有限会社アッシュインベストメントテクノロジー
ストラテジスト　萩原 淳

日本の自動車業界が危ない！

やはりブラックスワンはいた。2020年はコロナ禍が世界を一変させ、日本では東京オリンピックが延期になるという前代未聞の事態に陥った。そして、そのコロナ禍は2021年も継続して世界経済に難題を突き付けている。その中でバイデン大統領が始動し、テスラのCEOイーロン・マスク氏が米誌フォーブスで世界の大富豪1位になったことは、投資戦略を立てる上での鍵となる。

バイデン大統領始動

コロナ禍が、再選率70％の米大統領選において結果の明暗を分けたことは間違いない。バイデン大統領は国内コロナ対策が最優先だが、今なお米国が世界に与える影響は極めて大きい。バイデン大統領の外交・安全保障上の政策の軸は、同盟重視・国際協調路線への回帰である。そして対中国では、人権問題を切り口に同盟国協調による圧力を加えるだろう。そしてバイデン大統領は気候変動を安全保障上の脅威と位置づけ、地球温暖化への取り組みで合意した「パリ協定」に復帰し、環境問題で再び世界を主導するだろう。経済問題も環境政策を絡めて政策を推し進めることになり、日本も早々に温暖化問題等環境政策への取り組みを強化する必要がある。今年は気象変動の原因となる地球温暖化対策としてのCO2排出抑制に大きく舵を切るだろう。

EV化に出遅れる日本の自動車業界

温暖化問題の矛先は化石燃料を燃やすガソリン車等に向かい、自動車産業に大変革を求めているにも関わらず、EV化において日本は大きく出遅れている。日本は自動車エンジン技術で世界トップ水準であり、既存技術の優位性を活かしてハイブリッドで進めたいが、思惑通りに世界は進んでいない。自動車におけるEV化と自動運転は時流であり、首位を走るテスラを追ってメルセデスも電気自動車「EQC」等電気自動車が次々投入される。日本勢は年央に日産が国内初となるSUV電気自動車（EV）アリアを投入予定だが、EV化の盛り上がりに欠ける。その電気自動車開発の最大の課題は走行距離とバッテリーの重量と大きさ問題であり、リチウムイオン電池から固体電池への転換が大きなテーマである。各社開発を急ぐ中、表向き中国企業、中身はフォルクスワーゲンである「NIO（ニーオ）」は年内にも固体電池搭載車「ET7」を投入する予定である。

半導体争奪戦

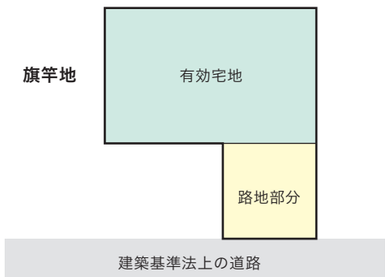
コロナ禍におけるテレワーク普及でパソコン用半導体需要が大幅に増える中、車載半導体は更にひっ迫した状況である。半導体の調達が今年の自動車販売台数を決すると言っても過言ではない。地球温暖化のターゲットにされた自動車産業から世界の勢力図が見えてくる。

鑑定コラム

旗竿地の減価率

株式会社秋葉原不動産研究所
代表取締役・不動産鑑定士　千葉 健一

今回のテーマは旗竿地（はたざおち）です。旗竿地とは、道路と敷地の接する部分（間口）が狭く、奥が広い敷地の名称で、路地状敷地や敷地延長（敷延）と呼ばれることもあります。道路と接する部分が狭いためプライバシーを確保しやすいという特徴もありますが、長方形や正方形等の整形地の土地単価と比較した場合、旗竿地の土地単価は整形地よりも安くなることが一般的です。



整形地と比較して旗竿地の土地単価がどれほど安くなるかは、地域性や間口の狭さ、奥行とのバランス等の条件に左右されるため一概には言いにくいのですが、整形地の土地単価を100とすれば、間口が2m以上ある旗竿地の土地単価は80前後といったところです。間口がある程度確保されている旗竿地であれば、路地部分を駐車スペースとして活用することも可能となり、土地単価は85程度になることもあるでしょう。逆に、路地部分が長すぎて利便性が落ちるような場合は、土地単価が80に満たないこともあり得ます。間口や路地部分の長さに応じて建物の規模や用途を制限する条例を制定している自治体もあり、このような行政上の規制も土地価格に影響します。

