特別対談企画 不動産の有効活用と倉庫の未来

コロナ禍は不動産が担うべき役割や利用者側のニーズを大きく変化させた。今回はリノベーションや不動産再生を得意とする2社の社長が対談。ビルやマンション、そして倉庫と、不動産はこれからの時代どのような姿であるべきか。意見交換を行った。

▲二人で記念撮影

得意分野は違えど 物件再生の方向感は一致

出村　昨年の「不動産ソリューションフェア」でご縁があり、今回このような場を設けて頂きありがとうございます。イーソーコ総合研究所は、イーソーコグループの建築部門として倉庫の建築や改修、リノベーションなどを行っています。イーソーコグループでは倉庫・物流不動産を基軸とした「物流不動産ビジネス」を手掛けているのですが、そのルーツは昨年創業100周年を迎えた老舗の倉庫会社・東京倉庫運輸に在籍していた大谷巖一会長が、倉庫業からスピンオフして起業したのがきっかけです。都心の物流不動産はニーズの変化が激しく、物流倉庫としてご利用頂くのに苦慮する中、「倉庫をもっと流動的に」という思いで物流不動産ビジネスを始めた当初は倉庫のリノベーションという発想はなかったのですが、お客様のニーズやアイデアに学びながらリノベーションを行ってきました。また、管理物件においては、オーナーの理解や協力を得ながら、実験的なプロジェクトを行ってきました。それを可能にしたのは、倉庫の空間の大きさ、様々な可能性を感じさせる魅力にあると思っています。

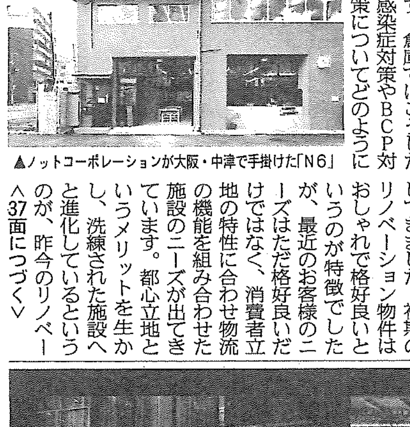
河内　倉庫や工場が持つ隠れ家的な雰囲気が個人的に好きで、倉庫のリノベーションをはじめ様々な取り組みを手掛けておられるイーソーコグループに以前から興味を持っていました。ノットコーポレーションは、店舗の設計・施工を出発点としており、集客につながる・売上が上がる店舗づくりに努めてきました。そして10数年前にマンションのエントランス・外装のデザインを手掛けることがあり、当社はコンセプトを明確にして大規模改修を提案しました。そのマンションは駅徒歩数分のワンルームでしたが、お世辞にもおしゃれな物件ではない外観でした。他の工務店やリフォーム業者の場合ですと、見積は出せるのですが改修の提案はオーナー任せになることが多い中、当社はタイルの色使いなど、入居者が集まる提案をオーナーに行いました。近隣には女子大があったことから女子大生に入居してもらえる物件を目指そうと考え、白を基調に美容室をイメージさせる外観にしようという提案を行いました。それまで2年ほど空室があったのですが、当社の工事の終了とともにターゲットに設定していた女子大生にご入居頂き、物件のオーナーに喜んで頂けました。その2カ月後に1部屋空きが発生したのですが、オーナーに話を聞くと退去したのは部屋にゴミをため込んでオーナーを悩ませていた入居者で、物件のイメージアップを図ることで入居者の意識も自然と変わっていくことを発見しました。そこにビジネスとして面白みを感じ、ビル・マンションのリノベーションを数多く手掛けるようになりました。当社の考えとしては、「物件をキレイにしよう」ではなく「どういった人に来てもらいたいか考えた物件づくりをしよう」をベースにオーナーに対して提案しており、それが当社の持ち味でもあると感じています。大阪・中津6丁目で自動車備品工場をリノベーションした複合施設「N6（エヌロク）」も、工場としての使い方ではなく新しい提案の仕方を模索する中で商業とオフィスを組み合わせた新しいコンセプトの施設を提案することになりました。

