200人近くが来場

第27回ビル経営サミットin東京 速報

今月21日、毎年恒例の「ビル経営サミットin東京」が開催された。低迷する不動産市場を乗り切るノウハウに満ちた特別セミナー、そして今後続々と大型開発が竣工する芝浦・品川・五反田をテーマとしたパネルディスカッションと充実した内容に150名定員の会場は溢れるばかりであった。当日の講演を再現する。

◀会場は熱気であふれた

特別セミナー

賃料下降局面における科学的リーシング(テナント確保)手法

テナントの絶対数が減少する中では競合他社より一歩先行く経営戦略を

マックスリーシング
代表取締役
ザイマックスリーシングマネジメント
専務取締役
岡田　英明氏

昨年1月前後から経済全体の潮目が変わりました。景気急降下に伴う企業の経費削減の動きから、賃料はまだ下がることでしょう。現在、空室率が増加すれば賃料が下落するサイクルの途中です。今後4年間のうちに、2003年並の大規模ビル大量供給が起こります。ただ、新規開発だけではなく建て替え案件も多いことは、これまでと異なる点です。

リーシングのポイントを3つ上げますと、新規テナントの誘致ではなく既存テナントの退去阻止が重要です。今の市況では、大手デベロッパーを含め、フリーレントを含めた賃料値下げ交渉で退去という最悪の事態を回避しようとしています。ビルオーナーは、心のどこかでいつか賃料相場が上がると考えていますが、テナントは退去したものと考え、原状回復や新規誘致に伴う諸費用分を、既存テナントのフリーレントや賃料値下げにあてがうなどの戦略も検討したほうが良いでしょう。つぎに、賃料のダウンタイム、つまり収益が入らない期間の回避、もしくは短縮をすることです。そのためには、どの程度の賃料で妥協するか、早い意思決定が必要となります。今後相場が下がるということは受け入れがたい事実ですが、実際にそうなります。その他、移転工事費をオーナーが一部負担するなど、企業の一時負担コストの軽減提案も有効です。今、相場の一割安い賃料でテナントを誘致しても、今後2年間のうち賃料相場は2割以上下がります。もし、2年後に相場が回復したら、また値上げすれば良いのです。賃料を1割下げても収益源を絶つことは避けたほうが良いでしょう。最後のポイントとして、仲介営業マンとの関係を重要視することです。テナント候補となる企業を広域から取り込むためには、多くの仲介会社とのリレーションをとり情報開示を行っていくことが必要です。その時に注意することは、仲介会社への情報開示のタイミングに差をつけないこと。誰か先にやらせると、他の仲介会社はやる気をなくしてしまいます。まとめとして、広域からオフィスニーズを拾っていくこと、他の競合物件を知り先手を売っていくこと、そして内見の場面では最大のプレゼンを心がけることです。

