

2023

3

March

Topics

不動産トピックス

トピックス1

事業法人等による不動産売却額が首位で総額1兆円超え
～2022年の国内不動産の売買実績～…………… 2

トピックス2

2022年の東京圏分譲マンション市場動向…………… 6

マンスリーウォッチャー

みずほ信託銀行の不動産業務のご紹介…………… 8

事業法人等による不動産売却額が首位で総額1兆円超え ～2022年の国内不動産の売買実績～

主に法人間で行われた国内不動産の売買でその金額が公表された取引^{*1}について、2022年の総額は前年から6.0%減少して4兆2,012億円でした。2013年の量的質的金融緩和の開始以降で、コロナ禍による取引活動の停滞など市況の変動要因はありましたが、取引総額は毎年4兆円前後で推移しています。大規模ビルや複数物件の一括売買など1件^{*2}あたりの総額が大きい取引が堅調で、2022年は1件500億円以上の取引の合計額が取引総額の約1/3を占めました。

コロナ禍の影響などによる業績悪化への対応や将来への備えのため、事業法人・金融法人等(以下、本文中で「事業法人等」と表記。)が資産を売却して資金調達や利益捻出を行う動きは、緊急事態宣言(初回)から1年過ぎた2021年第2四半期^{*3}に急増した後は鎮静化しつつありましたが、2022年の後半、売却額が再び増加しました。事業法人等による2022年の売却総額は世界金融危機(2008年)後で最多の1兆1,861億円で、売却額シェアは28.2%を占めました。売却資産の主な用途はオフィスビルやホテルその他の事業用資産で、コロナ禍1年目の売却第1波と比べて、今回は大規模ビルや複数物件の一括譲渡など取引規模が大きいことが特徴的で、事業法人等による売却額の増加に寄与したとみられます。

2022年の売買取引総額は4兆2,012億円。2013年以降、年間4兆円前後で推移

取引総額が安定推移。取引件数の減少を1件あたり取引額の上昇が相殺

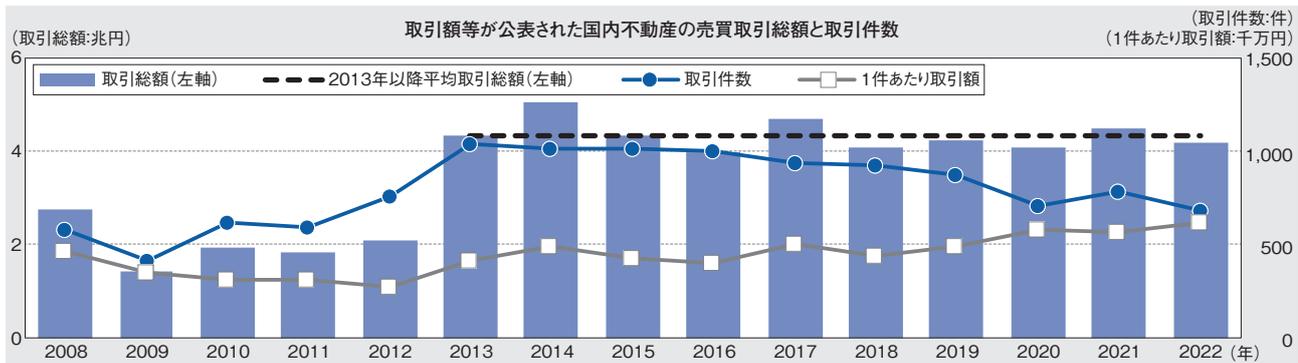
2022年の不動産取引総額は前年から6.0%(2,666億円)減少して、4兆2,012億円でした[図表1-1]。2013年に量的質的金融緩和が開始されてから、年間取引額は4兆円を前後する水準で推移しており、2022年は当該期間の年間平均取引額に対して-3.5%の微減でした。

一方、取引件数は減少基調で推移していま

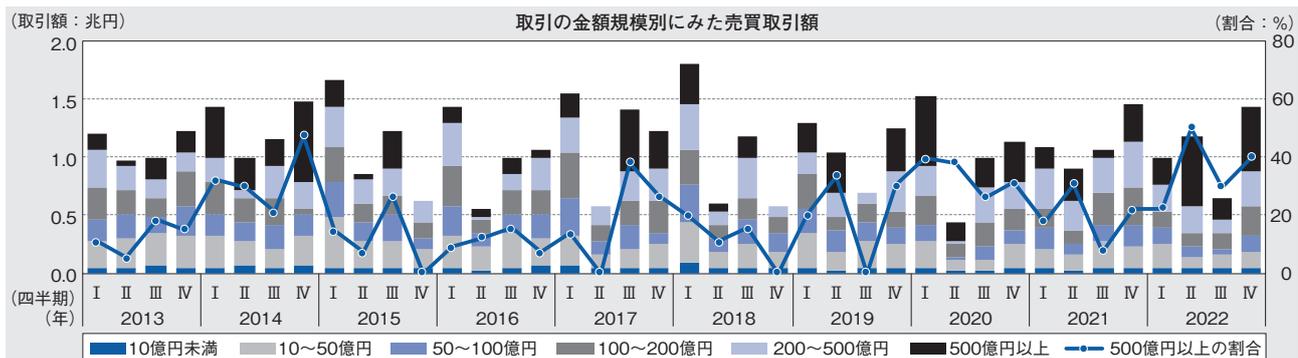
す。その理由として、事業法人や独立行政法人などのB/Sスリム化の資産売却が一巡したことやJ-REITをはじめ長期保有方針の投資主体が市場シェアを拡大し取得物件の売却機会が減ったことなど、構造的な要因で投資対象となる物件の市場流通が減少していることが考えられます。

