

読者アンケートに見る、賃料改定のト

アンケート
質問内容

現在入居中、もしくはご所有のオフィスビルについて、次回(直近)の賃貸借契約更新時において、どのように賃料改定交渉をしようとお考えですか?(あくまで予定、または希望で結構です。)

【貴社は ・テナントである ・オーナーである (どちらかに○をつけてください)】

- ①据え置く ②減額(○%程度)する ③増額(○%程度)する ④先方の要求に従う ⑤その他

◎アンケート有効回答数：2005年冬実施/テナント146・ビルオーナー150、2007年春実施/テナント81・ビルオーナー86

2005年・冬

- 減額要求 19.4%
- 先方の要求に従う 4.2%
- 据置 76.4%

TENANT

19.4%

減額要求

全国テナント〔05年▶07年〕

2007年・春

- 減額要求 19.8%
- 先方の要求に従う 3.7%
- 据置 76.5%

TENANT

19.8%

減額要求

弱気

強気

2005年・冬

- 増額要求 12.3%
- 先方の要求に従う 6.8%
- 減額譲歩 2.7%
- 据置 78.2%

OWNER

12.3%

減額譲歩

増額要求

全国ビルオーナー〔05年▶07年〕

2007年・春

- 増額要求 27.1%
- 先方の要求に従う 0%
- 減額譲歩 3.5%
- 据置 69.4%

OWNER

27.1%

減額譲歩

増額要求

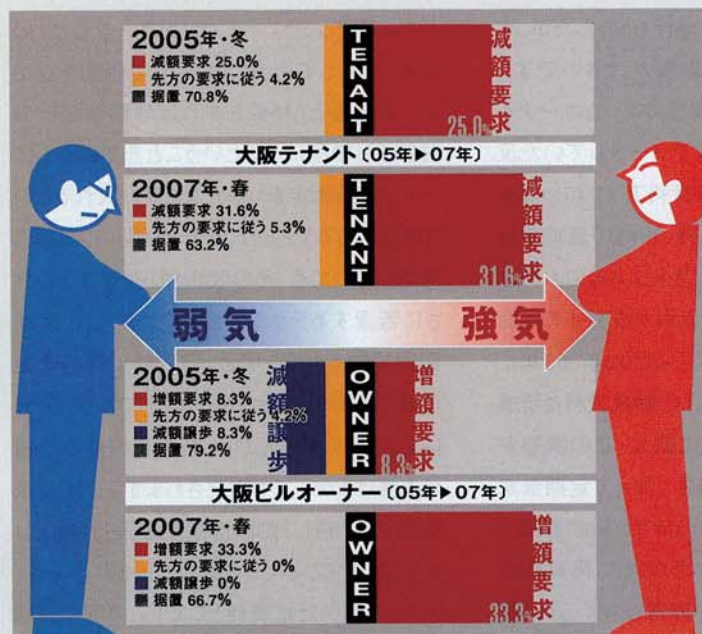
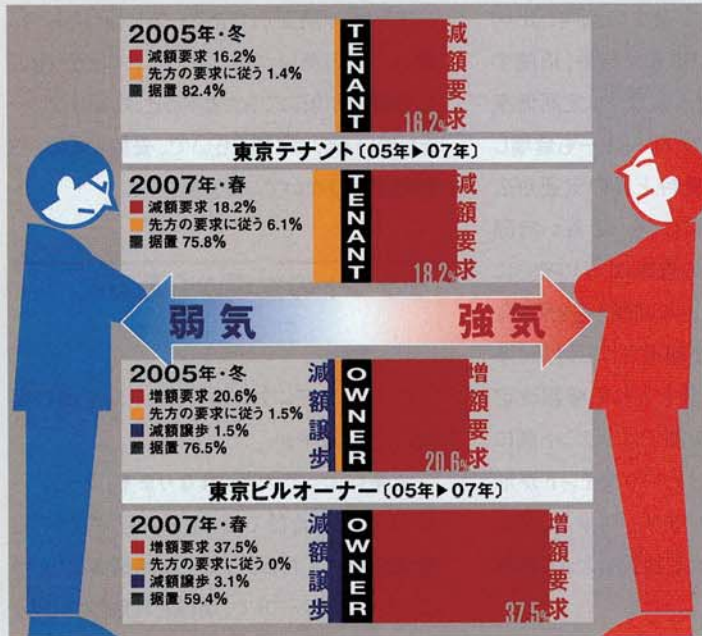
レンド

先日4月29日の日本経済新聞一面トップに、「都心ビル賃料1割値上げ」との見出しが躍った。記事の内容は、大手不動産各社が東京都心部に保有する主要ビルにおいて、需給の引き締まりを背景に、契約更新時に10~15%値上げの方針でテナント企業と交渉に入ったというものだ。大手が軒並み二ケタの賃料引き上げに動くのは、バブル崩壊後初めてであり、今後、大阪や名古屋など他の大都市圏に波及する可能性もあるとしている。

同新聞記事を読むまでもなく、昨今、賃料改定が大きく様変わりしている状況は、オフィス仲介の現場において、そこかしこで耳にするところだ。1割アップなどまだ良心的なケースで、今回この特集を進めるに当たり数社にヒアリングしただけでも、「オーナーから、当然のように50%の増額改定を提示されたが、そんな条件はとて受入れられない」との声や、逆に「逼迫したオフィス市場に心配しながら賃料改定を迎えたが、オーナーから据置の打診でほっとした」など、これまでの賃料改定からは、とても想像できない状況となっている。

左の図は、小誌が実施した賃料改定に関する読者アンケートについて、2005年冬号と07年春号の結果を比較したもの。この結果にも、急激に変化した賃料改定動向の一端が如実に示されている。まず、一目で明らかなのが、変わらないテナントの意識と、大きく変化したオーナーとの差異。05年冬と07年春で、テナント側は、約2割が減額要求し8割弱が据置、先方に従う弱気なテナントが若干見られるといった状況がまったく変わっていないのに対し、オーナーサイドは、増額要求が倍増、減額譲歩や先方に従うといった弱気なスタンスは激減し、強気マインドに大きくシフトしている。特に、05年冬にはかなりの数見られた「先方の要求に従う」とする回答が、今回1件も見られなかったのは、まさしく市況を象徴しているといえるだろう。また、東京と大阪の結果も別に示しているが、東京のオーナーの強気ぶり（逆にテナントは、やや弱気に振れている）、大阪における、テナント・オーナー双方の賃料改定に強気に臨む態度をうかがい知ることができる。

数百程度のアンケート結果からも、市況の急変ぶりと、オーナーとテナントとの大きな乖離を読み取ることができる現在の賃料改定。では、実際に今、市場の現場では何が起こっており、今後どのような方向に向かっていくのだろうか。今回の特別企画では、この賃料改定の動向に関し、識者による動向分析、全国マーケットデータ、そして、オーナー・テナントという市場当事者の昨今の賃料改定に対する見解と対応などを紹介したいと思う。



次の賃料改定

昨今の賃料改定動向とその背景

株式会社生駒データサービスシステム

専務取締役主席研究員 前沢 威夫

大幅な増額改定が目立つ賃料改定

——市場には「賃料改定は去年突然、ドラスティックに変化した」との認識があります。大幅な増額改定のインパクトが強いですが、現状はどのような事態なのでしょう。

弊社へのコンサルティング依頼やオフィス仲介の現場を見ると、東京の賃料改定では、5割を超えるような大幅な増額改定も確かにあるようです。しかし、それは極端な事例であり、全体的な賃料改定率の分布は、まだばらつきがあるものとなっています。近年、増額改定が増えた要因として挙げられるのは、第一に「オーナーの性格の変化」でしょう。たとえば20年、30年というタームでビルを所有するこれまでのオーナーは、その期間内に収支を合わすという考え方をもちテナントと長い付き合いをしようとしますが、新興のファンド系オーナーは短期間にIRRをいかに高められるのか、出口戦略をどうするかを考えます。したがって、新規賃料に近づくまで継続賃料を極力上げなければならない、という力が強く働くわけです。また、昨年あたりから、定期借家契約の再契約を迎えるケースが見られるようになってきましたが、再契約となると、オーナー側は新規賃料としての条件を提示できますから、近年の新規賃料の上昇に合わせて、3割、5割アップということも、テナント感情をあまり考慮に入れなければ有り得ることなのです。

センセーショナルな事例のアナウンス効果

——賃料改定のマスコミでの取り上げられ方も今までにないと感じますが。

増額改定ブームともいうべき事態は市場にとっても十数年ぶりのことで、アナウンス効果の高い事例がセンセーショナルに取り

上げられています。逆に、過去の傾向と比べると、アナウンス効果が進んだ結果、追随するオーナーが増えたともいえます。定期借家契約もなく、ファンド系のプレーヤーも登場していない一昔前なら、賃料上昇の気運が広く市場に浸透するまでには、もっと長い時間を要したでしょう。今回の現象は、その速さの特徴があります。また、06年初頭から3月頃にインパクトのある事例が報道されて以降、多くのビルオーナーが本腰を入れて増額改定に乗り出した際、大都市圏ではテナント側にも「増額改定やむなし」というマインドが形成されていたように思います。結果としてこのことが、現在の賃料改定状況を大きく後押ししているといえます。

