

第63回講演会資料

「三井不動産のマンション戦略」

三井不動産株式会社

住宅事業本部業務推進室長

石田 健

平成12年4月20日 氷川会館

三井不動産のマンション戦略

2000.04.20

三井不動産株式会社
住宅事業本部業務推進室

石田 健

目次

1 前提条件

1) 現在のマーケット認識

- a 金融公庫金利
- b 住宅取得減税
- c 住宅価格
- d 集客範囲

2) 人口動態

- a 首都圏の人口動態
- b 首都圏の世帯動態

3) インターネットの普及

- a 情報格差の解消・逆転
- b 普及が及ぼす影響

2 マンション戦略

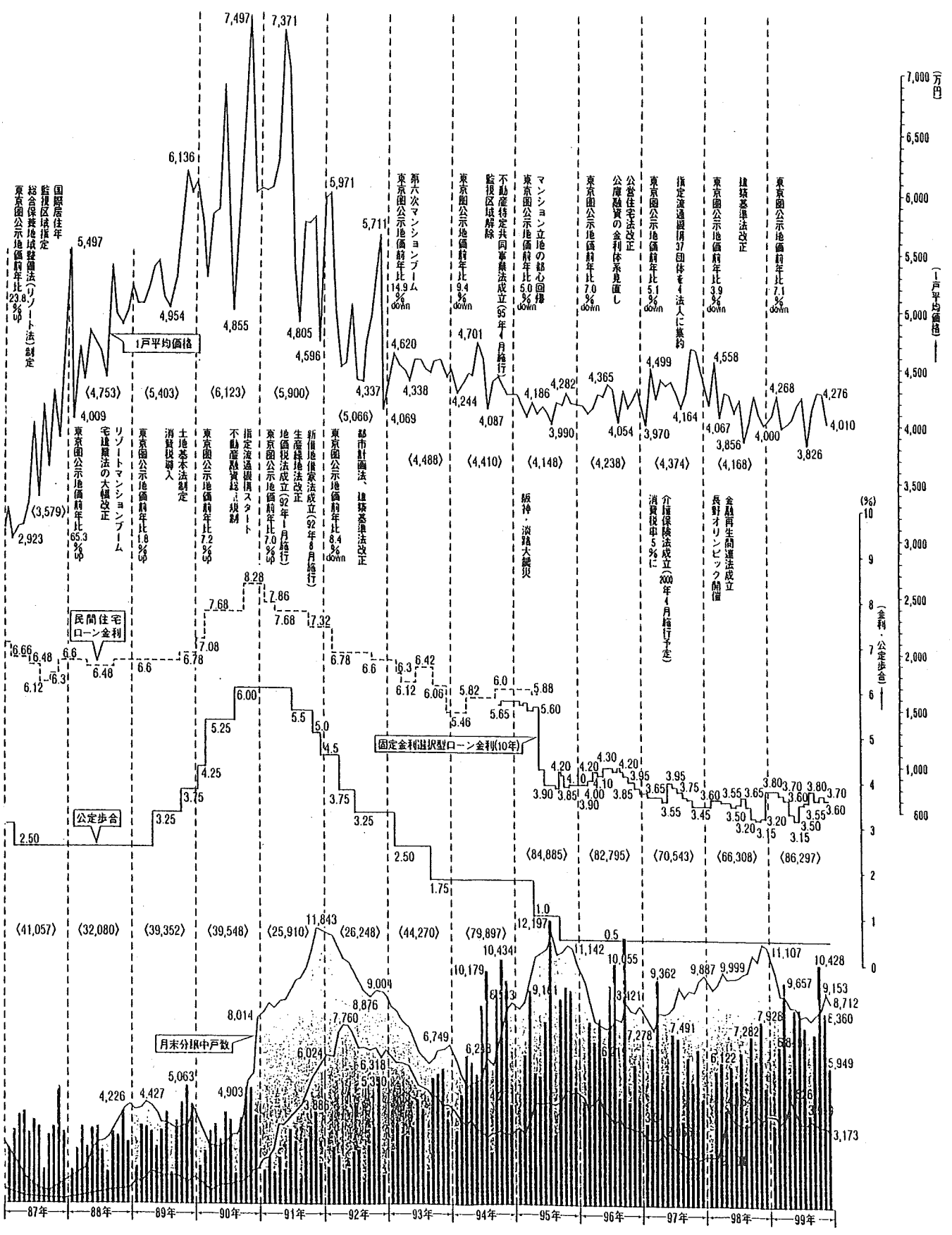
1) MOC Net

2) マンション管理

3) スーパーRCフレーム構法

4) 開発資金の証券化

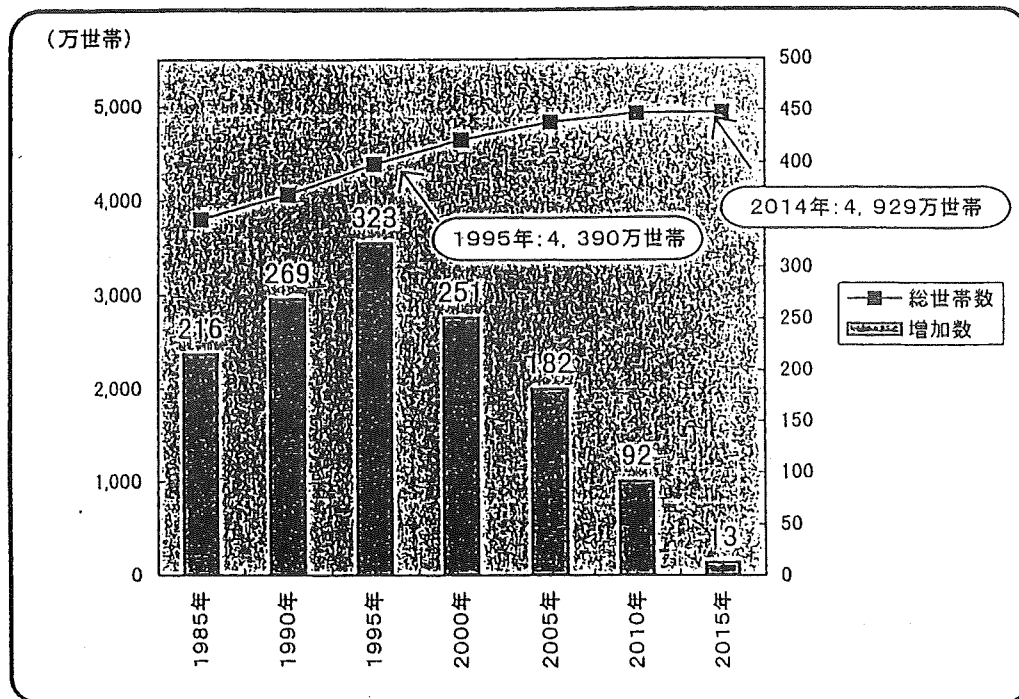
以上



◇ 今後の住宅市場

＜一般世帯総数－全国ベース＞

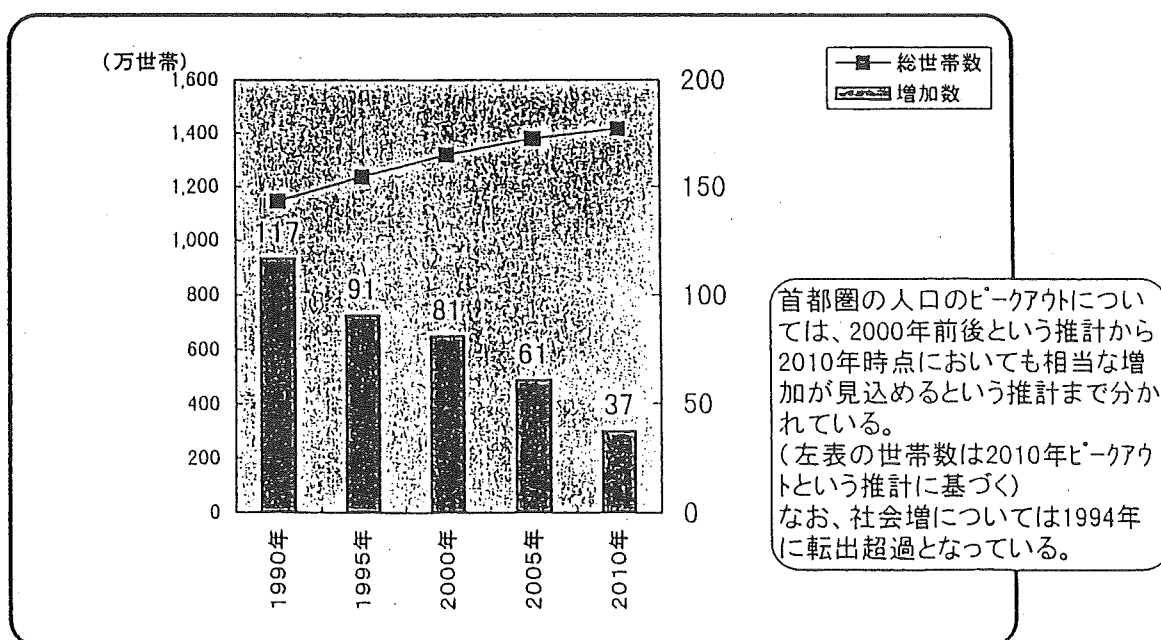
日本の将来推計人口によると、総人口は2007年の1億2778万人をピークに、以後、減少に転じるのに対し、一般世帯数のピークは2014年の4,929万世帯であり、1995年対比で約540万世帯の増加となるが増加数については、鈍化する



