

## 第3章 民間事業者へのヒアリング調査

### 1 調査目的

- ・再整備地区に民間活力を導入するにあたり、区が想定するモデルプランに対して民間事業者の視点からの率直な意見をもらうことで、成立性の高い事業計画の検討を行いました。
- ・商業開発やマンション分譲の実績豊富なデベロッパー等に対して、後述するモデルプランに基づき、モデルプランの評価(規模感、内容等)、事業手法についての考え、参画にあたっての課題、現在の工事費や賃料の状況などについて、ヒアリング調査を実施しました。

### 2 調査対象(あいうえお順)

- ・株式会社イトーヨーカ堂
- ・東京建物株式会社
- ・三井不動産株式会社及び三井不動産レジデンシャル株式会社
- ・三菱地所株式会社及び三菱地所レジデンス株式会社

#### (ヒアリング対象選定の視点)

- ・ヒアリング対象は次のような視点で選定しています。
  - 東京都において住宅分譲や大規模店舗開発等の実績がある企業
  - P F I 事業をはじめとする民活事業の経験がある企業
  - 定期借地または借地で事業を行った実績のある企業
  - 住宅については(株)不動産経済研究所による平成 25 年の事業主別のマンション供給戸数別ランキング 5 位以内の企業、若しくは日本経済新聞(平成 26 年 9 月 8 日時点)による不動産業売上高ランキング 5 位以内の企業
  - 大規模店舗開発については日本経済新聞(平成 26 年 9 月 8 日時点)による小売業売上高ランキング 5 位以内の企業
- ・検討の前提として、区の財政支出を出来るだけ縮減して公共施設を生み出すということがあるため、上記の視点で開発主体としてより安定的な事業展開が望める資金力のある大規模デベロッパーを選定しました。
- ・公共用地の再整備基本計画は、まだ具体化していないため、今回ヒアリングにおいては 4 社程度の意見を聞くに留まりましたが、具体化していく過程では必要に応じてより多くのデベロッパー等の意見を聴き、より実現性の高い計画としていきます。

### 3 ヒアリング調査に際してたたき台としたモデルプラン

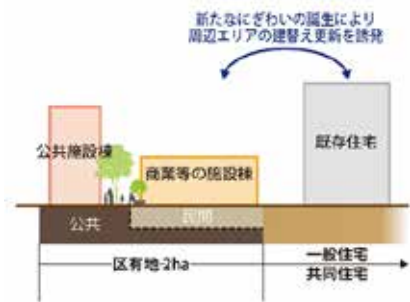
- ・ヒアリングに際しては、整備イメージを引出しやすいように次のような仮のモデルプランや定期借地期間等を提示し、意見を聞きました。
- ・各プランの規模については、公共施設は現行都市計画の規制の範囲内で最大規模を想定しました。共同住宅と商業施設は、既存事例等から、共同住宅は現行都市計画の規制の範囲内で最大規模とし、商業施設は3階程度の施設を想定しました。
- ・これらプランに対してもらった意見を踏まえ、事業計画としてより成立性の高いものにするために各プランを修正していきます。

#### (1) 商業施設を想定(期間：30年間)

土地：民間活用用地は定期借地

建物：公共施設は区が所有

民間施設は商業施設を想定し、建物の所有は民間



(規模)

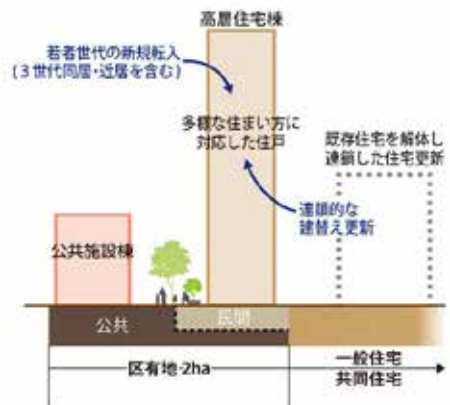
	階数	容積対象面積	容積率
公共施設(用地2)	8階建て	約 16,500 m <sup>2</sup>	約 500%
商業施設(用地1)	3階建て	約 27,000 m <sup>2</sup>	約 170%

#### (2) 共同住宅を想定(期間：50年間)

土地：民間活用用地は定期借地

建物：公共施設は区が所有

民間施設は共同住宅(定期借地権付分譲)を想定し、建物の所有は民間(購入者)



(規模)

