不動産業の
まちなかストックビジネス

ストックビジネス、都市のダウンサイジングに向けた不動産業の取組み

総括主任研究員
井上雅夫

目次

１．不動産業のストックビジネス強化とは　P1
２．ストックビジネス強化の必要性　P2
３．都市のダウンサイジングの必要性　P7
４．まちなかストックビジネスという方向性　P8
５．まちなかへの回帰　P9
６．国民の住み替え志向　P11
７．中堅・中小不動産業者のまちなか志向　P15
８．これからの不動産業の方向性　P18
９．まちなかストックビジネス事例　P19
１０．まとめ　P26

1．不動産業のストックビジネス強化とは

○不動産業のストックビジネスとは、既存不動産ストックの利活用や維持・管理から収益が生み出されるような不動産業の業態を指す。

○典型的な不動産業の4分野に沿って示すと、下表の斜字体の部分がストックビジネスに該当する。

分　野	代表的な業態
不動産流通	新築の戸建・マンションの分譲、宅地分譲、*既存住宅流通、オフィス等の流通*
住宅賃貸	*アパート業、賃貸マンション業、その他の住宅賃貸業*
不動産賃貸	*賃貸オフィス業、貸店舗業、貸倉庫業*
不動産管理	*ビル管理業、マンション管理業、アパート管理業*

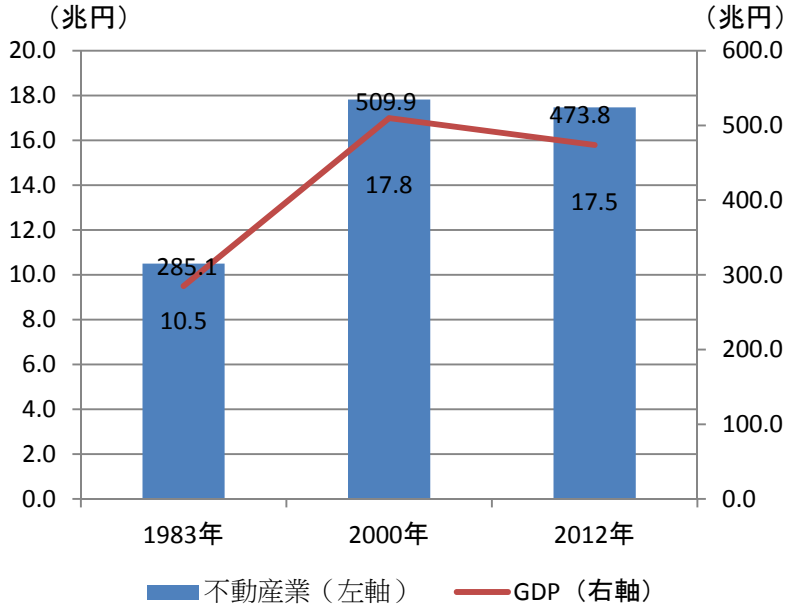
○不動産業の生み出す付加価値の中で、ストックビジネスによって得られるものの割合は増大している（詳細は次ページ以降）。今後の不動産業においてはストックビジネス強化が重要となる。

2. ストックビジネス強化の必要性（1）

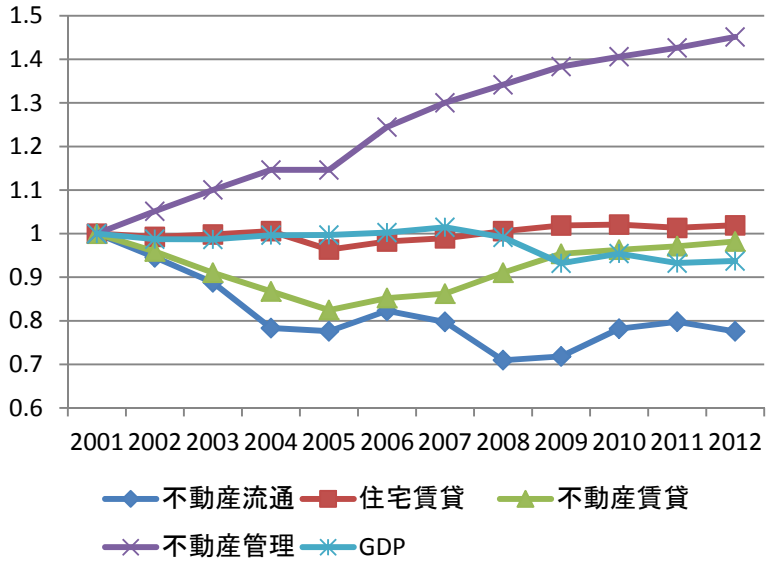
○不動産マーケットの過去約30年間の成長を概観してみると、2000年まで（1983年～2000年）は経済成長率並みに成長したが、2000年以降（2000年～2012年）はマイナス成長となっている。

○また、2001年以降について各分野別にみると、不動産管理が着実に進展。不動産賃貸も00年代半ば以降は安定的に対前年増となっている。

不動産業とGDP成長度合いの比較



2001年を1とした場合の不動産業各分野とGDPの成長度合い

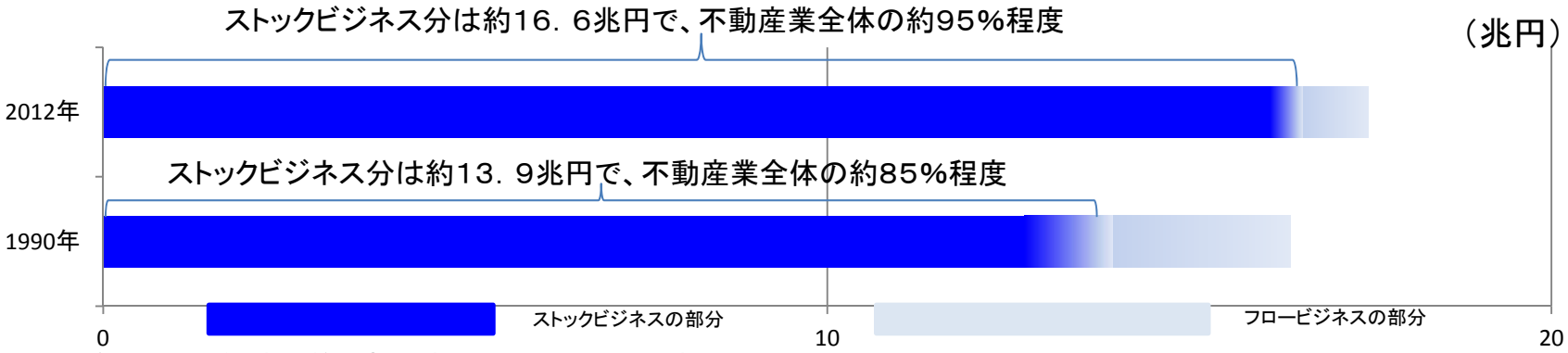


資料；国民経済計算、産業連関表等をもとに作成

２．ストックビジネス強化の必要性（２）

○不動産業の生み出す付加価値の中で、ストックビジネスの割合は95%にもなっている。新築住宅の分譲が盛んに行われていた1990年当時と比較すると、その割合は10ポイント上昇。

