

## 第67回

# オフィスマーケットの変化を読み解く ～「近・新・大」に変化の兆し～



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  
主任研究員  
(ARES マスター M1506272)



曾我部 哲人

株式会社ザイマックス不動産総合研究所  
研究員

## はじめに

オフィスマーケットでは従来より、オフィスビルの競争力を左右する要素として「近・新・大」という考え方が世の中に広く浸透してきた。「近・新・大」とは、最寄り駅からの距離など立地の良さを示す「近」、ビルの築年数の浅さを示す「新」、ビルの規模を示す「大」をあわせたものであり、週5日の出社を前提とする状況下ではそれら3つの要素を備えたビルほど需要が強く、競争力が高いビルとする考え方が一般的であった。しかし、コロナ禍という大きな環境変化のもと、多くの企業でハイブリッドワークの導入や、オフィスの使い方や位置づけの変化・見直しが行

われている現在、「近・新・大」を重要な要素とする価値観に変化が生じている可能性がある。本稿では、2011年から現在に至るまでの東京23区のオフィス空室率の変化を「近・新・大」の各観点で確認の上、供給面および需要面それぞれからその背景を分析し、今後のオフィスマーケットのゆくえについても考察する。

## 1. 「近・新・大」別にみた空室率の推移

### 1.1. 「近」～最寄り駅からの距離による格差は依然としてある～

最初に、「近」に着目し、最寄り駅からの徒歩分数を「5分以内」と「5分超」の2つのカテゴリーに区分した場合

の空室率の推移を示す【図表1】。

東京23区全体の空室率が高水準であった時期には、徒歩分数5分超の空室率は高かったが、市場全体の空室率が下落する中で駅から遠いビルも選ばれるようになり、徐々に徒歩分数5分以内と近い水準となっていく。コロナ禍以降の市場全体の空室率上昇局面では、徒歩分数に関わらず空室率の上昇が見られた。その後、市場全体の空室率が横ばいとなる中で5分超の空室率のみが上昇し、5分以内と比べて空室率が高い状況が続いている。以上の推移から、最寄り駅からの距離による優位性はコロナ禍以前と同様に存在し、市場全体の空室率の上昇に伴い改

めて顕在化している状況といえる。

### 1.2.「新」～築年数による空室率 格差は縮小～

次に、「新」に着目し、「築1年超15年以内」と「築15年超」の2つのカテゴリに区分した場合の空室率の推移を示す。なお、本分析では稼働状況が安定しない築1年以内のビルは除外している【図表2】。

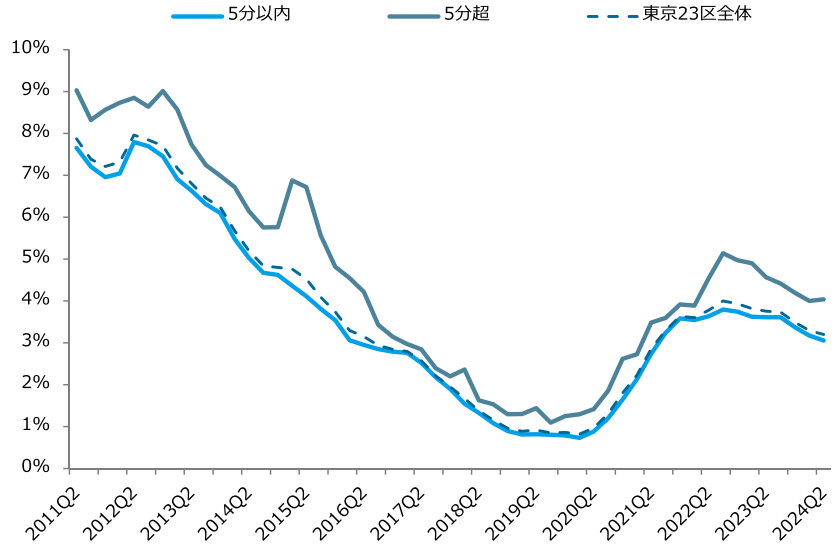
築1年超15年以内と築15年超の空室率を比較すると、コロナ禍以前は築1年超15年以内の空室率が築15年超の空室率を常に大きく下回っていた。しかし、2020年以降のコロナ禍の空室率上昇局面の後、市場全体の空室率が横ばい・下落傾向となる中で、築1年超15年以内の空室率は築15年超と同水準まで上昇し、足元においても明確な空室率の差はみられない。築浅物件が築古物件よりも優先的に消化されるコロナ禍以前の傾向から変化があった可能性がある。

