

消費の郊外化をアウトレットモールで取り込む三井不動産

三井不動産は、2016年1月に台湾北部の新北市林口に「三井アウトレットパーク 台湾林口」をオープンした。郊外型の消費が少ないといわれてきた台湾市場で、近年進む都市部の不動産価格高騰やMRT延伸による郊外化を好機とし、いち早く台湾の新しい消費のトレンドをつかもうとしている。また、台湾の市場規模や成熟度、地理的な特徴から、効率的な事業展開が可能であると考えており、次の一手として商業施設の他都市への展開や商業施設以外の事業展開についても検討している。今回は、三井不動産の台湾子会社である三新奥特莱斯(股)有限公司の下町董事長を訪ね、台湾拠点設立の経緯や市場環境、今後の事業展望についてお話を伺った。

貴社事業の概要及び台湾進出の経緯について

当社は、国内外でオフィスビル、商業施設、ホテル・リゾート、住宅、物流拠点などを開発している日本最大の総合デベロッパーです。今年1月に、台湾北部の新北市林口に、「三井アウトレットパーク台湾林口」をオープンしました。現在当社では、事業のグローバル展開を積極的に進めており、欧米ではオフィスビルの賃貸事業を軸に、アジアにおいては急速に進む経済成長によりニーズが拡大する住宅分譲事業や商業施設開発を軸に取り組んでいます。その中で、商業施設については2011年には中国に「杉井アウトレット広場・寧波」、2015年5月にはマレーシアに「三井アウトレットパーク クアラルンプール国際空港 セバン」をオープンしました。

中国の商業施設が開業した頃から継続的に他国への展開を視野に入れ案件を探していた中で、台湾新北市のBOT(政府が土地を民間に提供し民間の資金で開発を推進する仕組み)案件が公募され、当社が応札し事業者として選定されました。

台湾を選択した理由としては、主に3つの理由が挙げられます。1つ目は消費市場として成熟しているという点です。台湾は日本を含む先進国の商品やブランドが幅広く浸透しています。特に、日本のブランドに対する認知度が高く受け入れられやすい市場であると考えています。2つ目は、アウトレットという事業体の競合が少ないという点です。現時点で台湾における本格的なアウトレットモールは、台湾新幹線桃園駅前に最近オープンした華泰名品城(GLORIA OUTLET)と南部にある義大世界購物



三新奥特莱斯(股)有限公司 下町一朗董事長

世界(E-DA OUTLET MALL)の2施設くらいと認識しています。華泰名品城も昨年12月に開幕したばかりで、当社が本プロジェクトに取り組み始めた際には、台湾北部には本格的なアウトレットモールは存在していませんでした。中国等では、欧米のアウトレットブランドの参入が活発且つ、国内企業もアウトレットを開発しており、競争が非常に激しい環境です。それに比べると台湾市場は(もちろん簡単ではありませんが)我々のような外資系でも参入し易い環境にあると言えるでしょう。3つ目は、台湾における郊外化の進捗状況です。台北市内は不動産価格が高騰しており、台湾の一般的なビジネスマンが台北市内に不動産を購入することは大変困難だと聞いています。そのような状況の中で、台北市から新北市への人の移動が進んでおり、今後平日は職場の関係上都心で消費をする人々が、週末には都心に出ずに住宅を構える郊外で消費をするようになる可能性は十分に考えられます。MRTが都心から外に向けて延伸している点も今後この状況を加速化させていると認識しています。

これらの理由から、台湾市場は今後アウトレットを含む郊外型消費を見込んだ商業施設にも十分可能性があると考えています。

台湾における事業内容について

三井アウトレットパーク台湾林口を運営する三新奥特莱斯(股)有限公司は、三井不動産が70%、台湾大手企業の遠雄グループ(Farglory Group)の中核企業で大手不動産デベロッパーの遠雄建設事業が30%をそれぞれ出資して設立されまし

