

【講演録 25】

首都圏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

長銀総合研究所の石澤です。よろしくお願ひします。

本日は、最近の不動産、特にオフィスビル市場の動向を中心にお話をさせていただきますと思います。

まずオフィスビル市場のお話をする前に、不動産全般の動向を示すものとして、地価について簡単にお話させていただきます。去る9月19日に、新しい基準地価が発表されたわけですが、依然として下落傾向が続いています。基準地価の対前年変動率を見ると、東京圏の住宅地がマイナス3.3%、これに対して、昨年はマイナス5%でした。大阪圏の住宅地がマイナス3.0%、同じく昨年はマイナス3.5%でした。

この数字だけを見ると、昨年よりは地価の下落幅が縮小しているように見えます。ところが、今年1月の公示地価の対前年変動率を見ると、東京圏の住宅地がマイナス2.9%、大阪圏が同じくマイナス1.9%だったので、半年前よりも下落幅が拡大していることとなります。

一時期、住宅地については第6次マンションブームもありましたし、住宅地の地価も下げ止まり傾向があったと言われていたのですが、最近ではマンション市場にもいくぶんかげりが見えてきたこともあって、また地価の下落幅が拡大しただけでなく、今後にも相当不安要因が多いという指摘もあります。

一方、商業地のほうは相変わらず大幅な下落が続いています。今年7月時点での基準地価ですと、東京圏の商業地でマイナス16.9%、大阪圏がマイナス16.4%ですので、2桁の下落が4年間ずっと続いているわけです。

このように見てくると、一体どこまで地価が下がっていくのか、落ち着きどころはないのかということが問題になります。このような地価の動向に対して、一般的な論調を見ると「地価は大分下落しているけれども、それでもまだ高いんだ」とか、「さらに続落する傾向にあるんだ」という論調が目立つわけです。まだ高水準だと言うからには、どこかに適当な水準が前提条件としてあるはずなのですが、その適当な水準というのがどうもはっきりしません。

お手元の(資料-1)をご覧ください。公示地価等の新聞発表が行われると、それに付随して出される資料として、名目GNPと地価の水準とを比較をするものがあり

ます。これは今年1月時点での公示地価の発表の際に添付されていたもので、いわゆるバブル前の時期にあたる1983年を100として、公示地価と名目GNPを指数化したものです。これで95年の時点をご覧いただくと、東京圏の商業地、大阪圏の商業地等の指数も、名目GNPの指数とほぼ同水準になっています。この点から見ると、地価はバブル前の水準に戻ったと言っているわけですが。ではこれで、地価下落が収まるのかということ、なかなかそうではないようです。例えば、今年、平成7年度版の土地白書を見ると、ここでは昭和30年時からの名目GNPの伸びと、市街地価格指数の伸びを比べていて、まだ地価とGNPとの水準には差があると述べられています。

こうなると、適当な価格というのは一体何なのかという基準が、どうもよく分からないわけです。ただ、イメージ的にまだ高いんだとか、あるいはまだ下がるんだという論調が主流になっているように感じます。そこで今回、私どものほうで1つの試算を試みてみました。この計算方法によるものが適当な地価水準だと申し上げるつもりは毛頭ないのですが、最近のあまりにも底が見えない地価の動きに対して、現在の地価水準を、何を基準に判断できるか考えてみようと思ったからです。

本日、いらっしやっている方々の中には、土地の鑑定評価をご専門にやっておられる方も多いかと思います。最近では土地価格の鑑定方法として、従来使われていた取引事例比較法が使いにくくなったこともあり、収益還元法が中心になっているようです。ご存じのとおり今年1月の地価公示からは、新しい基準に基づいた収益還元法が公示地価の評価基準になっています。

ただ、この収益還元法による地価の評価でも、その前提となるオフィス賃料が、実態としてはっきりしないところがあります。したがって、まず最初に、オフィスの市場動向を、はっきりと把握する必要があります。

(資料-2)をご覧ください。最近ではオフィスの表面的な賃料だけを見ても、なかなかビル市場の実態がつかみにくくなってきています。お手元の資料は93年春の時点で、一般に公表されている賃料と実際に成約する賃料の差を示したものです。黒い棒グラフで塗り潰してあるのが募集賃料と呼ばれているものです。ビル会社がテナントを募集する際に公表する賃料です。縞模様の棒グラフが成約賃料ですが、両者の間には、ずいぶん大きな乖離があります。

例えば93年5月時点の丸の内・大手町地区の状況をご覧いただくと、募集賃料の上限は大体月・坪当たり11万円ぐらい、下限は7万2,000円ぐらいだったのではないかと。しかし、成約賃料としては上限は9万3,000円ぐらい、下限は6万3,000円ぐらいです。その他の地区をご覧いただいても、ずいぶん2つの賃料の間には差があるようです。

93年5月時点でも、このような状況だったわけですが、最近でもオフィス賃料の下落は、まだ続いています。(資料-3)をご覧ください。実際の成約事例のサンプル調査などを基にして、最近のオフィスビル賃料の募集賃料と成約賃料の差を推計した

ものを示してあります。(資料-3)の表は全部で3段になっていますが、その真ん中の段をご覧ください。

今回の試算では、丸の内・大手町地区、日本橋室町・本町、赤坂、新宿、渋谷といった5つの地区について、計算しています。それぞれの地区の賃料について、募集賃料、成約賃料、理論賃料という、3種類の賃料を設定しています。これを基に推計しています。

