

リード・リアルエステート、急成長中の日本高級不動産市場・観光市場に拡大

Interview - November 5, 2024

東京の高級住宅市場で確かな実績を誇り、ホテル業界にも見事に参入したリード・リアルエステートは、日本の不動産と観光業界をリードする存在です。今回の『The Worldfolio』のインタビューでは、リード・リアルエステートの代表取締役である永原栄治氏が、同社の成功要因やブティックホテルブランドの強み、そして今後のビジョンについて語るとともに、日本の不動産価格の上昇が見込まれる中での将来展望について鋭い分析を披露します。



EIJI NAGAHARA, PRESIDENT OF LEAD REAL ESTATE CO.,LTD

EIJI NAGAHARA | PRESIDENT OF LEAD REAL ESTATE CO.,LTD

低金利と法人規制の緩和に支えられ、2023年に向けて日本の土地価格は急騰しました。土地価格状況、低金利、そして円安に引き寄せられ、外国の投資家が市場に流入し、その割合は45%に達しています。シンガポールの政府系ファンドやノルウェーの年金基金といった大手もその中に含まれています。グローバルなマクロ経済学を考慮した場合、日本の不動産投資が現在これほど注目されている理由は何だとお考えでみましょ

か？
海外からの投資が大幅に増加した理由の一つは、日本の不動産がずっと過小評価されていたことです。最近になってから不動産開発業者が高級住宅市場に注力し、東京が香港、ニューヨーク、ロンドンといった成熟した都市に近づいてきました。海外からの投資を受けて、現在の日本はグローバルハブと同じ立場に立っています。

COVID-19は住宅需要が高くなった原動力となりました。自宅待機措置の影響で、多くの人々が物件の購入を決意しました。2~3年前には住宅購入のブームが起こり、住宅ビルの需要が急増しました。さらに、円安が

進行する中で、経済状況を活用しようとする外国投資家が増加しています。

アベノミクス、つまり元首相安倍氏の経済政策が徐々に効果を現し始めています。その最終目標はデフレからの脱却です。この方向には進んでいると言えますが、将来に持続可能な形で続くかどうかはまだ不確定です。

日経株価の急騰とともに、国内では人々の資産が増加しています。株価の上昇により、富裕層が増加したことで、土地や不動産の売買は増えています。また、西洋諸国や中国の富裕層からの投資も増えており、東京の魅力が一層認識されるようになってきました。

特に中国の投資家は、国内リスクを回避するために資金を海外に移転しようとしています。現実的に実行可能する国の中に、日本は安全だと見られて、非常に魅力的な投資先と判断されています。私たちは、渋谷などの主要エリアで、3億円から30億円までの不動産を中国の個人投資者に販売してきました。彼らは主要な立地を選ぶことで、より高い家賃とNOIを確保しようとしています。高い家賃とリターンを保証から、彼らから見ると数百万から数十億円のマンションは高額とは見なされていません。当社的高级マンションはニーズに応じて、「エクセルシオール」シリーズがブランド化されています。

土地価格や建設費用の上昇により、利回りが低下しています。しかし、私たちが運営する主要エリアでは、家賃がインフレーションに追っており、投資家は投資回収が可能です。家賃を引き上げても入居者が見つからない場合は、家賃が高すぎる可能性があると思われます。一部のエリアでは高入居率を実現できないこともあるため、立地、ブランディング、建築計画、家賃の最適な組み合わせを見つけることが重要です。これが適切にバランスを取れると、不動産の資産価値が増加します。特に当社の「エクセレンス」と「エクセルシオール」シリーズにおいては、促販効果が見込まれます。



Excelsior Hozukachou

最近、不動産市場の将来性に対して懸念の声が上がっています。主な懸念には 2 つの大きな議論があります。一つは、金利上昇とインフレへの恐れ、もう一つは、建材価格の上昇により、開発業者が利益率を確保するために高級プロジェクトに集中していることです。この結果、一部の地域や資産クラスで供給過剰かもしれません。この二つの脅威はどの程度深刻だとお考えでしょうか？

日本銀行の負債は、先進国の中で二番目、米国の負債の 6 倍です。金利が上昇すると、日本中央銀行の負債も増えてしまいます。これを踏まえて、海外の機関投資家は、日本政府と日本銀行が金利を引き上げられないことを認識しており、この機会を逃さないように日本に投資する金額を増やしています。

日本政府は約 1,500 兆円の負債を抱えています。政府の資産は約 700 兆円あり、日本政府は約 400 兆円の海外資産を保有しており、それ以外に約 200 兆円くらいの資産があると言われています。負債と資産を相殺すると、日本政府の純負債は約 200 兆円となります。日本の年間国内総生産(GDP)は約 590 兆円であり、現在の GDP 水準では国が破産する可能性は非常に低いです。海外の投資家は徹底的な調査を行い、日本銀行が急激に利上げをしないと信じています。円安を活かして、少なくとも今後数年間は海外投資の時代であると考えています。

