満席状態に

第4回 ビルオーナーサミットin東海 論戦速報

3月4日、東海地区初のビルオーナーサミットが名古屋市の栄ガスビルにて開催された。当日は約150名のビルオーナーが会場に詰め掛け、講師達の話に聞き入った。平均空室率が低く、比較的好調だと言われる名古屋においても、少しでも多くの情報を得たいというビルオーナー達の思いは変わらないようだ。今回は当日の講演内容を来場者の声と共に伝えよう。

良い席確保するため1時間前に来た人も

昨年4月より、ビル経営シンポジウムから主旨を変え、「自分達と同じ目線に立った話を聞けて良かった」と好評を得ているビルオーナーサミットも、今回の東海地区開催で4回目を迎えた。

晴天にも恵まれ、開場時間が午後1時なのにも関わらず、12時過ぎから会場に足を運ぶ参加者も多く、少しでも良い席を確保したいという気持ちが現れていたと言えよう。

第一部、約150名の参加者を前に特別講演の講師を務めたのは不動産証券化に関しての第一人者であるサタスインテグレイト代表取締役の佐藤一雄氏。Jリート市場の現状を詳しく解

▶熱心に聞き入る来場者

パネリスト1 「貸し会議室への大幅な転用で安定経営を実現」

渋谷ビル経営者協会代表幹事（梅原ビルディング代表） **梅原伸二郎氏**

市場調査会社が貸会議室を利用 賃料収入はテナント貸時の倍に

ビル経営を行っていく上で、1番重要なものは税金だと思っています。つまり収益の有無に関わらず納めなくてはならない固定資産税。そして相続時に必要となる相続税のことですが、空室率、稼働率以前にこの問題が重要だと思っています。私の場合、平成元年に父が亡くなり、税理士に相談したところ土地を手放す以外に方法はない、と言われました。そこで、公認会計士に相談したりするなどして徹底的に調査したところ、底地の権利が株になって分散していたため、父の分を納めるだけで済みました。ビル経営を行っていく限り、土地の所有は会社にするのか、個人にするのか、建物の所有は個人にするのか会社にするのか、という方針を明確にする必要があるのではないでしょうか。その減税運動を行っている間にバブルが崩壊し、所有ビルでは空室が増え始め、頭を悩まされました。そのとき近隣の大型ビルが貸し会議室を行っていたので、そのビルのオーナーに相談して自分のビルも貸し会議室に転用する決断をしました。この形態にした当初は、セミナーや会議位の需要が大多数だと思っていたのですが、渋谷という場所柄、広告代理店が市場調査を行うため一時拠点として利用、という需要も多く、テナント貸しを行っていた時の倍の賃料収入を得ることができています。ただ、時間貸しという関係上、敷金、保証金は一切無いので、自らが保有するビルの立地や状況を踏まえて実行する必要があるでしょう。また、この時間貸しのノウハウを活かし、1階テナントは定期借家契約に切り替えて、短い場合で一ヶ月といったこともありました。いつでも更地にできることが、一番のリスク回避なのではないでしょうか。

空室の解消策を模索 同じ目線の話に満足

大橋西口ビル
代表取締役
渡邊　昇氏

従来、J-REITなどに見られるように、証券化手法による不動産の取得といえば、数十億円規模の大型ビルが対象で、中小ビルオーナーにとってはそれ程関心を惹くものではなかったように思えます。しかし、佐藤氏の講演を聞き、今後のビル経営上の選択肢として具体的に利用可能であるということが良く分かりました。また、現在、所有するビルの稼働率は80％程ですので、空室の解消が目下の大きな課題となっていますが、自分と同様の立場で経営を行っているパネリストの方々の話は大変参考になりました。特に同じ駅近くという立地の城所氏の話は興味深いものでした。大手仲介業者のみに依存するのではなく、HPの開設も検討中です。

