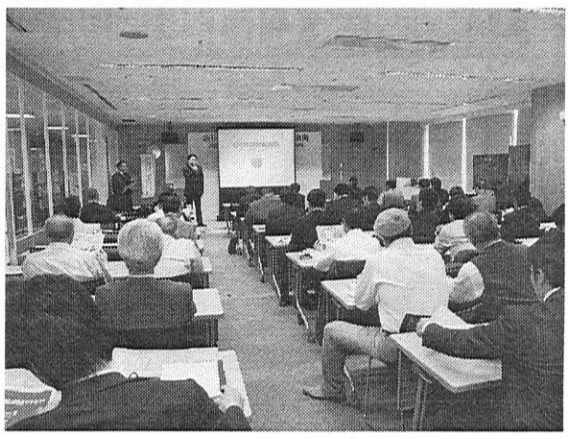
着眼した価値向上手法に注目

第18回 ビル経営サミット in東海 速報

▼真剣な面持ちの来場者を前に熱く語る



静岡のビル市況と今後の開発動向が語られる

10月22日に開催された「第18回ビル経営サミット」は、サミット初となる静岡で行われた。会場は静岡の地元オーナーなどを中心に満員となり、特別講演とパネルディスカッションで次々と紹介されるビル経営のノウハウに、来場者は熱心に耳を傾けた。サミットの様子をレポートする。

安易なコストダウンよりも良質なビル運営を

静岡のビル市況も良くなっているようですが、ビル間の競争も激しくなり、今後は積極的な経営戦略が必要でしょう。

建物の資産価値を把握する場合、立地条件と規模、築年数だけに焦点を当てても不十分です。これらの条件は重要ではあるものの変えようがなく、それよりもビル経営そのもの、つまりマネジメント次第で資産価値は変わると言えます。

例えば立地・規模・築年数は同レベルであっても、手入れの行き届いた清潔で明るいAビルと、その反対の印象を受けるBビルでは、賃料に差があっていいはずです。ザイマックスビルオーナーズクラブ「ビル版健康診断」では、複雑に絡む諸条件を分析したビル本来のマーケットにおけるポジションを提示します。

ビルのマネジメント業務は、最終的には管理会社の作業品質に行き着きます。これまで、資産価値向上のためのビル管理でしょうか。

しかしながら現在のビルメンテナンス業界の実情とは、人件費や材料費の上昇と、契約金額の下げ止まりから、これ以上のコストダウンは困難です。また、関係する法規制の強化もあり、ビルメン業界は厳しい時代に入っています。従って管理コストの安易な削減はそのまま品質低下を招きやすく、結果的には資産価値をあげるためのビル運営が成立しません。

ビルの価値を上げるには、管理品質の向上と、必要かつ妥当であればコストアップも認めなければなりません。そして、ビルオーナーに代わって戦略的・科学的・計画的に資産価値向上を考えられるPM（プロパティマネジメント）の導入を検討すべきでしょう。

当社のPMはリーシング力の強みを活かしつつ、資産価値の向上のために、主に次の事を行います。1つめに様々な規模のバリューアップ、2つめに管理会社の選定なども含む管理計画、3つめに多岐に渡り専門知識も必要な法令順守、4つめに中長期の修繕計画。

プロフェッショナルとしてこれらを包括的に行うPMの導入が、ビルオーナー個人の勘や経験だけでは乗り越えられない今後の競争に打ち勝つ指標となるでしょう。

★ビル経営セミナー

資産価値を維持・向上させるビル経営

『人件費上昇』『規制強化』でターニングポイントを迎えたビル管理

ザイマックスビルディングサイエンス
取締役 吉田 淳氏

★ビル経営セミナー

駐車場で変わる不動産ビジネス

空き時間を利用しフル稼働に近付ける

日本駐車場開発
取締役副社長 川村憲司氏

駐車場というと、ビルオーナーの皆さんにとってあまり印象に残っていなかったり、ビルによっては邪魔物扱いされているケースもあるでしょう。それは、一定規模以上のビルの場合、駐車場の付置が義務付けされているためです。義務なので仕方なく駐車場を設けているものの、稼働率は低く、収益に貢献していないというビルもあるでしょう。当社はこのビル付置駐車場に特化した運営を行っていますが、そうした立場から言わせていただければ、実は駐車場は活用の方法次第で経営の有力な財産となり得るのみならず、周辺のビルと差別化する材料ともなります。

