



# 平成19年完成に向け、名古屋 う大型複合ビル計画を着実に

名古屋駅前の大型オフィスビル、豊田ビルの建替え計画が進行している。昭和30年に第一期工事が完成し、その後の第二期工事も昭和36年に完成した同ビルは、現在の名古屋駅前地区の発展に大きく貢献したビルである。ビルを所有するのはトヨタグループの東和不動産株式会社。同社は、ビルの耐震性の問題をクリアし、これからの時代に対応したハードとするために建替えを決断。同様の問題を抱えていた隣接する毎日ビルと共同で、平成19年の竣工を目指し、地上46階建ての高層棟と、地上6階建ての低層棟からなる大型複合施設のプランを作り上げた。計画に伴うテナントの退去交渉は昨年末に終了し、豊田ビルの主要テナントであるグループ会社、豊田通商の移転先となるセンチュリー豊田ビルも平成14年12月末に完成する。加藤武彦社長は平成9年に社長に就任、同社の大変革期を迎え、大胆かつ堅実な経営手法で計画を推進している。豊田ビル建替えの一大プロジェクトの全容と、今後の経営戦略をお聞きした。



今号のゲスト

東和不動産株式会社 取締役社長

# 加藤 武彦 氏

## PROFILE

昭和13年2月11日生まれ  
昭和36年／名古屋大学法学部卒業  
昭和36年／トヨタ自動車工業株式会社入社  
(現トヨタ自動車株式会社)  
昭和60年／同社 秘書室副室長  
昭和61年／同社 東京支社調査部副部長  
平成元年／同社 秘書部長  
平成2年／同社 常勤監査役  
平成9年／同社 常勤監査役退任  
平成9年／東和不動産株式会社取締役社長

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

# 駅前都市再生を担 推進。

*Takehiko Katoh*

## 名古屋駅前の発展の先駆け “豊田ビル”などのビル事業を展開

**花谷** 御社は来年創業50年を迎えられるわけですが、平成14年12月のセンチュリー豊田ビルの竣工、そして名古屋駅前の代表的な大型オフィスビルである豊田ビルの建替えによる、19年に竣工予定の超高層ビルプロジェクトと、今まさに変革の時とお見受けします。新プロジェクトについては、後ほどじっくりとお聞かせいただくとして、まずは御社のこれまでの歩みをうかがえますか。

**加藤** 当社はトヨタグループの一員として、昭和28年に設立されました。名古屋駅周辺には当時目立ったオフィスビルはありませんでしたし、街としても整備されていませんでした。しかし徐々に、オフィスの需要が顕在化しそのニーズに対応するため、オフィスビルを建築しようと考えました。そのために当社が設立され、昭和30年に現在の豊田ビル旧館が完成しました。

**花谷** 名古屋駅前の発展は、豊田ビルの建設を嚆矢とする、といっても過言ではありません。駅前がほぼ今のよう形になったのはいつごろですか。

**加藤** 昭和30年代でしょうね。私どもも、36年に旧館の横に増築する形で豊田ビル新館を造りました。その後、37年に大阪心斎橋に大阪豊田ビル、48年に名古屋駅前に第二豊田ビルを建て、ビルの賃貸事業を中心事業として行ってきました。平成元年からは東京・三田のセンチュリー三田ビルの受託管理を行っています。

**花谷** 社長にご就任されたのは、

**加藤** 平成9年です。

**花谷** そうしますと、加藤社長が最初に手がけたプロジェクトは大阪豊田ビルのリニューアルですか。

**加藤** はい。大阪豊田ビルは昭和37年に建てたもので、耐震性に問題がありました。早急に耐震補強が必要で



あったのですが、なんとかテナントの皆さんがそのまま営業を続けながら補強工事ができないかと、検討を重ねました。幸いにも技術的にクリアでき、約2年の工事期間で平成13年4月に完了しました。

