

海外市場への進出を始めている飯田グループ

01 飯田産業は、ロシア沿海州に進出

2013年08月31日に、安倍首相が公邸で、不動産会社「飯田産業」の森和彦会長、兼井雅史社長と会食。さらに2014年5月10日、安倍首相は別荘のある山梨県鳴沢村のゴルフ場で飯田産業・森和彦会長らとプレー、さらに2015年1月10日、神奈川県箱根町のゴルフ場「大箱根カントリークラブ」で世耕弘成官房副長官、飯田産業の森和彦会長、兼井雅史社長らとゴルフした。

この親密な関係、あやしいと思いいろいろネットで探っていたら、プーチン訪日前に出されたロシア側が日本側に希望する日露経済協力希望案件の中に、「飯田グループホールディングスの木材加工工場投資」が入っていた。なるほどこれだったのかと納得した。

2000年代に入りロシア政府は、丸太での輸出を制限し、木材加工業を促進することにした。しかし2008年の世界的金融危機とぶつかり、スヴェトラヤ村で新たな製材所の操業を開始しようと考えていた沿海地方製材企業の中で、特に「プリモルスクリスプロム」は、製品輸出への需要が出てこないという事態に直面した。さらに同社は2010年にはオリガ村において製材工場、2012年までにチュグエフカ村で挽材製造工場を開始する計画を進めていた。



参考写真： 沿海州のプラスタンにある、住友商事が45%を出資するチェルネイレス社の巨大工場。

(<http://www.sumitomocorp.co.jp/business/project-eye/article/id=277>)

2015年飯田グループホールディングスの福井県に本社を置く子会社のファーストウッドは、沿海地方の木材企業である「プリモルスクリスプロム」や「オリガレス」社からの木材購入し、こうした沿海地方の木材資源を利用し、青森県に木材加工工場を新設する計画を明らかにした。

2016年2月2日、飯田グループホールディングスは、推定5億円で「プリモルスクリスプロム（沿海地方木材産業）」の25%近くの株式を取得した。ウラジオストク周辺に梁（はり）などに使う木材の加工工場を年内にも新設、日本にも供給する。

沿海州での住宅建設開発プログラム

さらに飯田グループホールディングスは、沿海州地方、ハバロフスク地方、タタルスタンで低層住宅の建設計画に取り込んでおり、2年以内に販売を始める予定である。建材を間断なく確保し、生産のローカライゼーションを図るためにも、「プリモルスクレスプロム」の木材加工工場を活用したいという。飯田グループはまず日本で木造住宅のサンプルを100軒組み立て、その後これをカザンへと運ぶ。1年間日本の木造建築がロシアの気候条件、そして市場にどう適応するかモニタリングを行ない、その後、認定書類の収集にあたり、それから現地に集成材やプレカット部材の工場を作る。工場などへの投資額はまず、100億円を見込んでいるという。

また、この住宅建設開発プログラムでは、低利率のローンで沿海地方住民に住宅を提供するほか、建設予定の工場およびスヴェトラヤ市にバイオマス（バイオ燃料）で稼動する発電所を建設し、電力を供給することも見込まれているという。

日本の住宅は新技術と新建材を用い、プロセスをオートメーション化することで、同様のものより安価になるだろうと期待されている。そうしたプロジェクトのひとつはハバロフスク地方の先進発展領域（TOR）で実現化される可能性がある。これがうまく実現化された場合、住宅部材製品は、CIS諸国や中国の市場へ輸出できると期待されている。

ユーリー・トルトネフ副首相兼ロシア連邦極東管区大統領全権代表も「飯田グループはわれわれに対して非常に好意的なものである。飯田グループは沿海地方、ハバロフスク地方でのプロジェクトに取り組んでおり、彼らが進めている産業分野の木材加工はロシアにとって最優先的な意味を持っている」と語っている。

