

2022

1

January

Topics

不動産トピックス

トピックス1

With/Afterコロナを見据えた商業施設の投資環境 …… 2

トピックス2

賃貸オフィス市場におけるコロナショックの
影響の状況 …… 6

マンスリーウォッチャー

大手民鉄の輸送人員・運輸収入の動向 …… 8

With/After コロナを見据えた商業施設の投資環境

商業施設の売買取引額は回復基調が続いています。新型コロナ感染拡大当初はインバウンド消失や国内の移動・行動制限、外出自粛などが商業施設運営に及ぼす影響の先行き不透明感が増し、投資の様子見姿勢が強まったものの、With/Afterコロナを見据え、取引が増えていると考えられます。

商業施設の売買取引は回復。新型コロナの影響が強い都心物件の取引も散見

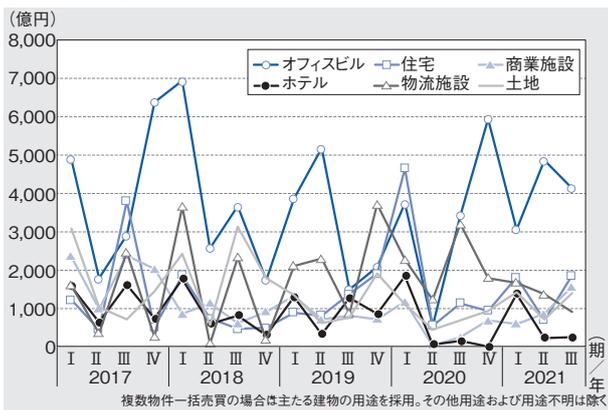
新型コロナ感染拡大で激減した商業施設の売買取引額は2020年後半から回復基調

商業施設の売買取引額（公表日ベース）は新型コロナ感染拡大後、激減しました。国内の移動制限によって不動産取引自体が停滞したことに加え、商業施設に関してはインバウンド消失や国内の移動・行動制限、外出自粛に伴い消費需要が減退したこと、コロナ禍で急伸したEC（電子商取引）との競合などを背景に賃料の源泉となるテナント売上の先行き不透明感が増し、投資の様子見姿勢が強まったと考えられます。しかし、2020年後半から取引額は回復基調となり、2021年第3四半期はコロナ前の水準に回復しました[図表1-1]。

都心物件から郊外物件まで幅広く取引が行われている。

2020年下期以降の取引事例（譲渡日が2020年上期以前除く。図表1-2は価格不明事例含む。[図表1-2、1-3]では、インバウンド消失等の影響が大きいと考えられる銀座、渋谷・原宿、赤坂・青山、新宿、心斎橋といった日本を代表する商業

[図表 1-1] 建物用途別の不動産取引額



[図表 1-2] 取引施設の所在地・施設タイプ

2020年下期以降に公表された商業施設の売買取引件数*	199
うち、買主も商業施設として運用・利用する取引件数	140
うち、物件所在地が東京23区・大阪市	73
うち、以下の代表的な商業エリア	32
銀座・有楽町エリア	7
渋谷・原宿エリア	10
赤坂・青山・六本木エリア	7
新宿・西新宿エリア	5
心斎橋エリア	3
うち、物件所在地が東京23区・大阪市以外	67
うち、SC形態の物件	40

*価格不明取引含む。2021年10月末公表分まで。譲渡日が2020年上期以前除く。

地でも多くの取引がみられます。また、郊外のショッピングセンター（以下、SCと略記）も多くの取引が成立しています。郊外SCは都心物件ほどではないにせよ、3密回避によるサービス系テナントなど一部業態の不振、集客イベント中止などが館の売上を押し下げたほか、ECとの競合激化や従来からの懸念材料であるオーバーストアなどのネガティブ要因があるものの、取引されている格好です。

With/After コロナの見方次第で商業施設に対する投資判断は各社各様

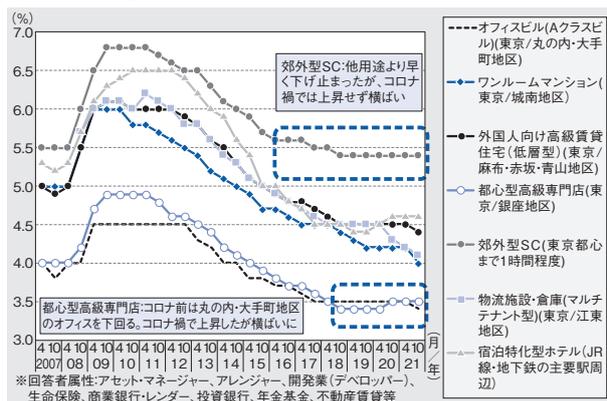
商業施設の売上環境が芳しくないにもかかわらず、商業施設の売買取引が成立する要因として、With/Afterコロナを見据えたテナント売上の回復の見立てやMD戦略などを含めた投資判断が各社各様であることが一因と考えられます。2020年下期以降の商業施設取引のうち買主も商業施設として運用する事例（＝買主が解体含め他用途へ転換する取引を除く。）は約1/3がデベロッパーやファンド等のプロ間取引（関係会社間取引除く。）であり、同じプロであっても、現状を売却の好機とみるか取得の好機とみるか投資判断が交錯している状況と考えられます。

