

グリーンリース（環境配慮型賃貸契約）の普及に関する研究 ～賃貸契約条項の合理的決定法～

BR13063 野田聡一郎

指導教員 池田将明

1. 研究の背景と目的

東日本大震災が起き、電力の供給力不足を受けたことからビルにおいて多くの省エネ対策が実施され現在まで広く行われてきた。しかし賃貸ビルの場合、省エネ設備のためのコスト負担は全てオーナー側、削減効果は全てテナント側と、片や投資のみ、片やリターンのみとビルオーナーの設備投資意欲に結びつかないため省エネが進んでいないのが現状である。

そこで本研究では、賃貸ビルにおいてグリーンリース契約を結ぶことによるオーナー・テナント双方のリスクとその対応策について研究していき、普及を見据えるうえでどのような問題があるのか検討する

2. グリーンリース契約の取組み経緯

グリーンリースは、2005年にオーストラリアのインベスタ社で初めて取組みが行われた。取組みの経緯として、オーストラリアの全国的な制度として NABERS（オーストラリア建築環境各付け制度）という制度があり、オフィスに関する各付けは、平均水準である 2.5 から最高が星 5 までがある。この制度によって各付けを得るためにグリーンリースの取組が成された。

2.1 賃貸契約の仕組み

オーナーがテナント室内の設備機器を最新機器に改修工事を行う際、オーナーが工事費にかかった初期費用の回収を図るために、テナントは最新機器によって削減できた額の一部をグリーンリース料として毎月オーナーに支払う。オーナーはこれを工事費にかかった初期費用の回収に充てるという仕組みだ。この取り決め内容を契約書に記載した。

2.2 我が国における適用状況

空調改修による省エネ効果の適切な試算の算定が困難なため日本において実施事例が少ない。また実施するにあたりテナントの理解が得られていない。この 2 点がグリーンリースの普及に至らなかった原因とも言える。

3. グリーンリースの適用事例

3.1 瀬川ビル

瀬川ビルの規模として、1 階から 9 階建てのビルで築 42 年のビルだ。グリーンリース対象のテナントである丸

善は瀬川ビルの 1 階に入居する書店である。丸善書店においてグリーンリース実施前の負担は、管球交換費と電気使用量があり照明器具の所有権はテナント側にあった。また契約期間中の新規器具の所有権はオーナー側、契約期間後はテナントの所有権へと移転することを契約書の条項に記載した。

オーナーの負担は LED 化にかかる初期費用約 400 万円を負担する。テナントの負担はこれによって削減できたメリットの約 9.4 万円のうちから約 7.4 を毎月オーナーへグリーンリース料として支払う。オーナーは受け取ったグリーンリース料を初期費用に充てる。契約期間中オーナーの初期投資回収期間は約 4.5 年で、修理費用やオーナーにも多少の利益が出るよう 6 年間の契約期間とした。契約期間後の照明器具の所有権はテナントに移転するため、テナントが享受できる利益は契約期間後から LED の寿命が切れるまでの約 6 年間の間で約 678 万円の利益を得られる。

従前テナント負担 契約中テナント負担 オーナー回収

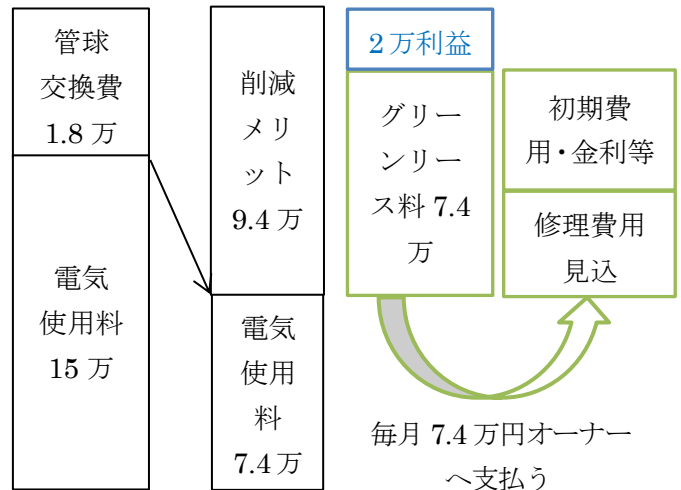


図1 グリーンリーススキーム図

3. 2KDX 秋葉原ビル

実施前のテナント負担は、管球交換費＋電気使用量があった。実施後の負担は、電気使用量が約 56%の削減となり LED 化にしたことで管球交換費は不要に。従前の管球交換費を含めた改修メリットの一部をグリーンリース料としてオーナーに支払う。オーナーは LED 照明化工事初期費用に充て、約 7.5 年で全額回収見込。

