

# ドクターKANの時代を生き抜く提案 スキームの基礎固め

上田 寛

<203> BS経営と100年企業⑤

## 「貸事務所業」と「オフィスの区分所有」

厳しい環境の中で、中小企業がいかに個性を発揮して存在感を高め、輝き続けることができるのか。いかに健全な事業承継を行いながら、ゴーイングコンサーンしていくのか。本テーマでは、BS経営を意識しながら、100年企業の事例や中小企業が100年企業になるポイントについて考えています。

今回は、不動産賃貸収入による利益で本業を支える「貸事務所業」に着目いたしました。不動産賃貸収入は、多くの手をかけなくても存続しやすく、財務体質の安定に大きな効果をもたらします。なぜ、住居系賃貸ではなく事業系賃貸である「貸事務所業」が大きな躍進をしているのか。好不況に左右されにくく、本業とは異なる「貸事務所業」という収益事業を持つことは、今や長寿企業になるための安定した財務基盤の構築に必需であるという認識に至りました。

今回は、中小企業が、「貸事務所業」を事業化するという視点に立ち、一棟のビルを所有することと、オフィスを区分所有する考え方と手法について考察し、このテーマを締めたいと思います。今回も、外部研究機関や各界有識者と連携して、長寿企業や企業の持続可能性に関する研究活動をされている「一般社団法人100年企業戦略研究所」の主席研究員、安田憲治氏に監修いただいております。

### ● オフィスビルの一棟所有と区分所有

オフィスの賃料が月々50万円だとすれば、年間600万円、10年で6,000万円、20年で1億2,000万円、30年だと1億8,000万円の資金を投下することになります。もちろん、事業を営むために必要な費用ですが、仮にこれを資産に積み重ねることができればどうなるでしょうか。単純なことではないのですが、純資産がこれだけ増える構造を作ることができれば、相当質の高いBSになるでしょうし、自社が長寿企業になるイメージも膨らむのではないのでしょうか。オフィス規模等が変わらず移転の必要もなく、現在の家賃と同額の資金を投下することで購入(自社所有)できるのであれば、借入を行って実行できるかもしれません。自社が入居する以外にも、貸出して賃貸収入を得ていくことも考えられます。

20坪程度の土地に建つ小規模オフィスビルを一棟所有(図表1)して賃貸収入を得る場合を想定し

### 筆者プロフィール

上田 寛 (うへだ かん) ドリームムービー株式会社代表取締役社長

構想10年、映像を活用し、会社や個人の夢・目標実現、商談等でのニーズ喚起に革命を起こす「ドリームムービー」事業で注目。

【職歴】AGFで営業、マーケティング、プルデンシャル生命でライフプランナー、日本最大級、生損保約40社を扱う大手代理店で営業企画部長、バイスプレジデント。保険営業の専門家に対し、個人、法人、相続・事業承継等の様々な商談にすばり活かせるノウハウを提供、ドクターKANと呼ばれる。ARや電子ブックと映像を融合させた営業、研修、採用向けツール等も大手企業に提供し好評を博す。

【執筆】「中小企業経営者における生命保険の意義と課題」慶應義塾保険学会『保険研究』第60集。

【著書】『最速で成功する脳の使い方1日1分「脳内TV」で夢は叶う』(興陽館)。

【資格等】CFP®、生命保険大学課程(TLC)、損害保険特級、慶應義塾大学経済学部卒業、慶應義塾保険学会会員。

<https://www.dreammovie.co.jp/>



てみます。小規模オフィスビルの借り手の多くは、スタートアップ企業も多く、倒産して退去せざるを得なくなったり、成長してさらに大きなビルに移転したりと、入退去が激しく安定した賃貸収入が期待しづらいことが考えられます。また、小規模オフィスビルは、個人で所有している場合が多く、管理が十分でないケースもあり、購入時に安く取得できたとしても、メンテナンスが不十分であれば、修繕等に追加コストが必要になります。古い小規模ビルは、IT対応が難しく物件としての価値を上げることが難しいため、投資対象として中規模以上のオフィスビルと比べリスクが高まる可能性があります。

では、中規模オフィスビルと大規模オフィスビルはどのようなのでしょうか。大規模オフィスビルについては、新たな大規模オフィスビルが一棟増えるだけで、その巨大さゆえに需給バランスが大きく変化する可能性が高まります。六本木ヒルズや東京ミッドタウンの誕生時には、他の大規模オフィスビルの建設ラッシュもあり、供給過多となって需給バランスの乱高下が激しくなりました。伴って賃料の上下幅も大きくなってきますので、このような状況でも耐え得るとすれば、かなりの資本力のあるオーナーでなければ難しくなります。その観点からも、これから述べるオフィスの区分所有に、大規模オフィスビルは適切ではないと考えられます。

ところが、中規模オフィスビルは、安定した需要を見込むことが可能です。設備や施設、耐久性の質も高く充実していることから、小規模オフィスビルより高い賃料(坪単価)を付けることが可能です。そして、長期にわたる安定収入が確保しやすい重要なポイントは、供給率が圧倒的に低いことです。その理由は、バブル崩壊直後、オフィスビルのテナントの多くが倒産し、借り手が激減して多くの物件がマンションに建て替えられたこと、その後、大規模オフィスビルの建設にあたり、中規模オフィスビルがまとめて買収されるケースが増加し、中規模オフィスビルの絶対数が減り、低い供給率が構造化しているからです。東京23区、中でも都心3区といわれる千代田区、中央区、港区は、政府機関や大企業の本社、金融機関等が集中し、何も建っていない敷地

