

## 研究グループ



田 村 就 史  
(リーダー)



島 袋 寛 盛  
(サブリーダー)



玉那覇 兼 雄



仲 本 兼 徹

## 目 次

1. はじめに .....	317
(1) ゴルフ場開発の問題点 .....	317
(2) リゾートマンション、ホテル開発の問題点 .....	321
(3) 特定民間施設の偏り .....	322
2. 鑑定評価方式の適用 .....	322
(1) 独自評価の範囲 .....	322
(2) 収益分析について .....	323
(3) 比較方式の適用について .....	326
(イ) 同一需給圏の類似地域の範囲 .....	326
(ロ) 地域要因 .....	326
①航空路線の数、系統性及び空港への接近性 .....	327
②自然的条件 .....	327
③近傍の都市の規模と接近性 .....	328
④道路等の社会資本の充実度 .....	328
⑤核施設の充実度 .....	328
⑥補完施設の充実度 .....	329
(ハ) 個別的要因 .....	329
①自然的条件 .....	329
②道路等の整備の状況 .....	329
③利用目的 .....	329
④形状及び地勢 .....	329
⑤規模 .....	330

⑥核施設及び補完施設と接近性	330
⑦周辺の利用状況	330
(二) まとめ	330
(4) 原価方式の適用について	332
(イ) 素地価格	332
(ロ) 供給処理施設及び開発負担金	332
(ハ) 造成工事費	333
(ニ) 附帯費用	333
(ホ) 熟成度加算	333
3. おわりに	333
〈資料. 沖縄県開発指導要綱より〉	336
重点整備地区の設定フローチャート	336
〔別紙〕開発適地とその整備の方向	337
リゾート沖縄マスターplan全体構想図	338

## 1. はじめに

国土庁長官は昨年の11月28日に、総合保養地域整備法（所謂リゾート法）に基づき、沖縄県から提案されていた『リゾート沖縄マスターplan』通称（トロピカルリゾート構想）を承認した。リゾート法による重点整備地区は、27市町村、10地区に及んでいる。リゾート法の施行に基づき沖縄県は、国際的評価に耐えるリゾート地域を形成することを目指す一方、産業構造上の問題点について検討を加え、かつ、それに伴う土地利用の整合性の確保、環境保全、水、空港、道路等のインフラ整備の課題について検討を加えてきた。その結果、観光動態の予測に基づき、重点整備地区内での開発のみで、将来の観光入域客数の増加に十分対応し得るという判断を示し、それ以外の地域における開発は原則として認めないとの方針を発表した。

沖縄県における重点整備地区は、昨年までに地元市町村との間で事前協議が終了している民間プロジェクトを柱として指定を行ったものであり、この点がやや他府県と異なるといえよう。施設的にはホテル、ゴルフ場、マリンスポーツ施設等が計画されている。リゾート法自体が民間活力を生かすことによってリゾート地域の開発を行うことを目的としたものであり、民間主導の開発であるために今後、適切な施設の配置、誘導等につき地元自治体は知恵をしぼることが求められている。

リゾート空間は、非日常性が求められる空間であり、非日常性を演出するためには空間的にも経済的にも「ゆとり」が必要である。「ゆとり」のある開発をなし得る企業の条件としては、資金力と企画力が特に求められ、そのいずれかを欠くと開発の「ゆがみ」が生じることになる。

ここ数年間の『バブル経済』の下で、沖縄県でみられたリゾート開発を参考にしつつ、既に発生ないし発生するであろう開発の「ゆがみ」を指摘しておくことにする。

### (1) ゴルフ場開発の問題点

沖縄県の場合、年間を通してプレーができるということもあって、ここ数年の間、県外のゴルフ場開発業者の注目を浴び、過熱した開発合戦が展開してきた。その結果、開

発に成功し得たのは数える程であり、多くは途中で挫折し、開発の目途が立たないまま放置されているのが実態である。失敗の原因は種々であるが、開発の経験のない地元業者が一攫千金を夢見て、周到な調査と計画もないまま用地買収に走ったケースも多々あり、その後遺症は今なお続いている、生臭い話が後を断たない。

ゴルフ会員権の価格が値下がりした昨年末から、水を打ったようにゴルフ場用地に対する需要は激減している。それまでの数年間は、会員権の価格がいくら上がった、という話ばかりが先行し、ゴルフ場経営の基本から遊離した投機的な開発計画の下で、ゴルフ場用地は急激な値上がりを示した。

東京、大阪等から進出してきたゴルフ場開発業者の中には、会員権販売のみに血眼になって、オープン後の運営に責任を持たない企業も多々あったことは事実であり、これらの業者は昨今のゴルフブームと会員権価格の値上がりを背景に成金的に成長した企業が多く、その社会的評価は必ずしも高くない。莫大な投下資本を必要とするのがゴルフ場開発であるが、その殆どを会員権販売に依拠してきたことが、ゴルフ場開発業者の社会的評価を決定づけている、といっても過言ではない。

ゴルフ場開発の基本は単純なことではあるが、ゴルフ愛好者が満足して楽しめるゴルフ場をいかに開発し、維持し、運営していくか、ということに尽きるのであり、立地的に優れ、造成、施工を入念に行えば、それだけ初期投資が大きくなるのは当然であり、その負担増を会員を募ることでカバーしようとして生み出されたのが会員権制度である。元来、利用を中心にして考えられた筈の会員権制度が、利用から離れて投機的な取引の対象として会員権が考えられるようになったことが大きな「ゆがみ」を生み出す元凶となったことは申すまでもない。

