第48回 ビル経営サミット in 東京 開催報告

◀悪天候にも関わらず多くの聴講者が参加

今回の「ビル経営サミット」では盛んに展開されている再開発をテーマに、大手不動産会社の事業戦略の紹介、そして中小ビルオーナーが直面する建替え問題についてのセミナーが展開された。当日の講演内容を紙面にて紹介する。

第1部　基調講演
「2015年オフィス市況とアベノミクス・五輪等を踏まえた森トラストグループの最新開発事例と経営戦略」

森トラスト
取締役副社長
吉田　武氏

「目黒雅叙園」の取得・売却背景にある森トラストの特色

本日は、「不動産市場を取り巻く昨今の経済環境」「不動産マーケットの現況」「当社の最新のプロジェクト」、の3点についてお話させて頂きます。

２０１２年末の政権交代以降、アベノミクスとして「金融緩和」「財政政策」「成長戦略」という3本の矢が掲げられました。そのうち、「金融緩和」は非常に成功を収めたと言われ、経済環境の変化、端的に言えば資産インフレが起こっています。様々な指標にも現れており、例えば日経平均株価は２０１２年末頃から上昇し、近いうちに２万円台に突入すると言われています。円安基調が続き、10年物日本国債金利が０・３％台と、非常に低水準ですので、不動産業界には追い風となっています。

一方、現在、３本目の矢である「成長戦略」が問われていますが、まだ具体的な内容が示されていない、というのが一般的な評価です。最新版の「成長戦略」の中身を整理すると、「日本の『稼ぐ力』を取り戻す」「担い手を生み出す～女性の活躍促進と働き方改革～」「新たな成長エンジンと地域の支え手となる産業の育成」の３つが掲げられています。そして、これらを具体的に推進するために、業界毎にアクションプランを定める形となっています。不動産業界では、国家戦略特区構想として、東京圏・関西圏を中心に区域指定をし、地域限定の規制緩和を行うことで、スピード感を持った開発の実現を目指しています。東京では10件のプロジェクトが立ち上がり、うち、当社の旧「虎ノ門パストラル」跡地開発を含む３件が、既に国家戦略特区における特定事業として内閣総理大臣の認定を受けています。これに加え、２０２０年の東京五輪開催が決定し、インフラ整備なども加速しており、不動産業界に大きなインパクトを与えています。

こうした背景の中、不動産売買市場の現況は、２０１４年の土地・建物の取引額が、およそ5兆５００億円と前年の16％増となっており活況を呈しています。特筆すべきは、そのうちの約1兆円が海外資金で、前年の２・７倍と非常に大きな伸びを示していることです。当社も、昨年から今年にかけて、この流れを象徴する取引を行いました。「目黒雅叙園」の売買ですが、当初、中国ソブリンファンドのＣＩＣと共同で入札を検討し、結果的に当社単独で昨年8月に取得に至ったのですが、今年1月にＣＩＣに売却したというものです。もっとも、この売却は取得当初から想定されていたのではなく、当社として、利回りの面でも優良な資産と判断したことと、テナント営業や管理業務の見直しなど、当社のノウハウを活かして資産価値を向上できると判断したというのが実際です。一方、この物件に対する海外ファンドの関心は当初の入札段階から高く、当社取得後も非常に高い関心を示されていましたので、そのまま当社の資産ポートフォリオに組み込んでも、資産価値を向上させた後に売却しても、どちらでも良いと考えていました。

2017・2018年の新規供給量減少に伴う五輪前後の市況悪化を警戒

今回、結果として売却に至ったのは、手続きに時間がかかっていたＣＩＣの意思決定が行われ、取得したいとの意向を示されたからですが、円安・低金利を背景に、各国ソブリンファンドなど多くの海外ファンドが、日本不動産に対して高い投資意欲を示しているのを実感します。その一方で、そうしたファンドは、売主の期待する期日までに意思決定を行うことができず、売買が成立しづらい実情があります。日本の不動産取引の法律や商慣習が特殊であり、日本での取引実績も乏しい中で、本国決裁をとるのに非常に時間を要するからです。

日本経済活性化には、ヒト・モノ・カネを呼び込むことが重要ですが、海外から資金が入るチャンスを失っている可能性が高いのです。今回の取引を経て、当社としては、「意思決定の早さ」と「強固な財務基盤」という特色を活かし、自社の資産ポートフォリオに組み入れても良いような優良物件については、一旦自社で取得後、バリューアップをし、海外ファンドの意思決定が出た時に売却する、という、一種のソリューションビジネスを行うことが、今の時代に経済活性化に貢献する事業なのではないかと考え、今後、当社の新事業として進めていきたいと考えています。

