

賃貸不動産の環境対策投資の起爆剤となるか 国内初の「グリーンリース」方式が成立

PM編集部

省エネ法・温対法の改正、東京都条例の開始、3.11以降の節電要請、東京電力の値上げetc。
高まる省エネルギー対策ニーズに対し、賃貸不動産はうまく応えているだろうか。
オーナー、テナント双方にメリットをもたらす「グリーンリース」方式に迫る。

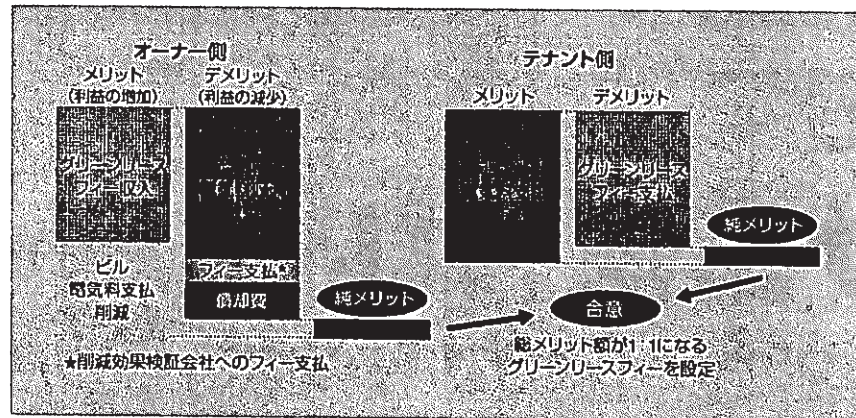
グリーンリースとは何か

オフィスビルをはじめとする、所有者と利用者が異なる賃貸不動産の場合、テナントは、専有部内での消灯励行などをはじめとした運用中心の省エネ取組みを実施するも限界があり、やはり専有部内の設備での省エネ対応をビルオーナーに要望する傾向が高まっている。一方オーナーサイドは、共用部中心の省エネ取組みを実施するも限界があり、占有率の高い専有部への省エネ対応の必要性に迫られているものの、環境対策投資のリターン、メリットの多くがテナントに帰属してしまうことが負担感を強め、環境対策姿勢を消極化させてしまう原因となっている。

こうしたなか、今年4月、グローバル・ワン不動産投資法人(GOR)が省エネルギー投資を実行した。GORが所有するオフィスビルで、約3フロア(延べ1,000坪強)のテナントの専有部に省エネ型照明機器を導入したのだが、国内初の「グリーンリース」方式による環境対策であることが注目されている。

グリーンリースとは、ビルオーナーとテナントが協働して環境対策を推進する手法であり、経済的メリットの源泉は、従来無駄に使用されていた電力コストのカット分であることが特徴。省エネ型照明機器設置による電気料金削減コストの範囲内で、テナントが設置者であるオーナーに「グリーンリースフィー」を支払う(オーナーは同フィーを設備投資

【図表1】グリーンリースの収支イメージ



【図表2】グリーンリースのメリット

オーナーメリット	テナントメリット
<ul style="list-style-type: none"> • 地収増益しながらの機器改修 • 不動産価値の向上 • テナントサービスの強化(空室率低下、契約延長期待) • 東京都条例: 節電要請の対応 	<ul style="list-style-type: none"> • 電気料金削減 • 環境負荷抑制効果(省エネ法・温対法、節電要請の対応) • CSR効果 • 労働環境の改善

回収に充当) 仕組みであるため、賃料や共益費のようにオーナーとテナントの間でゼロサムにならない【図表1】。それゆえに、ビルオーナーはビル環境価値増大や、テナント満足度向上など、テナントは電力コスト削減・環境負荷抑制などといったメリットをそれぞれに享受できるのである【図表2】。

ちなみにグリーンリースは、2006年頃、インベスタプロパティグループ(Investa Property Group)によりオーストラリアで初めて導入された概念で、その後イギリスやアメリカでも普及。イギリスでは08年4月、同国最大の年金基金運用会社であるエルメスベンションマネジメント社(Hermes Pensions Management)が、ケンブリッジサイエン

スパークに入居する電機メーカー、フィリップス(Philips)の関連会社とグリーンリース契約したのが初の事例と言われている。また、以後同社は保有不動産の賃貸借契約を全てグリーンリース契約に変更している。

なお本稿で紹介するグリーンリース提案では、煩雑な法務処理を避け、既存賃貸借契約をそのまま援用し、実施要領を書面で提示する形でテナントの同意を得るのが一般的とのことである。

省エネ効果を定量化できる能力で「失敗しない省エネ」を推進

本ケースにおいて、GORとテナントの間に立って、実際の実務をサポートし

たのは、エナジーセーブ株式会社(東京都港区)^{★1}である。同社によれば、日本初のグリーンリース契約がイギリスから4年もビハインドした背景には、2つの理由があるという。

そもそもグリーンリースが成立するには、経済合理性(投資に対する十分なリターン)と、テナントの了解^{★2}が必須条件であるわけだが、一般に物販の形態をとる日本の省エネ業界では、売上を自ら圧縮するような提案が出にくいという実態があり、また、物販形態では導入後の効果データが蓄積されないため、テナントに対してメリット・デメリットを定量的に説明することがむずかしいことが条件成立の阻害要因となっていたと指摘する。

