

オフィスビルの 新たなバリューを 考える

- 住友電気工業 ■ わずか1年足らずで実施した600人規模の大型本社移転
- 損保ジャパン・アセットマネジメント ■ 会社全体と個人の生産性向上と、コスト削減を意識した本社移転
- イメージーション ■ 2年に2度の移転で、企業統合・事業拡大へとビジネスを加速
- りそな銀行 ■ 金融街から下町情緒あふれる街へ、移転を機に本社業務改革を目指す
- ライオン商事 ■ 手狭な親会社ビルからランドマークビルへ、未来を見据えた本社移転
- アストラゼネカ ■ 中核機能強化を目指し東京駅前のランドマークへ
- エア・ウォーター ■ ブランドを社内外にアピール、今後10年の成長戦略のシンボルに
- マルハニチロホールディングス ■ グループ社を集約し、4年にわたる経営統合を完結
- 住友電装 ■ 拠点戦略拡充を目指し工場併設事務部門を移転
- 三井倉庫 ■ 事業拡大に伴う人員増への対応と、新事業のショールーム化
- エナックス ■ 営業と技術部門を統合し、経営スピードと効率アップを目指す
- TBWA\HAKUHODO ■ 伝説の巨大ディスコ跡地にオフィス拡張、クリエイティブの発信拠点に
- シスコシステムズ ■ ボーダレスなワークスタイルで、グローバルプロジェクトを短期間に完遂
- 双日 ■ 先進的でグローバルな働き方をサポートする執務空間づくり
- 東京コカ・コーラボトリング ■ 耐震性の優れたビルへ、働き方を変えるワークスペースを実現
- 東洋経済新報社 ■ 築50年の本社屋をリノベーション、将来を見据えた本社機能を
- ニッセンホールディングス ■ 点在する本社機能を京都駅前に集約し、業務ストレスを解消
- オレンジページ ■ キッチンへのこだわりと好立地への移転でブランドイメージ向上
- 日本イーライリリー ■ 人が訪れることを意識したブランディングと、企業の一体感を醸成
- キリンホールディングス ■ グループ連携強化に向け17グループ企業の本社機能を統合
- ネットワンシステムズ ■ 東京駅駅前の最高立地と最先端ICT活用でワークスタイルを革新
- クインタイルズ・トランスナショナル・ジャパン ■ 柔軟な働き方と社内外のコラボレーションを促進し生産性向上を図る
- 星野リゾート ■ 東京オフィスとプライダルサロンを統合し一等地に理想的な拠点構築
- ダイソン ■ 社員同士の連携を重視し、新たな価値を生み出す新オフィス
- ベルシステム24 ■ 社内コミュニケーション活性化と社員の意識・働き方の変革を目指す
- ドレーゲル ■ 社内連携強化とBCP確保、ショールーム併設でブランディング強化
- 電通デジタルホールディングス ■ One Company化を目指したグループ5社の本社機能集約
- NHN PlayArt ■ 社員が働きやすいオフィスを目指した、人員増対応の拡張移転
- 日本水産 ■ 建て替えをチャンスと捉え、生産性の高いワークプレイスを構築

かつての「超高層ビル」や「インテリジェントビル」、また「近・新・大」など時代時代のニーズに合わせ、これまでオフィスビルのバリューが語られてきた。さらに、OAフロアや電気容量といったITスペック、天井高や照明、空調といった居住性、耐震性やBCP対応など、より機能的で快適、安全な執務空間を構築する上で考慮すべき要素は数々存在する。企業が移転する理由は様々だが、入居時の判断材料として、オフィスビルの機能・設備・付加価値をどう判断すればいいのか。また、現代のオフィスビルでは、どのようなニーズに対応すべくどのような施策が講じられているのか。昨今注目されるオフィスビルや執務空間に求められる要素・サービス、その見極め方を、デベロッパーや専門家、学識者に訊く。



CBRE Marunouchi Office

弊誌では、CBREがプロジェクトマネジメントや仲介を手がけた移転の経緯や背景、実践事例を「プロジェクトケーススタディ」という企画で連載している。これまで30数社の企業にご登場いただいているが、どのケースにおいても必ず事業戦略が語られ、「今後、当社はこうありたい」というビジョンが示されている。これは決して「取材だから」と無理やり語られたものではなく、企業にとって一大プロジェクトとなるオフィス移転において、それをチャンスと捉え実行するという極めて自然な経営スタンスの表れである。上記、各企業記事の見出しをご覧ください。その思い入れが伝わるのではないだろうか。

では、企業は移転に何を求めるのか。営業フットワークが向上し売り上げがアップする、快適な執務空間でデスクワークの生産性が向上する、来訪客の増加で企業ブランディングが高まる、ペーパーレスの導入でスペース効率が高まる、採用活動が有利になり優秀な人材が集まる、社内コミュニケーションが活発化し新たなアイデアが生まれる、最新IT機器の導入で業務効率が高まる、

ファシリティコストが削減され経営が安定する、BCP対応の構築により災害時の事業継続性を確立する等々、いくつものニーズが考えられる。一方で、昨今のオフィスマーケットは一時の低迷期を脱し、各所で需給バランスの逼迫や賃料上昇が囁かれている。移転実施は難しさを増し、コスト増も免れない。そして、労力とコストをかけた結果得られるリターンには、より高い要求が課せられるようになるに違いない。

要求があるということは、現状に満足せず変革を求めているということ。「移転により企業は変わるのか?」という問いへの答えは、まぎれもなくYESだ。ただしそこには、明確な戦略と、それを可能ならしめる器を選ぶ選択眼と、単に「働く場所をつくる」だけにとどまらない実行力が不可欠となる。次ページ以降、デベロッパーやプロバイダーが提供する新たなビジネス空間の形、ニーズを具現化する設備群、空間の価値を明確化する認証制度等を解説する。必ずや、求めるものを得るための移転成功の一助になるに違いない。

高機能ワークプレイスを成長企業に提供する「S-GATE」。

供給減で需要が高まる ミッドサイズのオフィスビル

当社は1951年、産経新聞社の新聞事業を不動産管理の側面からバックアップする企業として設立されました。その後、フジメディア・ホールディングスの都市開発事業を担う不動産デベロッパーとして、オフィスビルや商業施設を運営するビル事業をはじめ、分譲マンション「ルフォン」シリーズを中心とした住宅事業、介護付有料老人ホームを開発及び運営するシニア事業を手がけ、近年ではホテルリゾート事業にも進出を果たしています。しかし残念ながら、ビル事業においては、世間一般における当社のイメージは、東京・大手町の「東京サンケイビル」と、大阪・西梅田にある「ブリーゼタワー」の2つの複合ビルだけにとどまっているという認識が、社内にあったのも事実です。この状況を打破するために、デベロッパーとして今後、事業をどう展開すべきかを考えたときにフォーカスしたのがミッドサイズのオフィスビルでした。

当社がミッドサイズオフィスビル開発の戦略を強く推進する背景には、2つの大きな要因があります。その1つが市場性です。当社の調査によると、2000年時点に遡って中規模ビル（基準階100～300坪）と大規模ビル（基準階300坪以上）を比較した場合、築年数20年以内の物件は、ほぼ同程度の供給がありました。しかし、2014年時点における築20年以内の供給量を見ると、大規模ビルが著しく増えているのに対して、中規模ビルは大幅に減少しているのです。これは、大手デベロッパーが総合設計制度や特区制度による容積緩和を背景に、積極的に大規模ビル開発を行ってきたこと、一方、中規模ビルのオーナーは、個人事業主や中小事業者が多く、長年の不景気から、新たな開発が進められなかったことがうかがえます。つまり、多くの中規模ビルがすでに高齢化している状況にあり、築浅の物件が少ない市場構成になっているのです。



