

2023 年度

公益社団法人 東京共同住宅協会 認定会

土地活用プランナー[®]

養成講座テキスト（上巻）

公益社団法人東京共同住宅協会

はじめに

公益社団法人東京共同住宅協会は、1969（昭和44）年の発足以来、50年以上にわたり賃貸住宅経営者・入居者・住宅関連企業を支援し続けている公益団体です。

発足以来、老朽アパート建替えの長期低利融資制度の実現、賃貸住宅用地の固定資産税減免、減価償却の割増償却、長期譲渡所得課税の特例、事業用資産の買換特例など不動産に関する制度・税制の改善にも貢献して参りました。

近年は、公益目的事業のひとつでもある、相談・指導業務が増えております。その相談内容は、家賃滞納や空室問題、修繕計画、入居者とのトラブル、リフォーム・建設会社・管理会社とのトラブルなど、賃貸経営者の生活設計から次世代対策まで、幅広くなってきております。健全な賃貸経営を実現するためには、やはり健全な土地活用のご案内が非常に重要になってまいります。

土地活用業界は、日本の経済活動においても、重要なポジションを有しておりますが、健全な土地活用を実現するためには、マーケティング、プランニング、法務、税務、事業収支計画、権利調整などの専門知識が必要不可欠となります。しかし、実際には適切なプランニングが提供できず、土地活用に失敗してしまうケースも少なくありません。そのような状況を改善し、「土地活用業界をより良いものにしたい」という信念のもと、当協会では2015（平成27）年、「土地活用プランナー」資格事業を開始致しました。

当資格は、開始以来、土地活用について業務として携わる建築・不動産関連業界にお勤めの方々を中心にご賛同を賜り、お陰様で9年目を迎えることができました。

今では認定試験に合格された数多くの方々が、「土地活用プランナー」としてご活躍されており、この資格が今後ますます発展できるものであると確信しております。これから学習される皆様方におかれましても、是非この試験に合格し、土地活用プランナーとしてご活躍いただければ幸いです。

なお、この土地活用プランナー養成講座テキスト2023年度版の出版にあたっては、多くの弁護士・税理士・司法書士・コンサルタントの方々のご協力をいただきました。旧版から、わかりやすいポイントの整理、より幅広い知識を体系的に学べるテキストへと改定を行いました。さらに追加修正すべき点もあるかと思ひます。お気づきの点がございましたら、ご指摘・ご提案くださいますようお願い致します。

土地活用を取り巻く環境は、今後、ますます複雑・多様化していくことが予想されますが、皆様が土地活用プランナーとしてご活躍され、業界全体をより良いものにしていただけることを切に願っております。

末筆ではございますが、皆様のご健勝を心よりお祈り致します。

令和5年5月

公益社団法人東京共同住宅協会

監修統括 谷崎 憲一

■ 目次（上巻） ■

第1編 総論	001
第1章 土地活用と土地活用プランナーの役割	002
第2章 土地活用プランナーの業務フロー	010
第3章 土地活用にまつわる市場の動向	014
 第2編 法令編	043
第1章 土地活用と法律の全体像	044
第2章 民法関連①～契約の基本～	048
第3章 民法関連②～意思能力・行為能力制度～	052
第4章 民法関連③～意思表示～	058
第5章 民法関連④～代理～	065
第6章 民法関連⑤～物権変動～	075
第7章 民法関連⑥～共有～	077
第8章 民法関連⑦～債務不履行と契約解除～	079
第9章 民法関連⑧～民法上の賃貸借と借地借家法～	084
第10章 民法関連⑨～売買契約～	101
第11章 民法関連⑩～請負契約～	105
第12章 民法関連⑪～委任契約～	108
第13章 民法関連⑫～債権の担保～	111
第14章 民法関連⑬～相続～	122
第15章 不動産登記法	131
第16章 住宅の品質確保の促進等に関する法律（品確法）	134
第17章 住宅瑕疵担保履行法	137
第18章 都市計画法	139
第19章 建築基準法	144
 第3編 資金計画編	161
第1章 資金計画と資金準備の方法	162
第2章 アパートローンの概要	163
 第4編 税務編	177
第1章 土地活用に関する税金の概要	178
第2章 賃貸住宅経営に関する税金	184
第3章 相続税	190
第4章 贈与税	203
第5章 不動産を保有しているときの税金	207
第6章 不動産を譲渡したときの税金	211
第7章 不動産を取得したときの税金	214

第 8 章 土地活用に関するその他の節税手法 220

第 9 章 （例題）山田一郎氏の土地活用に関する各種税金の計算 222

第 5 編 建築・設備編 241

第 1 章 建築構造 242

第 2 章 建築物と地震 250

第 3 章 建築環境 257

第 4 章 建築物における各種設備 259

第 5 章 設計図書 265

索引（上巻） 273



■第 1 編■

総論

第 1 章 土地活用と土地活用プランナーの役割	002
第 2 章 土地活用プランナーの業務フロー	010
第 3 章 土地活用に関わる市場の動向	014

土地活用と土地活用プランナーの役割

本章のポイント

- 1 土地活用の意義
 - 優れた土地活用のイメージを持つ。
 - 土地活用における留意点を確認する。
- 2 土地活用プランナーの使命・心構え
 - かかわる人を幸せにすることが使命であることを押さえる。
- 3 土地活用プランナーの資格の活用
 - 土地オーナー・独立・企業内など様々な立場で活用できる。

1 土地活用とは

1. 土地活用の意義

土地活用とは、一言で言えば、所有する遊休地などの低・未利用地を収益資産として有効活用することです。

もっとも、一口に土地活用と言っても、土地の広さや形状、立地条件によってその土地を活かす方法は大きく変化します。賃貸住宅、賃貸オフィス・店舗、コインパーキング、あるいは事業用定期借地権（店舗用地等）など、さまざまな選択肢の中から最適な土地活用法を見つけ出すのは容易なことではありません。



memo 土地活用には、建物等を建てて自分で使用方法と、利用者に貸して収益を上げる方法がありますが、ここでは後者について解説します。

2. 優れた土地活用による個人的・社会的効果

優れた土地活用を行うことは、個人的・社会的に大きな波及効果をもたらすことができる裾野の広い事業といえます。

個人的な側面では、土地オーナーに対して賃料収入や事業収入、節税効果などの大きな経済的利益をもたらします。

他方、社会的な側面では、賃貸住宅を建てれば、建設にかかわる仕事を創造し、そこに人が定住することによって街に活気を呼び込むことになります。また、店舗やオフィ

スを建てれば、そこを拠点にさまざまな経済活動を創造することにもつながり、そこから新たな税収も生まれ、社会を豊かにすることにもつながっていきます。

このように、土地活用とは、単に土地オーナーに経済的利益をもたらすだけでなく、社会に対する利益ももたらす広範な波及効果を伴った社会貢献活動の一つであると言っても過言ではないのです。

