

2023

4

April

Topics

不動産トピックス

トピックス1

2022年のオフィスビル売買動向と今後の見通し
～超高額取引が取引額をけん引するも取引件数は
過去2番目に少ない～ 2

トピックス2

多様な居住・ワークスタイルに対応するための
不動産事業者等の取り組みに関する動向 6

マンスリーウォッチャー

都心5区では築40年以上のオフィス床の3割強が
過去10年で減失 8

2022年のオフィスビル売買動向と今後の見通し

～超高額取引が取引額をけん引するも取引件数は過去2番目に少ない～

国内に所在するオフィスビルの売買取引^{※1}について、2022年に公表された取引額は前年の1兆7,042億円(本稿では「約」を略して金額表記)とほぼ同じ1兆7,111億円でしたが、取引件数^{※2}は前年の150件から大幅に減少して97件で、2000年以降で2番目に少ない水準でした。大規模ビルや複数物件一括取引の超高額取引があったため取引額は前年の水準を維持したものの、取引件数は低調です。2021年は資金確保や利益捻出といった財務目的の事業法人による本社ビルの売却(セール&リースバックを含む)が増加し、高額取引もあって特徴的な取引として散見されましたが、景気回復に伴ってこうした取引は一巡しました。本社ビルの売却の減少などから流通物件量が減少したことや、オフィス床需要への見通し不透明感もあって、売買取引のボリュームが大きい東京都心部の取引額、取引件数は前年比減少しました。

不動産投資市場では昨年から金利動向が注目されています。長期金利上昇の影響として、借入金利の上昇、不動産期待利回りの上昇、イールドスプレッド(投資利回りと長期金利との差)の縮小が挙げられ、利払い後の運用純収益の悪化や不動産価格の下落につながる可能性があります。当面は金利上昇しても小幅に留まるとの見方から、これらのリスクが急激に顕在化する蓋然性は低いと思われます。また、今年は海外経済の停滞が見込まれており、国内景気にどの程度波及するかも注目点の一つと言えます。経験則からオフィス床需要の変動は企業業績要因による部分が大きく、国内の景気後退が顕著になった場合には、オフィス床需要の大幅減少の懸念からオフィスビル投資を控える動きが更に強まる可能性があります。

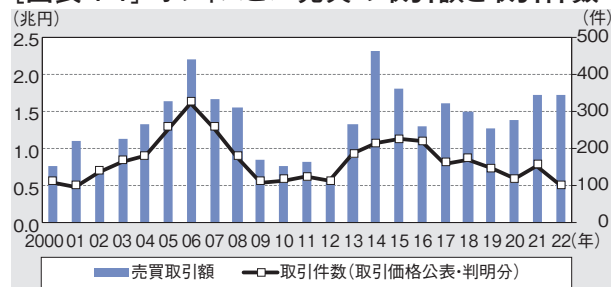
超高額取引が寄与して取引額は前年比横ばいも、取引件数は過去2番目に少ない

2022年に公表されたオフィスビルの取引額は1兆7,111億円で、前年の1兆7,042億円とほぼ同水準(前年比+0.4%)でした[図表1-1]。2022年はインベスコ・オフィス・ジェイリート投資法人の上場廃止に伴う一括売却(3,244億円)や、過去最高の取引額となった大手町プレイス(4,364億円)といった超高額取引があり、これら2取引で売買総額の44.5%を占めました。

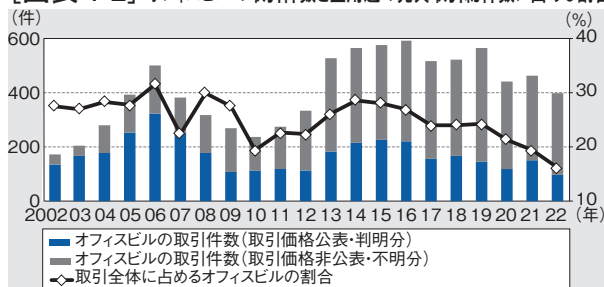
他方、取引件数は97件で、前年の150件から大幅に減少(前年比▲35.3%)しました。100件を下回ったのは2001年以来21年ぶりで、世界金融危機後の取引停滞期(2009～2012年)と比べても

低い水準です[図表1-1]。また、取引価格が非公表・不明の取引も加えた件数は2009～2012年より多いものの2019年をピークに減少基調にあります。全物件用途の売買取引総件数に占めるオフィスビルの割合は物流施設やホテルが増加したことなどからコロナ前から徐々に低下していましたが、2020年以降は低下度合いが増し、2022年は過去最低となりました[図表1-2]。コロナ禍ではオフィス床需要への懸念や先行き不透明感から、オフィスビル投資に対して慎重な姿勢が強まったためと考えられます。

