

## 【講演録 1】

### 「オフィスビル市場の現況と展望」

長 銀 総 合 研 究 所  
石 澤 卓 志

最近不況に陥っている不動産の中でも、特にオフィスビル市場は、何かとマスコミにも取り上げられています。しかしながら、その実態、状況についてはいろいろと不透明な部分もあります。本日は、その不透明な部分について、なにがしかのご参考になる話ができればと思っています。

まず不動産の全般の状況として地価についてお話させていただきます。(図1) 実は地価の変動の状況は、オフィスビルの市場と非常につながりが深いものと言えます。東京、首都圏を中心として、オフィスビルが不足していると囁かれ始めたのが1983年頃からでした。地価の動向を見てみると、83年まではその変動幅は縮小し、地価は安定する方向に向かっていたわけですが、83年を境として拡大の方向に転じています。オフィスビルの供給は、強い需要を感じてから通常3年間ぐらひは供給に時間がかかるわけです。地価の状況は、83年以降変動幅は拡大はしていますが、86年まではその拡大の幅は比較的緩やかでした。それが86年、87年にかけて、この変動幅がいきなり拡大しています。これはオフィスビルの大量稼働の時期と一致しています。(図2) 固定資産の価格等の概要調書等を基に算出した、東京23区のオフィスの供給量の状況を見てみると、76～85年までオフィスの供給量は、23区ベースで年間約100～130haと非常に安定していたわけです。それが83年頃からオフィスの建築に着手する方が増え、それが86年頃に実際の稼働物件となって現れました。85年と86年を比べてみますと、一気にオフィスの供給量が2倍以上に跳ね上がっています。これが地価にかなり影響を与えたようです。それ以降、オフィスの供給はさらに増え、91年には約320haと、10年ぐらい前の約3倍の供給ペースが続いています。このように86年以降、オフィスビルの稼働状況を受けた形で、地価が急激に上昇したわけですが、東京圏の場合はその上昇幅のピークが88年にありました。一方、大阪圏の場合は90年が上昇幅のピークになっています。これは、大阪の場合は90年にいちばんオフィスビルの稼働が多かったからです。ちょうど90年は大阪で花の博覧会が開かれた年であり、この博覧会を完成目標として進められたプロジェクトが非常に多かったのです。例えば、大阪ビジネスパークの中には、一挙に大型ビルが4棟出来上がっています。これが地価の動向にも表われているようです。いずれにしても、この地価の動向は、オフィスビル市場を抜きには語ることはできないようです。

オフィスビル市場は、最近非常に不況に陥り、賃料を値下げする例が多いと言われています。きちんとした統計資料がないので、断片的な情報を寄り合わせてまとめるしかないわけですが、日本のビジネス街の中心であり、超一等地である丸の内・大手町地区でさえも、最近では募集賃料と成約賃料の乖離が相当起こってきているようです。西新宿などはかなり下落傾向がひどく、少なくとも私が知る限り、ここ半年間で4万3千円以上という成約は聞いていません。これ以外の場所でも募集賃料と成約賃料の乖離が大きくなっており、3割、4割引きが当たり前という、非常に難しい状況になってきています。(表1)

今後もオフィスビル市場の悪化が続くと、さらに値崩れが心配されます。現在、東京23区内で建築が予定されている延べ床面積1万㎡以上のオフィスビルの状況からすると、今後も95年までは大量のビル供給が確実に続きます。東京23区のオフィスビルの空室率は今年9月で8.1%とされていますが、これが今後、さらに悪化する可能性が強いのではないかと考えられます。(表2) オフィスビルブームの最初のころは、どちらかという、建てやすいビルから建ったという観があり、敷地もあまり大きくなく、立地条件も必ずしもいいものではない鉛筆ビルが多かったわけですが、最近になってようやく、大企業の大規模プロジェクトが軌道に乗ってきています。大規模ビルの場合は、7年ぐらいは準備期間が必要ではないかと思いますが、ようやく大規模ビルが稼働してきた時に、オフィスビル市場が苦況に陥ってしまったという状況です。このオフィスビルの市場の回復は、一般の景気回復から、半年から1年程度遅れる傾向があります。オフィスビルの取引主体となるのはやはり企業ですから、景気が回復して企業の収益が回復し、オフィスビルにお金をかけることが出来るようにならないと、なかなかビルの市場は回復しないわけです。したがって、仮に今年中に景気が底を打った場合でも、オフィスビルの回復の時期は95年にまでズレ込むのではないかと考えられます。この場合、95年のオフィスビルの空室率が、良くて8.3%、悪ければ12.1%ぐらいにまで上がってしまうであろうというのが、私どもの予測値です。この予測値は今年の3月に計算したもので、対外的にはこの数字しか出していないわけですが、その後かなり景気の動向が怪しくなったため、再度計算してみました。今のままでいくとオフィスビルの空室率は、95年の段階では16%を超えそうな状況です。しかし、これはあくまで東京23区の平均の数字であり、ビルによっては相当に明暗を分けるのではないかと考えます。現在のオフィスビルは、市場が非常に悪化していますので、テナント募集中という看板を立てても、そのままではお客さんが集まらなくなってきています。従って、今後はそのビルを開発しているディベロッパーの集客力の差が、オフィスビルのテナントの募集状況にも表われてくるのではないかと考えます。

