CHUGIN GLOBAL NEWS

ちゅうぎん海外ニュース

2019 NOV (Vol.31)

CONTENTS

仮説を持った情報収集 2
太陽グラントソントン パートナー　公認会計士　美谷　昇一郎氏 2
新興国ニュース 第３１回　インド最新ビジネス情報 4
株式会社東京コンサルティングファーム 4
アジア主要都市の不動産マーケット＆トピックス 第４回：香港 7
一般財団法人日本不動産研究所
国際部 次長（中華圏担当）御旅屋　徹（不動産鑑定士）氏
国際部 中華圏担当　康　政氏 7

株式会社　中国銀行
岡山県岡山市北区丸の内1－15－20
TEL:086－234－6539
香港支店　cbk_hkbr@fr-chugin.jp
シンガポール駐在員事務所　cbk_sgrep@fr-chugin.jp
ニューヨーク駐在員事務所　cbk_ny@fr-chugin.jp
上海駐在員事務所　cbk_sh@fr-chugin.jp
バンコク駐在員事務所　cbk_bang@fr-chugin.jp

・本情報は、作成時の情報に基づくもので一部内容に変更がある場合があります。
・本情報は、信頼できる資料により作成しておりますが、当行がその正確性、安全性を保証するものではありません。
・本情報は、当行都合により通知なしに内容の変更・中止を行うことがあります。
・本情報は、法律の定めのある場合または承諾のある場合を除き、複製・複写することはできません。
・本情報は、お客さまへの情報提供のみを目的としたもので、取引の勧誘を目的としたものではありません。
お取引に関する最終決定は、お客さまご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。
・本情報についてのご照会は、最寄りの中国銀行の本支店、国際部または海外駐在員事務所までお願いします。

仮説を持った情報収集

太陽グラントソントン
パートナー　公認会計士　美谷　昇一郎氏

海外事業を適切にプランニングし実行していくためには、海外現地の様々な情報収集を行うことはとても重要です。マーケットの常識や商習慣、法制度など多くの事業環境が日本におけるそれらと海外では異なるため、何がどう異なるのか、をきちんと把握しておかないと日本と同じように事業推進しようとしてもうまく行きません。しかし、だからと言って海外事業を行う当該国の投資概要の書かれている書籍を何冊も隅から隅まで通読したり、投資進出セミナーに足繁く参加してみたりするだけで自社の海外事業を推進する上で押さえるべきポイントを掴むことが出来るでしょうか。それでは、どのような情報収集が効率的でかつ効果的な情報収集と言えるでしょうか。

たとえば、これからある国をターゲットにした海外事業のプランニングを行うとします。その担当になられたあなたは、その国の名前は知っていたとしても、行ったこともなければ、貴社として初めて進出する国で、社内に基本的な情報すらほとんどない状態にあります。その場合は、まずは大きなイメージを捉えるために、一度出張してみたり、数冊簡単なガイドブックに目を通したりすることは必要でしょう。また、本当に基本的なその国の事項（言語、通貨、人口、宗教など）を押えておくことも必要です。そこまで出来たら、その国でどんな事業モデルを進めるか、いくつかのモデル案を考えます。この時点では、その国で何が売れるかという観点ではなく、日本市場では当社はこれを販売することにおいては競争力があるけれど、という日本目線で構いません。いきなり、その国で何が売れるか、ではおそらくほとんど発想が浮かばないと思います。重要なのは、この事業モデルの仮設について、どの仮説がもっとも現地国の市場に適しているかという仮説の検証を行うことです。仮説検証では、それぞれの仮設の実行可能性、実行する上でのリスク、実行できた場合の想定売上、利益、実行するために必要な現地リソースなどの観点で比較検討することになりますが、この比較検討を行うために必要な情報を効率的に入手していく必要があります。現地法制度、会計制度、税務、労務、インフラ、物流、サプライヤーや競合先、市場の 4P、などが必要な情報になります。

