



オフィスの最新市場動向

～供給の構造変化やテナント最新動向を踏まえて～

2015年2月26日

目録

コンテンツ

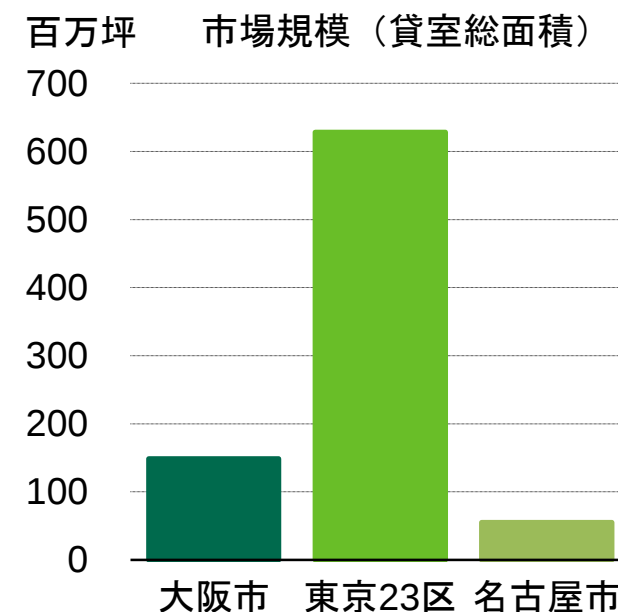
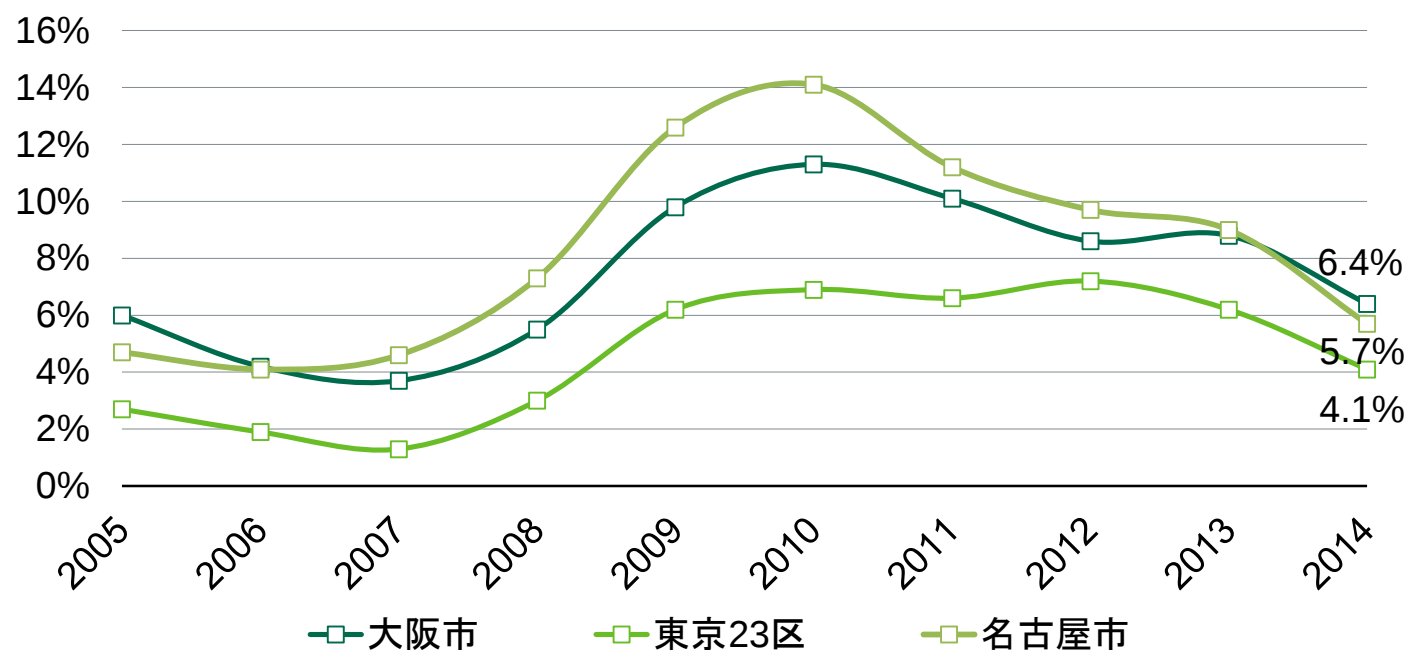
- Section 1 大阪のオフィスマーケット動向
- Section 2 近年のオフィスビルの供給動向
- Section 3 テナントの最新動向
- Section 4 ワークプレイスストラテジーについて