ウラジオストクでのリゾート開発

飯田グループホールディングスは、ロシア極東のウラジオストクでリゾート開発に乗り出すというニュースが2016年流された。建設予定地は、ウラジオストク沖に浮かぶルースキー島で、ここは日本海に面した風光明媚な島であるが、かつては島全体が要塞化され、民間人は立ち入りを禁じられていた。往来が自由化されたのは、ソ連邦崩壊後のことであった。

飯田グループホールディングスはこのルースキー島に、夏はゴルフ場、冬はスキー場という多機能型リゾートと住宅地を建設しようとしているというが、飯田グループホールディングス側からは、これに関しての正式な発表はない。しかしロシアの極東開発担当副大臣や沿海地方知事室の広報官は、交渉中であることを認めている。

関係者によると、飯田グループはこの計画に3億8000万～4億5000万ドル（約440億～560億円）を投資する意向で、5～7年での資本回収を見込んでいるという。総面積30万㎡の壮大なプロジェクトには、5つ星クラスの高級ホテルの建設も含まれるという。

もともと国防衛の要衝と位置づけられ、19世紀末から堅牢な要塞が築かれたルースキー島の大改造が

始まったのは、2012年のアジア太平洋経済協力会議（APEC）が同地で開催されると決まってからだという。対岸のウラジオストク市街との間に世界最長の斜張橋が架けられ、本土と島が陸路で結ばれ、宿泊施設や幹線道路の建設など、さまざまなインフラ整備が行われた。

ロシア政府はルースキー島を「優先的社会経済発展区域」という特区にすることを検討している。区域内は自由貿易地域とされ、入居事業者はさまざまな優遇措置を受けられる。もし飯田グループがリゾート開発に投資する場合、関税や付加価値税を10年間免除される。通常20%の法人税も、利益計上後の5年間は無税になる。

しかし対ロシアビジネスの専門家は、こうした優遇措置に魅力がないわけではないが、ロシアではビジネスが国内政治に左右されやすい。だから多くの日本企業が進出を躊躇する。だからこそ飯田グループも、この計画を進めるべきか決断できないのであろう。



(出典：<https://www.google.co.jp/maps/@43.0616332,131.8925117>)

02 アーネストワンは、中国・大連に

アーネストワンは、2014年6月中国の大連に、木造製品の製造・販売、建材等の卸・輸出入、技術コンサルティングを行う安悦木構造（大連）有限公司を設立し、2016年1月にタイヤで移動できるトレーラーハウスを発売した。さらに一般住宅の建築・販売に必要な許認可の取得手続きも進めている。

2016年3月に開催された、第12回中国（北京）国際RVキャンプ展示会に出展した。長さ6000×幅2450×高さ3500（mm）は、四輪のタイヤで移動することができ、使用する構造材料の加工および主要材料、建具、設備機器は、日本から輸入したものである。

地震、津波、大雨による浸水や崖崩れ、強風による家屋倒壊など、われわれの生活を脅かす災害で、被災者が辛い避難所生活を長期間強いられている人向けに、アーネストワンは、災害時宿泊ユニット「クレイドルキャビン」を開発し、自治体や企業に提案している。この「クレイドルキャビン」、いずれ中国で製造したいと考え、まずはトレーラーハウスを開発したということであろう。



(http://www.jichenghui.com/prefab_houses/2016-10-25/22964.html)

03 アーネストワンは、タイ、ベトナム、インドネシアにも進出を検討中

またアーネストワンは、タイ・バンコックのダイナワース・プロGRESS (DYNAWORTH PROGRESS 杉 洸浩史代表) に、CAD作業のアウトソーシングを行っている。ダイナワースグループは2000年から、フローリングや階段といった木材加工品を日本のハウズビルダー向けに輸出してきた。そうした関係からアーネストワンから日本で販売する戸建分譲住宅の設計業務請負の依頼を受けダイナワース・プロGRESSを設立した。

