

土地問題と民都の業務について

(財)民間都市開発推進機構
専務理事 田中 實

まず私たちの土地業務はどういうのをしているか、ということをお話し申し上げますが、結局、私たちが民間の皆様から、いわゆる民間都市開発事業に使えるような土地を頂戴し、そして10年間土地を預かって、上物を建てていただくという仕事をしているわけです。

したがって、地価がバブルが弾けて以後どんどん下がりましたから、土地を買うこと自体について非常に不安が政府部内にもあったわけです。ところが、民間の方が、ともかく公の機関でこういう土地をしばらくの間でも預かっている所がないものか、という要望が各所から出て、実は、これを企画したのが大蔵省のさる方でして、いろいろな所にこの業務を引き受けてくれないか、ということをお話したのですが、4年前ぐらいですか、土地の値段が下がっている時にこういう仕事を引き受けると大変だ、ということでなかなか難航したわけです。そして、その結果、当時の黒川君というのが建設省の都市局長をしていて、「では、私たちが引き受けましょう」ということで始まった仕事です。都市局が引き受けたから、民間都市開発事業という定義の枠内にまず入れました。

ところが、新しい組織を作ったらいいのかなど。しかしながら、行革の時に新しい組織もなかなか難しく、当時、都市局所管で民間都市開発機構といって、融資業務を中心としてやっていた組織がいまから10年前にありましたので、そこでこの仕事をお願いしようではないか、ということでやることになりまして、五十嵐さんが建設大臣の時にただ1つ法律を作られたのが民間都市開発の推進に関する特別措置法を修正する改正でして、これが出来たわけです。

この改正に基づいていちばん最初に出来たのは、ここにお見えになっていらっしゃる田中先生が会長をする経営審査会と、それから価格審査会です。審査会をなぜ2つも置いたか。それは、いま土地を買うとなると、いろいろな圧力がかかるのではないか。大変なことになるのではないか。二重にしておけば支障がないだろう、ということで審査会を置き、そして仕事を始めたわけです。最初は、5年間ぐらいの期間お預かりしようということになっていたのですが、それでは短過ぎるよ、ということで、改正後半年ぐらいして改善しました。その結果、預かり期間も10年に延び、又事業枠も5,000億が1兆円

という大きな金額になったわけです。

結局、私たち民間都市機構が皆様の土地を頂戴いたします。そして、10年間、土地のコストを全部受け持ちます。事業をやられる方は、上物の費用だけを出してほしいと。仮に借地料を払ったり、いろいろされる場合には、その借地料は、土地を保有するためのコスト、つまり税金だとか、あるいは土地を購入する時にお借りした融資の利子といったものに回します。できるだけ低減を図ります。おそらく10年間、土地のコストを負担しないでお仕事をなさいますと、その間に体力も回復するでしょうと。土地のコストを負担しないで、上物だけでももうからないような仕事は、プロジェクトそのものが駄目だと思います。そうすると、10年間たちますと、いまは貸渋りでも、金融情勢も変わっているし、企業の体力も回復しますから、その時に、実際かかった土地のコストの純粋な部分、つまり素地代と素地を買う時の利子、それから暫定的な利用等で入ったコストも考慮した上の保有コストの税金と利子だけを元利合計で払ってくださいと。そして、事業をする人に優先的に譲渡いたしましょう、という制度にしたわけです。

しかしながら、いちばん最初から、地価の下がる時に、こういう仕事というのは、非常に危なっかしいな、危険だな、と思う人が多ございまして、こういう表現では良くないのですが、あたかもトランプ遊びのジョーカーをつかむようなものだ。ジョーカーをつかんだら後の役人は大変だと。つまり、予算によってどんどん負担しなければいけないし、住専国会で荒れたように、わずかでもバブルの後始末を税金でやるということは非常に大変だということで、元気良く仕事をしようとする雰囲気はありませんでした。そういう中でなかなか難航したわけです。そして、事業の実績もなかなか上がらなかったわけですが、4年目にいたしまして、実は、経営審査会と価格審査会の両会を合わせますと、土地にして100ヘクタール頂戴することになりまして、金額にしまして、素地価額代で3,500億ぐらい、そして保有費用が1,200億ありますから、1兆円に對しまして約47～48%の事業の実績を上げることができたということです。

まず第1に、いまの私たちは、こういう仕事をする時に大きな2つの要素があるかと思えます。1つは、企業のほうの実態がどうなっているか、ということをよく知る必要があると思えます。2つ目は、対象という土地は、どういう状況になっているのか、どういう難しさがあるのか、という物理的な側面と2つのことをよく理解していかなければいけないだろうと思えます。

この資料は、企画庁の国民経済計算年報から制度部門間の資本勘定の土地の部分だけを抜き出したものですが、昭和59年から平成5年までを見ますと、家計部門が土地の売り手となりまして、非金融法人企業が土地を買う。あるいは、金融機関、一般政府が買うという構造がずっと並行的に来ていたのですが、バブルの崩壊後、平成6年になりまして、いわゆる非金融法人企業の建設業だとか不動産業が、今度は逆に売り手に回ってしまったと。そして、金融機関だとか一般政府、家計、そのほかが買い手に回ってしまったという

ことが大きな変化となりました。つまり、不動産業が土地を仕入れるのではなく、売り手だけになってしまった。様変わりしたということが言えると思います。そして、平成7年もこの状況が、平成6年ほどではありませんが、続いております。バブル期の後遺症とはいえ、何か異常でございまして、これを見ますと、不動産業とかその他は、土地取得を抑制しながら不動産事業を展開しなければならないということになったということが理解されると思います。

では、その状況はどうなのだろうか、これは有価証券報告書より作成したものでございます。建設業の16企業、あるいは不動産の5企業を選んだのですが、その合計だけを書かせていただいております。つまり、売上高は、建設業16企業で124兆5,450億ですが、売上高の経常利益率を見ますと1.61%、それから不動産業5企業は、三井、三菱、住友、大京、それから東急不動産ですが、不動産業のほうは、積極的にリストラ、経営、財務体質の改善に取り組んでいるので経常赤字が出ていると思いますが、建設業では、経常利益率を見ますと、4%弱がいちばん高く、低いほうは0.3%を切っております。

