

特集 理事・会員インタビュー

日本に華人の「桃源郷」建設を  
夢見る 90 後

銀座を舞台に活躍する  
華人女性企業家

プリンター販売から不動産事業  
までを手掛ける華人企業家

隔月刊

# 東洋投資

Toyo  
Investment  
Bimonthly

2023 / 2

特別寄稿

BYD  
ビジネス界の

# スター

● ファイザーを救えるのは  
ファイザーだけ

● 中国人の宇宙の夢

● どれだけの人が日本の  
「サ高住」に入るのか

● 若いファミリー世帯向けの住宅が  
今後注目の投資先となる



# 日本華僑不動産協会

会員募集中

Member recruitment



日本華僑不動産協会事務局

詳しくはコチラ

TEL: 03-5797-8633

E-mail : swj@ocreaj.jp





# あすか信用組合

## Asuka Shinkumi Bank

### 住宅ローン

永住権のない外国籍の方専用

ご融資額：1億円以内  
 金 利：年1.25%（変動金利）  
 ご融資期間：35年以内  
 保 証 人：原則、1名  
 対象の方：組合員資格があり、ご融資時に  
 満20歳以上60歳以下の方

※連帯保証人がいない方は年1.45%となります。

### 住宅ローン

ご融資額：1億円以内  
 金 利：年0.95%（変動金利）  
 ご融資期間：35年以内  
 保 証 人：原則、1名  
 対象の方：組合員資格があり、ご融資時に  
 満20歳以上60歳以下の方

※連帯保証人がいない方は年1.15%となります。

### 不動産投資ローン

ご融資額：3億円以内  
 金 利：年1.8%～2.8%（変動金利）  
 ご融資期間：35年以内  
 保 証 人：不要  
 対象の方：組合員資格のある、法人または  
 個人（事業主）の方

### 不動産フリーローン

資金使途は原則、自由

ご融資額：3億円以内  
 金 利：年2.8%～3.5%（変動金利）  
 ご融資期間：30年以内  
 保 証 人：不要  
 対象の方：組合員資格のある、法人または  
 個人（事業主）の方

※資金使途の確認により、お取扱いできない場合もございます。

その他の詳細、個別相談は下記店舗までお問い合わせください

#### Tokyo

#### 本店営業部

新宿区歌舞伎町2-32-9

☎03-3208-5101

#### 上野支店

台東区上野1-18-1

☎03-3832-5141

#### 恵比寿支店

渋谷区恵比寿4-27-6

☎03-5798-2551

#### 立川支店

立川市曙町1-25-12

☎042-522-5131

#### 錦糸町支店(仮店舗)※

台東区上野1-18-1 3F

☎03-6756-8421

#### 池袋支店

豊島区東池袋1-22-1

☎03-3983-5241

#### 足立支店

足立区梅島1-13-3

☎03-3849-5111

#### 蒲田支店

大田区西蒲田7-7-7

☎03-3733-5101

#### Saitama

#### 大宮支店

さいたま市大宮区宮町1-114-1

☎048-638-3540

※錦糸町支店は建替えのため、当分の間仮店舗として「上野支店の3階」に移転のうえ、営業しております。

※お申込みにあたり、当組合所定の審査をさせていただきます。なお、審査の結果、ご希望に添えない場合もございます。すべての商品について上記の他、諸条件がございます。また、融資対象物件に当組合を第1順位とする（根）抵当権を設定させていただきます。

※組合員資格：当組合の営業地域にお住まい、もしくはお勤めの個人の方、また当組合の営業地域内に事業所をお持ちの法人・個人事業主の方。  
 営業地域：東京都、埼玉県、北海道、青森県、秋田県、岩手県、宮城県、福島県、山形県

※個人（事業主）の方の場合は日本国籍の方、外国籍で永住権をお持ちの方、または定住者の方が対象となります。なお、定住者の方につきましては、在留資格の種類他により、ご利用いただけない場合がございます。

あすか信用組合 検索

## 巻頭言 | FOREWORD

6

野村 昌弘 (一社)日本華僑不動産協会会長

### 新「大国経済」時代



理事・会員インタビュー | DIRECTORS & MEMBERS INTERVIEW



黄 敬豪 和泉社不動産株式会社代表者

日本に華人の「桃源郷」建設を夢見る90後

8



陳 曉茹 株式会社仲和サービス代表取締役

銀座を舞台に活躍する華人女性企業家

10



華思林 T&K株式会社代表取締役社長

プリンター販売から不動産事業までを手掛ける華人企業家

14

# Contents

## 特別寄稿 | SPECIAL CONTRIBUTION

- 18 **1 BYD ビジネス界のスター**
- 30 **2 ファイザーを救えるのはファイザーだけ**
- 36 **3 中国人の宇宙の夢**
- 40 **4 「神舟」をつくり「天河」へ**



## ホットニュース | HOT NEWS

- 42 2023 年は空き家売却のベストタイミング
- 44 日本での投資はどこを選ぶか
- 46 どれだけの人が日本の「サ高住」に入れるのか
- 50 若いファミリー世帯向け住宅が今後注目の投資先となる
- 51 日本の住宅供給は需要より多いか、少ないか
- 52 中国人女性が日本の島を購入!—その経緯は
- 54 不動産市場の安定的成長を確保する



# 新「大国経済」時代



(一社) 日本華僑不動産協会会長  
野村昌弘

14億の人口を擁し、世界第2位の経済大国となった中国の経済は、まさしく「大国経済」と呼ぶにふさわしい。経済学的観点から見ると、「大国経済」によって生まれた変化が諸外国の経済に与える影響は無視できない。

「中国は高く買って、安く売る」という言葉は、正に「大国経済」を言い当てている。いま、中国経済は過渡期を迎えている。今後、中国のビジネスや貿易の変化は、世界経済の勢力図に大きな影響を及ぼすに違いない。

コロナ禍の影響により、2022年の中国の経済成長率は、前年の2021年の8%から3%に下落したが、これは一時的な現象である。2~3年をかけて、年率7~8%の高成長を回復するであろう。

但し、すべての産業において、社会情勢を総括的に掌握する必要がある。

今後、多くの産業がその形態を大きく変化させるであろう。人件費のさらなる上昇によって、中国の労働集約型産業は移転を余儀なくされ、一定の条件を備えた発展途上国・地域（アセアン諸国、インド等）が、中国からの産業移転によって、次の「世界の工場」となり、地域経済に10年もしくはそれ以上の成長期をもたらす可能性がある。

さらに、人口は都市部に集中し、不動産及び建材市場は10~20年の活況期を迎えるであろう。

世界の所得水準ランキングにおいて、中国は20年前と比較すると、大きく順位を上げている。中国経済が年平均7%の実質成長率を維持すれば、中国の一人当た

りのGDPは3年以内に8000ドルを超え、5~6年のうちに10000ドルを超えることが予想される。

そうなれば、中国の人件費の優位性は大きく削がれ、そのことによって、中国のインフラ、労働力の質、産業リンケージとサプライチェーンのマッチング、国内市場のポテンシャルは大きく損なわれるであろう。

こうした状況下、労働集約型の製造業が、中国から、より所得の低い発展途上国へと移ることは既定路線である。「フォーチュン・グローバル500社」に名を連ねる企業の生産拠点の変化からも、それがうかがえる。

中国の経済モデルは、計画経済—市場経済—需要経済と3つの段階を経てきた。「計画経済」の段階では、計画に則った生産・分配が行われ、その後、「市場経済」に移り「自由に生産し、利潤に応じた分配」が行われるようになると、熾烈な競争が起こり、生産能力過剰に陥った。唯一の解決策は大量輸出であるが、輸出ルートをもたない多くの企業は倒産の憂き目にあい、資源の浪費と金融システムへの過重な負荷を招いた。

いま、中国は「消費に応じて生産し、価値に応じて分配する」という原点に立ち返り、大消費時代を迎えている。消費行動のアップグレードを経た後、アメリカを凌駕する巨大な消費市場が形成されていくであろう。

「大国経済」の消費動向を掴み、思い通りの優良企業を創り出そう！

WALKING WITH DREAMERS



株式会社仁通  
京都の老舗華人不動産

過去から現在、そして未来へと  
京都と世界をつなぐ架け橋

売買・賃貸・管理  
買取・査定



株式会社仁通

京都府京都市南区西九条池ノ内町18-1  
TEL : 075-682-7577  
FAX : 075-682-7588  
MAIL : INFO@RENTONG.CO.JP

CREATE THE FUTURE

III GO!

2022

京都へ

おいでやす

黄敬豪

和泉社不動産株式会社代表

HUANG JINGHAO

# 日本に華人の「桃源郷」建設 を夢見る90後

2019年に設立された和泉社不動産は、春のタケノコのような勢いで、コロナ禍の中、相次ぎ一等地の買収に成功し、丸紅、タカラレーベンといった日本の不動産大手の注目を集め、最終的に、大手との間でウィンウインの取引を成立させた。創業間もなく、コロナ禍に見舞われた和泉社であったが、初陣の戦いで勝利を手にし、大きな収益を得た。万物が一新する春、記者は、90後(1990年代生まれ)の伝説的企業家である和泉社の黄敬豪代表を取材した。



伝った。大学を2年で中退し、最も馴染みのあるアパレル関連の会社を立ち上げると、新機能性化学繊維・レーヨンを中心にゼロからスタートし、年間3万トン売り上げる、業界屈指の企業に成長した。

2018年、黄敬豪は繊維産業の衰退を鋭敏に予見して転身し、東南アジア地域で産業用不動産事業を興した。大口の2件の産業用不動産物件の買収に成功した後、黄敬豪は偶然、日本で名の知れた建設会社の責任者と知り合い、彼らと交流する中で、日本は不動産価格の変動が少なく、生活環境にも恵まれているなど長期的プラス要素を知るに至り、日本での事業展開に舵を切った。

日本の不動産市場に参入して間もなく、前例のないパンデミックに遭遇した。その苦悩は、推して知るべしである。しかし、黄敬豪は、突如襲ってきた災難にもひるむことはなかった。

日本の市場を見据えて、嘱託や招聘の形で、日本の不動産業界に通じた人材を集め、狙いを上流市場のハイグレード物件に定めた。

初めての起業では、アパレル会社を100人規模にまで発展させ、来日1年で日本語能力試験1級に合格し、来日2年目には宅建資格を取得した。そして、人材を登用し、ハイグレード物件を掌握し、疾走を続けてきた黄敬豪には感服するほかない。日本への留学経験もなく、日本人の人脈ももたず、突如日本に降り立った黄敬豪は、如何にして、コロナ禍という逆風を突いて、和泉社をここまで発展させることができたのだろうか。

黄敬豪は、アパレル業に従事していた頃、挫折を経験し、専門性と人材の重要性を深く認識したのだという。彼は潮汕の人びとが最も大事にしている「団結」の精神について語る。「個人が力をつけたといっても、全てを周



## 人材を尊び、人材を信頼する

「企業の最大の財産は人であり、人材です!」「社内で最も役立つのが社長です!」。時々、はにかんだような笑顔を見せる90後は、自社のことを語る時、まるで別人のようである。誠実で、自信に満ち、プラス思考で、年齢不相応の落ち着きと謙虚さを持つ。

黄敬豪は広東省・潮汕の生まれである。潮汕はここ40年、繊維・アパレル業で栄えてきた。黄敬豪の家族も潮汕でアパレル業を営んできた。

黄敬豪は子どもの頃、長い休みになると、自ら工場へ足を運び家業を手



到にできるわけではありません。一つの事業を成し遂げようと思うなら、仲間を信頼し、より多くの人びとと団結することです」。馴染みのない東南アジアや日本で事業を成功させるには、現地の市場を熟知している人材の助けが不可欠である。経営者であり、意思決定者である黄敬豪が唯一やってきたことと言えば、「人材を尊び、人材を信頼する」ことであった。

黄敬豪は、大学を中退して起業した過去を隠すことはしなかったが、仕事以外の多くの時間を、勉強に充てている。教室では学ぶことのできない、実践を伴った本当の知識が、価値を生むのである。黄敬豪は壁にぶつかる度、19世紀のロシアの文豪・ドストエフスキーの『罪と罰』、『カラマーゾフの兄弟』を読み返してきた。彼は1世紀半前に活躍した文学の巨匠に心から感謝している。彼の著作は常に、異なる視点から黄敬豪に大事な気づきを与えてくれた。経営者として、意思決定者として、一面的であってはならない、偏執的であってはならない、傲慢であってはならないと。

### 華人コミュニティの力を結集し、 現地でビジネスを構築

現状、華人の経営する不動産会社が日本の不動産業界に占める割合はまだわずかである。黄敬豪は、より多くの華人企業が団結すべきと訴え、自身の経験を語った。日本華僑不動産協会が設立されて間もなく、黄敬豪が率いる和泉社は協会に加入した。コロナ禍の影響を受け、多くの団体活動が延期または中止を余儀なくされる中で、日本華僑不動産協会は設立され、多くの華人企業の力を結集し、情報共有と互恵のためのフェアでオープンなプラットフォームを構築した。

1960年代、日本は高度経済成長期

に突入し、30年の間に、多くの建築物が建設されてきたが、今日、その勢いはない。黄敬豪は、東京の都市再開発計画に代表される土地の集約利用が、日本の不動産市場の安定的かつ長期的発展を促進すると考えている。一方で、日本の既存の不動産物件はメンテナンスが行き届いており、同等の築年数で比較すると、諸外国に比べて価値が高い。

中日国交正常化50周年の昨年、両国首脳3年振りの直接会談が実現し、コンセンサスを得た。2023年は『中日平和友好条約』締結45周年である。繊維・アパレルの貿易を通して、中日経済協力の深さと広さを認識した黄敬豪は、中日経済協力の見通しは明るいと感じている。不動産業をはじめとして、中日の民間経済協力はより緊密により広範になるであろう。

### 華人コミュニティのための快適な 生活空間を創出

大阪の中心地に本社を構える和泉社の事業エリアは、関西地域にとどまらず、東京でも大きな土地取引を多く手掛ける。黄敬豪が考える最も理想的な居住地は、明治時代から東京に住む人びとが憧れてきたリゾート地・軽井沢であるという。快適な気候と豊かな自然が軽井沢の魅力である。

黄敬豪は、世界を旅して学ぶことを信条としている。100年以上前、何世代にもわたって、華僑華人は海を渡り、世界各地に足跡を残した。黄敬豪は欧米の多くの地域で、数十戸の戸建て住宅から成る華人コミュニティを目にし、人びとが行き来する、のどかで平和な光景に感動を覚えたという。不

動産と人文社会は緊密な関係にある。黄敬豪は、異なる社会体制や文化を総合的に考察しつつ、和泉社の明確なビジョンを描いている。

華僑は何世代にもわたって、異国の地で子どもを産み育て、生活し働いてきた。彼らは互いに助け合い交流しながら、現地社会に溶け込み、中国の文化・文明を継承し、普及してきた。黄敬豪は、日本にも将来、華人コミュニティのための快適な居住空間を建設したいと考えている。黄敬豪は控えめに、それを「理想郷」と呼ぶが、人びとが追い求める「桃源郷」と言った方がふさわしいかもしれない。この時、彼が日本で最も住みよい場所として軽井沢を選んだ理由が理解できた。そして、彼の願いが速く実現できることを願わずにはられない。

### 取材後記

いち早く日本の不動産市場に参入した成功体験について、黄敬豪は、キャリアはまだ浅く、そのことについて語るつもりはないと繰り返し強調した。彼は、生まれ育った潮汕の地と、その地に住む人びとに深く感謝している。富は求めても、それに縛られてはならない。富は、よりよい生活を生み出すためのものである。この疾駆する潮汕生まれの90後の若者に、文化と篤実を尊ぶ潮商文化を見た。「後生畏るべし」である！



陳曉茹 株式会社仲和サービス社長

CHEN XIAORU

# 銀座を舞台に活躍する 華人女性企業家

言語明瞭、果敢、親近感を覚える笑顔——キャリア・ウーマンの理想像とは、こういったものであろうか。現実に、こんな女性は存在するのか。春の日の午後、われわれは、東京・銀座に株式会社仲和サービスを訪ね、創業者である陳曉茹社長取材した。取材を進めるほどに、その疑問に対する答えは明らかになっていった。



