

2020

3

March

# Topics

## 不動産トピックス

### トピックス1

商業施設の賃貸収益・価格の動向…………… 2

### トピックス2

地方銀行を中心とした最近の店舗動向について…………… 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

# 商業施設の賃貸収益・価格の動向

～郊外・地方では売上不振のSCの閉鎖がみられる一方でキーテナントの業態転換などで再生する事例も～

商業施設は、所在地域や物件タイプ(入居テナントの業態)によってテナントの売上水準や収益特性、賃貸借契約形態が異なるため、賃貸収益や価格の水準や変動に大きな差がみられます。本稿では、J-REITが保有する商業施設の運用データを用いて、所在地・物件タイプ別の賃貸収益と価格の動向を概観するとともに、後半では、商圏人口の減少やオーバーストア、総合スーパー(GMS)業態の構造不況などが懸念される郊外・地方に立地するショッピングセンターの売上環境や有効活用について考察しました。

## 商業施設の賃貸収益と価格の動向は所在地域や物件タイプで大きく異なる

図表1-1は、J-REITが保有する商業施設(シングルテナント物件除く)<sup>\*1</sup>の過去10年間の運用データを用いて、所在地・物件タイプ別(①都心/都市型、②郊外・地方/都市型、③郊外・地方/ショッピングセンター(SC)型)<sup>\*2</sup>の賃貸収益と価格(期末鑑定評価額)の平均値の推移を示したものです。各区分のサンプル数が少ないため、特定の物件の変動が平均値に大きな影響を及ぼしていないか、図表1-2に個別物件の推移を示しました。

\*1: 過去10年間連続してデータが得られる物件を対象

\*2: 所在地2区分(都心5区:千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区(都心と定義)/都心5区以外(郊外・地方と定義))と物件タイプ2区分(都市型/SC型)から分類(都心/SC型は該当なし)。都市型とは主にブランド店や最新の消費者動向を捉えて販売展開する物販店舗や飲食店舗を中心とした施設、SC型とは主に最寄品を取り扱うGMS・食品スーパー(SM)や専門店(カテゴリーキラー)などで構成される施設

### 賃貸収益: ①都心/都市型と②郊外・地方/都市型はNOIの増加基調が続く

①都心/都市型、②郊外・地方/都市型は稼働率が2010年に底を打ち、2015～2016年にはほぼ満室となり、貸室賃料収入単価(稼働床ベース。以下、単に賃料単価という。)も追って上昇基調に転じています[図表1-1左列グラフ]。その結果、賃貸純収益(NOI)は2014～2015年頃から増加基調で推移しています[図表1-1右列グラフ]。一方、③郊外・地方/SC型は稼働率、賃料単価は安定的に推移、NOIは逡減基調で推移しています。稼働率、賃料単価、NOIとも、①都心/都市型、②郊外・地方/都市型と比較して変動が小さいことが特徴で、この傾向は個別物件レベルでもおおむね同様の傾向です<sup>\*3</sup>[図表1-2各グラフ]。

\*3: 個別物件では以下のように稼働率、賃料単価、NOIが大きく変動した物件がみられる(図表1-2参照)。

- ①都心/都市型: 2009年上期の稼働率大幅低下物件はキーテナント解約、2012年上期の賃料単価大幅上昇物件はキーテナント増額改定
- ②郊外・地方/都市型: 2017年上期・下期の賃料単価大幅上昇物件は耐震改修工事によるキーテナント増額改定
- ③郊外・地方/SC型: 2011年上期からの賃料単価大幅上昇物件(2物件)はGMSのマルチテナント化およびGMSの一部床返還と返還床のマルチテナント化

### 利回り: 直近利回りは①都心/都市型3%台、②郊外・地方/都市型4%台、③郊外・地方/SC型5%台

直近の利回り(鑑定評価上の直接還元法の還元利回り)は、①都心/都市型は平均3.3%(個別物件レベルでは2.6～4.2%)、②郊外・地方/都市型は平均4.3%(同3.3～4.9%)、③郊外・地方/SC型は平均5.2%(同4.2～6.5%)です[図表1-1右列グラフおよび図表1-2の各グラフ]。利回り較差は、①都心/都市型と②郊外・地方/都市型、②郊外・地方/都市型と③郊外・地方/SC型とも1%程度で、過去10年もおおむね同程度の較差で推移しています。

郊外・地方/SC型の利回りが最も高いのは、商圏人口の減少、Eコマースの台頭などによる購買力低下、オーバーストア、GMS業態の構造不況などを背景とした店舗売上減少による賃料下落やテナント撤退リスクが反映されていると考えられます。

### 価格: 前回ボトムからの価格上昇率は①都心/都市型が最も高いが、物件によるばらつきが大きい

①都心/都市型、②郊外・地方/都市型の価格(期末鑑定評価額。2009年上期=100)は、NOIの増加基調と利回り低下が続く中、2012～2013年から上昇しています[図表1-1の右列]。世界金融危機(2008年)後の価格のボトムから直近までの価格上昇率は、①都心/都市型が38%(89→122)と②郊外・地方/都市型の25%(93→116)を大きく上回っています。これは①都心/都市型の利回りの低下率(27%(4.5%→3.3%))が②郊外・地方/都市型(21%(5.4%→4.3%))を上回っていることが一因です。③郊外・地方/SC型は、②郊外・地方/都市型よりも利回りの低下率(18%(6.4%→5.2%))がさらに低く、価格上昇率は10%(95→105)にとどまっています<sup>\*4</sup>。

