

不動産経営者倶楽部

3部会合同勉強会 再現

11月9日、不動産経営者倶楽部3部会合同勉強会を開催した。コロナ禍が徐々に収束傾向にあるなかで、ビルオーナーはこれからのような施策が必要か。これを全体のテーマに、基調講演では若手ビルオーナーが自らのビル経営手法を紹介、パネルディスカッションではオフィス、店舗の「これから」を焦点に座長3名とゲストパネリスト2名が議論を交わした。その模様を伝える。

第1部／基調講演

『若手ビルオーナーがイチから始める不動産経営』

職住食が揃った夢を持つ若者コミュニティとして確立



弦本ビルオーナー 弦本卓也氏

自らの人生テーマとマッチテナントとの良好な関係も

私はリクルートに勤めていて、認められていないピアノが置いてあるレストランをマツチングして、実際に演奏してもらうという取り組みを行っていました。たとえば演奏できる場所を探している音大生と活用されているピアノが置いてあるレストランをマツチングして、実際に演奏してもらうという取り組みを行っていました。たとえば演奏できる場所を探している音大生と活用されているピアノが置いてあるレストランをマツチングして、実際に演奏してもらうという取り組みを行っていました。

弦本ビルオーナー 弦本卓也氏

弦本ビルオーナー 弦本卓也氏

弦本ビルオーナー 弦本卓也氏

方から「ビルに興味がある人」を募集して、そこから「面白く活用する」を評価されていく。実は新宿の戸建てでは地方の就活生の滞在場所となり、そこを拠点にして首都圏の企業に訪問するといったことを行っていました。そういうところを仲介の方に面白がっていただけたようで、ビルは神保町と竹橋の間にありました。レインズにも載っていたのですが、2年くらい売れ残っていた物件と聞いています。1階は中華料理屋が入居して、2階から上のフロアはオーナーが家族が住居などとして使っていました。魅力は食べるというところ、住むところ、働くところ、複合しているところが複合しているところ。理想は各階でそれぞれの用途を生かしながらシナジーを生かすという考え方です。20代であったこともあり、同年代の集まる場にしていくという考えです。ただ、ある程度に気づき不安がありました。購入すると、1階以外は空室となり、3階はオフィスを借りて、4、5階が住居となっていました。1階がコワーキングスペース、3階がオフィス、4、5階が住居となっていました。1階がコワーキングスペース、3階がオフィス、4、5階が住居となっていました。

勉強会の講演セミナー内容はYouTubeで無料配信中!

(期間限定)

「週刊ビル経営」編集部が運営しておりますYouTubeチャンネル「週刊ビル経営編集部」にて本セミナーの内容を聞くことができます。今回に限り完全無料！視聴ならびにチャンネル登録、よろしくお願ひします。



エランビタール 営業部 東浜直樹氏

黒さび化により漏水を防止 耐久性・コスト共に優れた工法

本日は、酸化被膜工法について説明します。はじめに配管で劣化する箇所についてです。VJGP(VJGP)管(ライニング鋼管)は、鉄の管の内側から樹脂コーティングがされている構造が特徴です。築20年から50年ほどのマンションの場合、メンテナンスの必要がでてきます。まず、代表的な給水管劣化対策と比較します。費用に関しては50帯ほどのマンションの場合、換算しました。まず、築15年程で、ライニング工法の検討が必要で、築25~30年で、配管の布設替工が必要だといわれています。まず、工事の古い管を新規に交換する根本的な解決にはなりません。また、工期が長くなり、5000~8000万円程度とコストが非常に高くなります。また、露出配管の交換、費用は比較的安め、長時間の断水が難しい給水管では、酸化被膜工法は、即効性があります。また、工業用水や排水管などでは使用されていますが、配管へのダメージがあるので、酸化被膜工法は、配管を削る作業の中で漏水する可能性があります。黒さび化は、長年経つとほがれる箇所が出てくるため、

第2部／ビル経営セミナー

『酸化被膜工法』安価な水道管赤錆劣化・漏水対策

漏水している建物も施工後3~5年で完全防止に

保証期間は10年です。酸化被膜工法は、おおよその管を切って筒状の製品を設置します。貯水槽があれば沈めるタイプの製品を導入するため、施工自体も一日で完了します。費用も300~500万円程度です。メンテナンスが必要なく、建物の寿命まで永久的に効果が持続します。染み出し漏水という微妙な漏水の場合、この施工によって穴がふさがれます。漏水の管にも適用可能です。さらに漏水が始まっている建物でも導入できます。漏水が起きている現場はすぐに取りますが、通常は漏水の箇所が年々増えていくのですが、酸化被膜工法であれば次第に漏水が抑えられ、3~5年程になると、完全に漏水がなくなり、環境ホルモンの噴出もなくなり、人体に影響がなくなります。エポキシ樹脂は乾かせば問題ないものの、コーティングして乾かすまでに時間がかかるため、長時間の断水が難しい給水管では、酸化被膜工法は、即効性があります。また、工業用水や排水管などでは使用されていますが、配管へのダメージがあるので、酸化被膜工法は、配管を削る作業の中で漏水する可能性があります。黒さび化は、長年経つとほがれる箇所が出てくるため、