例えば丸の内・大手町地区の場合、95年6月現在で、募集賃料が月・坪当たり6万円前後、それに対して成約賃料は4万4,000円前後なのではないか。日本橋室町辺りですと、募集賃料が月・坪当たり2万8,000円ぐらい、それに対して成約賃料が2万2,000円ぐらいです。赤坂は募集賃料が2万8,000円に対して、成約賃料が2万1,000円ぐらいです。新宿が最近ではかなり値崩れのひどいビルが多く、募集賃料の2万3,390円に対し、成約賃料は1万8,000円弱という状況です。

ただ、これはあくまでもそれぞれの地区の平均的な姿で、個別ビルではまた違った事例もあります。例えば赤坂は、この表では成約事例で2万1,000円ぐらいとなっていますが、赤坂地区でも最近では4万数千円で成約している例もあります。

募集賃料、成約賃料は、このように設定したわけですが、もう1つの理論賃料とは何かです。東京でオフィスビルの供給量が急激に増え始め、それによってオフィス賃料の高騰が始まったのが、1986年の春以降です。1986年の春以前は、オフィスビル市場は安定しており、オフィス賃料も地区ごとに体系立っていたと言えます。すなわち、オフィスビル街として整備の進んでいる、丸の内・大手町地区を頂天として、都心周辺部あるいは副都心部が、それぞれの客観的な評価に沿って、比較的わかりやすい体系で賃料が構成されていたわけです。ところが1986年以降、急激にオフィスビルの新築物件が増えてくると、賃料の値上げ競争的な状況が起こり、その結果、供給量の多いところほど賃料の値上げ率も激しい状況が起こってしまいました。

したがって、86年以前の賃料体系を基にすると、オフィスビル市場が落ち着いた時の賃料体系を推計することができる、と考えられます。そこで、86年春時点のオフィスビル賃料を基に、それを企業の業績などにしたがって伸ばしていった、それが理論賃料というものです。具体的には、「法人企業統計」に示されている、企業の売上高伸び率などを基にして、理論賃料を推計しています。表現が正確ではないかもしれませんが、いわゆるバブル経済とその後のバブル崩壊の影響があまりなく、企業の業績並みにビル市場が成長していった場合、おそらくこの理論賃料が、健全なビル市場の本来の賃料体系として、企業にも受け入れられるのではないかと。そのような思いで想定したのが理論賃料ということです。

ここで設定した3種類の賃料を、収益還元法の考え方を基にした式に代入して、3種類の理論地価を計算してみようと思います。収益還元法の基本的な計算式は、オフィス賃料等などから得られる純収益を還元利回りで割り戻すというやり方ですが、今

回はその地区の平均的な状態を算出する必要性などの理由から、実際に使った式は、
 $\{月・坪当たり実質賃料 \times 12 \text{ヶ月} \times \text{容積率} \times \text{ビル有効率}(65\%) \times 0.7 \text{(費用相当額の減価)} \div \text{利回り}(5\%)$ というかなり単純化した形にしています。

実質賃料からは、費用相当額として3割程度を差し引いています。それを5%の利回りで割り戻すというやり方です。

ずいぶんと単純な式だとお感じになる方が多いのではないかと思います。特に、実際に土地の鑑定をなさる方はすぐに、この式にはいろいろな問題があることにお気づきになるかと思います。通常は、土地・建物で得られる純収益から建物相当分の価格を差し引いて、それを利回りで割り戻すというやり方を取るわけですが、今回はそれぞれの地区の平均的な姿を出すことが目的なので、個別事例の鑑定評価と同じ方法を取ることはできません。その本来の評価方法と異なる部分は、利回りや、費用相当分の減価で調整しているわけです。この費用相当分の減価額も、個別事例によって相当差があるのですが、当方でいくつかのビル経営の実態を調べてみたところ、大体3割ぐらいが費用の平均的な姿と分かりましたので、今回は0.7掛けで純収益を出すやり方にしましたわけです。

このように、いろいろと計算上の問題が多いのですが、それぞれの地区の理論地価の推移を試算した結果のデータが(資料-4)にあります。

(資料-4)の5つのグラフは、5つの地区について、公示地価・基準地価と、先ほどの3種類のオフィス賃料を基に算出した理論地価を示しています。いちばん太い実線で書いてあるのが公示地価あるいは基準地価の数字です。その他に3つの線がありますが、少し細い実線で書いてあるのが成約賃料ベースで計算した理論地価です。ある意味では、現在のビル市場の実態を最もよく表した数字と言えるのかもしれませんが。

黒い三角形のマークが付いている折れ線が、理論賃料を基に計算した理論地価です。現状でこの数字が何の意味を持つのかを、疑問に思われる方もおられると思いますが、1つの仮定として、オフィスビル市場がある程度本来の落ち着きを取り戻した場合、地価水準は、場合によってはこの水準にまで戻る可能性もあるのではないかと。その1つの可能性を示すものとして、ここで扱っています。

まず、有楽町のグラフをご覧ください。有楽町は95年1月の段階で、公示地価と成約賃料ベースの理論地価がほぼ一致しています。95年7月になると、さらに基準地価が下がってしまったわけですが、これは土地の収益力を考えると、少し下り過ぎなのではないかという見方もできるわけです。

次に日本橋本町ですが、95年7月時点での基準地価を見ると、まだ成約賃料ベースの理論地価との間に若干の乖離があります。そういう点では、まだ地価が下がる余地があるのかもしれませんが。しかし、理論賃料ベースでの理論地価と比べてみると、基準地価の方が大幅に下回っている状況です。今後、もしオフィスビル市場が落ち着き、また元のような活況を取り戻すのであれば、土地の収益力から判断して、地価の