では、有利子負債に対して売上げがどのくらいかというのは、建設業では有利子負債額に対して売上げが平均で50%強ぐらいになっている。不動産業に至っては、売上げの倍ほどの有利子負債額になっているということがお分かりになるかと思えます。バブル以降、皆さんはリストラに取り組み、有利子負債の減少、あるいは土地の売却というのに頑張っているんですが、実態を見てみますと、平成3年と平成8年を比較いたしまして建設業は14.18%の増でございまして、つまり、平成3年から平成8年の年度まで、いろいろ頑張っているにもかかわらず、建設業では14%も逆に有利子負債が増えている。不動産業のほうは、建設業よりも積極的に財務体質の改善に取り組んでいますが、5社トータルでは1.34%増えております。

例えば、不動産業でも、三井なんかでは、有利子負債が相当ガクッと減っておりますし、また建設業でも、長谷工コーポレーションなんかでは、有利子負債が11%ほど減っておりますが、逆に倍になっている所もございまして。この有利子負債の増が非常な経営の圧力になっている。しかも、それに加えて、工事が完成したにもかかわらず1年以上お金が入っていないというのが8兆近くある。1社平均いたしますと、5,000億円近い金が不良債権になっているという状況でございまして経営を非常に圧迫している。この有利子負債がどうして増えるのだということをいろいろな人に聞いてみたのですが、はっきりとは分からない。しかしながら、例えば1つの例に、未完成工事の支出金と受取金の差を見ますと、だんだん間隔が開いてきていまして、その面から見ても経営が苦しくなっているということが理解できると思います。

いまは低金利のおかげで各企業の経理はようやく格好がついているということです。これで金利が1%上がればどうなるか、2%上がればどうなるか、3%上がればどうなるか、

ということを有価証券報告書から簡単な試算をしてみました。この試算の結果、私は、試算をやる前には、もっと深刻な事態が発生するのかな、と思っていたのですけれども、それほど心配することもないのではないかな、と本心では思っております。それで、建設業の24企業を試算すると、経常利益の計と利子支払額の計の欄を見てもみますと、24企業の合計ですが、金利が1%上昇しますと経常利益に対する利子支払額の増加は2割くらいです。3%上昇しますと4割ときつくなります。そうしますと、現在、黒字の企業でも、単純に仮にいまの時点で金利が上昇した場合どうなるかという試算ですが、1%上昇で2社ほど新しく損失を計上する。2%で2社ほどです。そして、損失額は、1社当たり10数億円程度と。1社だけガクッと増えるのがございますが、10数億円程度と考えてもらっていいのではないかと、思っております。不動産業では、1%上昇、2%上昇、3%上昇しますと、それぞれ大体20%弱から60%近く増えます。不動産業の場合は、売上額のわりに有利子負債額が非常に多いから当然こうなるわけです。

しかしながら、1%、2%の金額といいますが、堪え忍べない金額ではないのではないかと。経営を努力していきますと、仮に金利が上がったとしても吸収されるのではなからうか、と、思っております。

土地の保有状況はどうかということですが、さすが各社とも土地の保有状況はどんどん減らしています。83年の末からバブルに入って不動産業者の方々も、建設業者の方も相当変わって、ピーク時には、5兆円、8兆円と、殊に不動産業者は、本来、土地を買うのが仕事ですから相当の金額がありました。その後どんどんと処理をされておりますが、なお96年末の保有額が、建設業者で3兆8,000億、不動産業者で4兆6,000億と。これは、有価証券報告書からの試算です。

では、この保有額は、実質がどのくらいの値打ちがあるだろうか。この推計は非常に難しい。仮に各々の年度の額の差を新しく取得したものと考えて、それをそのまま現在まで持っているとして、地方別にそれぞれの地価の変動率を掛けまして、関東の場合は商業地が多いだろうということで東京の商業地を使ったりしてやりました結果、建設業者は、大体4割程度評価損になるのではないかと推計しておりますが、おそらくここまで行かないと思います。評価益がどのくらいある土地かわかりませんし、全部なお、現在まで持っているという前提ですから。それで、不動産業者の場合は、2割程度と。私は、1割程度ならば、地価も相当下がっておりますし、うまくプロジェクトを立ち上げると、吸収できる可能性があるだろうと思っております。建設業者は、不動産業者に比べ、そういう経営改善が難しい。その理由は簡単で、建設業者は、赤字を出すと指名を受けられない。指名を受けられないから無理に経理上黒字を作っていかなければならないという事情があるのではないだろうか、と推察しています。

いずれにしても、もっと激しく土地の評価損が起きているのではないかと想像していたのですが、おそらく4割もないのではないかと。場合によると、建設業者は、3割強、

あるいは3割から4割の間だろうと。それから、不動産業者は、平均して2割程度だろうと。しかしながら、放っておくと、こういった2割から3割、4割の評価損を受ける土地を持っているのですから、これは大変な状況だと言えます。

したがって、こういう状況を見ますと、今度不動産業が、あるいは建設業が仕事をする場合には、有利子負債を増加させないで事業を展開していくということが必要だろうと思います。その1つとして私たちの仕事もありますし、また非常に難しい話だと思いますが、不動産の証券化ということも必要になってくるのではなかろうか。需要が多いと。果たして不動産流通市場が出来るかどうか。これはなかなか難しいが、そういう潜在的必要性は大きいものと考えております。

地価の状況はどうなっているか。これは私が作ったので若干間違いがあるかもしれませんが、まず昭和30年度の名目GNPを100といたしまして、各々市街地の価格指数を比較した数字です。昭和30年度をなぜ取ったか。昭和30年度に、もはや戦後ではない、といわれる白書が出まして、私はまだその当時は学生でしたが、それから取ったわけです。名目GNPの指数は昭和30年と平成9年では、大体58倍になっております。しかしながら、商業地は、バブル以降どんどん落ちまして、全国の商業地で3.8倍、六大都市の商業地では3.2倍になっております。つまり、これを比較いたしましても、土地の値段は相当下がっていると言えます。皆さんは専門でございますので私がとやかく感想を言うべき立場でもないのですけれども、去年の初め辺りでバブルの調整は完全に終わったと思っております。しかし、まだ下がっている。これは新しい動きで、不景気によるものだ。つまり、地価が賃料の動きと非常にうまく連動している、と私は考えております。

では、地価がこのように下がってきますと、各プロジェクトにどのような影響があるか、ということです。私たちは、いままでに72件の土地を取得し、実は、土地を取得する時に必ずプロジェクトの計画を立てております。もちろんいますぐ着工するものは、相当精度の高いプロジェクトになります。5、6年先だな、といえ、どうしても計画はラフになり、そして5、6年後の状況といま立てている状況は違うかもしれませんが。その72のプロジェクトを全部総計してみますと、全事業費の内、土地費は45%でした。建築費が47%、利子が5%、その他の経費が3%でした。かつて都会地で仕事をするならば、土地が7割から8割いると言われておりましたが、現在の状況では建築費のほうが多くて、土地費のほうが小さくなってしまった。ということは、土地の値段が収益価格に非常に近くなってきております。

