



米国最大の「ミレニアル世代」 中心消費層の生活意識と住宅志向

1980年代から1990年代に生まれたY世代（≒ミレニアル世代）は2010年に約7,860万人に達し、ベビーブーマーを抜き去り米国史上最大の人口層となった。ミレニアル世代の4分の1が18歳から32歳までに結婚するだけでも、世帯形成数は着実に増加すると予想される。つまり、ミレニアル世代をターゲットにした商品は、もはやニッチ商品ではなく、多くの消費者にアピールできるのだ。

明らかになったY世代 生活志向と未来展望

ULIの協賛で、Y世代の住宅ニーズや選好、生活欲求を調査研究した報告書『Y世代と住宅/改訂版』（ラックマン・アソシエイツのリアン・ラックマン氏とデボラL.プレット・アンド・アソシエイツのデボラL.プレット氏との共同調査）では、（特にY世代の）米国人が求める住宅像に新しい事実が加わった。調査は、前回の調査（2010年）後に深刻化した世界景気の後退が、ミレニアル世代のライフスタイルや未来への展望にどのような影響を与えたかをテーマにしたもの。

明らかとなったポイントは別記の通りである。

現状に満足し、未来に楽観

2015年に開催された「ULIスプリング・ミーティング」では、米国各地に暮らし働くY世代の不動産専門家によるパネルディスカッションが催された。パネラーの一人で、先述したラックマン・アソシエイツ社のリアン・ラックマン氏は、調査

Y世代に関する調査結果のポイント

- ▶ 街の中心地から少し離れた手頃な価格帯の地域に暮らし、生活費を節約するために両親やルームメイトとスペースをシェアしている
- ▶ 制約的な生活を強いられているにもかかわらず将来は楽観視している
- ▶ 繁華街またはその近くに暮らすミレニアル世代はわずか13%に過ぎない。63%は繁華街の近隣や郊外に暮らしている
- ▶ 50%が賃貸物件に暮らし、毎月の平均家賃は925ドルである
- ▶ 21%が親と同居している
- ▶ 14%が親、子、孫の三世帯世帯に暮らしている
- ▶ ルームメイトと暮らす人は27%。うち58%が一人暮らしを希望している
- ▶ ほぼ全員が「いずれはマイホームを持ちたい」と考えている
- ▶ 10人中9人が「両親よりも経済的に豊かになる」と考えている

結果を話題に「『ミレニアル世代の大半は大都市の繁華街にあるアメニティが充実したアパートに暮らしている』というものはや“神話”である」と断じたうえでこう続けた。

「興味深いのは、ミレニアル世代は“楽観主義”と“現実主義”を持ち合わせている点だ。具体的には、短期的には過大な期待を抱かないよう自制している

一方、長期的には自身に高い期待を抱いている。ミレニアル世代はベビーブーマーより10年遅れで同じ様な行動をとるだろうと言われているが、彼らは30歳を迎える時点で、まだやり残していることは多々あるものの、72%が（今が）幸せだと感じている。そして74%が将来に希望を抱いている」。

こだわりや虚栄心とは無縁 安全と健康と仲間に価値

多くの米国人は、いま暮らしているコミュニティが「健康的な生活を送る上で大きな妨げとなっている」と感じていることが、20歳以上の各年代（約1,200人）を対象に実施した調査で明らかになった。

この調査は、ULI ターウィリガーセンター・フォー・ハウジングのエグゼクティブ・ディレクターであるストックトン・ウィリアムズ氏が実施したもので、住宅、交通、地域社会に関する生活者の見解をまとめた報告書『米国の最新動向（2015年）』で公表されている。

経済的なマイノリティやミレニアル世代を中心とした人々の多くは、安全な屋外運動スペースや自転車専用道路、健康的な食事という選択肢を手軽に利用できない地域環境で暮らしている。「とりわけミレニアル世代は他の世代より、自身のコミュニティと居住環境への選択肢に強い不満を抱いていた。自宅の周辺ではジョギングや散歩、自転車、