ここ数年のゴルフブームの下で、県内のゴルフ場用地も急激な値上がりをし、一日せいぜい50組程度の利用客から得られる収入でゴルフ場を経営するのは、不可能であり、会員権販売に依拠しなければゴルフ場開発はできない。しかし、会員権販売はあくまでも健全なゴルフ場運営を維持していくための手段にすぎない、という原点が見失われてはならない。この原点に立ってゴルフ会員権販売の実態を見るとき、その「ゆがみ」は、会

員権を購入しても利用できないほどの乱売が行われるケースと、予定した会員権価格での販売が難しく、初期の投下資本の回収さえもできず、オープン後の健全な経営が危ぶまれるというケースの二つの方向に「ゆがみ」の結果が現れつつある。

#### -事業収支の想定モデル-

##### I. メンバーズ制の場合

###### ①営業収入

グリーンフィ	485,000千円
その他	362,000千円
小計	847,000千円

②(注)会員権保留金運用益	180,000千円
---------------	-----------

###### ③営業経費

人件費	504,000千円
その他の	231,000千円
小計	735,000千円

④償却費	135,000千円
------	-----------

経常利益 {①+②} - {③+④}	157,000千円
--------------------	-----------

(注)会員権販売総額	15,000,000千円
------------	--------------

ゴルフ場総建設費	12,000,000千円
----------	--------------

会員権保留金	3,000,000千円
--------	-------------

会員権保留金運用益	180,000千円
-----------	-----------

$$(3,000,000千円 \times 0.06)$$

## II. パブリック制の場合

### ① 営業収入

	(注1)	
グリーンフィ	485,000千円	× 1.4 679,000千円
その他の		362,000千円
小計	1,041,000千円	
② 営業経費	735,000千円	
③ 支払金利(注2)	780,000千円	
④ 償却費	135,000千円	
小計	1,650,000千円	
経常利益① - {② + ③ + ④}	△ 609,000千円	

(注1) 会員割引がないので補正した。

(注2) 総建築費 × 0.065 で計算した。

会員制の場合とパブリック制の場合では、このように事業収支の内容が異なることになる。

### (2) リゾートマンション、ホテル開発の問題点

リゾート空間は非日常性が求められ、マンション、ホテル等もそれを演出する舞台装置としての役割を演じるものでなければならぬ、そのためには無駄と思われるほどの「ゆとり」ある空間が必要となる。県内リゾートホテルとして成功しているケースをみると、それは運営主体が航空会社等の一流企業ということもあるが、建物の容積率は100%、建ぺい率は10%以下に抑えられており、附帯施設はマリンスポーツ施設を含み、植樹等の外構も十分に整備されている。

ところが、都市型マンションの分譲を手掛けていた不動産会社が、地価も都市部に比べて安く、容積もとれ、場合によっては都市型マンションよりも高値で売れるということもあって、県内リゾート先進地である恩納村等にリゾートマンションを造り、それが一応「成功」したかにみえたとたん、次々と参入が企てられ、リゾートマンション用地が高騰した。地価高騰の結果、前述のような「ゆとり」あるリゾートホテルを企画することは無理となり、初期投資を回収するためのホテルコンドミニアム、リゾートマンションのみが企画されるようになってしまっている。

地価の高騰は「ゆとり」あるリゾート空間の確保を困難にし、その結果、利用客が満足する施設作りが出来ないために、稼動率が低下し、運営が困難になるケースが見え始めている。ある業者が手掛けたリゾートマンションを例にとると、販売プロモーションは資産形成と、リースバックにおかれ稼動が高まるとリースバックを大きくするといふれこみで都市型マンションより高値で完売し、一応「成功」したかに見えたが、狭い敷地に目一杯の建物を作り、75%のレンタブル比という内部空間的にも、共用スペースの狭い企画であったために、稼動率が30%に達せず、年々のランニングコストをカバーし得ず、販売時に得た利益を食い潰して先行きが極めて、不安定な状況になっている。

地価高騰は、初期投資額を大きくし、その結果事業収支を悪化させ、損益分岐点となる必要稼動率を押し上げることとなる。また、単価の高騰はホテル敷地面積を狭め、「ゆとり」のある企画を難しくし、それは結果として稼動率を押し下げることとなる。初期投資の増大に伴う重圧から免れるために、開発業者はホテルコンドミニアムに走ること

になるが、バブル経済の崩壊の下で、会員権販売の目途が立たず開発許可を得たまま着工できないでいるものが続出し、建築途中で挫折したものさえあり、その後遺症に悩まされている。また、ホテルコンドミニアムは、預託金の保全方法、会員権の流通市場の未整備といった問題もあるが、何よりも将来の建替に対応する法制度の不備ということが問題であり、一流企業は別として、資金力のない開発会社の参入は極めて危険であり、受け入れには、相当の慎重さが必要と思われる。

