

# ビルの省エネ改修促すグリーンリース

テナントが喜び、オーナーも得をする

都市部の大規模オフィスビルを投資対象とするグローバル・ワン不動産投資法人（東京・千代田区）は、保有するビルの一部照明設備の更新にグリーンリースを導入した。グリーンリースとは、建物の環境対策をビルオーナーとテナントが協力して進めるための賃貸借上のルールのこと。REIT（不動産投資信託）の投資法人がグリーンリースを導入するのは初めてだ。

この取り組みではビルオーナーが改修費を負担。省エネによる電気料金削減額の範囲内で、テナントが省エネ設備使用料として「グリーンリースフィー」を支払う。企業向けに省エネコンサルティングサービスを提供するエナジーセーブが効果検証などを担当する。

英米豪など海外で普及しているグリーンリースだが、日本での導入事例は少ない。賃貸ビルの省エネ改修は、建物の価値を高め、テナントの満足度を向上させる効果が見込める。しかし、電気料金削減という見返りの多くがテナントのメリットになるため、ビルオーナーの設備投資意欲に結びつかない面がある。テナントが省エネ改修投資費用の一部を負担すれば、ビルオーナーの負担は減り、省エ

ネ改修が促されるというわけだ。2012年2月、東京都の「低炭素ビルへの環境投資等に関する検討会」がテナント企業を対象に実施したアンケート調査では、回答者の約3割が、省エネ改修による専用部の光熱費削減分をオーナーに還元してもよいと答えている。

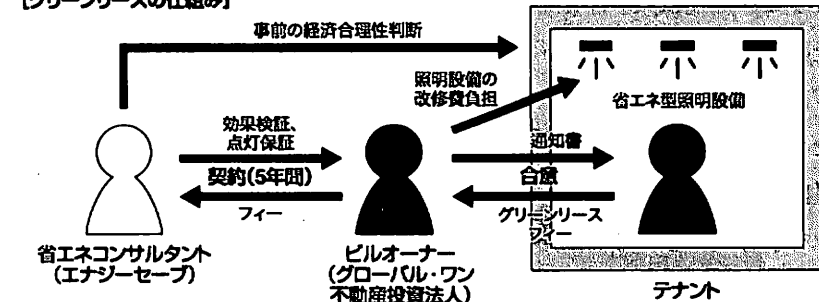
## 投資額は4年半で回収

今回のケースでは、テナント専用部約3フロア、1000坪ほどの範

囲の省エネ型照明設備を対象にグリーンリースを導入し、旧式の蛍光灯設備を高周波点灯型（Hf）蛍光灯設備に交換した。2012年3月に工事を終え、4月から運用を開始。計画通りに節電できることを確認している。

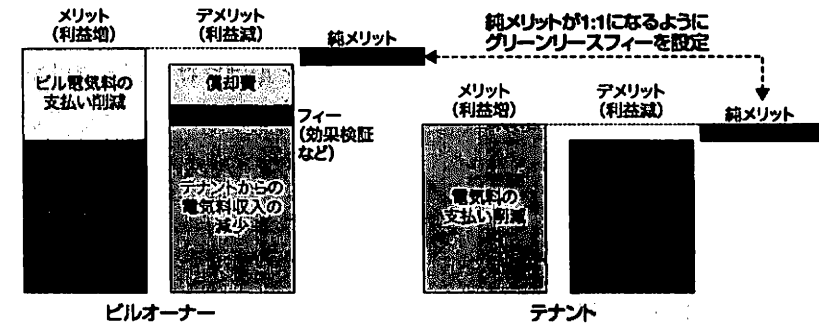
ビル名やテナント名、金額の詳細は明らかにしていないが、1000万円以上の設備投資を行い、ビルオーナーとテナントがそれぞれ年間数十万円の電気代を削減できる

図1 グローバル・ワン不動産投資法人の取り組み  
[グリーンリースの仕組み]



(注) 取材を基に日経不動産マーケット情報が作成

## 【収支のイメージ】



(注) グローバル・ワン不動産投資法人の資料を基に日経不動産マーケット情報が作成

という。設備投資額は、グリーンリースフィー収入によって4年半ほどで回収できる見通しだ。

仕組みは図1の通りだ。ビルオーナーとテナントの純メリット額が1:1になるように、グリーンリースフィーを設定した。導入に際して、グローバル・ワン不動産投資法人とエナジーセーブがサービス提供に関する5年間の契約を結んだ。期間中、エナジーセーブは省エネの効果を検証し、電気使用量削減証明書を発行する。照明の点灯保証も契約に盛り込んでいる。

