

デザイナーのための 建築事業 収支計画

田中 修一 著

彰国社

本書の意図

建築を具体的な形にする上で、それが社会的、経済的に適合したものとするためには、設計以前の諸要件をトータルにコーディネートすることが不可欠である。この意識の前提には、建築を事業として把握することの認識がなくてはならない。『こんなときどうする建築事業のファイナンス』を彰国社から以前に出版したのは、そのことを多くの建築関係者に知っていただくことを意図していた。おかげさまで建築主、建築家、建設会社、金融機関のほか行政機関など各方面から反響を得ている。

ところで前著書では、建築を事業としてとらえるにあたっての諸要件を文章として解説しているが、結果としてどのような建築形態になるのかまでは示していない。あくまでも建築事業の一般論として、総括的に述べたものである。そこで読者の意見として次のような要望が聞こえてくる。「解説の意味はわかったが、実際の作業の流れと建築の形づくりはどうすればよいのか。具体的に例示されているともっとわかりやすいので、ぜひそうした内容の資料が欲しい」というものである。こうした要望に応えるべく今回の出版を計画した。

● 建築に携わる人びと

建築が建物として生きていくことを「事業」という概念でとらえよう。これを遂行するためには数多くの専門家が関わっていかなければ目的に到達できない。本書では建築主を事業主と呼んでいるが、一人で事業ができるわけではない。そこには多くの人が関わる。では、事業主を支える各分野の関係者には、どのような人がいるのだろうか。土地に関して不動産業者、テナントに関してテナントコンサルタント、設計に関して建築家（設計者）、工事に関して施工者、建物の維持管理に関して保守管理者、資金に関して金融機関、税務に関して税理士（公認会計士）、法務手続きに関して司法書士（行政書士）など様々である。こうした人たちが連携して一つの建物を完成し、事業として生かしていく。

● 企画力を身につける

ところで、それぞれの分野に関して各人は専門家ではあるが、事業推進の牽引役がいないと話はスムーズに進行しない。誰かがその役目を負わなければならないのだ。本来的には事業主なのだが、残念なことに通常は素人なので、リーダーとしての役目を負わせるのは難しいし、酷なことである。

そこで事業主に代わってその代理人として事業の推進を行う人を決める。本来的には建築家なのだが、能力があれば誰でもよい。では、その能力とは何か。関係者の業務内容をトータルに把握し、相互の連携を取り仕切ることができることである。さらには事業の形づくりのスタートが切れることである。何もないゼロの状態からこの世に建築を誕生させる命を吹き込むことである。このことを企画力という。関係者すべてがこの能力を持つことが望ましい。

● 実践的な数値が扱える

現在の社会状況と今後の世の流れを把握して、建築として何が求められているのかを、的確に把握できることが企画につながる。それには経済的な知識もいるし、創作力や決断力も必要になってくる。しかし概念的に認識しているだけでは駄目で、具体的な形づくりができなければ建築にはならない。建物の用途、規模、資金、利回り、税金などに関して、数値に置き換えて初めて建築の形が整ってくる。

ところが、この分野に関してはあまり得意ではない人が多い。むしろ、苦手とする人がほとんどであろう。

そこで本書では、実際の計算ができる方法を皆さんにわかっていただこうとの意図のもとに、具体的な数値や事例を紹介することにした。

- ・まず計算方法の原則を説明
- ・原則に基づいた具体的な計算例を提示
- ・さらに建物の用途や種類のバリエーションを揃える
- ・企画の事例を紹介

これを読んでいただければ、建物の概要が数値で把握できるようになっている。

● トータルコーディネーターを目指す

それぞれの分野で、建築の関係者は事業主（建築主）と委託や請負の契約を結ぶことで事業に関わる。これは部門別の契約行為なのだが、全体を把握することに関する契約にはあまりなじみがない。金融機関が行う土地信託などがそれに近いとは言えるが、その場合でも、本来の専門家と呼ぶには多少^{はばか}りがあるのが実態なのではないか。現在の建築社会には残念ながら、コーディネートに関する専門性が確立されていない。本書はこの分野における本来の専門家を育てることに役立ちたいと考えている。