3. 土地活用における留意点

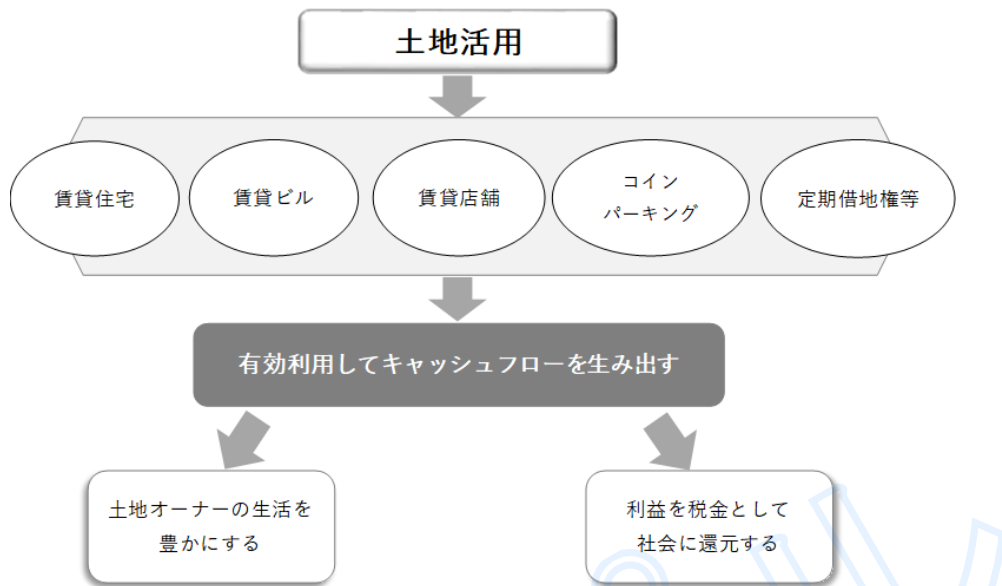
前述した土地活用による個人的・社会的効果は、あくまでも「適切な」土地活用をした場合が前提であることを忘れてはなりません。

誤った土地活用をしてしまうと、逆に土地オーナーに大きな経済的損害をもたらし、社会的波及効果も大幅に低下してしまうということを強く認識しておく必要があります。

誤った土地活用をしたことで、「賃貸住宅や商業ビルを建設したが、賃料設定が高すぎた」とか、「立地と商業店舗のコンセプトがマッチせず、入居者やテナントが集まらない」となった結果、当初予定していた収入が得られず、銀行から融資を受けた建設資金の返済が滞ってしまい、人生を台無しにしたという土地オーナーがいるのも残念ながら事実です。

賃貸経営は、初期投資の大きな事業です。しかも、一度投資したものは簡単には変更ができないため、そのプランニングには慎重な準備が求められます。土地活用の相談から始まって、調査、分析、提案というプロセスを繰り返し、最終的な土地活用計画の意思決定にいたるまでの作業量は膨大なものとなります。土地活用プランの作成期間は3か月から半年、あるいは1年以上かかることも珍しくはありません。それが、その後の20年、30年の土地と土地オーナーの運命を左右するのですから、当然と言えば当然です。

その意味で、土地活用は、土地オーナーの人生そのものに深くかかわることであり、法人であれば、所有資産をどのように事業に活かしていくかという法人の事業戦略に直接踏み込んでいくことでもあるのです。



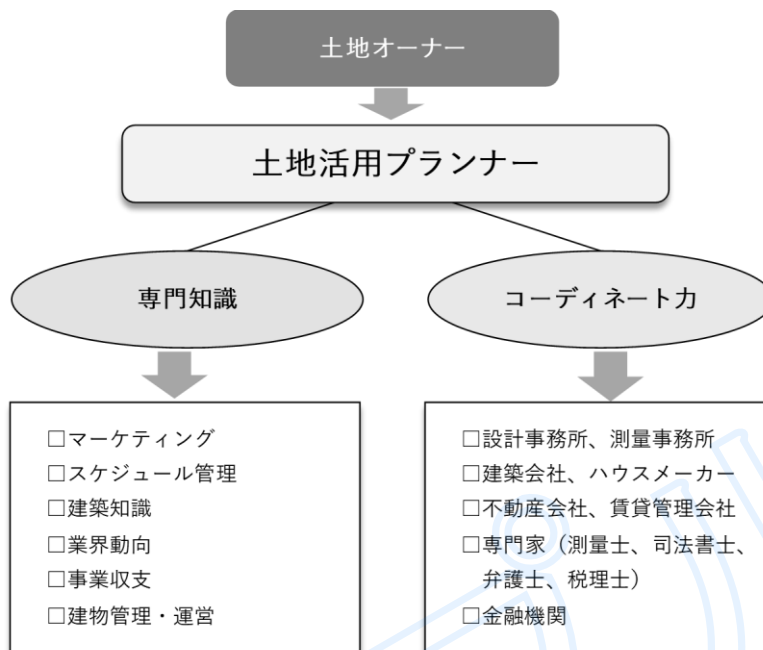
2 土地活用プランナーの使命と心構え

1. 土地活用プランナーとは

土地活用プランナーは、土地オーナーに寄り添いながら、専門知識や経験、人脈を駆使して土地活用事業を成功へと導くスペシャリストです。マーケティング、スケジュール管理、建築知識、業界動向、事業収支、建物管理・運営などについての専門知識を幅広く身に付け、設計事務所や建設会社、不動産会社、賃貸管理会社などと連携してプロジェクト全体を成功に導きます。

土地活用プランナーは、土地活用プロジェクトの全体を統率し、必要に応じて、測量士、司法書士、弁護士、税理士などの専門家と連携しつつ、プロジェクトを成功へと導く優れたコーディネーターとしての役割をも果たします。

【土地活用プランナーは事業を成功に導くコーディネーター】



2. 土地活用プランナーの使命

土地活用プランナーの使命を一言で表すなら「土地活用にかかわる人たちを幸せにする」ということです。

これまでの土地活用では、計画通りの収益が上がらないケースや、借入金の返済や修繕・トラブルに苦慮する土地オーナーが少なからず生まれていました。あるいは建物の完成前に建設会社や設計事務所が倒産したり、思わぬ欠陥住宅が出来上がってしまったといった事例も数多く見られました。これらは、土地活用の不慣れな土地オーナーが、十分な準備や対策をとることなく事業化してしまったために生じた問題です。土地活用プランナーは、このような問題やトラブルを未然に防ぎ健全な土地活用に導く役目を担います。

丁度、山登りに不慣れな人が無事に山頂まで到達するには優秀なガイドが必要になることと同じです。登山ガイドは誰よりも山に詳しく、天候や危険についても熟知し、しっかりと道案内をしなければなりません。危険な崖地に迷い込んだり、茨の道に踏み込んだりすることがないように、登山ガイドが細心の注意を払うように、土地活用プランナーも専門知識や経験・ノウハウを総動員して、安全で確実な土地活用の実現をサポートすることが使命なのです。

3. 土地活用プランナーの心構え

土地活用にかかわる人たちを幸せにするという観点から、土地活用プランナーには、必要であれば、プラスの点だけでなく、マイナスの点についても正直に依頼者に説明することが求められます。たとえば、賃貸住宅を建設しての土地活用を依頼され、プランニングをすすめる過程で「現時点では、賃貸住宅を建てない方がよい」という結論が出た場合は、事業の中止あるいは修正を提言することも必要です。

最終的に土地活用を通じて人を幸せにするという信念が貫かれている限り、たとえ土地活用の中止を進言したとしても、土地活用プランナーは信頼と尊敬を得ることができます。

逆に、土地オーナーに押し切られて見切り発車した場合、土地オーナーに取り返しのつかない損害を与えてしまうおそれもあります。そうしたことになるれば、土地活用プランナーとしての信頼と評価は失墜してしまいます。