取引件数が減った半面、売買1件あたり数百億円などの大型取引が増加していて、取引単価の上昇で取引件数の減少が相殺されてきまし

[図表 1-1] 取引件数の減少と1件あたり取引額の上昇。その結果として年間総額は安定推移



[図表 1-2] 四半期別では取引総額は大きく変動。2021年以降は第4四半期に取引額が集中



(注) 四半期の区分は、第1四半期(I):1～3月、第2四半期(II):4～6月、第3四半期(III):7～9月、第4四半期(IV):10～12月。以下、同じ。

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

た。大型取引が増加した理由として、J-REITのほか海外の年金基金や政府系ファンド等の大規模運用資金が国内不動産投資に本格参入したことから、投資ロットが大きくトロフィー性の高い大規模ビルや大型の物流施設、収益変動が抑えられる住宅ポートフォリオなどの取得需要が高まった

ことが考えられます。

取引総額を四半期ごと金額規模別に区分してみると、2022年は1件500億円以上の大型取引が多くを占め、かつ、その割合は2021年第3四半期以降増加基調で推移しています〔図表1-2〕。

J-REITの取得額が急減。外資系は通年では増加だが、四半期推移は減速

J-REITの年間取得額が急減。代わって外資系法人とSPC等による取得額が増加

2011年以降、J-REITが買主セクターの首位を占めてきましたが、2022年は不動産価格の高止まりで新規取得物件の運用利回りが低いことと併せて、2022年3月頃にかけて東証REIT指数が下落し増資による資金調達環境が整わなかったことなどから、不動産取得額は9,344億円で11年振りに1兆円を下回りました〔図表1-3〕。代わって、J-REIT法人の買収・非公開化の案件などで外資系法人による取得額が1兆2千億円を超え首位となりました。SPC等も大手町プレイスや電通本社ビルなどの大規模オフィスビルの取得等で8千億円を超え、J-REITの年間取得額に迫りました。

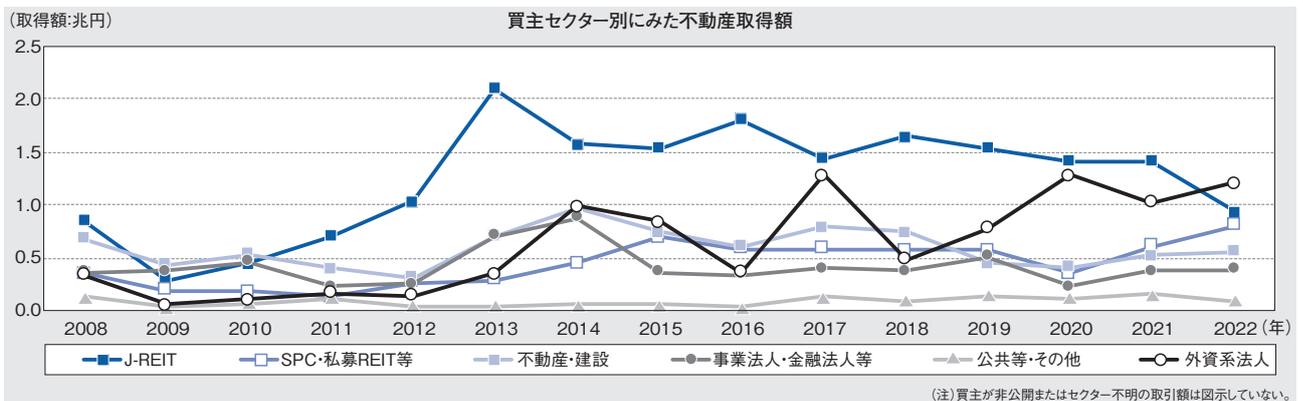
四半期推移では、J-REITの取得減少は短期的。一方、外資系法人は減速基調

業種セクター別^{*4}の取得額について四半期ご

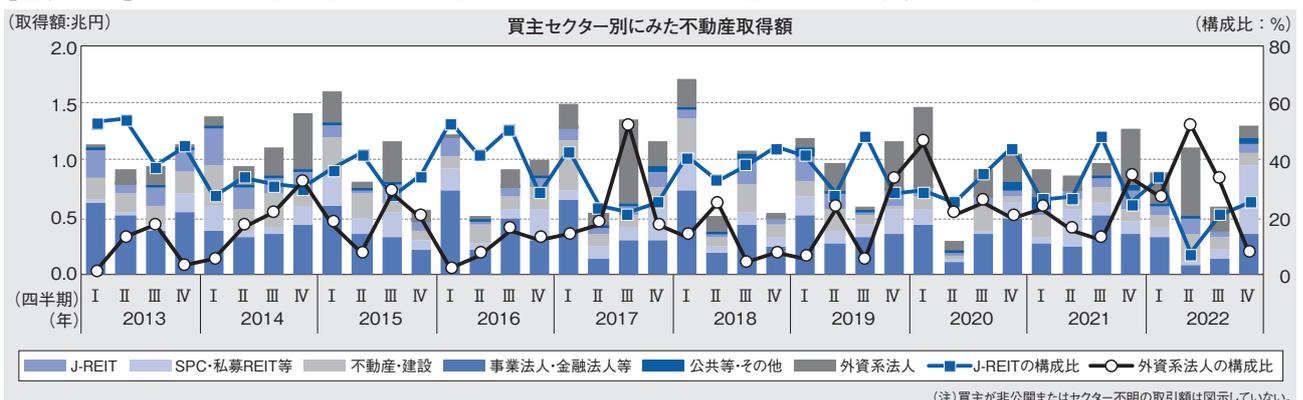
との推移を追うと、年単位とは異なった変動や傾向がみられます〔図表1-4〕。2022年3月頃までの東証REIT指数の下落の後、J-REITによる取得額は2022年第2・第3四半期に大きく減少しましたが、第1・第4四半期は従前と同等の取得額でした。このため、取得急減には投資口価格の下落という短期的な市況要因が影響した可能性がうかがえます。

