

2026

5
May

Topics

不動産トピックス

トピックス1

オフィスビルの売買取引額が11年ぶりに2兆円超え
～2025年のオフィスビル売買実績～ …………… 2

トピックス2

国内物流施設の投資動向…………… 6

マンスリーウォッチャー

GREEN×EXPO 2027 の概要と不動産市場への影響 …… 8

オフィスの売買取引額が11年ぶりに2兆円超え ～ 2025年のオフィスビル売買実績～

国内に所在するオフィスの売買取引について、2025年に公表された売買取引額は2兆2,758億円で、11年ぶりに2兆円を超えました。オフィスビル以外を含む全ての物件用途の売買取引全体に占めるオフィスの取引の割合はコロナ前の水準を上回り、オフィスビル売買の回復が鮮明となりました。業種セクター別では、超高額取引が散見された不動産セクター間の売買取引額が前年比2倍超に増加したほか、非不動産セクターから不動産セクターへの売却の増加が顕著で、特に売主としての一般事業法人等の存在感が増しています。

一般事業法人等による売却事例では、賃貸不動産が2024年以降急増しています。資本効率向上に対する圧力が増す中、中核事業と関係のない賃貸不動産を売却して資産圧縮を図ったり、成長投資資金の原資としたりする機運が高まっていることが背景の一つにあるとみられます。同様に本社ビルの売却も増加しており、賃貸ビルへの移転に加えてセール&リースバックも含め、所有から賃借へのシフトを図る事例が目立ちました。

高価格帯は更に伸長し、低価格帯は回復。売買取引額、売買取引件数ともに前年比増

**売買取引額は2014年以來の2兆円超え。
売買取引件数は2年連続で100件超え**

日本国内に所在するオフィスビルについて、2025年に開示または報道された、主に法人による売買取引額は、前年の1兆5,274億円から7,483億円（前年比+49.0%）増加して2兆2,758億円でした。2兆円を超えたのは2014年以來11年ぶりで、2000年以降3度目です〔図表1-1（棒）〕。

売買取引件数は前年の105件から26件（同+248%）増加して131件でした。3年連続して増加し、2年連続100件を超えました〔図表1-1（折れ線）〕。

すべての取引価格帯で売買取引額、売買取引件数ともに増加

取引価格帯別では、100億円～500億円^{※1}の価格帯の売買取引額が1兆108億円（同+29.8%）、500億円以上が9,598億円（同+86.2%）で、ともに2年連続して増加し、2000年以降で最高を記録しました。また、50億円未満と50億円～100億円の価格帯について、2024年は前年（2023年）比減少していましたが、2025年はそれぞれ1,457億円（同+44.2%）、1,594億円（同+20.8%）で、増加に転じました〔図表1-2（左）〕。

売買取引件数は、10億円未満が57件（同+16.3%）、

50億円～100億円が22件（同+29.4%）、100億円～500億円が43件（同+19.4%）、500億円以上が9件（同+200.0%）で、売買取引額と同様、すべての取引価格帯で前年比増加しました〔図表1-2（右）〕。

2024年は、高価格帯は回復／低価格帯は停滞の二極化の様相を呈していましたが^{※2}、2025年はオフィスビル売買市場全体が回復に転じました。

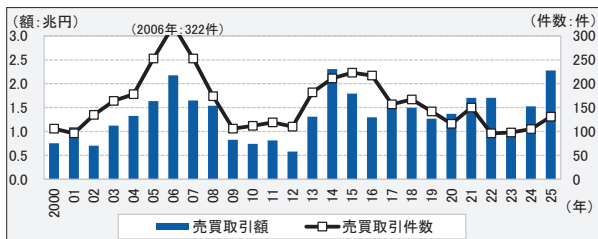
不動産売買市場に占めるオフィスの割合がコロナ前を上回る水準に

オフィスビル以外を含む全ての物件用途の売買取引全体に占めるオフィスの取引の割合を集計すると、金額ベースでは前年の32.8%から37.9%に上昇し、コロナ前5年間（2015～2019年）の平均34.8%を上回りました〔図表1-3（棒）〕。同様に件数ベースでも、前年の14.7%から19.5%に上昇し、コロナ前5年間の平均19.0%を上回りました〔図表1-3（折れ線）〕。オフィスビル売買市場の回復が鮮明となった結果、不動産売買市場におけるオフィスの存在感がコロナ前を超えた格好です。

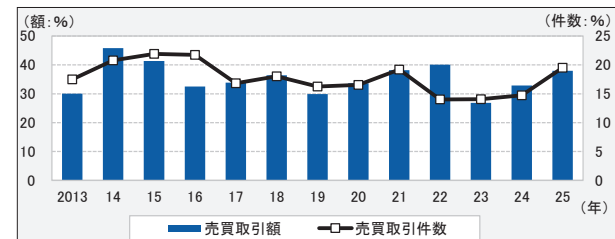
※1：本稿では、100億円以上500億円未満を「100億円～500億円」と表記している。その他の価格帯も同じ。

