約120名のビルオーナーが集結

ビルオーナーサミット in 東京 速報

◀参加者で埋めつくされる会場

◀講演に聞き入る

4月22日13時より、大手町サンケイプラザ4階ホールにて、「第5回ビルオーナーサミットin東京」が開催され、ビルオーナーを中心に約150人が集まった。当日はジョーンズラングラサール代表取締役浜岡洋一郎氏による特別講演、東京電力によるセミナー、そしてビルオーナーサミットの3部構成で行われた。大阪・福岡・名古屋と全国各地を回り、2回目となった今回の東京開催も前回に勝るとも劣らない充実した内容となった。講演の内容を来場者の声を交えながら伝える。

★パネリスト

SOHO向けビル建設を思案 青山・赤坂・麻布に目を向ける

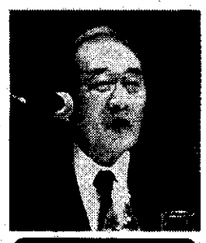
エンジェルバンク
代表取締役
山本　富美子氏

昔から不動産の資料を見ることは、服や宝飾品を見るのと同じ位興味がありました。その中で特に欠くことのできない条件は、3A地域、すなわち青山、赤坂、麻布であること、そして駅から徒歩3分以内であること、そして商業用としても居住用としても活用が図れるものとしています。ワンルームマンションや区分所有のビルなどには、これまでも積極的に投資を行ってきていますが、その中でも大きな投資の一つである競売で取得した麻布十番の更地は現在、SOHO用オフィスのビルを建てる計画を練っている所です。

昨年、約3億円で取得した赤坂の地上5階延床面積約500㎡のビルも実物を見て、「これしかない」と感じるものがありまして、自己資金で取得できる範囲だったため、取得に至りました。取得後、エントランスに自動販売機を設置したいという業者から話があり、設置の際にはビルの設備改修などを合わせて負担するという条件付きの契約でした。1階エントランス脇の小スペースにはネイルサロンからの出店要望、また駐車スペースではオープンカフェが出店するなど、ワンフロア分に値する利益が思いも寄らなかった形でもたらされるなど、テナントから得られる賃料収入以外の部分でも良い話が多く自分の目に狂いは無かったと思いました。現在の稼働率は9割程度となっていますが、自社で使用している1階部分をどのように活用していくか、思案中をなっています。

★パネリスト

9棟のビル全て利回り10%以上 安価で取得後低賃料設定で満室



電子機械
サービス
代表取締役
福永　忠男氏

OAのメンテナンス業を本業としています。貸ビル業を始めたきっかけは裁判所に務めていた囲碁仲間に競売を薦められたことでした。競売の良さは、最低落札価格が決まっていて、機会が平等に与えられていることだと思います。しかし、所有者が売りたくないものを国が代わりに売るのが競売です。特に落札後は権利関係の整理にあたっての苦労も少なくありません。所有権が自分に移転しない場合、取得経費は落札価格より当然高くなります。リ

ので、利回り計算する際には、その点を考慮に入れる必要があるでしょう。リスクが無いものを狙えばよいのでは、という考えもあると思いますが、そうした物件は競合相手も多く、落札価格は上がってしまいますので利回りが落ちるケースが多いでしょう。高く買ってしまうとテナント募集時に投資資金の回収にあたって、賃料を高めに設定する必要が生じてしまいます。リ

ニューアルを施して設備、外観を整え周辺ビルの平均以上のスペックに仕上げ、その上で賃料が安ければ競争力は高まり、稼働率が上がり、利回りも上がる、という流れになるのです。千代田区・中央区を中心に合計9棟のビルを所有していますが、全て利回り10%以上を確保できています。物件取得に当たっての資金は自己資金が3割、後は他の所有物件を抵当に入れて金融機関から調達する資金が7割となっています。優良不動産を持つことにより、会社が持つ信用力の向上にもつながるので、不動産投資は魅力的だと考えています。

最新動向を掴む

凱
代表取締役
桜井　凱昌氏

豊島区南大塚に先代から弟と自分が相続した土地があるのですが、土地の有効活用や節税対策をおこなうためにビルを建設し、経営を行うすることを決めました。これからビルの経営を行うにあたって、知識とノウハウを増やして安定経営を実現していくために本日はサミットに参加しました。

★来場者の声

フォトグ　エム・エヌ
代表取締役
三浦　波夫氏

本日は、リニューアルの参考にと、東京電力セミナーをメインに聴きにうかがいました。当ビルは中小ビルで、少し規模が違いましたが、最新の動向が知れて為になりました。また、ビルオーナーサミットにおいても、どのようにしてビルの価値を高めていくのかを参考にしていきたいと思います。

