

2021
12
December

Topics

不動産トピックス

トピックス1

一般事業法人による売却増加等で、コロナ禍前の総額超え
～2021年度上期の国内不動産の売買実績～ …………… 2

トピックス2

コロナ下における企業のワークプレイス
見直しに関する動向…………… 6

マンスリーウォッチャー

東京圏におけるバブル経済崩壊後の
平均地価の転換点…………… 8

一般事業法人による売却増加等で、コロナ禍前の総額超え ～ 2021年度上期の国内不動産の売買実績～

主に法人間で行われた国内不動産の売買でその金額が公表された取引^{*1}は、新型コロナウイルスの感染拡大による影響などから2020年度上期^{*2}は大幅に減少。同下期も前年度同期の活況期と比較して反動減となったものの、直近の2021年度上期は前年度の落ち込みから一転して金額・件数^{*3}とも大幅な増加となりました。

2021年度上期に公表された売買取引の総額は1兆9,537億円で、前年度上期を37.7%上回ったほか、コロナ禍前である2018年度と2019年度の上期平均額を12.3%上回りました。1件あたり100億円を超える大型取引が堅調だったことに加えて、一般事業法人等による売却額が増加して主な業種セクター^{*4}の中で最多であったことなどが増加の要因です。

2021年度上期の売買取引額は前年度上期から37.7%増加して2兆円近く

**2021年度上期の売買取引額は1兆9,537億円。
コロナ禍前の上期の水準を上回る。**

2020年度（前年度）の売買取引額は、上期は4月の緊急事態宣言（第一回）を受けて減少。下期も不動産売買市況が活況であった2019年度の反動減となり、上期下期ともに2019年度の実績を2割近く下回りました。

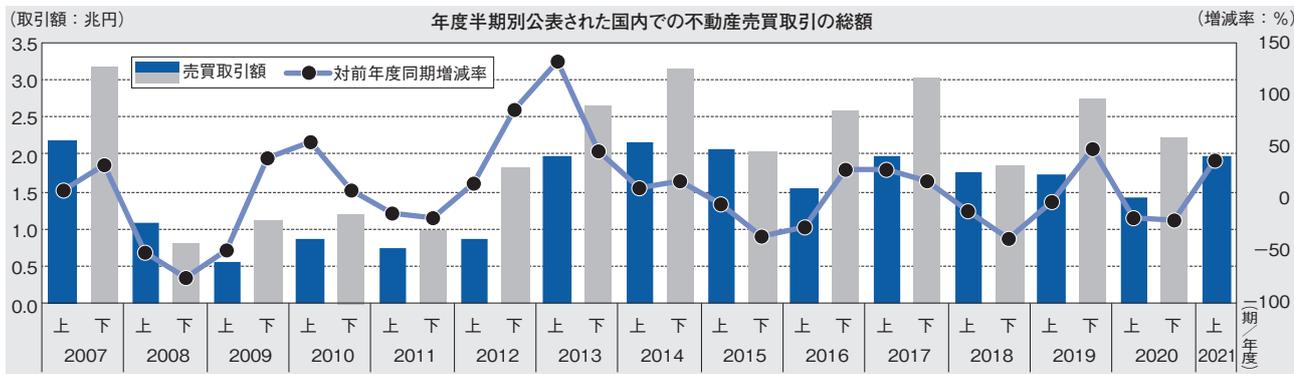
これに対し、2021年度上期の売買取引額は、前年度同期から5,352億円増加（増加率37.7%）して、1兆9,537億円でした〔図表1-1〕。この金額はコロナ禍前の取引額を上回っており、2019年度上期と比べて13.3%増加、2018年度上期比

で11.3%増加しています。外資系法人を中心に売買市況が活況であった2017年度上期と比べても、0.5%の減少でほぼ同水準となりました。

上期の取引件数は前年度上期比62.3%増加し、コロナ禍前の件数水準に迫る。

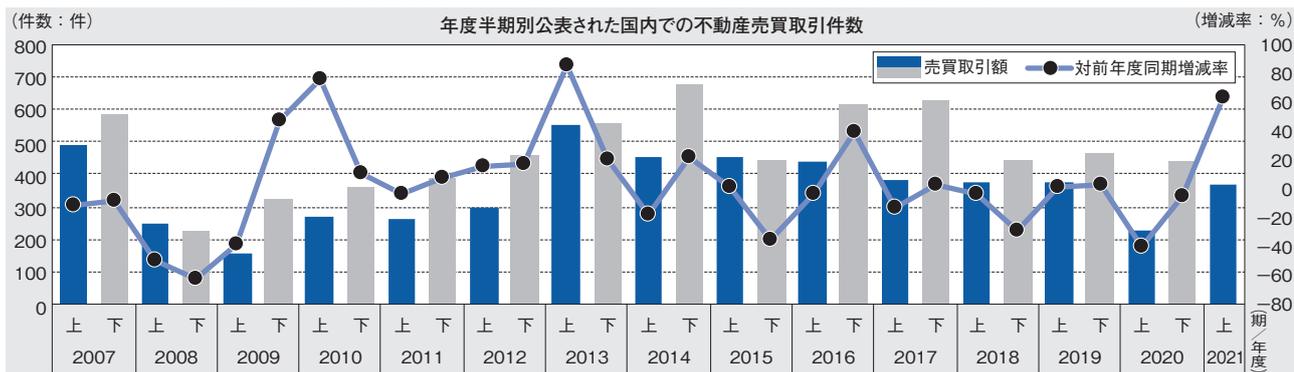
売買取引の件数も前年度同期比で増加しており、2021年度上期は362件で前年度上期を139件・62.3%上回りました〔図表1-2〕。件数は長期的には減少傾向ですが、当期は取引額と似た反転状況で、コロナ禍前の2019年度上期375件、2018年度上期370件に近い件数まで戻しています。