※2：本誌2025年3月号「2024年のオフィスビル売買動向」を参照

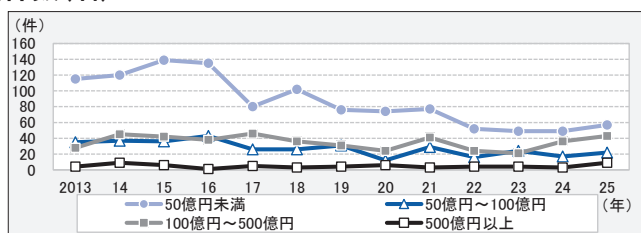
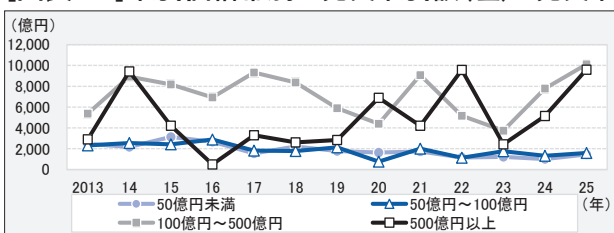
〔図表1-1〕オフィスの売買取引額と売買取引件数



〔図表1-3〕全用途の売買取引に占めるオフィスの割合



〔図表1-2〕取引価格帯別の売買取引額（左）と売買取引件数（右）



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

非不動産セクターから不動産セクターへの売却が取引増に大きく寄与

売買取引の売主と買主を業種に応じて不動産セクターと非不動産セクターに分類し^{※3}、売主と買主の組合せ毎に売買取引額と売買取引件数を集計しました[図表1-4]。また、オフィスの売買取引がコロナ以降で最も停滞した2023年とその後の回復状況や取引主体の変化を考察するため、直近3年間を対象に売主と買主の業種セクターの組合せ毎に売買取引額を集計して上位10類型を抽出しました[図表1-5]。

不動産セクター間の売買取引額が前年比2倍超に増加

2025年は不動産セクター間の売買取引額が1兆2,603億円(前年比+105.3%)に急伸しました[図表1-4(左)]。例えばシンガポールGICのSPCから米KKRへ推定1,300億円で売却された汐留シティセンターなどの超高額取引が複数みられたことから外資系法人間の取引が大幅に増加してトップの類型に躍り出たほか、J-REITから不動産・建設セクターへの売却が前年の1,125億円から大幅に増加(同+86.5%)して過去最高の2,098億円に及びました[図表1-5]。J-REITによる不動産・建設セクターへの売却事例では主にスポンサーに対しての売却であり、築古物件が多く^{※4}、ポートフォリオの改善を目的に物件の入れ替えを行ったことに加えて、高値圏が続く中で物件売却益を計上して分配金の確保のほか、借入金の返済等が企図されました。

2023年に急減していた非不動産セクターから不動産セクターへの売却の回復基調が顕著に

非不動産セクターが不動産セクターに売却した取引について、コロナ禍の2021~2022年は業績悪化した企業の財務対策やワークプレイス見直しと集約などによるオフィス利用の減少などを背景に自用ビルの売却が相次いだことから売買取引額が増加基調にありましたが、2023年はその動きが一巡して売買市場に出にくい優良物件の供給が停滞したほか、賃貸市況底打ちの兆しがみられ始めたものの依然としてオフィス床需要に対する不透明感が残存していたことなどから売買取引額が

急減していました。しかし、賃貸市況の回復基調が鮮明になり始めた2024年に増加に転じ、2025年は更に増加して6,520億円(前年比+18.3%)に及びました[図表1-4(左)]。

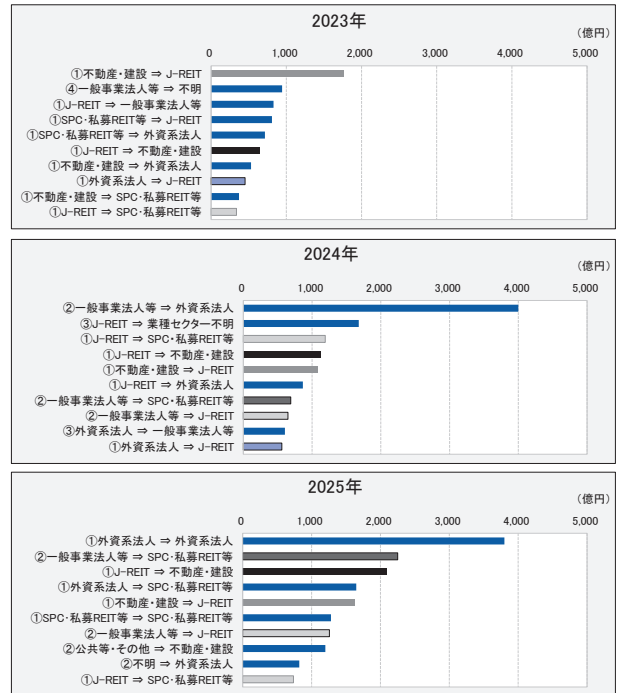
売買取引件数も同様で、2023年を底に増加基調にあり、2025年は前年の19件から倍増して38件でした[図表1-4(右)]。前述の不動産セクター間の売買取引でも取引額は伸長したものの取引件数は2023年以降変化が小さく、額・件数ともに増加が顕著なのは非不動産セクターから不動産セクターへの売却です。

