

英和グループ NEWS RELEASE

2021年10月号

英和コンサルティング 英和税理士法人

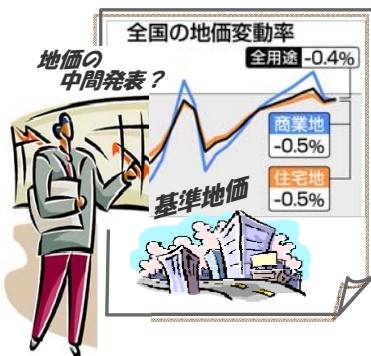
東京都品川区大崎4丁目1番2号
ウィン第2五反田ビル7F

PHONE: (03)3491-3811 <http://www.eiwa-gr.jp/>

NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE

コロナ禍2年目の基準地価で見えてきた土地事情

緊急事態宣言は解除されても…
全国平均2年連続の下落！
コロナ後の地価回復に明暗！



国土交通省が先月発表した「基準地価」は全用途の全国平均が前年比0.4%下がり、2年連続の下落となりました。新型コロナウイルス感染拡大2年目となった基準地価発表では、地価動向に明暗が出始めています。

2022年目の基準地価

●全用途で2年連続の下落！

基準地価（7月1日時点）の全用途平均は2年連続で下落しましたが、下落率は縮小しています。用途別では、商業地は▲0.5%と2年連続のマイナスで、昨年の▲0.3%から下げ幅が拡大。一方、住宅地は▲0.5%で前年

＜基準地価の変動率＞ 前年比 □ は前年

	住宅地	商業地	全用途平均
全国平均	▲0.5	▲0.5	▲0.4
三大都市圏	0.0	0.1	0.1
東京圏	0.1	0.1	0.2
大阪圏	▲0.3	▲0.6	▲0.3
名古屋圏	0.3	1.0	0.5
地方圏	▲0.7	▲0.7	▲0.6
中核4市	4.2	4.6	4.4

*中核4市：札幌、仙台、広島、福岡

の▲0.7%から下げ幅は縮小ですが、1992年以降下落が続いています。



基準地価とは？

各都道府県が7月1日時点の基準地の価格を調査し発表するものを、国土交通省がまとめて公表。今回の基準地数は21,443地点。同省実施の公示地価（1月1日時点）と調査時期、調査地点で相互に補完的な関係にある。

●三大都市圏で明暗分ける？

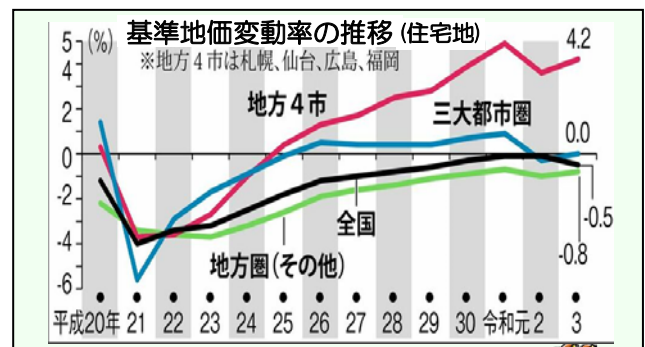
三大都市圏では全用途平均は横ばいから上昇に、住宅地は下落から横ばいにそれぞれ転じていますが、商業地は0.1%上昇（前年は0.7%）と9年連続で上昇ですが、上昇率は縮小へ。

＜東京・名古屋圏と大阪圏で明暗＞

商業地では前年比0.1%上昇とプラスを維持した東京圏と、▲0.6%と9年ぶりにマイナスに転じた大阪圏で明暗が分かれた。名古屋圏は住宅地、商業地ともに下落から上昇に転じている。

●逆風下でも堅調、地方中核4市！

全用途平均が2年連続で下落する中、堅調だったのが「札幌広福」と呼ばれる地方中核4都市。コロナ禍で全国的に経済が停滞する中、住宅地、商業地とも上昇を継続しています。



●都道府県別に見ると…

都道府県別では、上昇したのが住宅地では7都道府県（北海道、宮城、東京、石川、愛知、福岡、沖縄）で前年の5都府県よりも改善した一方、商業地は前年の10都府県から6県（宮城、千葉、