ビジネスチャンスに恵まれて、ある建築事業に関わるようになったとする。こうしたときに、どの分野に属している人でも共通して言えることは、

- ・総合的な企画力を持ち、
- ・建築に関わる実態数値を計算によって確かめ、
- ・事業性の判断が的確にできる

ことを知ることである。有能なプレーンとなるためには、これらの能力を備えていることが事業主に対する必須条件だと認識して欲しいのである。目の見えない人が象を撫でて、手の触った部分の感触で象の大きさを判断する^{たと}えがあるが、少なくとも専門家としてはそれではいけない。

不動産業やテナントコンサルタンツに関わる人は、立地条件による建物用途や料金（賃料）の判断はできるが、総事業費がわからない。設計や工事に関わる人は、設計料や工事費はわかるが、総事業費はわからない。金融機関や税理士は、資金のことはわかるが、建築の専門分野のことはわからない。それぞれがわからないのは当然のことで、だから専門性がある。しかしそれぞれは事業の一部門に過ぎない。そこで事業の全体像を把握するために、各人が相互関連として共通認識を持つことが不可欠なのである。

- ・敷地の立地条件の客観的判断
- ・建物の用途と規模の必要条件の設定
- ・総事業費の計算
- ・収入条件の確定
- ・事業収支計算と利回りの把握
- ・納税と節税効果の確認

● 事業主の信頼を得る

皆さんは各分野における本来の専門性はもちろん保持しているはずだが、それに加えてコーディネートの能力を備えることが大切であるとお話した。一つの事業が完成するまでには、実到大勢の人たちが関わる。これらの関係者が自分の専門分野だけを足掛かりに会話をしていると、他人の専門性に関して言葉が通じない（重要性がわからない）現象が起きる。また、自分の立場だけしか見えないので、自己主張が強くなる。こうした弊害を除くために、各人の共通言語ともいえるべき、

「事業に関する具体的な数値による実態把握」が求められるのだ。この能力を備えることが事業主の信頼を得ることにつながる。なぜなら、具体的な数値を指針とすることが、方向を誤らず安全で適正な事業推進につながるからである。譬えて言えば、この数値が、大海原で航海をする羅針盤と同じ役目を果たすのだ。

事業はいつでも成功するとは限らない。むしろ見込みが立たないことの方が多いと言ってもよい。そうした場合には誰かが計画をストップさせなければならないのだが、具体的な数値を把握していないと決断ができない。駄目なものは駄目だという勇気が必要なのだ。こうしたことができる人が側にいれば、事業主にとってこれほど安心なことはない。あなたがその人になって欲しい。

事業の総体を把握して、実践的に業務を実行するトータルコーディネートの能力がいかに重要なのかを皆さんに実感していただければ、本書の目的は達せられる。さらに言えば、各編に示す数値の根拠を理解して、応用例に対して使いこなすことができることを願っている。内容は決して複雑なことではなく、単純な基準の積み重ねである。その組立て手順を理解すれば実に簡単なことだとわかるはずなので、日常の実務にぜひ役立てていただきたい。

