

2022

3

March

Topics

不動産トピックス

トピックス1

自社用オフィスの売却が大幅増。背景には働き方改革と財務改善
～法人による2021年の国内不動産の売買取引の動向～ …… 2

トピックス2

コロナ下における東京圏の既存マンション市場動向… 6

マンスリーウォッチャー

みずほ信託銀行の不動産業務のご紹介…………… 8

自社用オフィスの売却が大幅増。背景には働き方改革と財務改善 ～法人による2021年の国内不動産の売買取引の動向～

主に法人間で行われた国内不動産の売買でその金額が2021年に公表された取引^{※1}の総額は、2020年から10.0%増加して4兆4,713億円^{※2}となり、2008年の世界金融危機以降で3番目、2000年以降の22年間でみて5番目に大きい額でした。1件あたり100億円以上の大型取引が寄与しました。2020年にコロナ禍の影響で大きく減少した取引件数^{※3}は、6年ぶりの増加に転じ、785件でした。

売買額が非公開の取引を含めて集計したところ、2021年は、本社ビルなど自社で使用するオフィスの売却件数に顕著な増加がみられました。新型コロナ対策を目的としたテレワークの導入などでワークプレイスの選択肢が広がり、近年の経営課題の一つであった働き方改革が進展。伴ってオフィスの利用度が低下したことから、縮小移転等を行ってオフィス面積を適正化し、既存のオフィスの売却するなどの動きが強まりました。テレワークの導入とオフィス売却でオフィスの運用コストを削減でき、さらに、売却による資金調達や譲渡益などの効果も見込むことができます。いわば、働き方改革と財務改善が一石二鳥で実現されるわけで、この動きは今後も続くことが考えられます。

取引総額は前年から増加して約4.5兆円。100億円以上の大型取引が約7割を占める

2021年に公表された不動産売買取引額は4兆4,713億円。世界金融危機以降で第3位の額

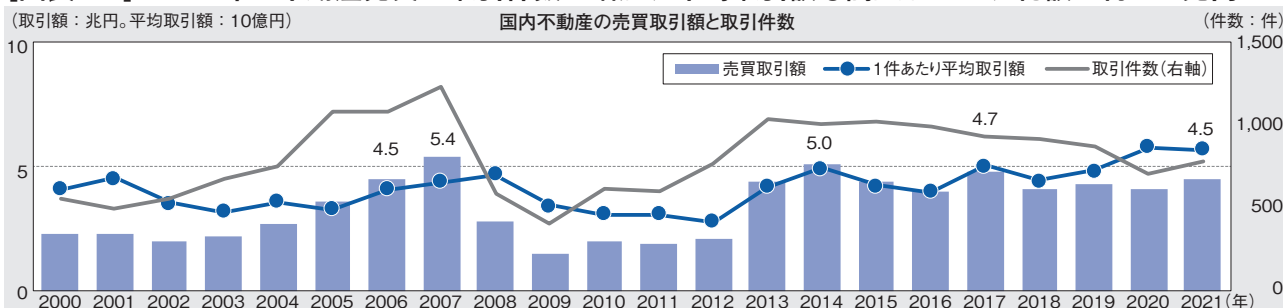
2021年の不動産売買取引額は、前年から4,053億円増加(増加率10.0%)して、4兆4,713億円でした[図表1-1]。2000年以降で比較して第5位、2008年の世界金融危機以降で比較して第3位の金額となり、コロナ下でも不動産売買市場は好調に推移しました。取引件数は、売買対象となる物件の流通不足感があって長らく減少傾向で推移していますが、2021年は前年の大幅減少の反動もあって、6年ぶりに増加しました。

大型取引が市場をけん引。なかでも1件200～500億円クラスの取引増加が顕著

1件あたり100億円以上の大型取引が2021年の売買総額の67.5%を占め、2000年以降でみて2020年(72.2%)に次ぐ高率でした[図表1-2]。オフィスビルなどを中心に1件200～500億円クラスの取引額が大きく増加。一方で500億円以上のクラスは2020年と比較して減少し、例年並みとなりました。

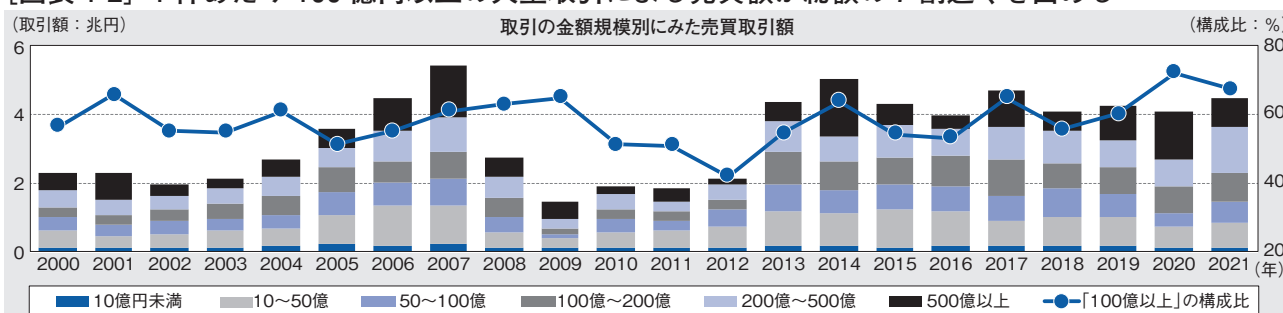
件数ベースでも、大型取引のうち1件100～200億円と200～500億円の2つの価格帯で取引が顕著に増加しました[図表1-3]。

