

約250人が各講演に聴き入る

第32回

ビル経営サミットin関西

速報

三菱地所
代表取締役専務執行役員
長島 俊夫氏

今月1日、大阪市北区中之島の「大阪国際会議場」にて、32回目となる「ビル経営サミットin関西」が開催された。例年多くの来場者を集める、関西エリアでのビル経営サミット。とりわけ今回は、地元ビル経営者にとって聞き逃すことのできない充実した内容ということもあって、大盛況のうちに閉幕することとなった。当日の各講演・ディスカッションの様をお伝えするとともに、来場者の声をここに再現する。

★テーマ
関西の経済活性化を牽引する
北ヤード再開発

特別講演

大阪を世界に通用する街へ
新たな魅力創出する再開発

1日の再開発プロジェクトという大きなものとなって、講演を進めさせている。世界のマーケットから見るオフィス間内、国内で産み出さる市場の規模は、東京が100万人という、大阪を代表する「大阪」駅を中心としたエリア一体では、現在、都市の再生を図るプロジェクトとして、A・B・Cの3つのプロジェクトに分けられた区域にテナンスや、人々の知恵を集約して工夫を行っていかない限りは、街の凋落は必ず起きてしまう。我々、開発事業者は、開発事業を通じて、大阪の更なる発展を求めている。『ナレッジキャピタル』



会場内は座席が不足するほどの盛況ぶりを見せた

今月1日、大阪市北区中之島の「大阪国際会議場」にて、32回目となる「ビル経営サミットin関西」が開催された。例年多くの来場者を集める、関西エリアでのビル経営サミット。とりわけ今回は、地元ビル経営者にとって聞き逃すことのできない充実した内容ということもあって、大盛況のうちに閉幕することとなった。当日の各講演・ディスカッションの様をお伝えするとともに、来場者の声をここに再現する。

大阪の発展を牽引する北ヤード再開発の再開発プロジェクトという大きなものとなって、講演を進めさせている。世界のマーケットから見るオフィス間内、国内で産み出さる市場の規模は、東京が100万人という、大阪を代表する「大阪」駅を中心としたエリア一体では、現在、都市の再生を図るプロジェクトとして、A・B・Cの3つのプロジェクトに分けられた区域にテナンスや、人々の知恵を集約して工夫を行っていかない限りは、街の凋落は必ず起きてしまう。我々、開発事業者は、開発事業を通じて、大阪の更なる発展を求めている。『ナレッジキャピタル』

ビルオーナーとの交流
数少ない貴重な機会サンリーコーポレートビジネス
副社長 藤澤 真子氏

当社は、建物に飲食店を作る際にノウハウの提案やサントリーのグループ企業が展開するサービスの紹介などを行っています。本日の

です。今回の開発では、このナレッジキャピタルをトリガーとして、如何に世界の人材や知能を集約し、都市全体のパワーとするかが焦点となっています。大阪をハード、ソフト、ブランド力といった総合力を持った街へと発展させていくための開発、それが現在公民一体となって進められているプロジェクトなのです。たとえ、どれほどボ

ビル経営者を中心とする来場者に対して、関西の不動産市場活性化に向けた力強いメッセージが発信された。講演の後、地元ビル

北ヤード再開発の
理解を更に深めるアサヒファシリテーズ
河原 弘典氏

梅田の北ヤードの再開発の深井氏が所有している新大阪駅近辺に立地するビルが、竣工当時は事前に、発表されてから空室がないという情報はなかった。深井氏の日々の取り組みを聞き、当然の結果だと感じました。

パネルディスカッションに共感

エントラス・ジャパン
代表取締役社長 菊地 博行氏

「ビル経営サミット」には初めて参加しました。当社は大阪・神戸を中心とした外国人向けに物件検索サイトを運営しています。今後の展開が非常に楽しみです。

RHフィナンシャル
代表取締役社長 豊岡 順也氏

の機会は大変参考になりました。特にパネルディスカッションで、お客様の立場を重視する福本明達氏の意見は、私自身が普段社員に伝えていた考え方と一致していました。

来場者の声

価値ある経営哲学を学びました

パネルディスカッションに学びました。福本明達氏のお客様の視点で考えるという経験が、現在のビル経営業界において、非常に価値がある考え方だと感じました。今回のようなセミナーや懇親会といった、様々なビルオーナー同士が、生の声で情報交換を行う機会は、今後大切に活かしていきたいと考えています。