ビル経営セミナー❶

建物資産の〝更なる〟収益改善に向けたマネジメント

大林組の技術・ノウハウ生かしオーナーに最適なプランを提案

大林プロパティマネジメント
PM事業部
シニアマネージャー
白石　学氏

我々は4月1日に設立した会社ではありますが、実はそこに至るまでに大林組の中でベンチャーチーム、そして事業部と、約7年半の事業実施期間を既に経ています。さらに、明治25年の大林組創業から培ってきた知識・ノウハウ・技術が我々のバックボーンにはあるのです。仮にビルの建設費を100とした場合、建設後30年間の施設管理費や清掃・警備費等のマネジメント費が、ほぼ同額であると当社では試算しており、マネジメント費はビル経営において非常に重要なポイントといえます。当社の行っている事業領域は、一般的なPM業務である「ビルの経営代行」、オーナーの事業計画をサポートする「コンサルティングサービス」、企業の拡大・再編といった自社事業における建物の設計・工事・移転等の各段階で、専門的なノウハウと提供する「プロジェクトマネジメントサービス」に3つに分かれます。今回は、プロジェクトマネジメントの例として、あるオフィスビルのケースを紹介します。このビルはある社団法人が所有しており、平成15年当時このビルが不要になったため、一時は売却も検討されたのですが、当社では調査・検討の結果、ビルが立地するエリアのオフィスニーズが今後期待できるという結論に達し、売却・建替えより建物の大規模修繕を実施した上で、自社使用の建物を賃貸ビルに用途変更する提案をオーナーサイドにしました。具体的な修繕内容としては、外装のリニューアル、薄暗いエントランスの改修、事務室内のOA化、廊下であった部分の壁を撤去し専有部分の拡大、トイレリニューアル等を実施し、企画提案の段階から設計・施工・運用まで当社がマネジメントをしました。なお、この大規模修繕においては当時の大林組PM事業部が設計会社・施工会社を選定したのですが、共に大林組以外の会社が採用されています。これは複数の候補から実績や見積もり金額等を元に、本件に最適な会社を選定した結果であり、あくまでオーナーにとって最適な回答を追及することが、当社設立後の現在も変わらない使命であると考えています。

来場者の声

第一部セミナーにあったリーシング手法も参考に

ハヤシビル
代表取締役社長
林　美子氏

「週刊ビル経営」を購読しており、新聞の告知を見て参加しました。不動産を取り巻く景気がこの様な状況になっていますので、他のビルではどうやって空室を埋めているかなど参考にしたいと思ったからです。第一部のセミナーにあった、大型物件が大量供給される中でのリーシングの考え方も参考にさせていただきます。パネルディスカッションも、ビルオーナーの生の声を聞けて面白かったです。

都内の不動産事情勉強するため参加

清宮総業
代表取締役社長
清宮　優氏

「週刊ビル経営」を購読していますが、セミナーに参加するのは初めてです。成田市でビル経営を行っていますが、都内で物件購入を検討しており、都内の不動産事情を勉強するために参加しました。会全体のプログラムとテーマが多岐に渡っており、どのセミナーも非常に良い内容でした。第一部でのマックスリーシング岡田社長の講演を参考にしつつ、今後の経営戦略を考えたいと思います。

トランクルーム設置が参考になった

アイビー商事
代表取締役
石原　博氏

ビル経営セミナー3部で講演したランドピアの、空室を活用してトランクルームを運営する経営などが参考になりました。あとはパネルディスカッションが良かったです。地元ビルオーナーの生々しい話が聞けたのは貴重でした。他のビルオーナーが不動産仲介に対して、どのような思いや意見を持っているのかも知ることができましたし、今後は不動産会社の本質を見極めながら情報を経営に活かしていきたいです。

地元ビルオーナーらのここだけ話が興味深い

田町Ｋ・Ｓビル経営
代表取締役
山田　覚氏

当社は芝浦で賃貸ビル経営を行っているため、今回のサミットテーマはまさに自分自身に直結する問題でした。品川、芝浦、五反田で精力的にご活躍されている地元ビルオーナーの生の声、そして通常では表に出てこない話題などにあふれ、非常に興味深いパネルディスカッションでした。第一部の岡田社長の講演も非常に参考になりました。これからは一歩先を見据えたビル経営が必要なのだと切に感じております。

岡田氏の講演をビル経営の参考に

エリート
代表取締役会長
金田　義晴氏

当社では現在、所有ビルの入居率10%アップキャンペーンを行っています。そのため、岡田氏の特別セミナーにおける、リーシングのポイント、既存テナントとの関係性についての講演は大変参考になりました。築年数が経過したビルを多数所有しているだけに、建替えや改修、ならびに空室対策や賃料交渉が今後さらなる課題と予想されます。今回のサミットで得た知識を自社のビル経営にも生かせればと考えています。

