

2018

3

March

Topics

不動産トピックス

トピックス1

投資家ニーズにもマッチし、活用が増加する
セール・アンド・リースバック…………… 2

トピックス2

不動産活用の観点からみた保育所等の整備が活発…………… 6

マンスリーウォッチャー

みずほビジネスセミナーを開催…………… 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。

投資家ニーズにもマッチし、活用が増加するセール・アンド・リースバック

事業法人によるセール・アンド・リースバック（保有不動産を売却後も引き続き賃借して使用すること。以下、S&Lと記載。）取引額はここ数年増加基調で推移しています。S&L取引は売主における資本効率の向上や資金調達手段の多様化、資産管理業務の効率化などの売主ニーズへの対応と併せて、売主が不動産を長期間賃借するケースも多いため、低金利の運用難の中、長期安定収益を求める投資家（売却先）のニーズにもマッチしやすいと考えられます。

本稿では事業法人によるS&L取引の動向を概観するとともに、主に不動産の観点から、S&L取引の特徴（売却先や取引不動産の特徴）とS&L取引を検討する上での課題をまとめました。

S&L取引額はここ数年増加基調で推移

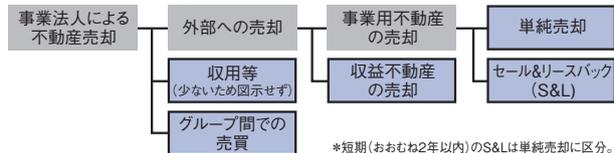
2000年代前半のS&L取引は有利子負債の圧縮や資金捻出などを目的とする事例が目立つ

1990年代バブルの崩壊以降、2000年代中盤にかけては長期的な不動産価格の下落と減損会計制度導入などの時価会計の流れを受け、資産保有リスクの顕在化や持たざる経営指向などが背景となり、事業法人^{*1}の不動産売却額は2000年以降、ほぼ年1兆円超えで推移しました〔図表1-1の棒グラフ（右軸）〕。この時期のS&L取引に関しては、有利子負債の圧縮や資金捻出、決算対策などを目的に本社ビルや商業施設を売却する事例が目立ちました。

2013年以降はオペレーターがJ-REIT等を組成し不動産を売却する動きが台頭

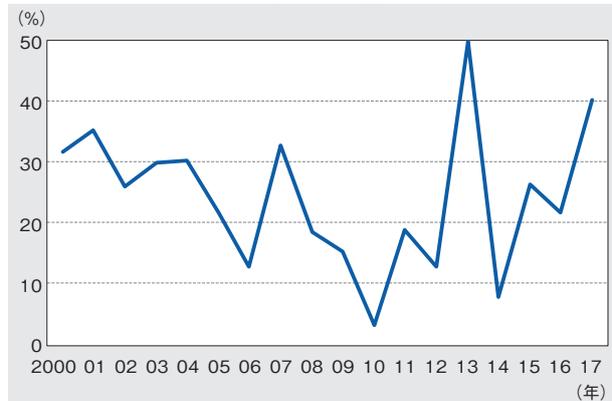
事業法人の不動産売却額は、2008年の世界金融危機を機に大幅に減少しましたが、2013年以降は回復傾向にあり、S&L取引額も増加基調で推移しています。この時期のS&L取引では、商業施設などのオペレーターがJ-REITや私募REITを組成して不動産を売却する動きが台頭したことが取引額増加の背景の一つとなっています^{*3}。事業法人の不動産売却額に占めるS&L取引額の割合は上昇基調で推移し、2017年は4割まで上昇しています〔図表1-2〕。

- ※1：不動産売買実態調査（適時開示情報や新聞などに公表された情報を対象に集計。）における業種から投資法人、投資目的法人、SPC、不動産、建設、保険、その他金融（リース会社等）、日銀/生・損保、その他法人（医療法人、学校法人、社会福祉法人等）、公共、個人、海外企業、不明を除外して集計。その他、デベロッパー、AM会社と判断できる企業（主にサービス業や卸売業に分類）や大手商社（卸売業に分類）は除外した。
- ※2：売却先・売却対象・スキーム別の区分は以下のとおり。事業用不動産には、本支店、工場、倉庫、営業店舗など事業の用に供する不動産のほか、遊休不動産や福利厚生施設を含めた（収益不動産以外とする）。

