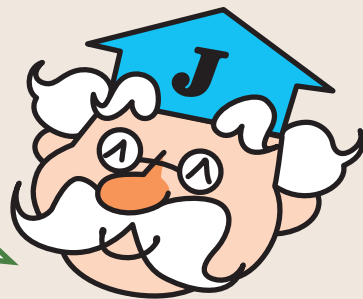


# 「J-REIT(ジェイ・リート)」って何？

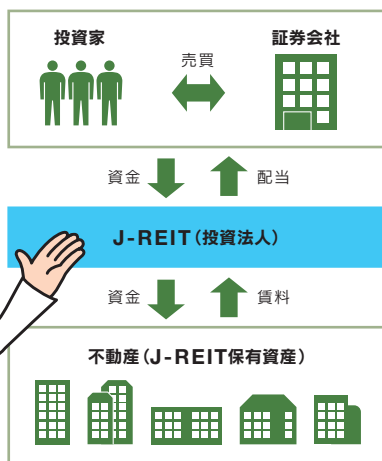
こんにちは。私はジョイント博士と申します。皆さま方にはちょっとなじみの薄い不動産知識をわかりやすくご説明申し上げる役目を仰せつかっております。

今回は、最近何かと取り上げられている「J-REIT」について解説したいと思います。話題の近いところで、「不動産の流動化」や「不動産の証券化」という言葉もよく耳にされるようになったのではないですか？聞いたことはあるけれども良くわからない、そんな方は是非ご注目ください。



## Lesson 1 「J-REIT」の特徴と仕組み

J-REITは「ジェイ・リート」と読みます。英語のJapan Real Estate Investment Trustを略したもので、日本語では「日本版不動産投資信託」です。その仕組みは、J-REITの主体である投資法人が投資家から資金を集めて不動産を購入し、その不動産が生み出す賃料収入あるいは売却益を投資家に分配するというものです。



左の図でいうと、投資家は株式に投資する場合と同じように証券会社を通してJ-REITに投資することができます。そして配当金をもらう権利を得るわけです。一方、投資法人は投資家からの資金で不動産を購入し、その家賃やテナント料から投資家への配当を行います(実際の運用は、委託された運用会社が行います)。法律によって投資法人は一定の条件により法人税が免除されることから、利益のほとんどを投資家へ配当することができます。J-REITでは比較的高い配当利回りを設定することができます。

J-REITへの投資の特徴としては、

- 一口が数十万円単位と比較的少額なので、一般の人でも不動産に投資ができる
- 賃料が大幅に上下することはないので、安定した配当が期待できる
- 実際の不動産と違い、売買が容易にできるなどが挙げられます。



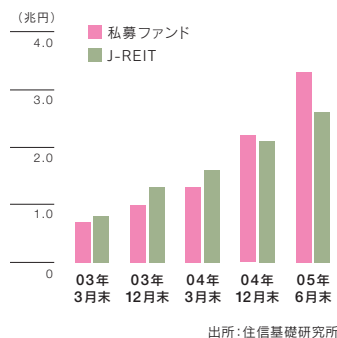
## Lesson 2 J-REITの市場規模と将来性

日本では2001年3月に東京証券取引所に不動産投資信託(J-REIT)市場が開設され、その年にまず2つのJ-REITが上場しました。それまで、日本では金融市場と不動産市場はまったく別のものとして考えられていました。J-REIT上場によって、はじめて不動産が金融商品と同じような利回り商品として認識されるようになり、資金がたくさん集まるようになりました。資金需要に応えるように新たなJ-REITも次々と設立され、J-REIT市場は2005年10月末現在で26銘柄が上場するほどの規模になっています。

右のグラフはJ-REITと不動産私募ファンド\*の取得資産額の推移を示したものです。2年余りの間にJ-REITと不動産私募ファンドをあわせた資産額は4倍近くに増えており、市場の成長ぶりが十分お分かりいただけるでしょう。

利回り商品としての不動産マーケットはまだ始まったばかりです。低金利も続いていて、J-REITなどで受け取れる配当利回りは相対的に魅力的なため、この成長は今後しばらく続くと期待されています。

