

2018

5
May

Topics

不動産トピックス

トピックス1

2017年のオフィスビル売買は湾岸部の
大型物件取引がけん引…………… 2

トピックス2

スーパーマーケット業界ではコスト削減や
業務効率化の動きが活発化…………… 6

マンスリーウォッチャー

人口の都心回帰が進む中、人口増加が著しい
東京都中央区で政策転換の動き…………… 8

2017年のオフィスビル売買は湾岸部の大型物件取引がけん引

2017年に公表された上場企業およびJ-REIT等による国内のオフィスビル売買取引額は、1兆5,982億円で前年と比べて23%増加しました。品川や横浜などの東京湾岸部で大型取引が増加したことなどが大きな要因です。以下、オフィスビルの売買取引について動向を整理しました。

100億円以上の取引件数割合が32%となり、本調査開始以来最大に

横浜みなとみらいなどで大型取引が複数成約し、23区を除く東京圏の取引額は4,677億円に

都市未来総合研究所の「不動産売買実態調査^{※1}」によると、2017年(暦年ベース、以下同じ。)に公表された上場企業やJ-REIT等による国内のオフィスビルの売買取引額は1兆5,982億円となり、前年(1兆2,959億円)に比べ23%増加しました[図表1-1]。売買取引額規模別の件数割合は、100億円以上の取引件数が総件数のうち32%を占め、1996年4月の本調査開始以来最大となる([図表1-2])など、大型取引がけん引しました。

立地別では、都心5区^{※2}が2017年は6,545億円となり、前年(5,848億円)に比べ12%増加したものの、全体の取引額に占める割合は41%まで縮小しました[図表1-3]。オフィスビルの利回りの低下(価格は上昇)が続く中、売買取引されるオフィスビルの立地は都心5区から周辺18区^{※3}、更には23区を除く東京圏^{※4}へと広がる傾向がうかがえます。23区を除く東京圏における2017年の取引額は、横浜みなとみらいエリアで大型取引が複数成約したことなどから4,677億円となり、全体の取引額に占める割合は前年の9%から大幅に上昇して29%となりました[図表1-3]。

外資系法人による取得額が3,809億円に増加

買主セクター別では、金融緩和と超低金利、円安傾向などを背景に、外資系法人による取得額が3,809億円(取引額全体に占める割合は24%)に増加しました。一方、軟調な投資口価格と低利回りの環境下で物件取得の難しさが増しているJ-REITは、取得額が4,353億円(同、27%)に低下したものの、外資系法人をわずかに上回り、買主の最大セクターの座は保ちました[図表1-4]。

売主セクター別では、不動産・建設とその他の事業法人等が大きな割合を占めたほか、J-REITが大規模物件の資産入替をスポンサー企業と行ったことが寄与し、売却額は3,043億円となり、前年の2倍に増加しました[図表1-5]。

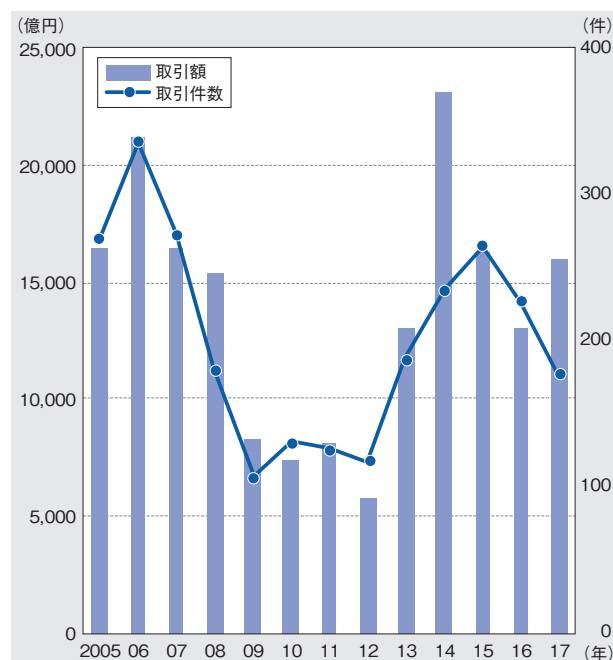
※1：不動産売買実態調査は、「上場有価証券の発行者の会社情報の適時開示等に関する規則(適時開示規則)」に基づき東京証券取引所に開示される固定資産の譲渡または取得などに関する情報や、新聞などに公表された情報から、上場企業等が譲渡・取得した土地・建物の売主や買主、所在地、面積、売却額、譲渡損益、売却理由などについてデータ(概数の事例も含まれます)を集計・分析したもの。情報開示後の追加・変更等に基づいて既存データの更新を適宜行っており、過日または後日の公表値と相違する場合があります。また、本稿の集計では、海外所在の物件は除いている。

