

# REALTY PRESS

発行:三井不動産リアルティ株式会社 法人営業本部  
〒100-6019 東京都千代田区霞が関3丁目2-5 霞が関ビルディング

本誌に関するお問い合わせ先  
法人営業本部「リアルティ プレスデスク」  
☎0120-985-832(営業時間9:30-18:00 定休日:土日祝日)  
Mail:houjin1@mf-realty.jp

【個人情報の取扱いについて】ご提供いただいた個人情報は、不動産の売買・賃貸、それらの代理・仲介・管理その他付随する事業のために、三井不動産リアルティグループにおいて共同で利用させていただきます。そのほか詳細はホームページをご覧ください。  
www.mf-realty.jp/personal-info

 **三井不動産リアルティ株式会社**  
法人営業本部

表紙写真:(仮称)新日比谷プロジェクト  
着工前の日比谷の風景:2007年撮影

# REALTY PRESS

Vol. 37

SEPTEMBER 2016

日比谷

 **三井不動産リアルティ株式会社**  
法人営業本部

# ファーストコールは、 私たち 三井不動産リアルティへ。

三井不動産リアルティは、豊富な実績と情報力、  
そして三井不動産グループの総合力で  
不動産経営に幅広いソリューションをお届けしています。  
より健全で、より効果的な不動産経営をお望みならば、  
まず、ファーストコールは私たち三井不動産リアルティへ。

事業用・投資用不動産の

**売買仲介**

オフィス・店舗・倉庫の

**賃貸仲介**

ビル運営・管理  
プロパティマネジメント  
保有不動産のリスク分析  
デューデリジェンス・不動産鑑定

超えていく力を、不動産経営に。三井不動産リアルティ株式会社法人営業本部

**0120-985-832** (営業時間9:30-18:00 定休日:土日祝日)  
Mail:houjin1@mf-realty.jp

## REALTY PRESS



エリア特集「日比谷」

03



プロパティ マーケット トレンド

07

Jリート

09

オフィスビル

13

ホテル

15

商業施設

16

物流施設

17

住宅

18



ピックアップエリア&プレミアムマンション

19

注目エリア[広尾・恵比寿]

21

注目エリア[市ヶ谷・四谷]

23

青山・渋谷

25

白金高輪・麻布十番

26

麻布・赤坂

27

番町・麹町

28

月島・汐留

29

目黒・品川

30

世田谷・大田

31

全体総括

32



世界の不動産ニュース

33



Focus on Realty

35

グッド ジョブ オブ リアルティ

37

Worldwide Realty

41

リアルティ・トレンド・ピック

43



三井不動産グループニュースピックアップ

45

# 日比谷

エリア特集 — AREA PROFILE



帝国ホテル 旧館(1967年閉館) ©共同通信社/アマナイメージズ

## 西洋文化のリーディングエリアとして帝都を牽引。 新たな再開発でさらに輝きを増す日比谷。

日比谷濠、日比谷駅、日比谷通りをはじめ、日比谷を冠した場所や建造物はあるながら、行政地名にあるのは日比谷公園のみで、日比谷は住居表示を持たない街です。通称、日比谷と呼ばれているのは、日比谷通り周辺の有楽町から内幸町一帯のこと。このユニークなエリアである「日比谷」の歴史を探るとともに、明るい未来をご紹介します。

### 近代日本の表舞台に立ち、文明開化の礎を築く。

「わが庵は松原つづき海近く 富士の高嶺を軒端(のきば)にぞ見る」。これは長禄元年(1457)に最初の江戸城を築いた室町時代の武将、太田道灌が城からの眺めを詠んだものです。このように当時の日比谷は、松原のすぐ向こうに海が広がる地形でした。深く湾入した遠浅の入江には、漁村に暮らす人達によって海苔の養殖や魚を集めるための“ひび”(枝付きの木)が立てられ、この情景から「ひびや」と名付けられたとも言われています。

それから1世紀半近くを経た天正18年(1590)、徳川家康が江戸に入府すると、日比谷入江は城下町形成のために徐々に埋立てられていきます。江戸城外郭御門の一つ、日比谷御門の橋の外側は、錚々たる大名家の上屋敷が並ぶ街並みへと変貌。幕末期には佐賀藩鍋島家、萩藩毛利家などの屋敷がありましたが、これら大名屋敷も明治維新によって廃止され更地に。日比谷ヶ原と呼ばれる、荒涼とした原っぱの時代が数年続

きました。

しかし文明開化の波を起こした明治維新は、日比谷に大きな変革をもたらすきっかけとなったのです。日本の近代化が急速に進められていた明治16年、現在NBF日比谷ビルがあるところに、諸外国の賓客や外交官を接待するための社交場「鹿鳴館」が誕生。明治23年には鹿鳴館の隣に、各国賓客の宿泊施設となるべく東洋一のグランドホテルの威容を誇る「帝国ホテル」が誕生しました。そして明治36年、ドイツ留学から帰国したばかりの本田静六博士が手がけた日本初の西洋風庭園、「日比谷公園」が誕生します。一時、陸軍近衛師団の練兵場として使われていた場所が東京の一大名所となりました。近辺には「東京府庁」や日本の草分けの社交クラブ「東京倶楽部」なども建設され、日比谷はまさに当時における近代日本を象徴する街へと様相を一変したのです。

## 「歴史はいつも日比谷で動く」と言われた時代。

日比谷公園開園2年後の明治38年、園内では日露戦争の講和条約“ポーツマス条約”に反対する国民大会が盛大に開かれました。大正デモクラシーの中では、民衆が動いた普通選挙運動やシーメンス事件に対する第2次山本内閣弾劾国民大会。第2次世界大戦後には安保闘争や沖縄返還闘争。今なお毎年のメーデーをはじめ大小さまざまな集會が行われ、国民の意志を政府に伝える社会運動の拠点になっ

ています。ちなみに昭和35年、当時の社会党委員長・浅沼稲次郎が刺殺されたのも園内の日比谷公会堂でした。

また、園内では国葬も多く行われ、初代総理大臣の伊藤博文、近代陸軍を創設した山県有朋、早稲田大学を創設した大隈重信、最後の元老・西園寺公望、海軍の父と言われた東郷平八郎、連合艦隊司令長官で元帥の山本五十六など、錚々たる面々がここで見送られました。

## 歴史ある劇場とともに、西洋の文化と娯楽が大きく花開く。

日比谷公園内には明治38年、日本初となる「野外音楽堂」(現:野外小音楽堂)が誕生し、軍楽隊による洋楽の演奏會が定期的に行われました。さらに大正12年には「野外大音楽堂」、昭和4年には「日比谷公会堂」が完成します。帝都随一の客席数を備えた日比谷公会堂は、洋楽熱が高まる時代にあってコンサート会場としても盛んに利用されました。NHK交響楽団の前身である新交響楽団の定期演奏会場となり、また東京を訪れる数々の名立たるクラシック演奏家がこのステージに立って、魅惑の音色をホール中に響かせたのです。

時を前後して明治44年、日比谷にはもう一ヶ所、世界的なアーティストが集う場所が誕生していました。皇居のお濠に面した日比谷通り沿いに、渋沢栄一をはじめ財界人が中心となって建設された「帝国劇場」です。全席椅子席。ステージの前面にはオーケストラピット。これまでの芝居小屋のイメージ

を一新した西洋風劇場ではコンサート、オペラ、バレエだけでなく歌舞伎や新劇、京劇など、さまざまなプログラムが演じられました。

界隈では、昭和8年に通称・日劇で親しまれた「日本劇場」が誕生。昭和9年には、阪急東宝グループの創始者である小林一三が宝塚少女歌劇を東京で公演するため、帝国ホテルの隣に「東京宝塚劇場」を開場します。小林一三はさらに「アミューズメント・センター」と銘打ち、東京宝塚劇場の周辺に劇場街を創り出します。日比谷映画劇場、有楽座、スカラ座、みゆき座、日生劇場、芸術座、東宝演芸場……。

音楽あり、演劇あり、映画あり。時代の波にもまれ、時代の流れとともに様相を変えながらも、今なお劇場街としての歴史を刻み続ける街。まさに日本のブロードウェイが、ここ日比谷に大輪の華を咲かせています。

## いつの時代も使命を持って発展する街は、文明開化から未来開化へ。

文明開化の時代、日比谷に続々と設けられた施設はその意匠とともに、当時の国と時代に果たすべき役割を課せられたものでした。ジョサイア・コンドル設計の鹿鳴館は外交の表舞台。日比谷公園は洋風文化の普及を図る場所であり、日本全国における都市公園のモデル。コンドルの弟子である渡辺讓が設計した初代帝国ホテルと、フランク・ロイド・ライトが手がけた新館は、外国からの賓客をもてなす場。ネオゴシック様式の日比谷公会堂は関東大震災復興のシン

ボルであり、クラシックという西洋音楽文化を深める場。近代化という旗印を掲げ帝都をリードする日比谷には演劇・映画街ができ、数々の企業の社屋が連なり、やがて一大都心オフィス街へと成長を遂げました。

そして今、日比谷駅前において、東京圏では初となる国家戦略特区域に認定され、明日の日比谷に一層の輝きをもたらす役割を担う大規模再開発が進められています。日比谷通りと劇場街に接する、約1万㎡に及ぶ敷地に展開される

「(仮称)新日比谷プロジェクト」。周辺エリアを含めた『国際ビジネス・芸術文化都心「日比谷」の街づくり』の中核となって、日比谷公園や周辺の劇場・映画館と連携した芸術文化発信拠点、国内外のベンチャー企業・中小企業の事業拡大・新産業創出などを支援するビジネス連携拠点が整備されます。超高層ビルには最先端スペックを備えたオフィスと、都心最大級のシネコンをはじめとする商業施設。敷地北東側には、再開発のシンボルとなる広大な広場空間「(仮称)日比谷ゲートプラザ」。国際的なエンターテインメントイベントの誘致を積極的に図るなど、街の歴史と個性に磨きをかけた活気あふれる街づくりが行われます。

完成は2018年1月予定。広場にレッドカーペットが敷かれ、名立たるスターの歩く姿に人々が歓喜に湧く、そんな日が来るのもそう遠くありません。



(仮称)新日比谷プロジェクト イメージ

### 観 ART 出光美術館

今年で開館50周年を迎えた  
出光コレクションを展示する美術館

ロビーから皇居外苑が見渡せる、お濠に面した帝劇ビルの9階。国宝「伴大納言絵巻」をはじめとする日本の書画、中国・日本の陶磁器を中心に、国宝2件、重要文化財56件を含む1万件を収蔵。年5~6回の展覧会を通して公開しています。また、コレクションを代表するジョルジュ・ルオー専用展示室、アジア各国及び中近東の陶片資料を集めた陶片室も併設。



■ 東京都千代田区丸の内3-1-1 帝劇ビル9階  
☎ 03-5777-8600(ハローダイヤル)  
■ 10:00~17:00(入館は16:30まで)  
毎週金曜日は10:00~19:00(入館は18:30まで)  
休館日:毎週月曜日  
(ただし月曜日が祝日および振替休日の場合は開館)

### 買 SHOPPING 日比谷花壇 日比谷公園店

心から満足するクオリティのアイテムが揃う  
日比谷公園にあるフラワーショップ

日比谷公園の緑と一体化した建築家 乾 久美子氏設計の明るくのびやかな店舗は、2010年度グッドデザイン賞金賞を受賞。フルオーダーメイドの商品を始め観葉植物や胡蝶蘭などを取り揃え、お客様一人一人のご要望にお応えするホスピタリティと徹底したクオリティで、様々なギフトシーンに対応しています。毎月第3土曜・日曜日には、1点もの花器や鉢カバーなどがお買い得な「メリーマルシェ」が開かれます。



■ 東京都千代田区日比谷公園1-1  
☎ 0120-390-870  
■ 営業時間:平日9:00~19:00(土日祝9:00~18:00)

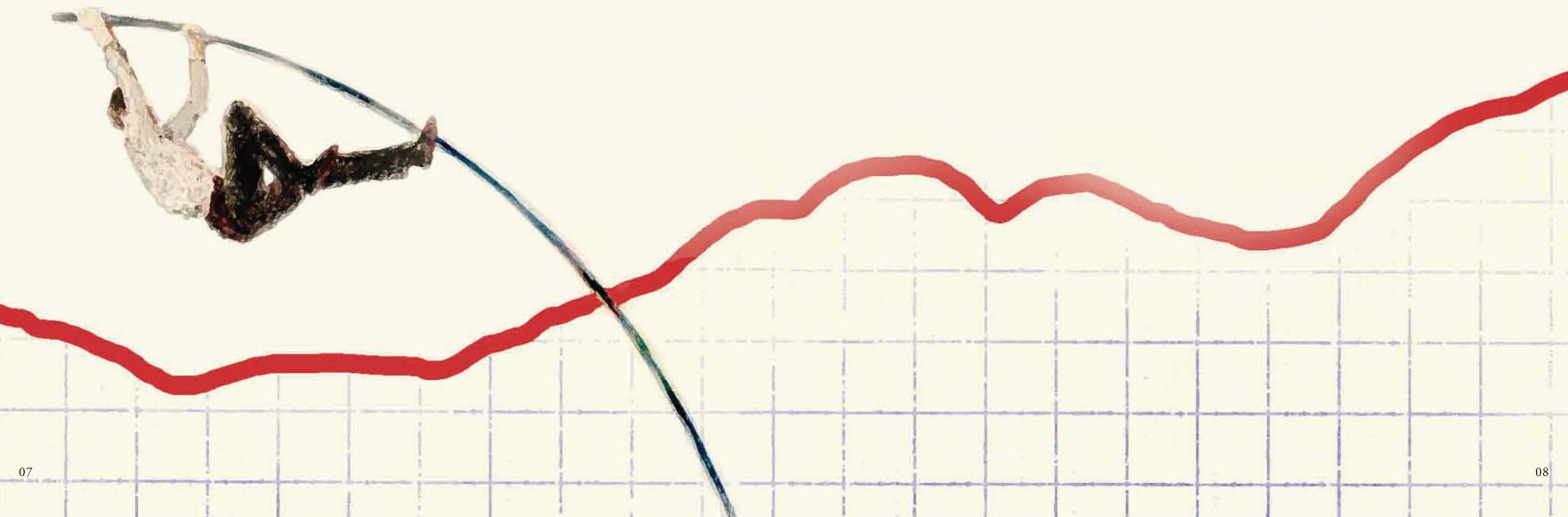
## PROPERTY MARKET TRENDS

イギリスのEU離脱で再燃した円高傾向  
インバウンド需要やアベノミクス効果に翳りも見られ  
強まる国内経済の先行き不透明感。

東京証券取引所の発表する「投資部門別・不動産投資信託証券売買状況」を見ると、  
2016年6月1ヶ月間の海外投資家の売買合計は9,702億、総売買金額の41%が海外投資家によるもの  
海外投資家の取り込みと併せて、海外投資家の求める商品供給を出来るか  
ということが重要な課題になっている。

国内不動産においては、建築費・用地取得費用高騰の影響もあり  
供給激減+価格上昇が続き低迷する住宅市場。  
転換期を迎え、新たな局面の開発が喫緊の命題となりつつある商業、流通不動産…  
それぞれのマーケットを注意深く見て行く。

TEXT:アイビー総研株式会社 藤浪容子  
株式会社工業市場研究所 川名透



単調な右肩上がりの図式ではないREIT市況。  
案件取得や再編に向けての、機敏で柔軟な取組みをしつつ活性化を継続。

海外投資家の思惑に  
左右される日本のREIT市場

REITの投資口価格(株価)の指標である東証REIT指数は2016年6月末に1,843.66ポイント、REIT全体の分配金利回りは3.44%。

2016年第2Q(4月~6月)は、日銀のマイナス金利発表を背景に3ヶ月連続上昇した第1Qとは異なる様相となった。4月は第1Qの流れを引き継いで続伸し、一時**1,981ポイントと約1年3ヶ月ぶり高値**を付け、REIT市場創設15年にして初めて時価総額が12兆円を超えた。しかし5月に入ると下落に転じ、更に6月は英国の

EU離脱決定による一時的な波乱も重なった。

この一連の**価格推移の背景には、外国人投資家の取引が関係**する。マイナス金利導入を受け、外国人投資家はいち早くJ-REITの買越し姿勢を強めた結果、2月~4月の買越額は計2,622億円と著しく上昇した。5月以降マイナス金利導入による影響が一巡したと見ると、円高進行も重なって売りに転じた。このように**投資口価格の動きには金融政策に対する投資家の思惑**が深く関係する。

また日銀がREITの買入れ枠を10%に拡大したことに伴い、大量保有報告義務が発生。6月末時点で全54銘柄うちAA格

付を持つ14銘柄の5%を超える投資口を保有していることが判明した。

**2016年6月末のREIT全体の運用資産残高は14兆7,895億円**。4月20日にスターアジア不動産投資法人が上場し、全54銘柄となった。

第2Qでは取得用途に  
第1Qとは変化した様相が現出し  
オフィスビル関連が牽引

REITの不動産売買状況を見ると、**第2Qは3,131億円の増加となり、第1Qの増加額5,011億円を下回った**。主な要因は、第1Qは、大型のIPO(ラサールロジ

ポート投資法人)であったが、第2Qに上場したスターアジア不動産投資法人は資産規模615億円と小規模であったことや、既存銘柄の増資件数が減少したことによる。

用途別では、第1Qがラサールロジポート投資法人の上場によって物流施設が大幅増加したのに対し、**第2Qはオフィスビルが1,734億円と2015年2Q以来の増加**となった。六本木ヒルズ森タワー(港区六本木/取得額349億円)、品川シーサイドイーストタワー(品川区東品川/250億円)、上野イーストタワー(台東区東上野/216億円)、ガーデンシティ品川御殿山(品川区北品川/159億円)等、**大型オフィスビルの取得が相次いだ**。

取得キャップレートの水準は全国的に1Qの水準を一段と下回り、特に主要5区のオフィスビルの平均取得キャップレートは4%と過去最低水準にある。しかし、**マイナス金利を背景とした好調な資金調達環境とオフィス市況の堅調から、オ**

**フィスビル系銘柄の中には、物件取得に強気な姿勢を示す銘柄も存在する。**

一方、2015年第2Q以降増加が顕著であったホテルの取得額が減少傾向にある。熊本地震や円高等による訪日客の環境変化から、ホテル需要に一服感が出ており、稼働率にも変調が見られている。ホテルのキャップレートも低下傾向が続くが、ホテルを取り巻く環境変化が物件取得に影響する可能性もあり、**景気感応度の高いホテル系銘柄の投資口価格にも注意が必要とみられる。**

局面に応じて柔軟な  
取組みを見せる各REIT  
2016年後半には上場ラッシュも

このように大半の用途でキャップレートが低下し、取得競争が激しくなる中、**不動産の取得手法の多様化**が見られる。例えば、開発中の物件の先付契約、開発型ファンドへ出資する代わりに優先交渉権

を取得する等、**開発リスクを取りながらも、他社に先んじて優位な条件で取得する事例も出てきた。**

一方、**キャップレートの低下はREITにとっては資産売却の好機**となる一面もある。稼働率の低下等により収益力が低下する等、将来的に懸念のある物件については、物件入替えや、含み益のある物件と併せて売却し、**将来に向けてポートフォリオの質を高める事例も増加している。**

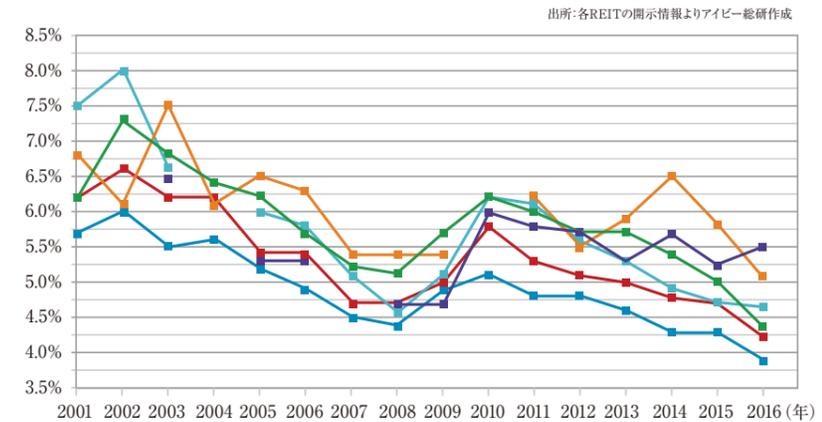
REITの資金調達環境は、既存銘柄の公募増資が、第1Qの8件(調達額1,787億円)に対し、第2Qは6件(調達額1,050億円)と下回った。

第2Qに増資を行ったのは、ケネディクス商業リート投資法人、星野リゾート・リート投資法人、いちごオフィスリート投資法人、積水ハウスリート投資法人、インベスコ・オフィス・ジェイリート投資法人、ユナイテッド・アーバン投資法人の6銘柄。**特に2013年以降に上場した比較的新しい銘柄については、2,000億円程**