結果にもしっかりとコミットするという強い意思と信念を持ち続けることが、土地活用プランナーに求められる重要な心構えです。

4. 土地活用プランナーが持つべき視点

(1) 土地活用の目的・対象者の幅広い把握

たとえば、賃貸住宅経営の主役は、土地オーナーではなく、そこを借りて住む入居者です。ともすれば建築主である土地オーナーだけに目が行きがちですが、土地活用プランナーは、入居者やテナントの方にも意識を向けなくてはなりません。また、商業施設であれば、テナントがいて、さらにそのテナントを利用する買物客がいます。病院・介護施設なら、そこに入る運営事業者がいて、そこを利用する患者や高齢者がいます。

このように、土地活用プランナーが土地活用をするにあたっては、土地オーナーを意識するだけにとどまらず、エンドユーザーといわれる最終的な利用者を見据えることが極めて重要です。利用者のニーズや動向をしっかりと捉えていなければ、長期的・安定的な収益性を担保することはできないからです。



memo 土地活用の主役は利用者であり、利用者から喜ばれる土地活用こそが、事業成功への一番の近道と言えます。何のための、誰のための土地活用なのか、プランニングの前にしっかりと押さえておきたいポイントです。

(2) 長期的視点の重要性

これからは、10年後、20年後、30年後を見据えた土地活用が必須となります。世の流れの変化は急激で、土地に関する法令や税制も目まぐるしく改定されています。土地活用プランナーは常にアンテナを張り、最新で正確な情報を土地オーナーに提供していかなくてはなりません。

たとえば、アパートへの土地活用を提案するとき、「完成しました。満室になりました」で成功ではありません。3年後、5年後はもちろん、10年、20年先も安定的に満室になる事業でなければならないのです。なぜなら、多くの土地オーナーは25年、30年といった長期ローンを組むのが普通だからです。10年後から増え始める空室リスクや、修繕費といったマイナス・インパクトをあらかじめ念頭に置きながら、安定収益が見込める事業計画を練り上げるのが土地活用プランナーの使命なのです。いわば土地オーナーがローンを返済し終えるまでを見据える、“未来予測型”の業務といえます。

また、土地オーナーが資産を次世代へ円滑に継承させることや、老後の収入を長期にわたって安定・継続させることも大切な仕事です。法人の場合は売り上げや利益の底上げになることなど、事業主の経営環境を改善・強化する役割も求められます。このように土地活用プランナーは、依頼主の経済面や経営面に長期にわたり非常に大きな影響を与える立場であることを自覚しておきましょう。

事業が始まって15年目で失敗したというわけにはいきません。建物が存在している限り、ローンが残っている限りは成功させ続けなければならないのが土地活用プランナーに課せられたミッションです。

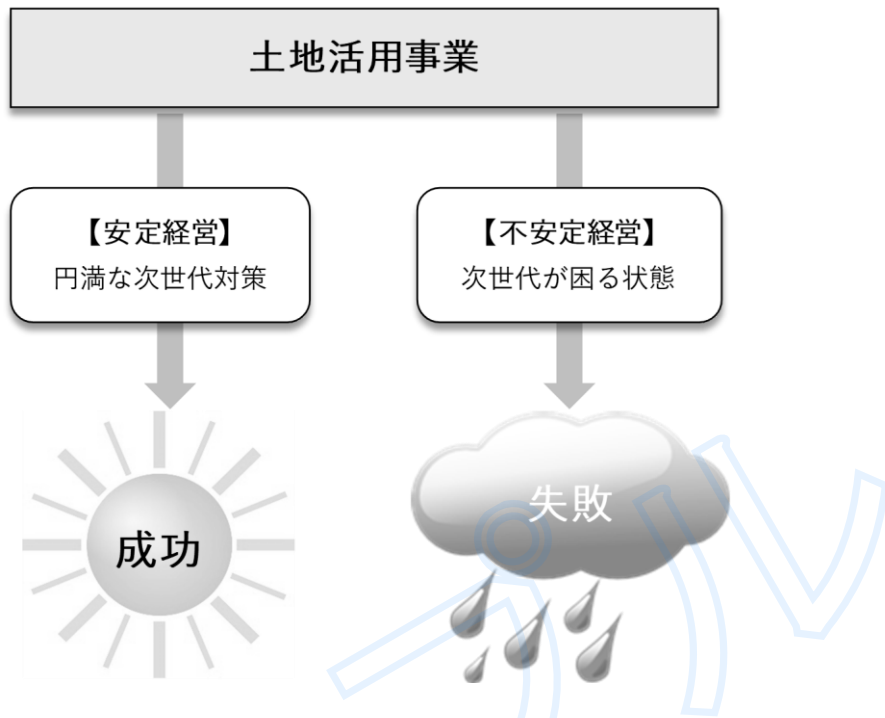
そのためには、管理のあり方（たとえばサブリースにするのか、滞納保証で委託したほうがよいのか等）や、メンテナンス計画についても事前に綿密な検討を重ねておくことが必要です。メンテナンスコストの高いデザイナーズマンションを作ってしまうと、多額のメンテナンス費用が掛かってくるといことがないように、建築材料の耐久性に気を配ることも大切なポイントとなります。また、建設会社の選択では、アフターサービスのしっかりした大手を選ぶのか、あるいは小回りの利く中堅が良いのか、オーナーとの相性なども考慮しながら、地域の将来性や土地オーナーの個性やニーズを総合的に判断することも大切です。

引渡し後から始まる「経営」自体を健全に導き、次世代までを考慮して長期的にサポートしていくことが、土地活用プランナーは求められます。



memo 建物が完成し、引き渡したら終わりではなく、土地オーナーとの長いお付き合いは、引き渡しから始まるという自覚が必要になります。

【土地活用事業の成否】



3 土地活用プランナーの資格の活用

1. 当協会が目指すもの

当協会が目指しているのは、土地活用にかかわる多くの皆様により高い知識やスキルを身に付けていただき、さらなる資質の向上に寄与することで、よりよい社会をつくっていくことです。土地活用プランナーの資格は、そのために創設されました。

土地活用プランナーをどのように活用するかについては、その立場によってさまざまなものが考えられます。

2. 土地オーナーとして

本テキストには、土地活用に必要なすべての情報が盛り込まれています。そのため、土地オーナーが本テキストの内容を修得することによって、事業成功の近道にもなると考えています。現代は自己責任社会であり、土地オーナーといえども他人に任せきりにするのではなく、必要な知識を身に付けておくことは非常に大切です。

3. 土地オーナーから相談を受ける側として

土地活用プランナーの受験者は、一定以上の知識レベルを身に付けた上で試験に臨むことと思います。また、土地活用プランナーの資格取得後は、様々な講座・セミナーが用意されています。

そうした中で土地活用プランナーとして活躍するために必要な知識に加え、調査力、マーケティング力、企画提案力を培うことにより、たとえばハウスメーカーや建設会社が作成した事業収支計画を分析して、そこに隠れているリスクを把握する能力などを身に付けることができます。