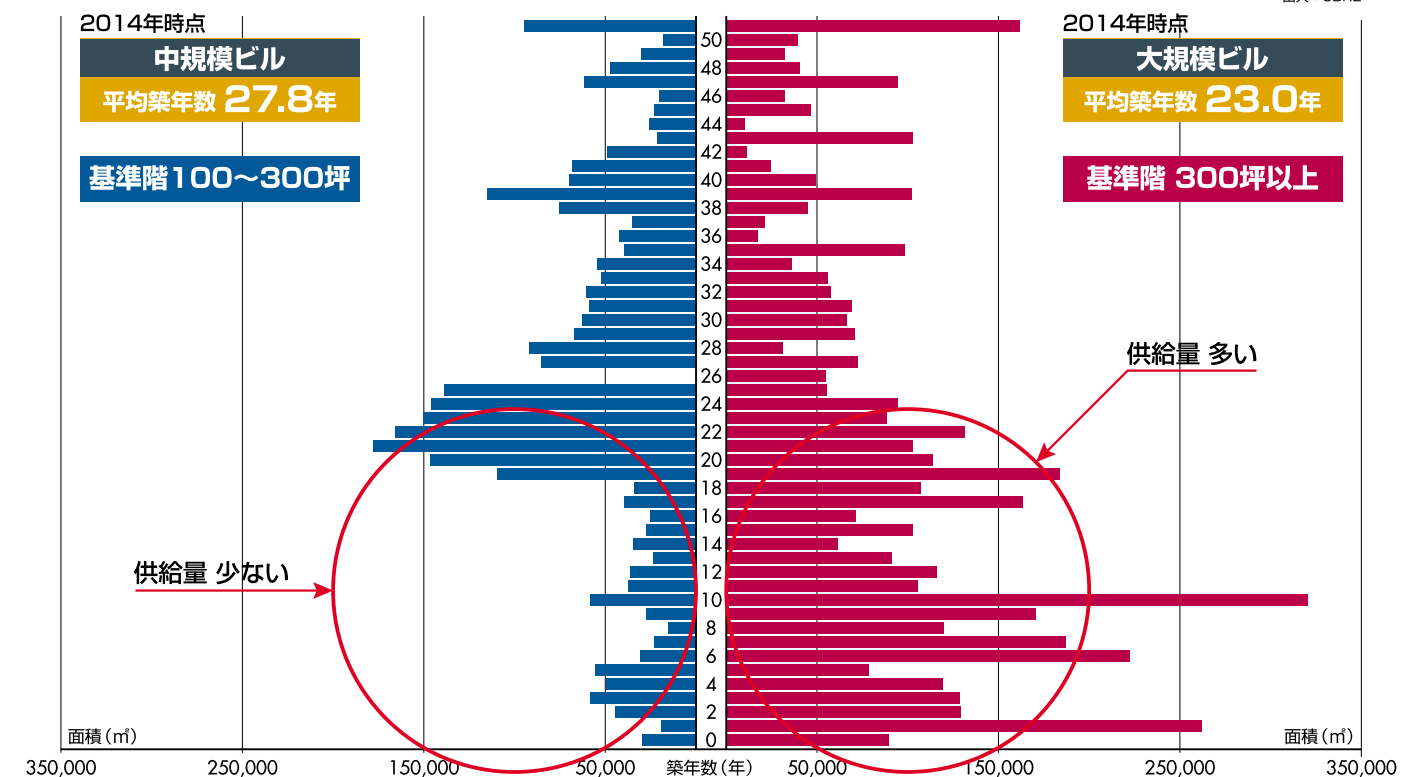
こうした状況は、空室率や賃料にも反映しています。東京23区内におけるオフィスビルの空室率を見ると、2013年時点で大規模ビルが7.0%であるのに対し、中規模ビルはリーマンショック以降、徐々に改善しており4.5%まで低下しています。また賃料についても、全般に2007年以降は下落傾向にありましたが、中規模ビルは2012年に底を打ち、反転傾向が顕著になっています。つまり、中規模ビルは供給減による品薄から高稼働状況にあり、今後も収益性が期待できることを示しているのです。

ユーザーのニーズが高まる ハイスペックな中規模ビル

従業員30～300名程度の企業の総務担当者を対象に、「オフィス選びに関する意識調査」を実施したところ、移転候補選んで重視する項目としては、立地を除けば、「耐震性能が優れている」の46.3%を筆頭に、空調などの設備グレード、セキュリティ、アメニティの充実などが軒並み30%を超えています。また、中小企業経営者に対するヒアリングでは、ワンフロアを専有使用したい、共有部分を含めてフレキシブルにオフィスづくりをしたい、といったニーズがあることがわかりました。しかし現実には、グレードが高い築浅の中規模ビルは少ないですし、大規模ビルの小割区画は高賃料になりやすく、コスト負担が大きくなるという不満があることもわかりました。加えて総務部からは、地震に強く、防災やBCP対策がしっかりしていて、セキュリティも万全な、安心・安全なビルに対するニーズが大きいこと。オフィス内で働く時間が長い女性には、コミュニケーションが図れるリフレッシュスペースや、アメニティの充実など、快適なオフィス空間に対する欲求が高いことが顕著に見られました。

つまり、「ハイグレードなミッドサイズオフィスビル」という、希

オフィス築年別供給（東京23区）



少価値がありニーズも高い新たなコンセプトのビルを市場に投入することで、優位性を得ようというのが当社の戦略なのです。幸い、メディアグループの一員である当社には、元来、開発したビルを情報発信の場として捉える風土があります。今回の戦略は、これまでに培ったテナントリレーションのノウハウを活かした、「ビルオーナー業からサービス業へ」の転換でもともとと考えています。

成長企業の救世主となる 「S-GATE」シリーズの展開

このコンセプトに基づいて、2014年に発表したのが「S-GATE」シリーズの展開です。S-GATEは「オフィスを選ぶ。ビジネスが変わる。」をキャッチコピーとした、基準階100～300坪の多層階によるハイグレードでハイスペックなオフィスビルであり、頭文字のSにはSクラスであるとともに、当社が考える3つの基本仕様を表現しています。

1つ目のSは働く人のための満足を表すSatisfactionであり、フレキシブルなレイアウトが可能な無柱空間を実現するアウトフレーム構造やグリッドシステム天井の採用、ホテルライクの上質なデザイン、内装も自由に変更できるリフレッシュスペースやアメニティスペース、パーティーもできる屋上スペースなどが含まれます。

2つ目のSは安心・安全を表すSecurity & Safetyで、BCP対

策としての異系統2回線受電や非常用発電機などの停電対策や高い耐震性能、ICカードリーダーによるセキュリティの向上などです。そして3つ目は、働く環境のためのSmartとして、緑化による環境共生やWebを活用したサービスの見える化の実現、テナント専用の防災倉庫に加えたヘルメットや折り畳み自転車の提供、行動範囲を広げるためのシェアサイクルの提供があります。

また、テナントサポートとして、東京サンケイビルと連動した中央防災センター、会議室やホールの優先貸し出し、フジサンケイグループのバックアップによる企業プロモーションや営業のサポートも含まれています。

おかげさまで、シリーズ第1弾である「S-GATE赤坂」が、この7月に竣工しました。さらに2016年秋には港区の山王、2017年春の神田、有楽町など、上記のスペックを備えたS-GATEモデルのミッドサイズオフィスビルの計画が進行中です。また、今後も東京主要5区を中心に、まずは10棟をシリーズとして開発していくことを予定しています。

「S-GATEを選ぶ。ビジネスが変わる。」オフィスが変われば、人材も、顧客も、そしてビジネスも変わります。このサイズのビルを望まれるのは成長中の企業や、大手企業の関連会社などが中心となるでしょう。こうした企業様に、各地域の相場賃料でハイスペックなビルをご提供し、ともに成長していけることを願っております。

スタートアップだけじゃない、サービスオフィス活用法。

社会環境・経営環境の変化が レンタルオフィスの発展を後押し

1989年に設立され、ルクセンブルクに本社を持つリージャスグループは、今日では世界120ヶ国の900都市に、約3,000拠点の「ビジネスセンター」を展開しています。我が国では1998年に日本法人の日本リージャス株式会社として進出し、現在までに高品質な「リージャス」ブランドのビジネスセンターとコンパクトな「オープンオフィス」ブランドのビジネスセンターを、全国19都市、85拠点（2015年7月現在）設けるに至っています。進出当時、国内にはすでに個室や会議室を備えたレンタルオフィスがいくつか存在していましたが、当社が展開するグレードの高いビルでバイリンガルの秘書代行や電話応対等を備えたサービスとは一線を画していました。そのため二極化が広がり、以降も直接的に競合することはありませんでした。

