

【講演録 16】

「オフィスビル市場の最近の動向」

長銀総合研究所調査役

石澤 卓志

本日は「オフィスビルの市場」についてお話をさせていただきます。

まず、最近のビル市場の状況は、様々な情報が交錯しており非常に複雑な状況であるので、まず現状を正しく把握する必要があると思います。

いま一般に公表されているオフィスビルの賃料と、実際に決まる賃料とは必ずしも同じではなく、ビルのオーナー、あるいはビル会社がテナントを募集する際に公表する賃料（俗に「応募賃料」とか「募集賃料」といいます）と、実際に決まる賃料（「成約賃料」といいます）とが、かなり乖離した二重構造化が起こっています（資料1）。

昨年春時点で、オフィスビル街としては一等地と呼ばれている丸の内・大手町地区の場合、募集賃料が11万円近い所もありましたが、実際に成約する相場は、9万円台といった所が多かったということです。それから、ビルの供給量が非常に多い西新宿では、昨年春時点で募集賃料が、月坪当たりで8万円でも、実際に決まる賃料は6万円台という状態です。

このような募集賃料と成約賃料の乖離幅は、全体を平均してみると、昨年暮れ時点で、15%ぐらいという説が一般です。ただし、個別ビルごとには随分大きな乖離幅になっているものもあり、極端な例になると、募集賃料に比べて実際に成約した賃料はその40%、すなわち乖離幅が6割に達しているものもあったそうです。

現在は、これがさらに不透明な状況になり、「ビル・オーナーは、募集賃料としてこれぐらいの額を提示していますが、自分たちの仲介の経験からいうと、落ち着きどころはこんなもの」といった、仲介業者による募集賃料と成約賃料の中間的な賃料相場が存在するようになってきました。つまり、「募集賃料」「仲介賃料」「成約賃料」といった三重賃料的な構造が出てきている状況です。

また現在は、相場としては大分下がってきているのが実情でして、一時期の募集賃料のトップの時に比べますと、半額ぐらいになっている物件もあるということです。

ただ、大手町・丸の内地区は、非常に古いビルが多く、そういう意味では、いま申し上げた金額が、この地区の本来の実力を正確に反映しているかどうか、いろいろ

る異論もあるのではないかと思います。

問題が多いのは西新宿地区で、副都心計画の場所ということ、さらに、ブロックが非常に大きな区画で、容積率も高いということで、大型ビルを建てやすい立地条件が整っているのです。そのために、最近でも随分供給物件が多いのです。1994年に出来上がったビルだけでも、東京ガスの新宿パークタワー、地元の再開発組合が中心になって造った、新宿スクエアタワーといったような大型物件があります。

新宿地区の現在の成約物件ですと、比較的大型ビルでも2万円台から、3万円台の前半という物件が多いといわれています。新宿地区も以前の価格水準から比べますと半値以下に下がっているということが言えそうです。

さらに、西新宿地区の場合は、既存の大型ビルにも空室が出ており、既存のテナントとのバランスの関係から、募集賃料の大幅な引き下げは難しい場合が多いようです。実際に決まります金額は仮に3万円台であっても、それを募集賃料として公表する場合には、昔のテナントとのバランスも考えて、坪6万円から7万円ぐらいという値段を表示している場合が比較的に目立ちます。

品川区では、天王洲と呼ばれている地区で、中川特殊鋼の天王洲セントラルタワー、日本郵船の郵船ビルなどがオープンしています。来年以降にも非常に大型のビル供給が多数予定されていて、西新宿と同様に、非常に物件供給量の多い所になってきております。

次に、ビル賃料の推移ですが、東京地区とともに全国の主要地区のオフィスビルの賃料の水準を1987年以降からみました(資料2)。10年ぐらい前までは、オフィスビル事業は非常に安定した収益を期待できる事業であったのが、現在ではビル事業がいちばん変動の大きい事業になっているかもしれません。

1987年から1991年までの4年間で、オフィスビルの賃料が高騰していた時期に当たります。東京の多くの地区がこの段階で、賃料が大体2倍から、3.5倍ぐらいにまで高騰していたわけです。例えば、1987年当時ですと、大手町の賃料は月坪当たり4万円台の後半になっていたのが、1991年になりますと9万円を超えるような状況になっています。したがって、この4年間に約2倍になっているのです。

