

全国14都市の テナント移転動向

2003年以降、全国各地で見られた大規模ビル供給は、入居テナントの移転前ビルを含め、地域全体に空室率変動やテナント移転需要の喚起等、さまざまな影響を及ぼした。それでは大量供給が落ち着いてきた昨今、テナントの移転傾向はどう変化しているのか。今回は2001年度から2005年度の需要顕在率と空室率、テナントの移転動機の内訳を取り上げ、全国14都市のテナント移転動向の特徴を探った。

東京23区

Tokyo 23-ku

主要5区

Main 5-ku

横浜

Yokohama

大阪

Osaka

神戸

Kobe

京都

Kyoto

名古屋

Nagoya

札幌

Sapporo

仙台

Sendai

金沢

Kanazawa

広島

Hiroshima

岡山

Okayama

高松

Takamatsu

福岡

Fukuoka

凡 例 [データ] 生駒シービー・リチャードエリス発行「オフィスマーケットレポート」より

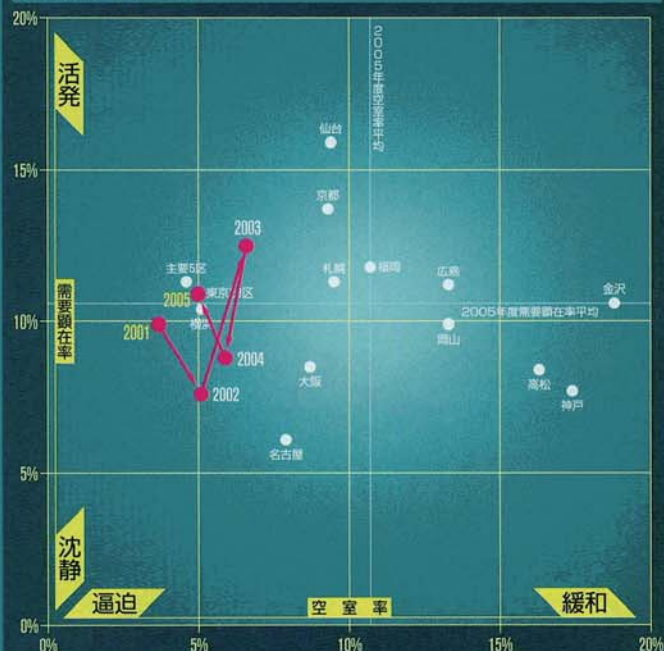
- 対象期間
各年度は、前年7月から対象年6月を期間とした。
〈例〉2005年度:2004年7月～2005年6月
- 成約面積
対象期間内に成約した貸室の総合計面積。
これは同時に対象期間内における顕在化した需要の総量を表す(顕在需要面積)。
- 需要顕在率
各年度の成約面積の合計÷各年度内12月時点の稼働床面積
〈例〉2005年度需要顕在率:2004年7月～2005年6月の成約面積÷2004年12月時点の稼働床面積
- 空室率
各年度6月の空室率
〈例〉2005年度空室率:2005年6月の空室率
- 移転動機割合
各年度内に生駒シービー・リチャードエリス様に寄せられた仲介依頼のうち、事務所または事務所・店舗を対象とし移転動機別の件数割合を示したもの。



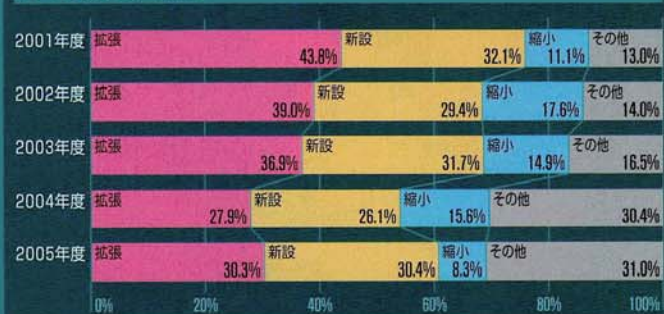
東京23区

Tokyo 23-ku

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



1年間で名古屋オフィス市場ストック総量の需要が発生。 移転ニーズは活性化するも供給は対応しきれず。

東京23区において、04年7月～05年6月の1年間に成約に至った貸室の総合計面積は962,030坪である。この面積は、名古屋のオフィスマーケット総面積に匹敵し、東京23区では05年度の1年間だけで、名古屋1都市分のボリュームのオフィス需要が発生していることが分かる。また、市場の需要活性化度合いを測る指標として、稼働床面積に対する成約床面積の割合を示した「需要顕在率」があるが、05年度の数値は10.9%で、この1年間で東京23区の賃貸オフィスマーケット全体の約1割が実際に動いていることが概観できる。

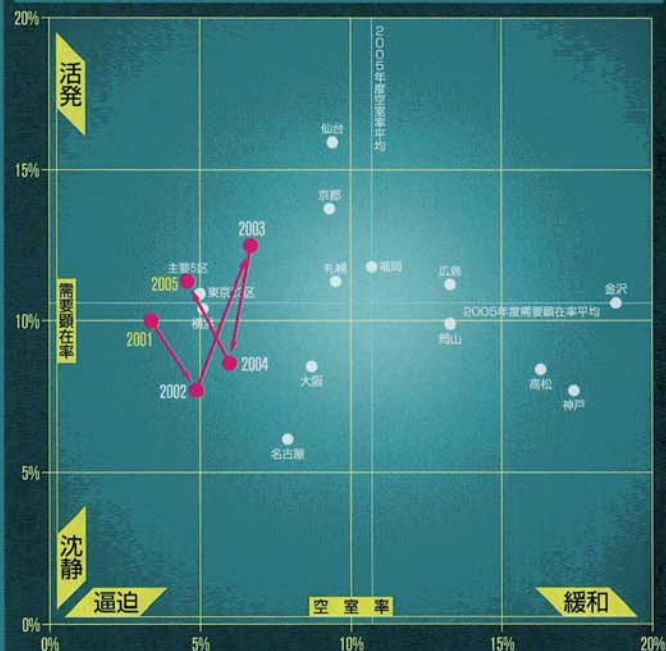
さらに、上記「需要顕在率&空室率」と「移転動機割合比較」の二つのグラフを見比べてみると、移転動機の内、「新設」が20%台と低水準で、かつ「縮小」が15%以上であった02年度と04年度の両年は需要顕在率が低く、市場の沈静化が読み取れる。転じて05年度は、「縮小」の移転動機の割合が8.3%まで大きく低下。企業の移転マインドが「拡張」もしくは「新設」にシフトした結果、需要顕在率も大きく上昇したものと考えられる。しかし、今後の新規供給は減少の方向にあり、加えて空室率は5%を切るという逼迫した市場が形成されている。移転ニーズは活性化しているものの、テナントが希望する「器」がないため、市場ははからずも沈静化に向かわざるを得ないだろう。