神奈川、愛知、福岡、沖縄)に減少しました。

●回復基調にコロナ禍で大打撃！



昨年の路線価ではコロナ禍の影響が反映されていません。回復基調を続けていた地価をコロナ禍が直撃したことが分かります。

<コロナ禍前後の公表地価>

年分	種類	基準日	状況
2019年	基準地価	2019/7/1	地方商業地28年ぶり上昇
2020年	公示地価	2020/1/1	全国平均5年連続の上昇 地方圏28年ぶりプラス
	路線価		バブル後初の5年連続上昇
	基準地価	2020/7/1	全用途平均で2017年以来 3年ぶりにマイナスに
2021年	公示地価	2021/1/1	全国平均6年ぶりに下落
	路線価		6年ぶりの下落、昨年分の 修正があった地点も出た 36年連続トップの銀座・ 鳩居堂も9年ぶりに下落

●16年連続トップ地点も下落！

商業地の最高価格地は、東京・銀座2丁目の「明治屋銀座ビル」で、1㎡あたり3,950万円の前年に比べ3.7%下落しています。住宅地では「東京都港区赤坂1-14-11」が3年連続で487万円(前年472万円)でした。

●商業地と住宅地で明暗が？



コロナ禍で2年連続の下落ですが、住宅地は下落幅が縮小、商業地は拡大しています。商業地は全国で55%にあたる2,846地点で下落。

商業地	店舗、ホテル需要でこれまで上昇してきた地域や、飲食店が集積する地域では、 需要減退、先行き不透明感 から下落が継続。
	都市中心部の オフィス需要 は店舗需要と比較すると 安定的 に推移している。
住宅地	弱い雇用・賃金情勢 を背景に消費者が価格に慎重になり下落が継続。
	都市中心部の希少な住宅地や 交通利便 の良い住宅地は上昇が継続し、上昇地域も拡大。

●地点数で見るとわずかに回復？

昨年は全国約2万カ所の調査地点の6割が下落でしたが、今年は上昇が若干増加、横ばいが増え、下落が減少しています。

<全用途の上昇・横ばい・下落地点数> 単位：地点

	調査年	上昇	横ばい	下落
全 国	2021年	4,665 (22.5%)	4,865 (23.5%)	11,216 (54.1%)
	2020年	4,438 (21.4%)	3,837 (18.5%)	12,490 (60.1%)
	2019年	6,802 (32.8%)	3,986 (19.2%)	9,946 (48.0%)
	2018年	6,149 (29.7%)	3,960 (19.1%)	10,621 (51.2%)



基準地価の個別事情



●三大都市圏の地価動向

<東京圏> 下落地点数が3割減少！

下落地点は前年から約3割減少し、全用途で平均0.2%上昇。前年7年ぶりに下落の住宅地は0.1%の上昇となったが、商業地が**コロナ禍で減速**し、上昇幅が縮小した。23区の住宅地はコロナ禍による**買い控え**で20区で上昇率が縮小。

住宅地は、23区以外では横浜市がプラスに転じ、千葉県浦安市、市川市などで上昇が目立ちました。コロナ禍でのリモートワークや移住の増加の影響もあるようです。

<大阪圏> インバウンド消失が打撃に！

大阪圏の商業地は0.6%の下落(前年1.2%上昇)に転じた。大阪市は前年の2.6%以上の上昇から2.0%の下落に。梅田地区は休業要請や人流減少などで店舗・ホテルの**収益性が低下**、心斎橋・なんば地区はコロナ禍による**国内外の観光客減少**が響いた。大阪圏の住宅地は▲0.3%だが、下げ幅はわずかに縮小。

大阪圏の最高価格地点は、JR大阪駅北側のグランフロント大阪南館で前年比で4.7%下落し、前年の8.8%上昇に比べて市況は悪化。飲食店が集まる大阪ミナミのデカ戎橋ビルは▲18.5%と全国でも最大の落ち込みに。

<名古屋圏> 経済堅調で回復基調強まる！

愛知県は商業地が1.0%、住宅地は0.2%上昇し、都道府県別では商業地は3番目、住宅地が6番目に上昇率が高かった。名古屋市の商業地は3.2%の上昇で、上昇率が最も高かった錦2丁目の「鴻池ビルディング」は11.5%アップ。**インバウンドへの依存度が低い**ことが上昇につながった。

