第58回 ビル経営サミットin九州 紙上再現

今回も多くの来場者を集めた「ビル経営サミットｉｎ九州」が盛況の内に終わった。現在、そして今後も活発に行われるホテルの新築・建替え工事などの影響で市内が様変わりすると思われ、不動産オーナーとしてもこの機会に市況の把握と対策を思案したい様子が見られた。

◀不動産オーナーを中心に多くの人が来場した

第1部 基調講演
ＪＲ九州グループのホテル事業展開について

運営する宿泊施設は全国15施設、客室は2500室

九州旅客鉄道
取締役事業開発本部副本部長兼ホテル開発部長
松本 淳也氏

鉄道事業に並ぶコア事業 ホテルを中心とした事業開発

まずは当社の概要やホテルビジネスを行うに至る経緯などについてお話しさせて頂きます。今からちょうど30年前、1987年4月に旧国鉄が分割民営化され当社が発足しました。当時社員数は約1万5000名でしたが、現在では約9000名と、事業の効率化とスリム化を図りながら経営の健全化に努めてきました。おかげ様をもちまして昨年には株式上場を果たし、これから新たなステージへと移行していこうという段階にあります。

当社のコア事業は鉄道事業でありますが、鉄道事業と並んで成長戦略の原動力と位置付けているのが事業開発の分野です。ＪＲ九州グループでは、あるべき姿として「安全とサービスを基盤として、九州・日本、そしてアジアの元気をつくるグループ」を標榜し、中期経営計画に沿った事業戦略を進めています。ここでいう安全とは、鉄道事業における安全もさることながら、事業開発の分野においても食の安全や防犯・防災、ホテルビジネスにおいては安全・安心に宿泊して頂ける空間づくりを念頭に置いています。この中期経営計画では、目標として「優しくて力もちの総合的な街づくり企業グループを目指す」というテーマを掲げています。これはお客様だけではなく、地域に対しても優しく地域の経済基盤を支えるという意味も含んでいます。

案件ごとに多様なスキームを展開
九州の主要駅前・首都圏・東南アジアなどで注力

当社では九州全域を巡るクルーズ列車「ななつ星ｉｎ九州」を運行しており、豪華な内装やおもてなしが話題を呼んでいますが、地域の皆様と共に鉄道の旅を提案し、共に発展していける街づくりを心掛けています。地域の皆様が誇りを持って頂き、地域全体が生き生きと発展していくような街づくりを行うことが、結果的には当社の発展にもつながっていくものと考えています。「ななつ星ｉｎ九州」をはじめとする観光列車には多くのお客様がご利用頂き、沿線にお住まいの皆様は列車が通る際に手を振って下さったり、駅に到着すれば地元の皆様が歓迎して下さいます。鉄道事業を持つ当社の強みを生かし、地域と一体になって街づくりを進めていくことが当社の独自性につながっているのだと思います。

事業開発の分野では、駅ビルをはじめとする不動産賃貸業が大きな収益源となっています。この分野の営業収益は522億円で、10年前と比較すると2倍強と成長を続ける事業領域といえます。次に事業開発分野の最近の取り組みについてご紹介します。

福岡都市圏の街づくりに関してですが、日本郵政との共同開発を行ったのが「博多」駅前の「ＪＲＪＰ博多ビル」です。福岡都市圏以外では、まず「大分」駅前の周辺開発を実施しました。現在の一部で工事は続いていますが、かつての「大分」駅周辺の街並みと比べると、大きく様変わりし駅を利用される皆様にとって過ごしやすい環境を整備することができました。今後は新幹線が整備される「長崎」駅周辺の開発が検討されています。また、「熊本」駅については新幹線の開業後、在来線ホームの高架化を進めています。高架化に伴って生まれる土地を活用し、「熊本」駅では新たな玄関口にふさわしい開発を予定しています。