ただし、個別物件レベルでは価格変動のばらつきが大きく、例えば、直近の価格を10年前の2009年上期と比較すると、平均上昇率では、①都心/都市型が22%と最も高いものの(②郊外・地方/都市型16%、③郊外・地方/SC型5%)、

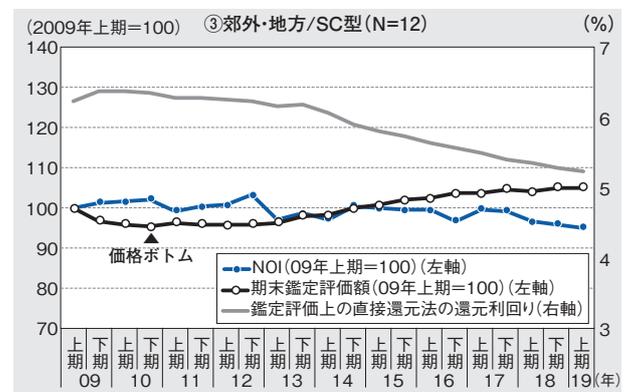
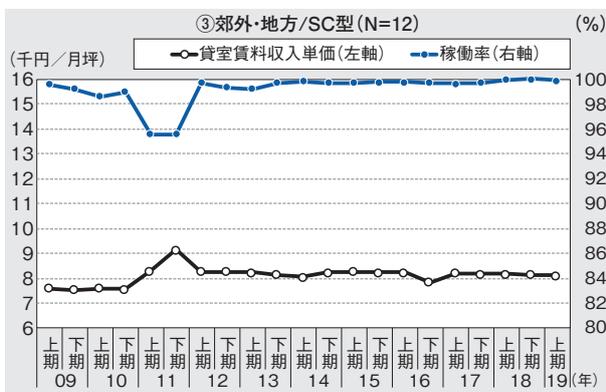
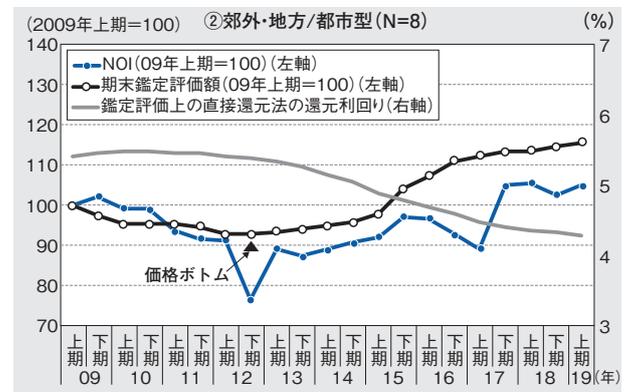
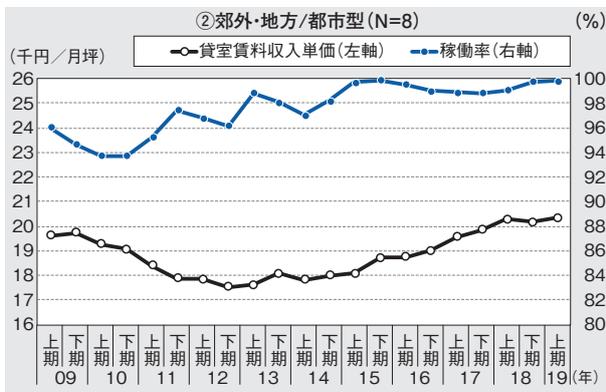
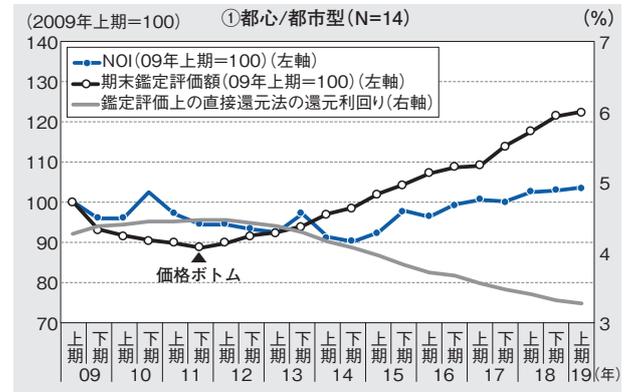
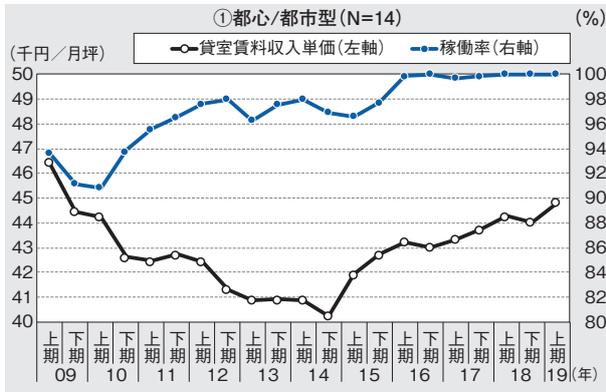
2009年上期の価格を下回っている物件数の割合では、①都心/都市型が36% (14物件中5物件) と最も高くなっています (②郊外・地方/都市型が25% (8物件中2物件)、③郊外・地方/SC型が

25% (12物件中3物件)) [図表1-2の各グラフ]。

※4: NOIの実績値が緩やかな低下基調で推移していることから、鑑定評価におけるNOIの見通しも相対的に劣っている可能性がある。なお、NOIは稼働率と賃料単価が安定的に推移しても、費用増で悪化する。

