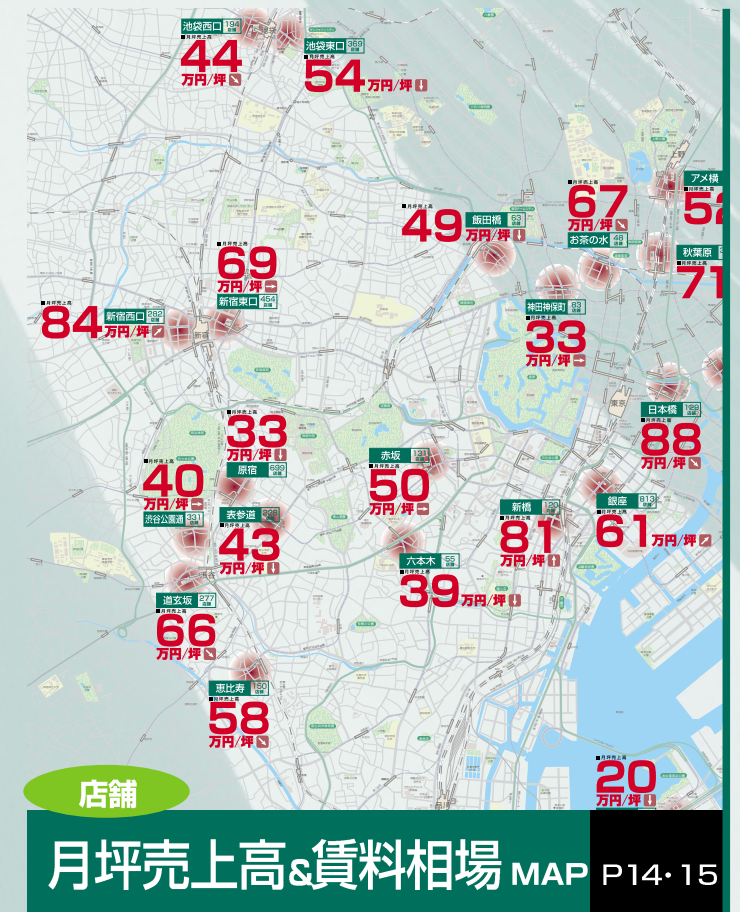
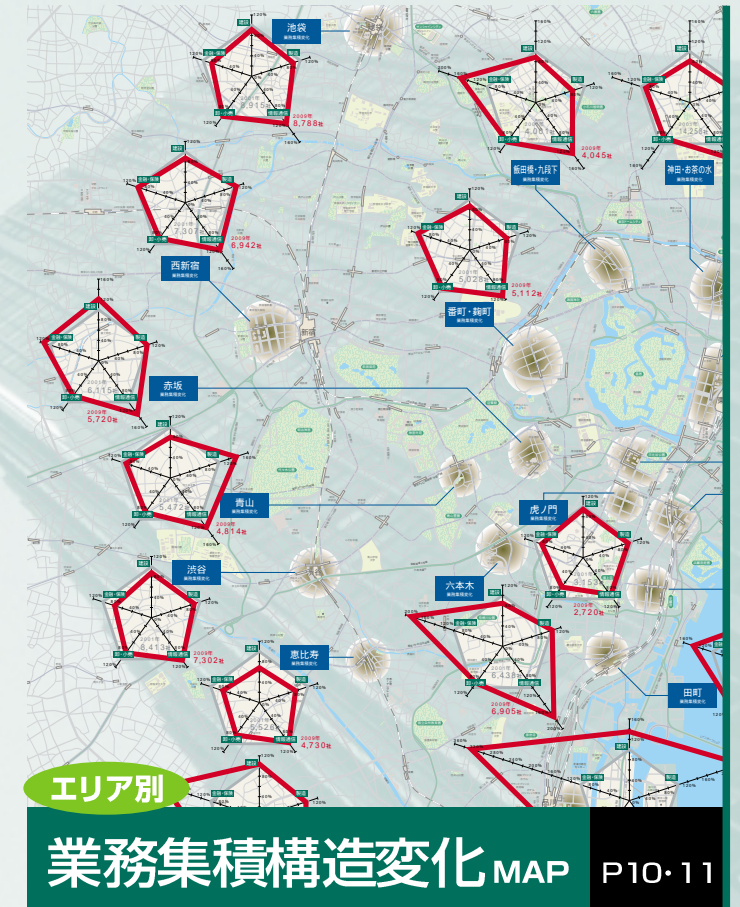
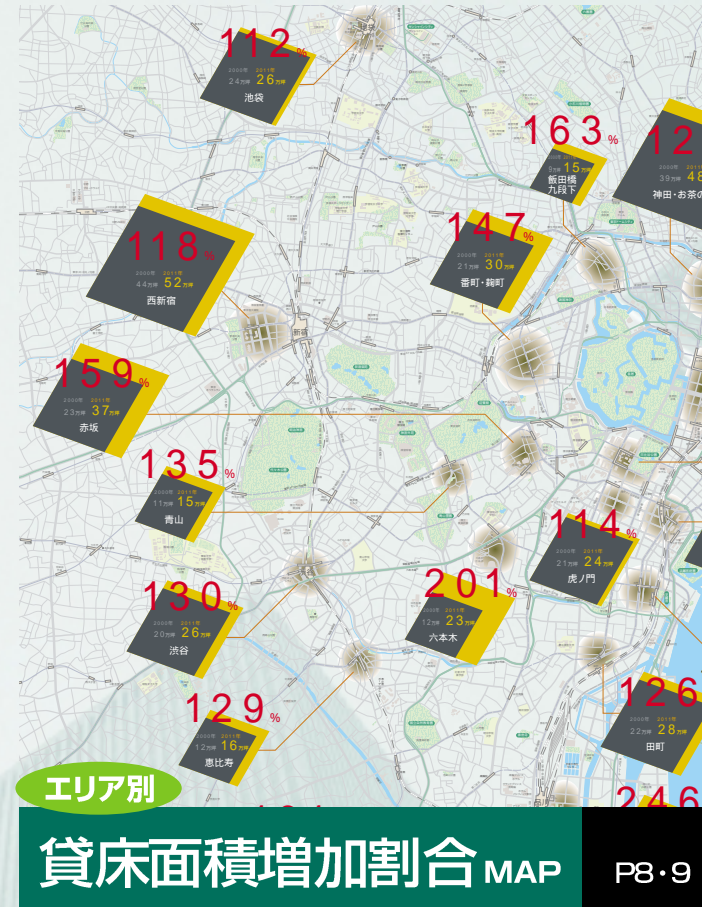
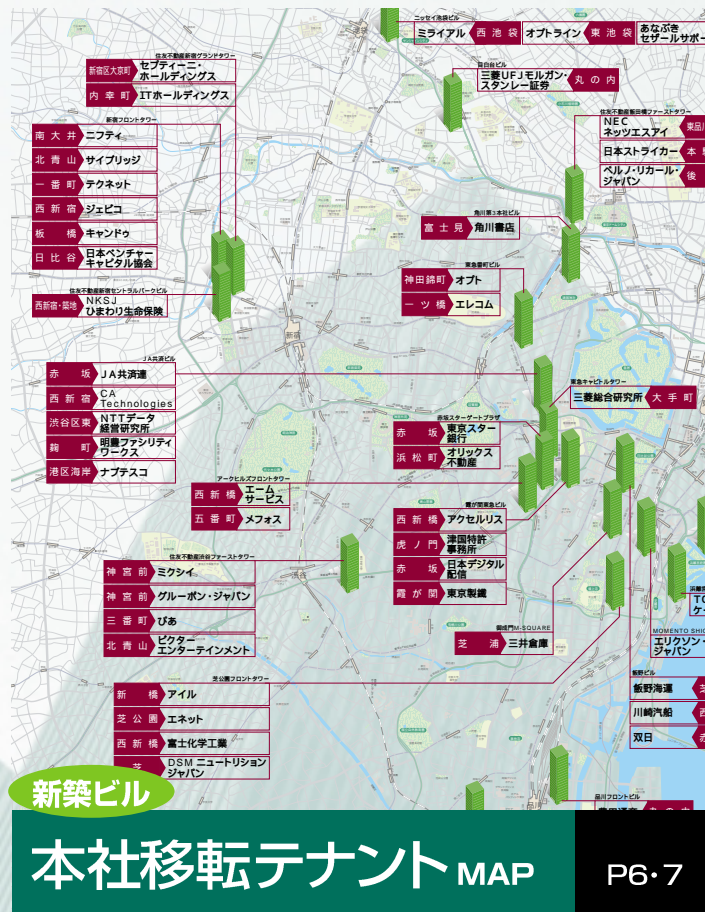


