

平成 28 年度 第 2 回「不動産再生研究会」議事概要

1. 三菱地所レジデンス（株）街開発事業部 建替事業推進室長 石原 和彦様の説明内容は以下の通り。

[三菱地所レジデンスの事業内容]

- ・グループ（主に設計監理・不動産仲介・マンション管理等）一丸となって建替えをサポートしている。
- ・三菱地所レジデンスは、業界に先駆けマンション建替え事業に 30 年以上も前から取り組み、多くのプロジェクトを推進してきた。街開発事業部が再開発・マンション建替え事業を担当する専門部署となっており、竣工済みの建替え事業は現在まで、マンション建替え円滑化法を利用した事業 6 件、その他等価交換を利用した事業 9 件である。
- ・直近のマンション建替え実績として、最後の同潤会アパートである「同潤会上野下アパート」を都市居住再生促進事業の補助金を利用し「ザ・パークハウス上野」として分譲した。

[メゾンドール早稲田 新宿区戸山三丁目 隣地国有地と一体敷地での建替え事業について]

- ・「メゾンドール早稲田」は、マンション建替え円滑化法による建替え事業において、隣接する国有地と一体化で行う国内初の事例。その実現には、不確実性というハードルを越えるため長い時間を要した。

[検討の経緯]

- ・2006 年頃から建物の老朽化等への対応として建替えの検討を開始し、時期を同じくして隣接する国家公務員宿舎が廃止に向けて動いていた。
- ・2009 年、隣地との一体建替えを提案した当社が事業協力者に選定され、2011 年春には国家公務員宿舎の退去も完了した。しかし、東日本大震災による被災者の受け入れ等を検討するため、また、朝霞市の新宿舎建設に関する社会問題化などを背景に、宿舎跡地の売却は一時凍結され、2013 年以降、国有地売却に向けた動きが再開するまで待つことになる。
- ・隣接国有地の取得にあたり 2 つの方向からその方法を模索。①随意契約での取得の可能性を目指し、財務省はじめ各所と協議、②入札への対応となった場合を考慮し、管理組合と協議。

[随意契約による国有地取得の可能性]

- ・今回、随意契約による取得について協議するにあたり、以下3つの事例を参考に検証した。

①県有地で実現した事例＝「花咲団地建替えにおける事例」

※団地敷地に隣接する神奈川県所有地を、URの支援のもと、建替組合が取得し団地敷地との一体開発（高さ制限の緩和・歩道状公開空地の整備等）を行った事案。

②再開発事業の場合に認められる要件（公共事業の用に供すること）を活用した事案。

※ただし、今回は再開発事業の要件を満たさないため採用は難しい。

③まちづくり・価値向上に資する処分の事例

『宿舎・庁舎の跡地の有効活用の基本方針』に即した事案。

二段階一般競争入札制度が設けられた。（まず民間の企画提案を受け、その後審査通過者による価格競争型一般競争入札になる制度）

※敷地面積概ね1ha超の案件（イメージとしてみなとみらい地区等）が対象であり採用は難しい。

- ・以上3つの事案に共通するのは、一定の公共貢献による効果を踏まえ、入札に依らない処分となるケースであると考えられる。マンション建替えにも老朽建物の除却による危険性排除等の貢献要素があるのでは、として協議したものの、結果として随意契約には至らなかった。

[入札時の対応]

- ・入札への対応者としては、管理組合または建替組合が事業の主体として参加する場合と資金力のある事業協力者（デベロッパー）が参加することが考えられるが、前者は、組合の資金的な問題や、その設立と入札のタイミング等数多くの課題が存在し、難しかった。
- ・いずれにしろ資金拠出するデベロッパー（事業協力者）が直接入札に参加することで、資金保全に関するリスクは軽減され、管理組合に建替え仮決議を採択してもらうことで事業リスクも軽減しながら進めることができた。

[まとめ]

- ・今回は、マンション建替えに所有者全員の合意があり、長い期間を経て培った信頼関係の元に推進できた数少ないケースであったと考えられ、類似の事例でより円滑に建替えを推進するためには、建替えにも公共性を一定程度認め、公共取得の観点から柔軟に対応できる環境の整備に今後期待したい。

2. KPMGヘルスケアジャパン（株）代表取締役・パートナー 松田 淳様の説明内容は以下の通り。

[KPMGヘルスケアジャパンの事業内容]

- ・当社は、あずさ監査法人グループを擁する KPMG グループに属し、ヘルスケア産業に関連するアドバイザリー業務を専門としている。約 15 年間ヘルスケア事業に取り組んでいる中で、通常はヘルスケア関連事業者向け戦略コンサルやファイナンス系業者に対するデューデリジェンスやアドバイスをしている会社。

[高齢者施設・住宅の不動産投資市場]

