



「ビル経営フェア2000」ご来場ありがとうございました

からスバツクスイン
ターナシヨナルの荻
野栄治社長によるセ
ミナー「中小ビルオ
ナーのためのマネ
ジメント会社活用

当社では渋谷区内に2棟のオフィスビルを所有しています。どちらのビルも小形物件であること

つていないため、まだリニューアルという段階ではありません。また、現在のビルの稼働状況もほぼ満室で、比較的順調なビル経営を

当社が運営している「アロマスクエア」は初めて「ビル経営フェア」に参加したのですが「ビル」でした。その他にも土



ビルメンテナンスを主要業務とする当社の場合、昨年に引き続き、会場に脚を運びました。今回、来場した目的は、千代田ビルマネジメントの小島篤社長によるセミナー「プロパティマネジメント異論」誰も話さなかったビルマネジメントの裏側」を聞くためです。ビル業界全体が変革期にある現在、常に情報のアンテナを立てていなければなりません。

今回、初めて「ビル経営フェア」に参加しました。あまり時間がなかったので、できるだけ多くのセミナーやブースに顔を出そうにしました。その中でも印象に残っているのが、エス・ピー・ネットワーク専務取締役熊谷信孝氏によるセミナー「急増する事務所

常和ビルディ

富山、高松、横浜にビルを一棟ずつ所有している当社では、今後のビル経営の参考にするため、今回のフェアに参加しま

ビルの経年劣化による資産価値の下落です。当社の場合も、富山に所有しているビルは築年数23年が経過しており、その資産価値を維持・向上させるには多くの設備

サービスがあり、プロパティマネジメントをはじめとする新しい管理手法を勉強することができ参考になりました。

当社が経営しているビルは昭和63年に竣工した築年数12年が経過しています。今回来場した目的は赤水対策について勉強するためです。多くの給水管メンテナンス業者が出席していたので、大変参考になりました。現できると思っています。

日本債券信用銀行や日本地所などのビルやマンションなどの総合管理業務を展開する当社は、昭和39年に設立され、リニユアル工事や関連サービスなども手掛けています。今回のフェアに会場した目的は、アメリカ流のビルの管理手法について学びたいと思い、昌平不動産の瀬川昌輝社長によるセミナー「アメリカのビル管理・マネジメント市場の現状」を聞くために遅れていると言わ

常和ビルディ

富山、高松、横浜にビルを一棟ずつ所有している当社では、今後のビル経営の参考にするため、今回のフェアに参加しま

ビルの経年劣化による資産価値の下落です。当社の場合も、富山に所有しているビルは築年数23年が経過しており、その資産価値を維持・向上させるには多くの設備

サービスがあり、プロパティマネジメントをはじめとする新しい管理手法を勉強することができ参考になりました。

代表取締役社長
北村 富章氏

に関するセミナーが
なかったのが残念で
した。ただし、イベ
ント初日の吉田修平
弁護士によるセミナ
ー「ビル市場を変え
る定期借家権」は多
少参考になりました。

トミヤ商店

大阪にビルを所
有する当社は、現在
サブリース問題に関
して非常に興味があ
ったのですが、それ
ます。

が問われている現在、サ
ブリースをテーマとした
セミナーがあってもよいか
と思うのではな
いかと思います。

大阪にビルを所
有する当社は、現在、ブリ
サブリース問題に関
セ

同われている現在、サ
リースをテーマとした
ミナーがあってもよか

「ビルの経営フェア2000」ご来場ありがとうございました

立ち見客も続出した！大好評のセミナー群！！



ビル経営セミナー

10月4日(水)

中津エフ・エム・
コンサルティン
グ
社長
元次氏



「経営改革とファシリティマネジメント<FM>」

昨年に引き続いての出演となった同氏。朝一番のセミナーにもかかわらず、客席はほぼ満席の状態となった。ファシリティマネジメントへの関心度の高さを示す結果となった。

エスピーネットワ
ーク
専務取締役
熊谷 信考氏



「急増する事務所荒らしの手口とその対策法」

近年、多発している事務所荒らし。その手口として急増しているのがピッキングによるものだという。このような犯罪を防止するための対策を、警視庁OBの同氏が伝授した。

NTTファシリティ
ーズ
FM事業部長
池田 芳樹氏



「ビル経営を成功に導く“ファシリティマネジメント”」

最早、ビルの経営上においてファシリティマネジメントは必要不可欠の要素である。同セミナーでは立ち見客も続出したことから来場者の関心が高いことを裏付けることとなった。