不動産業のマーケット規模とストックビジネスのシェアの変化



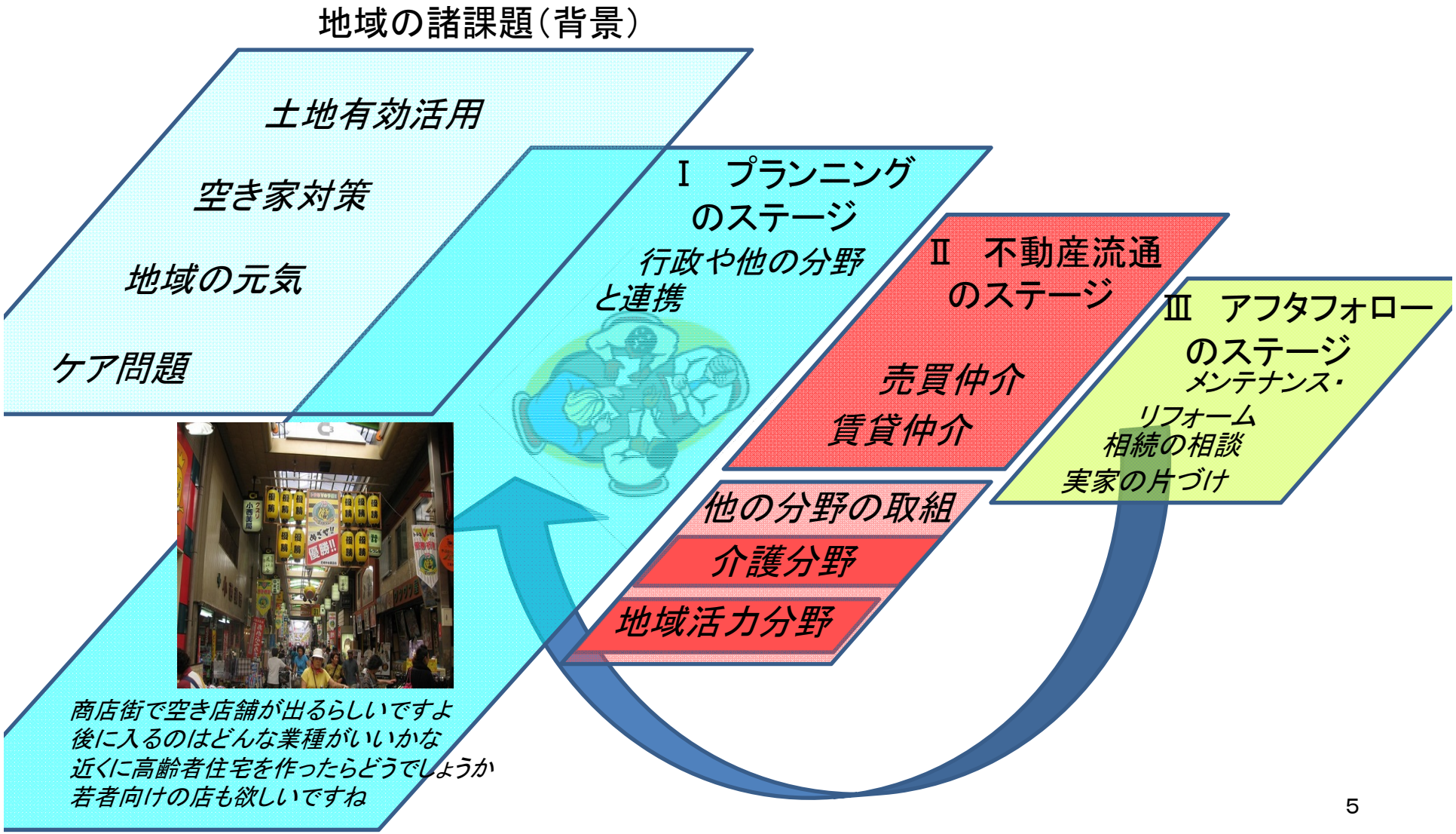
資料；国民経済計算、産業連関表等をもとに作成

○ストックビジネスの割合が高まった背景は、端的に言えば日本社会の成熟化・少子高齢化。
○その傾向はますます強まる以上、ストックビジネス強化が今後の不動産業の成長にとって不可欠であろう。

ストックビジネスは3つのステージで

〇物件の流通促進のためにも、一つ川上のプランニングに不動産のプロコンサルタントとして関わる業務の充実を。

〇流通後のメンテナンスやリフォームが大きなマーケットであり、さらに相続等の相談業務も重要に。これらのサービスがさらに次のコンサルタントや流通に繋がる。

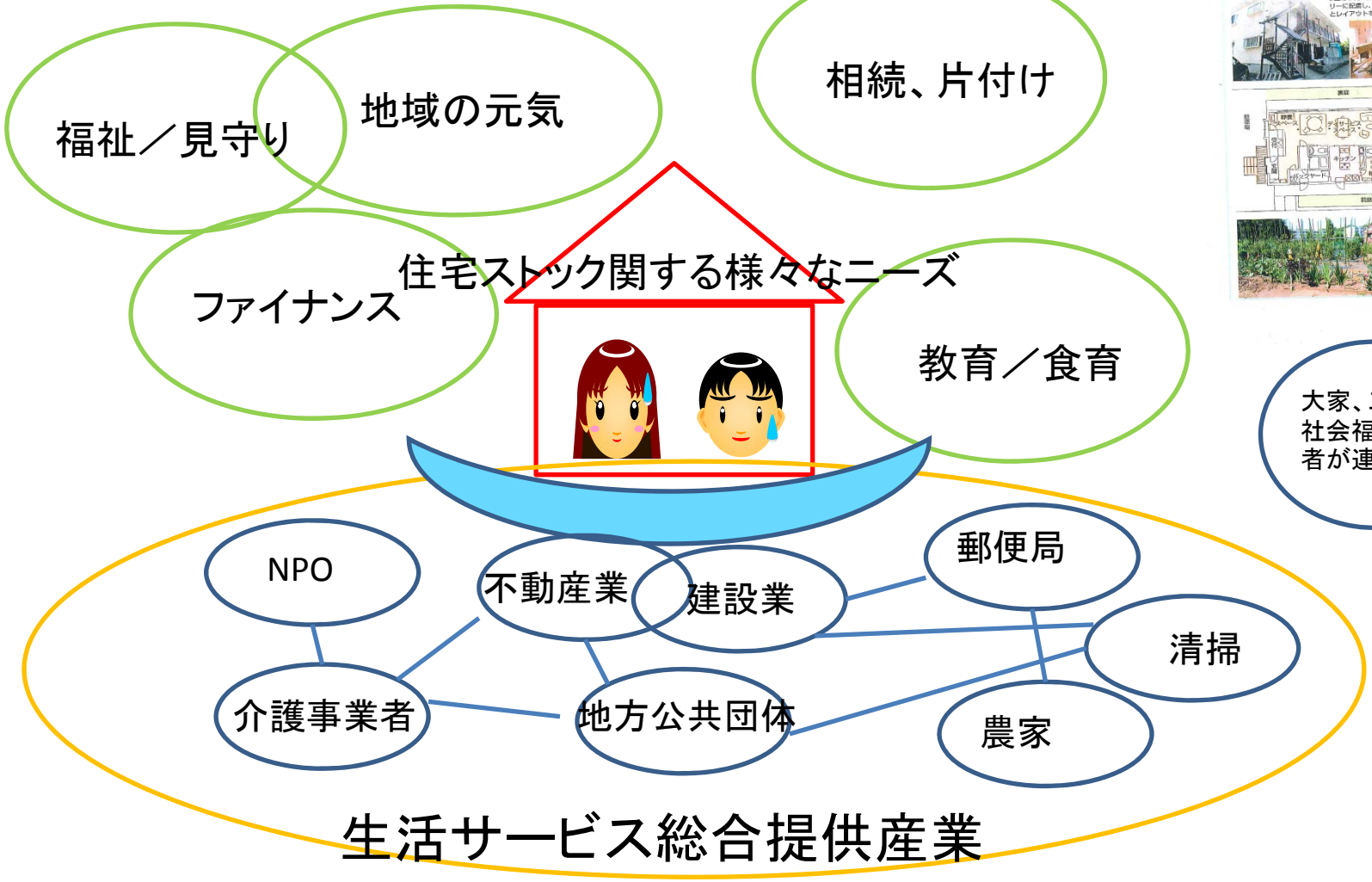


ストックビジネス―地域密着サービス

○地域の不動産業者と建設業者（ビルダー）がコアとなって他部門と連携して、ワンストップでニーズを受け止める。

・福祉部門との連携によってバリアフリーや廊下の幅拡大

・観光部門や農業部門と連携して地域活性化

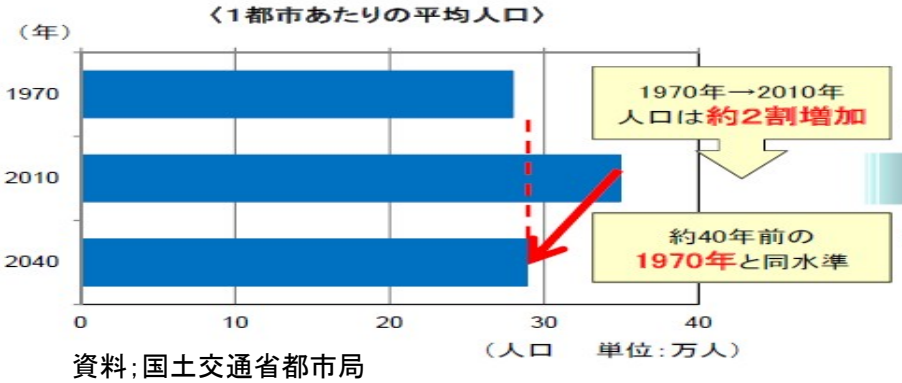


大家、工務店、社会福祉事業者が連携

3. 都市のダウンサイジングの必要性

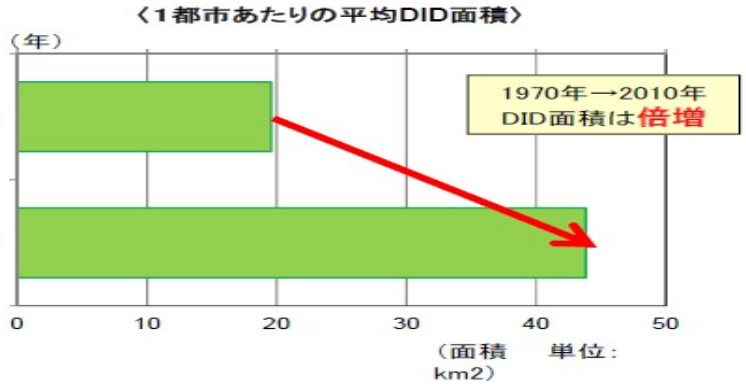
○成熟化・少子高齢化は、人口減少や投資余力の減退となって現れる。
○それはまちづくりにおいては、既存ストックを大切に利用するという都市のダウンサイジングを促す。