〔図表1-1〕2021年度上期の不動産売買額は前年度上期比37.7%増



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1-2〕2021年度上期の取引件数は362件。2018～19年度の370件台に近づく。



データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

1件100億円以上の大型取引が堅調。主な用途はオフィスビルと商業施設

1件100億円未満の取引総額は減少傾向だが、100億円以上は増加傾向で推移

世界金融危機前の2007年度を起点にして、売買取引総額を1件あたり100億円未満の取引(以下、「大型未満」と表記。)と100億円以上の取引(以下、「大型取引」と表記。)で比較しました[図表1-3折れ線]。大型未満の総額は2018年度以降概ね減少傾向ですが、大型取引は概ね増加傾向です。図に破線円で示した年度上期で比較すると、大型取引の増加が明らかです。

各期の不動産売買市況を、大型取引と大型未満の取引総額の差から読むことができます。すなわち、世界金融危機前の2007年度やアベノミクス景気の2013年度下期以降など、活況期には大型取引が増加して差が拡大する傾向があります[図表1-3縦棒]。反対に、世界金融危機以降アベノミクス前までの市況低迷期は、差が縮小し、ときにはマイナスでした。

コロナ下で厳しい景気動向が続くなかで、2019年度下期以降、大型取引と大型未満の取引総額の差は半期6千億円以上あり安定しています。背景には、これまでの活況下での差の拡大とは異なる事情、すなわち、企業によるワーク

プレイスの見直しや資産再編、売却による財務対策の動き、これらを通じたコロナ後のオフィス賃貸市況の見直しなどをふまえ、不動産投資セクターや大企業などで、所有する大型のオフィスビルや業務用不動産の入れ換えまたは削減、利益確定の売却などが進行しているためと推察されます。

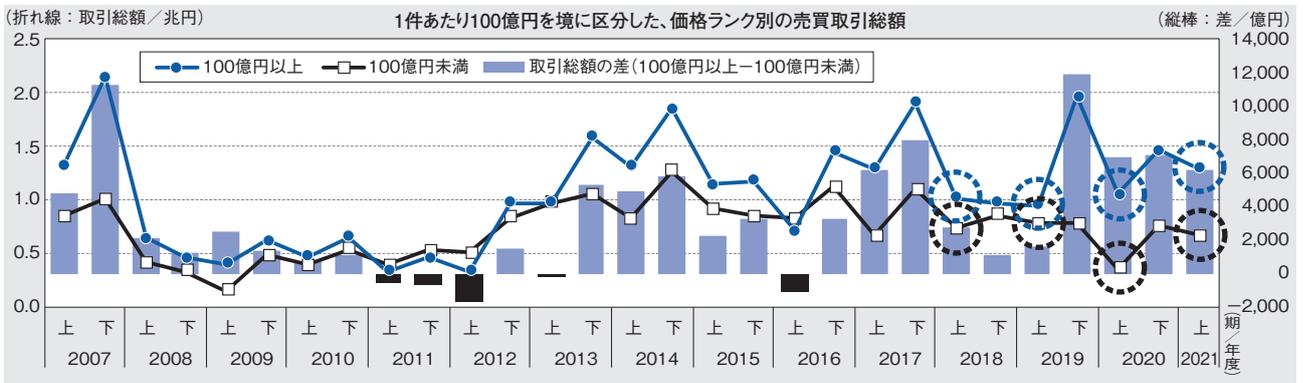
1件100億円から500億円規模の取引総額が堅調。500億円以上は直近で減少傾向

取引を価格ランク別に区切ってその総額を比較すると、2021年度上期は、1件100~200億円の取引と同200~500億円の取引が堅調でした[図表1-4]。500億円以上の超大型取引は、高水準ではありますが、2019年度下期が突出したため、比較するとそれ以降は減少傾向です。

100~500億円規模は取引件数の増加も顕著で、市場での存在感が増大

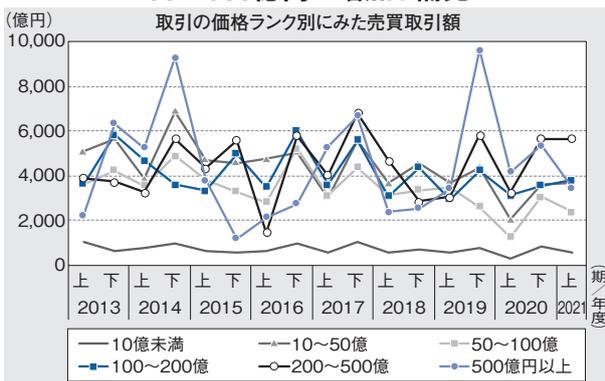
件数ベースでも、100~200億円規模と200~500億円規模の取引がこのところ増加傾向で[図表1-5]、合わせて100~500億円規模の取引は、長期的に取引件数が減少基調にあるなかで市場での存在感が増しているとみられます。

