

2021 September

TOD1CS 不動産トピックス

トピックス1
新型コロナ下で事業法人による セール・アンド・リースバックが増加 2
トピックス2
コンバージョンによる不動産の有効活用に広がり 6
マンスリーウォッチャー
学生向け賃貸住宅開発事業への新規参入と 物件開発の動向・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・



新型コロナ下で事業法人によるセール・アンド・リースバックが増加

事業法人のセール・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)による不動産売却額は増加基調で推移し、2021年のS&L取引額は上期時点ですでに2020年通期を上回りました。S&L取引は資金調達ニーズがある売主にとって調達手法を多様化できるメリットがあることとあわせて、買主にとっては低金利の運用難の中、投資対象物件の選択肢が広がるメリットがあり、双方のニーズにマッチしている状況と考えられます。本稿では2020年以降の事例を中心に事業法人によるS&Lの特徴(売主、リースバック期間、対象用途)を概観するとともに、主に不動産の観点からS&Lを検討する上での課題をまとめました。

売手の資金調達需要とともに買手の不動産投資需要が S&L 取引を後押し

時代とともに変化する S&L の背景・目的

事業法人*1によるS&L*2取引について中長期 的な動向を概観すると「図表1-1]、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背景に持たざる経営が 指向され、事業法人の不動産売却が高水準で 推移し、S&Lで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。2008年の世界 金融危機を挟んで、事業法人の不動産売却が 回復に転じた2013年以降は、商業施設、ホテ ル、物流施設などのオペレーターが多店舗展開 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*3などの出店戦略を企図し、J-REIT や私募REITを組成し物件を組み入れる(S&Lす る) 動きが台頭したことが特徴です (イオングルー プ、星野リゾートグループ、センコーグループ等) 「図表1-2]。

新型コロナ下では堅調な不動産投資需要も 後押し

新型コロナの影響が強まった2020年下期以降、事業法人によるS&Lが目立つようになり、2021年のS&L取引額は上期時点ですでに2020年通期を上回り、2000年の集計以降で3番目の水準となりました(公表日ベース。以下同じ)。新型コロナによる景気悪化と景気先行き不透明感

の増大で手元資金を確保したい企業が増加したことが背景の一つと考えられます。今回と同様に景気が大きく悪化した2008年の世界金融危機時も企業の資金調達ニーズは増大したと考えられますが、当時は買主も資金調達難で取引が成立しにくい状況であったと考えられます。これに対し、現在は資金調達環境が当時のように悪化しておらず、低金利の運用難の中、不動産投資需要は堅調で[図表1-3]、S&L取引が成立しやすいと考えられます。

- ※1:事業法人は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。)における業種区分から投資法人、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。また、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
- ※2: 事業法人による不動産売却を、売却先、売却対象、スキームから下図のように区分。S&Lはリースバック期間がおおむね2年以内と判明した事例は対象外。ホテルで譲渡後、賃借ではなく運営受託する場合も資金調達の観点で同義のためS&Lに区分

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: 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。

[図表1-1]左図:事業法人による不動産売却額と売却先・売却対象・スキーム別の売却額、右図:S&Lの金額割合

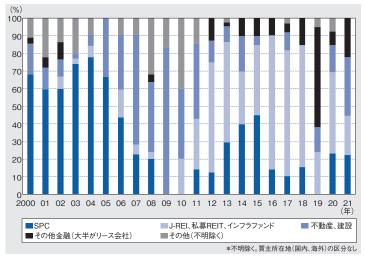


*S&L:グループ間取引は除外(グループの経営効率化に区分)。リースバック期間が短期(おおむね2年以内)と判明した事例は除外(単純売却に区分)。 ホテルで譲渡後、賃借ではなく運営受託する場合も資金調達の観点で同義のためS&Lに区分 *「グループの経営効率化」はグループ間取引を指す。収用、不明除く。



データ出所:都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

[図表1-2]S&L取引の買主の構成割合(取引件数ベース)



データ出所:都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

[図表1-3]不動産投資家の投資意向



データ出所:一般財団法人日本不動産研究所 「不動産投資家調査」

[図表1-4]2020年以降(2021年上期まで)の事業法人のS&L取引事例(建物用途順)