ホテル開発については、現在のところ宿泊主体型のホテルを増やそうと、事業戦略を進めています。ＪＲ九州グループのホテルは、現在の「ホテルオークラＪＲハウステンボス」に代表されるリゾートホテルの開発からスタートしました。今では九州のみならず東京や沖縄、そしてアジアにも事業機会を求めていこうという段階にあります。ＪＲ九州グループで運営を行っている宿泊施設は、現在全国で15施設となっています。客室数の総数は2500室で、宿泊主体型（プレミアムタイプ・スタンダードタイプ）の施設のほか、既存施設のリニューアルを行った上で運営する施設などがあります。また、宿泊施設は自社で保有する土地に建物を開発するスキームのほかにも、他社が保有する土地や建物を賃借して当社グループが宿泊施設を運営するスキームもあります。15施設の中で前者に該当するのは8施設。それ以外の施設は他社保有の土地・建物を賃借して運営する宿泊施設や、区分所有による施設運営などとなっています。現在、東京・新橋にて開発中の案件では、ＮＴＴ都市開発と共同にて計画を進めさせて頂いております。建物のうち、およそ65％にあたるオフィス部分がＮＴＴ都市開発、残り35％にあたるホテル部分が当社の保有床となります。

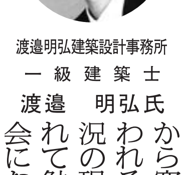
ホテル開発の具体的な事例を挙げますと、「ＪＲ九州ホテル ブラッサム新宿」は、当社グループが東京エリアにおいて初めて進出した第1号店のホテルです。一般的なビジネスホテルはシングルタイプが中心の客室構成となりますが、こちらはツイン・ダブルを中心としており、ビジネス・観光どちらのニーズにも対応できる客室構成となっています。内装のデザインは九州をテーマとし、九州各地で活躍するアーティストによる作品を展示しています。施設は開業から大変好評を頂いており、利用客は約65％が海外からということで、アジアの方だけではなく欧米系の観光客の方々にも広くご利用頂いています。

今後の戦略としては九州エリアで事業拡大を目指していくことはもちろんですが、多くのビジネス・観光利用が期待できる首都圏エリア、当社グループにとって空白地帯となっている関西エリア、既に1施設を開業している沖縄エリア、そして東南アジアでの展開にも注力していく考えです。当社ではタイ・バンコクに現地事務所を開設しました。このバンコクの事務所を基点として東南アジア一円においてもビジネスチャンスを狙っていきたいと思います。私たちは様々なスキームに対して柔軟かつ迅速に対応し、仕事を進めることができる会社であると自負しております。本日お集まりの九州で不動産ビジネスを展開される皆様におかれましては、もし当社がお力になれる場面がありましたら是非お声掛け頂けたらと思います。

〈8・9面に関連記事〉

来場者の声

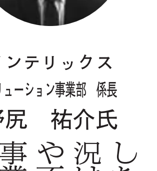
福岡不動産市況の現状を知れた



渡邉明弘建築設計事務所
一級建築士
渡邉 明弘氏

2016年のものに引き続き、ビル経営サミットに参加させていただきました。今回はインバウンド需要もありホテルを中心とした市況から空室不足と言われるオフィス市況の現状などを知れて勉強をする機会になりました。また第4部のパネルディスカッションでは活用のアイディアが豊富にあがり、オーナー自らの手で解決していく姿勢に共感しました。

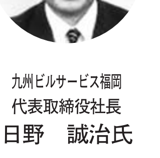
普段は聞けない話に価値あり



インテリックス
ソリューション事業部 係長
野尻 祐介氏

ビル経営サミットに参加しまして、関心を惹いたのは第2部の市況についての話と第4部のパネルディスカッションでした。市況は開発や不動産事業を行っていく上で、大きな参考になります。また第4部のパネルディスカッションでは普段は聞けない不動産オーナーなどの取り組みについて聞けて、様々なヒントを得ることができました。

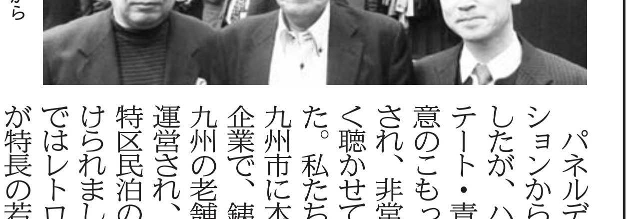
ビルオーナーの気持ちを知ることができた



九州ビルサービス福岡
代表取締役社長
日野 誠治氏

当社はビル、マンションなどの清掃業務を行っているメンテナンス会社です。今回の「ビル経営サミットｉｎ九州」に参加したことで、福岡市の不動産市境の現状と今後の発展について把握することができました。非常に興味深い内容であったことと、ビルオーナーの気持ちを知ることができたパネルディスカッションは良かったです。

