# 日本屈指の商業エリア・銀座が大変貌

## 第56回ビル経営サミットin東京 セミナー紙上再現

大型商業施設「ＧＩＮＺＡ　ＳＩＸ」の誕生によって日本屈指の商業エリア・銀座がどのような変貌を遂げるのか。今回は「銀座」にスポットを当て、大規模再開発・貸ビル市況の全容について解説してもらった他、ビルオーナーが抱える課題に対する解決法、そしてパネルディスカッションではビル業界全体の潮流になりつつある「テナントリレーション」の強化について白熱した議論が展開。現在の東京貸ビル業界の最新動向を知る絶好の機会、多くの聴講者が会場に詰め掛けた。

◀今年も多くの来場者が訪れた

## 第1部　基調講演
## 国際新都心の形成を目指した街づくり

森ビル
執行役員
都市開発本部開発事業部開発1・2・3部
**御厨　宏靖氏**

# 「GINZA SIX」誕生
## 地域の人々の要望を取り入れた開発

### 「東京を世界一の都市に」理念を根底にした街づくり

森ビルは港区を中心に街づくりをしている会社で、「東京を世界一の都市にしていきたい」という想いを強く持って街づくりに取り組んでいます。森記念財団では世界の都市を経済や文化など様々な側面から比較検討してランキングをつけていますが、東京は調査開始時にはニューヨーク、ロンドン、パリに続いて4位でしたが、昨年の調査結果では1位ロンドン・2位ニューヨーク・3位東京と、東京がパリを抜いて3位になっています。銀座が含まれる地域はアジアヘッドクォーター特区ということで、東京都がオリンピックに向けて銀座や日本橋、六本木を含めた広い地域で街づくりを行っていこうと位置付けられた場所にあります。今回オープンした「ＧＩＮＺＡ　ＳＩＸ」は正式名称は「銀座六丁目10地区第一種市街地再開発事業」といい、地元の17の地権者と共同で行っている事業になります。中央通り、みゆき通り、三原通り、交詢社通りという通りに囲まれた約1・4ha、銀座の中では非常に大きな敷地をまとめたプロジェクトになっています。敷地面積が約9000㎡、2700坪という大きな土地で、地上13階地下6階ということで、「建物の絶対高さ56m」という銀座ルールを守った建物となっています。今年4月に開業しましたが、遡ると権利者たちとの勉強会を始めたのが2003年と14年かかっております。2010年にいまの施工の母体となる銀座六丁目再開発準備組合ができ、そこから考えると大規模にまとめて行う再開発事業としては7年間と短期間にまとまった事業となっています。ただ、準備組合設立まで7年間と時間がかかっているのは、銀座の街の方たちと協議を重ねるために時間を要したということになります。銀座は道路が碁盤の目のように整っており、ひとつひとつの建物が小さいものが沢山連なり街並みを形成しています。それが特長であり、地元の方たちからすると「大きな街区をまとめての再開発は銀座の良さを壊してしまうのではないか」ということを気にされていました。銀座の街づくり会議という将来の街づくりや案件について相談する組織があり、そこで銀座の街づくりについてのデザインルール、街づくりの考え方についてまとめた冊子を出しています。その中に建物と街路とが一体になって醸し出す変化に富んだ人のための回遊空間が銀ブラの源泉であると書かれており、将来的にある程度の敷地の共同化、建物の大規模化は避けられないがそれはあくまで例外的なものとして原則的には歴史的に作られた街区を保ってもらいたいとされています。こうしたことが地元の方からの強い要望として出ていました。とくに一番気にされていたのは建物の高さについてで、色々な案を提案した中には「銀座に超高層を作るというのはどうだろうか」という案もありましたが、銀座の方からは「銀座に超高層は似つかわしくない」ということで絶対高さが決められました。大きく街区にまとめることについても、銀座の界隈性、人の通り・賑やかさを取り込んでもらいたいということは強く要望を受けました。本計画の大きな特長としては、中央通りに面した街区とあづま通りという区道を挟んだ11番街区の2つをまとめて大きな新たな街区を作っています。区道については払い下げではなく公共施設の付け替えということで、裏側の三原通り側に付け替えて公共的なスペースを大きく作っています。このスペースを銀座で問題になっている中央通りへの観光バスの駐車による渋滞や安全性の問題に対応する、バスの乗降所として活用していこうと中央区と協議してまとめました。本計画は特区を使い要請規律の割り増しをもらい進めてきました。そのための地域貢献として、大きくまとめると4点あります。一つは国際的な商業・観光拠点に寄与するということで、商業空間に加えてバス乗降所と併せた銀座の観光ステーションを設けて観光客に優しい「銀座の玄関口」にしています。2つ目が、銀座の人々が望んでいた銀ブラを楽しめるようにしようと、建物は大きいですがその中に人と車が上手く銀座の街並みを壊すことなく歩行者ネットワークを作ろうと考えております。3つ目に防災支援機能ということで地下の観世能楽堂をはじめその他にも一時帰宅困難者が待機できる場所を設け「逃げ込める建物」積の割り増しを頂いています。

