

南カリフォルニアにおける環境保護と不動産開発： 地域開発関連諸法と『バブル期』日本人投資家の行動を通して

堅 田 義 明

はじめに

20世紀後半の米国社会の最大の特徴の一つは、カリフォルニアを中心とする西部の人口急増を背景とする顕著な発展と、急速な都市化である。この時期における人口増加と都市化に対する米国社会の反応は、大まかにいって二期に分類して把握することが可能である。即ち、地域開発に対する反発から環境保護に世論が傾いた1960年代後半から1970年代にかけての時期と、1980年代以降の積極的な地域と都市の開発推進に世論が寛容になっていった時期に区分される。

本稿ではこの西部の発展と都市化を鳥瞰した上で、まず、第二次世界大戦後の時期を上述の区分に従い、前半の環境保護重視の時期と後半の都市開発推進期に分け、前半を、その時期を象徴する法律として国家環境政策法（NEPA）の機能と役割を中心に分析する。次に、後半を、その時期と重なる1980年代後半から1990年代初頭にかけてのいわゆる『日本のバブル期』における、日本人投資家のロサンゼルスを中心とする南カリフォルニア地帯への不動産投資の特徴を中心に考察する。

日本人投資家の南カリフォルニアへの不動産投資に着目する理由は、この時期に米国で急増した日本人の投資額が、従来、不動産分野では最大の英国を超えて最高額となり、全米でも非常に注目されるようになったからである。そして、この日本人投資家に最も好まれ、彼らの最大の不動産投資の対象になったのがロサンゼルスを中心とする南カリフォルニア一帯であった。また、この日本のバブル期が第二次世界大戦後の歴史において、日本人投資家が積極的に海外不動産に投資した唯一の時期であり、日本人の海外不動産への投資行動の特徴を吟味するにはこの時期が最も適切だと考えられるからである。

この日本人による投資を考察するため、ウォールストリートジャーナル等の米国誌を参考にした上で、当時、日本人投資家を対象にした不動産雑誌として現地で最も一般的に利用されていたリアルエステイトマガジン（The Real Estate Magazine）に掲載された一連の記事を吟味するつもりである。

I 第二次世界大戦後の南カリフォルニアの発展の概要

20世紀アメリカ西部の最も顕著な社会的特徴は急激な人口増加であった。1900年に米国太平洋岸の人口は全米の5パーセントであったが、1970年までに、17パーセントに拡大した。この人口増加は都市化を伴うものであるが、1920年までは都市住民の割合は他地域と同程度であった。しかし、1930年以降、都市部の発展は他の地域で停滞していたのと対照的に、西部では顕著であった。1970年の国勢調査によると、西部では83パーセントが都市部に居住するようになった。これは北東部のそれが74パーセントであったことを考慮すると非常に高率であることが理解できる。¹

西部の急速な都市化の理由は第一に、1930年代にニューディーラーの地域自立への意向がこの地域に特に反映され、他地域よりも多額の連邦政府援助を受けたこと。第二に、第二次世界大戦や、東西冷戦に関連する朝鮮戦争及びベトナム戦争での軍需動員が1930年代後半の経済成長を、長期間の本格的な発展にリンクさせることに貢献し、この発展が都市化に直結したことである。²

1840年から1970年にかけて西部に移住した人々の内、19世紀に移住した1人に対し、20人は20世紀になってからそこに移り住んだ。また、1940年以前に、西部に移住した1人に対し、5人はその後の30年間に移住したのである。西部への移住者の殆どは都市の沿岸部に集中し、しかもその人口増加の割合も、地域によって格差がみられた。例えば、1940年から1970年の期間に、ポートランドやサンフランシスコの都心部の人口は2倍に増加した。一方、南カリフォルニアではロサンジェルス郡は西部の平均である2.5倍であるが、その周辺の都市では更に急増した。ちなみに、サンディエゴは4倍以上、オックスナード (Oxnard) は5倍、サンベルナンディノ (San Bernardino) は7倍、オレンジ郡 (Orange County) に至っては11倍にも及んだ。³

また、西部は人口増加率だけではなく、前述したように都市化の進展も最速を記録した。1950年から1960年の期間に急成長を遂げた30の都市の内、3分の1を占めたのは西部であった。冷戦は新規の労働力を必要とし、何百万人もの兵士を吸引した。その内の何十万人かの兵士達は最終的に現地住民として西部に定住するようになった。⁴

とりわけ、カリフォルニアの急成長は目を見張るものがあった。1964年のロサンジェルス選挙キャンペーンで、リンドン・ジョンソン大統領はカリフォルニアを「全米で最も教育熱心な州で、最大の航空機産業が立地する州で、最大のミサイルとテクノロジーを持つ州である」と讃えた。⁵ 1962年にカリフォルニアはニューヨークを抜いて、最も人口の多い州となり、そしてその後すぐにニュージャージーを超えて最も都市化の進んだ州になった。また、西部の11州の人口の内、60パーセントはカリフォルニアに住み、その内の25パーセントはロサンジェルス周辺に居住した。⁶

