不動産オーナーの近況報告

新東洋企業



管理部 マネージャー
佐太木 真氏

東京メトロ丸ノ内線・銀座線「赤坂見附」駅から徒歩6分、青山通り沿いに「新東洋赤坂ビル」を所有する新東洋企業（東京都港区）は、同ビル以外にも都内に複数棟の賃貸不動産を所有する。

その中でも代表的な1棟が、外国人の入居者が多い賃貸マンション。「六本木ヒルズ」の正面エントランスから見て、反対側の閑静な住宅街に位置する3階建てのマンション。1999年竣工の家具・家電付き物件で、主に外資の日本支社・支店で勤務するワーカーや近隣の大使館に勤務する人たちが入居している。1部屋は100㎡ほどと一般的な賃貸マンションよりも広く、その他に入居者向けの駐車場とトランクルームを完備。ここ数年は満室稼働を維持しており、しばらく大規模な改修やリニューアル工事はありません。六本木エリアでも希少な設備および住環境と、行き届いた物件の管理・メンテナンスが決まる。



▶物件は閑静な住宅街に立地

六本木エリアでも希少な設備と住環境
満室稼働 家電付きの賃貸マンション

管理部・マネージャーの佐太木真氏は「六本木エリアで100㎡の広さの部屋と、洗濯機や冷蔵庫といった家電付きの賃貸マンションは限られています。家電は壊れたら自身で取り替えることはできますが、比較的新しい製品なので取り替える必要は当分ありません。また入居者の入れ替えがあった部屋から順に、ユニットバスへ更新しています。3年前には屋上防水工事も終えており、しばらく大規模な改修やリニューアル工事はありません。六本木エリアでも希少な設備および住環境と、行き届いた物件の管理・メンテナンスなどで人気の高い物件です」と語った。

近隣の賃貸物件と同様に、同マンションでも募集賃料を値上げしている。それでも空き情報を待っている入居希望者は多く、今後もしばらくは満室稼働が続く見通しだ。

編集後記

ここ数週間は水曜日と木曜日に関西で取材活動。不動産オーナーや事業者を取材しつつ、ふと「例年よりも今年6月の関西は、そこまで暑くないかな」と感じた。関西サミットまであと2週間ほど。このまま続いてくれたらと願う。（辻山）

渋谷ビル経営者協会

ミネギシビル管理（東京都渋谷区）の峰岸直也社長が代表幹事を務める渋谷ビル経営者協会は25日、渋谷区渋谷の「TKPガーデンシティ渋谷」にて月例の勉強会を開催した。

勉強会は2部構成となっており、第1部では「東京電力管内の高圧電気動向」と題して、ENEOSサンエナジー（東京都港区）電気事業部の小林剛氏が登壇。その後の第2部では「ウルトラファインバブルを使った新しい清掃手法」というテーマで、大成（名古屋市中区）取締役執行役員の加藤千加良氏が講演を展開した。



▲2部構成で講演が展開された

東京電力では特別高圧および高圧で契約する顧客に対しての電気料金プランの見直しを実施。今年4月からベーシック・市場調整ゼロ・市場価格連動の3つの新標準メニューへの統合が行われた。ENEOSサンエナジーの小林氏は「これを機に新電力への切替えを検討してみてはいかがでしょうか」と述べた。

コラム 「築古ビルにおける再生のヒント」 第23回



＜執筆者＞
タチヨリ
代表取締役
甲賀 太一

不動産業界にイノベーションは起こるのか

不動産業界を変えるのは難しいと思います。以前、あるベンチャーキャピタルのジェネラルパートナーとの対話の中で、そのような言葉を聞いたことがあります。数多くのスタートアップを見てきた立場からの率直な意見でした。その場では聞き流していたものの、その後もふとした瞬間に思い出します。果たして本当にそうなのでしょうか。そもそも不動産業界は、変わらない業界なのでしょうか。

近年、不動産業界でもDXという言葉を耳にする機会が増えました。IT重説や電子契約の普及、業務効率化ツールの導入など、確かに業界は少しずつ前進しています。これらは利用者の利便性向上にも繋がる素晴らしい取り組みです。しかし、それらは本当にイノベーションなのでしょうか。

