コラム連載

不動産流通の視点から見た オフィスビル市場

オフィスや店舗、住宅などあらゆる「空き家」の再生事業は、決して一過的なものであってはならないもの。今回は管理事業を主軸とする不動産会社・サンフィールの代表との対談を通し、継続的な再生とは何かをテーマに考察する。

空きビル・店舗の継続的な再生とは

～選ばれる中古・選ばれない中古～コラム対談

バイヤーズスタイル
代表取締役
高橋　正典氏

住宅分譲デベロッパーを経て不動産コンサルティング会社バイヤーズスタイルを設立。NPO法人住宅再生機構の専務理事を務める。

サンフィール
代表取締役社長
秋元　隆弥氏

賃貸ビル・マンションの総合不動産管理を主軸に行うサンフィールの代表。同社は現在売買事業なども展開し、総合不動産会社へ成長中。

高橋　かつてのスクラップ&ビルドといった不動産業のビジネスモデルは崩壊し、少子高齢化や深刻化する空き家問題を背景としたストック&フロービジネスへの転換期を迎えた昨今、多様化する消費者の価値観に対応する複合的なビジネスモデルを成長ドライバーとして持つ企業の急成長が目立ちます。今回はそうした複合的な成長ドライバーを持ち、同業他社と一線を画す成長を遂げるサンフィールの秋元社長に、その成長の本質を伺いたいと思います。まずは、御社の事業の内容を簡単に教えてください。

秋元　サンフィールは賃貸管理業を主軸事業として業績を拡大してきました。もし、他との違いがあるとすれば、売買仲介から始めて横展開、例えば賃貸管理業へと広げる場合がありますが、当社は軸に賃貸管理業があるという点においての強みが有ると思います。

高橋　確かに、不動産流通を行っていますと、毎月安定的な収入になるようなフロービジネスに強い魅力を感じる会社は多いようです。しかし、それももちろんのこと簡単に広げられるわけではないので、結局のところ現在のビジネスを伸ばすことに戻ってしまう場合を多く見てきました。賃貸管理業から展開された御社のビジネスについて、もう少しお話いただけますか？

秋元　現在はサブリース、ビルメンテナンス、さらにはリフォームやリノベーションを展開しています。また、グループ企業では、売買事業も手掛けており、不動産のあらゆるニーズにワンストップで対応できる総合不動産会社を目指し、事業展開中です。もちろん現在の当社の主軸事業は賃貸管理とビル管理、マンション管理です。賃貸管理に関しては、オーナーに代わって物件ごとに最適な運営戦略をプランニングするノウハウがあります。ビルメンテナンスに関しては、資産価値を維持するための日常清掃や定期点検など日常業務から修繕計画の提案や建物調査・診断など中長期にわたる業務まで総合的に行う体制が整っています。マンション管理に関しては、多様化するライフスタイルに対応するため、建物管理や資金管理のほか管理組合運営サポートなどを展開しています。また、当社では、各地域に管理業務担当者を配置して、あらゆる業務において一人の担当が窓口となるような体制、いわゆる「地域担当制」を整えています。それがお客様から信頼を得るきっかけとなったと思います。そのような日々のお客様（オーナー）とのお付き合いのなかで、所有資産である物件の売却や購入希望などの相談を受けるようになっていきました。それがきっかけとなり、当社では売買仲介や買取再販などの事業も大きくなっていきました。

高橋　なるほど、伺っていますと、単なる拡大ありきではなく、それぞれの業種・業務において差別化となるような体制を敷かれていると感じます。では、それぞれの業務について、聞いていきたいと思いますが、グループ会社において行われている売買事業ですが、昨今は分譲用地等仕入れが、同業他社との競争が激化し難しいと言われていますが、どのようなお考えで取り組まれていらっしゃいますか？

秋元　先ほど申し上げた通り、当社は賃貸管理業務が軸となっています。従って、売買事業において、無理な仕入れを敢えて行う必要はありません。現実、最近持ち直しつつある不動産市況の中で、同業他社との仕入れ案件の奪い合いは過熱しており、各社かなり無理して仕入れています。そうした高値の仕入れは結果エンドユーザーへの価格転嫁か、利益圧縮ということに繋がり、決していい結果とは思えません。

高橋　仰る通りですね。売買専業の会社は、仕入れ続けなければビジネスが回らないので、無理してでも仕入れる必要が生じてきます。そのあたりも、御社が安定的に事業を拡大できる強みなのだと感じます。さて、様々な成長ドライバーのある御社ですが、他の事業について伺いたいと思います。

秋元　まず、賃貸管理業のノウハウを生かし、シェアハウス事業に参入します。もう具体的な案件の依頼も来ています。

高橋　シェアハウス業界については、遵法性の問題も含め様々な課題があると言われています。そうした業界をご覧になられてどのように感じますか？

秋元　この業界は、例えばきちんとした協会が存在しているか？という点においても問題があります。一部あるのでしょうけれど、機能しているとは言い難い。総じて、コンプライアンス意識についても課題が多いと感じています。そもそも当社が、この業界に参入することになった背景に、このような課題解決への期待もあるようです。具体的なルール化なども含めて責任ある立場での参入と考えています。