	階数	容積対象面積	容積率	戸数
公共施設(用地2)	8階建て	約 16,500 m <sup>2</sup>	約 500%	
共同住宅(用地1)	タワー型の場合	約 80,000 m <sup>2</sup>	約 500%	1,000戸
	板状の場合	約 44,500 m <sup>2</sup>	約 280%	530戸

共同住宅は定期借地権付分譲住宅(平均 70 m<sup>2</sup>/戸)を想定

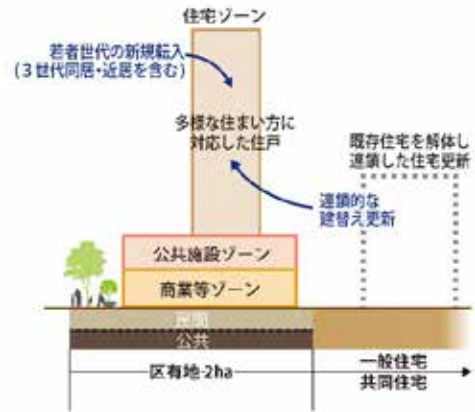
板状：板状型のマンションのこと。タワー型がタワー(塔)状であるのに対し、板状は、建物全体の奥行きが少なく横に広い形をしている。

(3) 公共施設と民間施設の合築(期間：50 年間)

土地：民間活用用地は定期借地

建物：区分所有

- ・ 商業施設と共同住宅(分譲)、公共施設を一体的に整備します。

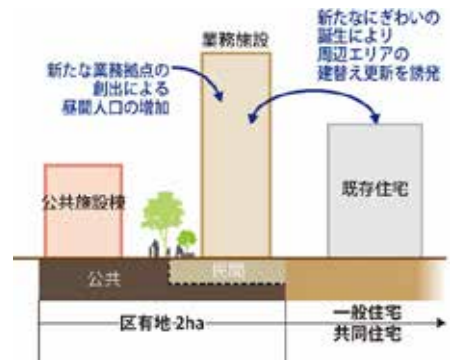


(4) 業務施設を想定 (期間：50 年間)

土地：民間活用用地は定期借地

建物：公共施設は区が所有

民間施設は商業施設(1 階)業務施設(2～20 階)を想定し、建物の所有は民間



(規模)

	階数	容積対象面積	容積率
公共施設(用地 2)	8 階建て	約 16,500 m <sup>2</sup>	約 500%
商業・業務施設(用地 1)	20 階建て	約 80,000 m <sup>2</sup>	約 500%

#### 4 結果概要

- ・高島平地域におけるこの事業規模での民間活用については、賛否両論でした。(積極的評価 1 社、消極的な評価 3 社)
- ・商業施設の展開を行う場所としては非常に高い評価ですが、大規模店舗の展開には敷地規模が約 33,000 m<sup>2</sup> (1 万坪)以上必要なため、全体でも約 20,000 m<sup>2</sup> (約 6,600 坪)は中途半端との意見がありました。
- ・共同住宅については、戸数(1,000 戸)は高島平のマーケットに対して過大であり、これだけの戸数のマンションには低層部に商業施設が必要となるとする意見が多くありました。
- ・業務用地としては積極的には考えられないという評価を受けました。
- ・定期借地権の期間は商業施設であれば 30 年、共同住宅であれば 70 年必要とのことです。
- ・工事費が高騰している現時点では定期借地方式で事業に取り組むのは厳しいとのことです。(裏返せば、オリンピック・パラリンピック需要が沈静化した時期を視野に入れるべきとのことです。)
- ・なお、施設運営の手法の一つとして、リートやファンドについても検討対象として念頭におき、ヒアリングを実施しましたが、商業施設に関しては、定期借地権付の物件では、投資額に対して収益が少ない傾向にあるためリートやファンドに売るという可能性は非常に低いとの判断がありました。また業務施設に関しては、リートやファンドに売るという可能性以前に、高島平地域をマーケットとして捉えることはできないという意見でした。