主要5区

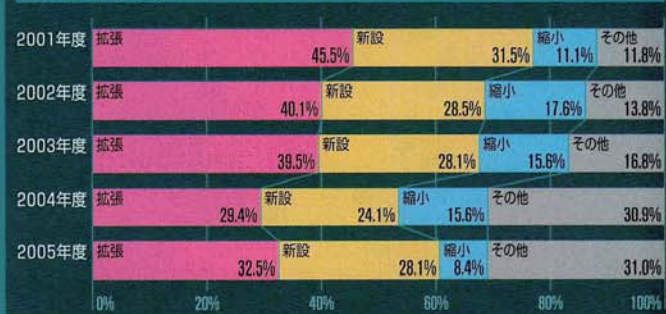
Main 5ku

千代田区
中央区
港区
新宿区
渋谷区

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



05年度は約81万坪の成約面積。

引き続き旺盛な需要が供給抑制で潜在化する可能性も。

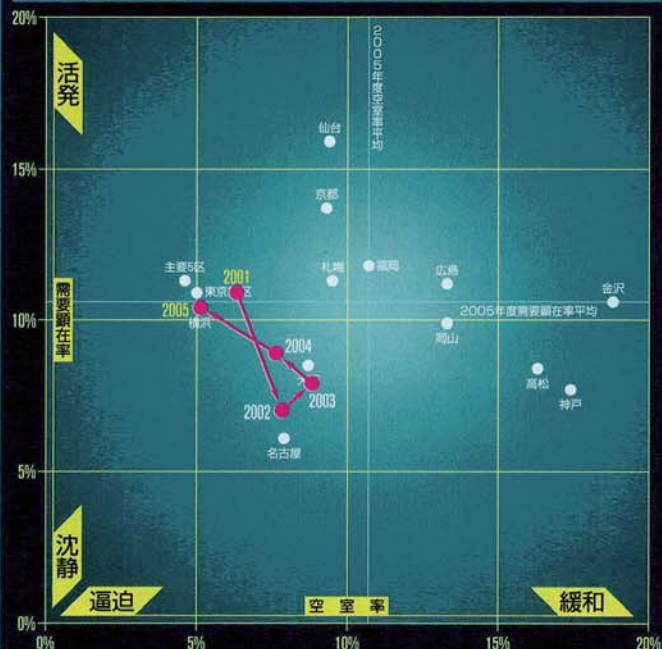
主要5区の需要顕在率&空室率、移転動機割合比較は、グラフを見ても分かるように東京23区とほとんど同じ傾向で推移してきた。04年度は、主要5区、東京23区とも大型新規供給の抑制の影響で、移転ニーズの鈍化にもかかわらず、空室率は主要5区で0.7ポイント、東京23区で0.9ポイント低下した。募集が残っていた新築大型ビルや、大型テナントが移転した後の既存ビルにおける空室の消化が進んだ結果、稼働床面積が順調に増加したのである。同年の主要5区の需要顕在率は、東京23区の8.8%より若干低い8.6%となったが、それまで主要5区の新築Aクラスビルに集中していた大規模なニーズが、周辺部の既存大型ビルへと移転対象エリアを広げたことが分かる。

05年度においては、成約面積は03年度の835,559坪に迫る810,005坪を記録し、その前年度比の増加率は35.2%もの数値となっている。東京23区と比較して主要5区の増加率は高く、東京全体における顕在需要の多くを、再び主要5区のマーケットが担う形となった。移転動機は、「拡張」「新設」の割合が増加し、「縮小」は大幅に減少。また、新規供給は前年に引き続き抑制傾向にあり、空室率は4.6%まで低下している。旺盛な移転ニーズと供給抑制は東京23区と同様の状況なので、今後の需要活性化の度合いは停滞の様相を呈するであろう。

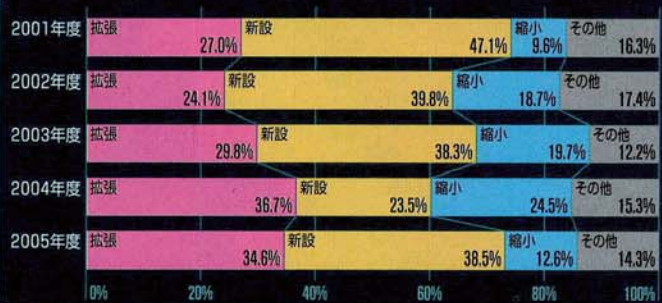
横浜

Yokohama

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



市場活性化と空室率低下が進む。
「拡張」「新設」合計は73.1%と全国トップ水準に。

横浜は、良くも悪くも東京の需要動向の影響を受けやすい。02年度は、横浜の企業が東京へ撤退するケースが数多く見られたため、成約面積が減少して空室は増加の一途を辿り、需要顕在率は大きく低下した。さらに02年度から03年度にかけて空室率は8%台まで上昇し、一見、市況悪化の傾向にあるかに見えたが、新規供給の抑制が続く中で成約面積自体は増加している。

