

東京都心部における最近のオフィス移転事例では「業容拡大」目的に加え、「優秀な人材の獲得」、「ワークスタイル変革」など「執務環境整備」目的の移転割合の増加が目立っています。2018年以降のオフィスビルの大量供給は、オフィス移転を検討する企業に移転ビルの選択肢の拡大をもたらすと考えられますが、大量供給によるテナント移転需要の顕在化や、大型ビルの建替えに伴う仮移転需要の発生などをふまえると、オフィスビルの大量供給があっても、需給が緩まず、思いのほか、まとまった床を確保できない可能性も考えられます。

本社移転事例では「業容拡大」に加え、「執務環境整備」目的の移転割合の増加が目立つ

東京都心部の賃貸オフィスマーケットは業績拡大を背景としたテナント需要に支えられ、空室率は低下基調が続いています。上場企業等による東京23区への本社移転事例（23区内での移転含む）^{*1,2}を取り上げると、「業容拡大」目的の移転割合が高い割合で推移しています〔図表1〕。また、ここ2年は「業容拡大」に加え、「優秀な人材の獲得」、「ワークスタイル変革」などを含む「執務環境整備」を目的とする移転割合の増加が目立ちます。

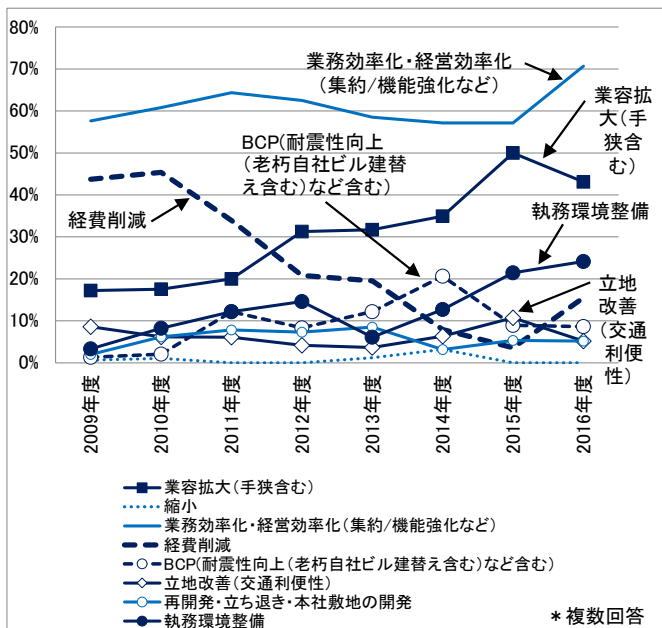
「執務環境整備」目的の移転事例について、移転元、移転先ビルの竣工年に着目すると、2016年度の13事例（移転元、移転先ビルとも竣工年が判明した事例）のうち9事例が移転元より10年以上築年数の浅いビルに移転しており、築年数の若返りが移転先ビル選定における一つの材料となっている様子が見えがええます〔図表2〕。また、併せてBCP（事業継続計画）対応強化を図る事例では、新本社建設、新築賃貸ビルへの移転、自社ビル取得・改修など様々なケースで対応しています。

「執務環境整備」目的の移転事例を詳しくみると、人手不足を背景に人材獲得・つなぎ止めを重視したオフィス移転（「優秀な人材獲得」、「ワークスタイル変革」等と記載）が目立ちます。「優秀な人材獲得」と記載がある2事例は、いずれも1990年以前竣工ビルから2000年代竣工ビルへ移転し、かつ移転先は知名度の高いビルとなっています。「人材確保」は人材が重要な経営資源であるITやコンサルなどの業種をはじめ、企業にとっての大きな経営課題となりつつあり、人材確保のため、新築・築浅や好立地ビルを選択する傾向が増加する可能性があります。

※1：適時開示情報から移転対象が本社かつ移転先が東京23区事例（23区内での移転含む）を抽出。グループ会社の移転事例も含む（1つの適時開示情報に複数企業（グループ会社等）の移転事例が掲載されている場合は1件とカウント）。開示日ベース。移転理由は適時開示情報本文から判断。割合は移転理由不明を含む移転総数に対する割合。