【図表 1-1】 オフィスビル売買の取引額と取引件数



【図表 1-2】 オフィスビルの取引件数と全用途の売買取引総件数に占める割合



図表 1-1、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」

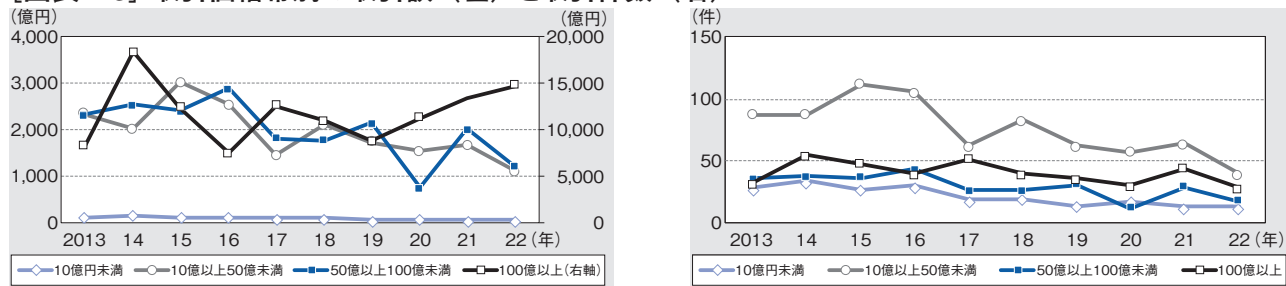
取引件数は高価格帯を含め減少。財務改善目的の本社ビル等の売却は一巡

2022年は前述の超高額取引が寄与して1件当たり100億円以上の取引額は前年比増加(+10.9%)しました。100億円以上の高額取引は2020年以降、取引額が増加基調にあります。その一方、100億円未満の価格帯は流通物件の

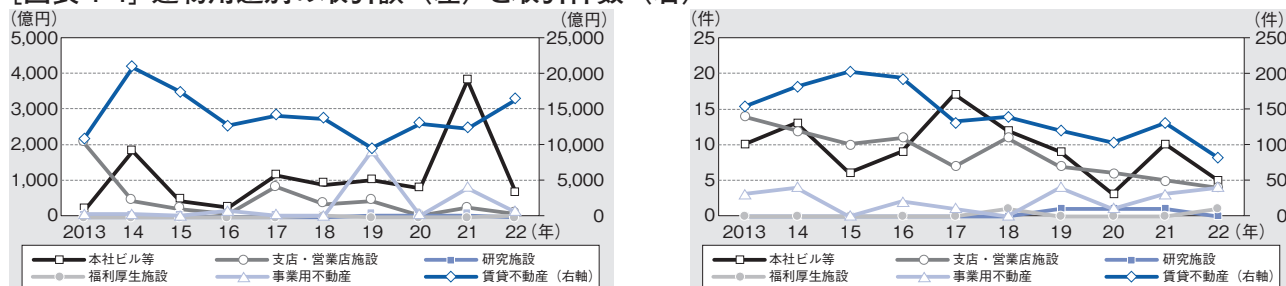
品薄等の影響でコロナ前から減少基調にあり、2022年も軒並み前年比減少しました。取引件数は1件当たり100億円以上の高額取引も含めて低調で、特にボリュームゾーンとなる10億円以上50億円未満の減少が顕著です[図表1-3]。

2021年は電通(推定2,700億円)やJT(支店を含め計2物件・300億円)といった事業法人による本社ビルの売却が高額取引として散見されましたが、2022年の本社ビルの取引は額・件数ともにコロナ前を下回る水準に減少しました〔図表1-4〕。また、セール&リースバックも2021年の10件から

〔図表 1-3〕 取引価格帯別の取引額 (左) と取引件数 (右)



〔図表 1-4〕 建物用途別の取引額 (左) と取引件数 (右)

