

## インバウンド事業における課題

2016年12月16日

大京穴吹不動産

リノベーション事業部 不動産ソリューション課

田中 唯一朗

会社名	株式会社大京（英文名：DAIKYO INCORPORATED）		
所在地	東京都渋谷区		
創業	1960年7月1日（株式会社大京商事設立）		
設立	1964年12月11日		
資本金	411億71百万円（2016年3月31日現在）		
従業員	5,256名（2016年3月31日現在・連結）		
業績	営業収入	3,348億円	(16/3期・連結)
	営業利益	183億円	
	純利益	126億円	
事業内容	不動産開発事業、マンション管理事業、ビル管理事業、工事事業、不動産流通事業		
上場取引所	東京証券取引所第一部（8840）		
主要株主	オリックス株式会社		

大京穴吹不動産は不動産仲介・販売、賃貸管理などを行う。  
グループ全体の新築マンション累計供給戸数45万戸、マンション管理戸数は53万戸。



創業以来、新築マンション分譲を中心とした多角化経営で成長してきたが、数度の金融支援等を契機に、「ストックとフローの両輪経営」を目指し、事業モデルや収益構造の転換を進めてきた。

## 2014年 設立50周年

2014年 オリックスの連結子会社化

2008年 リーマン・ショック

2007年 29年連続マンション供給戸数1位

2005年1月 オリックスとの資本提携

2004年 第二回金融支援/開発新事業モデル策定

2002年 第一回金融支援

1995年 阪神・淡路大震災

1986~1991年 バブル景気・崩壊

1984年 東証1部上場

1982年 東証2部上場

1968年 ライオンズマンション第1号発売

1964年 設立

1960年 創業

ストックとフローの両輪経営

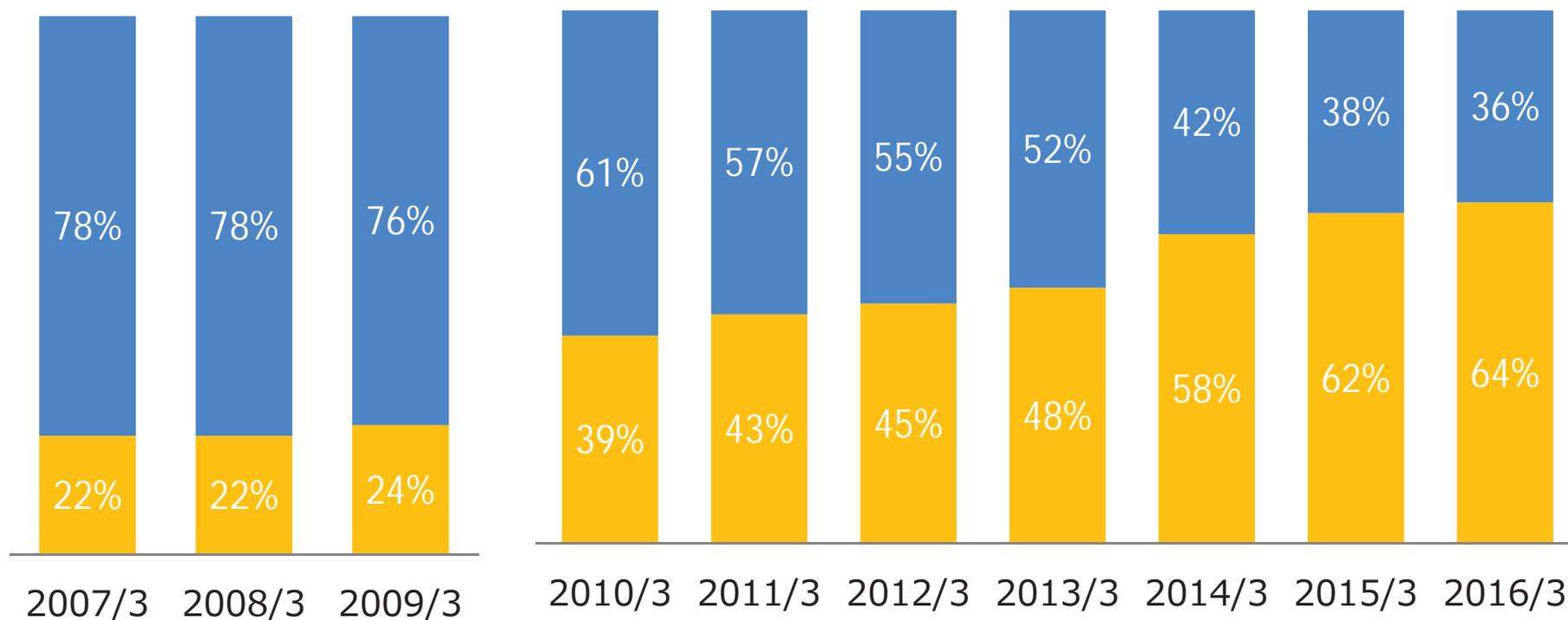
ノンコア事業の縮小・撤退

好循環型事業モデルへの転換

管理・流通セグメントの営業収入はグループ全体の6割強を占める。

2016/3期 (億)	フロー事業	ストック事業	
	不動産開発	不動産管理	不動産流通
営業収入	1,222	1,628	549
営業利益	86	96	32

営業収入全体に占めるストック・フローの割合



フロー事業

