

不動産マーケットリサーチレポートでは注目されているトピックスを中心に、不動産マーケットの様子を分析していきます。

『大阪・名古屋のオフィス市況と今後の見通し』

- 大阪(梅田除く)・名古屋の B・C クラス⁽¹⁾のオフィス市況は比較的堅調
- テレワーク実施率や供給量の違いが要因か
- 今後の大量供給が懸念されるが、企業のオフィスに対する方針が市場の方向性を左右する

(1)本稿における S・A クラスビル、B・C クラスビルの定義は以下の通り。

S・A クラスビル…原則、①2000 年以降の竣工、②駅から 5 分以内、③基準階面積 200 坪以上、④延床面積 3,000 坪以上を全て満たすもの
B・C クラスビル…原則、①2000 年以降の竣工、②駅から 5 分以内、③基準階面積 100 坪以上、④延床面積 1,000 坪以上を全て満たすもの

足許のオフィス市況

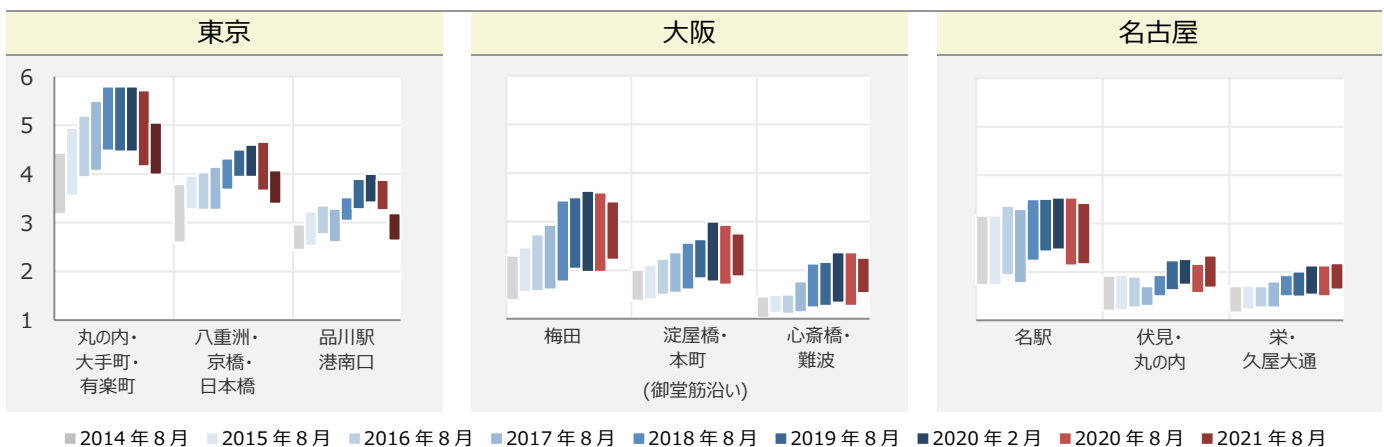
S・A クラスビルは解約相次ぎ、市況悪化が明瞭

コロナ禍以降、企業業績の先行き不透明感、テレワークの進展による必要オフィス面積の減少等を背景に、全国的に S・A クラスビルのオフィス市況は悪化傾向である。

弊社調査(2)でも、東京をはじめ、大阪・名古屋(名駅)の S・A クラスビルに入居する大企業等において、テレワークや経費削減を理由とした一部解約の動きが出ており、賃料の低下が確認された(図表 1)。例えば、大阪の梅田周辺や名古屋の名駅周辺では賃料水準が 3 万円/月・坪超の物件も少なくないが、先行き不透明感や企業のコスト意識が強まる中、相対的に高価格帯の賃料を負担できる企業は限定的であることから、空室の消化には時間を要している。

(2)オフィス仲介会社や PM 会社等を対象に、定期的に行っている「オフィス賃貸市場調査」

図表 1: 賃料レンジの推移 (S・A クラス) (万円)