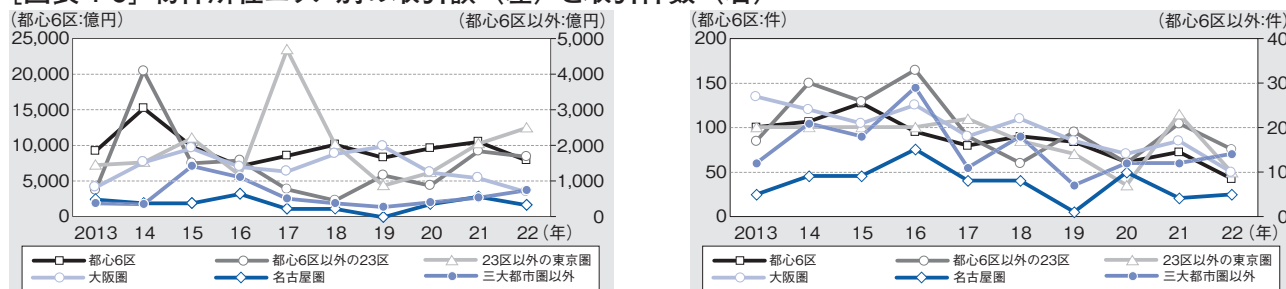


図表 1-3、1-4 のデータ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

東京都心部所在物件の取引減少が顕著

売買取引のボリュームが大きい東京都心部(6区※³)は取引額、取引件数ともに前年比減少(額: ▲24.6%、件数: ▲41.7%)しました〔図表1-5〕。取引額については大手町プレイスの超高額取引があったにもかかわらず減少しており、減少が著しいと言えます。東京都心部が占める構成割合も額、件数ベースともに低下し、特に件数ベースの構成割合は43.8%で、2000年以降で2番目に低く、アベノミクス等の影響から売買取引が復調した2013年以降で最低となりました。前年のような本社ビル等の売却による新規物件の売買市場への投入が少なかったことや、コロナ禍で生じた賃貸市況の軟化は一段落しつつあったものの先行きに対する懸念から物件取得の動きが弱かったとみられます。

〔図表 1-5〕 物件所在エリア別の取引額 (左) と取引件数 (右)



4件に減少し、コロナ前の2018、2019年と同数でした。2021年はコロナ禍の影響から資金確保、利益捻出といった財務目的での事業法人による本社ビルの売却(セール&リースバックを含む)が特徴的な取引として散見されましたが、景気回復に伴ってこうした取引が一巡したとみられます。

他方、2022年は23区以外の東京圏の取引額が前年比増加(+21.6%)しました。取引件数は前年の23件から10件に減少したものの、みなとみらいセンタービルといった高額取引が取引額をけん引しました。2021年にも横浜野村ビル等の高額取引があって、直近2年間は2013~2019年の年平均取引額を上回って推移しており、みなとみらい地区での高額取引が目立っています。

また、三大都市圏※³以外の取引額が前年比38.2%増加し、取引件数も10件から12件に微増しました。元来、売買取引が相対的に少なく年毎の変動が大きくなりやすい性格を有していますが、東京都心部と比べればオフィス床需要の減少懸念が小さい点が売買取引の増加した一因になったと考えられます。

データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

買主、売主ともに主要セクターによる取引件数は減少

買主セクター：J-REITと外資系法人の取得低調

2022年はJ-REITによる取得が低調でした。取得額は前年の5,799億円から2,966億円に減少(▲48.9%)し、取引件数も70件から34件に減少(▲51.4%)しました。この結果、2022年のJ-REITの取得額はSPC・私募REIT等や外資系法人を下回りました。取得件数はセクター別で最多であるものの、2013年以降で最低でした。2022年は投資口価格が軟調で、物件取得に必要な増資環境が整わなかったことが主因と考えられます。2022年の取得は築古物件等の売却を伴う資産入替えによるものが目立ち、買越額(取得額-売却額)は1,115億円で2013年以降で最低でした。

他方、外資系法人の取得額は4,796億円で、2013年以降で2番目に多い水準でした。ガウ・キャピタル・パートナーズのファンドによるインベスコ・オフィス・ジェイリート投資法人所有物件の一括取得が寄与した結果ですが、取引件数は僅か7件で10件を下回るのは2013年以来でした。円安で不動産価格に割安感が生じた環境下にあったものの、本国を含む欧米等での運用環境が悪化し、日本市場の先行きに対しても慎重な姿勢を強めたためとみられます[図表1-6]。

売主セクター：主要なセクターの売却件数は軒並み減少

SPC・私募REIT等の売却額は3,380億円で、

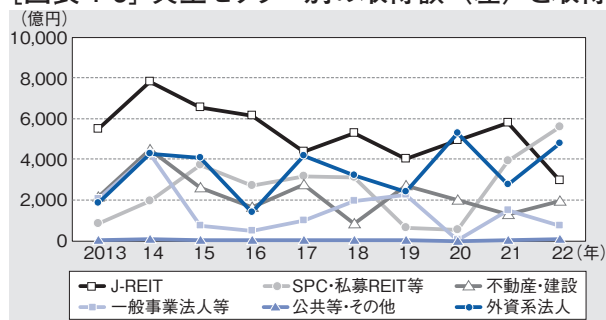
前年の1,559億円から大幅に増加(+116.8%)しました。インベスコ・オフィス・ジェイリート投資法人(上場廃止後の取引のため、このセクターに分類)の一括売却が寄与しました。一方、取引件数は3件で、前年の18件から大幅に減少しました。

外資系法人の売却額も前年の790億円から1,794億円に大幅に増加(+127.0%)し、取引件数も4件から6件に微増しました。外資系法人以外で売却件数が増加したセクターは公共等・その他(0件⇒4件)で、いずれも件数のボリュームが小さいセクターです。不動産・建設やJ-REIT、SPC・私募REIT等、一般事業法人等といったボリュームが大きいセクターは軒並み前年比減少しました[図表1-7]。