※3：分類は下表のとおり。なお、業種が不明であるものは非不動産セクターに分類した。

業種分類	内訳	セクター
J-REIT	J-REIT	不動産
SPC・私募REIT等	SPC・私募REIT等で外資系法人に分類されるものを除く。	不動産
不動産・建設	不動産・建設	不動産
国内法人等	製造業	非不動産
	売付・卸売業	非不動産
	運輸・情報通信	非不動産
	商業	非不動産
	一般事業法人等	非不動産
	金融・保険	非不動産
	サービス	非不動産
	その他事業法人	非不動産
	公共等・その他	非不動産
	外資系法人	海外の企業、ファンド、REIT等

※4：売却物件の平均築年数は36.8年で、14件中9件が1990年以前に竣工した物件であった。

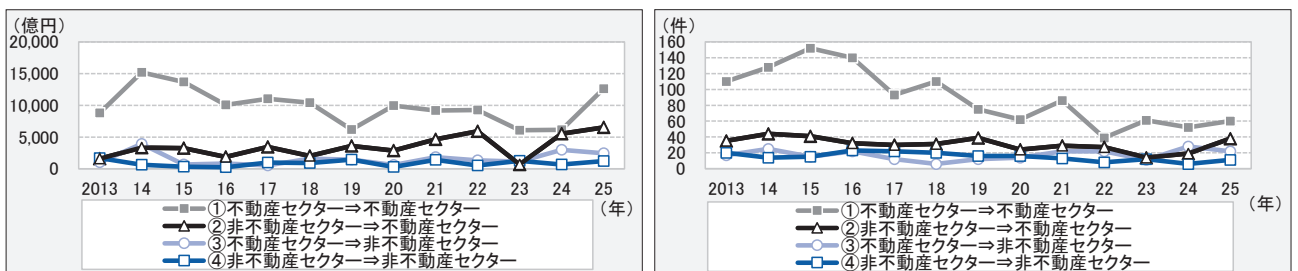
[図表1-5]取引の経路別にみた売買取引額(上位10類型)



(注)項目名冒頭の①~④は図表1-4に示す分類を表す。

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1-4]不動産セクター／非不動産セクター別の売買取引額(左)と売買取引件数(右)



(注)凡例における矢印の起点は売主を、終点は買主を表す。図表1-5の項目名も同じ。

データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

売主としての一般事業法人等の存在感が増す

売買取引が停滞した2023年の売買取引額上位10類型は、一般事業法人等による売却(第2位。買主の業種セクター不明)以外はすべて不動産セクター間の取引でした[図表1-5]。

ところが2024年になると様相が一変し、非不動産セクターによる売買取引、特に一般事業法

人等から、外資系法人やSPC・私募REIT等、J-REITといった不動産セクターへの売却が上位に現れました。この流れは2025年も続き、一般事業法人等からSPC・私募REIT等やJ-REITへの売却が上位にランクインしました。売買取引の回復に合わせて非不動産セクターから不動産セクターへの売却が顕著に増加する中、特に売主としての一般事業法人等の存在感が増した格好です。

一般事業法人等による売却では賃貸不動産の増加が顕著。本社も増加傾向

賃貸不動産の売却が2024年以降急増

一般事業法人等が売却した物件を利用用途別に集計したところ、2023年を底に賃貸不動産が急増しており、2025年は76件でした[図表1-6]。売却先はJ-REITが2023年の2件から2025年には13件に、SPC・私募REIT等が3件から12件に大きく増加しました。不動産・建設セクターへの売却は、2023年:20件、2024年:21件、2025年:25件と漸増しています[図表1-7]。

J-REITへの売却事例では、系列ではない一般事業法人等による売却が目立ちました。J-REITでは好調な賃貸市況と回復の兆しが見え始めた投資口市場の動向からオフィスビルの取得に積極的になりつつある中^{※5}、スポンサー以外からの物件取得も増加した格好です。

SPC・私募REIT等への売却事例では、12件中8件が系列企業間の取引で、スポンサーである生命保険会社や鉄道会社などが保有する賃貸不動産が系列の私募REITや私募ファンドに供給されました。私募REITや私募ファンドでは好調な賃貸市況を受けてオフィスビルを取得する動きが活発になっていることが背景にあると考えられます。なお、2025年は鉄道会社による系列の私募REITや私募ファンドへの売却が目立った点が特徴的でした^{※6}。昨今、鉄道会社では自社の開発・保有物件を売却することで早期に開発利益を確定し、獲得資金を成長分野へ再投資して資産効率を高める回転型ビジネスへの取り組みが積極的に行われている中、こうした売却事例は今後も続いていくものと考えられます。