それでは間口が2mに満たない場合はどうでしょう。間口が2mに満たない敷地、厳密に言えば建築基準法上の道路に2m以上接していない敷地には、原則として建物を建てることができません（都市計画区域外を除く）。したがって、間口が2mに満たない敷地では既存建物を解体せずに改修し続けて活用するしか現実的な選択肢がありません。いわゆる「再建築不可」物件です。また、建物が解体済みであれば資材置き場くらいしか使い道がありません。このタイプの旗竿地では土地単価が大きく下落します。職業柄このような土地の取引事例にしばしば遭遇しますが、このような旗竿地の価格水準は周辺整形地の30％から50％程度といったところです。

鑑定評価を行う場合、間口を2m確保するために隣地所有者から土地を売ってもらえる可能性があるか、その難易度はどうか、費用はいくら必要と予測されるかという観点から減価率を査定しますが、結果的に間口が2mに満たない旗竿地の土地価格は周辺相場の半値や3分の1程度にとどまることが通常です。無道路地の場合にはさらに安い価格水準となるでしょう。

このニュースレターのバックナンバーはホームページでご覧になれます。　http://www.j-a-a.com/

禁無断転載
©Japan Asset Advisors Co.,Ltd. All Rights Reserved.
本誌に含まれる将来の予想に関する記載内容は現時点における情報に基づき判断したものであり、今後の動向や法改正により変動することがあり得ます。
従って、数値、条件等の真実性、正確性を保証するものではありません。

JAA通信

No.43　Feb.2021

明るい春らしさが感じられる、ピンクと黄色の色合い。東京・台東区にある蔵前神社では、3月上旬になると、早咲きのサクラとミモザが同時に咲き誇ります。社殿と桜とミモザの景色に、心が癒されます。

蔵前神社（東京都台東区蔵前3丁目）　2020年3月編集部撮影

株式会社ジャパン・アセット・アドバイザーズ
〒101-0045　東京都千代田区神田鍛冶町三丁目3番地4　サンクス神田駅前ビル2階
TEL. 03-5207-9231　FAX. 03-5207-9232　http://www.j-a-a.com

南一弘の視点

株式会社ジャパン・アセット・アドバイザーズ
代表取締役　南 一弘

群れることが見直されると生活様式自体が変わってきます

二度目の緊急事態宣言！粛々と受け止めればなりませんが、正直「またかよ」と思う気持ちも無くはありません。あの「Go-toトラベル」や「Go-toイート」の推進は何だったのでしょうか？一部には自民党の大幹部が観光協会の会長なので……という話もありますが、今の政治家の行動を見ていればまんざら否定は出来ませんね。以前から抽象的にはお伝えしていますがはっきり言わせて頂きますと、日本は「賢い国民と阿保な政府」、逆に米国は「賢い国家と阿保な国民」と私は分類しています。言い過ぎとはわかっていますが、このコロナ禍ですので敢えて言わせてください。一部の人はコロナを何物ともせず好き勝手ふるまっていますが、多くの人はかかるまい、他人へうつすまいと真面目に生きています。マスクや手洗いうがいなどは子供から老人まで当たり前の予防策ですし、出来る限り不要不急の外出も控えています。ですから感染者数も死亡者数もこの程度で収まっていますし、完全なロックダウンも実施されずに済んでいるのです。それに比べ政府の対策のお粗末さは話にもなりません。いまだに閣僚経験者までもが会食やクラブ通いをしているのですから、この感覚でしっかりとした対策を望む方が無理なのかもしれません。医療崩壊ではなく政治崩壊です。本当に医療現場の方は大変な思いで毎日を過ごされていますので、これにはただただ頭が下がるばかりです。それに比べて医師会幹部達のまるで他人ごとの様な発言には、あきれるばかりです。現状の医療体制を作ってきたのはまさにあなた達なのですから。

