

## 【講演録59】

### 不動産開発プロジェクトの動向 —首都圏のオフィスビル需給動向を中心として—

株式会社 第一勧銀総合研究所  
上席主任研究員 石澤 卓志

本日は「不動産開発プロジェクトの動向」と題しまして、2時間ほどお時間を頂戴しておりますが、主にオフィスビルのマーケットを中心にお話させていただきたいと思います。

最近では、不況であるにもかかわらず住宅は非常によく売れておりますし、オフィスビルも新築の大規模ビルに関してはほぼ満室の状態です。本当に不況なのかよくわからないというのが現在の不動産マーケットの状態です。

本日はわかりにくくなっている現状を少しでも解き明かすお手伝いになれば、と考えております。

まず最初に最近のオフィスビル・マーケットの動向からお話をさせていただきます。資料の図表1をご覧くださいと思います。

これは、オフィスビルの空室率の推移を示したものです。最近では非常に多くの研究機関がオフィスビル空室率のデータを公表していますが、ご覧いただいているのは生駒データサービスシステムのものであります。

このオフィスビルの空室率を見る際には、3%と5%が市況を判断する目安になるのではないかと考えております。

オフィスビルの空室率が5%を超えますとビル市場は借り手の方が強くなる、借り手市場になります。したがって、賃料は下がる傾向が出てくるわけです。また、オフィスビル空室率が3%を下回りますと、ビルの貸し手、ビルオーナーやビル会社の力の方が強くなる。したがって、賃料はだんだんと上昇する傾向が出てきます。そして、3%と5%の間は、両者の力がほぼ均衡した状態だと考えております。したがって、賃料も横ばい傾向が強くなります。

データをもう少し詳しくご覧いただきたいと思います。東京23区全体で一番空室率が高かったのは94年です。94年6月及び9月が9.8%という水準でした。それ以降はずっと下がり、98年3月の4.6%で1回底を打って、それからまた上昇傾向が強まっているわけです。

一番新しいデータは99年9月時の6.0%ですので、現在は5%を超えた状態にあるわけです。したがって、先ほどの5%という目安から判断すると、現在、東京23区のオ

フィスビル市場は借り手の方が強い、テナント主導型のマーケットになっているわけです。したがって、賃料も下落傾向が強まってくると考えられるわけです。

次に、東京の「Aクラスビル」の欄をご覧いただきたいと思います。「Aクラスビル」の定義についてはいろいろと細かな条件がありますが、立地・設備・規模などの点で優良なビルだとお考えいただければよろしいかと思います。

東京23区におけるAクラスビルの空室率は、98年12月が3.8%、99年9月が2.6%ですから、最近ではむしろ下がってきていると言えるわけです。

これを先ほどの3%の目安に照らしてみますと、東京の優良ビルに関しては貸し手市場で、ビルオーナー側の力の方が強い。優良ビルに関してはむしろ品薄の状態になっているのではないかと。賃料は上昇する可能性があるのではないかと。このような解釈が成り立つわけですね。

東京以外の都市の状況もご覧いただきたいと思います。大阪の空室率は、99年9月で8.6%です。97年ごろは5%台だったものがだんだんと上がってきています。さらに、大阪のAクラスビルの空室率は、99年3月に6.4%だったものが、6月には9.9%と、いきなり3.5ポイントも上がってしまいました。

大阪では今年の春に大規模ビルの供給があったため、いきなり空室率が上がってしまったようです。それから、大阪は全体平均よりもAクラスビルの方が空室率が高くなっています。東京の場合は、23区全体の平均よりもAクラスビルの方が空室率は低いのです。テナントに人気のあるビルの条件を、俗に「近・新・大」と言っていることから分かる通り、通常は優良ビルの方が空室率は低いはずなのですが、大阪の場合は逆にAクラスビルの方が空室率が高い。

この理由ですが、大阪は東京に比べてマーケットの規模が小さく、一等地と呼ばれる場所も非常に狭い範囲であることが影響しています。

まず、マーケットの規模に関しては、いろいろな経済指標から判断すると、東京圏と大阪圏の経済規模は大体3対1ぐらいの比率だと思います。しかし、オフィスビルのマーケットに関しては、統計の裏づけがない感覚的な数字になってしまうのですが、10対1ぐらいの差があるように思います。これは、東京と大阪の両方のマーケットに関わっている方々の実感から出た数字です。

マーケットの規模が小さいだけでなく、さらに、一等地と呼ばれる区画が非常に狭い。東京の場合ですと、例えば大手町、丸の内などの昔からの都心部があり、新宿の副都心があり、渋谷や池袋にもビジネス街としての集積があると、様々な場所でビル事業が成り立つのですが、大阪で一等地と呼ばれる場所は、梅田駅前から本町に至る御堂筋界限に限られてしまいます。しかも、この御堂筋界限は建築規制が非常に厳しく、長らく大型ビルが建てられない状態が続いていました。その結果、大阪での新築ビルは、この超一等地から若干はずれた場所で供給されていたわけです。

Aクラスビルというだけあって、設備も立派、規模も大きい、立地も確かに梅田には違いない、しかし、例えば本町寄りではない方向に建っている、といったビルが多かったのです。これが、大阪ではAクラスビルの方が空室率が高い一因になっていると思います。

それからもう一つ、大阪は東京とは違ったマーケット構造がございます。大阪は縁故とか地縁でテナントが決まる場合が非常に多いのです。東京に比べると、老舗や中堅のビル会社が非常に頑張っている。東京から大手資本が進出してビルを建てても、なかなか優良テナントが集まってきません。優良テナントは地元のビル会社ががちりつつかんでいるわけです。これも、大阪ではAクラスビルの方が空室率が高い一因になっていると思います。

ことし3月に「堂島アバンザ」という、延床面積約10万平方メートルのビルがオープンしました。このビルは、オープン時に70～80%の入居率を確保しましたが、周辺のビルが影響を受けてしまい、地区全体の空室率は相当上がってしまいました。

それから7月にも本町で延床面積約3万平方メートルぐらいのビル供給がございました。さらに、来年の春には、西梅田地区を中心に大量のビル供給が予定されていますので、大阪は今後かなり空室率が上がってくると思われれます。

名古屋の99年9月時の空室率は6.0%で、上昇傾向にはありますが、大阪ほどの水準にはなっていません。しかし、名古屋では、ことし12月に「JRセントラルタワーズ」というビルがオープンします。このビルの賃貸オフィス部分の延床面積は約6万平方メートルの規模があり、名古屋地区での3年間の新規供給量に匹敵するという事です。