1977年から1997年にかけて、カリフォルニアの人口は毎年15万人から75万人増加し、人口増加率で1～3パーセントを記録した。1986年から1997年の期間に、住宅の数は年平均で15万8千戸増え、この10年間全体で大体190万戸増加した。この人口急増に拍車をかけたのは地域の行政機関はもとより、州政府、連邦政府に至る政治的、財政的誘因であり、この時代、政治家が最も成功するためには「プログロースレコード(開発積極派の履歴)」を獲得することであった。⁷

II 国家環境政策法 (NEPA) と環境保護

積極的な地域開発への世論が傾斜する以前は、1960年代にカリフォルニア州の立法府が多数

¹ John M. Findley, "Magic Lands: Western Cityscapes and American Culture after 1940," (Berkeley: University of California Press, 1992) p. 1.

² Ibid., p. 15.

³ Ibid., p. 17.

⁴ Ibid., p. 18.

⁵ Ibid., p. 19.

⁶ Ibid., p. 20.

⁷ Daniel Press, "Saving Open Space: The Politics of Local Preservation in California," (Berkeley: University of California press, 2002) p. 11. 1998年度カリフォルニア州財務省報告より。

の法律を通して、空地の保護を促進したことにみられるように、環境維持派が優勢であった。これらの法律の中で代表的なものは1965年のカリフォルニア耕地維持法（the California Land Conservation Act=the Williamson Act）と同年のクインビー法（the Quimby Act）と、1969年の解放地緩和法（the Open-Space Easement Act）、1974年と1977年の修正条項である。例えば、クインビー法は地方自治体に、地域の開発の許可と引き換えに開発業者に土地の一部を公園乃至空地にまわすか、公園等の維持費を提供することを要請する権限を与えるものであった。⁸

連邦政府も、二つプログラムを通して、公的な資金確保を支援した。これらのプログラムは耕地及び水資源維持基金（the Land and Water Conservation Fund=LWCF）と既存家屋及び都市局（the Old Housing and Urban Department=HUD）で、都市に開放感を与えることにも寄与したと同時に、1960年代から1970年代にかけて地方自治体に、より多額の資金の獲得をもたらした。しかし、HUDプログラムは1970年代中旬に終結し、LWCFは1980年代や90年代には殆ど実質的に採用されることはなかった。⁹

特に、カリフォルニアではプロポジション13をきっかけに、半永久的な課税に抗する運動が盛り上がった。1978年に法制化されたプロポジション13は、発議によって通った憲法修正条項で、固定資産税を1975年レベルに戻し、売買以外ではその評価の上昇を2パーセント以下に限定し、更に固定資産税を資産価格の1パーセント以内に抑えこむものであった。これ以上の固定資産税率を課す場合は住民の3分の2以上の賛成を要するが、これは殆ど不可能に近かった。¹⁰ 結局、プロポジション13は従来の市や郡等の地方自治体の税収源を縮小させ、不動産業者を地域のモール開発に向かわせ、カリフォルニアの立法府はこれら業者から税金を汲み上げるという仕組みを形成することになった。

実際、1980年代以降、カリフォルニアでは環境維持派よりも開発推進派が優勢となった。その背景の一端として、カリフォルニア州ではこの時期、建設業だけで56万人を雇用し、870億ドルを売り上げるに至っていたことがある。そして、1997年には、カリフォルニア住民の10パーセントは建設業と、それに付随する金融、保険、不動産等の産業に従事していた。¹¹

2000年春のPPICの地域開発に関する調査では、地方自治体が債券を発行して空地を確保し、それらを公園等の公有地として維持するために高い所得税を支払わされることにカリフォルニア住民の52パーセントは反対するに至った。しかし、それにも拘らず慈善団体がその資金を支払って土地を獲得し、同様の行為をすることには70パーセント以上の住民が賛成するという有様であった。¹²

第二次世界大戦後、連邦政府の制定した土地使用に関する法律で最も注目されるものは1969年の国家環境政策法（the National Environment Policy Act=NEPA）である。この法律は連邦政府及び州政府が関与した開発プロジェクトに対して、それが環境に与える影響についての詳細な書類の提出を、請け負った業者に義務化するというものであった。¹³

NEPAの最重要な規定はセクション102(2)Cで、連邦政府の全部局は開発が人体に影響を

⁸ Alexander Garvin, "The American City What Works, What Doesn't," (New York: McGraw-Hill, 2002) p. 40.

⁹ Ibid., p. 40.

¹⁰ Ibid., p. 178.

¹¹ Ibid., op. cit., p. 40. U.S. Census Bureau 2002.

¹² Garvin., p. 178.

¹³ Ibid., p. 430.