[図表 1-3] 100億円以上の大型取引事例

物件所在地	SC形態	売買取引額 (100億円区分)	売主業種	買主業種	買主の建物用途
東京都 中央区 銀座エリア	—	100～200億円	繊維製品	不動産	未定
東京都 江戸川区	—	200～300億円 (3物件一括)	外資系法人	その他金融	商業施設
東京都 墨田区	—	400億円超 (2物件一括)	外資系法人	その他金融	商業施設
神奈川県 大和市	—	100～200億円	投資法人	SPC	商業施設
千葉県 四街道市	—	100～200億円	投資法人	不明	商業施設
埼玉県 三郷市	—	100～200億円	その他金融	投資法人	商業施設
大阪府 大阪市	—	300～400億円	サービス	その他法人	未定
大阪府 大阪市 心斎橋エリア	—	100～200億円	卸売業	外資系法人	商業施設
大阪府 高槻市	—	100～200億円	投資法人	その他金融	商業施設
群馬県 高崎市	—	100～200億円	不明	投資法人	商業施設

*2021年10月末公表分まで。関係会社間取引除く。譲渡日が2020年上期以前除く。

[図表 1-4] 商業施設の期待利回り

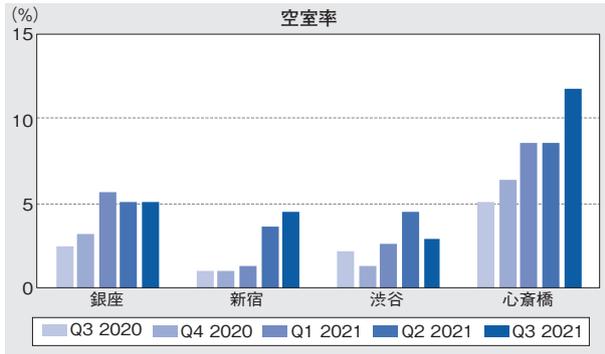


データ出所：図表 1-1～1-3 は都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」、図表 1-4 は一般財団法人日本不動産研究所「不動産投資家調査」

商業施設に対する投資需要は底堅い。代表的な商業地の一部は地価の下落幅が縮小

投資需要の尺度となる期待利回りは、都心商業施設はいったん上昇しましたが横ばいとなり、

[図表 1-5] 代表的な商業エリアの空室率

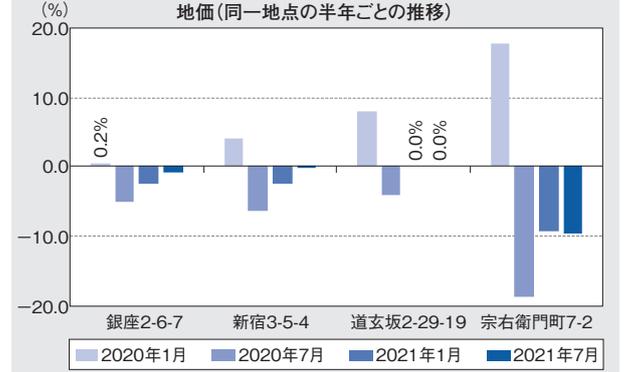


注) Q3 は第 3 四半期を示す。

データ出所：CBRE「ジャパンリテールマーケットビュー 2021 年第 3 四半期」

郊外型SCは上昇には至らず横ばいで推移しています[図表1-4]。また、代表的な商業地では、空室率の上昇基調が弱まった銀座、新宿、渋谷の地価は下落幅が縮小しました[図表1-5、1-6]。

[図表 1-6] 代表的な商業地の地価変動率



データ出所：国土交通省「地価公示」「都道府県地価調査」

テナントの売上減少は必ずしも賃料減少には直結しない

賃料の源泉となるテナント売上に対する新型コロナの影響は業態によって較差大

賃料の源泉となるテナント売上に対する新型コロナの影響は業態によって大きく異なり、賃料減免要請や退店がすべての業態で強まったわけではないと考えられます[図表1-7、1-8]。

立地では都心部の落ち込みが大きい

立地別では、観光客やオフィスワーカー向け業態が多い都心や大都市の物件はテナント売上の減少が顕著です[図表1-9]。郊外物件はアミューズメントや飲食店などの不振業態が入居する一方で食品スーパーやホームセンター、家電量販店など新型コロナを追い風とする好調テナントも入居し、不振テナントの売上減を相殺しているケースも考えられます。

賃貸借契約の契約形態が賃料減少の緩衝材となる

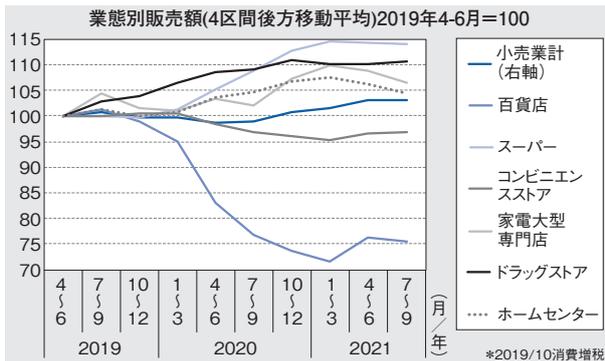
商業施設の賃料収入はテナントの売上減少の影響を直接受けるわけではありません。これは賃料がテナント売上の影響を受けない、あるいは受

