ビルオーナーサミットin九州

行なうビルから学ぶ

論戦速報

▶論戦が繰り広げられる

晴天に恵まれる中 九州サミット開催

去る12月1日、福岡市の天神ビルにて「第3回ビルオーナーサミットin九州」が行われ約150名の地元オーナー、不動産関係者が集まった。大手不動産会社の関係者がパネリストを務めてきた「ビル経営シンポジウム」から個人ビルオーナーがパネリストを務める「ビルオーナーサミット」へと衣替えし、4月の東京開催、7月の大阪開催に続く第3回目を迎えた九州開催。この日、小笠原諸島付近に台風21号が接近し、関東地方は大荒れの天気となっていた中、福岡は晴天に恵まれ、絶好のイベント日和となった。

開演1時間前から会場に駆けつけ、前の席を確保する熱心な参加者も多く、市況の厳しさが叫ばれている地元オーナーの「情報を得たい」という意識の高さが表れている光景だった。

弊社代表取締役垂澤清三が「ビルオーナーサミットに形を変えて3回目になりますが、これまで『参加者と同じ目線の話を聞けて良かった』との声を頂きながら無事、こうして九州開催を迎えることができました。これも皆さんのご支援の賜物です。ここで得ることのできた情報が、皆さんの今後のビル経営のヒントに繋がれば幸いです。」と挨拶し、第1部となる特別講演がいよいよ始まった。

競争力向上を図るビルデザイン戦略

今回、特別講演の講師を務めたのは、地元福岡で建築家として第一線で活躍するスピングラス・アーキテクツ代表取締役の松岡恭子氏。テーマは「賃貸ビルのデザイン戦略」であった。

貸ビル市場において競争力のあるものは「近・新・大」と言われている。そこで、松岡氏が提案したのは、「その立地だからできること」そして「そこにしか無いもの」という独自性を追求したデザイン戦略だ。自らがこれまで手掛けた数ある物件の中で、「カレスピラル」「シーブリーズ大濠」「テルツェット」の3つを挙げ、借り手優位の不動産業界において、とかく横並び的になりがちである価値観を新たなものへ転換するための方向性を示してくれた。

「当社のビルは築10年以上経過した画一的な造りのものが多く、戦略としては、コスト面を重要視していますが、新築大型ビルに劣らない多様なデザインを考えたリニューアル計画を策定していかなければ、と思いました。」（西日本鉄道都市開発事業本部ビル事業部長河北宏一氏）との声も出ていた。実際、この他にも同様の感想が多かった。

第1部が幕を閉じ、松岡氏に質問しに行く人、用を足す人、忘れないようにメモを取る人など各参加者は15分間の休憩時間を有意義に過ごし、14時25分、ついに第2部「ビルオーナーサミット」がスタートした。

▶熱気溢れる会場

無手勝オーナーの独創的な経営手法

今回のテーマは「リスクをプラスに変えた無手勝オーナー達の逆転発想を学べ」である。そしてその、最初のパネリストは林英常務取締役林唯史氏だ。同社は、博多エリアにて、延床面積約1万㎡の駐車場を併設した複合ビルを運営している。テーマは「リスクを軽減する為のビル経営とリノベーション手法」だ。周辺で増え始めた100円パーキングに対抗するため、料金を下げることで落ち込みつつあった売上を回復させたという。また、バブル期にも無理に賃料は上げず、テナントに配慮し、また現在も周辺相場を調べながら賃料を低めに設定しているなど、迅速に経営方針を決断することの重要性を話した。借り入れの返済を急がず、長期的な視野をもって駐車場利用者や既存テナントの満足度を向上させる手法は、参加者も大いに参考になったようだ。

次に話したのは、東京から参加した、東武産業専務取締役吉田賀一氏である。「時代ニーズを先取りした事務所用途新活用術」がテーマだった。同社のビルは長年オフィスビルとして活用を図ってきたが、オフィスニーズが低下していることで、店舗ビルへと段階的に転換していった。建て替えを視野に入れ定期借家契約を結び、また高い賃料を提示してくるテナントがあっても、既存テナントとのバランスや街のイメージを重視し、テナントを選別するなど、用途変更のノウハウを存分に披露した。この例は多くのオーナーが、近いうちに取組もうと考えたのではないだろうか。

続いて登場したのはエクラスリットオーナー西田俊一氏。容積率を3分の1しか消化せず、敢えて2階建て店舗ビルを竣工し、借り入れが終わる10年間の定期借家契約を結び35％の利回りを確保しているという話は、今後建て替えを行おうと考えている参加者にとっては、目から鱗が出る内容だったといえる。