目次

本書の意図 2
本書の仕組みと使い方 4

I. 事業計画編 11

1. 事業収支のガイドライン 13

1-1. 事業収支の概算計算 5分でできる計算法 14

計算手順と必要な係数 15

- 計算手順
- (イ) 工事費
- (ロ) 総事業費

コラム 消費税が値上りしたら 20

- (ハ) 借入金額

- (二) 返済月額
- (ホ) 所要賃料
- 剰余金

利回りの判定 29

- 総資産利回り
- 投資利回り

1-2. 事業収支の計算例とその応用 六つの計画事例から実態数値をつかもう 32

六つの計画事例のパターン 34

- 事例図

事務所ビル (その1: 当初計画) 36

- 規模設定
- 積上げ計算
- 利回りのチェック
- 逆算計算

事務所ビル (その2: 縮小計画) 38

- 規模設定
- 積上げ計算
- 利回りのチェック
- 事業比較

賃貸マンション (ワンルームタイプ) 40

- 規模設定

- 積上げ計算
- 利回りのチェック
- 逆算計算

賃貸マンション (ファミリータイプ) (その1: 当初計画) 42

- 規模設定
- 積上げ計算
- 利回りのチェック
- 逆算計算

賃貸マンション (ファミリータイプ) (その2: 縮小計画) 44

- 規模設定
- 積上げ計算
- 利回りのチェック
- 事業比較

フリースタANDING飲食店 46

- 規模設定
- 積上げ計算
- 利回りのチェック
- 逆算計算

計算表のフォーマット 48

- 規模設定
- 事業収支ガイドライン
- 利回り判定

2. 安全な事業のために 49

2-1. 危険な事業とは 陥りやすい計画 50

やってはいけない計画 51

- 採算が合わない
- 立地が合わない
- 時代に合わない

隠れた要因に気づかない 63

- 事業主にその気がない
- 事業主に資力が足りない
- 融資が受けられない
- 内部の反対がある
- 外部に反対者がいる
- 敷地の物理的条件

2-2. リスク回避を 専門家の役割と責任 66

建築家はコーディネーター 67

- 建築事業を担う専門家たち
- トータルコントロール

専門家の役割と責任 68

- 事業主
- 設計者 (建築家)

- テナントコンサルタント
- 金融機関
- 建設会社

事業方式の選択 73

- 事業方式の種類
- 事業方式の選択のよりどころ

3. 事業を方向付けるキーポイント 79

3-1. 事業主の実態把握 隠された内面を見逃すな 80

事業主は個人か法人か 81

- 個人の場合
- 法人の場合

土地と建物の名義人は誰か 82

- 名義人をそろえる
- 土地所有者=建物所有者のとき
- 土地所有者≠建物所有者のとき

資産の額はどのくらいか 85

- 相互信頼
- 資産の額
- 利用する土地の順序付け

事業主の実像 87

- 家族構成とキーマン

- 年 齢
- 人 柄
- 社会的立場
- 学歴、教養
- 政治、宗教
- 決断力
- 健康状態
- 事業に対する意欲

3-2. 事業の目的を見定める 収益と節税のいずれか 90

自己使用目的 91

- 予算設定
- 返済方法

分譲目的 92

- 一時金が欲しい
- 建物を所有したい（立体買換え）

賃貸目的 95

- 収益目的のとき
- 節税目的のとき

事業比較の検証（事例計算） 101

- 収益目的の事例前提条件
- 節税目的の事例前提条件
- 収益目的 ①飲食店
- 収益目的 ②物販店
- 収益目的 ③店舗・住居複合ビル
- 節税目的 ①ファミリータイプマンション
- 節税目的 ②ワンルームタイプマンション
- 節税目的 ③有料老人ホーム
- 本事例による事業比較総括表
—— 収益目的の部、節税目的の部

3-3. 立地の判断 客観的に評価する 114

使える土地と使えない土地 115

- 客観的に評価する
- 使える土地は少ない

事業の目的と建物立地の判別 118

- 事業目的別の建物の種類
- 建物用途と社会ニーズ

建物の用途、規模と適合する立地条件 122

- [事務所系] 事務所ビル

- [事務所系] 店舗・事務所複合ビル
- [店舗系] フリースタANDING飲食店
- [店舗系] フリースタANDING物販店
- [医療系] 診療所、医療ビル
- [宿泊系] ビジネスホテル
- [工場系、倉庫系] カーディーラー
- [工場系、倉庫系] 自家用倉庫
- [住居系] ファミリータイプマンション
- [住居系] ワンルームタイプマンション
- [福祉系] 有料老人ホーム
- 建物の用途、規模と適合する立地条件総括表