こうした必要情報の収集は、限られた人員、時間、コストでいかに効率的に集めるかが重要です。関連しそうな情報を総花的に集めて、それを眺めながら必要そうな情報を見ているのでは、結果的に不要な情報を多く集めることになり、無駄な情報収集の時間とコストを掛けてしまいます。また、集めた情報の中からどれが必要な情報なのかを取捨選択する手間も必要です。ここで重要なのは、事前に立てた仮説を検証するため、すなわち合目的に必要となる情報は何か、つまりどのような情報があれば、仮説の事業モデルが実行可能で有望と言えるかをきちんと考えることです。これを『情報調査の設計』と言います。この設計には、必要な情報内容だけでなく、仮説を検証するために必要な情報量や情報リソースも含まれます。本に書いてある情報で足りるのか、外部専門家の意見を聞くことが重要か、実地調査した生データが必要か、などです。新規事業検討のために調査会社に『〇〇国における××市場について』という調査依頼をされることがあるかも知れませんが、調査会社ではあなたの会社でどういう事業モデルを進めようとしているのか、実際に誰にいくらで販売しようとしているのか、など聞かされていないと、一般的網羅的に情報を取得してくるしかありません。これでは、相当な調査コストが掛かるものの、多くの情報は貴社の事業モデル判断において無駄な情報になります。

新規事業の検討というフェーズを例にお話をしましたが、既存事業の見直しを行う場合でも、基本的な考え方は同じです。各社ごとに事業モデルも異なれば、事業に対する強み弱み、経験、リソースなど違うからです。そういった意味では、他社事例もあまり有効な判断材料ではないと言えます。多くの日本企業と海外事業についてお話をしたり、セミナーで講演したりしますと、日本企業の多くの方が、他社事例を聞きたがられます。セミナーで事例紹介が少なかったりするとアンケートでご批判を頂くことが少なくありません。しかし、他社での事例を聞かれて、「他社事例があるから当社でも同じ事業モデルで行こう」とか「他社でこういう不正事例があったので当社でも同様の不正に注意しよう」などと考えられると思いますが、他社の事例が当社にとってどう当てはまるのか当てはまらないのか、きちんと吟味してみて下さい。そのまま鵜呑みにして同じ事例が当社でも起こると勘違いするのは、かえって現実を見誤る危険があります。そのため、個人的にはセミナーで事例紹介をするのはあまり気が進まないのです。

もう一つ情報収集で大切なのは、みなさまご自身の肌感覚を大切にすることです。情報収集を全部自社で行っていては、大変な時間と労力がかかるのは言うまでもありません。効率の観点からも二次情報を活用したり、外部の調査会社に委託することは場合によっては必要です。しかし、そうした他者が集めてきた情報を机上で見るだけで仮説を吟味することはとても危険です。なぜなら、これらの情報入手者は、貴社のビジネスを何十年も従事してきたあなたと異なり、直前に業界情報を少しかじった程度なのです。ですから、情報を集めながらどの情報が本当に貴社として知りたいかのポイントがずれることがあります。調査会社が、業界関係者にヒアリングする際の議事録も、一字一句記載している訳ではなく、そこには調査会社のインタビューアの聞いた情報に対する取捨選択、判断が入ります。したがって、こうした外部の調査情報を吟味する際も、それを眺めるだけでなく、その情報を頭に入れながら、自身でも足で歩いて目で見て、可能な限り関係者の話を聞いて肌で感じる努力が欠かせません。ご自身の長年の業界歴の肌感覚を信じるべきで、その肌感覚で『行ける！』と思った事業モデルは、おそらく成功する可能性は高いと思います。

太陽グラントソントン（グラントソントン加盟事務所）

グラントソントンは、世界130カ国以上・700以上の拠点を有する国際会計事務所ネットワークです。
太陽グラントソントン（太陽有限責任監査法人、太陽グラントソントン税理士法人、太陽グラントソントン・アドバイザーズ株式会社）が、グラントソントンの日本メンバーとして、国際水準の監査の他、会計、税務、企業経営全般のコンサルティングサービスをご提供しております。
【国　内　拠　点】 東京事務所、大阪事務所、神戸オフィス、名古屋事務所、北陸事務所、福井オフィス、富山オフィス
【ジャパンデスク】中国（北京、上海、広州/香港）、インド、インドネシア、シンガポール、タイ、台湾、フィリピン、マレーシア、ベトナム（ホーチミン、ハノイ）、オーストラリア、米国（シカゴ、ニューヨーク、アーバイン）、メキシコ、フランス、アイルランド、英国。

