

# ビルオーナーや仲介のプロが語る

## 第16回 in東京 ビル経営サミット 報告

### 第一部 特別セミナー



アットオフィス 代表取締役社長 大竹 弘氏

去る4月18日に開催された、第16回ビル経営サミット in 東京。会場にはビルオーナー・不動産関係者など約120名が集った。第一部の講演では仲介会社代表が忌憚ない本音を、第二部では新宿のビルオーナー達が自らの経営術や再開発動向を熱く語った。今回は、来場いただけなかった方々にも、内容の一部をお届けしよう。

テナンスを回っているからです。加えて常時30名程度のオペレーターを備えたコールセンターを自社運営し、日々、空室情報も蓄積しており、そのビルに入る可能性のある会社は、ある程度近くまで絞られている。また、これまでに電話番号が変わらない地域へのアプローチが効果的です。また、空室情報を得たら、どうやって差別化を図るか、そういった事を常日頃から考えておく必要がある。

昨今、空室率は2・2%と低水準で推移していると言われておりますが、果たしてこれは、中小ビルにも当てはまるのでしょうか。実際の所、中小企業の業績向上はまだ顕著ではなく、その影響から中小ビルの空室率も改善されているとは言い難いと思われる。当社ではこうした空室率の改善が実感できない中小ビルを仲介業務のメイン顧客として捉えております。

### 「それでも、あなたの空室は埋まらない」のは何故？

## 特性活かした誘致で成約率上昇 オーナードにも攻めの姿勢が重要



会場の様子

企業の25%得た空室情報は全て、24時間以内にホームページに掲載します。

空室率を改善するための方法としては、徹底的なマーケティングとデータベース構築、ダイレクティブリーシングと呼ばれる当社独自のリーシングシステムがあります。

東京では年間平均2万4000社がオフィスの移転を行っています。当社では独力で、移転を視野に入れている企業を年間約6000社発掘しています。実際に移転する新のものに更新し、メン

これらが可及的に活用するために、当社では月間4回はビルオーナーが気軽に立ち寄り最新の情報を提供できるような店舗展開をしています。

領域の特性などを考慮し、アットオフィスに所属し、業種などをビックアップし、業種に適した方法で営業をかける、といったスタンスです。これもまた、継続的なマーケティングと膨大なデータベース構築があるために可能になっていくものです。

こうした手法は、この業界に今まで存在していませんでした。これまでの仲介会社や営業マンは、ビルオーナーのためには動いていなかったのです。あくまでも売り上げや成績といった数字に対してシビアに行動してきました。

成績の良い営業マンは、常にいくつもの移転希望企業と、その企業にエリア拡大を図っています。ダイレクティブリーシングにおいては、それぞれの物件に専門の担当営業員を用意し、営業戦略の組み立て、営業エリアの絞り込み、業種の絞り込み、その上の営業の実施を行います。

例えば営業エリアの絞り込みですが、ある一棟のビルに対し、都内全域でなんとなく営業をかけて常駐の営業マンに任せ、そのビルに入る可能性のある会社は、ある程度近くまで絞られている。また、これまでに電話番号が変わらない地域へのアプローチが効果的です。また、空室情報を得たら、どうやって差別化を図るか、そういった事を常日頃から考えておく必要がある。

このビルはどのような立地にあるのか、競争するビルはあるのか、あるならば、どうやって差別化を図るか、そういった事を常日頃から考えておく必要がある。

現在神保町と神田駅前には、常にいくつもの移転希望企業と、その企業にエリア拡大を図っています。ダイレクティブリーシングにおいては、それぞれの物件に専門の担当営業員を用意し、営業戦略の組み立て、営業エリアの絞り込み、業種の絞り込み、その上の営業の実施を行います。

例えば営業エリアの絞り込みですが、ある一棟のビルに対し、都内全域でなんとなく営業をかけて常駐の営業マンに任せ、そのビルに入る可能性のある会社は、ある程度近くまで絞られている。また、これまでに電話番号が変わらない地域へのアプローチが効果的です。また、空室情報を得たら、どうやって差別化を図るか、そういった事を常日頃から考えておく必要がある。

IT化は、今後のビル経営において重要な課題です。インターネットでの問い合わせの内、実に93%が100坪以下のビルに関するものです。探し手は、まずインターネットで物件を調べ、たまたまその物件を扱っていた仲介業者に行くだけなので、これまでのように、仲介業者に一任して待つのみでは、空室率は改善できません。

### 新宿に対する理解深まり地権者として有益

西新宿の山手通り沿いにビルを所有しておいいます。地権者として、新宿の街全体の今の動きは大変気になります。他の層深まり満足しているところと、最も印象深かった変興味深いものでは、テイケイトレータ。

経営に対する梅野さんのお話です。ビルの価値が購入時の約16億円から約50億円にまで高まっているとのお話は、現在、新宿エリアで新たにビルを購入したいと考えている私にとり、大変興味深いものでした。

### オーナー実施のリーシングに興味抱く

土浦駅前7階建てのビルを所有しており、主に飲食店舗が入居しており、不特定多数のお客様を間接的に迎える難しさを実感しています。更に規模の大きな歓楽街である歌舞伎町でソシア

