多くの来場者も満足

第29回 ビル経営サミット in東海 速報

約1年ぶりの名古屋での開催となったビル経営サミット。空室率上昇といった景気の悪い話題が多い名古屋貸ビル市況だけあって、当日はビル経営のヒントなる情報を求め、約130人が来場。急遽、席を増やして対応する場面もあった。不況も勢いで乗り切る勝ち組ビル経営が披露されたパネルディスカッションでは笑いあり、ためになる含蓄ありと大いに盛り上がった。

▲熱心に講演を聞き込む来場者

高いポテンシャル有する名古屋市場 今は不況も今後に期待の声高まる

基調講演

テーマ　名古屋における不動産開発と街づくりのポイント

エリアマネジメントの視点が重要 周辺地域の価値も高めるビル経営を

都市研究所スペーシア
代表取締役
井澤　知旦氏

地域開発や都市開発を研究するという仕事柄、あらゆる分野のデータを調査・分析するわけですが、残念ながら昨年末のリーマンショック以降、名古屋エリアの経済事情は、明らかに後退局面にあります。産業不調や消費低迷からビル需要の減少まで、その状況は皆様が肌で実感されている通りです。それでは、現在の状況を脱するために、各々のビルオーナーが今取り組めることは何かというと、私の立場から推奨するのは、個別のビルの運営のみならず、周辺エリア全体を経営していく「エリアマネジメント」の実践に今こそ取り組むべきであるということです。エリアとしての価値が低くなれば、ビルオーナーとしては結果的に良いテナントを誘致できなくなりますから、空室率の上昇や家賃相場の下落を抑制するためにもエリアマネジメントは有効な手段となります。取り組み方はそれぞれで、九州博多の「天神」や東京の「日本橋」「丸の内」などのように、街中の企業や民が一体となり街ぐるみで「エリアブランドづくり」を推進しているケースもあれば、ビル単体で地域に新たな魅力を加えていけるような場合もあります。先日、自転車が大量に違法駐輪されているビルの前の公共空間の乱れを改善するため、とあるビルオーナーが1階にお洒落なオープンカフェをオープンさせたという事例がありました。すると違法自転車は一台も無くなり、なおかつそのオープンカフェは周辺の景観向上にも貢献し、結果的にそれはビルのバリューアップにも繋がる素晴らしい成功事例となったわけですが、皆様も是非、エリア価値の向上への視点をビル経営に加えて頂ければと思います。

経営に対する姿勢に共感

トヨタ自動車
住宅企画部 人事渉外グループ 主幹
香田　和宏氏

名古屋市の「トヨタ自動車名古屋ビル」を経営し、7フロア中3フロアを自社で使用し4フロアを賃貸しています。名古屋経済後退の影響は深刻で、新築物件の過剰供給や周辺エリアの賃料低下を理由に入居テナントから賃下げを要求されているという現状がありますが、当社のビルもパネリストの方々のように付加価値向上に積極的であるべきだと思いました。テナント確保に向けて努力する力強い経営姿勢を今後是非見習いたいと思います。

豊富なデータもとにした講演に関心

御幸ビルディング
本社営業部長
茨木　正典氏

当社は東京・大阪・名古屋の三大都市圏全てでビル経営を行なっておりますが、特に名古屋市中区の錦には当社の本社が所在する「御幸ビル」があり、周辺エリアの市況への理解を深めるためにも来場しました。スペーシア井澤氏の講演もシービーリチャードエリス総合研究所の鈴木氏の講演もどちらも大変興味深く拝聴させていただきました。豊富なデータをもとにした両専門家のお話は今後の業務に存分に活かせるためになる内容でした。

エリアマネジメントの話参考に 市況への理解深まった

森定不動産
取締役管理部長
千賀　亮治氏

名古屋駅前の桜通にて、大東海ビルや大東パークの所有と管理を行なっています。いずれも昭和40年代竣工の物件で建替えなどを検討していたため、名古屋の不動産マーケットの今後を予想する必要があったのですが、今回のサミットはそのための良い材料となりました。特に参考になったのはスペーシア井澤氏の話です。当社も、エリアマネジメントの観点からエリア特性に則ったビルづくりを今後意識的に行なっていければと思います。

懇親会通じてオーナー同士の連携を感じる

さくら
代表取締役
松崎　啓子氏

経営者にとって、パネルディスカッションでも三者三様の経営方針を伺え、貴重な経験でした。店舗ビルを運営する立場からはテナントの与信は非常に重要で、ともすれば重大なトラブルに繋がりかねません。そうした点でも信頼のおける管理会社やオーナー同士の連携は必須ですので、セミナー後の懇親会も非常に為になりました。