図　県庁所在地の人口の推移
（三大都市圏及び政令指定都市を除く）



資料；国土交通省都市局

図　県庁所在地のDID面積の推移
（三大都市圏及び政令指定都市を除く）



ダウンサイジングに向けた最近の取組み

○改正都市再生特別措置法に基づく立地適正化計画の策定（市町村・特別区）

・居住誘導区域
・都市機能誘導区域

○ファシリティマネジメント

・公共施設等の効率的な維持管理や適切な保有に向けて、自治体で独自に保全計画の策定や施設の再編などが行われている。先進自治体として横浜市、福岡市、千葉県流山市、神奈川県秦野市など。

４．まちなかストックビジネスという方向性

〇不動産業のストックビジネス化と、都市のダウンサイジングは、どちらも背景（日本社会の成熟化・少子高齢化）において繋がっている。

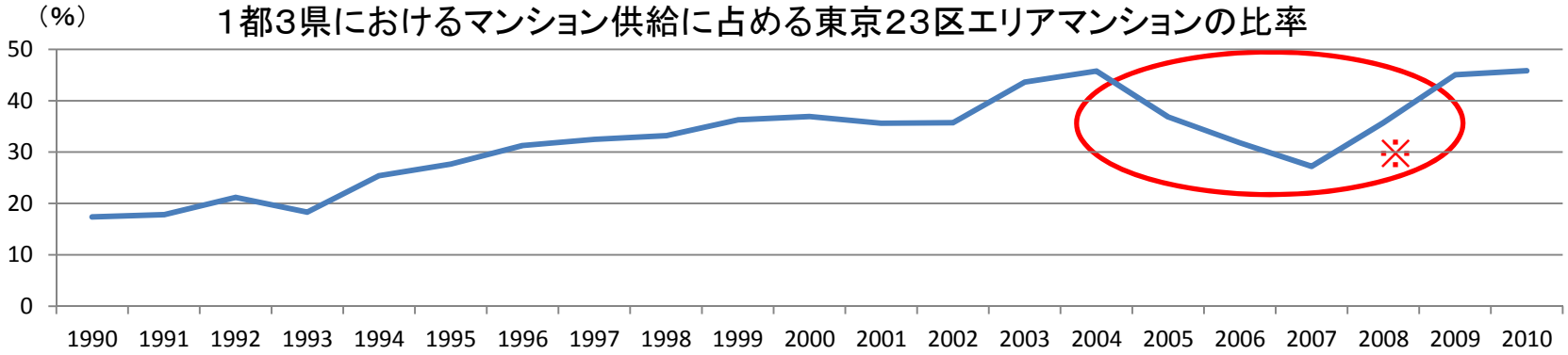
〇不動産ストックだけに着目すれば、まちなかだけでなく、郊外にもあるが、まちづくりにおいてこれからは都市のダウンサイジングが必要になることをを併せて考えたとき、これからの不動産業の成長のカギは、まちなかに軸をおきながら既存ストックを大切に利活用・維持管理していくこと、つまり「まちなかストックビジネス」ということになるのではないか。

5. まちなかへの回帰（1）

○一都三県ではバブル崩壊以降の地価の下落に伴って、分けても利便性の高い東京23区におけるマンション供給のシェアがほぼ一貫して拡大。

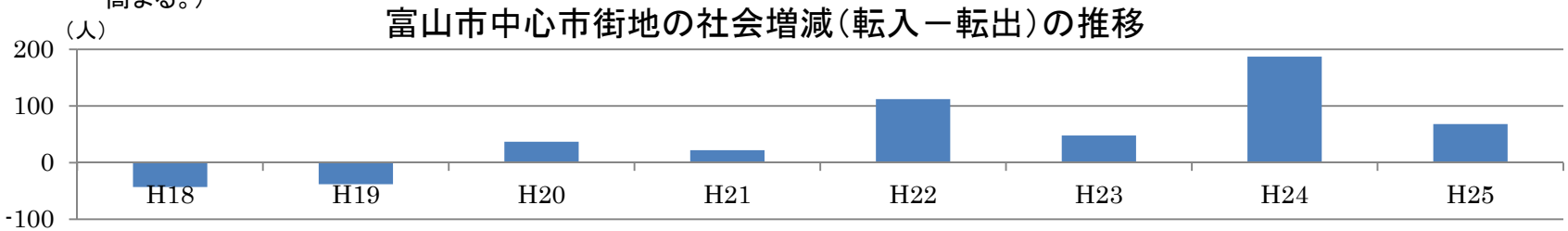
○富山市のコンパクトシティの街づくりの中で、中心市街地の社会増が起きている。また、転入者の7割強は富山市の中心市街地を目指して、富山市外や富山市内であってもまちなか以外から引っ越した人。

1都3県におけるマンション供給に占める東京23区エリアマンションの比率

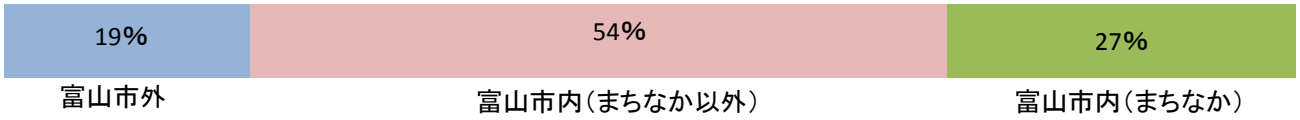


資料；㈱不動産経済研究所　（※この時期は競合の過熱で用地費が上昇し、用地難で立地が郊外部に逃げた。バス便物件まで現れて需要がついてこなくなり、その結果新興デベロッパーの多くが倒産。リーマンショック後は用地取得費が下がり、結局メジャーセブンの比率が高まる。）

富山市中心市街地の社会増減（転入－転出）の推移



富山市中心市街地転入者の従前居住地

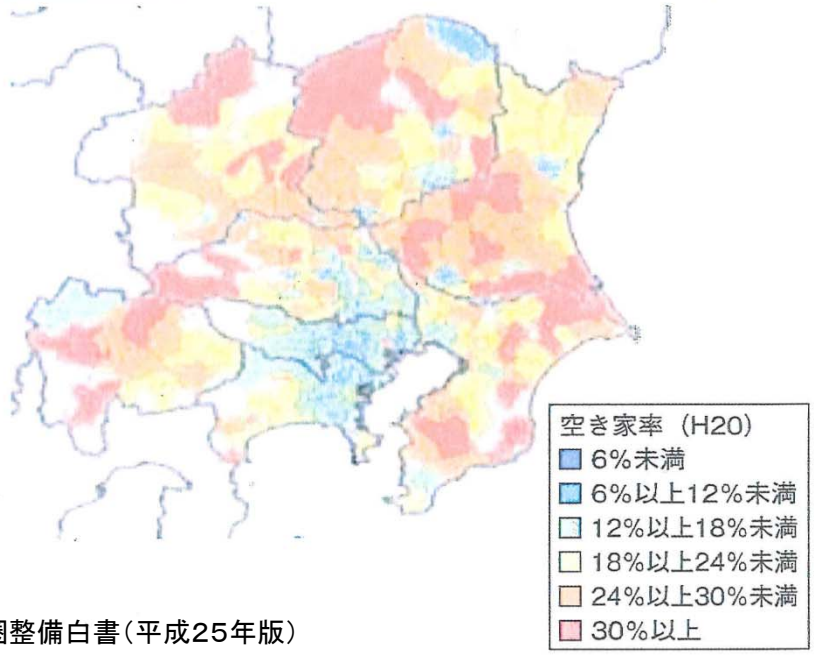


資料；いずれも富山市

5. まちなかへの回帰（2）

○首都圏外延部においてはかつては入居者がいた賃貸住宅が、今は空室率が3割を超えている所も多い。（その背景；単身世帯の増加、雇用の場の喪失等）
○今後、大学の都心回帰などによって外延部より内側でも空室率が高まる懸念もある。
○空室率が1割程度で安定しているのは東京、神奈川東部、埼玉南部など限られたエリアのみ。

図表1-2-3　賃貸住宅の空き家率



資料；首都圏整備白書（平成25年版）

6. 国民の住み替え志向（1）

○住み替え・改善の目的として、快適性や便利さを求める需要は強い。
○特に近年は高齢期になってからの住みやすい住宅や環境を求めることが関心を集めている。

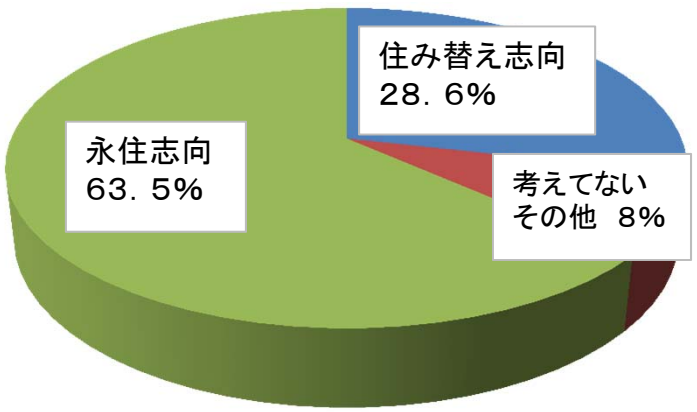
住宅の住み替え・改善の目的（二つまで複数回答可）
ー（高齢期における）快適さ、便利さを求める住み替えが多くなっているー

