

講演録

第 190 回定期講演会 講演録

日時:平成 28 年 4 月 12 日 (火)

会場: 日本消防会館

不動産価値革命

～2020 年以降の不動産マーケットを展望する

オラガ総研株式会社 牧野 知弘

皆さん、こんにちは。ただいまご紹介いただきました、オラガ総研の牧野でございます。今日は、2020 年東京オリンピック以降の不動産のマーケットをどういうふうに見通していけばよいのかと、こんな内容でお話を差し上げたいと思います。

私の簡単なプロフィールは、今日お配りをしました冊子の最後のほうに出ておりますので、そちらをご参照ください。今日はこの日本消防会館にやってみまして、非常に懐かしい思いがいたしました。なぜならば、この会館を出て左手、道路の突き当たりでございます、今は虎ノ門ツインタワーというんでしょうか、以前はジャパンエナジーさんの本社がありましたビルでございます。

このビルは私と深い縁がございまして、私は、三井不動産時代にこちらのビルを、三井不動産と AIG という保険会社、この両社で証券化による手法を駆使して買収いたしました。1998 年ぐらいだったと思います。当時は、まだ不動産証券化の手法が非常にプリミティブな状態でございまして、私も中古のビルを買収するチームということで、このプロジェクトに参入をしたんですが、当時 AIG の社員の方々と、国際法律事務所、弁護士事務所に証券化の手法というのを伺いました。日本人の先生だったんですが、これはアメリカ直輸入で、ホワイトボードに書かれるスキーム図が私には全く理解できない。なぜか「AM・PM」という単語がたくさん出てきて、ホワイトボードにいっぱい書かれておりました。私はミーティングが終わった後、AIG の若い社員の方に、「このプロジェクトとコンビニって、どういうつながりがあるんでしょ

うか」と聞きました。当時 ampm というコンビニがございまして、確かにジャパンエナジーさんの会社だったんです。なので、私はてっきりミーティングが終わるまでの間、このコンビニがいろんな所に登場するので、このビルの買収にコンビニは不可欠なのかと、ずっとぼんやり思っていたということもいまさらながら思い出します。

実は、私はもともと金融機関の出身でございまして、金融機関で 3 年ほど勤めた後、ボストンコンサルティンググループというアメリカのコンサルティングファームを出ました。その後、三井不動産に就職をいたしまして、非常に長く 16 年ほどお世話になりました。今から約 11 年前の 2005 年に三井を卒業して、その後 REIT の社長をやりました。リーマンショックの後に独立をしまして、今はこの不動産のアドバイザー業務、例えば開発のアレンジメントでありますとか、実際のホテル等の運用の改善でありますとか、こういった仕事をしております。

一昨年私が出しました、祥伝社新書の「空き家問題」という新書がおかげさまで大変よく売れまして、それ以降、メディア等にもいろいろな問題でお声を掛けていただくようになりました。今、執筆・講演等の仕事で大体 3 割ぐらい、本業が 7 割ぐらいのポジションでっております。私の紹介はこのぐらいにいたしまして、今日はこの「不動産価値革命」のお話ということでお付き合いください。

今日は大きく 4 つのコンテンツ、テーマでご案

内を差し上げます。はじめにおさらいであります。現在の不動産マーケットの状況ということで、公示地価あるいは基準地価等々が発表されておりますが、基準地価ベースで今の不動産マーケットはどんな状況なのかを簡単に振り返ります。

一般的には、今、不動産マーケットは非常に好調であると言われております。絶好調というほどの数字ではないのですが、実際に悪くない数字だと私も思っております。ところが今、いろんな部分で、マーケットがやや変節をする兆しが出てきております。どんなところが変わってきているのかと、この内容についてご案内をいたします。

訪日外国人、インバウンドの数が急激に増えています。昨年 2000 万人にもう一步という 1974 万人まで達しましたインバウンドは、今年も 1 月、2 月、大変好調と報道されています。このインバウンドの実情と、インバウンドが今後の日本の将来絵図の中にどのように位置付けられてくるのかといったお話を差し上げたいと思います。

最後に、「ディズニーとマクドナルドにみる不動産価値革命」というお話を差し上げます。3年連続の値上げを敢行いたしました浦安のディズニーランドは、安定した収益を生み出しています。日本のみならずなんです、ハンバーガーのマクドナルドは世界で非常に業績が悪化しています。この2つのアメリカの資本主義を代表する会社を取り上げて、ここから今後の私どものやっております不動産業務、不動産というのがどういった価値転換が行われているのか、この辺を最後に触れて終わりにいたします。

はじめに、不動産のマーケットについてご案内いたしましょう。こちらのグラフは、基準地価の商業地を、東京都区部、大阪市、名古屋市の3つのエリアで、それぞれの年の対前年の伸び率をグラフ化したものです。おおむね東京も大阪も名古屋も同じようなトレンドを取っておりますが、この三大都市の商業地の地価は、2015年、東京都区部で約4%、大阪が6.1%、名古屋が4.7%の値上がりという格好で、対前年で下がり続けていた地価が、この3年ほどの間、前年を上回る伸びになっております。

しかし、リーマン前の水準、例えば2007年の地価は対前年で20%近く上がっていたんです。したがって、リーマン前の非常に不動産が好調と言わ

れた時代と比較いたしますと、よく新聞等が好んで使う表現なんです、「穏やかな回復をしている」と、こんな言い方をしてもよいのではないかと思います。

具体的にピンポイントの地価を見てみますと、全国で非常に値上がりしたと言われているのが南青山5丁目です。これが対前年で20%の値上がりでありました。このリストを見ていくと、とりわけ東京の南東部、港区でありますとか中央区といったエリアが目立って上昇しております。上昇率で言いますと15から20%程度。東京オリンピック関連の需要が見込めるホテル、あるいはオフィスビルの建て替え等が、この南東部を中心に集中的に起こっております。これらが原因となって、こういったエリアの値上がりにつながっているのではないかと見られます。

一方、都心の商業地のキャップレートは、今どの程度かと言いますと、おおむね4%前後まで下がってきております。不動産売買マーケットは、非常にヒートアップをしているんですけども、今、見ましたとおり、地価の値上がり自体はピンポイントで、上った場所でもせいぜい15から20%程度です。ちょっとこれはバランスが悪いです。どうということかと言うと、キャップレートを計算する分子の部分のオフィス賃料が、実はなかなか不動産価格の上昇に追い付いてきていない結果として、キャップレートが下がってきていると、こういう見方もできると思います。

住宅地はどうでしょうか。同じように対前年の伸び率で見たグラフがこちらであります。商業地に比べますと住宅地の回復は鈍く、大体、対前年で0.5から2%程度の上昇であります。とりわけ大阪はほとんど伸びないということで、ほとんど横ばいと言ってもいいような状態にあります。

具体的に上がった所ではありますが、なんと中央区の月島3丁目、ここで対前年11%のアップであります。月島でありますとか晴海といった湾岸エリアでの上昇が顕著になってきています。これはもう明らかに東京オリンピック関連の上昇期待というところが背景にあるかと思えます。

一方、こちらを見ていただくと、4番目に木更津が出てきております。アクアラインが開通してから、だいぶ年数が経っているんですが、実際にアクアラインの通行料の値下げでありますとか、三井不動産が商業施設等を開業した影響で、車の通

行量も大変伸びております。こういった事柄を背景に、この木更津・君津の辺りの住宅需要が伸びているということで、これらのエリアの上昇が目立っております。

都市未来総研から毎年発表されています不動産の流通取引量のデータがあります。これは、2005年から14年までのそれぞれの年度の不動産取引額の推移を見たものです。2014年は、久々に5兆円台を回復いたしました。5兆586億円ということで、リーマン前の2007年の水準に戻ったというふうに言われております。これらの主役は、いわゆる外資系、あるいはファンド系で、約1兆円ほど、それからJ-REITが1兆6000億円ほど、これに加えて事業法人あるいは個人もこのマーケットに参戦して、かなり活発な状況だと言ってよろしいかと思えます。

東京都心部のオフィスマーケットはどうなっているでしょうか。三鬼商事の都心5区におけるオフィスビルの、左側が空室率、右側が平均賃料の推移であります。ご案内のとおり、6.8%ほどありました空室率は、わずか2年の間に3%近く改善をいたしまして、今のオフィスの空室率は4%フラットぐらいまで落ちてきました。

一方、賃料はなかなか伸びないと言われていたのですが、今、坪当たりの平均賃料は1万8000円にもうちょっとで届くと、こんなレベルまで回復をしてきております。緩やかな伸びではありますけれども着実に上がってきています。一部のオフィスでは継続賃料の値上げも検討されると、こんな状況であります。

ただし、2006年、7年ぐらいのオフィスマーケットというのは、やはりこの空室率はとても低くなつたんですが、このときは実際は相当賃料上がっています。今回は上がってはいるものの、伸びは極めて緩慢というのが見方であります。

さて、だいぶ数字が改善をいたしましたオフィスマーケットになりますが、森ビルが、東京23区内の大規模ビルの供給量を毎年チェックしております。これは延床面積1万㎡、つまり3000坪以上のビルを対象としておりますが、この供給につきましては、今後も安定的に年平均で大体120万㎡ぐらい、東京23区内で供給が予定をされております。

この供給予定量なんですが、だいぶさかのぼっていただいて、平成バブルの頃の平成初期、この

時代の供給量と比較をしますと、ほぼ同じレベルであります。平成バブルのときは、オフィスがたくさん建ったんですが、特徴的なのはこの折れ線グラフをご覧ください。平成バブルの頃は、40棟ぐらいで100万㎡建っていたんです。ところがこれから立ち上がるこの大規模ビルは、20棟ほどで120万㎡です。したがって1棟当たりの規模が、おおよそ2.5倍ぐらいです。これから東京都心部は、航空母艦のような強烈に大型の物件が続々誕生してくるという、ちょっと様子の違うマーケットになりつつあります。