ダイナワースでは約30人のスタッフが、月間500棟分の図面を作成している。ここで作成された図面を基に、アーネストワンは日本のプレカット工場に木材のカットを発注している。バンコク以外に東北部にもオフィスの開設を計画、将来的にダイナワースは、月間1000棟以上のCAD作図処理を目指している。

さらにアーネストワン社は、中長期戦略として、ベトナム、タイ、インドネシアなど、日本と類似した高温多湿のアジア地域への進出を見据えたマーケティングを行っている。この3カ国の中で、個人所得

が最も高いタイについて、住宅市場の状況を見てみることにする。

まずアジア各国の1人当たりGDPであるが、2011年日本が45,920ドル、韓国が22,778ドル、台湾が20,101ドル、マレーシア9,700ドル、中国が5,414ドル、タイが5,394ドル、インドネシアが3,509ドル、フィリピンが2,223ドル、ベトナムが1,374ドルとなっている。

1人当たりのGDPでは、日本の1/10ほどに過ぎないが、タイは地域間の所得格差が大きく、急速に発展しているバンコック周辺では、日本の1/4を既に超えている。この地域間の所得格差が、政治の不安定要因になっており、北部や東北部を基盤にしたタクシン政権に反対したのは、バンコック周辺、中部、東部の人々である。人口構成で見ると、これらの地域は、28%に過ぎないが、GDPの65.2%を占めている。バンコック周辺の1人当たりGDPを100とすると、チェンマイのある北部は19.6%、ラオスと接する東北部は13%でしかない。ということもあり、当面の住宅市場は人口1,024万人のバンコック周辺であり、日本の大手不動産や大手住宅メーカーが進出しているのもこのエリアである。

	人口		名目GDP		1人あたりGDP (年間)		
	(万人)	(構成比)	(兆バーツ)	(構成比)	バーツ建	米ドル建	全国=100
全国	6,353	(100.0%)	9.04	(100.0%)	142,330	4,754	100
バンコック周辺	1,024	(16.1%)	3.79	(42.0%)	370,611	12,378	260
中部	298	(4.7%)	0.69	(7.6%)	232,118	7,753	163
東部	456	(7.2%)	1.41	(15.6%)	308,954	10,319	217
西部	367	(5.8%)	0.39	(4.3%)	105,789	3,533	74
北部	1,177	(18.5%)	0.85	(9.4%)	72,261	2,414	51
東北部	2,150	(33.8%)	1.04	(11.5%)	48,481	1,619	34
南部	881	(13.9%)	0.87	(9.6%)	98,368	3,286	69

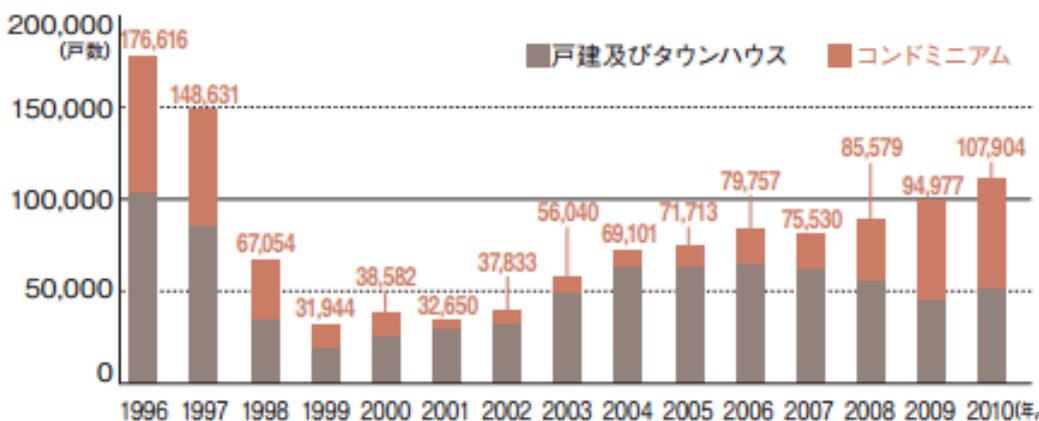
地域別 1人あたり
GDP

(出典：
https://www.jbic.go.jp/wp-content/uploads/page/2015/08/40946/inv_Thailand23.pdf)