けにくい賃貸借契約の形態(固定賃料や最低賃料保証付き歩合賃料)が一般的であること、定期借家契約でペナルティなしで中途解約できないケースもあり、賃貸借契約の契約形態が賃料減少の緩衝材の役割を果たしているためです。

J-REITが保有する商業施設を例にとると、新型コロナの影響が大きい都心物件(都心5区(千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区)所在)でも賃料収入の減少率は6%(2019年下期=100として2021年上期94)で[図表1-10]、直接の比較はできないものの、図表1-9の大都市・中心地域のSCのテナント売上減少率が33%であることをふまえると、賃料の減少はテナント売上の減少と比較して軽微にとどまっていると考えられます。また、J-REITの開示事例では、テナントからの減額要請が収まりつつある様子がうかがえます^{*1}。堅調な投資需要と賃料収入の変動特性から、鑑定評価額の減少幅は都心物件でも微減にとどまっています[図表1-11]。

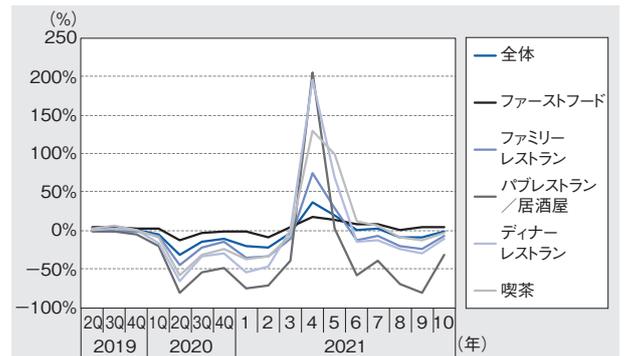
*1：日本都市ファンド投資法人の決算説明資料によると、2020年8月期は賃料減額等の要望があったテナント割合は約70%、賃貸事業収益に対する一時的な賃料減額割合は3.3%であったが、2021年2月期には同約7%と0.6%まで改善

[図表 1-7] 小売業の業態別売上



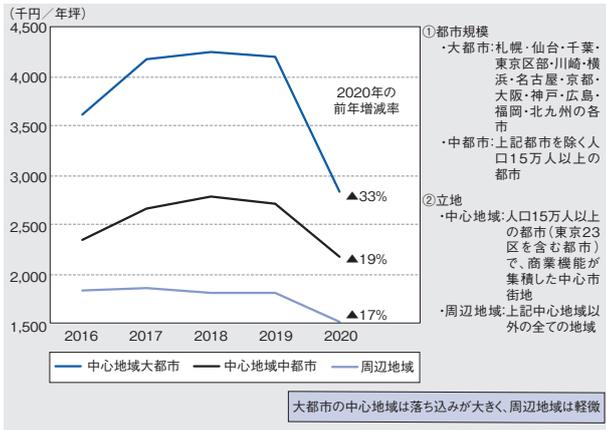
データ出所：経済産業省「商業動態統計調査」

[図表 1-8] 飲食業の業態別売上高の対前年増減率



データ出所：一般社団法人日本フードサービス協会「外食産業市場動向調査」

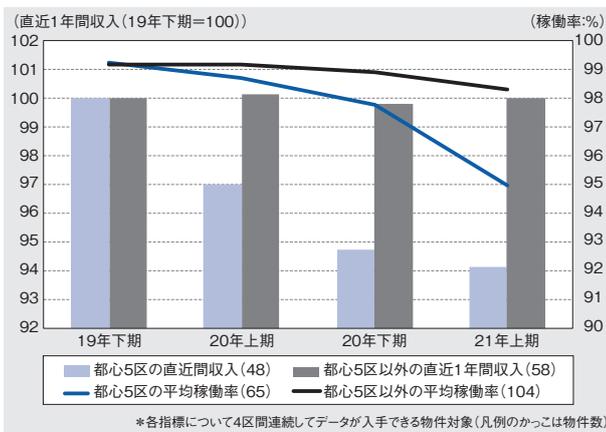
【図表1-9】SCの立地別の坪効率(面積あたりテナント売上高)



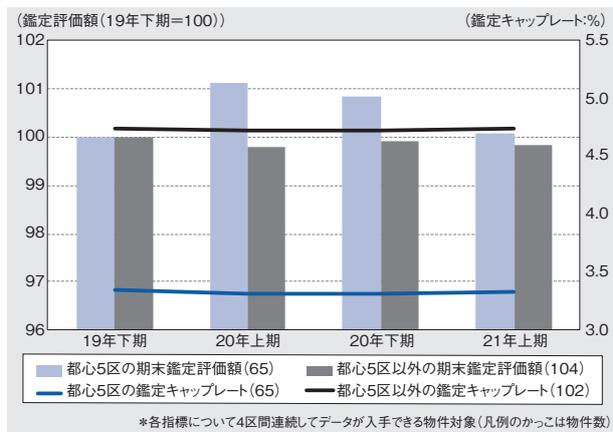
データ出所：一般社団法人日本ショッピングセンター協会「SC 年間販売統計調査報告」