[図表 1-1] J-REIT が保有する商業施設の賃貸収益、利回り、価格 (区分ごとの平均値)

(注) 図表中の N は集計対象の物件数



【各区分の物件概要 (所在地および入居テナント数)】

①都心 / 都市型

所在地	テナント数
中央区 銀座	10
港区 北青山	3
港区 南青山	4
港区 南青山	8
港区 西麻布	4
渋谷区 宇田川町	3
渋谷区 宇田川町	2
渋谷区 猿楽町	5
渋谷区 猿楽町	5
渋谷区 恵比寿南	8
渋谷区 神宮前	2
渋谷区 神宮前	3
渋谷区 神宮前	4
渋谷区 神宮前	4

②郊外・地方 / 都市型

所在地	テナント数
東京都 豊島区	10
東京都 町田市	10
東京都 立川市	2
神奈川県 横浜市中区	9
神奈川県 川崎市川崎区	28
大阪府 大阪市北区	5
福岡県 福岡市中央区	11
福岡県 福岡市博多区	49

③郊外・地方 / SC型

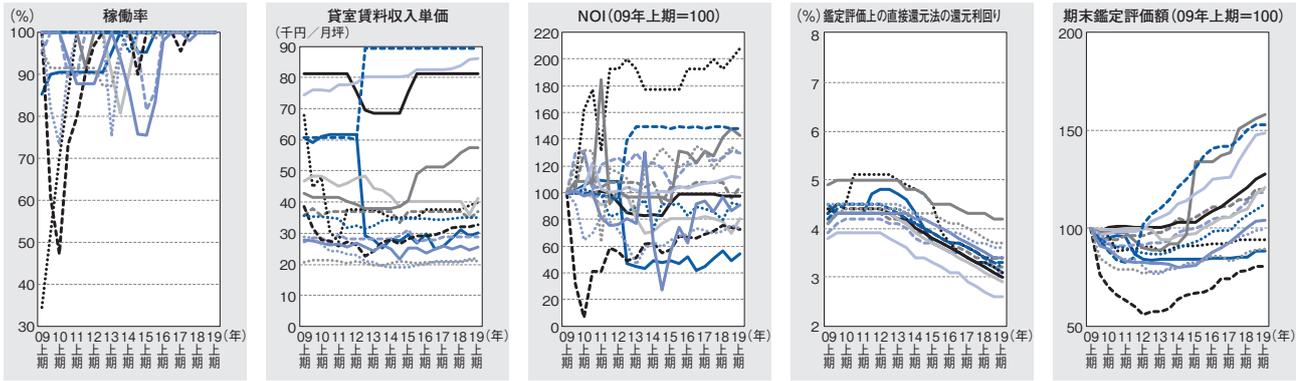
所在地	テナント数
宮城県 仙台市泉区	2
埼玉県 さいたま市南区	3
千葉県 船橋市	16
神奈川県 横浜市戸塚区	4
神奈川県 川崎市宮前区	3
愛知県 名古屋市緑区	48
大阪府 堺市南区	21
大阪府 吹田市	24
京都府 京都市右京区	60
福岡県 福岡市南区	2
熊本県 熊本市東区	2
鹿児島県 鹿児島市	12

データ出所: 都市未来総合研究所「ReiTREDA」

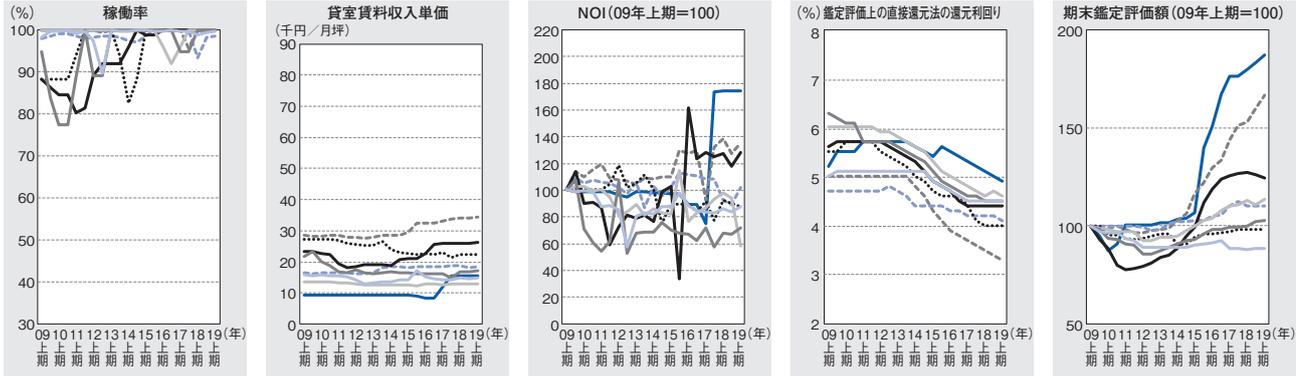
【図表 1-2】 J-REIT が保有する商業施設の賃貸収益、利回り、価格（個別物件）

① 都心 / 都市型 (N=14)

