

100名超す来場者



興味深くテーマが続く

好評を博している「ビル経営シンポジウム」。過去、東京・大阪で開催してきたが、それ以外の地域でも開催して欲しいという声が多かった。そんな声にお答えすべく、1月29日、まずは名古屋での開催を果たすことができた。栄カスホールにて盛況のうちに終わった「ビル経営シンポジウムin東海」。その速報をお届けする。

今後の東海地方でのイベント開催に意欲
愛知万博、中部国際空港、第2東名高速道路など、都市基盤整備を促進するよう大きなプロジェクトが目白押し。東海地域、そんな熱い視線を注がれている地域で、満を持してのイベント開催であった。

しかし、初の東海地方での開催となる、このシンポジウムの成否は未知数に満ちていた。しかし当日、気温は冷え込み、時折、雪もちらつきといったにも関わらず、開場時間の前から受付に並ぼうとする人もいた。開場すると机は確実に埋まってゆき、蓋を開ければ来場者数はおよそ110名に及んだ。今後は東海地方でのイベントを企画するにあたっての足場を築くことができたと言える。

シンポジウムは、13時に、弊社代表・垂澤清三の「将来的には年1回、名古屋で同様のイベントを開催できるようにしたい」という決意表明で幕を開けた。

特別講演は、2005年日本国際博覧会協会の審議役兼推進グループ長の吉田文太氏によって「愛知万博の基本計画と今後の展望について」というテーマで行なわれた。地域的にも身近で、ビル経営に影響を及ぼすテーマであるだけに、参加者は熱心に聞き入っていた。50分にわたる講演の後、シンポジウムが開始された。

1部は「東海ビル市場の現状と展望」というテーマで行なわれた。住友生命総合研究所の橋本泰久氏は詳細なデータをもち、名古屋の経済とビル市場動向を解説。既定の5分という時間ではとても解説しきれず、7面へつづく

名古屋市況を鋭く分析 ビル経営シンポジウム 2002 in 東海

白熱大論戦速報



名古屋の地で見識者同士の白熱した議論



住友生命総合研究所



開発部研究員 橋本 泰久氏

2007年の再開発問題が懸案に
推移を見て92年は一坪 金融・保健業界割合が東当たり1万2500円だ。京・大阪に比べて低いの。たのに対して01年は約1万円と値下がり幅が小さく、バブル事象が存在しなかったと言えそうです。経済規模を見ると人口が東京1200万人に対して、名古屋は700万人と500万人程度少ないのに、失業率は1.35%と、大阪の1.3%と大差ない。3%です。従業員数を見れば、名古屋で物件を探す動きが見られたことです。しかし名古屋では売却される物件がなく、実際に取引された物件は少ないです。しかし売却される際には公示地価のベース価格より高い価格で取引引きされる事が多いです。また、2007年の豊田ビル、毎日ビルの建て替え、牛島地区再開発により5000坪くらいの新規供給が見込まれ10%近く空室率が上がると考えられています。

従来型ビル運営の発想から転換 不動産証券化等を用いた経営姿勢を

世界的には年1回、名古屋で同様のイベントを開催できるようにしたい」という決意表明で幕を開けた。

特別講演は、2005年日本国際博覧会協会の審議役兼推進グループ長の吉田文太氏によって「愛知万博の基本計画と今後の展望について」というテーマで行なわれた。地域的にも身近で、ビル経営に影響を及ぼすテーマであるだけに、参加者は熱心に聞き入っていた。50分にわたる講演の後、シンポジウムが開始された。

1部は「東海ビル市場の現状と展望」というテーマで行なわれた。住友生命総合研究所の橋本泰久氏は詳細なデータをもち、名古屋の経済とビル市場動向を解説。既定の5分という時間ではとても解説しきれず、7面へつづく