例えば、面白うございまして、こういった所で話するのもどうかと思うのですが、昨日ですか、汐留の1丁目だったか、5街区という所の住宅地の入札がありました。落札金額を見ますと、269億でした。収益換算でいろいろ計算しますと、270億ちょっと超えるぐらいで何とか商売になりそうです。しかしながら、鑑定士の皆様の公示価格で行きますと、おそらく220～230億程度だと。これは1つの例でございまして、必ずしもこ

れが全面的に正しいというわけではございませんが、現在の地価でも、収益的な目で見ても大丈夫になりつつあるということは間違いなだらうと考えている。しかしながら、その場合の収益を考える場合には、利回りをどのぐらいに考えるかということが問題だと思います。必ずしも高い利回りを言っているわけではありません。ずっと見ましても、4%台が非常に多くて、ときに6%行くもの、あるいは5%行くものがありますが、むしろ例外で、4%台ということだと思えます。

したがって、いま土地の価格は相当下がって、もうバブルの後遺症はなくなったと。いまなお土地のほう下がりつつあるのは、ともかく不況の影響が極めて強いということで、不況の影響が強いですから大きな値下がりはないと思っております。景気の回復によってまた変わってくるものだと考えております。

では、いろいろ回復すればいいではないか。問題はどこにあるか。企業のほうの体力がなくなっている。いままで企業は、土地の評価益だとか、そういったものをリスク・ヘッジといたしまして、そしてだんだんと新しい挑戦ができたわけですが、それがいちばん大きな原因になっているのではなからうか、と見ております。例えば、各企業の皆様にお伺いすると、二度とああいう乱暴なことはやりたくないのだ、というのが強い。あるいは、土地を売ろうとしても、あの土地は、いまの常務さん、あるいは専務さんが部長の時に買われた土地だから、売って損を出すということはできない、という説明が多い。どういうことになっているか。不動産業者も、100戸ぐらいの小さなマンションを造って、そしてできるだけ分譲にして資金を早く回収しようだとか、そういう動きに出るのはやむをえないところではなからうかと思っております。

その結果どうなっているか。実は、建築統計というのは、非常に遅れてくるので、現在の状況がすぐ分かるデータはないものだらうかということで、生駒データサービスにお願いしまして、近隣対策として、建築をやろうとする時にお知らせ板というのを出しますが、そのお知らせ板を集めればいまの状況が分かるのではないだらうかということで、数年前より東京の5区だけのお知らせ板を集めております。そして、これは床面積が3,000平米以上のお知らせ板を集めました。床面積3,000平米以上ですから住宅でも何でも入っていますが、5区計の着工床面積は、93年では、28万8,684平米です。94年は、若干回復しまして33万平米で、95年には70万平米した。96年には、104万平米。いいぞ、と思っていたのですが、昨年12月までは46万8,784平米。この46万8,784平米には、皆様ご存じの宝塚とか、サンケイのビルだとか、あるいは朝日新聞社のビルだとか皆入っております。もちろんこの中身を見ますと、住都公団が新規着工しなかったという影響はあります。それでも、回復しそうだったのが、再び悪く戻ったという気持ちがしないでもありません。

賃貸ビルはどうなっているかと。昨年、1坪の賃料が1カ月5万円という所が大手町で出まして、回復しているな、すごいな、と思ったのでございます。しかも頑張って入りそ

うだと。しかしながら、昨年の暮れの実態を見ますと、やはり難しいのではなかろうかと思えます。したがって、各企業の様子を見ますと、5万円も出して入る企業は、外国企業といえども、なかなか難しかろうと思えます。私の感じでは、4万円台のはあるかもしれませんが。新しくて、大手町と駅に近くて、しかもワン・フロアの面積が広い。空調だとか電気配線設備も十分だと。そういったビルで特別良いのは、4万円台が数戸あるかもしれませんが。しかしながら、良いビルで3万円ぐらい、普通のビルなら2万円ぐらいと考えておかれたほうがいいのではないかと考えております。

しかしながら、ビルの賃貸が安定をしております。結局、統計数字で出るのは、公募した賃料です。しかも空き家率が高いような時には非常に割り引きます。どの程度割り引くかということは、よく分かりません。その割引率がどのくらいあるだろうか、ということ进行调查していただいたことがございます。4年ぐらい前は、平均して26~27%ありました。その割引率がだんだん収まってまいりますと、賃料は大幅に動かないという感じを持っております。最近では、1割ちょっとぐらいです。あまり大きくは割り引かない。そういう感じを抱いております。したがって、いろいろ変化はあるものの事務所賃料は、おそらく落ち着きを見せます。若干下がっていくかもしれませんが、大幅な動きはありません。一時、去年の夏ごろに上がりかけたのですけれども、また若干下がっている。これも景気の影響だろうと思えます。神戸だけは、別のいろいろな雰囲気があるかと思えます。そのように、いま一般的にビルの需要もある。賃料も落ち着きを示している。にもかかわらずなかなか動かない。それは、企業の体力の回復ということをまず考えるべきことではないだろうか、という印象を持っております。

企業のほうの状況はそういう状況ですが、土地はどういう状況になっているか。これはちょっと古いデータですが、95年版の電子地図でやっております。土地の変化というのは非常に激しいもので、数年たつてくると大きく変わってきます。それは、実際に調査してみると感じるのです。したがって、この数字は必ずしも現在の状況を表しているとは限らないと思っておりますが、こういう感じだな、ということをつかんでいただければ、と思っております。低未利用地の定義は、荒地とか更地を未利用地、屋外駐車場、資材置き場を低利用地としておりまして、運動場、公園、寺社、墓地等は除いています。道路予定地も除いています。千代田区、中央区、港区(除汐留)、新宿区の4区総計で低未利用地の箇所数はどのくらいあるか。これは、東京都と一緒にいろいろな調べたわけですが、4,642カ所ございます。しかしながら、この4,642カ所を画地数の大きさで見ますと、500平米未満の土地が81%です。低未利用地の利用といいますが、まず考えなければいけないのは、この低未利用地は、極めて小さいものが多い。1,000平米以上が317箇所、6.8%ですが、仮に2,000平米以上の土地は91カ所でしてガクッと減っています。だから、臨海副都心の土地なんかは、極めて値打ちがあると思えます。問題は持ちこたえられるかどうかということで、土地自体値打ちがあると思っております。