サタスインテグレ
イト
社長
佐藤 一雄氏



「中小ビルでもできる不動産証券化ノウハウ」

中小ビルには適さないと言われている不動産証券化だが、証券化事業のコンサルタントとして活躍する同氏が成功するノウハウを伝授。このセミナーを行うことでブース来場に良い影響を与えた。

五洋建設
建築本部リニ
ューアル
センター 部長
井出 敬三氏



「競争力UPのビルリニューアル」

現在、ビルを経営していく上で競争力を高めるリニューアルが不可欠となってきている。そこでテナントが求めるリニューアルのポイントを説き明かした。

NTT-ME
光マルチメディア
ビジネス事業部 課長
中嶋 一虎氏



「ビルの通信インフラ最前線」

当日は8割程の来場があった同セミナー。現在、ビルの通信インフラの整備が注目されていることから、来場者の眼差しも真剣であった。同セミナーを行ったことでブース来場にも好影響を与えた。

千代田ビルマネ
ジメント
社長
小島 篤氏



「プロパティマネジメント異論～誰も話さなかったビルマネジメントの裏側～」

立ち見客が続出し、その関心度の高さが伺え知れる。ビルマネジメントの現場を知る同氏がその裏側を明らかに。プロパティマネジメント、不動産証券化などを絡めた充実した内容であった。

蜂谷防錆研究
所
所長
蜂谷 実氏



「ビルの給水管の腐食メカニズムと腐食対策」

年々増加する赤水トラブル。41年間にわたって金属の腐食防止の研究に携わった同氏が、赤水が発生するメカニズムを解説し、その有効的な防除方法を講演。

日本不動産投
信
チーフイン
ベストメ
ントオフィ
サイ
山田 純男氏



「ついに動き出した不動産ファンドの将来展望」

不動産の流通経路が変わってきている近年において、不動産ファンドの必要性が高まっている。このような状況下で、不動産ファンド時代の強い不動産とは如何なるものを解説した。

イー・アール・エ
ス
専務取締役
町山 公孝氏



「不動産評価と地震リスクマネジメント」

近年、全国各地で活発化している地震活動から、地震リスクマネジメントの重要性が増してきている。また、地震リスクマネジメントが不動産評価に大きく関わるものとして見直されている。

吉田修平法律事
務所
弁護士
吉田 修平氏



「ビル市場を変える定期借家権」

定期借家権に関して詳しく解説。戦後最大の規制緩和とも言われる同法。同法が施行されるまでの歴史の紐を解き、過去の事例を交えながらオーナーにもたらすメリットを講演した。

ディックエン
ター
ブライズ
専務取締役
増田 富夫氏



「空室の悩みを解消する貸ビルオーナーのためのテナント募集講座」～テナント募集その思考と行動について～

好調な入居率を示す東京貸しビル市場だが、その人気は超高層ビルに集中している。2003年、新規供給ラッシュを迎えるに当たり、ビルのケースに合わせたテナント募集方法をレクチャーした。