北九州で広がり見せる民泊の波



写真右から
大石地所 代表取締役 大石 孝一氏
アーバンクロス 代表取締役 銕尾 悦治氏
おおひら 取締役 大平 俊彦氏

パネルディスカッションから参加しましたが、ハートエステート・青柳氏が熱意のこもったお話をされ、非常に興味深く聴かせて頂きました。私たちは共に北九州市に本社を置く企業で、銕尾氏は北九州の老舗ホテルを運営され、大平氏は特区民泊の認定を受けられました。市内ではレトロな街並みが特長の若松エリアなどで民泊物件が登場しています。一方で7月には死者を出すアパート火災が市内で発生しており、不動産事業者としては民泊の動向を注視する必要があると感じます（大石氏）

オフィスビル売買価格は上値を狙う

第58回 ビル経営サミットin九州 紙上再現

第２部　特別講演
2018年　オフィス・ホテルの不動産マーケット動向予測

空室率改善のなかオーナー側の強気な賃料設定で制約する様子もあり

大和不動産鑑定
九州支社長
扇　幸一郎氏

「天神ビジネスセンター」の新規成約賃料に注目

現在福岡市は政令指定都市の中でも人口増加が顕著で、特に若年層の増加が進んでいます。この動きは2035年をピークに増え続けると思われ、160万人を突破すると予想されています。またスタートアップの企業数も全国規模で見れば減少していますが、ことに福岡、仙台、熊本の3都市は増加傾向にあります。ですが仙台と熊本は震災からの復興が影響していると考えられますが、独力で増加している地域は福岡市のみ。更に空港やクルーズ船の乗降客数も増えており、地下鉄利用者の伸び率も全国1位です。背景には東京～福岡を行き来するビジネスマンやインバウンドでの利用増加があると思われ、地下鉄においては西鉄のバス利用にも波及効果が見られます。再開発進展における繁華性の向上や訪日観光客急増を背景に、福岡県における商業地の基準地価は2年連続の上昇となり、地方中枢都市（北から札幌市、仙台市、広島市、福岡市）の中では平均グ＋7・9％の高い伸びとなりました。特に福岡市は観光客増加によるホテル用地の需要の高まりに加え、都市部の再開発事業「天神ビッグバン」への期待も後押しし、平均＋9・6％の上昇。博多区冷泉町が＋23・3％（全国第10位）の上昇率で、県内の上昇率上位5地点は博多区が占めた結果となりました。その他においても「博多」駅周辺と天神地区で高い上昇率を示していますが、一方で投資家の動向はどうか。J－REITを見ると九州エリアにおいて昨年はホテルの取得が最も多く、年9月末時点では件が0となり落ち着いてきました。替わりにJ－REIT以降、福岡市内で取得した件はオフィスが2件「博多イーストプレス」、「大博多ビル」）、業施設が3件（「GU天神西通り01」、「ラウンドワンスタジアム博多・半通橋店」、「久留米西ショッピンセンター」）、物流設は5件（「IIF岡箱崎ロジスティクセンターⅠ」と「Ⅱ」、ロジシティ久山」、ロジクロス福岡久」、「MJロジパーク福岡Ⅰ」）となりました。次に市内の主要開プロジェクトです。神地区の容積率と航法の高さ制限の緩、新たな空間と雇用出を目的とした「天ビッグバン」は、天交差点から半径50m、半径80haのエリが対象です。老朽化た30棟の民間ビルの替えを誘導し、雇用数の増加や様々な経活動波及効果を見込だ一大プロジェクトです。福岡地所が建設る地上16階地下2階賃貸オフィスビル天神ビジネスセンター（仮称）」や旧大名小学校跡地で開設予定の官民協働型スタートアップ支援施設「FUKUOKA growth next」、また既存商業施設の大幅なリニューアルも進んでいます。博多地区では駅筑紫口のハイクオリティホテル建設促進制度適用の第1号「近鉄博多ビル（ホテル）」や博多中央街の「紙与博多中央ビル」、「深見ビル（仮称）」の建設が進行中で、今後は同地区のオフィスビルの密度が更に増すと予想されています。加えて福岡市は駅南側の市営駐車場跡地のビル2階と駅を結ぶ歩行者用の上空デッキの整備と「はかた駅前通り」の道路整備を予定しており、どちらも2020年に完成する計画。他には「ウォーターフロント地区」や「六本松地区」も控えています。最後に主要マーケットを追って行きます。福岡市内のオフィスゾーンは「博多駅前」、「駅東、南」、「祇園・呉服町」、「天神」、「赤坂・大名」、「渡辺通・薬院」の6つが挙げられ、現在平均賃料は小幅な上昇傾向にあります。空室率が改善するなかオーナー側の強気な賃料設定でも制約している様子があり、またリーマンショック後に割安な賃料で入居したテナントについては増額改定の交渉が行われる事例も聞きます。