東証REITとTOPIXの推移



REITのオフィスビル 取得キャップレート



度の一定の規模に達するために、増資によって資産規模を拡大する傾向が強い。

J-REITの銘柄数は2016年6月末で54。第1Qにラサールロジポート投資法人、第2Qにスターアジア不動産投資法人が上場し、更に**第3Qは上場ラッシュ**を迎える。第3Qは、予定を含み4件が順次上場しており、7月にマリモ地方創生リート投資法人、8月に三井不動産ロジスティクスパーク投資法人、大江戸温泉リート投資法人、9月にさくら総合リート投資法人と続く。更にイデラリート投資法人、森トラスト・ホテルリート投資法人、CREロジスティクスファンド投資法人が投資法人の登録を完了しており、年内に上場と見られる。

物流施設を成長コアとし、独自のブランディングと共に登場する、三井不動産系REIT

2016年8月2日上場した「三井不動産ロ

ジスティクスパーク投資法人」は、オフィスビル特化型の日本ビルファンド投資法人、商業施設特化型のフロンティア不動産投資法人、住居特化型の日本アコモデーションファンド投資法人に続き、**三井不動産をスポンサーとする4番目の上場REITで、物流施設を投資対象とする**。三井不動産が物流施設の開発へ進出したのは2012年と大手不動産会社としては後発であるが、同社の中期経営計画(2015年～2017年)によれば、**物流施設を新たな成長分野の一つに位置づけ、先進的物流施設として「MFLP」と冠し、開発予定を含めた投資額は3,000億円**に達する見込み。

上場時のポートフォリオは物流施設8棟、インダストリアル施設(データセンター)1棟の計9棟、資産規模(取得額計)は755億円。旗艦物件は「GLP・MFLP市川塩浜」(千葉県市川市/取得額155億円)。将来的に、三井不動産が海外展開するアジアにもポートフォリオの15%以内

で投資を検討する。

物流施設のマーケットを見るに当たって、調査会社のCBREによれば、特に**関西圏で2017年に掛けて過去に例のない100万㎡超の大量供給が予定**されており、市況に対する懸念材料となっている。そのような環境下で、**首都圏の投資比率が94%と高いことや、上場時点の平均築年数が2.67年という物流施設としての質の高さは、競争優位**に働くと見られる。

複雑さを増す経済潮流の中で、更なる成長の契機を模索し、再編にも取り組むREIT業界

再編については、9月に2件の合併が行われる。そのうちの1件は、同一スポンサーである、大和ハウス・レジデンシャル投資法人と大和ハウスリート投資法人の合併である。

合併後の大和ハウスリート投資法人は資産規模5,000億円とREITの中で7番

目の規模となる。合併前の投資対象用途であり、大和ハウスグループのコア事業である住居、物流施設、商業施設に加え、賃料上昇期待の高いホテルやオフィスビルを組み入れて、総合型REITへ転換する。**大和ハウスグループの中のREIT戦略がより明確化するとともに、大型化によって競争力も高まり、REIT内における存在感も増す**。

もう1件は、野村不動産マスターファンド投資法人とトップリート投資法人との合併である。異なるスポンサーが運用する合併では初めて正のれんが発生する。

合併に至る理由は、実質的にはトップリート投資法人の運用の行き詰まりと言える。スポンサー等の物件パイプラインがないため不動産の取得が厳しい時期に外部成長が出来ない点、また保有物件であるイトーヨーカドー東習志野店のテナント退去による減収や減損損失等、長期的な展望と短期的な減収が重なった

ことが、その要因とみられる。これにより、合併後の**野村不動産マスターファンド投資法人の資産規模は9,300億円とREITの中で2番目**の規模となる。

但し、リスクも存在する。トップリート投資法人のイトーヨーカドー東習志野店はポートフォリオの4.7%の低い投資比率にも関わらず、テナント退去による減収及び減損処理によって当期損失が35億円に達し、この損失解消のために無償減資を行うに至る。

資産規模9,300億円の野村不動産マスターファンド投資法人にとっては、直近の鑑定価格22.7億円の物件がポートフォリオ全体に占める割合は微々たるものに過ぎないが、2017年6月のテナント退去が決定しているため、リスクを内包したまま受け入れる形とはなる。

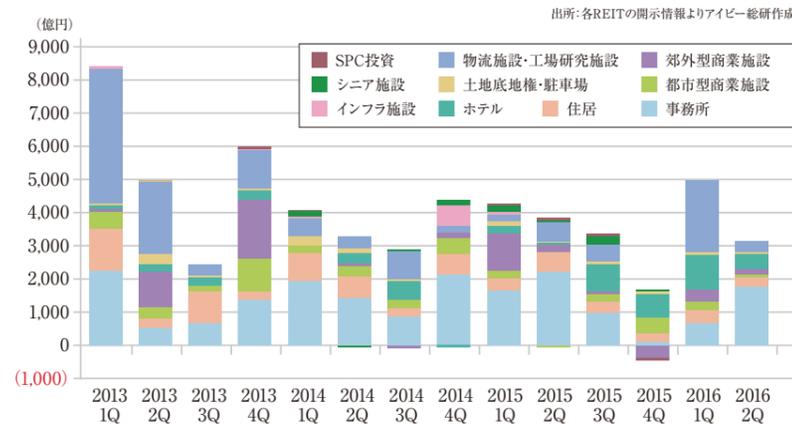
このようにスポンサー事情を含め、**REIT業界には、再編及び大型化の波が訪れている**。存続投資法人にとっては**一度に資産規模を拡大でき、より自由度の**

高い運用が期待できる。

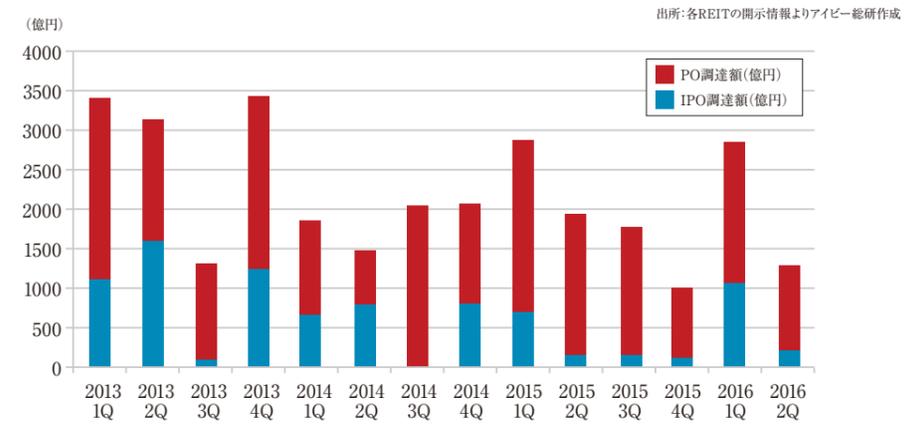
総括して見ると、**REIT市場は当面、新規参入によって活性化が期待**される一方、既存銘柄と比較すると競争力の低いポートフォリオ中にも散見され、上場後の投資口価格が必ずしも堅調とは言えない銘柄も存在する。**スポンサーにとってもREITにとっても上場がゴールにならないよう、長期的な成長戦略と、既存銘柄との差別化を投資家に示すことが求められる**。

既存銘柄にとっては、不動産価格の高騰により増資件数や不動産の取得は減少傾向にある。直近の賃料水準は緩やかな上昇局面にはあるが、景気の先行き不透明感や2018年には大型の供給も予定されている点から、キャップレートの一段の低下は考えにくい。一方、**物件取得が難しい環境下で外部成長できる手段として、大型化を狙う銘柄にとっては、合併は有力な候補**になるだろう。

REITの運用資産 差引売買額



REITの市場調達額



# オフィスビル

## オフィスの空室率は、上昇傾向が続かず下降傾向。 東京のみならず地方都市の多くでも安定した低空室率が続く。

### 強まる国内経済の先行き不透明感の中 堅調を継続するオフィス市況

6月の全国企業短期経済観測調査(短観)によると、企業の景況感を示す大企業業況判断DIは、製造業が+6で、3月の前回調査と変わらず。非製造業は+19で前回調査より3ポイントダウン。**インバウンド需要の減速や国内消費の弱さが影響し2四半期連続で悪化**している。さらに、先行き予測も製造業で横ばい、非製造業はさらに弱含むとされており、景況感は悪化する見込みである。なお、6月の短観ではイギリスのEU離脱はほとんど織り込まれていない為、7月の判断がどうなるかについては注視したい。

また、内閣府発表の**5月の景気動向指数**(2010年=100)も、一致指数が110.5で、

前月比1.5ポイント低下。**3カ月ぶりの悪化**であり、燃費不正問題による軽自動車製造・販売の停止による落ち込みや電子部品の生産が低調となったことが影響している。結果、**基調判断は12カ月連続で「足踏みを示している」**に据え置かれており、景気は弱含み。さらに、生鮮を除く消費者物価指数も前年同月比0.4%下落(3ヶ月連続)。「家庭用耐久財」も、原油安の影響から「エネルギー」もマイナスが続いており、**消費者物価も上がっていない**。

ここにきて以前から感じていた**先行き不透明感が強まっており、日本経済は今後厳しい環境になっていく**と考えられる。しかしながら、**日本のオフィスマーケットは依然として、低空室率が続き、賃料水準も上昇基調**にある等、堅調な推移で陰りは感じられない。さらに、**地方マーケッ**

**トも堅調**な推移を見せており、当面は安心してみる事の出来るマーケットになっていると考えられる。以下、市場データを詳しく見ていく。

2016年の大規模オフィスマーケットは、「東京(都心5区)」で3月~4月に一旦空室率が上がったが、依然として低水準を維持しており、好調が続いている。

6月の空室率は、東京4.07%、大阪6.36%、名古屋6.89%、札幌4.17%、仙台9.21%、横浜5.58%、福岡5.60%。対前年同月比は東京-1.05ポイント(以下pt)、大阪-2.06pt、札幌-2.07pt、横浜-2.10ptと軒並み下がっている。唯一、名古屋で空室率が上がっているが、その上昇率は0.09pt、東京は3%台も見える状況になっている。

**東京都心5区のオフィス空室率**は2015年7月より5%を切り、**順調に低下**してき

た。既述の様に2016年3月に一旦4.34%まで上昇したが、6月は4.07%(前月比+0.02pt)まで戻している。

6月の**新築ビルの空室率**は18.82%と、前月より若干上昇したものの、前年同月比では-20.85ptであり、長期数値的には下降が継続して昨年より**大きく改善**していると言える。また、既存ビルの空室率は3.67%となっている。

区別空室率は、千代田区3.40%、中央区3.83%、港区5.54%、新宿区3.56%、渋谷区2.29%。港区で5%を超えた要因としては新築ビルが募集面積を残して竣工したほか、既存ビルにおける大型解約が見られた事があるが、全体としては大きな動きがなかった。

### 東京と地方の差が広がる状況下、 求められる地方のニーズの活性化

6月の平均オフィス賃料は、東京18,179円/坪、大阪11,086円/坪、名古屋10,758

円/坪、札幌8,205円/坪、仙台8,978円/坪、横浜10,731円/坪、福岡9,248円/坪。対前年同月比は東京+778円/坪、横浜+240円/坪、大阪-45円/坪、名古屋-55円/坪、札幌+64円/坪。**東京、横浜、福岡は賃料上昇傾向**だが、その他は小幅な動きとなった。

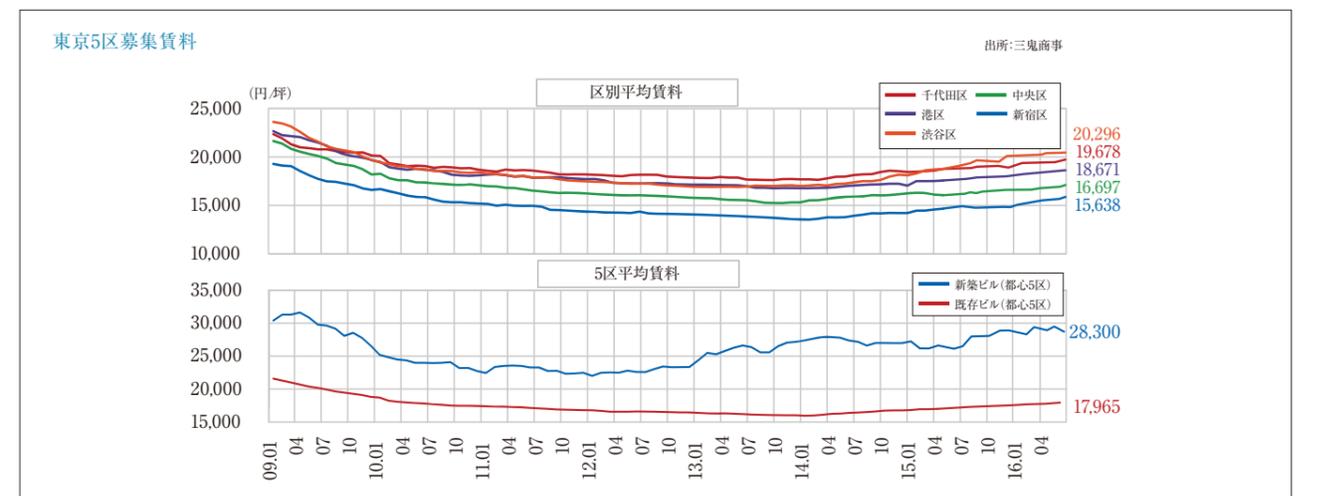
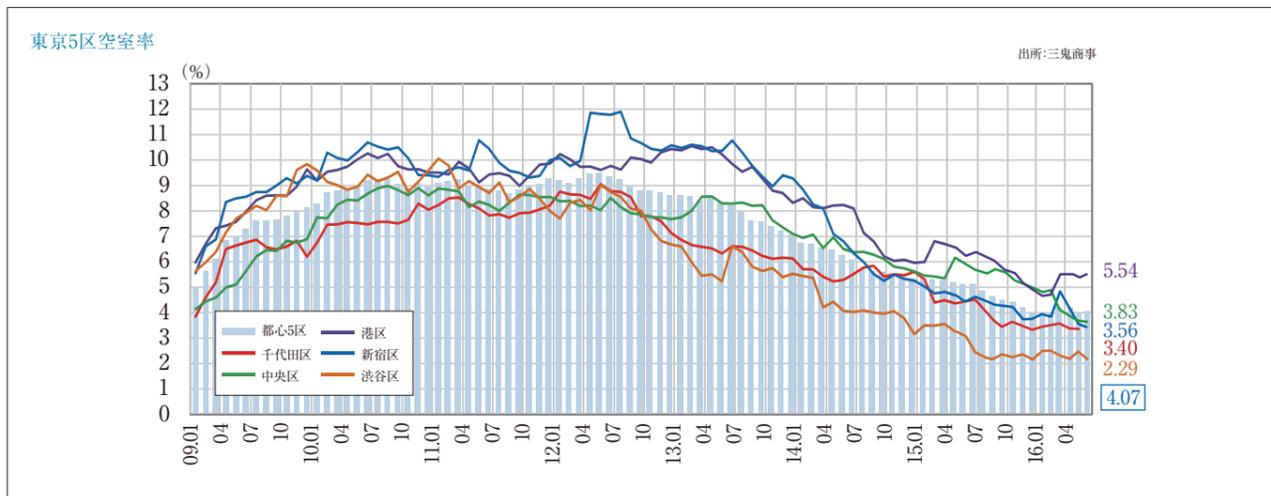
なお、東京の新築ビルの平均賃料は、28,300円/坪、既存ビルは17,965円/坪。区別平均賃料は千代田区19,678円/坪、中央区16,697円/坪、港区18,671円/坪、新宿区15,638円/坪、渋谷区20,296円/坪。対前年同月比は千代田区+874円/坪、中央区+565円/坪、港区+952円/坪、新宿区+717円/坪、渋谷区+1,244円/坪。**都心5区はこの1年間で大きく賃料水準が上がっている**。

**6月の空室のあるビル比率**を3月時点と比較(3月→6月)すると、東京30.01%→29.64%、大阪72.60%→71.00%、名古屋66.87%→64.54%、福岡65.76%→61.33%、札幌59.65%→53.75%、仙台76.84%→

74.72%と全エリアで下がっており、**満稼働ビルは増えている**とは言うものの、東京の30%前後に対して他のエリアは60~70%台という数値になっている。

また、東京の区別で見ると千代田区31.86%→31.81%、中央区29.11%→28.79%、港区31.15%→31.10%、新宿区33.74%→34.04%、渋谷区21.45%→18.81%であり、**渋谷区は満稼働ビルが8割以上となり、東京のオフィスマーケットとしての強さを感じさせる**。

都心部では、再開発効果やオフィスの都心部集中化により、当面活況は継続し、大型のオフィス供給があっても十分吸収できる需要があると考えられるものの、地方では需要喚起が急務であり、また今後は**円高傾向が続いている影響が現れてくる**とも考えられる為、不動産以外の経済動向、先行き不透明感を注視しながらの対応が求められる。



本レポートに掲載しているデータの正確性については万全を期しておりますが、何らかの原因により誤りがある可能性があります。当社は利用者が本レポートを用いて行う判断の一切について責任を負うものではありません。

# ホテル



相変わらず高い稼働率を示すホテルマーケット。  
新規ホテルの開業が続く中、当面は客室不足の状況が続く。

新規開業だけでなく、我が国ならではの和テイストを観光資源化した「旅館」の活性化が将来のカギ

観光庁統計によれば、2016年1～5月の国内延べ宿泊者数は、約1億9,350万人(前年同期比約150万人減)。外国人の2016年1～5月の国内延べ宿泊者数は、約3,040万人(前年同期比約463万人増)。

5月の全国の延べ宿泊者数は、4,040万人(前年同月比-5.9%)。で、日本人は今年のGWの日並びの悪さや熊本地震の影響から前年同月比-7.2%となったが、外国人は、前年同月比+2.5%と、**外国人ニーズは増加傾向**が続いている。

2016年1～5月の宿泊施設タイプ客室稼働率を見ると、旅館は30%台半ば～後半の推移、リゾートホテルは50%台の推移、ビジネスホテル・シティホテルは70～80%の推移。旅館は30%台の稼働でやや低めだが、他は概ね好調。

5月の稼働状況を地域別でみると、東京都で旅館60.5%・リゾート79.6%・ビジネス80.9%・シティ73.1%。京都府は同様に46.8%・58.9%・85.8%・90.3%。大阪府は46.5%・79.7%・79.9%・83.9%。85%で満室稼働と見做される**ホテル業界の基準からすれば相変わらず「空きの無い状態」**が続いている。

このようなホテル不足をうけて、東京を中心に「ホテル・アラマンダ青山」「ザ・プリ

ンスギャラリー東京紀尾井町」「ホテルマイステイズ赤坂」等の開業が続いている。

中でも**話題となったのは「星のや東京」**。東京・大手町に開業した星野リゾートの物件で、コンセプトは「塔の日本旅館」。あえてホテルではなく「旅館」とすることで**和のイメージ**を強めている。

星野リゾートには『日本旅館の良さを知ってほしい』との思いがあり、現在の低い**「旅館」の稼働**も今後は上がっていく途次の**優良なストック**と捉えており、それを契機として、リノベ型旅館への投資が注目されてくるのではないかと、考えている。

# 商業施設



ショッピングセンターの売上は前年同月比4ヶ月連続のマイナス。  
国内需要、インバウンド需要ともに陰りが見られ、苦しい状況に。

爆買いの終焉と、連動して伸び悩む国内消費不振の核心に衣料関連需要の低下が介在

6月度の既存ショッピングセンターの売上高は488,598百万円(前月比-1.8%)。前年同月比-1.4%で、**4ヶ月連続で前年同月比マイナス**となった。

消費動向調査等で、サービス等の支出を抑えるとの回答が増えていることや、インバウンド売り上げの低下などから、**消費マインドの低下が顕在化**していると判断し、百貨店などでは夏のセールの1ヶ月前倒しなど、各社其々が消費マインド刺激策を計ったが、厳しい結果に終わっている。

概況としては、①消費者のマインドが低調で、衣料品の売れ行きが振るわなかった、②訪日外国人来店者については客数の増加は見られたが、**購買品目が消耗品中心に変化**したことで購買単価下落が響いた、等が挙げられる。