このようにして土地活用プランナーとして自立し、有資格者として土地オーナーや法人に土地活用の提案をしていくことができます。

4. 今後のキャリアアップとして

今は雇用情勢が厳しい時代です。厳しい就職環境のなかで、資格を取得することがキャリアアップはもちろん、より有利な転職・自立へのワンステップにもつながります。

不動産建設業界への就職を望む学生や転職予備軍の人たちが、極めて実践的なこの資格を取ることは強力な自己PR材料、差別化要素になることは間違いありません。それだけでなく、不動産に興味を持ち、土地の有効活用を通じて社会に貢献していきたいとお考えの方は、是非とも土地活用プランナーの資格を取得して、活躍していただきたいと考えています。

不動産建設業界は、日本の基幹産業の一つであり、巨大な市場を形成しています。現在では公共施設から民間住宅まで実にさまざまなジャンルを担っています。住宅一つをとっても価値観が多様化している現代では、ニーズもどんどん細分化し、それに伴いデザイン性やセンス、個性といった「質」が求められるようになってきました。量から質への転換は、今後一層の多様化・専門化を推し進め、その結果、土地活用プランナーの活躍の場も一層増えていくことが期待されます。

もちろん、資格を得たからすぐに仕事が入ってくるということではありません。土地活用は何もないところから新たな価値を生み出す仕事です。土地活用プランナー自身も土地活用プランナーという資格をどう活用していくか、一人一人が考えなくてはなりません。

土地活用プランナーの業務フロー

本章のポイント

- 1 土地活用成功までの流れ
→「ビジョン」・「目標」を定め、「戦略」・「戦術」を導き出す。
- 2 土地活用プランニングの3つのポイント
→総事業費の正確な把握
→収入家賃の健全な把握
→支出の手堅い把握

1 土地活用成功までの流れ

1. 土地活用の全体像

土地活用成功に向けた全体像を理解しておきましょう。土地活用にはまず「ビジョン」を掲げることが重要です。そして、そのビジョンを達成するための「目標」を決め、さらに、その目標に近づくための「戦略」と「戦術」を導き出します。

本テキストでは、「法令編」・「税務編」・「建築編」などの各分野に分けて、土地活用に必要な基本事項をマスターしたうえで、「実務編」において、土地活用の戦略と戦術について徹底的に学べる要素を盛り込んでいます。具体的にはマーケティングやスケジューリング、事業収支といった実践的カリキュラムです。さまざまなビジネスモデルを示して、皆さんに戦略、戦術を身に付けてもらうことで、先に掲げた目標の達成と、さらにその先にあるビジョンの実現を目指してもらいます。

実際の土地活用プランナーの仕事では、土地活用プラン策定にあたり、土地オーナーの意向、土地の立地条件や特性、市場の動向などを調査した上で、事業計画案を絞り込んでいかなければなりません。そのために必要な専門知識をしっかりと身に付けてもらうことが、本テキストの大きな目的です。



memo 「学生に良質な住環境を提供する」ということがビジョンになる場合、「アルバイトで忙殺されずに済む（＝勉学に専念できる）家賃を設定する」ということが目標となります。そのために建築費をどう抑えるか、シェアハウスという形態を検討するなどといった戦略や戦術を導き出すことが事業化への大きな流れとなります。

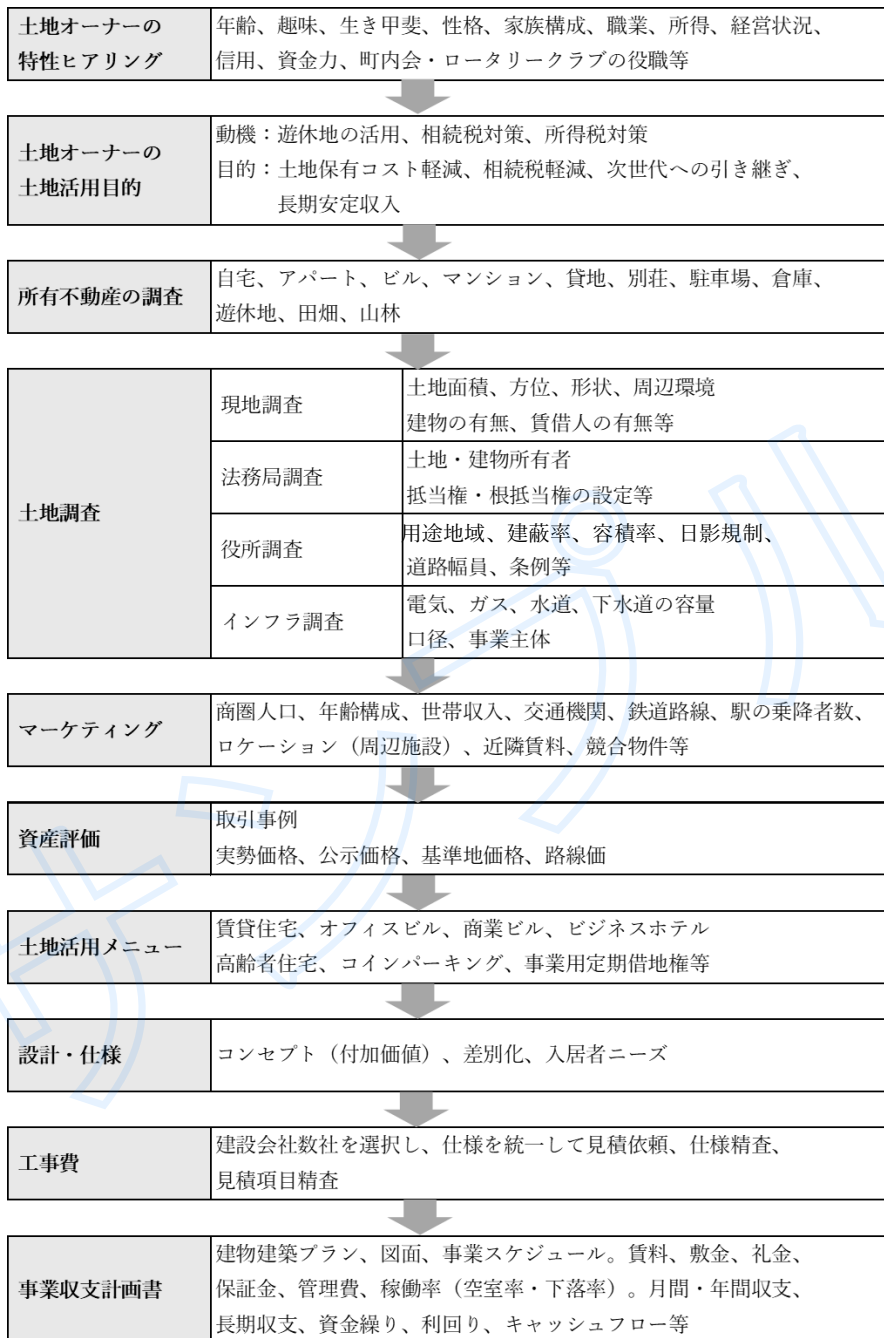
【土地活用成功の全体像（例）】



2. 事業収支計画書作成までの業務フローの概要

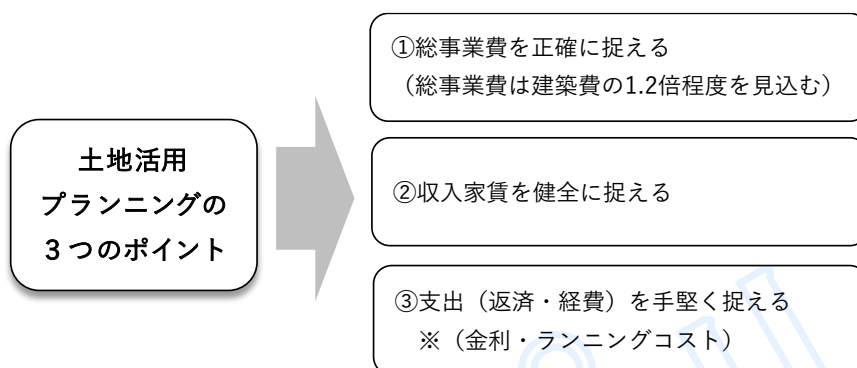
土地活用プランナーが土地オーナーにヒアリングをするところから、事業収支計画書を作成するまでの業務フローをまとめると、次のようになります。

