

▶総合・複合型

30年の運営・開発でPBMノウハウ蓄積 収入とコストの両面から施設価値最大化

大和情報サービス

綿密なマーケティングこそが集客回復の要
地方・郊外まで積極的に受託進める

今年で創業30周年を迎えた大和情報サービスの2016年9月末時点のPM受託実績は、91棟・33万坪の規模。前年に比べて約10%の堅調な伸びとなった。2016年4月にはSC5物件のPM受託を開始した。大和ハウスグループ以外にも、J-REITや私募ファンド、一般事業会社やビルオーナー、さらには行政セクターまでと広範囲に取組んでいる。

同社の最大の特徴は、リーシングやマーケティングなどの運営面はもとより、開発を通じて蓄積したハード面のノウハウを存分に活かしたPBMにある。「商業施設の取得競争は近年ますます激しくなっている。ハード・ソフトの両面からメスを入れ、施設価値の最大化に全力を尽くす」と話すのはPM事業本部 プロパティマネジメント部の杉原寛部長。

運営面では緻密なマーケティング計画が高い支持を得る。「商圈・エリアの特徴やニーズを細かに把握し、施設の集客戦略をつくりあげていく。売り手市場のなかで力のあるテナントを呼び込むためには、しっかりとしたコンセプトメイキングを基にしたテナントとの対話が不可欠」と語るのは、東日本受託運営部 部長 佐々木健雄氏。「沖縄アウトレットモール あしびなー」や「湘南モールフィル」などの大規模SC、あるいは郊外型のNSCまで幅広く運営してきた実績から、高級ブランドやアパレル・物販、サービスなど1,000を超えるテナントとのダイレクトなリレーションを有している。

地方や郊外の案件も積極展開

稼働率の向上で再生を実現

ハード面の知見を活かした管理効率化も行う。これにはBM仕様の見直し、清掃や警備体制の効率化などすべてが含まれる。常駐案件ではPM・BMの知識のある多機能な人材を配置することで管理コストを削減できるケースもある。「都心部に限らず、



佐々木健雄 氏(左)
東日本受託運営部 部長

杉原寛 氏(右)
PM事業本部
プロパティマネジメント部 部長

商業PMの実績活かし、他のアセットも受託

当社は商業施設の開発・賃貸・運営を一貫して担ってきた実績から、ハード・ソフトを一体的に管理するPBMおよびマスターリースを得意としています。不動産市況の回復により、投資家のなかには地方・郊外の商業施設再生に目を向ける動きもあります。綿密な商圈マーケティング、幅広い業種のテナントネットワークを活かし施設価値の最大化を目指します。商業PMで培った実績を活かし、ホテルやオフィス、物流施設など他のアセットタイプも幅広く受託してまいります。

集客力が低下した地方や郊外の商業施設も厭わず取組んでいく」と佐々木氏。その取組み事例が、千葉県内の駅前の飲食ビルで、営業促進、テナントリレーションの強化、MDの再構築などにより施設のバリューアップを図り、オーナーの期待以上の収益を上げたことから、収益連動型のPMフィーを新たに加算することが可能になった。

またJR福山駅前の商業施設「RiM-f(リム・ふくやま)」では、前オペレーターに代わり市から6フロア・約6,000坪を賃借しリブランディングした。総合ディスカウントストアのミスターマックスやホームセンター・家具大手のナフコ、100円ショップのSeriaなど17テナントを新たに誘致し、上層階の行政機能とミックスした施設再生を通じて中心市街地の活性化に取り組んでいる。

PM受託は商業施設を中心として、ホテルやオフィス、それらの複合タイプなど幅広くカバーしていく狙い。さらに商業施設に投資する事業を2016年7月に開発事業本部内の事業開発部に一本化した。大手REITやファンドが手がけない10~20億円程度のNSC型の施設に加えて都市部の複合型商業案件にも積極的に取得を進めていく方針という。

オフィス
13.0%

住居
1.0%

商業
60.0%

物流
8.0%

ホテル
18.0%