

【第85回 定期講演会 講演録】

日時：平成14年10月8日

不動産市場の現状と動向

みずほ証券株式会社
シニア不動産アナリスト
石澤 卓司

ご紹介いただきました石澤と申します。何とぞよろしくお願い申し上げます。

本日は、「不動産市場の現状と動向」という大きな題をつけておりますけれども、主にオフィスビルのマーケット動向についてお話をさせていただきたいと思っております。皆様方ご存じのとおり、今後数年間に、大量のオフィスビル供給が見込まれており、その影響でオフィスビル市況が悪化すると予想されています。本日は、この問題についてのお話が主なテーマになってくると考えております。

資料の5ページは、不動産事業の経営者の景況感を調べたものです。まず図表1は、土地総合研究所が3カ月ごとに調査しているものです。上の段が現在の経営の状況を聞いたもの、下の段が今後の見通しを聞いたものです。現在の経営状況については、99年以降、やや横ばい気味の状態ですが、絶対値は大体マイナス20からマイナス40のあたりを行ったり来たりしております、非常に状況が厳しいとの実感をお持ちの方が多くが示されています。

この中では、ビル賃貸業と、住宅・宅地分譲業はかなり状況が異なるようです。住宅・宅地分譲業のデータは、99年から2000年にかけて、かなり上向きになっていきます。このときには分譲マンションがよく売れていたわけですが、ただし、この分譲マンションの売れ行きも2000年後半あたりから大分状況が悪くなってきたようで、グラフに示されているとおり2001年、2002年に関しては、おおむねマイナス20ぐらいの数字になっています。皆様方ご存じのとおり分譲マンションの契約率は、現在でも、おおむね70%を超えています。データ上は比較的売れ行きがよいことになってはいますが、景況感については、特に2000年の後半から状況は相当厳しくなっていると感じている経営者の方が多いということだと思っております。

一方、不動産流通業の景況感は、土地の取引量に左右されると思っております。2002年の1月から4月にかけて多少上向きになっているところがあります。これには、価格は下がっているが、取引数は活発だという部分が影響しているようです。ただし、数値はマイナ

ス40前後ということですので、相当に状況は厳しいと考えている方が多いということが示されていると思います。

それから下の段の方の3カ月後の経営の見通し、先行きに対する見込みは、おおむね下がり基調といたすでしょうか、これから先ますます厳しくなると見ている方が多いようです。

2000年から2001年にかけては多少線が右上がりになっているところもあり、これから先多少よくなるとの期待もあったようですが、2001年以降はおおむね不動産業のどの形態につきましても線が右下がりになっています。

図表2も同じように不動産経営者の景況感を見たものですが、こちらは東京ビルディング協会が、オフィスビル経営者の方を対象に実施したアンケート調査です。全体的な傾向は、先ほどの土地総合研究所のデータと同様に、やはり2001年から市況が相当悪化してきたということが示されています。

この中で興味深いのが新宿区と渋谷区のオフィスビル事業者の景況感です。2000年あるいは2001年の段階では、かなり楽観的な見通しを示される方も多く、数字がプラスになっている項目もあったわけです。それが2001年から2002年にかけて、ほとんどすべての項目がマイナスに転じました。これについては、2000年までオフィスビルマーケットを支えていたIT関連企業や外資系金融機関の需要が縮小してきたことが影響しているのではないかとされています。

特に市況の変化が著しいのが渋谷区ですが、それに比べると新宿区の方は、いくぶんは変化が穏やかといえそうです。新宿区は東京都の副都心として整備されています。新宿区も渋谷区と同様にIT関連のベンチャー企業が多いのですが、オフィスビルマーケットの層の厚さといえますでしょうか、副都心として整備されているという、その基盤整備の部分の差が多少現れているようです。いずれにしても、オフィスビル市況やオフィスビル経営者の景況感が2001年から著しく悪化しているということが、お手元の資料でご確認いただければと思います。

このような傾向が不動産価格にも影響しているようです。図表3は、公示地価と基準地価の動向を四半期ごとにまとめたものです。このグラフの中にも、2001年からおおむねグラフが右下がりの傾向になり、市況が悪化したことが示されています。ことしの初めには多少は持ち直しており、2002年の第1四半期、第2四半期にかけては、右上がりの形になっています。これは昨年、市況が余りにも著しく悪化し始めたため、多少のリバウンドが出てきたことと、ことしの前半は、オフィスビルに関しては、港区の芝などで比較的優良な再開発がオープンし、かなり稼働率の高い物件が出てきたことが多少影響していると思います。

住宅地に関しては、昨年の暮れからことしの前半にかけて、江東区のダブルコンフォートタワーやニュートンプレイス、横浜の横浜タワーズといった、話題性の高いマンションの販売が始まったことが影響していると思います。

大阪については、商業地の地価が右上がりになる理由は、実は余り思い浮かばないのですが、住宅地に関しては、超高層物件を中心に販売率の高い物件が出てきていることが多少影響していると思います。ただし、多少右上がりになっている局面があるとはいえ、全体としては地価下落が続いていることは変わりありません。恐らくことしの後半にかけて、状況はさらに悪くなってくるとおもいます。地価の変動率も、再び下落幅が拡大する状況が出てくるとおもいます。

公示地価や基準地価は、最近では、収益還元法を重視して算定されるようになってきたため、オフィスビルあるいは住宅の市況を比較的ダイレクトに反映するようになってきています。以前の公示地価や基準地価は、必ずしも収益還元法によっていない部分がありましたので、市況とリンクする率は比較的小さかったのではないかと思われれます。そのことを考えると、今後しばらくの間、公示地価や基準地価の下落幅は拡大傾向が強まると考えられます。

このように、公示地価や基準地価が不動産マーケットの状況を反映しやすくなったということ踏まえて、8ページ目の図表4をごらんいただきたいとおもいます。公示地価はことしで11年連続で下落しています。それから基準地価も全国ベースでは11年連続、東京圏、大阪圏に関しては12年連続で下落しています。ただし、この10年以上にもわたる下落の中で、下落の要因は随分と大きく変化してきているとおもいます。

お手元の8ページのグラフは、東京駅からの距離圏別に地価下落幅の状況を見たものです。こちらには95年、98年、2002年の三つの年のデータをプロットしています。

まず95年のデータをみると、急激な右上がりになっています。すなわち、95年は、東京駅に近いほど下落幅が非常に大きいという状況でした。これは、バブル経済期に東京都心部を中心に地価が著しく上昇した、その修正の過程で起こった地価下落だと思えます。一方、98年の折れ線は、ほとんどフラットになっています。98年の段階で東京圏に関しては、いわゆる「バブルの清算」は終わったと考えています。