## 第3部　ビル経営セミナー
## その問題、解決できないと思っていませんか？
## 実録・ビルオーナー専門部隊の問題解決ファイル

三井不動産リアルティ
法人営業本部営業第二部長
**阿部　唯郎氏**

### プロの目線を通してビルの現状を把握

まずご紹介する事例は、「瑕疵を可視化する『建物調査』で、購入希望者へ適切な情報開示」です。この事例では私がメーン担当者となり街区全体の再開発のコーディネートを行っていました。その中の一人の地権者が再開発の推進に同意されていたものの、本業である飲食業の展開が思わしくなく、再開発を待たずして売却したい旨の相談を受けました。ただ、ビルは築40年が経過しているだけではなく、確認申請と異なる使用方法を続けているなど順法性を満たせていないことが問題となりました。このままでは融資を受けて購入する方のファイナンスがつかない恐れがあり、また、現金で購入する方からは相当に買い叩かれる懸念を売主の方が示されていました。そこで我々は、ビルの将来性や順法性を満たすための先々の発展性を付け加えて買主の販路を広げていこうと

〈11面につづく〉

## 不動産に対する考え方に変化

裕幸社
代表取締役
平岡　直記氏

パネルディスカッションに登壇されたパネリストの取り組みは個性的で参考になりました。不動産経営は待っているだけではなく、動きを見せることが、一つのスタンダードになっていくと思います。もちろん理想だけでは事業は成り立ちません。パネリストの皆さんのように信念を持って努力を重ねることが重要だと感じます。積極的な情報発信や進んで情

## 来場者の声

### 新しい不動産の動きを感じた

日本橋製菓
代表取締役
蛸　俊夫氏

パネルディスカッションは見応えがありました。今後、中小ビルオーナーにとって高木ビルの高木氏が話されていた「次世代型出世ビル」のようにソフト面に関して充実を図る必要があるのだとも感じました。また、懇親会も顔見知りの方も多かったですが初めて見る方、若い方がたくさんいたのが印象的でした。新しい不動産の動きを感じられました。

中村ビル
代表取締役
中村　功平氏

### シェアオフィスの話題に興味

パネルディスカッションをはじめ今回も様々な話題がありましたが三井不動産リアルティの阿部氏の話題は非常に興味深かったです。体験に基づく事例は中小ビルオーナーにとってどれも参考になる話でした。また、パネルディスカッションに関してもシェアオフィスの話題は面白かったです。サンコーの有薗氏が話していたように本業と連動させて運営していくのは一つの形だと感じました。

実業図書
代表取締役
鍬谷　次郎氏

### 若いパネリスト達のアイディアに共感

最も興味を引いた話題といえば、第4部のパネルディスカッションです。若い方々が新しいアイディアでテナントとの関係を高めて、互いに成長しようという姿勢は感心しますし、私自身も共感する部分が多々あります。勉強になる点も多く、世代は異なっても不動産経営に対する考え方に共通点があると思うとうれしく感じます。