外資系法人は、2022年第2四半期にJ-REIT法人の買収・非公開化で3,244億円の取得公表があり、当四半期の取得額シェアは52.6%に高まりました。これが年間取得額の増加に反映された形ですが、その後は、対前期比でみると-65.7%（2022年第3四半期）、-42.2%（同第4四半期）と減少基調で推移し、取得額シェアも大幅に低下しています。当調査では減速の理由は明らかではありませんが、海外の金利上昇や景気悪化懸念など投資事情の変化が想定されます。

〔図表 1-3〕 J-REITによる年間取得額が1兆円割れ。大型取引で外資系法人とSPC等の取得額は増加



〔図表 1-4〕 四半期ごとの推移で見ると J-REIT の取得減少は短期的。外資系法人はむしろ減少基調



図表 1-3、1-4 のデータ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

事業法人等の売却額は2007年以来の1兆円超え、直近四半期の売却額シェアは42.2%に

事業法人等は売却額が1兆円を超え、 売主セクターの首位に復帰

2022年に最多額を売却した業種セクターは事業法人等で、売却総額は1兆1,861億円でした〔図表1-5〕。事業法人等は、当調査で遡及可能な1997年から世界金融危機後の2011年まで2010年(2位)を除いて売却額の首位が続きましたが、資産流動化の一巡と、事業上の重要性が低い物件などで売却しやすい物件が払底したこと等で、売却額の順位は低下していました。一方で、量的質的金融緩和の導入などで不動産価格の上昇期待が広がったことから、SPCや外資系法人等が保有していた含み損のある物件の売却処理が2014年頃に、また不動産価格が安かった時期に取得した物件の利益確定売りが2017年頃に顕在化しました。

事業法人等が2022年に売却を公表した物件

は、財務省が実質的な売主^{*5}の「大手町プレス」(4,364億円)のほか、プリンスホテル31物件(1,471億円)やハウステンボス(667億円)など多様な用途で、1件あたりの売却額が大きく、コロナ禍の影響を被った物件用途や、企業の基幹的な事業用不動産が含まれる点が特徴的と考えられます。

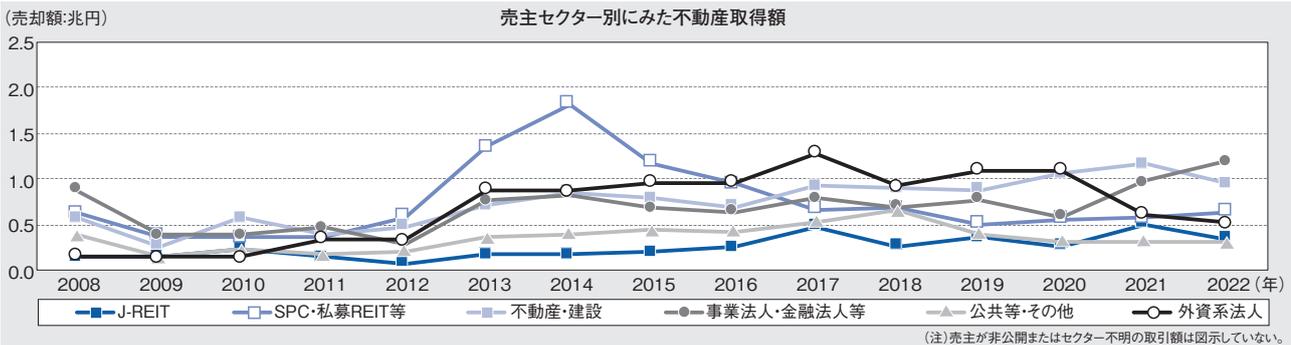
四半期ごとに見て事業法人等による売却額の増加はコロナ禍後で2回目

四半期単位でみて、コロナ禍後1年目の2021年第2四半期に事業法人等の不動産売却が増加してから、2022年第4四半期は2回目の急増で、当四半期の売却シェアは42.2%に上りました〔図表1-6〕。

