

不動産市場における国際展開戦略について①

- ◆ 我が国の持続的な成長のためには、アジアをはじめとする諸外国の成長を取り込んでいくことが不可欠であり、不動産分野においても海外におけるビジネス展開を拡大することが強く求められる。
- ◆ また、我が国は約2500兆円の不動産ストックを有しており、今後も持続的な経済成長を図るためには、海外投資家による投資を進め、不動産市場を活性化させていく必要がある。
- ◆ そこで、不動産市場における国際展開戦略について、有識者による研究会において議論を行い、その結果を以下のとおり整理した。

1. 海外展開（アウトバウンド）の課題整理

(1) 基本的な考え方

① 海外展開の基本戦略

- 我が国の持続的な成長のためには、アジアをはじめとする諸外国の成長を取り込んでいく観点から、不動産分野においても海外におけるビジネス展開を拡大する必要がある。
- また、将来を見据え、新興市場に早期に参入し、多様な不動産事業モデルを模索することで、競争力の強化、将来的な優位性の確保につながる。
- 国際競争の中でプロジェクトの「川上」からの参入が効果的であり、不動産業界を挙げての取組とともに、他業種（ゼネコン・商社等）と連携した取組、トップセールス等による政府レベルでの売り込みも重要である。
- 逆に、日本が中抜きにされるなど、海外展開に取り組まないことによるリスクも想定され、香港やシンガポールなどと並び、アジアの一角として日本のプレゼンスを確立することが重要である。

② 日本の強みを生かした相手国のニーズのくみ上げ

- 海外展開を考える際に、日本国内でのやり方をそのまま輸出するのでは、失敗につながりかねない。アジアにおいて厚みを増す中間層などを念頭に、相手国の市場や生活環境に合わせて、日本の強みであるサービスやホスピタリティをカスタマイズする必要がある。
- 日本に強みのある分野として、例えば以下のようなものが考えられる。
 - ・日本のきめ細かい管理システムや、タウンマネジメント
 - ・都市鉄道と沿線地域の一体的な開発
 - ・高齢社会を見据えたシニア層を対象としたサービス
- 我が国の製造業等による海外展開に合わせ、工場や住宅、オフィス、保育施設等を紹介・提供する不動産サービスを育成する必要がある。

③ 海外で活躍できる人材育成

- 海外展開に当たっては、言語だけでなく、相手国の制度、文化等を理解することも重要である。資格、研修、留学制度等により、これらを理解した人材を育成する必要がある。

(2) 諸外国の不動産市場に関する情報の収集・提供

① 優先順位を付けた情報の収集

- 法律・会計・商慣行など、各国の制度等の基礎情報について、業界や研究者と役割分担しながら優先順位の高い情報から収集・整理する必要がある。
- 新興国においては、法制度が不透明で、どこまでが法律でどこまでが行政指導なのかが不明瞭なこともある。したがって、単なる制度比較ではなく、実際の運用実態を整理することが、新興国では特に重要である。
- 一方、先進国においては、金融と不動産の融合が進んでいることから、金融関係の情報を含めて整理していく必要がある。

② 個別企業・業界・研究者・国が連携した情報の収集・提供

- 官民一体で在外公館・外国政府・業界団体・海外の研究者等とのアライアンスを強化し、これらのネットワークを通じて情報収集を効率的に行っていく必要がある。
- 収集した情報を共有するため、情報を一元的に提供する仕組みが必要である。

(3) 海外企業等との連携強化

① 現地パートナーの発掘

- 現地パートナーを見つけることが海外展開を行う上で一番重要であるが、その際、お互いを補完し合うパートナーを見つける仕組みを作ることが重要である。
- インバウンド・アウトバウンド双方を促進する観点から、国等が力を発揮できる部分として、国内外で開催される国際会議への企業・業界等の積極的な参加を促進するとともに、日本国内においても国際会議をより積極的に開催すべきである。

② 海外展開先での支援体制強化

- 在外公館や現地政府等と連携し、海外に展開している企業の支店や現地法人等に対する支援体制を強化すべきである。

(4) 海外展開・リスク管理の体制整備

- UR等が持つ都市開発のノウハウ等蓄積された経験を海外展開に生かすことが重要。公的主体や業界団体がプラットフォーム的な機能を果たすことなどを通じて、我が国事業者の連携体制を構築するとともに、リスク情報の共有や相手国への発信力の強化を進める必要がある。
- 信用リスク・カントリーリスク等に加え、開発段階における事業費調達が重要な課題となっている。政府レベルでのトップクレーム、経済交渉等を通じた市場環境の整備、参入・撤退時のリスク判断に必要な情報の収集・提供に加え、政府機関を含めた様々な関係者が適切にリスクを分担する仕組みの構築が望まれる。

(5) 不動産分野の法制度整備支援（ソフトインフラ輸出）

① 相手国の制度分析を踏まえた潜在的な支援ニーズの掘り起こし

- 不動産分野の法制度整備支援は、非常に重要なテーマである。相手国で具体的なニーズが生じるのを待つだけではなく、日本側から複数のメニューを示し、相手国における潜在的なニーズの掘り起こしを進めるべきである。
- ニーズの掘り起こしに際しては、我が国法制度等に関する外国語資料の整備や、相手国の制度の分析を進め、我が国法制度等を相手国が比較・評価できるようにすべきである。