出所 三菱 UFJ 信託銀行「オフィス賃貸市場調査」

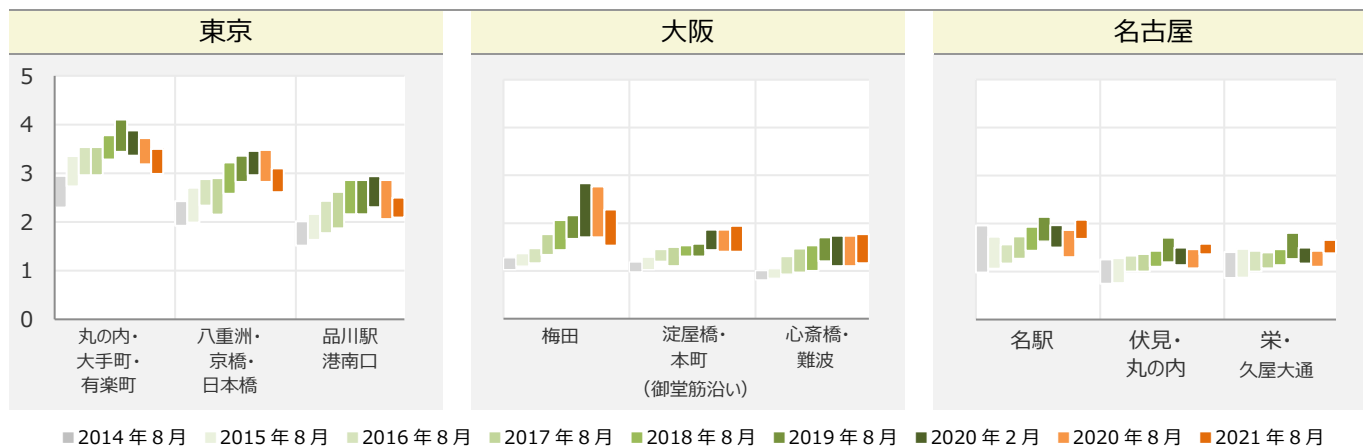
注 賃料は、ヒアリング担当者のマーケット感等を平均して算出した成約ベースの価格。実際の成約賃料から統計的に算出されたものではない。

大阪(梅田除く)・名古屋の B・C クラスは堅調

しかし、大阪(梅田除く)・名古屋の B・C クラスビルの市況は堅調だ。東京の B・C クラスビルの賃料は、一部エリアを除き低下傾向であるのに対し、大阪(梅田除く)や名古屋では上昇している(図表 2)。

地元のオフィス仲介会社や PM 会社等によると、コロナ禍前と比較し需要が目立った減退は見られず、空室が生じても比較的早期に埋め戻しが可能となっている。例えば、大阪では淀屋橋・本町(御堂筋沿い)～難波にかけて、業績好調な生活関連サービス業や人材派遣業等による人員増加に伴う拡張

図表 2: 賃料レンジの推移 (B・Cクラス) (万円/月・坪)



出所 三菱UFJ信託銀行「オフィス賃貸市場調査」

注 賃料は、ヒアリング担当者のマーケット感等を平均して算出した成約ベースの価格。実際の成約賃料から統計的に算出されたものではない。当該調査では、東京の38エリア中、錦糸町・みなとみらいで賃料が上昇したが、それ以外のエリアでは低下している

移転や、賃借面積が20~30坪前後と中小規模の企業・区画においても、Web会議用個室ブースの新設等を理由とした館内増床等が見られる。相場比低い賃料に設定されていた物件では、増賃交渉が行われる例もあり、貸主は比較的強気のスタンスである。但し、賃料水準が相対的に高い梅田ではテナントの引き合いが限定的であり、賃料は下落している。

また、名古屋では、賃料水準が1万円台/月・坪程度の場合、原状回復費用・引越費用等を鑑みると、より低い賃料の物件への移転によるメリットが出にくいため空室が発生しにくく、市況を下支えしているとの声も聞かれた。

東京では貸主がフリーレントを積極的に付与する動きがあり、フリーレントの平均期間が3~4ヶ月程度(2020年調査)→5~6ヶ月程度(2021年調査)と長期化しているほか、移転費用等を貸主側で負担する等の特典でテナント誘致を図るケースも珍しくない。しかし、大阪(梅田除く)・名古屋では、テナントの需要は大きく減退しておらず、フリーレントの長期化には至っていない。