2024 年末から 2025 年初頭、日本や米国の株式市場の崩壊を予測する著名人がございます。特にアメリカの投資家ジム・ロジャーズ氏がその一例です。米国市場では、商業および商業不動産担保証券(CMBS)のデフォルトが発生しており、最近では住宅分野にも及んでいることから、状況の悪化が示されています。しかし、リーマンショックから学んだ教訓により、経済崩壊のタイミングを予測するのは困難であり、いつ起こるかを正確に予測することはできません。現在、投資家は崩壊リスクを回避する方法を模索し、万が一発生した場合には最適なソフトランディングを見つけようとしています。日本が投資先として最もリスク低い国だと思われています。リーマンショックの際、渋谷や銀座の価格は 3 分の 1 に下落しました。その時に投資していれば、3 倍から 5 倍のリターンを得ることができたでしょう。グローバルな投資家は土地価格の変動を認識しており、ロンドンやニューヨークの市場で経験を積んでいます。今、日本は最高な投資機会として注目されています。

2020 年の衰退の後、2023 年 8 月には東京の人口が過去最高を記録し、住宅施設への需要が高まっています。そのため、東京中心の新築マンション価格が前年同期比で倍増し、高級住宅も価格が急上昇したことは驚くべきことではありません。価格上昇を受けて、市場には一定のリスクが存在すると言われています。材料費の高騰により、費用対効果を考えて、投資用不動産と住宅を開発する利益率が縮小し、開発者は利益率を確保できる高級住宅に注目しています。このような状況の中、貴社のオリジナル開発である「エクセレンスシリーズ」と「モア・エクセレンスシリーズ」は、類似のプロジェクトと差別化される優位性は何でしょうか？

2020 年の人口減少は、主にコロナと政府の外出自粛要請による影響でした。この影響で、東京から地方、例えば富士五湖周辺と軽井沢へ移住する人が増えました。最初はリモートワークによって都市外での生活が可能になりましたが、現在は対面での仕事が必要だということが明らかになりました。2023 年には緊急事態宣言が解除され、人々が再び東京に戻るようになり、人口が増加しました。

コロナ期間、需要が大幅に増加し、1 億円から 2 億円の範囲で多くの住宅を販売することができました。この価格帯は高級と見なされ、購入者は高い年収を持つパワーカップルが多く、年収は約 2000 万円に達していました。しかし、現在では「高級不動産物件」とされる価格帯は 5 億円から 10 億円以上に引き上げられていま

す。これらの物件は、一般的なパワーカップルよりも、日本国内富裕層や中国富裕層の投資家など、法人と個人によって購入される傾向があります。

東京の主要エリアは富裕層のニーズに応える形で開発されており、その結果として高級住宅市場は成熟化とされています。物件と購入者をマッチングさせることが極めて重要です。デザイン、仕様、サービスなどの要素を組み合わせることが成功の鍵となります。高所得者層のニーズに応じた一等地の計画は不可欠です。私たちがこれらの物件を開発・建設すると、販売のスピードがはやく、現在、完成在庫は全て売却済みです。

高級マンション市場では、すべての企業が基本的な建設ニーズを満たしているため、差別化の要素はブランドにあります。成功するためには、を市場内でしっかりとブランディングすることがとても重要です。ブランディングを磨くことが、物件の価値を高めるポイントとなります。関心と注目が高まることで、価格も上昇するでしょう。

COVIDの影響にもかかわらず、過去3年間にホテルの取引量が見られ、2023年の初めの8ヶ月間で19億ドルに達しました。この取引の急増は主に、高級宿泊施設の需要を満たすため、ブランドの拡大と思われます。しかし、他の需要は依然として解消されていません。これは、3人以上のグループ旅行に対応できる多人数用の客室不足や、長期滞在に適した施設の不足が含まれます。貴社のエントテラスシリーズは、どのような人々の需要を満足しようとしているのでしょうか？

ENT TERRACEの特徴は、商業地域の小規模な土地を開発し、各階に1部屋のみ設置することになります。例えば、10階建てのビルであれば、9室の部屋があります。平均的な部屋のサイズは40~60平方メートルで、エレベーターは各階に停止します。

一階一室のメリットは、プライバシーの確保です。そして、セキュリティの観点から、一階に一室なので、子供が迷子になる心配もありません。各部屋にはキッチンが完備されており、4~6人が快適に過ごせます。2~3人の子供を持つ家族にも最適です。周辺エリアは利便性がよく、地元のレストランにもアクセスできます。

私たちのホテルは外国からのお客様に大人気です。最初に開業したホテルは約1年8ヶ月前に浅草で竣工しました。このプロジェクトを進む前には、ファミリーゲストに向けた民泊(Airbnb)経営から経験を積んできました。また、当社はAirbnbで、星4.9のスーパーホストの評価をいただきました。浅草のホテルも人気が高く、Booking.comで9.5星の評価を達成しました。さらに、秋葉原のホテルはBooking.comで「Traveller Review Awards 2024」を受賞しました。これは、商業エリアにホテルを展開することで、インバウンド観光客のニーズに応えていることを明確に示しています。当社、リード・リアルエステートグループの「Ent Terrace」ホテルシリーズ、新たに銀座に年内完成し、開業する予定です。現在、東京エリアを中心に土地10カ所を確保しており、全国でホテル16軒を開業する準備を進めています。

