

「第9次調査団」報告書

—— 不動産の展望を探る ——

平成8年11月



札幌不動産リスティング協会

第9次調査団

首都圏視察を終えて

団 長 石 川 英 一
株式会社財宅企画サービス

平成元年に第8次調査団の首都圏への派遣を終えて、早いもので、7年が経過した。その間にバブルが崩壊し、すでに5年以上も経とうとしているのに、日本経済の回復、特に不動産業界関係の回復の兆しが依然として見えない状況にある。

このような中、我々は不動産業界の現在・将来をどのように見直したら良いのだろうか。『首都圏の同業者の営業指針は』『行政は不動産の流通をどう位置づけるのか』このような疑問が調査団の派遣になったと思われる。

今回第9次調査団は、課題を『不動産の展望を探る』として11名のメンバーによる構成である。

行政・物流、再開発・同業者・の3班に分かれての研修と、全員における、情報化・教育、学問・臨海副都心・といった幅広い視察であり、特に国土庁企画調整局や明海大学不動産部を視察テーマとした事は、とても興味深いものであった。

2社の同業者を訪問したが、仲介を主とする1社は大手不動産業者の競合により業務用案件の大小にかかわらず情報の入手が困難になっているのが実情である。

一方、賃貸・管理を主とする業者は、古くからの顧客の賃貸マンション・テナントビル・駐車場の管理を大切にして、安定収入を得て、健全な経営がなされていた。

リスティング協会にも賃貸管理を主としている会員が数社あるが、私達は売買物件仲介だけに依存するのではなく、グループでコンサルタント的要素が大きい賃貸ビジネスの共同企画をする時機が到来しているのだろうか。

今回の研修テーマは少数に絞らず、幅広い分野の視察であったので、すぐに成果が出てくる物ではなく、この報告書が今後の営業活動の参考に少しでもなる事を期待します。

最後に視察に御協力を頂きましたアットホーム社をはじめ関係者に厚くお礼申し上げます。

I. 行 政

1 調査の目的および方法

我々行政担当チームは、①不動産業界を取巻く行政機関の概要と②我々宅建業者の所管行政機関の政策及びビジョン等の概要を研究することにより、今後の不動産業界の展望を行政サイドがどの様に指針しているかを探ることとした。

調査の方法として、①に関しては行政機構関連法規・統治機構及び関連政策の指針となる各審議会の関係を、②に関しては建設省建設経済局に対し策定中の『不動産業リノベーションビジョン』の中間報告の概要をそれぞれ調査した。さらに、総括的に理解を深める事を目的に面談した、現役の官僚でもある国土庁審議官（前職；建設省不動産業課）との面談の内容も含め以下に報告する。

2 調査報告

(1) 不動産業界を取巻く行政機関の概要

土地建物の取引を対象として業を営む我々にとって、土地政策及び住宅政策は大きな影響を与えるものに違いなく、業界の展望を探る上でもその仕組みと方向を確認しておく事が不可欠である。

土地・住宅政策を施す各行政機関は、政策の指針となる各政策審議会等の答申を受け、それぞれの目的のため立案・法制化及び予算化のうえ個別の制度政策を施行している。国民生活の根幹に広く関わる土地建物に対する行政はまさに縦割り行政の典型であったが、土地政策に関連する全審議会の会長が96年10月に懇談会を開催し、まず『所有から利用へ』を基本方針とすることを確認した事を、我々としては転機と捕らえ今後の動向を注視していくことが重要であると位置付けをした。

不動産業に関連する現状の主な行政機関と審議会等の関係を以下にまとめてみるが、今までの各審議会の答申内容は前述の通り独自の論理構成によるものであり今回は割愛することとした。しかし当協会としても今後の答申内容を検討する機会がある事を期待したい。

[関連所管部局] [主な関連事項] [関係審議会]

<総理府国土庁>

長官官房	総務課	庁務の総合調整	国土審議会
計画調整局	総務課	国土総合計画	国土審議会
〃	計画課	国土利用計画	
土地局	土地政策課	土地基本法関連	土地政策審議会
〃	土地利用調整課	国土法の施行	
〃	地価調整課	地価公示	

<建設省>

大臣官房	政策課	国土・地方計画	
官庁営繕部	管理課	官公庁施設の建設	建築審議会
建設経済局	総務課	公共用地の取得	公共用地審議会
〃	調整課	国土・地方計画	
〃	宅地課	宅地関係全般	住宅宅地審議会
〃	不動産業課	宅建業法の施行	住宅宅地審議会
都市局	都市総務課	局内事務の調整	都市計画中央審議会
〃	都市計画課	都市計画法の施行	
住宅局	住宅政策課	住宅関連全般	住宅宅地審議会
〃	民間住宅課	住宅金融公庫関連	
〃	建築指導課	建築基準法の施行	建築審議会

*不動産業一般での関連機関であり、業態（開発分譲・賃貸・流通・管理）により上記以外の所管がある。

(2) 『不動産業リノベーションビジョン』の概要

宅建業者の所管である建設省建設経済局不動産業課における現政策の具体的研究については所属公益法人の管轄とし、我々はその政策の指針となるビジョンの概要及びその背景を調査することとした。

ア. 不動産業ビジョンの経緯

1986. 6 『21世紀への不動産業ビジョン』策定

不動産業ビジョン研究会（委員21名）

[座長；石原 舜介 東京工業大学名誉教授]

〈目指すべき将来像の提示〉

- ・信頼産業
- ・都市環境創造産業
- ・高付加価値型サービス産業
- ・生活サービス総合提供産業

1992. 5 『新不動産業ビジョン』策定

不動産業ビジョン研究会（委員26名）

[会長；石原 舜介 明海大学不動産学部長]

〈21世紀のリーディング産業と位置付け〉

- ・不動産流通の充実
- ・不動産管理の高度化
- ・都市環境の創造と運営への展開
- ・社会的信頼と理解の促進
- ・国際化への対応

1996. 6 『不動産業リノベーションビジョン』中間報告

不動産業リノベーションビジョン研究会（委員24名）

[座長；石原 舜介 前明海大学不動産学部長]

*平成8年4月16日逝去

1997. 5 ? 『不動産業リノベーションビジョン』策定予定

同上

イ. 中間報告の概要

『新不動産業ビジョン』を策定して間もなく業態そのものを“リノベーション（変革）”をしなければならないほどの激変として、中間報告では、「右肩上がりの地価の終焉」と「インターネット、マルチメディアに代表される情報化社会の急速な発展」をあげている。この2つの要因により、不動産業は従来の枠組みにはまらない新たなスタイルを目指し変貌していかなければ、他業界に組み込まれてしまうと警鐘を鳴らしている。以下に要約する中間報告での課題に対し、97年5月頃までに策定される同ビジョンがどのような方向性を示すか注目するところである。

