

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・神戸ともに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月に回復しています。

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。

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せん。吹付け口、岩綿などと記載されているケースも注意が必要で、約5000件の実績を積み上げています。当社のアスベスト除去工法の「コンステックAG-Jシステム」は、建築技術審査証を取得した安全・安心をモットーに作業者・周辺環境・作業区画の安全確保に努めています。

コンステック



コンステックアスベスト対策センター長 小幡 良男氏

資産価値を高める地震リスクマネジメント

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。

コンステック



コンステック取締役技術本部長 博士(工学) 伊澤 清治氏

来場者の声

関西の賃貸ビル市場が現在のどのような状況にあるのかを2極化が進んでいるよう勉強するためにビル経営サミットに参加しました。空室率や平均賃料などデータの理解度が深まる。料などデータの理解が深まり満足しています。市場が改善されてきていると感じています。

市況データの理解度が深まる

所有するビルに入居しているテナントが自社ビルを建設し、近々退去してしまう予定です。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たいです。また、他のビルオーナーと親交を深めることができたのも非常に有意義でした。



三栄興産 総務部長 安原 裕子氏

今後は会場の一体感に期待

前回は、ディナー2人の話は、大変スカッシュ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、今回は聞き役としての参加の意見も気になりました。パネリストのビルオーナーもディスカッションに飛び入り参加できるようにしたいです。



アーカスクリエイト 代表取締役 滋野 雅之氏

桃井氏の行動力に感銘を受ける



大阪マーチャント 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。同氏の姿勢をぜひとも見習い、自身の仕事に活かすつもりです。

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た関係上、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

エリアの不動産価格も今やピークに達しつつある地方、もしくは海外への投資も視野に入れていきます。

空室率は下落し賃料は上昇傾向にある

質料アップも可能だと思

ンション投資を考えたのですが、不良債権処理が積極的に進められていたこと、銀行が貸し渋りを解除し始めたことが相まって、同じ金額で1棟ビルも取得できるとわかり、その際に条件に合ったのが秋葉原でした。その後、東京都内のビルにリニューアルし、結果的に3ヶ月間でほぼ満室稼働にすることができました。当時は長野県に居

たのですが、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

が経過した中小規模のビルの先行きは暗いのかと言えは、そうではあります。定期的なリニューアルが実施されているものは、稼働率が高く、十分一つの有効な経営判断だ

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のですが、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

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

が、現在は計画が確定していることが多く、また備品、間仕切りなど、設備への資金投資額も増加傾向にあります。こうしたことから、具体的には天井高2.7メートル以上、入口は2ヶ所以上で無柱、エントランス・水まわり、共用部の見栄えの良さに加え、窓から見える良好な景色など、価格より価値を重んじる企業が増えているので

です。では、築年数が経過した中小規模のビルの先行きは暗いのかと言えは、そうではあります。定期的なリニューアルが実施されているものは、稼働率が高く、十分一つの有効な経営判断だ



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したものです。当初は会員の多くは低年齢層で、人数も大きく増えず、収益性はそれほど高くありませんでした。しかし、健康ブームの影響から、年月を重ねることに中高年の会員が増えたことで、現在は安定収益を生み出

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。ましてや建て替えを図るとすれば、入居テナントに立退き料を支払う必要

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、エレベーターを箱退去を防ぐと、取替え、共用部も白を基調に明るくしたことが見られたので、オーナーが希望している賃料以上で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、空ビ

が、現在は計画が確定していることが多く、また備品、間仕切りなど、設備への資金投資額も増加傾向にあります。こうしたことから、具体的には天井高2.7メートル以上、入口は2ヶ所以上で無柱、エントランス・水まわり、共用部の見栄えの良さに加え、窓から見える良好な景色など、価格より価値を重んじる企業が増えているので

個人オーナーならではの話しに興味

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しは、具体的に理解しやすく、本格的な室内ゴルフコースを作ってしまった話などは、ビルオーナーとしての経営哲学が感じられ、素晴らしいことだと思いました。

聞いた話を参考にテナント誘致

朝日商事の青木氏は話に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は、参考にしながら、テナント誘致に本腰を入れて取り組んでいきます。

来場者の

上向く市況改めて確認
今後の経営に役立てる
大阪のビル市況が上向きであるとのことですが、自身のビルも好調に稼働しています。企画を強く実感しているビルディング須藤氏の「平均5〜10%の賃料アップを提示しても新規テナントは理解してくれるはず」との話が参考になりました。

前回に引き続きイベント参加

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



船井総合研究所
第三経営支援部
長瀬 由佳氏



北摂倉庫
講師
茂山 満氏



ビル営業機軸室
マネージャー
熊野 道夫氏