実際に、当社が手掛けたビルの中には、駐車場関連で年間1000万円以上収益が伸びたという例がいくつもあります。収益がこれだけ伸びれば、ビルの不動産価値が2倍、3倍に高まることになるのです。

現在当社が管理している駐車場は全国に約550あります。オペレーションはさまざまで、ひとつとして同じ運営を行っているところはありません。

もっとも、細かい運営内容こそ違いますが、ビル付置駐車場に求められる要素というのは「収益」「サービス」「安全性」の3点に集約されます。

収益を確保するために提案している代表的な事例として「駐車場の三毛作」と呼んでいる手法があります。これは、入居テナントが駐車場を利用する時間というのがほぼ固定されている点に着目し、月極で契約している入居テナントのほかに、車が出払っている時間に駐車場を賃貸するものです。契約内容も短時間のスポットから夜間の宿泊まで、契約者ごとの利用時間を正確に把握し、常にフル稼働に近い状態を保つというものです。こうした駐車場には当社の社員が常駐し、親切丁寧な応対と、入出庫を代行して、利用者を待たせないといったサービスによる利用者の満足度向上効果が得られます。

当社はこうした活動を通して、オーナー、テナント、そして当社の3者がすべて幸せになる「ハッピートライアングル」を実現していきます。

来場者の声

駐車場経営の具体的手法に興味

土緑会 不動産部
望月 雅弘氏

当社は静岡市を中心に外構やエクステリアの工事など、住宅を中心に事業を行っています。その中で不動産部では、個人の不動産の相談や仲介を行っております。本日のサミットでは、川村氏の話に関心を持ちました。具体的な駐車場経営手法を聞いたので、逆にこちらの疑問点も整理しやすくなりました。今後は駐車場経営を、地元の状況も含めて考えようと思います。

課題鮮明になり今後の参考に

高光トラスト
マンション管理部 業務課
南 幸志氏

吉田氏の話は、ビル経営者から見ると確かにもっともであり、実践すべきことであると思います。管理会社の実情もよく分かりました。話を聞いていて思ったことは、資産価値を高める方法は存在しても、そのための費用をどうするのかと言う問題です。例えばどうすればビルに若者が集まるのか、といったソフト面での経営手法なども聞いてみたかったと思います。

様々な情報が得られ満足

すずき不動産
代表取締役
鈴木 修實氏

静岡市駿河区で不動産会社を経営しています。住宅・店舗・事務所・倉庫など幅広い物件の賃貸、売買仲介などを行っております。

今回のサミットでは、駐車場の経営の話が出たのが非常に印象的でした。確かに駐車場経営はビル経営と関連性が高く、今後はより戦略的な経営を考えていくべきだと思います。非常に有意義なサミットだったのではないでしょうか。

ビルと駐車場経営のヒント得た

静岡鉄道
賃貸事業部 企画開発課
宮尻 博文氏

当社は鉄道事業のほか、ビル経営やコインパーキングの経営も行っております。本日は両方に役立つヒントが得られ、良かったと思います。川村氏が紹介したような手法は知っていましたが、それを具体的にどのように実践しているのかを聞いたのは初めてです。本日得たノウハウは、クライアントにも紹介できると思います。

ビルオーナーとの交流に満足

鈴与建設
不動産事業チーム
若山 裕亮氏

当社は建築・土木、不動産を主な事業内容としており、普段私は賃貸マンションの経営等、土地の有効活用を所有者に提案しています。そのため、ビル経営者は現在の静岡の市場の動向を、どう考えているか知る機会があまりないので、今回実際に会って、経営者たちの生の声を聞くことができ、大変参考になりました。