〈中間報告の要旨〉

1) 近年の社会・経済環境の変化

2) 地価上昇に依存しない不動産業経営

1；これまでの地価上昇と不動産業経営

2；不動産事業のリノベーションに向けて

- ・開発・分譲業の変革
- ・フィービジネスへの転換
- ・新たな資金調達への方策
- ・ストックの有効活用

3) 情報化社会における不動産業

1；不動産業に及ぼす影響

2；不動産情報のリノベーションに向けて

4) 快適で豊かな生活のために

- ・快適で豊かな生活を支援するリーディング産業として
- ・より安全で透明な取引に向けて
- ・良好な賃貸住宅管理に向けて
- ・広く開かれた不動産市場へ向けて
- ・快適な空間の提供に向けて

ハ. 中間報告書から読み取れる将来像

報告書では不動産業を①開発・分譲業②賃貸業③流通業④管理業の4つに分類した今までの行政スタンスにそってまとめられようとしている。①②は地価上昇に依存しない開発・収支を目指すべきとし、③は情報化社会を迎え真価を問われるため業態の変革を求め、④はストックの有効活用により今後重要になると位置付けている。施策を方向付けるまとめでは、「生活関連総合産業」「総合不動産コンサルティング」として従来の事業領域に捕らわれない新しい事業分野の開拓・流通業者へ取引の透明性を向上させるシステムの構築・賃貸住宅管理業の法整備・不動産市場の国際化及び欧米先進諸国並の賃貸住宅やオフィスの供給とされている。これを“建設行政”に対するビジョンとの視点に捕らわれず、不動産業の真の将来像として読み取る場合、明らかに「ソフト産業」として独立していくことが求められているという事を指摘しておきたい。

当然の事ながら、従来のビジョン及び来年策定される新ビジョンを基に今後様々な施策が“建設省”により施される事になるが、広くかつ高い視点で不動産業の将来を見据えることを、当協会としてもどう捕らえるか検討することも必要ではなかろうか。

(3) 国土庁審議官との懇談

我々は今回の調査の総括として、アットホーム(株)のお取計らいにより国土庁長官官房審議官・計画調整局担当 鈴木 一氏を訪ね、現役の官僚として不動産業界及びその将来像をどのように見ているかを尋ね、また様々な意見交換及び私見を含む提言等を交わした。鈴木氏は前職(建設省建設経済局不動産課不動産情報対策官)において『21世紀への不動産業ビジョン』策定に事務局スタッフとして不動産業にも深く関わっていた事もあり、大変有意義な貴重な意見を聞くことができた。

以下に懇談の一部を紹介するが、我々のような小グループとはいえ快く懇談に応じ、熱心にお話頂いた鈴木氏に感謝の意を表しておきたい。

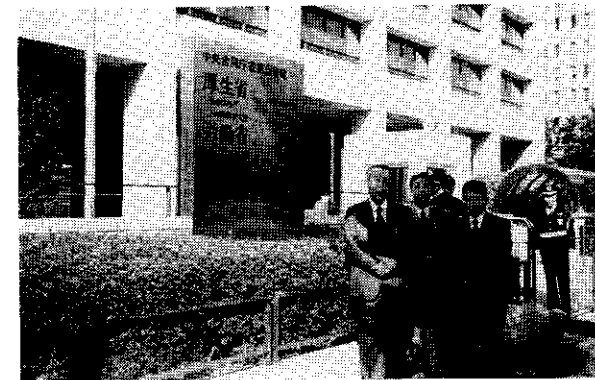
——ビジョン策定当時の将来像(2000年)と現在とは？

「当時、不動産業が鉄鋼業を越えニューリーディング産業と位置付けられ、それに足る信頼産業であるべきと提言した。大手業者には“信頼”に対する抵抗があったが、全宅連・全日からは支持された。保証制度の創設・流通市場の整備・レイズ構想の推進エスクロー制度の検討などのため、アメリカ・フランスの制度を研究し、また将来像をも求めた。現在では保証協会の財政基盤は確立され媒介契約制度および指定流通機構が機能している。ただ、当時も議論があったエスクロー制度は未だ出来ていない。」

——不動産業界の現状をどうみるか？

「業界団体が複数あるが、各団体においては事業規模の違い以外に明確な隔たりがない。宅建業法の施行においては過去にも団体の一本化が模索されたが、各団体の政治的背景により実現していない。不動産業者が抱える共通の諸問題に取り組むには、貴会のような各団体の横断的な組織が、全国規模で結集され

事務局的研究機関を設け活動する事が望ましいと思う。」



国土庁合同庁舎前にて



審議官室にて鈴木氏との懇談

——不動産業者の今後をどうみるか？

「不動産先進国アメリカに習い不動産経営・管理さらには資産マネージメントまでをおこなう専門家としての業態が重要となる。自ら多大な資金を投下して保有あるいは開発するのではなく、他人の不動産を経営・管理をし、その延長上にある移動をビジネスチャンスとし仲介手数料を得る形態である。当然行政側としては保証制度等の法整備によるバックアップは必要ではあるが、その仕組みやライセンス等は業界が自主的に定めるのが望ましい。今は日本が行政改革の流れにもありアメリカと同様に、行政がリードするのではなく業界がリードする時代である。以前、建設省が管理業の法整備を検討したところ、宅建業界では、各団体が取引業者と分断されることにより組織が崩壊する事への抵抗

があった。しかし、今後売買などの取引だけに依存した経営は困難でもあり将来性のある業態を目指してほしい。」（堀井）

堀井、山本、細井、三浦

II. 同 業

1. アットホームモデル店

- (1) 同店舗は、新橋の日比谷通に面したビル1階商業型店舗で規模総約20坪前後で、店舗スペース約10坪、オフィススペース約10坪くらいのものであった。
- (2) 同店舗の開設目的は、
 - ア. 不動産業者の店舗モデル
 - イ. 利用者の自由な情報検索システム
 - ウ. パソコン・インターネットを利用したメディアによる顧客発掘、情報提供の迅速化と物件検索機能による窓口サービスの効率化
 - エ. ファイリングシステムのモデル等を提供することによって、現実ユーザーの反応を捉えて見ることと、不動産業者へのサンプル提供のためのアンテナショップを狙いとしているようである。
- (3) 我々視察団は同モデル店に臨場し
 - ア. パソコンに入力されている情報を、操作の簡単なタッチパネルにより、実際に情報検索の操作をしてみた。なんと判り易く、パソコン・コンプレックスにも簡単に操作できソフトの進化に皆驚いていた。
 - イ. ファイリングシステムを目で確かめた。自分たちの会社の整理方法に一助となったことであろう。
 - ウ. 店舗の構想を、店長始めスタッフに聴いて見た。
- (4) 同店舗は、まだ、正式にオープンしていなかったが、一日の来客数400～500名を想定しているようである。
- (5) 概略的だが、アットホーム社の志向している
 - ア. インターネットの活用法は、ペーパーによる情報の流通化からパソコンによる情報の迅速性と検索のスピード化
 - イ. 情報の広域化（東京の物件を札幌で…）

