

# 第47回 ビル経営サミット in 東北

## 開催報告



講演に真剣に聴き入る参加者

およそ3年ぶりとなる、仙台での「ビル経営サミット」が今月25日に開催された。会場には地元不動産関係者が集結し、震災復興から新たな進化に至る過程で、東北最大の都市・仙台が目指すべき都市像、そして地元不動産経営者が取り組むべき課題について話し合われた。当日の各講演の様子を、一部ではあるが紹介していきたい。

に代わって「サイン賞」優秀賞を受賞した。サイン賞は、休日を「パークタウン」でも多く「パークタウン」の

### 多彩な生活機能を配置 住民が主役のまちづくり

三菱グループの不動産会社である三菱地所は、まちづくりを通して社会貢献に資することを基本使命に掲げ、全国各地で不動産開発を展開しています。その代表が東京・丸の内2度の再開発を経験しています。初回の再開発は高度経済成長期に実施された丸の内総合改造計画です。当時は建物高さを31m以下とする高さ制限があり、地上8階または9階建ての建物が並び街並みが整備されました。その後、現を指して「丸の内」が活発な街の実現を目指しています。か



三菱地所 執行役員 東北支店長 駒田 久氏

### 第1部 基調講演

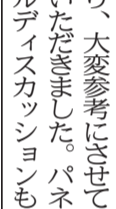
テーマ：泉パークタウン40年のまちづくりとこれからの不動産経営におけるヒント

の「丸の内」再開発です。元々ビジネス一辺倒であった丸の内周辺に新たな魅力を加えることを目的に、ビジネスだけでなく様々な機能を複合的に備えた開発に注力しています。丸の内再開発における一連のまちづくりでは、「世界で最もインタラクティブな街」の実現を目指しています。開業から40周年を迎えた泉パークタウンは、現在約9800世帯、2万6300人もの居住人口を抱えています。昭44年から用地取得が開始され、昭47年に第一期の高層西地区が着工。その後、着実にまちづくりを進めています。昭44年から用地取得が開始され、昭47年に第一期の高層西地区が着工。その後、着実にまちづくりを進めています。昭44年から用地取得が開始され、昭47年に第一期の高層西地区が着工。その後、着実にまちづくりを進めています。

### 行政・事業者・コミュニティが連携した魅力ある街を実現

「丸の内」再開発は、高度経済成長期に実施された丸の内総合改造計画です。当時は建物高さを31m以下とする高さ制限があり、地上8階または9階建ての建物が並び街並みが整備されました。その後、現を指して「丸の内」が活発な街の実現を目指しています。開業から40周年を迎えた泉パークタウンは、現在約9800世帯、2万6300人もの居住人口を抱えています。昭44年から用地取得が開始され、昭47年に第一期の高層西地区が着工。その後、着実にまちづくりを進めています。昭44年から用地取得が開始され、昭47年に第一期の高層西地区が着工。その後、着実にまちづくりを進めています。

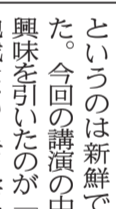
「丸の内」再開発は、高度経済成長期に実施された丸の内総合改造計画です。当時は建物高さを31m以下とする高さ制限があり、地上8階または9階建ての建物が並び街並みが整備されました。その後、現を指して「丸の内」が活発な街の実現を目指しています。開業から40周年を迎えた泉パークタウンは、現在約9800世帯、2万6300人もの居住人口を抱えています。昭44年から用地取得が開始され、昭47年に第一期の高層西地区が着工。その後、着実にまちづくりを進めています。昭44年から用地取得が開始され、昭47年に第一期の高層西地区が着工。その後、着実にまちづくりを進めています。



三幸エステート 仙台支店長 森本 泰史氏

不動産仲介業を専業で行っているのですが、不動産について皆さん違った視点からの意見を述べられており、大変参考にさせてもらっています。仙台という場所への愛が伝わりました。パネラーも感じました。

大変興味深かったです。が、いずれは登壇者たちの間で対話をするような時間を設けていただき、より生きた意見を飛び交わせていただきたいと思います。



ヒューモス 施設担当 遠藤 好輔氏

ビルオーナーには感じるものがある。時間があれば、設備的な視点や省エネという観点は様々なパターンから物件の価値を向上させるための話を聞きたかった。今回得たものを今後の仕事に生かしていきます。

興味を引いた「局地戦」という考え方。今回の講演の中で興味を引いたのが「局地戦」という考え方。話を聞きたかった。今回得たものを今後の仕事に生かしていきます。

# 東電不動産株式会社

## 未来へつながる、最適なソリューションを。

ビルオーナー様や社宅ニーズ企業様にお応えするために、  
 約60年積み重ねてきた豊富な建物管理・運営などの実績をベースに  
 3つの事業「ファシリティマネジメント」「不動産コンサルティング」  
 「プロパティマネジメント」を構成。  
 さらに「ファシリティマネジメント・システム(FMS)」に  
 よって連携し、一貫してサポート。  
 お客様に最適なソリューションをご提供いたします。