[図表1-3] 1件100億円以上の大型取引が堅調に推移。年度上期はコロナ禍後も増加続く。



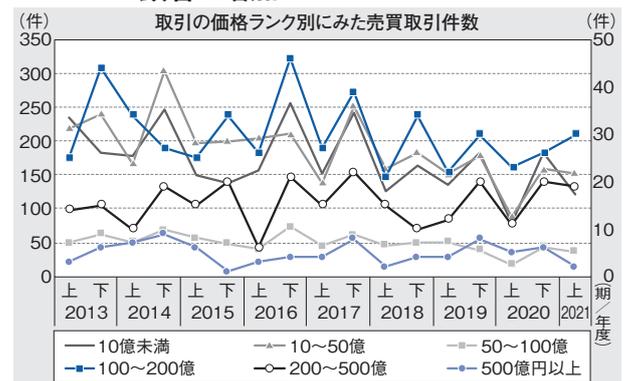
データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

[図表1-4] 500億円以上の取引総額は減少するも、100~500億円が増加し補完



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1-5] 100~500億円規模の取引で件数が顕著に増加



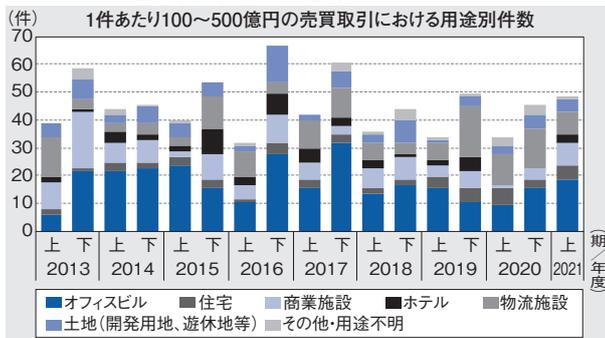
データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

100～500億円規模の用途別内訳は オフィスビルと商業施設が増加

売買総額と売買件数がともに増加傾向の100～500億円規模の取引に焦点を当てて、物件の用途別に件数を集計しました〔図表1-6〕。2020年度下期以降、オフィスビルと商業施設の増加が続いていて、2021年度上期は2用途で合計27件あり、総件数の54.0%を占めました。物流施設は、複数物件の一括取引が集中した2019年度下期に18件・同35.3%を占めたが、2021年度上期は8件・同16.0%に減少しました。

2021年度上期の100～500億円規模の取引において、不動産投資セクターでは運用物件の入れ替えが、一般事業法人では財務対策目的の売却が特徴的でした。J-REITによる運用物件の入れ換えや国内不動産会社から外資系法人

〔図表1-6〕1件100～500億円の売買でオフィスビルと商業施設が増加



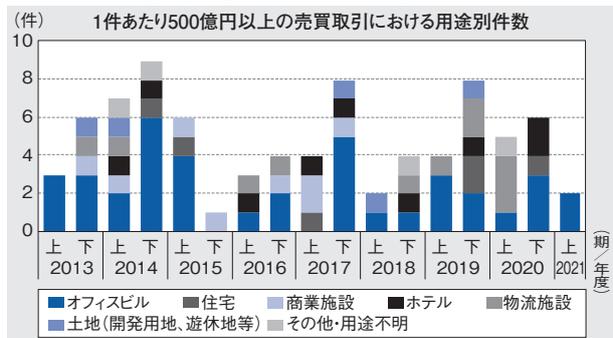
データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

への売却、一般事業法人の財務対策などで、1件300億円台のオフィスビルの売買が複数ありました。商業施設では、外資系法人が日本の金融法人に売却した事例と、反対に日本企業が外資系法人に売却した事例、スポンサー系と推定されるSPCからJ-REITが取得した事例などです。物流施設は、ほとんどが物流系REITによるスポンサーからの取得でした。

1件500億円以上の取引はオフィスビル 売買の2件のみ

1件500億円以上の超大型取引は、これまでも半期ごとに10件未満の頻度で実施されました〔図表1-7〕。前年度もホテルやオフィスビル、物流施設など複数の用途で超大型取引がありましたが、2021年度上期はオフィスビルの取引2件にとどまりました。

〔図表1-7〕2021年度上期の1件500億円以上の取引はオフィスビルのみ



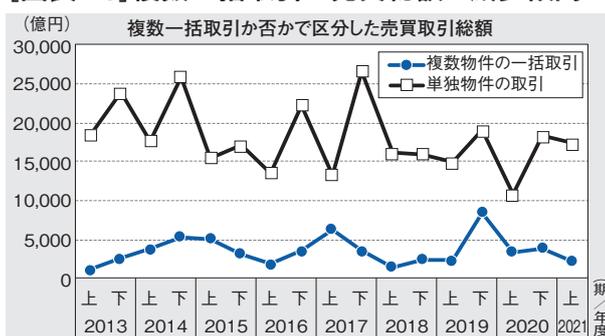
データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