——現在に至る経緯を振り返ると。

02年から03年にかけて、大型ビルを中心とした新規ビルの賃料調整が行われましたが、昨今の賃料改定はこの影響が大きいのです。2003年問題を前に危機感のあったオーナーが、テナントに有利なオファーをしていた反動が、04～05年の新規賃料アップにつながりました。さらに05年以降、市場の逼迫度は04年の比ではなくなり、過去5、6年の水準よりも高い新規賃料での取引が成立する局面を迎えました。そうなってくると02年、03年に入居したテナントに限れば、継続賃料と新規賃料のギャップが一気に拡大。この調整が06年に始まったといえます。加えて定期借家契約では2年よりも3年のほうが契約期間としては多いため、05年から06年に再契約の時期を迎えるテナントが非常に多く、高い改定率での増額改定や再契約が新聞等で一気に取り上げられたアナウンス効果で、Aクラスビル以外のビルにまで加速度的に増額改定が波及したと考えられます。

——それにしても、東京の調査結果では全体の65%が増額改定。減額改定はわずか4%ほどです（※9ページ賃料改定分布グラフ参照）。

アンケート調査では、ある一方に振れた場合、振れた側の勢いが強く出ます。マーケットの全数調査が仮にできたとしても、増額オファーをしているのが4割ぐらいで、妥協したのが3割程度ではないでしょうか。

テナントの立場から見ると

——賃料改定に対するテナントの意識の変化は見られますか。

企業によって大きく異なります。オーナーサイドに聞いた話では、意外な程すんなりと増額を受け入れるテナントが結構あるということです。その一方で、増額を理解しつつも、なかなか条件を呑んでもらえないという声も聞きますので、テナント側も二極化しているといえるでしょう。すんなり受け入れるというテナントにしても、ビルに対して価値を認めている場合と、移転をすれば増額改定後の賃料より割高になるということを下調べして、増額改定をしかたなく受け入れるという場合もあるでしょう。それとは別に、増額は覚悟していても、その改定額（改定率）の高さに苦慮するテナントもあります。仮に定期借家契約であった場合、契約時に賃料改定に対する縛りを入れていれば別ですが、大抵はそうしていませんから、新規賃料並みの提示を受けるケースも散見されます。普通借家契約では、5割、7割の増額を提示されればおそらく調停になるでしょう。しかしその場合も、テナント側は対抗要件として「この増額幅は不当である」という根拠を示す必要があります。高額改定を打診してくるファンド系オーナーは、そういった提示をしてくるぐらいですから「調停も辞さず」とのスタンスで、綿密に市場を調査し資料を準備して臨んでいるはず。——今後も、この増額改定傾向は継続していくのでしょうか。

今の需給バランスが続いていく限り、その流れを止めるのは難しいでしょう。ただ、空室率の上昇が見られるようになると、すぐさま足踏み状態になります。今、東京では短期間のうちに増額改定が主流になってきていますが、これは、マインドが市場実態以上に先行している状態ともいえます。ということは、マインドが逆に振れると、市況感も実態以上に大きく変化する可能性があるでしょう。その振れ方は、マーケットの動向や企業そのものが、今の成長プロセスを維持できるのかということに影響されると思います。

東京と同じ方向性の 大阪、名古屋、福岡

——東京以外の都市では、増額改定が散見されるところもあれば、そうでないところもあります。

大阪、名古屋は、基本的に東京と傾向は一緒ですね。出てくる度合いは違っても、増額改定の割合が増えてくる可能性は高い。ただ、タイムラグがある分だけ、マーケットに変化があれば、増額改定の波が来る前に収束するという可能性ももちろんあります。地方都市のなかでは、東京に追随する可能性が高いのは福岡で、実際今年の調査結果に現れています。それ以外の都市は、建物やオーナーの属性によって異なります。

——どちらかというと、一斉に増額改定に走っている東京が例外だと。

過去、東京では空室率が5%程度にまで下がった時、質のいいビル以外は目立った動きがないという時期がありました。今の地方都市が同様で、全体の空室率は下がっていますが、駅前一等地のようなビルはよくても、その他は競合が多く市況はまだら模様です。金沢を例にとると、市場が逼迫してきた金沢駅周辺のビルでは増額改定は今後ありえるが、

空室率がいまだ20%を超えている南町あたりではちょっと考えられない。このように、同一都市内でもエリア別にギャップがあるわけです。ただ、このような状況では、近隣に移転先の受け皿があるわけですから、ニーズが集中するビルにおいても、大幅な増額改定は難しい状況だといえるでしょう。

——地方都市の中では、札幌、仙台の増額改定の割合が多いようですが。

強いと言うなら、東京資本のオーナーが札幌、仙台には多いという影響があるかもしれませんが。増額改定を実施しているビルを詳しく見ていくと、地元資本ではないケースがかなり多くを占めています。また地方都市の場合、小幅な増額改定ならば、東京よりかえってテナントに受け入れられやすいといった面があります。例えば、支店・営業所立地の地方都市の場合、テナントの主たる使用面積は10～30坪程度。そこで坪当たり500円賃料が上がっても、月当たりのコスト増は5,000円～1万5,000円ほどです。駐車場の値段を上げられる方が、よほど影響があるといえるでしょう。

——加えて、現在の東京の市場逼迫度合いが、地方の増額改定を手助けする面もあるかもしれませんね。

東京本社決済の稟議が、通りやすいということはありませんね。ちょうど本社統合移転がブームだった時に、「本社がここまでオフィスコスト削減に取り組んでいるのに、地方がコスト増なんてとんでもない」というのと逆の状態です。ただ、やはり根本的に影響を及ぼすのは、景気の動向です。マインド的に景気がいいという印象をもしテナントが持っていなかったら、現実空室率が下がろうが、どれほど市場が逼迫しようが、定期借家契約を別にすれば、絶対に増額改定は一般化しないと断言できるでしょう。



前沢 威夫 (まえざわ たけお)

1986年生駒商事株式会社(現シービー・リチャードエリス株式会社)入社。多岐にわたる不動産業務及びオフィスの仲介営業を担当した後、株式会社生駒データサービスシステムに出向、1999年3月同社取締役役に就任。オフィスを中心とした事業用不動産に関するコンサルタントの第一人者として、様々なコンサルティングサービスを提供するかわら、執筆・講演活動も精力的に行っている。

全国賃料改定動向とビルオーナーの景況感

好況の兆しが明確になりつつある全国のオフィスビル市場。この流れは、賃料改定にどのような影響を及ぼすのか。今回の特別企画、ここからは(株)生駒データサービスシステム調査のアンケートに基づき、全国10都市における平均改定率とビルオーナーの景況感の推移をグラフ化してみた。また、1990年から17年に及ぶ賃料改定率分布は、バブル絶頂期から崩壊後の低迷期、そして回復しつつある市場における賃料改定の実態を端的に示す興味深いデータとなった。

東京

TOKYO

大阪

OSAKA

名古屋

NAGOYA

札幌

SAPPORO

仙台

SENDAI

金沢

KANAZAWA

広島

HIROSHIMA

高松

TAKAMATSU

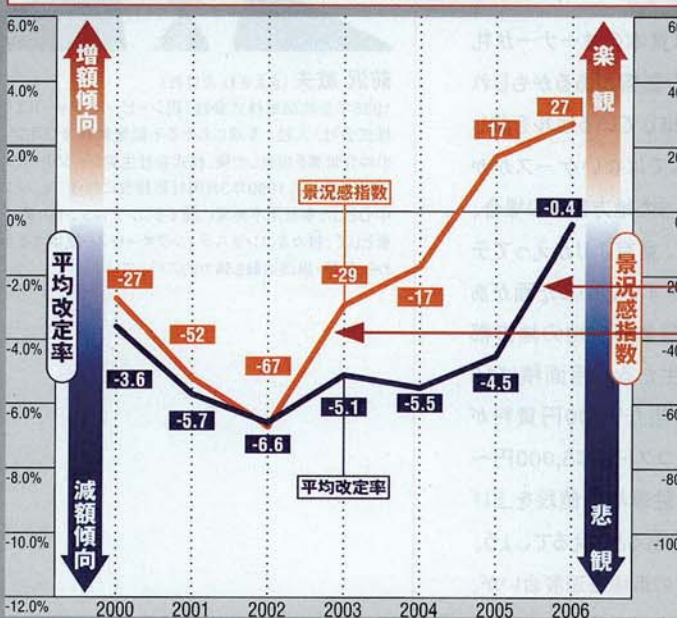
福岡

FUKUOKA

凡例

●データ：シービー・リチャードエリス様発行「IDSS オフィスマーケットレポート」より

平均改定率とビルオーナー景況感指数



分析対象

1990年～2006年の17年間において、1990年～1995年については当該年5月～次年4月、1996年～2006年については各年1月～12月にそれぞれ賃料改定を実施したもの(契約更新を迎えたもの)。また、原則として改定時期が2年毎のもの。