最後に話した裕幸社代表取締役平岡直記氏は、ランニングコストの見直し、リニューアル費用についての注意を促した。賃料が下落傾向にある中で、競争力を保つため、キュービクルの点検、エレベータの交換を行い、収益は賃料収入が減った現在の方が伸びているという。「付き合いが長いから」「任せておけば安心」といった態度を改めようと決断したオーナーも多かったのではないだろうか。

今回来場者達から、特に好評だったのが相続の問題である。東京から参加の吉田氏と平岡氏が、その取り組みについて幾つか話した。

吉田氏が行ったのは、底地の物納である。相続の際に全納の代替として、納めることにより、将来的な資産の買い戻しを可能にしているという。そして、平岡氏が行っているのは保険商品の細めな変更である。変動する税率に対し、時期によって適した商品は異なるが、現在のところ変額終身保険が適しているという。

かくして熱い論戦が続く中17時を迎え、熱気冷め止まぬ中、ビルオーナーサミットin九州は閉幕となった。閉幕後も各参加者同士、情報を交換し合うなど、コミュニケーションの場として積極的に意見交換する光景は東京、大阪のみならず、ここ九州でも変わらない。他では得られないノウハウを掴んだことは、今後の経営にとって間違いなくプラスになったのではないだろうか。

▶カレスピラル

▶シーブリーズ大濠

特別講演

立地の違いで個別にコンセプトを明確化
独創的なビルはエリア間競争でも力発揮

横並び的価値観から独自性の追求へ 個々のビルが特色持ち成熟した街に

スピングラス・アーキテクツ
代表取締役
松岡　恭子氏

デザインには販売を促す効果があります。現在auで販売されている「INFOBAR」はデザイナーが携帯電話のデザインを施して爆発的に売れているのはその顕著な例でしょう。特徴のない横並び的な価値観をもったビルではなく個性的なビルであれば、テナントにとっても「お洒落なビルに入っている」と自慢できるようになり、競争力が上がると言えるでしょう。当社がデザインした3つの物件に「カレスピラル」、「シーブリーズ大濠」「テルツェット」がありますが、それぞれ明確なコンセプトを持っています。「カレスピラル」は約30㎡～80㎡の部屋が44タイプあるのですが、どの部屋でも光と空気が取り込めるという快適性はもちろんのこと、外から見ても特徴的なデザインで人に見せたくなる物件です。角部屋は2方向から無理なく採光がとれるのですが、そのほかの部屋は建物内に吹き抜けを作ることによって、廊下や洗面所からも光が差し込むようにしてあります。「シーブリーズ大濠」は福岡では初となる大型メゾネットタイプです。ロフトを設置し、天井高を高くし、開放感を演出しているほか、ロフトを書斎など部屋として使うことも可能になっています。「テルツェット」は敷地を最大限に生かし、住宅構成はロフトタイプ、メゾネットタイプ、ペントハウスとなっている場所は上の階に持っていきました。これらのように建物それぞれで戦略を変えています。借り手は「駅から近い」「広い」「賃料が安い」などの条件を求めてきますが、全てを併せ持ったものは簡単には提供できません。そこで、「この建物でしかできない」というプラスアルファのあるデザインをすることで競争力を高めるようにしています。デザインは場所と組み合わせることで、より魅力的になります。ビルのオーナーもデザイン戦略が今後は重要になってくると思います。これを地域内の組織で取り組めばエリア間競争という形になった際にも強みになるのではないでしょうか。

自由な空間です。銀行や駐車場が近くにあるという場所柄、SOHOとしての需要もあると考えています。オフィスビルならば、給湯室などの水廻りが、住宅ならば寝室が所帯染みてしまう傾向にあります。そこで外から人が訪ねてくる場合、オフィスとして成立するように、下の階は開放感のある空間を提供して、寝

12月１日、福岡市天神ビルにて、第３回ビルオーナーサミット in 九州が行われビルオーナーを中心に約150名が集まった。関東地方が台風21号で大荒れの天候の中、福岡は晴天に恵まれた。同じ目線に立った個人オーナーの経営手法を聞くことができる数少ない場とあって、参加者達の姿勢も真剣そのものだった。今回は当日の講演内容をここに紹介する。

