

Wine Tour

ワイン・ツアー
第1回

はじめに

私（筆者）とワインの出会いから皆さんにお話ししたいと思います。私は元来お酒が弱く、学生時代もコンパや宴席が悩みの種でした。そんな私が40歳になった時、皆がお酒を楽しんでいるのに私だけお酒の楽しみ方が分からないのは人生何か欠落していると感じるようになりました。丁度その頃地方出張の機会が増え、機内では御多分に漏れず機内誌を手にし、運命的なワインスクールが私の目に留まったのです。私は、ワインなら量の飲めない自分に合うのではないかと思い初級講座に申し込みました。それから10年が経ちましたが、現在の生活には世界各国（含む日本）のワイナリーを訪問しブドウ畑や醸造所を見て回ることが年間計画に入るようになりました。勢い余って昨年日本ソムリエ協会のワイン・エキスパート資格を取得しましたが、これは私におけるワインの序章に過ぎません。読者の皆さんに私の10年間のワイン体験についてお話ししていきたいと思ひます。

誰もが知っているのに、誰も飲んだことが無い代表

…ロマネ・コンティ

皆さんロマネ・コンティと言う名前は聞いたことがあると思ひます。間違いなく世界で一番有名なワインでしょう。しかし私も含めて飲む機会は滅多に無く、このワインは正に「飲むより語られることの方が多し」の代表なのです。第一回は、そのロマネ・コンティを取り上げたいと思ひます。まず、基本的情報からお伝えしましょう。生産国はフランス、そしてその地域はパリから東へ向かいブルゴーニュ地方にあります。ブルゴーニュ地方のディジョンからボヌ村までのコート・ド・ニュイと言われる地区が世界的に有名な赤ワイン銘醸地です。そのコート・ド・ニュイ地区の中のヴォーヌ・ロマネ村にそのブドウ畑はあります。その畑で造られているブドウの品種ピノ・ノワールから造られた赤ワインがロマネ・コンティです。そのワインがなかなか私たちの口に入らない最大の理由はその生産量の少なさです。1.8haの小規模な畑から造られる生産量は年間世界で6,000本、少ない年は4,000本しか造られません。そして価格、最低でも750mlで30

万円台、ビンテージ（収穫年）の評価が高ければ100万円以上することも珍しくありません（レストランなどで注文すれば更に高い値段）。世界で何

億人もの人々がその名前を知っていますが、飲むことができるのはワイン1本に100万円のお金を出せる人でかつその希少なワインを飲もうと強い意志のある人です。造り手はドメヌ・ド・ラ・ロマネ・コンティ社（DRC）。料理とのマリアージュは王道に従えば山シギとなるのですが、マリアージュでロマネ・コンティを評価している人を見たことはありません。

私は家族とその畑に4年前の夏に訪問してきました。国道N74が南北に通っておりその国道の両サイドには美しいブドウ畑が広がっています。そしてこの地域は斜面が多く、ロマネ・コンティの畑も国道から少し入った斜面の中腹に、ライムストーンの下い石垣に囲まれています。土壌はライム石のゴツゴツした石ころが散乱し、想像していた肥えた土壌とは真逆で枯れた荒れ地です。その土壌に高さ1m

程度の高さに揃えられたブドウの樹が並び、各樹にはブドウの房が数えるほどしか実っていません。私と子供たちは

その一粒を口にしたい欲求を抑えることは出来ませんでした。一粒その実をもぎ取り口に恐る恐る運びました。その瞬間の人生で今まで経験した事のない感動は今も忘れることはありません。プチッとブドウの実の皮が破けた瞬間、びっくり!!凄く味が濃いです。そしてその濃い果汁の迫力が他の感覚を全て奪ってしまいます。もう一粒でお腹一杯です。この感動は言葉ではとても皆さんにお伝えることはできません。でもこのブドウ粒で造るから凄いワインが出来ると言うことには納得でした。

読者の皆さん、いつの日か巡ってくるであろうロマネ・コンティを夢見て私とワインツアーに出かけましょう。

筆者紹介

萩原 淳（ストラテジスト）
証券会社で職中『マーケットからのメッセージ』を「投資ガイド」に1997年～2001年まで連載（出版フィスコ、投資レーダー社）。2002年投資戦略立案実践を目的に（有）アッシュ インベストメント テクノロジーを設立。個人富裕層コンサルティング会社関連会社取締役を務めると同時に長年築き上げてきたマーケット論を基にストラテジストとして活動。1998年より現在まで週刊ポスト（小学館）の株式投資関連記事のコメントーターとして登場。2009年より投資理論を基にストラテジストとして有価証券、不動産、美術骨董品、ワインのコンサルティングを行う。



