国内初のBOMA360認定取得で昌平不動産総合研究所・瀬川社長に聞く

昌平不動産総合研究所（東京都千代田区、瀬川昌輝社長）が所有する東京・文京区本郷の「本郷瀬川ビル」が、ビルの運営管理全般と日常の維持管理の実務的な水準を評価する米国の『BOMA360パフォーマンスプログラム』（以下、BOMA360）の認定を今年3月に取得した。

BOMA（Building Owners and Managers Association）が展開している『BOMA360』の認定を日本で初めて取得した同社の瀬川社長に、米国の認定制定を取得した経緯やその狙い、日本での普及の可能性、今後のビル経営に活かす点などを聞いた。

―BOMA360の概要を教えて下さい。

瀬川氏　米国の環境認証制度としてLEEDが知られているが、BOMA360との違いは何か。LEEDがエネルギーや環境にフォーカスしているのに対し、BOMA360はそれらに加え、セキュリティやマネジメント、テナントリレーションなどビル経営に関するパフォーマンス全てを評価の対象にしている点にある。具体的な評価項目は、①建物の運営管理及び維持管理②ライフセーフティ、セキュリティ、リスクマネジメント③運営管理、維持管理分野の実務教育、訓練④エネルギー⑤環境、サスティナビリティ⑥テナントリレーション、地域コミュニティとの関わり―の6項目。BOMA360の360とは360度のことで、全方向から評価するというのが大きな特徴である。

―BOMA360が開発された経緯は？

瀬川氏　BOMA360が開発されたのは2009年。LEEDの認証制度が開発されてから9年後のことである。LEEDに代表される既存の認証プログラムが環境なら環境、サスティナビリティならサスティナビリティのみ、と特定分野に特化したものばかりで、ビルの管理運営全般を対象に評価する認定プログラムがなかった。こうした背景から、ビル管理運営について総体的に評価する制度としてBOMA360が誕生したと聞いている。

―BOMA360の認定は米国でどのくらい普及しているのですか。

瀬川氏　毎年6月にBOMAインターナショナルの総会に参加しているが、2009年のフィラデルフィア総会でBOMA360の認定ビルが紹介され、初めてBOMA360という認定制度があることを知った。その時点で認定を取得していたビルは確か30棟程度だったと記憶している。その後、BOMA360の認定制度が浸透し始め、これまでに700棟以上のビルが認定を取得していると聞いている。とくに、今年のオーランド総会では、この1年間で220棟を超えるビルがBOMA360の認定を取得したと紹介されていた。BOMA360の認定件数が伸びている背景には、米国のオフィスマーケットにおいても、日本のマーケットと同様に、他のオフィスビルとの差別化を図る必要性が重視されてきていることが挙げられる。

―BOMA360の認定を取得するメリットは何ですか。

瀬川氏　2012年に第三者機関が実施した調査（CoStar Analysis）によると、BOMA360認定ビルは「他のAクラスビルに比べてテナントの更新率が高い」、「賃料水準が高い」という結果が示されている。また、他の第三者機関による調査（Kingsley Study、2012年実施）においても、BOMA360認定ビルは認定されていないビルよりも総じて「テナントの満足度が高い」ということが明らかになっている。繰り返しになるが、BOMA360はLEEDで評価される環境面にとどまらず、ビル経営、とくにテナントとのリレーションや地域社会との関わりなども評価対象に組み込まれている。こうした評価を受けることによって、テナント満足度は向上し、テナント誘致の際、優位性が高まることが調査結果からも実証されている。これらの調査結果もあって、2012年以降BOMA360の認知度は高くなり、その重要性が米国全土のビル関係者に拡がっていき、認定件数が増えていったのだろう。

―米国の認定制度を取得しようとしたキッカケは？

瀬川氏　2009年のBOMAフィラデルフィア総会でBOMA360を初めて知った後、2011年のワシントン総会の際に視察したニューヨークのBrookfield社でBOMA360の詳細な説明を受ける機会があった。またその翌年、自社の米国PM視察でBOMAボストンを訪れた際には、Brookfield社の副社長ブレイリー氏が対応してくれた。このブレイリー氏こそBOMA360の認定委員会のトップを務めている人で、視察の最中に「日本のビルもBOMA360の認定を受けないか」と誘われた。それがキッカケで、帰国後、BOMA360の認定取得について検討した結果、テナントと親睦を深めるためのイベントや取組みを以前から行っている「本郷瀬川ビル」ならば認定取得できるのではないか、との結論に達し、2013年半ばから取得に向けた作業に入った。

―認定取得にあたって苦労された点は？

瀬川氏　BOMAは米国の団体なので、BOMA360の認定規格も当然米国の商慣習や法制度をベースにつくられている。従って、評価基準の中には日本で行っていない制度や基準が組み込まれている。今回「本郷瀬川ビル」の認定取得にあたっては、商慣習や法制度の違いで大変苦労した。米国の商習慣や法制度に近い日本の慣習や法制度を説明し、米国の制度等と同等に評価してもらえるよう努力した。

―日本でBOMA360が普及する上での課題ということになりますね。

瀬川氏　Brookfield社を視察した際に聞いた苦労話を紹介しておくと、「BOMA360の認定を取得することのメリットについて経営層を説得するのが最大の苦労だった」と述べている。BOMA360自体は直接ビルオーナーに経済的メリットをもたらすものではないが、ビルの質の高さをテナントに認知してもらい、それが浸透することで他のビルとの差別化が実現し、その結果として経済的なメリットが生まれる。普及のためには、こういった長期プロセスを理解してもらう必要がある。つまり、BOMA360は長期的な視野に立って、テナント・オーナー共にそのメリットを享受する、ということでなくては進まないということである。米国の商習慣では、水道光熱費などビルの維持管理費は、オーナーをパススルーし、全てテナントが負担するのが一般的だ。このため、設備等の改修メリットは一義的にテナントが享受するが、その結果、契約の更新率が向上する、入居率が改善する、といった形で、オーナーがメリットを受けることになる。ところが日本では、水道光熱費はオーナーがテナントに請求するので、実費に加え、事務手数料的な金銭が上乗せされるのが実情で、メリットの多くはオーナーのものになっている。さらに、商習慣の違いという観点から最も障害になるのは契約期間だ。日本の借地借家法では借り主が6カ月前予告でいつでも解約でき、契約書で2年契約と謳っていても借り主はその期間に拘束を受けない。長期的なプロセスを実行することでメリットが生まれるBOMA360のような制度に対し、テナントがいつ解約するか分からない日本の商習慣では、リスクを負ってまで改修を実施しようとするオーナーは少ないと考えられる。BOMA360のように長期にわたってバリューアップを図ることで成果が表れてくる制度は、日本の商習慣に馴染まず、この問題をクリアしたビルでなくてはBOMA360の認定を取得しようとしないだろう。

―BOMA360認定を取得し、今後のビル経営についてのお考えを教えて下さい。

瀬川氏　BOMA360は賞を授与するプログラムではない。6項目の評価項目で、評価基準の最低点数をクリアしたという認定プログラムである。3年ごとに更新もあり、常に最高のパフォーマンスを追求し、テナントが満足する管理サービスを提供していきたい。