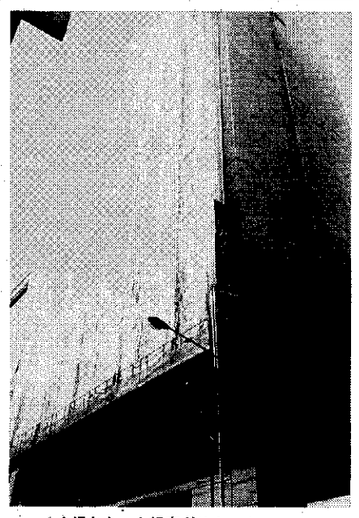
生き残りの秘策を伝授
ビル経営シンポジウム2001in東京
大論戦最新速報

本紙が主催する「ビル経営シンポジウム2001」が2月23日、銀座ガスホールに約250名のビルオーナー・管理会社の参加のもと開催された。「プロパティ・マネジメント」「不動産証券化」など新時代のビル市場を象徴するキーワードについてくり広げられた7名のパネリスト達による論戦の模様を参加者達の声とともに速報の形でお届けする。

おおよそ250名が来場

▶ビル業界を代表する論客7名が一堂に



▲会場となった銀座ガスホール

2年後のビル供給ピークを前に効率的なリニューアルが重要に

東京主要5区ではミニバブルが発生

開場予定の1時30分を待たずに銀座ガスホールのロビーは参加者で埋めつくされた。都内、首都圏ら近隣は言うに及ばず遠く福島・新潟・名古屋・大阪・沖縄からの参加者も次々と到着する。

そこで急遽予定を早め、時間前に開場を実施。客席とステージの距離が近いことで知られる銀座ガスホールだが、少しでも良い席を確保しようと参加者達が先を競う。

14時丁度「ビル運営が個人から組織へと変化する時代の中でビルマネジメントのあり方が模索されています。バブル期を上回るビル供給が見込まれる中で今後のビル運営の方策を見付けてゆきましょう。」という弊社垂澤代表の挨拶で幕を開けた「ビル経営シンポジウム2001」。その口火を切ったのは住友生命総研の橋本研究員だ。

「現在都内の中規模以上のビルではミニバブルともいうべき様相を呈しています。これはオフィスワーカーの全体数は増加していないもののパソコンの使用などでひとりあたりの利用床面積が広くなる傾向にあることが原因として考えられます。」

との橋本氏のレクチャーに客席からは安堵の声も聞かれたが、2003年のオフィスビル供給ピークについてコメントしたディック・エンタープライズの増田専務は、やや厳しい見方を示した。

「東京における年間新規供給の適正量は約100ヘクタールですが、2003年には172ヘクタールの新規供給が見込まれており供給過剰の感は否めません。また株価の低迷によるオフィス需要の後退も今年夏以降考えられます。大型ビルから中型ビル、小型ビルへと玉突き的に影響が出てくるでしょう。」

今後の注目企業は医療介護・福祉系

この様な先行き不透明感の中で重要になってくるのが万のあるテナントをいかに確保し、長期入居を果たしてもらうか、という点である。これについては第一ビルディングの八田副社長がコメントを行った。

「今後注目すべき企業は情報化・グローバル化がキーワードです。例えば外資系企業の社員ひとりあたりの執務面積は国内企業のそれの1・25倍といわれており、大型入店につながり易くなります。また、コンサルタント・人材派遣業・教育産業や高齢化社会で伸びが期待出来る医療・介護老人福祉ビジネスも注目の存在です。情報通信・コンサルタントなどは移転の動きが早いという特徴があり、特に大型ビル限定という考えもありませんので中小ビルにとってもチャンスは多いでしょう。

優良テナントの確保にはビルそのものを市場内で競争力のあるものにしてゆくこと、つまりリニューアルが重要になってくる。この点について興和不動産阿部取締役はこう解説した。

《9面につづく》

今後注目のテナント

社員の執務面積広い外資・情報系が狙い目

第一ビルディング副社長
八田　知則氏

今後新しい供給がどんどん増えていくなかでターゲットとして最も期待できるのはIT外資の再上陸による需要の高まりでしょう。次にコンサルタント、人材派遣業で3位は医療・介護の分野となるでしょう。これらの注目業種に総じて言える事は入退去の動きが活発であることでしょう。ですから必ずしも大きくて設備の良いビルだけでなく動きを見極められれば小さなビルでもチャンスがあるといえます。特に注目の情報・外資はオフィスワーカーの一人当たり床面積が一般企業より広く他業種の2割5分増し位ですから、そういった企業を吸収できるかが一つの鍵となります。当社は今、頭を悩ませているのは地方のビルの1階で、以前なら銀行が入っていて余裕だったものが金融の合併などにより空いてしまい吸収しきれないことです。