マンション関係をまとめたのがこちらです。ご案内の方が多くかと思えますので簡単に申し上げます。昨年の大変ビビッドな案件は、目黒の駅前に東京建物さんが供給を発表しましたブリリアタワー目黒であります。ここの販売価格は、周囲の坪単価が大体400万円前半ぐらいのマーケットである中、おおむね坪600万円台ということで、大変話題になりました。こちらの物件は完売であります。

既に一昨年になりますが、JRの立川駅前で野村不動産さんがおやりになりましたプラウドタワーは、周辺相場250万円程度の所に対して340万円という価格帯で売り出しまして、こちらも完売をしたということです。

湾岸部のマンション等もおおむね坪300万円台に乗ってきました。今までのマーケットの常識値を2割から3割以上超える値段で供給をしても完売する、非常に好調と言われているマーケットであります。

このように、よく新築マンションの価格が上がってきましたという報道があるかと思えます。マンションは今、供給量は非常に絞られてきているんですが、販売価格の単価が上昇を続けています。わずか4年前であります2012年に㎡単価おおむね64万円、1戸当たりの販売価格4500万円であったマンション価格、2015年は5500万円、㎡単価で78万円ということで、約2割ほど価格が上昇しているということでもあります。

ホテルはどうでしょうか。これは昨年の10月の単月のデータで取っておりますけれども、東京・大阪・京都といったホテルで、大変な稼働率になってきました。大阪のシティホテルに至っては稼働率が91.3%。ビジネスホテルも89.3%です。もう京都に至ってはビジネスが89%、シティが94%で

あります。10月は紅葉のシーズンなので、もともと京都は高いんですが、全体のホテルの平均でこれだけの稼働率ということは、皆さまがたの中でも大阪等に仕事があって、急な出張で大阪に行くという方いらっしゃると思いますが、出張が集中する火・水・木曜日だと現状はほとんどホテルがありません。

ついこの間も、私の知人が急な出張で大阪に行くことになり、夜、ホテルを取ろうと思ったら、「いや、牧野さん、どこもない」と。「どうしたの」と聞いたたら、「24時間居酒屋にずっといた」と、こういったことが不思議ではなくなってきたのが現状の大阪のホテルマーケットであります。

それから平均客室単価も、ここにデータは持ってきておりませんが、おおむね3割から4割程度の上昇です。私も来週、大阪にまいるんですが、2、3年前大体7000円を切るぐらいだったビジネスホテルはちょっと日が悪いせいもあるのかもしれませんが、ネットで検索しましたら、みんな1万5、6000円します。13㎡ぐらいの普通のビジネスホテルです。もうこうなってくるとホテル側の、言葉は悪いですけど、やりたい放題と、こんな状況であります。

こんな中で、東京オリンピックでは、東京で約1万室ほどホテルの客室が不足するのではないかと、こういったことも懸念されておりまして、ホテル業界は絶好調であります。

なぜこんなにホテル関係が調子がいいのかというと、私は必ずこの二つのデータをチェックいたします。左側が東海道新幹線の輸送人員です。明らかにリーマン前の水準に戻しまして、さらに上積みが出ているというのが東海道新幹線です。飛行機は、羽田の国内線を見ていただくと分かりやすいんですが、リーマン後に大幅に落ち込んだ航空便の旅客数、これは完全にリーマン前に戻りました。羽田の国際線は24時間化の影響がもろに出まして、これはもう右肩上がりの一方です。

一時、集客に苦戦をしておりました関空、こちらも航空便の旅客数が大幅に伸びております。人が動くということは、必ずそれに伴う宿泊需要が発生いたします。ホテルの景気動向を見るときには、こういった交通機関の数字というのは意外と参考になります。

ホテルといえばビジネス客ばかりではありません。遊びに行かれる方もいます。国内のテーマパ

ークを見てみましょう。東京ディズニーランドは、つい先日、2015年のデータも発表になりましたが、3年連続で3000万人超えであります。USJのほうもだいぶ頑張りました、昨年が1390万人。2014年に比べても数字がさらに伸びたといったところがあります。

こういうテーマパークは国内客のみならず、インバウンドを含めた海外客も合わせて、周辺のホテルに大変な需要をもたらしています。USJ近隣のホテルが昨年1棟できまして、今5棟体制になりましたけれども、稼働を調べますと軒並み9割超えであります。ADRという平均客室単価を見ても、夏休みの繁忙期はどのホテルも2万円超えです。私も、親しいあるホテルの支配人に直接伺ったところ、昨年は大体2万3000円超えてるようです。平均客室単価で2万3000円超えるというのは大変な高収益です。

で、その支配人に聞きましたら、夏休み期はインバウンドを取らないんだそうです。地方からの国内客で全部埋まってしまうので、「インバウンドはどちらかという閑散期に埋めてます」、こんな言い方をされてました。

このUSJ近隣に泊まれなかったお客さんがどこに泊まっているかという、梅田に泊まります。行かれた方もいらっしゃると思いますが、USJは梅田からJRで15分ぐらいです。ディズニーランドは都心部からやや遠いんですが、USJは実は大阪中心部に極めて近いんです。

以前はUSJ周辺のホテルが全く駄目だったのは、梅田に近過ぎるというのが定番でした。今や、USJ周辺ホテルの供給を大幅に上回るお客さんが来てしまいましたので、その結果USJ周辺からあふれたお客さんが梅田に来るという、こんな皮肉な状況になっております。

さらに梅田には、京都からあふれてきたお客さんも泊まっております。その結果、梅田のホテルは大にぎわいということで、軒並み稼働が9割を超えています。その結果、はじき出されるのがわれわれビジネスマンと、こんな構造になっております。

こんな中で、不動産業向けの新規貸出額のデータを見ると、ほぼバブル期並みの増加ぶりです。2015年の不動産業向け新規貸出額は10兆円を超えまして、10兆6730億円になっています。この数字は、89年の平成バブル期、それからファン

ドバブルと呼ばれた2007年に匹敵する水準になってきております。

ここまでをまとめますと、都心の地価は上昇傾向に入っております。中心部の一部では大幅な上昇も出てきております。不動産取引量は活発に推移しております、主因は円安等も原因とした外資系のマネー、あるいは潤沢な資金供給を受けている大手不動産会社や、その傘下であるREITであります。

オフィスマーケットは、2年間で空室率が3%程度改善をしまして、一部で賃料の値上げの動きも出てきております。

マンションはタワーマンションを中心に高額帯の物件が好調、ホテルは稼働率や平均宿泊単価とも好調になっています。一部エリアでは、全く客室が払底してしまうと、こんなところが現在の不動産マーケットであります。

さて、このように非常に調子がいいというふうに言われている不動産マーケットの、これから死角を見ていきます。これはよく報道されているデータであります、総務省が発表しています2人以上の世帯の消費支出の対前年同月比の伸びをグラフ化したものです。消費税が導入された後、対前年を下回る月が恒常的になってきたというのが現状であります。2月のデータだけプラス1.2%になったので、ようやく回復かと一瞬色めいたんですが、今年ほうう年で29日まであるんです。これで伸びなかったら相当ひどいところなんです。いずれにしても、消費は相変わらず、日経新聞流に言うと、もたついていると、はっきり言うと駄目になっているところあります。

首都圏のマンションの供給動向、これも実は昨年4万戸ぎりぎりでありました。私は16年ほど三井不動産にいましたけれども、入って間もなくの1990年頃、大体首都圏のマンション供給戸数は10万戸というのが常識値、徐々に下がって行って、私が卒業する2005年頃は大体8万戸というのが常識でした。卒業してまだ10年ちょっとでありますけれども、この10年間の間に供給戸数はさらに半減いたしました。

そういった意味では、報道等で「新築マンションが売れている」という意味は高額帯のタワーマンションが売れているということで、需要という

意味では裾野がどんどん細まっているというのがマンションマーケットであります。

マンションの価格は2割以上上がりましたというふうに先ほどご案内いたしました。需要が盛り上がっているから値上がりしてるのでしょうか。実はマンションの値上がりの最大の要因は、原価のアップです。

通常、マンションは、おおむね土地代が3割・建物代が7割というふうに言われております。2、3年前、例えば1戸当たり4000万円で売っていたマンションがあったとします。この2、3年で原価がどのようになったかと言いますと、用地代が10%から15%ほどアップしております。つまり、30だった用地代が35くらいです。

問題は建物代です。建設費は、ここでは30%アップと書いていますが、30%どころじゃないです。今40%から50%ぐらいアップしている例もあります。私も、マンションやホテルの開発・建設のお手伝いをしておりますが、私の今の肌感覚では、4割は上がってます。仮に3割値上げということでシミュレーションしますと、70だった建物は91になります。土地代35と建物代91を足していただくと、おおむね126ぐらいになり、1戸当たり5000万円となるわけです。つまりデベロッパーの立場に立っても、このような原価で造ったマンションは2割以上値上げして売らないと彼らも利益が出ないというのが実態であります。

新聞報道を追っていますと、「契約率が7割で価格は上昇しています」と聞くとマンションの需要がものすごく盛り上がっているというふうに感じがちなんですが、実は供給をうんと絞って、それで価格を上げて何とかさばいているというのがマンション業界の実態であります。

一次取得層と言われているような、マンションをはじめて買うお客さんというのが、これは人口の構成ピラミッド見ていただくと分かりますとおり、どんどん減少している。この需要を補っているのが外国人だと言われております。例えばこういったタワーマンションの、とりわけ高層部は中国人を含めた外国人投資家がこぞって買っております。

