

Itsuro Nakamoto

今号のゲスト

株式会社サンケイビル

代表取締役社長

中本逸郎氏

PROFILE

昭和12年9月17日生まれ
昭和36年3月／東京大学文学部卒業
同年 4月／株式会社フジテレビジョン入社
昭和63年7月／同社 美術制作局長
平成 3年6月／同社 取締役
平成 5年6月／同社 常務取締役
平成10年6月／株式会社サンケイビル 監査役
平成11年6月／株式会社フジテレビジョン 専務取締役
平成12年6月／同社 取締役
同年 6月／株式会社サンケイビル 代表取締役社長

フジサンケイグループの一員である株式会社サンケイビルは、東京・大手町の東京サンケイビル、大阪・西梅田の大阪サンケイビルなどのビル賃貸業を主軸に事業を展開してきたが、同社は現在、2000年に社長に就任した中本逸郎社長のもと、マネジメント型経営からデベロップメント型への転換を掲げ、新たな事業展開に着手している。すでに分譲マンション事業をスタートし、ビル事業においても神谷町サンケイビルがこの6月に竣工。大阪でも、難波サンケイビルが来年の竣工予定。さらには、大阪サンケイビルの建替えという一大プロジェクトも動き出している。積極果敢な事業戦略を次々と打ち出す中本社長に、戦略転換の狙いと今後のプロジェクトの概要についてお話を伺った。

聞き手

生駒シービー・リチャードエリス株式会社 株式会社オフィスジャパン

代表取締役社長

花谷立身

撮影：柴野利彦

B i G 対 談

ビルマネジメントを軸としつつ、新たな事業へ挑戦し、 デベロッパーへの転換を強力に推進する

マネジメントからデベロップメントへ 事業方針を果敢に転換

花谷 2000年に社長にご就任されて以来、この4年間は不動産業界激変の真っ只中であつたと思います。中本社長は、フジテレビのプロデューサーから管理部門を経て、サンケイビルの社長になられた。他の業界での長いご経験を踏まえて、不動産業界をどのように捉えていらっしゃるのですか。

中本 私はテレビ一筋でやってきて、管理部門に移り、取締役になって以降はフジテレビの上場を担当しましたし、経営管理、経営企画といったことに携わってきました。不動産会社であれなんであれ、経営判断をするという仕事そのものはそうは変わらない。もちろん、不動産業界自体のことは深くは知りませんでした。ただ、花谷社長のご指摘のように、私がこちらに来た時は、不動産業界がハードからソフトへダイナミックに変化する激動期でした。たまたまその時期に遭遇したわけですが、ある意味ではゼロからでも追いつくことができるのではないかと考えました。

花谷 激動期であるがゆえに、逆にチャンスであるとお考えになった。

中本 そうです。もちろんそれなりに勉強しましたが、変革期だからこそ、かえって業界のことが理解できたのではないかと思います。そうしてこの時期に私がこの会社の経営を引き継いで強く感じたのは、このまま従来のビジネスモデルを継承していくことでいいのだろうか、ということでした。

花谷 御社は創業以来、ビル賃貸とサンケイホールの事業を展開してこられました。それを見直そうということですね。

中本 東京でも大阪でも、ビル事業とホール業に特化してきたという歴史があります。私が引き継いだ時に、大手町の東京サンケイビルの建替えはすでに進んでいましたから、具体的に私の判断にゆだねられたのは、大阪をどうするかということでした。西梅田のビルは、このままにしていたら競争力を失っていくであろうと考えたわけです。ある段階で、思い切って新しく、競争力のあるビルに建替える必要がある。問題はそれがいつかということですが、東京サンケイビルが竣工した後で、次のテーマとしてそちらに取り組まなければならないと判断したのです。

花谷 立地条件や経済状況を考えると、そう考えざるを得ないかもしれません。

中本 この取り組みを前に、ビル事業だけでいいのかと考





前社長が計画し、推進したものを引き継いだという形でした。大手町の中にあって、これだけの広場をもつ建物ですから、それを活性化していろいろな人が集う場所にしようというのが計画の主旨にありまして、それを具体化するのが私の役割でした。

花谷 あらためて拝見しますと、狙い通りのものが完成されましたね。ビルの前の広場には、ランチタイムにたくさんの人が集まってくるということで話題になっています。

中本 1階のフラットと呼んでいる広場に、昼食を販売する屋台が6〜7台出て、ネオ屋台村と称するものができているのですよ。若い人たちが集まって、賑わっています。それ以外にもこのスペースを利用して、いろいろなイベントを行っています。