さらに、名古屋駅前では、複数の再開発が現在進行中ですので、今後は空室率が高い状態が相当長く続く可能性もございます。

このように、大阪と名古屋は、東京よりも一歩先にビルの大量供給が始まり、その結果、空室率が急激に上昇する傾向が強まっているわけです。

資料の図表3をご覧くださいと思います。これは、オフィスビル賃料の推移を見たグラフです。

92年から96年にかけてオフィスビルの賃料は大幅な下落が続いていたのですが、96年以降はそれほど大きな変化がございません。全体としてはほぼ横ばい傾向が続いていると言えるだろうと思います。

これには幾つかの理由があると思います。まず一つは、賃料が相当に下がって、既にビル経営が成り立たない状況に陥っていること。したがって、これ以上下げたくても下げられないわけです。

それからもう一つは、見かけの賃料は余り下がっていないけれども、目に見えないところでディスカウントが進行していることです。資料の図表4、5にその一部が示されています。一つはビル会社がテナントを募集するときに公表している募集賃料と、実際にテナントとの賃貸借契約を締結している成約賃料との乖離が広がってきておるのではないかと。もう一つは、当分の間、賃料の支払いを免除するフリーレントを採用するビル

がふえているのではないかという点です。図表4の方に現データ、図表5の方にグラフを載せておるのでございますが、図表5のグラフの方をごらんいただきたいと思います。

まず、募集賃料と成約賃料の乖離をご覧くださいますと、94年ごろが一番乖離幅が大きかったものが、98年には乖離が狭まっています。これまでは募集賃料が高止まりして二重賃料状態になっていたのですが、募集賃料を思い切って下げ、市場の実態に合わせた賃料水準でテナントを募集するビル会社が増えてきたわけです。しかし98年あたりから募集賃料と成約賃料の乖離幅はまた徐々に広がっており、99年の第一四半期では、大規模ビルの場合には18%程度の乖離があることが示されています。

次に、フリーレントの設定状況ですが、やはり98年ごろからフリーレントを採用するビルが急激に増えてきています。私どもの方に個別にご相談に見えられるビルオーナーの中にも、フリーレントに興味を示される方が多くなっています。

バブル崩壊期にもテナントを誘致する手段としてフリーレントの導入例が増えた時期がありました。当時は、フリーレントを贈与とみなされて課税されるのではないかという心配もありましたが、実際に問題となった事例はありませんでした。

しかし最近では、フリーレントを採用するビルが急激に増えてきましたので、今後はフリーレントに関する税制等の問題をきちんと整理する必要があると思われます。

続いて、東京のオフィスビル・マーケットについて詳しく見ていきたいと思います。

資料の図表2は、東京の主要ビジネス街のオフィスビル空室率を示しています。

まず、このセミナーが開催されている赤坂のデータをご覧ください。赤坂は伝統的なオフィスビル街ではなく、もともとは商業や飲食が中心の街でした。しかし、地価の高騰時には、地区のイメージがよいということもあって、比較的小規模なオフィスビルが数多く建設されました。その結果、バブル崩壊後の反動も相当に大きかった場所です。94年ごろの赤坂の空室率は14%を超えていましたが、98年9月には3.6%にまで落ち着きました。しかし、99年9月には、また7.9%にまで上昇しています。

このように、バブル崩壊期の94年には相当高かった空室率が98年ごろまでには大分落ち着き、最近では再び上昇してきた、という傾向は東京の他地区でも同様に見られます。最近ではビルの空室率が上昇する傾向にありますが、バブル崩壊時ほどの水準までには至っていません。98年、99年のビル供給が少なかったことがビル市場を下支えしているのだと思います。

そこで、ビル供給に関するデータをご覧くださいと思います。資料の図表6は、オフィスビル床面積のストックの推移を示したものです。

お話が脱線しますが、現在はオフィスビルの床面積ストックを示す正確なデータがございません。今、ご覧いただいている課税調書「固定資産の価格等の概要調書」に記載されている建物のうち、事務所等に区分されているもののデータです。今後の不動産マーケットの成長のためにも、データ整備が必要な分野だと思います。

このグラフは、課税調書に記載されている各1月1日付の床面積ストックの前年との差を供給量として記載しています。これをご覧いただきますと93年、94年ころが供給量のピークで、東京23区全体で大体500万平方メートルぐらいの供給があったわけです。これが95年に急速に減り、それ以降は減り続ける一方という状況です。

これは、いわば稼働ベースのデータですが、図表7には着工ベースのデータを載せています。着工してから大体3年ぐらいで、先ほどのストックベースのデータになるわけですが。

こちらのデータをご覧いただきますと、やはり着工が一番多かったのは90年、91年あたりです。90年には23区合計で485万平方メートルの着工がございました。ところが、97年には130万平方メートル、98年には85万平方メートルと、ピークの5分の1以下に落ち込んでしまったわけです。

しかし、今後、ビル供給はずいぶん増える見込みです。資料の図表16には、現在公表されている東京23区内の主なオフィスビル建設計画を示しています。こちらには98年以降のデータを示していますが、98～99年はそれほど大型の物件は多くなかったわけです。

しかし、2000年以降になりますと、かなり大量の物件がオープンする予定です。これが今後のオフィスビル市場にどのような影響を与えるか、それが本日の話題の中心になると思います。

これについては、後ほどゆっくりとお話をさせていただくことにしまして、一時期の大量供給によりまして東京の土地利用は大分変わってきております。図表8をごらんいただきたいと思います。

表が2段に分かれています。上の表が概算容積率で、現在の土地利用あるいは高度利用の状況を示すデータです。それから下の表が充足率で、都市計画等で指定されている容積率のうち、実際にどれだけ消化されているかを見たものです。98年時で千代田区では102.3%と、指定容積率よりも実際に建っている建物の方が多いということになっております。データ上、宅地の面積と建物の延床面積の計算方法が違いますので、このような100%以上という数字が出てきてしまいます。それから、昔は容積率ではなくて31メートルの絶対高で建物の大きさを規定しておりましたから、そういう古い建物の中には1000%を超える容積率を実現しているものもございます。そういう事情がこのデータに反映されているのだと思います。