効率的な不動産経営と地域の特性に

エリア全体の動向に配慮し息の長い経営に注力

★パネルディスカッション

地域特性を活かした不動産運用戦略

すみやグッディ
取締役相談役
川辺　哲氏

私はJR「静岡」駅から北へ徒歩10分程度の距離に位置する、呉服町名店街の副理事長を務めています。

呉服町名店街の主な活動として、15年程前から「一店逸品運動」を導入しています。この運動は、各店舗独自の商品を開発および販売するものです。呉服町名店街をきっかけにこの運動を実施する商店街が増え、呉服町名店街の知名度は全国的なものとなりました。

また、地権者、商店会幹部、店舗主で構成される「ランドオーナー会議」を組織しております。この会議は、地主同士のネットワークを作り、商店街幹部とのコミュニケーションを図り、どういうテナントを入れたらいいかを話し合うことで、地域内での同業他社同士の過当競争を防いでいます。

近年、地方への大型ショッピングセンターが、静岡市の貸ビルの空室率は8%程度で出店が相次ぎ、全国的とも、大型店の出店を妨げている理由として考えられます。

呉服町通りのテナント付けに関しては「ランドオーナー会議」を通じて行っていますが、静岡市の貸ビルの空室率は8%程度で商業施設「109」の増えました。

静岡は自家用車を利用する人も多く、この地域の再開発に際しては駐車場確保の問題は非常に重要になってくると思います。呉服町名店街を訪れる方に気持ちよく快適に利用してもらうために、地権者や店舗経営者などと今後も連携を取り合っていかなければならないと考えます。

商店街の活性化から地域振興

に商店街が苦戦を強いられている中、呉服町名店街は連日多くの人が訪れ、活気があふれています。もちろん、商店街の各店舗の人達の自助努力もありますが、静岡市が山と海に囲まれ平地が少なく、広いスペースを確保するのが難しいということです。静岡駅前の平均的な賃料は坪1万円前後となっており、中でも築浅の物件に人気が集中し、1万3000円から1万4000円のビルもあります。当社が呉服町1丁目に所有する「すみやアネックスビル」は7階と8階がテナントフロアとなっており、共益費込みで坪1万円を設定しています。テナントのニーズとしては、50坪前後に需要が集中する傾向にあり、100坪以上の需要はなかなかありません。若者向けの商業施設「109」のオープンで、静岡に足を運ぶ人の数は確実に

▲パネルディスカッションの様子

投資物件の見極めには背景を注視

私は、基本的にはマンションなどの住居系を中心に藤枝や焼津、静岡で投資・経営を行っています。静岡市街では、支店経済の中心は北部エリアでしたが、近年では南部エリアに大型商業施設「アピタ」がオープンし、石田街道を通って多くの人が流れているように感じています。

投資をする上で必要なのは、どのような人が地域を支えているかを把握することです。私が所有している物件への入居者の中には、静岡市内にある大型商業施設の従業員や単身赴任者もいますので、このような形でも商店会や地域の活性化、市況は、投資案件にも波及していくものだろうと考えています。また、投資におけるコンセプトを設定することも大切で、私の場合は徒歩約10分内に立地する物件を中心に投資しています。入居テナントの選定では居酒屋などは極力避けています

