

あしたの資産価値を高める読本

# TSUGITE つぎて

vol.16  
2020.3



時代を超えて人々に愛されつづける建物たち。  
そんな建物のある風景を訪ねに、ちょっとでかけてみませんか。

## 「建物のある風景」

オーナー様を陰から支える  
建設のプロフェッショナルたち

## 「想いを築く仕事人」

特集

「価値」を再生する。  
新たな視点で役割を見出す  
土地のマッチング



TakaMatsu

つぎて  
あしたの資産価値を高める読本

TSUGITE つぎて 16 令和2年3月16日発行 高松建設株式会社 〒532-0025 大阪市淀川区新北野1丁目2番3号 TSUGITE編集部

ご相談窓口	〈ご意見、ご要望もお気軽に〉 受付時間/平日9:00~18:00 総合窓口/高松建設	修繕、管理、空室などマンション経営に関すること全て <b>0120-53-8101</b>
専門的な お話にも対応 できます。	高松テクノサービス	〈リフォーム・メンテナンスのご相談〉 建物の点検・修繕や間取り変更、設備の修理・交換 受付時間/24時間365日対応 東京・名古屋・大阪/0120-976-527
	高松エステート	〈マンション管理のご相談〉 空室のお悩みや入居者様とのトラブル 受付時間/9:00~18:00まで 東京/03-3455-7101 名古屋・大阪/0120-18-5105 夜間緊急時のご相談はこちら 東京/0800-500-3029 名古屋/052-253-6206 大阪/06-6308-5360

高松建設

東京本店 〒101-0053 東京都千代田区神田美土代町1番地1  
大阪本店 〒532-0025 大阪府大阪市淀川区新北野1丁目2番3号  
支店・営業所/千葉・埼玉・横浜・名古屋・京都・神戸・城東・船橋・福岡

