

オフィスビルを取り巻く現状と課題、ビル業界の将来像

ガイマックス不動産総合研究所 代表取締役社長 中山 善夫
主任研究員 山方 俊彦

はじめに

近年、オフィスビルを取り巻く環境は急激に変化している。コロナ禍によるリモートワークやハイブリッドワークの普及が、従来のオフィス利用スタイルを大きく変えた。この変化に対応できるビルはテナントニーズを的確に捉えて競争力を維持できるが、対応できないビルは収益性の低下や資産価値の下落リスクを抱えることになる。これからのビルオーナーには、社会的責任と環境配慮を両立させつつ、オフィスビル事業の持続可能性を確保する新たな戦略が求められる。

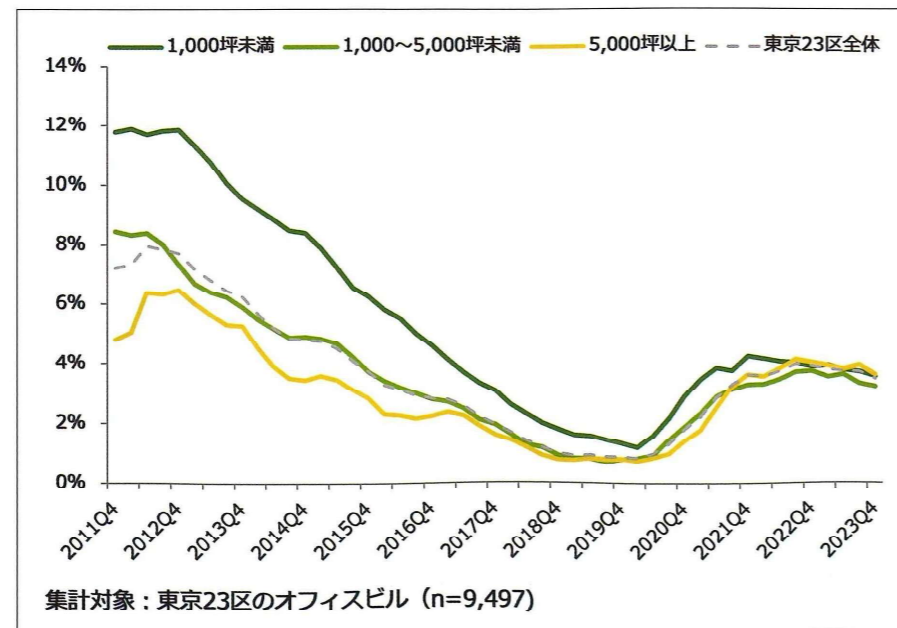
1. オフィス市場の現状

コロナ禍を経て、現在のオフィス市場は緩やかに空室率低下と賃料上昇が続く回復基調にある。その一方で、市場の中身は以前と異なった様相をみせている。

①オフィス市場の変化

オフィス市場はコロナ禍により空室率が上昇、賃料が下落していたが、2024年を通し回復基調にある。ただし、市場の中身はコロナ禍前まで一般的に浸透

していた「近・新・大のビルが有利」という従来の価値観が変化している。空室率の推移をそれぞれの属性別にみると、コロナ禍前と比べ、「近（最寄り駅からの距離）」では大きな変化はなかったものの、「新（築年が浅い）」や「大（延床面積が大きい）」は格差が縮小している。特に、規模が大きいビルほど空室率が低いというコロナ禍前の傾向は、現在ではその優位性が見られなくなっ



図表1 規模(延床面積)別の空室率推移
「近」「新」に関しては、2024.07.10「オフィスマーケットの変化を読み解く」を参照

た(図表1)。その背景には、供給側では都心部の大規模ビルストックが増加して競争が激化したこと、需要側では大企業や大規模区画で縮小の動きが活発であった動きなどが影響していると考えられる。

②テナントのニーズの変化

需要サイドであるテナントのニーズも急速に変化している。ハイブリッドワークの普及に伴い、従来のように困

定的なオフィススペースに加え、必要に応じて柔軟に利用できるフレキシブルなサービスを求めるテナントが増加している。具体的には、コワーキングスペースやシェアオフィス、サテライトオフィス、ワーケーション施設など多様な働く場が増えている。メインオフィスに求める価値も変わってきており、単なる業務を行う「場」としてではなく、そこで生産性の向上や従業員の満足度アップ、社内のコミュニケーション活性化につながるかという、「働く人の視点」が重視されるようになってきている(図表2)。