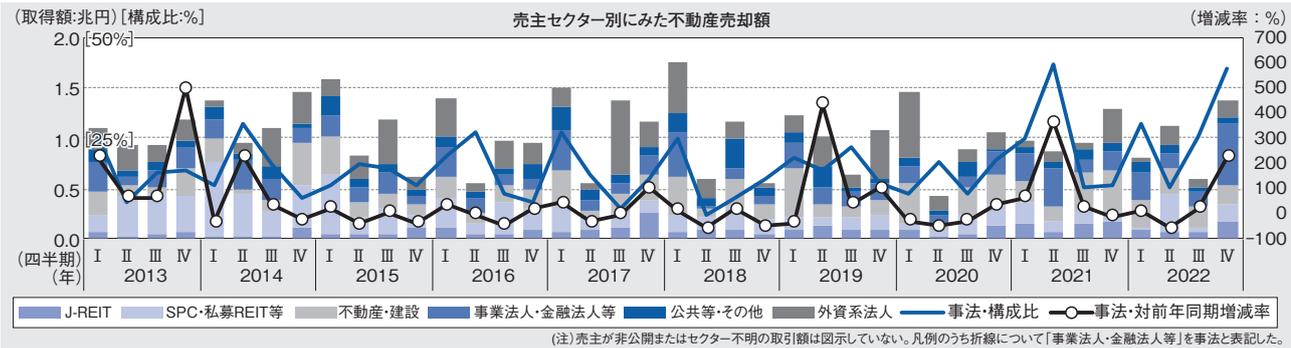
一括取引で住宅とホテルの取引額増加。大型取引を含めてもオフィスビルは横ばい

主に外資系法人が住宅やホテルを複数一括

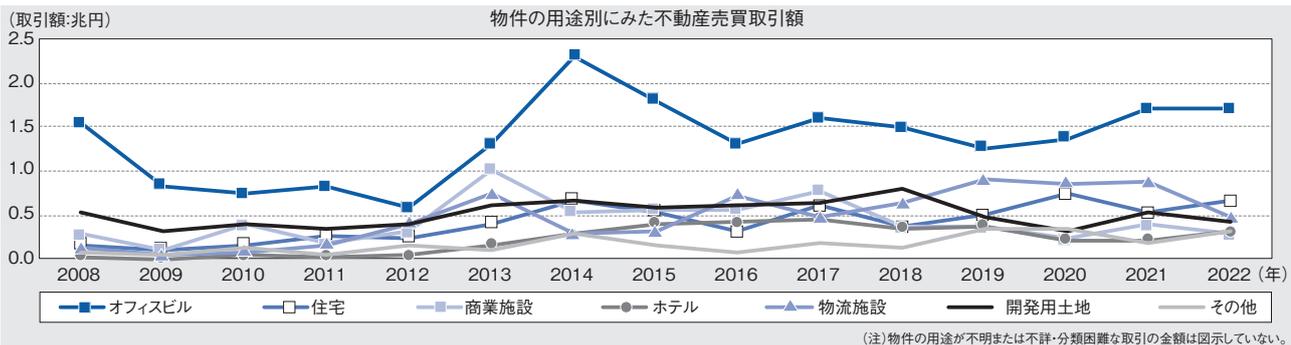
〔図表 1-5〕 事業法人等による年間売却額が1兆1,861億円に増加



〔図表 1-6〕 事業法人等による売却大幅増加は、コロナ禍1年目の2021年第2四半期以来



〔図表 1-7〕 売却額が増加した用途は住宅とホテル。オフィスビルは横ばいで物流施設は前年比半減



図表 1-5～1-7 のデータ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

取得した取引が複数あり、これら用途の取引額が増加しました[図表1-7]。オフィスビルは前述のとおり大規模物件の取引が複数ありましたが、これらを含めても取引額は横ばいでした。物流施設は、ファンド設立等に伴う複数物件の一括取引が前年までと比較して少なく、取引額が半減しました。

構成などについて世界金融危機前(2005年~2007年)と現在(2020年~2022年)を比べると、期待利回りが大きく低下するなかでの取引額の増加[図表1-8左]や不動産セクター以外への買主(≒投資主体)の拡大[図表1-9左]といった金融危機前の過熱感を伴った市況拡張はみられず、不動産売買市場は比較的落ち着いた状況であると考えられます。

世界金融危機前と異なり、過熱感を伴った市況の拡張はみられず

世界金融危機前と似た市況感との声が聞かれるが…

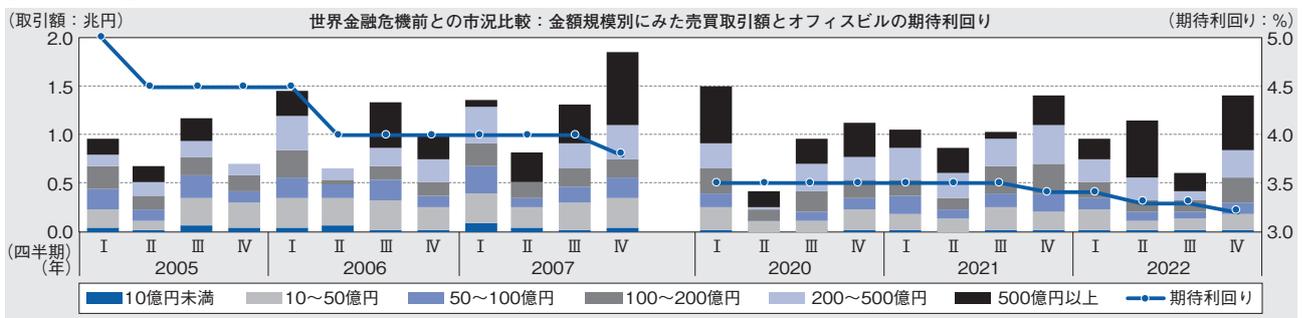
10年近く続く量的質的金融緩和の下、国内の不動産投資が概ね好調に推移し期待利回りが低位(不動産価格は高く)にとどまる状況にあります。金融緩和政策が一部修正された後に長期金利が上昇したことや世界的な景気減速傾向など、外部要因の変化から国内不動産投資市場の暗転を懸念する見方がみられます。

そこで、不動産売買取引の金額規模と買主

構成などについて世界金融危機前(2005年~2007年)と現在(2020年~2022年)を比べると、期待利回りが大きく低下するなかでの取引額の増加[図表1-8左]や不動産セクター以外への買主(≒投資主体)の拡大[図表1-9左]といった金融危機前の過熱感を伴った市況拡張はみられず、不動産売買市場は比較的落ち着いた状況であると考えられます。