大手町、丸の内はもともとの水準が高いので、2倍ぐらいの倍率に収まっていますが、もともとの賃料水準が低い所、例えば赤坂地区では、1987年の段階で、賃料が2万円台前半であったのが、1991年になりますと7万円近く、つまり3倍を超える上昇があったのです。

ただ、このような急激な変動が見られたのは東京だけで、そのほかの場所では賃料の水準は、あまり変動していないのが実情です。例えば、横浜駅の西口では、東京で賃料が2倍、3倍に上がった1987年から1991年までの4年間に、せいぜい30%ぐらいしか賃料は上がっていません。最近では下落傾向が出てきていますが、変動幅は東京に比べるとずっと低いということになります。

こう考えてみますと、同じ首都圏の中でも、東京と横浜では、随分と賃料の推移に違いがあったということが分かります。

話の視野を日本全国にまで広げてみると、さらに東京の特異ぶりが目立ちます。例えば大阪の梅田地区のデータが1987年の段階で1万円台後半、1994年になって2万円を超える状況になってきてますが、上昇幅は、東京ほど大きく有りません。また、オフィスビルの賃料水準で比べてみると、東京と大阪の差は、いちばん値段の高い物件で2倍も開きがあり、全体の平均では、大体3倍近い差があると思われれます。いずれにしても、東京という地区は、首都圏の中でも、あるいは日本全体の中でも、特異な地区であると言えるのではないかと思います。最近では多くの会社が、業績の悪化から、オフィスビルのコストを削減することに注力しています。

大蔵省から出されている「法人企業統計」を使って、金融、保険を除く営利法人の売上高に占める、各種経費の内訳を調べてみました。売上高に占めるオフィス賃料の比率は、従来は1%程度だったようですが、1986年以降だいぶ上がってきて、1991年には1.4%ぐらいになっています。元のベースから考えますと、4割から5割近く上がっていることになりしますので、企業としては無視できない費用の増額ということになります。

次に企業財務に占めるオフィスの賃料の割合を具体的な数字で調べてみました。オフィスワーカー1人当たりにかかる年間の費用の総額は、オフィスビルの賃料（月坪当たりの単価）と、1人当たり契約面積を掛け合わす事によって算出できます。

これを地区ごと算出すると、大手町地区では、1975年の段階では、賃貸ビルの場合、オフィスワーカー1人当たりにかかった賃料コストは、年間で約49万円であったと考えられます。これが、1993年には約451万円と、10倍近い増額が見られます。

赤坂では、1975年の段階ですと、年間当たりオフィスワーカー1人にかかる賃料コストは約25万円だったと計算できます。これが1991年になると、約270万円と、こちらも10倍以上にはね上がっていると言えます。これだけ急上昇すると、企業にとっては、この部分のコストを圧縮しなければいけないという考え方が当然働いてくると思います。このため、リストラ絡みでオフィスビルを移転するという話が随分増加しています。

比較的最近に、オフィスの本拠地を移転した企業のうち代表的なものでは、日本D E Cの例があります。同社の場合、これまでは池袋のサンシャイン60の周辺で本社業務を展開していたのですが、1993年7月に本社を荻窪に移転して、賃貸ビルを一括で賃借しています。賃貸ビルではありますが、1棟丸ごと借りることにより実際は自社ビルと同じように使用できることから、この様な例を準自社ビルと呼んでいます。こうすることで賃料をだいぶ圧縮することができるそうです。

また、横河・ヒューレット・パカードは、1993年4月に、それまで西新宿

にありましたオフィスを、高井戸や、府中の駅前に移転し、これにより、1993年から1995年までの間で約2.7億円ほどのオフィス賃料コストの削減を考えているようです。

また、最近では、コスト面でのメリットを考えて必ずしも都心立地には固執しないという話も出てきています。

ただ、ここで1つ注意しなければいけないことは、賃料コストが削減できるといって、都心から郊外に移転することが必ずしも企業にとって有利になるわけではないということです。例えば、郊外に移転した場合、その取引先の集積地との間に距離的な差が開いてしまい、取引先まで出かける際にタイムロスが生じるわけです。

よって、その取引先とのコミュニケーション維持するためには、都心まで出かけていく時間が無駄になる。賃料コストを削減するために、コミュニケーション維持のための負担が増加するという結果を招くのです。

前述の「法人企業統計」のなかで、売上高に占める人件費の割合は、約10%であり、オフィスビルの賃料を一生懸命圧縮するよりは、むしろ人間を効率に使ったほうが、企業としてははるかに得が多いわけです。