### 1.3.「大」～物件規模による空室率格差は縮小～

最後に、「大」に着目し、延床面積を「1,000坪未満」、「1,000～5,000坪未満」、「5,000坪以上」の3つのカテゴリに区分した場合の空室率の推移を示す【図表3】。

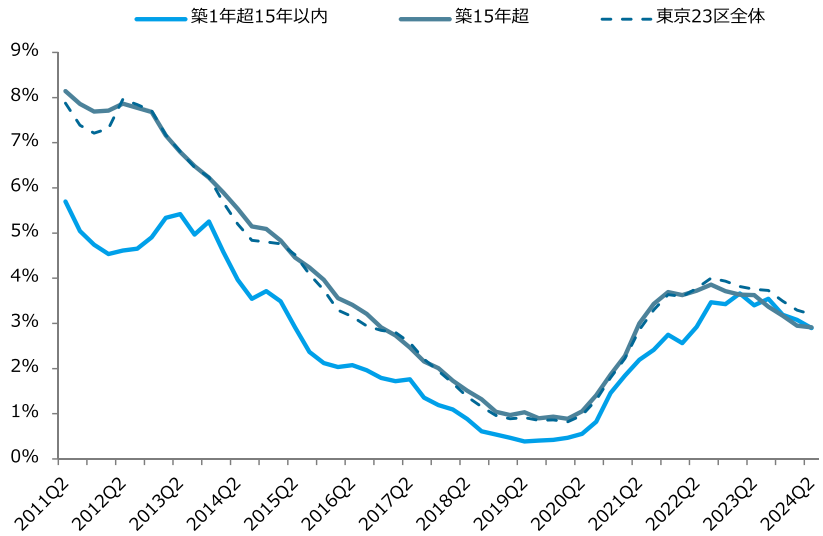
2020年までの空室率下落局面では、ビルの規模が小さいほど空室率が高い状態だったが、市場全体の空室率が下落するに従い、その差が縮小していった。このことから、コロナ禍以前は延床面積の大きいビルの空室が先行して消化され、延

図表1：最寄駅からの徒歩分数別空室率



集計対象：東京23区のオフィスビル (n=9,519)

図表2：築年数別空室率



集計対象：東京23区のオフィスビル (n=9,519)

※築1年以内の物件は新築として除外

床面積の小さいビルの空室消化はそれに追随するという傾向が明確であったといえる。しかし、コロナ禍以降の推移をみると、東京23区全体で空室率が上昇した後、現在は延床面積規模ごとの空室率の差がほとんどない状態となっており、コロナ禍を経て規模による選好性の差が薄れたことが推察される。

### 1.4.近年のオフィスマーケットの変化

～「近・新・大」のうち、「新」、「大」の要素による空室率格差に変化～

ここまで、「近・新・大」の3つの要素に関連したカテゴリ別の空室率の推移を確認した。その結果、最寄駅からの徒歩分数別では所要

時間が長いカテゴリで空室率が高くなる傾向がコロナ禍以降も継続しているが、築年数、延床面積別ではカテゴリ間の空室率の差が縮小しており、コロナ禍以前の傾向からの変化が見られた。特に、延床面積別では延床面積が大きいカテゴリほど空室率が低いという関係性がなくなっており、マーケット構造に変化があったと考えられる。次章

以降、市場の需給ギャップを示す空室率の決定要素である「供給」と「需要」の両面から、近年、オフィスマーケットに何があったのかを深掘りし、「近・新・大」の価値観の変化に迫る。