ウ. ノウハウ・ニュースの豊富且つ敏速な入手化等を狙いとしているようである。

エ. しかし、インターネットが現在のファックスのような普及を遂げることができるか、モデル店のような不動産店舗が普及するのかは、結果論に落ち着くようだ。

- (6) さて、このような店舗を当地札幌に於いて開店した場合はいかなるものか、インターネット採用店舗の普及はどうなるのか、視察団一人一人の意見もあるだろうかと思うが、それは、今後改めて会員が議論し、意見を聴いていきたい。（細井）

全員

2. (株)大京 紀尾井町支店

- (1) 同店は、大京がバブル時代にご存じの紀尾井町司法研修所跡地を落札し、建てたビルにあり、視察団のうち堀井・三浦・山本・細井の4名が訪問した。
- (2) 対応者は、前札幌支店営業課、現同店課長の長尾さんであった。
- (3) メンバーの興味と質問は
 - ア. 昨今の東京市場は？

地価は低迷状態にあるが、農協・信託等は土地情報に価格をつけず、謂わば入札方式で数社に情報提供し価格をつけさせ高値の業者に売却するという方式を取っている。

中心部の業者は、直在物件が少なくキャリングマンに徹しており、地元業者の方が直材をもっている。
 - イ. 物件は？

事業化可能物件はほぼ捌けてしまい、現在は地形が悪い・売れない不良債権物ばかりで、商品化できるものは工場跡地・相続案件くらいである。
 - ウ. マンション分譲市況は？

販売後3ヶ月後の完売率80%位。どこの物件もモデルルームを作ったの営業となっている。

デベロッパーはそれ程替わっている訳ではないが、新規参入組（異業種・中小建設業）が多くなっているし、業界では住み分けができてきている。
 - エ. 当地札幌に於いても、分譲マンションの低迷が目立っており、今後の営業

に一考を要する時代と考える。(細井)

堀井、細井、山本、三浦



アットホームコミュニケーションプラザ



(株)大京 紀尾井町支店長尾氏と懇談

3. かんべ土地建物株式会社

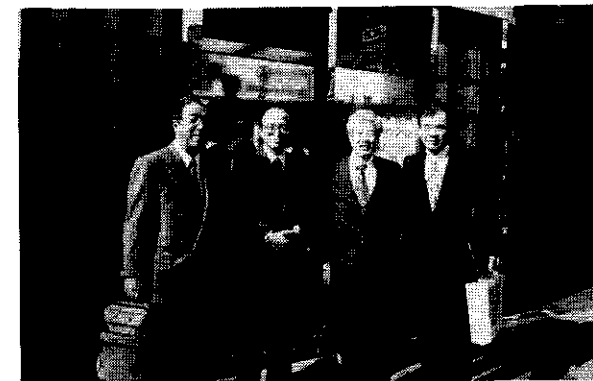
(株)ラッキーコーポレーション

かんべ土地建物(株)新橋支店及び(株)ラッキーコーポレーションの2社を訪問。2社とも長い業歴をもち、このなかで培われた信頼がバブル崩壊後も地場にしっかりと根づき管理業務を最重要視しつつ繁栄を続けている。

かんべ土地建物(株)新橋支店

東京都港区新橋2丁目9-7

新橋支店長 神戸敏雄



かんべビル店舗前

年非常に少なく、現在ではオフィスビル、飲食店などの賃貸、権利譲渡が多い。

新橋支店で飲食店500件、事務所300件の管理、全体でオフィスビル150棟、賃貸マンション100棟、駐車場300台等の管理業務を手がけている。

オーナーには、賃料を低くおさえてテナントの安定化をはかるよう提言しているとのこと。

又、依頼によって処分のための不良債権の査定も月に4~5件やるが、債務者と債権者との調停が困難でなかなか商売にならない様子。競売物件にも応礼しているが少額物件にとどめている。

売買取扱い案件では、戸建より中古マンションが多く、業務用案件の動きは鈍い。販促には、新聞広告、チラシ、オープンハウス等の方法はほとんどなく、長年の顧客、紹介等が多い。



かんべ土地建物(株) 神部氏の説明をきく

(株)ラッキーコーポレーション (住通チェーン)

東京都渋谷区代々木2-2-10

代表取締役 鈴木正彦

新宿駅南口より徒歩2分で甲州街道に面し好立地に店舗(自社ビル)創業35年。社員12名(住宅賃貸4名—全員女性、事業用賃貸3名、売買仲介3名、リフォーム2名)。

営業エリアは、新宿駅を拠点として小田急線、京王線、中央線の各沿線。

社員全員が株主、自分の仕事とその責任を自覚して会社全体を考える意識を向上させる貴重な経営方針。

さらに、LANの導入による社員の情報共有をはかり、営業力の強化につなげている。

又、不動産情報「スズキレポート」の発行(隔月、1500部発行)

による顧客サービス等様々な試みをしている。

取扱い案件については、法人関係が多く事業用案件が三分の二その他住宅物件となっている。競売物件では、依頼によるものが多く落札物件は、専任媒介物件として販売。

物件管理のリフォーム工事は、現在外注が主であるが、管理部の一人を「住通チェーン」の技能修得センターに通わせ、更に一人をクロス業者に通わせている。

販促に新聞や折り込みチラシは少なく、たまにオープンハウスをする程度。(田村)

石川、伊藤、田村



鈴木社長との懇談

III. 再開発オフィスビルと商業集積施設

報告は、西新宿をエリアとする新築の超高層オフィスビルの状況と恵比寿にオープンした商業集積施設の概要である。再開発に伴う権利交換等の手法については、視察の対象となっていないので除外する。

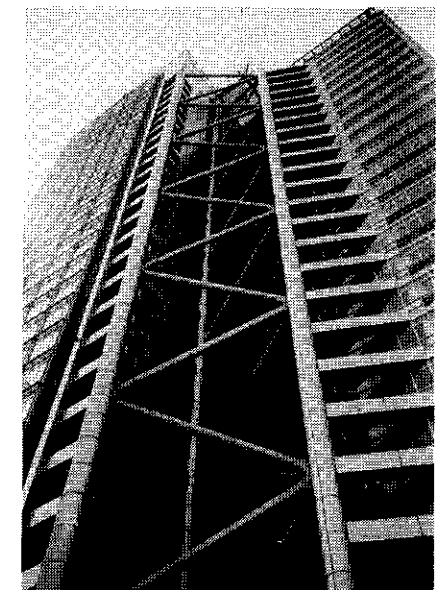
1. 中野坂上サンブライトツイン 住都公団

東京都中野区本町2丁目31-11

敷地	13.372㎡	構造	S. SRC. RC
規模	地上30階	高さ	134m
建築面積	2.553㎡	延床面積	65.485㎡
駐車台数	280台		
無柱空間	724㎡		
管理運営	管理組合方式		
入居状況	100%		
	富士電気G		
	住宅債権機構等		

