©日本経済新聞社2016 （昭和48年10月6日第三種郵便物認可） 日刊 第11334号

日経産業新聞

NIKKEI BUSINESS DAILY

2016年(平成28年) 5月16日 月曜日

ICT時代の相談窓口
http://www.tcs-ipnet.co.jp
TCS
東京コンピュータサービス株式会社
ビジネスシステム事業統括本部 info@tcs-ipnet.co.jp
TCSホールディングス株式会社

「億ション」先導、ゆがむ市場

中国人・富裕層に熱 開発地を争奪

契約率は70%割れ 郊外など軟調

高級マンションが沸騰している。アベノミクスを背景にした株高で富裕層が出現、日銀のマイナス金利で投機マネーが流入しているのだ。販売価格は「億ション」がけん引し1991年のバブル期以来の高値圏で推移が続く。一方、郊外では売れ残りが積み上がるなどの動きも出てきた。都心の熱狂の裏で、静かに崩壊の足音が迫る。

「実物をご覧にならなくていいのですか」――。「いいよ。買っちゃって。お金はある」――。

何も東京・秋葉原での炊飯器の「爆買い」の話ではない。中堅不動産会社、モリモトホールディングスが1月から発売しているマンションの話だ。JR山手線の神田駅から徒歩2分と最高の立地だが中国の資産家が電話1本でポンと買っていった。「お金があるのは分かるが、それにしても見ずに買うとは」とグループ経営統括部の渡辺恭副部長は驚く。

不動産変調

マンションがおかしい ㊤

中国減速・株一服映す

地方も「爆買い」

中国人の爆買いは東京にとどまらない。不動産仲介のオフィスR&M（東京・中央）。宮本正好社長が相手にしたのはやはり中国人だった。日本で投資物件を探していたこの客に札幌市のマンションを紹介したところ「札幌ねえ。駅から何分？」と尋ねてきた。

「3分です」――。こう答えるとしばらく考えて「オッケー、買って」との返事がきた。これまでも不動産バブルは何度か経験してきたが、これほどのことはなかったという。

中国に比べ政治が安定、一定の収益が見込めるため日本への投資需要はもともと高い。これに「中国経済の先行きに不透明感が出てきたため日本への投資需要が盛り上がっている」という。

需要を取りこぼすまいと、不動産各社は土地の仕込みにかけずり回る。

1月、東京都渋谷区で不動産業界関係者の間で話題となった土地取引があった。

場所は渋谷駅南口（東京・渋谷）から徒歩5分。「セルリアンタワー東急ホテル」近くの地上6階建てビルだ。元はJTが保有していたビルだが、三菱地所レジデンスが土地と建物を購入。その購入価格が異例だった。3300平方㍍の土地を数十億円で買ったというのだ。土地の広さから割り戻せば、販売価格は億シンが半分を超える。

もちろん千代田区や港区ならあり得ない話ではない。富裕層が多く市場（マーケット）の消化能力も高いからだ。しかし、渋谷区はどうか。「これまでならとても1カ所で何戸もの億ションをさばけるエリアではなかった」（不動産関係者）。

ところが最近は様相が変わってきた。人気の高い千代田区や港区ではあまり開発用地がなく、渋谷区に開発業者が旋回し始めている。地価も上昇、渋谷区は都心5区の中で新築マンションの販売価格の上昇率が最も高い。東京カンテイ（東京・品川）によると、1～3月期の平均販売価格は1億1905万円。3年前の2・1倍まで上昇した。

海外からの投資需要に加え、株高が一服、次の投資先を不動産に求める富裕層のニーズも出てきており「都心のマンション需要は旺盛」（三菱地所の杉山博孝社長）という。

実際、三菱地所レジデンスが13年に売り始めた高級物件シリーズ「ザ・パークハウス グラン」の売れ行きは順調で15年6月に販売した港区の南青山のグランシリーズ（総戸数101戸）は完売。最高価格が7億7千万円の住戸も時間をかけずに売れた。今後もグランシリーズを年1棟のペースで開発する方針だ。

東京カンテイによると、15年の「億ション」の都内の分譲戸数は1406戸。1904戸を販売した08年以来の高水準を記録しており立地が良く資産価値が落ちにくい「億ションのブームが来ている」（高橋雅之主任研究員）。

建設取りやめも

では、マンション市況全体を見るとどうか。こうなると答えは微妙だ。「必ずしも好調とばかりは言い切れない」とマンション調査会社のトータルブレイン社長の久光龍彦氏はいう。

