

令和2年度「海外不動産取引研究会」議事概要

テーマ 「海外不動産市場への展開の現状と課題」

1. 東急不動産株式会社 投資事業ユニット海外事業本部 事業企画グループ グループリーダー 堀川 泰氏の説明概要は以下の通り。

[米国事業]

- 米国には 2012 年から進出しており、事務所は、ロサンゼルスにヘッドクォーターを構えており、ニューヨークに支店がある。
- 主に中古集合住宅のバリューアッド事業を展開している。短期回転の 5 年程度の事業であり、古い集合住宅を購入し、リノベーションを行いながら資産価値を上げて短期で売却する事業を展開している。
- 西海岸では、シアトル、ポートランド、サンフランシスコ、ロサンゼルス、サンディエゴ等の海岸沿いの都市を中心に展開しており、東海岸では、ニューヨークやワシントン、シャーロット、アトランタにて投資を行っている。
- 海外の代表的なプロジェクトとして、ニューヨークの「425 パークアベニュープロジェクト」という開発オフィスの案件がある。ニューヨークの目抜き通りであるパークアベニュー沿いの約 50 年ぶりの再開発案件であり、当社のフラッグシッププロジェクトとなっている。

[中国事業]

- 現地のデベロッパーが主体となるプロジェクトにマイナー投資をしている。投資対象は、主に大連、天津、青島、上海などの 1.5 級の都市となっている。

[アジア]

- インドネシアでの歴史が長いですが、2019 年にシンガポールを拠点として、その他アジア諸国に対して投資を展開する方針を取っている。
- 現在、マレーシアのクアラルンプールとベトナムのホーチミンにマイナー投資を行っているが、今後、タイやフィリピンあるいはインドなどにも事業展開していく予定である。

[インドネシアの事業と不動産取引の課題]

- ジャカルタの事業環境は、最低賃金が毎年、経済成長として上がってきており、労働組合の発言力が非常に強く、デモが日常的に行われている。インフラに関し

ては、渋滞が社会問題となっており、公共交通機関の整備が急務。また、地理的に海拔 0m あるいはマイナスのエリアがあり、洪水が頻繁に起きるため、都市整備に力を入れている。

- 対日の関係で言うと、「世界一の親日国」と言われており、2018 年にアジア大会が開催され、ODA で 19 年 3 月に初めてのジャカルタの地下鉄 MRT が開通している。
- インドネシアではハカ社という名前で約 40 年にわたり戸建事業を行っていたが、2012 年、GDP の成長が 1 人当たり 3,000 ドルを超えたあたりから、戸建志向から都市型のマンション等の開発が始まった頃に都市型事業を展開する会社を設立。2012 年以降、8 物件の開発に着手しており、主にコンドミニアムの分譲マンションを中心にサービスアパートなどを含め展開。
- 海外において自社で、土地買収、開発、販売、管理を実施しており、日本で展開している東急不動産の「BRANZ」というブランドを海外初展開している。2018 年に「BRANZ BSD」、「BRANZ SIMATUPANG」という 2 物件を竣工して引渡し完了している。
- マンション分譲にあたり、グループ会社である東急コミュニティーがインドネシアに進出しており、2018 年より管理業を実施している。
- インドネシアでの事業展開の特徴としては、開発、販売、運営という 1 サイクルを自ら外資である自社で運営しているところである。

[BRANZ Mega Kuningan プロジェクト]

- 政府主導の面開発エリア Mega Kuningan 内の非常に利便性の高い立地に位置する自社開発のマンション事業である。JOIN との共同事業で、ツインタワーとなっており、分譲棟、サービスアパート棟に足元に商業施設を組み込む計画となっている。合計で約 750 戸の住戸数、階数にして 45 階建ての物件。2019 年の 1 月に供給を開始し、2023 年度の開業を目標として事業を推進している。
- ジャカルタの都市において面開発は非常に珍しく、3 エリアほどに限定されている。Mega Kuningan というのは、ジャカルタの中心部に位置しており、1997 年より着手し、区画整理が始まっている。当社は、2012 年に土地の取得を開始しており、2013 年に都市計画最終承認が行われ、周辺開発も活性化している。

