

2025

2

February

Topics

不動産トピックス

トピックス1

富裕層向け住宅等の供給に関する動向 …………… 2

トピックス2

上場企業の中期経営計画にみる不動産関連への取組み …… 6

マンスリーウォッチャー

用途転換を伴う不動産取引の状況 …………… 8

富裕層向け住宅等の供給に関する動向

富裕層の増加に伴う堅調な需要から富裕層向けのマンションは様々に供給されており、開発用途は富裕層向けシニア住宅・施設やホテルコンドミニアムへも広がっています。国内外ともに富裕層は今後も増加する見込みであり、積極的な供給は当面続くと考えられます。

富裕層は2013年頃から国内で増加傾向、今後も国内外で増加の見込み

国内における高額所得者数^{*1}は、日本銀行による大規模な金融緩和政策が始まった2013年頃から増加傾向で2022年は約58万人となりました〔図表1-1〕。また、純金融資産保有額^{*2}が1億円以上の世帯数も同じく2013年頃から増加し、2021年は約149万世帯となっており、株式などの資産価格の上昇等がその要因とされています。

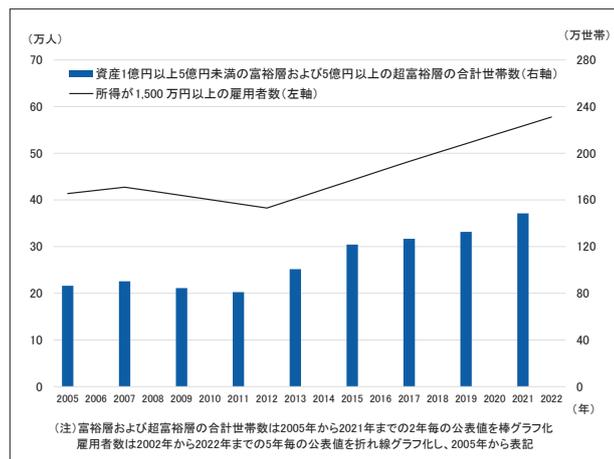
2024年に日本では約400人の富裕層移民^{*3}を受け入れ、その数は世界で10位に入るとされています。なお、その一部は新型コロナ禍以降加速している中国人富裕層の東京への移住によるものです。

2028年には国内で富裕層^{*4}が2023年比で28%

増加し、約363万人となることを見込まれています〔図表1-2〕。日本の増加率は上位5位で先進7ヶ国の中では最も高く、英国やオランダ等を除き、調査対象のほぼ全ての市場で富裕層は増えとされています。

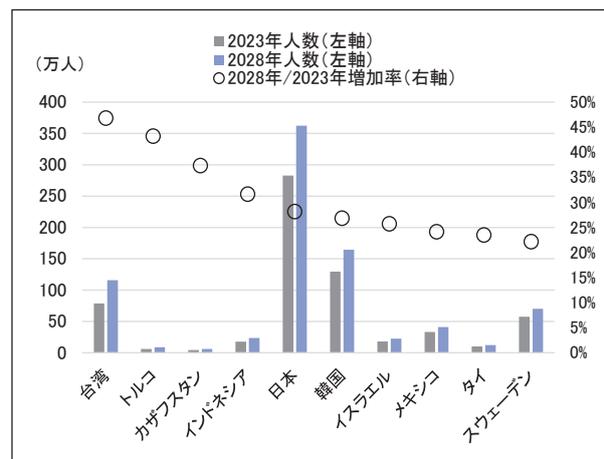
- ※1：年収1,500万円以上の雇用者を集計。雇用者には会社などの役員を含む。
- ※2：預貯金、株式、債券、投資信託、一時払い生命保険や年金保険など、世帯として保有する金融資産の合計額から不動産購入に伴う借入などの負債を差し引いた額
- ※3：Henley & Partners「The Henley Private Wealth Migration Report 2024」による。2024年通年の予想（2024年6月までの年初からの動向に基づく）。100万ドル以上の流動性のある投資可能な資産を持つ個人が対象
- ※4：100万ドル以上の資産を持つ層。資産は金融資産の価値に、家計が所有する実物資産（主に住宅）の価値を加え、債務を差し引いたもの。2022年に世界の富の92%以上を占めると推定され、データを正確に把握できる56市場を対象に分析

〔図表1-1〕国内における富裕層の推移



図表1-1のデータ出所：総務省統計局「就業構造基本調査」、野村総合研究所「日本の富裕層は149万世帯、その純金融資産総額は364兆円と推計」。図表1-2のデータ出所：UBS「Global Wealth Report 2024」

〔図表1-2〕国内外の富裕層の将来予想(増加率上位10か国)



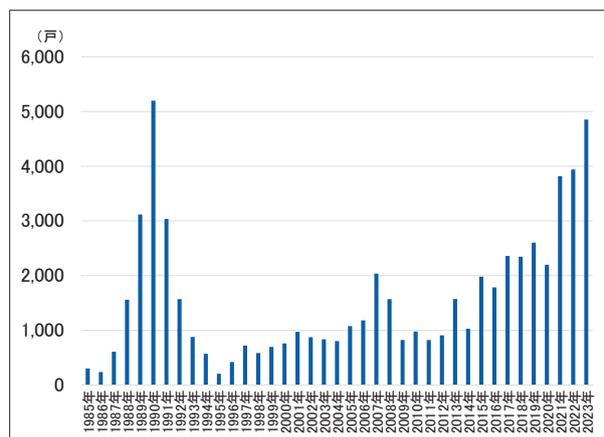
堅調な需要から様々に供給される富裕層向けマンション

億ションの販売戸数は平成バブルの1990年に次ぐ高水準

富裕層が購入の主体となる高額帯のマンション（分譲価格が1億円以上の億ション）の販売は増加傾向で、2023年の分譲戸数は平成バブルの1990年に次ぐ高水準で4,853戸でした〔図表1-3〕。2023年の戸数割合は東京都が83%と多くを占め、次いで大阪府の5%です。