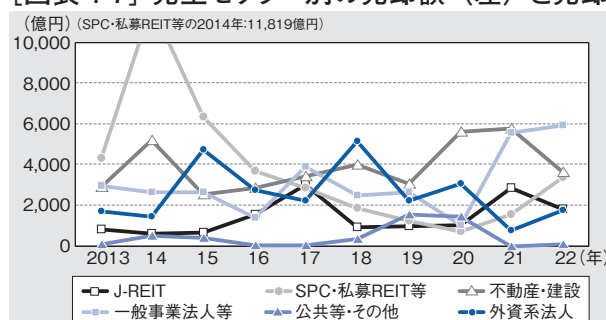
一般事業法人による売却額はサービス業で減少したのに対して製造業は増加

一般事業法人等については、売却件数は前年比減少したものの、売却額は2021年に急増し2022年は更に増加しました[図表1-7]。売主の業種別^{*4}に集計すると、2021年は前述の本社ビル売却の高額取引を含め、コロナ禍の影響を大きく受けたサービス業の売却が急増しましたが、一転して2022年は大きく減少(▲99.9%)しました。他方、2022年は製造業の売却額が大きく増加(+116.3%)しました[図表1-8]。中には業績悪化した企業も含まれています。

[図表 1-6] 買主セクター別の取得額(左)と取得件数(右)

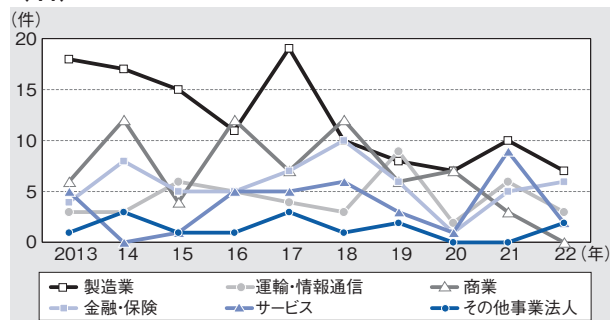
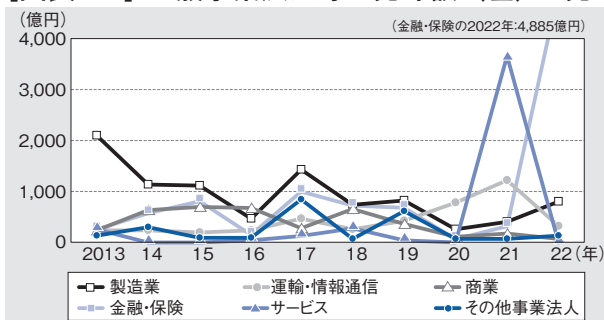


[図表 1-7] 売主セクター別の売却額(左)と売却件数(右)



図表 1-6、1-7 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 1-8】一般事業法人等の売却額（左）と売却件数（右）



データ出所：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」

今後は金利動向に左右される面もあるが、景気後退が与える影響も

長期金利上昇による不動産売買への影響

不動産投資市場では昨年からの日本の金利動向が注目されています。長期金利が上昇した場合の不動産投資への主な影響として、借入金利の上昇、不動産期待利回りの上昇、イールドスプレッドの縮小（投資資産としての不動産の優位性や他国対比での国内不動産の優位性が低下）が挙げられ、利払い後の運用純収益の悪化や不動産価格の下落につながる可能性があります。金利上昇の度合いが大きいほど、こうしたリスクが現れやすくなりますが、2023年は海外経済の減速が日本経済の下押し要因となって景気回復ペースが緩慢になると見込まれていることなどを踏まえると、欧米でみられたような急激な金利上昇ではなく、当面は小幅上昇に留まるとというのが現時点で想定しうるメインシナリオと思われます。米シリコンバレー銀行の破綻やクレディ・スイスの緊急買収などを機に国際的な金融環境に引き締まりが生じていますが、当面のところは上記のリスクが急激に顕在化する蓋然性は低いと考えられます。

景気後退による不動産売買への影響

前述のとおり、2023年は欧米を中心に景気後退が予想されています。国内景気はサービス回復が押し上げ要因と見込まれている一方、海外の景気後退が押し下げ要因として存在しています。足元では従前の予想ほどの大幅な失速はないとの見通しがあり、国内景気は全体としてプラス成長が予測されていますが、海外要因を含めて不透明な点は多いと言えます。過去、オフィス床需要の変動は企業業績要因による部分が大きいことに鑑みると、景気後退が顕著になった場合には、オフィス床需要の大幅減少の懸念からオフィスビル投資を控える動きが更に強まる可能性があります。

直近では資材高や海外の景気後退の影響から、グローバル企業を中心に製造業では業績の

下方修正が目立つようになったと報じられており、今後は業績悪化企業による財務対策として所有物件を売却する向きが強まる可能性が考えられます。早急な売却意向が強いと、買い手との価格目線は合いやすくなりますが、不動産価格が下落方向に向かう要因になります。この場合、資金面で体力のある投資主体にとっては買い場とも言える環境と考えられます。