J-REITおよび不動産私募ファンドの取得資産額の推移



用語解説  
私募ファンド

証券取引所を通さず、案件に対するファンドを  
設立し、投資を募って資金を集めること

## Lesson 3 不動産の流動化・証券化

J-REITの話題にからんで、「不動産の流動化」「不動産の証券化」という言葉がよく出てきます。

「不動産の流動化」とは不動産の流動性を高くすること、つまり簡単にいえば、不動産を換金しやすくすることです。もともと不動産をお金にしようと思ったら、その不動産を買ってくれる人を探して、価格の交渉をして、権利関係を整理して・・・決して容易ではありません。それを、なんらかのしくみを利用して、なるべく容易にするのが「不動産の流動化」です。

そのしくみのひとつが、「不動産の証券化」です。「不動産の証券化」とは、不動産から生み出される賃料などの収益を裏づけにして有価証券を発行し、有価証券と引き換えに投資家からその不動産を取得する資金を調達することです。

もうおわかりでしょう。「J-REIT」は「不動産を証券化」した商品で、「不動産の流動化」の手段の中でもっとも身近なものといえるかもしれません。



「不動産流動化事業って  
どんなことをやっているの？」

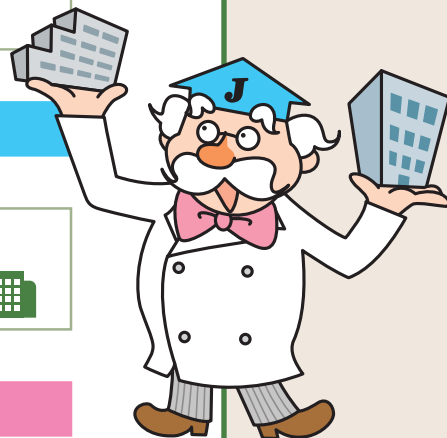
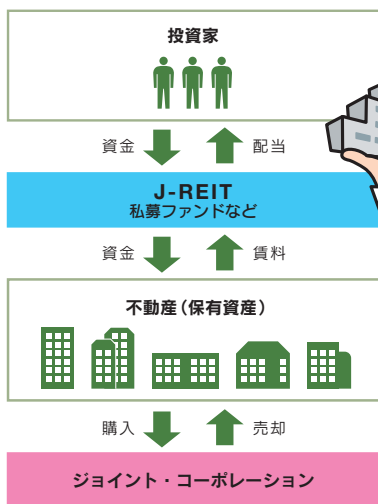


J-REIT についてはおわかりいただけましたかな？  
では、次にジョイント・グループで積極的に進めている  
「不動産流動化事業」についてご説明していきましょう。

## Lesson 4

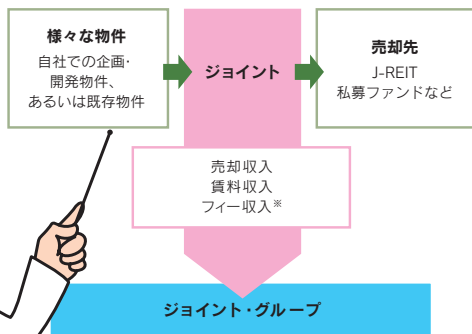
### ジョイント・コーポレーションの 不動産流動化事業

J-REITなどの不動産流動化マーケットに資金がたくさん集まっているというお話をしました。裏返せば、物件の需要が高まっているということになります。そこへ物件を供給しているのが、ジョイント・コーポレーションの不動産流動化事業です。自社で企画・開発した物件や購入した既存物件を流動化市場へ売却しており、物件の開発コストや購入費用と売上との差額が利益ということになります。扱っている物件は賃貸マンションや商業施設などで、既存物件の場合は改築してテナントを入れ替えるなど価値を高めて売却しています。



# Lesson 5 ジョイント・グループの不動産流動化事業

## 不動産流動化業務の仕組み



用語解説  
フィー収入

不動産の管理業務に伴う管理費や不動産の  
賃貸・売買の仲介手数料など

流動化用の不動産を取得して投資家に売却するまでの過程では、さまざまな関連業務が発生します。たとえば、賃貸マンションを開発して売却する場合、配当金のもととなる家賃収入の実績をつくっておくと、投資家は安心して購入することができるのでマンションの評価が高くなります。そこで、入居者を募集する業務が発生します。また、入居者のケアをする管理業務や、売却までの間に建物が劣化しないようにするメンテナンス業務も発生します。ジョイント・グループではそれらの関連業務を担当する企業が揃っており、企画・開発から売却までの間の業務をワンストップで完結させることができるのが強みのひとつとなっているのです。