ある程度築年数が過ぎると何かしら対策が必要で、酸化被膜工法では鉄が水に触れて劣化する箇所が黒さび化して、漏水の恐れがあります。漏水の恐れがある箇所を黒さび化して守り修復する工法となります。代表的な給水管劣化対策と比較します。費用に関しては50帯ほどのマンションの場合、換算しました。まず、築15年程で、ライニング工法の検討が必要で、築25~30年で、配管の布設替工が必要だといわれています。まず、工事の古い管を新規に交換する根本的な解決にはなりません。また、工期が長くなり、5000~8000万円程度とコストが非常に高くなります。また、露出配管の交換、費用は比較的安め、長時間の断水が難しい給水管では、酸化被膜工法は、即効性があります。また、工業用水や排水管などでは使用されていますが、配管へのダメージがあるので、酸化被膜工法は、配管を削る作業の中で漏水する可能性があります。黒さび化は、長年経つとほがれる箇所が出てくるため、



ヒトカラメディア 施設運営・プロデュース事業部 プロパティマネジメントチーム 三川 慧氏

オフィスは戦国時代 求められる機能は多様化 三川 コロナ禍以降の東京ビジネス地区における平均空室率は、19カ月連続で上昇を続けている。借り手市場の目安とされる5%は、本年2月の時点で既に突破しています。大手オフィス仲介・三鬼商事のデータによれば、直近の平均空室率は6.43%となっており、今回の急激な空室率上昇に驚いていますが、ワンフロア面積50坪以上の賃貸オフィスビルにおける今後の見通しについては、2023年の第1四半期をピークに空室率が再び下降に転じるとするデ

第3部 トークセッション

「目指せ満室！ウィズコロナ時代にオーナーが取り組むべきテナント誘致」 オフィス・商業の視点から賃貸ビルのトレンドを考える



GRC 代表取締役 鈴木 雅之氏

データがあります。一方で募集賃料は低下傾向がしばらく継続し、今後3年間でマイナス20%程度まで水準が下がるものと予測されています。これらの予測から、コロナ禍前の空室率1%台まで戻る兆しは現時点ではないといえます。また、最近ではシェアオフィスやレンタルオフィスに代表されるフレキシブルオフィスの存在感が増しています。フレキシブルオフィスの総拠点数は750件以上といわれており、そのうち7割以上が都心5区に集中しています。このエリアにビルを所有されているオーナーは、競合物件の中でフレキシブルオフィスも意識しなければならぬ状況といえます。競合物件が増える中で、オフィスは、競合物件の中で埋没することなく、個別の物件として紹介してもらおうためには、ビルに「工夫」が求められることになりそうです。企業は、コロナ禍によって先行き不透明な中で、オフィス移転にかかる初期コストを抑えたいとい

注目の「ゴーストレストラン」 出店コスト・立地と利点 鈴木 当社は今年3月に設立し、IT企業の

和食や洋食、中華など様々なジャンルの商品を扱います。厨房内にはタブレット端末が設置



不動産経営部会 座長 裕幸社 代表取締役 平岡 直記氏

意図が依然として高業内容がゴーストレストランの企画・開発・運営コンサルティングや、ゴーストレストランに特化したウェブページの制作など、ゴーストレストランに関する様々な領域をカバーしています。ゴーストレストランとは、電話やインターネットからの注文に対応して調理し、商品はデリバリーで消費者のもとへ送られるという形態です。一般的なレストランは主に客席と厨房で構成されますが、ゴーストレストランは接客対応に関する設備はなく、実店舗を構えない形で店舗運営が行われることから、一般的な名称がつけられないままに集客性の高い繁華街などに店舗を構える必要はなく、賃料がより安価な物件で営業することが可能です。経費を抑えられる点が大変な特徴です。デリバリー専門の飲食業態は以前から存在しましたが、扱う商品は1つのジャンルに絞られている空室が発生したビルのリニューアル工事の活用が、オーナーに費用を捻出する上で、大きな役割を果たしていると考えられます。また、御徒町で6月オープンした事例では、居抜きで使用できる部分はそのままで、再生としてオーナーと協力しながらゴースト