また、足元、オフィスビルについては高スペックビルが一定程度の投資需要を保っているのに対して、投資需要が弱い物件もあるといった二極化の様相を呈しており、特に競争力が劣化する物件では価格が下落しやすくなると考えられます。（以上、都市未来総合研究所 大島 将也）

※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：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。

※3：都心6区とは、千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、品川区をいう。東京圏は、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、大阪圏は大阪府、京都府、兵庫県、奈良県、名古屋圏は愛知県、三重県、岐阜県をいい、東京圏、大阪圏、名古屋圏を併せて三大都市圏という。

※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
国内法人等	
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 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。

多様な居住・ワークスタイルに対応するための 不動産事業者等の取り組みに関する動向

新型コロナウイルスの感染拡大を契機に働き方改革が進む中、複数拠点等で仕事をしながら過ごせる生活へのニーズが高まっており、不動産や鉄道事業者等による関連事業との提携や事業への参入事例がみられます。

近年、住職一体型の施設であるコリビング等の生活が注目される

シェアハウスのように複数の人が暮らし、コワーキングスペースのように様々な職業に就く人が一緒に仕事をしながら過ごせる住職一体型の施設であるコリビングでの暮らしが、近年、国内外で注目されています。国内では新型コロナウイルス感染拡大前の2019年頃から新興系企業や外資（国内企業との合弁企業の設立）による参入事例がみられます[図表2-1の事例1～3]。

コリビング事業への参入事例の中には、居住地を流動的に変える暮らしを好む層を対象に、国内外の複数の施設を定額で利用できるサービスを提供するものなどがあります。当該サービスは、リゾート地等で働きながら休暇を過ごすワーケーション^{※1}との親和性が高いといわれ、ワーケーションのひとつの形態として、当該サービスの利用を訴求する参入企業もあります。

図表2-1の事例1の（株）アドレスが公表している「ADDRESS多拠点生活利用実態レポート」^{※2}によると、2019年のサービス開始当初の会員はフリーランスや個人事業主が多かったものの、2020年の新型コロナウイルス感染拡大による最初の緊急事態宣言後は、東京都心企業のリモートワークが急速に広がったことで、会社員の会員の入会が急増したとされています。調査時点（2020年12月～2021年1月）における会員の割合は会社員が40.4%とフリーランス（個人事業主を含む）の30.8%を上回っており[図表2-2左]、利用目的はワーケーションを目的とした会員の割合が32.6%と最も高く、リモートワークの19.7%とあわせると、住職一体型の利用が過半を占めます[図表2-2右]。

不動産や鉄道事業者等がコリビングやワーケーション事業へ参入

新型コロナウイルス感染拡大前にコリビング等の事業へ参入した企業は、拠点や運用物件数を増やしており、事業を拡大しているとみられます[図表2-1の事例1～3]。また、新型コロナウイルス感染拡大以降において、不動産や鉄道事業者等による当企業との提携や自社事業展開による参入事例がみられます[同事例4～16]。

先行参入企業との提携では、JR西日本が新興系企業の定額制サービスとの提携の実証実験を行っています[同事例5]。大阪ガス都市開発も自社で開発する分譲マンション購入者向けに提携先の多拠点居住サービス等を提供しています[同事例10]。

自社事業の参入では、既設ホテルでワーケーション事業に取り組む事例が複数みられ[同事例4、6、7、9、15]、東急不動産等はグループが運営する全国のホテルでワーケーションプランを開始することを公表しています。また、ワーケーション施設を新設する事例や新設施設に導入する事例もみられ[同事例8、11、16]、日鉄興和不動産は釜石市等と連携しワーケーション施設を開業しています。なお、鉄道会社の中には小田急電鉄の様に沿線の地域でワーケーションの情報インフラ等に関する実証実験を行い、新しい滞在需要の開拓に取り組む事例もみられます[同事例13]。

宿泊施設系以外では、三井不動産レジデンシャルによる自社の賃貸マンション等を活用した多拠点居住サービスの提供[同事例14]や、野村不動産によるコリビングの事業化に向けた取り組み[同事例12]の事例がみられます。

事業者は様々な既存ストックを活用しつつ、新規事業を開拓

以上の事例をみると、既設のホテルや住宅を活用する取り組みがほとんどで、そのビジネスモデルと事業目的は、地方都市版シェアハウスの利用マッチングサービスや自社マンション分譲での付加サービス、自社ホテル・マンションの稼働対策など様々です。事業参入にあたり、追加投資が不要または軽微な業態が多くみられ、参入障壁が低いことが特徴の一つと考えられます。

新型コロナウイルスの感染拡大を契機に働き方改革が進む中、事業者は、様々な既存ストックを活用しつつ、新規事業の開拓に取り組んでいるとみられます。

（以上、都市未来総合研究所 丸山 直樹）

※1：Work(仕事)とVacation(休暇)を組み合わせた造語。日本ワーケーション協会では、ワーケーションの本質について場所を変えて豊かに暮らし働く手段と定義している。