③新規供給の動向

供給サイドから見ると、2025年の新規供給量(賃貸面積)は17.2万坪と、過去10年平均の16.2万坪をやや上回る見込みである(図表3)。2025年から2028年の4年間の合計供給量は60.1万坪となり、2024年末時点のオフィスストック(1,313万坪)に対して4.6%(年平均1.1%)程度の増加に留まると予測される。今後の供給の多くは都心部の大規模ビルであり、①で述べたように、大規模ビル間における競争はますます激化していくと考えられる。

2. オフィスビル事業における課題

オフィスビル事業は、中長期的にさまざまな課題を抱えている。ガイマックス総研が2024年8~10月にビルオーナーを対象に行ったアンケート(対象:複数棟、大規模ビルオーナー)によれば、今後のオフィスビル事業の見通しについて、短期的(2~3年後)には楽観派が悲観派を上回っていたものの、中長期的(5~10年後)には悲観派が楽観派を上回った(図表4)。なお、2023年10月に公表した中小規模ビルオー

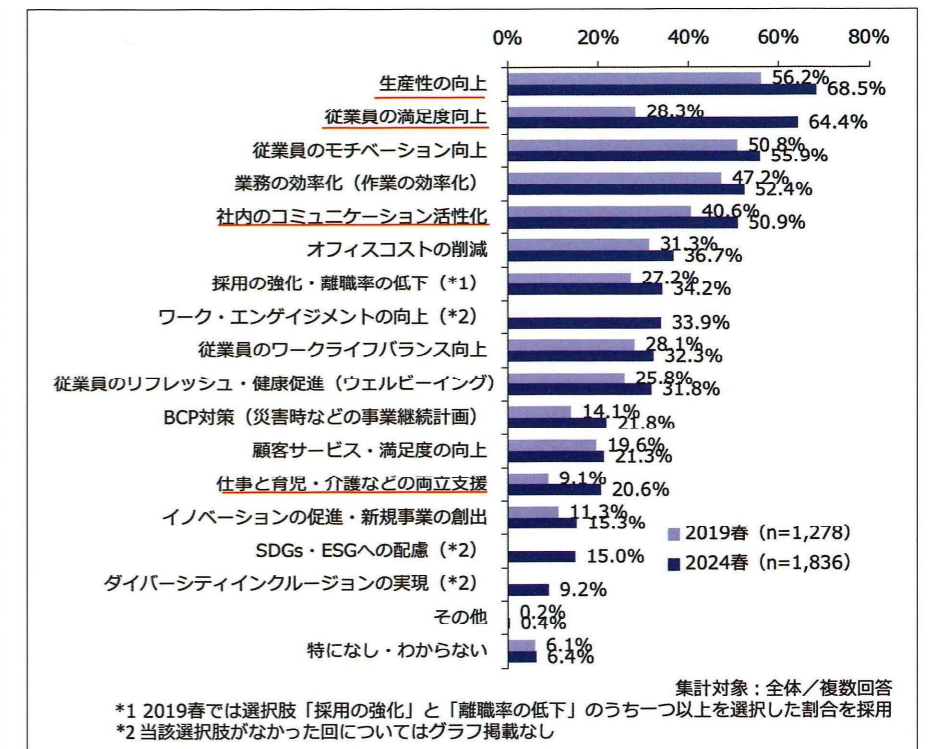
ナーのアンケート結果も同様であった。

今後のオフィスビル事業を不安に思う理由については、「ビルの老朽化」「コストの増加」「空室の増加」「ビルの物理的な寿命」「賃料の下落」が上位

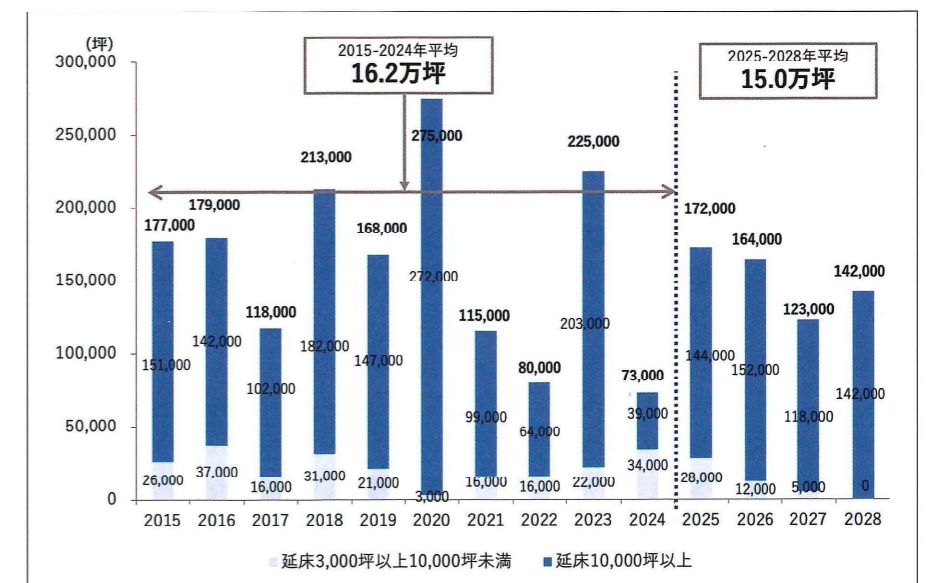
に挙げられている(図表5)。

①ビルの老朽化

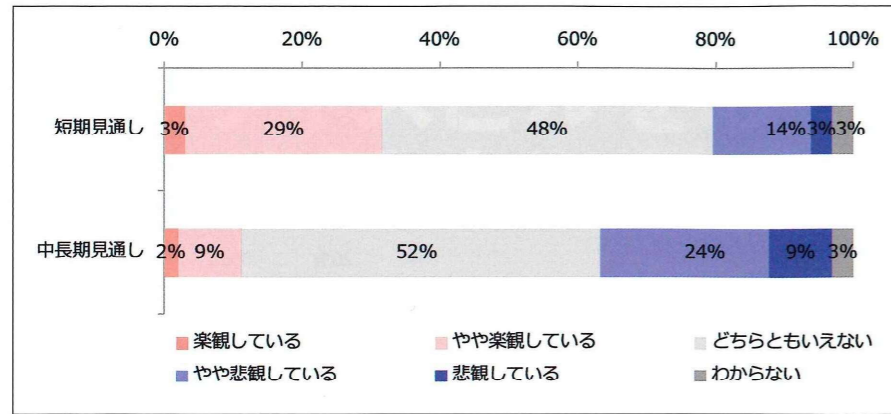
ビルの経年に伴い、設備機器の機能的劣化や社会的劣化が顕著になればビルの魅力を損ねることになる。その



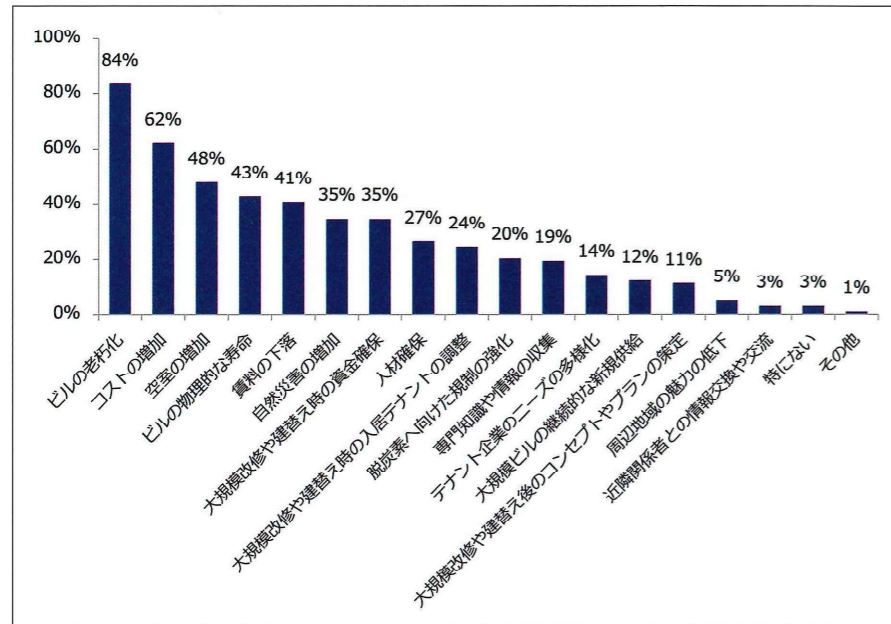
図表2 オフィス施策を実施する上で、重視すること



図表3 東京23区供給量(賃貸面積)



