

テナント満足度を向上させる新戦略

不動産経営者倶楽部 不動産経営部会勉強会再現



不動産経営部会 座長
昌平不動産総合研究所 代表取締役
瀬川 昌輝氏

「The Tenant is King Want」という語句が、ビル業界が停滞した際、テナントに対して行ったアンケートの中の言葉として聞かれています。これは王様様です。テナントは王様です。テナントはビルを動かさせるその言葉を再び使用した。これは6月24日、よかったです。そして「an BOMAサウンディエゴ大会におけるジェネラルセッションのテーマです。メリカのビル業界で「ワンの話はこのセッション「オサビス」という言葉から多く引用していまを初めて耳にしたのが2

米国流ビル経営・実は日本が手本?

「The Tenant is King Want」という語句が、ビル業界が停滞した際、テナントに対して行ったアンケートの中の言葉として聞かれています。これは王様様です。テナントは王様です。テナントはビルを動かさせるその言葉を再び使用した。これは6月24日、よかったです。そして「an BOMAサウンディエゴ大会におけるジェネラルセッションのテーマです。メリカのビル業界で「ワンの話はこのセッション「オサビス」という言葉から多く引用していまを初めて耳にしたのが2

☆基調講演
テナントは王様様(The Tenant is King)
米国ビル経営の最新事情をレポート



タイムリーな演題が今後のヒントに

大規模ビルの市況に底打ち感が見られ始めたが、築年の経過した中小ビルは依然として厳しい状況だ。市況の後押しがない現在、ビル経営に将来像を描けないオーナーも多いのではないだろうか。今回の勉強会では、築年や立地、賃料などの条件を問わず、高稼働を実現するためのビルオーナーが取るべき選択肢に着目し、高稼働物件実現に向けた各セミナーを実施した。

007年、通常のテナントに誇りをもつこと。二つトサビスに加え「ワオ」と思わせるようなサビス。そして三つ目が、ピスによってテナント満足度上がるという調査報告でした。さてBOMAサウンディエゴ大会のジェネラルセッションの冒頭に挨拶を交わしたシカゴに「テナントは王様様です。しかし彼らを王様として相応しいものを提供しなくてはならない。素直に顧客サービスとは、テナントが持っている個別の要望を知り、理解して、その期待に応える。ある程度の期待以上の対応をすることが、ビル業界は1999年前後を境に大きく変わりました。それは、実は日本を真

「池田一 駅から徒歩3分に立地し、昭和9年に竣工した通信施設ビルをシェアハウスにコンバージョンしました。住宅向き」の形はしていませんが、コア部分に水回りを集める、廊下部分にリラクゼーションラウンジや複数のサブリビングを作るような形でデザインしました。3階も同様に廊下部分に共用部を設けています。デザインに関しては逆におフィスの良さを生かせる部分も多く、例えばメインリビングの天井高が4.6mあります。これを最大限に生かし、高さ66畳のリビングルームを設けました。2つ目

「池田一 駅から徒歩3分に立地し、昭和9年に竣工した通信施設ビルをシェアハウスにコンバージョンしました。住宅向き」の形はしていませんが、コア部分に水回りを集める、廊下部分にリラクゼーションラウンジや複数のサブリビングを作るような形でデザインしました。3階も同様に廊下部分に共用部を設けています。デザインに関しては逆におフィスの良さを生かせる部分も多く、例えばメインリビングの天井高が4.6mあります。これを最大限に生かし、高さ66畳のリビングルームを設けました。2つ目

未稼働物件を再生
バリエーションアップ事例

「収益を上げる物件を構築することがリノベーションの極意」

UDS 事業企画部 執行役員
明山 淳也氏

「収益を上げる物件を構築することがリノベーションの極意」



☆賛助会員セミナー
中小オフィスビル
稼働率UPに向けての差別化戦略

「収益を上げる物件を構築することがリノベーションの極意」

オフィス保証 & 店舗保証

詳しくは [店舗保証](#) [検索](#)

競争激化する貸ビル市況を勝ち抜く中小ビルの知恵

テナント満足度向上に資する
既存ビル活性化アイディア

☆パネルディスカッション

成約率を高めるには
まず打席数を増やす

石田 当社は中小ビルの
プロパティマネジメン
ト、空室対策、サプリー
ス等の事業を行っていま
すが、ビルオーナーから
の相談を受ける際、私は
「打席を上げるには打席
数を増やす必要がある」と
伝えます。打席数を増
やすことは、ビル
の認知度を高めることを
意味し、打席を上げると
いうことは、成約率を高
めることを意味していま
す。打席数を増やす方法
としては、ビルの露出を
増やすことが重要です。
入居先物件を探る企業は
ネット仲介を頻りに利用
します。このため、ビル
の募集情報により多くの
ネット仲介サイトにきち
んと掲載されているかど
うかを確かめる必要があ
ります。また、賃料の絞
り込み検査で候補から外
されることを極力減らす
ため、検査項目の賃料が
税込みの価格か税抜きか
を確かめなければ、起
業家のために開始した
りません。打席を上げ
るために大掛かりなり
ユアールは有効な対策で
すが、キャッシュフロー
の状況を考えますと容易
な対策とはいえません。
例えばエンタランスやト