売主業種	対象物件	の所在地	建物用途	売買取引額	買主業種	譲渡日が 2020 年下期 以降
サービス (*)	東京都	港区	オフィスビル	100 億円超	非開示	0
情報通信	東京都	港区	オフィスビル	100 億円超	外資系法人	0
サービス	東京都	港区	オフィスビル	100 億円超	リース会社	0
繊維製品	愛知県	名古屋市	オフィスビル	50~100 億円以下	不動産	0
卸売業	宮城県	仙台市	オフィスビル	20~50 億円	J-REIT	0
ガラス・土石製品	東京都	中央区	オフィスビル	20 億円以下	非開示	0
食料品	東京都	中央区	オフィスビル	20 億円以下	不動産	0
卸売業	東京都	台東区	オフィスビル	非開示	非開示	
電気機器	東京都	江東区	オフィスビル	非開示	不動産	
非鉄金属	東京都	品川区	オフィスビル	非開示	非開示	0
ゴム製品 (*)	東京都	港区	オフィスビル	非開示	SPC	0
繊維製品	大阪府	大阪市	オフィスビル・物流施設	非開示	非開示	0
小売業	北海道	札幌市	商業施設	非開示	非開示	0
小売業	東京都	千代田区	商業施設	20~50 億円	リース会社	0
サービス	愛知県	尾張旭市	商業施設 2 物件	20 億円以下	私募 REIT	
サービス	静岡県	浜松市	ホテル	20 億円以下	J-REIT	0
サービス	山口県	長門市	ホテル	20~50 億円	J-REIT	0
陸運	全国	_	ホテル 8 物件	100 億円超	SPC	0
サービス	愛知県	安城市	ホテル3物件	20 億円以下	私募 REIT	
サービス	京都府	京都市	ホテル	非開示	非開示	0
サービス	千葉県	鎌ヶ谷市	有料老人ホーム	20 億円以下	外資系法人	0
サービス	東京都	板橋区	有料老人ホーム	非開示	個人	
陸運	神奈川県	川崎市	物流施設 4 物件	100 億円超	外資系法人	
卸売業	東京都	町田市	物流施設	50~100 億円以下	非開示	0
サービス	東京都	八王子市	生産・研究施設	非開示	非開示	0
情報通信(*)	東京都	中央区	データセンター	50~100 億円以下	SPC	0
輸送用機器	全国	_	寮·社宅等約 20 物件	100 億円超	外資系法人	
化学 (*)	東京都	墨田区	底地(オフィスビル)	100 億円超	建設	
卸売業	東京都	江東区	底地(オフィスビル等)3物件	20 億円以下	非開示	0
陸運	大阪府	大阪市	底地 (商業施設)	20~50 億円	J-REIT	
サービス	東京都	渋谷区	底地 (住宅)	20 億円以下	建設	0
電気機器(*)	神奈川県	相模原市	底地 (工場)	100 億円超	不動産	0
その他製品	東京都	江東区	底地(工場)	50~100 億円以下	保険	
ガラス・土石製品(*)			底地(工場)	50~100 億円以下	非開示	0
輸送用機器	千葉県	千葉市	底地(工場)	20 億円以下	J-REIT	0
食料品		海老名市	底地(工場)	20 億円以下	非開示	
機械	大阪府	堺市	底地 (工場)	非開示	リース会社	
輸送用機器	千葉県	市原市	底地 (工場)	非開示	非開示	
▼·IEDC 溶田小業			•			

*:IFRS 適用企業

データ出所:都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」(価格非開示事例含む。 図表 1-1、1-2、1-6 は価格開示事例のみ対象として集計)

3

コロナ下のS&Lは業績悪化企業だけでなく業績好調企業の事例も多い

S&L を行った企業の約 4 割は増益企業

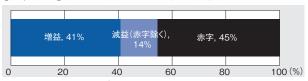
2020年以降に公表されたS&L事例 [図表1-4] のうち、新型コロナの影響が強まった2020年下期以降に引き渡しが行われた事例について、売主の2020年度決算**4を確認すると、増益企業が約4割を占めています [図表1-5]。S&L増加の背景は、新型コロナをきっかけとした売主企業の業績悪化だけではなく、景気先行き不透明感と好調な不動産マーケットが併存する中、好業績でも財務体質改善や経営資源の集中などを進める企業が多いことも一因と考えられます。なお、国際財務報告基準 (IFRS) の適用企業は新リース会計基準の適用によって不動産賃借によるオフバランスが原則できなくなりましたが、図表1-4のS&L事例のうち、6社がIFRS適用企業でした。