用途別全体像では、複数物件一括取引が減少し物流施設などで売買総額が下振れ

2019年度には、外資系法人やJ-REITなどの取得において物流施設や住宅などで複数物件の一括取引が多数あり、これらの物件用途で取引総額が急増しましたが、2020年度以降、複数一括取引による売買総額は減少傾向です〔図表1-8〕。

物流施設の取引では物流系REITがスポンサーから施設をまとめて譲り受けるなどで一括取引が多く、複数一括取引の減少と並行して物流

〔図表1-8〕複数一括取引の売買総額は減少傾向

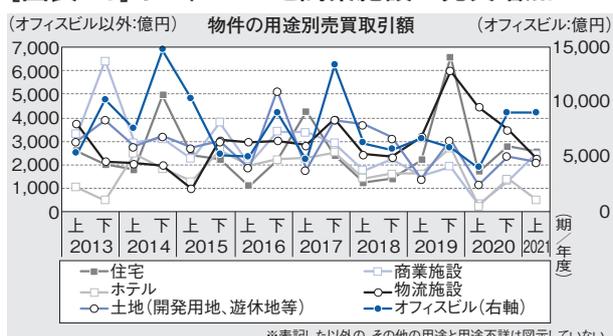


データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

施設の取引額が減少しています〔図表1-9〕。不動産トピックス2021年11月号で既報のとおり、大型の物流施設は賃貸需給がタイトで、施設の取得ニーズも強いとみられるため、取引額の減少は不動産売買市場での供給不足状況を反映したものと考えられます。

他の用途で増加が顕著なのは前述したオフィスビルと商業施設で、開発用地等の土地と一棟物賃貸マンション等の住宅取引も堅調でした。

〔図表1-9〕オフィスビルと商業施設の売買増加



※表記した以外の、その他の用途と用途不詳は図示していません。

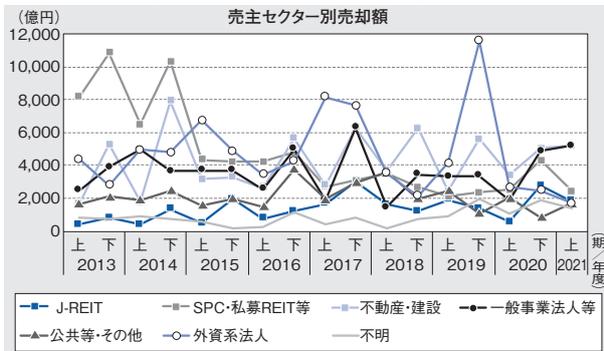
データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

一般事業法人等による売却額が増加、業種セクター別でみて最多に

2021年度上期の特徴的な事柄として、売主の業種セクターについて、一般事業法人等による売却額が増加し、最多となったことが挙げられます。2021年度上期に一般事業法人等が売却した額は5,214億円と不動産・建設を僅かに上回り、2013年度以降、半年単位でみて2017年度下期の6,290億円に次ぐ額となりました[図表1-10]。超大型のオフィスビル売却が増加の主要因で、当該取引での売却先セクターとなったSPC・私募REIT等は取得額を大きく伸ばしました[図表1-11]。

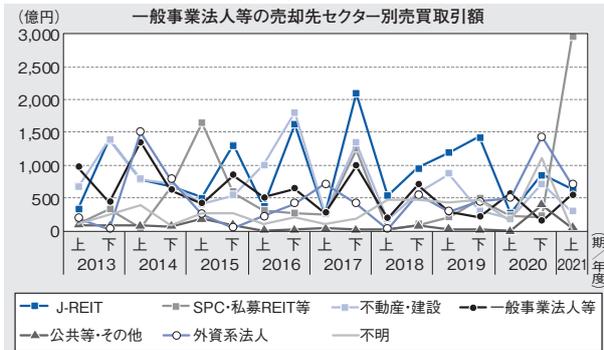
資産再編の一巡などで一般事業法人等による不動産の売却件数は長期的に減少傾向です

[図表1-10] 一般事業法人等の上期売却額が5千億円超。不動産・建設を上回って最多



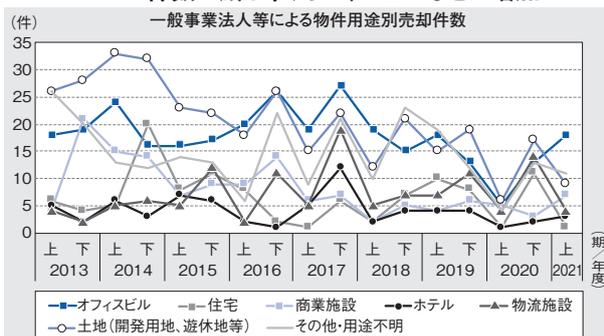
データ出所: 都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

[図表1-11] 事業法人の売却先は上期はSPCが突出。次いで外資系法人とJ-REIT



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1-12] 多くの用途で2021年上期の事業法人の売却件数が減る中、オフィスビルなどは増加