[図表 1-1] 2021年の不動産売買は取引件数が増加、平均取引額も高止まりで、総額が約4.5兆円に



データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

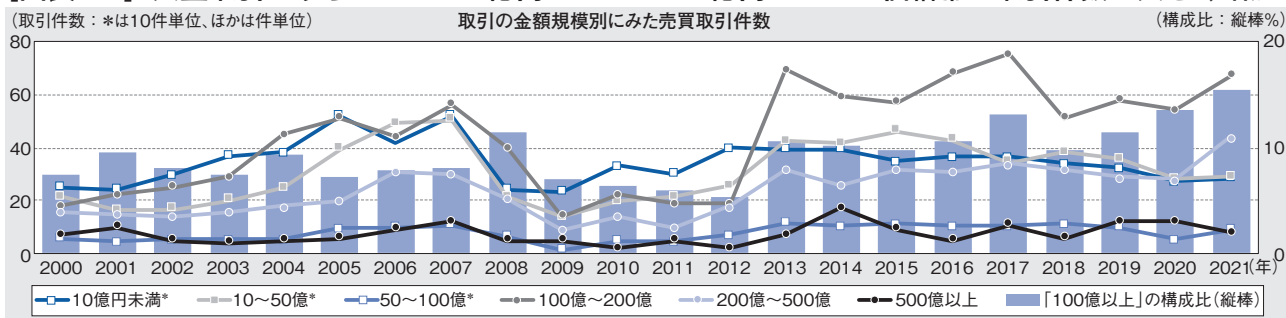
[図表 1-2] 1件あたり100億円以上の大型取引による売買額が総額の7割近くを占める



(注) 図中「10～50億」は「10億円以上50億円未満」の意味。他の価格帯の表記も同じ。

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〕 大型取引のうち 100～200 億円と 200～500 億円の 2 つの価格帯で取引件数が大きく増加



(注) 図中「10～50 億」は「10 億円以上 50 億円未満」の意味。他の価格帯の表記も同じ。

データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

オフィスの売却額増加。その売主として一般事業法人が急浮上し不動産・建設に肉薄

一般事業法人と J-REIT など売却額が増加。外資系法人は概ね売却額半減

物件の売主として、前年と比べて売却額が増加したセクター^{※4}は、一般事業法人等と J-REIT、不動産・建設で〔図表1-4〕、一般事業法人等は主にオフィスの売却、J-REITは主に物件の入れ替えに伴う売却でした。

2015年以降、毎年1兆円前後の売却実績があった外資系法人による売却額は概ね半減し、5,980億円でした。取得額も同じく減少しており、日本国内での不動産投資活動はやや落ち着きました。

外資系法人は取得額も減少。他のセクターは SPC をはじめ概ね増加

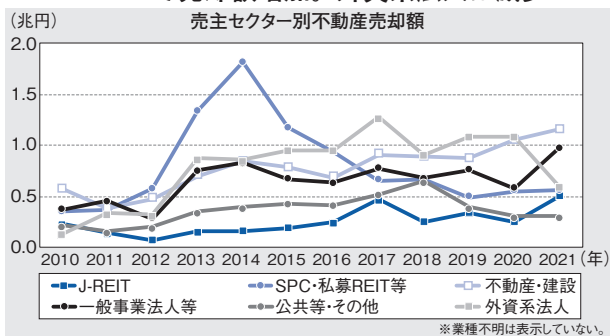
物件の取得については、外資系法人以外の

セクターが横ばいないしは増加でした〔図表1-5〕。2020年は外資系法人以外のセクターで取得額が減少し、その減少分に迫る規模で外資系法人が独り取得額を増やしましたが、2021年はその反対の動きとなりました。

オフィスビルと開発用地、商業施設の売買が増加。オフィスの売主は一般事業法人が急増

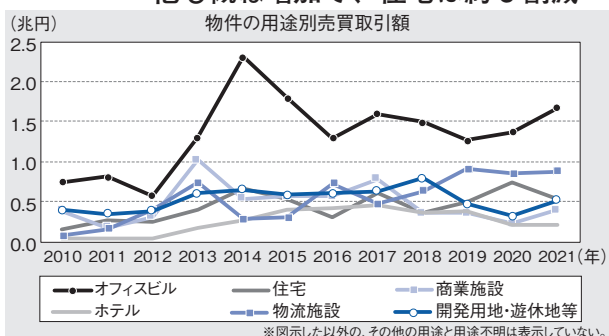
物件の用途別にみると、オフィスビルが前年比約3千億円、開発用地・遊休地等が同約2千億円、商業施設が同約1千7百億円増加しました〔図表1-6〕。一般事業法人によるオフィスの売却額が大きく増加し、不動産・建設に迫りました〔図表1-7〕。