反転・上昇という可能性が残されていると、見るができると思います。

次に、新宿三丁目のデータです。新宿という地区は昔からオフィスビル街としては、それほどのオフィスの集積がないにもかかわらず、地価の面ではずいぶんと高く評価されていたきらいがあります。おそらく西新宿地区に副都心計画があり、容積率が非常に高いことなどが、地価評価の面ではずいぶんとプラスに作用していたと思います。最近では、地価が下落し、オフィスビル賃料も下落してきたため、その理論価格と実際の公示地価・基準地価の差が大分縮まってきているようです。

この試算結果から考えて見ると、現在の公示地価・基準地価は、現在のオフィスビル市場を基にした土地の収益力から考えても、大体ほぼ適当な水準になってきていて、そろそろ下げ止まっても、おかしくない水準であると言えます。

ただ、現実的な問題として、地価を評価する際には、あまりはっきりした基準がありません。収益還元法にしても、前提の取り方1つで結果が大幅に変わってきます。地価の価格形成のメカニズムがはっきりしていない上に、まだ一般的にはバブル期の反省という風潮が強く、まだ地価水準は高いとか、続落する傾向にあるといったイメージの方が強いようです。その点から考えると、また今後も大幅に地価が下落する可能性は否定できないわけですが、実際の土地の収益力を考えてみると、そろそろ下げ止まり傾向が見られないと、今度は土地に対する建設的な投資が、できなくなる事態になってしまう恐れがあると思います。

続いて、オフィスビルの市場の動向についてお話をさせていただきます。

最近のオフィスビル市場には、なかなか明かるい話題がないというのが実情ですが、それでも昨年とは、少しずつ状況が変わっているように思います。一番の変化は、オフィスの入居率が上がってきたことです。

(資料-5)をご覧ください。これは生駒データサービスシステムが発表している、オフィス空室率の推移をグラフ化してみたものです。この中で少し太い線で書かれているのが東京23区の平均ですが、ご覧のとおり94年6月をピークとして、オフィス空室率は下降傾向にあります。この点を考えるとオフィス需要も、以前に比べると戻ってきたと言えそうです。

かなり粗い計算ですが、実際にテナントが入居している床がどの程度増えたかという計算もやってみました。(資料-6)の、いちばん下には書いてある「顕在化した新規需要」という欄をご覧ください。1988年、89年、90年がいわゆるバブル期で、オフィスビル市場では、建てればすぐにテナントが決まるという状態だった時期に当たります。

この時に、顕在化した貸しビル需要は延べ床面積にして、1988年で170ヘクタールぐらい、89年で146ヘクタール、90年も146ヘクタールぐらいだったろうと推計されます。それに対して91年、92年は、それぞれ94ヘクタール、41ヘクタールと、ずいぶんと少なくなっていたわけですが、93年あたりからまた潜在的な需要が顕在化してきて、93年は149ヘクタールぐらいの新規需要があった

と思われます。

これは1つの仮定を置いての試算ですが、実際の仲介事例に基づくデータと合わせて検討してみても、93年ごろから物理的な需要はかなり回復してきていると言っ
てよさそうです。

個別ビルの状況を見ても、94年以降に竣工した大規模ビルについては、かなり入
居状況のよい例が目立ってきています。例えば、昨年オープンしたサッポロビルの
「恵比寿ガーデンプレイス」は、オープン当初から90%以上の入居率を確保したこ
とで話題になっています。

東品川の天王洲地区でも、中川特殊鋼の「天王洲セントラルタワー」が、昨年春の
オープン当初からほぼ100%の稼働率で稼働していることなど、大規模ビルに関し
てはテナントの入居状況が好調である例が増えてきているようです。

最近、テナント募集をしている新築ビルでも、募集の申し込み自体はかなり好調で
ある例が多いようです。(資料-7)は、95年以降に竣工する延べ床面積1万平方
メートル以上のビルのリストを示しています。

昨年は、94年以降に竣工予定のビルのリストを作ったのですが、東京地区だけで
3頁ありました。今年は2頁で収まっていますので、昨年と比べると大分減っていま
すが、それでもまだ多数の計画があるわけです。

このリストの中で、95年後半に出来上がる大型ビルとしては、「新宿マインズタ
ワー」が数日前にオープンしています。新聞では現在の入居率は7割程度と報道され
ていましたが、8割以上の内定を達成しているというお話も聞いています。「ニュー
ピア竹芝サウスタワー」も、今年の夏にオープンしていますが、こちらも入居状況は
好調と伺っています。その他、最近の大型ビルの状況を見ても、8割以上の入居率を
達成しているビルは、決して少なくないようです。そういう面では、都心部に近い比
較的立地条件の良い大規模ビルについては、大分、物理的な需要は回復してきたと言
えそうです。

ただ、このような物理的な需要が回復しているにも関わらず、オフィスビル業界全
体としては、まだ不況色が抜けにくいというのが実情です。大規模ビルが比較的好調で
あるのに対して、中小ビルや立地条件に難のあるビルなどでは、テナント集めに苦労
している例が多いからです。このように、最近ではビルごとの差、地区ごとの差がかな
り開くようになっていきます。

最近ではオフィスビル不況が深刻化していることもあって、大規模なビル建築はすっ
かり下火になったのではないかとされています。しかし、(資料-7)のリストを
ご覧いただくと、決してそうではなく、まだ多数のビル計画が、現在進行中であるこ
とがお分かりいただけると思います。

今後オフィスビルが大量供給されるエリアとしては、やはり新宿地区が一番大きい
と思います。大規模な物件についてのみ簡単にご紹介させていただきます。

供給量の多い新宿地区の中でも、特に新宿駅南口ではこれから3年ほどの間に4棟

の大型ビルが建築されます。

「新宿マインズタワー」が先日オープンしたわけですが、その他、新宿高島屋がキーテナントとなる、レールシティ東開発の「新宿駅南口RCビル」、ホテルセンチュリーハイアットが入居する小田急電鉄の「小田急新宿南口ビル」、「JR東日本本社ビル」などが、今後3年ほどの間にオープンするわけです。