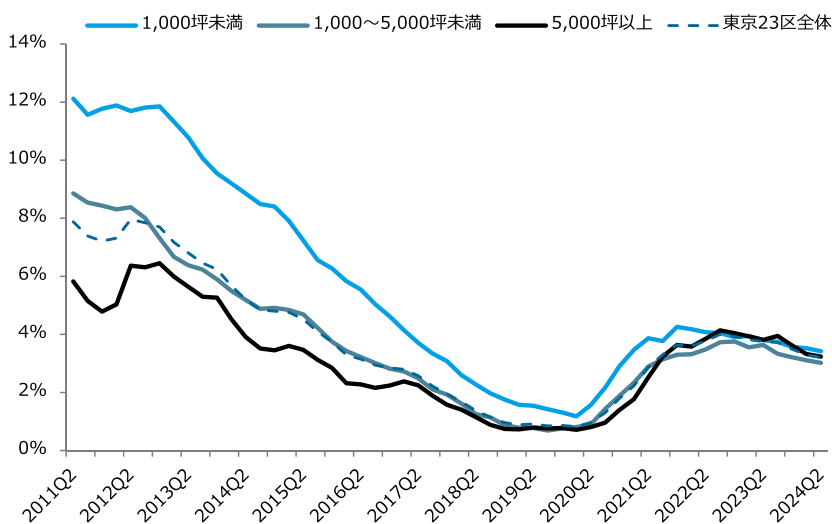
## 2. 供給からみるオフィスマーケットの動向

### 2.1. 都心5区の大規模ビルが増加供給面でのオフィスマーケットの

動向として、都心5区と周辺18区別に大規模ビル(延床面積5,000坪以上)と中小規模ビル(延床面積5,000坪未満)の総ストックの推移を示す【図表4】。

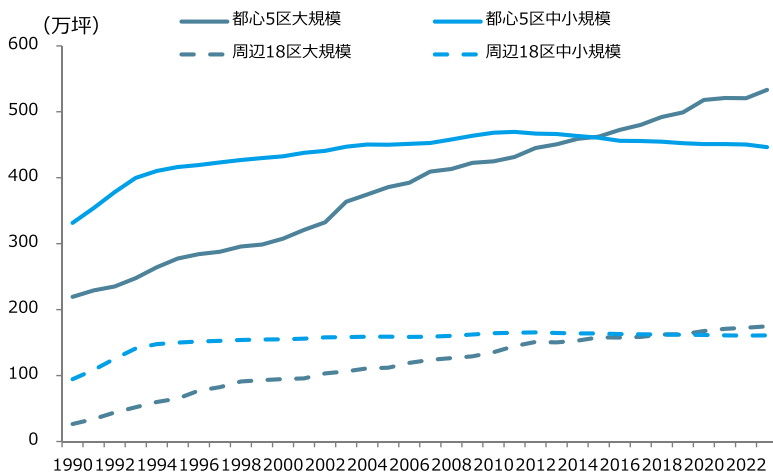
1990年以降のエリア・規模別オフィスストックの推移をみると、特に都心5区の大規模ビルのストックが増加し、2023年末時点でのストックは533万坪に至っている。都心5区の中小規模ビルは1990年時点では4つのカテゴリのうち最も多かったが、2011年をピークに減少しはじめ、2015年に都心5区の大規模ビルを下回り2023年末時点では447万坪となっている。周辺18区においても大規模ビルのストックが徐々に増加し、2018年には中小規模ビルを上回った。こうした推移から、近年のオフィスマーケットでは都心5区の大規模ビルを中心に供給が進んだ結果、都心の大規模ビルがコモディティ化し、競争がより激化していると考えられる。

図表3：延床面積別空室率



集計対象：東京23区のオフィスビル (n=9,519)

図表4：エリア・規模別オフィスストック（賃貸面積ベース）



集計対象：東京23区のオフィスビル (n=10,875)

### 2.2. 都心5区の大規模ビルでは複合用途ビルが増加

次に、都心5区の大規模ビルをオフィス単独用途のビルと、他用途(商業・ホテル・住居など)との複合用途ビルに分類したビルストックの推移を示す【図表5】。

オフィス単独用途、複合用途別の推移をみると、複合用途ビルのストックは増加し続けている一方、オフィス単独用途ビルのストックは2005年をピークに減少しており、2023年末時点で156万坪と複合用途ビルの1/2未満となった。複合用途ビルには、いわゆる下駄履きビ

ルといわれる1階部分に小規模な店舗を備えたものも含まれるが、近年の都心5区の大規模オフィス供給では商業施設やホテル、住居などの他用途を備えたビルが多くなっている。また、用途の複合化だけでなく、共用部に会議ブースやリフレッシュスペースなどのアメニティを備えるケースも増加しており、単純なオフィススペースの供給に留まらない、特徴を持った開発が主流になってきていると考えられる。