「ビルの経営フェア2000」ご来場ありがとうございました

ビル業界のキーマンによる充実した内容に



企画ビルメンテナンス協会 常務理事 事務局長 興膳 慶三氏 「変革するビルメン業界!メンテナンスからマネジメントへ」 朝一番のセミナーにもかかわらず、立ち見客も続出した同セミナー。変革が迫られている現在のビルメンテナンス業界において、同業界の現状とその将来について講演した。	エイ・スクエア 副社長 渋谷 和夫氏 「不動産流動化の切り札“収益還元法”の実態」 現在、不動産の鑑定評価とえば、「収益還元法」が花形である。その実態を三井信託銀行不動産鑑定部長として活躍し、現在は鑑定法人エイ・スクエアの副社長を務める同氏が明らかに。	昌平不動産 社長 瀬川 昌輝氏 「アメリカのビル管理・マネジメント市場の現状」 お茶の水、本郷など3棟の賃貸ビルを所有する他、アメリカのビル管理・マネジメント市場に明るい同氏がその現状を解説し、日本のビル経営と比較しながら学ぶべきポイントを講演した。	東京電力 エネルギー営業部 副部長 山下 牧夫氏 「ビルの電気代2割削減の秘策」 現在、ビルの電気代はビル経営を進めていく上で圧迫させる要因の一つとなっている。その削減方法の如何によって、ビル経営の命運を握っていると言えよう。当日はその秘策を明かした。
ザイマックス プロパティマネジメント 事業部 ゼネラルマネージャー 腰高 夏樹氏 「今求められる日本型プロパティマネジメント」 フェア開催前から最も問い合わせが多かった同セミナー。当日は予想通りの盛況ぶりとなった。来場者の多くがプロパティマネジメントへの関心を寄せていた。	東京アプレイザル 社長 芳賀 則人氏 「不動産鑑定の有効な活用法 ～路線価評価と時価評価の相違点について」 相続に関わる土地の評価について徹底的に検証し、その結果、オーナーにもたらすメリットとは如何なるものかを語った。45分間という短い時間だったにもかかわらず、充実した内容であった。	KDDウインスター 副社長 小柳 琢磨氏 「テナントのネット化に対応するビルの高速ネットワーク環境構築術」 無線を利用した高速データ通信サービス―「FWA」。ビルオーナーに対して、このサービスがどのようなメリット・利益をもたらすかを詳しく解説した。	エクスプレス・タックス 社長 飯塚 美幸氏 「ビッグ相続の事例検証から―『勝ち組』オーナーの相続戦略」 激流の時代の中でビル経営を乗り切っていく上で、どのように相続に関しての戦略を立てていくかが大きなポイントとなってくる。そこで過去の事例から学ぶべき点を解説した。
朝日中央総合法律 会計事務所 弁護士 渡辺 晋氏 「定期借家権が実現するリスクゼロのビル経営」 資料の安定的確保というオーナーにとって大きなメリットをもたらす「定期借家権」。不動産業界に長く在籍していた同氏が、この法律について詳しく解説した。	スペース・ジー・ネット・コンサルティング 取締役 信田 直昭氏 「キャッシュフロー時代のビル経営」 昨今、キャッシュフローが重視される背景には多くの要素が絡み合っている。ビル経営において如何にして経費を除いた手取額を増やすか、そのポイントを紹介した。	スパックス インターナショナル 社長 荻野 英治氏 「中小ビルオーナーのためのマネジメント会社活用法」 外資テナントの進出が著しい現在、日本不動産業界における慣行が問題であると言われている。その歴史を見直し、中小ビルが抱える問題を解決するマネジメント会社の活用法について講演した。	朝日ホーム 社長 上打田内 英樹氏 「プロが教える優良競売物件の見分け方」 昨年に引き続き出演することとなった同氏。会場内一杯に響き渡る同氏の力強い演説は今やフェアの名物に。セミナー終了後も多くの来場者から質問・相談を受け、来場者の熱心さに同氏も感謝していた。

「ビルの経営フェア2000」ご来場ありがとうございました



フェアを振り返って

干エフシー



上田 嘉孝氏
「たと思います。来場者にはこれからフォローをかけていき、今後のビジネスにつなげていきたいと考えています。」

サタシンテグレイト



佐藤 一雄氏
「イベント初日の始めにセミナーを行なったことが効果的でした。その後のブース来場にも大きくプラスの影響を与えたと思います。不動産の証券化そのものに興味を持っています。」

ジャスト技研



村川 晃氏
「昨年と比べれば当ブースへの来場者は若干増加しています。やはり清掃コストの削減につながるトイレコマーキングシステムに関するマーケティングのニーズは高いと実感しています。今回のフェア会場となった東京流通センター自体も当社の取引先であったことも結果としてプラス効果につながったといえるのではないのでしょうか。」

クリーン工業



深江 昭弘氏
「空調機能回復工事「アルター工法」を中心としたPRでしたが、省エネ、コストダウン、省資源と現在の消費者のニーズに上手くマッチしたものであっただけに来場者の食いつきがよかったです。パンフレットについては700枚を用意したのですが、全体的に配布でき、名刺交換は40枚以上になりました。今後、この中から大きなビジネスにつながるものは少なくないものと期待しています。」

豊平不動産



坂下 祥一氏
「昨年引き続き2回目の出展でしたが、ブース来場者は2倍に増えたようです。やはり、ビル経営が苦しくなっている現在のプロパティマネジメントの重要性を認識するオーナーが増えたと思います。10月初めは外出するのにもいい季節だし、定期的に一度いいのではないでしょうか。また同業社が何社かありましたが、もっと一カ所に集結した方が様々な相乗効果が生まれたのではないかと思います。今後は熱心に話をしていき、新しい形のコインパーキングビジネスを提案していきます。」

アイ・ジー・エス



石神 恵氏
「今回は水処理機器をPRしましたが、昨年の出展した時は会社を設立して間もなかったこともあって、とりあえず社名や商品について知ってもらうことを第一に出展しました。それに対する今回のフェアではひとりのお客さんとじっくり話して、深く理解してもらったタイプに出展スタイルを変えてみました。来場者の流れがもう少しこちら側にもあれば、さらによかったのではないかと考えています。」