※2：都心5区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

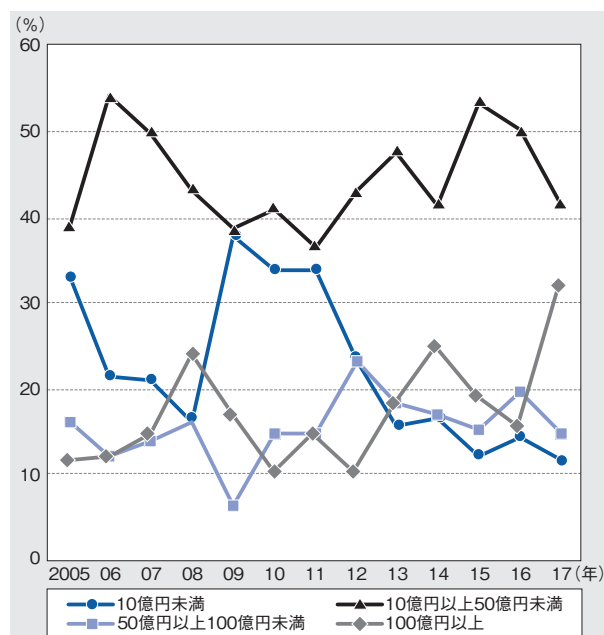
※3：周辺18区：都心5区を除く東京23区

※4：東京圏：東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県

【図表 1-1】 オフィスビルの売買取引額・取引件数



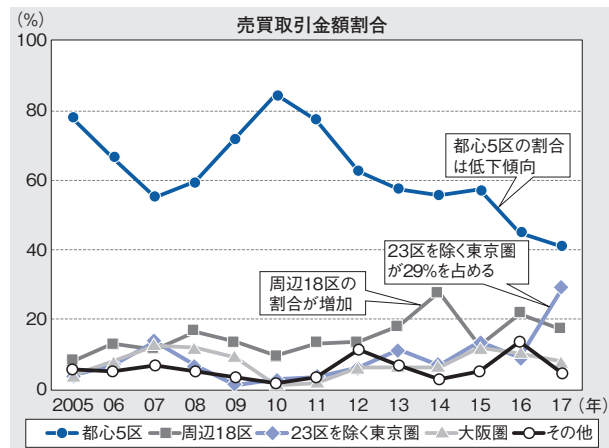
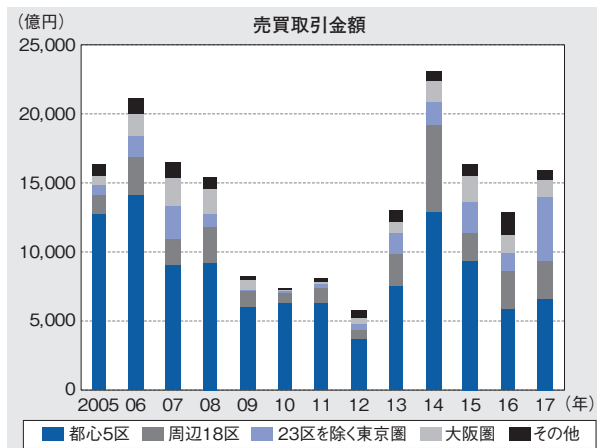
【図表 1-2】 オフィスビルの売買取引額規模別件数割合



注：複数物件での取引は除く

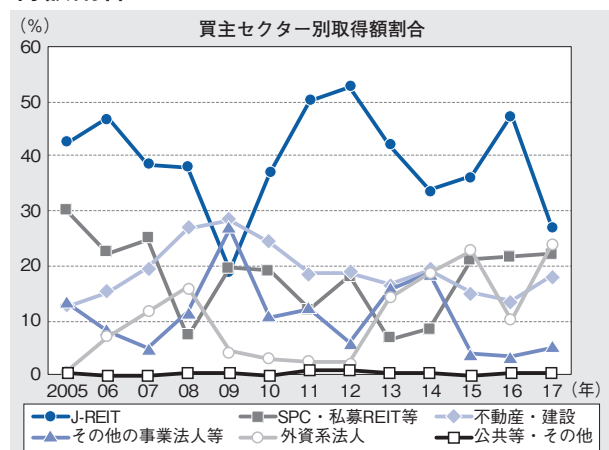
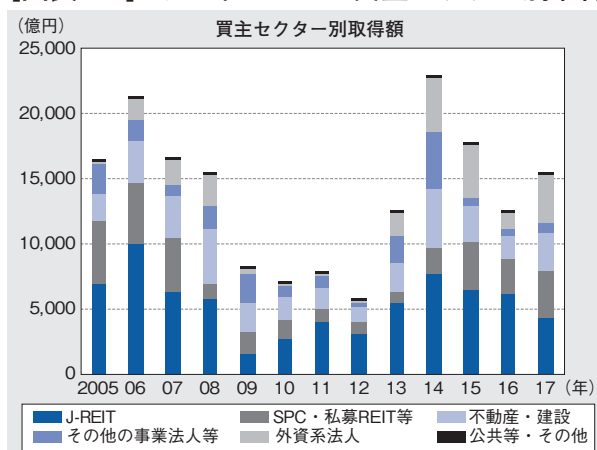
図表 1-1 と 1-2 のデータ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