II. ケーススタディ編 131

1. 実施作業の前提条件 133

1-1. 建物の用途はよいか チェックリストで再確認 134

- 立地と用途の整合性を確認するチェックリスト
- 事業目的と用途の整合性を確認するチェックリスト
- 法的条件のチェックリスト

1-2. 収支計算に必要な前提条件 建物の寿命と収入支出の確認 143

- 規模の算定
- 事業費の算定
- 収入計画
- 資金計画
- 法定耐用年数

2. 事業収支計算書 153

2-1. 計算書の仕組み 実際の計算はこうする 154

- 帳簿上の収益（損益計算）
- キャッシュフロー

2-2. 事業収支計算事例 具体例でケーススタディ 161

- ファミリータイプマンション
- ワンルームタイプマンション
- 事務所ビル
- コラム テナント設定の注意事項 187

[付録] 事業企画書の作り方 195

A. 持っている土地を使う 196

- フリースタANDING店舗企画
企画書の書き方の事例

B. 新規に土地を買う 208

- 失敗しない土地の選び方
- 分譲複合ビル
企画書の書き方の事例

あとがき 222

[索引] 収支計算に関する数値および係数表 223

I

事業計画編

1-2 事業収支の計算例とその応用

六つの計画事例から実態数値をつかもう

建物用途	建物の特徴	収支判定の共通事項
事務所ビル (その1) 当初計画	基本的な事業の目的は収益性である。鉄道駅もしくは駅前通りに面していること、前面道路が広いこと、歩行者の通行が多いことなどが、敷地としての必須の条件である。	規模設定 立地条件、用途地域、敷地面積、構造、仕様、建物面積、用途、専有面積、レントブル比をそれぞれ設定。
事務所ビル (その2) 縮小計画	2003年問題以来地方都市の事務所ニーズは低い。計画地でテナントのキャパシティがどの程度あるかを客観的に把握して、建物の規模を決める。(その1)(その2)は規模の差で事業がどうなるかを検証している。	積上げ計算 工事費 ⇒ 総事業費 ⇒ 借入条件 (借入金額、期間、金利) ⇒ 返済月額 ⇒ 所要賃料 ⇒ 相場賃料 ⇒ 剰余金 の順に計算する。 剰余金 (税引き後の手取り金額) が事業主の意図する数値になっているか。不満であれば 逆算計算 で検討。
賃貸マンション (ワンルーム)	- 住居系の中で収益性に富むまれなケースである。鉄道駅から500m (徒歩5分) に位置することが条件。 - 周辺の入居ニーズで戸数を決定。 22.5〜24.0〜30.0㎡と幅がある。 - 賃料と住戸面積のバランスを考える。レントブル比は85〜90%。	利回りのチェック 総資産利回り : 土地代金を含めた投資額に対する賃料収入の利回り 標準は5〜7% 投資利回り : 建物への投資額に対する賃料収入の利回り 標準は8〜10% を計算して、標準値に対する判定を行う。不満であれば改善策を 逆算計算 で検討。
賃貸マンション (ファミリーその1)	- 収益性が悪い。事業としては相続等の節税対策向けの内容である。 - レントブル比は90〜95%だが、極力95%に近づける。	逆算計算 利回りの改善、剰余金の改善を行うための 逆算法 。 そのための作業⇒賃料、敷金、見直し レントブル比の改善 (平面変更) 返済条件の見直し (期間、金利) 工事単価の見直し ↓ 剰余金、利回りの改善
賃貸マンション (ファミリーその2)	- 建物細く、高くするとレントブル比が悪化する⇒収支が悪くなる。 - 玄関ホール、共用部分の面積配分、建物のグレードと賃料との相関を念頭に建築計画を行う。	事業比較 建物の用途によっては、規模を大きくすると入居および賃料単価に不安が生じることがある。 - 事務所ビルはテナントの入居需要が、 - 賃貸マンションは戸数および住戸面積が、 地域のニーズに合致しているかが課題となる。状況が不鮮明のときは、規模を縮小して事業の安全を図ることも必要である。事例として「事務所ビル」「賃貸マンション (ファミリー)」を (その1)、(その2) として挙げたのは、規模の大小でどのように変わるかを示すためである。
フリースタ ンディング 飲食店	- 少ない投資で大きな利回りを狙う。 - 土地の容積を大幅に余すので総資産利回りは期待できない。 - 投資額が少ないので剰余金も少ない。そのための賃貸条件の改善が伴う。	