### (3) 特定民間施設の偏り

所謂「リゾート法」は民間活力を利用してリゾート地域を形成しようという立法趣旨であり、開発戦略上の観点から、ホテル、ゴルフ場の開発に偏り勝ちになる。未成熟なリゾート地域においては先ずはそれでよいのであろうが、リゾート地域は多様な施設が競合、補完し合いながら面的に拡がることが望ましい。海浜リゾート地にはマリーナはつきものである。日本人のマリンスポーツはこれから本格化すると思われ、ダイビング人口の増加は眼を見張るものがあり、ヨット、クルージングの愛好者も年々急速に増えつつある。長期休暇制度が定着すると、休息型のリゾートからアウトドア型のリゾートに変化すると思われ、マリンスポーツ施設は不可欠なものになると思われる。宿泊施設としては別荘、保養所、ペンション等があった方がよく、リゾートホテルの宿泊料は高く長期滞在には不適な面もあり、これら施設が充実することが望ましい。レストラン、土産品店、レジャー、アパレル関係の店舗等の充実は、リゾート客の利便性を高めることになり、これら諸施設が補完、競合し合ってリゾート地は熟成するのであり、これら適切な配置と誘導を上手に行うことが地元自治体の課題として残されている。

## 2. 鑑定評価方式の適用

### (1) 独自評価の範囲

海浜リゾート用地について考察を加えることが目的であり、従って、その守備領域につき確定しておくことが必要となる。

「総合保養地域整備法」に基づき国土庁長官より承認された、重点整備地区内の特定民

間施設については税制、財政、金融上の優遇措置が講じられ、地区内において事前協議済ないし開発許可済の特定民間施設については問題はないが、同地区内における開発許可を要しない小規模土地については若干検討を加えておく必要がある。重点整備地区は産業及び人口の集積度のあまり高くないところに指定されているため、小規模地については法規制の及ばない土地が重点整備地区に多くみられることになる。未線引の都市計画区域内の用途未指定地域は3,000m<sup>2</sup>未満は開発許可が不要である。また、都市計画区域外では県の保全条例に基づき、3,000m<sup>2</sup>以上の土地についてのみ開発許可が必要となっている。そこで、その他市町村レベルの条例で開発による規制を加えていなければ、建築確認を得るだけで小規模施設が建てられることになる。

小規模の場合、建築確認を得れば別荘、ペンションの建築は可能であるが、この場合、最有效使用を別荘用地、ペンション用地として「独自評価」を行うことが妥当か、ということが問題になる。それは、周辺に別荘、ペンション等が既に存在する等の熟成度によって判断する以外にない。仮に重点整備地区内にあっても熟成度が低い場合には、近傍の住宅ないし農家住宅として選定された公示地、基準地からの均衡をも考慮して評価せざるを得ない。重点整備地区外にあっては、別荘団地等として相当大規模に開発された場合を除き、原則として「独自評価」はできないものと考える。

理論的には上述のとおりであるが、重点整備地区内の国土法の監視区域の指定については2,000m<sup>2</sup>以上の土地につき適用される場合が多く、実際には近傍の農家住宅地、住宅地の価格水準の数倍の価格で小規模地が取引されている実態が随所でみられ、先手を打った規制が早急に望まれる。

### (2) 収益分析について

ホテル、ペンションの収益は、①建物及びその他附帯施設の良否によって生じる収益力、②料飲その他サービスによって生じる収益力、③運営主体の営業力、知名度等によって生じる収益力、によって差異が発生するために、鑑定評価理論の枠組みの中における収益還元法の適用は困難である。鑑定の実務においては、比較方式、原価方式の適用において鑑定評価を行うことになるが、収益分析につき、ある程度の視点を持っていな

ければ、リゾート地の適正な価格の把握はできない。そのことは、鑑定評価書に記載しないまでも誰しもが考えていることである。そこで、収益分析にあたって留意すべき点を若干述べておくことにする。

(イ) 非日常性を演出する空間が必要であり、県内で80%を超える稼動率を確保しているホテルは、「ゆとり」のある敷地規模を確保し、敷地内に建物以外にスポーツ施設等の附帯施設が充実しているのが特徴である。実効容積率は100%以内に抑えられており、附帯施設と一体となって、質の高いサービスが展開され、高収益をあげているのが実情である。都市型ホテルと異なって、リゾートホテルはスポーツ施設をはじめ多様な附帯施設が求められ、それを確保するためには相当規模の敷地が必要となり、総額との関連において土地単価は低くならざるを得ない。

(ロ) リゾートホテルの場合の売上げの構成は、宿泊料が全体の40%前後、料飲が40%、ビーチが10%、その他土産品販売等が10%となっている。旅行代理店が部屋を押さえることになり、そのコミッションは宿泊料の30~40%になり、その負担は無視し得るものとなっている。ホテルの建物および施設の保守管理費用は相当の出費を要し、人件費等のその他ランニングコストを含めると、それをカバーするには45%前後の稼動率が必要となる。ホテルコンドミニアムで会員権販売により初期投資額を全額回収し得たとしても、この程度の稼動率を維持しなければ赤字経営になると言われている。会員権販売をしない場合、減価償却後の黒字を生み出すためには60~65%の稼動率が必要となる。

60~65%の稼動率を維持するためにはダブルブッキングで予約を確保しなければならず、この水準を維持することは並大抵のことではなく、コストコントロールと集客のいずれか一方がうまくいかなければ、たちまち赤字に転落してしまうことになる。

