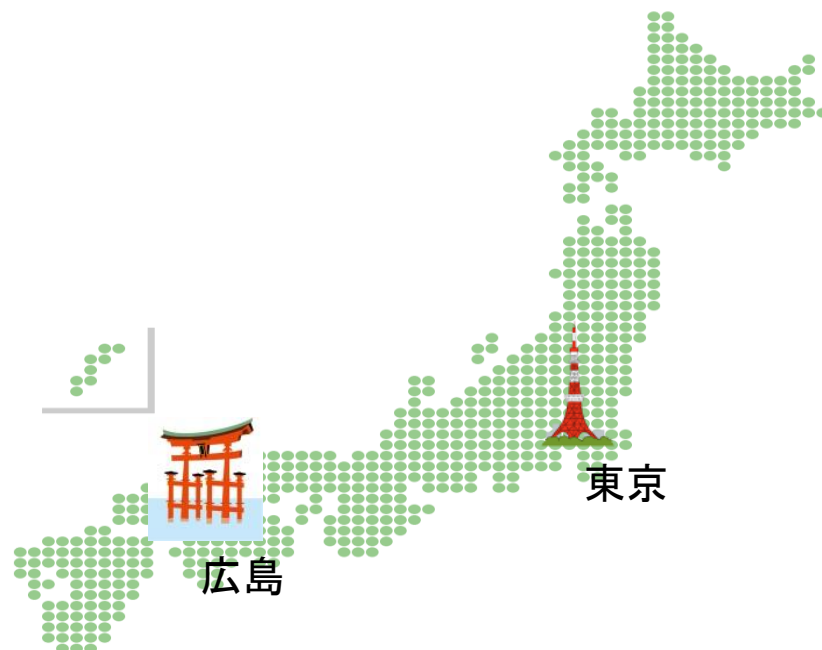


# 山章株式会社 会社概要



山章株式会社は創業以来、広島・東京を中心とした全国各地で、事業用不動産ソリューションサービスを包括的に提供しています

会社名	山章株式会社（サンショウカブシキガイシャ）
本社所在地	広島市中区上幟町3-8
代表取締役 社長	山本 隆敏
資本金	300万円
登録免許	広島県知事免許（8）第6920号
設立	平成元年（1989年）10月



# 山章の仲介サービス内容



## 事業用不動産売買仲介サービス

不動産の仲介サービスは、お客様のニーズをいかにタイムリーに実現するかが求められます。  
また、「ベストシナリオの提案と実践」が、仲介サービスでは極めて重要です。

### 山章の仲介事業

山章のスタッフは、オフィスビルや収益資産、店舗、倉庫などを総合的に扱う事業用不動産会社として、約30年の経験と実績に基づいた仲介・コンサルティング業務を行っています。

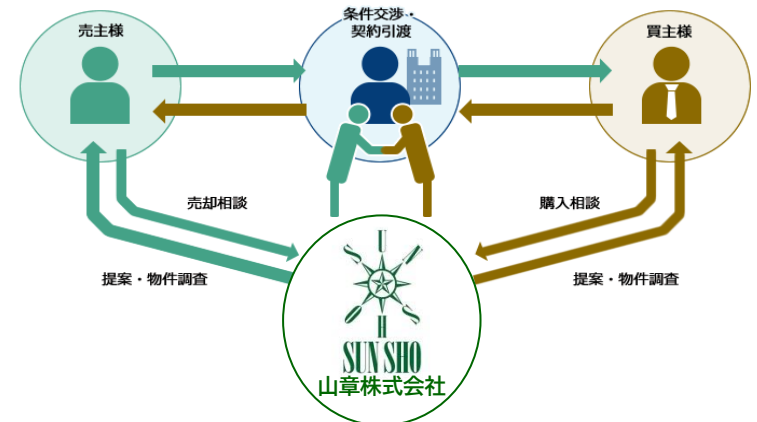
優れた情報収集力と加工力、豊富な経験による問題解決力、信頼と独創から生まれる実績。貴社の経営戦略を理解したプロフェッショナル集団の高度な知識と行動力が、「売却・購入・有効活用」それぞれのベスト&タイムリーな判断をお約束します。

- 全国対応可能な山章ネットワーク
- 多様なアセットタイプへの対応力
- 安心・安全・スピーディーな取引

- 本社・店舗・倉庫・社宅などエンド顧客の実需ニーズ
- 資産管理会社や富裕層の資産運用・税金対策ニーズ
- 遊休不動産や築古物件の現金化や入替えのための売却
- デベロッパー・リート・ファンドなどプロ筋の物件売買

