

# 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。

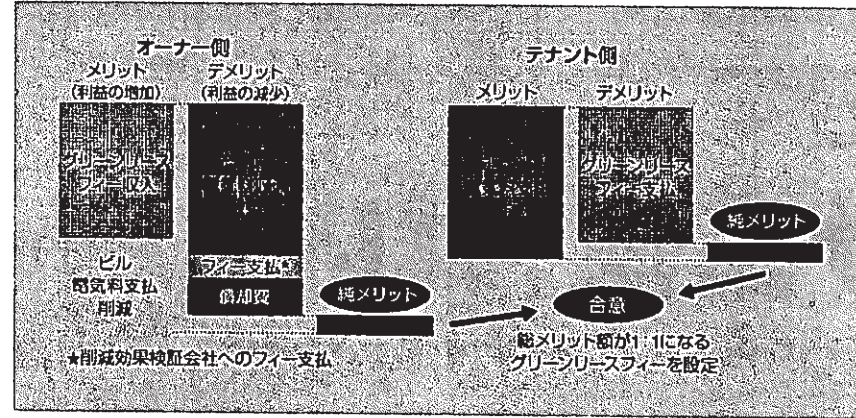
### グリーンリースとは何か

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

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 ペンション 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)<sup>★1</sup>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<sup>★2</sup>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。

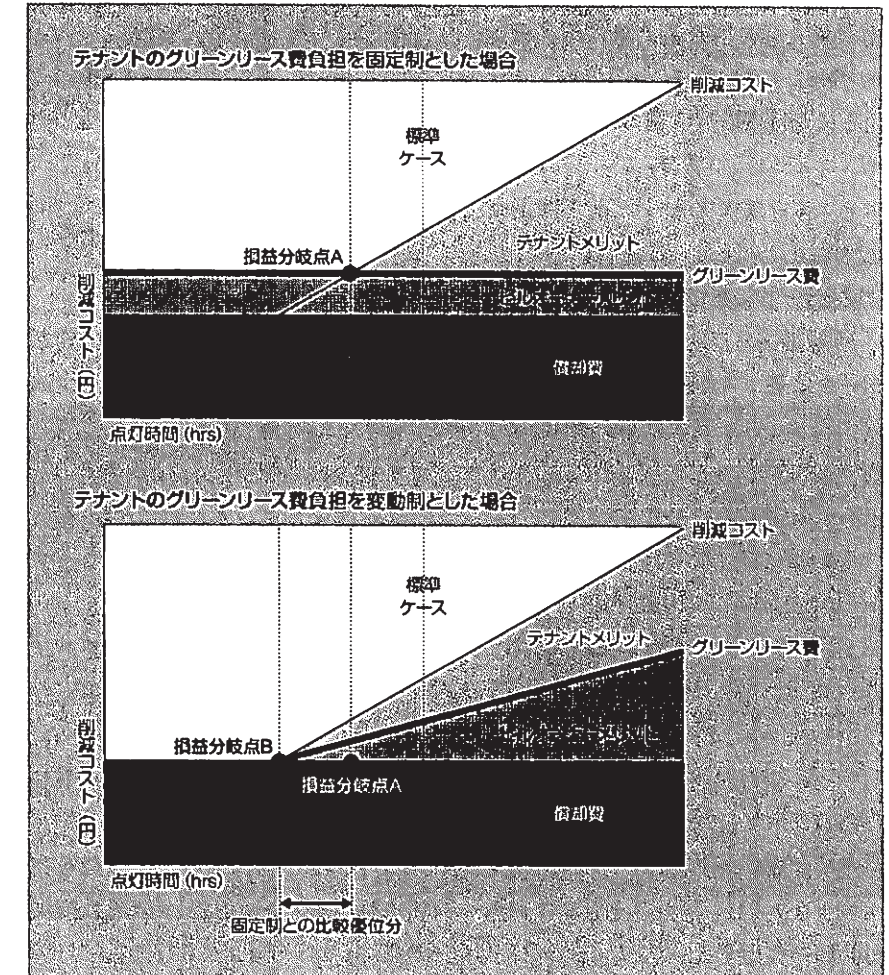
その意味で本ケースは、日本の賃貸不動産における環境対策投資を後押しする起爆剤となることも期待される。本ケースを基に、以下に、日本でグリーンリースを成立させ得る同社のスペシャリティをみていく。

### 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ペット全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、そのものの自体的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るだろう。

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・名古屋トヨペット・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CO<sub>2</sub>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」と重ねての謝意を行い、環境取組みを全うしているとコメントしている

アルファの照度を確保しながら、照明器具あたりの消費電力量は導入前比約半分になっている。4月分の同テナントにおける電灯システムの電力消費(照明+コンセント消費分。コンセント部分は省エネ対策未実施)は、前年同期比27%減を実現している。

