

▼熱心に聞き入る参加者達



第14回ビル経営サミットin東京 速報

約150名が参加したビル経営サミットが閉幕

特別講演

日本橋再生こころとわざの伝承



三井不動産
日本橋街づくり推進部長
中川 俊広氏

の再生に注力することで、創っていくことをコンセプトに、活動を開始いたしました。JAPAN VALU Eとは造語ですが、これは数百年続く老舗が集積されている日本橋は、江戸の風情を残す、文化の街です。しかし、現状では日本橋に「手」を使った職人技のことも希薄になっております。地名すら知らない方がいる傾向にありましたので、人々の滞留時間を延ばすために、稼働時間の長いテナントを入れる必要があったのです。

ほかにも、東京都が新たに創設した「重要文化財特別指定街区制度」により、別型特定街区制度となるビル・三井本館の保存をします。また、この通りでは、東京再生の象徴となるビル・スカイラインを揃えることで、歩道にいる人々が増えたのではないかと思います。

以上のような活動から、日本橋に赴いた際、目的以外の場所にも足を運ぶ人々が増えたのではないかと思います。

日本を代表する街「日本橋」の再開発

なぜ、「日本橋」という土地に狙いを定めて再生事業を考えているかというと、やはり、日本橋が日本を代表する街だからです。

どうすれば世界の観光客を集められるかを考えなければならなかった昨今では、どの街にも均等に投資するという手法では、あまり具体的な効果が得られませんが、歴史ある伝統に基づき、都市そのものに強烈なアイデンティティのある街を、残しながら甦らせながら、必要ですので、例えば日本橋一丁目ビルディング（コレド日本橋）では、夜11時まで営業できる店舗を中心に入居を募りました。これまでの日本橋は夜になると途端に人の流れが減る

がどこを歩いても均等に青空が見えるようにしてあります。

日本橋の情報機能を再生する試みでは、「三井越後屋ステーション」と題し、呉服屋の再現をしました。ここでは、日本橋の伝統的な商品をひととおり購入する

去る4月19日水曜日、第14回ビル経営サミットin東京が開催された。会場にはビルオーナー、不動産会社など約150名が参加し、日本橋の街づくりやビル再生に関する特別講演やセミナー、パネルディスカッションに耳を傾けた。街づくりやビル再生、管理コスト適正化など様々なノウハウが語られたわけだが、ここでは来場いただけなかった方に向けて、当日の様子を報告していく。

「日本橋」を起点にまち再生がスタート

昨年小泉首相が「日本橋に架かる高速道路を撤去して青空を取り戻そう」と発言したことで、日本橋における首都高速移設に関する話題が注目を集めています。移設に対する要望は昨日今日始まったことではなく、40年近く前から名橋「日本橋」保存会という団体を立ち上げて活動を続けてきたのです。ただ、当時はできたばかりの高速道路を撤去せよと迫るわけにもいかず、まるで犬の遠吠えのような活動でしたが、40年間そ

パネリスト



柴太樓本舗
相談役
細田 安兵衛氏

れを続けてきたことが結果的には国を動かし、党を動かしたのだと考えています。このような活動を続けていると必ず「なぜ、首都高速建設当初から反対しなかったのか」とよく質問されます。当時は私達の親父世代でしたが、だい

たい日本橋生まれの大旦那と呼ばれる人たちは鷹揚でして、当時は東京オリンピック開催に向けて日本全体が丸となった。これをきっかけに今後再開やビルの建て替えが進むと思いましたが、他の街と異なり、ブランドショップなど日本橋に似合いません。それよりも日本橋のDNAを活かして、ここにしかない日本橋ブランドを発信していけるような街にしていけるべきでしょう。そして、日本橋の周辺に住んでいる人、勤めている人が好きになれる街にならなければいけません。

安定しない中小ビル経営を医療テナント誘致で改善

パネリスト



マツオカ
代表取締役
松岡 肇氏

当社のビルはワンフロアが10坪未満の小型ビルですが、業績が好調だからといって日本橋界隈には同規模のビルが数多くあります。中央区日本橋という地域は古くから日本の中心地であり、現在においても、当社は安定した経営を実現するには、腰を据えて事業を行うテナントを募集しなければならぬと考えています。10年ほど前になりますが、医師が読者の雑誌に募集広告を打ったのです。当時、日本橋エリアに勤めるのは中高生が多く、その割に病院は少いため医療テナントの入居が進まず、医療ビル構想は断念しましたが、数件のクリニックが入居し、現在でも一部のクリニックが安定テナントとして入居しています。貸ビル経営を行ううえで大事なものは、何でもいいから貸すというのではなく、10年先を見越して入居希望企業がどう成長して行くのかをイメージしながら交渉を進めることなのではないでしょうか。