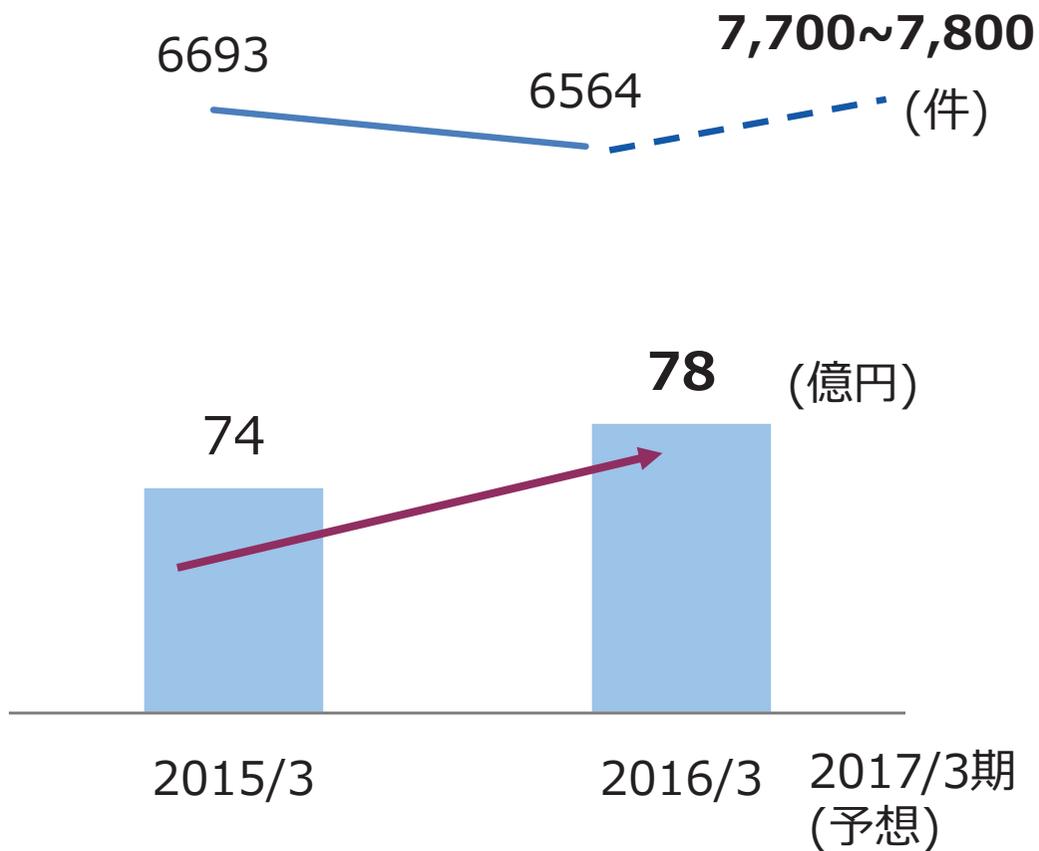
不動産開発

ストック事業

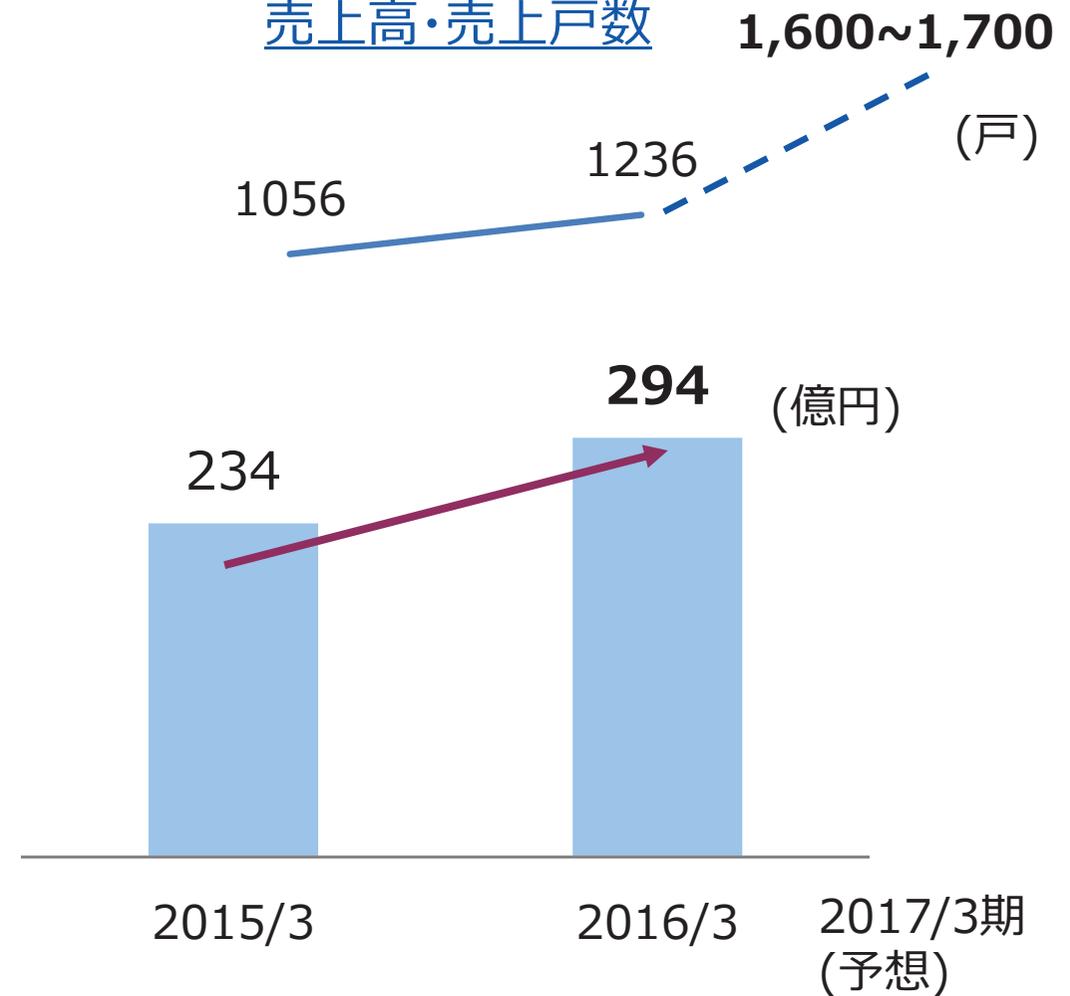
不動産管理  
不動産流通

売買取扱件数とリノベーションマンション売上戸数を合わせた総取扱件数着実に増加。

売買仲介収入・売買仲介件数



リノベーションマンション  
売上高・売上戸数



## 新しい住まいのカタチ「Renoα（リノアルファ）」

### Renoα（リノアルファ）とは？

中古マンションに3つの安心をプラス

#### 1. 当社が売主

先進の設備・仕様を備え、同等の条件の新築と比べ手が届きやすい納得の価格でリノベーション物件をご提供

#### 2. 入念な検査・点検

「リノベーション住宅推進協議会」の統一基準に基づき、13項目の検査・点検を行いクリアした物件のみRenoαとして認定

#### 3. 充実のアフターサービス

専有部分の設備を最大2年間保証。交換した設備だけでなく、既存の設備についても一定期間の保証。24時間受付対応

明確な基準設定と入念なチェックの仕組みが  
2015年度 グッドデザイン賞を受賞!



