

第 37 回

中小規模オフィスビルを考える③

～変化する時代におけるビルの価値向上にむけての取り組み～



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)

鎌田 佳子

株式会社ザイマックス不動産総合研究所
主任研究員

はじめに

オフィスビルは、住宅と並ぶ代表的なアセットタイプであり、日本経済を支える企業や官公庁の活動の基盤としての重要な役割を果たしている。オフィスビルは規模によって、大規模ビルと中小規模ビルに分けられる^{注1}。賃貸オフィスビルのストックは、賃貸面積ベースでは両者は半々であるものの、棟数ベースでは中小規模ビルが全体の9割とオフィスストックの大多数を占めている。また、そのストックの特徴をみると、中小規模ビルは、バブ

ル期に大量供給されたビル群が圧倒的に多く、バブル期以降の新規供給は少ない。大規模ビルは、バブル期以降に東京都心を中心に供給が多い。そのため、オフィスストック全体の築古化が年々進んでいるのが実状である。築年の古いビルと新しいビルの差は、建物の外観だけではなく、天井高や床荷重、電気容量等の建物のスペックにも現れてくる【図表1】。また、中小規模ビルが多いエリア内で大規模開発が行われることにより、人の流れが変わったり、街のアメニティが更新されたりすることによって、オフィ

スエリア自体に変化が生じる場合もある。一方、需要面では、働き方改革や価値観の多様化などにより、企業のオフィス戦略やオフィスに求める要素についても変化してきており、賃貸ビル経営を取り巻く環境は、ますます多様化し、複雑なものとなってきている。

ザイマックス不動産総合研究所（以下、「ザイマックス総研」）では、早稲田大学建築学科小松幸夫研究室と共同で、2015年より中小規模ビルを保有し賃貸ビル事業を行うビルオーナーにアンケート調査を継続的

注1

2020.01.10付「オフィスピラミッド 2020」

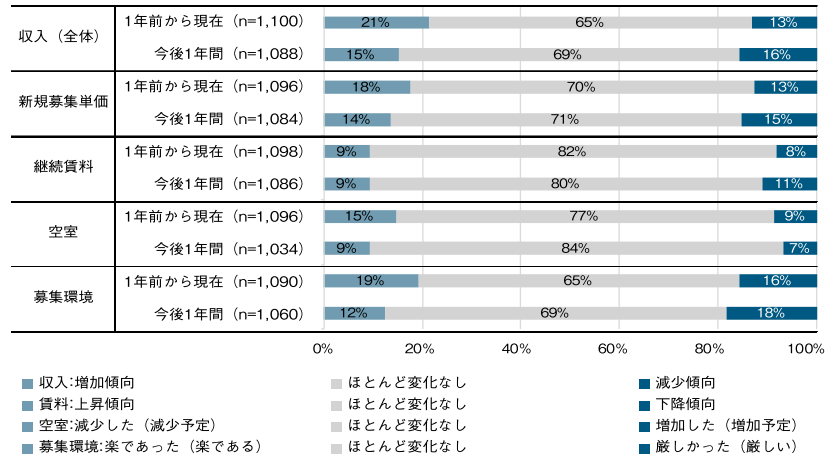
https://soken.xymax.co.jp/2020/01/10/2001-stock_pyramid_2020/