ガイドラインを算出する方法を前項で説明した。実際にどのようにするのか、以下に実例を示そう。一通りの計算をして、直ちにそれで事業が成り立つ答えが出るとは限らない。剰余金に満足できなかったり、利回りが思わしくなかったりすることが多い

のが、実は普通なのだと思っておいた方がよい。そんなときは条件設定の数値を入れ替えて逆算計算をする。満足な答えが得られるまでそれを繰り返す。チェックの手順は次のようにする。

概算収支の見極め手順

作業 手順	作業項目	金額計算	注意事項	作業 手順	作業内容
イ↓	工事費	A千円	構造、仕様、レントブル比を決めておく。	↑	- レントブル比の見直しで、賃貸面積を増やす⇒賃料アップを図る。↑ - 建物の仕様の見直しで、工事単価の引下げを図る。↑ - 総事業費/係数で見直し工事費を逆算する。
ロ↓	総事業費	A×係数		↑	見直し総事業費を償還率表の係数から逆算する。
ハ↓	借入金額	とりあえず総事業費の全額	期間、利率	↑	- 返済期間の見直し。20→25→30年など。 - 金利の引下げは可能か、金融機関と協議。 - 自己資金の投入が可能か、事業主と協議。
ニ↓	返済月額	B千円		↑	見直し所要賃料/係数で、借入可能額を逆算する。
ホ↓	所要賃料	ならなければ右へ⇒ ↑		↑	所要賃料の引下げ (いくらまで下げればよいのかを計算)
ヘ↓	相場賃料	相場賃料×入居率>所要賃料になったか ↓ なかったら次へ進む。 ↓ その差額はいくらか。 (差額×0.7=剰余金) ↓		↑	↑できなかったら所要賃料の見直しに移行する。 ↑できれば上乗せ金額を出す。 相場賃料の見直しができるか。 ↑ (利回りと剰余金の双方を満足させるための見直し)
↓	剰余金計算	満足できたか	できたらこれで確定。できなければ右へ⇒	⇒⇒	↑ 満足できる剰余金を決める。
↓	利回り計算 (投資利回り)	投資利回りは8%を超えたか 超えて満足ならこれで確定。 超えているが、まだ不満なら右へ⇒ 超えていなければ大幅見直し。右へ⇒		⇒⇒	・賃料と総事業費のバランスを計算する。 ↑ ・必要な利回りを決める。10%など、目標数値を定める。 ・投資利回りが8%以下なら、費用対効果が成立していない。事業計画の変更。

費用がかさむ要因

区分	部 位	対 策
建物 構造	杭	20m超は追加予算。杭なしの検討。
	地 階	必要性の再検討。マシンハッチ、ドライエリアの有無。
建物 形態	吹 抜 け	建物の効果と賃料収入との相関
	アトリウム	があるか。なければ見直し。
	ビ ロ ティ	工事単価@350千円/坪を念頭に。
地盤 造成	造 成	搬出土の削減。擁壁面積の削減。
	地 盤 改 良	改良深さと常水位の確認。
	土 壌 改 良	敷地の履歴調査。切替え土の必要性。
外構 付属 施設	キャノピー	再検討。位置が建物修繕に支障はないか。
	渡 り 廊 下	一体か分離か、法的条件の確認。
	立体駐車場	形式で単価差大。収支に合う選択。
	モニュメント	明確な予算立てを。
	特 殊 舗 装	建物グレードとの見合い。
	特 殊 外 柵	通行、防犯等、機能的条件の確認。
設備	既存建物撤去	面積、構造の確認。材料の再利用は。
	設備引込み	前面道路にインフラがないとき、有料か。
	汚 水 処 理	処理能力と将来の増築対策。
事務 費	近隣対策費	費用の予測。本来的には掛けない。
	借 地 料	契約内容の確認。時期と単価。
	抵当権抹消	担保金額の確認。費用が掛かる。