売却先として最多である不動産・建設セクターへの売却事例では、前述の生命保険や鉄道のような不動産開発事業を相当程度の規模で営む業種だけでなく、多様な業種による売却がみられました[図表1-8]。売却物件は築古の割合が高く(平均築年数は30年)、修繕費がかさみやすいことに加えてリーシング面で劣後する物件が一定数あるとみられる中、不動産価格が高値圏である現状

を売却の好機と捉えた可能性が考えられます。また、上場企業やそのグループ会社においては、東京証券取引所が2023年に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」を公表したことを契機に、資本効率を向上させるために中核事業と関係のない賃貸不動産を売却して資産圧縮を図ったり、成長投資資金の原資としたりする機運が高まっていることも背景にある可能性が考えられます。

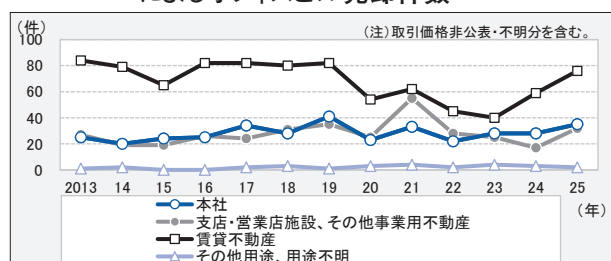
不動産・建設セクターが物件を取得した主な目的は以下のとおりで、前述の売却ニーズと一致した結果とみられます。開発用地または不動産再生事業の対象として取得した事例が目立ったほか、中長期的に保有する場合でも築30年以上経過している物件が大半で、将来的な開発等を見据えて取得しているケースを含む可能性が考えられます。

- ①取得後に既存建物を解体して建替え(建て替え後の用途はオフィスビルのほか、分譲マンションやホテルなどを含む)
- ②取得後に内外装のリニューアルや環境性能を高める設備改修を実施し、投資家へ売却または賃貸資産として継続保有
- ③取得後に空きフロアのリーシングを進めて投資家へ売却
- ④中長期的に保有

※5：一般事業法人等以外からの取得も含むJ-REITによる取得の総額・総件数は、2025年は4,256億円(前年比+47.7%)、45件(同+28.6%)であった。

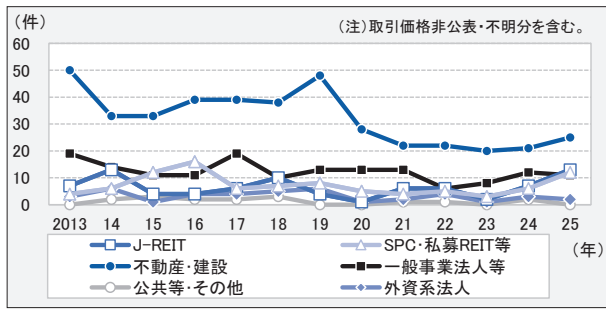
※6：例えば、東京地下鉄(東京メトロ)が東京メトロプライベートリート投資法人に売却したPMO半蔵門、東日本旅客鉄道(JR東日本)がJR東日本プライベートリート投資法人に売却したグラントウキョウサウスタワー(一部)、京王電鉄が同社組成の私募ファンドに売却した京王新宿321ビル、西日本鉄道他が西日本鉄道が組成した私募ファンドに売却した西鉄博多駅前ビルなど

[図表1-6] 物件の利用用途別にみた一般事業法人等によるオフィスビル売却件数

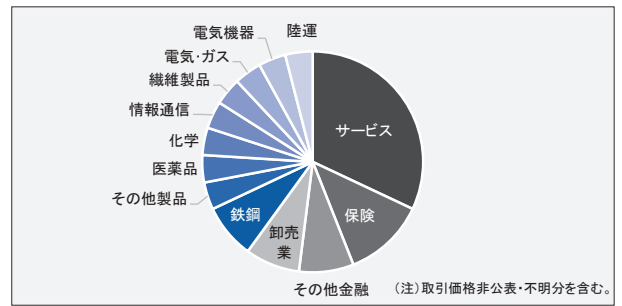


データ出所:都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

[図表 1-7] 一般事業法人等による賃貸不動産の売却先



[図表 1-8] 一般事業法人等が不動産・建設セクターに売却した賃貸不動産の売主業種割合 (2025年)



図表 1-7、1-8のデータ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

本社ビルの売却は増加基調が続く

2025年の一般事業法人等による本社ビル売却は前年の28件から35件に増加しました。また、支店・営業施設、その他の事業用不動産は前年の17件から32件に増加しており、事業用不動産の売却が活発になっています [図表1-6]。このうち本社の売却事例は、移転に伴う売却とセール&リースバックの2点に分類することができます [図表1-9]。

移転に伴う売却事例では、業務効率化や職場環境の改善、人員増加への対応などを目的に賃貸ビルへ移転し、伴って旧本社ビルを売却した事例が比較的多くありました。セール&リースバックの事例では、業績悪化に伴う財務改善と成長投資資金の確保を目的とするものに大別されます。

