■表　紙／「中之島フェスティバルタワー」（写真左）と「中之島フェスティバルタワー・ウエスト」（平成29年４月17日開業）は、高さ約200mのツインタワーとなり街区全体の名称は「フェスティバルシティ」と名付けられます。

■裏表紙／マカオの風景

鑑定おおさか No.48

会報第48号／平成29年3月発行

編　　集　公益社団法人 大阪府不動産鑑定士協会 広報委員会
http://www.rea-osaka.or.jp/

発　　行　公益社団法人 大阪府不動産鑑定士協会
〒541-0042
大阪市中央区今橋1丁目6番19号コルマー北浜ビル9階
TEL(06)6203-2100

印　　刷　尼崎印刷株式会社
〒661-0975
尼崎市下坂部3丁目9番20号
TEL(06)6494-1122㈹

鑑定おおさか

No.48

公益社団法人 大阪府不動産鑑定士協会

あなたの大切な「不動産」を守ります・育てます

不動産鑑定士による無料相談会

大切な不動産の事で疑問や知りたいことがありましたら、市民の方だけでなく法人の方も、お気軽にお越しください。
どんなささいなことでも、私たち不動産の専門家「不動産鑑定士」が親切・丁寧にそして「無料」でご相談にお答えします。

平成29年度 不動産鑑定評価の日

① 北浜会場
4月5日(水)・12日(水)・19日(水) 13時～16時
公益社団法人 大阪府不動産鑑定士協会（大会議室）
大阪市中央区今橋１丁目６－19　コルマー北浜ビル９階
地下鉄堺筋線「北浜」駅・京阪本線「北浜」駅１B号出口より徒歩約４分

② 守口会場
4月1日(土) 10時～16時
守口文化センター（エナジーホール）（３階 研修室）
守口市河原町８－22
京阪電鉄「守口市」駅より徒歩約２分

③ 和泉会場
4月8日(土) 10時～16時
和泉シティプラザ（３階 学習室４）
和泉市いぶき野５－４－７
泉北高速鉄道「和泉中央」駅より徒歩約３分

④ 豊中会場
4月15日(土) 10時～16時
豊中市立千里公民館（千里文化センター「コラボ」）（２階集会場）
豊中市新千里東町１－２－２
北大阪急行線「千里中央」駅より徒歩約３分

⑤ 八尾会場
4月22日(土) 10時～16時
八尾市文化会館（プリズムホール）（４階会議室１）
八尾市光町２－40
近鉄大阪線「近鉄八尾」駅より徒歩約５分

※受付は各会場15:30までに窓口へお越しください。※裁判中の案件のご相談はお受けいたしません。※相談内容の録音はお断りいたします。
※ご相談は30分を目安でお願いいたします。※同一の内容で複数回のご相談はご遠慮ください。

各会場の地図は裏面をご覧ください

定例の不動産無料相談会
毎月第1・第3水曜日 13:00～16:00
（受付は15:30までに窓口へお越しください。）
（公社）大阪府不動産鑑定士協会にて行っています。
※開催場所は北浜会場を参照してください。（祝日・年末年始はお休みです。）
予約不要

主催　公益社団法人 大阪府不動産鑑定士協会
TEL (06)6203-2100 URL:http://www.rea-osaka.or.jp/
共催　公益社団法人　日本不動産鑑定士協会連合会
後援　国土交通省・大阪府・大阪市・和泉市・豊中市・守口市・八尾市

他の近畿各府県の鑑定士協会でも相談会を実施しています。（開催日等は各鑑定士協会にお問い合わせ下さい。）

鑑定おおさか第48号　もくじ

特集

小売業の再編が都市・地域・商業集積間競争に与える影響・・・ 2　大阪商業大学　総合経営学部 商学科　教授　加藤　司

特集　大規模商業施設

地域の変化を数字でとらえる・・・・・・・・・・・ 7　広報委員会　田村　周治
大規模商業施設と不動産市場について・・・・・・10　広報委員会　山口　知彦
ショッピングモールの現状・・・・・・・・・・・・13　広報委員会　今井　牧子
前兆　～Nishinariからの地殻変動～ ・・・・・・16　広報委員会　柳　貴之

行事開催・参加報告・各種寄稿

大正区における地域振興策～衰退させないまちづくり～・・・ 20　大阪市大正区長　筋原　章博
親睦行事だより・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 23　親睦委員会　富田　浩二　横崎　博一　小野慎太郎　来島　裕
平成29年新年賀詞交歓会
ワイン館見学、麻雀大会、
小倉山ウォーキング、
親睦ボウリング大会
土地月間記念講演会を聞いて・・・・・・・・・・・・・ 26　広報委員会　田村　周治
第14回　事務局だより　オチを考える ・・・・・・・ 28　(公社)大阪府不動産鑑定士協会事務局長　谷口孝太郎
独立開業しました
「妻と同室の独立開業?!」・・・・・・・・・・・・・・・ 32　大阪アプレイザル　太田　善久
独立開業しました
「10年来の目標をひとつ達成」・・・・・・・・・・・ 33　まつば不動産鑑定　松葉　貴信
外注の研修を実施、高齢者住宅関連の研修会・・・・・ 34　研修委員長　大江　文夫
関西大学寄付講座に向けて・・・・・・・・・・・・・ 36　元20周年記念事業実行委員長　松永　明
「価格等調査ガイドライン」の遵守に関する研修会 ・・ 40　(公社)大阪府不動産鑑定士協会副会長　山内　正己
平成28年度「土地月間」無料相談会の報告 ・・・・・ 42　府民サービス事業委員会　下農　博之
第12回「専門家による合同市民無料相談会」の報告・・・ 44　府民サービス事業委員長　山下　賢一
編集後記・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 46

特集

小売業の再編が都市・地域・商業集積間競争に与える影響

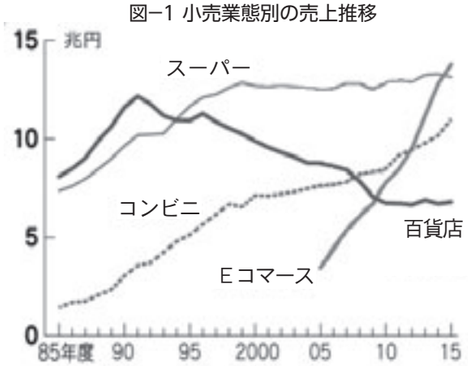
大阪商業大学　総合経営学部　商学科　教授　加藤　司

1. 小売業態の動向

「小売業は変化対応力」と喝破したカリスマ経営者がいたが、図-1の小売業態別の盛衰をみるにつけ、その思いを強くする。変化対応力の優等生とでも言うべきコンビニが売上を伸ばし続けているが、2000年頃には「飽和説」が囁かれた。しかし、コーヒー、ドーナツなどの新製品を投入する一方、シニア・女性向けの野菜、惣菜・弁当などの「中食」に力を入れるなど、消費者ニーズの変化に機敏に対応することで乗り切ったのである。迅速な店舗拡大、強大なバイイングパワー、PB（自社企画商品）の開発、配送の効率化など競争力強化を狙った再編は商社を巻き込んで一気に進み、トップ3社による寡占競争はいっそう激しさをましている。一方、衣料品を主体として発展した百貨店、GMS業態は、「被服及び履物」の消費支出の減少（図-2）という影響をもろに受けた格好だが、デフレ経済のもとで低価格を打ち出したユニクロやしまむらの成長やネット販売によっても影響を受け、苦境に立たされたものと言える。

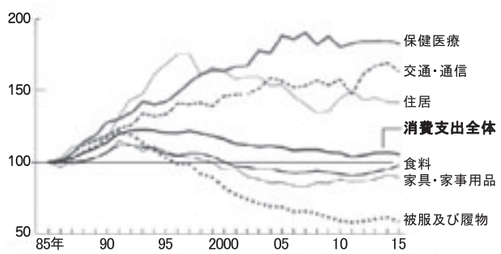
かつてGMS（総合スーパー）は、食品から衣料品までなんでも揃うワンストップ・ショッピングの利便性を提供する業態として、1980年代前半までは商店街や駅前、80年代後半以降郊外に開発された新興住宅地やロードサイドのSCとして発展した（加藤、2009）。折しも「マイカー元年」（1966年）以降の自動車の普及とともに、変化した買い物客のライフスタイルに対応したのが、郊外型SCだったのである。その結果として、人々の買い物場所は郊外へシフトし、やがて中心市街地の商店街の衰退を招くことになったのである。

図-1 小売業態別の売上推移



（注）Eコマースは暦年
（出所）経産省、コンビニは日経MJ

図-2 消費構造の変化（1985年を100とした）



（出所）総務省家計調査、2人以上の世帯（農林漁家世帯を除く）

出典：「消費、なぜ伸びないの？」日経新聞、夕刊、2016年11月7日付より、筆者加工。

当時は、地代の安い郊外で駐車場を確保したSCを建設し、そうした立地創造によって高められた資産価値を担保として銀行からの借り入れを増やし、更なる多店舗展開を行うというダイエーの拡大戦略が典型的であった。しかし、91年のバブル経済の崩壊によって地価が下落し始めると、拡大の歯車が逆回転することになる。さらに95年に阪神・淡路大地震によって店舗の損壊や売上の激減という致命的な打撃を受けたダイエーは、膨らんだ有利子負債に足を引っ張られる形で、産業再生機構の支援を受けいれ、イオンと業務・資本提携を結んだ後、2015年にはついに同社の完全子会社となったことは記憶に新しい。一方イオンは、ジャスコという店舗名称でバブル期に主として「タヌキやキツネの出る」地方での出店に力を入れたため、またイトーヨーカ堂は土地・建物などの賃貸によって出店したため、バブルの打撃は比較的軽微で済んだ。

しかし、97年をピークとして売上が減少し（図-1で伸びているように見えるのは、GMSだけでなく、支出がそれほど低下せず、それゆえ好調な食品スーパーも含まれているから）、現在は構造不況業種とまで言われるに至っている。その原因は、「何でもあるが、（必要なものは）何にもない」と揶揄されるように、品揃えの総合化によって売上を増やしたGMSは、やがて競争が激化してくると、生鮮や惣菜に力を入れた食品スーパーやユニクロなどの衣料品専門店、家電量販店、紳士服専門店、ドラッグストアなど、特定の商品分野に特化してチェーン展開した小売業態に売上を奪われたからである。幾度となく業態改革が叫ばれたが、ついに大量閉店の方針が打ち出されるようになり、2015年にはセブン&アイHDが不振のGMS業態のイトーヨーカ堂40店舗の大量閉鎖を公表した程である（日経MJ、2015年9月21日）。

同様のことは百貨店にも当てはまる。バブル崩壊末期の91年をピークとして売上は現在6割にまで落ちこんでいる。バブル崩壊後の経営破綻によって最終的にはセブン&アイHDの傘下となったそごう・西武が、西武旭川店（2016）、西武八尾店（2017）の閉店を打ち出すなど、事態は深刻である。地方都市において少子・高齢化が進み、地域経済の活力が低下する中で中間層も疲弊、さらに郊外型SCとの競争が激化したため、採算が悪化、閉店に追い込まれたのである。このため、大手百貨店は大都市の旗艦店舗に資源を集中し、逆に大都市では建て替えなどに注力ようとしている（詳しくは、後述）。

もちろん、既存業態も手を拱いてきたわけではない。イオンの場合には、GMS業態を核店舗としたモールを開発することで、不動産賃貸業に活路を見出してきたし、2013年末に開業したイオンモール幕張新都心では、「コト×モノ×サービス」という新コンセプトを打ち出している。モールの主力店舗として物販だけでなく、体験型スポーツ、お仕事体験テーマパーク、ペットに関するソリューション提案型モールなど、サービスやエンターテインメントにも力を入れ始めているのである。こうした新業態開発の背後には、図-2に見られるような消費支出の変化、ライフスタイルの変化を取り込もうとする狙いがあり、少しずつ既存・新店舗にも反映されつつある。業態革新の成果はなかなか営業益の改善には結びつかなかったが、近年は既存店舗のリニューアルに重点が移り、ジャスコからイオンスタイルへ転換した店舗ではテナントも一新されるなどの結果、2015年の3-11月期の営業益が5%増と復調の兆しを見せつつある（日経新聞、2016年1月5日付）。

小売業がサービスやエンターテインメントに力を入れるのは、消費支出の変化以外にも、急激に成長するネット販売への対抗という理由がある。ECの売上が急増しており（図-1）、リアル店舗にとって最大の脅威はネット販売といっても過言でない。ネット販売との競争に勝つには、店舗への来店を誘引する体験型、サービス型に転換する以外に方法はないからである。その典型が2015年に大阪万博の公園跡地に開発されたららぽーとEXPOCITYであり、体験型水族館であるNIFRELなどアミューズメント施設がモールの売場全体の半分を占めている。まさに未来志向型実験店舗と言えようが、アミューズメントの比重が高まると土日の売上は上がるものの、平日との売上格差が大きくなるという問題に直面しているようだ。

なお、消費者向けEコマースの売上には絶好調のアマゾンや楽天、家電量販店、大手小売業が先行投資を行っているネットスーパーだけでなく、ホテル予約などのサービ

スも含まれており、純粋に小売業の販売額を示しているわけではない。

2. 関西の動向

総務省が発表した国勢調査（2015年）によれば、近畿2府4県の人口は2,072万人と、10年前に比べて17万7,000人減少している。前回まで、人口が増えていた大阪府も減少に転じ、滋賀県を除く4府県の減少は拡大している。郊外から通勤や買い物に便利な都心部へ人口移動が見られる中、生産年齢人口（15～64歳）が10年前に比べて82万人（6.2%）減少しているという（日経新聞、2016年10月27日）。とくに大学卒業後の若年層の首都圏への流出が問題となっており、近畿圏での雇用機会が減少していることを意味している。生産のみならず、所得を通じて関西の消費に影響を与え、街の活力や賑わいの低下にもつながる重大な問題である。これを補うものとして期待されているのが、交流人口の増加であり、インバウンド消費である。

2016年に近畿2府4県に滞在したインバウンドの消費額は4,827億円と前年比14%増え、伸び率は全国（8%）を上回っているという（日経新聞、2017年1月20日）。関西はアジアに近いという立地特性から関東よりも中国人などの観光客が多く、その恩恵を最も享受してきたからである。とくに大阪市内の百貨店はアベノミクスの株高効果やインバウンド消費の恩恵を受けてきたと言えるが、円高に転じた2015年後半からは高額消費に陰りが見え始め、インバウンド消費の主役である中国人観光客の購入品が宝飾品、電化製品などの高額品の「爆買い」から化粧品、薬など日用品へ変化したことに伴い、一人あたりの消費支出額が低下、百貨店の売上も激減した。もっとも、前述したように2016年には、関西地区の外国人観光客数は引き続き増加しており、インバウンド消費額も増加している。しかし、インバウンド消費だけに依存することはできない百貨店は、店舗周辺の自社ビルの商業開発、子会社がショッピングセンターやマンション開発など不動産事業に力を入れている高島屋など、様々な取り組みが展開されつつある（読売新聞、2016年12月26日）。