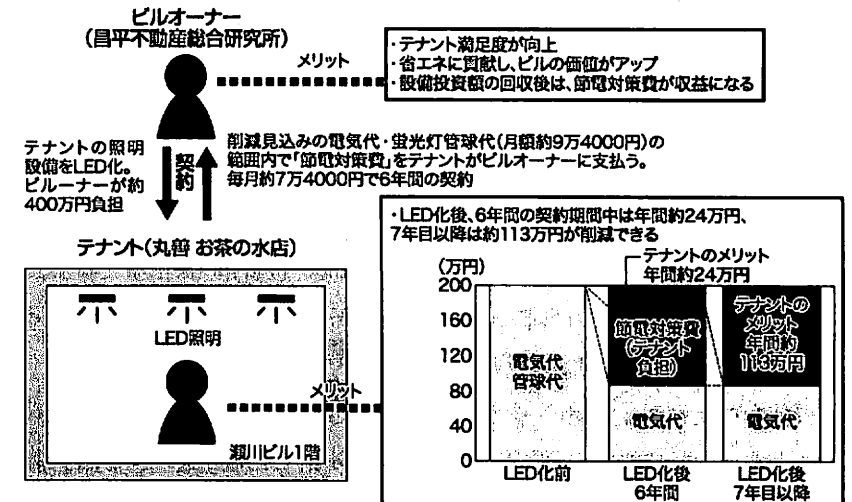
ビルオーナーとテナントは、グリーンリースに関する契約を結んでいない。代わりに、グリーンリースフィーを受け取る権利を明らかにする目的で、ビルオーナーがテナントに通知書を発行した。

## 電気料金値上げでメリット拡大

テナントの所有物である照明設備の省エネ改修費をビルオーナーが負担し、電気料金削減額の範囲内でテナントが費用を負担するケースもある。千代田区神田駿河台の瀬川ビルに同居する丸善お茶の水店は、2011年8月、書籍フロアの蛍光灯照明を省電力・高寿命のLEDに換え、電気代や管球代的大幅な削減に成功した。

提案したのはビルオーナーの昌平不動産総合研究所だ。LED化に必要な初期費用約400万円を負担。テナントの丸善は節電対策費とい

図2 昌平不動産総合研究所（瀬川ビル）の取り組み



(注) 取材を基に日経不動産マーケット情報が作成

う名目で月額7万4000円を6年間の契約期間中、ビルオーナーに支払う。この費用は、LED化によるコスト削減の範囲内で設定した。ビルオーナーは4年半ほどで初期費用を回収できる。金利などの諸費用の負担を含めても、多少の利益が得られる見通しだ（図2）。

丸善お茶の水店では、契約期間中のLED化によるコスト削減額が年に24万円になる。契約期間終了後の7年目以降は年間113万円のメリットになる計算だ。こうしたメリットは、電気料金の値上げが実施された場合、さらに拡大する。

## 省エネ効果の事前検証不可

ビルオーナーとテナントの双方にメリットをもたらすグリーンリースだが、どんなビルでも導入できるわけではない。そもそも、ビルオーナーに意志がなければ始まらない。テナントの合意が前提にな

るので、省エネに前向きなテナントがいることが条件になる。計画期間中にテナントが退去した場合はビルオーナーの収入がなくなるから、テナントが一定期間、退去しない見通しも必要だ。

省エネ効果の有無を正確に予測する事前検証も不可欠だ。グローバル・ワン不動産投資法人のケースでは、エナジーセーブが第三者として導入可否の検証や設備計画の立案、テナントへの説明などの役割を担った。条件次第だが、設備投資額をビルオーナーが負担せず、ファンドのしくみを用いて資金調達することも可能だ。

電気料金値上げは収益の重荷になる。ビルオーナーやテナントの「エネルギーコストを削減したい」という思いは今後ますます強くなるだろう。グリーンリースが普及する条件は既に整っている。

(菅 健彦=建設局編集委員)