コンサルトを行う関係上 佐藤氏の話は非常に有益

イーアールエー
代表取締役
多湖　利信氏

当社は名古屋市内でコンサルティング業務やビル経営を含めた積極的な不動産経営を行っています。年に1回しか行われないこのイベントには、交友関係を広げるという目的と経営上有益な情報を得られれば、という2つの目的で参加しました。特別講演の佐藤氏の証券化スキームの話は、今後のコンサルティング業務の関係上、知っていなければならない分野ですので大変興味を持って聞くことができました。その中でも特に、コスト削減に執着しすぎて、管理費用の大幅な値下げをしてしまうことにより、ビルの価値が下がってしまう可能性も有り得るという話は参考になりました。

パネリスト2 「オフィスから商業へ」

品川駅東口街づくり協議会理事（秋山ビル企画代表取締役） **秋山正利氏**

防犯カメラの映像を店舗に流し 酔客の悪戯による被害無くなる

現在、当ビルのある品川はグランドコモンズ、インターシティという大規模ビルの竣工、そして新幹線品川駅の開業と大型事業が相次ぎ大きく様を変えました。昨年、11月に1、2階のテナントが退去してしまったのですが、約20万人と言われるオフィス人口がプラスに影響したのか有難いことに10件以上の引き合いがありました。その中でコンビニエンスストア、居酒屋と契約し先日再び満室稼動となりました。現在は商業ビルという形でビルを運営し、何とか好調を維持できていますが、道のりは決して楽なものではありませんでした。当ビルはワンフロア約70坪となっていますが、今から約10年前、周辺の大型ビルがワンフロアを小割にして貸すようになり、大手不動産会社のビルとの競争が激しくなっていました。それから、3フロアが空室となり、管理会社には募集しても簡単に空室は埋まらないと言われました。そこで、汚れや臭いで一般的に敬遠されがちな居酒屋などを積極的に誘致することにより、賃料も下がらず満室稼動を実現できたのです。また商業ビルへ転換した後、苦労が無かった訳ではありません。多いときで1時間に15リットルもの水が必要になるという設備改善の問題や、年間800万円の被害が出てしまうほどの酔客による郵便ポストの破壊、壁への落書きなどの管理上の難題があったのです。その後、設備はリニューアルで対応。悪戯には防犯カメラを導入した上、さらには店舗のレジ脇にカメラで撮れた映像を流し、その映像の停止画像が鮮明な写真にできることをアピールすることで、被害が無くなりました。オフィスの管理よりは、手間がかかることは否めませんが、上手に付き合うことで好調な経営につなげることができると思います。

来場者の声

フジタ建物
副支店長
福武　修氏

賃料滞納の悩み抱える 城所氏の裁判話に感心

テナントからの賃料滞納問題という悩みを当社も少なからず抱えているということから、城所氏の裁判話は興味深く聞くことができました。また裁判の話し以外にも積極的に周辺オーナーと交流する機会を持って、精力的にビル周辺を良い街にしようという意識が良く伝わってきました。滞納問題という、比較的耳にしそうな話でも、オーナー同士のつながりがなければ、実際にはなかなか聞けないことが多いと思います。情報社会と言われている中で、ビル経営に関する情報は以外と少ないので、今後もビルオーナーサミットのようなイベントには積極的に参加して、少しでも参考になる話を聞いていきたいと思います。

最新動向把握しに参加 証券化手法が大変参考に

中央毛織
常務取締役
永井　伸彦氏

現在、当社は名古屋市内に4棟のビルを所有しています。統廃合が理由で大口テナントが移転しましたが、全体的な稼働率はまずまずといえます。従って証券化など大胆な事業展開というよりも、現状を維持することを重視しています。しかし、そうはいっても、経営施策上、最新の不動産市場の動向について把握しておかなければなりません。その点、佐藤氏の小規模不動産の証券化手法は大変参考になりました。「中部国際空港」の建設やいわゆる「2007年問題」など市内でビッグプロジェクトの完成が間近に迫っていますし、周辺の不動産の流通を理解する上で大変有意義だったと思っています。今後は、減損会計や耐震テストについて情報を提供してもらいたいです。