順位	平成15年調査	平成20年調査
1位	住宅を良くするため	快適・便利な住宅にするため
2位	居住環境を良くするため	高齢期にも住みやすい住宅や環境にするため
3位	高齢期にも住みやすい住宅や環境にするため	子供の誕生や成長等に備えるため
4位	子供の誕生や成長等に備えるため	快適・便利な居住環境にするため
5位	さしあたり不満はないが、よい住宅にしたいため	さしあたり不満はないが、良い住宅にしたいため

資料；平成15年調査は「住宅需要実態調査」、平成20年調査は「住生活総合調査」による（いずれも国土交通省住宅局）

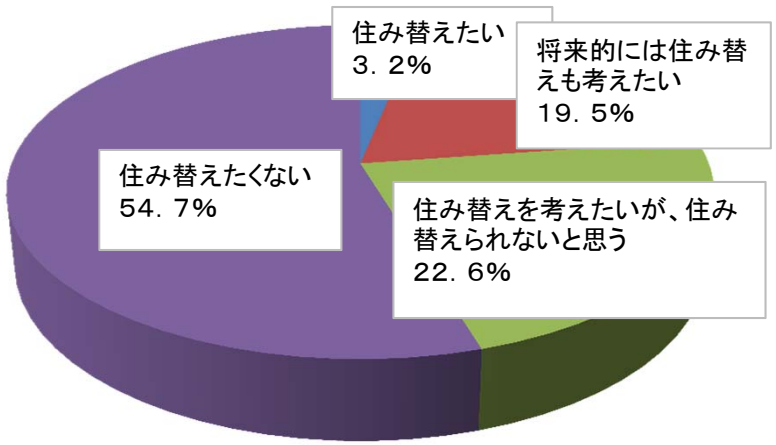
6. 国民の住み替え志向(2)

○シニア層に利便性やコンパクトさを求めるニーズがあるのは確か。
○例えば山手線内側のコンパクトマンションの購買層にシニア層は多いと言われている。



住み替え予定者が住み替えを予定する理由(上位5つ)

介護が必要になっても、安心して住み続けられる住まい・施設に住みたいから	62. 4%
介護が必要になった場合に、子供に迷惑をかけたくないから	45. 2%
今の住まいは広すぎるから	23. 7%
今の住まいは通院や買い物に不便だから	23. 7%
今の住まいは古いから	22. 6%



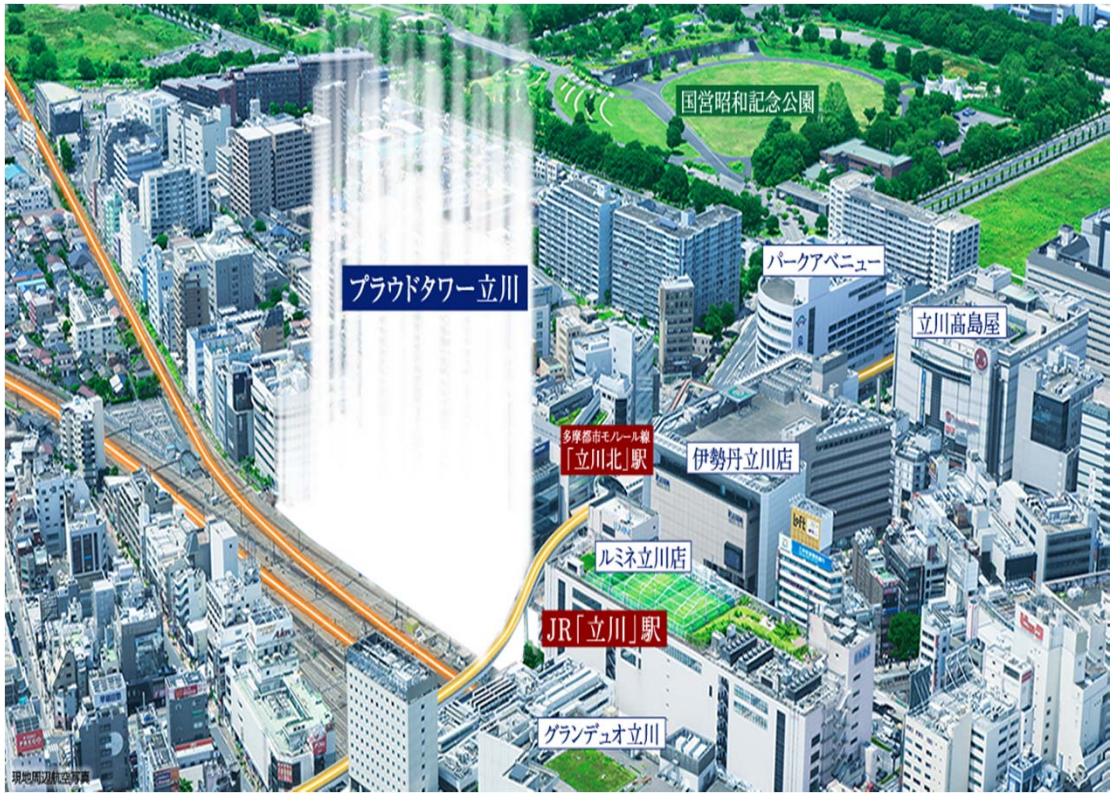
住み替えを仮定した場合の住み替え先の条件(上位5つ)

駅・病院・役所・買い物等の場所が近く、利便性が良い場所	61%
耐震性が強いなど防災性に優れた住まい	29. 8%
現在の居住地と同じエリア	26%
子供・孫の家の近く	22. 4%
掃除・手入れに便利でコンパクトな住まい(広すぎない)	21. 7%

資料;上段は第一生命保険㈱「60～74歳の夫婦2人暮らし世帯の男女700名に聞いた『老後の居住デザイン』(2012年)」
下段は㈱矢野経済研究所「シニアの住まいに関するアンケート調査結果2013」

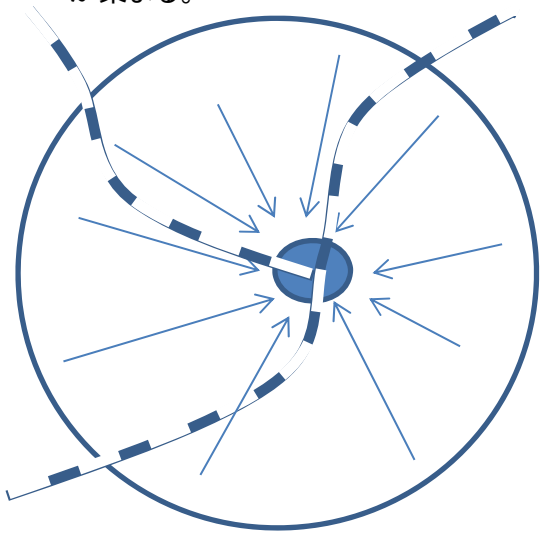
6. 国民の住み替え志向（3）

○立川駅直結の複合再開発物件（住・商・公が一体化）の事例。300戸超のタワーマンション。
○かなりな高額物件だったにもかかわらず、昨年7月の第一期販売は即日完売。二期目も即完に近かった。
○購入層にはシニア層が多かった模様。自ら住み替えるのは勿論あるが、将来子供夫婦に近くに引っ越してもらうために先行して購入したというケースもあるという。
○今後も再開発の行われる拠点駅付近では、これと似た物件が出れば同じようにシニア層の人気が集まるのではないかと言われている。