もう一つ、「ヒト」という意味では、インバウンドの状況に注目しています。昨年訪日外国人客数は１３００万を突破しました。２０２０年までに年間２０００万人、２０３０年までに３０００万人を目標としていますが、前倒しに進むものと見ています。また、訪日外国人の日本国内での消費金額は平均約15万円で、年合計2兆円を突破しています。仮に訪日外国人年間３０００万人とした場合、年合計４・５兆円となります。しかし、これは日本のＧＤＰの１％未満にすぎず、まだ非常に少ないと考えています。観光産業がＧＤＰの10％規模になれば、一大産業となり、経済効果が大きいわけですから、訪日外国人の数の増加を促進するとともに、一人あたりの消費額の底上げも重要な課題です。そのためには、外国人の方々に喜ばれるような新たな観光ルートを発掘・整備すること、インフラ整備や入国審査の緩和、観光案内や多言語対応など、様々な受入機能が求められます。私としては、それに加えて、カジノを創ることが、消費額の増加に必要と考えています。東京五輪開催後に景気後退が予測される中で、五輪後の目玉として、カジノを含むＩＲ（統合型リゾート）の整備を掲げることが望ましいと考えています。

不動産賃貸市場については、２０１５年の都心23区の大規模オフィス（オフィス延床面積1万㎡以上）の新規供給量は過去10年間の年間平均１０５万㎡を上回ることになり、来年も若干ですが平均値を上回る供給量となりそうです。当社の独自の調査によると、２０１７年の供給量は、昨年の調査時点からほぼ半減しています。建築費の高騰によって着工時期を延期したプロジェクトが多数あったものと推察しており、２０１８年の見込みも予測が非常に難しい状況です。当社が今後計画しているプロジェクトも、建築費の動向によって着工時期を柔軟に見極めていこうというのが現在の状況です。こうしたオフィスの需給関係を背景に、オフィス賃料動向についていいますと、当社では、２０１２年以前は賃料改定において値下げや据え置きが大半を占めていましたが、２０１２年以降は値上げ実施件数が増加しており、この傾向は今年も継続すると考えています。大手仲介会社のデータ上も、都心５区の賃料単価は15カ月連続で上昇しており、オフィスマーケット環境が改善し、不動産業界は良好な状況になりつつあります。しかし、建築費の影響などで、２０１７年と２０１８年の供給が極端に減少する可能性が高い中、その反動で、２０２０年前後に大量供給が起こる可能性も高いと考えられます。そうなると、２０２０年以降、五輪後の景気後退に加え、需給面でのバランスが崩れるため、オフィスマーケットは非常に深刻な状況となることも想定されます。

最後に、当社の開発プロジェクトについていいますと、「（仮称）虎ノ門四丁目プロジェクト」のある虎ノ門・赤坂・六本木エリアは、環状2号線や日比谷線新駅構想など交通インフラ整備が進み、「ホテルオークラ」や「虎ノ門病院」建替えなど多くの大型開発が進行する、まさに変貌していくエリアにあります。計画建物は地上36階建て、延床面積約６万３０００坪で、オフィス・ホテル・サービスアパートメント等を複合する予定です。当社は、同エリアに「赤坂ツインタワー」建替計画も予定しています。このほか、リニアやＪＲ新駅構想で話題の品川・三田エリアに、３棟の稼働物件を保有しており、将来的な再開発を検討しています。ホテルは、今年3月に、スターウッド最上級カテゴリー「翠嵐　ラグジュアリーコレクションホテル　京都」を開業し、今後は奈良でも4星クラスの国際級ホテル誘致を進める予定です。リゾート開発は、軽井沢・京都・奈良・箱根など重点地区を設定し、さらに新幹線が開業した金沢なども視野に、積極的に展開していく考えです。

他では聞けない各パネリストの本音に触れる

お茶の水不動産
代表取締役
荻原　弘幸氏

数あるセミナーの中でも、やはりパネルディスカッションが一番参考になりました。中には進行中の計画もあり、守秘義務もあるでしょうからなかなか話しにくい部分もあったかと思いますが、各パネリストの方々はギリギリの範囲内でよくお話しくださったと思います。中小ビルオーナーという立場で考えますと、次回は小規模な再開発の成功事例などを、今回のパネルディスカッションに続く第二弾として、是非企画して頂きたいと思います。

来場者の声

親和セブン
代表取締役
藤岡　眞氏

経験者の体験話を聞くことができて面白かった

第1部の基調講演では森トラストの「雅叙園」の話をとても興味深く聞かせていただきました。第2部の特別講演も面白かったです。渋谷駅周辺開発の概要については大体わかっていましたが、歴史のなかでの開発の位置づけなど、東京急行電鉄の開発話を聞くことができたのでよかったです。最後のパネルディスカッションでは経営者の体験話を聞くことができてなかなか面白かったです。参考にできる部分は当社の不動産経営にも生かしていこうと思います。