住宅地の上昇は、トヨタ自動車やデンソーを中心とした製造業の実績が堅調で、マンション販売の好調な推移のほか、コロナ禍でも株高が追い風となり富裕層のマンション購入が旺盛だったことが寄与しています。

●地域や用途で明暗が分かれた！

特徴	所在地	地価の動向
◆最高価格地の地価動向		
インバウンド消失 地価下落が継続	東京都中央区 銀座1丁目駅(商業地)	39,500,000円/㎡ ▲3.7%
オフィス需要が堅調 でも下落に転じた	大阪市北区 大阪駅近(商業地)	22,500,000円/㎡ ▲4.7%
◆繁華街の地価動向		
来街者が激減 空き店舗が目立つ	新宿歌舞伎町地区 新宿駅(商業地)	6,970,000円/㎡ ▲10.1%
インバウンド激減 撤退テナント増加	大阪市なんば地区 なんば駅(商業地)	4,420,000円/㎡ ▲16.6%



◆観光地の地価動向

インバウンド消失 店舗収益性低下	台東区浅草 浅草駅(商業地)	1,160,000円/㎡ ▲1.7%
京都・伏見稲荷地区 インバウンド消失	京都府伏見 稲荷駅(商業地)	456,000円/㎡ ▲10.6%

◆別荘地の地価動向

コロナ禍で移住先 としてニーズ高まる	長野県軽井沢 軽井沢駅(住宅地)	112,000円/㎡ 10.9%
-----------------------	---------------------	---------------------

◆インフラ整備、再開発等の進展等

次世代路面電車システム 公共・民間施設整備	栃木県宇都宮市 宇都宮駅(商業地)	282,000円/㎡ 2.2%
新駅予定地周辺 再開発が進行中	大阪府箕面市 千里中央駅(商業地)	550,000円/㎡ 7.8%

◆物流施設などの需要の高まり

東京外かく環状道路 整備と物流施設需要	千葉県船橋市 みのり台駅(工業地)	156,000円/㎡ 11.4%
パナソニック道路整備進展 物流施設需要	沖縄県豊見城市 道の駅豊崎(工業地)	107,000円/㎡ 28.9%

コロナ後の地価の行方

●巣ごもり需要で工業地が？

コロナ禍長期化に伴う「巣ごもり」でネット通販の利用が増えたことを背景に、大型物流施設の需要が強まり、工業地の変動率の全国平均が4年連続の上昇に。工業地の平均上昇幅は、昨年の0.2%から0.8%に拡大しました。

＜工業地の変動率の推移＞

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
全国平均	0.0	0.5	1.0	0.2	0.8
三大都市圏	1.9	2.1	2.9	1.2	1.9
東京圏	2.9	2.9	3.2	1.7	2.3
大阪圏	1.4	1.7	3.4	1.2	1.7
名古屋圏	0.3	0.5	0.7	▲0.6	1.2
地方圏	▲0.6	0.0	0.4	▲0.1	0.4
中核4市	3.7	4.1	5.5	5.3	7.4

前年比下落縮小、上昇拡大 前年比下落拡大、上昇縮小 同率

国道の拡充を機に物流拠点としての重要性が高まった沖縄県豊見城市で30%前後の上昇が続くなど、今後も堅調な需要が見込まれることから、中核事業の一つとする大和ハウス工業は「今後も開発を加速する」と意欲的。

●住みたい街ランキング1位？

住宅地上昇地点をみると、在宅勤務や外出自粛による住環境の再評価が地価を支えていることが分かります。「住みたい街ランキング」で人気の吉祥寺のある武蔵野市は1.5%上昇。千葉県浦安市、横浜市神奈川区は上昇、東京に近い別荘地を抱える長野県軽井沢町も堅調。

＜通勤時間よりも住みやすさ＞

テレワークは定着し、コロナ後にも簡単には後戻りしないと思われる。在宅時間の増加で、通勤時間にとどまらない、暮らしの街の魅力にこだわった住宅選びのニーズが増しそう。

●都心地価を支えるオフィス需要

東京都心の地価はオフィス需要が支えています。テレワークの浸透で都心のオフィスビルも空室率が上昇し、賃料が下がり始めました。都心は2023年にオフィスの大量供給が控えており、コロナ後のオフィス需要には注目する必要があるようです。

