

賃貸住宅市場への
民間事業者による取り組みについて
(その2)

- 概 要 -

1 . 本報告書の目的

【これまでの経緯】

平成 16 年度より、民間事業者による良質な賃貸住宅の供給を拡大していくための、事業環境認識と事業者が取り組むべき課題について検討を始めた。

平成 17 年度は、昨年同様会員企業による小委員会を設置し、「良質な賃貸住宅の供給による市場拡大に向けてのビジネスモデルの検討」を深めるとともに「官民協業を推進するためのビジネスモデルの構築」について検討することとなった。

【本年度作業の目的】

民間ビジネスモデルの検討に当たっては、具体的なモデル収支のシミュレーションにより、事業の特性やリスクを明らかにし、ビジネスモデルの可能性を見出すこととした。官民協業のビジネスモデルの検討に当たっては、その効果を需要者側から検証（ ）するとともに、民間事業者の強みを生かしたビジネスモデル成立のための制度、システム等の改善・改良の方向性を示すこととした。

官民協業の効果を需要者側から検証するため、入居者アンケートを実施した。
< 調査の概要 >

	概 要
調査の方法	郵送調査
調査対象者	東雲、桃井プロジェクト賃貸住宅入居者 (事業者：独立行政法人都市再生機構、東京建物(株)、大和ハウス工業(株))
サンプル数	398 (配布 1,236、返送率 32.2%)
調査実施	平成 17 年 10 月

2. 報告書の要約

(1) 民間事業者によるファミリー向け賃貸住宅供給のビジネスモデルについて

民間事業者による賃貸住宅事業の特徴

モデル収支のシミュレーションなどからみられる、従来のビジネスモデルにおける特徴は、以下のようなものである。

- 分譲事業との比較において、土地負担力が劣っている。
- 長期的にみると経常利益は大きいものの、投資回収が長期に亘ることが一般的にはマイナスの特性といえる。
- 民間事業者が長期の資産保有をしながら収益を上げることができる立地や業態は限定的である。

民間事業者による賃貸住宅事業の限界

事業収支を改善するビジネスモデルとしては、土地負担を軽減する「定期借地型」と、資金回収を早められる「リート型」がある。しかし、いずれも、以下のような問題があり市場の拡大を促すまでには至らないといえる。

- 定期借地は流通性に課題がある。また、民間地主から多くは供出されず、市場拡大には結びつきにくい。
- リート型の場合でも、現在の市場環境（借入コスト、期待利回り）ではファミリー向けの家賃水準の商品は供給し難い。

公的主体との協業による民間事業者の事業機会

民間単独では成立困難な領域において、土地を保有する公的主体との協業は、適正な賃料によるファミリー向け賃貸住宅供給に向けて大きな事業機会である。

(2) 官民協業による民間事業者の賃貸住宅事業領域の拡大

官民協業の意義

- 民間事業者のリスク軽減や土地を保有しないビジネスモデルにより、市場原理に基づいた良質な賃貸住宅が提供できる。
- 多様な世代に対しての住環境の提供により、需要者の居住の選択肢の幅を広げ、かつ街の活性化に寄与することができる。

官民協業の効果を最大限に生かす街づくり型大規模プロジェクト

官民協業の効果を最大限に生かすには、賃貸住宅単独でなく、複合開発による付加価値の高い街づくり型大規模プロジェクトが有効であり、民間事業者にとってのメリットは以下の通りである。

- 多様な需要層へ向けた市場開拓の機会
分譲住宅や商業施設、公益施設との複合開発により、単身者、ファミリー、シニア層など多様な人々を引きつけ、需要層を拡大することができる。
- 長期的に強い競争力を持つプロジェクトへの参加
スケールメリットを生かした、長期的にみて高い付加価値があり市場競争力を持つプロジェクトにおいて、開発や運営ノウハウを発揮し、事業に参画することができる。

街づくり型大規模プロジェクトにおける官民協業モデルの効果検証

入居者アンケートにより、以下のような官民協業の効果が検証された。

- 官民双方の需要層を吸引し、「街づくり型大規模プロジェクト」の狙いである多様な世帯の居住が実現。
- 官民協業メリットとして「適正賃料による質の高い住宅」と「付加価値の高い住環境・生活サービス」を需要者が高く評価。
- プロジェクトの魅力は、「計画的な街づくりやデザイン」による空間利用、「利便施設の充実」であり、将来の街の発展も大きく期待されている。