資料；野村不動産㈱HP他

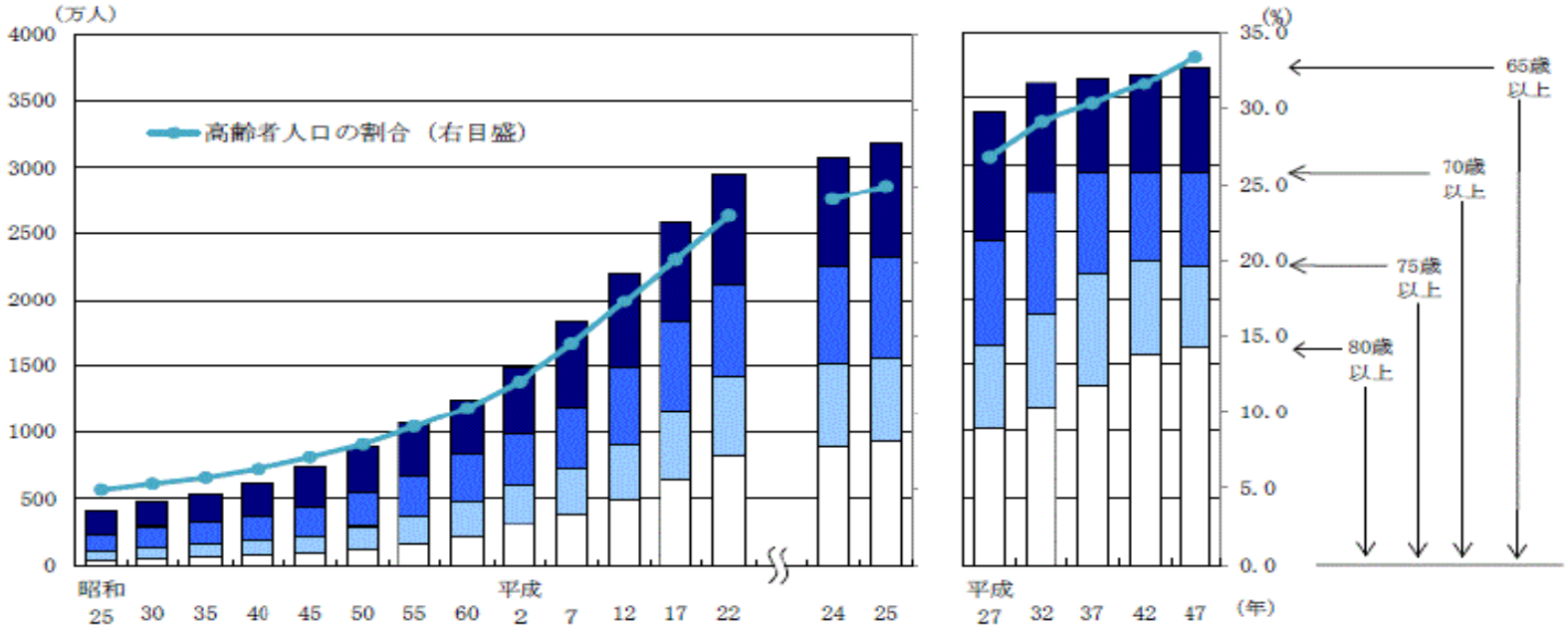
拠点駅周辺の生活圏から購入層が集まる。



6. 国民の住み替え志向(4)

〇少子・高齢化でシニア層の人口ボリュームは大きい。65歳から80歳までの人口は当分の間2000～2500万人で推移。
〇毎年新たに100万人近くがこの年齢層に入ってくることになる。

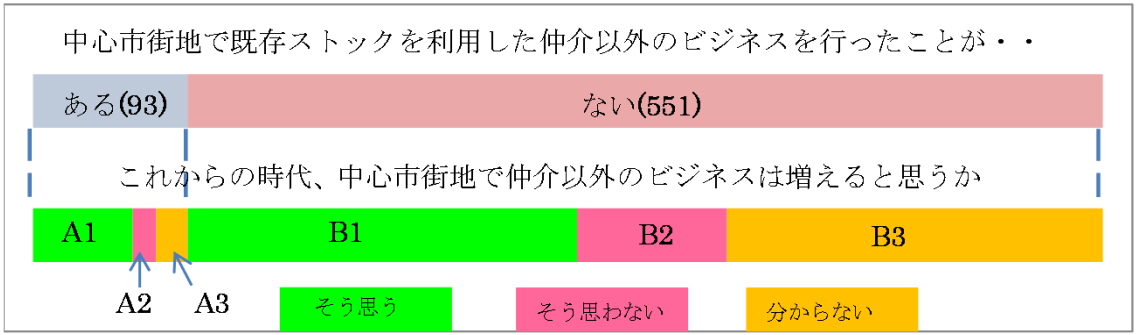
図１　高齢者人口及び割合の推移



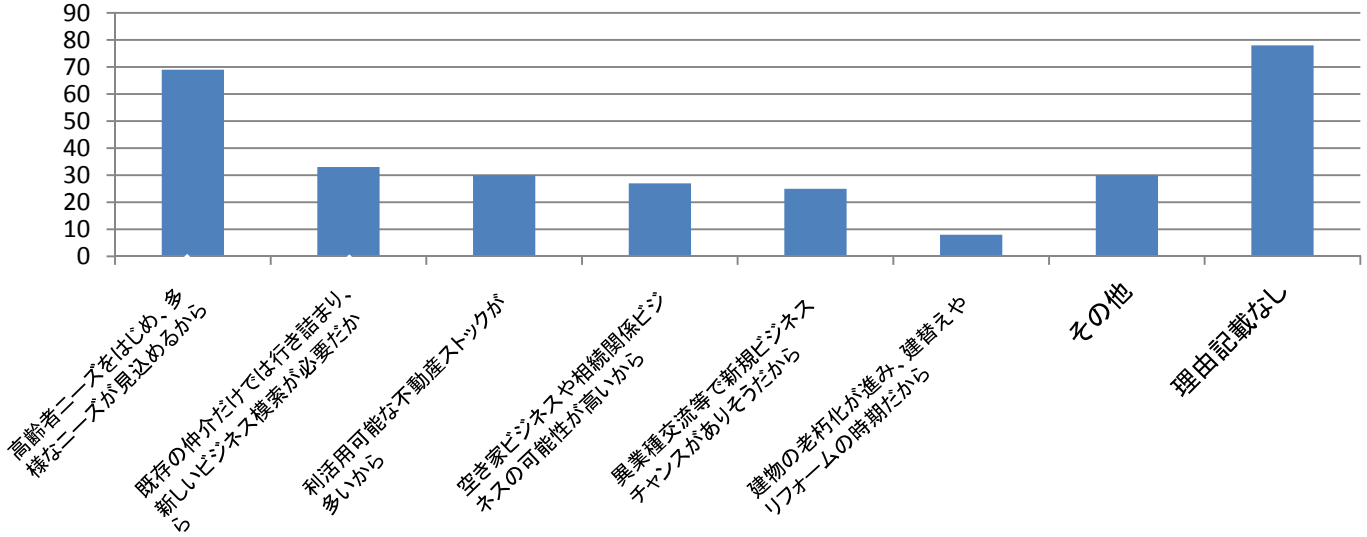
資料：昭和25年～平成22年は「国勢調査」、平成24年及び25年は「人口推計」
平成27年以降は「日本の将来推計人口（平成24年１月推計）」出生（中位）死亡（中位）推計（国立社会保障・人口問題研究所）から作成
注）平成24年及び25年は９月15日現在、その他の年は10月１日現在

7. 中堅・中小不動産業者のまちなか志向

㈱不動産流通研究所によるアンケート調査（※1）結果



「そう思う」という回答者が挙げた理由



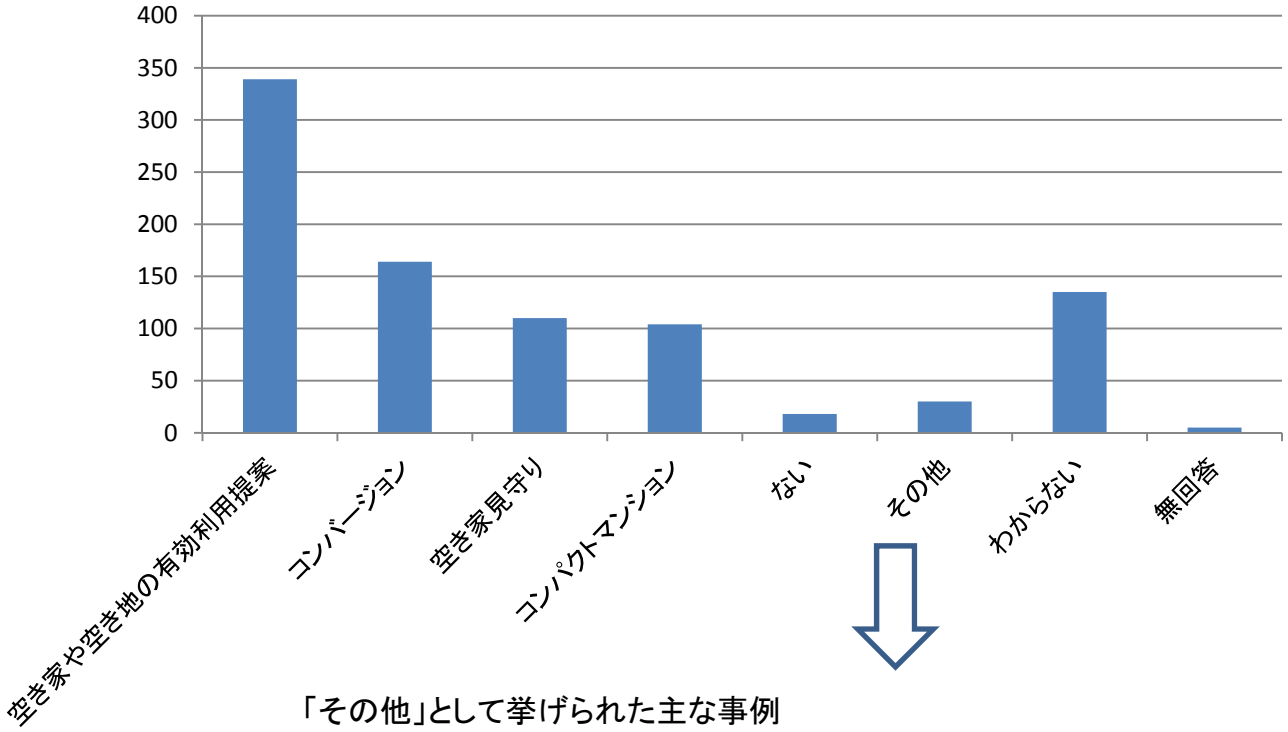
（※1）調査対象は東京、愛知、大阪他13都道府県のアットホーム加盟店。国土交通大臣免許の不動産会社は調査対象外であり、いわゆる地場の不動産業者が対象。有効回答数647。上で紹介した結果からは無回答の3件が除かれている。

