不動産経営者倶楽部新年会 開催報告

去る2月3日、不動産経営者倶楽部新年勉強会が開催された。本紙コラムでもおなじみのディック・エンタープライズの増田氏の基調講演のほか、各座長による挨拶も行われて活況を呈した。これからの不動産市況はどのような展開を見せるのか。そして今、ビルオーナーにとってホットな話題、知っておくべき知識とはどんなことなのか。当日の内容をふりかえる。

☆特別講演

テーマ：2015年以降の東京貸ビル市場

ディック・エンタープライズ
専務取締役
増田　富夫氏

売るなら今年か来年 悪化の兆しも見える

本日のテーマは「東京の賃貸市場」についてです。全体の市況については平成27年、平成28年については回復が続いていくと思います。ただ今年くらいからビル経営にとって好ましくないニュースが出てくることも予想されるので、平成28年後半から市況は後退していくのではないかと考えています。現在、売買市況につきましては沸騰しておりまして銀座でも同様です。そのため今が売り時なのですが、一方で相当高くなってきている印象もあります。では、どの時点で止まるのか。坪単価2億が近づくと疑問符がつくところです。現状で1億5000万を超えている契約もありますので、これから物件を購入する場合は非常に慎重な検討が必要だろうと思います。一方で不動産の価格は国内だけの基準で考えられず、世界的な原油安や金利の問題もあり、相当な額が不動産へ流れてます。銀座の投資基準としては利回り2%台で買おうという動きで、3%以上で買おうというのはめぼしい場所では基本的に難しい状況です。このような売買市場の沸騰に追従して貸ビル市況もいい方向に向いています。延床面積1万㎡以上大規模ビルは空室率が下がっていて、ビジネス5区で5%前後、渋谷では4・2%くらいです。賃料は契約ベースで、前回ピークだった平成19年、平成20年で延床1万㎡以上でだいたい坪4・5万が通り相場としてありました。それがリーマンショックの影響で規模に関係なく同時に悪くなり、この影響は平成24年くらいまで続きます。不動産市況はバブル崩壊以来、良くなったり悪くなったりの循環の時代に入っています。では、現在の好調はいつまで続くのか。2020年で東京は一区切りになると思います。経済環境などに由来する要因を話しますと、今年のいいところはアメリカだけということになりますが、日本は企業業績で大手商社による様々な投資が失敗してきているというのは明確で、円安も急激に現れてきていてこれがいつまで続くのかという問題はあります。東アジアについては中国が日本の倍ぐらいのGDPになっていますから、経済成長率が鈍ってくることは確実です。さらには平成29年の竣工ビルは多数ありますのでこれは消化しきれないと問題は様々です。ただ今年に関しては改善されると考えていまして、私は都心5区で3・4%という数字を予想しています。それ以後、来年はちょっと悪くなり、平成29年には5%を超えるのではないかと思います。では、エリア別ではどうでしょうか。千代田区と渋谷区はなかなか悪くなりませんが、注意が必要なのは港区です。港区では賃料が上がってきますと、空室率が悪化していく傾向がこれまでのパターンとしてありました。契約賃料についてですが、空室率は下がっても、賃料は思ったほど上がっていないのが現状です。なので、今年の課題はいかに成約賃料を上げるかということになります。リーマンショック後、平成24年までは契約賃料が安く、3万円以上ある、あるいは3年空いているというところがありますが、綺麗ではないことが多いです。入居を検討するテナントはエントランスから順々に見ていくのですが、そういうビルを見ると「このビルは可能性ないかなぁ」と考えてしまう。共用部に物を置いていないというのが第一歩ですが、エレベーターのハコの中とかも配慮していただきたいものです。最後になりますが、平成21年～平成24年に契約したテナントとの賃料をよくチェックしてください。この4年間で契約した賃料は破格的に安い可能性があり、それは人気エリアほど可能性が高まります。賃料3万円が標準のところですと、2万2000円で決まってしまっている事例があります。賃料が安過ぎるのであれば今年中に改善していく方向で考えるべきでしょう。平成29年以降、市況は悪くなると考えていますので、今行わないと低い賃料がさらに下がってしまう可能性があります。

不況期に契約した賃料に関しては見直しが必要

▼終了後、出席者同士で密な懇親も

千葉 明の株式投資考

経済詳論家
千葉　明

■著者略歴
昭和24年群馬県生まれ。明治大学卒業後放送局勤務を経て経済評論家亀岡大郎氏に師事。昭和57年に独立し、以降経済・金融ジャーナリストとして「フォーブス」「プレジデント」「現代」誌上等で活躍中。主な著書に「野村證券・金融部」「金融系はこう変わる」「円闘」など。

