

# DBJ Journal



日本政策投資銀行  
Development Bank of Japan

No. 24



DBJ SPECIAL

建物の用途変換で  
新たな利用価値を生み出す。

不稼動建物の活用に向けて

前例のない「液体」を担保に  
再生を支援。

広まる動産担保融資

地域新発見「豊後高田市」

Column 経済小説の舞台裏 幸田真音 / 地球視考 関野吉晴



日本政策投資銀行  
Development Bank of Japan

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-1  
TEL.(03)3244-1900  
インターネットアドレス <http://www.dbj.go.jp>

DBJものがたり



## 防災格付のメリットを 利益保険にも。

### 損害保険ジャパンと提携し、企業防災の取り組みを支援

災害大国であるわが国では、国際規格化が議論されるBCP（事業継続計画）の普及等、リスクマネジメントの高度化を通じた企業防災力の向上が課題となっています。

DBJでは、2006年4月に、企業の防災への取り組み評価に応じて金利を優遇する防災対応促進事業（防災格付）融資制度の運用を開始したのに続いて、株式会社損害保険ジャパンとBCPをはじめとする企業防災の取り組みを支援することを目的に業務協力協定を締結し、協議を行ってきました。そして、このほど損保ジャパンでは、DBJの防災格付評価に応じ、かつリスク状況が良好な企業に対して、企業費用・利益総合保険の保険料を最大10%割引く制度を創設しました。

利益保険の加入率は日本では1割程度に止まっていますが、欧米では災害やライフラインの停止等のリスクから企業のキャッシュフローを守る対策として広く利用されています。防災対策は直接的な収益効果が限られますが、DBJ防災格付を取得することで、防災対策に必要な資金を優遇金利で調達できるほか、リスク軽減による経済的なメリットを保険料の割引という形で得ることが可能になります。

DBJでは、企業防災力の向上に賛同する企業・団体とも連携し、防災格付融資制度を軸にしながら、企業が防災対策の価値を実感できる環境づくりを進めていきたいと考えております。

#### 日本政策投資銀行プロフィール

設立—平成11年10月1日  
資本金—1兆2,722億円(2006年3月末現在)  
総裁—小村 武  
業務—1. 長期資金の供給等(出融資、債務保証等)  
2. プロジェクト支援  
3. 情報発信

貸付金残高 — 12兆9,680億円(2006年3月末)  
職員数 — 1,352名(2006年度)  
国内ネットワーク — 本店:東京 / 10支店:北海道(札幌)、東北(仙台)、新潟、北陸(金沢)、東海(名古屋)、関西(大阪)、中国(広島)、四国(高松)、九州(福岡)、南九州(鹿児島) / 8事務所:函館、釧路、青森、富山、松江、岡山、松山、大分  
海外ネットワーク — 6海外駐在員事務所:ワシントン、ニューヨーク、ロンドン、フランクフルト、ロサンゼルス、シンガポール



古紙配合率100%再生紙を使用しています。





Community 地域新発見

# 小さなまちの、 ゼロからの挑戦

商業と観光の一体的振興めざす  
豊後高田市



大分県豊後高田市の中心商店街は、ほんの5～6年前まで、「犬と猫しか歩いていない」と言われるほど寂れた町だった。ところが2001年以降、様相が一変。ここ数年は年間20万人を超える観光客が訪れるようになった。起爆剤となったのは、地元の有志が手作りで取り組んだ「昭和の町」プロジェクトだ。昭和30年代の商店街を再現しようというこの試みは、中心市街地活性化の成功事例としてメディアの注目を集め、全国からの視察も相次いだ。だが、関係者にとってプロジェクトはまだ始まったばかり。めざすのは商業と観光の一体的振興による広域的な地域再生だ。「昭和の町」プロジェクトの経緯と現状を追うとともに、今後の取り組みを展望する。



## 「不稼動建物の活用に向けて」

近年、都市中心部の空きビルをSOHO住宅に、あるいはシティホテルを老人ホームへ改修するといった動きが見られる。こうした、不稼動建物の用途を変えることで新たな利用価値を生み出す手法を建物コンバージョン(用途変換)と呼ぶ。日本では21世紀に入って普及し始めた。〈DBJ SPECIAL 1〉では、建物コンバージョンの最新動向と、DBJが発表した「調査」No.89——都市集積の評価と建物コンバージョン事業による地域再生の可能性——のポイントについて紹介する。

〈DBJ SPECIAL 2〉では、民事再生手続き下にある青森県の老舗醤油メーカーに対して、生醤油等の動産を担保に実行したDIPファイナンスについて紹介する。資産が乏しい中小企業では、新しい資金調達手段として動産担保融資に対する期待が高まっているが、DBJが提供するものは、担保価値そのものを評価するアセットファイナンスベースの融資であり、法的手続き下にある中小企業に対する支援も可能にしている。

〈Community/地域新発見〉では、大分県豊後高田市の「昭和の町」を訪れた。ほんの5～6年前まで「犬と猫しか歩いていない」と言われるほど寂れていた中心商店街に、ここ数年は年間20万人を超える観光客が訪れるようになった。その起爆剤となったのが、昭和30年代の商店街を再現しようという「昭和の町」プロジェクトだ。商業と観光の一体的振興による広域的な地域再生へ向けて、次の展開をめざす同プロジェクトを追った。

Community ● 地域新発見 小さなまちの、ゼロからの挑戦 商業と観光の一体的振興めざす豊後高田市	3
DBJ SPECIAL 1 「不稼動建物の活用に向けて」 REPORT ● 建物コンバージョンで地域再生へ 期待される地方都市での活用	8
Column ● 地球視考 ギアナ高地 探検家・医師 関野吉晴	12
DBJ SPECIAL 2 「広まる動産担保融資」 REPORT ● 企業の資金調達手段の多様化に向けて 在庫を担保にDIPファイナンスを実行	14
Column 「経済小説の舞台裏4」 人生を変えた出会い 作家 幸田真音	19



表紙写真 安海暄二  
Kenji Azumi

# DBJournal

No.24

2006年12月発行

企画・発行  
日本政策投資銀行

取材協力  
豊後高田商工会議所  
豊後高田市観光まちづくり株式会社  
黒崎義介 昭和の絵本美術館  
駄菓子屋の夢博物館  
豊後高田市  
株式会社中村醸造元  
野村不動産アーバンネット株式会社

制作  
ウイルソン・ラーニングワールドワイド株式会社

編集  
鈴木千秋

取材・文  
河内正和

アートディレクション  
田口英之 RAM

デザイン  
笠嶋真樹 RAM

写真  
安海暄二

印刷  
日本写真印刷株式会社



## ”商店街を潰すな“

関東半島の北の玄関口に位置する豊後高田市の中心商店街は、江戸時代から昭和30年代にかけて半島内で一番栄えた町だった。しかし、高度成長期以降、鉄道の廃線や全国的なモーターゼーション、郊外型大型店の進出により、衰退の一途をたどった。

そうした中で、商店街の再生を願う住民が立ち上がった。92年、商店街と商工会議所・市役所有志が自発的に「豊後高

田地域商業活性化委員会（以下、委員会）」を立ち上げ、活性化策を模索し始めたのだ。

「とにかく、商店街を潰すな」という気持ちで始めた。カリスマ的リーダーがいたわけでもないで、メンバーが各々の立場で出来る役割を果たしていきました。つまり、諦めかけた事も数知れませんが。そう語る金谷俊樹氏は、豊後高田商工会議所に在籍、委員会の立ち上げに参加した1人。以後、今日までプロジェクトの具体化に力を注いできた。

