

当日の会場の様子



第15回ビル経営サミットin関西 速報

「第15回ビル経営サミットin関西」が去る6月26日に大阪国際会議場(中之島)にて開催された。ビルオーナーなど約120人が参加したこのイベントでは、3つの

セミナー、ビルオーナー自らが演題に立つパネルディスカッション、懇親会を実施している。今回は、会場に足を運べなかった方のために、論戦の一部を報告していく。

120名以上のビルオーナーが参加

特別セミナー 今、なぜ関西か？不動産市況改善の理由を探る



東急リパブルソリューション事業第五部グループマネージャー 伊東 千晃氏

関西の賃貸オフィス市場は、稼働率が大阪・神戸とも2005年を境に上昇し、大阪では06年3月時点で93%、神戸でも86%にまで回復しました。05年まで下げ続けてきた平均募集賃料は04年の7から06年5月に回復しています。大阪のREITの物件購入目安であるキャップレートが年々下がっています。オフィスビルは04年の7から06年5月にかけて、現在4%台で推移していますが、国債利回りとの差は2%以上の開きがあり、依然不動産投資は高利回りだといえるでしょう。当社におけるソリューション事業部の関西エリアでの

個人投資家の事例としては、元々所有していた収益性の無い土地を売却し、その得た資金で国内ファンド所有の賃貸マンションを購入した事例や、非収益ビルを売却した後、コンサルティンクを行い収益化したケース、相続を有利に進めるコンサルティンクなど単なる売却だけでなく顧客の資産形成のためのサポートにも実績があります。また、神戸市中央区のダイエー店舗跡も、同じく入札方式で大手マンションデベロッパーに売却。ホテルと商業施設の複合開発で地域の活性化にも貢献し、売主である産業再生機構から高い評価を得ています。一方、

ビル建築物の吹付けアスベスト対策

アスベスト(石綿)は、繊維状の鉱石で、燃えない、腐らない、熱や薬品に強い、引張り強度が高い、他物質とも親和性があるなどの特徴があります。また、白・茶・青石綿があり、最も毒性の強い青石綿は、昭和62年に自主規制、2番目に有害な茶石綿は平成5年に自主規制されていますが、白石綿に関しては、平成16年まで二次製品として使用されてきました。なかでも建築分野で最も問題になっている吹付け石綿の使用目的は耐火被覆や断熱、結露防止、吸音など、高性能・安価な

吹付けアスベスト対策



コンステックアスベスト対策センター長 小幡 良男氏

特性により、昭和50年頃まで多くの建物で使用されてきました。また、石綿の代わりに登場したロックウール(岩綿)にも5%以下から10%以上含有しているケースもあります。吹付け口、ツクүүлを含む石綿らし

吹付けアスベスト対策



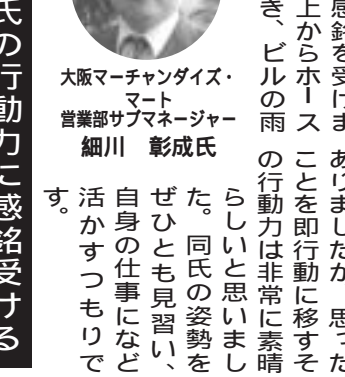
コンステック取締役技術本部長 博士(工学) 伊澤 清治氏

最近の耐震をめぐるとして、2005年6月に施行された、建築基準法の改正があります。これは、建築物に係わる報告・検査制度の充実および強化や、危険な既存不適格建築物に対する是正勧告、罰金1億円以下という罰則の強化がポイントです。また、今年3月施行の宅建業法一部改正により、耐震診断およびアスベスト調査に係わる事項の重要説明事項への追加が行われ、今年1月に施行された耐震改修促進法では、2015年までに特定建築物3万棟を耐震化率90%にする必要があります。耐震診断などの結果、建物に必要な耐震性能が無いと分かった場合、耐震改修が必要ですが、方法として、建物の強度、靱性の向上や建物の階数などを減らすことで建物重量を減少させて建物の基本性能を上げる方法があります。また、ピロティやエキスパンジョイント、建物バランスなど耐震性に不利な形状を改善する方法や、ひび割れ補修など劣化の改善、免震・制震補強など建物の揺れを抑える方法もあります。当社では、様々な耐震、免震、制震に関する技術や工法を有しています。建物の劣化・損傷原因やその程度を的確に把握する「正しい診断」、改修補強の効果を最大限に発揮させる最適な材料・工法による「確かな施工」で、あらゆる要望にお答えします。