オフィスビルの市場が悪化している原因はいくつか考えられます。1つは、オフィスビルの賃料が非常に高くなってしまったということです。生駒データサービス

システムのデータを基に、日本の主なオフィスビル街の実質賃料の状況を見てみます。(図3) この図に示されている実質賃料のデータは、応募賃料に非常に近く、必ずしも現在の市場価格ではないということにご注意いただきたいと思います。今日本でいちばんオフィスビルの値段が高い丸の内・大手町地区では、93年では平均で坪当たり10万円弱です。これはこの地区の平均的な賃料ですが、現在坪当たり10万円以上取るビルも何棟かあります。ただ、この地区は、古くから住んでいるテナントが非常に多いので、新築のビルに入って10万円以上の賃料を払っているという方は、地区の全体から見るとごくわずかです。建築後60年以上経過したビルなども非常に多く、おそらくこれらのテナントの賃料のほとんどは坪当たり2~3万円程度であると思います。従って、この地区は、表面的に見ると非常に値段の高い場所のように思えるのですが、実際はかなり値段の低い場所であるということも言えると思います。むしろ、実質的には、旧来のオフィスビル街である丸の内・大手町地区よりも、新興のオフィスビル街のほうが高いのではないかと思います。赤坂地区でも最近では相当値段が下がっており、現在、6万円台の前半ということになっています。もっとも、87年の段階では、2万円台の前半でしたので、赤坂地区は、オフィスビルの賃料の値上がりがひどい場所であったということが言えます。西新宿地区は、91年に東京都庁が移転し、「都庁効果」という言葉も生まれて、この時に賃料が上がったようです。しかし、最近ではその効果が若干薄れ、オフィスビルの賃料の下落傾向が出てきています。現在のところ6万円を切るような状態ですが、それでも87年を見ると、2万円にも達していない状態でした。概して87~91年までの4年間で、賃料の上昇が著しかったようです。この4年間に丸の内地区で賃料が約2倍、赤坂や西新宿の場合では、約3倍に上がっています。これはあくまで新築のオフィスビルの場合ですので、継続賃料の場合はこれに当てはまらないわけですが、いずれにしても、各テナント企業に対しては相当大きな負担になっていると言えそうです。

もう1つ、ここで注意しなければいけないのは、オフィスビルの賃料が上昇してしまったのは、東京だけの現象であるということです。首都圏の業務核都市の代表として横浜の賃料を見ると、横浜駅西口では、93年の段階で2万円台の前半となっています。東京の都心部で10万円を越すビルがあることを考えると、その4分の1から場合によっては5分の1ぐらいの値段です。この要因としては、東京の場合は、オフィスビルの建築ブームの際に、いろいろな新興のオフィスビル街が生まれたわけですが、横浜の場合は、新しいオフィスビルの供給が、非常に少なかったことが影響しているのではないかと思います。つまり、東京ではオフィスビルの建築競争が、どちらかという賃料の値上げ競争という形になり、新しい地区の新しいオフィスビルはその地区の賃料の最上限のレコードを、次々と更新して供給されていきました。ところが横浜の場合は、開発できる場所が非常に限られて、なかなかビルができず、その結果、相対的にオフィスビル賃料が安くなってしまったのでは