もう一つの大きな需要が、相続対策を目的とした個人富裕層であります。一般個人は、どちらかというと価格がリーズナブルな中層部・低層部に集まり、中国の投資家あるいは相続対策を目的と

した個人富裕層が高層部を買うという、タワーマンションの販売の形態はかなりいびつな状態になっています。

中国の方に1回聞いたことがあるのですが、本当かどうかは知らないですけど中国の投資家の方って大抵見栄っ張りなんだそうです。日本人もそうですけど、お金を持つと「俺はこんな所に住んでいる」と威張りたいというのが人間のさがあります。したがって、中国人投資家ほど、なるべく高い物件を欲しいという方が結構いらっしやるそうです。タワーマンションも最上層部から売れていくというふうに言っていました。

それから、相続対策で買われている方も多いようです。個人の富裕層の方の相続対策は簡単です。タワーマンションは低層部と高層部で、物件によりまして2倍から、中には3倍ぐらい価格が違うものがあります。同じ100㎡でも、低層階で例えば1億であれば上層部は3億と、こんなような値付けがされております。ところが、相続評価を行う土地の路線価、それから建物評価の固定資産税評価額、これは50階であろうが2階であろうが一緒であります。つまり時価が高い物件ほど評価額との乖離が大きくなります。したがって実際の税率を掛けた相続税に直しますと、大幅な評価圧縮をする分、節税になるというのが「タワマン節税」などと言われておりますけども、非常に単純な計算であります。

この個人富裕層と中国の投資家を当てにしたタワマンでありますけど、ちょっと怪しくなってきました。とりわけ中国経済、いろんな見方があるんですけども、成長の速度はだいぶ鈍ってきた、その中で中国人を中心とした投資家層の動きが鈍ってきたというお話があります。実際にどうなのかということで、湾岸エリアのタワーマンションを売っている不動産デベロッパーあるいは仲介会社等々にヒアリングすると、ほぼ間違いなく鈍っています。中国関係の動きが、2年前ぐらいと比較するとだいぶ止まりましたとおっしゃる方が多いです。

一方のタワマン節税でありますけれども、これも国税庁から去年、パブリックコメントの募集がありまして、近々、この相続評価額を変える、つまり高層部と低層部で評価を一緒にするということなく、階層差あるいは効用比、こういったものを採用して税金の調整をしようという動きが出て

きております。これをやられてしまうと、せっかく相続対策で買われたお客さまはなんの意味もないということになります。

じゃあなんの意味もないから売ろうかといったときに、本当にまた3億円で買ってくれるような人は誰なんだろうと考えると相続対策はできない、あるいは中国の人がいなくなると買い手がいないということになります。3億円で買ったものが、例えば2億あるいは1億5000万に価格ダウンしたときのクラッシュは、今からも十分想像ができる、こんな危機感であります。

一方、オフィスマーケットはどうでしょうか。先ほどの森ビルのデータを詳しく分析すると面白いことが分かってきます。森ビルの発表によりまして、今後の5年間、都内では大体600万㎡ぐらい、約180万坪の大規模ビルの供給が予定されています。同じく森ビルのレポートによりまして、このうちの7割、約420万㎡程度が、都心3区での供給であるというふうに言われています。さらにこの420万㎡のうちの7割、305万㎡程度が、既存ビルの建て替えであります。

ここまで言いますと、多くの方々は、実際に新しいビルがたくさん建っているわけではなくて既存のビルを建て替えるんだから、マーケットはそんなに大きく崩れないだろうというふうに考えます。本当でしょうか。

実はオフィスビルを建て替えるということは、既存のオフィスビルを壊すということです。既存のオフィスビルを壊すということは、その既存のビルに入っていたテナントは外に出るわけです。外に出て、今空いているビルに入居をいたします。これをシミュレーションしたのがこちらです。

先ほど、建て替えによる新規供給の床面積は305万㎡程度だと言いました。当然新しく建て替えておりますので、容積率はアップされています。やや乱暴なんですけど、例えば容積の割増分を一律で300%と推定いたしますと、305万㎡供給予定ということで、300%で割り戻すと、壊されてしまったビルの面積というのが計算できます。234万㎡になります。

さて、234万㎡というこの面積、大規模ビルの定義が1万㎡でありますので、1万㎡のビル234棟分が今、現実に取り壊されているということです。ここにいたテナント、どこに行ったんでしょうか。既存のビルの空室を埋めたはずですよ。三鬼商事さ

んの発表しているデータとこの数字を突合しますと、先ほどの3%程度の空室率の改善はほぼニアリーイコールです。

したがって、空室率が改善しているので、オフィスマーケットは非常に景気が良くなったというふうに錯覚しがちなんですが、何てことはない、押すと陥出るでありまして、取り壊されたビルのテナントが空いているビルに入って、床面積の供給が減って空室率が下がった。私もこのシミュレーションをしたときに結構驚がくしまして、全部これで説明できてしまうって一体どういうことなんだろうと思いました。

かくいう私も、昨年まで日本橋のオフィスビルにおりました。古巣の三井不動産が開発を予定しているエリアで、ここのオフィスビルに入れていただいてたんです。「牧野さん、3、4年後にはこれ取り壊すから、その間はいてもいいよ」ということで、特例で、お目こぼしで、日本橋にはなかなかないような低い賃料で入れさせていただきました。「その代わり、壊すときは出てけよ」と言われてたんで、「はい、分かりました」と言って使っていたら、なんと1年半後に「出てけ」と言われまして、「なんで」と言ったら、「開発が早まっちゃった。ごめんね」と。これは約束ですので、私はこのビルから出て、今、新橋におります。新橋の空いているビルに入ったわけです。うちは非常にちっちゃな事務所ですが、こういった移転が積もり積もって234万㎡です。こんな状況にあるわけです。

現に今、大手の不動産会社の間でテナントの引っ張り合いになってきました。ここに書かれている会社のみならずですけれども、都心部の再開発が進行する中で、新築のビルは当然、既存のビルからテナントを奪う。そうしますと、特に都内の大型ビルでやや築年が経ってしまったような、いわゆる準大手クラスのビルに大変なことが起こっています。1フロア200坪で5フロア借りているようなテナントというのは一番狙い目です。1フロア1000坪のビルに移転しませんかと、こういった営業が水面下で激しく行われているというのが現状のオフィスビルマーケットであります。

これを迎え撃つ中小ビルオーナーはどうか。私は、一昨年、新橋のある不動産会社にご協力をいただきまして、新橋・虎ノ門地区の中小ビルのオーナー、社長さん、約20社にじかに面談

をさせていただきました。皆さま方がどんな問題でお困りなのか、あるいは今後のマーケットについてどのようにお考えになられているかということでヒアリングをした結果、ほぼ全員がここに掲げている悩みでありました。

大型ビルはどんどん稼働が好調になる中、中小ビルは稼働が全く改善しません。それから建物がどんどん老朽化して築40年を超えてきた、鏡を見てみると自分自身も高齢化してしまった、事業承継、相続という問題も発生しています。オーナーの方にご協力いただいて、息子さんや娘さんにもインタビューしました。非常に驚いたのは、「おやじの持っている汚いビルは絶対相続したくない」という息子、娘が多いことです。お父さんを見ていて、「修繕あるいはテナントが入らなくてお金ばかり掛かる、こんな資産もらっちゃったら大変だ」と、子どもはよく見えています。こんな実感だと思えます。

今後どういうことが起こるかということ、先ほどに戻っていただいて、新築の航空母艦のような立派なビルができます。需要が盛り上がっているわけではありませんので、大型のビルからテナントを奪う、大型のビルは中小のビルから奪う、中小ビルはさらに小型のビルからテナントを奪っていきます。当然、賃料は下がりますし、これが最終的には中小ビルがさらに苦難に陥る、こういう構図が容易に描けるわけでありまして。私はこれをテナントビルのドミノ倒しというふうに呼んでおります。

さて、住宅にもう一回お話を戻します。すっかり有名になってしまったんですが、「空き家」であります。2013年の調査で、日本に820万戸の空き家が存在しているという衝撃的な発表がありました。日本の住宅総数は6063万戸ですので、空き家率は13.5%です。このデータは1963年、つまり50年前をスタートに、空き家の総数と空き家率をグラフ化したものです。この総務省の調査は5年に1度行われますので、5年置きデータです。私も商売柄、いろいろなデータを扱います。50年間にわたって一方的に右肩上がりというデータにはなかなかお目にかからないです。様々なグラフを自分で作ってきましたけれども、これは自分の宝箱に入れておきたいくらいのきれいな右肩上がりのデータです。

都道府県別に見て、どんな所に空き家が多いの

かを見たのがこちらです。ワーストは山梨県で17.2%です。山梨を筆頭に、四国あるいは中国地方の県が並んでおります。一つだけ、県単位ではなく大阪市というのをプロットしてみました。堂々、上位3位に入っています。私も「空き家問題」という本を書く前、空き家は地方の問題だと思っていました。さにあらずで、大阪市でも空き家の問題というのは極めて深刻です。

一方、空き家率の低い県を並べたのがこちらです。なんと宮城県がトップなんです。それから3位に山形県。7位に福島が入っています。ご想像のとおりであります。2011年の東日本大震災の結果、家が倒壊してなくなる、津波に流されてしまう、被災者の方々が空室になっていたアパート、マンションに入居しました。その結果、皮肉なことに空き家率が改善いたしました。これらの東北3県、2008年のデータですと、どちらかというワースト側に入っておりました。そのぐらい大きな影響でした。

