活況の名古屋に注目

第62回 ビル経営サミットin東海 紙上再現

今回で第62回を迎えた「ビル経営サミットｉｎ東海」。名古屋で行うのは2016年以降、3年ぶり。前回よりもオフィス市況が改善しており、むしろ空室が少ない状況だ。リニア新幹線などの注目開発も控えているため、オーナーからの注目度も高い。多くのビルオーナーが集まった、今回のセミナーを振り返ってみよう。

◀熱心に聴き入る参加者

名古屋駅太閤通口まちづくり協議会
会長
西川　富夫氏

第１部　基調講演

「リニア開通に向けて名駅西の魅力あるまちづくり」

ポテンシャルが評価され不動産価値は上昇中

駅西のイメージ変え 住民参加で新しい街に

「駅西」にはアニメ関係のお店が多く、名古屋のアニメの聖地のようになっています。協議会でもキャラクターをつくって盛り上げようと、地元の学生さんにつくっていただきました。駅西にはこういった文化も根付いています。

地区の特長についてご説明しますと、この地区は世の中の動きの影響を非常に受けていると考えています。世界各地の紛争であるとか厳しい国際的であるとか、日本の得意なボランティアの経験だとか、そういうものが駅西の住民の心に微妙に影響しております。開発途上国の成長とか、日本の高齢化社会の進展などにも影響を受けつつあります。そういう意味で駅西の名古屋での位置づけを考えますと、企業の本社が並ぶビジネス街の駅東と比較して、これだけ名古屋駅に近く利便性もありながら大手上場企業の本社が一つもありません。考えられないことです。かつては二つありましたが、それも無くなりました。

それと駅西には、かつては風俗店がありました。7～8年前までは街娼も立っていました。だからといって駅西の街なかは非常に治安もよく、住んでいる方はこんなに安心安全な街はないと言います。しかし第三者から見ると、まだ不安が払しょくできていないのが実態です。私たちはそういう雰囲気を払拭するために協議会をつくったわけです。

先ほどの挨拶でビルの価値を上げようという垂澤社長のお話がありましたが、現実に駅西の土地の価格はひじょうに上がっています。リニアが来るからだけではないと思います。これは学者や先生方が言うよりも、皆さんのように実業をしておられる方々の嗅覚のようなものですね。絶対ここは伸びるということを感じているからこそ、あれだけ不動産価格が上がっているのだと考えています。

駅西の街の特長は、駅の近くでありながら住宅が多い。商業もありオフィスもある。その成り立ちは、名古屋でありながら城下町ではないんです。名古屋駅は農村でした。なぜこんなところに駅がつくられたかというと、都心部につくると立ち退きが増えるからです。中央線の金山駅も、名古屋の中心部を避けてつくられています。

農業に例えていえば、駅西は経済的に多くの実りが期待できる肥沃な土地です。そういう場所ですから、地方や東京、大阪などの資本が駅前の土地を買いに来ます。放っておいてもお金がもうかるような場所です。しかしそれでいいかがわしいお店をつくられてはと、地元の皆さんがいろいろ苦慮しているという状況です。

国際問題から生じるリスクもあります。じつは駅西は、在日の方が多いのです。皆さんご苦労されてきた。今は地元の方と一緒になって街づくりをしておられます。それから若者の先端文化。アニメやコスプレが盛んで専門学校もある。街の課題としては街路樹や公園といった潤いが少なく、また駅東との連絡通路の問題もあります。それとこれからの街は、バーチャルタウン化とデジタルインフラの整備が大切です。こうしたことを実現していければと考えております。駅西のまちづくりは、文化創造とビジネス振興、そして心・意識づくりという三つを基本コンセプトとして進めていく考えです。例えば協議会をつくった当初、何をやればいいかということで、まず自分たちの街を自分たちで掃除することを始めました。街をきれいにするということも大切ですが、街づくりに通じる意識づくりのためでもあります。また、アジアをはじめ世界と繋がるような取り組みや、「つばきFESTA」などのイベント。こういうものが、直接的ではありませんが文化となっていくと考えています。まちづくりにはソフトとハードの整備が欠かせません。