〔図表 1-4〕 一般事業法人と J-REIT、不動産・建設で売却額増加。外資系法人は減少



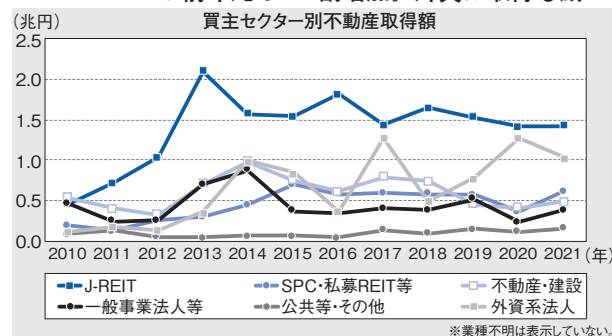
データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

〔図表 1-6〕 オフィスビルの取引額が大幅増加。他も概ね増加で、住宅は約 3 割減



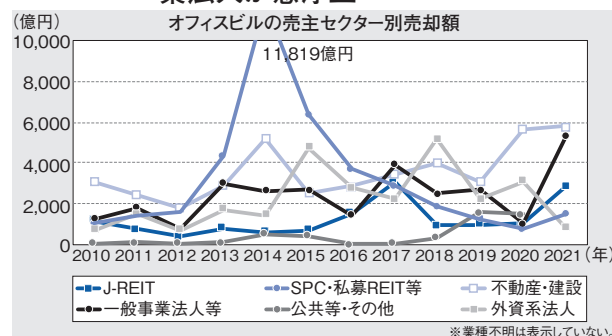
データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

〔図表 1-5〕 SPC・私募 REIT と一般事業法人で取得額が前年比 6～7 割増加。外資は取得も減



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 1-7〕 オフィスビルの売主として、一般事業法人が急浮上



データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

自社用オフィスの売却が主因でオフィスビルの売却増加。背景には働き方改革と財務改善

自社用オフィスビルの売却が不動産流動化の草創期以来の規模に増大

オフィスビルの売買取引額を利用形態別に集計したところ、投資対象物件の流通不足が云われ賃貸ビルの取引額が減少しているなかで、本社ビルやこれに類する用途のビル（以下、本社ビル等。）の売買額は急増し、ほかにも支社・支店や営業所、研究所ビルなど、自社用オフィスビルの売却額が増加しました[図表1-8]。

これら自社用オフィスビルの売買取引額は2000年以降でみて3番目に大きく[図表1-9]、不動産流動化の草創期で本社ビルなどの企業不動産をSPCに売却する動きが相次いだ2000年代前半や世界金融危機の直後以来、久々の状況となりました。さらに、売買金額が非公開の取引を含めて総件数を集計したところ、2021年は自社用オフィスビルの売買取引が127件あり、時系列で比較可能な2002年以降で最多であったことがわかりました。

自社用オフィスビルの買主は、取引件数ベースでみて不動産・建設が半数近くを占めています[図表1-10]。取得後にビルを撤去して新たに分譲マンションや賃貸用オフィスビルなどを建設するものが取得後の用途の多くを占めますが、そのまま売主にリースバックするものや改装して賃貸用オフィスビルとするものなど、多様な利用形態がみられます。

対コロナではない、「元の働き方に戻ることはない」長期的視点の働き方改革が背景

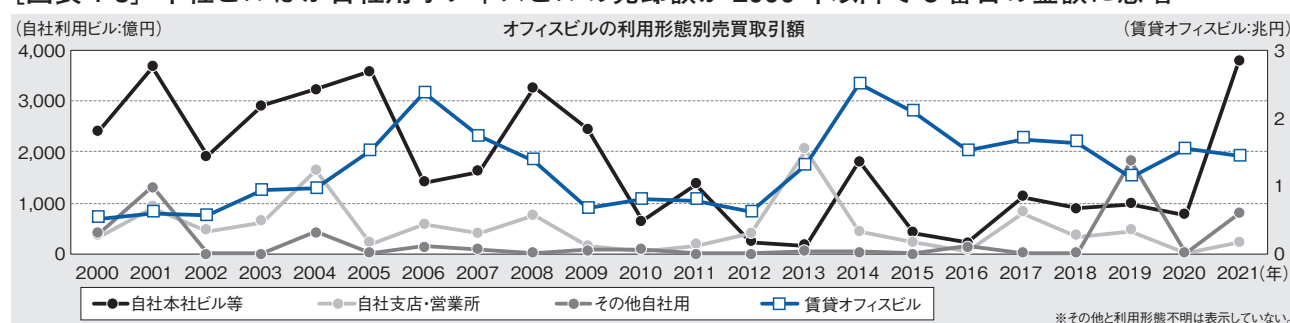
2021年に公表された自社用オフィスビルの売却事例^{*5}のうち、売却の経緯や背景事情が公表された事例を5件とりまとめました[図表1-11]。

挙げた5社全てで、テレワークの導入拡大などでワークスタイルの変革が進み、働き方改革が推し進められたことがわかります。その結果、執務の場としてのオフィスの利用度が低下し、オフィススペースの適正化を図るため、本社の面積を5割から9割削減して賃貸ビルへの移転や既存ビル内での集約を行いました。縮小移転や集約は、新型コロナ対策の一時的なものでなく、「元の働き方に戻ることはない」（図表1-11のNo.1）長期的な視点に基づくもので、これが不動産を売却する理由のひとつとなっています。また、売却目的は、オフィス所有コストの削減や資本効率の向上、調達した資金の活用などの財務面の効果が挙げられています。