(ハ) 県内リゾートホテルの中には、海中ディスコ、温泉付きといった施設を作つて差別化を図っているものもあるし、どのホテルも料飲については腐心し、種々なトロピカルメニューを生み出している。また、どうようなエージェントと手を組むか、と

いったことで集客力に差が生じる。一流のエージェントを捕らえるには、施設の充実を図らねばならない。また、未成熟リゾート地域において先発的にホテル事業を展開しようと思えば、ホテル敷地内に小規模な附帯施設を創るだけでは足りず、ゴルフ場、マリーナ等の施設まで同時に開発しなければならない。これらのことを考えると、リゾートホテル事業は誰でもが出来るというものでは決してなく、相当の資金力と企画力がある開発会社でなければ展開し得ないものと言ってよい。

(ニ) ホテル、ゴルフ場の会員権制度は、莫大な初期投資額による金利負担等のコスト上昇を抑えるための方式であるが、その権利の内容は、施設の利用とサービスを受けることであり、施設の不動産の価値に直接結びつくものではない。会員の利用を重視すればするほど、ビジターの利用が制約され、稼動率及び総収益の低下をきたすことは避け難い。会員権制度は初期投資額の重圧から解放される一方で、日々の売上げが制約されるというマイナス面もあることを考慮しなければならない。質の高い施設とサービスを提供しようと思えば、それだけランニングコストが高まり、収益の不足は会員権販売総額から初期投資額を控除した保留金の運用益に依拠することになる。会員権販売総額が初期投資額を相当上回ったとしても、それが適切に管理され、その運用益が事業収益の改善につながり、黒字が計上できた場合に、施設ないしサービスの改善という形で会員に還元される限りでは、むしろ健全な経営と言わざるを得ない。

以上のことからして、会員権の総販売高はリゾート施設の評価において間接的にしか参考にならないことに留意すべきである。

(ホ) リゾート施設は、サービス等と一体となって収益を生み出すものであり、それ自体で収益を生み出すものは少なく、あくまでもリゾートそのものが商品なのであり、施設はそれを演出する舞台装置にすぎない。従って、リゾート施設としての良否は、その舞台装置として十分に効果を発揮するものであるか否かに係わるのであり、施設の規模及び質が利用目的、利用客層及びサービスの質と均衡を得ていることが望ましく、施設としてこのバランスを欠き、「リゾート」としての舞台装置としての

機能を果たし得ない場合、利用客の減少により事業収支を維持し得なくなり、長期的には、事業として失敗することになる。

(ヘ) 以上述べたことを要約すると、①リゾート施設は、サービスと一体となって収益を生み出すものであり、施設それ自体で収益を生み出すものではない。②リゾート施設は、リゾートの名にふさわしいものでなければ、長期的には、利用客を確保し得ず、継続し得ないことになる。③莫大な初期投資を必要とするわりには、それほどどの収益を生み出す事業ではなく、ホテル、ゴルフ場の会員権販売も、継続的かつ安定的な事業収支のバランスをとるための手段にすぎない。④リゾート地の評価においては、公法上の容積規制等及び、会員権販売総額等に基づく控除方式的な試算は無意味である。⑤都市型施設と比較して、用地は建物等の規模との関係で大きくならざるを得ず、土地の単価は総額との関係で低額にならざるを得ない、ということである。

### (3) 比較方式の適用について

海浜リゾート用地の評価の場合、それは対象不動産の近傍に位置する住宅地、農家住宅の用地とは全く異なる市場で形成されることになり、その価格形成要因も異なるものとなる。そこで、これらの点につき若干のコメントを加えておくことにする。

#### (イ) 同一需給圏の類似地域の範囲

リゾート地は県外リゾート客の利用が中心となり、リゾート用地の購入者は県内外の企業、個人となり、同一需給圏を広く捉えると、県内の重点整備地区内の全て土地が代替、競合、補完の関係に立つと考えられ、狭く捉える場合には、本島北部、中部、南部、宮古島、石垣島といった範囲で同一需給圏が形成される。第一義的には狭い範囲の同一需給圏内の類似地域内で取引事例を選択することになるが、より広域的に本島のリゾート地を石垣島のリゾート地を比較検討する視点が必要であり、その視点を欠落させるとかえってリゾート地の価格形成要因が見えなくなる点に留意するべきである。

#### (ロ) 地域要因

#### ①航空路線の数、系統性及び空港への接近性

沖縄は離島県であり、本土からのリゾート客は飛行機を利用し、沖縄本島の那覇空港をはじめとし、主要な離島には飛行場がある。

本土からの直行便は那覇空港に集中し、宮古空港に東京、大阪から一便直行便が飛んでいるだけで、離島には那覇空港で地元航空会社の南西航空に乗り換えて往来することになる。県内観光入域者数の増加に伴って空港は手狭になりつつあり、拡張整備が望まれている。一日どの程度の便数があるか、便数を将来増加させができるだけのキャパシティが現在の空港にあるのか、といったことがリゾート地域の発展につき将来予測する場合の重要な指標になる。

便数だけでなく、本土直行便の有無がリゾート地域の形成に大きく作用する。本土直行便が一便増加するだけで、年間利用客数が7~12万程増加すると言われ、それは300室程度のホテル需要を優に創出するのであり、路線の系統性は大きな比重を持つ。