2005年日本国際博覧会協会



審議役兼推進グループ長 吉田 文太氏

世界でも5年ぶりの登録博覧会をめぐることができ、少年公園と海上地区に分れていて、コンセプトとしては自然の英知を巡る地球大交流というものが根底にあります。青少年公園はゲートシティと呼ばれる入口を通り中へ入場するようにしています。グロバールという会場内を一周できる4つの目的があり、25mの輪状に形成された道を周りながら1日かけて見られるような作りになっています。モジュールという単位になっていて、最大5モジュールが使用可能となっています。このブースの受け付けに関しては3月24日頃から1カ月間くらいを想定しています。入場者は、ゲートシティを通り入場、6つのグローバルコモンと呼ばれる各国の文化施設

日土地ビルサービス

代表取締役専務 若任 敏男氏

管理会社との契約書の見直し必要

グとして重要なものは、ビル新築時です。ビルと60年間だつて維持させることができないのです。その上でLCC省エネ設備等の対策、将来の管理手法などを考える必要があり、法改正も重要なポイントです。改修時にも重要なポイントです。その時期の最新の技術・手法などを検討することが出来るからです。そして言うまでもなく日常管理が大事です。清掃E・V等のメンテナンスは大量に求められるのでそれを追求するの一手です。また契約書を見直し、業務に特定業者のみしか対応できないという業者独自の条項があった場合は見直しが必要です。そして管理会社の選定・管理の見直しにより、委託範囲は最小限に絞るようになり、日々のコツコツとした取り組みに尽きます。

保有不動産の分析がポイント

取締役企画部長 土田 誠氏

カゴメ不動産

とは今現在使用しているため、手を加えることは出来ない工場や支店や研究所のようなもの、「稼働資産」とは直接自社事業には役立つのではないけれどもパークキングや賃貸などに用いて事業収入をあげているもの、「遊休資産」とは固定資産税はかかっているけれども全然使われておらず全く収益をあげていないものです。区分した上で固定資産税評価額、収益、費用、個別評価要素による評価を行います。このように物件を手がけるには専門性がプレインの活用が有効です。そして活用スケジュールを確定して年次計画に落とし込みます。そして社内部門ごと業務分担を切り分けて、その上で事業をすすめます。このように毎年ローリングプランを策定しながら、コツコツと事業を進めていくことが大切です。

第一ビルディング

取締役ビル事業部長 丸山 勝氏

依然リストラ型退去が中心

としては「リストラ型」が依然として、トップに挙げられていて、「地区退去」が14%、「営業不振」が7%、「経費削減」が6%、そして「人員削減」が3%です。それに対して、「積極型」は13%と、内訳は「パター取引にて移転」が3%、「最新ビルへの移転」が3%、「増築対応が出来ず」が4%、「自社建築」が3%となっています。その他には「組織変更」が14%、「合併・統合」が15%となっています。

雪の降るコンディションの中

名古屋のビル市況とは



6面からつづく
 解説 ビル新築時 改修時
 ず、「張り切って資料作った
 のですが、時間が…」と
 と橋本氏が苦笑。そして
 第一ビルディングの丸山
 勝氏は、自身の名古屋への
 愛着を語った後、注目のテ
 ナント及び確保戦略」とい
 うテーマで解説を行なった。
 昨今、テナントの移動率が
 高くなったことを指摘した
 上で、「入居・増室」、「退
 室・減室」の業者別の割合
 及び「退室・減室」理由に
 ついてのデータを示した。
 両氏が示したデータを基
 にディスカッションが行な
 われ、新規ユーザーの開発
 及び、既存ユーザーの囲い
 込みに向けての議論が行な
 われた。

外資系企業の誘致
 交渉は200時間
 2部は、「不動産の上手な
 活用」というテーマで行な
 われた。カゴメ不動産
 の土田誠氏は「資産の有効
 活用」について、自社の方
 策を元に解説。保有不動産
 を評価付けた上で、その
 不動産の活用スケジュール
 を確定し事業活動のプラン
 を立てることを提唱した。
 日土地ビルサービスの若
 住敏男氏は、ビル管理面か
 らコストを削減する方法を