花谷 ビル内に、イベントホールである大手町サンケイプラザという文化性の高い施設をお持ちですし、単なるオフィスビルにとどまらない、奥行きのあるビルになっているという印象があります。

中本 テナントには、産経新聞社を中心としたメディアや情報系、金融系と時代の先端をいく企業に入っていることも特色になっています。私どもは昨年度「ビルはもっとワンダーメディアへ」、そして今年度は「人を動かす、人を揺さぶる」というテーマを掲げています。単なるオフィスビルではなく、積極的に情報発信をしようということで、広場のイベントもその一環です。

花谷 東京駅周辺では、丸の内が大きく変わり、八重洲側もこれから変わろうとしています。大手町も新しい顔をもつ時期にきておりますが、東京サンケイビルはいままでの大手町のビルにはない特色を持っていますね。

中本 従来の大手町のイメージを変える、その先兵の役割を果たしているのではないかと自負しております。

大きな注目を集める

大阪サンケイビルの再開発計画

花谷 ビル事業では、神谷町サンケイビルがこの6月末に竣工し、来年は大阪・難波のサンケイビルが竣工します。さらには、大阪・西梅田の大阪サンケイビル再開発プロジェクトと、活発な動きがございますね。

中本 神谷町サンケイビルは地上10階、延床面積約640坪で、1階に飲食テナント、2階以上はオフィスとなります。難波サンケイビル(仮称)は地下1階・地上14階建て、延床面積は約6,000坪で、来年7月に竣工の予定です。

花谷 難波サンケイビルは、大阪ミナミの再開発エリア「ル

えたわけです。ビル事業は最初に巨大な資本を投下して、長期間で回収していきますが、この事業スキームをこれからもずっと継続していくべきなのか。この問題を検討しまして、去年の秋に基本的な経営方針を大きく転換しました。ビル事業、分譲マンション事業、飲食事業、建築内装事業、ビルメンテナンス事業の5つの事業をサンケイビルの事業の柱に据えて、それぞれを成長させること。マネジメントからデベロップメントへの転換です。

花谷 従来の御社の事業領域以外の分野に幅を広げるということですね。

中本 そうです。事業構造的に見ますと、ビル事業オンリーというのは先程もふれたように投下資本がかかり、回収までの時間がかかります。これは当然のことであり、安定的な収益は見込めますが、成長性となるとなかなか難しい。これはビル事業の宿命的な部分だと思うのです。そこに特化したビジネスだけを継続していくという選択肢もありますが、今後、西梅田の再開発もあり、財務面から言っても、成長性も求めなければなりません。

大手町の変貌を先取りする

東京サンケイビルの賑わい

花谷 社長に就任されてからの御社の事業を振り返ると、まず、先ほどお話にあった東京サンケイビルの再開発プロジェクトがあります。一期工事の竣工が2000年9月、二期が2002年9月ですから、御社にとって大きな節目となった時期に舵取り役となられ、ご苦労も多かったことと思います。

中本 東京サンケイビルに関して言えば、基本的には菊地

ネッサなんば」内のニューシティーゾーンの一角にあり、非常に注目されている場所です。JRのターミナルに近いですし、高速道路にも入りやすい、アクセスの良いところ です。

中本 14階のうち、1階は店舗で2～14階がオフィスフロアです。うち11フロアは西梅田の大阪サンケイビルから移転する産経新聞社大阪本社、およびフジサンケイグループの大阪事務所などグループ各社が入居する予定ですが、残りの2フロアには、一般のテナントの方に入っていただきたいと思っています。ですから、ビル事業としてのリスクは少ないと言えます。ルネッサなんばには、私ども以外に24時間営業型のスーパー、高級輸入家具のショールーム、超高層分譲マンションなどが進出して、一つの街を形成します。実は、私どもがこの計画を決定した背景には、西梅田の問題があります。西梅田の大阪サンケイビルは、いずれ再開発しなければならないことは先ほど申しあげましたが、そうすると、いま入居しているグループ企業をどうするかということが問題になります。新たにビルを建てて各社に難波へ移ってもらえば、西梅田をまったく新しいコンセプトのもとに建替えることが可能になります。それが、難波プロジェクト推進の理由の一つです。実は、産経新聞社のそもそもの出発はミナミだったのですよ。