2000年代に入り、ハイエンドなレンタルオフィスのマーケットは大きく変化しました。その理由の1つが定期借家法の成立です。そもそも欧米でレンタルオフィスが盛んになったのは、一般のオフィスの契約期間が5～10年と長期で、途中解約禁止だが転借可という社会慣習が要因となっています。このため、月単位の短期で借りられるレンタルオフィスは、その手軽さから広く受け入れられることになったのです。しかし、1990年代の日本は普通借が一般的で6ヶ月前の告知でいつでも途中解約が可能のため、その最大のメリットが生かされていなかったといえます。法改正以降、国内でも新築のハイグレードなビルが次々に定期借家を採用したことにより、短期にハイグレードなオフィスを確保できるレンタルオフィスの利便性が認知されてきたと感じます。また、バブル経済の崩壊によりキャッシュフロー経営が推進され、そのため契約時の保証金、入居時の什器備品やネットワーク構築の費用を必要としない、つまり、イニシャル、キャピタルの両口



日本リージャス株式会社
代表取締役 リージョナル バイス プレジデント
西岡 真吾氏

ストを抑えてビジネスがスタートできるレンタルオフィスの需要は、急速に高まりました。

2010年代に入ると、コワーキングスペース、シェアオフィス、バーチャルオフィスなどの派生型のビジネスが登場し、さらに女性だけ、弁護士だけに特化したレンタルオフィスが登場するなど、多様化が進みながら今日に至っています。この傾向は今後も続くと思われる。

ビジネスのスピードが急速に速まった今日、10年後はもちろん1年後の経営状態や人員の増減がどうなっているか、正確に予測できる人はいないでしょう。その意味で、初期投資が少なく、契約期間や執務スペースのフレキシビリティを確保できることが、レンタルオフィスの最大のメリットだといえます。加えて当社が展開するサービスオフィスは、そのほとんどがビジネス街の駅近のハイグレードビルに入居しています。こうしたビルに拠点を置くことは、利用する企業の方々にとって、新入社員募集をはじめ、株主や取引先などに対するブランド力の向上にも寄与していると自負しています。

様々なビジネスシーンに対応する レンタルオフィスの活用法

レンタルオフィスと聞くと、一般には起業時に利用する拡大成長までのファーストステップと考える方が多くいらっしゃいます。ですが、現実にごこうした目的で利用される方は業界全体では3割程度、当社に限って言えば1割に過ぎず、実際には様々なシーンでご活用いただいています。具体例を挙げると、1つは弁護士や会計士、税理士などのいわゆる士業の方々で、2～3人で業務をしていて今後も拡大する予定がない、会議室や応接室などもたまに使うだけといったの方々にとっては、通常のオフィスより使い



勝手がいいといえます。また、マーケット・リサーチのために東京から地方へ、あるいは地方から東京に支店を開設したいといったケースでのご利用もあります。大規模なものになると、北海道から九州まで、マーケティングを目的に全国一斉に拠点を開設した事例もありました。最終的には何ヶ所かに集約するのだが、短期間かつ一斉にマーケティングの拠点を設置しサービスを広めたいという企業にとっては、まさに打って付けの利用法でしょう。

最近増えているのがプロジェクト遂行型の利用で、これには2つのパターンがあります。1つはクライアントから大きな案件を取りたい、あるいは受注した時に、先方企業の近くにプロジェクトの期間だけ必要なスペースを確保し、明日からでも使いたいといったニーズで、大手企業に多いパターンです。もう1つは、社内の様々な部署から横断的に人材を集めてプロジェクトチームを結成したいが、既存のオフィスにはそのスペースが用意できないケースです。スペースの余裕がなく、しかも期限がきたら撤収するため、新たに什器備品や通信回線を揃える時間とコストを抑えようとする企業の受け皿になっているといえるでしょう。

先の東日本大震災の後、金融や外資を中心とした多くの企業がBCPの観点から名古屋や大阪にバックアップオフィスを構築しようとしたのですが、その際、当社の全事業所の全室が、1日で満室になる事態が起こりました。その後も引き続き要望があったため、当社が入居していたビルの別フロア約300坪を急遽借り上げ、臨時のサービスオフィスを立ち上げてご提供しました。当然、契約から什器備品の設置や電話、ネットワーク回線の構築まですべてをご用意し、その間に要した期間はわずか4週間と、多くのユーザー様から驚きと感謝の言葉をいただきました。単なるオフィスフロアの提供ではなく、ハードとソフトを併せ持つ“ビジネスの器”を長年提供してきた当社ならではのノウハウがあってこそそのスピード開設であり、レンタルオフィスの付加価値はそんなところにも発揮されると思います。

バリエーションの多様性と ネットワークの規模が成長の鍵

当社が目指すのは、あらゆるオフィスニーズに対するワンストップでのサービス提供です。そしてその実現には2つの大きな要素が重要だと考えます。1つはサービスや価格帯のバリエーションの多様性。先に挙げたようなレンタルオフィスの派生モデルをすべて網羅し、例えば、最初は自宅中心だが、登記上は一等地に所在するバーチャルオフィスで契約し、事業が軌道に乗り始めたらシェアオフィスへ。さらに従業員を雇うため個室オフィスに移り、進展とともにオープンオフィスの大きなスペースを借りるといった具合に、ユーザー企業のフェーズに合わせて、当社の中でアップグレードやダウングレードができる。すべてのオフィスソリューションを提供できるようにすることが、ユーザーの利便性に直結するポイントでしょう。もう1つはネットワークの規模です。例えば、今は青山のオフィスだが、来月からは新宿に、半年後には福岡に移したい、あるいは上海に移したい、といったニーズがあったとします。これを実現するにはワールドワイドな拠点展開が必要です。当社は全世界3,000ヶ所、国内85ヶ所の拠点があり、その中をどこでも移動できるのですが、まだまだネットワークは不十分だと感じています。都内であればどのビジネス街にもリージャスがある、国内でのビジネスを考えれば、人口100万人都市のすべてを網羅するぐらいは最低限必要でしょう。必要に応じたオフィスを自由に選べ、どこにでも動かせる。いわば、不動産を動的に活用できることが、利用者にとって一番のメリットになると考えています。

当社のサービスが認知されれば、さらに多くのニーズが発生すると考えています。バリエーションとネットワークの拡大を進めながら、より多くの方々へ理解を深めていただけるよう、今後とも努力していく所存です。

専有部電気供給をさらに拡充、入居前にBCP戦略の選択肢を。



万一の災害に備えた 専有部への非常用電力の供給

ご存知のとおり、東日本大震災以降BCP（事業継続計画）に対する認識は急速に高まりました。一口にBCPと言っても、本社機能の2拠点化といった大がかりなものから、災害時の従業員の安否確認といった通信システムの構築まで様々な要素があります。

その中でも、特に重要なのが、オフィス内インフラを安定的に継続稼働させるための電力確保であると弊社は考えております。また、大災害時のみならず落雷や送電線トラブルによっても起こり得る問題であるため、安全・安心のオフィス環境を提供するために最優先で取り組んできました。

弊社では、震災後の電力危機に際して、従来からあったBCP設計指針を大幅に拡充し、テナント様が震災等があっても安心して館内にとどまることのできる様々な対策を再構築しました。その具体例を、今年4月に竣工した「大崎ブライトコア」でご説明します。

大崎ブライトコアに限らず弊社のオフィビルでは、不測の事態に際して、最低限のビル機能をハード・ソフト両面から確保することにしています。大崎ブライトコアでは、まず、1ヶ所の変電所から2回線に分けて特別高圧電力を引き込む「本線・予備線2回



三井不動産株式会社
ビルディング事業二部 事業グループ 主事
添田 実氏

線受電方式」を採用し、万一1回線が故障しても他の回線から受電できるようにしました。また、非常用発電機からの送電先と容量を詳細に検討し、共有部におけるエレベータや照明の一部、トイレ、水道などを72時間使用可能としました。そして最大の特徴が、テナント専有部にも20VA/m²の非常用発電機電源を供給できる点です。通常、専有部については、テナント非常用発電機を独自に設置していただくのが一般的ですが、その分のイニシャル・ランニングコスト負担が大きくなってしまいます。そのため、金融機関や外資系企業の本社機能など、限られた企業しか導入していないことが多いのが実情でした。一方で、自前で発電機を置くほどではないが、災害時には電力を確保したいというニーズもあるため、これまでの開発物件における実績や運用データなどを最大限活用し、大崎ブライトコアでもビル非常用発電機からのテナント送電を実現させました。また、この電力供給のため、テナント様には分電盤の設置費用が追加の負担となりますが、専用の非常用電源を設置することと比較すれば極めて少ない投資といえます。