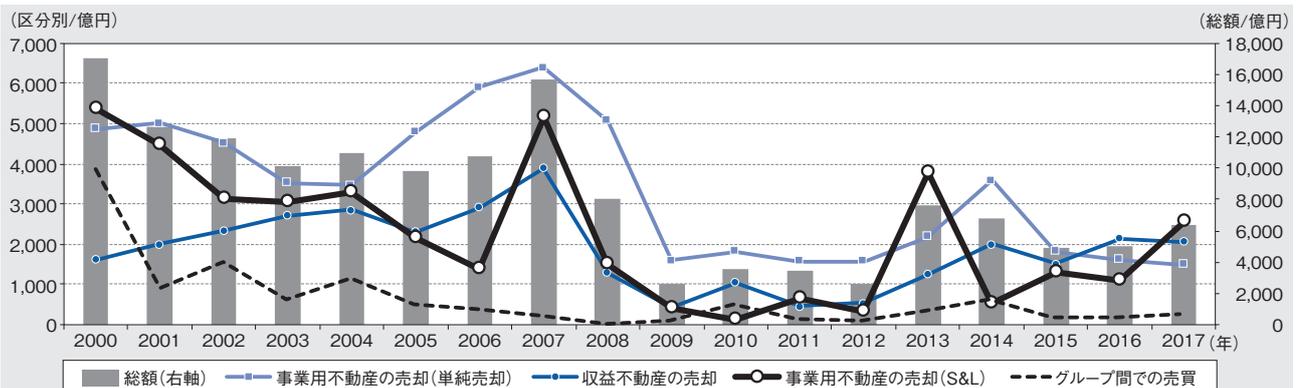


- ※3：2013年はイオングループ、星野リゾートグループのJ-REIT上場のほか、電気機器業2社によるオフィスビルの大型S&L取引（約1,100億円、約500億円）も重なった。

〔図表 1-2〕 事業法人の不動産売却額に占めるS&L取引額の割合



〔図表 1-1〕 事業法人の不動産売却額と売却先・売却対象・スキーム別^(※2)の売却額



*S&L:グループ間取引は除外。リースバック期間が短期（おおむね2年以内）と判明した事例は除外（単純売却に区分）
 *収用等（権利変換等に伴う売却含む）は金額が小さいため非表示とした。不明除く。

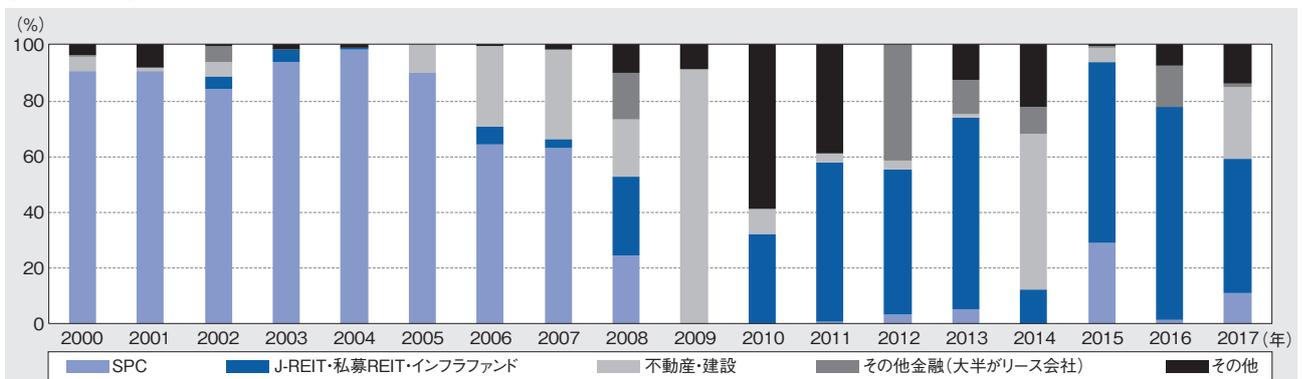
データ出所：図表 1-1、1-2 とも都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

S&L取引は長期安定運用を求める機関投資家などの投資ニーズにもマッチしやすい

2013年以降のS&L取引では、イオングループや星野リゾートグループ、大江戸温泉物語グループ、センコーグループなど、商業施設やホテル、物流施設のオペレーターがJ-REITや私募REITを組成して不動産を売却する動きが台頭しました〔図表1-3〕。これらの事例は、2000年代前半に目立った有利子負債の圧縮や資金捻出、決算対策などを主な目的とする事例と異なり、多店舗展開を図る上でのバランスシートの身軽さや出店手法の多様化^{※4}など出店戦略に係る取組みと捉えられます。

上記のJ-REIT等の事例以外に関しても、比

〔図表 1-3〕 S&L 取引の売却先属性の構成割合



*不明除く。

*本文記載の事例：2013年：イオンリート投資法人、星野リゾートリート投資法人が上場、2015年：センコープライベートリート投資法人が運用開始、2016年：大江戸温泉リート投資法人が上場
 なお、物流REITに関しては、スポンサー(出資会社含む)の不動産会社や商社などが売主となる事例が多く、当該取引は事業法人による売却(S&L取引)に含まない。

較的業績や財務状況が良好と思われる企業^{※5}によるS&L取引の事例が目立ちます。

S&L取引では売主が売却した不動産を長期間賃借するケースも多いことに加え、前述のように、比較的業績や財務状況が良好と思われる企業が売主(借主)となるケースが主であるため低金利の運用難の中、長期安定運用を求める機関投資家などの投資ニーズにもマッチしやすいと考えられます。

※4：例えば、新規出店したい土地が賃貸物件ではなく売物件の場合、いったん土地を取得し、施設建設後に売却(S&L)することで選択肢が広がる。

※5：売主(親会社や持株会社含む)の発行体格付が判明した9社のうち、8社がBBB+以上、7社がA-以上であることから推察(2017年12月31日時点)(図表1-4)

データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

S&L取引における売却先や取引不動産の特徴

以下、2016年と2017年のS&L取引の事例(スポンサーによるJ-REIT、私募REITへの売却事例(金額ベースで約5割)を除く。)を対象に、主に不動産の観点からS&L取引の特徴(売却先や取引不動産の特徴)を整理しました^{※6}〔図表1-4〕。

※6：公開情報による分析のため文中の記述が実態と異なる可能性がある。

売却先には一定の信用力とオーナーとしての安心感が必要

売却先はリース会社(売却先として一般的なため、図表1-4では非掲載。)のほか、J-REITや大手デベロッパー(が組成したSPC含む)、大手鉄道会社などとなっています。売却先がリース会社やJ-REIT、大手デベロッパー中心であるのは、売主が売却先に対し、一時金を預託する先としての財務的な体力や不動産運営管理に関する十分なノウハウを持っていることを求めることが背景の一つと考えられ、売却先には一定の信用力とオーナーとしての安心感が必要といえそうです。

S&L取引を継続的に行うために売却先と業務提携を行うケースも

S&L取引を継続したいという観点では、J-REITや私募REITでみられるパイプラインサポート契約(J-REITなどがスポンサーから優先的に物件取得できる契約)に近い形で、多店舗展開企業が大手デベロッパーと商業施設や物流施設、ホテルなどの開発に関する業務提携や資本提携を行うケースがみられます〔図表1-6。2015年の事例〕。

売主の長期使用の蓋然性や不動産としての汎用性が高い施設はS&L取引に向いている

S&L取引では工場や本社ビルなど売主仕様の強い施設も対象となりえるため、投資家(売却先)の立場に立つと、対象不動産に(1)売主が長期使用する蓋然性や(2)不動産としての汎用性が備わっているかが投資判断における評価ポイントとなり、これらの要素が備わっている施設ほど、S&L取引に向いていると考えられます〔図表1-7、1-8〕^{※7}。

※7：産業ファンド投資法人の物件取得リリースを参考とした。

具体的には、(1) 売主が長期使用する蓋然性に関しては、売主の業界での地位や競争力が高いか、当該施設で製造される製品や提供されるサービスは今後も需要が見込まれるか、対象施設が売主にとって重要な拠点であるかなどが挙げられます。(2) 不動産としての汎用性に関しては、万一売主が退去した場合の代替テナントの誘致や売却のしやすさという観点で、立地について賃貸需要が見込まれるエリアか、他用途への転用は可能か、また、建物について代替テナントが見つかるような施設規模やスペックが備わっているかなどが挙げられます。なお、(1)と(2)の両方が備わってなくても、例えば、(1)の

長期使用の蓋然性が低いと評価される場合でも、(2)の不動産としての汎用性が高ければ、S&L取引が成り立つ可能性はあると考えられます。

対象不動産はオフィスビル、工場、研究開発施設、社宅など幅広い

S&L取引の対象不動産は、オフィスビル(本社ビル含む)や工場、研究開発施設、社宅、商業施設、物流施設など幅広い施設用途(底地の取引含む)が対象となっています[図表1-5]。上述のとおり、投資家の立場では、(1) 売主の長期使用の蓋然性や(2)の不動産としての汎用性が重要で、施設用途は必ずしも限定されないとみることができます。

【図表 1-4】 2016 年と 2017 年の S&L 取引事例 (売却先の属性による区分。リース会社と不明除く)

■スポンサー(グループ含む)からJ-REIT、私募リートなどへの売却を除く事例

売主業種	発行体格付	物件所在地	建物用途	売却価格(百万円)	買主業種
【J-REITの事例(スポンサーによる売却除く)】					
小売業	A+(持株会社)	東京都	オフィスビル	8,180	J-REIT
陸運	—	埼玉県	物流施設	7,550	J-REIT
小売業	—	茨城県	商業施設(底地)	4,111	J-REIT
小売業	A+(親会社)	東京都	商業施設(底地)	700	J-REIT
陸運	—	埼玉県	物流施設	1,960	J-REIT
小売業	—	兵庫県	商業施設*	400	J-REIT
(*) 買主の所有土地(借地)に商業施設を建設し、買主に売却(土地建物一体のS&L)					
【不動産会社(不動産会社が組成したSPC含む)】					
陸運	—	東京都	物流施設	1,200	不動産(大手)
小売業	A-	東京都	商業施設	3,600	不動産(中堅以下)
機械	—	岐阜県	工場・本社*	1,700	不動産(中堅以下)
機械	A+	神奈川県	オフィスビル	60,000	不動産(大手)
小売業	—	全国2箇所	物流施設	20,400	SPC(大手不動産会社が組成)
(*) 他資産を含む2物件の売却。売却金額は2物件合計の金額					
【鉄道会社】					
繊維製品	—	福岡県	オフィスビル(自用および賃貸用)	6,150	陸運(大手)
【海外REIT、外資系ファンド】					
小売業	—	栃木県	商業施設	10,000	海外REIT
電気機器	A	福岡県	研究開発施設	6,000	SPC(米系大手金融グループが組成)
【その他SPC】					
サービス	—	全国2箇所	高齢者向け住宅	1,800	SPC
サービス	—	千葉県	高齢者向け住宅	1,200	SPC