及ぼすような環境の変化予測については全て報告を受けるというものであった。この点で、まさにNEPAは連邦政府機関が開発に伴う環境問題に介入していくための法律で、1916年の広域ゾーニング (Comprehensive Zoning) 以来、最重要な土地使用規制の一つとなった。この規制に基づき、開発の1) 実施された場合の環境への影響、2) その他の代替案、3) 短期的利益と長期的生産性の関係、4) 実施によって喪失されたものが回復可能であるか、等を報告することが義務づけられた。結果的に、連邦政府機関は1) 環境への影響、2) 代替手段、3) EISの必要性、4) 開発それ自体及びその手続きは正当になされたのか、ということを検査するようになった。¹⁴

ここでのEISとは、NEPAに基づく環境対策実施のために設立された、環境実態委員会 (the Council on Environmental Quality) が開発プロジェクトを承認する際のガイドラインとして設定したものである。¹⁵ EISの目的は開発業者がプロジェクトの直接的かつ二次的影響 (交通渋滞、大気汚染、騒音等) を調査し、その代替手段を評価することである。その際、業者はEIS作成のため、フェデラルレジスター (the Federal Register) に開発の意思表示通知 (a notice of content) を掲載し、一般大衆と専門家からのコメントを求めることになる。このコメントを参考に開発業者はEISを作成するのである。¹⁶

EIS作成には、一般公務員、研究者、技術者、法律家関わる。管轄当局が形式的な訴訟でEIS作成責任者を訴えた上で、当該開発の妥当性を吟味する。最終的に連邦政府機関が開発の是非の決定を下す前に、立法府で影響分析 (Impact Analysis) が作成され、該当する開発の結果が社会的に好ましいゴールに即したものであるかをチェックする。NEPA制定の結果、一つの開発の期間が長期化し、よりコストがかかる上に、多数の関係者が細部に関わるため、総合的な判断を下すのに支障を来すことになった。¹⁷

しかし、このような連邦政府の地域開発への介入強化に同調するかのようになり、カリフォルニアでも、全米で最も厳格な環境規制となった、1970年のカリフォルニア環境実態法 (the California Environmental Quality Act=CEQA) が制定された。これはカリフォルニア州及び同州内の全ての市、郡の立法機関と行政機関に1972年以降適用されることになった。¹⁸

カリフォルニア最高裁 (the California Supreme Court) はCEQAを吟味して、各開発計画に許認可を与える。例えば、マンモス (Friends of Mammoth) と監督委員会 (Board of Supervisors) との対決がよい例である。この裁判に象徴されるように、開発に先立つ詳細な環境調査がいかなる開発にも要求されるようになった。例外は1) 純粋な行政行為で、公務員の裁量によらず、固定的な基準や客観的な数値化による条件をクリアしたもの、2) 州の法律によって特に免除されているものだけであった。¹⁹

NEPAでは、開発の環境への影響が深刻ではない場合 (EISが、当該開発の潜在的な環境への悪影響を示さない場合) は、免除宣言 (negative declaration) によって、EIR (an environmental impact report) 作成が免除された。しかし、それとは対照的に、カリフォルニアのCEQAは、当該開発が代替策によって環境への悪影響を緩和する場合でも、一旦否定された開発は認可さ

¹⁴ Ibid., pp. 456~458.

¹⁵ Ibid., p. 458.

¹⁶ Ibid., p. 430.

¹⁷ Ibid., pp. 457~459.

¹⁸ Ibid., p. 460.

¹⁹ Ibid., p. 460.

²⁰ Ibid.

れることは無かった。²⁰

NEPAが法制化されると、その適用は連邦政府から各州、各地域に拡大されていったが、連邦政府と異なり、各地方自治体は独自の土地使用規制を備えていたので、地域開発に対する規制は、既存のものにNEPAの規制が付加され、更に厳格なものになった。NEPAが適用された最初の州となったカリフォルニア州では、全ての開発に対し、上述したように徹底的な事前の環境調査が必要となった。その結果、開発業者は建築物の内容、建物の賃借予定、開発の優先順位、上下水道の設置、開発対象に与えられる特権、細分化された計画、開発計画自体の多様性、将来の再開発計画、ゾーニングの変更の可能性等にわたる細かい報告が要求された。²¹

NEPAの影響で実施された、州による代表的な土地規制として、カリフォルニア州では1972年にカリフォルニア海岸地域維持法（the California Coastal Zone Conservation Act）が制定された。この法律は別名プロポジション20（Proposition 20）と呼ばれており、州内の六つの地域委員会と、一つの州全体の委員会が、同州の太平洋沿岸の1,100マイルの海岸線地域を管理することになった。この法律の結果、1975年までの4年間、沿岸部の既存計画は全て棚上げされた。²²

その後、1976年に制定されたカリフォルニア海岸法（the California Coastal Act）や州海岸法（the State Coastal Act）によって、地方自治体当局（local governments）が海岸沿いでの各開発に対する土地使用計画やゾーニングの許認可権を得た。そのため、自治体当局に港湾委員会が設置され、沿岸開発（ここでの沿岸は広義に解釈され、海岸から100ヤード乃至5マイルに至る地域を対象とする）を管轄することになった。この港湾委員会の維持のため、地方の行政機関は一層拡大し、6年間にわたって、188名のスタッフと年間1,030万ドルの予算を要した。そして、プロポジション20通過以降、この港湾委員会が許可したのは103件の開発計画申請の内、51件だけであった。²³