[インドネシアでの事業展開における課題と提言]

- 不動産業界自体の底上げ、透明性については、現状、日本で言う宅建業法等の資格試験がない状況なので、免許や制度の導入により、よりレベルの高い取引が可能になる。
- 外資の参入障壁の緩和については、投資に対する事業展開について裾野を広げている状況だが、周辺関連領域、例えば、仲介や管理等のサービス事業について、

まだまだ外資規制が厳しい状況であるため、規制の撤廃あるいは緩和を提言。

- インドネシアでは、日本の宅建業法などに基づく業界の基礎的なデータが整備されていないため、非常に市場の動向が読みづらい傾向にある。ある程度の基礎データを政府主導により整備、特に中古市場などの部分について整備することによって、ゆくゆく REIT 市場などへの関連付けや後押しになるような状況となる。

2. 独立行政法人 都市再生機構 (UR) 海外展開支援部次長 齋藤 真人氏の説明概要は以下の通り。

[UR の海外展開支援の取組み]

- 国土交通省のインフラシステムの輸出戦略に基づき、独立行政法人鉄道機構から UR、下水道事業団、高速道路株式会社まで並びでインフラ輸出を図っていくための仕組みの一環として、UR も海外で民間企業主体のお手伝いをできるようになった。しかしながら、あくまでも目的は日本企業の進出の支援であるため、日本国内のような土地購入や出資が一切できない。その意味で言うと、GtoG の国土交通省と連携し、政府間協議及び他国の住宅公団に該当する会社と連携しながら、事業レベルの FS 調査や、マスタープラン策定のコンサルティング及びコーディネートを行っている。
- UR の海外展開での使命として「調査、調整、技術の提供」があり、国内と同様「コーディネート」と呼び、民間企業が事業をできるように同じ目線で課題を解決するイメージで取り組んでいる。現在、海外でできることは、調査、調整、技術の提供のみである。

[Transit-Oriented Development (公共交通指向型開発)]

- アジアで言う TOD は、アメリカの定義のように歩ける距離感の街づくりを超えた大きな意味でよく使われている。特に新しい交通渋滞改革の鉄道開通時において、つくばの TX などの事例を教えてほしいという依頼が多かった。千葉ニュータウン線も含め、UR が鉄道沿線と共同でニュータウンを造成した開発事例では、基本的に土地利用の計画論だけでなく、不動産事業からの収益の一部を鉄道事業に負担金として捻出するような仕組みを策定してきた実績がある。UR で昨年まで海外からの使者の視察に一番使っている案内場所が、みなとみらいと大阪のうめきたである。うめきたは、後に説明するタイの国鉄が、国の組織で借金を返済するとき、保有する土地の資産価値をいかに上げていくかについて、民間企業の提案を受けながら誘導した例として説明する機会が多い。

[シドニー大都市圏の開発計画]

- シドニーはまだ人口が増えている地区だが、現在は西シドニー空港周辺の開発計画で 3 つのコアゾーンと 3 地区について、マスタープランやガイドライン的なものを作っている段階である。オーストラリアはアジアと同様、ほとんど PPP のような民間を使って誘導していくスタイルのため、早い段階でマスタープランに何を入れておかなければいけないかをアドバイスしている状況である。
- 令和元年 10 月に、マスタープラン作成支援や日本企業の参入期間の確保等を目的として、ニューサウスウェールズ州の公社との間でアドバイザー契約を締結した。日本のデベロッパーを含め、相手のニーズに合わせた様々な業種、例えば、情報系の企業や地域エネルギーの企業等の進出を幅広く支援している。

[タイ・バンスー駅周辺地区都市開発に係る技術支援]