小売業を取り巻く環境が激変する中で、関西における流通の未来を予測する上で目が離せないのがH_2Oリテイリングの動向であろう。2006年に阪急百貨店と阪神百貨店が経営統合し、その後阪急阪神HDが成立して注目されたが、2014年にはGMSと食品スーパー業態を持つイズミヤの経営統合に乗り出した。まさに多業態を擁する総合化戦略の展開といえる。イズミヤ統合の背景として、両社を合わせて700万人強とも言われるカード会員の共有（購買履歴データによって、多業態を網羅する買物行動を総合的に分析可能となる）だけでなく、傘下の阪食とのロジスティクスや惣菜事業における「規模の経済性」を実現、食品スーパー業態の競争力強化が志向されている。この延長線上に2016年には関西スーパーとの資本業務提携が実現され、さらに同年セブン&アイHDとの資本業務提携により傘下のそごう・西武の店舗の撤退・閉鎖に伴い、そごう神戸店、そごう西神店、西武高槻店の継承が実現された（日本経済新聞、2016年10月7日）。この資本業務提携をきっかけに、不足しているコンビニとの連携も志向するなど、同社はまさに関西における流通再編の台風の目と言っても過言ではないのである。

3. 都市間・商業集積間における重層的競争

こうした小売業態間の競争は、図-3に見られるように、店舗、集積そして都市間での重層的競争として展開される。

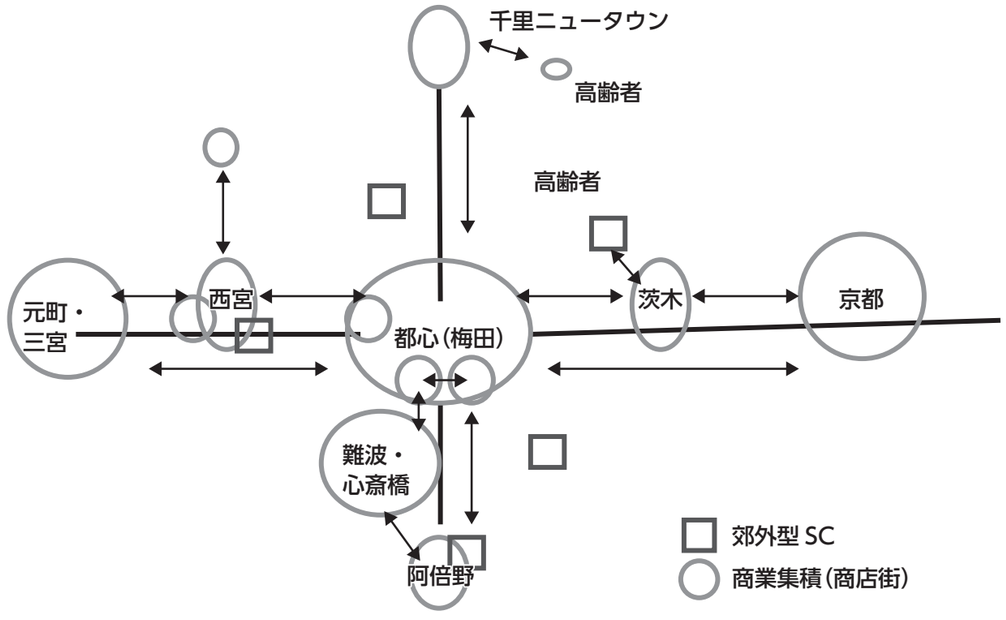
(1) 一人勝ちの大阪梅田

もともとH_2Oリテイリング誕生の一つの契機は、高麗橋にあった三越大阪店が2005年に閉店し、2011年に大阪駅前へ再出店することを発表したことに始まる。実際にはJR大阪三越伊勢丹として出店したが、これを迎え撃つ大阪市内の既存百貨店は、建て替え（阪急百貨店、近鉄阿倍野店）や増床（高島屋難波店、大丸心斎橋店、大丸梅田店）などによって対応したため、2011年までに大阪市内の百貨店の売場面積はそれまでの約1.4倍に跳ね上がった。いわゆる大阪2011年問題がそれである。しかも、大阪市内では阿倍野のQ's Mall、梅田では専門店のルクアが大阪駅の再開発に伴って開業、グランフロント大阪も2013年4月に開始するなど、梅田の集積が一気に高まることになった。

百貨店やHEP5などの既存集積に専門店のルクア、グランフロント（店舗やレストランだけでなく、大学やベンチャー、企業の研究機関などが多数入居し、知の交流をめざしたナレッジキャピタル、オフィス、マンション、ホテル）などの集積が加わることで、集積内の魅力が一気に高まった。一日の利用者が約250万人と言われる大阪駅周辺は、観光客を含む来街者が一段と増加し、賑わいが絶えない場所へ変身したのである。とはいえ、その陰でグランフロントにはテナントの旗艦店が誘致され、梅田周辺でのテナントの移動が起こり、地域内の商業施設間での格差はむしろ拡大している。先のJR大阪三越伊勢丹が、2015年4月に業績不振から一部を残して事実上撤退し、残りの売場の運営をルクアに委託したルクア1100（イーレ）に転換したのも、伊勢丹流のMDの問題というよりも、基本的にはオーバーストアが元凶と言えるのではなかろうか。

さらに梅田地域における商業集積の拡大は、大阪市内の難波・心斎橋、阿倍野地区の商業集積に影響を与え、競合企業の対応を引き起こしただけではない。大阪市の衛星都市として発展した茨木市、宝塚市、西宮市など、さらに商圏を近畿圏まで拡大すれば、比較的独立した商圏を持つ京都は別にしても、むしろその先の滋賀県、福井県、西は元町・三宮だけでなく、姫路を越えて、四国、中国地方、南は和歌山に至る広域から集客したことによって、商圏内の商業地図は大きく塗り変わることになったのである。

図−3 都市・商業集積間の重層的競争関係



(2) 都市・地域間競争

この間、大阪市ないし周辺に郊外型SCも乱立し、広域のみならず、中間域での集積施設間の競争も激化している。イオンモール堺北花田から阪急百貨店が2017年の撤退を決める一方、同百貨店が核店舗となっている西宮ガーデンズは、2008年の開業以来駅前立地という特性もあって好調な売上を維持している。同施設は、前述したルクア+ルクアイーレの主要なターゲット層である20代後半の女性も顧客であり、平日は大阪市内に通勤するものの、土日は地元の西宮ガーデンズで買い物をする場合も多いと聞く。若い女性に限らず、西宮ガーデンズが周辺住民の中でそれまで梅田や三宮へ出向していた消費者の流出を食い止めたことは間違いない。しかし、逆瀬川など鉄道沿線の住民も集客し、近隣の既存商業施設の顧客を奪っていることも事実である。地域の大規模SCが周辺の商業施設の顧客を奪うというように、いわば「ところてん式」に競争の影響が波及していると言えよう。

大阪都市圏の人口は約1,200万人弱と言われるが、いわば売上のパイが縮小する中で、新規の商業施設が相次ぎ出店した結果、新規が既存のSCの顧客を奪う形で

競争が展開されている。もちろん、前述したEXPOCITYの出店に対し、同一商圏内のイオンモール茨木が全面リニューアルによって対抗し、予想以上に健闘した事例もないわけではないが、いずれにしても、SCではテナントの定期的入れ替えを通じて落ち込む売上を維持する以外に方法はないといえよう。しかし、全体として売場面積が増える中で売場効率は低下し、空きテナントの発生に悩まされるSCも急増している。かつて郊外型SCとの競争に敗れた中心市街地の商店街が、シャッター通りと化したのと似たような状況が、SCでさえ発生しているのである。

4. 買い物弱者の問題

以上のような集積間競争の結果として、施設間での優勝劣敗が鮮明となっているが、この格差はこの間進行した少子・高齢化と相まって、地域の社会問題となりつつある。日本では、2016年に高齢者（65歳以上）の全人口に占める比率が27.3%に達した（総務省）。2007年に高齢化率が21%を超える超高齢社会に突入して以降、中山間地域での人口過疎化に伴う問題が深刻化している。最近、商業に関連してとくに注目されているのが都市近郊での買い物弱者の発生である。大阪市などに通勤するサラリーマンのベッドタウンとして、千里ニュータウンなど多くのニュータウンや団地が開発されたが、そこでは自然が豊かで買い物も自動車を利用して家族一緒に郊外型SCへ行き、そこで一日を過ごすといったライフスタイルさえ生まれた。しかし、やがて子供達が独立し、高齢化して自動車の運転もままならない状況になって、近くに食料品などを購入する店舗が存在しない（存在したが、より遠くにある大規模SCとの競争で廃業した）といった状況に遭遇しているのである。民間ないし行政によって宅配や買い物バスなどの取組みも行われているが、潜在的ニーズはあるものの、民間事業者では事業採算がとれない状況が多いのも事実である。

こうして少子・高齢社会が進行する中で、商業集積のみならず、住宅地を含めた地域・都市（市町村レベル）間での格差が深刻化している。負け組となった地域では、商業施設が撤退し、移動の困難な高齢者を中心として買い物弱者の問題を引き起こしているのである。買い物の利便性の低下は、住宅地としての魅力を低下させ、中・長期的には人口の減少を引き起こすであろう。このことは、さらに固定資産税や住民税などの減少を招き、税収不足により介護・子育て支援、橋・道路・公共施設などの維持管理が困難となるなど、行政サービスの質の低下にともなって、人口の更なる流出を加速させることになるかもしれない。街としての価値、個人の土地などの資産価値を著しく損なうような状況がすでに始まっているのである（東洋経済、2017）。

5. 最後に：不動産鑑定士への期待

不動産の価格は、変化する経済活動などの結果である。商業施設の立地環境が大きく変化する中で、その適切な地代・賃料評価を行う役割が不動産鑑定士には期待されている。様々な要因が相互に絡み合いながら決定される商業賃料も、収益還元という考え方に基づけば、取引当事者の双方が納得できる商業賃料を算出することは不可能ではなかろう。その背後で作用するメカニズムについての豊富な分析経験は、逆に言えば、どうすれば街を発展させることができるか、その処方箋にも活かされるはずである。人口減少社会の進展とともに、今後都市機能の集約化や土地利用の誘導などが避けて通れない時代になりつつある。これまでの数値分析に裏付けられたコンサルタント業務によるまちづくりへの貢献を大いに期待したい。

参考文献

加藤　司（2015）「商業施設賃料の決定メカニズム:収益力を規定する立地と集積効果の視点」大野喜久之輔・加藤司編著『商業施設賃料の理論と実務―転換期の不動産鑑定評価―』中央経済社。
吉田創・加藤司（2015）「大都市近郊における買物行動の実態分析―『パーソントリップ調査』を活用した滋賀県草津市住民の買い物行動を事例として―」『経営研究』第66巻第2号。
「マイホームが負動産になる　持ち家が危ない」『週刊 東洋経済』 2017年1月27日号。

特集
大規模商業施設

地域の変化を数字でとらえる

広報委員会　田村　周治

1. 始めに

もう、去年のことだ。大阪の衛星都市で、その市の中核となっていた店舗が閉店するというニュースが流れた。

ちょっと、そのニュースの抜粋を示したい。

― ここから ―

セブンアンドアイホールディングスが、傘下の百貨店「そごう・西武」が運営する「西武百貨店筑波店」（つくば市）と「西武八尾ショッピングセンター・西武百貨店八尾店」（八尾市）を2017年2月末を目途に閉店される方針。

両店の閉鎖は、2017年2月末にも実施される見込みだという。

「西武百貨店八尾店」は「西武八尾ショッピングセンター」の核店舗として1981年5月に開店。

建物は八尾市都市開発株式会社が所有している。売場面積は37,536㎡。

八尾西武は、高槻西武、大津西武、つかしん西武などとともに従来の百貨店に専門店を加えた「ショッピングセンター」として開業。2016年現在も、ユニクロ、ロフト、エディオン、無印良品、ABC-MART、山野楽器、JINSなど数多くのテナントが出店している一方、近年は類似したテナントが出店するショッピングセンターとの競争も激しかったと思われる。

また、隣接する「アリオ八尾・イトーヨーカドー八尾店」（2006年12月開業）と連絡通路で接続されたことは、西武百貨店のセブンアンドアイホールディングス入りを印象づける出来事であった。

八尾西武の閉店は、接続するアリオ八尾・イトーヨーカドー八尾店にも大きな影響を与えるであろう。

― ここまで ―

「ある日、突然に」という感じではあったので、こういう「衛星都市における商業性の変化」をうまくとらえる方法はないものか―と考えた。

2. 商業性を変化させたものはなにか

衛星都市の中核店舗を閉店に追い込んだ理由は、その都市の住民がどこで買い物をしたか―という行動の結果であろう。

そもそも、なぜ、衛星都市の住民は、中核店舗へ買い物にいかなくなったのだろうか。

そのあたり、筆者自身の「買い物での行動」を考えてみれば推定がつく。

筆者でもちょっとした買い物は、アマゾンを中心としてインターネットでの通信販売に頼っている。

アマゾンに頼る主たる理由は、バリエーションの豊富さだ。また、商品ごとにその評価がなされている。

また、少し大きな買い物は、都心部の専門店という場合もある。それ以外であれば、地域にあるコンビニということになるのだろう。

3. 衛星都市での「商業性」は、コンビニに代表される

上でふれたように、通常人の買い物は、インターネットでの通信販売か、都心部の専門店を除いた部分は、衛星都市での店舗、コンビニでの買い物となる。

ここでは、地域の商業性を表現するものとして、コンビニに注目する。

4. コンビニの店舗数を利用して、地域の商業性を数字で表現する

ローソン、ファミリーマート、セブンイレブンの大手コンビニの合計数で、当該衛星都市の「商業性」を表現できないだろうか。

単なる合計数よりも、分布密度というか1店舗当たりの面積という数字を使ってみよう。

上でふれた中核店舗の撤退する衛星都市＝八尾市を例にして数字を求めてみよう。

ローソン20店舗、ファミリーマート17店舗、

セブンイレブン24店舗　合計61店舗

八尾市の面積は、41.71㎢

面積÷店舗数=0.68㎢

つまり、0.68（単位は㎢）の時、中核店舗が閉店を「決断」したということが分かる。

5. 八尾市の例で求めた数字を他の衛星都市の数字と比較してみる

上で求めた数字0.68というものは、単独ではなにほどの意味をもっていない。でも、類似した衛星都市で同様にして求めた数字と比較した場合はどうだろうか。

大阪府下、人口20万人以上の都市で、同様のことをして数字を求め、比較してみよう。

〈表-1〉

都市名	ローソン	ファミリーマート	セブンイレブン	合計	市面積	1店舗当たり面積
堺市	80	91	67	238	149.82	0.63
東大阪市	35	72	51	158	61.81	0.39
枚方市	21	30	31	82	65.08	0.79
豊中市	20	36	22	78	36.38	0.47
高槻市	14	20	32	66	105.30	1.60
吹田市	26	22	35	83	36.11	0.44
茨木市	17	28	22	67	76.52	1.14
寝屋川市	17	13	17	47	24.73	0.53

6. 上の数字を考察してみる

推定するために、コンビニ一店舗当りの人口も求めてみよう。

〈表-2〉

都市名	人口	店舗合計	1店舗当りの人口
堺市	842,134	238	3,538
東大阪市	509,632	158	3,226
枚方市	407,997	82	4,976
豊中市	389,359	78	4,992
高槻市	357,423	66	5,416
吹田市	355,567	83	4,284
茨木市	274,832	67	4,102
八尾市	268,498	61	4,402
寝屋川市	238,244	47	5,069

6-1.

この文章を書く当初の目論見は、通常人の買い物行動が変化して、「都心部の専門店+衛星都市の店舗+コンビニ」→「都心部の専門店+アマゾン等のネットでの購入+衛星都市の店舗+コンビニ」→「衛星都市内での店舗とコンビニの綱引き」という現象が進行しているのではないか。それを最終的に生き残るであろう衛星都市内のコンビニの「分布密度」という数値でとらえることはできないか—というものだ。ついでとして、八尾市で発生したごとく、店舗が「コンビニとの綱引き」を原因（だけではあるまいが—）として閉店に追い込まれるという現象を事前に予測できないだろうか—と考えた。

6-2.