きこの日本人経営者に、彼女は今でも深く感謝している。

ルの取引を成立させて頭角を現した。彼女をこの業界に導いてくれた日本人の老社長は、陳曉茹の能力と人柄をかって、すすんで顧客を紹介してくれた。周囲も中国から来たこのキャリア・ウーマンに讃辞を贈った。

創業6年目の2022年、仲和サービスは、オフィスの世界有数のオフィス街である東京・銀座に移転した。豊富な資金、ハイエンドなロジスティクス、ビジネスエリートが毎日ここで出逢い、行き交い、常に新たな価値を生み出す。「仲和サービスを私のもう一人の子どもと考えるなら、小学校に上がったというところでしょうか」。陳曉茹はユーモアたっぷりに話す。

## 日本で新境地を拓く

十六年前、陳曉茹は高待遇の仕事辞めて家族と共に来日した。経営学を修めた優等生は、これまでのキャリアを捨て、短期間のうちに言葉の壁を乗り越えて法政大学に進学し、大学院で国際政治を学んだ。

大学卒業後は、新宿にある創業数十年の不動産会社に就職した。経営者は不動産事業に半世紀以上従事してきた高齢の男性で、主に投資型不動産の分析・売買を行っていた。女性でありながら、男性主導の日本の不動産業界で活躍のチャンスを得られたのは、経営者が多様性を認め、陳曉茹の秀でた能力を見出してくれたからである。自身を不動産事業に導いてくれた、師であり友とも言うべ

## 起業し、

## 華麗な転身を果たす

2014年、新たな命が陳曉茹の生活を一変させた。働く女性と新米ママという二足の草鞋を履くことになったのだ。しばらく仕事から離れていた彼女は、日々を無駄に過ごすことを良しとせず、不動産宅建士の教材を手にとり、休養しながら試験に備えた。そして、子どもと宅建士の資格を同時に手に入れ、より一層仕事に精を出した。

2017年、再び不動産業界の第一線に復帰した陳曉茹は独立・起業を決断し、株式会社仲和サービス（以下：仲和サービス）を設立した。長年蓄積してきた人脈と経験を活かし、創業間もなくして、多くのオフィスビ

## 豊富な経験と確かな サービスで信用を勝ち取る

銀座で商売を続けていくのは容易ではない。13年間、陳曉茹は東京中に足を運んで実務経験を積み、努力を怠ることなく「千里眼」を磨いてきた。如何なる物件も短時間で長所と短所を見極め、適正に価格査定を行う。

「信用は、豊富な経験と確かなサービスから生まれます」。陳曉茹は顧

客と信頼関係を築くコツをそう説く。居住するのかわ投資するのかわ、着眼点もスタンスも大きく異なる。居住用不動産物件は、顧客のニーズに応じて問題を解決することが求められ、投資用不動産物件は、投資物件の費用対効果とその後の資産管理、価格変動、転売の問題にも注意を払う必要がある。したがって、仲介者は、顧客が理想的な投資物件を選び合理的な資産配分ができるよう、不動産及び投資に関する知識に精通していなければならない。

投資用不動産に力点を置く仲和サービスは、1回限りの短絡的な取引に終わらせることなく、顧客との関係を継続的なウィンウィンの協力関係と見なし、長期的なサポートとサービスを提供する。仲和サービスはほとんど広告に頼ることなく、顧客の口コミによって、多くの富裕層の顧客を獲得している。

ある台湾出身の母娘は、陳曉茹のビジネススキルと情熱に感銘し、投資計画を彼女に委ねてきた。10数年の間に、相次いで6棟のビルを扱い、60億円近い取引を成立させた。中でも、東京・港区の好立地にあるオフィスビルには、同時に3組の強力なバイヤーが入札した。速やかな決断が勝利を引き寄せる。陳曉茹に絶対の信頼を寄せる母娘は、日本に駆け付けることができない状況下、全権を陳曉茹に委ね、機先を制した。確かな専門知識とクライアントの絶大な協力によって、1カ月のうちに融資、契約、名義変更の手続きを完了した。外国人が設立した不動産会社が、海外投資家のために、オフィスビルの取引を平穏かつスムーズに完了させたことに、日本の売り手も銀行も感嘆の声を上げた。

銀座に進出し、新たなステージへ

進めば、新たな課題に直面する。陳曉茹は自身の肩に、より大きな責任とプレッシャーがのしかかるであろうことは分かっていた。彼女は市場での長年の実務経験を通して、海外の不動産投資の最大のペインポイントを熟知している。顧客のニーズの変化に対応するため、仲和サービスは不動産管理部を新設して専門人材を配置し、成約後のサービスのさらなる向上を図った。仲和サービスはさらに、不動産と資産を一手に掌握する理念を大胆に打ち出し、税務・法務相談のワンストップ不動産管理モデルを新たに導入した。最近では、顧客のニーズに呼応して、経験豊富な行政書士と提携し、投資経営ビザの代理業務を始めた。仲和サービスは不動産投資相談、仲介、運営管理、顧客サービスを包括的に取り扱う不動産会社へと成長を遂げていった。

### 長期的ビジョンに立ち 投機ではなく投資を

不動産業に参入した当初から、不動産投資の分析に注力してきた陳曉茹は、日本の不動産業の発展を多角的視点から見ている。華僑華人の海外不動産投資先は、すでにアジアに回帰しており、中でも日本とシンガポールが人気である。

陳曉茹は、日本の不動産取引引きは投機ではなく投資であり、長期的ビジョンに立ち、客観的に物件の価値と価格を評価すべきと考えている。一部の投資家は、高頻度の取引で、短期的な価格変動によって利益を得ようとするが、おそらくこのやり方は、都市化が急速に進む国や地域では利益を上げることができても、バブル経済を経験した日本においては、不動産取引は手堅い資産運用であり、「ファストマネー」はなかなか得られない。それどころか、最近では、安定した賃貸収益率によって日本の不動産人気は急上昇している。

不動産投資は、他の投資行動と比較して、安定性、耐性があり、リスクヘッジが図れる、付加価値が期待できるなどの利点をもつ中長期的経済活動である。硬直的需要に牽引され、日本の不動産市場は依然として健全性と安全性を維持している。陳曉茹は、現在の東京周辺の不動産価格の上昇傾向は続くと見ている。

### ウィンウィンの関係は 「利他」の心から

先ごろ逝去した稻盛和夫氏は、陳曉茹が最も尊敬する実業家であり、氏の著書『心。』を座右の書としている。氏の成功の人生は、「利他」の





心と切り離すことはできない。仕事をする上で、陳曉茹自身も従業員も「利他」の心を大事にしている。不動産投資はコストがかかり、サイクルも長く、仲介者の責任は重大である。居住用物件であれ投資用物件であれ、仲和サービスは常に顧客の立場に立って行動する。

マンションとは異なり、戸建て住宅の購入に当たっては、立地条件、増改築の制限、地盤等の要素を考慮する必要がある。そのため、不動産会社には法令法規、地質、建材等多方面にわたる知識が必要とされる。専門知識に通暁する陳曉茹は、情報の重要性を知悉するがゆえに、自らの経験をより多くの同業者と共有したいと考えている。

日本華僑不動産協会が設立されて間もなく、仲和サービスは協会に加入し、協会が主催する諸活動にも積極的に参画している。協会の設立によって、華人同業者の資源は効率的

に整理統合され、市場は規範化され、華人不動産業者の社会的地位は向上した。これらも「利他」の心の体現と言えるだろう。

### 女性のためのプラットフォームを構築

インタビューが佳境に入ると、陳曉茹は今は亡き母親のことを語ってくれた。「母はキャリアウーマンとして成功を収め、人びとの信頼を勝ち取りました。常に尽きることのない情熱と忍耐で、人びとの問題の解決に尽力しました」。母親の無私な精神は、陳曉茹にしっかりと受け継がれている。陳曉茹は、社会にあっては創業者として社会的責任を担い、家庭にあっては辛抱強く良き母としての役割を果たしている。

日本で女性の社会進出が言われて久しいが、職場における女性の地位は依然として低いままだ。陳曉茹は幸運にも自身の才能を開花させる機

会に恵まれたが、多くの日本の女性は、依然として様々な障害に直面している。陳曉茹は現在、在日女性華人のための対話、交流、協力のプラットフォームの構築に取り組んでいる。彼女は、母親のように周囲の信頼を勝ち取り、多くの女性が価値ある人生を歩めるようサポートしていきたいと考えている。

### 取材後記

胡潤研究院が発表した「世界女性起業家富豪ランキング2022」において、上位5位までを華人女性が占めた。粘り強さ、自立心、洞察力といった華人女性の美德がコンクリートジャングルに鮮やかな彩を添えている。陳曉茹は、家庭と仕事を切り盛りし、女性の少ない不動産業界に乗り出し、桜の国で中国人女性の魅力を開花させた。彼女の物語を、より多くの人びとに知らしめるべきであろう。

### 販売実績



### 株式会社 仲和サービス

住所：〒104-0061 東京都中央区銀座1丁目14-5 銀座ウイングビル8F  
TEL：03-6222-9610（代表） E-mail: info@chuwa-service.co.jp  
H P：https://www.chuwa-service.co.jp

USE TIME TO VERIFY QUALITY AND CONSCIENCE TO ACHIEVE CONFIDENCE

大誠至真 大利至誠

# 大誠不動産

用时间验证品质 以良心成就信心

TAISEI大誠不動産は共に創る。共に生きる

大誠不動産は人、町、暮らしの価値共創一員として  
社会に新しい価値を築いて参ります。

東京都知事（3）第94233号



大誠不動産

租赁・开发・投资・私人订制

〒110-0005

Add: 東京都台東区上野7-11-6 上野中央ビル8F

TEL:03-6908-7886

FAX: 03-5830-7806

大誠至真 大利至誠

華思林 T&K株式会社代表取締役社長

HUA SILIN

# プリンター販売から不動産事業までを手掛ける華人企業家



T&K株式会社は、九州地区で京セラプリンターの売り上げで9割のシェアを誇る、在日華僑華人の間では名の知れた総合サービス企業であり、多くの中国企業を顧客にもつ。T&K株式会社の華思林代表取締役社長は、福建省出身の華僑新世代であり、わずか7年で総合サービス企業グループを構築した。東京と福岡を行き来する合間を縫って取材に応じていただいた。

## 未来を見据えて

2013年、長崎国際大学を卒業した華思林は日本企業に就職し、主に京セラプリンターの販売に従事した。入社8カ月で、国内トップの営業成績を上げた彼は、2016年にT&K株式会社(以下、T&K)を設立し、わずか7年で福岡本社をはじめとして東京、大阪、四国に7つの営業所を開設し、3つの飲食店、4つの関連企業を擁する総合グループ企業に発展させた。

2021年、T&Kは不動産事業に参入したが、決してトレンドに乗った決断ではなく、すべての準備を整えた上でのスタートであった。

九州に根を張る不動産会社や金融機関とも長く取引をしてきた。各種のエンジニアリングチームを擁し、水道・電気工事、屋根の防水、オフィス機器の設置、内装・外壁工事を手掛けてきたT&Kは、不動産情報、資金調達、不動産評価やメンテナンス等に詳しく、不動産事業参入への条件は整っていたのである。

「お客様に納得いただかなければ、価値を生んだことにはなりません」。不動産取引の一般的な流れは、顧客が不動産会社に希望を提示し、スタッフが顧客が希望する価格帯に沿った物件情報を提供するというものである。T&Kでは、物件の紹介から、配管、オフィス環境の整備、内装・外壁工事までをワンストップサービスで行う。

T&Kとの取引は、港に戻った漁船の上で直接魚を買うようなものである。卸売業者を介さないため、時間を節約できるだけでなく、初期段階で物件の問題点を知ることができる。

屋根の防水効果はあとどのくらい続くのか、外壁工事とメンテナンスにいくらかかるのか、トランス



はこのままでよいのか……。T&Kの強みは、顧客が気づかない問題、一般の不動産業者が見落としてしまう問題をフォローできる点である。T&Kでは、取引を始める前に、顧客に寄り添い、取引に伴ってかかる税金や費用、5年後、10年後に必要な修繕費など、詳細かつ長期的な計画書を作成する。T&Kには独自の建築・修繕チームがあるため、フルセットでのサービスの提供が可能だけでなく、修繕費を最低限に抑えることができ、結果として、顧客は出費を大きく削減することができる。

「T&Kはサービス業者であり、優れたサービスが弊社の商品です」。今なおSNS上で「プリンターを売る男」として情報を発信する彼は、自社の立ち位置を明確にし、持ち前の細やかなサービスで顧客に寄り添う。

### | 平時にリスクに備える |

東京オリンピック、円安、大阪万博などの要因によって、日本の不動産に注目が集まっている。業界内外が概して日本の不動産市場の安定性を評価し、期待を膨らませている現況に、華思林は警鐘を鳴らす。資本を投入するのは利潤を追求するためであり、見込んでいた利益を回収した段階で、海外の機関投資家はあっさりと撤退してしまう。その時になっても、浜辺で裸で泳いでいるのは、リスク管理能力の乏しい中小の不動産会社だけということになるだろう。

一方で、東京や大阪のように人口の純流入を維持できる大都市はさておき、福岡及びさらに人口規模の小さい地方都市は、人口減少という問題に直面せざるを得ない。20年後、30年後、これらの土地で不動産業を続けている企業はあるのだろうか。

平時にもリスク管理を怠らない華

思林は、人口減少社会に突入した日本の不動産市場に活力を与えるのは、質の高い新たなレジャー要素であり、第三次産業を活性化させることだと提唱する。

福岡の不動産市場の未来に不安を感じながらも、華思林は福岡に強い愛着をもつ。T&K本社のある福岡市中央区からは、車で10分の範囲内に空港、港、新幹線駅、高速道路出口がある。東京や大阪で仕事をし、福岡でのんびり過ごすのも一興である。

九州は大きな可能性を秘めた市場であり、未開拓の土地も多い。目まぐるしく変化する大都市に比べて、福岡県民は素朴で温かい。華思林は、より多くの国内外の同胞が福岡を訪れ、新たなウィンウィンのプラットフォームが生まれることを願っている。

### | 初心を忘れず、正道を歩む |

華思林が社会に出て初めて携わった仕事は、京セラプリンターの営業であった。起業を決断した時も、彼の京セラに対する信頼は揺るがなかった。京セラに対するこの感情は、早くから華思林の心に芽生えていた。「京セラの稲森和夫会長の本しか読まない」と言えば大袈裟かもしれないが、ページが反り返り、バラバラになるまで読んだのは紛れもない事実である。「読む度に新たな発見があります!」。わが子が産着にくるまれていた頃から、華思林はためらうことなく稲盛和夫の本を読み聞かせていたという。

華思林は、T&Kがこれまで事業を拡大することができたのは、従業員のお陰だと考えている。T&Kは、個人の力を十分に発揮できるよう、独自の昇進システムを導入している。この持続可能なシステムによって、従業員は企業をわが家のように思い、常に課題を発見し提起しながら、モチベーション



を維持できるのである。

オフィス機器から不動産管理に至るまでの多岐にわたる事業は、一見全く無関係な分野に思えるが、背景には華思林の事業拡大に対するビジョンと深謀遠慮がある。着実に戦いを進め成功を収めてきた華思林であるが、彼は何度も謙遜した。「不動産事業については、経験も規模も、在日華僑の諸先輩方には遠く及びません。T&Kはまだ学生のようなものです。幸運にも巨人の肩の上に乗っただけです」。

日本華僑不動産協会の年次総会に招かれた華思林は、協会の巨大なエネルギーに衝撃を受け、野村昌宏会長の人格に魅了されたという。そして、野村会長によって立ち上げられた日本華僑不動産協会は、在日華僑華人同業者が資源を共有し助け合うプラットフォームであることを知り、大いに励まされた。彼は、様々なビジネスモデル或いは事業領域をもつ同業者がより多く協会に加入し、ウィンウィンの協力ができるようになることを望んでいる。

### | 取材後記 |

「誰もが稲盛和夫になれるのだ!」「われわれは新時代の稲盛和夫である!」彼の言葉には迷いがなく、闘志が漲っている。「梅檀は双葉より芳し」である。アセットライト経営で事業を拡大するT&Kをリードし、疾駆する華思林から目が離せない。