100年に１度の不況を乗り越える術が集結

ビル経営セミナー②

コクヨS＆T
事業戦略部
防災ソリューション事業プロジェクト
プロジェクトリーダー
川本　英樹氏

消防法はなぜ改正されたのか

今年６月の改正消防法施行に向け 消防法と災害時のポイントを講演

この６月に施行される改正消防法は、これまで火災への対応に限られていたものが、災害全般の対応計画に拡大されています。ガイドラインの中では想定災害を「少なくとも震度６強程度の地震」と表記されますが、なぜ日本のガイドラインでこのように地震が注視されているのかというと、国土が全地表面積の０・３％に過ぎない日本の下に、全世界の約４分の１に相当するプレートが密集しているという点が上げられます。赤い点で記す震央マップを見ると日本の国土は真っ赤に見えます。外資系の企業は、防災対策を非常にしっかり行っているのですが、このような内容を本国からきつく言われているという背景によるものでしょう。さて、改正消防法の内容ですが、用途は共同住宅、倉庫などを除いた大多数の建築物、規模は延床面積５万㎡以上など大規模の物件が対象となります。また、これまで努力目標として設定されてきた自衛組織や、１年に１度の管理定期点検報告などが義務化されます。しかし、消防計画や自衛組織という形式だけでなく、実質的にどのような取り組みをすれば良いか把握することが大切です。防災対策というと３日分の水食料を備えておくというイメージが強いのですが、生命や身体の安全を守るにはまず震災発生時の初期対応や救出救護、エレベーター停止などへの対応が大切です。阪神淡路大震災の死亡要因の８割は建物の倒壊による圧死・窒息死です。黄金の72時間といわれますが、発生後４日以降は助け出されても生存の確率は低いのです。しかし、行政のほうでも震災時には手が回らず、救出された人の約８割は民間人が手元の道具を持って協力したことにより助かりました。こうしたときにはバールやジャッキ、ハンマーなどが活躍したといわれていますが、大半のビルは道具類がどこにしまわれているか分からなかったり、鍵がかかっていて取り出せない倉庫内にしまわれていることが大半です。このような防災救護道具もきちんと整理しておけるようにしなければなりません。誰でも開けることができ、かつ配置場所を誰もが意識できるようにしておくことが大切なのです。

仲介業者とオーナーの間のギャップに納得

東興業
取締役管理部長
小串　豪氏

セミナーにあった、上下する賃料と空室率のサイクルを読み取ることで予想を立てるという概念は確かに頭の中にあるのですが、改めて図表と共に科学的に分析されると、自分の中で整理して定着させることができて良いと思います。また、空室対策としてもすぐに実行できることが多く説明されており、仲介業とオーナーの間にあるギャップを埋めるための経営努力に関しても参考になりました。

日本のプレート多く 地震の危機感強まる

Ｅ＆Ｍ
代表取締役
高田　悦子氏

コクヨＳ＆Ｔの川本氏が講演した中に、日本の国土下にあるプレートが非常に多いというくだりがありました。日本にはプレートの境目が多いということは何となく知ってはいたものの、実際にスライドで見てみると想像以上で、地震が頻発する理由が良く分かります。ただ、世界のプレートが書いてあるスライドがあったのですが、もう少しゆっくり見ることができればなお良かったと思います。

テーマが注目エリアのため参加

エス・テー・アール
不動産投資・監理
寺元　大喜氏

品川がくしゃみをして風邪を引くところとそうでないところのギャップの話が興味深かったです。当社は、残念ながら入手には至らなかったのですが、先日、ちょうど品川・五反田エリアの立地条件が良い場所で高稼働物件の入札が行われました。このこともあって今回セミナーで取り上げられたエリアは注目しているエリアでしたので、開催の時期的にもちょうど良く参加しました。

ペデストリアンデッキの話に感銘受ける

トーウン
代表取締役
池田　浩大氏

パネリストの秋山氏のリーダーシップによって実現したペデストリアンデッキを商店街側に曲げるという構想に感銘を受けました。当社は港南２丁目にも物件を所有しているのですが、この取り組みがなければ動線が確保できず、ビルの経営も厳しい局面を迎えていたかもしれません。このようなエピソードを聞くことができただけでも、セミナーに参加した価値はあると思いました。