※2：ADDRESSの会員を対象に実施した調査。会員へのアンケート調査の実施期間は2020年12月～2021年1月。回答者の属性は20～40歳代で約8割、50歳代以上が約2割。男女比は6:4とされている。

【図表 2-1】 多様な居住・ワークスタイルに対応するための不動産事業者等の取り組み事例

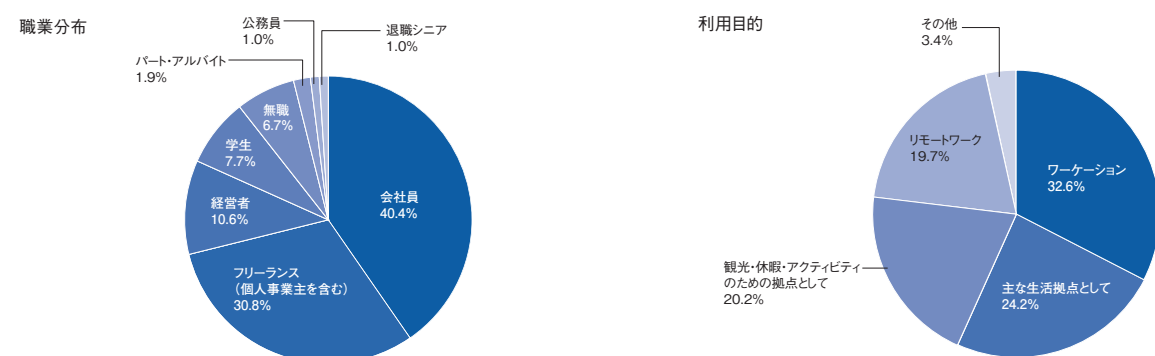
事例	事業者	取り組み内容	公表や開始等の時期
1	株式会社アドレス	定額制で全国どこでも住み放題の多拠点コリビングサービス「ADdRESS(アドレス)」を2019年4月から提供(法人設立は2018年11月)。働き方の多様化やライフプランに応じた生活拠点の気軽な変更を可能にしている。空き家や別荘を活用しコストを抑えながらリノベーションによる快適な空間を提供。定住する特定の家を持たない層に対し住民票をおくためなどの自分専用スペースを契約できるサービスも実施。2021年4月に全国47都道府県での事業展開を達成したことを公表	2019年4月
2	株式会社KabuK Style	定額制の宿泊サービス「HafH(ハフ)」を2019年4月から提供(法人設立は2018年2月)。2020年4月から直営拠点でコリビングプロジェクトを実施。2021年11月に36の国と地域、569都市(国内395都市、海外174都市)の1,010拠点(国内770拠点、海外240拠点)まで事業を拡大したことを公表	2019年4月
3	Hmlet Japan株式会社	シンガポールのコリビング事業者「Hmlet(ハムレット)」と三菱地所は合弁会社「Hmlet Japan(ハムレット・ジャパン)」を2019年10月に設立。同12月に東京都渋谷区神泉町で日本第1号物件を開業(三菱地所レジデンスが保有している建物を活用し、最低1ヶ月からの契約が可能)。2023年3月現在、都内で28物件を運用。中期的には大阪や名古屋などにもエリアを拡大する方針	2019年10月
4	東急不動産株式会社、東急リゾート&ステイ株式会社	東急不動産グループが運営する全国複数のホテルで、旅先でリフレッシュしながらも仕事ができるワーケーションプランを横断的に開始することを2020年7月に公表。また、全国で展開するホテルを活用し社員を対象にしたワーケーション実証実験を2021年3月 ^{注1} に実施。運営ホテルのワーケーションプラン拡充や企業の制度導入への課題解決などに活かすとしている。	2020年7月
5	西日本旅客鉄道株式会社(JR西日本)	JR西日本は、アドレスやKabuK Styleと提携し、各社サービス利用者へ会員専用の割引切符を発売するサービスの実証実験を実施(第1弾:2020年9月~2020年11月、第2弾:2021年4月~2021年6月) ^{注1} 。第2弾ではJR西日本グループのホテルをKabuK Styleのサービス「HafH」の新たな提携施設としている。	2020年9月
6	近鉄不動産株式会社、株式会社近鉄・都ホテルズ	三重県志摩市の英虞湾に面したホテル「都リゾート 奥志摩 アクアフォレスト」において、多業種複数の企業の協力を得ながら、「近鉄・伊勢志摩ワーケーション」を開始し、新しいライフスタイル・働き方を検討することを公表	2020年10月
7	株式会社三井不動産ホテルマネジメント	新しい月額サブスクリプションサービス「サブ住む(全国のホテルに月額定額で泊まれるプラン)」を開始。ワーケーションなどの多拠点生活に親和性の高いサービスとして報じられている。「HOTELどこでもパス(好きなホテルを日替わりで利用)」または「HOTELここだけパス(1つのホテルに長期滞在)」を選択可能 ^{注2}	2021年3月
8	日鉄興和不動産株式会社	日鉄興和不動産、岩手県釜石市、かまいいDMCが釜石市におけるワーケーション事業実施に向けた包括連携協定を2021年3月に締結。包括連携協定にオカムラが参画し、新たなワーケーション施設「Nemaru Port(ねまるポート)」を2021年10月に開業	2021年3月
9	東日本旅客鉄道株式会社(JR東日本)、株式会社びゅうトラベルサービス(現株式会社JR東日本びゅうツーリズム&セールス)	宇都宮・館山・新潟・盛岡エリアのJR東日本グループが運営するホテルで、リモートワークをしながら観光コンテンツを満喫できるワーケーション専用商品を発売することを2021年3月に公表(設定期間:2021年4月~2021年9月)	2021年3月
10	大阪ガス都市開発株式会社	開発する分譲マンション「シーンズ大森パークサイド」購入者向けに、アドレスの多拠点居住サービス「ADdRESS」の無償体験と、WOOOのワークキングスペース「BIZcomfort」の無償利用特典を提供することを公表	2021年5月
11	森トラスト株式会社	長野県軽井沢町で中長期滞在が可能な居住空間と専有ワークプレイスを併せ持つワーケーション施設「Workation+ Cottage KARUIZAWA」を2021年9月に開業。当社では複数のリゾート地においてスモールオフィスブランドである「Cozy Works」を整備するなど、企業やワーカーの多様なニーズに対応する施策「ワーケーション2.0」を展開している。	2021年9月
12	野村不動産株式会社	シェアハウス&ワークキングスペース事業を始動したことを2021年10月に公表。事業化に先駆けた実証プロジェクトを2021年8月より開始。東京・日本橋区形町でワークキングスペース部分を再現したコンセプトスペースを2021年11月にオープンした。	2021年10月
13	小田急電鉄株式会社	小田原ワーケーション実証実験を実施(2022年3月~2022年5月) ^{注1} 。新設する専用ウェブサイトでの体験コンテンツやイベント、ワークプレイス情報などの発信、地域事業者などと連携した体験やイベントの企画・開催、専用ウェブサイトでのワークプレイスのリアルタイム空席情報の提供などを実施	2022年3月
14	三井不動産レジデンシャル株式会社	多拠点居住サービス「n'estate(ネステート)」を2022年9月より順次トライアルとして開始。都心や地方都市を中心に展開する当社賃貸マンションシリーズや三井不動産グループ企業、パートナー企業の施設を活用し、個人が自由に拠点を選択しながら生活するライフスタイルを提供(1泊単位や1ヶ月単位で利用可能)。2022年9月29日より予約・利用可能となる拠点は10ヶ所、今後も順次新たなトライアル拠点を追加する予定	2022年9月
15	株式会社いいオフィス	いいオフィス(2018年4月設立。全国47都道府県で800店舗以上のワークキングスペースを展開)は、島根県松江市の観光事業者などが松江ニューアーバンホテル内で設置したワークキングスペースに「いいオフィス松江 by enun / 縁雲」を開業したことを2022年11月に公表。天然温泉浴場を併設しており、ワーケーションに最適としている。	2022年11月
16	三菱地所株式会社	2023年3月開業の「ES CON FIELD HOKKAIDO(北海道日本ハムファイターズの新球場)」のレフト側のランドマーク「TOWER 11(タワー・イレブン)」内にワーケーション施設を開業。野球観戦や温泉・サウナ、サイクリングなどの多様な体験を組み合わせたボールパーク型ワーケーションを提案	2023年3月

