

地方オフィス市場の現状と展望

—東京一極集中で高まる縮小均衡の可能性—

ニッセイ基礎研究所 金融研究部門
不動産投資分析チーム
上席主任研究員 松村 徹
omatsu@nli-research.co.jp
副主任研究員 岡 正規
oka@nli-research.co.jp

《要 旨》

- ✚ 東京のオフィス市場では、景気低迷で伸び悩む需要を大量供給された大型ビルが奪い合う「2003年問題」が現実のものとなったが、「2003年問題」に隠れて地方のオフィス市場は東京以上に悪化している。
- ✚ 地方オフィス市場の悪化は、長期的な地方景気低迷の影響を大きく受けているが、人口や企業の東京圏流出によりオフィス需要が縮小する構造問題も無視できない。
- ✚ 今後、人口減少・高齢化が進む中で東京一極集中構造が変わらなければ、大阪や名古屋、札幌、福岡など地方圏の主要都市といえども支店経済化がさらに強まり、オフィス市場は縮小均衡状態に陥る可能性が高い。
- ✚ 団塊世代のリタイアにより東京でオフィスワーカー数が減少するという「2010年問題」は、東京一極集中の加速で回避され、杞憂に終わる可能性もある。しかし、都市間でオフィス需要を奪い合うゼロサムゲームは避けられないため、その代償として、地方のオフィス需要は縮小の道をたどらざるをえない。
- ✚ このように考えれば、地方のオフィス市場を本格的に活性化させるためには、各地方都市圏が東京圏にない事業機会や市場を持ち、有力企業や人材の誘致、新産業の育成ができるかどうかにかかっているといえる。
- ✚ これは、従来のばらまき型公共事業や零細産業の保護、あるいは現在行われているハード中心の都市再生政策ではとうてい実現不可能で、各地方都市圏が独自の経済諸規制の緩和や産業誘致を可能にする、構造改革特区制度を超えた大胆な変革が求められる。

はじめに

東京のオフィス市場では、景気低迷で伸び悩む需要を大量供給された大型ビルが奪い合う「2003年問題」が現実のものとなり、空室率は上昇、賃料は下落傾向を強めた。しかし、東京の「2003年問題」に隠れて、地方のオフィス市場は東京以上に悪化している。

以下では、地方主要都市のオフィス市場の現状を分析し今後を展望する。なお、各地方圏を代表する都市として、札幌(北海道圏)、仙台(東北圏)、名古屋(東海圏)、大阪(近畿圏)、広島(中国圏)、福岡(九州圏)の6政令指定都市^{注1}を選んでいる。

1. 東京一極集中が進むオフィス市場

大都市圏別の人口移動をみると、1990年代後半から人口の東京圏一極集中が続いている。また、名古屋圏が流入超過も転出超過も少なく安定しているのに対し、大阪圏は1970年代半ば以降人口流出が止まらない(図表-1)。

これを都道府県別にみると、1989年以降福岡が、1997年以降東京と愛知が転入超過を続けており、東京の伸びが圧倒的に大きい。一方、大阪、北海道、広島は長期の転出超過傾向にあり、宮城も2000年以降転出超過となった^{注2}(図表-2)。

3大都市圏別^{注3}にオフィスワーカー数の推移をみると、東京圏が圧倒的に多く、就業者に占める割合(オフィスワーカー率)も高い。最近では東京圏と名古屋圏が増加傾向にあるのに対し、大阪圏は減少傾向となっている(図表-3)。

賃貸オフィス市場の規模をみると、東京23区が全体の61%を占め、横浜や川崎など隣接三県を合わせた東京圏の市場規模だけで全体の3分の2を超える(図表-4)。バブル期に70%あった東京23区のシェアは、バブル崩壊による賃料下落と空室率上昇の度合いが他地域より大きかったため低下したが、1999年の59%を底に上昇している。