*：SCの定義：デベロッパーにより計画、開発されるものであり、①小売業の店舗面積は、1,500㎡以上であること、②キーテナントを除くテナントが10店舗以上含まれていること、③キーテナントがある場合、その面積がショッピングセンター面積の80%程度を超えないこと(但し、その他テナントのうち小売業の店舗面積が1,500㎡以上である場合には、この限りではない)、④テナント会(商店会)等があり、広告宣伝、共同催事等の共同活動を行っていること、の条件を備えるもの

【図表1-10】J-REITが1都3県(東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県)に保有する商業施設の稼働率/賃貸収益



【図表1-11】J-REITが1都3県(東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県)に保有する商業施設の鑑定キャップレート/鑑定評価額



図表 1-10、1-11 のデータ出所：都市未来総合研究所「ReiTREDA」

SCのオーバーストアの状況は歯止めがかかる

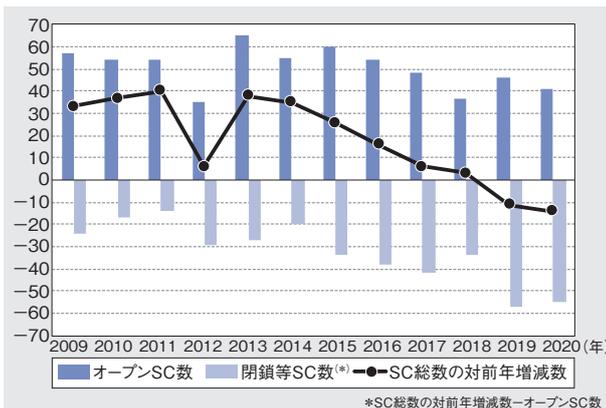
商業施設の投資環境を考えるうえでは商業施設間の競合もポイントの一つと考えられます。全国のSC数は増加ペースが減速し、コロナ前年の2019年にはSC数が減少に転じ、2020年は減少幅が拡大しました[図表1-12]。坪効率は2000年代は低下が顕著でオーバーストアの一端を示していましたが、2010年頃からSC数の増加ペースが鈍化するにつれ、坪効率は低下基調が弱まり、ここ10年程度は横ばいで推移しています[図表1-13]。

また、郊外・地方のSCにおいても坪効率横ばいの状況です[図表1-9の周辺地域]。

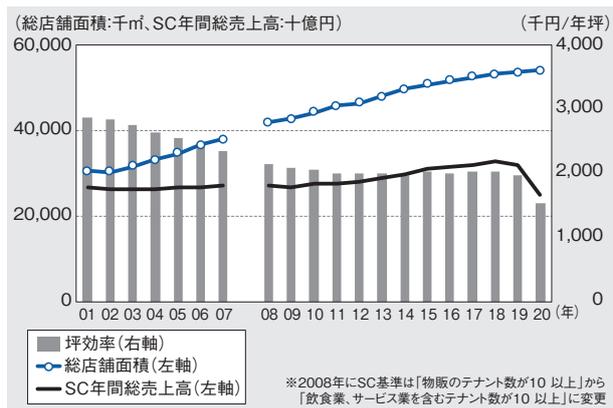
今後、人口減少に加え、新型コロナをきっかけに加速したECとの競合激化などで競争力の劣る物件の閉鎖が進めば、生き残った物件にとってはオーバーストアの状況の改善につながる可能性があります*2。

*2：個別投資においては商圏内の競合をふまえて判断

【図表1-12】全国のSC数



【図表1-13】全国のSCの坪効率(面積あたりテナント売上高)



図表 1-12、1-13 のデータ出所：一般社団法人日本ショッピングセンター協会「SC 年間販売統計調査報告」

テナント、デベは売上減に対する緊急避難的対応に加え、消費行動の変化を見据えた取り組み

商業施設のテナントやデベロッパー・施設運営事業者は前述の売上減に対する緊急避難的な対応に加え、外出自粛、巣ごもり消費や非対面取引、キャッシュレス取引増加などの消費行動の変化を見据えた取り組みを行っています[図表1-14]。

テナント対応事例

- ・業績不振テナントによる賃料減額要請・交渉や退店（解約）
- ・募集物件増加を背景とした好調テナントの積極出店
- ・立地戦略の見直し（在宅勤務進展による都心から郊外への出店シフト。一方で郊外中心の出店から新たなターゲット開拓のため都心出店にも注力するテナントも）
- ・業態転換（3密回避で低迷する居酒屋から焼肉店へ、同様にファミレスからファーストフードへ、店内飲食からテイクアウト専門店へ）

- ・新たな業態の台頭・急伸（客席がなく厨房のみのゴーストレストラン（シェア型はシェアキッチン等と呼ばれる。）、宅配専門スーパー、オフプライスストア（コロナで急増したアパレル在庫処分。アウトレットと異なり都心立地も））
- ・ECとリアル店舗の融合（購入客のECサイトから実店舗への送客、実店舗からECサイトへの送客、ネットスーパー等）

デベロッパー・施設運営事業者の対応事例

- ・業績不振テナントからの減額・解約要請への対応とテナント入替
- ・好調テナントに対する増額交渉
- ・新たなテナントターゲット開拓・誘致（テナント対応事例参照）
- ・ECとリアル店舗の融合（商業施設への物流機能付加。施設運営事業者がテナント向けに店頭在庫型ECサイトを運営等）