今後の経営に役立てる

★パネリスト

テナント募集図面には周辺店舗を紹介 改修に先役投資行い満足度向上

オランダ商会
代表取締役
西　正登吏氏

オランダ商会という社名はオランダと貿易でつながりがあったというわけではなく、先代が長崎県出身というところから来ています。上京後スマートボールの遊技場を経営する際に名付けたもので、私が不動産業を始める際に引き継いでいる形です。当社が所有するビルは小岩の歓楽街に立地していますが、テナント募集時に工夫していることは、まず募集図面にそのロケーションを詳しく紹介することです。例えば、小岩の特性としてフラワー通りと呼ばれる商店街があるのですが、「TSUTAYA」「マクドナルド」といったような具体的な店舗を表示したり、歓楽街で言えば、「東洋一」のクラブが集まる」といった多少大げさとも言える紹介を行うことも必要です。基本的に周辺地図を作る際にアメリカのビバリーヒルズを思い描きながら、図面に落とし込んでいくことも心がけています。エントランスホールに大理石のタイルを貼ったり、外壁の色を白くするなどして、美容エステ店、化粧品店などが積極的に入居してきています。また、床のタイルを光沢の良いものに張り替え、また階段の角についている金具を取り外してタイルを貼りなおすなど、リニューアルを順次行い入居テナントの満足度向上を図るように心がけています。仲介業者としての情報ネットワーク知識を活かしながらテナントが現在もっとも必要なものを把握して先行投資を行なっていることが成功につながると思います。

公開されたデータに満足

芝松下ビル
代表取締役社長
松下薫之氏

当社のビルの空調設備も設置から20年ほど経過し昨年交換したばかりなので、東京電力のバリューアップセミナーは大変興味深いものでした。また浜岡氏の講演については、普段行っている業務とかけ離れているので取り入れることは難しいですが、データとしてわかりやすく説明され、理解することができました。

不動産業界の国際化を意識

エスペア
代表取締役
清水茂氏

日本で経営するからには仕方のないことでしょうが、現在Jリートの存在で日本の不動産業界も国際化が進む今、世界の大きな波を意識しなくてはならない状況にあります。自分の国だけではなく世界の中の日本、その中の東京全体の意識のあり方について深く考える良い機会になり、大変有意義なイベントでした。

熱気で溢れる会場

今回サミットに初参加

極東脂肪酸
代表取締役
田中　臻氏

当社は現在、名古屋市内にビルを所有していますが、経営上の参考になればと考えて、初めてこのイベントに参加しました。オーナーサミットと題される個人オーナーどうしの対談は非常に興味深く、他のイベントではなかなか見られないものであると思いました。特に祥平館の齊藤氏による、高利回りを実現しうるビルの見分け方について、もともとそういう物件があることは珍しく、取得した後に自ら高利回りを実現しなければならないという話は非常に勉強になりました。

本業・副業に活かす

GEN. 総合研究
所経営士会会員
小山　元氏

販売管理や相続や資産運用に関するコンサルティング業務を本業とする傍ら、神奈川県の茅ヶ崎市と藤沢市に、中小ビルを所有し経営を行っています。元々は農地でしたが、先代から相続するにあたって、税金対策のためにビルを経営をはじめました。本日は、コンサルティング業務を行う上で参考にするため、ジョーンズ・ランング・ラサールの浜岡洋一郎氏の講演を聴きに、そしてビル経営上の参考にするため、ビルオーナーによるバネルディスカッションを聴くために参加しました。

リニューアル事例が参考に

雇金
代表取締役
荻野　忠孝氏

現在、神田と吉祥寺にビルを保有しています。吉祥寺のビルは築23年ということもあり、水廻り、エレベーターなどのリニューアルを検討しています。東京電力のバリューアップセミナーでの、リニューアル後のランニングコスト削減効果、また各種サービスについての話は実際に行われた過去のリニューアル事例を紹介しながらのものでわかりやすく参考になりました。

★パネリスト★★★★★★★★★★

駅前立地が取得条件
居住用に向かない物件狙う

祥平館
代表取締役
齊藤　源久氏

現在、城西地区を中心に5棟のビル・ホテルを所有していますが、ビル取得の際には、この城西地区の駅前立地であることを条件としています。フランチャイズ契約でドトールコーヒーショップ・セブンイレブンの運営も行っていますので、将来的にビル以外でも使える場所、つまり集客力の高いエリアの表通りに面したビルを狙うようにしています。例えば、平成12年に任意売買にて5億円で取得した中野のビルですが、中野区役所の所在地ということもあり、行政に近い場所に事務所を構える必要があるテナントから引き合いは絶えず、常に満室稼働を実現しています。こうした各区において最も投資効果が高い場所に投資を行うわけです。現在、デベロッパーがマンション用地として狙ってくる不動産は取得価格が最低でも2割高になってしまうなど、予測利回りを考えると取得によるリスクが高くなるので、なるべくマンションデベロッパーと競合しにくい場所を選ぶようにしています。つまり現在利回り10％となっているものよりも、10％で今後回せるであろう場所を選ぶわけです。店舗に貸す事ができれば、収益面で事務所に貸すよりも大きく上回るので注目すべき点は基準階よりも、地下1階、1階、2階の使い勝手でしょう。たとえ駅前立地でも、駅ビル、駅前の大型ビル、そして駅前ビルという順番を考えれば、3番立地になってしまうわけですから、それ以外の場所は更に投資リスクが高まると考えられるのです。