【図表 1-5】 2016 年と 2017 年の S&L 取引事例 (取引不動産の用途による区分。不明除く)

売主業種	発行体格付	物件所在地	建物用途	売却価格(百万円)	買主業種
【オフィスビル】					
小売業	A+(持株会社)	東京都	オフィスビル	8,180	J-REIT
機械	A-	千葉県	オフィスビル(本社ビル)	1,100	その他金融(リース会社)
機械	A+	神奈川県	オフィスビル	60,000	不動産(大手)
繊維製品	—	福岡県	オフィスビル(自用および賃貸用)	6,150	陸運(大手)
【工場(本社併設含む)】					
ガラス・土石製品	BB+	京都府	工場(底地)	3,300	その他金融(リース会社)
機械	—	岐阜県	工場・本社*	1,700	不動産(中堅以下)
(*) 他資産を含む2物件の売却。売却金額は2物件合計の金額					
【研究開発施設】					
電気機器	A	福岡県	研究開発施設	6,000	SPC(米系大手金融グループが組成)
【社宅】					
パルプ・紙	BBB+	東京都	社宅*	8,150	—(事業法人)
(*) 社宅や寮6物件一括売却。うち1物件がS&L。売却金額は6物件合計の金額					
【商業施設】					
小売業	A+(持株会社)	東京都	商業施設	13,016	その他金融(リース会社)
小売業	—	茨城県	商業施設(底地)	4,111	J-REIT
卸売業	—	大阪府	商業施設・駐車場ビル	8,400	—(事業法人)
小売業	A-	東京都	商業施設	3,600	不動産(中堅以下)
小売業	—	京都府	商業施設(底地)	1,617	その他金融(リース会社)
小売業	—	栃木県	商業施設	10,000	海外REIT
小売業	A+(親会社)	東京都	商業施設(底地)	700	J-REIT
小売業	—	兵庫県	商業施設*	400	J-REIT
(*) 買主の所有土地(借地)に商業施設を建設し、買主に売却(土地建物一体のS&L)					
【物流施設】					
陸運	—	埼玉県	物流施設	7,550	J-REIT
陸運	—	東京都	物流施設	1,200	不動産(大手)
陸運	—	埼玉県	物流施設	1,960	J-REIT
小売業	—	全国2箇所	物流施設	20,400	SPC(大手不動産会社が組成)
【高齢者向け施設】					
サービス	—	全国2箇所	高齢者向け住宅	1,800	SPC
サービス	—	千葉県	高齢者向け住宅	1,200	SPC

出所：図表 1-4、1-5 とも都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」
図表 1-4 と図表 1-5 は異なる視点での区分のため、事例は一部重複している。

【図表 1-6】 多店舗展開企業とデベロッパーの業務提携等の事例 (2015 年の事例)

多店舗展開企業	デベロッパー	内容
小売業 (ドラッグストア等の運営)	大手デベロッパー	・商業施設、物流施設の開発・運営に関する業務提携 ・複数のドラッグストアの S&L 実績あり。
小売業 (レストラン・ホテル等の運営)	大手デベロッパー	・ホテル事業の開発・運営に関する資本業務提携 ・ホテルの S&L 実績あり。

出所：各社公表資料

【図表 1-7】 投資家（売却先）からみた S&L 取引における対象不動産の評価のポイント（収益性除く）

売主が長期使用する蓋然性	不動産としての汎用性
<ul style="list-style-type: none"> ・売主の業界での地位・競争力 ・当該施設で製造される製品や提供されるサービスの今後の需要見込み ・売主における当該施設の位置付け 	<ul style="list-style-type: none"> ・立地の汎用性 ・同じ用途での賃貸需要、他の用途への転用性 ・建物の汎用性 ・建物規模やスペックの汎用性

出所：産業ファンド投資法人の物件取得リリースを参考に都市未来総合研究所作成

【図表 1-8】 J-REIT における工場等の S&L 取引の際の対象不動産の評価の事例

施設用途	工場	工場・研究開発施設(底地)	システムセンター(底地)
所在地	神奈川県	静岡県	埼玉県
売主 ^(*) が長期使用する蓋然性 ^(*) (シングルテナント物件の取得の場合は当該テナント)	<ul style="list-style-type: none"> ・当該企業は当該工場で製造される製品の業界トップクラスの企業 ・賃貸借期間10年(普通建物賃貸借契約) ・当初5年解約不可 	<ul style="list-style-type: none"> ・当該工場で製造・開発される製品は安定需要が見込まれる。当該企業は当該商品の業界トップクラスの企業 ・当該企業にとっての唯一の製造拠点 ・賃貸借期間30年(事業用定期借地契約) ・当初10年解約不可 	<ul style="list-style-type: none"> ・賃貸借期間20年(事業用定期借地契約) ・中途解約不可
不動産としての汎用性	<ul style="list-style-type: none"> ・都心へのアクセスが良好 ・幅広い業種の製品の製造・組立工場に転用可能 ・当該施設は軒高が高く、クレーンを有する仕様で幅広い業種の工場として転用可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・大手製造業の基幹工場が立地するエリア。当該工場が所在する市は工業用地に対する底堅い需要が見込まれる。 ・当該工場は市内最大規模の工業団地に所在 ・高速道路IC、新幹線最寄り駅までのアクセスが良好 ・当該施設は相当幅があるトラックヤードを併設しており荷捌きの効率性が高い。 	<ul style="list-style-type: none"> ・都心へのアクセスが良好 ・最寄り駅徒歩約4分のまとまった土地であり住宅地として希少性が高い。
取得年	2017年	2016年	2013年
取得時のNOI利回り	7.3% ^(*) (*)鑑定評価におけるNOIと取得価格から算出したNOI利回り	5.6% ^(*) (*)収支見込みにおけるNOIと取得価格から算出したNOI利回り	5.7% ^(*) (*)収支見込みにおけるNOIと取得価格から算出したNOI利回り

