

第21回

中小規模オフィスビルを考える

～ データ及びアンケートから見えてきた現状と
今後の課題と可能性 ～

中山 善夫

株式会社ザイマックス不動産総合研究所
代表取締役社長
(ARES マスター M0600051)

山方 俊彦

株式会社ザイマックス不動産総合研究所
シニアマネジャー
(ARES マスター M1506272)

鎌田 佳子

株式会社ザイマックス不動産総合研究所
マネジャー

はじめに

スクラップアンドビルド型社会からストック型社会になった現在、建物を良好な状態で維持し、社会環境の変化から生まれる様々なニーズに対応させることが求められている。本稿で述べる賃貸オフィスビルにおいても、築古化したビルを良好な状態に修繕・管理し、モバイルワークなどの働き方に適応したオフィス空間の活用・運営を心掛けていくが必要になる。

オフィスビルは一般的に大規模ビルと中小規模ビルに分けられ、中小規

模ビルはストック全体のうち棟数ベースで約9割、賃貸面積ベースで約5割を占めている^{注1}。昨今、不動産業界だけでなく設備業者や金融機関などの様々な事業者が、中小規模ビルの市場規模の大きさに着目したビジネスを展開している。不動産会社では高性能な中小規模ビルをシリーズ化する動きや築古ビルをリニューアルする動きなどが活発化している。また、不動産投資市場においても同様に、相対的な流動性の高さなどの観点から、中小規模ビルへの投資が積極的に行われている。J-REITでは、全

716棟のオフィスビルのうち中小規模ビルが7割以上を占め、主要な投資対象として組み入れられている^{注2}。しかし、J-REITが保有する中小規模ビルは市場全体からみればまだ僅かであり、大多数は中小企業や個人に近いビルオーナーによって保有されている。

ザイマックス不動産総合研究所（以下、ザイマックス総研）は、早稲田大学小松研究室と共同で、2015年に東京都心部の中小規模ビルを保有するビルオーナーを対象に、2017年には調査対象を東京23区と

注1

本稿では、延床面積5,000坪以上を大規模ビル、5,000坪未満を中小規模ビルとしている。

注2

ARES J-REIT 個別保有不動産検索システムで2017年6月時点で算出したもの。

大阪市に広げて、アンケート及びヒアリングによる実態調査を実施した。

本稿ではまず、中小規模ビルの特徴を把握するために、ザイマックス総研のデータによる分析結果を紹介し、次に、2017年に実施したビルオーナーアンケート及びヒアリング結果をとりあげる。最後に、中小規模ビルのこれからをテーマに、ビルのハード面とソフト面で行われている様々な取組みを紹介したい。