2027年度から適用される新リース会計基準で

は、所有から賃借へ切り替えた場合でも原則オフバランスでできず、財務指標の改善効果が減少するとみられますが、不動産の所有に伴う手間の軽減やリスクの切り離し^{※7}、成長投資資金や借入金返済原資の確保といった資金調達的手段としては今後も有用と考えられます。

なお、足元のオフィス賃貸市場は需給がタイトでまとまった床を確保しにくい状況にあり、所有する本社ビル等を売却して賃貸ビルへ移転するハードルが高くなってきていることが想定されます。この状況下、所有から賃借へ切り替えるに当たっては賃貸ビルへの移転ではなくセール&リースバックが選択されるケースが増加する可能性があります。

(以上、都市未来総合研究所 大島 将也)

※7：例えば、手間として施設管理の手配、リスクとして経年劣化による修繕費の増加や災害による施設損壊に起因する資産価値の減少など

[図表 1-9] 2025年に公表された本社ビル売却に関する主な事例

分類	売主業種	売却する本社ビルの所在地	移転・売却の理由等	賃貸ビルへの移転
本社移転に伴う売却				
	サービス	大阪府大阪市	大阪駅と直結するビルに移転することで更なる営業力強化を企図	●
	食料品	東京都新宿区	移転元は本館と別館に分かれていてコミュニケーションがとりにくく、老朽化が進んでいたところ、創業100周年を機に新たな働き方への対応やDX推進の環境整備のために移転。経営計画で遊休資産の売却による資産効率改善を掲げながら移転元の自社ビル売却を決定	●
	ガラス・土石製品	神奈川県横浜市	業務効率化および働き方改革(働き方の多様化、従業員エンゲージメントなど)の一環として横浜市鶴見区から東京都港区へ移転	●
	食料品	東京都港区	業務効率化のため関連会社を含む近隣拠点を集約して移転。移転元は1972年竣工で、2010年に同社が取得していたが今回の移転を機に売却	●
	卸売業	東京都中央区	業務拡大に伴う人員増加の対応および本社機能の拡充のために移転。移転元は1972年竣工で、2001年に同社が取得して本社を置いていたが今回の移転を機に売却	●
	機械	埼玉県さいたま市	人材採用および配置含め今後の環境変化等に柔軟に対応できるよう、本社機能を自社所有から機動的な対応を図ることのできる賃借へシフト	●
	卸売業	東京都品川区	以前に同社が取得したビルに移転し、3か所に分散していた本社部門を集約。この移転に伴い資産効率化のために移転元のビルを売却	
	輸送用機器	東京都港区	かつて同社の本社機能を担っていたビルの跡地を含む再開発エリアのオフィスの一部権利を取得して本社機能を移転(2029年予定)。併せて自社ビル本社の所有権の一部をデベロッパーに譲渡することを決定し、共同で新築建物への建て替えを行った後、同建物内の一部フロアを同社がブランド価値向上の場として使用予定	
	食料品	広島県広島市	業績低迷が続く中、生産現場の意思決定を迅速化しコスト削減にもつながるため、研究開発センターとともに工場内に移転	
セール&リースバック				
	輸送用機器	神奈川県横浜市	2024年度に赤字転落。営業利益およびフリーキャッシュフローの黒字化を目指す中で保有資産を最適化	
	小売業	大阪府大阪市	2022年以降赤字継続。2026年での黒字化を目指す中で資産効率の向上および財務の健全性を企図。併せて労働環境の改善も	
	機械	東京都多摩市	2022年度以降赤字継続する中で財務規律の強化の取り組みとして手元資金の充実を企図	
	陸運	東京都中央区	本社ビル(中央区)に加えて営業所を設置するビル(江東区および港区)を含め計4物件が対象。売却資金は物流ネットワークの強化やM&Aを含む法人ビジネス領域の拡大といった成長投資に充当し、自己株式取得への活用も検討	

(注) 賃貸ビルへの移転については、オフィス賃貸仲介サイトなどを参照した上での推定を含み、移転先を賃借しているとは必ずしも断定できない場合がある。

出所：企業のリリース資料や報道記事等の公開情報を基に都市未来総合研究所作成

国内物流施設の投資動向

グループ間取引が大半を占めていた国内物流施設の売買市場は、好調な不動産市況のもとで新たな局面を迎えつつあります。2025年における国内物流施設の売買取引は、1件あたり500億円以上の取引が増加し、1件あたりの平均取引額が大きく伸びました。近年は大都市圏をはじめとした大量供給や開発プレイヤーの増加とともに投資家層に広がりが見られ、出口の選択肢が多様化しています。足元では、物流会社による大型売却や物流デベロッパーによる国内投資家とのファンド組成、外資の新規参入が進んでおり、今後も投資機会の拡大が見込まれます。

2025年における物流施設の売買取引実績

2025年の売買取引額は過去最高を記録、500億円以上の大型取引が倍増

2025年に金額が公表された国内物流施設の売買取引額^{*1}は調査開始以来過去最高を記録し、大規模なマルチテナント型施設、物流会社が保有する大型物件や複数物件一括取引による大型取引が多くみられました。1件あたり500億円以上の取引総額は前年の約2倍に増加し、1件あたりの平均取引額は198億円(前年比84.3%増加)まで伸びています[図表2-1]。