出典「厚生省国立社会保障

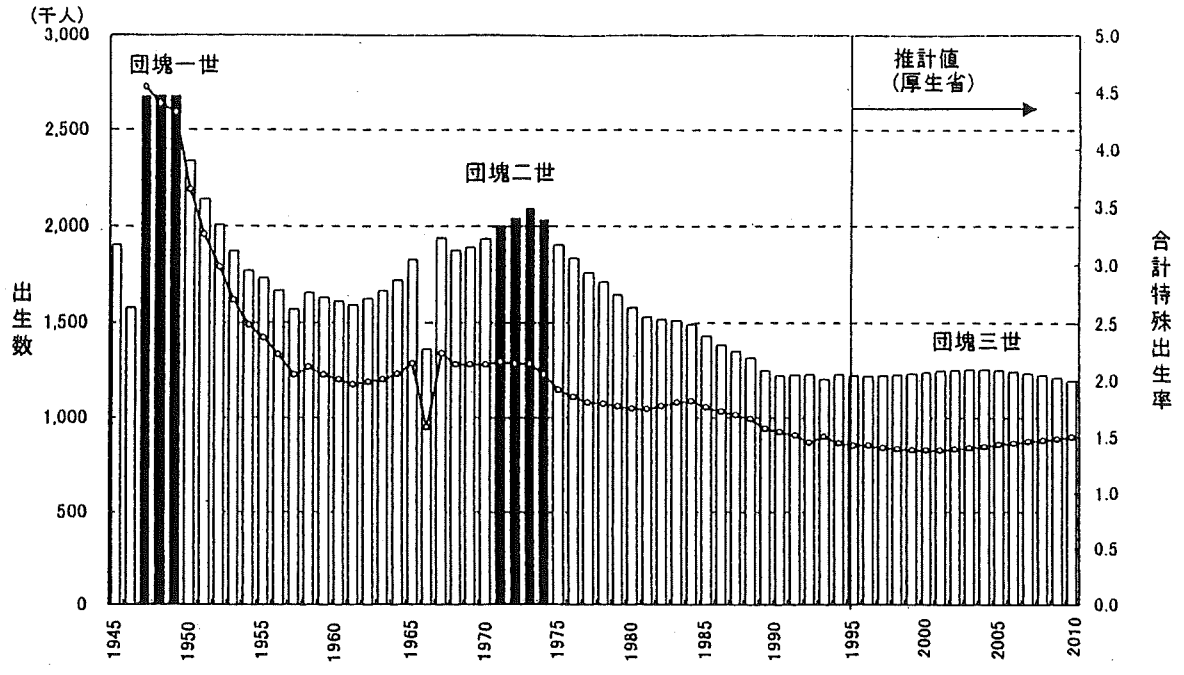
・人口問題研究所データ」

(参考)首都圏(一都三県)の世帯動向



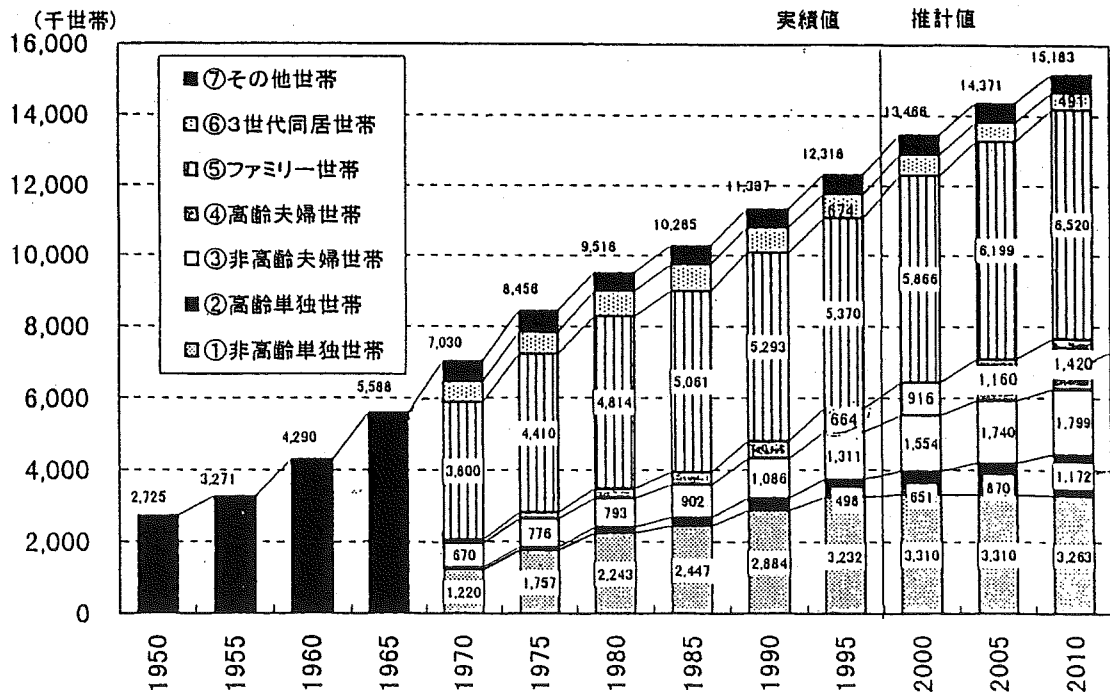
出典「あさひ銀総研他推計値」

わが国の出生数と合計特殊出生率の推移



(資料) 厚生省「人口動態調査」、厚生省人口問題研究所「日本の人口の将来推計」

東京圏における世帯数の推移 (世帯タイプ別)



(資料) 総務庁「国勢調査」、厚生省人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」

MOC NET Lobby

●もつと MOC

「MOCとは？」や「MOCの活動」を動画でご案内いたします。

● MOC メッセ

皆様の住まいに対する声と、その声から生まれた商品企画の数々を紹介する〈住まいの展示場〉「なるほど」と思わずうなる一品に出会えるかもしれません。

第2回人気投票実施中！

「MOC NET」については、おわかりいただけただけでしょうか？
さあ、いよいよあなたも「MOC NET」に参加です。
まずは、「会員登録」して、「プログラムNOW」からご興味あるテーマにご参加ください。

キャンペーン：1月1日からは1月末までの、アンケート回答者からの抽選でポイントセント
ポイント1000円分・商品券5000円分・商品券5000円分2割

なお、3月中の当選者は発送をもって発表にかえさせていただきます

会員登録

プログラムNOW

MOC NETとは?

●「MOC」ってなに？

みなさまと三井が一緒になって暮らしを考え、住まいづくりをおこなっていく交流の場です。私どもは、「MOC」を通じて、「みなさまのライフスタイル」や「住まいに対する声」をおうかがいし、ほり下げ、商品という形にして提供していきます。

●「MOC NET」ってなに？

私どもは今まで「MOC」の活動として、モニター会議や20万人分の会員さまからなる、当社員誌「こんにちは」やダイレクトメールにて、みなさまから住まいづくりに対する声をいただいていた参りました。これからは、ネット上でも、アンケートやチャット会議を通して、みなさまの声をおうかがいしていきます。忙しいビジネスマンや、子育て真っ最中の主婦の方など時間制約が強い方々の、一人でも多くの声を聞かせていただきたいと思います。

