

注目プレーヤー

青山財産ネットワークス

事業性＋社会性に着目
地域創生投資に着手不特法で資金調達
地域創生に投資機会

富裕層向け財産コンサルティング特化の青山財産ネットワークス（AZN）は、地方自治体の保有する遊休地の有効活用支援「地域創生事業」に力を入れており、北陸地方の公民連携事業「Komatsu A×Z Square」（石川県小松市）と「TSURUGA POLT SQUARE otta」（福井県敦賀市）の2つで成功を収めている。

事業はいずれも不動産特定共同事業法（不特法）スキームを活用。「信託受益権化では組成コストに合わない事業費の物件や、信託受益権化が難しい借地の開発型案件でも対象にできる。SPCの事業費として融資金、出資金だけでなく、補助金など多様な金種の活用で、特定の資金のみでは実現が難しい事業

でも事業性が向上する。地域活性化事業に適した仕組みだ」（執行役員 不動産事業本部 地方創生プロジェクト事業部 部長 宮上正子氏）。ちなみに不特法事業は、AZNの得意分野であり組成・運営実績が豊富。「アドバンテージクラブ（AD）」の商品名称で、過去22年間で累計1,634.7億円の組成実績がある（2024年10月末現在）。

ADは東京都心部のオフィスビルへの集中投資を掲げているが、そのうえで地域創生事業に取り組む理由は顧客投資家、とくに個人富裕層のニーズの高さがモチベーションとなっている。

ADの顧客投資家総数は3,205名（延べ6,505名）。構成は個人が89.6%、法人が10.4%（2024年7月1日時点）。うち個人は土地持ちの資産家や企業オーナーが中心。彼らの居住エリアは東京を中心に首都圏、全国に分散している



宮上正子氏
執行役員 不動産事業本部
地方創生プロジェクト事業部 部長

が、地方在住の投資家は地縁のある地域の物件へ寄せる関心が高い傾向があるという。「顧客投資家の地域投資の理由は、利回り、分散効果といった事業性と地域応援の志」（宮上氏）。ADの配当利回りは2～3%前半だが、地域創生物件では地域に応じた利回りが期待できるうえ、「地域創生型」として地域応援の投資機会を提供できる」（同氏）。

自治体のマスタープランが
実需に見合ったものか否か

公募による地域創生事業を成功に導くうえで、「必ず押さえなければならないポイント」（宮上氏）が4つあるという。

1つめは、立地条件として、都市に一定の経済規模があること。具体的には人口10万人規模の自治体が目安となる。



「TSURUGA POLT SQUARE otta」外観



「Komatsu AxZ Square」

小松市がJR小松駅前取得した百貨店跡地を活用した公民連携事業。ビジネスホテル、教育施設、子育て支援施設などからなる複合施設の整備で都市機能の向上や駅を核としたまちづくりの推進を目指したものの。

場所はJR「小松」駅徒歩1分。建物は2017年竣工、地上8階建て、延床面積9422.28㎡。施設内には「ホテルグランビナリオKOMATSU」（客室数99）、子育て支援施設「カブッキーランド」、公立小松大学、ブックカフェなどが入居。

事業費は約45億円。AZNが劣後出資し、一般財団法人民間都市開発推進機構の出資や、投資家からファンドを通じて出資金を募る仕組みで合計11億6,000万円の匿名組合出資を募っている。運用期間は25年。AZNは改正不特法の特例事業者となる資産保有SPC（合同会社青山ライブプロモーション）を通じて小松市から市の保有地を50年間賃借し、複合施設の建設、完成後の建物保有と賃貸と管理を行っている。



「TSURUGA POLT SQUARE otta」

北陸新幹線「敦賀」駅が開業予定のJR敦賀駅を、来訪者・市民の交流やにぎわいを創出する拠点として整備した公募型プロポーザル事業。敦賀市の保有地に、ホテル、書店、飲食店、子育て支援施設、知育・啓発施設などが入居する複合施設を開発した。

場所はJR「敦賀」駅に隣接、4棟からなる延床面積約5,860㎡の施設で2022年竣工。「ホテルグランビナリオTSURUGA」（客室数131）をはじめ、集客の核となる3万冊を超える書棚空間を持つ書店「TSURUGA BOOKS & COMMONS ちえなみき」などが入居。施設前には駅西広場公園も設けられた。

事業費は約27億円。AZNが劣後出資し、投資家から合計8億1,000万円の匿名組合出資を募っている。運用期間は25年。ストラクチャーは小松と同様でSPC（合同会社敦賀駅西口PJ）が敦賀市から土地を25年間（一部50年間）賃借し、施設の建設、完成後の建物保有と賃貸と管理を行っている。

そのうえでテナント・消費者のニーズの源泉となる観光資源や企業、産業が商圈内に集積しているか否か。例えば小松市であれば大手企業の本社・研究所・工場、空港、自衛隊基地がある。敦賀市であれば北陸新幹線の始発・終着駅になる「敦賀」駅の開業や長期にわたって雇用の発生が見込まれる電力関係施設の存在がプロジェクト参画の決め手となったという。

2つめは、自治体の希望と事業性。設定した要綱、マスタープランと実需がマッチしているかを吟味する。例えば観光コンテンツや実需に乏しい地域が外資系ホテル誘致を掲げて、事業性は担保されないとして敬遠姿勢だ。

3つめは、補助制度の有無。補助金なしで成立できる案件は、事業プランが事

業費を即時回収できるような分譲マンション事業などに頼りがちで、「当社では行政からの多様なリクエストには応えにくい。また、投資家から見ても魅力が乏しい」（宮上氏）。

4つめは、ステークホルダーの団結力。レンダー（地域金融機関）や集客の要となるアンカーテナントなどの顔ぶれや、プロジェクトのマスタープランに対して目線や足並みが揃っているかを重要視している。なお、アンカーテナントは純粋な民間企業のほか、自治体やTMO（街づくり会社）、学校法人のケースがある。

AZNが関与した地域創生型投資プロジェクトは「**囲み記事**」を参考にされた。いずれの施設も、核テナントが当初から決定しており、リーシング活動は比

較的順調に進んだという。「地方施設のリーシングは地域金融機関や自治体、設計事務所など関係事業者の紹介に拠るところが大きい」（宮上氏）。ただし、最終的なツメの部分では、AZNがテナントからのあらゆる確認・質問に対応し、成約にこぎつけている。「とくにパンデミック下での状況変化やテナントの条件交渉では工夫を重ねた」（同氏）。

AZNでは、これからも自治体の地域創生ニーズに応じていく方針。小口投資商品の販売を通じた資金調達と、安定した資産運用の選択肢を提供していくべし。「今後は不特法のストラクチャーを基本におきつつ、クラウドファンディングなどさまざまな小口化スキームについても検討していく方針」と宮上氏は話した。