30階と27階の2棟がアトリウムで結ばれている。地下1階から地上3階までは商業施設、4階以上は業務施設で地下1階から130mの高さまで吹き抜けとなっている。エレベーター、エスカレーターもガラス張りで明るく開放的、オフィスの無柱空間も広く、一人当りのスペースを10㎡から15㎡を想定してOA機器に対応している。

肝心の賃貸料は、当初予定の半分から三分の一にとどまり共益費込みの3.3㎡当り2万円の設定となったとのこと。その負担はすべて住都公団にかかる。現在、テナントのニーズは、都心に近く新しく大規模なオフィスでしかも割安という条件なのである。(山本)



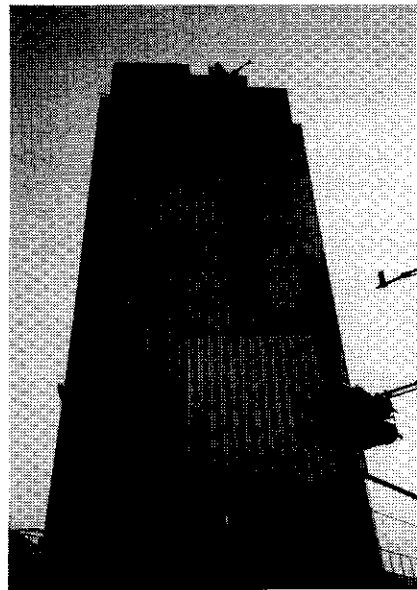
サンブライトツインタワー



中野坂上地区再開発、住都公団五十嵐氏から説明をきく

2. ハーモニースクエア (株)ハーモニースクエア管理

東京都中野区本町1丁目32



ハーモニースクエアタワー

最先端の都市インフラ、情報インフラを集積したアメニティ空間の創造をキャッチフレーズに光ファイバーケーブルへの接続もビル内配線のみでできるという。

無柱空間フロア665㎡、ワンフロアが14の空調ゾーニングに分割されて、ゾーニング単位での温度設定が可能とのこと。

われわれは、ヘルメットに工事用ジャンパーを着用し足場を駆け上り、工事用エレベーターで29階にゆきまだ未完成のヘリポートの側で説明を受ける。足場の手摺だけが頼りの125mはやはり高い、強風であればとてもいられない。

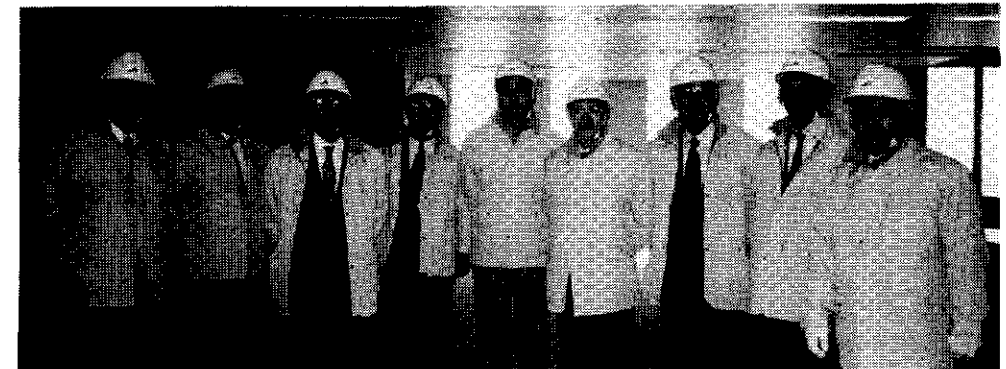
5階フロアで前田さんと小笠原さんに出迎えられる。ご両人とも札幌在勤中に面識があり、(三菱信託銀行札幌支店不動産部) 8年振りの再会でお茶をご馳走になりながら懇談し、ここを後にした。(山本)

大久保、金山、石山、藤田、掘井、細井、山本、三浦

ハーモニータワー部分

敷地	11.465㎡ (全体)
構造	S. SRC. RC
規模	地上29階
高さ	125m
建築面積	2.573㎡
延床面積	74.617㎡
駐車台数	257台
管理運営	管理組合方式
入居状況	50% (確定分)
テナント	不明

現在、建築中で97年3月竣工予定の総合施設を有する建物でサンブライトツインと山手通りを挟むかたちで建てられている。



ハーモニースクエア工事現場

3. 東京オペラシティ 東京オペラシティビル(株)

東京都新宿区西新宿3丁目20-2

敷地	15.428㎡ (街区全体)
構造	S. SRC.
規模	地上54階
高さ	234m
建築面積	13.795㎡
延床面積	242.544㎡
駐車台数	637台
無柱空間	コ字型2,000㎡
運営管理	運営協議会
入居状況	100%
テナント	アップルコンピュータ、エイボン本社等



オペラシティ1階フロア

甲州街道と山手通りに囲まれる角地、地権者は大手生保、NTT等8社と個人1名による再開発。京王新線初台駅接続で新宿駅まで1kmの地点。

「東京オペラシティ」その中核となるタワーを視察、今年8月8日のオープン時には入居率70%程度だったが現在は100%入居の状況という。

「東京オペラシティ」は、「劇場都市」をコンセプトに97年4月にコミュニケーションセンター、9月コンサートホール、10月には我が国初のオペラ、バレエ、現代演劇等の大、中、小三つの劇場をもつ新国立劇場がオープンする。

最終的には99年アートミュージアムが完成し、街区全体の再開発が終了する。
(7階営業課で説明と資料を受ける。)

視察した「東京オペラシティタワー」の1階フロアは、超高層棟の発着ロビーで天井高7m、目映いばかりの大理石の壁面が囲みゴージャスな空間を演出している。

54階の最上階までわずか数秒で到着する。展望フロアはレストラン街に囲まれていて眼下に新宿副都心を眺めることはできない。

こうして91年に西新宿に新都庁が誕生して以来、次々と超高層ビルが出現して、都市経済の「開発神話」がまだまだ進行中なのである。(藤田)

石川、伊藤、大久保、金山、石山、藤田

4. 恵比寿ガーデンプレイス (Y. G. P)

