

不動産活用の実践ドキュメント

なぜ、このビル企画は初年度から黒字を見込めるのか (5)

～ 環境要因の調査・分析の仕方 ～

塩見 哲

ダンコンサルティング株式会社代表取締役／税理士
経営戦略コンサルタント／建築企画プロデューサー

【しおみ・さとし】1972年より公認会計士事務所でコンサルティング業務等に従事。76年ダン総合コンサルティング事務所設立（税理士登録）。86年ダンコンサルティング（株）設立、代表取締役就任。複数企業の社外取締役にも就任している。

●13の環境要因を知る

オーナー要因や社会要因は不動産活用を企画する場合の見えざる大テーマです。この「見えざる」部分を掘り起こしておくことが、企画を成功させるための必要十分条件になるのです。

今回からは、計画土地の環境要因や立地要因という「見える」テーマについてまとめていきましょう。まず、今回は環境要因の調査の仕方と分析方法です。

環境要因の調査・分析とは、計画立地の周辺環境や立地近辺の人口動態を含む人導線、並びに周辺施設や地域の事業特性、交通状況などがテーマとなります。地域民力や競合施設などの時の推移を調査しておくことも環境要因のポイントの一つです

こうした環境要因は、大別すると13のテーマに分類できます。図表1に全体をまとめておきました。それぞれを簡単に解説しておきましょう。

環境要因を一言でまとめると、「立地を中心とした周辺エリア全体の環境を上手に活かせるビジネスは何か」ということとなります。

図表1 13の環境要因

①周辺人口	⑧地域事業特性
②人口動態	⑨地域民力
③交通・アクセス	⑩競合施設の現状
④周辺環境	⑪競合施設の開発予定
⑤雰囲気	⑫土地相場
⑥公共施設	⑬賃料相場
⑦商業施設	

1. 周辺人口

潜在需要を知る重要な判断材料となる交通量の調査と合わせて、収益性ビルの企画ではテナント出店のためのキーポイントにもなります。

その地域の人口（数・増加率・年齢層・男女比・職業別・年収別など）・生活レベル（平均所得・高額所得者数・消費動向など）・都市機能（事業所数・構成など）は最低限必要といえます。さらに、昼夜別とか、平日と週末といった動態変化も検証しておくべきでしょう。好立地ほど平日と週末には大きな違いが見えてきます。また、晴天と雨天の日も人の動きが変化するのは当然です。

計画地の属する地域や市（区）、さらにはその周辺の市（区）の人口・人口密度等を記入し、地域差を比較できるようにしておくとうわかりやすくなります。

最近ではインターネットなどでも情報が取れやすくなっていますが、できるだけ実際に町を歩いてみることをお勧めします。

2. 人口動態

計画地周辺の人口が、今後どのように変化していくかを判断するための資料としては欠かせません。人口動態は潜在需要の変化にもつながりますので、商業・住居・業務系のいずれの活用計画においても重視しなければなりません。総人口の増減の詳細分析としては、自然増減・社会増減・地元高校入学率などの人口分析も必要となります。

地域の人口の変化を自然増減、社会増減、昼夜間人口、年齢別人口など、様々な角度から顧客となり得る人口を分析できるように探っていきます。グラフ化するとよりわかりやすくなるでしょう。