東京や神奈川、埼玉といったような首都圏も、ベストのほうに当然並ぶんですが、ご注目いただきたいのはやはり10%以上空き家だということです。

空き家と一口に言っても、4つほどの分類で総務省は取り扱っています。一番多いのが賃貸用、つまり賃貸マンション、賃貸アパート等の空き家です。それからこの「売却用」というのは、売却活動のために所有者が移転したりいったんテナントを退去させた空き家です。「二次的」と言われているのが、いわゆる別荘です。別荘は常に空き家ですよね。それからその下の「その他住宅」というのが、いわゆる個人の持ち家です。

今回の発表で実は非常に注目されたのが、この4番目の個人の持ち家の空き家が激増していることです。先ほどの820万戸をこの4分類に当てはめると、大体半分ぐらいが賃貸用の空き家で、個人の持ち家の空き家が、全国で318万戸です。しかも5年前の調査と比較すると、なんと18.7%もその数が伸びました。そういった意味では、いよいよ、今まで空き家というと、「アパート空いてるよね」と言われていたのが、なんと個人の持ち家が空きだしたというところでもあります。

首都圏に目を移しますと、首都圏は先ほど10%程度の空き家と言いましたが、東京都は何といつても住宅の総数が桁違いです。したがって10.9%

であっても、空き家実数は80万戸を超える81万7000戸、これは全国ダントツの1位です。

右下のグラフは、空き家数の伸びであります。10年前の2003年を100にして指数化しました。全国がこの10年間で24%伸びたのに対し、埼玉県は30%の伸びです。東京や神奈川も含めて、ほぼ全国平均並みの伸び率を示しているのが首都圏の空き家です。

4分類の中の賃貸住宅にフォーカスをしますと、さらに状況は深刻で、東京都の空き家はこの10年で30%アップです。これも全国平均を大幅に上回っています。神奈川・埼玉といった所も20%以上の伸びです。

個人の持ち家を見てみます。都心居住が進んだ影響で、東京都だけ伸び率が下がったんですが、東京を囲む千葉、神奈川あるいは埼玉といったような所で持ち家の空き家がどんどん増えてきております。

分かりやすい事例を一つだけご案内いたします。ここは神奈川県横浜市の南部、真ん中を通っているこの黄色い道路が横浜横須賀道路、通称横横道路です。左側が横浜市栄区庄戸という住宅地で、JR根岸線の港南台駅からバスで15分ぐらいの住宅地です。この山を挟んだ右側が横浜市金沢区の釜利谷といわれる住宅地です。京浜急行の金沢文庫駅から、ここもバスで10分程度で、いずれも昭和40年代後半から50年前半、庄戸が三井不動産、釜利谷が野村不動産が分譲した、東京に通うサラリーマンの典型的なベッドタウンであります。

なぜこういう事例を出したのかというと、左側は私の実家であります。実は私が「空き家問題」という本を書く前、この本を書くきっかけになった事件がありました。

あるプロジェクトで一緒していた設計会社の社長さんと仲良くなりまして、食事をしました。お互いプライベートの話になったときに、この社長が私に、「自分の実家は釜利谷だ」とおっしゃいました。「何だ、僕の実家は庄戸ですよ。山を挟んだ向こう側とこっち側ですね」と言って、えらい盛り上がったわけです。

食事が進んだ社長が私に、次にこう言いました。「うちはもうおやじが死んだんだけど、おふくろがそろそろ足腰が厳しいので、高齢者施設に入れようと思った。いきなりおふくろがいなくなると

周囲が心配すると困ると思って、菓子折り持って近所にあいさつに行った。そしたら牧野さん、驚いたよ。ほとんどの家が空き家か、おばあちゃんの一人暮らしだ」

さらにその社長が「考えてみれば、自分の小・中学校時代の友達は誰一人としてここには帰ってきていない。自分ももう東京都内のマンション住まい。あと10年も経てば、この住宅地って大変なことになるんじゃない？」そんなふうに言われたことが妙に耳に残りまして、その2週間後、私も実家を訪ねるときがあったんで、うちは両親ともまだ健在なんですけど、おふくろに「何だか山の向こうは大変なことになっているらしいよ」というふうに言ったら、私のおふくろから、「あら、いやね。あなた何も知らないの？うちの周りもそうなのよ」と言われ、本当なのかと思って調べたのがこちらです。

左側が庄戸、右側が釜利谷のグラフです。わずか15年前との比較です。98年と2013年を比較して、庄戸の人口は20%の減少です。釜利谷地区が15%の減少です。私、「空き家問題」書いてから全国各地で講演が多くて、それぞれご当地のグラフを作るんですけども、15年間で人口2割減少するのは相当な過疎地です。これが私の古巣の三井が造ったような住宅地で本当に起こっているんだということは、ちょっとした衝撃でありました。そういった意味では、首都圏であろうとも駅からバスの物件というのは、どんどん競争力を失っているというのが実態であります。

それぞれの人口構成の比率を見たのがこちらです。庄戸が属します横浜市栄区は、15年前は15歳から64歳の生産年齢人口、いわゆる働き手といわれている人口の割合が75%ぐらいあったんです。これがわずか15年の間で、その比率は59%、今、全国平均が大体62.3%でありますので、全国平均よりも働き手がいません。

一方、65歳以上の高齢者の比率は27.5%です。この状況は、釜利谷のある金沢区も同じような状態です。ということは、首都圏といえども油断してはいけないと、この高齢化の問題というのが激しく起こっているということでもあります。

マンションは大丈夫だと言う人がいます。マンションはどうか。マンションは累計で600万戸時代といわれています。一番最初に建ったマンションはどれかという、いろんな議論があるん

ですが、いずれもおおむね築50年ぐらいです。1960年ぐらい前からマンションが建ち始め、今や全国600万戸、ごく普通の住宅形態になりました。

今は年間で約10万戸供給されています。以前、首都圏で10万戸ぐらい供給されていたときは、全国では20万戸でありました。大体、全国の半分が首都圏というふうに考えていただければちょうどいいと思います。

この600万戸のマンションのうち旧耐震基準のマンションがどのぐらいあるかというと、6分の1の106万戸あります。さらに築30年超になりますと140万戸あります。言い換えると、今後、大規模修繕や建て替え対象となるようなマンションが、このぐらいの数あります。

最近、先ほどの庄戸の実例ではありませんが、首都圏の郊外、例えば松戸、船橋から駅バスの郊外マンションがどういう事態になっているかと言いますと、大変なことが起こっています。250万円とか380万円、車1台分ぐらいのマンションがよくあります。大幅な価格下落です。

越後湯沢のリゾートマンションは今や10万円です。越後湯沢のリゾートマンションは、平成バブルの頃に多数建ちました。どのぐらいあるかご存じですか。57棟ぐらいあります。実は私の知人がこのリゾートマンションを持っています。三井不動産の同僚で、平成バブルの頃、スキーが大好きで、マンション買ってでもスキーやりたいという、何だか妙な時代があったんですけども、今や全く需要がなくなったそうです。

先日、彼に会って、「あの湯沢のリゾマンどうした？」と言ったら、嫌なこと聞くなという顔ををして、「まだ持ってるよ」と。「おまえ、まだスキーやってんだ」と言ったら、「やるわけないだろう。息子、娘も全然やらない」と。「じゃあ行ってるの？」、「行ってない」と。「管理費払ってるの？」、「払ってるさ」「どうするの？」「売りたいんだけど売れないんだよ」

そこでマーケットを調べたら、10万円です。これ、ネットで出てきます。全部10万円です。大きさとか立地とか全然関係ないです。0円とは書けないので10万円にしているそうです。株価も最後、倒産前は1円になるのと一緒です。

で、この10万円、安いねと言って買っちゃう人がいます。リタイアした人が越後湯沢いいじゃないか、昔の「私をスキーに連れてって」の世界だ

と言って買われる方がいて、もちろん買われること自体は非難すべきことではありませんが、ほとんどのマンションは管理費の滞納だらけです。

くだんの私の知人も、「リゾートマンションって管理費を払ってない人が多いらしいぜ」と私が言ったら、組合の決算、送られてきますね。それが送られてきたとき、私に電話くれまして、「牧野の言うとおりで。ほとんど誰も払ってない。俺も来月から払うのをやめよう」と。

これ、誤解なきように言うておきますと、熱海とか箱根のような、今でもたくさんお客さんが来るような所は、それなりに価格を保っています。越後湯沢みたいな所は相当悲惨な状態になっています。

それからリゾートではなく一般に住むマンションですと、先程言った車1台分ぐらいのマンションはざらにあります。こういった所でも、実は管理費の滞納が出始めています。

都内でも、先ほど81万7000戸の空き家があると申し上げましたが、そのうちの6割以上がマンションを中心とした共同住宅の空き家です。共同住宅の空き家のうち、42万户ぐらいが賃貸マンションの空き家、個人の持ち家（分譲）空き家が5万8000戸ほどあります。

それからこの都内のマンション、分譲も賃貸も全く同じなんです、今や築25年以上の物件が全体の半数を占めております。築35年以上になりますと、大体2割ぐらいが対象となっております。つまり、東京オリンピックが開かれた後、築30年以上のマンションが半数以上になり、これらは全て大規模修繕や建て替えが課題となってきます。大量の予備軍が存在しているというわけです。

建物が老朽化するばかりではなく、世帯主も高齢化が進んでいます。これは国交省の調査なんです、2013年、マンション世帯主の半分が60代以上です。2割ぐらいが70代以上です。これも東京オリンピック以降、これにプラス4年してください。そういった意味では今後10年ほどの間で、3割以上のマンションの世帯主が75歳以上の後期高齢者になってしまうというところでもあります。

こうなってくるとどういことが懸念されるかと言いますと、これも同じ調査ですけれども、マンションの管理組合さんに3カ月以上管理費を滞納している住戸が有るか無いかを聞いたアンケートです。築30年超になると、約半数の管理組合が