高橋　かつて、シェアハウス業界は開発者であったり運営者という立場の企業が、責任とノウハウを以て、管理を行っていました。今でもそうした企業は多数存在しますが、新たに相当数の企業が参入してきた現在、業界構図はどのようになっていますか？

秋元　当社が必要とされる背景には、その部分、つまり管理能力の不足問題があるのだと思います。先日打ち合わせ案件も、新築シェアハウスにおいて、管理者を地場の不動産会社に依頼していました。恐らく、場所が近いからでしょう（笑）しかし、その会社には具体的な管理会社としてのノウハウもなく、そうした管理者は居住者間のトラブルを解決できるわけありません。シェアハウスには例えば他国の方もいらっしゃいますから、言葉の問題もクリアできないでいるのです。

高橋　なるほど、企画や利回りが魅力で安易にシェアハウスを建築してしまうオーナーにも未然に知っておいて欲しい要素ですね。

秋元　オーナーと開発者、そして入居者という関係するそれぞれの間において、適切な運営を行うことが、管理会社に求められているのだと思います。オーナーさんも、入居者とはきちんと線を引きたいとおっしゃる方が多いようです。

高橋　こうして伺っていくと、今後拡大するシェアハウス市場において、求められるのは、消防法等に精通したコンプライアンス意識の向上、そしてノウハウのある管理者の存在だと言えますね。特に管理者については、これまでの運営者が自ら関わることの限界を考えると、そうしたノウハウの継承と新たな管理会社の発掘は重要だとなります。では次に、今後の取り組みについて伺いたいと思います。

秋元　賃貸管理業を通じて重ねてきた改修工事のノウハウや、売買事業によるデザイン力等を活かし、リノベーション工事の受注が増えています。

高橋　リノベーションという分野も、シェアハウス同様に急激に市場拡大が起きている分野ですので、ノウハウ不足があるようです。

秋元　そうなんです。当社へのリノベーション工事を依頼する不動産会社さんが多くなってきました。当社の実績をご覧いただいていることや、急激に伸びている市場において、実はきちんとしたリノベーションを行える会社が少ないという背景もあります。また、当社の費用的な魅力もあるようです。コストパフォーマンスが良いとよく言われますが、昨今の人手不足な市場においても、賃貸管理事業において行っている改修工事等によって、内製化された人材が豊富に揃っています。

高橋　人材が豊富であることは、とても大きな強みです。政府は本来、開発途上国への技能・技術・知識の支援を目的として導入した制度である「外国人技能実習制度」を事実上、我が国の人手不足の解消に寄与するとして、実習期間を3年から5年へ延長する法案を今国会で審議しています。こうした背景の中、御社の人材に対する姿勢が結果として安定的な仕事の確保及び提供につながっているのでしょうね。

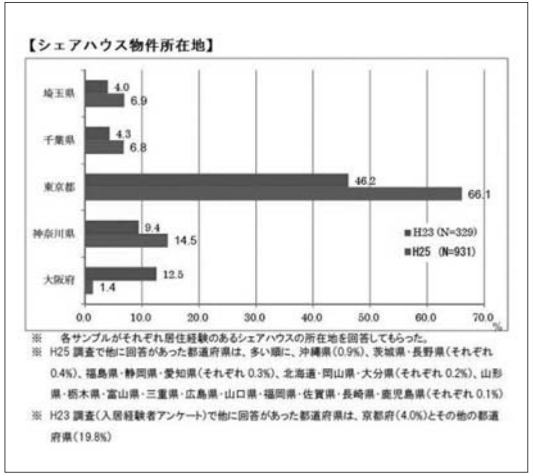
秋元　そうですね。不動産会社からすると、工事業者の人手不足もあり仕事毎に色々なリノベーションや改修業者に仕事を発注していますので、安定したコスト管理や仕事の発注が難しいようです。そういう意味でも当社一社に任せておけば、いつでも窓口が一つで対応できるというメリットがあります。実は、私自身が不動産業界に入る前に、リフォームやリノベーションの資材を扱う会社に勤めていたのです。資材を扱うとそれに伴った工事の仕事も同時に依頼されることが多く、その時のコネクションも今に活きていますね。