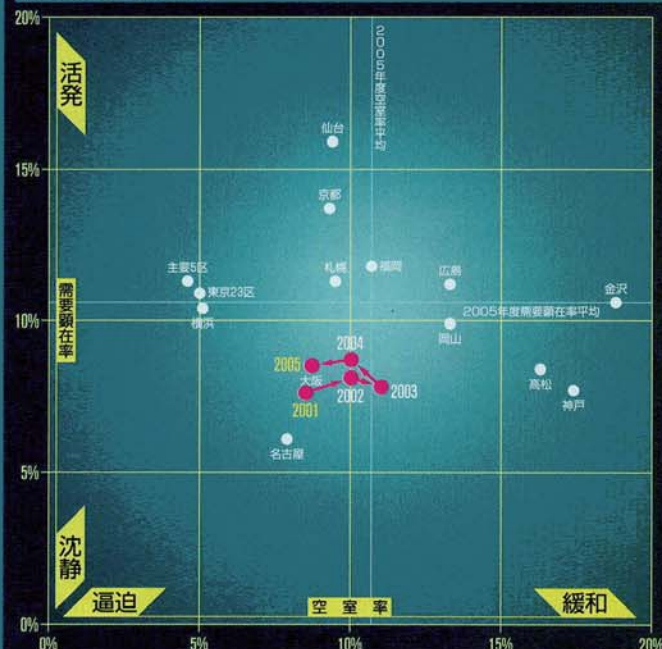
以降04年度、05年度と市場は活性化の度合いを増し、それに伴って空室率も改善してきた。04年度から05年度の需要顕在率の伸びと空室率の2.5ポイント低下は、全国的に見ても特筆すべき水準にある。まず04年度は、東京の新築ビルの募集が落ち着いた時期で、東京からの流出ニーズを吸収するようになる一方で、横浜市内でのテナント移転が活発化する等、需要面積はかつてないほど増大した。

05年度においては、移転ニーズにおける「拡張」「新設」の割合が合わせて73.1%という全国トップの水準にあることから分かるように、これらの前向きな移転が、縮小や撤退による稼働床面積の減少を上回る旺盛さである。成約面積は前年度から若干減少するも、約5万坪を維持している。

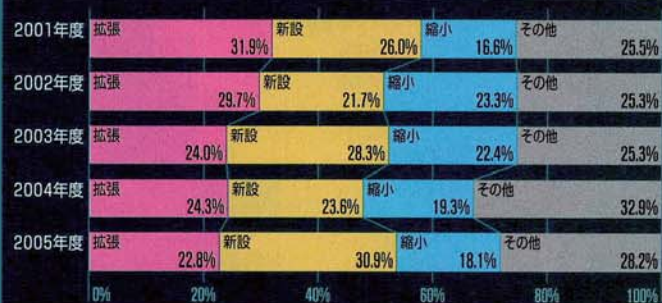
大阪

Osaka

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



市場には明るい兆しが見られるが、完全復活なるか。
需要顕在率は全国レベルでは低水準に留まる。

昨今、空室率の低下や大型供給による需要の顕在化等、明るい兆しが見えはじめた大阪。それまで数年来、上昇傾向にあった空室率が低下した04年度は、大型ビル竣工による市場の悪化が懸念されていたが、好立地が幸いしてテナントを誘引する結果となり、大阪全体においてもテナント移転が活発化した。成約面積は03年度比で約25,000坪の増加を示した。

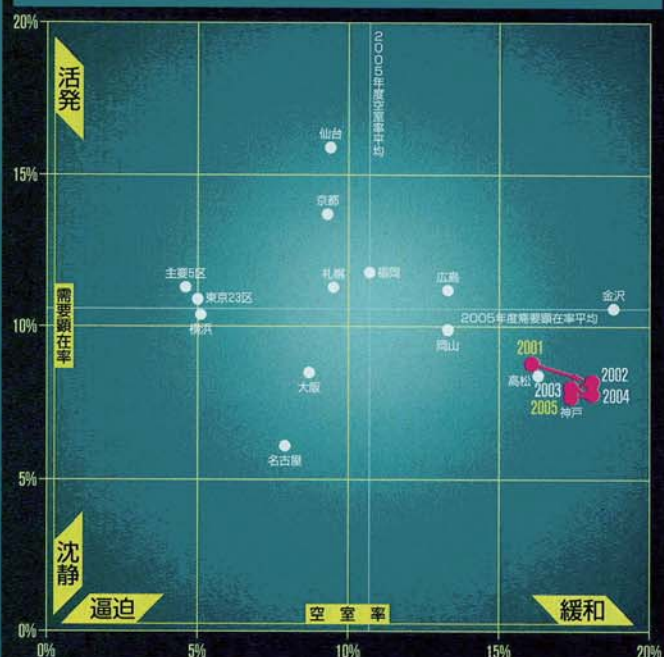
05年度も空室率は引き続き低下し、ついに10%台を切った。これは、前年度比1.3ポイントの大幅な低下である。移転動機において「新設」の割合が30.9%にまで増加し、「縮小」は減少。需要増加に寄与する「拡張」「新設」を合わせた前向きな移転ニーズの割合が、前年を上回ることになり、稼働床は順調に増加している。

その一方、成約面積は235,932坪と前年とほぼ同水準で、需要顕在率は若干低下。市場の活性化という側面では、今ひとつ、完全復活とはいかないようだ。需要顕在率は、全国的に見ても低い位置での動きに終始している。今後は、中小規模の新規供給が抑制傾向にある中で、05年に竣工する延床2万坪以上の大規模ビル2棟が市場に及ぼす影響が注目される。

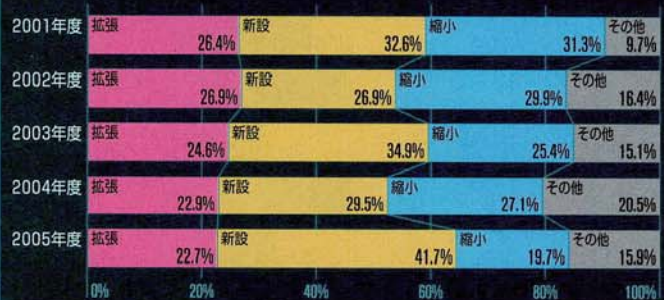
神戸

Kobe

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



京都と対照的に市場は停滞。新設ニーズの増加と06年の大型供給が活性化の鍵となるか。

関西圏では好調な京都と比べ、対照的に高空室率とテナント移転の動きの少なさが目立つ神戸。市場活性化の度合いは大阪と同様に5年間でほぼ変化がなく、テナント移転は停滞している。空室率推移も、ここ数年は17～18%台の高値安定である。また、供給の抑制傾向も99年以降継続しており、需要面、供給面ともに厳しい状況が続く。