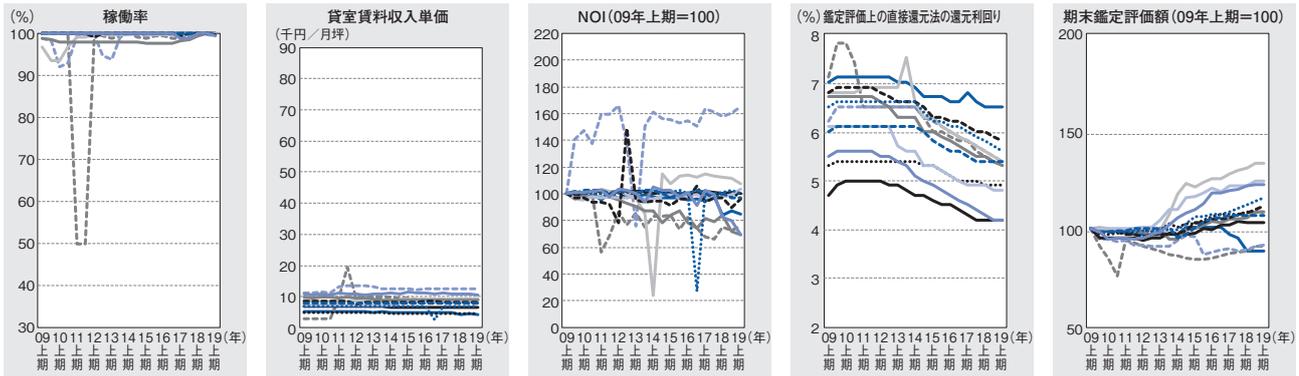
(注) 図表中の N は集計対象の物件数



② 郊外・地方 / 都市型 (N=8)



③ 郊外・地方 / SC 型 (N=12)



データ出所：都市未来総合研究所「ReiTREDA」

## 郊外・地方の SC の坪効率はおおむね横ばいで推移

郊外・地方のSCは商圏人口の減少などを背景に店舗売上の減少が賃料低下<sup>※5</sup>やテナントの撤退につながる懸念がありますが、郊外・地方のSCの坪効率（店舗面積（坪）あたり売上高）はおおむね横ばいで推移しています。

一般社団法人日本ショッピングセンター協会（以下、SC協会と略記。）のSC販売統計データによると、全国のSC<sup>※6</sup>は新規オープンの減少基調と閉鎖施設<sup>※7</sup>の増加基調から総店舗面積の増加ペースが減速する中、総売上高は増加し、坪効率の低下に歯止めがかかっています〔図表1-3～15〕。この傾向は郊外・地方においても変わらず、郊外・地方SC<sup>※8</sup>の坪効率もおおむね横ばいで推移しています〔図表1-6〕。

郊外・地方では売上不振のSCの閉鎖がみら

れる一方で、売上不振をキーテナントの業態転換やサービス系テナント誘致などのテナントミックスの見直しで再生する事例もあり（図表1-7のa～d）、稼働中のSCの坪効率は底堅く推移していると考えられます。

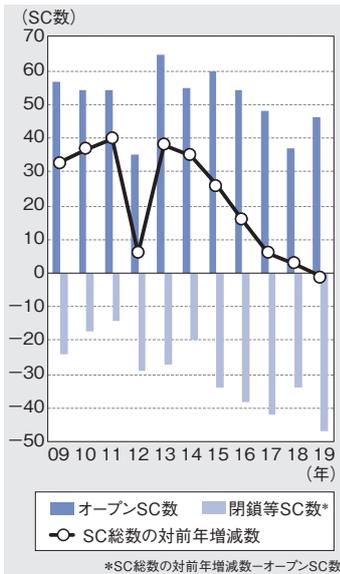
※5：賃料は店舗における売上高利益率やテナントとの賃貸借契約の形態（固定賃料か売上歩合賃料かなど）にも左右される。

※6：SCの定義：ディベロッパーにより計画、開発されるものであり、①小売業の店舗面積は、1,500㎡以上であること、②キーテナントを除くテナントが10店舗以上含まれていること、③キーテナントがある場合、その面積がショッピングセンター面積の80%程度を超えないこと（但し、その他テナントのうち小売業の店舗面積が1,500㎡以上である場合には、この限りではない）、④テナント会（商店会）等があり、広告宣伝、共同催事等の共同活動を行っていること、の条件を備えるもの。

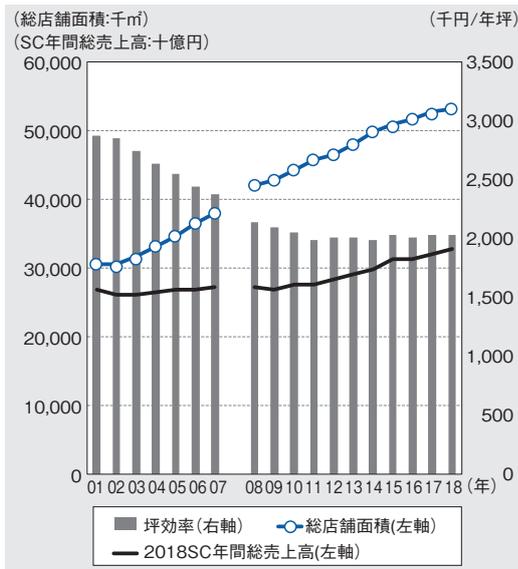
※7：SC総数の対前年増減数からオープンSC数を減じた数値を閉鎖施設数（マイナス表記）とした。閉鎖SCには建て替えや大規模リニューアルされる（予定含む）ものも含まれる。