行政区分としては渋谷区になりますが、同じ新宿エリアの初台地区では、96年に「東京オペラシティ」がオープンします。延べ床面積は約24万平方メートル、このうちオフィスビル部分は約15万平方メートルという規模です。

中野坂上も、住宅・都市整備公団を中心として、多数の再開発事業が行われています。96年5月から97年の3月にかけて、次々と大規模なオフィスビルがオープンすることになります。

品川区の東品川地区、天王洲もプロジェクトが多い地区です。このうち96年には日本航空の本社となる、菱光倉庫などの再開発ビルがオープンします。この天王洲地区は最近オフィス街としての評価がかなり高まってきており、先ほど申し上げた「天王洲セントラルタワー」のほか、昨年オープンした「天王洲郵船ビル」も、現在では90%以上の入居率を達成しています。

江東区には、東京都が進めている「臨海副都心」の計画があります。当初は今年の10月に、一挙にオフィスビルが5棟オープンする予定でした。今は計画を少し変更して、竣工時期を少し遅らせるビルが出てきているようです。

このように、かなりの数の大型ビルが今後も建設される予定なのですが、都心3区、港区には、「六本木1丁目」「六本木6丁目」という大きな再開発があります。この他、防衛庁が移転する跡地にも再開発が検討されています。汐留の貨物駅跡地の再開発も具体化しています。

今後は、品川駅周辺の再開発が話題になりそうです。既に興和不動産の再開発が着工していますが、紀元2000年前後に新幹線の新駅が品川に設置されるという計画があるので、それを契機として品川駅の周辺を再開発する計画があります。

一方、千代田区では、都心部として最もオフィス需要が強いと思われる丸の内・大手町地区では、あまり新規のオフィスビル計画が見当りません。このリストに載っているものとしては、三菱マテリアルなどによる「大手町ファーストスクエア」が97年5月に完成する予定ですが、これを除くと、丸の内・大手町地区では、再開発ビルの供給がほとんどありません。

このように、かなり地区ごとに供給量に差があり、本来最も需要が強いと思われる都心部では新規供給が比較的少ないと言えそうです。実は先日、ある外国銀行が、丸の内・大手町地区で床面積を拡張したいと、いろいろと物件を探されたのですが、希望に合った物件が都心部にはないため、増床を断念したということがありました。

都心部にも、かなりの空室がありますが、古いビルが多く、まとまった空きがあまりなく虫食い状態に空いているというのが実状です。丸の内・大手町地区では、大規

模なテナントが多いので、できる限り新しいビルを、まとまった床面積を借りたいというニーズが強いようです。ところが、そのようなニーズに応えられるビルが、残念ながら現在の都心部にはあまりないのです。

そのような点を踏まえると、東京23区全体というレベルではビルの供給量は相当あるように思えますが、これをユーザーのニーズとといったふりにかけてみると、実際にユーザーのニーズに合ったビル供給は、それほど多くはないと言えそうです。

単純にビルの供給量が多いから供給過剰だというのではなくて、今後はユーザーのニーズにあったビル供給がどれだけあるのかを考えていく必要があると思います。

このような実態にもかかわらず、東京のビル市場全体としては、相変わらずオフィスビルは供給過剰だという意見が強いわけです。(資料-8)は、東京23区でのオフィスビル供給量の推移を表わしています。棒グラフで書いてあるのがオフィスビルの供給状況です。これをご覧いただくと、1976~85年ぐらいまでの約10年間ぐらいの間は、東京のオフィスビル供給は、延べ床面積ベースにすると大体100ヘクタールか150ヘクタールぐらいでほぼ安定していたわけです。いわゆるバブル経済の始まりは、1983年であると言われていますが、東京のオフィスビル供給が急に増えたのは86年以降です。ビルの場合には、建築に着工してから実際に稼働するまでに3年程度のタイムラグがありますので、バブルの初期から実際のビル供給が増えるまでにやはり3年ぐらいの遅れがあったのではないかと思われれます。85年から86年にかけて一挙に2.5倍に供給量が増えて、その後ほぼ一貫して増え続け、93年には東京23区全体で486ヘクタールの供給があったことになっています。

ただ、ここで問題になるのは、このデータは課税調書、正確には固定資産の価格等概要調書と言っていますが、その課税資料に基づくものだけということです。実は東京においてオフィスビルの床面積がどれくらいあるのか、実際にそれが年間どれくらい増えたかを示す、オフィシャルなデータは存在していません。課税調書の中の課税区分の中で事務所とカウントされているものが、1年間に増えた量を計算して、それを年間のオフィスビル供給量だと言っているわけです。

ところが、この課税調書における事務所の定義がはっきりしていません。課税調書の場合は、棟数ベースで事務所であるとか、あるいは店舗であるという用途を判断するわけですが、93年、94年という年は、特に複合大規模ビルの竣工が多かった年で、そのようなビルが増えると、実際の純粋なオフィス部分の床面積の増加量よりも、課税調書ベースでの増加量のほうが、かなり多くカウントされてしまう可能性があるわけです。

ちなみに課税調書をよく見ると、事務所の床面積量に比べて、店舗の量がかなり少ないことが分かります。これも、課税調書自身が純粋な事務所の区分けを、あまり正確に行っていないことが原因ではないかと思えます。

その点を踏まえて、このグラフを見ると、92年、93年は、ずいぶんと棒グラフが伸びておりまして、オフィスビル供給が多かったように見えるのですが、実際はこ

れほど増えていないと思います。正確なデータの裏付けがないので、感覚的なお話で申し訳ないのですが、93年のオフィスビル供給量は、この棒グラフの大体7割程度に止どまっているのではないかと思います。