いずれにしても、ビルの大量供給が86年の時点では、千代田区の充足率は80%に満たなかったわけですが、98年の時点では20ポイント以上も上昇したわけです。それだけのビルの大量供給があったということです。

それ以外の場所で大量供給が進んだと思われるのが、例えば江東区のような臨海部です。こちらは86年が31.7%という充足率だったのですが、98年には47.9%まで上がっています。ただし、江東区などは区全体としてまだ低密度利用の場所が多いため、ま

だ全体の充足率はそれほど高くはないという状況です。いずれにしても、東京では過去10年程度の間に対応のスピードで高密度利用が進んだと言えます。

最近ではリストラが進み、企業が資産を売却する例がふえてきています。これも最近のビル供給に拍車をかける一つの理由になっています。

資料の図表9には、企業の資産売却例を挙げています。この中で、東京都心部のオフィスビルなどの供給に影響するものとしては、大和生命保険が内幸町の本社ビルを証券化してゴールドマン・サックスへ売却した事例、それから日興証券、東急百貨店、三菱マテリアル、日産自動車、ジャパンエナジー、レナウン、東急ホテルチェーン、東急観光、松竹などの売却例が挙げられます。

今までざっとごらんいただいたオフィスビル・マーケットの動向を資料の図表13に簡単に図示してみました。一番上の欄にオフィスビル需要量の推移、真ん中に賃料の状況、その下に供給量、さらにその下にテナントの動向とそのほかの外部要因を示しています。

92年あたりから不況が深刻化して、各企業はオフィス・コストの削減に努めました。具体的には、事業所を統廃合したり、あるいは郊外に移転したり、といった例が増えました。このため、オフィス需要はどんどん縮小していったわけです。

ところが、96年ころからこの傾向が少し変わってまいりました。それまでは見かけの賃料を安くすることに各企業は力を入れていたのですが、96年ころから見かけの賃料ではなく総合的なコストパフォーマンスを重視する企業が増えてきたわけです。

例えば郊外に移転して、オフィスビル賃料が坪当たり1000円安くなった。そのかわり取引先から遠くなってしまった。それから従業員の通勤の便も悪くなってしまった。いろいろな面で時間的にむだが出てきてしまった。時は金なりというわけですから、むだな時間がふえればそれだけ会社には損失が出てくるわけです。表面的にオフィスビルの賃料が坪当たり1000円安くなったといっても、実際はそういうタイムロスを考えると、もしかしたら損をしている可能性もあるわけです。

それを計数化してみたものが、資料の図表14にあります。まず、家計調査などをもとに一般的な従業員の年収を算出し、それを労働省調査などをもとにして算出した労働時間で割って、1時間当たりのコストを推計しました。

例えば、これまでは大手町に本社があり、それから大手町に取引先もあった。ところが自分たちの会社が例えば新宿に引っ越した。しかし取引先は相変わらず大手町にある。f a s e t o f a s eのコミュニケーションをやると思った際には、かなりのタイムロスが出てくる。そのタイムロスを1時間当たりのコストで割り、金額に換算してみる。それをオフィスビルの賃料等と加えて総合的な立地コストを出したものです。

資料では全部で三つの年についてこれを試算しています。まず1985年、昭和60年、このころはまだオフィスビル賃料はそれほど高くありませんでした。地域ごとの賃料格差もそれほど大きくはなかったわけです。当時大手町の賃料が月・坪当たり2万8、970円、大体3万円程度です。それに対して日本橋が1万8、170円、赤坂が1万8、66

1円。その他の地区も大体1万円台です。大手町だけがやや高いけれども、それでも地域的な賃料の格差はそれほど大きくはなかったわけです。このような状況では、取引先がたくさん集積している場所ほど、それから交通の要所であればあるほど、コミュニケーションコストは安くなり、その結果、総合的な立地コストも安くなります。

92年の時点では、オフィスビル賃料が大分上がってきています。大手町でも大体月・坪当たり10万円ぐらいにまで上がってきている。賃料水準が上がっただけではなく、地域的な格差も随分と広がってきました。大手町の場合では、賃料が月・坪当たり10万円程度なのに対し、五反田では3万円程度ですから、3分の1ぐらいの賃料負担でオフィスを構えることができるわけです。しかし、コミュニケーションコストの差によって、総合的な立地コストで有利な場所は違ってきます。

図表16は、これをグラフで現したものです。横軸がオフィス賃料、縦軸が総合的な立地コストを示しています。賃料の高いところほど総立地コストが高いのならば、このグラフは右肩上がりになるはずですが、ところが、1985年の時点では、むしろ右下がりのグラフになっています。すなわち、見かけの賃料は高くても都心部にいた方が立地コストは安かったと言えるわけです。

ところが、92年の時点では、だいぶ状況が変わっています。コミュニケーション頻度が20回を超えると、右下がりの傾向が出てくる。コミュニケーション頻度が20回よりも少ない場合は右上がりの傾向が出てくる。簡単に言えば、頻繁に外部と接触する人は都心部にいた方がよい。一方、余り外に出ない人は郊外にいた方がお得だ、ということです。

このように96年あたりから見かけの賃料だけをコスト削減の対象とするのではなく、それぞれの業種や業態に応じて、最も効率のよい立地場所を選ぶ傾向が出てきたわけです。例えば営業職の方は都心部にいた方がよい。それから研究職や開発職の方は郊外にいた方が効率がよい。そのように総合的なコストパフォーマンスによって立地を考える傾向が出てきたわけです。

98年以降はリストラが進行して、全般的に賃料も下がり、都心部と郊外部との賃料格差が縮まってきました。先ほどのグラフでいうならば、昭和60年、1985年の状況に近い状況になってきたわけです。したがって、再び都心部の方が、総合的な立地コストでは有利という傾向になってきたと言えます。

コミュニケーションがオフィスビルの立地ニーズにおよぼす変化としては、*face to face*の情報交換というキーワードのほかに、OA化というキーワードがございします。

資料の図表17をご覧くださいと思います。OA化によって、オフィスビルに対するニーズがどのように変化してきたかを見たものです。

OA元年が一体いつなのかということについては、いろいろな判断の基準があるようですが、一般的には1985年あたりがOA元年ではないかという考えが多いようです。た

だし、このころは、大型の汎用コンピューターとかファクシミリのように、ワンフロアに1台あれば済むようなOA機器が中心だったわけです。

オフィスビル業界としては、大型汎用コンピューターがこれからもどんどんふえてくるだろう、それに対応できるようなオフィスビルを供給しなければいけないと、床荷重が相当に大きな重さに耐えられるような、いわば重装備のビルをつくって対応したわけです。ただしそれ以降、OA機器の小型化・軽量化が進み、このような重装備ビルはかなり過剰装備になってしまったという問題が出てきました。

