

立ち見客で溢れる



6月10日、13時より弊社主催「第6回ビルオーナーサミットin関西」が大阪国際会議場で開催され、約250人が来場した。当日200席用意された会場は満席で、立ち見も出るほど大盛況のイベントとなった。今回、特別講演を務めたのは現在、飛ぶ鳥を落とす勢いで成長を続けるアーバンコーポレイション取締役副社長の西村裕司氏。同社の不動産再生ビジネスの特徴・事例を存分に披露した。ビルオーナーサミットには東京から4人のオーナーが大阪に出向き、議論に花を咲かせた。

ビルオーナーサミットin関西 速報

当社における流動化事業は時代のニーズに合わなくなり、稼働率が低下、もしくは稼働していない不良債権である滞留不動産を価値創造力により再生させて再度市場に流通させる事業であり、「仕入れ」企画、開発・バリエーションアップ、販売という流れで展開しています。具体的には開発型証券化により投資家資金によって土地を取得、不良化した不動産・債権または企業そのものを取得、バルク案件を一括で安価に取

特別講演



アーバンコーポレイション取締役副社長 西村 裕司氏

現在の市場は短期転売に不向き リバイタリーゼーションが最も有効

得、などの方法による仕入れを行い、その後、基礎的なリノベーションによるテナント企業への入れ替え、改修などを実施。更に、コンバ

資家が購入しやすいようにすること」がポイントになります。現在、不動産市場は短期に転売するよりも、スクラップ&ビルドを含めたバリエーションアップによる利益拡大の可能性が高まっております。物件そのものを価値創造する事業が最も有効なものです。いくつか例を紹介すると、まず大阪市中央区西心斎橋の「千代田生命御堂筋ビル」はオフィス使用の下層階を商業店舗にコンバリエーションし、ビル全体のグレード向上による賃料単価アップと稼働率の向上を達成させたものです。若者が集まる立地ポテンシャルを活かして、2階に入居していた店舗には、ほかのビルを案内し、その後外資系コンピューター会社のフラッグシップ店を誘致することで大幅な賃料アップが図れることになりました。また、「北青山ビル」はまず単純なオフィスビルを1、2階を商業施設にコンバリエーションした上で、偶数階の床の多くを取り外してロフト付きの事務所に変更しました。これにより、容積オーバーで投資不適格物件だったものを投資適格物件に再生させています。また、不動産投資ファンドなど、出口戦略の多様化を可能にしています。また神戸の「ザ・ハウス・オブ・パシフィック」ですが、これは老舗の天婦羅店跡地を取得した後、結婚式場になりリニューアルしたもので、5000万円もの収益だったものを1億2000万円の投資で収益1億2500万円へ向上させました。

オフィス・サポートシステム導入で 周辺相場の倍近い収益上げる



アラキエステイト取締役社長 荒木 昭文氏

当社が所有している「EBIS FIVE BLDG」は恵比寿駅徒歩3分に位置し、平成2年1月竣工、延床面積900坪の建物です。設計企画段階から小規模・少人数企業向けのオフィス環境提供がコンセプトになっています。ビル側で提供するサービスはオフィス・サポート・スペース・人

材「設備」が3つの柱です。入居テナントの業種は情報技術関連企業、弁護士、公認会計士、そして出版関係など比較的個人事業者が多く、こうした企業にとって、オフィス・サポートシステムが適しているようです。SOHOオフィスなどのように会員制・会費制スペース貸しではなく、通常のオフィスビルの

ように賃料・共益費・保証金を払ってもらう形になっています。現在恵比寿エリアの賃料は100坪未満で坪1万5000円、100坪以上で坪2万円程度となっていますが、当ビルは、スペース賃料が2万円、オフィス・サポート・システム料金が1万円、合計3万円の賃料をとることができています。つまり単純に賃料を上げることができているわけですね。また、地下フロアにはトランクルームを提供し、電話回線、観葉植物のリースを行うなど、入居者へのサービスに徹底的にこだわっていることが成功につながっているのではないかと考えています。

パネリスト

効率的なインターネット活用で 仲介業者に頼らずテナント誘致



シマザキネット取締役社長 島 正寛氏

当ビルに現在入居しているテナントは仲介業者を介さず、契約したものがほとんどです。これには効率的なインターネットの活用が鍵となっています。まずホームページを立ち上げるにあたって重視したのは明確なボリスリーを伝えることです。当ビルのある東京都文京区湯島は住宅と

来場者の声

西村氏の講演と聴きに会場 不動産再生ビジネスに期待



しています。当社の場合、東芝関連会社の入居により比較的好稼働率を維持しています。御堂筋や梅田エリアにおけるオフィスビルの空室状況はまだ改善されていません。底が見えない大阪の不況の中で、不動産再生ビジネスによる活性化事例は状況を好転させる方法として1つのヒントになりえるのではないかと感じました。

付加価値創造のノウハウに興味



当社は梅田、難波、神戶などで自社施設による映画興行、貸ビル、飾、プロモーションもホテルの運営を行って含めて、やはり付加価値の創造がポイントであり、アーバンコーポレイションが手掛けた松竹浪速座跡地の商業施設オープンは大変興味深いお話でした。講演が楽しみです。

個人オーナーの話を聞きに参加 経営手法の情報収集欠かせない



私は個人オーナーであることから、ビル経営に関して少しも情報がないと思いき、一旦空室が発生すると本日は、個人オーナー時代なので、経営手法によるパネルディスカッションを楽しみに来場しました。特に興味があ