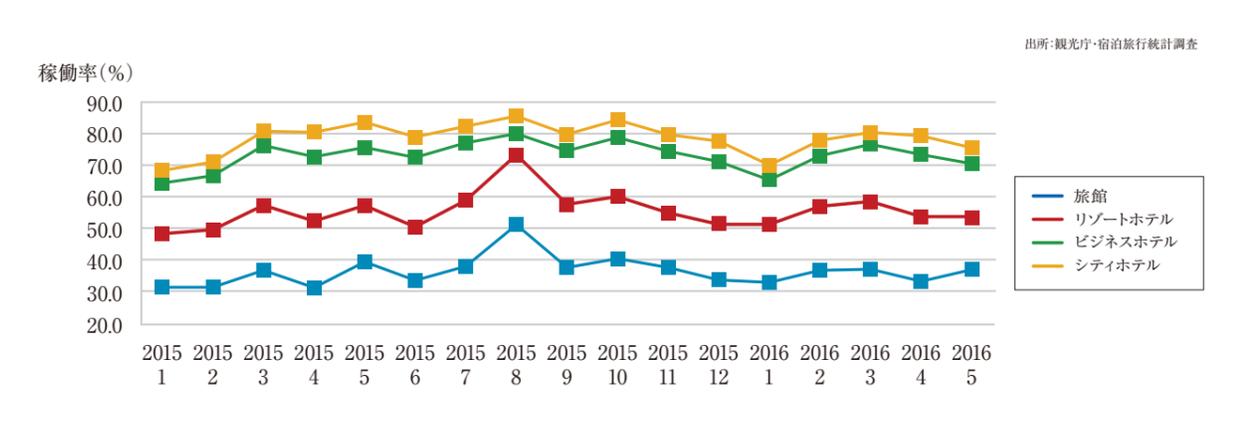
売上を地域別でみると、**北陸のマイナスが大きい**。北陸新幹線開業前の一昨年と比較すれば増加しているものの、開業後となる前年同月比では開業効果の反動が見られ、3月以降4ヶ月連続で、前年同月比3%以上のマイナスとなっている。

業種別にみると、テナントでは飲食、サービス、雑貨が好調な推移を示す反面、**婦人衣料の不調**が続いている。特に総合スーパー(GMS)は婦人衣料、紳士衣料の不振から厳しい結果となった。

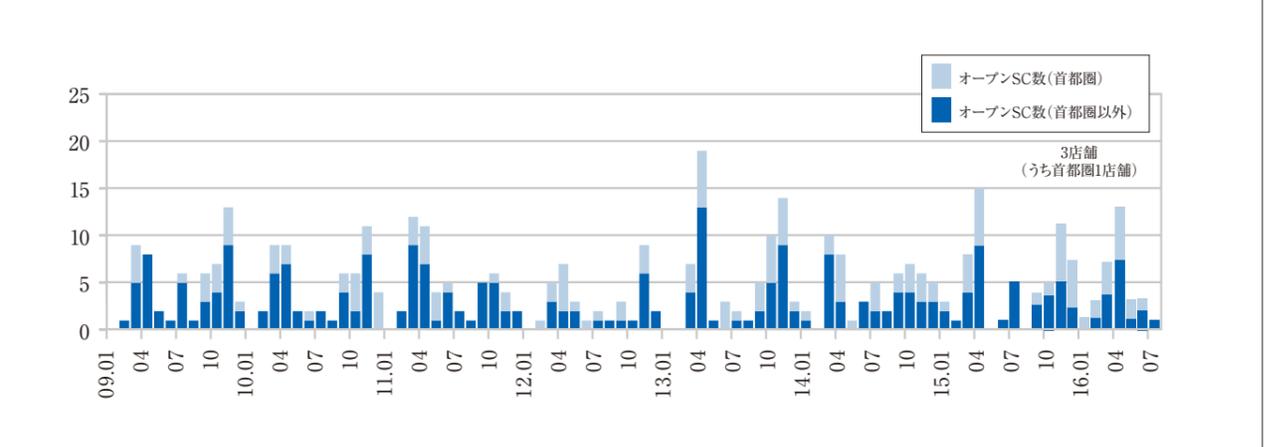
2016年1～7月のショッピングセンター新規開業数は31件(前年同期29件)。4～7月の新規開業は「ニトリモール枚方(約40,000㎡、テナント約55)」「K I T T E博多(64,296㎡、テナント約50)」「イオンモール今治新都市(約54,000㎡、テナント約120)」「セブンパークアリオ柏(約65,000㎡、テナント約200)」「イオンタウンユーカリが丘(51,850㎡、テナント148)」「仙台パルコ2(約25,000㎡、テナント84)」等20件となった。日本郵便は「博多」の他に、「名古屋」も開業しており、出店攻勢が高まっている。

今秋から来年にかけての予定では、銀座・渋谷などに都市型施設がオープンする他、イオンモールの相次ぐ開業計画が目玉を引く状況になっている。

全国平均・宿泊施設タイプ別客室稼働率



店舗数・新規開業SC



本レポートに掲載しているデータの正確性については万全を期しておりますが、何らかの原因により誤りがある可能性があります。当社は利用者が本レポートを用いて行う判断の一切について責任を負うものではありません。

# 物流施設



大型マルチテナント型施設は、物流会社からの需要が旺盛。  
大量供給・成約が見られる首都圏に続いて近畿圏でも新規供給が続く見込み。

小売業全般を荷主とする  
物流会社からの需要が旺盛な  
大型マルチテナント型施設が  
形成する注目のマーケット

複数テナント利用を前提として企画・設計された「大型マルチテナント型施設」の2016年第1Qの空室率は、首都圏が8.3%（前期6.9%）、近畿圏で3.4%（前期3.5%）。首都圏の空室率は、2015年第3Qが4.5%であったことから見れば、2015年第4Q→2016年第1Qで大きく引き上げられたと言えるが、2015年第4Qの新規供給が約150,000坪、2016年第1Qが約120,000坪と供給が多かったことを考えれば**需要は堅調**と考えられる。事実、2016年第1Qの「竣

工1年以上物件」の空室率は1.7%と低水準を維持している。

**新規需要は2015年第4Qで約75,000坪、2016年第1Qで約85,000坪とここ数年ではトップレベル**にある。首都圏の2016年第1Q状況を見ると、期間内竣工した6棟のうち、2棟は満床竣工したが、テナント決定率30%以下の物件も存在し、物件による差が大きかったが、全体としての空室率は低水準に留まっている。

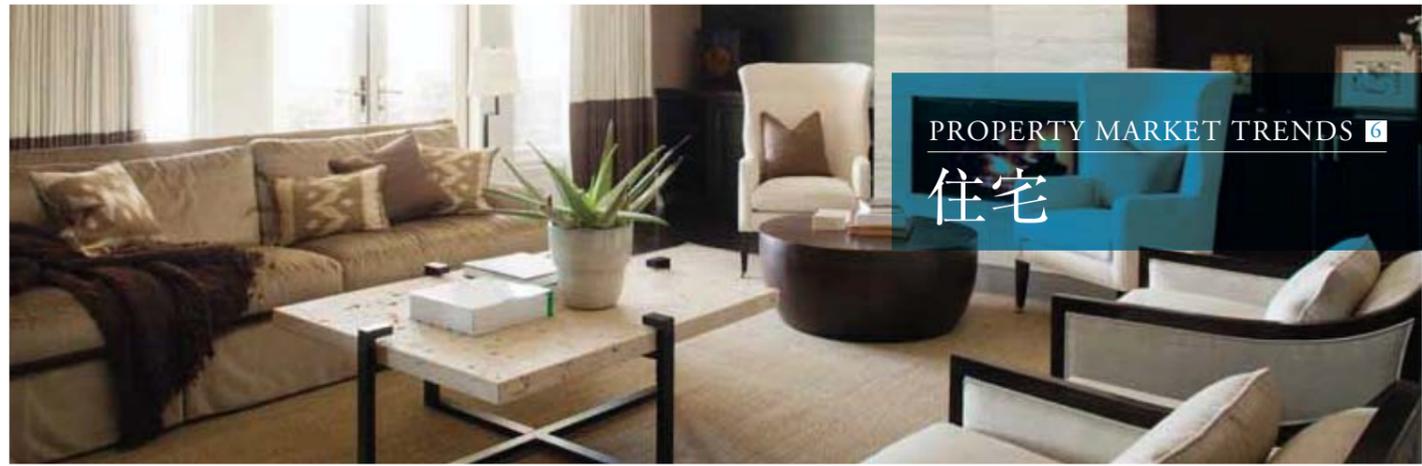
首都圏4エリア\*を比較すると、需給バランス差が目につく。東京ベイ・外環道・国道16号の3エリアでは、空室率は概ね横ばいとなったが、圏央道エリアは18.3%と前期からさらに上昇した。

近畿圏の2016年第1Qは、京阪電鉄によ

る初めての物流施設「京阪淀ロジスティクスヤード」が物流会社2社の入居により満室稼働で竣工した。「プロロジスパーク大阪5」も空室が消化され、竣工後約1年でほぼ満床となり、順調に推移している。さらに近畿圏では来期に1棟、来々期は堺市と茨木市で2棟が竣工予定。これまで内陸部に大型物件が少なかった為、テナント動向に注目が集まっている。

テナント傾向では、**物流会社が賃借するケースが大半**を占めた。荷主企業は、ドラッグストア、通販、アパレルなど小売業全般であり、**食品等の業態でも大規模な物流施設ニーズ**が高まっている。

# 住宅



首都圏新築マンション市場は、  
販売単価の高止まりが続き、供給・販売共に低迷。

価格設定には強気が窺えるものの  
購入マインドとしては  
減退傾向が長期化へ

2016年7月の消費者態度指数\*は、前月差-0.5ポイント（以下pt）の41.3。消費者意識指標を前月差で見ると、「耐久消費財の買い時判断」は-0.8ptの41.3、「収入の増え方」も-0.7ptの40.4、「雇用環境」は-0.7ptの43.0。「暮らし向き」は+0.1ptの40.5で、『暮らし向きは若干良くなったが耐久消費財の買い時ではない』との判断が強まっており、住宅購入意欲においては、**特に分譲マンションでトーンダウン**が顕著になっている。

5月の新設住宅着工戸数は全国で

78,728戸。前年同月比+9.8%で、5カ月連続の前年比プラス。特に**貸家は前年同月比+15.0%で相続税対策等を背景に7ヶ月連続のプラス**となった。持家は同+4.3%、分譲マンションは4ヶ月ぶりのマイナスであったが、戸建は同+18.0%で7ヶ月連続のプラス。国土省は「持ち直しの傾向が続いている」と判断している。

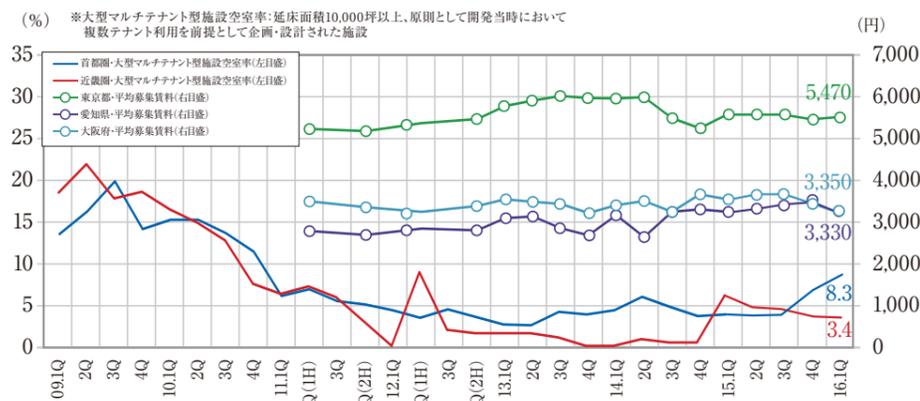
一方、**6月の首都圏マンション発売戸数は3,050戸**（前年同月比-12.9%）と**7ヶ月連続で前年比減少**であり、6月としては1992年以来の少なさとなった。首都圏で供給の大きな比率を占める都区部も前年同月比-23.2%。10か月連続の減少である。**販売価格が高止まりしていることから需要が伸び悩み**、首都圏契約率は

69.6%。地域別では郊外部での大型販売で不振が見られた神奈川県50%台を除けば、いずれも70%台は維持するものの、需要の盛り上がりには欠けている。**1~6月累計の供給は約14.4千戸で、前年同期比約2割減少**となった。

さらに、**首都圏中古マンションの市場も低迷感が強まっている**。6月の成約戸数は3,069件（前年同月比-1.4%）と2ヶ月連続で前年比を下回り、成約単価は42ヶ月連続で前年比を上回る。登録件数は増えており、在庫件数も増加しているが、価格上昇と登録数の増加を背景に買い手が慎重となっていることから、成約までに要する期間が長期化した。

物流施設空室率・募集賃料

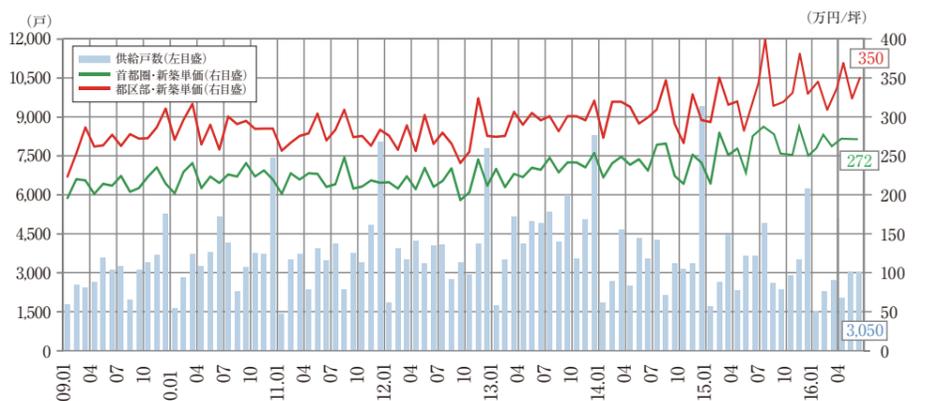
出所:CBRE



\*平均募集賃料:2012年までは半期単位(1H,2H)、2013年より四半期単位

首都圏新築マンション(供給戸数・単価)

出所:不動産経済研究所



\*消費者態度指数は、内閣府が毎月の消費動向調査の中で公表する、消費者マインドを指数化した経済指標をい、消費動向調査とは、今後の暮らし向きの見通しなどについて、消費者の意識を把握すると共に、旅行や各種サービス等への支出予定、主要な耐久消費財等の保有状況などを把握することにより、景気動向判断の基礎資料を得ることを目的とした調査です。通常、本指数は、50が「良い」「悪い」の一つの目安とされ、また前月と比べて数値が「良かったのか」「悪くなったのか」も注目されます。



## 注目エリアの 都心プレミアムマンション

中国経済の減退や原油価格の下落、米国と日本の金利政策などに加えて、テロリズムの台頭、イギリスのEU離脱など、世界的な経済の先行き不透明感は深刻化していますが、東京の都心プレミアムマンション市場は、金融商品などに比べて安定感があることから、一時期の好調感はなくなったものの、まだまだ優良な市場を維持しています。しかし、その好調感もイギリスのEU離脱を契機とした円高傾向の高まりに伴い、この数年、インバウンド需要により引き上げられた相場もやや沈静化を見せており、今期(2016年第1Q)は、成約単価が下がる物件も散見される状況も現れて、市場そのものはやや弱含んできたとも考えられます。

本項では都心9エリア、216物件の取引状況から、プレミアムマンションの流通市場の現状について見ていきます。

### エリア別・売出し価格と成約価格の乖離率

売出し価格と成約価格の乖離が95%以上であれば需要供給バランスが良いとされます。今期は乖離幅が縮小しましたが、依然として安定期の基準指標値「95%」を上回る水準で推移しており、見込んだ額で取り引きが進むという状況が続いています。

エリア別に見てみると、全9エリア中3エリアでは乖離幅の縮小が見られ、「青山・渋谷」は98.53%(+1.51ポイント(以下pt))、「目黒・品川」は98.12%(+1.01pt)、「番町・麹町」は96.84%(+0.77pt)となっています。一方で、乖離幅が拡大した6エリアでは、「麻布・赤坂(-1.55pt)」と「白金高輪・麻布十番(-0.83 pt)」が、2013年第2Q以来約2年半ぶりに97%を下回りました。

全体として、19期(約4年半)連続の「適正価格での売出→売出価格の-5%未満で成約」という安定傾向が続いていますが、一部のエリアにおいては近年続いているインバウンド需要や投資向け需要の減退や、上がりすぎた価格に対する嫌気を感じられ、乖離幅の拡大が見られるようになっており、今後の動向に注視が必要です。

エリア別・売出し価格と成約価格の乖離

※一部抜粋

エリア	平均売出し価格(坪単価)	平均成約価格(坪単価)	乖離率
広尾・恵比寿エリア	516万円/坪	497万円/坪	96.22%
市ヶ谷・四谷エリア	363万円/坪	353万円/坪	97.25%
青山・渋谷エリア	529万円/坪	521万円/坪	98.53%
白金高輪・麻布十番エリア	526万円/坪	510万円/坪	96.89%
麻布・赤坂エリア	688万円/坪	656万円/坪	95.27%
番町・麹町エリア	612万円/坪	592万円/坪	96.84%
月島・汐留エリア	425万円/坪	409万円/坪	96.36%
目黒・品川エリア	417万円/坪	409万円/坪	98.12%
世田谷・大田エリア	330万円/坪	322万円/坪	97.51%
全体平均	476万円/坪	462万円/坪	97.02%

[調査対象マンション]プレミアムマンション(当社独自調査データによる)  
[乖離率]市場で紹介されている売出し価格と実際に成約となった価格の比率

[プレミアムマンション]とは都心エリアに存在する高品位なマンションの中から三井不動産リアルティが独自にセレクトしたマンションです。本データの対象はプレミアムマンションの中から選定しております。詳細は「三井不動産リアルティ株式会社ホームページ(<http://www.rehouse.co.jp/toshin/>)」をご覧ください。



# 広尾 HIROO & EBISU 恵比寿

## 大規模マンションによるイメージの引き上げが進み、 住宅地としてのステイタスを確立。

「広尾」は、麻布から下渋谷谷に跨っていた原野を樋籠(ひろう)・土筆ヶ原・広野などといい、元禄検地の頃から広尾原と呼ぶようになり、現在の地名に繋がっています。慶応幼稚舎、都立広尾病院の一角は3代将軍家光以来しばしば鷹狩・鶉狩が催されたところで、「江戸名所図会」などにも取り上げられた庶民遊歩散策の場でした。

一方、「恵比寿」は、大日本麥酒醸造有限公司(サッポロビールとアサヒビールの前身)の、恵比寿信仰にちなんで命名された「エビスビール」という商品名に由来し、明治36年このエビスビール出荷のための専用貨物駅として「恵比寿駅」が開業。その後、通勤者のために普通駅となりました。駅を利用する乗客が増えるにしたがって街並みが出来、駅東側の通りが「恵比寿通り」と称されるようになり、昭和3年に初めて正式に地名となったという経緯があります。その意味では企業城下町がそのまま商品を町名にした非常に珍しいケースとなっています。

共に明治以降に開発された地域で、「広尾・恵比寿」は高級&人気住宅地としての歴史は浅く、「青山」等と同じように、江戸時代は、庶民の町屋、田畑、雑木林などが広がる「郊外」であったが、明治維新後、新政府の役人が近隣の麻布や白金・高輪エリアに居を構え、住宅街が整備されるのに伴い、商業地・工業地域として発展してきた場所です。その後の経済成長期に、民家・アパートがオフィスビル・マンションに、個人商店が高級ブティックに変わっていき、同時に、大使館などが周辺に多くみられることから、外国人が多いおしゃれな街としてのイメージが定着するようになりました。

「広尾」は、聖心女子大が所在していることに加え、堀田備中守の屋敷跡地に建てられた日本赤十字社医療センターの一部を開発した「広尾ガーデンヒルズ」「広尾ガーデンフォレスト」等の超人気マンションによるイメージの引き上げが進み、住宅地としての地位を確立したと言え、また「恵比寿」もビール工場跡地の再開発