(2) 今後の見通し

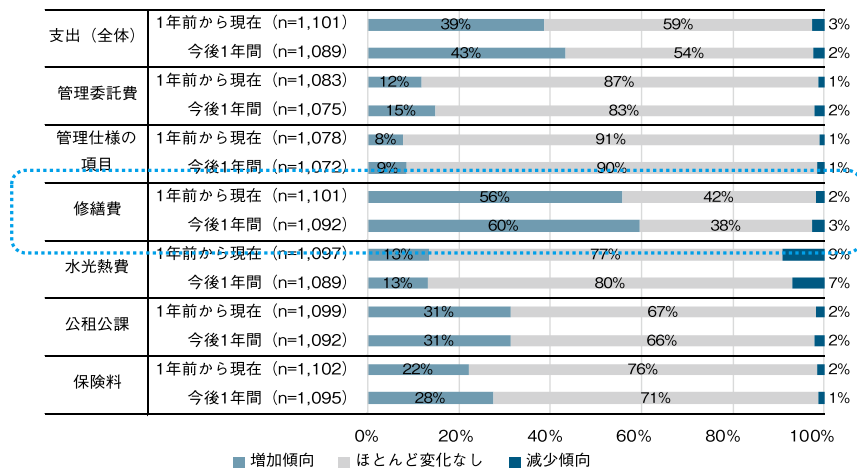
賃貸ビル事業における今後の見通しをたずねたところ、短期的（今後3年程度）には楽観派（「楽観している」「やや楽観している」の合計）の割合が34%と、悲観派（「悲観している」「やや悲観している」の合計）の20%を上回っている。一方、中長期的（5～10年後）な見通しは、悲観派（41%）が楽観派（15%）を上回る結果となり、中長期的に賃貸ビル事業を楽観視しているビルオーナーは少ない【図表4】。

さらに、今後の賃貸ビル事業について気になっていることをたずねた。回答の頻出語を取り出したところ、大きく「建物やビル経営」の関心事と、「社会環境の変化」の関心事に分けて整理できた【図表5】。各四角形の大きさは、関心のあったビルオーナーの数を表している。「建物やビル経営」については、老朽化・築古化とそれに伴う今後の建替えや改修などの関心が非常に高く、次に今後運営していくためのビルの維持管理や、後継者がいないなど事業承継に関わる項目に関心が集まっていた。築20年以上を超えると設備の物理的な劣化に加え、新築ビルと比較してデザイン、スペックや仕様の陳腐化といった社会的劣化がでてくる。これに対応するため、大規模な改修や全館リニューアル、あるいは築50～60年経過したビルならば建て替えも念頭に入れた運営が必要になる。また、修繕費をはじめとした維持管理のコスト増が経営を圧迫していく

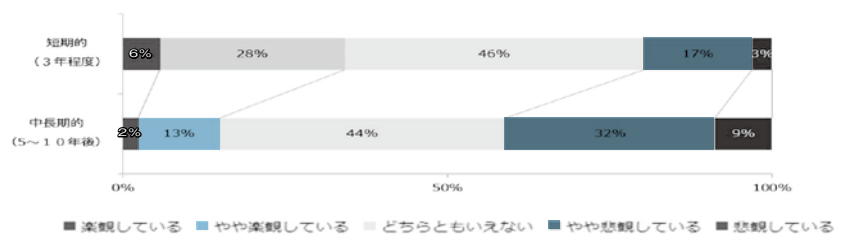
【図表2】 賃貸ビル事業の収入について



【図表3】 賃貸ビル事業の支出について



【図表4】 今後の見通し (n = 1,104)