ビル経営セミナー③

低コストで空室改善!! トランクルームによる安定経営

ランドピア
代表取締役社長
吉田　篤司氏

収納スペース不足で高まる需要 約２年で初期投資額が回収可能

セルフストレージ事業は、アメリカでは生活に密着した欠かせない存在となっており、日本では「レンタル収納スペース」と呼ばれています。当社では平成15年１月から「スペースプラス」をブランド名にコンテナルーム・バイクコンテナのフランチャイズ展開をスタートさせ、現在までに直営・フランチャイズを含めコンテナルームは１７７拠点、バイクコンテナは31拠点を全国的に展開しています。そして、昨年度からはトランクルーム事業の拡販を図っており、主に都心部における遊休不動産の有効活用を提案しています。オフィスの空室率が上昇傾向にある中、いつテナントが退去するかといった不安をオーナーの皆さんは持っているかと思います。トランクルームは室内を間仕切りで部屋数を増やすことにより、解約リスクを分散させ、長期の安定経営を実現することができます。当社は昨年夏に事業を開始後、本郷・神田・川崎・千葉・大阪などでトランクルームをオープンしており、20~１００坪の空室の収益にアップに貢献しています。トランクルームの利用者層ですが、個人が48％、法人が17・５％で、大半が近隣住民の方々に利用されているという結果です。利用の理由は「自宅や事務所の収納スペースが不足している」という声が６割以上を占め、都心部には物置等が少ないので、それを補う形でトランクルームの需要が高まっていることを裏付けています。トランクルーム運営のメリットとしては、「建物の築年数に入居率が左右されない」、「権利関係のトラブルが少ない」、「設備のメンテナンス費が低コストで済む」、「初期投資額の回収期間が約２年で完了する」などが挙げられます。モデルケースとして50坪のフロアを当社のトランクルームに活用した場合、広告宣伝費・設備費等の初期投資額は９５７万円。部屋数43室に対して１カ月に３室ずつ契約すると仮定すると、約２年でほぼ満室を達成します。この場合、初期投資回収率は１年目で30％、２年目で１０１％となり、約24カ月で回収することになります。当社では最短で１カ月後にトランクルーム開業が可能なプランもありますので、空室にお困りの場合は一度ご相談いただきたいと思います。

来場者の声

情報発信の重要性 興味深く参考に

醍醐ビル
業務部　業務課主任
小谷　公伯氏

マックスリーシングの岡田代表によるセミナーでは、当社は蒲田エリアなので特殊な地域とくくられていましたが、分類についても興味深いと思いました。また、仲介業には分け隔てなく情報を流すということや、都心に向けての情報発信など参考になる点が多かったように思います。時間の関係上１時間しか参加できませんでしたが、次回はきちんとセミナーに参加できれば良いと思いました。

創意工夫が光る経営者に有益なセミナー

こうじや
代表
金子　榮三氏

ビル経営サミットは毎回創意工夫されたイベント計画で、ビルの経営者にとって大変有益なセミナーです。今回はマックスリーシングの実践的な講演が大変勉強になりました。私自身、防災や建築基準、省エネルギー等について、規制が年々強化されていることに一番の関心事と捉え、今後クリアしなければならない課題と考えています。その課題解決の一助として、次回以降の営サミットも楽しみにしております。

盛り沢山の講演内容 次回は時間の配慮を

北越ビルディング
代表取締役
小山田　敏光氏

今回のサミットは様々なジャンルの講演に、五反田・品川・芝浦の各地域で活躍するビルオーナーの方々によるパネルディスカッションと、実に盛り沢山の内容であったと満足しています。各講演の内容もすばらしく、参考になりましたが、盛り沢山の内容であっただけに、若干タイムスケジュールが詰め込み過ぎという印象も受けました。次回のサミットでは、各講演をじっくりと拝聴できる配慮をお願いします。