## あの時代に戻れたら

箱もの、ハード整備先行の都市型再生では誰もついでこないし、莫大なコストがかかる。コストをかけないソフト面からの地域づくりが出来ないか。ならば町の個性にこだわって、それを売っていくしかない——そんな共通認識の下、町の個性としてメンバーが目玉したのは自分たちの町の歴史だった。「豊後高田市街地ストリート・ストーリー」と名づけられたこの調査は、古代から近代に至る中心市街

「日本のどの町でも、いずれ昭和を懐かしむときがある。2年間に及ぶ全国リサーチの結果、その確信を得て、商店・商工会議所・行政が一体となって取り組んだ『昭和の町』は、年間20万以上の観光客で賑わう町へと見事に変貌した。



豊後高田商工会議所  
豊後高田市観光まちづくり株式会社  
企画担当 金谷俊樹氏

地の歴史を古文書や古地図によつて徹底的に検証するとうい、いわば「町の履歴書」作りだった。そして、その検証作業を進める中で、メンバーはどの時代を軸に商業振興の町づくりをすべきか、調査と議論を繰り返していったのだ。

だが、これとは思える時代があっても、すでに先例があるといった具合でなかなか独自のテーマが見つからず、遂にはお手上げの状態になってしまう。この様な状況の中、97年3月、「ストリート・ストーリー」が完成。そのとき、まるで天の導きのごとく「昭和」という身近な過去が浮上したのだ。

「平成の商人は客が来ん、儲からんと文句ばかり。昭和30年代の爺ちゃん、婆ちゃんたちは笑顔で誇りを持って商いしとった。あの時代に戻れたら……。ある商人の声は象徴的でした」（金谷氏）

それまでメンバーの誰もが、歴史や伝統は近代以前の古い

## 全国を回り可能性を探る

これより先、どの個性をテーマに商業振興の町づくりをしようかと議論を重ねていた数年間、メンバーは、萩・津和野や門司港など全国の歴史ある町を見て回った。その中で、町づくりの鍵となる条件に気がついた。それは、定住人口だけを対象とする商業振興に加え、交流人口を対象とした観光振興も必要であり、そこに既存商店街の未知の可能性が秘められているかもしれないということだった。

そのため「昭和30年代」というテーマが浮上すると、それが観光の素材として本当に通用するのかが検証する必要があった。他に先例がなく、かつ経



商工会議所が旅行代理店に積極的に売り込んだ結果、「昭和の町」は、今や人気の観光バスルートだ。街並みの紹介や、各店舗の魅力や物語をユーモアたっぷりの語り口で紹介する「ご案内人」が大好評で、リピーターで訪れる観光客も多い。

済効果が見込めなければ活性化は覚束ない。そんな認識の下、98年から2年間全国へリサーチをかけた。その結果、首都圏を中心に昭和をテーマにした博物館、テーマパークなどが次々と立ち上がり、昭和というテーマが大きくなり、昭和というテーマが判明した。いずれ日本のどの町でも昭和を懐かしむときがある。メンバーはそんな確信を持ったという。

一方で、99年には商業者に

よる「既存商店街再生研究会」が結成され、中心商店街が昭和を旗印に掲げるにふさわしい歴史や景観を持つのか調査（「商店街まちなみ実態調査」）が行われた。その結果、店舗の約7割が昭和30年代以前に作られたものであり、外観の看板建築を取り除けば、当時の姿がそのまま蘇ることが判明。修景可能で、かつ効果も大きい建物の中から9軒を対象に修景作業が進められた。こうして

「昭和の町」は、実現に向けて大きく動き出した。

## 町づくりの2つの柱

「昭和の町」づくりは2つの柱で進められた。第1は、建築・歴史・商品・商人という4つの再生に基づく町づくりだ。すなわち、建築再生では修景事業によつて店舗の建築当時の趣を再現し、歴史再生では商店に残る歴史物を「二店一室」として店内に展示する。商品再生では商店自慢の昭和の商品を「一店一品」として販売し、商人再生では昭和30年代と変わらないおもてなしを商人が行う。

第2は、「ご案内人」制度だ。団体観光客等への対応として市民ボランティアが商店街を案内し、見ただけでは分からない商店街と各商店の歴史などを語る、いわば「昭和の世界に誘う

語り部」だ。01年9月、「昭和の町」は修景を終えた9軒でスタートした。だが、関係者の不安は尽きない。PRなしで人は集まるのか。およそ100店舗中の9店舗だけでどこが「昭和の町」か分かってもらえるのか……。ここで商工会議所が一計を案じた。旅行代理店に積極的に売り込み、観光バスルートに加えてもらったのだ。加えて「ご案内人」が力を発揮した。わずかに9軒の「昭和の店」の回遊中、ユーモアたっぷりのその語り口によつて、各店舗の魅力や商店主自らが語る歴史などを効果的に引き出し、観光客に大好評を博したのだ。

その評判が広がり、観光バスツアーも増えていった。市も、高田農業倉庫を「昭和の町」のコンセプトに沿ったシンボル施設「昭和ロマン蔵」として整備



建築・歴史・商品・商人という4つの再生に基づく店づくりをすすめる「昭和の町」。各商店には「一店一室」として、いまだ現役の足踏みミンや茶箱など、その店ならではの宝が飾られ、昭和30年代と変わらないおもてなしで接客にあたっている。







「昭和の町」の中心スポットとなっている「昭和ロマン蔵」。「黒崎義介 昭和の絵本美術館」には、昭和の町のロゴマークにもなっている『オシッコラ』の童画を描いた黒崎義介画伯の絵本の原画や童画作品など、多数の作品が展示されている(写真右上・右下)。「駄菓子屋の夢博物館」は、日本一の駄菓子屋のおもちやコレクターである小宮裕宣さん(中)が館長を務める。昭和30年代のおもちゃを中心に、約5万点以上が展示されていて、古き良き日本の懐かしい姿が楽しめる(写真左上)

豊後高田市長  
永松 博文氏



することとし、02年10月に同施設の東蔵内に、5万点もの駄菓子屋のおもちやコレクションからなる「駄菓子屋の夢博物館」を開館した。同館はコレクションの豊富さが話題を呼び、メディアの注目を集めるにつれて観光客が増加、全国から多数の視察団も訪れるようになった。そしてここ数年、来訪者は年間20万人を超えるほどになった。

## 地元行政も積極的支援

「昭和の町」の成功は、店主等の努力に依る部分が大きいですが、同時に行行政の支援があったことも見逃せない。

象徴的なエピソードがある。99年10月だ。「農協所有の倉庫を拠点に町づくりをしたい。市で買取って欲しい」。昭和プールの全国への波及を予感した委員会のメンバーが、他所に先を越されてはまずいと永松博文市長に直訴した。永松氏は「失敗してもいいからやってみろ」と、その場で支援を約束したのだ。即断の理山について永松氏は、「当時は市長就任間もない頃。前任の大分県商工労働観光部長時代に自ら商店街対策を手

## 専門会社による事業運営へ

01年に始まった「昭和の町」への取り組みは、短期間で予想外の成功を収めたが、その一方で問題点も浮上した。観光客の急増などの変化に対し、商工会議所中心の推進体制に限界が生じ、専門組織によるプロジェクト管理など体制面の整備が急務となったこと。また「昭和の店」も増加はしているものの、いまだ商店街全体の3割程度に止まり、さらに本来の町づくりの基盤となる地元需要を