そして2002年になると、95年とは全く逆の状況が見られます。すなわち折れ線が右下がりになって、東京駅から離れるほど下落幅が拡大する状況になっています。すなわち東京の都心部ほど利便性が高い、その利便性の高いところにオフィスビルや住宅の需要が集中する、都心に一極集中する傾向が非常に強くなってきたわけです。

これはある意味では、極めて経済合理性にかなった動きだと思えます。これまでは東京都心部は実力以上に地価が上がり過ぎていたので、オフィスビルユーザーや住宅購入者は、希望どおりの場所にオフィスを構えたり、住むことができなかったのだとおもいます。しかし、都心部の地価が下がり、都心部と郊外部で価格水準の差が縮まったため、経済合理性に沿った行動が採りやすくなってきた。都心部の利便性の高いところに需要が集中するようになってきたということです。

ある意味では、非常にわかりやすい地価体系になってきたと思えます。すなわち、だれでも便利だと思うところ、あるいは住みたいと思うところに需要が集中する傾向が強くなっ

てきた。それが地価にもあらわれてきたと考えられます。

このような都心一極集中の傾向は、当面の間変わらないと思います。現在の「都市再生」の動きや、都市政策で図られている施策は、ある意味では、需要の強いところを後押しする政策ですので、今後もさらにこの都心一極集中傾向が強まってくると考えているわけです。

このように、非常にわかりやすい地価体系になってきたといっても、全体としては、不動産を取り巻く環境が厳しいことは変わりありません。それでは一体いつまでこの厳しい環境が続くのかということですが、私自身は、公示地価や基準地価のベースでは2006年までは地価下落が続くと考えています。その理由としては、次の三つが挙げられます。まず一つは、日本経済の自律的回復が遅れるということです。9ページの図表5は、ことしの1月に政府が発表した経済見通しと、経済財政の中期展望です。前者に関しては、政府の見通しのほかに、民間調査機関による予測を併記しています。全般的に非常に厳しい数字が並んでいると思います。政府見通しでは、2002年度の実質GDP成長率は、ゼロ成長と見られています。これは、この段階での見通しとしては、過去最低の水準ですが、民間調査機関はさらに厳しく予想しており、マイナス0.7となっています。皆様がお存じのとおり、これ以降、下方修正する調査機関が相次いでいるので、実際はさらに厳しくなっていると言えます。

この中期展望が出た段階では、政府は、2003年度までを集中整理期間と称して、この間は地価の下落が続く、新たな不良債権が発生すると予想していました。しかし、2003年度の後半あたりから状況は少しずつ回復して、2004年度からはプラス成長が見込めるとの見通しでした。現状では、このスケジュールは後ぶれする可能性が強いと考えられています。これはよい見方をしますと、極めて現実的な見通しです。また、悪い言い方をすると、早々とさじを投げてしまったとの見方もできるわけです。いずれにしても、2003年度、多少後ぶれをした場合には、2004年度まではマクロ経済は厳しい状態が続くだろうということです。

不動産の指標は、マクロ経済の指標に比べて、おおむね遅効性があります。マクロ経済が底を打ってから、不動産の指標は、半年から1年ぐらいのタイムラグを経て回復するというのがこれまでの傾向です。不動産投資は、投資総額が非常に大きくなるので、投資に踏み切るまでに時間がかかるという問題があります。それから投資額が大きい割にはその効果がなかなかあらわれにくいという問題もあります。このため、設備投資の中では、不動産に対する投資は、やや後順位になる傾向が強いです。このため、マクロ経済が底を打ってから不動産の指標にその効果が現れるまでには、大体半年から1年ぐらいのタイムラグがあるということになっています。

この中期展望が出た段階では、2003年度が景気の底と想定されていました。暦年ベースでは2004年ということになると思います。現状ではさらにそれが後ぶれする可能性が強いので、経済が底を打つのは、早くても2004年から2005年ということになる

と思います。この波及効果が不動産分野に及ぶには、さらに半年から1年ぐらいのタイムラグがあると思いますので2005年から2006年。恐らく2006年以降になるだろうと思います。それまでは地価あるいは不動産価格は、全般的には下落傾向が続くと考えています。これが第一番目の理由です。

第二番目の理由は、第一番目の理由と関連が深いのですが、2003年度あるいは2004年度を一つのめどとして、不良債権の最終処理や減損会計の導入などを背景として、不動産の処分が盛んになってくるということです。不動産売却が加速して、不動産価格についてはマイナスの影響が出てくると考えられます。これが第二番目の理由です。

第三番目の理由は、これが本日の大きなテーマになるわけですが、恐らく2003年、2004年まで、オフィスビルや住宅など、実物不動産のマーケットが非常に厳しい環境が続くだろうということです。このような理由から、2006年までは不動産価格の下落傾向が続くと考えているわけです。

では、今申し上げた中の第三番目の理由になりますが、オフィスビルマーケットの動きを検討してみたいと思います。10ページ目の図表6は、1986年から2002年にかけてのオフィスビルマーケットの動向をまとめてみたものです。この中ではオフィスビル需要、賃料、供給量について、それぞれの状況をまとめています。それから、その背景となっている事項を下の方にまとめて記載しています。斜線が引いてあるのは、いわゆる「2003年問題」を初めとする、オフィスビルの大量供給の背景となっていると思われる事柄です。

11ページの図表7は、オフィスビル空室率の状況です。オフィスビル空室率のデータは、複数の機関から公表されていますが、ここに記載しているのは生駒データサービスシステムによる調査結果です。私は、生駒のデータに関しては、空室率が3%、あるいは5%という二つの水準が、市況を見る際の目安になると考えています。

オフィスビル空室率が5%を超えると、借り手主導の市場になり、オフィス賃料は下落傾向が強くなります。逆に空室率が3%を切ると貸し手市場になり、賃料は上昇傾向が強くなってきます。3%から5%の範囲内が貸し手と借り手の力関係がほぼ拮抗した状態で、賃料は横ばい傾向が強くなってきます。

この基準を踏まえて図表7のデータをみると、オフィスビルのマーケットは、2001年から全般的に空室率が上昇傾向にあります。その少し前の状況をごらんいただきますと、97年から99年あたりにかけての空室率は、比較的低い水準にあったと言えます。やはり状況が目立って悪くなってきたのは2001年からです。

先ほどの3%あるいは5%といった目安をもとにデータをみると、東京23区全体の空室率は2002年6月の段階で5.1%という水準になっています。過去の数字をさかのぼると、最近数年間で空室率が一番低かったのは、2000年12月の3.8%でした。この水準は、3%から5%の間におさまっているので、貸し手と借り手の力が均衡し、賃料は横ばいという状態だったと思います。2001年以降は空室率が上昇し、現在は5%を