解説 ビル新築時 改修時
 が、管理コストの削減を考
 える重要なタイミングであ
 ることを指摘した。そして
 言うまでもなく、日常管理
 においても見直しすることに
 を奨励した。
 ディスカッションでは、
 ルイウィットンを誘致したカ
 ゴメ不動産の実績に話及
 んだ。土田氏は、200時
 間にも及んだ外資系企業と
 の交渉の感想を披露。
 「外資系企業は契約に至
 るまでの交渉が非常に大変
 でしたが、一回決まるとしま
 えば、契約書を逸脱するよう
 なことをしてこないで、
 非常にスッキリした付き合
 いが出来ました。とは言え、
 相当大変なことは確かだ
 でありお薦めは出来ません
 」と語った。

ここで、海外の不動産運
 営に詳しいエムズの鼠屋政
 敏氏にもコメントが求めら
 れ、今のところ外資系企業
 でも、日本の商習慣に従う
 ところもあること、外資系
 企業は情報開示に対する要
 求が非常に大きいことを付
 け加えた。
 その後、若住氏が自社の
 体験で、エレベーターのメ
 テナンスについて業者と
 仕様の見直し作業をしたと
 ころ、年間1300万円も
 のコスト削減につながった

メンテナンスは大量に集中発注して スケールメリットによるコスト削減を

プロパティマネ
 ジメントを導入す
 ることのメリット
 は、まずはビル経
 営フレキシブルを確保
 できることです。
 弁護士・仲介業者
 は事が起こってか
 ら動きますが、PM
 は常にどんな事
 態に対しても準備
 しているのだから
 起こった時に、
 迅速に対応できま

プロパティマネジメントが オーナーの心強い味方に



取締役社長
小島 篤氏

千代田ビルマネジメント
 態勢と動員力を確保してい
 ます。また個人オーナーの
 方など意外と実行しておら
 ない方が多いのですが、ビ
 ル管理記録あるいは賃貸契
 約履歴の整備と保管もPM
 は行います。これは補修の
 記録から、テナントの入退
 居記録、賃料の記録などを
 まさまで、後々になって物
 を言います。それ以外にも
 煩雑業務からの解放・集中

プロパティマネジメントが
 オーナーの心強い味方に
 ます。次にオーナー本人では
 やりにくい利害関係者との
 直接交渉を代わりに進めま
 す。またビルメン会社より
 も突発的事態に対する即応

ビルの賃貸事業も 日本経済復活の鍵

3部は、「マネジメントで
 ビル経営はこう変わる」と
 というテーマで行なわれた。
 エムズの鼠屋政敏氏がこ
 で登場し、不動産の証券化
 定期借家制度、プロパティ
 マネジメントなどの、ビル
 経営において最近顕著にな
 ってきた新しい潮流につい
 て解説した。
 千代田ビルマネジメント
 の小島篤氏は、プロパティ
 マネジメントを導入するこ
 とのメリットを、とりわけ
 個人オーナー向けに説明し
 た。

「一定の地域で、複数の
 ビル管理を一括することの
 メリットとデメリット」と
 りわけセキユリティ面に不
 安がないのか」という質問
 に対して若住氏は、力強い
 口調でスケールメリットに
 よるコスト削減を強調、ま
 た、「一括型のビル管理にお
 いても十分なセキユリティ
 管理が可能だと断言し、
 要都市で同様のイベントを
 開催していく予定である。
 ビル業界関係者必見のこの
 イベント。他の地域に住む
 読者諸氏にも楽しみにして
 いていただきたい。

ビルの所有そのものの 見直しが必要なことも



代表取締役
鼠屋 政敏氏

不動産の証券化などに
 見られるように従来型ビ
 ル経営の発想が転換点を
 迎えています。従来は、
 一度不動産を所有したら
 絶対に手離さない、とい
 う所有へのこだわりが浸
 透してしましました。しか
 現在、不動産にはリスク
 が伴うので、ビルをその
 まま所有していても良いの
 か、という観点で見直し
 を求められる局面も出て
 来ます。また銀行借入へ
 シンポジウムの締め括り
 の信頼性を高めた。
 説の信憑性を高めた。
 鼠屋氏は「我ががビルの賃
 貸において励むことは、日
 本経済浮上の契機となり得
 る。ビル事業に携わってい
 る方々にエールを送りた
 い」と語り、これが今回の
 「ビル経営シンポジウム2
 002 in 東海」の閉
 めの言葉となった。
 今後弊社は、全国の主
 要都市で同様のイベントを
 開催していく予定である。
 ビル業界関係者必見のこの
 イベント。他の地域に住む
 読者諸氏にも楽しみにして
 いていただきたい。