しかしまちづくり協議会には、なんの権限もありません。地元の方々にまちづくりに参加していただくためにも、このイメージと心をどうみんなに伝えていくかが大きな課題です。続いてリニア新幹線について少しお話します。東京名古屋間、これまで1時間40分かかっていたのが40分になります。往復時間で考えると、1日あたり2時間も浮くわけです。これは名古屋だけが恩恵を受けるわけではありません。名古屋を中心とした交通網を整備することで浮く時間はより多くなります。新幹線ができた時、これまで東京からは1泊する必要があったのに、日帰りできるようになっては名古屋に泊まらなくなると言われました。しかし現実には、新幹線ができて名古屋は発展しました。

平成24年にまちづくり協議会が発足しましたが、当初は関わりたくないという人もいました。まちづくりは自分に直接関係ないと考えていやがる人がいました。しかしまちづくりは、そこに住むすべての人に関わる活動です。リニア新幹線の開通で、名古屋が日本の中心の中心になるかもしれません。これは心がけ次第で、名古屋駅の価値はとてつもなく上がるのではないかと考えています。

三井不動産リアルティ
名古屋支店ソリューション営業部　主査
井上　幸一郎氏

スムーズかつ上手く 高く売却するポイントは

今回のテーマは「ビルの資産価値向上戦略」ということで、物件の売却にフォーカスしつつ、資産価値向上のポイントや売却時におけるポイントを説明致します。まず収益用不動産の主な売却理由として挙げられるのが、「キャッシュフローの改善」、「不動産の現金化」、また「相続対策や管理の手間等を考慮した問題解決」というケースも御座います。ですが、多くの売却主の共通点はスムーズかつ上手く、欲を言えば高く売りたいという認識です。この「高く売りたい」という部分を、収益用不動産を取り巻く環境や収益用不動産売却のポイントで見ていきます。

まずは全体の環境から。REINSから見た、名古屋の都心部および都心部周辺の中古マンションの平均成約単価・成約件数推移ですが、双方共に現在右肩上がり。どちらも引き続き、上昇し続けると思われます。また日本不動産研究所様が出しています「第39回不動産投資家調査（2018年10月現在）」では、マーケットサイクルで見る名古屋の市況は現状ピーク時。1年前と変わらずですが、ピークの状態をずっと維持していることが分かります。次にビル1棟を取り巻く環境について。名古屋エリアにおけるオフィスビル1棟の期待利回りは、2018年10月時点で5・0％。例えば、3000万円の年間収益がある物件の場合、条件として①最寄り駅から徒歩5分以内、②築5年未満、③延床面積が5万㎡以上、④基準階貸床面積は1500㎡以上、⑤立地エリアも名古屋ビジネス地区（名駅地区、伏見地区、栄地区、丸の内地区）とします。リーマンショック後は売却額が約4・6億円に対し、現在は約6億円で売却可能。それだけ現在は利回りが低く、高く売れるのです。また三鬼商事様が出している最新オフィス市況（2019年1月号）では、名古屋ビジネス地区の2018年12月時点で

＜7面につづく＞

来場者の声

まちづくりのヒントに

むさしコーポレーション
代表取締役社長
横山　篤司氏

第一部では西川富夫氏が設立からこれまでの苦労やそのビジョンがわかるもので大変参考になりました。オーナーとしてもちろん足もとの賃料や稼働率などは重要なのですが、より長期的・俯瞰的な視点に立って実践されている立場からの話は地元オーナーとして今後のヒントになることが多くあったと思います。

カフェスペースの事例に関心

藤信不動産
代　表
近藤　昭彦氏

今回の「ビル経営サミット」は初めて参加させて頂きました。このようなビル業界専門誌はとても参考になります。会社でも購読をするように提案させて頂きたいと思います。最も関心を持ったのが、ビルをカフェスペースやコワーキングスペースとして活用した成功事例です。我が社でも検討させて頂きたいと思います。

変貌を遂げた名古屋の現状に驚き

東上ビルヂング
常務取締役
樫木　弘氏

3年前に同一会場で行った時よりも変貌を遂げていた、名古屋の現状に驚きました。街づくりや地域活性化に携わる人の年齢層が若くなり、斬新な発想と地域を盛り上げるモチベーションには感服致します。地域の意見も拝聴しながら最終的に収益の向上に繋げる様な展開が、今後益々必要になるのではと感じました。