第8回

不足するものを提供する企業に注目

巨大ファンドが投資を決めた介護市場の革命児

前回（本紙2014年12月22日号）の株式投資考は、2014年3月期まで8期連続増配（今期も増配計画）となったJPホールディングス（2749）について「不足しているものを供給する企業の株は買い」という株式投資の経験則から取り上げた。JPホールディングスは、「待機児童問題」が指摘される中で認定・認証保育園を展開するNO1企業。

今回は同じ「不足」でも対極にある「介護関連事業」を展開するみらかホールディングス（4544）を、まずは俎上に乗せ株式投資を考えてみる。同社は2005年に富士レビオ（梅毒臨床検査薬を世界で初めて開発したことで知られる臨床検査薬・機器の大手）とSRL（受託臨床検体検査最大手）が統合した企業。07年3月期以降前期まで8期連続の増配を続けている。そして同社の今期計画は、「4・5%の増収、3・3%の営業増益、3・8%の最終増益（過去最高益更新）、9期連続増配」。4－9月中間期の通期予想に対する進捗率は「営業利益53%」からみて、通期想定に懸念は感じられない。

同社には前記の2本柱に加え、新たな成長部門が着実に育っている。

ヘルスケア事業。「滅菌」「治験」「福祉・介護用品レンタル」事業だ。介護関連用品のレンタル事業は激戦市場。が介護関連専門紙の編集長は、「みらかが、一頭抜け出している。レンタル品の回収から再出荷に至る工程の緻密さが最大の要因」と断じる。「緻密さ」は例えば介護用ベッドなどに顕著。通常はベッド内部の混入物は検知器で調べるが、同社の場合「触診」にも重きを置いている。爪楊枝の様に機器では発見が難しいものに対応するためである。また、ヘタリ・汚れ・臭い"に対する判断基準が厳格であり、廃棄対象にする率が同業他社に比べ高い。先の編集長は言う。

「激戦区の新規事業分野で前期実績で明らかな様に全事業に占める売上高比率14%、営業利益も13%にアッと言う間に達している。それだけ病院や介護施設から信頼されている証し。みらかが、介護施設運営など一歩踏み込んだ展開を執るのは時間の問題だろう」

ちなみに同社の株式を3年近く前の2012年4月の（13年3月期の）始値で買い本稿作成時点まで保有していると、投下資金は66%増殖している。

★海外資金も着目する介護関連企業

厚労省によると昨年3月末で「特養老人ホーム」（自治体や社会福祉法人が運営）の入居待機数は52万人余り。待機組の受け皿としも民間の老人ホームの増設が望まれる。それもリーズナブルな料金体系の施設。2013年末に東証2部に移行したばかりのウチヤマホールディングス（6059）に昨春、異変?が表面化した。米国の長期運用会社のフィデリティが、同社の大株主（株式の5・59%を保有）となった。フィデリティの運用資産総額は160兆円余り。主体は欧米の年金資金である。

ウチヤマホールディングスはフィデリティが大株主として登場した時点で、全国11道府県で介護付き有料老人ホームを中心に100余の介護関連施設を展開していた。フィデリティが同社への長期投資に踏み切った重要な要因の一つは、その料金体系に求められる。こんなデータがある。

＜業界大手5社の有料老人ホームに入居後、5年間に必要とされる資金（入居一時金＋施設への月額支払費用）の平均額は約1570万円＞

対してウチヤマホールディングスの場合は入居一時金ゼロ、平均額は13万5000円。医療・介護実費を加えて15－16万円。30年余年のサラリーマン生活を経て手にする平均厚生年金額（約16万円）で「終の住い」の生活が可能となる。