# 銀座最大の商業施設が開業

ディック・エンタープライズ
専務取締役
**増田　富夫氏**

## 否が応でも沸騰するエリア 1階部分の賃料価格が大切

「GINZA SIX」がオープンしました。私もプレオープンの4月17日、18日にいきました。地下2階、地上6階の商業スペース、地上13階のレストランを拝見しました。かつてないボリュームの施設と感じました。存在感も非常にあり事実、年間の集客者予定数が2000万人と聞きました。1日平均5万人以上の来客を見込む計算です。先日のオープンの時には10万人の来客があり、これからゴールデンウィークに入るのでますますの来客に期待がされそうです。また、東京オリンピックも2020年に控えています。否が応でも銀座エリアの不動産は沸騰するだろうと予測されます。不動産の価格ですが毎年5月に作成していますが今年は早めに調査し4月に作成しました。銀座の一番高い価格ですが坪1億5000万円以上の値付けをしました。次に坪5000万円以上1億3000万円未満の場所が例年と違い差がでてきました。坪1億5000万円以上は明らかに過熱しているといえます。昨年4月とある物件が250億円で取引されました。坪あたりだと3億4902万円でした。私は高値掴みしたと考えています。不動産の価格と賃料の価格は関連し、銀座の場合は特に一階部分の賃料次第でビルの運営状況が左右されるものだといえます。私の考えとしては銀座の1階賃料はできる限り高い条件で借りてもらう必要があると考えます。ただし、持続性を持たせての成約です。ではどのようなテナントなのか。外資系、ラグジュアリーテナントなどは賃料負担が高く持続性のあるテナントといえます。最近ではユニクロや一部ドラッグストアなども対象となります。

## 第2部　特別講演
# 「GINZA SIX」以降の銀座不動産事情

## 持続性のあるテナントを高い賃料で貸すことが重要

そうした中、今なぜ不動産の価格が高いのか。その一つの大きな理由はホテルの建設が多いからです。特に多いのは中央通りから昭和通りの間です。敷地が100坪以上であればホテル用地としての需要が圧倒的に高いです。それらの中でもビジネスホテルが多いのが顕著です。ただ、ホテルを建てたのち、立ち行かなくなった場合どうするかが課題となります。ホテルとして建設したらそれ以外での活用が難しく潰しが効きにくいのが現状問題点です。そうしないためにも今ある開発中の物件にもオフィスに転換する形でコンバージョンできるような建て方を計画しています。ホテルの状況としては銀座1丁目～4丁目は稼働中が8棟で客室数が1796室。建築中が4棟です。5丁目～8丁目は稼働中が10棟、客室数はカプセルホテルを除いて2088室。建築中が7棟となっています。次に現在の特定緊急輸送道路の認定を受けているエリアの状況です。銀座1～4丁目では該当する物件が61件あり、うち旧耐震基準建物が13棟です。5～8丁目に関しても70棟のうち旧耐震基準建物が19棟と適合しています。今後、適合していない物件をどうするかが課題といえます。立ち退き交渉がうまくいっていないのも問題としてあるようです。それらを鑑みると建替えを検討するようであれば5年間の準備期間が必要といえます。そして現在の銀座ビル計画です。銀座1～4丁目で解体工事中及び工事中の案件は15件、構想企画中の案件が7件。5～8丁目は工事中の案件が18件、企画中案件が26件にもなります。5～8丁目エリアは昭和初期の物件が多く、それらの建替えが盛んに行われている状況です。銀座の街並みの将来を予測すると上昇するのは銀座3丁目から6丁目にあたる中央通り、黄金のL字通り（三越・和光からブルガリ・カルティエまでの中央通り・ソニービルから銀座プレイス・三越までの晴海通り）、そして「GINZA SIX」です。拡大されるエリアとしては「GINZA SIX」の再開発により周辺街区が活性化され、特に5丁目・6丁目が顕著に現れると予測しています。一方で凋落するエリアは銀座5丁目から8丁目にかけての飲食店舗は中央通りを除いて長期低落の恐れが強いと考えています。また、今後銀座の物販商業地区は中央通り、並木通り、銀座マロニエ通り、交詢社通りに囲まれたり面している地区が中心地区を形成していくと思います。今後、銀座が落ちていくと日本全体が落ちていくであろうと考えます。それを防ぐためにも先に述べた通り持続性のあるテナントを高い賃料で貸すことが重要となるでしょう。

〈10面からつづく〉

いう考えのもと、当社提携の建物調査会社によるエンジニアリングレポートの作成を行い、当社提携の管理会社が管理状況の検証を実施しました。そして建物の全ての瑕疵（違法箇所、劣化状況、更新が必要な設備など）を確認し、現在の管理状況の無駄と不備を明らかにした上で、是正・修繕計画を策定しました。この結果、都心に収益ビルを探していたある投資家との売買契約に至り、早期の売却を実現することができました。

