

不動産 ソリューション BOOK

Vol.43

「週刊ビル経営」別冊
3,000円(税別)

不動産経営虎の巻

巻頭特集

チャンピオンタレント

首都圏への投資戦略を強化 50億円超を最低ロットに オフィス・データセンター開発に照準

京阪神ビルディング 代表取締役社長 南 浩一氏

第1特集 注目不動産企業インタビュー

10月より新社名で再スタート!!
東洋不動産グループの連携強化図る
東洋不動産プロパティマネジメント 取締役社長
原 武志氏

不動産、再エネ、建築の3本柱でシナジー狙う
PMBM×「環境」で中小ビルの価値を向上
インテレクト 代表取締役会長
金丸 直幹氏

第2特集 不動産再生

テレワークや起業需要が空きビルの蘇生に
自社ビルにベンチャー集め新規事業創出

第3特集 新型コロナウイルス対策

オーナー自ら感染予防策打ち入居者の安心感に
対策内容を公表してビルのブランディングも

第4特集 家賃保証

コロナ禍が影響して滞納事例増加中
賃借人の死亡・破産で保証打ち切るケースも

第5特集 個室ブース

オンライン会議に必須で
各企業製品開発参入
価格や消毒殺菌機能等を
武器に後発組が猛追

第6特集 不動産テック

管理・仲介業務支援サービス急増
街づくりにSNS活用の動きが加速

第7特集 不動産業界最新情報

業界で話題の新サービスから
注目のエリア情報まで

コラム

不動産の現場から

各分野の
プロフェッショナルが
独自の視点で業界を斬る

不動産、再エネ、建築の3本柱でシナジー狙う PMBM × 「環境」 で中小ビルをバリューアップ

新型コロナウイルス禍でビル市況は大きく変化している。中小ビルにとって限られた資本力のなかで、テナントのニーズに応えながら付加価値を高めていくかがポイントになってくる。そのなかで不動産、再生可能エネルギー、建築の3つの事業を展開するインテレクト（東京都中央区）では、PMBMや改修・修繕、加えて再エネの観点からビルのバリューアップ施策を提案する。代表取締役会長の金丸直幹氏にこれまでの実績や、今後の展望について聞いた。

（聞き手 ビル経営研究所 代表取締役社長 垂澤 清三）

垂澤 金丸会長はインテレクトなどのグループ各社を管理するNAXTを約5年前に設立されて、現在不動産事業や再生可能エネルギー事業などを展開されています。もともと東証一部上場の総合不動産、再生可能エネルギー事業会社の社長を務めていらつしやいましたが、独立のいきさつについて教えてください。

金丸 以前は東証一部上場企業のグループ会社でキャリアを積み、国内外で多くの経験を得ることができました。上場していると市場から短期的な結果も出すことを求められます。長期的な視点で、不動産事業や再生可能エネルギー事業の経営に携わりたいと考えました。

垂澤 御社ではPMや不動産の有効活用などの不動産事業や再生可能エネルギー事業などを幅広く手掛けられていますね。不動産事業に関していえばフィールドは首都圏主体で、得意とするのは中小規模のビルなのですね。

金丸 Aクラスビルのサービスを中小のビルに展開できることが強みとなっています。現在、当社のクライアントとなつているビルは十数棟ございまして、1フロア約50坪となっています。

垂澤 事業を始めるにあたって、クライアントにはどのようにアプローチ

されていたのでしょうか？

金丸 ビル経営や賃貸業に携わっていたことで、事業者の立場になつてサービスを提供することをご評価いただけたと思います。また中小企業のオーナーのビル経営は会社経営と直結してきます。なので、お客様の会社経営の状況を理解しながら、ビル経営のあり方や将来的な建て替えや組み換えなどをご提案しております。

垂澤 オーナーに寄り添って、その時の状況やニーズをくみ取りながら提案されていくという形をとっているのですね。

金丸 将来的に相続のことや老朽化した資産の組み換え、また長期的な設備投資の仕方など、不動産コンサルタントもしながらのご提案となります。また当社の不動産部門のメンバーはAクラスビルを取り扱っております。また当社のようなハイレベルの管理やコンサルティングを中小規模のビルに沿った形でご提供できることもメリットに感じていただいていると思います。中小ビルですと、契約書や館内細則、原状回復の基準など雑多になりやすいところがあります。そ