また本社広島の利点を活かした、地元密着型の売買仲介も得意としています。

お客様のさまざまなニーズに対し、さまざまなご要望や条件をお伺いし、迅速に最適なサービスをご提供いたします。



# 代表的な取り扱いアセットタイプ（売買仲介）



ホテル・旅館



物流施設



商業施設



ヘルスケア施設



オフィスビル



工場



収益用レジデンス



遊休地

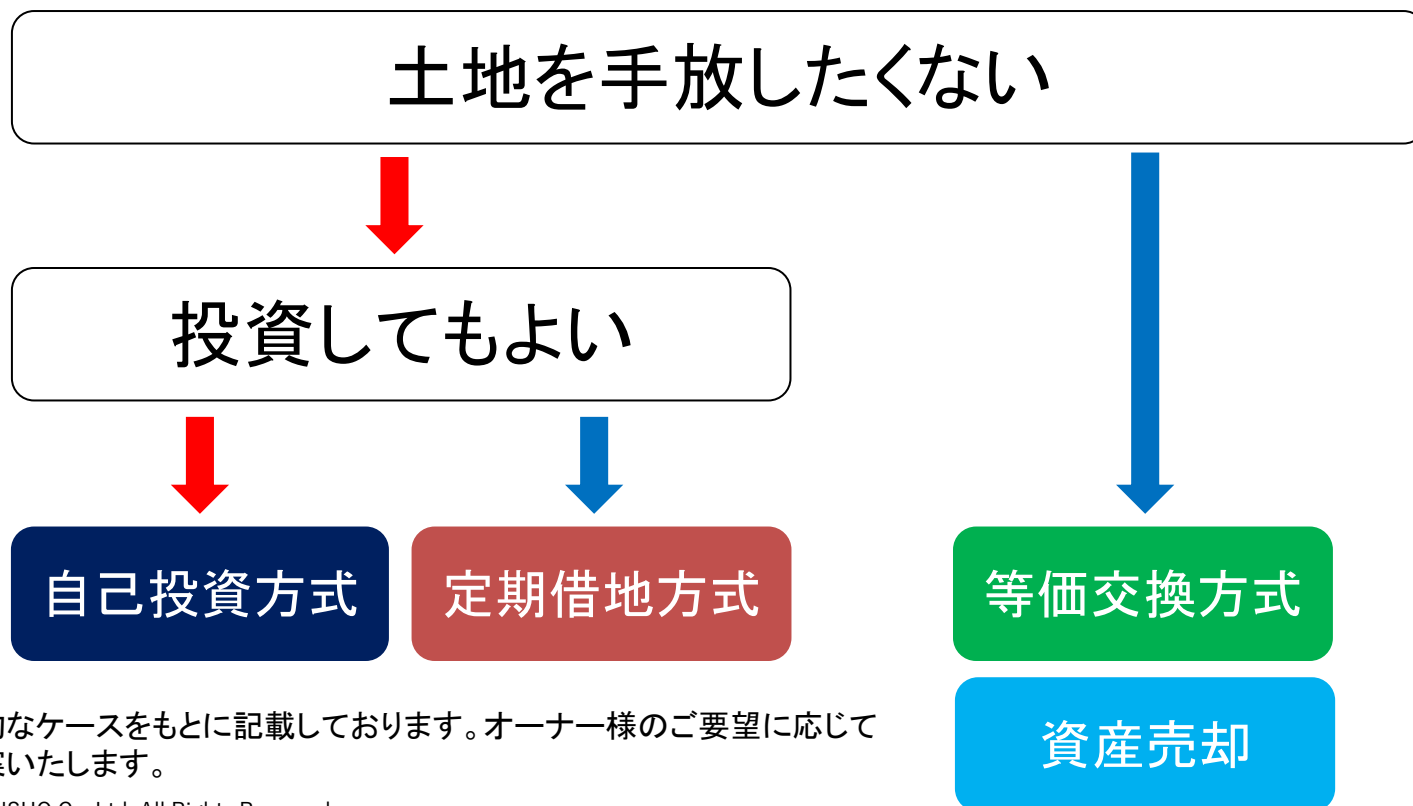
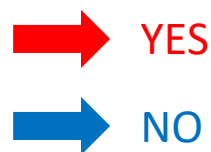