# 関東の家を再発見



箱根別荘



関東・リゾート地稀少物件多数

不動産投資・売買・管理なら



スキーリゾート



ゴルフクラブ



伊豆旅館



和風豪邸



おかげさまで  
創業十二年

東京都中央区日本橋人形町3-1-16  
JPhouse日本橋ビル  
Tel: 03-6661-2155





SOLUTION TO YOUR NEEDS

# 株式会社FIRST STEP



Real Estate Business  
不動産業務  
(売買・賃貸)



English Speaking Staff  
英語専門家  
(軍人賃貸)



Property Management  
物件管理  
(代理・賃貸)



Online Contract  
電子契約  
(360°VR)

Strive to provide outstanding investment Advisory Services for all English speakers

本社  
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-16-14  
ワコー代々木ビル 2&3F

03-6380-5689

e-mail: [sales@firststep-jp.com](mailto:sales@firststep-jp.com)  
[www.firststep-jp.com](http://www.firststep-jp.com)

1

# BYD ビジネス界のスター

文／特約記者  
千軍



## 夢の実現へ

悲観主義者は「問題」を肥大化しがちであるが、楽観主義者は、問題それ自体に目を向ける。王伝福が自動車産業への参入を提起すると、BYDの取締役会の大多数が反対し、危惧した。二次電池産業で成功を収めたことで舞い上がり、おかしな気を起こしたのではないかという者もいた。

「車に関する基盤をまったくもたない企業が、巨額の資金を投入し、技術集約型産業である自動車産業に参入することは、間違いなく自殺行為です」。

実際、王伝福は当時、この無謀とも言える選択の代償として、年間数千万元（1元は約19円）の損失を出した。しかし、何年も前の王伝福のこの「狂気」によって、BYDは後

に市場に「狂気」を引き起こす。王伝福は、EVの未来を最も楽観視する中国人のひとりである。

「かつて、新たな事象が起きた時、その発展速度が一律であったことはなく、産業構造のアラインメントは想像以上に早いものでした」。

BYDは携帯電話のバッテリーメーカーとして創業され、新エネルギー車、ソーラーパネル・蓄電池、モノレール、ICチップと事業を拡大し、コロナ禍にあってはマスクの生産も手掛け、30年で「BYD王国」を築き上げた。

自動車業界のもうひとりの「福」（吉利汽車の創業者・李書福）に比較され、粗忽ではないかと批判も受けた。しかし、彼を高く評価する者もいた。チャーリー・マンガー（世界最大の投資持株会社であるバークシャー・ハサウェイの副会長）はウォーレン・バフェツ

ト（パークシャー・ハサウェイの会長）に向かって「あの男（王伝福）はエジソンとウェルチを合わせたような人間だ」と言った。エジソンのように技術的ハードルを突破できるだけでなく、ジャック・ウェルチ（GEのかつてのCEO）のように物事を一つひとつ解決すると。

BYDのアイデンティティは「Build Your Dreams あなたの夢を創造する」である。自信満々でクレイジー、究極を追求し、夢を追い求める王伝福自身を表している。

BYDはこの10年、子どものように成長し、転んでは立ち上がり、常に野心を失わなかった。彼は常に堅実で、人びとはBYDと王伝福の構想が時宜を得ていたことを知る。

## PART 1 プロローグ

ひたむきな創業者として知られる王伝福の挙動は、常に世間の関心を集め、彼の長所も短所もよく知られている。彼を評する言葉として、実直、誠実、奔放、教養、夢への飽くなき探求心などがよく言われる。しかし、彼には欠点もあり、それによってBYDが紆余曲折を経てきたことも、多くの人の知るところだ。

実業界には王伝福のように、堅実



さと大胆さを矛盾することなく併せ持った人物は多くはないだろう。中国の民間自動車メーカーの二人の「福将」一目立たない王伝福と知名度の高い李書福は対称的である。

しかし、知名度が低いからといって、王伝福に魅力がないということではない。一心に技術研究に打ち込んできた民間企業のトップは、数年前、嘲笑と孤独の中で自動車メーカーへの道を歩み始めた。当時、まったくの門外漢であった王伝福が、自動車産業でここまでの成果を上げることを、誰が想像したであろう。

準備を怠らない者にチャンスは訪れる。王伝福及びBYDは、それまで業界では見られなかった研究開発の道へ乗り出した。世界中がEVに右顧左眊する中、王伝福は満を持して自社製品を世に出した。

男なら誰もが車の製造を夢見るものだが、王伝福も例外ではない。

2002年、BYDが香港での上場を果たすと、王伝福は第二の戦場を模索し始めた。この時彼は、陝西省・西安にある秦川汽車に目を付けた。

1年後、BYD株が投げ売りされているのを見て、BYDは車の製造を諦めたのではないかと喧伝されたこともあったが、調印式は予定通り行われ、BYDは2.7億元で秦川汽車の株式の77%を取得した。

調印式の数日前、一か八かの大勝負を前に、王伝福が周囲のスタッフに「われわれに勝ち目はあるのだろうか？」とぼつりぼつりと尋ねると、「危険な賭けだ」との答えが返ってきた。

物事は思うようには進まない。1年後、BYDは上海で自社開発モデルの「316」を発表した。興奮気味に「316」を紹介した後、彼が目にしたのはディーラーの気まずい表情だった。

発表会が終わると、彼はハンマーを手に取り、怒りを「316」に向けた。BYDの本当の車づくりは、ここからスタートした。

それから10年後の2013年12月24日、グレーの作業着を着た王伝福が、1階の会議室に降りて来た。この頃、テスラの第3次ブームがネットを騒がせており、テスラやEVに対する批判の声が行き交い、会議はテスラの話から始まった。

## テスラの成功を喜ぶ

「われわれはテスラの成功を祈りました。テスラがうまくいけば、われわれのビジネスもうまくいくからです」。

王伝福はテスラを完全に認めていたわけではなかったが、テスラもBYDも同じ技術者サイドであることを分かっていた。1カ月前とは様相が



吉利汽車の創業者・李書福

変わり、メディアがテスラを絶賛する時、テスラを支持した王伝福の名前を頻繁に口にするようになった。現在の王伝福には粗忽さはなく、思慮分別が見られるようになった。

2009年、王伝福は中国富豪ランキングのトップに輝き、BYDは、2020年に世界で1500万台の自動車を生産・販売するとのスローガンを発表し、世間を驚かせた。1年後、BYDは低迷期に陥り、回復には3年の歳月を要した。この経験を経て、王伝福は具体的な目標を口にしなくなった。

「今年の成長率は10%~20%にな

るでしょう。今後の具体的な目標は示さないでおきましょう」。

王伝福は後に、販売目標に言及しなかったのは、BYDの事業調整と関係しているためだと説明した。2013年、王伝福は、今後は燃料車の合弁ブランドに係わることはせず、コア戦略を新エネルギー車にシフトチェンジすると表明した。

プラグインハイブリッドカー「秦」に続き、2年のうちに、最新技術を集約したプラグインハイブリッドカー「唐」、「漢」を順次リリースする。王伝福は、完全にEVに移行するまで、その過渡

期である電気と燃料のデュアルモードの時代が20年続くと予測する。

2013年は、BYDが自動車メーカーとして歩み始めてより10年の節目であったが、王伝福は祝賀会を催すことはしなかった。初めの10年は準備期間であり、祝うに値するものはあまりないと感じていたからだ。

一方で戦略転換を図りながら前線での安定を求め、他方ではブランド力を高めていった。「再び従来の燃料車に頼ってブランド力を高めることはできませんし、まだ強くない合資ブランドには、新エネルギー車に対抗すべきです」。

彼は、都市インフラが短期間で完備されることは考えられず、過渡期として、デュアルモードのハイブリッドカーの時代が10~20年続くと考えている。北米で人気を博している、テスラのハイエンドバッテリーEVについては、「富裕層のおもちゃに過ぎない」と手厳しい。

自動車産業はもともと分業が明確な産業であり、エンジン技術を除いて、従来の自動車メーカー大手の多くの部品は、ボッシュ、コンチネンタル、デンソー等によって生産されている。

ところが、BYDに代表される自社ブランドにとって厄介なのは、国際規格はフォルクスワーゲンやトヨタ仕様であり、高品質な資源や公平な価格が自社ブランドには提供されないことだ。

王伝福も、専門化と分業制は高効率で、管理面、品質面、コスト面においても有益であることは承知しているが、この法則が適用されるのは産業の成熟期のみである。技術革新期においては、部品メーカーが自動車メーカーに歩調を合わせることができるとは限らない。その場合は自動車メー





カー側の技術革新が求められる。

業界内には反対の声もあるが、BYDは技術革新分野においては、引き続き内部統制及び垂直統合戦略をとっている。BYDのインテリジェント化技術及びインテリジェント製品は、BYD電子事業部の垂直統合モデルによるもので、センサーなどの一部部品のみを外注に頼っている。

BYDには携帯電話及びパソコンの他社ブランドを製造した経験があり、インテリジェント化技術・管理の基礎がある。インテリジェント化は独立系自動車メーカーが勝ち抜くためのもうひとつの鍵である。BYDはかつて、パソコンや携帯電話のグローバルブランドを製造していたが、最終的には基礎となる基本ソフトとコードを習得し、IT系企業と呼ばれるようになった。

この点が、他の自動車メーカーにはないBYDの先天的優位性であり、以前、王伝福がマスク氏に対して、テストラをしきりに支持した自信の所在である。

「業界の特性として、IT思考が自動車思考を完全にリードすることはありません。ITサイドの人は自動車サイドの人を、反応が遅く認識にずれがあると非難します。例えば、ITソフトの開

発は1週間、改善はわずか1時間で可能ですが、車の金型は設計から製造まで、最短でも6カ月を要し、プロトタイプから完成品に至るまでに6回は手合わせを行うため、10数カ月を要することになります。このギャップを人知によって埋めることは不可能です」。

王伝福は最終的に、インテリジェンス化の趨勢は絶対的なものであるが、自動運転車の実用化にはまだ相当な時間がかかると結論付けた。現下の課題は電動化であり、優れたEVをつくるのが夜明けにつながる。

## PART 2 夜明け戦争、対立

「EVの最大の贅沢は安全性です」。重慶で開催されたEVのニューモデル

発表会の席上、王伝福のこの言葉に満場が共鳴し、これまでで一番の反響であった。

バッテリーメーカーとして創業された自動車メーカーは、一体どこまで大きくなるのか。BYDの答えは想像を超えるものになるかもしれない。

世界の駆動用バッテリーメーカートップ10のうち、パナソニック、サムスン、LGはもともとバッテリー事業が本業ではなかったが、国軒高科、孚能科技はバッテリーメーカーとして創業され、現在もバッテリーを製造している。そして、王伝福だけがこの業界から飛び出し、新エネルギー車の分野で世界のトップに躍り出たのである。

簡単な釘刺しテストが、CATLとBYDの間に三度の時空を超えた戦争





を引き起こした。硝煙の背後には、中国の駆動用バッテリーをめぐる新たな戦争があった。釘刺しテストは、現在、バッテリーを専門に製造しているCATL及びCATLの、三元リチウム電池に対する拭い去れない焦りを浮き彫りにした。長きに渡って、三元リチウム電池が新エネルギー車の車載電池の主流を担ってきた。

ところが、技術の進歩に伴い、三元リチウム電池とリン酸鉄リチウム電池のエネルギー密度の差は徐々に縮まり、コストダウンで後者が勝るようになった。支援政策が及ばないことも相まって、コバルトフリー時代の到来はまだ先だ。

自動車メーカーを含む競合他社がCATLを脅かすようになり、王伝福は「弗迪電池（BYD傘下のバッテリー子会社）は、新エネルギーが世界の潮流となる中で、中国の自動車産業の役割と分業に変化をもたらすでしょう」と自信をうかがわせる。CASLは、これにどう立ち向かうのだろうか。

2020年3月29日、BYDは釘刺しテストに合格した「ブレードバッテリー」の映像を初めて公開した。釘刺しテストとは、電池の内部短絡のシミュレーション試験で、電池に釘を貫通させ、内部短絡を疑似的に発生させるものである。

その結果、三元リチウム電池は、釘を刺した瞬間爆発して激しく燃焼し、表面温度は500度を超え、電池の上に置かれた卵は吹き飛んだ。リン酸鉄リチウム電池は、発火はしなかったものの、発煙し表面温度は200～400度になり、目玉焼きが作れた。

BYDの「ブレードバッテリー」は発火も発煙もなく、表面温度は30～60度に保たれ、卵に変化は見られなかった。この実験は、一側面からBYDの「ブレードバッテリー」の安全性を証明している。

BYDがテスト映像を公開したのは、「ブレードバッテリー」の安全性を証明するためであり、目的は、消費者にその実力を示すことであり、同業者の

関心を引くことではなかった。しかし、ライバル企業のCATLは、常にBYDの動向を注視しているようだ。BYDの発表会の2カ月後、CATLの董事長はブリーフィングで、投資家からの、BYDの「ブレードバッテリー」に関する質問に答えて次のように語った。

「バッテリーの安全性と乱用試験はまったく別の問題ですが、乱用試験の合格とバッテリーの安全性を同一視している人もいます」。

「乱用試験の合格とバッテリーの安全性を同一視する人」とは、王伝福を指し、「乱用」の言葉がさらに王伝福を逆撫でした。ここから舌戦の幕が切って落とされ、中国のバッテリーメーカートップによる論争が始まった。ひとしきりの応酬を経て、双方の怒りは徐々に沈静化していった。

王伝福は、早晩そんな日が来るだろうと予測していた。従来の燃料車メーカーには、バッテリーの開発に追いつくことはできない。新エネルギー車メーカーは新たな希望であり、彼らの争点もそこにあった。新エネルギー車の核となるのが駆動用バッテリーで、燃料車にとってのエンジンである。それゆえ、業界内での競争が激化しているのである。

バッテリーの安全性をめぐる時空を超えた戦いで、CATLは敗北を喫し、BYDのEVが世に出るまでに、そう時





間はかからなかった。釘刺しテストが奏功して、「ブレードバッテリー」は注目を集め、徐々にメインモデルに搭載されていった。

王伝福が「ブレードバッテリー」を開発しようと思った当初の目的は、航続距離を盲目的に競う業界内の流れを、車の安全性に引き戻すことであった。

「EVの最大の贅沢は安全性である!」。燃料車の時代には、それぞれのブランドがそれぞれのキャッチフレーズを謳っていたが、新エネルギー時代のBYD車は、安全性＝贅沢と定義した。

実際、BYDはバッテリーの安全性能テストを怠ることなく続けている。釘刺しテストに続いて、重圧テストが行われ、発表会では、スクリーンにその様子が映し出された。

荷物を満載した46トンの大型トラックが、BYDの「ブレードバッテリー」のバッテリーパックの上を走行したが、バッテリーパックは漏れも発煙もなく無傷だった。その後、バッテリーパックは梱包されて戻され、BYDのEV「漢」に搭載された後も正常に稼働している。二重の厳しいテストを経て、「ブレードバッテリー」の安全性は再び証明された。

王伝福は、この「ブレードバッテリー」を業界全体の「標準装備」にしたいと考えている。計画によると、「ブレイ

ドバッテリー」は将来的に、業界全体に供給され、現在、考えられるほぼすべての自動車ブランドが、弗迪電池と交渉中だという。

BYDは、自ら生産し自ら販売するというそれまでの戦略を改めて、バッテリーサプライヤーに回帰し、新たなEVの潮流の中で、新たな切り札を手にしたのである。

「BYDは2015年に中国のトップ自動車メーカーになり、2025年には世界のトップになります!」。王伝福がこの言葉を口にした時、彼はEVの命運を左右するものは、BYDが最も得意とするバッテリーであることをはっきりと認識していた。

BYDの夜明けを振り返ってみると、王伝福の究極の目標は、単に先進的で完全なバッテリーを追求することではなく、長期的目標を達成することであった。そこには、新エネルギー車だけでなく、LED、太陽光発電なども含まれる。なぜなら、彼の当初の計画は、新エネルギー帝国の革命であったからだ。

## PART 3 日昇書生的戦略思考

数十年をかけて、BYDは国内の新エネルギー車業界の王者になった。しかし、市場の「王者」に対する疑念はまだ払拭されていなかった。王伝福には考えがあった。

王伝福は、深圳にあるBYDの本社に、毎日、車で15分の自宅から出社している。毎日のように残業で帰宅は遅く、週末もない。並外れた業績をあげる人の多くは、非常にエネルギーである。