なお、KEN Residential Market Reportによると、2023年の高級賃貸住宅（主にマンション）も、ここ数年の中では最も新規供給が多かったとされています。

〔図表1-3〕新築億ションの分譲戸数(全国)



データ出所：東京カンテイ「新築億ションの供給動向 2023」

超高層での複合開発や低層での開発など 様々に供給される富裕層向けマンション

東京都心では大規模ビルの大量供給が続く中、高級住宅が超高層の複合開発で供給されています〔図表1-4の事例1～12〕。2023年11月に開業した麻布台ヒルズでは、今後の竣工分を含め約1,400戸の住宅が供給される予定です。海外からも購入されている模様^{※5}で、日本一高いビルとなった森JPタワーに入るアマンレジデンス東京の最上階の物件は、200億円以上の分譲価格と報じられています〔同事例1〕。

2027年度竣工予定で高さが森JPタワーを超えるトーチタワーでは、高層部を賃貸住宅とすることが公表されています〔同事例6〕。地上高さ約300mのフロアに約50戸を供給する予定で、東京駅の駅近立地や眺望、サービスなどから月額賃料は500万円を上回る見込みであることが報じられています。

東京以外でも、大阪市で戸当たりの最高販売価格が10億円台〔同事例11〕や25億円〔同事例12〕になる事例があり、事例11（北区）の物件購入者のうち、大阪市内からの購入者が6割、関東からの購入者が1割強など、市外からの購入が一定の割合を占めていることが報じられています。

複合開発以外では、超高層以外的高级分譲もみられます〔同事例13〕。2025年3月竣工予定の三田ガーデンヒルズ（地上14階）は、1期販売の最高販売価格が45億円で、実需が全体の8割、外国人購入が全体の1割程度と報じられています。超高層の大規模分譲では、2026年竣工予定のグランドシティタワー月島（地上58階）が、1997年以降に販売した中央区の新築分譲マンションの中で最高層とされています〔同事例14〕。

〔図表 1-4〕 富裕層向けマンションの開発事例

開発物件 ^{注1}	所在	地上階数 ^{注2}	住宅供給戸数 ^{注3}	タイプ 販売 賃貸	時期
1	麻布台ヒルズ	港区	64階 1,400戸	● ●	2023年11月開業
2	渋谷サクラステージ(プランズ渋谷桜丘)	渋谷区	30階 155戸	● ●	2023年11月竣工
3	ワールドタワーレジデンス	港区	46階 389戸	● ●	2024年11月竣工
4	日本橋一丁目中地区第一種市街地再開発事業(B・C街区)	中央区	52階 150戸	注4 注4	2025年度竣工予定
5	渋谷アッパー・ウエスト・プロジェクト(東急百貨店本店跡地)	渋谷区	38階 17～34階	● ●	2027年度竣工予定
6	トウキョウトーチ(トーチタワー)	千代田区	63階 50戸	● ●	2027年度竣工予定
7	複合開発 西麻布三丁目北東地区第一種市街地再開発事業(A街区)	港区	54階 500戸	注4 注4	2028年度竣工予定
8	TOKYO CROSS PARK構想(北地区ノースタワー)	千代田区	46階 不明	● ●	2030年度竣工予定
9	日本橋一丁目東地区第一種市街地再開発事業(B街区)	中央区	51階 不明	注4 注4	2031年度竣工予定
10	西新宿三丁目西地区第一種市街地再開発事業	新宿区	63階 3,200戸	● ●	2032年竣工予定
11	ONE DOJIMA PROJECT(プリリアタワー堂島)	大阪府北区	49階 457戸	● ●	2024年1月竣工
12	グラングリーン大阪 THE NORTH RESIDENCE	大阪府北区	46階 484戸	● ●	2025年竣工予定
13	複合開発 三田ガーデンヒルズ	港区	14階 1,002戸	● ●	2025年竣工予定
14	開発 グランドシティタワー月島	中央区	58階 1,341戸	● ●	2026年竣工予定
15	開発 カーム代官山	目黒区	2階 19戸	● ●	2023年2月竣工
16	開発 リビオレジデンス西麻布	港区	32階 150戸	● ●	2024年2月竣工

注1：立地や規模、サービス等から富裕層向けと見込まれるもの。物件名やプロジェクト名が不明（未定）の場合は再開発事業名
注2：住宅が入る棟で最高のもの
注3：約の記載は省略している。短期賃貸住宅（サービスアパートメント）の室数は住宅供給戸数に含めていない場合がある。戸数が不明なものは住宅供給階を記載
注4：分譲／賃貸区分不明
注5：開発の全体もしくは大部分が住宅系

図表 1-4 の出所：各社公表資料や報道等、図表 1-5 のデータ出所：不動産経済研究所「全国超高層マンション市場動向」

超高層以外の賃貸物件では、2023年2月に竣工したカーム代官山（南傾斜を活かした地上2階地下4階建て）等の事例がみられます〔同事例15〕。会社経営者や外国人などの富裕層をターゲットとし、月額賃料は最高200万円程度と報じられています。超高層の賃貸物件では、日鉄興和不動産が都心高級賃貸レジデンスシリーズの第一号物件を2024年2月に竣工させています〔同事例16〕。月額賃料は最高135万円程度、契約者は3割弱が外国籍と報じられており、分譲マンションの価格高騰を背景に多様化する住宅市場ニーズに対応し、ブランド展開を行う方針です。