# 仲介サービス以外のソリューション



単純売買はもちろんのこと、それ以外の事業手法についても各種ご相談ください。

## 事業手法の簡易判断



※本記載内容は、一般的なケースをもとに記載しております。オーナー様のご要望に応じて最適な事業手法をご提案いたします。

# 等価交換方式とは

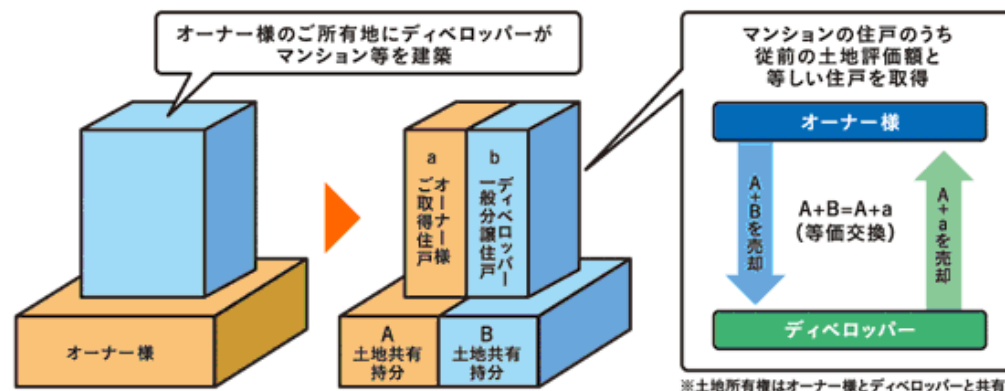


土地評価に基づき、弊社お客様が建設する建物の一部を原価で還元します。

## 等価交換方式とは？

所有している土地を一旦ディベロッパーに売却後、新たに建築される分譲マンションの住戸のうち、「従前の土地評価額」と等しい住戸を買い戻す事業（全てを住戸として買い戻さずに、一部を差額として現金で受取ることもできます）で、残りの住戸はディベロッパーが一般のエンドユーザーに売却します。等価交換後の土地所有権は他の居住者と共有になりますが、建物建築の投資負担が無く新築の収益不動産を取得できるという点で、資金面を不安視されているオーナー様選ばれている手法です。

### 【等価交換の手法とメリット】



### ■他の事業方式との比較

事業方式	収益性	安全性	流動性
売却する	○	○	—
土地を貸す	△	○	×
建物を建築して賃貸する	○	△	△
等価交換	○	○	○

### 等価交換 主なメリット

1. 省資金で建替えが可能であり、事業リスクが低い。
2. 流動性の高い資産を取得することができる。
3. 税務上の特例が受けられる。

# 等価交換方式の注意点・実例案



## 等価交換方式の注意点は？

立体買換えの特例を適用して取得した住戸の簿価は、従前の不動産の簿価を引き継ぐこととなりますので、当該住戸を収益用不動産として活用する場合には、減価償却として費用計上できる金額が少なくなります。

※原則三大都市圏以外での「立体買換えの特例」の適用はありません。(2022年12月現在)  
詳しくは国税庁HP「事業用の資産を買い換えたときの特例」等をご確認いただき、税理士・会計士等の専門家にご相談ください。

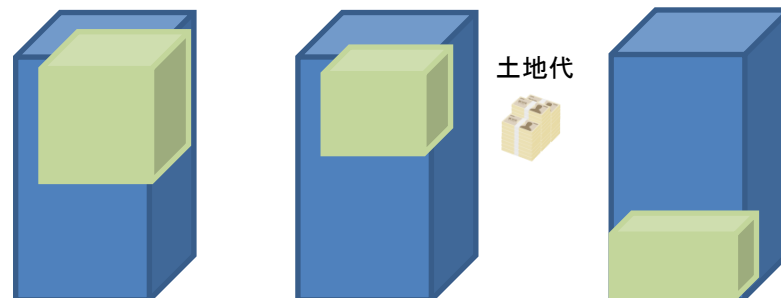
等価交換方式成功のカギは、信頼できるディベロッパーをパートナーとして選定することだと言えるでしょう。そのお手伝いを、信頼のネットワークを全国に持つ山章に是非お任せください。

