

2017

9

September

Topics

不動産トピックス

トピックス1

この2年間で複数の大規模オフィスビルが竣工した
名古屋市中心部 ～堅調なテナント需要が賃貸市況を支えると
ともに、新たな動きも～ 2

トピックス2

J-REITが東京23区に保有するオフィスビルの
売却の動き..... 6

マンスリーウォッチャー

百貨店の収益性向上への取り組み..... 8

熊本地震で被災された皆様に御見舞いを申し上げます。
被災された地域が一刻も早く復興できますよう、心より
お祈り申し上げます。

この2年間で複数の大規模オフィスビルが竣工した名古屋市中心部 ～堅調なテナント需要が賃貸市況を支えるとともに、新たな動きも～

名古屋市中心部において、2015年10月から2017年3月にかけて複数の大規模オフィスビルが竣工を迎えました。この間の新築オフィスビルの供給量は過去の供給状況および他の地方主要都市との比較において高水準でしたが、供給が集中した名駅地区を含め、空室率は低下傾向にあります。堅調に推移する地域経済等を背景として、事業拠点の開設等によって相当程度のテナント需要が発生したことが主因と考えられます。名古屋市中心部における今後の新築オフィスビルの供給量は低水準となる見込みですが、2027年に予定されているリニア中央新幹線の開業を見据えた複数の検討・計画が進行するなど、新たな動きがみられます。

この2年間の新築オフィスビル供給量は過去の供給状況からみて高水準

この2年間の新築オフィスビルの供給は名駅地区に集中

名古屋市中心部では、2015年10月の大名古屋ビルディングの竣工に始まり、大規模オフィスビルの竣工が相次ぎました。2015～2017年の名古屋ビジネス地区^{*1}の新築オフィスビル供給量^{*2}は約24万1千坪、年平均に換算して約8万坪に及びます〔図表1-1〕。2015～2017年の年平均供給量は、1998～2014年の年平均供給量（約2万6千坪）の約3.1倍であり、過去の水準と比べて高位です。

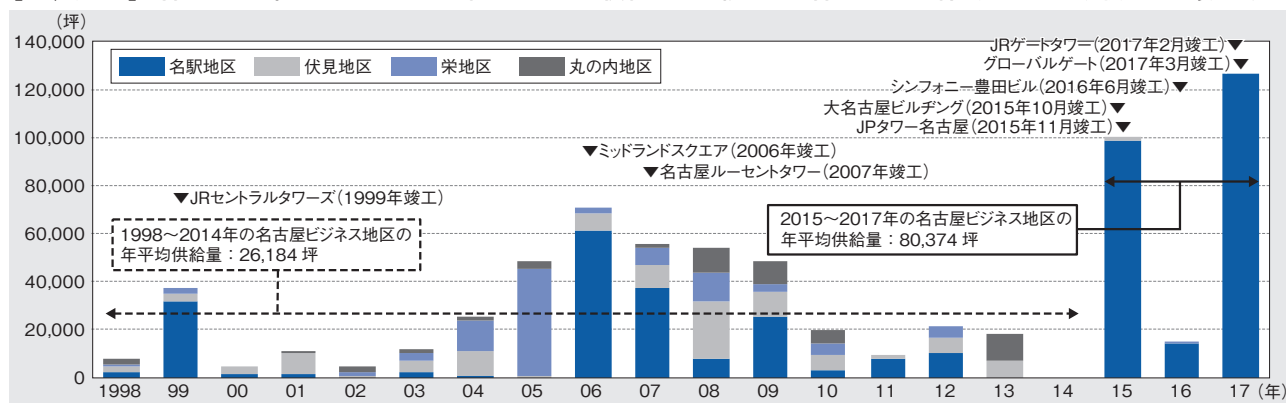
2015～2017年の供給量を地区別にみると、名駅地区以外の供給量は約1千7百坪で、名古屋ビジネス地区全体の0.7%に過ぎず、2015～2017年の供給は名駅地区に集中しました。結果、

名古屋ビジネス地区全体のビルストック^{*2}に占める名駅地区の割合は大量供給前の2014年と比べて10%増加〔図表1-2〕。名駅地区の業務地区としての優位性が高まったと考えられます。

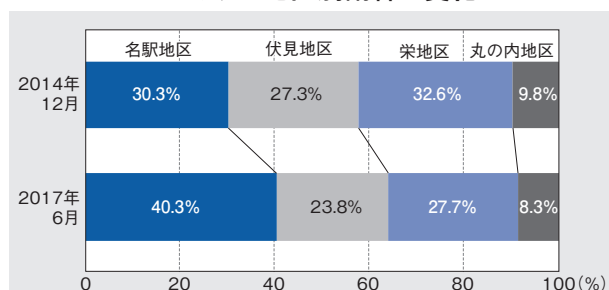
名古屋の供給量の対ストック割合は他の地方主要都市と比べて高水準

〔図表1-3〕は地方主要都市（名古屋・札幌・仙台・大阪・福岡）の2014年時点のビルストックに対する2015～2017年の年平均供給量の割合を示しています^{*3}。名古屋以外の都市はいずれも1%に満たない一方、名古屋は5.7%に及びます。ビルストックに対する供給量の割合において、名古屋は他の地方主要都市に比して高い水準でした。