JAA通信

株式会社ジャパン・アセット・アドバイザーズ

2012年2月号 vol.1

〒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 URL <http://www.j-a-a.com/>



南一弘の視点

■ 不動産取引もハイブリッド型の時代

過去のマーケットと違い、何をしたら良いのか、皆さん悩まれていると思ひます。

流れが速すぎて、追いついていけないのも良くわかります。しかし、手をこまねいているだけでは何も変わりません。「俺は色々な波を乗り越えてきた」と自負されている方、本当にそうなのでしょうか。どの時点で追いついて行けなくなったのか、冷静に考えてみてください。

どの時代に生きてきたかで分岐点も異なるのですが、大きく分けると、次の出来事が分岐点と考えられます。

- ①バブル崩壊
- ②不良債権ビジネスによるファンドの台頭
- ③リーマンショック

バブル崩壊を経験してきたベテランは、その時点で止まっている方が殆どです。土地神話が崩壊して今までの物差しが使えなくなったのです。

その後、不良債権ビジネスが台頭しました。我が国で何か黒いイメージで捉えられていたものが、高いリターンを得られるものとして、米国の年金基金をはじめとする投資家に買われ始めました。サービサーが誕生する等、マーケットが整備されてビジネスとして市民権を得たことも背景にあります。

海外の年金基金が台頭する中、国内の年金はリスクを取れず、ただ指をくわえて見ているだけでした。後年ようやく購入に走り出しましたが、かなり価格が高騰した後の購入だったため、リターンは享受できず、リスクだけを背負いこんだ形になりました。まあ、日本らしいといえばそうなのですが、何をやっているのでしょうかね。

この空前の投資ブームは、あの忌まわしいリーマンショックまで続きました。

土地神話が崩壊し、「土地値に頼る物差し」から「収益還元法による利回りという物差し」によりやく慣れてきたと思っていたら、今度はその利回りなるものの考え方が変わってしまった。

こうなってしまうと、ほとんどの方がお手上げ状態です。言うなれば「ハイブリッド型の利回り」を考えなくてはならないわけですが、果たしてどのように考えたら良いのか……。

ハイブリッド型とは、「アナログ」と「デジタル」との融合です。不動産はあくまでもローカルなものですから地域の特性をしっかりと踏まえなければ価値は見出すことができません。しかし、その価値をマーケットの中でどのように説明するか、何と比較対照するかということになります。

中身の全く違う不動産を比較していく、この時に必要なのが物差しです。物差しの尺度とは、すなわち不動産に対する考え方です。小生には小生の物差しがあり、この物差しで世界中の不動産を測ります。ただし、物差しに利用する項目は、その都度かなり細かく入れ替えます。この項目をどのように入れ替えていくかがプロとしての技術であるし、仕事の精度だと考えています。

物差しを作る上でのローカル的な考えである「アナログ」、グローバルな背景をしっかりと踏まえた考えである「デジタル」、この2つの融合を考えなければハイブリットにはなりません。言い過ぎかもしれませんが、ハイブリット型で無いと今後のマーケットで生き残ってはいけません。

筆者紹介

南一弘（株式会社ジャパン・アセット・アドバイザーズ代表取締役）
三井不動産販売株式会社、ローンスター・ジャパン・アクイジションズを経て、2001年エートス・ジャパン・エルエルシーを設立。同代表に就任。2005年4月MID都市開発株式会社（旧松下興産）の代表取締役就任。2006年株式会社ジャパン・アセット・アドバイザーズを設立。同代表取締役社長に就任。



■ 「JAAフォーラム in大阪」を開催！

2月3日（金）、大阪・梅田の阪急ターミナルスクエア17にて、「JAA不動産フォーラム in大阪」を開催いたしました。弊社としても初めての試みでしたが、50名を超える方々にご参加いただき、会場は大変な熱気に包まれました。

第1部は、「ニューノーマル時代の不動産取引 — 人口動態と金融政策の変動を読み解く」というテーマで、ゲスト講師の越純一郎様（株式会社せおん代表取締役社長）にご講演をいただきました。