(注1) 実証実験の期間は公表情報に基づくが、短縮や延長、追加実施などが行われている可能性がある。

(注2) 三井不動産ホテルマネジメントのWEBサイトによると、「HOTELどこでもパス」は現在終了、「HOTELここだけパス」は現在一部のホテルにて販売を中止しているとされている(2023年3月時点)。

出所：各事業者の公表資料や報道等

【図表 2-2】 多拠点コリビングサービス会員の職業分布(左)と利用目的(右)



データ出所：(株)アドレス「ADdRESS 多拠点生活利用実態レポート 2021 年版」

都心5区では築40年以上のオフィス床の3割強が過去10年で減失

東京都心5区^{※1}のオフィス床面積^{※2}（ストック面積）について、建築年代区別の構成割合を2019年時点のデータでみると、1959年までに建築されたオフィス床（以下、「1950年代までのオフィス床」）は1.3%（床面積79万㎡）、1960年から1969年に建築されたオフィス床（以下、「1960年代のオフィス床」）は7.9%（床面積494万㎡）、1970年から1979年に建築されたオフィス床（以下、「1970年代のオフィス床」）は12.7%（床面積794万㎡）で、1979年以前に建築されたオフィス床（以下、「1970年代以前のオフィス床」）の面積合計（床面積1,367万㎡）は全体面積の2割強でした〔図表3-1〕。