94年以降は、私どものほうで作った予測値です。純粋なオフィスを想定して予測していますので、93年の実績値に比べると94年の供給量がいきなり減るような形になっていますが、実際はそうではありません。実際のビルの着工状況などから判断すると、94年は93年と同レベルか、あるいはそれよりもオフィスビルの供給が多かった年です。

したがって、本来なら94年の棒グラフは93年と同水準か、あるいはそれを上回る長さになるはずなのですが、いま申し上げたとおり、実績値に問題があるために、このような不格好なグラフになってしまっています。この点は何とぞご了承いただきたいと思います。当方としても今後の課題として、正確なオフィスビル供給量の把握を検討してみたいと思います。

今後のビル供給量を考えてみると、オフィスビルの着工が92年、93年ごろから急激に落ちてきていますので、この影響が96年あたりからの新規ビル供給量に出てきそうです。資料のグラフをご覧くださいても、96年以降はかなりオフィスビル供給量が減る感じになっています。

このような状況を踏まえると、95年で大規模ビルの供給は大体ひと息ついた、95年がビルの大量供給の最後の年であると言えそうです。したがって、現在、一般に供給過剰と言われているオフィスビル市場も、96年以降はビル供給が絞られ、それによって落ち着きを取り戻し、オフィスの需要量も拡大してくるのではないかと予測する人が増えています。

ところが、最近のオフィスビル建築の動向を見ると、96年以降に確実にビル供給が減るとは言えない傾向も、見られるようになってきました。まだこれは統計上の数字には表われていませんので、現段階での1つの傾向としてお聞きいただきたいのですが、91年以降、不動産業の不況が深刻になると、かなり多くのビル会社がビルの建築計画の一時凍結、あるいは延期などの措置を採りました。ところが、その一時凍結した計画等を再開する動きが、最近になって少しずつ出てきているのです。何でこの不況下で、わざわざビル建築計画を再開するのかということですが、簡単に言えば、不況が長引き過ぎたというのが最大の原因と言えそうです。

多くのビル会社が、91年以降、ビル建築計画を一時中断して、ビル市況の回復をじっと待っていたわけですが、ところが、不況に突入してから4年以上経ったにもかかわらず、どうも市場が回復する傾向が見られません。その間に金利負担も増えていまずし、いわゆるバブル潰しのために導入されたと言われている、地価税などの負担なども相当重くなってきています。さらに、固定資産税等の評価基準の見直しなども行われましたので、土地保有コストが急激に上がってきているわけです。現段階で、ビル事業を再開したとしても、必ずしも収益が得られるとは限らないのですが、このま

ま計画を延期していても、保有コストが重むだけです。そういう事情もあって、最近では「見切り発車」的に、ビル建築計画の再開を考えているビル会社が増えてきているわけです。

仮に今後、このようなビル建築の再開によりビル供給が増えてきた場合、現在の状況では、やはりオフィスビル市場にとっては、かなりの供給圧力になると考えられます。従来のオフィスビル市場の動向を見ると、景気が好転してから大体半年から1年ぐらいのタイムラグを置いて、ビル市場も好転するというのが、いままでの回復のパターンです。オフィスビル市場の主体は法人です。したがって、企業がある程度オフィスビルの床に投資できる環境が整わないと、オフィスビル市場は本格的には回復しないわけです。

ところが、今後も景気の低迷が長引いた場合、オフィスビル供給が増えると、オフィスビル市場の回復が遅れる可能性もあります。大規模ビルの供給が一服してきたとはいえ、96年以降もビル市場の回復にとって懸念される要因が、まだあることを考えなければいけないと思います。

最近のビル市場の動向について、まず物理的な需要量のお話をさせていただきましたが、続いてオフィスビルの賃料等の動向についてお話いたします。先ほど理論地価の計算の際に、最近の募集賃料、成約賃料の状況を申し上げましたが、都心部の大型ビルでもなかなか月・坪当たり2万5,000円以上の成約は少なくなってきています。(資料-3)を再度ご覧ください。

では、健全なビル経営に必要な賃料水準はどれくらいなのかが問題となります。これは個別ビルによって様々な事情がありますし、ビルのプロジェクトごとに借入れの比率、金利の水準が違いますので一概には言えないのですが、2年ほど前に私どものほうで計算してみたことがあります。健全なビル経営のためには、東京都心部の場合では月・坪当たり3万5,000円くらいほしいというのが計算結果です。2年ぐらい前と言うと、ビルの建築費もかなり高かった時で、この計算ではビルの建築費を坪当たり140万円と設定しています。それから長金利6%、短期金利5%という前提で計算しています。

現在、ビルの建築費は大分安くなってきていますし、金利水準も低くなってきていますので、計算を見直す必要がありますが、それでも現在、賃料が3万円を切ると、ビル会社にとっては収益上厳しいと言わざるを得ません。最近、大型ビルでも賃料が2万円台のものがある状況では、ビル経営の面ではかなり難しい状況になっていると言えます。

このように、オフィス賃料が都心部で下がってきている結果、郊外部と都心部との間で、オフィスビルの賃料格差があまりなくなってきています。以前は大規模ビルと中小ビルの間で、明らかな賃料の格差があったのですが、最近は大規模ビルの賃料も下がってきましたので、ビルの規模による賃料格差も、以前ほど大きくなくなってきています。

テナントとしては、都心部も郊外部も同じ賃料なら都心部のほうがいいとなりますし、大型ビルと小型ビルだったら、大型ビルのほうがいいだろうという選択が増えてきます。賃料面での差が縮まってきたため、立地面での比較優位性とか、ビルの規模による比較優位性が、テナントがビルを選択する際にかなり重要な基準になってきているわけです。