### 2.3. 供給側の動向

以上より、近年の供給側の動向としては、都心5区の大規模ビル、中でも複合用途ビルの供給が盛んであったことが確認された。

背景として、2013年に創設された国家戦略特区制度による都市計画手続きの簡略化により都心での大規模開発が容易になったことや、都心のホテルや住居用途に係る容積緩和制度などによって都心部の複合用途ビルを建設するインセンティブが

増加したことが挙げられる。これらの政策が継続する場合は、今後の新規供給も都心での複合的なオフィスビルの開発が中心となる可能性が高いであろう。一方、2024年問題と言われる建設業人材の人手不足や昨今の建設資材価格高騰によって現下で建設プロジェクトの遅延や再検討などが起こっており、さらに金利上昇の動きなども勘案すると、状況次第では、今後の新規供給が抑制される可能性も考えられる。

## 3. 需要からみるオフィスマーケットの動向

### 3.1. 大企業においてコロナ禍のオフィス縮小の動きが顕著

次に、ザイマックス不動産総合研究所(以下、ザイマックス総研)が実施した「大都市圏オフィス需要調査秋」を用いて、需要面でのコロナ禍を経た動向を確認する。各年の調査1年前から調査時点までの期間にオフィス面積の拡張・縮小があった割合と、拡張割合から縮小割合

を引いた値であるDIの推移を、分析対象全体と大企業(従業員1,000人以上)でそれぞれ示す【図表6】。なお、本分析では、東京23区内に所在し、オフィスの種類が本社や分室、支社・支店、営業所の回答を抽出し分析対象としている。

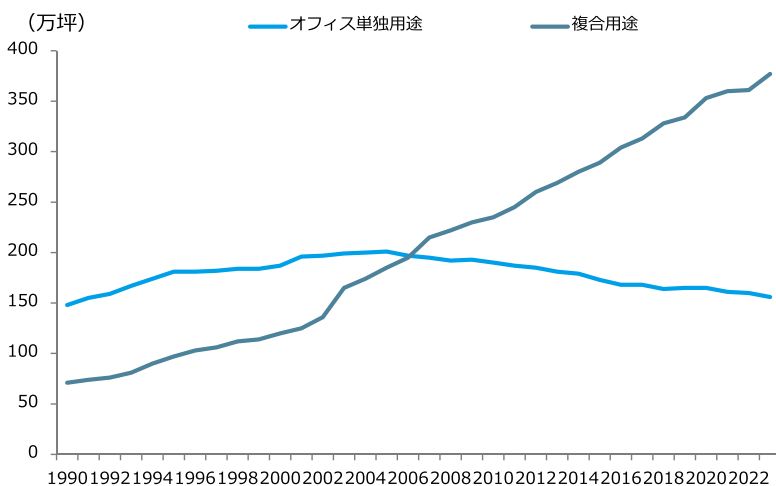
分析対象全体をみると、DIは2019年までプラスで推移していたが、2020年に0となり2021年、2022年にマイナスとなった。これはコロナ禍の出勤制限に伴うオフィス縮小の動きによるものとみられ、2023年時点では再び拡張が上回っている。大企業では全体と比較して2021年、2022年のDIのマイナス幅が大きく、コロナ禍のオフィス面積縮小の動きがより顕著であったといえる。一方、2023年調査のDIは-1と、拡張と縮小の差は縮まり、全体の結果に近づいていることから、アフターコロナのオフィス再編の動きは、大企業においても縮小に偏っているわけではない。

### 3.2. 300坪以上の区画においてオフィス縮小の動きが顕著

次に、2017年から2023年にかけてザイマックス総研が独自に収集した移転事例のうち、移転前面積と移転内容が確認できたものを対象に、拡張移転・増床、解約・縮小の割合の推移を対象事例全体と移転前面積が300坪以上の事例でそれぞれ示す【図表7】。

対象事例全体では、2019年以前は拡張移転・増床の割合が高く、DIはプラスで推移していたが、コロナ禍の空室率上昇局面にあった

図表5: オフィス単独用途・複合用途別の都心5区大規模ビルストック(延床面積ベース)



