}で、2013年11月末に集計した約2,850億円と比べ1,500億円程度増加しました。現在、日本特化型のS-REITはゴルフ場に投資するBTのみで、他のS-REITは日本以外の物件を併せて保有します。ただし、ヘルスケア関連施設に投資するREITは、日本で46物件を保有し、その他地域での投資はシンガポールの3物件とマレーシアの1物件のみに留っており、日本での投資が大部分を占めます。

S-REITが日本国内に保有する物件の所在別金額割合は東京23区で16%、関東全体で約6割を占めます。関西は21%で、東海は6%に留まります〔図表3-1〕。

同じく用途別割合は、ゴルフ場（35%）、物流施設（16%）、オフィスビル（15%）の順で、次いでヘルスケア関連施設が合計で11%を占めます〔図表3-2〕。その内訳は有料老人ホームのほか高齢者向長期滞在型宿泊施設、グループホーム、介護老人保健施設等です。ヘルスケア関連施設の平均取得額は10億円程度と比較的小規模ですが2008年以降継続して投資されています〔図表3-3〕。

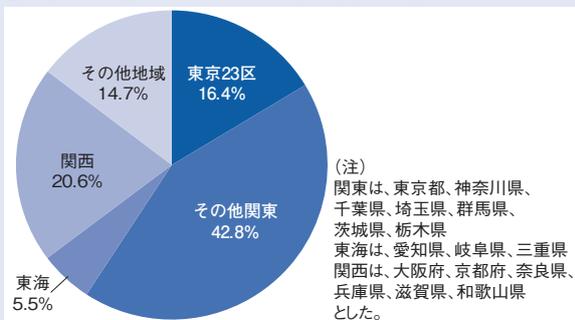
（以上、都市未来総合研究所 丸山 直樹）

※1：賃貸マンション18棟の2017年4月のバルク売却や日本特化型のREITとBTの物件買収を目的とした2017年10月の上場廃止。なお、BTとは、ビジネス・トラスト法(Business Trusts Act)に基づき登録された、事業を行うことを目的とする信託型の投資ビークル。同じく信託型の上場ファンドであるリート(REIT)に類似する仕組みだが、リートと異なり不動産以外の安定した収益をもたらす資産又は事業(船舶、港湾事業、インフラ事業等)を投資対象とすることができる。不動産のみを投資対象としているBTもある。

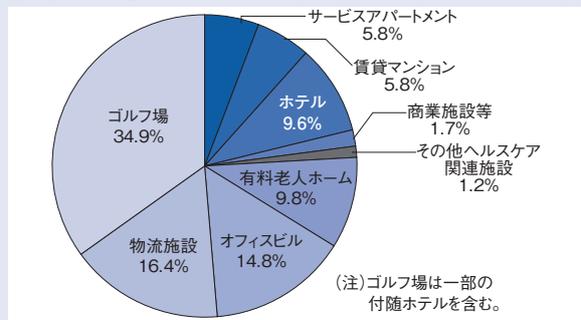
※2：S-REITはREIT市場創設以来、投資対象を世界に広げてきた。その背景としては、都市国家といわれるほど国土が小規模なこと(東京23区の面積程度)などによる国内の投資用不動産不足や海外不動産の利回り優位性等が考えられる(詳細は不動産トピックス2014年1月号参照)。2018年3月の参入の背景として、日本が世界第3位の経済規模を持ち、相対的に高いイールドギャップを享受できることがあげられている。

※3：取得額ベースを基本に取得額の公表がないものは取得時鑑定評価額で算定。取得時期は追加取得がある場合でも当初取得日とした。また、上場前に物件を取得していた場合でも上場時点を取得時期とした。図表3-1から3-2は資産規模ベースの割合。本資産規模等は、シンガポール証券取引所に上場しているとみられるREITとBTについて、筆者が調査を行いまとめたもの。S-REITにおける日本国内のすべての保有物件を網羅していることを保証するものではない。物件情報は各REITおよびBTのホームページ掲載情報に基づくが正確性を保証するものではない。

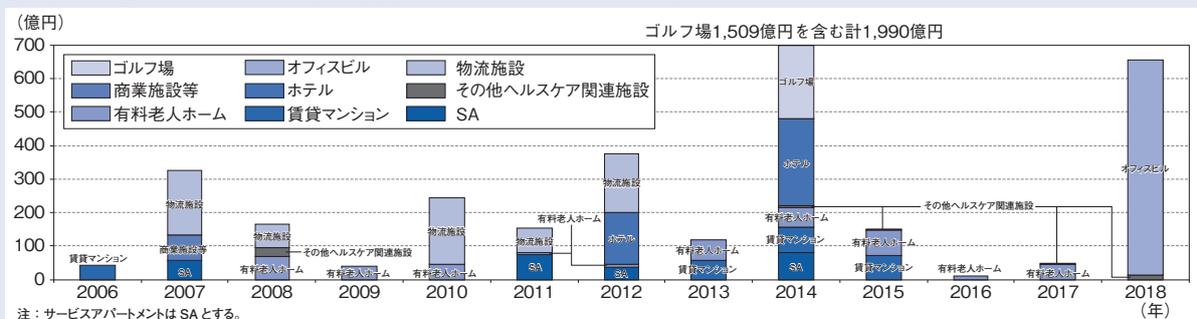
【図表 3-1】 S-REIT の日本国内保有物件の地域割合



【図表 3-2】 S-REIT の日本国内保有物件の用途割合



【図表 3-3】 S-REIT の日本国内物件の取得時期別取得額



図表 3-1 ～ 3-3 のデータ出所：各 REIT および BT 等のホームページ（2018年5月末時点）

不動産トピックス 2018. 7

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

湯目 健一郎、秋田 寛子 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。

また、金融商品取引法において金融商品取引業として規定されている一切の業務について、当行が勧誘することを意図したものではありません。

※本資料は信頼できるとさ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。