平均改定率とビルオーナー景況感指数グラフ [2000年～2006年の過去7年間]

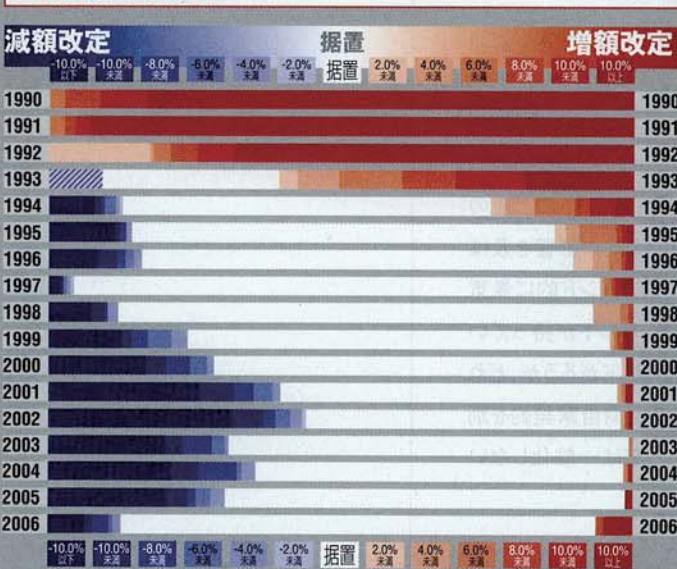
●「平均改定率 (%)」
改定率の平均についての経年推移。

●「ビルオーナー景況感指数」
「今後のオフィス市況が、現在と比較してどのように変化していくと考えられるか」につき質問し、回答があったものにつき集計。この回答のうち「良くなっていく」…①、「悪くなっていく」…②、「どちらとも言えない」…③という3つの選択肢から、①と②の割合の差分を求め指数とした。同指数の経年推移。

◆指数化の例:大阪2006年のビルオーナー景況感指数
「良くなっていく」38%…①
「悪くなっていく」11%…②
「どちらとも言えない」51%…③
ビルオーナー景況感指数=①-②=27

※ビルオーナー景況感の指数算出にあたっては、日本銀行が発表する企業短期経済観測調査(短観)の業況判断指数(DI)の算出方法を参考とした。

賃料改定率分布



賃料改定率分布グラフ

[1990年～2006年の過去17年間]

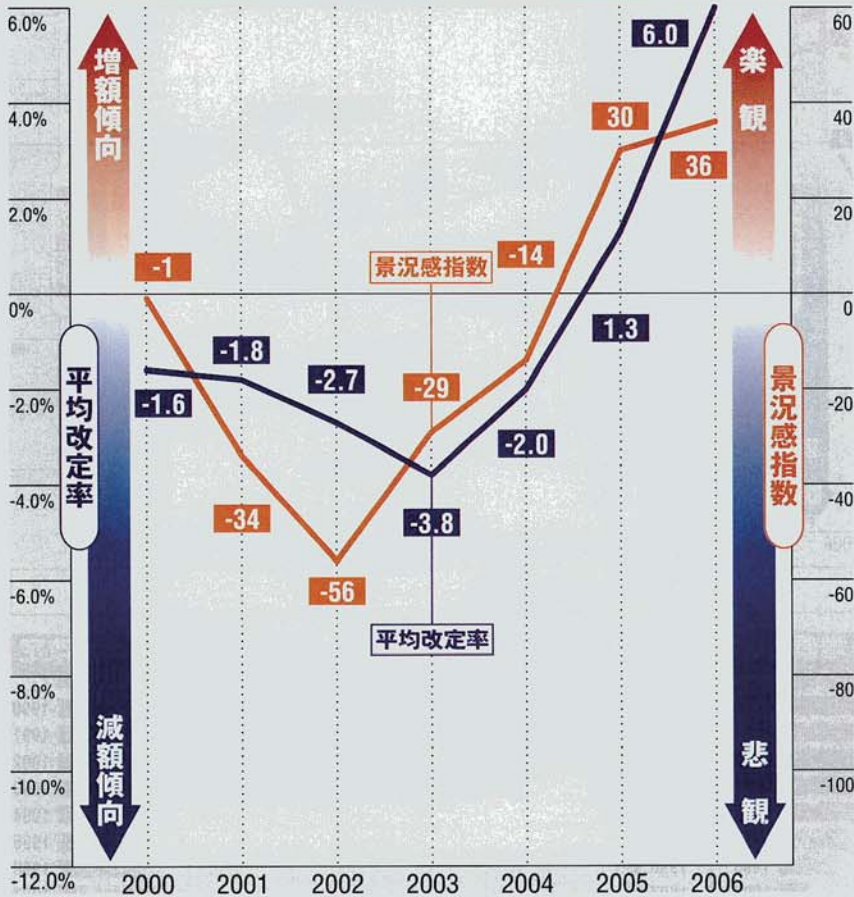
●「賃料改定率 (%)」
(改定後賃料÷改定前賃料-1)×100

●「改定率分布 (%)」
賃料改定率「-10%以下」から「10%以上」まで、2%毎に全サンプル数に占める割合をグラフ化した。

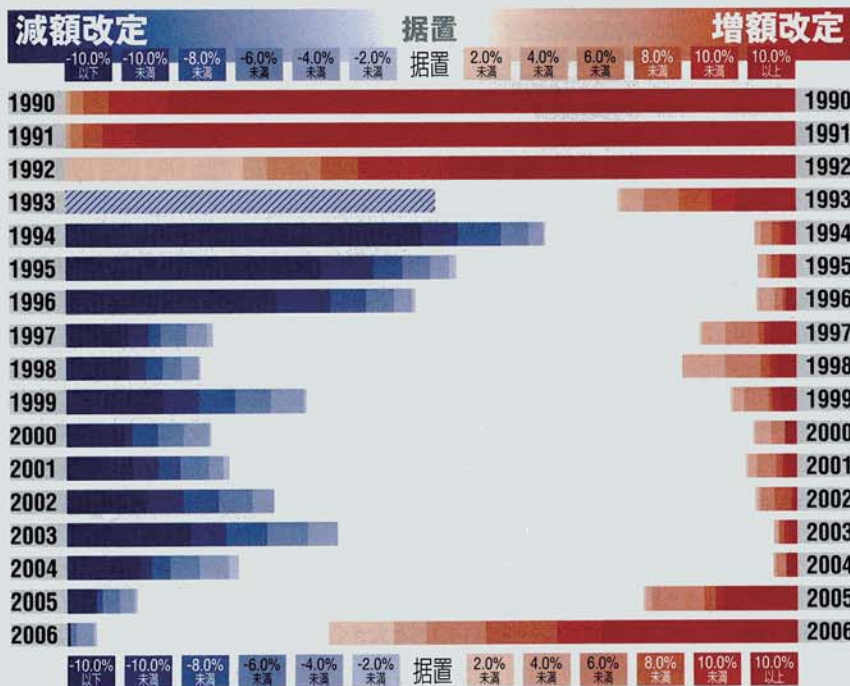
※1993年については、賃料改定率「-10%以下」～「-2%未満」の減額改定部分について詳細な調査データが取れていないため、減額改定すべての割合を青斜線で表示した。

東京 TOKYO

平均改定率とビルオーナー景況感指数



賃料改定率分布



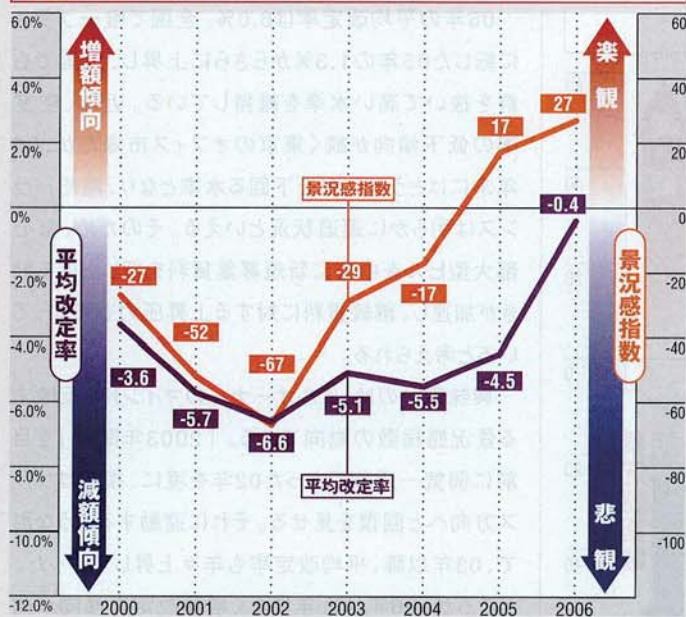
06年の平均改定率は6.0%。全国で唯一プラスに転じた05年の1.3%からさらに上昇し、全国でも群を抜いて高い水準を維持している。近年、空室率の低下傾向が続く東京のオフィス市場だが、06年末にはとうとう3%を下回る水準となり、需給バランスは明らかに逼迫状況といえる。そのため、都心部大型ビルを中心に新規募集賃料を押し上げる動きが加速し、継続賃料に対する上昇圧力も強まっていると考えられる。