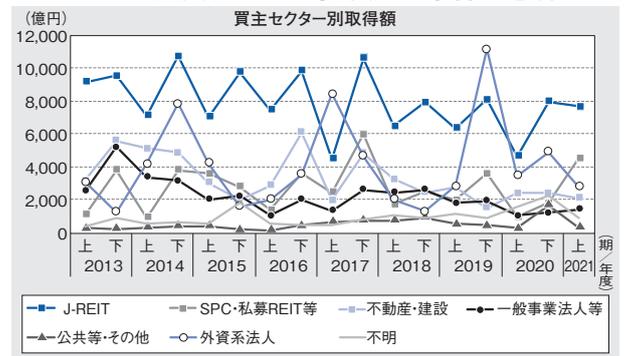
データ出所: 都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

が、2021年度上期はオフィスビルだけ^{※5}売却件数が大きく増加しました[図表1-12]。上期のオフィスビル売却18件のうち11件で経営資源の有効活用や事業所再編、資金確保が売却理由であると開示・報道されており、オフィスについて資産価値と利用の両面で見直しが行われていることが背景にあるとみられます。

買主セクター別ではJ-REITが堅調で、一般事業法人等による売却の受け皿となったSPC・私募REITの取得額が増加しました[図表1-13]。

(以上、都市未来総合研究所 平山 重雄)

[図表1-13] 取得の全体像ではJ-REITによる取得が堅調。SPCは事業法人案件で急伸



データ出所: 都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

※1: 本稿の不動産売買取引に係る実績データは都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」による。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た固定資産の譲渡または取得などに関する情報や、新聞などで報道された情報から、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の集計・分析を行うもの。当該取引の開示または記事日付を取引の基準日として採録している。情報公表後の追加・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る。また、本集計では、海外所在の物件は除外した。金額は報道機関等による推計額を含む。数値化のため、「約」などの概数表記を省いたものや範囲表記の中間値を採用したものなど、報道された値を修正したものを含む。

※2: 4月1日から翌年3月31日までの期間を年度と表記し、このうち4月1日から9月30日までの期間を上期、10月1日から翌年3月31日までの期間を下期と表記する。

※3: 取引件数とは、適時開示情報や報道情報など不動産売買に係る公表情報の情報件数をいう。売買された(される)物件ごとの売買金額が公表された取引においてはそれぞれを1件とし、複数物件の一括取引で売買金額が個別物件ではなく合計額で公表された取引は、これらをまとめて1件とした。なお、複数物件の一括取引で、個々の物件の属性が非公表の場合の物件の所在地や用途等は、公表情報からみて最多と判断される種別に一括して分類した。

※4: 業種セクターの分類は下表のとおりである。

分類	内訳		
国内法人等	J-REIT	J-REIT	
	SPC・私募REIT等	SPC・私募REIT等。外資系法人に分類されるものは除く。	
	不動産・建設	不動産業、建設業	
	一般事業法人等	製造業	機械、電気機器、繊維製品、化学、鉄鋼、非鉄金属、食品等
		運輸・通信	陸運、海運、空運、倉庫・運輸、情報通信
		商業	小売業、卸売業
金融・保険		銀行、保険、証券、商品先物、その他金融	
その他事業法人	サービス	電気・ガス、サービス	
	その他事業法人	水産・農林、鉱業等	
	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	
外資系法人	海外の企業、ファンド、REIT等で、これらが出資する特定目的会社等のSPCを含む(日本の証券取引所に上場している(いた)法人は除く。)。不動産売買が公表された海外の個人を含む。		

※5: 上期実績18件(前年度同期は5件。前期は13件)で、商業施設の同7件(同じく5件・3件)や土地同9件(同じく6件・17件)の増加よりも顕著

コロナ下における企業のワークプレイス見直しに関する動向

新型コロナウイルスの感染拡大によってテレワーク利用が拡大、伴ってDX（デジタル・トランスフォーメーション）推進を加速させる動きが顕著となり、大手企業のワークプレイスの考え方にも影響を与えています。また、情報通信業の企業を中心にシェアオフィスへの本社移転が散見されています。本稿ではこれらの動向を整理するとともに、企業によるワークプレイスの見直しが賃貸オフィス市場に与える影響を考察します。

大手企業の一部ではテレワーク普及やDX推進を背景にオフィス縮小等の動き

コロナショックを契機に賃貸オフィス需要は減少傾向にあります。背景には、景気悪化による企業業績の悪化とテレワーク利用の拡大があると考えられます。前者に関して、賃貸オフィス市場は過去、国内景気と高相関で推移しており^{*1}、今回のコロナショックによる景気悪化局面でも賃貸オフィスの平均稼働率は低下しています。

後者のテレワークに関してはコロナショックを契機に新たに顕在化したものと言えます。足元では、テレワーク利用の拡大やそれに伴って顕在化したDX（デジタル・トランスフォーメーション）推進を加速させる動きが顕著となっており、これらを背景にワークプレイスの見直しを進める大手企業が複数みられます〔図表2-1〕。