品川の空室増加で周辺地域の影響は

第27回ビル経営サミットin東京 速報

懇親会から
会場いっぱいの参加者 名刺交換など盛況に

▲会場の様子

サミット終了後に別室の懇親会会場にて懇親会が開催された。乾杯の音頭をとったのは、パネルディスカッションに参加した秋山ビル企画の代表取締役である秋山正利氏。セミナー講師やパネリスト達と直接質問できるとあって、会場には溢れんばかりの人が集まった。名刺交換をし、お互い情報交換する姿も多く見られ、懇親会は盛況となった。締めの挨拶は中島建材の代表取締役である中島泰男氏が務め、惜しまれつつも幕を閉じた。

パネルディスカッション
大規模開発と共存する経営手法とエリアマネジメント

品川空室率上昇で今後の動向を注視

秋山ビル企画
代表取締役
秋山　正利氏

地元と企業が共同し街の活性化を目指す

中島建材
代表取締役
中島　恭男氏

高層ビル開発だけでなく個性的なまちづくり必要

アイ・ケイ・ヒロカワ
代表取締役
廣川　進氏

三木　パネリストの方はそれぞれ品川・五反田・芝浦で貸ビル業を営む傍ら、街づくりに尽力されています。まずは秋山さんに品川での取り組みについてお伺いしたいと思います。

秋山　昭和59年に品川の新幹線車輛基地などが買収されまして、三菱商事や興和不動産のビルが建設されました。しかし、最初の計画では地元に人の流れが期待できないような計画となっていました。これでは困るということで、地元が動きまして、結果的にバスターミナル予定地は駅前広場にし、商店街へ人が流れるようにデッキの出口を設置してもらいました。また、企業にも数十億円を出していただき道路の整備や、電柱の地中化を実現しました。こうして動線が確保された結果、品川駅から3方向それぞれバランスよく人が流れるようになりました。

三木　続いて廣川さんにお話をしていただきたいと思います。

廣川　五反田はとんでもないところでして、私はまだ3代目なのですが20数代目といった古くから住まわれている方も多い。これが五反田の再開発において意志統一の障へきとなっている面もあります。また、私は五反田で土地の下見、設計管理、建築する際の近隣交渉まで行い、手掛けた建物の30年後まで見届けなくてはなりません。そうした立場からお話させていただくと、五反田の賃料水準は1万2000円を推移しており、テナントも長く入居している傾向があります。また、五反田では山手通りの地下で行われている高速新宿線工事の際、排気塔ができています。この影響で今後5年間、五反田は混乱すると推測しています。

三木　中島さんは芝浦においてどういった取り組みをされていますか。

中島　魅力のある街とはどういったものであるかということを考えながらまちづくりを行っています。芝浦で予定されている再開発は2つありまして、ひとつは東京ガス研究所の跡地の再開発です。この再開発においては、1万坪ある敷地の約40パーセントを緑化してもらいました。さらに、愛育病院の誘致も実現しました。そして、ふたつ目は田町駅東口開発ですが、こちらはしばらく時間がかかるのではないかと予測しています。

三木　品川においては三菱商事の移転により約1万3000坪もの空室が発生します。

秋山　三菱商事が連れてきたレストランも丸の内に戻ります。品川は今まで大規模な空室はありませんでした。しかし、今回の移転のみならず、空室が目立ってきています。さらに、バブル崩壊と比べても非常に早いスピードで賃料下落が進んでおり、こうした動きに対して警戒しております。また、品川の賃料が下がったことで、五反田や芝浦からテナントが移転するとの話もあります。

三木　値段が下がっている状況は顕著に現れていまして、グランドコモンズでは現在、坪2万円後半で募集をかけているビルもあるのですが、ピーク時には坪5万円近くで募集していたと聞きます。五反田、芝浦ではいかがですか。

中島　芝浦にはオフィスビルが少なく、品川のような大きな変化はありません。そういった意味で芝浦においては、まちづくりが重要となります。

廣川　品川の賃料が下がれば、五反田の企業は品川に移転するでしょう。ただ、山手線の外側に位置するテナントは長く入居しているケースが多く、これらのテナントは五反田の交通利便性の高さを評価し、わざわざ品川に移転する必要はないと思っているようです。