団塊の世代が本格的な定年期入りを迎えるタイミングを見通したフィデリティの投資姿勢は、参考に値しよう。

なおウチヤマホールディングスの株を2012年4月の始値で購入しいまも持ち続けている場合、1対4の株式分割効果で原資は69%増加している。

▶ウチヤマホールディングスが展開する介護施設「さわやか倶楽部」

☆各座長・代表幹事より新年のご挨拶

法務部会　座長
瑞宝興業　代表取締役
稲垣　俊勝氏

テナントニーズの変化に対しビル経営の新手法を検証する

稲垣　不動産を取り巻く法律関係の話題は少しずつ変化していると感じています。それは実際に法律が変わるということより、貸す側あるいは借りる側の意識であったり、傾向など目に見えない部分に変化が生まれてきているのだと思います。当社で実際にあった話をしますと、ある会社Aと別のある会社Bが同じ事務所を共用して使用したいという相談がありました。両社の担当者にお互いの関係について尋ねると「知人」という返答で、どうやら資本関係といったビジネス上のつながりはないようでした。通常の賃貸借契約では転貸は原則禁止ですので、どちらかが賃借人となり、もう一方が同居人として同じ貸室を使用することについて私自身はあまり歓迎していませんでした。ですが昨今では若い世代を中心にオフィスに対しての考え方が変化し、オーナー自身もこれまでと同じ考え方で賃貸業を行っていれば安定経営から遠ざかってしまうのではと考えています。シェアオフィスのように別々の会社が1つの貸室を使用するという契約は当社として初めての試みとなりましたが、入居した2社の間でのトラブルはなく仕事の効率も上がっているようです。その後も当社では数件、複数の会社が事務スペースをシェアして使用するケースに携わりました。リスク管理はしっかり行った上で、新しいトレンドにも怖がらずに対応していく姿勢がオーナーには必要なのかもしれません。法務部会では新しいトレンドに対応しながらも想定されるトラブルや法務上の対処についても検討していきたいと思います。

不動産経営部会　座長
昌平不動産総合研究所　代表取締役
瀬川　昌輝氏

瀬川　貸ビル業というビジネスに関して、日本と米国を比較した場合、大きな違いは日本の借地借家法のような法律が米国にはないということです。つまり、賃貸人は賃借人と自由な契約を結ぶことができるのです。皆さんは「BOMA360」という米国の貸ビル認定制度をご存知でしょうか。この制度は「ビルの管理・運営」、「安全（含緊急時対応）、警備、リスクマネジメント」、「従業員の訓練・教育」、「エネルギー管理（省エネルギー）」、「環境性能・持続可能性」、「テナントリレーション、地域コミュニティとの関係」の6項目から貸ビルを総合的に評価するもので、当社保有の「本郷瀬川ビル」では日本国内の貸ビルで初めて「BOMA360」の認定を受けました。米国では、この「BOMA360」で認定を受けているか否かがテナント入居を大きく左右する要素になっています。日本国内でも、外資企業の入居の際にはこうした認定制度が今後大きな効果を発揮するでしょう。米国の貸ビルの一般的な賃貸借契約の更新周期は10年です。10年もの長期の契約を更新させるためには、オーナーは様々な手段を用いてテナント満足度を高める努力を行っています。不動産経営部会では「BOMA360」を一つの契機としながら、現地の貸ビル経営の現状について触れつつ、これからの貸ビル経営を考えていきたいと思います。

管理部会　座長
鈴丈エステートサービス　代表取締役
青木　邦啓氏

青木　管理部会では、オーナーの責任やリスク、長期修繕計画や改修計画、そして補助金の活用などについて専門家の知見を交えながら検討して参りました。稲垣座長のお話しにもありましたシェアオフィスについては昨今のトレンドということもあり私も関心を寄せるようになりました。しかしオーナーとしての私自身の考え方が、変化していくテナント側の考え方に追い付いていない部分があると認識しています。賃貸人として、どこまでが許容できるのか。逆にどこからが許容外であるのか。その明確な線引きは非常に難しく、従来通りの管理手法とは異なる新しい管理手法を必要とする場面も出てくる可能性も考えられます。我々はバブル崩壊以降の貸ビル不況を肌で感じてきましたから、コンスタントに安定した賃料収益を得るためにはテナント側の意識の変化に対応する柔軟性が求められると感じていますし、その対応力は個々に備わっていると思います。若い世代や新しい産業は、我々のビル経営にとってもヒントを与えてくれる存在になりうると私は考えています。従来までのビル経営のスタイルに若い世代の新しい感性が折り重なっていく中で、双方の良い部分・悪い部分について管理上の事例を踏まえながら考えていこうと思います。

▶各部会の抱負を述べる

不動産経営者倶楽部　代表幹事
ビル経営研究所　代表取締役社長
垂澤　清三

垂澤　個人的な感覚で言えば、今年の貸ビル市場は反転の年になるのではないかと考えています。何が「反転」なのかというと、長らく続いた貸料の下落傾向から反転するということです。賃貸市場は大手デベロッパーの大規模物件から賃料が反転上昇し、大型ビル、中型ビル、小型ビルへとその波が及んでいくことになります。リーマン・ショック後に入居したテナントが更新時期を迎え、当時の値ごろな賃料から値上げを実現していくという点でビルオーナーにとっての正念場が訪れているのだと感じます。現在、東京の賃貸オフィスビルのトップレントである丸の内では、坪4万円が大きな壁になっています。丸の内の大規模物件に入居するテナント側からみれば賃料の値上げは、決して小さい負担ではありません。しかし、大手が保有する大規模物件の賃料ベースが上がっていけば、大規模から中小規模まで差が縮まっていた賃料の差別化が進み、賃貸ビルとしての住み分けが規模別で以前のように明確化してくるでしょう。テナント側から見た場合の賃貸ビルのバリエーションが広がることで、中小規模の賃貸市場にも少なからず良い影響が現れてくるはずです。会員の皆様には、この「反転の年」を明るく・前向きに捉えて頂き、本年の不動産経営者倶楽部を更に盛り上げて頂ければ幸いです。