(参考)  
不動産投資信託について

ファンド(私募ファンド)とは

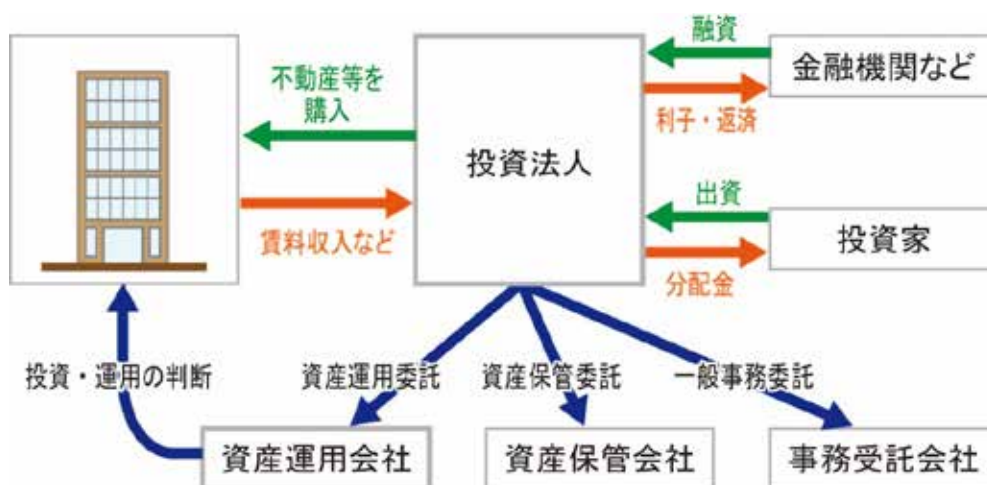
- ・直接、基本的には専門的知識を持つ特定の投資家に働きかけて集めた資金で、不動産などを購入し、その賃貸収入や売買益を投資家に分配する商品のことです。一般的な傾向としては、ハイリスク・ハイリターン of 運用を行い、5年程度の運用期間中に物件を売却し、投資家に還元することになります。

リートとは

- ・市場において、多くの投資家から集めた資金で、オフィスビルや商業施設、マンションなど複数の不動産などを購入し、その賃貸収入や売買益を投資家に分配する商品のことです。運用期間は無期限です。

不動産投資信託(リート)の仕組み

- ・不動産への投資を目的とした「投資法人」という特別な法人を設立します。投資法人は有価証券である「投資証券」を投資家に向けて発行し、投資証券は株式と同じように証券取引所に上場され、証券会社を通じて売買ができます。こうして集められた資金で投資法人は不動産を購入します。
- ・投資法人は不動産を保有・運用することだけを目的として作られた法人で、それ以外の業務を行うことが出来ません。投資法人の行う主な業務は、資産の運用・保管や投資証券の発行事務等です。ただし、投資法人は、これら資産の運用業務を直接行うのではなく、実際に運用を行うのは外部委託業者になります。
- ・この外部委託業務の中で最重要なのが「資産運用会社」です。資産運用会社は、株式投信のファンドマネージャーと同じように、リサーチ、投資する不動産の選別、投資判断、取得・売却など、投資法人の実質的な運営に係わるほとんどの業務を行います。



## 【商業施設】

### 立地評価・規模

#### (積極的な評価)

- ・近隣の人口密度が高く買い物客は十分見込めます。駅直近で、高い評価です。
- ・以前から出店を希望しているエリアで非常に興味があります。
- ・この規模なら CSC クラスだと思います。NSC の立地も可能です。敷地がもっと広くても対応できます。

#### (消極的な評価)

- ・この大規模店舗の展開からすると、約 3ha 以上の敷地が必要です。
- ・JR 線の駅前であればこの敷地規模でも成立します。三田線では乗降客数もかなり落ちるため、大きく作って遠くから人を呼ぶものにしなければなりません。
- ・食品スーパーは、売り場面積約 660～990 m<sup>2</sup> (200～300 坪)、延床面積で約 1,600 m<sup>2</sup> (500 坪)程度、敷地は約 3,300 m<sup>2</sup> (1,000 坪)程度で十分なので、モデルプランの敷地は過大です。

### 階数

- ・4 階、5 階は、訴求力、売場効率からして事業成立が厳しいです。3 階までに収める必要があります。
- ・クリニックモールなどの非物販機能も導入すれば、4 階まで可能と考えられます。

### 必要な駐車場規模

- ・大規模小売店舗立地法で設置が義務付けられる駐車台数 170 台より、もう少し必要だと思います。類似事例では 300 台弱程度を設置しています。
- ・オープン当初は、近くの空気を臨時駐車場として対応する場合があります。
- ・店舗を 3 層にして、その上に駐車場という構成は、今はあまり実施していません。駐車場は別棟が多いです。都心ではないので、遠くから人を呼び込む必要があるため、十分な駐車台数は欠かせません。

---

CSC：コミュニティショッピングセンターの略で、中域型のショッピングセンターのこと。規模は約 1 万～3.5 万 m<sup>2</sup>、1 次商圏は約 5～10km、GMS(総合スーパー)を核としたショッピングセンターをさすことが多い。