弊社の調べによると、一般のオフィスにおけるコンセントからの電力供給は20VA/m²あればある程度のパソコン・照明・複合機などの電力が確保できることがわかっています。それが、どの



パークシティ大崎全体 写真中央 大崎ブライトコア

程度の電力かを理解していただくために、基準階面積1,477m²に147名が働くオフィスを例に、どの程度の機器が設置・稼働できるのかをパンフレット上で具体的に明示しました。

また、非常時であることを考えれば、例えば、災害対策室あるいはPBXやサーバー室の稼働を中心に利用する、といった使用方法でも十分な電力を確保できるものと考えています。

導入に際しては、どこに20VA/m²の電力を導入するのかを決定していただく必要があります。「災害時にオフィスのどの機能を生かすのか」「そのためにどれだけの電力を充てるのか」等を弊社も一緒になって構築することで、BCP戦略のさらなる強化につながると考えています。弊社はテナントのBCP戦略強化を後押しできるビルを今後も増やしていく予定です。

街全体に電力を供給する 日本橋スマートシティ

また、弊社では単体のビルのBCP対策や電力供給の対策のみならず、災害に強い環境共生型の街づくりとして、現在、開発中の日本橋室町三丁目地区市街地再開発計画における「日本橋スマートシティ」に取り組んでいます。これは、都市ガスを燃料とした大型の高効率発電機（ガスコジェネレーションシステム）を導入し、エリア内のオフィスビルや商業施設に電力・熱を供給するスマート化を実現するものです。平常時に通常の電力と、都市ガスを共用しますが、非常時に系統電力が遮断された場合、ガス燃料で発電機を稼働させて、電気の供給を可能にします。

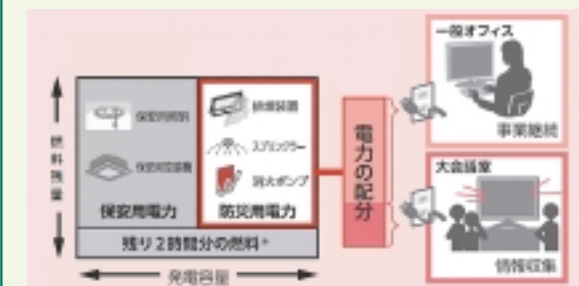
PCやネットワークを中心にビジネスが営まれている今日、BCP対策としての電力確保が、最重要課題の1つであることは間違いありません。弊社のこれらの取り組みが、多くの企業様の事業の発展に貢献できることを、切に願っている次第です。

既存ビルでの非常用電源確保、新開発の「TRAMSBOARD」

三井不動産と日立製作所が共同で企画した、既存ビルに対するBCP対策用電力供給自動制御システム「TRAMSBOARD（トラムスボード）」。

災害時の電力確保が重要なのは、新築ビルに限った話ではなく、もちろん既存ビルにおいても何ら変わりはない。ただ、対策には多くの課題があり実現が難しかったが、それを解決する画期的な新商品となる。

■ トラムスボード概念図



既存ビルにおける非常用発電機の設置、その問題の一つが高コスト・長工期にある。例えばビルの屋上に非常用発電機を新設するには、設置部分の防音・補強、さらにはビル内幹線の増設などの附帯工事が必要。その期間は、最短でも7ヶ月が必要とされ、発電機自体と合わせると、高額なコストとなる。また、必ずしもテナント用発電機の設置場所が確保されているとは限らず、分電盤の設置スペースも探さなくてはならない。加えて運営管理においても、停電時にいつでも受変電設備や分電盤の遮断器を操作できるように、管理者を何人も確保しておく必要も出てくるのだ。

こうした課題を解決するために開発された「TRAMSBOARD（トラムスボード）」だが、仕組みを説明すると、ビル備え付けの非常用発電機容量に含まれる、火災発生時における排煙装置やスプリンクラー、消火ポンプといった防災用の電力を、火災がない停電時、例えば地震災害でビルに籠城している時など、BCP対策として利用できるようにするシステムだ。既設の発電機と幹線を利用するためスペースの問題はなく、工期とコストも約1/2に削減できるという。また、自動制御のため管理者が少なく済むというメリットも挙げられるだろう。同システムは、日立製作所が国内主要都市の2万m²規模のオフィス約800棟および公共施設等を主なターゲットとして7月15日より販売開始。共同企画の三井不動産も、導入可能なビルに順次設置していく予定としている。



ビジネス空間の快適性を左右するオフィスの空調システム。

オフィスビルの2つの空調 中央熱源方式と個別空調方式

ダイキンエアテクノは、空調機器の総合メーカーであるダイキン工業のエンジニアリング会社として1978年に設立されました。当社では空調のみならず、給排水・衛生、その他設備の設計・施工・管理・保守と一貫したサービスをご提供しており、ダイキン工業とともに積み重ねてきたハード・ソフト両面のトータルな技術で、社会に貢献したいと考えています。ここでは、より快適なオフィス空間を構築する上で、ビルの空調について理解しておいた方がよい知識やノウハウをご説明していきたいと思えます。

まず、オフィスビル空調の基本的な種類を説明すると、大きく中央熱源方式なのか個別空調方式なのかに分類されます。中央熱源方式はその名の通り、冷凍機やボイラー、ヒートポンプなどの熱源機器を機械室に集中して設置し、そこで発生させた温水や冷水をポンプで各フロアに循環させ、室内に設置した空調機内の熱交換器により冷風や温風を吹き出させる仕組みです。セントラル空調、全館空調とも言われるように、かつては区画ごとの運転制御や温度調節ができず、使い勝手が良くなかったのは事実です。ただし昨今では、VAV (variable air volume system) というシステムで各ゾーンの温度調節や系統毎の運転制御が可能となっており、近年の大規模ビルではこの方式が多く採用されています。VAV方式は「可変風量方式」と言われ、吹き出し口からの送風量で冷暖房能力を調節するもので、個別空調のように冷暖フリーはできないまでも、30~50m程の細かな範囲で温度調節が可能なビルも登場しています。また、送風機側で送風量に応じた回転数制御などを行えば搬送動力も削減できるという、省エネタイプの空調方式となっています。

もう1つの空調システムである個別空調方式は、屋上などに設置する屋外機と室内機をセットにして制御するもので、1980年代以降、主に中小規模ビルに積極的に導入されました。屋外機に対応するフロア毎、系統毎にON/OFFが可能で、最近では冷房と暖房とを個別運転できる冷暖フリーも登場。温度コントロールは室内機別に、さらに細かなゾーン区分で調節することができます。各空調機を個別に動かしているわけですからコアタイムという概念はなく、24時間自由に運転できるのが特長といえます。ただし、個別空調とはいえビル管理室で制御されることもあり、こうした場合、テナントに運転制御や温度調節を許可していないこともあり注意が必要です。

中央熱源方式、個別空調方式、それぞれの細かい差はありますが、オフィス空間の快適性といった差はなくなってきました。さらに最近では、この両方式を組み合わせた方式を採用しているビルも増えています。