イーソーコ総合研究所
代表取締役
出村　亜希子氏

出村　河内社長のお話をお伺いして、御社とコラボさせて頂いたら良いビジネスができるだろうと感じました。というのも、当社グループは「真っ白なキャンバス」としての倉庫物件を提供することに強みがあるからです。コンセプトをしっかり組み立ててリノベーションを提案される御社とキャンバスを提供する当社グループとの組み合わせは強いと思うのです。当社としては、「真っ白なキャンバス」（ホワイトキューブ）を入居者に対して提供し、テナント自身がカラーを出せる場をつくりたいと考えています。当社管理物件でも、元々は様々なテナントの看板が設置されるなど、まとまりのない印象となっていたのですが、テナントの入れ替わりの度に看板やネオンを撤去していくなど、不動産としてできるだけシンプルな印象を目指しました。それによって入居するテナントが自社のカラーを出しやすくなります。リーシングにおいては、キーテナントがそのビルのカラーを印象付け、そのカラーに合ったテナントが集まってくるということがあります。その特性を生かし、キーテナントの入居選定を通して、ビルのブランディングを図っています。また、オーナーの協力のもと、一部区画のみ実験的にリノベーションを実施して、入居者がリノベーション後の空間をイメージしやすいよう努めています。

河内　物件を所有するオーナーの中には、入居者を増やす、あるいは賃料を上げるために何をしたら良いか分からないという方もおられます。当社はこれまでのように仲介業者にお任せで入居者が現れるのをただ待つのではなく、オーナー側からのアプローチをサポートする役割を担っていると思います。ビルの一部分をリノベーションする御社の考えに通ずる部分があり、ビルの一部分の見栄えを良くするだけでも反応は大きく変わります。

出村　「knot R事業」では、物件のエントランスや外観をリモデルして収益性を高める提案をされていますね。



▲ノットコーポレーションが大阪・中津で手掛けた「N6」

河内　リモデルには「再構築」という意味がありますが、実は当社が標榜するリモデルには別の意味もあります。物件をリモデル（再構築）することで、これまで以上にお金を稼げる物件を目指すのが当社の狙いです。つまり、「利益も出る」→「利も出る」ということです（笑）。いくら洗練されたデザインを採用してリノベーションしても、利益につながらなければ意味はありません。どうすれば人が集い、利益が生まれる物件になるのか。そのことをデザインの面から考えるのが当社の仕事です。

出村　素敵な物件づくりと収益性の向上の両立は、容易なことではないと思います。

河内　直近でいえば新型コロナウイルス対策やBCP対策など、デザイン面だけではなく機能面でもお客様に支持される提案が求められていると感じています。倉庫ではこうした感染症対策やBCP対策についてどのように対応されているのですか。

出村　基本的なケアを徹底するという点では、他のビルやマンションと共通する部分は多いと思います。倉庫は空間が広いため、他の物件と比べると密な状態にはなりにくいという特徴がありますね。コロナ禍で倉庫も動きが活発化しており、縮小するテナントもいれば、希望の条件に合致した物件がようやく見つかった、ということもあります。関東近郊の圏央道沿いなど、近年開発された先進物流施設は供給が今もなお続いている状況で、通販業界の拡大に伴って物流不動産に対する需要も増してきている印象です。10年程前から大型物流施設への集約化が進み、その玉突き現象として東京湾岸エリアの老舗中小倉庫の需要が減少しました。当社はそうした物件をオフィスやスタジオにリノベーションしてきました。初期のリノベーション物件はおしゃれで格好良いというのが特徴でしたが、最近のお客様のニーズはただ格好良いだけではなく、消費者立地の特性に合わせ物流の機能を組み合わせた施設のニーズが出てきています。都心立地というメリットを生かし、洗練された施設へと進化しているというのが、昨今のリノベー

