不動産経営者倶楽部 勉強会 紙上再現

6月29日に開催された不動産経営者倶楽部勉強会。不動産経営にも多大な影響を与えたコロナ禍をテーマにして、その影響や対応、そしてこれからの不動産経営のあり方まで議論が交わされた。不透明感は拭えないがテナントとの関係強化が必要不可欠だ。

基調講演

「テナントリーシングの現場から見た ポストコロナの新しいビル経営5つのポイント」

オフィスニーズ変化への対応必須

ダク・エンタープライズ
代表取締役
阿部　龍治氏

オーナーもマーケティング必須 新しい業種業態がテナント候補に

七條　東京では6月26日に1日の感染者数が60人となり、世界では感染者が1000万人を超え、死者は50万人を超えたという報道がなされています。コロナと共存していくという考え方に改めて意識を変えていかなければと思っています。ソーシャルディスタンス、マスク、手洗いをはじめ、いわゆる3密（密集・密接・密閉）の回避が重要とされています。オンラインや電子決済、デリバリー、テレワークなどで、購入スタイルから働き方まで変わりつつある今、新しい改革とサービスが必要であることは言うまでもありません。

阿部　当社の管理ビルの場合は事務所メインですが、一部店舗が入っています。飲食店からは、早いところでは3月・4月から家賃の減額要請が来ました。飲食店における影響は営業短縮や休業に加え、客席の間隔をあければ売上半減、顧客が減れば9割減が当たり前ということが起こっていました。これらがコロナの大きな影響と言えるでしょう。家賃減額と解約についての状況は3月下旬から4月上旬が減額交渉が始まりました。そして、店舗系のテナントの解約が出始めたのが4月下旬からです。事務所も5月下旬から減額要請が出始めました。テナント側の状況を理解したほうがオーナーとしても交渉しやすいと思います。テレワークにはメリット、デメリットがあります。会社側のメリットはコスト削減と非常時でも事業継続ができる点。社員側からすると、移動時間が少なく自由度も増す点です。デメリットはコミュニケーションや価値観の共有が不足することです。また顧客のニーズも変わったと考えています。中小のオーナー様と話してみると、仲介業者とのかかわり方も変わってくると考えているようです。相対的には、オフィスの面積は小さくてもいい方向になります。場所重視から環境重視の流れも見られます。またより換気がしやすいなど、新しいニーズにも注目したいです。坪単価は全体として下落トレンドとなるでしょう。マーケットでは中小のビルオーナーと大手が同じ土俵で競争することになると予想しています。賃料の推移もより大手の方向性に左右される可能性が高くなるということです。それではピンチをチャンスに変えるために何をしたらいいか。オーナーはまず自分が使える給付金、助成金をチェックするとともに、テナントが使えるものをちゃんと知っておくべきです。また家賃支援給付金が第二次補正ででています。5～12月において1カ月の売り上げが前年同月比50％以上減少、または3カ月連続で前年同月比30％以上減少の場合、6カ月分の家賃の一部を保証するもの。これに該当するテナントさんがいる場合には、テナントと相談しながら減額幅を決めるのがいいと思います。さらにコロナ関連の融資もあります。多くの企業等が利用し、審査に時間がかかっていますが、5月以降動き始めています。アフターコロナはどうでしょうか。第一は、スペース貸しをするという単純なものから、テナント側のメリットとなるような付加価値を加えていくことが必要となります。双方にメリットがある関係性を築く必要性が増えていくでしょう。顧客であるテナントの業種を頭に浮かべ、一般的に10年後になくなるといわれる業種を把握するといいでしょう。ロボットとかITとかAIに変わっていく業種と、そうでない業種が発表されていますので、雇用の未来の10年後を把握しておくことをお勧めします。そのなかで残っていくのが判断が必要な職種です。これらを踏まえてアフターコロナの不動産経営の課題としては「マーケティング」、「後継者教育」、「チームビルディング」の3つです。ビジネスパートナーとチームを組んで紹介を受ける体制づくりも重要です。またターゲット層となる顧客を持っているパートナーと組むことが有効です。マーケティングにおいてはRPAに取り組んでおり、例えば、楽待に出てくる最新の物件情報を夜中のうちに毎日リスト化して全社員にメールするなどマーケティングを自動化しています。こうしたRPAシステムは大手の何千万もするものから、中小向け安価なものとしては年間100万円ぐらいのものまであります。また、VRも導入し、オンライン内見などにも対応している。2番目の後継者教育については私自身がAWARENSS Basic School（アウェアネス・ベーシックスクール）で5年以上学んだことが生きています。やり方の前に考え方を教えてくれるうえ、哲学・概念、人格的なところもやってくれ、お金とビジネスのことも段階的に教えてくれる。無料登録できるので、後継者の方に登録させて学ばせるのがいいでしょう。3番目の「チームビルディング」に関しては、異業種交流に力を入れています。ニーズマッチ、パワーランチ女子会、INFINITY CLUBが挙げられますが、なかでも弊社ではパワーランチ女子会に力を入れています。アフターコロナの不動産経営としては、単なるスペース貸から、当社が考えるモデルとしては顧客支援付加価値サービスをつけたようなサービスにしていく必要があると考えます。そのためにRPAやVR、また、後継者教育体制やビジネスパートナーの構築が必要です。当社グループは6社体制となっており、オーナー様の様々なニーズに対応していきたいと考えています。