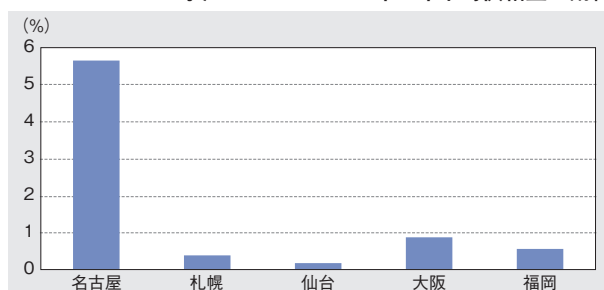
〔図表 1-1〕 名古屋ビジネス地区における新築オフィスビル供給量の推移および名駅地区に所在する主な大規模ビルの竣工時期



〔図表 1-2〕 名古屋ビジネス地区におけるオフィスビルストックの地区別割合の変化



〔図表 1-3〕 地方主要都市の2014年時点オフィスビルストックに対する2015～2017年の年平均供給量の割合



図表 1-1 ～ 1-3 のデータ出所：竣工時期は各種公表資料、他は三鬼商事「オフィスデータ」および「MIKI OFFICE REPORT」

空室率は全地区で低下傾向。一方、募集賃料の推移は地区によって異なる

大量供給のあった名駅地区を含め 空室率は全地区で5%台まで低下

世界金融危機の影響および2005～2009年の供給量が相対的に多かったこと〔図表1-1〕等を背景として、名古屋ビジネス地区の空室率は2010年に13%近くまで上昇したものの、その後は低下が続き、足元では5%台となっています〔図表1-4〕。地区別の空室率をみても、この2年間に大量供給のあった名駅地区を含め、全地区で5%台まで低下しています〔図表1-5〕。

名駅地区の大規模新築オフィスビルでは、事業拠点の開設や面積拡大を伴う移転、郊外に所在する事業拠点の移転等の事例が複数みられ（詳細は後述）、大半のビルで高い成約率を確保して竣工を迎えたようです。事業拠点の開設等によって相当程度のオフィス需要が新たに生じ、その結果、空室率の低下基調が続いていると考えられます。

また、近年、名古屋ビジネス地区において、名駅地区以外の地区から名駅地区へ移転した事例が複数みられたものの、名駅地区以外の地区の空室率は低下基調が続いています。賃貸仲介会社等によれば、名駅地区以外の地区において、既存ビルにおける館内増床や面積拡大を伴う事業拠点の移転等が複数あったようであり、空室率の低下の一因と考えられます。

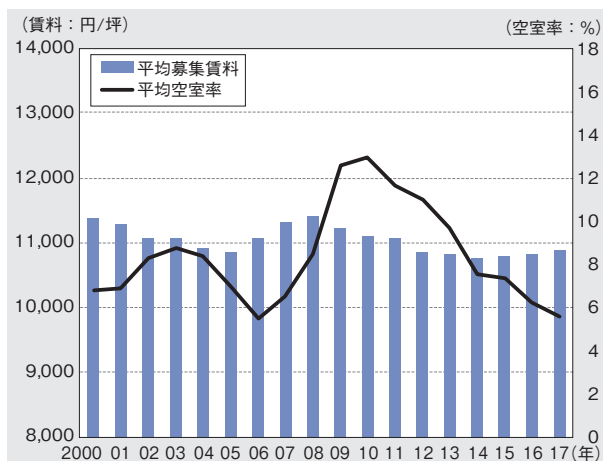
募集賃料の推移は名駅地区と 他の地区とで異なる

名古屋ビジネス地区の募集賃料は、2014年に底を打ってから徐々に上昇しています〔図表1-4〕。

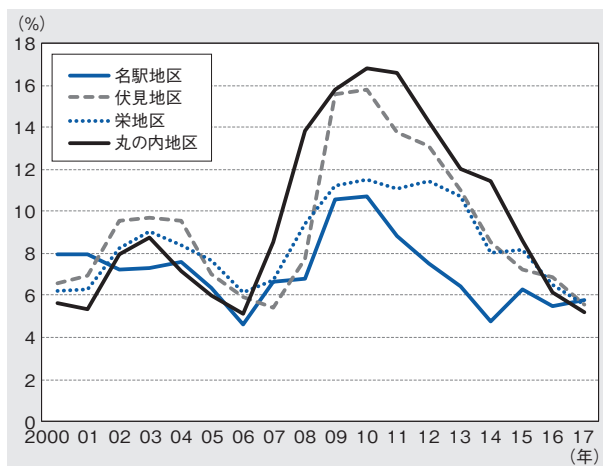
募集賃料の推移を地区別にみると、名駅地区と他の地区とで様相が異なります。〔図表1-6〕は名古屋ビジネス地区全体・各地区双方の募集賃料の直近の高値圏である2008年を100として募集賃料を指数化したものです。名駅地区は2013年まで下落基調にあったものの、以後上昇が続き、足元では前回ピークの2008年と同水準になっています。空室率が他の地区に先んじて5%台まで低下したことに加え、この2年間に竣工した大規模ビルが好立地・高スペックで、賃料水準が相対的に高位であったこと等が要因と考えられます。

一方、名駅地区以外（伏見地区・栄地区・丸の内地区）の募集賃料について、直近の動きとしては、伏見地区は底ばいの様相、栄地区および丸の内地区は下げ幅は小さくなりつつあるものの下落基調が続いています。