販売価格や賃料の多くが高額になるとみられる都区部に立地する超高層マンションは、2024年以降も安定した供給が見込まれ、2026年は約8千戸と比較的高水準で、2028年以降も約3万戸の完成が予定されています〔図表1-5〕。

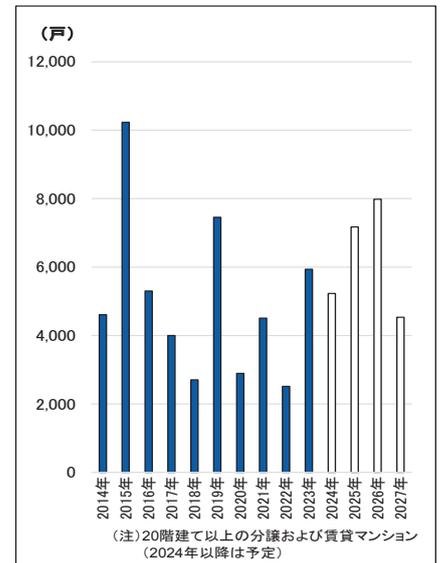
ブランド展開等により富裕層向けマンションを供給

前述の日鉄興和不動産の例と同様にマンションの高級ブランド等を新規展開する事例〔図表1-6の事例1～8〕や積極展開する事例等〔同事例9～13〕がみられます。新規展開にはリノベーション事業の事例もあり〔同事例6〕、展開地域は都区部を中心に都区部以外〔同事例7、8、11、12、13〕にも広がります。

札幌市では所得に対し分譲価格の上昇幅が大きく、購入できる層の規模が小さくなっており、道外向け販売に注力する傾向が続くとみられています〔同事例12〕。那覇市でもセカンドハウス需要等に向け販売が行われています〔同事例8と13〕。

※5：東京スター銀行が日本の不動産市場への投資を望むアジアの富裕層への融資を拡大していることが2024年9月に報じられており、麻布台ヒルズ内レジデンスの購入にも融資したとされる。

〔図表 1-5〕 超高層マンションの完成戸数(都区部)



[図表 1-6] 富裕層向けマンションのブランド展開等

区分	事業者	事業概要 ^注	タイプ 販売 賃貸	
高級ブランド等を新規展開する事例	都区部	日鉄興和不動産	都心高級賃貸レジデンス「リビオレジデンス」シリーズの第一号物件が2024年2月に西麻布(港区)で竣工。分譲マンションの価格高騰を背景に多様化する住宅市場ニーズに対応	●
		大林新里和不動産	プレミアム賃貸マンションの新ブランド「レガシス」の事業展開を行うことを2024年1月に公表。第一号物件が2024年2月に代官山(目黒区)で竣工、第二号物件が2024年3月に中目黒(目黒区)で竣工	●
		大成有楽不動産	富裕層向け高級賃貸マンションの新ブランド「ウヌス」の事業展開を行うことを2024年5月に公表。第一号物件が2025年5月に白金長者(品川区)で竣工予定	●
		オープンハウスグループ	マンションブランドをリブランドし、高級路線の「イノベシア」を新たに立ち上げたことが2024年11月に報じられている。主に30歳代、40歳代の都心志向の高所得層を顧客像と想定。2025年春に第一号物件を発表予定	●
		シーラ	投資用ワンルームマンションの開発を手掛けてきた事業者が富裕層向けの分譲マンションの開発に参入することが2024年6月に報じられている。第一号物件が2024年12月に富ヶ谷(渋谷区)で竣工。今後、東京都心部を中心にシリーズを展開	●
		アスコット	東京都心で高級マンションのリノベーション事業に参入。第一号の高級区分住戸(1戸)を2023年7月に麻布永坂(港区)で発売。今後も港区・渋谷区などの都心エリアに絞り、一棟リノベーションも視野に、継続的に取り組む予定	●
都区部以外	名鉄都市開発	分譲マンションの最上位ブランドとなる「フェューデ」の第一号物件が2025年1月に名古屋市中区で竣工予定。年齢の高い富裕層の需要を見込む。都心に近く希少性のある立地で、デザインや素材にもこだわり環境に配慮した分譲マンションを展開する。	●	
		長谷工不動産	新築分譲マンションブランド「プランシエラ」の最上級フラッグシップシリーズ「ザ・プランシエラ」の第一号物件が2024年2月に那覇市で竣工。セカンドハウス需要を中心に沖縄県内の富裕層の需要も想定すると報じられている。	●
高級ブランド等の需要好調や積極展開する事例	都区部	三菱地所レジデンス	2024年から2025年にかけて番町(千代田区)一帯で複数の高級マンションを売り出すことが2024年1月に報じられている。都心好立地のマンション価格は上昇を続けるが、富裕層らの旺盛な需要が衰える雰囲気はないとされる。	●
		日鉄興和不動産	都市型ハイグレードレジデンス「グランリビオ」シリーズが2023年に浜田山(杉並区)で、2024年に市谷砂土原(新宿区)と表参道(渋谷区)で竣工。2026年に恵比寿(目黒区)で竣工予定。富裕層による需要の高まりを背景に、都内を中心に継続して供給していく予定。なお、「グランリビオ」に特化した販売拠点を東京都心に新設することが2024年8月に報じられている。	●
	都区部内外	高級賃貸マンションシリーズ「ラトゥール」が供給実績を増やしていることが2023年4月に報じられている。東京都区部を中心に大阪府や京都市、札幌市で実績があり、2026年11月に横浜市中区で竣工予定の複合ビル(地上40階)にも224戸を供給予定	●	
	都区部以外	住友不動産	2025年12月にシティタワー札幌すすきの(札幌市中央区、地上28階)が竣工予定。首都圏を中心に富裕層の間で札幌中心部の物件をセカンドハウスや投資目的として取得するケースが増えており、道外顧客の購入を主に想定していることや、都内マンションギャラリーに札幌市のマンションを紹介するチームを設置し、当該物件を紹介することが報じられている。	●
			マリモ、大和ハウス工業等	九州・沖縄各県でマンションの建設が相次いでいることが2024年4月に報じられている。福岡市や熊本市などから他の主要都市へと広がりをみせており、長崎市でマリモ等が開発し2025年に引き渡し予定の19階建て高層マンションは最上階等の販売価格が1億円を超える。那覇市では大和ハウス工業により2億円を超える新築マンションが売り出されている。