- タイのバンスー駅は、鉄道ターミナルになっている駅である。バンコクの中心部から約 10 km 北にあるが、操車場の跡地も含めた約 300ha、国鉄だけでも 160ha の土地が空いている。今年 7 月、その地区内のタイの国鉄に、専門家を 1 名 JICA 経由で派遣しており、彼らの大規模な開発の希望に対し支援を行っている。まだ正式なプレス発表は行っていないが、国土交通省とタイの運輸省、UR と SRT の四者で、今月協定を締結する。アジアで相談を受けている案件の全ては、インフラも含めてほとんど民間企業で行ってほしいという要望が多く、第 1 号で進出が想定される民間企業に全てのインフラ整備を任せることは収益上難しいため、どのような仕組みを作っていくのが課題となっている。
- ASEAN 諸国では、全てスマートシティを目指すという形態が一般的である。タイ・バンスー地区については、民間企業から見ると遠い場所にあり、駅前の第 1 号をどうするかで周辺の資産価値が全部決まってしまう。駅前広場のスカイデッキについても、まだ公共が造るという発想がないため、この 2 年ぐらいで第 1 号のエリアの形成についてアドバイザーとして取り組んでいる。規模もかなり大きく、段階的な開発計画となるので、アドバイスをしていこうと考えている。

[アジア他国での支援について]

- アジアの国で今、相談が多いのが公共団地の再生である。アジアではほとんど管理業務が行われていないため、UR の団地で培った管理業務の方法や経営の管理手法について、ミャンマーとインドネシアから相談を受けている。

[海外の都市開発事業等に関する覚書の交換について]

- 日本企業の進出について、UR と中国の「城市化学研究会」（日本の国土交通省の研究所に当たる組織）との間で、覚書を締結し、各地方都市も含め、エコモデルシティを造っていくプロトタイプ事業に取り組んでいるところである。

- 「中国交通建設」という、非常に大きな会社との間で覚書を締結している。現在、中国では、賃貸住宅を公的機関以外が造り、その投資回収のために REIT 市場ができるという話がある。そのため、賃貸住宅について取り組んでいくパイロットプロジェクトを検討しており、日本企業の工業化住宅の中での関わりや、賃貸住宅としてどうしていくかというところを共同で勉強している最中である。
- インドネシアの Perumnas という国家住宅開発公社（UR のインドネシア版）と 7 月 7 日に覚書を締結した。2 年間の期限で「TOD」、「都市再開発」、「アフォードブル住宅」、「ニュータウン開発」の 4 分野について連携することになった。具体的には、団地の再生、団地の建替えやその余剰地の処理について相談を受けている。

3. 鹿島建設株式会社 海外事業本部 新市場室長 青木 伸朗氏の説明概要は以下の通り。

[海外開発事業の概観]

- 鹿島は、建設と並んで不動産開発を海外事業の柱の一つと位置付けており、米国、欧州、アジア、オセアニアの 18 の国と地域において、約 180 の案件の開発、あるいは運営を行っている。
- 本日は、政府間（G2G）協議の枠組みを通じて形成された、ミャンマー最大の都市ヤンゴンにおける「ヤンキン地区複合開発案件」についてご紹介する。

[案件概要]

- ヤンキン地区複合開発案件は、ヤンゴン国際空港と中央政府の官庁街であったダウンタウンのほぼ中間に位置する「ヤンキン地区」における、オフィス、ホテル、長期滞在用ホテル、商業施設からなる大規模複合開発事業である。
- 同地区は、ミャンマー中央銀行や内務省管下の政府施設の他、多国籍企業のオフィス集積が進むエリアでもあり、ヤンゴンの新たな CBD（Central Business District）となることがミャンマー政府によって期待されている。
- 本件敷地は Yankin Road と Sayar San Road という 2 本の幹線道路が交差する角に位置し、三方を広大な公有地（ヤンゴン市最大の公共住宅、警察職員官舎、旧競馬場であるスポーツ公園）に囲まれた公有地（緬建設省の旧資機材置き場）である。

[経緯]

- 長く続いた軍政から 2011 年に民政移管がなされ、ミャンマーの経済が対外的に開放されると、ミャンマーの社会・経済の持続的な成長の為にはインフラ整備が喫緊の課題であることが再確認されるとともに、建設業を含む諸分野における法制

