

フォ NCT

読者とともに考える

アート

“農薬は絶対使ってはならない”
無農薬農法を続ける理想と現実
13年間の田舎暮らしにピリオドを打ち
創作活動を始めた新現役人の生き方
待望論高まる第三極の希望の星は城内実氏(静岡七区)
未曾有の不況でも揺るがない経営



福岡市博多区上川端

9

Vol. 128

500Yen

世代間ギャップ対談(最終回)
親から子への人生の手紙 今月の株 ユニチャーム

未曾有の不況でも揺るがない

その①

徹底した堅実経営と

攻めを忘れない先取精神

(株)理創

未曾有の不況と言われる今回の不況。倒産件数は若干減少に転じたものの予断を許さない。猛烈な逆風の中でも揺るがない企業は確かに存在する。第一回目は不動産の企画立案で堅実性と先取性をベストミックスさせた理創。



上昇する空室率の中で

創業当初からオフィス物件に特化して事業を進めてきた。主な売り上げは、仲介手数料・コンサルティング料などのフィービジネス分野と、自社で取得した物件の家賃収入分野。現状の比率はフリーが四割、家賃収入が六割で「理想ではフリーが六割、家賃収入が四割で今は市況がこうした状況なので仕方がないかもしません」と宇野敦同社常務。

リーマンショックを引き金に不動産バブルがはじけ、全国でマンション分譲の不調や、オフィスピ

ルの空き室率が上昇している。特に福岡都市圏にはファンドマネーがかなり流入してきたこともあってその反動は大きく、未だにその影響が続いている。福岡地区のオフィスビル空室率が九ヵ月連続で上昇し約一五%に達し、新築ビルにいたっては七割が空室という厳しい状況が続いている。

そんな中で「当社がメーンで扱っている事務所の移転や倉庫物件などニーズはあまり減退しておらず、問い合わせも以前と変わりま

た結果、何が起きたのか。宇野常務は「地価が上昇する中で肝心の家賃は横ばいのままという、

ファンドの運用計画の想定計画家

賃だけ上昇した感じです」と振り返る。完全な供給過多、いわゆる

リバブルだつたのが弾けた今、大手ファンド物件を中心に賃料の値下げ合戦に巻き込まれそうになつているのが、地場のビルーオーナーたちの現状だと言えそうだ。

そんな中で「当社がメーンで扱っている事務所の移転や倉庫物件などニーズはあまり減退しておらず、問い合わせも以前と変わりました。マンション・アパートや貸事務所・倉庫は投資資本が大きいが、収益・節税メリットも大きい。駐車場や資材置き場は投下資本が少なくて済むが、収益・節税メリットが小さい。それに対して

RIBシリーズは投下資本が少なく済み、高収益を生み出す。このシリーズの特長として・オ

年後に先延ばしするなど苦戦しているビルオーナーもいると囁かれている中で、理創が関与する物件では「下限賃料を明示せずなるべく下げないように営業」（宇野常務）している。家賃デフレという悪循環を食い止めることがオーナー、業者のためでもあるという理念を貫く姿勢が同社の評価に繋がっているようだ。

入居率九五%という驚異の数字

理創を代表する企画物件「RIBシリーズ」。駅から徒歩十分圏内に倉庫付き事務所に駐車場も完備したスペースを提供し高い入居率を誇っている。創業以来のヒット商品で永年磨きをかけてきた結果、現在ではオールOA化対応、セキュリティなど都心のオフィス空間と遜色ない機能を持たせている。

元々は土地のオーナーのための資産有効活用方法として同社が考案した。マンション・アパートや貸事務所・倉庫は投資資本が大きい。駐車場や資材置き場は投下資本が少なくて済むが、収益・節税メリットが小さい。それに対してもRIBシリーズは投下資本が少ない

ファイスピルからの移転需要の増加・
的な融資制度を活用して低利息
で資金を調達できる・建物が古く
なつても維持メンテナンスが簡易・

一棟当たりの入居者数がビルに比
べて小数のために空室のリスクが
低い・減価償却年数（十年から十
五年）が短いために経費面でのメ
リットが大きいなどが挙げられる。

こうした特長を最大限に生かし
て現在、四十以上の物件を建設、
管理しており現在も新しい物件を
計画中だ。その入居率は九五%と
いう驚異的な数字になっている。
「都心だと駐車場や倉庫の確保は
難しいですが、当社が主に管理し
ている博多区東比恵、榎田地区は
その条件を満たすことができ、な
おかつ通勤の利便性が高いから」
(宇野常務)と説明する。



宇野敦常務

得したわけではない。「転売して
持するにはその土地の立地条件が
カギを握っている。同社では利便
性や地価を厳選して、投資効率に
合ったものしか手がけていないこ
ともその秘訣のようだ。「むやみ
に増やしても入居率を維持できな
ければ迷惑をおかけしますから」
(宇野常務)と事業拡大よりも信
頼確保を最重要視する同社の姿勢
がこのシリーズを磐石のものにし
ているようだ。

今後RIBシリーズを年間三棟
のペースで建設していく予定だ。
理想的な社会を創造する

こうした手堅い経営姿勢が、不
況の中でもぶれずにしっかりと運営で
きる原動力になっている。十五棟
ある自社物件も投機的な目的で取
り扱う。「福岡市を中心部を南北に走る「筑
紫通り」。この沿線に同社として
は初の本格的な近隣型SC「コマ
ー・シャルモール」を手がけた。同
社の物販店からカフェ、レストラン
、美容室など有力店舗が常時、
全国に五百社強のネットワークを
いかんなく発揮できた成功事例だ。
現在、このモールから南下した諸
岡地区に新たなモール「博多ライ
フスタイルセンター」(仮称)を計
画中で敷地面積二千三百坪に述べ
床面積千五百坪の店舗群を集積さ
せる。コンセプトはコマーシャル

モールとは違い、整骨院やドラッ
グストア、クリニック、書店、カ
フェなど生活に密着したモール。
「こういう時期ですから全く順
調というわけではありませんが、
すでにテナントも十数社決定して
います。十一月のオープンのめど
が何とか立つたというところです
ようか」(宇野常務)。

関連会社の日本アールエムイー
では医療機関のモールとも言える
メディカルモールを企画し、医師
の独立開業支援と地域住民の医療
的な利便性を向上させるコンセプ
トが功を奏し現在複数のエリアで
計画が進んでいる。

こうした手間がかかる仕事を成
が注目されつつある。

功率百%に限りなく近づけるとい
う同社の情熱の源は、やはり「信
頼」だ。「目先の利益に走り過ぎ
て無理な計画を押し通せば、ひい
ては自分たちの首を絞めることに
なります。やはり信頼を得ること
が何よりも重要ですね」と宇野常
務。

「我々生産者は物資を満たし理
想的な社会を創造することが使命」
理創の社名に込められた企業理念
を体現することが、この不況の嵐
の中でもビクともしない幹をしつ
かりと地域社会に根ざさせている
秘訣なのではないだろうか。