当社のビルはワンフロアが10坪未満の小型ビルですが、業績が好調だからといって日本橋界隈には同規模のビルが数多くあります。中央区日本橋という地域は古くから日本の中心地であり、現在においても、当社は安定した経営を実現するには、腰を据えて事業を行うテナントを募集しなければならぬと考えています。10年ほど前になりますが、医師が読者の雑誌に募集広告を打ったのです。当時、日本橋エリアに勤めるのは中高生が多く、その割に病院は少いため医療テナントの入居が進まず、医療ビル構想は断念しましたが、数件のクリニックが入居し、現在でも一部のクリニックが安定テナントとして入居しています。貸ビル経営を行ううえで大事なものは、何でもいいから貸すというのではなく、10年先を見越して入居希望企業がどう成長して行くのかをイメージしながら交渉を進めることなのではないでしょうか。

懇親会レポート

細田相談役が乾杯の挨拶

今回のビル経営サミットは13時から17時にかけて特別講演・セミナー・パネルディスカッションと続く長丁場だったが、17時から長時間の疲れを癒す懇親会が開催された。パネリストとして参加いただいたビルオーナーは全員懇親会に出席し、柴太樓本舗の細田相談役に乾杯の音頭を務



▲長丁場の疲れを癒した

日本橋エリア再生に見る貸ビル戦略の変化

既存ビルの活性化～維持管理費改善と付加価値向上～

特別セミナー



日立ビルシステム
ビル事業部
取締役 事業部長
富田 信雄氏

既存ビルの活性化～維持管理費改善

既存ビル運営の課題は、収入から支出を引いた利回りの改善にあると思います。ビルの維持管理コストを削減すれば利回りは向上します。

が、ビルの管理運営費で大きなものは常駐員、すなわち人件費の削減です。なぜ、人が必要なのか、これは何が発生したときに管理員がいるほうが安心という理由で置かれることが多いと思いますが、設備トラブルを遠隔地で把握することができず、テナントの要望をコー

ルセンターで受付けた上で出動できる態勢が整っていないれば、問題ありません。また、これまではビル単独で運営管理を行うのが一般的でしたが、近隣のビルを合わせて管理する方法があります。例えば30分以内に移動できる3つ4つのビルを1棟のビルと見ます、これを統合し一番品質が良く、費用も安い業者に統合すればどうでしょう。清掃やメンテナンスの日程が同じなら効率が上がります。価格も下げるができます。

管理コストを下げるだけでは利回りは上がりません。テナント満足度を高めていくことが必要です。そのためには、今ビルで何が起きているのかを知る必要があります。

クールセンターを持っていますが、毎日様々な声が寄せられます。設備故障が多いのですが、暑い・寒いなどの要望、清掃の不備など、寄せられるクレームは即座にオーナーに報告します。

また、クールセンター、遠隔監視などで上がってきた故障や不備のデータをまとめてトレンドグラフにして、どういう条件でどんなトラブルが発生するのかを分析します。こうした取り組みでクレームを事前に抑えて満足度を向上していくのです。当社ではこうした取り組みに実績があり、他にもテナント企業が求めるもののあり方などを提案しながらビルの利回り改善のお手伝いを行います。

伊場仙
代表取締役社長
吉田 誠男氏



4社まとまって交渉し、管理費・銀行金利など削減

ひとつて見れば、同一エリアに4件の新規受注が見込めるわけですから、当然良い条件を出してきます。つい先日その見積もりが上がりてきました。全体で2割ほど費用を安くすることに成功しました。ここにいらしている皆さんもぜひ近所のビルオーナーと共に取り組んでみてはいかがでしょうか。こうした取り組みは、何も清掃費用だけに限らず、電気料金や上下水道料金も下げることができま。また、下水道料金に

しては、上下道の使用量に基づいて蒸発分を無視して請求してきますので、植栽の水撒きが多いビルなどメーターをつけて減耗分を提出すれば費用を下げることもできます。固定資産税も土地は厳格に評価されていますが、家屋固定資産税には評価誤りも多く、見直すことで払いすぎている場合もあります。この場合は5年間遡って取り戻すこともできますので、ぜひとも取り組んでいくべきでしょう。細かい部分ですが、こうし