出所：各投資法人の取得時リリース（内容は一部抜粋）。一棟貸しの賃貸物件（シングルテナント物件）を取得する場合も、S&L 取引と評価のポイントは変わらないと考えられるため、S&L 取引ではないシングルテナント物件の取得事例を含めた。

S&L 取引を検討する上での課題は多岐にわたり、時間を要するケースも

S&L取引を検討する上では売却先の探索とともに、契約条件の調整や売却後も売主の意向に沿った施設利用ができるように運用ルールを取り決めるなど検討課題は多岐にわたります。具体的には、(1) 賃貸借契約の基礎となる賃貸区画や資産区分の確定、(2) 売却価格と賃料の設定の前提となる、リースバック期間の設定、管理区分の確定および管理コストの適正化（特に自社や自社グループが管理する物件）、リースバック期間中の長期修繕計画の策定、遵法性調査をふまえた是正工事の有無の確認、(3) 売却後に建

物・設備の劣化や故障が生じた際の工事の承認手続きなどの運用ルールの策定などが挙げられます。

(1) の資産区分や(2) の工事関連の事項に関しては、対象建物の竣工来の修繕履歴や図面を基に外部専門家などによる土地・建物の現況（劣化、不具合）調査や遵法性調査が必要となり、相当な時間を要するケースが考えられます。修繕履歴などの整理が不十分な場合はさらに時間を要することもあり、スケジュールも検討におけるポイントといえます。

【図表 1-9】 S&L 取引を検討する上での課題

対象不動産の現況把握	契約条件の調整に必要となる事項の設定
<ul style="list-style-type: none"> ・対象建物の修繕履歴や図面の整理 ・土地・建物の現況調査や遵法性調査 ・修繕工事計画の策定 	<ul style="list-style-type: none"> (1) 賃貸借契約の基礎となる賃貸区画や資産区分の確定 (2) 売却価格と賃料の設定の前提となる、リースバック期間の設定、管理区分の確定、管理コストの適正化、長期修繕計画の策定、是正工事の有無の確認 (3) 建物・設備の劣化や故障が生じた際の工事の承認手続きなどの運用ルールの策定

出所：都市未来総合研究所作成

新リース基準の S&L 取引への影響について

2016年1月に国際会計基準審議会から新リース基準 (IFRS第16号「リース」) が公表され、原則2019年1月1日以後に開始する事業年度から適用されることになりました。IFRS^{**8}適用企業においては、新リース基準が適用されると、不動産の賃貸借に関しては、賃借人におけるファイナンス・リースとオペレーティング・リースの区分が廃止され、原則としてオフバランスがでなくなります (使用権資産とリース負債を両建てで計上)。そのため、従来S&L取引を行うことで得られた財務指標 (例えばROA (総資産利

益率)) の改善効果が減少するといわれています^{**9}。他方、資金調達手段の多様化や資産管理業務の効率化などの事業運営上の実質的な効果は残るため、新リース基準適用後のS&Lの効果はどう評価するかによって、各社のS&Lの活用方針が異なるとみられます^{**10}。

(以上、都市未来総合研究所 湯目 健一郎)

※ 8 : International Financial Reporting Standards

国際会計基準審議会が策定する会計基準のこと。

※ 9 : 一般社団法人不動産証券化協会「ARES 不動産証券化ジャーナル Vol.40」に掲載の「第 51 回 リース会計基準 (IFRS 第 16 号) の影響 米国及び日本基準との比較」による。

※ 10 : 新リース基準の詳細は原典の確認や専門家に相談されたい。

不動産活用の観点からみた保育所等の整備が活発

共働き世帯の増加などにより、保育所等^{*1}の利用を希望する未就学児童が増加しています。厚生労働省の推計によると、2023年には保育所等の利用申込児童数は295万人(2017年比+30万人)まで増加する見込みで、今後も受け皿となる保育所等の追加整備が必要です。保育需要の高まりを受けて、民間企業が保育所等を整備する動きが活発になっています。