投資需要は強まるも、運営高度化が投資の制約や物件優劣の二極化につながる可能性も

今後、移動・行動制限の緩和や解除が進めば、商業施設のテナント売上は全体的な傾向として改善に向い、伴って、商業施設の投資需要が一層強まる可能性があります。

一方で、商業施設の運営事業者においては、例示したようなテナントの出店戦略の変化の将来見通しをふまえた施設運営力、ECとリアル店舗

の融合などのデジタル化への知見・対応が一層求められるなど運営の高度化が進むと考えられます。したがって、大型SCや大規模なMD見直しが必要な施設等では、対応できる運営事業者が限定されることが投資の制約あるいは物件優劣の二極化につながる可能性も考えられます。

（以上、都市未来総合研究所 湯目 健一郎）

[図表1-14] With/Afterコロナに向かう中での商業施設の運営環境

新型コロナの状況	感染拡大抑制(移動・行動制限)	⇒	徐々にWith/Afterコロナへ
長期トレンド	人口減少・高齢化	・基調変わらず(労働力不足)	
	インバウンド消費	・入国規制による激減	⇒ 入国規制の緩和・解除による回復
	ECの進展	・移動制限・行動制限で急伸	⇒ 加速or緩やかに進展
移動・行動制限による消費抑制	・業態による不振テナントと好調テナントの較差	⇒	・移動・行動制限の緩和・解除後、較差縮小or残存
新型コロナをきっかけとした消費行動の変化	移動・行動制限を要因とした、 ・外出自粛、巣ごもり消費 ・対面機会の減少に伴う非対面取引、キャッシュレス取引の増加	⇒	・移動・行動制限の緩和・解除後、消費行動の変化は、定着するか減速するか一過性となるか ※消費行動の変化の見極めがポイント
テナントの対応	・業績不振テナントは賃料減額交渉、雇用調整、退店対応 ・好調テナントは積極出店 ・立地戦略の見直し、業態転換、ECとリアル店舗の融合(右記)について模索	⇒	・立地戦略の見直し(都心→郊外。一方、郊外中心→都心出店の動き) ・業態転換(居酒屋→焼肉店、ファミレス→ファーストフード、店内飲食→テイクアウト専門店等) ・新たな業態の台頭・急伸(ゴーストレストラン、宅配専門スーパー、オフプライスストア等) ・ECとリアル店舗の融合(ECサイトと実店舗の間での送客) ※労働力の確保が課題となる場合も
デベロッパー・施設運営事業者の対応	・業績不振テナントからの減額・解約要請への対応、テナント入替 ・一部好調テナントに対する増額交渉	⇒	・新たなテナントターゲット開拓・誘致(テナント対応事例参照) ・ECとリアル店舗の融合(商業施設への物流機能付加。施設運営事業者がテナント向けに店頭在庫型ECサイトを運営等)
商業施設の売上動向(全体的な傾向)	・都心物件(主に観光客向け)は大幅悪化 ・都心物件(オフィスワーカー向け)も大幅悪化 ・郊外施設は小型施設(地域密着型商業施設等)は堅調、大型施設(大型SC等)は苦戦傾向	⇒	・都心物件(主に観光客向け)は国内消費回復、その後のインバウンド消費回復で改善へ ・都心物件(オフィスワーカー向け)は在宅勤務の進展次第 ・郊外施設は小型施設は堅調を維持、大型施設は改善へ

出所：都市未来総合研究所

賃貸オフィス市場におけるコロナショックの影響の状況

コロナ下では東京の都心5区(千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区)のオフィスビルの空室率は他エリアに比べて高く上昇し賃料が下落しました。本稿では、都心5区の賃貸オフィス市場での空室率データと賃料データを整理し、賃貸オフィス市場の規模への影響状況と個別のオフィスビルの空室状況を概観します。

賃貸オフィス市場の規模は7.6%程度縮小

コロナ下ではテレワーク利用が拡大した企業や業績低迷となった企業などでは、都心でオフィスを縮小あるいは解約するなどの動きがあり、賃貸オフィス市場では空室率が上昇し、それに伴って賃料が下落しました。東京都心5区および名古屋市、大阪市の中では、東京都心5区が最も影響を受け、2021年9月の平均空室率はコロナ前のボトム(2020年2月)と比較して4.9%pt上昇し6.4%となり、平均募集賃料はピーク(2020年5月)から1,978円/坪下落し20,858円/坪となりました[図表2-1]。

本稿では、賃貸オフィス市場における賃料収入総額の代替として、(仮想的な)市場規模(=貸室面積×(1-平均空室率)×平均募集賃料)^{*1}を用い規模が縮小した期間の縮小分を推定しました。

2020年7月までの市場規模は、貸室面積の拡大と平均空室率の低下と平均募集賃料の上昇で拡大しましたが、コロナ下では平均空室率の上昇と平均募集賃料の低下で市場規模は縮小を続けています。2021年9月時点の市場規模は1,532億円/月で、直前のピーク時(2020年7月)と比較すると12.4%縮小しました。ピーク時から2021年9月までの期間の市場規模の縮小分をピーク時の水準が継続した場合との差の合計とすると、当該期間の市場規模の縮小分は、7.6%程度と見込まれます[図表2-2]。