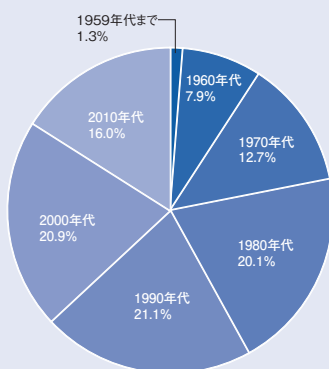
2009年時点から2019年までの10年間では、1960年代のオフィス床と1970年代のオフィス床での減少が目立ちます〔図表3-2〕。2009年時点の床面積を基準に建築年代区別ごとに減失の割合を整理すると、1980年代のオフィス床は7%強が減失したのに対して、1950年代までのオフィス床は34%強、1960年代のオフィス床は32%強、1970年代のオフィス床は23%強が減失したと考えられます〔図表3-3〕。

また、他18区^{※3}と比較すると、1960年代のオフィス床と1970年代のオフィス床で都心5区の方が減失の割合が高くなっています。都心5区においては、築40年以上のオフィス床の減失の割合は3割強であったとみられます〔図表3-3〕。

オフィスの寿命は、一般的に50～60年程度^{※4}と考えられています。1970年代以前のオフィス床で新耐震基準^{※5}を満たさない場合は、耐震補強など構造上付加的なコストがかかるため、経済的な寿命は短くなります。また、都心5区では築50年未満でも、建替えや再開発のタイミングで減失するケースが多かったと考えられます。

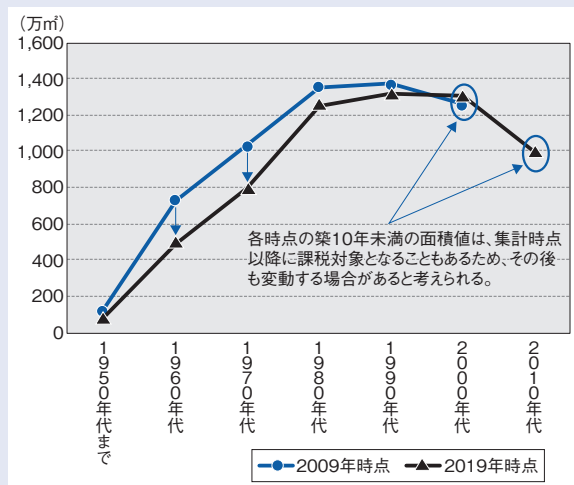
（以上、都市未来総合研究所 仲谷 光司）

〔図表 3-1〕 建築年代区別のオフィス床面積の構成割合
（東京都心5区の2019年時点）

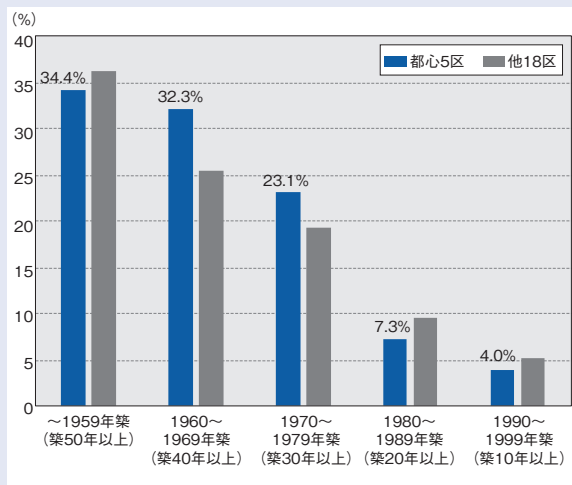


- ※1：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区
- ※2：本稿では、東京都「東京の土地」で開示された課税資料に基づく事務所床面積を用いた。減失面積は事務所として課税対象外になった床面積を対象とした。なお、各時点の築10年未満の面積値は、集計時点以降に課税対象となることもあるため、その後も変動する可能性があると考えられることから、減失の割合集計では築10年未満の区分は省略した。
- ※3：東京23区で都心5区以外
- ※4：（公社）ロングライフビル推進協会「賃貸事務所ビルの寿命に関する意識調査」では、既存賃貸事務所ビルのあるべき寿命として50～60年程度との回答が約51%であった。
- ※5：新耐震基準は1981年6月から施行

〔図表 3-2〕 建築年代区別のオフィス床面積
（東京都心5区）



〔図表 3-3〕 建築年代区別の減失の割合
（2009年基準）



図表 3-1～3-3 のデータ出所：東京都「東京の土地」2010年版、2020年版

不動産トピックス 2023.4

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 <https://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

川井 涼 TEL.03-4335-0940（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.03-3273-1431（代表）