IIの結論：1970年代に至る環境保護重視策は行政機関の肥大とそれに随伴する多額の資金需要をもたらした。更に、各開発計画に対する詳細な調査とその資料の提出は開発関係者に、開発期間の長期化を含めた大幅なコスト増を強いることになった。その結果、現地住民に対する税負担も高まり、1980年代以降は地域の一般住民からの環境保護への声はさほど盛上がることは無かった。

Ⅲ バブル期における日本人投資家の南カリフォルニアへの不動産投資

日本人投資家の米国不動産への投資は当然のことながら、日本と米国の経済状況に直結していた。最初、日本人投資家に米国の不動産市場が非常に魅力的に映るようになったのは1985年度に東京都心の地価が50パーセント上昇したことと、同年の為替の円高基調への転換をきっかけとしてであった。1986年の日本政府の報告によると日本全土の地価は米国の4.1倍にも上ることになった。そのため、米国の面積が日本の約25倍だとすると、日本の土地の価格は米国の100倍となった。同年、日系不動産会社の秀和の副会長、山下よしおは「いまや、米国不動産は日本に比較するとバーゲンだ」と主張した。更に、山下は「不動産業における建物建設は時

²¹ Ibid.

²² Ibid., p. 431.

²³ Ibid.

間を要するし、いつまで円高が継続するのか定かではない」と述べ、1985年以降の円高のメリットにも言及した。²⁴

また、1986年10月時点で、2～4パーセントの日本国内の不動産利回りに比較すると、米国内のそれは年間6～9パーセントであったので、多くの日本人投資家が米国不動産に飛びついた。秀和会長の長男で米国秀和の責任者である小林隆二は「米国での秀和の購入物件の利回りのレンジは、自社のニューヨークのABCビルの予定利回りの5.5パーセントか、それ以上の8パーセントあたり」だと主張した。²⁵

東京の地価は1986年以来毎年連続して上昇し、過去4年間で商業地は96.2パーセント、住宅地は89パーセント上昇した。東京の中心に位置する皇居の不動産価値はカリフォルニア州全体と同額となった。また、ゴルフやテニスのような広い土地を要するスポーツを楽しむために支払われる価格が極端に高騰した。例えば、最も高額なゴルフ場会員権は250万ドルにもなった。²⁶1990年の日本不動産鑑定協会の発表によると日本の地価総額は1,842兆円(12兆2,800億ドル)で、アメリカ全土を4回購入することが可能であった。そして、東京の地価はロサンジェルス²⁷の99倍にまで高騰した。

その結果、日本人投資家の米国への投資額の急増は注目的となった。日本人は1985年度に15億ドルを米国不動産に投資したが、1986年度は、10月までに既に秀和の15億ドルを含めて、前年度の3倍以上にあたる50億ドルを投資した。その結果、それまで米国不動産への最大の投資国であった英国の投資額を超えることになった。²⁸

また、1989年度においても米国の調査会社(Mead Ventures Inc.)への、アンケートに解答を寄せた日本人投資家の94パーセントは米国への不動産投資を更に増加させるか、現状維持すると答えた。²⁹日本の地価上昇の結果、日本人投資家にとって米国の土地は何でも安価に見えるようになったのである。

例えば、秀和が6億2千万ドルでアルコプラザを買収した時、第二位の入札額は5億9千万ドルで、ABCビルディングを1億6,500万ドルで買収した時の第二位の入札額は1億1,500万ドルであった。このような数字が日本人投資家の入札額が高いというイメージを米国人に与えることになった。³⁰ロサンジェルス³¹のクロッカーセンター(Crocker Center)の開発業者ロブ・マグアイアー(Rob Maguire)は、秀和がアルコプラザ購入に支払った6億2千万ドルの落札価格は次点が5億9千万ドルであることを考慮すると、米国投資家の観点からは高値掴みだと主張した。

当時の米国政府のスタンスはというと、日本人の米国への投資に極めて好意的で、ブッシュ

²⁴ 'Japanese Firms Boost Purchases of Real Estate in U.S.--Family-Owned Shuwa Investment Co. Emerges as the Major Player,' by Robert Guenther and Masayoshi Kanabayashi. Wall Street Journal. (Eastern edition). New York, N.Y.: Oct 20, 1986.

²⁵ Ibid. 'The Real Estate Magazine,' (September, 1989) p. 19.

²⁶ 'U.S. A STEAL FOR JAPANESE,' by Jack Doo. Modest Bee (January 29, 1990). その結果、「超富裕層を除外して一般のビジネスマンは都心のビルの屋上の狭いゴルフページの中でのスイングで満足せざるを得ない。また、テニスでもシングルスをやめることは稀である。」という記事が掲載された。

²⁷ 'The Real Estate Magazine,' (December, 1990) p. 26.

²⁸ Robert Guenther and Masayoshi Kanabayashi, op. cit.