不動産マーケット 東京情報マップ

業務集積変化やオフィス街の拡大、商業ポテンシャル等
東京マーケットが一目でわかる各種情報地図

「マーケティングの第一歩は、客観的なデータに基づく分析から」とはよく聞く話だが、シンクタンクやコンサルタントから提供されるマーケット資料はあまりに細かく、かえって全体像が捉えにくい、という経験をしたことはないだろうか。様々な業務・戦略を進めるにあたり、まず必要なのは全体を俯瞰した市場イメージなのだが、こういったデータは思いのほか少ないのが実情だ。また、エリアの調査資料として、その筆頭に挙げられるのが様々な地図類。不動産業務と切っても切れないのは言わずもがなで、広域地図から住宅地図、鉄道路線図、WEBでの地図検索と、地図を紐解くことが街を知るための第一歩と言って過言ではない。今号の特別企画は「不動産マーケット東京情報マップ」と題し、東京の不動産市場を知るためのヒントとなる5つの地図を掲載した。イメージしやすいビジュアルと、あえてアバウトな数値を用い、移転動向やオフィスマーケット、業務集積、集客力、商業ポテンシャルといった切り口で東京を分析している。貴社のマーケティング・戦略立案をお手伝いする資料として、ぜひご活用いただきたい。また、弊誌では、今後もこのようなデータ提供の企画を継続する予定としている。こんなテーマの地図が見たい、この都市を取り上げてほしいといったご要望は、同封の読者アンケートや下記のメールアドレスからお気軽にご連絡いただきたい。info@oj-net.co.jp