ディスカッション参考に 個々の強み生かした経営を

東海会館
取締役
野田　直希氏

特別講演にあったように、名古屋の空室状況は今後も低調で推移するとの予測があり、危機感は感じています。しかし、パネルディスカッションでは実際に高稼働率を維持しているオーナーそれぞれの取り組みを聞くことができ、非常にためになりました。ビルオーナーも商売の基本と同じで、それぞれのビルの現状を認識し、強みを活かした経営を行っていく必要がある、と改めて思いました。

飲食店舗の撤退受け地域の取組み必要

錦成ビル
営業部　部長
白井　郁夫氏

錦三丁目を中心に、退を受けて、真先に空室が生じるのが飲食店を主とした店舗ビルです。当社の運営するビルも、空室が課題になっており、今回のセミナーの基調講演にあった「エリア・マネジメント」の必要を感じました。今後の景気の動向も予断を許さない状況ですので、地域ぐるみでの活性化を図る取り組みが必要だと感じています。

来場者の声

特別講演

テーマ　名古屋賃貸オフィスマーケットにおける現状と今後について

シービー・リチャードエリス
総合研究所
取締役名古屋支店長
鈴木　孝一氏

完全に崩れた需給バランス 今後も市況は厳しい見通し

サブプライム破綻以前の状況を確認すると、名古屋の空室率は低くテナントの動きはあるエリアでした。しかし現在の空室率は12%にも達し、当社で測定を始めて以来の急激な増加です。延べ5千坪以上のビルだけ見ても空室率は7%超で、新築ビルが埋まらないのが要因です。オフィスの需給バランスは、ファンドバブルの影響により、この2年間で7万坪、今後さらに4万坪の供給が予定されており、完全に崩れています。空室率を細かく見ると、空室率は名駅、栄で9%超、伏見で11%、丸の内で17%超、周辺ゾーンも軒並み2桁と厳しい状況です。

次にテナントへのアンケートからニーズを見ます。動き自体はありますが縮小移転が増えています。規模は50坪未満が6割で100坪以上が2割と、今後の統廃合を考えると大型物件のニーズは高いとみられます。不況によるコスト意識は高く、オーナーは賃料削減や床の縮小に対する準備が必要です。移転条件の内訳は立地に次いで規模・設備が重視されます。近年はセキュリティや耐震を重視する傾向が強くなりました。空調、トイレは勿論のこと、加えて管理状況もテナント側から明示を求められるケースもあり、リニューアル事例でもビルイメージが稼働率を向上させており、リーシングの点でも決め手となるようです。

最後に今後の予測ですが、これから予定されている4万坪の供給があることに加え、GDPに対してオフィス需要は少し遅れて反映されることを鑑みると、空室率は更に上がり、その後、なだらかに減少傾向となると予測されます。経済成長については今後とも注目が必要です。

勝ち組経営実現するヒントがつまったセミナーに

▶活発な議論が繰り広げられた

パネルディスカッション テーマ 新築ビルに負けない競争力を実現するビル経営手法

ビルを愛し街を愛す気持ちを大切に

J・ARTグループ
代表取締役会長
坂井 哲史氏

坂井 私は若い頃から全国を回り、30歳から飲食業に携わっていますが、当時、尊敬する先輩社長から「飲食業は基本的に儲からない。だからうちは不動産で儲けている」と聞き、私も不動産の道を歩み始めました。現在では飲食店経営から離れ、不動産メーンで活動しています。

六角 私は栄の中心で街づくりに携わっています。保有ビルに関しては、昨年リニューアルを行ったのですが、直後にリーマンショックに見舞われ、経営の難しさを実感しました。

野田 私は元々地場ゼネコンの娘として育ち、父の「現場魂」を見てきました。結婚後は夫に勧められるままにビル経営の道へ進み、宅建など各種資格を取りながら、名古屋におけるレジャービルの発祥となるキングビルをつくってきました。その後、ホテルタイプのオフィスビルや、貸会議室などさまざまな取組みを行ってきました。

浅田 全国を回ってきた坂井さんから見て、現在の名古屋はどのように映りますか。

坂井 地方都市は車社会化が進み、ほとんどの都市で中心部がシャッター通りと化しています。そういった町でまちづくりに取り組んでいます。イベントなどで活気を生むとともに、治安対策にも着手し、安心・安全で活気のあるまちづくりを進めています。

野田 ロケーションが変えられないのは事実です。栄は今でも良い街ですが、目立った特徴に欠けているので、現在みんなでビルの前をきれいにするとともに、花をかざるようにしています。