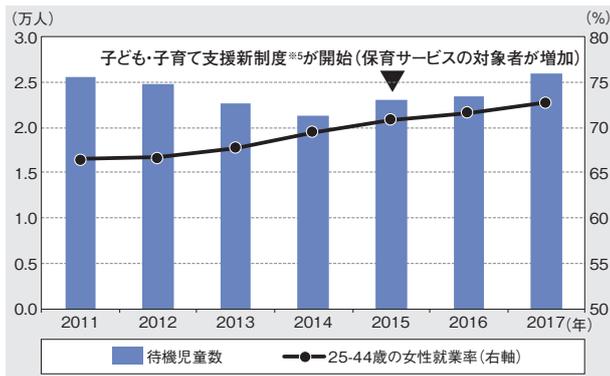
共働き世帯の増加などを背景に、保育所等の需要が高まっている

保育所需要は今後も増加する見込み

2015年以降、保育所等利用待機児童(以下、待機児童)^{*2}は増加しています[図表2-1]。待機児童が増加している主要因として、女性の就業率上昇(≒共働き世帯の増加)や潜在的な保育需要の顕在化^{*3}、大規模マンションの建設に伴う局所的な保育所等の利用申込児童数の増加([図表2-2])などがあげられます。

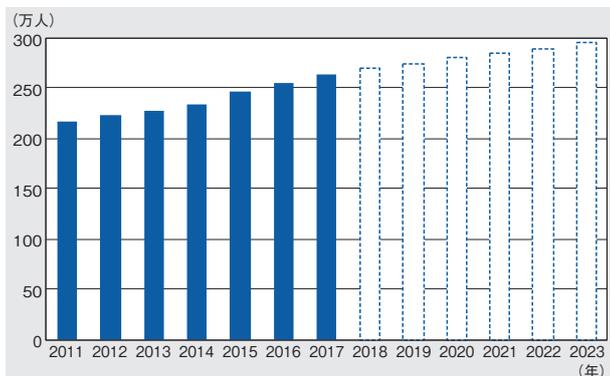
厚生労働省は、保育所等の利用申込児童数が2023年には295万人(2017年比+30万人)^{*4}ま

[図表 2-1] 待機児童数と25～44歳の女性就業率



データ出所：厚生労働省「保育分野の状況と取組について」(内閣府 第1回保育・雇用ワーキンググループ (2017年9月22日) 資料)

[図表 2-2] 保育所等の利用申込児童数の推移



注)数値のデータ時点は、データ出所先によって異なる。また、2018年以降の保育所等の利用申込児童数(厚生労働省見込値)に関しては、2023年のデータのみ開示があるため、2018～2022年の数値は2017年の実績値と2023年の見込値を直線的に結んで算出した。

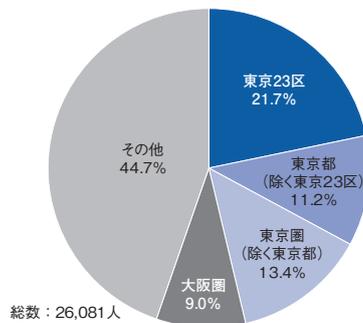
データ出所：厚生労働省「保育分野の現状と取組について」(内閣府第1回保育・雇用ワーキンググループ (2017年9月22日) 資料)、内閣府子ども・子育て会議基準検討部会(第35回)「資料2『子育て安心プラン』における保育の受け皿整備量について」

で増加すると推計しています。しかし、有識者のなかには潜在的な保育需要を含めるとさらに増えるとの見方も多く、保育所等の追加整備が今後とも必要になると考えられます。

待機児童の約 1/3 が東京都に集中

2017年4月1日時点の待機児童を地域別にみると、東京都が8,586人で、全体の32.9%を占めています[図表2-3]。特に、人口流入等により未就学児童数が増加している世田谷区や、保育所等の用地確保が困難であるといわれている目黒区に集中しています[図表2-4]。そのため、東京都は、利便性が高い駅周辺での保育所等の整備促進などを目的とした賃借料補助の拡充や、賃貸物件を保育所等に用途転換する場合の防音壁設置費用の補助など、待機児童解消に向けて民間企業等による保育所等の設置を促しています。

[図表 2-3] 地域別の待機児童割合 (2017年)



注)東京圏：東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県
大阪圏：大阪府、京都府、兵庫県、奈良県

データ出所：厚生労働省「保育所等関連状況取りまとめ」(2017年4月1日)、東京都「都内の保育サービスの状況について」(2017年7月24日)

[図表 2-4] 東京 23 区の待機児童等 (2017年)

	未就学児童数 (人)…①	保育所等の利用児童数(人)…②	保育所等の利用率…②/①	待機児童数 (人)
世田谷区	44,314	16,503	37.2%	861
目黒区	12,963	4,840	37.3%	617
大田区	32,441	13,388	41.3%	572
江戸川区	34,865	11,800	33.8%	420
中野区	13,006	5,526	42.5%	375
足立区	31,054	12,712	40.9%	374
中央区	9,674	4,344	44.9%	324
江東区	26,987	12,758	47.3%	322
その他15区	233,554	108,094	46.3%	1,800
東京23区全体	438,858	189,965	43.3%	5,665

データ出所：東京都「都内の保育サービスの状況について」(2017年7月24日)