図表4 今後のオフィスビル事業の見通し



図表5 今後のオフィスビル事業における不安

結果として、ビルの収益性や資産価値が落ちるリスクが高まる。建替えは建築費が高騰しており、賃料の大幅な上昇が望めない限り難しい。多くの場合、リニューアルを行い機能の維持・改善を図ることが現実的な対応になる。ただし、リニューアルも多額の投資を要するため、資金の調達や採算性を確保することが課題となる。

②運営コストの上昇

オフィスビル運営にかかる支出は、エネルギー価格、建材費や人件費の上

昇などのため、管理委託費・修繕費・水光熱費・資本的支出（設備更新・改修など）の負担が年々増大している（図表6）。現在のオフィス需要は底堅さを見せているものの、本格的に賃料が上昇する局面ではなく、コスト負担を吸収しきれないケースが増えている。多くのビルオーナーは運営効率化やコスト削減に努めているが、削減には限界があり、テナントに負担を求める動きが広がりつつある。その結果、テナントへのコスト転嫁が進む事例も徐々に増えて

いる。

③空室の増加、賃料の下落

市場メカニズムの観点から見れば、オフィスの需給バランスが崩れて空室が増加すると、賃料は下落し、ビルの収支は悪化する。【図表3】で見たとおり、今後もオフィスの新規供給が続き、テナントのニーズは変化していく。さらに、中長期的には少子高齢化によるオフィスワーカーの減少やAIの進化によるオフィスワークの縮小が予想され、オフィス需要の大きな拡大は期待できないだろう。今後、オフィスの供給増加とテナントの需要減退が進めば将来のオフィスビル事業の大きな足かせになる。

そのほか、ESG（環境・社会・ガバナンス）やSDGs（持続可能な開発目標）への対応もオフィスビル事業における重要な課題となっている。企業や投資家が環境や持続可能性を重視する傾向が強まる中、エネルギー効率の向上や温室効果ガス削減は、法規制や投資家の要求に直結しており、ビルの資産価値や収益性に大きな影響を与えている。環境負荷の高いビルは社会的責任を果たしていないと見なされ、テナント企業から選ばれないリスクが高まる。

3. オフィスビル事業の将来像

オフィスビル事業の将来像を展望する上で、テナント企業がオフィスビルを選ぶ時代に入ったという認識は大切だ。「企業から選ばれるビル」になるために様々な検討を行う必要がある。以下、ヒントとなる項目を挙げる。

①テナントニーズの変化への対応

これからの企業は、従業員のワークライフバランスに十分配慮しつつ、テレワークができるフレキシブルオフィス

を充実させ、「来てもらう」魅力的で快適なメインオフィス作りを行うことが必要となる。ビルオーナーはこうしたテナント企業のニーズにこたえるべく、ビル全体のリニューアルや共用部におけるシェアオフィスや共用会議室、ラウンジといったサービス施設の充実などが求められる。テナント企業が求めるオフィスニーズは多様化・複雑化しており、ビルオーナーはこうした企業のニーズに柔軟に対応していく必要がある。

②テクノロジーの導入によるスマートビル化の推進

テクノロジーの進化と活用はあらゆる分野で発生しており、ビル事業においても例外ではない。テクノロジーの導入によるスマートビル化を進めることは、ビル管理の効率化、エネルギーの節約、テナントの利便性や快適性向上に寄与する。IoTやAIを活用し、ビル全体のデータをリアルタイムで管理・分析し、より快適で安全、かつ持続可能な環境を提供する取り組みは、ビルの高い競争力確保につながり重要性が増す