◇ 本体以外で大きく掛かっている費用がある

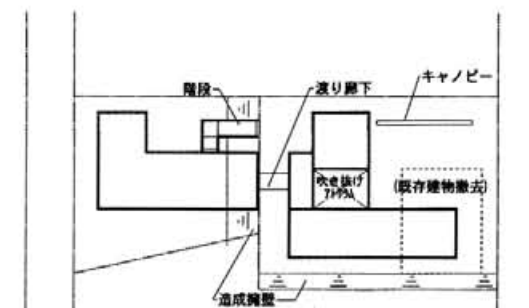
建築する敷地が平坦な矩形で、そのまま建てられるときばかりとは限らない。また建物が複数になったり、敷地が広大なためにアプローチに工夫が必要になったりすることもある。こんなときは建物のほかに様々な費用が掛かってくる。賃料収入で事業収支を合わせるとなると、そこにはおのずと限度があって、自己資金を用意する必要に迫られることがいくらかでもある。その資金を出す覚悟がないと、こうした事態は解決できないのが通常であると知っておこう。

本書でも事例計算で行っているように、建物本体以外の工事費として「外構工事」を挙げているが、その費用は、

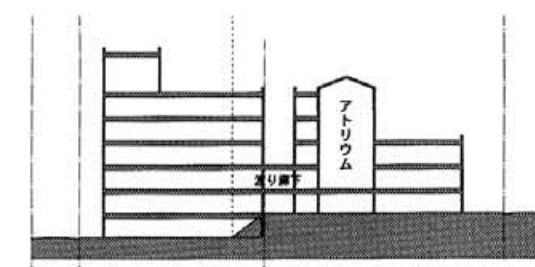
$$\text{外構工事費} = \text{空地面積} \times @10 \text{千円/m}$$

である。これは外柵フェンス、門扉、舗装、植栽程度までしか含んでいない。つまり、その程度しか事業費に組み入れることはできないということにもなっている。

これを超える外構等の費用が発生する場合で、なおかつ、自己負担ができなくなると、多分事業は成立しない。概算計画の段階で、事業収支のガイドラインをぜひ確認していただきたい。不足金額がいくらくらいになるのかを把握しておかなければ、資金の準備すらできない。事業主に認識を持ってもらおう。



基準を超える外構工事（配置図）



同左（断面図）

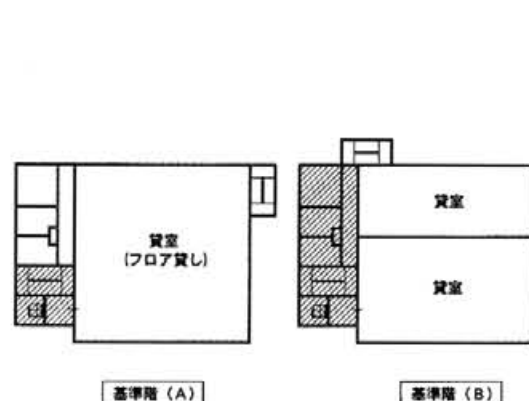
◇ レンタブル比は事業収支の最重要点

工事費をいくら経済的にあるいはコスト節減に努めても、建物の中身がふやけていては元も子もない。ふやけているとはどこの部分かと言えば、収益を上げ得ない共用部分のことである。言い方は極端だが、事業の視点から見れば、専有部分だけが計算の対象なのである。常識的なレントブル比は掲載したとおりで、これを一つの目安に今計画している事業内容を洗い直していただきたい。

レントブル比が悪くても、事業費のトータルに対する収益が見合っていれば問題はない。ケースによっては共用部分がゆったりと充実しているからこそ、高い賃料設定ができることも当然ある。しかしこうした贅沢は、どこでも実現可能というわけにはいかないのである。立地と周辺環境とで決まるもので、一定のグレードが要求される場所であれば効果は発揮できない。