豊後高田市観光まちづくり株式会社  
代表取締役  
野田 洋二氏



喚起しえていないことなどだ。こうした問題に対処すべく市と商工会議所は05年11月、「昭和の町」を観光拠点として確立させる施策を推進するとともに、周辺地域との連携を図り、交流人口の増加および観光消費の向上を目的として、「豊後高田市観光まちづくり株式会社(以下、まちづくり会社)」を設立した。

代表取締役の野田洋二氏は設立の意向について語る。「確かに「昭和の店」は増えているが、平均点はスタート時の方が高かった。総合的な品質を上げるには、公平さが前提の市や商工会議所の施策に加えて、個別に提携して品質を守る仕掛けが必要でした。また、広告宣伝費を毎年安定的に確保するため、観光客の増加が収入増に直結する仕掛けも必要です。持続可能な仕組みがないこの事業は破綻する。そんな危機感

## 大きな夢の実現に向けて

まちづくり会社に対しては、市の期待も大きい。永松氏は、地域全体の再生を見据えて言う。「今後も「昭和の町」を訪れる人たちが楽しめる空間創りが必要なので、市が補助事業等で「昭和の町」の再生を後押しし、まちづくり会社が魅力あるサービスを提供し事業収益を上げて、その収益を商店

街の活性化、観光振興のために使う。そういう役割分担をしていきたい。

また、国東半島には中世の仏教文化や荘園村落など独自の歴史遺産や温泉、豊かな自然があり、世界遺産の候補地にも名乗りを挙げようとしている。「昭和の町」の魅力と半島の資源を合わせれば立派な観光地になるはずで、観光の広域連携も図りたいと考えています」

当事者の間からも奇跡と呼

ばれる「昭和の町」。その成功要因は何だったのか。永松氏は「商工会議所も市役所も小所帯なので、個人商店の多い商業者とも対等な立場で議論し一体として動いた。全員参加型の運営だったからこそうまくいった。加えて、商業者、商工会議所、市役所いずれにも意欲的な人材がいたこと」を、野田氏は「ゼロから始めたプロジェクトだが、当初から商業と観光の一体的振興やご案内制度が

盛り込まれるなど、その内容が1級品だったこと」をあげる。「昭和の町」は、同様の問題を抱える地域の中心市街地の活性化とその広域展開の可能性の1つのモデル事例と言える。そして、それは野田氏が「豊後高田は無から有を生んだ。小さいからこそ、いい町を作ることが出来たというモデルケースにしたい」と言うように、「昭和の町」自身の望みでもあるのだ。小さなまちのゼロからの挑戦は、大きな夢の実現に向けて、**D** 今日も続いている。

(注) DBJも地域再生の観点から「昭和の町」づくりを支援してきている。04年11月には豊後高田中心市街地の再生を確固たるものとするための提言を行い、その中で、今後の「昭和の町」のマネジメントの中核的組織の設立を提案した。まちづくり会社は、その提案を受ける形で設立されたものだ。

からプロジェクトを管理運営する専門組織を作ったのです」まちづくり会社が、まず実行したのが昭和ロマン蔵の拡充だ。06年4月、南蔵に国東半島の食材を使ったレストラン「旬彩南蔵」を開業した。これは現状の「昭和の町」に団体客対応の飲食店が少なく、飲食系の収入が地域外に流出していることに対応したものだ。またこれにより、来訪客に地域の食材を味わってもらうことも目的だ。

「昭和の町」の事業主体として期待されるまちづくり会社。今後の目標は持続可能な事業基盤作りだ。野田氏は言う。「長期的には「昭和の町」と国東半島全体の魅力を総合的にアピールすることで観光客の滞在時間を増やし、「昭和の町」の観光消費を増やすなど、広域連携による商品開発で地域全体に経済効果が出るようにしたい。あるいは、地元の商品や情報を集めて、ネット販売でもいから他所に売れることも考えたい」。さらに野田氏は「周りは「昭和の町」が成功したと言え、私はそうは思わない。今、手を抜いたらこの商店街は残らないのだから」と気を引き締める。



国東半島は仏教文化の華が咲き誇った場所だ。日本最大級の圧倒的なスケールを誇る「熊野磨崖仏(上)」、現存する九州最古(平安時代後期)の木造建築で国宝の大堂がある「富貴寺(左下)」、天念寺にある修行の道でもある「無明橋」(右中)、天念寺前の「川中不動(右下)」。





「不稼動建物の活用に向けて」

# 建物コンバージョンで地域再生へ

## 期待される地方都市での活用



Fraser's Hospitality Pte Ltd 提供

近年、都市中心部の空きビルをSOHO住宅に、あるいはシティホテルを老人ホームへ改修するといった動きが見られる。こうした、不稼動建物の用途を変えることで新たな利用価値を生み出すことを建物コンバージョン(用途変換)と呼ぶ。欧米では定着した手法だが、日本では21世紀に入って普及し始めた。日本政策投資銀行(DBJ)では、都市インフラ整備や地方圏における地域再生を図る一手法としてコンバージョンに着目しており、06年5月、その可能性や課題に関する「調査」No.89 都市集積の評価と建物コンバージョン事業による地域再生の可能性(以下、「調査」)を発表したほか、大都市部でのコンバージョンとして活発化するサービスアパートメント(以下、SA)ビジネスを見据え、06年7月に、野村不動産アーバンネット(株)とSA事業の開発等で業務提携した。最近のコンバージョンの動向とあわせて、同調査のポイントを紹介する。

### 先行する東京のコンバージョン

建物コンバージョンが本格化し始めたのは01~02年頃。きっかけとなったのは、東京中心部で進む大規模再開発によってオフィスの供給過剰が生じておはいないかという懸念、いわゆる「2003年問題」だ。以後、中心市街地で多くの空きテナントを抱える全国の地方都市を含め、空きビル対策としてコンバージョンを活用する動きが続いている。

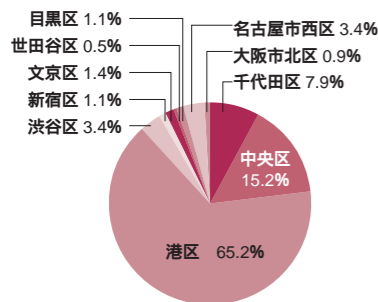
大都市部でコンバージョンが活きる分野として注目されるのが、サービスアパートメント(以下、SA)だ。SAとは、ホテルに準じる客室サービスを提供する一般賃貸の共同住宅で、その数は06年11月現在、約5600

サービスアパートメント(SA)とは

項目	一般賃貸	SA	ホテル
プライバシー			
セキュリティ			
敷金礼金			
キッチン			
家具・インテリア			
情報通信			
キッズルーム			
フィットネス			
清掃・リネン			
コンシェルジュ			
広さ	25㎡	40㎡	18㎡

注: 1. 一般賃貸の広さは、ワンルームタイプを想定  
2. ホテルの広さは、一般的なビジネスホテルのシングルを想定

SAの地域別供給構成比(総貸室数ベース)



現状のSAは東京中心に展開されているが、今後は潜在ユーザーが多い大阪、名古屋などでも普及する見込みだ。また、06年の商法改正を受けて07年からは外資系企業による日本企業対象のM&Aが活発化する。長期的にも日本経済の好調さを受けて外資系企業の対日進出は続く予想されていることから、SA市場

戸に達しており、東京では都市部を中心に高層マンションの一部をSAに、あるいは、既存のホテルをSAに改装する事例が見受けられる。

SA普及の背景にあるのは、金融等の規制緩和に伴う外資系企業の活発な進出だ。このため、ユーザーの中心も欧米企業のビジネスマンが占める。日本人では、地方の富裕層、リタイアして時間的にゆとりのあるシニア夫婦が東京でのセカンドハウスとして利用するケースが多いほか、新たなユーザーとしてIT関連の起業家、高所得の共稼ぎ夫婦が登場してきている。