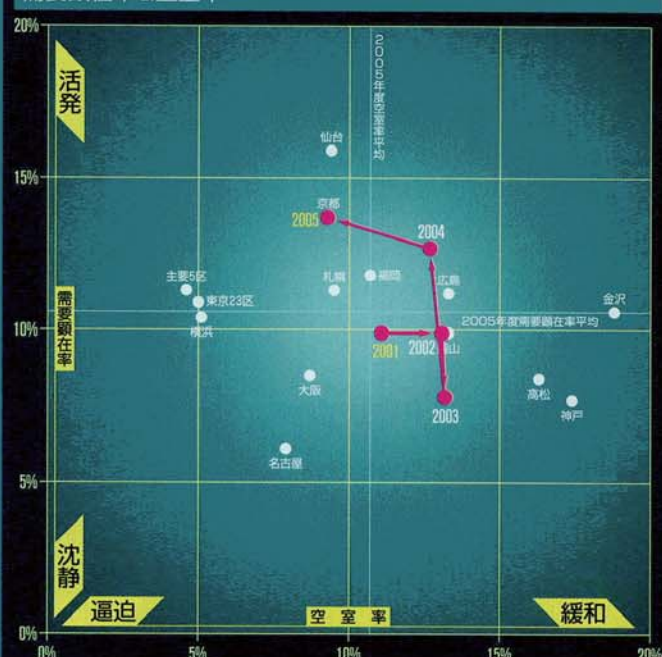
テナントの移転動機においては、全国的に「縮小」ニーズの割合を減らす都市が多い中、神戸も04年度から05年度にかけて大きく低下している。ただし、20%に近い数値は高水準には違いなく、稼働床面積に与える影響が気になるところである。一方、「新設」の割合が4割以上なのも全国的に見て高い数値であるが、そのほとんどが20坪前後の小規模ニーズのため、市場活性化の期待材料としては、まだ微弱なものとなっている。こうした傾向を受けて、05年度の成約面積は若干減少して、20,848坪となった。

供給面では今後、06年に注目の大型供給がある。三宮神戸新聞会館跡地という好立地に竣工するハイグレードビルとあって、新規需要を喚起すると思われるが、神戸全体の市場活性化に繋がるものとなるのか、非常に興味深い。

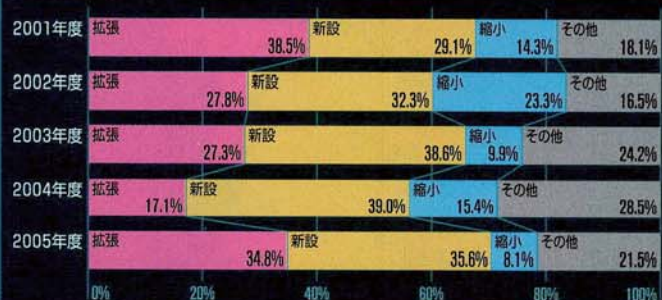
京都

Kyoto

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



全国的に見ても高水準な市場活性化。新規供給予定を背景に、好調さは今後も持続。

京都は、03年度から04年度にかけて空室率はさほど変わらないものの、市場は大きく活性化に転じた。この1年間の成約面積は前年度比約60%もの大幅増加で、23,118坪となった。これに対して空室率の低下がそれほど進まなかったのは、「拡張」のニーズが大きく低下していたのが理由と推測される。この時期には、依然「縮小」ニーズが増加中で、「拡張」の割合も前年度比約10ポイント減少していた。

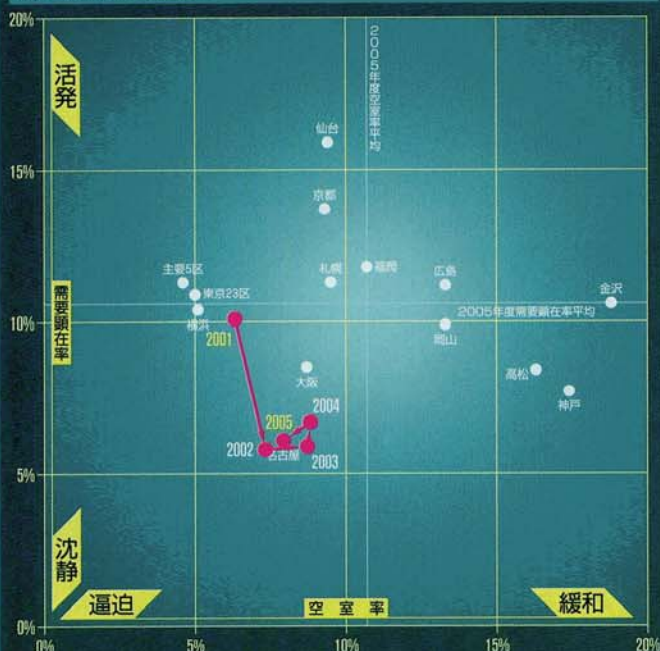
05年度は、市場の活性化をそのまま維持した上に、「拡張」ニーズが前年から一転、倍増以上の大きな増加を示した。前年に目立っていた「縮小」の割合は8.1%に減少し、全国トップの低さとなっている。成約面積は前年を上回る25,960坪のボリュームを示し、需要顕在率も全国平均に比べかなり高い水準の活性化を示している。空室率は前年度比3.4ポイント減の9.3%と大きく低下した。