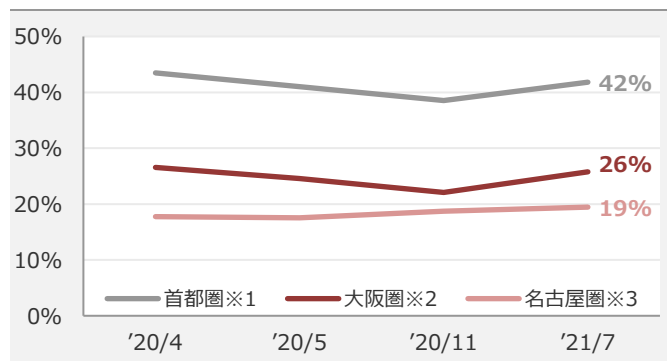
このような市況の違いの要因は何か?本稿では、特に堅調な大阪(梅田除く)・名古屋のB・Cクラスビルに焦点を当て、背景の違いについて需給両面から考察した。

大阪・名古屋特有の背景

【需要面】テレワークの進展と支店経済都市

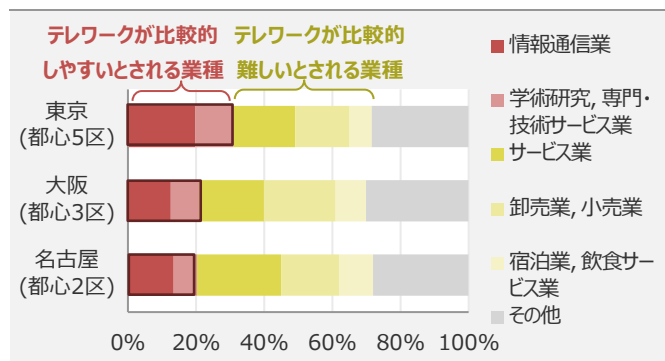
コロナ禍以降、テレワークは制度として一般的になりつつあり、オフィス需要を減退させる理由の一つ

図表 3: テレワーク実施率



出所 パーソル総合研究所調査を基に三菱UFJ信託銀行が作成
 ※1 東京・神奈川・千葉・埼玉 ※2 大阪・兵庫・京都
 ※3 愛知・岐阜・三重 (調査回答者が居住する地域)

図表 4: 事業所が所在するエリア別の業種別従業者数



出所 経済産業省「令和元年経済センサス-基礎調査」を基に三菱UFJ信託銀行が作成
 注 東京・大阪・名古屋の都心区の定義は図表6参照

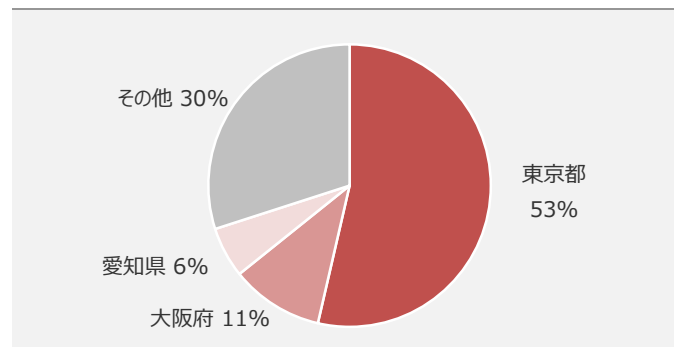
となっているが、その実施率は、東京と、大阪・名古屋では大きな差が生じている(図表 3)。

背景として、大阪・名古屋では、テレワークが比較的しやすいとされる情報通信業や学術研究、専門・技術サービス業の従業者の割合が東京より少ないことが考えられる(図表 4)。また、大阪・名古屋はいわゆる支店経済都市の側面も持つ。テレワークが比較的しやすい職種とされる企画・管理等の本社機能の集積が東京に比べ小さい(図表 5)、一般的に、支社・支店等の拠点は従業員数も本社に比べ少なく、B・C クラスビルを中心に必要最低限の面積しか賃借されていないケースが多い。そのため、仮にテレワークが導入されても必要オフィス面積の減少は限定的で、本社に比べ賃借面積の縮小余地が少ない可能性がある。このような事情が、大阪(梅田除く)・名古屋の B・C クラスビルでは需要の減退が小幅に留まり比較的堅調である理由の一つと考えられる。