野村不動産アーバンネット・ビメンテル フランシスコ氏 SAは通常の賃貸マンション

にサービスという付加価値をつけて、より収益性の高い商品にしたもので、現在、その9割以上が東京23区内、とくに千代田・中央・港区の超都心エリアを中心とした展開となっています。SAが普及しているシンガポールは小国ながら4000室、バンコクはリゾートニーズを含めて1万室を数えており、東京でも現在の倍、1万室あっても供給過剰にはならないと見えています。

### 拡大するサービスアパートメント市場

現状のSAは東京中心に展開されているが、今後は潜在ユーザーが多い大阪、名古屋などでも普及する見込みだ。また、06年の商法改正を受けて07年からは外資系企業による日本企業対象のM&Aが活発化する。長期的にも日本経済の好調さを受けて外資系企業の対日進出は続く予想されていることから、SA市場

野村不動産アーバンネット株式会社  
アセット営業本部  
コーポレートパートナー事業部  
課長代理  
インベストメント・アドバイザーグループ  
ビメンテル・フランシスコ氏



は拡大基調にある。これに伴い、単棟棟タイプとオフィスビル等に付帯されるタイプのほか、施工途中でのコンバージョンや一般賃貸マンションをSAに用途変更するケースも増えていくと見られている。

ビメンテル氏 たとえば、ある不動産投資法人が保有する都心部の高層マンションでは、当初、全戸を一般賃貸とする予定でしたが、立地やタワーマンションという施設特性からSAのニーズが高いと判断し、施工途中からコンバージョンを施し、全体の約40%をSAにしました。その結果、投資利回りがネットのキャップレートで0.6%アップしたのです。今後、こうした不動産投資法人の取得物件においては、収益性の高いSAに転用されるケースも増えるでしょう。すでに不動産投資ファンド、J-REITとの間で新しい開発用地や

既存建物の取得競争が激しくなっています。

### 地方での普及に自治体の支援必要

コンバージョンには、オフィスビルからSOHO住宅やSOHOオフィスへ、ホテルや独身寮から老人ホームへ、歴史的建造物から商業施設や美術館・博物館へ、廃小学校からSOHOオフィスや医療施設へ、といった具合にさまざまなパターンがある。時代のニーズを反映したSAを含め、SOHO住宅、SOHOオフィスが大都市部におけるコンバージョンのタイプとするならば、地方の中小都市ではどのようなコンバージョンが考えられるのだろうか。

「調査」では、都市の規模によって有望なコンバージョンのタイプも変わってくるとして、人口30万人未満の小都市で



「不稼動建物の活用に向けて」

寺崎 地方都市の場合、ベースとなる賃料が低いのでコンバージョンの費用を回収するために大幅な賃料アップや入居率アップが必要となります。でも、それでは借り手がいなくなるので、自治体による何らかの補助・支援が必要なのです。また、不動産投資ファンドや大手デベロッパーは、コンバージョンが建物の価値向上、不動産再生に役立つツールであることを認識しています。が、地方の中小ビル・オーナーの多くはコンバージョンのノウハウが不足しているため、補助制度だけでなくコンサルティングも必要です。さらに、施工会社でも一定の経験とノウハウを積むことで、一層のコスト低減が求められます。

「調査」を担当した調査部・寺崎友芳 物理的にはどんなコンバージョンも可能ですが、経済性の観点からは、立地特性や建物特性が新しい用途の市場ニーズに適合していることが必要です。地方都市における中心市街地のにぎわい創出という観点から望ましいのは、SOHO住宅や高齢者施設など住居系用途へのコンバージョンです。オフィスや商業施設が集積が望ましいのは言うまでもありませんが、モーターリゼーションや郊外大型店舗の活用、高齢

都市規模別の有望なコンバージョンのタイプ

	ベースビルの従前用途			
	賃貸ビル	商業施設	独身寮	ホテル
大都市 (100万人-)	SOHO住宅 SOHOオフィス 病院		短期賃貸 マンション	サービスアパート 病院
中都市 (30万人-)			高齢者施設	
小都市 (~30万人)	行政支援センター			

は、高齢者施設や行政支援センターなどをまず検討すべきと提案している(図参照)。

化の進展等を踏まえれば、駅前や目抜き通り沿いなど立地条件に恵まれていない限り、中長期的に安定した収益を上げるのは容易ではないと考えられます。

近年、人口50万人クラスの地方都市でも都心居住の動きが始まっていることから、住居系用途へのコンバージョンがもつとも有望と言えるが、留意点となるのが改修コストだ。ベースビルの構造、コンバージョンのバターンや仕様などにもよるが、坪単価20~35万円と決して低くはなく、コンバージョン費用を回収することは容易ではない。

この点に関して「調査」では、従業者や人口の中心地区への回帰が都市全体の価値向上に資するという都市集積効果(解説参照)について分析を行った上で、コンバージョンに対する自治体の支援が必要として、オーナーへの定額補助



日本政策投資銀行 調査部 寺崎 友芳

国も支援に向け 法律面を整備

「調査」の発表から3カ月後の06年8月、コンバージョンの普及にとって追い風となる法律が施行された。「改正中心市街地活性化法注3」だ。

都市別中心ゾーンのオフィス空室率(%)の推移 人口50万人クラス(40~60万人)の都市

都市名	人口(万人)	02年	03年	04年	05年
宇都宮	45	14.2	13.9	10.6	10.8
新潟	52	17.9	22.2	23.9	19.7
金沢	44	15.5	12.7	18.8	17.8
浜松	58	25.3	18.7	18.3	13.9
岐阜	40	22.2	19.2	19.4	16.2
松山	48	10.6	11.8	14.0	15.5
長崎	42	12.3	12.9	10.9	9.2
大分	44	13.4	14.3	18.7	17.7
鹿児島	55	13.6	13.1	10.3	7.3

注: 1. は空室率10%以上  
2. 生駒データサービシステム「OFFICE MARKET REPORT」より作成  
3. 各年12月時点

(注1) SAは、ホテルに比べ客室の広さやプライバシーの保持において、また、一般賃貸に比べ家具・インテリアなどの設備やハウスクリーニング、リネン交換などの付帯サービスにおいて、さらに、費用面でもホテルよりコストが安く、一般賃貸のような仲介手数料・礼金などが発生しない点でメリットがある。

(注2) 家守は、地主に代わって宅地内の諸事を差配する江戸時代の職業。資産管理者として賃料を確実に得るため店子の選定から起業育成、町全体のマネジメントまでを担っていた。DBJでは、家守事業のアドバイス、資金調達企画などを行うSOHOコンバージョン支援センターを地域企画部内に開設している。

(注3) 「改正中心市街地活性化法」の狙いは、人口減少や少子高齢化など社会構造の大きな変化に対応し、郊外に分散した都市機能を中心部に集積させ、にぎわいを取り戻すことにある。「暮らし・にぎわい再生事業」は、病院や複合商業施設など公的・公益的な機能を持つ建物を中心市街地に誘導する「都市機能まちなか立地支援」と、空きビルを再利用する際の改修費用を補助する「空きビル再生支援」の2本柱で構成される。

同法の下で基本計画の認定を受けると、中心市街地支援策の1つである「暮らし・にぎわい再生事業」の対象となり、空きビル再生支援として、空きビル等の公共・公益施設、集客施設への改修、コンバージョン費用の3分の1が国から補助される。自治体の支援にとっても、良い条件が整ったと言えるだろう。