## 実例案

土地評価  
3億

+ 建設費用7億 = 総事業費10億

- ① 3億の住居(〇〇戸)を還元
- ② 2億相当の住居(〇〇戸)を還元+ 交換差金1億お支払い
- ③ 増床負担1億で頂戴し、4億相当の商業区画を還元



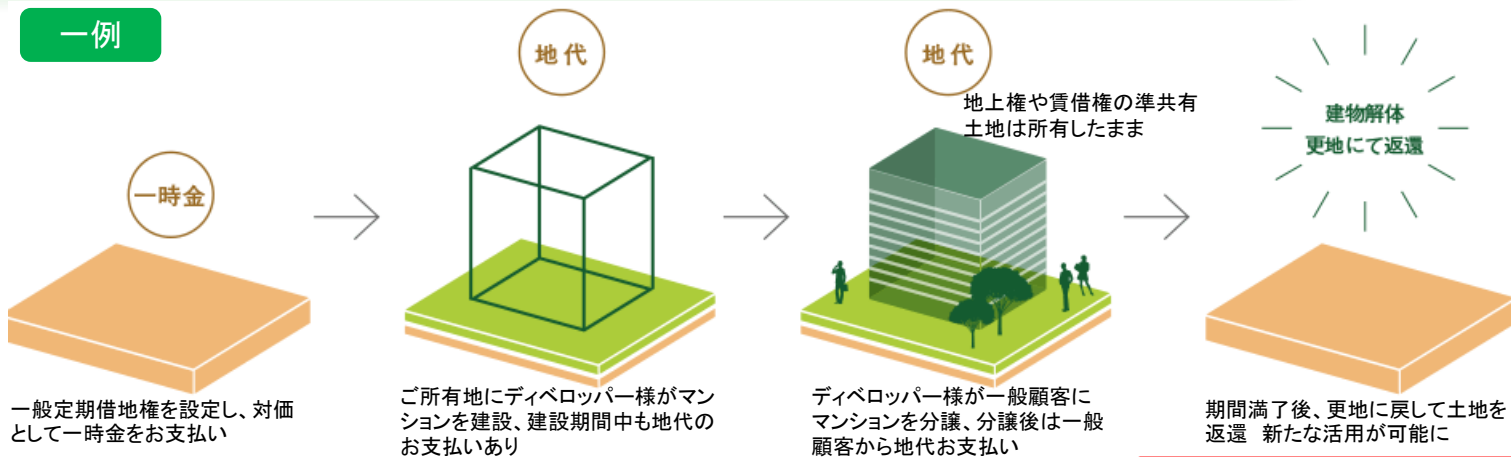
※建物は区分所有 土地は敷地利用権の共有 ※ディベロッパー様取得部分は分譲します

還元床の位置・面積等は、オーナー様のニーズに合わせてご提案します。

# 定期借地権付き分譲マンション



土地は所有したまま、長期安定運用が可能



	普通借地権(旧法) (借地法・建物保護法)	普通借地権(新法) (借地借家法)	一般定期借地権 (借地借家法第22条)
存続期間	堅固建物30年以上(契約で規定) 非堅固建物20年以上(契約で規定) (定め無き場合は、堅固60年、非堅固30年)	30年以上(契約で規定) (定め無き場合は30年)	50年以上 (契約で規定)
更新の可否	更新可能	更新可能	更新不可
更新後の存続期間	堅固建物30年以上(契約で規定) 非堅固建物20年以上(契約で規定) (定め無き場合は、堅固30年、非堅固20年)	1回目:20年以上(契約で規定) 2回目以降10年以上(契約で規定) (定め無き場合、1回目20年更新、2回目以降10年更新)	
再築の可否	・借地権の全期間中、原則自由 (※地主承諾を要する契約が通例)	・最初の存続期間は自由 (※地主承諾を要する契約が通例) ・承諾・再築のいずれか早い時点から存続期間を20年延長(20年以上合意可) ・更新後の再築は地主の承諾が必要(法定)	・借地権も存続期間中の建替えは可能。 但し、築造(増改築)による期間延長はできない。
建物買取請求権	あり	あり	なし(原則、更地返還)