協業モデルにおける民間事業者の役割

- ノウハウを生かした事業計画の立案

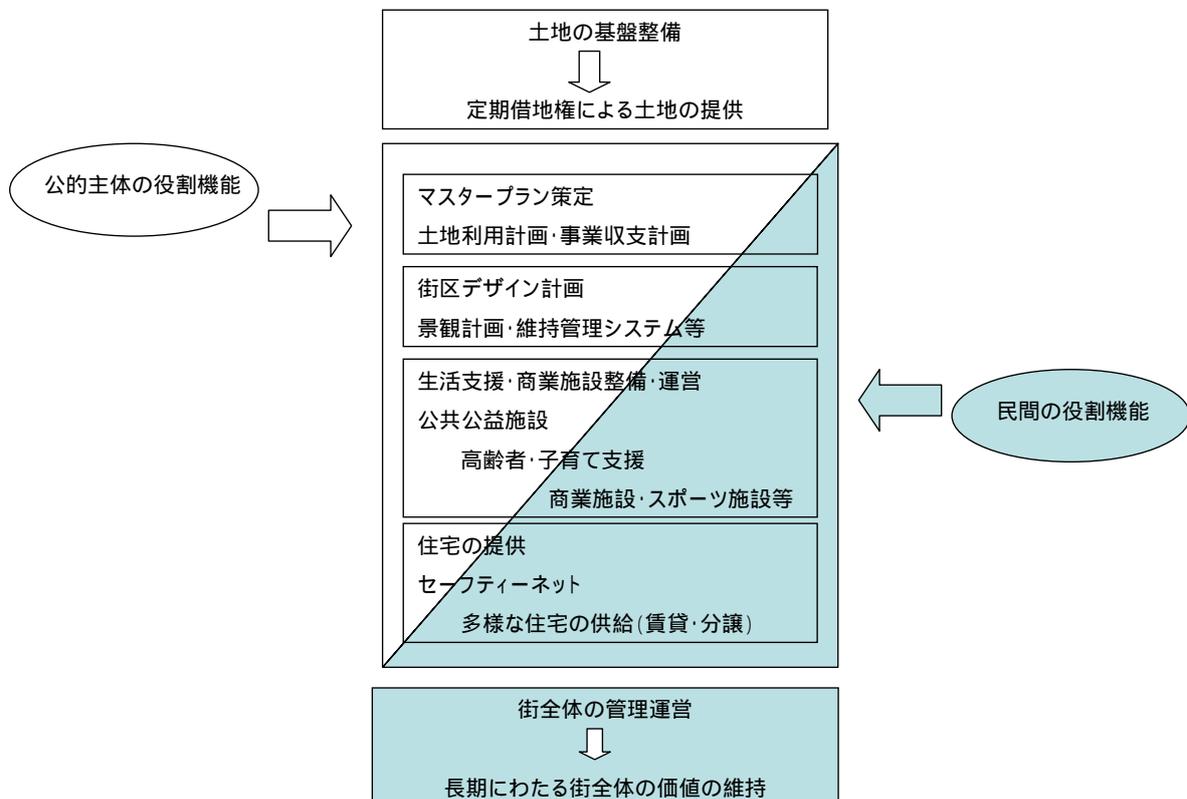
公的主体による基盤整備とマスタープランのもとに、マーケティング力や運営ノウハウを生かして事業計画を立案し、地域や市況に機動的に対応し、長期的にプロジェクトの価値を維持して行く役割を負っている。

- 長期的な競争力維持に向けた事業推進

付加価値の維持を図るためには、民間事業者にとっては長期的な事業性の確保が重要である。民間事業者が初期段階から企画に参加することで、公益性とのバランスのとれた、かつ運営コストを考慮した計画推進が実現できる。

「街づくり型大規模プロジェクト」における官民協業の概念図

官民協業モデルの基本的な枠組みは、公的主体は主に開発リスクを負い、民間は運営リスクを負うという役割分担といえるが、これら両者の役割と機能を長期的に働かせるためには、企画の初期段階でも官民協業の場が必要となる。



(3) 官民協業ビジネスモデルの実効性を高めるための仕組みの提案

計画初期段階からの民間事業者の参加を可能にするための仕組み

- 事業者選定に当たり、単なる価格による入札ではなく「企画コンペ方式」との組み合わせによる方式を取り入れる。
- 課題は、経済条件以外の定性的な側面をどう適切に評価するか。プロジェクトの効率性や機動性に支障がないような、公平性や透明性とのバランスの取れた評価方法が求められる。

民間事業者の資産のオフバランス化を容易にする仕組み

- 賃貸住宅事業への参画に当たっては、資産のオフバランス化は有効で、普及している。官民協業においても公的主体の関与の度合いやプロジェクトの特性等により、適正な出口戦略を構築することが重要。
- 市場原理で民間の事業性確保が困難な場合における資産の受け皿として「(仮称)優良住宅開発機構(注)」の創設が考えられる。対象とする住宅の基準や公的主体の関与方法について検討が必要。

(注)(仮称)優良住宅開発機構について

国をはじめとする公的主体、民間等の出資により設立し、一定の基準を充たした良質なファミリー向けの賃貸住宅を購入し、運用することを目的とし、民間都市開発推進機構のように、売却先のSPCに対する投融資や制度補助を実施する主体として機能することを想定している。

形態としては、リートやSPC等が考えられる。

(4) 官民協業ビジネスモデルの実践的検討

- ファミリー向け賃貸住宅供給の拡大に向けて -

- 公共遊休地の活用促進や老朽化した団地の再生、再開発などでの協業が期待されるが、対象とするプロジェクトは多様な性格を持っている。官民協業の効果を十分に発揮させるためには、プロジェクトの個別性に応じた実践的な検討が必要。
- 民間事業者は、積極的に公的主体に働きかけ、実践的な場を通じて事業機会を広げていくことが望まれる。

以 上