Section1 | 大阪のオフィスマーケット動向

【三大都市の空室率の比較と推移】

【長期トレンド】

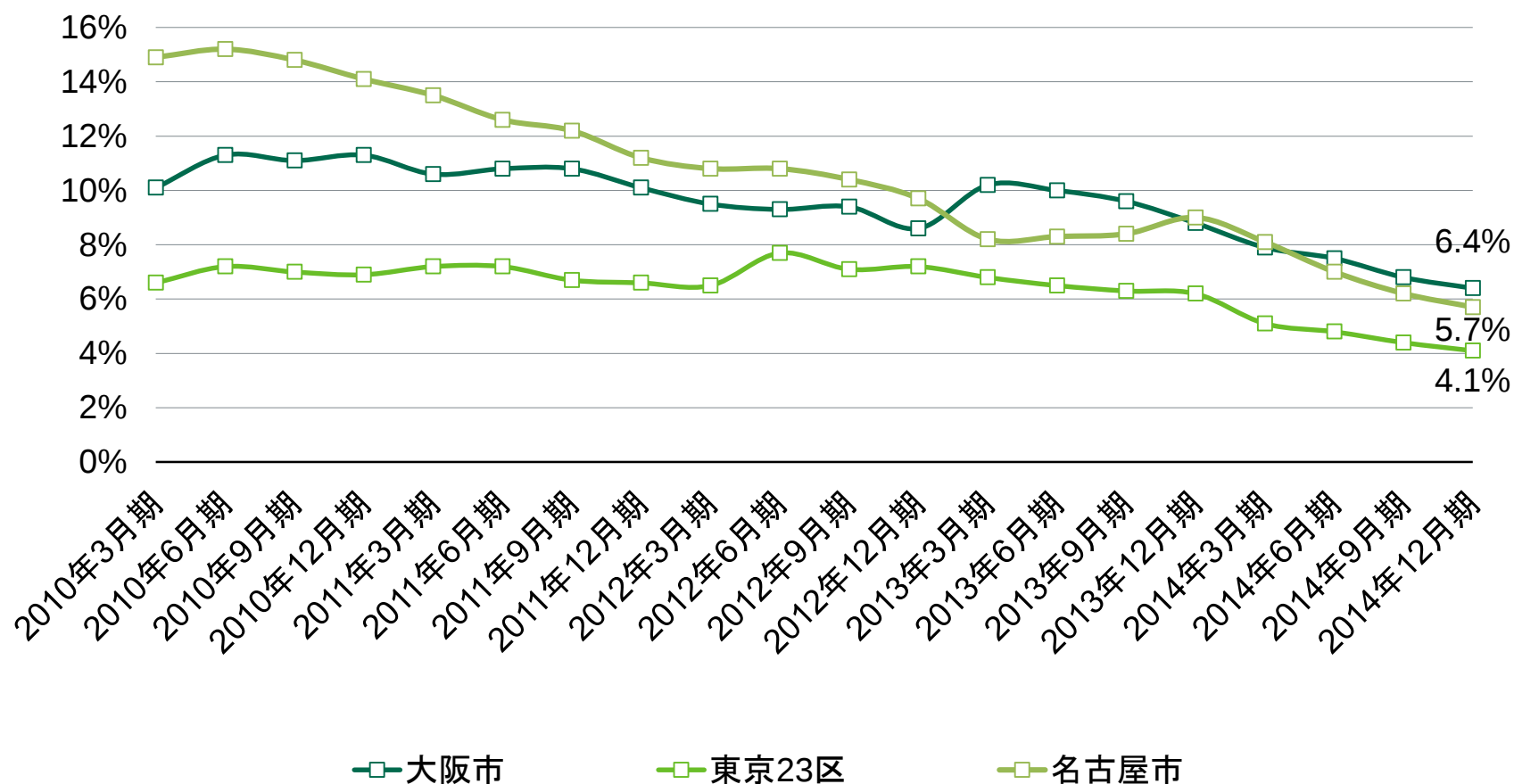
- ・三大都市の空室率は概ね景況サイクルに則して変動
- ・市場規模の大きさの順で空室率は低い（東京<大阪<名古屋）