新型コロナの影響が大きい業界では、不動産ファンド組成による資金調達を企図するケースも

保有不動産を活用した資金調達という観点では、新型コロナの影響が大きい鉄道、小売業の複数企業が、2021年以降、私募ファンドや私募REITの組成検討を公表しています。保有不動産等をファンドに売却することで得た資金を新規物件に再投資する、あるいは成長分野に振り向けることが企図されていると考えられます。

※4: 決算の開示があった22事例対象。決算期は2021年3月期 または3月に近い決算期(子会社の場合は親会社の決算対 象)。S&Lが黒字の要因か否かは確認していない。

[図表1-5]売主企業の2020年度業績



データ出所:各社決算資料、決算公告

売主と買主のニーズは様々でリースバック期間も多様

S&L取引におけるリースバック期間は長期が連想されますが、実際は、20年を超える長期のケースから、売主が他ビルへ移転するまでといった比較的短期のケースまで様々な事例がみられます(図表1-4ではリースバック期間がおおむね2年以内と判明した事例は対象外)。

売主においては売却物件を長期間継続使用 しつつ資金調達したいというニーズのほか、不 動産マーケットが好調な中、将来の移転計画に 先んじて物件を売却したいといったニーズが考え られます。一方、買主においては機関投資家の ように長期安定収益を求めるケースのほか、収益物件や開発素地が品薄な中、一定期間であっても安定収益が得られればよい、あるいは一定期間の売主の使用には譲歩するケースが考えられ、リースバック期間は長期から比較的短期まで様々な設定ができる可能性があると考えられます。直近の事例では、売却した物件について20年間の普通借家契約を締結し、長期継続使用(賃借)を担保しつつ、一定期間経過後は中途解約を可能とするオプションをつけたケースもみられました。

不動産投資市場の用途の拡大にともない多様な施設がS&Lの対象に

工場、研究施設、寮・社宅、データセンター なども対象

S&Lの対象となる建物用途は、2000年代前半はオフィスビル(本支店ビル)、商業施設が中心でしたが、その後はJ-REITや私募REITの台頭でホテル、物流施設が目立つようになったほか、工場、研究施設、データセンター、寮・社宅、有料老人ホームなど多岐にわたり、S&Lの対象となりうる施設は幅広いといえます[図表1-4、1-6]。工場は底地のみ対象とする事例が多く、工場の建物・設備を使用する上での制約回避や機密情報の漏洩防止などが要因と考えられます(底地のみ対象とする事例は図表1-4では土地に区分)。事業法人以外では、過去、学校法人の大学(底地)や専門学校、医療法人の介護保険施設の

事例がみられます。

買主目線では長期使用の蓋然性や不動産と しての汎用性が重要

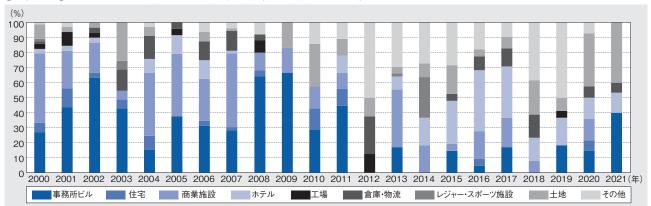
長期安定収益を求める買主にとっては、S&Lの対象となる不動産に(1)売主が長期使用する蓋然性や(2)不動産としての汎用性が備わっているかが投資判断における評価ポイントとなり、これらの要素が備わっている施設ほど、S&L取引に向いていると考えられます[図表1-7]。具体的には、(1)に関しては、売主の業界での地位や競争力が高いか、当該施設で製造される製品や提供されるサービスは今後も需要が見込まれるか、対象施設が売主にとって重要な拠点であるかなどが挙げられます。(2)に関しては、万一売主が退去した場合の代替テナントの誘致や売却

September, 2021 -

のしやすさという観点で、立地について賃借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。したがって、買主の立場では、

(1) や(2) 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。また、(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があると考えられます。

[図表1-6] S&L取引の建物用途の構成割合(取引件数ベース)