そこで取引先とのコミュニケーションの便益性を考慮したオフィス・コストを計算してみました。

例えば、大手町の企業が赤坂に移転した場合、既存の取引先が大手町に点在していると、赤坂から大手町まで出かけていくのに、大体片道で16分ぐらいのロスが生じます。

これが錦糸町まで移りますと、大手町まで行くのに23分かかります。タイムロスは、そのまま実質的な人件費のコスト増加につながり、企業の収益にはね上がってくるわけです。

具体的な算出方法ですが、タイムロスのマトリックス表(資料3)を、事業所統計調査の各企業の本社の所在地のデータを利用し、本社の多い順にウエイト付けを行い、このタイムロスに、1時間当たりの人件費を掛け合わせることで、移転した先での実質的なコストの負担増を算出してみました。

その結果、週当たりのコミュニケーション頻度が2.5回と、比較的外出回数が少ない場合、大手町は、年間のオフィス賃料のコストと、コミュニケーション・コストの合計が119万9,000円であり、それに対して赤坂地区が102万2,000円、西新宿が113万2,000円になっています。大手町のほうが、いくらか高いことは高いのですが、その差はそれほど大きくありません。

ところが、コミュニケーション頻度が週10回ぐらいになりますと、大手町のコストは214万6,000円、それに対して赤坂地区は238万1,000円ですから、今度は赤坂のほうが、大手町よりも高くなります。したがって、オフィスビルの表面の賃料だけを見ますと、大手町の賃料は随分高いように思いますが、実際の業務上の便益性を考えますと、大手町の賃料は必ずしも高くない。むしろ198

5年の段階では、外出回数が多い部署、部門に関していえば、赤坂に移るよりは、大手町にいる方が得だったということが言えます。

これが1992年になると、だいぶ状況が変わってきます。週当たり2.5回という、比較的コミュニケーション頻度の少ない場合、大手町の年間の総コストは、343万4,000円になっております。それに対して赤坂地区は268万6,000円、もう少し遠い東陽町は152万2,000円になっております。したがって、大手町から東陽町に移ると、半分ぐらいのコストで済ませることができるのです。

ところが、コミュニケーション頻度が10回だと、大手町は474万1,000円になります。それに対しまして東陽町は384万4,000円となり、だいぶ差が縮まってきました。そして、頻度が20回になると、大手町は648万3,000円、東陽町は694万1,000円と、とうとう大手町のほうが、東陽町よりも安くなってしまいます。

すなわち、営業職のような、頻繁に外出する部署は、東陽町に移るよりは、大手町にいたほうが有利であり、研究職のような、比較的外出回数の少ない場合ですと、大手町にいるよりは、東陽町にいたほうが、オフィス・コストは半分ぐらいで済むということが、この計算結果からわかります。

実際の外出頻度を、サンプル調査で調べてみました。金融機関、特に銀行、生命保険、損保、それから建設業、不動産業に関していいますと、平均のコミュニケーション頻度が、週当たり10回を超える場合が多いようです。したがって、これらのサービス業の場合ですと、都心に立地したほうが有利ということが言えます。このサービス業の中でも、特に営業職の方になりますと、週当たりのコミュニケーション頻度が20回を超えている場合も多く、この場合ですと都心に集中したほうがさらにメリットが大きいということが言えます。

一方、製造業の場合ですと、週当たりコミュニケーション頻度は3回から5回という例が比較的多く、都心にいるよりも、郊外にいたほうがオフィス・コスト的には有利ということが言えます。研究・開発職になりますと、週当たり1回程度、システム開発になりますと1回以下という数字になっていて、こうなると完全に郊外化した方が有利ということになります。

ただ、1994年になると事情が変わってきました。都心で賃料の下落が見られるようになり、都心立地が見直される要素が出てきたのです。最近、東京の都心部では、オフィスビルはだいぶ埋まってきており、一時郊外化を考えていた会社も、交通の便のよい都心にオフィスを構えるという意向が強くなってきたようです。

このような算出方法は、もとは主に外資系企業を中心に成り立っていたのですが、最近では日本の企業も、オフィスビルのコスト管理に重点を置いて検討をする例が増えてきています。

次に、空室率の推移を（資料4）のグラフに基づいて説明致します。

グラフ上で少し太い線で記載しておりますのが、23区全体の平均です。空室率がいちばん低かったのが1990年5月で、東京23区空室率は0.6%にまで下がっています。しかし、それ以降空室はうなぎ上りに増えてきて、直近の1994年6月ですと9.8%になっています。