阪急電鉄
取締役 不動産事業本部副部長
諸富 隆一氏★テーマ
梅田エリアの都市開発と、
街の魅力創出について

梅田エリアの都市開発と、街の魅力創出について。阪急電鉄は、昭和4年に阪急百貨店が、70年代に入り、形成が進

基調講演

グローバルコミュニティ
営業本部営業部長 高城 和茂氏

どの講演も分かりやすく、充実した内容でした。非常に参考になりました。興味深かったのが、北ヤード再開発に関する議題でした。今回の「ビル経営サミット」は、全体に大阪エリアの将来

北ヤード再開発に大いに期待

性の動向に、徐々に明るい兆しが出てきたと感じられ大変満足できる内容でした。パネルディスカッションでは、大阪オフィスエリアで、ビル経営に携わる方々の実情がダイレクトに伝わってきました。今回の「ビル経営サミット」は、全体の雰囲気が明るく参加し

に大阪エリアの将来

大阪発展の起爆剤として注目を集める北ヤード再開発



オリックス不動産

専務執行役員
西日本営業本部長

間瀬 豊氏

☆テーマ
「ナレッジキャピタルとは」
世界は変わる。大阪も変わる。

現在、アジア

特別講演

・南米各国が世界経済に影響を与えているように、アジアも、これからの欧米中心の世界から変化してきます。このように世界が変化している中で、大阪は変わらなくてはならない。また、大阪が変われば世界も変わるという思いが、今回のテーマになっています。ではまず、私が代表を務めますナレッジ・キャピタル・マネジメントの概要についてお話しします。設立は平成21年4月1日。当社は「大阪北地区先行開発区域プロジェクト」のBブロック低層部に設置される予定であ

産学官のコラボレーション可能とする 知的価値創造空間で関西を世界に発信

・「ナレッジキャピタル」とは何か。これは、色んな方が集まり、色んなモノを創り出すという活動の場です。そうした活動の場を、人に見えていただくこと、さらに人が集まる。こうした循環により、感性と技術が融合し、新たな「知的価値」を生み出すことができる。その思いが「ナレッジ・キャピタル」のコンセプトのベースになっています。でも、先端的なアイデアは、ナレッジ・キャピタルに集まるのはどのようなサロンの構築が大きな目的となっています。まず、企業の方。次に大学などで研究活動を行っている方。そして、一般の方。最後に行政の方。このように産学官の皆さまが集まることで、技術・

・「ナレッジキャピタル」とは何か。これは、色んな方が集まり、色んなモノを創り出すという活動の場です。そうした活動の場を、人に見えていただくこと、さらに人が集まる。こうした循環により、感性と技術が融合し、新たな「知的価値」を生み出すことができる。その思いが「ナレッジ・キャピタル」のコンセプトのベースになっています。でも、先端的なアイデアは、ナレッジ・キャピタルに集まるのはどのようなサロンの構築が大きな目的となっています。まず、企業の方。次に大学などで研究活動を行っている方。そして、一般の方。最後に行政の方。このように産学官の皆さまが集まることで、技術・

アクセスの向上が進む梅田エリア 世界でも有数の商業区域を形成

・「ナレッジキャピタル」とは何か。これは、色んな方が集まり、色んなモノを創り出すという活動の場です。そうした活動の場を、人に見えていただくこと、さらに人が集まる。こうした循環により、感性と技術が融合し、新たな「知的価値」を生み出すことができる。その思いが「ナレッジ・キャピタル」のコンセプトのベースになっています。でも、先端的なアイデアは、ナレッジ・キャピタルに集まるのはどのようなサロンの構築が大きな目的となっています。まず、企業の方。次に大学などで研究活動を行っている方。そして、一般の方。最後に行政の方。このように産学官の皆さまが集まることで、技術・