度整備と先進国からの技術移転が広く求められることとなった。

- 鹿島は、国土交通省による調査業務の受託等を通じて、日本の官民によるミャンマーへの貢献可能性を検討・協議する場に初期段階から参加する機会をいただき、2014年に国土交通省と緬建設省との間のG2G協議のプラットフォームとして立ち上げられた「日緬建設次官級会合」（以下、“次官級会合”）には、その創設時から継続して参加させて頂いてきた。
- 国全体、また、地方レベルでの都市計画をどのように定めるかといった議論が十分に行われていないにも拘らず、様々な省庁が自らの管轄する公有地を（売り易い区画から）「切り売り」してしまう状況にどう歯止めをかけるかが、次官級会合における重要なテーマの一つであった。
- そのような議論の過程で、2015年1月に開催された第2回次官級会合において、緬建設省から国交省に対し、「（ミャンマー建設省の管轄する）本件土地を、日本のノウハウ・経験を活かし、PPPの枠組を用いた公有地再開発の『モデル案件』として、日本企業による開発を進めてほしい」との要望が出された。当該要望を踏まえ、国土交通省都市局の下で、海外エコシティプロジェクト協議会（J-CODE）によって加盟企業57社に対する公募手続きが行われた結果、鹿島がJ-CODEを代表してミャンマー建設省に企画提案をすることが承認された。
- 2016年4月にアウン・サン・スー・チー現国家顧問によって率いられた新政権が発足した際に、前政権によって承認されていた少なからずの案件が見直しを余儀なくされたが、本件は“**For The People**”という新政権の基本施策を具現する計画であることが好評価され、緬政府からより積極的な支援を得られることとなった。
- 2017年8月に投資許可を取得し、11月には緬建設省とBOT契約（期間：50年間＋10年間の延長2回＝70年間）を締結し、JOINとJBICの投融資支援も受けながら、現在建設工事が進められている。

[開発コンセプトと取り組み状況]

- ミャンマーにおける持続可能な都市開発のモデル案件を実現するという緬建設省の期待に応えるため、社内外での議論を重ね、「① 優良資産の形成」「② 事業の全段階における技術移転」「③ 周辺地域に対する貢献」の3点を基本コンセプトとして設定した：
 - ① 優良資産の形成
ミャンマーでは建物施設の維持管理の概念が乏しく、建設中から老朽化していくような案件が多いが、本案件では70年間に亘って当社で企画、開発、維持、運営した優良資産を、BOT契約完了時にミャンマー政府に引き渡すことを前提としている。
 - ② 事業の前段階における技術移転

事業企画から設計・施工、施設の運営・管理に至る事業の全段階において、技術移転を行うべく、ミャンマーエンジニア協会と技術移転に関する協力覚書を結んでいる。鹿島の建築設計本部や技術研究所が主体となって現地の政府職員や学生に向けたオープンセミナーや現場見学会、研修プログラム等を提供し、地震対応を含めた安全や環境、ライフサイクル・マネジメント等、鹿島の技術、経験・ノウハウをミャンマーの官民に伝えている。

➤ ③ 周辺地域に対する貢献

ミャンマーにおける様々な都市課題への対応として、i] 前面道路にある既存のバス停留所を敷地内に取り込んで「交通広場」を設置することによる交通渋滞の緩和、ii] 地域住民を対象としたコミュニティバスの運営、iii] 郵便や年金の受け取りといった公共サービスを一括して提供するワンストップサービスセンターの為の床の提供、iv] 教育・文化施設（児童図書館）の設置・運営、v] 災害に備えた様々な対応（避難広場や備蓄倉庫の設置、消防署と連携した避難訓練等）といった幅広い周辺地域への貢献機能を備えている。