安徽省出身の50代の王伝福は、まるで永久機関のごとく働く。ほぼエコノミークラスで移動し、自社のニューモデルの最初のテスターは常に彼である。中国の新エネルギー車市場とBYDの将来設計を語る準備はいつでもできている。

ワーカホリックであることに加えて、王伝福もイーロン・マスクも、敢えてリスクを冒し、冷静かつ果敢である。

BYDの社内で以前、こんなジョー





千尋商事株式会社  
CHIHIRO

## 事業内容

- ・ 不動産投資
- ・ 不動産仲介
- ・ 不動産管理
- ・ 投資経営移民

住所 〒169-0075 東京都新宿区高田馬場2丁目8-1-3F

TEL 03-5972-1911

MAIL [info@chihirosyouji.co.jp](mailto:info@chihirosyouji.co.jp)

URL <https://chihirosyouji.co.jp>



房地产买卖 | 投资经营 | 租赁管理

我们的事业理念在于和所有的投资者共同创造财富

分享喜悦





Japan Travel Management Holdings

JTMホールディングス株式会社

## 会社概要

JTMホールディングス株式会社は、20年以上の歴史を持つ総合グループ企業です。事業範囲は、不動産事業、ホテル事業、観光事業、生産事業、旅客自動車運送事業、物産販売事業、通信販売事業、チェーンレストラン経営、ドラッグストアのチェーン化、フードデリバリープラットフォームなどが含まれます。

さらなる飛躍を求め、新たな可能性にチャレンジし、初心を忘れず、また利用したい!そんなお客様の声を目指して日々努力し、チャレンジしていききたいと思います。



Japan Travel Management Holdings

株式会社不動産

# 頭金0でもマイホームは買えます 賃貸/売買/投資移民/物件管理



香港料理・焼味・飲茶



アジア物産店

## 加盟募集中



会社ホームページ

## JTMホールディングス株式会社

東京オフィス：  
東京都新宿区四谷4-28-4 YKBエンサインビル 2階  
TEL : 03-6273-1818 FAX : 03-6380-1156

本社営業所：  
大阪府泉南郡田尻町りんくろポート北5-6  
TEL : 072-479-3800 (代) FAX : 072-479-3801

東京営業所：  
東京都新宿区高田馬場3-5-5 ACN高田馬場ビル2階  
TEL : 03-5358-9767 FAX : 03-5358-9790



加盟wechat問い合わせ  
Tel:080-4462-6768



クがささやかれたことがある。役人がBYDを視察に訪れ、バッテリー汚染に話が及ぶと、王伝福はその場で電解液をすくって飲んだと。真偽はともかく、従業員が王伝福に抱くイメージを少なからず反映している。

BYDが1995年に創立されてより、一つひとつの歩みは、賭けの連続であった。携帯電話のバッテリーメーカーとして創業され、携帯電話の部品を手掛け、その後、自動車産業に参入し、低コストと販売台数でライバルを圧倒した。

そして、EVを開発し、新エネルギーの分野に参入し、さらには、寡占産業であるモノレールの開発・製造にも乗り出した。ボーダレスで、あらゆるサプライチェーンに介入するBYDのビジネスモデルは、他の追随を許さない。

王伝福は、BYD王国の絶対的権力者である。数十万の従業員の「魂」として、彼は常に明晰な思考と確固たる行動によって、要となってBYDとい

う巨大な機械を数十年にわたって稼働させ、指揮をとって来た。しかし、その頑固さゆえ、一度決めたことは簡単には変えない。部下たちが彼を説得することは容易ではない。

「市場は戦場のようなものであり、競争は戦争のようなものです。将軍は要であり、主導的役割を果たさなければなりません」。将軍である王伝福は、他の企業にはない「チーム」制を敷いた。多額の費用をかけて技術者を招くのではなく、ゼロから育成した。

BYDの幹部の多くが、そのキャリアパスを経ている。大学を卒業すると同時にBYDの寮に入寮する。彼らにとって、BYDは会社というより大学の延長であり、指導者は教官であった。異動の必要がほとんどない環境で、BYDは研究開発の中核的人材と経営陣を多く育成してきた。

BYDはBYD中央研究院、BYD電力研究院などの多くの研究院を擁し、主に新エネルギーの分野に関する研究

を行っており、数万名いる若いエンジニアの多くが「自前」である。王伝福はかつて、BYDの最大の財産はエンジニアであると語っている。「土地、工場、特許、株などすべての財産を失ったとしても、彼らさえいればいつでも復活できる」と。

ところが、自前の人材育成モデルは、BYDという巨大企業の中に「もう一人の王伝福」を生む。そうなると、BYDという巨大企業は、多くの場合、王伝福というひとりの超人の能力に頼ることになり、BYDの成長戦略や限界は、しばしば王伝福自身の認識や限界を反映するようになる。



以前、BYDの幹部が取材に答えて、王伝福がたった一人で会社のほぼすべてを管理していることを明かしたことがある。2003年にBYDが自動車産業への参入を決めた時、取締役会のメンバーは強く反対したが、その後、自動車事業は大きな成果を上げた。

2008年、王伝福が新エネルギー産業への参入を表明した時には、もはや反対する者はいなかった。たった一人の人間に決断を委ねれば効率的かもしれないが、内部情報が十分でないため、王伝福が得られる情報が必ずしも真実もしくはすべてではない場合もあり、下された決断が正しいとは限らない。こうした背景もあって、BYDは乱高下を繰り返してきた。

裕福でない家庭に育ったためか、技術者特有の先天的意識か、「コスト管理」は王伝福の骨身に刻まれ、BYDの発展段階において、何度も重要な切り札となってきた。

しかしそれが、アップグレードの足かせになることもある。外界の想像に反して、当初のBYDの成功における真の競争力は、先進技術ではなく、中国の労働力を最大化する生産・研究開発の様式にあった。

BYDがニッケルカドミウム電池のような資本集約型産業に参入するのは容易ではない。1992年、王伝福は人海戦術に基づく半自動電池生産様式を選択した。

中国の膨大で安価な労働資源を活用し、製品の品質を保証した上で、バッテリーの生産工程等を手作業で行うことで、最大限に、資本の集約が必要な工程を完成させ、この人海戦術によってコストダウンに成功し、日本のバッテリーメーカーと市場シェアを



分かつようになった。

自動車産業に参入した後も、BYDは引き続き低コスト戦略をとり、生産に関しては、多くの製品を外注に頼らず自社生産している。駆動用モーター、バッテリー、モーター、電子制御システム、駆動用バッテリー、フレーム、ブレーキ、サスペンションの生産から、内装、組み立てに至るほぼすべてを自社で行っている。

そのため、車1台分に必要な部品の外部サプライヤーがわずか30社ほどという時期もあった。外注に頼らないビジネスモデルによって、BYDは「全能選手」となった。

同社は携帯電話バッテリー、OEM生産、燃料車、新エネルギー車など複数の製造業に携わってきたことで、技術や製造に精通し、総合的製造能力を習得した。また、車の販売については、拡販体制を構築し、「人海店」戦略によって、最前線が力を発揮した。

低コスト戦略の下、2003年、買収によって自動車産業に参入したBYDは、2005年のF3の発売で販売台数が激増し、好調は4～5年続いた。2008年が20万台、2009年には45万台に跳ね上がり、F3だけで30万台を販売した。

しかし一方で、自社生産・自社販売モデルは、研究開発や生産への負担も大きい。外部に依存しないことで、企業は研究開発を維持するために、継続的に資金を投入するとともに、内部の生産コストを完全に管理する必要がある。

冶金学、理化学を専攻した王伝福は、ブランド構築よりも、ゼロから100キロの加速時間、燃費、バッテリー走行距離、充電時間などテクニカル指標のブレークスルーにこだわりをもつ。

例えば、彼はかつて「542」技術戦略を掲げたことがある。即ち、新エネルギー車で、5秒以内の100km加速、フルタイム4WD、100km/2Lの低燃費の実現である。これらの技術は、後にBYD車の多くのシリーズに採用された。

## PART 4 正午 群雄割拠—「春秋時代」 から「戦国時代」へ

王伝福は言う。「中国人は、自社ブランドを見下す態度を改めるべきです。なぜなら、われわれは実際が変わったからです。自社ブランドの店舗に行って、見て、開けて、比べてみてください。われわれは努力しているし、



変化しているのです」。

以前、王伝福が雷軍（小米科技のCEO）を揶揄したことが、ネットに取り上げられたことがある。「IT企業は車を造るべきではない。あなたたちの手に負えるものではないからだ。例えば小米だ」と。

しかし、王伝福も明かしているが、彼は、思いとどまらせるどころか、大きく支持した。実際、王伝福には、突然「転身」した雷軍を名指しで批判したり、説得する資格がある。畢竟、国産車ブランドにおいて、王伝福は名実ともに「師匠」である。

王伝福は、IT企業という新勢力の自動車産業への参入に思いを巡らせた。董明珠が2013年に雷軍に勝負を挑んだ時と同じ構図である。EVは、一度市場に疑念を持たれると、疑念を払拭するのに10年はかかる。新エネルギー車が人気を博した2020年、BYDでは、燃料車の販売台数が新エネルギー車を上回った。

勝利は耐え忍んでいるだけでは得られない。打って出ることも必要である。新エネルギー車については、従来の自動車メーカーに加えて、NIO、小鹏汽車、理想汽車もBYDを圧倒した。

“出行教父”の李斌、UCの創業者・

何小鹏、汽車之家の創業者・李想など、IT業界から自動車メーカーへ参入したニューリッチたちは、資金もリソースも持っているが、何より、世の中をあとと言わせることに長けている。

「われわれEV業界も同じく、強く、信念をもたねばならない。当然、最初の一步を踏み出すことは難しいが、誰かが行かねばならない。われわれには多くの圧力や困難もあるが、曙光も見えている」。

新エネルギー業界は群雄割拠の状態であり「春秋時代」から「戦国時代」に突入した。しかし、みなが新たな問題に直面している。次の大時代、足元を固めるのは誰なのだろうか。たった一人挙げるとしたら誰だろうか。

雷軍の自動車産業への参入によって、王伝福は新勢力の挑戦を受けている。インターネットはこの20年で多くのものを変えた。それが伝統的産業に与えた衝撃は、誰の目にも明らかである。

王伝福は、IT企業の自動車産業への参入の影響力は大きく、多くの企業が参入することで、EVの普及に拍車がかかると考えている。小米が自動車産業に乗り出すことが、雷軍の最後の夢であるならば、その夢は王伝福の夢でもある。

自動車産業に乗り出したIT企業の中で最も将来性のある小米汽車は、低価格を売りにしており、将来、BYDの強敵になることは間違いない。戦いはすでに始まっている。

王伝福と雷軍の戦いは、水面下で始まっている。新エネルギー車事業で、主導権を握る戦いである。王伝福の諫言に関係なく、小米は行動を起こしていた。EVの普及が加速する



“出行教父”の李斌



UCの創業者・何小鹏



汽車之家の創業者・李想

中、新勢力であるIT企業と自動車メーカーの間で「遭遇戦」が勃発するのは時間の問題である。

王伝福は、新エネルギー車市場を拡大していくことの重要性を強調する。

「新勢力が参入するもよし、プラットフォームを構築するもよし、携帯電話会社が参入するもよしです。彼らはいずれ、EVの製造に移行します。中国のEVの普及率はわずか12%です。

携帯電話会社が参入すれば、彼らの流通量の恩恵を受けたり、携帯電話のユーザーになることもあります。さらに、通販サイトを利用して、燃料車をやめてEVを購入するようアナウンスすることもできます。そうすると、競争は激化しますが、どれだけのシェアを獲得できるかは、技術次第です」。

業界に多くのプレーヤーが加わり、新エネルギー車への移行が加速することは喜ばしいことであるが、競争は熾烈を極めるだろう。BYDは26年前の創業以来、製造業を貫いてきた。

2020年、BYDの売上高は、自動車以外のモノレール、電子、OEM生産も含めて1560億元（約2兆4150億円：当時レート）に達した。製造業は国の産業基盤である。近年の純利益は芳しくないが、多くの雇用を創出し、中国の産業体系をより緊密で完全なものにしている。

2020年、新型コロナウイルス感染症の感染爆発によって、防疫物資が手薄になった。BYDは中国の製造業の代表として、国が困難に直面している時に、率先して立ち上がり、3万名のエンジニアと10万名の従業員を動員してマスクを製造した。3日で図面を起こし、7日で設備を整備し、10日で量産体制に入り、24日目には世界で最初に、1日の最高生産量が1億枚に達した。

BYDは1800本の生産ライン、200台の不織布生産設備を自ら準備し、国内のマスクの供給圧力を緩和することに努めた。BYDは率先して社会的責任を果たしたのである。

強大な製造業は中国の産業発展の基盤であり、多くの雇用を生み出し、強大な製造業によって国の産業は守ら



れる。中国では現在、およそ500社の新エネルギー車メーカーと、およそ20万社の関連企業が登記されているが、この数は少ないとはいえない。

BYDは、戦々恐々としているのだろうか、それとも泰然と構えているのだろうか。王伝福は率直に答えた。

「新エネルギー車はすでにトレンドです。市場は巨大で、急速に拡大していると考えられており、多くの企業が参入しています。しかし、コア技術をもつわれわれの脅威にはなりません」。

## 勝者は誰か

まず、コア技術を習得した企業は生き残る確率が高い。次に、確かな戦略と長期的ビジョンをもたねばならない。新エネルギーは新しい分野であり、技術や戦略の方向性を間違えると、大きな損失を生むが、時間の損失は致命傷になる。第三に、迅速な意思決定メカニズムである。新エネルギーの分野はアップデートが速く、市場は戦場である。レポートを書いて、承認して、会議で決裁をするというやり方では、戦いにならない。

この3つを備えた企業はそう多くはない。現在、BYDの新エネルギー車の販売台数は順調に伸びており、昨年6月には1カ月で4万台を販売し、市場シェアは拡大を続けている。「ブレードバッテリー」、スーパーハイブリッドという破壊的技術と製品、そして、長年の奮闘によって、BYDは新エネルギー車の春を迎えた。

ウォーレン・バフェットがBYDに投資し、手放さなかった理由もここにある。偉大な投資家は常に、弱小企業に大きな投資価値を見出し、巨額を投資して株を保有し、時を待って大きな利益を得る。

人生は山登りに似ている。山を選び、道を探す行程は学びの行程である。その中で、冷静さや混乱の中でチャンスを見出すことを学ぶ。自然科学を学んだ技術者は、多くの事を見通してきた。

王伝福が次にBYDに望むものとは何だろうか。彼は「2025年には、更なる高みを目指します」と答えた。

## 2

ファイザーを救えるのは  
ファイザーだけ

文／記者 馬勝



ファイザー社も間違ったステップを踏んだツケを払っている。

ファイザー社の収益は、2022年には1013億ドル（約13兆1690億円）という驚異的な規模に達すると予想されており、これには同社の新型コロナワクチンおよび申請中の抗ウイルス治療が大きく貢献している。ファイザー社は、この1年間失っていたグローバル製薬企業売上トップの座を奪還すると強く期待されている。

21世紀に入ってから20年間、ファイザー社は世界の製薬業界のトップに安定して君臨し続け、「宇宙一の製薬企業」の称号さえ得ていた。しかし、2020年になって初めてファイザー社は王座から転落し、ロシュやノバルティスに収益を奪われ、その後続くMSD（メルク）やジョンソン・エンド・ジョンソンとの差もますます縮まった。今世紀に入って、ファイザー社がMSDの後を継いで新世紀の王者となったように、20年間君臨してきた製薬業界の覇者も地に落ちる

のではないかと危惧されている。

ファイザー社はバイアグラを発明しただけでなく、ペニシリンの大量生産を推進し、コカ・コーラを今日の規模に成長させた企業である。ファイザー社の170年を超える歴史は、現代の製薬業界の縮図とも言え、また現代の大手製薬会社が抱えるジレンマや不安をも象徴しているのだ。