●危うい外資マネー頼み！

東京圏の地価の底堅さは金融緩和で運用難になった余剰マネーが収益性の高い都心の不動産に流入したため。海外の投資ファンドを中心にコロナ禍で業績が悪化した企業のオフィスの売り物件の受け皿になっています。

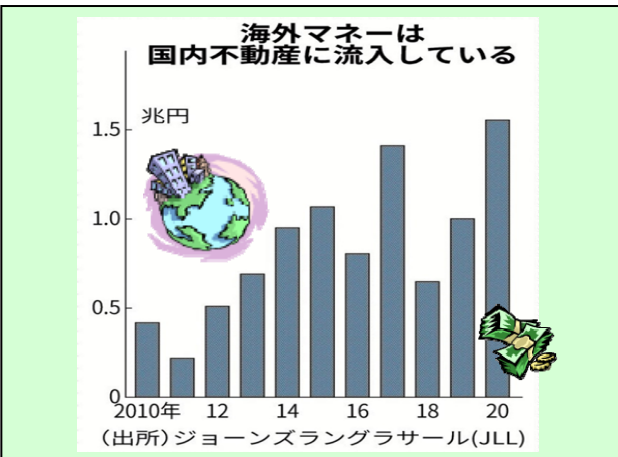
＜JTB本社ビル売却、手元資金確保＞

9月に本社ビル2棟を約300億円で売却。コロナ禍で旅行需要低迷が長期化する中、手元資金の確保を急いだ。売却先は外資系投資ファンド。

＜エイベックス、昨年末に本社ビル売却＞

20年末にエイベックスが都内の本社ビルをカナダ拠点の不動産ファンドに約720億円で売却。

21年6月末時点の国内不動産への投資額に占める都心5区の比率は前年比9ポイント増の38%で、全体の取引額が減る中、都心への資金集中が進んでいることが分かります。



海外マネー頼りは危うさもあります。米国が量的金融緩和の縮小に舵を切り、世界が経済の正常化見据えて金融政策引き締めの方に向かえば、投資マネーが逆流する懸念も。

●不動産は売り時期を見極めて

＜専門家の見通しは？＞

「2021年以降は、人口減少、高齢化社会の進行、気候変動、不動産市場の構造的需給緩和に加え、コロナ禍を契機としたデジタル社会の推進により、不動産の需給関係の急激な変化が想定される。その結果、都心部の地価の評価に大きな変化が生じる」との見通しも。

不動産市場はコロナ後もまだまだ不透明、下落基調なら早めに売却した方がいい場合も。

インボイス制度チェックリスト



2023年10月1日から消費税のインボイス制度がスタートします。

<改正のポイント>

- ・インボイスを保存しないと、仕入税額控除ができなくなります。
- ・インボイスは登録番号をとった課税事業者だけが発行できます。（免税事業者は不可）
- ・免税事業者への支払額は仕入税額控除ができなくなり、実質増税になります。

制度開始までのスケジュール

2021/10/1

2023/3/31

2023/10/1

申請受付開始

10月1日からの発行には、
半年前までの申請が必要！

インボイス制度開始



社内の書類チェック



⇒ インボイスは請求書に限定されません。日々の取引で発行している書類を整理し、どの書類をインボイスとし、書式を見直す必要があるのかを確認しましょう。



発行すべきインボイスは？

⇒ インボイスの発行や保存が不要な業種、簡易なインボイス発行でよい業種があります。
発行すべきインボイスや保存すべきインボイスについて確認しましょう。



インボイスを発行する システムの準備



⇒ 請求書は何を用いて作成していますか？利用するシステムがいつ改正に対応するか、費用の有無などを早めに確認しておきましょう。



登録番号の申請



⇒ 2021年10月1日から申請できます。
書面だと1カ月、e-Taxなら2週間程度で番号が通知されます。
顧問税理士に依頼しましょう。



取引先の状況把握



⇒ 仕入先、外注先、経費の支払先の中に「免税事業者」があるかを確認しましょう。
またこの取引先が、今後「課税事業者」に変わる予定も確認が必要です。



免税事業者との取引検討



⇒ 免税事業者への支払は課税仕入れにならない分、消費税負担が増えます。
免税事業者と取引を継続するのか、請求額の見直しの余地はないのかなど、検討が必要になります。