賃貸オフィス市場での空室率や募集賃料の状況を踏まえると、市場規模はまだボトムを迎えていないと考えられるため、コロナ禍の影響による縮小は上記よりも膨らむ蓋然性は高い^{*2}と見込まれます。

基準床面積100坪以上のビルは遅れて空室率上昇

J-REITが都心5区に保有するオフィスビルも空室率は上昇しています。月次空室率の連続データが得られる99件のオフィスビルの空室率データ^{*3}では、2020年6月をボトムとしそれ以降上昇しており、2021年8月時点には4.4% pt上昇し4.5%となりました[図表2-3]。

基準階面積別では100坪未満のオフィスビルが、2021年3月までは空室率の上昇を先行するよう動きをみせました。一方、基準階面積が100坪以上のオフィスビルでは、100~200坪未満が2021年に入ってから、200坪以上が2021年5月以降にそれぞれ急上昇しました。

規模が大きなテナントは、①定期借家契約(定期建物賃貸借契約)で賃借しているケースでは中途解約によるペナルティの支払義務が発生す

ることや、②多くの社員の出勤が抑制される状況下での対応を見通せないことや、③賃貸オフィス市場の平均空室率が2%を切る低い水準でコロナ禍が起こったため規模が大きなテナントは都心5区内で移転の受け皿が少なかったことなど、意思決定の材料が不十分で、多くのテナントで様子見の状況でした。このため、コロナ禍直後では退去による空室化は規模が小さいテナントが中心だったと考えられます。しかし、オフィスの在り方等の見直し検討が進み、空室率上昇が継続したことで、2021年に入り一定の空室規模が確保できるようになったこともあり規模の大きいテナントでもオフィスの縮小や集約、移転等を図ることができる状況になってきていると考えられます。

コロナ禍による空室率への影響は基準階面積が大きいオフィスビルほど小さかった

オフィスビルごとに月次空室率の推移をみると、コロナ禍の影響を受けていないと思われるケースがあります。上述のJ-REITが都心5区に保有するオフィスビルの中で、コロナ禍の影響を受けたオフィスビルでは、空室率がボトムとなった月(2020年6月)を境とする前と後で14か月間^{*4}ずつの平均空室率では、ボトム後の方が高くなると考えられます。

集計の結果は、全数99件のうち52.5%に当たる52件が、ボトム後の平均空室率の方が高くなり、影響があったと考えられます[図表2-4]。

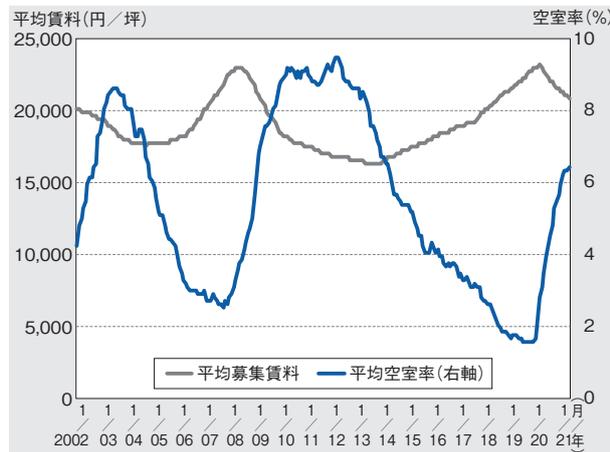
また、一定期間の平均空室率(以下、「期間平均空室率」という。)は、当該期間の当該オフィスビルの満室稼働延面積に対する空室延面積の割合の意味もあり、この割合はコロナ禍の影響を

強く受けたオフィスビルほどボトム前と後で差が大きいと考えられます。コロナ禍の影響があったと考えられるオフィスビルを対象に、基準階面積の規模区分でボトムの前と後の期間平均空室率の差を整理すると、200坪以上が最も少なく2.7%pt、次いで100坪以上200坪未満が4.3% pt、100坪未満が5.4% ptとなりました〔図表2-5〕。J-REITが保有するオフィスビルの2021年8月時点までのデータからは、規模が大きいオフィスビルほど、コ

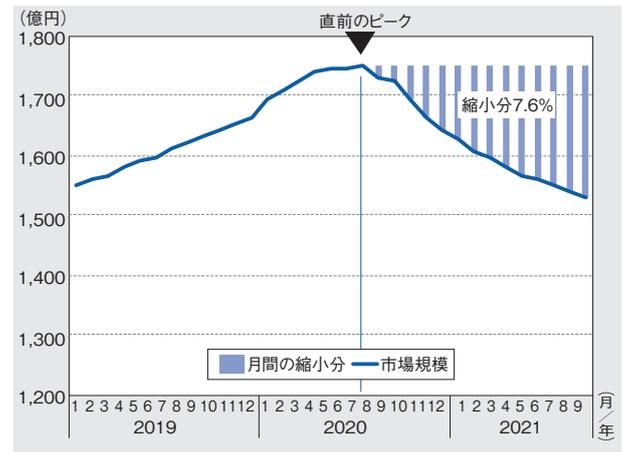
ロナ禍の空室率への影響が小さかったと推察されます。今後、規模が大きいテナントにおいて、オフィスの縮小や集約、縮小移転等を図る動きが活発になれば、これらのテナントが入居することが多い基準階面積200坪以上のオフィスビルにおいても、空室率が上昇し、コロナ禍の影響がこれまで以上に強く表れると考えられます。