実は、去年の夏に、この91カ所がどういう状況になっているかということをおうちの職員で現地調査にいったわけです。案外多いのは、学校の跡だとか、やはり公共用地が多い。小学校だと統合の跡だとかです。もちろんJRの跡地も多いが、公的な土地が割合多くて、完全に民間で利用できるのが30カ所もなかったかもしれません。だから、まとまった土地というのは非常に貴重な土地だと言えます。私たちは都内でも相当土地を取得させていただいていますが、何か使いたいという問い合わせが多いのは、やはり広い土地です。3,000坪ぐらいの土地が23区内で数カ所あるのですが、その土地に対する問い合わせがいちばん多い。だから、広い土地というのが少ない。未利用地、未利用地というけれども、大部分は小さい土地だということをおまづご理解をお願いしておいたと思います。

低未利用地の土地は、きれいな更地の整形地なのか、不整形地なのか。4,642カ所の内、要するに整形地は81%、不整形地は18.7%で大体2割です。大体2割は不整形な土地だと考えておかれたら、と思います。しかも不整形のほうが、1つずつの面積割合が少し大きいということです。だから、不整形の土地は大体小さいけれども、箇所数でいうと2割ぐらいだと思っておかれたらいいのではなかろうかと思います。

いろいろな土地が実態的にどのようなになっているのだということをお勉強するのが、不良債権対策だとか、いろいろなことに必要だと思っております。それで、私たちに相談のあった物件だとか、いろいろなものから11カ所ほど選びまして、登記簿を全部取り寄せた調査をしました。現地調査と両方です。その結果、この11カ所で地積でいきますとここに書いてあるとおりですが、全部ばらばら説明するよりも1つ富久町の例をもってご説明させていただきますと、新宿の富久町は、よく新聞に出たりテレビに出たりしております。その地域は1万9,000平米で、筆数でいきますと198です。198の内、抵当権は126付いております。開発業者はコリンズでございますが、コリンズが持っている土地は32%でして、富久町の1万9,000平米の内、土地を持っている人が124名、建物だけを持っている人が10名となっております。

土地の利用状況はどうなっているか。これは面積比で表しております。富久町の例で、「未使用の建物」が、16.56%。これは、土地の1万9,000平米の内、16.56%の土地に建っている建物が空き家だということです。しかもここは木造が多くて、防火上、防災上、いわば気持の悪い状況になっている。勝鬃橋のある所でも13.46%と多い。それから、「円山町」では、こういうのはありませんが、必ずしも用心が良いというわけではありません。この近くで女性の方が殺されたという事件が起りましたが、そういう所でございます。ある意味では、地域コミュニティーが壊されているという状況にあると思いますが、これを何とかしなければいけない。しかし、ほとんど手がつけられない。やらなければいけないというけれども、どういう方法でどうしていったいいのかなかなか知恵が出てこない。知恵が出てきたとしても、非常に難しい話ですから、あえて取り組もうとしていない。私たちも十分責任を感じなければいけない立場ですが、そのよう

な状況にあると言えると思います。

同じく富久町の例で説明しますと、1万9,000平米の内、抵当権は53%、約1万平米に付いております。9,000平米には、抵当権は付いておりません。ここで面白いことをいいますと、勝ちどきは、抵当権があるのは24%です。芝は18%で低い。広尾も17.7%で非常に低い。理由は簡単です。大手の不動産業者がこういう開発をやった所は、信用貸しですから、抵当権が付いていない。そういう意味で、大手の不動産業者がやった所は、仕事がやりやすいということは言えるのではないかと思います。富久町は、全体で53%に土地に抵当権がついていて、コリンズが30%、他は個人の方の数字も含まれているということです。なにも開発業者だけではありません。だから、芝の場合の18%というのは、残っている住民の土地建物に付いている抵当権と考えていいと思います。

では、金額はどのくらいかということです。富久町でいいますと、1万平米の土地に800億円付いています。いまその土地を更地で全部買うとするとどのくらいの金額になるか。私たちの価格審査会でいくらぐらいで通していただけるかと思いますが、正直な話、100億ではとても通していただけないだろうと思います。もっと下だろうと思います。去年、私は、あまりひどいことを言ってはいけないと思って、100数十億程度だ、と言っていたのですけれども、100億で果たして売買できるかどうか。極めて難しいと思っています。

そうすると、そこに何かがあるか。抵当権の調整をしなければいけない。それがまず出てくると思います。では、この虫食い対策をやるにはどういうことになっているか。まず地域の人たちの心情をよく考えなければとてもできないと思います。簡単にいいますと、バブルの地上げ業者に対しても断固として抵抗して居残った人たちですから、その人たちにいきなり出ていけとか、移転を迫るようなことをしたら、途端に駄目になるでしょう。結果的に出ていかれるのはいいと思いますが。

したがって、まず何を考えるか。その人たちを追うことではなしに、地域の人たちと共存をしてコミュニティーの再生をするという気持を持つことが重要だろうと思います。結果的に移転されるのはいいわけです。もちろんそういう方もいらっしゃると思います。決してゼロではございません。しかしながら、原則が、そこから移転してもらうのだという気持ちになったら途端にカチツときて、話は壊れると思います。現代人というのは非常に誇り高いのです。それで、豊かになってきて、しかも高学歴なのです。大学卒も50%ほどありますし、単に大学卒だけではなしに、卒業した後の皆様の学習、情報ストックの形成、判断力が増していることは素晴らしいものだと思います。そのように実質的な高学歴で豊かな人というのは、極めて誇り高いのです。その誇り高いところをいきなり出ていけと。しかも人によると、出ていくように説得すると。これはおこがましい話だと思っております。説得という言葉の中には、お前が間違っているぞ、だから正してやる、というニュアンスを感じさせられます。だから、私は、その場合には、納得していただく。そのような言

葉遣いをすべきではないかと思っております。そこが第1の基本にあると思います。

その次に、抵当権の調整をやらなければいけない。大蔵省は、いま残念ながら調整を十分発揮できないような状況です。しかも大きな損失です。大きな損失ですから、各抵当権の皆様は、ちょっとでも損を少なくしようと。もうけではないのです。ちょっとでも損を少なくしようとします。これは大変なことだと思いますが、抵当権の調整を時間をかけても納得していただいてやらなければいけません。1円でも回収したら得ではないかと。私たちの経験だと、タイミングが若干ずれる時があります。抵当権者とすれば、いま妥協すれば損がいちばん少なくなったのに、株と同じです。その時判断できなくて、損失の金額がだんだん大きくなりかけた時に妥協するものです。そういう感じがいたします。抵当権を調整しなければいけない。