レストランを開業することができました。杉並区高井戸の出店事例では、飲食立地ではないエリアでも出店可能という利点を生かして、現在の6業態を1つの厨房で展開し、初日から売上10~15万円のペースで営業を続けています。

コロナ禍に加えDX化の波 オナーに必要なのは対応力 平岡 新型コロナ感染拡大を経験し、今後テナント側のビルに対する視点は確実に変化してきます。有効にスペースを生かすという意識は強まり、社員の士気高揚につながる貸室内の必要状況となっている。店舗については、ネットショッピングやキャッシュレス化への対応、来店型からデリバリー型への移行など、消費動向の変化への対応が求められています。また、ゴーストレストランのように、コロナ禍で急成長を遂げている新業態が飲食業の経営を補完する役割を担うようになり、そのほかキッチンカーや

一気に進みました。アトレジャーハウスのような機動性が高い店舗運営もますます注目を集めるようになるでしょう。このようにビルに入居するテナントの業態は幅広く存在します。自社のビルに合ったテナントを誘致するための1つの考え方として、貸室の構造変更や坪単価の見直し、用途変更も検討の余地があると考えます。

ビル・選ばれないビルは、今後ますます大きくなるのではないかと感じています。「考えれば」ビルオーナーは、これからのマーケットを勝ち抜くことができるのだと思います。高橋 当社所有ビルには1階に飲食店舗が入居していますが、これまで飲食テナントのリビングについては深く勉強する機会はありませんでした。路階の飲食テナントが抜けた時のインパクトは非常に大きいだけに、これまで以上に仲介業者とのコネクションを大切にしながら店舗について学んでいきたいと感じました。



管理部会 座長 高菱商事 代表取締役社長 高橋 正晃氏



税法務部会 座長 ミネギシビル管理 代表取締役社長 峰岸 直也氏

不動産ソリューションフェアのセミナー・パネルディスカッションは YouTube週刊ビル経営chで視聴できます!

第23回不動産ソリューションフェアでは、不動産の経営・管理、事業承継、最新技術など、様々なジャンルのセミナー・パネルディスカッションを2日間で23講座をプログラム致しました。講演の様子はYouTube週刊ビル経営チャンネルにて配信中です。(一部プログラムは9月下旬配信開始予定)

9月15日(水)開催分の主なプログラム

- 基調パネルディスカッション 「アフターコロナ・質的変化への対応」
●コーディネーター 元東京都副知事 青山 侑氏
●パネリスト 三井不動産 執行役員 ビルディング本部 副本部長 兼 運営企画部長 村上 弘氏
三菱地所 管理・技術統括部長 安達 晋氏
森ビル 専門役員 都市開発本部 計画企画部 計画推進2部 兼 事業計画部 部長 田中 敏行氏
都市再生機構 技術・コスト管理部長 スマートシティ推進室 BIM-CIM推進室長 藤井 正男氏
パネルディスカッション 国内・海外の不動産テック最前線とポストコロナの不動産ビジネス
●コーディネーター 不動産テック協会代表理事 赤木 正幸氏 (リアルエステート 代表取締役)
●パネリスト 不動産テック協会代表理事 巻口 成憲氏 (リーウェアズ 代表取締役) 不動産テック協会理事 名村 晋治氏 (サービシグ 代表取締役)

9月16日(木)開催分の主なプログラム

- 特別講演 「ビル事業へのグリーン電力の導入」
東急不動産 取締役 常務執行役員 戦略事業ユニット長 池内 敬氏
「横浜・みなとみらいの街づくり」
イノベディア 代表 内田 裕子氏
横浜未来機構事務局/横浜みなとみらい21 企画調整課担当課長 大橋 直之氏
OXT Lab 代表 牛尾 隆一氏
「ワークスペースの多様化と求められるビルマネジメント」
ザイマックス不動産総合研究所 主任研究員 山方 俊彦氏

視聴料金 各日券3,000円(ご希望の日をご指定下さい) 両日券5,000円(いずれも税込み)
お電話またはメールにてお申し込み下さい。お申し込み頂いたお客様に、後日ご請求書をお送りします。ご入金完了後にアクセス用のURLを発行致します。
※詳しいセミナープログラムにつきましては、弊社ホームページをご確認ください。
※一部セミナーは動画配信を行っておりませんので、あらかじめご了承下さい。
お問い合わせ・お申し込み 株式会社ビル経営研究所
〒104-0061 東京都中央区銀座7-17-12 銀座東京ビル2F
E-mail soumu@biru-mall.com URL https://www.biru-mall.com