働き方改革の推進と財務改善のワンセットが企業戦略のトレンドとなる可能性

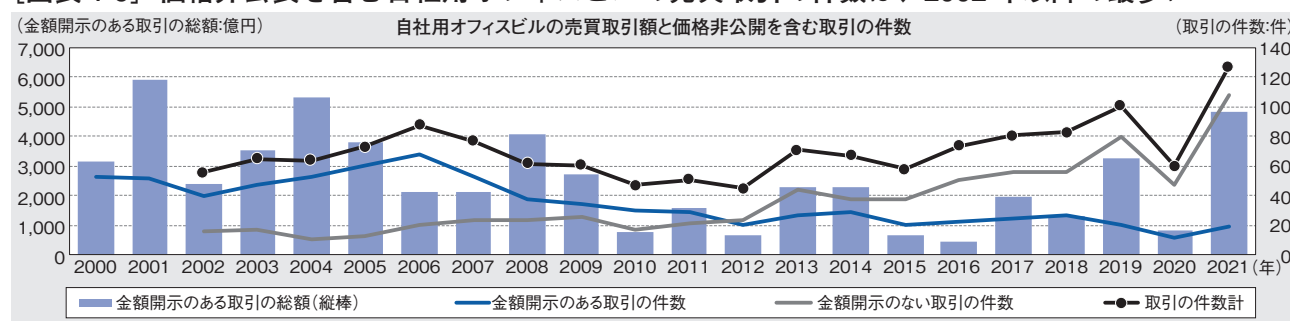
働き方改革は、当事者である企業の経営課題である反面、政府や経済団体が積極的に後押しするなど具体化が難しい課題でもあったと考えられます。しかし、コロナ禍で大都市のオフィスを中心にテレワークが導入され、ワークスタイルが多様化することで働き方改革の具体化が進み

【図表 1-8】 本社ビルほか自社用オフィスビルの売却額が 2000 年以降で 3 番目の金額に急増



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 1-9】 価格非公表を含む自社用オフィスビルの売買取引の件数は、2002 年以降の最多に



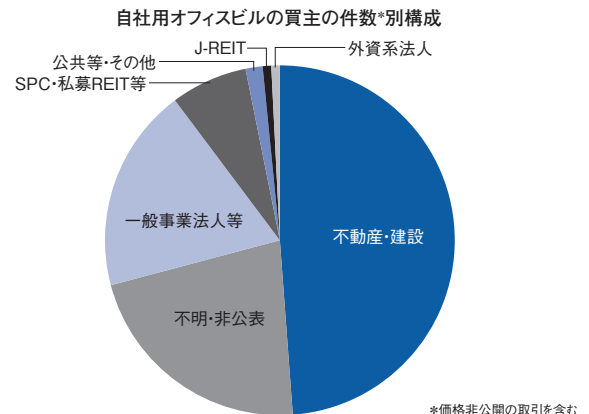
データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

ました。ワークプレイスの多様化・分散化で企業は都心オフィスの面積を縮小することが可能となり、働き方改革はオフィスコストの削減に繋がるという構図が生じています。加えて、事例5社のように自社用オフィスを売却することで財務面の効果がさらに付加されることが考えられます。

オフィスのテレワーク化が可能な業種・業態では、働き方改革と財務改善の実現をワンセットで得られる利点は大きく、働き方改革とオフィス縮小ないしはオフィス売却を一連の戦略パッケージとすることがトレンド化する可能性が考えられます。

(以上、都市未来総合研究所 平山 重雄)

【図表 1-10】 自社用ビルの主な買主は不動産・建設



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】 働き方改革等が背景にある、一般事業法人の本社ビルの売却および面積縮小の事例

No.	業種	ビルの用途	売却と移転の時期		所在地		移転後の面積比	売却・縮小移転の背景や目的
			売却	移転	従前	移転先		
1	金属製品	本社	2023年3月予定	2022年8月予定	東京都江東区	東京都品川区	約9割減	・約2年前竣工を含む4棟構成の本社ビルから賃貸ビルに移転 ・在宅勤務が基本となり、従業員のライフスタイルに合わせた働き方に転換した。元の働き方に戻ることはいない、とコメント ・本社売却が運営費用の削減や資本効率の向上に寄与
2	繊維製品	本社	2021年11月済	2021年12月済	大阪市天王寺区	大阪市浪速区	約8割減	・業務の一部を東京事務所に集約。大阪本社ビルは売却し、機能縮小した大阪事務所として賃貸ビルに移転 ・テレワークの推進をはじめとしたワークスタイルの多様化などで本社事務所の定員に対する稼働が大きく低下 ・売却した旧本社ビルは築9年弱。大阪市の建築物総合環境評価制度であるCASBEE大阪みらいのSランク取得
3	情報・通信	本社	2020年4月公表	2021年11月済	東京都江東区	東京都港区	約5割減	・2020年に本社ビルのセール&リースバックを実施。売却後継続して賃借していたもの。 ・2021年4月に賃貸ビルへの移転を公表。移転前面積は直近の使用面積に対して約半分。元の本社ビルの延床面積に対して9割超の減少と推定される。 ・2007年に在宅勤務が可能なフレックスワークプレイス制度を導入して以来続く、ワークスタイル変革が縮小移転の背景
4	非鉄金属	本社	2021年3月済	2021年3月済	東京都品川区	東京都品川区	約5割減	・子会社が所有し、当社の本社として使用する大規模ビルの区分所有2フロアを売却。本社を1フロアに集約し、当該フロアをリースバックした。 ・本社オフィスで、柔軟な働き方を選択できる仕組みを推進してきており、現在、テレワークが定着。これをふまえて、資産の効率化と財務体質改善の一環として売却を実施
5	ゴム製品	本社	2021年2月済	計画中	東京都港区	神奈川県平塚市	工場所在地に本社機能を統合	・本社と工場の統合を計画中。本社売却後、当面はリースバック ・統合に伴い、従業員の働き方改革を継続して推進し、場所・時間を問わない在宅・フレックス勤務を拡充する。