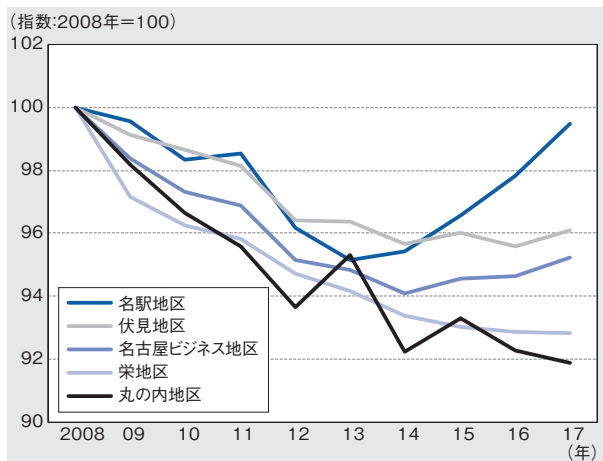
〔図表 1-4〕 名古屋ビジネス地区の平均募集賃料
および平均空室率



〔図表 1-5〕 地区別平均空室率の推移



〔図表 1-6〕 地区別平均募集賃料の推移
(2008年=100)



注：図表 1-4～1-6 について、2016 年以前は各年 12 月時点、
2017 年は 6 月時点のデータ

図表 1-4～1-6 のデータ出所：三鬼商事「オフィスデータ」

※ 1：「名古屋ビジネス地区」とは、名駅地区、伏見地区、栄地区
および丸の内地区を指す（三鬼商事の定義に基づく）。

※ 2：本稿において、供給量・ストックともに延床面積ベース

※ 3：三鬼商事が公表している各都市ビジネス地区の供給状況。
なお、都市によって調査対象ビルの規模が異なるため、供
給量そのものではなく、直近のストック（2014 年時点）に対
する年平均供給量（2015～2017 年）の割合で比較した。

企業による名駅地区への事業拠点の開設・移転に係る最近の動向

業容拡大・立地改善が目的とみられる積極的な事業拠点の開設等が複数

この2年間に名駅地区で竣工した大規模オフィスビルに事業拠点を開設または移転した事例をみると、業容拡大や立地改善が目的とみられるものが複数あります〔図表1-7〕。

業容拡大が目的とみられる開設等としては、東海地方への事業進出のために事業拠点を新規に開設した事例や移転に当たって床面積を拡張させた事例などがみられます。

立地改善が目的とみられる移転としては、東京や大阪等からの長距離移動を伴う来訪者等のアクセス性を向上させるためにJR名古屋駅に近い立地を求めて移転した事例があります。

また、業容拡大と立地改善の両者を目的に移転したとみられる事例も散見されます。

事業拠点の開設等の背景の一つとして堅調に推移する地域経済が考えられる

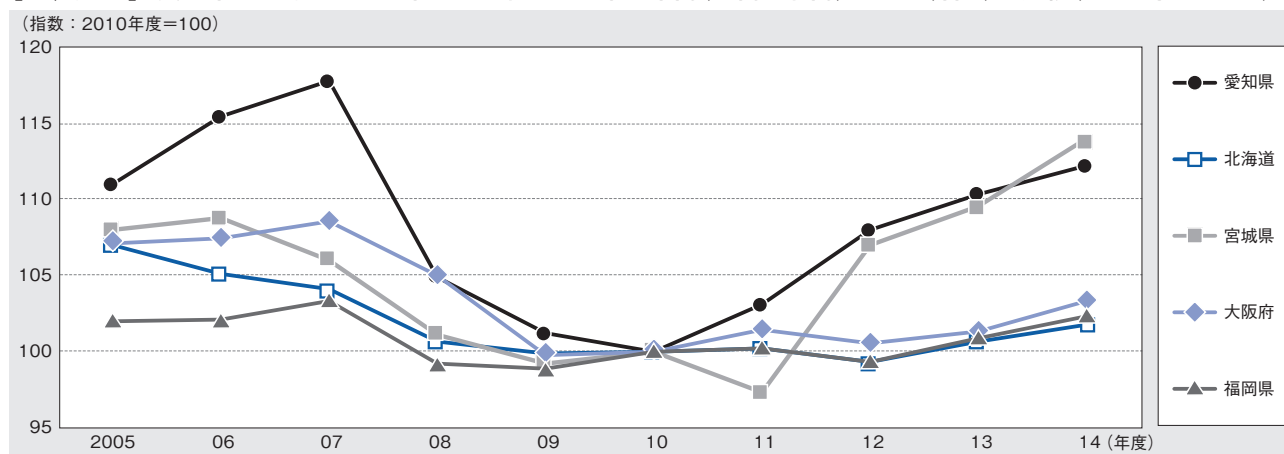
こうした事業拠点の開設・移転の事例において、地元企業による本社移転に加え、本社所在地が愛知県ではない企業による愛知県全体や中部エリアを事業範囲とする支社等の開設・移転が複数あります。一般に、賃貸オフィスマーケットにおいては当該地域の景気動向が市況の需要面に影響します。県内総生産（名目）によれば、愛知県は世界金融危機等による景気後退の度合いが相対的に大きかった一方、2010年度に底を打ってからの回復度合いも大きいことがうかがえます〔図表1-8〕。堅調に推移する近年の愛知県の経済情勢が事業拠点の開設や拡張移転等の新規需要の背景の一つと考えられます。