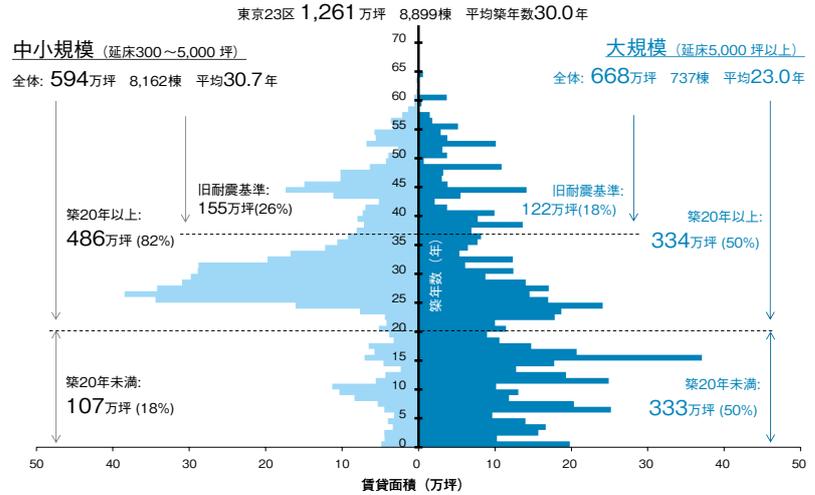
1. データから見る 賃貸オフィスビルの状況

(1) 賃貸オフィスビルのストックの状況

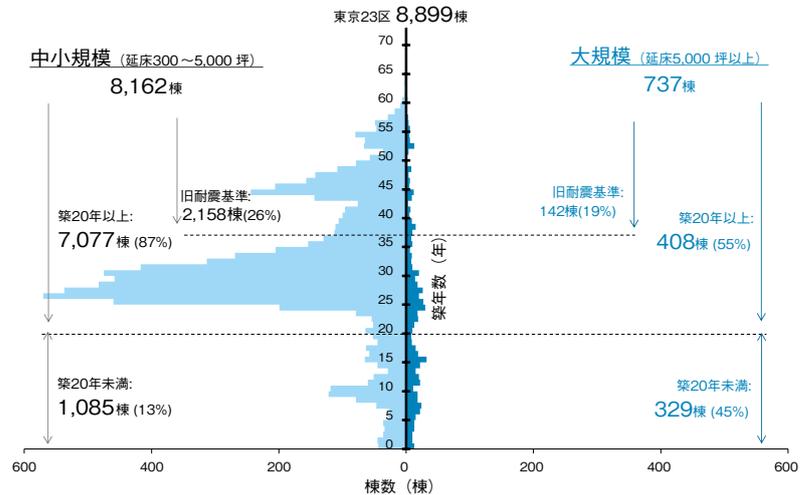
【図表1】及び【図表2】の「東京23区オフィスピラミッド」は、賃貸オフィスビルを、大規模（図表右側）と中小規模（同左側）に分けて築年ごとのストック量を比較したものである。賃貸面積（図表1）をみると、中小規模ビルの供給はバブル期^{注3}に集中している一方で、大規模ビルは比較的一定の供給が毎年行われていることがわかる。棟数（図表2）では中小規模ビルが約9割を占める。平均築年数は中小規模ビルが30.7年に対し、大規模ビルは23.0年と差がでている。

さらに、中小規模ビルについて、エリア分布と立地（駅からの徒歩分数）をみたのが【図表3】【図表4】である。

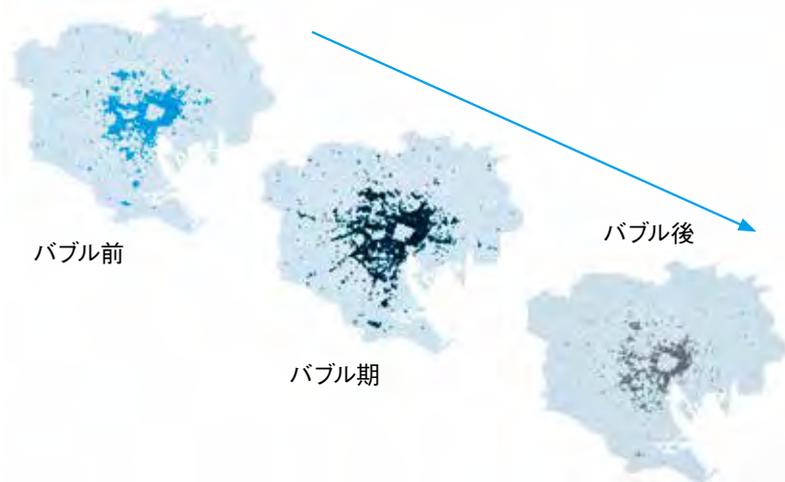
図表1 東京23区オフィスピラミッド2018（賃貸面積）



図表2 東京23区オフィスピラミッド2018（棟数）



図表3 東京23区新規供給エリアの拡縮



注3
本稿では、バブル期を1985年～1994年としている。

このようにバブル期には、立地的に都心中心部から離れた、あるいは、駅からの距離（徒歩分）が遠いビルが数多く建築され、現在、築古化してきている。なお、この傾向は大阪においても同様である。

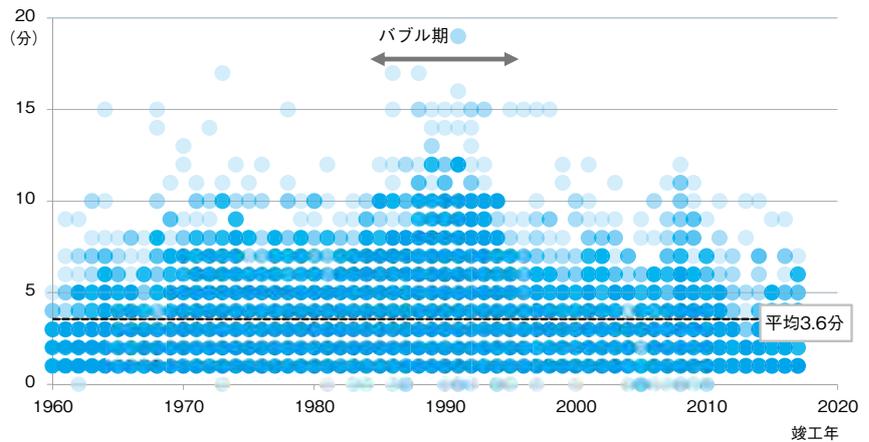
(2) 収入に関する指標(東京23区)

次に、賃貸収入面に関する指標を中小規模ビルと大規模ビルで比較してみる。【図表5】は新規成約賃料単価の水準を示す指標（新規成約賃料インデックス）である。これをみると、中小規模ビル（実線）は大規模ビル（点線）に比べてボラティリティが低く安定していることがわかる。【図表6】は各年における成約賃料単価の分布を箱ひげ図で示したものである^{注4}。これをみても、大規模ビルは賃料の価格帯が広く、中小規模ビルは一定のレンジ内でほぼ収まっているといえる。