N E X T

『MOC』のテーマはさまざまです。

『MOC』では、(主婦)や(ユーザー)や(子育て)を対象(テーマとした活動のほか)にも

21世紀を見つめた商品をテーマとした『MOC2001』

一戸建ての住まいをテーマとした『戸建MOC』

賃貸住宅をテーマとした『賃貸MOC』

などなどテーマはさまざまです。

このように、あるテーマに沿って、厚みのある内容をお聞きしたいと考えるのは、ライフスタイルや価値観が多様化するこの時代に、皆さまの胸の奥にある夢の形や未来への設計図を正確にお聞きして、皆さまのライフスタイルに合わせた住まいづくりを目的としているからです。ご自身のライフスタイルに合わせて、一人でも多くの方の『住まいに対する声』をお待ちしております。

戸建MOC

賃貸MOC

ことMOC

MOC2001

マイライフMOC



MOCお祭り

お客さまからいただいた声とその声から生まれた商品企画を
MOCの歴史をおしてご紹介します。

開催中

3/21更新

ただいま人気投票実施中。

三井不動産がこれまでに提案した
キッチンバリエーションの数々。

開催中

キッチンバリエーション

GOを見て気に入ったものに投票して下さい。

※約10秒で、アカウントされます。

Lobby

三井不動産がこれまでに提案したキッチンバリエーションの数々

Kitchen1.



キッチンからワイドリビングを見渡すアリーナ型対面式キッチン

50

Kitchen2.



休日には、ご家族で料理が楽しめるアラウンド型キッチン

50

Kitchen3.



明るさ・風通しのよさを実現した南面キッチン

50

Kitchen4.



居間と食堂を分けた暮らしのための南面サテライトキッチン

50

Kitchen5.



ホームパーティーのシーンも絵になるアイランド型カウンターキッチン

50

キッチンバリエーション

GOを見て気に入ったものに投票して下さい。

※約10秒で、アカウントされます。

Lobby

Kitchen1.



Kitchen2.



Kitchen3.



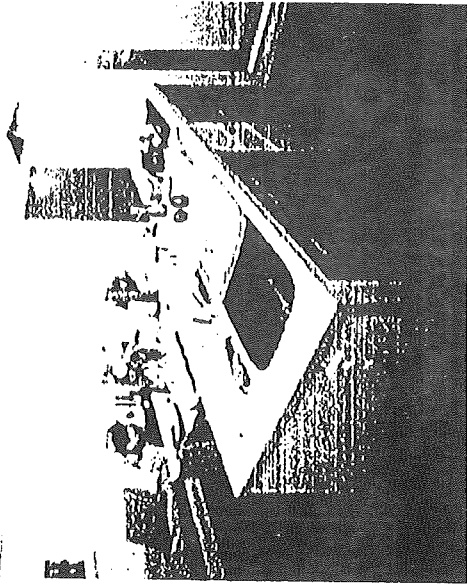
Kitchen4.



