ビルオーナーの広場 HIROBA

「健康志向」というコンセプトをもとに 自ら管理も行う

つ ち や

代表社員
小林　毅氏

つちやが所有する「つちや第二ビル」（栃木県宇都宮市）は「宇都宮」駅の目の前に立地しており、徒歩1分の好立地である。「つちや第二ビル」は地上4階建てで、1階がアパマンショップ、3階が女性専用パーソナル・トレーニングジムのShape s、4階がushas教室である。

竣工当時から入居しているテナントは1階のアパマンショップである。1階のテナントは「健康志向」とは少し違うが、その後3階4階に女性向けのフィットネスが入居決定した。そして最近2階に、ファミリー向けとしてカレー屋が入居した。代表社員の小林毅氏のコンセプト通りに、ビルは変わりつつある。またすぐ近くに所有している「つちやビル」と「いずみビル」の1階には、宇都宮名物のギョーザをメーンとした飲食店が入居している。付近もギョーザを扱う飲食店が多く、二棟のビルとの差別化も考えこのコンセプトにした。

「つちや第二ビル」は管理会社を入れずに、小林氏が管理業務を行っている。給排水の設備や空調の不具合なども同氏が交換・修理を行う。同氏は「設備会社を入れずとも、自ら管理・運営を行うことが出来ます。もちろん故障した際には業者に依頼することもあります。ですがプロの業者が使用する設備は私も持っています。自ら修繕を行っているので、今では音やニオイで異常が分かるようになりました」とにこやかに語ってくれた。

読者紹介のコーナー

駒込Kビル

東京都北区

管理責任者
小島　雄一氏

◀地道な努力が実を結び、ビルは満室稼働を実現

仲介業者とのネットワーク 物件のチラシ作成し独自に構築

JR「駒込」駅から徒歩2分に位置する「駒込Kビル」は平成3年に竣工。現在は一般の事務所や学習塾などが入居中、賃貸フロアは現在満室で稼働中だ。ビル1階では建築金物業の有限会社小島商店が営業しており、代表取締役の小島雄一氏はビルの運営・管理全般も担当し、双方の業務で多忙な日々を送っている。

「駒込Kビル」の運営・管理業務を担当するようになったのは、同氏がまだ20代の頃であった。貸ビル業の経験やノウハウが乏しかったことから、賃貸営業活動には多くの苦労を積み重ねてきたという。その当時から小島氏が独自で行っているのが、物件情報を仲介業者に記載したチラシの作成である。多くの情報をいます」と小島氏は話す。

また、小島氏が「直接営業と間接営業を使い分けることがポイント」と話すように、ビルには同氏が直接賃貸営業を行ったテナントも入居中である。直接営業の一つの有効な手段として活用しているのが「駒込Kビル」のホームページだ。パソコンだけではなくスマートフォンやタブレット端末でも見やすいようランディングページに物件情報を集約。閲覧者はいつでもどこでも、ビルの概要をチェックすることができる。

「物件情報のチラシからホームページ、賃貸借契約書やビル管理規定など、ビルに関する書類作成やPR素材はできる限り自分で作成しています。こうした取り組みを継続することが、私が経営方針とする『ビル全体に血を通わせる事、貸ビル経営を楽しむ事』に通じているのだと考えております」（小島氏）

フレンドリービル

定期的な設備更新は大事

取締役
平野　俊明氏

「町田」駅から徒歩4分に立地する「フレンドリービル」（東京都町田市）は、昭和53年に竣工した複合ビルである。同ビルは駅に近い4階建ての複合ビルで、比較的人通りの多い場所に立地していることから、現在満室稼働中である。長く入居しているテナントは約25年になり、バブル期の終わり頃からの入居となる。テナントとの関係は良好である。同ビル取締役の平野俊明氏は、「ここ数年で、継続的に給排水設備を新しくしてまいりました」と話す。