〔図表 1-7〕 名駅地区に所在する大規模新築オフィスビルへの事業拠点の開設・移転に係る主な事例

動向区分	動向概要
事業拠点の開設	◆ A 社（半導体／本社：東京都）は、名古屋市中心とする東海地方には自動車や産業機器分野において日本を代表する企業や研究機関が数多く存在するという認識のもと、業容拡大のため、名古屋オフィスを開設
名駅地区内での移転	◆ B 社（教育／本社：東京都）は、ビジネスパーソンを対象とする経営講座等の拡大および受講生の利便性向上を目的に移転を実施 ◆ 移転後の新キャンパス、新オフィスの専有面積は移転前の 1.5 倍となり、教室数も 3 から 5 に増加。併せて、受講生同士の交流の場であるラウンジや自習スペースを増床 ◆ 移転前は JR 名古屋駅まで徒歩 5 分であったが、移転により JR 名古屋駅にさらに近くなった。駅近にキャンパスを構えることによって、東京や大阪等の名古屋以外に所在する他キャンパスの受講生が名古屋で振替受講しやすくなった。 ◆ C 社（情報・通信／本社：東京都）は、中部・東海エリアには自動車関連企業を中心とした製造業、国内外に事業展開するグローバル企業やグローバル展開を見据える企業など、技術開発やモノづくりの分野のリーディングカンパニー、独自の企画力や開発力を持った企業が多く存在しているという認識のもと、中部・東海エリアの重要拠点として名古屋オフィスを移転・拡張。移転によって JR 名古屋駅までの距離は徒歩 10 分から徒歩 1 分に短縮 ◆ D 社（情報・通信／本社：愛知県）は、今後の事業拡大に伴う従業員の増加を見据えるとともにグループ企業を集約し、より一層の業務の効率化を図るために本社を移転
名古屋市中心部他地区からの移転	◆ E 社（広告／本社：東京都）は、中部支社を栄地区（自社ビル）から名駅地区（賃貸ビル）へ移転 ◆ 移転後、新聞社系列の不動産会社に自社ビルを売却 ◆ F 社（情報・通信／本社：愛知県）は、経営理念の実現に向けて、サービス業務をさらに強化・充実することを目的に、本社を栄地区から名駅地区へ移転 ◆ G 社（情報・通信／本社：東京都）は、業務拡大を目的に、伏見地区から名駅地区へ移転
郊外からの移転	◆ H 社（部品メーカー／本社：愛知県）は、愛知県郊外に本社を構えているが、海外企業の買収・子会社化等を通じて海外に複数の拠点を保有し、従業員の大半が日本以外の地域で業務に従事。グローバル化を進展させる中、経営管理体制の強化とグローバルに通用する人材の採用・育成を目指す。 ◆ こうした中、名駅地区に「グローバル本社」を開設。法務部、広報部、人事部、経理部、経営企画部等の 16 部門、約 200 人が郊外の本社からグローバル本社へ移転した。

出所：各社リリース資料・新聞報道等の公表資料に基づき都市未来総合研究所作成

〔図表 1-8〕 愛知県・北海道・宮城県・大阪府・福岡県の県内（道内・府内）総生産（名目）の推移（2010 年度 = 100）



注：図表 1-3 に挙げた都市が所在する道府県を対象としたもの。

データ出所：愛知県・北海道・宮城県・大阪府・福岡県「県民（道民・府民）経済計算（平成 26 年度）」

商業地区としても発展した名駅地区

名駅地区、特にJR名古屋駅周辺では、三越伊勢丹グループにとっての新業態である中型ファッションセレクトストア「イセタンハウス」を核店舗とする「大名古屋ビルShops&Restaurants」（大名古屋ビルディング内に2016年3月開業）、飲食店舗が多く出店している「KITTE名古屋」（JPタワー名古屋内に2016年6月開業）、既設のジェイアール名古屋タカシマヤと館内で接続させた「タカシマヤゲートタワーモール」（JRゲートタワー内に2017年4月開業）など、特徴的な商業施設が相次いでオープンしました。結果、百貨店の売上において2017年5月に初めて名駅地区が栄地区を上回るなど、名駅地区は業務地区としてだけでなく、商業地区としてもさらに発展したと考えられます。

開発が活発になっている伏見地区

名駅地区に隣接する伏見地区において、特にホテル・マンションの開発が活発になっています〔図表1-9〕。活発化の背景として、①複数の大規模開発事業の実施によって隣接する名駅地区が業務地区・商業地区として近年さらに発展したこと、②名駅地区と名古屋を代表する商業地域の一つである栄地区との間に位置し、交通利便性が高いこと、③ホテルに関しては、訪日外国人観光客の増加等を背景として宿泊者数が

※4：名古屋市長「名古屋観光客・宿泊客動向調査（平成27年度）」によれば、名古屋市の年間総延べ宿泊者数は、2013年度：7,509,115（839,550）人泊→2014年度：7,523,002（849,079）人泊→2015年度：8,453,709（1,355,694）人泊と推計されている（括弧内の数字は内数で外国人宿泊者数）。