供給過剰の影響は中小ビルに波及

2003年の影響

2003年に大型ビルの竣工ラッシュを控えていますが、この影響は最終的に中小規模のビルが受ける形となるでしょう。玉つき的に100坪未満のビルに波及すると考えられます。東京の年間供給量は100ヘクタール前後が適当で、94年は183ヘクタールという量を消化しルの供給量で94年に匹敵する影響があるでしょう。現在23区内で800棟のテナント募集をしているビルがあり、そのうち7割が50坪未満のビルで50～100坪が2割、100坪以上が1割となっています。三鬼商事の調査で都心五区のワンフロア100坪以上のビルの空室率を調べたものがあるのですが、これが2カ月続けて上昇するようなことがあると苦しくなってくるでしょう。

ディック・エンタープライズ専務取締役
増田　富夫氏

効率的なリニューアル

工事はタイミングがポイント

興和不動産取締役
阿部　修氏

リニューアルの目的はビルの資産価値の維持・強化で2003年の竣工ラッシュに向け客付けのできるような建物にしていかなければなりません。現在設備が全体的に底上げされており、競争力を維持するためにはいかに効率的なリニューアルができるかにかかってくることになります。個々のビルにより規模や期待収益により5～10年先をみた計画を進める必要があります。ポイントとして原状回復といったレベルなどタイミング良く工事を行うこと、工事期間は迷惑を最小限にする様計算すること、テナントに変わったと思わせること、どうせやるならスペースを使って収益起こしを考えることなどが上げられます。そしてその後のためにリニューアルの目的と実際どれだけ効果があったか具体的に整理し、次に役立てる事も大切です。

良質物件なら企業の資金調達に有効

証券化の利点と活用法

証券化の目的は基本的に益出しですが、売却に際しての理由は幾つか考えられるでしょう。証券化の利点として上げられるのが良い環境を生み出すことです。資金調達が可能になることにより貸し入れ金を返済し財務内容を良くすることができます。すると企業の格付が上がり、調達コストが良くなったり、株価が上がったりという良い影響が期待できるのです。ただそれだけの効果が期待できるのはいわゆる新・近・大物件に限られるでしょう。安定テナントが入居しておりマネジメントも良いビルということになります。そうでない場合、それなりの値段で利回りを相当付ける必要がでてくるでしょう。これからハイリスク・ハイリターンの商品を求める投資家も出るでしょうし、将来に期待したいと思います。

日本土地建物
常務取締役
野崎　朝博氏

PMの上手な活用

ブレーンの確保が最大のメリットに

千代田ビルマネジメント社長
小島　篤氏

ビルマネジメントは大きく分けてアセットマネジメントとプロパティマネジメントの2つに分けられます。日本のPMは単純にバリュー重視、キャッシュ重視と分けられるものではなくテナントとの関係のあり方など日本的な考え方を頭に入れた上での運営が必要になってきます。個人のビルオーナーがPMを導入するメリットとしてはブレーンを確保できることでしょう。また個のビルからビル群の一つとしての仲間入りを果たし、組織として自然災害などの突発的な事に対して動員力を確保できます。そしてオーナーは案外孤独なもので、限られた情報当たりにすることにより経営能力の向上も可能でしょう。

PMは大きく分けてアセットマネジメントとプロパティマネジメントの2つに分けられます。日本のPMは単純にバリュー重視、キャッシュ重視と分けられるものではなくテナントとの関係のあり方など日本的な考え方を頭に入れた上での運営が必要になってきます。個人のビルオーナーがPMを導入するメリットとしてはブレーンを確保できることでしょう。また個のビルからビル群の一つとしての仲間入りを果たし、組織として自然災害などの突発的な事に対して動員力を確保できます。そしてオーナーは案外孤独なもので、限られた情報当たりにすることにより経営能力の向上も可能でしょう。