[効率的な間仕切り]

ところで、貸室専有部分はどこまでがそうなのかは実ははっきりしていないことがある。事務所でも店舗でも、本来的には間仕切りされた室内がその対象になるのだが、フロア貸しなどの場合には共用部分と専有部分とが曖昧になってしまうことがある。極端な場合は、エレベーターを降りたところから即貸室にしているケースもある。



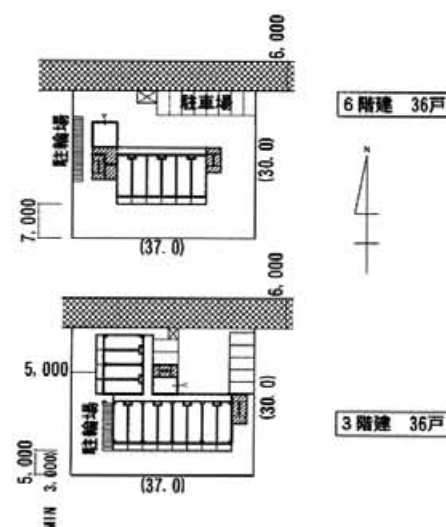
効率的な貸室割り

どのように線引きをするかは、テナントコンサルタントとの意見交換で決めていくことになる。

それはともかく、レントブル比の効率を上げることは共用部分を圧縮することになるのだが、建物のレベルを保つには一定の共用スペースは確保しておきたい。なおかつ、レントブル比を上げるためにはどうするか。最も無駄な部分が通路（廊下）である。一番よいのがフロア単位でテナントが決まること。次が避難階段を結ぶ通路以外には、廊下を設けないで済む区画方法である。

[階数の設定]

もう一つの例を示そう。事務所系でも住居系でも同じなのだが、建物を計画するときに、同じ貸室面積や戸数を設けるならば、階数が多い場合と少ない場合とではどちらが効率的なのだろう。答えは後者である。フロア面積で多少の大きさは変わるとしても、共用部分は各階に必ず要る。その共用スペースを効率的に活用するには、階数が少ない方が合理的なのは当然である。また、3階までならば基本的にはエレベーターもなしで済む。階段、ホール、トイレ、給湯室、設備機械室、倉庫などの共用部分を合理的に収める工夫が欲しい。コアまわりの工事費は一般部分の5割アップと考えておこう。同じ敷地ならば、細く高く建てるほど建物本体単価も上がり、外構費用も増すことを念頭に置いて欲しい。



ワンルームタイプマンション フロアの組立て

3-1 事業主の実態把握 隠された内面を見逃すな

チェック項目	内 容	備 考
事業主は個人か法人か	個人の場合	事業の目的：節税が主、収益が従 投資利回り：8%以上 借入れの返済：長期（20～25年）
	法人の場合	事業の目的：収益が主、節税が従 投資利回り：10%以上 借入れの返済：短期（15～20年）
土地と建物の名義人は誰か	名義人をそろえる	土地の所有者と建物の所有者は同一が原則
	土地所有者＝建物所有者のとき	土地の評価＝貸家建付地評価となる。
	土地所有者≠建物所有者のとき	土地の評価＝自用地（更地）評価
		相当の地代方式：高額の地代支払い 通常の地代方式：自由に設定できる。
資産の額はどのくらいか	相互信頼	資産額を知るための前提条件
	資産の額	5億円以上なら緊急に取り組む。 少ないときはより慎重に。
	利用する土地の順序付け	まず、効果の高い土地から手掛ける。
事業主の実像	家族構成とキーマン	事業主がキーマンとは限らない。決定権者と話を結めないと計画は覆る。 配偶者の有無、子どもの人数で相続税が大きく異なる。
	年 齢	60歳未満 60歳以上
	人 柄	事業主は経営者
	社会的立場	地位、肩書、公職
	学歴、教養	本人の価値判断が異なってくる。
	政治、宗教	政治党派、宗門宗派は話題にしない。
	決断力	優柔不断は最悪。
	健康状態	病弱、高齢のときはサポーターが必要。
	事業に対する意欲	良い土地は積極的に活用していただく。