一般事業法人による資産売却、国内私募ファンドによる大型取得が活況

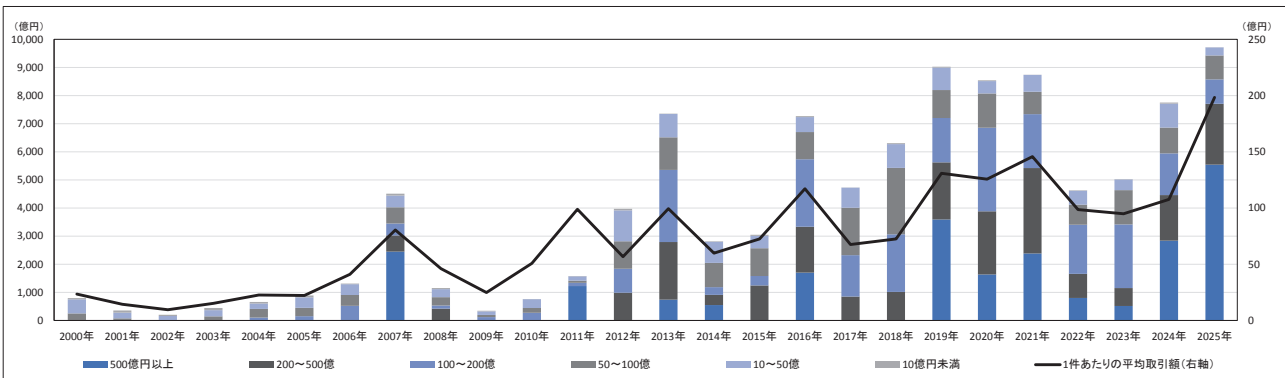
物流施設の取引額推移を売主セクター^{*2}別にみると、一般事業法人等による売却が2024年に大きく増加し、2025年には物流施設の取引全体の約4割を占めています[図表2-2]。東証による資本コストや株価を意識した経営の要請を背景に、企業価値向上に向けたアセットライト経営の取り組みが一段と活況を呈しています。また、買主セクター別では、主力プレイヤーであったJ-REITによる取

得の減少が続く一方、2025年は国内のSPC・私募REIT等による取得が増加しました[図表2-3]。複数の国内機関投資家が出資する私募ファンドの組成が取引額増加に寄与しています。

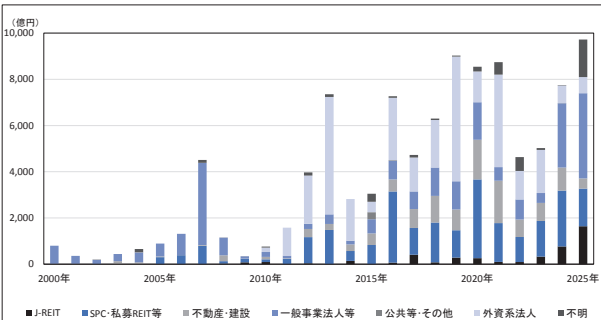
市場の拡大とともにグループ外部への大型売却が増加傾向

国内の賃貸物流市場では、EC需要の高まりを背景に2000年代前半頃から大規模かつ高機能な先進的物流施設の供給が本格化し、2010年代に入ると物流特化型J-REITの相次ぐ上場とともに投資マネーの流入が加速しました。当時の物流施設の売買取引と言えば、大手物流デベロッパー(外資系法人を含む)が開発した新築物件をグループ内のJ-REITあるいは私募ファンドなどに売却する例が大半を占めていましたが、近年の大量供給とともにグループ内にREITやファンドを運用するAM会社等を持たないプレイヤーによる開発プロジェクトが増加しており、コロナ禍による市場全体の低迷から回復して以降はグループ外部への大型売却が増加傾向です。

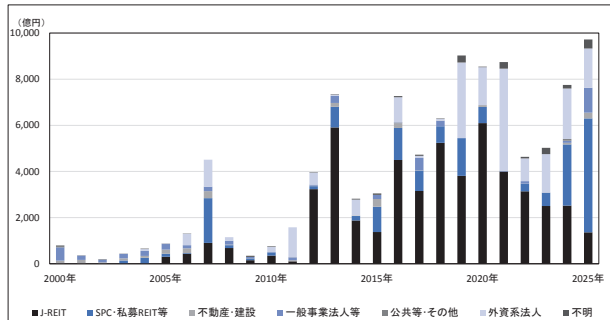
[図表2-1] 国内物流施設の売買取引額及び1件あたりの平均取引額



[図表2-2] 国内物流施設の売主セクター別売買取引額



[図表2-3] 国内物流施設の買主セクター別売買取引額



図表 2-1～2-3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) 物流会社による資産売却

日本通運の大規模物流センターの売却や、アルプス物流による基幹8物件（底地を含む）の流動化など、物流会社による大型売却が取引額を押し上げています。これらの売却は、セール&リースバックによって事業を継続しながら資金を確保し、企業価値向上や資本効率改善を目指す取り組みです。背景には、東証による資本コストを意識した経営要請を受けて、固定資産を圧縮して財務の柔軟性を高めるアセットライト経営志向が強まっている動きがあります。