詳細は太陽グラントソントンWebサイトをご覧ください。 http://www.grantthornton.jp

新興国ニュース
第３１回　インド最新ビジネス情報

株式会社東京コンサルティングファーム

今回はインドの最新情報をお届けいたします。
ぜひご一読ください。

【FDI 規制緩和】

2019 年 8 月 28 日インド政府より、単一ブランドを取り扱う外資系の小売業などに対する直接投資（FDI）規制を一部緩和すると発表されました。

現在、インドでは、単一ブランドの小売業の FDI については、100%まで自動認可ルートにより出資が可能にはなっているものの、店舗販売における商品のうち 30%をインド国内で調達しなければならないといったいくつかの厳しい条件がありました。
これらの規制が IKEA などの国際的なブランド業者がインド進出を長年渋っている要因の一つとなっていました。

今回発表された緩和策において、生産品の 20%をインド国外へ輸出するという条件付きで、店舗販売における商品のインド国内調達比率を 10%まで引き下げることによる規制緩和が発表されました。

また、以前はインド国内での実店舗での販売のみが認められておりましたが、今回の発表より、実店舗のオープン前に EC を展開していくことも同時に認められることとなりました。

今回の規制緩和により、外国の小売業者のインド市場参入を促進することが期待されております。

【海外拠点の経営人事マネジメントについて~駐在員の役割とは~】

経営のマネジメントの諸問題は、全て「ヒト」のマネジメントの問題に還元されるというように、特に海外子会社のマネジメントにおいては、「ヒト」のマネジメントに苦労されることかと思います。

少々概要的なお話になりますが、新興国の海外子会社が陥りがちな構造的な外部/内部環境の問題点と関連させながら、日本人駐在員に求められる経営人事領域の役割について、説明いたします。

まず、海外子会社は、親会社からの出向も含めグループ法人全体からみると、グループ全体の「機能」と見なされます。しかしながら、現地法人であるならば、一つのれっきとした「企業/会社」であることは変わりません。

従いまして、ここでの日本人駐在員トップの役割は、海外子会社に出向したとたん、いきなり「社長業」に様変わりすることになります。
駐在員の皆様は、往々にしてとてつもないスーパーマンではございますが(笑)、現地法人のトップとしては「いかに会社としてマネジメントの仕組を作り、運用していくのか」が大事になります。

また、ローカライゼーションももう一つの重要な課題となり、日本人駐在員が全て業務に入るわけにはいかない一方で、同時に会社としてのクオリティを保たなければいけません。

つまり、いかにスーパーマンである日本人駐在員に頼らずに、「仕組み」により、「インド人スタッフ」によりマネジメントを回すかが、一つ私達に課された重要課題となるわけです。

ここでの日本人駐在員の役割とは、以下のようなものが挙げられます。

-強いリーダーシップをもって会社の経営理念を徹底浸透させる
-インド人スタッフによるミドルマネジメントの実現
-後継者育成、インド人 MD を育てる

経営人事領域のマネジメントには、「採用、評価、教育」という 3 つの機能があるとされていますが、私達日本人駐在員が上記の視点を疎かにした場合、例えば採用では、どのようなことが起こるでしょうか。

通常、採用は「心と技」の両面から候補者を評価することとなりますが、上記のような視点を無視した場合、私達は候補者を「技」でのみ評価することとなります。
心の面、つまり経営理念やビジョン、ミッションを共有しそこに共感しているのかという面を無視し、目に見える特性にのみフォーカスした形です。いかに専門知識や技術、経験を持っているかという点であり、そこにはマネジメントを小さくしようという意図が見え隠れしております。