「エビスガーデンプレイス」の開業を契機に、代官山エリアとの連続性を含め、1980年代以降、急激に人気の街となってきました。

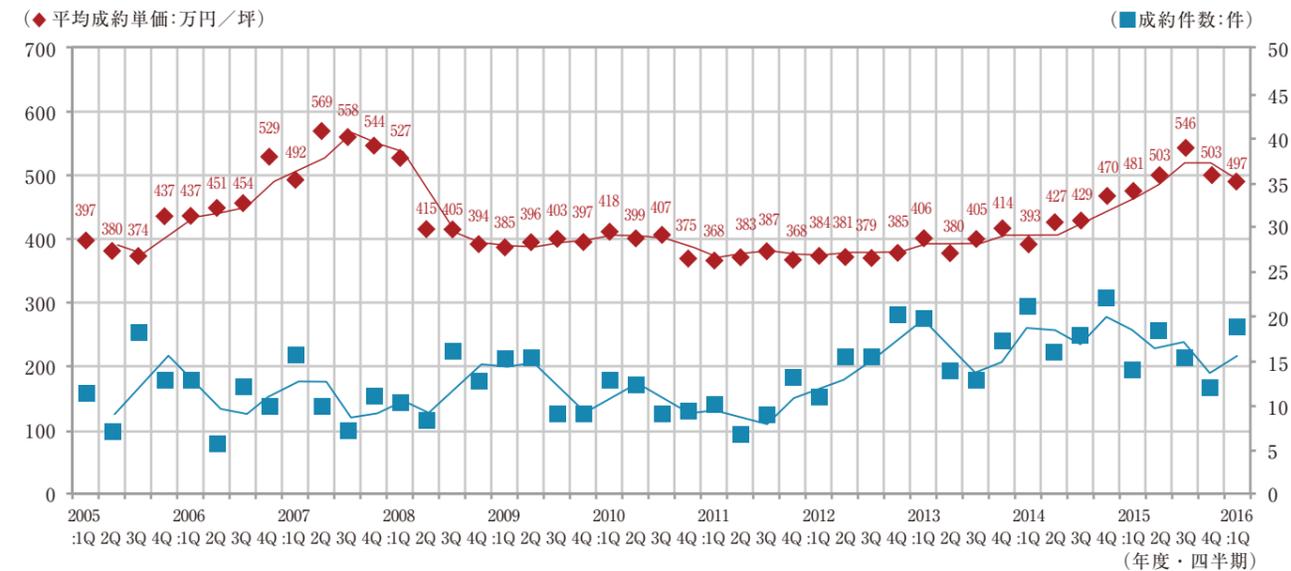
しかしながら「広尾・恵比寿」には、高級住宅地にありがちな「武家町」というルーツはなく、「おしゃれ感」や「先進性」等の新しい価値観で作られた高級住宅地であると考えられます。

住宅マーケットとしてみると、「ウェリス代官山猿楽町」、「パークマンション代官山」、「パークコート広尾ヒルトップレジデンス」等の低層邸宅型物件から「代官山アドレス」、「広尾ガーデンヒルズ」、「広尾ガーデンフォレスト」等の大規模物件までの幅広い商品が供給され、販売単価は全体に高く、2016年1月~6月に供給された新築マンションの相場は坪@500万円強。1月発売のプラウド恵比寿南は坪@620万円となっています。「広尾・恵比寿」は、「都心の高級住宅街の重厚感」より、「街の雰囲気(先進&センスの良さ)」そのものが評価されており、新たなブランドとして認識されていると言えます。



## 広尾・恵比寿エリア

### 四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:4Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	497万円	503万円	-1.1%		19件	12件	+58.3%

### 当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	恵比寿ガーデンテラス壺番館	8,520万円	6 F	@439万円	64.05㎡	19.37坪	1LDK 北西角	目黒区三田1	0.6ヶ月経過
2	代官山アドレス	8,980万円	17 F	@529万円	56.13㎡	16.97坪	1LDK 南東	渋谷区代官山町	6.2ヶ月経過
3	広尾ガーデンフォレスト	14,980万円	2 F	@578万円	85.65㎡	25.90坪	2LDK 北東角	渋谷区広尾4	3.4ヶ月経過
4	広尾ガーデンフォレスト	20,430万円	1 F	@572万円	118.05㎡	35.71坪	2LDK 東	渋谷区広尾4	0.1ヶ月経過
5	広尾ガーデンヒルズ	26,000万円	6 F	@583万円	147.32㎡	44.56坪	3LDK 南西	渋谷区広尾4	0.5ヶ月経過
平均データ		15,782万円	-	@540万円	94.24㎡	28.50坪	-	-	2.2ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	広尾ガーデンフォレスト	11,360万円	-	@528万円	-	-	-	北東角 渋谷区広尾4	2016/4
2	パーク・コート恵比寿ヒルトップレジデンス	15,000万円	-	@495万円	-	-	-	南西 渋谷区恵比寿南2	2016/4
3	プラウド恵比寿	15,500万円	-	@586万円	-	-	-	北東南東角 渋谷区恵比寿南3	2016/4
4	代官山アドレス	17,000万円	-	@581万円	-	-	-	南 渋谷区代官山町	2016/5
5	恵比寿ガーデンテラス壺番館	12,200万円	-	@478万円	-	-	-	北西角 目黒区三田1	2016/6
平均データ		14,212万円	-	@534万円	87.87㎡	26.57坪	-	-	-

### エリア解説

2016年第1Qの成約件数19件、平均成約単価坪@497万円。前期比較で成約件数+58.3%、成約単価-1.1%。今期は、データ算出対象マンション19物件のうち9物件(前期4物件)のタワー型から低層邸宅型まで幅広い取引が確認されました。成約は、「広尾ガーデンヒルズ」4件(前期6件)、「広尾ガーデンフォレスト」3件(前期4件)、「プラウド恵比寿」3件(前期0件)、「恵比寿ガーデンテラス壺番館」3件(前期1件)等。取引の内訳は、平均成約坪単価@500万円を

超える取引が8件(プラウド恵比寿・代官山アドレス他)確認され、専有面積30㎡台~110㎡台、成約価格6,000万円台~21,000万円台まで、バランス良く取引が行われ、本エリアの人気の高さがうかがえる結果となりました。次期以降は、今期は取引が減少した「広尾ガーデンヒルズ」、「広尾ガーデンフォレスト」の動向を含め、安定した相場が維持されるのかどうか注目に値する必要があります。



# 市ヶ谷 四谷

ICHIGAYA & YOTSUYA

## 大名屋敷を経て明治時代より元祖山の手として知られる邸宅街を 古い地名と共に保持するエリア。

市ヶ谷エリアを代表する高額マンションは、「市ヶ谷逢坂テラス」「市ヶ谷砂土原町パークハウス」「ヴィークコート市ヶ谷加賀町」「パークコート市ヶ谷仲之町」「パークハウス市ヶ谷若宮町」等、「市ヶ谷〇〇町」という名称が多くなっています。「市ヶ谷」は、市ヶ谷駅の西側に広がる台地とその周辺の斜面地から成り、高台の住宅地の一部は、大名屋敷を経て明治時代より元祖山の手の一つとして知られています。お濠を挟んで千代田区の番町エリアに面することも含めて、現代も高級住宅街と評価される場所となっており、また過去、町名の統合を行ってこなかったため現在も多く古い町名を残し、其々の町名は大切にされています。この所以で物件名もいろいろな町名が使われています。

地名の由来には、市ヶ谷孫四郎の領地があったから、四谷第一の谷なので「一ヶ谷」、亀岡八幡宮の門前で市が開かれていた「市買」から、などの説があります。

一方、「四谷」の呼称は、江戸時代以前、「よつ

やの原」と呼ばれるすすき原であったが、徳川家康が甲州街道と青梅街道を設置した際、その途中に四谷大木戸を設けたことから、一般化したと考えられます(地名の由来は不明)。

過去、「市ヶ谷」は江戸市中の中心部とされ、「四谷」は江戸市中の郊外とされてはきたものの、現在は共に、利便性の高い都心エリアとして認識されています。

さらに、「市ヶ谷・四谷」エリアには、近年人気の高い「神楽坂」が含まれ、神楽坂は市ヶ谷とは違い、料亭などが集う商業エリアとして発達してきています。さらに中央線・総武線を介して、都心と副都心(新宿)を結ぶライン上にある事からオフィスマーケットとしても注目できる地域で、このような点から見ると「市ヶ谷・四谷」は、様々な機能を有した地域の集合体と見ることができ、住宅以外の多くの用途に対応する街でもあります。

「住宅地」の観点でこのエリアを見ていくと、地形的に複雑でアップダウンが多いことから、

丘上と丘下で住宅地としての評価が大きく異なる傾向にあり、供給はコンスタントにあるが、大規模物件が少ないこと、間取り混在型物件が多いこと、投資用マンション供給も比較的多い事などがあり、物件バリエーションが豊かなのが特徴となっています。

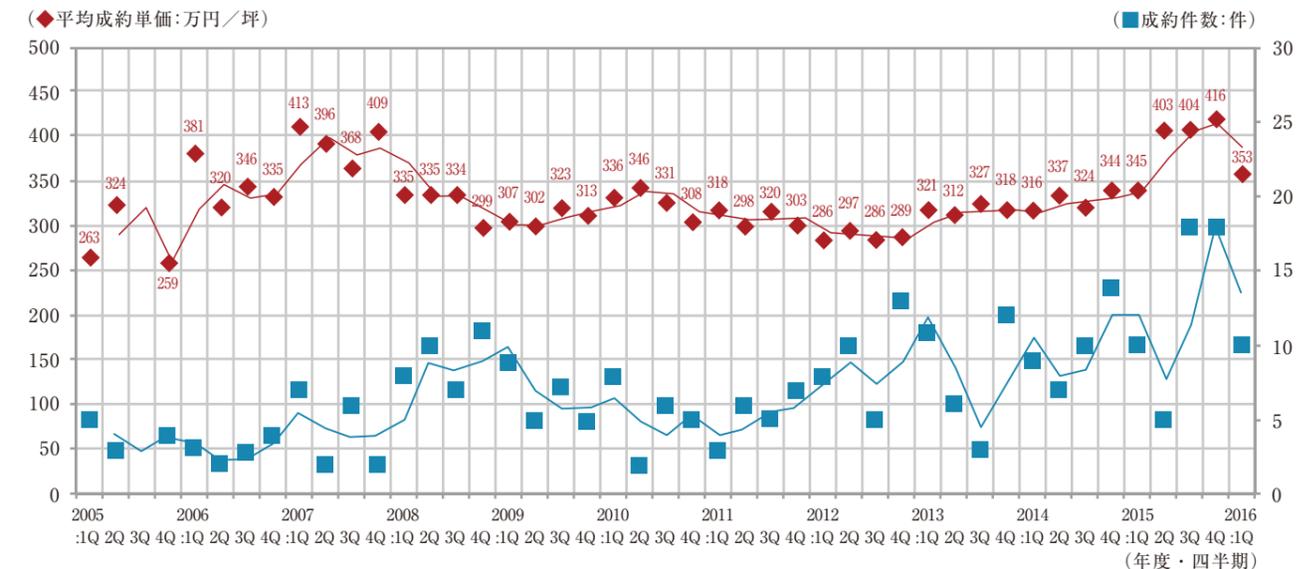
そのためか、純粋な邸宅型マンションは、番町に比べやや割安にもかかわらず、苦戦する物件が多いという傾向があり、ルーツ的には番町に匹敵する江戸時代からの住宅地ではあるが、住宅・オフィス・商業の混在エリアと見なされるケースが多いことが要因と考えられます。

反面、賃貸投資については、都心近接、交通利便性良好、買い物・飲食利用が便利という条件がそろっており、サイズバリエーションが多いことから、ニーズも多く、空室リスクも低い市場となっており、プレミアムマンションエリアとしてのイメージがやや弱くインバウンド需要もさほど活発でない新宿区では、注目していきたいエリアです。



## 市ヶ谷・四谷エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:4Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	353万円	416万円	-15.1%		10件	18件	-44.4%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

※一部抜粋

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	パークハウス四谷若葉	7,480万円	1F	@343万円	72.04㎡	2LDK	南西角	新宿区若葉1	55ヶ月経過
2	ヴィークコート市ヶ谷加賀町	8,480万円	4F	@374万円	74.94㎡	2LDK	西	新宿区市ヶ谷加賀町2	01ヶ月経過
3	パークコート神楽坂レゼリア	10,980万円	1F	@453万円	80.05㎡	2LDK	南東	新宿区東五軒町	52ヶ月経過
4	THE CENTER TOKYO	11,200万円	26F	@419万円	88.27㎡	2LDK	東	新宿区市ヶ谷本村町	66ヶ月経過
5	富久クロス	11,350万円	48F	@513万円	73.14㎡	3LDK	南	新宿区富久町	30ヶ月経過
平均データ		9,898万円	-	@420万円	77.69㎡	23.50坪	-	-	41ヶ月経過

[成約事例]

※一部抜粋

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	パークハウス四谷	6,300万円	-	@324万円	-	-	東	新宿区若葉1	2016/4
2	富久クロス	7,600万円	-	@351万円	-	-	南西角	新宿区富久町	2016/4
3	THE CENTER TOKYO	8,400万円	-	@367万円	-	-	南東角	新宿区市ヶ谷本村町	2016/4
4	ヴィークコート市ヶ谷加賀町	10,350万円	-	@376万円	-	-	南東角	新宿区市ヶ谷加賀町2	2016/4
5	タワーレジデンス四谷	11,500万円	-	@291万円	-	-	南西北西角	新宿区荒木町	2016/6
平均データ		8,830万円	-	@342万円	86.50㎡	26.16坪	-	-	-

エリア解説

2016年第1Qの成約件数10件、平均成約単価@353万円。前期比較で成約件数-44.4%、成約単価-15.1%。

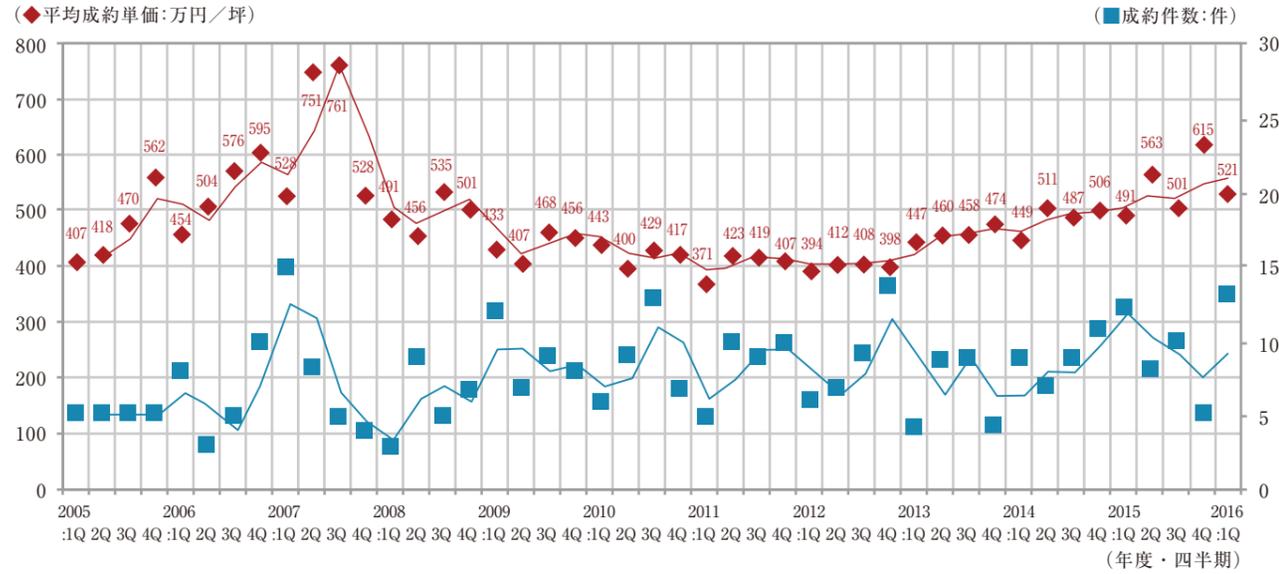
今期、平均成約単価が坪@350万円台に下落した要因として、①前期は坪@400万円台後半で取引されていた、本エリアの相場を牽引する「富久クロス(2013/9分譲開始・地上55階・全1,091戸・坪@326)」の取引が2件(前期10件)に留まったこと、②所在階が20階超の高層階住戸の取引が1件(前期11件)に留まり、取引の中心が単価の低い低層階住戸となったこと、が挙げら

れます。

マンション毎に見ると、今期も「THE CENTER TOKYO」、「富久クロス」などのタワー型から、「ヴィークコート市ヶ谷加賀町」、「パークハウス四谷」などの低層邸宅型まで、計6物件で取引がなされています。更なるマーケットの活性化には、今期は取引が減少した「富久クロス」での、安定した取引がされるかどうか鍵となります。

## 青山・渋谷エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:4Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	521万円	615万円	-15.3%		13件	5件	+160.0%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	センチュリーフォレスト	16,800万円	2F	@632万円	87.81㎡	2LDK	東	渋谷区鶯谷町	17ヶ月経過
2	グランツオーベル南平台	22,800万円	1F	@532万円	141.49㎡	2LDK	南西	渋谷区南平台町	20ヶ月経過
3	松濤アパートメント	29,800万円	5F	@635万円	154.91㎡	3LDK	北東	渋谷区松濤2	07ヶ月経過
4	青山パークタワー	31,800万円	25F	@760万円	138.26㎡	3LDK	北西	渋谷区渋谷1	26ヶ月経過
5	青山ザ・タワー	40,500万円	18F	@737万円	181.60㎡	3LDK	北東	渋谷区南青山2	15ヶ月経過
平均データ		28,340万円	-	@659万円	140.81㎡	42.59坪	-	-	1.7ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	センチュリーフォレスト	18,000万円	-	@603万円	-	-	西	渋谷区鶯谷町	2016/4
2	神宮前五丁目ブランシェ	20,200万円	-	@508万円	-	-	南西	渋谷区神宮前5	2016/4
3	青山ザ・タワー	7,180万円	-	@431万円	-	-	北西	渋谷区南青山2	2016/5
4	ザ・神宮前レジデンス	12,700万円	-	@629万円	-	-	北東	渋谷区神宮前3	2016/5
5	プラウド上原	13,000万円	-	@465万円	-	-	南東	渋谷区上原2	2016/5
平均データ		14,216万円	-	@527万円	88.81㎡	26.86坪	-	-	-

エリア解説

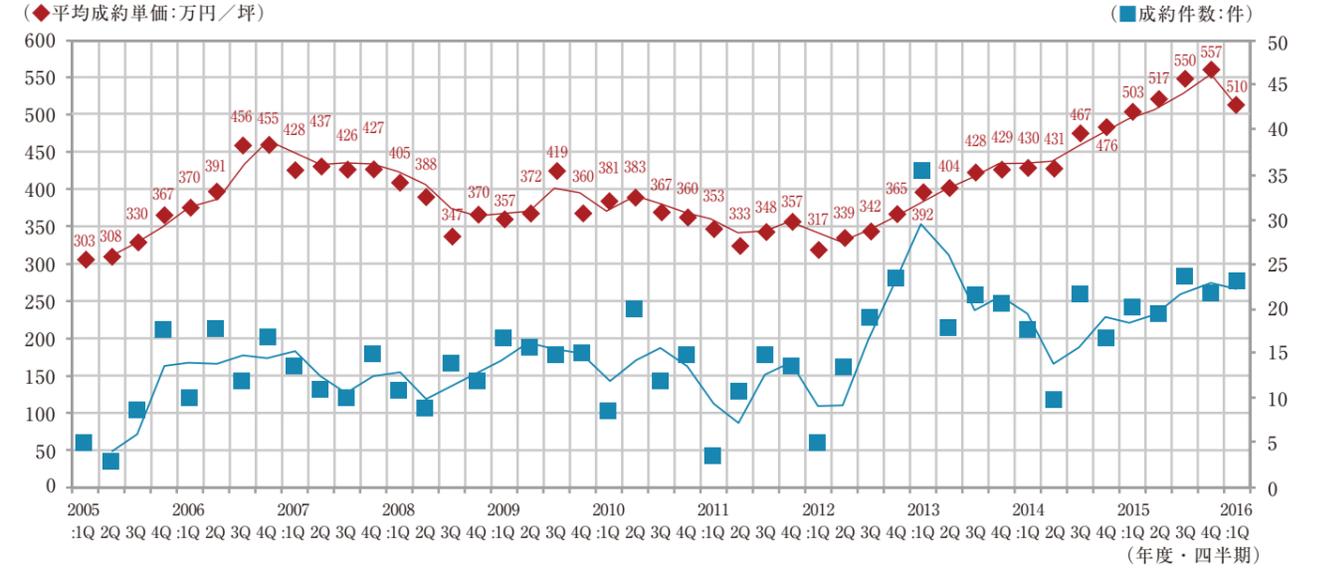
2016年第1Qの成約件数13件、平均成約単価坪@521万円。前期比較で成約件数+160.0%、成約単価-15.3%。

今期の成約件数は、過去3年間で最高水準の13件と活発な取引が確認されたものの、平均成約単価は、前期は確認された取引5件のすべてが坪@500万円超であったのに対し、今期は坪@500万円以下の取引が0件→6件と増加した事により下落。なお、「ザ・神宮前レジデンス(地上19階・全

220戸)」では、竣工後の最高値となる成約単価となりました。次期以降は、今期の成約が確認されていない「青山パークタワー」や「センチュリーフォレスト」等の大規模物件での安定した取引が行われることが望めます。また今秋販売が予定されている、三井不動産レジデンシャル分譲の新築「パークコート青山ザタワー(地上26階・全163戸)」が、マーケットに与える影響が注目されます。