今後は、テナントがどのような基準でビルを選択しているかという点を考慮しながら、ビル事業の展開を図る必要があるのと思います。不況下ということもあって、最近ではテナントのビル・コスト、オフィス・コストに対する目が非常に厳しくなっているのです。

(資料-9)は、法人企業統計などを基に、企業の財務状況の推移を見たものです。一番上の段は、売上高に占める人件費等の比率を示しています。これを見ると、1975～93年まで、この比率は11～12%前後であり変わっていません。

真ん中の段は、売上高に占める賃料等の比率です。これを見ると、75～85年までの間は大体1%程度だったようですが、それに対して93年は1.7%と、大分上がってきています。一番下の段は、総経費に対する賃料等の比率で、これも75～85年までは7%前後だったのですが、93年には9%を超える状況になってきています。

このように、オフィスの賃料等の負担が、企業の財務に占める割合が高くなってくると、昨今の不況下では、賃料コストを削減することがテナントにとっても、重要な課題になってくるわけです。今は財務に対する比率をご覧いただいたのですが、実際の額としてどれくらいかかっているのか、(資料-10)をご覧ください。いちばん左側の欄が、テナントがビル会社等に払う実質賃料を示しています。ただ、これはいわゆる募集賃料の数字ですので、実際に企業が負担している賃料とは、かなり開きがあるということ念頭に置いていただく必要があると思います。

真ん中の欄が、オフィスワーカー1人当たりが使用している床面積を、地区ごとに推計したものです。それぞれの地区での平均的なオフィスの床面積とお考えいただきたいと思います。左の欄の数字と真ん中の数字を掛け合わせると、右側のオフィスワーカー1人当たりに、会社は年間どれくらいのコストを払っているかという数字が導き出されるわけです。

まず、東京・大手町の欄をご覧ください。1975年の時点では、大手町で1年間に会社が支払っている、オフィスワーカー1人当たりにかかる賃料コストは、48万7,000円ぐらいで、非常に少なかったわけです。それが95年になると285万6,000円に上がりました。ただし、これでも最近では賃料が下落したことにより、大分下がっており、ピークは93年の451万2,000円だったわけです。

次に、赤坂の欄をご覧ください。1975年には24万9,000円ぐらいだったコストa、93年には25万7,000円と、大体10倍ぐらいにはね上がっています。最近ではまたそれが下落して118万4,000円にまで下がっています。

それでも以前に比べると高いという印象をお持ちのテナントが多いのではないかと思います。

このように賃料コストの負担が重くなると、不況によってどの企業もコスト削減に真剣に取り組むようになっていっていますので、少しでも値段の安いところに移りたいという考え方が強くなります。そこで1992～93年ごろにかけて、都心部で高い賃料を払っていたテナントが、郊外にどんどん移転する傾向が出てきたわけです。（資料-11）をご覧ください。

これは、92～93年ごろに都心部の高い賃料を問題視して、都心部から郊外あるいは東京以外の都市に、拠点を移した会社です。横川ヒューレット・パカード、日本DECなど、外資系のメーカーがかなり目立ちます。メーカーは、コストの計算をきちんとやる傾向があります。その点はサービス業とは、コストに対する考え方が違うように思います。

メーカーの中でも、特に外資系企業の場合は、日本の企業に比べると、オフィス・コストに対する見方が厳しいようです。例えば、日本DECの場合、「オキュパンシー・コスト」という名前で、オフィス関係のコストを正確に把握し、立地戦略などにも反映させているそうです。

ただ、ここで注意しなければいけないことがあります。見かけの賃料が安くなるからといって、都心部から郊外に移ったとしても、必ずしもそれがコスト削減につながるとは限らないということです。例えば、都心から郊外に移りますと、それまで親しくしていた取引先から随分離れてしまう場合があります。取引先とのコミュニケーションを維持するためには、元いた都心まで出かけていかなければいけない。先ほど、経費全体に占める人件費の割合の数字をご覧いただいたのですが、オフィス・コストが増えたといえども、最大のコストが人件費であることは変わらないのです。

オフィスの賃料を一生懸命圧縮するよりは、人間を効率よく使ったほうが、企業としてははるかに得なわけです。見かけの賃料だけを圧縮したからといって、コスト的に有利になるとは限らないわけですし、取引先とのコミュニケーションの便益性など、いろいろな営業上の都合を考えなければいけません。今後は、そのようなコミュニケーションにかかるコストとなど、様々な利便性を考慮したオフィス立地が増えるのではないかと思います。

その点を少し試算してみました。（資料-12・13）をご覧ください。

（資料-14）は、東京の主要な地区12地点をピックアップして、その12地点相互の移動にかかる時間を調べてみたものです。例えば、大手町にあった会社が赤坂に移ったとします。このマトリックス表では、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ることを示しています。このようなタイムロスは、そのまま実質的な人件費のコスト増になります。

取引先の多い所ほど、出かける機会が多いはずですので、（資料-13）のタイムロスのマトリックス表を、取引先の多い順番でウェイト付けをいたします。（資料-

12)は、事業所統計調査の本所、本社の所在地ですが、今回の試算では、この集積度に応じて、タイムロスにウェイト付けいたしました。このウェイト付けしたタイムロスに、1時間当たりの人件費を掛け合わせますと、コミュニケーションに関するコストを計算することができます。

その計算結果が(資料-14)です。今回の試算では、3つの時点について計算しました。まず、1985年には、オフィスビル市場は比較的安定しており、賃料は低く、あまり地区ごとの差はありませんでした。それから1992年は、オフィスビル市場がまだ好調で、賃料が高騰した時期です。最後が1994年で、オフィスビルの賃料は大幅に下落しています。この3つの時点をそれぞれ比べてみたいと思います。