リニア新幹線の開通迫る

第2部　特別講演
「名古屋都心のオフィス事情」
築古ビル建替えにより大企業の進出を促進

日本不動産研究所
東海支社　支社長
恒川　雅至氏

リニアの波及効果 住宅地域の広がり

まずは、リニア新幹線の波及効果についてお話しします。現在、東京～名古屋間は2時間、のぞみで1時間40分ですが、それがリニアで40分になります。往復で2時間超の時間短縮になります。首都圏にリニア新幹線通勤ができ、また企業は社宅にしたいと考える地域の範囲が増えます。ですので住宅地域が広がりを持ってくるかと思います。私はもう一つ効果があると思います。リニア新幹線ができますと、私の勝手な推測ですが、ＪＲ東海は東海道新幹線ののぞみを減らして、停車駅の多いひかりを増やすのではないかと思います。リニアの波及効果として、既存の東海道新幹線の中で停車駅が増えていくだろうと。そういった駅の近くの色々な面で利便性が増えていくと思ってます。リニア新幹線は名古屋への一極集中のように思われがちですが、愛知県内でも他の新幹線の停車駅近くについては色々と需要が増えるのではと推測をします。

名古屋の街づくりについてお話しします。戦略の中で一番大きなものは都心部の機能強化、あるいは街づくりをおこなっている事。2つめは拠点機能と拠点間連携を強化している。そして3つめとして地域資源を生かすと言う形で、居住環境ですとか生活利便性が出て参ります。名古屋の都市軸についてですが、市内は古くからの優良企業が多いんです。名古屋駅の近くにあるのではなく、創業の地に本社を構えている。栄地区は、名駅に押されていると言いながら、周辺に優良企業があるのでオフィスを構えたいという需要が多いそうです。ただ残念ながら、栄はビルの建替えが停滞しており築古ビルが多い。優良企業であるほど災害時に事業を継続できるようなスペックを持っているビルでないと、なかなか支店を置けない。立地が良くてもビル機能の問題で進出できないというのが多いようです。新しいビルに建替えていかないと今の時代にあったテナントの誘致は難しいと思います。地下鉄東山線に新駅を作ろうという話があります。伏見と名古屋の間、柳橋市場がありまして、ようやく新駅を作ると言う計画が本格的に検討され始めているようです。新駅ができると、利便性が高まります。名古屋駅周辺・伏見・栄地区に「都市再生緊急整備地域」があります。このエリアの中ではいろんな特例を認めやすくしています。容積率の緩和を増やすなどメニューを用意し街づくりを支援するという趣旨です。ビルの経営なり建替えを考える際にこのゾーンの中に入っているといろんな意味で有利な条件が得られるというご認識を持たれると良いと思います。

「民間再開発の推移と動向」についてですが、例えば公共広場や交通機能など機能整備をすると容積率でボーナスがもらえたりします。そうして大きなビルを実現させています。錦2丁目は問屋街のど真ん中ですが、街区の6割ほどを一体開発して、おそらく分譲マンションと低層商業施設が整備されます。「名古屋」駅の東口と西口の広場の整備が最近公表されました。名古屋駅は見通しが悪く、乗り換えが分かりにくいと言われていました。東口では歩行者のエリアを広げ、車の流れが変わるような計画があります。見通しのいい大きな広場空間にするようです。一方、西口は、大きな敷地が二つ整備されます。おそらく北側はリニアと接続するビルになると思います。西口の方もこれからは一部上場企業が入居するようなビルが整備されていくことになろうかと思います。伏見地区についてですが、伏見は4つのゾーンごとの特長を生かした整備をするビジョンが示されています。栄地区はグランドビジョンが5年ほど前に発表されています。民間開発で進めていくということで、既に中日ビルの建替えも発表されています。

