



NYに隣接、 緑豊かな住環境

ニュージャージー州は、ニューヨーク州、ペンシルバニア州、デラウェア州に隣接し、面積は日本の四国と同程度(約19,200km²)である。その半径約400km圏内は、北はボストンから南はワシントンにわたり、ニューヨークやフィラデルフィアを含む12州約6000万人の消費者をカバーしている。州北部は、ニューヨークのマンハッタンのはぼ真横に位置しており、マンハッタンで働く人々のベッドタウンとなっている。

貨物扱い量では、ロサンゼルス港、ロングビーチ港に続く全米第3位のNY/NJ港を持ち、ニューアーク、アトランティックシティの2つの国際空港を擁する。また、交通網としては、高速道路だけでなく、バスや鉄道等も著しく発達している。

不動産マーケットの規模を見ると、倉庫・配送センターマーケットにおいて、ニュージャージー北・中部はロサンゼルス、シカゴに次いで全米第3位。オフィスマーケットでは、ニューヨーク、ロサンゼルス、シカゴ等に続き第4位の規模である。ニュージャージーのオフィスビルは、マンハッタンのような高層オフィスビルが建ち並ぶ都会の雰囲気とは異なり、緑の多い郊外にビジネスパークとして点在している。

日系企業の進出状況

ニュージャージーに進出している主な日系企業は約300社にのぼり、松下電器産業、シャープ、リコー、コニカミノルタ、京セラミタ、ブラザー等、メーカー系企業の販売会社の本社や、三共、エーザイ、第一製薬、大正製薬、三菱ウェルファーマとい

った製薬会社が多い。マンハッタンから川を挟んだビジネス街には、大手金融機関のバックアップセンター等も数多く集積している。ちなみに米系企業では、メルク、ジョンソン&ジョンソン、プルデンシャル、ルーセントテクノロジー、トイザラス、アバイヤ、PSEGパワー等の本社がある。

日系企業の分布をみると、オフィスは州北部のフォートリー、ティーネック、ジャージーシティ、プリンストン、パシパニー周辺に多い。マンハッタンにオフィスを構えていた日系企業が、コスト削減や社員の住環境の向上等を理由に、ニュージャージーに拠点を移すケースが増えてきている。アジアへの生産シフトに伴い、生産拠点としての位置付けこそ低くなったものの、全米の消費の約70%をカバーするこのエリアでは、販売会社を含む本社機構の拠点優位性は依然高い。

不動産マーケット情報



敷地には緑を多く配置



リトルブルックのオフィスビル



線に囲まれたオフィスビル



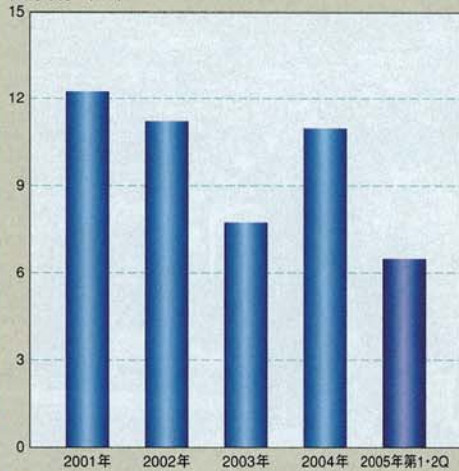
イーストブラズウィックの高層ビル



日系企業が多く入居するティーンズのビル

■オフィス成約面積（ニュージャージー州）

（百万平方フィート）



■オフィス平均募集賃料と空室率（ニュージャージー州）

（\$／平方フィート／年）

空室率（％）



1,000平方フィート≒93.00㎡≒28.10坪

倉庫・配送センターの分布については、マウアー、セコーカス、エジソン、サマーセット周辺に集積している。日系企業の物流ルートでは、その物理的距離から、西海岸で陸揚げすることが多い。しかし、昨今のロサンゼルスに逼迫した港湾事情等を考慮し、またエンドユーザーが東海岸に集中している企業も多いため、日系企業に限らず、物流拠点の戦略的見直しを行い、東海岸への配置を検討している企業も出てきている。ニュージャージーでは、ニューヨークに一番近い物流拠点としての今後の需要増をにらみ、特にニュージャージーターンパイクのExit10、Exit8Aエリアでは、大規模な物流施設の開発が相次いでいる。その一方で、日系企業の中には、生産・消費の拠点として成長を続ける中国等アジア諸国のマーケットと比べ、成熟し安定した北米マーケットでは、製

品の小型化や物流の効率化、社内システムの改良、人員削減等の理由から、使用しているオフィスや倉庫内に余剰スペースが生じ、その対処に頭を悩ませているところも多い。

オフィスマーケット概況

オフィス需要に密接に関係する雇用マーケットは、2005年に入って継続的に拡大しており、ニュージャージー北・中部のオフィスマーケットにもその影響が顕著に現れている。

第1四半期（1～3月）および第2四半期（4～6月）の期間中成約面積は約600万平方フィート超となり、もし今後もこのペースが継続すれば、2005年の年間成約面積は、2001～2004年のそれぞれの年間トータルを凌ぐボリュームとなることが予想される。空室率は、2004年末の20.5%から18.5%に低下しており、トータル

300万平方フィートの空室が消化されたことになる。

平均募集賃料（グロススペースの初期賃料の平均）も継続的な回復基調にあり、2004年末の\$23.96/平方フィート/年※から、2005年第2四半期には\$24.45/平方フィート/年にまで上昇した。ただし、2001年に記録した\$26.91/平方フィート/年の水準には達していない。