- 当社の建築設計本部と開発チームが、複数回の現地視察も交えてミャンマーの伝統的意匠について調査を行った結果も踏まえ、「Green and Water」をキーワードに設計の基本コンセプトを設定した。具体的には、高層棟の各階に設けられた庇は、僧院等のミャンマーの伝統的な建築物において見られるものであり、現地の強い日差しと雨を避ける環境的な効果が高い。このように、ミャンマーの文化資産に対する尊敬の念を具体的な設計に反映させながら、新興国における新しい都市開発のあり方を提示したいと考えている。
- 昨今のミャンマーにおける開発案件においては、高層建築物が前面道路に接近した場所で、広い壁面を威圧的に向けるかたちで建てられたり、用途や景観に関係なく、法定上限近くまで容積率を使ったりすることが少なくない。
しかし本案件は、前述の「優良資産の形成」という観点からも、建物の妻側を前面道路に向けた配置とすることにより周囲への威圧感を低減し、十分な棟間距離を確保することによって開放的な空間を提供するとともに、近隣公有地の将来開発を見据えた計画としている。さらにポディウム部分は半地下の商業施設とすることで、地域の人々が自由にアクセスできる「パブリックガーデン」を創出する計画である。
当案件ではコンセプトとして「The Garden」を掲げている。これには（「Park」が往々にして王侯貴族から「与えられる」ものであるのに対し）「Garden」は家族が所有するものであるという比喻を使い、公有地開発である本案件のオーナーはミャンマーの人々であるというメッセージが込められている。
- 以上の意匠に関する検討作業と並行し、先端的な環境技術の導入も積極的に図っている。

例えば前述の庇は、高品質な遮光ガラスや外壁材と組み合わせて日射熱負荷を軽減し、CO2 排出量が縮減される。半地下のポディウムや長期滞在用ホテルは外気を取り入れた自然換気によって温熱環境改善を図っており、鹿島の技術研究所が持つ最新の CFD (Computational Fluid Dynamics) 技術を用いて多面的な検討を重ねてきた。

[おわりに]

- ミャンマーにおける COVID-19 の感染者数は、当初抑えられていたが、7 月以降に増加し、2020 年 11 月末時点では全国で 1,300~1,400 人、そのうちの 6 割をヤンゴンが占めるという状況にある。その結果、施工を進めるに当たって様々な支障が生じているが、G2G 協議を契機として形成された「モデル案件」の実現に向けて、努力を重ねていきたい。

4. 株式会社海外交通・都市開発事業支援機構 (JOIN)

事業推進部次長・シニアダイレクター岡本 裕豪氏の説明概要は以下の通り。

[JOIN とは?]

- インフラ投資に特化したファンドとして設立されている。事業のツールとしては出資がメインとなるが、ハンズオン支援というものがある。ハンズオン支援とは、事業に出資をした企業への取締役の派遣等を通じ、事業に参画し、パートナーに対して経営支援という観点から積極的にサポートを行うことであり、その 2 つが大きな役割となっている。出資金は 1,165 億であり、設立当初は 100 億余でスタートしたが、案件の増加に伴い、現在、数百億円まで積み上がってきた。

[投資対象分野]

- 交通事業と都市開発事業の 2 つがある。都市開発事業は基本的には建物、敷地の整備が法律上の要件となっているが、もう 2 点、要件がある。1 点目が、公共施設の整備、2 点目が敷地要件と言っているが、これは JOIN 発足当初は 5,000 m²というのが原則だったが、東南アジアでは 4 月から 2,000 m²に引き下げられた。今後は企業が取り組む開発の大部分が対象になると思われる。対象の地域は国の制限はなく、事業ステージは、土地取得後に新規開発を行うグリーンフィールド、既存の物件を取得、運用するブラウンフィールドの両方ができていることになっている。

[投資基準]

- 投資基準は大きく 3 点ある。一点目は「政策的意義」ということで、当然、日本の参画する企業の知識や、技術、経験が現地にどのように披瀝できるのかという

点である。二点目は「民間企業のイニシアティブ」であり、我々は支援要請を受けてから出ていく形になるため、企業の出資が前提となるが、その際は JOIN が最大出資者にはなれないといった制約的なルールがある。三点目は、収益性の確保であるが、これは出資ファンドのため、そのリターンについてある程度見通しを持って取り組まなければならないため、個別の事業毎に参画の可否を決めていくことになる。

[投資実績概要]

- 約 5 年が経過したが、現在、全部で 26 件の案件がある。主に東南アジアが多いが、北米や南米、あるいはロシアで交通系の事業も含めて展開されている。分野別で言うと都市開発が件数でも決定額でも半分弱を占めるということで、我々にとっては、都市開発事業は重要な分野となっている。