[図表 1-3] オフィスビルの立地別売買取引金額・金額割合



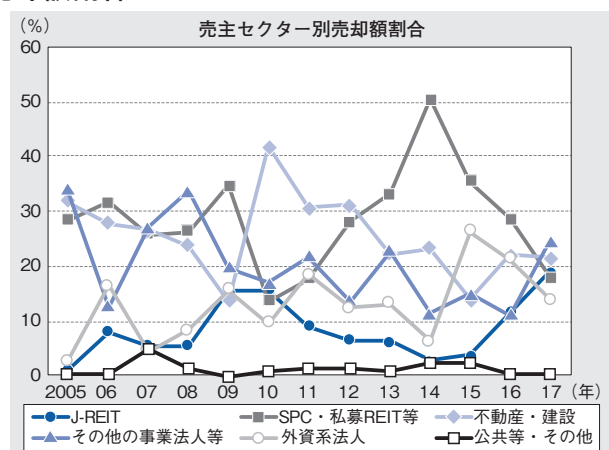
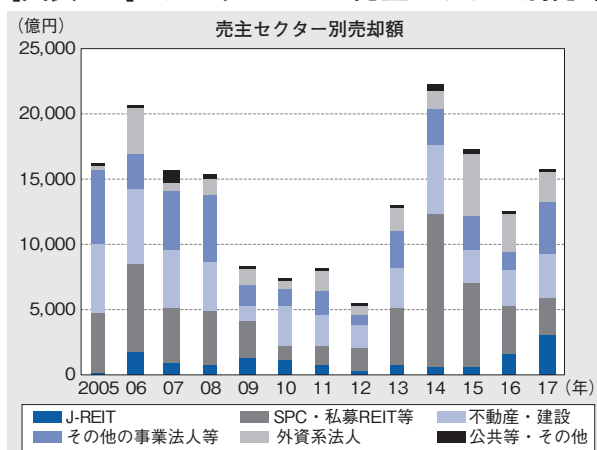
注：立地不明は除く

[図表 1-4] オフィスビルの買主セクター別取得額・取得額割合



注：業種不明は除く

[図表 1-5] オフィスビルの売主セクター別売却額・売却額割合



注：業種不明は除く

注：業種セクターは以下のとおり

国内法人等	J-REIT	J-REIT
	SPC・私募REIT等	SPC、私募REIT等で外資系法人に分類されるものを除く
	不動産・建設	不動産・建設
	その他の事業法人等	製造業
		運輸・情報通信
		商業
		金融・保険
		サービス
外資系法人	その他事業法人	水産・農林・鉱業、医薬品
	公共等・その他	公共、公共等、その他法人、インフラファンド、個人
		海外の企業、ファンド、REIT等 (日本の証券取引所に上場している(いた)企業等は除く)

図表 1-3 ～ 1-5 のデータ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

品川区、横浜みなとみらいエリアで大型取引が増加

都心のオフィスビルなど投資対象物件が品渚の状況下、大手不動産会社やアジア系投資ファンドが、東品川や横浜市のみなとみらいなど湾岸部に立地する大型物件を取得する事例が増加しました〔図表1-6〕。

北品川・東品川エリア（以下、品川エリアという。）と横浜エリアのオフィス賃貸市況は改善が進んでいます。大規模ビルの空室率が品川エリアでは2016年半ばまで10%超で推移していましたが、その後急速に低下して2017年2月には5%台となり、その後も低下が続いています。横浜エリアの空室率も2017年1月には3%台まで低下しました〔図表1-7〕。賃料も品川エリアでは2017年に入ってから大幅に上昇、横浜エリアも上昇傾向で推移しています〔図表1-8〕。

品川エリアや横浜エリアの主要なテナント業種である製造業は業績が改善、IT関連なども含めオフィス床のニーズが増加しました。しかし、1フロアで広くとった床は少なく、また製造メーカーが希望する賃料水準と都心部のオフィスビルにはかい離がみられました。このようなことが背景となり、大型で賃料が割安な湾岸部のオフィスビルが製造メーカーの賃借ニーズの受け皿として位置づけられたことなどが、当該エリアのオフィス市況改善の要因の一つと考えられます。

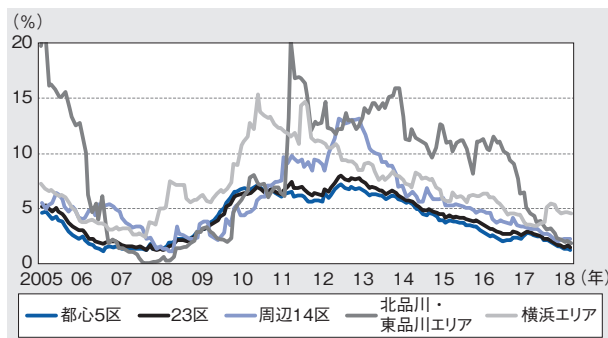
外資系法人の強い買いニーズに関わらず利回り目線の合う投資物件が少ない中、投資家サイドでは湾岸部の大型ビルに対する安心感が高まり、また利回りが都心部よりも高いビルが投資対象として評価されたことなどから、取引が増加したと考えられます。