「ある」と答えています。グラフの青が3カ月以上滞納している住戸、赤が6カ月以上、グリーンが1年以上ですから、1年以上滞納しているなんていうのはもう20%以上です。5棟に1棟、5組合に1組合が、もうこういう状態になっている。これは築年によって、きれいにカーブが描けます。

私も以前マンションに住んでいたんですが、三井不動産時代に横浜の坪260万円ぐらいのマンションを買いました。全250戸、気持ち悪かったです。なぜかという、居住者の職業が大体4つしかなく、当時不動産会社が景気良かったので私のような不動産屋、それから商社マン、金融機関、医者・弁護士といったプロフェッショナル、以上です。ほぼ全員が同じ顔をして、ほぼ同じ年収をもらって、奥さんの顔も子どもの顔もほぼ一緒、これでスタートをするという誠に気持ち悪いマンションで、私は5年で出ちゃったんですけれども。

こうして全員で年を取っていくというのが今のマンションです。皆さんあまり移り変わりをせずに、マンションに永住だということになると、みんなで重ねて年を取って、みんながずっと同じ年収を保てばいいんですが、その後ご案内のとおり山一証券がつぶれたりとか、いろんな事件が起こる中で、どんどん格差が付いてきます。こういったことが最終的に、この管理費滞納のカーブを物語っているわけです。

中には、追加の修繕費は負担できないというマンションが続々と出始めています。老朽化マンションの多くで、修繕費用の積み立て不足というのが出始めてきました。大規模修繕の実施のための追加負担に耐えられない高齢者世帯が原因であります。

今はまだいいんです。今の方々、まだ年金が潤沢にいただけますが、私ら以下の世代を考えますと、年金はだいぶ受け取りが厳しくなってきました。一方、われわれの世代以下、50代以下の世代になりますと、住宅ローンの金額が半端ないんですね。

ちなみに私の義母が横浜でマンションを持っているんですが、非常にいい所です。で、「お母さん、これどのぐらいしました？」と聞いたら、1974年築で「800万」と言っていました。だからもう住宅ローンなんて、とうの昔に終わっているわけです。ところが今のわれわれの世代は大体、下手すりゃ4000万円ぐらい借金していますので、そういった

方々と今後の年金等を考えると、ちょっと暗いお話になってしまいます。そういった意味では、今後建物が老朽化するのほどの物件も一緒ですので、修繕費は負担できていくのでしょうかという問題があります。

単身世帯というとは昔は若い人というイメージがあったんですが、今や単身世帯の代表は高齢者です。高齢者の単身世帯を30年前と比べると、その数は激増しております。高齢者の単身世帯が573万世帯、大変な数に及んできております。

ここまでをまとめますと、マンション供給は一般実需の減少を外国人の投資家あるいは節税対策の富裕層で支えてきていましたが、そろそろ限界がきています。オフィスの空室率の低下要因は、残念ながらほとんどがビルの建て替えに伴うテナントの退避需要ということが明らかになりつつあります。今後の大量供給に追い付く需要がないと、今後のオフィスマーケットは予断が許さなくなってきたということです。一方で日本では大量の空き家が発生しつつあります。空き家は地方の問題ではなく、完全に都市あるいは都心部のマンションにおいても深刻化しつつあります。また高齢者の単身世帯が激増する中で、都市部・郊外部でも大量の空き家予備軍が眠っている状態です。先ほどの庄戸や釜利谷も、空き家の大量予備軍であります。

次に、インバウンドのお話をいたします。冒頭でもご案内しましたとおり、日本を訪れる訪日外国人の数はいよいよ2000万人時代になりました。昨年が1974万人、この数は対前年比で47%増で、5年前と比べるとなんと2.3倍であります。今年になりましてもこの勢いは止まっておりません。2月までの累計で374万人、これは前年同期比で44%増です。

今まで2020年・2000万人が政府目標でありました。最近の政府はすごいですね。つい先日なんですが、目標、倍増の4000万人になりました。この件でよくメディアからコメント求められます。「牧野さん、どう思いますか。ちょっと政府、強気じゃないですか」という記者さんが多いんですが、決して強気ではないと思います。4000万人いくんじゃないかと私も思っております。徐々にその話をしてまいります。

訪日客増加の原動力ですが、中国を中心とした

東アジアおよび東南アジア、ASEANであります。これだけの外国人が増えてきた要因は3つとされています。1つはよく言われている円安です。それからもう1つが、これは政府の努力だと思いますが訪日ビザ要件が大幅に緩和になりました。それから、意外と報じられてないのが、アジアやASEAN、このエリアの、中間所得層と言われている教育や旅行にお金を支出できる人口が今、激増しております。

このグラフは、2003年と昨年2015年の訪日外国人の地域別動向を見たものですが、今お話ししましたとおり、東アジアや東南アジアを中心としたアジアからのお客さんで84%です。

先日大阪の道頓堀に行ったのですが、昔は私、東京人なんで道頓堀が苦手で、あそこに行くと何だか全員が関西弁で、関西弁ってやつはこっちに感染するんですね。こっちが変な関西弁を使うと、必ずばかにされる。苦手だと思っていた道頓堀を先日歩いていたら、流れてくる言葉が関西弁ではなく、中国語・韓国語・タガログ語・タイ語です。私タイによく行くとタイ語は大体分かるんですけども、めちゃくちゃです。関西弁がかなりかすんでます。そのぐらい極端に、アジア人が日本にやって来ています。欧米も総数では伸びているんですが、あまりにアジア人が増えたので、そのシェアは逆に下がっております。

それから日本人の悪い癖で、外国から来ている人をみんな外人と呼ぶんですけども、実は国によって相当好みがあります。ちょっと小さな表で見づらいんですが、簡単に言いますと、東アジアやASEANの人達は地の利がある大阪や九州がお好みです。韓国は大阪とか九州が多いです。それから中国あるいは香港からも、大阪がものすごく多いです。近いんですよ。

それから欧米の人たちは圧倒的に京都とか広島といったような、文化や歴史等を探索する人が多いです。意外なのは、中国系の方々は大自然が大好きです。富士山、それから北海道が大好きです。北海道をテーマにしたドラマは日本人はあまり知りませんが、中国では随分とドラマの舞台になっています。

北海道旭川市に行かれた方、どのぐらいいらっしゃいますか？あんまり行かない街だと思います。ましてや冬の旭川なんか絶対行きたくないですよ。日本で最も寒いと言われているのですが、こ

の旭川、今や外人だらけです。旭川市の外国人の宿泊者数推移を取ったのがこちらなんですけど、黄色が上期、ブルーが下期なんですけど、下期でもこんなに来てるんです。

彼らは何を見に来るかという、雪を見に来るそうです。台湾あるいは中国からのお客さまで、雪をいまだかつて見たことないという方がたくさんいるんです。こういった人たちが、旭川空港にLCCでそのまま降り立って雪を見て帰るという、日本人では絶対にやらないような観光をしてお帰りになっています。

これが原因で、今や旭川はホテルラッシュです。ちょっと日本人には考えづらいんですが、新しく3棟、既に2棟建て、1棟が今年の3月にオープンしました。全体で500室を超える、新しいホテルが立ち上がっています。

それから、山梨県の富士急行の下吉田駅というちっちゃな駅があります。ここは今、タイ人のメッカです。この写真を見ていただくと、これ全員タイ人です。なぜかという、たまたまタイ人のカップルがこの駅に降りて、ここから徒歩20分の神社です。よく歩きましたね。で、さらに400段の階段を上っていくと、この風景があるそうです。富士山をバックに五重の塔と桜、これを写真に収めてSNSで拡散したところ、タイ人の中では日本といえば下吉田、日本に来たら絶対下吉田に行くんだということで、大量のタイ人がこの駅を訪れて、駅長もびっくりということですね。ちょっと日本では考えられない、五重の塔ってそんな珍しくないですよ。日本人、われわれにとっては。でも確かにジャパニーズの雰囲気、景色だというふうに言えると思います。

飛騨高山という所があります。ここはオーストラリア人のメッカです。ここは、高山の市長さんがなかなかの切れ者でありまして、私も高山へ行ったことあるんですけども、あの合掌造りのおうちって雰囲気・風情はあるんですが、一軒一軒が遠くて、歩いて回るにはつらい。であるならば、高山市で日本が誇る電動自転車を貸出しして、ちょっとおしゃれなヘルメットをかぶせて、外人さん行ってらっしゃいと言って勝手に送り出しました。

そうしましたところ、外国の方が田んぼのあぜ道まで入り込んで、「日本の田んぼ、ビューティフル」ということで、これを続々SNSにアップしたら

大量のオーストラリア人がやって来たということで、先日いろいろお伺いをしました。「いや、あれはただ単に野放しにしているんじゃないんですよ」と。この外国人の方が、何人自転車を借りて、何人朝出発したかを、街の放送で流すんだそうです。そうすると農家の方々は、みんな軒先に大根の漬物とかを並べて、お茶のサービスをしてあげる、それで片言の英語で語り合うと言うんです。「これは立派なおもてなしだ」というふうに市の関係者の方がおっしゃってましたけれども、こういう仕掛けによって今や訪日外国人の数が急増している、ユニークな観光都市であります。

ニセコはもう有名ですよ。ここは実は役所にも外人を入れてます。それで定住が今どんどん増えてきました。100人超えたんじゃないですかね。今やニセコは国際的リゾートの計画もたくさんありまして、決してアクセスは良くないんですけども、このニセコは雪質の良さもあって、香港ですとかオーストラリア、あるいは台湾の、ここに来ているのは超富裕層です。超富裕層の人達です。