新築ビル 本社移転 テナントMAP

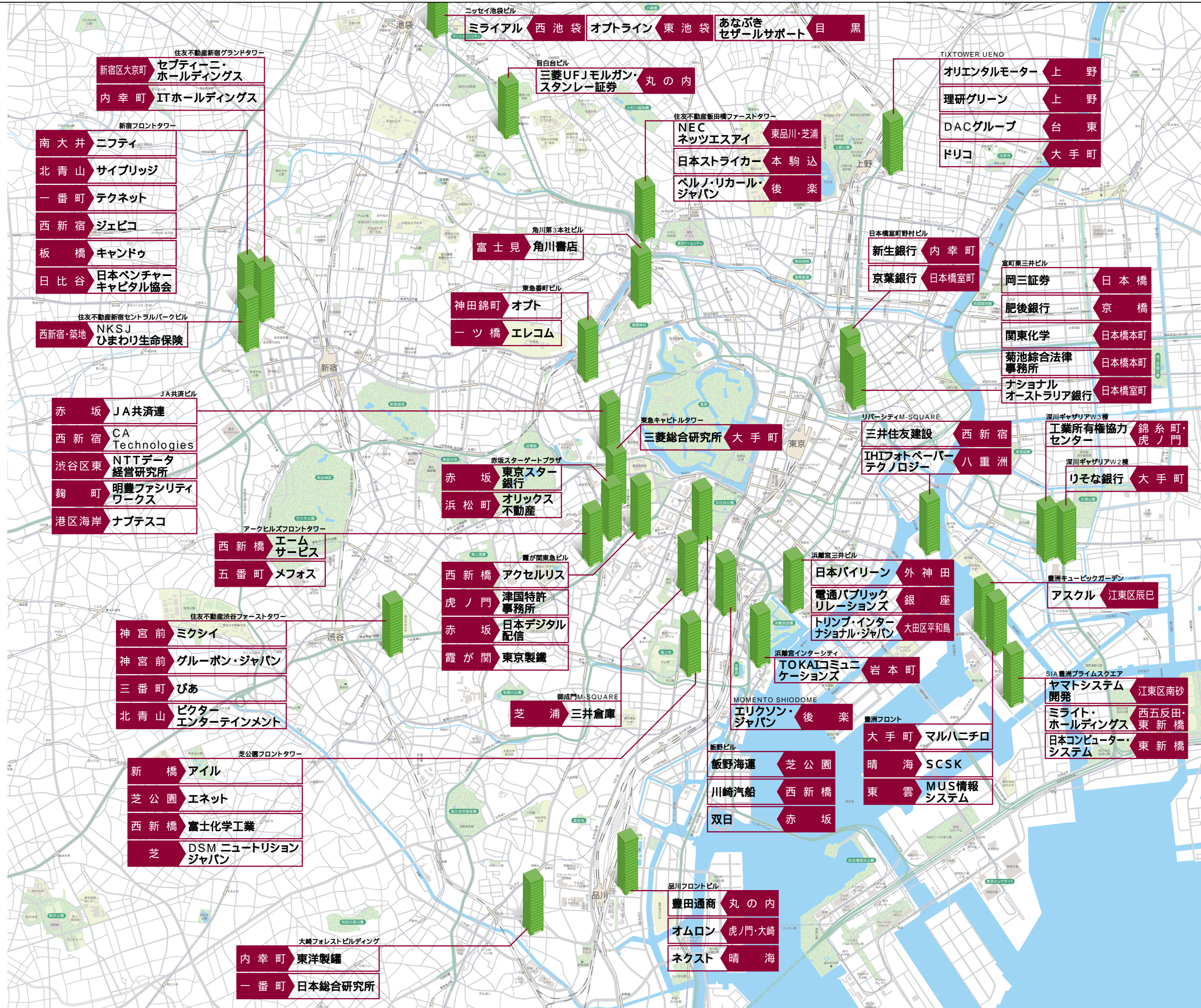
現在、東京ではどのような企業移転が行われているのか。近年竣工した賃貸オフィスビルへの入居企業から考えてみたい。右の地図は、2010年、2011年に竣工した主な新築ビル32棟をプロットし、そこに本社(もしくは本社機能に準ずる部署)を移転した企業を示したものだ。もちろん、これらビル群にはさらに多くの企業が入居しているが、当該企業が自社でリリースしたりメディアに取り上げられた本社等の移転のみに絞って掲載した。また、移転前の所在エリアも併せて記している。1社1社に関してはすでにご承知の著名なものばかりだが、こうして東京全体の地図に一覧で示すことにより、また違った発見があるのではないだろうか。ビルの立地と入居企業の旧所在地を見ていくと、基本的にさほど遠くからではなく近隣からの移転が多いように思える。渋谷、芝公園、番町、室町などの新築ビル群への移転企業は、軒並み周辺エリアからによるものだ。弊社企画「移転プロジェクトケーススタディ」の2010年秋季号で取り上げたりその銀行の大手町から木場への移転や2011年夏季号のマルハニチロの大手町から豊洲への移転、2011年冬季号での三井倉庫の芝浦から新橋への移転など、ドラスティックに本社立地を移転させるケースは少数派と言える。企業にとって、本社移転は一大プロジェクト。まして所在地が大きく移動するとすれば経営戦略にも関わる問題であり、これはむしろ当然のことであろう。そんな中、都内各所から企業本社が集まったビルとして目立つのが、東京湾岸部のビル群と、新宿フロントタワー、品川フロントビル、JA共済ビルと言ったところだろうか。大規模フロアの確保、コストパフォーマンス、交通便利性等を勘案した選択と思われる。今回の掲載は前述の通りあくまで本社移転限定で、全テナントの移転動向を見るとまた違った側面が現れるかもしれない。あくまで東京の移転動向を知る、一つの参考資料としてお考えいただきたい。