〔図表 1-6〕 品川や横浜の湾岸部に立地する大型ビルの主な取引事例（2017 年）

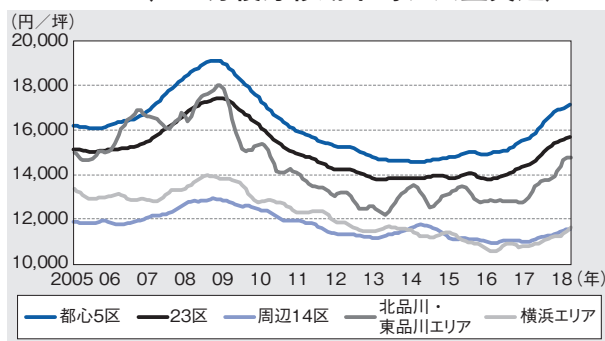
売主	建物名	竣工年	売却価格	買主
東品川2特定目的会社（イデアキャピタルマネジメントのSPC）	品川シーサイドパークタワー（区分所有権）	2002 2003	320億円	投資法人みらい
オーディーケー特定目的会社（オリックス不動産・大和ハウス工業・ケンコーボレーションのSPC）	みなとみらいセンタービル	2010	800億円台	香港 Gaw Capital Partners のSPC
三菱重工業	三菱重工横浜ビル	1994	600億円	ヒューリック
武田薬品不動産	品川シーサイドTSタワー	2003	約300億円	合同会社マーキュリー（韓国投資家とEGWのSPC）
ヨコハマ特定目的会社（アパビ投資のSPC）	コンカード横浜（準共有持分75%）	2008	約390億円	合同会社よこはまオフィスマネジメント（大和証券オフィス投資法人と大和PIパートナーズのSPC）
ティーケープロパティ（日本郵船のSPC）	天王洲郵船ビル	1994	300億円台	CK 東品川特定目的会社（ケネディックスのSPC）
ヒューリック	三菱重工横浜ビル	1994	640億円	合同会社 YMM インベストメント（ケネディックスのSPC）、ケネディックス・プライベート投資法人、ケネディックス・オフィス投資法人

出所：適時開示情報や報道等の公表資料（推測情報含む）

〔図表 1-7〕 オフィスビルの立地別空室率（大規模ビル）



〔図表 1-8〕 オフィスビルの立地別賃料
（4 か月後方移動平均、共益費込）



注：18 年は 3 月 1 日まで。

図表 1-7 ～ 1-8 の出所：三幸エステート

「オフィスマーケット調査月報」

J-REIT によるオフィスビルの売却額が過去最高に

J-REITによるオフィスビルの売却額はこれまで低水準で推移してきましたが、2017年は3,043億円となり、過去最高となりました。オフィスビル売買額に占める割合も19%で、SPC・私募REIT等（18%）を上回りました〔図表1-5〕。

J-REITの投資口価格の低迷が続く、公募増資による資金調達が増減しました。このような環境下、利回り向上などを目的に資産入替えの事例が増加しました。買主はスポンサー関連企業のほか、外部の大手不動産会社や外資系の不動産ファンドなどもみられます〔図表1-9〕。

〔図表 1-9〕 投資法人が売却したオフィスビルの主な取引事例（2017 年）

売主	建物名	売却価格	買主
野村不動産マスターファンド投資法人	天王洲パークサイドビル（区分所有権）持分約69%	127億円	非開示（国内特定目的会社）
Oneリット投資法人	Jタワー	約252億円	エフイーシー合同会社（PGIM Real EstateのSPC）
投資法人みらい	品川シーサイドパークタワー（準共有持分36.6%）	約120億円	合同会社SS2（三井物産リアルティ・マネジメントが組成する私募リート）
ジャパンエクセレント投資法人	赤坂ガーデンシティ（区分所有権約32.83%）	225億円	業研坂特定目的会社
日本ビルファンド投資法人	NBF日比谷ビル	640億円	三井不動産
	GSKビル	170億円	三井不動産レジデンシャル
	NBF新浦安タワー（業務棟の区分所有権及び敷地の共有持分）	117億円	米Invescoのファンド
大和証券オフィス投資法人	新宿マインズタワー（共有持分7分の3）	625億円	MAY特定目的会社（GIC（シンガポール政府投資公社）のSPC）

出所：適時開示情報や報道等の公表資料（推測情報含む）

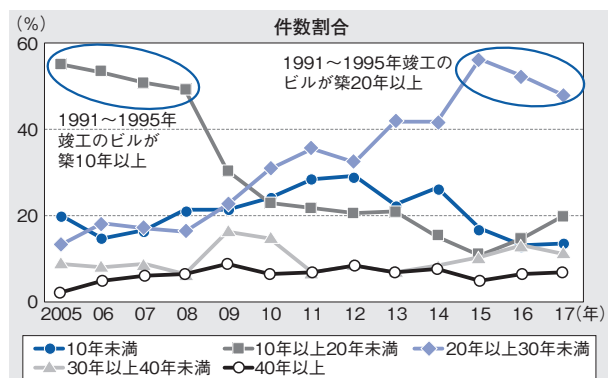
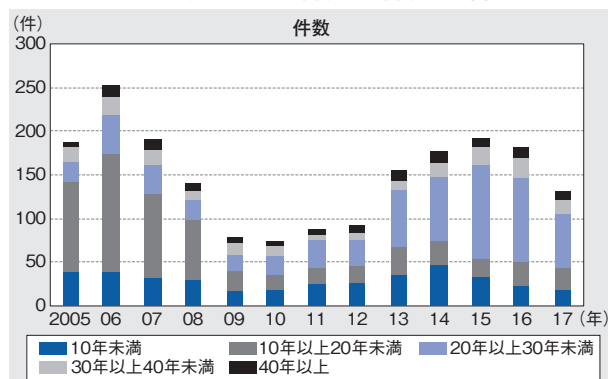
売買されたオフィスビルの築年数は上昇傾向

売買されたオフィスビルの売買取引公表時の築年数は、2010年以降、築10年以上20年未満の割合が減少する一方、築20年以上30年未満の割合が増加傾向で推移しています。バブル期に着工が増加したオフィスビルは、1991年から1995年頃に竣工しました。これらのビルが、売買取引においても割合を増している様子がうかがえます[図表1-10]。

100億円以上のオフィスビル売買でも、築浅物件から築年数20年以上の物件にシフトしていることがわかります。売買取引額が100億円以上の物件について築年数別の件数割合を集計すると、築10年未満の築浅物件が2004年以降40%前後で推移してきましたが、2015年以降はその割合が縮小し、2017年は22%に低下しました[図表1-11]。