【図表7】は空室率の規模別推移である。2011年時点では、大規模ビル（点線）と中小規模ビル（実線）の空室率に大きな乖離があったが、近年では、中小規模ビルの空室率の減少スピードが大規模ビルを上回っており、乖離はかなり縮小してきている。

さらに、賃料を支払う企業をみると、わが国では約9割が従業員30人未満の中小企業で、さらに毎年約10万社が開業している^{注5}。これらの企業が1社でワンフロアを使いたい場合、数が多い中小規模ビルでオフィ

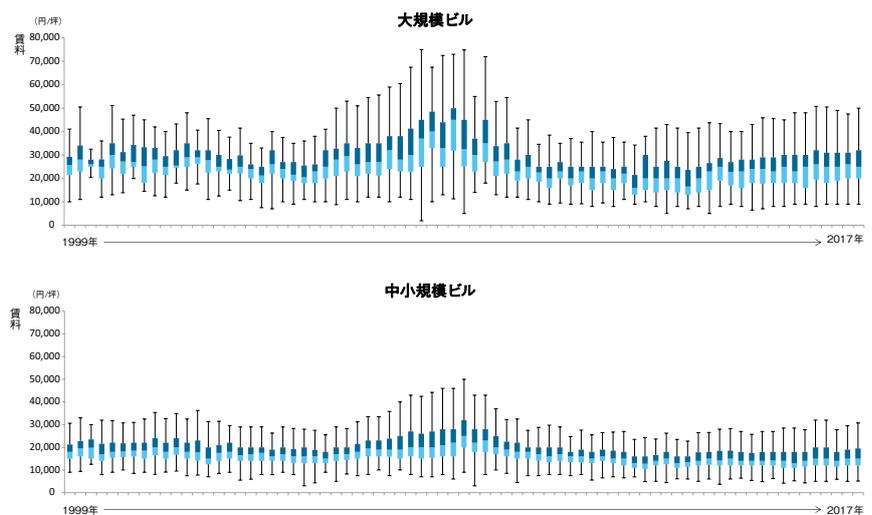
図表4 東京23区最寄駅からの徒歩分数の分布



図表5 新規成約賃料インデックス(規模別)



図表6 時系列でみた賃料単価の分布(規模別)



注4 一定の基準の元、単価が極端に高い、あるいは安い賃料は外れ値として除外している。

注5 中小企業庁「中小企業白書2017」より

スを探すことは比較的容易である。中小企業の受け皿として中小規模ビルは大きな役割を担っているといえるだろう。

ここまでみてきたように、中小規模ビルはバブル期に大量に供給されたものが多く、立地に劣ったビルも含まれている。さらに大規模ビルと比べると、賃料単価の変動が小さく、空室率の変動は大きいという特徴がある。したがって中小規模ビルの経営で

は、賃料単価を引き上げるより空室を発生させないことの方が収入の安定につながると考えられる。そのためには、企業のニーズをいかに取り込んでいくかが重要である。

このような現状や課題に対して、中小規模ビルのオーナーはどのように考えているのだろうか。また、どのような不安を感じているのだろうか。次項では、中小規模ビルオーナーの経営の実態をみていく。

2. 中小規模ビルの経営の実態

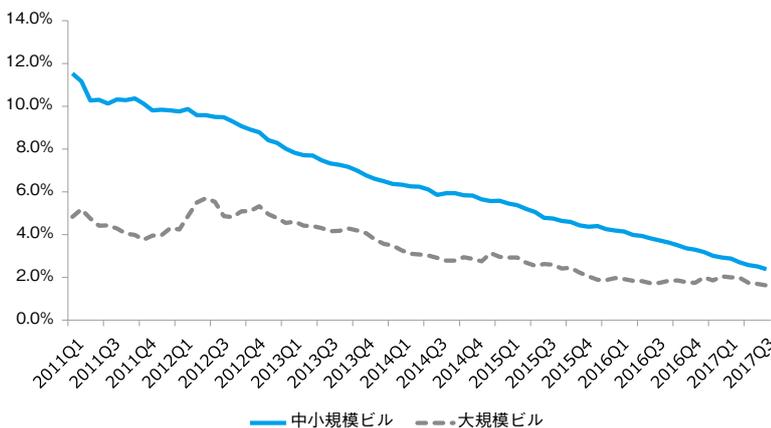
(「ビルオーナーの実態調査2017」に基づく)