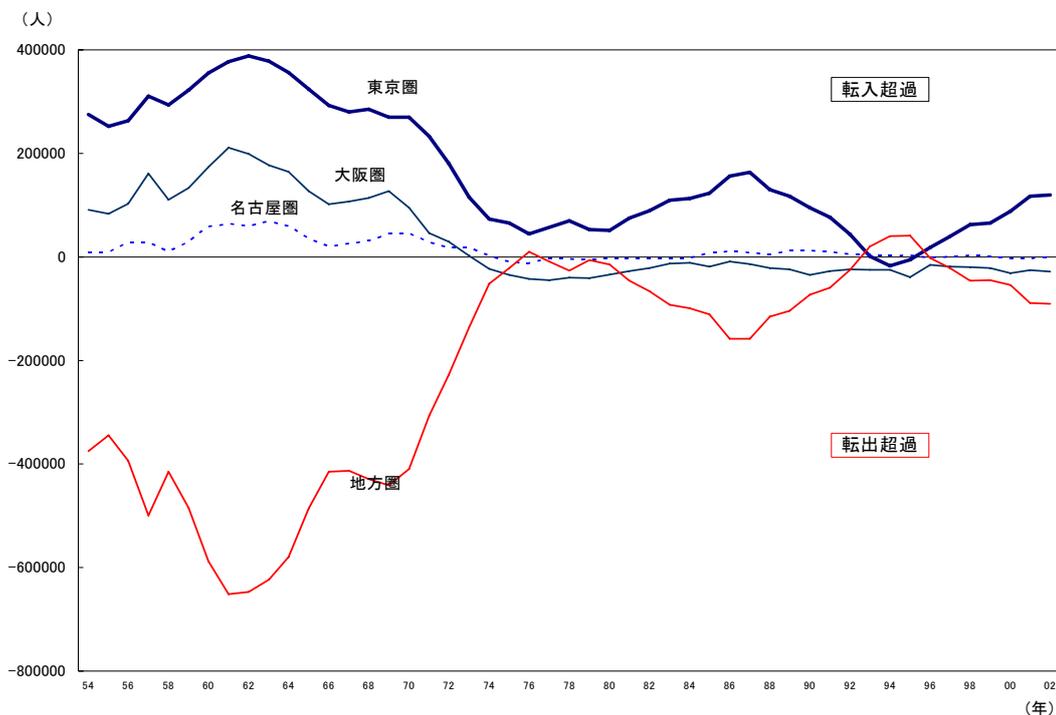
いずれにしても、賃貸オフィス市場は、東京23区がすべての地方都市を凌駕する東京一極集中状態にあり、東京圏への人口流入を背景に集中度合いを強めつつある。

