第66回 ビル経営サミットin関西 紙上再現

例年は200名前後の来場者を集める「ビル経営サミットin関西」。今回はソーシャルディスタンス確保のため座席の間隔を空け約70名が参加。このほか、ユーチューブでのライブ配信も実施。オフィスや自宅から参加する視聴者も多かった。

第1部 ―基調講演―

大阪オフィス市場の見通し

～新型コロナウイルスの感染拡大を踏まえた市場の見通し～

ニッセイ基礎研究所
金融研究部　不動産投資チーム
吉田　資氏

1月には8割が「好況」影響はリーマン以下か

まずはコロナショック以前の市場の景況感について確認しておきたいと思います。弊社が行ったアンケートをもとにお話しいたします。弊社では毎年1月に、不動産の専門家や実務家の方、200人くらいに不動産市況についてのアンケートを実施しており、回答率は6割くらい。今年は1月中旬に実施しましたので、コロナショック以前の状況です。

1月時点の景況感をお聞きした質問では、8割がプラスと回答しています。6カ月後の景況感をお聞きした質問では、今の好況な市況が続くとの回答が大半でした。期待できる投資先をお聞きした質問では、1番多く挙がったのが物流施設、次にオフィスビル、次にデータセンター、海外不動産といった順番でした。オフィスと物流施設は賃料も上がっていましたので、期待できるという評価になったかと思います。

次に、市場のリスクについても毎年お聞きしています。最も多かったのが国内景気。次が地政学リスクと自然災害でした。最後にお聞きしたのが、不動産価格のピークがいつになるかです。最も多かったのは2020年ですが、2021年以降という回答も多く、東京オリンピック後も価格上昇が続くとみる方が増加していました。昨年は2019年と回答した方が最も多かったので、比較してみると強気の方が増えたといえます。

ここからはまず、東京におけるコロナウイルスの影響について考えていきたいと思います。これまでの好況は、オフィスワーカーの増加、働き方改革によるオフィス環境の変化、サードプレイスオフィスの増加の3つの要因によるものと考えています。東京のワーカーで多いのは、IT・情報通信、学術研究、専門サービスなどです。こうした業種の伸びがオフィス需要を支えていたと考えています。この3月には就業者数が4年ぶりに減少、失業率も4%が予想されています。今後、弱含みしてしまうと考えています。2016年からの働き方改革には企業が熱心に取り組んでおり、オフィス環境における課題についてもこれまではコストダウンが多かったのですが、社内コミュニケーションとか、別に見ますと、2020年以降、梅田や新大阪、淀屋橋などで少し空室率が悪化します。東京と同様、大阪でも新規開発によって空室率が上がります。就業者の数は2015年以降増加しておりましたが、2021年には1033万人から1026万人へと減少。有効求人倍率もコロナショックにより急速に低下し、失業率は2・6%から4・0%に悪化します。オフィスニーズを支えてきたワーカーの増加が見込まれませんので、空室率、賃料への影響も出てくるものと考えられます。企業の景況判断も急激に悪化し、負担の大きい経営課題には、人件費に次いで2番目に賃料の支払いが挙げられています。賃料が大きな負担になっている事業者が増えているものと見られます。

一方で大阪でもテレワークが普及し、大阪府の実施率は約3割となっています。業種別にみると情報通信業が最も多く、次いで金融業・保険業、学術研究、専門・サービス業が高くなっています。大阪でも、在宅勤務とオフィス勤務を組み合わせた新たなワークスタイルが定着する可能性があります。

2025年に開催を目指している大阪万博は約2兆円の経済効果を見込んでおり、オフィス需要にもプラスの効果が期待されています。ただし2020年10月に開催を予定していたドバイ万博は1年延期され、万博との相乗効果が期待されていたIRの全面開業は2027～2028年にずれ込む見通しとなりました。万博の来場者数や、万博を見込んだ施設開発計画への影響が懸念されています。大阪では2014年以降、オフィスビルの新規供給は限定的でしたが、2022年には「大阪梅田ツインタワーズ・サウス」や「日本生命淀屋橋ビル」、JR西日本不動産開発による「（仮）新大阪オフィス計画」など大規模ビルの竣工が複数予定されており、新規供給量は5万坪をこえる見込みです。

こうしたことから、大阪の成約賃料は2019年を100とした場合、2020年には95まで下落するとみられます。今後の経済の回復とともに一旦は上向くものの、2022年の大規模ビル竣工に伴う空室率の上昇などにより、2022～2024年にかけては弱含みで推移するものと思われます。