集計対象: 都心5区のオフィス用途を含む延床面積5,000坪以上のビル (n=657)

2020年に解約・縮小の割合が大幅に増加し、拡張移転・増床を21ポイント上回った。その後は徐々に解約・縮小の割合は減少し、2022年に再びDIはプラスとなり、直近の2023年には拡張移転・増床が15ポ

イント上回っている。

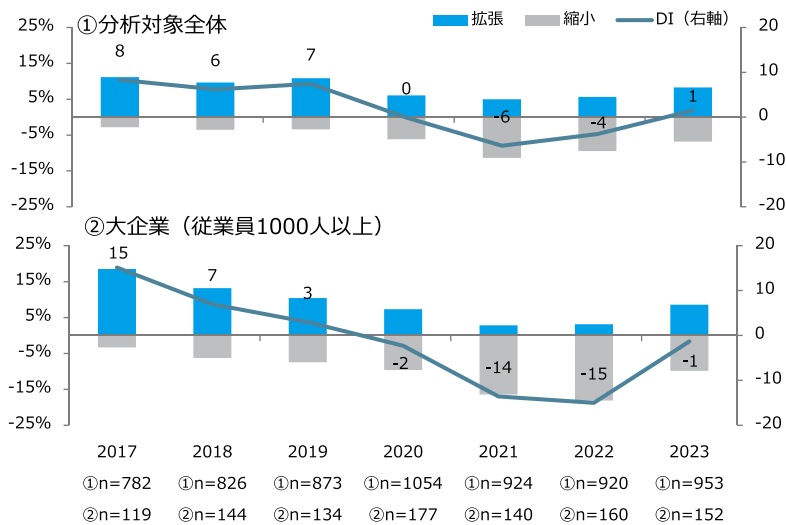
一方、移転前面積が300坪以上の事例に限ってみると、2019年以前のDIはプラスで推移していたが、2020年に解約・縮小が6割を超え、DIは-53ポイントとなった。その