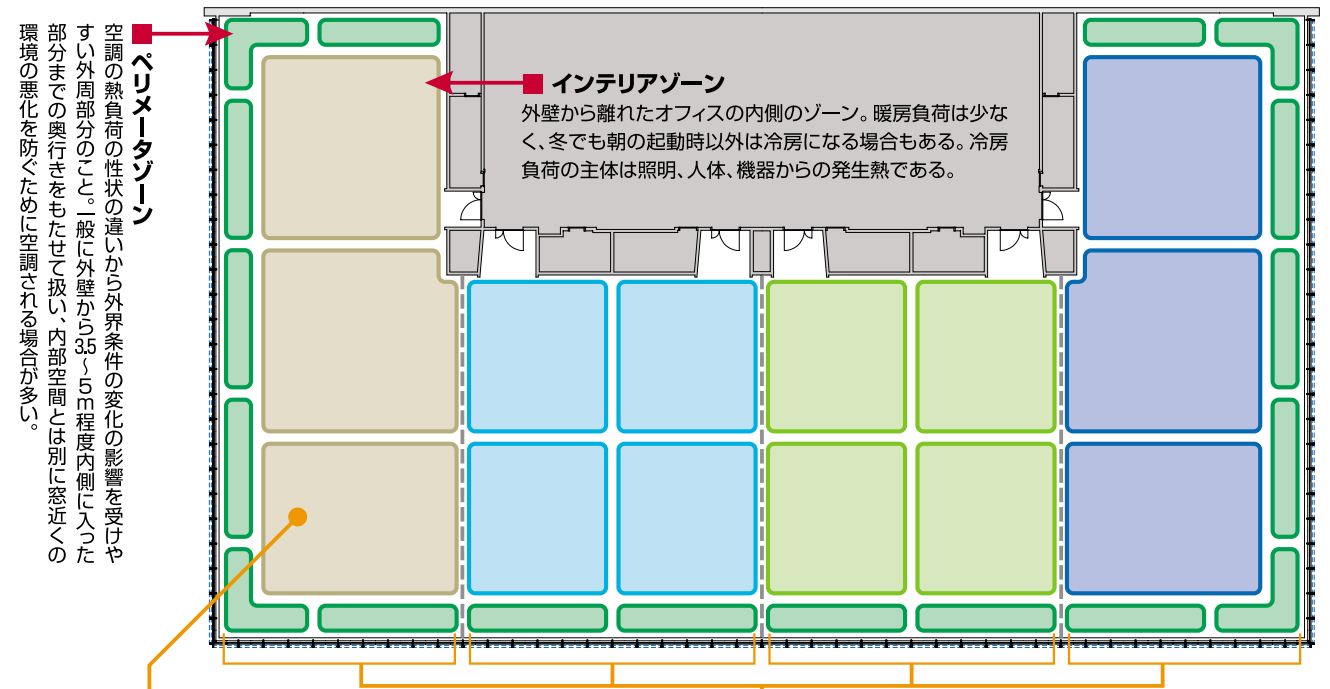
ダイキンエアテクノ株式会社
 取締役 エンジニアリング本部長
松瀬 達也 氏

快適性を大きく左右する 空調ゾーンとパーテーション

ON/OFF制御や温度調節が可能な空調ゾーンですが、注意したいのがパーテーションにより小部屋(会議室、応接室、役員室など)をレイアウトする場合です。入居後に空調を増設することもできますが、設置費用や退去時の原状回復費用などテナント負担となるのが一般的で、コストの面からも重要なポイントとなります。特に気を付けたいのがフロアのコーナー付近。眺望が良いため役員室や応接室とされることが多いですが、2面窓の輻射熱で空調負荷が高いにもかかわらず小部屋内のインテリア空調の効きが弱く(小部屋内に吹き出し口が少ない、もしくはない)、窓際のペリメータ空調のみで調節しているといったケースさえ見受けられます。快適性の意味から、コーナー部を小割りできるビル、できないビルがあることを知っておくべきでしょう。

インテリア空調とペリメータ空調の話が出ましたが、オフィスの快適性を考える上で、オフィス内部と窓際の温度差は非常に重要なポイントとなります。日本のオフィスでは、グループを統括する役職者が窓を背にして座ったり、窓際を個室として使用することが多いですから、「部長だけ顔と足が寒く、背中が暑い」「社長だけが暑い」というのは、あながち笑い話ではありません。逆に、これら上司の理不尽な温度設定によりオフィス全体の室温が極端に下がり、内勤ワーカーの労働環境が阻害されるようなことがあっては、会社にとって損失でしかないでしょう。最近のビルは気密性、断熱性が高いため、特にインテリアゾーンの暖房負荷が少なく、運転開始時以外は冬場であっても送風が冷房がほとんどです。一方、ペリメータゾーンは、季節ごと、あるいは時間ごとの温度変化が激しく、ペリメータゾーンは暖房、インテリアゾーン

空調ゾーニングと運転制御・温度調節



は冷房と、同じ空間であっても異なる空調が必要になることがあります。ビル全体は中央熱源方式でもペリメータゾーンは個別方式として、時間や方角により細かく調整できるビルなどはこの対応の一例です。さらに「エアフロー」「エアバリア」「ダブルスキン」などがペリメータゾーンに設置され、窓からの輻射熱そのものの対策がなされていれば、なお快適な空間を構築することができるでしょう。

実は重要なメンテナンスと運用面の取り決め

入居テナントにはあまり関係ないと思われるかもしれませんが、空調システムのメンテナンスについてもチェックしておきたい項目があります。空調機には空気中の埃を取るエアフィルターがあり半年~1年毎に清掃が必要なのですが、ファンコイルや室内機などはオフィス天井内に設置されることが多く、メンテナンス時にはオフィス内に作業が入ることになります。例えば金融関連のように機密性の高い企業や、部外者の入場を極力排したい場合は、室内に立ち入らず共用部からメンテナンス可能なビルを選択するメリットは大きいと思います。また、2015年4月の改正フロム法施行により、フロム類が充填された一定容量以上の業務用空調機器には所有者や有資格者による定期点検が必要となり

ました(項目により3ヶ月毎~1年毎)。つまり、空調メンテナンスの頻度が、これまでよりも確実に多くなるわけです。点検を実施するのはオーナー側ですが、頻繁にオフィスに他者が入るといのは思いのほか煩わしいですし、休日点検ともなれば誰かが出社する必要もあるでしょう。専有部に入ることなく空調機の確認ができるというのは、今後、かなり重要なポイントなるのではないのでしょうか。

最後に、最新のVAV方式や個別空調方式によりいくら細かな室温コントロールが可能であっても、それを運用するのはあくまで人の手によるものです。ほとんどのビル空調は自動運転となっていますが、オフィス内に温度コントローラーが設置されている、さらに最近ではインターネットなどのWebを通じて空調機の操作ができるビルもあり、この場合、入居者1人ひとりが好みの状態に自由に設定を行い、暑い人、寒い人が繰り返し操作を行ってしまうと、かえって快適性を損ねてしまうのは容易に想像できます。前述した上司の理不尽な温度設定が論外なのはもちろん、オフィス内の温度は何度が適正なのか、またそれを操作できる人は誰なのか、といった運用面の取り決めが重要であることは言うまでもないことです。以上、オフィス空調の基礎知識について、ご説明してきました。こうした知識が、みなさまの快適なオフィス構築の一助になれば幸いです。

次世代空調の最上級「アクティブ」を導入したTRI-SEVEN ROPPONGI。

SPECIAL FEATURE
特別企画

オフィスビルの
新たなバリューを
考える

快適性と環境配慮を重視した TRI-SEVEN ROPPONGI

ペンブローク・リアルエステートは、グローバルな不動産アドバイザーとして、好立地にあるオフィス、住宅、複合施設などの不動産への投資・運用・開発を手がけています。現在はボストン、ロンドン、ストックホルム、シドニー、東京、ワシントンD.C.に拠点を置き、欧州、北米、アジア、およびオーストラリアの主要マーケットで延床面積合計、約60.5万㎡にのぼる不動産を運用しています。また当社は、環境対策に積極的に取り組んでおり、ポートフォリオの75%以上が、環境配慮型の建築物として認定済み、もしくは認定審査段階にあります。日本には2001年に拠点を開設し、これまで都内に3棟の高級レジデンスを開発しました。そして現在、東京・六本木に2016年春の竣工を目指して建設しているのが、日本で初めて手がける商業施設併設型オフィスビルである「TRI-SEVEN ROPPONGI(トライセブン ロッポンギ)」です。当該施設も他の物件同様、自然と調和した環境配慮型であると同時に、最先端のデザインと設備を備えた、快適なオフィス環境の実現を目指しています。その取り組みの具体例の一つが、空



ペンブローク・リアルエステート ジャパン
バイスプレジデント
ゴードン・ハットン 氏

調システムの性能なのです。

空調は、執務空間の快適性を高める上で重要なファクターであるにもかかわらず、ビル選択の際には、あまり重視されていないのが実情でしょう。現在、国内のハイグレードなテナントビルではVAV方式や個別方式の空調が採用されていますが、この方式には快適性に対するいくつかの課題が指摘されています。