興味深いのは、ビルオーナーのマインドを反映する景況感指数の動向である。「2003年問題」を目前に弱気一辺倒であった02年を境に、指数はプラス方向へと回復を見せる。それに連動するような形で、03年以降、平均改定率も年々上昇していった。ところが、06年は近年になく増額改定の傾向が強いにも関わらず、市況に対するビルオーナーのマインドには若干の陰りが見られる。ちなみに、06年の指数である36は、今後の市況について「良くなっていく」と回答したオーナーの割合(44%)から、「悪くなっていく」と回答した割合(8%)を差し引いた数値。「どちらともいえない」という回答が48%も占めているのは、好況を示す市況データやオーナー優勢の状況から考えると、予想に反して多いと見るべきであろう。その理由としては、現在の景況感を実感として捉えていないオーナーがまだまだ多いことや、空室率が低いとはいえ、07年の大型新規供給ラッシュを前に、そう楽観視もしていられないといったところであろうか。

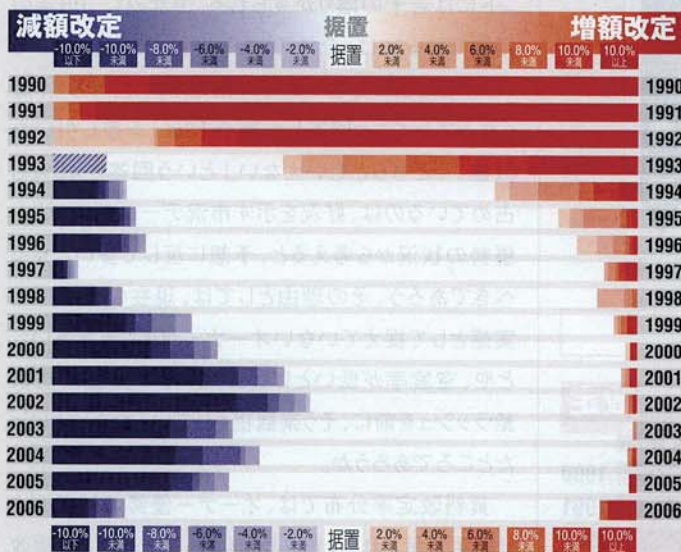
賃料改定率分布では、オーナー優勢の状況がより如実に示されている。05年から始まった「増額改定>減額改定」の状況はさらに顕著になり、06年、増額改定を実施したビルの割合は65%近くに上る。一方で、減額改定を行った割合はわずか4%だ。ただし同調査は、任意のアンケート調査を基にしているため、市場の実情よりも強気なオーナーの声が表れやすいといった面がある。この数値は、そのあたりを加味した上で判断すべき必要があるだろう。グラフで示される状況はやや極端に過ぎるとはいえ、93年から12年間続いた減額改定傾向が05年以降大きく転換したことは確かなところ。少し前までの「増額改定などどんでもない」といった空気は、完全に払拭されたと見ていいだろう。

大阪 O S A K A

平均改定率とビルオーナー景況感指数



賃料改定率分布



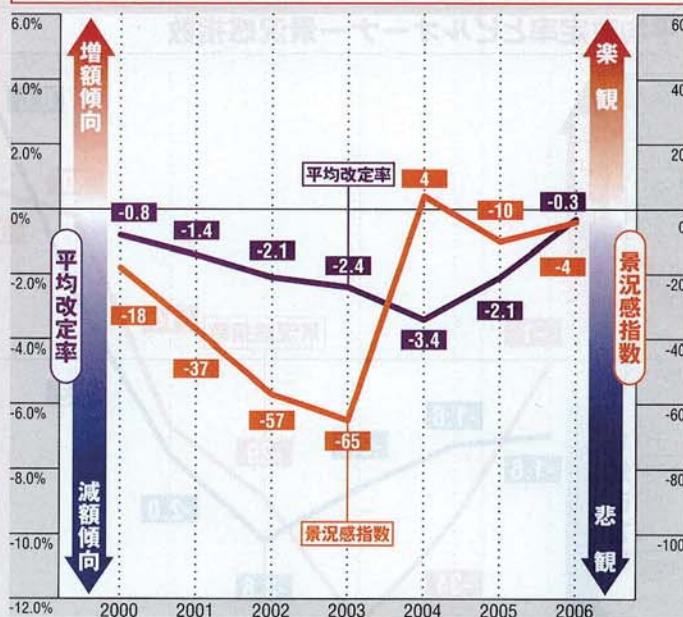
平均改定率は-0.4%と依然マイナスの水準だが、05年から急上昇しており、急速な市況回復が見て取れる。

今後については、ビルオーナーの約4割が「良くなっていく」と回答、景況感指数も05年から10ポイント上昇した。ただ、平均改定率の急上昇や空室率の低下といった好材料の割に、さほど楽観的マインドが先行しているわけでもなさそうだ。今後に控える大型の新規供給を前に、様子見といったところであろうか。

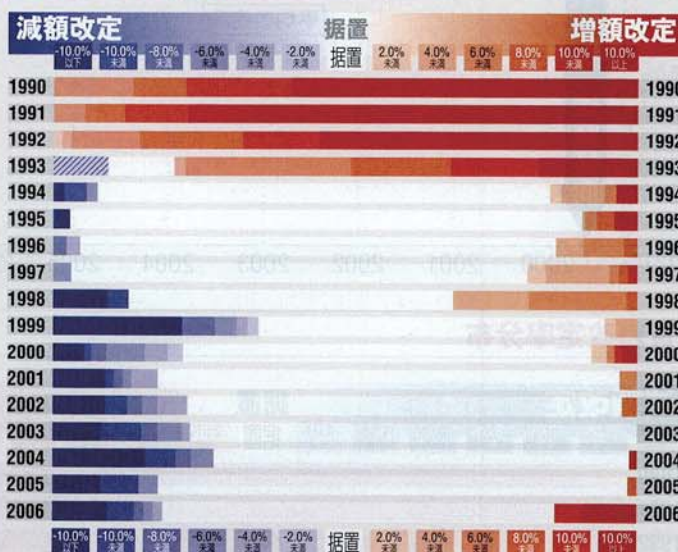
平均改定率はゼロに近いが、改定の内訳を見るとまだ減額改定の占める割合のほうが多い。ただ、その割合も05年からは大幅に減少している。一方で、増額改定はその大半が10%以上の大幅増額であり、逼迫したハイグレードビル市場での賃料改定がオーナー優勢で行われていることを示しているといえよう。

名古屋 N A G O Y A

平均改定率とビルオーナー景況感指数



賃料改定率分布



相次ぐ大型開発とそれに伴う需要の活性化により、景況ぶりが伝えられる名古屋だが、オーナーの慎重なスタンスを反映してか、好況期とはいえ平均改定率の変動は小さい。

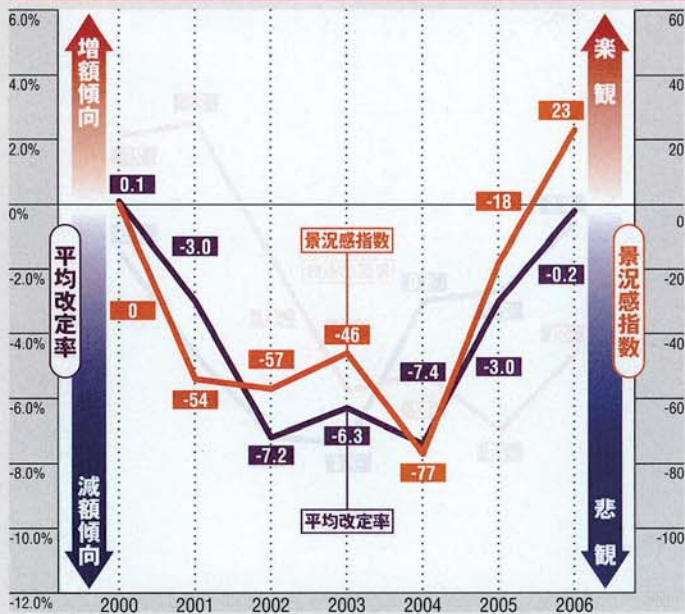
ビルオーナーの景況感指数は05年に比べ上昇したものの、依然マイナス水準。市況が「悪くなっていく」と答えたオーナーの割合は低下したものの、「良くなっていく」と答えた割合も同時に低下し、「どちらともいえない」が増加。07年に予定されている3万6000坪にも及ぶ大型新規供給(市場全体の3.5%)を前に、供給過多による空室率上昇を懸念してのことだろうか。

賃料改定率分布では、減額改定の割合が例年とほぼ同じなのに比べ、増額改定の割合は14.1%と大きく上昇。ビルの競争力の違いによって賃料改定の対応が二極化しているものと思われる。

