

section Ⅲ グリーンリースの取組事例



III

運用改善のグリーンリース事例

(A社)

2014年12月より賃貸借契約書(改修に関する部分)にグリーンリースに関する条項を追加し、同月以降に契約した新規テナント全てとグリーンリース条項を追記した契約を締結。

1. 取組の経緯

- ・ A社では、2012年に空調機の改修(個別空調)を行った際、賃貸借契約に環境対応の改修に関する条項がなかったため、A社の運用部門担当者からグリーンリースに関する条項を作成・追加してほしいとの依頼があったことがグリーンリースを検討するきっかけとなった。
- ・ A社は、環境不動産普及促進検討委員会資料(2013年度版)を参考にグリーンリース条項の雛型を作成した。

※この条項に準じて改善を行い、グリーンリース料が発生している事例はまだない。

2. 特に留意した事項

- ・ 改定した契約書では、「環境配慮、省エネ改修投資等」の条項を設け、第1項に運用改善のグリーンリース、第2項に改修を伴うグリーンリースに関する内容を記載した。

グリーンリース条項の概要

- ・ 省エネ・環境配慮等の観点から本物件の快適性・生産性の維持及び向上の理念の共有
- ・ データ共有、環境認証等の取得、目標設定等への協力に関する努力義務
- ・ 地球温暖化対策等環境対策への協力的な対応
- ・ ビルオーナーの設備改修投資に起因するパフォーマンス向上に基づく賃料等の改定

このグリーンリース条項の作成では、以下の点に留意した。

- ① 一般的に協議を行うタイミングに関してビルオーナー側は工事前、テナント側は工事後(改修効果を確認した後)が望ましいと考えるが、この条項では、テナントとの合意を前提として、どちらでも選べるように記載した。
- ② グリーンリース料は、「賃料」、「共益費」、「その他費用」のいずれかに含めることを予定し、その改定はビルオーナー・テナント協議の上で行うものとした。

改修を伴うグリーンリース事例

(株式会社昌平不動産総合研究所)

2011年9月に瀬川ビルにおいて、ビルオーナーの初期投資により、テナント専用部分の照明をLED化改修し、テナントが改修メリットの一部を節電対策費としてオーナーに支払うグリーンリース契約を締結。

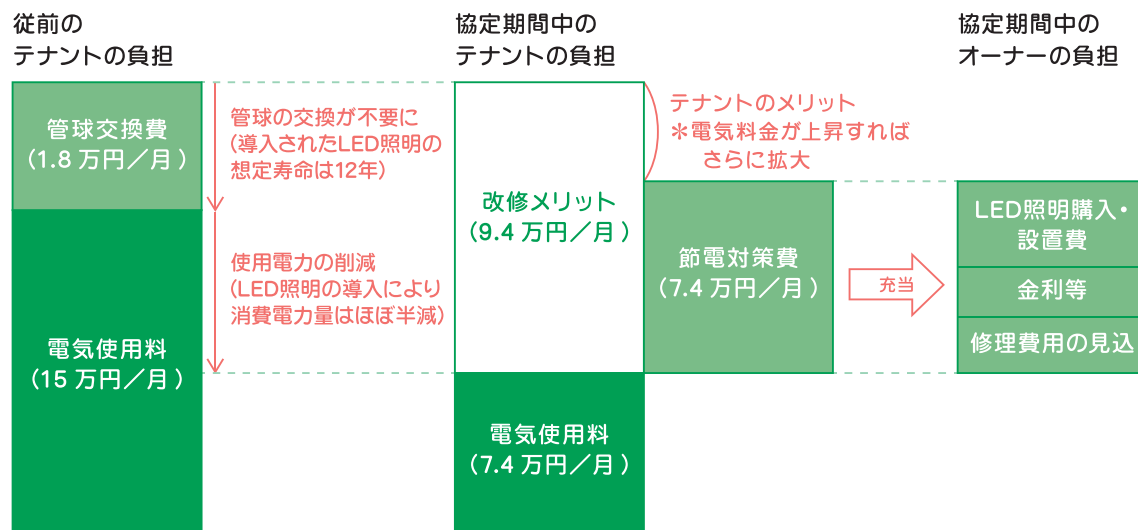
1. 取組の経緯

- ・キーテナントである瀬川ビル（千代田区）1階の店舗は省エネルギー法の特定事業者であり、CO2排出量削減が課題であった。さらに2011年3月の東日本大震災後に電力使用制限令が発令され、ビルオーナー・テナントともに電気使用量の削減が重要な課題となった。
- ・こうした状況を踏まえ、2011年8月、ビルオーナーからテナントに対し、専用部分に用いられていた約200本（テナント資産）のFL直管蛍光灯を両者協働のスキームを使って直管型LED照明に改修することが提案され、テナントがこれに同意した。