ここに来て社会自体も変革してきています。これまでの経験則があまり役に立たなくなってきているのも事実です。これまでの経済危機は、何らかの原因がその経済活動の中にあり、それを取り除けば時間がかかりますが少なくとも元の状態まで戻ってきたのです。一番身近な「リーマンショック」であれば、危機を起こした金融商品の撤廃とその後の始末で何とか乗り越えました。むしろその後は以前を上回る好景気となったのです。でも今回は経済活動における物が原因ではなく、未知のウイルスとの戦いです。近い将来にはワクチンが普及し、少なくともこの騒動は鎮静化していくのでしょう。しかし一番の問題は、沈静化した後も人々の考え方と生活様式が変わってしまう事の怖さです。いつまた新しいウイルスが出現してくるかもしれず、常にその予防を考えた生活様式が始まるのです。いや既に始まっています。大体は「喉元過ぎれば熱さ忘れ」ではありますが、今回は「喉元過ぎても熱さ忘れず」で熱いものに対しての用心を始めるからです。現在は多くの人が自粛生活を送っています。たぶん緊急事態制限が解除されればこれまでの我慢が一気にゆるみ、少しは元には戻るでしょうが、これまでとは違う制限下での暮らしの一部が取り入れられるのではないでしょうか。皆さんにとってもストレスの多い自粛生活ですが、それでも何とかやっていけたという経験も生まれました。この経験から生まれた生活こそが、今後起こりえる新しいウイルスへの対策なのです。この状況下で最も経済的被害を受けたのは飲食業や宿泊を含めたホテル業であることは皆さんもご存知ですが、彼らも新しい方向性への事業体へと変わって行きます。オリンピックの開催は解かりませんが、近い将来インバンドが戻り観光業が再び盛況になるのは間違いのない事実です。

ビジネスの在り方はかなりの変革ですが、人々の余暇の過ごし方の変革とは少し違います。人との面談や交渉はWEBで何とかなりますが、余暇はやはり移動という事が最も大きな楽しみの一つです。海外への渡航においてもビジネスでの利用は減るかもしれませんが、プライベートの余暇においては益々盛んになるのではないでしょうか。当然これまでのスタイルとは違ってきますので、団体のパック旅行や詰め込んだ飛行機などは敬遠され独自の日程でのゆったりとした多様性のある旅行プランが好まれてくるでしょう。それは飲食業にも当てはまるものです。テレワークは今後も伸び続けるでしょうから、ビジネス街でのランチ戦争などではなく、郊外も含めたゆとりのあるランチタイムの過ごし方になるのではないでしょうか。当然夜の過ごし方も変わってくるでしょうから、ビジネスマン同士の「ちょっと一杯」で潤っていた繁華街も多様性が求められ、各店の個性の時代へと変革していくでしょう。その意味においては軽く脱サラで飲食店のオープンを考えている方も、かなりの独自性を持ったコンセプトなしでは難しくなるでしょう。群れ社会がこれまでの我々を包んできたのですが、それが見直されるとなると当分は誰もが困惑するでしょう。でもその先には個性豊かな自由を求める社会が拡がってゆきます。群れが見直されるという事は、街の在り方さえも見直されてきます。街が変わるのですから、それを構成しているすべての産業においての見直しが迫られているという事ですね。大変な時代がやって来ましたが生き抜くしかありませんので、とにかく頭をリフレッシュさせて過去の経験則にとらわれないでください。小生も余暇の時間も含めてどの様な時間の過ごし方を、どの様な場所でするのかを考えています。悩みまくっていますよ！

GUEST COLUMN

DXで変わる不動産会社の資本・業務提携の意義

株式会社 KPMG FAS　執行役員パートナー　加藤 淳哉

不動産と車には共通点があります。不動産には電気設備、空調設備などの様々な設備が付帯している一方で、車にはエンジンなどのモジュール（部品の集合体）がついています。そして、それらの設備やモジュールごとの様々な稼働データがIOTにより収集・分析され効率的なメンテナンスのために活用され始めています。また、不動産は生産、販売、宿泊などの「こと」をするためのハコです。他方、自動運転が可能になると車は移動の手段のみならず、何か「こと」をするための空間となり、ヒトが何か活動をするためのハコとして、不動産と車の“共通化”が進むことになります。

デジタル化の進展は、動かないハコの不動産と動くハコの車を一層結びつけます。活用されていない都心のオフィスビルの地下駐車場をカーシェアの拠点とする、交通の便の良くない住宅地の利便性をライドシェアで補うなど、動かないハコと動くハコをデジタルを活用して結びつけることで新しい付加価値が生まれます。