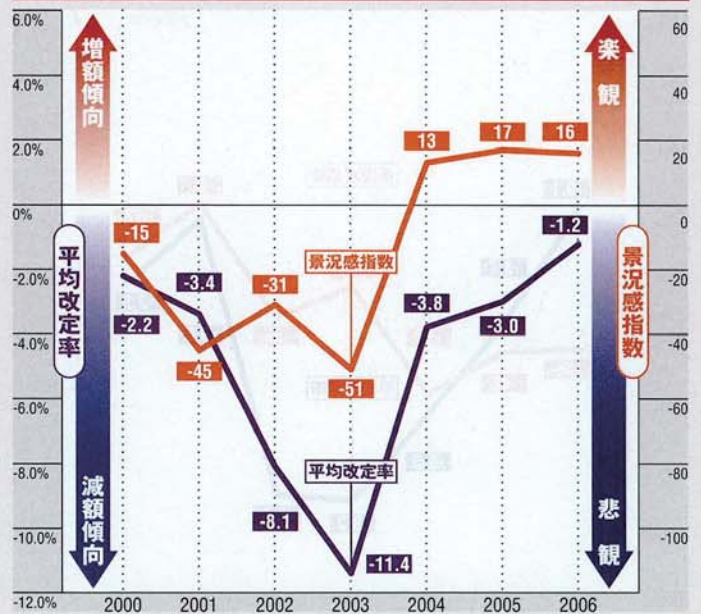
札幌 SAPPORO

仙台 SENDAI

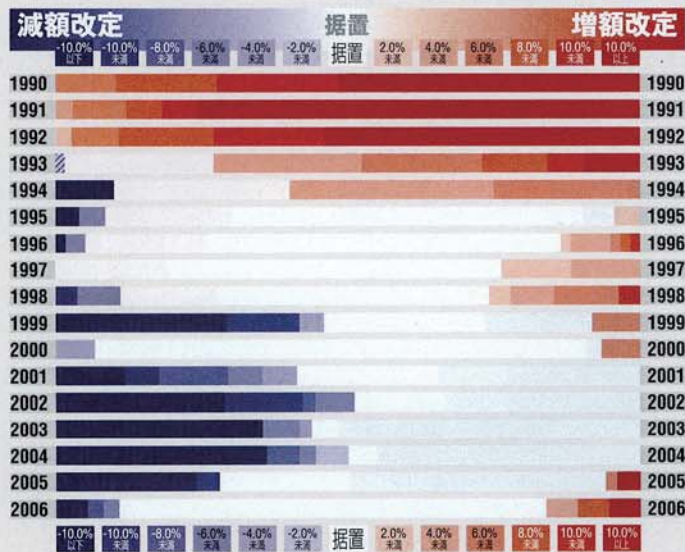
平均改定率とビルオーナー景況感指数



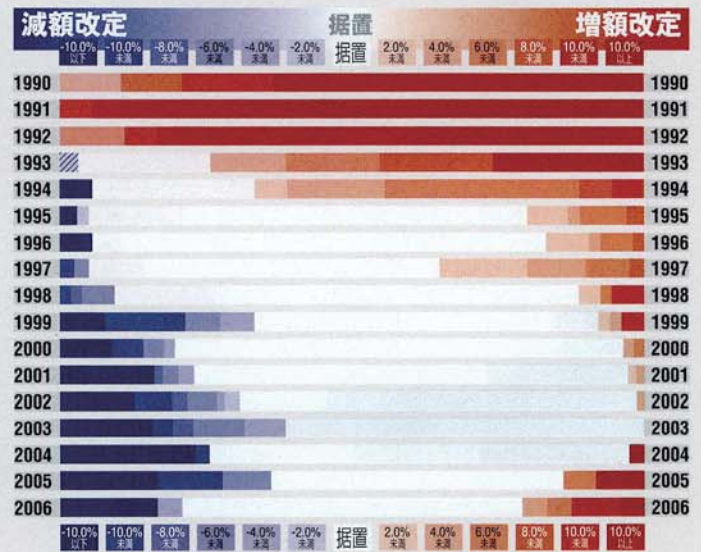
平均改定率とビルオーナー景況感指数



賃料改定率分布



賃料改定率分布



オーナーの景況感指数と平均改定率が連動している札幌では、06年もその傾向が続く。04年に全国最低水準だった景況感指数はここ2年で急上昇し、平均改定率もほぼゼロにまで回復した。

06年には市場全体の5.2%にも及ぶ大型新規供給があったが、需要の創出により空室率は低下。オーナーもその手ごたえを実感してか、今後の市況について「良くなっていく」と回答した割合は05年の14%から06年は33%に大幅アップ。「悪くなっていく」との回答も、10%足らずにまで減少した。

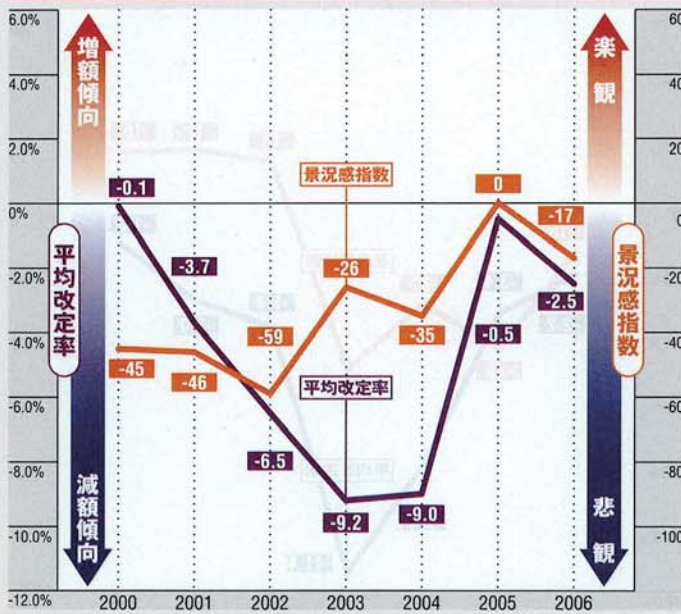
賃料改定率分布を見ると、01年から05年まで高水準で推移していた減額改定の割合が急減し、逆に増額改定の割合は前年から倍増している。空室率低下で新規賃料が下げ止まり、既存テナント退去防止のための賃料減額の必要性が薄れたことが一因だろう。

04年にプラスに転じたビルオーナーの景況感指数が、以降3年連続で横ばいとなっている仙台。アンケートでは、市況の見通しについて「どちらともいえない」とする回答が例年7割近くを占める。市場では、00年から続く徹底した供給抑制により空室率は徐々に改善しているものの、大きな需要創出を期待しにくいところが景況を判断できない理由だろうか。

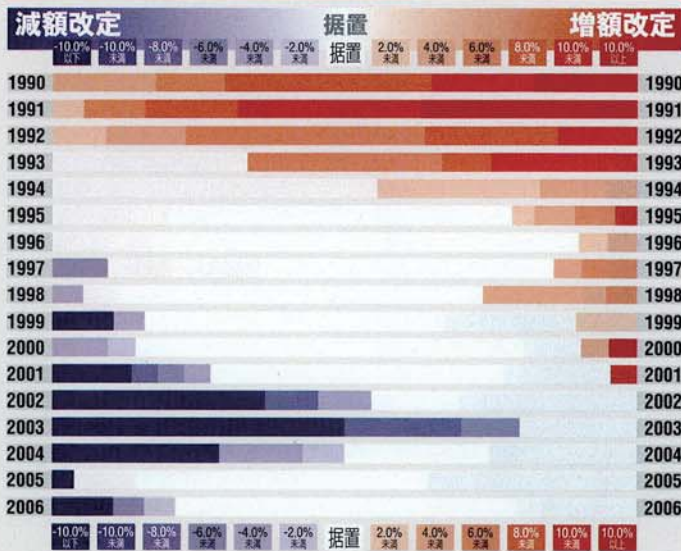
賃料改定率分布を見ると、増額改定が全体の約2割、減額改定も約2割を占める。ただし、増額改定の事例の中には、数年前の市場停滞期に極端に安価で入居したテナントに対する差額調整のケースも多く、必ずしもオーナー優勢での改定ではないようである。仙台には東京資本のオーナーが他主要都市に比べて多いと言われており、このことも、比較的強気な賃料改定の一因となっている。

