



Chairman's Column

新型コロナウイルスとともに進むDX化

新型コロナウイルスの感染状況もひと段落してきました。

このコロナ禍を乗り越えて経験したことは、多少の問題はあれど、意外に家でも仕事ができる、Zoomの初顔合わせも平気になってきた、ということでしょうか。新型コロナウイルスがなかったら、私のようなアナログ人材は、今でも毎日出社して従前の仕事スタイルを変えていなかったことでしょう。

今後はDXでアナログからデジタルに、どこにいても正確な情報を適切に入手し仕事ができる状況が生まれ、OECD加盟国のなかで最下位レベルを争っている生産性を脱却できるチャンスです。

青山総合会計事務所は、不動産ファンドの管理業務を主サービスとしております。問題は案件ごとに会計の元データのフォームや受け渡し方法が異なっていることです。それぞれに個別対応をしないといけない状況です。海外では、YardiやMRIを使ったPMレポートから一気通貫した報告システムが出来つつあります。

日本国内でも単一プラットフォーム化して汎用化できれば、仕事時間も短縮され一気に効率が上がりますので、お客様にとっても料金負担が減るかもしれません。

他にもDX化できることについて、まずは問題意識を持つことから臨みたいです。

(代表取締役会長 松澤和浩)



再生可能エネルギー情報

2021年 再生可能エネルギー関連の傾向

2021年も残りわずかとなりました。10月までにお客様より依頼を頂きました案件をもとに再生可能エネルギー関連の傾向を探ります。

本年、アセットが不動産・再生可能エネルギー分野で事務受託した案件のうち、再生可能エネルギー案件の割合は28.3%となりました。昨年、2020年は受託した案件のうち再生可能エネルギーの割合が50%近くありましたので、やや落ち着いた感があります。

これはFIT価格が毎年下がり続けていることから新規開発案件が落ち着いてきたことや、セカンダリー市場が高騰しているため案件の組成を断念したことなどが考えられます。



相談件数は増加しているものの、実際に成就しない案件が増えています。

再生可能エネルギーのアセット内訳をみると、太陽光発電が全体の9割を占めています。ここにきて風力発電やバイオマス発電といった案件が増えてきましたので、今後太陽光発電以外の管理数が多くなると予想しています。



最近の傾向としてはLPSスキームを利用した投資案件が増えてきました。理由としてはファンド組成時の投資資金の入れ方が利用しやすいところがあるのではないかと思います。



また、これまではGK-TKスキーム等SPCの利用をされていなかったものの、新規で活用をされることを始めたお客様も複数社ありました。



経営陣への説明に非常に苦勞をしたという話もあります。再生可能エネルギーに限らず、そのような場合はSPCの特徴やメリットなど説明させて頂けるようサポートしますので、お声がけを頂けると幸いです。

(ASAレポートプロフェッショナル COO 安藤宏一)

NewsLetter



Aoyama
Sogo
Accounting Firm

Vol.06 2021.11.30

不動産マーケット情報

ESGの波

報道によれば、REITの2021年上半年期グリーンボンド発行額が過去最高を記録したそうです（累積発行額 2537億円）。昨年はヒューリックのサステナビリティ・リンク・ボンドが話題となりました。また、GRESB（グローバル不動産サステナビリティ・ベンチマーク）といった不動産投資に特化した評価基準も普及の兆しを見せ、昨今ESG（環境・社会・ガバナンス）の不動産業界に与えるインパクトはますます大きくなりつつあるようです。

10年ちょっと前にもCSR（企業の社会的責任）がブームとなり、私が勤務していた不動産会社でもSRI（社会的責任投資）の仕組みを使って投資家を募ろうと試みたことがありますが、当時はまだ本当の意味でのサステナビリティを追求したものではありませんでした（詳細は伏せますが、もしかすると今だったら「グリーンウォッシュ」と言われてしまうのかもしれない・・・）。

当時環境問題に関して一步先を進んでいたドイツの機関投資家から日本のグリーンビルディング認証制度について尋ねられたときも、正直まだあまりピンと来ていなくて、「日本で気にしてたら買えませんよ」などと冗談まじりに説明した記憶があります（注：10年以上前の話です）。

2017年に年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）がESG投資を開始してから潮目が変わったような気がします。株価や資金調達への影響が予想される大手の不動産会社やREITなどがESGへの本格的な取り組みを始め、それにともなって業界内でESGの認知度が一気に高まったのではないのでしょうか。

グローバル化やDX化といった変化の波が最後に訪れるのがこの業界ですが、ESGもついに来たか、という気がします。今回の波は生半可な対応では済まされないかもしれませんが、それによって業界のサステナビリティが向上するとしたらとても意義深いと感じています。