〔図表2-1〕 大手企業によるワークプレイス見直しに関する主な事例

業種・従業員数	取組概要
電気機器 連結126,371名	・新型コロナで生じたニューノーマルにおいてDX企業への変革を加速させる取組みの一環として、勤務形態はテレワーク勤務を基本とするほか全席をフリーアドレス化することなどを通じて2022年度末までにオフィスの規模を50%程度に最適化することを2020年に公表した。 ・直近では、同社保有のサテライトオフィスの一部を社外にも開放して協創、ネットワーキングの場づくりを進めるほか、2021年7月に入居した賃貸オフィスビルを実証実験の場として社内外のテクノロジーの導入なども行っており、DX推進の取組みに合わせてオフィスの在り方を見直す。
情報通信 単体7,167人	・新型コロナウイルスの感染拡大を受けて出社率を1割程度に抑えている中、在宅勤務を軸にした新たな働き方の定着に向け、オフィスのあり方を抜本的に見直し、東京都内のオフィスを4割縮小すると報じられた。
機械メーカー 連結41,605名	・在宅勤務の拡大を受けて、東京都内にあるグループ各社の拠点を東京本社が入るビルに集約し、オフィス面積を3割減らす（賃料は年3億円減）と報じられた。部門単位でのフリーアドレスの導入や資料の電子化も進め書類の保管場所を削減するほか、不要になるオフィスは解約する。
飲料品メーカー 連結1,510名	・2020年8月から事務・営業職を中心にリモートワークを基本とした新しい働き方を標準としてきたことをふまえ、グループ3社の全国の営業拠点を55ヶ所から26ヶ所へ順次集約する。集約先の一部は3社でシェアする「グループシェアオフィス」とし、グループ社員同士の交流やディスカッションの活性化を図るほか、営業担当者同士の幅広いコミュニケーションにより、共通顧客への提案時における新たな視点の獲得などのシナジー効果を目指す。
情報通信 連結706名	・2021年度のリモートワーク実施率は9割超（4月～8月の出社率を基に算出）と高い水準を保っており、業務を行う場がオフィスからインターネットへと変化したことから、本社を移転した。 ・オフィス面積は従来の約2,800㎡から10分の1になったと報じられている。
小売（百貨店運営） 連結8,983名	・グループ中核会社とともに2022年夏に本社オフィス（大阪市）を移転することを公表した。 ・ノートPCやスマートフォンを徹底的に活用し、フリーアドレスやリモートワークを推進、業務環境の見直しや固定電話の廃止、在席管理ツールの導入などにより出社率を60%以下に抑え、ペーパーレス化を徹底して、梅田地区にオフィスを集約することでオフィス面積4割削減を目指す。

出所：取組概要は企業のプレスリリース資料や報道記事を基に都市未来総合研究所が作成、従業員数は各社の有価証券報告書またはwebサイトの会社概要

情報通信業を中心にシェアオフィスへの本社移転がみられるように

新型コロナ前からシェアオフィスをサテライトオフィスや一時的な立寄り（ドロップイン）として活用する事例は多くみられていました。新型コロナを契機にテレワーク利用が拡大した状況下、情報通信業の企業を中心に、賃貸借契約による一般的な床貸しのオフィスからシェアオフィスへ本社を移転する動きが散見されています〔図表2-2〕。

こうした動きの背景として、情報通信業ではテレワークとの親和性の高い業種特性もあり、テレワークが特に普及して余剰となったオフィス床が多いことやアフターコロナでもテレワークを恒久的な制度として採用しやすいことなどが考えられます。移転に関するリリース資料等では、シェアオフィスに移転する効果として、テレワーク利用の拡大で必要とするオフィス面積が減少したことによる固定費（ファシリティコスト）の削減、一般

的な床貸しの賃貸借契約と比べて移転や増床、一部返室のハードルが低いシェアオフィスは利用企業にとって事業環境への変化に対応しやすいことなどが挙げられています。

シェアオフィスへ本社移転した企業の多くは、テレワーク主体の働き方を継続させていく中でも社員間や他企業とのリアルなコミュニケーションの重要性も認識しており、かかるコミュニケーションの場としてシェアオフィスを活用するとしています。また、他拠点のシェアオフィスも活用し、フレキシブルな働き方を推進している事例もあります。

なお、シェアオフィスに本社移転した企業では、情報管理の観点から、書類保管等のための専用スペースをシェアオフィス内に確保したり、大規模のシェアオフィスを移転先として選定して1フロア全体を借りるなどの事例がみられます。