凡例 2010年、2011年竣工の主な賃貸オフィスビルと、本社等が入居(入居予定)する企業

対象ビル入居以前の旧所在地 | ビル名及び立地

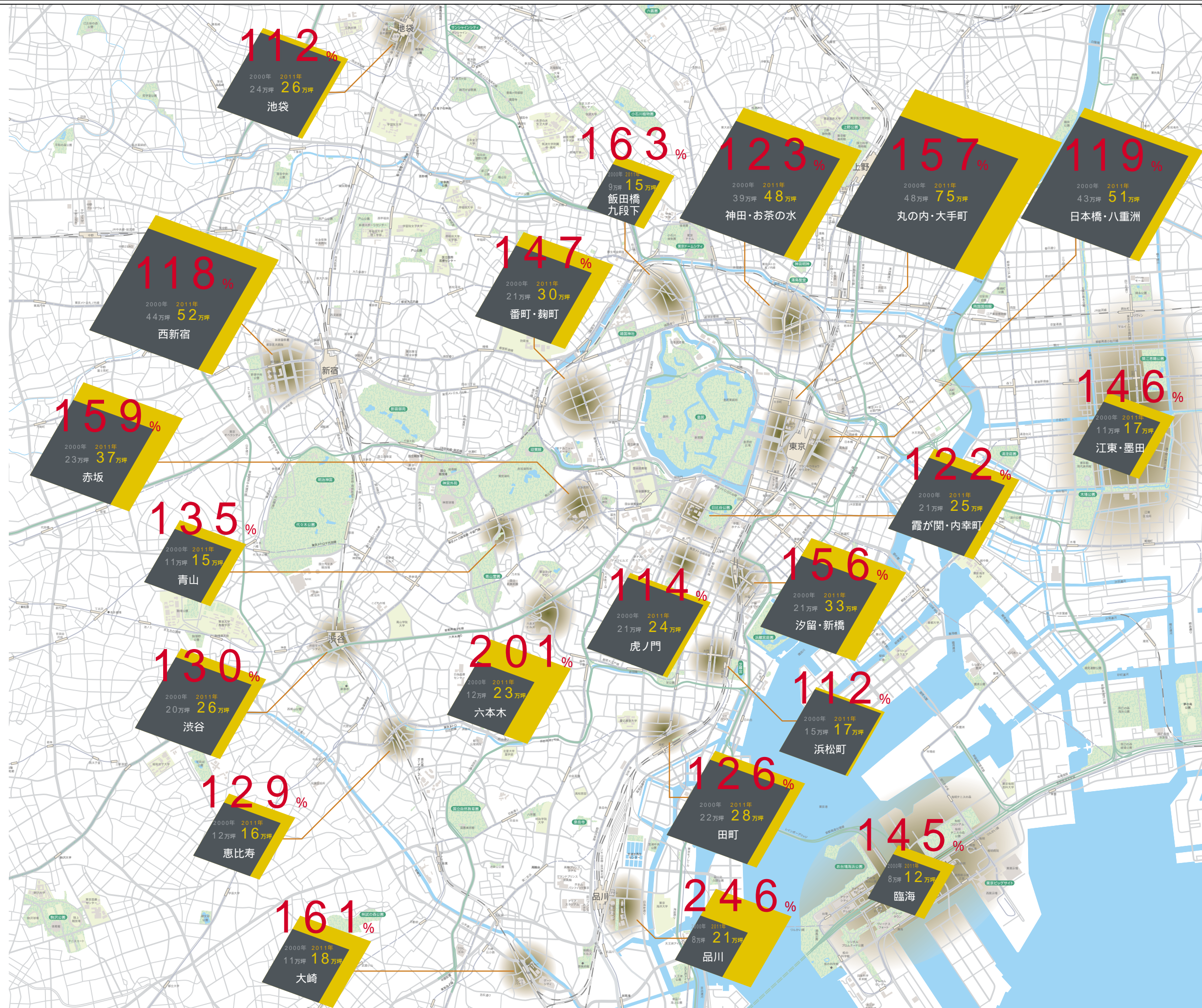
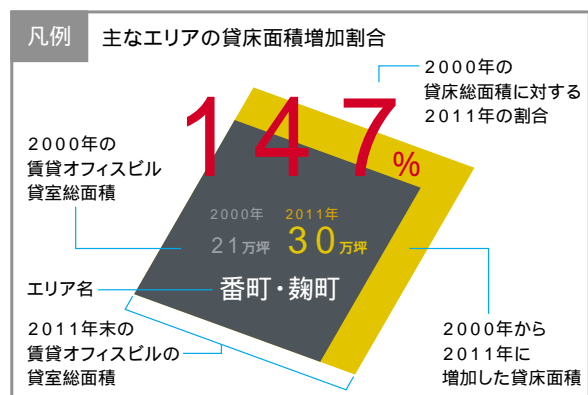
住友不動産新宿グランドタワー
内幸町 ITホールディングス