第2部 ―特別講演―

コロナの影響から読み解く 現状・今後の関西不動産マーケット

オフィスナビ
大阪本社　営業部　統括マネジャー
齊藤　亮一氏

足もとのリアルな景況 中小に新たなニーズも

まず、当社への問い合わせ数の推移からオフィスニーズを見てみます。当社のデータから、足元のリアルな部分をお伝えできればと思います。

当社が運営しておりますオフィス検索サイト「オフィスナビ」のページビューは月間60万、年間700万ほどで、仲介会社が運営する検索サイトのなかではトップクラスであると考えています。問い合わせのうち、8割が300坪未満以下のオフィスを希望されています。10名くらいの中～小規模、ベンチャーや、あるいはこれから法人を設立するといったような企業からの問い合わせが多いのですが、こういった企業にご紹介するのは主に小型のビルになります。

今年の1～6月までの実際の問い合わせ数を見てみますと、3月までは特に例年と変わりなく、コロナの影響は見られませんでした。強いて言えば3月の後半、東京で動きがでてきたというところです。4～5月、緊急事態宣言が発令され経済が動かなくなってくると、世間と同様に問い合わせ件数も減ってきます。ところが6月になりますと、直近12カ月間で最多のお問い合わせをいただきました。これが4～5月に緊急事態宣言で止まっていた反動であると見ています。大阪で見てみますと、4月は前年同月比で3割減、5月はさらに減り4割減でした。

オフィス移転・開設の目的の変化について今年1～6月までのデータから見ますと、4月以降はコスト削減を目的とした移転が1～3月の2・5倍になって出てきました。如実にコロナの影響を感じる部分かと思います。

続いて拡張を目的としたオフィス移転の問い合わせについてです。コロナの影響でオフィス拡張は減少したという考えがあったのですが、データをとってみるとそういったことはなく、拡張移転ニーズも相変わらず堅調に推移していました。4～5月は減少しましたが、6～7月は順調です。これは前述のとおり、お問合せをいただくユーザーが大企業ではなく、中小や小規模、ベンチャーや新規開業が多いためもあるかと思っています。

2020年から2021年にかけての見通しについて、日々現場で感じるのは、明らかに空室が増えているということです。Aクラスビルでは3%ほどの空室率ということですが、個人的に中規模以下のビルでは常に5%以上のストックがあると感じています。そして日々営業しているなかで、Aクラス、中型、小型とも空室率は悪化しているとも感じます。一方で、まだ現時点では賃料下落には至っていないと思います。ここ4～5年くらい、大阪も賃料が右肩上がりを続けてきました。なかでも梅田周辺は最も上昇率の大きかったエリアですが、こうしたところでは賃料上昇も一服するかと考えています。そして年末から来年にかけて、下げ幅は個々のビルによって異なるでしょうが、下げてくるかと見ています。例えばリーマンショックの際はフリーレント5カ月間がスタンダードという状況になりました。今現在はそういう状況にはありませんが、最近ビルオーナーさんやリーシングの担当者さんとお話ししていると、「もしいいテナントさんがいるのであれば、フリーレントの相談に乗らなくもない」といったニュアンスの言葉をお聞きすることが増えました。今後、入居条件の緩和がでてくる可能性を感じています。

もうひとつ、フレキシブルオフィス、レンタルオフィスやコワーキングスペースといった、執務環境が整備されているタイプのオフィスのニーズを感じます。リモートワークへの対応であるとか、初期費用、内装費用の削減などもあり、こうしたオフィスへのニーズはさらに増えていくと思います。また先ほど、今後は大型、中型、小型ともに空室率は悪化するというお話しをしましたが、なかでも特に大型ビルでのリモートワークがすすむなか、空きスペースとなる部分がいらないんじゃないかという事例が増えていると感じています。大型ビルから中型ビルへ、またリスク分散のため、分室を設ける。こうしたニーズが今後増えていくのではないかと考えています。そしてそのニーズの受け皿に、中・小型ビルがなっていくのではないかと思います。

最後に、需要を取り込むための施策を二つお話しします。一つ目がVR内覧。こちらを採用することでイメージがわきやすくなるのですが、内装を施したセットアップオフィスやCGと合わせて活用するとさらに効果的です。室内全体が見渡せるため、図面に比べ、物件情報がよりエンドユーザーに届きやすくなります。

もう一つが居抜きオフィスです。店舗ではよく見かけますが、オフィスにおいても居抜きは増えています。当社ではコロナ後、居抜きオフィスへの問い合わせが1・5倍に増えています。それだけコストをかけずにオフィスを開設するニーズが増えているということです。オーナーにとっては空室期間の短縮と他物件との差別化につながり、以前の入居者さん、新しい入居者さん、オーナーの三方よしとなる手段です。今後増えていく中小ビルへのニーズを取り込むために、効果的であると考えています。