その後、パーソナルコンピューターが大分普及してきた。ただし、パソコンも普及の当初はスタンドアロン型、ネットワークにつながっていない単体のものが多かったわけです。オフィスビルとしては、電気容量の増強や、さまざまな配置やレイアウト変更に対応できる無柱空間などに対するニーズが強くなってきました。

オフィスビル需要に対しては、このOA機器のパーソナルユース化は非常に大きなインパクトがあったわけです。すなわち、それまでの汎用コンピューターであるとか、あるいはファクシミリのようなワンフロアに1台あればよいような機器と違い、OA機器がオフィスワーカーのスペースの中に入り込んできたという変化だったわけです。人がふえればOA機器もふえる、それによってさらにオフィスのスペースが必要になってくる。オフィスビルの需要にとっては、かなりプラスの要因となって働いたわけです。

それ以降はネットワーク化が進んできました。ローカルエリア・ネットワークが張りめぐらされるようになり、それからパーソナルコンピューターもそれまでの単機能だけではなく、多機能端末が導入されるようになってきたわけです。これに対して、オフィスビルの方では、フリーアクセス、3ウェイダクトなどの対応が求められるようになってきたわけです。

最近では、OA機器やコミュニケーション手段はさらに発展を遂げ、それまである程度狭いエリアにとどまっていたネットワークがさらに広域に広がりました。OA機器もデスクの中を飛び出して、自由に持ち運びができるモバイル機器がふえてきたわけです。

オフィスビルについても、それまでの物理的な要望以外のニーズが出てきました。SOHO、サテライトオフィスなどの形で、これまでのように1カ所にみんなが集まって仕事をするのとは別な形態のオフィスが生まれてきたわけです。

最近では、このようなネットワークの広域化という流れのほかに、例えば内線電話をやめてPHSに変えてしまうとか、それからベネッセコーポレーションが多摩で始めたのが最初だと思いますが、電話がかかってこない時間帯を設けるといった個性的なオフィスが出てきた。それによって、オフィスビルに対するニーズも随分と変わってきたと言えます。

これから先、オフィスビルに対してどのようなニーズが出てくるか、それを図表17の下欄に、キーワードとしてまとめてみました。相当に対立、矛盾したキーワードが併存するようになるだろうと考えています。

まず第1番目は、都心と郊外立地、これが両方求められるようになるだろう。なぜ、都心立地が求められるかということですが、どんなにOA機器やコミュニケーションツールが発達してもface to faceの重要性は変わらないだろうということです。

最近、渋谷周辺をビットバレーと呼ぶようになってきましたが、インターネット関連のベンチャー企業がたくさん集まってきています。彼らは普通の用事はEメールで済ませています。重要な要件については、対面でのコミュニケーションを非常に大切にしています。どんなに情報ツールが発達しても、face to faceでなければ交換できない情報があるわけです。その点を考えると、都心の重要性、face to faceの重要性は、これからも変わらずにあるだろうと思います。

それと同時に、face to faceで情報交換をする必要性のないものは、もつと郊外に立地する、あるいは広域のネットワークの中で消化されるようになる。そのように都心と郊外立地、それぞれが分かれるような形でオフィス形態、コミュニケーション形態が進むのではないかと考えられるわけです。

2番目は、1番目に付随したのですが、情報についてもいろいろと選別化が進む。一般的・普遍的な情報と、ビジネスチャンスに役立つ情報・個別情報が分かれるようになってくる。一般的・普遍的な情報は、データベースの普及によってだれでもそれを引っ張りだせるようになる。一方、ビジネスチャンスに役立つ情報、これは非常に高度で消化するのが難しい情報ですから、それについてアドバイスをする、お客さんの細かなニーズにこたえることのできるオーダーメイド型のコンサルタント業が発達してくるだろうというわけです。

一般的・普遍的なデータベースも量がふえてきますから、これについてオフィスビル需要が出てくるだろう。それからオーダーメイド型のコンサルタント業は、お客さんに近い場所にいた方がよいと思うのですが、これに対するオフィスビル側の対応も必要になるわけです。

それから第3番目は、オフィス機能の純化と住宅・オフィスの融合。これもまた、対立した概念です。これから先、仕事の密度が濃くなってきます。そうなると、その仕事の質を突き詰めた形で非常に高度な機能を持ったオフィスが必要になってくる。それと同時にホームオフィスに代表されるように、業務と生活との区分けがだんだんなくなってくる。これまでの住宅は、オフィスから家庭を守るための一種のシェルターのような役目をしていたのですが、これから先はそうではなく、仕事が非常に日常的なものになってくる。その中で住宅とオフィスが融合した形態も必要になってくるということです。

4番目は、対立した概念というわけではありませんが、今度はインターネットの活用という点でいろいろなハード的な要求がオフィスにも求められるようになってくるだろう。インターネット自身がこれから先、普及するのは間違いないけれども、例えばそれを伝達する手段として一般回線がよいのか専用線がよいのか、あるいは無線というような手段もある。どれが優位になるかがオフィスビルの仕様に影響してくる。

かつては大型汎用コンピューターに対応した重装備ビルが過剰装備になってしまったのと同じように、この点を見極めないとこれから先、ユーザーのニーズにうまく合致したオフィスビルを供給できなくなってしまうのではないかと懸念が出てくるわけです。

5番目は、オフィス形態の変化・取引手法の弾力化です。例えば、ここ数カ月の間に、インターネットを使ったさまざまな取引が新聞紙上を賑わせていますが、このような仮想空間、バーチャル空間の中でもビジネスができるようになってきた。そうすると、物理的な空間としてのオフィスビルに対する需要は縮小してくるわけです。

それから、取引方法も自由化が進んでくる。そうすると、わざわざお店を構える必要がなくなってくる。そのような物理空間に対する需要の縮小に対して、どのようにオフィスビルとして対応していくか。

第6番目もちょっと対立する概念ですけれども、オフィス形態が多様化してくる。それと同時に、多様化から一歩抜け出るような形で個性的なオフィスというものが求められるようになってくるということです。