まず、(資料-14)の1985年の部分のいちばん左端に、オフィスビルの実質賃料と書いてある欄があります。この年、大手町の賃料は月・坪当たり2万9,000円程度で、その他の地区は全て1万円台です。このように、地区ごとの賃料格差があまりない状態では、コミュニケーション・コストの差が立地に関する総コストに大きく影響してきます。コミュニケーション・コストを加えた立地の総コストを、表26の右側の欄に示していますが、この総コストは、コミュニケーションの頻度によって変わってきます。

まず、週当たりのコミュニケーション頻度が2.5回の場合、これは外出回数が比較的少ない場合ですが、大手町の場合は、年間にかかるオフィス賃料のコストと、コミュニケーション・コストの合計した総コストが119万9,000円です。それに対して、赤坂は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、いくらか高いのですが、その差はそれほど大きくありません。

コミュニケーション頻度が週10回になりますと、大手町の総コストは214万6,000円、それに対して赤坂は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。オフィス賃料自体の地域格差が少ないので、交通の便のよい所、取引先がたくさん集まっている所、こういう所にオフィスを構えたほうが、総コストは安くなるということです。

したがって、オフィスの見かけ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ると、大手町の賃料は必ずしも高くない。むしろ1985年の段階では、外出回数が多い部署・部門に関しては、赤坂よりも大手町のほうが立地に関する総コストは安かったと言えます。

これが1992年になると、だいぶ状況が変わってまいります。1992年の左端のオフィス実質賃料の欄をご覧ください。大手町の賃料は、9万8,330円に上がっています。そのほかの地区も上がっており、赤坂は6万7,580円になっています。その他の地区の欄もご覧いただきますと、賃料の絶対額が上がっただけではなく、地域ごとの格差が随分開いてしまった、ということにお気づきいただけるかと思いません。

この表の中では明確に示しておりませんが、単位時間当たり人件費も、1992年

は随分上がっております。これは、時短が進んだことが大きく影響しています。実際のところ、時短が進んだというデータを鵜呑みにするわけにはいかないのですが、計算上は単位時間当たりの人件費が上がることになります。オフィスの坪単価が上がり、地域格差が広がった。それから、人件費の単位時間当たりの水準が上がった。この結果、コミュニケーション・コスト次第で、立地の有利な場所が随分変化しています。

1992年のコミュニケーション・コストを加えた総コストの欄をご覧くださいますと、その結果がよく現れています。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、大手町の総コストは343万4,000円になっています。それに対して赤坂は268万6,000円、東陽町は152万2,000円になっています。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といふことになります。

ところが、コミュニケーションの頻度が上がると、随分状況が違ってきます。例えば、週当たりコミュニケーション頻度が10回ですと、大手町の総コストは474万1,000円になります。それに対して東陽町は384万4,000円ですので、だいぶ差が縮まってきます。そして、週当たり頻度が20回になりますと、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、頻繁に外出される人の場合には、東陽町に移転するよりは、大手町にいたほうが立地に関する総コストは安い。一方、研究職のような、比較的外出回数の少ない人の場合は、大手町にいるよりは、東陽町にいたほうが、総コストは安く済むということが、この計算結果からわかります。

実際の外出頻度はどうなのかということですが、サンプル調査によれば、銀行、保険などの金融機関、それから建設業、不動産業などの業種では、コミュニケーション頻度が週当たり10回を超えてい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は、都心に立地したほうが有利と言えます。サービス業の中でも、特に営業職の人は、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、都心に集中したほうがメリットが大きいと言えます。

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いようです。したがって、製造業の場合には、都心にいるよりも、郊外にいたほうがコスト的には有利と言えます。製造業の中でも、特に研究・開発部門やシステム開発部門では、週当たりコミュニケーション頻度が1回程度になっており、郊外化したほうが明らかに有利ということになります。このような事情が、92～93年ころに、都心部から郊外へオフィスに移転する企業が増えた原因と言えそうです。

しかし、1994年になると、少し事情が変わってまいりました。都心で、オフィス賃料が大幅に下落したからです。94年の実質賃料を見ますと、大手町は8万1,900円、日本橋や赤坂も4万円台に落ちています。東陽町の場合は92年とあまり変わっておらず、2万3,610円という状況です。92年に比べると、94年のほ

うが、都心立地が見直される要素が出てきたと言えそうです。最近、都心部では、かなりオフィスビルの入居率が上昇しています。一時郊外化した企業も、都心の賃料が下がってきたので、むしろ交通の便のよい都心にオフィスを構えたい、というニーズが強くなっているようです。

今後は、単なる見かけ上の賃料水準だけでなく、コミュニケーションの利便性なども考慮してオフィスの立地場所を選ぶ企業が増えてくると思います。これは、単なるコスト削減ではなく、オフィスワーカーの立場から、働きやすいオフィスを求める傾向が強まったと見ることもできます。

オフィスワーカーの視点を重視すると、先ほど申し上げた通り、東京のオフィスビルは必ずしも供給過剰とは言えないように思います。(資料-15)をご覧ください。これは、主要国において、オフィスワーカー1人当たりが使っているオフィスビルの床面積を調べたものです。実際には、オフィス環境について国際的に網羅したデータはありませんので、いまご覧いただいておりますものもサンプル調査によるものです。原データの制約はありますが、やはり東京のオフィスは、まだ質の面では諸外国に及ばないのではないか、という気がいたします。