(以上、都市未来総合研究所 仲谷 光司)

〔図表 2-1〕 平均空室率と平均賃料の推移

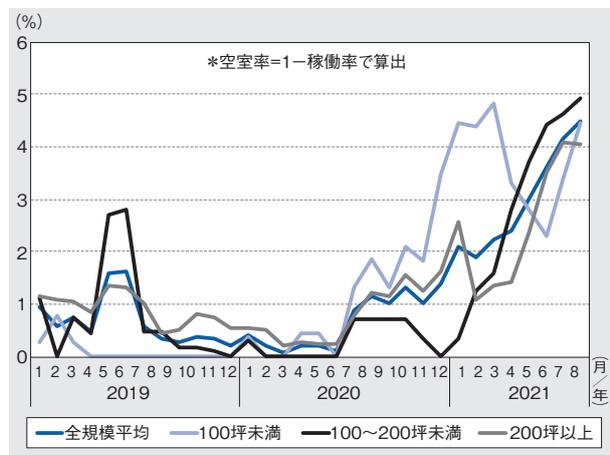


〔図表 2-2〕 市場規模の縮小分

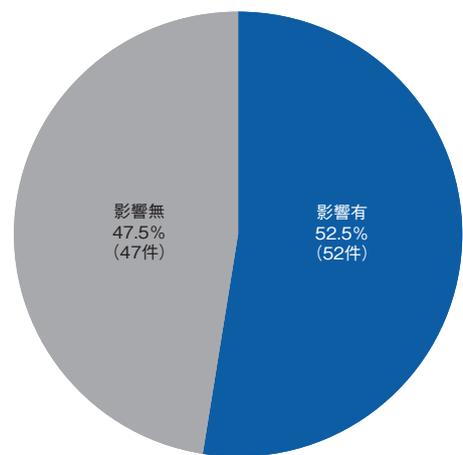


図表 2-1、2-2 のデータ出所：(株) 三鬼商事「オフィスマーケット情報」

〔図表 2-3〕 J-REIT が保有するオフィスビルの空室率

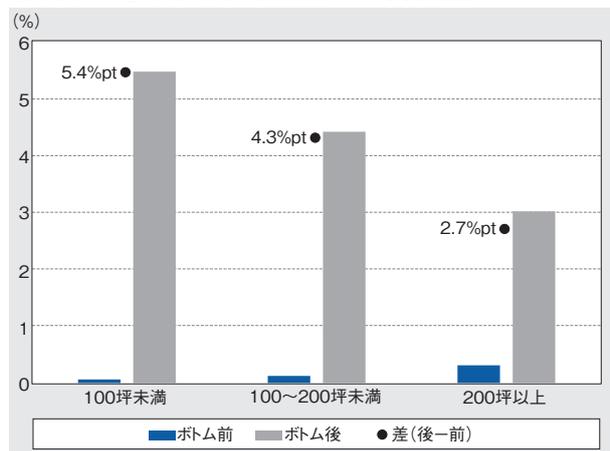


〔図表 2-4〕 コロナ禍の空室率への影響の有無



図表 2-3、2-4 のデータ出所：各 J-REIT 投資法人の開示資料

〔図表 2-5〕 期間平均空室率の変化量



データ出所：各 J-REIT 投資法人の開示資料

- ※ 1：(株) 三鬼商事のデータを使用。フリーレント期間の収入減少や賃料以外のその他収入については考慮していない。
- ※ 2：2021年8月がボトムで9月以降縮小から上昇に反転し、縮小した期間と同期間でピーク時前の水準に回復とした場合は、該当期間の縮小分はここで推計した7.6%程度と同等と見込まれる。
- ※ 3：2019年1月～2021年8月までのデータ
- ※ 4：ボトム後～2021年8月までが14か月間であるため、ボトム前も14か月間を対象とした。
ボトム前 2019年5月～2020年6月
ボトム後 2020年7月～2021年8月

Monthly Watcher 大手民鉄の輸送人員・運輸収入の動向

新型コロナウイルスの感染防止策の一つとして、テレワークや遠隔授業が普及し、伴って通勤・通学に関する人流が減少しています。大都市圏の人流が月次で把握出来る大手民鉄^{*1}各社が公表する輸送人員・運用収入の動きをみました。新型コロナウイルス感染症拡大前の2019年4月との比較では、第1回緊急事態が宣言された2020年4月の半減からは回復していますが、2021年10月時点で輸送人員、運用収入ともに2019年4月の8割弱となっています[図表3-1]。