Kitchen5.



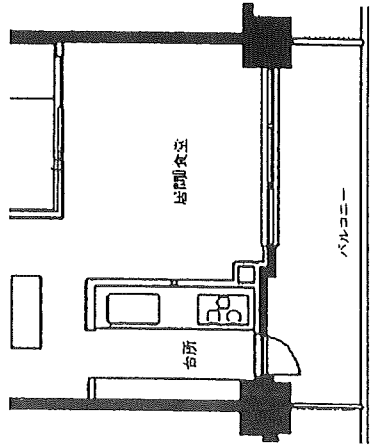
明るさ・風通しのよさを実現した南面キッチン



～金沢八景パーク・ホームズ～

キッチンの南側に、バルコニーへの開口部を設置。キッチンに明るく爽やかな光と風を採り入れることができるので、キッチンワークがひととき快適なものになり、また、カビなどの発生を抑えることもできます。

Back



バルコニー側の開口部によって採光・通風を確保した南面キッチン

子育てをメインテーマに考えぬかれた「こどもMOC」

007

マンションを絞り込んでいくとき、家族の生活、とりわけ子どもの健康や安全、教育の問題、さらに育っていく環境などが重要な要素になってきています。しかも彼らの成長を考慮して5年、10年、15年先を視野に入れて選択される方が増えています。そこで「こどもMOC」。三井不動産は、子どもを一番よく知っているママの現実と夢に耳を傾けて、「こどもMOC」の第1弾「西小岩パーク・ホームズ」を実現。いま、さらに進化を遂げようとしています。

Project

TOKYO 100㎡計画 第2弾

006

“都内で100㎡”という前提でスタートした「TOKYO100㎡計画」は、第1回アンケートでみなさまのご意見・ご感想を伺うことで、いくつかのパイロットプランが見えてきました。これまでになかった「TOKYO100㎡」生活に、どうぞご期待ください。

Project

戸建MOC《第2弾 ファインコート》

005

三井不動産の「ファインコート」シリーズは、「都市と住まいの素敵な関係」をキャッチフレーズに、都市型戸建住宅の新しいスタイルを提案する街と家です。都心へ好アクセスを描く成熟した市街地に、三井不動産が長年培ってきた技術とノウハウを存分に生かそうというもの。お住まいになったその日から、「戸建住宅のゆとり」と「都市生活の利便性」を実感いただけます。

Project

あなたも、インテリアプランナー <特別企画 第2弾 >

004

TOKYO 100㎡計画

NEXT

100㎡に、いくつかのテーマを設定しました

都内で100㎡という広さを備えた住まいに、あなたならどんな生活を思い描くでしょうか。そのイメージは、人によってさまざまですが、第1回のアンケートの結果から、ほとんどの人に共通する要素や、はつきりとしたテーマでくれるご要望も、いくつか見えてきました。そして今回、それを三井不動産の商品企画/ノウハウで8つの具体的なプランにまとめ上げました。

これらについて、さらにみなさまのご意見・ご要望をお聞かせください。

企画・計画 第1回アンケート 中間速報 第2回アンケート 結果速報 商品発表会

100m²

TOKYO 100㎡計画
この家を創るのは、あなたです。

第1回のアンケート結果を踏まえて、
8タイプの「TOKYO100㎡」生活をプランニングしました。

各項目の番号をクリックすると、図面と写真入りの詳しい説明がご覧いただけます。

- 1** **4LD・Kバーンナッププラン**
各居室の広さを
しっかり確保したい。
主寝室約7畳、子供部屋
約5畳、居間、食卓
約16.4畳の4LD+K
- 2** **家族の成長対応プラン**
子供ののびのび
育てたい。
約12畳の大きな居室を、
将来は間仕切りで分割
して2つの個室に。
- 3** **居間・食卓20畳プラン**
家族の団らんを
大切にしたい。
南と西に大きな開口部がある
約20畳の広々とした居間・
食卓を設定。
- 4** **水まわりにも採光プラン**
あふれる光と風を
満喫したい。
居室はもろろん、キッチン、
パウダールーム、浴室にも
開口部を設定。
- 5** **収納充実プラン**
すっきりとした空間で
暮らしたい。
納戸に加え、ファミリー
クロセットも設けて、約
1.5畳の収納庫を実現。
- 6** **優雅な夫婦生活プラン**
夫婦二人の生活を
楽しみたい。
パウダールーム、浴室と
面結する約10畳の主寝室
を設定。
- 7** **夫と妻の専用リビングプラン**
夫婦それぞれの
時間を大切にしたい。
約7畳の広さで大規模のオーク
インククロセットを備えた個室
を、2室設定。
- 8** **くつろぎ空間・車庫プラン**
和室でのんびり
くつろぎたい。
大規模バルコニーに面した
テラス、酒井口、和室の和室に
は、押入納戸も設定。

BACK

NEXT

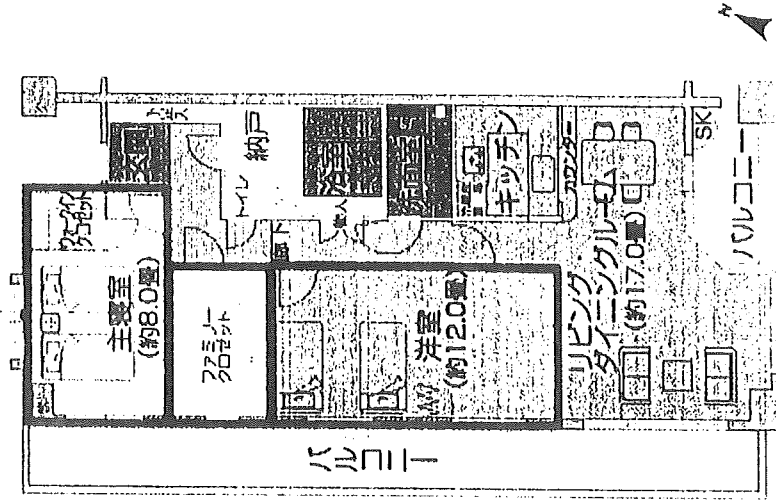
100m²

2 家族の成長対応プラン

TOKYO 100m²計画
この家を創るのは、あなたです。

お子様の成長に合わせて、間取りを変化させることができます。

お子様の成長とともに住まいたい成長できるよう、間仕切りで分割できる約12畳の大きき洋室を2設定。小さい頃は兄弟が一緒にの空間を共有し、将来は2つの個室にすることができます。また、年々増えていく衣類や収納なども、ファミリークローゼットや納戸の専用収納スペースに収まります。