横浜同様に、「拡張」「新設」を合わせた前向きな動機による移転が7割以上を占める。一時、需要が来店型のオフィスニーズに偏る傾向が見受けられたが、最近では業種を問わずにニーズがある。このような好調期に、05年以降にも新築ビルの供給が予定されており、非常に明るい見通しである。

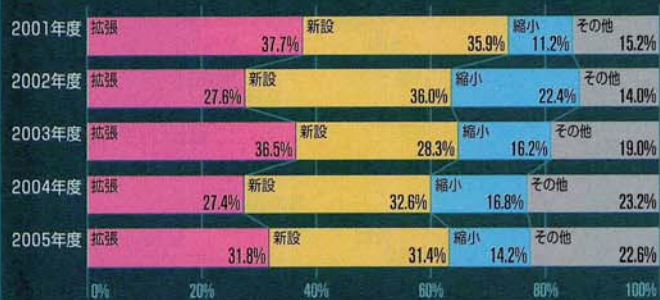
名古屋

Nagoya

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



空室率7%前後、 需要顕在率6%前後の水準で動く安定した市場。

各種の指標で好調さが伝えられる名古屋のオフィス市場であるが、市場の活性化という意味では、決して芳しくない。05年度の需要顕在率6.1%は、全国でも極めて低い水準であり、しかも、これが過去4年間継続してきた。ただし、これは全国と比較した場合ということで、オーナーもテナントも「手堅い」とされる名古屋のオフィス市場だけで見れば、これが健全な状態と見ることもできる。また、ある程度の規模の供給と需要が存在する中で、逆に、ここまで安定しているのが名古屋の特徴とも言える。

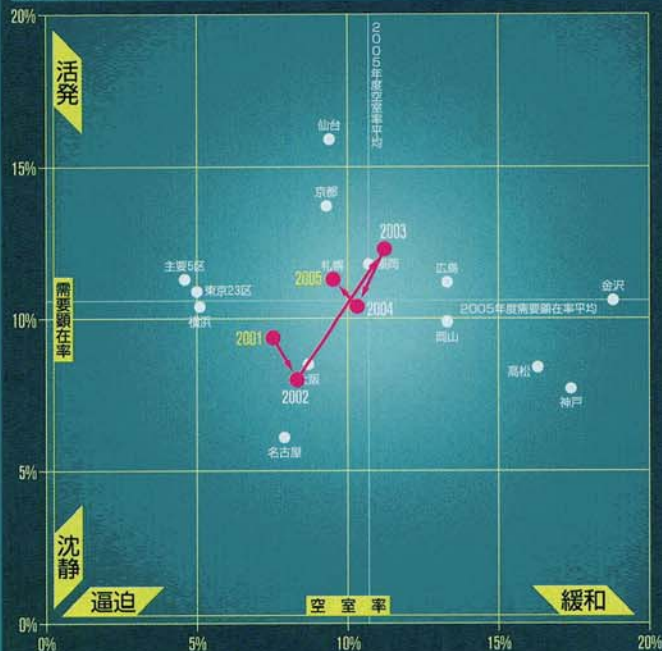
一般的に、景況などの外部要素を除外すれば、市場が活性化してくると空室が消化され→空室が少なくなると市場は沈静化→その後、空室が増え再び市場が活性化するという流れが考えられ、需要顕在率&空室率のグラフの年毎のポイントは反時計回りを示す。近年の名古屋市場は、空室率7%前後、需要顕在率6%前後のポイントで、このようなサイクルを形成していることが見て取れるだろう。

05年度の成約面積は55,679坪と、前年から約4,500坪減少した。これは、新規供給量が前年に比べて抑制されたことによるものと推測される。また、移転動機においては、「新設」が減少したものの、「拡張」の増加と「縮小」の減少が見られ、ここでも安定した市場形成のための微妙なバランス調整が働いているようである。

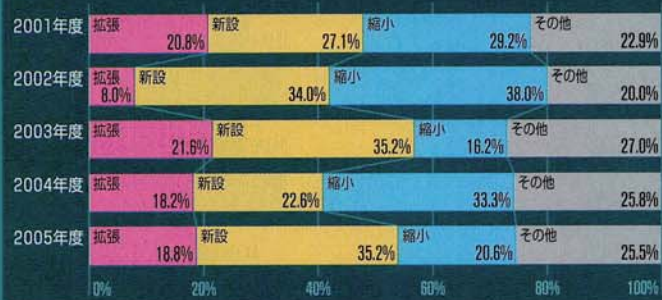
札幌

Sapporo

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



縮小ニーズの割合は高水準だが、 新設ニーズが増加して市場の活性化に寄与。

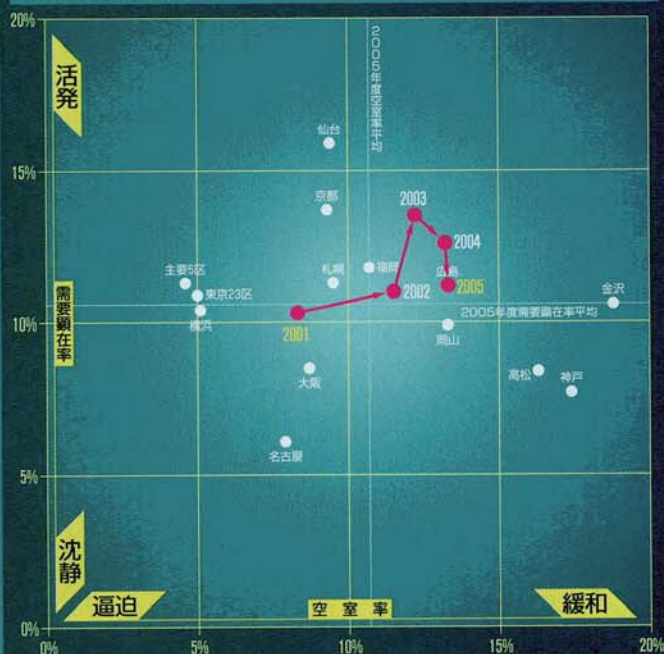
05年度の移転動機において「縮小」が20%以上なのは札幌と高松の2都市のみであり、札幌の企業の移転マインドは、全国的に見ても決して明るいとは言えない。ただし、前年度の33.3%からは大きく減少しており、その分が、ちょうど「新設」の増加となっている。「新設」ニーズの規模は、単体では小規模なものであるが、順調に成約件数が重なっていけば、成約面積増加に寄与すると思われる。実際、05年度の成約面積は前年度よりも5,000坪以上増加して、41,795坪となった。

