

報道関係者各位

経営権を失った社長の苦渋の日々からの復活 時代が求めるスペースを提供し続ける社長が掲げる企業理念とは？ ～社会から必要とされる会社を目指して～

首都圏を中心に開発・運営管理が一体となったオフィスビル事業を展開する日総ビルディング株式会社(本社：東京都千代田区、取締役社長：大西 紀男)は、首都圏で8拠点を展開するエキスパートオフィス事業(レンタルオフィスの運営管理)の拠点合計稼働率が2ヵ月間連続で80%を達成しました。今後はフランチャイズ化を推進して全国展開を目指します。

しかしこれまでの道のりは決して順風満帆ではありませんでした。バブル崩壊の影響で保有ビルと開発用地の価格は下落、また、不況に依る賃貸料の低減により経営は苦状に落ち込み、銀行の金融支援の受け入れと引き換えに銀行管理の経営体制に移行した時期もありました。

むしろ社会から抹殺されてもおかしくないほどの困難に満ちた波瀾万丈の経営者人生でした。しかし、時代に翻弄されながらも事業を再生できた背景には、揺るぎない企業理念と人と人の繋がりの大切さがありました。

日総ビルディング株式会社 取締役社長 大西紀男 (71歳)



1975年、東横倉庫株式会社の代表取締役社長に就任。1979年に当社初の賃貸オフィスビル「リコービル(日総第1ビル)」が完成。1982年に「日本総合建物株式会社」に商号変更し、横浜駅西口の北幸地区開発事業に着手。「アートインオフィス」「グリーンインオフィス」のコンセプトによる都市開発によって同エリアは一大オフィス街へと変貌を遂げる。

1991年には初の海外プロジェクトである「ザ・リッツ・カールトン サンフランシスコ」の開発運営を手掛ける。その後も首都圏を中心に賃貸ビル事業を拡大するが、バブル崩壊の影響で会社は10年間に及ぶ銀行管理下と会社整理の時代に突入する。1992年、中核銀行から常務役員を受け入れることで返済猶予金利を引き下げることに成功するも、1998年の金融行政の転換(不良債権の早期処理)に依り会社整理を行う。

そんな状況においても生きる道を模索し続け、同年、銀行承認のもとでサブリース運営会社として日総ビルディング株式会社を設立し営業を開始。2003年には取締役社長に就任。現在に至る。

●不動産業はサービス業であれ

当社が賃貸ビル事業を開始した1970年代は、スペース不足の時代で業界では“貸してやる”(貸し手の基準に従って利用する)という風潮が当たり前でした。私はその状況を逆手に取って、お客様の要望に応じて設計するオーダーメイド型ビルの開発に勝機を見出しました。更にビルの保守管理メンテナンス業務も、外注をせずに当社が全責任を以って対応しました。今では当たり前の考え方ですが当時は画期的なコンセプトでした。その集大成的な事業が1991年オープンの「ザ・リッツカールトン・サンフランシスコ」のプロデュースです。この経験が今の主力事業のエキスパートオフィス事業(レンタルオフィスの運営管理)に活かしています。

エキスパートオフィス事業は、バブル崩壊後の不況時に大型ビルのワンフロアに入居して頂く企業が減少し、その空いたフロアを10~30坪に分割して提供したことに始まります。そして、更に小規模のオフィスに需要があることが分かり、数人規模の会社に対応してきた結果、レンタルオフィスという形態に行き着きました。働き方改革の影響もありレンタルオフィスが注目を浴びていますが、当社は流行に乗ったのではなく市場のニーズに応え続けた結果、レンタルオフィスにたどり着いたのです。

レンタルオフィス運営はホテル運営と一緒に、お客様に対して満足を超える感動を提供しなければいけません。ザ・リッツカールトン・ホテルには「クレド（信念）カード」と呼ばれる事業の進むべき方向とお客様へ提供するサービスについて書かれた冊子があります。当社の企業理念とクレドカードには共通する理念が多く、エキスパートオフィス事業の立上げにあたり、“ブランドブック”を作成してエキスパートオフィスの受付スタッフを育成し、テナント企業様と来客される取引先の方におもてなしの心で接客しています。



●社員の士気だけは絶対に落とさない！

バブル時代、当社は横浜で2万坪、東京で2千坪、倉庫が5千坪、これに米国でホテル用に取得した1万坪を加えて3万7千坪の営業面積を稼働させており経営はかなり順調でした。建物をつくり、街をデザインしてこれまでに無いスペースを創出する。それが私の生きる原動力でした。

しかし、1989~91年にかけて、公定歩合引き上げ、不動産融資の総量規制、地価税が導入され、不動産価格は1991年より急激に下落しました。バブルの崩壊です。当社にも経済混乱の波が襲いかかり、1992年から銀行管理下となりました。経営者失格の烙印を押され、経営権を失った私は会社の資金について100円のお金さえ動かさせません。息苦しく屈辱的な毎日が続きトラウマにもなりましたが、絶対に態度に出すようなことはしませんでした。社員の士気が下がってしまうからです。

経営資源に最も重要なものは“ヒト”です。私は「人心を荒廃させない」「内部崩壊だけは絶対に起こさせない」との強い決意で経営に望み、生き残る道を模索し続けました。銀行からの要求で一部の社員をリストラせざるを得なくなったものの、残った社員は私の気持ちを汲み取ってくれたのか、辞めた人間はいませんでした。銀行管理下の8年間は苦難に耐えるのみでしたが、学ぶことも多かった時期でした。



●都内の中小ビルオーナーは行き詰っている！

都内では2018年～2020年にかけて多くの大型オフィスビルが完成を迎えます。大型ビルの需要増加を懸念しているのが既存の中小ビルのオーナーです。現在東京23区内に存在する中小ビルのうち、約80%は築20年を経過していると言われており老朽化が進んでいます。テナント企業にとってビルのグレードは重要なオフィス環境の一部であり、採用やブランディングに大きな影響を与えることから、新築ビルへの移転が多く発生することが予測されます。

そこで当社は、テナント企業の事業規模に合わせて老朽化した中小ビルをイノベーションする「中小ビル再生プロジェクト」を始動させて、新築の大型ビルに負けないグレードのビルを供給します。

●会社概要

- 【社名】 日総ビルディング株式会社
- 【本社】 東京都千代田区内幸町 1-3-1 幸ビルディング 9階
- 【設立】 1963年5月
- 【資本金】 4億8,000万円
- 【年商】 45億1,800万円（2017年度）
- 【事業内容】 建物賃貸・管理業、建物の設計・監理、工事請負業、不動産仲介業、倉庫業
- 【URL】 <https://nisso-bldg.co.jp/>

<本件に関するお問い合わせ先>

日総ビルディング株式会社 広報事務局

TEL：03-3580-7000 FAX：03-3580-7007 E-mail：kamei@nisso-bldg.co.jp

担当：亀井（携帯：090-1662-1008）