第３部　ビル経営セミナー
ホテル事業におけるガスエネルギーシステムとエネルギーサービスについて

ホテルに最適なエネルギーシステムの提案を

消費電力は電気に比べて10分の1

西部ガス
エネルギーソリューション本部エネルギー開発部　広域開発グループ
杉本　啓次氏

弊社は主に全国展開されているお客様へのガス化の営業および情報収集業務を行っております。エネルギー会社なのでホテルに最適なエネルギーシステムについてお話ししたいと思います。福岡市のホテル概況は2011年から2015年までで、市内のホテル・旅館数は2011年の202軒から増えています。客室数もほぼ変わっておりません。建替えくらいしかなかったのかと感じています。客室数を含めると約3000室、約20％増加しています。続きましてエネルギー関連の弊社の提案についてですが、工場のボイラーやガスエンジン、家庭であれば燃料電池といったものを提案しております。ホテル向けには「空調」、「浴室給湯」、レストランの「厨房」、お湯を沢山使いますから「発電」という4点を提案しております。消費電力は電気に比べて10分の1となりますが、ガスエンジンのメンテナンスには遠隔操作システムを使っており24時間監視するサービスで万が一のトラブルにも対応できます。お客様から電話がある前に故障が分かります。ガス工事は都市ガスを燃料としまして、廃ガスが出るとそれを給湯とか蒸気等に利用します。発電した電気は電力会社と連携してホテル内の照明等に有効に使用することが可能です。燃料のセキュリティ向上ということで、都市ガスが供給される限り電気を供給することができるので、お客様のBCPに、また発電するので電力の負荷平準化にも貢献できます。給湯については、熱い危ないというイメージがありますが、快適・経済性・安心・簡単をキーワードに以前より涼しくなる機械が開発されております。集中排気にして機械の周囲の温度を下げ従来より快適、安全です。続いて弊社のエネルギー事業ですが、初期投資がかからないようなご提案をしております。受託サービスは最新の給湯設備などを弊社側がお客様に代わり設置・所有し保守管理し、それに対してお客様に使用料のように払って頂きます。エネルギーサービスプロバイダーでは燃料の調達をし、ガス・電気・水道の供給とメンテナンス業務を請け負います。初期投資ゼロが一番のメリットです。ぜひ一度体感していただければ幸いです。

◀来場者の多数が懇親会に参加

来場者の声

西部ガス
エネルギー開発部
草場　明日香氏

普段の仕事はエネルギー開発部の広域開発グループで法人チームに所属し、全国展開している企業様にガス化を営業していますが、第2部の大和不動産様の「2018年　オフィス・ホテルの不動産マーケット動向予測」は特に興味深く思いました。現在の福岡の市況や人口動向なども含め専門的なことを同い、自分の仕事に不動産と通じる点があると思いました。

福岡の人口動向や市況を注目

福岡市の不動産市況や今後の発展についても聞くことができた

ニッポンインシュア
保証事業部　営業推進課　係長
畠中　孝一郎氏

今回の「ビル経営サミットin九州」に参加して、普段聞くことのできない不動産オーナーの悩みや解決事例を聞くことができた点は非常に貴重な体験でした。聞きたいテーマは一部に限られましたが、福岡市の不動産市況や今後の発展についても聞くことができたので、これらを参考に日々の仕事に生かしてゆきたいと思います。

シェアサロンやホテル…新しい活用でエリアのトップランナーに

第4部 パネルディスカッション
エリア活性化につながる不動産活用術

多くのコストを払わずも空室対策は可能だ

ラサーナ不動産
代 表
近藤 武氏

ラサーナ不動産
近藤 めぐみ氏

SHI
営業部部長
高橋 延明氏

ハートエステート
代表取締役
青柳 卓也氏

生まれる新活用 築年経ても満室に

●自己紹介をお願いします。

近藤 武 私は3代目でして、「ラサーナビル」を引き継いできました。「姪浜」駅から徒歩6分の場所に立地しているマンションで、今回はその物件での経営手法について、お話しできればと思います。