移転の活性化度合いと空室率との関係を見ると、02年度から03年度は、「市場は活性化するものの空室率は上昇」、03年度から04年度にかけては逆に「移転は沈静気味だが空室率は低下」という、矛盾をはらんだ推移を示しているが、これは、03年度の市場に大きな影響を与えた新規供給と、それによって喚起された新規需要に起因しているだろう。

04年度から05年度にかけては、「需要は活発化し空室率は低下」という健全な推移だが、今後、大型供給の計画もあり、どのような推移を示すのか予断を許さない。

広島 Hiroshima

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



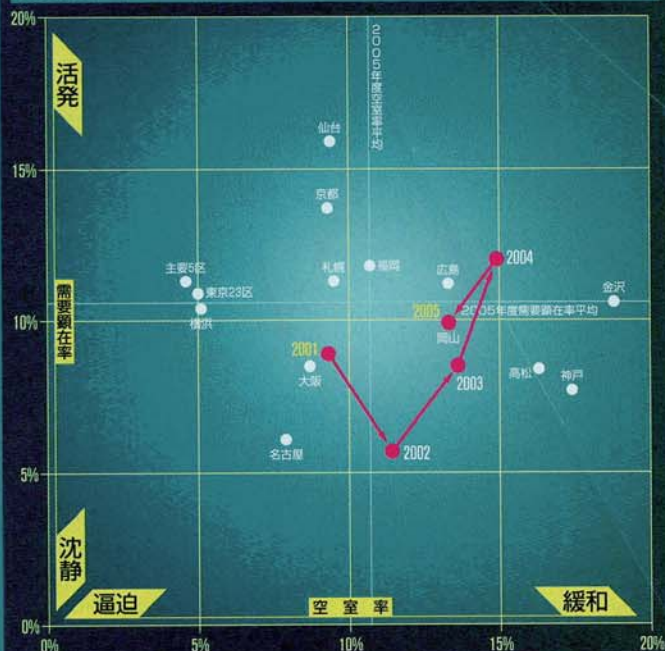
「グレード」「立地」条件で テナントニーズを満たす案件が少なく、需要は潜在化。

広島では、移転ニーズが活性化するものの空室率は上昇し、市場が沈黙化に向かっていながら空室率は横ばいと、需要顕在率&空室率のグラフが他都市とは逆の時計回りとなっている。この現象の背景として考えられるのは、広島では既存空室の増加というテナント選択肢の拡大が、需要喚起に繋がっていないということだ。ただし、需要顕在率自体は毎年10%以上の水準を記録しており、全国的に見て市場の回転は速いと言える。

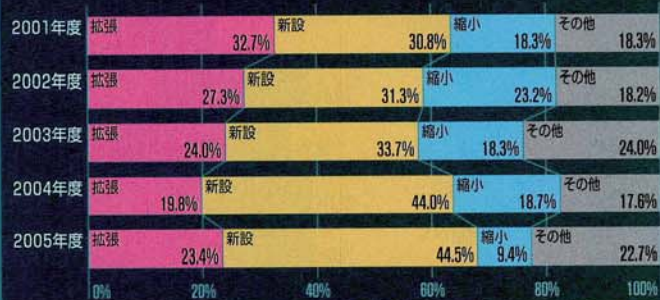
現在、13%と高止まりしている空室率であるが、実は、その空室の中にテナントニーズを満たす案件は少なく、市場はデータ上とは逆に、ある意味逼迫した状況にある。具体的には、移転動機で高い割合を占める「その他」の内訳において、「入居ビルのグレードアップ」「好立地への移転」の割合が多いのに対し、それに見合った物件は少なく、例えあっても、回転の速い市場だけあって既に空室消化が進んでいるといった状況が読み取れる。このような市場における需要の減少傾向は、「需要がない」のではなく、まさに「潜在化」である。空室率が横ばいであっても、このまま需要顕在率が10%を割り込むようになると、広島 オフィス市場にとっては大きなマイナスとなろう。前向きな移転ニーズの増加、「縮小」の減少など、上昇気運が高まっているだけに、需要の受け皿となる新規供給の登場が待たれるところである。

岡山 Okayama

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



新設需要の割合は全国トップ。 供給予定も追い風にマーケットは回復基調。

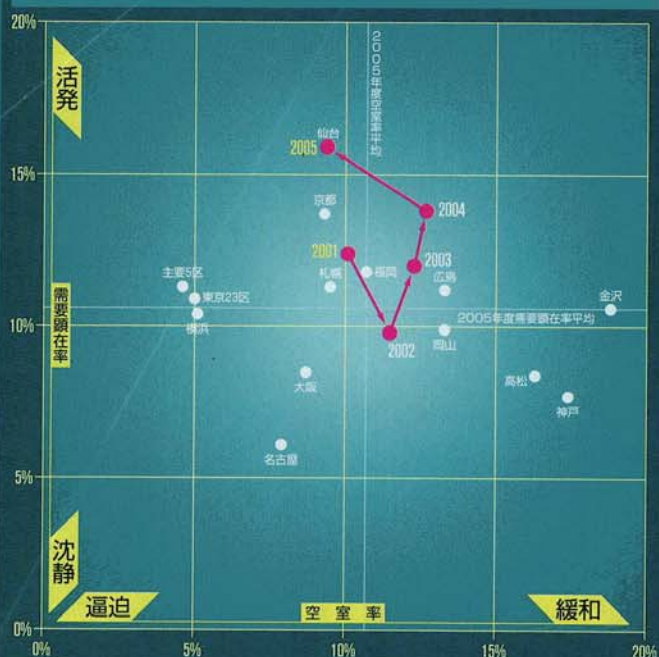
岡山も広島と同様に、需要顕在率が上昇しているにもかかわらず、01年度以降04年度まで空室率が上昇。05年度は、移転の活発度がやや失われても空室率は1.6ポイント改善するという、理に反した経年推移を示している。