表-1を眺めていると、東大阪市が最大の密度でコンビニが存していることが分かる。人口を割ってみると、コンビニ一店舗当たり3000人、面積が0.4㎢というあたりが、コンビニとして生き残れる限界に近い数値ではないのだろうか。

反対に高槻市、茨木市では、1を越す数字となっている。これは両市の北側部分が山地となっていることが理由であろう。

平坦で、ほぼ市街地で覆われていれば、0.4から0.5あたりに落ち着くのだろう。

6-3.

では、八尾市の0.68という数字の意味はなんだろうか。

数値としてやや大きい理由の一つは、生駒山系の西側斜面が市面積に含まれるからであろう。（なお、東大阪市も生駒山系の山地部分を含むが、市の全体面積が大きいため、希釈化されるのだろう）

大胆に推定すれば、八尾市の場合、他市と較べ、中核店舗である西武百貨店とアリオ八尾（延床面積151,588㎡）が繁華で大きいということだろう。

逆にいえば、この中核店舗の存在がコンビニの進出を妨げていたと言えるのではないか。

しかしながら、底流では中核店舗とコンビニが綱引きをしていて、西武の閉店は、中核店舗がこの綱引きに負けてしまったことを意味していないか。

他の衛星都市の数値と比較すれば、八尾市は「遅れて歩んでいる都市」なのだろう。

6-4.

上でふれた八尾市と同じことが起こりそうな都市は？と聞かれてもこれだけの情報量で求めることは、なかなか難しい。茨木市、高槻市の例でみるごとく、市域における市街地部分と店舗開設が不可能な山地部分との面積を把握しなければ精度は高くはならない。将来、このあたりを調べ、予測を試みたい。

最後にここ数年の大阪府下での大手コンビニの増加の表を見てみよう。

〈表-3〉

名称	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
ローソン	984	1,004	1,010	1,024	1,005
ファミリーマート	804	892	1,002	1,085	1,099
セブンイレブン	646	736	820	903	1,021
合計（増加率）	2,434（100）	2,632（108）	2,832（116）	3,012（124）	3,125（128）

（たむら　しゅうじ・㈲タムラ不動産鑑定）

特集
大規模商業施設

大規模商業施設と不動産市場について

広報委員会　山口　知彦

個人的に大規模ショッピングセンターはあまり立ち寄ることはないのだが、子供が好きなテレビヒーローのイベントがあるということで、休日に家族と車で30分ほどの所にあるショッピングセンターへ行ってみた。駐車場が予想以上に混雑していたり、長時間並んで待ったりと、色々あったが、子供がとても満足していたので良かったと思う。また、一緒に並んでいた顔ぶれを見て、これがファミリー世帯の休日の過ごし方の一つなんだと感じた。イベントで、施設内のゲームコーナーで使える特別なカードと抽選券がもらえたので、イベント後に、カードを持って、ゲームコーナーに駆け込んだ。そして、抽選会場を探して行き抽選をして一等賞（お菓子詰め合わせ）をもらった。最後に、せっかく来たついでなので日用品、食料品等の買い物もして帰宅した。どうもショッピングセンターの経営戦略に嵌ってしまっている気がしないでもないが、たまにはこういう過ごし方も良いだろう。

商業施設経営の目的は、言うまでもなく収益還元価値を大きくしていくことに尽きる。商業施設の投資は、大規模になるほど大きな資金を要するものであるし、競合店の進出、消費者の嗜好の変化、グローバル化など、経営環境の不確実性を挙げればきりがない。しかし、その中で、施設、テナントともに安定的に収益を生み出していくためには、そのマネジメントは高次元なものにならざるを得ないだろう。具体的には、計画の段階で、顧客対象の範囲となる商圏を把握し、競合店舗の立地分布等を分析した上での総合的な判断が必要となる。また、テナントの配置をどうするか、施設とテナントとの間でかわされる賃貸借契約（固定賃料と変動賃料の組み合わせ）をどうするのか、集客能力が落ちてしまったテナントの入れ替えをどのように行っていくのか等について、リスクを抑制して収益を増大させる選択を行っていくことが経営の役割だといえる。そして、それは、ショッピングセンターのこれまでの歴史過程の中で、進化・発展を遂げて生み出されてきた経営戦略だと考えられる。

昔からよく、大規模商業施設の出店と聞くと、既存の店がつぶれてしまうといった、後ろ向きな議論になってしまっていた気がする。しかし、経営戦略等を比べてみれば、商店街がシャッター通り化してしまうのもやむを得ないところがある。商業施設経営も、常に競争に晒され切磋琢磨し進化・発展を遂げていて選別されているわけである。

しかし、不動産鑑定士という立場だからというわけでもないが、不動産の市場において、大規模商業施設というのはどういう位置づけになるのだろうか。あくまで筆者個人の見解で、改めて言うまでもないこともかもしれないが、普段思っていたことをまとめてみたい。

まず、不動産にはその特徴として、不動産の地域性というものがある。それは、不動産鑑定評価基準（以下、基準という）総論第1章第2節のとおりである。不動産は他の不動産とともにある地域を構成して、これに属するものであるということである。この特徴があるから、鑑定評価の手順として、不動産の種別の判定、地域要因の分析という過程につながっていくわけである。ただ、郊外に立地する大規模商業施設の周囲を見渡すと、他の不動産と地域を構成していると思えないことが多い。何も郊外にある大規模商業施設でなくとも、都心に建つタワーマンション、農地跡に開発される建売分譲住宅、農村にある雑貨屋、飲食店等もそうだろう。今までそこにあった土地利用、地域性を全く無視しているかのように忽然と建てられる。それが今日では当たり前のように随所に行われているのが土地利用の現状だと考える。

不動産は一つ一つの区画は小さくてその有用性は限られたものだが、不動産が集まって地域を構成することによってさらにその有用性を発揮するというのが不動産の地域性である。しかし、大規模商業施設のように、資本、人材、技術、経営等において圧倒的な能力を持つユーザーであれば、不動産に地域性を求める必要はなく（但し、他の地域との相互関係は重要）、むしろ既存の地域が全く無い、自由に使える状態のほうが好都合ということになるのであろう。そう考えると、不動産の地域性というものは発展を阻害するだけでもう必要はないのかとも思えてくる。

といって、このような商業施設があるおかげで、新たに雇用が生まれ、住民の買物利便性の向上に寄与しているわけで否定されるものでなく、土地利用も時間の経過の中で進化、発展していくのだから、当然起こるべくして起ったものだと考えられる。

しかし、ただ考えておきたいのは、不動産は、不動産を有効活用できる能力がある人、そうでない人に関わらずすべての人々の活動に欠くことのできない基盤であるということである。極端にいえば株式市場は株に精通している人同志で取引等を行えば事足りるが、不動産は不動産に精通していない人でもそれ無しでは生活していけない上、その高額な取引金額からもその人の一生を左右するようなリスクを持っていることである。だから、不動産は特に難しいけれど重要だと言える。

基準総論第1章に「不動産の現実の取引価格等は、取引等の必要に応じて個別的に形成されるのが通常であり、しかもそれは個別的な事情に左右されがちのものであって、このような取引価格等から不動産の適正な価格を見出すことは一般の人には非常に困難である。したがって、不動産の適正な価格については専門家としての不動産鑑定士の鑑定評価活動が必要となるものである」とある。不動産鑑定士であれば取引事例を調査していて皆感じることだと思うが、現実の取引価格は高値であったり安値であったりと様々である。それは取引当事者の能力によることも一因だろう。収益還元価値を高められる能力や見極めを持つ人が出せる金額と、持たない人が出せる金額はやはり差異があると思う。実際に、取引事例の一件一件は、価格だけを見ても分からないが、取引当事者の様々な経緯の結果、合意されたものである。その中で、不動産鑑定士はどのようにして適正な価格を導くのか。人口減少によりこれから地域の発展拡大が望みにくい中でそれは難しいことかもしれないが、その役割は大きいものだと考える。

下記資料は日本ショッピングセンター協会HPより抜粋したものです。より詳細については同HPをご覧ください。

（1）SCの概況

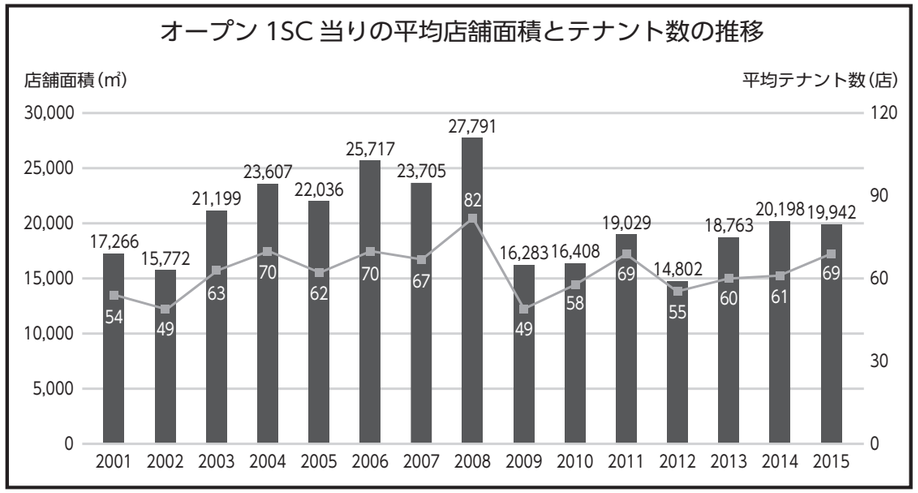
総SC数	3,195
総テナント数	159,131店
1SC平均テナント数	50店
総キーテナント数	2,908店
総店舗面積	50,770,809㎡
1SC平均店舗面積	15,891㎡

※SC数、面積は2015年12月末現在営業中のSC

（2）新規オープン1SC当たりの平均店舗面積とテナント数の推移

	オープンSC数	1SC当り平均店舗面積(㎡)	1SC当りテナント数
2001	43	17,266	54
2002	66	15,772	49
2003	63	21,199	63
2004	74	23,607	70
2005	71	22,036	62
2006	83	25,717	70
2007	97	23,705	67
2008	88	27,791	82
2009	57	16,283	49
2010	54	16,408	58
2011	54	19,029	69
2012	35	14,802	55
2013	65	18,763	60
2014	55	20,198	61
2015	60	19,942	69

（3）



注）SC新基準による集計値

（4）店舗面積別・立地別　SC数

	中心	周辺	総計
5,000㎡未満	95	488	583
5,000～10,000㎡未満	144	716	860
10,000～30,000㎡未満	173	1,183	1,356
30,000～50,000㎡未満	35	225	260
50,000㎡以上	18	118	136
総計	465	2,730	3,195

（5）都道府県別・政令指定都市別・立地別SC数

		中心地域			周辺地域				総計
		大都市	中都市	計	大都市	中都市	そのほか	計	
大阪府		28	17	45	86	53	47	186	231
	大阪市	27		27	70			70	97
	堺　市	1		1	16			16	17
全国総計		226	239	465	783	736	1,211	2,730	3,195

（大阪府と全国総計を抜粋）

（やまぐち　ともひこ・やまぐち不動産鑑定）

特集
大規模商業施設

ショッピングモールの現状

広報委員会　今井　牧子

全国各地で大規模なショッピングモールが建設され、昔ながらの商店街や小規模な店舗が打撃を受けていると聞くようになり久しいですが、最近のショッピングモールの現況はどのような状況なのでしょうか。

大阪で近年建設されたショッピングモールでよく耳にするのは、「ららぽーとエキスポシティ」や「イオンモール四條畷」、「イオンモール堺鉄砲町」、「ニトリモール枚方」などがあります。今回は「イオンモール堺鉄砲町」を実際に歩いて、体験してみたいと思います。

イオンモール堺鉄砲町は、南海本線「七道」駅直結のショッピングモールです。

「七道」駅もキレイに整備されており、「イオンモール堺鉄砲町」とはペデストリアンデッキ（広場と横断歩道橋の両機能を併せ持ち、建物と接続して建設された歩行者の通行専用の高架建築物）で繋がっています。

電車からのアクセス以外にも、国道26号沿いにあることから、車でのアクセスも良好です。

駐車場も広く、平面駐車場のほかに立体駐車場、臨時駐車場もあり、約2,600台が完備されています。ホームページ上で、現在の駐車率が公表されており、利用される方には便利でよいサービスだと思います。駐車料金は、平日は最初の4時間が無料、土日祝日も最初の2時間が無料となっています。

私が行った日は12月の年末でしたので、さすがにショッピングモールの中は混み合っていました。

食料品売り場はなかなかの混雑具合で、写真を撮るのも苦労しました。

家族連れが一番多く、小さいお子様連れの方が多く目につきました。

年末ということもあって、お正月関連の売り場に活気がありました。

おせち料理のための食材や、お正月用の食料品などを求める方が多かったです。

専門店は全部で162店舗あるようです。

レストラン街にはパスタ店、串カツ店、中華料理店など、一般的なショッピングモールと比べて特に珍しいと思うようなお店はありませんでした。

ファッション関係のお店では、有名な「H&M」や「ユニクロ」が出店していました。

書店としては天牛堺書店が出店していました。なかなかの規模の書店で古本も扱っているようでした。

昨年春にオープンしたばかりのショッピングモールなので、建物もキレイで開放的な雰囲気でとてもよいのですが、他のショッピングモールとの違いや、「この堺鉄砲町ならでは!」というような特色は見られませんでした。

ショッピングモールも最近は飽和状態になっており、よほどの集客力のある有名店や旗艦店がないと、建物のつくりも同じような雰囲気なので、他のショッピングモールと特に変わらないように感じました。

ショッピングモールが新設されると、それだけで珍しく、一度行ってみようかなという気持ちになりますが、やはりそのショッピングモールならではの特色がないと、また来ようという気持ちにはなりにくいのではないかと思いました。

…そうは言っても、年末のショッピングモールはこれだけ混雑しており、地域住民にはやはり必要とされている施設なのかなとも感じました。

店舗の周りに子供が遊べる水辺が作られていました。

私が行ったのは12月の寒い時期でしたので、遊んでいる子供は見られませんでしたが、暑い夏の時期であれば、子供連れで遊べるスペースになるのではないでしょうか。

こういうスペースはいいですね。

今回は、12月の年末の一番混雑する時期に、新しくできた「イオンモール堺鉄砲町」を体験してみました。年末ということもあり、なかなかの混雑ぶりで、今後も繁華性UPの期待ができそうな雰囲気はありましたが、次は平日のすいている時間帯に来てみて、様子を見てみたいと思います。(平日はほとんど人がいない…という噂も聞きますが…。)

ショッピングモールも全国各地に多数出店され、ショッピングモール間での競合が激化する時代になりました。今後は顧客獲得のために、ショッピングモールの形態がどのように変化していくのか、これからも注目していきたいと思います。

（いまい　まきこ・なつみ不動産鑑定）

特集
大規模商業施設

前兆　～Nishinariからの地殻変動～

広報委員会　柳　　貴之

今回の広報委員会の特集は「大規模商業施設」ということであり、私の方では西成区の萩之茶屋一帯の主な商業施設等にスポットをあて、簡単ではあるが地域の状況などを述べていくこととする。

萩之茶屋は、大阪市西成区の北東部に位置する地域であり、地名の由来は、かつてこの辺りに、「萩の茶屋」と呼ばれる茶屋があったことに由来する。旧地名は「釜ヶ崎」であり、萩之茶屋は周辺の太子なども含めて「あいりん地区」と呼ばれている地域である。