2. 取組の概要

- ① ビルオーナーは、初期投資(LED照明の購入・設置費用)、協定期間中メーカー保証期間(1年間)後に生じた自然故障の修理費用、および初期投資に係る金利分を負担。
- ② テナントは、LED化改修によって削減される電気料金の一部を「節電対策費」としてビルオーナーに支払い、ビルオーナーはこれにより投資費用を回収。
- ③ 協定期間経過後は、照明器具の所有権をビルオーナーからテナントに移転。その後の電気料金および管球交換費用の削減メリットはすべてテナントに帰属。

- ・この契約では、電気料金および管球交換費用の削減効果は当初取り決めた「節電対策費」を上回る見込まれ、テナントも改修のメリットを享受できる結果となっている。「節電対策費」は、ビルオーナー負担分の投資回収が可能な水準に設定されており、テナント・ビルオーナーともに、メリットのある省エネ改修が実現している。



III

グリーンリースの取組事例

改修を伴うグリーンリース事例

(大和証券オフィス投資法人)

グリーンリースに基づくLED化改修により、テナントに光熱費削減などのメリットが生じるとともに、オーナーの投資負担の軽減、物件の価値向上に繋がった。

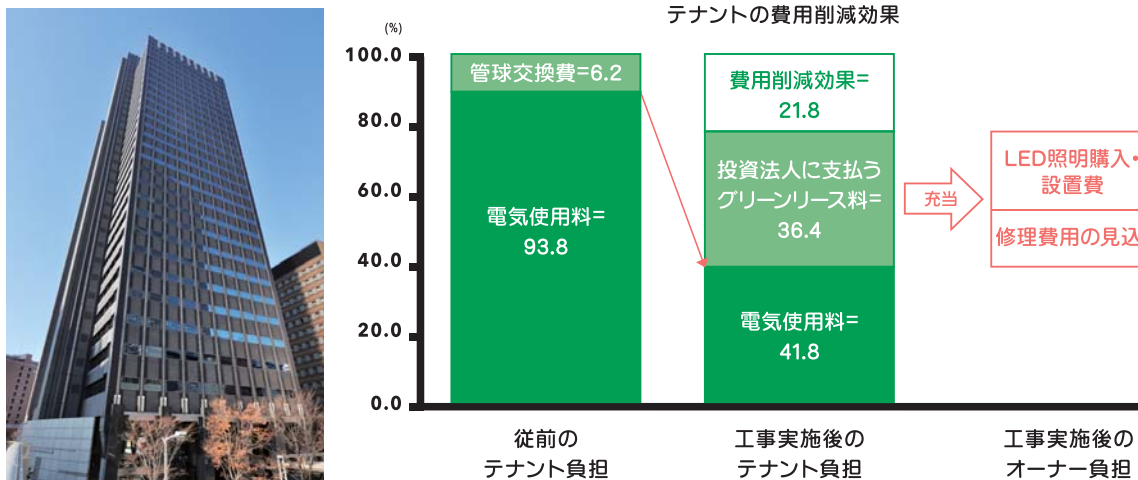
1. 取組の概要

- ・環境対策・テナント満足度向上施策の一環として、新宿メインスタワーにてグリーンリース契約を締結し、テナント専有部内の照明器具 LED 化を実施。その結果、テナントの電気料金は工事実施前の半分以下まで削減することができ、ビルオーナーはグリーンリース料の受領により、投資負担の軽減に繋がった。
- ・グリーンリース契約導入前に、3 ヶ月間のパフォーマンステストを実施。光熱費削減の程度を把握し、テナント負担が過剰にならないように配慮。

2. グリーンリース契約によるビルオーナー・テナントのメリット

- ・当投資法人が考えるグリーンリース契約のメリットは以下のとおりである。

[新宿メインスタワー]



テナントのメリット

- ・光熱費・メンテナンスコストの節約
- ・オフィスの執務環境の改善
- ・企業の社会的責任(CSR)への貢献
- ・企業イメージの向上

ビルオーナーのメリット

- ・メンテナンスコストの削減
- ・省エネ投資により物件の価値向上
- ・グリーンリース料の受領

改修を伴うグリーンリース事例

(ケネディクス・オフィス投資法人)

- 2015年4月にKDX秋葉原ビルの1テナントとグリーンリース契約を締結。
- 専有室内照明のLED化工事を同投資法人の費用負担で実施し、テナント負担の電気料金とメンテナンスコスト(蛍光灯の交換費用)の低減額の半分をグリーンリース料として収受。