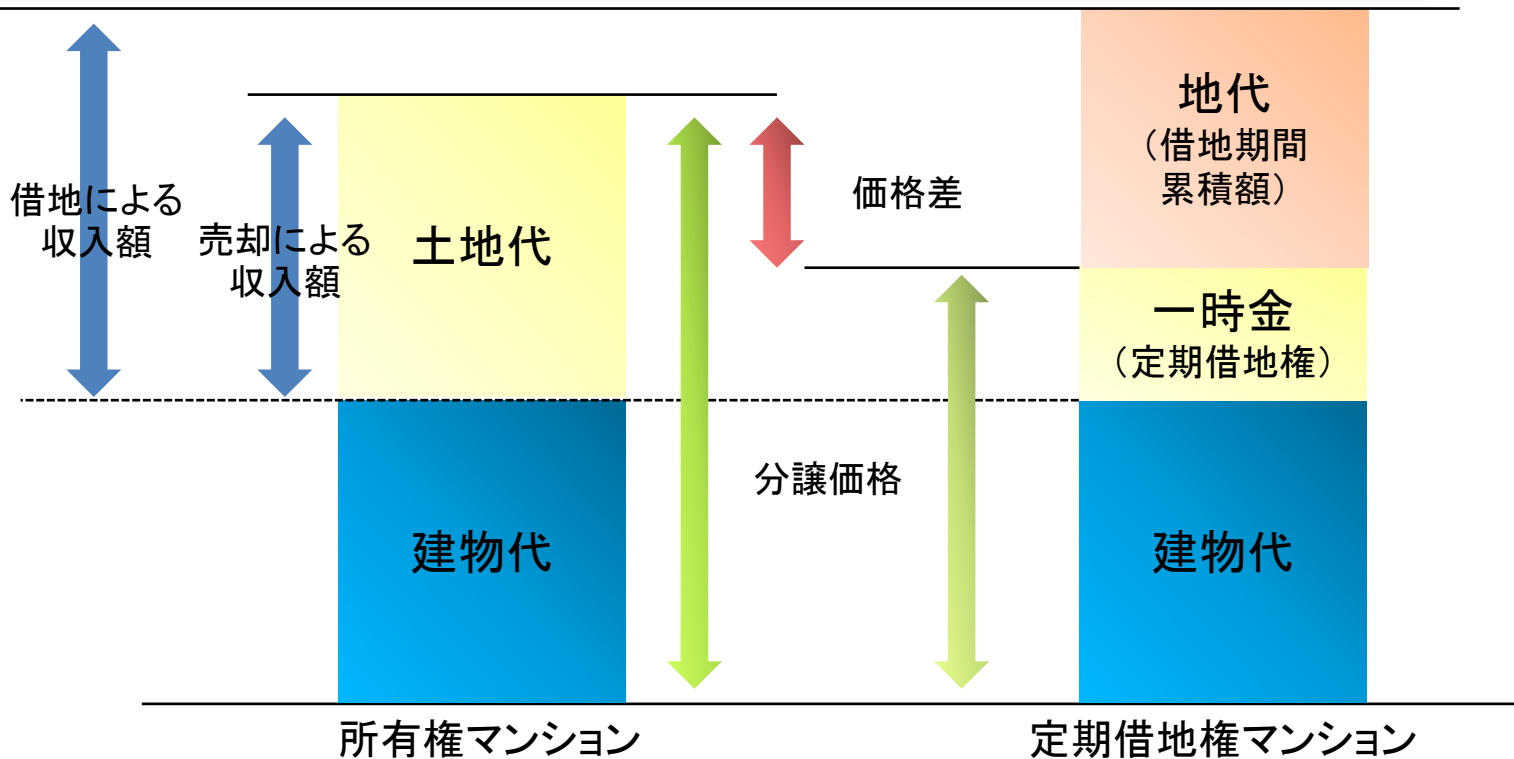
# 定期借地権付き分譲マンションの近況



借地期間	今までは定期借地期間は50年程度が主流であったため、30代で購入しても80歳前後で借地期間終了となり老後の住宅確保の懸念があった。現在は70年超の借地期間を設定することが主流となってきており、30代前後での購入でも <u>100歳前後まで居住可能</u> であることから老後の心配がなくなった。
中古流通性	上記の通り、以前は借地期間50年が主流で築35年で売却した場合、残存期間が15年しかなく、中古購入者の居住期間が短くなることや、それに起因した担保の過小評価による住宅ローン借入のハードルが高く、「定借は売れない」とされてきたが、現在は70年以上の借地期間が主流となってきており <u>築35年であってもまだ残存期間は35年あるため中古流動性は高い</u> 。築35年の所有権マンションと比較しても、土地の権利関係に起因した資産価値の差はさほど大きくならないと推察される。また、借地期間終了時点の築70年であっても同様のことがいえる。
将来の建替え等	定期借地期間満了によって、建物は基本解体され更地にして返還(本件は建物は無償譲渡としている)されるため、 <u>将来の建替えの金銭負担や合意形成等が不要なことは、区分所有者・承継人においても大きなメリット</u> である。昨今の核家族化により、承継人が居住しない場合でも、期間終了まで賃貸するなど利用ができ、70年以降の修繕等の費用負担はないため、承継者への負担は低い。
新築分譲時の市場性	定期借地権を利用することで土地の価格を抑えることができるため、 <u>良質な住宅を比較的割安に設定できる。建物のクオリティは所有権マンション同様</u> であり、建物は区分所有であるためリフォーム等の改変も可能である。 住宅価格は高騰が続いており、この高騰により新築マンションを購入できなくなった層が増加しており、こういった顧客のニーズを満たす可能性が高い。