〔図表 1-9〕 伏見地区の主な開発動向

計画名・施設名	主要用途 (規模)	階数	スケジュール
「名古屋 納屋橋」 (大和リゾートのビジネス系ホテル)	ホテル (247室)	地上14階	2018年8月 開業予定
名古屋 伏見 (大和リゾートのビジネス系ホテル)	ホテル (233室)	地上14階	2019年4月 開業予定
ホテルJALシティ名古屋 錦	ホテル (216室)	地上14階	2019年 開業予定
グランドメゾン御園座タワー	マンション (304戸) 劇場	地上40階・ 地下1階	2017年12月 竣工予定
錦二丁目7番地区第一種 市街地再開発事業	マンション (東A地区 約300戸)	地上41階・ 地下1階	2020年度 竣工予定
プラウドタワー名古屋伏見	マンション (75戸)	地上21階	2019年2月 竣工予定
(仮称)錦二丁目計画	オフィス(基 準階床面積: 約450坪) 店舗	新棟:地上21階・ 地下1階 保存棟:地上6 階・地下1階	2018年2月 竣工予定

注：計画は変更となる可能性がある。

出所：各社リリース資料・新聞報道等の公表資料
に基づき都市未来総合研究所作成

増加してきたこと^{※4}等が考えられます。

リニア中央新幹線の開業を見据えた 複数の検討・計画が進行

名古屋鉄道（名鉄）は2017年3月に、名古屋駅周辺再開発計画の概要を公表しました。当該計画によれば、商業施設やオフィス、ホテル、住宅を中心とする用途で、交通量の多い太閤通をまたいで南北約400mに及ぶビルに建て替えるとしており、2022年度着工を目標としています。建替えに伴って、リニア中央新幹線の開業時を目標に名鉄名古屋駅の拡張整備も行うとしており、当該計画が実施された場合、名駅地区の利便性はさらに向上すると考えられます。

また、名古屋市は2017年7月に、リニア中央新幹線名古屋駅予定地の東・西地区を対象にした「リニアまちづくりの方向性（案）」を公表しました。当該案によれば、まちの中心となる広場の整備や道路の再配置などを図るとともに、地権者が個別建替えや共同化等の検討を進める際には市が支援・協力するとしています。

他方、栄地区でもリニア中央新幹線の開業を見据えた検討が進行しています。名古屋市は2013年6月に、リニア中央新幹線の開業までの栄地区のまちづくりの基本方針となる「栄地区グランドビジョン」を策定・公表しました。このビジョンには、まちづくりの方針として、①公共空間の再生、②民間再開発の促進、③界隈性の充実が挙げられています。これに関連して名古屋市は2017年5月に、栄地区を南北に走る久屋大通の活性化を目的とする「久屋大通のあり方（案）」を公表しました。地上と地下の連続性の向上や民間事業者による集客施設の導入などを図ることによって、集客と周辺の経済効果を生み出すにぎわいの創出などを目指すことが案として盛り込まれています。事業に当たって、2017年4月28日に成立した改正都市公園法によって新たに創設された「Park-PFI制度」^{※5}の活用を予定している点が特徴的です。

以上のように名古屋市中心部では、2027年に予定されているリニア中央新幹線の開業を見据えた検討・計画が複数みられます。

（以上、都市未来総合研究所 大島 将也）

※5：PPP/PFIによる新たな公園の整備手法として、①民間提案による収益還元型の公園施設の事業運営制度、②民間事業者が行う公共部分の整備を社会資本整備総合交付金で支援する制度、③都市開発資金による民間事業者への貸付制度の三つからなる制度。公園空間の老朽化の進行・魅力度の低下への対策に民間活力を生かすことなどが狙い。

J-REIT が東京 23 区に保有するオフィスビルの売却の動き

近年、東京都心部を中心に不動産価格が上昇しており、物件売却の好機とも考えられます。このようなか、J-REITにおいて、利回りが低い物件や築年が古い物件を売却するケースが増加しています。本稿ではJ-REITが東京23区に保有するオフィスビルの売却について概観します。