資産価値を高める地震リスクマネジメント

前回は、ディナー2人の話は、大変スカッションの興味深かったですが、パネリストとして欲をいえば、会場に来て、今回は聞き取っていた聴衆側のオーナーとしての参加の意見も気になりました。パネリスト。例えば、聴衆側のストのビルオーナーもビルオーナーもデスカッションに飛び入り参加できるようにしなければ面白いかもれません。

桃井氏の行動力に感銘を受ける



大阪マーチャントダイズ・マート営業部サブマネージャー 細川 彰成氏

パネルディスカッションに参加された桃井氏の話に感銘を受けました。屋上からホースの行動力は非常に素晴らしいと思いました。水を撒き、ビルの雨の行動力は非常に素晴らしいと思いました。同じ姿勢を、ぜひとも見習い、自身の仕事などに活かすつもりです。

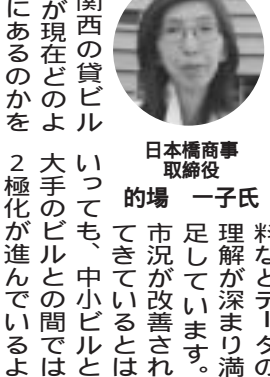
交流の機会は貴重 懇親会で情報交換



三栄興産 総務部長 安原 裕子氏

所有するビルに入居しているテナントが自ら参加しました。各社ビルを建設し、近々退去してしまう予定でも参考になりました。空室を埋め、またイベント後の懇親会で、仲介会社の方法を見つめ、他のビルの方や、他のビルの方と親交を深めることができました。非常に有意義でした。

来場者の声



日本橋商事 取締役 一子氏

関西の貸ビル市場が現在のようになっているのも、中小ビルと大手のビルとの間では2極化が進んでいるように感じます。今後の市場をどうやって引き締めなければいけないかを感じています。市況データの理解度が深まる

不況を乗り越えた経営手腕を余すことなく披露

特別セミナー

会社員時代に不動産投資を開始し3棟のビルを取得



ビルテクノ
代表取締役副社長
桃井 恭次氏

長野県でセイコーエプソンに務めていた会社員時代にビルを取得していき、現在3棟のビルを所有しています。東京・秋葉原の昭和57年竣工、4階建てオフィスビルを平成12年に取得し、大阪・天満橋の昭和49年竣工、5階建てオフィスビルを4年前に、そして大阪・難波の昭和49年竣工、6階建てオフィスビルを2年前に取得し、現在に至っています。私は東京生まれ、東京育ちなのですが、長野県に居住している関係上、不動産を冷静な目で見ていました。まだ将来的な価値の上昇が見込め、資産の範囲内で取得できるエリアとなると大阪が最も適したところだと判断したことが、現在のポートフォリオ構成の理由です。最初はマ

内オフィスビルという条件で、天満橋と難波を選択することにしました。天満橋のビルを取得した際には、大阪のビル市況は底にあり、空室率70%という状況にありましたが、当然、リニ

ユアルの必要があったのですが、素人だったので、どの業者に依頼すればいいのかもわからず、見積もりをとった中で一番安いところをしようと考えていました。その結果、80万円で共用部・エントランス・屋上等を、白を基調にリニューアルし、結果的に3ヶ月間でほぼ満室稼動にすることができました。当時は長野県に居ましたので、会社が休みまの土日にチェックしに来たのですが、その際、リニューアル後に屋上に上がり、ホースで2時間水を撒き、ビル内に濡れなないように防水工事が行なわれていたかを確認しました。その後、所有資産を増やしていく方針ですが、大阪



朝日商事
会長
青木 庄三氏

以前、行っていた建築コンサルト業で得た利益を元手に土地を買収し、ビルを建てていったことが、ビル賃貸業を開始したきっかけです。銀行から借入れを受けながら、およそ7年に1棟のペースで土地を取得し、現在、京都駅八条口、四條、祇園、宇治に1棟ずつ、計4棟のビルを所有しています。京都駅八条口徒歩5分、に位置するビルについては、パンカー、グリーンの付いた本格的なコーラスを作ったことで話題