「技」のみで採用した社員に対して、「評価」はどうなるでしょうか。マネジメントを小さくしようとした場合、評価は給与の公平な分配のための査定という役割のみを担うことになります。
そこには、社員のビジョンと会社の方向性をすり合わせるためのフィードバックはありません。

また、教育は、通常 OJT によるものが中心となり、上記評価と併せて行われるべきですが、そもそも技で採用をしているうえに、心を重視していないので、教育は「行わない」という解決策が採用されることとなります。

上記のような内部環境に加えて、私たちの外部環境を見てみますと、特に新興国ではミドルマネジメント人材が不足しております。
新興国の場合は、自らの生理的欲求や安全欲求が比較的強く、社員の興味も自らの給与やポジションとなるため、会社の方向性を理解し部下をまとめ組織としての成果を追い求める、いわゆる中間管理職の育成が構造的に不足しております。

このようなビジネス環境では、いたずらに経営人事を扱った場合、ミドルマネジメントの機能不全、頻繁なジョブホッピングによる離職率の高騰、物価上昇率に伴う制御不能な人件費の圧迫などの問題が発生します。

このような問題は、目に見える問題ですが、根本的な問題は、いかにして「ヒト」のマネジメントを扱っているのかという点に収斂することとなります。

早速、手を入れてみようと形式的に人事評価制度を導入することがありますが、形式的にハードを導入するだけでは結局運用がおざなりになり、頓挫することがほとんどです。だからこそ、いかにマネジメント領域の全体を企画するのかという視点が重要となるわけです。

以上

株式会社東京コンサルティングファーム

インド・中国・香港・ASEAN・中東・アフリカ・ラテンアメリカなど世界 27 か国に拠点を有し、各国への進出や進出後の事業運営についてトータルサポートを行っている

また、新興国投資に対応したデータベース「Wiki-Investment」を提供し、30 カ国の投資環境や会社法、税務、労務、M&A 実務といった内容を掲載

(URL　http://wiki-investment.com/)

さらに「海外投資の赤本」シリーズとして、インド・中国・東南アジア各国・メキシコ・ブラジルなどの投資環境、拠点設立、M&A、会社法、会計税務、人事労務などの情報を網羅的かつ分かりやすく解説した書籍を出版している

問合先： f-info@tokyoconsultinggroup.com

アジア主要都市の不動産マーケット＆トピックス
第４回：香港

一般財団法人日本不動産研究所
国際部
次長（中華圏担当）御旅屋　徹（不動産鑑定士）氏
国際部
中華圏担当　康　政氏

一般財団法人日本不動産研究所国際部のアジア主要都市の担当者によるリレー形式で、各都市の不動産マーケットとトピックスについて寄稿させていただいています。今回の対象は香港です。

■香港の概要

香港の正式名称は「中華人民共和国香港特別行政区」です。1997 年 7 月 1 日に英国から中国に返還されましたが、50 年間は「一国二制度」による法・経済制度の維持が約されており、中国本土の法律は香港で適用されず、透明性が高く整備された法制度の下で、低税率かつ自由な経済の展開されている点が特徴といえます。

サービス業を主体とする経済構造となっており、IMF の統計では 2018 年の一人当たり GDP は世界第 17 位(48,451US$)に位置し、日本(39,304US$)を 2 割以上上回り、また中国本土(9,580US$)の約 5 倍の水準にあります。

人口(749 万人)は東京都の 54.0%、面積(1,107 ㎢)は同 50.6%です。世界の国・地域の中ではマカオ、モナコ、シンガポールに次いで人口密度が高く、可住地の少なさに起因する建物高層化の影響から、実際に現地を訪れると、より過密性を感じるものと思います。