続いて紹介するのは、現在提案中の事例です。この事例は、父親である先代から受け継いだ繁華街のある賃貸ビルが舞台です。建物は老朽化が進行し、修繕費は年々増加し続け、運営管理費が大きな負担となっていました。そうした状況で当社が各テナントとの契約状況を確認したところ、かなり難しい業種が入居していることが分かりました。建物の状況や入居テナントの状況をつぶさに把握しておかなければ、仮に売却や建替えを行うとしても、あるいは所有を続けるとしても、何らかの問題が起きるリスクが十分に考えられました。想定される様々な問題を考慮すると、このまま自主管理を継続していくことは難しいと考え、何らかの決断を下す前にプロの目で物件を精査して頂くべく、ビル管理会社への委託依頼を出すことになりました。都心の繁華街に建つビルであり、立地のポテンシャルは申し分ありません。このため建物のハード面の状況を正確に把握するとともに、テナント対応などソフト面におけるサービスの状況をプロの視点で見直して頂くことで、オーナー自身も気づかなかったことを洗い出すことができました。所有ビルを客観的な評価で改めて把握し、次に進むべき道を当社とともに検討していく提案をさせて頂いています。

## 不動産の「玄人」だからこそ可能な ケースごとに異なる最適解の提案

次に、隣地と共同で建てた区分所有ビルを、時間をかけて権利関係を整理した事例です。特にバブル全盛期に、物件としての競争力を高めることを目的に共同の区分所有ビルが数多く建築されました。この事例は法人と個人が共同で所有するビルで、法人所有者は経済合理性に従って当社の提案を受けることとなりました。個人所有者はビルの1階で店舗を運営し上階には父親の自宅もあり、このままでは将来立ち行かなくなってしまうことは理解しつつも経済合理性より「情」の面が比較的強いという悩みがありました。そこでまず行ったのが、経済合理性に基づく提案です。それぞれの持分を単体で評価し、その後に土地・建物を一体とした場合の評価も実施しました。その結果、前者と後者で2・5倍程度の差がつき、一体として場合の方が不動産としての評価が高いということが、客観的な評価から明らかになりました。その上で各権利者の考えをヒアリングし、個人の権利者の置かれた状況を最優先して、今すぐに売却活動を行うことはしないという結論に達しました。今後法人の権利者が土地・建物を全て取得しても、第三者に売却するとしても、どの方法でもある程度の時間を要します。このため3年間の時間を設けて、個人の権利者が運営する店舗の移転先の選定などをじっくりと考えていこうというのが、この事例でとった方策です。区分所有ビルの事例では合意形成と権利調整がポイントとなります。この事例では合意形成の面において当社のノウハウを発揮したものと考えています。

▶活気に溢れた懇親会

## 懇親会

恒例の懇親会では今回も多くの来場者が参加。近年では年代を問わず幅広い層の来場があり、世代を超えたビルオーナー同士の交流が散見される。とあるビルオーナーは「懇親会をきっかけに交友の場が広まりました。普段なかなかこれだけのオーナーが集う機会がないので貴重な意見交換の場になります」とお酒を嗜みながらの交流に充実した表情を見せながら応えてくれた。

## 来場者の声

カサ・リカ
代表取締役
松田　由紀氏

### 銀座の取引事例に圧倒された

今年1月にオフィスビルを初めて取得したためにセミナーにも参加しました。最も印象に残ったのは特別講演です。銀座の不動産取引価格が刺激的で、芸能ニュースを見ているようでした。ただ、銀座のビルオーナーがうらやましい半面、不動産の動向を誰もが注目しているので大変だとも感じました。あらゆる人的資源・資金を投入し、さらに体力・気力がなければビル経営を継続していくのは難しいのではないでしょうか。

杉山ビル
代表取締役社長
杉山　大介氏

### 初参加で収穫あり！

「ビル経営サミットin東京」に初めて参加しました。森ビルの基調講演における「GINZA SIX」や「虎ノ門ヒルズ」の話題はビルオーナーとしても興味関心が強くあったので、講演を聞くことができて大きな収穫がありました。パネルディスカッションはより議論の形になることを期待していたため、各オーナーの紹介にとどまったのは少し物足りなさも感じるところでした。

石渡ビル
オーナー
石渡　大成氏

### オーナーの成功事例を自らのビル経営の参照に

「ビル経営サミットin東京」に初めて参加いたしました。大手デベロッパーによる新規開発の話から、それによる市況の変化も聞くことができて、注目プロジェクトがどのような変化を起こしているかについて知ることができました。また中小ビルオーナーによる価値向上につながる具体的な取り組みについての話は非常に参考になりました。これらの成功事例を自らのビル経営にも生かしていきたいと考えています。

吉村商会
代表取締役
川田　圭子氏

### パネルディスカッションの内容に共鳴

「GINZA SIX」のパネルディスカッションは貸す側の姿勢に共鳴できるところが多く、「偏見を持たない」ということは当社もよく考えているところなので、そこに共鳴できるところがあったのは嬉しかったです。かなど考えながら聞いていました。また最後のノウハウを発揮したものと考えています。