売買取引時の平均築年数を買主セクター別に比較すると、他の業種セクターに比べてJ-REITが取得したビルの平均築年数が最も浅い傾向が続いています[図表1-12]。投資対象として、比較的築浅のビルが選好されてきたことが要因として考えられます。しかし、J-REITが取得する物件の平均築年数も徐々に上昇しており、2015年以降は20年前後で推移しています。取得競争が厳しい築浅の物件に比べ築年数は古くても、

【図表 1-10】 オフィスビルの築年数(売買取引時) 別売買取引件数・件数割合



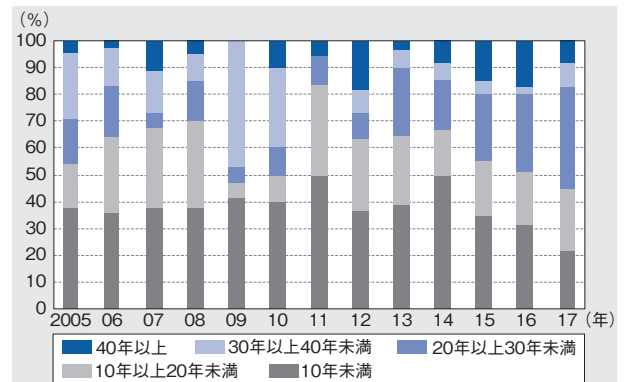
注：複数物件の取引は除く

収益性の高い物件を取得する事例が増加していることが影響していると考えられます。

一方、不動産・建設が取得したオフィスビルの平均築年数は、他のセクターに比べて古い傾向で推移しています。再開発やバリューアップを目的に老朽化したビルを取得していることが一つの要因として考えられます[図表1-13]。

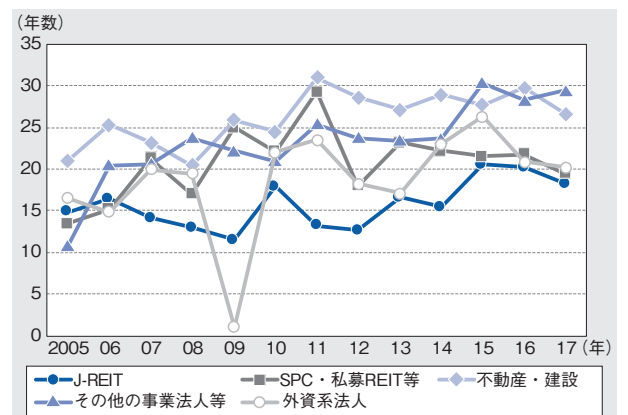
(以上、都市未来総合研究所 佐藤 泰弘)

【図表 1-11】 オフィスビルの築年数(売買取引時) 別売買取引件数割合(100 億円以上)



注：複数物件の取引は除く

【図表 1-12】 オフィスビルの買主セクター別 平均築年数(売買取引時)



図表 1-10～1-12 のデータ出所：都市未来総合研究所 「不動産売買実態調査」

【図表 1-13】 「不動産・建設」が取得している 築40年以上のオフィスビルの事例

売主	所在	建物名	竣工年	売却価格	買主	買主利用用途
ケネディクス・オフィス投資法人	港区	虎ノ門東洋ビル (KDX虎ノ門ビルと隣接)	1962	約115億円	日本土地建物	再開発を視野に取得。事業スケジュールや規模等は未定
東急リアル・エステート投資法人	中央区	TOKYU REIT八丁堀ビル	1965	約50億円	サンケイビル	投資
野村不動産マスターファンド投資法人	中央区	NOF日本橋本町ビル (共有持分49%)	1961	約113億円	野村不動産	再開発を視野に取得。投資法人は再開発後の物件取得に関する優先交渉権を取得する
光陽社	港区	NOF溜池ビル	1959	45億円	野村不動産	売主退去後分譲マンションに建て替える
タイガー・ゲート特定目的会社(いちごのSPC)	新宿区	光陽社本社及び東京事業所	1960	12億円	伊藤忠都市開発	売主退去後分譲マンションに建て替える
	港区	FUKIDE BUILDING	1973	約140億円	三信、東洋プロパティ	賃貸オフィスビルを建設する計画

出所：適時開示情報や報道等の公表資料(推測情報含む)

スーパーマーケット業界ではコスト削減や業務効率化の動きが活発化

スーパーマーケット業界では、人件費の上昇などから営業利益が減少傾向にあると考えられます。コスト削減や事業効率の見直しを進める中、他社スーパーの閉鎖店舗への出店によるコスト抑制や、食品加工拠点を新設することによる人件費等の削減と業務効率向上の動きが活発化しています。

売上規模は緩やかに拡大しているが営業利益は減少傾向

スーパーマーケット業界の三業界団体が行っている「スーパーマーケット販売統計調査」^{*1}によると、食品を中心とするスーパーマーケットの2017年の売上高は前年比プラス1%で、僅かに拡大しました。コンビニやドラッグストアなどの他業態による食品強化やネット通販の台頭による競合激化などを背景に、売上は拡大しているものの微増に留まったとみられます。

一方、上場企業の直近^{*2}の決算をみると、人件費が大きく上昇していることなどが要因となり、上昇したコストを吸収できず前年同期比で増収減益となる企業が相次いでいます。

