

R.E.A. news vol.11

Real Estate Alumni Association
明海大学浦安キャンパス
同窓会緑風会報



特集 「緑風会」 創立10周年記念 パーティー



発表「不動産投資ビジネスについて」 石川 崇之さん
講演「これまでの土地不動産、これからの土地不動産」
長谷川 徳之輔先生

「緑風会」創立10周年

去る平成18年6月10日、緑風会10周年記念パーティーが、新浦安オリエンタルホテルにおいて挙行されました。



緑風会代表 本間 勝

皆様、こんにちは。

本日はお忙しい中、お集まりいただき誠にありがとうございます。

また、本日ここに明海大学浦安キャンパス同窓会緑風会が、設立10周年を迎えることができましたこと、お喜び申し上げますと共に、会員、関係各位のご支援、ご協力に対し、深く感謝申し上げます。

思い起こせば、緑風会は、明海大学不動産学部第1期生が卒業する1996年3月23日に、ここ新浦安オリエンタルホテルにおいて卒業記念パーティを行うと共に、この会の名称を卒業生の投票によって命名し、設立されました。

その後、毎年の理事会、評議員会、総会を滞りなく行い、パーティや各界の著名な方をお呼びしての講演会、また、各会員へ向けて、会報の発行、国家資格取得支援、在学生向けには宅建合宿、答練会、サークル運営費補助といった宅建取得支援、就職懇談会への協力、などを行ってまいりました。

また、この緑風会を通じて、組織として、不動産業関連の方々で構成する「不動産緑風会」が昨年設立され、東都の主要大学同窓会の不動産部会がほとんど加盟している「大学不動産連盟」への加盟を今年控えていると伺っております。

さらには10周年を迎え、今年5月より、緑風会をきっかけとして国家資格取得を支援する組織「緑風塾」が有志により設立されました。現在「宅建通信添削講座」が開講されております。

記念パーティー



このように緑風会をきっかけに、様々なコミュニケーションの輪が生まれています。

以上のような活動は、表面に現れやすいですが、それ以上に特に私が強調したいことは、同窓会の本来の作業である卒業会員の連絡先を、特に独立事務局を抱えていた時代を含め、はがき・封書・Eメールをお送りしたり、土・日・平日夜間を見計らい追跡調査を毎年行ったりして、判明率95%程度を堅持していたことです。今思えば、10年間緑風会に携わってきた役員の誇りであります。しかし、このような活動は、大変な努力が必要であることは想像につくことであり、当時は20代の非常に若い役員たちが本来の仕事を持ちながら、よくここまで継続しボランティア活動をしてきた、と感慨深く思います。

残念ながら、これまでの功績を共に作ってきた方々が本日すべてお集まりいただくことは、皆さんご多忙なために、かないませんでした。それぞれの立場においてそれぞれの思い出をお持ちなのではないかと感じております。

このように今年10周年を迎えることができたことは、会員の皆様のご協力ご支援はもちろんのこと、これまでの役員、理事、評議員、の日々の地道な活動、不動産学部長小泉先生を始めとする学部諸先生方、同窓会事務局を始めとする明海大学浦安キャンパス事務部、に支えられた結果です。改めてここに感謝申し上げ、緑風会の今後の益々の飛躍を祈念し、私の10周年のごあいさつとさせていただきます。

ありがとうございました。



不動産投資ビジネスについて

株式会社クリード
デューデリジェンス部

石川 崇之さん
(2004年院卒)



株式会社クリードを簡単に説明させていただきます。

1996年に設立され、現在ではファンドビジネス、よく新聞などでは地価上昇のときに「ファンドが買っている」というふうに掲載しているので、何となくはわかると思います。

投資家様からお金をお預かりして、それを運用して、その運用益を配当しているというような会社でございます。

もともと私が在籍しておりますデューデリジェンスという外部の投資家さん、主には外資の方に対して、不動産の経済的価値を算出していたところから、大きくなっていった会社でございます。

基本的には不動産ファンドビジネスとは、ファンドという仕組みは、不動産投資家のビジネスの環境、今ファンド会社というのは、今後の展望は、というようなことを解説していきたいと思っております。

1. 不動産投資ビジネスとは

基本的には戸建ての会社、マンションデベロッパー、それも皆さん、実は不動産投資ビジネスであるということはもうご承知のとおりだと思います。基本的には同じことをやっております。まずは投資家様から、これぐらいの利回りで回るといような形でお金を集め、その運用益を配当させていただいている。

今回はこのファンドビジネスのところに焦点を当てて説明いたします。

2. 「ファンドビジネスとは」とは

ファンドビジネスの主な業務について、まずはこのような不動産に投資するというストラクチャーをします。

例えば、実はこのオリエンタルホテルもそもそもゴールドマンサックスのファンドに入っており、それがこのたび上場されたリート、ホテルリートというものに入っている建物です。こういった不動産