出所：各社のリリースと報道記事等から都市未来総合研究所が作成。移転後の面積削減率の降順

※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、週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：本稿では金額の表示は原則として億円単位とする。

※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
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
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
一般事業法人等	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
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。

※5：1件は売買の公表が2020年で、移転の公表が2021年

コロナ下における東京圏の既存マンション市場動向

国内での新型コロナウイルスの感染拡大以降、コロナ下において東京圏の既存マンション(中古マンション)市場は、コロナショック直後の一時的な落ち込みから回復し、再び拡大基調にあります。一方、足元では供給面での制約要因が顕在化している状況にあります。

※既存マンションは中古区分マンション(一般的には「中古マンション」)が相当する属性のもの

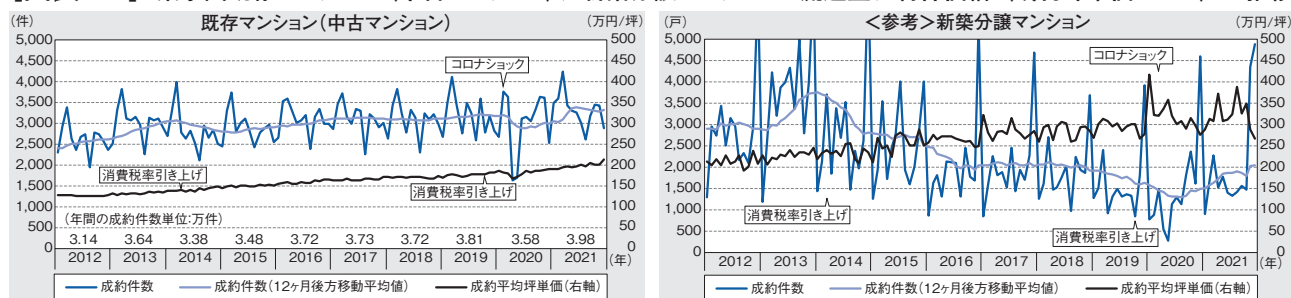
本稿では、コロナショックの時期を、新型コロナウイルス感染症が世界的に流行し始め、国内外の株価が大きく下落した2020年2月から3月にかけてとしている。

既存マンション市場ではコロナショック以降も拡大基調が継続

東京圏(東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県)における既存マンションの年間成約件数は、2021年に年間3万9,812件(前年比11.1%増)と、2年ぶりに前年を上回り過去最高を更新しました。コロナショック後に一時的に成約件数が大きく減少しましたがその後持ち直し、コロナショック以前の水準を超えて推移しています[図表2-1(左)]。物件価格の指標となる成約坪単価は、2021年12月に212.1万円/坪と過去最高水準となりました。

新築分譲マンション市場で、価格の上昇に伴う需要減、デベロッパーの新規供給エリアの絞り込みなどから成約戸数がコロナショック前のピーク水準(2017年上半)を下回っている([図表2-1(右)])のとは対照的に、既存マンションの流通量は堅調に増加している状況にあります。

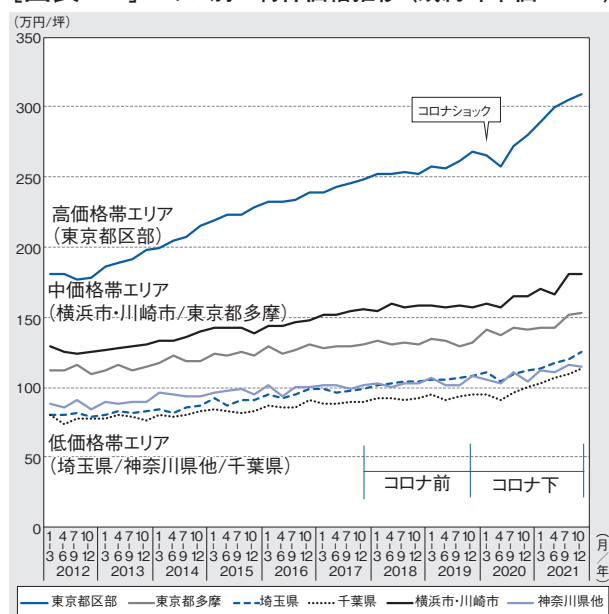
[図表2-1] 東京圏既存マンション(中古マンション)、新築分譲マンションの流通量、物件価格(成約坪単価ベース)の推移



注)新築分譲マンションの成約戸数は、各月の新規供給戸数×初月契約率を使用(在庫からの成約分は考慮外)

データ出所：左：(公財)東日本不動産流通機構「Market Watch」、右：(株)不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」

[図表2-2] エリア別の物件価格推移(成約坪単価ベース)