データ出所:都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

「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

- 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サービスの今後の需要見込みます。
- ・売主における当該施設の位置付け

不動産としての汎用性

- (1)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
- (2)建物の汎用性
 - ・建物規模やスペックの汎用性
- (ホテルなどのオペレーショナルアセットではバックアップオペレーターの確保)

出所:都市未来総合研究所

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、賃貸借条件の交渉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[図表1-8]。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1-8] S&L取引を検討する上での課題

対象不動産の現況把握

- ・対象建物の修繕履歴や図面の整理・土地・建物の再況調査や遵注性調査
- ・土地・建物の現況調査や遵法性調査
- ・修繕工事計画の策定

契約条件の調整に必要となる事項の設定

- (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、長期修繕計画の第定、長正工事の有無の確認
- 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

S&L物件のセカンダリーマーケット

J-REITでは、事業法人から取得したS&L物件を数年間運用後、売却する事例が複数みられます。いったんS&L取引の対象となった物件は、前述の資産区分や運用ルール策定などの課題がおおむね解消しているため、買主にとってメリットは大きいと考えられます。J-REITによるS&L物

件の売却事例では、賃借人と長期の定期賃貸借契約をまき直したタイミング、すなわち賃借人の長期使用の蓋然性を高めたうえで売却した事例があり、こうした出口戦略の策定もS&L物件売却時のポイントの一つと考えられます。

(以上、都市未来総合研究所 湯目 健一郎)

5

コンバージョンによる不動産の有効活用に広がり

近年、既存の建物を改修し用途転換を図るコンバージョンによる不動産整備において、従前に比べて整備されるアセットが多様化している状況がみられます。

最近の事例等をもとに、コンバージョンによる不動産の有効活用の動向を整理しました。

コンバージョンは改修による 建物用途転換手法

コンバージョンは、不動産有効活用の手法のひとつで、既存の建物を改修し他の用途に転換するものです[図表2-1]。コンバージョンの特徴としては、①周辺環境(人口・就業構造や交通インフラ整備状況等)や社会経済環境の変化に合わせて、より収益性や利用価値の高い用途に転換を図ること、②既存の建物を活用することから総工事時間を短くすることができ、未稼働時間を短くし早期の竣工が見込めること、③初期投資コストを低く抑えることができること、④工事に使用する原材料や建築部材の使用量や廃材の発生量が少なく、CO2排出量を抑え環境負荷軽減を見込むことなどが挙げられます。

コンバージョンによって整備される アセットに広がり

最近の事例では、ホテルやホステル(簡易宿 泊施設)からフレキシブルオフィスやスモールオフィ ス(少人数用オフィス)ヘコンバージョンするものが 目立ちます([図表2-3]のA、C、H)。これらはコ ロナ下の社会経済環境の急な変化を受け、宿 泊、滞在需要が急速に縮小する一方でレンタル オフィス等のフレキシブルオフィスの需要が拡大 するなか、コンバージョンの特徴を活かして短期 に建物整備を行ったものです。その他の事例で は、社員寮をサービス付き高齢者向け住宅にコ ンバージョンしたもの(同B)や、病院を有料老人 ホームとしたもの(同D)が挙げられ、高齢者用施 設もコンバージョンによる整備対象としてみられる ようになりました。従前用途の社員寮や病院の間 取りなどが高齢者用施設に適しており、建物・ハー ドの親和性が高いことからコンバージョンが適用 されたと考えられます。そのほか、オフィスビルか らトランクルームへコンバージョンする事例(同E)、 倉庫をデータセンターとするもの(同K)、賃貸マ ンションをサービスアパートメントとするもの (同J) が挙げられます。賃貸マンションからサービスア

「図表2-1]コンバージョンの概要と位置づけ

	新設・建替え	更地の上に建物を新築 ※既存建物がある場合には解体工事が別途発生		
リニューアル・ リフォーム		既存の建物の経年劣化や破損した箇所等を中心 新築時の状態に近づけるよう修繕		
改修	リノベーション	既存の建物に改修を加え、同用途内で現在の 利用者ニーズ等に見合った形にバリューアップ ※レイアウトや問取りの大幅な変更、最新設備への刷新等		
	コンバージョン	既存の建物に改修を加え、現状の周辺環境や 社会経済環境、立地条件などから 高い収益性・利用価値を期待できる他用途に転換		