超える状態になっているので、オフィスビル市場はかなり悪化してきている。賃料は、これから先は下落傾向が強くなると考えられます。

次に、立地面や施設規模など面でグレードの高い、いわゆる「Aクラスビル」の状況をごらんいただきますと、最近で一番水準が低かったのは2000年9月あるいは12月のあたりで、1%を切る状況でした。これは、実質的には空室ゼロとっていい状況だろうと思います。2000年は、グレードの高いビルに関しては、市況は非常に良好だったと言えます。ところが、2001年の中ごろから急激に空室率が上昇して、2002年6月には4.7%と、5%に極めて近い水準になっています。したがって、「Aクラスビル」といっても安穩としてはいられない状態になってきたと言えそうです。

地方都市の多くは、東京よりも厳しい環境にあります。例えば、大阪の空室率は、2002年6月時点で平均10.0%という高い水準になっています。大阪の過去のデータをごらんいただくと、93年以降ずっと5%を超える状況が続いており、大阪のオフィスビル市況は93年以降極めて悪化した状態が続いていることがわかるわけですが、最近の10.0%という水準は過去最高の水準です。大阪では、地域ごとに相当の差が出ています。旧来の中心的なビジネス街である淀屋橋や本町の空室率は相当に高くなっています。大阪では、最近オフィスビルの供給が比較的多いのは、堂島、中之島、西梅田などの地域です。こちらは供給量が多いこともあり、空室率の水準は高いのですが、それでも本町などを下回っています。ある意味では、大阪はビジネス街の中心部が本町、淀屋橋の方面から梅田の方面の方に移動してきていると言えます。

名古屋の空室率も大分高くなってきており、2002年6月時は7.3%という状況です。やはり、過去で最も高い水準になってきています。名古屋も最近ではビジネス街の中心が移動する傾向が出てきています。名古屋のこれまでの経済の中心は、栄や伏見のエリアでしたが、最近では名駅周辺に良質なオフィスビルが増えており、名駅地区にビジネス街の中心部が移動する傾向が出てきています。名古屋は、非常に再開発計画が多いのですが、栄、伏見の地区は商業施設関係の計画が比較的多いようです。一方、名駅周辺は、オフィスビル関係の計画が多くなっています。このようにエリアの位置づけも多少変わってきているように思います。

福岡の空室率は、2002年6月時点で10.6%と、過去では最も高い水準になっています。福岡のオフィスビル市況は、昨年の春ごろから急速に悪化してきたようです。供給計画もかなり多い上に、自社ビルを賃貸ビルに転用する例も出てきています。全国的に見ても、大阪と福岡は著しく市況が悪化している都市だと考えられます。

次に、東京都内の状況を少し詳しく見ていただきたいと思います。東京の主要エリアの状況をみると、昨年は特に、虎ノ門や晴海地区で空室率の上昇が見られました。これは、晴海一丁目や虎ノ門地区内の愛宕で大規模オフィスビルが稼働し、当初それらがかなりの空室を抱えていたことが影響しています。それぞれは非常にグレードの高いビルですので、現在は大分空室は解消していますが、周辺で新たなプロジェクトの組成を喚起するなどの

影響がありました。この結果、晴海地区や虎ノ門地区では、かなり供給量が増加し、エリア全体の空室率は現在でもかなり高い状態が続いています。

オフィスビル街としては超一等地とされている丸の内地区でも、空室率は徐々に上昇しており、2002年6月時では2.2%になっています。ただ、東京都内の中では、やはり丸の内地区の空室率は低いですし、最も恵まれた状況にあると言ってよいと思います。現状では、先ほど申し上げたとおり、晴海あるいは愛宕などでは、当初はある程度の空室を抱えていた大規模ビルもありますが、時間をかけるとだんだん埋まってくるという状況がみられます。基本的には、グレードの高いビルに対する需要は根強いと考えています。そして、そのようなグレードの高いビルに需要が集中する傾向がだんだん強まってきていると感じています。

資料の13ページは、Jリートの設立状況をまとめたものです。これまでのオフィスビル市場のデータの多くは、先ほどごらんいただいたように、オフィスビル仲介会社や、その関連会社が調べてくださっていたものが中心だったのですが、昨年9月10日にJリート市場がスタートしたおかげで、個別物件のデータを含め、かなり詳細な情報が公表されるようになりました。これらJリートの運用状況を見ると、先ほどごらんいただいた市況データとは少し違う傾向も見られます。

上の図は、三井不動産系のJリートである日本ビルファンド投資法人が保有する不動産の稼働状況を示したものです。まず東京都心部がほとんど稼働率100%であるということが目につきます。それから地方都市のデータをみると、地方は市況が悪化している例が多いのですが、Jリートの運用対象不動産に関しては、地方都市の稼働率は上がっています。むしろ状況が悪いのが東京周辺都市部です。日本ビルファンドの場合には、つくば市松戸が該当します。

下の図は、東京建物系のJリートである日本プライムリアルティ投資法人のデータです。こちらでも全般的には先ほどの日本ビルファンドと同じような傾向が出ています。東京都心部のオフィスは満室状態が続きます。それから地方の都市の物件も、全般的に稼働率は上昇傾向にあります。一方、東京周辺部は、むしろ稼働率は下がり傾向にあるというわけです。

すなわち市況の全般的なデータでは、地方都市の場合には市況が悪化している例が多いわけですが、不動産ファンドが保有・運用している物件に関しましては地方都市の場合の方がいいという場合が多いわけです。

これは、投資物件として、最も地方ではよいものを選んでおることが大きな理由だと思います。これは、デベロッパーの発想と、それからビル投資という発想とで大きく違うところだと思います。デベロッパーの発想では、運用対象のビルがある意味では固定されていますので、自分が持っているビルを何とかよくしなければいけない。いうならば持っている資産に代替性が余りないわけです。ところが投資ファンドの場合は違います。所有状況にこだわらずに、一番収益率の高いものを選んで投資対象にすることができるわけ

です。地方都市の市況が悪化していても、それは不動産投資の分野では余り関係がない。市況が全般として悪いのならば、その中で一番いいのを選ぶだけだという発想になってくるわけです。