東京都渋谷区恵比寿4丁目20

目黒区三田1丁目4

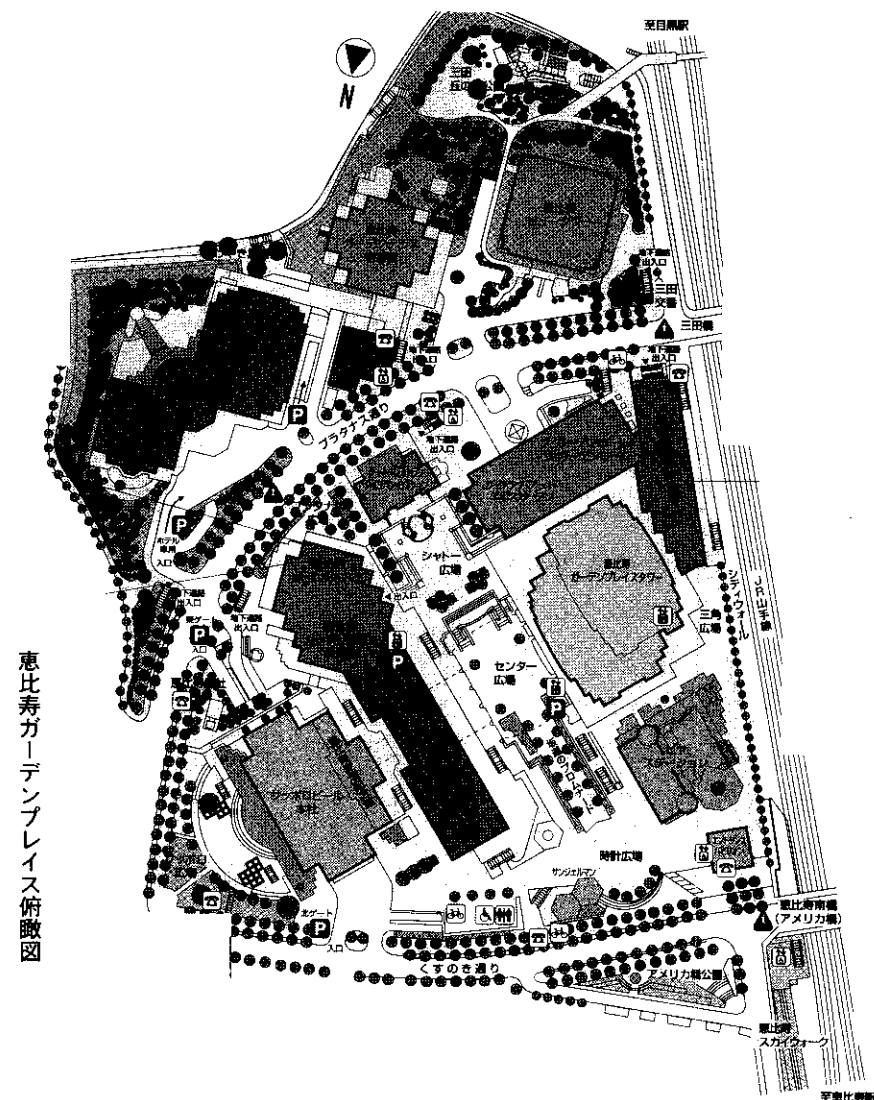
15日最後の視察、日も沈み暗くなっている。山手線恵比寿駅下車、出口を間違え西口から、動く歩道があったはずがない。しかたがないから夜道を山手線沿いに歩く、アメリカ橋からやっとガーデンプレイスに入る。

ここは、商業集積の複合都市。サッポロビールが工場跡地83,000㎡に総工事費2950億を投入した。94年10月のオープンから丸2年を迎えている。サッポロビール本社、ガーデンプレスタワー、ウェスティンホテル東京、三越、東京写真美術館等の施設がセンター広場を中心に展開している。坂道のプロムナードからの広場へのアプローチ、レンガ造りのビヤステーションなど札幌ファクトリーとよく似ている。

ともかく年間の訪問者1600万人とは大変な脅威、(ディズニーランドに匹敵する。)JR恵比寿駅の乗降者数もガーデンプレイスオープン前の一泊18万人に対して現在では22万人に増加したとのこと。

開業2年で「観光地」と「デートスポット」を完全に獲得した様子である。オフィス棟のタワーも入居率100%で主として外資系投資顧問が入居している。賃料3.3㎡当り3万円で今後値上げも考慮するとか。オフィス棟入居者のおかげで「ウェスティンホテル」の稼働率も上々である。折角の訪問、一行は原始エビスビールを一口飲んで、銀座の夕食会場へ向った。(藤田)

石川、伊藤、大久保、石山、金山、藤田



恵比寿ガーデンプレイス俯瞰図

IV 臨海副都心

世界都市博を開く、開かないと都知事選の争点ともなった448万㎡(135万坪)のゴミ埋立で出来た夢の人工島、S38から着工とか。

バブルの落し子でもあるこの臨海副都心(以後“島”と云う)に、今年の夏休み期間(7/20~8/30)中、東京ディズニーランドの入場を10万人越え270万人が訪れ

たという、この今最も注目の島を全員で視察することにした。

1日目…10,000歩、2日目…19,845歩、普段歩いたことない歩数、3日目は、のんびり行きたいものと思ったが出発は朝8時30分、島に渡るには5つの方法がある(始めて行かれる方の為にも簡単に記す)

1. 新橋からの無人(運転)電車『ゆりかもめ号』

800円の1日乗車券が割安で時間のムダが無い

(場所によってキップ買も行列)

2. 浜松町の日の出桟橋からの舟(200人乗)

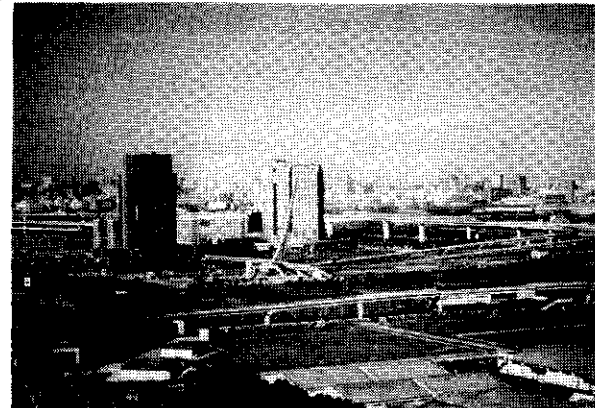
3. 新木場から電車

4. 都営/京急・バス

5. レインボーブリッジを車か、歩きで(夜間はアベック用)

我が視察団は、JR浜松町のコインロッカーに荷物を預け、日の出桟橋から舟でビックサイト(国際展示場前)へ、帰りは『ゆりかもめ号』で3ヶ所程乗り降りし、レインボーブリッジを渡ることにした。

この島は、大きく4ブロック(台場・青海・有明北・有明南)に分けられる。めざすは、台場の若者に人気のある人工浜辺の東京ビーチ、青海のテレコムセンター、有明北の国際展示場とワンザのショッピング街へ……。

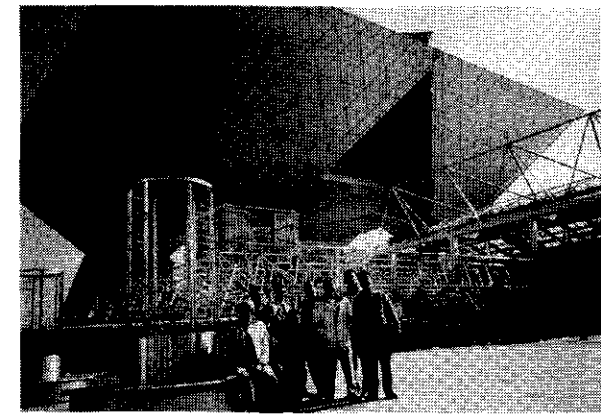


臨海副都心の一部 手前が「ゆりかもめ号」の軌道

国際展示場

舟でビックサイト桟橋を降りるとオワンをひっくり返した様な威容な建物が、国際展示場で幕張メッセの1.5倍とか……。

当日は、機械博でゆりかもめ号(6両編成350人乗り)で、7分おきにドット、ビジネス集団が早足で迫ってくる。我々もせわしい方だが東京はもっとせわしく集団で動いているという感じがする。