(注) 米ドル建て1人あたりGDPは、名目GDPを1ドル=29.94バーツ(2010年末値)で換算している
(出所) NESDB, BOT, Statistical Yearbook 2010より作成

バンコック周辺地域の住宅の供給戸数

人口1,024万人のバンコック周辺での新築住宅の供給は、年間107,904戸で、コンドミニアムが54%、残りが戸建およびタウンハウスとなっている。人口比でいうと、日本の1.33倍ほどの供給戸数になっており、まだまだ今後の拡大が期待できる市場である。



(出典：
https://www.jet.ro.go.jp/ext_images/jfile/report/07000366/bangkokstyle_housing.pdf)

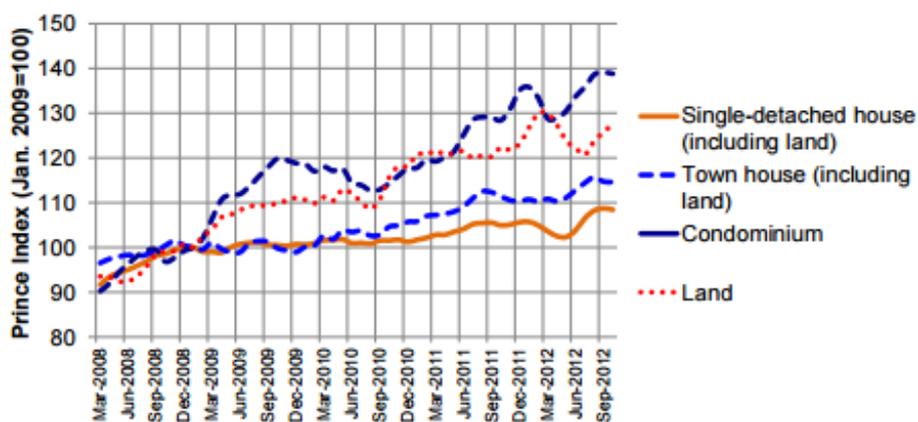
(出所) 不動産情報センター (REIC)

バンコック周辺地域の住宅地価

地価は、住宅価格を決める際の大きな要因であるが、バンコック周辺地域では、2000年～2005年、2005年～2010年の間にそれぞれ2～3%ほど地価は上昇している。2010年の住宅地の標準地価は、バンコック市内で13,532バーツ/㎡と高く、ノンタブリ9,637バーツ/㎡、サムットプラカン7,834バーツ/㎡がこれに続いている。サムサコン4,975バーツ/㎡、パトムタニ3,763バーツ/㎡およびナコンパトム3042バーツ/㎡と、地価はまだ比較的安い。

バンコック周辺地域の住宅価格

また住宅価格も地価と同様上昇傾向にある。2008年以降の住宅価格の推移を見ると、コンドミニウムの価格上昇が最大で、以下タウンハウスとなっている。過去3.5年間のそれぞれの価格上昇率は、60%および20%となっている。



出所: Bank of Thailand 2012

出典: http://open_jicareport.jica.go.jp/pdf/1000013797.pdf

コンドミニウムの価格と地価は、同じような上昇傾向を示している。他方、一戸建て住宅の価格は比較的安定している。一戸建て住宅の価格上昇は過去3.5年間で10%であるが、同時期の消費者物価指数も同様に10%である。

一戸建て住宅の平均住宅価格は、1995年では、200万～300万バーツの価格帯が最も多く、次いで100万～200万バーツの価格帯となっており、バンコク首都圏の一戸建て住宅の約56%がこの価格帯である。2010年では、最多価格帯は1995年と同じであるが、平均住宅価格は1995年の320万バーツから350万バーツへと上昇している。