地方都市はたしかに市況は全般としては悪化していますが、一定の需要はあります。その一定の需要を受けとめるだけのグレードの高い物件であるならば、全体として市況が悪化している中でもかなり高い運用パフォーマンスを得ることができる。それがこの中に示されているのではないかと考えられるわけです。それから地方都市の場合は、確かにマーケットの規模は小さいのですが、それだけに見通しがききやすいということもあります。ライバルのビルがあらわれそうだということは、恐らくそのライバルが稼働する数年前からわかるだろうと思いますし、3年も4年も前からそのライバルの動向がわかるのならば、それに対して早目早目に手を打つこともできると思います。このように地方都市の場合には、全体としては市況は悪化していますが、投資はやりやすいという部分もあるのではないかと考えられるわけです。

一方、東京周辺の都市の場合、プライムリアルティの場合には、具体的には横浜の物件の稼働率が低下しているのですけれども、町の規模もそこそこあります。オフィスビルのマーケットの規模も比較的大きく、非常に市況の見通しがやりにくいところがあると思います。最近ではいわゆる「2003年問題」の影響もあり、東京都心部にグレードの高い物件が増えてきました。東京都心部にグレードの高い物件が建つことによって、横浜などにあつた需要が東京都心部の方に引っ張られるという状況も出ています。

供給がふえることは一般的には市況にとってマイナスと考えられがちですが、実際は必ずしもマイナスであるとは限りません。問題なのは潜在需要があるかどうかということ。潜在需要が強いところで供給が行われると、その供給が潜在需要を顕在化し、さらに新たな需要を喚起するという効果も期待できます。需要と供給の相乗効果で、その地区のポテンシャルを押し上げることもあり得るのです。逆にある程度潜在需要があっても供給が無ければ、その需要が潜在化して、需要自体がしぼんでしまいます。すなわち供給は、オフィスビルマーケットには、全体としてはプラスに働くわけです。よく2003年問題を論じる際に、供給がふえるから市況が悪化するんだと短絡的に言う方がいますが、それは大きな間違いだと思います。供給が市況の悪化につながるかどうかはすべて需要次第です。潜在需要が強いところであるならば、供給はむしろプラスに働くことが多いということです。

図表10は、供給量が増えたことによって成約面積の拡大が見られる例もあるということです。例えば去年は、東京の中央区などで供給が増えました。これは先ほど申し上げたような晴海一丁目の再開発などがその背景にあるわけです。供給が増えたことによって一時的に市況が悪化したというところは確かにあるかと思いますが、一方、その供給によって成約面積も増えています。そしてその地区にとって、都市基盤設備は間違いなく充実する方向になってきているわけです。すなわち供給は一時的には市況悪化の要因になりますが、

中・長期的に見れば都市の基盤を強化し、オフィスマーケットにとってプラスの作用を及ぼすということです。供給がふえるから市況が悪化するとは短絡的に言うことはできないということです。このように、ある程度長い目でオフィスビルマーケットの状況を見る。その中でその供給の質を判断することが重要になってくると思います。

もちろん需要のないところで供給が行われれば、それは単純に供給過剰になって、市況を悪化させるだけですが、潜在需要が強いところでの供給は大いにあった方がよいということです。今動いております「都市再生」の支援策は、都心部の開発ポテンシャルを上げるものですから、中・長期的に見れば不動産事業、あるいはオフィスビル事業にとって、その経営基盤を整備し、プラスに作用すると言えると思います。

15ページの図表11は、オフィスビル賃料の状況を見たものです。オフィスビルの賃料といっても、実は何種類もの賃料があります。大きく分けると、ビル会社がテナントを募集するときに公表する募集賃料と、実際に賃貸借契約が成立する成約賃料があります。募集賃料の方は公表される場合が多いのですが、成約賃料の実態は、なかなかわかりません。図表11は募集賃料の推移を見たもので、97年以降は、ほぼ横ばいという状況が続いています。市況が悪化している中で横ばいということは本来はあり得ないのかなと思うのですが、これはあくまでもビル会社の言い値です。実際にこの賃料で決まるわけではありません。実態はこれよりも賃料水準が落ちている場合が多いと思われませんが、ビル会社さんの言い値としては、97年以降はほぼ横ばいの状況が続いてということです。

16ページは、募集賃料と成約賃料のその乖離の状況について見たものです。これは、三幸エステートが定期的に調査しているものです。先ほど申し上げたとおり、2001年の初めあたりからオフィスビル市況は悪化してきていますが、2000年までは比較的状況がよかったこともあり、この資料での乖離率は、94年を頂点として、全般的に低下傾向にあります。ただ、この中には、フリーレントの状況は含まれていません。それから、2001年初めから市況が大分悪化してきていますので、恐らく現在では、募集賃料と成約賃料の乖離幅がまた拡大する傾向が強くなってきていると思います。

今後は、いわゆる2003年問題の影響もあり、市況の悪化が見込まれます。その状況について供給側の様子を見てみたいと思います。

図表13は、主なビル計画を一覧表にしたものです。この資料には比較的把握が容易な大型物件を中心に示していますが、千代田区、中央区、港区の都心三区で全体の過半を占めています。都心三区の大型物件の方が把握しやすいということが背景にあるわけですが、現在の供給動向は、都心部の大型物件が中心になっているとも言えます。

現況のような不況下にもかかわらず、なぜこれだけオフィスビルの大量供給があるのかということをよく聞かれるのですが、恐らく理由は三つあると考えています。

まず第一は、オフィスビル市況が比較的よい段階で計画された物件が完成時期を迎えていることです。図表14は、オフィスビル着工床面積の推移を見たものです。いわゆるバブル経済期にオフィスビルの着工がふえ始めたのは、85年、86年にかけてです。そして

着工のピークが90年ころでした。図表16は、稼働ベースでの供給動向を見たものです。実はオフィスビルの稼働状況といいますが、それを示します正確なデータは存在せず、課税調書をもとに推計したものです。稼働ベースでは、ビル供給量のピークが93年から94年にかけてだったことが分かります。86年あたりからオフィスビル供給がふえ始めたのですが、このバブル経済期の比較的最初の段階での供給の中心は、建設期間が比較的短い中小ビルでした。大型ビルの供給がふえ始めましたのは90年から94年にかけてです。ただ、この90年から94年にかけての大型ビルの供給は、隅田川河畔や東京湾岸など、いわゆるウォーターフロントのビルが中心でした。図表の15は、オフィスビルの着工床面積を区ごとに見たもので、上の図は、23区内でのシェアを示しています。例えば、江東区での着工が88年から93年あたりにかけて、かなり増えていることが分かります。それから、やはり湾岸に当たる品川区も、87、88年から93年にかけて、かなりの比率になっています。この段階で、いわゆるウォーターフロントの開発が非常に盛んだったことが分かります。