不動産経済研究所（東京・新宿）の調査を見てみよう。

3月の調査によると発売価格は5638万円。1平方㍍単位で80万2千円と10カ月連続で上昇している。5638万円という水準は3月としてはバブル期の1991年（5999万円）以来の高値で、億ションブームが価格上昇をけん引していることが分かる。

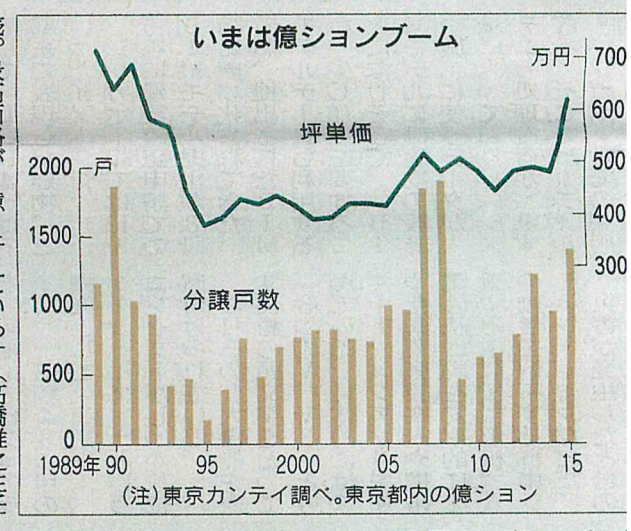
ただ、問題は発売戸数だ。3月の発売戸数は2693戸で前年同月に比べ39・6%も減少した。最近のピーク（06年12月）の1万2259戸に比べるとその割合は3割にも満たない。

しかも、発売した2693戸のうち、第1期販売である初回売り出し物件（単発含む）の戸数は1010戸で半分以下。残り半分はすでに発売したマンションの第2期販売や第3期販売で「市況が軟調と見て、新しい物件の発売を見合わせているところも多い」（久光社長）。

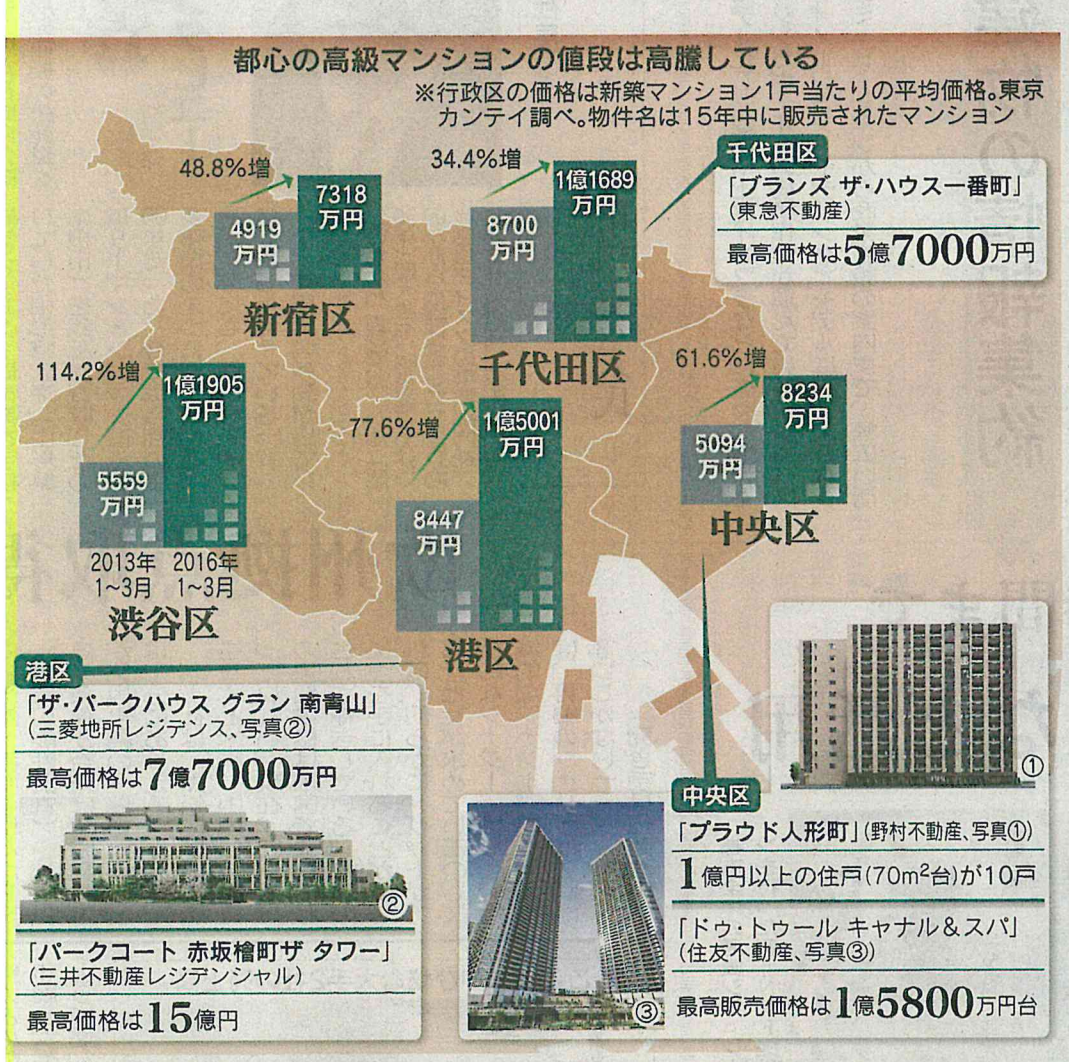
実際、発売したマンションのうち売れた物件の割合を示す契約率は67・6%。好不調の目安とされる70%を割り込む。