インテレクト
代表取締役会長

金丸 直幹 氏

PROFILE

東証一部上場企業グループの総合不動産、再生可能エネルギー事業会社の代表取締役社長を経て、2017年、株式会社インテレクト代表取締役会長に就任。グループ会社の管理や投資、開発事業を行う株式会社NAXTの代表取締役社長を兼任。

これらのルールを整備することで、テナントの快適性向上やトラブル回避などを実現することができます。

垂澤 直近では新型コロナウイルスの影響が不動産業界にも及んでいます。そのようななかで御社はどのような対策を行われていますか。

金丸 初期の段階から対策を講じてきました。具体的には感染時の緊急連絡網の整備やテナントとのコミュニケーション、ソーシャルディスタンスの掲示や消毒の設置などに取り組みました。また中には店舗・物販が



入居しているビルもありますので、そのような物件ではテナントから賃料についての交渉がありました。その際にもコミュニケーションを密にしながら、現在の状況にマッチした賃貸条件のアレンジメントを進めているところです。さらに最近では感染の「第二波」が懸念されているなかで、再度の交渉をお願いされているケースもあります。当社はオーナーさんの立場でテナント企業の継続性を慎重に検討し判断を支援しております。

垂澤 このような状況のなかで、御社が提案されているような不動産賃

貸以外のところで収益をあげる再生可能エネルギーの有効活用というのは非常に特徴的なプランとなっている。再生可能エネルギー事業については会社設立当初より取り組まれていると思いますが、太陽光発電施設を取り巻く環境はどうでしょうか。

金丸 全量買取制度の買取価格がだいぶ下がってきています。それについて事業の妙味は薄まり、メガソーラーの案件数も減ってきています。一方国としては、今後も再生可能エネルギーの比率を高めていく政策をとっています。これらを鑑みて現在、これまで再エネ事業で培ったノウハウをもとに、ビルでの自家消費型の太陽光発電の導入の提案を強化しています。初期投資は伴いますが、太陽光設備は比較的成本が下がっていますので、長期的にエネルギーコストを削減してビルオーナーが利益を享受できるでしょう。

垂澤 実際の引き合いはどうでしょうか。ビルでの自家消費型の太陽光発電となりますと、屋上に設置することが一般的だと思います。設置の際に、たとえば面積などの条件はありますか。

金丸 屋根面積300㎡以上があればより効果的に活用することができます。SDGsやESG投資、再エ

ネ由来の電気を調達するRE100などの社会的背景もあり、多くの企業が導入に意欲的だと感じています。CO₂と電気代の削減が両立できることもメリットと感じていただいているようです。また昨今はBCPのニーズが高まっていますので、併せて蓄電池の導入なども提案しております。中小企業ではこれらのことに加えて、条件を満たせば、税制上のメリットもあります。

垂澤 具体的な商談もあると思いますが、アプローチの仕方としてはどのような感じでしょうか。PMがあつて、そこからの提案のなかで太陽光発電の導入も勧めていらっしゃるのですか。

金丸 そういうケースもありますが、現在は太陽光発電に関心を持っていただいたビルの所有者からお問い合わせをいただくケースが多いです。また、設備投資を伴わない電力コスト削減の方法もあります。それが電力の契約先の見直しです。電力自由化によって多くの新電力会社が立ち上がりましてので、契約内容そのままにコストを削減することができます。当社実績でも12〜18%ほど年間のコストを削減した実績があります。投資を伴わず、手続きも当社が代行しますので、取り組みやすいものだと考えてい

ます。
垂澤 この太陽光発電と並行して、地熱バイナリー発電も手掛けていらっしゃいますね。地熱バイナリー発電とは具体的にどのようなものなのでしょうか。

金丸 日本は、世界第三位の地熱資源国であり、その地熱貯留層から温泉や蒸気を取り出します。それでタービンを回して電気を作つて、電気は売電します。一義的には発電事業として展開するのですが、温泉自体の活用も検討します。たとえば温泉の熱で雪を溶かしたり、ビニールハウスで栽培したりするなどできます。当社では、九州支店のある大分県や鹿児島県で手掛けていますが、そこでは地熱売電で取り出した温泉を地域のビニールハウスに循環させることで年間通して一定の温度が保たれますので、地域の特産物を安定供給させることができます。また温泉は地域のホテルに供給したり、新しい観光施設の企画を進めていたりします。熱エネルギーを用いて地域の活性化や観光振興など、不動産事業と融合させていく取り組みを行っています。