23区全体では、供給量の多い地区は港区です。港区の着工状況をみると、80年から85年あたりは非常に大きなシェアでしたが、86年から93年、94年にかけては、むしろシェアを減らしています。ところが、98年以降は、急激にシェアが増えています。これらが、いわゆる「2003年問題」の原因として、よく指摘されるものです。

下の図は、それぞれの区の全建築物に占めるオフィスビルの比率です。こちらでは品川区、江東区のデータなどに注目していただきたいと思います。品川区や江東区は、もともとは倉庫を中心とした町で、グレードの高いオフィスビルの供給は、以前は余りなかったエリアです。ところが、86年から93年にかけて、これらの区で全体の着工量に占めるオフィスビルの比率が急速に上がっています。これらウォーターフロント地区で、この88年から93年にかけて、ビジネス街化、オフィスビル化が急速に進んだことが分かります。これまでのオフィスビル供給動向をもう一度まとめてみると、86年から90年にかけては比較的小型のビルが中心、そして91年から94年はウォーターフロントやリバーフロントの物件が中心だったわけです。これに対して、都心部のビジネス街の再開発は、権利調整などに大変な時間が必要になります。このため、着工前にバブル経済がはじけてしまい、さらに完成時期がおくれてしまった例もあるのです。

必ずしもバブル経済期の計画とはいいがたいところもありますが、例えば来年オープンする中で最も規模が大きい六本木六丁目再開発のプロジェクトが始まったのは1986年です。来年完成するまでに17年間の事業期間がかかっているわけですね。都心部のビジネス街の再開発は、短くても7年から8年、場合によっては六本木の再開発のように20年近くもかかるわけです。したがって、比較的オフィスビルマーケットの状況がよいときに計画されたものが2002年以降に完成すると言っても、必ずしも驚くには値しないということになると思います。これが第一番目の理由です。

それから供給が増える第二番目の理由ですが、図表の13のビル計画には、旧国鉄跡地の

再開発が非常に多く含まれています。具体的には汐留、品川駅東口、八重洲の北口と南口、飯田橋の貨物操車場跡地、それから秋葉原駅周辺。飯田町は少し事情が違いますが、これらの旧国鉄清算事業団跡地での再開発が非常に多いわけです。97年2月から清算事業団が保有していた大規模事業用地の売却が始まりました。非常に短期間で売却されたため、その再開発が完成する時期も短期間に集中する状況になりました。これが第二番目の理由です。

それから第三番目の理由には、規制緩和の進展が挙げられると思います。特に97年以降、規制緩和が進んで、都心部での再開発がやりやすくなりました。それが現在の、例えば東京駅周辺などで再開発が多い理由になっていると思います。

図表17は、都市計画上の指定容積率を実際にどれくらい使っているか、その充足率の推移を見たものです。

例えば、千代田区では、現在では指定容積率の充足率が100%を超えています。すなわち都市計画上の容積率をすべて使い切った状態になっているわけです。中央区あるいは港区などは、まだ100%には達していませんが、都市計画で指定される容積率は、完全に消化されないであろうということを見越して、ある程度余裕を持って指定をされているわけです。都市計画上は大体は4割から6割ぐらいを充足率のめどにしているようですね。その点を考えると、現況では中央区の充足率は84.5%に達していますので、ほとんど開発余地はないと言ってよいと思います。それから港区も73.9%に達しています。特に89年以降、充足率の上昇が非常に早いテンポで進んでいます。このような状況では、都心部ではもはや開発用地となる空き地はほとんどないということになります。先ほど申し上げた旧国鉄跡地の再開発はあくまでも例外です。汐留や秋葉原の操車場は、都心部に残された非常に貴重な空き地だったわけですが、こちらも再開発が進んで、現況では空き地はほとんどない状況になっています。

このような状況では、新しいオフィスビルを供給するには既存のビルを建てかえるしかないこととなりますが、既存のビジネス街のオフィスビルを建てかえるとなると大変です。テナントの一時移転先も考えなければなりませんし、建てかえるには費用が当然のことながらかかってきますので、その裏づけとなります収益性の向上も見込めなければいけないわけです。ところが97年から規制緩和が進みま、都心部でビルを建てかえても十分に採算がとれるような措置が図られてきました。97年2月に、土地政策の基本になる「新総合土地政策推進要綱」において、土地政策が大転換しました。それまでの土地政策は地価の抑制を主目的にしていたのですが、97年2月からは土地の有効活用を第一の目標にすると、流れが変わったのです。現在の都市再生の動きについては、政治的な事情も含めて、その背景についていろいろな説明がされていますが、私は、97年に始まった一連の規制緩和の流れの延長線上でとらえるのが一番よいと考えています。この97年の都市政策の大転換以降、容積ボーナスを含む制度などが随分と充実をしてきました。これらの容積ボーナス制度などが現在の都心部再開発などでは大変に有効に使われています。

現在、三菱地所とJR東日本が共同で東京ビルの建てかえ計画を進めています。ここでは、東京駅の上部空間の未利用容積を再開発ビルに移転する。それから、隣接する東京三菱銀行本店の敷地を一体として扱うといった措置が講じられています。これらも規制緩和の幾つかの制度、具体的には「特例容積率適用区域制度」などを活用したのですが、これらの容積ボーナスを含んだ制度を複数組み合わせることでビルの建てかえができるようになってきたわけです。計算上は、東京ビルの建てかえでは、東京ビルの本来の敷地をもとにすると、容積率は1,850%になります。計算上では非常に高い容積率での事業が可能になったこととなります。

ご承知のとおり、ことし7月に建築基準法の一部改正案が成立しました。これによって容積率の上限が引き上げられました。商業地域に関しては、これまでは1,000%だった上限が1,300%に引き上げられました。現在都心部では、「機能更新型高度利用地区」などの制度を利用して、もともとの容積率が1,000%であるところをプラス300%の容積ボーナスを加えて、1300%程度で再開発を進めている例が幾つかあります。今後は、1,300%がそれぞれ都心部に指定されたとして、さらにそれに容積ボーナス制度が加わって、今後は1,600%が都心部再開発の基準になる可能性も出てきました。ただし、自治体の中には、この1,300%という建築基準法の改正は、これまでの容積ボーナス制度を明文化したものであって、あくまでも上限は1,300%だと解釈している例もありますので、果たして1,600%が基本になるかどうかは多少流動的な部分もあります。ただし、全体的に規制緩和の流れの中で容積ボーナス制度などが非常に使いやすくなっており、都心部で以前に比べると非常に高い容積率を実現しやすくなっていることは間違いなく言えると思います。これらが都心部の再整備、建てかえを促進する大きな材料になっているわけです。

