

中小オフィスをハード・ソフトで再生



サンフロンティア不動産(株)
代表取締役社長
齋藤 清一 氏

さいとう・せいいち 1960年福島県生まれ。84年慶應義塾大学卒業。2005年サンフロンティア不動産(株)入社。管理本部長、専務取締役管理本部長、代表取締役副社長などを経て、20年4月より現職。

ワーカー同士の交流やアイデア創出下支え

東京都心でオフィスビル再生(リブランニング®)事業をメインに展開するサンフロンティア不動産(株)(東京都千代田区、代表取締役社長・齋藤清一氏)。競争力の落ちた既存ビルをリニューアルし、貸し方の工夫や付帯設備の充実化等で高稼働物件へと再生、投資家等に販売するビジネスモデルで業績を伸ばし、活力あるまちづくりを推し進めている。

リブランニングには一時苦戦するも、21年夏以降は回復基調に

現在の事業環境の認識は?

「コロナ禍により各社でリモートワークが進み、オフィス市場は全体で空室率が上昇している。当社の保有物件等も一時はリブランニングに苦戦したが、すでに回復基調だ。当社グループが得意とする中小規模のオフィスは、大規模オフィスと比べて流動性が高い。また主なターゲットであるベンチャー企

業やスタートアップが、リモートワークを経て、改めて対面での社内交流の重要性を認識したのも追い風だ。2021年夏以降は引き合いも増えている」

——物件の仕入れ、販売面は?

「長引くコロナ禍で空室がじわじわと増えているビルが多いので、そうした物件を抱えるオーナーへ積極的にアプローチしている。販売では、投資意欲が旺盛な富裕層や個人投資家からの問い合わせが多い。最近ファンドからの反響も一層強まっている」

顧客ネットワーク活用し、回転率の向上を目指す

——不動産再生(リブランニング)事業の今後の戦略は?

「東京都心5区、山手線沿線エリアを中心に、既存ビルの再生だけでなく、老朽化した旧耐震ビルの建て替えにも取り組んでいく。

リブランニング事業は、単に時代に合ったリニューアルを行なっていけば成長できるわけではなく、売買仲介、賃貸仲介・管理などの不動産サービス事業との連携が欠かせない。地域密着

で営業する各店舗の顧客ネットワーク等を活用し、リーシングおよび販売の迅速化を図る。現在、年間で平均30〜40棟の再生ビルを販売しているが、まだまだ積み増しができるだろう」

——商品化に係る差別化策は?

「当社で設備・什器等を設置し、テナントの初期コストを大幅に抑えた。セットアップオフィスや、デザイン性の高い内装等でターゲットに訴求していく。20年には、ワンフロアを曜日単位で貸し出す『WEEK』も開始した。単なる執務空間のみならず、屋上ラウンジやゲームコーナー等を設け、ワーカー同士の交流やアイデア創出をサポートする施策にも注力し、他社オフィスとの差別化を図られている」

ホテル開発を積極推進。高稼働物件は投資家に売却も

——ホテル・観光事業の戦略は?

「地方都市やリゾート地を中心に積極的に開発を進めており、コロナ禍でも予定通り自社ブランドホテル6カ所を開業、22年には3000室を超える見込みだ。足元の稼働率は全体を均す

と40〜50%と厳しい状況が続いているが、当社グループではオペレーションを内製化しており、ホスピタリティを向上すれば高稼働を実現できると確信している。併せて、投資家への売却も進めていく。都心部で展開する不動産再生事業の「対」となる事業として成長させ、地方創生にも貢献したい」

——海外事業は?

「ベトナムでの住宅開発・管理に注力する。同国では現在も人口増加が続いており、住宅需要も旺盛だ。開発許可に手間を要し、一気に進めるのは困難だが、地道に取り組んでいく」



「利他」の理念に共鳴し、金融機関から転身

大学卒業後、金融機関に就職した同氏。知り合いから「面白い会社がある」と紹介されたのが同社だ。「利他」という経営理念に賛同し、転職を決意。管理本部長として東証1部上場に向けた審査対応などに奔走した。社長に就任した20年4月は、不運にもコロナ禍が直撃。「絶対に会社は潰さない」という思いで、まずは感染対策を徹底し社員の安全を確保。その上で事業の黒字化を目指しました(同氏)。趣味はゴルフ。「健康のために休日は体を動かすようにしています。ゴルフに行けない時は、自宅近くを10kmほどジョギングします(同氏)。