その一つが気流による温度差。中央熱源方式のVAVでは16℃、個別方式のビルマルチでは12～13℃に冷却した冷たい空気が室内に供給されます。そのため直接、風が当たる場所は急速に冷やされるので、それ以外の場所と大きな温度差ができてしまいます。特に欧米人は直接、風が当たるのを嫌がる傾向が強いため、不快に感じることもあるのです。

もう一つは音の問題。空調のファンが回転する音は意外と大きく、知的生産性を高めるために静寂を保とうとすると、このほか気になるものです。さらに言えば、長時間稼働による乾燥も、目や肌への悪影響を与えています。

TRI-SEVEN ROPPONGIでは、こうした問題を解決するソリューションとして、最新鋭の空調である「アクティブチルドビーム」を導入しています。

省エネ稼働と快適環境を実現する アクティブチルドビーム

アクティブチルドビームは、冷水で冷房負荷を処理するエネルギー的なメリットと、天井ディフューザーの優れた空気分布特性を組み合わせたシステムです。具体的には、空調機から供給される一次空気により誘因効果を引き出し、誘因された室内の空気をチルドビームに内蔵された18℃の中温冷水を通したコイルで冷却し、その冷風を室内へ供給する方式です。ちなみに、自然対



流で冷気を供給するものをパッシブチルドビームと呼びますが、アクティブチルドビームでは、空調機からの一次空気を導入して、大きな誘因効果を引き出すため、冷房効率が高くなっています。

では、アクティブチルドビームの優位性を、環境配慮の点から見てみましょう。先にも触れたとおり、チルドビーム本体に供給する一次空気によって冷気を吹き出すため、中央熱源のVAVシステムに比べて、空調機のファン動力は1/5程度に低減されています。また、チルドビームに内蔵されたコイルへ供給する冷水温度が18℃程度であり、空調熱源を高効率で運転することが可能です。さらにTRI-SEVEN ROPPONGIでは、一次空気にVAVを設置しているため、一般的な空調システムと比較して、大きな省エネ効果を実現しているのです。

また、快適性の観点から見ると、一般空調と比較して少し温度が高めの冷風が、天井を這うように広がりながら下方に下がっていくため、直接に冷風を受ける不快感がありません。音に関しても、ファンが内蔵されていないため静音性が高く、ストレスを感じにくいのです。さらに言えば、室内空気が乾燥しづらいのも特長です。私自身、初めてアクティブチルドビームを導入したビルに行った時の出来事は、今でも覚えています。入ったときは特に意識はしなかったのですが、半日、そのオフィスで働いても、乾燥で目が痛くなることがなかったからです。

なお、居住性には直接関係ないのですが、本体に内蔵したコイルはドライコイルのため衛生面で優れているほか、空調機械室の省スペース化が図れる、本体にファンなどの可動部がないため故障リスクが少ないといった、メンテナンス上のメリットもあります。

TRI-SEVEN ROPPONGIでは、こうした優位性をさらに高めるために、個室対応を容易にし室外温度の影響を受けやすいペ

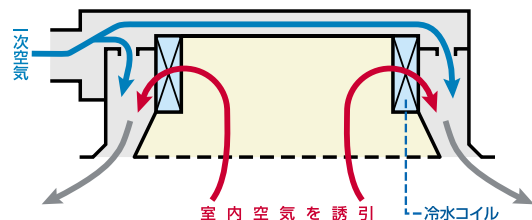
リメータゾーンは3.6×3.6m毎、それ以外のインテリア部分は7.2×7.2m毎に、ON/OFFおよび温度制御を可能にしています。さらにペリメータゾーンは4管式のファンコイルユニットとのハイブリッド方式により、個別制御性を高めています。また、運用管理をしやすいするために、テナントのPCからインターネットでスケジュール設定や温度調節ができるなど、使い勝手を向上させているほか、テナントのエネルギー消費量を確認できるようにしています。

より快適なオフィス空間の 創造を目指して

TRI-SEVEN ROPPONGIは、アクティブチルドビームを、オフィス全面に採用する、国内初のテナントビルになります。アクティブチルドビームは、国内ではあまり普及していませんが、海外では導入事例が多く、当社の海外物件においても採用し、その有効性は実証済みです。そのため、今回のTRI-SEVEN ROPPONGIでも、迷うことなく導入を決意することができたのです。

近年、オフィス空間の快適性が、業務効率の向上に大きく寄与するという認識が広がっています。また、コスト面だけでなく、環境への配慮から省エネに注目する企業が増えているのも事実です。そして、テナントに対して、長期的価値を見い出せるような、快適な環境を提供することは、我々デベロッパーの使命だと考えます。その観点からも、空調は長い期間にわたり使用する設備として、重視すべきものでしょう。その意味で、アクティブチルドビームは今後、国内においてもメジャーなシステムになると思います。ぜひ、TRI-SEVEN ROPPONGIのテナントとして、先進的なシステムの素晴らしさを実感してみてください。

■ アクティブチルドビーム概念図



健康経営を実現するワークプレイスの新潮流「ウェル標準」。



働く人の健康や幸せの指標 ウェル認証 (Well Certifications)

2012年、ビル・クリントン元アメリカ大統領が主宰する「クリントン・グローバル・イニシアティブ*2012」において、氏自身により「ウェル・ビルディング標準 (Well-Building Standard)」(以下:ウェル標準)という理念が大々的に発表されました。働く人の健康や幸せ(well-being)を考えたワークプレイスを推進するというこのウェル標準、具体的には7分野(空気、水、食物、光、体を動かすこと、快適性、心の状態)102項目から構成され、評価制度としてシルバー・ゴールド・プラチナの3レベルから成る「ウェル認証 (Well Certifications)」が存在しています。

*【参考】クリントン・グローバル・イニシアティブ(CGI)は、クリントン財団の下でビル・クリントン元大統領が2005年に立ち上げたプロジェクト。世界の最も緊迫している課題に対し、革新的な解決策を創造・実行するために世界的指導者を招集し、例年9月の国連総会時期に合わせて年次総会 (Annual Meeting) を開催。世界の政治家・経済家などのトップが集う会として、世界経済フォーラム(ダボス会議)と並び評価されている。

この理念に対し、我が国においても強い関心が集まっており、実際にウェル認証の取得を検討する大手企業も始めています。これまでも健康経営は重要事項でしたが、もっぱら人事マターとして取り扱われていました。ウェル標準は、健康経営を推進する強力なツールとしてワークプレイス(ハードとソフト両方の働く環境全般)を位置づけており、従来欠如していた領域を埋める大きな進展といえるでしょう。

実は、2014年に世界で初めてオフィスに適用されたウェル認証事例は、弊社CBREロサンゼルス・オフィスで、その後、CBREがコンサルティングしたオーストラリア、シドニーにあるマッコリー銀行 (Macquarie Group) のオフィス2棟もウェル認証を取得しています。そのような実例を踏まえつつ、ウェル認証の概要や、日本国内で急速な拡がりが見込まれる要因、LEEDをはじめとした環境認証との違い等、以下、詳しく見ていくこととします。なお、ウェル認証は、オフィス以外にも住宅やホテル、学校、



シービーアールイー株式会社
ワークプレイス ストラテジー アソシエイト ディレクター
奥錬太郎

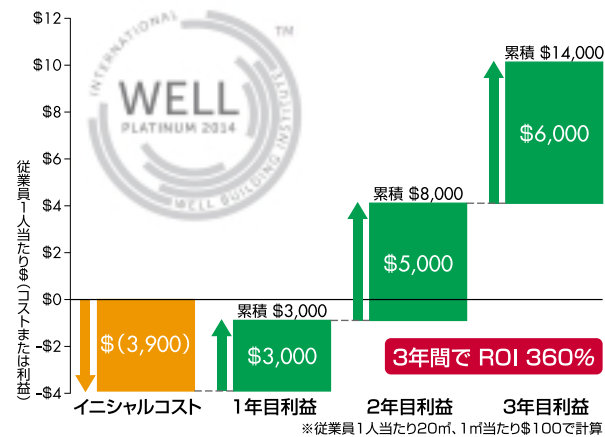
ショッピングモール等にも適用されますが、ここではオフィスに限定した領域にとどめることとします。