源しか持っていない方には良いパートナーとなるでしょう。

沖縄・大阪はじめ全国から

▶開場と同時にロビーが人で埋まる

〈8面からつづく〉

「入居者に対してビルが変わったことを印象づけることが大切になります。例えば女性入居者に対しては水まわりの改修が効果的です。また収益源となるスペース、例えば自動販売機を設置するスペースを設けることなどもポイントになるでしょう。あとは工事のタイミングです。原状回復工事にあわせるなどして入居者に出来るだけ迷惑をかけないことがポイントになると思います。」

マネジメント費はインセンティブ制も

現在の市況とそれへの対応策についてひとしきり論じたところで10分間の休憩を挟みシンポジウムは第2部へと入ってゆく。

第2部ではプロパティ・マネジメント（以下PM）、不動産証券化と、今後のビル市場を語る上で欠かすことの出来ない重要なキーワードについて論戦が繰り広げられた。

まずPMについては、議論進行役を務める千代田ビルマネジメント小島社長が論説する。

「ビル運営についてのプレーンがいない個人オーナーにとってはその確保が重要です。多少のフィーを支ってでもビルの経営をプロに任せる方が管理の面では安心でしょう。またPMを導入することで、そのビルが『個人』からマネジメント会社が扱う『ビル群』への仲間入りをすることが出来ます。」

またマネジメントフィーについては

「これまでのメンテナンス会社の様に単位面積幾らというフィーの算出方法では、彼らはリスクを負う必要がありません。そのビルについて責任を持って対応するという意味からもインセンティブ制など新たな手法もあって然るべきではないでしょうか。」

などといった意見もパネリスト達から出た。

次の話題は不動産証券化だ、コメンテーターはケネディ・ウィルソン・ジャパンの本間社長。

「ここ数年大型ビルの証券化の話題にこと欠かず、また今後はオーナーの資金調達手段としても不動産証券化は選択のひとつになるでしょう。しかし買手側からすると修繕計画がしっかりしていなかったり、情報開示が不充分であったりと商品価値を見い出せないビルがあるのが気がかりです。結論を言えばキャッシュが幾ら残るかが重要になる訳ですからアセット・プロパティマネジメントの使い方も重要になってくるでしょう。」

中小ビルにおける証券化のメリット

また証券化の話題は現在のところ大型ビルが中心だが、それが中小ビルへも波及してくるのだろうか、この点について日本土地建物野崎常務が語る。

「利回りさえよければ買手側としては規模は気にしないでしょうが購入価格は安くなるでしょう。市場にとっても証券化不動産の商品バリエーションが豊富な方が活気付きます。一方オーナー側にしても単純売却に比べ税制面で有利なので証券化を用いるメリットはあるでしょう。しかし小型ビルは証券化に際して揃える必要がある資料が不備であったりすることもあるので時間がかかることも考えられます。」

その後質疑応答などで予定時間をややオーバーして終了したビル経営シンポジウム。ひとつの事象について複数の意見を聞け、比較検討が出来たことについて参加者からは評価の声が聞かれた。

次回は4月末にビルの情報化対応をテーマに都内で、そして6月末には今回同様総合的なテーマに基き大阪での開催となる予定だ。詳細については随時本紙上等でお知らせしてゆく。

また、今回のシンポジウムを収録したビデオの販売・レンタルも行っている。問い合わせは本紙まで。

▲参加者も真剣そのもの

プロパティ・マネジメントの導入により ビルは「個」から「群」への仲間入りを果たす

証券化を行う場合は修繕履歴の有無が鍵

不動産証券化の影響

ケネディ・ウィルソン・ジャパン 社長 本間　良輔氏

現在のところ、不動産の証券化という言葉のみが一人歩きしてしまっている印象を受けます。信託受益権の取得をマスコミが不動産証券化として取り上げていますが本当の意味での証券化ではありません。あれは単なる土地信託で本当の証券化はこれからでしょう。今後証券化が本格的に行われる中で運営の常識が変わってくるでしょう。当社が川崎で導入したコスト削減により年間20％、6千万円削減に成功しました。現在証券化を検討しているオーナーは修繕履歴を保存することをお勧めします。売却する時買い手に取っては大切になるのでセットマネジメントの導入によりビルメンに市場経済の競争原理が導入されるなどこれまでのビル運営の常識が変わってくるでしょう。当社が川崎で導入したコスト削減により年間20％、6千万円削減に成功しました。現在証券化を検討しているオーナーは修繕履歴を保存することをお勧めします。売却する時買い手に取っては大切になるのです。