J-REIT を取り巻く不動産売買環境と物件売却

東京23区では、低金利と資金調達の容易性等を背景に投資不動産の取得需要が高まったことで、不動産価格は上昇（＝還元利回りが低下）しています[図表2-1]。

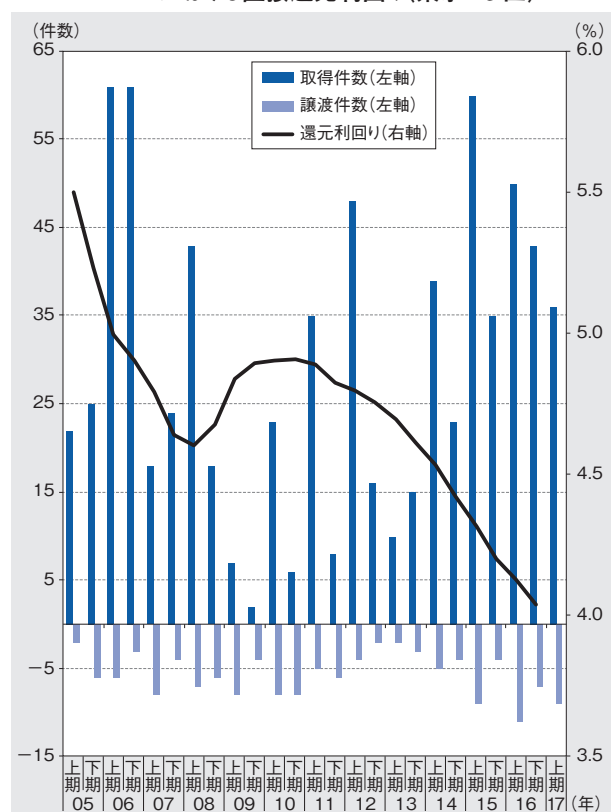
売り手にとっては、不動産価格が上昇している今が物件売却の好機とも考えられます。

J-REITにおいて、各投資法人が保有する資産全体の中で収益性が低い物件や、築年が古く修繕費用等が嵩む物件など、将来的に配当金を減少させる可能性がある物件を売却する動きがみられます。以下、J-REITが売却した東京23区所在のオフィスビルについて、売却の理由と最近の動向について考察をおこないます。

物件売却の理由

投資法人が物件売却を行う際には、主に以下の5つの理由が考えられます。

[図表 2-1] J-REIT が取得・譲渡したオフィスビルの件数と、保有するオフィスビルの期末不動産鑑定評価における直接還元利回り(東京 23 区)



a. NOI利回り^{※1}が低い

取得額に比べ、投資法人が期待する収益額が得られない物件が該当します。

NOI利回りが低いほど投資収益性が低く、収益性の高い物件に入れ替えるため、売却される蓋然性が高いと考えられます。

b. 築年が古い

築年が古い物件は、テナント誘引力の低下や修繕費などの支出費用が嵩む[図表2-2] ことなど、結果として収益性が低下する傾向があることから売却される蓋然性が高いと考えられます。

c. 時価と簿価^{※3}の差が大きい

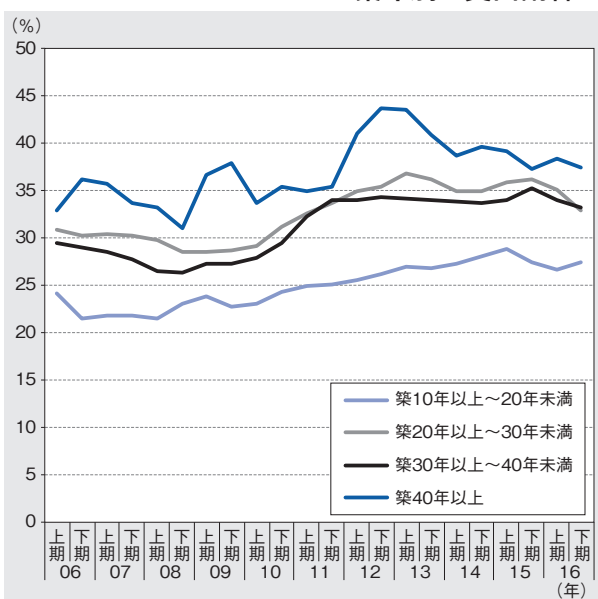
物件の譲渡によって譲渡損が発生すれば配当金が減少するため、あらかじめ時機をみて売却することがあります。その際に主に次の2つの方法で譲渡損にかかる影響を緩和させています。

- ①不動産の価格水準が高い時期に含み損のある物件を売却することで譲渡損失を抑制
- ②含み損のある物件と含み益のある物件とを同じ決算期内に売却して、譲渡損益を相殺

d. 資金調達のための売却

投資法人が物件の入れ替えを行う際の取得

[図表 2-2] 東京 23 区に J-REIT が保有するオフィスビルについての築年別の支出割合^{※2}



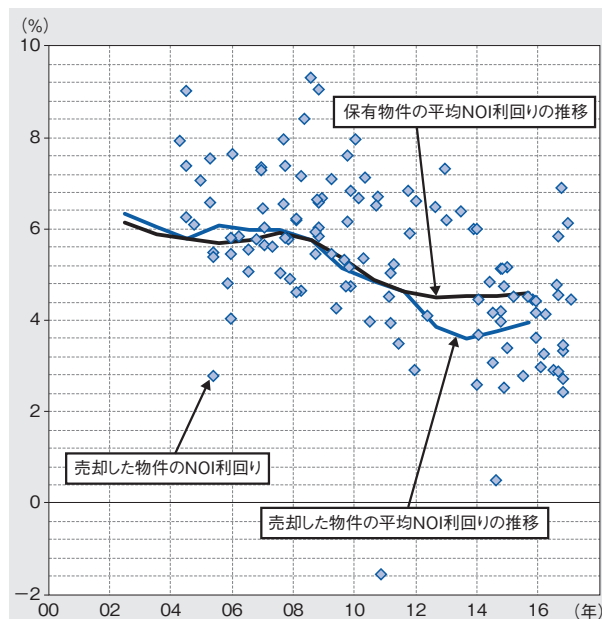
図表 2-1、2-2 のデータ出所：「ReiTREDA」より都市未来総合研究所作成