ことや、高齢のビルオーナーの事業承継問題などに対する不安も、複数のオーナーから挙げられた。

また、ビルを取り巻く「社会環境の変化」においても、今後のビル経

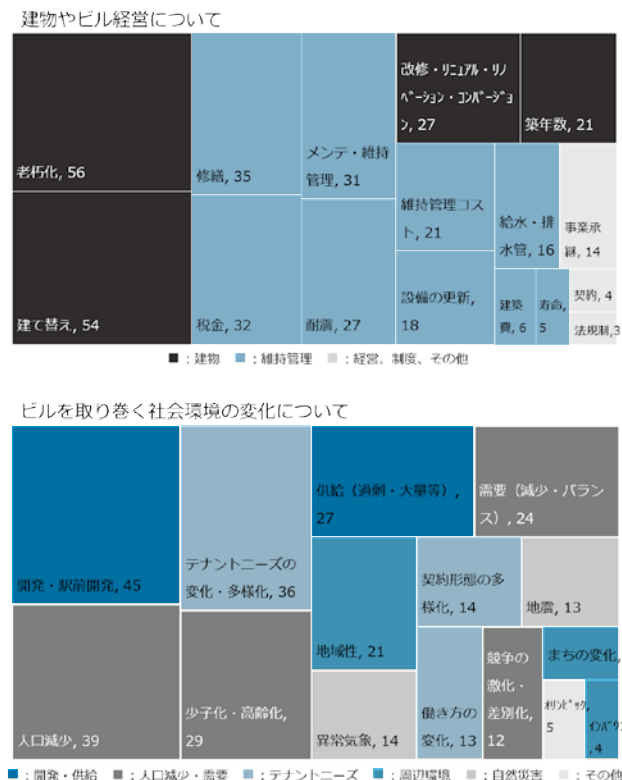
営に影響があると考え関心は高かった。昨今続く再開発や駅前開発による大規模ビルの供給、人口減少・少子高齢化に伴うオフィスワーカーの将来的な減少と需給バランス、テ

レワークの普及や健康志向の高まりなどによる働き方の変化や多世代・多国籍などの価値観の多様化によるテナントニーズの変化、地震や異常気象等による自然災害に対する意識の高まり、またオフィスエリアのホテルや住宅の増加による人の流れの変化など、ビルを取り巻く環境の変化が今後ビル経営にどのような影響があるか、どう対策すればよいか、ビルオーナーは不安と課題を感じていた。

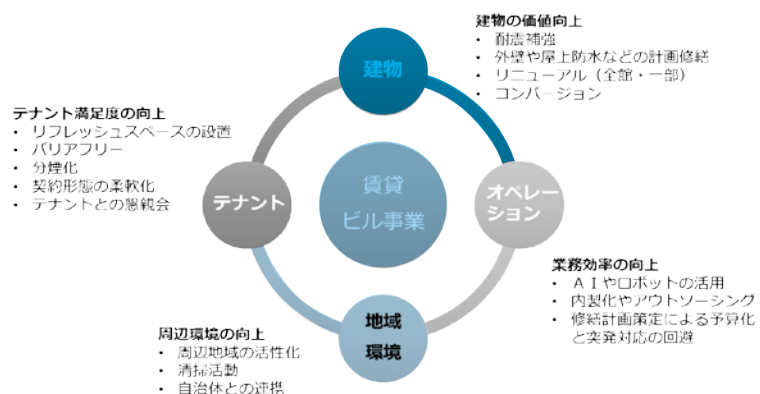
2. オフィスビルの価値向上に向けて

中小規模ビルが他のビルと差別化を図り、競争力を保持し、ビルの価値向上を目指してしていくためには、現在のビルが置かれている状況を把握し、今後の環境変化に対応させるためのビルの課題を整理していくことが重要である。そして課題から取り組む対象を絞り込み、実施へ向けた施策を明確化することがポイントとなる。その施策を以下のとおり4つに分類してみた【図表6】。第一に「建物の価値向上」として耐震強度が不足している場合の耐震補強、漏水が懸念される外壁や屋上の防水改修、陳腐化し今後賃料の下落を不安に思うビルの全館または一部のリニューアルなどの施策。第二に、「オペレーション」の対策として、人手不足解消のための清掃のロボット導入や、大規模な修繕の予算化などの業務・運営効率のための施策。第三に、「テナントの満足度向上」として、テナントニーズの変化に伴うリフレッシュスペースの