これは、5番目に対する一つのアンチテーゼですけれども、例えばコンビネーションオフィスという形態が北ヨーロッパなどでは普及しています。これは、個室スペースと、共同作業をする共有スペースが組み合わさった形のオフィス形態です。これまで日本では、賃料が高いため、コンビネーションオフィスのような広いオフィス空間は展開できなかったわけですが、物理的な空間に対する需要が縮小してくれば、逆に一人当たりの床面積をふやすことができるかもしれない。一人当たりの面積をふやすことができれば、それぞれの個人の能力を発達する部分と、企業としての一体感を生かせる共同作業の部分を純化し、さらにそれを融合するという形で、このようなコンビネーションオフィスも存在意義が出てくるかもしれない。このような形でオフィス形態の多様化、そしてそれを生かす形での個性的なオフィスが生まれてくるということです。

このような形で今後オフィスビルを考えるには、いろいろな要素があるわけです。これらの要素を一つ一つ解きほぐしていったら、これから先のオフィスビル形態、あるいは業務形態に対応していかなければいけないと思います。

これから先のことを考えると、確かにオフィスビルに対する需要は、リストラの進行もあって、現在は縮小傾向にある。それから、これから先、イートレードや取引の自由化が進むと、物理的な需要の総量は縮小してくるだろう。しかし、これらのニーズにきめ細かくこたえることによって、またさまざまなオフィスビルに対する新たな需要が創出されるのではないかと考えられるわけです。

さて、お話をもとに戻して、現在の市場と今後の供給動向について考えてみたいと思います。今、オフィス形態の変化によってオフィスに対するニーズがいろいろと変化してきていると申し上げたのですが、現在、既に非常にたくさんのオフィスビル供給計画が動き出し、また現実に建設されているわけです。

その中には、このような経済の変化、あるいはオフィス形態の変化に対応するために、いろいろと工夫を凝らしているオフィスビル計画も多数あるわけです。それらを概観して、今後のオフィスビルのあり方を考えてみたいと思います。

資料の図表16に示されているとおりに、現在非常に多くのオフィスビル計画があるわけです。なぜ、この不況下にもかかわらず、こんなにたくさんのビル供給計画があるのかという質問をいただくことがございます。今後の大量供給には、大きく三つのパターンがあると考えています。

まず第1のパターンは、景気のいいときに計画され、バブル崩壊によって一時延期されていた計画が再開したものです。これらの計画は、当初は2000年を完成の目標にしていたものが多いのですが、一時中断した分だけ完成時期が数年間ずれてしまいました。結果的に、2001年から2004年あたりにオープンが集中してしまったというわけです。

第2のパターンは、旧国鉄用地の再開発計画です。国鉄用地の売却が97年以降に多かったため、その再開発の完成も2001年から2004年あたりに集中してしまったというわけです。図表16をご覧くださいませても、旧国鉄跡地の再開発計画が非常に多いわけです。例えば、汐留の貨物操車場跡地には、電通、松下電工、日本テレビなどの本社ビルが建設されます。それから品川駅東口には、三菱重工、三菱商事、三菱自工、大東建託などの本社ビルの建設計画があります。八重洲南口にはパシフィックセンチュリーの再開発ビルがあり、八重洲北には森トラストの再開発計画があります。これらの敷地は、いずれも97年2月～3月に旧国鉄跡地が売却されたものです。

第3のパターンは、規制緩和が進み、老朽ビルの建て替えが盛んになってきたことによるものです。資料の図表19に、大規模改修事例と建て替え事例を記載しています。

例えば、丸ビルは1923年に建築されて、関東大震災にも耐えたビルなのですが、今後の大規模災害に耐えられないという理由で、三菱商事ビルと一体で建て替えが進められています。サンケイビルは1955年に建築されたもので、四十数年間たっていますが、こちらは新聞社が主なテナントさんということもあり、高度な情報化ニーズに対応する必要があります。このような、丸ビルやサンケイビルの建て替えが、周辺の再開発や建て替えを促すわけです。丸の内地区ではこのほかに日本工業倶楽部・永楽ビルの建て替え、明治生命館の建て替えが進んでいます。

規制緩和を受けた形では、三井本館の建て替えがございませ。これは1929年の建築ですが、東京都が新設した重要文化財特別型特定街区制度の適用第1号として、建て替え計画が進められています。

このように、この不況下にもかかわらず大量供給が進むパターンには、以上の三つが挙げられます。繰り返して申し上げますと、第1は一時期中断していた計画の再開、第2は旧国鉄跡地が97年以降に売却されたもの、第3番目は建築規制の緩和等による建て替えの推進です。

これら三つのほかに、さらに今後も大量供給が起きる要因になると思われるものがあります。その一つが、先ほどの繰り返しになりますけれども、資料の図表9に示した企業のリストラの進展でございます。この一覧表から落ちている、最近新しく発表されたものも幾つかございます。例えば日本NCRの本社売却などがあります。

このようなリストラに伴う企業所有地の放出が最近ではさらにやりやすくなったという事情がございます。それは不動産の金融化と一般的に言っておりますが、証券化や金融商品の開発など、不動産の流動化を促す措置がいろいろと講じられたことです。これがリストラ等に伴い、企業が所有している不動産を放出することにさらに拍車をかけることになると思います。

まず、証券化です。先ほどの繰り返しになりますけれども、ジャパンエナジー本社ビルとか、東邦生命ビルなどが証券化の代表的な事例として挙げられます。

リストラとはいえ本社ビルはなかなか手放したくないというのが正直なところではあります。そこで、実質的に本社ビルを手放さない形で資産を流動化する、あるいは資産価値を健在化するというような方法も出てきました。比較的よく使われるのが、信託受益権をケイマンSPCの日本法人に譲渡するという方法です。事実上の担保融資だと評価をする方も多いようです。

この手法を使った例には、東急不動産本社ビルがございます。今年4月に90億円で譲渡し、新聞報道では、譲渡益73億円と伝えられています。それから、東急不動産の赤坂東急ビルの譲渡が181億円で、それから、住友軽金属が工場を譲渡した例。それから、NECが芝の本社ビルについてこのような形での流動化を検討中と伝えられています。

さらに、もう一つの形態といたしまして、本社を手放さずに再開発を行う方法もございます。これは民間都市開発推進機構などに一度譲渡して、民都機構と共同で再開発を行うという方法です。松竹本社ビルがこの方法を活用しています。