分煙の必要性を理解できた

ミネギシビル管理
代表取締役社長
峰岸　直也氏

渋谷で貸ビル業を行っています。今回のビル経営サミットで最も興味深かったのは、日本たばこ産業の千屋進氏によるセミナーでしたテナントとビルオーナー双方に実施したアンケート調査の結果のもと、テナント企業が分煙をオーナーに求めていることを明確にしていたので説得力がありました。私自身たばこは吸わないので、これまで分煙にあまり興味が無かったのですが、オフィスビルでの分煙の必要性を理解することが出来ました。

スケールの大きい再開発話に驚いた

充　建
代表取締役
木村　徳三郎氏

パネルディスカッションは60億円の助成金の話が飛び出し、スケールの大きな再開発の秘話に驚かされました。なかなか聞けないエピソードを聞くことができ満足しています。当社が保有するビルは東京・淡路町にあり、近年再開発で活性化していますが、保有ビル周辺の地価が向上に引きずられて保有ビルにかかる固定資産税まで高く評価されることになります。これは中小ビルオーナーにとっては悩みの種となります。再開発は痛しかゆしだと感じました。

五輪追い風に機能更新進む国際都市・東京の将来像

第2部 特別講演 「東急電鉄の沿線開発が目指すところ」

東京急行電鉄
都市創造本部 開発事業部 副事業部長
太田 雅文氏

鉄道会社の不動産戦略 沿線開発の取り組み

当社は東京南西部で鉄道事業を展開しており、鉄道路線は約100㎞。渋谷だけでなく、二子玉川や横浜などで商業を中心としたビル事業を展開しています。収益構造は不動産事業のウェイトが47%と高くなっています。多かれ少なかれ民間の鉄道会社の収益構造はこうなっていると考えていただいてかまいません。沿線開発のモデルとなったのが「ハワードの田園都市（Garden City）」です。これは1898年に提唱され、郊外に田園都市をつくって大都市圏と田園都市を鉄道で結ぶ。新しくできた田園都市に良好な住環境と働く場所を提供するという概念です。一方、日本型の田園都市は郊外に住み、鉄道で都心に通勤するライフスタイルを確立しました。「田園都市」事業の成功要因としては郊外の一戸建住宅の生活に対する憧れがありましたし、戸建住宅を取得することが資産運用の面で安心感があったとも考えられます。一方、東京圏も将来的に人口が減るといわれています。鉄道会社も難しい課題を突き付けられています。そこで田園都市線で何らかの対応策を行うべきとの考えから始まったのが「次世代郊外まちづくり」です。行政と地域と民間企業が一体となって街づくりに対する本格的な取り組みが始まりました。例えば「たまプラーザ」駅南口に「たまプラーザリンクプラザ」を開発しました。高齢者の介護施設や住宅機能を設け、一戸建てにお住まいの高齢者の方にこちらに住んでいただき、戸建住宅には若い方に住んでいただこうと考えています。

鉄道と再開発で沿線エリアを住みやすく・働きやすい場所にする

若者が集まる街・渋谷 駅や高架下の開発も重視

2012年に発表した経営計画の中に「3つの日本一を目指す」ことを掲げています。1つは「沿線を日本一住みたい街にしよう」。2つ目は「渋谷を日本一訪れたい街にしよう」。3つ目は「二子玉川を日本一働きたい街にしよう」です。昔から渋谷は若者が集まる街でした。副都心線の開通が決定したのが2000年。渋谷の街をどうしていくべきか議論が巻き起こったのもこの当時でした。その中で先行的に開業したのが「渋谷ヒカリエ」です。商業、飲食、クリエイティブスペース、ホール、ミュージカルシアター等で構成され、現在は大手IT企業が本社を構えています。さらに渋谷の再開発は続き、東京五輪までにかなり多くのビルが造られます。「渋谷」駅の東側、かつて東急線のホームがあった場所に超高層ビルが竣工し、駅の南側にも超高層ビルができます。そして道玄坂一丁目地区の再開発や桜丘口地区の再開発も五輪を目指して進められています。また東京五輪後になると思われますが、JR駅上空と駅西側で再開発がございます。こうした大規模再開発が動き出すと町中でも再開発の機運が立ちあがり、いろんなところで再開発の勉強会・議論が始まっている状況です。続いて渋谷の街づくりの特徴についてお話しします。新宿と渋谷を比較した場合、新宿は東新宿、西新宿、北新宿といった地名がありますが、渋谷はなぜか北渋谷、東渋谷とは言いません。かわりに原宿や青山、恵比寿、代官山といった周辺の街のアイデンティティが非常に強いの特徴です。当社の東横線で結ばれる渋谷、代官山、中目黒を一体にして路線上のプロモーションも考えています。その中で、実現したのが代官山の商業施設「LOG ROAD DAIKANYAMA」。先週の金曜日に開業しました。そして当社では「エトモ」という駅ナカ商業施設ブランドを設け、「エトモ江田」や「エトモ市が尾」が開業しました。個店単位で運営を行っていた店舗を駅や街にあわせて設定するというテーマに基づき「エトモ」として一体運営することで、駅の賑わいを創出し、町中へと広げていくことを目指します。駅や高架下の開発も力を入れています。