その時、非常に難しいのは、地元の人にも新しいいろいろな開発業者がいらっしやらなければなりません。開発業者にも両方ともうまみのある計画を作らなければならない。昨年、ミニ区画整理というのに当時の区画整理課長の小沢君がよく踏み切ってくれたな、と思います。簡単にいうと、極めて弾力的なものでございまして、しかも迅速にやれるものです。道路の境ではなしに、筆の境でいいのですし、厳しく公園削減率、減歩率とかいいませんから非常に楽なのですが、よくやってくれたと思います。しかし、それも使います。しかし、それはあくまでも平面的な換地だけなのです。簡単にいいますと、地元の人が残るには、大きなビルでも建てて、その中に住居分を造り、そこに入れていただく。あるいは、アパート事業でもやってらっしゃったら、何戸か渡して、そこでアパート事業をやっていただく。地元の人にも業者にも、双方にうまみのあるような計画を作らざるをえない。作らなければやっていけない。

しかしながら、その法制を欠くのです。再開発法で適用できるような大きな土地はありません。要件が非常に厳しいです。区画整理で立体換地という条文が1つありますが、私はよく知りませんが、過去に1つだけ事例があるのだ、と担当から聞いたことがあります。その立法を訴えているのですが、いまだに実現を見ないのは、なかなか難しい要素があるのです。簡単にいいますと、小さい土地でも再開発できて、そして権利変換と。例えば、不動産取得税を二重に払うことなく簡単にできるというような仕組みが必要です。それが出来る出来ないかで随分変わってくると思います。したがって、いまやろうとしていることは、区画整理に立体換地の条文が1つありますから、それを足がかりにして何かマニュアルでも出来ないだろうかと思って、その検討に入ろうとしているところです。

いずれにしても、現在、制度としてミニ区画整理がありますから、今度は、民都の職員と地元の人と一緒に入って入っております。なぜ私たちの職員と、いわゆる開発業者のいろいろなゼネコンの方、あるいは不動産業者の方が一緒になっていくかという、私を感じたのは、ある箇所でそういうことをやろうとすると、どこから聞きつけたのか電話が2、3あったのです。私は、ここの事情をよく知っているのだ、と言うのです。

どうも昔の地上げ屋らしいのです。それは、その人をお願いすればいいのかもしれないけれども、どういういわれがあり、どういう結びつきがあるか分かりません。たまたま善い人もいるでしょう。必ずしもそうでない、かえって地元が反発する人がいないでもありません。これは、直営の地上げ部隊を作らないと、そして民都だけでできるわけではございませんから、民都と、そして開発業者の皆様と一緒にやっていくということが必要だろうと。

というところで、去年からポツポツそういう方を採用し始めました。どういう方を採用するかというと、これは宣伝になるわけではありませんが、建設省で用地業務をやっておられた方がいます。それは、道路だとか河川、あるいはダム等の買収業務です。そればかりやっている人たちです。その人たちを一部お願いして、そういったことに従事してもらってどうだろうか、というアイデアを出しまして、実行したのがいます。ただ、彼らは、若干ながら田舎のほうの仕事が多いのです。都会地でうまくいくかどうか。しかし、人との対応にはなれておりますから、それで1つずつ解決していこうと。

不良債権処理としては、抵当権の所有権を動かすだけでは、実態が解決しません。低未利用地の2割は、不整形でございます。しかもその不整形にいろいろありますが、その土地が更地になって再生できる状況に持ってこなければ、実態的な解決にはならないと考えております。しかも、こういう虫食い対策というのは、簡単にできるものではないのです。非常に時間がかかりますが、何もやらないというよりも1つずつ箇所数を増やし、来年もまた箇所数を増やしていくつもりです。今年は2カ所着手しましたが、来年も何カ所か増やしていきまして、そしてだんだんそれを広げていく。そういう方向を出すことが、皆様に1つのやるべき方向を見せるし、また元気づけられることになるのではないだろうか、と思ったりしております。

そういうことで一部の対応も話しましたが、民都はどのようにしているか、ということをお話したいと思います。最初のほうで簡単に民都の仕事を話しましたが、いま言いましたように、民都の業務というものは、企業の皆様は上物のコストだけを10年間負担してほしいと。民都は、土地のコストを負担いたします。そして、10年間、共同で事業をいたしましょうと。そうすると、企業は、その10年の間に、じっと待っているのではなしに、事業を展開しながらできるわけですから、体力は少しは回復するでしょう。体力が回復すれば、10年後に融資等を受けられますと。民都は、厳格にいうと、買戻しはございません。民都は、事業をする人に優先譲渡するという考えに立っているわけです。

ただし、いまのやり方には1つ問題があって、後で問題になっているところを言いますが、いまは厳しいですから事業者がなかなか見つかりませんから、土地を買う時に事業者を決めている。したがって、結果的に、土地の所有者が事業者にもなるということが多くなっているということです。もちろん土地の所有者が事業者にならない例も多々あります。民都は、10年後、事業をやっている人に譲渡するのだ、という考えに立っております。

それで、1兆円の枠をいただきまして、この枠は、素地代と保有コストの両方をこの枠の中で処理しと。政府保証の枠です。それで、やっております、平成9年で4年になります。ちょうど4年になりまして、先ほど言いましたように、面積で100ヘクタール弱、そして素地価格で3,500億強、保有等の計算をいたしますと1,200億円ぐらいいりますので47%強の事業を達成していると。そして、年度内着工は13事業でして、総事業費は2,200億円ぐらいに達しております。特にこの場合は都市部の事業が多くて、都市部の事業が多くなりますと階数が多いので、逆に建築費のほうがさらに高くなっています。土地費は680億円、建築費は1,290億円という状況になっていまして、これならば少々土地が上がっても、プロジェクトをうまくやっていると、若干吸収できる可能性があるのではないだろうか、と思っております。

「完成2事業」の内、1事業は、去年の11月に完成いたしました。もう一つの事業は4月以降でして、若干遅れますけれども、甲府市です。甲府駅から南のほうに直線で3キロぐらい下がった所で、これは再開発事業です。地元の人がなした再開発事業ですが、非常に面白いことに、去年の11月20日に完成して、甲府市の人口は30万ですが、その再開発した店に5日間で30万人いらっしゃいました。そして、今年の正月は、それ以上の方がいらっしゃいまして、社長以下、どういう仕事をしているかという、警察をはじめ、近所の方に、ご迷惑をかけました、ご迷惑をかけました、と回っているわけでして、立て看板を見ますと、ここにいらっしゃるお客様は、ここは他人の土地でございますから駐車しないでください、というのをいっぱいかけております。そこには、トイザラスなんか入っております。何がいちばん売れているかという、ブランド商品がいちばん売れているのです。面白いな、と思いました。だから、甲府を田舎だと思っただけです。甲府の女性は、ブランド品を5万円、6万円とポンポンと買って行くのですからすごいと思います。