このように、証券化や、ケイマンSPCを使う、あるいは民都機構と共同で再開発を行う、このような形で本社ビルなど資産を流動化したり、活用することができるようになったことも、今後のオフィスビル供給に影響を与えてくると思います。

先ほど、東京の土地利用が急速に進んでいると申し上げましたが、実は東京都内にはまだいろいろな未利用地が残されており、これら未利用地の開発も、その機会が待たれています。比較的最近になって発表されたものでは、フジクラの深川工場跡地の再開発があります。これは、木場駅から徒歩3分ぐらいの、総面積6.4ヘクタールにおよぶ、大正時代から80年間にわたって所有してきた土地だそうです。フジクラの工場は既に富津に移転しており、バブル期に一度再開発を計画したそうですが、バブル崩壊後の93年に計画を一時期凍結して、それをまた再開させたということです。現在、イトーヨーカドーが主要テナントとして決まっているそうですが、それ以外にもオフィスビルの高層棟を2棟、それから低層のオフィスビルを数棟という形で、かなり大規模な開発が計画されている。

全体の開発が終わるまでには10年から15年かかるという計画だということです。このように、未利用地がまだ数多く残されているわけです。

それから、先ほど旧国鉄跡地について申し上げましたが、旧国鉄跡地や自治体の所有地にも、秋葉原や南千住などの未利用地がまだ多くありますので、これらが開発される可能性も十分にあるわけです。

現在、不動産の証券化等は、既に稼働している不動産を対象に行われている例が多いのですが、最近ではまだ稼働していない不動産を利用するために証券化を活用することができないかといった検討もされています。

資料の図表33は、例えば未稼働のものであるとか、あるいは稼働はしているけれども収益が低いものを高収益を上げるものに整備するために証券化を検討する、その考え方のフローチャートを示しています。

それから、最近の不動産業界では、稼働資産の証券化よりも、むしろSPCを利用したノンリコースローンの方に次第に興味が移っておるというのが実情です。今後はノンリコースローンによるプロジェクトファイナンスも相当にふえてくると思われます。たとえば、セコム本社ビルについて開銀などが実施したノンリコースローンが話題になっています。民間金融機関などもいろいろと研究を進めていますので、開発資金に対する新たなファイナンス手法としての証券化やノンリコースローンがふえてくると思われます。

それから4番目として、自治体が最近になって、都心部の再開発に非常に積極的になってきたということが挙げられます。これには、いろいろな理由があるのだらうと思いますが、日本経済の衰退は都心部の空洞化が一因なのではないか。そこで、都心部を再開発し、オフィスビル等の建設を推進し、業務機能を支援すれば、それが日本経済の再生につながるのではないか、という考え方が強くなってきているようです。

例えば、建設省は、都市計画のビジョンとして、従来の都市化から最近では都市型へと方向転換をしている。従来の都市開発は、郊外に鉄道網などを張りめぐらし、広域に開発するという都市化を推進するやり方だった。最近ではそうではなく、規制市街地などをもっと高密度に活用する、そのような都市型の開発へと転換しなければいけない、そのようなビジョンに変わってきているわけです。

それから、東京都も最近では都心部の再開発に非常に熱心です。平成6年に業務商業マスタープランをつくったり、あるいは平成9年に都区部整備方針をつくったりしています。

不動産業界で大きな話題となったのが中央区の再開発構想です。中央区が平成10年度から調査を進め、ことし7月にその中間報告を出したもので、東京駅八重洲口を中心とする6.5ヘクタールに延床面積90万平方メートル、容積率1700%の建物をつくるという計画です。この計画には、約80階建て、高さ330メートルのタワーを2棟つくるといった内容が含まれています。ちなみに東京で一番高い建物が東京都庁舎の243メートルですから、これより100メートル近くも高いわけで、相当にびっくりするような計

画です。このように、最近では自治体も非常に都心部の再開発に対して熱心になってきたというわけです。

それから、今まで申し上げたようなさまざまな開発が周辺の開発意欲を刺激するということが出てきています。資料の図表16の中に、千代田ファーストというビルがございます。これは昨年秋に西神田三丁目地区再開発で完成しました。これが周辺の開発意欲を非常に刺激し、昨年6月にこれに連なる西神田三丁目北部西地区の都市計画が決定し、また組合設立への動きが加速しました。今の計画では地上33階建て、高さ130メートルの建物を建てるという計画ができています。このように開発が周辺の開発を促すという動きもこれから先、盛んになってくると思います。

このように、現在進行中の計画は非常に数が多いのですが、この中で幾つか特徴的な事例を見てみたいと思います。資料では、図表23以降になります。

まず汐留地区です。先ほど申し上げましたとおりに、これは旧国鉄の操車場跡地の再開発ですが、本社ビルがかなりを占めています。電通、日本テレビ放送網、松下電工などの本社ビルが建設されますが、三井不動産とアルダニー・インベストメンツ社の賃貸ビルも計画されています。

オフィスビル以外では、汐留D南街区に建設される住宅が、画期的な物件として大きな話題になっています。三菱地所を中心とする8社の共同事業ですが、地上42階、基準階の階高が3.3メートルと、非常にグレードの高い住宅になります。三菱地所の事業分については、匿名組合を活用して資金地用達しており、事業手法の面でも工夫が凝らされています。

次に、図表24の六本木六丁目地区です。合計延床面積が69万平方メートル、事務所がこのうち26万平方メートルと、非常に大きな規模です。居住人口を現在の800人から2000人に引き上げることが計画の中に掲げられていますが、住宅やオフィスを含む複合開発として、先ほど申し上げました新しいオフィスビル形態を先取りした計画だと考えられます。

六本木地区という場所には、大使館や外国企業の集積があります。また、六本木地区のデベロッパーも、例えば大学を誘致したり、いろいろと文化活動にも力を入れている。そういう意味で、これまでとは違った付加価値の高い開発を目指しているということです。

次に、図表25の愛宕二丁目です。オフィスの延床面積は約9万平方メートルぐらいです。この地区はお寺が多いものですから、蓮の形を模した建物にするということで、デザインの面で相当話題になると思います。住宅棟については高齢者を想定して、近くにある病院との連携も検討しているとのことで、今後の高齢化社会等に対応したコンセプトをもつ、非常に特徴の多い計画です。

次に、図表26の渋谷マークシティは、オープンを間近に控えた開発です。渋谷という場所は若者の街というイメージが強いのですが、このイメージについては否定的な意見と肯定的な意見と両方あるようです。華やかで賑やかでいいではないかという意見もあれば、