浅田 街に対するニーズについてはどう考えていますか。

坂井 ビルや街の美観には繊細なバランス感覚が求められます。多くの人にとって、きれいすぎたり、格好良すぎる街は、返って魅力を感じてもらえません。格好良さの中に、ある種の野暮ったさが混在する街にこそ人が集まるのです。

六角 現在の厳しい市況下ではいい加減な経営は許されません。テナントを厳格に審査し、ビルをきちんと管理して、安心・安全な街をプロデュースする必要があるでしょう。

野田 経営者は新しい取組みを怖がりますが、何も手を打たなければ衰退するばかりなので、新しいことにもまずは軽い気持ちで取組むことが重要です。今後もビルを愛し、街を愛して徳を積む経営を心がけたいと考えています。

三景興業
代表取締役社長
六角 信子氏

東海会館
代表取締役
野田 乃武子氏

街の可能性信じ地域一体となりブランド力を生み出すことが鍵に

懇親会から 貴重なオーナー同士の意見交換の場として機能

▲多くの来場者で賑わった

大盛況のうちに幕を閉じた「第29回ビル経営サミット in 東海」であったが、栄ガスビル4階に設けられた懇親会会場にも引き続き多くにビルオーナーが集まった。

懇親会の冒頭にはパネルディスカッションに参加したJ・ARTグループの代表取締役会長である坂井哲史氏が乾杯の音頭を取り、華々しく開会された。

名古屋の貸ビル市況が芳しくないこともあって、経営に活かすことができる情報を求め、ビルオーナー同士が意見交換する場面も多く見受けられ、サミット同様、熱気が会場を包んだ。

来場者の声

ディスカッションを興味深く拝聴

モリシマ
企画営業部
鈴木 雄一朗氏

当社はアパレル会社経営とともに、飲食店舗経営や不動産事業も行っています。今回のサミットの中で、特にパネルディスカッションを興味深く拝聴させていただきました。ディスカッションで話題となりましたレジャービルにライトアップをする、和風の貸会議室を設けるといった取り組みは大変面白い発想で、とても参考になりました。また、街づくりの重要性についても考えさせられました。

意見交換の場として大変有意義だった

伊勢平
代表取締役
松木 秀夫氏

当社は名古屋の丸の内と泉にオフィスビルを所有しています。所有する各ビルにおいても市況悪化の影響で縮小移転が増え、空室が発生しています。この厳しい時代を乗り切るために良いヒントはないかと思い、ビル経営サミットに参加しました。今までは同じ悩みを抱える中小のビルオーナーと意見を交換する場がなかったので、今回のセミナー参加は大変に有意義なものとなりました。

マンションの経営にも共通する話題があった

湯浅商店
社員
湯浅 敏男氏

ビル経営サミットには今回初めて参加しました。当社はオフィスビルではなく、マンション経営をしていますので少しジャンルは違いますが、同じ不動産業という意味ではマンション経営にも共通する話があると思いました。特に立地が重要であるという意見にはとても共感を覚えました。マンション経営においても立地は大切で、同じスペックでも立地によって賃料に差が出るケースもあります。

本では読めない情報が聞ける

リュックス
代表取締役
酒井 宏彰氏

今回のサミット開催を週刊ビル経営の紙面で知り、前々から楽しみにしていました。内容の方も期待に応えるもので、大変満足していますが、特に井澤氏の基調講演はためになる話で感服しました。不動産経営や名古屋の町に関するテーマは多数出版されていますが、井澤氏の話はそういった書籍には書かれていないような話で、大変参考になりました。次回以降では、街づくりに関する情報をもっと知りたいと思います。

経営者の生の声が聞けた

大橋商事
代表取締役
大橋 秀孝氏

今回のビル経営サミットは全体的に聞きごたえがありましたが、特に、第3部のパネルディスカッションは、具体的な話が多く、大変参考になりました。パネリストの3人のオーナーは、どなたも経験豊富な方で、自分の実体験を元に紡ぎ出す話は、机上の空論とは異なるリアリティがありました。パネリストの皆さんがこれまで積み重ねてきたビル経営の喜び、苦労、そして楽しさが伝わってきました。

現在の市場動向知る好機

今川ビル
取締役
今川 忠彦氏

今回のサミットでは、現在の景気動向と、テナントビルの入居状況に関する情報が知りたくて参加しました。実際に聞いた感想としては、特に基調講演の井澤氏の話と、パネルディスカッションの野田氏の話が興味深かったです。次の開催時にもぜひ参加したいと思いますが、今度はビルの管理とテナント入居者の選定といった分野をクローズアップして、実体験を交えた意見・提案が聞けると大変ありがたいと思います。