【事業収支計画書作成までの業務フローの概要】



2 土地活用プランニングの3つのポイント

調査段階から企画書の作成までは、次の3つのポイントを念頭に置かなければなりません。



土地活用を成功に導くための最大のポイントは、テナントビルや商業ビルでも、あるいはアパート・マンションでも「満室経営」の実現です。あらゆる成功の原点は、多くの利用者に受け入れられて満室を実現できるかどうかにかかっています。素晴らしい建物にするのは建築家や施工会社に任せれば良いこと。土地活用プランナーの仕事は、1にも2にも満室に導くことです。「満室を維持して安定的に繁盛する」ことこそが土地活用における成功であるということを理解しましょう。

土地活用につわる市場の動向

本章のポイント

1. 地価の動向
→ 1物5価の内容や地価の算定方法を把握
2. 金利の動向を押さえる。
→ 金融政策や東京オリンピック等、様々な要因を把握
3. 消費者物価指数動向を押さえる。
→ 消費者物価指数の意義とその推移・影響を把握
4. 空き家増加の状況を押さえる。
→ 空き家の原因・背景と傾向を把握
5. 建設事業による経済的効果を押さえる。
→ 新設住宅着工戸数の推移を把握
6. 少子高齢化と今後の市場動向を押さえる。
→ 今後の日本の人口の推移と少子高齢化社会の状況を把握

1 地価の動向

1. 地価の種類と算定方法

(1) 地価の種類

地価とは、文字どおり「土地の価格」です。もっとも、一口に地価といっても、その表示の仕方には様々な種類があります。具体的には、以下の①～⑤の5つの種類があると言われます（1物5価）。土地活用プランナーはこの5つの地価すべての内容を正確に把握し、それぞれの目的に応じた正しい利用方法を熟知する必要があります。

① 実勢価格

実際に市場で取引されている価格のことです。土地活用プランナーは土地活用を実施しようとしている地域で、実際に取引されている価格を調べなければなりません。そして、その地域に将来性があるのか、どのような業種が進出しているのか、若者の人口は増加傾向か、それとも高齢者層が増えているのか、なども綿密にチェックしておくことが肝要です。最も注意しなければならないのは、公示価格や路線価では高い評価を得て

いても、実際の取引はほとんど皆無の地域があることです。土地というものは資産ですから、欲しい人がいて需要がなければ取引は成立しません。

たとえば、地方の豪邸を相続しても、その地域が過疎地であり、人口は減少傾向で土地や建物に需要がなければ、実勢価格は極めて低くなります。

実勢価格を正確に把握することは難しいことです。現地の市場調査を繰り返し、地元の不動産業者からヒアリングをするなど、地道に足で歩き、その地域の活力を肌で理解することが大事です。

② 公示価格

地価公示法に基づいて、国土交通省土地鑑定委員会が、適正な地価の形成に寄与するために、毎年1月1日時点における標準地の正常な価格を3月に公示（2023（令和5）年地価公示では、26,000地点で実施）するもので、社会・経済活動についての制度インフラとなっています。主な役割は、一般の土地の取引に対して指標を与えること、不動産鑑定の規準となること、公共事業用地の取得価格算定の規準となること、土地の相続評価および固定資産税評価についての基準となること、国土利用計画法による土地の価格審査の規準となること等とされています。

③ 基準地価格

国土利用計画法施行令第9条にもとづき、都道府県知事が毎年7月1日における標準価格を判定し、9月中旬に公表されます。



memo 土地取引規制に際しての価格審査や地方公共団体等による買収価格の算定の規準となることにより、適正な地価の形成を図ることを目的としています。

④ 路線価

国税庁が毎年1月1日に道路に面した土地の価格を調査し、7月上旬頃に公表します。路線価は、土地の相続税や贈与税の課税価格の目安となるもので、公示価格の80%の水準となっています。公示価格や基準地価格は点ですが、路線価は道路に沿って評価しているので、市街地であれば、ほぼ全ての土地の評価を調べることができます。

また、A地点の公示価格が100千円/㎡、路線価が80千円/㎡のとき、B地点の路線価が120千円/㎡とすると、 $120 \text{ 千円} \times 100 \text{ 千円} \div 80 \text{ 千円} = 150 \text{ 千円}$ となり、B地点の公示価格は150千円/㎡と推計できます。

路線価で注意が必要なのは、北側・南側の区別をしないで道路を評価しているときです。たとえば、マンションを建設する場合に、マンション用地が南側の道路に面していれば、住戸も南向きとなり高い価格を設定することができます。ところが、北側に面していて、南側にはビルがすでに建っているマンション用地は、北側向きの住戸が大部分になってしまうため、そのマンション用地を低く評価しなければなりません。

一方、住居系の用途地域では、北側に道路があると、マンションの日影が道路にあたるため、マンションを建築する場合に日影規制の面ではとても有利になります。このように、土地の活用の仕方によって土地の価値が変わるため路線価も一つの目安として判断しなければなりません。

⑤ 固定資産税評価額

固定資産税は、毎年1月1日（賦課期日）現在の土地、家屋等の固定資産の所有者に対し、その固定資産の価格をもとに税額を算定して市町村が課税する税金です。固定資産の価格は、総務大臣が定めた固定資産評価基準に基づいて評価された額を知事又は市町村長が決定し固定資産課税台帳に登録したもので、固定資産税評価額といいます。評価額は、3年に1度全件評価替えを行い価格決定しますが、評価替えの年度を基準年度といい、2021（令和3）年度がこの基準年度にあたりました。

バブル以前は公示価格の30%程度の評価が大部分でしたが、公的土地評価について相互の均衡と適正化を図るため、現在では公示価格の70%を基準に評価されています。

【地価の種類】

種 別	実施主体	実施目的	実施時期
実勢価格	個人・法人等	経済活動・資産形成	随時
公示価格	国土交通省	取引価格の指標	毎年1月1日
基準地価格	都道府県知事	取引価格の指標	毎年7月1日
路線価	各税務署	相続税等の課税価格	毎年1月1日評価替
固定資産税評価額	市町村	固定資産税等の課税標準	1月1日（3年毎）

(2) 地価の算定方法

不動産の価格は一般に、

- i. その不動産に対してわれわれが認める効用、
- ii. その不動産の相対的稀少性、
- iii. その不動産に対する有効需要、

の三者の相関結合によって生ずる不動産の経済価値を、貨幣額をもって表示したものであると言われています（国土交通省「不動産鑑定評価基準」）。そして、地価の算定方式には、原価方式、比較方式および収益方式の3つがあります。