＜37面につづく＞

これからの不動産のキーワードは「コンセプト化」と「汎用性」

＜36面からつづく＞

ションの状況です。

河内　「N6」の施設内には商業区画があり、ベーカリー&カフェを運営しているのですが、単にカフェとして運営するのではなく、グループ会社2社のショールーム兼事務所を併設しています。ショールームで一般消費者が働く姿を見ることができるというのは非常に重要で、ご家族でカフェをご利用になると、子ども達がショールームの様子をガラス越しに真剣な顔で見ているのです。工場や創作の現場で働く人の様子を間近で見られる環境をつくることで、小さい子ども達の将来の夢になってくれればと思いますし、憧れられる存在になればグループ会社で働くスタッフの励みにもなると思います。倉庫も、単にモノを置くためだけの場所ではなく、ものづくりや人の交流が生まれる機能も加えた複合的な施設にこれから進化していくのではないでしょうか。

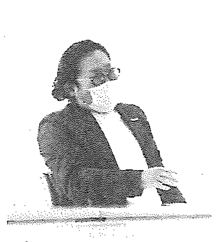
出村　大型の物流施設になると、労働力の確保は大きな課題になっているようです。特に若い世代の労働力の確保は非常に厳しい時代といえそうです。

河内　グループ会社に「ザ・ガッツ」という施工職人集団の企業があるのですが、ブランディング戦略の一環として本社事務所の1階でコーヒースタンドを運営しています。若い職人の確保は倉庫業界同様に難しい課題となっていますが、コーヒースタンドを運営することで認知度が上がり、「ここで働きたい」という若い世代の方からの応募が格段に増えています。

出村　当社グループが関わった事例ですと、大型物流施設の開発にあたり、企業がサッカーチームを持っていたことからスタッフに若い男性が多く、スタッフ募集の際に若い女性が多く応募してきたという事例があります。

河内　飲食店を運営していると、同業の仲間から「イケメンをスタッフに雇った方が良い」という意見を頂きます。個人的には女性スタッフを雇った方が良いのではないかと思ったのですが、男性スタッフがいることで女性客が増え、女性客が増えることで店のブランド力も高まるということが分かりました。ビル・マンションも倉庫も、これまでにはない「仕掛け」を積極的に行っていくことが重要だと思います。

出村　ひと昔前までは「保管する場所」として倉庫という名称が認知されていましたが、現代では「モノを出し入れする場所」という意味で物流施設という言葉が用いられ、そしてさらに倉庫でも物流施設でもない物流不動産が、今後この業界の主役になると考えています。空間を提供するという意味においてはビルと役割は変わらず、用途の境目にとらわれなくなってきているように感じます。



ノットコーポレーション
代表取締役CEO
河内　道生氏

河内　「N6」の施設コンセプトは「No border」ですが、まさに物流不動産も「No border」なのですね。

出村　当社は老舗の倉庫業者とのネットワークを広く有していますが、既に償却が済んだ物件をどのように活用するか、もしくは代替わりを契機に建替えを検討するといった相談を受けます。将来的な見通しが難しい中で、建替えるのであればスケルトン仕様で汎用性の高い物件を当社では提案しています。この「汎用性」がキーワードで、ニーズが変化しても建物自体もその変化に対応できることで、物件の収益性を損なわずに長期運用を目指すことができます。これまでの経験で、既存物件ではリノベーションを想定した設計ではないため、提案したい内容も実現できなかったことがありました。今後求められる物件は新築の設計段階から将来のリノベーションを想定した物件ではないかと考え、当社では「マルチパーパス倉庫」としてオーナーに提案しています。