近藤 めぐみ 妻のめぐみと申します。結婚するまで不動産経営に携わったことはありませんでした。もともと看護師を勤めていて、夫と結婚し子どもができて退職したことをきっかけに不動産に関心を持ち、物件の運営に関わっています。

高橋 延明 当社はホテルを建てることなく開設し運営しています。私はもともと起業家で、東京で民泊の経営コンサルタントを行っていました。はじめて民泊の業界団体を設立しまして、内閣府の規制改革会議に有識者として出席していました。昨年12月に福岡市は旅館業法の施行条例を緩和し、当社もその制度を利用して事業を運営しています。

青柳 卓也 私は飯塚の生まれで、若いときにウィンドサーフィンに出会いました。ウィンドサーフィンでは国体などにでましたがプロにはなれず、39歳のときに不動産業に転身しました。業界に入り、最初に感じたのはお客様目線の無さです。内見に行っても電気もつかないというのがしばしばあるのがこの業界です。そのような印象を持ったため、私はこれまでお客様にわかりやすい仲介であることを心がけて事業に取り組んでいます。

●市況についてお聞きしたいと思います。最初に福岡全体の市況をお聞きしたいと思います。

青柳さんより、その後、近藤さん、高橋さんにはそれぞれの事業に沿ったところでの市況についてお聞きしたいと思います。

青柳 私は主に大名・天神地区の店舗仲介を行っています。7年前は非常に市況が悪かったのですが、現在は天神ビッグバンの影響もあって非常に市況が良いです。そのため物件が限られてくるため、お客様とマッチングするか否かを吟味することに配慮しています。

近藤 姪浜への需要は増していると思います。たとえば九大生などは、はじめは糸島市に住んでいたりしますが、なかなか遊びに出ていくのが難しい。その点、天神まで13分、博多まで19分で行けますので、学生に人気が出てきています。また転勤や、若いファミリー層にも需要があります。周辺は商業施設などが立地し、「暮らし」という視点では利便性の優れたエリアとなっています。

高橋 私たちの行っている事業はマンション型のホテルでして、当社のホテルの稼働率は95%ほどで推移しています。運営歴はまだ浅いですが、これだけ高いのはホテルの需要が高いのだと思います。料金も比較的高い金額でとっています。要因としてはコンサートやイベントが行われたときはホテルがとれず、熊本や山口に泊まるということもあります。エリアとしては民泊だと駅から8分以内となりますが、当社の宿泊施設では送迎も行っております。その点では開業可能なエリアとしては、より広い目線で見れるものと考えています。

●壇上にいる方々は遊休不動産の活用や空室率の高かったビルの再生に成功された方たちです。是非、その取り組みについて教えてください。

近藤 めぐみ 最初にお願いしたのはワンルームをコストかけて改装したが、なかなか客がつかないということがありました。その部屋が2部屋ありましたので、「使用させてくれないか」とお願いしました。その時、構想したのがシェアサロンです。お母さんと話をすると、出産を機に退職したが、子どもが学校に通って自由な時間が増えたことで趣味や特技を生かしてサロンを開きたいという声が多くありました。そのような需要が多いことに気づき、空室を活用したのがきっかけです。最初は私が利用したり、友達に呼びかけたりしてお客さんとなっていましたが、今ではここから自分で一部屋借りていただくこともあります。このようにして空室を8部屋くらい借りて頂くことができました。

高橋 当社の事業は基本的に借り上げで行っています。そのため、退去する時は再び賃貸住宅に戻せる形で退去しています。現在、借り上げは賃料の110%ほどで借りています。要因は日ごとで貸していることから、より高い収益が実現できる次第です。新築マンション一棟の借り上げが多く現在6棟行っています。通常のホテル事業者ではやらないような小規模な物件でも、福岡市の緩和によって積極的に行える環境にあります。今後、ホテルの利回りが賃貸よりも低くなったとき、どうするか。当社のスキームではマンションに戻すことが可能なスキームで行っておりますので、ホテル市況に変化が現れたとしても対応可能です。一棟新築マンションのホテル以外にも、住居混合型のものや、最近では「HATAGO」として一棟ビルの買い付け、予算1億円ほどでホテルへのコンバージョン・リノベーションを行いました。