いっぽうタウンハウスの平均住宅価格は、1995年の最多価格帯は100万バーツ以下であり、次いで100万～200万バーツとなっている。この2価格帯でバンコク首都圏内のタウンハウスの約93%を占めている。2010年になると、最多価格帯は100万～200万バーツへと移り、100万～200万バーツがこれに続き、この2つで約57%を占めるようになる。1995年からの15年間に平均価格は110万バーツ、230万バーツ、190万バーツ、160万バーツとなっている。

コンドミニウム（マンション）は、2005年以降急激に増加し、バンコク市から周辺地域へと拡大していき、高地価化の影響でバンコク市における住宅タイプの主流となってきている。1995年におけるコンドミニウムの最多価格帯は100万バーツ以下であり、次いで100万～200万バーツとなっている。この2価格帯でバンコク首都圏内のコンドミニウムの約92%を占めている。2010年になると、最多価格帯

は 100 万～200 万バーツへと移り、100 万バーツ以下がこれに続き、この 2 つでバンコク首都地域の約 62%を占めるようになる。15 年間に平均価格は 120 万バーツから 240 万バーツへと上昇している。

タイの民間部門における住宅セクターの関係者

不動産管理会社：

Property Management Association of Thailand という、民間の不動産管理会社が私的に設立した協会がある。この協会に加盟している不動産管理会社は 40 社ある。それ以外にも多数の不動産管理会社が存在するとのことである。不動産管理会社は、コンドミニアムの住民が組織する管理組合と契約をし、建物内や周辺の共有部分の日常の維持管理を行う。

