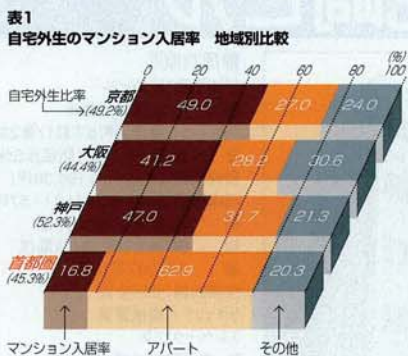


株式会社毎日コムネット

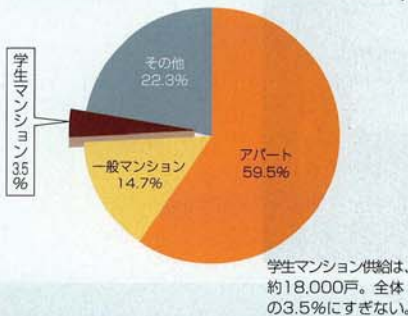
社宅を廃止する企業が 増加傾向

不良資産処理や遊休地活用の動きが進展するなか、社有社宅を廃止して整理・売却し、借上社宅にシフトする企業が増加している。国土交通省が今年10月に発表した「法人土地基本調査」における宅地についての所有・利用状況の動向を見ると、社宅・従業員宿舍用地が5年間で2割近くも減少しており、特に資本金規模が大きい法人や関東ブロックの法人で、社有社宅の減少率が大きくなっている。この要因としては、企業業績が低迷するなか、建物の老朽化や入居率の低下により、維持・管理コストが増



学生マンション市場の規模は3,500億円。学生マンション開発は関西地区が先行。首都圏での本格的供給はこれから

表2 首都圏自宅外生を100とした場合の住まいのタイプ別シェア



(表1と2/全国大学生生活協同組合連合会発表資料および毎日コムネット社資料等より作成)

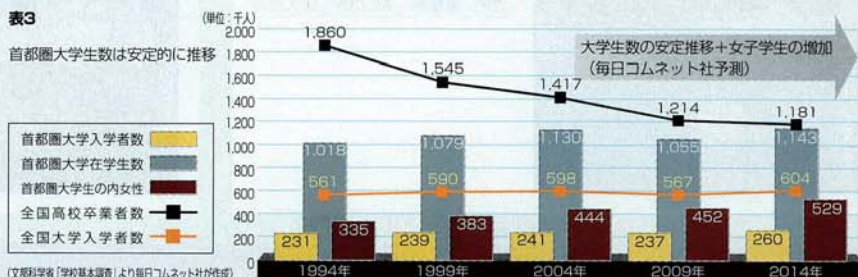
大し、社宅が企業の“お荷物”となったことが挙げられるだろう。平均入居率については、男子寮で7割弱、女子寮では5割程度という(財)労務行政研究所による調査結果も出ている。

そのような状況下、不良資産となった社宅を、建て替えずに、コストを抑えて収益物件化する手段として注目を浴びているのが、学生マンションへのコンバージョンである。

安定成長を 見込める市場

“学生マンション”とは、大学生・専門学校生専用の賃貸ワンルームマンションで、一般のマンションと学生会館の中間に位置付けられ、いわゆる学生向けアパートが高級化・高機能化したものと定義されている。不特定多数対象の賃貸マンションより、セキュリティの面で優れているのが特徴だ。バス・トイレ別、フローリング、ブロードバンド対応、オートロックなどは標準仕様となる。

さて、少子化が進行するなか、“学生専用”と聞けば事業性を懸念するのが正直なところだろう。しかし、ここでポイントとなるのが、アパートではなくマンションということだ。今、首都圏では、当世若者のニーズに応えられる上質な住宅の供給は、



(文部科学省「学校基本調査」より毎日コムネット社作成)