約150名の参加者が集まり会場は

説しながら、証券化スキームやノン・リコースローンについて詳説した。「大まかにしか理解していなかったことが、明確な理解につながりました。」(堀内ビル総合管理事務所所長堀内孝明氏)という来場者の感想に代表されるように、特別講演に相応しい講演内容だった。

そして、第二部ビルオーナーサミットが開演、パネリスト達による熱い議論が交わされた。今回は東京から参加した3名、地元名古屋から1名の合計4名により好調経営のノウハウが語られ、終了後会場は割れんばかりの拍手に包まれた。大好評の内に幕を閉じた当日の講演内容は囲みを見ていただきたい。

来場者の声

周辺地域は再開発控える 資金調達が重要な課題

東洋倉庫
参事
山田　節夫氏

佐藤さんのノン・リコースローンや証券化についての話は、今まで私が認識していた不動産の仕組みとは別の角度からのものであり、参考になりました。実際問題、資金の調達については困難であると思いますが、地域の再開発を控えているので、今後それにたずさわることがあれば、何らかの形で活かしてゆきたいと思います。

特別講演

「小規模不動産でもできる証券化の手法」

日本の金融機関には多額の余剰資金があると言われていますが、金融期間はその運用先に困っている状態が続いていました。その後不良債券化した不動産がバルク売りされ、収益用の不動産としての投資という動きが出てきました。そうした中、注目されたのは特別に設立された法人が発行する証券を投資家に販売することで資金を集めて不動産を運用するJリートです。平成13年にはJリートの証券を取引する市場が設立され、日本ビルファンド、ジャパンリアルエステイトが上場しました。配当利回りが5%前後で推移するなどで、投資家に着目され、先日の森トラスト総合リートは初値が75万円を上回り活況を呈しています。そうした流れから現在は、不動産の1兆4000億円をリートが、また私募ファンドが1兆円を保有するという規模にまで拡大している形です。背景には景気の低迷や資産デフレ、金融機関の不良債権処理などによる不動産売却の増加が挙げられます。こうした中、証券化手法も整備されたのですが、これには既存のビルへの投資と、最初に資金を集めての投資があります。前者で近年注目されているのが、ノンリコース・ローンです。これは担保となる不動産だけが返済対象となる融資形態で、一般的にその融資額は審査された不動産価格の6~7割となっています。基本となるのは、SPC(特別目的会社)を設立して、そのSPCと物件所有者が売買契約を結び、金融機関はSPCに融資を行い、物件代金を支払うという形です。これにより個人や会社が融資を受けているという形態ではなく、物件が融資を受けているという状態になるわけです。借り手の金利は通常よりも高めに設定されてしまいますが、資金調達法としては現在有力なものとなっています。金融機関は融資額を増やしたいことから、30億円以上の物件を証券化することが多いのですが、当社では、最低3億円の鑑定評価額でも不動産証券化を小額かつ効率的に実施しています。具体的には有限中間責任会社や一円会社を利用した低コスト証券化手法により、中小企業の新しい資金調達手段を確保します。その後、地元中心のエクイティ投資家の投資手段としての効果も見込むため、プロジェクト期間を原則として3年間に設定し、よりエクイティ投資家のニーズに応え、また期間終了後は提携不動産会社の豊富なネットワークにより物件の売却もサポートしています。