【図表2-2】シェアオフィスへの本社移転に関する主な事例

主な事業内容	移転先 (シェアオフィス名)	移転 時期	移転規模、理由等
料理レシピ投稿サイト運営	WeWork オーシャンゲートみなとみらい	2021年 5月	・移転先は500席(推定)と報じられている。 ・移転先は拡張性の高い働き方を実現できる仕組みが整っており、メンバーがプロダクト開発を行う上で、オフィスに集まるメリットを最大限引き出す設計が迅速に実現できる環境であり、今後は社会状況に合わせた柔軟なオフィス運用を模索しながら一層の事業推進を行っている。
アプリ開発・運営	WeWork 渋谷スクランブルスクエア	2021年 5月	・移転先では100席程度を借りたと報じられている。 ・リモートワークを軸にした生産性の追求として、課題や場面に応じてリモートワーク/出社の使い分け、出社日の設定(コロナの感染拡大の終息後、事業部/職種ごとに設定)等を推進している。
IT人材事業	WeWork 渋谷スクランブルスクエア	2021年 7月	・移転元の賃借面積は430坪(座席数250席)、移転先は280席と報じられている。 ・事業規模に応じた柔軟性の確保と出社する社員に対する利便性の高さや環境面の充実を目的に移転。リモートワークが浸透した中でも、適度な対面コミュニケーションの重要性も実感しており、グループ各社が同拠点に集まることで、社内外問わず様々な交流の実現を期待している。
ファイナンス事業 マーケティング事業 DX支援事業	WeWork 渋谷スクランブルスクエア	2021年 7月	・移転元の賃借面積は564坪、移転先は55席と報じられている。 ・移転先の選定理由として、アクセスのよさや設備・セキュリティ面の充実など利便性が高く、規模拡大といった変化にも柔軟に対応可能であることを挙げている。
モバイルゲーム開発・配信	WeWork 渋谷スクランブルスクエア	2021年 8月	・渋谷区内の賃貸オフィスをすべて返却(報道によると推定4,690坪)し、シェアオフィスに本社を移転した。 ・移転先の選定理由として、オフィスの縮小・拡張などにも柔軟に対応でき、WeWorkの国内外拠点を活用した多様な働き方も可能になること、1フロアの区画を全て利用することなどで入退室の制限などによるセキュリティを担保することが可能であることを挙げている。
障がい者支援を中心とした総合就職・転職サービス	クロスオフィス日比谷	2021年 9月	・移転元は90坪(今回の移転に伴う返却分)、移転先は7坪と報じられている。 ・社員がリモートワークをメインにして業務を行っている中、今まで同様のオフィス面積や本社機能を用意するのではなく、シェアオフィスを活用し、本社は規模を縮小させて移転した。 ・社員は約300のシェアオフィスから各自が利用しやすいところを自由に利用できるようにし、シェアオフィスを活用したリモートワーク主体の新しい働き方を実現させる。

出所：企業のプレスリリース資料や報道記事を基に都市未来総合研究所が作成

業容拡大や人員増加等を理由とする拡張移転はベンチャー企業が目立つ

他方、成長途上のベンチャー企業やコロナ下でも好業績をあげている企業を中心に、業容拡大や人員増加などを理由に、オフィス面積の拡張や高スペックビルへの移転も散見されています。成長途上のベンチャー企業が業容拡大や人員増加などを理由に移転する動きは新型コロナ前からみられたものであり、足元の動きもそれと同種のものとして位置付けられます。

しかし、賃貸オフィスビルの空室率が上昇(空室が増加)し、それに伴い募集賃料が下落している状況下、オフィス面積の拡張や高スペックビルへの移転を検討する企業(テナント)にとっては、移転先候補の選択肢がコロナ前と比べて増加しているとみられ、賃料面も含めて以前より好条件で移転先を確保しやすい状況にあると考えられます。

企業によるワークプレイスの見直しが賃貸オフィス市況に与える影響考察

テレワーク普及やDX推進を契機とするワークプレイス見直しは今後も進む可能性

テレワーク利用に関しては、ウィズコロナ、アフターコロナの中でどの程度定着するかは未だ不透明な点が多いですが、日本のデジタル競争力は世界先進国と比べて劣後していると言われており^{※2}、企業のDX推進には更なる強化の余地があると考えられます。DXに関しては資金力のある大手企業が先導する形で進む蓋然性が高いと思われ^{※3}、その流れの中で企業業績の悪化とは無関係または関係薄でオフィスの縮小や集約等が進む可能性があります。ワクチンの追加接種や経口薬の実用化・普及などによる新型コロナの収束で期待される今後の景気回復はオフィス需要を押し上げる要因となる一方、テレワーク普及やDX推進を背景とするワークプレイスの見直し(オフィス床の縮小や拠点集約など)が大規模なオフィスを構える大手企業が進むと、オフィス需要は景気回復度合いほどは増加しない可能性があります。

地方都市の賃貸市況への影響

不動産トピックス2021年8月号で既報のとおり、地方都市の賃貸オフィス市況は東京都心部ほど

は悪化していません。その背景の一つとして、地方都市は東京都心部と比べてテレワーク実施率が低く、テレワークを契機とするオフィス縮小(縮小移転や一部返室など)の動きが限定的であることが考えられます。しかし、前述のとおり、一部の大手企業では全国の営業拠点を集約する動きがあるほか、テレワーク勤務を基本とすることによって転勤や単身赴任の廃止を表明した企業もあります。このような動きが今後どの程度進展するかは不透明な点が多いですが、支店や営業所への配置人員数を削減させるなどの動きが活発になると、地方都市のオフィス需要を構造的に押し下げる要因となる可能性があります。

(以上、都市未来総合研究所 大島 将也)

※1：2005年1月～2020年3月(コロナ拡大前)における東京都心5区(千代田、中央、港、新宿、渋谷)の賃貸オフィス平均稼働率(三鬼商事(株)「オフィスデータ」を用いて「1-平均空室率」で算出)とCI運行指数の相関係数は0.88。なお、相関係数は-1から1の数値で示され、絶対値が大きいほど相関性が高いことを表す。