に投資するというストラクチャーをつくっていきます。

次に、投資利回りが回るというターゲットを定め、各投資家、私募ファンドは有名な投資家、証券会社、ノンバンクような方から募集します。そのほか、一般公募のようなJリートから資金を募集します。次に、当然その投資効率の最大化が必要になってきます。皆さんは大学の前川先生の講義で聞かれたと思いますが、レバレッジをきかせてローンを集め、投資効率の最大化を図るところが、ストラクチャードファイナンスとなっています。

次の段階として、そのストラクチャーどおりのファンドへの組み入れる物件を購入します。その物件のソーシング（不動産購入希望を出し各不動産会社から物件を購入）していきます。

その際に、ファンドですので、期中の不動産の収入があり、これぐらいの売却額で売れるというバリュエーションをしていきます。そこまでが基本的には入口で、その後、ファンドマネジメント、アセットマネジメントが、ファンドの運営をやっていきます。

ファンドマネジメントは、私募ファンドの場合ですと、期中の運用益、売却益ですが、リートの場合はパフォーマンスが落ちた物件、もしくは陳腐化してしまった物件の入れかえ、あとはバリューワード（例えば物件の周りが汚くため外装を変えたり、基本的にファンドは遵法性がオーケーでなければ入らないんですが、その遵法性をクリアにして信託受益権化できるようにする）ということをやっていきます。

アセットマネジメントとは、もう一つのお客様であるテナントの入れかえ、募集をやりながら、ファンド運営をやっていきます。ファンドの収益源はアセットマネジメント、ファンドマネジメントの部分です。この部分のフィーを1%なり2%なりいただいており、そこが主なファンドビジネスの収益源となっております。

3. ファンドの仕組みとは

明海大学の先生も書かれておりが、ファンドとはこんな仕組みですよというようなのがございます。基本的にはピークルと言われるものSPCやTMKという導管体と言ういろいろな形式があります。

一般的な書き方で、左側に不動産価格（資産）、右側にはデット型、エクイティ型、基本的にエクイティの部分に私募ファンドなりの投資家にお金を入れてもらいます。デットの部分で、レバレッジをきかせて、不動産そのものの額に合うような資金構成をつくり、不動産を購入していくというのが基本的なファンドの仕組みになっております。

どのように配当しているかという証券発行体と言われる部分が、基本的には先ほどのピークル（SPCやTMK）と言われるものに



右より、小泉不動産学部長、阪本教授、長谷川教授

なっております。

不動産を購入し、投資家にはエクイティを入れていただいた分、証券と、配当を回していくのがファンドになっております。ファンドビジネスの中では、証券発行体の中でフィーをいただきながらファンドの運営をしています。

4. 今後の展開は

ここまではファンドのお話、皆さんは新聞等々で読まれているかもしれませんが、不動産の今後の展開はどうなのだろうか。よく新聞でも言われますが、不動産の値段が上がっているという中で、リートと私募ファンド、SPCと特定事業の三つのカテゴリーをまとめたものです。

2003年から2005年、私募ファンドもふえ、Jリートがふえています。環境として今後もふえていきます。いろいろ金利上昇局面というものはあるのですが2006年では私募ファンドで全体の16.5、2008年になりますと24という、伸び率を想定しております。

次にファンド運営会社ということで、代表的な運用会社として、ダヴィンチアドバイザーズ、セキュアード、リサ・パートナーズであったり、外資ではクレディ・スイス、メルリリンチというようなものがあります。

今後の展開として、確かに利回りが下がったり、物件が買えないのではとかあるのですが、以前バブル期は、全く利回り以上の価格で不動産は評価され、まさにバブルそのものでありました。不動産を実現化させようとする、そのような値段ではあり得ないというようになっていたのですが、既に我々の扱っている不動産は、不動産ではなくて金融商品化されておきまして、金融の効率性だけを追い求めておりますので、まだ金利のギャップというところで収益源はあります。

また、金利であったり、ファイナンスにもよるので、まだまだゆがみであったり、ギャップがあるというところを各ファンド運営会社は見つけていますので、そのような中でこの業界は発展していくのではないかと考えております。

私の勤めております株式会社クリードも、先日グアムとかドイツで不動産を購入させていただいているのですが、当然グローバル的なところを考えております。その中のポートフォリオ戦略で考えますと、日本が沈んだときはドイツが上がってくるのではないかとか、



そのようなリスクもヘッジしているということです。

各社、そのような形でやっておりますので、今後もそういった戦略で、不動産ビジネスとしてやっていけると思っております。

今後の展望といたしまして、この業界で一番言われていることが、優良な不動産がもう市場には流入していないということです。

何を言いたいかというと、もういい不動産というのはファンドや、リートに入っており、もう優良な物件がないということになりますと、我々はあくまでも回転していかなければビジネスが成り立ちませんので、そのようなものの流入が今後、難しくなっていくであろうということです。