経営哲学を話し合うパネリスト達

積極的に事業の多角化を図り次世代に備える

員制のスポーツクラブに年間約3000万円の売上を誇っていました。しかし以降、売上は落ち、4分の1程度まで下がったところで、半分はオフイス仕様へと変更し賃貸に回しています。現在、当社はビル賃貸業を主軸として、スポーツクラブ運営、ネット通販の3事業を柱としています。ビル経営を開始した当初から、将来的に高い稼働率で推移していくことは考えにくく、常に危機感を抱いていたことが、経営の多角化を図るに至った理由です。まずスポーツクラブについては、設備投資を行い、ビル内にジム等を整え、会

年数が経過するほど、収益が落ちるのに対し、リニューアル費用、設備点検費用など、ランニングコストは上がります。また、建て替えを要する場合は、入居テナントに立退き料を支払う必要



ビルディング企画
大阪支店長 取締役部長
須藤 浩之氏

私が大阪に赴任してきた3年前は空室率が11%を超えていました。現在、6%台にまで下がりました。市況は改善しています。ただ、これはあくまでも、近・新・大の条件を備えたビルの定点観測であって、実際、二極化が進んでいるのが現状です。最近、企業がビルを移転する理由には変化が生じています。多くは拡張・新規出店・立地改善となっており、コスト削減が事務所移転の大きな理由だったことを考えれば正反対になっ

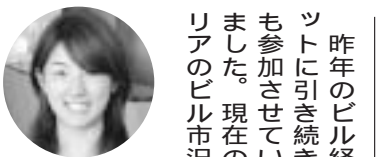
空室率は下落し賃料は上昇傾向にある

空室率は下落し賃料は上昇傾向にある。例えば、四ツ橋エリアに立地するワンフロア260坪で築30年以上経過したビルの話ですが、エンタランスを明るくし、エレベーターを箱ごと取替え、共用部も白を基調に明るくしたことが、テナントが希望している賃料以上に稼働しているものがあります。また、店舗ビルをオフィスビルにコンバージョンし、空室率が2ヶ月で満室になったものもあります。エリア特性にあったビルにリニューアルすることで、競争力を高めることは十分可能だということです。現在、大阪エリアでは一部賃料値上げを開始しているビルが増えてきました。5〜10%のアップが多いようですが、借り手側もビル市況が悪いときに安い賃料で入居していることは理解しているため、新規募集で賃料アップが見込めると判断できる場合は、既存テナントに増額提示を行うのも増額提示も可能だと思

空室率は下落し賃料は上昇傾向にある

たことになり、例えば、四ツ橋エリアに立地するワンフロア260坪で築30年以上経過したビルの話ですが、エンタランスを明るくし、エレベーターを箱ごと取替え、共用部も白を基調に明るくしたことが、テナントが希望している賃料以上に稼働しているものがあります。また、店舗ビルをオフィスビルにコンバージョンし、空室率が2ヶ月で満室になったものもあります。エリア特性にあったビルにリニューアルすることで、競争力を高めることは十分可能だということです。現在、大阪エリアでは一部賃料値上げを開始しているビルが増えてきました。5〜10%のアップが多いようですが、借り手側もビル市況が悪いときに安い賃料で入居していることは理解しているため、新規募集で賃料アップが見込めると判断できる場合は、既存テナントに増額提示を行うのも増額提示も可能だと思

前回に引き続きイベント参加



船井総合研究所
第三経営支援部
長瀬 由佳氏

昨年のビル経営サミットに引き続き、今年も参加させていただきます。現在の関西エリアのビル市況、また

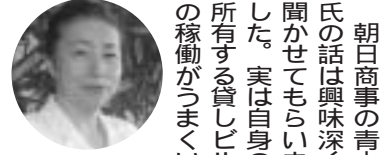


北摂倉庫
課長
茂山 満氏

活動的なビルオーナー2人のまさに個人オーナーならではの話は、具体的に理解しやすく、

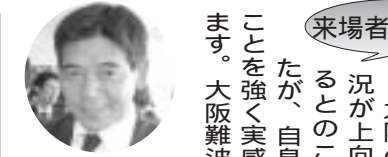
個人オーナーならではの話しに興味

聞いた話を参考にテナント誘致



東洋交通
代表取締役
久里 敬氏

朝日商事の青木氏の話は興味深く聞かせてもらいました。実は自身の所有する貸しビルの稼働がうまくいっていないので、参考にしながら、テナント誘致に本腰を入れて取り組みたいと思います。



ビル営業機軸室
マネージャー
熊野 道夫氏

大阪のビル市況が上向きであるとのことですが、自身の移住先が、どのビルも好調に稼働しています。企画

上向く市況改めて確認 今後の経営に役立てる