GOOD DESIGN AWARD  
2015年度受賞

### 中古マンション再販事業の実績

中古マンション再販戸数全国No.1

直近5期での再販戸数 **約3,900戸**

2015年度販売戸数 **1,056戸**

(2014年4月～2015年3月)

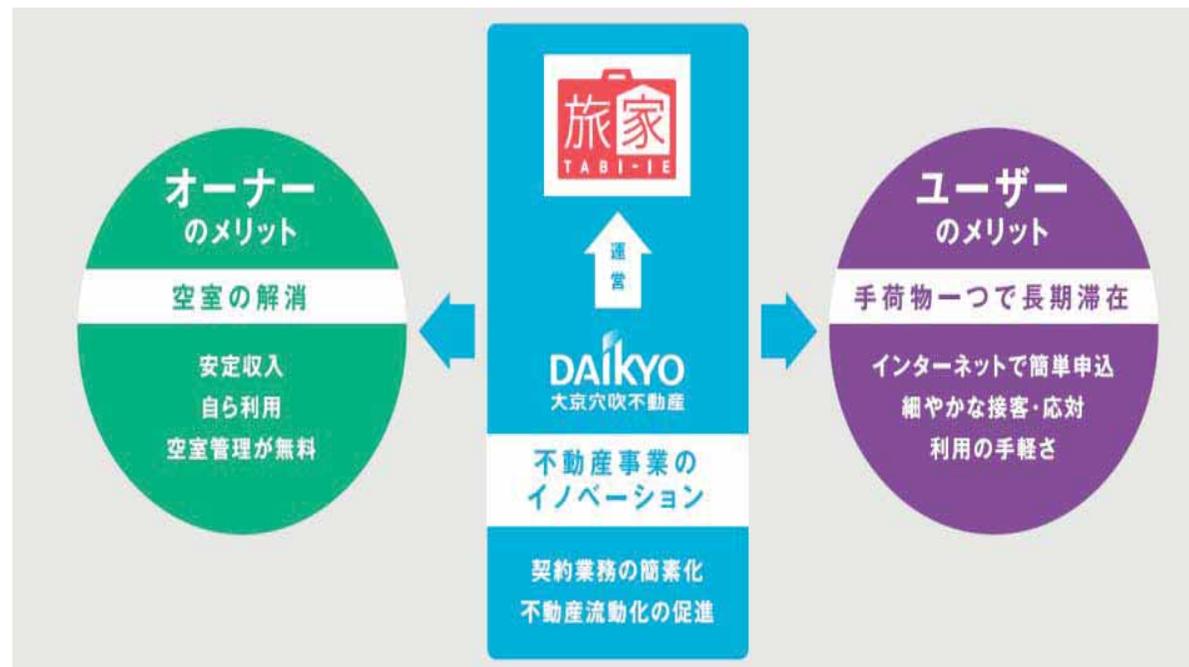
※戸数にはグランディーノ含む



新規事業である「バケーションレンタル」は一か月以上の長期滞在を対象にした点や、ネットで賃貸契約を完結できる点等が評価され2016年度グッドデザイン賞を受賞。

## “旅家”バケーションレンタル

空室を対象とした長期滞在サービス  
(現在は沖縄のみで運用)