職住接近した二子玉川再開発でオフィス需要を郊外に伸ばす

次に二子玉川の再開発についてお話します。「二子玉川ライズ」Ⅱ期商業のオープンが4月24日に予定しています。約12haの地域を開発する大規模な市街地再開発事業です。Ⅰ期工事は2011年からスタートし、商業施設と住宅、オフィスも一部あります。今回のⅡ期工事では商業、オフィス、ホテル、シネマコンプレックス、スタジオもできます。Ⅱ期工事の特徴の1つに「カタリストBA」というものがあり、当初はオフィステナント向けのサービスとしてワークショップ等を開催できる場所を想定していましたが、田園都市線にお住まいで、ワークショップ等に関心をもたれる意識の高い方々にも多く利用していただいています。もうひとつ重要なことは「二子玉川ライズ」で地域社会と交流していくことです。世田谷区内の大学と交流し、イベント等に参加してもらうことで物件の価値を高めていくことを意識的に行っています。オフィスの立地ポテンシャルは都心が高く、郊外にいくほど賃料が値ごろになりますが、最終的にオフィス需要がなくなります。しかし二子玉川でも開発を行うことで郊外までオフィス需要が広がっており、その結果、職住近接が注目されるようになりました。働いている場所と住んでいる場所が近ければ時間的余裕が生まれ、その余裕を糧に新たなビジネスチャンスが生まれるのではと当社は考えています。

溝呂木産業
代表取締役
溝呂木 佑樹氏

開発の話題に興味あり

今回のセミナーに初めて参加いたしまして、印象に残ったのは第四部のディスカッションでした。当社は東京メトロ丸の内線「新宿御苑前」駅近くにビルを所有しておりますので、四谷や赤坂の建替え・再開発の話は近接しているエリアの話として、非常に興味深く聞くことができました。私はこのような開発などの話については非常に興味があります。今後も機会を見てセミナーに参加して、開発などの情報を収集していきたいと考えております。

北村ビルディング
秘書
太田 健一氏

再開発も考え物

初参加でしたが、少し長く感じました。パネルディスカッションの再開発の話は興味深かったです。弊社も現在「八重洲2丁目中地区再開発問題」を抱えており、今回の講演を聞いて弊社が当日本一を目指す」ことを計画に反対してきた事が正しかったことを確信できました。渋谷マークシティのように再開発事業は失敗したら後戻りができない危険性や、建てる時期の建築費によって大損する事、個人の地権者と大手デベロッパーとの価値観の違いがもたらすトラブルなど参考になりました。

街コーポレィション
代表取締役
笠間 則雄氏

再開発ありきではなく街の特長を活かすことが重要

今回のセミナーでは特に第四部のディスカッションを拝聴して感じたことは、墨田区でもスカイツリーが完成したことで、周辺の商店街からお客さんが取られていき、昔からのお店が閉店している現実があるということです。私個人の考えですが、安易に再開発に乗るのではなく、墨田区には昔ながらの良い雰囲気を持っておりますので、その雰囲気を残していくための施策を行政が主導して街づくりを行っていく必要があるのではないでしょうか。

サッポロ不動産開発
アセットマネジメント部長
大貫 一弥氏

今後はオリンピック後のソフトランディング策

今回のセミナーに参加して非常に勉強になりました。森トラストによる市況の話や、東急不動産による今後の開発の話などは参考になります。またディスカッションでビルオーナーの失敗と成功が入り混じった体験談はなかなか知ることができないものだと思います。今後、聞きたい内容としては2020年以後、どう動くのか、あるいはどのように考えているのかです。ソフトランディングさせていくことを考えていかなければならないと思います。

来場者の声

白砂商事
代表取締役
白砂 恭子氏

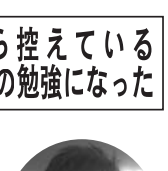
今後もセミナーや懇親会に積極的参加を

今回のセミナーに参加して勉強になることが多かったです。森ビルさんの講演の話は大変面白く聞かせていただきました。特に雅叙園の経緯の話は興味深かったです。事業主としての意気込みが感じられ、そのポリシーに共感しました。また、懇親会は他のビルオーナーと様々な情報共有の場や、交流の場になり大変貴重な機会なので、活用させていただいています。今後も、このようなセミナーや勉強会などにも積極的に活用させていきたいと思います。

高菱商事
代表取締役
高橋 正晃氏

多くの情報を自身のビル経営の参考に

印象的だったのは森トラストの今後の不動産の方向性や雅叙園のいきさつについてとても興味深かったです。また、自分以外のビルオーナーの方の話が聞くことができて参考になりました。特にパネルディスカッションは共同ビルの話などは経験談も踏まえて知ることができ、ビルオーナーとして勉強になることが多く、自身のビル経営に活かしていきたいと思います。また、懇親会でも多くの人と情報交換ができ、とても有意義な時間となりました。