【主な商業形態】

ここでは萩之茶屋地域の主な地域を3つピックアップし、その商業形態を記す。

1. メインストリート

萩之茶屋1丁目6番・7番街区と北部幹線道路（市道住吉区第2044号線）との交差点から南下し、概ね三角公園までの南北約500mの通りがメインストリート（幅員は約15m）である。

メインストリート沿いの商業施設の中心は、「あいりん地区」を代表する商業施設である簡易ホテルとなり、その他としては飲食店、小売店舗等が多い。また、高齢化が著しい当該地域の特性を反映して、介護福祉施設、賃貸マンション等も建ち並んでいる。かつての簡易ホテルの主な利用者は、「あいりん地区」内の労働者と言われていたが、後に安価な宿泊料に着目したバックパッカーも利用者として加わり、最近ではインバウンド効果による海外旅行客も多くなったと言われている。事実、某簡易ホテルの入り口には、男女（夫婦？）の旅行客の姿も見られたことから、海外旅行客もこの地域のホテルを利用しているのであろう。

メインストリート沿いには、新たに建築された簡易ホテル、建築中の簡易ホテルは見あたらなかったが、当該メインストリートから西に入った地域では、改装中のホテルが見られた。また、当該メインストリート沿いには、こぎれいな喫茶店、下記にて記すカラオケ店等の出店もあり、地域全体として、若年層の顧客や海外旅行客の集客を目的にしていることが感じられる。地域に大きな変化は見受けられないが、何かしら変わろうとする雰囲気が感じられる。

【メインストリート】
上記の通り、簡易ホテル群がひしめき合う商業地域である。朝方に行くと、当該地域を清掃している方達の姿が見られる。

2. 萩之茶屋本通商店街

萩之茶屋地域のほぼ南部に位置し、南海高野線「萩ノ茶屋」駅付近と阪堺電気軌道阪堺線「今池」駅付近とを結ぶ東西に配された全長約250mのアーケード付商店街であり、当該商店街の店舗数は約70店舗強である。主な店舗の種類は飲食店、小売店、パチンコ店であるが、昨今、当該商店街で話題となっているのはカラオケ店である。当該商店街では、かなりの数のカラオケ店が確認でき、具体的な店舗数の記述は控えるが、商店街を歩いた者の感想としては「こんなに必要なん？」である。カラオケ店の形態はバー形式のカラオケ店が多いと思われる。カラオケ店は、萩之茶屋本通商店街のほか、上記メインストリートや萩之茶屋地域東方の堺筋沿いにも数店舗確認できたが、一説によると「あいりん地区」だけで100店舗近くあるとも言われる。

（萩之茶屋本通商店街・アーケード内）

（萩之茶屋本通商店街・入口）

インバウンド効果による海外旅行客の集客等という新たな商機を逃すまいとする意気込みが感じられるが、その一方でカラオケ店が飽和状態なのであろうか？閉店の張り紙も見られた。また、夜間の騒音等も問題となっているようである。

3. 北部幹線道路沿い

西成区北部を東西に走る大阪市有数の幹線道路（花園北交差点より以西は国道43号、以東は市道住吉区第2044号線）であり、当該幹線道路沿いにも商業立地が認められる。商業施設の中心はやはり低料金

【北部幹線道路沿い】
大阪市有数の幹線道路であることから、交通量も相当なものである。
ここからは、大阪南部の発展の象徴であるアベノハルカスがそびえ立つ景色を見ることができる。

の簡易ホテルであり、その他としては飲食店舗、小売店舗、コンビニエンスストア、コインパーキング等が立地する。平成29年4月にはインバウンドに特化したホテルも開業予定であり、萩之茶屋を含む西成区北東部地域と天王寺駅周辺とを結ぶ大動脈として地域の発展を牽引していくものと考えられる。

なお、西成区の北東部の幹線道路としては堺筋もあるが、商業形態に大差はない。

【南部の要衝】

萩之茶屋地域は、大阪市南部地域の中でも屈指の接近条件、利便性を有する。

萩之茶屋地域の中心地を仮に西成警察署として各接近条件をみれば、南海高野線「萩ノ茶屋」駅まで徒歩約4分、地下鉄堺筋線「動物園前」駅まで徒歩約3分、地下鉄御堂筋線「動物園前」駅まで徒歩約6分、JR大阪環状線・南海本線「新今宮」駅まで徒歩約8分、阪堺電気軌道阪堺線「今池」駅まで徒歩約2分となり、概ね徒歩8分圏内に大阪の主要路線を利用できる駅が配置されている。

また、観光名所である「通天閣」等の新世界エリアまで徒歩約13分、アベノハルカス等が立地する天王寺駅周辺までは徒歩で約17分（仮に北部幹線道路沿いの簡易ホテルに宿泊すれば新世界エリアまで徒歩約10分、天王寺駅周辺まで徒歩約14分）であり、昨今の健康ブームや低コストでの旅行を考える旅行客なら、上記各所まで徒歩で行くことも十分に考えられる（実際に天王寺駅周辺から大きなリュックサックを背負った外国人旅行客が歩いている姿も見られた）。さらに、南海本線「新今宮」駅からは関西国際空港までの直通路線もある。

大阪市南部において、ここまで恵まれた接近条件を有する地域は稀少であり、まさに「大阪市南部の要衝」と言える。このような接近条件、利便性の良さに着目し、昨今、資本投下している投資家等もおられるとも聞く。徐々にではあるが地域に変化をもらしている要因であろう。

【ジェントリフィケーション】

生田武志氏の著書「釜ヶ崎から　貧困と野宿の日本」には次のような記述がある。

「ハーレムやスキッド・ロウのジェントリフィケーションは、釜ヶ崎のそう遠くない将来だろうか？「ちがう」と言うには、その歴史と光景はあまりに似ている。」とある。

ジェントリフィケーションとは、都市において比較的貧困な層が多く住む中下層地域に、比較的豊かな人々が流入し、地域の経済・社会・住民構成が変化する都市再開発現象である。「地域の高級化」とも言われ、これにより比較的貧困な地域の家賃・地価の相場、税金が上がり、それまで暮らしていた人々が、立ち退きなどによって住居を失ったり、それまでの地域コミュニティが失われたりすることが問題となる。ジェントリフィケーションの例としては、ニューヨークのハーレム等があげられる。

ジェントリフィケーションが起こる要因としては、国や市などによって再開発計画が進められ、土地の価格が上昇する場合もあれば、廃屋などが多い地域に近隣地域から中産階級が流入し、地域経済の構成要素が変化する場合などもある。また、地価や家賃が低い乃至は著しく低い地域に起こりやすいとも言われている。

確かに上表に示す通り、萩之茶屋地域に存する地価公示標準地「西成5-3」の公示価格は、周辺の地価公示価格と比較すれば低位であることが分かる。また、西成区には大阪市が掲げる「西成特区構想」があり、あいりん地区を含む西成区に存在する多様な課題を解決するために、西成区に特に有効な施策を検討・実施・推進している。即ち、行政機関による後押しがある。さらに上記に述べた「南部の要衝」とも言うべき接近条件・利便性を有すること等から、ジェントリフィケーションが起こりえる素地があることが窺える。「ジェントリフィケーション」が実際に起こるのか？、それが良い効果をもたらすのか？、悪い効果をもたらすのか？、これらは正直のところ分からない。ただ、地域の動向を客観的に考察する立場にある不動産鑑定士としては、このような地域が存在することは知っておいても良かろうと考える。

平成28年地価公示価格（萩之茶屋地域及びその周辺地域）　（価格時点：平成28年1月1日）

番号	所在・地番	地積（㎡）	幅員（m）	駅距離		公示価格（円／㎡）
				最寄り駅	道路距離（m）	
◎西成5-3	大阪市西成区萩之茶屋2丁目1番22外	77	15	萩ノ茶屋	310	164,000
西成5-2	大阪市西成区天下茶屋3丁目20番17	95	5.4	天下茶屋	170	196,000
浪速5-2	大阪市浪速区恵美須東1丁目1番378外	164	15	恵美須町	120	290,000
浪速5-5	大阪市浪速区恵美須西2丁目6番20	95	11	恵美須町	170	253,000

◎萩之茶屋地域内の地価公示標準地

【最後に】

西成区北東部の商業地域となると、上記の萩之茶屋だけでなく、太子・山王も含まれるが、紙面の都合上、今回は萩之茶屋のみとした。

昨今のカラオケ店の出店、国道沿いのホテル建設等により、徐々にではあるが変化している地域であり、今後どのように変化・発展していくのかは非常に興味深い。仕事柄、多方面の地に出向くことがあるが「大きく変わる可能性がある地域」に出くわすことはなかなかないのではと思います。もし、まだ、訪問したことがないのであれば、一度、この地にいくことも良いのでは。新たな発見があるかもです。

参考文献：「釜ヶ崎から　貧困と野宿の日本」
著者　生田武志氏

（やなぎ　たかゆき・柳不動産鑑定㈱）

大正区における地域振興策

～衰退させないまちづくり～

大阪市大正区長
筋原　章博

1.大正区のまちの概要と課題

大正区は大阪市24区のうち西部臨海部に位置し、周囲を尻無川・木津川・大阪港に囲まれた水辺空間豊かな「島国」です。戦前から、繊維、木工、造船、製鉄など製造業が盛んで「ものづくり」の歴史と技術力を持つ企業や工場が多く操業しています。また、人口約6万5千人のうち4分の1が沖縄出身者とそのご家族と言われており、まちなかにはシーサーの置物や三線の音色など、沖縄の日常そのままの景色や音があふれています。

しかしながら、産業構造の転換に伴い、区内の工場は縮小あるいは廃止が相次ぎ、社宅も多く閉鎖され、バブル経済崩壊前の平成2年には81,272人だった区内人口は本年平成29年1月現在で64,556人に減少しています。

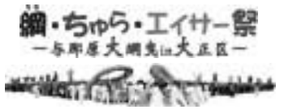
区内での商品売上額の推移を見ると、人口減少に連動して同じカーブで減少し続けており、私が大正区長となった平成21年当時も、人口減少が区の主要な衰退原因であることは明らかでした。

そこで、最初はとにかく多くの人に大正区に来てもらいたいと思い、派手な大型集客イベントで地味なイメージを一新し、「明るい元気なまち」へイメージチェンジすることを目指しました。

2.区のイメージアップ作戦と挫折

平成24年、NHK朝の連続テレビ小説「純と愛」の舞台に沖縄県宮古島市と大正区が選ばれました。これを機に大正区では「沖縄のおおらかさと大阪ナニワの人情を合わせてまちを元気にしよう」という「おきナニワんプロジェクト」をスタートさせました。沖縄と大阪の食材を合わせたメニュー「おきナニワんフード」の開発。沖縄三大綱曳きの1つ「与那原大綱曳き」の大正区での開催。NHK「純と愛」効果もあり、イベントの日には区内の舞台地・平尾地域の沖縄料理店は行列が出来て入れない盛況となりました。続けて花火大会など水辺の未利用地での大型イベントも連続して開催しました。

おきナニワんグルメ



沖縄をキーワードとした活性化策

同時に区長である私自らも区のPRソングを自作しギターを片手に路上やイベントで歌い、自作曲CDも制作するなどPR活動に努めたところ話題となり、ニュースからバラエティに至るまで多くのテレビ番組から出演依頼をいただくようになりました。大正区は新聞・テレビ・雑誌などメディアに100回以上取り上げられ、イベントを打てば万人単位の集客実績が見込めるようになり、大正区を特集した観光情報誌も発刊。一連のプロジェクトによる区のイメージアップには一定の効果があったと思います。

しかし、これらのプロジェクトを実施している間も区の人口流出には歯止めはかかりませんでした。

結局、まちが変わるにはとてつもなく大きなエネルギーが必要ですが、年に1度や2度の大規模集客イベントは、いわば風力発電に例えれば、1日だけ風速40mで風車が回る状態。開催日だけ何万人の集客があってもまちの日常を変えるにはエネルギーの絶対量が不足しているのです。まちを変えるには、毎日風速10mで風車が回っているような継続的な活動が必要であることを痛感しました。

そんな時に、北九州市小倉で店舗誘致に実績ある「リノベーションスクール」に出会い、大正区役所からも職員が参加し、そこに集う専門家の方々にアドバイスとサポートをいただくようになりました。

面白い事業をしたい人に賃料の安い古い空き物件を紹介しそれを実現してもらう。物件は必要最低限の改修にとどめ初期投資額を軽減、事業の収益性を確保する。大正区独自の面白さを追求し特色を出す。こういうリノベーションの手法で事業者誘致に取り組み、大正駅前に新しい店が増えてきました。

3.「素通りされない・流出させない」まちへ

衰退していくまちの特徴は、人とお金に「素通りされる」ということと思います。大正駅に隣接する京セラドーム球場は年間200万人が訪れる大集客施設です。1日に大正駅周辺に何万人が溢れることも珍しくないのですが、見事に区内を素通りして他区の繁華街へ去っていくのが常でした。素通りされるのは、まちに足を止める魅力のある場所が無いからです。この対策として、大正駅前の尻無川河川敷に特区指定を受け、河川敷では通常禁止されている飲食・物販店やクルージングを可能にしました。ここでの事業者も決定し、今年度中に「TAISHOリバービレッジ」として開業予定です。大正駅前に増えてきた新規店舗とともに、京セラドーム球場の人の流れの受け皿となり、地域に人とお金を循環させ活性化させてくれるものと期待しています。

大正リバービレッジ風景

店や企業が「流出する」のも衰退するまちの特徴。

流出するのは「快適に操業し続ける」環境が損なわれているからです。区内のものづくり工場は近隣住民からの騒音苦情や将来不安で移転や廃業するところもあり、そこの社員が居なくなれば近くの飲食店も閉店するなど衰退の悪循環が始まります。大正区ではものづくりの面白さ格好良さを子ども達に伝える「ものづくりフェスタ」を企

区内企業（製造工場等）での修学旅行生の受入れ

業と共に開催し、住民に大正区ものづくりへの誇りとまちへの愛着を持ってもらう取り組みを続けています。操業中の工場を見学できる「オープンファクトリー」も開催、全国からの修学旅行生も受け入れ、年間2千人に見学いただいています。企業も見学者の感嘆の様子に刺激を受け、社員モチベーションの向上や企業間取引の拡充、新製品開発にもつながっています。区内工場に憧れ入社する学生も出てきました。

力のある企業からは年に何千万円という税収があり、そういう企業に操業し続けていただき、その税収で福祉や教育に支出するのが行政の王道。行政が民間企業の真似事をして小金を稼いだところで、一時期メディアに取り上げられても、大抵は空騒ぎに終わります。行政は使い勝手の悪い補助金を出すのではなく、力のある民間事業者が出来るだけ制限なく事業を実現できる環境づくりに徹することが大切です。

4.「CRAFT LIFE ～つくりながら暮らす」

平成28年からは、空き家オーナーと事業を始めたい人をワンストップでマッチングし、法律相談・事業収支計画・銀行融資・行政手続き等の、賃貸借契約から開業までに必要なサポートをする専門家集団「WeComPass」を公民連携で設立。国土交通省のモデル事業として、リノベーションによるエリア活性化・空き家対策を進めています。平成28年からは人口も流入増に転じはじめました。