## J-REITとジョイント・グループ

2005年7月に、グループ会社の株式会社ジョイント・キャピタル・パートナーズが運用するジョイント・リート投資法人のJ-REITが東京証券取引所に上場しました。ジョイント・グループは、ジョイント・リート投資法人に物件を優先的に供給するパイプライン契約を結び、ジョイント・リートの成長に貢献します。

## グループ内にJ-REITを持つメリットは？

ジョイントはもともと都心・城南地区を地盤として事業を展開してきたので、地方では知人ぞ知るデベロッパーでした。しかし、ジョイント・リート投資法人のJ-REITが東京証券取引所に上場したことで知名度が上がり、寄せられる不動産の仕入情報が量・質ともに向上しました。デベロッパーは仕入が命ですので、これは大変大きなメリットです。

また、1戸1戸の売上を積上げていくマンション分譲と違って、建物をまるまる1棟売りする流動化事業では売上のふれが大きく、リスクの大きい事業とされています。しかし、J-REIT上場によって物件の安定供給先ができたことみなされ、それは企業の信用度向上にもつながりました。信用度が高まれば、たとえば借入の際の条件もよくなります。

このように、J-REITの存在は、中・長期的にグループが成長していく上で大きな役割を果たすのです。



>> 次回をお楽しみに!

## 現場紹介



はじめまして。私は不動産流動化市場に供給する自社開発物件の企画・開発から売却までの業務を主に担当しています。物件の企画・設計から始まって、建設に関する許認可の取得や建設工事の進捗の管理、リーシング(入居者やテナントを集める業務)の管理、私募ファンドやJ-REITへの売却まで、業務は多岐にわたります。扱っている物件は、賃貸マンションの「スペースシア」シリーズや商業施設です。駅に近く、利便性が高いシングルやDINKS向けの賃貸マンションを多く手がけてきました。

プロジェクト推進本部  
不動産流動化事業部 事業一課  
課長 北川 武典

### 業務で大変だと思われる点、やりがいを感じる点はどのようなところですか？

私は以前設計事務所に勤務していたのですが、もっとユーザーの気持ちを広く汲み取ることのできるポジションで働きたいと思い、ジョイントに入社して、当初は分譲事業を担当していました。建物は、量産品と違って、世界で唯一の製品を一発勝負で造るわけで、うまくいかなかったらやり直すということができません。一方でマンションは一生に一回といってもいい高価な買い物ですので、当然、お客さまは真剣です。それだけに、ゼネコンや設計事務所など建設に携わるいろいろな業種の多くの人たちと一致協力して、お客さまに喜んでいただけるいい物件が完成したときは、最高のやりがいを感じます。

不動産流動化事業では、資産運用会社、金融機関、不動産鑑定事務所など、分譲事業以上に多様な業種の人に関わり、それぞれが異なる視点を持っているので、最初は戸惑いを感じました。でも、きちんと利益を生み出すいいものを造ろうという目標達成に向かって協力しているのは、分譲事業と同じことです。不動産流動化の世界は、あらゆる情報に高い透明性が求められる、非常に厳しい世界です。が、例えば、鑑定評価や地震リスクといった情報を開示し、協議、検証しながら進めていくという点で、仕事はやりやすいと思っています。

### 業務に対する意気込みを語ってください。

不動産の流動化という投資主体のマネーゲームのように捉えられている面もあるようです。しかし、建物は社会に残る資産ですし、住む喜びや、安定した収益につながる社会的な意義の大きい仕事です。当社はテベロツパーとしてゼロからモノを生み出す力を有していることが最大の強みであり、これからも、この点を最大限に活かしていきたいと思っています。

ジョイント・コーポレーションの「ジョイント」には、まず大切なお客さま、それから建設に携わるゼネコン等の取引先、そして地域社会へと、一つの物件を通じて、それに携わるたくさんの皆さんを「つなぐ」役割を果たしたいという願いが込められています。私はつなぎ役として、人と人、事業と事業の間で上手く橋渡しができるようにといつも心がけています。「つなぐ」ことでコミュニケーションを円滑にしたり、新しい分野に事業を広げたりして、より大きな目標を目指せるようになりたいと思っています。