後、DIは徐々に上昇しているものの、2023年においても-22ポイントとなっている。

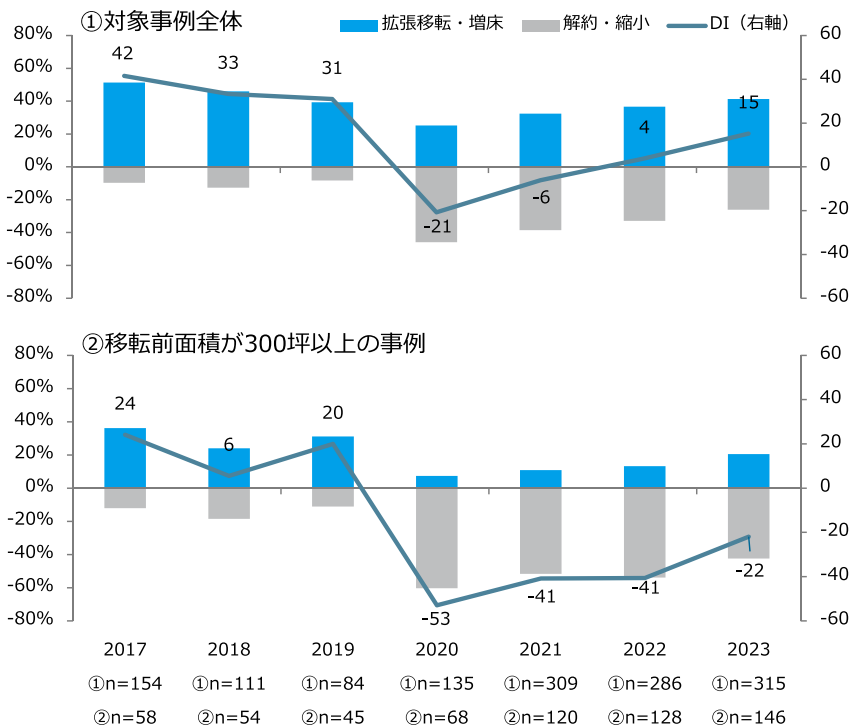
### 3.3. 需要側の動向

オフィス面積の拡張・縮小の推移より、コロナ禍のオフィス面積縮小の動きは大企業や大規模区画に入居するテナント企業においてより顕著であることがわかった。背景としては、ハイブリッドワークの導入など働き方を変化させることに対して大企業がより積極的であることや、大規模区画では小規模区画に比べてオフィスを見直す余地が大きく、縮小した場合の固定コスト削減効果が高いことなどが考えられる。これらの要因から、大規模区画の需要が減少し、大規模ビルの需要減少につながった可能性がある。一方で、アフターコロナに向けた出社回帰や出社したくなるオフィス作りといった動きもみられ、直近では大企業においても拡張と縮小との間の差が小さくなってきている。今後のオフィス需要を考える上では、企業の働き方やオフィスの使い方がどのように変化していくかが注目される。

図表6：企業規模別オフィス面積の拡張・縮小割合およびDI



図表7：区画規模別オフィス面積の拡張・縮小割合およびDI



## 4. 今後のマーケットを占う上でのポイント

ここまで、「近・新・大」の要素に着目したコロナ禍前後でのオフィスマーケットの変化を確認し、その背景を供給、需要それぞれの側面から分析した。空室率の推移からは、コロナ禍以前と比べ、「新」や「大」のビルとその他のビルの間での空室率の差が縮小したことが確認された。

特に「大」において、規模が大きいビルほど空室率が低いというコロナ禍以前の傾向がみられなくなっている。その背景として、供給側では都心部の大型ビルストック、中でも商業店舗やホテルなどを含む複合用途のビルが増加し、大規模ビルにおけるビル間競争が激化したことや、需要側ではコロナ禍のオフィス縮小の動きが大企業や大規模区画で特に活発であったことにより、大規模ビルの優位性が低減したことが考えられる。

これらを踏まえ、本章では、供給、需要それぞれの観点から今後のオフィスマーケットを占う上で重要と考えられるポイントについて考察する。

#### 4.1. 供給面からのポイント

##### 建設費高騰による新規供給への影響

建設資材価格の高騰や、建設業界における2024年問題と呼称される時間外労働の上限規制の適用による人手不足などの要因によって建設工事費は高騰しており、依然として鎮静化の兆しはみえない。あるビルオーナーからは、今年竣工した大型ビルと同規模のビルをこれから計画する場合、建設費は1.5倍以上になるという声があった。別の大型ビルの建替え計画でも、建替えに向け一時閉鎖したものの、計画が延期され既存ビルでの営業再開が決定されるなどの動きが起こっている。近年は都心の大型複合開発が供給の中心となっていたが、建設費の高騰や工期延長によって開発の事業判

断はさらに厳しくなるだろう。このような事態は今後の新規供給に大きな影響を及ぼすと考えられる。

##### 築浅物件の賃料動向

建設費が高騰する一方、築浅大規模ビルの新規成約賃料はコロナ禍以前の市場全体の空室率が低かった時期と比べて低い水準で推移している【図表8】。築1年以内のビルを対象とする新規成約賃料単価は、2017年に40,000円近い値を付けてピークに達した後、横ばい・下落傾向が続き現在は平均31,000円前後での推移が続いており、高騰する建設費の価格転嫁は難しい状況であると指摘できる。本稿で確認した通り、築浅ビルの空室率が相対的に上昇している中、市場全体として新築ビルの賃料水準の動向を見通すことは難しく、各ビルにおいて賃料を高める付加価値をデザインする重要性が高まっていくと予想される。