金沢 KANAZAWA

平均改定率とビルオーナー景況感指数



賃料改定率分布

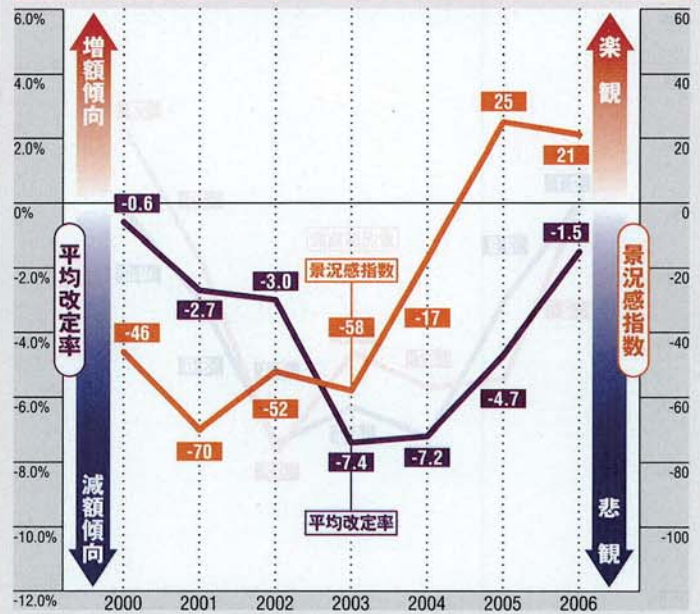


全国的にオフィス市況が回復傾向にある中、9都市の中で金沢だけが、景況感指数と平均改定率とも05年→06年で下降している。金沢市全体の空室率は15.4%（最新07年3月調査）だが、古くからのオフィスゾーンである武蔵ヶ辻や南町では20%以上の高水準が続いている。このような状況ではオーナーのマインドが冷え込むのはもちろんのこと、代替物件が多く、オーナー優勢で賃料改定を進めることも困難であろう。

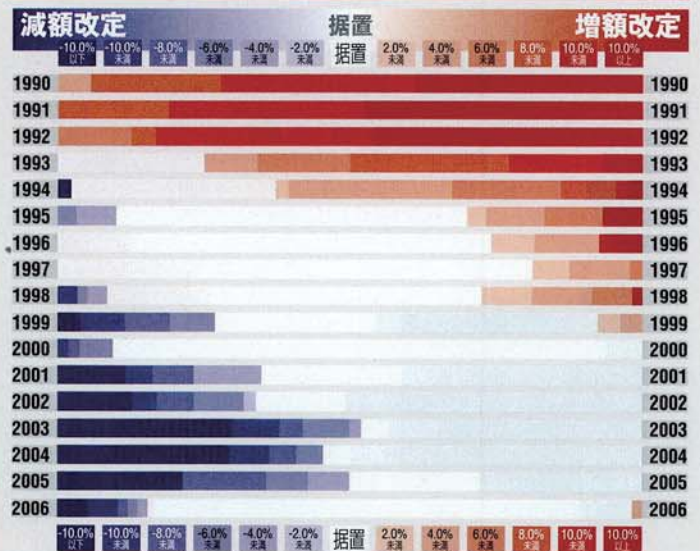
02年以降は増額改定ゼロが続いてきたが、06年になっても増額改定が見られなかったのも金沢だけである。また、03年に全体の80%を占めた減額改定の割合はその後減少したが、06年には再び上昇。オーナーにとって厳しい状況は続きそうである。

広島 HIROSHIMA

平均改定率とビルオーナー景況感指数



賃料改定率分布



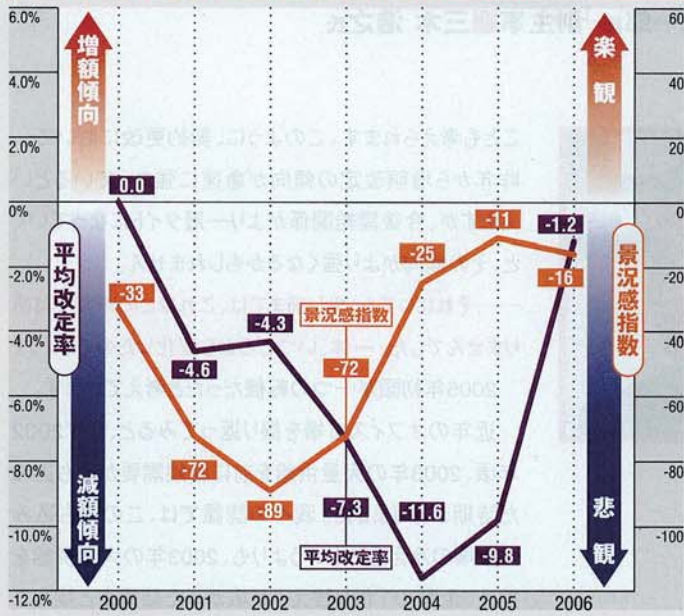
広島では03年～05年まで、空室率が13%台で高止まりしてきたが、昨今は低下傾向にあり07年3月には10.5%にまで低下。平均改定率も05年の-4.7%から06年は-1.5%へと大幅に上昇した。需給バランスの改善により新規賃料の下落が落ち着き、長期にわたる継続賃料の調整で新規賃料との格差も縮小したことで、テナント企業からの値下げ圧力が弱まっているものと推測される。オーナーの景況感指数も05年の25、06年の21と高めで推移しており、マインドにも明るさが見え始めている。

賃料改定率分布では、7年ぶりに増額改定が見られた。減額改定が占める割合も、半数近くを占めた05年から大幅に減少し、06年には15.5%に。低空飛行を続けてきた広島のオフィス市況だが、賃料改定動向においても確実に変化の兆しが見られる。

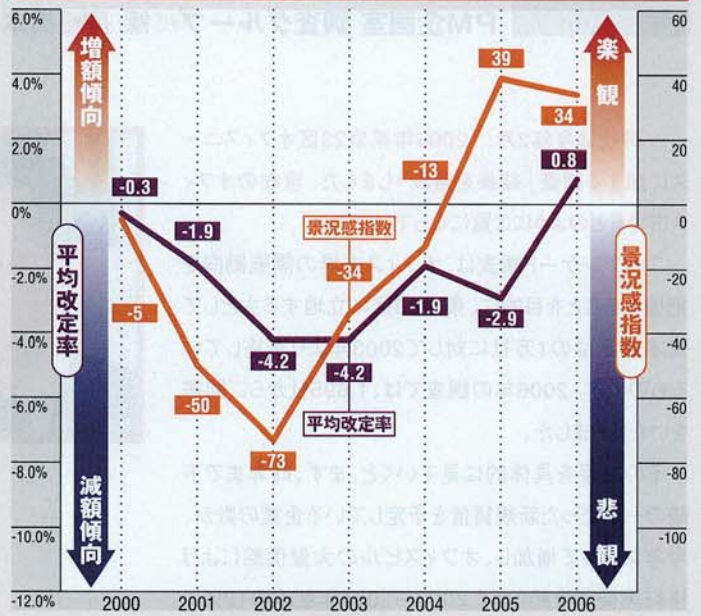
高松 TAKAMATSU

福岡 FUKUOKA

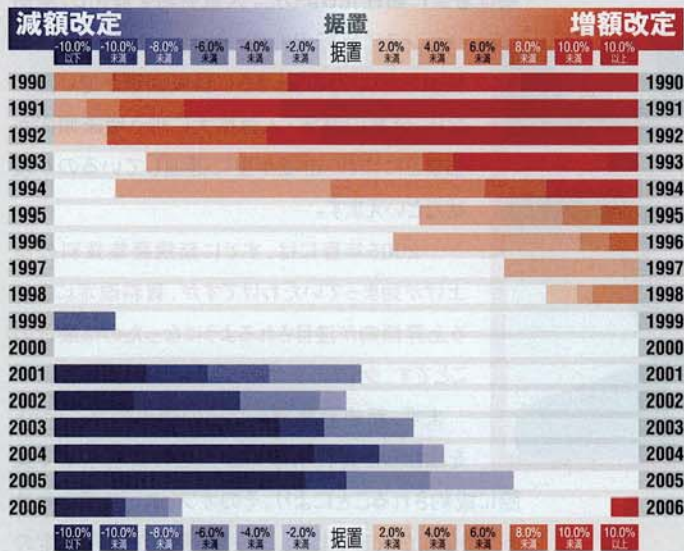
平均改定率とビルオーナー景況感指数



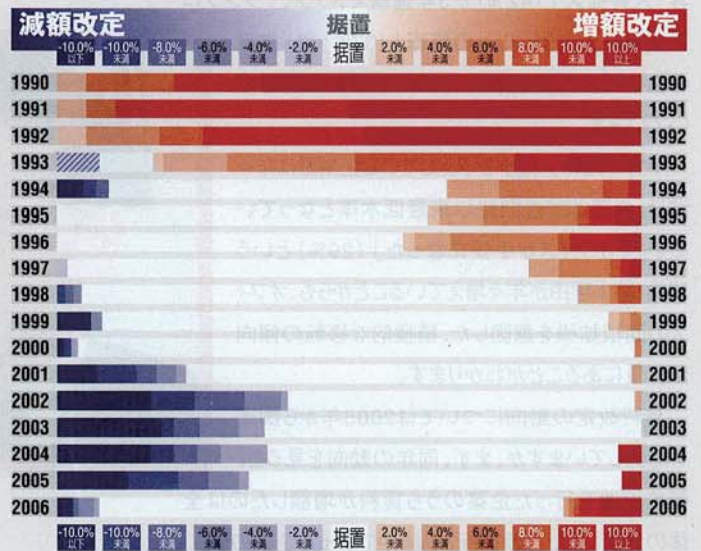
平均改定率とビルオーナー景況感指数



賃料改定率分布



賃料改定率分布



高松の賃料改定は、バブル期から94年まではほとんどが増額改定、95年から00年までは据置かわずかな増額改定、そして01年以降は減額改定が半数以上を占めていた。特に05年は、全体の8割近くが減額改定という極端な状況となっていた。

