



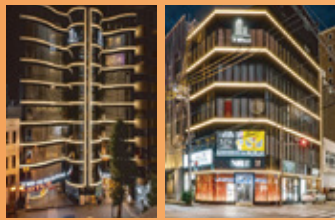
COMPANY PROFILE

「株式会社TMビル」グループ

事業内容 不動産の保有・運営／飲食ビルを中心としたビルマネジメント

保有物件 全国**55**棟(繁華街エリアに特化した飲食ビル等)

当社特徴 全国各地域を代表とする繁華街エリアを中心にビルを保有。テナント店舗数は総計1,000戸を突破。物件取得後には外装および内装のリニューアルを実施し、利用者およびテナント店舗の価値向上に努める。また、総計788台の防犯カメラを導入設置しており、犯罪の抑止やビル全体の美化にも繋げている。



COST REDUCTION TRACK RECORD

コスト削減実績リスト

TRACK RECORD

7品目 全て削減達成

実施済み取組

※金額については非公開としております。
当社取引先へのご配慮としてご理解のほどよろしくお願い申し上げます

No.	取組品目	ボリューム	削減率	削減率
01	複合機	2台	▲37.97%	本体価格・カウンター料金分
02	エレベーター保守	61基	▲52.99%	使用用途に応じて仕様変更有
03	機械警備	全棟分	▲19.84%	全て同仕様にて削減実施
04	レンタルマット	全棟分	▲45.60%	全て同仕様にて削減実施
05	消防設備点検	全棟分	▲19.78%	全て同仕様にて削減実施
06	電気保安業務	全棟分	▲15.18%	全て同仕様にて削減実施
07	電力料金	年間使用電力量 9,512,142kWh	▲15.72%	高圧契約のみ取組を実施

UPCOMING INITIATIVES

今後の取組予定

- 01 自動販売機 収益改善**
全国55棟に設置している自動販売機について、ベンダーからの手数料率の改善を実施予定。
- 02 飲料以外の自動販売機の設置**
エリア特性に応じて、ビルの価値向上に繋がる自動販売機の設置を予定。
- 03 固定資産税 適正化**
土地・建物・償却資産税に関する誤計算を適正化した上で還付請求の取組実施を提案予定。

『ランニングコスト削減コンサルティング』

コスト削減レポート

パチンコホールコスト削減実績



年間支出額／年間削減効果

取組済4案件+ご提案中3案件による総削減額	取組済 約 2,218 万円／年	総数 7 項目の削減
約 2,950 万円／年	ご提案中 約 732 万円／年	

セクション01／実施済み

取組完了済の削減実績

A 6店舗／総台数約2,500台	B 1店舗／総台数約2,500台／3品目実施		
電力代 ※電力削減の取組を自助努力で十分実施 されていたものの、更なる削減に成功 約 9,100 万円→約 7,100 万円／年 年間削減額 ▼ 2,000 万円	社会保険料 対象25名／ 法人支出分 法人負担の社保節減 年間削減額 ▼ 50 万円	自動販売機 + 収益 ベンダーのみ切替／ 飲料メーカー変更なし 865万円→940万円 年間収益改善額 + 75 万円	複合機 ※5年間カウンター料金 +本体料金合計 234万円→141万円 年間削減額 ▼ 93 万円

セクション02／提案中

削減取組ご検討中(提案中)

C 4店舗／総台数約1,800台	C 4店舗／総台数約1,800台	D 13店舗／総台数約7,800台
複合機 ※5年間カウンター料金のみ比較 約 534 万円→約 406 万円 年間削減額 ▼ 128 万円	電力代 ※電力削減の取組を自助努力で十分実施されていたものの、更なる削減に成功 約 5,010 万円→約 4,490 万円 年間削減額 ▼ 520 万円	エレベーター保守 ※独立系保守会社 → 独立系保守会社への切替 約 454 万円→約 370 万円 年間削減額 ▼ 84 万円



今年3月、Denraiがかねてより業務提携していたエレベーターコミュニケーションズ(株)が福岡証券取引所・本則市場に上場。上場式典では小坂代表(中央右)も打鐘に参加した。

に特徴がある。
エレベーター保守で大幅削減の実績
同社が特に強みを持つ削減項目が「エレベーター保守」だ。大手独立系保守会社のエレベーターコミュニケーションズ(株)と連携し、保守品質を維持しつつ価格を抑え、更新工事の見直しにも対応。また、導入から20〜30年ほど経過したエレベーターでは、メーカーから1基当たり2000万円規模の更新工事の見積もりを提示されることもあるが、工事内容や発注先の見直しで、費用を半額近くまで圧縮できた例もあるという。

全国対応可能
まずは無料査定

Denraiグループホームページ

実際、不動産管理系企業では、61基のエレベーター保守料金を52・99%削減。機械警備や消防設備点検、電力料金などを含む計7品目すべてで削減を実現した。いずれもホール運営と共通性の高いコスト項目だ(※上記表参照)。
こうした削減実績に加え、Denraiは料金体系にも特徴がある。同業他社の中には、着手金やコンサルティング費用が発生し、削減額の半分程度を成功報酬とするケースもあるという。
これに対し小坂代表は「着手金とコンサルティング費用を原則不要とし、成功報酬も低く設定しました。品目によっては成功報酬が発生しないなど、導入時の費用負担を抑えた料金体系です。無料査定も行っていますので、まずはお気軽にご相談ください」と話す。



Denraiの小坂ケビン代表取締役。米国生まれで、大卒後、三井住友銀行に入行。その経験を活かして同社を2018年に設立した。

見直し済みでも残るコスト削減の余地
「ホール様は大型設備が多く、保守や管理等の契約も多岐に渡ります。契約内容を見直すと、まだ削減余地が残っているケースは少なくありません」と語るのは、企業向けコスト削減支援を手掛けるDenraiの小坂ケビン代表だ。
同社は、電気料金、設備保守、保険、税金など550種類以上の独自のコスト削減策を扱う。国内の超大手企業も含む多くの実績があり、その実力は金融機関から

も高く評価。銀行が取引先企業の財務体質改善のため同社を紹介・推奨するケースも多いという。
具体的なおホール企業の事例として、上記の表を見てもらいたい。既に取り組みが完了している電力代、社会保険料、自動販売機、複合機の4項目の見直しによって年間約2200万円、取組み検討中の複合機、電力代、エレベーター保守の3項目を含めると年間約3000万円もの削減額に上る。
一般的なコスト削減手法としては、相見積もりによる比較や、より安価な事業者への切り替えなどが挙げられるが、同社では複数の事業者者に価格を競わせる「リバースオークション」も活用。売り手が価格を競い、買い手が発注先を選ぶ仕組みで、契約内容や仕様をそろえて入札を募り、既存取引先も参加可能だ。価格だけでなく品質や取引関係も踏まえて選べる点