100円コーナーもあります。面白いものです。100円コーナーというのは、100円のを1個だけ買うものと思ったら違うのです。100円となると、皆買いやすいのです。買いやすくて20個も30個も買ってしまうのです。20個も30個も買うと、結局、2,000~3,000円の商品を買ったということですから、非常に面白い商売があると。

その中に入りましてずっと見て分からなかったのは、ゲームコーナーがありまして、あるフロアのゲームコーナーは、子供がいっぱい来るのですが、そうでないフロアには行かない。一体どうしたのだろうと。両方ともゲームはきれいなものなのですが、どうも新しい機種か古い機種か分からないのです。子供はよく知っているのです。これからいろいろ商売するというのは、いろいろな勉強をしなければ間に合わないな、と思えば、幸いそこに行っております。

皆様にご心配いただきましたキャナルシティも800億ぐらいの投資でございました。

経済効果を測定いたしました。圏内効果でも1年目で2,000数百億、全福岡だと3,000数百億の効果があった、と発表したいと思っておりますが、いちばん最初は、1年で500億の売上げがありました。そして、1,600万人入りました。そして、2年目になりますと、あそこは三越も来るし、ダイエーも来るし、岩田屋も新築するし、鳥栖で大きなショッピングセンターが出来ますし、影響を受けるだろうと思っていましたが、1,600万入った入場数は1割弱減りましたが、売上げは全く変わっておりません。

中でも堅実に伸びているのは、AMCの映画です。ところが、AMCの映画があそこに来たというのは偶然なのです。どういう偶然かといいますと、あれを着工する地祭をやった時には、ある映画会社がテナントとして決まっていただけです。大映は、良いものが出れば入ろう、という話でした。ところが、地祭をやる1週間前にそのテナントがキャンセルしていたのです。榎本社長は、真っ青になった。もうどうしようもない。やらざるをえないとやりました。最初は、業務用ビルにしようではないかということで、業務用ビルが建っていたわけです。業務用ビルを建てたのですが、設計者のジョン・ジャージーがハリウッドに住んでおられて、ハリウッドをよく知っています。業務用ビルとして基礎工事も終わっていたのです。しかしながら、基礎工事が終わった段階でハリウッド映画の関係者を紹介してくれたのです。そして、AMCが入りまして、そして基礎工事をやり直して映画館を13館入れるようにしたわけです。その結果、請け負った銭高組は大変だったと思います。

そして、最初は、いろいろアメリカ的だったので、どう入るか心配していたのですが、福岡市は130万の人口がございます。これから映画がどれだけ作られるか分かりませんが、一昨年の映画人口は、延べで1億人を切っています。1人1回行かないのです。あそこの映画館だけで130万人入りました。それがだんだん伸びてきています。非常に面白いな、と思っております。

いつかそういういろいろなお話をする機会がありましたらまたお話したいと思いますが、ここで言いたいのは、仕事をやるという場合には、リスクはあるのです。そして、僕がいろいろ聞いていまして、9割の人は、あれは失敗するよと。金融機関の専門家もそう言っていました。場所も悪いよ。絶対うまくいかないよと。榎本社長もにこにこ元気ですが、毎晩毎晩寝られない。担当者を見ると、二度とあの苦勞はしたくないというほどの苦勞だったと思います。経営者の決断が、リストラとか、その時にはいるのではないだろうか。よく組織で仕事をするといいます。僕は、そう思いません。人間ですから、やはり人間が仕事をするのだと。組織が大きくなると、そして議論をしますと、どちらかという、安全なほう、安全なほうということで、その典型が役人です。国会答弁が無味乾燥だというのは、けちのつけられないほう、安心なほうということになってしまいますからそうなるのだと思います。仕事をやっている最中に、いつやめようかと。いまやめるならば損失は少なくてすむ、という思いがあったようです。

私たちの業務にもいろいろと欠点がありまして、去年からの自民党のいろいろな経済対策、あるいはまた政府の経済対策というのでいろいろ取り上げていただきまして非常にうれしいことです。ここにお見えの田中審査会会長にもものすごい努力をしていただきまして感謝に堪えないところでございますが、今回の第4次の経済対策で何点かの改善を見ております。1つは、地域対象の問題です。私たちは、いままでは、県庁所在地と三大都市圏の開発区域および人口25万以上の都市ということ、都市整備の観点ということで限定しておりまして、東北では、県庁所在地以外に入るのは、いわき市と郡山ぐらいです。それから、九州でいきますと北九州市ぐらいです。四国では、県庁所在地以外ありません。それを、これは政令事項ですが、10万都市以上ということにさせていただくようになりました。数カ月後、このようになるだろうと思います。

2点目でございますが、そのほか議論されたのが、市街地調整区域の土地をどうしようかと。業者の皆さんは頑張られました。私たちは、宅地を売るというのは仕事でないから、まず立上げということを非常に重視しているという立場ですので、調整区域の土地でも、そこでほとんど完成が近くなったような場合には、立上げ支援という意味で計画建売りなどになさる場合、買っていいのではないかと、言ったのですが、その辺の調整がいろいろ難しく、調整区域における知事の開発許可が下りたような土地についてどう扱うかということは、これは法律事項ですが、事実上持ち越されて、さらに検討しようということになっております。

それから、民間都市開発事業というのは、概念が非常に曖昧ですが、物理的な定義でいいますと、建築床面積が2,000平米以上ということになったのです。2,000平米以上となると限界があるのです。例えば、私たちは500平米以上の土地を買えるのですが、500平米以上の土地で2,000平米以上のものを造るとなると、容積率は400%なければ駄目です。これは非常にきついということで、直せ、ということで今度直しまして、1,000平米以上と。これも政令事項ですが、そういたしました。