私どもの調査について説明します。名古屋エリアを丸の内、泉・栄、名駅、伏見、さかえと5つの区域に分け、築年ごとにどのくらいのストックがあるのかを調査した「オフィスビルのストック状況」です。名駅地区は若いビルが多いですね。逆に栄では若いビルが少ない。つまり、なかなか建替えが進んでいない状況です。ここをどうやって整備していくのか。単独で建替えが難しければ周辺と一緒に建替えし、大きなビルにしていかないと建替え後の収益が伸びませんので、今このまま方がいいということになってしまいます。今以上の成果を得

＜6面からつづく＞

の平均空室率は約2・72％。拡張移転や館内増床、郊外からの移転が影響し、低い空室率となっています。このビジネス地区を更に分けてみると、最も平均空室率の低い地区が注目の開発が集中する「名古屋」駅を中心とした名駅地区ではなく、伏見地区でした。

また全国のビジネス地区と比較した場合の平均空室率の動向では、2017年12月時点で大阪エリア3・68％よりも名古屋エリア4・27％と空室率は高かったのですが、2018年12月になると大阪エリア2・83％に対して名古屋エリア2・72％と逆転した点も興味深い箇所です。一方でオフィスの平均賃料推移ですが、全国規模で見ても賃料は上がりにくくなっています。が、名古屋ビジネス地区は上がり幅が少ないものの、微弱に賃料上昇を続けています。やはり名古屋の地区別で見ると、名駅地区が坪1万3354円と最高と出ています。弊社の

第3部　ビル経営セミナー
「収益不動産のプロが提案する『ビルの資産価値向上戦略』」
ここ2～3年はバブル以降最も強い追い風

親会社・三井不動産（東京都中央区）は、「ミッドランドスクエア」のちょうど南側で、「（仮称）名古屋三井ビルディング北館」の開発に取り組んでおります。成約賃料は坪3万円超えと伺っておりますが、とても反響は良いと聞いております。やはり、それだけニーズの高い地域と実感致しました。また名古屋は大阪エリアの平均賃料相場に近づきつつあり、この勢いも暫く続くと思います。

取引（売買）動向についてはどうでしょうか。弊社の取り引き先約50社以上にアンケートを取りましたら、今後の価格の見通しにおいては2019年、更に2020年の「東京オリンピック・パラリンピック」までは上昇を続けるも、その後は下降するとの意見が多くなりました。今後の注目点としては「消費税の増税」。当社の全国売買仲介取り扱い件数の推移では、消費税の施行後や増税後の翌年は必ず取引件数が減少する傾向が現れました。リーマンショック後も取引件数は下がりましたが、増税後ほどではありません。以上のデータから増税前までは取引件数は上がり続けるものの、今年10月以降は下がると考えられるでしょう。

更に銀行からの融資について。住宅金融支援機構が出している「国内銀行新規貸出額（住宅ローンも含む）」では、2016年から一転し2017年の不動産向けの新規融資は縮小しています。2018年は不正融資問題などを受け、更に市場が収縮している印象もあるほど。今後は、これよりも更に凄い打撃が来るのではと思います。ただし、決して銀行も貸さないという訳ではありません。まとめますと、収益物件の売却を行うにあたっては、ここ2～3年で、バブル以降最も強い追い風が継続している。特にビル1棟の売却情報が少ないため、利回り物件としての投資家を始め、自社ビルを探している法人などの需要ニーズが多々御座います。2020年頃までは高水準が続くと見る向きが強いが、融資の消極姿勢や消費税の動向次第では、早期の内にダウントレンドに転じる懸念もあります。また融資の消極姿勢などの影響により、不動産の遵法性や書類関係（測量図・設計図書・検査済）の厳格化傾向は進むでしょう。今後は所有不動産のリスク管理が重要です。また売却のポイントとしては、賃料を下げないで満室状態をいじすること。書類の準備を早めに取り組み、売却の方針も早めに決めることが大事。お客様の状況と不動産の特性に合わせた最適な売却方針の選択が必要です。

来場者の声

時代のニーズに合ったプロの分析は勉強に

キューブス
代表取締役
丹坂　和広氏

ル経営サミット」には今回初めて参加いたしました。特に第3部では、時代のニーズに適応した分析の仕方など、素人では分かりにくい分野だと思いますが、収益不動産のプロの方のお話を伺うことができ、大変勉強になりました。