■香港の住宅市場の特徴

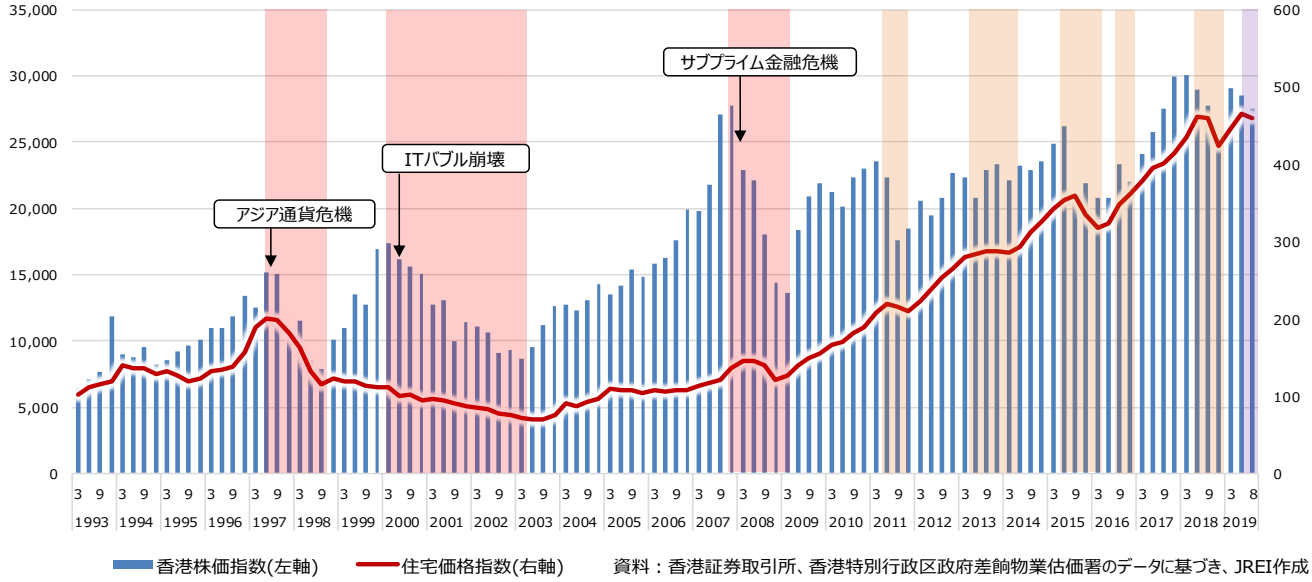
香港の住宅価格と賃料は「世界で最も高い水準にある」ともいわれますが、その形成要因について、需要側と供給側に分けて考えていきたいと思います。

まず需要側についてですが、年々増え続ける人口と所得水準の向上によって、強固な実需が形成されている一方、投資商品としての性格も有しているのが香港の住宅の特徴です。近年では金利水準が物価上昇率を下回り(実質的なマイナス金利)、後述するとおり、長期にわたって価格上昇が続いていることも投資対象としての魅力を増大させていることから、投機的な需要が住宅購入のかなりの割合を占めているともいわれています。加えて、開放的な金融市場及びドルペッグの為替体制によって海外からも投資しやすく、また民族的、歴史的、地理的な背景によって中国本土からの投資資金の流入も多い状況にあります。この結果、香港の住宅は長期保有資産というよりは株式などと同じ投資商品としての側面も有しており、比較的短期での売買が頻繁で、国内外の金融情勢の影響を受けやすいという特徴を有しています。

供給側についてみると、大手不動産会社による市場の寡占が一つの特徴となっています。2018 年の香港富豪ランキング(胡潤)によると、実に上位 10 人中 6 人が不動産関連です。4 大デベロッパーと呼ばれる長江実業、新鴻基地産発展、恒基兆業地産、新世界発展は、東南アジアの小国一つに匹敵するほどの莫大な資金力を有しており、多少の経済変動が生じても新規の供給を調整して市況の回復を待つだけの体力を有し、住宅価格に下方硬直性を与えています。また、住宅価格の上昇時には売り控えることによってより大きな利潤を追求するなどの行動を採ることもあり、住宅価格に大きな影響を与えているといえます。