ダク・コンサルティング
相続コンサルタント
七條　亜紀氏

不動産経営者倶楽部・不動産経営部会 勉強会

7月6日(月) 12:00より

YouTube「週刊ビル経営編集部」公式チャンネルにて限定公開!

視聴料:3000円（税込）　お申し込み・ご入金完了後に限定公開URLをメールでお知らせ致します

基調講演

テーマ「テナントリーシングの現場から見た ポストコロナの新しいビル経営5つのポイント」

講師
ダク・エンタープライズ
代表取締役
阿部　龍治氏

トークセッション

テーマ「来場者参加型トークセッション 新型コロナと貸ビル経営『こんな時どうする?』」

登壇者
不動産経営部会　座長
平岡　直記氏

登壇者
税法務部会　座長
峰岸　直也氏

登壇者
管理部会　座長
高橋　正晃氏

動画ご視聴は以下の方法で!

YouTube トップ画面から 週刊ビル経営 で検索

不動産経営者倶楽部会員には無料にて
限定公開URLをお知らせ致します

TEL 03-3543-7421
FAX 03-3543-5839
e-mail:biru@mba.sphere.ne.jp

視聴申込書

貴社名
ご担当者名
部署名
ご住所　〒
TEL　FAX
E-mail

オーナーの「密」な情報交換は難局面の強い味方

来場者参加型トークセッション
「新型コロナと貸ビル経営『こんな時どうする?』」

重要なのはこれからニーズの変化を見極める

平岡 賃貸ビル経営というストックビジネスに携わる私たちビルオーナーにとって、顧客であるテナントのニーズと私たちの価値観に乖離が生じることが、最もあってはならないと考えています。仲介業者などの関係者に話を聞くと、直近の状況について悲観的な意見をよく耳にします。しかし、悲観的な意見もしっかりと分析した上で、市況の下がり目にもチャンスは必ずと思いながらオーナーとしてできる準備をするべきです。誰もが不安を抱えている中で、テナント側からの賃料減額要請に対して「0か100か」といった極端な考えに陥っていませんでしょうか。時にはテナントの心情を考慮しながら、柔軟に対応する姿勢も求められていると思います。私自身のこれまでを振り返ってみても、貸ビル経営が厳しい時に入居率を上げるための様々な施策を講じ、入居して下さったテナントと話をすると、移転前のビルの不満点などを聞くことがあります。これは自社のビルに磨きをかけるヒントにもなります。厳しいときは後ろ向きでありながらも考え方はポジティブになるべきなのではないでしょうか。「アフターコロナ」といわれていますが、その風潮も時間が経てばなくなっているかもしれません。同様にテナントのニーズも変化し続けます。ビルオーナーはその変化の予兆を感じながら、対応できるだけの準備が必要なのです。当社は事務所を中心に不動産を経営していますが、事務所・店舗・住宅によって賃料の減額が手厚いということです。しかし、第二波・第三波と続けば行政からの援助も次第になくなっていきます。この点からも今後への準備は非常に重要な意味を持つのです。また、テナントに対して賃料面でのみサポートするのではなく、ほかのアプローチからサポートすることも時には必要です。例えば共用部分で三密回避や感染防止に役立つアイテムを設置するなど、ビルで働く方々の士気高揚に貢献する取り組みも一定の効果を発揮すると考えています。