また、空室率が20%を超えている地区も珍しくなく、港区の六本木が28.7%、西麻布も23.3%という状態になっております。業務核都市では、新横浜地区が23.5%になっています。しかし、大手町・丸の内地区ですと、空室が増えたと言いながら、空室率は1%程度ということです。この1%という数字も、主に古いビルを中心に空いている状況でして、新築の比較的良質の物件はほとんど埋まっている状況です。

ビル事業を長く経験している方に話を聞いてみると、東京のオフィスビル市場は、過去にも2回不況の時期があり、最初が、東京オリンピックの直後、もう1回はオイルショック後だったということです。ただ、多くのビル事業者が共通して言うことは、これまでの不況よりも、今回の不況のほうが数倍深刻であるということです。

但し、昨年までと今年では、だいぶオフィスビルの市場に変化が見られるような気がします。というのは昨年までは、ビル市場の悪くなる落ち着きどころがどこであるか、その予測すらも付かない状態だったのが、今年に入りまして、曲がりなりにもビル市場の底が見えてきたと感じているビル事業者が増加しているからです。

また、オフィスビルが供給過剰であるという説ですが、これについては、個人的に若干の異論があります。まず、東京のオフィスビルの空室率が高くなったとは言いながら、まだまだ国際的な水準から見ると低いレベルだということです。

1990年から1993年の4年間の世界の主要地区の空室率の状況を見てみると、ニューヨークは18.0%、ロスアンゼルスが20%、ロンドンも20%近くになっています。ロンドンは、5、6年前までは、非常にオフィスビルの空室率は低い都市だったのですが、最近ではビル供給量が増加して、20%近い空室率になっているようです。そのほかの世界の主要地区でも、オフィスビルの空室率は20%を超えている都市が多いのです。その点から考えますと、東京のオフィスビルの空室率は、まだ比較的低いほうなのではないかという気がします。

さらに、オフィスの絶対量が充足したかという点、必ずしもそうは言えないようです。

各国のオフィス環境を見てみましょう。オフィスワーカー1人当たりが使用している執務スペース（オフィスワーカーが椅子を置いて、机を置いて、とりあえず自分の裁量の範囲内でなんとかなる最小のスペース）という基準で、欧米と日本を比較してみると、東京の丸の内の賃貸ビルでは5.9平米になっていますが、先進諸国では、アメリカは、12.8平米、ヨーロッパの場合は、ロンドンで9.0平米、さらに、ドイツでは11平米ということで、日本の執務スペースの狭さが分かる

と思います。

また、各国の賃料水準を比較してみると、月坪当たりで日本円に換算したオフィスビル賃料は、ニューヨークの場合は、1万9,446円、ロンドンでは5万4,275円、ドイツの場合は比較的オフィスビル賃料が安く、1万4,923円になっています。ところが、東京23区的全ビル平均では、坪当たり4万6,490円、丸の内の賃貸ビルに関しては8万640円というデータが出ております。やはり、賃料のコストの負担が大きくなりますと、どうしても床面積は圧縮したい、といった要求が強くなってくるようです。

次に、東京のオフィスの1人当たり床面積の過去からの推移について調べてみました(資料5)。このデータは、「固定資産の価格等の概要調書」という課税調書を、国勢調査から割り出したオフィスワーカー数で割ったものです。

1965年の、東京23区におけるオフィスワーカー1人当たりの延べ床面積は5.5平米であり実際のオフィスの使い勝手を考えてみますと、最低基準を満たしていない数字でした。

それが、1970年には8.4平米になり、1990年になりますと16.8平米と過去からの推移で見ると、だいぶ広がってきたと言えます。

しかし、1965年以降のスペースの増え方は、必ずしも執務スペース自体が広がったわけではなく、会議室とか、応接室、あるいは医務室、社員食堂等、福利厚生施設が充実し、それによって延べ床面積ベースで1人当たり床面積が拡大しているという結果が現れているようです。したがって、過去20年間同じ会社に勤めている方でも、過去から比べて、現在のほうが2倍広くなったという実感はないと思います。

次に、地区ごとのオフィス床面積の状況を見てみましょう。1990年の千代田区の場合ですと、1人当たり延べ床面積が24平米になっています。中央区が23.4平米、港区が21.2平米です。一方、都心を離れるにしたがってだいぶ狭くなる傾向がありまして、豊島区の場合ですと16.4平米ぐらいになっています。