（クライアントリレーショングループ 平井茂）



海外不動産動向

日に日に国内外のニュースではA国のネットゼロ目標やB地域の再エネプロジェクトの話が増えています。
今月は米国の不動産市況についての記事をピックアップしました。

The Architect's Newspaper

米国カリフォルニア州(加州)新築物件の太陽光パネル義務化

加州は米国経済と再エネの取り組みを牽引しています。2020年1月には、加州は新築物件において、すべての一軒家と3階建てまでのマンションに太陽光パネルの取り付けを義務化しました。また最近の発表では、2023年から商業用物件や高層マンションにも同様に発令される見込みです。現段階では、加州の建築基準法の改正にあたり内容を精査しています。既に高騰している米国の住宅市場において、加州独自の法令が更に建設費用を上昇させ、住宅価格や賃料を上げる懸念が示されています(下記をご参照ください)。

THE WALL STREET JOURNAL

急騰する米国のマンション賃料

米国の賃貸マンションの募集賃料が年間ベースで10.3%上昇しました。要因として見られるのが、オフィスの再稼働に伴い従業員がオフィス付近に借りていることです。また新築マンションの供給不足と、高騰しすぎている住宅市場で購入できない中間所得者層が多くなっていることも要因としてあげられます。そのため、賃貸物件を探す人が増えています。コロナ禍で銀行の物件オーナーへの融資も急増しました。家賃を滞納する人が多くなったためです。その点当初は不安視されてましたが、未払い家賃に対しての政府の救済措置等が発令以降はその点緩和されています。現在では、一転して住宅特にファミリー物件への融資に興味がないレンダーはいないと言われています。実際、大手ファンドも住宅特にファミリー関連への投資を増やしている動きも見られます。

(Cushman and Wakefield: Greystoneの融資管理事業の4割を買収)

（クライアントリレーショングループ 東谷雄一）



今月の税務トピック

居住用賃貸建物を取得した場合の消費税還付スキームについて

居住用賃貸建物の取得に係る消費税については、これまで、主に以下の2つの事項について、税務上の問題が生じていました。

一つ目は、「自動販売機スキーム」や「金投資スキーム」といわれる取引等を行い、課税売上を恣意的に発生させることにより、納税者が還付申告を行った上で、その後の調整計算も回避していた点です。税務当局も、これらの行為に対して、その都度、税制改正により対処してきましたが、「いたちごっこ」の様相を呈しており、現在の法律構成は、非常に複雑になっていました。二つ目は、不動産販売業者等が、売却目的で取得した賃借人付きの居住用賃貸建物の課税仕入れの区分について、明確な取扱いが規定されていなかったために、納税者と税務当局との間で、争いが散見されていた点です。

令和2年度の税制改正では、これら二つの問題を解決するために、居住用賃貸建物の取得に係る消費税について、取得の段階では、仕入税額控除ができない旨の規定が導入されました。これにより、上記の問題は解決されることになりましたが、同時に「取得後3年以内に売却する場合等一定の事象が生じた場合には、消費税額の仕入税額控除の取り戻しができる制度」等も導入されているため、居住用賃貸建物を取得・売却するスキームについては、将来の売却時期や予想売却金額等を見据えた上で、スキーム構築の際に、税務上の有利不利判定を事前に検討する必要がある点は、これまでと同様です。

（税務室 玉川育生）

NewsLetter



Aoyama
Sogo
Accounting Firm

Vol.06

2021.11.30

開催報告

アニュアルセミナー2021

2021年11月18日、アニュアルセミナー2021を開催いたしました。

本年は初の試みとして、会場開催とライブ配信のハイブリット形式で行なわれ、会場は満席50名、オンラインでも非常に多くの方々にご参加いただき、盛会となりました。

ご参加頂いた皆さまには、厚く御礼申し上げます。

今後ともお客様にとって必要な情報をお届けする有意義なセミナーを企画してまいりますので、引き続き皆様の積極的なご参加をお願い申し上げます。

後日録画配信予定



お客様からの声

- ・久々にオンライン以外での研修に参加したが、ライブ感が良かった。（機関投資家）
- ・参加型アンケートがリアルに結果がわかり、飽きることなく楽しめた。（土業）
- ・パネリストの方がカラーが違って面白かった。（不動産AM）
- ・視聴者が参加しやすい形態のため、今後のセミナーの標準になった。（不動産開発）
- ・SDGs、ESGの取り組みはとても参考になった。（都市銀行）

開催概要

テーマ

有力外資系不動産ファンドに聞くアフターコロナの投資戦略とは

パネリストのご紹介（登壇順）

nuveen
REAL ESTATE

Nuveen Real Estate

マネージングディレクター
日本代表

渡邊 周作 様

J.P.Morgan
Asset Management

JPモルガン・アセットマネジメント株式会社

ヘッド・オブ・ジャパン
リアル・エステート・アジア・パシフィック

唐澤 哲也 様

AEW

AEWジャパン株式会社

日本代表

松田 潔昌 様

モデレーター

青山総合会計事務所 代表取締役会長 松澤 和 浩