## 戦争で起業

百年以上の歴史を持つ多くの製薬会社と同様に、ファイザー社もドイツ人によって設立された。1849年、2500ドルの創業資金で、チャールズ・ファイザーとチャールズ・



エアハートという従兄弟同士の二人がファイザー社の輝かしくも波乱に満ちた歴史の幕を開けた。ファイザー社の170年以上にわたる長い「正史」の中では、戦争で財を成したことが3回ある。

南北戦争中、ファイザー社は酒石酸やモルヒネなどの製品を北軍に供給して、北軍の主要医薬品サプライヤーとなり、莫大な利益をあげた。しかし、ファイザー社が初めて財を成したと言えるのは、第一次世界大戦中の1919年、コカ・コーラ社が40ドルの株価で上場したものの、1年のうちに19ドル50セントまで下落した時であった。コカ・コーラ社の株価が急落したのは、原料価格が高騰し、市場が将来の業績を楽観視できなかったことが大きな要因であったが、当時のコカ・コーラの成分表を見るとそれほど複雑ではなく、水、砂糖、カフェイン、そして最も重要なのがクエン酸であった。ファイザー社はコカ・コーラ社のクエン酸の主な供給元であった。当初、クエン酸はイタリアが主産地であったレモンやライムからしか抽出できなかったが、第一次世界大戦の勃発によって海上輸送が途絶え、ヨーロッパからアメリカへのライムの輸送が困難となってしまったため、コカ・コーラ社もファイザー社も混乱した。しかし、1917年にファイザー社の化学者ジェームズ・カーリーが、黒糖蜜からのクエン酸製造を開発し、これを受けてクエン酸の市場価格が1919年の1ポンド1ドル25セントから翌1920年には20セントにまで下落したのである。戦時中、コカ・コーラは軍用品として世界各地に出荷されたが、その中に含まれるクエン酸のほとんどがファイザー社から供給さ

れていた。

この頃のファイザーは、製薬会社というよりは実質的には化学工場であり、製薬会社に本格的に変身したのは第二次世界大戦中のことである。

## 本物の製薬企業へ

1928年、イギリスの科学者フレミングがペニシリンを発見した。これは20世紀最大の発見の一つと言っても過言ではないが、精製の難しさから注目されることはなかった。第二次世界大戦中、イギリス人の犠牲者が多かったため、英国政府はアメリカに助けを求め、共同でペニシリンの生産方法を模索した。ファイザー社はクエン酸の生産で実績があったことから、1941年にアメリカ政府がファイザー社に接触したが、同時にMSDやブリストル・マイヤーズスクイブ社もペニシリンの生産の研究に携わっていた。1944年、ペニシリンの大量生産が実現したが、そ

の当時の1日の生産量は前年の年間生産量を超えるまでになった。

ファイザー社は、独自の発酵技術によりペニシリンの大量生産に成功し、世界の生産量の半分以上を生産するまでになった。第二次世界大戦中、ファイザー社は大量のペニシリンを前線に供給し、ノルマンディー上陸作戦で連合軍が携帯したペニシリンの90%はファイザー社製であった。ペニシリン

を大量生産した経験を持つファイザー社は、1949年、何万もの土壌サンプルを研究し、さまざまな致死性細菌に有効なドキシサイクリン（商品名：「ビ

ドキシサイクリンにより、化学企業であったファイザー社は真の製薬会社へと華麗なる変身を遂げた。「ビブラマイシン」は、ファイザー社の歴史上初のブランド薬となった。

ブラマイシン」)を発見した。ビブラマイシンは、化学会社であったファイザー社を真の製薬会社へと変身させた。ビブラマイシンは、ファイザー社の歴史上初のブランド薬となり、その後10年間で5億ドル以上の売上を達成した。また、ファイザー社の歴



史の中で最も成功した製品の 하나가、「バイアグラ」と呼ばれる小さな青い錠剤である。

「バイアグラ」の発明は、伝説に彩られている。ファイザー社は1985年から抗凝固剤と血管拡張剤を開発しており、当初は体内のPDE酵素を阻害することで血管を拡張し、CGMPという生化学的因子を正常に働かせることを意図していた。5年間の研究開発期間を経て、1500種類以上の化合物をスクリーニングした結果、クエン酸シルデナフィルが血管を拡張することが、実験から明らかになった。しかし、クエン酸シルデナフィルの臨床試験での結果は平凡なものであった。この研究に携わった科学者たちは失望したが、それと同時に、もう一つの奇跡的な特徴を発見した。クエン酸シルデナフィルが「男性のED」に効果があることがわかったのである。クエン酸シルデナフィルは、降圧剤、抗凝固剤としては確かに失敗作だが、男性のEDの治療薬として開発を続けるかどうか、研究開発チームは激しい議論をした結果、最終的に製品「バイアグラ」として、

1998年に正式に発売したのである。

バイアグラは発売直後から大きな反響を呼び、その年だけで20万人以上の医師が300万人の患者に対して700万回以上の処方を行い、5000万個以上のバイアグラが使用されたという。さらにファイザー社は、糖尿病や高血圧などの慢性疾患においても強力な堀を周囲に張り巡らせている。例えば、1982年に発売されたピロキシカムは世界最大の売上を誇る抗炎症剤となり、1992年に発売された降圧剤ノルバスクは1999年に世界で30億ドル以上の売上を記録した。

## 狂気のM&A

2000年以降、ファイザー社はファンタジックなM&Aの旅に出た。2000年にはワーナー・ランバート社を900億ドルという巨額で買収し、自社のものとした脂質降下薬「リピトール」は年間売上高129億ドルを超えた。2003年にはファルマシア社を600億ドルで買収し、有名な関節炎薬「セレブレックス」の所有権を獲得した。2009年、ファイザー社はワイス社を

680億ドルで買収し、従来の化学製薬からバイオ医薬品分野へと移行した。当時、ワイス社の肺炎ワクチン「ブレベナー」は世界のスター商品であった。その後ファイザー社は、バイオシミラーや腫瘍などの分野の先端企業の買収を続けることによって、自社の医薬品の領域を拡大し続けている。

21世紀の二度目の10年間もファイザー社はM&Aを続けた。2015年には滅菌注射薬とバイオシミラーを製造するハーシー社を170億ドルで買収し、ファイザー社の既存のジェネリック薬市場に大きなシェアを追加した。2016年、ファイザー社は多くの入札者を抑えて、米国の抗がん剤メーカーであるメディベーション社を140億ドルで買収し、ファイザー社はがん分野のリーダーとしての地位を確立した。このM&Aモデルは、業界では「ファイザーモデル」と呼ばれている。つまり、価値のある製品があれば、その製品を含めて会社をM&Aで買収するということだ。この単純かつ乱暴な拡大路線によって、ファイザー社は次々とヘビー級、スター級の薬品を手に入れたのである。しかし、拡大する一方で、ファイザー社は規模が全てに優先するという状態に陥っており、毎年収益が世界トップの製薬会社ではあるものの、水面下では危機が湧き上がっているのだ。最も典型的なのは、「バイアグラ」以降、ファイザー社はほとんど自社製品を研究開発していないのである。

## 象が舞う

象が舞うことは難しい。製薬会社について言えば、大規模というロジックは有効ではある。しかし、規模や収益が大きくなると、それに対応する研







究開発については抜本的な対策が間に合わなくなる。製薬業界における健全な研究開発費の割合は、年間売上高の15%から20%だ。しかし、優良製品の獲得に血迷うファイザー社は、新薬の研究開発経費を削減し続け、2013年の研究開発費は年間売上高の13%以下にまで落ち込み、現在も減少傾向は続いている。

これも近年の医薬品産業全体が陥っているまズい状態だ。研究やイノベーションが産業の発展の基盤であるにもかかわらず、各国の医薬品規制当局が新薬の承認に慎重になっているため、世界の大手製薬会社は過去の成果である特許保護期間に依存するのが一般的だ。

旧薬の特許切れがやってきても新薬が間に合わず、今世紀初頭のペタレントクリフによって、多くの特許を持つ製薬大手が痛手を負って泣く泣く撤退した研究開発の危機は、より合理的なビジネスモデルによって救済される必要がある。例えば、オープンソースコミュニティのような研究開発コミュニティを構築する（これは古い特許保護モデルの放棄を意味する）、あるいは研究開発チェーン全体を分割し、初期

の実験室研究、中期の臨床試験、後期のマーケティングを多くの高効率な組織に再編し、それぞれが役割を果たすなどの方法があるだろう。

#### 2000年

ワナー・ランバート社を900億ドルの巨額で買収

#### 2003年

ファルマシア社を600億ドルで買収

#### 2009年

ワイス社を680億ドルで買収

#### 2015年

ハーシー社を170億ドルで買収

#### 2016年

多くの競争相手を抑えて、米国の抗がん剤メーカーであるメディベーション社を140億ドルの現金で買収

大企業よりも小規模で専門性の高い企業の方が業績が良い場合が多い要因として、彼らは目的が明確であり、研究開発コストが低く、明確な研究成果が得られる可能性が高いということがある。今日の製薬業界では、大規模であることの利点はもはやそれほどはっきりしておらず、逆に規模が大きすぎることで末端でのイノベーションの機会をさらに阻害する可能性があ

る。規模に対する優位性が低くなるにつれ、ファイザーのような「象」たちは華麗な転身をする必要があるのだ。実際、ファイザーは間違っただけのステップを踏んでしまったツケを払っているところである。

#### 2020年

全世界で新型コロナが猛威を振るう中、世界四大ワクチンメーカーの1つであるファイザー社が、ついに新たなフォーカスポイントを見つけた。ドイツのバイオテック社と提携し、世界で初めての市販mRNAワクチンを開発し、この製品だけですでにファイザーは2021年上半年の売上高で世界トップの製薬会社に返り咲いた。11月5日、ファイザー本社は新型コロナの内服薬をFDAに正式に承認申請し、その臨床試験の結果、この薬品はハイリスクの新型コロナ患者の入院と死亡のリスクを89%削減したと発表した。このニュースを受けて、ファイザー社は米国プレマーケットで一気に値を上げ、取引終了時には10.88%上昇の48.62ドル、時価総額は前日比268億ドル増となった。また、SVB Leerinkのアナリストが、ファイザー社の売上が2022年には1013億ドルに達すると予測しているのも、この2点に拠っている。

かつて、ファイザーに勝てるのはファイザーだけと言われたが、ファイザーを救えるのはファイザーだけ、と言うべきだろう。

# 和泉社

W a i z u m i s h a

別墅地產開發 買賣租賃

大阪 輕井澤

千金易得，良“居”难求  
漫山遍野的星光 午夜的虫鸣 院里的蒲扇





# 株式会社 華森社

投資 · 置業 · 移民

收益:回報率高于市場平均水平,且具有巨大升值空間

精準:準確定位客戶需求,定制專屬收益套餐

資源:大阪最大規模房產中介,持有專任物件及私密物件No.1



TEL:06-6567-8099(代表)FAX:06-6567-8199  
〒542-0073 大阪府大阪市中央区日本橋1丁目3-6

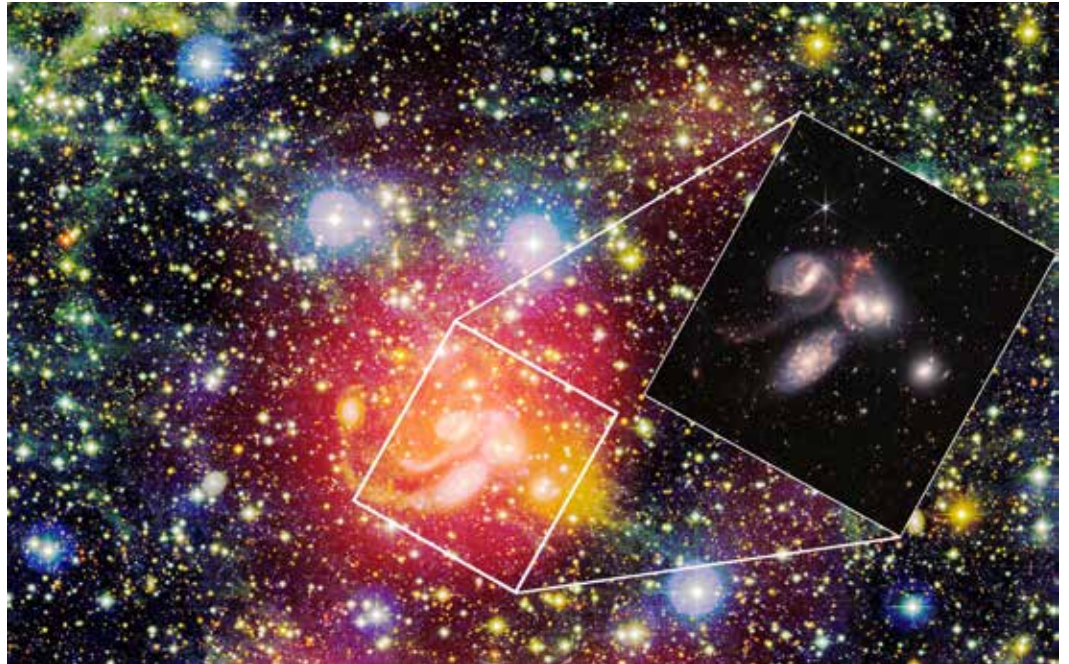


3

# 中国人の宇宙の夢

人類の宇宙への憧憬は、とどまるところを知らない。

近年、中国の宇宙事業は航空宇宙産業の分野で飛躍的な成長を遂げている。すべての事象が「オール・イン・スペース」の時代の訪れを明示している。



文／特約記者  
劉開軍  
千軍

## 宇宙への旅

中国がすでに宇宙での競争に勝ち抜く準備を整えたことは間違いない。1957年10月4日の真夜中、広大な宇宙空間に閃光が走り、その後「アメリカの宇宙の父」と呼ばれたフォン・ブラウンは、最も聞きたくなかった知らせを耳にした。ソ連が初の人工衛星



打ち上げに成功したのだ。何年たっても、ブラウンはまるで長年恋焦がれた女性が他の男のベッドにいるのを見たかのように憤慨していた。

62日後、アメリカの「バンガード」ロケットが急遽打ち上げられたものの、地上わずか2メートルの高さから真逆さまに落下し、全米がこの驚愕の光景にテレビの前に釘付けになった。

ウォール街が反応して株式市場は急落、そのとき、アメリカ国民は「亡国」の前夜を味わったようだった。「技術支援が必要なら、ソ連は喜んで後進国を支援する」と、フルシチョフは国連でアメリカの代表団に笑いながら挨拶した。今となっては滑稽な光景だが、こうして人類の宇宙探検の旅は始まったのだ。

## 二人の天才

第二次世界大戦後の冷戦期、米ソは30年



にわたり、核爆弾からミサイル、宇宙にまで及ぶあらゆる軍拡競争を繰り広げた。この両大国の競争の幕開け30年間は、実は二人の天才の間の競争にすぎなかったことはあまり知られていない。

二人の天才とは、ドイツ人のフォン・ブラウンとロシア人のセルゲイ・コロリョフだ。1944年6月に連合軍がノルマンディーに上陸したとき、歴史は新しいページを開いた。ここで敗北を喫したナチス・ドイツは、長年隠していた秘密兵器V2ロケットでロンドンを爆撃し、「最後の狂気」を見せたのである。誰もがロケットの威力に驚く中、設計者であるフォン・ブラウンだけは星を見上げていた。

V2ロケットは時速5760キロメートル、航続距離320キロメートルの短距離ロケットで、航空機がまだプロペラだった時代には間違いなく支配権を持つ技術であった。フォン・ブラウンとしては、V2ロケットは大気圏を飛び越えて広大な宇宙へ行くという人類の夢を乗せて、人類の宇宙を切り開く鍵となるはずだった。

1945年5月8日にドイツが無条件降伏すると、アメリカとソ連はナチス・ドイツの軍事遺産を奪い合うようになり、ナチスの最も輝かしい「ブラックテク

ノロジー」であるV2ロケットが争奪戦の焦点となった。

その結果、アメリカはV2ロケットの設計責任者であるフォン・ブラウンを、ソ連はV2ロケットの生産拠点を手に入れることができた。すぐに宇宙開発競争が始まり、アメリカとソ連が真っ向からぶつかり合った。

フォン・ブラウンは、ナチス出身のためにアメリカから冷遇され、志も虚しくディズニー映画で子供たちにロケットの物語を提供することしかできなかった。一方、ソ連はフォン・ブラウンという天才を逃したものの、シベリアに追放されていた、1930年代からロケットの研究をしていたウクライナの天才コロリョフを呼び戻した。