# 定期借地権付き分譲マンションのコスト概念



建物建築コストは所有権マンションと同等(グレードは同じ)ながら、地代・借地期間等の設定状況によって上記のように土地売却額より、一時金と地代収入合計が上回ることも可能と考えます。また低価格で分譲が可能となるため、若年層の中心地への人口流入を促し、まちの活性化にも寄与します。

# CRE戦略(企業不動産戦略)に関するサポート



## CRE戦略で企業価値の最大化をサポート

山章では多様な事業(一般)法人様とのネットワークと、不動産のプロフェッショナルとしての高い専門性で、企業不動産(CRE: Corporate Real Estate)の多角的なソリューションを提供しています。

そもそもCRE戦略とは、企業保有の不動産を経営資源のひとつとして捉え、不動産価値の向上を通じて企業価値の最大化を目指す考え方です。

近年では不動産を保有するだけでなく、賃貸や売却も視野に入れた最適な利用形態が求められる上、土壌汚染や耐震問題といったリスクへの対処も必要とされ、CRE戦略の重要性は益々高まっています。

### 事業状況(経営の視点)

新たな成長戦略  
〈集中と選択〉

本業への一層集中

拠点の最適再配置

### 財務状況(財務の視点)

高配当、借入担保状況  
本業の資金捻出  
BS&コスト圧縮

ROE・ROA  
向上

不動産有効活用

時価の把握

老朽化対策

稼働率低下対策

### 不動産状況(不動産の視点)

不動産売却  
オフバランス化  
財務体質の改善  
本社機能集約で働き方改革  
に寄与

### 株主・従業員の視点

# CREソリューション



## 課題・ニーズ

拠点を最適化・統廃合したい

新規に拠点を開設したい

老朽化した建物を改修or建替えしたい

ノンコア不動産を売却したい

ノンコア不動産を有効活用したい

継続して不動産を利用しながら、  
(事業所等を)縮小撤退したい



## 解決策(案)

効果的な拠点戦略のご提案  
(拠点最適化案の策定→実行支援)

余剰地・未利用容積活用のご提案  
(立地ニーズに沿った収益不動産開発のご提案)

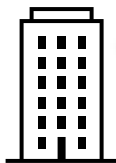
借地、等価交換等  
多様な有効活用スキームのご提案

新規土地探索、  
弊社お客様(プロ筋)資金による開発提案

セール&リースバックのご提案、実行支援

案件のご相談や自社ビル・工場・施設などに関する事など、お気軽にお問い合わせください。  
プロジェクト化していないご相談や提案も承っております。

# CREソリューションの実例(S&LBによる流動化取引)



## 不動産売却(購入)サポート

コロナをきっかけに、会社の事業再編を実行したいので自社保有ビルの売却先を探していた企業様と、地域での業態拡大を狙う物流会社様の思惑が一致

売主様

事業法人様(小売業)

買主様

事業法人様(小売兼物流業)

エリア

中国地方

アセットタイプ

オフィスビル(兼倉庫)

弊社立ち位置

買主様側仲介、CREのご提案  
(売主様とも懇意にしているが信託銀行様が売主様側仲介)

## 課題・提案・ポイント

### ・課題

コロナに伴い「事業の包括的な構造改革とIT化」を進めることが急務になった小売業の企業様より、ファイナンスと保有不動産についてのご相談を受けました。対象となった地域の不動産の拠点機能は代替不動産を見つけるまで失わずに、かつ資金調達、有利子負債の圧縮を実行できれば、とのことでした。またコーポレートローンによる資金調達にも限度があるようでしたので、S&LBによるオフバランスによる取引流動化を図るため、買主候補を探索しました。

### ・提案

弊社のお客様で該当地域において、小売業(イーコマース)で業績を伸ばしている会社様がおり、倉庫を探しておられたので、早速本件をご紹介しました。売主様も時代のニーズに合わせた経営資源の集中や成長資金の調達を目的としており、相場より高い金額でも実需ニーズでご検討いただける買主様とマッチングすると思い、早急にご提案いたしました。