3.3 新宿マインズタワー

実施前のテナント負担として、管球交換費＋電気使用量がかった。実施後の負担は、電気使用量が約 55%の削減となり LED 化にしたことで管球交換費は不要になった。従前の管球交換費を含めた改修メリットの一部をグリーンリース料としてオーナーに支払う。オーナーは LED 照明購入・設置費＋修理費用の見込みに充てる。

3.4 適用事例における考察

適用事例の中でグリーンリースの対象は照明器具であり、空調設備の改修工事は実施されなかった。理由として、空調設備は照明器具と比べて適切な試算の算定が困難であったため取組が行われなかった。それに対し照明器具は消費電力、台数、年間の点灯時間から明確な削減量を数値化しやすい点で 3 つの事例で取組が行われた。

4. 瀬川ビルのヒアリング調査

2016 年 1 月 10 日に株式会社昌平不動産総合研究所の代表取締役であるオーナー清宮仁様にヒアリング調査に伺った。取組の経緯として、東日本大震災後に夏季電力使用制限令が発動されたことから省エネに対して自発的に協力しようと思ったのがきっかけである。

ヒアリングを通して、グリーンリース契約には定型化された契約がなく、契約期間や利益の分配方法の設定が困難であると分かった。



図 2 左:丸善書店 右:瀬川ビル外観

5. グリーンリース実施の問題点

実施するにあたり、テナントの賃貸借契約を超える期間の設定がしにくいというのが問題点として挙げられる。

そこで契約期間の短期化により、テナントの利益を減らしオーナーの初期投資回収期間を短縮することを提案する。具体的に契約期間の設定はオーナーの初期投資回収期間とする。すなわち契約期間中の光熱費削減利益は全てオーナーの初期投資に充当するということだ。そのため両者において利益が発生するのは契約期間後から LED の寿命が切れるまでの期間と設定する。その期間において利益の分担法としては、削減利益配分は 1:1 にするということだ。

5.1 契約期間の設定方法

はじめに、オーナーが初期費用にかかった回収年数を

決める。瀬川ビルの事例を参考にするとテナントから毎月グリーンリース料として 7.4 万円受け取る。その額を初期費用で除した額、すなわちオーナーの初期投資回収期間となる。初期費用回収後、オーナーは金利や修理費用見込み等の額を含め、オーナーにも多少の利益が回るよう設定する。賃貸契約の更新は 2 年毎にされることから、契約期間を 6 年間と設定した。

5.2 コストとメリットの配分法

オーナーのメリットは、ビルにおいて環境性能の向上、また維持管理コストの削減と経済的メリットがある。テナントは光熱費削減、照度の最適化などがある。両者が口を合わせて言った事は、省エネ化することで社会的貢献できるということだ。図 2 参照。

	コスト	メリット
オーナー	・LED 化にかかる初期費用や金利等、修理費用など	・ビルにおいて環境性能の向上 ・維持管理コストの削減
テナント	・オーナーの負担によりテナント側の支出はない（契約期間中はオーナーに金銭的還元）	・光熱費削減や照度の最適化 ・契約期間中管球交換費不要

図 3 両者のコストとメリットの配分法

5.3 ビルオーナーとテナントのリスク分担

オーナーのリスクとして、テナントが退去してしまった場合、毎月支払われているグリーンリース料の収入がなくなるため、初期投資の回収が難しくなる。

テナントのリスクとして電気料金が上がった場合、削減メリットが減るため、その一部からオーナーに毎月決まったグリーンリース料を支払うとなると毎月のテナントの利益は減る。

6 今後の課題

グリーンリース契約をする際に、双方に起こりうる問題点を指摘し合い、テナントへのメリットをオーナーがうまく説明できるかが今後の課題点と言える。

【参考文献】

- 1)ビルの省エネ改修を促すグリーンリース「日経アーキテクチャー」2012-6-25
- 2)特集環境不動産「グリーンリース」による賃貸ビルの環境対策 2013.09.19
- 3)昆信明 オーストラリアにおけるグリーンリースの取組み 土地総合研究 2010 年夏号