【供給面】低水準だった近年の供給量

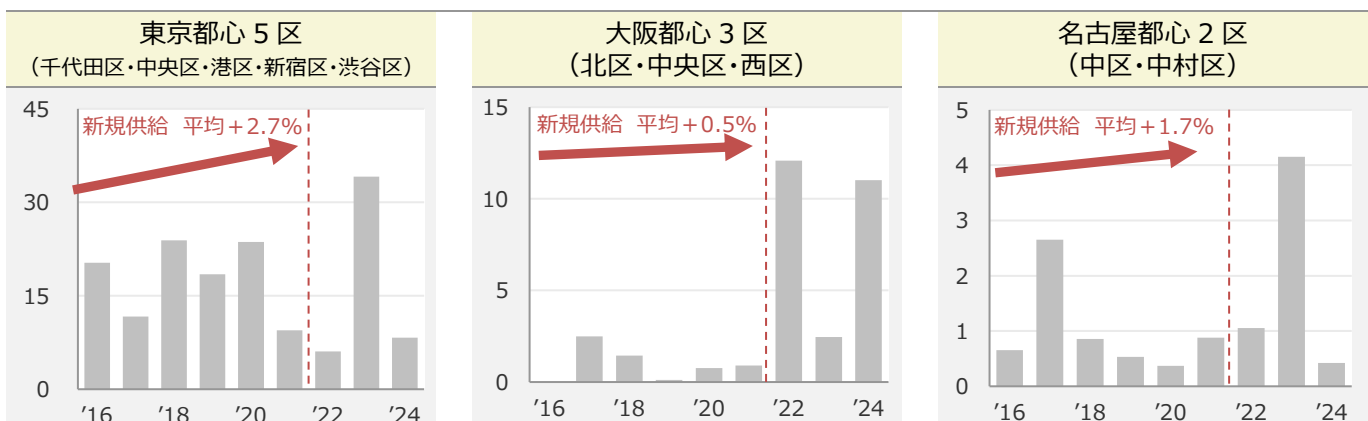
2016～2021 年において、大阪や名古屋(名駅除く)の新規供給量は低水準であった。同期間の毎

図表 5: 上場企業の本社所在地の都道府県別割合



出所 SPEEDA を基に三菱 UFJ 信託銀行が作成

図表 6: 新規供給量の推移(万坪)



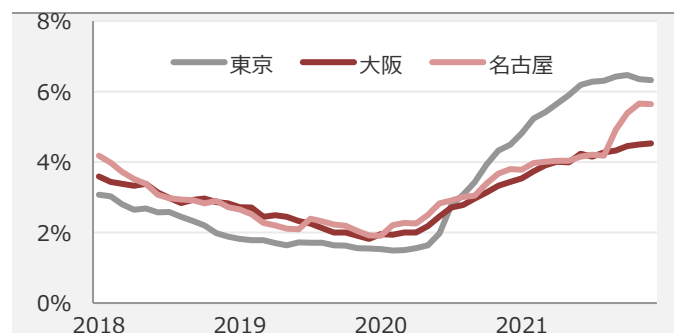
出所 三鬼商事公表データを基に三菱 UFJ 信託銀行が作成

注 赤字は、2016～2021 年の、毎年末のストック面積に対する翌年の新規供給面積の割合の平均値

年末のストック面積に対する新規供給面積割合(年平均)は、東京 2.7%に対し、大阪 0.5%、名古屋 1.7%と、特に大阪の供給の少なさが目立つ(図表 6)。

一方、2013 年以降の景気回復によりオフィス需要が増加、コロナ禍以降も前述の通り、大阪・名古屋では大きな需要減退は見られず、需給バランスの大幅な緩みには至っていない。実際、東京と比較し、大阪・名古屋の空室率の上昇ペースは鈍い(図表 7)。

図表 7: 空室率の推移



出所 三鬼商事公表データを基に三菱 UFJ 信託銀行が作成

注 名古屋の空室率が足許急上昇しているのは、2021 年 9～11 月に S・A クラスビルの供給が集中したこと、特に名駅周辺の大規模ビルにおいて、空室を残した状態で竣工していることが影響している。

今後の見通し

目下の懸念は大量供給だが…

大阪では 2022 年・2024 年、名古屋では 2023 年に大量供給を控えており(図表 6)、これによる需給バランスの緩みを警戒する声は多い。これまで S・A クラスビルの需給がタイトであったため、B クラスビルに入居せざるを得なかったテナント等が、供給の増えた S・A クラスビルに移転することも想定され、それに伴い B クラスビルで空室が発生する可能性もある。