原価方式	対象不動産の再調達原価を求め、この再調達原価について減価修正を行って対象不動産の試算価格を求める手法。
取引事例比較法	多数の取引事例を収集・選択を行い、必要に応じて事情補正・時点修正を行い、地域・個別的要因の比較を行って対象不動産の試算価格を求める手法。
収益還元法	対象不動産が将来生み出すであろうと期待される純収益の現在価値の総和を求めることにより対象不動産の試算価格を求める手法。

なお、収益還元法には、一期間の純収益を還元利回りによって還元する「直接還元法」、連続する複数の期間に発生する純収益と復帰価格を発生時期に応じて現在価値に割り引き、それぞれを合計する「DCF（Discounted Cash Flow）法」の2方式があります。

1991（平成3）年のバブル崩壊とともに、地価は必ず値上がりするという「土地神話」も崩れ去りました。それに伴い、地価の算定方法は取引事例比較法ではなく、土地活用により生み出される収益に着目して地価を算定する収益還元法に変わるようになりました。直接還元法では地価を次のように算定します。

$$P（求める不動産の収益価格） = \frac{a（一期間の純収益）}{R（還元利回り）}$$

a（純収益）＝ 年間賃料 200 万円－年間経費 20 万円（管理手数料等）＝180 万円

R（還元利回り）8.0%とすると、

P（不動産の収益価格）＝180 万円÷8.0%＝2,250 万円

現在では、土地活用から生み出される収益により地価が変動するようになりました。その意味で、土地活用プランナーが提案する土地活用提案は、土地オーナーの日常生活を安定させるだけでなく、資産形成にも大きな役割を果たすことになるのです。

2. 地価の動向

(1) 最近の地価動向の特徴

地価動向は、国内の経済政策や税制、海外の地政学的リスク、自然災害・オリンピック・新型コロナウイルス感染症などさまざまな要因に影響されるため、複眼的に慎重に見極める必要があります。直近の令和4年地価公示の特徴は次のとおりです。

用途	令和4年地価公示の特徴
住宅地	・住宅地については、景況感の改善、低金利環境の継続、住宅取得支援施策等による下支えの効果もあり、取引件数は昨年と比較して増加しており、全国的に住宅地の需要は回復し、地価は上昇に転じた。 ・都市中心部の希少性が高い住宅地や交通利便性や住環境に優れた住宅地では地価の上昇が継続している。 ・地方圏の地方四市では、地価の上昇率が拡大しており、その周辺部の地域にも需要が波及している。その他の県庁所在都市等の主要都市では、地価が下落から上昇又は地価の下落率の縮小がみられた。 ・最も上昇率が高い都道府県は北海道、県庁所在都市では札幌市であった。
商業地	・都心近郊部においては、景況感の改善により、店舗やマンション用地に対する需要が高まり、上昇に転じた地点が多く見られる。 ・駅徒歩圏内の繁華性のある商業地や地方圏の路線商業地など日常生活に必要な店舗等の需要を対象とする地域では、上昇地点が増加している。また、再開発事業等の進展期待がある地域やマンション用地と競合する地域で、上昇地点が見られる。 ・国内外の来訪客が回復していない地域や飲食店が集積する地域では地価の下落が継続しており、特に外国人観光客の増加を背景として近年高い上昇を示してきた地域では大きな下落が継続している。また、都心中心部の一部の地域において、空室率の上昇等によりオフィス需要に弱い動きが見られ、地価が下落している地域がある。 ・最も上昇率が高い都道府県は福岡県、県庁所在都市では福岡市であった。
工業地	・工業地については、インターネット通販の拡大に伴う大型物流施設用地の需要が強ク、高速道路のインターチェンジ周辺等の交通利便性に優れる物流施設の適地となる工業地では地価の上昇率が拡大している。

(国土交通省「令和4年地価公示結果の概要」から抜粋)

地価上昇期には、安易な土地活用プランニングでも地価上昇が全ての問題を解決し、成功することがあります。しかし、地価下落局面での土地活用プランニングこそ、基本

に則った調査・分析を行い、ユーザーが求める需要を盛り込んだ企画を提案しないと成功しないため、土地活用プランナーの真価が問われるのです。地価動向の見極めは、土地活用プランナーにとって重要な仕事の一つに間違いありません。

（２）高度経済成長期の地価上昇

地価は、高度成長期、列島改造ブーム、バブルの時代に著しく高騰しました。1954（昭和 29）年の「神武景気」以降、日本経済は高度成長期を迎え、企業は工場用地の積極的な買収を始めます。この結果、工場用地の価格が上昇し、地方から三大都市圏に移住する人々も増え続け、住宅地の価格も上昇しました。土地需要の急増で土地価格が高騰し、「土地こそ資産」という「土地神話」が広がっていったのはこの時代です。

日本の地価は、戦後の高度経済成長期を通じて一貫して上昇を続け、「土地を所有していれば必ず儲かる」という神話を生みました。銀行は企業などへの融資に際し、土地担保主義に傾斜していき、土地神話に基づいた過剰融資が不良債権発生の一因となっていったのです。

（３）列島改造論と地価上昇

1960 年代の日本経済の成長は、アメリカへの輸出に支えられた面が大きいと言えます。ところが、アメリカがベトナム戦争に本格的に軍事介入すると、膨大な戦費とドルの流出により、アメリカに財政破綻の危機をもたらしました。たちまちアメリカ経済は減速し、日本は高度成長の基盤を失うことになったのです。

このような国際情勢の変化に対して、当時の田中首相は日本列島改造論をかけた、大型公共投資を中心とする経済成長政策を追い求めようとしました。この結果、全国的に土地投機ブームが起これ、それとともに物価上昇が加速してインフレ状態になり、狂乱物価と呼ばれる経済の過熱が巻き起こったのです。

ところが、1973（昭和 48）年の第 4 次中東戦争に際して、アラブ産油国が石油戦略を変更したためオイル・ショック（石油危機）が日本経済を直撃。そして、1974（昭和 49）年の実質 GNP は対前年比 0.2%減となり、戦後はじめてのマイナス成長に転落したのです。そして、地価も戦後初めて下落に転じ、経済成長政策から安定成長政策へと時代も転換することになりました。

（４）バブルと地価上昇

ドル高により低迷したアメリカ経済を救済するため、アメリカの呼びかけで、1985（昭

和 60) 年 9 月にニューヨークプラザホテルに先進国 5 か国 (日・米・英・独・仏=G5) の大蔵大臣と中央銀行総裁が集まり、会議が開催されました。この会議で、為替レートをドル安に進める「プラザ合意」が発表されました。

その結果、金融市場では急激な円高により米国債券などに投資していた資金に為替差損が発生する事態となり、為替リスクを嫌った運用資金は国内の株式市場や不動産市場に向けられることになりました。株式市場では株価が上昇し、不動産市場では地価の高騰が始まります。また、金余り状態から、金融機関による過剰融資も活発になり、個人や企業の土地の含み益が拡大したことも手伝い、バブル経済を形成することになりました。



memo 「プラザ合意」を受けて、日本政府は外国為替相場に介入し、円高に誘導。「プラザ合意」前の東京市場では、1 ドル=242 円でしたが、1988 (昭和 63) 年初には、1 ドル=128 円と 2 倍近い円高となりました。