## 白金高輪・麻布十番エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:4Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	510万円	557万円	-8.5%		23件	22件	+4.5%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考
1	ザ・レジデンス三田	12,500万円	20F	@555万円	74.46㎡	2LDK	北	港区三田2	18ヶ月経過
2	白金タワー	12,700万円	18F	@576万円	72.80㎡	2LDK	北東角	港区白金1	09ヶ月経過
3	シティタワー麻布十番	13,300万円	14F	@623万円	70.55㎡	2LDK	北東	港区三田1	21ヶ月経過
4	パークコート麻布十番ザタワー	17,000万円	30F	@727万円	77.28㎡	3LDK	北西角	港区三田1	03ヶ月経過
5	グランドメゾン白金の杜ザ・タワー	17,800万円	29F	@672万円	87.44㎡	3LDK	西	港区白金6	16ヶ月経過
平均データ		14,660万円	-	@631万円	76.51㎡	23.14坪	-	-	1.3ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	パークマンション三田綱町ザフォレスト	21,000万円	-	@837万円	-	-	北	港区三田2	2016/4
2	高輪ザ・レジデンス	14,850万円	-	@487万円	-	-	西	港区高輪1	2016/5
3	白金タワー	11,650万円	-	@541万円	-	-	北西角	港区白金1	2016/6
4	パークコート麻布十番ザタワー	14,700万円	-	@557万円	-	-	北東角	港区三田1	2016/6
5	グランドメゾン白金の杜ザ・タワー	29,000万円	-	@656万円	-	-	北西角	港区白金6	2016/6
平均データ		18,240万円	-	@616万円	97.64㎡	29.53坪	-	-	-

エリア解説

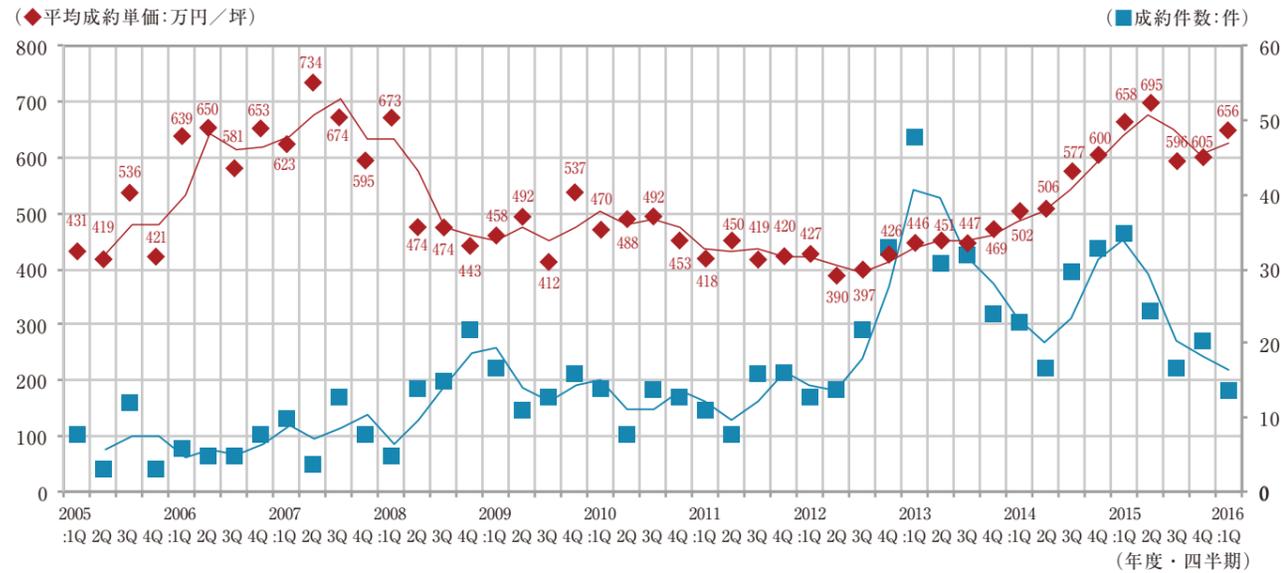
2016年第1Qの成約件数23件、平均成約単価坪@510万円。前期比較で成約件数+4.5%、成約単価-8.5%。

今期は、「高輪ザ・レジデンス」7件、「白金タワー」6件などのタワー型を中心に、「パークマンション白金台サンク」1件や、引渡しがなされたばかりの「パークマンション三田綱町ザフォレスト(竣工2016年1月)」1件などの低層邸宅型まで、幅広い取引が確認され、本エリアでの成約単価の最高

値を更新する、坪@800万円超の取引も2件確認されました。一方で、今まで相場を牽引していた「パークコート麻布十番ザタワー」、「シティタワー麻布十番」等、タワー型の取引が4件・全体の約17%(前期14件・約63%)に留まり、取引件数の少なさが、次期以降の懸念材料となっています。次期以降はタワー型を軸とした高単価取引がどの程度行われるかが注目されます。

## 麻布・赤坂エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:4Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	656万円	605万円	+8.4%		14件	20件	-30.0%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	虎ノ門タワーレジデンス	14,000万円	28F	@661万円	70.03㎡	21.18坪	2LDK	北西	港区虎ノ門4	3.4ヶ月経過
2	パークコート赤坂桜坂	16,800万円	6F	@895万円	62.08㎡	18.77坪	2LDK	北東	港区赤坂1	0.7ヶ月経過
3	パークコート六本木ヒルトップ	17,700万円	17F	@797万円	73.40㎡	22.20坪	2LDK	西	港区六本木1	1.6ヶ月経過
4	パークコート元麻布ヒルトップレジデンス	18,980万円	2F	@684万円	91.63㎡	27.71坪	2LDK	南東	港区元麻布1	1.0ヶ月経過
5	パークマンション赤坂氷川坂	27,800万円	12F	@755万円	121.59㎡	36.78坪	2LDK	南東	港区赤坂6	2.9ヶ月経過
平均データ		19,056万円	-	@758万円	83.75㎡	25.33坪	-	-	-	1.9ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	THE ROPPONGI TOKYO	22,000万円	-	@721万円	-	-	南西	港区六本木3	2016/4
2	パークコート虎ノ門愛宕タワー	23,800万円	-	@642万円	-	-	南西北西角	港区虎ノ門3	2016/4
3	パークコート六本木ヒルトップ	14,000万円	-	@667万円	-	-	北西	港区六本木1	2016/5
4	赤坂タワーレジデンス	18,500万円	-	@734万円	-	-	東	港区赤坂2	2016/5
5	ザ・ウエストミンスター六本木	20,200万円	-	@664万円	-	-	北西角	港区六本木6	2016/5
平均データ		19,700万円	-	@686万円	95.24㎡	28.81坪	-	-	-

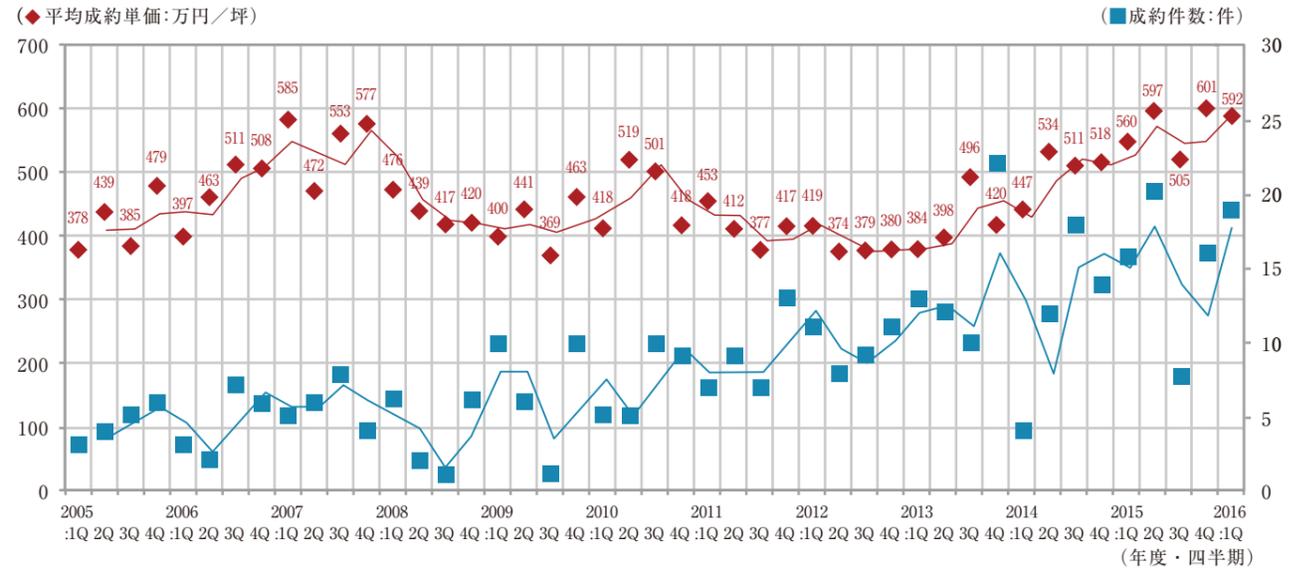
エリア解説

2016年第1Qの成約件数14件、平均成約単価坪@656万円。前期比較で成約件数-30.0%、成約単価+8.4%。  
今期も、「THE ROPPONGI TOKYO」3件(坪@721万円他)、「パークコート赤坂ザタワー」3件をはじめ、タワーマンションを中心に取引が行われました。平均成約単価は3期ぶりに坪@650万円を超え、前期は3件に留まった坪@700万円以上の成約が、今期は6件(内、5件が海外居住者によ

る購入)と倍増し、エリア全体の平均成約坪単価を引き上げました。  
一方で、月別の成約件数推移では、6月に入って大幅に減少し(4月7件・5月6件・6月1件)、今期の成約件数は2012年第2Q以来約4年ぶりに15件を下回りました。高単価取引の中心がインバウンド需要となっているため、今後のマクロ経済動向・為替動向に注視が必要になるとともに、次期以降、幅広い需要に対応した取引の増加が望まれます。

## 番町・麴町エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:4Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	592万円	601万円	-1.4%		19件	16件	+18.8%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	パークハウス三番町	13,800万円	8F	@536万円	85.10㎡	25.74坪	2LDK	南西角	千代田区三番町	0.1ヶ月経過
2	フォーシーズンズグランダー一番町	15,700万円	7F	@534万円	97.17㎡	29.39坪	2LDK	南東	千代田区一番町	0.5ヶ月経過
3	パークコート千代田富士見ザタワー	17,600万円	28F	@773万円	75.19㎡	22.74坪	3LDK	北西	千代田区富士見2	2.8ヶ月経過
4	プラウドタワー千代田富士見	19,000万円	24F	@696万円	90.18㎡	27.27坪	2LDK	南西角	千代田区富士見2	0.8ヶ月経過
5	平河町森タワーレジデンス	34,800万円	22F	@723万円	158.95㎡	48.08坪	2LDK	南	千代田区平河町2	3.0ヶ月経過
平均データ		20,180万円	-	@652万円	101.32㎡	30.64坪	-	-	-	1.4ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	ワテラストワーレジデンス	14,300万円	-	@650万円	-	-	北東北西角	千代田区神田淡路町2	2016/4
2	ホームコート三番町	31,000万円	-	@727万円	-	-	南西東北西角	千代田区三番町	2016/4
3	パークマンション千鳥ヶ淵	45,800万円	-	@965万円	-	-	南西角	千代田区九段南2	2016/4
4	ザ・パークハウスグラン三番町	21,000万円	-	@658万円	-	-	南東角	千代田区三番町	2016/5
5	パークコート千代田富士見ザタワー	14,980万円	-	@776万円	-	-	南東	千代田区富士見2	2016/6
平均データ		25,416万円	-	@755万円	107.94㎡	32.65坪	-	-	-

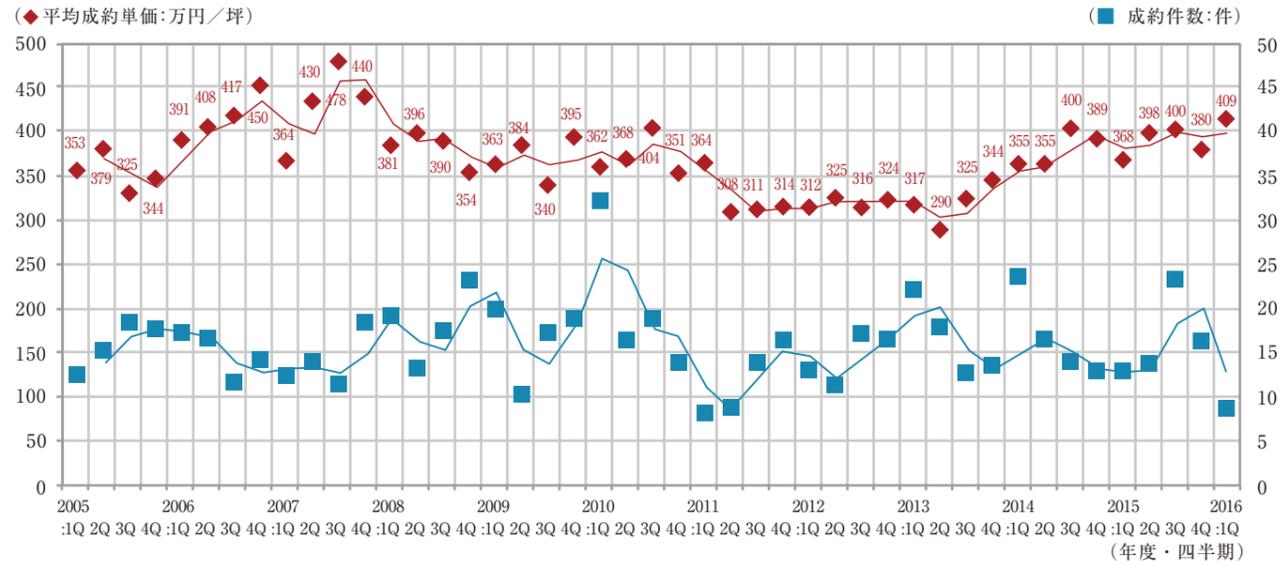
エリア解説

2016年第1Qの成約件数19件、平均成約単価坪@592万円。前期比較で成約件数+18.8%、成約単価-1.4%。  
今期は、「ザ・パークハウスグラン三番町」、「グランドヒルズ一番町」等の低層邸宅型の他、「パークコート千代田富士見ザタワー」、「ワテラストワーレジデンス」等のタワー型まで、計13物件の、幅広い取引が確認されました。取引の内訳は、平均成約坪単価@600万円を超える取引が5件、坪@700万

円超が3件、坪@900万円超が1件(計9件)確認され、専有面積は40㎡台～260㎡台、成約価格は8,000万円台～58,000万円台と、コンパクトタイプから大型住戸まで幅広い需要がみられ、バランス良く取引がなされました。  
本エリアでは、11月上旬から、「パークコート一番町(地上15階・全79戸・1億6,000万円台～3億円台)」の新築分譲も予定されており、これらの販売動向がどういった影響をおよぼすのか、注目されます。

## 月島・汐留エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:4Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	409万円	380万円	+7.6%		9件	16件	-43.8%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	シティフロントタワー	5,380万円	17F	@295万円	60.28㎡	18.23坪	1LDK	東	中央区佃1	22ヶ月経過
2	東京ツインパークス レフトウイング	13,000万円	35F	@607万円	70.80㎡	21.41坪	1LDK	南東	港区東新橋1	26ヶ月経過
3	センチュリーパークタワー	14,500万円	40F	@495万円	96.71㎡	29.25坪	2LDK	南	中央区佃2	19ヶ月経過
4	CAPITAL GATE PLACE THE TOWER	15,980万円	52F	@492万円	107.25㎡	32.44坪	2LDK	北西	中央区月島1	03ヶ月経過
5	東京ツインパークス レフトウイング	20,000万円	30F	@619万円	106.79㎡	32.30坪	2LDK	南西	港区東新橋1	02ヶ月経過
平均データ		13,772万円	-	@502万円	88.37㎡	26.73坪	-	-	-	1.4ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	センチュリーパークタワー	9,970万円	-	@400万円	-	-	南西角	中央区佃2	2016/4
2	東京ツインパークス レフトウイング	14,200万円	-	@455万円	-	-	南西	港区東新橋1	2016/4
3	センチュリーパークタワー	11,500万円	-	@421万円	-	-	南東角	中央区佃2	2016/5
4	東京ツインパークス ライトウイング	22,300万円	-	@490万円	-	-	北東 北西角	港区東新橋1	2016/5
5	CAPITAL GATE PLACE THE TOWER	9,000万円	-	@382万円	-	-	南東	中央区月島1	2016/6
平均データ		13,394万円	-	@430万円	100.67㎡	30.45坪	-	-	-

エリア解説

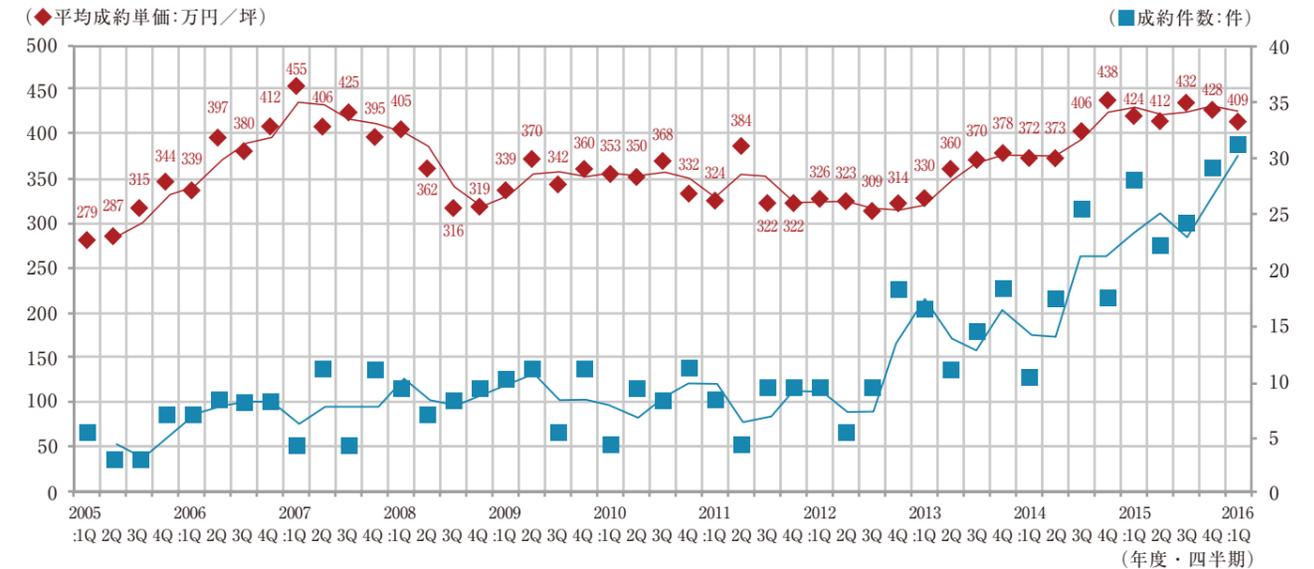
2016年第1Qの成約件数9件、平均成約単価坪@409万円。前期比較で成約件数-43.8%、成約単価+7.6%。

今期、平均成約単価が上昇した要因として、①取引が、本エリアの相場を牽引する「CAPITAL GATE PLACE」1件・平均成約坪単価@382万円、「センチュリーパークタワー」4件・坪@387万円、「東京ツインパークス」4件・坪@438万円のみとなったこと、②所在階が20階超の高層階取引が約66%

(6件)を占めたこと、③2014年第3Q以来、約1年半ぶりに成約価格2億円を超える高価格取引が「東京ツインパークス」にて確認できたこと、が挙げられます。一方で、「CAPITAL GATE PLACE(地上53階・全702戸)」の取引が、今期は1件(前期4件)に留まったことから、エリア全体の成約件数は大きく減少しました。現在は一定量の売出が確認されているため、次期以降、これらの売出が適正な価格にて取引されるかどうか注視が必要です。

## 目黒・品川エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:4Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	409万円	428万円	-4.4%		31件	29件	+6.9%

当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

[売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	The 目黒四季レジデンス	6,880万円	4F	@354万円	64.14㎡	19.40坪	2LDK	北西	目黒区中央町2	33ヶ月経過
2	パークタワーグランスカイ	10,380万円	25F	@428万円	80.03㎡	24.20坪	3LDK	南	品川区東五反田2	09ヶ月経過
3	品川Vタワー	11,500万円	22F	@448万円	84.71㎡	25.62坪	3LDK	南西	港区港南2	03ヶ月経過
4	パークタワー目黒	11,550万円	21F	@600万円	63.65㎡	19.25坪	2LDK	南	品川区上大崎4	01ヶ月経過
5	パークシティ大崎ザタワー	16,800万円	39F	@569万円	97.47㎡	29.48坪	3LDK	北	品川区北品川5	20ヶ月経過
平均データ		11,422万円	-	@480万円	78.00㎡	23.59坪	-	-	-	1.3ヶ月経過