不動産投資家
沢　孝史氏

が、実際にその立地によって引き合いのある業種が異なってくるので、柔軟に対応しています。

オーナーとしてどうやって経営していくかを考えると、住居、店舗問わず需給関係が大切です。静岡では世帯数がやや増加しており、人口全体では過剰な増減がありません。

よって静岡市街ではほぼ空洞化はないだろうと考えられるので、問題となっていくのは、供給の問題となります。

例えば、容積率を上げ、スクラップ&ビルドで最大限に立派な建築物を建設したとしても、需給が崩れてしまえば入居率は低下してしまいます。

昨年2月に8階建ての所有物件が竣工したのですが、現在の賃料は1部屋32㎡あたり8万円で募集しています。

しかし、今後は同じ賃料は取れないでしょう。というのも、近隣でもファンド組成による物件が増加していますし、新築プレミアムが失われることがわかっているからです。

新築プレミアムは、竣工2～3年の間は賃料に上乗せが可能です。しかし、5年経過するとそれもはがれ落ち、10年経過すれば賃料あたり1万円は低下すると考えています。

今後はこれらのことを考慮に入れつつ、プランを立てて、1棟から2棟の物件に対して更に投資をしていきたいと考えています。

来場者の声

テナントとの付き合い方を再確認

安田建設
代表取締役
安田　登氏

色々な話の中でもパネルディスカッションで、「ブームに乗って一斉に出店を増やしているような業種は、ブームが去った時に撤退するのも早い」と聞いて、大いに納得させられました。当社も最近急成長している人材派遣会社から入居に関する問い合わせを受けていますが、手放しで契約するのではなく、本当に長い付き合いができるのかということも考えた上で契約していきたいと思いました。

次回以降の開催にも期待

村上産業
村上　潔氏

サミットの参加は初めてですが、非常に面白い内容で、大いに満足しています。特に日本駐車場開発の川村さんの講演は、駐車場をどう活用すれば良いのかについての具体的な話や、静岡に絡めた話などが次々に出てきて、かなり勉強しているのがよく分かり感心しました。次回以降も静岡に密着した講演・ディスカッションが行われることを期待します。

パネラーの話に多くを学ぶ

メンテックカンザイ　マンション管理部　営業担当部長
河西　悦司氏

パネルディスカッションにおいて、沢さんのお話の中では、経営者のポリシーや投資する際に着眼する点を、川辺さんからは静岡市内の動きを学ぶことができました。静岡市の中心の動向や情報発信の内容もとても興味深かったです。また、川村さんのお話では、従来1つだと思い込んでいた駐車場の経営手法が、実は数多いということが非常に勉強になりました。

無料駐車場の構想を参考に

江尻土地
代表者
望月　正信氏

セミナーの中で、特に呉服町商店会での無料駐車場のお話が非常に興味深かったです。今回、清水区から参加しましたが、清水区では現在、商店街の店の前に駐車すると200円取られます。しかし、その金額を払うならば葵区まで車で行き、買い物をするほうがより能率的なのです。商店街が廃れないためにも、色々と考えていくべきだと思います。

呉服町エリア再開発に関心

合資会社浜田洋服店
半田なな子氏

現在所有しているビルと駐車場の経営に役立てられればと思い、来場しました。静岡では現在もあちこちで再開発が行われています。私のいる呉服町エリアも再開発の話がちらほら出ており、他人事ではないところもあり、少しでも情報がほしいという状況です。次回は実際に再開発に携わっている人の話をさらに多く聞ければ、より参考になると思いました。

具体的なデータに驚く

英和不動産
売買部
荒木　正弘氏

私は不動産に関するブログを運営しており、本日はセミナーに興味があって参加しました。特にザイマックスさんの基調講演では、具体的なデータや分数表も非常に綿密にできていたため、とても参考になりました。大手ではない企業や個人では、細部にわたるデータまで作るのは、かなり難しいとは思いますが、今後見習っていければ良いと考えます。

今後の事業のアイデアを得る

静岡ビルサービス
常務取締役　不動産部担当
橋本　育夫氏

本日は、これから事業を展開していく中での勉強が必要だろうと思い参加しました。特にセミナーの1時間目は、価値を上げるという手法において、今まで知らなかったような様々なデータを詳しく数値化して見ることができたのが良かったと思っています。自分でこのようなデータを作るのは難しいかもしれませんが、今後の事業の参考にしていきたいものです。