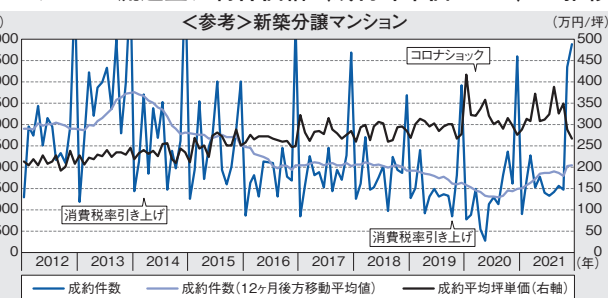


また価格についても、成約坪単価の新築分譲マンションに対する割合が、東京都区部で約7割、東京都多摩、神奈川県で約6割、埼玉県、千葉県で約5割の水準で価格優位性(割安感)が維持されており、既存マンションの堅調な需要増につながっている状況です。

コロナ下、全域で価格上昇が一段進み、流通量では都心部と郊外で伸びが逆転

新型コロナウイルスの感染拡大以降の約2年間、コロナ下での回復・拡大過程においては、価格の一段の上昇がみられました[図表2-2、図表2-3(上)]。コロナ前の2年間は各エリアとも成約坪単価の上昇率が一桁であったのに対して、コロナ下の2年は全エリアでコロナ前を上回り、神奈川県他(横浜市、川崎市以外の神奈川県内)を除き二桁の上昇がみられました。流通量ではコロナ前とコロナ下で、都心と郊外で成約

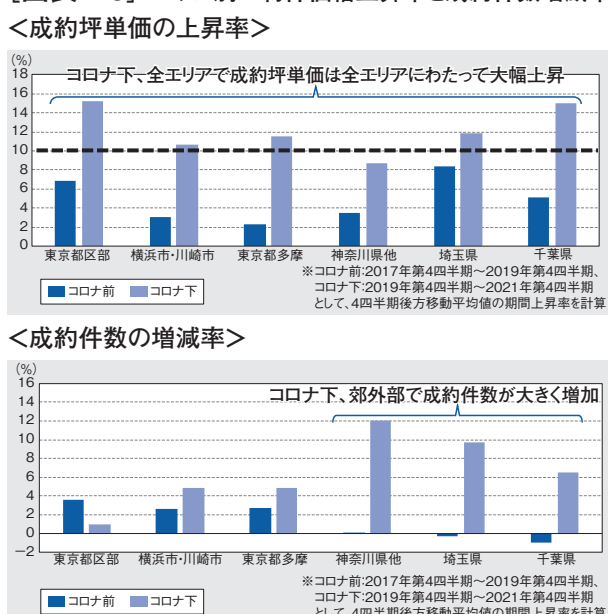
[図表2-3] エリア別の物件価格上昇率と成約件数増減率



注)新築分譲マンションの成約戸数は、各月の新規供給戸数×初月契約率を使用(在庫からの成約分は考慮外)

データ出所：左：(公財)東日本不動産流通機構「Market Watch」、右：(株)不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」

[図表2-3] エリア別の物件価格上昇率と成約件数増減率



図表2-2、2-3のデータ出所：(公財)東日本不動産流通機構「Market Watch(季報)」

件数の伸びが逆転し、郊外部での流通拡大にシフトしています[図表2-3(下)]。高価格帯エリアの東京都区部では、コロナ下の2年間の成約件数の伸びが1%未満へと大きく鈍化し、一方で低価格帯エリアの郊外部にあたる埼玉県、神奈川県他、千葉県ではコロナ下の2年間に、コロナ前に横ばい・減少傾向にあった成約件数増減率が7~12%へと大幅に増加しました[図表2-3(下)]。

コロナ下、売出し物件数が大きく減少 (需給ギャップ要因 1)

コロナ下、市場では売出し物件の多寡を示す新規登録件数が減少しています。足元での売出し物件の減少は、価格上昇に伴う売却益を狙った売却の一巡や、コロナ下での売却の先送りや売り控えなどが要因として考えられ、短期に解消されるかは不透明な要素です。売出し物件の減少は、新規登録件数が多く供給のボリュームゾーンにあたる1千万円、2千万円、3千万円台の低価格帯での減少が顕著です。当該価格帯ではこの3年間で新規登録件数は3割程度減少しました[図表2-4]。

売出し物件・取得物件間の築年数ギャップは高止まり (需給ギャップ要因 2)

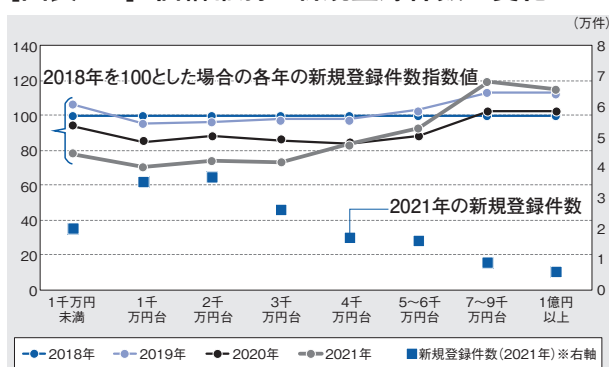
東京圏の既存マンション市場では、2016年前後から供給にあたる新規登録物件の築年数が大きく上昇し、需要にあたる成約物件との間で築年数のギャップが拡大しました。コロナ下、ギャップの拡大に歯止めがかかっているものの、2021年12月時点で約5年の開きがあります[図表2-5(上)]。