高松建設 | 検索

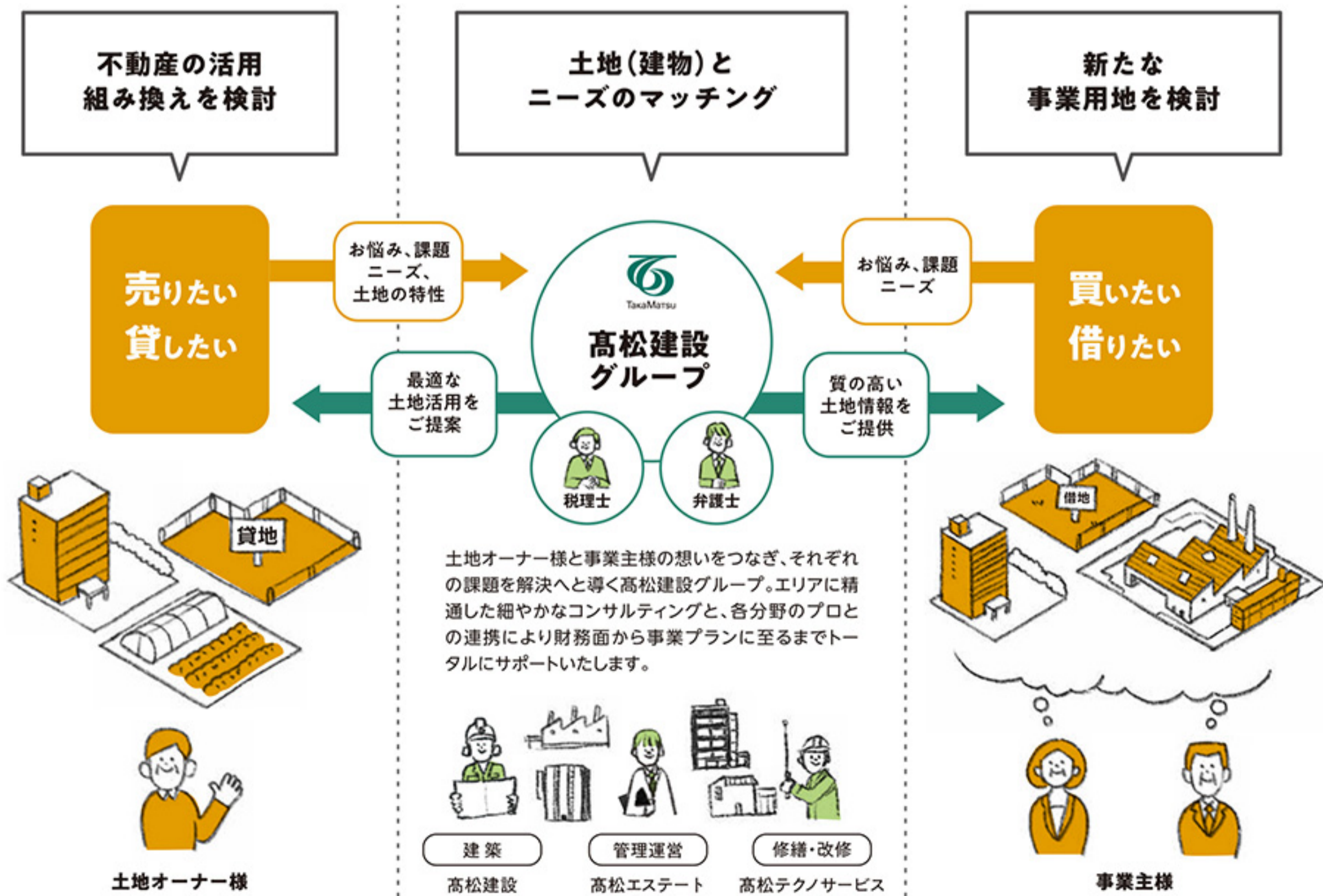
www.takamatsu-const.co.jp

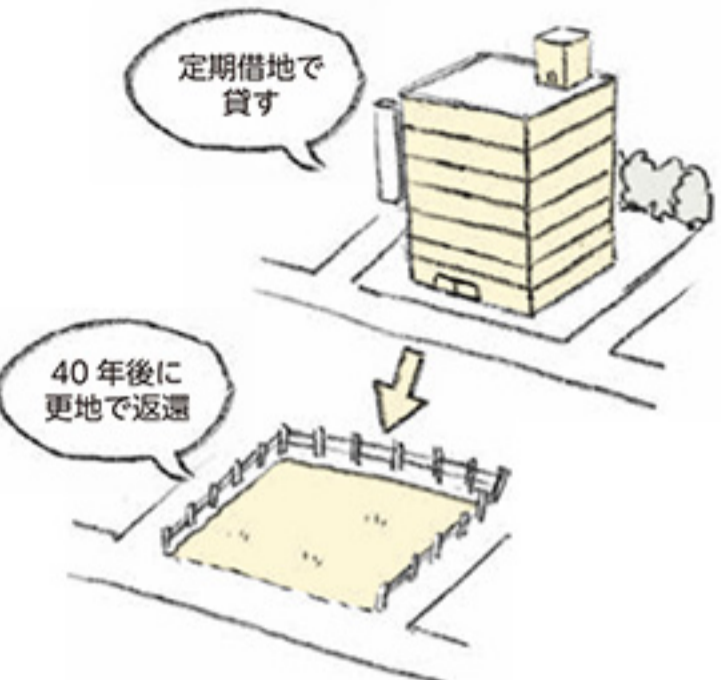

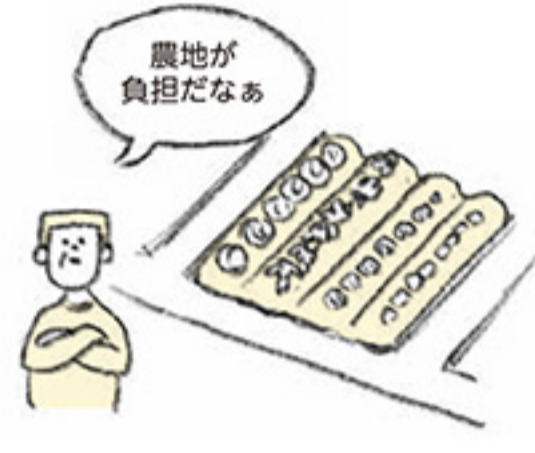
「価値」を再生する。


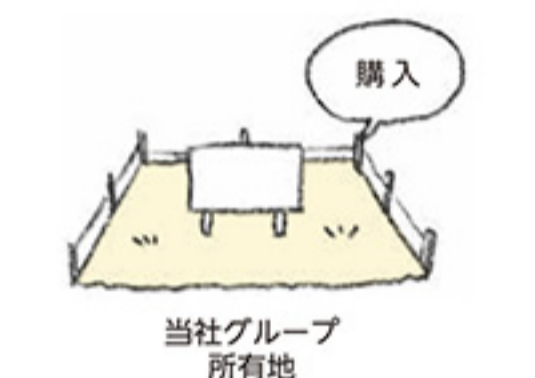

# 新たな視点で 役割を見出す 土地のマッチング

## 近

年、居住ニーズは生活面での利便性を求めた「都心回帰」が進み、職住近接の高まりが見られるようになってきました。子育てで忙しい共働き世帯の増加や再開発による駅周辺の充実などに伴い、新たな都心居住スタイルが生まれていきます。郊外エリアにおいても便利な駅近マンションが増加傾向にあり、利便性重視という面では都心と郊外のトレンドは似通っているものの、個々人のライフスタイルは多様化しており、居住空間についてもそれらに対応した多様な選択肢が求められています。一方、事業用建築ニーズは、都心のオフィス需要に加え、郊外の工場や倉庫需要においても、優れた人材の確保や生産性向上の観点から、利便性や快適性の高い業務空間が求められつつあります。企業戦略に基づいて保有資産をいかに活かすか。経営方針や事業領域の変化に応じた不動産の活用を通して、企業価値の向上を図ることが重要になってきました。