事業主は個人か法人か

建築事業に取り組むに当たって、自ら事業を始めようとする自分自身はどうあらねばならないのか、その心構えを確かめてみよう。また事業を提案しようとする立場の者は、事業主である相手がどのような人物かを知っておかなければ、適切な提案はできないし、今後の展開を誤ることもつながりかねない。事業を行うのは人である。手掛ける以上は確実に成功させなければならない。事業には多くの人たちが関わる。その人たちが共通認識として、事業主のことをどれだけ深く知っているかが、今後の展開に極めて重要になる。では、何を知り、どこまでを把握する必要があるのか。

事業主が個人の場合と法人の場合とでは、建設する事業の目的や税務上の対応が異なってくる。まず土地の所有者は、また事業主は誰なのかを確認しよう。個人企業の経営者や同族企業の役員の場合などでは、土地の所有に関して個人と法人とが入り組んだ権利関係になっていることがある。そのような場合には、税務の専門家と相談の上で、事業の主体性を持つのは、個人または法人のどちらがよいのかをアドバイスする必要もある。

■ 個人の場合

たくさん土地を所有する個人の場合は、先祖代々継承してきた山林や農地が基になっているケースが大半である。その土地が時代とともに、近くに駅ができたり市街地になったりして、評価も高く、財産価値も上がってきた。その土地を次世代に上手にバトンタッチしなければならない。そこで事業の目的としては、本人の年齢にもよるが、大半は収益よりは相続等の節税対策が主眼である。したがって、金融機関からの借入れを行う場合でも、返済期間は長期にした方がよいケースが多い。これは所有する資産の評価額を圧縮することが目的なので、相続発生までにあまり借入れの元金を減らさないようにする配慮が得策だからである。

しかし、節税対策とは言っても事業収支が赤字で

は困る。そこまでいかなくとも利益がないようでもいけない。利益率を示す言葉に利回りがある。これには土地の評価額を含めた計算方法もあるが、一般的に多用されているのは投資利回り（年間賃料/投資額または年間賃料/自己資金＋借入額）である。この目標数値は8%以上と考えておけば、一応の目安になる「利回りの判定」p.29参照）。

好立地で収益性が高い事業ができるケース（投資利回り10%以上のとき）は喜ばしいことである。剰余金の運用も期待できる。ただし、収支計算上で見ると損金として計上するものが多いので、剰余金も多いが、所得税、住民税も大きくなる。その場合の対策としては、不動産管理会社をつくり、家族間で給与所得として経費を配分するなどの手段を検討することも有効である。

■ 法人の場合

会社を経営する中で、事業資金の調達や金融機関からの融資対応を図るために、資産を保全する意味で土地を取得してきた。そうした背景があるので、その土地を生かして事業を行うとする目的の大半は、収益性を求めることにある。なぜなら、その土地を生かしていかんにかに儲けるか。法人本来の事業の付帯事業として、会社の経営の安定を図ることを意識しているからである。そのためには投資した資金を、なるべく早く回収したいと考えるのが法人の常である。収益についても短期勝負といった側面もある。したがって、借入れも比較的短期を望む。当然ながら利回りが事業決定の決め手になることが多い。目標となる利回りは10%以上と考えておけばよいであろう。

もちろん個人の相続と同様に、法人の事業継承に対する法人資産評価の圧縮を意図する場合もある。利益が多く、株価評価の高い同族法人では、親族（家族）に会社を引き渡すときに、税務面で苦労することがある。株価評価を下げる手立てには、株式の評価方法（原則的評価方法、配当還元方式）や関連会社、従業員との株の持合いなどもあるので一概には言えないが、土地有効利用によって資産評価額の圧縮を図るのも有力な手段の一つにはなる。