ないかと思えます。現在は、横浜でも「みなとみらい21」を始めとする大規模な開発があります。このような大規模ビルが供給されるに従い、今後、横浜の賃料相場も少しずつ変わっていくのではないかと考えられます。また、大阪の梅田地区では、93年の段階で2万円台の前半となっています。大阪もオフィスビルの市場は非常に悪く、最近では2万5,000円以上で成約したという事例はほとんど聞かないというのが実情です。昨年、大阪で建築された一番グレードの高いビルでも東京の最高グレードのビルと比べて、3分の1以下の賃料です。梅田の駅前ですと、5万円以上取るビルもある程度はありますが、東京との差は非常に大きいと言えます。また、福岡の天神地区では、93年の段階で1万円台の前半です。地方都市の場合ですと賃料は1万円前後の街が多く、東京に比べるとかなり大きな差があります。このように考えると、東京のビルの賃料はずいぶん突出しており、これがオフィスビルの市場に影響を与えている気がしてなりません。そこでこれらの高いオフィスビル賃料を、テナントとなっている企業がどのように考えているかを、少し検討してみたいと思えます。(表3)大蔵省の法人企業統計を基に企業の財務に占めるオフィスビルの賃料の比率を見てみました。売上高に占める人件費等の比率は、75~91年までの間では12%程度で、ほとんど変わっていません。このことは、企業の財務にとって、人件費の上昇はあまり重荷になっていないという解釈も成り立ちます。次に、売上高に対するオフィスビルの賃料等の比率を見ると、75~85年までは、1%前後でありあまり変わりはありませんが、86年以降上がってきていて91年の段階では約1.4%になってきています。また、総経費に占める賃料等の比率については、75~85年までは、約7%とあまり大きな変化はありませんが、86年以降上がり、91年の段階では8.5%にまで上がってきています。こうなると、会社の財務にとって、オフィス賃料は無視できない存在となります。今どの企業も不況で苦しんでいる中、増え過ぎてしまったオフィスコストの負担を何とか減らそうという動きが出てくることは、むしろ当然と言えるかもしれません。以前はコスト削減の御三家と言うと広告費、交際費、交通費で、通常3K経費と言われていました。最近ではこれが3K0経費と言われていています。3K0の0の部分がオフィスで、オフィスビルの賃料もコスト削減の対象になっているというわけです。

次に、実際の月坪当たりのオフィスの実質賃料とオフィス・ワーカー1人当たりの賃貸契約面積から「1人当たり年間賃料コスト」の状況を見てみます。(表4)東京・大手町では、75年に約48万4千円という状況でしたが、92年になると442万8千円に上がっています。17年間に9倍ぐらいに跳ね上がっているということです。日本橋の場合は75年に32万7千円だったものが92年になると252万3千円に上がっています。大阪梅田では、75年は15万2千円とずいぶん安かったわけですが、92年になると99万4千円と、やはり相当上がってきています。一方、福岡の天神は、75年の9万7千円が92年には45万2千円とこちらも5倍弱の上昇があるようです。このような状況を、財務の指標と共に85年を

1とした指数で見えます。(表5)売上高は92年の段階で1.44、経費は92年の段階で1.6といった水準になっています。一方、賃料のコストは、東京の大手町では4.22、日本橋で3.63、西新宿で3.45、赤坂や池袋に至っては5を超えるといった状況になっています。また、大阪の梅田は2.16で、東京よりは上昇幅は少ないわけですが、それでも売上高や経費の上昇率を上回っています。福岡の天神は1.49と経費総額の伸びよりは低いようです。実際にテナントにアンケートを取ってみても、現在いるオフィスビルに対する不満は、東京の場合ですと賃料に対する不満度がいちばん高く、福岡の場合は、賃料の面ではそこそこ満足しているが環境が悪いといった不満のほうが大きくなっているようです。それでは、どれくらいの値段であったら、企業の財務では容認できるのでしょうか。86年以前であれば、オフィスビルの賃料は地域ごとに、かなりバランスのいい体系ができていたように思います。そこで、86年のオフィスビルの賃料体系が、企業にとって納得できるものであったと仮定し、それを企業の財務に負担にならない程度の上昇率であるならば、現在でも適正な賃料水準と言えるのではないかと考え、現段階での賃料を検討してみました。(表6)ここでは、86年時の大規模ビルのオフィスの実質賃料を前提としています。ほとんどの地区で、小型ビルの方が大型ビルより棟数が多いため、平均賃料は低めになる傾向があります。その地区の平均賃料のデータを使うと、その地区にある小さなビルに賃料の水準が引っ張られてしまう欠点があるので大規模ビルの賃料を計算の基準にしました。そして、86年時の大規模ビルのオフィス賃料を、企業の売上高の伸び率に応じた形で伸ばし、これを理論上の実質賃料としています。これと実際の生駒データ・システムが発表している賃料データとの差を「オフィス賃料の乖離率」としました。大手町・有楽町エリアの場合では、92年時の公表されている賃料が9万8,330円、これに対して理論上の賃料は7万3,860円とその乖離度は24.9%ということになります。実際に丸の内・大手町・有楽町地区というのはビル街としては超一等地ですので、本当にこれだけの水準に下がるのがいいかどうかの問題は別にあるかと思いますが、いずれにしても、過去数年間の急激な賃料の伸びは、企業の財務の許容範囲を超えていたことだけは言えそうです。日本橋本町の場合ですと、それほどひどいオフィスビルの賃料の値上がりが見られなく、むしろ最近ではあまりにも市場の悪化が著しいために、こちらで算出した値段より実際の賃料のほうが下がっているという結果が出ています。賃料の乖離率0.8%と出ていますが、これは計算上算出した賃料のほうが、むしろ高く出ているわけです。ここで算出したのは、あくまでも計算上のものですので、現在のようにオフィスビルの市況が極度に悪化している状態では、瞬間的にこれより低い賃料が出てくる場合もあると思います。仮に今後市場が安定してくれば、先ほど申し上げた賃料の推計方法が、1つの基準として十分に説得力を持つのではないかと考えています。以下、赤坂の乖離率が26.3%、西新宿3丁目で21.6%、渋谷で15.8%の乖離という結果になっていま