問題点への取り組みとして、最近各社は開発型不動産と。開発というリスクはとらなかったが、自社で開発をしていきながら、自社のファンドなりリート、もしくは他社のリートに入れていって開発益をとっていこうと考えております。

そのほかのファンドもそうですが、ファンドごとがみんな似たりよつたりのファンドではいけませんので、病院、葬儀場、倉庫と、いろいろなものへの差別化であったり、ブランド力をつけていったりと今後の展開として考えられております。

次に、金利上昇局面への対応です。不動産は当然サイクルで流れておりますので、そのサイクルの中で金利の低いところに移っていったりですとか、まだギャップがあるところに移っていきながら、トータルで考えていこうではないかというようなのを今後の展望として考えております。

ファンドビジネスとはどんなものかというのを解説させていただきました。

私の発表はこの辺で終わらせていただきたいと思います。ありがとうございました。



ご講演

これまでの土地不動産、 これからの土地不動産

明海大学不動産学部教授 長谷川徳之輔先生



今回、自分の経験なり、自分の考え方なりを少し整理をして、少しでも皆さん方のお役に立つような話をしたいということで、「これまでの土地不動産、これからの土地不動産」という、お話をしていきたいと思います。

私は1959年に世の中に出てからちょうど47年たちました。来年、実は明海大学も退任しますので、都合48年間、半世紀、この土地・不動産にかかわってきたわけであります。その立場も、役所の立場とか、あるいは業界の立場ということよりむしろ、ずっと、実はこの土地・不動産というのは生活のためだし、市民のためにあるのではないかと考えてきまして、どこにいてもそういう視点で発言をしてきました。

バブルのときも、バブルつぶしに加担したとか、あおったというようなことで、いまだに実は不動産業界や金融業界からは白い目で見られているかもしれません。

多分ビジネスをしているとそうだと思いますが、私自身はこの土地・不動産の問題で一番大事なのは、やはり市民の生活をいかに豊かにするかということにあると考えて進めてきたわけであります。

今1995年の記録をいろいろ見ているんですが、その当時、ちょうど阪神・淡路大震災の発生と地下鉄サリン事件の発生があり、いわば社会的に非常に大きな問題があったときでございます。不動産も実は大きく様変わりをしているところでございましたが、まだバブルの余韻が残っておりました。

本当に楽しい時代を過ごしたと思います。お役人を30年近く、研究所を10年、それから大学に来て12～13年、重なる期間もございますが、自分なりに大変有意義な時間だったと思っております。

そういう話を10年ぐらい前に卒業したゼミ生と、時々酒を飲む機会があり、年に2回ぐらいコンパをしております。彼らの年齢は平均34～35歳でしょうか。やる気茶屋あたりで年に2回ぐらい情



報交換を兼ねたコンパをしております。

つい先日もやる気茶屋で学生14人（男子学生が10人、女子学生が4人）と、コンパをしました。コンパをしていましたときに12人に「おまえら、結婚しているのか」と聞いたら、10人中3人しか結婚していない。7人はまだ独身だったのです。子どもがいる人はだれもいなかったのです。

新聞で、出生率が1.25になったという話が出ていましたが、ゼミ生、卒業生を見ていると、先行きないぞというような話をしていたのですが、我が家も実は2人の息子が結婚していないから同罪でございます。

しかし、次の時代はどうなるか。次の世代は大変難しい時代を持っていくのだらうと思います。これから君たちの30代の連中が40代、50代になっていくときに、日本の経済社会がどうなるだらうか。あるいは、特に不動産や土地はどうなるだらうかと考えると、実はなかなか難しい時代が来るのではないか。少子高齢化とか、あるいは国際化、情報化と言われますが、この成熟経済の中で、次の時代がどうなるか。その時代はまさに君たちが主役の時代であり、どういう時代に持っていくかというのは、非常に不透明な状況だと思います。

君たちだけではなくて、多分、国全体が大変不透明なことで、日本の20年、30年先については、実はほとんどの人が語れないわけでございます。

つい30年ぐらい前までは未来論ばかりやっていました。今はすっかりそういうのは影をひそめて、だれも、20年、30年先に日本の経済社会はどうなっているのか、土地、不動産がどういうイシューになっているかということは、実は語れないかもしれませんし、語らないのかもしれませんが、その辺の展望がないのが大変問題だらうと思っています。

大学を見ましても、ちょうど君たちが入ったころにいた先生方は、多分1990年代にみんな定年退職され、その後、2年ほど前ですか、法科大学院ができるときに何人かの法律系の先生がご退任されて、今は本当に30代半ばというか、君たちとあまり変わらない世代の人が、教授たちの中でいろいろ活躍をしております。

非常に感じることは、20世紀のこの時代がどういう時代だったか。

土地や不動産というのはどうだったか。実は明確に伝わらないというか、伝わっていないというか。経験をしていない世代が主体になっていますから、20世紀の時代をしっかりと次の時代につなげて伝えなければならないということをこの2～3年、非常に強く感じております。