に新しいビルが数多く登場することは考えられません。そのような状況の中、中規模オフィスに入居する企業は、それなりの安定収益がある優良企業だといえます。

中規模オフィスビルを一棟所有するのは大半の企業で現実的ではありませんが、1フロアを区分所有できればどうでしょうか(図表1)。小規模ビルの一棟所有ではなく、ハイグレードな中規模ビルの1フロアを所有する手法です。オフィスを区分所有することで、先に述べたように、収益性、安定性、土地の価値、流動性等、様々なメリットが享受できます。

### ● オフィスビル区分所有の単独保有と小口化保有

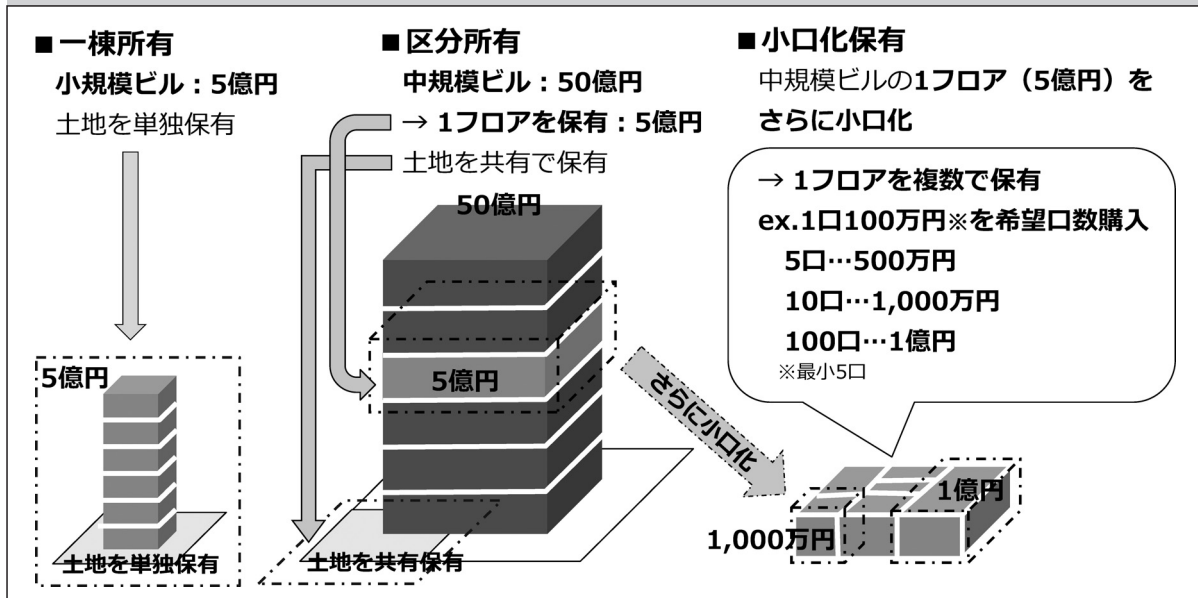
立地のよいハイグレードな中規模オフィスビルを区分所有するメリットを確認しましたが、その1フロアをさらに小口化して保有する手法(図表1)も注目されています。区分所有のメリットはそのままに、1口単位に小口化されたものを希望口数購入できることで、より購入しやすくなっています(1口100万円単位で5口以上という購入口数の条件に留意)。賃料相当額を分配金として受け取ることができ、売却の際の収益も期待できるため、資産運用として活用が可能です。また、資産を承継する際、1口ずつ分与が可能であるため、相続におけるトラブルを防ぎ、次世代に円滑な引継ぎを可能にします。

5回にわたり展開した本テーマ、いかがでしたか。今回は、2024年1月から開始となる「新NISA制度」で今やるべきこと、次々回は、話題のChat GPTについて、経営、保険営業において留意すべき点を考察してみたいと思います。

※オフィスの区分所有は、株式会社ボルテックス「区分所有オフィス®」、小口化保有は、同「Vシェア®」に基づいて解説。株式会社ボルテックスHP：<https://www.vortex-net.com/>

※参考文献：安田憲治「区分所有オフィスの可能性と、コロナ禍におけるオフィス不要論の考察」『日本不動産学会誌』Vol. 34 No. 3 (134)

図表1 オフィスビルの一棟所有と区分所有および区分所有の単独保有と小口化保有の比較(例)



※出典：株式会社ボルテックス「区分所有オフィス®とは」<https://www.vortex-net.com/office/>および、株式会社ボルテックス「Vシェア®(不動産小口化商品)とは」<https://www.vortex-net.com/vshare/>を基に作成

### 監修者プロフィール

安田 憲治 (やすだ けんじ)



一般社団法人100年企業戦略研究所 主席研究員  
一橋大学大学院経済学研究科修士課程修了。塩路悦朗ゼミで、経済成長に関する研究を行う。大手総合アミューズメントメント企業で、統計学を活用した最適営業計画自動算出システムを開発し、業績に貢献。データサイエンスの経営戦略への反映や人材育成に取り組む。現在、株式会社ボルテックスにて、財務戦略や社内データコンサルティング、コラムの執筆に携わる。多摩大学社会的投資研究所客員研究員。麗澤大学都市不動産科学研究センター客員研究員。