^{注1}市場規模の小さい北陸、甲信越、四国地方は、政令指定都市もなく対象外とした。

^{注2}大阪府が1995年に転入超過は、阪神淡路大震災で兵庫県からの人口流入が急増したため、一時的な現象である。

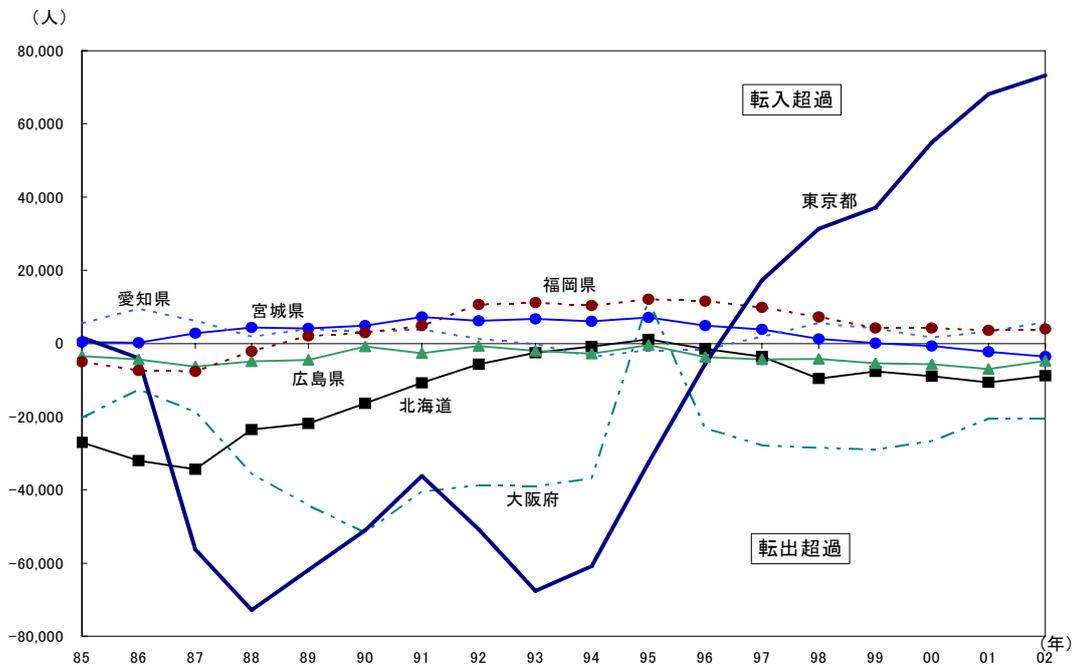
^{注3}労働力調査では都道府県別データが公表されていない。

図表-1 都市圏別の人口移動



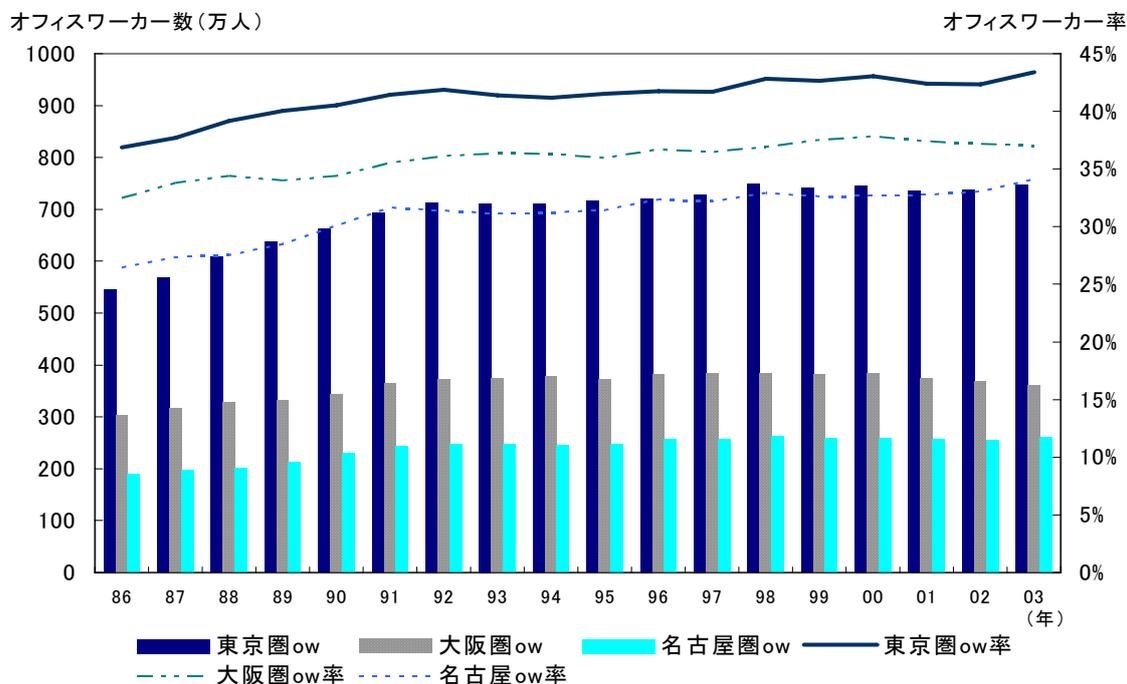
(注) 東京圏: 東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県、大阪圏: 大阪府・兵庫県・京都府・奈良県、名古屋圏: 愛知県・岐阜県・三重県
 地方圏: 上記3大都市圏の転入超過数合計を逆の符号としたもの
 (出所) 総務庁『住民基本台帳人口移動報告年報』を基にニッセイ基礎研究所が作成

図表-2 都道府県別の人口移動



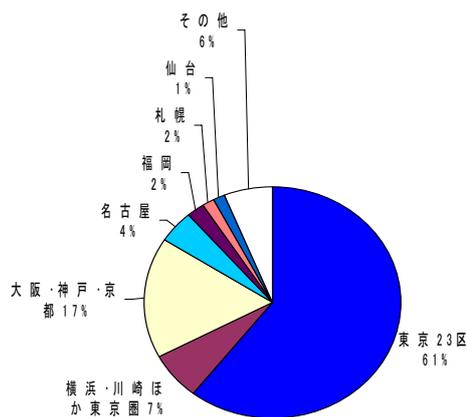
(出所) 総務庁『住民基本台帳人口移動報告年報』からニッセイ基礎研究所が作成

図表-3 3大都市圏のオフィスワーカー



(注)東京圏:東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県、大阪圏:大阪府・兵庫県・京都府・奈良県・滋賀県・和歌山県、名古屋圏:愛知県・岐阜県・三重県・静岡県
2003年は1~3月。
(出所)総務庁『労働力調査』を基にニッセイ基礎研究所が作成