注：CBREが独自に設定した全国13都市のオフィスエリア内にある原則として延床面積1,000坪以上、かつ新耐震基準に準拠した賃貸オフィスビル

【短期トレンド】

- ・都市間の格差が縮小＝オファス賃貸市場が好転している典型
- ・ピークから低下幅は名古屋が最も大きい、2013年以降、大阪の低下ペースが加速（＝活況感が強い）

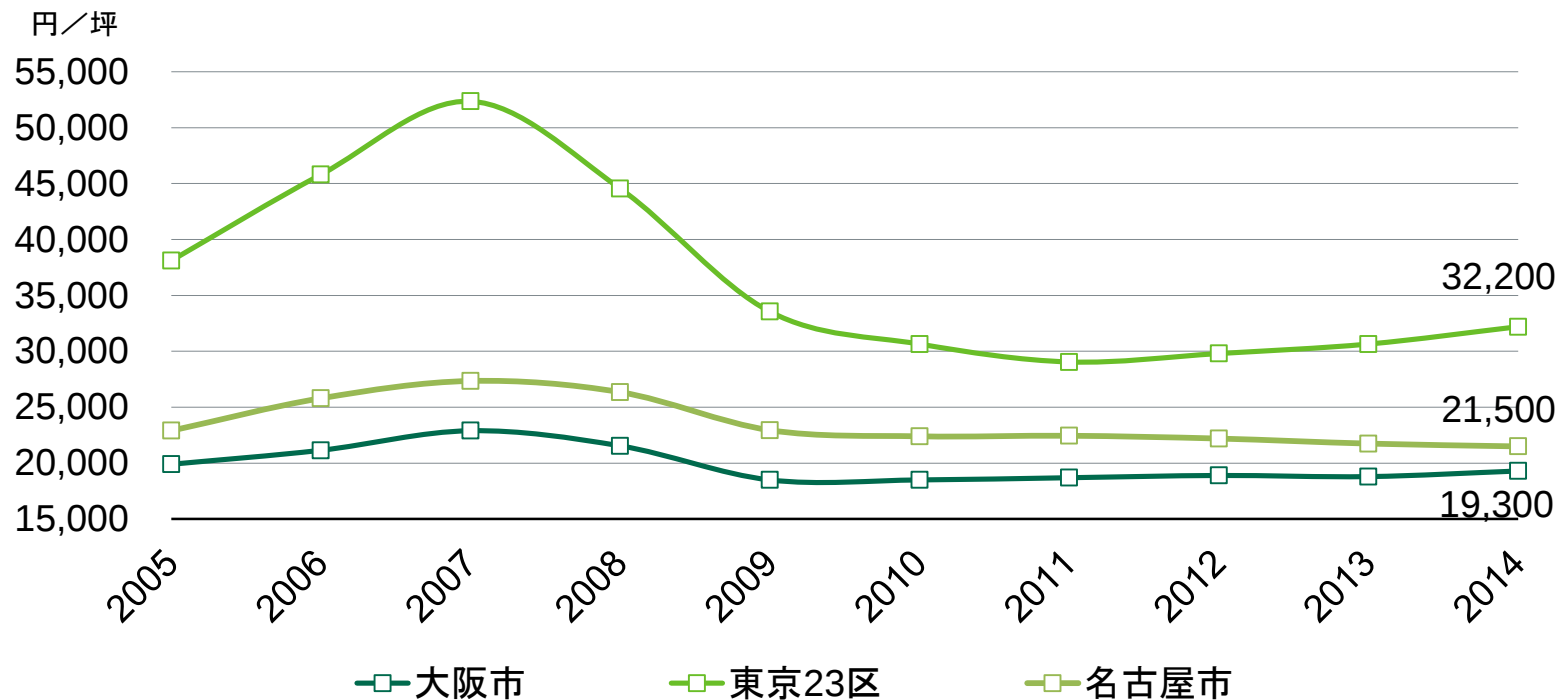


注：CBREが独自に設定した全国13都市のオフィスエリア内にある原則として延床面積1,000坪以上、かつ新耐震基準に準拠した賃貸オフィスビル

【三大都市の賃料（グレードA）の比較と推移】

【長期トレンド】