それから、最初に申したように、この仕事というのは、いまは土地が下がっていても1つの安定化傾向と見ておりますが、そう言い切ってしまうと、有識者の方からしかられるかもしれませんが、バブル時代はなくなっていると思っています。それでも、バブルの崩壊時、土地がどんどん値下がる時に始めたものですから、ジョーカーをつかむのではないかと、思う方もいらっしゃる。だから、ややもすると、民間土地開発事業の概念を狭く狭くしようという動きがありまして、事実上、業務用ビルだとか、店舗だとか、マンションだとか、ホテルだとか、それに付随するちょこちょことしたものしか運営はされてきませんでした。それでは、狭いではないかと。立上げをいうなら、都市にはいろいろな要素もあり、人間にはいろいろな面もあるのだからいいではないかと、ということでグッと広げまして、大学の研究施設も対象にしようではないかと。それから、レジャー施設も重要だと。これも対象にしよう。ゴルフ場をやるのかといいますが、ゴルフ場は立上げが

あるかどうか分かりませんので、それは考えておりませんが、アミューズメント施設もいいのではないかと。老人福祉だとか病院だとか、そういった福祉施設もいいのではないかと。これは運用でございますので直ちに実行しようということにしたところでございます。

しかしながら、いろいろまだ検討要素が残っております。それは残っておりますが、今後いろいろな経済対策も出るだろうし、あるいは私たちの仕事は、現在の法律では、来年の3月31日に取得が終わると。立上げはずっと残りますけれども、取得は終わるということで決められておりますが、すでに党のほうでは、あるいは政府のほうでも、延長はやると言い切っておりますから、取得期間は延長されると思います。その時には、法律改正をしなければいけません。それがチャンスです。皆様のいろいろなご意見、要望を全部その中に含んで法律改正するように動かなければならないと思っています。

もちろん法律改正の時にいろいろ検討を加えるわけですが、来年出しますから、それまでも自民党の経済対策、政府の対策等でできるものはできるだけやっつけていかなければいけないと思います。残されて解決しないものに、県や市とかの公的機関の所有をどうするか、という問題があります。民間の土地を優先してプロジェクトをやるのだという立場で、公的機関から土地を買うということはまだやっていません。JRの土地を皆様が買われて、譲渡禁止とか、そういったものがなければ、その土地を取得することにはやぶさかではありませんが、直接買うということはしていません。なかなか踏み切れない背景には、土地開発公社等が非常に膨大な土地を抱えて、大変な要素があります。したがって、なかなかそこまで関係者が踏み切れないというのはあろうかと思っています。

しかしながら、もっと限定的に考えてみますと、そこに民間都市開発事業ができればいいのですから、原所有者が誰であろうと関係ないわけです。基本的には、そういう立場に立つべきだと思っております。もちろんすぐに事業ができないような場所に買われた土地は、なかなか事業化もできませんから、そういったものを対象にする必要はないと思っておりますが、先ほどの区画整理の土地だとか再開発事業の土地だとか、いろいろあります。そういったものはあると考えていいのではないだろうか。そういうことを選択的に検討していくことがいいのではないだろうか、と思っております。

その次になかなか同意を得られなくてなかなか事業が詰まらないものに、基本的な問題でもあるのですが、この制度が作られた当初では、土地を取得した時にいきなり事業者まで決めてしまうということは考えていませんでした。それを考えたのはどういうことかといいますと、結局、住専問題とか、いろいろ問題がありまして、税金から赤字を負担するということが、到底国民の同意が得られないだろうと。したがって、赤字をできるだけ出さないで仕事をやっつけていかなければいけないのではないかということがありまして、結局、リスクのないほう、ないほうということで、土地を取得した時に事業者を決定しようということにしたわけです。しかしながら、こうなりますと、厳しい時に果たして事業者が決められるかという問題があります。取得後に事業予定者を決めていいのではないかと私は

思っていますが、まだ意見が通っていません。しかしながら、役所のほうでも、そういう意見がぼつぼつ出始めました。これは大きな進歩ではなかろうかと思えます。

しかしながら、私たちは注文を出したい。どういう注文かといいますと、土地を取得した後で事業者を決めるのですから、そして決めた人に土地を譲渡するという形になるわけですから、事業者を探したりプロジェクトを推進していくには、民都が逆にリスクを負うことになります。そのリスク分は頂戴しておいていいのではないか。どういう形で頂戴するか。土地の価格を若干下げて買うという形にしていただかないと、リスクは負担しなければいけないわ、赤字を出すな、と言われても大変だから、その辺を詰めなければならぬのではないだろうか。それは一種の買切りです。いまのところ買切りはございません。なぜならば、事業者が別の人ならいいのです。現にあります。その場合は何も下げておりません。なぜならば、買う時に事業者を決めておりますからリスクは発生しないわけです。そういうメニューも1つ検討してもいいのではないだろうか、と思っております。それをやることによって、この制度が大きく変わってくるのではないだろうか、と思っております。それこそ正規の運用だけではないだろうか、そのほか、建物付きを買ったらどうだろうか。いろいろな議論は、今後詰めていかなければならない、と思っております。

不整形土地の問題は、先ほどちょっと説明しましたから、その辺は簡単にさせていただきますが、不整形土地で非常に悩ましいのは、これは実際的にいいますと、コストが非常にかかるものです。時間もかかりますし、また不整形だから安く買えばいいではないかと。理論的には、そうです。しかしながら、現実を見ますと、ものによって違いますが、地上げをする場合には、安い所から買うのが多いのです。それは、作戦もそうでしょう。最初から高い所を買いますと、本来安い所まで高くなりますから、安い所を買って、だんだん高いほうに行くということになります。最後の高い所を買うまでに刀折れ、矢尽きた形になってきます。したがって、いちばん重要な所が残っている場合があります。所有者としてみれば、それはバブル時代と変わったと思っておりますが、あんな変な土地がこのぐらいの値段で、俺たちの良い土地がこんな安いのでは、という気持ちがどうしても起こって、時価よりも少し高くと思う気持は非常に切でして、簡単に、土地収用法を適用すればいいではないか、と言う人がおられますが、いまの日本の社会で土地収用法の適用は難しいものです。

いろいろな公共事業をやる場合に、賛成者はどのぐらいいるか。総理府の候補地の世論調査を数年おきに見てみますと、公共事業等の世論調査だとか、実施の世論調査だとか、社会資本整備の世論調査だとか、いろいろありますが、賛成者は1割です。そして、あとの3割ぐらいは、お金が得ならば協力しますよ、と言っています。絶対反対者はまた少ないのです。これは3%強です。この3%強というものは妙なもので、学歴にも年齢にも職業にも関係ないのです。人間社会というのは、僕は、そんなものだと思っております。性善説でもなければ、性悪説でもない、数パーセントの一般と違う意見を持った人がいる