注：都区部における物件の詳細立地は、物件名に地名が使用されている場合はその地名を記載(括弧書きとして所在の区を記載)

出所：各社公表資料や報道等

販売、賃貸ともに富裕層向けマンションの需要は堅調

不動産経済研究所が公表する2024年11月まで(2023年度以降)の都区部における分譲マンション発売データから、価格帯別に、販売開始月に売り出した物件のうち成約できた比率である初月契約率を集計すると、全体平均が68.5%であるのに対し、1~2億円台が74.9%、3億円以上が90.6%と、都心に多い高価格帯での契約がとりわけ好調です[図表1-7]。高級賃貸住宅の稼働率や賃料は、オフィスと比べてもコロナ禍で低下することなく、直近の2024年第3四半期(9月まで)も堅調に推移しており[図表1-8]、富裕層向けマンション

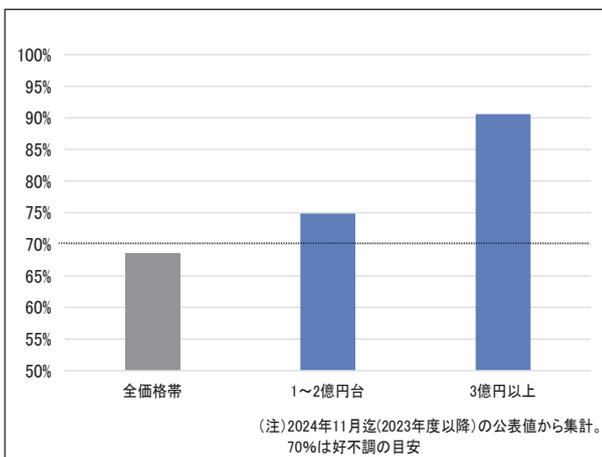
の需要は堅調とみられます。

各社レポートによると、高級分譲マンション^{※6}における購入の目的は実需が全体の5~7割、外国人比率が全体の1~2割程度とされています。高級賃貸住宅^{※7}における超高額帯の契約は、外国人の割合が高かったものの日本人の割合が上昇しており、2015年頃には半々となり、近年は日本人が中心とされています。

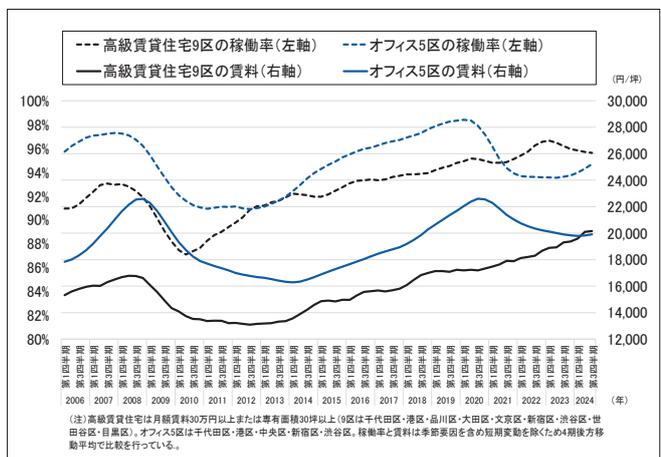
※6：トータルブレインの首都圏のハイグレードマンション市場に関するレポート(2024/10/30報道)による。外国人比率は法人購入での転売を考えると最終的には3割を超える可能性もあるとされる。

※7：KEN Residential Market Reportによる。都区部の高級住宅立地エリアがレポート対象。賃貸住宅は主にマンション

[図表 1-7] 価格帯別初月契約率(都区部)



[図表 1-8] 高級賃貸住宅とオフィスの運用状況



図表 1-7 のデータ出所：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 1-8 のデータ出所：ケン不動産投資顧問「KEN Residential Market Report」、三鬼商事「オフィスマーケット」

富裕層向けの開発は裾野が広がり、当面は積極的な供給が見込まれる

富裕層向けシニア住宅・施設が東京の都心部等で供給されている

富裕層に向けた開発は一般的な住宅以外にも裾野が広がっています。

高齢者数の増加や健康寿命^{*8}の延伸から、事業者は元気(健康)なうちから入居する等の富裕層向けシニア住宅・施設^{*9}を、相次ぎ開発しています[図表1-9]。郊外部に加え、直近では入居費用等がより高額な都心部や都区部で供給されています。三井不動産グループは2019年に富裕層向けシニア住宅・施設の開発に参入しており、2024年10月開業の西麻布の物件は、最も広い部屋の入居一時金が5億円を超えると報じられています[同事例1]。

富裕層向けの開発はホテルコンドミニアムへも広がっている

2024年の訪日外客数は約3,687万人(推計値)で、過去最高を更新しています。インバウンドの増加等を受け、ホテルの客室を所有し、自身が利用しない時は貸し出すホテルコンドミニアムの事業展開がみられます。自己利用とともに投資が可能なことから、海外だけでなく国内の富裕層にも注目されており、市場の成長性や早期で開発資金の回収が可能なことから大手デベロッパーが供給拡大や事業参入をしています。