また、沖縄本島の場合、空港からリゾート地域までの距離と所要時間が問題となる。また、石垣、宮古の空港からフェリー等を利用しなければならない場合は、その点を考慮に入れて、リゾート地域としてのアクセスの良否を判断する必要がある。

#### ②自然的条件

##### (I) 方位、景観、気象等

太平洋の西岸に位置する南西諸島において主要な開発は、島の西海岸、南海岸に展開される傾向にある。熱帯ないし亜熱帯地地方の日没は雄大な景観を作り出す。それだけでなく東シナ海側の方が太平洋側に比べて波が穏やかであり、良好な海浜が形成されていることが多い。景観は海岸部、内陸部ともに起伏にとんだ方がよく、また、年間降雨量、季節風の状況等もリゾート地域の形成にとって重要な自然的条件となる。

リゾート開発はこれら自然的条件に恵まれたところで先ず展開されるのであり、リゾート地域の形成が未成熟であればあるほど、価格形成要因として重要な

比重をもつ。裏返せば、熟成すればするほど、相対的に重要性を失う。

## (II) その他

マリンスポーツを開拓するに必要な海浜部があるか否か、ビーチは自然のものか人工ビーチか、いずれにせよ良好なビーチがあるか否か、砂質、水質、波の状況、規模等を検討する必要がある。また、近くに良好な釣りのポイントがあるか、ダイビングポイントがあるか、ということも考慮に入れるべきである。

### ③近傍の都市の規模と接近性

リゾート地域の熟成度が高くなるに従って、自然的条件の持つ価格形成要因としての比重が相対的に低下するといったが、同様に、近傍に所在する都市への依存と補完性は薄れる。熟成度の低い場合、リゾート開発素地の価格形成に近傍の都市の人口と産業の集積度が大きく作用することになるとともに、料飲、買物等近傍の都市への依存度は高い。熟成度が高くなれば自立及び自足の程度が高まり、この価格形成要因は徐々に比重を失っていくことになる。熟成度の低い場合には、近傍の都市の人口、商業施設の集積度等を考慮する必要があり、それへの接近性が価格形成要因として重要な意義を持つ。

### ④道路等の社会資本の充実度

行政による重点整備地区内のインフラ整備も緒についたばかりであり、次に述べるホテル、ゴルフ場等の開発とともに、道路、植樹、その他特定施設の整備はこれから本格化する地域が多いが、空港整備と同様、水、電力その他供給処理施設のキャパシティはどの程度あり、今後その整備が進むのか否か、という点もリゾート地域発展の将来の予測に大きく作用するものと思われ、この点についての分析を必要とする。

### ⑤核施設の充実度

重点整備地区内で開発に取り組む場合、先ず核となる施設としてはホテルであり、次にゴルフ場となり、マリーナとなる。これらが手順として進んでいく開発の形態であり、それら施設がどの程度充実しているか否かが重要な価格形成要因になるこ

とは申すまでもない。核となるホテルの数と部屋数、ゴルフ場の規模と性格、パブリックか否か、ビジターの利用の可能性の程度、ヨット、クルージング、ダイビングの基地となるマリーナの規模と性格等を調査することが必要となる。また、自然で形成されたビーチであれ、人口のものであれ、波打ち際の世界に海浜リゾートの原点があり、その質の良否等も重要な価格形成要因となる。

### ⑥補完施設の充実度

リゾート地域には、ホテル、ゴルフ場、マリーナといった核施設にとどまらず、それと補完、競合関係に立つ別荘、ペンション、保養研修施設、レストラン等の料飲店、スポーツ用品、アパレル、土産品等の物販店、その他商業施設が充実して始めて面的な開発が完成したといえるのであり、これら施設の充実度がリゾート地域としての熟成度を図る上で重要な指標となる。

## (ハ) 個別的原因

### ①自然的条件

周囲の状況からして良好な景観が確保し得る位置に対象不動産は所在するか否か、対象不動産と海浜部までの距離があるか否か、海浜部の砂質、水質、波の状況等はどうになっているのか、を地域内において比較検討する必要がある。

### ②道路等の整備の状況

対象不動産に直結する道路につき、その幅員、舗装の状態及び系統の良否等につき、地域内の他の用地と比較検討することが必要となる。

### ③利用目的

開発許可を得たときの利用目的が最有效使用となるが、利用目的によって収益性が異なるのは当然である。熟成度が低い場合は、利用目的による差が顕在化しないが、土地の単位面積当たりの収益性が高くなる利用であればあるほど単価が上昇するのは当然であり、リゾート地域としての熟成度が高まれば高まるほど、利用目的による価格差が明確になってくる。

### ④形状及び地勢

リゾート地であり、形状及び地勢は地域との適合性に応じて補正することになる。一般に都市部の土地ほど大きな増減価要因にならないことに留意する必要がある。

#### ⑤規模

利用目的に応じた敷地面積の適正規模というものがあり、過大でも過小でも減価修正を行う必要がある。適正規模は地域の熟成度に応じて変化するが、一定の時点をとれば必ず適正規模というものがあり、それを的確に把握することが必要となる。

#### ⑥核施設及び補完施設と接近性

ホテル、ゴルフ場、マリーナ等が海浜リゾート地においては核施設といえるものであり、その他レストラン等の料飯店、スポーツ用品、アパレル等の物販店、その他商業施設がリゾート地域の快適性と利便性を高める。それら施設間の補完性の程度は異なるが、補完性が高い場合は、それとの接近性が地域内の位置関係において重視されるべきこととなる。