いま私自身は、20世紀の資料や情報を整理しております。例えば、

20世紀の後半に朝日新聞や日本経済新聞がどういう報道をしたかということをチェックしています。そうすると膨大な量の報道がありまして、1000冊くらいの縮刷版を全部見ないといけません。そういうことができるのは、時間があり、関心があり、そしてまた経験がある人がいいだろうということで、できたら来年卒業する時期までに、新聞の記事、内容等をしっかり整理して、CD-ROMなりUSBメモリーにきちんと整理をしたものを、君たちの世代に残していきたいと思っております。

そうすることが我々の世代の責務だと思っています。そうすることによって20世紀がどういう時代だったかと。私は、大変特異で、一面で大変幸せな時代だったと思います。この時代、特に土地、不動産というのは極めてユニークでかつ重大で、かつ問題のあった時代だと思いますが、この時代のことを君たちの時代にちゃんと残したいと思っています。

さて、この20世紀の後半でどういう問題があったかということ、昨今では地価公示が出て世の中の関心はあまりなくなりましたが、やはり一番大きな問題は土地の値段だったと思います。土地神話が生まれ、土地本位経済が機能し、そしてそれが崩壊していく過程、これが21世紀の最大の土地問題だったと思います。

そこで実はこの20世紀の地価と経済の関係というのを非常にマクロで見て、どういう問題があったということを示したいと思います。この20世紀の1955年、昭和30年、私が高校を卒業して大学に入ったときですが、この1955年から2005年という50年間に土地の値段、地価の指数とGDPの指数というのを一つにまとめます。1955年から10年刻みでそれぞれの指数を設定し、1990年だけはいわばバブルのピークですから、これをピークにします。一つ結論として思えるのは、1955年から2000年まで、地価の指数とGDPの指数が2000年でドッキングするわけであります。

ドッキングするというのは、実はこの50年を考えると、結局、名目のGDPと地価変動率は50年の長期で見れば、いわば連動比





と同じだったということだと思います。結局、土地本位とか土地神話と言われたように、土地だけは別だ、日本は土地が狭いし人口は多いし、経済活動は活発だから、地価が高くて当たり前だという意識がみんなありました。それがいわば理論的にも、实际的にも、アカデミーの中でもみんなそれが通用していたというのが、私はかねてからおかしいと思っていたわけです。

やはり長期で見れば経済——要するにこの経済というのは消費者の立場であります。この地価というのは供給者の立場であります。地価の指数とGDPの指数は、ドッキングしないと実は機能しなかったわけですが、50年の経過の中で、いわば50年の清算が2000年に済んだということだと思います。

ただ50年の中でも、この変動というのは必ずしも時期的には一致しない。1955年から1985年、ちょうどバブルの始まる時点を見ますと、この間のGDPは、年率にすると12.9%の成長率です。地価の変動率が14.4%ということです。となると、実はその地価のほうがGDPの名目成長率より高いということは事実でした。

しかし、この時代の特色というのは、実は時間差で売り手と買い手の力関係が均衡するという関係だったのです。名目のGDPと地価変動率を横並びにすれば、大体5～6年の時間差で実は両者が均衡する。このことはまさにこの時代の特色だったと思います。その供給拡大策というのが、この都市政策の主体だったわけです。

しかし、この時間差で均衡するその時代というのが、この我々のバブルの時代に壊れてしまった。1990年からその後、1985年から1990年、このバブルの時代を見ますと、この間のその地価の変動率は、年率に直すと24.4%という上昇率が大体5年から6年続いたわけであります。

そして、経済成長は平成大型景気と言われましたが、せいぜい6%だった。24.4%の上昇率が5年、6年続くと、実は経済と地価の間で大きな格差が生じたわけであります。

この格差というのは、実はその1985年までのような、時間がたてば何とかなるという時代ではなくなってしまったわけであります。1985年までは政府も一生懸命消費者の購入能力を高める、そういう政策をとってきました。住宅ローンというのも、実はそのローンが有効に機能したというのが1985年までだということです。

しかし、1985年から1990年の間はそういう関係が完全に壊れてしまった。この時代は、実はこのバブルが1年、2年で済めば大きな問題にはならなかったのですが、この時代に政府や日銀、全員がそろって実はバブル経済を謳歌したわけであります。私のような立場は極めてマイノリティーでして、役所からも業界からも、どこからも白眼視されておったわけです。地価は下がると言っても、だれ



もそんなことは信用しなかったわけです。

しかし、売り手と買い手が均衡しなければ、不動産市場は機能していないわけであります。それまでは経済成長がそれを支え、住宅ローンでも借入金というものがそれを支えてきたわけであります。しかし、この時代にそれは完全に崩壊しました。この時代に均衡するとなると、名目のGDPが、地価変動率の頂点つくには、4～5%の経済成長をしても30年以上かかる計算になるわけであります。名目のGDPが、地価変動率の接点するのに何年かかるかというのは、明らかにそのことは不可能な時代だった。