- ・三大都市の賃料は概ね景況サイクルに則して変動
- ・市場規模の大きさの順で変動率は高い（東京＞大阪＞名古屋）



注：グレードA定義

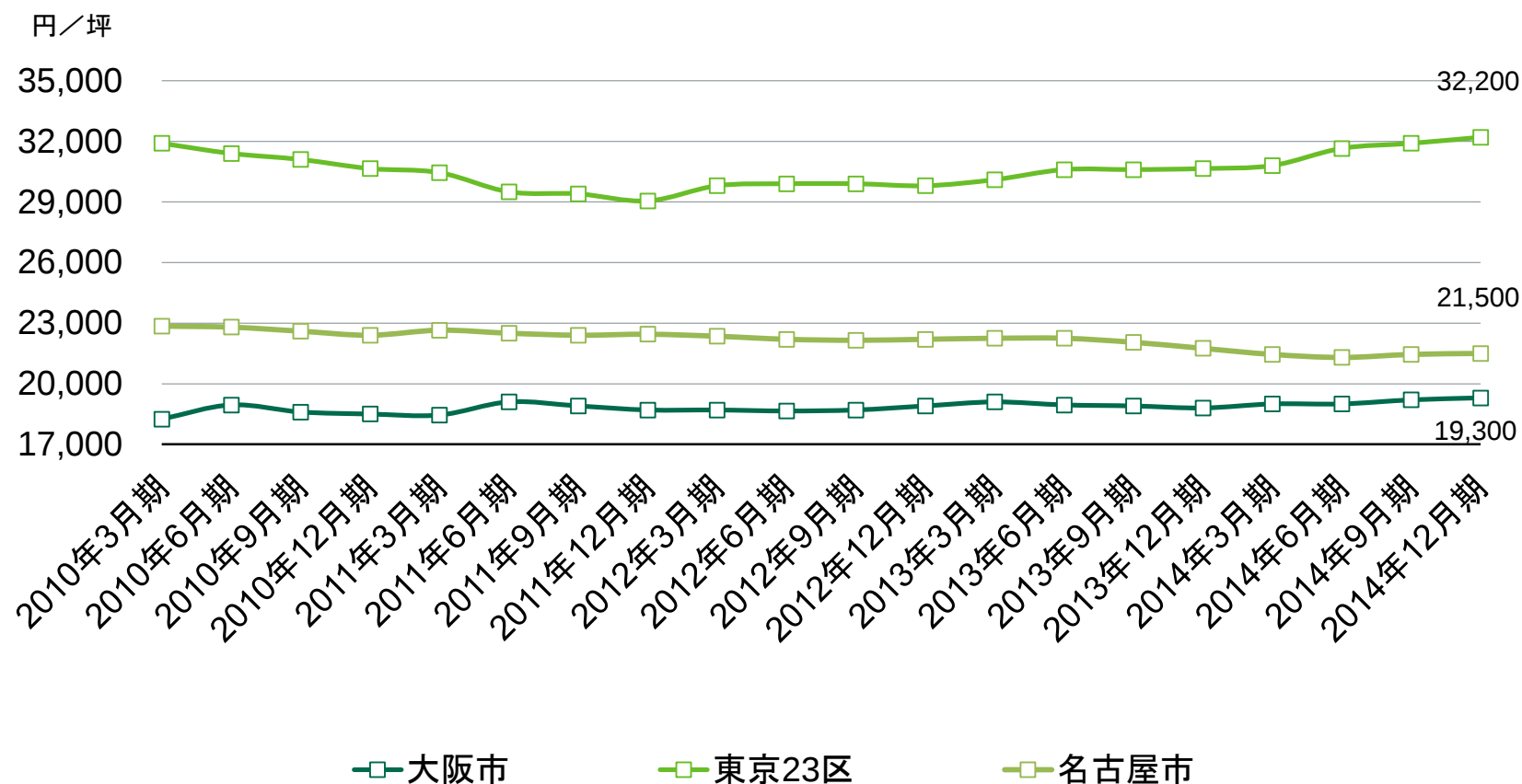
立地・・・東京：主要5区中心 大阪、名古屋：主要区内

規模・・・貸室総面積：6,500坪以上 延床面積：10,000坪以上 基準階面積：500（*）坪以上 （*）大阪、名古屋は350坪以上

築年数・・・築年数11年未満

【短期トレンド】

- ・ 大阪：2013年12月でピークアウトし上昇に転じている
- ・ 東京：大阪よりも2年早い2011年12月でピークアウト
- ・ 名古屋：僅かながら低下基調が継続。大阪の2011～12年頃に酷似