#### ⑦周辺の利用状況

地域内において開発が均質に進む訳ではなく、同一地域内にあっても施設の集積するところと集積に欠けるところが発生するのは避け難い。対象不動産の周囲にどのような施設があるのか、という点も重要な個別的価格形成要因となる。

### (二)まとめ

リゾート開発は先ずは開発適地の選択から始まる。アクセスの良否、自然的条件の良否、素地価格の水準といったことから始まり、ある程度開発が進んでいる地域にあたっては、地域内の社会資本の整備の状況、核施設の充実度が価格形成要因として比重を増し、補完、競合関係にある別荘、商業施設が充実し、リゾート地域としての自立が図られることになる。

開発の進行に伴って、地域内に資本が投下され、施設の充実という新しい価格形成要因の比重が増す。その分だけ開発の出発点において重視された価格形成要因の比重が低下する。このことは何もアクセス及び自然的条件の重要性が失われるということではなく、地価を形成する諸要因が複雑化することの反面として相対的に比重が薄れるという

ことにはすぎない。以上のことと踏まえて、取引事例比較法を適用する場合の留意点を述べることとする。

①先ずは対象不動産の属する地域がどの程度の熟成度の段階にあるかを十分に検討すべきである。熟成度の程度が低ければ低いほど開発の適地条件としての価格形成要因であるアクセス、自然条件の良否の比重が大きく、その素地価格の水準を大枠で規定する近傍の都市の規模とそれへの接近性が問われることになる。

②近傍の都市の規模と接近性、という項目が適正な表現であるか否かは別として、その意図するところは、熟成度の低いリゾート地域においては、その母胎となる旧来の価格形成秩序との牽連性が強く残るが、一方では熟成度がいかに低くても、その価格形成には、リゾートという別個の価値基準に基づく価格形成要因が作用し、結果として価格水準が周辺土地価格とそれほどの開差が生じないとしても、もはや旧来の価格形成要因によって測定することはできず、移行地的な性格をもつものであることを考慮し、その表現として、この項目を設定した。というのは、近傍の都市の最高地を頂点に大枠として価格秩序が形成されているということと、熟成度の低いリゾート地においては、近傍の都市への依存度が高くなるという現実があり、表現として適切と考えたからである。

③ともあれ、価格形成要因間の比重が熟成に応じて異なる以上、熟成度の程度がほぼ等しい同一需給圏内の類似地域から選択した取引事例から比準することが望ましく、近くに所在するリゾート地域であっても、熟成度が異なる場合は、その地域内の取引事例を採用するよりも、遠くに所在する同程度の熟成度をもつ地域からの取引事例の選択により比準した方が価格形成要因の分析が適切に行なわれ、精度が高くなる場合もある。

④熟成度が高くなれば、近隣地域及び同一需給圏のほぼ同程度の熟成度をもつ類似地域内において、利用目的が同一の取引事例を選択するように努めることが必要である。というのは熟成度が高くなればなるほど、利用目的による価格差が生じるからである。

#### (4) 原価方式の適用について

原価方式の適用について若干述べておくことにする。

##### (イ) 素地価格

①リゾート素地は、社会的、行政的、経済的にみて、リゾート地として開発することが最も妥当とみれる土地である。従って、いかに熟成度の低いリゾート地域内の土地であっても、周辺の土地価格を形成する価格形成要因とは異なるリゾート地としての価値観に照射された基準によって価格水準が形成されていることに留意する必要がある。

②ただ、熟成度の低いリゾート地域内の素地は周辺の土地の価格形成要因に大きく制約されていることも事実であり、農家住宅、住宅地、宅地見込地等との均衡を図ることが必要となる。

③熟成度が急速に高まっている場合、直接法を適用する場合、時点修正は相当入念に行なうことが必要であり、当然、近隣地域及び同程度の熟成度にある類似地域内の素地取引の事例より比較する間接法の適用を欠かすことはできない。

④熟成度が相当程度高まったリゾート地域内の素地価格は、周辺の農家住宅、住宅地、宅地見込地との価格の牽連性は失われ、リゾート地としての価格形成要因によって規定されるのであり、近隣地域及び同一需給圏の類似地域内の素地取引の事例に基づき、対象不動産の素地価格の適正な価格水準を検証することになるので、間接法の適用は欠かし得ないものと考える。

##### (ロ) 供給処理施設及び開発負担金

###### ①給水施設

沖縄本島は慢性的な水不足の状態にあり、給水量に限界があり、そのことが開発のネックになる場合がある。また、リゾート地域は集落から離れた所で展開され、本管から給水管で引き込みを行う場合、その施設費用が相当の金額になる場合があるので十分に調査することが必要である。その施設費用に異常性が見られる場合、素地価格を減価修正することが必要となる。

##### ②漁業補償

海水の質を維持するために汚水処理について地元自治体が相当の規制を加えており、一定規模以上の開発の場合、漁業補償費が必要となるので、これらにつき地元自治体で十分に調査しておくことが必要であり、あまり極端な金額の場合は原価に参入してはならない。

##### ③その他開発負担金

簡易水道によって給水が行われている町村においては、給水のための負担金が課せられることがある。河川改修負担金はゴルフ場開発のような大型開発の場合以外はあまり聞かない。

