クライアント向けにマーケット情報等を発信

プラスアルファの付加価値でベストパートナーに

勝ち組オーナーの隣に敏腕管理会社あり

「今、他のオーナーはどういう取り組みをしているのか」、「ビル賃貸市況は良いと言われるが、実際に個人オーナーの動向はどうか」。このような質問がビルオーナーから飛ぶ。他のオーナーや不動産事業者と交流が多くないことからの情報不足が要因になっている。そのなかで総合ビル管理の平成ビルディング（東京都中央区）では情報発信に力を入れる。

四半期でレポート発行
市況やビル経営情報多数

平成ビルディングが年に４回出しているレポートは２種類ある。ひとつが足もとのビル賃貸市況をレポートする「オフィスマーケットレポート」。東京と関西エリアに対応する。もうひとつが「ビルオーナー通信」。ビル業界の直近の取り組みにクローズアップしたものとなっていて、最新の「２０１８年盛夏号」では「多様な動きがみられるオフィスビルのストック活用」という見出しだ。

クライアントには直接郵送、あるいは訪問の際の手渡しなどを行っているが、同社のホームページ上でも閲覧できるようになっている。このような取り組みを行っている管理会社は少ない。

執行役員企画部長の土井一裕氏は発行の経緯について「総合ビル管理会社として質の高いサービスを提供することが第一義。ただしそれだけではなく、クライアントに対して通常の管理業務とは別の付加価値を提供していきたいという思いが２つのレポートにつながっています」と話す。主業はビル管理でレポートはあくまでも「付加価値」。「これが集客のツールになるとは思っていない」と言うが、実際に持っていくと読み込むオーナーも多いという。

◀レポートを発行しオーナーに情報提供

市況を見渡し経営手法学べる

実際にレポートの内容は濃い。

四半期に１回発行するオフィスマーケットレポートでは、直近の主要新築ビルを紹介しつつ、オフィス賃料動向や稼働率などを詳細にレポートする。最新の「東京オフィスマーケットレポート　２０１８年秋号」では千代田、中央、港、新宿、渋谷といった都内の「ビジネス５区」の新築ビル動向を紹介している。関西エリアで発行している「関西オフィスマーケットレポート」でも大阪をはじめとして、京都、神戸などの主要エリアの稼働率や坪あたりの平均募集賃料を分析。また竣工予定オフィスビルも掲載している。最近のトレンドとしては、訪日観光客数が急増するなかで宿泊施設の開発計画が多く立ちあがっていることが如実となっている。

また「ビルオーナー通信」ではマクロな動きだけでなく、個々のビルでの取り組み事例なども紹介する。「２０１８年初夏号」のテーマは「シェアオフィス等の概要と事業への参入事例」だ。

賃貸ビル事業を手掛けるデベロッパーや鉄道業の企業が、レンタルオフィスやシェアオフィス、コワーキングスペースといったオフィスに新規事業として算入した事例やコア事業とのシナジー効果などを期待して現にシェアオフィス等の運営事業を手掛ける企業を対象に買収や業務提携を実施した事例がみられる。また２０１８年には米国のシェアオフィス事業者である「ＷｅＷｏｒｋ」が上陸。大型再開発ビルにおける１つのコンテンツとして誘致する動きもあり、直近では関西圏への進出も決まっている。

オーナーにとって賃貸市況の足もとの動向と業界でのトピックスを知ることができるとともに、その関連性についても理解が深まるものとなっている。

オーナーからの信頼築き伸びる運営代行業務

ノウハウや情報を蓄積し、それをもとに独自の分析を加えフィードバックしていく。この姿勢はレポート以外でも生かされていて、修繕計画の提案や清掃事業者に対するインスペクションなどでも生かされている。

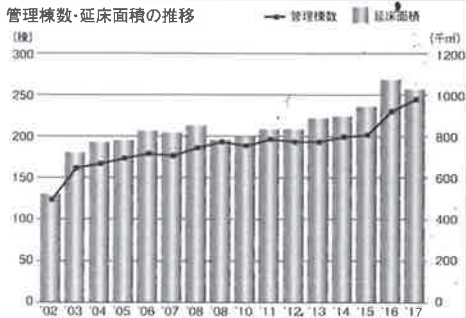
現在、同社の業務のなかで増えているのが「ビル運営サポート」だという。

「ＰＭとＢＭ双方の役割を、ビルオーナーの意向を踏まえながら、当社が代行していきます。多様化するテナントのニーズを適切に受け止めていくとともに、そのニーズを咀嚼してオーナーに伝え、最適なビル運営を共に目指していきます」（土井氏）

このなかでも先のレポートは大きく機能しそうだ。最新の情報をオーナー自身が学んでいることによって、管理会社とのやりとりを重ねていくなかで、より最適なビル運営にたどり着くことも可能になるだろう。

そのようなコツコツとした蓄積は同社の業績にも反映されている。管理棟数、売上高ともに前期に比べて増加。加えて顧客満足度調査においてもオーナー、テナント双方からの満足度は直近３年の成績をみると５段階評価で４以上となっている。土井氏は「当社としてもこのようなアンケート評価などで品質向上に向けた仮説を立てることができるとともに、それを社内、協力会社と共有していくことで、満足度の向上や新しいサービスの提案につながっていきます」と話す。

オーナーから得る信頼の源泉。それは万全なビル管理はもちろんのこと、その質を高めるための付加価値向上策にあると言える。



▶管理棟数は年々増加傾向にある

出典元：週刊ビル経営10月15日号掲載