

ビルの活性化

心斎橋筋は380年の歴史があり、全長580メートルの商店街となっています。土日は12万人を超える来街者があり、西日本1の商店街です。現在心斎橋の店舗数は180店舗で、空室は4店舗ありますが、ほぼ常時

が満室と考えていいでしょう。当社もこの街で宝石店から出発し、竣工以来30年間貸ビル業を続けています。ただ、街は先日「ファニチャー関連のショップの入居が決まりました。空室が埋まったので、前回は7%上昇しました。しかし、3年前

前回入居者より賃料が7%上昇



ツルヤ 代表取締役 霧田 武比古氏

昭和23年大阪市生まれ。心斎橋筋商店街にある所有ビルで30年前から宝石店「ツルヤ」を営む。同時に、貸ビル業を展開し心斎橋らしいアパレルショップや、ファニチャーショップなどのテナントを入居させていく。現在、空室に街づくりの観点から心斎橋らしいテナントを入居するため選別中。心斎橋筋商店街振興組合副理事長。

入居テナントの業界研究は不可欠

堀江の街はビルは南堀江11年に江にあり、幕府によって私自身家具開かれ、北堀江の経営を江はお茶屋な営んできまど色街のな秀した。しか

困気、南堀江し、周知のは家具や仏具通り、生活など木工品の様式の変化などで家具屋取引が盛んな街は衰退。私の会社も約80名いた社員もリストラしました。私の



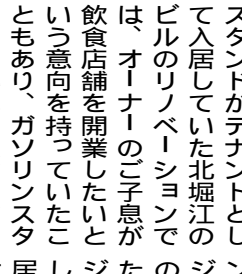
清水産業 代表取締役 清水 利祐氏

昭和15年大阪市生まれ。西区の家具屋街堀江に生まれ育ち、文久3年創業の老舗家具屋6代目社長となる。その後、家具屋街の衰退にともない廃業し、平成10年に自社ビルを海外アパレルブランドのA.P.C.に賃貸する。それが1つのエポックメイキングとなり、堀江がファッションの街として再生。街の変化に合わせ、自らもA.P.C.の服を着こなし。



ピースリー 代表取締役 川崎 敦司氏

平成6年に、関西最大手登記業務所に入社し、関西で登記業務を行なってきた。登記業務に会社を設立し、不動産仲介業務を専門にしている。その後、WEB映像制作を専門にしている。スリーを設立。ビルオーナーにWEB映像制作の特長。作成したり、アナログなPR



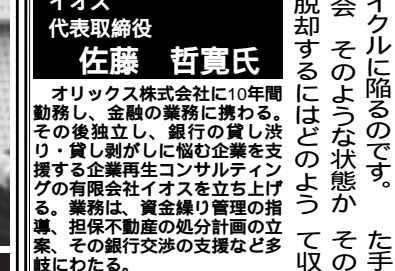
ピースリー 代表取締役 川崎 敦司氏

平成6年に、関西最大手登記業務所に入社し、関西で登記業務を行なってきた。登記業務に会社を設立し、不動産仲介業務を専門にしている。その後、WEB映像制作を専門にしている。スリーを設立。ビルオーナーにWEB映像制作の特長。作成したり、アナログなPR

第二部 パネルディスカッション②

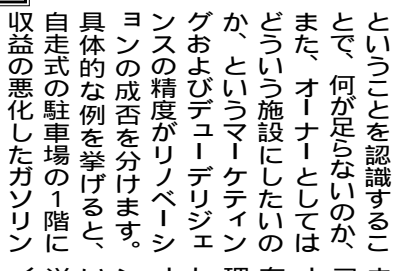


約100名が参加した



イオス 代表取締役 佐藤 哲寛氏

オリックス株式会社に10年間勤務し、金融の業務に携わる。独立後、銀行の貸付を支援する企業再生コンサルティングの有限会社イオスを立ち上げ、業務は、資金繰り管理の立案、担保不動産の処分計画の立案、その銀行交渉の支援など多岐にわたる。



ミライド・パシフィック マネジメント 代表取締役 阿部 浩史氏

平成2年に近畿大学商経学部経済学科卒業。平成6年株式会社ラオナイ大阪支社入社。大阪支社ゼネラル・マネージャーに就任。平成12年、有限会社ミディを設立。平成14年に商号変更し、「ミライド・パシフィック」を設立。平成15年に大阪府北区に本社を移転する。事業再生に絡んだ店舗プロデュースを手がける。