ビルセンター
前田 仁志氏

これから控えている資格試験の勉強になった

各デベロッパーが再開発の具体的な計画について話していたことが非常に良かったと思いました。これから再開発計画地がどんなふうになるのかという点や、デベロッパーの再開発に対する想いなどを知ることができました。当社では建物管理と賃貸管理を展開しておりますが、さらなるサービス向上のためわたしはこれからビル経営に関する資格取得に挑戦する予定です。その面でもとても勉強になり実のあるイベントでした。

第48回 ビル経営サミット in 東京 開催報告

第3部　協賛企業セミナー
「ICTを活用したエネルギーの見える化とガスコージェネレーションシステムの役割」

東京ガス
都市エネルギー事業部　ソリューション営業部　副課長
篠原　剛理氏

ICTによるエネルギーマネジメントの必要性

東京ガスグループが推進する「スマート化」とは、都市のエネルギーに関わる様々なニーズを賢く持続的に実現することです。都市のスマート化を実現するためにはICT（情報通信技術）が重要になってくると考えられます。情報通信技術を活用してエネルギーのマネジメント、特に高度な省エネルギーを推進していきます。都市のエネルギーにおける「スマート化」が拡大してきており、東京ガスグループは、「エネルギーの高度利用」「エネルギーセキュリティ」に加え、ICTを活用した「エネルギーマネジメント」を推進し、「ビル」から「地域」へ、さらには「暮らし」へもスマート化を拡大していく考えです。今、なぜICTによるエネルギーマネジメントなのか。これまでは、省エネルギー改修としては建物の設備改修による機器の効率化が一般的でした。昨今では、外部環境の変化が激しい中、持続的で更なる省エネルギーとBCP（停電対応）など新たなニーズが顕在化しており、それらのニーズに対して東京ガスではICTを活用した専門家による包括的なマネジメントに期待が高まっていると考え、それに応えるため、お客様の規模やニーズにあわせ、ICTを活用した各種システムを開発しています。国もICTを利用する省エネを推進し、国や自治体の主管補助金でも、ICTによる持続的な運用改善を促進しています。ビルのお客様に、ICTを活用したエネルギーマネジメントサービスをお届けし、省エネルギーを初めとする、スマートなエネルギー環境をサポートします。東京ガスのエネルギーマネジメントサービスでは沿革から運用する様々なマネジメントサービスを用意しています。建物の見える化では、建物のエネルギーや様々な設備を沿革で監視・省エネ制御を行う「楽省！BEMS」、エネルギーの使用状況や設備の運転状況を見える化をする「グリーンモニター」があります。空調設備の最適運転制御としてガスの個別空調GHPの「自動省エネ制御」と「運転状況管理」などを行う「GREEN・HELP・PRO」、設備の保守・予防保全として「ヘリオネット21」など、様々なエネルギーマネジメントサービスを行ってお客様をサポートしております。次にBCPにおけるガスコージェネレーションシステムの役割について説明します。BCP（事業継続計画）とは、災害や事故等の発生後でも、中核となる事業を継続させ、できるだけ早期に事業を回復させることにより損失を最小限に抑えるための計画です。東日本大震災以降、1・非常時の大規模停電の発生、2・電源不足による計画停電の実施、3・節電要請、などが事業に与える損失について強く意識されるようになり、BCP策定とそれを実現する手段である自立電源導入の重要性が再認識されました。東日本大震災以降、ガスコージェネレーションには「省エネ・省コスト」のみでなく、「節電・停電の対応」が求められており、そのニーズが多様化しています。コージェネレーションシステムの災害対応能力は、国や自治体も高く評価しております。また、東京都長期ビジョンによりコージェネレーションシステムの導入支援によりエネルギー利用の高効率化を図るとともに、自立分散型の発電設備として災害時の電源確保を可能にして、都市の防災力を強化を図ります。近年直面しているエネルギー問題の解決に向けて機器効率向上および最適システム設計による省エネにプラスして、ICTを活用した持続的な運用改善、BCPニーズへの対応が重要とされます。東京ガスグループは、ICTによる「エネルギーマネジメントサービス」を推進し、持続可能な省エネ・省コスト・省CO2と、エネルギーセキュリティーの強化を実現して、お客様や社会からの期待に応えていきます。