図表18は、現在東京都心部を中心に進行している大規模改修や建てかえの例を示しています。上の表が大規模改修の事例です。少し古い例も入っていますが、本日の会場である霞が関ビルも大改修を行っています。1968年の竣工ですが、現状では、古さを感じさせない非常にグレードの高いビルとしての地位を保っています。そのほかについても、表のとおり大規模改修が進んでいる例が数多くあります。

それから下の表は、こちらは主な建てかえの事例を示したものです。例えば、森ビルは、港区の虎ノ門などに所有するビルの大改修を積極的に進めています。22森ビルや18森ビルは建てかえを行い、それぞれ神谷町森ビルや虎ノ門2丁目タワーなどに名称を変更しています。

つい先ごろ、丸の内ビルがオープンしましたが、三菱地所は、この他にも、東京ビルディング、新丸の内ビルディング、永楽ビルディングなどの建て替えを進めています。そしてその背景には先ほど申し上げたとおり、一連の規制緩和の流れがあると言えると思います。

図表19は、ことしの6月に施行された「都市再生特別措置法」にもとづく「緊急整備地区」の第一次指定の状況です。現在第二次指定の準備が進められており、そこでは東京以

外の都市が数多く候補に挙がっていますが、第一次指定は東京都心部が中心です。東京都内の指定では、優良な民間プロジェクトが進行していることと、それとともに道路整備などが行われる可能性が高いことが指定の条件になったようです。ある意味では、民間プロジェクトに乗じて、公共施設整備を進めようとの狙いがあると思われませんが、開発効率の高いものが指定の対象になっていると思います。これは、ある意味では、経済合理性に沿った指定だと思います。またちょっと意地の悪い見方をすれば、オフィスビルや住宅の需要の都心一極集中傾向をさらに加速する影響もあると思います。

私は、経済効率性を政策の面でも重視すべきだと考えていますので、都心部への集中を加速させるというやり方は、好ましい方向性だと思います。ただ、その一方で、先ほどから申し上げているとおりに、東京周辺部などではさらに市況が悪化するという問題点もあると思います。そのバランスが果たして政策面で考慮されているかという点には、多少疑問がありますが、現況で、先ほども申し上げましたように、都心一極集中の傾向が地価動向にもあらわれている。それをさらに加速するような形で都市再生の動きも進んでいる。それからオフィスビル供給も、現在都心部でのビル計画が多く、その背景には規制緩和の流れがある。そしてその規制緩和の動きをさらに加速させる形で都市再生の支援策も進んでいる。このようなことが言えると思われま。

このように非常に多くの供給が出てきていますが、これから先も供給量が相当に増える可能性があるとは私は考えております。オフィスビルの関係者の中には、2003年問題は確かに大きな問題ではあるが、2004年以降はビル供給が激減するので2003年問題の影響は比較的軽微だとの意見の方がいらっしゃいますが、私は必ずしもそうは言えないと考えております。2004年以降も大量供給が続く可能性があるということです。その理由としては、三つの理由が挙げられます。

まず第一番目は、減損会計の導入やリストラの進行を背景として、開発用地が増えてくるということです。

第二番目は、Jリートや不動産証券化など、不動産投資に関する制度が充実してきたことです。現在、市況は悪化していますが、不動産投資は活発化する傾向が強まっています。極端な言い方をすると、不動産投資にとっては、市況が悪化しているときの方が何かと都合がよいわけです。安いコストで不動産を購入できるので、投資利回りが上昇するわけです。不動産投資とは、市況が好調なときには余り活発化しない。むしろ状況が悪いときほど不動産投資にとってはチャンスといえる部分があるわけです。このような形で不動産投資が活発化して、それに関する制度が充実すると、比較的中小の不動産会社や不動産ファンドなど、信用力が余り高くない事業者でも事業資金を容易に金融市場から調達できるようになります。これも供給を増加させる要因の一つになると考えられます。

三番目の理由は、都市再生、あるいは規制緩和の動きは、これから先も続くだろうということです。「緊急整備地区」の第一次指定は東京都心部が中心でしたが、恐らく第二次指定以降では、都心周辺部が相当に増えてくると思います。この中で本当に潜在需要が強いと

ころであれば、供給が増えることは、それほど大きな問題はないだろうと思いますが、潜在需要がそれほど強くないところでもビル供給がふえてくる可能性があると思います。この結果、全般的に市況は悪化傾向が続くと予想されます。

をごらんいただきたいと思います。最近ではオフィスビルの市況について、いろいろな調査機関が予測値を公表しています。先日は、オフィスビル専門の調査機関が相次いで見通しを公表していますが、全般的に非常に厳しい見通しになっています。

図表20の上の図は、生駒データサービスシステムによる予想です。こちらはマクロ経済の動向について、2003年以降は経済成長率が1%前後に回復すると、やや楽観的な前提条件を設定しています。この結果、東京23区の空室率は、2002年6月の段階では5%強ですが、2003年には7.8%にまで上がる。ただし、それ以降は景気回復に伴って、ある程度オフィスビル需要の拡大が見込めるので、空室率は下がってくる。そして2006年の空室率は7.1%にまで低下すると予想されています。テンポは非常にのろいのですが、全体としては、やや空室率は低下傾向が出てくるという予想です。

ここでは、2004年には供給量が半減するとの前提で予想されています。先ほど申し上げたとおり、2004年以降も大量供給が続く可能性がありますので、仮に大量供給が続くと、このシナリオも大分状況に差が出てくると考えられます。

下の図は、オフィスビル総合研究所による予想です。こちらはかなり悲観的な前提によって予想されています。すなわち今後、ネットアブソープション、すなわち需要吸収量がゼロであるという前提です。需要吸収量がゼロなので、新規供給がそのまま空室になって積み上がることとなります。当然のことながら、供給量の増加に従って、かなりの空室が見込まれるという予想になっており、2004年の段階では空室率が11.42%にまで上がるとみられています。こちらの予想でも供給量は多少控え目で、2003年問題は随分と問題視はされているけれども、バブル経済期の91年から94年にかけてに比べると供給量はそれほど多くないとの前提になっています。

私も、図表21のように、予想しています。最近のビル市況の動向をもとに、昨年までの予想値を、市況が悪くなる方向に多少修正しました。従来予想値に比べて、例えば空室率のレベルは、数ポイント上昇していると思います。

私どもの方の予想では、シナリオA、B、Cと三つのシナリオを示しています。シナリオAが楽観型、シナリオのCが悲観型、そしてシナリオのBが中間型です。現在のメインシナリオはシナリオBの中間型です。東京23区については2003年の段階で全体の空室率が7%から8%と見ています。