なお、1950 年代に出現した「予約販売制度」や、単価をより安く見せる工夫ともいえる「延床面積での表示」といった香港の住宅販売慣行は、中国本土における住宅販売慣行のルーツともなっています。

このように、底堅い実需、投資による需要の上増し、寡占供給者による強気の販売といった要因



によって、香港の住宅需給は常にタイトな状態にあり、これが価格の高騰に繋がっています。2008年から10年間の住宅需給関係をみると、年平均需要14,591戸に対して平均竣工戸数は12,505戸に過ぎず、毎年2,000戸以上の供給不足が生じている計算となります。

■香港の住宅価格動向

上図は香港の住宅価格指数(政府統計をもとに1993年1月を100に修正)と株価指数(ハンセン指数)の関係を示しています。

前記のように、香港の住宅市場には投資的な特性も強く働いており、図中の赤色部分で示されるとおり、1997年のアジア通貨危機、2000年のITバブル崩壊、2007年のサブプライム金融危機など、株式市場に大きなダメージを与えた経済ショックの発生と同時に、または多少のタイムラグを経て、住宅価格にも同様の下落が観測されています。

2009年以降は世界的に大きなブラックスワン事件がなく、株価は若干の上下動を経ながらも総じて上昇傾向を保ち、住宅価格も同様に長期の上昇基調の中にあります。いくつかの小さな調整時期がみられますが(図中の黄色部分)、これらは印紙税率の引き上げや住宅ローンの借入制限といった住宅市場コントロール政策の実施が影響しています。これに、2015年の米国利上げ予想と新興国経済の先行きに対するセンチメントの悪化、2018年には米中貿易摩擦の激化といった金融・経済事象が加わり、いくつかの調整局面が引き起こされましたが、いずれの調整時期においても、比較的短い期間で回復基調に戻っています。

最近の重大ニュースとしては、「逃亡犯条例」の改正に端を発するデモへの発展(図中右端の紫色部分)が挙げられます。根底に存在する住宅価格のバブル懸念、米中貿易交渉の長期化なども相俟って市場センチメントは悪化していますが、一方で限定的な新規供給、低金利などの状況は従前同様変わりなく、短期間の調整の後は回復に向かうとの見方が大勢にあります。

但し、デモの泥沼化、米中貿易摩擦の長期化などによって、香港経済の受けるダメージが前述したような過去3回の経済ショック時と同程度に達するならば、住宅価格に対する長期的な信頼感にも影響し、下落への大きなトレンド変化に繋がる危険性があるとの意見も一部にはあります。いずれにしても、今後の香港経済の動静に十分注意が必要な局面であることだけは確かです。

■住宅価格の高騰が引き起こす社会問題

香港の全ての土地は政府の所有物であり、私人

によって保有されている土地の権利は、原則として全て政府を賃貸人とする使用権です。その有期性にもかかわらず、前頁図のとおり、2009 年以降の住宅価格の上昇はかなり大きなものとなっており、2018 年末までの 10 年間で約 4.2 倍となっています。また、この倍率は香港全土の平均であり、エリアによっては住宅価格の上昇が 10 倍以上に達しているところもあります。

一方、この間の個人収入の上昇は 1.6 倍(2008 年：中位数 10,500HK＄/月→2018 年：同 16,500 HK＄/月)に過ぎず、住宅価格の上昇に比べ大きな格差が生じています。

米調査会社デモグラフィアによれば、2019 年の香港の住宅価格の年収に対する倍率は 20.9 倍で年々上昇傾向にあり、世界で最も住宅に手が届きにくい都市とされています。また、弊所が年 2 回実施している「国際価格賃料指数調査」においても、香港の高級住宅は東京の高級住宅の 2.12 倍の価格水準にあり(調査時点：2019 年 4 月)、調査対象としている 14 都市[1]において最も高い水準にあり、こうした住宅価格の高騰、年収倍率の拡大が若年層の将来の希望を喪失させているといった批判に繋がっています。