エリア別にみると、東京都区部の都心3区や、城南地区、城西地区、城北地区など都心部でギャップが大きく、神奈川県他や、埼玉県、千葉県といった郊外部でギャップが小さい傾向がみとれます[図表2-5(下)]。ギャップの大きいエリアは、取得者が求める築年数の物件を取得しづらい傾向が相対的に強く、需給ギャップが大きい状況下にあると推察されます。

市場は拡大基調の一方で、流通の郊外シフト、需給ギャップ偏在の点で変化

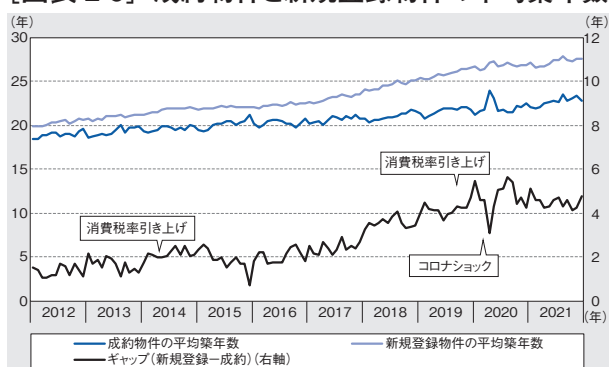
東京圏の既存マンション市場では、①新築分譲マンションとの価格差(割安感)に起因する需要の吸収のほか、②低金利下での低位な住宅ローン金利や住宅ローン減税の延長措置等による実質的な価格抑制、長期的には③新築指向から離れる取得者の意識変化[図表2-6]、そのほか④リノベーション・バリューアップ型物件の普及拡大とこれらと呼応する買取再販事業者による販売用物件の取得需要増などの要素を背景に、拡大基調が継続する方向にあります。一方で前述のような、流通の郊外シフトと、供給物件の築古化による取得物件との築年ギャップや売出し物件数の大幅減による需給ギャップが生まれている点が、コロナ下での市場変化の主なものとしてとらえられます。(以上、都市未来総合研究所 清水 卓)

【図表 2-4】 価格帯別の新規登録件数の変化

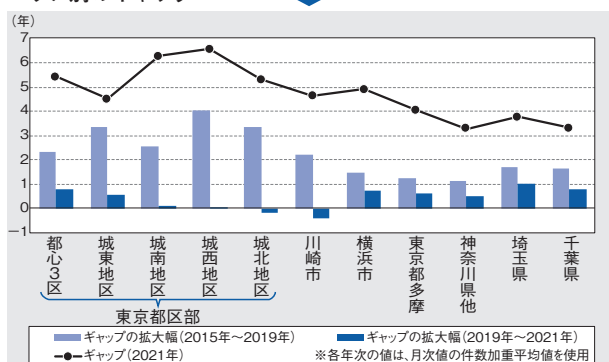


データ出所：(公財) 東日本不動産流通機構「Market Watch」

【図表 2-5】 成約物件と新規登録物件の平均築年数



エリア別のギャップ*1

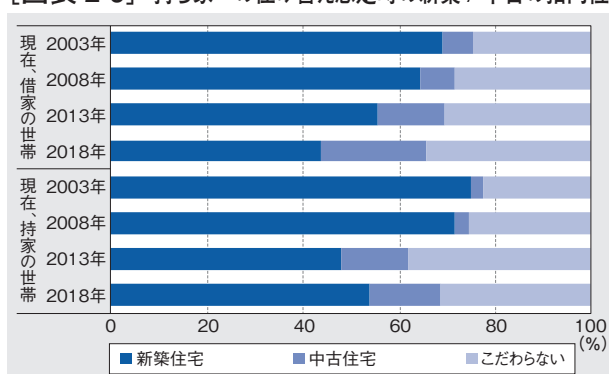


*1 [図表 2-5(下)] の東京都区部のエリア構成

都心3区(千代田区、中央区、港区)
城東地区(台東区、江東区、江戸川区、墨田区、葛飾区、足立区、荒川区)
城南地区(品川区、大田区、目黒区、世田谷区)
城西地区(新宿区、渋谷区、杉並区、中野区)
城北地区(文京区、豊島区、北区、板橋区、練馬区)