²⁹ 'Japanese Investors Prefer California,' The San Francisco Chronicle: Business Section C1 (December 28, 1989).

³⁰ 'The Real Estate Magazine,' (July, 1989) p. 9.

³¹ Robert Guenther and Masayoshi Kanabayashi, op. cit.

大統領も、「米国は日本の投資を必要としている」と述べ、フェデラルリザーブボードも「日本からの投資は米国経済に不可欠なものだ」と看做した。³²

また、一方で、1990年代初頭における日本人の米国不動産への投資意欲の衰退も、1980年代の活発化と同様、日本経済及び日米関係等の変化にリンクしていったのである。第一に、日本で銀行の融資規制問題が起こった1990年9月半ば過ぎから米国での投資額は急落した。更に追い打ちをかけて、湾岸戦争で海外投資を自粛するムードが蔓延し、以降、いわゆる『バブルの崩壊』と共に、日本人の米国への不動産投資は急激に減少していったのは衆知の事実である。³³

次に、日本人の米国への不動産投資の特徴を吟味していく。第一に注目される、日本人投資家の米国不動産への投資パターンは、最初はホノルル、ワイキキ等のハワイの物件から入り、続いてサンフランシスコやロサンゼルス等のカリフォルニアの物件へシフトするのが一般的であった。これらのエリアへの日本からの投資累積総額は191億ドルになり、日本から米国への不動産総投資額の30パーセントを占めた。³⁴

1989年の日本の対米総投資額はカリフォルニア、ハワイ、ニューヨークの3州に集中し、これら3州だけで日本からの対米不動産総投資額の81パーセントを占めた。特に、カリフォルニアへの投資は急増し、1989年度のトップ10にロサンゼルス、サンディエゴ、アナハイム、サンフランシスコの4都市がランクインした。³⁵ この地域別投資先でもわかるように、「特に日本人投資家が好むロサンゼルスは、2位のニューヨークを断然引き離して1位であった。」³⁶

当時、日本人投資家はロサンゼルスダウンタウンの不動産の25パーセントを所有した。その中には、アルコプラザ、ブロードウェーセンター、チェイスバンクプラザ、マニュアルライフプラザ、ワールドトレードセンター、ユニオンバンクビルディング、1,000ウイルシャービルディング及びその他少なくとも12の主要ビルディングが含まれた。³⁷

カリフォルニアが好まれたのは、ボーイング、ロッキード、ノースロップ等の防衛産業が全て同州内にあり、また、ロサンゼルスはハリウッドを中心にエンターテインメントビジネスの分野が非常に強いことにも起因した。また、南カリフォルニアに限って言えば、サンタバーバラからサンディエゴ間の沿岸から内陸に向かった20～30マイルの地帯は北米全土で唯一の地中海性気候に恵まれている地域であることも注目に値する。³⁸

日本人投資家の顕著な特徴として、第二に、有名な物件に強い興味を示すことである。1989年5月に、常時、世界のホテル業界ではトップ10に名を連ねていたロサンゼルス市のベルエアホテルが、東京の石亭開発に1億1千万ドルで買収された。売却したのはローズウッドプロパティ社で、当ホテルを1982年に2,210万ドルで購入していたので、約6年で5倍の価値を付けて販売したことになる。同年8月には山梨県の金丸商事がLAACO会社社長チャールズ・ハサウェーから、ロサンゼルス市の有名なゴルフコースであるリビエラカントリークラブを購入した。³⁹

³² 'The Real Estate Magazine,' (May, 1990) p. 18.

³³ 'The Real Estate Magazine,' (June, 1991) pp. 8-9.

³⁴ 'The Real Estate Magazine,' (September, 1990) p. 18.

³⁵ 'The Real Estate Magazine,' (December, 1990) p. 8.

³⁶ 'Japanese Investors Prefer California.' Mead Ventures Inc. の報告から。

³⁷ 'The Real Estate Magazine,' (July, 1989) p. 9.

³⁸ 'The Real Estate Magazine,' (September, 1989) p. 18.

³⁹ 'The Real Estate Magazine,' (June, 1989) p. 33.

ロサンジェルス不動産会社社長チャールズ・ダン「日本人投資家はビバリーヒルズ、ベルエア、サンタモニカ等の日本人社会でのブランドネームの強い地域を好む。特に、コーポレートハウスとして使用する場合はその傾向が強い」と述べた。⁴⁰ 他の有名不動産会社社長フレッド・サンズは「多数の日本人投資家は利益を生む物件よりも、趣味としてゴルフコースを購入したり、著名なゴルフコースを所有して名声を高めようとするケースが多い」と主張する。⁴¹ このように、日本人投資家は「トロフィープロパティ」購入に熱心であるが、その売買で利益を獲得する意志がそれほど強くないと受け止められた。⁴²

これらの批判に対し、秀和インベストメントの小林孝次社長はインタビューで、1987年にアルコプラザを購入したのはアメリカではトラックレコードが大切で、「ロサンジェルスアルコプラザを所有しているということがビジネスの上で、信頼を築くのに役立つ」と主張した。⁴³