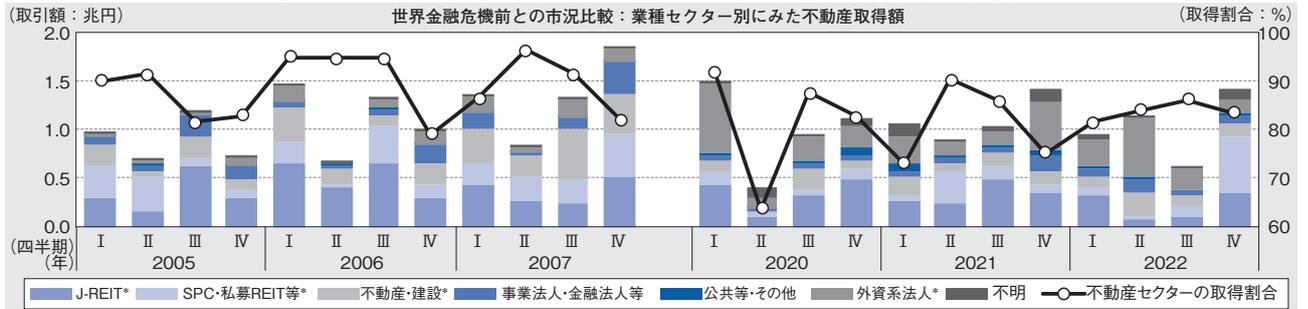
(以上、都市未来総合研究所 平山 重雄)

【図表 1-8】 世界金融危機前は、期待利回りが1.2%ポイント低下する価格高騰と取引総額増加が同時進行



(注) 期待利回りは下記出所資料の東京/丸の内・大手町地区のAクラスビルで、4月公表値をII期とIII期、10月公表値をIV期とI期に適用した。
データ出所: 都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」、期待利回りは(一財)日本不動産研究所「不動産投資家調査」

【図表 1-9】 世界金融危機前は、不動産セクターの取得シェアが低下する一方で取引総額は増加



データ出所: 都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」。図中の凡例に*を付したセクターを不動産セクターとした。

- ※1: 本稿の不動産売買取引に係る実績データは都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」による。不動産売買実態調査は「上場有価証券の発行者の会社情報の適時開示等に関する規則(適時開示規則)」に基づき東京証券取引所に開示された固定資産の譲渡または取得などに関する情報や、新聞などで報道された情報から、譲渡・取得した土地・建物の売主や買主、所在地、面積、売却額、譲渡損益、売却理由などについてデータの集計・分析を行うもの。当該取引の開示または記事日付を取引の基準日として採録している。情報公表後の追加・変更等に基づいて既存データの更新を適宜行っており、過日または後日の公表値と相違する場合があります。また、本集計では、海外所在の物件は除外した。金額は報道機関等による推計額を含む。数値化のため、「約」などの概数表記を省いたものや範囲表記の中間値を採用したものなど、報道された値を修正したものを含む。
- ※2: 取引件数とは、適時開示情報や報道情報など不動産売買に係る公表情報の情報件数をいう。売買された(される)物件ごとの売買金額が公表された取引においてはそれぞれを1件とし、複数物件の一括取引で売買金額が個別物件ではなく合計額で公表された取引は、これらをまとめて1件とした。なお、複数物件の一括取引で、個々の物件の属性が非公表の場合の物件の所在地や用途等は、公表情報からみて最多と判断される種別一括して分類した。

- ※3: 四半期の区分は、第1四半期を1~3月、第2四半期を4~6月、第3四半期を7~9月、第4四半期を10~12月とした。
- ※4: 業種セクターの分類は下表のとおりである。

分類	内訳	
J-REIT	J-REIT	
SPC・私募REIT等	SPC・私募REIT等。外資系法人に分類されるものは除く。	
不動産・建設	不動産業、建設業	
国内法人等	製造業	機械、電気機器、繊維製品、化学、鉄鋼、非鉄金属、食品等
	運輸・通信	陸運、海運、空運、倉庫・運輸、情報通信
	商業	小売業、卸売業
	金融・保険	銀行、保険、証券・商品先物、その他金融
	サービス	電気・ガス、サービス
	その他事業法人	水産・農林、鉱業等
公共等・その他	公共、公共等、その他法人、インフラファンド、個人	
外資系法人	海外の企業、ファンド、REIT等で、これらが出資する特定目的会社等のSPCを含む(日本の証券取引所に上場している(いた)法人は除く)。不動産売買が公表された海外の個人を含む。	

- ※5: 財務省理財局がみずほ信託銀行に当不動産の権利床を信託しており、名義上、信託受託者のみずほ信託銀行がその売主となるため、「不動産売買実態調査」では売主の業種セクター区分として「事業法人・金融法人等」を適用している。

2022年の東京圏分譲マンション市場動向

2022年、東京圏*の分譲マンション市場では、中心部にあたる東京23区で発売戸数が2割近く減少し、近郊・郊外部も1割近く減少しました。価格は東京23区で上昇が鈍化しましたが、近郊・郊外部では上昇が強まりました。間取り別に概観すると、3LDKで売れ行きが減退し、2LDK・1LDKで需要の厚みがみられ、4LDKでは近郊・郊外部で発売戸数が下げ止まるなどの特徴がみられました。

発売戸数は東京23区で大幅減、近郊・郊外部で一服

東京圏の2022年の分譲マンション発売戸数は、2万9,569戸で前年から12.1%減少しました。販売活動の自粛等で発売戸数が低迷した2020年から昨年2021年の復調を経て再び落ち込むかたちとなりました。発売戸数の落ち込みは東京圏の中心部にあたる東京23区で大きく、前年比-18.8%と2割近い減少となりました。近郊・郊外部でも落ち込んだものの前年比-7.7%と1割以下の減少に留まっています。