既存建物の有効活用を通じ、環境負荷低減にも寄与する建物コンバージョン。今後、地域再生の1つの手法として全国に普及していくことが期待される。

オフィスビルからSOHO住宅にコンバージョンしたラティス青山creator's village「Lattice aoyama」(左)コンバージョン前後の図面(基礎階)(中上)コンバージョン前の外観(右)コンバージョン後の外観(都条例の規定により必要となる避難バルコニーを設置)(中下)コンバージョン前の内装(右)コンバージョン後の内装 日本土地建物(株)資料より作成

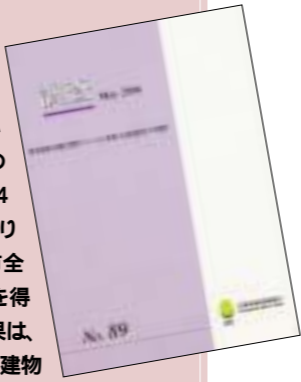


解説 「調査」No.89 都市集積の評価と建物コンバージョン事業による地域再生の可能性

都市内におけるオフィス、商業施設、人口の集積(都市集積)は外部経済性を有する。しかし、人口50万人クラス以下の地方都市の中心部では、ビルの空室率は高水準で推移しており、こうした都市集積を生み出さない不稼動建物ストックが、都市全体の魅力を引き下げている。「調査No.89」では、都市集積の経済的価値を評価することで、都市政策への示唆とするとともに、地域再生を図る1手法として建物コンバージョンに注目し、その可能性や課題について探っている。

特に、中心市街地空洞化の問題について、これまで少なかった定量的な分析を行い、オフィス、商業施設、人口の郊外化が進んだ場合と、逆に中心地に回帰した場合で都

市の価値がどのように変化するかを計測している。都市集積指標を説明変数に含む地価モデルを推定して、福岡、仙台、松山、金沢の4都市について都心回帰のシミュレーションを行い、従業者の都心回帰は1人当たり100万円(松山)~240万円(福岡)、人口の都心回帰は1人当たり100万円(金沢)~330万円(仙台)都市全体の地価総額を押し上げるという結論を得た。この都市集積に関する定量的分析結果は、中心市街地活性化や地域再生において建物コンバージョンがもたらす便益を示している。



全国的普及に 3つの課題

「調査」では、今後コンバージョンが全国的に普及するための要件として①自治体の助成措置、②オーナーの適切な柔軟なビル運営、③施工会社の経営努力の3点をあげている。

具体的には、①都市集積には都市の価値を引き上げる効果があることから、自治体が自らの街における都市集積の価値を評価し、それに見合った助成措置を設けること。その場合、欧米では税制面の優遇措置がインセンティブとなり、住居系用途へのコンバージョンが推進されたが、日本では欧米に比べ付加価値税や固定資産税が低いことから、税制上の優遇よりも補助金のほうがより効果的である、②コンバージョンには図面や工事履歴、検査済証など建物の基本情報が必要であることから、オーナーは建物の透明性を確保するとともに、常に市場ニーズを意識し、必要であれば家守(注2)やプロパティマネ



## ギアナ高地

探検家・医師

関野吉晴

グレートジャーニーの旅の寄り道で、ギアナ高地最大のテーブルマウンテン、アウヤン・テプイに向かった。頂上台地の広さが700km<sup>2</sup>というから、東京23区内よりも広い。周辺はサバンナだ。

ギアナ高地には1000以上のテーブルマウンテンがある。これらの山々はまたほとんど調査されていない。日本の国土のお

ランの仲間



よそ1.5倍の広さを持つ到達困難な地域にそれらの山々が散在しているからである。その多くは地球上で残された地理的な空白地帯と見えてよい。ギアナ高地にあるテーブルマウンテンの台地上の植物は約4000種。日本全体の種の数より多い。その75%が固有種、つまりここにしか生育しないものだという。「海の孤島」であるガラパゴス島の固有種が45%だということから、ここが周囲がいかに隔離され、植物が独自の進化を遂げたかが分かる。

アウヤン・テプイには世界で最も落差の大きいエンゼルフォールがある。滝のバツクにある屏風のような壁が圧巻である。あまりにも高度差が大きいため、滝の下部は霧状になっていて、滝壺はない。微妙に変化する水しぶきのカーテンに陽光が差し、うっすらと虹がかかる。時間と

## Guiana Highlands



ともに虹が動く。日が高くなると雲がわいてくるまで、私はその壮大な自然の美を堪能した。アウヤン・テプイに引き続き、難所クケナン横断を目指した。

わたしは以前、ロライマ台地（ヘモン族の言葉で「すべての水の母」の意味）に登り、南から北まで横断していたのだが、そのとき隣に見えていたのが、このクケナン（ヘモン語で「聖なる山」を意味する）だった。ロライマ同様、周辺は垂直の壁に囲ま

れている。ロライマは一般ルートから登れば、登山者にとってそれほど困難でもないが、クケナンはアプローチが長く、取りつきにくいので、一般の登山者はほとんど行かない。

登り始めは垂直の壁に近寄り、壁沿いに高度をかきながら北に向かう。サーモンピンクの大きな岩を乗り越えたり、その



エンゼルフォールはギアナ高地のテーブルマウンテンのうち最大のアウヤン・テプイから流れ出ている。

最後にキャンプの西側にある丘に登った。丘といっても周囲が高さ10mほどの垂直の壁に囲まれていて、壁をよじ登らなければならぬ。1時間半かけて全員が登り、そこからさらに西端までの20数mを歩く。縁に立つと、クケナンの西に延びている密林におおわれた多くのテーブルマウンテン群がサバンナの上にそそり立っているのが見えた。絶景だった。

D

麓のサバンナからクケナン山をのぞむ



間をすり抜けたり、トラバース（険しい所をジグザグに登る登り方）したりしながら、着々と高度を上げていく。その先で、ちよつとした難所にぶつかる。5mほどの垂直の壁だが、それを乗り越えるべく、ようやく頂上にとり着いた。7年前のロライマ登頂に比べると、行程が長く、複雑だった。頂上に着いてしばらくしてから、大雨が降り出した。その雨が止むと、向こうに見えるロライマの壁に、幾筋もの滝が流れ落ち、壮観としかいいようのない光景がひろがった。

登頂の2日後にキャンプを出発し、東側の縁沿いを北上する。以前一人で野営したことのある大きな川のほとりに出た。ここから真西に向かう。しかし、やや北の方に寄り過ぎて迷いかけた。雨の降る中、ルートを修正しつつ無事、目的地に着いた。ここから、西端に出るルートを探るためわたしは偵察に出た。湿地帯を通り、奇岩地帯を通り抜けて、滝が流れ落ちる谷に到着した。その谷沿いに北上し、縁の近くに出る。雲がわき上がっていた。



Yoshiharu Sekino

1949年東京生まれ。71年一橋大学在学中、アマゾン全域踏査隊長としてアマゾン川全域を下る。以来25年間に32回、通算10年間以上にわたり南米への旅を重ねる。93年からは、東アフリカで生まれた人類が、シベリア、アラスカ経由で南米最南端まで行った旅路「グレートジャーニー」5万キロを逆ルートでたどる旅に挑み、2002年2月に最終目的地タンザニアへ到着。著書「インカの末裔と暮らす」文英堂、「『原住民』の知恵」光文社知恵の森文庫など多数。写真は全て本人による撮りおろし。