[成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	品川Vタワー	8,630万円	-	@436万円	-	-	南東	港区港南2	2016/4
2	中目黒アトラスタワー	9,480万円	-	@542万円	-	-	北西	目黒区上目黒1	2016/4
3	パークタワーグランスカイ	5,720万円	-	@457万円	-	-	東	品川区東五反田2	2016/5
4	パークシティ大崎ザタワー	10,350万円	-	@441万円	-	-	北西角	品川区北品川5	2016/6
5	クロスエアタワー	9,950万円	-	@424万円	-	-	南西	目黒区大橋1	2016/6
平均データ		8,826万円	-	@460万円	63.89㎡	19.32坪	-	-	-

エリア解説

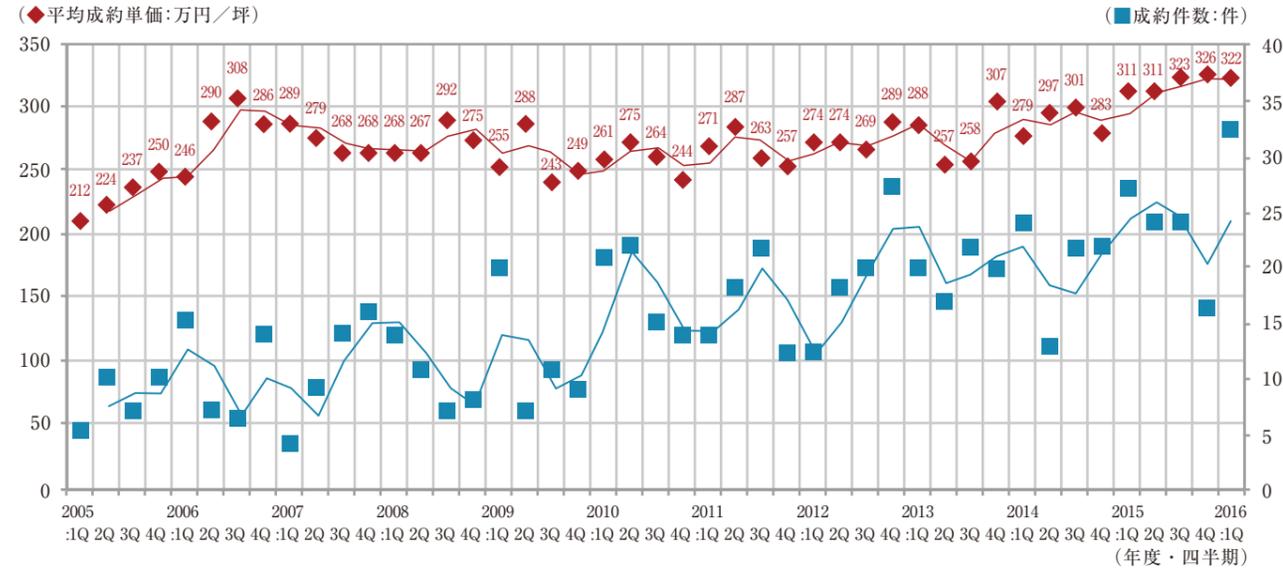
2016年第1Qの成約件数31件、平均成約単価坪@409万円。前期比較で成約件数+6.9%、成約単価-4.4%。

今期は2期連続して本エリアの最高成約件数を更新。その要因として、①「パークタワーグランスカイ(8件・坪@408万円/前期9件・坪@404万円)」等の再開発型のタワーマンションを中心に活発な取引が行われたこと、②前期は3件のみであった、低層邸宅型マンションの成約が6件と倍増したこと、が挙げられます。一方で、エリアを代表する高単価物件

である「パークタワー目黒」の取引が、前期の3件・平均成約坪単価@609万円に対し、今期は0件であった事、エリア内のプレミアムマンションの売出件数が緩やかな減少傾向にあることが懸念されています(2016年3月末:72件→2016年6月末:60件)。取引件数は、まだ高い水準にあるものの、次期以降、マーケットのさらなる活性化のために、売出中の物件の早期成約と、優良な新規売出物件の供給が望まれます。

# 世田谷・大田エリア

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移



前期(2015:4Q)との比較

平均成約単価	今期	前期	変動	成約件数	今期	前期	変動
	322万円	326万円	-1.1%		32件	16件	+100.0%

## 当エリアプレミアムマンション仲介流通取引事例

### [売出事例]

No	マンション名	売出価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	備考	
1	深沢ハウス	8,400万円	4F	@324万円	85.52㎡	2LDK	南東	世田谷区深沢2	2.4ヶ月経過	
2	二子玉川ライズタワー&レジデンス	8,980万円	15F	@451万円	65.82㎡	19.91坪	2LDK	東	世田谷区玉川1	0.8ヶ月経過
3	グランドヒルズ三軒茶屋ヒルトップガーデン	12,800万円	4F	@389万円	108.74㎡	32.89坪	3LDK	南東	世田谷区太子堂3	3.9ヶ月経過
4	田園調布パーク・マンション	12,800万円	2F	@357万円	118.24㎡	35.76坪	3LDK	南	大田区田園調布2	4.2ヶ月経過
5	マスタービューレジデンス	14,500万円	10F	@421万円	113.73㎡	34.40坪	3LDK	西	世田谷区池尻4	3.1ヶ月経過
平均データ		11,496万円	—	@388万円	98.41㎡	29.76坪	—	—	2.9ヶ月経過	

### [成約事例]

No	マンション名	成約価格	階数	坪単価	専有面積	間取	向き	所在	成約日
1	アトラス池尻レジデンス	4,480万円	—	@475万円	—	—	南	世田谷区池尻3	2016/4
2	パークシティ成城	6,200万円	—	@218万円	—	—	南	世田谷区成城4	2016/4
3	パークシティ弦巻	7,940万円	—	@316万円	—	—	南東	世田谷区弦巻2	2016/4
4	二子玉川ライズタワー&レジデンス	9,100万円	—	@459万円	—	—	南	世田谷区玉川1	2016/5
5	パークコート二子玉川老番館	12,980万円	—	@345万円	—	—	南東 南西角	世田谷区玉川4	2016/5
平均データ		8,140万円	—	@363万円	79.56㎡	24.06坪	—	—	—

## エリア解説

2016年第1Qの成約件数32件、平均成約単価坪@322万円。前期比較で成約件数倍増、成約単価-1.1%。

今期は、「二子玉川ライズタワー&レジデンス」5件・平均成約坪単価@419万円(前期4件・坪@459万円)、「パークシティ成城」3件・坪@208万円(前期4件・坪@216万円)、「深沢ハウス」2件・坪@284万円(前期1件・坪@303万円)等、大規模マンションを中心に活発な取引があり、成約件数

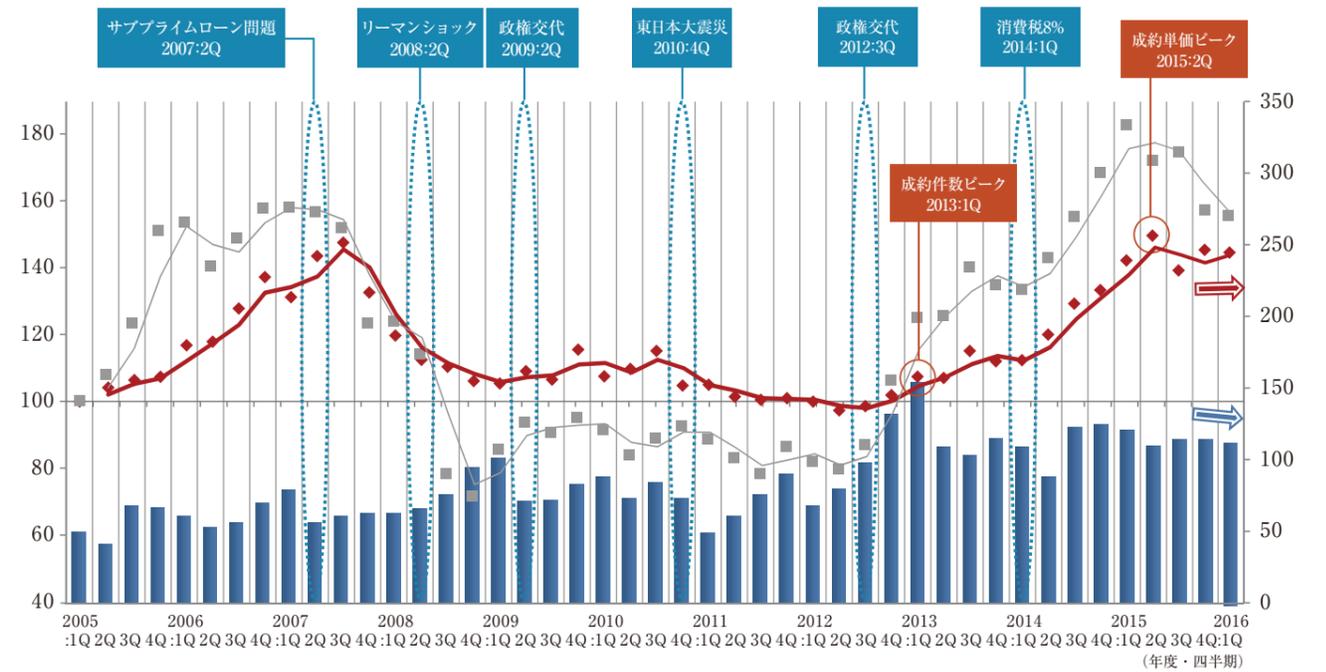
が初めて30件を超え、エリア最高値を記録しました。

一方で、成約価格1億円以上の取引が32件中4件(約12.5%)に留まり、平均成約単価が5期ぶりに下落しました。プレミアムマンションの価格上昇を牽引していた都心(港区・千代田区・渋谷区など)で、平均成約単価が下落に転じるエリアも出てきており、本エリアのみならず、次期以降も安定した相場が維持されていくのかどうか、注視していく必要があります。

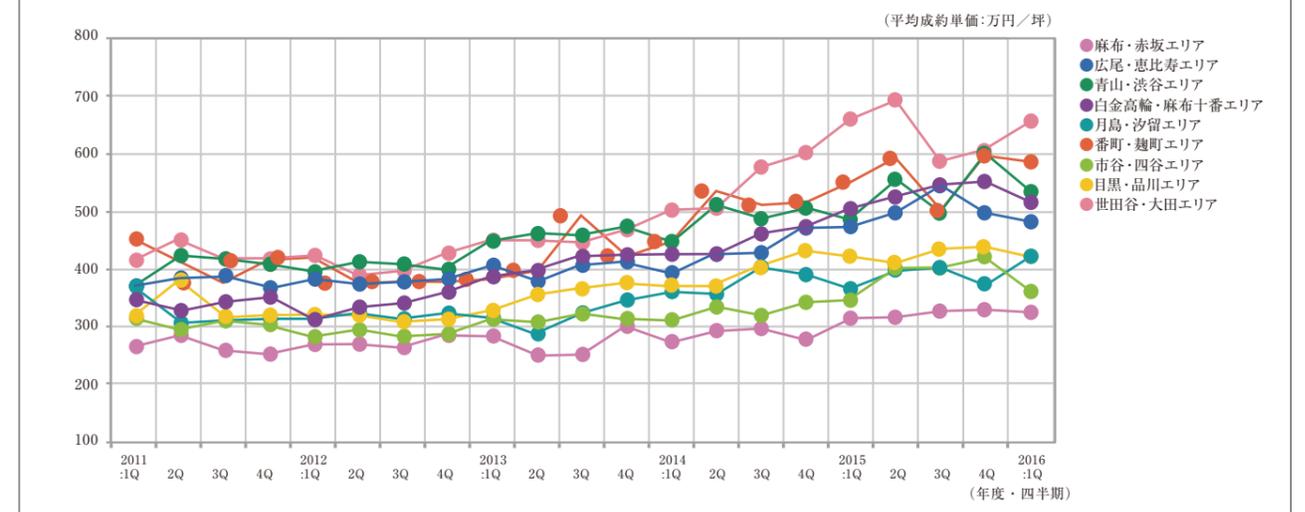
# 全体総括

四半期毎 平均成約単価・成約件数推移

(指数: 2005 = 100) ◆平均成約単価 ■日経平均株価 ■成約件数(件)



## エリア別 平均成約単価推移



2016年第1Qのプレミアムマンション9エリアの成約件数は170件。前期が154件なので、若干成約数は増加しているが、「目黒・品川」「世田谷・大田」で集計開始以降最高件数を記録する一方、「麻布・赤坂」「月島・汐留」「市谷・四谷」の3エリアは減少しており、エリアによる差が見られます。成約単価も前期に比べプラスとなったのは「麻布・赤坂」「月島・汐留」の2エリアのみ。2016年第1Qは、成約件数は多いものの、エリアを代表する高額物件や、成約単価の高いタワーマンションの上層階住戸などの取引が少なかったことから、やや弱含みの推移となりました。

2015年第4Qが「白金高輪・麻布十番」「番町・麹町」「市谷・四谷」「世田谷・大田」で、集計開始以降のエリア最高単価を記録したこともあり、成約単価は上昇しましたが、高単価取引のピークは過ぎてしまった感があります。今期は、「成約件数は増加、平均成約単価は横ばい」の推移となりましたが、マクロ経済情勢の不安定さを受け、やや先行き不透明感が感じられる状況です。特に、最近の市場を支えていたインバウンド需要がどのように動くかを含め、今後も注視が必要です。

[データ出典] 平均成約単価・成約件数…三井不動産リアルティネットワークの成約情報データベース(レポートの対象となるプレミアムマンションの成約情報)から抽出しております。過去データは、新たに入手したデータを追加する等、随時メンテナンスを行っているため、変動する場合があります。※1. 2009年度より追加となっている目黒・品川エリア、世田谷・大田エリアを除く ※2. 平均成約単価および日経平均株価は<2005:1Q>を「100」と設定した場合の指数推移としています。

# WORLDWIDE REAL ESTATE NEWS

## 世界の不動産ニュース

ジャパン・トランスナショナル 代表 坪田 清

### 「サブプライム・ショック」を振り返る

いわゆる「サブプライム・ショック」が起きたのは2007年の夏であるから、来年で10年が経つことになる。**ショックの震源地はアメリカ、道具立ては「サブプライム証券」**だ。これは「不動産金融」と呼ばれる不動産と金融が融合する、**日本では未発達な分野でおきた。この分野は今後、例えば「TTP発効」を契機に日本で大きく広がる可能性がある**ので、以下、少し丁寧に「サブプライム・ショック」を振り返りたい。

「サブプライム証券」とは、サブプライム・ローンから組成された証券であるが、どのように作り出すのかは後述する。サブプライム証券にはプロの間でなら適宜、自由に売買できる流動性がある時代があった(リーマンショック後には全く売買されなくなった)。従って、「サブプライム証券で運用するファンド」も多数あった。

それらのファンドの中で最初に問題を起こしたのは、アメリカの準大手の証券会社で後に破綻したベア・スターンズだ。市場に過熱感が漂う2007年6月、**ベア・ス**

**ターンズは「サブプライム証券」により運用する同社の傘下のファンドについて、解約請求に応じられなくなった**と発表した。これがサブプライム・ショックの端緒である。(今年7月、プレグジットの余波によりイギリスで多発した「商業不動産ファンドの凍結」も似た構造だ。)

市場はベア・スターンズの発表をショックなニュースと感じながらも、一瞬の躊躇の後、ただちにもとの過熱気味の活気を取り戻した。それはあたかもシティグループのCEOの名言、「音楽がなっている限り、ダンスは続けなくてはいけない」かのようにだった。

2007年8月、**フランス最大手の銀行、BNPパリバがベア・スターンズの一件とほぼ同趣旨の発表**をしたのと同時に、ヨーロッパ中央銀行は市場に大量の流動性を注入すると発表した。これは極めて異例の事態である。「流動性」とは、次のような話だ。経済は銀行(金融機関)を通じてAからBへ、BからCへとお金が円滑に

流れることが大前提で、この資金ネットワークは蜘蛛の巣のように全世界を覆っている。BNP傘下のファンドが「めづまり」を起こせば蜘蛛の巣の結節点の一つが突然消えることになるが、下手をするとこの「めづまり」がほかの結節点にも連鎖的に広がったり飛び火したりして、**とても大きな穴に拡大**、経済に支障が起きる可能性がある。そうならないように「お金」を予防的に余分に市中に注入しておく、それがヨーロッパ中央銀行の取った措置である。

**ベア・スターンズとBNPパリバの件をあわせて「サブプライム・ショック」と**言う。

このヨーロッパ中央銀行の措置で、大西洋をまたいで市場は一挙に縮み上がった。パーティに終わりが告げられたのだ。以降、**アメリカの住宅価格はみるみるうちに値下がりし、「モーゲージ証券」の価格も急落**、翌年のリーマンショックへつながることになる。

### 「サブプライム証券」とは

それでは肝心の「サブプライム証券」とはどのようなものだったのだろうか。

「サブプライム証券」のタネとなるのは**住宅ローンの一種である「サブプライム・ローン」、すなわち低い信用の債務者に対して高い金利で貸すローン**だ。実際の貸し倒れ発生件数が多くても、平均して高い金利で貸し付けておけば、銀行としては全体として見てペイするはずだという理屈のローンである。

**「サブプライム証券」では、まず1000本のサブプライム・ローンを集める**。この「集める」ことを「束にする」とも「プールを作る」とも表現する。会計的には貸借対照表の資産の部にまとめて乗せることを言う。

次に**5つの「箱」を用意**する。1000本のローンから回収した元利金は最初にすべてを1番目の箱に入れ、これが満タンになったら次にすべてを2番目の箱に入れ、それが満タンになったら3番目、次に4番目と入れ、まだ残っているようなら5

番目の箱に入れる。このように順序付けすることを「トランシェ(トランチ)を切る」、とか「優先劣後構造を付ける」と言う。これら5種類の箱=「証券」は負債の部に乗せる。

トランシェを切ることにより誕生する「証券」は、素晴らしい金融商品だ。このような手順なら、1番最初の箱の「貸し倒れ確率」は非常に低い。すなわち「AAA」だ。さすがに5番目の箱は「BB(投資不適格)」かもしれないが、間の3つは程度に応じて「AA」「A」「BBB」(以上、投資適格)だ。**一本一本は投資には向かないサブプライム・ローンだが、「束」にされた上でこのように加工されれば、投資家は好みに応じてリスクとリターンの程度が異なる5種類の「サブプライム証券」を選べる**ことになる。

さてこの話のどこが間違っていて、サブプライム・ショックが起きたのだろうか。**最大の誤算は元となるサブプライム・ローンで想定以上のデフォルトが起**

**きたこと**だった。なぜそうなったのか、責任の所在はどこなのか、議論は最近まで続いていた。

ベア・スターンズやBNPパリバの一件では、サブプライム・ローンのデフォルトの増加を知った投資家がサブプライム証券の価値が下落すると気づき、両社にファンドの解約請求をするようになった。両社は**ファンドの現金部分でこれに応じる一方、同時に見合いの額のサブプライム証券を市場で売り現金を得ようとしたがもう買い手がつかず**、手持ちの現金が尽き、解約請求に応じられなくなった。これが「サブプライム・ショック」だ。

両社だけが特に運用が下手だったわけではなかったことは、秋以降、明らかになる。欧米の多数の銀行が混乱に巻き込まれていった。幸いなことに邦銀はこのようなビジネスに手を出しておらず、ほぼ無傷で済んだのだった。

(次号に続く)

# Focus on Realty

三井不動産リアルティが手がけた最新事例や  
協力企業のご紹介、ニュースなど  
法人営業本部のホットな話題を掲載。



## インバウンド需要を見越して オフィスビルをホテル運営会社にリーシングした大胆な事例。

前号からスタートしたコラム「Good job of Realty」では、法人営業本部所属の社員に仕事を進めるうえで

大切にしていることや自身が手がけた案件などをインタビュー。

今回のVol.3では、賃貸オフィスビルの仲介を主な業務とするリーシング営業部 営業グループ半澤に話を聞きました。

### これまでの経歴を聞かせてください。

平成2年の新卒入社後、リハウス部門で5年ほどリハウス店に出向し営業を担当しました。その後本社に戻って三井不動産と共同事業者が設立した合弁企業に出向し売買業務に従事した後、法人営業部所属となり今年で15年目。店舗仲介を2年、売買仲介を2年経験し、リーシング営業部の所属となりました。