本社(もしくは本社機能に準ずる部署)を対象ビルに移転させた企業



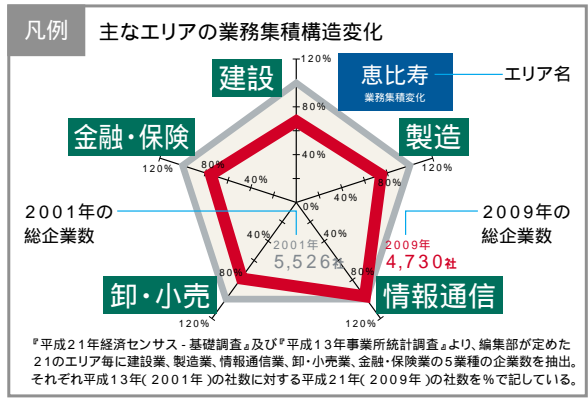
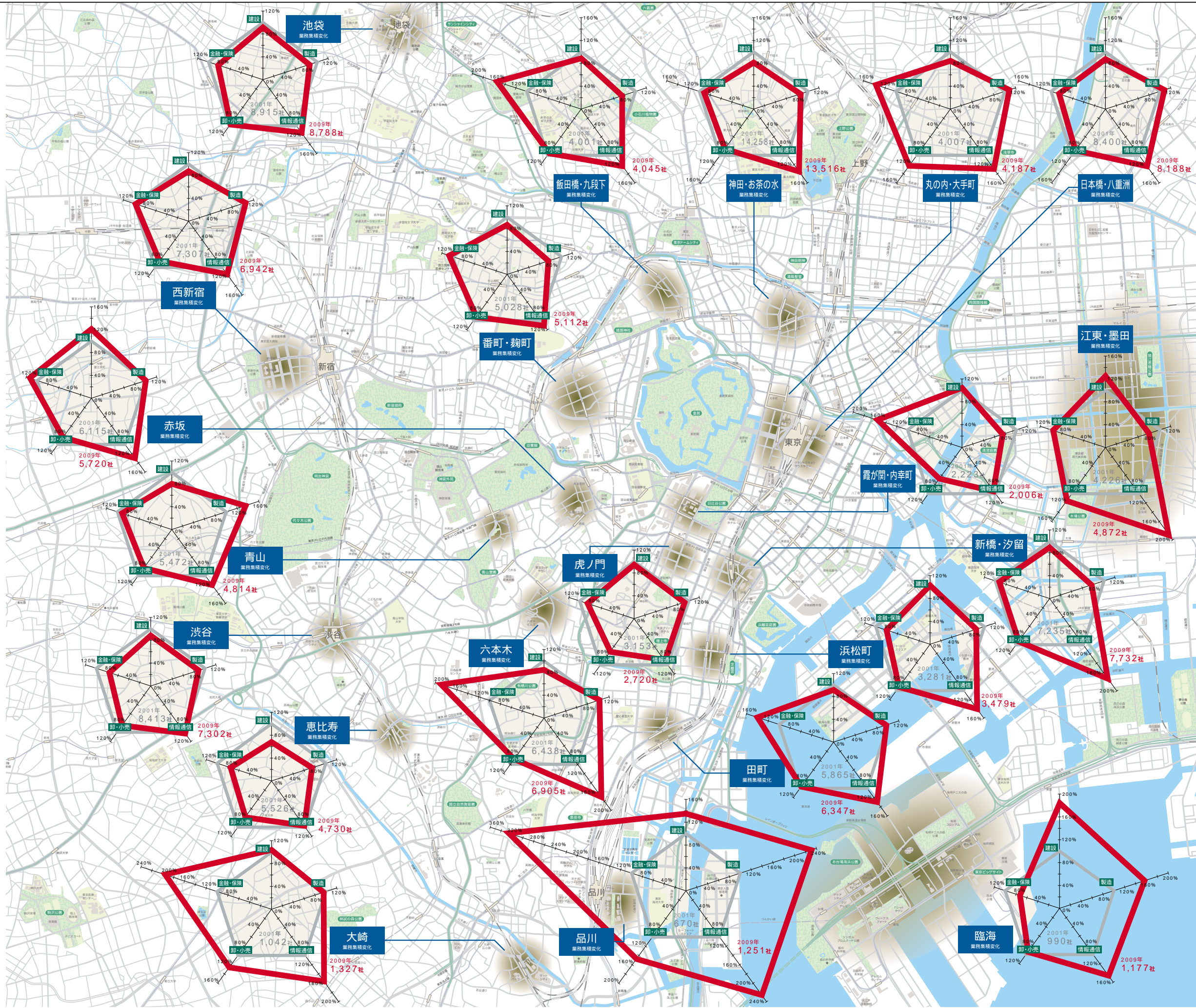
エリア別 貸床面積 増加割合MAP