1. 取組の経緯

- テナント側にLED照明への交換のニーズがあったこと、環境意識が高い企業であったこと等から、「KDX秋葉原ビル」にて、2フロアに入居するテナントとグリーンリース契約(蛍光灯からLED照明への変更)を2015年4月に締結した。

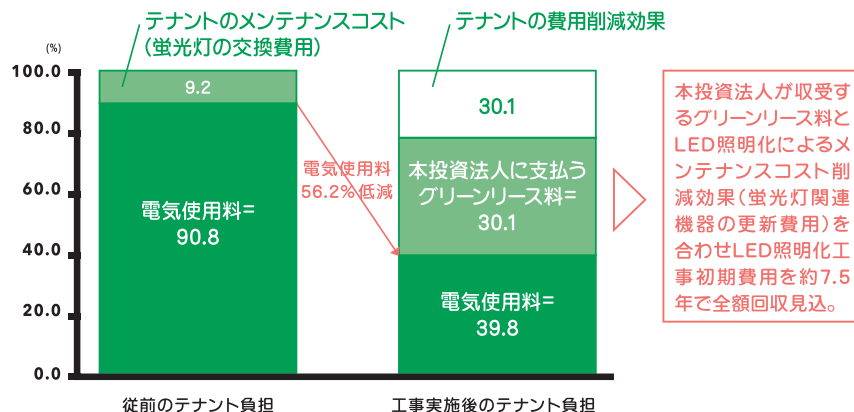
2. 取組の概要

- ① 専有室内のLED照明化により、現状と比較して電気料金の約56.2%低減が可能と試算。
- ② 照明設備に係る対象テナント負担となる電気料金の低減効果と蛍光灯交換費用の削減効果を本投資法人とテナントで二等分し、一方をグリーンリース料として本投資法人が収受し、一方を対象テナントが費用削減効果として享受。
- ③ 本投資法人が負担するLED照明化工事初期費用は、グリーンリース料による収入とLED照明化によるメンテナンスコスト(蛍光灯関連機器の更新費用)の削減により、約7.5年で回収できる見込み(一般的にメーカーが発表しているLED照明の耐用年数は10年程度)。

3. 対象物件の概要・テナント費用削減効果イメージ

対象物件:	KDX秋葉原ビル
対象テナント:	2フロアに入居するテナント
改修工事内容:	対象テナントの専有室内の照明設備全台を、蛍光灯からLED照明に変更
費用負担:	LED照明化工事初期費用は本投資法人の全額負担 本投資法人に支払われるグリーンリース料は対象テナント負担
契約開始日:	2015年6月1日

[KDX秋葉原ビル]



III

グリーンリースの取組事例

改修を伴うグリーンリース事例

(B社)

- ・関西に保有するオフィスビルにおいて、冷暖房空調設備の更新時にグリーンリースを提案。
- ・テナント要望も取り込み、単なる機器の更新に留めず空調システム全般を見直して、格段の快適性・省エネ性能等の向上を目指す計画とした。この提案に基づいた空調システム全般の改善によりエネルギー効率等が大幅に向上し、テナントは空調によるエネルギー消費量の削減と快適性を享受、ビルオーナーはNOI(純収益)の改善と、より良好なテナントリレーションの構築を実現。

1. 取組の経緯

- ・環境への配慮とCO2排出削減の改善に向けた空調システムの更新に際し、テナントにとって大きなメリットがあることを説明し、グリーンリースに取り組んだ。当初、テナントの反応はあまり良くなかったが、テナントにそのメリットを繰り返し説明したことにより、全テナントから同意を得ることができた。

2. 取組の概要

- ・従来の冷暖房空調設備と改修後の冷暖房空調設備とのエネルギー消費効率(COP)の差によって計算できるエネルギーコスト削減額は、ビルオーナーとテナントの双方に還元するものとした。COPの値は機器メーカーのカタログに表示されたものを使用した。
- ・グリーンリース契約の締結には、テナントの組織内で十分な協議が必要となり、また合意を得るのが困難だった。そのため、既存の賃貸借契約の中で、ビルオーナーは冷暖房空調設備のエネルギー消費について1kW当たり数円を「グリーンリース料」としてテナントに請求することとし、全テナントの承諾を得ることができた。
- ・新型冷暖房空調設備の選定は、ユニット毎の制御性や風速分布の改善、加湿機能の強化、リモコン操作のし易さの向上など、テナント満足度調査から抽出したさまざまなテナントニーズを反映して行った。

3. 導入結果

- ・冷暖房空調設備を更新した結果、空調設備のエネルギー消費量はテナントの使い勝手に大きく左右されるものの、全体的には約30%程度の省エネとなり、当初の想定を大きく上回る結果をあげることができた。また、テナントとの密なるコミュニケーションを通じて、良好なテナントリレーションの構築を実現した。