図表-4 オフィス市場の地域別シェア



(注)賃貸市場規模=貸室面積×(1-空室率)×年間平均実質賃料単価
実質賃料とは預託金の運用益を加味した賃料で、募集ベース
(出所)生駒データサービスシステム『不動産白書 2003』を基にニッセイ基礎研究所が作成

2. 底堅い名古屋と地盤沈下が目立つ大阪

東京の空室率は、2001年第2四半期から上昇傾向にあるが、どの地方主要都市よりも低い水準で推移している。1997年第4四半期まで、大阪以外の都市は東京より空室率が低かっただけに、東京以上に地方主要都市のオフィス市況が悪化していることがわかる（図表-5）。

1996年第4四半期から2003年第3四半期までの平均稼働率(100-空室率)とその変動幅(標準偏差リスク)をみると、東京23区に次いで名古屋の稼働率が高く安定しており、大阪は名古屋に次いで安定しているものの稼働率は二番目に低い。また、市場規模が最も小さい仙台は、最も不安定で稼働率も低い（図表-6）。

オフィス賃料は、13,000円(月坪当り)台半ばの東京23区以外は、どの都市も10,000円前後となっている。1997年には東京に次いで賃料の高かった大阪は、現在、7都市中3番目に低く、過去6年間の賃料下落率は最大である。また、現在の賃料が東京に次いで高い名古屋の下落率は最小である（図表-7）。

この賃料データは単純平均値で、各都市のビル規模のばらつきなどを考慮していない。ここで、規模別に賃料をみると、延床面積1,000坪以上のビルでは東京に次いで大阪が高く、札幌が最低である。しかし、1,000坪未満では大阪が札幌に次いで低く、名古屋は1,000坪以上では大阪に次いで高く、1,000坪未満では東京に次いで高い（図表-8）。

また、これらの賃料データは貸主がテナント募集のために提示する金額を基にしているが、通常、実際に成約する金額の方が低い。このかい離率は全国的に拡大傾向にあり、市場実態はさらに悪いとみるべきである。特に、大阪のかい離率は最大で、仙台、札幌、東京、名古屋の順に小さくなっている^{注4}。

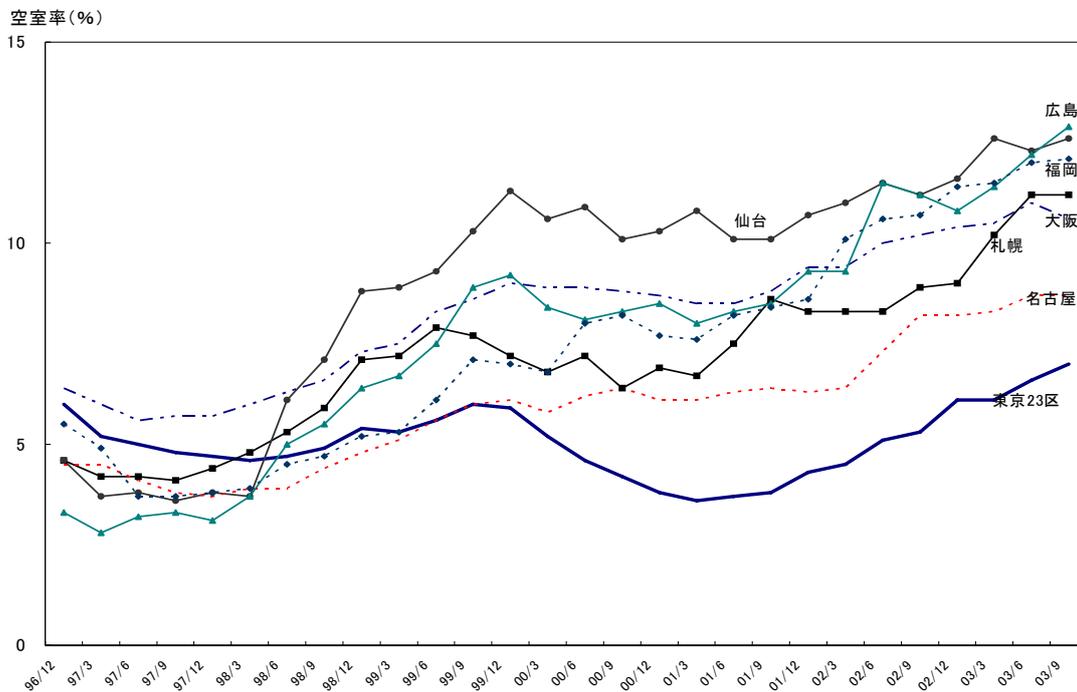
このように、全般的な市況悪化傾向の中で、相対的に底堅く安定している名古屋と、悪化が目立つ大阪が対照的である。これは、失業率や景況感などの経済指標で、名古屋が大阪より良い数値を示していることから裏付けられる。