# 第56回ビル経営サミットin東京 セミナー紙上再現

## 第4部 パネルディスカッション
## テナントリレーション再構築！
### 事業支援、コミュニティ創出…中小ビル活性化の秘策

**サンコー**
経営企画室長
**有薗　悦克氏**

### シェアオフィスでクリエーターと連携

◆大手デベロッパーを中心に、テナントとの関係を良い意味で見直す動きが活発になっているように見受けます。中小ビルでも「テナントリレーション」を強化する動きが顕在化しており、各パネリストの先進的な取り組みをお話いただきます。

有薗　「錦糸町」駅から徒歩10分、墨田区に本社ビルがあり、町工場が集積するエリアです。印刷会社の3代目で、現在42歳。クリエーター専門のシェアオフィス「co－lab墨田亀沢re－printing」を運営しています。「co－lab」は都内に6カ所あるクリエーター専門シェアオフィスで、2003年から運営している草分け的存在といえます。この運営会社とライセンス契約を結び、ブランドと運営ノウハウを提供してもらい当社が運営しています。2年前の3月に開業し、現在は20名強に利用してもらっています。グラフィックデザイナーが一番多くいますが、生活雑貨のデザイナー、地域活性化に取り組んでいる方、化学技術士の資格を持つ研究者など、様々な人が集まる場となっています。テナントとのリレーションでは3つ大切なことがあると考えています。1つ目は施設コンセプト。施設を案内する際に「コラボレーションを大切にしている」ことを明確に伝えています。2つ目は契約書や規約を厳格化していることです。例えばオープンスペースで定期的にイベントを行っていますが、仕事をしたい方にとっては邪魔に感じるかもしれません。しかし施設の価値を上げたり、利用者が有益と感じるならばイベントを優先することを契約に入れたり、他のメンバーの業務に関して契約書で守秘義務を課すなど、施設コンセプトを実現するために利用者に守ってもらえるようにしています。

### 経営資源の中から「共通言語」見出す
### 印刷・モノづくりがコミュニケーションを深める

す。3つ目は、積極的に関係を構築する取り組みです。「プレゼン会」ではどんな仕事をしているのか発表してもらう場を定期的に提供しています。例えば、同じグラフィックデザインでも行政関連の仕事を中心に、わかりやすいデザインを得意にされている方がいれば、先鋭的なデザインを得意とする方もいます。実際に施設内でのコラボレーションも生まれ、商品化された事例もあります。経営資源の中でテナントとの「共通言語」が見つかるとコミュニケーションが生まれるのかと思います。当社の場合は印刷であり、地域のモノづくりでした。

### 多種多様なイベントで子連れワーカーが交流

永田　当社が運営する「Hatch Cowork+KIDs」でもイベントを通じて会員とのリレーションを深めています。子連れで仕事ができるのですが、お子様の成長は早く半年、1年で退会されるケースもありました。解決するためにはイベントを強化しようと考えたのが出発点です。結果として、会員が増えたり、ユニークな活動をされている方を紹介してくれる等、プラスの効果が出てきています。イベントをカテゴライズすると一番回数が多いのが会員の交流イベントです。例えば「Hacth DE マカナイ」は私たちスタッフや外部の方々が食事を作り、皆で食事をするという取り組みを月1、2回程度やっています。また初めての試みとして夜に「ジャズバー」をやりました。スタッフの友人がジャズバンドをやっていたので実現しました。また「大人の食育」では赤坂の老舗お茶屋に来てもらい、お茶の解説等を受けながらお茶会を実施しました。イベントに参加して子育て世代が情報交換できる他、会員が取引先を呼びイベントに参加されるケースが増えています。その他、外部向けイベント、ファミリー参加型キッズイベントも行っています。子供がいる会員同士の交流だけでなく、ハロウィンイベントでは地域の行政施設等にも参加いただき地域との交流も深めることができました。楽しそうに働いている姿を子供に見せることができるのもメリットといえます。施設を通じて遊びの時間を提供してイノベーションに繋がればと考えています。