資金に充てるケースや借入金の返済などを行うなど、資金調達を目的として物件を売却する場合があります。

e.投資基準に合致しない

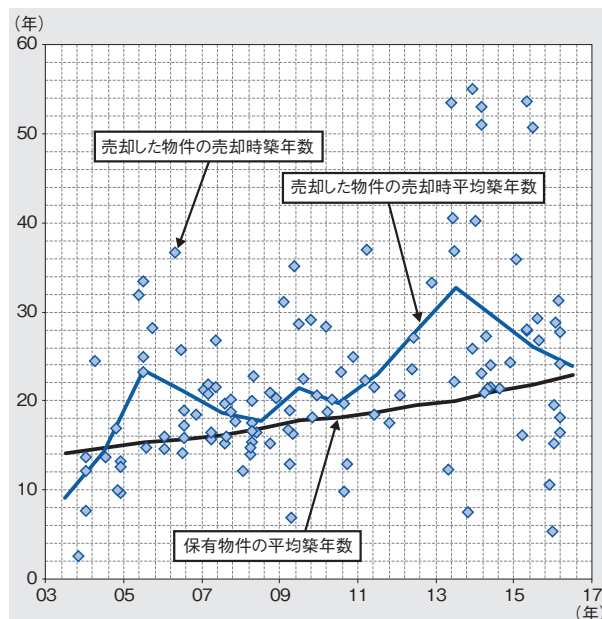
投資基準に合致しない物件を保有する状況は、ほとんどが合併に伴って生じます。商業施設に特化した投資法人の運用資産に合併に伴ってオフィスビルが加わったケースが例として挙げられます。このような投資方針に定める運用対象以外の物件は基本的に売却され、その場合の売却時期は合併後半年から1年以内が大半です。

【図表 2-3】 J-REIT が売却した物件の NOI 利回りと保有物件の NOI 利回り(東京 23 区)



注：図中の平均NOI利回りは、各年ごとの物件のNOI利回りの単純平均

【図表 2-4】 J-REIT が売却した物件の売却時築年数と保有物件の築年数(東京 23 区)



注：図中の平均築年数は、各年ごとの物件の築年数の単純平均

売却物件では NOI 利回りが低い物件や築年が古い物件が増加

以下、a.NOI利回りについて分析をおこない、売却された物件の属性について考察しました。

a.NOI利回りについて

売却された物件について、売却直前期の収益性を取得額ベースのNOI利回り^{※4}で比較しました[図表2-3]。利回りは保有物件全体で年々低下しており、直近では保有物件全体と比較して利回りが低い物件の売却が増えています。収益改善が進まなかった物件や高値で取得した物件の売却が増えている可能性^{※5}があります。NOI利回りが特に低い物件の売却事例は、大口テナントの退去によって収益が低下したことが背景とみられます。

b.築年数について

売却された物件では、長期間保有によって築後年数が経過した物件の売却が増えています[図表2-4、2-5]。なかには築50年以上の物件売却も複数みられ、これらの殆どが築年数の経過による将来の収益性の低下懸念を売却理由に挙げています。中にはスポンサー企業に売却したケースがみられます。

(以上、都市未来総合研究所 大重 直人)

※1：NOI 利回り：本稿では取得額（投資金額）に対する純収益の割合を指す。

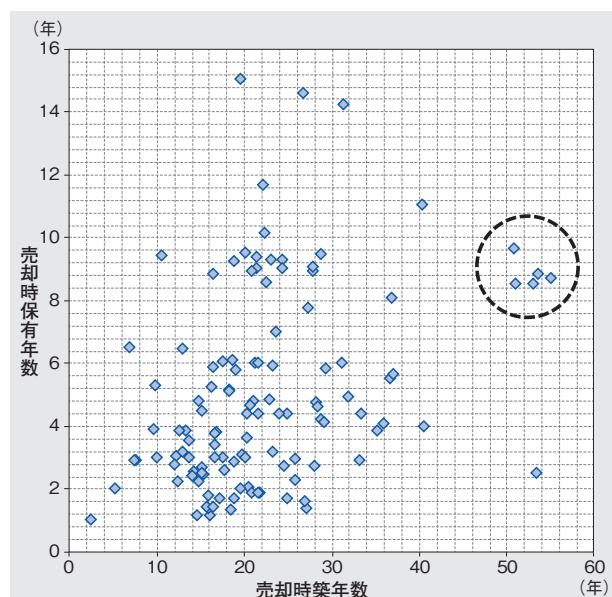
※2：支出割合は年間収入に対する年間支出の割合を指す。

※3：本稿では時価を期末鑑定評価額、簿価を取得額として集計

※4：本稿では売却直前決算期の NOI を当初資産取得額で除した利回りを売却物件の NOI 利回りとした。

※5：本稿の NOI 利回りは分母が当初資産取得額のため、取得した時期(不動産価格の高騰期、下落期)にも大きく左右される。

【図表 2-5】 売却時築年数と保有年数(東京 23 区)



図表 2-3～2-5 のデータ出所：「ReiTREDA」より都市未来総合研究所作成

Monthly Watcher 百貨店の収益性向上への取り組み

都心に立地する百貨店では、店舗の収益力を強化するため、不動産賃貸事業を強化する動きが活発化しています。2017年4月、松坂屋銀座店の跡地を含むエリアに「GINZA SIX」がオープンしました。その商業部分は、従来の百貨店ではなく、全面的にテナント入居型の商業施設へと変貌を遂げ、百貨店事業から不動産賃貸事業へと収益構造が転換されました。「GINZA SIX」の他にも、複数の百貨店店舗の建て替えやリノベーション計画が進展中で、百貨店事業と融合させながら賃貸事業を拡大する事例がみられます。また、既存店舗の周辺エリアで、保有物件の活用や新たに物件を賃借もしくは取得することによって店舗（中には異業種と提携することによって店舗以外の用途もみられる）の賃貸面積を拡大する動きなどもあり、不動産事業を拡大することで収益源を確保する動きが強まっています^{※1}〔図表3-1、3-2〕。