東郷商事 高橋 信子氏  
現在2フロアが空室なこともあり、アットオフィスの大竹社長が話されたダイレクティブリーシングは商業ビルにも有効なのか、興味を抱きました。リーシングをオーナー自身が行うことはメリット・デメリットについて、もっと知る必要があります。

### ビル長期保有の姿勢に共感

東京メトロ各駅周辺のビルを所有して、今後当社座敷直結の場所にもアットオフィスビルを所有したいと考えています。パレセミナー「アットオフィス」大竹氏の講演が印象深かったです。

「オーナーが「これからは長期間、新宿にビルを所有し続けたい」と述べてらっしゃいました。とても新鮮でした。

### 他オーナーと会話し 共通の悩みを再認識

ビル経営サミットに初めて参加しました。セミナー後の懇親会での各オーナーとお話の考え方や意見を聞き、今までは感じなかったような共通の悩みを抱えているのを感じました。

### 能動的な情報発信はやはり重要

自分で行っているというデータ収集は、23区内のみならず、全国的に自社保有物件の情報を発信していただくことが大切だという点に共感しました。所有業者の中には、情報を積極的に伝える方がいるのに、印象的に伝えることができないのが、ビル経営者にとっての大きな課題だと感じました。

# 市況回復期のビル経営の戦略について



**パネラー**  
チェックメイト  
代表取締役  
藤沢 薫氏

歌舞伎町2丁目在住「管理がしっかりしているから」とヒアリングし、8階建てのソニアルビルを経営しております。近場で移転場所を探している場合、通ず。地下から7階まで飲食所を探している場合、通ず。好景気だった以前で、度差があります。しかし、ビルは一棟だけで価値が上がるものではないです。

**地域の価値向上こそが安定経営の近道**

食店舗が入居し、テナンリかかる際に清潔感などが、昨今では、内装を撤去するのにも費用が掛かるといことを信託し、エド、ビルのルールのりりますから、権利を放棄成果が顕れ、環境は良好を遣っております。最近の面接から入居後まで、区や警察署が一丸となった

歌舞伎町の活性化プロジェクト「歌舞伎町ルネッサンス」の移り変わりが激しいと思われ、エリアをエンターテイメが、コミュニケーションの町として再生しようという行政と、必ずしもそうしたテナントに見えます。「世界に名だたるビルを所有しているわけではないビルオーナーとの間には多少の温度差があります。しかし、ビルは一棟だけで価値が上がるものではないです。

あれば、800万円掛け、周囲の環境こそが大切だということを実感しております。現在、区役所通りイルミネーションの実行委員で町内の清掃を行っている中、環境は良好な状態です。近年は、新宿区や警察署が一丸となった

## 第二部 パネルディスカッション

### 新宿におけるビル経営の取り組み

現在所有しているビルは、あるとすればここしかない。三丁目などさまざまは地価が低い時期に約16億円で購入しました。銀行や証券会社とエクストが進行していませんが、新宿区では地価が下がりました。銀行や証券会社とエクストが進行していませんが、新宿区では地価が下がりました。銀行や証券会社とエクストが進行していませんが、新宿区では地価が下がりました。

## 再開発事業に参加し地域の発展を図る



**パネラー**  
テイケイトレード  
代表取締役  
梅野 亮氏

再開発事業に参加し地域の発展を図る。再開発事業に参加し地域の発展を図る。再開発事業に参加し地域の発展を図る。再開発事業に参加し地域の発展を図る。再開発事業に参加し地域の発展を図る。



**パネラー**  
アーバンプレイス  
代表取締役  
辻 泰弘氏

テナントとの関係作りは労を惜みず。テナントとの関係作りは労を惜みず。テナントとの関係作りは労を惜みず。テナントとの関係作りは労を惜みず。テナントとの関係作りは労を惜みず。

賃料の引き上げと関係作り。賃料の引き上げと関係作り。賃料の引き上げと関係作り。賃料の引き上げと関係作り。賃料の引き上げと関係作り。

リノベーションの他に効果的な空室対策。リノベーションの他に効果的な空室対策。リノベーションの他に効果的な空室対策。リノベーションの他に効果的な空室対策。リノベーションの他に効果的な空室対策。



**パネラー**  
アットオフィスコンサルティング  
ビジネスマネジメント部  
徳山 和俊氏

空室対策の重要性。空室対策の重要性。空室対策の重要性。空室対策の重要性。空室対策の重要性。



**来場者の声**  
こうじや  
代表取締役  
金子 栄三氏

ITやマーケティングへの苦手意識解消され意欲沸く。ITやマーケティングへの苦手意識解消され意欲沸く。ITやマーケティングへの苦手意識解消され意欲沸く。ITやマーケティングへの苦手意識解消され意欲沸く。

親睦会レポート。親睦会レポート。親睦会レポート。親睦会レポート。親睦会レポート。



親睦会レポートの続き。親睦会レポートの続き。親睦会レポートの続き。親睦会レポートの続き。親睦会レポートの続き。