青柳 多くの空室を抱えたビルがありました。オーナーと面識はなかったのですが、自分のやり方で改善できるのではないかと思い、訪問しましたが門前払い。すぐ後に、提案書を作成して再度訪問したのですが、やはり却下されました。こでも諦めず、オーナーさんから頼まれていないけれども、自分で客付しようと思いました。一番大事なのはお客さんに「あの部屋を借りたいな」と思わせる動機付けです。リノベーションも手としてあるでしょう。しかしそのオーナーは資金がない。なので、内見する部屋を私自身が清掃してお客さんに見学してもらい、半年後には満室としました。しかし、これだけでは終われませんでした。そのビルはマンションを用途変更したものなので、テナント看板があ りませんでした。なので、最終的に私が知り合いのデザイナーにテナント看板の作成を頼みました。多少のコストはかかるものの、これがビルを順調に運営していくための方法だと思います。そのビルは満室のため募集していませんが、日常的に「空いていませんか」という問い合わせが来ます。ビルの特長をつかんだ対策、バリューアップを行っていけば、築年数が経ったビルでも満室にすることは可能だと考えています。

鑑定法人エイ・スクエアの 全国ネットワークの現場から 第111回

チームワークでやればできる!(ショコラボ5年の歩み その2)

全国初の福祉のチョコレート工房「ショコラボ」。

金融畑・不動産畑を歩んできた私には、福祉事業所の運営もチョコレート製造販売も経験・人脈・ノウハウ何ひとつない未開の地だった。起業の目的は、「障がい者の働く場の創出」と「工賃のアップ」。だから、経営理念は「全ての人々に平等に接し、障がい者・高齢者・健常者が共生するコミュニティ作り」「関与する全ての人々に物心両面の豊かさを感じられる仕組み作りで社会に貢献すること」と決めた。

ショコラボの経営理念に共感したスタッフ達が集まり入社してくれた。20代から60代の男性・独身女性・主婦・外国人の方、チョコレートやスイーツ専門家の力も借りて色々な人達が集い、コラボレーションしてくれた。

「ショコラボ」のネーミングは、①ショコラ(Chocolat:チョコレートを表すフランス語)のコラボレーション、②ショコラのラボ(工房)から由来している。小山手の異人館、例えばさな工房としてスタートした覧館③横浜中華街の横浜博が、多くの方達の応援のお陰で、この5年間で自社オンラインショップに加えて、百貨店・ホテルなど販路は徐々に広がっていった。

ショコラボで作り出されるスイーツはほぼ手作業。工房にいる障がい者のメンバー達には、ひとつひとつ違っていいと伝えている。障がい者の方々は、一人きりでワンストップの作業はできなくても、仕事を細分化してチームワークでやれば立派にできる!

我々の提供するスイーツは「食べて体にやさしい」「買って心にやさしい」「職場見学してワクワクする」「作って地球にやさしい」がテーマ。そのスイーツで夢と笑顔をお届けしたいと思っています。応援宜しくお願いします。

不動産投資研究所 代表取締役/不動産鑑定士
ショコラボ 代表理事 伊藤 紀幸氏

【ホームページ】オンラインショップで購入可能 http://shocolabo.jp/

【常設販売店】①横浜山手の異人館、例えば山手234番館など②横浜中華街の横浜博覧館③横浜中華街の横浜大世界④都筑阪急デパ地下BF1相鉄ローゼン⑤新幹線「新横浜駅」構内のデリカステーション(新幹線駅ホーム5号車と13号車の前)⑥京急百貨店上大岡のデパ地下1階諸国銘菓⑦東京ドーム宇宙ミュージアムTeNQ売店(黄色ビル6F)⑧レンブラントホテル厚木(ショップ)⑨プラザオーサカ プラザショップ内(大阪)⑩フォレストイン昭和館(バー&ショップ、東京都昭島市の都市型リゾートホテル)⑪TRUNK HOTEL内トランクショップ(渋谷駅徒歩8分、神宮前)⑫東急ハンズ横浜駅前の6F⑬紀ノ國屋上野店(JR上野駅構内3階エキュート内)⑭紀ノ國屋丸の内(JR東京駅丸の内地下中央口改札外グランスタ丸の内 アントレ内)

エイスクエア(プロフィール)

平成12年に設立された国土交通省登録の不動産鑑定会社。JREITをはじめ不動産証券化評価のほか、全国100事務所のネットワークを生かした広域的な評価・調査業務等幅広い対応に定評がある。中央区日本橋室町4-3-15☎03-3516-1131