直近では東急不動産が各社と連携し、箱根町(神奈川県)や軽井沢町(長野県)、倶知安町(北海道)で開発を行っているとともに、単独で倶知安町にて運営するホテルをホテルコンドミニアムへ建て替えています。また、東急グループとして新たなブランドを立ち上げ、豊見城市(沖縄県)で第一号物件を2024年4月に開業しています。沖縄県では本部町での日鉄興和不動産等による共同開発計画も報じられており、建設が進められている新テーマパークのオープンによる需要の増加へ対応したものとみられます。

【図表 1-9】 富裕層向けシニア住宅・施設の開発事例

事業者	内容
1 三井不動産グループ	富裕層向けシニア施設事業を本格化しており、「パークウェルステイト」シリーズの第三号が2023年3月に豊中市(大阪府)で開業。2024年9月に千葉市美浜区(千葉県)で開業、同10月に藤沢市(神奈川県)と港区西麻布(東京都)で開業と、積極的な事業展開がみられる。東京都心部初の西麻布の物件は、最も広い部屋の入居一時金が5億円を超えことが報じられている。
2 東急不動産グループ	高級老人ホーム「グラクルール」シリーズを東急田園都市線沿線を中心に展開してきたが、2020年以降は沿線外エリアでも開業を進めている。2020年7月には芝浦(港区)で開業、2024年4月には晴海(中央区)で開業
3 野村不動産グループ	健康増進型・賃貸シニアレジデンス「オウカス」シリーズの第六号を2023年8月に仙川(世田谷区)で都区部初物件として開業。2027年秋にはフラッグシップ物件が駒場東大前(目黒区)で開業予定(5層吹き抜けエントランスや日々の暮らしを彩る多様な共用部、予防医療から救急まで一貫したサポートを行うクリニック併設、レストラン・フルサービス形式での食事提供、プライベートな空間・内容でのウェルネスプログラムの実施など)。今後も本フラッグシップ物件と同水準のシリーズを都心部中心に展開予定
4 三菱地所グループ	リゾートトラストグループ傘下のハイメディックと2023年11月に共同事業協定書を締結。リゾートトラストはシニア向けレジデンスを全国で運営し、富裕層を中心に多くの顧客を持つ。第一号共同開発物件が2027年に西麻布(港区)で完成予定であることが報じられており、立地からも富裕層向けになるとみられる。今後も共同で東京都内を中心にシニア向け住宅の開発棟数を増やすとされる。

注：都区部における物件の詳細立地は、物件名に地名が使用されている場合はその地名を記載(括弧書きとして所在の区を記載)

出所：各社公表資料、報道等

他にも国内外の事業者による参入事例があり、大和ハウス工業や森トラストが参入することも報じられています。また、トップインタビューで事業に積極的な旨を表明している事業者も複数みられます。

ホテルコンドミニアムの国内開発は現状ではリゾート地での開発が中心であるものの、世界全体では都市型の比率が高く(先進の欧米では7割が都市型)^{*10}、今後は国内でも都市型の開発が展開される可能性があります。

当面は積極的な供給が見込まれる一方、懸念材料も考えられる

富裕層の増加に伴う堅調な需要から、富裕層向け住宅等が様々に供給されています。国内外ともに富裕層は今後も増加する見込みであり、積極的な供給は当面続くと考えられます。建設費や用地費等の更なる上昇から、今後の住宅供給はコスト上昇を転嫁しやすいと考えられる富裕層向け物件へ偏ることも予想されます。

一方、需要拡大に対する懸念材料として、金利の動向や、デベロッパーが転売を意図した投資目的の購入防止^{*11}に動いていること、相続税評価額の評価方法の改定^{*12}等があげられます。

加えて海外向けでは、為替の動向や中国等の情勢、販売価格の上昇による各国と比べた割安感の低下等があげられます。また、高級賃貸住宅における外国人の賃貸契約の伸び悩みも国際ビジネス拠点としての東京の成長性という意味で今後の課題といえます。

(以上、都市未来総合研究所 丸山 直樹)

- *8：健康上の問題で日常生活に制限のない期間の年齢
- *9：高価格帯の老人ホームやサービス付き高齢者住宅。趣味や社会活動に積極的なアクティブシニア向けにサービスが充実し、大手不動産会社が運営している場合が多い。入居者の受け入れ基準や介護への体制はそれぞれ異なる。
- *10：総合ユニコム「コンドミニアムホテルの事業化計画 & 販売戦略実務資料集」による。なお、参入予定の国内事業者には開発対象に都心部を含めている例がある。
- *11：販売条件に、引き渡しから5年間の転売を禁じる転売禁止条項の導入や購入を1名義につき1戸に制限する事例がみられる。
- *12：2024年1月改定。市場価格と相続税評価額の差を是正

上場企業の中期経営計画にみる不動産関連への取組み

上場企業では、2024年以降も新たな中期経営計画(以下、新中計)^{*1}の公表が開始され、経営方針・戦略・施策において不動産に関連する記載がみられます^{*2}。本稿では、これらの主な内容を整理しました。

新中計では、需要拡大が見込まれる製品の工場新設等のほか、資本効率の改善や事業環境の変化に対応するため保有不動産の活用や不動産事業を強化する動き

2024年以降に公表された新中計のうち6割で不動産関連の記載あり

2024年以降公表の企業の「中期経営計画」においても企業の内外環境変化を踏まえた内容が見られます。2024年の1～8月末までの累計ベースでみた新中計の公表件数は643件で、うち、経営方針・戦略において、不動産に関連する内容があるのは368件(57%)でした[図表2-1]。