- ・不動産流動化の現状として、不動産流動化残高は約 3500 億円となっている。有料老人ホーム、サ高住の不動産市場規模は 7.5 兆円程度（KPMG 推計）であることから、流動化されている不動産は全体の 4～5%程度であるとみられる。なお、日本のヘルスケア関連アセットは、約 45 兆円程度である。
- ・資金調達マーケットにおける位置づけとして、高齢者施設・住宅業界を含む介護産業全体の資金調達規模は 4～5 兆円程度である。
- ・高齢者施設・住宅不動産の規模と比して、業界全体の資金調達額が小さいのは、高齢者施設・住宅事業者が不動産調達を主に個人の地主からの賃貸によって調達してきたためであり、その傾向は現在も続いている。
- ・ヘルスケア REIT3 銘柄は、保有資産 200～300 億円程度、15～20 銘柄程度となっているが、ヒューリックグループ（本体および REIT）の保有資産は 500 億円程度、20 銘柄程度となっており、無視できない存在である。各社ともに概ね要介護者向けが中心であるが、ジャパン・シニアリビングは自立者向けの比率の大きさが目を引く。1 施設あたりの取得金額については、ヒューリックが相対的に大きい。

[高齢者施設・住宅業界の状況]

- ・高齢者施設・住宅の市場規模（KPMG 推計売上指標）は、介護保険 3 施設を含む広義の意味では 6 兆円を超える規模となっている。このうち、民間の営利企業が営み得る市場は全体の約 44%、なかでも最も大きな市場は要介護者向け有料老人ホームとなっており、約 1.5 兆円弱の規模となっている。
- ・有料老人ホームとサ高住を中心とした営利セクター中心のセグメントが市場の成長をリードしている。高齢化の急速な進展の中、高齢者施設・住宅の需要は強く、後述するように有料老人ホームのうち特定施設の平均稼働率は 90%を超えている状況であり、今後も市場成長は高水準で推移するとみられる。
- ・要介護者向け高齢者施設・住宅市場は大都市圏に集中しており、特に中価格帯以上の市場は大都市圏にしか存在しない。一方、全国的に広範なニーズが存在する施設・住

宅は低価格帯施設である。

- ・自立者向け施設・住宅については、現在のところ展開されている地域がかなり限定的となっている。「日本版 CCRC」の実現は、事業者が顕在化していない新たなニーズを開拓できるか否かにかかっている。
- ・供給率は地域によって大きな差異があるが、稼働率（特定施設）は概ね 90%程度の水準（開設後 2 年以上）にある。ただし、供給率が 30%以上となるエリアにおいては、稼働率が低下する傾向にあり、施設・住宅の選別が行われつつある。
- ・介護報酬の改定方針は、①重度者への重点的給付（軽度者への給付抑制）と、②効率的サービス提供体制の構築を目指すものとなっており、こうした方針に合致しないオペレーターは、特に大きな改定インパクトを被らざるを得ない状況となっている。

[病院の不動産投資への示唆]

- ・高齢化に伴う社会保障費増大の抑制を図り、医療・介護といったヘルスケアニーズの拡大と変化に対応していくため、医療・介護の提供体制の構造転換が行われている。
- ・病院の事業モデルは、高齢者施設・住宅よりも複雑である。急性期、回復期、慢性期といった基本的な機能性の違いにおいても、収支構造や投資の特徴は異なっている。

3. 東京大学大学院工学系研究科都市工学専攻 浅見 泰司教授の説明内容は以下の通り。

- ・今回石原様より「新宿区戸山三丁目隣接国有地と一体敷地での建替え事業」についてご講演いただいた。

[公共性と入札について]

- ・公共性がある事業の場合には、仮に入札したとしても、入札価格＋社会貢献価値で評価すべきであるが、入札の現場では、「＋社会貢献価値」が不明確である。
- ・総合評価方式では、社会貢献価値を点数化するが、現実には「＋社会貢献価値」を適正に評価しているとは言い難い。（過大評価も過小評価もありうる）
- ・随意契約にする場合は、売却者がその物件価値と社会貢献価値を正しく評価した上で、物件価値により契約する仕組みが望ましい。

[隣地との一体開発]

- ・合筆により、一般的には価値が上がる。
- ・入札を実施することにより、その土地の価値だけでなく、合筆による増分の一部を売却側に還元される。

[公共不動産売却による入札の意義]

- ・その物件の第二位最大付値で売約し、売却益を最大化することで、公共財産の最有効利用を図ることができる。

[今回の場合]

- ・他社が合筆による開発を考えていないとすれば、単独敷地利用の最大付値（+ α ）で入札の意義に合致すると言える。しかし、そうでない場合は、過大な支払いになる可能性がある。
- ・今回松田様より「ヘルスケアマーケットの現状と課題」についてご講演いただいた。

[高齢社会に入り、高齢者施設・住宅の市場が拡大]

- ・日本では低価格帯施設の市場規模が大きく、小規模施設が多いので、今後も市場成長が見込まれる。
- ・自立者向けシニアリビングは限定的であるがゆえに、ビジネスモデルとして中途半端で自立者にとって不安がある中で取引をしないといけないので、あまり市場が伸びないものではないかと想定される。
- ・日本版 CCRC では、現状下では難しく、なにかしらの改革が必要ではないか。
- ・介護職員の需給ギャップがある中で日本人以外（外国人等）の可能性から IT やロボットの導入により人手を節約化して行く方向性が見込めそうである。
- ・介護サービスの在宅化本当に可能性があるのか疑問が残る。

以上