ここでは、2017年にザイマックス総研が早稲田大学小松研究室との共同研究で行ったビルオーナーへのアンケートとヒアリング調査の結果から中小規模ビルの経営の実態を紹介する^{注6}。本調査は、賃事務所業を中心にしている企業で、東京23区は売上が5,000万～30億円の3,635社、大阪市は売上が3,000万～30億円の1,315社の合計4,950社を対象にアンケートを行い、得られた492社の回答を集計した。

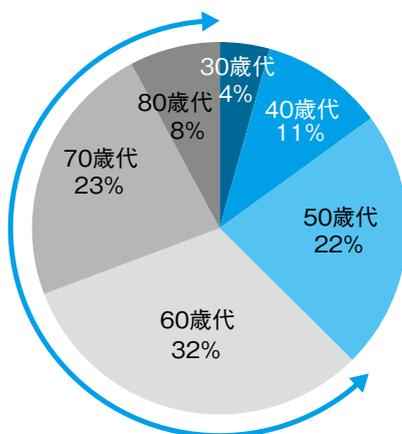
(1) 中小規模ビルオーナーの属性

中小規模ビルのオーナーは、60歳以上が約6割、ビルの保有数は1～2棟が約7割を占めている【図表8】【図表9】。なお、賃貸ビル事業の事業歴は30年以上が6割を占めていた。

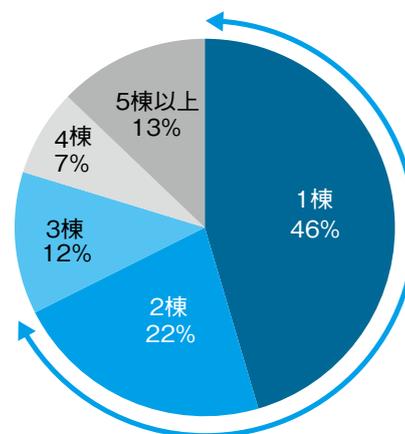
図表7 空室率(規模別)



図表8 経営者の年齢 (n = 488)



図表9 合計保有棟数 (n=484)



注6

「ビルオーナーの実態調査2017」(2017年10月25日)
https://soken.xymax.co.jp/2017/10/25/1710-building_owner_survey_2017/

(2) 賃貸ビル事業の実態

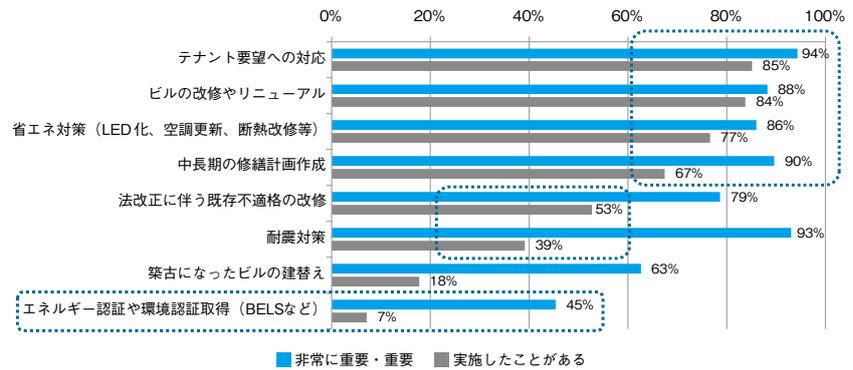
賃貸ビル事業で重視する項目は「テナント要望への対応」「ビルの改修やリニューアル」「省エネ対策（LED化、空調更新、断熱改修等）」の割合が高く、これらを既に実施したとの回答も多かった【図表10】。9割以上が重視すると答えた「テナント要望への対応」の内容をヒアリングでたずねたところ、できる限り迅速な対応を心がけることはもとより、共用部に入居テナントが使用できるコミュニケーションスペースの設置や貸室内での確保が難しい喫煙室、会議室等をビルで用意するなど、ビル内で快適に過ごしてもらうことを意識した様々な取組みや工夫があげられた。

また、「法改正に伴う既存不適格の改修」「耐震対策」は重視しているが、既に実施した割合は4～5割程度と低い結果となった。

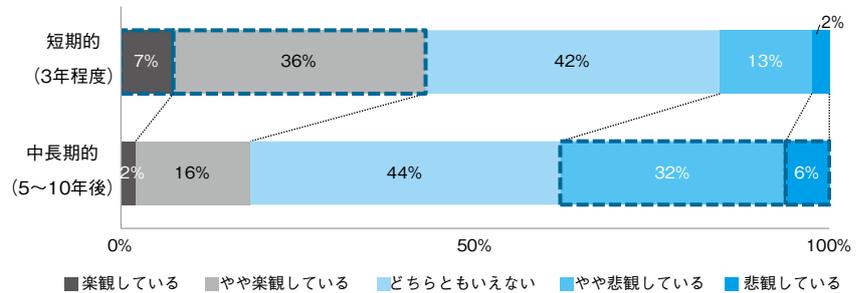
なお、「エネルギー認証や環境認証取得（BELSなど）」については、重要と回答している割合は半数に満たず、実施は1割程度である。ヒアリングでは、エネルギーや環境に関する認証制度を取得する必要性を感じないという声もあった。