日本企業から見た台湾

た。遠雄グループは、台湾において商業施設の他にも住宅事業、オフィスビル事業、物流事業、レジャー事業等を展開しており、台湾での不動産開発事業におけるノウハウを豊富に有しています。そこで遠雄建設事業には、台湾で商業施設を展開するうえで必要な許認可関係や実際の施工などを担っていただき、アウトレットモールの運営については当社が国内外で数多くの施設を運営しているノウハウを活用し事業を行っています。運営にあたって現在約50名の体制をとっており、日本人は会社運営や新規投資の担当も含めて9名駐在しています。

三井アウトレットパーク台湾林口には、現在220社が入居しており、内日系企業は56社入居しています。おかげさまで業績は目標を上回る形で推移しており、平日や少し遅めの時間でもたくさんのお客さまに足を運んでいただいています。林口アウトレットの周辺は居住エリアとなっているため、特別な買い物をする場所としてではなく、普段の生活の一部としても活用していただいています。

台湾の市場環境について

前述の通り、台湾はもともと郊外型の消費が非常に限られていたため、アウトレットモールの競合が少ない状況にあります。今後郊外型モールが少しずつ増えてくるとは思いますが、当社ならではの強みを生かした開発・運営を行うことでお客様に受け入れられていくと考えています。

当社の特色として、商業施設を開発する際にその土地の環境や文化に合った設計を徹底しています。例えば、三井アウトレットパーク台湾林口では、居住エリアに隣接していることから、一般的なアウトレットモールよりも飲食や食物販を充実させています。また、周辺に娯楽施設が少ないことからエンターテインメントの要素として、映画館を備えています。そういった意味では、日本で当社が展開している商業施設の「ららぽーと」とアウトレットの間に位置づけられます。また、現地は雨の多い気候のため、アウトレット内の動線には屋外でも屋根がついており、雨の日でも濡れずに移動できるように工夫されています。ちなみに、台北よりさらに雨が多く、気温の高いクアラルンプールのアウトレットモールは、全館屋内の設計になっています。

台湾進出に当たって苦労した点について

初めての進出で制度や商習慣など勝手が分からないことも多

く、いろいろ試行錯誤してきましたが、特に台湾だから苦労した点はありません。行政手続きなどは、どの国でもそれぞれの手続き方法があり、各エリアのパートナーと連携しながら解決してきました。当初2017年開業の予定でしたが、パートナーである遠雄グループと連携することでスムーズに手続きが進み1年ほど計画を前倒して開業することができました。

また、オフィスビルなどと違って商業施設は開業後の運営が事業の成功を大きく左右するため、従業員の教育には十分な時間をかけています。特に台湾では、アウトレット運営にかかわってきた人材はほとんどいないため、他の商業施設の経験者や日系百貨店での就業経験がある方を中心に採用を行っています。

今後の事業展望

今後は、商業施設の他地域への展開と、新しい事業分野の展開を検討しています。

台湾は、他の海外市場と違い首都・台北だけが市場ではないという点が特徴的です。台北以外にも、桃園、台中、台南、高雄など一定規模の消費が期待できる都市が、北部から南部まで幅広く分布します。また、それらの都市が新幹線で1時間半ほどの移動時間でつながっていることもあり、市場に厚みのあるそれぞれのエリアで効率良く事業展開ができると認識しています。そこで、現在取り組んでいる商業施設以外にも、住宅、ホテル、物流施設などの展開も今後前向きに検討していこうと思います。

ありがとうございました

三新奥特莱斯(股)有限公司の基本データ

会社名	三新奥特莱斯股份有限公司
董事長	下町一朗
設立	2013年8月23日
資本金	20億元
従業員数	50名(内、日本人9名)
事業内容	三井アウトレットパーク台湾林口の開発・運営

注) 2016年5月時点のデータによる
出所) 公開資料及びヒアリングよりNRI整理