NSC：ネイバーフッドショッピングセンターの略で、近隣型のショッピングセンターのこと。規模は約 3 千～1.5 万 m<sup>2</sup>、1 次商圏は約 5km、スーパーマーケットやドラッグストア、クリーニング店などの生活密着型専門店やサービス業からなる小型のショッピングセンターをさすことが多い。

クリニックモール：診療科目の異なる複数の診療所が集まった施設。

大規模小売店舗立地法：大規模小売店舗設置者には、駐車場の確保や騒音などの生活環境の悪化防止が求められている。

#### 賃料水準

- ・他事例から見て、感覚的には売り場面積に対する賃料は約 3,900～4,500 円/月・ $m^2$  (13,000～15,000 円/月・坪) くらいかと思います。
- ・東久留米の事例では、売り場面積とエレベーターや階段部分等の共用部分も入れた床に対する賃料が約 4,200 円/月・ $m^2$  (14,000 円/月・坪)、高島平近辺では高値で約 4,800～5,200 円/月・ $m^2$  (16,000～17,000 円/月・坪)の場所もあります。
- ・売り場面積とエレベーターや階段部分等の共用部分も入れた床に対する賃料が約 3,000 円/月・ $m^2$  (10,000 円/月・坪)では商業施設を運営していくのは難しいです。
- ・定期借地として区から民間に貸し出す場合の地代は路線価の 3～4%くらいだと思います。

#### 投資利回り

- ・定期借地権方式では、7.0%は厳しく、安全側で考えると 8.0%近くまで見込みたいです。

#### 工事費(坪単価)

- ・工事費が高騰しているものの、駐車場と一体(建物上部に駐車場)での整備であれば、約 21 万円/ $m^2$  (69.4 万円/坪)程度の工事費で整備が可能かもしれません。

#### 地代、一時金の設定

- ・地代や一時金の設定については、貸主(地主)の要望によって様々で一概には言えません。
- ・原則として地代のみで、一時金を支払うことはしていませんが、要望に応じて検討することは可能です。

#### 投資回収

- ・長く持ち続けることは無く、建設・稼働後に事業に際して投下した資金を回収します。定期借地権方式の場合、投資額に対して収益が少ない傾向にあるため、ファンドは好みません。リース会社に売却することが多いです。

---

路線価：その道路に面している標準的な宅地の 1  $m^2$ 当たりの千円単位の価額のこと。国税庁が毎年公表しているもので、財産評価などの際に利用される。

投資利回り：投資によって得られる収益の大きさ(収益率)のこと。

## 公共施設との区分所有

### (積極的な評価)

- ・公共施設が賃借で入るのであれば、安定した収益が得られ、集客上のメリットもあります。

### (消極的な評価)

- ・例えば、公共施設は一旦整備したら、出来るだけ有効利用していくという観点から、耐用年数の長い建物を望むものだと思います。一方、商業施設はその用途の性格上、建物の陳腐化等を招かないように一般的な建物よりも早めにリニューアルや更新を検討するため、建物の耐用年数も短い構造で整備します。このように更新に対する考え方やスケジュールの異なる公共施設と商業施設が一つの建物をいっしょに活用するのは難しいと思います。

### 行政への希望

- ・店舗は出来れば駅から見通しがよい位置にあることが望ましいので、緑道が支障になります。緑道も一体的に再整備できると良いです。
- ・もう少し規模が大きくなると、俄然やる気が出ます。約 33,000 m<sup>2</sup>(1万坪)以上であれば、是非、出店を検討したいです。
- ・板橋区は大きな開発が見込める土地はありますが、工業専用地域など色々と制限が掛かっていて取り組むのが難しいです。出店しやすい環境整備を希望します。



## 【住宅】

### 分譲マンションの市場性

#### (積極的な評価)

- ・分譲価格は、3,500万円/戸(約70㎡)、約51.5～54.5万円/㎡(170～180万円/坪)程度と考えます。
- ・現在の高島平駅周辺は、約60.6万円/㎡(200万円/坪)程度のエリアではないでしょうか。
- ・メインターゲットは板橋区内からの集客。部屋数への志向が強く3LDK・70㎡台が中心です。DINKS向け2LDK(約55～65㎡程度)などコンパクトな住戸は単価が上がりやすいが、あまり期待できないと思います。
- ・区内の三田線の沿線エリアは、良くも悪くも時代に左右されず市場価格が安定的であり、他の鉄道沿線エリアと比べて、取引価格の浮き沈みが生じにくいエリアです。また、環状八号線の北側になるとその傾向が顕著となります。
- ・駅前の再開発物件となることを考慮すると、志村坂上駅近辺で検討している予算層の顧客を誘引できると思われます。それを可能とする魅力的なまちづくりが必要になります。その場合は、約72.7万円/㎡(240万円/坪)は十分妥当性があると言え、工事費が高騰している現況では、もう少し高く設定する必要があります。