●パネリスト



町原 オフィス
町原 寿氏

シェアオフィスの収益
は、管理費を除いてテナ
ントが受け取る仕組みと
なりました。個人的には、
オフィスビルの必要性が
変わりとつあると感じて
います。当ビルでも金曜
日は自宅仕事しようとい
う動きが出てきていま
す。なぜならオフィスに
来ると、なぜかオフィス
を必要としているのか、
ビルの方向性をしっかり
と見定める必要があると
思います。同時に、これ
まで積み上げてきた経
験や理論が通用しな
くなり始めています。20
代の若い感性に目を向
けることが求められるの
ではないかと思えます。
後藤 ビルの稼働率を
維持・向上するために私
が取り組んでいること
として、私はテナント
サポートに力を入れています。オ
ナーにとつて重要な
客層は既存のテナント
です。オーナー自身が積
極的にコミュニケーション
をとり、テナントの事業
内容を深く理解すること
が重要だと思えます。そ
ういふ事例を紹介しま
す。「ホテル カンラ京
流会などで出会った方
が、入居テナントとつま
やくマッチングするの
と感ぜれば、私からテナ



▲多彩な顔ぶれによるパネルディスカッション

●パネリスト

UDS
事業企画部 執行役員
明山 淳也氏

数が増えたい
こと、条例変更
によって建物
が既存不適格とな
り、建替えを行
った場合に旧建
物と同様の床面

●パネリスト



オフィス・ゴトウ
代表取締役
後藤 専氏

と考えるのが自然である
と思います。であれば、
テナントが稼働の動機と
する課題を解消するた
めに、私はテナントサ
ポートに力を入れています。
オナーにとつて重要な
客層は既存のテナント
です。オーナー自身が積
極的にコミュニケーション
をとり、テナントの事業
内容を深く理解すること
が重要だと思えます。そ
ういふ事例を紹介しま
す。「ホテル カンラ京
流会などで出会った方
が、入居テナントとつま
やくマッチングするの
と感ぜれば、私からテナ

●パネリスト



バリューレイズ
代表取締役
石田 竜一氏

業に注力しています。オ
ナーにとつて重要な
客層は既存のテナント
です。オーナー自身が積
極的にコミュニケーション
をとり、テナントの事業
内容を深く理解すること
が重要だと思えます。そ
ういふ事例を紹介しま
す。「ホテル カンラ京
流会などで出会った方
が、入居テナントとつま
やくマッチングするの
と感ぜれば、私からテナ

不動産経営者倶楽部・管理部会 勉強会開催!!

日時 **9月9日(月) 13:00~17:00**
会場 **パシフィックセンチュリープレイス丸の内22F 東急リバブル 会議室** 住所 **東京都千代田区丸の内1-11-1**

タイムスケジュール	
12:30~	開場
13:00~	開演
13:05~	特別講演
選定中	
5分休憩	
14:00~	賛助会員セミナー
テーマ「アベノミクスで家賃保証会社はこうなる」	
講師 フォーシーズ 代表取締役社長 丸山 輝氏	
10分休憩	
14:40~	パネルディスカッション
テーマ「現状回復の適切な費用とトラブル回避方法を考える(仮)」	
コーディネーター管理部会 座長 鈴木エステートサービス 代表取締役 青木 邦啓氏	
パネリスト 飯沼総合法律事務所 弁護士 児玉 讓氏	
16:00~17:00	懇親会

特別講演
選定中

賛助会員セミナー
テーマ「アベノミクスで家賃保証会社はこうなる」

講師 **フォーシーズ**
代表取締役社長 **丸山 輝氏**
プロフィール
1968年福岡県生まれ。1991年質屋業・古物商を創業。数社のM&Aを手がけ、1999年フォーシーズ株式会社を設立。2001年賃借人保証事業に本格参入。同社では事業用・居住用を問わず、あらゆる賃貸物件の家賃保証を行う。一般社団法人賃貸保証機構理事。著者に「家主破綻」(幻冬舎)がある。

パネルディスカッション
テーマ「現状回復の適切な費用とトラブル回避方法を考える(仮)」

鈴木エステートサービス
代表取締役 **青木 邦啓氏**
プロフィール
昭和30年、東京都出身。同志社大学法学部卒。東京・芝大門等でビル経営を行う一方、管理部会として約30棟を管理。ビル経営管理士。ビルオーナーと顧問契約を結び、金融交渉や経費見直しにあたる。著書に「中小テナントビルの経営と管理」(ぎょうせい)など。

飯沼総合法律事務所
弁護士 **児玉 讓氏**
プロフィール
東京大学法学部卒業。昭和62年、第一東京弁護士会に弁護士登録。主たる業務分野は不動産取引関係の法務(売買、賃貸借等契約書類の検討や作成、裁判上裁判外の事件処理)、企業法務(契約処理、債権回収等)、相続・遺言の法務、著作権など知的財産権関係の法務等。不動産関係会社投資委員会、コンプライアンス委員会等の外部委員も務める。

**9月6日(金) 必着
参加申し込み受付中**

●不動産経営者倶楽部会員/無料
会員以外の方も参加費5,000円で聴講できますので、お気軽にご参加下さい。

TEL **03-3543-7421**
FAX **03-3543-5839**
e-mail: biru@mba.sphere.ne.jp

参加申込書

貴社名	
ご担当者名	
部署名	
ご住所 〒	
参加人数	
不動産経営者倶楽部	会員・非会員
TEL	FAX
E-mail	