大阪の貸室面積は、東京23区の3分の1、名古屋の3倍に相当する日本第2番目の規模であり、企業本社や西日本統括部門などが集積するものの、圏域人口と経済機能の東京流出で支店経済化が進み、地盤沈下が著しいといえる。

地方オフィス市場の悪化は、長期的な地方景気低迷の影響を大きく受けているが、人口や企業の東京圏流出によりオフィス需要が縮小するという構造問題も無視できない。

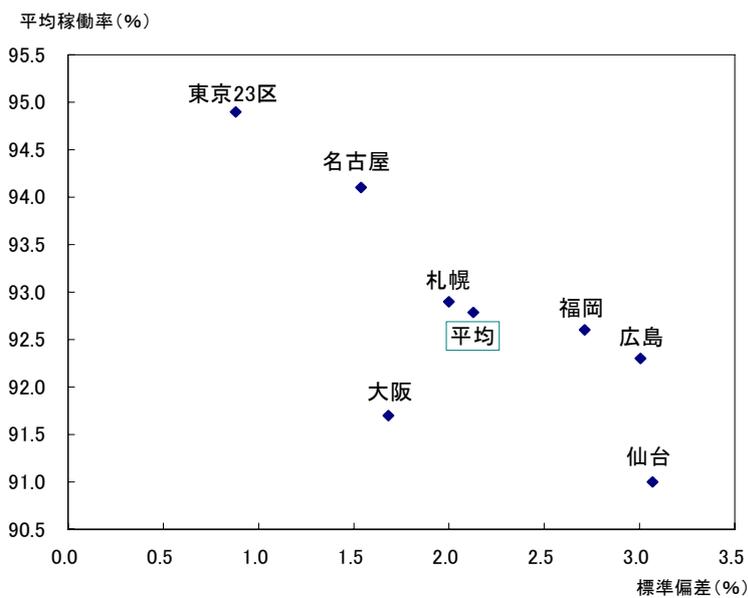
注4 オフィスビル総研調査によると、2003年1~6月のかい離率は、東京圏13.7%、札幌市16.7%、仙台市19.6%、名古屋市11.1%、大阪市28.5%、となっている。なお、かい離率の算出にあたっては、フリーレントや内装負担など特別な条件は加味していない。また、広島市は調査対象外。