一般には、都心を離れるにしたがって、オフィスの賃料が安くなるので、広い床面積が利用できると思いがちなのですが、実際は逆のようです。都心部のほうが、本社機能が多いということもあり、純粋な執務スペースのほかにショールームとか接客スペース等、いろいろ付加価値の高い機能が加わっています。さらに、大企業ほど一般的に広い床面積を使う傾向があるようです。

また、オフィスビルの竣工年度別に1人当たり延べ床面積を比較してみると、1950年代前半に竣工したオフィスビルの場合ですと、19.4平米が平均だったようです。これが1986年以降になりますと29.2平米と、新しいビルほど広い床面積を使っている傾向が出ているのです。

この原因は2つ考えられます。1つは、新しいビルほどオフィス環境がよくなっており、ロビー等に広い面積を取るなど、業務環境に配慮したハイグレードのオフ

ィスビルが増加したということが挙げられます。

もう1つは、高層ビル化が進んだこと。つまり、ビルの階高が増えてくる事により、エレベーターや非常階段のスペース等、共用部分に取られる面積が増加する為、延べ床面積ベースで1人当たり床面積が増加する傾向があります。

このような点を考慮しても、オフィスビル環境は改善傾向にありますが、それでも、まだ国際的な水準から見ると、必ずしも良好な環境とは言い難く、必ずしもオフィスビルは造りすぎではないと思います。

最後に、オフィスビルの増加の傾向をご説明致します。1976年から1985年までは、東京23区のオフィスの供給量は概ね安定していて、年間100ヘクタールから130ヘクタールであったのが、1986年に急激に増加して、1985年から1986年にかけて2.5倍になっています。

東京でオフィスビルが不足し始めたのが1983（昭和58）年ごろでしたので、一般的には、この昭和58年をバブル経済の最初の時点とする方が多いわけですが、1983年頃に旺盛なオフィスビル需要に対応しようと建設に着手したビルが、1986年辺りから次々と稼働が始まったと考えられます。ただ、ビル建築ラッシュの初期に竣工したビルは比較的小型のビルが多く、立地条件としてもあまりよくないビルが多かったと思われれます。

その後もオフィスビルの供給は増えつづけ、1992年になると、年間供給量が355ヘクタールに達しています。すなわち10年前の3倍近くの供給量に達しているわけです。このデータだけから見ると「オフィスの供給の増加が急激で供給過剰」という意見が出て仕方のないところです。

しかしながら空室率については、オフィスビルの供給量が1986年から急激に増加したにもかかわらず、空室率は1991年までは低下傾向にありました。本来でしたら、1986年で供給が増えた段階で空室率が上昇してもよいはずなのですが、オフィスビルの需要は供給動向よりも景気の変動の方により強い影響を受けている気がいたします。

オフィスビルの空室率が急激に上昇し始めたのは1991年以降で、現在のオフィスビルの市場の悪化も、供給過剰というよりは、むしろオフィス需要が不況によって潜在化してしまったことに影響をうけたと思うのです。つまり、現在の不況下でも、オフィスビルの需要は、潜在需要としてはかなりの需要がある。そして、景気の回復に従って、その顕在化が見込めるのではないか、という予想が立つわけです。

過去の状況から、景気が底を打ってから半年から1年のタイムラグを置いて、オフィスビルの市場が回復するというパターンが見られます。これは、オフィスビルの取引の主体が法人ですので、景気が底を打ち、それが企業の業績に反映し、設備投資などが回復して、それ以降に初めてオフィスビルの需要が回復してくる、といったパターンが過去から繰り返されているのです。

しかし、まだまだ建築中のビル、あるいは予定中のビルも数多くあり、1995年までは、東京23区内では、確実に200ヘクタール以上のオフィスビルの床が供給されることから、これまでのパターンよりもビル市場の回復は遅れる可能性が強いわけです。

しかし、1996年以降はだいぶ供給が絞られてきますので、景気が順調に回復してくれば、オフィスビルの空室率も低下してくると思います。

最近ではようやく単なる見かけの賃料だけでなく、コミュニケーションの利便性とか、業務環境を見直すという余裕が少し生まれてきました。その面ではオフィスビルの市場にも、わずかではありますが薄明かりがともってきたのではないかと、いう気がしている次第です。

時間がまいりましたので、私の話はここで締め括らせていただきます。長時間にわたりまして、ご清聴誠にありがとうございました。

◆ 第16回講演会 1994年10月19日 於：氷川会館