運動のための屋外スペースがほとんどなく、交通量や犯罪が多いため安心して徒歩で外出できないと考えている」とウィリアム氏は説明する。

実際、ミレニアル世代の60%以上は自動車に過度に依存しない暮らしを求めている。

先述のパネルディスカッションに参加したY世代の不動産専門家の見解は、この調査結果と一致している。

ジョージア州・アトランタ都市圏高速交通局に勤務するルキヤ・イーディ氏は、「これまで都市部の小さなアパートで暮らしてきた。現在の周辺環境と自身のライフスタイルが合っているし、気に入っている。しかし、今度の結婚を機に一軒家を探している」と言う。

不動産投資信託会社UDRのクリスチャン・ニコルソン氏は、コロラド州・デンバーの中心部から徒歩圏内にある賃貸住宅に住んでいるが、家を購入する余裕はない。「大きな公園が近くにあって、毎日のように自転車に乗っている。住民は共同体意識が強く、世代を越えて物事を進め

ようとしているのがよい」。同じくUDRのジョー・ケネディ氏はマンハッタンに暮らしているが、物件の高騰（分譲マンションの平均価格は110万ドルに上昇した）や、手頃な物件が不足していることがY世代の不満につながっていると指摘する。

このように、Y世代は結婚や出産など人生の後半に差しかかるにつれ、愛着のある繁華街周辺を去って賃貸住宅から持ち家にシフトする傾向がある。またコミュニティへの帰属意識が強く、仲間とのつながりを大切にすることもY世代の特徴だ。

住宅政策の観点からは、すべての世代にとって住みよい街づくりが求められている。不動産業界は、Y世代の住宅ニーズに応えることにより、結果としてすべての世代が恩恵を受けられる社会の実現に貢献することができる。

本稿は、アーバンランド・インスティテュート (ULI) のウェブサイト「Urban Land Online」 (<http://urbanland.uli.org>) より、「ミレニアル世代の選好の進化」(The Evolving Preferences of Millennials) に言及した記事 (執筆者: レスリー・ブラウンシュタイン 2018年5月18日号) を要約したものです。





古川メガソーラー発電所（宮城県大崎市）

FOCUS

再エネ市場の長期安定成長を 不動産・金融・電気の専門性で支援

太陽光発電事業は、セカンダリー市場の取引が活発化。資金力のある投資家が新規参入している。設備価格の低下や、発電効率の向上で開発コストも適正化。投資・開発環境が整ってきた。こうしたなか、開発・運営全般に渡る、長期・安定的な収益モデルの構築をサポートする、クリーンエナジーマネジメントの専門ソリューションが好評だ。

PM編集部



金島春夫 氏に聞く
クリーンエナジーマネジメント
代表取締役

発電コスト従量料金並みに 競争力高まる太陽光発電

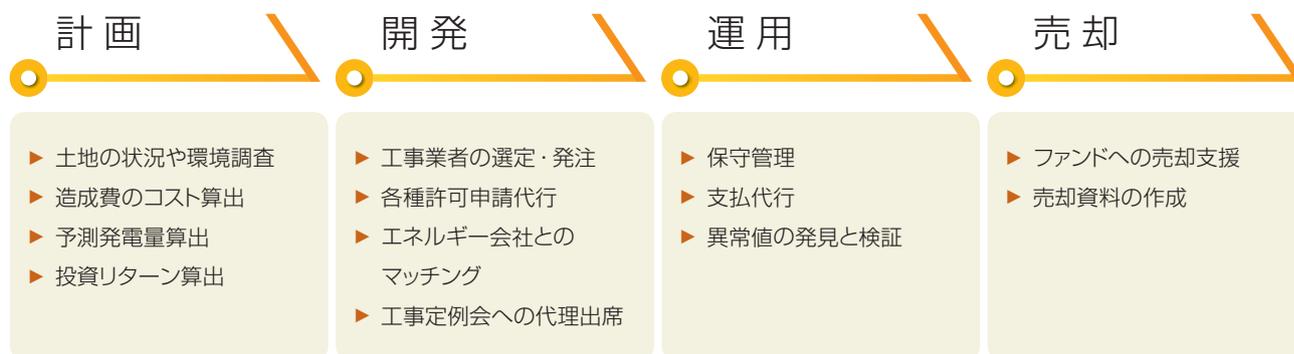
クリーンエナジーマネジメント（CEM）は、太陽光や風力、バイオマス発電など再生可能エネルギー発電事業（再エネ事業）の開発・運営支援を手がける企業。リク