### ・ポイント

企業様の財務、経営戦略、ファイナンスも熟知したCRE戦略のご提案 & 買主候補様への素早いアプローチ

# その他、直近の取引事例・エリア(一例)



## 取引事例(2019年以降の一例)

アセットタイプ	収益レジ	アセットタイプ	収益レジ(バルク)
売主様	地場不動産会社	売主様	地場不動産会社
買主様	不動産会社	買主様	投資法人
エリア	広島都市圏	エリア	福岡都市圏

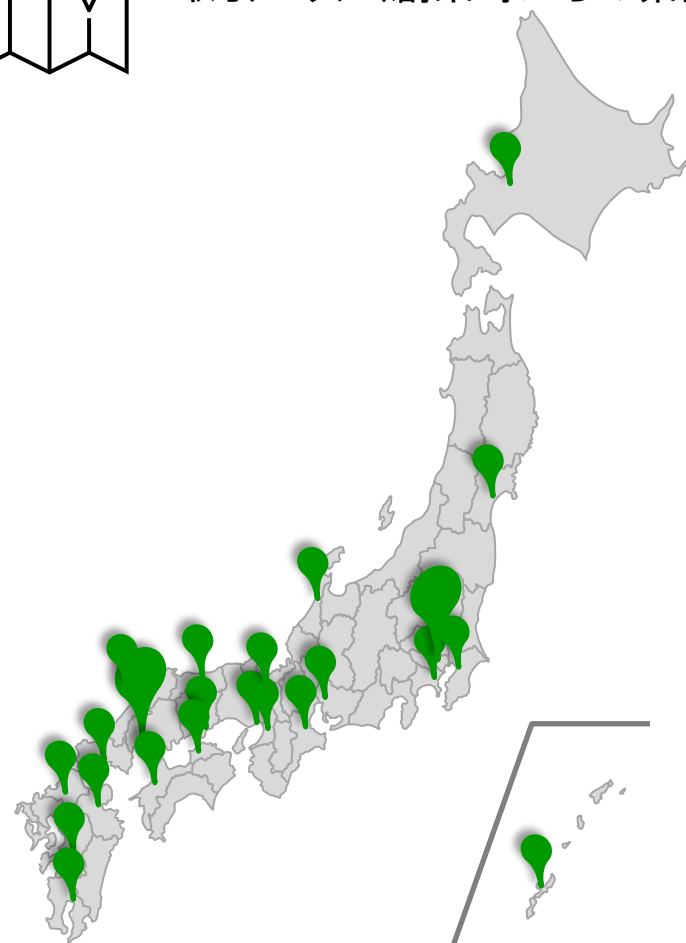
アセットタイプ	オフィスビル	アセットタイプ	オフィスビル
売主様	不動産会社	売主様	事業法人
買主様	外資系ファンド	買主様	不動産会社
エリア	福岡都市圏	エリア	広島都市圏

アセットタイプ	工場用地	アセットタイプ	倉庫・オフィス
売主様	事業法人	売主様	事業法人
買主様	事業法人	買主様	事業法人
エリア	中国地方	エリア	広島都市圏

アセットタイプ	ホテル・旅館	アセットタイプ	収益レジ(バルク)
売主様	外資系事業法人	売主様	不動産会社
買主様	外資系ファンド	買主様	私募ファンド
エリア	関西圏	エリア	首都圏エリア