花谷 そうですか。すると、創業の地に戻るという意味合いもあるんですね。

中本 その点でも、難波に移るのには抵抗がない。完成した暁には、難波サンケイビルは、フジサンケイグループの西の拠点となります。

花谷 パースを見せていただきましたが、すっきりとした外観で、エントランスも広く、非常にいいビルになりそうです。

中本 ミナミには、なんばパークスをはじめとして新しい動きがあり、新たな賑わいが生まれています。それらと連動した動きができればいいと思っています。

花谷 バックグラウンドの人口基盤がありますから、これからますます活性化するのではないのでしょうか。その次が西梅田のプロジェクトということになりますね。御社の取り組みも含めまして、大阪において次の再開発の焦点は西梅田です。そちらの計画は、どのような段階に入っておられますか。

中本 この4月27日にプレス発表をしましたが、西梅田の大阪サンケイビル建替えについては、デザイナー・アーキテクトを採用しました。4人の建築家を選び、それぞれにコンセプトデザインと外装デザインを提案してもらい、最終的にドイツのクリストフ・インゲンホーフ氏のプランに決めました。彼は44歳ですが、いまヨーロッパでもっとも注目されている建築家です。実務的な設計・監理は三菱



地所設計にお願いしています。

花谷 規模はどのくらいのものになりますか。

中本 まだ階数は決定しておりませんが、高さは160～170m程度になると思います。総事業費は、約200億円を予定しています。近辺ではリッツカールトンホテルの入っているハービス大阪が背が一番高いのですが、おそらくそれに次ぐ高さの建物になるでしょう。

花谷 大阪サンケイビルは国道2号線に面しており、あのエリアでは非常に良い、目立つ立地にありますから、新エリア活性化に大きく寄与することでしょう。

中本 近辺が商業ゾーンとして整備されてきていますから、新しいビルは低層を商業施設とし、その上にサンケイホールがあり、さらにその上をオフィスにするという3重構造を計画しています。南北に長い形になりますので、1階は通り抜けができるようにして、人の流れを生み出すようにするつもりです。

花谷 西梅田のサンケイホールは、長年親しまれた大阪のホールの代名詞のような存在ですから、それが新たな建物の中に入り、さらに商業施設も整備されるということになれば、ポテンシャルの非常に高いビルになるのは間違いありません。オフィスビルとしても非常に魅力のあるものになるでしょう。着工はいつのご予定ですか。

中本 2005年8月を予定しております。竣工予定は2008年7月です。計画の詳細については、今秋に都市計画特区の申請を行った上で決定します。

花谷 大阪の経済情勢は、正直申しまして、現在あまり良くはありません。しかしながら、デジタル家電などの大手メーカーに明るい兆しが出てきました。不動産価格にし

花谷 社長は社員の方々とのコミュニケーションを、非常にうまくとっておられるとお聞きしていますが。

中本 100人ほどの所帯ですから、私の知らない顔はないですし、話をしたことのない人間もおりません。日頃から直接コミュニケーションをとるように心がけております。時には社長室に集まって、ビールを飲みながら話すこともありますよ。

花谷 それはいいですね。会議とは違う、リラックスした場で話をするというのも大切なことですから。

中本 できるだけ小集団で、職場を越えた同じくらいの年代の人間を集めて、和気あいあいとやるようにしています。特に若い社員とは、そういう場で話をするようにしています。

花谷 ご多忙な中で、健康法として気をつけていらっしゃることはありますか。

中本 特にはありませんね。ゴルフをするくらいでしょうか。あとは時間のある時に家でのんびりして、本を読むくらいです。



まして、下げ止まり感が出ています。その中でも、西梅田はこれからポテンシャルが上がっていく場所と言えるでしょう。

中本 当社の営業面積から言いますと、大阪は全体の3分の1に当たります。一方で、売上は5分の1に過ぎません。これ以上そのままにしていると競争力を失うばかりですから、建替えの時期を探っていました。仮に西梅田地区が現在よりポテンシャルが下がっても、それなりの収益性を確保できると考えて計画をしました。実際にはそれは杞憂であったようで、すでに西梅田には活性化の



(仮称)難波サンケイビル

兆しが出てきたようです。

花谷 御社は一ビルのオーナーではなく、フジサンケイグループの一員であり、ネームバリューとブランド力がありますから、西梅田の事業では地域に与える影響力は大きいと思います。

中本 私どもはメディアグループの中にいるわけですから、産経新聞社、関西テレビ、フジテレビなどのグループのメディアになんらかの形で参加してもらい、西梅田、ひいては大阪の活性化に微力ながら役立つことができればと考えております。新しいビルには、“アッパーカルチャーを発信するメディアとしての劇場”をコンセプトとした、新サンケイホール以外にもイベントスペースを設けるつもりですから、さまざまなイベントを積極的に行うことになるでしょう。