シンポジウム来場者の声

東日

代表取締役 丸山　秀一氏

ビルオーナーの立場からはメンテナンス費を含めた経費消減に一番の興味を持っています。賃料アップが見込めない現在の状況では、オーナーもビルのランニングコストに対する意識は高いのではないでしょうか。仕事の質を落としてまでコストダウンする為にはいがないという業者の意見は参考になりました。

ミタケ

代表取締役 中野　高男氏

証券化に関心を持っています。ビルを売る予定はありませんが、自分のビルが外から見てどれだけの価値があるのか、買い手はビルのどこに注目しているのかといった事にはオーナーとして興味を持っています。ビルの資産価値維持という意味でも役立っています。今後も買い手から見たビル評価のポイントに注目していきます。

レインボーインターナショナル

メモをとる姿が多数見受けられるなど、非常に有意義な会議であったと思います。今後のビル経営に関してはマネジメントの重要性を強く感じました。コストを抑えてどれだけ効果のあるリニューアルができるのか。改修のベストのタイミングはいつなのか非常に判断が難しく、個人の能力が問われるようになると思われます。今後は年に何度か、こうした催しが行われるといいと思います。

田町ビル

営業部専門部長 高須　保氏

ビルの新規取得や増築によるボリュームアップが見込めない現在では今ある物件をどの様に活用していくかを追求するプロパティ・マネジメントに関する講義は大変参考になりました。特に現場で実務を手がけている人がパネリストにいたことで実践的な話を聞くことが出来たことが有意義だったと思います。

東京ビル市場展望

住友生命総合研究所 橋本　泰久氏

マーケットは、賃料、空室、地価の三つの基準で見ることが多いようですが、収益率を柱として考えるべきでしょう。投資額に対する純営業収益は過去15年プラスで来ているものの地価の下落が長期にわたって続いているため、総合収益率も10年連続でマイナスが続いています。地域別に見ますと都心がプラス、首都圏でみると0％前後、大阪は街の構造変化により元気がないということとパソコンの普及で執務面積が増えたことの二つの理由はリストラなどで雇用を減らしたが床面積は変わらないという様です。将来に関しては今後供給が増えていくなかオフィスワーカー数は伸び悩むと考えられます。ただこの10年で一人当たり床面積は増えています。

都心部においては総合収益率はプラス

中島屋

代表取締役 中島　佐千男氏

私はこの手のセミナーなどがある時は時間が許す限り出席するようにしています。多くのセミナーが大会社の取締役レベルの講演が中心で高みにたった内容であるのに比べ今回は現場レベルの話が中心で役に立つ内容で良かったと思います。特に「注目のテナント業種」は興味深く拝聴しました。普段思っていたことを確認できたという感じです

富国生命ビル

リニューアルの話を聞こうと思って参加しました。当ビルでは3年前から6～7年の計画でリニューアルを開始しました。先を見すえ電気容量を増やした設備更新、テナント誘致のため特徴のある改修など私も考えていた部分で間違っていなかったと確認できました。後は具体的なリニューアルの進め方で、テナント入居したままやるのか、退去してもらうのか他社のリニューアルのデータなども聞きたかったです。（管理第二部　海老根　教氏）

新宿スクエアタワー

常務取締役 石井　一弘氏

今回のシンポジウムではビルオーナーの一大勢力となっている海外機関投資家のビル運営に対する考え方に大変興味を持ちました。企業系列や縁故にこだわらないシビアなスタイルに認識を新たにさせられました。次回は現在話題になっている建築前からのライフサイクルコスト削減に関してファシリティマネジメントの具体的な実務例などをとりあげてもらえればと思います。

新宿サンエービル

私は一年程前からビルの経営に携わるようになったため、現在、運営ノウハウや市場動向を積極的に勉強しようと考えています。ですから今回のシンポジウムは本当によいタイミングでした。テナント動向、リニューアルなどは当社でも非常に気になる問題です。当ビルは築22年になりリニューアルの検討を進めていまして、阿部氏の話の中であったテナントに変わったと思わせるリニューアルを意識して進めたいと思っています。（今井善一社長）

ハイウェービル

常務取締役 木下　安義氏

非常に多くの人出で活気のあるシンポジウムだったと思います。ただ質疑応答が時間で区切られて終わってしまったようで残念に思いました。内容については「効果的なリニューアル改修工事」や「注目のテナント業種」などの話を興味深く拝聴しました。特にリニューアルについては当社でも差し迫った問題で参考になりました。