かかっています。個人オーナーの場合、東芝関連会社の入居により比較的好稼働率を維持しています。御堂筋や梅田エリアにおけるオフィスビルの空室状況はまだ改善されていません。底が見えない大阪の不況の中で、不動産再生ビジネスによる活性化事例は状況を好転させる方法として1つのヒントになりえるのではないかと感じました。

当日会場には250名が集まり



第6回ビルオーナーサミット IN 関西



話に聞き入る来場者



乗鞍表
風間 雄太郎氏

パネリスト

管理会社に委託せず4棟のビルを管理 設備トラブルには自ら駆け付け対応

赤坂・銀座・六本木・新橋にビルを所有していきまして、入居テナントは3割がオフィスを残りはバー・クラブを中心とした飲食店で、坪1万円から2万円まで賃貸してあります。居抜き店舗として賃貸している関係上、内装工事に多額の資金を投じる必要がないことが活き、テナントが誘致しやすく、全てのビルが満室稼働中です。なるべく、自らの手で管理することを心がけていますので、管理会社に委託せず、呼ばれれば私自身が駆けつけるという形になっていま

寧に対応策をテナントに説明することで、管理会社に任せるよりもテナント側は安心してくれているようです。10年以上の付き合いがあるテナントが多く、さらには個人事業者が多いため、親身になって相談に応じることが出来るのも強みです。また個別に発注している設備業者との付き合いも長く、設備トラブルがあつた場合には説明不要なので、迅速な修理、営業が可能になっています。景気が低迷し、賃料滞納が生じるケースも増えていますが、半分でも入金があれば、気長に待つて対応するなど、できる限り事業を支援するという気持ちで経営し、大手ビルにはない中小ビルならではの良さ、を押し出していく方針です。



裕幸社
代表取締役
平岡 直記氏

パネリスト

改修時には約10社から見積もりとる 高稼働実現時こそ価値向上の契機

修繕・リニューアル対策を考えた場合、まず必要なのは、エリア別の空室状況、グレード別の空室状況、そして賃料動向、業種別・企業別の需要動向の把握が必要だと思います。これに加えて、オーナー自らの財務状況、個々土地建物の固定支出状況、建物の機能内容状況などをチェックします。というのも、必要のないものを多額の資金を投じて用意しても、それらがビルの収益向上、または既存テナントの満足度向上に直接つながらないケースも少なくないか

からです。例えばリニューアル項目には、絶対的なものと相対的なものがありますが、耐用年数が経過した水まわりなど絶対的なものに關しては多少の資金がかかっても迅速に改修しなければなりませんし、またOAフロアなど付加価値的なものは後回しにして余裕があれば、改修していくなど、自らが確に判断していかなければなりません。リニューアルの際、重視していることは見積もりをとることですが、基本的には5社・10社の大手企業から中小企業まで万遍なく依頼するようにしています。これは、価格の精査だけではないで、工事内容の把握が重要になってきます。キャッシュが回っているときこそ、コスト意識を強く持つてビルをリニューアルしていくことで、稼働率の向上とテナントの満足度向上を図る必要があるのではないかでしょうか。



大阪ガスエネルギー開発部
鷲尾 修司氏

省エネルギーが重要視されている現在、当社は様々なガス消費量、小型発電機ながら約46%の発電効率となつた「ガスヒートポンプ」を得意としています。小電力のヒートポンプを得意として、ハイパワーマルチは発電機を搭載し、消費電力を0.08kWに抑え、またガス

省エネルギー化を図る「ガスヒートポンプ」は暖房運転を、1つの室外機で配管系統ごとに行うことが可能です。主軸は液管、高圧ガス管、低圧ガス管の3本配管からなり、冷房は低圧ガス管と液管を利用、暖房

大阪ガスバリューアップセミナー



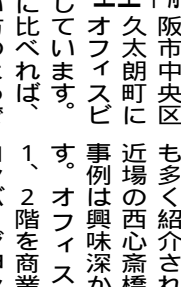
大阪ガスエネルギー計画部
山中 亘氏

基本料金は「減額方式」「定額方式」 キャッシュフロー経営に大きく貢献

EcoWaveファインダスは財務状況改善に優れた手法です。これはコアジェネレーション設備、ガス空調設備などを契約者の敷地内に設置させたアップグレード経営に貢献することが期待されます。基本方式には、EcoWave Premium 対策事業補助金などの必要なく、高熱費を削減し、メリットが料金引き下げリスクに

来場者の声

興味と再生事例の情報を得るべく参加し、多くの話を聞き、特に寺田氏の話を参考にしたいです。部共非常に役立つ話がかさねていただきました。



寺田ビルディング
代表取締役
寺田 重彦氏

荒木昭文氏の話が参考に



ビルオーナー
家近恵美子
氏

最近ビルを建てたことにもお話を伺った。初心者の荒木社長の話で、初めから学ぼうと思ひ今回のビルオーナーサミットに参加して、非常に興味深かったです。1部、2部、非常に役立つ話がかさねていただきました。



コアーズ
取締役
不破 鉄三氏

経営のヒント探しに参加。当社は西成区エリア提供に留めず、ビジネスの住宅を管理してオフィスビルを経営するお話を印象的でした。当社の管理ですが、経営のヒントを見つけた。西成区工業地帯の風土から、荒木昭文氏による住居者の誘致は既存入居者からの紹介というオフェスビルの運営を単なるスペースの確保にとどめず、快適な住空間を提供することが必要となり、その点が参考になりました。