三木　中島さんは企業と地元が一体となり、いざ問題があった場合でも話しが通しやすい環境づくりに尽力されています。

中島　ひとつは防災面で企業と地元の連携を図っています。それと、地元に長くいらっしゃる企業と連携しながら、まちづくりを進めています。例えば、運河沿いに屋台村を作りまして、5月の連休明けから始まるのですが、町会だけでなく企業などが一体となり、街を盛り上げる取り組みなどもしています。また、芝浦アイランドからはお台場に向けて船が出ており、今後は運河の駅を増やしていくような取り組みもしていきたいと思っています。

三木　話された中で重要なのは、企業との付き合い方についてだと思います。秋山さんも企業と色々渡り合ったというお話もお伺いしていますが。

秋山　大企業となると転勤などで、せっかく培った関係をまた再構築しなくてはならないという状況もあります。ですから、定期的にクラシックの演奏会などのイベントを開くことで、いつでも話し合いができるような関係を築くようにしています。

三木　五反田においてはTOCとの関係が重要だと思われますが。

廣川　確かにTOCは強大な力を持っています。ただ、五反田ではファイアー通りのような横丁が今、面白い。高層ビルだけが開発ではありません。ですから、五反田にしかないような個性というものを作っていく必要があります。

三木　廣川さんはTOCの開発についてかなり詳しいのですが、その一端を教えて下さい。

廣川　詳細まではお話できませんが、劇的に変わる予定です。

三木　秋山さんにお伺いしたいのですが、品川グランドコモンズが竣工した時にはテナントは決まっていたのですか。

秋山　グランドコモンズはほとんどが自ら入居する目的で買っていました。その他のビルに関しても早い段階で入居が決まっていたようです。

三木　最後に今回のテーマである大量供給が街の発展につながるのか、それとも空室率上昇の契機となるのか、この点についてそれぞれお伺いしたいと思います。

秋山　三菱商事の移転はもともと決まっていたものですが、非常に悪いタイミングであったと思っています。今年は大量供給が増えていきます。そうなるとテナントの誘致合戦が激化し、今後の展開に注意しています。

廣川　大事なことはテナントとのコミュニケーションと見た目、サービスです。また、日本において現状で床面積は足りていると認識しているので、これ以上作ってどうするのか、という思いはあります。

中島　芝浦は他地域に比べて安定しているますが、魅力あるまちづくりを企業と地元が一体となって行うことで、芝浦に移転する企業も増えるのではないでしょうか。

来場者の声

生々しい議論が興味深かった

岡村製作所
マーケティング本部
建材製品部　部長
小室　美智男氏

初参加でしたが特に印象深かったのは、ビルオーナー同士が本音でぶつかりあうパネルディスカッションです。他社の開催するセミナー等にも日頃度々参加することがあるのですが、それらとは全く違った魅力があり、面白く聞き入ることができました。有名な建築家やデザイナー達が理論武装して語るディスカッションとは異なり、ビル経営者の方々の生々しい現実ベースの話を聞けたことが、とても有意義でした。

東京の最新情報聴けて良かった

大和興業
業務部長
小野塚　秀敏氏

当社は横浜の馬車道にて、貸ビル経営を行っております。今回のサミットで参考になったのはパネルディスカッションです。当社は横浜にありますので、東京の情報はあまり入ってきません。ですから、サミットに参加して品川周辺の情報を聴くことができて良かったと思います。また、当社はBCPにも積極的に取り組んでおり、そういった観点からコクヨS&Tの川本氏の講演も参考になりました。

岡田氏の講演勉強になった

アイ・キャリア
シニアコンサルタント
杉浦　隼城氏

前々回に開催された横浜サミットに続き、参加させていただきました。今回の講演ではマックスリーシングの岡田氏の話を拝聴することができ、大変勉強になりました。その他、ランドピアの吉田氏やコクヨS&Tの川本氏の講演も参考になり、大変有意義なサミットであったと思います。今後のサミットで期待する講演として、ビルメンテナンス業者の方の講演などがありましたら、面白いのではないでしょうか。