次に、今後の賃貸ビル事業の見通しをたずねたところ、短期的（3年程度）な見通しは、43%が楽観的で悲観派の15%を上回り、中長期的（5～10年後）な見通しは、悲観派が38%に増加し、楽観派の18%を上回った【図表11】。足元の市況は良いため、短期的には楽観的にみるオーナーは多いが、自身の高齢化と

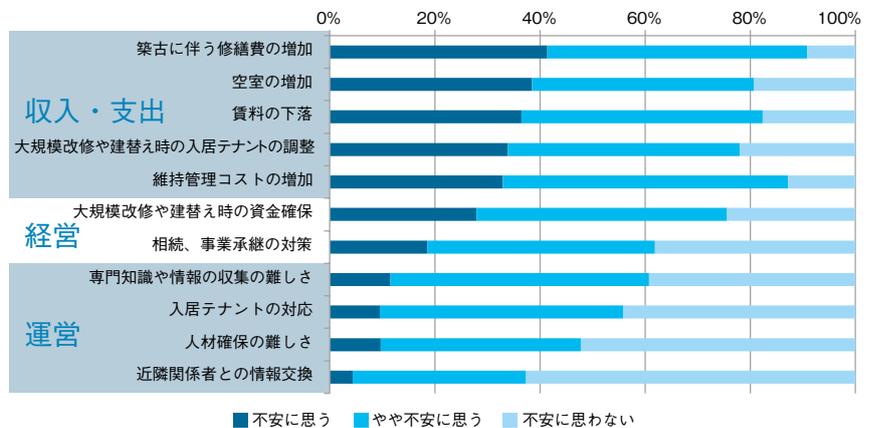
図表10 賃貸ビル事業で重視する項目と実施の有無 (n=492)



図表11 今後の見通し (n=486)



図表12 今後のビル事業での不安 (n=492)



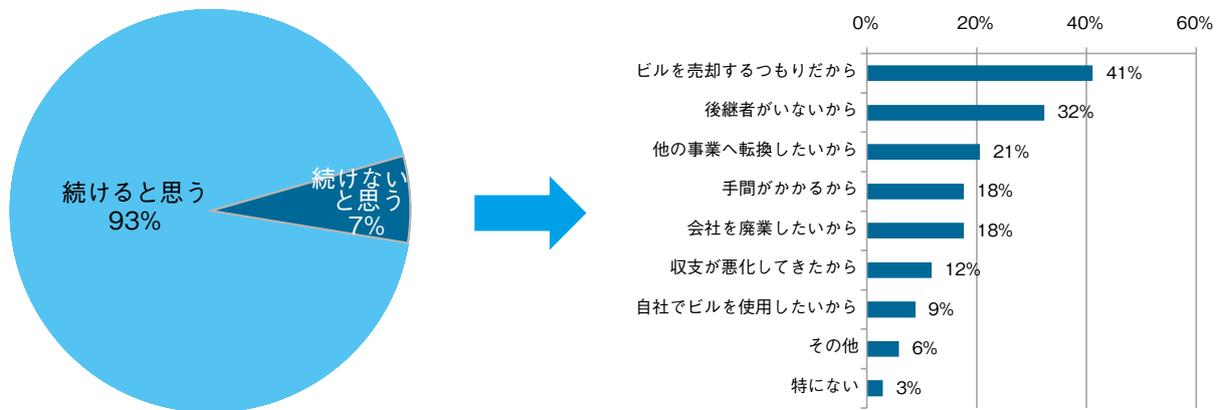
保有物件の築古化が進む中長期的には悲観視する見方が増加すると思われる。

なお、大阪は東京と比較して短期的、中長期的の両方とも悲観派の割合が高かった。実際、大阪ではオフィスの空室率の低下傾向は続いているものの、東京ほど需給のひっ迫感は見られない。大阪のビルオーナーへ

のヒアリングでは、「2020年の東京オリンピックの影響は感じられない」「2025年の大阪万博の招致を期待する」という声も多く、今後の見通しを楽観視している人は少なかった。

今後の賃貸ビル事業の不安を聞いたところ、「築古に伴う修繕費の増加」「空室の増加」「賃料の下落」

図表 13 賃貸ビル事業継続の意向と続けられない理由 (n=486)