大阪・名古屋の都市特性が市況の下支えとなるか

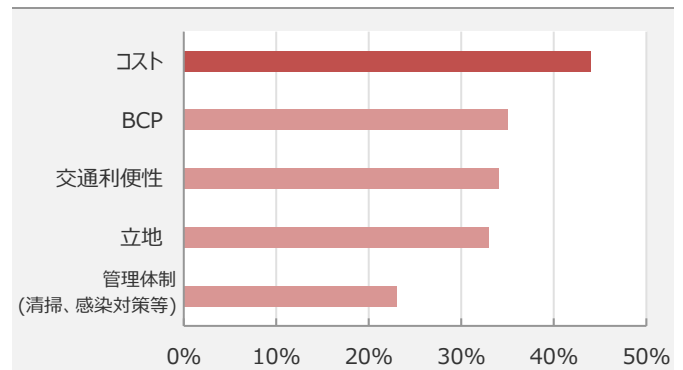
しかし、大阪・名古屋の B・C クラスビルの堅調な市況が、S・A クラスに入居するテナントとは異なり、前述のようなテレワークの実施率の低さや支店経済都市の特性といった背景により支えられているとすれば、それは今後も大きく変わらないと考えられる。

また、弊社取引先への調査では、オフィスにおいて今後重視する項目として「コスト」が最多であった(図表 8)。今後も企業のコスト意識が強まれば、高水準の価格帯の S・A クラスビルでの増床や移転を避け、B・C クラスビルも視野に入れた拡張や移転を検討する企業も出てくるだろう。

したがって、大量供給によるインパクトは S・A クラスビルに比べ、B・C クラスでは限定的となると考えられる。

2021 年 10 月の緊急事態宣言解除以降、企業の事業活動が活発化したものの、2022 年 1 月中旬以降、再び急速に感染が拡大し、多くの自治体でまん延防止等重点措置が発令されている。しかし、コロナ禍も 3 年目となり、経済・事業活動と感染症対策の両立を目指す動きが進んでいる。今後のオフィスに対する方針を弊社で調査したところ、面積の増減を予定している企業が 1 割強、「変わらない」とする企業が約 5 割の一方、「未定」が約 4 割であった。この「未定」としている企業の多くが、まさに今、オフィスの在り方について検討を進めている最中であり、今後のオフィス市況の方向性を決めていくものとして注視したい。

図表 8: オフィスにおいて今後重視する項目



出所 三菱 UFJ 信託銀行「オフィスアンケート」(2021 年 8 月)

注 三菱 UFJ 信託銀行取引先 151 社による回答を集計

三菱 UFJ 信託銀行 不動産コンサルティング部

黒澤 直子

本資料は、お客さまに対する情報提供のみを目的としたものであり、弊社が特定の有価証券・取引や運用商品を推奨するものではありません。

ここに記載されているデータ、意見等は弊社が公に入手可能な情報に基づき作成したものです。その正確性、完全性、情報や意見の妥当性を保証するものではなく、また、当該データ、意見等を使用した結果についてもなんら保証するものではありません。税務・会計・法務等に関する事項に関しては、予めお客様の顧問税理士、公認会計士、弁護士等の専門家にご相談の上、お客様の責任においてご判断ください。

本資料に記載している見解等は本資料作成時における判断であり、経済環境の変化や相場変動、制度や税制等の変更によって予告なしに内容が変更されることがありますので、予めご了承ください。

弊社はいかなる場合においても、本資料を提供したお客さまならびに直接間接を問わず本資料を当該お客さまから受け取った第三者に対し、あらゆる直接的、特別な、または間接的な損害等について、賠償責任を負うものではなく、お客さまの弊社に対する損害賠償請求権は明示的に放棄されていることを前提とします。

本資料は弊社の著作物であり、著作権法により保護されており、本資料の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

本資料で紹介・引用している金融商品等につき弊社にてご投資いただく際には、各商品等に所定の手数料や諸経費等をご負担いただく場合があります。また、各商品等には相場変動等による損失を生じる恐れや解約に制限がある場合があります。なお、商品毎に手数料等およびリスクは異なりますので、当該商品の契約締結前交付書面や目論見書またはお客さま向け資料をよくお読み下さい。

本資料は、「不動産の鑑定評価に関する法律」に基づく鑑定評価書ではありません。

上記各事項の解釈および適用は、日本国法に準拠するものとします。