もちろん価値のある進化です。一方で、その多くは既存の仕組みを効率化しているに過ぎません。本来のイノベーションとは、従来の延長線上にはない新しい価値を生み出し、これまで当たり前とされてきた基準そのものを書き換えることではないでしょうか。既存のやり方を便利にすることと、業界そのものを変えることは本質的に異なります。では、なぜ不動産業界ではイノベーションが起きにくいのでしょうか。

一つ目は、マネタイズの壁です。不動産取引は一件あたりの取引額が大きく、既存の商流の中で事業を行うだけでも十分な収益機会があります。スタートアップにとっても、既存市場の中でサービスを提供する方が事業として成立しやすく、投資回収の見通しも立てやすいものです。そのため、既存市場を効率化するサービスは数多く生まれる一方で、新しい市場や価値観を創造しようとする挑戦は少なくなります。既存のルールの中で戦う方が、圧倒的に合理的だからです。

二つ目は、法規制の壁です。宅地建物取引業法をはじめ、不動産業界には様々なルールが存在します。これらはもちろん必要な制度ですが、その一方で新しい仕組みやモデルを生み出す際のハードルにもなります。変化を起こそうとする人ほど、多くの壁と向き合うことになります。

さらに、不動産業界は極めて巨大な産業です。長い歴史があり、多くのプレイヤーが関わり、社会インフラとしての役割も担っています。だからこそ、小さな改善は起きても、大きな変革は起きにくい。しかし逆に言えば、本物の変革が起きた時のインパクトは計り知れません。既存市場の奪い合いではなく、新しい市場そのものを創造する。これこそが本来のイノベーションではないでしょうか。これまで存在しなかった価値観に名前を与え、人々の行動を変え、新しい選択肢を生み出していく。その挑戦は決して簡単ではありません。だからこそ挑戦者は少ないのだと思います。では、この業界でイノベーションが生まれるためには何が必要なのでしょうか。

一つは、強いビジョンを持った挑戦者の存在です。目先の利益だけを考えるのであれば、既存市場の中で事業を行う方が遥かに合理的です。それでもなお、新しい価値を生み出そうとするのであれば、社会をより良くしたいという想いと、困難に直面しても諦めない粘り強さが必要になります。

もう一つは、市場の変化を捉えることです。どれほど優れたアイデアであっても、時代が受け入れる準備ができていなければ実現することはできません。変化の兆しを見極める力もまた、イノベーションには欠かせない要素です。

そして最後に、最も重要な存在としてビルオーナーの皆様を挙げたいと思います。新しい挑戦は、一社のスタートアップだけでは実現できません。挑戦する人がいても、その挑戦を受け入れる人がいなければ変化は起きないからです。新しい考え方に耳を傾けるオーナー。若い挑戦者を応援するオーナー。変化を恐れず未来に投資するオーナー。そうした存在が増えた時、不動産業界は次の時代へ進み始めるのではないでしょうか。

以前お会いしたベンチャーキャピタルのジェネラルパートナーは、不動産業界を本気で変えようとしているスタートアップをほとんど見たことがないと話していました。数多くの起業家や新規事業を見てきた方の言葉だからこそ、強く印象に残っています。その言葉が正しいのかどうかは分かりません。

しかし少なくとも、不動産業界にはまだ大きな変化の余地が残されているのではないでしょうか。不動産業界は変わらない。そう言われ続けてきた業界だからこそ、本物のイノベーションが生まれた時の価値は大きいはずです。

だからこそ、その言葉を覆すような挑戦者が現れることを期待しています。そして、その挑戦を支えるビルオーナーや経営者の存在こそが、不動産業界の未来を切り拓く原動力になるのではないでしょうか。AIやテクノロジーが進化する時代だからこそ、最後に業界を変えるのは、人の志と行動なのだと思います。

【執筆者プロフィール】
国公立大学卒業後、不動産事業等を展開する中川特殊鋼株式会社に入社し、法人営業等を担当。その後、株式会社リクルートへ入社し、自社の新卒採用面接官に抜擢される。グローバルな環境で活躍したいと思い、社内公用語が英語の人材系ベンチャー企業に入社。前例のないスキームの発案から実行まで携わり、新規売上累計1億円を創出。2020年1月31日にタチヨリ株式会社を設立。Ｖｉｓｉｏｎ「スタートアップ支援を通じ、再び日本に活気を」Ｍｉｓｓｉｏｎ「セットアップオフィスを、もっと身軽に」