※8：SC協会の区分で「中心地域 小都市」「郊外地域」（旧区分）、「周辺地域」（新区分）がおおむね該当。都市規模・立地別の坪効率は2009年以前は非公表

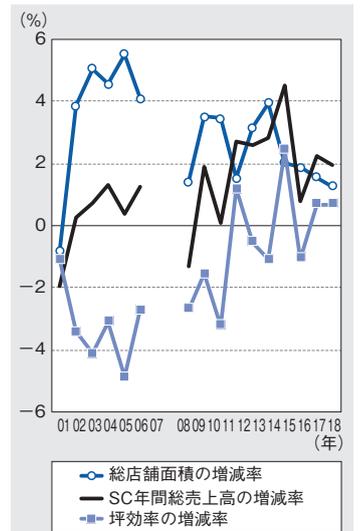
[図表 1-3] 全国 SC 数の増減数



[図表 1-4] 全国 SC の総店舗面積、年間総売上高、坪効率

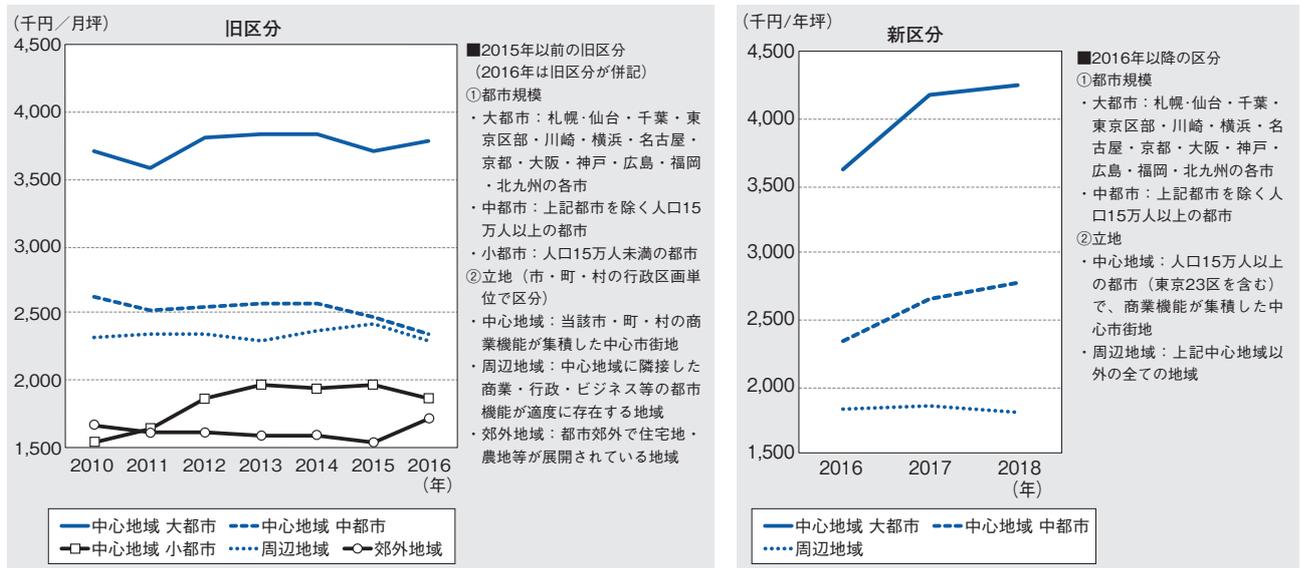


[図表 1-5] 全国 SC の総店舗面積、年間総売上高、坪効率の増減率



データ出所：一般社団法人日本ショッピングセンター協会「SC 年間販売統計調査報告」(各年版。2008 年に SC 定義変更あり)

[図表 1-6] 都市規模・立地別 SC の坪効率 (2016 年に区分変更あり。左：旧区分、右：新区分)



データ出所：一般社団法人日本ショッピングセンター協会「SC 年間販売統計調査報告」(各年版。2009 年以前公表なし)

## 閉鎖された SC の再生・活用方法は業態転換から用途転換まで多様

SC(主にGMS)が閉鎖された場合、そのSCの再生・活用事例としては、商業施設として再生(業態転換等)(図表1-7のa)、複合用途施設(商業+商業以外の用途)として再生(同b。cを除く)、マンション

を含む商業施設として再生(同c)、既存建物を減築し商業施設として再生(同d)、商業施設以外の用途施設への転換(同e)、など多様なケースがみられます。(以上、都市未来総合研究所 湯目健一郎)

[図表 1-7] 閉鎖された SC (主に GMS) の活用手法と事例

手法	事例
a. 商業施設として再生(業態転換等)(既存建物を活用または解体・新築)	・GMS → 食品スーパー(SM)をキーテナントとするSC(*) (*) SM以外のテナント例: フードコート、各種教室、フィットネスなどのサービス系テナント誘致 ・GMS → ディスカウントストア
b. 複合用途施設(商業+商業以外の用途)として再生(既存建物を活用または解体・新築)(cを除く)	・GMS → 商業用途テナント(例: SMをキーテナント+商業用途以外のテナント(*)) (*) 商業用途以外のテナント例: スポーツ施設、医療モール、宿泊施設、保育園、公共施設
c. マンションを含む商業施設として再生(既存建物を解体・新築または減築しマンションを併設)	・GMS → 商業施設、分譲マンションの複合開発 ・GMS → 低層階: SM、上層階: 分譲マンションの一体建物 ・都市型SC → 低層階: 都市型SC、上層階: 分譲マンションの一体建物
d. 既存建物を減築し商業施設として再生	・GMS(地下1階地上4階建て) → SMをキーテナントとするSC(地下1階地上2階建て)
e. 商業施設以外の用途施設への転換	・GMS → 商業施設以外の用途施設(*) (*) 物流施設、病院、宿泊施設等