04年度の需要顕在率の高さは、リニューアルを終えた大型ビルの募集再開と需要獲得に起因するもので、成約面積も7,230坪とこれまでの市場規模から突出している。同年を例外の年として差し引いて考えると、03年度から05年度にかけて空室率は低下、需要顕在率も全国平均レベルにまで上昇していることから、現在のマーケットは回復基調にあると言えるだろう。

実際、移転動機の割合比率においても、前向きな理由である「拡張」「新設」がともに増加傾向にあり、特に新設の44.5%という割合は全国トップの水準である。他都市よりも面積は小規模なものが多いが、順調に成約件数が増えれば、さらなる空室率の改善も期待できる。加えて、「縮小」ニーズも04年から半減、しかも10%以下と、こちらも他都市と比較して相当に低い数値だ。好調な移転マインドがうかがわれる。今後、供給案件が予定されていることも、現在の岡山のマーケットにとっては追い風だといえる。

仙台 Sendai

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



**特殊なニーズが成約面積を押し上げ、
全国一の需要顕在率に。本格的な活性化となるか。**

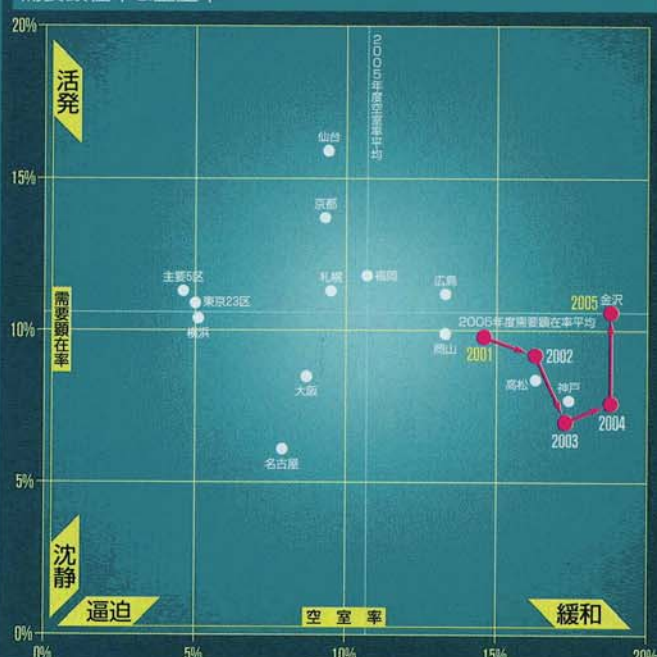
仙台は、04年度から05年度にかけて、市場が大きく活性化し空室率も大幅に低下した。需要顕在率は、データ上では全国一の水準を示し、空室率は前年度比3.1ポイント減の9.6%に改善した。05年度の成約面積は44,462坪と、前年より約23%も増加したが、この背景には比較的大型の面積を使用するコールセンターの需要の顕在化や、一部のビルの建て替えに伴った既存ビルへの移転の動き等が挙げられる。しかしながら、これらの動きはトピック的な要素も含んでおり、今後、仙台のマーケットが安定した需要顕在率を維持することができるかどうか、注目されるところだ。

移転動機を見ても、「拡張」と「新設」を合わせた前向きな移転需要は全体の半分程度の状況が続いており、また昨年、一昨年より低下しているものの「縮小」の割合も全体の約2割を占めている状況にある。

東北経済と共に、オフィスマーケットについてもまだまだ予測を許さない状況であるが、今年の動きが、本格的な市況の好転に繋がることが期待される。

金沢 Kanazawa

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



**駅西エリアの大型供給の影響で需要顕在率が急上昇。
市況回復のきっかけとなるか。**

01年以降、空室率は年毎に上昇、需要顕在率も低下傾向と、シリ貧の状況が続いてきた金沢。ただし、この1年は、空室率こそ18.8%で変わらないものの、成約面積は5,565坪から約38%増の7,684坪まで増加し、需要顕在率も大きく上昇している。この上昇は、高速道路とのアクセスが便利な金沢駅西ゾーンにおける大型供給と、それに伴う移転需要の顕在化によるところが大きい。単に例外的なケースとして終わるか、今後の市況回復のきっかけになるかが注目される。

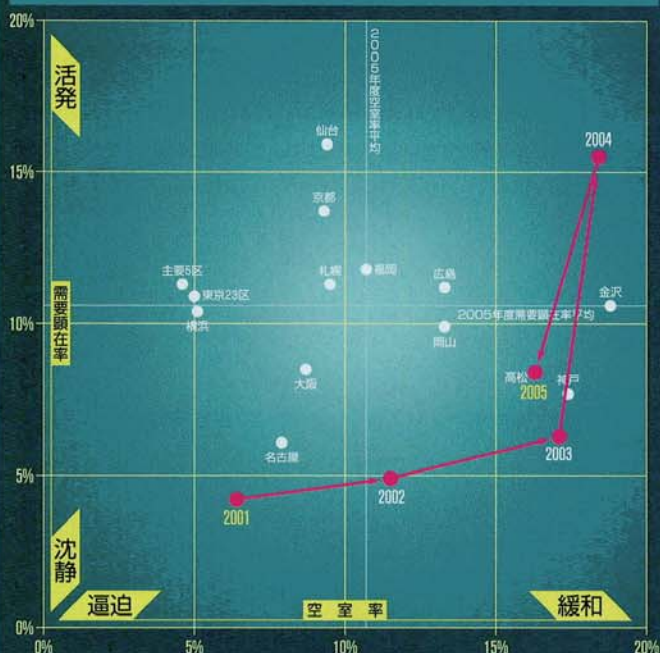
移転動機では、「新設」ニーズが41.2%と高い割合を示す。しかし、その規模は小さい。「拡張」ニーズが少ないことから、現状における小さな使用面積の妥当性を示している。一方、「縮小」の割合は全国的に見て平均的な水準だが、減床、退去の対象となる面積は、「新設」とは対照的に比較的大規模となる場合が多く、空室率の大幅上昇に結びつく可能性もある。