第三に、日本人投資家の南カリフォルニアの住宅不動産の好みは短期間に変化していったことも注目に値する。パシフィックインターナショナルリアルター社長の山田春樹はインタビューで、アメリカ人には人気のある、敷地が狭く庭も無いオーシャンフロント住宅よりも、日本人投資家は庭園が広く、建物が大きく且つ新しく、プール付きの物件を好むことを指摘した。⁴⁴

一方、翌1991年には日本人投資家の米国での不動産購入の主流はウォーターフロントやフェアウェーフロント（ゴルフ場付きのコミュニティ内にある住宅）をリゾートハウス（別荘）として、購入するのが主流となった。この相違は、1989年から91年の間に日本人の好みは米国での経験で変化したのか、それとも次の解釈が示唆する、日本国内で興隆し始めたリゾートブームが米国への投資にも影響したのかは、判断し難い。即ち、日本でのリゾートブームは「投資がリゾートという隠れ蓑を着ただけだ」と考え、「都内ではもう一戸建てを買えないという人達の間でリゾート物件が投資対象として人気を得たに過ぎない」という解釈である。⁴⁵

第四の日本人投資家の特徴は、多くの日系企業の米国における不動産投資が、7～10年程度の保有を目安にする米国の投資家とは対照的に、長期投資が中心で20年以上の物件保有を前提にしていることである。ビジネスコンサルティング業のアーバンランドシアーズ（Sears of Urban Land）も、「日本人投資家の不動産哲学は売買中心ではなく、購入した不動産を持ち続けることである」と分析した。⁴⁶ 前述のコンサルティング会社のミードベンチャーも日本人投資家の特徴について、米国の投資家は短期的な投資に、より関心を持っているが、日本人は長期的な利益を重視していると述べた。⁴⁷

第五の日本人投資家の特徴は、米国での不動産投資事業に乗り出していく際にまず、米国の不動産業者をパートナーに選ぶということである。例えば、長谷工はチャールズ・ダンカンパニーをパートナーとして迎え、合併企業である長谷工・ダンカンパニーを創設した。ここで、チャールズダンが米国不動産物件購入に関するノウハウを提供し、その結果得た情報に基づき

⁴⁰ 'The Real Estate Magazine,' (October, 1989) p. 14.

⁴¹ 'The Real Estate Magazine,' (May, 1990) p. 19.

⁴² 'The Real Estate Magazine,' (June, 1991) p. 8.

⁴³ 'The Real Estate Magazine,' (June, 1989) p. 29.

⁴⁴ 'The Real Estate Magazine,' (August, 1990) p. 17.

⁴⁵ 'The Real Estate Magazine,' (June, 1991) p. 8.

⁴⁶ Robert Guenther and Masayoshi Kanabayashi, op. cit.

⁴⁷ 'Japanese Investors Prefer California,' op. cit

長谷工が日本の投資家にこれらの物件を紹介することになった。⁴⁸ 1990年の不動産会社フレッド・サンズ社長のフレッド・サンズとのインタビューでも、フレッド・サンズ・リアルターが住友不動産販売と提携して、ロケーションに関する情報及び、各地域の不動産マーケットに関するデータを提供していることが語られた。⁴⁹

但し、ここで注目すべきは多くの日本人投資家が地元の開発業者とパートナーシップを組んでジョイントベンチャーを展開しようとするが、当時のジョイントベンチャーの定義が日本と米国では非常に異質なことである。日本では各企業が資金を拠出して、開発プロジェクトに参加するが、米国では資本家が出資し、デベロッパーはノウハウを供与するだけで資金繰りには一切関わらないことである。⁵⁰

このような米国流のやり方に対して、日本の主要不動産投資及び開発会社は日本流のやり方にこだわる傾向が強かった。例えば、住友不動産社長の増岡はインタビューで、住友不動産の米国での開発事業の場合、単独でもジョイントベンチャーを組むこともあるという前提で、「よくこちらのデベロッパーは日本人を投資家として受け入れ、日本人に100パーセント出資させ、利益配分は半々ずつというようなやり方を好みますが、当社はそのようなスタイルのパートナーシップはお断りです」と語った。実際、住友不動産がホームセイビングの子会社、アーマソン・デベロップメントとパートナーシップを組んだ際、双方が50パーセントずつ資本を出し合い、同等の立場で事業を実施していく形態をとったのである。⁵¹

日本の不動産会社のスタートもまた、次のように主張する。即ち、スタートがパートナーシップを組む際は「各自が出資し合う日本式のやり方か、または債務に対し賠償責任のないリミテッドパートナーシップとして参入する。リミテッドパートナーシップの枠組の中でスタートの参画しているものはウエストハリウッドの総予算6,000万ドルの大型ショッピングセンター（15万平方フィート）とサンディエゴ郡のエスコンディードのゴルフ場付き高齢者向け住宅の開発で、現地デベロッパーとのジョイントベンチャーの共同開発はミッドウイルシャーのアンバサダーホテルの北側の29ユニットだ」と述べた。⁵²