このような状況下、各社は費用削減や事業効率の見直しを積極化し、これらの観点から店舗展開や拠点整備を図る動きが活発化しています。

不採算店舗の閉鎖を進める事例、他社の閉鎖店舗に出店しコスト抑制を図る事例

閉鎖を伴いながら店舗数は拡大

スーパーマーケットはドミナント強化^{*3}や新たなエリアに進出することで店舗網の拡大を図っており、店舗数は年々増加傾向にあります^{*4}。このためM&Aや、最近では新業態として都市型店舗の展開を開始することで新たなエリアを開拓するケースなどがみられます。

一方、売上不振や物流が非効率であることから、一部大手スーパーが不採算店舗の閉鎖を進めるなど、店舗網を整理することで事業効率を高める動きも活発化しています。

閉鎖店舗の活用

こうした中、出店コストを抑制するため、他社が閉鎖したスーパーの建物や設備を活用した出店の動きがみられます。撤退するエリアが他の企業にとってはドミナント強化エリアにあたる場合などで物件がマッチするケースが多数みられます[図表2-1]。

建築費の高騰が理由で新規出店を抑制している企業や居抜き形態で出店していく方針を示す企業がみられる中で、業界内では不採算店舗の整理の動きがあり、今後も閉鎖店舗が活用されていくと考えられます。

【図表 2-1】 最近の他社スーパーの閉鎖店舗を活用した出店の事例

新規出店するスーパー	店舗所在地	規模	新規出店スーパーの出店理由等	閉鎖スーパーの撤退理由等
A 社	山口県下松市	敷地面積：約 56,900㎡ 延床面積：約 77,400㎡	・大手スーパーから商業施設の経営権を取得、施設を改修する。 ・2018 年秋にスーパーマーケット部分が先行オープン ・当物件への出店は、ドミナントがさらに強固になると判断 ・土地・建物取得 ・同社は、居抜き物件や経営権の取得での出店を積極化している。	・他のエリアと比較して店舗網が薄いことなどから、譲渡することで事業効率を高める。 ・これにより中国四国地方から完全撤退となる。
B 社	千葉県千葉市	敷地面積：6,250㎡ 延床面積：約 29,934㎡	・2017 年 11 月オープン。建物を取得し改装 ・総合スーパーを出店 ・建物取得（土地は賃借）	・関西が地盤で、仕入れや物流の効率化に取り組んできたものの店舗数の少ない関東エリアでは効果が期待できず、収支の改善が見込めないために撤退 ・関東エリアからの完全撤退となり、今後は関西に集中的に投資
C 社	愛知県瀬戸市	売場面積：約 1,920㎡	・2017 年 10 月オープン ・周辺人口が多く競合店が少ない立地 ・大手スーパー閉鎖店舗に居抜き出店することで投資費用を抑えた。 ・土地・建物の取得については不詳	・不採算店の整理を推進しているスーパー
D 社	埼玉県さいたま市	延床面積：約 18,178㎡	・2017 年 10 月オープン。大手スーパーの閉鎖店舗に居抜き出店 ・周辺には自社の食品スーパーが既に 2 店舗あり。競合の出店を防ぐことも目的の 1 つ。 ・建物を贈与にて取得	・不採算店の整理を推進しているスーパー
E 社	愛知県犬山市	不詳	・2017 年 4 月オープン。大手スーパーの閉鎖店舗に居抜き出店 ・地盤である県内での出店を強化し、顧客を囲い込む。同市には初出店 ・土地・建物の取得については不詳	・不採算店の整理を推進しているスーパー ・競争激化や顧客ニーズの多様化で業績が低迷し閉店

中食等の食品供給プロセスの見直しで、食品加工拠点の新設が活発化

食品の加工拠点の新設が相次ぐ

有職女性や単身世帯の増加、高齢化の進展などで中食^{※5}需要が拡大していることを背景に、多くのスーパーが中食強化を主要な戦略の1つに挙げています。

昨今の人手不足の状況から、中食の生産能力の増強には人員の確保や人件費の上昇が課題で、食品加工拠点を新設し、調理や生鮮品加工などの作業を店舗から新拠点到集約することで食品の供給プロセスを効率化する動きが相次いでいます〔図表2-2〕。また、加工拠点の開設は、店舗網拡大による生産能力の拡大や小

型店舗への参入^{※6}に対応する側面もあります。

物流施設と一元化しコスト削減や業務効率化

最近の事例では、食品加工拠点を単独で開設するケースのほかに、物流施設と食品加工拠点を同一敷地内に併設するケースや、新設する物流施設内に食品加工機能を備えるケースが多くみられます。物流拠点と食品加工拠点を一元化することで、仕入れから店舗への搬入にかかる拠点内業務や配送業務、店内業務の効率を高め、人手不足への対応や物流費の削減を図る狙いがあると考えられます。

(以上、都市未来総合研究所 関根 幸代)

