

不況期は新たなビジネスが生まれるチャンス

presented by Funai Consulting Co., Ltd

過去の実績をみるまでもなく、不況期は実は新たなビジネスが生まれるチャンスでもあります。否応なしにも業界構造やビジネスモデルの構造改革を迫られるような環境に、各企業がさらされるからです。このような時期には業界や企業のパラダイムシフトがおこりやすいものです、

我々も日々、コンサルティングに携わらせて頂いている業界の中で、最近比較的積極的な動きが多いのは分譲マンションの管理業界です。先日も8回目のセミナーを実施しました。現在(2007年現在)全国で528万4千戸あると言われている分譲マンション。(国土交通省調べ)。東京カンテイの発表によると、08年末段階で、日本の9世帯に1世帯は分譲マンションということになります。

分譲マンションそのもの市況については一昨年後半から、一気に冷え込んだ感が強いのですが、それでも02年?06年までの不動産投資ファンドバブル、REITバブルにのったマンションが都心を中心に急激に増えました。

そんな中、我が国の分譲マンションは老朽化、建替えに関する問題を潜在的に抱えています。現在、築30年を超えるマンションが63万戸あり更に、いわゆる「既存不適格物件」と言われる81年以前の旧耐震基準で建てられたマンションは146万戸にのぼるといわれています。(ちなみに、このうち実際に建替え工事を完了したマンションは08年10月時点で129件です)これらのマンションは、極めて近い将来、建替えや耐震補強が必要となってくるはずですが。さてそのお金はどこからでるのか?

まず思い浮かぶのは、毎月、居住者が積み立てている「修繕積立金」ということになりませんが、ここに大きな落とし穴があります。修繕積立金はあくまでも新築時に、今後想定される修繕工事の計画およびその費用(長期修繕計画)から逆算して、その金額を設定しています。

つまり、建替えや、建った後に法律が変わり、それに適用させる費用(既存不適格箇所の適格化)などは、当然、見込んでいません。そもそも、古い物件になると新築当時に「長期修繕計画」さえも作成されていない物件も多いようです。

これらの費用は、最終的には居住者全員から一時負担金として数百万?数千万の負担を強いることにならざるを得なくなるわけです。そうすると、居住者からの同意も得られにくく、時間だけが過ぎて行く。

当然、資産価値はどんどん目減りして行きますので、より財務的な解決手段も限られて行くということになります。更に、建物老朽化に加え、居住者の高齢化も進展しています。先日発表されたばかりですが、国土交通省が5年に1回実施している「マンション総合調査」(平成20年版)によると世帯主の年齢が60歳以上の割合が39.4%にもものぼり、平成15年時に比べ7.8%、平成11年時から比較すると、13.7%も増加しています。建物も老朽化し、居住者も高齢化して、建替え等にかかる費用は多くの管理組合で、資金不足に陥っている。一方で、確実に老朽化マンションに対するリスクは年々増加しているわけです。

本来、マンション管理会社は、このような管理組合への良き相談相手となり、コンサルタントのごとく、様々な対策やアドバイスをしながら、組合と一緒に問題解決を図っていくべきところなのです。

しかし、現実には、管理会社とは、そもそもそのような目的で仕事をされていませんし(あくまでも共用部の管理が主たる業務です)、近年のリプレース(管理会社変更)のあおりを受けて営業利益率は低下している上、新築受託も低迷している為、このような事に本気で対応できる余裕がないというのが本音のようです。しかしです。もうお分かりだと思いますが、これも見方や、やり方を変えれば、新しいビジネスチャンスの1つです。少し先を想像すれば、確実に避けては通れない問題にはそれを解決すべき需要が存在するはずなのです。

アメリカのグリーンニューディールといわれている各種公共政策の背景となっている考え方や、日本の追加経済対策によって再び掲げられた「太陽光発電搭載住宅」に対する補助などもまた同様だと思われます。

今だからこそ、その需要を先行的に取り込む事ができた企業は、10年後?20年後には、その業界のリーディングカンパニーになっている可能性は高いといえるでしょう。

株式会社 船井総合研究所
リアルエステートビジネスチーム 久木田 光明

【この内容に関するお問合せ先】

TEL:03-6212-2930 E-Mail: info@f-reb.net

(担当: 船井総合研究所 久木田・猪股)