1990年、日本の全不動産投資の内46パーセントは100パーセントの所有権を取得したもので、54パーセントはジョイントベンチャーを通じて所有権をシェアする形態をとった。ちなみに1988年度のフルオーナーシップとジョイントベンチャーの比率は38パーセントと62パーセントであった。ここでの新規開発の増加とフルオーナーシップの増加は日本人投資家が米国での不動産投資に慣れてきた結果であると考えられる。更に付け加えると、ジョイントベンチャーでも、日本企業間のものが徐々に増加してきたのである。⁵³

第六の特徴として、1980年代後半、日本の投資家は米国の最先端を行くレストラン等をフランチャイズチェーンとして購入することに関心を持つようになった。それまで過去20年以上、マクドナルド（McDonald's Corp.）、ケンタッキーフライドチキン（Kentucky Fried Chicken Corp）、デニーズ（Denny's Coffee Shops）は日本で急成長し、ビジネスとして発展してきたが、より最

⁴⁸ 'The Real Estate Magazine,' (October, 1989) p. 14.

⁴⁹ 'The Real Estate Magazine,' (May, 1990) pp. 16-17.

⁵⁰ 'The Real Estate Magazine,' (August, 1991) p. 19.

⁵¹ 'The Real Estate Magazine,' (April, 1990) p. 20.

⁵² Ibid.

⁵³ 'The Real Estate Magazine,' (November, 1990) p. 16.

新のロサンジェルスのレストランが注目されるようになった。レストランコンサルタント会社テクノミック (Technomic Inc.) の社長ロン・ポール (Ron Paul) は「今まで、日本ではファーストフードがブームであったが、今後は更なるレベルアップを目指して、日本に定着可能な米国のレストランが (日本人投資家に) 着目されている」と語った。⁵⁴

ロサンジェルスをベースとするピザチェーンのカリフォルニアピザキッチン (California Pizza Kichin Inc.) へは日本企業から何件ものジョイントベンチャーやフランチャイズとして日本に導入する提案がなされた。ロサンジェルスの有名レストランのスパゴも日本のW.D.I. とジョイントベンチャーで東京に出店し、シェフやダイニングのマネージャー等を相互交流させるまでになった。スパゴの総支配人のトム・キャプラン (Tom Kaplan) は日本の経営者達は「スパゴのオリジナルの椅子、花、木のパネル等の全てのデザインのトレードマークを模倣している」と述べた。⁵⁵

第七の特徴として、米国でリゾート開発に従事している日本の開発業者が自社の開発物件の取り扱いで、米国人顧客と日本人顧客の間にダブルスタンダードを設ける傾向があるとして批判を受けることがしばしばあった。例えば、米国でゴルフリゾート開発をしている日系企業やオーナーは料金において、地元住民には米国の相場で、日本人会員には日本の相場を適用し、その両者の格差は10倍にも達する場合があった。この格差は日米会員権の不均衡問題として、両国間で大きな議論を呼んだ。この理由は両国間の相場があまりにも異なり、前述したゴルフ会員権に関しても日本最高額の小金井カントリークラブの会員権は、当時米国屈指の高級ゴルフクラブであったニューポートビーチのビッグキャニオンカントリークラブの会員権の19倍近くの高値がついていた。⁵⁶

但し、注目に値するのは、多くの米国人の見方と異なり、日本人投資家の主張はより合理的な判断に基づこうとする姿勢を示していたことである。例えば、秀和インベストメント社長の小林孝次はインタビューで、1978年にカリフォルニアに現地法人秀和インベストメントを設立し、開発事業を開始したが、1984～85年頃から既存ビルの買収へと方向転換したことを明らかにした。その理由は、開発事業は5年かけて7～8プロジェクトしかこなせないぐらい時間がかかることと、第二に、南カリフォルニアの一等地には全てビルが林立するようになったことだと指摘した。⁵⁷

従って、彼は「将来10～15年の収益を約束する既存のテナントを持つ、ロケーションの良いビルディングに投資することに決定したのだ」とこのインタビューで述べた。彼によると、秀和の投資額は25億ドルでその40パーセントは資本金でまかない、残額は現地でファイナンスされた。そして、1987年の不動産市場が買い手市場であったので、秀和の全貸しビルの空室率は5パーセントを切り、アルコプラザも99パーセントはテナントで埋まるぐらい自社のビジネスは順調であったと主張した。⁵⁸

更に、小林は「1987～88年にかけて、不動産価格が異常に高騰し、それ以外の利回りが8～8.5

⁵⁴ 'Japanese Appear to Be Hunting For American-Style Restaurants,' by Kathleen A. Hughes. 'Wall Street Journal (Eastern edition),' New York, N.Y.: Nov 14, 1988.

⁵⁵ Ibid.

⁵⁶ 'The Real Estate Magazine,' (September, 1991) p. 8.