その結果、東京23区の発売戸数比率は36.5%まで低下し、近郊・郊外部では63.5%に上昇し、両エリアの比率は1対2に近づきました[図表2-1]。

価格は東京23区で落ち着く一方、近郊・郊外部で大きく上昇

2022年は価格面でこれまでと異なる傾向がみられました。東京23区では2019年以降の価格上昇が落ち着き、発売物件の平均坪単価が微増、平均価格が低下しており頭打ちの傾向がみられました。近郊・郊外部では、平均坪単価、平均価格ともに一段上昇しました[図表2-2]。

主力の3LDKで売れ行きが減退

間取り別にみると、東京23区、近郊・郊外部とも最も発売戸数の多い3LDKにおいて、両エリアともに2022年に発売戸数の落ち込みがみられました[図表2-3上]。契約率も好不調の目安とされる70%を切る水準に低下し([図表2-4])、発売戸数減少のなかにあって契約率の低下する状況にあり、売れ行きが減退した1年となりました。東京23区では、価格の高止まりに伴い実需層の需要が縮み、前年2021年に比べ需給が緩んだ可能性があります。近郊・郊外部では2021年から

一段上昇した価格水準が一部の需要層に受け入れられずに取得の様子見や先送りなどにつながり、売れ行きが減退した可能性があります。

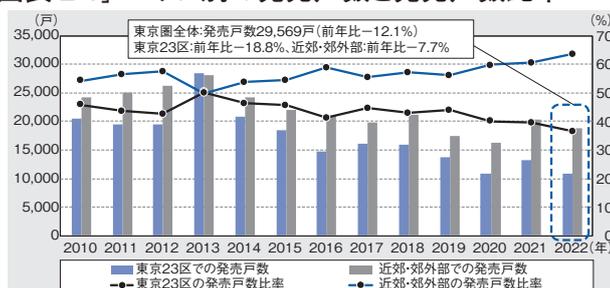
2LDK・1LDK に対する需要に厚み

一方で3LDKより間取り・専有面積が小さく戸当たり価格も低く抑えられた2LDKでは、近郊・郊外部でコロナ後の2021年に発売戸数の大幅増がみられ、2022年も2,000戸を超える水準となり、構成比も上昇しました[図表2-3右上下]。コロナ以降、近郊・郊外部で間取りの小さいタイプの需要が増加している状況がみられます。なお2LDKの発売の中心であった東京23区では、近郊・郊外部と対照的に2022年に発売戸数を大きく減じています[図表2-3左上]。コロナ後に、より大きい間取りや面積を求める需要層が、近郊・郊外部で同水準の予算で収まる3LDKタイプの分譲マンションや戸建住宅の取得に流れた可能性があります。

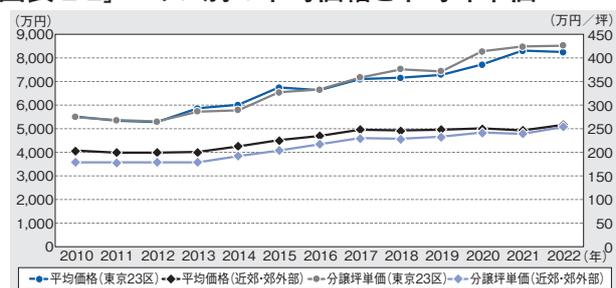
2LDKでは、“a.価格を抑えた物件を求めるファミリー世帯やDINKs(共働き夫婦世帯)等の需要”や“b.アクティブシニア層の住み替え需要”に対応した小型のファミリータイプとして分譲されるものや(3LDKファミリー棟の一部に追加するタイプなど)、“c.ワンルーム等より間取り・面積の広いコンパクトタイプを指向する単身者等の需要”に対応したコンパクトマンション、そのほか“d.ケア機能や見守りサービス付きの住宅へのシニア層の住み替え需要”に対応したシニア向け分譲マンションなど、様々な形態の住戸が供給されています。

2LDKよりもさらに間取りの小さい1LDKでも近郊・郊外部で2020年に発売戸数の大幅増がみられ、2022年も1,000戸を超える水準となりました。1LDKでは上記のb、c、dの需要に対応して分譲されるケースが主だったものです。