図表-5 都市別の空室率



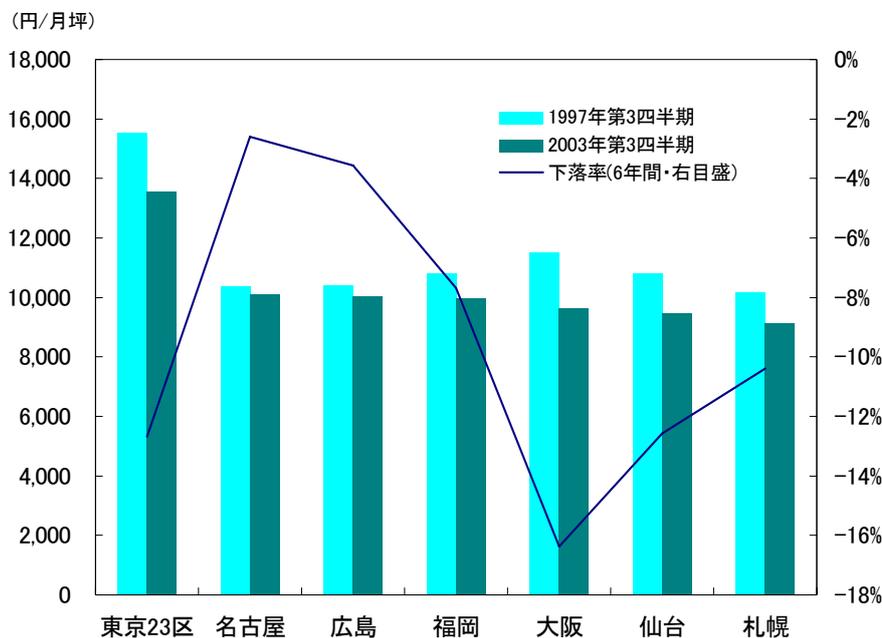
(出所) 生駒シービー・リチャードエリス資料を基にニッセイ基礎研究所が作成

図表-6 都市別の平均稼働率と標準偏差



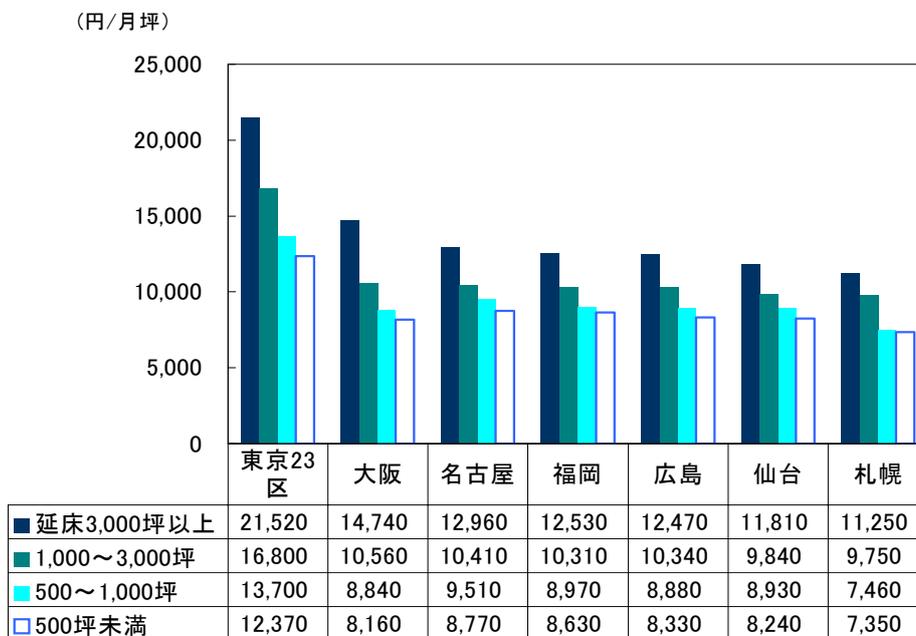
(注) 1996年第4四半期～2003年第3四半期までのデータを使用。平均値は各都市の数値の単純平均
 (出所) 生駒シービー・リチャードエリス資料を基にニッセイ基礎研究所が作成

図表-7 都市別のオフィス賃料と変化率



(注)2003年第3四半期の賃料水準順に各都市を並べている。
 (出所)生駒シービー・リチャードエリス資料を基にニッセイ基礎研究所が作成

図表-8 都市別・ビル規模別のオフィス賃料(2003年第3四半期)



(出所)生駒シービー・リチャードエリス資料を基にニッセイ基礎研究所が作成

3. 地方圏内での集中と格差の拡大

ほとんどの地方主要都市では、長期的な市況悪化傾向にもかかわらず、貸室総面積の1～2%に相当する新築ビルが毎年供給されており、東京同様エリア間やビル間の格差が拡大している（図表－9）。

通常、地方圏では、域内第一都市が企業本社や支店の集中する最大のオフィス市場となっている。たとえば、札幌のオフィス市場規模は函館と旭川を合わせた規模の約14倍、大阪は神戸と京都の約6倍、福岡は北九州の約11倍あり、域内第一都市の方が空室率は低く市場も安定している。

最近では、交通網と情報通信技術の発達を背景に、域内第一都市へのオフィス集中傾向がさらに強まっている。たとえば、都市銀行は小樽から撤退し、札幌に店舗を集約している。名古屋では、鉄道で30分圏内の岐阜や四日市からのオフィス移転がみられ、京都の事業所を大阪に統合する企業もある。

また、札幌、名古屋、大阪では、主要ターミナル駅周辺が大型ビル開発で魅力を増し、交通利便性やビルの設備機能に劣る市内他エリアからテナントが移転する動きも目立つ。もともと、支店や営業所の多い地方オフィス市場では、交通利便性の高いターミナル駅前立地が好まれるため、新規開発がこれらの需要を顕在化させたといえる。