学生マンションに改築。 ユーザーの絞り込みが、 不良資産有効活用への第一歩。

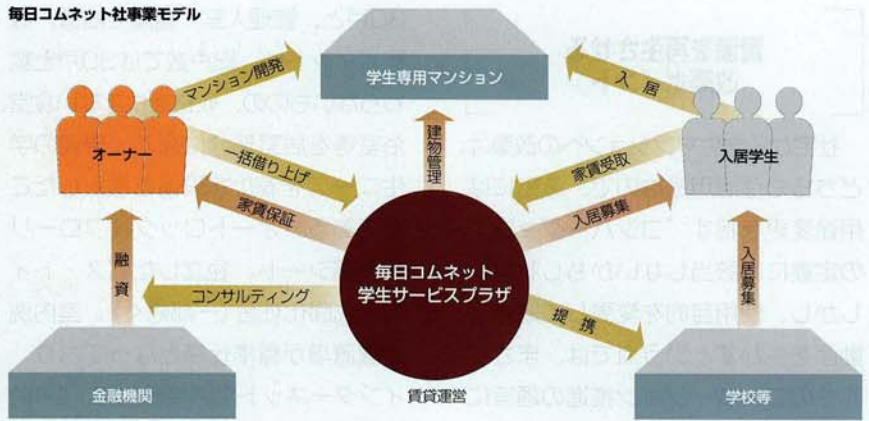
大幅に不足しているのが現状である。約52万人に及ぶ首都圏自宅外生の住居全体を100とした場合、学生マンションはわずか3.5%を占めるに過ぎないという(左表2参照)。

また、今後の大学生数推移においては、高校卒業業者数の減少傾向は続くものの、進学率アップや女子学生

企業の重荷となった社宅を、

学生向けマーケットで事業展開する(株)毎日コムネットは、廃止された社宅を学生マンションにコンバージョンし、有効活用するビジネスで話題を集めている。少子化が社会問題化している現在、なぜ、学生マンション事業が注目されているのだろうか。今号では、同社の事業モデルと、その裏付けとなる商品の魅力、市場の成長性について、実際の施工事例を交えて紹介したい。

毎日コムネット事業モデル



オーナーの負担・リスクは軽減

この学生マンション事業で着実に業績を伸ばしているのが、今号で取材した(株)毎日コムネットだ。元来不動産事業からスタートした企業ではなく、大学のサークル合宿やイベント等、学生対象マーケットでビジネスを展開するうち、一人暮らし向けサービスの一環として賃貸事業に着手したという経緯がある。そのため、現代の学生のライフスタイルを熟知しているのはもちろん、多くの大学とネットワークを築いており、商品企画から入居者募集、管理運営に至るまで、トータルな面で強みを見せている。

毎日コムネットの事業スタイル

物件は同社が所有するのではなく、新築、既存改築ともにオーナーとのサブリース契約が中心。契約期間は10～15年で、マンション運営に係る一切の業務は同社が代行する。期間内のオーナーに対する保証賃料は、募集賃料の90%が基本となっており、安定した収益を維持できる。また、オーナーは、管理費、募集活動・広告費、共用部光熱費、業務委託料等を負担する必要はない。

毎日コムネット社は、賃料の一部と、礼金に当たる入館料(平均12万円)、1年毎の更新料(一律8万円)から収入を得る仕組みとなっている。

学生限定のメリット

賃貸物件を経営するオーナーにとっては、ファミリータイプよりも、部屋数が多くなるワンルームマンションの方が資産効率が高くなる。では、その中でも、学生専用を選択するメリットは何か。第一に挙げられるのは、契約者は学生本人ではなく、その保護者となるため、家賃滞納のリスクが少ないこと。第二には、身元がはっきりしており、また、学生の身分を失ったら退去する契約となっているので立ち退き時のトラブルもなく、優良な入居者であることが挙げられる。