ジーウオッシュ



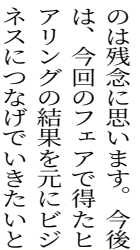
比田井 裕樹氏
「賃貸住宅フェアには何回か出展していますが、ビル経営フェアは今回が初めての出展でした。ビルオーナーやビル管理会社と直接話が出来たことは非常に良かったです。時期は、今後のビジネスにつながると思います。テナントからの空調設備リニューアルの要望が高まっていること、空調設備にかかるコストを削減したいというオーナーニーズが増加していることなどが考えられます。このようなニーズに対応した空調システムが当社の「ガスヒーポン」と言えるのではないのでしょうか。また、年々増加する電力需要を緩和する設備としても当システムは関心が高いようです。今回のフェアで得た意見を参考に、来場者に対してアフターフォローをかけていきたいと考えています。」

三井不動産販売



福井 澄和氏
「冷やかしの物見遊山の客が少なく、多くの来場者がしっかりとした目的意識を持って来場してきているので密度が濃く次回につながる様な商談が出来るかと思っています。10月初めは外出するのにもいい季節だし、定期的に一度いいのではないでしょうか。また同業社が何社かありましたが、もっと一カ所に集結した方が様々な相乗効果が生まれたのではないかと思います。今後は熱心に話をしていき、新しい形のコインパーキングビジネスを提案していきます。」

佐山製作所



川瀬 敬之氏
「ビル経営フェアは前回に引き続いて連続して出展しましたが、その成果は前回と大体同じ位といったところです。当社の場合、ポンプメーカーとして認知度が高いのですが、その一方で、リフォーム・リニューアル事業部を組織していることはあまり知られておりませんでした。前回、そして今回のイベントでリフォーム・リニューアル事業部のアピールができたのではないのでしょうか。今後は、これまで得たユーザーの声をどのようにしてビジネスに反映させていくかが大きな課題と言えます。」

コムジャパン



吉野 昭氏
「当社では、駐車場機器を展示しましたが、価格の安さ、コンピューターを使った一元管理に興味を示す来場者が多かったように思います。来場者数そのものはさほど多くなかったとは思いますが、来所者層は良いと期待しています。」

東京ガス



三井 賢徳氏
「昨年引き続き2回目の目となる出展をさせてもらいましたが、昨年以上の集客を得ることができ、とても満足しております。その主たる理由としては、入居

「ビル経営フェアは前回に引き続いて連続して出展しましたが、その成果は前回と大体同じ位といったところです。当社の場合、ポンプメーカーとして認知度が高いのですが、その一方で、リフォーム・リニューアル事業部を組織していることはあまり知られておりませんでした。前回、そして今回のイベントでリフォーム・リニューアル事業部のアピールができたのではないのでしょうか。今後は、これまで得たユーザーの声をどのようにしてビジネスに反映させていくかが大きな課題と言えます。」

「ビル経営フェアは前回に引き続いて連続して出展しましたが、その成果は前回と大体同じ位といったところです。当社の場合、ポンプメーカーとして認知度が高いのですが、その一方で、リフォーム・リニューアル事業部を組織していることはあまり知られておりませんでした。前回、そして今回のイベントでリフォーム・リニューアル事業部のアピールができたのではないのでしょうか。今後は、これまで得たユーザーの声をどのようにしてビジネスに反映させていくかが大きな課題と言えます。」

「ビル経営フェアは前回に引き続いて連続して出展しましたが、その成果は前回と大体同じ位といったところです。当社の場合、ポンプメーカーとして認知度が高いのですが、その一方で、リフォーム・リニューアル事業部を組織していることはあまり知られておりませんでした。前回、そして今回のイベントでリフォーム・リニューアル事業部のアピールができたのではないのでしょうか。今後は、これまで得たユーザーの声をどのようにしてビジネスに反映させていくかが大きな課題と言えます。」