100m²

YOKYO 100m²計画
この家創るのは、あなたです。

「TOKYO 100m²計画」第2回アンケート

Q1. ご紹介した8つのプランの中で、あなたの「TOKYO 100m²」生活のイメージに最も近いプランはどれですか。(○はひとつだけ)

- 1. 4LD・Kベーシックプラン
- 2. 家族の成長対応プラン
- 3. 居間・食堂20畳プラン
- 4. 水まわりにも採光プラン
- 5. 収納充実プラン
- 6. 優雅な夫婦生活プラン
- 7. 夫と妻の専用寝室プラン
- 8. くつろぎ空間・尊重プラン

Q2. Q1でお選びになった理由をお聞かせください。

Q3. Q1でお選びになったプランに対して、何かご要望があればお聞かせください。

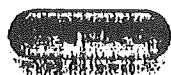
ありがとうございました。

このアンケートの結果は、「TOKYO 100m²計画」の企画に反映させていただきます。
アンケート結果と、それに基づくより具体的なプランの発表は、4月中旬を予定しています。
今後とも、「TOKYO 100m²計画」の進展に、ぜひご注目ください。

よろしければ、送信ボタンを押してください。

送信

リセット



問い合わせ先：建設省建設経済局不動産課 川端 修
(代表) 03-3580-4311 内線 2874 (直通) 03-5251-1848

平成 12 年 3 月 30 日
建 設 省

分譲マンション管理業者の情報開示について

建設省及び(社)高層住宅管理業協会では、「分譲マンション管理業研究会」の中間報告(資料1)を受け、登録管理業者の情報開示については以下の措置を講ずることとした。

なお、既に昨年9月から(社)高層住宅管理業協会のホームページでインターネットによる登録管理業者の概要を開示しているところであるが、今回、マンション居住者等のニーズに則した管理業者の情報をさらに追加して開示することにより、管理組合等が優良な管理業者を選択できるとともに業者間での適正な競争が促進され、もって十分な情報に基づいた効率的・効果的な市場の実現が期待される。

1 開示する項目

(1) 管理委託業務のサービス水準及び対価

① 管理委託費の客観化のための見積り依頼方式の実施

発注条件を共通化した「管理業務発注仕様書兼見積り書」を予め(社)高層住宅管理業協会のホームページ(「マンション管理業者要覧」)上に設定し、その仕様書により管理組合が容易に見積り依頼を依頼し、これにより登録管理業者より管理委託費(事務管理業務、管理員業務、清掃業務、設備管理業務別の額又はその総額)が提示されることにより、管理委託費の比較ができるようにする。(資料2)

なお、管理組合が見積り依頼を行う際の参考とするため、あるいは見積り依頼を行うことなく管理委託費を容易に把握できるよう、物件概要や発注業務内容等を統一化したモデル物件を予め

建設省で設定し（資料3）、登録管理者が当該モデル物件に見合う管理委託費（事務管理業務、管理員業務、清掃業務、設備管理業務別の額又はその総額）を積算し、登録管理者のホームページ等で公表する方法で個別に対応する。あるいは、当該モデル物件に類似した物件を既に管理している場合は、あらためて積算することなくその物件の管理委託費を前述と同様の方法で公表することも可とする。

② 管理委託費の実勢価格の公表

管理組合の収支決算書から支出科目ごとに、築年別、戸数規模別、地域別、建築延べ面積別等に統計処理した実勢価格を公表する。（資料4）

なお、円滑に（1）が行えるよう当面は登録管理者に対し文書で協力依頼（本日付けで発送）をするとともに、平成12年6月末を目途に登録管理者が最低限守るべき業務活動規範となっている中高層分譲共同住宅管理業務処理準則（昭和62年建設省告示）を見直すこととする。

（2） 管理者の財務内容

① 財務諸表に関するデータの充実

管理者の経営状況等をより適切に把握できるようにするため、建設省に提出されている財務諸表のうち、資産、負債の合計額や売上高等既にインターネットで公表している項目に下記に示す下線部分の項目をさらに追加し、詳細なものとする。

貸借対照表：資産合計（流動資産、固定資産、繰延資産）

負債合計（流動負債、固定負債）

資本合計

※資産、負債合計の内訳を公表

損益計算書：売上高、売上高のうち中高層分譲共同住宅管理業に係る収入

売上原価

販売費及び一般管理費

営業損益

経常損益

特別損益

当期損益

② 主要株主又は出資者の氏名の公表

管理者の経営に影響を及ぼしていることから、発行済株式

総数の 100 分の 5 以上の株式を有する株主又は出資の総額の 100 分の 5 以上に相当する出資をしている者の氏名を公表する。

(3) 長期修繕計画作成等の対応

長期修繕計画の作成等の対応業務の有無など、適切な維持管理を確保するうえで管理組合の要望が多い項目については、実態調査を行い、その内容を公表する。

(4) 管理費等の収納・保管の状況

管理委託契約に基づいて管理業者が管理費等を収納する業務を受託している場合、収納方法、収納時期あるいは管理業者の収納口座から管理組合理事長名義の預金口座に移管されるまでの期間や、管理費等を保管する際の預金口座名義の状況などについて実態調査を行い、その内容を公表する。

2 検索機能の導入

利用者の利便性に供するため、会社規模、地域、管理戸数別などの項目で管理業者を検索できる機能を付加したシステムとした。
(資料 5)

3 供用開始時期

平成 12 年 4 月 7 日 (金) より (社) 高層住宅管理業協会のホームページで提供の予定。建設省のホームページからもアクセスできることとしている。

ただし、前述 2 の検索機能を付加したシステムによる検索は、4 月中旬 (14 日を目途) より供用見込みの予定。

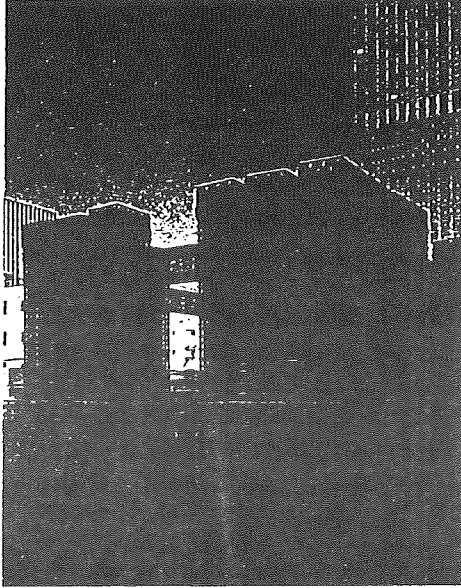
また、前述 1 (1) ②の「管理委託費の実勢価格の公表」、1 (3) の「長期修繕計画作成等の対応」及び 1 (4) の「管理費等の収納・保管の状況」については、実態調査に時間を要するため、本年 7 月を目途に公表の予定。

