

ビルオーナーや仲介のプロが語る 第16回 ビル経営サミット in東京 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あります。さら

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る物件を複数抱えています。ダイレクトリートリングにおいては、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、業種の絞込み、その上で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、都内全域で常にお客様の時間をシミュレーションを行っているため、スケジューリングの必要がありません。また、これまでの仲介会社との違いは、空室情報を得たらどうやって差別化を図るか、そういった事を常に考えておく必要があるという理由です。

「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 オーナーにも攻めの姿勢が重要



会場の様子

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ま

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、ダイレクトリートリングと呼ばれる当社独自のリーディ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

これが可。これらのマーケティング、活用するために、当社では、月間4はビルオーナーが気軽に立ち寄り最新の情報を新しいデータベースを常に最新、メンテナンスをしております。成績の良い営業マン

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。また、この場に絞り込めるもので、特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、地味な営業スタイルを、アットオフィスが得意とする、営業マンの育成に力を入れています。アットオフィスは、アットホームに掲載し、業者間でFAXのやりとりをし、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

新宿に対する理解深まり地権者として有益

経営に対する梅野さんのお話で、ビルは価値が購入者の約16億円から約50億円にまで高まっているとの内容は、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。

来場者の声 ①

西新宿の山手通り沿いにビルを所有しております。地権者として、新宿の街全体の今後はどうなるか、その動向は大変気になるところです。他のオーナーの方々のビル

オーナー実施のリーディングに興味抱く

ルビルを自身の管理の下に経営なさっている藤沢さんのお話には、感心しました。また、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トリートリングは商業ビルにも有効なのか、興味を抱きました。リーディングをおこなう方が行うことはメリット・デメリットについて、もっとある歌舞伎町でソシア

来場者の声 ②

東郷商事 高橋 信子氏
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、規模の大きな歌舞伎町でソシア

ビル長期保有の姿勢に共感

東京メトロ 各オーナーの考え方を日比谷線東銀座駅直結の場所にもアットオフィスが所有している。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。

来場者の声 ④

南海不動産 田中 利明氏
が、その経営姿勢に大変共感しました。ビルは長期保有し続けるべき資産であるという考え方を、アットオフィスが実践していることに、大変共感しました。

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、とて多かったです。初めての参加です。セミナー後の懇親会では、他のビルオーナーと話をし、共通の悩みを再認識しました。昨今の仲介業者の中には、情報を集めてチラシを配布するだけの企業もあるというところについては、自分自身も感じています。アットオフィスが、自ら行っております。アットオフィスが、自ら行っております。アットオフィスが、自ら行っております。

来場者の声 ③

管理 設備の修繕を配って経営を行っている各オーナー、特に歌舞伎町ライオンエンタープライズ代表取締役 中田 政孝氏
能動的な情報発信はやはり重要

来場者の声 ⑤

国分寺市において、マンションと店舗の複合ビルを所有しています。当社は物件管理も行って、オーナー側が能動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ことに、共有しました。所有するビルの特徴や魅力を、いかにして市場に印象的に伝えるかが、今後大切になってくる

来場者の声 ⑤

島崎商事 島崎 保夫氏
能動的な情報発信はやはり重要

市況回復期のビル経営の戦略について



パネル 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階建てのコンシ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階まで飲食所を確保している。好景気だった以前で、度差があります。しかし、ビルは一種の資産です。世界に名だたるビルを所有している。歌舞伎町の活性化プロジェクト「歌

地域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ト総数は30です。当ビルの好印象を受けること、昭和51年の竣工です。入居したいと思って、当時より「いたいたただきたいだけのものです。テナントが入居した管理費用を全て使った。テナントが入居した管理費用を全て使った。テナントが入居した管理費用を全て使った。テナントが入居した管理費用を全て使った。

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地価が低い時期に約16億円で購入しました。ビデ。銀行や証券会社と模な外装リニューアルを。テナントとの関係が。テナントとの関係が。テナントとの関係が。テナントとの関係が。

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。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。



パネル テイクイトレード 代表取締役 梅野 亮氏



パネル 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しまず。テナントとの関係作りは労を惜しまず。テナントとの関係作りは労を惜しまず。テナントとの関係作りは労を惜しまず。テナントとの関係作りは労を惜しまず。テナントとの関係作りは労を惜しまず。

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。リノベーションの他に効果的な空室対策。



パネル 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

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。リノベーションの他に効果的な空室対策。



来場者の声 6 言葉は苦手で、緑のないものだと考えていたが、今後のビル経営戦略にはこれらが不可欠だと思いまし。説明が明快で、オーナーの方々と交流を持てる貴重な機会でもありま。例年楽しみという事が分かります。今回はアット移転しております。今回はアット移転しております。今回はアット移転しております。今回はアット移転しております。

言葉は苦手で、緑のないものだと考えていたが、今後のビル経営戦略にはこれらが不可欠だと思いまし。説明が明快で、オーナーの方々と交流を持てる貴重な機会でもありま。例年楽しみという事が分かります。今回はアット移転しております。今回はアット移転しております。今回はアット移転しております。今回はアット移転しております。

親睦会 レポート



オーナー同士が交流深め 親睦会は盛況のうち終了 13時30分からの特別講演には、乾杯の音頭を取り、貴重な交流の機会となるように、後参加者らの疲れを癒し交流を図る。懇親会が開催され、今回はアット移転しております。今回はアット移転しております。今回はアット移転しております。今回はアット移転しております。

オーナー同士が交流深め 親睦会は盛況のうち終了。オーナー同士が交流深め 親睦会は盛況のうち終了。オーナー同士が交流深め 親睦会は盛況のうち終了。オーナー同士が交流深め 親睦会は盛況のうち終了。オーナー同士が交流深め 親睦会は盛況のうち終了。オーナー同士が交流深め 親睦会は盛況のうち終了。