〔図表 2-2〕 最近の食品加工拠点の新設事例

拠点を新設するスーパー	新設拠点の所在地	用途	規模	内容
F 社	新潟県長岡市	食品加工工場	不詳	・2019～2020年に稼働予定 ・店舗網と需要の拡大に対応するほか、店舗の人手不足にも備える。 ・既存の物流拠点を増改築 ・当拠点以外にも、他の立地で、新たな物流センターを2016年10月から稼働させ（新規開設に当たり土地は取得）、店内作業の効率化や物流円滑化などを図る。
G 社	富山県射水市	生鮮プロセスセンター	敷地面積：約9,900㎡ (本社隣接地)	・2019年春稼働。精肉加工と総菜製造を担う工場 ・店舗業務の削減、最新鋭の製造設備で商品力や衛生管理を強化。事業の生産性と店舗販売力を高め増収増益を目指す。 ・当センターの実現によって、積極的な出店による事業拡大が可能となる。 ・土地取得については不詳
H 社	神奈川県寒川町	物流センター（生鮮・総菜などの加工センターを併設）	敷地面積：99,000㎡	・2018年度開業 ・食料品などを取り扱う常温の物流拠点で、生鮮や総菜などの加工センターを併設し効率化を図る。 ・土地は取得
I 社	兵庫県神戸市	炊飯工場と青果プロセスセンター	敷地面積：約17,000㎡ 延床面積：約3,800㎡	・2018年5月稼働 ・各店舗での作業を軽減する。店舗では付加価値の高い総菜づくりなどに労力を集中する。 ・土地は取得
J 社	高知県南国市	総合物流センターと生鮮・総菜工場	延床面積：約12,000㎡（物流） 約6,100㎡（工場）	・2018年2月稼働 ・物流と作業を効率化するため、4ヵ所に分散していた配送や製造加工機能を1ヵ所に集約。店内加工の大幅削減、食品の安全性向上を図る。 ・土地取得については不詳
K 社	福岡県内	物流拠点（生鮮加工や総菜調理機能を併設）	不詳	・初の物流拠点として2018年に新設予定 ・店舗ごとに行っていた仕入れを一元化する。経営統合で店舗数が大幅に増加しており、仕入れの一元化で物流費抑制を目指す。 ・また、生鮮品加工と総菜調理機能も持たせ、店内作業を軽減し販売効率を上げる。 ・これまでは大半の店舗に調理スペースを設けていたが、拠点の新設で小型店の出店も可能となる。 ・土地取得を含めて検討
L 社	埼玉県熊谷市	物流センター（野菜の加工機能も備える）	敷地面積：約88,000㎡ 延床面積：約36,000㎡	・2017年10月稼働 ・商品の仕分けや配送、野菜の加工などを行い、店内作業の軽減を図る。 ・同社の物流拠点としては最大規模。店舗拡大への体制整備 ・土地は取得 ・当拠点以外にも、他の立地において総菜・生鮮センターも稼働を開始（2017年7月）
M 社	東京都武蔵村山市	精肉・総菜プロセスセンター	敷地面積：約8,700㎡ 延床面積：約13,400㎡	・2016年6月に開設 ・精肉加工商品等の製造と出荷を担う。 ・開設前は、人手不足で残業代などの人件費が膨らんでいた。店内で行っていた作業を当拠点に集中させることで、業務の効率化と人材の再配置を推進している。 ・所有地において既存物件を建替えた。 ・当拠点以外にも、他の立地において、店内作業の軽減や生産性向上を目的に物流センターも開設（2017年10月）。今後は、鮮魚センターの拡張、2020年には総菜センターも開設予定

図表 2-1 と 2-2 の出所：各社 IR 資料、新聞報道等の公表資料に基づき都市未来総合研究所作成

※1：日本スーパーマーケット協会、オール日本スーパーマーケット協会、新日本スーパーマーケット協会による調査

※2：2018年3月下旬時点

※3：ドミナント強化とは、チェーン展開をする小売業が、特定エリア内に集中して店舗展開を行い、そのエリアでの市場占有率や経営効率の向上を強化すること

※4：新日本スーパーマーケット協会が運営するサイト「統計・データでみるスーパーマーケット」における「スーパーマーケット店舗数（食品スーパーと総合スーパーの合計）」の毎年12月時点の店舗数による。なお、2017年12月の店舗数は前年同月比プラス1%であった。

※5：持ち帰ってすぐ食べることのできる総菜や弁当等のことを指す。

※6：都市型店舗などの小型店舗ではバックヤードに割ける面積が小さいため、食品加工拠点が別途必要となる。

Monthly Watcher

人口の都心回帰が進む中、人口増加が著しい東京都中央区で政策転換の動き

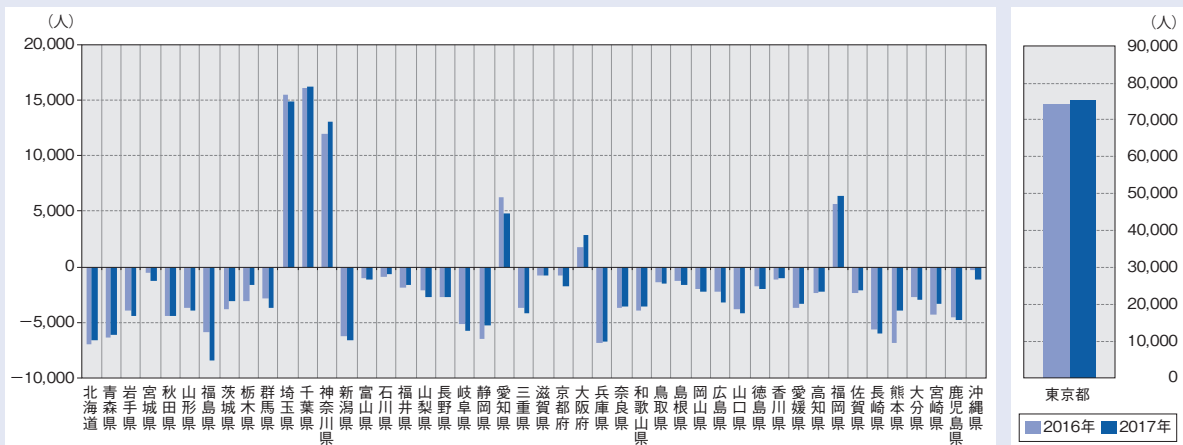
2018年1月29日に公表された「住民基本台帳人口移動報告」の2017年結果によると、都道府県間の転出入者数は約229万人で、2年振りの増加となりました。転入超過^{*1}となった都道府県は、東京都、千葉県、埼玉県、神奈川県の一都三県（以下、東京圏という。）と大阪府、愛知県、福岡県の合計7都府県です。47都道府県のうち40道県が転出超過^{*2}で、その殆どが東京圏への転出です。最も転入超過が多かった東京都は21年連続の転入超過（2017年は7万5498人）となりました〔図表3-1〕。