す。ちなみに、いわゆる収益還元価格の方法と類似の方法を用いて、オフィスの賃料水準を基に、これを地価水準に割り戻して「理論上の地価」を算出しています。

(表7) これで計算した計算上の地価を実際の地価公示価格との差で見ると、有楽町で10%程度の乖離があり、日本橋本町では6%程度の乖離、赤坂の場合ですとオフィスビル賃料に対して地価のほうはさらに過大に評価されている嫌いがあるようで、40.2%の乖離があります。新宿地区の場合ですと56.7%といった結果が出ています。これもあくまで計算上のものですから、実際にここで計算されたものが、地価の適正水準であるという気は毛頭ないわけですが、実際にその土地が持っている収益力に比べると、必ずしも地価の水準はそれを正しく表わしているわけではないということだけは言えそうです。

このようにオフィスビルの賃料とか地価というものは、実際の企業の負担能力や、経済情勢を超えて過大評価されているわけです。その中でテナントとなる企業のほうも、立地戦略を見直さなければならなくなってきています。例えば、横河ヒューレット・パカードは、これまでは新宿の第一生命ビルなどを本拠にしていたのですが、今年になって府中とか高井戸の賃貸ビルなどに移転しています。日本DECは、これまでは池袋を中心に営業を展開していたのですが、今年荻窪の駅前に移りました。NECコンピュータシステムも大森に移転する等、去年の後半あたりからオフィスビルの郊外移転の例が増えてきています。80年代にも、もちろんオフィスビルの移転はあったわけですが、10年ぐらい前の移転は大抵の場合、都心3区内だけでの移転でした。それが最近では、郊外部にオフィスを広域に展開される例が増えてきたというわけです。これにはいくつかの理由が考えられますが、先ほどのコスト削減がまず1番の理由ではないかと思われれます。しかし、仮にコスト削減ということだけに着目した場合、郊外に移転するのが本当にその企業にとって有利であるかと言うと、一概にそうは言えないような気がします。郊外に移ると、これまでの既存の取引先から遠くなり、営業上はマイナスになる可能性もあるわけです。そこで、郊外に移ることによってコミュニケーション上、余計にかかってしまうコストをオフィスのコストにプラスしてコミュニケーション上のメリット、デメリットとオフィスコスト削減の効果を比べてみます。(表8) この計算の方法は、まず東京の主要な業務地区12地区間の移動にかかる時間を計算し、この地区の会社の集積度合いにより、その所要時間をウェイト付けします。そして、1人当たりの単位時間コストを85年で1分間当たり78円、92年の段階で107円として、タイムロスを経済的に換算し、オフィスの賃料コストに加えました。オフィスビルの賃料が高騰する前の85年の実質賃料は、大手町で2万9千円、日本橋で1万8千円、赤坂で1万9千円と大手町以外の場所では大体が1万円台で、地域ごとのオフィスの賃料の差というのは、それほど大きくありません。従って、コミュニケーションに必要なコストを加えたオフィスコストは、タイムロスの大きい所ほど高くなります。つまり、都心に近い所ほど、交通のアクセスが便利で、取引先とのコミュニケ