だろう。

③リニューアルの実施

建築費の高騰を踏まえ、リニューアルではより効果的な追加投資が求められる。空調などの設備更新のほか、エネルギー効率の向上、デジタルインフラの強化、共用スペースの充実などは、テナント満足度の向上や環境対応という点でも重要である。新築よりも低コストで新たな価値を付加していくことは、オフィスビルの快適性を高めるとともに競争力の維持につながる。

④持続可能性と環境対応

脱炭素に向けた取り組みは、ビルオーナーに対しても求められる。持続可能な社会の実現に向け、グリーンビルディングはオフィスビル事業の中心的な課題となっている。ビルの設計や運用におけるエネルギー効率や環境負荷を考慮し、CO2の排出を最小限に抑えつつテナントに快適な環境を提供していくことは、これからのオフィスビル事業において重要である。また、ESGの観点から、廃材の再利用や持続可能な

木材利用により環境負荷を軽減しながら魅力的なオフィス環境を提供することは、テナントに対するアピール材料になるだろう。

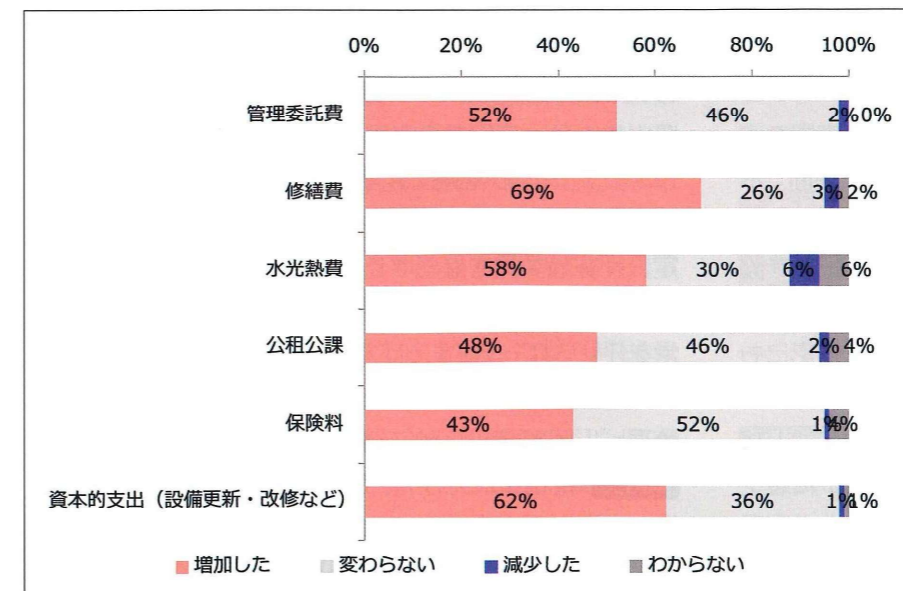
⑤再開発による利便性向上と資産価値の向上

都市部やエリアの再開発は、老朽化した施設の資産価値を大きく向上させる。エリアマネジメントを通じて、地域全体の利便性や魅力を高めることは、周辺の経済発展にも寄与する。再開発は、競争が激化する中での差別化戦略として重要な手段となる。

4. 持続的な成長に向けた課題と展望

コロナ禍を経て明らかになった企業のオフィスニーズに対する量と質の変容は、拡大一辺倒だったオフィスの時代を終焉させるだろう。これからもオフィスビル事業を続けるビルオーナーは、これまで以上にテナント企業のニーズにこたえる姿勢が求められる。また、テナント企業だけでなく地域住民や来訪者に好まれるアメニティを充実させることも大切な要素になる。これらの実践は、中小規模のビルオーナーが単独で行うことは難しいかもしれない。その場合は、近隣のビルオーナーと協力し合い、役割を分担するといった新しい発想も必要になる。こうした試みはエリアの個性ある特徴を生み、街としてのブランド作りにもつながる。

これからのオフィスビル事業は、近隣やテナントと協力し、過去にとらわれない柔軟なソリューションを提供し続ける必要がある。単に「場所」を貸すのではなく「価値」を提供することを意識し、「選ばれるビル」を目指していくことが重要になる。



図表6 直近1年間のビル運営にかかる支出項目の動向