【図表5】今後のビル事業について思うこと



【図表6】ビルの価値向上のための施策（対象）



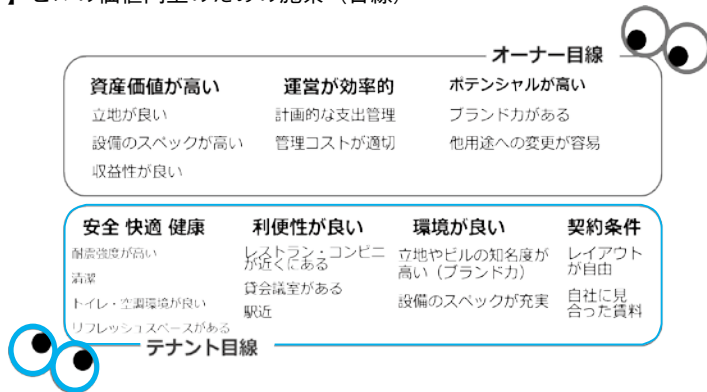
新設やバリアフリー化、テナントとの交流会などの施策。そして第四に、「地域・環境」にむけて、当該ビルの周辺地域の活性化や美観維持のための清掃活動などの施策である。

次に、上記4つの施策をオーナー目線とテナント目線のそれぞれの立場で考えてみる【図表7】。

オーナー目線での価値は、立地が

良い、建物の資産価値が高いといった物理的な価値、効率的な運営で適切な支出管理ができた運営、ビルのブランド力といったポテンシャルの高さなどが挙げられる。一方、一日の大半をビルで過ごすテナントにとっての価値は、安全、健康的で快適なオフィス空間であること、駅や飲食店、コンビニ、郵便局などの

【図表 7】 ビルの価値向上のための施策（目線）



施設が近隣にあるといった立地の良さやビルの知名度の高さ、契約条件としては、レイアウトの自由度が高く、自社に見合った賃料であることなどが挙げられる。オフィスビルがテナントに選ばれ、競争力を維持していくためには、オーナー側の視点だけではなく、いかにテナントの視点に立って、ビルの価値向上を行っていくかにかかっている。例えば、オフィス立地としては必ずしも良くないところで、過剰なスペックの設備を導入したビルは、オーナーから見た資産価値は高いかもしれないが、テナントからすると設備が良い分賃料が高くなり、選びづらいビルになっていることもありうるだろう。つまり、オーナーとテナントの両方の目線を調和させたビルづくりが重要である。次項では、両方の目線を考慮し、課題に対して的確な施策を講じたビルの事例を紹介する。

3. 中小規模ビルの取り組み事例の紹介

(1) テナント目線で利用者が 24 時間癒やされる快適な空間づくり追及した事例

ビル概要

ビル名：ATS広小路ビル

所在地：名古屋市中区

「栄」徒歩 5 分

延床面積：1,777㎡

階数：地上 7 階 / 地下 1 階

竣工年：1979 年

周辺環境：百貨店や高級専門店が軒を連ねる商業地域で、名古屋市科学館などの文化施設も複数点在している。またオフィスエリアとしても名古屋を代表する成熟した地域である。



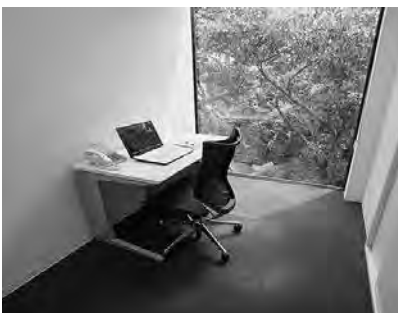
取り組み内容

ATS広小路ビルは、物件購入時にはレンタルオフィスがテナントとして入居していたものの、稼働率は低く、設備や使い勝手が悪かった。収益の改善と効率活用を目指した改修を行い、ビルの価値向上を実現した事例である。

①人間の基本となる「食べる・寝る・楽しむ」が充実した 24 時間利用可能な（暮らせる・働ける）癒やされる空間をつくること、②ビルの利用者（入居テナントや店舗のお客様）がビル全体を評価し満足すること、③周辺地域に溶け込みその地域でのポテンシャルを高めることの 3 点を目指し、こだわりを持って徹底的に作りこみを行っている。