高橋　そうですか。そのようなコネクションを持つ不動産会社は少ないでしょうね。まさに、御社が目指す「総合不動産会社」への重要なファクターですね。

秋元　あと、現在建築会社のM&Aも仕掛けています。「総合不動産会社」としてのワンストップソリューションを目指していきたいと考えております。

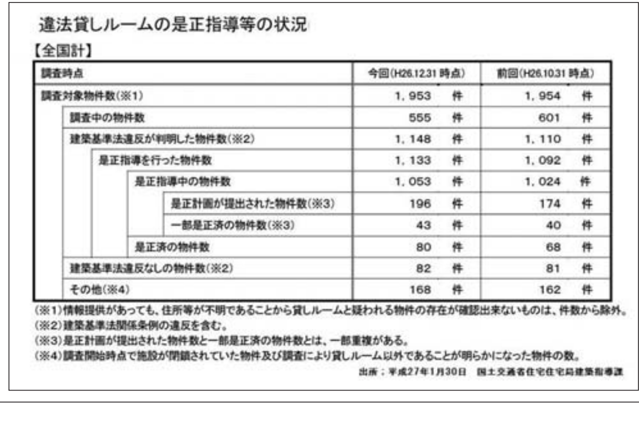
高橋　今回の対談を通して、中古住宅市場の活性化に伴う不動産会社の存在意義について考えさせられた。中古住宅市場においては、これまで大手不動産会社が独占に近い形で市場を取っていた。なぜなら、新築住宅市場においては未熟な知識や組織体制であっても、それなりに事業を継続できるものの、中古住宅市場では売主、買主の双方に様々な取引におけるリスクが存在するからだ。取引におけるリスクを回避するためのノウハウや保険や保証といった関連するサービスを中小不動産会社が作りきれなかった。今、まさに市場の変革期において、このまま大手が寡占していくのか？或るいは中小不動産会社が更なる事業レベルを高めていくか？といった分岐点に立たされているのだと感じている。今回の対談によって、皆様の事業のヒント、そして会社選択の基準の一つになれば幸いです。

▶参考資料①



※　各サンプルがそれぞれ居住経験のあるシェアハウスの所在地を回答してもらった。
※　H25 調査で他に回答があった都道府県は、多い順に、沖縄県（0.9%）、茨城県・長野県（それぞれ0.4%）、福島県・静岡県・愛知県（それぞれ 0.3%）、北海道・岡山県・大分県（それぞれ 0.2%）、山形県・栃木県・富山県・三重県・広島県・山口県・福岡県・佐賀県・長崎県・鹿児島県（それぞれ 0.1%）
※　H23 調査（入居経験者アンケート）で他に回答があった都道府県は、京都府（4.0%）とその他の都道府県（19.8%）

▶参考資料②



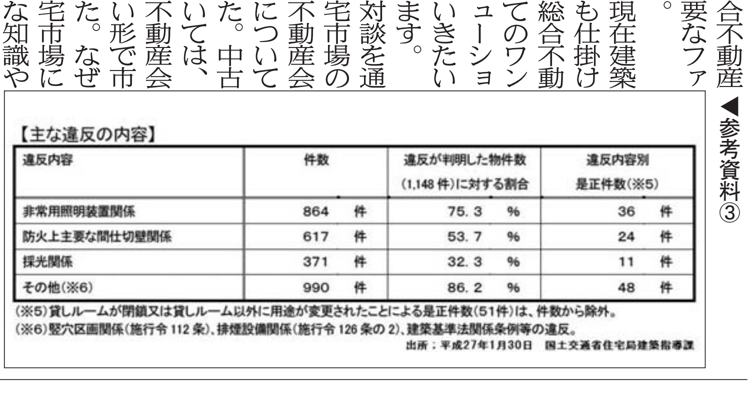
違法貸しルームの是正指導等の状況

【全国計】

調査時点	今回（H26.12.31 時点）	前回（H26.10.31 時点）
調査対象物件数（※1）	1，953　件	1，954　件
調査中の物件数	555　件	601　件
建築基準法違反が判明した物件数（※2）	1，148　件	1，110　件
是正指導を行った物件数	1，133　件	1，092　件
是正指導中の物件数	1，053　件	1，024　件
是正計画が提出された物件数（※3）	196　件	174　件
一部是正済の物件数（※3）	43　件	40　件
是正済の物件数	80　件	68　件
建築基準法違反なしの物件数（※2）	82　件	81　件
その他（※4）	168　件	162　件

（※1）情報提供があっても、住所等が不明であることから貸しルームと疑われる物件の存在が確認出来ないものは、件数から除外。
（※2）建築基準法関係条例の違反を含む。
（※3）是正計画が提出された物件数と一部是正済の物件数とは、一部重複がある。
（※4）調査開始時点で施設が閉鎖されていた物件及び調査により貸しルーム以外であることが明らかになった物件の数。
出所：平成27年1月30日　国土交通省住宅住宅局建築指導課

◀参考資料③



【主な違反の内容】

違反内容	件数	違反が判明した物件数（1,148 件）に対する割合	違反内容別是正件数（※5）
非常用照明装置関係	864　件	75. 3　%	36　件
防火上主要な間仕切壁関係	617　件	53. 7　%	24　件
採光関係	371　件	32. 3　%	11　件
その他（※6）	990　件	86. 2　%	48　件

（※5）貸しルームが閉鎖又は貸しルーム以外に用途が変更されたことによる是正件数（51件）は、件数から除外。
（※6）竪穴区画関係（施行令 112 条）、排煙設備関係（施行令 126 条の 2）、建築基準法関係条例等の違反。
出所：平成27年1月30日　国土交通省住宅局建築指導課