そこで、地価変動率が名目のGDPに均衡するということにならざるを得なかったわけであります。これが実は1990年、バブルの崩壊になるわけでありますが、この不幸は、結局この時代にこういう流れというのをみんな直視せずに、非常に短期的な視点で、いわば博打（ばくち）にふけた。それも実は本来、博打をとめるべき役割の政府あるいは金融機関までがこの博打の当事者として張り込んだと。大変不幸な事態がこの時代に起きたわけです。

それはいろいろな政策があつたにしろ、いわば私の見方では、とことんまで、行き着くところまで行って1990年にはじけたということだと思います。そしてその後、10数年、非常にイレギュラーな不動産市場が続いてきたわけであります。こういう大きな流れというのを実は私たちはしっかり理解をしていかなければいけない。私は、この土地や不動産の問題を2年、3年の短期で考えたら、やはりおかしいのだと思っていました。少なくとも20年とか30年、世代単位で見ていく必要がある。

私が、いま一つ作業しているのは、せめて20世紀の時代の不動産にかかわる数字というのを100年分ちゃんと整理をしたい。例えば、東京23区という統計を見ても、23区の統計というのは1947年、東京都区部ができてからしかありません。もし100年もやるとすれば、それ以前の35区、あるいはその前の5郡の82町村というのも整理して、この間の人口の動きや、あるいは土地利用の動きを見な



ければいけません。

非常に面倒くさいので、だれもやらなかったわけではありますが、ぜひそれもやりたいと思っています。やはり我々の任務というのは世代を超えて、100年単位で、きちっと整理をしていかなければいけない。そして、経済学でも金融法学でもいろいろな数式をつくりますが、その数式の数字というのは短期ではないのだろうと思います。非常に長期の数字を見ながら、土地利用の変遷と経済の動きというのをどう連動して見ていくかということをしなければいけない。

しかし、そのためには基礎的な数字をきちっととらえないと、モデルも十分機能しないと思っています。私はそういうことはどこかでやるべきだし、大学が最も実はそういうことをしなければならない立場だろうと思っています。たまたま私自身はあと1年で大学を去るわけでございまして、その、1年で去るまでにこういうものを整理して渡したいと思っています。

例えば、1945年（昭和25年）から2005年まで、土地・不動産にかかわるアイテムというか、企業を全部整理すると1万件ぐらいあるのですね。膨大な件数になっておりますが、やはりそれはだれでもがアクセスできるような情報整理をして次に渡していきたいと思っています。

これからの土地や不動産をどう見るかということと20世紀の高度経済成長の病気であったというか、宿痾（しゅくあ）といいますか、地価問題が終息して、いわば私は地価の抑制とか、引き下げを目的にした諸制度や諸計画はいわば目的を達成したのだと思うのです。その使命というのはかなり薄れてきました。土地は普通の財になり、経済原則に沿って機能すればよく、いわば特別の対策はもう特に必要ではなくなったのではないかと思います。

これからの土地不動産問題というのは、やはり生活の問題としての土地不動産というのはかなり解決が進みました。リートや証券化の話がありましたが、これからは多分限られた地域でのビジネスの話になってくるのではないかと思いますし、実は大学のカリキュラムの中でも、そのビジネスの面が非常に強くなっている。それは一つの流れだと思います。しかし、20世紀の土地不動産問題をしっかりレビューして、やはり世の中が生活からビジネスの不動産になってきたということを、ビジネスをしている人も認識していく必要があるだろうと思っています。

もともと地価が収益還元価格に回帰したと。実はこの収益還元価格というの、不動産の鑑定基準そのもの。もとをたせば英語の翻訳であります。1962～1963年ごろ、ちょうど私が計画局にいたときに不動産鑑定基準というのがつくられました。

不動産鑑定基準をつくるときに、当時の不動産鑑定の人たちがアメリカの資料を持ってきて、これを翻訳しろといって若い役人に渡して、それを翻訳したのがそもそもの不動産鑑定基準だった。そのときに収益還元価格とか取引事例比較法とか、あるいは原価法がありましたけれども、まさに我々の直訳をそのまま使ったわけで、その翻訳している当事者も内容がよくわからないままに、実はスタートしてしまったわけであります。

30数年、その収益還元価格という言葉はあっても、実は世の中で機能しなかった。それは日本全体が、そういうことではなくて、名目のGDPと地価変動率は常に一致しないと。地価変動率は常に経済より上がり続けるという意識が全員にあり、そういう意識を前提に制度や計画をつくってきたからだろうと思います。

今になってようやく収益還元価格が合ったということですが、収益還元価格になるというのは、地価にも市場経済が機能しており、マクロ的には、マクロ経済に連動して地価が形成されることを意味しているのだと思います。先ほどのように、名目のGDPと地価変動率が若干の時間的な齟齬（そご）が起きつつも、均衡しているという関係を言っているのだだろうと思います。