第10回 ビル経営サミット in関西 紙上再現

活発な議論が展開される

6月14日、大阪国際会議場12階、特別会議場にて開催された「第10回ビル経営サミットin関西」。当日は、約1000名の来場者が訪れた。「大阪の繁盛させるには？」というテーマの下、展開された2つのパネルディスカッションと、関西電力のビル・グレードアップセミナー、さらには講演後の懇親会も行われた。熱気冷めやらぬうちに、その模様をお伝えしよう。

第一部 パネルディスカッション①

各フィールドから若手経営者が集結

「関西ベンチャー企業が考える繁盛ビルの作り方」ということですが、ファニチャー・インテリア・インフラ・メンテナンスによる事業再生コンサルティンクを通じて、繁盛ビルを多くご覧になっている佐藤さん、

佐藤 やはり、債務が重いためにビルへの再投資が難しくなっている。その状況を改善していく必要があり。そのためには、融資の活用が重要である。また、テナントの募集も重要である。また、テナントの募集も重要である。また、テナントの募集も重要である。

阿部 我々はテナント・ビルオーナー双方から依頼を受けて、リノベーションの提案などを行って行なっています。周囲に同様の投資が必要とされ、一般ビルオーナーには取組みにくい手法だと思

シヨなどルームに転用しています。急増してトラックルームは荷物の出入れも少なく、道路から、ベットの付さえなければ、稼働率も悪くないため、デッドストックを有効活用する場所の活用には最適だと思

滋野 オフィスとして賃料を下げて貸し出せる場合は良いのですが、立地は真剣に用途変更を考えてみるべきです。当社は、コンバージョンを提案したビルを借り上げ投資資金が改修できるまで期間賃料保証を行う

繁盛ビルの実現に柔軟な感性が必要

関西電力 ビル・グレードアップセミナー

講師 お客様本部 エネルギー営業 グループ課長 田井 公浩氏

今回のセミナーは主にオフィスビルの省エネをテーマに話が進められた。田井氏によると、一般的にビルのエネルギーは、約3分の1が空調に費やされていることを指摘。「ビルの省エネを目指す場合、空調にメスを入れるのが効果的です」

各メーカーから、高効率の空調設備が開発・リリースされている昨今の潮流を紹介するとともに、その背景にあるビルの省エネ法強化について解説した。

「来年の4月から改正され、ビルの改修時の省エネ処置事項の行政への届出義務、電気と熱を合わせて一定量のエネルギーを使用する場合の届出義務、その場合の管理者設置義務などが追加されます」

また、空調改修時には従来、配管の交換が不可欠であったが、旧配管を再利用する工法が開発されたことにも触れた。工期短縮やコスト削減が達成されることで、今後、熱源変更や空調設備の改修が身近になる模様だ。

来場者の声



日本橋商事 取締役 的場 寛氏

話をうかがいに来ました。日本橋はここ一年で随分市況が厳しくなりましたが、地権者による新しい産業を誘致する運動などが行われ、ビルに貼るテナント募集の看板もデザイン性の高いものを作成したりと、アナログなPR

芦邊氏の話に希望を持つ

日本橋でビルを経営していることから、今回のパネルディスカッションでは、アシベ電機の話が聞けるのが嬉しい。

面的に広がるミナミエリアの街と

6面中段からつづく
ツクスとしては、今年9月に、そこ心齋橋本
店が誕生することになり
ました。いまだ、東京
に本社を置く企業は多い
ですが、大阪に本店が帰
ってくるのです。また、



アシベ電機
代表取締役
芦邊 康徳氏

日本橋でんでんタウンで、日本橋は
の歴史を振り返り、再び苦戦を強
す。元は家具屋、服屋、いられていま
古本商店が集っています。現在、日
本橋の店舗総
ともない、数は、約18
真空管など0店舗から80
電子パーツ店舗未満へと減少しまし
を扱う店が、1棟貸しのビルが多
現れて電機のため、スペック上、そ
街の原型がの後のテナント誘致も難
できました。しいのが難点です。そこ
その後、で、組合や業界団体では
レビなど電 パーツ製品の販売で栄え
化製品の完 た日本橋の原点と新しい
成品を扱う 産業の誘致を考え、口ポ
店が急増し ット産業に着目しまし
ました。た、私が代表を務める日
他エリアへ 本橋まちづくり振興株式
の大型家電 会社では、ロボットパ
量販店の進 ツを販売店をオープンさ
出により、せ、子供達にロボット教
日本橋が苦 室も開いています。また
戦し始めま 空きビルに開連のベンチ
した。そこ ャー企業を誘致するた
へ今度は、 め、振興組合では賃料補
日本橋にパ 填も考えています。私の
ソコンのパ 所有ビルでもそれを行っ
ッ製品店が進出し、賃料の約半分を
た。その後、 パソコンの 補填してあります。加えて
完成品の販売へと移り、電機街と各メーカーとの
わりですが、家電製品の太いパイプを活かし、仕
ケースと同じように、ヨ 事を斡旋できることも
ドパシカメラなど関東勢 つの大きな魅力と言える
の大型ショップの台頭でしょう。