##### (ハ) 造成工事費

実際に支出された造成工事費を時点修正して求めるのが最も信頼性が高い。間接法によって求める場合は、土木設計事務所等の意見を十分に聴取し、大きな誤差が生じないよう入念に検討することが必要である。

##### (ニ) 附帯費用

開発申請書類の作成費用、事前協議期間中の旅費等の経費、土地のとりまとめ及び登記申請費用等を考慮し、適宜素地価格に一定の乗数を掛けて求めることになる。素地の規模、価格水準によって乗数に差が生じるが、実態を十分に調査し、適正な乗数を用いなければならない。

##### (ホ) 熟成度加算

対象不動産自体の規模が大きい場合、それ自体が熟成度を高める場合もある。こうした場合、熟成度の高まりに応じて加算、修正することも必要になる。

### 3. おわりに

(1) 21世紀初頭、県内の観光入域者数は年間600万人に達するといわれる。この入域者数は国際的なリゾート地域の名に値するものであるが、これを受け入れるだけのインフラ整備が進むか、国際的リゾート地域の名にふさわしい施設の充実が図られるか、

という課題が残されている。開発は面的に行われることが望ましく、宿泊施設もホテル、ペンション等、質と規模が異なるものが競合した方がよく、スポーツ施設の充実はもとより、別荘、保養研修所といった小規模な施設から、レストラン等の料飲店、土産品店等の物販店まで多様な商業施設が充実することが望ましい。リゾート地域の形成は全体としてみれば緒についたばかりであり、ホテル、ゴルフ場等の核施設の建設がこれから始まろうとしているのが実態であり、各自治体はインフラの整備と平行して、多様な施設の配置と誘導につき検討が迫られることになると思われる。

旧来よりの生活秩序をもって成り立っている農家集落の近くに、それとは異質のリゾート地域が形成されるのであり、文化、風俗的なフリクションが発生することは多かれ少なかれ避け難い。旧来の生活秩序を守るためにには、地元自治体が明確なマスター・プランをもって、リゾート施設の適切な配置を誘導する以外にはない。その意味からも重点整備地区内のきめ細かなゾーニングも必要となる。それから、開発が始まつばかりなので緊急性はないのかもしれないが、開発許認可を必要としない小規模地につき、価格、利用目的の両面から先手先手の規制にを加えておくことが望まれる。地価が高騰した段階で規制に入れば、価格と利用目的の間に均衡がとれず、民間による施設の建設が難しくなることが経験則的に予測される。法的テクニックが必要と思われるが、土地の規模に応じた利用目的、容積、高さ、色彩等の規制はできないものであろうか。

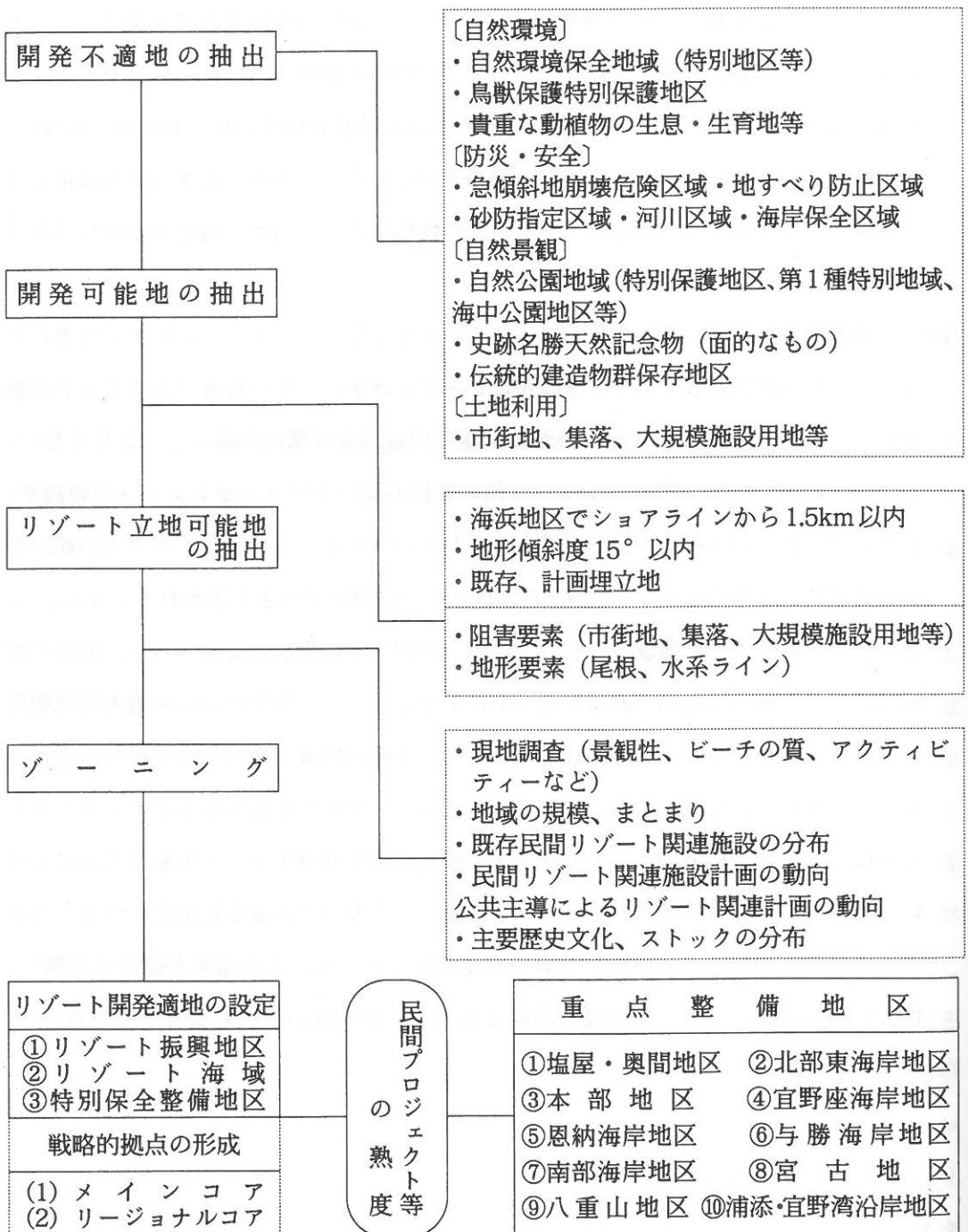
(2) 週休2日制はほぼ定着した。環境問題、住宅問題と並んで時短と余暇の問題は大きな潮流として社会問題となっており、このハードルをいかに超えるか、ということが我が国が名実ともに一流国になれるか否かの試金石である、といつても過言ではない。複雑高度化した現代社会において、リゾートは一部有産者の遊びではなく、人間性を回復する手段として全ての人々に解放されるべきものとなっており、そのようなものとしてリゾート開発が行われることが望ましい。鑑定評価は、ザインの世界かゾーレンの世界かと二元論的に論じられることがあるが、リゾート開発についてみれば、リゾートとは何か、そのための施設はいかにあるべきか、ということにつき明確なスタ