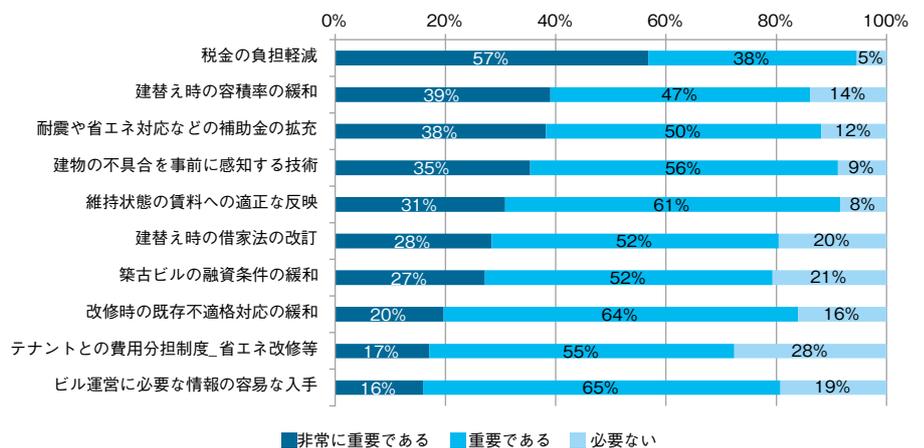


など収入や支出に関する不安が多く、次いで「大規模改修や建替え時の資金確保」「相続、事業承継の対策」の経営に関する不安、「専門知識や情報の収集の難しさ」「入居テナントの対応」などの運営に関する不安が続いた【図表12】。

なお、保有建物の棟数別で見ると、1～2棟のビルを保有するオーナーは3棟以上保有するオーナーと比べ、大規模改修や建替え時のテナントの調整や資金確保などを不安に思う割合が高くなっていった。これらのオーナーは、工事中の収入減や入居テナントへの補償などの影響が多数のビルを保有するオーナーより大きいいため、資金的な面での不安感が高くなるとみられる。

また、賃貸ビル事業の継続意向に関しては、9割以上が事業を続けると回答している【図表13】。中長期的なビル事業には悲観的で、具体的な不安を感じながらも、ほとんどのビルオーナーが事業を継続する意向をもっていた。

図表 14 賃貸ビル事業で今後期待する項目 (n=492)



(3) 今後の賃貸ビル事業での課題と期待

賃貸ビル事業で今後期待する項目は、「税金の負担軽減」「建替え時の容積率の緩和」「耐震や省エネ対応などの補助金の拡充」などが多かった【図表14】。

ヒアリングで具体的な内容をたずねたところ、税金に関しては「建物が古くなって賃料は下がるが土地の評価額は上がり、固定資産税の負担が増加する」「新築時の簿価が低く、売却したら譲渡益課税が多額になる」、各種の補助金に関しては

「エリアや工期などが限定されて自分のビルには適用されない」「申請手続きが複雑で、作成する書類も膨大」といった声があった。

また、建替えに関しても「再開発などで大規模ビルを建築する際は容積率の緩和が受けられるが、中小規模ビル単体では受けにくい」「高さ制限がない時代に建てたので、今の基準で建替えると今よりも小さい建物になってしまう」「入居テナントの調整にかかる時間とお金の予測ができない」など建替えても経済的メリットを得られると感じられず、これらの課

図表 15 賃貸ビル事業で抱える主な課題と解決にむけた期待（ヒアリングより）

課題		内容（抜粋）
保有時	税金の負担	<ul style="list-style-type: none"> ・ 賃貸収入が増加しなくても、税金（特に土地の固定資産税）が増える。 ・ ビルの競争力維持向上のため大規模改修・リニューアルを行うと税金が増加する。 ・ 土地の簿価が低いと売却すると譲渡所得税が多額になり、ビル事業を継続せざるを得ない。 ・ 不動産保有会社の株式を親から譲り受ける際、譲渡所得税が多額になる。非上場のため株式の売却ができず資金繰りが厳しい。
	環境変化への対応の困難さ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな法規制の対応に工事費用がかかる。 ・ 耐震対策など、テナントが入居したままだと工事ができない、あるいは費用がかさむことがある。 ・ テナントに移転してもらう事に費用がかかる（店舗では営業補償が多額になるケースも）。さらに、テナントが退去してしまうと空室の間の収入減が生じる。 ・ 対策を行っても大きな賃料アップが望めない。
	補助金活用の難しさ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 申請手続きの煩雑さ、膨大な申請書類などで作成が困難。 ・ 補助金の公表から申請締め切りまでの時間が短く、準備が間に合わない。 ・ 補助金対象が限定されている（エリア、工事内容等）。 ・ 申請から工事完了までの時期が設定され、テナントが入居していると間に合わないケースがある。
建替え時	経済的なメリットの少なさ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 容積率の関係で、建替えても現在の建物と同じか小さくなることもある。 ・ 入居テナントの移転に時間と費用がかかり、予測できない。