出所:都市未来総合研究所が作成

パートメントへのコンバージョン事例では、2年の比較的長期にわたってコンバージョンを行ったことや、総戸数200戸を超える大規模物件であったことなどが特徴的です。従前、コンバージョンは、社員寮・社宅から分譲マンションやシェアハウス、オフィスビルや賃貸マンションからホテル・ホステル(簡易宿泊施設)などが主だったものでしたが、最近の事例からは、整備される建物用途に広がりがみられます。

複数のスキームが想定

コンバージョンを行う場合、目的に応じていくつ かのスキームに分かれます。

ひとつが①不動産デベロッパーなどの事業者が顧客の保有物件をコンバージョンしたうえで建物の運営・管理を受託するもので([図表2-2])、事例ではオーナーの保有するホテルをフレキシブルオフィスに転換するケースがみられます([図表2-3]のA)。そのほか②事業者が物件を取得しコンバージョン後に収益物件として運用するスキーム、③事業者が物件を取得してコンバージョン後に売却(買取再販)するスキーム、④事業者は取得せずに賃借しコンバージョン、その後転貸・サブリースを行うスキームもみられます。

不動産デベロッパーほか外資系法人や 事業法人が実施主体者

コンバージョンを行う事業者は、不動産デベロッパーやリノベーション事業者が主な主体です。当該事業者では、リノベーションを先行して実施するなかで、コンバージョンに領域を広げる動きをしています。そのほかでは、外資系ファンド(投資物件のバリューアップ)や事業法人(事業用不動産の整備)がコンバージョンの実施主体者となっています。また、会議室運営事業者がレンタルオフィス事業者を子会社化し、会議室やカンファレンスルームをフレキシブルオフィスにコンバージョンするケースもみられます。

(以上、都市未来総合研究所 清水 卓)

「図表2-2]コンバージョンのスキーム類型

- ① 事業者が顧客の保有物件をコンバージョン ⇒(コンバージョン後) 建物を運営、管理
- ② 事業者が物件を取得しコンバージョン ⇒ (コンバージョン後) 収益物件として運用
- ③ 事業者が物件を取得しコンバージョン⇒ (コンバージョン後) 販売用物件として売却
- → (コンハーション後) 販売用物件CU (ヮ④ 事業者が物件を賃借しコンバージョン
- ⇒ (コンバージョン後) 転貸・サブリース ⑤ その他(事業法人が事業用不動産向けにコンバージョン等)