[事業機会創出のための取り組み]

- 基本は企業から要請を受けて参画するが、一方で、もう少し川上の段階から企業が参画しやすいような条件整備を図っていくという観点から、特に海外のデベロッパーとのチャンネル開拓という意味も含め、積極的に MOU を結ぶという取組を進めている。

[今後注力する分野]

- 我々の設立根拠となる JOIN 法の中で、設立から 5 年経ったら一旦レビューをすることになっている。そのレビューの結果、国土交通省より 2 点の指摘があった。1 つ目は、様々な事業分野への取組ということで、スマートシティや公共交通志向型、TOD や MaaS といった新技術を活用したプロジェクトへの積極的な投資を図っていくことである。2 つ目は、都市開発事業は建物の建築と敷地の整備が 1 つのコンセプトとなるが、その都市開発事業と併せて、例えば廃棄物や通信、水道やエネルギーのようなインフラがセットで必要となるため、そのような分野についても、セットで積極的に支援していこうということである。もう一つ、「リスクマネー供給能力の向上」ということで、MOU の締結パートナーと一緒に、パートナーが保有するランドバンクについて調査を展開し、先行的な投資を行うことにも指摘を受けているため、今後、こうした分野について我々も強化をしていきたいと考えている。

[ミャンマーのヤンゴンランドマーク事業]

- JOIN として初めて投資開発で出資をした案件となる。ヤンゴンの中心地であるヤンゴン中央駅近傍で、三菱商事、三菱地所と一緒に、それから、ADB や IFC といっ

た国際的な金融機関とも協調し、複合開発を行っている。

[インドネシアのジャカルタサウスイースト都市開発事業]

- ジャカルタ中心部から南東約 24 km に所在する 12ha ぐらいの敷地で住宅商業施設を整備・運営する事業であり、大和ハウスと共に我々が J-SPC を組み、現地側の TRIVO グループというデベロッパーと最終的に共同出資を行い、現地事業会社を立ち上げる予定となっている。全体の規模は 12ha で、5,000 戸程の住宅を段階的に供給するという非常にスケール感の大きな事業である。

[ベトナムのホーチミン近郊ウォーターポイント都市開発事業]

- 中心部から約 30 km 離れた立地であり、タウンハウスや二戸連棟式住宅、戸建て住宅の一体的な開発事業となっている。西鉄が参加しており、現地ではナムロンインというデベロッパーと一緒に事業を行っている。この事業は西鉄が入るということで、バスの運行といった交通面での連携を図るところが特徴となっている。

[タイのアマタコン複合開発事業]

- タイで工業団地開発の運営を行っている最大手のアマタ社とフジタが、アマタ社が展開しているチョンブリ工業団地内でホテル建設を行う事業である。日系企業が現在、約 450 社進出しているが、日系のテイストに合うホテルがないという中で、開発の起爆剤にするということで、フジタと一緒に取り組んでる事業である。

[インドネシアのジャカルタ中心地区複合商業施設等管理・運営事業]

- 阪急阪神不動産と共に、既存のプラザ・インドネシア・コンプレックスのホテルや商業施設、オフィスが入ったビルと、それからもう一件、MRT 駅から若干南に下ったところで FX スディルマンという商業施設があるが、その 2 棟を既存の施設と一括して取得し、管理・運営をしていくという事業で、都市開発としては、ブラウンフィールドとして初めて手掛ける案件である。

[ベトナムのホーチミン・グランドパーク都市開発事業]

- 三菱地所と野村不動産と我々で住宅約 1 万戸を整備するという非常に大きな開発案件である。出資額は 112 億であり、現在の都市開発案件の中では最大の出資額となっている。ビングループという財閥があり、その中の現地最大手のデベロッパーのビンホームズと手を組み、ビングループ全体が手掛けるグランドパーク事業のうちの第 2 期分で 1 万戸の住宅供給を図っていく事業となっている。

