

発展を目指す企業家のための経営指南役

No. 617

平成23年 6月6日(月曜日)

## 社 外 重 役

Selected Clients &amp; Professionals Relationship

発行)株式会社ノースアイランド  
 東京本社)東京都千代田区丸の内3-2-3 富士ビル5F  
 Tel.03-3216-2004 Fax.03-3216-0439  
 大阪支社)大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル9F  
 Tel.06-6448-2004 Fax.06-6448-0539

## 経 営

### 情報発信する商業施設 六本木ヒルズのタウンマネジメント

六本木ヒルズなど都心の一等地に複合商業施設を運営する森ビル。都内で同業同士の競争が加速する中、六本木ヒルズの昨年の来館者は2009年比で5%伸びた。韓国、上海など海外のデベロッパーからも注目される森ビルの集客術の戦略の柱は、テナント、オフィス、住民を巻き込む「タウンマネジメント」という経営戦略だ。

六本木ヒルズは誕生して8年経つ。4月に新たな商業ビルが同地に建ち、六本木ヒルズは完成形となる。これは、今後徐々に当初の注目度を失っていく。つまり消費者を失うことに直結するという危機感を内包する。そのため、新鮮な魅力を継続的に高めるための地道な努力が必要になる。それがタウンマネジメントという独自のモデルだ。一言でいうと、テナント、オフィス、住民などを巻き込んで街の魅力を高める手法である。

例えば、自治会を設け交流の場を提供する。夏には盆踊り大会、定期的な清掃運動も行う。そのため、六本木ヒルズで働く人には必ず参加しなければいけない研修会がある。映画館、ホテル、衣料品、高級宝飾品など業態を問わず様々な人が参加するこの研修会で、六本木ヒルズの一つの街としてあるべき姿の思想、目指す方向性を全員が共有する。館内の案内などロールプレイング形式での実践練習も欠かさない。こうして、警備員から清掃員までスタッフ全員で我が街のブランドを高めるという意識付けと、情報発信の反復をしているのである。

## 税 務 会 計

### 細心な注意必要な小規模宅地特例 事業継続・生計一要件が厳格化

小規模宅地等についての相続税の課税価格の計算の特例について、相続人等による事業または居住の継続への配慮という制度の趣旨を踏まえ、2010年度税制改正において事業用宅地等で事業を継続しない場合及び不動産貸付宅地で事業を継続しない場合、居住用宅地で居住を継続しない場合には、これまでの「200平方メートルまで50%減額」が受けられなくなった。事業継続要件、生計一要件がより厳しくなったのである。

例えば、被相続人Aは、コンビニの経営を始めるため、自己が所有している土地に店舗兼事務所を建築中に急逝した。コンビニは、同居の長男が引き継ぐこととなり、相続税の申告期限までに店舗兼事務所の建物が完成してオープンした。この場合、小規模宅地の特例が適用できるのかどうかというと、答えは「ノー」である。

そもそも、小規模宅地の特例は、相続開始直前において事業の用に供していることが適用の大前提で、このケースは相続開始の直前に事業の用に供していないので、特例は受けられない。ただし、事業の用に供していない場合でも、建築中にまたはその建物等の取得後被相続人等が事業の用に供する前に被相続人について相続が開始した場合で、その相続開始直前においてその被相続人等の建物等に係る事業の準備行為の状況からみて、速やかにその事業の用に供することが確実であったと認められるときは、その建物等の敷地の用に供されていた宅地等は、事業用宅地等に該当するものとして取り扱われ、特例の適用が可能になる。

## 今週のキーワード

## タウンマネジメント

六本木ヒルズ自体を媒体の一つとしてとらえる「ブランド戦略」と「街のメディア化」が核。ここにはパナソニック、東京ガス、東宝など有名企業の広告が多い。これらの企業を含む13社とコラボレーションパートナーを結んでいる。六本木ヒルズからの情報発信力を高め、ここで得た収益を販売促進活動などに活用。森ビルの投資がなくても次々にイベントを打てる好循環を生み出す。来館者のリピーター獲得に専用カード「コミュニティーパスポート」を作り会員は60万人。