ダメビルの取説
～ダメビルをイケテるビルに変える秘策～

第9回

ダメビル治療3つの処方箋

●プロフィール
昭和43年福井県福井市生まれ。早稲田大学理工学部建築学科卒業。ザイマックス社にて、事業用オフィスビルの運営、大手法人保有不動産の運用アウトソーシング受託、不動産の有効活用コンサルティングに従事する。国内及び外資系の不動産投資ファンドでのビル運営経験も豊富。その時の経験から、「不動産ファンドのビル運営ノウハウを一般のビルオーナーのお役にたてたい」と平成20年にバリューレイズを設立し、現在に至る。

バリューレイズ
代表取締役
石田　竜一氏

コスト負担少なく「70点を目指す」

前回「内見時に検討球が切れているとか、客がチェックするポイント」として、内見客の胸の内をお話しました。建物の良し悪しだけではなく、実にいろいろなことを思い描きながら内見していることがご理解いただけたと思います。

お客さんの頭の中をお理解いただいたところで、「じゃあどうすればいいか？」です。

①見た目をきれいに

やっぱり第一印象ですよね。「男は中身だ！」って言っても、みんな着飾ってるパーティーにジーパンによれよれシャツではやっぱりNGです。

例えば、共用部の電チカチカしてる、は最悪です。まずは、すぐにできることのひとつとして、「切れている電球を入れ替える」、「割れている照明カバーを直す」ことを始めてみてください。また、DM投函防止用の「空室部分のメールボックスのガムテープ」をやめて透明なテープを貼るか、投函禁止のプレートを買って設置してみるとか「斜めに傾いている床マットをきちんと置きなおす」とか、こういうところを見直してみてください。

エントランスに設置した自販機も、ちょっとした壁を立てて目立ちすぎないようにすれば印象もかなり違ってきます。

②プチリノベ

「ダメビル7つの事例」編では、ビル内のちょっとした残念なポイントがたくさんありましたね。トイレが古いとか、鏡が小さいとか、殺風景、EVの保護マットがヨレヨレで汚れている、壁が手垢で黒ずんでいる、殺風景な蛍光灯、色がバラバラ…やっぱりこれでは「なんか違うよな」になります。

たくさんお金をかけなくてもいいのです。要は印象の問題ですので、むしろスタイリスト、ビルでお店があるかな？」等言えば内装デザイナーさんに色みなどの具合を見てもらって、ちゃんとコーディネートすれば見違えるビルになります。

処方箋は「まず70点を目指す」です。ウォシュレットなんて自分でも取り付けできます。量販店で買えば2、3万円です。EVの壁マット、張り替えるだけで見違えます。テナントが退去した時にどうせ原状回復するなら、いつも同じ色の壁や床にするのではなくて、きちんとカラーコーディネートしたり、照明を少し変えたりするだけでグッとステキな印象になります。

③応対、接客

内見時にはちゃんとブラインドを開けておいたり、事前に空調をかけておきましょう、ということは以前にもお話ししました。他にも「節電だから」といってエントランスの照明を間引きしたりすることで薄暗い印象に見えて損しているビルも多く見かけます。残念です。それと「自分はどこに座るかな」とか「近くにいいランチの建物と関係ないポイントも内見客は気にして見ています。

●「応対、接客」の処方箋

だったらランチマップを手渡しましょう。大抵笑います。そんなビルあまりないですから。内見客にできるだけ多くの情報を提供しましょう（接客時の心得については重複しますので割愛します）。

また、募集資料に天井高くらいは書いておきましょう。特に天高が高い場合はウリになります。そして実際のお部屋にも天井の高さやOAフロアの高さを書いて貼っておくのも効果的です。あらかじめモデルレイアウトを用意しておくのもココロをわしづかみです。

以前、実際の室内の床に紙テープでレイアウトを貼ってみたりもしたことがあるのですが「俺の席、ここかな～」とか、すごい内見が盛り上がりました。

バルコニーがあるお部屋なら、観葉植物やベンチを置いておくと楽しく使っている状況が想像できて効果抜群です。

▶ちらつく照明は論外

▲内見時に部屋のウリを表示

▲「投函禁止」の表示も工夫

会社概要

中小ビル専門コンサルティング
株式会社バリューレイズ
住所　東京都港区赤坂5－4－16
　　シナリオ会館7階
電話　03－3568－3426
HPアドレス　http：／／valueraise.jp