最近は、業者に頼まず自分の手で住まいを改装する「DIY」が人気です。DIYをチームで行うと強い一体感が生まれ、そのメンバーが次のリノベーション事業を進め

WeComPass サポート体制

DIYを軸とした千島団地活性化策（TAISHO★UPプロジェクト）　千島団地（3号棟）

DIYの工房等を備えた「壁紙屋本舗ラボ」

る小さなコミュニティとなる好循環が生まれます。DIYはまちを変えるエネルギーを継続的に生み出すのに有効なツールです。

大正区役所に隣接する、2,236戸の巨大団地・UR千島団地が全国初の団地丸ごとDIY可能住宅となり、若い層を呼び込む公民連携の「TAISHO☆UPプロジェクト」も始動。借りた部屋を好きに作り変えて解約時の原状復旧は不要。世界中から壁紙を輸入販売している「壁紙屋本舗」さんがDIY工房を団地に開設し、スタッフが常駐して工具や作業場所も提供しサポートをしてくれています。

自分の好きな部屋をつくる。自分の好きな店や仕事をつくる。好きな店に行き好きな人と会い、好きなコミュニティをつくる。大正区では、「つくりながら暮らす」ライフスタイル、CRAFT LIFE　を提唱しています。これからも「流出させない」「素通りされない」ための環境づくりと魅力づくりを、CRAFT LIFE を通じて実現していきたいと思います。

親睦行事だより

親睦委員会

平成29年新年賀詞交歓会・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・（富田　浩二・とみた　こうじ）
ワイン館見学・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・（横崎　博一・よこさき　ひろかず）
麻雀大会・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・（小野　慎太郎・おの　しんたろう）
小倉山ウォーキング・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・（富田　浩二・とみた　こうじ）
親睦ボウリング大会・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・（来島　裕・きじま　ゆたか）

平成29年新年賀詞交歓会

平成29年新年賀詞交歓会が近畿不動産鑑定士協会連合会と公益社団法人 大阪府不動産鑑定士協会の主催により開催されました。

日　時／平成29年1月31日(火)
会　場／リーガロイヤルホテル大阪　2階山楽の間
催　し／第1部　講演会
　　時　間:16時～17時20分
　　講　師:関西大学社会安全学部
　　教授　高橋　智幸 氏
　　内　容:南海トラフ巨大地震対策の現状と課題
　　～東日本大震災の津波被害を踏まえて～
　　出席者:57名
　第2部　懇親会
　　時　間:17時30分～19時30分
　　出席者:153名(来賓34名含む)

第1部は、平成23年の東日本大震災、昨年の熊本地震により甚大な被害を発生した地震に対し、今後予想される南海トラフ巨大地震対策への防災知識等を得る講演会となりました。東日本大震災は、地震・津波による災害及びこれに伴う原子力発電所事故による災害の影響により東日本を中心に非常に大きな震災となりました。また、熊本地震は、誘発された内陸型地震でした。南海トラフ巨大地震は、被災する地域が関東地方から九州地方まで広範囲に及ぶことが予想されているため、国内での対応及び海外からの支援の受入れを事前に考える必要があります。我が国は少子高齢化が急速に進行し、多くの沿岸自治体は過疎化が予想され、計画的なまちづくりの一環と捉えて、早急な巨大地震対応策を進めることが必要と思われます。高橋教授はスライド資料を活用し、丁寧な解説を加え、非常に理解しやすい講演でした。

第2部は、西川会長(近畿会)、光岡会長(大阪士会)の賀詞に続き、来賓祝辞は、大阪弁護士会の瀧副会長、公益社団法人 日本不動産鑑定士協会連合会の熊澤副会長の両氏に頂戴致しました。その後、はっぴ姿による鏡開き、一般社団法人 大阪府宅地建物取引業協会の阪井会長のご発声による乾杯、来賓挨拶、シンガーソングライター　みのべありさ氏の歌披露、祝電披露、抽選者西村佐知子会員による抽選会へと進行し、小野副会長(大阪士会)の閉会の言葉で幕を閉じました。懇親会は、司会者　酒井連子氏及びレセプタントのさわやかな雰囲気の中、会員等との歓談、バラエティ豊かな料理等に満足しました。

新年賀詞交歓会は、新年の挨拶を交わす祝賀会であり、大阪等の不動産鑑定士が一堂に会する数少ない場であり、各業界の方々と親交を図ることもできます。ご出席頂きました方々、企画運営に携わった会員、事務局職員等にお礼を申し上げます。来年はより多くの会員の方々のご参加をお願い致します。

ワイン館見学

平成28年9月3日（土）、今回親睦行事としては初の試みとして、「ワイン館見学」が開催されました。参加者は16名。今回見学したのは、近鉄南大阪線「駒ヶ谷」駅から徒歩約7分。旧集落を越えたところに位置する『河内ワイン館』です。ここは戦前から生産している小さな規模のワイナリーで、当日は三代目の社長からワイナリーの説明をお聞きし、普段は入れない貯蔵庫内の見学等をさせて頂きました。

見学の途中、搾りたての段階、少し発酵が進んだ段階、完成直前の段階のそれぞれのブドウジュース、完成までの数段階のそれぞれのワインの味の比較をさせて頂くことができ、大変貴重な体験をすることができました。見学の後半には、古民家を改装したワイナリー直営レストラン（金食堂）にて、ワイン数種類飲み放題の昼食を頂きました。どれもワインによく合う懐石料理で、参加者全員大変満足。あっという間にお開きの時間となりました。最後にレストランからワインショップに場所を変えて、皆お気に入りのワインを試飲し、そして、お土産を購入して家路につきました。

普段はアルコールの苦手な私もかなりの量を飲んだので駅まで歩けるか不安でしたが、自分用のワインを2本抱えて、何とか辿り着くことができました。

麻雀大会

平成28年10月15日（土）、午後1時より、北浜の麻雀クラブ「三陽」で「麻雀大会」が開催されました。参加者は計16名（大阪士会及び近畿連合会会員6名、NPO法人近畿定期借地借家権推進機構会員10名）、半チャン3回戦で順位を競います。今回から前回までの「新北浜」から舞台を「三陽」に移して激戦（舌戦？）が繰り広げられましたが、全員が楽しく打ち続け、表彰式で各賞品を頂いて午後6時頃解散となりました。

なお、今回は鑑定士協会からの参加者がやや少なかったのですが、西川近畿会長が大奮闘し、見事優勝されました。次回は是非多くの会員の方の参加を期待しています。

※成績上位者は次のとおりです。

・優　勝 ‥‥ 西川　和孝 氏（鑑定士協会）
・準優勝 ‥‥ 岩田　富資 氏（定借機構）
・第３位 ‥‥ 倉田　修次 氏（定借機構）

小倉山ウォーキング

平成28年10月22日（土）、第18回となる「小倉山ウォーキング」が開催されました。天気は曇りの中、参加者は3名でした。午前10時阪急嵐山線「嵐山」駅に集合し、田村リーダーを先頭に、京都を代表する観光地の雄大な自然を楽しみながら、市街地のアスファルトの道、石畳の道、急斜面の山道等を次々と歩いて行きます。嵐山は渡月橋の西側に存し、春は桜、秋は紅葉の名所として有名です。渡月橋から続く長辻通り沿いには名所やお土産店が建ち並び、賑やかな雰囲気が出ていました。幾度となく小休止して、山々の紅葉等を見渡し、独特の景観を楽しみました。

当初は、姿勢良く歩くことを心掛けていましたが、徐々に姿勢が悪くなっていきます。そして、少し早めの昼食を清滝不動院のそばのベンチでとった後、徐々に南下して行きます。その後、小倉百人一首の名に由来する小倉山の頂上展望台に到着し、壮大な景色を楽しみ、嵐山公園で参加者の写真撮影を行い、午後2時頃に阪急「嵐山」駅で解散となりました。

今回は参加者が少なかったのですが、美しい自然に囲まれた環境の中、充分に気分転換ができた1日となりました。

親睦ボウリング大会

平成28年10月28日（金）、桜橋ボウルにおいて「親睦ボウリング大会」（大阪士協会・近畿連合会の共催）が開催されました。10年以上続くこのイベントも、協会行事としてすっかり定着しておりますが、毎年、このイベントを待ち望んでいる常連のベテラン参加者のみならず、初参加という方も結構多く、会員をはじめ、従業員さんなどの皆様にも楽しんで頂いております。今回は、大手鑑定機関の若手の方々にも多数ご参加頂き、参加者は50名となりました。

当日は午後7時より、西川近畿会長の開会挨拶にはじまり、浜崎近畿親睦委員長のルール説明の後、2ゲームの合計スコアで順位を競い合いました（ハンデは1ゲームにつき女性+30点、過去優勝者△20点）。約1時間のゲームの後、懇親会会場へ移動。光岡大阪士会長の挨拶と乾杯後、食事とお酒を楽しみながら、更に親睦を深めました。北川親睦委員の名司会で表彰式がはじまり、会場は拍手喝采で盛り上り、小野大阪士副会長の中締めの挨拶で盛会のうちにお開きとなりました。

ボウリングは老若男女を問わない気軽なレクリエーションであり、今後も親睦行事の中心イベントの一つとして盛り上げて行きたいと思いますので、多数のご参加をお待ちしております。

※成績上位者は次のとおりです。

【個人戦】

・優　勝 ‥‥ 新井　愼太郎 氏
・準優勝 ‥‥ 服部　神奈 氏
・第３位 ‥‥ 山下　賢一 氏

土地月間 記念講演会を聞いて

広報委員会　　田村　周治

平成28年10月　三橋先生の講演会が開催された。

講演の題目は、「日本経済の嘘と真実!～日本は最後に勝者となる～」だった。

三橋先生の講演を、箇条書きにして概略を記述した後、筆者の感想をのべたい。

以下、講演から抜粋。

- 明治期、日本人はポリティカルエコノミーを経済（経世済民）と訳した。
  国民を豊かにすることが目的。
- 国民が豊かになっているかどうかを明らかにする指標は、GDP。未だにリーマンショック前より貧乏な状態だ。
  2014年の消費税増税は、日本人の消費を2年連続して減らした。
- 実質賃金は1997年がピークで、以後落ちている。値下げは、自分の所得を小さくすること。
- 日本人は、バブル崩壊を経験したことがある。銀行からお金を借りて土地等の値上がり益を狙う。
  問題は、バブル崩壊後、日本国民がどうしたか。
  → 一斉に銀行へ借金を返した。借金の返済は、消費でも投資でもない。
- 将来不安から、日本人は銀行預金を増やした。預金を増やすのも消費でも投資でもない。
- この状態で、1997年当時の橋本政権は、消費税増税、公共投資の削減等をやった。
  ここからデフレが始まった。
- デフレ脱却が必要。需要よりも供給能力が大きいということ。デフレギャップと呼ぶが、日本政府も5兆円くらいのデフレギャップがあると認めている。
- このデフレギャップは、政府による公共投資等で埋めるしかない。日本の公共投資はどうなのか。1996年当時は、46兆円、以後日本は公共投資を減らし20兆円までいった。
- 日本はそもそも世界屈指の自然災害大国なのだ。地震は頻繁に発生する、台風の通り道でもある、予想外の水害も発生する…そういう国なのだ。
- 日本は今、インフラ後進国となっている。車一台あたりの高速道路の長さでは、韓国以下となってしまった。新幹線整備率でも、独仏に見劣りがする。
  2027年には、東京―名古屋間が40分で、2037年には名古屋―大阪間がリニア新幹線で結ばれる。
- 日本の借金問題について。
  財政破綻とはなにか。日本政府の債務不履行のこと。
  ただ、財政破綻という状態になるには条件がある。国債の金利が急上昇すること、借りているお金が外国通貨建てであること。
  日本の国債の金利は1%を切った。国債は日本政府の負債、お金を貸しているのは銀行、生保等。デフレで銀行からの借り手がいないために、国債の金利が下がる一方だったのだ。
  日本国債は100%日本円建て。今、日本銀行がお金を発行して、国債を買い取っている。　→　日本の借金は減っている。
- 今、日本は経済成長の絶好のタイミングを迎えている。
  日本の若年層失業率の数字を見てみよう。2014年度の数字であるが、スペインで50%、アメリカでも14%、日本では4.8%と世界屈指の低さ。
  これは日本における生産年齢人口（15-64歳）が、急激に減少しているため。総需要は減少していない、だから、これから日本は超人手不足となる。
  これを日本は生産性の向上で埋めるというのが正しい対応策だ。5%くらいの経済成長は簡単。
- 生産性の向上の手段として、例えばドローンがある。
  ドローンによる測量、ドローンによる打音点検等が可能となっている。
  また、パワードスーツを介護とか土木の現場で利用できるようになるだろう。
  技術は需要がないと進歩しない。日本はこういう技術を世界へ売っていけばいい。
  ただ、外国人労働者を入れると、賃金の切り下げ競争になるだけ。こういう政策には反対しなければならない。

■筆者の感想

三橋先生の講演の核心部分は以下の2つぐらいではあるまいか。

1. デフレギャップを埋めるには、政府による公共投資等を増大するしかない。
2. 15才から64才までの生産年齢人口が減少していることで、今、日本は、高度成長する入り口に立っている。

（たむら　しゅうじ・㈲タムラ不動産鑑定）

事務局だより 第14回

オチを考える

（公社）大阪府不動産鑑定士協会 事務局長
谷口 孝太郎

「落語」という言い方は、それまで使われてきた「オトシバナシ」が江戸末期に漢字化したインテリ用語であり、ラジオ放送普及により定着したものといわれている。

落語は「オチ」の部分が肝心である。オチのない咄は基本的には落語ではない。

江戸では「サゲ」というが、本来の意味からいうと「オチ」が正しい。落語は「オトシバナシ」であって「サゲバナシ」とは言わない。宇井無愁氏は自著「落語のふるさと」の中で『人情咄を主流とする江戸落語には、往々あらずもがなの、とってつけたオチが目につく。どこがおかしいのかわからない内に、落語家が下りてしまうことが間々あって、咄もオチなければ腑にも落ちないところから、サゲとよぶようになった』と述べている。

この辺りについては、上方落語研究の第一人者で大阪学芸大学（現大阪教育大）教授であった前田勇氏（1908 ～ 1972）と前述の落語研究者・作家であった宇井無愁氏（1909 ～ 1992）の著作の数々にくわしい。

両氏は、これまでの外形的な分類から内在する意味を元に分類を試みたりしていたが、研究途上で亡くなった。その膨大な著作は驚くばかりで、拙筆を重ねる筆者は十分の一も読んではいない。

このオチの分類について、改めて考えてみようと、急にやる気を起こしてしまった。

以下については、前田勇氏著「上方落語の歴史」の中に落語家から見た分類として記載があるので、これを引用させていただく。

①考えオチ　咄が理詰めに仕組んであって聞いた後で、なるほどと笑いが起きるもの。

②逆さオチ　オチを先に喋っておき、後で内容を話すもの（東京は、すべて物事が反対の結果になるもの）。

③しぐさオチ　言葉に出さず仕種で落とすもの。

④仕込みオチ　オチを途中で説明しておくもの。

⑤とたんオチ　オチの一言で咄全体が引緊まるもの。

⑥にわかオチ　上方芸の仁輪加のように、駄洒落で落とすもの（東京は地口オチ）。

⑦はしごオチ　梯子を一段ずつ下り、ドシンと地面に下りる感があるもの。

⑧離れオチ　幾つかの小咄をつなぎ合わせたような構成で、オチが最初と無関係なもの。

⑨拍子オチ　はしごオチに似ているが調子よく畳み込んでポンと落とすもの（東京はとんとんオチ）。

⑩ぶっつけオチ　最後まで相手の言葉を全く別の意味にとって、それでオチになっているもの。

⑪間抜けオチ　理屈なしに、馬鹿々々しい言動がオチとなるもので奇想天外な可笑しさがある。

⑫回りオチ　咄がぐる～っと回って元へ戻ってくるもの。例「天狗裁き」。

⑬見立てオチ　突拍子もない物に見立てたことが見立て違いだったというもの。

オチを分類するというのは、最終的に心を落ち着かせるために、笑いに持っていく手段であり、難しさは未来永劫の課題であるかもしれない。

また、人間の笑いに対する多様性の現れであると改めて実感する。

そもそも、オチを説明するほど馬鹿げたことはないのであるが、知っている落語を、それぞれの型から別な角度で眺めてみるのも一興か、と思いついた次第である。

少しだけ例を挙げてみる。個人的感情が入っているので、この点、ご寛容の気持ちをもってお目通しいただきたい。

①考えオチ

咄を聞いた直後は「?」と何が面白かったのか、よく分からないものが、次第に「あれ?もしかして、そういうことか?」と分かりはじめ、「あぁ、なんやそうやったんか」と合点がいくオチ。