**Hatch Cowork+KIDs**
運営スタッフ／事務営業リーダー
**永田　睦子氏**

### 楽しんで働く姿を子供に見せる「遊び」の時間がイノベーションに

## 緊密なテナントとの関係性
### 新たな事業創出に繋がる

**コーヨー／アスリート**
東京支店長／不動産事業部　シニアマネージャー
**中島　賢氏**

### 日本に来る外国人は非常に優秀
### 営業活動を支援し賃料以上のメリット

### 外資系ベンチャーとの関係
### 交流を深め賃料滞納なし

中島　外資系ベンチャーの人物・企業と繋がりがあるのか。加えて賃料以上の付加価値が出そうだと感じれば、入居条件は相当に緩める場合もあります。彼らは本国では成功しているケースが非常に多いのですが、日本での営業をどのようにやってもらえるのかと深めることができました。楽しそうに働いている姿を子供に見せることができるのもメリットといえます。施設を通じて遊びの時間を提供してイノベーションに繋がればと考えています。

### 中小ビルが連携
### サービス力で企業支援

高木　「次世代型出世ビル」は保証会社と事務局を運営しているプロジェクトです。「場所貸しからの脱却、攻めの中小ビル経営」を目指し、テナント企業が成長度合いに応じて必要なものを支援します。東日本大震災後、乱高下した貸ビル市況において「常に市場の波にさらされる中でビル経営は『待ち』の姿勢でいいのだろうか、スペックだけの勝負でいいのだろうか」との想いが出てきました。スペックに囚われないソフト面、運営面で価値を創出したい。さらにテナント企業にもっと喜んで入居いただきたいというのがプロジェクトを開始したきっかけです。参画企業は主に入居時のイニシャルコストを削減するためのサービスを提供しています。先ほどの敷金を半額にする家賃債務保証の他、当社であれば「サイクルオフィス」という設備を一部貸し出すサービスを提供します。入居の際の資金面では出資・融資両方から窓口を設け、入居後にワンストップで様々な窓口を紹介します。当社が考えたサービスとして「サイクルオフィス」を提案しております。オフィスに入居されると内装設備を造作・敷設します。成長されて退去する際に原状回復が求められ、撤去しなくてはなりません。本来なら内装造作と原状回復工事の両方をテナントが負担しなくてはなりません。しかし新しいテナントが入居する際にオーナーが一部内装を貸し出すことができれば負担が減ります。例えば電源タップは長期間使えますが、廃棄されるケースが多い。廃棄分をオーナーが譲り受け、次のテナントに無料で貸し出す。これを繰り返せばテナントにとって電源タップの敷設費用がかからないことになります。そして、当社単体だけではなく参画ビル・企業を増やしネットワークを作っていきたいと考えています。例えば、20坪の出世ビルA、40坪の出世ビルBに移転する際、コスト削減し事業資金化ができます。さらに大きな出世ビルに移転する。これが事業成長を加速する具体的な事例になるのではないでしょうか。中小ビルが連携し、テナントを支援し、その享受をみんなで受け取っていく。出世ビルを始めて、当社とテナントとの関係性は一変し「一緒にビジネスを成長させていく」関係になりました。全国の中小ビルがこういった価値を共有し、日本経済の原動力となる企業支援をし、経済発展を促して社会貢献をしたい。新しいビル経営の仕組みづくりをして「ビル経営は魅力的なビジネスだよね」と言ってもらえるような社会にしたいと思っています。

**高木ビル**
専務取締役
**高木　秀邦氏**

### 「次世代型出世ビル」始動
### 中小ビルが経済発展の原動力に

## 来場者の声

### 身近で面白い内容

四国建物
常務取締役
宗石　章氏

パネルディスカッションのお話などは身近で面白い内容でした。自分たちのビルは築年数を重ねていますから、それをどう維持していくか、建て替えるならどのタイミングが良いのかなど色々参考にさせて頂きました。これから2018年問題や2020年問題にどう対応していくのかということについて、今日のイベントは一つの参考になりました。

### 今後の考え方のヒントに

読売不動産
経理部
中久保　智香氏

今回のイベントには最初から参加させて頂きましたが、特に面白かったのは最後のパネルディスカッションです。新しい具体的かつわかりやすかったです。今後自分が型にはまったとおりに進めて良いのか考えるときに、新しい考えとか「こういう考え方もあったな」とヒントになるな、と思えるところが良かったです。新しい価値観をお持ちの方が話されていて本当に

浜松委託倉庫
不動産部室長
須山　貴司氏

今回のビル経営サミットも楽しませて頂きました。特に最後のビルオーナーによるパネルディスカッションは、当社のビル経営にも参考になるような話題がふんだんにあり、とても興味深い内容であったと思います。今回のイベントで得た知識を糧に、引き続き当社もビル経営に注力していきます。

### 参考になるような話題がふんだん
### ビルオーナーのパネルディスカッション