※2：IMD(国際経営開発研究所)「世界デジタル競争力ランキング2021」では、日本は第28位(対象は64の国・地域。G7の7か国の中では日本は6番目)

※3：総務省「令和3年版情報通信白書」によると、企業にDXの取り組みを尋ねた結果、「実施していない、今後も予定なし」と回答したのは、大企業で約4割、中小企業で約7割であった。

東京圏におけるバブル経済崩壊後の平均地価の転換点

バブル経済崩壊後、地価の継続的下落がみられましたが、2006年から2008年にかけて起こった「ファンドバブル」や、「アベノミクス」の一政策である量的・質的金融緩和政策、インバウンド需要の増大など、地価上昇の機会が何度か訪れ、東京圏^{※1}の各市区町における平均地価が底を打った局面がみられます。

東京圏の市区町において、住宅地及び商業地の平均地価がバブル経済崩壊後に最低値を示した時点^{※2}はまちまちで、都道府県地価調査の結果では「ファンドバブル」前の2004、2005年と第2次安倍政権発足前後の2012、2013年に「山」がみられます〔図表3-1、3-2〕。

住宅地の平均地価が得られた202市区町において、住宅地平均地価が2004、2005年に底を打った市区町は東京都区部が多くを占め、都下の一部や横浜市、川崎市の一部の区でも底を打ちました。この時期に地価が上昇した地域は多かったのですが、2008年のリーマンショックに端を発する世界金融危機による不況で一段と平均地価が下落し、2012年から2013年に残りの都区部や都下、神奈川県、埼玉県、千葉県の一部の市区町の多くが最低値となりました（両年で74の市区町、約37%が該当）。2021年が最低値となった市区町は東京圏外縁部に多く、52市区町（約26%）に上ります。

商業地の平均地価が得られた186市区町において、2002年の渋谷区、2003年の千代田、中央、港、文京の4区で平均地価が最低値となるなど、2005年までに23区全てと3県の主な都区部近隣の市区町で底を打っています（2005年までに70市区町が該当、約38%を占める）^{※3}。商業地の地価の回復が住宅地よりも先行した市区町が多かった、あるいは世界金融危機の影響が住宅地よりも浅かったとみられ、2012、2013年の「山」は住宅地よりも小さく、38市区町（約20%）で最低値となりました。2021年に最低値となった市区町は33（約18%）で、うち26市区町は住宅地も共に最低値となりました。

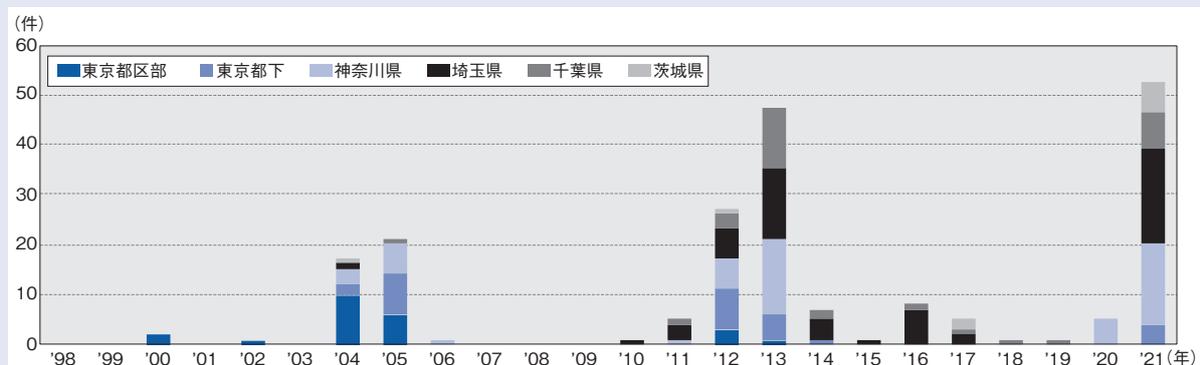
（以上、都市未来総合研究所 下向井 邦博）

※1：本稿の「東京圏」とは、首都圏整備法による既成市街地及び近郊整備地帯を含む市区町の区域

※2：1993年以降の最低値を抽出しているが、一部の市区町では合併や調査地点の有無により、1993年以降の平均値が一貫して得られていない例がある。また、最低値が同値の年が複数ある場合、より最近の年を最低値の年とした。

※3：一部は調査地点が少ないため、調査地点の変更の影響で最低値となったとみられる市区町も含む。

〔図表3-1〕住宅地の平均地価がバブル経済崩壊後に最低値となった年の市区町数



〔図表3-2〕商業地の平均地価がバブル経済崩壊後に最低値となった年の市区町数



図表 3-1、3-2 のデータ出所：国土交通省「都道府県地価調査」（変動率及び平均価格の時系列推移表）

不動産トピックス 2021.12

発行 みずほ信託銀行株式会社 不動産業務部

〒100-8241 東京都千代田区丸の内 1-3-3 <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

橋本 陽介 TEL03-4335-0940 (代表)

株式会社都市未来総合研究所 研究部

清水 卓、秋田 寛子 TEL.03-3273-1432 (代表)