考えオチの例として「へっつい幽霊」がある。

「もういっぺんだけ、やってくれ」

「せっかくやけどな、お前の方に銭が無いのん分かってるねん、でけんなあ」

「それやったら心配要りまへん、わたいも幽霊や、

⇒決して足は出しまへん」

これが落ちとして成立するのは、日本人にとって幽霊には足がないというイメージが定着しているからである。実際、海外の人がこの咄を聞いても、ちんぷんかんぷんであろう。

このように聞く側の予備知識に頼って成立させているのが「考えオチ」の大きな特徴である。

③しぐさオチ

落語は座芸であるが、耳だけで楽しむだけでなく、演者の表情や仕種も重要な要素の一つになっている。

二人が会話している状況を演じる際、今どっちが話しているのかを区別するため、顔の向きだけではなく場合によっては、体ごと向きを変えることも落語の基本的な動作の一つである。この時、目上の人が話している時は必ず下手に向かって、目下の人が話している時は上手に向かって話す。これにより、今話しているのが主人なのか、丁稚なのか、女将さんなのか、声色や口調を変えなくても分かるようになっている。

また、酒を飲む仕草や扇子を箸に見立てて食事をする動き等も落語ならではの味わい深い動作となっていて、このような仕種による可笑しさは基本的に落語の咄の中で色を添えるものであるが、仕種そのものをオチにした珍しい例に「始末の極意」がある。

この咄は、お金が貯まる方法を聞かれて、親指と人差し指で輪っかを作り

⇒「どんな事があっても、この指だけは離しなや」

落語の基本は笑い話であるが、同時にパフォーマーとしての性格も持っている。「しぐさオチ」は、落語が「話さ

れるお笑い」としての位置づけだけでなく、「演じられるお笑い」としての性格もあることを改めて感じさせてくれる。

④仕込みオチ

このオチは、聞き手の「理解力」に頼った落ちになっているのが特徴である。

普通は、枕の後にオチにつながる伏線を盛り込み、その上で、オチの部分では、追加説明無しに、すっと落とす。前もってオチの説明を咄の中に盛り込んでおくことが特徴になっている。

しかし、古典落語の時代とは大きく異なった現代、風俗・習慣がずいぶん異なってしまっていることも多々あり、文化の変化によってオチの意味が分かりにくくなってしまっていることは、古典落語全般にいえる。そのため、本来は他のオチとして説明できたものが、オチにつながる説明を加えないと笑いのポイントが分かりにくくなってきていることも事実である。

しかし、こういったことを理解した上で咄を聞くと、また異なった種類の可笑しさが誕生するかもしれない。

⑤とたんオチ

落語は「オトシバナシ」の略から来ていると言われるように、最後のオチの部分に笑いのポイントを集約しているが、その中でも特に最後の一言で「あっ!」と思わせるのが、このオチである。

秀逸な例として、「馬の尾」という咄がある。

馬の尻尾の毛を拝借して釣り糸にしようとした男に友人が、大変なことを仕出かしたと注意する。ところが、何がどう大変なのか、教えてくれない。何とか聞き出そうと酒を呑ませた友人に対して、

「ええ加減、教えてくれ。馬の毛抜くとどうなるんや?」

「馬の尾抜いたらな…」

「抜いたら?」

⇒「馬が痛がるねん」

一見唐突な感じがする最後の言葉が、しっかりオチとして成立している。

⑥にわかオチ

言葉を使う人間にとって「可笑しさの」基本。同音異義によって同じ音で全く違った意味を表現するおかしさは、洋の東西、時代を問わず、素直に「おかしい」と思えることの一つである。

落語でも、駄洒落の持つおかしさは充分に理解しており、最もポピュラーなオチの一つになっているが、駄洒落で終わるのは安易すぎると、咄家の中では評判が高くない。

落語の世界だけでなく、駄洒落は「オヤジギャグ」と言われたり、日本であまり高い評価を受けていない。また、このオチの咄の多くが、他に比べて無理矢理話を終わらせている感じがする、といったことも評価を下げることになっているが、オチとして最も多く使われており、秀逸な落語がたくさんあることも事実である。

⑩ぶっつけオチ

見間違い、聞き違い、記憶違い、いろいろと勘違いは起こるが、これによる意味の取り違えによるおかしさを描いたのが「ぶっつけ落」。

「間抜けオチ」と混同されるが、「間抜けオチ」が勘違い以前の間違いによるおかしさで落とすのに比べ、「ぶっつけオチ」は、あくまでも勘違いをオチの中心にしている。

例えば「あくびの稽古」では、

稽古に、付き添いで行った男が、退屈さのあまり思わずあくびをしてしまったところ、

「あぁ〜、お連れさんはご器用じゃ」と先生が感心することで落とす。

あくびを教えることのばかばかしさは、ひとまず置いて、至極真面目にあくびの稽古をするので、あくびを褒めることもある。しかし褒められたあくびが、実は稽古に退屈して思わず出てしまったところがオチになっている。

この咄に見られるように、意味の取り違えによる、とんちんかんな状況を効果的に引き出しているのが、このオチの特徴である。

⑪間抜けオチ

このオチは文字通り間の抜けたことで落とす。誰が聞いても「それはない」と思ってしまうような荒唐無稽な失敗から、誰もがついうっかり仕出かしてしまうようなちょっとした失敗まで、様々な失敗談が語られ、その失敗のダメ押しとでもいうような一言で締めくくる。

たとえば、「池田の牛ほめ」では、

新築祝いに出かけていき、何でもかんでも褒めろ、柱の穴ならお札を貼るのに好都合とかなんとか言っておけと教えられていたのを思い出し、

「オッサン、ホンマにエェ牛やなぁ」と褒めると、牛が何を思ったか、アホの方へ尻を向けるなり「ベタベッタ〜、ベタベタ」「いや兄ぃ、堪忍したっとぉくれ、人間やったら、あれだけ褒めてもぉたんや、礼の一つも言わなあかんが、畜生やなぁ、ムサイもんを見せて…この穴さえなかったらなぁ」

⇒「あぁオッサン、心配しなはんな。この穴へも秋葉はんのお札、貼っときなはれ」

記載したオチは、あくまでも典型的な例である。実際には、これらに属さない「その他」としかいいようがない咄がある。

さらに、一つの咄が複数のオチのパターンを含んでいることもある。

そもそも、落語は鑑賞するものではなく、あくまでも笑って楽しむものである。従って、落語鑑賞という言葉は落語には不適当である。

落語はオチを意識しないと楽しめないというものではない。

落語を楽しんで、「何で今のは面白いと思たんやろう?」ってなことを考えてみる一助になれば幸いである。

もう一度言おう。落語は「鑑賞するのではなく、楽しんで大いに笑うもの」。

「笑う門にはラッキーカムカム」と言ったのは、四代目 柳亭痴楽だったかなぁ?

締めの言葉が見つからず、オチなしにて失礼いたします…これは、間抜けオチか?

（たにぐち　こうたろう・（公社）大阪府不動産鑑定士協会　事務局）

独立開業しました

「妻と同室の独立開業?!」

大阪アプレイザル　太田　善久

平成28年3月末で、約8年間お世話になりました株式会社財産プランニング研究所を退職し、4月に「大阪アプレイザル」を設立し、大阪市都島区で独立開業しました太田善久と申します。

独立開業に際しては自宅マンションの一室からのスタートとなりました。事務所を借りることも考えたのですが、コストのことも考え、最初は身の丈にあったところから始めることにしました。一室といっても広さは四畳半で、その内の半分以上は個人事業主として僕より先に独立開業（念のため同業ではありません）している妻が占有しています（実際のところは、妻が事務所として使っている部屋を一部使わせてもらっている状態です。）。

狭い部屋にデスクトップパソコン3台（うち2台は妻用）、複合機、本棚、それぞれの机を配置すると、ほぼ床が見えなくなってかなりの圧迫感があります。さらに隣で妻が仕事をしているので、慣れないうちはリビングの机で作業していました（まだ、慣れていませんが）。

また、子供たちが学校に行っている時期は、僕が家で仕事をしていても気にならなかったようですが、夏休みや冬休みになり家に居る時間が長くなり僕といる時間が多くなると、「前は決まった時間に会社に行っていたけれど、今はずっと家にいて大丈夫かなぁ」と思われていたようです。夏休み中は、小3の長男と早朝と夕方にキャッチボールをやっていたので、今年はもう少し働いている父親の背中を見せるのが目標です。

事務所名については、最初自分の苗字か子供の名前にするか迷いましたが、将来的に（?）海外の人にもアピールしやすいように、大阪（OSAKA）アプレイザルとしました。逆に日本の方に「アプレイザルってどんな意味ですか?」と聞かれることが多くなりましたが、不動産鑑定士の仕事内容を説明するきっかけづくりになっています。

業務の方は、公的評価のほか、友人・知人の紹介等でお声をかけていただき、つくづく温かい心遣いに感謝しています。

最後になりましたが、今後ともご指導ご鞭撻賜りますようお願い申し上げます。

（おおた　よしひさ・大阪アプレイザル）

独立開業しました

「10年来の目標をひとつ達成」

まつば不動産鑑定　松葉　貴信

昨年10月に約7年半お世話になりました有限会社アプレイザルカンサイを退職し、独立開業しました松葉貴信と申します。

■独立に至るまで

不動産鑑定士を目指したのは30歳ぐらいのときで、それまでは大手メーカーでシステムエンジニアとして働いていました。

脱サラして起業したいという願望のもと、不動産鑑定士を目指したため、鑑定士としての独立は最初からの目標でした。

鑑定士を目指していた頃は「登録したら3年で独立するぞ」と思っていたのですが、前職の事務所の雰囲気がとても良く、また様々な案件を経験させて頂ける環境であったなど、鑑定士として成長するには恵まれていたため、つい居心地の良さに甘んじ、気付けば登録して5年余りが経過していました。

前職を離れるのは名残惜しい気持ちもありましたが、鑑定士を目指していた頃の目標を実現すべく、40歳という節目を迎えた時期に独立開業という道を選択いたしました。

■事務所について

事務所は地下鉄御堂筋線「本町」駅徒歩約3分、中央大通の一本南の通り沿いにあります。少し古いビルですが、通勤の利便性と家賃を重視して決めました。

徐々に事務所らしくなっていくのが楽しくて、週末も関係なく通っています。

■開業してみて

開業してみて日々実感していることは、周りの人に支えられ、また人に恵まれているなぁということです。

開業準備段階では同期や先輩方から色々アドバイスを頂いたり、開業時にはお祝いや応援の言葉を多数頂いたり、そして開業してからは知人・友人・先輩方から数多くのご紹介を頂いたりと、本当に感謝しております。

業務面では、鑑定評価作業に加え、今までは事務員さんに丸投げしていた事務作業も行わなければならず、全てを一人でやることの大変さを感じています。

最後になりましたが、支えて頂いた皆さまに今後何かしらの恩返しが出来るよう、不動産鑑定士として、また人として成長できるよう精進していきたいと思っております。

今後ともご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。

（まつば　たかのぶ・まつば不動産鑑定）

外注の研修を実施、高齢者住宅関連の研修会

研修委員長　大江　文夫

1. 研修開催までの経緯等

平成28年秋に、研修委員会主催の半日程度の研修を開催するということになっていましたが、これといったネタがなく講師の決め手にも欠けるような状態でした。委員会で外注してみてはどうかと意見が出て、不動産鑑定士関連の書籍出版や研修も行っている綜合ユニコム㈱が妥当かということになりました。綜合ユニコムに費用等を確認するとともに、大阪鑑定士協会会員にアンケートを行い、下記のアンケート回答を得ました。

アンケート回答

外部委託…賛成31、それもあり45、反対４、
　　その他３、未回答２
内容…高齢者住宅(有料老人ホーム、サ高住等)46、
　　介護ビジネス18、病院29、ホテル44、
　　民泊関連23、葬祭事業11、
　　ビッグデータと鑑定評価26、
　　空き家対策14、その他９、未回答１
費用…〔2,000円〕９、〔3,000円〕27、
　　〔5,000円〕26、〔7,000円〕６、
　　〔10,000円〕11、〔20,000円〕５、
　　未回答２

思った以上に、「賛成」ないし「それもあり」が多かったことから、外注研修を行うことを決定し、内容は最も回答の多かった高齢者住宅関連としました。また、当該研修についてのアンケートを行うことも決定しました。

2. 研修の概要

研修の日時・講師等は下記のとおり。

日時：平成28年11月7日（月）13 ～ 17時
場所：エル・おおさか　708号室
　　（大阪市中央区北浜東3丁目14）
テーマ：高齢者住宅のセグメント理解とサ高住を中心とする事業構造把握講座
講師：向井幸一氏
　　（株式会社シルバーライフネットワーク 代表取締役、一般財団法人サービス付き高齢者向け住宅協会副会長 等）

講師の向井氏は、警視庁を経て、不動産管理会社、その後有料老人ホーム業界へと事業を転じられた経歴の方でした。福祉系出身者が多い業界内では少数派で、不動産業界的な視点の持ち主でした。今回の研修では、表紙・裏表紙を除くと102ページの資料（パワーポイント）が添付されており、4時間の研修とはいえ、ちょっと量が多いかなと思われましたが、適度な早口で聞き取りやすく、ほぼ4時間で全資料を説明して研修は終了しました。

研修の内容については、膨大で語り尽くすことは難しく、またプロの講演をそのままなぞるのも問題もありますので、個人的に印象が強かったことを簡単・メモ的に報告します。

- サ高住は制度創設以来一貫して増加しているが最近は鈍化～建設費と入居率
  →当面は新築はやめた方がよいとのアドバイス（建築高騰等、制度も踊り場？）
- 供給数について地域差が大きい～大阪府が突出（全国の10%）
- 事業主体は介護・医療・福祉関係事業者が多い～80%超（不動産系は少数派）
- 専有面積25㎡未満の物件が多い～ 70%超（やはり狭いのが多い）
- 有料老人ホームに該当するサ高住が多い～ 95%超
- 併設事業所を有する物件が多い～約85%
- 医療依存度の高い入居者は少ない～5%程度
- 自治体により供給抑制のあるところも散見～住所地特例の適用、事前協議
- 囲い込み、過剰サービスが課題～指導監督の強化と報酬減算（大阪等での事件？）
- 貧困ビジネスとみられる物件も散見～生活保護受給者
- 地主が土地・建物を建てる場合は、建築費の8～ 10%が年額賃料
- 狭小住宅が多い～広い居室に誘導、　立地条件が住宅に不適～既存ストックの活用