#### 供給面の考察

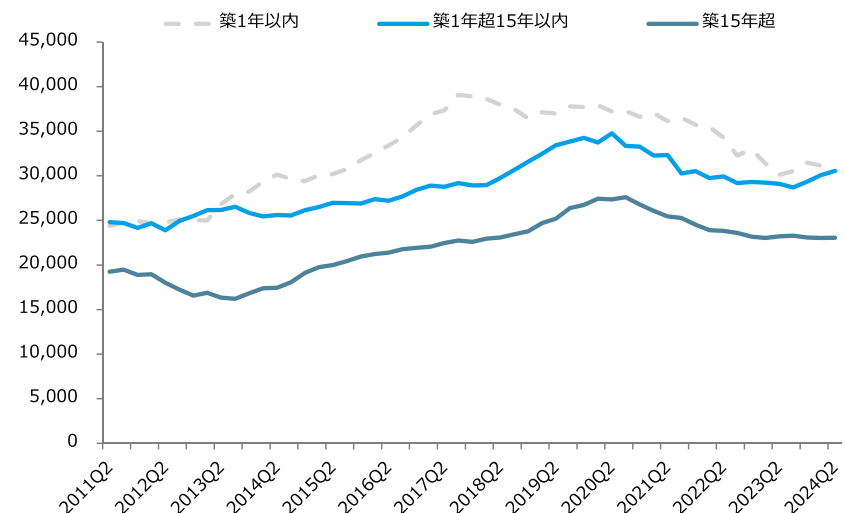
以上の建設費の高騰や築浅ビルの賃料単価上昇が限定的な現状を踏まえると、今後は従来と同じ考えのままオフィス供給を行うと採算を取ることがより困難になっていくと考えられる。その中で、単純にレンタル単価を高めるようなビル開発ではなく、テナント専用ラウンジを設置する、ユニークな共用設備を備えるなど、付加価値を付けるための工夫がなされた開発が増えると予測される。また、ビルを取得後、建て替えるのではなくリニューアルを選択してバリューアップするケースも多くなっており、築年数やビル規模に限らず、バラエティに富んだビルストックへと推移していくことが見込まれる。

#### 4.2. 需要面からのポイント

##### 企業の働き方の多様化

コロナ禍を経て、多くの企業でメインオフィスとテレワークを使い分

図表8：大規模ビル（延床面積5,000坪以上）での築年数別平均新規成約賃料の推移（四期移動平均）



集計対象：東京23区のオフィスビルの成約事例情報 (n=9,964)

けるハイブリッドワークが浸透し、新型コロナウイルス感染症の5類移行後も各社各様の方針がとられている。ザイマックス総研の最新の需要調査(「大都市圏オフィス需要調査2024春」)での企業の出社率の実態と意向【図表9】からみても、今後も社会全体としてコロナ禍以前のような完全出社ベースへと回帰していくとは考えにくい。したがって、ハイブリッドワークを前提にしつつ、企業のオフィス需要を把握していく必要があるだろう。

### オフィスに求められる機能の多様化

需要調査からは働き方の多様化だけでなく、企業がオフィスに求める要件も多様化していることもわかる【図表10】。今回確認した「近・新・大」の要素に関する項目では、「交通利便性の高い立地にある」は86.3%と最も多くの企業があるとよいと回答しているものの、「ビルが築浅である」(15.3%)、「ビルが大規模である」(10.3%)はその他の多くの項目の回答数を下回っており、需要側は新しさや規模そのものよりも機能面を重視していることがわかる。各ビルオーナーは、所有するビルが今後も競争力のあるビルであり続けるため、テナント企業のニーズを把握しつつ、創意工夫を行っていくことが重要となるだろう。