05年以降、さらに需要を牽引するような新規供給の予定はなく、金沢のオフィスマーケットは厳しい状況が続くだろう。

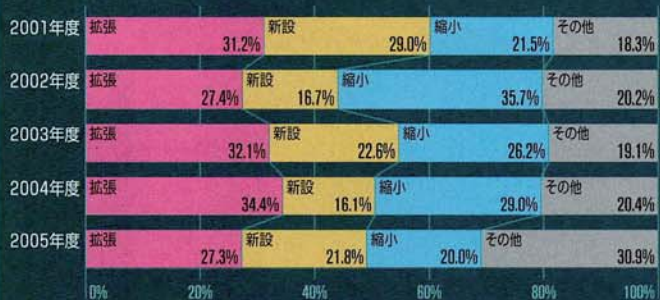
高松

Takamatsu

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



「高松シンボルタワー」竣工をはさんで、市場はドラスティックに変化。今後は懸念される縮小ニーズ。

グラフから一目瞭然であるが、ここ数年でドラスティックに市場特性を変化させている高松。01年度から03年度にかけては、空室率が低く逼迫気味な市場が、需要の沈静化を受けて、大きく緩和に向かっていった。その後、需要は04年度になって急激に活性化した後、05年度は沈静化に向かい、再び全国平均よりも低い水準となった。

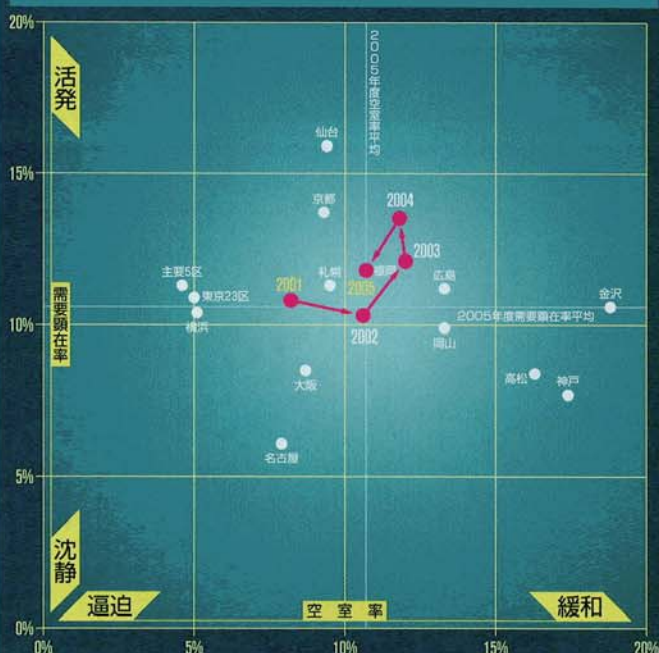
この動向は、04年1月に竣工した「高松シンボルタワー」に起因するものに他ならない。04年度の成約面積は7,500坪以上で、高松シンボルタワーの需要獲得と、同タワーへと移転したテナントの二次空室の消化が進んだことで大幅増となった。05年度はそれが一段落し、成約面積は約4,500坪と低下。ただし、03年度と比べると、空室率は低下、需要顕在率は上昇となっており、市場は大型供給の影響を脱し、さらにそれを契機に改善傾向に向かっていけると言えるだろう。

懸念されるのは、移転動機における「縮小」の割合である。20%という数値は、全国的には札幌に次ぐ高い水準である。ここ5年で見ると最も低く、昨年から9.0ポイントも低下しているとは言え、楽観視は禁物である。「拡張」「新設」の前向きな移転の割合も、合わせて50%を割り込んでおり、今後の動向には予断を許さない。

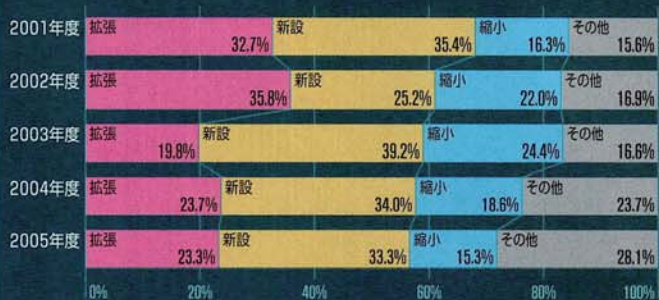
福岡

Fukuoka

需要顕在率&空室率



移転動機割合比較



5年連続して需要顕在率10%以上。「拡張」+「新設」ニーズは若干減少するも、好調さは続く。

01年度以降、毎年10%以上の高い需要顕在率を示し、市場の回転が速い福岡。既存ビルにおける空室予定の案件が、内部テナントで早々に決定する等、募集面積が顕在化しないケースも散見される。グラフ上の経年推移からも、健全な市場を形成していることがわかるが、05年度は、これまで需要を牽引してきた新規供給が一段落したために、成約面積は前年度から約10%減少した57,110坪となり、需要顕在率も低下している。とは言うものの、空室率は前年度比で1.1ポイント低下しており、依然好調な市場であることに変わりはない。

やや気になる点を挙げるとすると、移転動機において、「拡張」「新設」を合わせた前向きな移転の割合が5年間の内に年々低下していることである。ただ、それも微減程度であり、見方を変えれば高水準で安定しているとも取れる。加えて、「縮小」の減少傾向も確実なため、心配は杞憂に過ぎないかもしれない。

一方、「その他」の割合がこの3年間、増加傾向にあるが、これについては、広島でも見られるように、賃料低下を受けて、立地やグレード改善を目的とした移転ニーズが増えていることと、企業の合併等による事業所の統廃合が進んでいることが理由であると考えられる。