前年同期と比較すると、新中計の公表件数は約1.4倍(2023年1～8月は466件)に増加し、不動産に関連する記述件数も1.4倍(同267件)に増加しました。不動産に関連する内容がある割合は57%で前年同期と同水準でした。

新中計の公表件数を業種別^{*3}にみると、多い順に、医薬品・化学除く基礎素材等(76件)、情報通信・電気ガス(68件)、サービス業(62件)が上位3業種でした。前年(2023年1～8月)は、サービス業(54件)、情報通信・電気ガス(52件)、卸売業(51件)が上位3位であったため、2024年には、医薬品・化学除く基礎素材等で新中計の策定が多いことがわかります。また、経営方針・戦略などで不動産に関連する記載割合が高いのは、不動産業(100%)を除けば、店舗や倉庫を保有するなどの業種特性から、倉庫・運輸業(88%)、小売業(87%)、金融業(74%)が全体(57%)を大きく上回っているほか、製造業でも医薬品・化学(59%)、医薬品・化学除く基礎素材等(58%)、機械(58%)が全体をやや上回っています[図表2-2]。

成長分野での生産拠点拡大、物流体制の整備のほか、保有不動産の活用・売却や不動産関連事業を強化

新中計における不動産の主な取組みをまとめました[図表2-3]。

製造業では、足元の需要拡大や今後の需要増加が見込まれる半導体関連装置や高機能素材・製品等の生産に注力するため、これらを生産する企業において工場の増設や新設がある(①)一方、事業ポートフォリオ見直しにより生産体制の見直しも計画されています(②)。また、本業以外で資本効率の改善や安定収益を確保するため、保有不動産の売却や賃貸等、不動産事業の収益向上や取組みを強化の計画が多く(⑥、⑦)の業種の企業で見られます(⑥、⑦)。

^{*1}：2024年1月から2024年8月末までに各証券取引所で中期経営計画に関連した適時開示情報の開示件数は842件であった。内訳は、①新中期経営計画公表(643件)、②発表延期(9件)、③過去の中期経営計画の修正・取下げ等(190件)。なお、長期計画の中間点として策定された中期経営計画も含めている。2024年1月に執筆したレポートでは2023年1～8月累計の新中計466件を取り上げた。

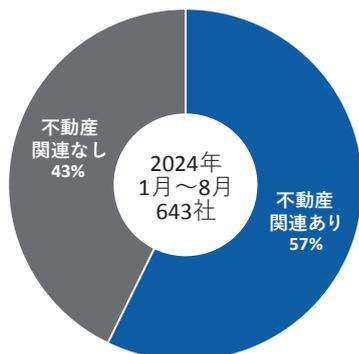
コーポレートガバナンスコード導入(2015年3月ガイドライン公表、2018年6月一部改訂、2021年6月再改訂)により、企業は中長期的な経営方針等を示すことが求められたことなどから中期経営計画を適時開示等で公表する企業が増加した。

^{*2}：不動産に関連する内容とは、経営方針や戦略(事業戦略、施策等)の項目のなかで、企業の利用するなどの不動産(工場、遊休地、店舗、物流施設、本社、賃貸用等の事業用不動産等)について記載があった場合、当社の判断によりカウントした。

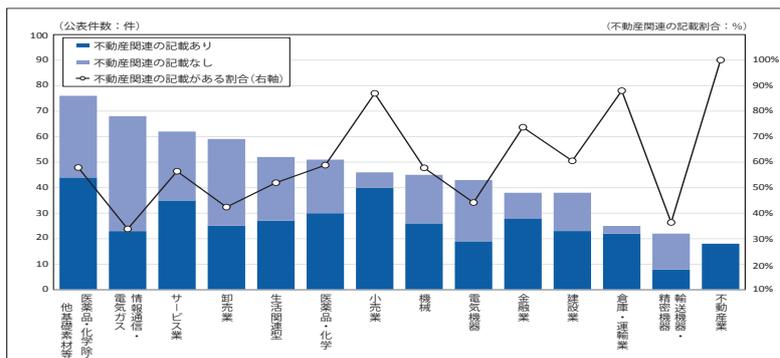
^{*3}：東証業種分類を基準に複数業種を合計した業種区分は以下の通り(業種の合計がないものは示していない)。

医薬品・化学：医薬品、化学
 医薬品・化学除く基礎素材等：
 ガラス・土石製品、金属製品、ゴム製品、石油・石炭製品、鉄鋼、パルプ・紙、非鉄金属、水産・農林業、鉱業
 生活関連型：食料品、繊維製品、その他製品
 輸送機器・精密機器：輸送用機器、精密機器
 金融業：銀行業、証券、商品先物取引業、保険業、その他金融業
 倉庫・運輸業：倉庫・輸送関連業、海運業、陸運業
 情報通信・電気ガス：情報・通信業、電気・ガス業

[図表2-1] 企業の新中期経営計画の公表件数



[図表2-2] 企業の新中期経営計画の業種別公表件数



注：図表2-1、2-2ともに2024年1月～8月の累計ベース。図表2-2は左より新中期経営計画の件数が多い業種順による(不動産業は右端)。図表2-2の不動産関連の記載がある割合は、不動産関連の記載のある件数/新中計全体の件数

図表2-1、2-2の出所：各社の適時開示情報、プレスリリースを基に都市未来総合研究所作成

非製造業では、地方銀行で店舗ネットワークの最適化のため、DX推進や機能特化型店舗への見直しが多く、一部で保有不動産の活用や店舗統合の計画もあります(⑤、⑧)。倉庫・運輸業では、複数の物流企業で、冷蔵、危険物など成長分野への注力や物流施設の新設を計画しているほか、不動産事業の取組み強化がみられます(③、⑦、⑧)。小売業ではスーパーや飲食チェーン店などで、新業態や新たな地域への進出を図ると同時に不採算店舗を閉鎖する動きがあります(④、⑤)。陸運では大手・地方