ソ連はコロリョフを受け入れた後、1947年に世界初の弾頭とロケットが分離したミサイルを開発し、その射程を1200キロメートルまで延伸したのを皮切りに、1957年に初の人工衛星を宇宙に送り出し、1959年には人類初の月面探査機を打ち上げて月面の裏側の写真を撮影するなど、米ソ宇宙開発戦争で「神作戦」を次々と展開したのである。

1961年、コロリョフはついに「切り札」を出し、ソ連の宇宙飛行士ユーリ・ガガーリンを初めての人類として宇宙へ送り出した。

この「初」の連発は、実際、かなり際どいものだった。ガガーリンの宇宙飛行はアメリカのアラン・シェパードよりわずか23日先行しただけだった。フルシチョフは「3人の同時飛行」という「初」を勝ち取るために、1人乗りの宇宙船を3人乗りに改造し、実用機器をすべて捨てることをコロリョフに命じたのである。最終的に3人の宇宙飛行士は身を寄せ合って、まったく身動きせずに宇宙の旅を終えた。

宇宙遊泳に関しては、宇宙空間での気圧の急激な宇宙服の膨張により、レオーノフが宇宙船に戻れなくなりそうになるなど、よりスリリングな展開となった。この狼狽したエピソードはその後、ソ連の解体によって歴史の塵のなかに埋没してしまったが、その栄光の瞬間は人類の宇宙探査の歴史に永遠に刻まれるだろう。

ソ連からの強いプレッシャーにより、アメリカはフォン・ブラウンに頼らざるを得なくなったが、ソ連はすでにはる



かに先行しており、アメリカがいくら追いつこうとしてもソ連のテールランプしか見えない状態だった。そのような状況は、コロリョフが早逝するまで続いた。そして、フォン・ブラウンはその才能を存分に発揮し始めた。

## 人類の大きな一歩

「これは一人の人間にとっては小さな一歩だが、人類にとっては偉大な飛躍である」。米国時間の1969年7月20日22時56分、全世界5億人のテレビ視聴者が注視するなか、アメリカの宇宙飛行士アームストロングがアポロ11号からゆっくりと降り立ち、左足を

慎重に伸ばして月面に触れ、人類初の月面着陸の一步を踏み出したのである。

まさにこの一步は、米ソの宇宙開発競争の局面を劇的に変えた。1961年、ケネディ大統領はアメリカ議会で「国家的緊急課題に関する特別議会演説」を行い、アポロ計画を発表した。

宇宙開発競争に敗れ血眼になったアメリカは、月着陸を一日も早く実現してアメリカの力を世界に示そうと、平時だというのに戦時並みの資金と人材の動員を行ったのである。

米国航空宇宙局（NASA）の予算は3年間で500%近く増加し、月着陸

計画の最盛期にはNASAの職員は3万4000人以上、さらに産業界や大学の受託業者の職員37万5000人以上がこの計画に携わった。

1967年、フォン・ブラウンが史上最強の推進装置サターンVを設計し、続いてアポロ8号が月周回飛行を成功させた。米ソの月面到着競争は白熱化し、ソ連は運を天に任せるしかなかった。

1969年、コロリョフの「遺産」であるN1ロケットが打ち上げられたが、すぐにカザフスタンの草原に墜落し、6月にソ連の月探査機が再び打ち上げられたが失敗した。当時、アメリカが7月に公式に月面着陸する計画があることは、すでに広く知られていた。

7月3日、ソ連は最後の望みをかけてN1ロケットを打ち上げたが、今度は点火直後に白い光が炸裂し、ロケットと発射台が吹き飛び、アメリカでも感知できるほどの地震波が発生した。

しかしソ連は諦めず、アメリカの月面着陸の2日前の7月14日、「無人の月面着陸は宇宙飛行士の命に関わる」として、アメリカより先に月に到達しようとプロトンロケットで無人の探査機を打ち上げたのである。

しかし、アームストロングの足跡が月面に着地したとき、ソ連の無人探査機はそのまま時速480kmで月面の静かの海に突入し粉々になってしまった。こうして、誇りと血がにじむ宇宙開発競争は、アメリカの完全勝利に終わったのである。

1969年7月から1972年12月までの間に、6回のアポロ計画で合計12人のアメリカ人が月へ降り立った。しかし1972年以降、地球周回軌道を離れた宇宙飛行士はいない。





## 競争は新ラウンドへ

宇宙開発競争の第1ラウンドが冷戦期の大国同士の国力争いであったとすれば、新しいラウンドはすでにビジネスの領域へと入っている。ビジネスというエンジンによって進められる宇宙開発競争が始まったのである。

アメリカ航空宇宙工業会（AIA）がマッキンゼー・アンド・カンパニーと共同で発表したレポート『展望2050：航空宇宙と防衛分野の未来』には、「宇宙の鉱物埋蔵の豊富さと宇宙技術のイノベーションの出現により、商用的な宇宙製造業・採鉱産業はSFから現実になるかもしれない。ビジネスの実現可能性が検証されれば、宇宙の様々な利用が急速に促進されるだろう」とある。

このレポートでは、航空宇宙分野におけるイノベーションが今後30年の間に世界を再構築し、宇宙開発・製造に基づく新興市場が徐々にその重要性和影響力を顕在化させるとしている。

NASAは以前、月面宇宙ステーションの部品を「競争入札で調達したロケ

ット」で打ち上げると発表している。スペースXの改良型ファルコンロケット、ボーイング社とユナイテッド・ローンチ・アライアンス（ULA）が共同開発したデルタIVヘビーが選ばれるかもしれない。

また、NASAは民間宇宙会社と協力して有人月面着陸システムを開発し、2028年までに有人月面着陸の目標を達成する予定だ。

欧州宇宙機関（ESA）も今年1月、欧州のロケットメーカー・アリアング

グループと協力し、2025年までに月面着陸し、月面基地を建設する計画であると公表している。

中国の宇宙計画も急速に進んでいる。2015年は、中国の宇宙産業が60年以上にわたる国家主導による発展を経て、初めて民間資本に門戸が開かれた「中国航空宇宙産業元年」と呼ばれている。

2015年から2020年までの間、中国の航空宇宙産業の市場規模は3764億元（約7兆5280億円）から1兆202億元（約20兆4040億円）へと、年平均22.09%で成長している。

航天軍工科研究院の「国家チーム」が技術やハードウェアの面で優位性を持つことを背景に、資本の力を借りて多くの民間宇宙ベンチャー企業が設立されており、ビジネスモデルの革新や先端技術の応用の面で「国家チーム」を補完することができる。

ここ数十年間の宇宙開発の歴史を振り返ると、中国の宇宙開発競争に勝つための準備が整っていることは間違いない。



4

# 「神舟」をつくり「天河」へ

文／特約記者  
 劉開軍  
 千軍

1956年以来、中国の宇宙産業は総合的な宇宙科学研究体制を確立し、数々の革新的な成果を上げ、優秀かつ高度な技術を持つ宇宙科学技術チームを育成してきた。



#### ■1970年4月24日

中国初の人工衛星「東方紅1号」が酒泉衛星発射センターから打ち上げられ、中国は世界で5番目の人工衛星打ち上げ国となった。

#### ■1975年11月26日

中国初の返回式衛星FSW-0の打ち上げと3日後の帰還に成功し、中国は世界3番目の衛星返回技術を獲得した国となった。

#### ■1982年10月12日

潜水艦からのロケットの水中発射に成功し、回収カプセルを予定海域に正確に着水させることに成功した。

#### ■1990年4月7日

中国は西昌衛星発射センターから長征3号ロケットによって米国製の通信衛星「アジアサット1号」を予定の軌道に送り出し、初めて海外ユーザー向けの衛星打ち上げに成功した。

#### ■1999年11月20日

中国初の無人試験宇宙船「神舟1号」が酒泉衛星発射センターから打ち上げられ、21時間後に内モンゴル自治区中央部の回収地点への着陸に成功した。

#### ■2000年10月31日と12月21日 2003年5月25日

中国は3機の衛星航法試験衛星の打ち上げに成功した。



#### ■2001年1月10日

宇宙船「神舟2号」の打ち上げに成功、約7日間の周回飛行の後、地上への帰還に成功した。

#### ■2002年3月25日

酒泉衛星発射センターから打ち上げられた宇宙船「神舟3号」は、予定の軌道に乗ることに成功し、4月1日に地上に戻ってきた。

#### ■2002年12月

「神舟4号」は零下29度の低温に耐える実験後、打ち上げに成功し、中国の低温発射記録を更新した。2003年1月5日、無事に帰還し予定されていたすべての試験を完了した。

#### ■2003年10月15日

「神舟5号」宇宙船が中国初の宇宙飛行士である楊利偉を乗せ、長征2号F型キャリアロケットにより酒泉衛星発射センターから打ち上げられた。

#### ■2005年10月12日

2人の中国人宇宙飛行士、費俊竜と聶海勝を乗せた「神舟6号」が打ち上げられた。

#### ■2007年10月24日

中国初の月探査衛星「嫦娥1号」を搭載した長征3号A輸送ロケットが西昌衛星発射センター第3タワーから打ち上げられた。

#### ■2008年9月25日

中国3番目の有人宇宙船「神舟7号」が、翟志剛、劉伯明、景海鵬の3人の宇宙飛行士を乗せて打ち上げに成功した。

#### ■2011年9月29日

中国初の宇宙実験モジュール「天宮1号」が酒泉衛星発射センターから打ち上げられ、11月3日には宇宙船「神舟8号」が「天宮1号」に接近し始め、最初のランデブーとドッキングに成功した。

11月14日、「神舟8号」と「天宮1号」は2回目のランデブーとドッキングを開始、無事に任務を完了した。

#### ■2012年6月16日

3人の宇宙飛行士を乗せた宇宙船「神舟9号」が打ち上げられ、天宮1号との初の有人ランデブーとドッキングに成功した。

#### ■2013年6月11日

有人宇宙船「神舟10号」が長征2号Fキャリアロケットにより酒泉衛星発射センターから打ち上げられ、中国人宇宙飛行士、聶海勝、張曉光、王亜平が搭乗し、宇宙へと旅立った。

#### ■2016年10月17日

「神舟11号」宇宙船は九泉衛星発射センターからの打ち上げに成功し、19日未明、「天宮2号」との自動ランデブーとドッキングに成功した。

#### ■2021年6月17日

九泉衛星発射センターからの有人宇宙船「神舟12号」の打ち上げに成功した。

#### ■2021年10月16日

長征2号Fキャリアロケットが点火されて上昇し、有人宇宙船「神舟13号」が打ち上げられた。

中国の宇宙ステーション「天宮」に滞在する第2陣の宇宙飛行士として、翟志剛、王亜平、葉光富の3人が6か月間の宇宙での業務を開始し、中国宇宙飛行士の宇宙滞在期間の新記録を樹立した。



# 2023年は空き家売却の ベストタイミング

日本では、少子高齢化や家族の小型化、分散化による空き家の増加が社会問題の一つになっている。この問題を解決するため、日本政府は日本の不動産市場の動向に重ね合わせ、新しい関連政策を打ち出す予定だ。日本の専門家によると「2023年は空き家を売却するのに最適な時期」だという。



日本政府の統計によると、1998年から2018年までの20年間で、日本の空き家は約1.5倍の849万戸近くまで増加し、空き家率は13.6%と過去最高を更新した。

そのうち、高齢の持ち主の死後そのままになったものが多く、多くは相続人を見つけることすらできていない。日本での不動産相続は面倒なものだ。大都市で働く若者の中には、地元に戻ることを希望しない人も多く、また財産を相続すると相続税、相続後は固定資産税の納付も必要になる。取り壊すのも一つの方法だが、取り壊し自体に相当な費用がかかり、取り壊し後の更地には、家を残した場合よりも高い固定資産税が課されることになる。よって、多くの家屋が空き家のままになっている。

空き家になった住宅は、多くが修繕もされておらず、長く放っておくと倒壊や火災などの危険もある。そのほか、樹木や雑草がそのままになると近所との揉め事にもなりがちだ。

そこで日本政府は2015年、こうした問題を解決するための法案を施行し、政府が所有者に空き家を適切に維持管理するよう求め、さもなければ最大50万円の罰金を科すなどの措置がとれるようになった。

先祖から家を受け継いだ日本人にとって、家売るのか、取り壊すのか、それとも空き家のままにしておくのか、頭の痛い問題だが、遅かれ早かれ選択を迫られることになる。

空き家の売却を検討している人たちに向けて、日本の不動産コンサルタントである長島修氏は最近、メディ

アの記事の中で、2023年が空き家を売却するのに最適な時期であるとアドバイスしている。その理由は主に以下の3つである。

## 不動産相続登記の義務化

2024年4月1日から、日本では不動産の相続登記が義務化される。相続の発生日および所有権の発生日から3年以内に名義変更の登記が義務付けられ、正当な理由なく登記を拒否した場合は、10万円以下の罰金などの罰則が科されることになる。

現行の規定では、相続財産として継承する場合の不動産登記は義務付けられているが、登記手続には期限がなく、登記をしないことに対する罰則もないため、相続登記をしない人が多い。

その理由としては、相続財産の分割に関する協議がまとまっていない、相続登記にかかる手数料が高いなどがある。このような背景によって、日本では財産の相続登記を義務付けるという新しい政策が施行されようとしている。

この新しい政策の施行は、先祖代々の不動産を相続登記するか、登記後



に売却するか、改めて考えるきっかけになるかもしれない。登記後に売却することを選択した場合、収益からかなりの額の所得税が差し引かれることになる。

不動産価格が最初の購入価格を上回った場合、その売却による所得のうち3,000万円は譲渡所得税が課されない。この特別控除は2023年12月31日までなので、特例を利用する場合、早めに手続きをする必要がある。

## 日銀総裁の交代は 金利上昇につながる可能性

第二の理由は、日本の不動産市場の動向だ。近年、首都圏の物価は上昇傾向にあり、2021年の新築マンションの平均価格は「バブル期」を上回っている。首都圏の不動産価格上昇の大きな要因の一つに、日本の超低金利がある。

黒田日銀総裁の10年間、日本は金融緩和政策を続け、現在欧米ではインフレ抑制のための金利引き上げが行われていても、日本は低金利の状態が続いている。

もちろん日本銀行も金融緩和策を調整し、最近では長期金利の上限を拡大しているが、住宅ローンは変動金利との連動が多いため、長期金利

の上限が拡大しても不動産価格にはあまり影響がない。

しかし、2023年4月8日に黒田氏が退任するため、日銀のトップが変われば日本の金利が上昇する可能性は否定できない。金利の上昇は、国民の住宅購入意欲を鈍らせ、ひいては不動産価格に影響を与える可能性がある。

不動産価格が上昇した2021年は不動産の在庫が逼迫し、住宅供給源が希少となったことで需給バランスが崩れ、結果として不動産価格の上昇を招いた。逆に、住宅の在庫が増加すれば、激しい価格競争によって住宅価格は下落する。2023年は、金利上昇や住宅在庫増加のリスクを考えると、空き家を売却するのに良いタイミングでもある。

## マンション管理レベルの 見える化

3つ目の理由は、マンションの所有者のみに関係するものだ。2022年4月にマンション管理に関する規定が改正され、新たに「管理計画認定制度」が導入された。

マンションは一戸建てと同様、経年による修繕の不足、居住者の高齢化や空き家の増加といった問題があ

る。「マンションの資産価値を維持し、快適な居住環境を確保するため」、日本ではマンション管理基準の「見える化」を推進するための法改正が行われた。

新しい制度では、マンション管理の関連基準を満たしたマンション管理会社に対して、公開認証される。認証を受けていないマンション管理会社が管理するマンションは、市場評価が低くなり、不動産価格に影響を与える可能性がある。各自治体で新しい政策が具体的に実施されるまでにはある程度時間がかかるため、広範囲での正式な実施は2023年からとなる予定だ。

上の世代からマンションを相続したがそこに住んでいないという人にとって、物件の管理が適切かどうかを確認するのは面倒である。もし物件の管理が信頼できなければ、「管理が悪い」というレッテルを貼られる前に、マンションを売却したほうがいいのかもわからない。