国際展示場前

ワンザ

展示場前のワンザのショッピング街へ、この中で一番の床面積3フロアーで22,000㎡(6600坪)を使用している大塚家具の展示場へ。

埼玉の春日部で桐タンスを作っていた家具屋さんが家具販売を始め、本年4月に世界中(特に、アメリカ・ヨーロッパ)から集めた日本最大の家具ショールームをオープンした。会員制とか、会費は無し、同業者はダメ、石川団長が3LDKマンションに合うセット家具のレイアウト研究とかで、全員無事入場。2時間かかる案内30分で

金持集団と見たか若き営業マンはりきって案内、イギリス、アメリカ、ドイツ、その他世界各国の家具が、統一された色調を豪華にセットされている。市価の1/2とか、比較するもの見たことない我々、ただ云われた事を信じてあげるのみ。1,200万円のペルシャジュータン、さすが本物の肌ざわり感である。

最後にコーヒーを御馳走になり、盛んに40万の羽毛布団15万でと売込まれるが、3日目の視察団、昨夜の銀座のせいか、注文の元気が無かった。

この島に訪れたら、是非見学をお薦めしたい店である。☎03-5530-5555 稲垣君に予約すると良い。1年後にこの店が残っているかどうかは保証できないが!!

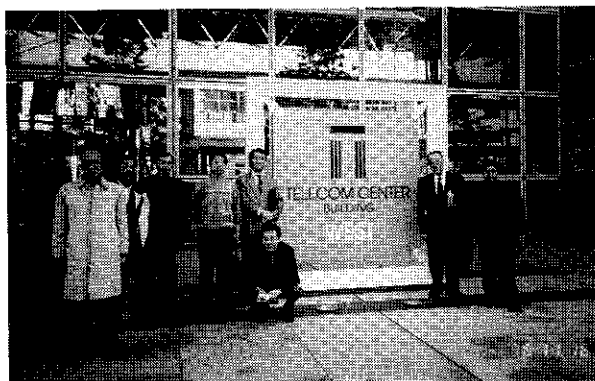
昼食時はどこも満員、12時前にレストランに飛込んだおかげで、我が集団リラックスしたランチタイムであった。

テレコムセンター

昼食後、ゆりかごめ号で衛星通信地球局のテレコムセンターへ
21階からの展望は、この島の全体を眺めることができ、沖には更に大きな(319ha+

183ha) 埋立作業が行なわれていた。島の未処理地90haとか、用途は決まっているがまだ未実行、未使用地の方が多いようだ。

この島全体が利用される頃に、バブルは遠い昔話になることだろう。



テレコムセンター前

東京ビーチ

船の科学館をゆりかもめの窓から眺め台場駅で降り、お台場海浜公園駅迄散策。

出来たてのホテル日航、本日の結婚式13組、隣に京急ホテルが来年オープンとか。

人工の砂浜、バックに公団・公社都営のアパート(1196戸)そして、グルメとショッピング、若者であふれかえっていた。チョット、エネルギー補給とレストラン街ウロウロ、どこも並んでいて若者と並んで待つ程気長なおジン達でない我が視察団。

クリスマスツリー点灯式の準備に追われている中を横切り、舞台上で歌い、飛び跳ねる若者をガヤガヤと見守る若者集団の後をスタスタと通り抜け、満員のゆりかもめ号に乗り込む。

5時間程の駆け足の島めぐり。

建築家の苦心の建築物、何か変化をつけないければ採用されないのか、これを近代的未来の建築群と見るか、実に無駄の多い建築群と見るか、複雑な思いをを起こさせる臨海副都心。

コンテナ群があふれる埠頭に囲まれたこの島、情報化、国際化への対応へと掛け声だけが先走って理想都市造りに模索中の感がする島。

景気を占う意味でもこの島の利用状況を時折確認するのも業界展望の足しになるやもしれぬ。

島見学の後、2班で東京駅付近のデパートめぐり組と25万㎡(7.5坪)の庭園で樹齢300年の松がある国の特別史蹟、浜離宮恩賜庭園見学組とに分かれる。

羽田に6時集合、16000歩の3日目。歩きに歩き、まさに足で感じとらなければならぬ東京。立ち止まるとハジキ飛ばされそうな東京。

ともかく全員無事帰札できたのは何より。(大久保、石山)

全員

V. 明海大学・不動産学部



明海大学正門前

わが国初の不動産学部について私は時々こんな質問を受けます。「不動産学ってなんですか?」。不動産学とは、快適な都市空間をつくる学問。私たちの生活環境すべてが不動産学の対象です。

土地・建物・緑……これらの不動産が生活とどのような関わりをもち、人々の快適な生活のためにどのように利用されるべきかを、理論的・実践的に考える学問なのです。(小泉学部長談話より)

視察団全員が学部長室で小泉教授と懇談、2時間に及ぶ説明と質問の要旨。

1. 日本最初の大学不動産学部創設と目的

欧米の動向

不動産に関する教育・研究は、日本の現状に比べ、欧米韓国の方が普及している。多くの大学に「不動産学」の専門教育課程が設置され、特に米国では約740校以上に専門の学科があり、産・学・官の一体で社会とのかかわりを深め、貢献している現状である。

国内の現状

わが国では、日本大学、東洋大学の理工学部10年前に不動産の専門課程が設立され、その後、朝日大学、そして1992年明海大学に学部として初めて開設された。

なお、日本大学には理工学部不動産学専攻の博士課程が設立されている。

創設の目的

これまで、不動産に関わる学問には経済・法律・建築等があったが、それらの専門分野を横断し、「土地・建物と人間との関わり」という一点にしばって不動産を体系的に学ぶことにある。

2. 学部教育の現況

授業・教育カリキュラム

学生をある色に染めて社会に送り出したい考えで、開設時……行政政策・経営管理・金融鑑定之三課程。

本年度、監督行政（文部省）の緩和もあって開発企画・環境情報の二課程を加えた。

学生について

1 都周辺 3 県の子弟80%、学生数 1 部250名、2 部（夜間）150名。

就職について

就 職 率～90%

不動産関連～60%

建設業関連～15%

そ の 他～15%

資格について

不動産関連の資格については、意識して仕事に結びつくよう各課程毎に不動産鑑定士・取引主任者・測量士・司法行政士等資格取得目標を掲げている。有資格者の就職チャンスは大きい。



熱心に説明を聞く視察団中央が小泉学部長

その他、実務教育を積極的に取り入れ、実務と学問の間を埋めていく必要性を熱心に語り、不動産の持つ社会的な役割りと価値を学生に理解させ、ひいては社会に貢献する能力を育てていくことを教育の原点と考えている。