しかし、土地は個別性が強い。収益の上がる土地も上がらない土地もあるという意味で、この収益還元になるということは、いろいろな地価が出るのだだろうと思います。一律的にこの土地が幾らというわけでない。この人にとってみて幾ら、この企業にとってみれば幾らということになるのが収益還元だろうと思っています。

そこで実は地価公示のように、一律的に値段を算定することが、本来、収益還元価格ではできないことだろうと思います。先ほど、不動産の証券化にかかわる説明がございましたが、多分そのファンド会社それぞれの言っている見方が違う。ファンド会社の方の中でもそれぞれの見方が違うのだと思います。そういうものの決め方になったということが、今の時点の大きな特色ではないだろうかと思っています。

不動産鑑定が一律的な値段を決めて、それをみんなが金科玉条にするという時代ではなくなったと考えております。地価公示を見ても、私も皮肉を言うのですけれども、都心が10%上がって、周辺が10%下がったら、プラスマイナスゼロというのが今の変動率だけれども、本質的に言えば、それは上下で20%の変動があったと考えなければいけない。

しかし、我々の意識の中で地価というのを一律的に考えるということになっているで、いわば今のような地価公示法になっていると思います。多分これも変わってくるんだと思います。

私は、後ほど、国土交通省に行って、地価公示法というのはどう



なるのですかと聞かれると思いますけれども、やはりこの20世紀の後半にできたさまざまな制度や計画というのは、その政策目標を達成したのだから、いかにそれが次の時代に向かって変わっていくかということが肝心で、地価公示のようなものは多分10年ぐらい先にそれが終息し、そして透明度を高めて市場を公開する。こういう仕組みに変わってくるだろう。市場性のないというか、量のない地価公示なんておかしいといつも言っていましたが、これからは量も価格も、一つの大きなマーケットを示すようなものが地価公示になっていくだろうと思っています。

土地権法、不動産、さまざまな制度や政策を我々はやってきました。その政策の大半は、いかにして地価の高騰を抑制するか、いかにして正常な地価に戻すかということで制度政策ができていました。土地対策というよりもむしろ地価対策というのが、実は20世紀後半の一つの目標というかキャチフレーズでした。そのことがこの10数年で、私はでき上がってうまくそれが機能したと思っていますが、その先がわからない。

役所も従来のシステムをそのまま続けたいということもあるし、不動産鑑定士も、多分数千人の人がこれから業務をしていく場合に、これまでのことが前提になっているのだろうと思いますが、これから先、従来の制度を金科玉条にしない、いわば新しい不動産学というか不動産市場ができ、不動産学もそれをフォローしていくことになっていくのだと思います。

大学のほうも、どちらかというと政策論というのは影をひそめています。私の都市政策論も後期の3年、4年生の学生が、時間数（単位）のためにするというようなことになっていますが、それは大きな流れだと思っています。

やはりビジネスオリエンテッドの不動産仕様になれば、教育自体もビジネスオリエンテッドになっていくことは必然だと思っておりますが、大切なことはこの20世紀の後半の時代、この1955年（昭和30年）から2005年まで、この50年間の土地や不動産に係る現象や制度や計画、あるいはそれをどういうふうに世論が見たり、人々が感じたりするか。どういう起承転結があったかということをしちっと整理、レビューをし、それをアーカイブして、次の世代につなげていく必要があるし、これが明海大学の不動産学部の大きな役割だと思っています。私自身、あと1年、そういうことができちっとレビューをして、皆さん方にお伝えをしていきたいと考えております。

土地、地価問題。多分、皆さんの時代は、人口はふえないというか、むしろ減っていく。そして経済は1%程度の成長だという時代であります。これは全く違った時代であります。我々の時代は7%、

8%でした。7%、8%の時代というのは10年で倍になり、20年で4倍になり、30年で8倍になるという時代です。

1%の時代は70年たたないと倍にならないという時代であります。2%の成長率があっても35年たたないと倍にならない。ということは、君たちの時代というのは、せいぜい2%の時代にすれば、35年、40年たたないと2倍にならない時代。やはり10年で2倍になり、3倍になった時代とは大きく違う時代がこれからあらわれてくると思っています。ぜひそういうマクロの視点もよく理解をされて、不動産、そして不動産の先を構築していったほしいと思います。

土地・不動産というのは、これはあくまでも世代を超えた非常にロングレンジの話で見ていくことだろうと思います。どうしてもビジネスの世界というのは、来年の配当がどうだとか、利回りがどうだという非常に近視眼的になりがちですが、そういうビジネスの世界の中においても、実は長期の視点、世代を超えた視点というのをぜひ考えておいていただければと思います。