データ出所：(公財) 東日本不動産流通機構「Market Watch」

【図表 2-6】 持ち家への住み替え想定時の新築 / 中古の指向性

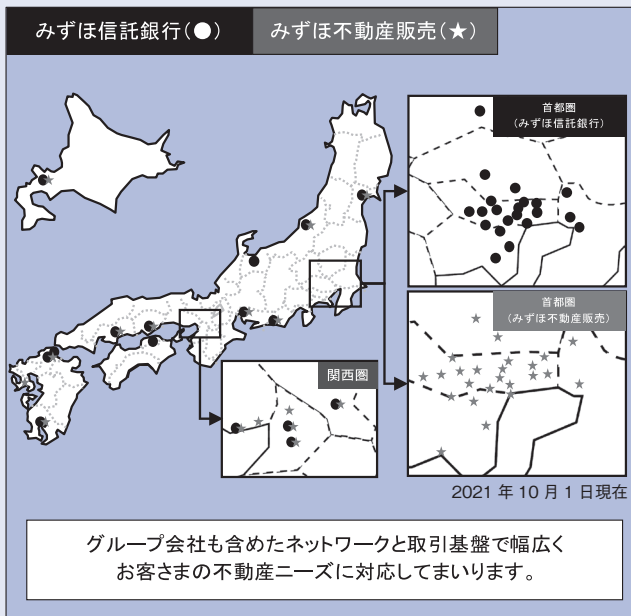
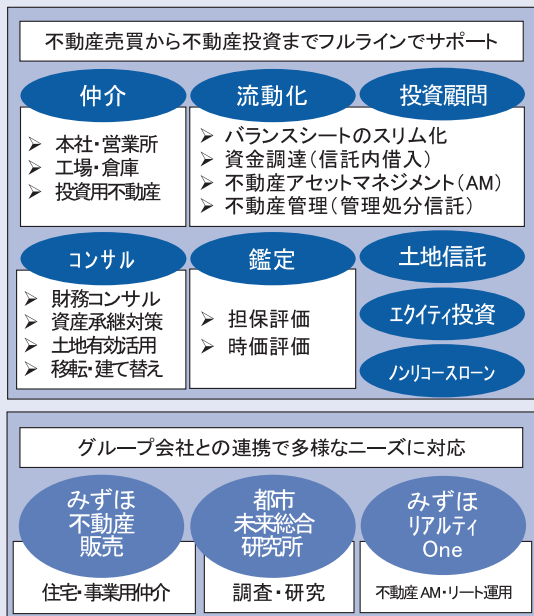


注)各時点において、今後住み替え意向を持つ世帯が、持ち家へ住み替える場合の新築、中古の選択比率を表す。

データ出所：国土交通省「住生活総合調査(平成30年)」

Monthly Watcher みずほ信託銀行の不動産業務のご紹介

みずほ信託銀行は、お客さまの不動産ニーズにグループを挙げて対応し、ワンストップでソリューションを提供します。



【都市未来総合研究所のご紹介】

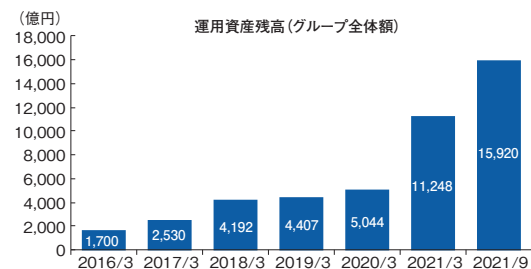
都市未来総合研究所は、グループの不動産専門のシンクタンクとして、不動産投資および各種不動産市場に関する受託調査、企業の不動産戦略等に関するコンサルティングを中心とした業務を行っています。2022年1月には、不動産市場の各分野における直近1年間の動向について、既に公表したレポートを中心に再掲・再構成した「不動産レポート2022」を発行しています。

【みずほリアルティOneグループのご紹介】

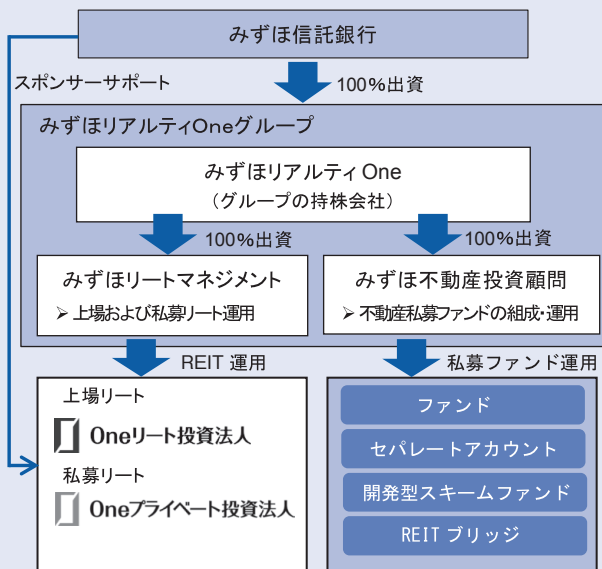
みずほリアルティOneグループは、これまで培ってきた不動産アセットマネジメント業務およびファシリティマネジメント業務に関する豊富な実績やノウハウとみずほ信託銀行の信用力・情報力・案件創出力等を活かし、不動産に付加価値を創造する「付加価値創造型不動産AM会社」を目指して新たな業務領域への拡大に努めています。オフィスビルを中心に、住宅やホテルなど様々なアセットタイプの運用に加え、ファンドスキームでの開発のプロジェクトマネジメントから竣工後の運用までを受託する等、不動産のバリューアップや開発を前提としたファンドについても実績を有します。<みずほ>の一員として、これまで以上にグループ力を活かし、お客さまにより多くの投資機会や不動産への付加価値を創出し、資産価値の最大化を目指して参ります。

<みずほリアルティOneグループの主な取組と特徴>

- 私募ファンド：オフィスを中心に多様なアセットタイプ・地域の私募ファンドを組成
- One リート投資法人：ミッドサイズのオフィスビルに重点投資する上場リート（資産規模 1,199 億円）
- One プライベート投資法人：安定性の高い住宅特化型私募リート



※上記の記述は、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る一切の業務について、みずほ信託銀行が勧誘することを意図したものではありません。



不動産トピックス 2022.3

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)