それから外国人は日本に来てどこに行くんだろうという面白いデータがあります。トリップアドバイザーが調べた、外国人の行きたがる日本の観光地ベスト30です。トップが京都の伏見稲荷神社、赤い鳥居がずっと続く所ですね。それから広島の平和記念資料館でありますとか厳島神社は大体想像できますね。

ところが、だんだん想像が厳しくなってくるのが、14位の嵐山のモンキーパーク、それから21位が地獄谷野猿公苑、猿ですね。ニホンザルが大人気です。それからこの写真は何だか分かるでしょうか。新宿のロボットレストラン、行かれた方いらっしゃるでしょうか。日本人はまず行きません。このロボットがいろいろサービスしてくれるそうです。日本のロボット技術が売りです。

それから、何度読んでもなかなかよく読めないんですが、ビデオゲームバースペースステーションというのが大阪にあるそうです。これも外国人に大人気です。それから、この間これ私行ったんですが、トヨタのテクノミュージアム産業技術記念館ですね。これ名古屋駅から1駅ですかね。トヨタさんがやっている、これも自動織機と自動車をテーマにした所で、外国人だらけです。ちょっと日本人と、好みっていうか、日本人がどうぞ外国人さんいらっしゃいというのと、彼らの好みと

というのが微妙にずれています。

さて、これらの外国人の方々がどのぐらいの経済効果をもたらしているのかを見たのがこちらです。昨年の消費額で、前年比70%増の3兆5000億円、1人当たりの支出が17万6000円程度です。日本のGDPが500兆ですので、まだまだ1%にも満たない水準ではありますが、それぞれピンポイントで相当大きな需要になっています。

最大の恩恵を被っているのが、ホテルを中心とした宿泊需要で、約9000億円です。訪日外国人の消費の4分の1程度がホテル関係に落ちています。それから都道府県別に見て、結構このインバウンドというのは明暗があります。東京とか大阪とかにたくさん来るのは分かるんですが、福井県の方がいたらちょっと申し訳ないんですけど、福井県って7000人泊しか来てないんです。島根県が8000人泊。それから東北地方が全然駄目です。東北の方なんかともよく話をするんですが、相当な課題です。福島はいろいろ言われちゃっているんで厳しいところがあるんですが、日本海側でも全然駄目というふうに言われております。

冒頭にちらっと触れましたけれども、訪日外国人はこれから4000万人になるというふうに言われていますが、仮に1000万人増えただけで、東京のホテルにどのぐらい需要が出てくるのかというのをシミュレーションしたのがこちらです。

現在、都内の客室数は大体14万室程度と言われていますが、平均稼働率を少しかために見て7割ぐらい、空いている部屋が3割とします。このうちの4割程度が外国人対応ができる宿だと仮定しました。これで計算しますと、現状でこの外国人に提供できる客室数は年間で600万室ぐらいです。

2013年度にちょうど1000万人、日本に外人が来たことがありまして、そのとき東京にどのぐらい泊まっているかを調べると、950万泊ぐらいしています。ということは、年間で600万室提供できて、950万泊の需要っていうことは、350万泊足りないということになります。

あとは計算していくと簡単なんですが、結果、1日当たりの不足客室数は、365で割っていただきますとおおむね1万室になります。したがって、200室のホテルをあと50棟建てても大丈夫ということになります。大体この話をすると、事業者の方は「よっしゃ、やろう」ということにはなりますが、既に1万室の計画が東京にはあります。ただ、政

府目標が倍になったので、もっと行け行けというのが最近の風潮です。

都内はホテルの進出ラッシュであります。大手不動産、これヒューリックさんですかね。有楽町でやります。それから老舗ホテルのオークラさんも建て替えとか、ホテルの開発計画はものすごいことになっています。私も随分お手伝いをしています。

で、このホテル開発業者の獲得合戦ですが、ホテル開発のメリットは、オーナーにとっては、中長期にわたっての一棟貸しになるので安全性が高く、テナントのクレジットだけよく見ておけば大丈夫です。一棟貸しですので空室リスクがないです。それからホテルは割と変形な土地でも大丈夫です。

ちょっと専門的な話になりますが、ホテルの客室で、一般のビジネスホテルは、1部屋の間口が3m、奥行き5mと考えてください。それで15㎡のホテルになります。廊下はせいぜい1.8mも幅があればできますので、片側廊下で客室ずらっと並べる。何が言いたいのかというと、間口が7mの土地でもできちゃうんです。間口7mの土地だと、オフィスも住宅もできません。ところがホテルというやつはできちゃうんです。したがって、7m間口のL字型の土地なんて、ホテルにはぴったりのんです。ビジネスホテルですけどね。こんなことを覚えておくと、何も中央通り沿いのものすごく高い土地なんか買わなくてもいいんです。ビジネスホテルをやられる方は、参考にしてください。

それから最近、ホテルに貸したいオーナーから、賃料水準はどのぐらいかとよく聞かれるんですが、東京のいい所になりますと、延べ坪単価で2万円を超えています。下手すると、2万3、4000円いっちゃいます。ちょっとしたオフィスよりもよっぽど高い賃料が享受できます。延べ床当たりです。

それでもホテルが足りないというので、今、喧々囂々になってきたのが、民泊であります。住宅の所有者が外国人にどんどん貸しちゃおうと言って、Airbnbなんていうのが最近は大変有名になりましたが、Airbnbはサイトを立ち上げていただいて、皆さまがた、今日お帰りになってぜひご自身の空いている部屋を登録してみると面白いですよ。サイトを立ち上げて自分の家の住所を入れて、部屋がどこにあるかを示して、宿泊料を自分で決めてください。例えば1泊4000円ということで、入力す

ると簡単に登録できます。うまくすると2週間後に外国人が「ハロー」と言ってやって来るかもしれません。

Airbnbに払う手数料は3%です。これで皆さん登録しています。ちょっと今日は数を忘れてしまったけど、相当数登録されています。うちの事務所のアシスタントの女性が、まさか自分が借りているマンションはこのAirbnbで登録されてないよねとこの間調べたら、登録されていました。「どうりで外人が」と言っていました。そのぐらいポピュラーなものになってきています。

ところが、民泊はいろいろ問題がありまして、継続・反復してやるとこれは当然旅館業法違反です。昨年京都で、大胆にやっていた業者が1社捕まっておりますけれども、当然旅館業法は、衛生でありますとか、防火、火災等の避難、いろんな制約の中でやっていますので、ずるいじゃないかということで、民泊はけしからんという意見が多くあります。

でも東京オリンピックは来ますし、2019年のラグビーのワールドカップもあります。全く宿泊施設が足りない中で、この空き家やマンションの空き住戸の活用、それから新たに造ればいいじゃないかというような発想も出てきておりまして、こういう積極的に民泊を利用していきましょう派と、これはいろいろ困った問題が起こるので規制をしていきましょうという二手に分かれて、今、大論争中であります。

東京でこの議論を巻き起こしたのが、東京オリンピックを控えて、米国の選手団が合宿先を世田谷区の大蔵運動場に定めたときです。この大蔵運動場の周りには全く宿泊施設がない、選手団は相当な数に上りますので、どうやって収容するんだ？というところから、何らかの対応をしなければならなくなったんです。

後ほど出てきますけれども、国家戦略特区によって対応しようとか、新しい法律を作ったほうがいいんじゃないか、あるいは旅館業法の改正で乗り切ろう、おおむねこの3つの動きが今、積極化しています。

一応おさらいで整理をしておきますと、旅館業法というのがあり、ホテルとか旅館にはいろんな面倒くさい制約があるんですけれども、今、一つの動きとして、この省令の中の簡易宿所、いわゆるカプセルホテルみたいなやつですね。この簡易

宿所の規制の中でやっていこうという考え方があります。それから特定のエリアで、国家戦略特区で対応しようと、これで先行的にやったのが東京都大田区と大阪市です。

しかしこれはどちらかという、民泊をできないようにさせようという思い付きです。どうしてかという、大田区で発表されたのが、6泊7日以上利用する人に限るということ、それから面積要件も、1室25㎡以上に制限して、でも当初大田区で説明会をやったときには100社以上集まって大変な騒ぎになったんですが、ふたを開けたら制約が多く、今のところ、これで申請を出した業者は3社しかいません。認められたのは2社です。このぐらいに何だか、打ち上げ花火を上げたものの、誰も付いてこないんです。

この民泊の方向性がだいぶ変わってきました。今までこの特区によって、何とか事実上できないようにしてきたのが、一部は省令の改正で簡易宿所で何とか認めていこう、さらに1泊でもいいじゃないか、面積要件なんか少し緩和してやろうとなり、新しい法律を作って民泊を幅広く認めていこうじゃないかという動きになっています。これは政府側の要望とされています。

どんなことかといいますと、今後は、ホームステイのようなものはもともといいので、これはいいとして、新法を設けて業者を登録、あるいは許可制・届出制にして、限定的な法人に限りて運営をプロに任せようじゃないかとなります。

それから管理責任を明確化して、管理者の責任・権限を明確にします。それから周辺の住民の同意を取り付けるというのが今、新法の検討項目に入ってきています。これ、なかなか同意は取れないと思うんです。

このように、あるいは必要な設備の設置義務なんかをやると、じゃあホテル・旅館と民泊がどう違うのという議論が必ず起こってくると思うんですが、この新法の行方はおおむねこの1年ぐらいで方向が出るというふうに言われております。方向性としては、完全に自由化する方向性で動いてます。これもまた場面場面でいろいろご紹介をしていますが、今の現状はこんな感じであります。

で、これが不動産業界にもたらした影響というのは、マンションの民泊です。これ、マンション管理で大問題になりました。私の知人がタワマンに住んでいるんですが、私の所に相談に来ました。