課題解決にむけて期待すること	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビル事業の経営（収支）状況を反映した税制への見直し ・ 耐震や省エネ工事など時代の要請に応じた工事を行う際の、ビルオーナーへのインセンティブの付与（補助金や減税等） ・ 改修・建替え時のテナント退去に関するルール作り（一定のガイドライン設定、旧借家法の見直し等） ・ ビル経営の実態に即した補助金制度の見直し（申請手続き、工期、対象等） etc.
----------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

題解決策を期待する声が聞かれた。具体的な主な内容は【図表15】のとおりである。

3. 中小規模ビルのこれから

これまでみてきたように、中小規模ビルは物件数が多く、築古化が進んでいる。また、ビルオーナーは、空室の増加や賃料の下落、築古化に伴う修繕費の増加といった収入や支出に関する不安を抱えながらもビル事業を続けていく意向を示していた。そのような中、ビル経営の安定にむけてどのような取り組みや工夫があるのか、以降では、ハード面（建物）とソフト面（運営）での事例をまじえてを紹介する。

（1）ハード面（建物）

【リニューアル（改修）】

近年、機能的・社会的に劣化したビルのリニューアル（改修）が増えていく。実際、国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査報告」によると、建築物（非住宅建築物）リニューアル工事の受注高は毎年増加し、平成28年度は前年比28.5%増となっている。

リニューアルは、劣化した設備の更新や美化目的の工事だけではなく、耐震性能を満たした安全性の確保や、オフィス空間の快適性・知的生産性の向上、環境への配慮などを目的とした工事も行われるようになっていく。2014年4月に閣議決定された「エネルギー基本計画」では、ZEB（ネット・ゼロ・エネルギー・ビル）の推進を政策目標として掲げており^{注7}、社会

的な関心が高まっている環境や防災に配慮したりリニューアルはさらに今後増えていくだろう。

一般社団法人 日本サステナブル建築協会発刊の「中小ビルの改修ハンドブック」は、ビルの活用・活性化のために有効な改修方法をまとめたもので、社会の変化へ対応する改修事例も紹介されている。「居ながら改修による耐震性能の向上と長寿命化」「中小規模建物を再生し、環境性能を向上させる」など13事例が掲載されているので参照されたい。また、当ハンドブックには現在のビルの性能判断から改修・改善の方向付けを確認するツールが掲載されているので、うまく利用するとより効果的であろう。

注7

「建築物については、2020年までに新築公共建築物等で、2030年までに新築建築物での平均でZEBを目指す」としている。

【用途変更(コンバージョン等)】

昨今、建物を現在の用途から別の用途に変更するコンバージョンが増えている。例えば、外国人観光客の増加や都心回帰の動きから、オフィスビルをホテルや住宅にコンバージョンしたケースがある【図表16】。また、住宅増加に伴う新たなニーズを取り込む例として、トランクルーム・貸倉庫や保育園がある。これら以外にもアトリエ・写真スタジオといった様々な用途へのコンバージョンがみられるようになってきた。

また、コンバージョンではなく貸室の一部で用途変更を行う場合もある。前述の用途以外にも最近のモバイルワークの進展により、コワーキングスペースなどのシェアオフィス、営業マンが外出先で利用できる時間貸しオフィス、多目的スペースとしての貸会議室

などが増えている【図表17】。ビルオーナーのアンケートにおいてもこれらの用途に関心が高かった。

【その他】

ザイマックス総研は、空調、設備、法令対応などの工事に関して「事前に準備」し、かつ「こまめに工事を実施」していた場合、そうでない場合に比べて新規成約賃料が3～7%高くなることを明らかにした^{注8}。また、中小規模ビルが環境認証を取得した場合には新規成約賃料にプラスの影響を与えている分析結果も公表した^{注9}。

多額の投資が必要なリニューアルやコンバージョンだけでなく、普段から計画的・継続的に建物管理を行うことが、建物の劣化リスクを抑え、経済的メリットにつながっている。

(2)ソフト面(運営)