「win-win buildingの作り方」ガイドラインを作成 (サービス不動産委員会事務局¹²)

PM(プロパティ・マネージャー)が良質なサービスを提供するために重要項目を整理し、オフィスビルにおける運用面での対応やテナントサービス、顧客満足度向上を目指す「サービス不動産ガイドライン¹³」を策定。

1. 取組の経緯

不動産はハード面とソフト面のベクトルを一致させてこそ、その物件の価値を最大化することができるのではないが、ホテル業や飲食業ではソフト面やサービス面も商品を構成する重要な要素の一つであると同様、不動産業でもソフトの力はその物件の価値を左右する重要な要素であるはずと考えた。そこで、

- ・テナントとのコミュニケーションを高め、
- ・テナントとビルオーナーがお互いにwin-win の関係になり、
- ・テナント満足度を高めながら、そのビルを「強く」していく。

上記のような思いを持ったもの同士が集まり、不動産におけるサービス事例などの情報交換を行うことを目的に、サービス不動産委員会は2012年にスタートした。その活動の一区切りとして、各会員が実際に行っているサービスやソフト面に関する取組事例、ノウハウなどを持ち寄り、一つにまとめたものが本ガイドラインである。

2. 特に留意した事項

PMが良質なサービスを提供するために重要な要素として以下の5点を提案した。

経営層によるコミット	良いサービスを継続的に提供していくためには経営層によるコミットメントが不可欠。経営層がテナントリレーションに参加することも重要
顧客志向教育	顧客志向を社員や主要協力業者にどのように浸透させ、ビル関係者全員でテナントリレーションを行える環境を作るか。
顧客とのコミュニケーション	良いビルマネジメントを行うためには、普段からテナントリレーションを行い、テナントとwin-winの関係を作っておくことが重要。
「claim」の管理	テナントからのご要望、ご意見をタイムリーに正確にキャッチし、関係者と情報を共有しながら、ご要望等を叶えていく。
顧客満足(CS)管理	アンケートだけに頼らず、あらゆる手段・機会を利用してCSを計測・分析し、改善につなげて満足度を向上させていく。

3. 今後の展開

- ・「サービス不動産」の考え方に共感した企業も加わり、サービス不動産委員会 会員数は26社となった。(2015年9月現在)
- ・新会員の協力も得ながら本ガイドラインを今後更新していく予定。

注釈

12. 不動産のソフト力を向上させていくことを目的として、郵船不動産㈱を事務局に2012年から活動している会。

13. http://www.yfkc.co.jp/NEWS_RELEASE_service_real_estate_guideline20150427.pdf

III

グリーンリースの取組事例

エコチューニング事業の取組¹⁴

環境省では、低炭素社会の実現に向けて、業務用等建築物の「エコチューニング」により削減された水光熱費から収益を上げるビジネスモデルの確立を目指し、2014年度から「エコチューニングビジネスモデル確立事業」を実施しています。2016年度からは、技術者資格認定制度・事業者認定制度を創設し、エコチューニングビジネスを推進することにより、温室効果ガスの削減を図ります。

「エコチューニング」とは

- ・「エコチューニング」とは、低炭素社会の実現に向けて、業務用等の建築物から排出される温室効果ガスを削減するため、建築物の快適性や生産性を確保しつつ、設備機器・システムの適切な運用改善等を行うことをいいます。
- ・「エコチューニングにおける運用改善」とは、エネルギーの使用状況等を詳細に分析し、軽微な投資で可能となる削減対策も含め、設備機器・システムを適切に運用することにより温室効果ガスの排出削減等を行うことをいいます。
- ・「エコチューニング」は環境省の造語（登録商標）です。

「運用改善のグリーンリース」とエコチューニングビジネスモデル

- ・設備機器・システムの運用改善には、室内設定温度や照明の調整など比較的容易にできるもののほかに、冷却水温度の調整や負荷変動に合わせた機器の台数制御など、専門的な運転監視技術とよき細かい対応が求められるものがあります。エコチューニング事業では、これらの専門技術を体系化しており、エコチューニングビジネスを活用することにより、「運用改善のグリーンリース」の効果を一層高めることができます。
- ・エコチューニングビジネスモデルとは、このような専門技術を有するエコチューニング事業者が、設備機器・システムの適切な運用改善等を行うことにより、CO₂ や光熱水費の削減を実現する新しいビジネスモデルです。
- ・エコチューニング事業者への報酬は、主に水光熱費の削減額の中から一定割合を支払うため、削減が出来なければ支払いは生じません。そのため、ビルオーナーやテナントにとって負担・リスクが少なく、両者やエコチューニング事業者等の関係者のWin-Winを目指すビジネスモデルとなっています。