ものなのです。だから、全員一致なんて容易ではないのです。賛成者は1割ぐらいです。あとの3割ぐらいは、もうかれはやむをえず協力するのだと、そんな感じです。ほかの3、4割は、いわば中立的な人たちです。しかしながら、いきなり収用でガンとやっていったら、中立的な人、もうかれは賛成するという人まで反対にさせてしまいます。もちろんケースによって違いますが、簡単にはいきません。

そうすると、収用も難しいということになりますと、コストがかかります。そのコストを誰が負担するか。簡単に、公的負担であればいいではないか、という議論がございますが、地上げ処理の後ではないかと。地上げの後始末をやってはどうだ、という意見も出ています。私は、基本的に、自分のやった責任は自分で負うのが人間社会の原則だと思っております。したがって、現在の値段で買って、損失は自分で負担するというのが皆も納得しやすいと思います。しかし、援助はしていいと思う。コーディネーターの役だとか、場合によると、いまはそういう動きはありませんが、不整形土地に対する対策として若干の負担があってもいいのではないだろうか、とったりしています。負担しないとするならば、民間というよりも、事業の採算として収支計算の中で整理していかなければなりません。そこで、事業者にも、住民にもうまみのある計画を作らなければならない。うまみのある計画を作るには、制度的には、立体換地を含めたそういう小さな土地での再開発的な仕組みを作ることが重要ではないだろうか、ということ私を私は考えているということです。企業の利益にもつながる計画が作成できるか、公的支援の必要があるのではないかと、ということをおっしゃっているわけです。

企業は、巨額の有利子負債を抱えている、完成した工事にもかかわらず支払いが滞留している。事実上不良債権となっているのが、大手であります。1社当たりの平均で5,000億近くもある。これは大変だと。合計いたしますと、8兆円近くのそういう金が有価証券報告書に記載されている。大変なことですが、有利子負債を増やさないで、あるいは直ちに回収する方法として、あるいはできるだけ資金コストを節減できる1つの方法として期待され、あるいは進められようとしているものに不動産の証券化という問題があります。大蔵省の片山さつきさんに言わせると、SPC法が出来ますと、あれを発行したい、発行したいというのはわんさわんさ来るけれども、買いたいというところはどこにもありません。もっともだと思います。問題は、買いたいと思うような証券を作り、発行することが重要ではないだろうか、とっています。皆が買いたくなるような証券だとだんだんと流通していきだろろうと思っています。

したがって、発行できるような証券は何か。やはりプロジェクト自体を十分に検討することだと考えております。分譲住宅の場合は、あとの住宅債券ローン等を対象としたモーゲージ的なもので整理すればいいだろろうと思いますが、不動産証券となりますと、賃貸住宅とか、そういったことになると思います。店舗だとか、そうなりますと、変化が非常に激しいものです。10年持つかどうかです。しかも常にいろいろ手を加えなければな

りません。チャンネルシティでもイベントを始終やってなければ駄目なのです。イベントの数は、2年間で延べで2,000回ぐらいやっているのではないですか。そのぐらいの努力がいるのです。

つまり、ものによって違いますけれども、店舗だとか、そういったものになりますと、テナントをすぐに入れ換える努力だとか、イベントをどんどんやっていくだとか、変化するお客さんの需要をつかむだとか、大変です。ダイエーでも最初は売れ行きが悪かった。それで、中の模様替えをした。途端にお客さんがグッと来ました。常にそういう短いタームの中で考えていかなければいけないという要素があると思います。業務用ビルとなると、比較的安定している要素があります。だから、そのようにプロジェクト自体何がいるか。そして、メンテの費用を誰が出すか。そういったことも検討することが必要だろうと思っております。

ただ、情報公開すればいいだろうと。私に言わせれば、チャンネルシティだって専門家の9割の人が反対していたのです。いくら専門家の人だって、この商売がもうかるかどうか分かりません。ベンチャー的かもしれませぬ。そういうベンチャー的なプロジェクトでなくても、皆様が消費者として購入できる要素があるだろうか。証券の顧問業か、不動産の投資顧問みたいなものです。それが発達してないからだ、と言っていますが、1人や2人の人が判断できるものではないと思います。多くの人が総合的に集まって、まず企業を見る目から、プロジェクトがもうかるかもうからないか見る目から、それからあの社長さんなら大丈夫か大丈夫でないかだとか、そういう判断も加わるだろうと思います。機関投資家なら別ですが、情報公開だけで一般的な皆様に分かるはずありません。

いままで情報開示というのは、当然しゃべっていいようなこともしゃべらなかつたというだけでして、それはどこの土地でこういう事業でこうだというのは、いくらしゃべったっていいわけです。秘密でも何でもないので。秘密でも何でもないので情報開示しなかつたというだけにすぎないと思っております。だから、情報開示するのは当たり前のことですが、それで事足りたというのは疑問だと思います。何か別のこの証券なら大丈夫だということをする判断がいると思います。その判断というのは、信頼性だと思います。信頼性というのは、一挙にそう出来るものではないと思います。だんだん出来てくるものだと思います。民都が優良機関と言っているわけではありませんが、信頼する機関が信頼するプロジェクトによる証券を積み重ねていって初めてそういう信頼が出来るのではないだろうか、と思ったりしております。

現在、72のプロジェクトがありまして、来年度は、もっともっと積極的にやりたいと思いますが、その中から何がいいかということを選定していかなければいけないと思っております。殊に民都の場合は、当初は土地だけです。上物は、各企業の皆様がやっています。各企業の皆様と相談する必要がもちろんあります。そして、良いものを選定して、しかも単一では駄目だと思っております。複数のプロジェクトを合わせて証券が出来ないかとい

うことを今後、真摯に検討していかなければいけないだろうと思っております。また、検討も始めております。そして、明日ですか、3週間ほどアメリカを瀧口常務以下、調査してこいといって、20数機関ほど行っているいろいろ調査して、ハードなスケジュールのようですが、それも勉強していかなければいけないと思います。

今度の自民党の対策の中で、優良証券の発行について検討するとともに、不動産の流通市場を形成するために購入の方法も検討いたしました。明文では、検討するということだけになっておりますが、購入する場合には、市場に流通させる、市場形成だということを念頭に置かないと、購入だけいっておりますと、それこそ不良債権の名義を変更するだけになりはしないだろうか、ということをお慮しております。しかし、一旦そうなりますと、長期的に市場を育成していかなければならないにもかかわらず、そういったものが始まりますと、市場形成のほうに支障が出るのではないだろうか、と思ったりしております。

それではこれで終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

◆第43回講演会 1998年2月27日 於：中央大学駿河台記念館