東京への一極集中が叫ばれて久しいが、では東京のオフィス街は、近年、どのエリアでどのくらい拡張したのか。各エリアのオフィス床のボリュームと、その増加率を見ていくことにする。比較したのは2000年初頭と2011年末における賃貸オフィスビルの貸床総面積。グレーの部分で2000年当時の面積を示しており、それが2011年末にどれだけ増加したのかを黄色の部分で示した。赤字の%が約12年間にわたる増加率である。誌面上の図は、エリア別の面積比やグレーと黄色の増加面積比を反映しており、ビジュアルとしてエリアの床ボリュームとその増加イメージが把握できるものとなっている。改めて説明するまでもないが、貸室面積の増加には、新たに新規供給が行われるケースと、既存ビルの建て替えにより大規模化・高層化が図られるケースとの2パターンが考えられる(自社ビルの賃貸化等もあるが、割合としては極めて少ない)。建て替えにおいても、旧ビルと新築ビルが同規模の場合には貸室増とならないことを加味してご覧いただきたい。増加率200%以上とオフィス街が倍以上に拡張したエリアは、2003年の六本木ヒルズや2007年に東京ミッドタウンが竣工した六本木と、2003年品川グランドcommonsのオープンと新幹線新駅の開業で一気にビジネス街のポテンシャルが上昇した品川(品川駅東口側)である。逆に、虎ノ門や浜松町、池袋といったエリアは、2000年から現在まで1割程度の拡張しかされていない。先に記したように建て替えが全く行われていない訳ではないのだが、オフィスボリュームとしては変化の乏しいエリアと言える。また、この地図から改めて思い知らされるのが、丸の内・大手町の地域ポテンシャルだ。2000年時点のストックも最大かつビジネス街として日本一のバリューを有しながら、以降1.6倍近くも貸床を増やしている。しかも、今後の開発計画も多く、ここしばらくは同地の実力は揺るぎそうにない。



エリア別 業務集積 構造変化MAP

これまで、新築ビルに入居したテナント群やビル貸床面積の拡大傾向を見てきたが、同項では、東京の業務集積がどのように変化したかを明らかにしてみる。右地図内の赤い五角形は、建設業、製造業、情報通信業、卸・小売業、金融・保険業の5業種で、2001年の社数を100%とし2009年の増減割合を円示したもの。全エリア正五角形で示した業務集積がどのような形に変わったのかで、その傾向を読み解くことができる。全業種から5業種のみを選択しそれぞれの増減を算出したものであるため、五角形の大きさ自体にさほど意味はないが、概ね企業集積が高まっているエリアは五角形も大きくなる。エリア内の総企業数は、数値を記したので参考にしたい。まず、業務集積傾向が大きく変化した五角形のいびつなエリアを挙げると、品川、六本木、大崎、飯田橋・九段、霞が関・内幸町、江東・墨田、新橋・汐留、臨海といったところであろうか。ここで、前項の貸床面積増加割合を振り返ってみると、そのほとんどが、貸床が1.5～2.5倍に拡大したエリアであることが見て取れる。つまり、オフィス街が拡大する過程で、集積する企業の業種・業態が変化しているわけである。例外として挙げられるのが霞が関・内幸町で、増加率122%とさほど貸床が増えていないにもかかわらず、業務集積の変化が激しい。同エリアは総企業数が減少する中でこのような結果を示している。全く逆に、貸床面積の増加が1.5倍前後と顕著であるにもかかわらず、五角形が均一を保ち、業務集積傾向にさほど変化が見られないエリアとして挙げられるのが、丸の内・大手町、番町・麹町、赤坂の3エリアだ。ただし、丸の内・大手町では建設業、番町・麹町では製造業、赤坂では卸・小売業の水準がいずれも大きく低下し、そこだけがいびつな形となっている。赤坂以外の2エリアは全企業数が増加する中での減少であり、業務集積傾向のキーポイントとすることができよう。