それからAクラスビルの空室は、ほぼ横ばいと見ています。2001年の夏の段階で空室率がいきなり上がり過ぎたということもあって、2003年にかけては横ばいか、あるいは若干の低下が見られるのではないかと考えています。現在テナントを募集している大規模プロジェクトの状況を見ると、テナントが比較的良好に集まっている例も見られます。現在の段階で、テナントの内定率が70%から80%という例も複数あるようです。その一

方で、かなりテナント募集に苦戦している例もありますが、全体としては大型の新しいビルに関しましては、比較的テナント募集は好調な例が多いと考えています。したがって、Aクラスビルに関しては、極端に空室率が上がる状況にはなく、現在のメインシナリオでは空室率が4%から5%と予想しているわけです。

オフィスビル賃料は、実態の把握が難しいのですが、東京23区全体では、おおむね月坪当たり1万3,000円から1万8000円という予想になっています。現況に比べ、坪当たり数千円低下することになるとは思います。エリアごとに相当の差が出てくると思われます。例えば丸の内地区に関しては月坪当たり3万3,000円から5万円くらい。これはかなり高いと思われる方が多いと思うのですが、都心部へ需要が集中する傾向が強まってくると考えているわけです。

2005年の市況は、2003年の段階で景気が底を打つかどうかでシナリオが変わってきます。仮に2003年の段階で、政府の経済見通しのもくろみのように景気が底を打った場合には、2005年のシナリオは引き続き中間型になります。しかし景気の回復が遅れる場合には、シナリオのCの悲観型に陥る可能性が高くなってきます。現在にのところ一応まだメインシナリオは中間型です。2003年にある程度景気が底を打つとの前提による場合には、オフィスビル空室率はやや低下して、5%から6%の水準になると予想しています。それからAクラスビルに関しても、空室率は低下して3%から4%ぐらいになるとみています。

一向に景気が回復しない場合、あるいは景気の回復が遅れる場合には、悲観シナリオに落ちる可能性もあります。場合によっては23区レベルの空室率が平均で10%から12%ぐらいになるまで可能性も考える必要があると思います。一方、オフィスビル賃料に関しては、悲観型では8,000円から1万3,000円と、ビル経営が困難な水準にまで落込むと考えています。

このように、市況が全体として悪化するということは、私どもも、オフィスビル専門の調査機関も、ほぼ同じ傾向の予想を示していますが、その一方で、個別のビルごとに相当の差が出てくるだろうということも指摘されています。先ほど丸の内地区の賃料については比較的高いと申し上げましたが、今後、ますます都心部へ需要が集中する傾向が強くなってくるとは思います。それとともにグレードの高いオフィスビル、都心部の大規模ビルなどに需要が集中する傾向も相当に強くなってくると考えています。市況は全体として悪化するが、それとともに二極化傾向が相当に強くなる。そしてその二極化のよい方に関しては、必ずしも懸念する状況ではないと言えると思います。

では、悪い方はどうするか、という問題が出てきます。悪い方に関しても、これから先は不動産投資の対象となる例も出てきますし、経営面で効率化を図る余地もあります。経営の効率化を進めて、2003年問題、あるいはオフィスビル市況悪化の影響を相当回避することができると思われれます。

その経営の面での工夫を図るには、どうしたらよいのかということですが、Jリートなど

不動産投資の活発化によって、オフィスビル経営についても新しい指標が生まれており、それを参考にすることができると考えられます。

図表22は、Jリートの設立状況を見たものです。昨年9月10日にJリート市場がスタートして、ほぼ1年が経過しました。Jリート市場には、現在までに6法人が上場していますが、このほとんどがオフィスビルを中心に運営するファンドです。Jリートは公募商品ですから、オフィスビル経営のデータなども公表されています。これらの公表データをもとに新たなオフィスビル経営の指標をつくることが可能になってきました。

オフィスビル経営の指標としては、まず、収益性が重要です。図表23は、日本不動産研究所が、主に機関投資家を対象に、不動産投資にどれほどの利回りを求めるかをアンケート形式で質問したものです。これは投資家側の回答ですので、全般的に数字が高目に出ている傾向があると思いますが、オフィスビル経営の大きな目安になると考えられます。Jリートのデータは、投資対象となっている物件についてのものですが、これをもとに自社ビルや、デベロッパーなどが保有している投資対象になっていないビルについても、経営の効率化を図る際の目安としては十分に役立つと思われます。

投資家がオフィスビルに期待する利回りについては、賃料収入が安定しているところ、ビジネス街として安定しているところほど期待利回りが低くなります。都心部を離れるにしたがって、オフィスビル経営のリスクが高くなると考えられますので、そのリスク相当分、いわゆるリスク・プレミアムの部分が上乗せをされます。ことしの5月時の調査では、東京の丸の内・大手町地区が期待利回りのレベルとしては一番低く5.1%という水準になっています。ここから離れるにしたがって、リスク・プレミアムが上乗せをされて利回りが高くなり、日本橋、虎ノ門、西新宿、六本木など0.5ポイントほど上乗せされるて、利回りは5.6%になっています。上野は、最近はいろいろと再整備が進んで地区の状況は非常によくなっていると感じられますが、ビジネス街としての集積が余りないため、6.1%という数字になっています。それから汐留、品川は、5.6%あるいは5.9%となっています。この調査は定期的に行われており、1年前は、汐留、品川については少し高目の数字が設定されていました。こちらのエリアでは、プロジェクトが実際に進行していることから、地区の将来像が大分明らかになったため、投資リスクが少なくなってきたと判断される方が多くなってきたと考えられます。

この調査では、全国の主要都市についても、期待利回りが示されています。アンケート調査の限界といいますか、余り細かな設問ができないという問題もあり、3大都市圏の中心都市である名古屋と大阪については、いずれも7.0%という水準になっています。先ほど申し上げたとおり、市況を詳しく見ると、大阪の方が名古屋よりも市況が悪化しているところが多いのですが、この調査結果は、必ずしもそのような内容にはなっていません。そのほかの都市に関しては、札幌が市況の悪化が著しいということもあって7.9%となっています。それから広島も、オフィスビル供給があって、ややリスクが高いと判断されているためと思われるが8.0%となっています。福岡・天神は先ほど申し上げました

とおり、私の感覚ではかなり市況が悪化しているとの印象がありますが、この調査結果では7.5%となっています。神戸は、震災復興の影響でオフィスビル供給が増加したため市況は相当に悪化していますが、この調査結果では7.5%と、広島や札幌よりも低い数値になっております。

このように、アンケート調査の限界ということもあり、この調査結果は、実際のオフィスビル市況と必ずしも一致しているわけではありません。おおむね3大都市圏の中心都市については7.0%。それ以外の地方都市については7.5%から8%ぐらいと、これが一つの利回りの目安とされているようです。