ーションのタイムロスが少なく、オフィスの立地点としては有利であるという結果になります。ビジネスマンが1週間に2.5回外出する場合は、大手町では年間にかかる1人当たりのオフィスコストが120万円、これに対して赤坂は102万円、西新宿は113万円です。大手町のほうがオフィスビルの賃料コストが高いわけですから、やはり大手町のほうが、コミュニケーションコストを加えても高いわけですが、その差は非常にわずかだと言えそうです。そして、コミュニケーションの頻度が上がってくると、今度は大手町地区の莫大なオフィスの集積が、立地上のメリットとして表われてきます。一方、92年になると、実質賃料は、大手町では9万8千円に上昇し、日本橋は5万9千円、赤坂は6万8千円と単に賃料水準が上がっただけではなく、地域ごとの格差がずいぶん開いてきました。それに、単位時間当たりの人件費も高くなり、立地点とコミュニケーションの頻度の違いにより、有利な場所がずいぶん変わってきています。コミュニケーションコストを加えたオフィスコストは、コミュニケーション頻度が週当たり2.5回の場合には、大手町では343万4千円、東陽町では152万2千円と東陽町の立地コストは、大手町の半分ぐらいで済んでしまいます。ところが、コミュニケーション頻度が週に20回の場合には、大手町は648万3千円、東陽町は694万1千円とコミュニケーション頻度が大きくなると、大手町のほうが安くなってしまいます。サンプル調査ですが、例えば銀行、保険、建設、不動産という業種の場合ですと、平均して週当たりのコミュニケーション頻度が、週10回を超え、特に営業職の方の場合ですと週20回を超えることが多いようです。したがってこのような業種、サービス業の営業職のような方は、相変わらず都心にいたほうが立地面では有利だと言えます。一方、製造業の方は、コミュニケーション頻度の平均が週3~5回ですので、製造業の比較的対外折衝の少ない方ですと、むしろ郊外に移ったほうが便利だと言えるわけです。特にシステム開発といった部門になると、週当たり1回程度で、完全に郊外に移ったほうがコスト上は有利ということになります。このような計算だけで説明できるかどうかわかりませんが、最近では郊外に移られる会社はかなり多くなっています。実際に、このような形でコストを計算している会社が、最近ではずいぶん増え、特に外資系の会社の場合は、コスト意識が強く、オフィスを移転する際に、その場所に移転するメリットを非常に細かく計算して審査することが多いようです。

今度はこれを全国レベルで計算してみます。(表9)ここでは、全国の主要12都市間についてその移動時間だけではなく交通運賃も考慮しています。85年の実質賃料は、札幌が月額坪当たり1万400円、仙台が9,680円、大宮が1万1,380円と、地方都市の間では賃料の格差はそれほど大きくなかったようです。従って、移動時間の短い場所ほど、オフィスの立地点としては有利となります。コミュニケーション頻度が週当たり0.5回の場合に、日本でいちばん立地コストの安い場所は、大宮、千葉、立川、横浜など東京から30km圏内のいわゆる業務核都市