保育需要の増加を背景に、民間企業による保育所等の整備が活発

保育需要の増大を受けて、民間企業が保育所等を整備する動きが活発です。以下では、不動産活用の観点からみた民間企業による保育所等の整備事例を紹介します。

他用途から保育所等に用途転換する動き

保育所等に用途転換する事例がみられます。[図表2-5 (I)]は、他用途から保育所等に転換した事例を整理したものです。これをみると、用途転換(コンバージョン)の事例は保育所等の用地・物件確保が困難といわれている東京23区の駅徒歩圏内に多く、転換前の用途はオフィスビルに加えて、住宅(空き家)、店舗、工場、診療所など多岐にわたっています。

自社の所有・管理運営物件に保育所等を誘致・整備する動き

不動産会社が、所有または管理運営する物件に保育所等を誘致または整備する動きがあります。[図表2-5 (II)]をみると、デベロッパーや不動産管理会社が、開発物件や保有または自社が受託中の運用管理物件に保育所等を誘致・整備する事例が中心です。保育所等の利用対象を自社が運営管理するオフィスビルの入居テナントに限定したり、入居テナントが来店者向けに一次預かりを提供できる法人プランを用意してい

るものもあり、入居テナントへの訴求力およびオフィスの競争力向上につながっていると推察されます。

低未利用地を活用して保育所等を整備する動き

鉄道会社が、沿線沿いの社有地や商業施設に加えて、高架下などの低未利用地に保育所等を整備する動きがあります[図表2-5 (III)]。子育て世代の流入による鉄道事業への相乗効果の創出や低未利用地の活用が背景にあると考えられます。(以上、都市未来総合研究所 正村 美里)

- ※1: 認可保育所、認定こども園(幼保連携型、幼稚園型、地方裁量型)、地域型保育(小規模保育事業、家庭的保育事業、事業所内保育事業、居宅訪問型保育事業)、地方単独保育施策、企業主導型保育事業など
- ※2: 共働きや親族の介護などにより保育の必要性の認定を受け、認定保育所等に利用申込みをした者のうち、特定の保育所等を希望し保護者の私的な理由により待機している者、地方単独補助を受けている認可外保育施設で保育されている者などを除いた者
- ※3: 保育所等を利用していなかったが、自宅の近所に保育所等が開設されることを知り、保育所等に預けて職場復帰することを希望。保育所等の利用申込みをしたものの、入所できず待機児童となるようなケース
- ※4: 当該推計は、過去の利用申込者数(≒顕在化したニーズ)に基づいて推計を行った人数。保育所等の利用を希望しているが保育所に落ちる可能性が高いため認定申込みすらしなかった者を勘案できていない。そのため、有識者のなかには整備すべき保育所等はさらに膨らむとの見方がある。
- ※5: 子ども・子育て支援法、認定こども園法の一部改正、子ども・子育て支援法及び認定こども園法の一部改正法の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律、に基づく制度のこと。

[図表 2-5] 民間企業による保育所等の整備事例

(I) 他用途から保育所等へのコンバージョン事例

事業主体	従前用途	物件所在地	内容
A社(リース)	オフィスビル	新宿区/徒歩3分	オフィスビルを介護付有料老人ホームと保育所に用途転換した。
B社(不動産)	オフィスビル	中央区/徒歩3分	築28年の一棟本社ビルを取得し、保育所に用途転換したのち、外部宛に売却。保育所運営事業会社に30年の定期借家契約で一棟貸し。
C社(鉄道)	空き家(元社員寮)	川崎市宮前区/徒歩7分	空き家や低稼働物件を中心に一棟ごと大規模改修(リノベーション)し、沿線の空き家対策や沿線の付加価値向上につなげる事業を展開している。その一環として、元社員寮の空き家を保育所とソーシャルアパートメントに用途転換した。
D社(不明)	工場・オフィスビル	文京区/徒歩7分	一棟借りテナントの退去を機に築43年の印刷工場・オフィスビルを保育所やシェアハウス等が入居する複合ビルに用途転換した。

注) その他にも、地域包括支援センター(杉並区/徒歩7分)やイタリアンレストラン(横浜市港南区/徒歩1分)、診療所(武蔵野市/徒歩5分)を保育所に用途転換した事例がある。
また、物件所在地の徒歩分数は、最寄駅からの徒歩分数を表す(II)も同様。

(II) 自社所有・管理物件への保育所等の誘致・整備事例

事業主体	物件タイプ	物件所在地	内容
E社(不動産管理)	オフィスビル	千代田区/徒歩2分	E社管理物件に保育所付ワーキングスペースを2018年4月に開業予定。テナント企業のニーズに対応したもので、当該施設の利用はE社が運営管理するビルの入居テナントに限定する。保育所の運営は、F社(保育)と協業で実施。今後は、E社グループが保有する全国各地の物件に展開することを予定
G社(デベロッパー)	オフィスビル、住宅	-	H社(保育)との共同出資で保育事業会社を新設。不動産の有効活用による保育施設の開発・運営、G社が保有するビルのテナント企業などに向けた事業所内保育の提供、G社開発マンションにおける付置保育施設の運営などを行う。
I社(鉄道)・J社(不動産管理)	複合施設	名古屋市中村区/駅直結	駅直結の複合施設に認可外保育所を誘致。事業所内保育所のような専用枠設置や自社のお客様サービスとして一時預かり利用ニーズに対応した法人契約プランあり。
K社(デベロッパー)	オフィスビル	千代田区/駅直結	子育て世代の就業環境改善を目的として、オフィスビルに事業所内保育所を誘致した。本件以前にも、テナント等の多様化する保育ニーズに対応するために、既存物件のオフィス部分を用途転換して保育所等を誘致した実績あり。