（※2）本調査の中心市街地とは駅や駅前商店街や県庁・市役所等の業務、商業、行政機能が充実している地域＋その周辺にある住宅地。元々ある旧市街地という程度のイメージ。

	事業者のコメント	所在地
A1	市街地は、古いビルディングが多いため再生のチャンスがある。	北海道石狩市
	中心地の人気はまだあり、出せる金額の方が下がっているだけであり、今後も需要はあると踏んでいる。あとはマッチング次第だと思う。	千葉県館山市
	空き家対策を含め商業地及び駅近の物件は今後も活発に動くが立地の悪い物件はますます売れなくなる。	愛知県名古屋市
	中心市街地の取引は増加すると思う。	福岡県糟屋郡志免町
	これまではドーナツ化現象が目立っていたが、最近では市街地のマンション建設及び中古リノベーション物件の増加、開発事業の増加を感じるため。その他、勤務地を市街地に集約して進出する企業も増えているようで、これからは郊外よりも市街地需要が増すと感じる。	福岡県北九州市
B1	空家の管理巡回サービスを通じて、地域に密着した営業展開を行いたい。（空家の有効利用）	宮城県仙台市
	高齢化社会と不動産業のつながりは非常に強いと思われる。また、独居者などが増え、デイサービスやデイサービス付き賃貸物件などが市街地を中心に増えるのではないか。	埼玉県川口市
	通常の仲介は、今後少なくなっていく。提案型業務を率先して行い、顧客を取り込んでいく必要がある。ビジネスチャンスをどう構築していくかが、ポイントになる。	東京都千代田区
	業界自体が厳しい状況で手数料減額を前面に出し値下げ合戦になっている。仲介以外での収益を考えなければ収入は増えない。	東京都品川区
	オーナーの高齢化、相続等で物件の管理ができなくなる建物がこの先増えてくると思われるため、有効利用の提案、管理代行などが見込まれる。	静岡県三島市
	郊外の仕事は激減するが、その代り中心部での不動産の需要はなくなる事は無いから。	愛知県名古屋市
	中心地の物件も安くなったので、郊外よりも中心部に集まっていってもおかしくない。	大阪府寝屋川市
	オフィスの需要が減り空室が目立っているため、居住用への転換やその他別の用途としての利用が出てくる。	大阪府大阪市
	人口減少が続き、有力な購買層がこれから確実に減少してくる中、既存モデルの仲介事業のみでは少ないパイの奪い合いとなる。そのため、今後増加してくる空き家や空き地の有効利用の促進は喫緊の課題であり、有力なマーケットであると考える。	広島県広島市

7. 中堅・中小不動産業者のまちなか志向（2）

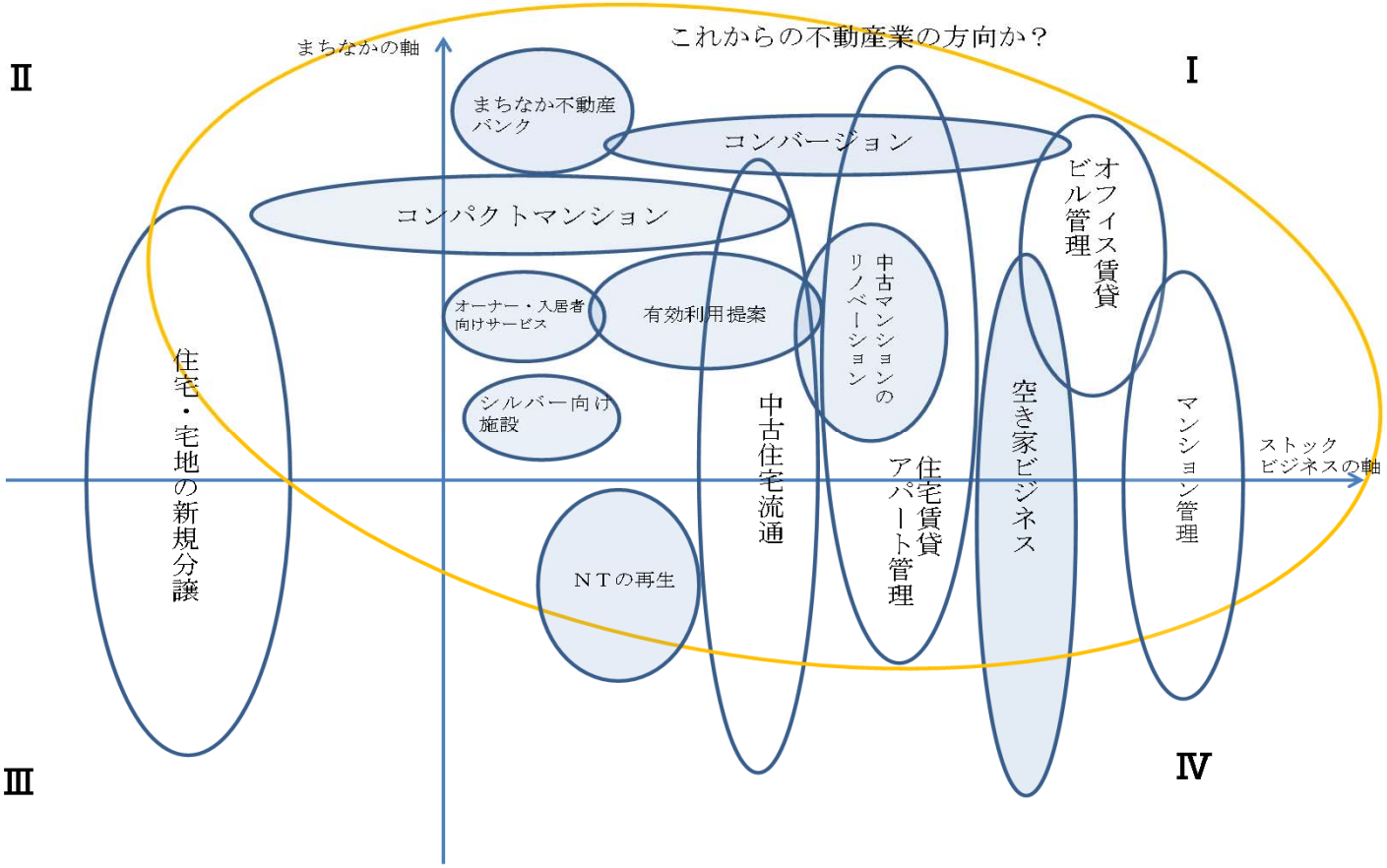
中心市街地で既存の不動産ストックを活用するとしたら、どんな
ビジネスがあると思うか（複数回答可）



「その他」として挙げられた主な事例
・介護施設及びシルバーマンションとの融合／高齢者に対応した賃貸住宅
・トランクルーム、貸会議室
・相続対策に伴う賃貸住宅の新築計画
・オーナー、入居者に対するサービスの提供
・リノベーション販売／リフォーム事業
・将来の起業家のためのコンパクト店舗／短期利用店舗の誘致
・マニア向けの物件

8. これからの不動産業の方向性

〇X軸、Y軸をそれぞれストックビジネスの軸と、都市のダウンサイジングの軸として、そこに典型的な不動産業の4分野（不動産流通、住宅賃貸、不動産賃貸、不動産管理）（白抜き）と前ページの新しい業態（色つき）を重ねてみる。
〇まちなかストックビジネスというのは図の第Ⅰ象限を中心にした業態ということになる。



9. まちなかストックビジネス事例

事例1. コンバージョン

○非住宅→非住宅のコンバージョン例は数多いが、オフィスビル等を住宅にコンバージョンした事例は必ずしも多くない。

○住宅の場合には建築基準法上の制約（採光、避難階段等）があり、物理的又は採算的にコンバージョンの可能性を狭めていると言われる。

○コンバージョンに適した小規模オフィスをコンパクトなマンションにコンバージョンする等コンバージョンのビジネスモデルを充実させていく必要がある。

コンバージョン施工例（H不動産；東京都千代田区）

既存建物内装撤去

竣工（約半年後）

コンバージョン後の外観

コンバージョン事例

施設名	所在地	コンバージョン	施設の概要
D&DEPARTMENT　PROJECT　JAPAN	東京都世田谷区	オフィスビル→ショップ＆カフェ	
リノベーションミュージアム冷泉荘	福岡中洲川端	古ビル→アートと市民交流の場	
TBWA／HAKUHODO	東京　芝浦	ボウリング場→オフィスビル	博報堂とアメリカの広告会社TBWAワールドワイドの合併会社オフィス
国際子ども図書館	東京　上野	帝国図書館→児童書のナショナルセンター	
目黒総合庁舎	東京　目黒	民間企業のオフィス→総合庁舎	
横浜赤レンガ倉庫	神奈川　横浜	倉庫→商業施設＆イベントスペース	
TABLOID	東京　日の出	印刷工場→仕事と遊びを創造する複合施設	