5. 西村あさひ法律事務所 パートナー シンガポールオフィス事務所共同代表
宇野 伸太郎氏の説明概要は以下の通り。

[不動産取引を巡るトラブルが多い理由（インドネシア）]

- インドネシアは法律的には非常に問題が多い国である。そもそも所有権制度に、インドネシア独立後の新制度下の権利と、オランダ統治下時代の旧制度下の権利が未だに併存している。なので、新制度下の権利や旧制度下の権利、両方の権利、どちらの権利もないといった状況が起きており、ジャカルタの中心部でさえも未だにそのような状況であるため、真の所有者を巡る紛争が多い。不動産開発をしていると、急に知らない人が真の所有者と名のり出てくるのが頻繁にあり、時として極めて深刻な問題に発展している。他に登記制度の問題がある。日本と違い第三者には登記制度が公開されないため、なかなか登記を知ることができない。さらに言うと、登記、権利書に添付されている測量図面といった登記自体がいい加減であり、測量するたびに図面が大きく変わること、あるいは登記書類自体の誤植や数字の小数点の打ち間違い等で大きな問題が発生することがある。また、文書の偽造や贈収賄が非常に多く、贈収賄により問題が隠蔽されることがある。これはつまり、本来取れるはずがなかった許認可を贈収賄によって取得し、数年後、不動産開発の完成間近になってそれが分かることがある。そのようなことがあると、嘘に嘘を重ねていくことになり、後に深刻な問題になる。そして、残念ながら、裁判所や警察のような、本来、一番信頼性がなければいけない機関に未だに贈収賄があることも大きな問題である。

[不動産取引を巡るトラブルが多い理由（ベトナム）]

- 外資の不動産開発案件は、土地を直接購入するというより、既に土地の許認可を持っている会社に出資することが多く、会社への M&A という形で行われることがほとんどである。ベトナムでよく起きている問題というのは、権利を取得していると主張する現地法人が、いざ蓋を開けてみると、実はまだ権利が取得できていないことがある。許認可の未取得やスケジュール遅延も頻繁にあり、我々の経験だとほぼ 100%遅延している。あとよくあるのが、デポジット契約で、先にお金を預託することが求められるが、お金を預託した瞬間に向こうの態度が大きく変わるということが頻繁に起きているため、契約書等をしっかりと作ることが非常に重要である。ベトナムにおいても建築基準法など法令違反は日常的である。また、ブローカーが出てきて、ローカル側と日系側をつなぐことがあり、彼らが何をやっているかよく分からないというところもある。以前、政争により失脚した政治家が土地取得に絡んでいたことがわかり、その政治家が失脚したことによってその土地の権利も問題視され、大きな問題になったということがあった。

[不動産取引を巡るトラブルが多い理由（ミャンマー）]

- 外資規制が非常に厳しく、基本的に外資は原則として不動産について、1年間の賃借しかできない。土地の購入ができないどころか、2年や3年の賃借もできない。例外として、ティラワ経済特区の工業団地を購入するか、あるいはミャンマー投資委員会の許可を得る方法がある。ただし、この投資委員会の許可を得るとするのは、大量の書類提出を要求され、非常に時間がかかる。大規模な開発であれば投資委員会の許可を得るが、普通はなかなか民間の中小規模の投資だと、そこまでやらない。あと実際に起きているトラブルとしては、ミャンマーでは、外資の名義で土地を購入できないので、ミャンマー人の名義を借りれば不動産投資ができるという話が多い。名義借りは違法なので、それが発覚してしまうと、全て権利を失うことになるが、未だに日本人が半分詐欺に近い話を信じて投資することが多い。登記制度もインドネシアと同様、第三者には公開されないため、登記で確認するということが難しい。そして、ミャンマー特有の問題だが、法人名義の不動産がほとんどない。そのため、法人が不動産を持っているという話があれば、詐欺である可能性が高い。では、誰が不動産を持っているかというと、個人が持っていることが多い。個人の土地は、相続法が不透明で宗教によっても相続関係が異なるため、特に祖父母が持っているような土地だと、誰が相続により土地を取得するのかが不透明であるため、なかなか依拠しづらい。結局、安心できるのは、政府からの貸借であり、一番安定感がある。ただ、注意すべきは軍関係が絡んでいる投資の場合、様々な国の経済制裁等を受けることや、波及する恐れがあるので、軍関係が絡んでいないかは注意を要する。