主要駅 1日当たり乗降客数MAP

エリアの集客力を知る上で一つのヒントとなる、最寄駅の乗降客数。各鉄道会社別に発表されるものは目にするかもしれないが、このように、JR、地下鉄、私鉄各社を地図上で一覧にまとめた資料は、あまりないのではないだろうか。さらに同地図では、対象駅に乗り入れる各社路線の乗降客数を合計し、エリア全体の乗降客数として記している。人が動くところ、集客力があるところにビジネスチャンスが潜んでいるとするなら、この乗降客数の地図は、立地ポテンシャルを指し示す指標とも言えるだろう。

まず単純に、1日にこれだけの人が東京各所の駅を往来しているのかと驚く。東京23区の人口が約900万人であることと比較して、新宿の366万人、渋谷の301万人、池袋の251万人が、いかに膨大なボリュームであるかがうかがえる(ちなみに、JR駅単体の乗降客数では、1位が新宿駅の174万人、2位が池袋駅の109万人、3位が東京駅の94万人となる)。新宿、渋谷、池袋といった東京西部に位置する副都心の巨大なターミナル性は、こうして比べてみるとまさに桁違いであることがわかる。次に乗降客数の多さが目立つのがJR山手線と京浜東北線が並走する各エリアだ。東京駅を中心に、秋葉原駅、上野駅、有楽町駅(銀座)、新橋駅、浜松町駅、田町駅、品川駅と50万~100万人の乗降客数を誇る。同ライン上の伝統的なビジネス街として、意外に少ない乗降客数なのが神田駅で25万人程度。同エリアは、隣接する秋葉原やお茶の水とひとくくりを考えるべきなのだろう。JRの沿線を外れると、乗降客数はぐっと少なくなる。地下鉄の巨大ターミナルである大手町駅で35万人、赤坂見附駅や永田町駅、赤坂駅、溜池山王駅、国会議事堂駅などをすべて含めた赤坂エリアでも37万人といったところ。六本木や青山、麹町、霞が関に隣接する伝統のビジネス街である虎ノ門も、ご覧の通りの水準となっている。