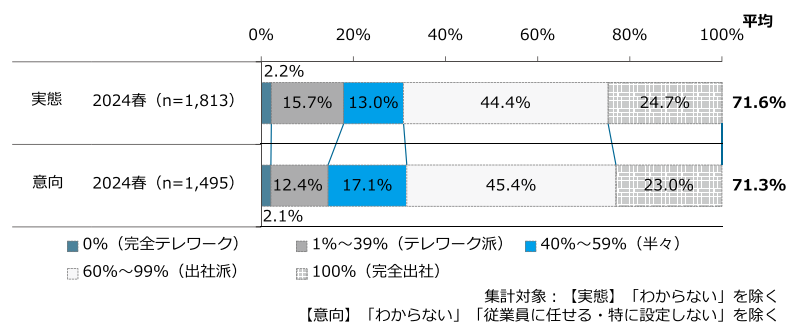
### 需要面の考察

以上の働き方の変化やオフィスに求める機能の多様化は、企業のオフィスビル選びに影響を与えるだろ

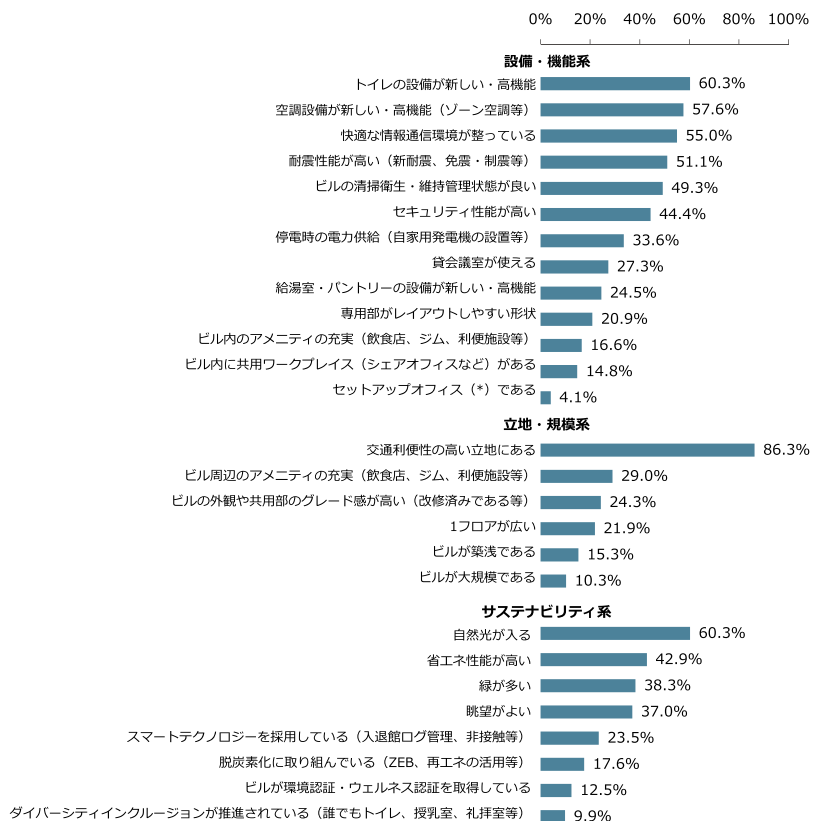
う。企業が必要なオフィス面積を検討する際、これまで通りの週5日出社を前提とする場合と、ハイブリッドワークを行う場合では必要座席数の考え方が異なってくる。また、専用部内にどのようなファシリティを必要とするかも、オフィス面積を決定する上で重要な要素となる。オ

フィスビルを選択する中では、環境性能やテナント専用ラウンジなど、ESGやウェルネスの観点の重要度も増していくと考えられる。これらのオフィス環境は、生産性やワークエンゲージメントの向上にも結び付き、企業のサステナビリティに影響する要素としてより重要となるだろう。

図表9：出社率の実態と意向



図表10：メインオフィスを設置するビルにあるとよい要件



## おわりに

本稿で示したこれまでのオフィスマーケットの動向と、供給および需要の両面からみた今後のポイントを踏まえると、これからのオフィスマーケットでは「近・新・大」といった画一的な基準だけではなく、多様化・複雑化がより進んでいくと考えられる。

供給面では、十分な量の既存ストックがある中、オフィスビルにど

のような付加価値をつけて差別化するかについてより検討する必要があるだろう。また、従来の基準では評価されなかったビルにおいても、新しい価値を付与することで評価される機会が生まれやすくなるとも考えられる。

一方、需要面では、良い立地の新しくて立派なビルという、従来通りのビルを評価する目線だけでなく、

自社に適合する働き方やオフィスに求める機能を考え、それらを実現するためにどのようなオフィスを選ぶかについて検討する傾向がより強くなるだろう。

今後、どのようなアイデアを持ったオフィスが現れるか、また、どのようなオフィス選択の価値観が浸透していくのか、引き続き変化するオフィスマーケットに注目していきたい。

### 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「103 不動産投資の基礎」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。からくさ不動産みらい塾塾頭。

### やまかた としひこ

1991年日本生命保険に入社、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。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。不動産証券化協会市場動向委員会委員長（2023～2024）、学習院大学経済学部卒、からくさ不動産みらい塾講師。

### そがべ てつと

2022年ザイマックスグループ入社。株式会社ザイマックス不動産総合研究所にて不動産マーケットの調査分析・研究、ザイマックスグループの事業部門におけるデータ活用・分析を担当。2022年京都大学大学院工学研究科建築学専攻博士後期課程修了、博士（工学）。