事例2．空き家ビジネス

（1）空き家見守り

〇平成25年住宅・土地統計調査によれば、全国の空き家数は820万戸、空き家率は13.5%と過去最高。
〇空き家は立地の優れたものも多く、所有者と接点を持ちたい不動産業者が将来の売却依頼等を見込んで、空き家見守りサービスを開始している事例が多い。

A社は福岡市に拠点を持つ中堅不動産会社、B社は全国展開する大手不動産会社である。いずれもサービスの内容自体は大差なく、また開始時期はここ2年以内と新しい。

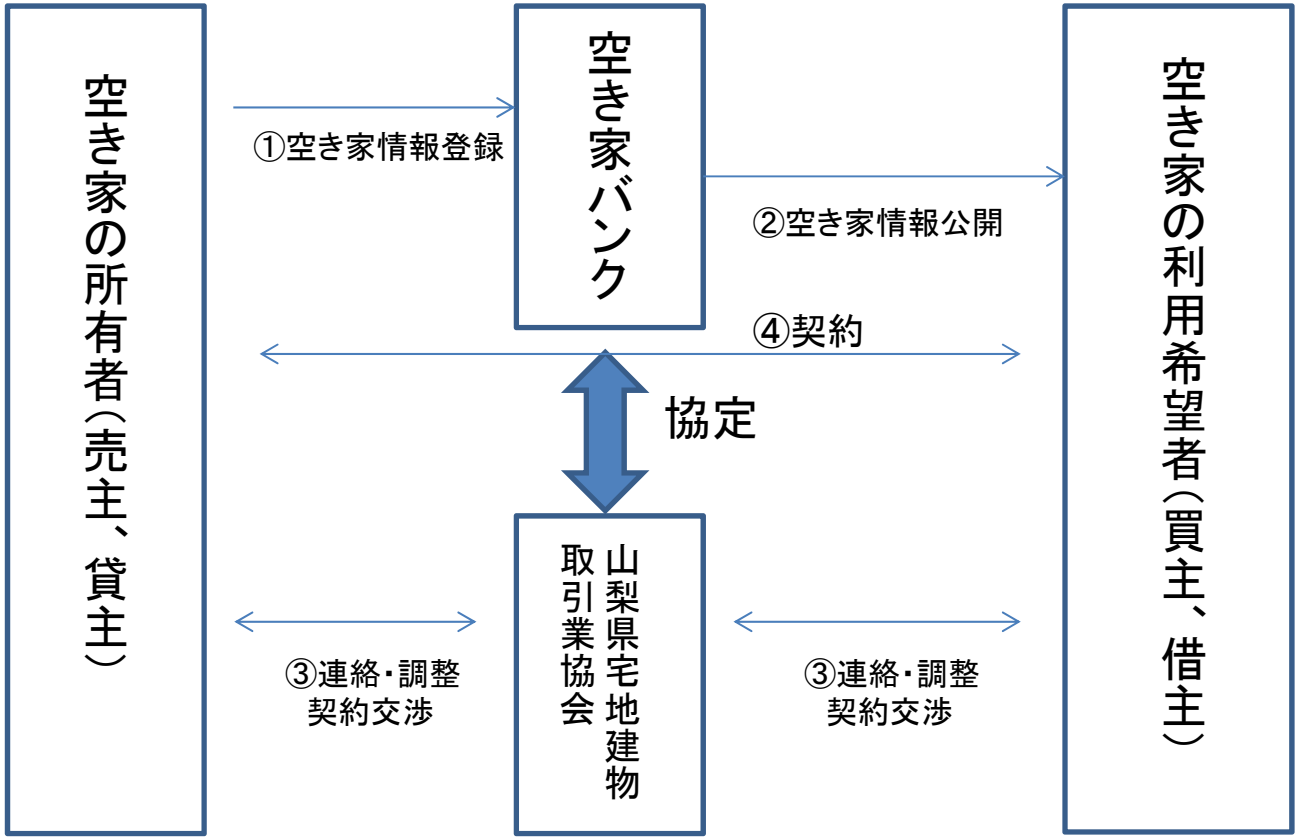
空き家見守りサービスの事例

会社名	本社所在地	空き家見守りサービスの概要	開始時期	提供エリア
A社	福岡県福岡市	通気換気、雨漏り確認、清掃、近隣情報確認、通水、庭木確認、メンテナンス確認	2012年11月	福岡市全域及び周辺市町村
B社	東京都千代田区	メンテナンス確認、雨漏り・カビ確認、通気・換気、通水、郵便物の確認等	2014年9月	首都圏

資料；各社HPをもとに作成

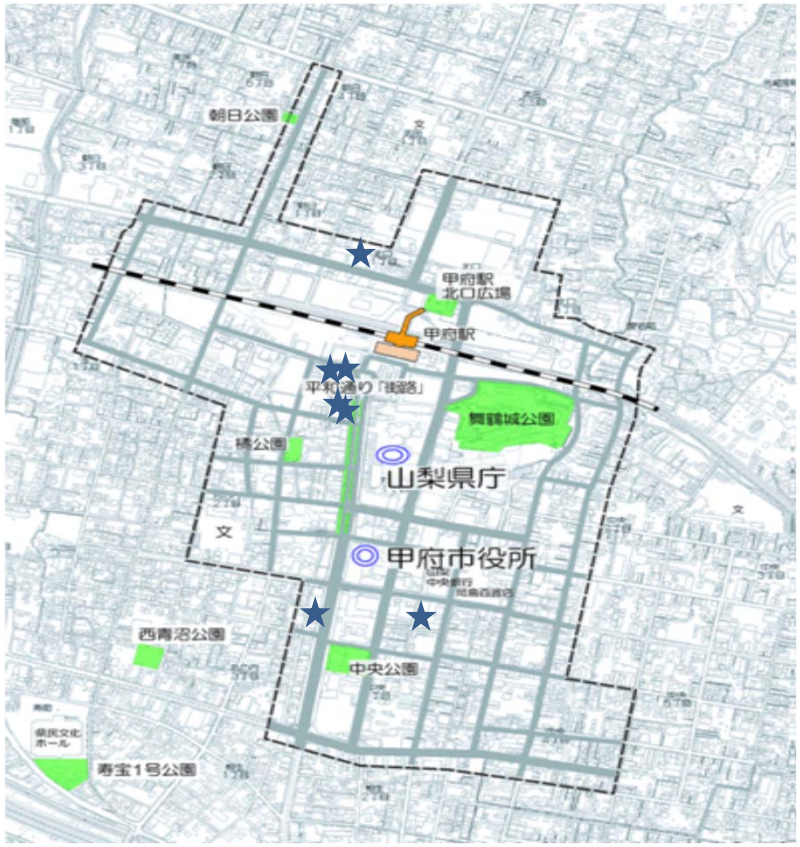
（2）空き家バンクと連携（山梨県宅協の取組み）

○山梨県内の15自治体は空き家バンクの運営に当たって山梨県宅地建物取引業協会と協定を結んでいる。
○宅協の協会員が媒介手数料を徴収して重要事項説明はもとより、必要に応じて子細な地域の決まり事まで丁寧な情報提供を行う。
○ビジネスモデルとして優れた点は、空き家バンクだけでは分からない不動産の専門的事項やその他地域の情報まで、宅協会員が万生活相談に乗るような仕組みが講じられていること。



事例3．まちなか不動産バンク（甲府市）

○甲府市では中心市街地エリアに限って、空き家だけでなく様々な不動産を対象にしたバンクを設立（運用は今年10月から）。
○特徴としては市内の商工関係者等が幅広く出資者となっている合同会社「まちづくり甲府」がコーディネーターとなって各種相談対応に当たる仕組みとなっていること。対象不動産が多様かつビジネス向きであるため、このような対応が有効と考えられたもの。



①対象エリア：甲府市中心市街地活性化基本計画に規定する中心市街地区域（115ha）

②対象物件：遊休不動産全般（空き家、空き店舗、空き事務所、空き地等）

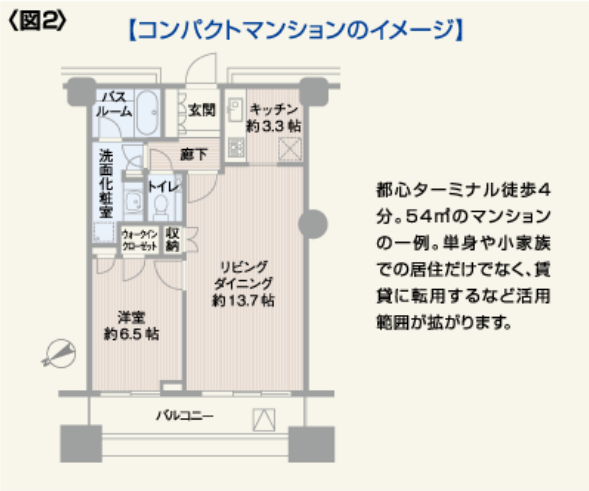
③特徴：対象が空き家（住宅）に限られないこと。また、対象が広汎なため、遊休不動産の所有者と利用希望者の以降に対して柔軟にマッチングを行うため、まちなか不動産コーディネートを行うこと。