めまぐるしく変わる時代、オーナー様のお悩み、ご相談はさまざまです。地域の特性も「括り」にできるものではなく、マーケットはエリアごとに細かく変化しています。私たち高松建設グループは、時代の変化に応じてコンサルティングの幅を広げ、個人・法人オーナー様の土地の売却から購入、建築までの土地活用をはじめ、資産や財務面でのお悩みについても、手厚くお手伝いをさせていただきます。と思っています。

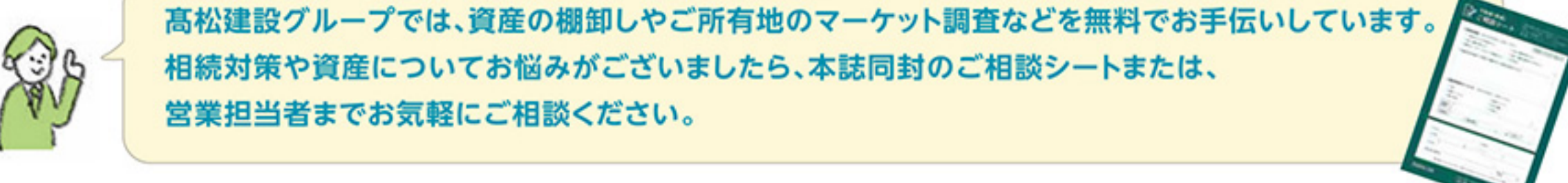


<p><b>解決策</b></p> <p>事業法人と40年の事業用定期借地権契約を締結。安定した地代収入が見込め、契約満了時には土地が返還されます。</p> 	<p><b>ご提案</b></p> <p>2022年の指定解除を待たずに、土地は売りたいくないというご意向に沿って、定期借地での運用を目指しました。</p> 	<p><b>お悩み</b></p> <p>ご高齢のご両親名義で生産緑地を所有されていましたが、農地が負担となり早めに対応したいとお考えでした。</p> 	<p>事例① 生産緑地を解除し 定期借地権を活用</p>
<p>三大都市圏(首都圏・近畿圏・中部圏)の特定市の市街化区域に指定されている生産緑地。30年間農地以外の用途に使えない行為制限がありますが、2022年にその大半が解除されます。</p>			