ルートビルマネジメント（現ザイマックス）やラサール不動産投資顧問を経た代表取締役の金島春夫氏が2011年に設立した。

最大の強みは、再エネ事業に不可欠な不動産・金融・電気の3要素をワンストップでサポートできる点。社員には一級建築士や金融投資家出身者など、電気・設備面に

精通した不動産・金融プレーヤーを少数精鋭で揃える。「新規参入事業者向けの稟議書作成から、立地の見立て・取得、キャッシュフロー予測、資金調達、コンストラクションマネジメント、竣工後のAM・PM業務まで、投資家が必要とする機能を自在に提供できる」と金島氏は自信を見

【図表】クリーンエナジーマネジメントの業務範囲



せる【図表】。

とくに太陽光発電施設の開発・運営実績は、約50施設・300MW規模と経験豊富である。今後の事業環境についても「先行きは明るい」と金島氏はいう。理由は3つある。

まず、パネルや蓄電池など発電設備について、大量生産で価格が大幅に低下、発電性能も大幅に向上している。固定価格買取制度（FIT）は開始当時の40円/kWhから18円/kWhへと漸減したが、開発コストも40万円/kWから15万円/kW程度まで低下、表面利回りで10%以上のリターンが期待できる。

「業務用電力の料金は、現在13円/kWh前後。FITの事業期間（20年間）が終了した後も、十分に事業性が確保できる」（金島氏）。

さらに、停滞している新規開発も「電力会社との系統連系がボトルネックだったが、国の広域連携ネットワークが電力会社と話し合いを進めており、2019年度内には解消が見込まれる」（金島氏）と期待感を示す。

セカンダリー市場も活性化している。資金力のあるリース会社などが投資家として参入。FIT導入直後に、採算度外視で大量参入したプレーヤーは徐々に淘汰されつつある。

案件に合わせた立ち回りで 投資家の期待へ柔軟に対応

太陽光発電施設への投資は不透明な部分が多い。とくにセカンダリー案件は、開発コストを下げるために造成工事をないがしろにし、電気事業法で規定された害獣・自然対策を講じていないケースも散見される。こうしたむずかしい案件こそCEMの腕の見せ所だ。

発電会社・地権者・金融機関の間に立ち「設備の瑕疵を改善、土地の権利調整など遵法性を確保。管理コストも見直し事業収支を整える。出力実績が予測値におよばない場合には、設備に問題があるのか、そもそも予測値の算定に問題があったのかなど、過去の類似案件の運用実績と比較。ハード・ソフト両面にわたり安定運用を支援している」（金島氏）。

具体的な支援実績をみていこう。大手ガス傘下の再生可能エネルギー投資会社のケースでは、案件取得・金融周りを支援。不動産投資会社が保有していた物流施設の屋根上発電システムの取得に成功した。

太陽光発電デベロッパーのパシフィック・エナジーが組成した私募ファンドについては、「古川メガソーラー発電所」（宮城県大崎市、出力56.87MW）の組み入れを支援した。

米・大手金融投資家との取組みでは、施設の管理・運営面を支援。米国の銀行法に抵触する地権者への地代支払いを代行するなどストラクチャー上の機能補完も担っている。

リース会社が取得した土地付きの太陽光発電設備について、CEMが土地だけを取得するケースも増えている。運営力に自信をもつCEMならではの取組みといえよう。不動産保有会社としてSPC化し、投資家を募るなど次なる展開も想定する。

太陽光発電施設に限らず、他の再エネ事業にも意欲的に取り組む。千葉県銚子市では2MW規模の風力発電施設の開発を手がける。さらにバイオディーゼル発電所の開発にも取り組む。パームオイルを生成する際の残渣を活用。大手メーカーと共同研究が進行中だ。日本で燃料の精製モデルを検証し、将来的には海外での事業展開を視野に入れる。

金島氏は、今後の事業方針について「再エネ事業をはじめとしたインフラ投資市場は成長余地が大きく残された領域。本来的には、長期安定的なインカムリターンを期待するコア型ファンド向きの商品といえる。金融機関や機関投資家が納得できるパンカブルな商品づくりで、マーケットの成長をサポートしていきたい」と意気込みを語った。