### 現在、手掛ける仕事はどのようなものですか。

オフィスを中心に店舗、倉庫の賃貸仲介を手掛けています。業務は東京や首都圏が中心となりますが、東京が本社というテナント様の場合でも、支店や営業所の移転などもお手伝いさせていただくこともありますので担当地域は広く全国におよびます。遠く九州の物件仲介を経験したこともあります。またテナント様の業種もメーカー様から地方自治体まで様々で、物件も40坪から1棟1000坪程度まで幅広く手掛けてきました。リーシング営業部は総勢15人ほどですが、一人当たり常時10社ほどを担当しています。

### 仕事のプロセスについて聞かせてください。

これまでの経験から、多数のビルオーナー様とお付き合いがありますので、空室が出た、あるいは近く空室が出るというような情報が入ってきます。一方で、テナント企業様ともリピーターとしてお付き合いいただいておりますので、たとえば営業部の部屋を探しているといったお問い合わせに対してそれにフィットする物件をいち早くご紹介していくといった流れになります。貸したい方と借りたい方をタイミングよくマッチングさせる、というのが私たちの仕事の基本だと考えていますので、私たちの営業活動はオーナー様とテナント様の両方を半々ほどの割合で回すものになります。

地方の物件の仲介の場合には、データベース化されている既存のビルをあたるだけではなく、当社の支店や協力企業からの情報をもとに、実際にその街に出向いて、自身の目で物件を確認しながらオーナー様と直接交渉をさせていただくことも珍しくありません。過去には東京に本社のある企業様の愛



法人営業本部 リーシング営業部 営業グループ  
主幹  
半澤 和彦

知県の支店の移転をやらせていただいたことがあります、その際もその街に出向いて、オーナー様と直接お目にかかって交渉をさせていただきました。

### 仲介を行うにあたって大切にしていることは何ですか。

まずはオーナー様とリピートの関係を築くことではないでしょうか。オーナー様とは一度だけのお付き合いではなく、2年後、あるいは4年後の契約更新というように、そのお付き合いは長くつづいていくものです。そうしたなかで、空室の情報をいち早くお知らせいただいたり、オーナー様のネットワークから新しいテナント様をご紹介いただいたりというグッドサイクルが生まれてきます。私たちは、とくに用がなくてもごあいさつに伺うとか、ご不在の場合にも名刺だけでも置いてくるなど、きめ細かな営業が欠かせないと考えています。

一方、テナント様とのリピート関係も大切。たとえば現場に今すぐちょっとしたスペースが欲しいといったご要望から、2・3年後に本社の拡張移転を考えているといった際にも真っ先にお声掛けしていただけるような関係を創るのが理想

だと思っています。とくにIT企業様の場合には、必要とされるスペースが数年ごとに倍々と増えていくこともありますので、密なコミュニケーションがとくに重要となります。

### 最近手がけた事例を聞かせてください。

中央区のオフィスビルをホテルに改装した事例です。ある企業が1棟借りされていた5階建て延床面積500坪ほどのビルが空室になりました。ビルは築40年を超えた物件です。そこでまずリニューアルを施し、耐震補強を行いました。立地が良いのにもかかわらずビルが古いことなどの理由からテナント営業がなかなか思うようにいきませんでした。そうしたなか、ある協力会社からホテル向けの物件を探しておられるテナント様をご紹介いただきました。オフィスビル1棟をまるまるホテルにリノベーションするという大胆なプランです。オーナー様は従来通りオフィスビルとして賃貸したいというご希望でしたが、賃料がオフィスと同程度の水準であったこと、そして10年の長期契約であったことが決め手となったのでしょうか、最終的にご快諾いただきました。契約終了後には取り壊して建替える心づもりもおありのようでした。

### どのようなプロセスで進めたのですか。

オフィスをホテルに改修するには、様々な法制度をクリアしなければなりません。まず旅館業法、消防法をクリアするための対策を行った後、用途変更を行うというステップで手続きが進められました。これらすべてはテナント様側で行い、オーナー様は最終的に用途変更手続きに判を押すだけという段取りです。各種申請から用途変更までに要した期間が約半年、その後工事に約半年とオープンまで約1年と少し時間は掛かりましたが、オーナー様、テナント様双方にご納得いただいた仲介事例となりました。

### そのホテルの詳細について聞かせてください

カプセルホテルではありますが、従来のイメージを一新するカプセルホテルといってもいいのではないのでしょうか。従来のそれは、カプセルが2段に積み重なったタイプが典型で、どちらかといえば男性向けのイメージでした。しかし、このホテルでは各カプセルに広さ、天井高ともに余裕が確保され、ゆったりと過ごすことができます。1階はフロントとロッカー、2・3階はレディース専用フロア、4・5階が男性専用フロアとなっており、各階にシャワーユニットとトイレが設けられています。テナント様は別の場所でもすでに同様のホテルを運営されて

おり、十分なノウハウをお持ちの会社でした。

### どのような感想を持っていますか。

地下鉄の便もよく、リーズナブルで快適なホテルを、という若い旅行者や外国人観光客の方々には魅力的なのではないでしょうか。外国人観光客が増加しつづけて、さらに東京オリンピックを4年後に控え宿泊施設の拡充が急務となっている今、建物の老朽化などオフィスとして賃貸しつづけるのが難しい場合には、今回ご紹介したホテルの事例のように用途変更を伴う賃貸もひとつのソリューションなのかもしれません。

### 賃貸オフィスの今後について意見を聞かせてください。

東京都心のオフィス空室率は2012年のピークから今年にかけて順調に低下し、賃料水準においても同様に2012年を底に回復を遂げています。この点では現在、賃貸オフィス経営は堅調といえるでしょう。しかし、2017・2018年以降、新築オフィスの竣工ラッシュが見込まれます。周辺に新築オフィスが竣工すると、既存のオフィスから移転する傾向が顕著となります。やや古くなったビルなどの場合には、これに備えたリノベーションなどのバリューアップが求められます。長年同じ仕様で貸しつづけるのでは、競争力がいやでも低下していきます。そこで必要になるのがチャンスを捉えたりリノベーションや用途変更などダイナミックな変革です。私たち三井不動産リアルティ法人営業本部では、オーナー様の資産の最大価値をめざしたご提案で、オーナー様のお役に立ちたいと考えています。

### リーシング営業部の今後のビジョンはありますか。

今後、オフィスビルや店舗の賃貸借ニーズは、カフェやフレッシュルームを備えたオフィスや認可保育園ニーズ等様々な形態が予想されます。リーシング営業部では、こうした流れに対してテナント様の業種や部署の特性にフィットした提案をスピーディに行える体制づくりとノウハウの蓄積に取り組んでいく必要があると考えています。またオーナー様とテナント様は、私たちだけにお声掛けしていただくわけではありません。そこで大切になるのは貸したい側のニーズと借りたい側のニーズをスピーディに結びつけること。そのためにも売買でお付き合いいただいた企業様からの情報などいわゆる社内紹介や、親会社である三井不動産との情報交換会などコミュニケーションを密にし、ニーズとニーズとをいち早く結びつける、打てば響くような情報収集・情報提供を進めていきたいと考えています。

ビルオーナー様のさまざまなお悩みにお応えします。お気軽にご連絡ください。

法人営業本部 リーシング営業部 Tel.0120-983-031 (営業時間9:30~18:00 定休日:土日祝日)

## 金融機関のお客様のお悩みを ご担当者様と二人三脚で解決していく。

Vol.4では、入社3年目、法人営業本部で増えている女性営業スタッフのひとりである横石をご紹介します。  
仕事に対する女性ならではのアプローチや意識とともに、  
金融機関とのリレーションや北海道のホテルの売買仲介の事例をご紹介します。

### これまでの経歴を聞かせてください。

平成26年の新卒入社、就職のために九州から上京し今年で3年目になります。この会社を選んだ理由は、興味を持っていた会社の多くが副業として不動産を手掛けていたことでした。元々不動産に興味があったわけではありませんでしたが、流通という人と人の間に立ち、人の役に立つ仕事をしたいと思ったことがきっかけでした。

### 実際に入社してみてどうでしたか。

最初は要求されるレベルも高く、仕事の内容も難しかったので全く分からなかったです。経験豊富な方がスムーズに仕事を進められる事も多く、私に勤まるのかと不安に思いながらのスタートでしたが、周囲の雰囲気も良く、先輩たちに細かく教えてもらって少しずつ仕事を覚えていくことができました。

### 不動産業界は男社会というイメージがありますが、大変なことはありませんか。

入社した日、思いのほか女性営業職が少なかったのには正直驚きましたが、あまり抵抗や不安はありませんでした。実際に業務を行うに当たっても、はじめてお目にかかるお客様には不動産業者のイメージと違うということで驚かれることもありますが、そのギャップが逆に入りやすいというか、お客様には変なプレッシャーを感じさせずスムーズなコミュニケーションにつながっているのでプラスに感じることも多いかもしれません。

### 仕事をするうえでのモットーは何ですか。

お客様と接する際に、ビジネスライクにはならず、「この方のお役に立ちたい、必要とされるようになりたい」と思いながら仕事を進めています。たとえば、資料を作る際にもきれいにファイリングし、分かりやすく付箋をつけるなど、お客様が理解しやすいように、丁寧にきめ細かく、自分らしいプラスアルファの提案をすることを心がけています。

### 現在の仕事の内容について聞かせてください。

営業三部のメインクライアントであるビルオーナー様への営業と並行して、銀行などの金融機関に積極的にアプローチ



法人営業本部 営業三部 営業グループ

横石 紗季

学生のときに1年間スウェーデンに留学したという行動派。  
最近のマイブームはキャンプだそうです。

しており、そこがまさに私の担当です。銀行などの金融機関にはビルオーナー様をはじめ資産家の方々から資産運用などについてさまざまなご相談が寄せられます。不動産に関するお悩みの場合、私たちをご紹介いただき、**金融機関のご担当者様と二人三脚でご相談にお応えする**というのが現在の仕事です。

### どのようなご相談が多いのでしょうか。

具体的な内容としては、**資産の査定やご売却、ご購入のご相談などがメイン**になります。たとえば、創業時から事業の必要に応じて不動産を購入していた法人様がいらっしゃるのですが、時代の流れによって使わなくなった事業地や用途が重複する不動産が発生して**不動産を有効に活用できていない**状態でした。そこで**全資産を査定させていただき、流動性と収益性の分析や帳簿価格との比較**を行って、ご所有の不動産を残すものと処分するもの、また新たに借りるものに整理す

るといふ提案書を提出しました。その後もオーナー様と詳細について摺り合わせを続けている最中で、このプロジェクトは現在も進行しています。また、**安定収益事業の強化**のために不動産賃貸事業を考えられている法人様に**当社の売却情報を紹介させていただき、ご購入いただいた実績**もあります。この一年ほどの間に40~50件ほどのご相談をいただきました。

### 全て一人で対応しているのですか。

いいえ。私は知識や経験も足りないことが多いですし、ご相談いただける案件の規模や種類も**1,000万円のマンション1室から10億円を超えるような事業用地まで**様々なので、先輩社員によく相談しています。直属の上司を含め、不動産業界で20年、30年、中には40年を超えるキャリアを持っている先輩・上司が多く在籍していますので、**過去の色々な経験やノウハウ**を聞かせてもらって、その内容をお客様への提案書に盛り込んだり、時にはお客様との打ち合わせに同席してもらったりしています。

### 具体的な事例を教えてください。

よくご相談をいただいている金融機関のご担当者様から広告会社を運営されているお客様をご紹介いただきました。ご事情があって賃貸ビルをご所有されていましたが、**管理が大変で空室部分がなかなか埋まらないこともあって、ビルを所有し続けるか悩んでいる**ご様子でした。ご相談を受けた段階では今すぐ売らなければという状況ではなく、良い条件ならば、ということでしたので、ご希望される金額も実勢価格より高い状況でした。その中、売却するメリットやマーケットの状況をご説明したり、最適な売却方法をご提案させていただきながらお話を進めていく中で、徐々に売却へのお気持ちも固まってきたご様子でした。ただし、最終的に売却するに当たってはご家族の同意も必要ということで、社長と一緒に売却について説明させていただき、皆様にご納得いただいた上で、無事に売却のお手伝いをすることができました。また、別の案件ではマンションの売却のお手伝いをさせていただいた方から、同様の悩みを持つご友人をご紹介いただく事もありました。

### とくに印象に残った案件はありますか。

**北海道のホテル**の案件でしょうか。これも金融機関の方からご紹介を受けた案件でしたが、ある**海外の投資家**の方が、ご自身が以前に宿泊されたホテルをととても気に入られ、そのホテルを購入したいということで、ついては仲介を担当して欲しいか、というものでした。

### どんな取引でしたか。

旧オーナー様はホテル事業を運営されている地元の企業様で、売買後もそのホテルを借り上げて引き続き営業を行う

という、「**セール・アンド・リースバック**」という取引でした。物件は市街地から少し離れたところにあるリゾートホテルで、目の前には素晴らしいオーシャンビューが広がっています。とても素敵なホテルなのですが、建物の年数が経過していたり、立地柄、取引に関して行政上の制限がある物件でした。

私は当時2年目でしたので最初はサブ担当でしたが、メインの担当者が異動になったため、私が一番の窓口として引き継ぎ担当することになりました。物件については自分で調査も行ってよく知っていましたが、交渉も全て自ラ行っていくことになりましたので、これは大変な案件になると覚悟を決め、引き継ぎました。

### どのように進めていきましたか。

物件の売買については早い段階で合意ができていたのですが、売買契約を進めるにあたっては、国や行政の許可が必要であったため調整に時間がかかり、幾度となく北海道に行き、直接役所と交渉を重ねました。また、旧オーナー様はこれからはホテルの営業を続けられますので、賃貸借契約の手続きも同時に進めなければなりません。他にも様々な難しい課題が多くあり、この案件に関するメールのやり取りが700通に達したほどで、お話を頂いてからお引き渡し完了するまでおよそ1年の期間を要しました。

### 案件が終了した今の感想を聞かせてください。

大規模な取引であったこともあって、この案件を担当している当時は、次々とやらなくてはならないことが思い浮かんでなかなか寝付けなかったり、プレッシャーのせいも、途中で目が覚めたりしていました。

そのような案件でしたので、お引き渡しが終了した現在ではものすごく達成感を感じていますし、私自身の自信にもなっていると思います。私を成長させてくれたこの案件を、一生忘れないと思います。

### 今後目指すビジョンはありますか。

これまで取り扱った資産のタイプでは、マンションの一室からオフィスビルやホテルなどありますが、これからもっと多くの経験を積んで、色々なご相談にお応えできるようになりたいと思っています。

まだまだ経験不足で具体的なビジョンは見えていませんが、日本経済、世界経済の変化なども深く理解し、それを仕事に反映させながら少しでも社会にインパクトが与えられる仕事がしたいと思っています。また、そこに**女性の視点や感性を付け加えられたら**というのも目標です。一方で、将来家庭ができたときには、仕事と家庭の両立したいというのも目標のひとつです。

海外での事業展開を加速する三井不動産リアルティ。その先端を担う国際事業部では、インバウンド、アウトバウンド双方の投資、売買相談など幅広いサービスを手掛けています。そんな国際事業部のホットな情報を世界からお届けします。

## タイ経済の中心地で手掛ける住宅分譲事業。

今回は、三井不動産グループのタイ・バンコクに分譲住宅事業についてご案内します(Vol.36ではマレーシアをご案内)。三井不動産アジア社とタイの有力な住宅デベロッパーであるアナンダ社の共同事業は、現在販売中の物件も含めて、全9物件、8,000戸超におよびます。今回はその中で、本年9月に竣工予定の物件のIdeo Q Chula-Samyam(アイデオ キュー チュラ サムヤーン)をご紹介します。

### Ideo Q Chula-Samyam概要

所在地: Rama IV Road, バンコク	階数: 40階
敷地面積: 約9,439㎡	戸数: 住戸1,598戸、商業7戸
延床面積: 住宅部分 47,044.5㎡、 商業部分 1,355㎡	販売価格: 約1,048万円より
専有面積: 21㎡~66㎡(約6.35坪~約19.96坪)	建物竣工: 2016年9月予定

- 共用施設: スイミングプール、ジャグジー、サウナ、ジム、ミニシアター等の充実の施設
- バンコク主要駅であるシーロム駅から1駅のサムヤン駅から徒歩4分に立地
- 隣接地にはタイ国を代表する大学「チュラロンコン大学」を初めとした教育機関や医療機関が多く立地し、市民の憩い場所である「ルンビニ公園」も徒歩圏。

### Ideo Q Chula-Samyam周辺環境について

バンコクのCBD(中心業務地区)であるシーロム/サトーン地区の周縁に位置しています。同エリアは古くからの商業地区であり、タイ大手企業の本社、日系、外資系企業が多く集まるビジネス街となっています。

#### [メイン通りの特徴]

- シーロム通り: バンコク最大のビジネス街の通りであり、ホテル、商業店舗、銀行等が多く立ち並ぶタイ経済の中心地。
  - サトーン通り: 各国の大使館やホテル等が立ち並び、日系企業の入るビルも点在。
  - ラマ4世通り: バンコク市内の基幹通りのひとつ。ビジネス街のシーロム、サトーン通りとも交差している。
- バンコクで名門のチュラロンコン大学、憩いの場所であるルンビニ公園もこの通り沿い。

建物完成予定図



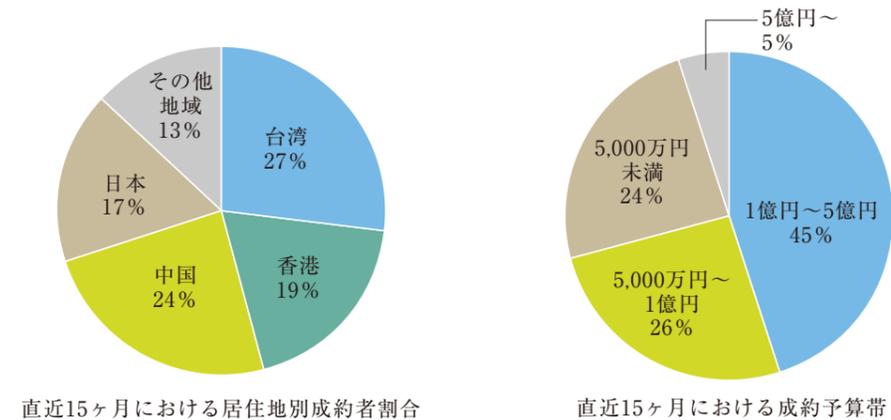
バンコク主要図



注1: タイにはコンドミニアムに対する外国人所有割合の規制(49%以下)があります。注2: 土地権利は所有権 注3: 価格は2016年7月25日時点 注4: 1T1HB=2.91円換算(2016年8月22日時点)

## 成約は3地域が中心、予算帯も高額化。

三井不動産リアルティ国際事業部では、発足以来多数の海外投資家より購入や売却のご依頼をいただいています。直近15ヶ月を遡ると、成約価格帯は1億円以上の割合が50%を越えおり、また国別の内訳としては、台湾・中国・香港の3つの地域にて、全体の70%あまりを占めています。



成約物件の種別としては、区分マンションが最多となっており、戸建、一棟レジデンスと続きます。

海外投資家による不動産投資については、金融商品と比較すると、価格変動リスクが小さく、さらに諸外国と比較すると日本国内では比較的高利回り物件が多いため、海外からの不動産投資は引き続き、これまで同様に高いニーズが期待できます。とくに海外商談会を実施するなかで、一棟レジデンス、ビル、店舗等が非常に高い興味を持たれており、即来日につながるケースも多く存在します。

直近では、これまでと比較すると「東京不動産の低利回り化」や「円高」に起因し、高利回りを求める投資家については、東京以外の関東圏や京都・大阪等において投資を希望するケースが徐々に増えています。今後については、これまでのような東京のみの局地的な投資ではなく、良質な物件や条件を求める全国的なマーケットとして広がっていくと予想されます。

国際事業部では、今後引き続き需要が増してくるであろうインバウンドやアウトバウンドニーズを取り込むために、既存顧客への継続的な投資の呼びかけや、WEB広告のリニューアル、さらに多言語対応を可能とする各種ツールを整備することにより、満足度の高いサービスの実現を目指しています。

さらに、海外投資家が潜在的に持つ管理に係る不安や、投資ローンを払拭するために、関係会社との連携を強化し、売主様・買主様双方にご満足いただける仲介サービスを提供させていただきます。

### 最近の主な商談会など

- |                          |                       |
|--------------------------|-----------------------|
| 2015年 1月: 上海商談会(区分マンション) | 2016年 1月: 香港商談会(一棟レジ) |
| 4月: 台湾商談会(不動産投資フェア)      | 5月: 香港商談会(区分マンション)    |
| 5月: MIPIMにて講演(国際不動産見本市)  | 6月: 香港商談会(一棟レジ)       |
| 7月: 台湾商談会(区分マンション)       | マレーシアセミナー(アウトバウンド)    |
| オーストラリアセミナー(アウトバウンド)     |                       |
| 上海商談会(区分マンション)           |                       |
| 12月: 台湾商談会(不動産投資フェア)     |                       |