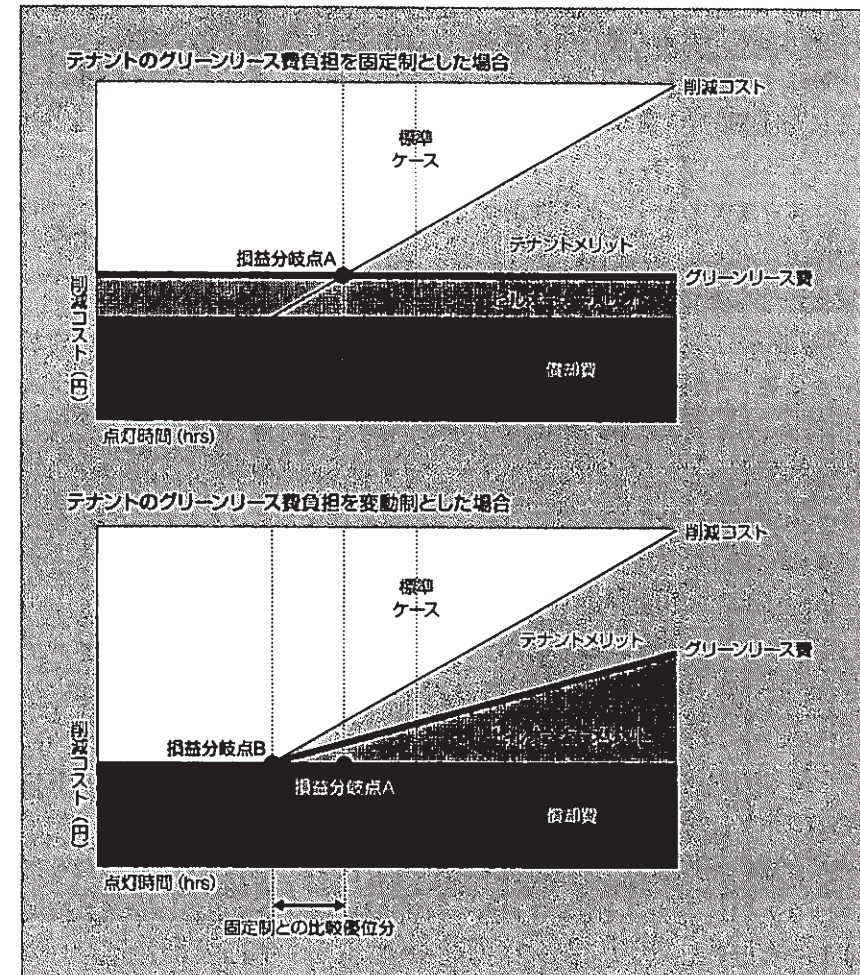
その意味で本ケースは、日本の賃貸不動産における環境対策投資を後押しする起爆剤となることも期待される。本ケースを基に、以下に、日本でグリーンリースを成立させ得る同社のスペシャリティをみていく。

OLEDではなく蛍光灯を採用

同社は、独立系コンサルティング会社として、正しく中立の立場から、採算が合わないものは取組みを見送り、採算が合うものは最適プランを策定できることが強みのひとつとなっている。実際、過去に手がけた名古屋トヨベツ全100店舗の省エネ対策では、30店舗は省エネ投資の合理性が薄いとして除外。減価償却している各種機器の残存価額や劣化更新のタイミング等を勘案し、時機を見直すべきと提案した実績等も有している。

本ケースにおいても、同専有部の旧型のFL蛍光灯照明の償却期間が終わっており、費用対効果の面で省エネ投資のタイミングにマッチしていたことが奏功していたのだが、新たに導入した照明機器は、初期照度補正型Hf蛍光灯。いわゆる「LED照明」ではないことも注目されよう。

【図表3】グリーンリース費フロート方式



同社によれば、LEDの低い消費電力は省エネ効果があると宣伝されている通り、確かにこの点についてのメリットは認められるものの、実際の性能面、費用対効果のメリット・デメリットを総合的に判断すれば、実は直管型LEDはオフィスやコンビニエンスストアで目にするような蛍光灯の合理性にはまだ至っていない側面もあるのだという(家庭用などの電球型はLEDのメリット大)。

というのも、まずLEDでは蛍光灯より照度が下がるため、テナントに対する現状の利便性、快適性を落とし苦情に繋がることを避けるためには照明台数を増やさざるを得ないが、これではかえって「増エネ」となってしまうのだそ

うだ。また演色性という、そのものの自体の色を忠実に再現するかどうかのJIS規格では、インデックスで80以上という条件があるなか、LEDはモノによっては60、高性能・高価格のLED照明でようやく80程度であるのに対し、Hf蛍光灯は一般のもので85程度の性能が出るのだという。導入コストも倍近くかかるとなれば、ニュースバリュー、広報効果で経済合理性を穴埋めするという認識以外にLEDを選択する理由が現段階では見つけられないと判断したというわけだ。まさにLED照明機器を販売する必要がない、同社ならではの提案と言えよう。

ちなみに本ケースでは、現状プラス

★1—非物販型の省エネルギーコンサルティング会社として、事務所ビル・物流センター・商業施設・工場などで実績多数。三井住友海上・トヨタ自動車・名古屋トヨベツ・山崎製パンなどのコンサルティングを手掛けた
★2—エルメスプロパティグループは、グリーンリース契約を締結するテナントに対しても要請せず、「建物CO₂排出量を抑制することは社会の一員として我々全員の責務であるので再考願いたい」と重ねての説得を行い、環境取組みを全うしているとコメントしている