出所:都市未来総合研究所が作成

[図表2-3]コンバージョンによる不動産有効活用事例

リリース等の 年次		スキーム の類型	 従前用途		コンバージョン 後の用途	事業者	所在地	コンバージョンの内容
	А	1	ホテル	⇒	フレキシブル オフィス(レン タルオフィス)	不動産デベロッパー の子会社	東京都新宿区	 コロナ禍の影響により事業者が撤退したホテルのオーナーから依頼されコンバージョンを実施 客室からベッドを撤去し、オフィス家具や照明器具等を設置しオフィス空間へ転換 テナントのニーズに合わせてセットアップを実施する形態を採用。保証金、原状回復費、水光熱費なし(室料に含む)
	В	2	社員寮	\Rightarrow	サービス付き 高齢者向け 住宅	不動産事業者の高齢 者施設運営子会社	東京都練馬区	・最寄駅から徒歩11分の社員寮を2020年に取得し改修、サービス付き高齢者向け住宅にコンバージョン・デイサービス機能を併設し、両施設一体となったサービスを提供
	С	2	簡易宿泊施設	\Rightarrow	オフィス (セットアップ 型)	不動産デベロッパー	東京都中央区	・2017 年に取得・リノベーション後、簡易宿泊施設として3年間運営していた物件を、セットアップオフィス(家具・什器付きオフィス)にコンバージョン・2~9 階を1フロア1 社専有のオフィスフロアとし、うち4・6 階は同社が展開するシェアオフィスを導入・オールインクルーシブ制の料金設定を採用(利用料に水道光熱費、wi-fi通信費、清掃費、内装・什器費、原状回復工事費用が含まれる)・竣工年は1987年・内装改修費は、インテリア・什器を含めて約1億円、坪当たり約25万円
2021 年	D	2	病院	⇒	有料老人ホーム	不動産デベロッパー	京都市中京区	 ・病院(入院病棟)を有料老人ホームにコンバージョン(物件の築後経過年数は10年) ・介護付有料老人ホーム事業者に運営を委託。同社の有料老人ホームブランド施設として2022年4月に開業予定 ・病院と有料老人ホームは動線やレイアウトが類似しており、既存建物を生かし事業化することとした。 ・病院時代の特長を生かし、各階ともスタッフルームを建物の中心とし、周囲に居室を配置
	Е	2	オフィスビ ル等	⇒	トランクルーム	トランクルーム事業者	東京 23 区	 ・当社は2001年の創業当初から、オフィスビルなどの建物を1棟ごと取得してコンバージョンする戦略を採用・全国主要都市に67店舗を展開(2021年8月現在)、合計収納ユニット数は38,000室 ・2021年に東京23区内に1店舗を開業(2019年に1店舗、2020年に4店舗開業)
	F	3	サービスアパートメント	\Rightarrow	SOHO、 フレキシブル オフィス	鉄道会社ほか	東京都港区	 サービスアパートメント (2003 年竣工) を全館空室の状態で取得 SOHO やフレキシブルオフィスにコンバージョンする見込み 工事終了後は売却するとみられる。
	G	4	オフィス	\Rightarrow	ホステル	不動産デベロッパー	福岡市中央区	・当社は既存中小ビル等を再生(リノベーション、コンバージョン)して賃貸する事業を展開 ・1979 年建築の物件を賃借してコンバージョンを実施し、 ホステル事業者に転貸
2020年	Н	2	ホステル	⇒	オフィス	不動産デベロッパー/ リノベーション事業者	東京都千代田区/中央区	・自社運営のホステル 2 棟をオフィスにコンバージョン(従前用途のホステルは、取得後にオフィスからコンバージョンしたもの) ・少人数での業務を行うスモールオフィスにコンバージョンし、オフィスの縮小移転ニーズや急変するワークスタイルのニーズに応えるとしている。 ・2020年11月に工事を開始した後、開業は2021年3月
	I	3	社宅	\Rightarrow	分譲 マンション	リノベーション事業者	東京都北区	・1992 年に建築され企業社宅を取得し、分譲マンションにコンバージョン ・各戸を売却するほか、共用施設を整備し、居住者ほか外部の利用者に貸し収益化
2019年	J	3	賃貸 マンション	⇒	サービス アパートメント	外資系ファンド	東京都港区	・2017 年 7 月に物件を取得したのち、入居者が退去した 住戸から順次コンパージョンを実施。2019 年 12 月の引 渡までに、共用部を含め、大部分の改修を終了。総戸 数は202 戸 ・改修後の間取りはワンルームから 3LDK まで4 種類で、 テレビ、冷蔵庫、洗濯乾燥機、コンシェルジュサービス、フィットネスジムなどが付随 ・運営は外資系のサービスアパートメント大手運営事業者が 担当
	К	(5)	倉庫	⇒	データ センター	データセンター事業者	東京都江東区	・臨海部に立地する1989年竣工の倉庫を改修し、データセンターにコンバージョン ・同社の日本のデータセンターとしては最大規模※2019年時点 ・既存の倉庫を活用することで、解体、新築するのに比べて二酸化炭素排出量を抑制するほか、エネルギー効率に優れた照明や空調システムの採用、壁面緑化などを実施

出所:事業者の公表資料や報道記事等を基に都市未来総合研究所が作成

Monthly Watcher

学生向け賃貸住宅開発事業への新規参入と物件開発の動向

学生向け賃貸住宅開発事業への新規参入やここ数年で参入した事業者による物件開発が本格化しています[図表3-1]*。

今年度に入り、4月に日鉄興和不動産、5月に穴吹工務店が参入を公表しており、日鉄興和不動産では、学生マンション事業チームが2017年に立ち上げた研究所と連携して学生の価値観を調査し、開発に反映させています。 穴吹工務店は、魅力的な住環境であっても地型や面積などの観点から分譲マンション開発に適さない大学付近の土地の有効活用を図るとしています。