東西好調経営

参加者の声

駐車場経営の話はタイムリー

西日本エルガーラビル総務部専任部長
石崎　順威氏

現在、テナント獲得のための方法として駐車場の利用を思案中です。その関係上、林氏の駐車場についての具体的事例は正にタイムリーな話で非常に参考になりました。特に各フロアごとに駐車場と部屋間の出入りを容易にしてテナント誘致を図ったり、24時間営業や年中無休にするための具体的な方法など今後の経営に取り入れられる話が多く、ためになりました。またテナントの移転が多い近年、完全な原状回復をしないで取り組んだというレンタルスタジオ事例もリニューアル手法として現実的で興味深く聞かせてもらいました。当社は今年8月からは自社ビル経営だけでなくサブリース事業にも着手していますので、東京、特に都心部でのテナント獲得、維持の事例情報を今後は、より積極的により収集して、先進的な事業を手掛けようと考えています。情報交換の場が少ない貸ビル業界ではありますが、今後とも、こうした大々的なイベントが行われていくことを望んでいます。

★出演パネリスト

管理・設備の見直し図り収益25%アップ

裕幸社
代表取締役
平岡　直記氏

現在、神田で昭和54年竣工のビルの賃貸・管理業を行っています。地域柄、闇金融やパチンコ店などイメージが最近は良くありません。当ビルは大手商社、大手ゼネコンが手掛けたものだったので、父もそのことを誇っている面が否めませんでした。平成11年に私が引き継いだ後、まず自らで管理業務の見直しを行いました。賃料収入は20%程度落ちているのですが、収益面では25%程度増えています。その中で設備、清掃、警備などのランニングコストは収益全体の7%となっています。これは、リニューアルの際には数社から見積もりをとり、設備面などをメーカーにはこだわらず、キュービクルを変更するなどして、メンテナンス費用と電気代の削減などに取り組んだ成果です。確かに父が言うように大手の看板の安心感は魅力ですが、一括発注せずに部分部分で自ら質の良いものを選んでいくという姿勢も必要なのではないでしょうか。また、コンサルタントを行っている関係上、相続対策についても話をする機会があるのですが、円満にするための意思統一を図るのは容易ではありません。たまに、資産を放棄したいというケースもあります。方向性を確定し、あとは税制の問題が絡んできますので、状況状況に応じて保険に入りなおすことが重要だと思いますが、最近お薦めしているのは変額終身保険です。

設計段階で駐車場を併設しリスクヘッジ

林英
常務取締役
林　唯史氏

当社のビルは博多駅から歩いて7分の地上8階建ての駐車場を併設した複合ビルになっています。3分の1がテナント貸しで、3分の2が自走式駐車場なのですが、これは貸室部分の空室が出た際のリスクを軽減するために、設計当初に他社との差別化を図ったものです。各階からテナント用の駐車場に直接出入りが可能になっていまして、雨天時も傘がいらない形になっています。1階の定期駐車に関しては定期券を使用してもらい、時間駐車場は自動精算機で運営しています。またそのほか、ビル周辺に緑地帯を配置することで街にも配慮しています。当エリアは駐車場については現在、激戦区となっています。これは大型ホテルが閉鎖され、更地になったところにコインパーキングが出来始めたことが大きな理由です。競争力を維持するために40分100円という料金設定をするほか、月極としても使用されているので、両方のバランスを上手くとりながら運営しています。地元のテレビ局のスタジオが地下1階に竣工当初から入居していたのですが、ここが退去してしまいました。階高が5mあったため、ここは原状回復せずそのままレンタルスタジオとして活用しています。現在、25パーセントが空室となっていますが、レンタルオフィスとしての活用、オフィスにこだわらずエステティックサロンの誘致などを考えています。

今後は受け身ではなく積極的に

電気ビル営業グループサブリーダー
赤松　英樹氏

「広さ」「立地」「設備」「新しさ」からプラス「デザイン」へという松岡氏の提言は非常に参考になりました。私が統括している北九州市小倉エリアは福岡市と比べ、年々集客力が低下しているエリアと言われています。既存のオフィスも活気がないところが多く、エリア的に今は何もせず我慢していいるのが得策であると言わざるを得ません。しかし本日サミットに出席し、ひたすら受け身になって入居テナントに活気を求めるのではなく、ビル自体に活気を促せるような独自性が求められていることが良く分かりました。松岡氏がデザインした分譲、賃貸マンションと同様にオフィスビルにおいても横並び的価値観から脱却し、テナントのニーズの多様性に対応できる物件を提供することが我々に求められていることを痛感しました。ビル業界は以外に情報交換をする場が少なく、具体的な事例を知る機会がないので、このような講演会は非常に有益だと思います。次回は名古屋ということなので参加できそうにもありませんが、今から来年の開催を楽しみにしたいと思います。