ベンチャー企業を賃料補填して誘致

6面中段からつづく
オーナーは堀江に多いで
ラシ、規模の縮小を迫ら
れました。平成10年に
フランスの有名ブランド
が現状です。アパレル業
「A.P.C.」が私のビ
ルに着目し、出店の要請
がありました。家具屋の
者の流行を観察したり、
店舗はスペースが広いこ
と、周辺のアメリカ村よ
り賃料水準が安いことな
す。現在も、アパレルシ
ヨップにビルを貸してい
ています。

昭和29年に、インド
人の両親が大阪で繊維関
連の貿易を開始し、以来
繊維街と言われる船場工
リア瓦町で貿易業を営ん
できました。昭和42年
には、瓦町丁目にビル
を建設。私はアメリカの
大学卒業後、事業に携わ
っています。須藤氏が言
われたように、瓦町は一
丁目が一番市況が厳しい
。市況の厳しさを実感
し始めたのは、約2年前
からです。テナントが出
てもすぐ決まっていたの
が、苦戦し始めた。要因
は、繊維会社 設備を改善しようとい
の減少他なり 発想に至り、セントラル
ません。産業 空調から個別空調に変更
構造の変化に したり、ニューヨーク風
より、海外へ にビルの塗装を変更した
の工場移転や りしました。トイレを清
東京への管理 潔にするなどの配慮も心
機能の集中が かけています。ビルの付
背景にありま 加価値向上のため、ある
す。以降、ビ 程度コストをかけるのは
ルの競争力が 仕方ありません。そ
問われるよう つた努力が実り今年空室
になりまし にテナントが決まり、既
存テナントも長続きして
た。日本では います。賃料の低下は否
新築がもては いません。賃料の低下は否
やされる傾向 めませんが、空室にして
にありませ ます。契約書なども柔軟に
が、ヨーロッ おくよりは、とにか満
室を自指して埋めていく 考え、印鑑ではなく手書
のサインを 採用していま
す。テナント
にとってわか
りやすいこと
が第一でしょ
う。

賃料を下げてもテナントを入れるべき

6面中段からつづく
オーナーは堀江に多いで
ラシ、規模の縮小を迫ら
れました。平成10年に
フランスの有名ブランド
が現状です。アパレル業
「A.P.C.」が私のビ
ルに着目し、出店の要請
がありました。家具屋の
者の流行を観察したり、
店舗はスペースが広いこ
と、周辺のアメリカ村よ
り賃料水準が安いことな
す。現在も、アパレルシ
ヨップにビルを貸してい
ています。



ループビルディング
代表取締役
ラジャン・ケマニ氏

昭和33年神戸市生まれ。大阪船場工
リアで繊維関連の貿易業を営むインド
人の両親から生まれる。サンフランシ
スコ大学卒業後、事業を引き継ぎ、昭和
62年、本町にループビルディングを建
設する。衰退する繊維街の中で、不動
産事業に注力。貿易業もテナント付け
も繊維関連にはこだわらず、柔軟な発
想で行う。ヒンズー語、日本語の他、英
語、フランス語を操る。

大阪の空室率は、平成
15年10・39%、16年
9・23%、17年8・
64%と減少傾向にあり
ます。要因としては、以
下の3
つが拳
がられ
ます。1.テナントの大
阪郊外から市内進出や館
内増床の動きがあるこ
と。2.北浜の証券取引
所、心齋橋のエトワール
などの大型ビルの空室率
が1%台となっているこ
と。3.募集条件を緩和す
る目的人气順です。激戦
区が残されて
ますが、競争率が高いの
が賃料が安いのが特徴で
す。心齋橋エリアの空室
率は7・4%です。長堀
よ。

大手中心に空室率改善も中小は苦戦

6面下段からつづく
のインターネットの物件
活動と併せて展開してい
きます。動画に関しては
ビルの周辺風景からエン
トランス、エレベーター
ホールと、オフィスに
至るまでの経路をレポー
ターのコメント入りで案
内するなど物件に行かな
くてもイメージがつかめ
るものを作ります。多く
決まる時代ですから、情
報が必要で、ビル
オーナーとし
ても積極的に若
手の提案を取り
入れていく必要
があるのではな
いでしょうか。