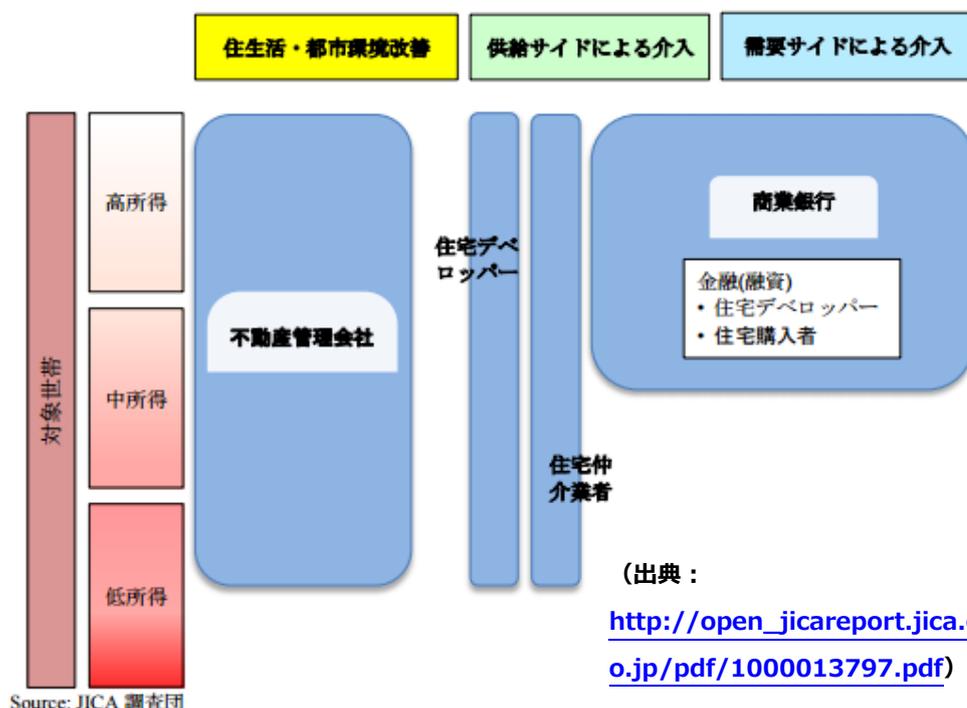
住宅ディベロッパー：

コンドミニウム、戸建住宅、タウンハウスなどの住宅開発を行っている。現在タイの上場不動産ディベロッパーは 32 社あるが、うち半数の 16 社が住宅開発を手がけており、2013 年半までの新築住宅開発プロジェクトにおけるこれら上場ディベロッパーの占有率は 70%以上にのぼる。上場大手ディベロッパーには、「伝統と格式の」のランドアンドハウス(Land and Houses Public Company Limited : LH)、「あえて手ごろな戸建てにこだわる」プルクサ (Pruksa Real Estate Public Company Limited :PS)、「初心者歓迎・若者に優しい」サンシリ (Sansiri Public Company Limited :SIRI) などがある。

住宅仲介業者：

Real Estate Broker といい、中古住宅の仲介を行う。タイ人は新築住宅を好み、中古住宅はあまり人気なかった。しかし、2011 年の大洪水の後から、中古住宅の需要が拡大してきている。現在、中古住宅数は 30 万～ 40 万戸ほどあると思われるが、売買が成立するのはそのうちの約 20%ほどである。成約数の約 30%ほどは

住宅仲介業者が手掛け、残りは銀行の仲介や売手と買手の直接売買である。



戸建住宅 359万バーツ (約 1,167万円) 面積 141㎡、3寝室、2バスルーム、駐車場2台

(http://www.areeya.co.th/Singlehome/Areeya_Como_Ramintra_Projectconcept.php)



ビレッジタウン 269万バーツ (約 874万円) 面積 141㎡、3寝室、2バスルーム、駐車場2台

(http://www.areeya.co.th/en/VillageTown/TheVillage_Kanjanapisek_Projectconcept.php)



タウンハウス 169万バーツ (約 550万円) 面積 104 m²、3 寝室、駐車場 1 台

(http://www.areeya.co.th/TownHome/TheColors_Wongwaen-Rachaphruk_Projectconcept.php)



タイでの一般的な住宅工法

シロアリなどの問題から、柱は鉄筋コンクリート、1 階床は土間コンクリート、2 階床は中空コンクリート板にモルタル床 (タイは床を水モップで拭くので防水が必要)、壁はブロック積み、軽量鉄骨小屋組みに瓦葺き屋根というのが、一般的である。



こうした在来工法のタイの低層住宅生産に対し、2009年積水化学工業は、タイ最大のコングロマリットの1つ、SCG (Siam Cement Group) と合併で、バンコック近郊にユニット住宅の量産工場（年間生産能力1,000棟）を操業し、タイでの住宅事業を本格的に展開している。



（出典：
<http://www.sekisuiheim.com/info/press/20130307.html>）

こうした大掛かりな工場投資なしにタイの戸建住宅市場に参入するとなると、柱、梁を入手しやすいプレキャストコンクリートにし、床は中空パネル、壁は大型ブロックパネル、屋根は軽量鉄骨とすれば、型枠やサポートなしに、短工期、高品質な矩体を作ることができる。

タイを含め、建設労働者の賃金は低い。作業の標準化を行い、工程計画を立て、しっかりした作業管理を行うことによって、効率的な施工ができ、品質も向上する。生産性向上によって建設労働者への高賃金を払うことができる。中空コンクリート床板や鋼製屋根に関しては、しっかりしたサブコンと専門技能者がいる。他の工事についても専門技能者や専門工事業者を育てる必要がある。

日本で学んだ技能研修生がタイに戻ったとき、そうした作業の標準化や施工管理の有能なスタッフになってくれるはずである。

価格よりジャパン・クオリティー

バンコック周辺地域にある、床面積104㎡のタウンハウス、ちょうど飯田グループなどパワービルダーの供給している住宅と同規模であるが、169万バーツで、日本円に換算すると550万円ほどである。タイの住宅市場への飯田グループの参入で求められるのは、価格の安さではなく品質の良さである。