「ビルの経営フェア2000」ご来場ありがとうございました



東急管財



大阪支店長
細川 鋼二氏

日本ペイント



研究開発センター
EMグループ
神田 和典氏

ス来場にも影響しているのかもしれない。また、出来れば昨年と同じように休日に開催してもらえればよかったのではないかと思います。

スリーティ



社長
新井 容徳氏

作今のビッキング犯罪の増加などによって、ビルのセキュリティ対策に関心を寄せるビルオーナーが多くなっている。当社が展示した新しいタイプのカービに非常

心を持っていて、来場者が少なくない。また、実際に



H.M. 阪急東宝グループ

BDL 朝日火災海上保険



代表取締役
柳沢 俊一氏

イル・アンド・シー・コスメ・コーポレーション



取締役営業部長
山田 麻緒氏

別でできるようになってい

思います。

エイチアンドエム コンサルタント



取締役
東京支店長
奥田 耕二氏

コンストラクションマネ

メント（CM）をPRし

ましたが、昨年に比べると

コンストラクションマネ

メント事業そのものに對

する認知度が上昇していると

実感しました。実践セミ

大盛況の内にイベントを終了することができました。非常に多くの名刺交換をすることができたので、これからビジネスにつなげていきたいと考えています。

ビル経営フェアに関しては、今年初めて出展しましたが、多くの来場者と声を交わすことができ、ユーザーニーズの吸い上げに大きく役立ちました。ただ、会場内にマイクの音が響きわたってしまい、来場者の話し声が聞きづらくなってしまうということが難点でした。また、来場者の客層がわがりにくかったということも

あります。多くの来場者が新しいビル管理手法を模索しているのではないでしょう。今回のフェアでユーザーのニーズを直接ヒアリングできたことが今後のビジネスに大いに役立つと思います。

ルメンテナン事業者など別にできるようになっていば、もっと良かったように思います。

今年に引き続きの出展だったのですが、昨年に比べると、今年の来場者の食いつきが今ひとつだったように感じています。昨年は実践セミナーを上手に活用したことで、その後のブリス来場へとつながることが出来た。ところが、今年は実践セミナーを行わなかったことによって、ブリス

以上になつて、当社の話に耳を傾けてもらうなど、熱心な来場者に出会うことができ、とても感謝しております。

ピー・エム・トラスト



代表取締役
渡邊 靖司氏

このようなフェアに出展するのは今回が2度目になります。当社のようなコンサルティング事業はメ

ーカーと違い、ものが無い分

どのような形でPRしてい

くか苦労しましたが、結果

としては悪くなかったと思

います。特に来場者層が良

く、全体的な来場者数に割

にはPR効果が高かったの

ではないでしょうか。今後

どの様にビジネスにつな

が期待しています。

これまで多くのイベント

に参加してきましたが、た

いていFCオーナーとして

の開業者を募るのがメイ

ナーに対し、当社の清掃方

法をPRするのは初めてな

ので、多少勝手がちがい

戸惑った点はありますが、

しかし、何名かのオーナーから清掃見積りの依頼も

らつたので、今後これを上手にビジネスにつなげていきたいと考えております。

昨年についてビルマ

ションの用途転換工事をPRしましたが、不動産市況の低迷の中で、現在の建物用途に限界を感じているオーナーも少なくなつたよう

うで、高い関心を持つてくれた来場者もいました。全

体的にはよかったと思います。ただ、セミナー会場の声が大きすぎたので、人の話し声が聞こえにくいというのが難点でした。マイクの音をもう少し絞って

もらえればよかったと思います。

スケッチ



代表取締役社長
島田 靖弘氏

当社では、これまで様々なフェアに出展してきましたが、今回の「ビル経営フェア」が一番反応が良かったように感じています。正直

なところ、予想以上の反響に驚いて

おります。ガラスコーティングとい

う省エネ、省コストにつながる商品

であるだけに、この不況時代に上手にマ

ッチしたのではないでし

うか。商品価格自体が低価格であ

ったことも来場者の心をと

らえたのではないと思

います。今回のフェアを切っ

掛けにさらにビジネスを

拡大していきたいと思

います。

ビルの管理、設備メンテナン

スにおける熟練技術者の雇用のメリットについて、ブリス出展、実践

セミナーを通じてPRしましたが、関心は非常に高

つたようです。多くのビルオーナー、ビル管理会社、

ビルメンテナンス会社がブリスを訪れてくれました。高

齢者の雇用対策、ビル管理における人件費の削減など

が多くの来場者に受け入れられたと思います。今後ビ



代表取締役
浜口 隆則氏

今回のフェアではSOHOオフィスもPRしました

が、依然としてビルオーナーの中には「SOHO」

が、依然としてビルオーナー

が、依然としてビルオーナー

が、依然としてビルオーナー

マイスター60



代表取締役
平野 茂夫氏

ビルの管理、設備メン

テナンにおける熟練技術

者の雇用のメリットにつ

いて、ブリス出展、実践

セミナーを通じてPRし

ましたが、関心は非常に

高つたようです。多

くのビルオーナー、

ビル管理会社、ビル

メンテナンス会社がブ

リスを訪れてくれました。

高齢者の雇用対策、ビ

ル管理における人件費

「ビルの経営フェア2000」ご来場ありがとうございました