ガスコージェネレーションに求められる省エネ・省コスト・節電・停電の対応

「オフィスビルにおける分煙の取り組みでリーシング力の向上を目指す」
喫煙スペース設置はテナント満足度向上につながる

日本たばこ産業
東京支社　社会環境推進担当部長
千屋　進氏

オフィスワーカーの喫煙率平成22年以降増加傾向に

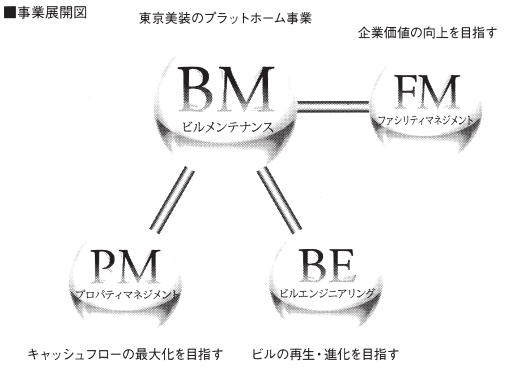
当社はこれまで培ったノウハウを生かし、かつ法令や条例を順守しながら、たばこを吸われる方、吸われない方の双方を考慮した空間造り、双方が協調して共存できる社会の実現に取り組んでいます。ではまず、たばこに関する規制の動向をご紹介します。厚生労働省が施行した「健康増進法」における、同法第25条では多数の者が利用する施設を管理するものに対し受動喫煙防止の措置を行うことが努力義務とされています。また、昨年改正され今年6月の施行を予定している「労働安全衛生法」でも、事業者に対して受動喫煙防止の努力義務が盛り込まれました。現在、国やいくつかの自治体は受動喫煙防止対策推進のために助成金を用意しています。次にオフィスビルの喫煙環境に関するデータをご説明します。まず「オフィスワーカーの喫煙者率推移」ですが、平成26年の調査ではオフィスワーカーの喫煙者率は25・3％で平成22年以降上昇傾向にあります。全国の喫煙者率は20・9％で、全国の喫煙者率よりもオフィスワーカーの喫煙者率の方が約5％高いことが分かります。次にオフィスの喫煙環境の実態を見ると、分煙のオフィスは50・6％、屋内禁煙のオフィスは46・8％となっており、屋内禁煙のオフィスは増加傾向にあります。一方、オフィスで働く喫煙者に喫煙スペースの必要性を調査したところ、分煙オフィスで働く喫煙者の約9割が屋内の喫煙スペース設置の必要性を感じています。また、禁煙オフィスで働く喫煙者でも屋内の喫煙スペース確保の必要性を感じる人は約半数。さらに、屋外の喫煙スペース設置の必要性を感じる人と合計すると9割以上が敷地内に喫煙スペースを設ける必要性を感じていました。非喫煙者の意識でも、分煙オフィスで働く非喫煙者の約7割が屋内の喫煙スペースを許容。禁煙オフィスで働く非喫煙者でも7割弱が屋外に喫煙スペースがあることを許容しています。また、ビル管理者と入居テナント企業も、8割以上が屋内外に喫煙スペース設置の必要性を感じています。さらにテナント企業の意識として、喫煙スペースをビル側で設置してほしいと考えるテナントが約6割となっています。これらの調査結果からまとめると、オフィスワーカーの喫煙者率は上昇傾向であるが、オフィスは禁煙化が進行しており、喫煙者と喫煙環境の実態に矛盾が発生していることがわかります。さらに、喫煙スペースに対する喫煙者の需要と非喫煙者の許容は高く、ビル管理者およびテナント企業も喫煙スペースの必要性を認識。加えて、多くのテナントはビルオーナー側に喫煙スペースの設置を求めています。これらのデータを踏まえて、喫煙スペースの設置はテナント満足度の向上につながり、ビルのリーシング力向上に寄与すると当社は考えています。では、喫煙スペースを設置する際の適切な方法をご説明します。まず、煙やニオイの漏洩防止のために、喫煙スペースの境界部分でスペース内に向かう入口風速0・2m／s以上の空気の流れを確保します。また、スペース内の良好な空気環境の維持のため、喫煙スペース内の時間平均浮遊粉じん濃度を0・15mg／㎥以下とする換気量を確保します。これらを基本とした上で、喫煙スペース設置の基本的なポイントをご説明しますと、まず効率的な換気のためには給気と排気のバランスが重要であり、給気口から排気口に向かう一方向の気流を作り、排気は屋外に排出すること。喫煙スペースの出入口の扉の形状は、開き戸よりも空気をかき混ぜない引き戸が望ましい。喫煙室内への空調設備の設置は気流を乱すため出来れば避け、設置する必要がある場合は、気流を乱さないよう空調設備の吹き出し口の向きに留意する。これらのポイントを理解し、各手法を組み合わせることで喫煙者・非喫煙者双方に快適な空間を作ることが可能となります。当社は現在、分煙コンサルティング活動を全国で行っています。分煙環境整備のご相談は無償でご対応していますので、興味がありましたら是非お問い合わせください。

ビル、元気。

総合ビルメンテナンスのリーディングカンパニー大成は、ビル・ホテル・公共施設などを利用する人々に快適さを提供するため、清掃、警備、電気・空調などの維持管理から、リフォーム工事までを行っています。品質面ではISO9001、環境面ではISO14001を取得、株式は名証第二部に上場しています。教育訓練の拡充を目的として、名古屋・東京に社内職業訓練校を開校。大成は常に将来を見据え、先進のビルマネジメントシステムを構築することで、質の高いサービスを提供してまいります。