身体の健康だけでなく、 心の健康までカバーする

ウェル標準の特徴として、従来の人間工学的なアプローチと異なり、身体的な健康のみならず精神的な健康状態にも留意している点が挙げられます。例えば、新鮮で豊富な種類の野菜と果物の提供や、それに相応しい貯蔵スペースの確保(冷蔵庫は温度が低過ぎて最適ではない)が評価項目になっているだけでなく、オフィス内での栽培まで奨励されています。これは、自ら栽培することで新鮮で栄養価の高い食物を得られるだけでなく、より良い食事習慣が得られ、自然食品への理解が高まることの実証されているためです(ガーデニング効果)。また、1人で食事を摂ることを避け、皆で会話を楽しみながら食事をするることによって、過食を防ぎ、ソーシャルな関わりが欠如からくるストレスを回避できることから、そのためのスペースを提供することも提言されています。さらに、自然光に触れることの心理的な健康への貢献も実証されていることから、オフィスでも適切(強過ぎず暑過ぎない)な自然光を確保する窓のデザインやフロア形状とすべきとされており、適正レンジが示されています。

これ以外にも、騒音の種類と大きさや、臭いといった環境学的な視点だけでなく、プライバシーが欲しいときに使える環境、短時間の仮眠ができるスペースといった施設ハードに関する項目、さらに従業員の健康に対する知識や意識を高める学習機会の提供や、オフィス環境構築への従業員の参画、質の良い睡眠をサポートし生産性を高めるための深夜労働の制限、不健康になりがちな出張に関する項目(深夜移動の制限、長期間の連続出張の制限、

WELL™ オフィスROIモデル



出張先での運動のサポート)などのソフトに関する項目までもが提唱され、総体的に健康的な生活の実現を目指しているのが特徴です。

単なる“お題目”ではなく 評価しやすい投資対効果

CBREロサンゼルス・オフィスでは、今回、ウェル認証取得のために従業員1人当たり約3,600米ドルの投資がなされました。その際、従業員1人当たりのリターンは、1年目で3,000米ドル、2年目で5,000米ドル、3年目で6,000米ドル、移転後3年間の合計で14,000米ドルと試算されています。つまり、ウェル標準の考えからすると、移転2年目で初期コストが回収できる計算というわけです。

ここで、ウェル標準を適用することの対投資効果モデルの根拠となった財務的なメリットの具体例を紹介してみよう。ウェル標準の分野ごとに、①ウェル項目 ⇒ ②健康への影響 ⇒ ③生産性指標 ⇒ ④メリット ⇒ ⑤財務上のメリットの順に見ていくことにします。

■ 空気

①湿度管理 ⇒ ②シックビル症候群発生率が4%減少 ⇒ ③体調不良(にもかかわらず出勤)による低生産性状態が1.6時間減少 ⇒ ④生産性への寄与1.6% ⇒ ⑤従業員1人当たり\$79のメリット

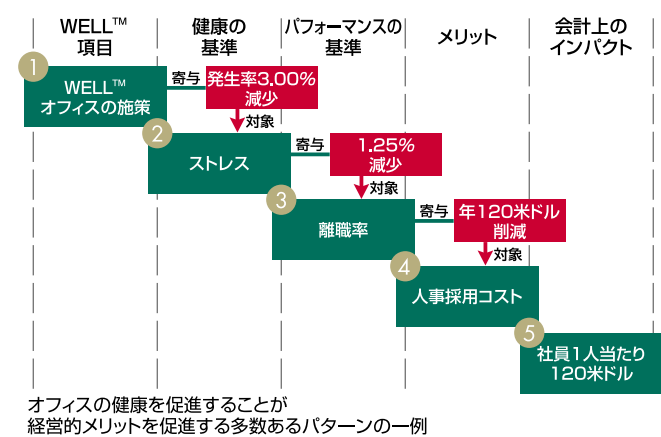
■ 水

①塩化物とフッ化物の低減 ⇒ ②発がんリスクが0.5%減少 ⇒ ③医療費が\$37.39減少 ⇒ ④健康保険コストの減少 ⇒ ⑤従業員1人当たり\$38のメリット

■ 食物

①食物と栄養に関する情報・教育 ⇒ ②肥満リスクが0.5%減少 ⇒ ③病欠が0.12日減少 ⇒ ④生産性が0.05%向上 ⇒ ⑤従業員1人当たり\$38のメリット

WELL™ 項目と経営メリットの関係



■ 光

①窓のデザインと性能 ⇒ ②健康の実感が40.21%向上 ⇒ ③仕事への満足度が22.35%向上 ⇒ ④生産性が2.01%向上 ⇒ ⑤従業員1人当たり\$1,583のメリット

■ 体を動かすこと

①運動器具の提供 ⇒ ②脳卒中の発生率が7%減少 ⇒ ③病欠が2.63日減少 ⇒ ④生産性が1.05%向上 ⇒ ⑤従業員1人当たり\$776のメリット

■ 快適性

①エルゴノミクス ⇒ ②腰痛の発生率が27.5%減少 ⇒ ③事故発生率が2.75%減少 ⇒ ④医療費の減少 ⇒ ⑤従業員1人当たり\$908のメリット
[出典: Delos Living, WELL™ Office ROI]

LEED認証やCASBEE認証などの環境性能認証とは異なり、このように投資効果の多くを財務的なメリットとして数値化できることが、多くの企業の関心を惹きつけるウェル認証の大きな特長といえることができます。

社会的な潮流に 合致した考え方

ここでその一部をご紹介したウェル標準の102項目は、マインドフルネス(物事をありのままに受け入れて平穏な心でいること)やバイオフィリア(生命愛)といったコンセプトを背景に構成されており、健康経営の実現に向け、非常に参考になる指標が数多く示されています。これらのコンセプトは、健康研究の世界ですすでに潮流を形成するキーワードとなっており、ウェル認証の認知とともに、我が国でも今後一般的になっていくものと思われます。

ウェル認証はワークプレイスに対する認証ですが、それが関与する領域はもはやオフィスの中だけにとどまりません。近年普及してきているワークライフバランスの考え方が仕事以外の時間も包含するように、これは様々な場所がワークプレイスであるという認識が本格化していくことを、示唆しているものともいえるでしょう。

知的生産性向上の観点から見たオフィス空間。

SPECIAL FEATURE
特別企画

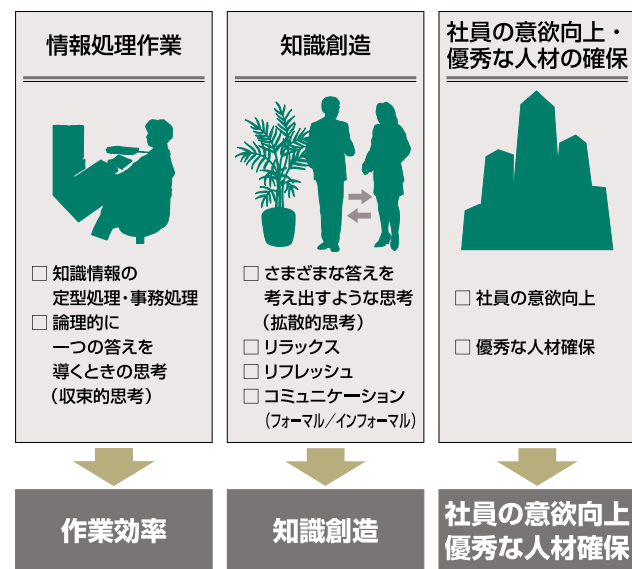
オフィスビルの
新たなバリューを
考える

知的生産性の研究が 推進される背景

人間の社会は、農業社会から工業社会、そして知識社会へと進歩してきており、オフィスという知識生産の場こそが現在の経済活動の基盤を担っています。しかしながら日本のホワイトカラーの生産性は高いとはいえず、その改善が社会的な課題となっています。この問題に対する解答として挙げられるのが、執務空間の質の変革に伴う「知的生産性」の向上であります。これを推進するためには、まず知的生産性のデータによる定量化、見える化が必要だと思いました。当初、空調和・衛生工学会、建築学会等でこれら研究をスタートさせ、学術的な基盤づくりに注力しました。その後、国交省においても知的生産性向上の重要性についての認識が深まり、2008年に知的生産性研究委員会が設立されました。開始当初の6年間は、知的生産性という概念を社会に周知する目的で、最先端の優良オフィスの事例を中心に調査しました。現在は、「スマートウェルネスオフィス(SWO)委員会」という名称で知的生産性の概念を拡張し、中小既存ビルの改修に焦点を当てて研究を進めています。