花谷 サンケイビルブランドが浸透していくようなイベントを、どんどんやっていただきたいと思います。商業施設が成功し、イベントが盛んに行われれば、オフィス部分にも相乗効果が期待できますね。

中本 実は、ビルの夜間照明をやりたいと考えています。私は照明デザイナーの石井幹子さんと懇意にさせていただいているのですが、“大阪はもっと夜間照明に力を入れるべきだ”と、常々おっしゃっています。私もその意見に賛成で、それで石井さんをお願いしたいと思っていますのです。

花谷 それは素晴らしい。完成すれば確実に西梅田のランドマークと言えるビルになりますね。いまから楽しみです。

新たな事業分野として マンション事業を手がける

花谷 ビル事業としては、神谷町、難波、西梅田と目白押

しです。一方、新しい事業分野では、すでに分譲マンション事業がスタートしていますね。

中本 この時期になぜマンションなのか、というご意見を内外からいただきました。しかし、きちんと取り組みば、分譲マンション事業はまだまだ可能性のある分野です。また、エンドユーザーとの直接的なビジネスですから、当社にとっては新しいビジネスであり、新しい商品になります。マンションに取り組むことによって、会社にダイナミズムが生まれると考えました。第一弾となる、渋谷区南平台のプロジェクト、「ルフォン南平台」が2005年7月竣工予定で進んでいます。これは、約300坪の敷地に、20戸程度のマンションを計画しています。第二弾が世田谷区上馬で、こちらは100戸規模の大型プロジェクトで、2006年春の竣工を目指しています。

花谷 都心回帰現象もありまして、的確な場所で優れたコンセプトをお持ちなら、ニーズは確実に存在すると思います。

中本 私どもは分譲マンションでは後発ですから、私どもなりの存在価値、特性がないと取り組む意義がありません。ですから、「住まいの「本質」を極める」という基本姿勢のもとに、サンケイビルらしさを取り入れたハイクオリティマンションを目指しています。環境を壊さないこと、安普請は絶対にしないこと、お客様のニーズを極力取り入れることを基本的な前提にしていこうつもりです。いまお話しした2つのプロジェクトは単独事業ですが、並行して東急不動産さん、三菱地所さん、安田不動産さん、昭栄さんと当社の5社による共同事業で、港区芝浦の超高層マンションの案件も進行しています。

花谷 大阪でのプロジェクトを進めながら、新しい事業分野にも取り組んでおられる。御社が変わろうとされているのが良く理解できますし、社員の方々も、いままで以上にやりがいを感じられているのではないのでしょうか。

中本 当社は100人規模の会社ですが、若い人を積極的に採用していますし、途中入社組もいます。キャリア採用が2002年に6名、今年は5名、来年は新卒を3名採用する予定です。社員の中にはこの会社を離れて別の会社、別のステージに行くものもありますが、それも選択肢の一つです。そういう意味では、新陳代謝のある会社なのです。そして、そのような社員たちが目標を鮮明にもてるようなビジネスを展開していかなければならない、と強く思っています。

花谷 ビルマネジメントに特化したままでは、それが難しいと判断されたのが、デベロッパーを目指すという方針につながったのですね。

中本 そうです。ただし、「身の丈サイズのデベロッパー」と思っています。身の丈というのは固定したものではなく



西梅田プロジェクト

変化するものですが、身の丈に合わない背伸びしたことはやらないということです。東京サンケイビルのような大きなプロジェクトが終わりますと、そこで一区切りがつき、社内の雰囲気として次の目標に切り替え難いのです。もちろん、大阪の案件はありますが、それ以外にも企業としての別の軸を持つことが、社員の活性化につながると思います。中核事業がオフィスビル賃貸であることは揺らぎませんが、それ以外の商品も持つべきだというのが、私の考え方なのです。

花谷 新しいことにチャレンジしていこうというのが社長のご方針ですから、社内には活気が出てきていると想像します。

中本 組織面でもできるだけ横断的に仕事ができるように考えています。プロジェクトチームを適宜組織して、有能な人間にはどんどん仕事をやってもらいたい。厳しい部分もあるかと思いますが、特に若い社員には若いからこそできることもあるのだから、頑張ってもらいたいと話しています。

花谷 大阪での大型プロジェクト、分譲マンション事業と、これからの数年で新たなステージに進まれる御社に、大いに期待したいと思います。私どももできる限りの協力をさせていただきたいと思います。本日はありがとうございました。