インターネットホームページ

・建設省 <http://www.moc.go.jp>

・(社) 高層住宅管理業協会 <http://www.kanrikyo.or.jp>

「スーパーRCフレーム構法」。 安心のためにたどりついた先進。



スーパーウォール

【芝パーク・タワー】。その構造において、もっとも先進を語り、もっともこの住まいの求めた理想を語るもの、それが、「スーパーRCフレーム構法」です。鹿島建設が誇るこの新工法の何よりの特徴となるのは、まずすぐれた強度を誇りながら、住戸内の柱や梁の制約を減少させ、壁位置の制約も解消すること。だから、文字通り間取りや空間造形が自由で、将来のリニューアルやリフォームも簡単。高い耐久性によって長く住み続けられるだけでなく、その可変性・更新性によって快適に住み続けられる空間をかなえます。

多彩なプランバリエーション、シンプルでインテリアに影響しない居住空間、永住性能の高さ。いまま将来もライフスタイルを縛らない【芝パーク・タワー】の魅力は、この先進の「スーパーRCフレーム構法」の採用で実現しました。



【芝パーク・タワー】にこめる私たちの思い。

【芝パーク・タワー】新築工事 所長
中村 達也 鹿島建設株式会社 建設総事業本部

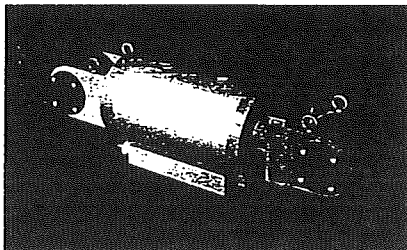
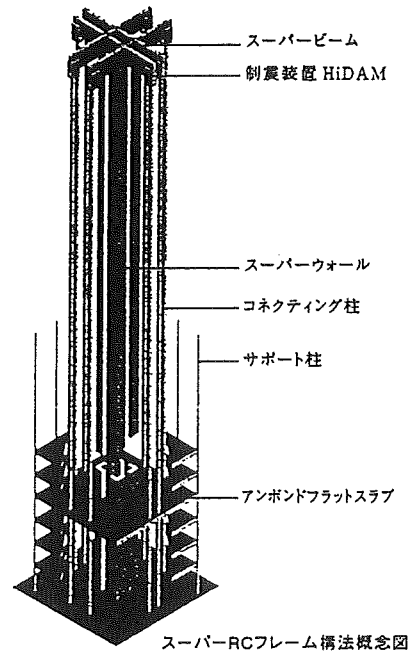
住まいの地として都心回帰が進んでいるいま、芝というまさに都心の立地を得て、鹿島建設がめざしたのは、住む人の立場にたった住まいづくり、一世代だけでなく100年を超えて受け継いでいける住まい。そのために、住む人の意向に応え、ライフサイクルや時代の要求に応じて、自由に空間を変更していけるフリープランハウジングの思想を掲げ、梁や柱の制約を少なくする「スーパーRCフレーム構法」を採用しました。この【芝パーク・タワー】に込めたその理想と結晶したその技術は、21世紀に向け、ひとつの指針となっていでしょう。

三井不動産の理想をかなえるために、 鹿島建設の先進は結集した。

〈スーパーRCフレーム構法〉

あなたの暮らしに、強さを恵み、自由を恵む。
鹿島建設の新テクノロジー
「スーパーRCフレーム構法」。

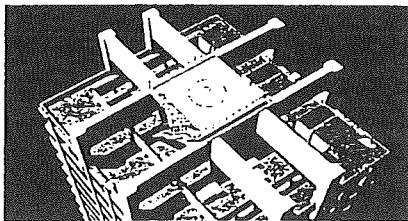
その技術が暮らしを確かに包み込みます。その提案が暮らしに自由を恵みます。「スーパーRCフレーム構法」。鹿島建設によって開発された新工法です。従来のラーメン構造のような柱や梁によってフロアや構造を支えるのではなく、中央に立ち上がる厚さ約1,000～約1,200mmの口の字型の壁「スーパーウォール」と最上部の大型梁「スーパービーム」、外周部にだけ配したコネクティング柱、そして厚さ約370mm～約300mmのアンボンドPC鋼線入りフラットスラブによって構造を支えます。このため住戸内の柱や梁の制約を受けることも減少。住戸壁の位置はもちろん、二層吹き抜けなどの空間プランに自由をかなえ、将来のリニューアル、リフォームの容易さをかなえます。また、「スーパーウォール」は十二分な厚さをもち、高強度コンクリートや高強度鉄筋を使用して、すぐれた耐震性、耐久性を発揮。さらに「HiDAM」などの制震装置も加えて、都心の生活に安全・安心をもたらします。



HiDAMイラスト

■ HiDAM (ハイダム)

タワー最上部の「スーパービーム」と外周部にだけ配されるコネクティング柱連結部分に設置される制震装置。油圧によって揺れや歪みを吸収します。地震等に対して天秤のように揺れる「スーパービーム」先端部の上下動を吸収して、[芝パーク・タワー]の揺れを抑えます。