⁵⁷ 'The Real Estate Magazine,' (June, 1989) p. 26.

⁵⁸ Ibid., pp. 26, 28 & 29.

パーセントであったものが、1989年には利回りが6パーセントに下落したので、再度、総合開発事業に復帰した。例えば、ダウタウンにサザンガスから購入した3つの土地を貸しビル2棟、ホテル1棟の予定で開発を決定した」ことも明らかにした。⁵⁹

ここで、秀和の小林が述べたように日本企業の行動は経済合理性に即したもので、彼らの行動は、実質的な利益の出る地域に目を向けたものであった。実際、1980年代、ロサンジェルスでは既存のビルディングの立て替え以外には開発の余地が無く、最低8パーセントの利益を求めた日本人投資家にとって、そのような物件はもはや存在しなくなっていた。そのため、彼らはまだビルの賃貸料も安く、米国企業も、当時ちょうど積極的にオフィスを移転し始めていたロングビーチ、リバーサイド、サンタアナ、アーバイン等のロサンジェルスの郊外都市への大型投資に重点を置くようになった。更に、日本人投資家はまだ大量の空地があるエル・トロ、ミッションビエホ、サンクレメンテ、オーシャンサイド、デル・マール等のアーバインからサンディエゴの間の米国の開発業者が見落としていた地域へ開発の手を広げた。⁶⁰ このように彼らは単にトロフィープロパティに熱中する業者ではなく、企業経営としては極めて合理的な側面も示していた。

より利益の出るところへ投資するというこの企業経営面における合理性に関して、イーストディルリアリティ (Eastdil Reality) の会長のベンジャミン・ランバート (Benjamin Lambert) は、秀和会長の小林茂は不動産業の隅々まで精通した優れた経営者だと讃えた。ファーストボストン (First Boston) のスティーブ・チャウム (Steve Chaum) も「開発でも、建築でも、インフラ整備等でも秀和の社員の多くは米国人同業者よりも精通している」と賛辞を惜しまなかった。⁶¹

ただ、多数の日本人投資家の問題点として、米国内で日本流の投資や開発のやり方を持ち込んだ上に、更に、米国の複雑な地域政策、地域住民の開発への憤り、外国人投資家への不安感等に十分対処しきれなかったことが考えられる。⁶² メリルリンチ不動産社長のリック・メリルはインタビューで、「日本人投資家を買ったビルがロサンジェルスやアトランタ等の主要都市にある有名なビルであったので特に目立った」ことを指摘する。⁶³ その結果、「日本人は有名なプロパティならその値段が法外なものであっても支払う」というようなことが現地の不動産業者の座談会で語られることもあった。⁶⁴ 更に、このような認識を背景に、当時出版されたカナダ人ジャーナリストのキャサリン・コリンズの著書『セリングアウト (Selling Out)』に示されるように、米国のマスコミも日本人によるトロフィープロパティの購入に対して批判的な記事をしばしば書くようになった。⁶⁵

Ⅲの結論：Ⅱで示されたように、日本人投資家が対米不動産投資活動を活発化した、いわゆる「バブル期」のロサンジェルスを中心とする南カリフォルニアの地域開発の潮流は、1970年代以前とは異なり、より積極的なものに潮目が転換していた。その意味では、日系企業等の邦人投資の増加は当地の状況に鑑みても、時節にかなったものであった。

⁵⁹ Ibid., pp. 28.

⁶⁰ 'The Real Estate Magazine,' (August, 1989) p. 27.

⁶¹ Robert Guenther and Masayoshi Kanabayashi, op. cit.

⁶² 'The Real Estate Magazine,' (May, 1990) p. 14.

⁶³ 'The Real Estate Magazine,' (September, 1989) p. 17.

⁶⁴ 'The Real Estate Magazine,' (October, 1990) p. 17.

⁶⁵ 'The Real Estate Magazine,' (November, 1990) p. 9. Catherine Collins, "Selling Out," (Contemporary Books, 1989).

また、日本人投資家の行動が、当時の米国マスコミで散々報じられたような単なる「トロフィープロパティ」の盲目的な追求ではなく、かなり経済合理性に基づいたものであったことも理解できた。更に、熟知していない米国不動産に対するノウハウも現地不動産会社とのジョイントベンチャー等を通して獲得されていった。

しかし、それにも拘らず、前述の『セリングアウト』等の書籍・雑誌等で日本人投資家への批判が絶えなかったのは、彼らのビジネス戦略以外の要素に起因する面が多いと考えられる。則ち、IIで言及した、日本のそれとは比較にならない米国の複雑な地域政策、地域住民の心理、文化的背景の異なる投資家への不安感等の問題に十分配慮しきれなかったように思われる。

おわりに

日本人投資家が南カリフォルニアへの不動産投資を活発化させていった1980年代の米国は、まさに積極的な地域開発の時代を迎えようとしていた。しかし、1960～1970年代の環境維持重視の残滓は依然として消滅せず、海外からの投資に対してはIIIで述べたように極めてアンビバレントな反応を示す状況であった。