鉄道で、鉄道沿線地区を中心とした街づくりなどへの取組みのほか、保有不動産のアセットタイプの多様化や沿線エリア以外への進出など不動産に関わる収益拡大や活用の計画が多くみられます(⑦、⑧)。また、情報通信関連の企業では、働く環境改善や人員確保のため、地方などにサテライトオフィスを設置したり(④)、電気ガスでも不動産事業の強化や保有不動産の活用が計画されています(⑦、⑧)。

(以上、都市未来総合研究所 秋田 寛子)

[図表 2-3] 企業の新中期経営計画における不動産関連の主な取組み

図表2-2 (注4) の 業種区分	東証業種	主な内容	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	
			工場新設/ 増設等	生産体制 見直し (撤退/統 廃合等)	物流体制見 直し/拠点 新設等	店舗/営業 拠点 新設等	店舗/営業拠 点等(撤退/ 統廃合等) 見直し	固定資産売 却による資 本効率改善	不動産事業の 収益向上/取 組み強化	保有不動産 の活用 (除く売却)	
製造業	医薬品・ 化学	医薬品	・複数の医薬品メーカーでは、生産能力最大化や市場シェア上昇のため、自社工場建設や設備投資増強を計画	○							
		化学	・複数の大手・中堅化学メーカーで、需要増加が見込まれる半導体関連材料、その他高機能製品等の工場新設や大型投資を計画 ・複数のインキ事業メーカー等で、生産体制の再編・物流体制の拠点見直し、不採算事業からの撤退 ・資本効率性改善のため、遊休資産等を売却	○	○	○			○		
	医薬品・ 化学除く 基礎素材 等	ガラス・ 土石製品	・複数のカーボンメーカーで、電子材料等半導体用途の需要拡大へ対応するため、生産能力を増強 ・複数のメーカーでは、生産拠点統廃合・再編や遊休不動産等の売却や有効活用を計画	○	○				○		○
		金属製品	・複数の金属メーカーでは、資本効率向上等のため不稼働資産の売却や、不動産賃貸事業での取組みを強化する計画						○	○	
		鉄鋼	・複数のステンレスメーカーでは、高性能ステンレス鋼等を生産するため生産能力増強や新工場建設等 ・複数の鉄鋼メーカーでは、不動産専門部署の新設や不動産の活用検討等、不動産事業の収益貢献を図るほか、売却による資産効率改善	○					○	○	
		パルプ・ 紙	・複数の製紙メーカーでは、生産体制の抜本的な見直しや、新商品導入に向けた生産体制強化のための新工場の建設を計画 ・包装・梱包サービスも行う製紙メーカーでは、2024年の物流クライシスへの対応を継続	○	○	○					
	生活関連 型	食料品	・複数の食品メーカーで、生産能力拡大や事業領域拡大のため、工場新設や新工場を検討 ・営業拠点や物流拠点の最適配置を計画。資産圧縮や売却の計画や検討も	○		○		○	○		
		繊維製品	・複数の繊維メーカーで、不採算部門や拠点の事業縮小・撤退を検討・計画 ・複数の繊維メーカーでは、安定収入確保や資本効率向上のため、保有不動産の再開発や売却・賃貸		○				○	○	○
		その他 製品	・福祉用具の貸与事業を行うメーカーでは、都市部で営業所の新規出店を計画。シューズメーカーでは新店舗を展開 ・複数のメーカーでは、物流ネットワーク効率化・拡充のため拠点再編や、既存生産拠点の見直しを計画		○	○	○				
		機 械	・複数の大手メーカーで、半導体分野の急成長に伴う電子部品や機械工具等の生産能力拡大のため工場新設 ・複数の大手メーカーで、ソリューション強化やアフターサービス拡充等のため、営業・サービス拠点を新設 ・複数のメーカーでは、資本効率向上のため遊休資産等を売却。安定収入確保のため不動産事業を強化	○			○			○	○
	電気機器	電気機器	・複数の電気メーカーでは、事業ポートフォリオ見直しに伴い、生産拠点の整理等、生産体制を見直し。遊休資産等の売却等を検討 ・複数の電気メーカーでは、半導体関連等の成長分野で生産能力拡大のため工場新設や増設を計画		○				○		
		精密機器	・複数の医療関連製造メーカーで業容拡大や今後の需要増加対応のため、工場新設や増設を計画	○							
		輸送機器	・車載用製品のメーカーでは、受注増加に対応すべく新工場を建設	○							
	非製造業	金融業	・地方銀行では、エリア営業体制の確立等のため、店舗ネットワークの見直しや、特化型店舗の設置、一部地銀は店舗統廃合を計画 ・一部の地方銀行では遊休不動産の売却や店舗不動産の有効活用				○	○			○
			・陸運企業では、危険物倉庫や高機能な物流センター等の新規拠点を開設			○					
		倉庫・運 輸業	・大手・地方鉄道会社では、不動産事業の取組みを強化。沿線だけでなく、沿線エリア以外への進出や保有アセットタイプの多様化、ファンド事業や私募REIT事業の拡大等 ・複数の物流を扱う陸運企業では、収益力強化のため、冷蔵倉庫、危険物等成長分野への注力するほか、最先端の物流施設を新設 ・不動産事業の事業パートナーとの連携を強化や不動産ポートフォリオの拡充等により不動産事業の収益力を強化			○				○	○
			・飲食チェーンの複数の企業やスーパーでは、不採算店舗の閉鎖や新業態へのリニューアルや、新業態や新規エリアでの出店を計画				○	○			
		サービス業	・複数の介護等事業を行う企業では、需要拡大等を睨み拠点拡大を計画 ・ホテル事業を行う複数の会社では、不採算店舗の撤退、需要が高い地域等で店舗数の増加を計画 ・調剤薬局の会社では、保有不動産の売却やフィットネスクラブでは保有不動産の流動化等、有効活用				○	○			
情報通信 ・電気ガス			・複数のシステム関連会社では、働く環境の改善や雇用確保のため、地方等でのサテライトオフィスの設置や拠点を拡充。複数の放送会社では、保有資産の有効活用のため、保有不動産の売却や流動化を計画 ・大手電力やガス会社では、地域等のため都市開発事業への参画、不動産事業強化のため多様なアセットタイプの開発等を計画						○	○	○
卸売業			・複数の食料品関連や一般消費財を扱う卸会社では、高機能な物流網の構築や、物流施設を新設 ・複数の大手商社等で、不動産関連業務を強化し収益力向上等に取組む計画。一部会社では保有不動産を売却し資本効率を改善する計画			○			○	○	○