第2部は、「混迷したマーケットの中でもできる不動産取引 — 流れは東京発信から地方発信へと」と題し、弊社代表取締役社長南一弘が講演をさせていただきました。



講演終了後、名刺交換会を兼ねた懇親会を開催いたしました。講演に引き続き、大勢の方々にご参加いただきました。

混迷を続ける時代ですので、不動産ビジネスに関わる人々にとっても継続的な学習（勉強）が重要だと思います。とはいえ、ただ講演を聴いて「勉強になった、よかった」で終わらせてしまっは勿体ない話です。このフォーラムをきっかけに、皆様のビジネスの発展につなげて頂ければ幸いです。



【今後の開催予定】

4月19日（木） JAAフォーラム in 福岡
 （詳細は弊社ホームページをご参照ください。）

さらに、札幌、仙台、名古屋、広島での開催を予定しております。

契約書作成のポイント

■ 相手に100%履行してもらう契約書

「相手方に100%履行してもらう契約書を作ってください」というご依頼を受けることがあります。

身も蓋もない言い方ですが、「絶対」とか「完璧」などということはこの世の中には存在しませんので、それは無理な話です。契約書にサインをする時点においては、どの当事者も履行する意思もあるでしょうし、履行することができる見込みもあるはず（そうでなければ契約書にサインしませんよね？）

しかし、事業の状況は刻々と変化していきますし、人の心も移ろいやすいものです。契約を反故にしたいくなる、あるいは反故にせざるを得なくなることもあります。そういうことが起きる可能性を完全には排除することができないからこそ、契約書に色々な規定をおくわけです。

契約を反故にされない（されにくくする）ための方策としては、次のようなものが考えられます。

- （1）白紙解除（無償解除）できる条項は置かない。
- （2）手付を授受しない、あるいは解約手付性を否定する、もしくは手付の金額を高くする。
- （3）契約違反による解除の場合の違約金を高額にする。
- （4）相手方の債務について連帯保証人を立てさせる、あるいは物的担保を提供させる。

要するに、契約を反故にすることによる代償を大きなものにすることによって、間接的に履行を強制しようということです。このような定めをすることによって、安易な契約破棄をある程度抑制することはできると思います。

しかし、違約金を極端な金額にする等、あまりやりすぎると契約締結交渉がまとまらない可能性もありますし、公序良俗に反する定めとして無効と裁判所に判断されてしまうおそれもあります。

このあたりのリスクとリターンのバランスを考えながら、慎重に取り決めをしていくべきでしょう。

筆者紹介

中沢誠（行政書士）
 三井不動産販売株式会社を経て、1999年から2010年までローン・スター・ファンドで不動産アセットマネジメントに従事。2010年不動産法務サポートオフィス設立。同時に株式会社ジャパン・アセット・アドバイザーズ シニアアドバイザー就任。



フォーラム・セミナーのご案内

ジャパン・アセット・アドバイザーズでは、全国各地でセミナー・講演会を積極的に開催いたしております。また、企業・業界団体等の研修、講演会等の講師も承っておりますので、お気軽にお問合せください。

JAAフォーラム in 福岡

～ 混迷した世界情勢からひも解く、これからの不動産取引 ～

グローバル化が進化した今、不動産業という地域に根ざしたビジネスといえども、世界情勢と無関係ではられません。逆にいえば、世界情勢をひも解くことによって、これからの不動産マーケットの動きを読むことができます。本セミナーでは、混迷した世界情勢が日本の不動産ビジネスにどのような影響を与えるのか、そして不動産プレーヤーがビジネスチャンスを掴むために必要なことを解説いたします。

日 時： 4月19日（木） 18：30～22：00
 会 場： TKPガーデンシティ博多
 （福岡市博多区博多駅前3-4-8）
 定 員： 30名
 費 用： 5,000円（懇親会費用込）
 講 師： 越 純一郎（株式会社せおん代表取締役）
 南 一弘

第2回JAA不動産ゼミナール（東京）

東京マーケットの過熱は続くのか？

ますます混迷の度合いを深める世界情勢の中、不動産ビジネスで生き残るためには、常に最新の情報を得ることが重要です。しかし、単に情報や知識を増やすだけでは意味がなく、それらをもとにきちんとした戦略を立て、戦略に基づいてアクションをしていく必要があります。このゼミナール（勉強会）では、本気で成功したいと考えている不動産プレーヤーの方々とともに、これからの戦略を考えてまいります。

日 時： 3月12日（月） 18：30～20：30
 会 場： エッサム神田ホール
 （千代田区神田鍛冶町3-2-2）
 定 員： 20名
 費 用： 2,000円
 講 師： 南 一弘

※ホームページ（<http://www.j-a-a.com/>）、メール（seminar@j-a-a.com）、またはFAX（03-5207-9232）にてお申込み頂けます。