毎日コムネット社においては、卒業やキャンパスの移動などで入居者の回転が速く、どの部屋も毎年入館料もしくは更新料を生むことが、学生マンション事業のメリットとなる。同社では、全室学生の3月の移動予定を把握しているため、推薦入試が決まる前年10月から募集活動を開始。学生の4割が推薦入学という昨今、早い時期から予約という形で4月以降の入居者を確保している。その結果、入居者の入れ替え時にほとんど空室期間が発生しないということからも、安定収益の確保が可能となる。また一方で、募集活動が短期集中型となるため、その他の期間は大学への営業といった別の活動に充てることで、高効率な事業展開が可能となる。約3,000室に及ぶ同社の管理物件の入居率は、2004年4月時点で99.5%と、ほぼ満室稼働となっている。

の増加により、首都圏の大学生数は安定的に推移していくと予測されている(左表3参照)。規制緩和により大学にも都心回帰が進み、3大都市圏にキャンパスが集中する動きも、この傾向を後押しするものと考えられる。さらに、大学側では、学生獲得における差別化を図るため、住環境といった勉強面以外のサービスも強化するようになってきた。

以上のような背景から、学生マンション市場を取り巻く環境は良好であり、今後の需要拡大が十分期待できると言えるだろう。

資産を再生させる 改築ポイント

社宅から学生マンションへの改築は、どちらも住居用途なので、厳密には用途変更を指す“コンバージョン”の定義には該当しないかもしれない。しかし、使用目的を変更して既存不動産を生かすという点では、まさに昨今のコンバージョン推進の趣旨に合致したプランと言えるだろう。

それでは、毎日コムネット社が手がけた具体的再生事例を紹介しよう。

■東京・早稲田の物件

元は、企業の保有していた築31年の社員寮。鉄筋コンクリート5階建てで、30戸の寮室のほかに、共同食堂・共同トイレ・共同浴場・娛樂室があった。改築後は、面積13.39㎡～22.9㎡の1K・ワンルームタイプ

30戸と、管理人室・倉庫を設置。改築ポイントは、総戸数では30戸と変わらないものの、収益を生まない食堂、浴室等を居室部分に充て、現代の学生ニーズを満たす設備を導入したことである。オートロック、フローリング調シート、独立したバス・トイレ・洗面化粧台（一部除く）、室内洗濯機置場が標準仕様となっており、インターネット常時接続対応、24時間健康相談等、ソフト面でも充実を図った。

また、家賃は月額5.9万～7.9万円で、周辺の同水準物件と比較して1万円以上安く設定されている。そのため、今年3月に改築が終了した時点では全室が予約済となり、4月から満室稼働している。

サブリース契約期間は15年、オーナーへの平均保証賃料は月額57,900円/戸。オーナーが投下し

た改築工事費等の資金に対する表面利回りは、15.74%と高水準になっている（下表4参照）。この物件は、新耐震法施行以前の竣工であったが、耐震診断では基準をクリアしていたことも、改築コスト抑制に一役買ったということである。また、この物件に限らず、改築は新築と比較して施工期間が短く、すぐに収益サイクルがスタートするのも、オーナーにとって魅力のひとつだ。

■東京・練馬の物件

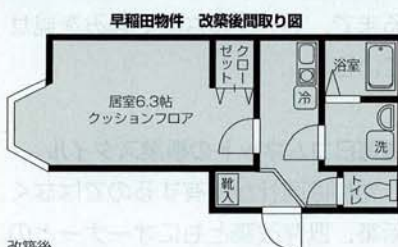
不良債権化していた築16年の企業の元社員寮を、毎日コムネット社が購入。収益物件に改築したのち、投資家へ転売した。

鉄筋コンクリート3階建てで、改築前は寮室35戸に管理人住戸、共同食堂、ランドリールームがあった。これを、各寮室面積が22.21㎡～



表4 早稲田物件 予算・賃貸計画表

■ 予算計画	改築工事費用	126,000千円
	設計費用	2,100千円
	その他費用	4,317千円
	予算合計	132,417千円
■ 賃貸計画 (毎日コムネット社 サブリース)	契約期間	15年間
	年間保証賃料	20,844千円
	平均保証賃料	57,900円/戸
■ 収支状況	表面利回り	15.74%
	(年間収入÷投下資金×100)	(改築期間4ヵ月)