(資料-15)では、いくつかのレベルで、1人当たり床面積を調べています。まず執務スペースとは、オフィスワーカーが椅子や机を置いて、自分の裁量の範囲内で環境が作れる最小のスペースだとお考えいただければよろしいと思います。有効面積とは、オフィスビルの延べ床面積から、エレベーターホール、廊下、非常階段といった共用部分を除いた床面積を、オフィスワーカーの数で割ったものです。延べ床面積とは、ビルの延べ床面積を単純にオフィスワーカー数で割ったものです。

東京の欄をご覧くださいますと、丸の内の自社ビルの場合、執務スペースで9.1平方メートル、延べ床面積ベースでは28平方メートルとなっています。大企業の自社ビルですので、日本の中では、かなり恵まれた環境と言えらると思います。

同じ丸の内地区でも、賃貸ビルになりますとガラッと状況が変わります。執務スペースで5.9平方メートル、延べ床面積ベースでは18.2平方メートルですので、自社ビルに比べますと随分差があることがわかります。

さらに、東京23区の平均になりますと、執務スペースで5.5平方メートル、延べ床面積ベースで16.8平方メートルと、ずいぶん狭くなります。

一方、他の先進諸国はどうなのかということですが、アメリカの欄をご覧くださいますと、執務スペースで12.8平方メートル、延べ床面積ベースで39.3平方メートルですので、丸の内の自社ビルと比べても、かなり広い床面積を使っています。

ヨーロッパの場合、ロンドンだけはやや狭いようですが、ほとんどの国が日本よりも広がっています。ドイツの場合、執務スペースで11平方メートル、延べ床面積レベルでは38平方メートルとなっています。

この一人当たり床面積の差には、オフィスのレイアウトの差も影響しているようです。(資料-16)には、代表的なオフィス・レイアウトのタイプを示しています。

日本のオフィスは、ほとんどがオープン型、大部屋型と呼ばれるタイプです。アメリカもオープン型が主流ですが、ロー・パーティションと呼ばれる間仕切りなどを利用して、個人の区画を明確に分けるが場合が普通です。このロー・パーティションは、最近では、日本のオフィスでも採用する企業が増えてきています。

一方、ドイツでは3～4人単位の個室が中心です。このタイプでは、一人当たり床面積はオープン型よりも広くなります。日本では、個室型は、役員室などに使われていますが、あまり一般的ではありません。

興味深いタイプとして、スウェーデンなど北欧で採用されている、コンビネーション型のオフィスがあります。これは、窓に近い所には個室を並べて、フロアの真ん中に共用のスペースを取るといったタイプです。個人個人のオフィスワーカーは、窓側に個室がありますので、外光を取り入れたり、窓を開け閉めしたりと、自分の好みで環境を作り上げることができます。共同で作業する必要がある時には、真ん中の共用スペースにみんなが集ってくるわけです。

一般には、個室などを与えたら中で何をしているかわからない、といった「オフィスワーカー性悪説」が根強いようです。しかし、コンビ・オフィスの個室の仕切りは透明なガラスという場合が多いので、仮に個室の中でサボっていたり、居眠りをしていたら、直ぐに分かってしまいます。したがって、コンビ・オフィスというタイプは、個人の力量を尊重しながら、企業としての一体感も大切にするという、なかなか面白い形態だと思います。

しかし、コンビ・オフィスは、かなり広い空間を必要としますので、オフィス賃料がかなり安くなければ実現できないようです。スウェーデンの場合、執務スペースは9.0平方メートルとなっていますが、これはコンビ・オフィスの個室が比較的狭いためです。延べ床面積ベースでは38.5平方メートルと、かなり広がっています。

日本にも、多数の北欧の会社が進出しており、コンビ・オフィスを日本でも採用したいというニーズもあるようですが、日本のオフィス・コストの高さが障害となっている場合が多いようです。

このような状況を考えてみますと、東京のオフィス環境は、国際的な水準で比較すると、かなり狭く、決して物理的に充足しているとは言えないと思います。

それでも、東京のオフィス環境の推移を見ると、かなり改善されてきたことが分かります。(資料-17)をご覧ください。これは、東京のオフィスの1人当たり床面積が、過去からどのように拡大してきたかを見たものです。1965年では、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平方メートルぐらいだったと推計されます。それが、1990年には、16.8平方メートルと、だいぶ広がっています。

この広がった原因を調べてみますと、1975～80年ころまでの拡大は、必ずしも執務スペース自体が広がったというわけではなく、会議室とか、応接間とか、医務室とか、社員食堂とか、そのような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た、といった事情があるようです。

また、ロビー等に広い面積を取ったグレードの高いオフィスビルが増えたことや、高層ビルが増えたため、エレベーターのスペースや非常階段などといった共用部分の面積が増えたことも影響しているようです。

しかし、最近では、執務スペース自体が拡大する傾向が強くなってきました。その大きな原因の1つとして、OA化が挙げられます。1985年ころを「OA元年」と呼ぶ人が多いようですが、当初のOA化は、オフコンやファクシミリなど、フロアに何台かあれば用が足りるというOA機器から始まりました。しかし最近では、パソコンを初めとして、パーソナル・ユースのOA機器が急速に普及しています。OA機器が執務スペースに入り込むにしたがって、執務スペースの拡大が実現し始めたわけです。

今後はマルチメディアの発展などに伴い、さらにOA化が加速すると予想されます。広い床が、安く、容易に借りられるようにオフィスビル市場が整備されれば、オフィス環境の改善にも拍車がかかり、オフィス需要の拡大につながるのではないのでしょうか。オフィスビル事業が不況から脱出するカギも、このあたりに存在しているのではないかと思います。

長時間にわたり、ご静聴、誠に有り難うございました。

◆ 第25回講演会 1995年10月6日 於：日本消防会館