垂澤 具体的にはどのようなスキームなのでしょうか。
金丸 地熱の有望エリア内で、源泉付きの土地を取得して、事業収支や

プランなどを作成し、事業に必要な許認可を取ります。建設着工前までには、投資家や金融機関を決め進めていくことになります。完成した段階で当社に運営管理をお任せ頂きます。限られた経営資源で、複数のプロジェクトを同時に進めて行けるように工夫しています。このノウハウは、今後、不動産開発分野に生かしていきたいです。

垂澤 不動産事業、再生可能エネルギー事業に加えて、もうひとつ、建築事業があります。今後増えてくるであろう古いビルのリノベーションやバリエーションアップを行っていく部門になるものと思いますが、この事業はどういったものでしょうか。

金丸 当社内に建築・土木・電気・設備の技術者を擁していますので、そういった人材や経験を最大限活用してリノベーションや有効活用などは自社のなかで企画を進めていくことが可能です。不動産ノウハウも活用し新しい案件をつくりだせるのは当社の強みとなっています。

垂澤 南米・チリでの「東京大学アマカタ天文台プロジェクト」の設計業務・プロジェクト管理業務にも携わっているようですね。こちらはどのようなものなのでしょうか。

金丸 当社では、私も含め国内の天



不動産部 桑原部長（右）、間瀬担当部長（左）

文台の建設実績があり、海外のプロジェクト経験を有していることから取り組んでいます。東京大学の天文台は世界最高水準の望遠鏡になります。それに見合うだけの技術力が必要で、環境も過酷です。場所は5460mの高峰の山頂に位置し、周辺は砂漠地帯となっています。言語はスペイン語、南半球ですので季節は日本とは逆です。世界最高水準の天文台で様々な研究成果を出されることを思うとやりがいも感じています。またこういう技術や海外プロジェクトを行ったことの経験値は当社の実績にもなりま

すので、事業としてメリットのあるものだと思います。実際にこのような仕事をしていることによって、お客様から、より強い信頼を得られるということもあります。

垂澤 中小ビルは将来的には厳しい環境が待っています。これまでと同様にワンフロアワンテナントでは難しい時もありますし、シェアオフィスやコワーキングスペースなどへの転換を考

えていく必要があるのかもしれないね。

金丸 老朽化した物件が増えてくる中で、用途変更や貸し方の変化、建て替えの際の事業方式などは大きな判断材料となってきます。最近、用途変更やリノベーションの案件の相談があります。マーケットを調べてリーディングしていくことが最初のハードルになります。この企画が立案できると、次のハードルとなるのが法的な用途変更手続きです。またコストが合うかなどになります。法令順守は当然ですが、用途変更を行おうとすると、事業採算性が見合わない、ということもしばしばあります。一番は売り上げをあげられるテナントの誘致ですが、それと同時に採算に見合ったプランを考えていくことも重要です。この不動産事業、再生可能エネルギー事業、建築事業の二本柱を、うまく融合させながら事業を進めて

いきたいと考えています。

垂澤 大手企業と異なると、中小や個人のビルオーナーは簡単に建て替えることもできないなかで、これから難しい時代に入っていきます。そのようなかで、プロの方にある程度ゆだねながら、どのように自らの資産をバリエーションアップしていくかが焦点になってきそうですね。

金丸 当社のグループ会社でNAXTという企業があります。そちらでは不動産投資や経営コンサルティンクを行っております。現在発電所の投資を行っておりますが、今後は不動産投資にも力をいれていき、インターネットで物件管理をしていこうと思います。そのような形で管理のノウハウなども更に積み上げていきたいと思

会社概要

不動産事業、再生可能エネルギー事業、建築事業を全国で展開。
不動産事業のPMは、オフィスを中心に、商業施設、倉庫などを管理。
エネルギーソリューションとして、自家消費型太陽光や蓄電池の導入を提供中。