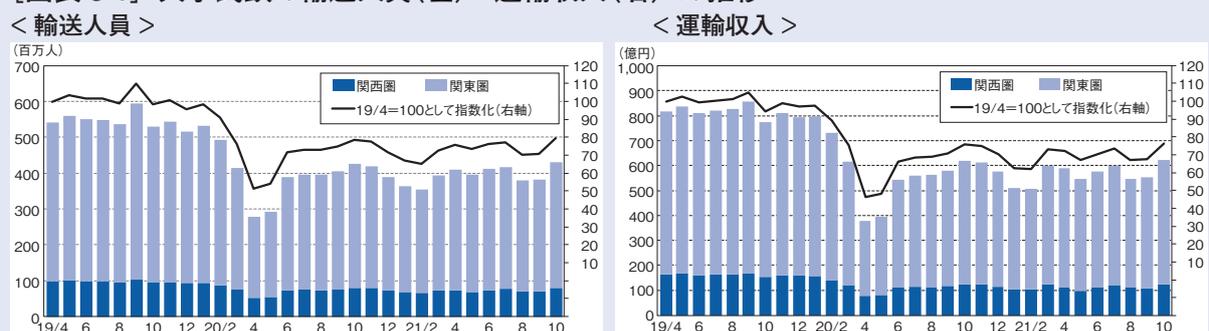
輸送人員の内訳について、定期利用者(以下、定期)と定期外利用者(以下、定期外)に分けてみると、関東圏では、第1回緊急事態宣言開始の2020年4月などを除けば、定期・定期外ともに感染拡大前の7割前後でした[図表3-2]。一方、関西圏では、定期と定期外の水準差が関東圏に比べ大きく、第1回の緊急事態宣言時にも定期の水準が7割以上と高く、その後は感染拡大前の9割弱にまで回復しました。定期について2020年以降の伸びを2019年度の同月と比較しても関東圏が約3割減となったのに対し、関西圏は2割程度の減少でした[図表3-3]。このように関東圏と関西圏で定期の水準に相違が生じたのは、複数のテレワークの実施調査^{*2}で示されているように、関東圏の方が関西圏に比べてテレワークの実施率が高く、定期の利用者の回復が弱いためと考えられます。

2021年10月末に第5回緊急事態宣言が解除された後も、輸送人員の約6割を占める定期の利用者でテレワークが一定程度継続すると思われること、感染力や毒性の強い変異株の感染拡大が懸念され、観光などの定期外も伸び悩む可能性があり、輸送人員がコロナ感染症拡大前の水準に回復するのは難しいと思われます。
(以上、都市未来総合研究所 秋田 寛子)

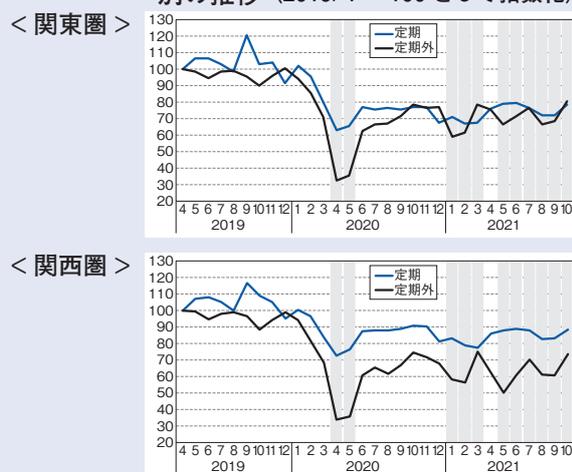
※1: 大手民鉄は国土交通省が発表している「鉄軌道事業者一覧」にある鉄道事業を行う大手民鉄のうち、月次ベースの輸送人員・運輸収入を実数・伸び率とも公表している以下の事業者を対象とした。
関東圏: 西武鉄道、小田急電鉄、京王電鉄、東武鉄道、東急電鉄、京成電鉄、京浜急行電鉄、相模鉄道
関西圏: 南海電気鉄道、阪急電鉄、阪神電気鉄道

※2: テレワーク実施率の調査では、大久保敏弘・(公財)NIRA 総合研究開発機構「第5回テレワークに関する就業者実態調査(速報)」、(株)パーソナル総合研究所「第五回・新型コロナウイルス対策によるテレワークへの影響に関する緊急調査」において地域別のテレワーク実施率の調査がある。

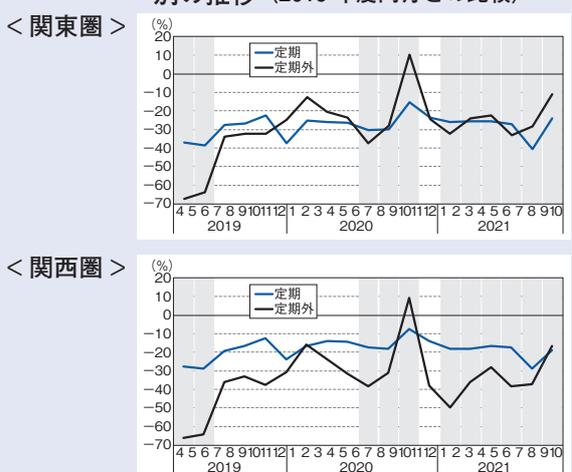
【図表 3-1】 大手民鉄の輸送人員(左)・運輸収入(右) の推移



【図表 3-2】 大手民鉄の輸送人員の定期・定期外別の推移 (2019/4 = 100 として指数化)



【図表 3-3】 大手民鉄の輸送人員の定期・定期外別の推移 (2019 年度同月との比較)



図表 3-1~3-3 のデータ出所: 大手民鉄各社の月次営業概況等の公表資料
注) 網掛け部分は緊急事態宣言が出されていた時期を月次ベースで示したのもの。

不動産トピックス 2022.1

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)