ビルディング企画
大阪支店長
須藤 浩之氏

昭和35年東京都生まれ。平成元年に、株式会社ビルディング企画入社する。オフィス仲介営業マンとして業務に従事。責任者として横浜営業所立ち上げに貢献。その後、グループ人事部長を経て平成15年支店長として大阪支店に赴任する。現在も営業マンとともに日々現場に出て、数多くの大阪ビルオーナーと接し、テナント付けの成果を挙げている。

6面下段からつづく
のインターネットの物件
活動と併せて展開してい
きます。動画に関しては
ビルの周辺風景からエン
トランス、エレベーター
ホールと、オフィスに
至るまでの経路をレポー
ターのコメント入りで案
内するなど物件に行かな
くてもイメージがつかめ
るものを作ります。多く
決まる時代ですから、情
報が必要で、ビル
オーナーとし
ても積極的に若
手の提案を取り
入れていく必要
があるのではな
いでしょうか。

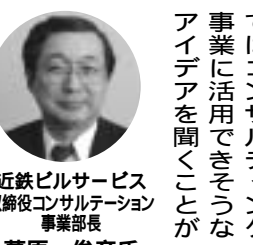


アーカスクリエイト
代表取締役社長
滋野 雅之氏

昭和39年大阪生まれ。早稲田大
学理工学部卒業後、リクルー
トコスモス入社。平成2年に代
表取締役社長に就任。ビル管理・
メンテナンス・改修の古い物件を
を活かし、築年数の古い物件を
購入しリニューアルして運用す
るのが強み。ビルオーナーやコ
ンパニオンの提案などを行う。

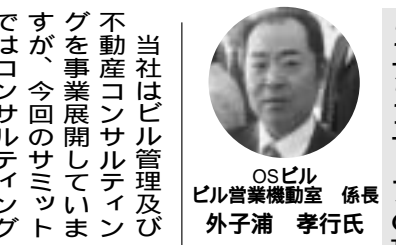
パネリスト・来場者が親睦を深める

懇親会レポート
講演後の懇親会は、特別会議場のエ
ントランススペースで行われ、パネリス
ト全員と多くの来場者が出席した。リー
グロイヤルホテルの用意した軽食とお酒
が並べられ、ツルヤの 田氏が乾杯の音頭
を取ると、自然に談話の輪が広がった。
パネリストとの名刺交換や質問などが積



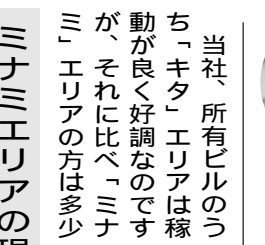
近鉄ビルサービス
取締役コンサルテーション
専任部長
葛原 俊彦氏

オーナーの街づくりが参考になり、加えていきたいと思います。



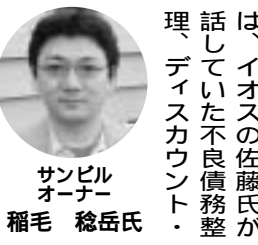
OSビル
ビル営業機動室 係長
外子浦 孝行氏

ミナミエリアの現状を理解 した上で、現場の状況を詳しく聞くことができ、私としては有意義な時間となりました。



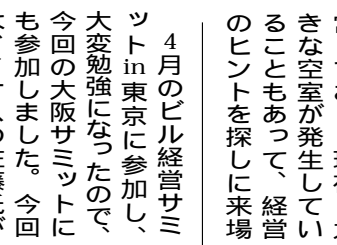
サンビル
オーナー
稲毛 稔岳氏

東京から駆け付ける 地元大阪のオーナーと情報交換する楽しさを感じました。



アシベ電機
代表取締役
芦邊 康徳氏

4月のビル経営サミットin東京に参加し、大変勉強になったので、今回の大阪サミットにも参加しました。今回は、イオスの佐藤氏が話していた不良債務整理、デイスカウト、



アシベ電機
代表取締役
芦邊 康徳氏

京都駅前ビルを営んでおり、現在、大
きな空室が発生してい
ることもあって、経営
のヒントを探しに来場
れました。



朝日商事
代表取締役
青木 晴人氏

大阪オーナーの連帯に触発される しました。ビルオーナーの横のつながりにより、京都では欠けている部分です。大阪もそうだと感じていたのですが、今回のサミットで積極的な取組みが行われていることを知り、大いに触発されました。