# 企業の資金調達手段の 多様化に向けて

## 在庫を担保にDIPファイナンスを実行

06年1月、青森県で、ある地域の醤油メーカーが民事再生法の適用を申請した。従業員50人ほどのその会社は、江戸末期から約140年続く老舗の(株)中村醸造元。窮地を救うべく日本政策投資銀行(DBJ)は、当社の生醤油等の在庫を担保としてDIPファイナンス(注1以下DIP)を実行し、その企業再生を支援した。法的手続き下にある地域企業の資金ニーズに対し、本格検討開始から融資実行までわずか3週間という短い時間で、生醤油等の動産の担保価値を評価し、融資へとこぎつけた例はかつてない。DBJは、資産が乏しい企業の資金調達手段の多様化に向けて、動産担保による融資に意欲的に取り組んでいる。



日本料理家の神田川俊郎氏が絶賛した『限定なかもむら』と『カネカメ濃口醤油』。

## 伝統の味を守れ

「県内の老舗醤油メーカー・中村醸造元の経営が行き詰まっている。支援策を講じて欲しい」とDBJ青森事務所の上野靖徳から企業ファイナンス部の松木大の所へこんな依頼があったのは、06年春の大型連休直前。企業ファイナンス部は事業再生の専門部署を源流としており、日本ではまだ数少ない動産や売掛金など流動性の高い資産を担保にした再生支援にもいち早く取り組んでいる(注2)。

聞けば、青森事務所では4月19日に初めて当社社長の中村充滋氏から相談を受けて以来、詳細な状況の把握に努めてきたという。それによると、当社は06年1月に民事再生法の適用を青森地方裁判所に申請、新たなスポンサーの確保に目途をつけ、経営再建をめざしているが、運転資金に不安がある。ついでに、不動産担保の余裕枠がないため、商品在庫を担保にDIP融資を実行するしかないが、担保の対象は生醤油という初物であり、企業ファイナンス部の支援を仰ぎたい。すでにDIPの適用条件(注3)について

は確認済みで、基本的な問題はない……。

長いやりとりが終った。「分かった、やってみよう」。こうして日本の伝統の味を守るべく、青森事務所と企業ファイナンス部との巧みな連携プレーによる、前例のない在庫商品を担保にしたDIP融資への取り組みが始まった。

### 企業ファイナンス部・松木

当社は地域の雇用や産業活力の維持に貢献しており、その商品ブランドも北海道を中心に浸透しています。また、神田川俊郎氏をはじめ各界の料理人も絶賛するほどの品質を持つ

## 事業継続は可能

など、事業の有用性は高く、資金繰りさえ回復すれば再生の可能性は高いと思われました。残る問題が償還の確実性で、事業がそれほど傷んでおらず、在庫の生醤油等を担保にすることができれば、この問題も解決すると判断したのです。

なぜ経営が行き詰まったのか——企業ファイナンス部では、まず事業の傷み具合を検証すべく、民事再生申請に至る事実経過を確認した。その結果、主な理由が2つあることが判明した。1つは先代

の下で行われた過剰な設備投資だ。売上がピークに達した90年代末に銀行借入により実施したが、その返済負担で財務内容が悪化していったのだ。

2つめは資金繰りの行き詰まりだ。当社開発品である『昆布しょうゆ』が90年以降、北海道で大ヒット。売上高の70%を占めるまでになった。ところが、大手メーカーの攻勢を受けて次第に売上が低下、その過程で、北海道の総代理店との間で契約条件をめぐって折り合わなくなり、05年の年間の販売ピーク(10月～年末)には営業協力が得られず、北海道向けの出荷が大幅に減少、年明け1月の仕入れ資金の決済ができないうような深刻な状態に陥ったのだ。

松木 事情が明らかになる中で、事業性そのものは傷んでいないことが分かりました。その結果、営業体制を再構築でき

れば事業継続は可能との確信を得ました。これを受けて生醤油の担保評価に取りかかったわけですが、実はもう一つ、私たちが当社の支援に積極的に動いた理由があります。中村社長の経営者としての魅力と将来性です。

DBJが本融資に取り組む上で大きな動機となったのが、DBJの担当者全員が当社社長の中村氏に対して抱いた「この人の力、こんな会社の力

## 激動の 10余年を経て

創業者から数えて6代目となる中村氏のこの10余年は、まさに激動の連続だった。その始まりは93年。東京の大学に在学中に先代が病に倒れ、急きよ家業を継ぐべく呼び戻された。当時の業績は『昆布しょうゆ』の大ヒットで絶好調。だが、6代目に就任はし

(注1) 米国において連邦倒産法第11章手続きに入った企業(DIP: Debtor In Possession占有継続債務者: 法的手続き後も原則、債務者が業務を執行)への与信のこと。日本では民事再生法、会社更生法の手続き申立後、計画が認可決定するまでに事業を円滑に継続するための融資をDIPファイナンスと呼んでいる。

(注2) 04年3月、DBJは民事再生法の適用を申請した子供販売業者ピーター商事(本社・福井市)に対して、在庫品の子供服の担保を評価し、返済能力が見込めるとの判断から融資を実行した。企業の在庫商品を担保に資金繰り支援したのは国内で初。

(注3) DIPファイナンスの実行には、以下の5つが要件となる。①経済合理性(倒産企業でも、収益性の優れた事業には事業価値が認められるが、赤字解消の可能性がない事業に再生価値は見込めない) ②地域経済への影響(当該企業の倒産で多くの失業者が発生するほか他社にも連鎖するなど、地域に必要な事業であること) ③高い再建可能性(株主責任、経営者責任を明らかにした上で、利害関係者の理解が得られ、かつ経済的にも実現性の高い再建計画の策定が見込まれること) ④償還確実性の確保(確実な担保を徴求するとともに、DIPファイナンスが裁判所の許可等を受けた共益債権となること) ⑤利害関係者の意向確認(監督委員の了解など透明な手続きを前提とし、本融資を利害関係者に周知すること)



(上)独自の匠技「吟選六段仕込み」によって造り出された生醤油を、昔ながらの方法でゆっくりと時間をかけて絞る。最初に絞られる1~2%が『限定なかもむら』に使われる。(下)当初開発品の『昆布しょうゆ』は類似品も多く出回るほどのヒット作だ。



「広まる動産担保融資」

たもの中村氏は経営に関し  
てはスブの素人。父の看病を  
2年間続ける中で、先代独自の  
帝王学を教え込まれた。  
やがて、経営者としての自  
覚を持った中村氏は、自分な  
りの経営改善提案を行うよ  
うになったが、先代の経営哲  
学と根本的な部分で相入れ

経営者として、従業員を守る責務と共に  
「食で世界が変わる」という信念のもと、  
どう社会貢献できるか模索していきたい。

(株)中村醸造元 代表取締役社長  
中村 充滋氏



ず、結局、追放同然の形で経  
営からの離脱を余儀なくされ  
た。中村氏は心機一転、社長  
修行中に魅力を感じた発酵  
技術について研究したうえで  
ワイン作りをめざそうと、東  
京の農業系大学へ入学、醸造  
科学科で学んだ。  
ところが、卒業の半年前に  
なって再度呼び戻しがかった  
のだ。もう縁は切れたと思っ  
ていた中村氏には、戻る気な  
ど毛頭ない。だが事情を聞く  
と、他にすがる人がいない事  
態が起きていることが分かり、  
その解決までの間という条件  
つきで協力せざるを得ない羽  
目になってしまった。