図表3-1のなかで比較的早くに参入した伊藤忠都市開発や東急不動産、GSAスターアジアでは、開発後の物件をグループ会社が運営しており、グループによる学生向け賃貸住宅事業への一貫した取り組みがみられます。 (以上、都市未来総合研究所 丸山 直樹)

※不動産トピックス 2017 年 8 月号「参入が相次ぐ学生向け賃貸住宅市場」で紹介した図表 3-1 の 1 ~ 4 の参入事業者により物件開発が継続的に行われている。図表 3-1 の 5 ~ 9 は不動産トピックス 2017 年 8 月号で紹介した以降に参入した事業者

[図表3-1] 学生向け賃貸住宅開発事業への新規参入と物件開発の動向

	事業者名	学生向け賃貸住宅開発事業への参入と物件開発の動向	開発物件を グループ 会社が運営
1	伊藤忠都市開発 株式会社	学生向け賃貸住宅開発事業に参入したことを 2016 年 4 月に公表。ブランド名を「クレヴィア ウィル」とし、第 1 号が神奈川県川崎市で 2017 年 2 月に竣工、第 2 号が東京都新宿区で 2020 年 2 月に竣工した。	0
2	東急不動産 株式会社	住宅事業領域の拡大を目的とした新規事業として、学生向け賃貸住宅開発事業に参入することを 2017 年 1 月に公表し、第 1 号が東京都豊島区で2018 年 1 月に竣工した。2019 年以降毎年複数の竣工事例がみられる。学生レジデンスの「キャンパスヴィレッジ」は 2023 年 4 月に計約 2,800室になる予定と公表している。	0
3	三井不動産 レジデンシャル 株式会社	新たな事業領域として学生向け賃貸住宅開発事業に参入すること、第 1 号が東京都練馬区で竣工したことを 2017 年 3 月に公表した。東京で 6 件、大阪で 1 件が完成済みであること、新たに東京都豊島区で開発に着手したことが 2020 年 3 月に報じられている。	-
4	GSA スターアジア 株式会社	スターアジアグループと GSA (8 カ国で学生寮を展開) が、日本で20,000 ベッドの供給を目標に、学生向け賃貸住宅の開発・管理運営に関する共同事業立ち上げたことを2017年3月に公表。第1号が東京都文京区で2018年3月に開業、第2号が東京都杉並区で2020年10月に開業した。	0
5	東日本旅客鉄道株式会社	学生向け賃貸住宅を秋田駅東口前で開発することを秋田支社が公表したこと、学生向け賃貸住宅の開発は当社初であることが 2017 年 12 月に報じられている。加えて、グループ会社と東京都小金井市の中央線高架下でも物件を開発しており、2020 年 3 月に竣工している。	_
6	三菱地所 レジデンス 株式会社	新たな事業収益機会の獲得を目指し、学生向け賃貸住宅開発事業に参入し、 第1号を宮城県仙台市で着工したことを2018年12月に公表した。加えて、 東京都多摩市でも物件を開発しており、2020年3月に竣工している。	-
7	大成有楽不動産 株式会社	多角的な事業展開の一環として学生向け賃貸住宅開発事業に参入し、第1号を神奈川県川崎市で着工したことを2019年9月に公表した。原則として1都3県でニーズがあるとみられる立地をターゲットとし、オペレーターと事前協議のうえ用地を取得していく方針であることが報じられている。	-
8	日鉄興和不動産 株式会社	新規事業として学生向け賃貸住宅開発事業に取り組むことを 2021 年 4 月に公表した。「リビオセゾン」のブランド名で事業を展開する方針であり、第 1 号が東京都葛飾区で、第 2 号が東京都杉並区で 2022 年 2 月に竣工する予定	_
9	株式会社 穴吹工務店	分譲マンションの開発実績を生かし、学生向け賃貸住宅開発事業に参入し、第1号として、名古屋市昭和区および福岡市東区で開発に着手することを2021年5月に公表した。両物件はともに2022年1月に竣工する予定	-

出所:プレスリリース、報道等より作成

不動産トピックス 2021.9

発 行 みずほ信託銀行株式会社 不動産業務部

〒 100-8241 東京都千代田区丸の内 1-3-3 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 橋本 陽介 TEL03-4335-0940(代表) 株式会社都市未来総合研究所 研究部 清水 卓、秋田 寛子 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思わ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。