であるという結果が出ています。なぜ業務核都市が安いかというと、東京に非常に近いのでアクセス上は利点が多い上に、地方都市とオフィス賃料はさほど変わらないからです。逆に首都圏を離れますと、オフィス賃料の面でのメリットはあまりないにもかかわらず、今度は運賃とかタイムロスがかかってしまい、かえって立地コストが高くなります。一方、コミュニケーションの頻度が上がるに従って、だんだんと東京の集積のメリットが表に現われてきます。例えば、頻度が2.5回になると、東京の立地コストが458万円、これに対して千葉が503万円、大宮が481万円と東京のほうが首都圏の業務核都市より安くなります。コミュニケーション頻度の少ない企業、あるいは研究所などの部門にとっては、横浜、大宮、千葉といった所が立地上は非常に有利であるが、営業職をはじめとする対外折衝の多い部署になると、やはり東京の都心部のほうが有利だということが、この計算結果からもわかります。92年になると、実質賃料は、札幌、仙台等の地方都市は大体30%程度の上昇幅に止どまっていますが、東京だけは過去の3倍以上に上がりました。こうなるとオフィス立地における東京の優位性も、大分薄れてきているのではないかと思います。コミュニケーション頻度が0.5回の場合、宇都宮のほうが大宮よりも安く、名古屋のほうが横浜よりも安いという結果が出ています。つまり、首都圏の業務核都市は確かに東京ほどの賃料の上昇はなかったわけですが、それでも他の地方都市に比べると、かなり賃料が上がったわけです。もう1つ重要なポイントは、航空運賃がこの間にずいぶん安くなり、地方の交通路線網も拡充されて地方都市間の移動が非常にやりやすくなってきていることです。とはいえ、やはり東京の優位性は変わらず、コミュニケーションの頻度が週5回になると、東京のコストは、年間1,174万5千円。それに対して、千葉が1,200万円を超えているので、頻度が週5回を超えると、東京の集積のメリットが相当表われてくるようになります。以前に比べると、首都圏の立地面での比較優位性は大分落ちてきてはいますが、まだ地方都市と比べると、その優位性は保たれていると言えそうです。今後、おそらく地方都市間の移動は、さらに便利になると思われませんが、東京に絶対的なオフィスの集積がある限り、その優位性は幾分減衰することはあれ、他の都市よりも落ちるということはないと考えられます。

こうなると、東京以外の都市は、一体何を頼りにオフィスビル事業を展開していったらいいかということですが、各企業のコスト意識がずいぶん高まってきていますので、そのコスト意識をうまく活用した形で、オフィスのバリエーションを増やしていくことが考えられます。例えばサテライト・オフィスとか、ホーム・オフィスといったものが、オフィスの新しい形態として考えられるのではないかと思います。昭和50年代の後半に、サテライト・オフィスの研究が一時随分はやりました。しかし、当初思ったほどの効果が得られないという結論に達した会社が多かったようです。この大きな理由としてコミュニケーションの不備が挙げられます。しかし、いまは相当OA機器が普及していますし、以前に比べれば対面交渉に対する評価も

ずいぶん変わってきているように思われます。コスト意識が高くなってきている現在では、むしろ対面交渉を続けるよりも、オフィスのサテライト化を図って、その中でオフィスコスト全体と営業上の効率のバランスを取っていくことが評価され直してきたと言えます。また、今後はオフィスの環境自体を見直すことが重要になってきます。最近「豊かさ」であるとか「生活大国」といった言葉が、政策にも取り上げられるような時代になっていますが、主に政策に取り上げられている「豊かさ」とか「生活大国」というものは、不動産の部門では住宅に対する考え方とされているようです。なぜオフィスに対して、「豊かさ」であるとか「生活の利便性」が唱えられないのか少々不思議に思っています。経済が24時間化して、ビジネスマンの多くが、オフィスの中にいる時間が長くなってきています。従って、オフィスの中に生活空間的な要素を持ち込むことも必要になってくるのではないかと思います。その点を考えてみると、日本のオフィス環境というものは、まだまだ非常に脆弱なものと言わざるを得ません。スウェーデン、アメリカ、ドイツなどのオフィス・ワーカー1人当たりのオフィス床面積は、東京の丸の内地区の大規模ビルに比べ、非常に大きくなっています。(表10)東京の中でも、外国企業だけを調べてみると、延べ床面積ベースで29㎡程度使っているようです。それに対して日本の賃貸ビルの場合、丸の内地区でも18㎡程度です。このような状況を考えると、諸外国のオフィス環境に比較して、日本のオフィスはまだ改善の余地があると言えそうです。オフィス賃料が今後下がり、適正水準に収まってくれば、まだ物理的にオフィス環境を改善する余地はあるのではないかという気がします。いま東京のオフィスビル市場は随分と悪くなってきていて、オフィスは物理的にもう造り過ぎであるとか、あるいは余っているという言葉が、一般的に囁かれています。しかし、実際のオフィス環境を見ると、確かに賃料などの点でいろいろな問題はありますが、決してオフィスは物理的に供給過剰な状態になったわけではないと思います。今後は、賃料と立地とオフィス環境の3つのバランスが取れた形で市場が形成されていくことが好ましいことではないかと思います。そうなると、いまのオフィスビル市場は変革期にあるわけで、その中で新しい生活大国を生み出すための生みの苦しみの中にあるという解釈も成り立つと思います。

私の持ち時間の終わりが近づいたようですので、本日のお話はここまでとさせていただきます。長時間にわたりましてご静聴いただき誠にありがとうございました。