<p><b>解決策</b></p> <p>まずは当社グループ所有地を購入され賃貸マンションを建築。新たな安定収入を確保しながら、今後既存物件の建て替えについても検討していきます。</p> 	<p><b>ご提案</b></p> <p>入居テナントも多く、既存物件の解体では収入を失うので、新たに土地を購入して対策することをご提案しました。</p> 	<p><b>お悩み</b></p> <p>相続対策を検討するうえで、築40年超の事務所付き賃貸マンションを建て替えるか悩まれていました。</p> 	<p>事例② 土地の購入による 相続対策</p>
---	---	---	----------------------------------

<p><b>解決策</b></p> <p>当社グループでご所有物件を購入。ご売却資金の一部で自宅の建て替えをされ、ご息女へ現金での相続が行われました。</p> 	<p><b>ご提案</b></p> <p>お客様の相続対策を見据え、当社グループでご所有物件を購入させていただくことをご提案しました。</p> 	<p><b>お悩み</b></p> <p>亡きお父様経営の賃貸マンション。お母様もご高齢ゆえ継続経営に不安をもたれ、ご息女も賃貸マンションでの相続を望まれていませんでした。</p> 	<p>事例③ 相続を見据え 保有物件を売却</p>
---	---	---	-----------------------------------

高松建設グループでは、資産の棚卸しやご所有地のマーケット調査などを無料でお手伝いしています。相続対策や資産についてお悩みがございましたら、本誌同封のご相談シートまたは、営業担当者までお気軽にご相談ください。



## 第二章個人オーナー様 土地や建物の 役割を見直し、 有効な資産運用へ導く。



可能性

### 土地や建物の活用法

**貸す**

一定期間土地を貸すことで定期借地として運用を行います。長期の地代収入などが見込め、契約期間満了時には土地が返還されます。

**買う**

土地・建物を購入、建築することで相続税の節税を図ります。一般的に不動産は時価よりも相続税評価額が低くなります。

**売る**

売却して現金化することで遺産分配がしやすくなります。また、条件の良い不動産への買い換えの検討にも有効です。

POINT

ご所有の土地や建物を活かすには、まず目的に対して何を選択すべきかを検討するための資産の棚卸しが大切です。昨今、資産を継承される次世代の資産に対する考え方、相続に対する意識などが変化する中、ご家族とよく話し合うことも今後の見通しを立てる上で重要になってきます。

例えばこのようなお悩みに...

- 次の世代のことを考えると、相続対策を検討せざるを得ない。
- 受け継いだ土地を手放すには抵抗があるが、大きな負担なく活用したい。
- 収益が見込めない不動産の扱いに困っている。