出所：各社リリース、各種報道記事

# 地方銀行を中心とした最近の店舗動向について

人口減少やキャッシュレス化の進展、ネットバンキングの普及などにより銀行店舗への来店客数が減少しています。こうしたなか、地方銀行<sup>\*1</sup>では、規制の見直し<sup>\*2</sup>が行われたことなどから、顧客ニーズの変化への対応や生産性向上を図るため、新たな取り組みがみられています。

## 地銀・第二地銀の店舗数は小幅減少で、店舗運営コストの削減も小幅

### 2001年3月末以降の地銀・第二地銀の店舗数は小幅減少

地銀・第二地銀の店舗数<sup>\*3</sup>は、2001年3月から2007年3月にかけて、一部銀行の経営統合などから第二地銀で緩やかに減少した後は、店舗統合に際して店舗数が減少しない「店舗内店舗方式<sup>\*4</sup>」を採用する銀行が増えたこと等もあり、2009年以降、9,700前後で推移しました〔図表2-1〕。とくに地銀の店舗数は、第二地銀との経営統合や県外進出がみられたため、2017年3月から2019年3月にかけて増加しました。

### 地銀の物件費の約3割を占める店舗関連費用はほとんど減少せず

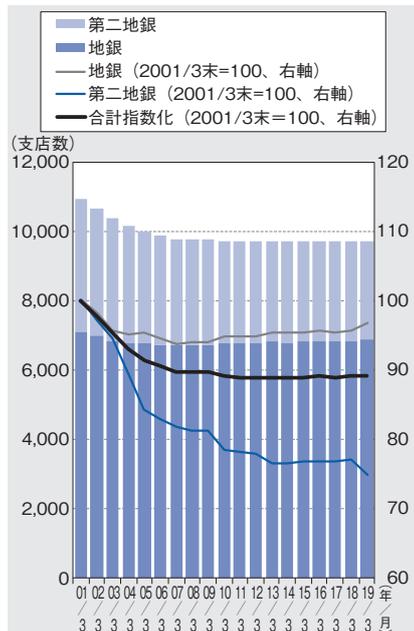
地銀の物件費をみると、2010年度の1兆1,032億円から、2018年度は9,826億円となり、1割以上減少しました(2010年度末比-11%)。ただし、その要因を物件費の内訳<sup>\*5</sup>でみると、機械賃借料や預金保険料を含む「その他」の減少幅(同-21%)が大きく、店舗関連費用(同-3%)や事務委託費等(同-2%)は小幅減少に止まりました〔図表2-2〕。

さらに、店舗関連費用の内訳では、振れを伴いつつも築年数の経過などから有形固定資産

償却が緩やかに減少(同-6%)する一方で<sup>\*6</sup>、保守管理費は、建物の老朽化による維持コスト負担から小幅減少(同-3%)に止まり、また、土地建物賃借料は増加(同+1%)しています〔図表2-3〕。

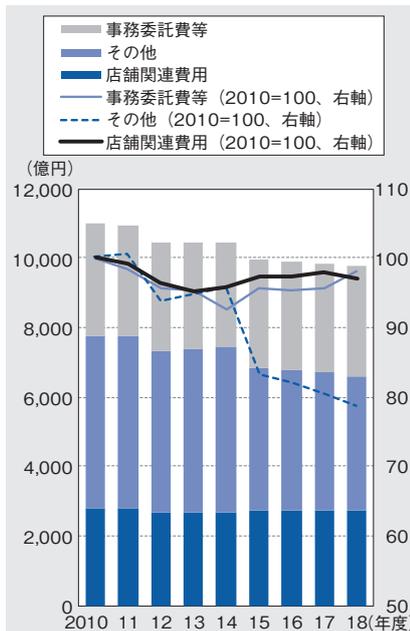
- ※1：本稿は、地方銀行(地銀)の店舗体制の取組みを中心に取り上げるが、地銀と第二地方銀行(文中、第二地銀)の経営統合があるため、〔図表2-1〕は第二地銀を含み、個別事例〔図表2-4〕、〔図表2-5〕は、グループ傘下銀行に第二地銀がある場合には傘下銀行も含まれる。
- ※2：2017年9月から適用された「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」では、「その他付随業務」の事業用不動産の賃貸等について、業務が可能となる範囲の基準が明確化され、一定要件のもと、国や地方自治体の他、公共的な役割を担う主体からの要請による建て替え、新設、賃貸が可能となった。この他に「金融を取り巻く環境変化に対応した規制の見直し(2018年5月)」の対応として、共同店舗の運営基準明確化や休日緩和などが実施(2018年8月16日「銀行法施行令等の一部を改正する政令等」施行)された。
- ※3：店舗数は、国内本支店数であり、出張所は含まれず。
- ※4：顧客利便性等を考慮し、物理的な店舗は統合するものの、店番を存続させる方式。店舗名、店番号、口座番号等の継続利用が可能となる。
- ※5：物件費内訳は地銀協発表の内訳を以下の通りに分類  
店舗関連費用：有形固定資産償却、土地建物賃借料、保守管理費の合計  
事務委託費等：事務委託費等  
その他：無形固定資産償却、通信交通費、広告宣伝費、預金保険料、その他の合計
- ※6：有形固定資産の建物の減価償却については、1998年3月31日以前の取得分は定額法に比べ取得当初の減価償却費が大きく、経年により逡減していく定率法、1998年4月1日以後の取得分は、每期均等額の減価償却費を計上する定額法を採用している。