(5) 土地神話の崩壊と土地に対する意識変化

土地は、生活の基盤である敷地としての側面、資産としての側面の両方を持っていますが、1991 (平成 3) 年のバブル崩壊とともに、地価は必ず値上がりするという「土地神話」も崩れ去りました。

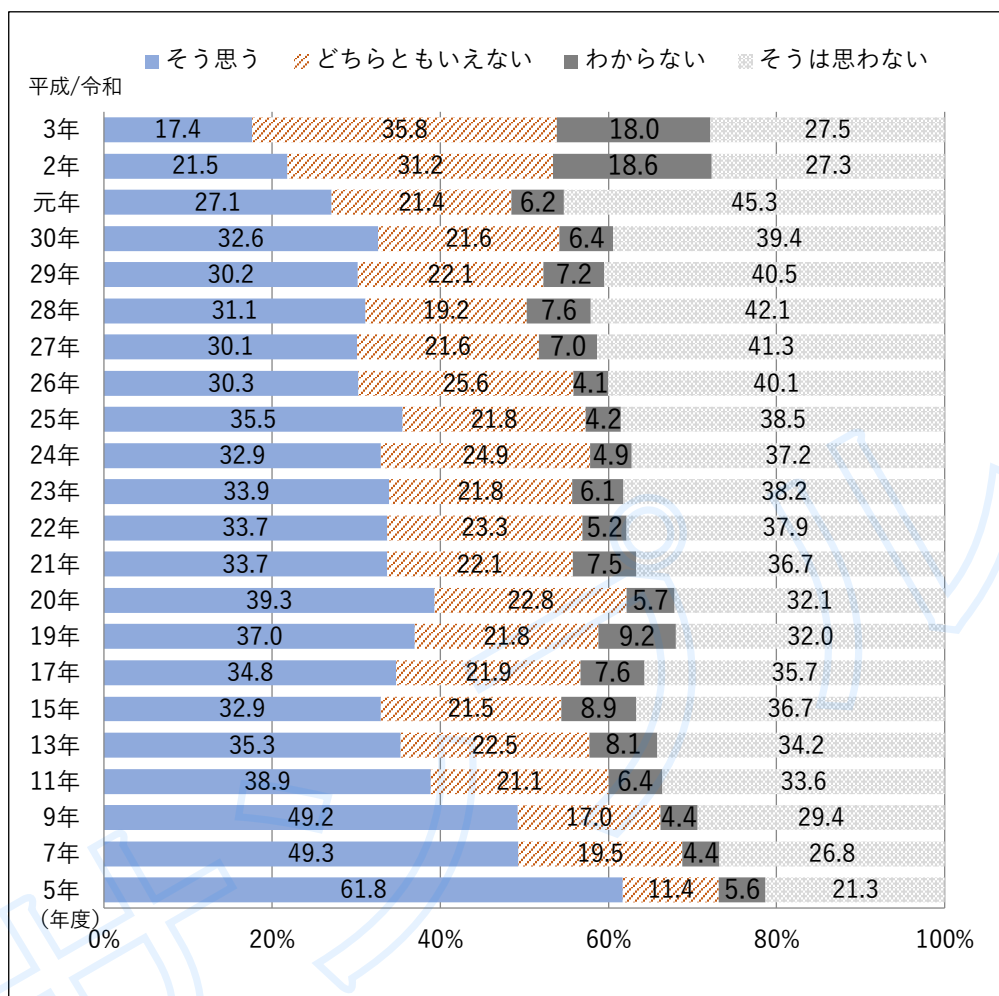
国土交通省が発表している「土地白書」の中に、土地は預貯金・株式より有利な資産かどうかを聞いているアンケート調査があります。バブルが崩壊したばかりの 1993 (平成 5) 年には土地が有利な資産であるとの回答は 61.8%でしたが、2021 (令和 3) 年にはその 3 分の 1 を下回る 17.4%まで低下し、国民意識の中での土地神話崩壊が裏付けられています。

これは、人口減少等の進展に伴う土地利用ニーズの低下等を背景にしたものと考えられますが、こうした状況下での所有者不明土地や管理不全の土地への対応が喫緊の課題となる中、所有者不明土地対策等の観点から、人口減少社会に対応して土地政策を再構築するため、令和 2 年 3 月に、土地基本法 (平成元年法律第 84 号) 等の抜本改正が行われました。また、同年 5 月には、改正された土地基本法に基づき、土地政策全般の政府方針を定める「土地基本方針」が策定されました。

【土地基本方針の概要】

- ① 土地の利用及び管理に関する計画の策定等に関する基本的事項
- ② 適正な土地の利用及び管理の確保を図るための措置に関する基本的事項
- ③ 土地の取引に関する措置に関する基本的事項
- ④ 土地に関する調査の実施及び情報の提供等に関する基本的事項
- ⑤ 土地に関する施策の総合的な推進を図るために必要な事項

【土地は預貯金・株式より有利な資産か？】



出典：国土交通省「令和4年版 土地白書」

2 金利の動向

1. 総論

(1) 好不況と金利

土地活用と金融は不可分となっていて、自己資金だけでアパートを建てたり、投資用のマンションを購入したりすることはほとんどありません。したがって、多額の借入れを行う土地活用は、金利動向から大きな影響を受けることになります。

金利水準は一般の財・サービスと同様に需要と供給で決まります。好況時には資金需要が増加するため金利は上昇し、不況時にはその逆に金利は下降すると言われます。

(2) 投資メリット

一般に、金利が低ければ預金のメリットは低くなりますが、低利で融資を受けることができるため、投資を行いやすくなります。海外の投資家からみると金利の低い通貨を保有するメリットは少ないため通貨の価値は相対的に下がり、通貨価値が下がると輸出が増え輸入が減る傾向が見られます。

反対に金利が高くなると預金のメリットが高くなりますが、融資を受けて事業に投資するリスクが上昇するため、投資意欲は低下します。海外の投資家からみると金利の高い通貨を保有するメリットが多いため、通貨の価値は相対的に上がり輸出が減り輸入が増える傾向になります。そのため、金利の上昇は過熱した景気を冷ます効果があると考えられるのです。



memo 投資の活発化により景気が上昇した場合、投資対象として通貨が上がるケースや、将来のインフレ率上昇を見込んで長期金利が上がる場合もあります。

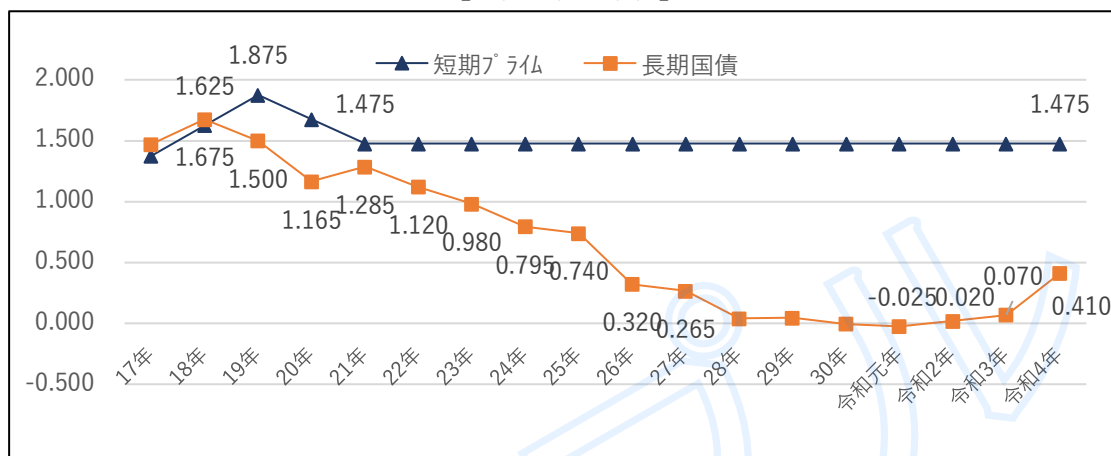
世界的な景気動向や政治情勢など、情報に敏感になることで金利の見通しを探ることは非常に重要です。土地活用プランナーは、少なくとも毎日、経済紙を読むなどして景気指標や海外情勢などをしっかりと把握しておく必要があります。