取り組み内容としては、外観から内部の設備に至るまで細かく検討し、全館リニューアルを実施した。ビルの印象を左右する 1 階から 3 階部分の外観は、ガラスやシルバーの外壁が目立つ周辺のオフィスビルとの差別化を図るため、「3 階建てのマンハッタン」をイメージし、レンガと艶消しの黒を基調に作りこむことで温かみを演出した。屋上・空調設備・電気設備・給排水管・内装は改修し、躯体と非常用発電機以外は一新した。また、長時間就業者が過ごす空間には天井から床までのガラスの窓を設置し、隣地（朝日神社）の緑を取り込んだ温かみのあるデザインとした。エレベーターホールには絵画等を飾り、アートの要素を取り入れたクリエイティブな空間を演出した。1～3 階には、テナントの利便性を高めるためのコンビニ、イタリアンレストラン、デザイン性の高い美容サロンを誘致し

た。4階以上は貸し会議室とレンタルオフィスとし、中小の企業では導入しづらい大容量のサーバーを配置し、さらに、会議室や打ち合わせスペース、プリンターなどの設備を整え、スタートアップ企業も投資なしで開業できる環境を用意している。一方、ビルの利用を24時間可能にするには、セキュリティや利用者への緊急対応が必要になってくる。当ビルでは、システムを最大限活用することでオーナーひとりで効率的な運用を行える体制を整えている。ビル全体に設置された監視カメラによって常にビルの内部を把握し、平時のオフィスの受付は運営会社(KCC)の受付スタッフが遠隔で対応する。トラブル発生時も、ビル内の監視カメラで状況を確認し、即座に対処できるように工夫している。



緑の見える開放的な空間



各階 EV ホールにはオーナーの絵画

取り組みの効果や反響

ビルの全館リニューアルにかかった費用は約3億円。取り組み後の効果としては、リニューアル前と比較すると10倍を超える大幅な増収となり、ビルの収支が改善した。また、テナントからは、24時間利用可能であること、アートや緑が見える環境で落ち着く癒やしの空間が実現し、満足しているとの声が多く届いている。さらに、大容量のサーバー完備・貸会議室やプリンターなどの完備が入居の決め手となったテナントも複数いる。

(2) テナントニーズの先取りとメンテナンスの効率化を追求し、設備や運営を工夫した事例

ビル概要

ビル名：神楽坂升本ビル

所在地：東京都新宿区

「神楽坂」徒歩1分

延床面積：2,634㎡

階数：地上5階/地下1階

竣工年：1985年

周辺環境：神楽坂は大正時代に栄えた街で、今でも大通りから一步入ると大正ロマンの風情が残る路地があり、飲食店などの商業店舗と住宅が混在する落ち着いた街として人気が高い。



取り組み内容

神楽坂升本ビルの現オーナーは、設備や資材に関する知識が豊富であり、さらにアメリカ留学した際に、建物の健全な維持と長寿命化にはメンテナンスが重要であることを学んだ。先代オーナーが当ビルを新築する際に、現オーナーも設計段階から深く関わり、経年によるビルの劣化をなるべく抑え、ビルの品質を維持できるように、様々な工夫を凝らした。

具体的な内容としては、まず新築時の建築材料の工夫である。雨や風にさらされる屋外の鉄製の建材は、錆や腐食を防止するための塗装で保護するのが一般的である。しかしながら塗装は、一定期間を過ぎると劣化し、剥がれてしまうため、定期的に再塗装するなどのメンテナンスが必要と

なる。当ビルでは、錆や腐食の対策として、建材に錆や腐食の生じにくいアルミやステンレス材を採用した。36年前の新築当時は鉄製が一般的であったが、錆の出やすい丸環や屋上塔屋のタラップ、傷につきやすい扉などの材質はステンレスとし、強度を必要としない屋上の柵などはアルミを用いた。また、屋内外の給水管は、通常のライニング鋼管でなくステンレス鋼管とした。

賃貸部分の内装壁はクロスを使用せず塗装とした。クロスで仕上げると、原状回復の度に剥がした下地部分が荒れて、張替後の仕上がりが悪くなるのに加え、同じ柄のクロスが手に入らない場合は、全面張替が必要になる。塗装であれば、塗り重ねが可能で、色合わせや部分塗装も簡単にできる。