住宅価格の上昇とともに、賃料も次第に上昇しています。低所得者向けには公営賃貸住宅も提供されており、その賃料は市場賃料の 2 割程度です。政府統計「房屋統計数字 2019」によれば、全人口の 44.6%が公営住宅(賃貸・所有の合計)に住んでいますが、その 83.2%は 40 ㎡以下で、一人当たり平均居住面積は 13.3 ㎡とかなり狭いです。

このような極小住宅にもかかわらず、2019 年 6 月までの入居申請は 14.8 万件に達し、申請者の入居待ち期間は 5.4 年にも及んでいます(政府はこの入居待ち期間を 3 年以内に縮小させることを目標としています)。

[1] 東京、大阪、ソウル、北京、上海、香港、台北、シンガポール、クアラルンプール、バンコク、ジャカルタ、ホーチミン、ニューヨーク、ロンドン

不動産価格、賃料ともに高水準で、公営住宅による救済にも限りがある中、一軒当たりの価格・賃料を押さえるために、デベロッパー各社は都心部において「ナノフラット」と呼ばれる 20 ㎡以下の超小型住宅を供給したり、大家は所有物件を細分化して賃貸に出したり(「劏房」と呼ばれます)と、居住環境は益々悪化しており、住宅難が社会問題化しています。

■政府対策の不十分さがゆえに

こうした問題の解決策として、投機的な需要を抑制し、供給を拡大させることが必要となります。

投機的需要の抑制策としては、足許 4 回にわたって印紙税が調整されており、短期転売向け(Special Stamp Duty, SSD)、二軒目以降の住宅購入向け (Double Stamp Duty, DSD)、非永住者による購入向け(Buyer’s Stamp Duty, BSD)に、追加の印紙税を課しています。

しかし、印紙税の調整が住宅価格の上昇トレンドを抑制したかといえば、効果はかなり限定的なものとなっています。また、増税分の全部あるいは一部の還元をセールスポイントに謳いながら、かかるコストを消費者に転嫁する状況も一部にはみられ、却って住宅価格の上昇を助長する結果に繋がったとの批判も聞かれているところです。

供給の拡大に対しては、二つの方策が採られています。

一つ目は住宅用地と公営住宅の拡大です。かなり遡ることになりますが、1997 年の返還後の「施政報告」では、10 年間に 7 割の家庭の住宅所有を目標に掲げ、公営・私営を合わせ毎年 85,000 戸の住宅を提供していく通称「八万五政策」が実施されました。ところが、住宅の供給拡大観測に加え、アジア通貨危機の発生によって住宅価格は急落し、更には経済に大きなダメージを与えることになりました。政府側においても住宅市場の発展が香港経済に果たす役割の大きさを再認識させられることとなり、その後の政府による慎重な土地供給に

繋がることとなったのです。

なお、公営住宅の開発では、政府が私有地を買い取り、住宅を建設することになりますが、土地所有者の不協力、周辺住民の反対などから進捗が遅れる例も少なくありません。

供給拡大策の二つ目は空室税の導入です。デベロッパーの所有する在庫を吐き出させる方法であり、2018 年 6 月に政府は、将来の価格上昇を見据えてデベロッパーが売り控えた物件に対し、空室税として年間評価賃料の 2 倍(価格に換算すると約 5%に相当)を徴収すると発表しました。市場では、グループ会社への疑似販売、自社社員寮としての疑似使用など、様々な抜け道が指摘されているところですが、政府ではこれらの抜け道を防ぎながら、来年初には実行に移すことを目指しています。

しかし、2019 年 6 月の統計をみる限り、竣工後未販売物件は約 10,000 戸と、昨年(9,000 戸)よりも逆に増加しています。また、印紙税と同様、空室税による追加納税分を消費者に転嫁することも予想されるところであり、実行後の効果に対しては懐疑的な見方も少なくありません。