## 取引エリア(創業時からの累計)



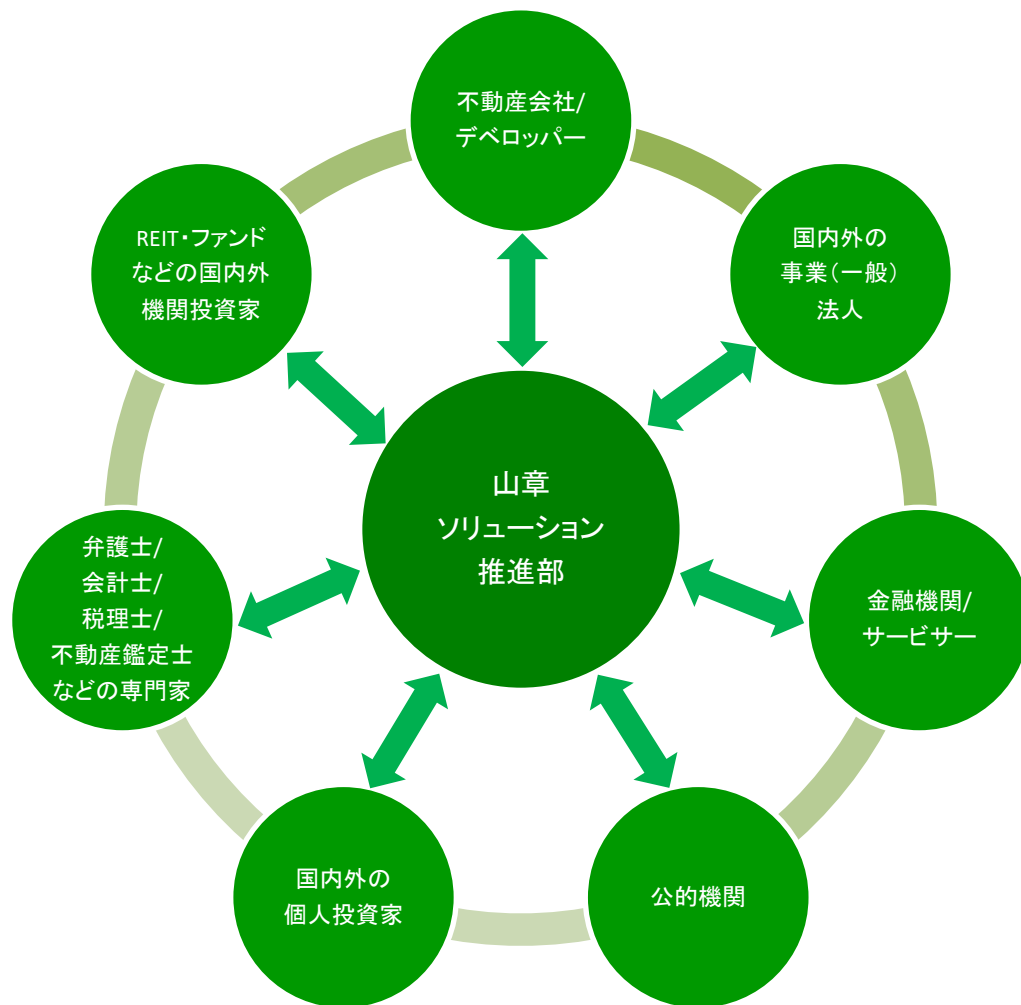
上記はあくまで一例です。その他多数のアセット、エリアでの取引実績がございます。

# “山章ネットワーク”の概要



山章のソリューション推進部は多様なお客様の属性や時代のニーズに対応すべく、高い専門性と機動性を確保したサポート体制を構築しています。

不動産を取り巻く環境は絶えず変化し、市場ニーズは多様化しています。時勢やお客様によって異なるニーズに素早く対応し、不動産売買のみならず、土地活用のご相談を含む、「不動産ソリューションサービス」に関するさまざまな役割を担ってまいります。



# 社長ご挨拶、役員紹介



## 社長ご挨拶

「お客様から選ばれ続ける企業」を目指します

平素より弊社をお引き立ていただき誠にありがとうございます。

私ども山章は、1989年の創業以来、事業用不動産の分野で価値あるサービスをご提供すべく努力を積み重ねてまいりました。

また取引対象となる不動産は、オフィスビル・レジデンス・店舗・倉庫・工場など多種多様で、事業所のある広島地区と首都圏を中心に、取引活動エリアも日本全国にわたります。

これからも企業各社様の求める様々なニーズにお応えすべく、「山章ネットワーク」の総力を結集し、質の高いサービスを提供し続けてまいります。

またお客様の大切な資産を取り扱う私たちは、信頼されるパートナーとして選ばれ続ける存在であるために、社員一人ひとりがお客様に真摯に向き合い、様々なご要望に対して最適な提案ができるプロフェッショナルになることを目指しています。

事業競争力を高め、社員の成長と働きがいを目指し、お客様の想いを実現するベストパートナーとして「お客様から選ばれ続ける」企業を目指してまいります。

代表取締役社長 山本 隆敏

## 役員紹介



専務執行役員

山本 大介 (やまもと だいすけ)

### 略歴

2011年4月	ゴールドマン・サックス証券入社
2013年7月	同社退社
2013年9月	山章株式会社入社 (現職)

2011年3月 慶應義塾大学 卒業

2019年5月 Columbia Business School 修了

2020年5月 The London School of Economics and Political Science 修了  
(Online Course)

公認会計士 宅地建物取引士 関西不動産三田会所属  
留学期間中、NYのPEファンド（本部）で勤務経験あり