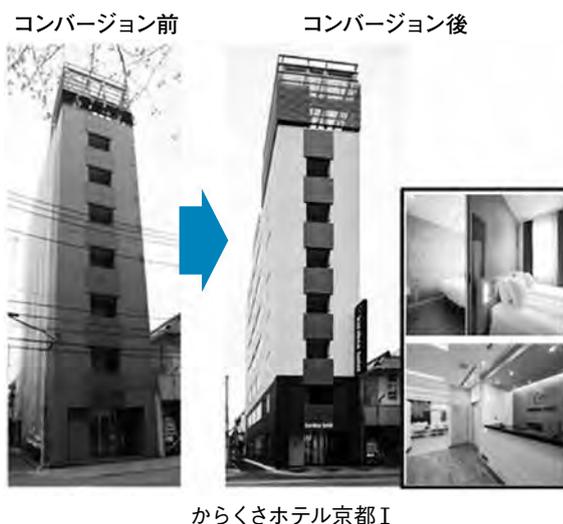
【テナントサービス】

日常修繕やリニューアルなどはテナントに向けたハード面(建物)の商品力向上を狙ったものだが、ビルの運営というソフトの面でもテナントへのサービス向上の取組みが行われている。テナントの満足度を上げるため、テナント同士のコミュニケーションを深める忘年会やランチ会の開催や、ビルのイベント情報をテナントに告知する壁新聞の活用、テナントの使い方や要望に合わせて、壁や床の色・材質等を選択できる入居工事メニューを用意するなど、様々な工夫がみられた。

【地域の取組み】

住宅地だけでなく都心のオフィスエリアにおいても、地域を魅力あるまちに発展させるための取組みが行われ

図表 16 オフィスビルからホテルへのコンバージョン事例



図表 17 用途・使い方の変更事例 (個室を配置した時間貸しオフィス)



注 8 「中長期投資の時代に求められる不動産投資スタイル～「修繕」の経済性を考える～」(2016年10月 ARES 不動産ジャーナル Vol.33)

注 9 「環境マネジメントの経済性分析」(2015年7月16日) https://soken.xymax.co.jp/2015/07/16/150716_economic_value_of_green_building_management/

ている。条例に基づいて、まちづくり協議会を発足し、地域の個人・法人が共通のビジョンを共有し、利便性・安全・環境・景観などの地区のまちづくりルールを定め運営している事例（六本木三丁目東地区^{注10}など）がみられた。

おわりに

バブル期に大量供給された中小規模ビルは、築25年以上経過して築古化が進んでいる。また、中小規模ビルは賃料単価の変動が大規模ビルと比べると小さいため、収入を安定させるためには単価アップを狙うよ

り空室を抱えないことの方が重要であることも確認した。

そのような中小規模ビルを保有するオーナーの多くは、今後の見通しに不安や課題を感じ、空室を抱えないためにリニューアルを実施していた。また、日々の運営においてもテナントが快適に過ごせるような様々なサービスや工夫を行っていた。ヒアリングした複数のビルオーナーが「賃貸ビル業はサービス業である」と言っていたのは印象的だった。しかし、ビルオーナーは自分だけでは解決が困難と感じている課題もあり、補助金や税金の制度の見直しなどを期待する声が多かったのも事実である。

中小規模ビルは重要な社会インフラであり、より良い街づくりのためにも適切に維持保全されることが大切になる。ビルが健全な状態でありつづけるためには、ビルオーナーの自助努力に頼るだけでなく、地域と社会が一体となり、変化する周辺環境を認識してハード面・ソフト面の両方から、柔軟に対応していくことが重要になるであろう。

ザイマックス総研では、今後も時代とともに変化していく中小規模ビルに関する研究を続けていく。

注 10

東京都港区都市計画・まちづくり HP より

なかやま よしお

1985年一般財団法人日本不動産研究所に入所、数多くの不動産鑑定・コンサルティングに従事。2001年より11年間、ドイツ証券にてドイツ銀行グループの日本における不動産審査の責任者を務める。12年より現職。不動産全般に係る調査・研究およびザイマックスグループのPR等を担当。不動産鑑定士、CRE、FRICS、MAI、CCIM。不動産証券化マスター養成講座「102不動産投資の実務」及び「201不動産投資分析」の科目責任者。ニューヨーク大学大学院不動産修士課程修了。からくさ不動産塾塾頭。

やまかた としひこ

1991年日本生命保険入社。不動産部にて投資用不動産の運営実務に携わり、1997年にニッセイ基礎研究所出向。オフィスマーケットの調査研究に従事。2003年ザイマックス入社。マーケティング部で不動産のデューデリジェンス等に従事し、2013年から現職（出向）、不動産マーケットの調査分析・研究を担当。不動産証券化マスター養成講座テキスト「102不動産投資の実務」"第II部 不動産市場の指標と見方"を執筆担当。学習院大学卒業。

かまた よしこ

マンションディベロッパーにて開発業務に従事後、WEBアンケート会社を経て、2008年にザイマックス不動産総合研究所（旧 ザイマックスビルディングサイエンス）に入社。修繕計画に関わる業務に携わりながら、建物の維持管理・運用系の分析・研究調査を担当。既往研究として、「東京賃貸オフィスビル市場における修繕費の将来予測」「ビルオーナーの実態調査」「時代とともに変化する不動産利用」などがある。神戸大学卒業。