**中村醸造元・中村氏**  
最初は、製造過程で発酵不良  
が起きたので知恵を貸して欲  
しいという話でした。戻る気

能性を追求しようとする姿  
勢、フットワークの良さ、そし  
て現実の形にしてしまう実現  
力は、どの金融機関よりも強  
いと感じています。ゴールデ  
ンウィークを返上し、我々とも  
もに再生成功の道筋を考えて  
くれました。これほどまでの  
志を持って取り組む人達が増  
えると、世の中間層は大きく変  
わると思います。

はなかったのですが、社長業の  
修行中に世話になった発酵担  
当の社員が亡くなったというこ  
をその時初めて知り、その志  
を引き継がなくてはという想  
いが募り、発酵不良だけは解  
決するという条件で、単身青  
森と東京を行ったり来たりし  
て専ら製造の方を手伝ってい  
たのです。ところが、あるとき  
会社が見えないことを知らされ  
るに見兼ねて卒業後に家業  
を継ぐ決心をしました。

一流料理人も絶賛

02年6月、先代が退陣し、  
社長に復帰した中村氏は、固  
定費を圧縮して経費削減を  
行い、生産力を上げるなど経  
営改善に努めた。その結果、  
状態は少しずつ安定感を取り  
戻し始めた。

こうした中で中村氏は、そ  
の味を一流の料理人にも認め  
てもらおうと、当社究極の昆  
布しようゆ『限定なかむら』を  
手に、日本料理家の神田川俊  
郎氏を訪ねた。神田川氏は口  
にするなり「えらい、まい醬  
油やなあ、飲めるでえ、これ」  
と絶賛。やがてその技術力と  
熱意を買われ、店で使う濃口  
醬油の開発を依頼された。

普及への動きと課題

日本ではほとんど活用され  
てこなかった動産担保融資。  
その理山は主に2つある。  
1つは制度面の問題で、動  
産にかかる公示制度がなく、  
二重担保の恐れがあること。  
動産を担保として融資を受  
ける場合、通常、動産自体は  
企業の直接占有下に置かれ



地元スーパー店内に並ぶ中村醸造元の製品。

**中村氏** あるとき腹を決めて  
「われわれは、お金も力もあり  
ません、持っているのは熱意と  
若さだけです。いずれ先生に  
広告塔になってもらえる醬油  
屋になりたいです。それまでど  
うか我々を育てていただけま  
せんでしょうか」と頭を下げ  
ました。すると神田川さんは  
「分かった。『限定なかむら』み  
たいな醬油がつくれるんやっ  
たら、普通の濃口醬油も持って  
きてみて」と言ってお下された  
です。それで1年をかけて『カ  
ネカメ濃口醬油』を開発しま  
した。

早速持参すると、神田川さ  
んは実際の料理に試して下さ  
り「今まで醬油は脇役と思っ  
たけど、この醬油は脇役や  
ない、主役やでえ」と評価。ご  
自分の料理店全店で30年以上  
使い続けられた醬油を『カネ  
カメ濃口』に換えるよう指示  
して下さったのです。

初の液体担保評価

中村氏の激動の人生に共感  
する一方で、企業ファイナ  
ンス部では生醬油の担保価値評  
価に取り組んだ。

まず行ったのが品質の確認  
だ。強い競争力がないと将来  
の売上の伸びは期待できな  
い。大手醬油メーカーに成分  
分析を依頼した結果、たとえ  
当社と同じ設備を使っても大  
手では同じものは作れないと  
の報告がなされ、極めて付加  
価値の高い品質であることが  
裏付けられた。

続いて担保価値の算定だ。  
動産担保融資が普及していな  
い日本では、動産鑑定の特  
門家は少ないため、企業ファイ  
ナンス部が自ら評価作業を行  
った。その方法は、仕入原価(簿  
価)と過去のトレンド等を勘  
案した粗利益率をベースに販  
売予想価格を算出。次に処分  
時に想定される販路や割引率  
を考慮して売上予想価格(回  
収可能金額)を算出し、これ  
に、想定されるリスクを勘案  
した担保掛目を乗じて、在庫  
価値を決めるというものだ。

**松木** 05年以降、在庫商品な  
どの動産や売掛金を担保にし



動産担保融資は黎明期で課題は多いが、  
事例を積み上げていくことで  
金融のフィールドを広げていきたい。

日本政策投資銀行 企業ファイナンス部  
松木 大

る。この場合、これまでは占  
有改定(民法183条)という  
外形的に明示されない公示方  
法によつて対抗要件を備える  
しかなく、善意悪意にかかわ  
らず二重譲渡のリスクがあっ  
たのだ。  
第2は担保取得した動産  
を処分する専門事業者や流  
通市場が存在しないという  
点。動産担保融資が定着した  
米国には、「リクイデーター(清  
算人)」と呼ばれる専門事業  
者がいて、担保の適正価値を  
算出し、清算する場合は換金  
および流通市場での商品の処  
分を行っている。

こうした中で05年以降、動  
産担保融資が増え始めたの  
は、従来の阻害要因が取り除  
かれたためだ。05年10  
月、動産譲渡登記制度が創設  
され、公示性に優れた登記に

(上) 醬油醸造の極意は麹にあり 独自の匠技「吟選六段仕込み」を  
支える麹造りの製造工程。ここから他に類をみないまろやかな生醬油が  
生み出される。(左) 作り手の気持ちを込めて『カネカメ濃口醬油』のラ  
ベル貼りは、手作業で行われる。



**中村氏** 当初、DIPという制  
度も知らず、正直まったく期  
待していなかった。事務所  
の方の「やれないことはない  
と思います」という言葉には耳を  
疑いました。今、DBJの、可

こうして、当社の再生の可  
能性は高く動産担保設定も  
可能との判断から、5月18日に  
行内決裁が下され、翌19日に  
貸出が実行された。企業ファイ  
ナンス部が行動を開始してか  
らわずか3週間後という異例  
のスピード決着だった。

た融資が増えていますが、その  
多くは業況の良い会社(正常  
債権先)へのコーポレートファイ  
ナンスベースでの融資であり、  
担保も「添え担保」的な意味合  
いが強い。そのため、その価値算定  
はあまり行われていません。  
一方、DBJの場合は在庫そ  
のものを主要担保とするアセッ  
トファイナンスベースでの融資  
なので、業況が厳しい会社の在  
庫を対象とすることも可能で  
す。適切な担保評価に基づい  
て、客観的な処分可能価格を  
算出するための掛目を設定し、  
在庫商品というリスクあるも  
のの価値をきちんと評価して  
資金を提供する点が特徴です。



# 経済小説の舞台裏 4

## 人生を変えた出会い

作家 幸田真音

人生には、思ってもみなかった出会いというものがある。米国系の金融機関でディリング・ルームに配属になったのも、あるアメリカ人ボスとの出会いがきっかけだった。その後、まさか自分が作家になるとは自分でも想像していなかったが、それもこれも、このボスとの出会いがなければありえなかったことだ。

不思議な出会いは、いつも突然向こうからやってくる。作家生活十二年目に突入したばかりの二〇〇六年の十一月、ラジオのパーソナリティとなり、各界のゲストをお招きしてトーク番組を担当することになったのも、まさに予想もしていなかった「出会い」だった。

子供のころ、ひそかにテレビやラジオのアンカーウーマンに憧れたことがあった。いまから四十年あまり前、アメリカのホームドラマが盛んに放送されていた時期のことだ。当時、画面から伝わってくる日本とは異質のアメリカ文化はどれをとっても新鮮だったが、そのなかでも生き生きと活躍する働く女性たちの姿に、私は鮮烈なショックを受けたのである。