**花谷** ビルの1、2階の外装にヨーロッパ風のアーチ型のデザインが取り入れられた、美しいビルになりましたね。

**加藤** 以前はオーソドックスな外観でしたから、新しいビルになったようだ、と言われます。大阪のオフィス市況は厳しいのですが、お陰様で大阪豊田ビルは改装の効果で、空室率が2%と大幅に改善しました。

## テナント退去がスムーズに進んだ鍵は 長年培ってきたコミュニケーション

**花谷** 豊田ビルの建替え計画が浮上したのには、どんな理由があったのですか。

**加藤** 一つは耐震性の問題です。名古屋は平成14年4月、東海地震の防災対策強化地区に指定されましたが、それ以前から東南海地震の危険が指摘されていたので、大阪のビルと同様に耐震診断を行いました。その結果、豊田ビルは耐震性に問題があり、建替えを考えるべきだという結論に達しました。もう一つは、ビルの商品力の問題です。旧館が昭和30年、新館が36年の竣

工ですから、改修にも限界があります。いかんせんIT時代にあっては使い勝手が悪い。その意味でもこれからの時代に合ったビルに建替えるべきだと考えたのです。隣の毎日ビルさんも同時期に建てたビルなので、同様の問題を抱えておられた。そこで共同の新しいビルを造ることになったわけです。

**花谷** ビルの建替えでは、新しいビルをどうするかということが大テーマであるのはもちろんですが、その前提として入居しているテナントにどう対応するかという問題があります。豊田ビルほどの規模になりますと、大変なご苦労があったのではないですか。

**加藤** 豊田ビルでテナントが114社ありましたから、確かにそれが大きな問題でした。皆さんに建替え計画をアナウンスしたのが、平成12年4月末でした。それから1年8ヵ月後の13年12月に、114社すべてと合意することができました。

**花谷** 1年8ヵ月で話し合いができたというのは非常に速いですね。

**加藤** その期間では無理だと言われる方が多かったのですが、なんとか達成できました。達成できたのにはいくつかの要因があると思います。一つは、交渉に外部の力は借りず、すべて役員と社員で行ったこと。自分たちで対応することで、テナントの皆さんと気持ちが通



じたのではないのでしょうか。また、基準となる移転に関する費用を算定していただいた日本不動産研究所をはじめ、良きアドバイザーに巡り合ったことも大きかった。それともう一つ、創業以来テナントの皆さんと私どもの間に非常に緊密な関係が築き上げられていたことです。オフィス系、物販系、飲食店系などのテナント会があり、それぞれが総会を持ち、ゴルフ大会や娯楽大会などを主催していました。私どもも参加させていただいていました。そういう関係であったことが、お互いの信頼感につながったのではないのでしょうか。

**花谷** テナントコミュニケーションが大事だと言われますが、御社の場合はまさにそれがいい形で行われていた。やはり、最後は人と人とのつながりですね。

**加藤** 今年8月に物販の皆さんが同窓会をやられて、私や営業担当をそこに呼んでくださいました。みなさんが豊田ビルに愛着を持っている。移転された後にまで呼んでいただけるとは思っていませんでしたから、感激しました。

## 2007年。地上247m、46階建ての超高層ビルが誕生する

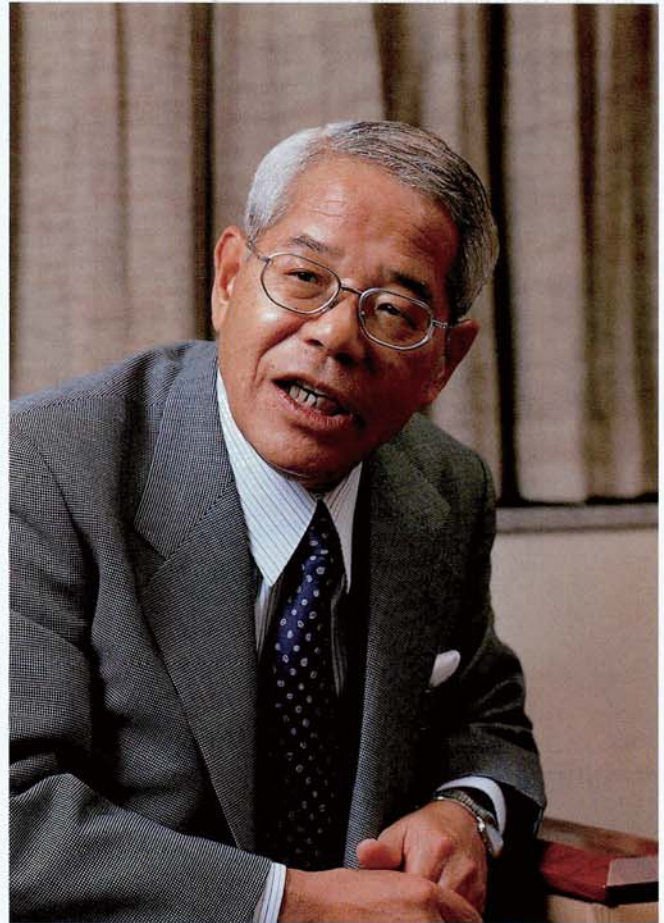
**花谷** センチュリー豊田ビルは、豊田ビル建替えに関連して建てられたとのことですが。