【図表 2-1】 エリア別の発売戸数と発売戸数比率



【図表 2-2】 エリア別の平均価格と平均坪単価

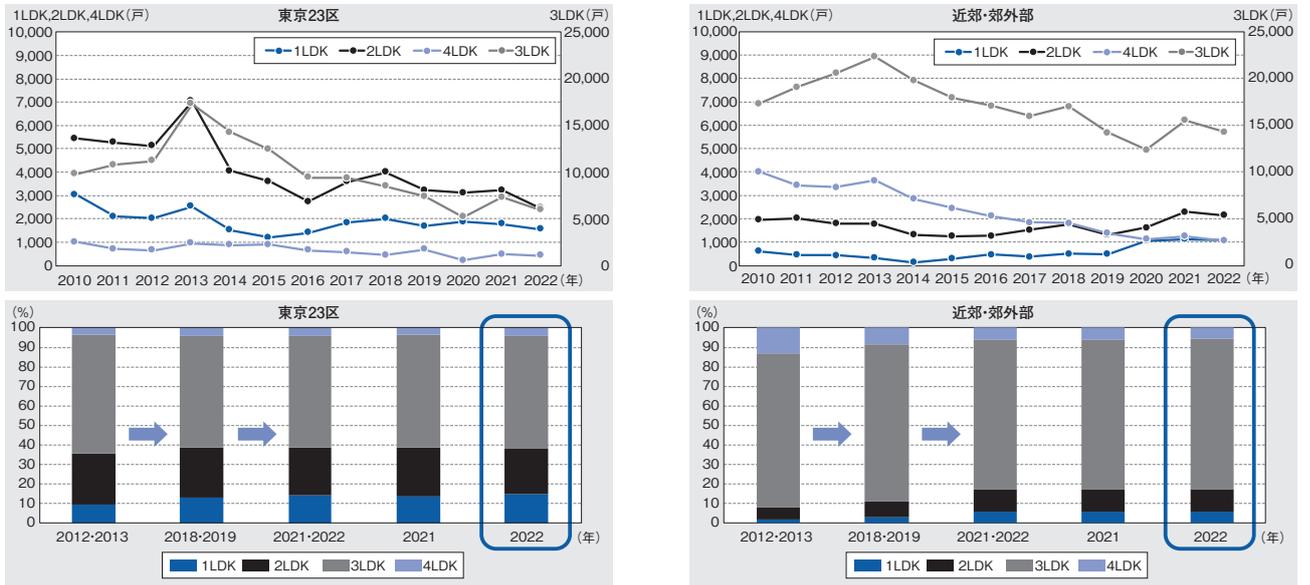


図表 2-1、2-2 のデータ出所：(株)不動産経済研究所「首都圏 新築分譲マンション市場動向」

4LDKでは近郊・郊外部の発売戸数に下げ止まりの傾向

4LDKは、東京23区では富裕層や投資家、高額所得世帯等の取得需要は引き続き堅調とみられます。近郊・郊外部では、長期にわたる減少トレンドから2022年に下げ止まりの傾向がみら

【図表 2-3】 エリア別・間取り別の発売戸数（上段）と構成比（下段）

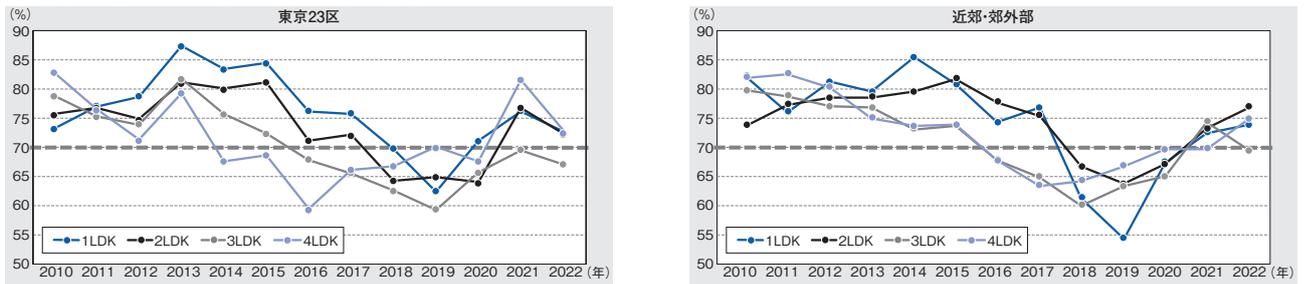


れました。間取り・面積の大きいマンションの需要がコロナ後に顕在化した可能性があります。

（以上、都市未来総合研究所 清水 卓）

※：東京圏は東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県。エリアは、「東京23区」と、「近郊・郊外部」（東京23区以外の東京圏で、東京都下、神奈川県、埼玉県、千葉県が該当）の2区分

【図表 2-4】 エリア別・間取り別の契約率



図表 2-3、2-4 のデータ出所：(株)不動産経済研究所「首都圏 新築分譲マンション市場動向」

【図表 2-5】 本文 a、b、c、d の需要（2LDK・1LDK の需要種類）に対応した分譲マンション事例

類型	No.	主に想定される需要種類	立地	タイプ・特徴	物件の概要	完成時期
大規模マンション	①	a, b	東京23区	駅距離あり ・複数棟の大規模開発	・勝どき駅徒歩17～21分、新橋駅からバス利用など ・大規模開発の一街区内の複数棟で2022年に分譲が行われた(全体の一部) ・間取り:2LDK(戸数比率約2割)、3LDK(約7割)、4LDK(約1割)	2023年予定 (当該分譲が行われた棟)
	②	a, b	近郊・郊外	駅近 ・タワーマンション	・聖蹟桜ヶ丘駅徒歩5分 ・超高層棟(地上33階建て)総戸数520戸(ほかに高層棟(地上17階建て)総戸数253戸) ・間取り:2LDK～3LDK(テラス棟は2LDK～4LDK)	2022年9月
	③	a, b	近郊・郊外	駅近 ・商業施設近接タイプ ・高い商業集積を持つターミナル駅に近接する大規模マンション	・海老名駅徒歩7分～9分 ・大規模モール、大型スーパー、家電量販店、シネコンなどに近接 ・後発分譲街区総戸数500戸(ほかに先行分譲街区500戸) ・間取り:2LDK、3LDK、4LDK(後発分譲街区第2期4次分譲)	2024年予定
	④	a, b	近郊・郊外	駅近 ・商業施設近接タイプ ・駅近接立地 ・大型商業施設等に隣接	・村上駅徒歩3分 ・大型ショッピングモールと隣接。「駅・商・住」一体のランドマークプロジェクトとして整備 ・総戸数967戸 ・間取り:2LDK、3LDK、4LDK	2025年～ 2027年予定
中規模マンション	⑤	a, c	近郊・郊外	駅近 ・2LDKではシングル、DINKsから、子どもが生まれた後などのライフステージに合わせて可変性を持つメニュープランを提供	・朝霞駅徒歩3分 ・総戸数84戸 ・間取り:1LDK、1LDK+S、2LDK、3LDK	2023年予定
コンパクトマンション	⑥	b, c	東京23区	駅近 ・都市部立地のコンパクトタイプ ・シニア層も取得	・駒込駅徒歩3分～5分 ・床暖房・ミストサウナを標準装備。内廊下型 ・総戸数108戸 ・間取り:全戸1LDK ・20代から60代の年齢層が取得	2022年4月
シニア向け分譲マンション	⑦	d	近郊・郊外	駅近 ・シニア向け分譲マンション	・川和駅徒歩5分 ・見守りサービス(スタッフ常駐)、訪問介護事業所併設 ・総戸数149戸 ・間取り:1R、1LDK、2LDK	2023年予定
	⑧	d	近郊・郊外	駅距離あり ・シニア向け分譲マンション	・八王子駅徒歩12分～17分 ・ライフサポート機能付与。レストラン、準天然温泉大浴場併設 ・総戸数108戸 ・間取り:1LDK、1LDK+N、2LDK、2LDK+N ・リバスモーゲージ利用可能(物件購入者の4割の利用実績)	2023年予定