今回もサミットに参加して有益な情報を入手できた

浜松委託倉庫
不動産部　次長
須山　貴司氏

今回も「ビル経営サミット」に参加して、有益な情報を入手することができました。名古屋はリニア新幹線の駅誕生によって得られる恩恵はもちろん御座いますが、一方で懸念される課題もあり、必ずしもリニアの全てが良いわけではないと改めて感じました。また第2部の日本不動産研究所様の講演にもあったように、リニア新幹線の駅誕生が好影響となって、「ひかり」の増発と停車駅の増加がされることになれば、在来駅にも波及することが考えられ、浜松市のビジネスや観光、文化の発展に期待したいところです。

第62回 ビル経営サミットin東海

紙上再現

第4部　パネルディスカッション

「街をつくり賑わいを創出する資産有効活用術」

遊休資産を生かす三者三様の戦略

キーワードは物件と使いたい人の「橋渡し」

賃貸市況は供給過多 工夫次第で収益向上に

―最初に自己紹介と取り組みについてお願いします。

岡西　港まちづくり協議会の広報の岡西です。事務局は3人が要になっています。当協議会の発足経緯は特殊で、「ボートピア名古屋」という場外馬券売り場ができたことに伴って名古屋市から街に公金がおりてきました。その受け皿としてできたのが協議会になります。協議会の委員は行政の方と町内会の会長さんという構成になっています。協議会では多岐にわたる事業を進めています。活動のコンセプトとしては「暮らす」、「集う」、「創る」を定めています。「暮らす」では住民がより豊かに暮らすにはどうしていければいいかを考えていて、防災減災、コミュニティ活動などを中心としています。「集う」では魅力的で賑やかな港町に集うことをテーマにしており、外から来街者を呼び寄せることを目的としています。「創る」は前のふたつを支えるものになっていまして、拠点活用事業や空き家活用事業、広報などを行っています。広報面ではフリーペーパーを製作しエリアのことを知ってもらう活動を行っています。

屋上とそら
代表取締役
堀江　浩彰氏

小倉　当社は西区で収益不動産の買取再販、不動産再生事業、リノベーション、大家業を行ってます。またほかに不動産コンサルティング教務なども行っています。再生では空いてる物件を購入して客付けなどを行っています。購入エリアは東海、関東、関西となっています。オーナーの悩みにも対応していくため、「新・大家ライフ」というサービス名称で事業を展開しています。

堀江　社名は私自身が屋上の写真を20年で900カ所以上で撮影している写真家であることに由来します。実は椿町でビルを運営していまして、そちらについてお話します。これまでデザイン会社に20年以上勤めてきました。名古屋駅から徒歩6分ほどの場所に「ホリエビル」を所有しています。もともと戦後、祖父が青果の卸売りを行っていました。駅西自体は戦後闇市からの流れがあって商売の街でした。1970年にビルは竣工し、ここは店舗となっていました。祖父の亡くなったあとは事業を縮小しビルは20年間一棟貸しとなりました。そのテナントが退去する際になって、ビルをどうしていくかということを意識するなかで、場所が良いことから何もしないはもったいないこと、前々からビルを活用したいという思いがあります。私が管理運営することになりました。1階はフリーペーパーの専門店、カフェ、2階はギャラリー、3階はシェアオフィスとしています。

不二興産
コンサルティング事業部　課長
小倉　英武氏

―売買仲介をされていますが、現在の名古屋不動産市況についてどうみていますか。

小倉　地価はあがってるのですが、ホテル地や収益不動産を購入するのニーズは高くありません。土地は流通しているのですが、エリアは限定されているようです。ただ賃貸アパートの空室率は高く、供給過剰になっています。人気エリアとそうでないエリアの二極化という構図がしばしば挙げられますが、当社ではそう考えておらず、空室対策の有無によって二極化は進行していくものだと考えています。現在当社では5棟持っていますが、年間通して95％の入居率を維持しています。