#### (消極的な評価)

- ・北区・板橋区は、同じ区内からの集客がメインであり、広域からの集客が難しいエリアと認識しています。

### 定期借地権付分譲マンションの市場性

#### (積極的な評価)

- ・分譲は可能です。
- ・定借期間が70年なら、通常に分譲マンション価格の80%程度での販売は妥当です。都心部なら85%も可能ですが、買いやすさを打ち出す必要があるので80%程度と考えられます。

#### (消極的な評価)

- ・当該地の近傍に分譲マンションの販売価格からは、定期借地権方式による分譲マンションは、価格訴求面でのメリットが小さくなります。特に今は工事費が高騰し、それを織り込んだ価格にはならないでしょう。
- ・定借期間が50年では、購入者が存命している間に期間満了を迎えるイメージが生じてしまい、販売の足かせになります。

---

DINKS : Double Income No Kids の略で、子供を持たない(意識的に作らない)共働きの夫婦のこと。  
定期借地権付分譲マンション : 定期借地権(P104参照)が設定された土地に建てられた分譲マンションのこと。

## 販売可能戸数

### (消極的な評価)

- ・1,000 戸の定借の分譲マンションの供給は過大です。「高島平」及びその周辺エリアにおける販売実績では、100～200 戸/年程度です。商業施設が弱く、少なくとも西台や小豆沢まで買回り品を中心に購入のため出ていく必要があるため、地域内に生活利便施設(クリニックモールなど)が整い、商業施設が充実するという条件の場合には、年間 400～500 戸の供給も可能になります。

### 地主である区に、定期借地権付分譲住宅購入者が支払う地代の設定

- ・区から土地を借りて共同住宅を建てるため、分譲住宅購入者は固定資産税の納付は不要ですが、地代が必要になります。区に支払う地代を固定資産税程度に抑えることができれば、分譲住宅よりも価格訴求面でのメリットが出てくるため申し分ありません。専有面積あたり 100 円/m<sup>2</sup>・月という当たりが一般に無理のない設定です。他の定借物件の実績からは、地代は、一般的に 100～200 円/m<sup>2</sup>・月程度が多いです。
- ・月々支払う地代とは別に、はじめに地代の一部をまとめて支払う場合が多いです。

### タワー型のマンションとしても販売に支障はないか

- ・問題ありません。板状よりタワー型の方が優位な立地です。板状は南向きでない住戸の比率が高く(価格帯が下がり)、事業性が悪くなる要素もあります。また、タワー型は高島平地域を含めて周辺にはないことも魅力となります。

## 工事費

### (消極的な評価)

- ・東日本大震災以前と比べて、現在は非常に高いです。タワー型で法床約 39.4 万円/m<sup>2</sup> (130 万円/坪)(税抜)の見積もりが出てくるケースが多いです。
- ・仕様(商品のグレード)を抑え目にしても、タワー型・免震となれば約 30.3～33.3 万円/m<sup>2</sup> (100～110 万円/坪)(税抜)という工事価格となります。
- ・このまま上がり続ける、または高止まりし続けるとは思えませんが、オリンピック需要が落ち着くまで下がることもないと予測しています。

### その他

- ・これだけの分譲戸数では、都心寄りのエリアからも集客していく必要があり、魅力づけのために商業施設も併せて整備することが不可欠です。公共施設はもちろん、クリニックモールの併設も考えられます。その他の生活利便施設が整備されれば、分譲価格も上げられます。

---

法床：法定床面積の略で、建築基準法上の床面積のこと。一般的にバルコニーや吹抜け部分などは含まれない。これに対し、施工床面積とは、実際に施工するすべての面積のこと。

## 行政への希望

- ・北側が高島平緑地・高島通り・三田線であることを踏まえると、絶対高さの規制が施行されても再整備の支障にならないように取り扱ってほしいです。自由度(土地の最有効利用が実現できること)をできる限り確保していただきたいです。