#### ○実測データに基づいた予測能力

同社のもうひとつの強みは、実測データに基づいた事前予測・事後検証ができることである。この能力により本ケースでは、省エネ投資による純メリットが、オーナーとテナントで1:1という、正しくWIN-WINの関係が構築されていることも、過去に例を見ない事例として特筆すべきであろう。

これは、テナントが支払うグリーンリースフィー(使用費用)を固定化せずフロート制を採用したことによる[図表3]が、それを可能にするのが同社の「照明点灯時間管理システム」である。

同システムは、電力量から実際の点灯時間を算出するシステム。テナント了解のもと事前に同社にて取り付けた計測器で得られた詳細なデータを、同社独自のデータベース、ビル側がもつ中央監視データとともに使用パターンを解析することで、例えばいつどのエリアをどのくらいの時間点灯し、その電力消費量はいくらということまで把握できるものだという。つまり同システムにより、テナントは月間の点灯時間に見合ったグリーンリースフィーを支払うことができるため、繁忙期ではない期間に逆ザヤとなることを避けられるフェアな仕組みともなっているのである。

もっとも、照明の省エネは、明かりが点いていてこそであり、球切れによる削減ロスを避けるべく、契約期間中の消耗品交換費は同社負担とする「照明点灯保証制度」も織り込まれているとのことだ。

#### ○導入前から導入後まで万全サポート

グリーンリース導入にあたっては、



梶田雄三氏  
エナジーセーバー  
代表取締役

いかに安定的にグリーンを確保し、その効果を定量的に検証するかの工夫が、失敗しない検証を、を実現し得る。経済合理性は照らし、場合によっては追加工費・取組みを負担する引越などを提案するケースも当然にあり、可能だと判断できるレベルに限定して提案しています。

私のクライアントから、「取組したグリーンリース実装済みの内訳コストで売却できないか」というような一歩進んだ相談が寄せられるようになるなど、賃貸不動産界での環境対策ニーズ、環境性能重視が品進んでいることを実感しています。

投資の採算が見合うかどうかの判断から、投資実行前の、機器製造元・施工業者との価格・仕様の交渉、テナントからの了解の取得などオーナーの諸作業をサポートできることも強みだろう。機器等に関する専門知識や、“コミットできるレベルで定量化”できる説得力の高いテナントに対するプレゼンテーションは、オーナーの環境対策投資を従来とは一段高いステージで推進させる最適な入口となるものと思われる。

もちろん、納入して終わりの物販形態を採っていないため、月ごとに削減効果のレポートも行える。特に、これに関連して同社が発行する「グリーンサーティフィケート」は、施設所有者(ビルオーナー)に削減義務を課した東京都条例等、施設利用者(テナント)に削減義務を課した省エネ法等のコンプライアンス対応やCSR活動に利用可能なもの。グリーンリースで10%の省エネを実現したとしても、一方で、猛暑だった、あるいは営業時間をやむを得ず長くしなければならなかった等の事情によりエネルギー使用量が15%増え、結果として5%増となってしまった場合でも、“5%増に抑えられた”こと、致し方なかったことを実測値の裏付けとともに当局に論証できる仕様になっている。

#### 「照明」「空調」のグリーンリースで 賃貸不動産の環境対策投資をサポート

同社がユニークなのは、契約内容の

見直しといった単なるコストカットではなく、基本的に環境負荷の低減が伴うものを対象としていることと、その事業ドメインを「定量検証できる省エネ手法の導入」に特化していることである。前述の通り、導入した手法により1年間でCO<sub>2</sub>何トン、原油換算何キロリットル、電力何キロワットアワー削減したか、あるいは月坪当たり何百何十何円の削減効果があったのかという因果関係を定量的に測れることを自らの存在価値とする同社にとって、「遮光フィルム」や「断熱塗装」は、内側にどの程度の空間があるのか、建物(フロア)内でどのような作業が行われているのか等といった多すぎる変動要素を全て織り込めたとしても、削減率をコミットできるレベルで定量化するのは困難というのが理由だ。そのため、同社では現時点でグリーンリース方式で導入する手法としては「照明領域」「空調領域」に限定している。

もっとも、照明領域・空調領域だけでもグリーンリースの普及余地は大きいと見ているようであり、同社では現在、本ケースが仕組みとしてうまく回るかどうかのトラックレコードを積み上げているところだ。ちなみにこの4月、5月と順調に推移中という。

将来的には、ビル1棟単位、ポートフォリオでの導入も想定範囲内にある模様である。グリーンリースは、オフィスビルのみならず、物流施設とも親和性が高いのではないかとの見解も示している。