ただし、どの都市におけるオフィス移転も、企業の業績低迷やコスト意識の高まりを背景に経費削減やオフィス縮小を目的とするものが中心で、積極的な拡張移転は例外的にしかみられない。これは、大量供給された大型オフィスビルが市況を悪化させたものの、企業の本社機能やグループ会社のオフィス集約需要の受け皿となった東京と対照的である。

もちろん、経費削減目的の移転が多いとはいえ、テナントが個別制御できる空調や24時間入退室可能なセキュリティシステム、OAフロアが標準装備されたビルが求められる反面、そうでない古いビルがテナント誘致に苦勞する傾向は強まっている^{注5}。地方オフィス市場では、すでに賃料が10,000円以下となっているビルも多く、賃料引下げやフリーレントなど条件緩和だけでは限界があるためである^{注6}。

注5 もっとも、東海・東南海地震への不安が高まっているとみられる名古屋でも、ビルを比較検討する際に旧耐震構造は不利になるものの、震災リスクを理由に旧耐震ビルからの移転が増加しているわけではない。

注6 地方都市では基本的に賃料と共益費は別建てで表示されるが、最近では東京本社の指示で共益費込みでの価格交渉になるケースが多い。フリーレントも東京から持ち込まれたが、定期借家契約はほとんどみられない。なお、テナントもビルオーナーも決裁権が東京にあるため、賃貸借契約に至るまでの検討期間が長期化する傾向がある。

図表-9 都市別の新規オフィス供給面積

	東京23区	札幌市	仙台市	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
貸室総面積(坪/2000年末)	8,606,445	385,626	294,699	973,251	2,992,801	199,339	499,462
年平均供給面積(2000~2004年)	173,256	6,787	1,002	11,181	31,634	1,948	9,298
年間平均供給割合	2.0%	1.8%	0.3%	1.1%	1.1%	1.0%	1.9%

(注)2004年は見込み

(出所)生駒シービー・リチャードエリス資料を基にニッセイ基礎研究所が作成

4. 投資市場としてみた地方都市

このような地方主要都市の賃貸オフィス市場は、投資市場としてみるとどのように評価されるだろうか。

東京証券取引所に上場している不動産投資信託（以下REIT^{リート}と表記）には、全国に分散した不動産ポートフォリオを持つファンドが多い。オフィスビルに特化したREITの地域配分をみると、日本ビルファンドは東京圏に88%(資産規模ベース)、ジャパンリアルエステートは73%と、いずれも賃貸オフィス市場平均(68%)より東京に重点配分している。

また、日本ビルファンドについて、地域別に保有物件の利回り^{注7}と物件の平均価格をみると、東京都心部が最も利回りは低く(無リスク金利に上乗せする不動産のリスクプレミアムは小さく)、ビルは大型である。次いで、東京都心周辺区、その他東京圏、大阪・神戸・京都市内、その他地方都市の順に利回りは高く(リスクプレミアムは大きく)、ビルは小型になっている(図表-10)。

ファンド規模拡大と収益の長期安定性を狙うREITは、大規模で優良な投資対象の多い東京を重視しており、東京圏の震災リスク以上に地方経済の悪化リスクを懸念していると考えられる。ただし、大阪と名古屋は市場規模が大きく安定していること、投資の選択肢が多いことから、他の地方都市に比べて配分が多くなっている。