東京都台東区東上野四丁目10番3号 ASANOビル TEL.03-6372-1234(代表) http://www.tdfkk.co.jp



# 第47回ビル経営サミットin東北

## 開催報告

### 第4部 パネルディスカッション

#### テーマ：地元オーナーが実践！ アイディアあふれる不動産の差別化戦略



Smart Hope Square 合同会社 代表取締役  
仙台大家の会 現地世話人  
菅原 貴博氏

へは長い道のりとなったのですが、その助けをいただきました。その後の「仙都」が賃貸フロアの一角を10坪程度に小割して入居者を募りました。その後、レンタルオフィス事業を展開する日本リッジが、4年前の震災から1年ほどの間は当社と同社運営のレンタルオフィスを開業して、大口のテナントとして入居していった。一部上場企業2社が立て続けに退去し、70坪程度の空室が1棟に発生しました。加えて、営業の一時停止を余儀なくされた来店型入居テナントもあり、当時の稼働率は50%台にまで落ち込んでいました。稼働率上昇者の運営管理に不安の声



仙都會館  
代表取締役  
内田 靖氏

**東京一極集中の防波堤となるか**  
「仙都會館ビル」は、今でこそ90%程度の稼働率となっていますが、4年前の震災から1年ほどの間は当社にとって大変厳しい時期でした。大口のテナントとして入居していた一部上場企業2社が立て続けに退去し、70坪程度の空室が1棟に発生しました。加えて、営業の一時停止を余儀なくされた来店型入居テナントもあり、当時の稼働率は50%台にまで落ち込んでいました。稼働率上昇者の運営管理に不安の声

## 不動産経営は差別化から「局地戦」の時代に入

がなかかったわけではありましたが、その助けをいただきました。しかし、「仙都會館ビル」で当社の魅力ある物件にするための一つの手法として「真似る」ことも重要であると思います。最新の文化を発信する約50社で、震災前の約20社と比べると、ビルの利用される企業は非常に増えました。様々な人がビルを借りて、活動が必要で、物件の価値も高まりました。このように、ビルが持つポテンシャルは、これまで以上に高まっています。その点で、レンタルオフィスを加えれば、ビルにとって大きなメリットをもたらしてくれるでしょう。最近では差別化を促しているようです。進化したキーワードとして「局地戦」が用いられていることがあり、現状です。我々は、自社で保有する物件が立地するエリアで勝つための施策を考えなければいけません。この意識が私の周囲の不動産オーナーの間でも広がっています。賃貸市場は、転入超過の状況が落ちついてきている一方で、思ったほど市場が冷え込んでいないというのが印象です。とはいえ、この1年率は95%以上の物件が少

## 現地の情報に興味あり



味があり、地域の現状や、過去の星は、去らざるに

当社は全体的な見直しを始めています。国展開している情報を得ることができ、その情報はリアルな情報として重要です。もう一つ、各支店が地域に密着してきているので、現地のビルオーナーの話を聞くことが非常に重要です。また、話をする中で、様々な話を聞くことができて、価値のあるものばかりです。特にその土地の情報に非常に興味があります。



アーケアース代表取締役  
菅野 理仁氏

今回のセミナーを聞きまして一番印象に残ったのは、ニッセイ基礎研究所の講演です。そのデータは非常に興味深かったです。あの深いセミナーになっているのには、私たちが驚かされています。

## 豊富なデータ量に驚き



シーカースプランニング  
代表取締役  
佐々木 篤氏

なくありません。震災前は震災前の賃料に戻さざるを得ないことから、賃料の低下や供給過剰が表面化してきています。仙台市の人口は20年後に現在よりも5%程度減少する見込みです。しかし、仙台圏では来年3月まで、みなし仮設住宅からの退去が完了する見込みです。こうした住宅の減少幅は、市場に与える影響が大きいと見られています。

## 来場者の声

### より地元が目線をした情報も



旭比野代表取締役  
菊地 修太氏

今回のセミナーは全体的に良いセミナーだったと思います。その中で、東北の大震災もあつたので、当社が仲介したのも、それに伴って社ですが、もし私がビルオーナーの立場を代弁して感想を言います。ある分野だと思いが、東京の大都市圏を

### 懇親会はジャンルを超えた不動産オーナー交流の場



盛り上がる懇親会場

なると予測されており、仙台への一極集中が間違なく進むといえます。それ以上に東京への人口集中が加速していく中で、仙台がいかにかその防波堤となりうるか。言い換えれば人口が増える都市づくりが、魅力ある街の実現に向けて必要

週刊ビル経営が、紙面スタイルのまま  
**デジタルで読める!!**

1部購入、又は月極め定期購読が  
お選び頂けます

1部税込:626円  
(本体価格580円+消費税46円)  
月極め定期購読税込:2087円  
(本体価格1932円+消費税155円)  
法人様向け割引サービスもご用意。  
会員登録、年会費無料

詳しくは...  
**デジタル新聞ダイレクト** by **honto**

デジタル新聞ダイレクト 検索

**賃貸トラブル等を早期解決!**

年間1200件の解決実績。  
ご依頼から明渡完了まで一律 **34万円** (税別)

明渡し訴訟

賃料減額阻止 賃料減額依頼があっても  
阻止できる可能性あり。  
着手金: **10万円** (税別) 成功報酬: 阻止分の **3か月分** (税別)

賃料増額交渉 賃料を増額できる可能性あり。  
着手金: **10万円** (税別) 成功報酬: 増額分の **6か月分** (税別)

家賃滞納・賃料改定に関するご相談は無料で承ります。

**0120-272-585**

全国対応 (北海道~沖縄) 24時間受付

弁護士法人 **法律事務所オーセンス**  
[六本木オフィス] 〒106-0032 東京都港区六本木4-1-4 黒崎ビル7階  
[横浜オフィス] 〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸1-11-20 相鉄KSビル6階

新聞の広告を見た  
とお伝えください。