当事者の話を聴講できて満足



立売堀ビルディング
麻殖生 光弘氏

阪急電鉄の諸氏による講演を、非常に興味深く拝聴いたしました。他にも、梅田エリアの再開発に実際に従事している、事業者の方々の生の声を聞けたことは、とても参考になります。

貸ビル業を経営する上で アイデアを思い出す



東洋証券
代表取締役
久里 久子氏

どの講演、膨らみました。パネルにおいても、ディスカッションで、梅田の再開発は、パネリストの根本的なアイデアが、同じ貸ビル業が、中でも三菱地所の、後、ビル経営を行う上北ヤードの再開発の全般を網羅していたため

所有ビルが開発エリアに立地



大阪駅前第1ビル運営協議会
会長
大西 康平氏

当ビルは今回のセミナーのメインテーマとなっている北ヤードの開発エリアに立地しており、開発の成り行きは当ビルにとってとても重要な問題です。ですから、

北ヤード開発の成功による産業創出を期待



神戸市開発事業団
理事
渡邊 文夫氏

神戸においてビル経営を行っている間は、大阪経済の動向は神戸に与える影響は大きく、今回のセミナーでは、完成後には周辺エリアに変化をもたらすことが期待されています。

大阪の市況を知るために参加



ヨシカ
営業担当
谷口 正和氏

当社は大阪の北地区において貸ビル業を営んでおり、現在の相場をしっかりと把握することに努めています。大阪の市況を知るために参加しました。私はこれまで12年、ビル経営に携わっていますが、以前に勤

講演やパネリストの話は 新しい発見があって新鮮



アーカスクリエイト
代表取締役社長
滋野 雅之氏

パネリストの福本明達氏と正木邦年氏とは、これまでにも既に面識があったのですが、今回はディスカッションという、いつもとは異なる形で、

来場者の声



相互施設
代表取締役
真弘 弘氏

注目の北ヤード開発プロジェクト
詳細な話が聞ける機会は貴重
当社は大阪の北地区において貸ビル業を営んでおり、現在の相場をしっかりと把握することに努めています。大阪の市況を知るために参加しました。私はこれまで12年、ビル経営に携わっていますが、以前に勤

ビルオーナーが自ら動いて入居テナントの高稼働率を維持

第32回

ビル経営サミットin関西

速報

パネルディスカッション

☆テーマ

テナントニーズを捉える既存ビルオーナーの差別化戦略

三村 自己紹介をお願いします。

深井 当社が所有するビルは4棟あり、賃貸総面積は1000坪となっており、新大阪駅の近辺で飲食店が立ち並び繁華街にあるビルは、敷地面積が180坪、延床面積が680坪の5階建てで、1・2階はゲームセンター、3・4階はホテル、5階はバーになっており、竣工して12年が経ちます。竣工当時から現



FUKU BLD.
代表取締役社長
福本 明達氏

トレンドの移り変わりに対応するビル経営が必要

在まで入居率は100%を維持しています。その他のビルでもテナント入居率は8割になっています。



末バ

FUKU BLD.
代表取締役社長
福本 明達氏

平成22年にマンションを1棟竣工しまして、また今年中にビルを1棟、建

正木 私の父親が昭和38年に貸しビル業を始め、私は二代目になります。父親が飴や駄菓子などお菓子の製造工場をしていましたが、その工場を若手従業員に引き継ぎ、場棟を所有しています。不動産は金融商品だと思っていますので、平成18年から平成20年にかけては13棟くらい保有していたビルを売却し、現在は30棟を所有しています。

所を移転して空いた場所 三村 パネリストの皆さんを利用してアパート経営をはじめるのは、大阪にて不動産業を開始しました。鉄筋コンクリートの2階建てを、数年が経った後に、建て直してやるのでしょ。3階まで積み上げて増築するよ。