(III) 低未利用地を活用した保育所等の整備事例

事業主体	未活用地	内容
C社(鉄道)	コインパーキング、高架下	C社沿線の社有地や駅直結商業施設内のほか、コインパーキング上部や高架下に保育所等を誘致するなどの未活用地の有効活用に取り組んでいる。今後も沿線高架下などの未活用地を積極的に有効活用し、保育ニーズが高い地域に保育所等を展開することで、「日本一住みたい沿線」を目指すとしている。また、C社100%子会社は2018年4月に未就学児保育事業に参入する予定
L社(鉄道)	高架下	子育て支援を通じた沿線活性化事業として保育所等の設置に取り組んでおり、高架下の空きスペースなども保育所用地として活用。2020年4月までに、保育所をはじめとする子育て支援施設を130ヶ所まで拡大する方針
M社(鉄道)	高架下	東京都内や千葉県内の駅近くや高架下に認可保育所を複数設置。今後も駅前や高架下を中心とした開発を推進し、沿線価値向上に努める。

出所：各社のプレスリリースやHPなどの公表資料をもとに都市未来総合研究所が作成

Monthly Watcher みずほビジネスセミナーを開催

みずほ信託銀行は、みずほ銀行、みずほ証券と共に「みずほビジネスセミナー」を開催し、企業経営者を中心とした多くの方々にご参加いただきました。

(東京開催：2018年2月26日、大阪開催：2018年2月5日)

第一部講演では、経済学者の榊原英資先生より、「不確実な世界経済を読み解く～日本の行く末は～」と題し、ご講演いただきました。第二部講演では、「岐路に立つ日本における企業不動産戦略」と題し、2017年の不動産市場を振り返りながら、企業不動産戦略のあり方について、参考事例の紹介を交えてご案内いたしました。

今後もみずほ信託銀行では、皆様の経営の一助になる有益な情報を提供する所存です。

(以上、みずほ信託銀行)

ご参考：みずほ信託銀行の不動産業務

信託銀行トップクラスの不動産業務実績

企業不動産
仲介業務

◆事業用仲介・流動化・分譲・鑑定等、全ての業務においてトップクラスの実績を有しております。

◆IFRS対応、企業組織再編手法の活用等の財務コンサルティングを併せ、信託銀行ならではの企画提案力を発揮しております。

流動化
業務

企業不動産
鑑定業務

全てのソリューションにご対応

◆不動産売買・不動産投資から有効活用まで
＜フルラインでサポートする不動産業務体制＞

みずほ信託の不動産業務

仲介

- ▶ 本社、営業所
- ▶ 工場、配送センター
- ▶ 投資用不動産
- ▶ 居住用不動産

流動化

- ▶ B/Sのスリム化(オフバランス)
- ▶ 資金調達(信託内借入スキーム)
- ▶ 不動産投資(投資助言・一任業務)
- ▶ 不動産管理(管理信託)

投資顧問

みずほ信託のコンサルティング業務

財務
コンサルティング

不動産
コンサルティング

PB
コンサルティング

全国ネットワークと取引基盤網

● みずほ信託銀行(本支店)
* みずほ不動産販売

全国	不動産営業広域担当	みずほ不動産販売 広域担当
関東	東京都 本店他24店	法人営業部
	埼玉県 浦和支店他2店	みずほ不動産販売 25店舗
	神奈川県 横浜支店他5店	ウェルスマネジメント営業部
	千葉県 千葉支店他2店	
	群馬県 前橋支店	
北海道 東北	北海道 札幌支店	みずほ不動産販売 2店舗
	宮城県 仙台支店	
	静岡県 浜松支店	
東海・ 北陸	愛知県 名古屋支店	みずほ不動産販売 3店舗
	新潟県 新潟支店	
	富山県 富山支店	
近畿	京都府 京都支店	法人営業部
	大阪府 大阪支店他3店	みずほ不動産販売 7店舗
	兵庫県 神戸支店	
中国・ 四国	岡山県 岡山支店	みずほ不動産販売 2店舗
	広島県 広島支店	
	香川県 高松営業部	
九州	福岡県 福岡支店他1店	みずほ不動産販売 3店舗
	鹿児島県 鹿児島支店	

中立性

◆信託銀行としての中立性・公平性の確保は当然のこと、プロセスの透明性を確保した取引をご提案し、徹底した情報管理のもと、これを実施できる能力を有します。

お客様の
ニーズ達成に向けて
ソリューションを
ワンストップで
提供致します

◆全国本支店ネットワークを活かし、遠隔地取引にも多くの実績。
◆不動産本部に広域営業班を設置。他社では対応の難しいエリアもカバーしております。

(※全国ネットワークと取引基盤網は、2018年2月時点)

資料：みずほ信託銀行作成

不動産トピックス 2018. 3

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。

■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)