3. 研修を終えて

今回の研修は、試験的に行ったという面もあり、費用も5,000円とこの種の研修としては高額であったことから、開催する側としては率直にいって受講者数とその満足度が気になるところでした。

受講者総数は80名あまりとまずまずでした。むしろ、大阪士協会以外の参加15名程度と思ったより少なかったように思いました。

研修自体については、研修後の下記アンケートでは、講師・内容とも満足度が高かったと思います。個人的にも4時間の研修で寝なかったのは久しぶりでした。費用の面では、東京へ行って綜合ユニコムの半日研修を聞くと、交通費込みで少なくとも6万円は必要ですので、5,000円はコスパ抜群と思ったのですが、・・・難しいところです。

今回の研修はやはりプロは違うなと感じさせるもので、今後も毎年とはいかないかもしれませんが、何年かに一度は開催しても良いなと思わせるものでした。ただ、外注といってもやはり講師の力量による面も大きいなとも思いました。

（おおえ　ふみお・大江不動産鑑定）

〈研修後のアンケートの結果〉

	講師	内容		時間		参加費		今回同様の研修会への参加
非常に良い	32	24	長い	7	高い	3	是非参加	10
良い	34	35	やや長い	40	やや高い	15	機会あれば参加	52
普通	5	10	普通	23	普通	38	参加したくない	0
あまり良くない	0	1	やや短い	1	やや安い	8	分からない	8
良くない	0	0	短い	0	安い	7	未回答	1
未回答		1						

関西大学寄付講座に向けて～ 本年4月より開講

講座名「不動産鑑定士による、まるかじり不動産学」

元20周年記念事業実行委員長
松　永　　明

はじめに

当協会は、一昨年に社団化20周年を迎え、様々な行事を行いました。その中で、「不動産鑑定士への道」と題して、いわゆる就活向けビデオを作製し、学生や若い世代の方に見ていただくよう当協会のホームページで閲覧できるようにしました。

そして、この延長として、大学に寄付講座を提供し、広く不動産鑑定士の業務を知っていただくため、さまざまな講座内容を用意し、今回、大阪府内で初めて関西大学に案内させていただきました。

講座内容は、資格の学校のようなものではなく、不動産の価値評価についての基礎と実践にわけ、不動産の価値はどのように形成され、我々の生活と活動とに作用しているかを不動産鑑定評価基準に基づいて体系的かつ実践的に学ぶようにカリキュラムを組んでいます。

基礎編では、不動産と人間との関わりやその性質、不動産鑑定評価の必要性や本質、不動産の価格を形成する要因やその市場メカニズム、価格や賃料の分析とそのアプローチの仕方について習得します。

実践編では、景気判断の指標としての不動産市場利回り、不動産税制、商業立地と賃料との関係、ビッグデータへの鑑定評価の関わり方、不動産投資リスク分析等、ビジネスツールとして必要な知識を習得していきます。

この講座では、不動産鑑定士になるためというよりは、不動産の価値についての学術部門にスポットをあてており、将来、建設および不動産関連、銀行・保険会社等の金融関連の専門分野のみならず、企業や公共団体あるいは相続で悩む個人等、不動産の有効活用のための基礎知識は得られるものと確信しています。もちろん、国家資格として不動産鑑定士のライセンスを取得してもらうきっかけとなれば幸甚です。

ちなみに、兵庫県では、3年ほど前から関西学院大学で寄付講座を兵庫県不動産鑑定士協会主催で行われており、昨年秋から甲南大学にも新設されました。

1.寄付講座に至った背景

まず、次頁鑑定士試験合格者等の一覧表をご覧いただくと、新試験制度が10年経過し、旧試験制度との併用がなくなった平成20年以降、受験者数は約半分に減少、合格率は、論文式で10%→14%に増加した。これは何を意味するかは明白で、難関国家試験と言われながら不動産鑑定士に対する将来性への期待減と合格者の質の低下が見て取れます。

さらには、週刊ダイヤモンド2016/08/27号（p56～59）、「本当に消える職種ランキング100」では、ホワイトカラー機械化代替率ランキングで45位に位置付けられている。

これらの統計データと我々の日常の鑑定業務の実態からこの業界に対して危機感をもたない鑑定士は皆無でしょう。

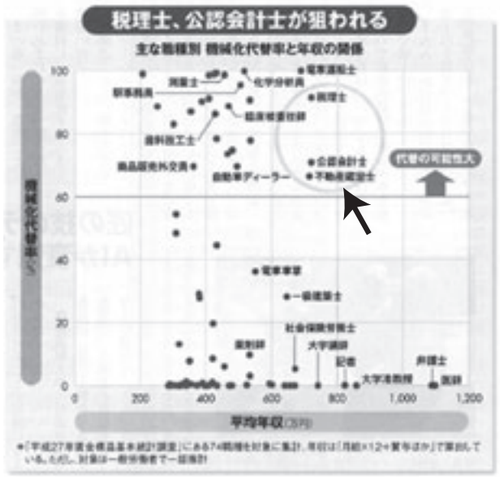
これらを簡単に解決する術はないものの、少なくとも、不動産鑑定評価制度を広く認知させていく中で、就職活動段階から不動産価値の本質を知り、その先にこの制度があることを周知させ、その中から不動産鑑定士をめざす人材を発掘していくことが一つの手立てだと考え、20周年行事でDVD「不動産鑑定士への道」を作成しました。そして昨年、関西大学に寄付講座の申し入れを行った結果、林宏昭前副学長・経済学部長から次年度より寄付講座を引き受けるとの内諾を得ることとなりました。

そこで、本会理事会に、講義の内容と費用負担額を上程し、来年度に向け事業計画と予算を計上しました。

☆不動産鑑定士試験　合格率推移

実施年度	短答式	短答式	短答式	論文式	論文式	論文式
	受験者数	合格者数	合格率	受験者数	合格者数	合格率
平成18年度	4,605人	1,160人	25.10%	912人	94人	10.30%
平成19年度	3,519人	846人	24.00%	1,164人	120人	10.30%
平成20年度	3,002人	678人	22.60%	1,308人	132人	10.10%
平成21年度	2,835人	752人	26.50%	1,230人	124人	10.10%
平成22年度	2,600人	705人	27.10%	1,130人	106人	9.40%
平成23年度	2,171人	601人	27.70%	1,038人	117人	11.30%
平成24年度	2,003人	616人	30.80%	910人	104人	11.40%
平成25年度	1,827人	532人	29.10%	812人	98人	12.10%
平成26年度	1,527人	461人	30.20%	745人	84人	11.30%
平成27年度	1,473人	451人	30.60%	706人	100人	14.16%

週刊ダイヤモンド2016/08/27号（p56～59）より抜粋（右表、下図）



2.当初の寄付講座の主な内容

関西大学に当初以下のような寄付講座の提案をさせていただいた。

設置学部等：経済学部等
寄　付　者：公益社団法人　大阪府不動産鑑定士協会
寄付の形態：講師派遣
授 業 科 目：不動産価値創造論
開 講 学 期：前期日程　計15週
講義の目的：
　大学卒業後に不動産鑑定士その他の国家資格者、建設・不動産関連、銀行・保険会社等金融関連の企業人、企業や公共団体あるいは相続で悩む個人等、不動産の有効活用のために必要な不動産の経済価値の創造についての幅広い知識を習得すること。
講義の概略：
　基礎編では、不動産と人間との関わりや性質、不動産鑑定評価の必要性や本質、不動産の価格を形成する要因やその市場メカニズム、価格や賃料の分析とそのアプローチの仕方について習得。
　実践編では、景気判断の指標としての不動産市場利回り、不動産税制、商業立地と賃料との関係、ビッグデータへの鑑定評価の関わり方、不動産投資リスク分析等、ビジネスツールとして必要な知識を習得。
講 義 内 容：
　①ガイダンス　不動産価値の本質とその価格の特徴（土地と人間との関係）

②不動産の種類とその価格の種類（種別と類型で価格決定、4つの価格とは）
③不動産の価格形成要因1（価格形成要因が不動産価格に与える影響の程度）
④不動産の価格形成要因2（土地についての具体的な価格形成要因）
⑤不動産の価格形成要因3（建物等についての具体的な価格形成要因）
⑥不動産の価格メカニズム1（費用性からの価格アプローチ、積算方式）
⑦不動産の価格メカニズム2（市場性からの価格アプローチ、比準方式）
⑧不動産の価格メカニズム3（収益性からの価格アプローチ、収益方式）
⑨不動産の賃料メカニズム（新規賃料と継続賃料およびその賃料額決定要素）
⑩不動産投資利回りの実態調査（大阪中心部、主な郊外都市の利回り）
⑪景気判断と不動産価格（アベノミクス効果を不動産投資利回りで検証）
⑫税制からみた不動産価値（不動産の保有税、取得税、譲渡税、相続税等）
⑬ビッグデータと鑑定評価（ビッグデータと鑑定評価の優劣はどこにあるのか）
⑭商業立地と店舗戦略（ロードサイド型店舗の立地の良否と賃料メカニズム）
⑮日本の土地政策と不動産鑑定評価制度の変遷（公共財としての公的評価のあり方）

講 師 選 任：
不動産鑑定士試験委員経験者、同実務修習講師経験者、当協会はじめ近畿連合会・全国連合会等が主催する研修セミナーの講師経験者、その他同大学出身者及び女性鑑定士を一定程度含めた知識経験豊富な不動産鑑定士の中から、当協会が適任と認めた者から選任する。

3.最終案としての寄付講座の一部内容変更

寄付講座の内諾を昨年8月にいただき、その後、大学側と選任された講師陣との数次の打ち合わせの中で、「鑑定評価基準」を限られた時間で理解してもらうのは無理があるのではないかとの意見を踏まえ、まずは「不動産の価値」の理解を軸に、この分野に興味を持ってもらう事が何よりも重要ではないかということで、今年1月末、最終的に以下のような副題を添えて講義内容をわかりやすく変更させていただいた。

授 業 科 目：不動産鑑定士による、まるかじり不動産学

第1回（4/7）ガイダンス　不動産価値の本質とその価格の特徴（土地と人間との関係）
～なぜ、人間の行動によって不動産の価値（価格）は変わるのか？
第2回（4/14）不動産の種類とその価格の種類（種別と類型で価格決定、4つの価格とは）
～商品としての不動産ともみじまんじゅうは違うのか？
第3回（4/21）不動産の価格形成要因1（価格形成要因が不動産価格に与える影響の程度）
～あの不動産とこの不動産の価格、この不動産のあの時の価格と今の価格、なぜ違う？
第4回（4/28）不動産の価格形成要因2（土地建物等についての具体的な価格形成要因）
～何でうちの土地建物の方が隣りの土地建物より安いの？
第5回（5/12）不動産の価格に関する諸原則（一般経済原則と不動産に特異な経済原則とは）
～とっても便利な梅田駅前の大きな土地。買うことができるのは、どんな人でしょうか？
その人は土地をどう利用するでしょうか？
第6回（5/19）不動産の価格メカニズム1（費用性からの価格アプローチ、積算方式）
～不動産、掛かった費用で売れるか？
第7回（5/26）不動産の価格メカニズム2（市場性からの価格アプローチ、比準方式）
～不動産の比べ方。なんであの物件の方が高いの？
第8回（6/2）不動産の価格メカニズム3（収益性からの価格アプローチ、収益方式）
～大家さんのお金の出入りがわかった。あなたが大家さんを目指すとしたら？
第9回（6/9）不動産の賃料メカニズム（新規賃料と継続賃料およびその賃料額決定要素）
～となりの部屋より家賃が高いのはなぜか？それを下げる方法は？
第10回（6/16）不動産投資利回りの実態調査（大阪中心部、主な郊外都市の利回り）
～将来、不動産投資で成功するために今知っておくべきこと！
第11回（6/23）景気判断と不動産価格（アベノミクス効果を不動産投資利回りで検証）
～アベノミクスは成功？失敗？それとも？不動産価格から検証してみよう。
第12回（6/30）税制からみた不動産価値（不動産の保有税、取得税、譲渡税、相続税等）
～めざせ！不動産と税のスペシャリスト
第13回（7/7）ビッグデータと鑑定評価（ビッグデータと鑑定評価の優劣はどこにあるのか
～人工知能が出した不動産価格と不動産鑑定士が求めた価格はどちらがより正しいか？　物によるか？人工知能vs鑑定士
第14回（7/14）商業立地と店舗戦略（ロードサイド型店舗の立地の良否と賃料メカニズム）
～国道沿いと一本裏の道路。あなたがコンビニ店長なら、どっちに店を出す？
第15回（7/21）日本の土地政策と不動産鑑定評価制度の変遷（公共財としての公的評価のあり方）
～不動産鑑定士になってこの国を良くする方法？

平成29年1月18日経済学部長室にて

大阪士協会側（右から）
光岡正史　会長
筆者（松永　明）
山下賢一　寄付講座特別委員長

関西大学側（左から）
谷田則幸　経済学部長
林　宏昭　元副学長
澤　英俊　経済学部担当

4.不動産学の普及に向けて

法学、近代経済学、財政学…といった分野は、すでに多くの大学では一般教養ないし専門課程として確立された学問領域です。

ところが、不動産に係る分野は、ほとんど学問領域としては未知の世界で、実際、一般学生からみれば一見興味が湧かない分野に見えるでしょう。

しかしながら、不動産の価値の本質を理解するためには、民法や借地借家法等の私法上の権利、都市計画法や建築基準法等の公法上の規制といった法的分野の知識、不動産の価格形成要因の分析にあたっての自然的・社会的・経済的・行政的分野の知識、不動産市場のメカニズムにおける地域比較論や投資採算性等に必要な統計学や金融論といった学問領域の必要な知識のもとで理解されるものです。

不動産（特に土地）は、人間の生活や活動にとって必要不可欠な一般的基盤であることから、不動産学とは、法と経済が融合した知識の結実としてその学問領域をみることができるのではないでしょうか。

学生にとってみれば、国や地方公共団体が行う法律・条例の制定や社会的・経済的政策の如何が不動産の価値に与える影響の程度を理解することで、よりわかりやすく経済学等が理解できるのではないかと思われます。

我々不動産鑑定士にとっては、今後とも鑑定評価制度が維持発展するためには優秀な人材確保をしなければならず、総力を挙げて不動産学という学問領域を確立していかなければなりません。

逆ピラミッド型となっている不動産鑑定士の年齢構成を少しでも裾野を広げる一助としてこの寄付講座に期待したいものです。

（まつなが・あきら　（株）アクセス鑑定）

「価格等調査ガイドライン」の遵守に関する研修会

（公社）大阪府不動産鑑定士協会 副会長　山内　正己

価格等調査ガイドラインが平成21年8月に国土交通省から発布され、平成25年5月に一部を改正し、日常の不動産鑑定評価業務を行うにあたっての手続き的な行為規範としているところです。

価格等調査業務は国土交通省が定めた「不動産鑑定士が不動産に関する価格等調査を行う場合の業務の目的と範囲等の確定及び成果報告書の記載事項に関するガイドライン」に基づく価格等調査に関する業務をいいます。

当研修は日本不動産鑑定士協会連合会の業務委員会から各地域連合会への『「価格等調査ガイドライン」の遵守に関する研修の実施方について（お願い）』により近畿不動産鑑定士協会連合会が主催して行いましたが、国土交通省近畿地方整備局の後援を得て、近畿等の不動産鑑定士345名のほか、評価の発注者である公共団体の皆さん196名にも参加頂き、総受講者541名でした。