を行いました。現在はアパートの他に、昭和44年竣工の事務所とマンションの複合ビルと、昭和58年に購入した昭和52年竣工のビルの計3棟の運営を行っています。

福本 以前は屋根の工事などそれ以外のエリアで業に携わっていましたが、不景気や人口減少の影響を受けると思いますが、平成9年より不動産

入居テナントが安心して仕事ができる環境を提供



末広ビル
代表取締役
正木 邦年氏



の様子 サージ店 ビル経営をするには、テトレンドが来たときで
をやりたいと個人経営者 ナントが安心し、仕事も、それに対応できるよ
の申し出がありました。 できる環境をビルオーナーが うなスペックや設備が必
御堂筋周辺も相場が下が ーが整え、配慮を行って 要だと思いました。

す。広いオフィスを使用
してたくさんのおペー
ターを雇い、電話の応対
に従事するコールセンタ
ーは、人件費の安い沖縄
に設けられています。関
しては、所帯が増えて
いる傾向もあって、分譲
の経営者は大阪の中心
地である御堂筋のビル
に入りがっているのは
ないででしょうか。不況
により、利害関係が相
反する

や北海道に集約するか、福本 大阪には圧倒的に倒産している店舗は増え、人間関係を構築するため、人間関係を構築するため、海外に移設を行っているが、中小企業が多いのです。例えば、よい関係性を継続するために、どうしたら良いのかを考えて、毎朝、テナントにあたり声を掛けるとか、人間社会で当たり前の事務課を設けずに、中国 竣工しており、空室が埋もっています。ニーズはあるのです。

にアウトソーシングして給与計算をさせているので、国内にオフィスを構える必要はなくなっています。日本は人口減少化社会のため、借り手が減っているのにも関わら

まらないことが問題になっていきます。当社では2年前に、御堂筋の通りか空室が15カ月経っても埋ら中に入った所のビルを

正木 昨今の景気情勢に重なることによってより所有しているビルの時間をけながら信頼関係を深めていくことは可能で、設備の改修や掃

当たり前のことの積み重ねにより人間関係を構築



深井産業
専務
深井 義博氏

除などのハードな面だけではなく、人間関係を重視するのが大切だと感じます。

福本 私は、借り手を知るといふ事を常に念頭に入れ、業務に取り組んでいます。最近、トレーニングに気がつくことが出来ずに失敗をしてしまい、勉

強不足な面を実感しました。3年前に計画したマンションが今年の初めに完成し、部屋は9割以上埋まったのですが、交通アクセスが少し悪かったため、部屋数の65%くら

い確保していた駐車場が
全く埋まりませんでした。
た。リーマンショックを

境に若者が車を持たなくなつたというわずか3、4年の間のトレンド変化に対応することが出来なかつたのです。不動産業にとってトレンドの見極めは難しいですが、次の

トレンドが来たときでも、それに対応できるようなスペックや設備が必要だと思いました。

来場者の声

開発事業者の生を声を聞けて満足



互光建物管理
開発事業部 開発部
伊藤 尚文氏

今回のビル経営サミットは地元で非常に関心の高い「北ヤード」の開発に関して、各事業者の担当の方が実際に壇上に上がって講演を行うということもあり、事業者の生の声を聞くことができて大変

満足しています。以前から気になっていた話題でしたので、それぞれの立場からのプロジェクトの展望などの話はとても興味深いものでした。また、その後行われたパネルディスカッションも非常に楽しく拝聴しました。特に、福本氏の自身の体験に基づく話はとても明快で、参考になりました。


五光建物管理 開発事業部 開発部長
伊藤 尚文氏



岩並 財務・経理担当
小林 篤氏
開発に対し
の大規模再
受け、今回
この印象を

中小オーナーはどうすべきか
参加者に密着した話題も希望

る各社の講演を聴くことができ、大変有意義に感じています。その一方で、大規模開発を行うデベロッパーの話は私たちの立場とは少し縁遠いように感じました。最後に行われた懇親会では、パネルディスカッションに参加された各パネリストとの情報交換ができています。



日本インシュレーション
執行役員管理本部情報管理部長
金子 一郎氏

大阪に本社を構える
企業として、北ヤード
をはじめとする梅田エ
リアの発展には、期待
を寄せています。各事
業者の講演では日本
内はもとより、アジア
の魅力が世界中に広
れば良いと思います。