動かないハコと動くハコを大きなスケールで繋げようとしているのがトヨタ自動車です。トヨタ自動車は静岡県裾野市の東京ドームの約15個分（約70.8㎡）に相当する工場跡地に「ウーブン・シティ(Woven City)」と呼ばれる「コネクティッド・シティ」を開発するプロジェクト進めています。また、同社はパナソニックと街づくり事業に関する合弁会社を設立しました。合弁会社の設立にあたり、パナソニックの津賀社長は、「今後、お客様や地域にとって価値ある街づくりには、ハードウェアはもちろん、テクノロジーに支えられたサービスの充実が一層重要になってきます。モビリティ領域をリードするトヨタ自動車と、人の「くらし」に寄り添い続けてきた当社の強みを掛け合わせ、新たな価値の提供に取り組んでまいります。」とコメントを発表しています（2019年5月9日付プレスリリース）。これは自動車×家電×不動産がデジタルで繋がる事例です。

従来の資本・業務提携の対象は、①異なるセグメントの顧客に対して同様のサービスや商品を提供している同業他社、②提供するサービスや商品が異なる同業他社、③自社のサプライヤー、④未進出の地域でサービスや商品を提供している同業他社、が殆どでした。いわばサービスや商品の強化・拡大を目的としたM&Aです。一方、DX（デジタルトランスフォーメーション）が進むと、自社のサービス・商品・無形資産・テクノロジーと他社のサービス・商品・無形資産・テクノロジーをつなげることで差別化と付加価値で収益性を向上させることが出来るようになります。すなわち、顧客のロイヤルティとスイッチングコストを高め、顧客を囲い込むことでより安定的な事業を構築するということです。

従来型の資本・業務提携

目的

- 顧客ストックの相互活用による売上機会の増加
- 周辺事業の拡充による売上機会の増加
- 未進出のセグメント及び地域への進出で売上機会を増加
- サプライチェーンの相互活用による物流の効率改善
- 購買力アップで価格交渉力を高めコスト削減
- 間接業務の統合・スリム化によるコスト削減

提携先のパターン

- 異なるセグメントの顧客に対して サービス・商品を提供している同業他社
- 自社のサプライヤー
- 提供するサービス・商品が異なる同業他社
- 未進出の地域でサービス・商品を 提供している同業他社

DX型の資本・業務提携

目的

- 自社のサービス・商品・無形資産・テクノロジーと他社のサービス・商品・無形資産・テクノロジーをつなげることで差別化と付加価値を向上させ収益性を改善
- 顧客のロイヤルティとスイッチングコストを高め、安定的な事業を構築
- DXをてこに異業種と連携してビジネスモデルを変革

提携先のパターン

- 異業種企業が、お互いのサービス・商品・顧客ネットワーク、無形資産などをDXを活用して繋ぎ新しいビジネスモデルを創り出す

（例）

- 不動産会社（動かないハコ）と自動車会社（動くハコ）
- 不動産会社（顧客ストック）と通信会社（E-コマース、金融決済等）
- 不動産会社（複合施設開発）と百貨店（ブランド・顧客ストック・店舗不動産）

そのためには、自分たちのサービスや商品からどの様な情報が生まれているのか（自分たちの商売により、どの様な情報がストックされているのか、またはストックすることが可能か）をまずは理解する必要があります。その上で、その情報（ソフト）をどの様なサービス・商品・情報（ソフト）とくっつけたら、自分たちの顧客の利便性が向上し顧客がワクワクするのかを考えるのだと思います。くっつける先のサービス・商品・情報（ソフト）が他社により供給されていたりストックされている場合、その他社と資本・業務提携したらどの様なワクワクする事業展開のストーリーが描け、その結果、お互いの競争優位性を高めることが出来きるかを具体的に考えるのだと思います。

不動産会社は土地の上に建物（ハード）を建築し様々な活動の場を供給してきました。今後は、このハードから生まれる様々な情報（ソフト）を異業種企業のサービス・商品・顧客ネットワーク・無形資産とDXを活用して繋ぎ、新しいビジネスモデルを創り出すことで新しい次元の成長機会が生まれるのではないでしょうか。新型コロナ禍の事業環境は、今まで当たり前と考えてきたことをゼロベースで見直すチャンスです。今年は次の15年、25年の経済サイクルの始まりという説があります。個人も企業も今の環境を千載一遇のチャンスと考え、次の経済サイクルに果敢に挑む最初の年なのかもしれません。