若い人たちが集まっても余りお金を使ってくれないので商売が成り立たないとか、騒がしい風俗は悪くなるといった否定的な意見もあります。

東急グループは渋谷を拠点にしていますが、渋谷の再生プランをかなり以前から立てており、その中で三つの拠点をつくることを計画しているとのこと。一つが渋谷駅前、もう一つが東急百貨店の跡地、残る一つが東急電鉄の本社跡地の再開発ということです。このうち百貨店跡地の再開発は東急文化村として、もう既にでき上がっていますが、さらにもう一つの駅前再開発の構想を具現化したものが渋谷マークシティだと思います。

延床面積は、全体ではかなり大きく、14万平方メートルあるのですが、オフィスビル部分はそれほど大きいわけではなく、延床面積が約4万平方メートル、賃貸床面積が約2万7000平方メートルぐらいです。渋谷という街の規模を考えると、渋谷のイメージがこれだけで変わるといふほどのものではないと思いますが、渋谷にはこれまで大規模オフィスの供給が少なかったため、久々のグレードの高いオフィスビルということでのインパクトは強いと思います。

渋谷マークシティの中では、ホテル部分が、例えば女性専用フロアを設けたり、5人部屋として利用可能なものにしたとか、現在のホテルに対する細かなニーズにこたえており、このコンセプトは非常におもしろいと思います。

次に、図表27の、晴海アイランド・トリトンスクエアです。こちらは全体の延床面積は非常に大きく、約67万平方メートルあります。そのうちオフィスゾーンは約38万4700平方メートルです。このうち、かなりの部分は本社ビルになる予定で、こちらの事業主体である住友商事、三菱電気ロジスティクスなどが本社を構えます。

以上が主な大規模開発ですが、図表28以降には、個別ビルの中で特徴的なものをいくつかピックアップしています。かいつまんで重要な点だけを申し上げたいと思います。

まず、図表28の、丸の内ビルディングの建て替えです。先ほどの繰り返しになりますけれども1923年築の、日本で最も由緒の正しいビルの再開発として注目されています。さらに、隣接する三菱商事丸の内本社ビルとの一体開発であるという点。また、丸の内地区の、一連の再開発の先駆けとなり、周辺にさまざまな再開発を生み出す契機となったものとしても注目されています。

次に、新東京サンケイビルです。こちらは1955年に建築されたビルの建て替えですが、産経新聞本社が入居することもあり、情報化対応の点を強化したビルになります。

次の、パシフィックセンチュリープレイス丸の内は、香港系のパシフィックセンチュリーグループが建設するビルです。パシフィックセンチュリーグループは、日本で幅広く不動産事業を展開する計画のようで、住宅の証券化など、新分野にも積極的に取り組んでいます。

次に、丸の内北側の、森トラストによる再開発です。こちらは当初、隣接するビルとの一体開発を検討していたとのことですが、結局は単独開発になりました。ホテルオークラが進出し、住宅部分の居住者にも、ホテルのサービスを提供するとのこと。

次に、図表29の、日本工業倶楽部と永楽ビルの建て替えです。丸の内、あるいはこれから申し上げる日本橋地区には由緒の正しいビルがたくさんあるわけですが、日本工業倶楽部会館は登録文化財に指定されています。その3分の1を保存し、残りの部分も建て替えて再現するとのこと。保存型再開発のリーディングケースになるプロジェクトだろうと思います。

次に、室町三井新館です。三井本館が重要文化財建築物に指定されており、先ほども申し上げましたが、東京都が新設した重要文化財特別型特定街区制度の適用第1号になります。

日本橋地区には、このほかにも重要な建物がたくさんあります。例えば日銀が重要文化財になっており、三越本店も歴史的建造物に選定されている。それから日本橋も重要文化財に指定される予定です。

海外の事例では、このようなランドマーク施設がある場所は再開発が難しい場合が多く、ランドマーク施設がある周辺エリアは全部再開発禁止だという国や都市もあります。しかし、全部を再開発禁止にしてしまうと、街の機能がどんどん低下してしまうといった問題点も指摘されています。この日本橋地区や丸の内地区は、古いイメージや伝統をうまく生かしながら都市施設の更新を図るという意味で、世界でも非常にまれな地区になると思います。

次の明治生命館も、重要文化財に指定されています。重要文化財は建て替えることはできませんので、これを保存をしつつ、別棟とともに一体開発するものです。

次は、オープン間近の山王パークタワーです。主要テナントは、三菱信託銀行本店、N T Tドコモ、ドイツ銀行、バンク・オブ・アメリカなどで、ほぼ満室になったということです。

次は、図表30の六本木一丁目地区です。先ほど六本木六丁目再開発について申し上げましたが、六本木地区は再開発の多い場所です。六本木一丁目では、住友不動産を中心に、港区、森ビル、地元地権者によって再開発が進められています。こちらでは、一番最初に準備組合が設立されたのが1976年ということですから、23年間かかって着工にこぎつけたことになります。再開発がいかにかの長い仕事であるかを示した例だと思えます。

次は、セルリアンタワーです。東急グループによる渋谷地区再活性化構想について、先ほどまでに二つの拠点について申し上げたのですが、最後の一つがこの東急電鉄本社跡地の再開発です。渋谷という街は、先ほども申し上げたとおり若者の街というイメージが強いのですが、そうではなく大人の街、それも国際化に対応した高度なビジネス街にしたいとの考えによる計画です。渋谷区や東京都も、同様の考えを持ち、この計画に協力しているとのこと。セルリアンタワーでは、東急ホテルチェーンがホテルを運営するのですが、最高級クラスの都市ホテルという設定になっています。

次は、図表31の芝公園プロジェクトで、住友不動産を中心とした再開発です。私は、このようなデータ等をまとめるためにいろいろな場所にヒアリングしているのですが、こ

の芝公園プロジェクトについては、周辺のビル会社の期待が非常に大きいようです。田町・三田という場所は、浜松町と品川というオフィス集積に挟まれて、ビジネス街としてのイメージがいまひとつはっきりしない地区です。芝公園プロジェクトは、この地区の新たなランドマーク施設になる可能性があるという意味で、周辺のビル会社が随分と注目しているプロジェクトのようです。