―3人に資産の有効活用に沿ってお話を聞きできればと思います。まず岡西さんにお聞きします。

岡西　空き家は西築地エリアで100軒以上あります。こういうところでの橋渡しなどを行っています。すでに実績もでてきて、近くの空き店舗をギャラリースペースとしてオープンしました。エリアでなにかやりたい人と、空き店舗を結べるような活動は今後より本格化していきたいと考えています。また「港まちポットラックビル」は5階建ての建物でして、駅から徒歩3分ほどの場所です。名古屋港は水族館があるので観光客が多くいらっしゃいますが、そのひとつまえの「築地口」駅はなかなか来街者も少ないのが実情です。そのような観光客の方が目的となるような場所になるよう運営しています。まちづくりも多岐にわたっていますので、2階ではより詳しく紹介するような事業を行っています。また先のコミュニティ活動の場所としても使っています。3階はアーティストやデザイナーの製作・展示の場所として、外からアート好きな方が来れるような場所になっています。

―次に小倉さんに聞きたいのですが、御社では空き家を社会福祉施設として運用する取り組みも行われていますが、この経緯について教えてください。

小倉　支援を受けながら自立した社会生活を送るグループホームが社会的に意義があり需要があること、また収益性もあることからグループホームの運営を行っています。空室の空き家、アパートを購入して改装等を行いオペレーターに貸し出す形です。補助金があるのと、空室リスクが少ないのは他の不動産投資に見られないメリットだと考えています。

港まちづくり協議会
広報
岡西　康太氏

◀白熱したパネルディスカッション

―最後に堀江さんにお聞きします。「ホリエビル」はテナントが空いてからご自身で活用して現在に至り、各フロアともにユニークなコンテンツをいれられています。このような取り組みをされるなかでビル内での連動性などは意識されていますでしょうか。

堀江　そうですね。1階フリーペーパー書店、2階ギャラリー、3階シェアオフィスとなっていますが、特に連動性は掲げておらず、また裏からコントロールするようなことも言うのですが、私は「ホリエビル」を「パルコ」だと考えています。フリーペーパー目当てに来た人が喫茶店を利用する、喫茶店を利用した人がフリーペーパーに興味を持っていただくという感じで、それぞれの入り口に応じて楽しむ範囲が広がるような形をイメージしています。

―収益面ではいかがですか。

堀江　20年間の一棟貸し時代、最初は40万円でスタートしました。ただ最終的には30万円に下がっていました。改修工事などを行って、現状の「ホリエビル」は固定賃料で50万円とれています。この時点で30万円からあがっていますが、シェアオフィスはまだ席数に余裕がありますのでマックスで75万円の想定となっています。ここにギャラリーは入っていませんが、たとえば50％ほどの稼働率で計算しますと25～30万円で考えています。素人が始めたビル経営ですが、現状うまくやっているのではないかと考えています。

数少ない情報交換の場に

4時間以上のセミナーが終わった後の懇親会では第四部パネリストの屋上とそら代表取締役・堀江浩彰氏の乾杯の合図によって、参加者同士での交流が繰り広げられた。あるオーナーは「ただ貸すだけでなく、自ら主体的に活用の道を開いてきた話が面白かった」としてパネリストと親交。各講演者からもより詳しい話をと求められて聴講者たちと名刺交換する場面が見受けられた。堀江氏自身も「私は屋上写真家としての顔もありますが、あるオーナーにその話をしたら『是非うちのビルでも撮ってください』という話になりました。意外な出会いもあり楽しかったです」と話してくれた。

▲初参加の皆様も多く、楽しく懇談

来場者の声

発想の転換が重要

中部日本放送
グループ戦略室　経営企画部長
水谷　文勇氏

第4部のパネルディスカッションのみの参加でしたが、とても参考になるお話を聴くことができました。資産の有効活用術には発想の転換が重要なのだと思いました。アイデアがあれば、同じ箱でも使い方次第で思わぬものに転換でき、さらに、人をひき付けることができる可能性があります。短い時間でしたが有意義でした。

東京から参加、街歩きで理解深まる

溝呂木産業
代表取締役
溝呂木　佑樹氏

東京から参加しました。都市計画の話してみると講演内容をより深く理解できました。第1部の講演でも話がありましたが、街歩きをしていても計画的にまちづくりを行われた印象が感じました。名古屋の実情を知れるセミナーでした。