06年には、減額改定の割合が大幅に減少すると同時に、8年ぶりに増額改定が見られた。長年にわたる継続賃料の下方修正で新規賃料との格差が減少し、また、06年下期以降の需要回復と空室率の低下で賃料改定の主流が減額から据え置きへ変化したことが理由だろう。それに伴い、平均改定率も大幅に上昇している。

懸念されるのは、ビルオーナーの景況感指数の停滞傾向。市況が「悪くなっていく」とする割合が3割を示すのは全国でも異例で、先行きに不透明さを感じるオーナーがまだまだ多いようだ。

平均改定率は05年から大幅に改善し、06年にはプラスに好転。全国的にオフィス市場に回復基調が見られるとはいえ、平均改定率がプラス水準にあるのは、東京以外では福岡だけである。05年は、オーナーの半数近くが「市況が良くなっていく」と回答する、全国で最もポジティブな都市だった。06年も、ビルオーナーの景況感指数は34と依然高水準を維持。ただ、05年より若干減少したのは、08年以降に増加すると予測される新規供給を見越しての警戒感からだろうか。

06年は減額改定の割合が大幅に減少しており、01年から5年間続いた減額改定傾向は収束した感がある。一方で、増額改定の占める割合は13.4%と、平均改定率がプラスの割には低い水準といえる。8割近くが据置と、オーナーの慎重な姿勢がうかがえる。

Interview

東京のオフィスニーズの変化と、現在の賃料改定のあり方

森ビル株式会社 プロパティマネジメント事業本部

PM企画室 調査グループ 課長 ■橋本 茂一郎氏 副主事 ■三木 浩之氏

—御社は今年2月、「2006年東京23区オフィスニーズに関する調査」結果を発表*しました。現在のオフィス市場をどのようにご覧になっていますか。

このアンケート調査は、オフィス市場の需要動向を把握することを目的に、東京23区に立地する主として資本金上位の1万社に対して2003年より実施しているものです。2006年の調査では、1,695社からご回答をいただきました。

その結果を具体的に見ていくと、まず、昨年まで下降の一途だった新規賃借を予定している企業の数が、今年になって増加し、オフィスビルの大量供給により移転需要が喚起された2003～2004年並みの19%にまで回復しています。新規賃借の理由については、「業容・人員拡大」(42%)が3年連続でトップ、「ワンフロア面積が大きなビルへの移転」(37%)や「立地の良いビルへの移転」(33%)を望む傾向も続いています。

一方で、解約・縮小を予定している企業数は年々減り、今回は調査開始以来最低水準となっています。「オフィスが手狭になった」(29%)という解約・縮小理由が年々増えていることから、オフィスの面積拡張を意図した、積極的な移転の傾向が背景にあることがわかります。

賃料改定の動向については2005年から調査を開始していますが、まず、同年の動向を見ると、契約更改を行った企業のうち賃料が増額したのは全体の10%。また、契約更改協議中であった企業のうち、値上げの提示を受けていたのは45%でした。

これが2006年になると、契約更改で増額改定となった企業は40%に増加。傾向としては、2005年に増額の提示を受けていた企業の割合が、そのまま2006年の増額改定にスライドした格好となっています。

また、2006年調査では、現在契約更改協議中の企業のうち、80%が増額提示を受けていると回答しています。そのうち、どのくらいの割合で実際に増額改定となるかは、今年秋に予定している次回調査で明らかになるとは思いますが、2005年の値上げの提示割合が2006年に増額で契約更改した割合にスライドしたのと同様に、提示の割合(80%)と同じような傾向になる



橋本 茂一郎



三木 浩之氏

ことも考えられます。このように、契約更改において一昨年から増額改定の傾向が急速に強まっているといえますが、今後需給関係がより一層タイトになっていくと、その傾向がより強くなるかもしれません。

—それにしても、少し前までは、これほどの市場ではありませんでした。一体、いつごろから変化したのでしょうか?

2005年初頭が一つの転機だったと考えています。

近年のオフィス市場を振り返ってみると、まず2002年頃、2003年の大量供給を前に新規需要が落ち込んだ時期がありました。我々の認識では、この落ち込みは市場の冷え込みというよりも、2003年の大量供給を控え、企業の「借り控え」が広がった結果だと捉えていましたが、実際にその通りで、2003年以降、新規需要は着実に顕在化しました。大量供給を消化し、需給

バランスに反転の兆候が出始めたのが2004年秋頃あたり。その後、さらに景気回復が追い風になり、企業の業容・人員拡大に伴う増床傾向が強まるにつれ、市場が更に逼迫しているのが現状だといえます。

—2005年春には、すでに新規募集賃料の値上げが始まっていたわけですが、賃料改定における上昇傾向が注目されるようになったのは最近のことです。タイムラグがあるような気がしますが。

まず、新規募集賃料はその時点のマーケットを意識した賃料水準であり、この賃料水準で実際に成約されることにより、そのオフィスビルのいわゆる“時価”が決まります。この“時価”が賃料改定の目安になり、改定協議期間を経て実際の継続賃料となるので、タイムラグが発生します。

また、契約期間の問題の影響もあります。仮に、2003年半ばに2年間の契約で入居したとすると、更改は2005年半ばで、2004年後半あたりから契約交渉が始まることになります。この頃では、まだ市況がタイトになっていく傾向は顕著なものではありませんでした。また、大型ビルへの入居であれば、契約期間が3年や5年のケースもあります。新規募集賃料は2005年春から上がり始めましたが、継続賃料が若干遅れて上がり始めたのは、そのようなタイムラグも原因だと考えられます。

※2006年 東京23区オフィスニーズに関する調査

<http://www.mori.co.jp/companyInfo/press/2007/20070205.pdf>

さらに考えられることは、賃料が上昇局面にあることが一般的に広く認知されるためには、市況がタイトになっていく傾向が顕著になる必要があったのでしょう。ですから、時間を要したということだと思います。貸し手側が増額を提示したケースで、企業側の窓口の方はよく市況を把握されていても、社内でその傾向について理解を得られる土壌になかったということでしょうね。

——新規募集賃料と継続賃料を比べてみると、新規募集賃料のほうが、上昇局面においても下降局面においても変化の影響を受けやすいようです。その辺はどのように捉えていますか。

新規募集賃料は“時価”ですが、継続賃料の場合は、より従前の契約内容に影響を受けますので、新規募集賃料と比べ、緩やかな上昇や下降をたどる傾向になります。

ちなみに、従来一般的だった普通借家契約に対し、最近普及し始めている定期借家契約ですが、こちらはあくまでも一定期間を定めた契約ですので、更改時には市況の変化による賃料の上昇や下降が反映されやすいといえます。ですから、借り手と貸し手が市況の見通しや経営計画などをそれぞれどのように考え契約内容を判断するか、よりプロフェッショナルな目が求められるといえますね。

——以前のバブル期にも賃料の上昇局面はありましたが、当時はこれほどまで注目されていなかったように記憶しています。

市場が逼迫し、賃料が上昇局面にあることはバブル期も現在も同じです。ただ、バブル期には、世の中全体に土地神話などの上昇指向の雰囲気があり、賃料も上昇し続けるものだという空気がありました。

今、企業収益はバブル期並みに回復し、オフィスビル需給もバブル期の逼迫度合に近づいてきています。注目されている理由は、10年以上こうした明確な上昇局面がなかったことが影響しているのかもしれませんが。ちなみに、バブル期と現在との大きな違いに、物件格差が明確になってきたことが挙げられます。2000年代に入って、複合開発が本格的に供給されるようになり、オフィス環境は大きく変化しました。商業施設や教育



施設、文化施設、医療施設など複合サービスが付帯されたオフィスビルの供給が増えてきています。また、企業側においても、従業員にとって働きやすい環境づくりを求める傾向が広まってきています。オフィス賃料を単なる“経費”ではなく、従業員のパフォーマンスや満足度を高めるための“投資”だと捉える企業が増えてきているということですね。このようにオフィスビルと、オフィス環境に対する借り手意識が、ともに大きく変わってきています。

ですから、バブル期のように同一エリア内のオフィスビルの賃料が一律上昇、下降するというのではなく、オフィスビルのスペック、ソフト面でのサービス、ビルマネジメントの質などによるオフィス環境のクオリティによって、今後はより一層賃料水準が様々になると考えています。もちろん、こうしたクオリティが継続賃料にも影響を及ぼすでしょうね。

ですから、貸し手にとってはビルの価値向上に対する継続的な努力が求められる時代になったといえるでしょう。

——「隣のビルが値上げするからうちも」というわけにはいかないと。

その通りです。ですから、当社も入居されている企業の方々、特に企業の従業員の方一人ひとりにより満足していただける取り組みが重要だと考えています。そのため、2004年にまず六本木