物流業界では2024年問題^{※3}にみられる人手不足やコスト上昇への対応、DX・省人化への投資、さらにサプライチェーン再構築に伴う拠点の柔軟性確保などから資金需要が高まっており、保有不動産の売却は今後も拡大していくと考えられます。

(2) 国内投資家とのファンド組成

物流デベロッパーが複数の国内投資家から出資を募り、500億円を超える規模の私募ファンドを組成する例が続いています。霞ヶ関キャピタルは冷蔵倉庫8物件を対象にコールドストレージファンド1号を組成し、ESRは資金調達手段の多様化を

- ※1：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」による。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。本稿の集計では、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」等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等、報道された値を修正したものを含む。
- ※2：業種セクターの分類は右表の通り。
- ※3：2024年4月に適用された働き方改革関連法に基づく新たな労働規制が物流業界に及ぼす問題

[図表2-4] 2025年に金額が公表された国内物流施設の主な大型取引事例

事例分類	公表年月	所在地	取引額 (億円)	複数物件 取引	売主企業名	業種	買主企業名	業種	売却先ルート
(1)物流会社による 資産売却	2025年12月	東京都 江東区	1,000		日本通運	事業法人	エムエル・エステート	リース	外部
	2025年6月	岩手県 北上市など	315	8物件	アルプス物流	事業法人	SIロジスティクス I 合同会社(産業ファンド投資法人などのSPC)	SPC	グループ内
	2025年8月	千葉県 市川市	223		月島ホールディングス	事業法人	三井不動産	不動産	共同開発(売主及び買主による共同開発物件)
(2)国内投資家との ファンド組成	2025年8月	神奈川県 横浜市など	820	8物件	合同会社コールドブリッジ2号など	SPC	コールドストレージファンド1号合同会社(霞ヶ関キャピタルのファンドのSPC)	SPC	私募ファンド(外部投資家の出資あり)
	2025年8月	兵庫県 尼崎市	700		RW尼崎特定目的会社(ESRのSPC)	SPC	ベゴニア合同会社(第一生命保険など国内4社が出資するファンドのSPC)	SPC	私募ファンド(外部投資家の出資あり)
	2025年10月	大阪府 藤井寺市	600		SMBC信託銀行	金融	ブルーム2F合同会社(国内投資家7社が出資するファンドのSPC)	SPC	外部
	2025年12月	滋賀県 湖南市など	600	3物件	滋賀湖南特定目的会社など(CBRE IM・ジャン組成のファンド)	SPC	ジェイエルワン合同会社など(CBRE IM・ジャン組成のSPC)	SPC	私募ファンド(外部投資家の出資あり)
(3)外資系不動産 投資会社による 取得	2025年12月	東京都 江東区	1,000		エムエル・エステート	リース	ジェイ・ユー・エル特定目的会社(ブラックストーン のSPC)	外資系法人	外部
	2025年1月	千葉県 千葉市など	350	2物件	非開示	不明	JINGDONG Property	外資系法人	外部
	2025年7月	千葉県 印西市	339		三井不動産ロジスティクスパーク投資法人	J-REIT	ウォーバー・グ・ピンスカ	外資系法人	外部

出所：各社公表資料、報道資料など

目的に国内投資家とのネットワーク拡充を図っています。

物流不動産は、従来参入できる企業が限られていましたが、賃貸市場の成熟とともに、安定的な収益が期待できるアセットとして幅広い投資家層から支持されつつあります。デベロッパー側でもリスク分散や資金調達の観点から外部資本の活用が進んでおり、こうした私募ファンド組成の動きは今後も続くことが予想されます。

(3) 外資系不動産投資会社による取得

日本の物流施設に投資する外資系法人の顔ぶれにも新たな動きがみられています。従来は物流施設の開発・運営ノウハウを有する外資系デベロッパーによる取引が中心でしたが、足元では日本のEC市場の成長性や投資パフォーマンスの安定性、取引の透明性などが高く評価されており、投資目的で日本の物流不動産市場に参入する外資系不動産投資会社の動きが顕著です。

投資機会の増加や投資家層の裾野拡大を背景に、今後は物件の立地や機能性、運営力に対する選別がより厳格化され、市場において評価される物件とされない物件の二極化が一層進むものと考えられます。

(以上、都市未来総合研究所 新聞 由香子)

分類	内訳	
J-REIT	J-REIT	
SPC・私募REIT等	SPC、私募REIT等で外資系法人に分類されるものを除く。	
不動産・建設	不動産、建設	
国内法人等	製造業	素材型、組立加工型、その他
	運輸・情報通信	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、医薬品
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	