倉庫・配送センターマーケット概況

オフィス市況が右肩上がりの反面、2005年第2四半期のニュージャージー北・中部の倉庫・配送センターマーケットは、需要低迷と成約面積減少により、足踏み状態となっている。

2005年第2四半期の成約面積は、トータル325万平方フィートで、前期の637万平方フィートから大幅に減少した。しかしながら、市場は引き



ジャージーシティ(奥に見えるビル群はニューアークのダウンタウン)

続き堅調に推移しており、年末までには複数の大型案件の取引が見込まれている。また、原油価格の上昇がテナントの新たな輸送形態の模索を後押ししており、鉄道や港湾に隣接するエリアに対する引き合いは継続している。

空室率は、対前期比0.7ポイント上昇、前年同期と同じ6.8%となった。また、平均募集賃料は\$5.65/平方フィート/年(ネットベースの平均)と、前期と比べ\$0.15低下し、前年同期の\$5.82/平方フィート/年と比較しても\$0.17下落している。しかしながら、エリアによっては、平均募集賃料が大幅に上昇しているポイントもある。

物件の供給状況については、州中部のいくつかのエリアで引き続き新築案件が見込まれているが、北部においては目立った新築計画はない。都市部にある老朽化した倉庫物件を購入し、商業施設や住宅へとコンバージョンする再開発業者のニーズは、引き続き増加傾向にある。

売買取引は、第2四半期に若干ながらそのピークを更新し、303万平方フィートが取引された。平均売買価格も合わせて上昇しており、前期から\$0.96/平方フィート上昇して\$60.42/平方フィートとなっている。

賃貸借の商習慣

賃料は、ネット契約(基本的に諸経費を含まない)、グロス契約(諸経費の一部または全部を含む)等、いくつかの種類がある。建物の保険、プロパティタックス(不動産税)、ユーティリティ(電気、ガス、水道等)、CAM Charges(共用部分メンテナンスフィー)等の経費が含まれているか否かを確認する必要がある。

契約期間満了の後、その契約を更新できる権利(Option)についての確認も必要。契約期間満了後の退去延期期間にはHolding Over(延滞料)が適用され、正規賃料の150~200%が請求される。

契約期間については、オフィス、

倉庫ともに、基本は定期借家契約となり、5年から10年が一般的。契約期間内での移転も一般的だが、その際、テナントには残存期間の賃料支払義務が生じる。この場合、残存期間のリースをオーナーに買取ってもらうか、転貸人としてサブリースすることも多い。

テナントの入居時には、“テナントインブループメントアロウアンス(TI's)”といって、入居の際にかかる内装費の一部をオーナーが負担するシステムがある。基本的に、テナントには退去時の原状回復義務はない。

また、ニュージャージーには、ニューヨークや他の州とは違った独特の商慣習や法律等があり、エリアによっては日曜日のオフィス使用を禁止するという変わった例もある(トイザラスはこの法律の適用により、本社の移転を余儀なくされた)。他にも、各カウンティ特有の条例や、インセンティブ等もあり、移転計画を立てる際にはそれらにも十分留意する必要がある。



トラックヤードの広い大型配送センター



完成間近の配送センター



日系企業が所有する事務所兼倉庫



ニュージャージーターンパイクExit8Aの事務所兼倉庫



ニュージャージーターンパイクExit8Aの倉庫

■倉庫・配送センターの平均募集賃料と空室率（ニュージャージー州）



1,000平方フィート≒93.00㎡≒28.10坪

THE JAPAN DESK/NEW JERSEY

ジャパンデスクは、北米における事業用不動産戦略をあらゆる角度からお手伝いします。

世界最大の不動産サービス企業・CB Richard Ellis社の資本提携先である生駒シービー・リチャードエリス株は、これまでロサンゼルス拠点から、全米に展開する日系企業に不動産ソリューションを提供してきました。近年の東海岸に本社を置く日系企業からの引き合いの増加に伴い、サービス拡充のために、2005年1月、JAPAN DESK/Los Angelesから2名の日本人スタッフを派遣し、CBRE Saddle Brook Office内にJAPAN DESK/New Jerseyを開設しました。「ジャパンデスク」は、日米双方で経験を積んだ日本人と、マーケットを熟知した現地アメリカ人スタッフとのチームにより、全米に展開する日系企業に、事業用不動産に関する総合的ソリューションを提供します。

日本人のプロスタッフが現地で対応します。



佐藤 俊朗



山田 剛

アメリカ東海岸進出日系企業に対するサービス内容

- ① 企業の自社使用不動産の売買・賃貸仲介サービス
- ② 投資用不動産の購入・売却サポートサービス
- ③ 投資顧問および鑑定・投資サポート
- ④ アセットマネジメント・プロパティマネジメント

名称：ジャパンデスク/ニュージャージー

所在地：CB Richard Ellis, Inc. Saddle Brook Office

Park 80 West, Plaza Two, 6th Floor, Saddle Brook, NJ 07663 U.S.A.

■日本でのお問い合わせ先：

生駒シービー・リチャードエリス(株) グローバル・コーポレートサービス部

東京都港区浜松町2-2-12

TEL 03-5470-8764

FAX 03-5470-8425

E-mail gcs@ikoma-cbre.co.jp