その一方で、2016年度以降、主に地方都市や郊外に立地する不採算店舗の閉鎖や、百貨店事業の譲渡についての情報が相次いで公表されました。また、百貨店が保有する資産を売却する動きも相次いでおり、閉鎖等に伴う店舗のほか、その他の店舗や配送センターなどの売却事例が散見されました^{※2}〔図表3-3〕。

停滞する国内消費やネット通販の台頭、また、2015年度は好調であった免税売り上げが2016年度に低調となったことなどの影響を受けて、事業基盤の収益性を高める動きが加速していると考えられます。
(以上、都市未来総合研究所 関根 幸代)

※1：2016年度の上場百貨店のROA（連結ベース、営業利益又は営業損失／総資産で算出）の平均値は2.1%。対して、都市未来総合研究所「ReiTREDA」によると、J-REITが保有する都市型商業施設の2017年3月末時点における減価償却後NOI利回り（（NOI－減価償却費）／不動産取得額）の平均値は4.2%。この比較からは、不動産賃貸事業に特化しているJ-REITの利回りはより高いため、百貨店における不動産賃貸事業の拡大はROAを高める効果がある可能性が推察できる。

※2：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」では、ここ最近の百貨店による不動産売却件数は、公表ベースで2013年度0件、2014年度4件、2015年度0件であったのに対し、2016年度は4件、2017年度7月時点で5件であった。

〔図表3-1〕百貨店の店舗等の建て替え・大規模なリノベーションの事例

現建物用途	所在地	内容	予定
百貨店店舗	東京都台東区	・地下1階は本館百貨店と一体で食品フロア、1～10階はテナント入居型の商業フロア、12～22階はオフィスとする複合商業施設へと建て替え	2017年秋開業
事務所	東京都中央区	・事務所として賃貸していた当建物を店舗に改装 ・フィットネスクラブ、物販、飲食、クリニック等が入居する予定	2017年11月竣工
百貨店店舗	東京都中央区	・当百貨店店舗の改装と隣接地での新館増床によって、百貨店と専門店を融合させた商業施設を展開する。	新館開業：2018年秋 本館改装：2019年春
事務所等	大阪市浪速区	・リノベーションを行い、外資系企業が運営するサービスレジデンスを誘致し、リニューアルする。	2019年開業
百貨店店舗	大阪市中央区	・建て替えによって当百貨店店舗を約30%増床し、グローバル対応を強化した百貨店を展開する。 ・隣接する北館を不動産賃貸を主体としたビジネスモデルに転換 ・当百貨店店舗と北館を接続	本館開業：2019年秋 接続工事を完了：2021年春

注：内容や予定は変更になる可能性がある。

〔図表3-2〕百貨店の不動産事業に対する取り組み

企業	内容
A社	・複数の再開発が進捗中 ・2016年度に不動産事業部の新設 ・2017年度より事業ポートフォリオにおいて「不動産事業」を独立させる。 ・既存店舗周辺で新たに物件を賃借もしくは取得することで賃貸面積の拡大に取り組む。
B社	・再開発が進行中 ・既存店舗を基点に周辺開発等 ・専門店の積極的誘致
C社	・2017年度からの組織の体制変更に伴い、これまで取り組んでこなかった保有不動産の有効活用に関して、今後、複合ビルにするなどの手法で収益化を進める新たな方針を明らかにした。
D社	・保有不動産の有効活用（再開発）のため、グループ内の不動産開発及び管理体制を再編（2016年度）
E社	・2017年度に入り抜本的な構造改革を実施しており、その一環として、百貨店事業を縮小し、不動産収入を主体とするテナント事業へ転換する。将来的には百貨店事業撤退も視野に入れる。
F社	・売れた商品分だけ収入を得る消化仕入れ契約から、売場区画の定期借家契約への移行を進めている（百貨店型ビジネスからSC型店舗への転換）。

〔図表3-3〕百貨店が保有する店舗等の主な売却事例（2016年度以降）

公表年月	所在地	建物用途	買主業種
2016年4月	埼玉県春日部市	店舗	小売業
2016年9月	東京都新宿区	店舗(共有持分)	その他金融
2017年1月	福岡県北九州市	店舗跡地	陸運
2017年3月	愛知県名古屋市中区	寄宿舎、配送センター、倉庫	不明 (国内事業法人)
2017年4月	栃木県宇都宮市	店舗	投資目的法人
2017年5月	兵庫県神戸市	店舗(事業、不動産)	小売業
2017年5月	大阪府高槻市	店舗(事業、不動産)	小売業
2017年6月	東京都渋谷区	寮	不動産
2017年7月	石川県金沢市	駐車場	建設

図表3-1～3-3の出所：適時開示資料や新聞記事等に基づき都市未来総合研究所作成

不動産トピックス 2017. 9

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。

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。