出所：各社の適時開示情報、プレスリリースを基に都市未来総合研究所作成

用途転換を伴う不動産取引の状況

経済社会構造の長期的変化によるコンパクトシティ化や都心回帰などの動きに加え、インバウンドの増大やコロナ禍、建築費高騰のような短期的な環境変化で土地利用のミスマッチが起きる場面が生じ、不動産取引の際には用途転換を伴う事例として表面化していると考えられます。都市未来総合研究所の「不動産売買実態調査^{*1}」による2024年末時点の集計では、2010年以降、主要用途^{*2}から用途転換された不動産取引件数は4%程度ありました。

従前用途が取引後も変わらなかったのは住宅で、その割合は99.5%と主要用途の中では最も高く、次いで倉庫・物流やホテルも高くなっています。従前用途から転換する割合が高いのは工場で、取引後に物流施設や住宅への転換が多くなっています（ただし、工場は売買情報公開時には用途不明であるケースが半数程度と突出して高い割合）[図表3-1]。

[図表3-1] 従前用途からの用途転換の割合（行合計が100%）

従前建物 \ 従後建物	①オフィスビル	②住宅	③商業施設	④ホテル	⑤工場	⑥物流施設	⑦レジャー・スポーツ施設	計
①オフィスビル	93.5%	4.3%	<1%	1.5%	<1%	<1%	-	100.0% (n=5,702)
②住宅	<1%	99.5%	<1%	<1%	-	<1%	-	100.0% (n=6,930)
③商業施設	1.3%	2.5%	94.5%	1.5%	<1%	<1%	-	100.0% (n=2,277)
④ホテル	<1%	1.2%	<1%	97.9%	-	-	-	100.0% (n=1,319)
⑤工場	2.5%	8.0%	1.0%	-	75.4%	13.1%	-	100.0% (n=199)
⑥物流施設	<1%	<1%	-	-	<1%	98.6%	-	100.0% (n=1,199)
⑦レジャー・スポーツ施設	<1%	1.3%	2.5%	<1%	-	1.9%	93.0%	100.0% (n=157)

従前が別の用途であった割合が高いのはホテルで、1割近くが他の用途からの転換となっています。従前用途はオフィスビルが6.1%で最も高く、商業施設が2.4%で続きます。これらは主に2015年頃からコロナ禍前の間、宿泊需要が増大してホテル不足となった都市部を中心に散見された事例と考えられます。コロナ後の現在はホテルの取引件数は回復してきているものの、他用途からの転換はそれほど多くなく、ホテルのパフォーマンスが好調なことから投資用不動産としての取引が主になっているとみられます[図表3-2]。（以上、都市未来総合研究所 下向井 邦博）

[図表3-2] 従後用途への用途転換の割合（列合計が100%）

従前建物 \ 従後建物	①オフィスビル	②住宅	③商業施設	④ホテル	⑤工場	⑥物流施設	⑦レジャー・スポーツ施設	計
①オフィスビル	98.9%	3.4%	1.3%	6.1%	1.3%	<1%	-	100.0% (n=5,391)
②住宅	<1%	95.3%	<1%	<1%	-	<1%	-	100.0% (n=7,240)
③商業施設	<1%	<1%	97.9%	2.4%	1.3%	<1%	-	100.0% (n=2,197)
④ホテル	<1%	<1%	<1%	90.7%	-	-	-	100.0% (n=1,424)
⑤工場	<1%	<1%	<1%	-	95.5%	2.1%	-	100.0% (n=157)
⑥物流施設	<1%	<1%	-	-	1.9%	96.3%	-	100.0% (n=1,228)
⑦レジャー・スポーツ施設	<1%	<1%	<1%	<1%	-	<1%	100.0%	100.0% (n=146)
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

図表3-1、3-2のデータ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

※1：本調査は、「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（適時開示規制）」に基づき東京証券取引所に開示された固定資産の譲渡又は取得等に関する情報や、新聞等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、売却理由等についてデータの集計・分析を行うもの。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る。また、本集計では、海外所在の物件は除外した。本稿では売買額が不明の取引についても集計の対象としている。

※2：取引された物件の主要用途を①オフィスビル、②住宅、③商業施設、④ホテル、⑤工場、⑥物流施設、⑦レジャー・スポーツ施設とした。土地（更地や駐車場など）、主要用途以外及び用途不明の物件は従前・従後とも集計から除外している。主要用途間取引として集計した物件は2010年～2024年までの17,783件

不動産トピックス 2025.2

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

橋本 陽介 TEL.03-6735-5580

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）