④実績：本年10月からスタートして2か月足らずで7件の事業用賃貸物件の登録あり（左図 ★印）

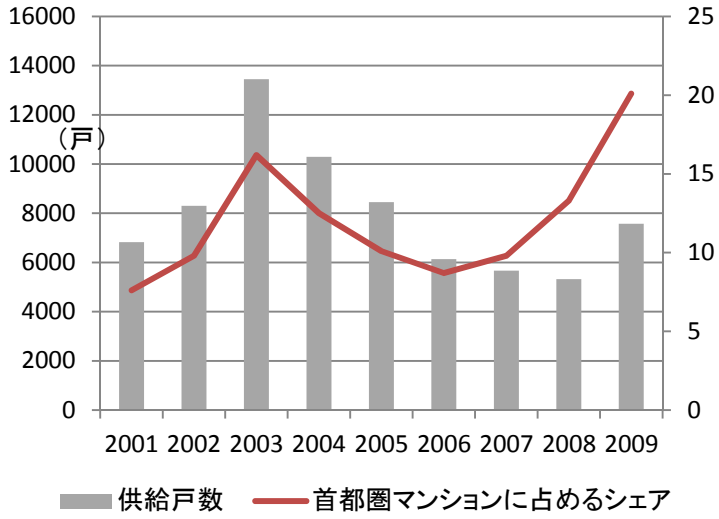
⑤類似例：空き家以外の不動産に係るバンクとしては、山梨県山梨市、石川県金沢市などにも同様の取組み例あり。

事例4. コンパクトマンション

○晩婚・生涯未婚によって大都市部では健常な一人暮らし世帯がますます多くなる可能性あり。
○最近では大手も含めて多様な事業者が手掛けている。
○購買層は女性よりも男性。また若年層だけでなくシニア層にも人気がある。さらに投資物件としても人気。



首都圏　コンパクトマンション供給動向



資料；不動産経済研究所「首都圏のコンパクトマンション市場動向」

事例5．買取再販型リノベーション（都内港区S社）

〇居抜きのまま賃貸マンションを購入して、賃借人が退去するごとに順次リノベーションをかけて分譲。
〇ビジネスモデルとして優れた点は、①居抜き物件なので安く入手可、②賃貸借期間中は家賃収入がある、③リノベーション後は主に一次取得者をターゲットにして安くて良質な分譲物件とする、等。

ファミリータイプ（50㎡～）

「オーナーチェンジ物件※」を積極的に購入

区分所有の1室から1棟全体でも購入

※現状が賃貸中であり、所有者が変わる際に賃貸借契約を引き継ぐもの

中古マンションの“リーディングカンパニー”としてリノベーション物件を提供

当社は主に賃貸中の中古マンションを購入しております。
入居者様が退去するまで保有した後は、リノベーションにより「新たな住まい」に生まれ変わったマンションを提供しております。

ACQUISITION 購入 ■情報入手 ■査定

買い手が少ない「オーナーチェンジ物件」を積極購入

1室単位から10億円単位のバルク（一括売却）まで、お客様の売却ニーズに応じて、迅速確実に査定・決済できる社内体制を整えております。

「積極的な物件購入のために」

★迅速な査定 豊富なデータベースにより、査定価格を迅速に提示
★スピード決済 十分な手元資金を活用したスピーディな決済
★幅広い対応 1室単位～10億円単位のバルクまで幅広く対応
★リースバック 買替売却のお客様に引渡期間を柔軟に対応

MANAGEMENT 保有 ■賃貸管理 ■退去

常時約1,200室を保有 豊富なマンション取引実績

バリエーションに富んだ様々なマンション在庫を保有することで、不動産投資のリスクを分散する一方、入居者様から安定的な家賃収入を得ております。

保有残高 269億円
平均専有面積 62.03㎡

地域別残高構成
東京……66.9%
神奈川…19.9%
埼玉……2.8%
千葉……7.6%
大阪……0.9%
兵庫……1.3%
その他 0.5%

築年時期別残高構成
～昭和55年 7.6%
昭和56年～ 22.2%
平成10年～ 34.6%
平成元年～ 35.6%
築年数（平均）21.8年

購入価格帯別残高構成
4,000万円～ 11.1%
3,000万円～4,000万円 15.4%
～1,000万円 7.5%
1,000万円～2,000万円 34.5%
2,000万円～3,000万円 31.6%
購入価格（平均）1,882万円

※データは全て2013年11月時点

RENOVATION & SALES 販売 ■リノベーション ■販売

最適なリノベーションにより、“新たな住まい”を提供

入居者様の退去後、リノベーションにより“中古マンション”を“新たな住まい”に生まれ変わらせ、住宅購入希望の皆様に提供しております。リノベーションは、利便性・品質だけでなく価格面にも配慮して、中古マンションとしての魅力を最大限に高めます。

注目物件

ステラガーデン溝の口
緑豊かで閑静な高台立地、1棟まるごとリノベーション物件

サニーコート市川
選べるリノベーションプランでより快適に、より心地よく

過去の販売物件

晴海アイランドトリトンスクエアビュータワー（中央区）
コスモ西大島グランステージ（江東区）
蓮和シティコープ飛鳥山公園（北区）
コア・スターレ西大井（品川区）
サニーコート市川（市川市）
セントラルレジデンス新宿シティタワー（新宿区）
クリオ文京本駒込（文京区）
シーアイマンション池袋西（板橋区）
クリオレミントンヴィレッジ国立（国立市）
パークハイム狛江（狛江市）
ライオンズタワー府中（府中市）
グランドメゾンつつじヶ丘（調布市）
鶴島ハイム（横浜市）
パークシティ本牧（横浜市）
レジディア南生田（現ステラガーデン南生田）（川崎市）
他多数

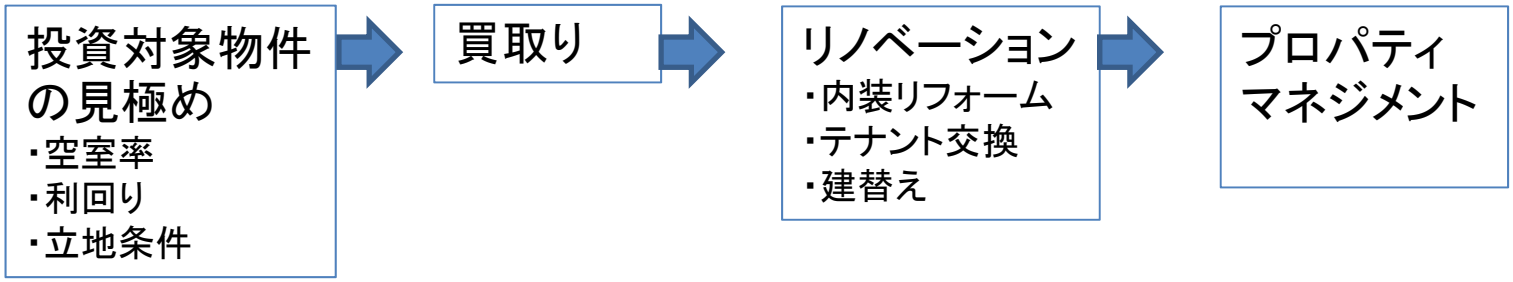
資料；S社パンフレットより

事例6．リバリューイング（都内千代田区R社）

〇居住用に限らず多様な不動産物件を対象にして、空室率、利回り、立地条件等を勘案して条件の悪い物件を敢えて取得。

〇取得後は内装リフォーム、テナント交換、必要があれば建替えを行う。完成物件については自らプロパティマネジメントを行う。

〇ビジネスモデルとして優れた点は、①物件取得後に克服できるネガティブ要素を確実に見抜くこと、②自らのブランドとしてマネジメントすることで信頼の獲得につなげていること等。



資料；R社HPをもとに作成

10. まとめ

1. 成熟化・少子高齢化を背景にして、これからの不動産業ではストックビジネス部分の強化がますます重要となる。
2. また、まちづくりにあっては人口減少や低成長による投資余力の減退もあって、これまでのように都市が外延化するのではなく、まちなかの既存インフラを有効活用する方向だ。だから不動産業の成長のカギは「まちなかストックビジネス」ということになる。
3. 街中を好むニーズは確実にあるし、これから高齢社会になればなおのこと、街中で住みたいシニア層は多くなる。
4. 不動産事業者もこれから中心市街地をビジネスエリアとして注目していく可能性は高い。
5. まちなかストックビジネスというのは、小は京町屋の再生から、大は中心市街地の活性化まで、地域にある資源や昔からある景観を大切にしながら、安全で暮らしやすく、活気のある街を取り戻していくことと言ってもいい。
6. まちなかストックビジネスの基本は外科的でなく、内科的アプローチ。取り壊して作り変えるのでなく、できるだけ地域の現状を生かしながら脆弱な部分を補強していく。それと併せて、地域に住む住民の年齢や世帯の在り様まで含めて、望ましい住まい方まで実現する力となる。そのように、いわば「地域を見守る」ことからスタートして、新しい不動産業の一つの方向になるのではないか。
7. それは町の中小不動産業者の比較優位が生きる場面でもある。地域を知り尽くし、地域に根差した地場の不動産業にしかない信頼がまちなかストックビジネスの拠り所になる。