国内の空き家数の増加やインバウンド増加による受け入れ態勢の整備不足を解消すべく、ストック不動産の有効活用という着眼点で、2015年10月より「旅家」と名付け、サービスを開始しました。「旅家」は、空き家をサブリース契約で借上げ、その家に生活必需品を設えた上で1か月以上の長期滞在希望のユーザーへ定期賃貸借をするというシンプルなスキームで、従来の「不動産賃貸業」という特性を持ちつつ、随所に「新しい仕組み」を織り交ぜました。この「旅家」という新しいサービスの展開により、不動産の活用方法と旅行等の滞在施設における、新しい選択肢「ツーリズム不動産」による地域活性化を目指しています。

# 海外事業の状況

2014年ブリスベンで開発総額約70億円のプロジェクトについて、「共同事業契約」を締結。  
安定的な人口増加が見込まれるオーストラリアにおいて住宅事業を開始。

現地有力デベロッパー

『ディバイン社』との共同事業

- プロジェクト名

「Mode」 Project

- 階数 地下3階、地上12階

- 総戸数 157戸

- 建設地  ブリスベン



台湾、香港は現地法人を設立し現地投資家へ日本不動産を紹介。上海は現地企業と提携し、自社取扱い物件の紹介を行う。

## 海外インバウンド事業

### 台湾大京・大京香港

台湾大京・大京香港を通じて  
海外の顧客に物件をご紹介



### 各組織の人員体制



現地企業と提携

大京穴吹不動産  
インバウンド担当

# 海外インバウンド事業について（不動産流通部門）②

Strictly Confidential

2016年12月、中国で1000店舗を展開するQfang社と合同で「日本不動産投資セミナー」を上海で開催。60組140名を集客。



現地で広告・集客を行い、日本へ顧客を紹介。日本で物件個別説明、条件交渉・調整後、重説・売買契約。

## <海外現地法人>

広告  
(HP他)

集客  
(セミナー等)

顧客  
紹介

## <大京穴吹不動産>

個別  
説明

交渉  
調整

重説  
売契

日常的に投資を行うアジア圏富裕層にとって、契約のためにわざわざ訪日しなければならない、自身のホームグラウンドで意思表示、契約が出来ないことに対する不満の声が多い。

収支  
報告

賃料  
送金

送金  
代行

賃貸  
管理

## <基本認識>

- ・日本の不動産売買については、海外での契約を含めて日本法が準拠法（法の適用に関する通則法第8条3項）
- ・但し、海外において契約行為を行う場合、「現地法」も適用される(ex.台湾：不動産經紀業管理条例)

	台湾法	問題点
契約行為	①台湾法に基づく「重説」「売契」の定型書面を使用	個別性の高い中古物件契約書面の二言語対応
	②重説は「經紀人」又は「經紀営業員」の資格要※ ※以下、經紀人等	日本法宅建士説明との重複
	③重説・売契への署名は「經紀人」の資格要	//
営業行為	④物件の個別説明を行うには「經紀人等」の資格要	資格取得には言語の壁
広告行為	⑤全ての不動産広告(HP等)の原稿について「經紀人」が 内容確認を行い、署名捺印が必要	事務作業が膨大かつ、広範囲
	⑥確認した文書を3年間保管	//

	日本法
契約行為	<p>現地法人社員が<b>個別物件の説明</b>や、<b>重説・売契</b>を行う行為は・・・</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①現地法人が「無資格事業の禁止」に違反</li><li>②大京穴吹不動産が「名義貸しの禁止」に違反</li><li>③大京穴吹不動産は、現地法人の「不正へ関与」と見なされれば業務停止</li></ul>
宅建資格	<ul style="list-style-type: none"><li>・宅建取引士は、勤務先・住所等が変更となった場合、速やかに変更手続きが必要</li><li>・海外在住の場合、宅建取引士の更新不可能</li><li>・宅建資格更新のために、住民票を日本に残すと「住民基本台帳法」抵触の恐れ</li></ul>

- ☑ T V 重説（個人向け）の早期運用開始と諸外国との不動産取引関連法の調整
- ☑ 宅地建物取引業法のグローバル対応（業者免許登録、宅建士資格の有効化）
- ☑ 英文・中文の重要事項説明書、売買契約書の雛形の整備(主要諸外国現地法対応)
- ☑ 優良事業者認定制度の創設