同氏は築年数が経過した同ビルの修繕を考えており、給排水設備を替えることにした。定期的に劣化した水道管を新しく、かつサビにくくし、給水管の埋め込み式を工事しやすい・点検しやすい露出式に替えた。目に見えない範囲に収納された水道管を、露出式に配管を替えて、点検が劇的に行いやすくなったのである。その結果同ビルの給排水設備は詰まりやすさが改善し、長期使用できる設備へと生まれ変わった。とはいえ、メンテナンスで手を抜いていいわけではなく、同氏は「継続的に続けていくことが大事です」と話す。

今回同ビルの給排水設備を改善した理由は設備が古くなったからだけではない。テナントに長く入居してもらえるようにと考えたためである。同氏は「出来る限り当ビル内に居て、テナントにトラブルがあれば迅速かつ柔軟に対応します。ビルオーナーとして最大限の努力は怠りません」と力強く語ってくれた。

シカシン

倉庫業界においては 人とのネットワークが大切

ギブ&テイク

不動産事業部長
矢島　幸雄氏

シカシン（神奈川県厚木市）は「シカシン75ビル」の他にも倉庫を所有しており、ビルを経営するとともに倉庫業も運営している。同社不動産事業部長の矢島幸雄氏は「不動産業と倉庫業、両方とも運営している会社は珍しいかもしれないです。倉庫業というのは一棟貸しなどの場合はともかく、いわゆる部分貸しの場合ですと、不動産でいう仲介会社などを通さずに行っているからです。部分貸しの場合、基本的には自身の知り合いなどを紹介してもらっています。不動産業よりも他社との連携やネットワークが強く、場所の空きができた場合、誰かに相談するといろいろな人に情報が拡散されて仕事を探してくるというのがよくあります。ギブ&テイクの世界です」と話す。

矢島氏は同社に入社する前、不動産業界を経験していたこともあり、倉庫業界とのギャップにとても驚いたという。人からの紹介で仕事を斡旋してもらうことの多い業界において、基本的に仲介料をもらうことはない。もちろん、誰かが困っているようであればできる限りの対応をする。昨日あったものが翌日には別の場所に置いてあるということも珍しくない。フレキシブルに対応できるのは一重に人との繋がりに重きを置いている業界ならではといえる。

Facebook・Twitterでも情報を提供しています!

週刊ビル経営

紙面で紹介しきれないこぼれ話やウラ話、最新情報など。

「週刊ビル経営」担当記者が随時更新中。ここでしか見ることのできない情報が満載です!!

週刊ビル経営編集部ページはこちら
www.facebook.com/shukanbirukeiei.henshubu

週刊ビル経営編集部Twitterアカウントはこちら
@birukeieihensyu

弊紙のご購読者にお得な情報です!!

ご購読者紹介キャンペーンのご案内

紹介した方
特典 年間購読料10%還元!
（10%分の商品券をプレゼント）

紹介された方
特典 年間購読期間3ヶ月延長!（初年度に限ります）

■紹介の流れ

ステップ1 購読中の方から「週刊ビル経営」新規購読のお客様をご紹介

ステップ2 新規のお客様から「週刊ビル経営」年間購読のお申込・購読開始

ステップ3 新規のお客様のご入金確認後、商品券をご紹介者へプレゼント

■ご注意　※次の場合は、商品券のプレゼントの対象となりませんのでご注意下さい。
●新規のお客様が、すでに「週刊ビル経営」のご購読者である。●ご紹介者または新規のお客様のいずれかが、新聞購読料他の代金未納の場合。

■応募方法
ご紹介者記入欄・ご紹介先記入欄に必要事項をご記入いただき、下記の問い合わせ先までご送付下さい。

【お問い合わせ先】株式会社ビル経営研究所　電話03-3543-7421/FAX03-3543-5839
HP http://www.biru-mall.com　E-mail biru@mba.sphere.ne.jp

ご紹介者記入欄

ご購読者番号 H:
御社名:
ご担当者:
TEL:

ご紹介先記入欄

御社名/お名前:
ご連絡先:
TEL　FAX
お送り先：〒