少し難しい話になりまして恐縮でございますが、私自身は、この50年の自分の経験や知識の中で、最近特にそういう思いを強くしております。そして、我々の時代は過ぎ去ったなと思います。まさに君たちの時代になるわけですから、ぜひ我々の時代のいいところ、悪いところを全部理解して、その上で君たちの時代を構築していったほしいと強く思っているところであります。

特集

「緑風会」 創立10周年記念 パーティー

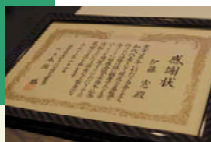
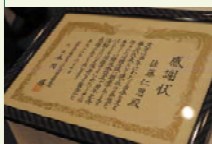


緑風会功労表彰

初代代表 伊藤 憲氏

第2代代表 佐藤 仁思氏

が表彰される



去る平成18年6月10日、緑風会10周年記念パーティーの席上にて、緑風会の運営に尽力された方にそのご功績を称えお贈りする、緑風会功労表彰が行われました。

今回は、理事会において推薦された初代代表の伊藤憲さん（1996年卒、現・緑風会顧問）と第2代代表の佐藤仁思さん（1996年卒、現・緑風会顧問）に贈られました。

伊藤さんは、緑風会設立において発起人の一人となり、後に初代代表に選ばれました。平成8年の緑風会発足時から平成12年まで在任されました。明海大学不動産学部で初めて不動産鑑定士試験を在学中に合格した方で、大学の広報でも明海大学の顔の一人として取り上げられました。明海大学へもたらした影響は多大であり、今回の表彰に至りました。現在は、財団法人日本不動産研究所で不動産鑑定士としてご活躍中です。

佐藤さんは、伊藤さんの代表職を引き継ぎ第2代の代表に就任された方です。平成12年から平成16年まで在任されました。佐藤さんも緑風会発起人の一人であり、伊藤代表を支え、その後は代表として活躍されました。理事会等の会議への欠席が全く無く、任期中は兵庫県から出席していただき、誰も真似ができないその行動力と責任感やその精神には役員一同、頭が下がる思いです。現在は、西宮市で不動産会社の社長として活躍されています。

以上のお二人は、今日の緑風会を創り上げてきた方であり、お二人のご尽力があったからこそ、この10年が迎えられたものと思います。今後も緑風会の顧問として、益々ご活躍頂きたいと思います。

紙面を借りて、深く感謝いたします。（記・代表 本間 勝）



(財)日本不動産研究所札幌支所

竹内靖治さん

(不動産学部H14年卒)



不動産鑑定士とは

平成16年4月に現在の会社に就職して以来、2年半が経過しようとしています。私の主な仕事は、不動産の鑑定評価です。

不動産鑑定士と聞くと、どのような職務内容をご想像でしょうか？毎年公表される地価公示や都道府県地価調査、固定資産税評価に用いられる標準宅地評価等公的なイメージが多分にお有りかと思います。

昨今では、不動産市況を取り巻く環境から我々の職業も変化しており、上記公的評価のみならず、不動産投資信託(REIT)の評価や上場企業による減損会計時の評価、不動産売却における入札時の最低売却価格の評価等があり、特に最近では国内外のファンドからの依頼が増えています。鑑定評価の対象は、オフィス、レジデンシャル、ショッピングモール・ゴルフ場・ホテル等の商業施設、医療施設等多岐に渡ります。特に最近では、ファンドから依頼による病院・老健などの医療施設、パチンコ・ゴルフ場・レジャーホテル等の特殊物件の鑑定評価が多くなっているように思います。我々の職業は、これら不動産が生み出す本質的な価値を見出すことが重要であり、当該投資物件の収支構造を見極めることが重要になっています。評価対象となる業界について調査するとともに、業種特有の事情(例えば、医療施設の評価であれば、医療制度改革関連法の成立による医療経営への影響など)に精通しなくては、公正妥当な鑑定評価を行うことは出来ません。

私たち“士業”は、不祥事を起こすことはないという性善説のもとに法律が制定されているものの、昨年末に発覚した建築士による耐震偽装問題・公認会計士による粉飾事件など、社会的責務の大きい“士業”による不祥事が問い質されており、不動産鑑定士も例外ではありません。不動産の金融商品化が進むなかで、複数の投資家など利害関係を有する物件の仕事が増加しており、不動産が金融商品へと変貌を遂げた結果、以前よりも増して専門職業家である不動産鑑定士による「判断」の是非が問われております。

常に勉強をしなくては対応することができない仕事ですが、社会的ニーズに応ずるために、探求する気持ちを常に抱き、己の研鑽に励むとともに、自己の責務を理解し、社会に貢献して参りたいと思っています。



2005年度事業報告及び収支報告

●事業報告

1. 第19回理事会・第12回評議員会の開催……5月21日（土）
2. 宅建答練会実施……8月1日（月）～8月6日（土）
3. 第20回理事会の開催……11月5日（火）
4. R.E.A.News Vol.10(10周年記念号)……1月1日付けで発行
5. 資格取得支援事業……1月～2月申請受付、3月払込
6. 第21回理事会の開催……2月25日（土）
7. 不動産緑風会支援
8. 不動産学部退職教員表彰……3月23日（木）