※2：本稿は東京都心部を対象とした分析であるが、集計データの都合上、東京23区を対象としている。

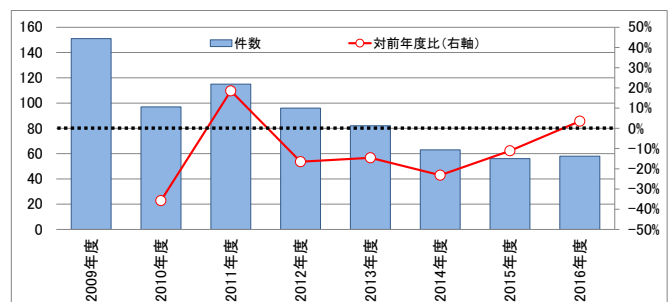
〔図表1〕 上場企業等による東京23区への本社移転事例（23区内での移転含む）における移転理由の割合



〔図表2〕 上場企業等による東京23区への本社移転事例における「執務環境整備」目的の移転元と移転先ビルの竣工年の差

移転元ビルの竣工年	移転先ビルの竣工年	築年差	文中例
1972(自社ビルを建替え)	2018(新本社建設)	46	BCP、WS変革
1971	2016(新本社建設)	45	BCP
1979	2003	24	人材確保
1993	2017(新築賃貸ビル)	24	BCP
1971	1990	19	
2002	2016(新築賃貸ビル)	14	
1989	2001	12	人材確保
2006	2017(新築賃貸ビル)	11	WS変革
1975 1982 1993	1994	19、12、1 (平均10.7)	WS変革
1989	1997	8	
1986	1989	3	
1992	1992	0	
1981	1974	-7	
不明(自社ビルを売却)	1993(自社ビル取得、改修)	-	BCP

〔図表3〕 上場企業等による東京23区への本社移転事例件数



図表1～3のデータ出所：適時開示情報（図表2の竣工年は各種公表資料）を基に都市未来総合研究所作成

2018年からの東京都心部のオフィスビル大量供給によってオフィス移転の選択肢が広がる

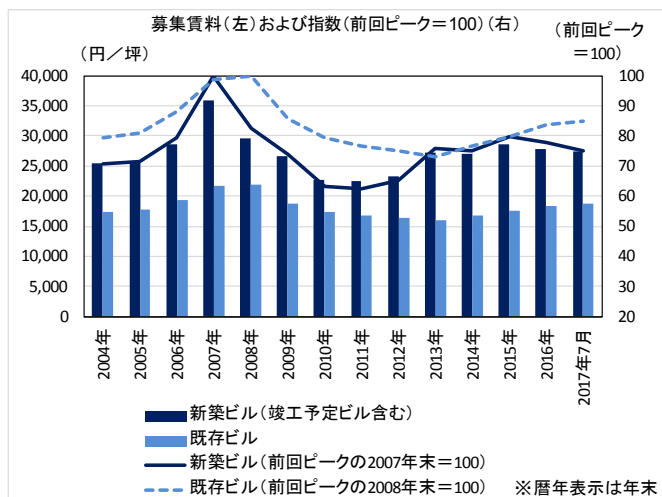
東京都心部の賃貸オフィスマーケットに目を転じると、現状は堅調なテナント需要に支えられ、新築・築浅や好立地ビルにまとまった空室を確保しにくい状況です。そのため、2018年以降のオフィスビルの大量供給はオフィス移転を検討する企業に移転ビルの選択肢の拡大をもたらすと考えられます。

東京都心5区^{※3}のオフィスビル賃料は世界金融危機前の前回ピークと比較して既存ビルで85%、新築ビルで75%の水準にとどまっています〔図表4〕。今後の大量供給が賃料の下げ圧力となることに加え、新築を含む築浅ビルに関しては、継続的なオフィスビル供給によって希少性が低下しており、テナント需要がタイトとなっても賃料が上がりにくい構造と考えられます。

ただし、現状はテナント需要が堅調にも関わらずオフィス移転が減少しており、募集床の少ないことがオフィス移転を滞らせている可能性が考えられます〔図表3、5〕。そのため、2018年からのオフィスビル大量供給によって、テナント移転需要が顕在化する可能性があること、また、2021年以降も東京都心部では大型ビルの開発が続く見通しのため〔図表6〕、建替えに伴う仮移転需要が発生する可能性があることをふまえると、オフィスビルの大量供給があっても、需給が緩まず、オフィス移転を検討する企業にとっては、思いのほかまとまった床を確保できない可能性も考えられます。