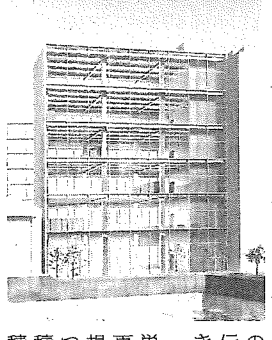
河内　汎用性が高い物件というのは、具体的にはどのような物件を指すのでしょうか。

出村　「マルチパーパス倉庫」は、基本的には内装のないスケルトン仕様の建築です。天井高は4〜4・5mと一般的なビルよりも高めに設定、設備関係は後付け可能を意識してスペースのみを設けます。エレベーターは人荷用の大型のものを採用します。また、後から窓を開けることができるなど、倉庫としてもオフィス・店舗などその他の用途としても使用できる設計とします。倉庫会社や運送会社が既存物件の建替えで建築した場合、まずは自社使用できるよう建築し、その後は賃貸運用もできるよう汎用性を持たせた設計を採用した形です。

河内　かつての倉庫というと、館内に人の姿はほとんどなく、トイレなどの設備は古い和式のままというイメージで、働く人の使い勝手はあまり重要視されていない印象がありました。ビルも同じく、その場所を利用する人や働く人の目線に立った設備更新を行っていかなければなりません。

出村　仰るとおり、効果的なリノベーションを実現するためにはエントランスや外観が真っ先に挙げられますが、利用者目線で考えればトイレは非常に重要です。

河内　既存ビルのトイレで、手洗い場のシンクが数台並び、目線の高さに大きな鏡が1枚設置されていることが多いのですが、当社はトイレのリニューアルを行う際にシンク1台に対して鏡を1枚設置するようにしています。それは新型コロナウイルスの感染拡大予防の一環としてです。10年スパンで見ても建物や設備に対するニーズは刻々と変化しているので、先程ご紹介頂いた「マルチパーパス倉庫」のように、いつでもリノベーションでニーズの変化に対応できる建物は時代にマッチしていると思います。



▶イーソーコ総合研究所が提案する「マルチパーパス倉庫」

出村　住宅業界においても、住む人のライフステージの変化に対応した汎用性の高い住宅へのニーズが高まっているようです。ビルや住宅、倉庫、不動産の用途に限らず、専用につくられたものほど手を加えるのが難しいのは共通していえますね。

河内　既存ビルでよくあるのが、男性用トイレが広めに設けられ、女性用トイレが狭いというケースです。かつては従業員のうち男性が占める割合が大きかったことから、自然と男性用トイレは広めの設計になっていたのです。当社がトイレリニューアルを行うにあたっては、まず男性用・女性用で広さを逆転させる提案をします。ビルの評価で女性の意見は非常に重要です。女性用トイレの面積を広めに確保することは、既存ビルの価値を上げる第一歩ともいえます。

出村　今後も当社は倉庫オーナーに喜んで頂けるよう、テナントのマッチングを通じてWin−Winの関係を築けていけたらと考えています。そしてそれが地域のまちづくりも貢献できればと思います。芝浦エリアの倉庫オーナーの皆さまにはご恩がありますので、ご恩返しをしていきたいという思いと、このエリアの生活者視点のサービスを倉庫・物流を組み合わせた形で提供し、地域とつながっていくきっかけをつくっていきたいですね。河内社長が「N6」で地域の方々とのつながりを大切にされているように、当社も地域とのつながりを生み出す取り組みを進めていきたいと思います。

河内　今回対談をさせて頂き、私自身今後チャレンジしてみたいと考えたのは、大きな倉庫でたくさんのテナントに入居して頂き、休日はナイトバザーを開いてたくさんの人が集まる施設にしてみたいですね。ビルや倉庫など、需要が落ち運用方法に悩まれているオーナーもおられると思います。当社は様々なアイディアを用いてリノベーションやコンバージョンを提案し、物件の収益性を高めるお手伝いを今後も行っていきたいと思います。「N6」を通じて建物単体で完結する不動産再生ではなく、地域を根付いた不動産再生につながるノウハウを蓄積し、今後の提案にも積極的に生かしていきたいです。