又、視察団の質問に答えて—

不動産市況の見通しと中小不動産業者の役割りについて、以下の要旨で答えてくれた。

不動産市況が今後、安定的に推移するかどうか、はなはだ疑問だが需要層の変化によって不動産市場がかなり変わる。

土地価格の動向については、先が読めない（学内には、地価はもっと下がるべし、と唱えている人がいるが、理論はともかく立場上まづいと思っている。）

中小業者の役割りについては、公的機関や民間大手の大規模な土地供給は、もうできない。まとまった土地がない。

従って、小規模な開発にたよらざるを得ない、そこに中小業者の役割りがあるが、規制はあってもそれを支援する制度がないのが残念だ。

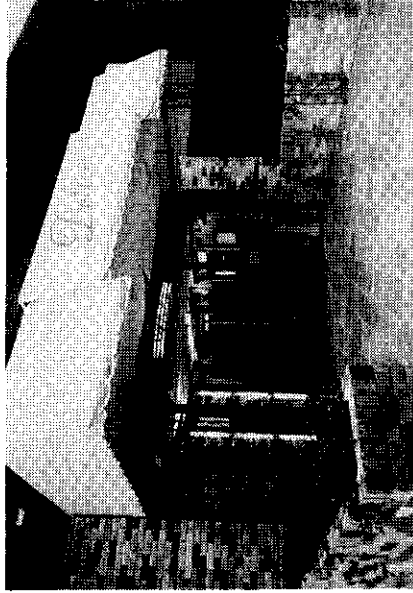
以上の要旨ですが、大変多忙な中、貴重な時間を割いて頂き、懇談後もキャンパス内を御案内頂いた心暖かい小泉学部長に接し、明海大学不動産学部の更なる発展を確信いたしました。（伊藤）

全員

VI. 物流関連

無人コンビニ・デリス am/pmジャパン関連

東京都千代田区麹町2丁目14



デリス正面

コンビニエンス・ストアが日本に産声をあげてから20年ほどになる。100㎡程の店舗に約3000の商品が並ぶに過ぎないが、巨大な単品販売力と物流システムを武器に急成長をとげ全国の店舗数は5万店に近づいている。

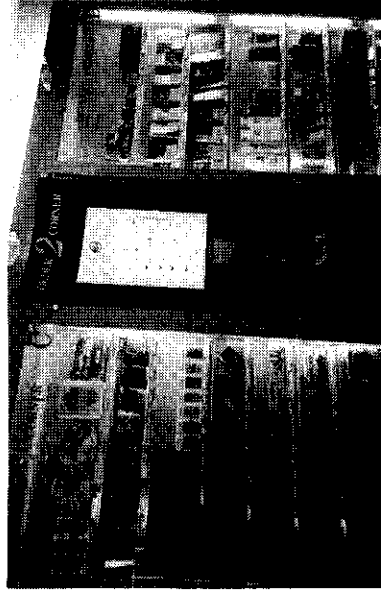
だがコンビニ成長の神話にも、最近影が差し始めたといわれている。チェーンの肥大化による「スケールメリット」である。

企業によっては店舗指導員確保も困難で加盟店の不満を呼んでいる、又過大な労働と後継者難によるコンビニからの撤退も相次いでいる。そこで、日本で始めて出現した「無人コンビニ・デリス」を半蔵門に視察した。

半蔵門駅近くのマンション1階部分を賃借して100㎡程を店舗と倉庫に仕切り、食品飲料、日用雑貨など約400品目を自販機5台におさめる。

来店客が商品番号をボタンで指定すると、自販機ケース内側の搬送ロボットが商品口に運ぶという簡単なシステムである。

販売、在庫情報、代金回収



デリス店舗内

は本部管理センターが、釣銭の補充や機器トラブル、店内監視は警備会社へ委託しているとのこと。

標準店舗の初期投資は、100㎡程度のコンビニと同じとのことだが4000万程度か。

プライベートな感覚、簡単便利、24時間営業等がキャッチフレーズ。それにしてもアイテムが少なすぎる3000品目から4000品目は必要ではないか。伸びていくのかどうか判断できない。(金山、藤田)

大久保、石山、金山、藤田

タカシマヤ・タイムズスクエアー 新宿高島屋

東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目24-2

「今世紀最後の都心ビックプロジェクト」と呼ばれる巨艦新宿高島屋を視察。10月4日オープンから1ヶ月余りがすぎたが、日本最大の消費地新宿に大きな地殻変動が起きているという。

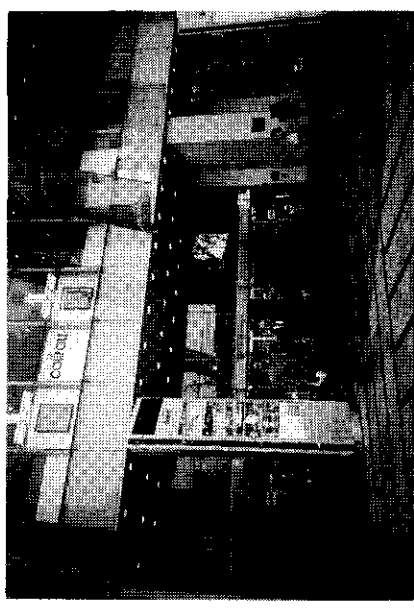
新宿高島屋に一歩足を踏みいれようと、中央正面に4基のエスカレーターが吹き抜ける空間をゆっくりと動いている。天井が高い、1階が6m程、更に2階部分が5m程で開放感が大きく広がる。

メーンの通路も3mと広く歩きやすい。

広いフロアを1階から7階まで縦切りにして正面右側部分にテナントの東急ハンズが配置されていて、左側部分は高島屋が得意としているファッション、フーズ、雑貨が集中している。

横長よりも顧客を疲れさせないための配慮か、ただ東急ハンズの大きなロゴと高島屋のエレガントなファッションフロアの雰囲気がちよっとなじめない。

金曜日の午前中とあって客足はまあまあというところだが、オープンから10月末まで



新宿高島屋正面

に来客数500万人、売上高110億円ときく、このままていくと、初年度目標売上高は軽く突破し、年間1000億円以上を達成しそうだ。

12階から14階までがレストラン街13階「総本家小松庵」で昼食をとる。

SCの概要（本館、別館の合計）

敷地面積 19.281㎡

建築面積 12.731㎡

駐車設備 929台

売場の概要

売場面積 高島屋 55.000㎡ 東急ハンズ 9.145㎡ 紀伊国屋書店（別館）
4.730㎡

その他の入居店舗

HMV新宿（CDストア）、新宿ジョイポリス、大型3Dシアター、演劇
ホール等

高島屋の総投資額 1600億円、国鉄清算事業団の不動産変換ローン適用。

（金山、藤田）

大久保、石山、金山、藤田

VII. 視察を終えての一言（1996・12・6 於カタオカビル）

反省会は長時間に及んだが、視察を終えての当協会とのかかわり、或はこれからの具体的な活動にどのように生かしていくのか、以下全員の最終発言だけをとりまとめてみた。最後に綿引会長の言葉を添えて全ての報告とする。