●収支報告

単位(円)

科目	予算	実績	残	項目
会報発行費	500,000	430,425	69,575	印刷費・編集費
事務整備費	50,000	30,785	19,215	
通信費	470,000	341,211	128,789	郵送料・切手・葉書・サーバー代
会議費	300,000	292,826	7,174	理事会・懇親会費用・日当
事務管理費	350,000	299,689	50,311	封筒代・事務消耗品
慶弔費	50,000	50,000	0	慶弔費
交通費	150,000	102,000	48,000	交通・宿泊費用
資格取得奨励費	500,000	447,387	52,613	
不動産緑風会費	500,000	500,000	0	運営費援助
記念事業費(新設)	600,000	600,000	0	積立金
予備費	30,000	0	30,000	
合計	3,500,000	3,094,323	405,677	

2006年度事業計画・予算

●事業計画

1. 第22回理事会・第13回評議員会の開催……5月20日（土）
2. 緑風塾の新設……5月1日～、宅建通信添削講座開講
3. 10周年記念パーティの開催……6月10日（土）14時～
4. R. E. A. News (vol.11) 発行……10月1日付発行
5. 第23回理事会の開催……11月14日（火）夜
6. 資格取得支援事業……1月～2月申請受付3月払込
7. 第24回理事会の開催……2月24日（土）
8. 不動産学部退職教員の表彰……3月23日卒業式
9. 不動産緑風会支援……援助金、大学不動産連盟への加盟、行事

●予算

単位(円)

科目	2006年度	2005年度
会報発行費	500,000	500,000
事務整備費	50,000	50,000
通信費	700,000	470,000
会議費(総会・理事会費)	200,000	300,000
事務管理費	200,000	350,000
慶弔費	50,000	50,000
交通費	200,000	150,000
資格取得奨励費	800,000	500,000
不動産緑風会費	200,000	500,000
記念事業費	1,000,000	600,000
予備費	100,000	30,000
合計	4,000,000	3,500,000

2006年度 緑風会役員一覧

2006年度 緑風会評議員

1期/池下靖展/山陰慶子/阿部日出男 2期/小野文章
3期/陣鎌真澄/齋藤豊/宋杰
4期/大森いずみ/田村康史/鷺見奈奈海
5期/久保ノ谷淳/高橋秀輔/武藤由美子 6期/大山勝
7期/竹内靖治/芝野秀和 8期/藤坂篤史/吉野淳
9期/中馬義人/茂木崇宏 10期/生野洋/白井慶太/渡邊恵子

2006年度 緑風会理事(役職)

(代表)本間勝 (副代表)渡邊昭仁 (副代表)渡辺孝之
(事務局長)松島孝夫
(理事)石川崇之 (理事)丸島浩二 (理事)吉池豪 (理事)西田忍
(理事)大友哲哉 (理事)樋口みどり (理事)大矢敬子
(理事)道下直明 (理事)山田宏美 (理事)小畑昌也
(顧問)伊藤憲 (顧問)佐藤仁思
(監事)種村友紀子 (監事)野津友厚

お知らせ

明海大学浦安キャンパス同窓会 15周年記念パーティーのご案内

11月3日金曜日13時より、明海大学キャンパス内レストラン「ニューマリンス」において設立15周年記念パーティーを開催いたします。参加費は無料です。本年は、勝沼町認証の同窓会オリジナルワインを振舞うことや数々のイベントを予定しておりますので是非、ご出席賜りますようよろしくお願い致します。

くわしくは、同窓会HP、あるいは
同窓会事務局 Tel : 047-355-5112 まで
E-mail : dosokai3@meikai.ac.jp

事務局より

秋風に包まれ、大空高く澄みわたる季節となりました。緑風会創立10周年記念パーティーでは、会員の皆様のご活躍ぶりを拝見し、活気があふれ、自信に満ちた光景でした。回を重ねるごとに友好の輪が広がっていく《同窓会》って素晴らしいですね。

参加できなかった皆様の秋も、実りの多いものでありますようにお祈りしております。

今回より事務局担当が変わりました事を、この場をおかりして報告させていただきます。 緑風会事務局 西 玲子

編集後記

紅葉の季節、ますます御健勝のこととお喜び申し上げます。

本年度より、「緑風塾」が設立されました。その他に、「不動産緑風会」(不動産関係者のコミュニケーションやスキルアップを図る会)がござい
ますので、ご興味がある方は是非ご参加下さいませよう、よろしくお願い
致します。 緑風会理事(会報担当)道下 直明

平成18年10月20日発行

発行：明海大学浦安キャンパス同窓会緑風会

印刷製本：(株)弘文社 デザイン：石山悠子