テナントニーズに迅速に対応という点に共感

ビル経営コンサルタント
大原　和司氏

賃貸ビルは従来の永続的な高級感、利便性の追求から特殊なニーズに応えられる場の追求へ変化すべきという松岡氏の発想に共感を覚えました。分譲マンションなどと同様にビルの作りもどうしても最大公約数的な共通点の多い建築になりがちです。現在はテナントが時期を問わず移転していくことが増えていますので、そうしたことを前提に柔軟な対応ができるものであるべきということが、具体的事例を挙げて説明されたので非常に良く理解できました。私もコンサルタントという仕事柄、講演を行う機会がありますが、現代人の仕事のやり方の変化、生活の楽しみの個性化に極めて顕著だと思います。地域特性に違いはあるものの、個人ビル経営に必要不可欠な契約や相続は特に参考になりました。テナントニーズを一早く把握し、提言していく必要があるので地域の垣根を越えたこのような講演会に情報収集の場として今後も参加していきます。

ビルオーナー間の横のつながりが今後は不可欠

大央渉外部課長
肱岡　隆之氏

表参道にビルを持つ吉田氏の話は非常に有益でした。どのようなエリアでも個性があり、一般的にはマイナスと評価される築年数の経過や設備の劣化、造りであってもプラスへ転換していくよい参考になりました。また、地元に不動産関係の組織はあるものの各個人ビルオーナーの個別、具体的な取組みを知る機会が少ないので興味深く聞かせてもらいました。税金対策や定期借家契約など、様々なビル経営上重要な問題について、毎月勉強会を開いているという東京渋谷のビル経営者協会の活動について特に関心を持ちました。「雑居ビルという呼称の撤廃」「相続税を0にする運動」「固定資産税上の評価額の適正化」など行政に対して積極的な行動を起こしていく姿勢聞いていて羨ましく思いました。多くのオーナーが共通に抱えている声や申し入れを行政に対して訴えかけていくためには各オーナー間の横の結びが必要だと感じています。

1階テナントを全て店舗に変更し安定経営

東武産業
専務取締役
吉田　賀一氏

当社は原宿で現在5棟のビルを運営しています。バブル時代が終り、オフィス需要は低下し、賃料相場も下がっていく中で空室が徐々に増え続けました。そこで、テナントのいない時期をチャンスと捉え、ビル保全を考えました。具体的には、エレベーターの修繕に取り組むなどです。また空室を埋めるための手法として、1階部分は全て店舗に変更しました。ここで気を配ったことはテナント選別です。もともとはオフィスビルですので、既存のオフィステナントが嫌がるような店舗は断り、賃料面での条件よりも街の雰囲気に合った店舗に入居してもらいました。またエレベーターの無い5階建てのビルは事務所として賃貸し続けるのは困難であると考えて、上層階は住宅に転用して貸しています。当社のビルの1つで築40年を超えているビルの建替えを考えているのですが、これはあえて賃料を高めに設定し、定期借家契約を採用するなどして、将来の建替時において、多額の立ち退き料を支払わなくてもすむように工夫しています。また、相続については、底地の物納や借地権の会社への移行、株価の評価を低くしながら、生前贈与などを行っていきました。こうした経営に関するノウハウについては、現在、渋谷ビル経営者協会でいろいろと情報交換しています。底地の物納については境界、隣地、テナントの了承など、様々な条件があるのですが、このことをクリアしながらスムーズに相続しました。

低層ビルとして活用し35%以上の利回り確保

エクラスリット
オーナー
西田　俊一氏

今年6月に延床面積228㎡の地上2階建てビルの運営を始めました。これは築50年近い建物の利用を考えていたところ、地元不動産会社に企画を依頼したのがきっかけです。提案された2階建てにした背景は、間口6m、奥行32mという地形のため高いビルを建てると店舗を全面に配置するのは難しい状況だということで、低層店舗が高利回りと低リスクを同時に実現できるというものでした。法廷容積率が360%なのですが、現在はそのうち120%しか消化していない形となっています。それでも、3階以上は賃料が低くリスクが高いので、低層にして一括貸しする方が、間口を全て店舗として利用可能なため効率が良くなっています。またこれも重要な点なのですが、外観などのデザイン性を向上することによって物件価値を大きく高めました。リスクヘッジのための取組みとしては、着工前にテナントと契約しておき、その契約は10年の定期借家契約にしてあります。さらに、中小企業金融公庫を利用して10年間固定金利で資金調達してあることです。ビル建設の際、競争見積3社と個別に値引き交渉することで、コスト削減も行いました。これにより借り入れはこの10年間で返済できる計算となっています。こうした、「ビルの最上階に自宅を作る」、「中心市街地では法廷容積率を消化する」といったような固定観念を放棄することによる現在、利回りは35%以上となっています。