ヒルズで、その後アークヒルズ、愛宕グリーンヒルズで従業員の方々に直接ご意見をうかがうアンケート調査を順次実施しています。この調査の結果からは、ハードのスペック以外の要素もオフィスワーカーのモチベーションや成果に影響していることがわかりましたので、今後のリニューアル計画などで活かしていきたいと考えています。また六本木ヒルズでは、入居されているオフィスワーカーの方を対象にしたモニター制度を2005年より導入し、オフィスワーカー皆さんの意見を反映した新サービスやイベントを実施してきています。

特に継続賃料を考える上では、市況ももちろんですが、テナント企業と従業員の方々に満足いただけるクオリティ、“付加価値”を高める取り組みが大切だと考えています。

特別企画 どうなる！ 次の賃料改定

Interview

東京のオフィスニーズの変化と、 現在の賃料改定のあり方



Interview

ポイントは情報収集とコミュニケーション、 全国展開企業の賢い賃料改定戦略とは

株式会社インテリジェンス コーポレートヘッドクォーター

経営戦略本部 FMサービス統括部 統括部長 ■西田 弘氏

FMサービス統括部 ファシリティ購買部 拠点開発グループ アシスタントマネジャー ■高橋 和宏氏

—まず御社のオフィス戦略として、拠点立地についてどのようにお考えですか。

考え方としては二つあります。一つは、ロケーションを重視したオフィス。私どもが提供する各種人材サービスの中でも、転職支援や派遣のお仕事紹介といった対面サービスの場合は、集客性が問われますから、駅前や駅近、ランドマークとなる有名ビルやグレードの高いビルを選択しています。

もう一つは、営業効率を重視したオフィス。近年は、ウェブや紙媒体などを活用した求人事業を拡張しており、こういったメディア事業の拠点となるオフィスの場合は、当社社員の営業拠点として交通アクセスの便利な立地を選んでいきます。同じ駅近でも目立つ必要はなく、例えば一本裏道に入った場所になるでしょう。

—現在のオフィス数は?

4月1日現在で57ヵ所。うち、首都圏が約20拠点ほどでしょうか。

弊社はこれまで、M&A等の手法を取りながら全国展開を進めてきました。昨年7月、アルバイト情報誌『an』や転職情報誌『DODA』を発行する学生援護会と経営統合した時点でのオフィス数は75。企業文化や経営手法の異なる2社が統合するのに最良の方法はオフィスを一緒にすることだと考え、統合後1年となる今年7月末を目処に、51拠点にまで集約していく方向です。

—御社が進出する駅前や駅近、ランドマークビルなどは、昨今の賃料上昇の傾向に敏感に反応しているのではと思いますが、最初に市場の変化を感じたのはいつ頃なのでしょう?

1、2年前あたりから感じていましたね。

実は、弊社が事業を拡大し、全国展開を始めたのは2002年ごろからです。今考えると、その頃は最も賃料相場の低い時期でしたから、オフィスの借りやすい時期と弊社の事業拡大の時期とがうまく重なったといえると思います。丸ビルへの本社の移転も2002年。オープン当初から入居しています。インテリジェンスの企業ブランドイメージの向上と、人材サービスという業種自体のイメージ向上を狙って、当時は、多少無理をしても丸ビルにオフィスを構えたいと考えました。その後、



西田 弘氏

景気が回復し、堂々と表立って転職や求職活動をする人が増え、人材の流動化は大きく進展したといえます。

—やはり賃料上昇を最初に感じたのは東京都心部で?

東京であるのは間違いないですが、丸の内やその他、当時、新規供給の多かったエリアは、多少遅めだったという印象を受けています。逆に、副都心に代表される大手ビルオーナーが既存有力ビルを所有しているエリアでは、特に上昇傾向が強いと感じますね。我々のところにも、「近隣ビルの上層階では坪単価いくらが契約が決まった」「こっちは、いくらだ」、といったような情報が入ってくるのですが、それが驚くような価格だったりするわけです。オフィス設立において、私どもは通常、先付け1年や1年半くらいで物件を確保していくのですが、他にも入居を希望するテナントさんがいる

という事実を知るにつけ、新設や増床の意思決定をよりスピーディに行う必要があると感じます。

最近では、首都圏だけでなく、私どもが進出している地方都市中心部などでも、その傾向が出てきています。経済が活性化すれば人員や業容の拡大が進み、必要となる床面積も増える。そういう意味で、人材サービス業と不動産業とは相互に関連しているといえるでしょう。言い方を変えれば、私どもは、不動産市場が逼迫している都市にこそ出店していかなければならないということになります。昨年までは、中部圏に勢いが感じら

れました。関西も昨年あたりから除々に持ち直してきた感があります。

—賃料上昇の市場傾向を受け、賃料改定の交渉は具体的にはどのようにされているのでしょうか?

まず第一に、交渉は情報戦です。市場での募集価格はもちろん、決まり値の相場観、需要と供給等、取引のある大手不動産会社や仲介業者を通じて、あらゆる情報を入手して交渉に臨みます。オーナーさんは、自分が所有するビルの新規募集価格に近い水準からご提示されることが多いので、我々は近隣ビルとの比較資料を用意して、「あのビルは坪単価いくらで出ているらしいですね」といった話をしながら値引き交渉を行います。市場が逼迫するエリアとなると、オーナーさんからの提示は、「3割~4割増しは当たり前」といっ



高橋 和宏氏

た状況。まずはそこからのスタートというわけです。

——オーナーの要求をすべて受け入れることは難しいでしょうから、交渉は大変なのは？

おこがましいようですが、弊社が入居することによるビル側のメリットを、強くアピールすることもありますね。人材サービスは、いわば“集客商売”。事務派遣サービスには20～30代女性、転職支援サービスには20代後半～30代男性を中心とする個人客が集まります。建物内の商業店舗へ集客効果があるだけでなく、これまでと違った客層を呼び込んで、施設全体を活性化したいと考えているオーナーさんにとっては必ずメリットがあるはず。交渉時、そこに響くようなプレゼンテーションをすることがポイントだと考えています。

他にも、弊社が実施するイベントやテレビCMなど、ビルの価値向上に少しでも寄与していると考えられるものは、交渉の材料の一つとして提示します。その際、口頭でお話するだけでは説得力に欠けるので、月間来場者数や推測される広告効果などのデータに基づくプレゼン資料を用意するようにしています。先方の担当者を説得するだけでなく、その方が自社内のコンセンサスを得やすい資料、インテリジェンスを入居させておくことがビル側のメリットになると、客観的に思わせる資料を用意することが、交渉を進める上では重要だと思います。

——これまでに、交渉が決裂して退去を決めたケースなどは？

それはないですね。お互いに決裂しようと思っっているわけではありませんから。あくまで、大きな床面積で長く契約することが双方のメリット。何度もやり取りする中でお互いのニーズを理解し、合意点を探っていくことが第一です。

そして、なるべく全国レベルで施設コストを考えるようにしていきたい。各地に数多くの拠点がありますが、なるべく同一オーナーさんからビルを借りるようにする。つまり、スケールメリットで勝負することができるようになるわけです。例えば、今回の札幌オフィスの賃料改定では、オーナーさんに譲歩してもらい代わりに、次回福岡ではこちらが譲歩するといった具合で、トータルで



利益を確保する。各拠点レベルでは、多少のプラス・マイナスがあったとしても、全国レベルでならせば許容範囲内といった戦略をとっていきたいと考えています。

——御社のように大型ビルへの入居が多いと、定期借家契約が多くさらに大変なのではないでしょうか？

2002年前後に入居した大型ビルに定期借家契約がありますが、割合にすればほんの少し。それ以外は普通借家契約のケースがほとんどです。

賃料が流動局面にある今の不動産市場を考えると、テナントにとってもオーナーさんにとっても、比較的長期間となる定期借家契約というのはリスクが大きいのではないのでしょうか。2年ごとに賃料見直しのチャンスがある普通借家契約の方が、今の時代はリスクが少ないのではないかと思います。

——オフィスのが数が57もあり、2年ごとの契約となると、各地で賃料交渉の実務が頻繁に発生するので大変なのは？

そうですね。確かに大変ですが、その交渉は忍耐強くやっていかないと、会社にとって最も大切な将来への投資のための利益が残せません。全国で借りる坪数が大きいほど、坪単価が100円上がるだけで全体では膨大な額になっていきますから、一つひとつ、真剣に対応しています。

加えて、たとえ賃料改定交渉の時期でなくても、相場感から見て賃料が高めだと感じれば、普段からオーナーさんにそのように伝えるようにしています。それが布石になって、次の賃料改定の交渉で我々の意見が反映される場合もあります。もちろん、反映されない場合も多いですが…

オーナーさんとの良好な関係を維持するには、それが「この賃料、高くない？」であっても、常にコミュニケーションを取っていくことが重要だと思います。次にどういう場所への出店を考えているといったことも含めて、全国各地でお世話になっている各ビルオーナーさんと、日頃から情報のやりとりを心掛けるようにしています。

特別企画 どうなる！ 次の賃料改定

Interview

ポイントは情報収集とコミュニケーション、
全国展開企業の買い賃料改定戦略とは