次に、テナントニーズの追求として、使われ方の変化を見据えたスペックを採用した。海外のビルを見てきた経験から、テナントのオフィスの使い方が今後大きく変化すると現オーナーは予想した。設計当時はインターネットがなく、個々人でコンピューターを使用することはなかった。しかし、将来的にパソコンが普及すると考え、電気容量を多めに設定し、予備系統(分電盤)も準備した。また、テナントにフロア貸しすることを想定してい

たものの、景気の変動や誘致するテナントの業種が変化し、フロアを分割する需要が出てきても対応が可能なように、電気系統を分けた。空調は使い勝手を考え、個別空調とした。当時はマルチ型の個別空調がなかったため、1対1(室内機：室外機)の個別空調を導入した。水回りでは、1980年に洋便器の出荷率が20%以上和便器を上回ったトレンドから、トイレは全数洋便器とした。さらに建物の耐震基準が新旧の狭間であったので、当然に新耐震基準を採用した。

また、建築後も現在に至るまで、テナントクレームや突発的な不具合の発生を防ぐため、計画的・定期的なメンテナンスを心掛け、建物の性能を維持している。



ステンレス製塔屋タラップ



エントランス内扉

取り組みの効果や反響

メンテナンス性を重視した設計変更により、変更部分の建築費は、設計当初の見積もりの3割増しとなったものの、長期的にはビル経営において修繕の手間が省け、管理コストが削減できている。また 計画修繕の周期を長くとることができ、テナント市況が厳しい時期にも支障なく修繕の時期を調整することができた。建築材料を工夫したことで、錆が発生しにくいため美観が維持されていることに加え、築35年でも赤水や漏水のトラブルは全くない。将来に備えて配置した設備やスペックの余裕から、誘致するテナントターゲットの変化にも柔軟に対応できている。テナントの満足度も高く、長期間入居につながっている。

おわりに

ザイマックス総研では、オフィスストックの大部分を占める中小規模ビルオーナーの実態を明らかにしたいという目的から2015年より「ビルオーナーの実態調査」を継続的に実施しており、全国の賃貸ビル事業の業況や今後の見通しや社会情勢の変化への意識について調査している。修繕費や固定資産税など支出増加の要素をかかえ、中長期の見通しは不安で、特に2019年の調査では、人口減少、自然災害や周辺地域に対する関心の高さや不安が前回までの調査(2015～2018年)

と大きく変化したことを実感した。一方で、賃貸ビルを取り巻く環境変化を敏感にとらえ、いかに良好な賃貸ビル経営を持続できるか努力し、様々な取組みや工夫を行っているビルオーナーがいることも事実である。賃貸ビルの価値を最大化するためには、収益と資産価値の最大化を図ることが重要であり、そのためにはビルの価値向上にむけて、建物・テナント・オペレーション・地域環境の4つの対象への施策にオーナー目線とテナント目線を調和させ取り組むことが重要である。本稿で紹介した2つの事例は、

現状の課題、将来の課題に対して、建物の改修等のハード面とテナントの満足度アップや運用の効率化にむけたソフト面ともに取り組んだもので、他の中小規模ビルオーナーにとってヒントとなるベストプラクティスである。

本稿の内容は、新型コロナ発生前の内容となっているが、現下では、その影響が実体経済のみならず不動産マーケットに影響を及ぼしている。新型コロナの賃貸ビル事業に対する影響や実態に関しては、今後の調査により明らかにしていきたい。

たい。ザイマックス総研では今後とも、オフィスマーケットの動向やビルオーナーの実態について調査研究を続け、有益な情報を発信していくつもりである。

【謝辞】

今回のビルオーナーアンケートおよび事例調査を行うにあたっては、アンケートの回答とヒアリングに多くのビルオーナー様にご協力頂きました。また、(一財)日本ビルディング協会連合会様にもご協力頂きました。心より感謝申し上げます。

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。

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。