② 我が国の不動産法制度等に関する情報発信

- 我が国の優れたソフトインフラ（法制度、鑑定評価基準、地価公示、地籍整備、登記制度、流通システム、住宅ローン等）を説明する基礎資料を整備しておき、トップセールス等あらゆる機会を捉えて諸外国にアピールすべきである。
- また、世界における法制度等のデファクトスタンダード化の動きに取り残されないよう、日本として当初段階から積極的に議論に参加し、意見を反映させるべきである。
- 英語でのマーケットレポート作成を開始するなど、積極的な取組も始まっている企業もあり、国としても、個別企業や業界に対し、こうした取組を通じた情報発信を強く促すべきである。

不動産市場における国際展開戦略について②

2. 国内投資（インバウンド）の課題整理

(1) 基本的な考え方

① 国内投資促進の基本戦略

- 海外からの投資を拡大し、都市機能の更新や国際競争力の強化につなげる観点が必要である。
- そのためには、長期リスクを取る投資家をはじめとする世界の多様な投資家・投資手法を呼び込み、資金源を多様化することで、我が国不動産市場の活性化・安定化を目指すことが重要である。
- また、多様な投資家を日本に呼び込むことで、ビジネスも拡大し、それが更なる不動産投資の呼び込みにつながるという正の循環を構築する必要がある。
- 世界における日本の不動産のプレゼンスを確立し、人材と資金が日本に集積する環境を構築する必要がある。

② 海外からの投資拡大に伴う国民生活への影響の考え方

- 水源地・安全保障の観点からの配慮が必要であるが、基本的には海外からの投資を拡大することが必要である。
- 海外投資家の増加に伴い、維持・補修が不十分になったり、管理が他人任せになることが懸念されることから、海外投資家に対しても、物件の管理に配慮するよう促していく必要がある。

(2) 情報発信力の強化と日本のプレゼンスの拡大

① 海外不動産投資家のニーズや投資動向の把握

- 海外の不動産投資家や投資動向の情報が不足しており、個別企業、業界団体、研究者、国がそれぞれの立場で、海外動向の情報収集ができる組織とのパイプを作るべきである。
- また、各国の不動産制度を把握し、海外投資家が望むサービス内容を分析すべきである。

② 我が国の不動産投資に係る法制度・商慣行等の情報発信

- 日本市場に詳しい海外投資家を増やすために、日本の法制度・商慣行等を、背景やメリットも含めて海外投資家に対して情報発信する必要がある。業界等との連携を強化する場を設け、情報発信の具体的項目や優先順位などの検討を早急に行うべきである。
- 日本の法制度・商慣行について外国語で説明できる共通資料を、簡易版・詳細版それぞれを整備し、アクセスしやすい形で提供すべきである。
- 投資に直結する不動産特定共同事業法などの制度は、既に英語化が進んでいる金融関係の制度のように、きめ細かく情報提供する必要がある。
- 不動産特定共同事業法の改正による不動産証券化スキームの拡充やリートによる高齢者向け住宅等の取得・運用の推進など、我が国の証券化に係る情報発信の充実が必要である。
- 法制度・商慣行だけでなく、安定性、市場規模（投資余地）、居住性（住みやすさ）、技術、市場に精通した充実した人材などの優位性を積極的にアピールしていくべきである。
- 物流・シニア向け・インフラ更新など、今後成長が見込まれる分野への投資の収益性を説明するエクイティストーリーを整理することが必要である。

③ 国際会議等の誘致促進と積極参加

- 産学官が連携し、日本への国際会議・見本市等の誘致を促進するとともに、海外の国際会議等への積極的な参加を進めることにより、海外で影響力のあるキーパーソンとの人脈の構築や、日本の存在感の拡大、日本の経験の共有（少子高齢化、地価対策等）を図るべきである。
- インバウンド、アウトバウンド双方につながる手法として、海外投資家や政府高官等を対象としたインフラ産業観光（インフラツーリズム）を活用することが必要である。

(3) 国内投資拡大に向けた取組

① 国内外における法制度等の違いによる障壁の克服

- 国内投資を拡大するためには、グローバル化に対応した国内市場の整備が必要である。このため、国内外の法制度・商慣行に関する比較研究を推進すべきである。
- 一方で、日本の法制度・商慣行等について外国人が詳しくない、誤解しているケースがあるため、それらを海外投資家に分かりやすく発信する必要がある。また、海外投資家の理解を促進するためにも、日本と外国の法制度・商慣行等の違いを分かりやすく説明する必要がある。
- その上で、日本と海外の法制度・商慣行や格付等の基準の違いによる障壁を克服するため、これら相互のインターフェイス（接続・変換）機能を整備する必要がある。

② 不動産鑑定評価基準の国際基準との整合性の向上

- 不動産鑑定評価基準の国際基準との整合性を高めることが重要である。また、基準改正後に、日本の基準が国際基準と整合していることを海外に発信すべきである。

③ その他国内制度の整備の推進

- 市場の透明性向上の観点から、点在する不動産関連情報の一元的な集約・提供システムが必要である。
- 防災・環境性能や履歴情報等については、海外投資家にも理解を深めてもらうべく、格付等により分かりやすく表現する工夫も必要である。
- 年金基金等のニーズを踏まえ東証住宅価格指数や新AJPIなど現行の不動産関連指標の継続的なリソースや海外への情報発信が必要である。
- 海外投資拡大のためには、幅広い観点からの検討が必要（査証、規制改革、税制、投機規制、住宅ローン等）である。