

2009年(平成21年)11月9日(月曜日)

ビルNW
開発活性化
再開発

資産管理の別会社化提案

活性化の処方箋第2弾

NPO(非営利組織)法人再開発ビル活性化ネットワーク(柳田勝敏理事長)は、2007年に作成した「再開発ビル活性化の処方箋」の第2弾をまとめた。限界経営を迫られている再開発ショップセンター(SC)では、さまざまな立場のSC関係者で構成する「SC経営会議」を設置し、そのうえでプロパティマネジメント(PM)業務を分離・統合して別会社化する方式を提案している。

この中では、流通業界は厳しい競争環境による構造的な

変革が進んでおり、再開発SCも経営構造を変革しなければならぬと指摘したうえで、まずは組織変革に取り組みよう促している。

再開発SCは、建物所有者(区分所有含む)、テナントなどの店舗、協力会社(警備や設備保全など)、マネジメント会社を主体とするパートナーシップ型の経営となっているが、テナント運営と施設管理、SC所有者業務が一体となっていないため、全体の経営目標や戦略の立案ができない、全体の経営指標がない、

などの問題を抱えている。SCの営業力は、商店会などの運営組織によるところが大きい。こうした組織は経営主体とは別組織となっており、商店会業務を管理会社で受け入れる体制を整えるべきだとしている。

具体的には、まず管理会社、管理組合、商店会、協力会社の代表者で構成するSC経営会議を開いてSC全体の目標や戦略を明確にし、情報を共有化する。

C経営は困難なため、複数案件のPM業務を統合・別会社化する「PM会社統合構想」を打ち出している。

PM業務を担う新会社は、複数(10社程度)の再開発SCの管理会社が出資する形を想定しており、これにより各管理会社は床を所有するだけの存在となる。統合により、テナント誘致やリーシング力の強化、PM業務の合理化などが図れるとしている。

柳田理事長は、「管理会社の中には、マネジメント能力の不足や、危機意識が欠如しているケースが見られる。この組織変革を行うことで、ようやく再開発SCが競争力の面で、百貨店やスーパーなどと肩を並べられるということを認識してほしい」と呼びかけている。