Monthly Watcher GREEN×EXPO 2027の概要と不動産市場への影響

昨年開催された大阪・関西万博は当初の低調な見込みに反して、今世紀の万博で2番目に多い2,902万人が来場し、盛況のうちに幕を閉じました。国内で開催される国際博覧会としては、横浜で開催されるGREEN×EXPO 2027(正式な名称は2027年国際園芸博覧会)が1年後に控えています。GREEN×EXPO 2027は国際博覧会の中でも大阪・関西万博や愛・地球博とは分類が異なり、園芸・造園の振興やグリーン社会に特化した内容であり、来場者数、建設工事費などは大阪・関西万博などに比べ小規模なカテゴリーとなります〔図表3-1〕。

有料来場者数見込は1,000万人と大阪・関西万博に比べると小規模ながら、横浜市の年間観光入込客数の約27%の規模であり、来場者による横浜市内における延べ宿泊者数は603万人泊程度とみられます^{※1}。東京に比べ客室稼働率が一段劣る神奈川県内のホテルには稼働率に上昇余地があると考えられ、本イベントによる押し上げが期待されます〔図表3-2〕。また、来場者規模の違いを考慮する必要はあるものの、大阪府では万博の開催された2025年に東京都を上回るADR(平均客室単価)の上昇が見られたことから、横浜市でも宿泊売上が向上する可能性があります〔図表3-3〕。

閉幕後の跡地では、周辺エリアと合わせた248haに防災拠点を備える公園、テーマパークを核とした複合的な集客施設、東名高速道路に新設されるインターチェンジ直結の次世代基幹物流施設、農業振興地区が整備される計画です。これらに関連する雇用の創出が周辺の住宅需要を拡大する可能性のほか、隣接するエリアにおいて効率的かつ機能的な土地利用が促進される可能性も考えられます。

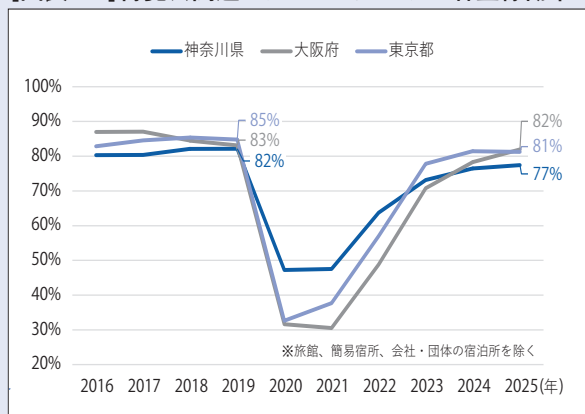
(以上、都市未来総合研究所 佐藤 悠生)

〔図表3-1〕大阪・関西万博とGREEN×EXPO 2027の比較

大阪・関西万博 (2025年日本国際博覧会)	略称 (名称)	GREEN EXPO 2027 (2027年国際園芸博覧会)
健康・医療、カーボンニュートラル、デジタル化など多様なテーマに亘る	内容	カーボンニュートラル、ネイチャーポジティブなどのテーマに沿ったもの他、植栽・造園などに特化
155ha	会場面積	100ha
パビリオン・施設が中心 (建築総面積：約32万㎡)	会場構成	庭園が中心 (建築総面積 ^{※2} ：約5万㎡)
2,902万人 ^{※3}	来場者数	1,000万人 ^{※4}
2,350億円	会場建設費	417億円
170ha	博覧会開催に関連する開発面積	248ha

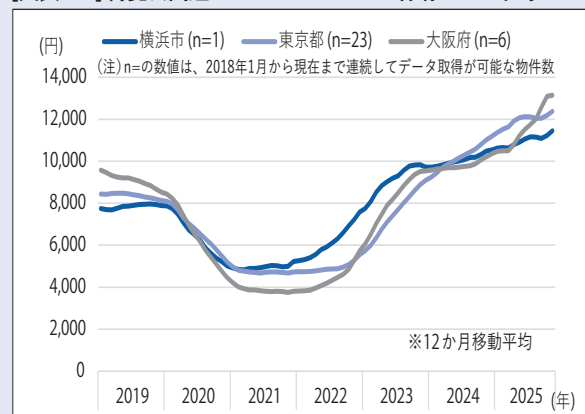
出所：各博覧会公式資料および各社報道資料

〔図表3-2〕博覧会関連エリアにおけるホテル客室稼働率



データ出所：国土交通省「宿泊旅行統計調査」

〔図表3-3〕博覧会関連エリアにおけるJ-REIT保有ホテル平均ADR



データ出所：J-REIT各投資法人公表資料

※1：想定されている有料来場者数を「GREEN×EXPO 2027 来場者輸送実施計画 初版」における総来場者の方向別内割割合によって方向別に分類し、方向ごと「令和6年度 横浜市観光動向調査報告書」掲載の横浜市内への観光客の方向別の宿泊率および宿泊数を乗算する方法で試算

※2：建築物延床面積の想定規模

※3：累計来場者

※4：有料来場者数の想定

不動産トピックス 2026.5

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 <https://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

水谷 一優 TEL.03-4335-0940(代表)

株式会社都市未来総合研究所 研究部

下向井 邦博、秋田 寛子 TEL.03-3273-1431(代表)