**加藤** 豊田ビルにはグループ会社の豊田通商の本社が入っていますが、規模が大きいだけにその受け皿を見つけることが困難でした。運良く、近鉄さんから名古屋都ホテルの跡地をお譲りいただくことができ、結果としてセンチュリー豊田ビルを造り、豊田通商に移ってもらうことができました。

**花谷** オフィス以外に映画館や飲食店なども入るそうですが、どのようなビルになりますか。

**加藤** オフィスビルとしては、21世紀型のハイパーインテリジェントビルということで、セキュリティやIT対応、環境問題への対策などに取り組みました。また映画館が2館と、1階と地下1階に物販と飲食のテナントが入ります。センチュリー豊田ビルは名古屋駅前の地下街につながっていますが、場所としては地下街の端に位置します。今までは、だんだん行き交う人が少なくなる場所でした。そこで、私どもは映画館に入っていたいただき、店舗を入れることで、集客し、地下街全体の活性化のお手伝いできればと考えたのです。

**花谷** なるほど。海外のショッピングモールを見ますと、必ず端と端に集客力のある施設を造り、回遊性を高める工夫がされています。センチュリー豊田ビルの完成で、名古屋駅前の地下街にまた一つ魅力的なスポットが生まれそうです。さてそうすると、次は豊田ビルの建



替えに全力投球ということですね。計画では46階建ての高層棟と、6階建ての低層棟の複合施設になるとか。高層棟は高さ247m。お話を聞いているだけで、わくわくするような大プロジェクトです。

**加藤** 高層棟はオフィスが主体ですが、41~42階の2フロアにスカイレストラン、その上にオープンエア型の展望施設、スカイプロムナードを造る計画です。低層棟はブティックやショップ、カフェ、レストラン、シネマコンプレックスなどが入った、スタイリッシュなモールにしたいと思っています。延床面積は全体で約6万坪になります。

**花谷** これだけのビルになりますと、単にビルを建替えるということではなく、都市再開発の極めて重要なプロジェクトですね。

**加藤** おっしゃる通りです。このプロジェクトでは都市再生に貢献するという観点から、3つのキーワードが生まれました。地域活性化に貢献するという点で、「感動と潤いの都市空間」。これは、人々が集うにぎわいをつくるとともに、街にとけこみ、人の流れをつくる施設をつくることです。また、省エネルギー、LCC、LCCO2に配慮した設計、防災性能の向上といった「環境・社会への配慮」。そして、最先端高性能オフィスの実現などの「最先端技術」。これら3つを実現することで、都市再生に貢献したいと考えています。また、このプロジェクトの計画中に、当該地区は「都市再生特別措置法」に



センチュリー豊田ビル



(仮称) 名駅四丁目7番地区共同ビル

豊田・毎日ビル建替え後イメージ

おける都市再生緊急整備地域に指定され、新しいビルは同法の適用を受けるべく都市計画の提案等を名古屋市長に行いました。

**花谷** 名古屋駅前では平成12年にJRセントラルタワーズが竣工して、オフィスが大量供給されました。それ以後は大きな開発はなく、19年の御社のプロジェクト、そして同じ年に竣工が予定されている、40階建てで約4万坪の延床面積を想定する牛島再開発計画が大規模開発として注目されています。『2007年問題』という声もありますが、その辺りはどう捉えられていますか。