(3) 短期金利と長期金利

金利は大きく短期金利と長期金利に分けられます。1年未満の貸し出しに対する金利を短期金利といい、コールレート、政府短期証券、CD金利などがあり、銀行預金利率の目安にもなっています。短期金利は、中央銀行によってある程度誘導可能であるため「政策金利」として扱われ、経済政策において非常に重要な位置を占めています。

一方、1年以上の金利は長期金利といい、新規発行10年物国債の利回りなどが指標となり、長期固定金利の住宅ローンや企業融資における金利の目安にもなっています。長期金利は、短期金利より変動リスクがあるために高くなっていることが多く、将来の物価変動や経済の先行きなどに影響を与えることとなります。

【指標金利の推移】



出典：日本銀行「金融経済統計月報」

2. 日本の現状

経済活動や将来の見通しに金利が深く関係している以上、日本の現状を把握しておくことも重要なポイントになってきます。

日本社会は、

- ①輸出型産業の競争力低下
- ②内需の低迷
- ③巨額の財政赤字
- ④加速する少子高齢化

といった大きな問題を抱えています。また、消費税等の増税政策なども踏まえ、低金利誘導はやむを得ない状況で、これまで長らく円安政策がとられてきています。もっとも最近では、輸入価格の上昇によって消費者物価の高騰が懸念されるようになってきたことから、「円安は企業の利益が増えるのでよいことだ」とする従来の評価が変わってきていると言われることもあります。

3. 公定歩合の推移

公定歩合は日本銀行が民間銀行へ貸し付けを行うとき適用される基準金利で、この操作で金融政策を行うことができました。過去の推移を見てみましょう。

1950（昭和 25）年 1 月は 5.11%でしたが、高度成長期に入った 1957（昭和 32）年 5 月には、8.4%に引き上げられました。その後、公定歩合は年々下がる傾向が続き、1972（昭和 47）年 6 月には、戦後最低の 4.25%となりました。ところが、列島改造ブームで物価上昇が過熱したために公定歩合は再び引き上げられ、1974（昭和 49）年 1 月には 9.0%まで上昇しました。

その後は下降傾向で推移し、1987（昭和 62）年 2 月には 2.5%で安定しました。その後のバブル景気による過熱対策から、1989（平成元）年 8 月に 6.0%に引き上げられ、バブル経済の鎮静化が図られました。他のさまざまな政策手段が講じられたこともあり、バブル経済は収束しました。

その間、1994（平成 6）年 10 月、金利自由化の完了で「公定歩合」と預金金利との直接的な連動性はなくなり、現在では補完貸付制度の適用金利（「基準貸付利率」）として、短期市場金利の上限を決める役割に変化しています。

その公定歩合は、1995（平成 7）年 1 月には 1.0%、同年 9 月には 0.5%へと引き下げられ、2001（平成 13）年 9 月に 0.1%という史上最低を記録した後、2008（平成 20）年から 0.3%となっています。

2016（平成 28）年 1 月、日本銀行は市中銀行が日銀に預けるお金（当座預金）の一部にマイナス 0.1%の金利を適用することを決め、長期金利が大幅に低下しました。さらに、同年 9 月、マイナス金利政策を維持した上で 10 年物国債利回りを 0%程度に誘導する新たな金融緩和の枠組み（YCC:イールドカーブ・コントロール）を導入しました。

その後、2022 年 12 月の金融政策決定会合において、市場機能の改善を図ることを目的として、誘導目標である 10 年物国債金利の変動幅を 0.5%に拡大しています。



memo 状況は変動していますが、現在の金利水準はかつてないほどの低金利であり、土地活用において、金利の観点からは好条件が続いています。

3 消費者物価指数動向

1. 過去の消費者物価指数の推移

消費者物価指数とは、全国の世帯が購入する財・サービスの価格変動を総合的に測定し、物価の変動を時系列的に測定するもので、家計の消費構造を一定のものに固定し、これに要する費用が物価の変動によってどう変化するかを指数値で示したものです。

列島改造ブームが始まる1972（昭和47）年の対前年比消費者物価指数の変動率（暦年）は4.9%、1973（昭和48）年が11.7%、1974（昭和49）年が23.2%となっており、物価高騰が大きな社会問題になりました。

これに対し、バブル経済時の変動率をみると、1989（平成元）年が2.3%、1990（平成2）年が3.1%、1991（平成3）年が3.3%となっていて、列島改造ブーム時に比べると消費者物価は安定しており、国民は豊かさを享受することができたといえます。

バブル崩壊後はデフレ経済に突入したのち、2013（平成25）年4月に発表された日銀の「異次元金融緩和政策」に代表されるアベノミクス効果によって、円安誘導が輸出企業を中心とする株高をもたらし、個人消費や住宅投資が回復傾向となりました。

しかしその後、ロシア・ウクライナ間の紛争や急激な円安の影響により、物価は値上がりを続けており、2022（令和4）年の消費者物価指数の平均でみると、総合指数は前年比2.5%の上昇、生鮮食品を除く総合指数は2.3%の上昇となっています。

2. デフレ経済からの脱却

主要国の対前年比の消費者物価指数をみると、各国とも消費者物価指数が上昇しています。デフレ経済の下、長い間消費者物価指数の下落が続いてきた我が国の経済状況は世界的に見て異常だったのです。そこで、政府・日銀は消費者物価指数の上昇率を2.0%まで引き上げることが目標に設定。特に、長期に亘る資産デフレは、不動産投資に対する意欲を削ぎ、経済が停滞する要因の一つとなっているため、日銀による大胆な金融政策は、当面の間、強く推し進められると見られています。

経済活動が活発となり、需給がひっ迫してくると消費者物価指数が上昇します。一方、経済活動が停滞し需給が緩むと消費者物価指数は低下する傾向があります。また、内需が落ち込むと消費者物価指数がマイナスになる傾向にあるほか、中国などから低廉な商品が大量に輸入されることで消費者物価指数が押し下げられることもあります。さらには、デフレ経済下においては国内総生産（GDP）が伸びず、経済の低迷によって消費者物価指数が抑制されることも起こります。

消費者物価指数がマイナスに振れることは、国内経済活動の低迷を意味している場合が多いため、景気動向の一つのバロメーターとして注視しておく必要があります。