スーパービームイラスト

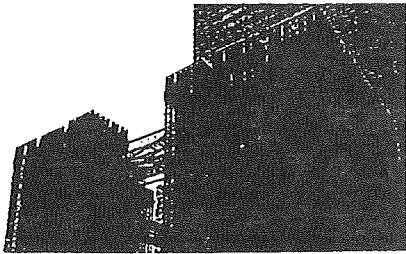
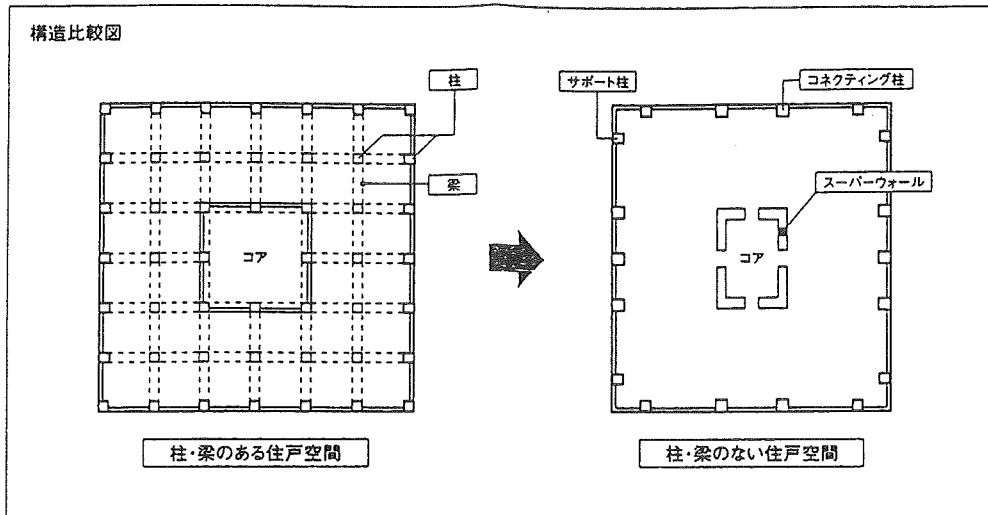
■ スーパービーム

建物最上部でスーパーウォールに接続される幅約1,000mm、高さ約3,500mmの大型梁。万一の地震で建物が揺れると、「スーパービーム」が傾き、先端が上下します。この上下動は制震装置HiDAMによって吸収されるよう設計されています。

■ コネクティング柱

「スーパーウォール」と「スーパービーム」と並び、構造躯体を構成する3要素のひとつです。制震装置HiDAMを介して「スーパービーム」に接続され、「スーパーウォール」とともにフロアを支えながら、外周壁面も構造的に支えています。

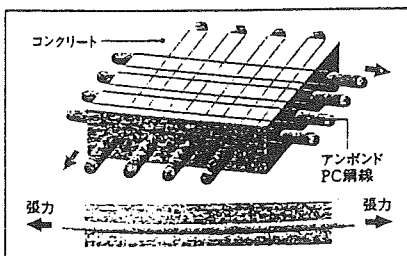
三井不動産の理想をかなえるために、
鹿島建設の先進は結集した。



スーパーウォール

■ スーパーウォール

高強度コンクリートと高強度のD51鉄筋を使用し、約1,000mm～約1,200mmの厚さを持つ「スーパーウォール」。文字通り、構造の中心となって各フロアを支えます。



アンボンドフラットスラブ概念図

■ アンボンドフラットスラブ

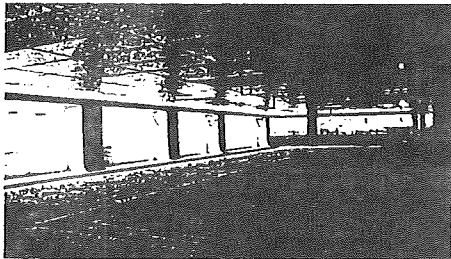
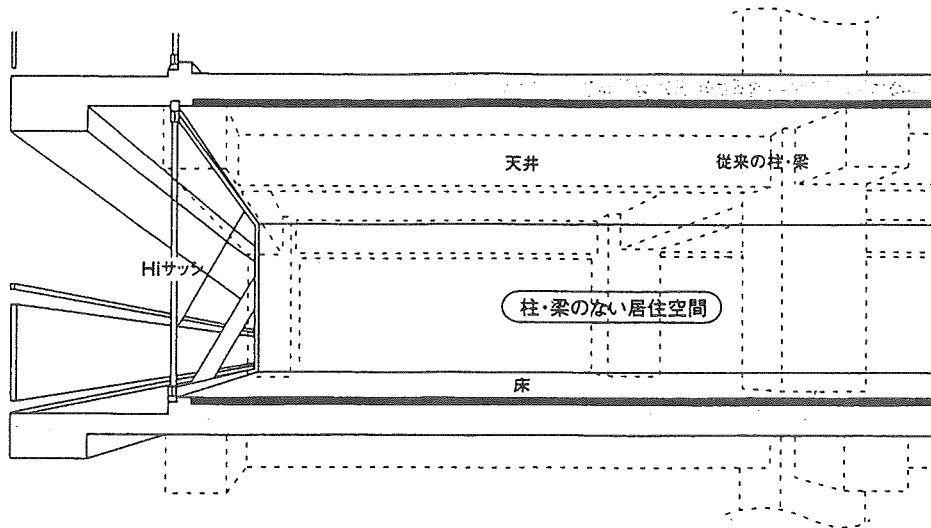
コンクリートスラブ内にアンボンドPC鋼線を配置。鋼線の力によってコンクリートスラブのたわみを防ぎます。梁を必要とせずスラブ自身の強度とともに「スーパーウォール」、外周柱でフロアを支えるため、広い空間を創造することができます。

■ サポート柱

「コネクティング柱」をサポートするために外周部に配置された「サポート柱」。外周壁面を支えます。

強さだけではない。 その柔軟さもこの住まいの誇りとなった。

■居住空間概念図



強さとともに[芝パーク・タワー]が求めたこと。
強度とともに「スーパーRCフレーム構法」
がかなえたこと。それが、自由度の高い空間。

住戸内に柱や梁の制約が少ない「スーパーRCフレーム構法」に加えて、さまざまな仕様や構造を採用。多彩なプランの実現を可能にし、将来のリフォームやリニューアルを容易にします。構造そのものの耐久性だけでなく、そこに包まれる空間がいつもライフスタイルにしなやかに応え、いつまでもみずみずしくあること。世代を超えて新しく心地いい住まいがそこにはあります。

■設備幹線

[芝パーク・タワー]は、電気や通信の基幹配線、配管を共用の内廊下部分に集約。住戸内にパイプスペースを置かないため、空間造形を妨げない上に間取り変更も制約しません。