TAISEI
総合ビルメンテナンス 大成株式会社
本社　名古屋市中区栄3-31-12　☎(052)251-6611(代表)
東京　☎(03)3354-4131(代表)
〈支店〉大阪・浜松・福岡　〈営業所〉仙台

ビルマネジメントの未来を拓く――。
新たな企業価値向上をサポート
東京美装興業はお客様のビジネスパートナーとして、ビルの生涯を通じて一貫性のある質の高いサービス提供とお客様の企業価値の向上に貢献できる企業を目指してまいります。



東京美装興業株式会社
〒160-0023　東京都新宿区西新宿六丁目24番1号 西新宿三井ビルディング9F
TEL:03-5322-2721
http://www.tokyo-biso.co.jp

再開発の長所・短所を学ぶ貴重な場に

第4部 パネルディスカッション
「中小ビルオーナーが語る再開発のメリット」

さまざまな段階の現状を伝える

ご自身の経験で実感した再開発のメリットについて教えてください。

斉藤 まず一番大きなメリットは、ビルに入居中のテナントがいても、いろいろな再開発に関する法律を使っていけば計画通りに進められるということだと思います。それから、建築基準法や都市計画法などによりかけられている制限がクリアにできるという点です。わたしたちはそれにより容積が増す部分を大きくして保留床をかなり得ることができ、地権者の方に還元できたということも大きなメリットだったと思います。再開発によってワンフロアの大きな大規模ビルを作れるということや、停電時にも一秒も電気が止まらないビルをつくることによって、建替え前のビルと比べてかなり賃料を値上げすることも期待できるという点もあります。わたしたちの再開発計画の立地はJR「四ツ谷」駅前ということで、立地としても問題ないと思います。

将来的な賃料設定の想定は坪3万円程度ですか。

斉藤 今のところ3万円を超えればいいかなと思っています。建築費については昨年1月に入札に出しまして、7カ月ほどかかりました。というのも金額と工期が少しでも圧縮できればと思いまして珍しい入札方式を取りました。結果として建築コストはかなり高騰しているなかですが坪120万円をキープすることができました。

将来、事業承継や相続も見据えたうえで建替えにあたりどのような選択肢があるかと検討していますか？プランについてお話しください。

小島 私が三井不動産時代の経験から、再開発とは権利調整が難しいもので共同所有にあたっての欠点にはある程度目をつぶらなければならないということを実感しました。再開発のメリットは、例えば同じ建築費を掛けたとしても、1フロア100坪や200坪以上のオフィスを作ったら、1フロア数十坪のオフィスを作るよりもグレードが上がり賃料を高く設定して収益を上げることが可能である点や、エレベーターを共有できるなど有効に使用できる部分も広がることなどいろいろな面でも発生します。金融機関が現金を貸すように、不動産業はお金をビルに換えて建物を優良企業に貸しているのです。不動産はいつ建てるかにより建築コストが異なるため収益面での幸せ・不幸せが変わってきます。再開発・単純な建替えに関わらず、建築投資をしてリターンがキャッシュオンキャッシュでどのくらいあるのか、建築費に対して土地代ゼロで事業として採算が合うには最低12～15％ほしいと思います。私はひとり息子だったので3年前に父からビルの相続を受けましたが、私には子供が2人おり、相続の際には1棟のビルを半分にはできません。加えて四谷三丁目はビル立地ではなくなってしまっていることなどを考えたうえで三軒両隣600坪くらいの地権者に対し、まとめてマンションにしましょうという話を内々でしています。ただ実行するのはオリンピック後、高騰してしまっている今の建築費で動いても利がないと考えています。

再開発にあたって気をつけておいたほうがいいこと、覚えておいたほうがいいことを教えてください。

鈴木 どこで再開発を行うにしても、そこには必ず地場の有力な不動産会社あるいはデベロッパー等が存在して、新参のデベロッパーがその地域に溶け込むということは非常に難しいことだと実感します。複数の所有者等の地権者を集めての再開発にはメリットがありますが、中小・零細の多くの地権者は再開発の際「デベロッパーにおいしいところを持っていかれるのではないか」という心境にどうしてもなってしまいます。私はこの不安を解消するためには、地元の地権者グループが信頼できる公平公正で適正なアドバイスのできる再開発コンサルタントに出会えるかということがポイントになるのではないかと考えます。また、区分所有のビル経営も実際に経験していることから、複数のビルオーナーによる共同ビル経営は意思決定が複雑になるのは仕方のないことです。再開発により大規模な建物を建設して区分所有となったとしても、単独のビル経営よりもメリットがあることを明確に打ち出せないということであれば、再開発には慎重に向き合ったほうが得策ではないかとも考えます。なお、再開発による利益の追求は最優先事項ですが、一定規模以上の大型施設を街に出現させることは、プライベートプロジェクトといえども同時に「街」に対して公的な責務を負う覚悟と視点を建物竣工後も継続し、周辺の発展に対しても常に良い影響を与え続け、その周辺地域の活性化によって再開発の価値を結果として増進させていくという「街のリーダー」としての意識を育成していくことが重要であると思います。