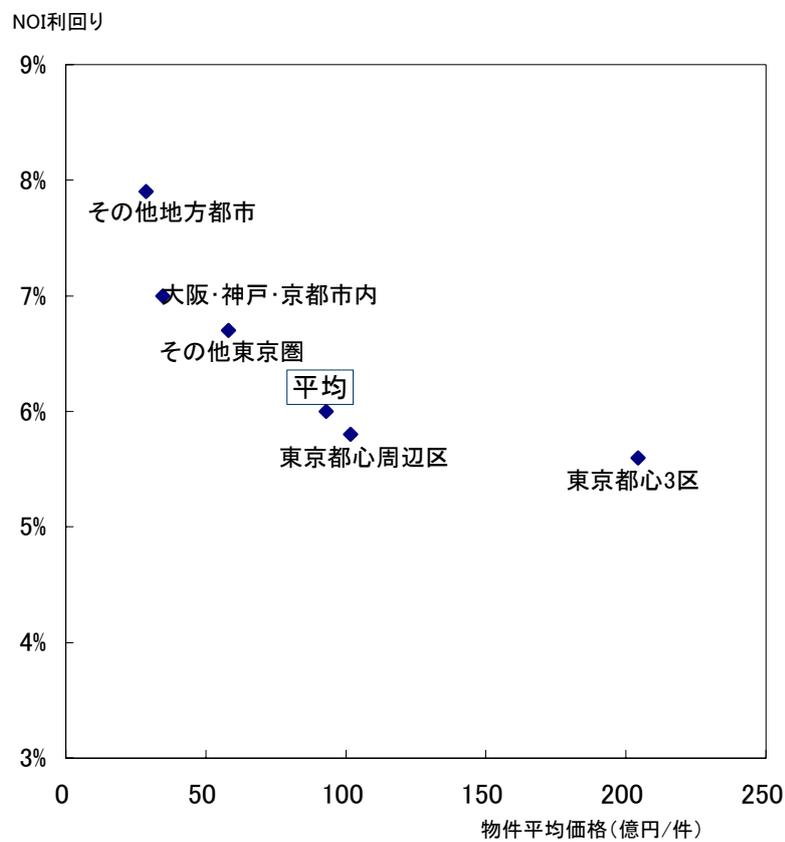
いずれにしても、地方都市では、政令指定都市を中心に「希少価値のある優良物件に厳選投資する」のがこれらファンドの基本スタンスといえよう。

一方、短期投資で値上り益を狙う私募型不動産ファンドも、破たん生保などから全国に分散する物件を一括購入した外資系大型ファンドを除けば、東京圏内の物件に投資するものがほとんどである。

もちろん、プレイヤーが集中して物件取得競争の激しい東京より、地方都市に有利な投資機会があるとみることもできる。ただし、東京以上に市況が悪化して回復見込みも小さいだけに、その分をリスクとして利回りに織り込んで(安い価格で)物件を購入する必要があることは言うまでもない。

^{注7}純収益ベースの単年度利回り。純収益とは、賃料などの総収入から管理費や税金、保険料などの諸経費を差引いたもので減価償却費を控除していない。通常、NOI (Net Operating Income) という。

図表-10 REITの地域別投資実績



(注) 価格は当期末評価額、利回りは年率換算。名古屋市内に保有物件なし。
 (出所) 日本ビルファンド第4期決算を基にニッセイ基礎研究所が作成

5. 地方市場再生に向けて

地方オフィス市場の市況改善のため、短期的には景気回復への期待が大きいですが、長期的にみて経済・人口の東京一極集中という構造問題の解決がより重要である。

なぜなら、今後、人口減少・高齢化時代を迎える中で、東京一極集中構造が変わらなければ、大阪、名古屋、札幌、福岡など地方圏内第一都市といえども支店経済化がさらに強まり、地方オフィス市場は縮小均衡状態に陥る可能性が高いためである。

東京一極集中の背景のひとつとして、地方都市圏における事業機会・投資機会の少なさと企業の成長限界があると考えられる。

全国一律的な経済諸規制や税制の下では、国内外の企業と情報が集積して事業機会や投資機会が圧倒的に多く、日本最大の消費市場でもある東京圏に、本社や事業拠点を置くことは企業にとって合理的な選択であろう。また、地方で起業した企業も、成長のためにより大きな市場を求めて東京に向かうことになる。

この結果、企業のオフィス機能のうち、中枢管理部門や開発部門、国際業務部門などはヒト・モノ・カネ・情報の集積する東京に、営業拠点は地方都市に置かれることになる。

団塊世代のリタイアにより東京でオフィスワーカー数が減少するという「2010年問題」は、東京一極集中の加速で回避され、杞憂に終わる可能性もある。しかし、都市間でオフィス需要を奪い合うゼロサムゲームは避けられないため、その代償として、地方のオフィス需要は縮小の道をたどらざるをえない。

このように考えれば、地方のオフィス市場を本格的に活性化させるためには、各地方都市圏が東京圏にない事業機会や市場を持ち、有力企業や人材の誘致、新産業の育成ができるかどうかにかかっているといえる。

これは、従来のばらまき型公共事業や零細産業の保護、あるいは現在行われているハード中心の都市再生政策ではとうてい実現不可能で、各地方都市圏が独自の経済諸規制の緩和や産業誘致を可能にする、構造改革特区制度を超えた大胆な変革が求められる。

以上