次の飯田橋プロジェクトは、ほぼ満室になったと聞いております。

次の後楽一丁目森ビルは、東京都下水道局との共同事業で、既存のポンプ所に上部施設を加えるものです。このような施設はこれまでも幾つか例がありまして、例えば千代田区にある日本ビルが、やはり下水道局の施設と一体になった再開発ビルです。公共施設と再開発事業との組み合わせという意味で、非常におもしろい事例だと思います。

このようにいろいろなプロジェクトがたくさん進められているのですが、そのいずれにも、今後予想されるオフィス環境の変化や、取引形態、あるいは社会情勢に対応し、その動きを先取りしようというコンセプトが見られます。これらは、非常に望ましい傾向だと思います。

今、いろいろなプロジェクトについて、とりあえず概要だけをお話したわけですが、エリア別にまとめると、資料の図表22のようになると思います。個別の場所についてのご説明は割愛させていただきますが、それぞれの地区にそれぞれの特徴があり、そのメリットを生かし、これからのオフィス形態に対応する形での開発が行われていると評価してよろしいのではないかと思います。

最終的な問題は、こんなにたくさん建てるだけの需要はあるのか、ということです。これについては、二つの答えが用意できると考えております。

まず一つ目の答えですが、非常に無責任な答えになりますが、オフィス床がテナントで埋まるかどうかは景気次第だということです。身も蓋もない言い方のように感じられるかもしれませんが、これは事実です。景気がよければ、多少の供給過剰ならば、特に問題なく、しばらくすれば埋まってしまうというのがこれまでの例です。オフィス床に対する潜在需要は常にあります。その潜在需要に、タイミングよく供給が行われると、その供給がさらにあらたな需要を生む。これを、需要と供給の相乗効果と呼んでいます。

潜在需要が常にあるという根拠ですが、現在の日本のオフィスビル環境は必ずしもよくないというのが実情です。オフィスワーカー一人当たりの床面積は、東京23区平均で約16平方メートルぐらいにすぎず、欧米の2分の1程度です。したがって、良いオフィスビルに移りたい、自分の働いている環境をよくしたいという潜在的な需要は常にあります。

私どものようなシンクタンクが、オフィスで働いている人たちに対して、アンケート調査などで、今のオフィス環境について満足していますかと尋ねると、大抵の人が満足していないと答えます。では、どこかに移転することができるとして、移転後は現在に比べてどれぐらいの床面積が欲しいですかと尋ねますと、大抵が6割増しぐらいという回答にな

ります。いきなり2倍、3倍と答えるのはいくら何でも無謀ですから、少し割り引いて大体6割増しという答えになるのだと思います。そこで、シンクタンクがアンケート調査をすると、大抵の場合、現状の6割ぐらいの潜在需要があるという結果になるわけです。アンケート調査特有の問題点はありますが、日本のオフィス環境が貧弱である以上、常に潜在需要があることは確かだと思います。

そして、この潜在需要がある程度満たされると、この満たされた状態が次の潜在需要を生みます。例えば、マイクロソフトが7年ほど前に南青山から笹塚に移転した際には、かなり広い床面積を確保して、当初はこれで2～3年は持つと思われていたそうです。ところが、業容が拡大し、2～3年どころか3カ月で手狭になってしまった。マイクロソフトは、小田急サザンタワーなどにオフィスを展開しています。やはり潜在需要は常にあり、問題はその潜在需要の健在化を可能にする外部環境が整っているかということだと思います。一般的には、これは景気がよいかどうかにかかってくるわけです。

海外の例を申し上げますと、ロンドンにドックランズという再開発地区がございます。ロンドンはテムズ川を基盤とする港町ですが、この港のドックヤードがあった地区が荒廃していたため、再開発計画が持ち上がりました。ちょうど、イギリスでビッグバンがおこなわれた前後のことです。この中に、キャナリーワーフという場所に、第二のシティーとして金融街をつくる計画が含まれていました。

このキャナリーワーフは、それ以降、イギリスの不動産市況が非常に悪化したこともあり、一時期は空室率が80%を超える状態でした。ところが93年以降、ロンドンではオフィスビルの供給が非常に少なくなった、それから景気が順調に回復したということもあり、このキャナリーワーフは現在はロンドンの副都心という形で稼働しています。景気がよくなれば、一時期の空室率は高くなっても、それ以降は何とかなるといった一つの例だと思います。

日本のバブル期の状況にも、同様のことが言えます。先ほど、過去のビルの供給量の推移に関するデータをごらんいただきましたが、東京でビルの大量供給が始まったのが1986年からです。しかし、ビルの空室率が目立って落ちてきたのは92年からです。したがって、景気がよかったときにはビルの大量供給は何とか消化されていたと言えます。先ほど申し上げた需要と供給の相乗効果がこの段階では働いていたわけです。

以上のようなことを勘案しますと、はっきりした回答になっていないように思われるかも知れませんが、景気さえよければ何とかなる、と言えるわけです。

そんな答えではあんまりではないかというご指摘があると思うのですが、2番目の答えとしては、先ほどまで申し上げましたとおりに、今後さまざまなオフィス形態の変化が予想される。そのキーワードの中で一番の大きな要素となるのは、コミュニケーションツールの多様化だと思います。

その中で、先ほど申し上げましたとおり、オフィスビルの立地については、集中と分散という相反するニーズが両方出てくる。それから、用途の面でもさまざまなニーズが出て

くる。それから、物理的な需要量は縮小するかもしれないが、それに対して高品質なオフィスを求める別なニーズが出てくる。その中では、例えばコンビネーションオフィスのような新しい形態のオフィス展開も可能になるだろう。それらのニーズにちゃんとこたえることができれば、オフィスビル需要が拡大する可能性も出てくるというわけです。

このような二つの答えを用意することができるのではないかと考えているわけです。

本日は、最近の不動産市場の動向について、主に東京のオフィスビル市場を中心にお話し申し上げたのですが、最近はこのような不動産の実物のマーケットだけではなく、不動産の金融化の問題であるとか、コミュニケーション形態の問題であるとか、住宅とオフィスとのかかわり合いの問題であるとか、オフィスビルを起点にするとしても検討しなければならない問題の範囲が非常に広がってきています。それらのテーマについて、多方面から分析していくことが、現在のオフィスビルが抱えているさまざまな問題を解決するかぎになってくるのではないかと考えています。

長時間にわたりまして、ご清聴、まことにありがとうございました。

◆第59回講演会 1999年11月26日 於：氷川会館