自分の家の隣の家に毎朝、廊下に違う色のスーツケースが並ぶようになった、毎日、外人が出入りしている、「どうしましょうか」と言われました。そのぐらいにマンションの民泊は問題になっています。とりわけ管理規約との整合性というのが、今、問題となっております。

で、マンション管理規約ではいろいろ規制をできるような条文はあるのですが、当然民泊を想定しておりませんでしたので、本当にきっちりやろうとすると、管理規約の改正になります。ご案内のとおり、4分の3以上の賛成が必要になりますので、中国人投資家が多いようなタワーマンションだとなかなか可決されません。そういったことで、今後このマンション管理上の問題というのが、民泊では相当整備をされなければならない重要な課題になりつつあります。

こんな中、不動産業界は結構民泊は歓迎でありまして、なんとといっても、この空き部屋の処理ができるということで、民泊どんどん進めましょうと、大京さんに至っては、民泊専用の施設を開発していきますと発表しちゃいました。大田区の中で、これ一戸建て住宅なんですけど、どんどん買収して、当面民泊として運用して、オリンピック等が来てもっと不動産価値が上がれば、マンション等に開発をしていきますと発表をしております。住友不動産さんは逆に、民泊禁止を最初から織り込んだマンションをこれから売っていきますと、こんな発表をしています。

さて、こういうようないろんな狂騒曲になってきた外国人ですが、とうとう昨年はエポック的なことで、日本から出て行くアウトバウンドと、外国から日本に入って来るインバウンドの数字がはじめて逆転しました。出国者数は大体、日本は今あまり変わらなくて1600万人ぐらいです。これに対してインバウンドの数が1970万人ということで、逆転です。

国際旅行収支と言われている収支も、すいません、これ10月の時点になっていますが、12月の時点で1兆2000億ぐらいだったと思います。これも久方ぶりの黒字化であります。とうとう日本は旅行で稼ぐ国に変わったというふうに言われております。

こんな中で、今年のインバウンドがどのぐらいになりますかと、昨年の秋以降、いろんなメディアから取材がありました。ずっと去年の10月ぐら

いからこういうふうにお答えしてますが、今年2500万人でしょうと。いい加減なんですけど、対前年比3割アップ、中国が怪しいとかいろいろ言われていますけれども、いくと思います。それから民泊については今申し上げたとおりで、活用の道が開けてくると思います。

それから外国人の消費ですが、先ほど3.5兆円とご案内しましたが、今の1人あたり17万円がほぼ20万円になると思います。今、それぞれ自治体さんが大変苦勞して、広域ルート化というのをやっていて、外国人の方が、例えば名古屋だけじゃなくて岐阜の高山や金沢に抜けるルートで昇龍道というんですけれども、こういうルート作戦をやっています、これで1泊プラスされるだけで消費額は圧倒的に伸びるんです。したがって1人あたり消費額が今の17万円から20万円に増額をしただけで、簡単な計算ですが、2500万人来れば5兆円になる、GDP、1%達成です。このぐらいに、相当このインバウンドの経済効果というのは、今後も期待できると思います。

さはさりながら、それでも日本のインバウンドはまだまだ後進国です。2014年は世界で22位、ちなみに1位はフランスの8300万人です。皆さんがあまりお好きでない中国も5500万人来ています。仮に去年日本がほぼ2000万人になりましたので、これで換算しても15位ぐらいです。ギリシャとかカナダ辺りと一緒、このぐらいのレベルとお考えください。

先ほど中間所得層というのがものすごく伸びてきたというふうにご案内しました。これ、ジェットロから出ています。中間所得層の中でも上層部、アッパーミドル層と言われている、年収が1万5000ドルから3万5000ドルに及んでいるレンジの年収の方々が、これグリーンが富裕層なんですけど、中国は現在、3億人なのが、2020年東京オリンピック時には倍増すると言われております。一方ASEANが今1億人なのが、1億8000万人になるというデータが出ております。

考えてみると日本は少子化・高齢化でなかなか国内需要が保てないというふうに心配をしますが、こと、このインバウンドを含めた観光・旅行事業に限っていうと、日本の周りで勝手にお客さんが増えていくということでもあります。あまり心配しなくても良さそうです。

LCCの就航も、これからの地方創生・地方経済に

は大きな効果を及ぼす恐れがあります。全国に今、空港がどのぐらいあるかご存じでしょうか。47 都道府県で 97 もあるんです。メディアに散々たたかれましたけれども、実はこれからはこの地方空港が LCC で海外と結ばれて、外国の方が直接地方空港に来る時代になりました。

地方空港の割合は毎年増え続けていまして、昨年はどうとうほぼ 4 分の 1 ぐらいまでできました。具体的には、福岡空港でもう 140 万人、新千歳でありますとか那覇といったような所が今どんどん伸びてきているということです。

それから外国人は、日本は島国ですので、空と海からしか来てくれません。空が今すごく伸びている一方で、海もすごいことになっています。訪日するクルーズ船、船という皆さんばかりにするんですが、町一つが来るような大型の客船が今、日本の港に続々来ています。去年はこの寄港数、なんと 965 回になりました。トップが博多、以下長崎、那覇、あるいは石垣、横浜といったような所に、こういった大型の客船が来ています。クルーズ船のお客さん、100 万人時代であります。

このクルーズ船は、宝船と呼ばれています。どれだけ宝船であるかをご紹介します。日本が誇る大型客船、飛鳥Ⅱ、すごい大きな船ですが、5 万トンで収容人員 870 人です。今、世界の中では日本に寄港する最大の客船がイギリスのクイーン・メリー2 でこれは 14 万トンあります。乗っているお客さんは 2500 人です。まだ日本に来ていませんが、世界最大の客船になりますと、22 万トン、5400 人乗っています。

このクルーズ船が日本の港に続々来るようになりました。1 回来ると、大体皆さん、1 人当たり 4 万円ぐらい消費するそうです。この 2500 人が乗ったクイーン・メリー2 が、鳥取県の境港港に来ます。境港港というと、「ゲゲゲの鬼太郎」で有名な港で、鬼太郎ロードがあります。水木しげるさんのふるさとですが、ホテル、1 軒もないんです。ところがこの大型客船がなんと境港に入ることができるんです。1 回来ると 2500 人が降ります。4 万円使います。1 億円です。宝船です。

で、この宝船、日本のどの港もウェルカムで、ぜひ来てください。でも、大き過ぎて入れないんです。私が地方創生のお手伝いをしている山口県の下関に立派な港があります。もともと捕鯨の基地です。残念ながらこのクラスは入れません。し

たがって、中国から来る大型の客船は博多港か境港に入っちゃうんだそうです。なので、それをただ見送っているだけというので、山口県の関係者はもうじだんだ踏んでます。水深が足りないんです。

それから世界の一番大きい客船は確か、横浜のベイブリッジをくぐれないそうです。したがって、こんな大型の客船がまさか日本に来るようになるということを想定してなかった、せいぜい飛鳥Ⅱですから、日本は。このぐらいに、船っていうのは相当日本人の感覚と違う時代になりつつあります。

それからもう一つ大きいのは、若者であります。外国人の若者、留学生が、あまり報道されていないんですが非常に伸びています。今、外国人留学生が 18 万人ぐらいいらっしゃいます。日本初の外国人を多数擁する大学というのが、北の代表が秋田の国際教養大、南の代表が立命館アジア太平洋大学 (APU) です。ここは極めて優秀な外国人留学生を受け入れることで、日本発の卒業生が世の中にどんどん輩出されています。これ、企業でも大変な人気です。こういったものを、例えば大学でアジアの優秀な若者を呼び寄せる、日本は少子高齢化だと嘆く前に、アジアから人を買ってきちゃえ、こんな発想であります。

先ほど申し上げましたとおり、日本は島国でありましたので、今まで国家の発展軸というのが主に鉄道と道路でありました。これから、外国人を巻き込んでいくためには、空と海がゲートウェイであります。

空港でせっかく降り立った外国のお客さまを今は鉄道とかバスとか、こんなちっちゃな連絡船で運んでおります。私、今、地方空港の仕事もいくつかやっていますが、空港でぜひ飛行機を乗り換えていただいて、日本は水面の多い国でありますので、例えばこれセントレアさんで講演したときに使ったスライドなんです、セントレアは海上空港であります。ここから水陸両用機でどこにでも飛ばしちゃえ、例えば水上飛行機を使って、琵琶湖に行って琵琶湖で降ろしちゃう、こんなような発想もこれからは必要になってくるんじゃないかと思えます。

日本はちょっと航空法が厳し過ぎて、なかなかすぐにはできないんですけれども、私はこの発想を得ましたのが、一昨年、カナダのバンクーバー

という所にまいりました。バンクーバーを見た後にビクトリアという所に行かなければならない用事がある、最初は車で行こうとしましたら、「いや、牧野さん、やめたほうがいいよ。大体5、6時間かかる」、「じゃあ何で行くんだい?」と言ったら、「水上飛行機使ってくれ」と。水上飛行機でわずか40分です。大変美しいバンクーバーの入り江を眼下に眺めながら、わずか40分で着きました。

日本なんて、こんなに水ばかりの国ですので、琵琶湖を使うとか、日本海側も結構入り江が多くて、風のない日は十分飛ばせますので、そういった意味では少し発想を変えることによって、外国人観光客の運び先というのがいろいろ変わってくると思います。

それから空港というのも、ただ単に人を通過させるだけではなく、今日はあんまり時間がないのでちょっと飛ばしますけれども、いろんな施設を空港の周辺に巻き込むというようなお話を現在やっております。