バイク、車はほとんどが日本のメーカーが現地生産しているもの。牛乳も明治牛乳が指導したもの、酢だってキューピーが指導したものが人気がある。カゴメはタイ初の100%トマトジュースを発売した。住宅市場でも、安心、安全で住みやすい、高品質な住宅を供給できれば、ジャパン・クオリティーで十分一定のシェアは獲得できる。

パナソニック住宅が、アジア市場に乗り出そうとしているが、パナソニック・ブランドの裏づけがあるからである。

飯田グループのジャパン・クオリティーでのタイ市場進出、今がチャンスかもしれない。



04 東栄住宅は、フィリピン・マニラに

東栄住宅は、2014年4月フィリピンのマニラにCAD作図拠点として、Touei CAD Design Corporationを創業し、フィリピン人スタッフが日本語ソフトウェアを使用し、CADでの図面作成（建築申請図・電気図・建築パース図の作成）を行なっている。

さらに2015年には、フィリピンでの戸建分譲事業への展開に向けた現地法人 Touei Solutions Corporation を設立した。Touei Solutions Corporation は Construction Support Service Provider として、東栄住宅が戸建住宅分譲事業で培ったノウハウを生かしながら、建材・住宅設備の輸出入および卸販売、建設サポートサービスなどの事業を通して、低廉かつ良質な住宅をフィリピンで供給するための準備を進めている。高温多湿や暴風雨、シロアリなどに強いコンクリートブロック住宅をフィリピンで販売する計画である。

戸建住宅 300万ペソ（約688万円） 面積90㎡、3寝室、3バスルーム、駐車場2台

<http://www.gobahay.com.ph/properties/lancaster/chessa-homes-for-sale-cavite/>



タウンハウス 466万ペソ（約1,070万円） 面積117㎡、4寝室、4バスルーム、駐車場2台

<http://www.beenestate.com/properties/unit-5-model-prime-townhouse-for-sale-las-pinaz-city/>



05 アーネストワンは、アメリカ・アトランタに

アメリカではアーネストワンがアトランタに現地法人 I ONE HOME, Inc. を設立し、地場の建築会社と 2015 年 1 月から都心から 1 時間ほど離れたアトランタ郊外で、住宅地や土地の計画を開始し、2016 年 1 月から住宅の建設、販売を始めている。まず年 100 棟を供給する体制を整えていく。

2014 年に設立された I ONE HOME, Inc. (<http://ionehome.us/>) は、アトランタのダウンタウンから 20 km 北にある、Dunwoody の南側にある。大きな住宅地が周辺に広がっている。資本金は、96 万 9932 ドルで、事業内容は、土地仕入、建設企画、住宅販売、土地販売となっている。



アメリカで最も大手のホームビルダーは、D.R. Horton Inc. で、2015 年の売上は 84 億 1450 万ドル（約 9600 億円）、3 万 455 棟となっている。いっぽう高級住宅建設のリーリングカンパニーは Toll Brothers で、2015 年の売上は 39 億 6652 万ドル（約 4560 億円）、5,467 棟となっている。平均引き渡し価格は 71 万～72 万 5000 ドル（7455 万～7610 万円）と業界トップの D.R. Horton Inc. の 2.7 倍ほどになっている。

しかしほとんどのホームビルダーは地域に密着し、大きくても 3 つの州で売上も極めて大きくても年間 1000 棟を超える程度、ほとんどは 100 棟以下の家族経営のビジネスである。

日本の住宅メーカーもこれまでアメリカに進出しているが、日本的なデザインで差別化しようとして多くは失敗している。彼らは 100 棟以下の家族経営のホームビルダービジネスに学んだからである。

しかしアーネストワン

がアメリカに進出した 2000 年代、アメリカには D.R. Horton Inc. や Toll Brothers などハウジング・ジャイアンツが登場している。

本気でこうしたジャイアンツから学ぶ価値は少なくない。



(出典 : <https://www.tollbrothers.com/about/advantage>)