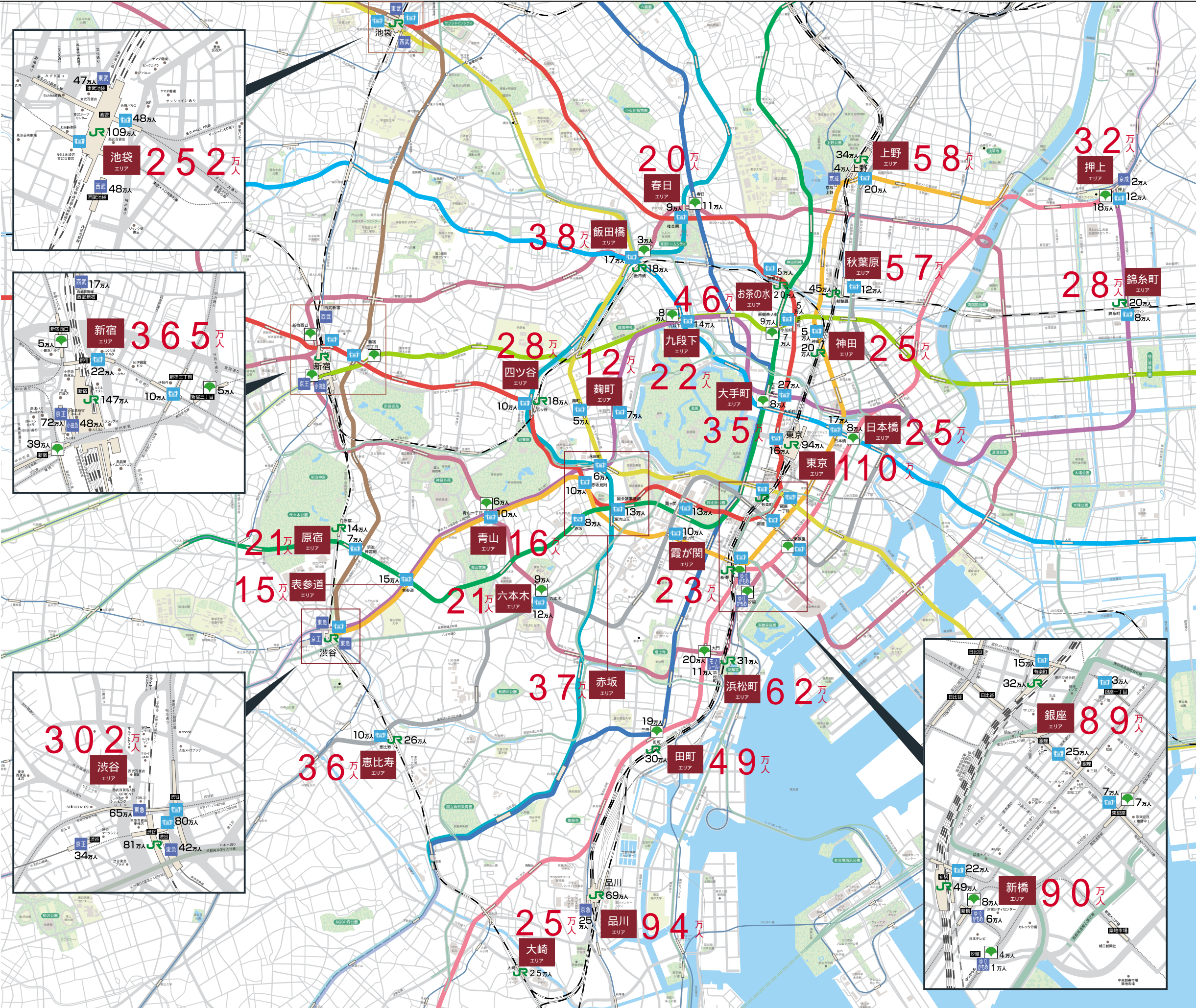
凡例 主なエリアの1日当たり乗降客数

エリア乗降客数
当該エリア内駅の乗降客数の総合計。
エリア範囲は編集部での取り決めによるが、掲載駅を対象としている。

エリア名 **浜松町** エリア **62** 万人

JR 31万人 地下鉄 20万人 私鉄 11万人

各駅乗降客数
各鉄道会社が発表する最新の1日当たりの乗降客数。
1,000人の位を四捨五入。JRは乗客数の発表のため2倍した数値としている。



店舗 月坪売上高 & 賃料相場MAP

月坪売上高とは、売り場面積1坪当たり1ヶ月の平均売上高のことで、商業統計の小売業における、エリア毎の総売り場面積と年間商品販売額から算出している。また、ここに記した22のエリアは、東京都が取り決めた商業集積地区から注目すべき場所を選択したものだ。ちなみに2007年調査では東京23区内716の地区が設定されており(2002年は707地区)、全平均の月坪売上高は44万円/坪となっている。エリア毎の月坪売上高は、商業ポテンシャルの指標であるのはもちろん、賃貸施設に限ったものではないとはいえ、貸店舗の賃料坪単価(円/坪)を考える上で欠くことのできないベンチマークとなる。そういった意味から、銀座、表参道、池袋、新宿、渋谷の5エリアに関しては、弊社で毎年秋号に特集している店舗賃料相場マップを合わせて付記した。月坪売上高のベスト5のエリアを挙げると、老舗店舗が集積する日本橋、日本一のターミナルで高い集客力を誇る新宿西口と東口、サラリーマンの街・新橋、家電の街からオタクの街に変貌を遂げた秋葉原である。この中に、銀座や表参道といった日本を代表する商業集積地が入ってこないのが興味深いところだ。2002年との比較で見ると、秋葉原がマイナス34%と月坪売上高の低下が著しく、逆に新橋が31%アップと突出して高い上昇率を示しており、両エリアの同時期における商業集積の変化がうかがわれる。ただし、新橋の年間総販売額は290億円と、新宿西口の3994億円、東口の5154億円、日本橋の2082億円、秋葉原の1329億円と比較するとかなり低い水準。月坪売上高は高いものの、商業集積自体はさほどではないと言える。年間総販売額が1000億円以上のエリアは、先の4エリアに加えて、銀座(4833億円)、渋谷公園通(1556億円)、池袋東口(3374億円)、池袋西口(1688億円)の8エリアで、原宿の963億円、道玄坂の885億円がこれに続く。表参道はここでも441億円と低水準にとどまっている。

凡例 主なエリアの月坪売上高 & 賃料相場

月坪売上高
「平成19年商業統計」より算出した、小売業の売り場面積1坪当たり1ヶ月の平均商品販売額

■月坪売上高
平成14年調査と比較した月坪売上高の増減

エリア名
東京都が設定する商業集積地より選出

69万円/坪
新宿東口 454店舗

エリア内の対象店舗数

増減率

- ↑ -25%
- ↔ -25% ~ -5%
- ↓ -5% ~ +5%
- ↗ +5% ~ +25%
- ↑ +25% ~