「質疑応答が終わると、小
 島氏は「我ががビルの賃
 貸において励むことは、日
 本経済浮上の契機となり得
 る。ビル事業に携わってい
 る方々にエールを送りた
 い」と語り、これが今回の
 「ビル経営シンポジウム2
 002 in 東海」の閉
 めの言葉となった。
 今後弊社は、全国の主
 要都市で同様のイベントを
 開催していく予定である。
 ビル業界関係者必見のこの
 イベント。他の地域に住む
 読者諸氏にも楽しみにして
 いていただきたい。

シンポジウム 来場者の声



熱心に聞き入る参加者

東洋殖産
 今回のシンポジウムに参加した目的は、鼠屋
 政敏氏の「不動産ファンドとビル経営」につ
 いての話を聞かためです。第一部から聞いていま
 したが、やはり不動産の証券化の話が最も参考
 になりました。当社の親会社は
 不動産会社で、そこに対しファ
 ンドに関してのアドバイスが出
 来ればと考えています。

代表取締役常務
西 友平氏

**NTT東海ビル
システムズ**
 今日このシンポジウムに来たのは、
 ビルの管理の話についての情報を聞
 きたためです。特に参考になると感じ
 たのは、「コスト削減」についての話で
 した。その理由としては、当社は現
 在、共同ビルの管理をしています
 コストに関しては、非常に頭を悩め
 ている部分だからです。

副部長
飯田 定雄氏

栗木商事
 当社では、現在、オフィスビルの取得を考えて
 いますが、その後の管理方法について情報を得た
 いと考えて来場しました。特に聞きかかったのは
 なかなか仲介業者では分からない部分であるコス
 ト管理の方法です。ファン
 ドや、コスト削減、プロパ
 ティマネジメントの話など
 が参考になりました。

代表取締役
栗木 秀樹氏

JREセントラルビル
 今日、ビル事業の営業部門
 の人間と、管理部門の人間とで
 このシンポジウムに参加しました。今、日本国際博覧
 会の吉田氏の講演を聞き終わるところですが、この
 後のシンポジウムに期待していることは東海地区のビ
 ル市況を把握する上での示唆が欲しいということ
 です。またビル管理の立場としては、いかに管理コストを
 削減するかというテーマも興味があります。

六合トラスト
 当社はビルの管理会社です。今回の
 シンポジウムには、オーナーが現在望
 む事は何かを知りたいと考え参加しま
 した。ただ、このシンポジウムに参加
 して可もなく不可もなくという程度が
 いたって普通の事であると感じまし
 た。オーナーの立場に立つ提案できる
 素材は隠れていたと思います。

人材管理部長
大塚 茂氏

フジタ建物
 第一のシンポジウムを聞いての感想は、名古
 屋の空室率は少々疑問が残りました。私も、
 名古屋で仕事をしていますが、仲介業者などに同
 じ話を聞いた時は、10%くらいと聞いていた
 のでそのように認識してました。実際名古屋の
 ビル市況を見直した時に、もう少し空室率は高いので
 はと考えています。名古屋のサインタワービルなども
 賃料を下げるという噂を聞きますし、現在の名古屋の
 状態では賃料を下げるほかにないというのが感想です。

守随本店
 のはビルを運営するにあたってのノウハウや見
 通しの立て方、上手な管理の仕方を学べればと
 思ったからです。また、現在の名古屋のビル市
 況そして、将来的な展望なども知りたいと思っ
 っていました。ビル事業が本職という訳ではあり
 ませんが、新鮮な体験をしました。

代表取締役
早川 静英氏

当社は、機械を製造してい
 る会社です。その事業の中
 で、ビルも一棟所有してあります。
 このシンポジウムに参加した