**加藤** 確かに私どもと牛島再開発で、おそらくオフィスとして3万5000坪以上の供給になると思われまから、オフィス市場に影響は出るでしょう。マーケットの調査結果でも、平成19年には今よりもオフィス需要は膨らんでくるが、空室率の点ではかなり厳しいというデータがあります。その点では相当気を引き締めていかねばなりません。ただし、プラスの材料もあります。17年の中部国際空港開港です。これにより、もう少し名古屋のビジネスが国際化するのではないかと期待されます。そして、新しいビルにトヨタ自動車が入居する計画だということ。まだどの部門が来るかという具体的な話は決まっていますが、そうなれば関係先の需要も期待できます。

**花谷** 名古屋では駅前地区と栄地区がビジネス・商業集積エリアですが、栄地区は商業エリアの色合いが濃くなっているように思います。駅前地区は、なんと言ってもアクセスがいい。地域のポテンシャルはますます膨らむでしょう。同時に、地域の中でのビルの品質競争という問題がありますが、新しく質のいいビルは当然競争力が高い。そう考えますと、平成19年の時点で御社のビルは非常に魅力的です。間違いなく、名古屋駅前地区の活性化の中核になるでしょう。

## 「現地現物主義」を徹底し、テナントのニーズに的確に応える

**花谷** 新ビルのプロジェクト以外で、御社が今後取り組もうという分野はございますか。

**加藤** 平成15年に50周年を迎えることと、豊田ビルを建替えるという大きな節目にあたり、私どもでは現在を第二の創業期と位置づけています。その中でいろいろディスカッションしているのですが、まず力を入れることとして、管理物件を増やすことが挙がっています。さまざまなアウトソーシングが進む中でビルの経営と管理の分離も進んでいます。当社はその管理の分野で事業を拡大したい。とは言いきなり広げるといっても難しい。当面はトヨタグループの物件で管理を委託してい



花谷 これから数年間、非常にお忙しい時期になろうかと思いますが、健康維持のためになかなかさっていることは、加藤 これとってないのですが、強いてあげれば、毎日昼休みに歩いていることでしょうか。

花谷 歩くのは健康に一番良いといえます。どの辺りを歩かれるのですか。

加藤 だいたい、地下街とデパートです。

これには2つメリットがあります。信号がありませんから歩きやすいし、1年を通じて空調が効いていますから、暑くもなく、寒くもない。とても快適です。もう1つは道行く人の服装で季節感が感じられること。いろいろな方が歩いているので、見ているだけで楽しいですよ。

花谷 なるほど。確かに地上を歩くより

も安全ですし、楽しいかも知れませんね。ところで、ゴルフがご趣味とお聞きしましたが。

加藤 はい。プレーもしますが最近では家内と週に2回くらい練習場に行っています。ですが、これはどちらかという家内の健康のためですね。そうして引っ張り出さないと、なかなか運動する機会がないようなので(笑)。

ただけるところから始めたいと思っています。もう一点、周辺事業を拡大できないかということも検討しています。こちらは具体的に煮詰まってはいませんが、例えば豊田ビルの建替えにあたってテナントと交渉した経験を生かして、ビル建替えのコンサルティング業務ができないか。今後、この問題に直面するビルは増えるはずですから、そうしたところのお手伝いができればということです。

花谷 テナントとの交渉ではご苦労なされたことでしょうか、貴重なノウハウとなったでしょうから、ぜひ活用していただきたい。

加藤 新事業の検討とは別に、日々の仕事の面で社員に徹底させているのが「現地現物主義」です。ビル管理をするうえでも、設備の改善をする上でも使う側に立って仕事をする、ということなんです。常にお客さまの立場でやっという話していますが、これが意外に難しい。また、「お客さま第一の住環境をつくる」ということが経

営方針にありますが、そうは言っても現実にはできることとできないことがあります。どこまでだったらできるのか、どこができないのか。そのことを迅速に会社として意思決定し、お客さまに明確に伝えなさい、ということも話しています。

花谷 建物の品質も重要ですが、最終的には人的なコミュニケーションが大切ということですね。コミュニケーションがあって、初めて施設が生きると言ってもいいかも知れません。

加藤 先程もお話ししましたが、建替えのためのテナント交渉でそのことを痛感しました。これは私どもの先輩方が残してくれたものであり、大変感謝しています。また、それを受け継いだ私どもも、これからの仕事のなかで、コミュニケーションを大事にしていくことを肝に銘じています。

花谷 平成19年、名古屋駅前がどのように変貌するか楽しみです。本日はありがとうございました。