人口の都心回帰が進む中、東京23区の中で最も人口増加が著しい中央区〔図表3-2〕では、人口増加政策から人口を抑制する方向の政策へ転換する見込み^{*3}です。中央区は定住人口の維持回復を目標として1990年代から区内の約8割の地区に地区計画を導入し、住宅の容積率緩和などを通じて定住人口の増加を促進してきました。しかし、2017年の人口が55年ぶりに15万人を超えたことで一定の成果を挙げたとして、今後は住宅を新築する際に容積率の上限を緩和する措置などを廃止する一方で、住民の為の生活利便施設や国内外の観光客に対応するためのホテルの建築について容積率の緩和措置などを手厚くしていくとしています。

人口の都心回帰が進む中、人口が集中する都心部では小学校等の公共施設や交通環境^{*4}などのインフラ整備が追いつかない可能性もあり、今回の中央区の政策転換は都心における行政サイドの新しい動きと考えられます。

（以上、都市未来総合研究所 大重 直人）

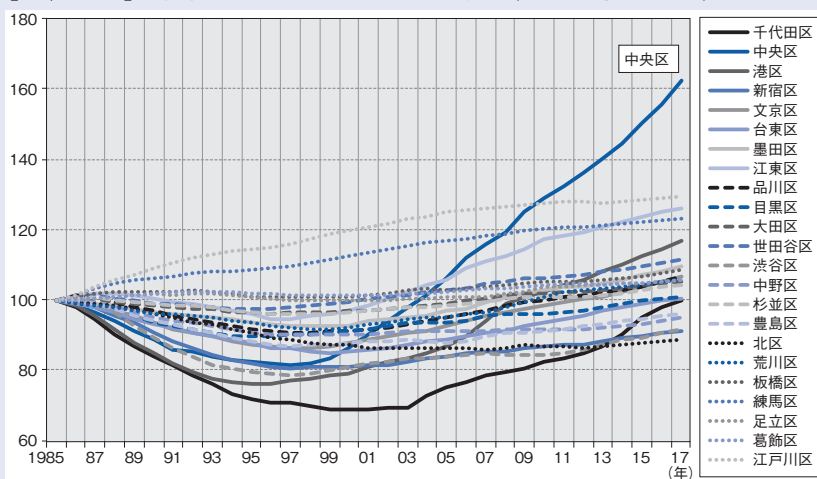
〔図表 3-1〕 都道府県別の転入超過数



注) グラフは日本人のみの数値。グラフ中のマイナス数値は転出超過を示す。

データ出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」

〔図表 3-2〕 東京都区別の人口増加指数（1985年＝100）



注) グラフは日本人のみの数値

データ出所：東京都「住民基本台帳による東京都の世帯と人口」

- ※ 1：転入超過とは転入者数が転出者数を上回ることを指す。
- ※ 2：転出超過とは転出者数が転入者数を上回ることを指す。
- ※ 3：中央区によると、2018年7月の都市計画審議会を経て8月に都市計画を決定する見込み。
- ※ 4：都営地下鉄大江戸線の「勝どき」駅の1日平均乗降人員は、2000年開業当初の約28,000人に対して、2016年度で99,517人に増加（東京都「東京都統計年鑑」、東京都交通局 HP）

不動産トピックス 2018. 5

発行 みずほ信託銀行株式会社 不動産業務部

〒103-8670 東京都中央区八重洲 1-2-1 <http://www.mizuho-tb.co.jp/>

編集協力 株式会社都市未来総合研究所

〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-3-4 日本橋プラザビル 11 階 <http://www.tmri.co.jp/>

■本レポートに関するお問い合わせ先■

みずほ信託銀行株式会社 不動産業務部

金子 伸幸 TEL.03-3274-9079（代表）

株式会社都市未来総合研究所 研究部

湯目 健一郎、秋田 寛子 TEL.03-3273-1432（代表）

※本資料は参考情報の提供を目的とするものです。当行は読者に対し、本資料における法律・税務・会計上の取扱を助言、推奨もしくは保証するものではありません。

また、金融商品取引法において金融商品取引業として規定されている一切の業務について、当行が勧誘することを意図したものではありません。

※本資料は信頼できるとされる情報に基づいて作成していますが、その正確性と完全性、客観性については当行および都市未来総合研究所は責任を負いません。

※本資料に掲載した記事の無断複製・無断転載を禁じます。