私たちのホテルでは、4~10人くらいが宿泊できる広めの部屋を提供しています。私たちの目標は、日本一の長期滞在ホテルチェーンになることです。



ENT Terrace, Akihabara

リード・リアルエステートは、最近不動産の売り手と買い手をつなぐ会員制オンラインプラットフォーム「GLOCALY」を立ち上げました。AI 技術を活用し、翻訳やコミュニケーションなど、物件ごとに手続きに必要なサービスも提供するプラットフォームです。なぜこの事業に参入したのでしょうか。また、自社の DX プラットフォームを持つことで、本業にどのようなメリットが生まれるとお考えですか？

この分野に参入した主な理由の 1 つは、COVID-19 パンデミックでした。その間、人々は直接地域を訪れることができなくなりました。しかし、私たちはパンデミックが発生する前からこのプラットフォームを準備していました。不動産情報をリモートで提供することの重要性を認識しました。たとえば、東京で住宅を購入しようとしているアメリカ人は、長時間の飛行で往復するという課題に直面しています。自動翻訳と AI チャットボットによるオンライン体験を提供することで、多言語の投資家に対応できます。

このプロジェクトを開始したとき、人材採用をウェブサイトで募集しました。興味深いことに、日本人よりもアジア系の外国人からの関心のほうが高かったです。関心を持ってくれた人たちは、日本語、中国語、英語に堪能で、非常に優秀で才能のある人たちでした。私たちは熟練した専門家を集めることができましたし、ビデオ制作も非常に高い専門性を備え、すべて社内で制作しました。さらに、私たちは独自の AI チャットボットを導入した最初の日本企業の 1 つでした。

Glocaly は私たちに新しいビジネス チャンスをもたらし、海外の投資家や開発業者とのコンタクトの増加につながっています。彼らは私たちのプラットフォームを利用して不動産を販売したいと考えており、中には私たちが提供する不動産への投資に関心を持つ人もいます。国際的なプラットフォームである Glocaly は、私たちが信頼を獲得し、ブランドを構築するのに役立ちます。

リード・リアル・エステートは、海外に事業を拡大しています。国際戦略の中心はロサンゼルスとダラスにオフィスを構えている米国で、現地の資産に投資するとともに、日本への投資を希望する個人との架け橋としての役割を果たしています。さらに、香港にも会社を持ち、フィリピンにも投資を行っています。貴社の国際戦略と、最も成長が見込まれる市場について教えてください。

まずは、人口減少と国内市場の縮小は、過去 15 年間にわたり当社にとって大きな懸念事項でした。日本国内で事業を展開する企業は生き残りをかけて戦っています。円高の時代に、戦略的に海外拠点の確立を目指し、それを実現しました。小規模ながら、米国でアパートメントのリフォーム再販及び戸建開発事業、高級戸建賃貸事業の実績があります。

また、フィリピンでは円高の時期にコンドミニアムやオフィススペースの取得を進めてきました。現在は円安により海外資産の価値が上昇しています。特に日本国内の円安や人口減少を考えると、海外市場は当社事業にとって極めて重要です。

一流企業になるためには世界市場で競争力を持つことが不可欠です。

それが、2023 年 9 月にナスダックに上場することを決めた理由ですか？

はい、その通りです。世界で通用するブランディング化を目指しています。そして、香港証券取引所に上場するという目的を持っています。

10 年後に戻ってきて、またこのインタビューを受けると想像してください。その時まで達成したい目標や夢は何ですか？

ホテル事業が大きく成功していると思います。そして、中長期的には香港に上場するという目標も実現したいと考えています。その後は中国市場に進出し、会社の価値が大きく高められていると考えられます。

不動産は素晴らしいビジネスですが、市場にはライバル企業が多数存在し、競争は激しいです。また、競争が激しくなると、優良なエリアの物件確保も難しくなります。弊社は優良エリアの小規模な土地の仕入れを得意として、競争の激化を避けています。しかし、戦争や自然災害など、世界的な問題は当社の事業にとって懸念事項です。中東では現在、戦争と竜巻が発生していますし、ヨーロッパの一部でも戦争が発生しています。ニューヨークでも最近地震がありました。そして世界各地で大きな山火が発生しています。自然災害はいつ起こるかわかりません。このことを考慮すると、当社にとって事業の多角化は非常に重要です。

これより詳しい情報は、下記のリンクをご参照ください。

GLOCALY(新規無料会員登録): <https://member.glocaly.tokyo/en/client/entry>

Lead Real Estate: <https://www.lead-real.co.jp/en/>