さくら銀行・さくら証券・東京海上火災保険の協力を得て

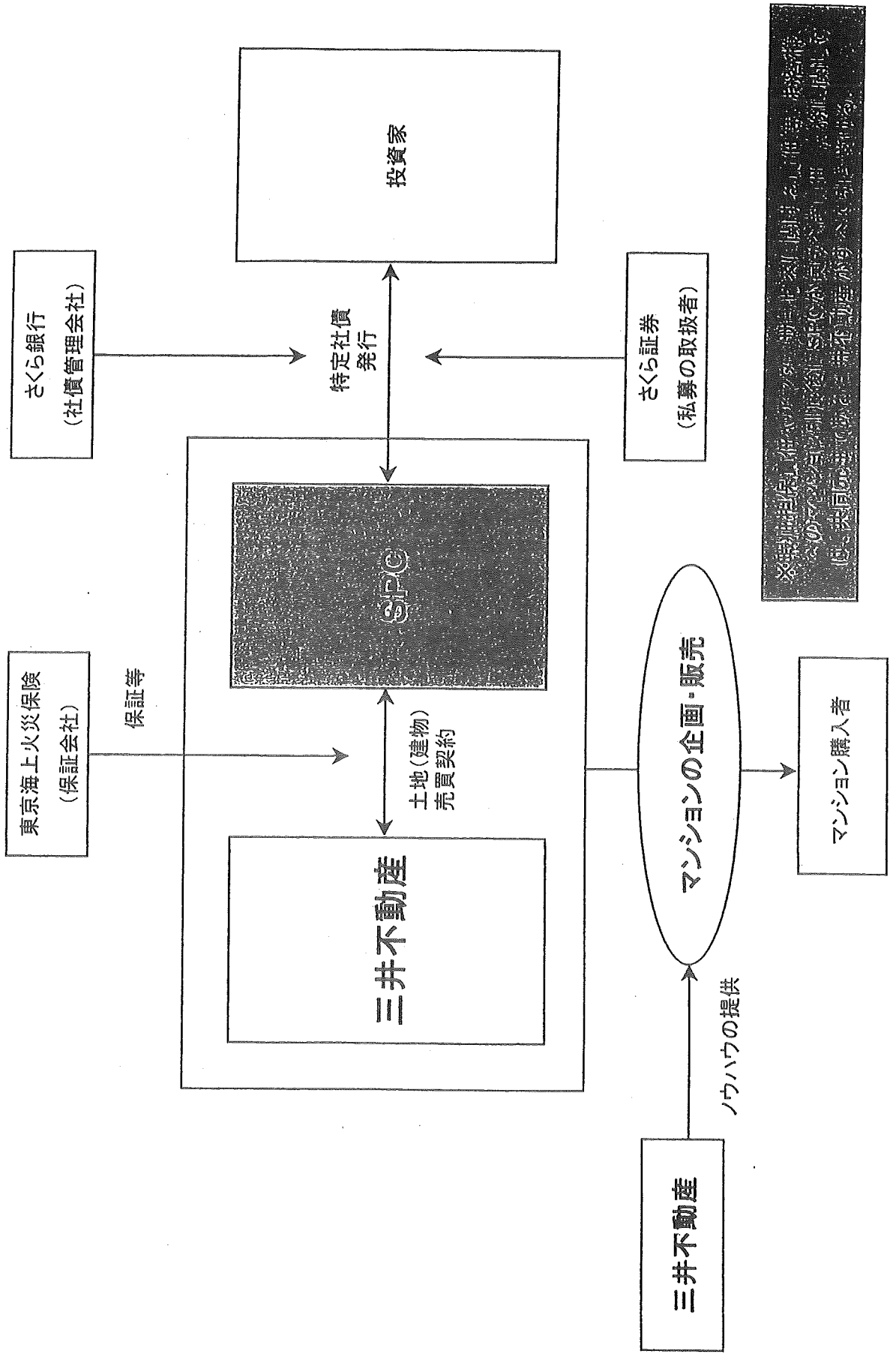
三井不動産、分譲マンション開発資金の証券化スキームを構築

～マンション分譲事業に直接金融の途を開くとともに、企業の資産運用に活用しノンアセットビジネスを拡大～

- 三井不動産は、さくら銀行・さくら証券・東京海上火災保険の協力を得て、SPC法上の特定目的会社（SPC ミレニアム・レジデンシャル特定目的会社）を活用し、開発中の分譲マンションを対象とした開発資金の証券化スキームを構築しました。
- 本スキームにおいて、三井不動産は開発中の分譲マンション（8棟）の土地建物共有持分もしくは土地共有持分をSPCに譲渡、SPCは特定社債（Aaa 95億円、Aa 10億円、無格付約12億円の計約117億円※）の発行により資金調達し、売買代金（約110億円）を当社に対して支払います。そして、当社とSPCは共同売主として当該マンションを分譲、SPCは同社がマンション購入者から受領したマンション分譲代金（約144億円）を原資として、特定社債の償還と利払いを行います。なお、特定社債の発行については、平成12年3月を予定しており、さくら証券が発行社債を機関投資家に対して販売し、さくら銀行が社債管理会社として発行後の社債管理業務を行います。
（※格付対象社債については、ムーディーズ・インヴェスターズ・サービス社より予備格付を取得済）
- 今回発行する特定社債については、三井不動産のSPCに対する物件引渡債務等への東京海上火災保険による保証の付与等によって信用補完を図っており、特定社債を購入する投資家がマンション分譲に伴うマーケットリスクを負担する仕組みながらも、マンション分譲事業における三井不動産の経験と実績により、最上級の格付（トリプルA）を多く含む投資適格の高い格付を取得する点が大きな特徴となっています。
- これまでオフィスビルを中心とした賃貸資産に関する証券化については既に日本でも前例がありますが、開発中の分譲マンションをプールし、それを投資商品化するという今回の試みは、開発型案件へのSPC法の活用として日本初のものであり、分譲マンションの開発資金に直接金融の途を開くとともに、日本の不動産証券化市場における開発型不動産の投資機会を創出するという点で非常に大きな意義を持つと言えます。
- 財務体質の改善等のニーズから保有不動産の売却を考えている企業にとっては、三井不動産をパートナーとして本スキームを活用することにより、SPCに土地売却を行い早期に資金回収を行うだけでなく、三井不動産のマンション分譲事業における商品企画力・販売力を活用して、単に分譲マンション用地として保有資産を売却するだけでは得られないマンション開発利益を手に入れることも可能となります。
- また、このことは三井不動産にとっても新たな事業機会の獲得につながり、当社が推進する「ノンアセットビジネス」の伸長・強化の方針に沿うものと言えます。当社は、従来からのマンション分譲事業を自らの資金負担を低く抑えつつより効率的に推進していくと同時に、これまで培ってきたマンション分譲事業におけるノウハウを最大限に生かすことで新たな収益を獲得することを目指しています。
- 三井不動産は、平成11年に不動産証券化推進室を設立して以来、不動産の証券化に積極的に取り組んでおり、今後も不動産のプロフェッショナルとしての知識・経験を生かして、不動産と金融を融合させた新たな分野を開発していきます。

以 上

概念図



※特別目的信託(信託)は、特定目的信託(信託)として、信託法に基づき、信託財産として管理・運用される。