特別講演

2015年までに誕生するメガシティの多くはアジア

市場透明度の高さが投資に不可欠

ジョーンズラングラサール代表取締役
浜岡　洋一郎氏

当社は総括本部をロンドン、株式本部をシカゴに設置して、世界に広がるネットワークを有した不動産会社です。AM・PM・FMからリサーチまで広範囲の不動産業務を手掛けていますが、特に投資部門において預かり運用資産総額は2兆4957億円となっています。これまでその投資の中心はアメリカ、ヨーロッパでしてアジアは香港、シンガポールが主で日本には積極的に参入していませんでした。アメリカにおいては、75％の人口が都市部に住み、2030年までには85％になります。アジアにおいては2000年に都市部に住んでいた人口は37％だったのが、現在は既に54％に達していまして、この「都市」はキーワードの1つとなっています。1950年代、人口1000万人以上のメガシティは東京でした。2015年までには21のメガシティが誕生し、その多くはアジアとなっていません。そこが、当社が関する基本情報、信頼性の高い企業財務情報、外国人が国内不動産を所有できるか否か、など市場の透明度が重要になりますが、この透明度が確保されている国に焦点をあてて、ヨーロッパは一部の市もありまして、投資に成功する可能性が高まるのです。日本のJ－REIT市場は3月末の時点で時価総額は1兆3200億円、アメリカにおいては24兆円規模となっていますが、不動産マーケットの信頼は日本にはまだ及ばず、当社が誇るネットワークを活かして今後も注力していきたい事業です。

アジアにおいては2000年までにはは16のメガシティが生まれ、その中の最大が東京でした。2015年までには21のメガシティが誕生し、その多くはアジアとなっていて、ヨーロッパは一部の市もありまして、投資に成功する可能性が高まるのです。日本のJ－REIT市場は3月末の時点で時価総額は1兆3200億円、アメリカにおいては24兆円規模となっていますが、不動産マーケットの信頼は日本にはまだ及ばず、当社が誇るネットワークを活かして今後も注力していきたい事業です。

・東京電力 バリューアップセミナー・

氷蓄熱式空調システム電力消費1割減

東京電力東京支店
営業第六グループ
マネージャー
野上　不二夫氏

当社が行ったリニューアル事例を2つ紹介したいと思います。まず虎ノ門にある昭和55年竣工の地上9階地下1階延床面積約5000㎡のビルですが、水道本管から建物へ直結水方式を採用して、廃止受水槽の蓄熱槽化による氷蓄熱式空調システムの採用を行いました。また国の補助事業の活用によるイニシャルコストを低減し、テナント居ながらのため、熱源停止が伴う工事は3月下旬から5月上旬の中間期に実施しました。この改修により、約1割の電力消費量を削減。そして、氷蓄熱の夜間蓄熱調整契約割引と夏期昼間のピーク時間調整契約による割引で年間約70万円の割引を実現しました。その上で、契約電力低減効果により年間約100万円を割引、人水層の定期清掃代を節減、水道口径減による水道料金の低減で年間約50万円を割引、合計で220万円のコスト削減を実現しています。次に新宿区西早稲田にある昭和51年竣工地上6階地下1階延床面積約2500㎡のビルは、改修前の空調システムは水冷パッケージ型空調機24台、暖房ガスボイラー1台でしたが、これを氷蓄熱式ビル用マルチ10台へと変更することにより、年間のガス代を97％、水道代を36％、電気代を25％削減しました。

アイスバンクサービスで年間20万円削減

東京電力東京支店
営業第二グループ
マネージャー
西岡　優氏

東京電力グループが行っているサービスを紹介します。東京都市サービスの「アイスバンクサービス」は東京都市サービスが畜熱槽ユニットの設置費用を負担して、リーズナブルな価格で「エコアイス」購入を可能としたシステムでして、電気料金、ランニングコストを削減し、延床面積2000㎡のオフィスビルでは10年間で200万円のコスト削減を実現し、また畜熱槽ユニットの外観チェック、畜熱槽内の製氷状況のチェックなどを定期的に実施します。日本ファシリティ・ソリューションの「エコレンタルサービス」は電気料金割引の一部からエコレンタルサービスの料金を支払って頂くことで、サービス料金相当額の電気料金割引を保証するものです。東電ホームサービスが提供する「エコミニぐっぴー楽らくパック」は同社が販売するエコ・アイスmini「エコミニグッピー」を購入頂く際、同社との間で結ぶ独自の無利息クレジットを締結できるものです。東京電設サービスの「メンテナンス」は全ての電気設備メーカーの新旧設備の点検・修理に対応。東京貫気工業の「証明用電力計工事」は取り外した子メーターをオーバーホールして再利用するため、新品の2～5割引の価格で工事を行います。