6. 中川主査 総評

- 普段では聞けないような現地での実務や実態を踏まえた、非常に面白い話を聞かせていただいた。最後に宇野弁護士から多くの法律上の問題があるということも事例に即して説明いただき、そのようなことが海外不動産取引または開発の非常に大きなネックになっているのだということも認識した。宇野弁護士が挙げた問題点は、基本的にはGtoGのバックがある場合には、ある程度緩和されるように思われるが、皆様の話を聞いていて、少し気になった点を述べさせていただくと、GtoGのバックがあるということは、相手国政府の要請の内容にある程度答える必要があると思われる。最先端の都市開発のテクノロジーやスキル、ノウハウといったものを輸出すること自体にメリットがあることは理解しているが、その場合に、長期的に不動産開発がその地において持続するためには、それなりの収益性

をもって存在し続けることが必要になると思われる。その GtoG のバックがあるような不動産開発というものが、地元の所得能力からするとオーバースペックで、価格帯からするとサステイナブルでない可能性はないのだろうかというのが少し心配になった点である。

- もう一点は、UR は団地の高齢化について相当なノウハウを手掛けているので、そのような団地の維持管理に注力していくという話は非常に大きな強みになると思われる。

7. 質疑応答

- ヤンキンの事例について、これは地元の価格帯からしてサステイナブルなのか。
→通常の地元の価格帯より高いところを狙っているが、単に床面積を稼ぐような開発ではなく、質にこだわった開発を行っている。
- 日本企業や関係企業などが進出した場合に巻き込まれるトラブルについては、どのような解決をすることが多いのか。日本では裁判、あるいはADRという手段があるが、その辺り何か傾向のようなものがあれば教えていただきたい。
→現地企業側とトラブルになると、現地企業側は裁判所に訴えることに加えて、警察に告訴する。不動産であれば、土地に不法侵入した不法侵入罪で告訴する。そうすると、裁判所で一方は戦っていて、かつ、警察からも呼ばれて戦わなければいけない。これは非常に難しい局面となる。現地の裁判所は、残念ながら賄賂もあるため、そもそもローカル企業と日系企業の戦いであれば、インドネシアならインドネシア人、ベトナムだったらベトナム人、ミャンマーならミャンマー人の裁判官が担当するので、どうしても外国企業は不利となる。こういった裁判を防ぐためには、紛争が発生した場合、中立な民間人による仲裁手続で解決するという契約を締結する、これが鉄則である。
- 海外展開を様々な国で行われているが、話のきっかけはどのようなところから入ることが多いのか。
→基本的には GtoG であり、JICA で人員を派遣し、連携しているところから始めている。例えば、タイの SRT では、国土交通省都市局とタイの大臣が連携したところで、国鉄に人員を派遣した。インドネシアでは、交通の専門家として、国土交通省都市局と連携して人員を送ったネットワークから人のネットワークが生まれている。オーストラリアでは日豪の経済連携の中から話を頂いている。実績に基づいた様々な相談を元に依頼を頂くことが理想なので、まだそれは走りながらやっ

ている段階である。

→我々には様々なルートがある。GtoG や企業が展開する中で、地元の企業と連携して案件審査を行い、指針をお願いできないかという形で相談を頂くこともある。もう少し我々も企業の入りやすい環境整備を先行して造ろうということで、例えば、これはまさに 11 月になるが、インドネシアのシナルマス・ランドというデベロッパーと、彼らが持っているランドバンクをベースにお互い何ができるのかということを検討していくためにプラットフォームのような調査会社を作った。そこで地ならしをしながら、ある程度、方向感が見えてきたら、日本の企業に参加頂くようなステップを踏むといった方法も今後は検討しなければならないと思っている。今までの 5 年間というのはどちらかというと、様々なきっかけで相談を頂くことが多かったと思う。

以 上