立地条件以外の事項では、例えば、築年数、延べ床面積などの施設規模などによってキャップレートが変化します。これらの要素も今後、オフィスビルの収益、あるいは経営の内容を考える際には一つの指標となると思います。

Jリートの場合、成長を図る方法には、大きく分けて内部成長と外部成長の二つがあります。内部成長とは既に取得したビルの収益性を向上させる方法です。外部成長とは、不動産を追加取得して、キャッシュフローの増大を図る方法です。前者の内部成長を達する方法としては、収入を上げるか、あるいは経費を削減するか二つの方向性があるわけですが、何分にも現在のようなビル市況では賃料水準の向上を図るのは厳しいのが実情です。そこでJリート各社は、現在のところは、内部成長の方法としては賃料収入のアップよりも、むしろコスト削減の方を一生懸命やろうと考えているところが多いわけです。

図表24は、東京建物系の日本プライムリアルティ投資法人の資料です。この投資法人は経費率をコスト削減の一つの目標に挙げています。この経費率とは、減価償却費を除くコストの収入総額に対する比率です。この経費率は、現在のところは大体30%ぐらい、25物件の合計で29.5%です。これを今後数年間で平均28%にまで落とすことを目標にしておるわけです。

28%、2ポイントの低下というと、ささやかな低下のように思われますが、内訳をみると、項目によってはかなりの削減になります。オフィスビル経費の中で最も大きなものが外注委託費ですが、これを今後数年間で10%削減する。管理は委託費は15%以上削減する。それから水道光熱費、これはいわば必要経費で、本来は余り削減の対象にならないものですが、こちらにもテナントに協力をお願いして、できる限り削減を進めて3%を目標にするという内容になっています。このような外注委託費、水道光熱費、管理委託費などの削減目標を含め、先ほど申し上げたような経費率が現況30%のものを28%にまで圧縮するという結果になるわけです。

現状、Jリートのファンドの中に入っている不動産の状況を個別に見ると、リストラの対象になった物件がかなり多く入っており、経費率が相当に高いものが見られます。おおむね30%を超える物件が中心になっています。中には46%とか、甚だしい場合には50%を超えているものも散見され、相当にコストの面では削減余地があると考えられます。これは投資対象になっているビルだけではなく当然のことながら自社ビルでも、それから投

資対象になっていないビルについても言えることだと思います。私は、経費率については、恐らく25%から30%程度が一つの目標値になるのではないかと考えています。現状でのコスト削減の余地ということがかなり大きいことを考えると、今後賃料が上がらない、あるいはある程度低下するということを見越しても、コスト削減によって収益性を向上させる余地はあると考えられます。したがって、今後ある程度オフィスビルの賃料水準は低下する、ただしその一方で経費の削減も進む。それによって、オフィスのテナントにとっては、立地コストが相当に安くなる状況になるのではないかと思います。立地コストが安くなれば、それによって、ある程度ゆとりのあるオフィスを考えることも可能になってくると思います。

そこで、今後はオフィスビルについても、空間を少しせいたくに使った、ゆとりのあるオフィス考えた方がよいのではないかと考えているわけです。これまではどうしてもコスト高が足かせになって、なかなかゆとりのあるオフィスを持てなかったと思います。本日はお話を割愛させていただきましたが、日本のオフィスビルの環境、あるいはオフィスワーカーの執務環境は、国際的な水準から見るとまだまだ窮屈な状況にあります。コストが削減されることによって、ある程度広い面積を借りやすくなるということも、これから先は十分に考えられると思います。ビル事業者にとっては、坪単価は下がりますが、その分広い面積を貸すことによって、全体としては収益性を確保することが可能になると思います。オフィスワーカーにとっては、ある程度ゆとりあるオフィスを構えることによって、執務環境の向上を図ることが可能になると思います。

本日はお話を割愛させていただきましたが、最近では「2003年問題」のその次の問題として「2010年問題」が指摘されています。これは、今後、オフィスワーカー数が減る、労働者人口が減ることによって、相当のビルが余ってくるという問題です。この問題は、実は不動産業界やオフィスビル業界に限った問題ではありません。日本経済の根底にかかわる重要な問題です。

ただし、オフィスワーカーの数は確かに減ってくると思いますが、これは決して仕事の量が減るわけではございません。仕事の量はかえって増えます。増える仕事を少ない人数でこなさなければいけないわけです。業務の密度はさらに濃くなります。密度が濃くなった業務を、オフィスビルの面でサポートすることがこれから先は求められるわけです。そうすると、これまでのような窮屈なオフィスビルではなく、ある程度環境の向上を図り、よい執務環境を提供することによって、その密度の濃い業務をバックアップすることが必要になってくると思います。

その一つの例として、30ページに、いろいろなオフィススタイルのバリエーションを示しています。この中で左側の図の③にある「コンビ・オフィス」とは、は現在、北ヨーロッパを中心に使われている形態で、個室と、共同で作業するスペースを組み合わせたコンビネーション型のオフィスです。個室は窓側の方に配置され、オフィスワーカーが自分の裁量で、例えば窓をあけて風を入れたり、あるいは温度を調節したり、自分の好みの執務

環境をつくり出すことができます。そして共同の作業が必要になった場合には、個室の方から出て真ん中の共用スペースで共同で作業に当たることができるわけです。このように個人の裁量を重視しながら、会社、企業としての一体性も図ることができる。そのような点ですぐれたオフィスレイアウトだと考えられます。

個室などを与えたらば、その中でオフィスワーカーは何をしているかわからん、目が届かないことをいいことにその中で居眠りをしているかもしれないと考える方がいるかもしれませんが、このコンビ・オフィスの壁はガラス張りになっていて、中で何をしているかは真ん中から一目瞭然で分かります。

日本にも北ヨーロッパの会社はかなり進出していますが、日本の非常に賃料では、このようなゆとりあるオフィスはなかなか構えられないようです。これは既存のオフィススタイルのバリエーションではありますが、ゆとりのあるオフィスの一つの例として挙げさせていただきました。このような形で今後は執務環境の改善を図る。何も広さだけが執務環境のすべてではないかとは思いますが、今後、オフィスワーカーの数が減ってくる。それと同時に業務の密度が濃くなってくる、それをサポートすることがオフィスビルには求められてくる。その業務をうまくサポートできるかが今後のオフィスビル事業の発展にとっては非常に大きな要素になっているということを最後に申し上げて、私の話の締めくくりにさせていただきます。長時間にわたりご清聴いただき、まことにありがとうございました。