三密回避し新しい情報発信のあり方を提案

関心高い「コロナ対策」

万博やＩＲ開催後の大阪市況も注視

今回も来場者に向けてアンケートを実施。どのセミナーも来場者から好評であったが、自身のビル経営の実情は「厳しい」との声も複数あった。また関心事としては、まず「有益なコロナ対策」。またコロナ禍でのテナント動向や不動産市況の予測なども注視する。他には、訪日観光客の激減・経済悪化を乗り越える起死回生戦略や築古ビルの再生事例、サードプレイスオフィスの需要、万博やＩＲ開催までと開催後の大阪不動産市況の予測なども知りたいとの意見が多かった。

第3部

—ビル経営セミナー—

アフターコロナに求められる「ビルの在り方」と築古ビル再生ソリューション

テナントのビルへのニーズは新しいワークスタイルへの適合

このコロナ禍で選ばれるビルのポイントはなにか。まずは、新しいワークスタイルに適合するビルづくり。次に拡大するオンラインコミュニケーションへの対応です。オフィスは作業する場ではなくリアルなコミュニケーションの場だと提唱もあります。テナントが自由に利用できるフレキシブルスペースも大事なのではないかと考えます。

仮に長期間、空室となった場合にテナント向けの共用部として開放し、リフレッシュスペース、もしくは商談スペース、貸し会議室等と新しい働き方に対応できる場として提供してみてはいかがでしょうか。実際の施工例では40坪程度の空室を6つにゾーニング分けをしてプランニングしました。ソファーでゆったり座っていただけるエリア、カウンターで1人でコーヒーを飲んだり仕事できるエリア、センターに大きなロングテーブルを設けてカフェテーブルとしてランチなどをとれるエリア、立ちながらお話ができるスタンドエリア、個室ブースを設けて商談をしていただいたり、採用の面接とかもしていただけるような商談エリア、大人数で借りられる貸し会議室のミーティングエリアの6つです。ビルで働くワーカーの方々が、それぞれのシーンで自由に使えるような空間に設計させていただきました。採用活動でもデザイン性の高い共用部分で面接をすることで企業の採用率を上げていくというのも一つビルができる努力なのではないかと考えます。これはビル側が提供する空間ではあるのですけれども、このような空間が既存テナントの満足度向上の1つにつながるのではないかと考えています。

今回のコロナ禍でオンラインツールを利用した会議などが普及しましたが、ビル内に周りの音を気にせずに電話等の作業ができるブースが1つでも2つでもあれば、どこでオンラインでの会議を行おうかと悩む必要もなくなると思います。

また会議室に関しては、これからコロナの影響で移転される企業様は床面積の縮小をせざる負えない中で会議室を自社に設けることが難しくなります。もし移転先に共有で使える会議室があれば入居するポイントの一つになるでしょう。

ビルが満床でも実は未活用のスペースがあります。たとえば1階にかつて公衆電話が置いてあったスペースが多々見受けられます。このスペースを簡易的な電話ができるコーナーにしたり、ＢＣＰ対策につながる備蓄置きのベンチをつける。入居者は少し腰かけて電話することができます。

また注目しているのは給湯室です。昔の古いビルにはやたらと広いキッチンが入っています。ビルの給湯室も何かテナントへプラスアルファの価値を提供できる空間にならないかと考えまして、あるビルでは旧来型の大きなキッチンのサイズをダウンさせていただいて、リフレッシュスペースとテレフォンスペースへリニューアルさせていただきました。キッチンサイズを半分にして、残りの半分にカウンターを設置してあげてちょっと肘をかけて電話したり、コーヒーを飲めるスペースを設けさせていただいた。たかが給湯室なのですが水回りということで、内見に来た際に女性の方も見られる方たくさんいられると思います。なので、その時に何か活用できるテナント様のためになる空間にリニューアルしてあげることも価値の上がる一つの手法ではないかと思います。

ノットコーポレーション
取締役
神谷　奈緒美氏

再生・リノベーション各オーナーの取り組み

奥田　レ・コネクション(京都市下京区)は、「人を結び　街を紡ぐ」をスローガンに2016年に設立しました。不動産流通業を基盤に、不動産の企画・建築、また宿泊事業や飲食業など、仕入れから物件の運営に至るまでトータルでのプロデュースを実施。特に京都の京町家を改修して、宿泊施設や飲食店、オフィス等へ再生し、自社ブランド「紡」としての運用・活用しており、不動産を通じて「京都」の未来を紡ぐ担い手になりたいと考えています。京都市内では現在52棟の「紡」ブランドを展開しておりますが、内自社保有の物件は3棟。店舗は8棟。合計11棟が自社直営の店舗です。ほとんどは宿泊施設、バケーションレンタルとして運用していましたので、今回のコロナ禍では多大なる被害を受けました。一方直営の11棟以外は、各オーナーから委託契約を受けて当社が運営しています。その他にも施設の活用として、ワークショップやイベントを企画し開催してきました。