■トピックス：今後の成長性について

1)啓徳空港跡地

1998 年、啓徳空港の閉港とともない、香港の国際空港はランタオ島沖の赤鱲角島に移転しました。啓徳空港跡地では、2013 年の土地払下開始以降、住宅やオフィス、レジャー施設など、香港最大級の不動産開発が進みつつあります。香港島の対岸に位置し、中心部からの距離も比較的近いことから、市場での関心は非常に高く、土地落札価格の高低、最高値の更新や入札の不成立などが常にニュースとして採り上げられています。なお、同地での開発については、地元デベロッパーのみならず、中国本土の華潤置地や保利置地などを含め、国内外のデベロッパーが積極的に参入しています。

2)ランタオ島

林鄭行政長官は、2018 年 10 月 10 日の施政報告で「明日大嶼願景(明日のランタオビジョン)」を打ち出しました。香港最大のランタオ島周辺に 1,700ha の人工島を建設、インフラ整備を通じて新たな CBD を創出し約 20 万人の雇用を生み出す、住宅市場の需給を緩和し老朽化住宅からの住み替えを進める――など様々な社会問題の解決を視野に入れた意欲的なものとなっています。また、交椅洲人工島では 1,000ha の土地が供給され、15~26 万戸の住宅供給が可能となりますが、その 7 割は公営住宅として供給される予定です。

なお、ランタオ島の開発に対しては、税金の無駄遣いに繋がる可能性や環境破壊といった観点から必ずしも全ての人が賛成している訳ではありませんが、国土が限られる中で安定的な土地供給を行うためには今後も埋め立てを進めていく必要があるうえ、香港の北側が中国本土と接していることから数十年後の発展方向は南側しかないとの肯定的な見方も多くなっています。また、昨年 10 月には香港・マカオ・中国本土を繋ぐ港珠澳大橋が完成しており、その香港側の入口がランタオ島であることから、「粤港澳大湾区構想」[2]とのシナジー効果の期待にも繋がっています。

■最後に

不動産市場を分析する上では、その市場における用途毎の性質やプレーヤーの位置付けと役割、政策動向などを正しく認識することが重要です。弊所は様々な種類の不動産に精通し、また、香港では世界的な大手不動産エージェンシーである Knight Frank の香港現地法人と提携しており、香港全土及びマカオの住宅、オフィス、カジノをは

[2] 中華人民共和国国務院によって制定され、香港(港)・マカオ(澳)・広東省(粤)珠江デルタの 9 都市(広州、深圳、東莞、恵州、仏山、江門、中山、珠海、肇慶を含む)を統合したグレーターベイエリアを目指す地域発展計画。世界の三大ベイエリア(米国のサンフランシスコ・ベイエリアとニューヨーク都市圏、日本の東京湾首都圏)に匹敵する世界最大級の都市圏を目指すとされる。

じめとした不動産データを現地の専門家とともに収集、分析するなど、お客様のニーズに合わせて多様な対応が可能な体制を構築しております。

香港と日本や中国本土との市場の相違を捉え、多角的な視点で市場を分析することによって、海外進出、開発、投融資などのあらゆる場面での不動産関連業務をご支援させていただきたいと考えております。是非お気軽にご相談ください。

以上

一般財団法人日本不動産研究所
国際部（中華圏）

【会社概要】

日本最大手の不動産評価機関である一般財団法人日本不動産研究所の国際部は、中華圏・欧米・東南アジア・オセアニア・インドにおける日本企業の不動産事業への参画や不動産投融資等の際に必要となる不動産鑑定・マーケット調査・コンサルティングサービス等を展開。J-REIT 初の海外投資物件の鑑定評価をはじめ、日本と同じ基準及び品質で鑑定・調査することを強みとしており、幅広い依頼に対応している。

中華圏では、2014 年 5 月 2 日、上海に現地法人（不動研(上海)投資諮詢有限公司）を開設している。

【お問い合わせ先】

一般財団法人日本不動産研究所
国際部　中華圏担当
御旅屋　徹（不動産鑑定士）
toru-otaya@jrei.jp
池亀　良枝（不動産鑑定士）
yoshie-ikegame@jrei.jp
康　政
zheng-kang@jrei.jp

国際部　TEL：03-3503-5347
岡山支所 TEL：086-223-3842