中山 私が住んでいる「赤坂パークハウス」は昭和45年に竣工した三菱地所が手掛けた最初のマンションです。竣工当時に住んでいたのが錚々たる方々で、ひと部屋ひと部屋が100㎡超規模と大変広い間取りです。現在は再開発によって建替えを行うことを目標に、「赤坂パークハウス」含む周辺地権者とともに連絡協議会の場で話し合いを行っている段階です。これから準備組合に進展してしまうと、ほぼある一定の方向に向かって走り始めてしまうことになってしまいます。パークハウスの地権者からは準備組合の進展については、慎重に進めようという意見が強くなりました。わたしたちは建物の目標像を三菱地所さんに納得してもらわないと「再開発には参加しません」という意思表示として、目標像を要望書というかたちで提出し、三菱地所さんからはそれを受領したという「受領証」をもらいました。この受領書をもらったということは連絡協議会での共通認識です。地権者のなかに存在する再開発に対する緊急性などの温度差もあります。準備組合となってから事業の採算性などを勘案した場合、時間をかけるよりも簡単に進めたほうがいいのではないかという方向に進んでいくということを危惧しています。私たちがほしいのは建替え後百年も持つような構造がしっかりとした建物です。赤坂という場所もあり、もっとたくさんの外国人にとっても心地よく住めるようなものを作りたいと考えています。そのためには構築物建物の天井高や堅牢さなどをしっかりとしたものをつくることが最優先だと思います。協議会には自分だけがいい部屋がほしいという地権者の方もいますが、みなさんが公平で透明な話し合いを進めていかなければいけないと、マンション管理組合の理事長として、また連絡協議会の会長として常に意識しています。

大手大規模ビルにも負けないビルづくりも可能に
事前の話し合いには「公平・公正」さが重要に

☆パネリスト

三井不動産リアルティ
元専務取締役
小島 哲郎氏

☆パネリスト

パークハウス赤坂管理組合理事会 理事長
ベルサイユの火鍋城 オーナー
中山 眞理氏

☆パネリスト

スペースクリエイト
代表取締役
鈴木 善久氏

☆パネリスト

祥平館
代表取締役社長
斉藤 源久氏

セミナー終了後には懇親会を開催

パネルディスカッションの終了後は、セミナー会場に隣接する懇親会場にて懇親会が開催された。冒頭、乾杯の挨拶はパネルディスカッションにて自身が参画する再開発計画について発表した祥平館の斉藤源久氏が務めた。懇親会には斉藤社長をはじめパネリストとして登壇した4名も参加。パネルディスカッションでは収まりきらなかった話を求める聴講者や、意見交換を求める姿が見られた。登壇者を交えた行われた懇親会は盛況のうちに幕を閉じた。

▶懇親を深めるひとときに

来場者の声

内容が充実したセミナーに満足

実業図書
代表取締役
鍬谷 次郎氏

いずれのセミナーも大変興味深く拝聴させて頂きました。基調講演では、大手不動産会社の第一線で活躍されているキーマンが、先般話題を呼んだ不動産取得劇やその後のことについて語られており、内容に聞き入ってしまいました。また、最後のパネルディスカッションでは東京の中心部で展開されている再開発について、実際に計画に携わっている中小ビルオーナーの生の声を聞くことができました。再開発によるメリットをよく理解することできました。

和光不動産
取締役
竹岡 剛志氏

森トラストの話は興味深く、再開発のメリットとデメリットが解かりやすく整理されたのと同時に、やはり必要性のあることなのだろうと感じました。開発事業は今さえ良ければいいというものではなく、10年20年先にまで社会的責任が伴うものなので、森トラストのような大きな所が代表となって開発を進めるのは意義のあることだと思います。機会があれば、再開発や物件建替えの実例、もしくは検討の目安などの具体的な基準や数字を聞いてみたいです。

開発事業の社会的責任を感じた

このサミットだけの生々しいほどの意見

四谷建物
代表取締役社長
長田 誠氏

一日を通して様々な話を聞かせてもらいましたが、中でも最後のパネルディスカッションがとても有意義な時間でした。オーナーと業者の入り混じった人選が素晴らしく、進行も滞りなかったため、他で聞いたことのない飽きることなく聞くことができました。生々しいほどリアリティのある意見が、進行役の方が登壇者の方々を結び付けることで生まれてくる場は、このサミットだけのものだと思います。大変楽しむことが出来ました。