〔図表 2-1〕 地銀・第二地銀の国内本支店数の推移

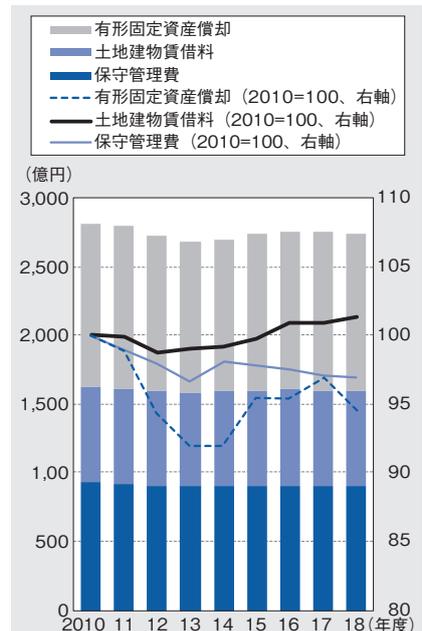


注：図表 2-1 は各年 3 月

〔図表 2-2〕 地銀の物件費の内訳推移



〔図表 2-3〕 地銀の店舗関連費用の内訳推移



図表 2-1 のデータ出所：全国銀行協会「全国銀行協会財務諸表分析」  
図表 2-2、2-3 のデータ出所：全国地方銀行協会、「地方銀行の決算の概要(各年度)」

# 地銀の店舗体制の取組みは店舗数削減が中心。また、店舗機能の見直しや商業施設への移転のほか、保有店舗等を賃貸し資産の有効活用を図る事例も。

以下では、2019年以降の地銀32行・グループ（以下、地銀32行）<sup>※7</sup>における主な店舗体制の取組みを整理しました〔図表2-4〕。

## 地銀の9割程度が店舗統廃合を実施・計画。店舗機能の見直しや商業施設等への移転・新設も

地銀32行のうち、店舗数削減を掲げるところは29行（91%）に達し、経営統合行（含む予定）以外でも店舗数の2～3割程度の削減を計画する事例がみられます。また、個人特化型への転換により配置人員を減少させる等、店舗機能を見直す地銀が22行（69%）、利用者の利便性向上のため、

商業施設や市役所等への店舗移転・新設が5行（16%）、経営統合行や提携銀行間での店舗共同化が8行（25%）、保有店舗の一部を商業テナントとし飲食店を誘致する等、保有店舗等を有効活用する事例が13行（41%）でみられました。

※7：地銀64行のうち、2019年4月から開始される中期経営計画を策定した21行・グループと、2019年以降に店舗の見直しに関連する公表を行った11行・グループの合計32行・グループを対象とした。

## 経営統合行や店舗削減数が多い銀行では売却のほか、既存店舗等を新たに活用する動きも。

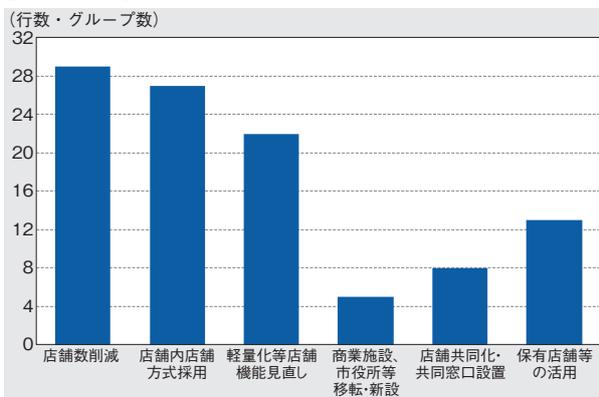
重複店舗が多い経営統合行や、店舗の削減数が多い地銀（①～④）では、保有店舗等の売却事例（含む検討）がみられます〔図表2-5〕。

保有店舗等の一部を賃貸して活用する事例では、観光地としての優位性や地元の特産物を活用する事例がみられます（⑤～⑧）。具体的には、銀行への来店者の利便性向上や地域活性化を図るため、飲食店や地場企業の特産品を販売するショップが入居したり（⑤、⑦）、観光地としての地の利を活かして店舗ビルの一部を宿泊施設として貸与する事例がみられます（⑧）。

さらに一部の地銀では、本社（本店）ビルを新設し、一部の床を商業テナントやオフィステナントに賃貸するほか、本社ビル等を複合施設に建替える事例もみられます（⑨、⑩、⑪）。

（以上、都市未来総合研究所 秋田寛子）

〔図表 2-4〕 地銀の店舗体制の主な取組み



注：対象となる銀行は※7を参照。保有店舗等の活用は売却を含む。該当する項目について具体的記述がある場合のみカウント  
出所：各行の中期経営計画、決算説明資料、プレスリリースより都市未来総合研究所作成