研修会は、6部構成とし、6人の講師が交代で、以下の内容で研修会を開催しました。

日　時：平成28年12月20日（火）13:00～17:20
場　所：大阪国際交流センター　1F「大ホール」
　　（大阪市天王寺区）
主　催：近畿不動産鑑定士協会連合会
後　援：国土交通省近畿地方整備局
研修内容：
　テーマ
　「価格等調査ガイドライン」の遵守に関する研修会
　内　容
　　開会挨拶
　　近畿不動産鑑定士協会連合会　会長　西川　和孝氏

1、「価格等調査ガイドライン」導入経緯と遵守について
国道交通省近畿地方整備局　建政部
建設産業第二課長　安廣　卓見氏

2、鑑定評価の社会的役割と意義について
(公社)日本不動産鑑定士協会連合会　業務委員長
不動産鑑定士　宮達　隆行氏

3、鑑定評価業務に係る契約の法的解釈
(公社)日本不動産鑑定士協会連合会　業務委員会　専門委員
不動産鑑定士・弁護士　伊藤　定幸氏

4、「価格等調査ガイドライン」の具体的運用方法
(公社)日本不動産鑑定士協会連合会　業務副委員長
不動産鑑定士　光岡　正史氏

5、鑑定評価の依頼に際しての注意点と検査
(公社)日本不動産鑑定士協会連合会　業務委員会　専門委員
不動産鑑定士　倉田　智史氏

6、七次改定土地価格比準表
国土交通省近畿地方整備局　用地部　用地対策課
課長補佐　山根　将史氏

閉会挨拶
国土交通省近畿地方整備局　建政部
建設産業調整官　梶岡　芳行氏

本研修は、社会の変化に伴い、依頼者・利用者の拡大、多様化に対応した鑑定評価業務の信頼性の向上を目指す趣旨であり、制度の適切な運用を図り、高まる外部監視に制度の高い評価を行うため実施体制を再確認するものでした。

価格等調査ガイドラインの柱である、業務の受託・業務の実施について不動産鑑定士は再認識するとともに、発注者の公共団体の方には、具体的な評価業務の手続き・依頼に際しての注意等を認識いただく良い機会となりました。

研修を通して不動産鑑定業者及び不動産鑑定士は不動産鑑定評価基準・価格等調査ガイドラインの認識はもとより、品質管理や情報管理にも最善を尽くし発注者の委託に応えるための専門家責任が求められると痛感しております。

主催の近畿不動産鑑定士協会連合会、講師担当の日本不動産鑑定士協会連合会、国土交通省近畿地方整備局の皆様には有意義な研修会を企画・実施いただいたこと、深く感謝いたします。

（やまうち　まさみ・大和不動産鑑定㈱）

土地月間 平成28年度 無料相談会の報告

府民サービス事業委員会　下農　博之

平成28年10月、1ヶ月間に亘り、土地月間に合わせて、のべ8会場で、無料相談会が実施されました。今年の「土地月間」無料相談会は、北浜会場（5日（水）、12日（水）、19日（水）、26日（水）、大阪士協会大会議室）、豊中会場（4日（火）、豊中市役所第二庁舎1階ロビー）、和泉会場（15日（土）、和泉シティプラザ3階学習室4）、守口会場（22日（土）、守口文化センター（エナジーホール）3階研修室）、東大阪会場（29日（土）、布施駅前市民プラザ5階大中会議室）の5ヶ所で開催されました。今年は、主催が大阪士協会、共催が士協会連合会、豊中市、後援が国土交通省、大阪府、大阪市、和泉市、東大阪市、守口市で、会場の内豊中会場は、豊中市との共催事業である「豊中市ロビー相談」に当たります。毎年、この期間は、全国の士協会が無料相談会を開いており、私も東大阪会場に、受付担当で参加しました。今回は、府民サービス事業委員会の委員として、無料相談会への参加報告をさせて頂きます。

1ヶ月間、のべ8会場での相談件数は44件、相談者数は54人でした。10月は気候も良く、多くの府民が来場されると期待していたのですが、最近は、相談者数がやや減少しています。インターネットの普及等により、専門的な知識へのアクセスが容易になったことも、その背景にあるのかもしれません。

どの会場でも、個別の相談は、和やかな雰囲気の中で進んでいきます。相談者の中には、本当に悩まれている方もおられると思いますが、相談員の親身になった対応に、次第に打ち解け、帰り際には、ほとんどの相談者から感謝の言葉を頂きます。相談が済むと、簡単なアンケートをお願いしているのですが、担当した相談員について、説明が「よく分かった」、態度が「親切だった」、相談に「満足した」という回答が大半を占めます。

相談内容には、比較的単純な相談もあれば、かなり込

み入った相談もあります。単純な相談では、例えば、売却予定の自宅の価格を知りたい等と相談されます。この場合は、公示価格、相続税路線価等を参考に、概ねの価格水準をお答えし、正確な価格を把握する事情がある場合、私は、大阪士協会を通じ、不動産鑑定士をご紹介できることをお伝えしています。中には、当事者間で感情がもつれた法律問題、不動産取引や税金で、不動産鑑定の範囲を超えた問題等を相談されることがあります。この場合、なるべく丁寧にお話をお聞きし、回答は誤解を生じないよう一般論に留め、行政機関、他の専門家等への相談窓口をご紹介するようにしています。

無料相談会を開いても、それを府民の方に知ってもらえなければ、会場に足を運んで頂けません。10年程前、相談者数が1ヶ月間で2百人を大きく超え、大阪士協会が全国で相談者数1位になったことがあります。今と比べると、この当時は多くの費用をかけ、今の10数倍の枚数のちらしを、会場周辺の新聞紙に折込んでいました。最近は、委員会でも、無料相談会の位置付け等を話し合い、より効率的に広報活動を行うように努めています。

相談者へのアンケートでは、市区町村の広報誌、大阪士協会のホームページ等で無料相談会を知られた相談者が多く、その他、新聞、行政窓口に置かせて頂いている広告等が、これに続きました。会場によっては、通りがかりに、無料相談会のポスターを見て、来場される相談者もおられます。数ヶ月前になりますが、大阪市内の大きな交差点で信号が青に変わるのを待っていたところ、大阪士協会の無料相談会の広告を、車体の側面に大きく掲載した大阪市営バスが通り過ぎるのを、初めて見かけました。

次は、平成29年4月に「不動産鑑定評価の日」無料相談会が予定されています。今のところ、北浜会場（5日（水）、12日（水）、19日（水）、大阪士協会大会議室）、守口会場（1日（土）、守口文化センター（エナジーホール））、和泉会場（8日（土）、和泉シティプラザ）、豊中会場（15日（土）、豊中市立千里公民館（千里文化センター「コラボ」））、八尾会場（22日（土）、八尾市文化会館（プリズムホール））を計画しています。無料相談会が府民の不動産に関する疑問や不安を取り除き、またこの無料相談会をきっかけに、多くの方が不動産鑑定士に関心を持ち、大阪士協会の活動を身近に感じて頂ければと考えています。

（しもの　ひろゆき・（株）晶智不動産鑑定）

大阪自由業団体連絡協議会主催

第12回 専門家による 合同市民無料相談会の報告

府民サービス事業委員長　山下　賢一

平成28年12月6日（火）に大阪市立北区民センターにおいて、第12回「合同市民無料相談会」が実施されました。当該相談会の概要と当協会の取り組み等についてご報告させていただきます。

合同市民無料相談会は、大阪自由業団体連絡協議会が主催しています。大阪自由業団体連絡協議会には、専門士業団体として、大阪弁護士会、日本公認会計士協会近畿会、近畿税理士会、大阪司法書士会、大阪公証人会、日本弁理士会近畿支部、大阪府行政書士会、大阪土地家屋調査士会、大阪府社会保険労務士会のほか、大阪府不動産鑑定士協会が参加しています。当相談会はこれらの専門士業が一同に集い、一般市民生活や企業経営等に関わるあらゆる相談にワンストップかつ無料で対応するものです。鑑定協会でも定期的に無料相談会を開催していますが、その中では不動産だけではなく他の専門家の範疇にも複合的に関わるような相談

団体名団体名	相談員数	受付等担当者数	単独相談	合同相談
大阪弁護士会	9名	9名	24件	6件
近畿税理士会	4名	1名	7件	3件
大阪司法書士会	2名	10名	1件	3件
大阪公証人会	1名	1名	1件	1件
日本弁理士会近畿支部	2名	0名	1件	0件
大阪土地家屋調査士会	4名	0名	1件	1件
大阪府社会保険労務士会	2名	1名	4件	1件
大阪府不動産鑑定士協会	3名	0名	1件	3件
大阪府行政書士会	4名	0名	0件	0件
合計	31名	22名	40件	18件

が発生することがあります。通常、相談者は改めて他の相談会等に赴くことになりますが、合同相談会ではこの様な相談が発生した場合には複数の専門家が同じテーブルについて相談に対応しており、大きなメリットとなっています。

この相談会の運営は各団体が持ち回りで行っており、前回は当不動産鑑定士協会が当番会でしたが、今回は大阪司法書士会でした。当番会の役割としては、チラシの作成、本番前日の会場設営、当日の相談者の案内・誘導、受付、アンケートの回収・集計、実施報告、全体の予算管理、精算、懇親会の実施等々、多岐に亘ります。

相談会当日における各団体の相談員数、受付等担当者数、相談件数（単独・合同）の概要は上記のとおりです。

全体としては単独件数が前回より8件増加、合同件数が2件減少となりました。

当協会としては単独相談1件、合同相談3件ということで例年よりやや少なめの件数となりました。相談内容の内訳は、地代関係1件、売買関係2件、固定資産税関係1件となっています。

相談会終了後は各団体からの参加者全員で会場の片付けを行い、その後、打上げ兼懇親会へ向かいました。こちらは30名程度の参加となり、大変な賑わいとなりました。ちなみに昨年と同様に豪華ふぐコースを堪能しました。

当協会では平素から無料相談会を実施しているところですが、今後の取り組みとしては4月に「不動産鑑定評価の日 無料相談会」として、北浜会場（4/5、4/12、4/19・協会会議室）、守口会場（4/1・守口文化センター）、和泉会場（4/8・和泉シティプラザ）、豊中会場（4/15・豊中市立千里公民館）、八尾会場（4/22・プリズムホール）の各会場において、無料相談会を実施します。

無料相談会は、一般の方々の相談にお答えすることで不動産鑑定士として社会的意義を果たすとともに、公益社団法人としての協会の性質上も重要な役割を果たしています。今後も府民サービス事業委員会を中心として、企画・運営を進めて参りますので、会員の方々にも引き続きご理解とご協力をお願いいたします。

（やました　けんいち・（株）ワイズリンク）

「鑑定おおさか」への寄稿を募集いたします

広報委員会では、年に2回、会報「鑑定おおさか」を発行しております。その内容については、どのようなテーマにするか、堅い方が良いのか、柔らかい方が喜ばれるのかetc、委員一同、常に頭を悩ませています。

当委員会では、常に会員の皆さんからの寄稿文をお待ちしております。お題目は、業務にまつわるエピソード、近況報告、紀行文etc、なんでも結構ですので、不動産鑑定士ならではの視点が光るものをどしどしお寄せください。

また、「鑑定おおさか」の表紙・裏表紙などを飾るお写真も募集いたします。写真にまつわるエピソード等を書き添えてご応募ください。

- 「鑑定おおさか」へのご意見、ご要望等もお待ちしております。
- 協会宛、郵送またはメール（main@rea-osaka.or.jp）でお送りください。
- 寄稿文は1,000文字程度でお願いします。また、写真もあれば添付してください。
- 内容によっては、掲載できない場合もございます。タイトルの変更や小見出しをつけることもあります。ご了承ください。
- 当会HPで、過去に発行しました「鑑定おおさか」を全てPDFで御覧いただけます。

当協会HPに会員各社のHPのリンクを希望される方も募集しております

当協会ホームページ内の「会員名簿」（業者名）から各業者会員のホームページへリンクを行っております。リンクを希望される方は、下記のメールアドレス宛、業者名、リンク先のホームページアドレスをお知らせください。（募集の内容は会員業者のホームページへのリンクのみです。業者及び会員個人のメールアドレスの掲載・リンクは行いません。）
メール宛先:main@rea-osaka.or.jp

編/集/後/記

鑑定おおさか48号をお届けいたします。近年、爆買いの終焉、ネット通販の隆盛、コンビニの多角化等によりリテール業界は大きく変動しようとしています。また日本は高齢化率約26.7%の超高齢社会であり、高齢者の消費行動が今後の市場に与える影響も見逃せません。そこで今回は「リテール」に焦点を当て、特集1では、流通分野に通暁されている加藤司先生にお願いして、小売業の変遷と現状、及びそれが街に及ぼす影響について執筆していただき、特集2では、広報委員がそれぞれ大規模商業施設について書かせていただきました。特に加藤先生には、最後にと題して、不動産鑑定士への期待ということで温かいメッセージをいただきました。

次に、地域活性化のための街づくりを実践されている大正区の筋原区長に、「大正区における地域振興策～衰退させないまちづくり～」と題して、これまでの大正区の取り組みについて執筆していただきました。これは11月に大阪府不動産鑑定士協会でセミナーをしていただいた内容に加筆していただいたものであり、その時の区長の熱意が伝わってくるようです。

さらに、経済評論家、三橋貴明氏を講師にお招きした「土地月間記念講演会」（平成28年10月6日）の感動もお届けしています。

その他盛り沢山の内容となっており、色々な視点で楽しんでいただけるのではないかと思っております。

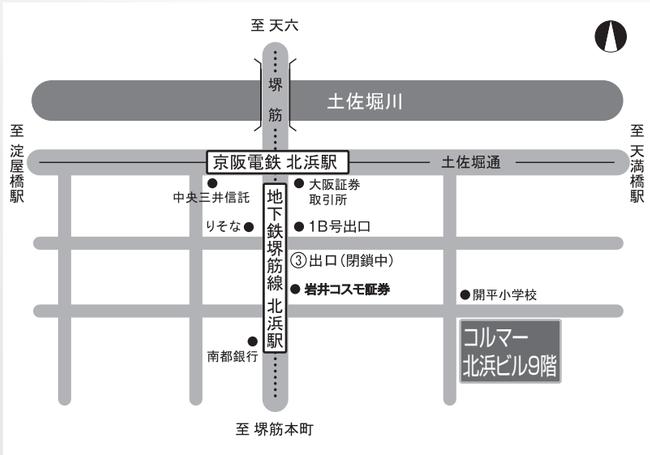
第48号編集担当委員　松田嘉代子、山際智裕、今井牧子、田村周治、柳　貴之、山口知彦（順不同）

あなたの大切な「不動産」を守ります・育てます

定例

不動産鑑定士による無料相談会

大切な不動産の事で疑問や知りたいことなどがありましたら、市民の方だけでなく法人の方も、お気軽にお越しください。どんなささいなことでも、私たち不動産の専門家「不動産鑑定士」が親切・丁寧にそして「無料」でご相談にお答えします。



交　通　地下鉄・京阪電鉄「北浜」駅下車１Ｂ号出口より徒歩約４分

ご相談日

毎月第1・第3水曜日
祝日・年末年始はお休みです。

時　　間

13:00～16:00　予約不要
受付は15:30までに窓口へお越しください。

場　　所

(公社)大阪府不動産鑑定士協会
大阪市中央区今橋1-6-19 コルマー北浜ビル9F

※裁判中の案件のご相談はお受けいたしません。※相談内容の録音はお断りいたします。
※ご相談は30分を目安でお願いいたします。※同一の内容で複数回のご相談はご遠慮ください。

公益社団法人 大阪府不動産鑑定士協会
TEL（06）6203-2100　URL:http://www.rea-osaka.or.jp/