[Ideo Q Chula-Samyam]に関するお問合せ、海外投資のご相談は

三井不動産リアルティ国際事業部へ ☎ 0120-321-638 (営業時間9:30~18:00 定休日:水・土曜日)

※ご紹介させていただいた物件以外にもご案内できる物件もございますので、お気軽にお問合せください。

弊社とパートナーシップを構築する外部スペシャリストのご紹介など、毎回社内外からタイムリーなテーマを選びお届けしている当コラム「リアルティ・トレンド・ピック」。今回は、不動産税務に強い税理士事務所として三井不動産グループの心強いパートナーとなっているエクスプレス・タックス株式会社をご紹介します。

## エクスプレス・タックス株式会社 廣田龍介税理士事務所

### 相続税対策に強みをもつ不動産税務のスペシャリスト。

誰しもが避けて通れない相続。近年ますます進行する少子高齢化や事業承継指針の改定など、相続を巡る環境と考え方は大きく様変わりしつつあります。エクスプレス・タックス株式会社 廣田龍介税理士事務所(以下エクスプレス・タックス)は、不動産税制のスペシャリストとして、不動産売買に関わる個別案件のアドバイザー、そして時にはセミナーの講師など、幅広く三井不動産グループのビジネスをサポート。とくに弊社が行う不動産売買について相続税対策という視点で適切なアドバイスを提供しています。

### 高齢化と少子化が相続税対策を考える際の新しい課題。

相続をスムーズに行うためのポイントは、従来3つあると言われてきました。まずは相続人間で争いなく分割するための対策、次に納税対策、そして税額の軽減策。この3つに加えた第4のポイントがいまクローズアップされてきました。それは高齢化です。たとえば認知症になった場合、不動産の売却や購入などの法律行為を行うことができなくなるため、相続に関わるさまざまな対策が難しくなる場合があります。そうした事態に備えて、成年後見人を決めておく、民事信託を活用するなど、将来に備えての筋道を立てておく必要があります。また高齢化の一方で少子化も相続税に大きく影響するファクター。長男長女の時代と言われるいま、夫婦双方に兄弟が少ない、あるいは子どもがいないという家庭も珍しくなく、そのため相続財産が集中して納税が負担になる可能性や将来相続人がいなくなるという場合も想像できます。こうした状況に備えて民事信託などを利用して早いうちから対策を講じておく必要があります。

### 高額マンションによる相続対策にも、厳しい目が向けられる。

国税庁が毎年発表している「相続財産の内訳」によると課税財産のなかで不動産が占める割合が減少しています。

この要因として、資産を持つ方々が資産を選択している、つまり上手にポートフォリオをつくりあげていることが理解できます。たとえば今年に入って「購入金額と評価額の大きな差によって相続税の評価額を低く抑えられる」と人気を集めたタワーマンションも、税額への監視が強化され、このことが高額タワーマンションの販売が鈍化している要因のひとつと言われています。こうし



た環境のなかで、不動産を用いた税額の軽減策はより複雑化しており、売却・購入についても現状の保有資産をベースに様々な手法を最適に組み合わせる必要が生じています。三井不動産リアルティは、長年にわたる蓄積とエクスプレス・タックスのノウハウを結集し、お客様に最適な相続ソリューションをお届けしています。

### 現在の事業を縮小し、思い切って賃貸事業にシフトする。

経営状態が思わしくなく、オーナーが個人資産を次々に貸し付けている企業も多く見られます。こうした貸付金などの債権にも当然相続税がかかってきます。近い将来に業績の回復が見込めない場合には、思い切って事業を縮小し、不動産賃貸事業にシフトするのも選択のひとつです。オーナーが企業所有の不動産を買い取ったという形にし、債権を不動産に代える、つまり財産の組み替えによっても相続税の軽減が可能になります。

### 新しい時代の不動産税制を研究し情報を発信。

老朽化した建物をどうリニューアルしていくかが都心部において重要な課題になっています。しかし、小規模な建物の場合、バリューアップを図るためには工夫が不可欠。たとえば周囲の地権者の方々と協力して再開発を行い小さなものをより大きく、より効率的なものにしていくなどのアイデアが求められます。エクスプレス・タックスは、定期的に不動産税制に関わる社内勉強会を実施。等価交換や再開発などの税務について研究を重ねながらお客様の不動産活用にお役立ていただける情報発信をめざしています。



## >EXPRESS>

エクスプレス・タックス株式会社 廣田龍介税理士事務所

●設立/平成7年2月

●従業員数/8名/税理士3名、有資格者1名、科目合格者2名、宅地建物取引主任者1名、ファイナンシャルプランナー1名(平成28年8月現在)

- 事業内容/1. 税務・会計に関するコンサルティング
- 2. 相続、事業承継に関するコンサルティング
- 3. 不動産活用に関するコンサルティング
- 4. 組織再編に関するコンサルティング

エクスプレス・タックス株式会社 廣田龍介税理士事務所  
代表取締役 税理士

廣田 龍介氏

相続に際して共有になっている土地の分割や底地と借地の権利調整、個人の土地に建つ法人所有の建物の売却についての法人と個人の権利調整など、権利調整をメインに三井不動産リアルティをサポートさせていただいています。今後も、不動産税制に対する理解を深め、アドバイス力の一層の向上を図りながら、三井不動産リアルティのお客様のご相談にきめ細かくお応えしていきたいと考えています。



## 大手町における大規模複合開発「(仮称)OH-1計画」着工

三井物産株式会社(本社:東京都千代田区、社長:安永竜夫、以下「三井物産」と)と三井不動産株式会社(本社:東京都中央区、社長:菰田正信、以下「三井不動産」と)は、大手町一丁目2番地区で推進中の一体開発事業である「(仮称)OH-1計画」(以下「本計画」)に関し、本年5月18日に着工し、本日起工式を執り行いましたので、お知らせ致します。

本計画においては三井物産・三井不動産が共同で2棟のオフィスを中心とした大規模複合開発を推進しております。建物の延床面積は約36万㎡と都内でも有数の大型再開発プロジェクトで、最先端の機能を備えたオフィスに加え、ビジネスとエンターテインメント両方に対応した多目的ホールや、国内最高級クラ

スのラグジュアリーホテルを設けています。また、「かるがも広場」として広く親しまれていたエリアを中心に約6千㎡の大規模緑地広場を備え、都心一等地にありながら、皇居の緑地と連なる緑豊かな空間を実現致します。

本計画は「外国企業誘致・ビジネス交流のためのMICE機能強化拠点」として、内閣府より国家戦略特別区域の特定事業として内閣総理大臣認定も受けており、東京の国際競争力強化に資する事業とすべく、三井物産と三井不動産は本計画を推進してまいります。

建物竣工は2020年2月末の予定です。なお、三井物産の本店事務所は、竣工後に本建物への移転を予定しています。

### 「(仮称)OH-1計画」の主な特徴

1. 大規模緑地広場と多様な交流機能の整備による賑わいの創出
2. 「Skidmore, Owings & Merrill LLP (SOM)」によるマスターデザイン
3. 国内最高水準の安全・安心の提供



皇居東御苑から望む外観パース



皇居側に整備される大規模緑地広場

### 物件概要

計画	地：東京都千代田区大手町一丁目2番
交通	通：東京メトロ丸ノ内線・東西線・千代田線・半蔵門線「大手町駅」、都営三田線「大手町駅」直結
主要用途	数：事務所、店舗、多目的ホール、ホテル、駐車場、地域冷暖房施設
敷地面積	約20,900㎡
延床面積	約357,700㎡
階数	数：A棟：地上31階、地下5階／B棟：地上39階、地下5階
最高高さ	数：A棟：約160m／B棟：約200m
設計・施工	設計・監理：日建設計・鹿島建設 設計共同企業体 施工：鹿島建設株式会社 デザイナー・アーキテクト：Skidmore, Owings & Merrill LLP (SOM)
建物竣工	工：2020年2月末(予定) ※建物竣工後に外構整備予定



配置図

## 「フォーシーズンズ・ホテルズ・アンド・リゾーツ」東京・大手町に出店決定 「(仮称)OH-1計画」において2020年春開業(予定)

三井不動産株式会社(本社:東京都中央区)とフォーシーズンズ・ホテルズ・アンド・リゾーツ(本社:カナダ・トロント)は、東京都千代田区大手町一丁目2番地区で建築中の「(仮称)OH-1計画」B棟上層階に「フォーシーズンズホテル」を出店することが決定しましたので、お知らせいたします。開業は2020年春を予定しています。

「(仮称)OH-1計画」は、三井物産株式会社と三井不動産株式会社が共同で開発を推進している都内でも有数の大規模複合再開発プロジェクトであり、本年5月18日に着工しております。オフィスを中心とした2棟の複合用途ビル(建物延床面積:約36万㎡)の開発計画で、最先端の機能を備えたオフィスに加え、今回出店が決定した「フォーシーズンズホテル」やビジネスとエンターテインメントの両方に対応した多目的ホール、皇居に面した約6,000㎡の緑地広場等、多様な機能や用途を複合させたミクストユースな街づくりを計画しています。

今般、本計画のホテル部分に出店することが決定いたしました「フォーシーズンズホテル」は、これまで数多くの賓客に洗練されたサービスと温かいおもてなしを提供してきた、国際的に高い評価を受けるホテルを世界中で展開するラグジュアリー

ホテルブランドです。国内外の主要企業が集積する日本有数のビジネス街「大手町」に開発される「(仮称)OH-1計画」B棟上層階に開業する本ホテルは、ひとたび最上階のロビーに足を踏み入ると絶好の眺望が開け、グローバル都市東京の喧騒を忘れさせてくれる非日常の世界がゲストを迎え入れます。さらに、34～38階に位置する約190室の客室は洗練されたデザインと開放感のある広さを誇り、ホスピタリティにあふれるホテルスタッフによる最高水準のおもてなしとともに、世界中からのゲストにくつろぎの時間を提供します。

本計画は、国家戦略特別区域の特定事業として「外国企業誘致・ビジネス交流のためのMICE機能強化拠点」となることを目標としており、本ホテルもその一翼を担います。東京の中心に、絶好の眺望を有し、国際的に高い評価を受けるラグジュアリーホテルブランドが出店することにより、インバウンド需要を取り込むための宿泊機能を供給するという意義にとどまらず、東京の国際都市としての競争力を高める一助になるものと確信しております。

「(仮称)OH-1計画」建物外観イメージパース



皇居側より計画地を望む



日比谷通り側よりB棟を望む

※B棟の主に高層階部分(3階、34～39階)に「フォーシーズンズホテル」が出店いたします。

### ホテル計画概要(ホテルの正式名称は未定)

延床面積	約25,578㎡(約7,737坪)
階数	数：3階、34～39階
客室数	数：約190室(予定)
付帯設備	レストラン、宴会場、スパ、プール、フィットネス・ジムほか
開業	業：2020年春(予定)

【ご参考1】  
「(仮称)OH-1計画概要」

所在地	地：東京都千代田区大手町一丁目2番
敷地面積	約20,847㎡(約6,306坪)
延床面積	約357,799㎡(約108,260坪)
竣工	工：2020年2月(予定)
A棟	棟：階数/地下5階 地上31階 主要用途/オフィス、店舗、ホール
B棟	棟：階数/地下5階 地上39階 主要用途/オフィス、ホテル、宴会場

※記載の内容は、今後変更となる可能性があります。

【ご参考2】  
フォーシーズンズ・ホテルズ・アンド・リゾーツについて

1960年創業のフォーシーズンズは、お客様ひとりひとりに合わせた最高水準のサービスをめざし、卓越した想像力とたゆみない努力で、未来のホスピタリティをつねに先取りしています。現在世界41か国、99か所でホテル、レジデンス、リゾートを展開しており、さらに50か所以上で開業に向けた準備が進行中。高級ホテルブランドとして、各種調査や旅行者レビューではつねに世界のベストホテルにランクインされ、多数の受賞歴を誇ります。

## 快適なデザイン空間に“集い”“つながり”をテーマにした246店舗 「三井ショッピングパーク ららぽーと湘南平塚」10月6日(木)グランドオープン 大規模複合開発による新たな街が誕生 タウン名称を「ららシティ湘南平塚」に決定

三井不動産株式会社(所在:東京都中央区 代表取締役社長 菺田正信)は、本年10月6日(木)、神奈川県平塚市にリージョナル型ショッピングセンター「三井ショッピングパーク ららぽーと湘南平塚」を開業します。

「三井ショッピングパーク ららぽーと湘南平塚」は、JR東海道本線「平塚」駅から徒歩圏にあり、国道1号・129号などの主要幹線道路に近接しています。周辺には平塚市役所や平塚市美術館、平塚市総合公園など公共施設が多数あり、人が多く集まる街の中核エリアに位置しています。

当施設は、快適で居心地が良いデザイン空間に、「湘南ベルマー

レ」や「日産自動車」とのコラボレーション店舗や、地元の名店、高感度ファッションから話題の飲食店等、多彩なラインナップの246店舗を集結させます。

また、当施設を含む、日産車体湘南工場第1地区の跡地約18.2haを活用した大規模複合開発事業により、新たな街が誕生します。この度、各街区を総称したタウン名称を「ららシティ湘南平塚」に決定しました。当施設の他には、各事業者が分譲マンション、病院を建築中であり、順次竣工予定です。戸建住宅の開発も推進中です。

### 「三井ショッピングパーク ららぽーと湘南平塚」コンセプト

自然豊かな湘南平塚の特徴をデザインに取り入れた快適空間。ショッピングやお食事だけでなく、新たな集い、つながり、出会いや交流を生み出す、いつでも気軽に誰とでも訪れたいサード・プレイスを目指しコンセプトを“ひらつかりビング～My Third Place～”としました。



「三井ショッピングパーク ららぽーと湘南平塚」外観(イメージ)

### 「三井ショッピングパーク ららぽーと湘南平塚」施設概要

所在地：神奈川県平塚市天沼10-1  
 事業者：ヒラツカ特定目的会社(※1)  
 敷地面積：約81,300㎡(約24,600坪)※商業地区A・B・C敷地合計面積  
 構造規模：店舗棟 鉄骨造3階建、駐車場棟 鉄骨造5-6階建  
 延床面積：約166,000㎡(約50,200坪)  
 店舗面積：約60,000㎡(約18,150坪)  
 店舗数：246店舗  
 駐車台数：約3,500台  
 交通：JR東海道本線「平塚」駅 徒歩12分  
 営業時間：物販・サービス・フードコート/10:00～21:00  
 レストラン/11:00～22:00※一部の店舗では営業時間が異なる場合がございます。  
 設計会社：三井住友建設株式会社一級建築士事務所  
 施工会社：三井住友建設株式会社東京建築支店  
 基盤整備施工会社：三井住友建設株式会社東京土木支店  
 環境デザイン：外装/フェルナンド・バスケス  
 内装/株式会社乃村工藝社  
 外構/株式会社ランドスケープ・プラス  
 運営・管理：三井不動産商業マネジメント株式会社  
 ホームページ：http://www.lalaport-shonanhiratsuka.com/

### 「ららシティ湘南平塚」街区概要

事業内容  
 商業地区A・B・C：ららぽーと湘南平塚  
 住宅地区A：戸建住宅(総戸数未定)  
 住宅地区B：パークホームズLaLa湘南平塚(総戸数185戸)  
 医療・福祉地区：病院  
 工業地区：日産車体湘南工場第1地区 ※操業を継続  
 事業者  
 商業地区A・B・C：ヒラツカ特定目的会社  
 住宅地区A：三井不動産レジデンシャル株式会社  
 住宅地区B：三井不動産レジデンシャル株式会社  
 医療・福祉地区：社会福祉法人恩賜財団済生会平塚病院  
 工業地区：日産車体株式会社

※1当商業施設の事業主体は、三井不動産が100%出資するヒラツカ特定目的会社です。当社は、開業までヒラツカ特定目的会社からデベロップメントマネジメント業務を受託し、デベロップメントマネージャーとして本事業を推進しています。開業後は、当社がヒラツカ特定目的会社より当商業施設を賃借(予定)し、運営管理業務を三井不動産商業マネジメント株式会社に委託(予定)します。

## 「日本橋再生計画」が目指す ハードとソフトの融合 「福德の森」完成へ 2016年9月28日(水) 森開き 日本橋の賑わいの中心に1,000㎡超の憩いの空間誕生 新たな地域コミュニティを創出する拠点に

三井不動産株式会社(本社:東京都中央区)は、「(仮称)日本橋本町二丁目特定街区開発計画」において事業を推進してきました。「福德の森」が、本年9月28日(水)に森開きすることを決定しましたので、お知らせいたします。

現在、日本橋では、「残しながら、蘇らせながら、創っていく」をテーマに官民地域が一体となって、「日本橋再生計画」を推進しており、当社は推進メンバーの一員として様々な取り組みを行っています。日本橋固有の歴史や文化、水辺空間、コミュニティなどのアイデンティティをベースとして、働く、住まう、遊ぶ、憩うなどの様々な機能を複合した街づくりを目指し、ハードを創るだけでなく、ソフトの付加価値創出事業を展開しています。

日本橋は江戸時代から、五街道の起点として多くの「人」が行き交い、歴史と伝統を受け継いだ老舗の商店や企業、住民など地域コミュニティの「人」が中心となって江戸文化の発信を担ってきました。

「福德の森」は、そうした日本橋のアイデンティティをベースに、2014年に再興した「福德神社」と連続した1,000㎡超の広場空

間として人々に憩いの場を提供するとともに、人々が集い、交流し、地域コミュニティを新たに創出し、発信していく拠点となることを目指して、周辺の住民や団体、企業などにひらかれたイベントスペースとしても機能します。

9月28日(水)からは森開きを記念して、日本橋の「人」に着目し、「人」を通して、日本橋の魅力に触れていただく「日本橋 熙代祭(きだいまつり)」を10月9日(日)まで開催します。

また、江戸時代から多くの薬種問屋が軒を連ねて、現在も多くの製薬企業が拠点を構える「くすりのまち」日本橋の歴史を象徴する「薬祖神社」も、昭和薬賃ビル屋上から「福德の森」敷地内に移転する予定です。

今、日本橋では、商業施設「コレド日本橋」「コレド室町」のオープンや当社も参画する「ライフサイエンス・イノベーション」の取り組みなどによって、これまで以上に多様な人々が集い、新たな賑わいが生まれています。その中心で、ハードとソフトの融合によって新たな地域コミュニティを創出する「福德の森」は、「日本橋再生計画」の象徴となる取り組みです。

### 「福德の森」の主な特徴

- 働く、住まう、遊ぶ、憩う、様々な人々が繋がる、地域コミュニティを新たに創出する空間
- 日本の自然と日本橋の歴史と伝統を再現した憩いの空間



「福德神社」と「福德の森」全体イメージ

### 「福德の森」概要

名	称：福德の森	着	工：2015年1月
所在地	東京都中央区日本橋室町2丁目5番-10	地上部竣工	：2016年9月28日
敷地面積	1,234.54㎡	※地下商業空間を含めた全体竣工は2017年度中を予定	
設計者	：株式会社日本設計		
施工者	：清水建設株式会社		



「福德の森」位置図

# 量×鮮度×分析×情報力

貴社のベストアンサーを、情報力で導きます。

## 会社概要

商号：三井不動産リアルティ株式会社  
 本社：東京都千代田区霞が関三丁目2番5号  
 TEL 03-6758-4060  
 設立：1969年7月15日

資本金：200億円  
 取扱高：1,424,320百万円(2015年度)  
 営業収益(連結)：136,509百万円(2015年度)  
 従業員数：3,829名(単体)  
 4,457名(連結)

## 事業領域



## 法人営業部門

## 法人営業部門

### 法人営業本部

営業一部(事業法人担当)	三井不動産リアルティ札幌 法人営業部
営業二部(事業法人担当)	三井不動産リアルティ東北 法人営業部
営業三部(ビルオーナー担当)	三井不動産リアルティ中国 法人営業部
営業四部(ファンド・REIT、金融法人担当)	三井不動産リアルティ九州 法人営業部
営業五部(三井不動産グループ担当)	
リーシング営業部(オフィス・店舗賃貸仲介担当)	
関西営業部	
中部営業部	

全国売買仲介取扱件数

# 30年連続実績 No.1

※三井不動産リアルティネットワークは1986年度～2015年度の30年連続全国売買仲介取扱件数No.1です。(新聞報道などによる)

私たちの強みを存分にご活用ください。

全国対応可能な  
ネットワーク

豊富な情報量と  
取引実績

三井不動産グループの  
総合力

多様なアセットタイプ  
への対応力

経験豊富なキャリアを  
持つ営業陣

充実した  
外部ブレン

## 全国法人営業ネットワーク

