固定資産としてのビル活用をコンサルティング

総合ビル管理の平成ビルディング（東京都中央区）が手掛けるコンサルティング業務。その主たるクライアントは自社ビルを保有する、非不動産業の上場企業が多い。それらクライアントとなる企業では自社ビルの管理業務を総務部や管財部が担うケースが殆ど。しかし、彼らは不動産の知識に必ずしも長けているわけではない。そこを経営とビル管理双方の視点からサポートするのが平成ビルディングの役割だ。

自社ビルの売却 管理 活用 ニーズに応えるコンサルティング事業

国際会計基準の採用増加で オフバランス化が進む

昨今、企業不動産（ＣＲＥ）コンサルティングを行う不動産事業者が増えている。自社使用の不動産を有する非不動産系企業は多くあるが、不動産の専門知識が不足している企業も多い。それゆえに有効な活用、売却や修繕といった長期的な戦略が疎かになっており、この点で適切なアドバイスを行い、保有不動産の最適化を行うというＣＲＥ事業のニーズが高まっている。

平成ビルディングにもビルの資産活用に関する相談が持ち込まれることが多い。執行役員営業開発部長の森田徹氏はその内容について「込み入ったものから軽微なものまで様々あるが、自社ビルの売却に関する相談は一定数を占める。そのためにはまずデューデリジェンスが求められ、その上で具体的な売却のための事前準備コンサルティングに移っていく」と話す。

数年前より上場企業においては国際会計基準の導入が進んでいる。ビジネスのグローバル化が進むなかで国内外のグループ会社との会計の統一性を図る点で有効だからだ。加えて存在感が大きい海外投資家への説明のしやすさも狙いの一つとしてある。企業価値を高めるためオフバランス化を行うことも増えている。そのひとつの策として用いられているのが、これまで使用してきた自社ビルを売却する手法である。売却と同時に自社はテナントとして入居（リースバック）する。これによって売却資金を得るとともに、リスク軽減を図ることもできる。

上場企業でもありえる 初歩的ミスからトラブルに

デューデリジェンスを行う意義は不動産の流動性を高めるとともに、適切な価格で売却できるようにするためだ。特に買い手としては近年、外資系ファンドも重要なプレーヤーとなっている。もし外資系に売却するとしたら、デューデリジェンスは必須。売買を行う際の重要な第一歩なのだ。

しかし、その際にトラブルを抱えることが多い。森田氏は「意外に思われるかもしれないが、図面や竣工・購入当時の資料が整理されていないことが往々にしてあります」と言うのだ。

資料のボリュームが大きいことと普段使用しないため、いざ必要となったときに見つからないケースもある。

書類を整理していないことによるデメリットは大きい。

「また、リースバックした際、専用部と共用部が明確に整理、区分されていないと、将来的に修繕となったとき、負担するのはオーナーなのか、テナントなのかトラブルになる可能性が大きい」（森田氏）

リスクを軽減するためのオフバランス化が、管理体制が十分でないため思わぬリスクを招きかねない。このような潜在的なリスクを防ぐためにも不動産知識に長けたアドバイザーの存在は必要不可欠なのだ。

4年前よりサービス提供 ニーズの大きさを実感

平成ビルディングがコンサルティングを開始したのは約４年前。前述の通り、デューデリジェンス業務から派生してのことだが、きっかけは幾多の企業の悩みに耳を傾けたことだった。

「聞いていると多様な悩みがあることがわかりました。『適切な売却価格』から『現在の管理費用は適切か』、あるいは『環境面などへの配慮の策を講じたい』という要望もありました。しかし、それらの悩みの多くに共通するのはそのような問題を解決するためにはどこから着手すればいいのか、そもそも『根本の問題がわからない』というところでした」

そのため同社のコンサルティングでは「経営と不動産、２つの視点からのコンサルティングとなっている」と言う。森田氏は次のように続けた。

「環境などの配慮は、当社の専門部隊の仕事となります。しかし将来的にリスクが顕在化しないために行う契約書類の整理などは本来クライアントの仕事です。そのため、私たちがコンサルティングする中でクライアント側が把握しておくべきと判断した業務については、担当部署のスタッフに参加してもらうこともあります。整理、把握してもらうことで、将来的なリスクを回避することが可能となるからです」

このような業務を行っているビル管理会社は実は少ない。

それではなぜ平成ビルディングでは可能なのか。森田氏は「当社は信託銀行出身者とビル管理における各分野の専門性に長けた人材が揃っています。また幅広い提案を行うことができるのも特徴です。自社で有する技術以外にも、たとえば空調の省エネ化において特許を有する（株）麹町エンジニアリング（東京都千代田区）と提携して省エネの提案を行うなど、外部の技術を活用しての提案の幅を増やしています。このような体制が整っているから、そうした業務が可能になるのです」と話す。

非不動産系の企業にとって、保有する不動産の出口戦略を練ろうにも「相談先がわからない」、「何を相談して良いのかわからない」ということも多いのではないか。「潜在的ニーズは大きい」という森田氏の言葉は裏を返せば、それだけ「リスクを背負った企業が多いのでは」ということである。生兵法は大怪我の基となる。餅は餅屋に。不動産のことは不動産の専門家にということであろう。

平成ビルディング

執行役員 営業開発部長
森田 徹氏

総合管理のノウハウを生かして

不動産に関する悩みにソリューション

総合ビル管理業を主業とするなかで、コンサルティング事業はあくまで付加価値的な位置付けとして展開しています。決して当社の主軸業務ではないのですが、非常に強いニーズがあり相談は日々頂いております。この背景には相談できる事業者がいない、知らないということが第一にあると思います。そしてもうひとつは相談しても、総合的なビル管理業務を行っていないために対応を断られたりしていると聞きます。そのため、口コミや信託銀行からの紹介で当社にいらっしゃるということも多くあります。

当社のお受けしているケースも多種多様で、従前よりビル管理業務で取り扱ってきたものもあれば、これまで手掛けたことのないサービスを要望される場合もあります。裏を返すと、それだけビル管理について悩みは尽きないのだと言えるのかもしれません。管理会社として新たなノウハウの蓄積もできますので、当社としてもメリットのある業務だと考えています。

今後、さらにグローバル化が進んでくるなかでオフバランス化は進んでいくことが予想されます。また企業規模を問わず不動産を所有していれば、最適な省エネ方法が何かについてはオーナー企業にとって感心の高いところだと思います。総合ビル管理業として培ってきた経験をもとに、新しいクライアントに対して最善な提案とコンサルティングを行っていきたいと考えていきます。

出典元：週刊ビル経営10月9日号掲載