日本に住む外国人や日本の不動産投資に興味のある人にとっては、空き家を相続するという問題に直面する人は多くはないだろう。しかし日本の専門家が言うように、2023年が空き家を売るのに最適な時期であり、多くの人がそうするならば、新規の不動産取引が増えることが日本の不動産市場に影響を与えることは間違いない。



**日**本に住む華僑華人も、日本の状況に興味を持つ海外投資家も、不動産の購入は無視できないプランである。このプランが順調に実現できるかどうかは、購入のタイミング、資金状況、長期的な目標、投資の規模などによって決まるが、多くの仲介業者が購入者に説明していないのが、「不動産概念」の違いである。

不動産概念の違いとは、海外で家を買うのと中国で家を買うのとでは、価値の上昇と保持の面で大きな違いがあるということだ。この違いを意識しないと、住宅購入者の投資の方向性に影響したり、投資回収のリスクを増大させることになる。

華僑や中国本土からの投資家の一部は、日本で不動産購入をする場合、無意識のうちに中国の不動産市場や不動産購入経験に基づいて選択、評価をしているようだ。しかし、東京の一等地であっても、中国本土の一級都市にある同等の物件と比較すると、価格上昇の余地や価格の上昇率は圧倒的に低いのが実情である。したがって、単に「安く買って高く売って」その差額を稼ぐだけでは、税金の高い日本では一夜にして金持ちになることはできないのだ。

また、中国本土では不動産投資の慣例として「立地第一」であるが、日本では総合的に判断される。まず

投資対象の種類によって対応する都市が異なる。日本の不動産市場では、「長期賃貸は東京、民泊は大阪、情緒は京都」という投資の俗語が流行している。

つまり日本で賃貸物件に投資する場合、空室リスクをできるだけ回避したいのであれば、東京が適しているということだ。1400万人を超える人口を抱える東京は、アジアの大都市であると同時に、世界で最も人口の多い都市でもある。

日本の経済、政治、文化の中心地である東京には、すり減らない魅力と磁力がある。さらに首都圏には年間10万人以上の人口流入があるが、

# 日本での投資は どこを選ぶか





その7割が東京23区に流入していることもあり、これらの流動人口が潜在的な賃貸物件の客層になっている。

実際、定住者にしても一時居住者にしても、一人当たりの所得水準は高く、大きな人口ベースというアドバンテージがあるなかで、東京の賃貸業界の安定した基盤と長期的な成長は十分に保証されている。

投資家としては、不動産バブルほど心配なものはない。1990年代に日本の不動産市場が崩壊し住宅価格が暴落したことは、多くの海外投資家が経験していない歴史であるが、日本の不動産から消し去ることはできない記憶だ。

しかし、実際には東京の地価はまだ



ピーク時の半分にも達しておらず、中古物件価格も依然として年3~6%の割合で上昇しており、いわゆる住宅価格のバブルというのは事実からはかけ離れている。

昨年、世界的な不動産コンサルタント会社であるナイト・フランク社が、2022年第1四半期のレポート「The Global Major Cities Rental Index（世界17主要都市の賃料水準）」を発表した。

ナイト・フランク社は、同社の世界的なネットワークのデータにより、ニューヨーク、ロンドン、トロント、東京、香港など世界の主要10都市の一等地の賃料を追跡調査したが、世界の主要都市の賃料は概ね価格を戻していることがわかった。

東京は7位だが、4.0%~5.4%程度で賃料収益が安定しており、新型コロナウイルスの流行前との差は小さい。つまり、新型コロナウイルスの流行という特殊な状況下でも比較的安定している。慎重な投資家にとって、これこそが最も重要な

保証となっている。

東京は日本への投資先として最適地ではあるが、すべての物件が適しているわけではない。例えば、民泊の場合、東京は大阪に比べて費用対効果に劣る。

「環境が人を作る」と言われるように、大阪はGDPや人口では東京に及ばないが、ひとつだけほとんど差がない点がある。それは、東京も大阪も年間約1000万人の外国人観光客を受け入れているということだ。

大阪のホテルだけではこれだけ多くの観光客に対応できないため、大阪では「特区民泊」政策を実施し、年間無休で営業できるようにした。

一方、日本政府の民泊新法では、他地域の民泊には180日という営業日数制限があるため、大阪の民泊は一人勝ちの有利な条件を得ているのだ。

さらに大阪には海外の顧客も多く、住宅価格も比較的安いことも相まって、民泊経営で集客を狙う投資家にとっては狙い目だ。

2人目、3人目の子どもを計画する「呼びかけに応じた」家族も、将来の老後については「子どもに迷惑をかけられない」と非常に冷静に嘆いている。

財産が自由になれば、安心して老後を過ごせるだろうか。そうとも言えない。

2022年末にルーパート・フージワーフ社が発表したデータによると、現在中国には純資産を600万元（約1億1650万円）持つ富裕層が508万世帯以上存在するという。

富裕層はアセットアロケーション（運用する資金を国内外の株や債券などにどのような割合で投資するのか決めること）や財産保全への関心が高いが、「老後」は依然として資産分配のポイントの一つなのである。

「人生100年時代」を迎えた日本は、高齢化問題については中国より20年進んでおり、介護制度の構築でもかなりの経験を積んでいる。子供たちに迷惑をかけたくない日本では、老後の問題をどう解決しているのか。

この20年間で中国はますます高齢化している。同時に、一人っ子世代の第一陣が家庭を持ち、夫婦で4人の高齢者の介護を背負うことになり、仕事との両立が難しくなっている。

政府は社会的介護サービスシステムを構築するための一連の措置を打ち出し、財政支援を強化したが、中国の高齢者介護モデルは依然として大部分が家族ベースのケアであり、施設でのケアとコミュニティでのケアの比率はわずか10%に過ぎない。一時期盛り上がった「老後のための自宅売却」は、まだ構想段階のようだ。

日本では、高齢者が部屋を借りるとき差別されるというのは事実である。高齢者が自室で倒れて亡くなったりすることを恐れ、高齢者に部屋を貸す家は少ない。

そこで2011年、日本政府は「高齢者住まい法」を改正し、地域ごとに安定し

# どれだけの人が日本の「サ高住」に入れるのか

「老後」は、どの家庭でも避けて通れないテーマだ。自己認識が目覚め、人々は生活のクオリティーの追求をより重視するようになった。90年代生まれ、00年代生まれは量より質、ということで独身を選び、80年代生まれは頑張って子どもの世話をするより二人だけの世界を選ぶ。





た高齢者向け住宅制度を推進することを明確に規定し、清掃・洗濯・配膳などのサービスを備えた高齢者向けマンション「サ高住」（サービス付き高齢者向け住宅）を建設することを決めた。「サ高住」では入居者は契約更新や保証人などを必要としない。

「サ高住」は、大きく分けて「一般型」と「介護型」がある。一般型は自身で身の回りのことができる高齢者向け、介護型は介護サービスが必要な高齢者や認知機能が低下した高齢者向けである。

「サ高住」の居室は通常25平方メートル以上とされるが、住宅価格の高い東京や大阪では、共同のダイニングやリビングスペースが十分にあれば、居室は18平方メートル以上と基準を下げられる。

また、人口の少ない北海道では、「サ高住」の居室が40平方メートルを超えることもある。

地価と物価が最も高い東京を例に

取ると、交通アクセスの良い江東区では、入居者は1か月21万9000円の家賃で「サ高住」に住み、1万2000円分の設備利用サービス、3万3000円分の介護サービスを受けることができる。

「サ高住」は外観も内装も普通のマンションと同じで、家賃は建物がある地域の家賃を参考に設定されている。

「サ高住」での暮らしは、まるで自分の家のように出入りや休息が自由にできる。料理が得意な人は自炊もできるし、やりたくない人は月4万2300円を支払うことで1日3回の食事が提供される。

2021年に厚生労働省が実施した調査データによると、「サ高住」の一般的な月額全国平均は5万8901円、食事代は4万5877円、設備費負担は1万9011円となっている。水道、電気、ガスなどの公共料金を含めても、月々14万円から15万円程度で家具付きの「サ高住」を選ぶこと

ができる。

2020年の基準では、厚生年金を受給している日本の高齢者の年金収入は14万6145円で、ちょうど「サ高住」での生活費をまかなえる程度になる。また、不動産を所有している人にとっては、日本の賃貸市場からの安定した収入が老後の安心材料になる。

高齢者介護にはもう一つ明確にすべき概念がある。2000年に制定され、2005年に改正された日本政府の介護保険法では、高齢者介護の責任は子どもではなく社会にあることが明記され、その後の具体的な政策の推進のなかで、職能の細分化と責任の分化が行われ、専門性によって社会の幸福度を上げるとしている。

介護は社会保障のカテゴリーに属するものであり、道徳の問題ではないということだ。あなたはこれに賛同しますか。



**Shin-ei Real Estate Business Co., Ltd.**  
**新栄不動産ビジネス株式会社**

**ビルディングマネジメント(BM)業務**

- ▲設備管理業務
- ▲清掃業務
- ▲警備・受付・電話応対業務
- ▲データセンター設備管理業務
- ▲メールサービス・ロジスティック業務
- ▲コールセンター業務

**プロパティマネジメント(PM)業務**

- ▲リーシングマネジメント
- ▲不動産売買仲介業務
- ▲コンサルティング・建築工事業務
- ▲英語対応業務
- ▲PCB保管サポート業務

[www.s-mt.co.jp](http://www.s-mt.co.jp)

03-5287-1041

本社: 〒160-0022 東京都新宿区新宿6-24-16 新宿6丁目ビル6F(全国に6支店あり)



～日本で働く魅力を世界へ～

人材不足なら東海にお任せを

労働者派遣事業許可証

派13-314043

有料職業紹介事業許可証

派13-ユ-310744

登録支援機関登録

19登-001896

東海株式会社

HP：<https://www.toukai-jpn.com>

ACCESS：東京都港区赤坂3-2-8 MAIL：m.iimura@toukai-jpn.com

TEL：03-5981-8716 FAX：03-5981-8717





DDI  
JAPAN CO.,LTD

**DREAM LIVING,**

**LIVING DREAMS.**

## 事業内容

- ・不動産投資事業
- ・不動産開発事業
- ・不動産仲介事業
- ・投資事業

## 東渡ジャパン株式会社

住所：東京都港区虎ノ門4-3-1  
城山トラストタワー15F

TEL: 03-5579-9779

MAIL: [info@ddi-japan.co.jp](mailto:info@ddi-japan.co.jp)



# 若いファミリー世帯向け住宅が 今後注目の投資先となる



少子化は日本にとって長い間、悩みの種になっている。1992年にこの言葉が使われ始めて以来、出生率の低下によって人口の中の子どもの割合が減少し続けていることは、疑う余地もなく日本の社会問題となっている。

その原因は複数あるが、最も直接的な原因は非婚人口の増加にある。2020年、日本の婚姻率は0.43%にとどまり、2019年の0.48%、2018年の0.47%を大きく下回った。

2021年の日本の婚姻率は0.41%と過去最低を更新し、年間50万116組しか婚姻届を出さなかった。すでに2015年の時点で日本の「生涯未婚率」は男性23%、女性14%に達しており、当時、2030年以降は日本人男性の3割近くが生涯結婚しない道を選ぶと予測されていた。

結婚してもやはり「デINKス」（子供のいない共働き夫婦）を選択する夫婦が多く、そうした人たちの増加も軽視できない日本の少子化の大きな原因となっている。

出産可能年齢の夫婦が「デINKス」となる理由は多くあるが、そのなかでは経済的な理由が大きい。

2022年6月30日、日本経済新聞は厚生労働省の賃金構造基本統計調査をもとに、日本の勤労者の賃金動向を分析した。

20-24歳の賃金水準を100とした場合、1990年の30-34歳の賃金水準は151.0であったのに対し、2020年の30-34歳は129.4にとどまり、30年間で14%上昇幅が縮小している。



50-59歳の上昇も非常に緩慢である。つまり、日本の賃金労働者の所得水準は全体として年齢とともに上昇し増加してはいるが、その上昇幅は時代の進展に伴って上昇していないばかりか、他の先進国の水準よりも低いのである。

また、日本では若い人たちの自由に使える収入がさらに減っている。

第一生命経済研究所の予測では、2020年の20-29歳の独身男性の平均実質可処分所得は271万6000円となり、1990年の318万7000円から15%減少した。

納付義務がある健康保険や年金保険の負担率が上がり、社会保険料の負担金額が29万4000円から49万8000円に増えたため、「収入は少ないのに引かれる額が多い」状態になり、手取りが減り続けていく事態を招



いた。

経済協力開発機構（OECD）によると、日本の26歳から40歳までの可処分所得は2万6000ドル（約343万円）で、米国5万ドル（約660万円）の6割以下、EC主要国と比べても低い水準にある。

物価が上昇している現在、若者が自分たちの子どもを育てられるという自信が持てる収入を得ることが難しくなっており、特に住宅問題がプレッシャーとなっている。

「結婚せず、子供を持たない」と「家がない」を関連づければ、日本政府はむしろ政策を進めやすいのではないか。

2023年1月31日、岸田文雄首相は衆議院予算委員会で、日本の少子化問題に関する計画を発表し、結婚を遅らせる若いカップルや子育て世



帯への住宅支援を拡充する意向を明らかにした。

岸田首相は、「このような若い家族には、政府の思い切った支援が必要だ。住宅は子ども・子育て政策の一環として重要な視点だ」と述べた。さらに、「若者の賃金を上げ、住宅を充実させる取り組みは、結婚して子どもを持つ希望をかなえる上で大変重要な要素だ」と指摘した。

もちろん、住宅支援は住宅購入の難しさだけでなく、住宅を借りることの難しさという現実にも対応しなければならぬ。日本では多くの家庭が長期的に家を借りるが、子どもが生まれると、生活環境の改善にはかなり頭を悩ませることになる。

これを受けて、自民党の萩生田光一政調会長も2023年1月30日の予算委員会で、空き公営住宅や空き家をフル活用し、子育て世帯へ優先して貸し出すよう促した。

日本社会の現状と政府の政策動向を見れば、若いファミリー世帯向けの住宅は今後、日本の住宅賃貸市場の注目点になるだろう。投資を考える華僑や海外投資家は、こうした物件の購入を検討してもいいだろう。

# 日本の住宅供給は需要より多いか、少ないか



不動産市場は、常に「需要と供給の関係が住宅価格を決める」という法則に従っている。売り手と買い手間の需給関係のほか、一般に不動産価格は主に土地価格、労働力価格、建材価格などの要因で決まる。

しかし、不動産の価格を決める要素はこれだけではない。例えば日本では、土地が私有制であり、労働力や建築資材の価格が比較的安定しているため、日本の不動産価格の変動は地価とある程度連動しているものの、最終的には需要と供給によって決定されることになる。

もちろん、市場需要率を測定すれば不動産の需給関係を映し出せるが、世帯数に対する住宅数の比率を計算することでも、日本の住宅需給の程度を反映することができる。ある地域の総住宅数が、その地域の総世帯数を一定程度上回っている場合、そこから計算された比率を「住宅余剰率」と呼ぶ。

2018年、総務省は都道府県別の

「住宅余剰率」を調査するため、住宅・土地統計調査を開始した。同年の住宅余剰率は、山梨県が27%と全国で最も高く、次いで和歌山県（25%）、長野県（24%）と続き、人気の東京都でさえ12%の余剰率であった。日本全体では、各都道府県の総世帯数よりも総住宅数の方が多く、全国的に住宅が供給過剰になっている。

住宅余剰率が高いということは、住宅が余っているということの意味、空き家が増えるだけでなく、さらに地価の低迷を助長し、地域経済にもさまざまな悪影響を及ぼすことになる。

2022年の基準地価を見ると、7月1日現在、日本の住宅地の全国平均価格は昨年比0.1%上昇し、1991年以来30年ぶりに上昇に転じた。しかし、一部の都道府県で地価が下落している現実には隠しきれない。例えば、愛媛県の地価は2022年に1.5%、鹿児島県は同1.3%、山梨県は同1.2%、和歌山県は同1.1%下落

している。

もちろん、住宅余剰率全体の数字だけからでは、日本の住宅価格が将来的に下落するのか上昇するのかを推し量ることはできない。つまり、いわゆる世帯数自体も大きく変動するからだ。人口が徐々に減っている状況で、日本では単身家庭が増えており、客観的に見て日本の各地域の平均世帯数を押し上げている。