〔図表 2-5〕 地銀の保有店舗等の活用事例

区分	事例番号	概要
店舗等の売却	①	統合後の新たな店舗ネットワークを構築するため、拠点数を135から100に削減する。統合銀行の旧本店を売却し、2020年3月期に売却益を計上する予定
	②	統合による重複店舗を削減する計画。空き店舗は原則として売却する方針であるが、地域のニーズを踏まえ、託児所、医療施設や創業支援施設の誘致等も検討する。
	③	有人拠点を削減し、今後も必要に応じて新たな店舗再編を検討する。旧事務センター、寮・保養所等、所有資産の処分等、有効活用を行う。
	④	店舗の1/4程度を2024年3月までに削減する。本店所在地県外の支店を、建物の老朽化への対応および経営資源の有効活用のため売却し、2019年9月中間期決算で売却益を計上
保有店舗等の賃貸等	⑤	店舗の空きスペースに飲食店を誘致したほか、他の店舗内には事業所内保育施設の併設等を予定。今後も多様な業態との連携を図り有効活用を行う。
	⑥	店舗移転による共同店舗化等により、現在の店舗を2割程度削減する。今後、地域活力活性化の拠点創出のため、異業種連携も含めた店舗の利活用を行う。
	⑦	銀行施設をリニューアルオープンし、1階に県産品を販売するショップやコーヒー専門店がテナントとして入居
	⑧	店舗戦略プロジェクトを設置し店舗活用の検討を本格化。店舗の建替えにより、店舗ビルの一部を宿泊施設運営者に賃貸する。
本店等建替え・賃貸	⑨	地元不動産会社と共同で、老朽化した本館ビル、本店別館ビル、事務本部ビルについて、再開発を行い、オフィス、商業テナント、ホテルが入る複合施設に建替える。
	⑩	本社所在以外の政令指定都市におけるグループの営業・情報拠点集約を進め、グループ営業力の強化を図るため、金融持株会社がビルを建設。2～3階を傘下銀行の拠点等とするほか、1階の一部はカフェがテナントとして入居、5～8階は賃貸オフィスとする。
	⑪	本店の老朽化への対応、本部機能やグループ会社等の集約等のため、新本店のビル2棟を建設する。2棟の1階～2階には商業テナントを誘致し、地域の賑わいを創出する。

注)計画段階のものについては、プレスリリースや新聞記事等にもとづき都市未来総合研究所が推定して概要を記載した。このため、賃貸の事例において、竣工後の貸主が地銀と異なることがあり得る。

出所：各行の中期経営計画、決算説明資料、プレスリリースより都市未来総合研究所作成

# 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

<b>仲介</b>	<b>流動化</b>	<b>投資顧問</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 本社・営業所</li> <li>▶ 工場・倉庫</li> <li>▶ 投資用不動産</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ バランスシートのスリム化</li> <li>▶ 資金調達(信託内借入)</li> <li>▶ 不動産アセットマネジメント(AM)</li> <li>▶ 不動産管理(管理処分信託)</li> </ul>	
<b>コンサル</b>	<b>鑑定</b>	<b>土地信託</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 財務コンサル</li> <li>▶ 資産承継対策</li> <li>▶ 土地有効活用</li> <li>▶ 移転・建て替え</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 担保評価</li> <li>▶ 時価評価</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ エクイティ投資</li> <li>▶ ノリコースローン</li> </ul>

グループ会社との連携で多様なニーズに対応

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

みずほ信託銀行(●) みずほ不動産販売(★)

2019年10月1日 現在

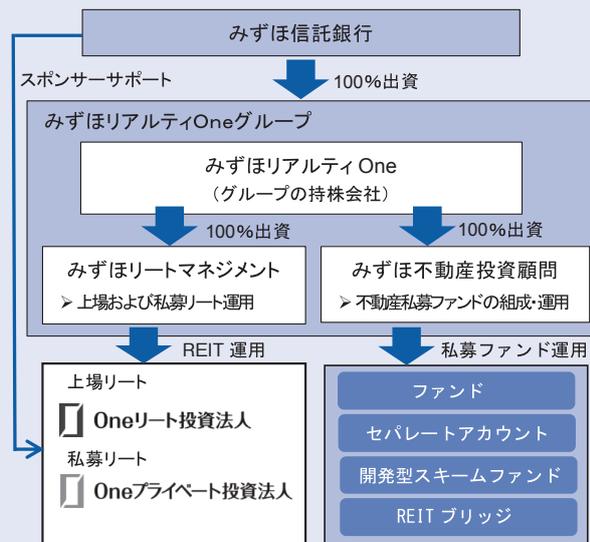
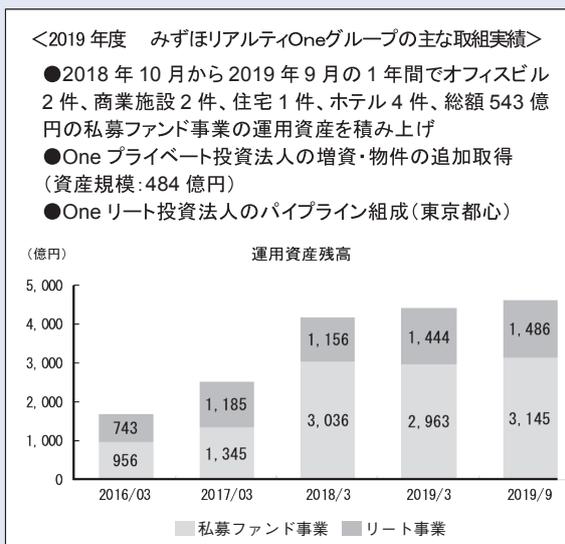
グループ会社も含めたネットワークと取引基盤で幅広くお客さまの不動産ニーズに対応してまいります。

## 【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調査研究、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。2020年1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2020」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。



## 不動産トピックス 2020. 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  
大畑 善郎 TEL.03-3274-9079 (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。