早稲田

改築前



練馬



CONVERSIONが 生む効果

以上、2つの事例に共通するのが、高水準の設備を導入しながら、比較的低廉な家賃設定がなされていることだ。既存改築では、新築と比較して投下資金が少なく済むため、家賃を下げてもしっかりと高くなる（同社改築物件のオーナーの投資利回りは、平均15%以上を提案の目安としている）。家賃が安ければ、学生の人気が集まって高稼働となるというプラスの循環が生まれる。良い物件をできるだけ安く借りたいユーザーと、資産を有効活用したいオーナー、両サイドのニーズが充足されることとなる。これこそが、まさにCONVERSIONのメリットであると言えるだろう。

「山手線の内側であっても、一人暮らしの学生が負担できる家賃設定で、良質な住まいを提供していきたい。そのためには、都心では既存物件改築が有効となります」と、開発事業部事業部長 西 孝行氏は語っている。同社は、2005年春には、総管理物件数を約4,000戸とする予定だが、増加部分の1,000戸のうち約30%は都心部の改築案件とする計画である。金融機関やオーナーに対する日頃の地道な営業活動に、同社の事業モデルが話題となったことが加わり、最近では銀行から、物件の有効活用を考えるオーナーを紹介されることが増えてきているという。企業の信頼度を重視するオーナーや金融機関、そして学生サービスを強化する大学当局の信頼を得るため、2002年にJASDAQに上場したことも、事業拡大に功を奏したとのことである。

今後は、オフィスビル等住居用途以外の物件からのCONVERSIONも視野に入れており、千代田区まちづくり推進部と共同の取り組みも始まっている。

学生マンションの 普及に向けて

同社は今年10月、オフィスを構える「丸の内トラストタワー」内に、新たに「東京マンションギャラリー」をオープンさせた。東京駅日本橋口から30秒という超一等地にモデルルームを開設した狙いについて、総合企画部部長 田中 新氏は次のように意気込みを語る。「地方から上京される学生とその保護者の方々に、当社が展開する学生マンションの魅力を体験していただきたい。そのために、部屋探しの玄関口となる東京駅に、情報拠点を設置しました」。

同社は、今後竣工する物件には、居室はもちろん、エレベータやメールボックスも1枚のカードキーで開くセキュリティ強化システムを積極的に導入する。モデルルームではこの他にも、すっきりとした水廻り設計や、使い勝手の良い収納など、同社管理物件の標準仕様を実際に見ることができる。新築分譲物件なら当たり前前のモデルルーム設置であるが、学生向け賃貸事業としては、実に戦略的試みと言えるだろう。



照明も工夫した洗面化粧台

29.71㎡の1K46戸として、収益を生む部屋数を増やしたのが改築ポイントである。この物件では、前述の設備やサービスに加え、人気の電磁調理器を導入。家賃は月額6.5万～7.4万円で、こちらも近隣水準より低く設定した。

1戸当たりの改築コストは、新築の8割弱。新オーナーへの平均保証賃料は、月額58,500円/戸となっている。投下資金に対する表面利回りは6.7%であるが、このケースでは土地建物購入費用が含まれているため、利回りは低くはないと言えるだろう（下表5参照）。

表5 練馬物件 予算・賃貸計画表

予算計画	土地建物購入費用	336,000千円
	改築工事費用	126,000千円
	その他費用	22,407千円
	予算合計	484,407千円

賃貸計画 (毎日本社サブリース)	契約期間	10年間
	年間保証賃料	32,292千円
	平均保証賃料	58,500円/戸

収支状況	表面利回り	6.7%
	(年間収入÷投下資金×100)	

(改築期間4.5ヵ月)

東京マンション ギャラリー

「丸の内トラストタワー
ノース」2階にオープン



モデルルームの居室



IHクッキングヒーターを採用したキッチン