**解決策**  
土地貸主と40年の事業用定期借地権契約を締結し、新たに自社工場を建築されることになりました。

**ご提案**  
市場に出ていない当社グループ独自の借地情報をご提供し、土地購入ではなく、事業用定期借地権の活用をご提案。

**お悩み**  
事業の拡大によって既存工場が手狭になり、建て替えではなく移転を視野に土地を探されていましたが、人気エリアで土地がなくお困りでした。

**事例①**  
定期借地権を利用した  
事業の拡大

定期借地権の一つで、事業用だけに利用できます。契約期間は10年以上50年未満。契約期間満了時には、更地で土地所有者に返還されます。

**解決策**  
新駅計画に基づき、近隣の大きめの土地を購入して本社ビルを建築し、事業機能の集約と自社ビル所有を実現しました。

**ご提案**  
銀行にも協力いただき、ご希望の鉄道沿線で条件に合う土地探しを実施しました。

**お悩み**  
賃貸ビルにある複数の事業拠点を集約した自社ビルを建築したいが、最適な土地がなかなか見つからない状況でした。

**事例②**  
自社ビルを建築し  
事業機能を集約

新駅計画地  
近隣の土地

ご希望の土地探し

いい土地ないかな

新社屋がほしい

賃料

**解決策**  
当社所有地をご購入いただき、仮事務所を建築し本社ビルの建て替えに着手。新本社ビル完成後は営業用駐車場として利用される予定です。

**ご提案**  
仮移転先として現本社ビル周辺にある当社所有地の購入と、新本社ビルの建築プランをご提案。

**お悩み**  
創立60周年を控え、本社ビルの老朽化による建て替えを希望され、仮移転用地を探されていました。

**事例③**  
周年事業を機に  
本社ビルを建て替え

新社屋建築中

営業用駐車場

仮事務所

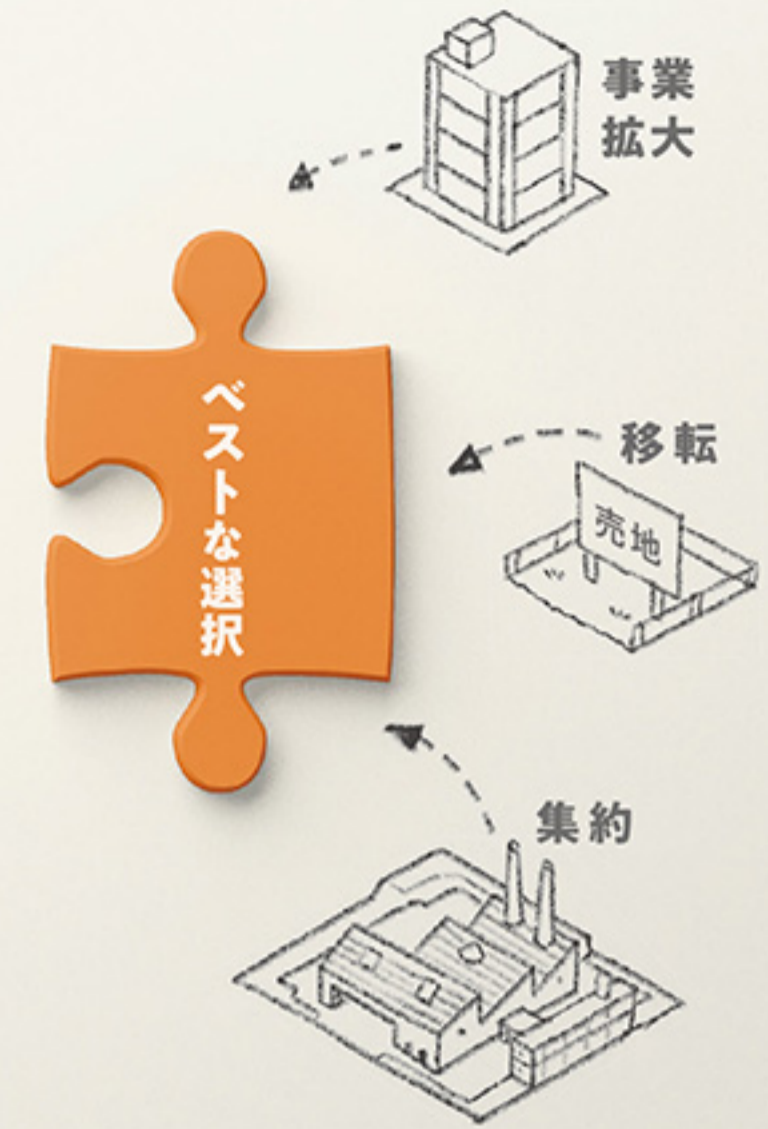
当社所有地

企画

近くの仮移転先

高松建設グループでは、売地・貸地問わずご希望に沿う土地情報のご提供から契約に至るまでトータルでサポートいたします。法人オーナー様の不動産戦略を包括的にお手伝いさせていただきますので、お気軽にご相談ください。