例えばということでご案内いたしますのが、道の駅というのが国道沿いに日本は1000カ所ぐらい現在ありますけれども、私は今、空の駅というのをぜひ造ってくださいということで、国土交通省さんの航空局にもお話を申し上げているんです。どういうことかということ、道の駅には近所の農家の方々が、その日採れたおいしい果物や野菜を、そのまま道の駅まで軽トラで持ってきてくれます。ぜひその軽トラで、地方空港まで持ってきてください。農家の方々は別に通関手続きを知らなくてもいいです。空港に置いていってくれば勝手に輸出して差上げます。

で、この空港でまとめたものを、香港やあるいはバンコクといったような所に直接輸出してはどうか、このためには当然地方空港の中にCIQ、通関の手続きができる施設と人員が必要でありますけれども、空港の中の一部をハブ化したしまして、地方のハブ空港から直接輸出をします。TPPで日本の農業も国際競争力を問われる時代になってきています。ぜひ日本の優秀な、しかも高価な果実、あるいは生鮮食料品といったようなものをこんな格好で輸出してみたらいかかと、こんなお話をしています。

当然、空の駅でありますので、降り立った外国人の方々に買っていただくということもあるんですが、それだけでは大した消費額にならないので、

ぜひ飛行機の空いている貨物スペースを使って、それこそ日本の誇るMRJでもいいですけど、どんどん海外に輸出する時代だというふうに思っております。

訪日外国人2000万人時代で、宿泊・観光需要は大幅に伸びています。ぜひこの機会をとらまえて、造り過ぎてしまった地方空港をうまく生かす方策が今後の課題であろうというふうに思っております。

最後に、不動産の価値革命についてお話しいたします。マクドナルドとディズニーランドという象徴的な米国の資本主義の代表選手をあえてここで並べたのは、マクドナルドというのが、いわゆる量的な充足、量的な拡大の旗手であります。

一方のディズニーランド、日本に来たのは昭和58年であります。昭和58年から既に30年以上の時が流れ、今、ディズニーランドはどこにあるかという相変わらず浦安にあります。ミッキーマウスとミニーマウスは、シンデレラ城から一步も外に出てこないんです。したがって私たちの大好きなミッキーマウスに会うためには、どうしても浦安に行かないと出会うことができません。これがポイントです。

つまり、マクドナルドはどこでも誰でもおいしいハンバーガーが食べられるようにしようということで、日本全国あるいは世界中に進出をして、大きな売上と利益を上げた会社です。一方ディズニーは、来たい人はおいで、ここに来ると、その代わり、すげー楽しいぜというライブ型・演出型の施設であります。

これからの日本の不動産は、実は、今までのように住宅が足りない、オフィスもどんどんいいものを造らないと駄目ということで造ってきたマクドナルド型の不動産から、ここは最高にいい住宅だ、あるいはこここのホテルに来るとこんなに楽しいことがあると、これからの不動産は演出型の不動産に変わってまいります。

一方で、もう一つの側面としては、投資マネーというのが今まで日本の不動産マーケットを随分動かしてきました。現実的に、投資マネーによってここ数年の日本の不動産が随分支えられた側面があるのは事実です。

しかし、投資マネーってやつは極めて気まぐれであります。アメリカの利上げや中国経済の減速

や、欧州やシリアの問題等で株安あるいは円高、もう毎日報道されています。景気が後退したり税制改正のリスク等も含めて考えると、今、一生懸命不動産を支えているであろうファンドでありますとか REIT、個人の富裕層とか相続対策、金融のパイプを失いますと、これが一気に減びてしまう、こういう危険性を持っているのが金融と結び付いた不動産であります。

これらは一過性のものとして、ある程度割り切って考えて、これからはこのディズニー型不動産のテーマである「ひと」というところに、ちょっと重きを置いて考えてみていただきたいと思いません。不動産は単なる「ハコ」ではなく、ハコの中にどのようなソフトウェアやコンテンツを演出していくのが鍵です。今まで不動産デベロッパーというのは、ハードでもうけてきたわけです。この業態は、これからは量の充足ではどうにもならないんです。

もう実は既に始まっています。私の古巣の三井不動産でも、アウトレットで随分好調な成績です。最近ではアマナムっていうんですか、合歓の郷にできたアマンなんで、もう何だか日本語の造語ってすごいと思うんですけども、これも合歓の郷に行くとアマンに行けるっていう演出型の不動産です。こういった企画・立案能力というのが、これからの不動産には求められてきます。ハードだけを造っていけば事足りるということがなくなり、ソフト、知恵ということがこれからの不動産の構成要素になってきます。

私の知人で、タワーレコードの役員の方がいらっしゃいます。この役員の方から大変面白い話を聞きました。1990年代、CDが売れに売れた、小室さんのような、同じ曲をレコード、CDで繰り返し聴くという時代でした。今、誰もCDを買わないんだそうです。ところがまだタワーレコードさんが会社として存在するのは何か、ライブとコンサートだそうです。ライブ、コンサートをやると、どこから湧いて出るんだろうと思うぐらい、お客さんが来ます。これは、「CDで流してる曲と同じ曲を歌っているのに、牧野さん、すごいんだよ」と。みんなここに来て、みんなで絆とか、はやってますよね。みんなで元気をあげるとかもらうとか、元気の中古市場をつくったほうがいいんじゃないかというぐらいにやり取りがされてますけれども、これなんだそうです。思い起こしてください。WBC、

サッカー・ワールドカップ、去年の五郎丸、全部これです。

そういった意味では、今後の事業展開の方向性というのは、もうハコを新しく造るのではなく、ホテルはもうちょっと造ってもいいかもしれませんが、空き家だとか空きマンション、あるいは中小のオフィスビルや造ってしまった地方空港、あるいは昔造ってしまって今あまり機能してないようなイベント施設は日本にたくさんあります。こういったものを、新しい顧客層に向けてどのように打ち出していくのか。改装がいいのかもしれないし、あるいは組み換えがよいのかもしれませんが。

こういったことを、左にありますようなエリア再生事業でありますとかイベントを中心としたような集客施設、日本人のみならずアジアあるいは世界中から人を集めてくる、こういったところがテーマになってくると思います。

国際会議、皆さんMICEとおっしゃいますけれど、日本はあんまりうまく行ってませんよね。こういったMICE関係の施設も、今やシンガポールに行きますと、予算ももともと違う上に、8000人以上入るような施設が、シンガポールに3つもあります。お隣の韓国にもございます。日本にはないんです。こういった意味では、こういった施設、それからいろいろ批判が多いIRでありますけれども、これも造ったほうがいいんじゃないでしょうか。

シンガポールは私も視察に行きましたけれども、カジノは本当にちっちゃな面積でしかやっていません。で、そのシンガポールの方々にお伺いすると、カジノはある程度必要悪で、ここで稼いだお金を、もともと収益性の薄い会議場の予算に充てている、そのために、ここは富裕層の遊び場だと理解している、もちろん変な人が入っちゃったりとか、いろんな中毒になったりするということはもう十分、分かってます。でもその対策を打った上で確信犯でやっているというふうにおっしゃってました。

日本のこの議論というのがもう少し冷静に、どういう形でこのIRということをやっていくのか、議論を深めたほうがいいような気が、私はしております。

それから、不動産やられている方、今日もたくさんいらっしゃると思うんですが、ぜひ、これから私はものすごく伸びると思ってるのがこの超高級リゾートであります。既にいくつかの不動産会

社がスタートしています。先ほどのアマネムもそうなんですけれども、ニセコでありますとか箱根でありますとか、沖縄とか九州とか、こういった所で、1泊数十万あるいは100万円使うような超富裕層の方々をお迎えするような施設が、実は今、日本にはほとんど全くありません。

中国人というと、何となくああいう爆買いをしているイメージばかり皆さん抱きがちですが、中国人の超富裕層はものすごいお金持ちです。私、先日ミャンマーに行きました。ミャンマーの大金持ちって日本の大金持ちの比ではありません。その良い悪いは別にして、そういうお客さまがアジアにたくさん出てきたということも、一つの狙い目になります。

昔から言われている医療ツーリズムもそうです。私が訪れたバンコクのバムルンラードの病院の多くの富裕層のお客さまはみんな中東です。中東の方々が、1週間ぐらい滞在して、日本でいう人間ドックをやりながらバンコクの観光を楽しむ、こういった形態も出てくると思います。

今後やっかいものになる不動産というのはもう、ここに書かれたとおりです。今までの常識、今までの方程式でやってきた不動産というのは、当たり前ですが、日本の人口がどんどん減って年齢構成がいびつになるにしたがって、こういった一般的な不動産はちょっと形勢が悪いです。

そんな中で、今後はこの不動産の利用価値に重点が置かれた新しい不動産の価値観というのがどんどん生まれてくると、私は逆に期待をしております。国交省も、中古住宅の活性化というのを大きなテーマに挙げられております。今回の住宅基本計画の中でも、はっきりと位置付けられましたけれども、ぜひ既存のインフラをどんどん動かしながら、新しい不動産事業の創出の可能性というのを探っていただきたいと思います。

具体的には、不動産事業というのが立地に根ざした価値創造ビジネスであるということは不変であります。ただし今後はハードウェアだけに立脚した事業収益ではなく、いかにソフトウェアあるいはコンテンツを注入していくかというのが、今後の不動産の鍵となってきます。投資においても、従来のハードウェアオンリーの投資から、運営とか運用に対する投資に、価値軸が移ってくるのが想定されます。

いずれにいたしましても、こういう時代になっ

てくると一番大事なのは人であります。不動産業界も企画・立案能力を持った人材の育成、この中で、新しい不動産価値をハードというハコの中にどうやって生かしていくのか。この辺が大きなテーマとなることを最後に触れて、今日の私の講演を終了させていただきます。ご静聴、大変ありがとうございました。