不動産経営部会 座長
平岡 直記氏

税法務部会 座長
峰岸 直也氏

「ピンチはチャンス」の前向き経営
求められる対応力とスピード感

司会 座長の皆さんが関わっている不動産経営学院(REIBS)では、今般のコロナ禍に関する賃貸ビル経営への影響についてアンケート調査を実施しました。その結果を座長の皆さんはどのように捉えていますか。

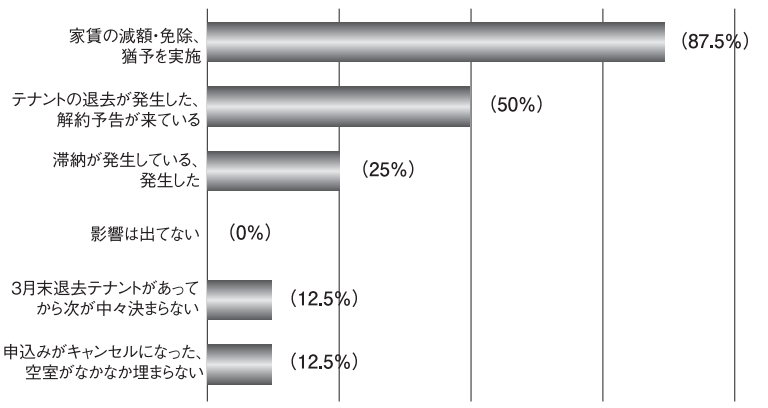
峰岸 リーマンショックや東日本大震災を経験しているビルオーナーの中には厳しい経営を強いられたという方もいると思います。特に同業のネットワークがない孤独なオーナーは、情報を得るのも難しく苦労されたのではないでしょうか。今回はウイルスが相手であり、これまで経験のない状況に立たされています。私は平岡座長や高橋座長をはじめ、様々な「横のつながり」を持つように努めていたおかげで、テナントへの対応などの面で周りの意見や考えを参考にさせて頂きました。これは今回に限らず、今後どのような場面においても必要なことだと感じます。アンケートの実施は意義があると感じる一方で、重要なのは個々のビルオーナーが経験や情報をもとに今後にどのように生かすのかです。個人的には、テナントのニーズはこれから忙しく変化すると思います。遅れることなく即断即決の心構えで対応していくことが求められていると考えています。

▲入念な感染予防対策の中行われた

司会 ソーシャルディスタンスや三密、テレワークなど、コロナ禍といったキーワードが一般に浸透してきました。それに伴って働き方も変化が生じるとみられますが、賃貸ビル経営にどのような影響を与えると思いますか。

高橋 率直に申し上げれば、今後の展開を見極めるのは難しいと思っています。当社の所有ビルでいえば、入居企業の多くは大企業の営業所で、本社からの指示で自宅や自宅に近い営業所で勤務するようになりました。徐々に以前の勤務体制に戻り、「やっと事務所に来ることができた」といった意見を聞くと、一概にテレワークにデメリットがないとは言い切れないと感じます。ただ、以前のオフィスのあり方に完全に戻るとも思えません。東日本大震災の発生後、賃貸オフィス市場では旧耐震基準のビルが敬遠される傾向になりました。つい最近ではいえば喫煙に対する規制強化に対応した分煙や禁煙の取り組みがあります。大きな事象が賃貸オフィス市場にもトレンドとして影響を与えると考えると、新型コロナは間違いなく今後の貸ビルのトレンドに影響を与えるでしょう。そのトレンドをいち早くキャッチして対応できるようにならなければなりません。

管理部会 座長
高橋 正晃氏



▲勉強会に先立ち弊紙読者向けに実施したアンケートでは、賃料の減額等の対応をとったビルオーナーが9割弱にのぼった

ビル業界専門新聞を販促に使ってみませんか?

☆取材記事掲載されたら

取材記事掲載号:
1部あたり 825円(税込・送料込)
※5部まで無料

30部以上ご購入のお客様は5%引き!

☆広告掲載されたら

広告掲載号:
1部あたり 715円(税込・送料込)
※10部まで無料

営業ツール・販促ツールとして、「週刊ビル経営」をぜひお使いください!!

「週刊ビル経営」購入申込書
お申込後、請求書を同封して送付いたします。

____年__月__日号___部購入します

貴社名
部署・役職
ご担当者
ご住所 〒
お電話番号

ご注文は
TEL 03-3543-7421
FAX 03-3543-5839
e-mail:biru@mba.sphere.ne.jp