大熊　一般社団法人である全国古屋再生推進協議会(大阪府東大阪市)は、中古の戸建てを買い上げて賃貸収益を得る、「中古戸建専門」の投資家が集うコミュニティです。2014年に設立して以降、現在は会員数が500名を超えました。加盟する会員が安心して戸建て投資ができる仕組みづくりを行っています。現在の活動拠点は関西・関東・金沢で、準備中の地域が福岡と熊本です。会員は古家・空き家の戸建て賃貸のノウハウや知識をネットで通じて学んでもらう「オンライン講座」を聴講し、その後学習した会員に対しては、協議会から認定資格を与えて活動してもらう仕組みです。戸建て賃貸における1番のポイントは家賃収入。続いて工事額。この家賃収入と工事額から利回りを算出して物件購入等を検討するため、「家賃相場に応じたリフォーム工事ができるのか」が、重要。この課題に直面した会員をサポートするために、「古家再生士®」と言う協議会認定の工事会社もあり、システム化された組織となっている。ちなみにフランチャイズで、全国でサポートが可能。また会員同士の情報交換やコミュニティ形成などができる環境も特長です。

全国古家再生推進協議会
理事長
大熊　重之氏

第4部

—パネルディスカッション—

ウィズコロナ・アフターコロナを見据えた不動産オーナーの取り組み

正木　錢屋本舗(大阪市天王寺区)は、食品を扱う企業です。1910年・明治43年創業、今年で110年になります。創業時は手焼きせんべい屋として始まり、戦前はビスケットなどのお菓子メーカーでした。戦争・空襲によって、当時は難波や江戸堀にあった工場と日本橋にあった店が焼失し、住まいの有った上本町に集まって戦後の復興に繋がりました。食品ギフト会社として成長してきたこともあり、不動産オーナーとしては素人と思っておりますが、当社なりの魅力や良さを生かして現在は不動産を運営しております。「錢屋本舗本館」のリノベーション自体は5年前に行いましたが、ことの始まりは家業を次いだ今から約20年前に遡ります。当時はバブルが弾けて間もない時期で、会社や街も元気がありませんでした。街の回復に時間を要しましたが、地盤の良さや周辺に学校が多いこと、病院も近いなどが影響して高層マンションが集積します。しかし商店街や店舗の回復はまだまだ。ですがマンションデベロッパーは、学校が多い理由で「文教地区」として宣伝します。当社が思う本当の「文教地区」は、しっかりと文化的なものを発信する地域のことであり、これら状況を踏まえ「生まれ育った街を何とかしたい」と思い始めました。

錢屋本舗
代表取締役社長
正木　裕也氏

売上は90～95%減 国内需要を視野に

奥田　従前の宿泊事業は、どこも概ね90%以上の稼働率を維持できていましたが、感染が危惧され1月に入ると、海外からの訪日観光客のキャンセルが増加。3月から5月まではほぼ皆無の状態。宿泊の売上に至っては90～95%減でした。6月の連休明けからは、少しずつですが宿泊施設の稼働率も回復傾向に向かいます。私自身は国内の宿泊者からも好まれると思っておりましたので、国内需要も取り込む形で動き出しました。リモートワークのオフィス、非日常の体験・提供などを行ってきました。

大熊　戸建て賃貸のリーシングは緊急事態宣言以降、通常に戻りつつあります。ですが物件を購入する投資家にとっては、緊急事態宣言で購入する機会が無くなりました。協議会で積極的に開催してきたセミナーや物件見学ツアーなども中止。対策としてオンラインによる物件見学ツアーを6月から開始。もし第2波・3波が来ても問題なく機能でき、全国で問題となっている空き家対策や個人投資家にとっても希少な年金対策になるのではと見ています。

正木　コロナの感染が危惧される前までは、カフェの利用客やオープンキッチンを使用した料理教室、イベント等々で賑わっていました。当社も定期的にイベントや催し物を企画・開催することで「街の人が集う場所」として機能してもらうよう努めてきましたが、やはりコロナ禍では休業・中止を選択しました。ですがちょっとした休憩スペースやコミュニケーションが取れる場所は、少なからず重要があります。宣言が解除されてからは利用客の戻りは早く「やはり必要なのか」と改めて実感しました。

レ・コネクション
代表取締役
奥田　久雄氏