(株)サタス インテグレイト
代表取締役社長
佐藤一雄氏

3億円の評価額でも小額かつ効率的に資金調達

パネリスト3

商店街振興組合
エスプラナードアカサカ理事
赤坂クインビル副社長
城所ひとみ氏

「オーナー視点からのまち再生への取組み」

3ヶ月で署名500件集め ルミアートにより街を彩る

私がビルの運営に関わり始めた頃、滞納を繰り返すテナントばかりで、まず裁判を起こすことから始めたという状況でした。その裁判の過程で不動産鑑定士から近隣オーナーと連絡を取るように言われて商店街の人達と話し合いをするようになったことが商店街に関わるきっかけでした。高級料亭が立ち並び、ブランドイメージがあった赤坂もバブルが崩壊したことにより、空室を抱えるビルが目立ち、暴力団が増え雰囲気も悪い街へと変わりつつありました。街のリニューアルが急務だと考え、近隣関係者とエスプラナード赤坂通り(旧赤坂田町通り)にある電線の地中化を試み、行政に道路整備計画の補助を求めたところ、500店舗の署名が必要だと言われました。そこでまずは一帯を取り仕切る暴力団の代表者に直接話しに行くなどの努力が実り、結果として3ヶ月で署名が集まったのです。そして次に問題になったのは、電線の地中化に伴って設置されるピラーボックス(路上配電盤)で、店舗の前にピラーボックスが置かれては困るという不満が出てきたのです。そこで、このピラーボックスに特殊な塗料で絵を描いてブラックライトで照らす「ルミアート」で飾ろうと提案し、何とか関係者に了解を得ることができ、赤坂エスプラナード通りは生まれ変わることになりました。この動きに合わせて1階店舗もリニューアルに力を入れ始め、現在ではピラーボックスのおかげで街が綺麗になっています。ビル個々ではなく街が活性化しないと、人やテナントは集まらないと思います。周辺オーナーや街の関係者との協力が、好調経営の近道なのではないのでしょうか。

パネリスト4

「家業を生かした空フロアの有効活用術」

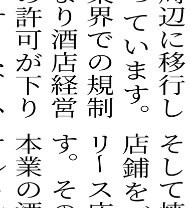
オー・ド・ヴィー栄ビル代表 中野達也氏

スケルトン貸しで飲食店を積極誘致 空室部分をリース店舗にしビル活性化

名古屋の商業地域栄のナディアパーク近くで酒店、煙草店の経営、そして約50坪の商業ビルを運営しています。日本中がバブル景気に沸いていた平成5年にビルを建て替え、現在の形になっているのですが歓楽街としての立地を活かして「パークサイドバー」というサントリー系列のバーの経営、そしてワインバーの経営を行っていまして、空室が出ることはありませんでした。しかしこうした状況も長くは続かず、名古屋屈指の歓楽街として栄えていた当ビル周辺も、現在はプラダなどの高級ブランドショップやGAPなど若者に人気のショップがビルの1階店舗に入居し、ショッピングエリアとしての色合いが濃くなってきていまして、歓楽街としての地位は現在、駅に近いという立地の良さとビジネスホテルなどが集まったことがプラスに働き栄えた、錦三丁目周辺に移行した形になっています。また酒類業界での規制緩和、つまり酒店経営の許可が下りやすくなり、スーパーやコンビニエンスストア、100円ショップも免許申請を行っている状況から、老舗の酒店の経営が苦しくなるという業界の流れと共にビルの空室も増え始め、何か手を打つ必要がありました。そこで、長年の酒店経営のノウハウを活かしながら空室対策として、自らビルを活性化するため、シガーバーやワインバー、そして焼酎バーなどの店舗をデザインして、リース店舗にしています。その中で、1階は本業の酒店、2階はスケルトン貸しを行うことでテナントに店舗設計の自由度を与えて居酒屋を誘致、3~9階は全部で20件のリース店舗として活用しています。

来場者の声

以前自らも貸会議室運営 梅原氏の成功例興味深い



こうじや
代表取締役
金子　榮三氏

梅原さんが話してくれた貸会議室の運営の話しは大変興味深いものでした。というのも、当社が保有しているビルで以前、貸会議室を運営していたことがあったからです。結局、そのときは稼働率が余り良くなかったためにやめてしまっていたのですが、現在空室が出ていることから、空室活用の一つの手段として再び貸会議室の開業を検討しています。また、それ以外にも秋山さんの品川駅前の商店会へのまちづくりの話や、渋谷ビルの経営者協会での組織的な税金問題への取り組みの話など、こうした同じ立場のビルオーナーが集まる機会でしか聞けない話題が多く参考になりました。