田村団員

業界全般に管理業務に力を入れていると感じられる。商売はあせってもだめだから、周囲をじっくりと固めながらやっていく必要がある。

金山団員

これからは総合的なものを備えたコンサル業務へ転化していくべきで、リスティングがどのような協力体制を組んでいくべきか考えよう。

山本団員

こういう時期だから景気が上向くまでは、管理・営繕を混ぜた業務を行っていき

い。

伊藤団員

決して大変な時代ではなく、これが当たり前の状態であると認識すべきであり、それに対応して周りと仲よくやっていくべきだ。

大久保団員

情報化時代に対応した機械化が進展するであろう。リスティング協会としては、関連業者と連携して情報化を活かせる関連性のある連携の仕方を考えるべきだ。

石山団員

リスティング協会は、物件の公開の仕方に一工夫あってもよいし、ハウスメーカーや工務店のような先と連携して一般の流通機構に情報を公開する前に連携先に対し、情報を開示する方法の工夫があってもいいのでは……。

堀井団員

現在のような不動産売買だけでは食べていけないということから取引以外のコンサル・管理等については、異業種までが参入してくる可能性を多く含んでいる。我々不動産業者のグループが一纏まりで一方向性を研究していくことには限界があり、得意な分野を各々が専門家となり、其れ其れの専門性を活かしながら共通性をもった分科会のようなものを創って研究し、協会での参考としていってはどうか。行政は全国レベルでの議論であり、長期的展望があることから取り纏めの期待はできない。

細井団員

専門的な分野では、特性をもった業務で成功しているところもあれば、異業種からの参入で失敗しているところもある。だから、其れ其れ分野の特性を活かしてノウハウの蓄積を行って会社を構成していく方がよい。自分の所では、売買を基本とした仲介は少なくコンサル・管理業務等から派生した仲介が多い……ということを前提にして協会での方向性を考えて見たい。

藤田団員

本視察団の内容は、ひとつのテーマになっていないことが特徴であり、これまで8次の視察団と異なっている。何故なら、団員それぞれのニーズの多様化によって生まれた視察であったことから、その多様化したニーズ・業態の変化・それを協会としてはなんとか包込んでいく必要がある。それを個々の会員が伸ばしていき、その中で共通の利益を迫及していく……。

石川団長

それぞれの訪問先には、これからの方向性に対する何等かの期待をもって訪問したが、それが期待し得る方向性になかった。

協会の中にも、例えば管理主体とした業者もいるが、その情報の共通性・知識の交流性を持っていない。こうしたことを協会がどのようにして共通性を持たせていくかということが必要になってくる。各々の発想にない潜在情報・有効利用等に対する活用方法等の会員複数による企画・研究をやっていく必要があるのではないか……。

綿引会長のまとめ

調査団の皆様、今回の視察につきましては短い日程の中で、意欲的に視察され大変ご苦勞様です。今日の皆様のお話を聞いて感じた事は、業界の特性・特に閉鎖性から脱し切れないうる業界が今、大きく変わろうとしている様子が良く分かりました。そして、今回視察された「業・学・官」が目指しているところは、人との係わりの中、また、多様性の中で如何に「総合的なコンサルティング業務及び高度なサービスを提供できる業界」とするかであろうと思います。調査団が見て学んだことは、自分のものとされて帰られたことと思います。どうか機会あるごとに会員の皆様にお話しされ、会に反映されることを望んでおります。ご苦勞様でした。



視察後の懇談会

第 9 次 首 都 圏 調 査 団 行 程 表

視 察 日	項 目	メンバー ◎班長 ○副	訪 問 先
11/14 (木)	不 動 産 情 報 化	◎田村 ○金山 全員	アットホーム社インターネットモデル店 コミュニケーションプラザ (新橋)
	教 育 ・ 学 問	◎三浦 全員	明海大学・不動産学部 (浦安) 学内視察・不動産学部長と懇談 ・不動産学部開設の目的・貢献 ・不動産市況の見通しについて
	夕 食		にほんばしエ・ド 中央区日本橋 2 丁目
11/15 (金)	行 政	◎堀井 ○山本 細井 三浦	国土庁 千代田区霞が関 1-2-2 合同庁舎 5 号館 23 階 企画調整局鈴木審議官 (元建設庁不動産課長) との懇談 全国総合開発計画 (全総) における札幌圏の展望
			(株)住宅金融債権管理機構 不動産第 2 部 安田副部長 中野坂上サンブライトツイン 北ウイング 5 F
			住宅都市整備公団 都市再開発部 中野坂上 五十嵐所長 中野坂上サンブライトツイン 北ウイング 4 F
			(株)大京 紀尾井町支店 事業部都市開発課 長尾宏課長
	物 流 ・ 異 業 種	◎金山 ○藤田 石山 全員	無人コンビニのシステム 半蔵門駅付近 新宿 デパート・高島屋他
			住宅都市整備公団 都市再開発部 中野坂上 五十嵐所長 中野坂上サンブライトツイン 北ウイング 4 F
			ハーモニースケアー 坂上駅近 東京オペラシティ 初台駅近 東京都庁 西新宿 恵比寿ガーデンプレイス 恵比寿駅近
	同 業 者	◎石川 ○田村 伊藤	地価下落時における営業指針 売買仲介 かんべ土地建物(株)新橋支店 賃貸管理 (株)ラッキーコーポレーション 西新宿 東京オペラシティ 初台駅近 東京都庁 西新宿 恵比寿ガーデンプレイス 恵比寿駅近
			手頃な懐石料理 串花 中央区銀座 3 丁目
11/16 (土)	臨 海 副 都 心	◎大久保 ◎石山 全員	国際見本市開催中止後の施設見学 新橋駅出発～海上バス～ゆりかもめ 国際展示場「東京ビッグサイト」大家家具展示場 テレコムセンター→高度通信機能の中心基地国際展示場 ホテル日航東京 御台場海浜公園 浜離宮庭園 (浜松町駅北口)

調 査 団 メ ン バ ー

細 井 正 喜	株式会社 トラストコーポレーション
伊 藤 満	有限会社 いとう企画
藤 田 紀 郎	株式会社 リスト
堀 井 眞 吾	株式会社 中央宅建
田 村 政義	株式会社 タムラ興産
山 本 栄 二	株式会社 栄不動産商会
大久保 英 明	株式会社 オークボ企画
三 浦 悟	あびす拓建 株式会社
石 山 光 雄	三栄住宅流通 株式会社
金 山 公 彦	株式会社 かなやま
石 川 英 一	株式会社 財宅企画サービス

「第9次調査団」報告書

—— 不動産の展望を探る ——

平成9年1月31日

発行 札幌不動産リスティング協会

札幌市西区24軒1条4丁目3

第一住宅(株)内

TEL (011) 644-2258

FAX (011) 644-2299