(注)「駅近」は徒歩10分以内、「駅距離あり」は徒歩10分超とした

出所：事業者の公開資料等から整理

Monthly Watcher みずほ信託銀行の不動産業務のご紹介

みずほ信託銀行は、お客さまの不動産ニーズにグループを挙げて対応し、ワンストップでソリューションを提供します。

不動産売買から不動産投資までフルラインでサポート

仲介 本社・営業所 工場・倉庫 投資用不動産	流動化 バランスシートのスリム化 資金調達(信託内借入) 不動産アセットマネジメント(AM) 不動産管理(管理処分信託)	投資顧問
コンサル 財務コンサル 資産承継対策 土地有効活用 移転・建て替え	鑑定 担保評価 時価評価	土地信託 エクイティ投資 ノンリコースローン

グループ会社との連携で多様なニーズに対応

みずほ不動産販売 住宅・事業用仲介	都市未来総合研究所 調査・研究	みずほリアルティOne 不動産AM・リート運用
-----------------------------	---------------------------	-----------------------------------

みずほ信託銀行(●) みずほ不動産販売(★)

2023年1月末現在

グループ会社も含めたネットワークと取引基盤で幅広くお客さまの不動産ニーズに対応してまいります。

【都市未来総合研究所のご紹介】

都市未来総合研究所は、グループの不動産専門のシンクタンクとして、不動産投資および各種不動産市場に関する受託調査、企業の不動産戦略等に関するコンサルティングを中心とした業務を行っています。2022年12月には、不動産市場の各分野における直近1年間の動向について、既に公表したレポートを中心に再掲・再構成した「不動産レポート2023」を発行しています。

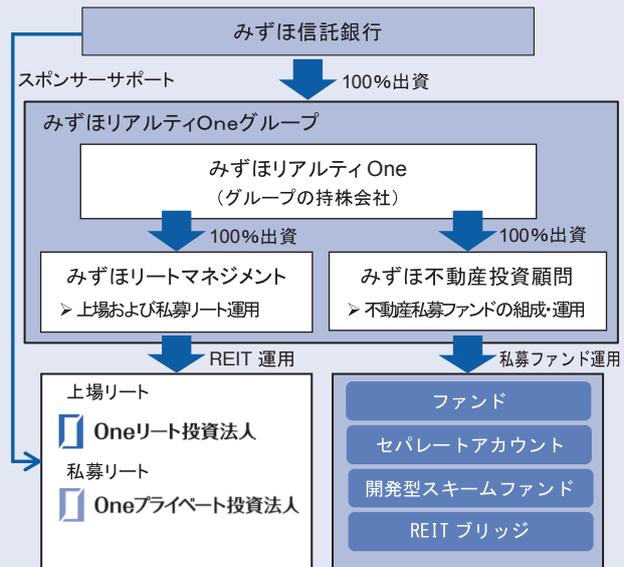
【みずほリアルティOneグループのご紹介】

みずほリアルティOneグループは、これまで培ってきた不動産アセットマネジメント業務およびファシリティマネジメント業務に関する豊富な実績やノウハウとみずほ信託銀行の信用力・情報力・案件創出力等を活かし、不動産に付加価値を創造する「付加価値創造型不動産AM会社」を目指して新たな業務領域への拡大に努めています。オフィスビルを中心に、住宅やホテルなど様々なアセットタイプの運用に加え、ファンドスキームでの開発のプロジェクトマネジメントから竣工後の運用までを受託する等、不動産のバリューアップや開発を前提としたファンドについても実績を有します。<みずほ>の一員として、これまで以上にグループ力を活かし、お客さまにより多くの投資機会や不動産への付加価値を創出し、資産価値の最大化を目指して参ります。

＜みずほリアルティOneグループの主な取組と特徴＞

- 私募ファンド：オフィスを中心に多様なアセットタイプ・地域の私募ファンドを組成
- Oneリート投資法人：ミドルサイズのオフィスビルに重点投資する上場リート(資産規模1,237億円(2023年1月時点))
- One プライベート投資法人：安定性の高い住宅特化型私募リート

※上記の記述は、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る一切の業務について、みずほ信託銀行が勧誘することを意図したものではありません。



不動産トピックス 2023.3

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 <https://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
 川井 涼 TEL.03-4335-0940 (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.03-3273-1431 (代表)