また、国立社会保障・人口問題研究所の予測では、日本の世帯数は2023年をピークに減少に転じるとされており、これが本当なら、日本の住宅余剰率は来年以降、徐々に比較的妥当な比率へと向かっていくことになる。

一方、日本の不動産市場は、日本居住者の需要だけが推進力になっているのではなく、さらに海外投資家の資本流入による買い占めに頼るところが大きい。海外ファンドにしても富裕層にしても、円安を利用して日本の不動産への投資を増やしており、2022年4月から9月までの海外投資家による不動産投資額は、前年同期比80%増の5000億円超となった。7～9月期だけを見ても、日本の不動産投資全体に占める海外投資家による割合は49%に達した。つまり、日本の不動産市場の半分を外国人投資家が支えていることになる。

この投資ブームの背景には、海外投資家による日本の不動産市場への好評価がある一方で、多くの投資家が個人的に日本への移住を希望し、住宅やオフィスビルなどの日本の不動産購入を選択したことが挙げられる。純粋な投資目的に比べ、硬直的需要のもとでの選択は、よりダイレクトに日本の不動産市場を盛り上げることができる。

# 中国人女性が日本の島を購入! ——その経緯は



中国人が日本の不動産や土地を爆買いしているというニュースはすでに珍しくなくなった。外国人が日本の土地を買うのはもう限界かと思いきや、なんと日本の「島」も購入の対象になっていた。

最近、ある中国人女性が「日本で70万平方メートルの島を買った」という動画をSNSにアップした。この島は、沖縄の伊是名村から船で10分ほどのところにある「屋那覇島」という島だ。場所も便利で、映像で見ると島の環境も素晴らしく、どこまでも続く海が見渡せるだけでなく、島には緑があふれている。

島の所有者である張さんによると、島は彼女の個人名義ではなく、家族が経営する会社名義で購入したものだという。購入は合法的なルートによるもので、ネットオークションではなく、価格は約60万ドルだった。

将来的に島を商業利用から除外することはなく、商業利用に限定することもなく、現在、そのままにして

リゾートに適した場所をゆっくり作り上げるか、またはリースに転売するか、共同開発するつもりだという。

「島の持ち主」になるというのは、文字を読んだだけでうらやましい限りで、チャンスがあれば自分も、と思う人も多だろう。しかし、島の購入後にかかる「隠れた」コストに注意すべきである。

島を買うのは家を買うのとは違い、税金や手数料の支払いに加えて、インフラにも出費をしなければならない。小さな島には通常、電気や道路、水さえもないため、これらを自前で建設する必要がある。

最も重要なことは、これらの工事もただ金を出せばできるというものではなく、自治体に申請し、行政が承認してはじめて着工できる。つまり、島そのものを購入しただけであり、もっと快適に暮らしたければ出費し続けなければならないのだ。

インフラ建設や日常的なメンテナンスにかかる費用以外に注意しなけれ

ばならないのが「所有権」の問題だ。SNSの映像では、「島の所有者」が「購入によって島の永続的な『使用权』を獲得した」と言っているが、これは口が滑ったのかもしれない。「使用权」である場合、「所有権」が所有者に帰属するかどうかは不明である。

日本で家や土地を購入する場合、ほとんどの人は「所有権」を購入する。「所有権」とは、その名の通り、何世代にもわたる私有財産であり、その永久的な権利に対し、誰もその合法的な利用権を奪うことはできない。

日本の不動産や土地はほとんどが「所有権」なので、お金さえあれば日本が買えるということだろうか。確かに、外国人でも日本の不動産、土地、森林、ゴルフ場、スキー場、島に至るまで、基本的に金を出せば買えるし、制約もあまりない。

しかし、近年、外国人による日本の土地や島の大規模購入を背景に、日本政府も安全を理由に関連法案を公布しており、2022年9月から「重要土地利用規制法」が施行され、外資系企業の取引地域が制限されている。

例えば、日本の自衛隊基地や原子力発電所の近くにある土地や島の売買には事前の申請が必要だ。

日本政府も、いつか本当に日本が全部買われるのではないかと心配しているのかもしれない。



## 二級・三級都市で住宅価格の 前年比下落が鈍化

不動産チェーンは長く、関係する業界も広大であり、国民経済の柱となる産業である。国家統計局がこのほど発表したデータによると、2022年11月の商品住宅販売価格の販売価格は相対的には下落傾向が続いているが、いくつかの新しい変化も見られた。

国家統計局都市司の繩国慶首席統計官は、11月には70の大中都市のうち、新築住宅販売価格が51都市で下落したが、これは前月より7都市少なく、中古住宅販売価格は62都市で下落し、前月と同数であると発表した。具体的には、一級都市の新築住宅の販売価格は0.2%、中古住宅の販売価格は0.4%下落し、下落幅は前月比0.1ポイント拡大した。二級都市では、新築住宅の販売価格が0.2%、中古住宅の販売価格が0.4%下落し、いずれも前月比では下落幅が0.1ポイント縮小



した。三級都市における新築商品の販売価格は0.3%下落し、下落幅は前月比0.1ポイント縮小した。

前年同期比で見ると、11月には二級および三級都市における住宅販売価格の下落率は鈍化した。このうち、二級都市の新築住宅販売価格は前年同月比で1.2%下落し、下落幅は前月より0.1ポイント縮小した。三級都市の新築住宅の販売価格は前年同月比3.9%の下落となり、下落幅は前月と同じだった。

### 不動産融資の適正化を維持

専門家によると、2021年後半から

中国の不動産市場は明らかに弱含みとなり、ここ数か月は下落が加速し、経済活動に影響を与える大きなリスク要因になっているという。このため、不動産金融を合理的かつ節度あるものにするための関連政策の導入が必要となっている。

最近、不動産市場にフォーカスした一連の政策措置が集中的に打ち出されている。

11月23日、中国人民銀行と中国証券監督管理委員会は『不動産市場の安定的かつ健全な発展のための金融支援業務に関する通知』を発表し、合計16件の金融措置を提示した。不動

# 不動産市場の安定的成長 を確保する

住宅ローン金利の引き下げ、住宅購入時の頭金比率の低下、住宅積立金貸付上限の引き上げなど、2022年に入ってから、不動産市場では住宅需要の底堅さと改善をさらに後押しする政策が頻繁に打ち出されるようになった。2023年の不動産政策の力点はどこに置かれるだろうか。住民の強固な改善型住宅のニーズをいかに満足させるのだろうか。先日開催された中央経済工作会議では、不動産市場のリスク軽減と安定的な発展のために重要な計画が策定され、不動産市場の安定的成長を確保し、建物引き渡しの実行、住民の生活の保全と安定を保つ各種の業務を確実にこなさなければならないと指摘した。

産金融の面では、個人向け住宅ローンの合理的なニーズをサポートすることを通知した。地方は国の政策に基づき、それぞれの事情によって差別化した独自の住宅ローン政策を実施し、各地の個人向け住宅ローンの頭金比率とローン金利の下限を適切に決定し、「建物の引渡し」については、開発銀行や政府系金融機関が「建物の引渡し保証」特別融資を行うことを明確に支持し、金融機関が増資による融資を行うことを奨励している。住宅の賃貸市場については、住宅賃貸信用サービスを最適化し、住宅賃貸市場の多様な融資ルート拡大を明確にしている。

11月28日、中国証券監督管理委員会は、上場不動産開発企業のM&Aや再編と付帯融資の再開、上場不動産企業や不動産開発企業の再融資の再開、海外市場における不動産企業の上場政策の調整と改善、不動産投資信託(REIT)に不動産企業の遊休資産を活用する役割をさらに発揮させる、プライベート・エクイティ・ファンドの役割を積極的に活用するなど、資金調達における最適化調整の5つの施策を決定した。

## 2023年さらに 新たな取り組みも

中央経済工作会議では、すでに初期段階で実施されているいくつかの政策をもとに、供給面、期待面、需要面から、業界の新しい変革モデルを推進する計画を策定した。

会議では、不動産市場の安定的な発展を確保し、住宅の引渡しや住民の生活の保全、安定を保つ各種の業務を確実に実施し、業界の合理的な資金需要を満たし、業界の再編とM&Aを

推進し、優良トップ企業のリスクを効果的に防止、解決し、資産・負債状況を改善し、同時に法律にのっとり違法、犯罪行為を断固として取り締まらなければならないと指摘した。都市独自の施策で、強固な改善型住宅のニーズを支援し、新しい住民や若者の住宅問題を解決し、長期賃貸住宅市場の構築を模索する必要がある。「住宅は住むためのものであり、投機のためのものではない」という位置づけを堅持し、不動産業界の新しい発展モデルへの移行を円滑に進めなければならない。

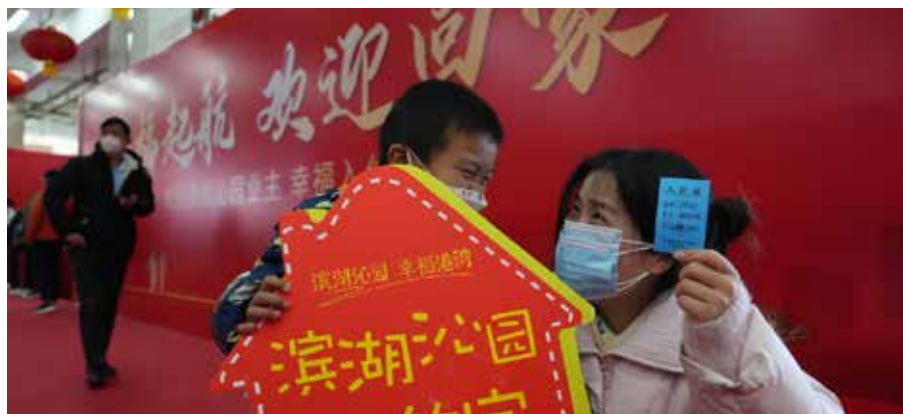
中央財經委員会弁公室の担当者は、供給の面からは、各地区と関係部門が責任を負って建物の引渡し、人々の生活と安定を確保するためにしっかりと仕事をする、業界に十分な流動性を提供し続け、業界の合理的な融資ニーズを満たすこと、業界のM&Aや再編を促進することで、関連の不動産規制政策と制度を改善すると述べた。2022年に公表された政策を引き続きしっかりと実施し、2023年にはさらに不動産企業の資産・負債状況の改善への対応を中心に、新たな措置を発表するという。

期待と需要の面では、期待を高め、有効な需要を拡大し、強固な改善型住宅ニーズを支える努力が必要である。例えば、住宅消費などの分野には、消

費需要のリリースを妨げる制限的な政策が残っており、これらの消費ポテンシャルを解放すること、出産政策と人材政策の実施を結合させて、新旧の住民、若者などの住宅問題を解決すること、補助付きの賃貸住宅の供給増と長期賃貸住宅市場の発展を促すこと、ローンを適切に増加させ、住宅改善などの消費をサポートする。

また、中長期的な抜本的施策の検討を早急に行う必要がある。不動産市場の需要と供給の関係、人口動態の変化、そして都市群の都市圏、都市再生と再都市化などの都市化パターンについて詳細な調査を行うべきである。不動産業界の新しい発展モデルへのスムーズな移行を促進し、長年続いてきた「高負債・高レバレッジ・高回転」モデルから脱却するための調査を行うべきである。

中央財經委員会弁公室の担当者は、「総じて、現在の不動産業界の問題とリスクは大いに重視すべきであるが、同時に、中国の都市化率はまだ大きく上昇する余地があり、強固な改善型住宅の需要には大きなポテンシャルがあることを注視すべきだ。最近集中して公布された政策措置は徐々に効果を発揮しており、各政策措置は引き続き改善されるだろう」と述べている。



# 株式会社YAK

## 日本投资置业领航者

YAK房产集团是一家集房产买卖，设计开发，资产规划，贷款提携，海外投资，宣传策划等为一体的综合性房产企业。与日本众多房产上下游企业建立了战略合作关系。在多年的实践过程中，构筑起了一套完善的经营管理体系，能够精准把握行业市场最新动态，提供业内最新商机与配套服务的同时，配合多家日本本土提携银行与金融机构，为您量身打造出最优质，最高效的置业方案，助您实现海外资产价值的最大化。



扫码了解YAK集团





# 株式会社

## フューチャーリーディング

### 業務内容

- ◆ 土地开发与买卖
- ◆ 不动产租赁管理
- ◆ 酒店（民宿）管理运营
- ◆ 日本身份规划
- ◆ 大项目投资

### 东京本社

ADD: 東京都荒川区西日暮里2-22-1  
ステーションプラザタワー502  
TEL: 03-6806-7972

### 东京支社 / 大阪支社

### 北京支社 / 上海支社 / 深圳支社 / 成都支社



Toyo  
Investment  
Bimonthly

第4号  
2023  
2

#### 会 長

野村昌弘 大成不動産ホールディングス(株) 代表取締役

#### 理 事

黒沢智久 (株)FIRST STEP 取締役社長  
王 偉 東渡ジャパン(株) 代表取締役  
洪 韋 (株)YAK 執行取締役員  
黄 敬豪 和泉社不動産(株) 代表取締役  
金澤利一 (株)フューチャーリーディング 代表取締役  
石川 港 大誠(有) 代表取締役  
宋 寅宥 JPhouse(株) 代表取締役  
郝 文龍 (株)華森社 代表取締役  
范 明 千尋商事(株) 代表取締役  
劉 丞 (株)仁通 代表取締役  
山田麗華 JTMホールディングス(株) 取締役社長  
辛 宏宇 (株)GIC 代表取締役

#### 監 事

豊原 明 (株)名校教育グループ 代表取締役  
施 盛大 (株)三和 代表取締役社長

#### 顧 問

海瀬和彦 (株)大京穴吹不動産 元代表取締役社長

発行人 野村 昌弘  
事務局 飯村 美里

#### 発行所

一般社団法人 日本華僑不動産協会  
〒107-0052  
東京都港区赤坂 3-2-8

#### お問い合わせ

TEL : 03-5797-8633 会員部  
TEL : 03-5797-9717 広告部  
FAX : 03-5981-8717  
URL : <https://ocreaaj.jp/>  
E-mail : [swj@ocreaaj.jp](mailto:swj@ocreaaj.jp)



一般社団法人 日本華僑不動産協会



<https://ocreaaj.jp>

ホームページ

開設いたしました!



# T&K 株式会社では OA 機器を通じて、 お客様の業務を効率的に！

## 経費削減のスペシャリスト集団 オフィスの経費削減ならここで解決



- ・OA機器の販売
- ・電気工事
- ・エアコン設備販売及び取り付け工事
- ・オフィス内装、回線、LED 工事
- ・その他オフィス備品販売、設置
- ・防犯設備
- ・セキュリティシステム
- ・介護設備のご提案、販売
- ・その他事業内容：飲食業店



 KYOCERA



T & K 株式会社  
Company Profile

RIZING ZEPHYR



T&K 株式会社は、福岡のプロバスケットチーム  
「ライジングゼファークオカ」  
を応援しています。

## すべて T&K にお任せください！

お問い合わせ

T&K グループ 092-406-9975 <https://tandk-f.com>

【営業所】・福岡本社 ・熊本営業所 ・北九州営業所 ・長崎営業所 ・大阪営業所 ・四国営業所 ・東京出張所  
【グループ会社】・タモツ電設株式会社 ・T&K ペイント株式会社 ・T&K 通信サービス株式会社 ・T&K アセット株式会社



～美しい生活は住まいから～  
Wonderful life starts from living

# 保証は大成へ


家賃保証・医療保証・自動車保証  
学生ローン・不動産担保ローン

家賃債務保証業登録

国土交通大臣 (1) 第90号

貸金業登録

関東財務局長 (1) 第01526号

 大成保証株式会社

〒107-0052 東京都港区赤坂3-2-8 VORT赤坂見附Ⅱ 4F

TEL: 03-6230-9297

FAX: 03-6230-9519

〒550-0002 大阪府大阪市西区江戸堀 1-8-22フォーラムスクエアビル6F

TEL: 06-6449-3131

FAX: 06-6449-3132

〒901-2223 沖縄県宜野湾市大山6-3-3 三和ビル3F

TEL: 098-870-9310

FAX: 098-870-9311