人気テレビドラマ『スーパーマン』では女性記者に夢中になり、タイプライターで記事を書く姿に憧れて、父に英文タイプライターを買ってもらったのもこのころだ。ニュース解説者として機知に富んだ会話が冴える、知的なアンカーウーマンも羨望的だった。

そんなわけで、中学時代から見よう見まねで英文タイプを使っていた私は、それを活かしたいばかりに、就職先には米国の銀行を選んだ。その後、やはり米国の投資銀行に転職し、ボスに恵まれて国際金融市場と出会うことになったのである。子供のころ、英文タイプと出会うていなければ、相場の世界と会うこともなかっただろうし、四十歳なかばにして作家という生涯の仕事と出会うこともなかったはずだ。

物書き稼業の忙しさに追われていくうちに、そんなことはすっかり忘れていたのだが、今回ひよんなきつけかけからラジオ番組の話をしていただいたとき、突然子供のころのことが蘇ってきた。だから私は、後先も考えずに「やらせてください」と叫んでいたのである。大胆とい

か、無謀というか、まあ私の場合それはいつものことではあるのだが、思ったときはすでに足が勝手に前に出ている。

いよいよ番組が始まったとき、私は身体が震えるほどの感動を覚えた。昔のテレビで見た、天井からぶらさがった大きなマイクこそいまは最新式に小型化されていたが、夢にまで見た録音スタジオに自分の席がある。その名も、幸田真音の「イツ・マイン」(文化放送・毎週土曜の午後六時から)という番組でアンカーウーマンと呼ぶには少し違つが、楽しい対談番組だ。いずれにせよ、半世紀近くを経て、ついに夢が実現した瞬間なのである。

初回の記念すべきゲストは、なんと谷垣禎一前財務大臣。スタジオにおいでいただいた日は、先の総裁選以降初めて公の場に出られた日とあって、大勢の記者が詰めかけた。新聞や週刊誌だけでなくテレビカメラまでがやってきて、スタジオに隣接する副調整室は文字通り立錐の余地もないほどの混雑だった。

続いて作家の渡辺淳一氏、医師の向井万起男氏、前政府税



### Main Kohda

作家。1951年生まれ。米国系金融機関で債券ディーラーなどを経て、95年作家に。タイムリーな経済トピックスをテーマに骨太なストーリーを展開し、鮮烈な企業闘争の中でも矜持を失わない人間たちを描き、多くの企業人・財界人から圧倒的な支持をえている。著書に『日本国債』『凜冽の宙』『日銀券』『周極星』『タックス・シュルター』など多数。最近刊はエッセイ集『表の顔と裏の顔』。雑誌・新聞での執筆活動のほか、テレビのコメンテーターやラジオのパーソナリティーとしても活躍。政府税制調査会、財政制度等審議会ほかの委員を歴任。

調会長の石弘光氏と、錚々たるゲスト陣は、新米パーソナリティーの未熟さを補ってあまりある魅力的な方ばかりだ。

今度は、この番組でのゲストとの出会いから、まったく新しい小説が生まれるかもしれないと、実はこっそり期待している私なのである。

よって対抗要件を備えることが可能となり、担保設定の効力が高まった。

動産担保の評価・管理・処分を行う専門事業者も表れ始めた。DBJも06年7月、米国ゴールドン・ブラザーズ社と共同で日本初の本格的な在庫評価・処分会社である(株)ゴールドン・ブラザーズ・ジャパンを設立した。ゴールドン・ブラザーズ社は、在庫や設備の担保価値の評価、売却・処分を行う専門企業。年間約300億ドル分の在庫・動産を評価し、約100億ドル分の売買実績を持つ世界最大手だ。

その一方で課題も残されている。リクイデーション市場を

どう活性化させていくか、債務者が抱く在庫担保へのネガティブ・イメージをいかに払拭するか、在庫評価に伴って発生する鑑定評価手数料を誰が負担するか、金融機関の資産査定上、適格担保としての取扱いが困難である点をどうクリアするかなどだ。

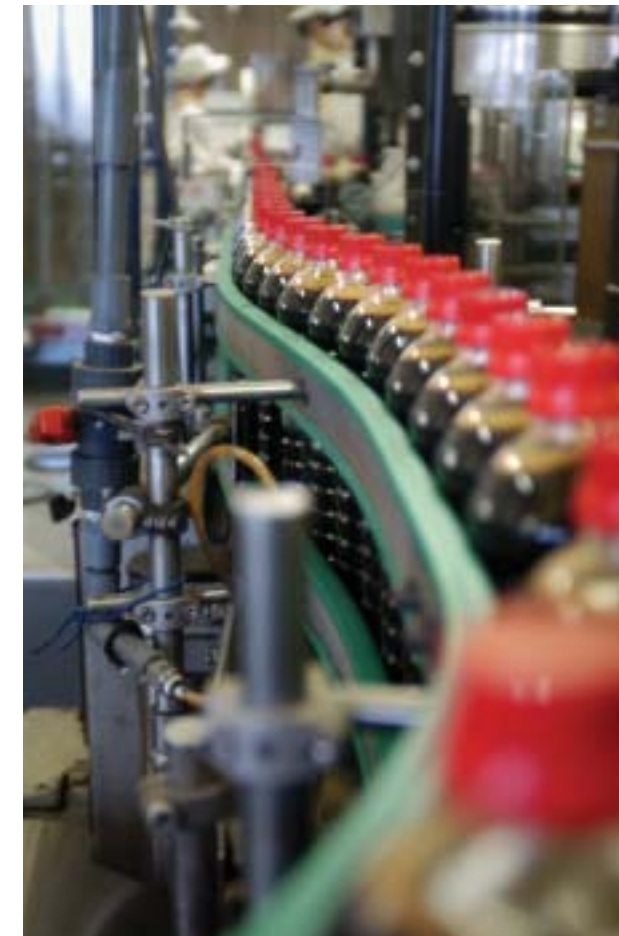
松本 動産担保融資の黎明期で課題が多いのは事実。例えば新制度下でも、登記はしても「隠れた占有改定」に勝つていくわけではなく、法整備のさらなる充実が必要で、債務者の意識改革にも取り組まなければなりません。ともあれ新しい市場を創るためには、着



(上から順に)中村氏が「工場の主」と呼ぶ醤油杜氏の佐々木さんは、この道30年の大ベテラン。/DBJ青森事務所の中村(左)に絞られたての生醤油を味わってもらった中村氏。/工場屋上から望む 津軽富士「岩木山(1,625m)」/工場外観。

実に事例を積み上げて行くことが肝要だと思っています。事例が増えて評価会社生まれ、競争が進めばサービスも向上し、手数料も下がるでしょうし、適格担保としての取扱いも容易になると期待されます。

DBJのDIP融資や他の関係者の理解・支援を受けて実現性の高い再建計画案を策定した中村醸造元。その業績は順調に推移している。06年11月9日には、青森地裁から民事再生手続きの終結決定



根強い人気商品『昆布しょうゆ』の充填ライン。1日当り約1.5万本が生産される。

中村氏 在庫を担保にする信用不安を煽ると思う経営者もいるかもしれませんが、当社の場合、まったく逆で、政府系の銀行がモノに対する価値を認めてくれたことが再生の武器になりました。DIP融資を受けたとき、関係先に案内文書を出したのですが、マイナス効果はまったくありませんでした。動産での資金調達を望む企業は多いはず。もっと普及することを願っています。

を受けた。今後は、金融取引正常化のための融資を受けるために、策定中の計画を着実に遂行していくことになる。DBJでは中村醸造元への支援に続いて動産担保融資への取り組みをさらに強化すべく、現在、幅広い業種の案件について検討を進めている。