## 【業務施設】

### 業務施設の市場性

#### (消極的な評価)

- ・現在このエリアではリーシング事業を行っていません。イメージだけで、板橋でのオフィス需要はないという話をしているのではなく、一応、以前この地で事業を行った経験を踏まえた上での見解です。将来的にも、賃貸事業としてのオフィスビルマーケットとしては考えていません。
- ・何か特殊な事情で1件出てくる、ということはあるかもしれませんが、それは長期間で考えると続かないので、事業としては考えられません。
- ・この場所は、基本的にはオフィス事業地としては捉えていません。
- ・仮に業務系の開発を行っても、地域の起爆剤にならないのではないのでしょうか。
- ・三田線は「盲腸線」なので、交通ネットワークの点で交通利便性に富んだ立地とは言い難く、オフィス立地の強みに欠けると考えられます。
- ・この場所でオフィスなら、家賃を相当差別化しないと事業として成立しないのではないかと捉えています。(例えば、最新オフィス設備を備えて、約 3,025 円/㎡ (10,000 円/月坪) (税込) を切る、など。)

### その他

- ・例えば、地域全体を「エコタウン」へと大胆に変えてインフラ整備をしていくなど、大胆な改革を行政が牽引していくなかで、一部に業務用途を、というのであれば、業務施設も成立するかもしれません。何らかの行政側の積極的な仕掛けの中で検討するような場合でない限り難しいのではないのでしょうか。単純にオフィスを持ってきて活性化されるということは考えにくく、事業者側から見ると、ここに業務施設を整備するのは危険な感じがします。
- ・行政が、事業所税の特例措置を設けたり、一流企業や関連産業の多い企業を一本釣りしてくるなど、業務需要を引き込める土壌を整えれば、多少変わってくるかもしれません。
- ・「このくらいの規模なら埋まるだろう」と、中途半端な規模で特に仕掛けなどもなく開発してしまい、どんなに賃料を下げても埋まらない、という例もあるので、安易に整備することには注意が必要だと思います。

---

リーシング事業：不動産におけるリーシングとは、賃貸不動産物件に対してテナント(借主)の仲介業務を行うこと。

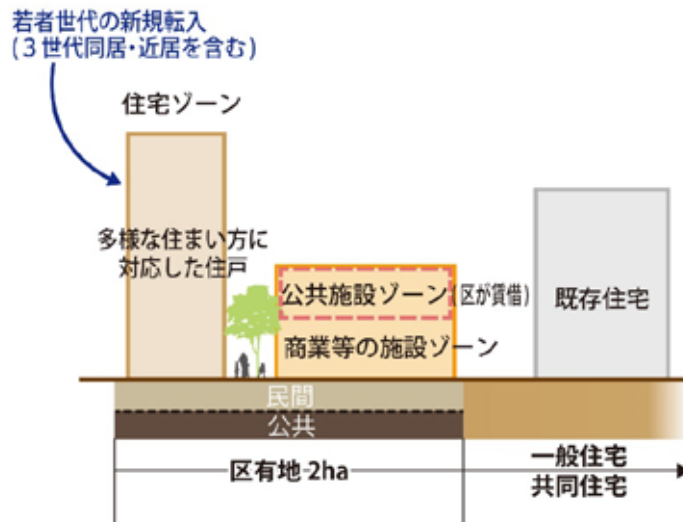
## 【その他】

定借マンションと商業施設(大規模小売店舗など)の合築  
(消極的な評価)

- ・基本的に困難です。店舗では70年借りることはありません。また建物管理上、多数の住宅区分所有者との調整リスクがあり、店舗部分の購入者から敬遠されます。
- ・マンションの下に食品中心のスーパー等が入ることはありますが、定期借地権方式だと、想定される定借期間が店舗は30年、住宅では70年と異なるため、同じ建物に両方が共存するのは難しいと考えられます。

### 活用方法

- ・全ての区有地を民間が借り受け、旧高七小跡地周辺に商業+公共施設(賃貸)、高島平区民館の場所に定借マンションという組み立ても考えられます。



### 事業手法

- ・高島平全体の都市再生の「種地」、「起爆剤」と捉えれば、長期間の取り組みが必要になります。

(消極的な評価)

- ・当該地での定借方式による民活事業は、公共施設整備費を生み出すほどの利益が出ず、あり得ないと考えます。定借方式が成り立つのは都心部のみでしょう。地価の高い都心部では、定期借地権付マンションだと買いやすさを打ち出せるので(例えば坪単価600万円が480万円など)分譲できますが、地価が比較的安い当該地では、一般分譲との価格差に大きな魅力が出ないと認識しています。