ンスをもっている開発こそが長期的にみれば成功するのであり、ザインはゾーレンであり、ゾーレンはザインである、と言わざるを得ない。リゾートは非日常空間に心身ともに移転し、疎外化された日常性から解放され、人間性を回復する手段であり、それは人々の心に感動と安息を与えるものでなければ永続性を持ち得ない。そのように考えるとき、リゾート開発においては企業の社会的責任が強く自覚されねばならない。その自覚にたった開発が長期的にみれば成功し、目先の利益の追求に走れば走るほど事業として失敗するのは、リゾート事業の性格からして当然の帰結といわなければならない。

(3) 沖縄県はその気候、風土からして、リゾート地としてのポテンシャルティは著しく高い。これは県民に留まらず、全国民にとってかけがえのない資源であることが認識されるべきであり、この貴重な資源を企業の利益追求の草刈り場にしてはならない。リゾート地域内に都市型マンションと何の変哲もないリゾートマンションの建設や、将来の建替について何らの法的基準が作られていないホテルコンドミニアムの建設を受け入れてよいものか否かも、地元自治体は十分に検討すべきと思われる。また、「ゆとり」のあるリゾート地域の形成には地価を抑制する施策が必要となろう。地価の抑制は地元の地権者に不満が残るかもしれないが、リゾート開発がいかに莫大な初期投資を必要とするからといって、そのことによる地域経済への寄与度はそれほど大きなものではなく、充実したリゾート地域を形成し、集客力を高めることによって生じる利益の方が地域経済にははかりし得ない波及効果を発揮することを忘れてはならない。リゾート産業は沖縄県のリーディング産業として極めて大きな比重をもつことになることはまちがいなく、県内で仕事をする鑑定士として、この産業が健全に発展し、世界に誇れる総合リゾート地域が形成されるべく深く願いを込めるものである。

<資料 沖縄県開発指導要綱より>

重点整備地区の設定フローチャート



〔別紙〕開発適地とその整備の方向

開発適地の種類	地区の特性と整備の方向
リゾート振興地区	沖縄スーパー・メガリゾートを構成する広域リゾート圏の中で、自然環境、土地利用等の面からリゾート開発ポテンシャルに優れ、多様なリゾート開発計画等を持つエリアであるので、当該当地区の整備に当たっては、地域の均衡ある発展に資する観点から、各地区の特性を踏まえ、リゾート施設の需給動向及び先行施設による環境影響の実態等を勘案しつつ、その段階的整備に配慮する。
リゾート海域	沿海域景観に恵まれ、その保全に配慮しつつリゾート的な活用が期待できるエリアであり、同時に海から眺める島々の景観もその重要な構成要素であり、これらの資源を最大限に守り、活かすことが海を楽しむリゾート沖縄のリゾートアイデンティティの基盤となるので、当該海域の整備に当たっては、その保全を図りつつ、海域と島々とが一体となって醸し出す豊かな景観イメージを損なわない範囲内において、マリンアクティビティの展開と関連した施設の整備を図ることをその基本とする。
特別保全整備地区	特色ある自然環境を持ち、科学的にも貴重な動植物の宝庫で、特筆すべき資源を有する地域であるので、当該地区的整備に当たっては、生態系に悪影響を及ぼさぬよう適正な環境容量を踏まえた秩序ある開発に勤努めるとともに、自然環境の保全を最優先させ、アクセスメントを踏まえた遊歩道の整備や野外キャンプ場等必要で最小限の開発整備にとどめる。