最近では都心でも駅から遠い物件は「建設の延期や取りやめの動きも出てきている」（大手ゼネコンの営業担当者）。好調な億ションと弱含みの市況――。寒暖差が大きい2つの潮流がもみ合う状況がしばらく続く。

岩本圭剛、前野雅弥が担当します。



（注）東京カンテイ調べ。東京都内の億ション



クボタ、495億円で米社買収

稼ぎ頭の北米深掘り

News Focus

買収を発表するクボタの北尾取締役専務執行役員㊨（13日、大阪市北区）

クボタは米国の畑作用農業機器大手、グレート・プレーンズ・マニュファクチュアリング（GP社、カンザス州）を7月に買収する。買収金額は約495億円。北米市場はクボタにとって営業利益の約4割を稼ぎ出す最重要市場。クボタがこれまで本格的に手掛けてこなかったトラクターの装着用機器をGP社買収で手中に収め、成長市場である北米を深掘りするとともに環太平洋経済連携協定（TPP）に備えたグローバル体制を構築する。

クボタが買収するGP社が強みを持つのは「インプルメント」と呼ばれる装着用機器で、種まきや草刈りなどの作業を担う。クボタは作業者が運転する四輪部分では強みを持つが、このインプルメントは北米で生産してこなかった。

代わりに2007年にGP社と提携、北米ではGP社からインプルメントを調達して組み合わせて販売していた。買収によりGP社を手中に収め開発力を高めたうえで「セットで販売、農機としての競争力を高める」（北尾裕一取締役専務執行役員）。

GP社買収により北米での生産効率を引き上げ、トラクターの品質向上を狙う。運転のための四輪部分と装着機器と一体にして総合的な技術開発を進める。

特に狙うのはトラクターのIT化だ。例えば、肥料の散布なども、全地球測位システム（GPS）や無線通信などITを融合させ、データを基に肥料の散布量を自動できるような技術開めていくもようだ。

北米の大型農機「ジョン・ディア」ランドで知られるア社など欧米メジ強い。クボタの北市場の売上高は約円で開拓余地は大

すでにクボタは171億円を投じ社と同じ装着用機掛けるノルウェーランドを買収、場には布石を打っ回の北米市場での（合併・買収）を全体の7割を占め売上高の一段の上狙う。（大西

日経電子版から

維「樹脂を糸に」技競う

るといった じ言葉を化 「樹脂を小 て伸ばし、 形状や細さ 穴が空いて 企業は口金 。東レは4 の断面を自 の技術を確 立した。今後も歯ブラシなどの高機能化に貢献しそうだ。

東レと子会社の東レ・モノフィラメントが開発したのは糸の断面で複数のポリマーを1000分の1ミリ㍍単位で自在に繊維断面に配置する技術。対象は直径が0.05～5ミリ㍍の「モノフィラメント（単繊維）」の糸だ。

（13面に続く）

日経電子版 http://www.nikkei.com/
お問い合わせ(7:00~21:00) 0120-24-2146
日経産業新聞online
http://www.nikkei.com/tech/ssbiz/

狙わせない・入らせない・諦めさせる
新しい防犯のカタチ
警備中
Security House
北海道から沖縄まで全国132社のネットワーク
株式会社セキュリティハウス・センター