第二章法人オーナー様  
目的に合った  
事業用地を確保し、  
経営戦略を支える。



可能性

事業用地の活用法

- 事業の拡大**  
事業の成長に伴い手狭になったオフィスや関連施設の拡充。また、現状の建物における劣化や耐震基準の見直しによる建て替えを行います。
- 工場や倉庫の移転**  
高速道路の延伸など、利便性を見据えた生産・物流拠点としての移転。また、自然災害に備え、事業の継続を見越したBCP対策などがあります。
- 建物や資産の集約**  
各所に分散しているオフィス機能を集約し業務の効率化を推進。それによりコストの削減を図るとともに、生産性の向上を目指します。

POINT

経営課題と不動産戦略は切り離せない関係です。その戦略を立てるには保有資産の構成や内訳など全体をつかむことが大切です。また、近年ではBCP(事業継続計画)の視点や地域活性化への貢献を重視した不動産を形成していくことが企業価値向上にも重要であるといわれています。

例えばこのようなお悩みに...

- 事業が大きくなって、オフィスが手狭になってきた。
- 借地でも構わないので、流通拠点の場所を確保できないか。
- リフルートにも配慮し、快適な業務空間へ見直したい。

# 建物のドクターとして 安心といえる品質にこだわる。



先端技術と揺るぎない情熱で、  
新たな可能性を拓いていく。

お客様の目線に立った提案をご提供できるように、常に新たな挑戦と進化を続ける高松テクノサービス。その取り組みの一つが、先端技術を取り入れた調査・計測だ。営業部では、ドローンを活用した建物診断にいち早く着手。これまでは人が屋上点検口から屋上に上がり、安全帯をつけながら点検していたが、当然、時間がかかる上に危険も伴う。ドローンの活用によって、安全性とスピードが飛躍的に向上し、さらに省コスト化にも成功した。また、ドローン搭載のカメラは非常に性能が高く、屋根や外観の傷み具合なども正確に把握できる。以前よりも正確な修繕プランの提案が

可能になっただけでなく、建物の状況をリアルタイムに映像や写真で共有できるため、非常にわかりやすいとオーナー様にも好評だ。近年、大型台風による被害が増加する中、災害後の状況確認といった用途をはじめ、今後ますます需要は高まると予想される。こうして先端技術を取り入れながら、C&M(コンサルティング)&メンテナンスカンパニーとして、オーナー様にとってより価値のあるご提案を追究したい」と営業部の正松本は語る。

同様に、積算部においても新たなテクノロジーを活用した取り組みとして3Dスキャナーによる計測が進んでいる。積算部の業務は、工事に必要な材料・数量から費用を算出し、営業部とともにオーナー様に提案する見積もりを作成すること。建物の正確な情報が必要となるため、図面がない時は自ら計測に行く。そこで活躍するのが、3Dスキャナーだ。レーザー照射で計測するため、これまで数時間はかかっていた建物も1時間程度で計測が可能となり、かかる時間が短くなったことで、立ち会うオーナー様の負担軽減にもつながった。「3Dスキャナーのおかげで、これまで以上に明朗なお見積もりをご提案できるようになった」と積算部の中川は大きな手応えを感じている。

もちろん、これは一例に過ぎない。今後も先端技術をオーナー様の満足につなげるべく、社内連携を深め、切磋琢磨する日々には変わりはない。一歩先をいく提案を目指し、一丸となってさらに高みを追求していく。



## 積算部 高松テクノサービス 大阪 中川 将充

建物診断の結果をもとに、オーナー様のご要望をふまえた上で修繕工事に必要な材料の数量から費用を算出。営業部と提案内容の検討を重ね、見積もりを作成。



高所の外壁や屋上を簡単に確認が可能

ドローン



ドローンによる写真撮影で高所のトラブルを素早く確認



レーザーが壁や天井に当たる距離を計測

3Dスキャナー



スキャンしたデータを元に3Dデータ化が可能

実際の使用画面

リアルに再現された3Dで詳細寸法を計測可能