我が国のオフィスの大半を占める中小既存ビルですが、これらは主にバブル期に個人地主の相続税対策として、銀行の融資供与のもと低コストで画一的に供給された事例が多く、空間の質という視点が欠如しておりました。またテナント側にも、とにかく駅に近い立地を求め、オフィスの内部にはこだわらないという価値観が根強かったため、ウェルネス(トータルの知的生産性)が軽視されてきました。SWO委員会はこうした状況に鑑みて設立されたと言えます。

■ 建築環境性能の向上による知的生産性向上



東京大学 名誉教授
(一財)建築環境・省エネルギー機構 理事長
村上 周三氏

労働市場の変化をもたらす 知的生産性向上の必然性

これまでないがしろにされてきたオフィス空間の質ですが、昨今ではIT系企業やスタートアップのベンチャー企業を中心に、居心地が良く愛着の持てる空間を評価する価値観が顕在化してきました。一般的な企業においても、オフィスビルの評価要素として従来の立地一辺倒から、徐々に空間の質が重視されてきているのではないのでしょうか。オフィスにおける知的生産性の向上とは、オフィスの中で考えたり、ワーカー同士のコミュニケーションによって生み出されるビジネスの価値が上がるということです。従来の立地が持つ価値に対して、オフィスの中で作り出すモノの価値の比重が高まってきているのは、ナレッジエコノミーの進展を考えれば、至極当然のことだと言えます。

さらに、今後の知的生産性向上へのニーズ増大を推進するドライバーの1つとして、労働市場の変化が挙げられます。グーグルやマイクロソフトのようなグローバルなIT企業は、まさに知的生産性でビジネスを競っており、「二流の社員が100人いても、超一流の社員1名にかなわない」という極端なタレントワーカー時代の様相を呈しています。(オフィスコスト) < (人材コスト) < (タレントワーカーが生み出す価値)、という関係が成立し、しかもタレントワーカーが生み出す価値は拡大傾向にあります。また、ビルのLCC(ライフサイクルコスト)とビジネスが生み出す価値を比較した場合、ビジネス価値はビルのLCCの20倍に及ぶという研究もあり、オフィス環境向上への投資は経済的に合理的なものとして説明されるでしょう。高流動性の労働市場において、実力のあるワーカーは良い意味で贅沢になっており、オフィス空間の水準にも敏感です。従来の「オフィスには机があれば良

■ オフィス賃料と知的生産性との関連性

(以下、ヘドニックアプローチによってオフィスの推定成約賃料に対する知的生産性評価のインパクトを推計している。)

概要

	回帰統計
重相関 R	0.902932996
重決定 R2	0.815287995
補正 R2	0.807770646
標準誤差	2999.495424
観測数	180

R2の目安	解釈
1.0 ≥ R ≥ 0.7	高い相関がある
0.7 ≥ R ≥ 0.5	かなり高い相関がある
0.5 ≥ R ≥ 0.4	中程度の相関がある
0.4 ≥ R ≥ 0.3	ある程度の相関がある
0.3 ≥ R ≥ 0.2	弱い相関がある
0.2 ≥ R ≥ 0.0	ほとんど相関がない

出典:「社会調査の基礎」放送大学テキスト

分散分析表

	自由度	変動	分散	観測された分散比	有意 F
回帰	7	6.83E+09	9.76E+08	108.4541892	1.08692E-59
残差	172	1.55E+09	9.00E+06		
合計	179	8.38E+09			

	係数	標準誤差	t	P-値	下限 95%	上限 95%	下限 95.0%	上限 95.0%
切片	1979.504251	2955.752023	0.669712559	0.5039391	-3854.713292	7813.721795	-3854.713292	7813.721795
延床面積(対数)	1883.54673	296.570073	6.351101819	0.0000000	1298.161248	2468.932212	1298.161248	2468.932212
最寄駅徒歩分数	-262.47977	120.204504	-2.183610108	0.0303450	-499.7456909	-25.213849	-499.7456909	-25.213849
築年数(対数)	-1295.586132	321.0527631	-4.035430563	0.0000819	-1929.296825	-661.8754394	-1929.296825	-661.8754394
Aクラスフラグ	1235.098908	718.4791875	1.719046188	0.0874051	-183.0727948	2653.270611	-183.0727948	2653.270611
都市空室率	-116131.3206	14732.96612	-7.88241279	0.0000000	-145212.0178	-87050.62346	-145212.0178	-87050.62346
ゾーン平均募集賃料(全体)	0.795444297	0.096024385	8.283773923	0.0000000	0.605906356	0.984982237	0.605906356	0.984982237
知的生産性評価	319.3175832	105.134661	3.037224642	0.0027597	111.7973044	526.8378619	111.7973044	526.8378619

知的生産性評価の値1.0が共益費込賃料坪当たり319円(サンプルの平均、推定成約賃料に対しては1.86%)に相当する可能性。

知的生産性評価の賃料への影響度について、t値が2を上回る水準にあり、係数としてはプラスの水準(319.3176)となっており、知的生産性評価が賃料にプラスに寄与する結果。

い」という感覚は、もはや受け入れられるものではありません。就業労働人口が年々減少していくなか、ブランド力に乏しい日本の中小企業がどうやって優秀な人材を集め生き残っていくのか。このような問いに対する解答こそSWOのコンセプトであり、中小企業においても、知的生産性の高い空間の整備が必要不可欠な理由なのです。

有能な経営者は、「トータルの知的生産性」すなわちウェルネスの向上が、自社の業績やブランド力の向上につながることをよく認識しています。また同時に、クライアントやステークホルダー、競合他社によるこの面からの評価が、これを推進するドライバーになっています。端的に言えば、「あそこのオフィスは格好良い」と誰からも認知されることは、ビジネスに想像以上のメリットをもたらすということ。CBREの丸の内オフィスを見学した際に、知的生産性重視のコンセプトが強く感じられ、意を強くしました。

オフィスビルの新たな価値の評価指標を、 誰が社会に周知させるか

先に述べたように日本のオフィスビル業界では、オフィスビルの駅距離の評価が強過ぎるが故に、知的生産性等の空間の価値がこれまであまり顧みられてきませんでした。しかしながら、昨今、付加価値性、知的生産性の高い中小ビルのシリーズが複数のデベロッパーから供給されるようになりました。これらビルのテナントから、「社員の定着率が非常に向上した」という声が聞かれるなど、マーケットは大きく変革を遂げようとしています。昨年度の知的生産性研究委員会の活動においては、知的生産性のス

コアとオフィスビルの推定成約賃料の間に正の相関があることを示すデータも得られており、今後、マーケットにおける一層の活用が期待されるでしょう。

注目すべき出来事として、今年都内で竣工した中型ビルのパンフレットに、「一般的なビルと比較して知的生産性が8%向上するビル」とアピールしたものを目にしました。つまり、「知的生産性」が新たなオフィスビルのアピールポイントとなっているわけです。このようなトレンドに対し、CBREのようにオフィステナント企業に紹介する企業には、立地や賃料、単なる設備スペックのみならず、この「知的生産性」や、あるいは「環境性能」「入居後の運営・管理サービス」といった新たなオフィスビルの評価指標を、正確に理解し、市場に説明していく役割が求められます。テナント企業にきちんと価値を認めてもらい、合理的にプライシングされ、結果的にデベロッパー側が、投資コストを適正に回収できる状況に導く役割が期待されているとも言えます。

人材の流動性の高まりという労働市場の変化を背景に、企業は生き残りを賭け、優秀な人材を惹き付ける知的生産性の高いスペースを求めようになっています。また、そのスペースを提供するデベロッパーには、知的生産性の概念に着目し、オフィスの個性や豊かさといった、これまで顕在化していなかった価値を見える化するという役割が求められています。そして、オフィス仲介会社がそれを分析・評価し、マーケットに広く知らしめる「プロフェッショナルなオフィスの目利き」としての役割を担うことにより、我が国のオフィス環境が知的生産性の高い空間へと大きく変貌していくものと確信しています。