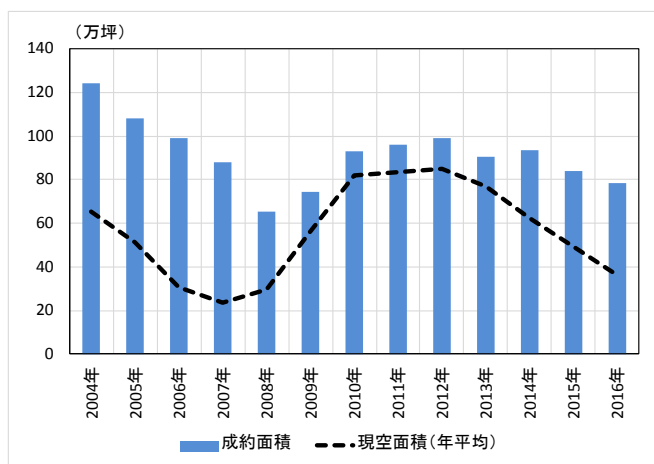
※3：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区。

〔図表4〕 東京都心5区オフィスビルの募集賃料



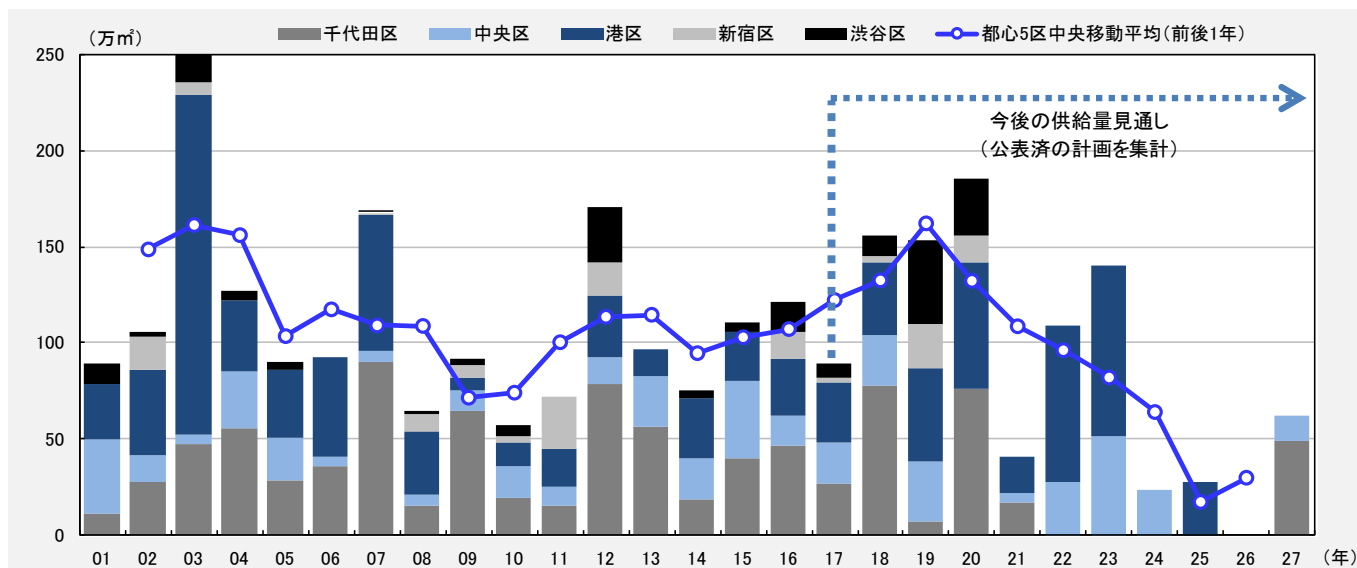
データ出所：三鬼商事株式会社「オフィスデータ」

〔図表5〕 東京都心5区オフィスビルの成約面積と現空面積



データ出所：三幸エステート株式会社「オフィスマーケット調査月報」

〔図表6〕 東京都心5区における延床面積1万㎡以上のビルの竣工実績・予定面積



データ出所：都市未来総合研究所「Office Market Report」(2017年5月末時点)