我々は銀行からの借入金の金利も4社で交渉に当たることで削減しました。4社ともビル建設の費用を別々のメガバンクから調達していたわけですが、借り換えに際して、1対1で交渉してもいい条件を勝ち取ることは難しい状況でした。そこで、4社まとめて同じ銀行に借入を一本化したのですが、画期的に金利は下がっています。担保設定など難しい部分がありますか、ぜひ取り組みてみてはいかがでしょうか。

特別セミナー



**サイバービルダーズ
インターナショナル
CEO
池畑 伸氏**

前払い地代方式による定期借地権を活用したビル開発

特別セミナー

**サイバービルダーズ
インターナショナル
CEO
池畑 伸氏**

東新ビルディング（東京都港区）と東京電力（東京都千代田区）、ミサワMRD（東京都新宿区）が共同事業を行う「AROWS」では、都市の活性化をめざした不動産開発方法として、「前払地代方式定期借地権」の利用を勧めております。

これを用いると、所有している土地を売却することなく、一定期間の貸し出しができるようになります。その間、土地にある既存建物に関しては、有効利用でできるかどうかを検討した上で、新築か再利用かを決め、こちらで事業を行うことになりませんが、所有者が変わるといことは決してありません。

また、期間が過ぎれば自動的に契約は消滅し、我々は撤退します。さらに、一括払いであれば、賃料の一部あるいは全てを前払いることが可能ですので、ビルオーナーは、まとまった資金を確保でき、税金の負担も軽減できます。いったん手元に収めた賃料は、返却する必要がありませんので、オーナーの意思で自由に活用できます。

所有は所有、活用はプロの手で行うのが、私たちのスタイルです。

日本橋には老舗が多く、ビルの老朽化も進んでいる状態ですが、実際に、耐震基準や容積率、防災基準、アスベスト問題をクリアしていない既存不適格建築物は、東京駅の八重洲周辺だけでも1000件ほど存在します。放っておいてもリスクは拡大する一方で、建替えや改修などは必須となりますので、長期的に安定した開発を行う必要があります。そこで、私たちの手法が生きてくるわけですが、ディベロッパーの視点のみで街を再生することはできません。ビルオーナーや地元民の意見を聞き、歴史的な建築物をただ破壊することにはならないよう開発を進めていきます。

ビルの資産は目減りしていくものですが、それをなるべく維持できるよう、所有と活用を分けたビル経営で、土地の有効利用を考えてみてはいかがでしょうか。

来場者の



**豊島屋ビル
取締役副社長
木村 蓉子氏**

神田ビル協設立構想!?

私も、東京の神田でビルの経営をしているのですが、これからは近隣のビルオーナーの方々と一致団結してやつていこうと思います。「神田ビル協会」を設立することを目標に頑張つて行きます。

日本文化の大切さを痛感



華コーポレーション
営業部長
緒方 明彦氏

日本橋界隈の粋な方々を見習って、私も日本文化を大事にしていきたいと思っています。また、イベント後の懇親会では、たくさんのビルオーナーと交流を深めることができました。パネルディスカッション・パネリストの松岡肇氏とは後日改めてお会いすることになり、実勢を見せられた気がします。「文化のある街をつくるべく」という話に大変共感しました。

ビル経営サミットの常連



代表取締役社長
桜井 凱昌氏

不動産や資金心でした。街の価値が向の運用について、ビルの上すること、ビルの市場競争力も向上するということ、が考えられます。理由で、「ビル経営サミット」に自分のビルの立地においてはこれまで何度でもおきかえることができ、大変興味深い話でした。しかし、欲を言えば、私は豊島区でサブリースを活用、削減や、金融関連の話題してビルを経営が多く聞けるとよかったです。次回、バブル崩壊後、もっと期待しています。

池畑氏の定借活用が参考に



不動産興保
副社長
保田 薫氏

不動産興保
副社長

保田 薫氏

ターナシヨナルの池畑氏話がとても刺激的な内容による「前払い地代方式」でした。今日の内容を持つによる定期借地権を活用し帰って、今後、自分でしたビル開発」の話をとも学んでいきたいと思っても興味深く聞きました。ます。その他、中川氏の

神奈川県南足柄市で、不動産興保という会社で不動産賃貸や賃ビル業を行っていることもあり、サイバービルダーズイン活用を分けたビル経営のと思っています。

長野県茅野市から来場



ビルテクノス
代表取締役副社長
桃井 恭次氏

本日は長野県茅野市からやってきました。東京の秋葉原と大坂にビルを所有していますが、最近よく考えることは、建物の設備の保守管理や清掃・警備等の全ての業務を自分自身の力でやりたいということなので、もう少し細かな部分の解説があげばいいなと感じました。参加して良かったと感じました。