注：グレードA定義

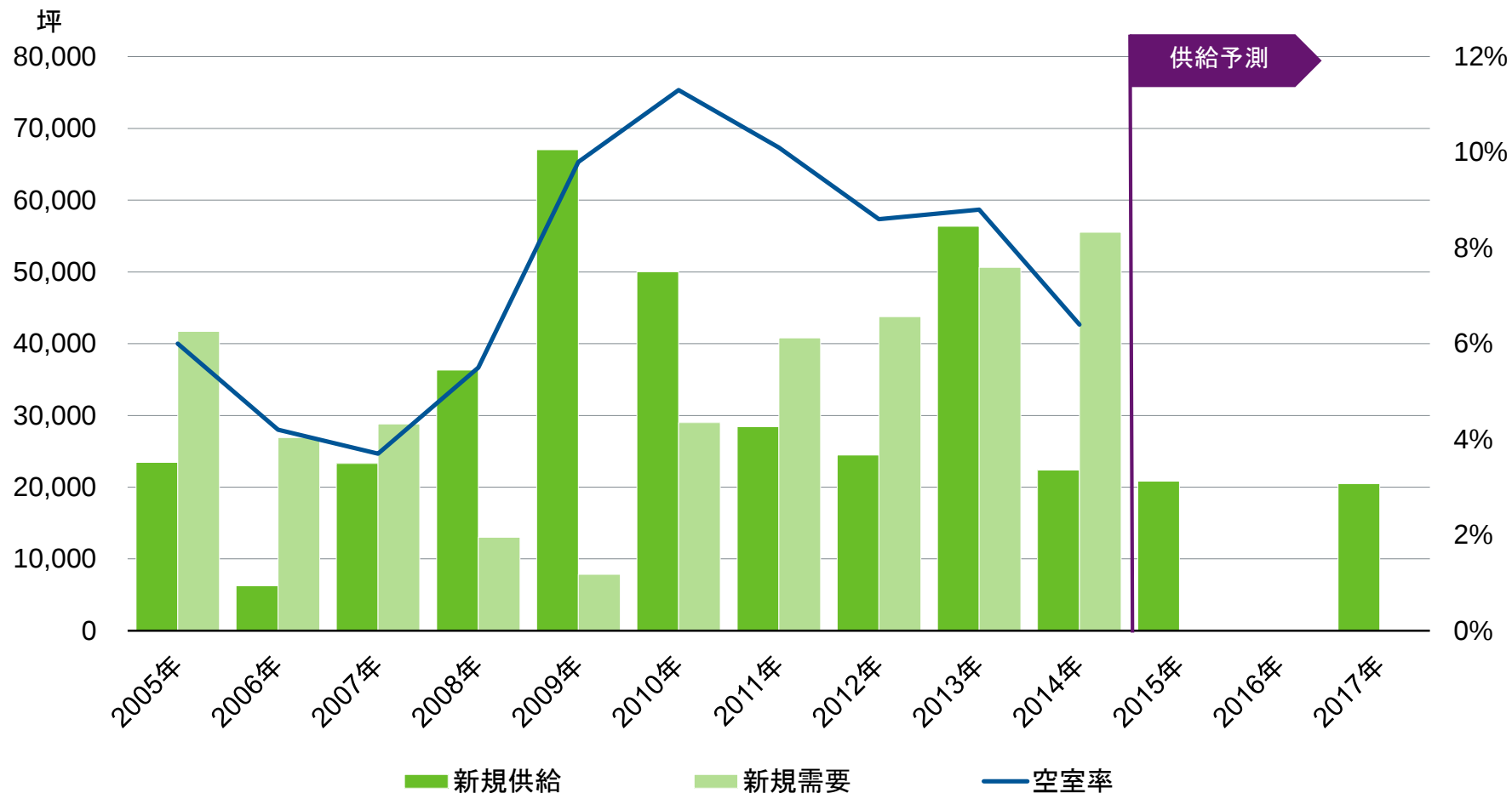
立地・・・東京：主要5区中心 大阪、名古屋：主要区内

規模・・・貸室総面積：6,500坪以上 延床面積：10,000坪以上 基準階面積：500（*）坪以上 （*）大阪、名古屋は350坪以上

築年数・・・築年数11年未満

【大阪の需給バランスの推移と今後の供給見通し】

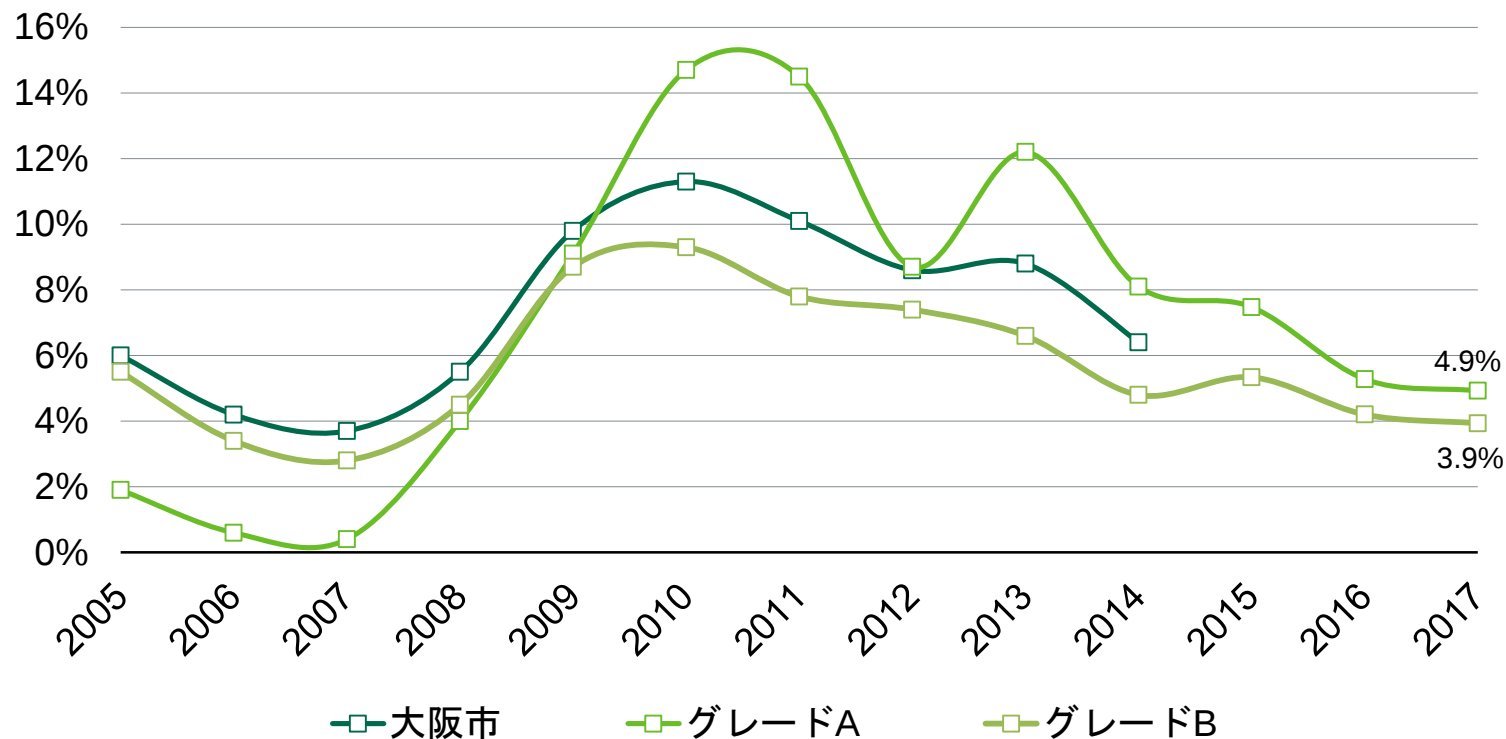
- ・空室率：2010年をピークに低下局面入り
- ・新規供給：2014年以降、抑制局面入り
- ・新規需要：2010～2014年間の5年間は過去最多



注：CBREが独自に設定した全国13都市のオフィスエリア内にある原則として延床面積1,000坪以上、かつ新耐震基準に準拠した賃貸オフィスビル

【大阪の空室率の推移と今後の見通し】

- ・ 大阪市：2010年をピークに低下局面入り
- ・ グレードA：2015年は緩やかに低下、2016年に低下ペースが加速すると見込む
- ・ グレードB：2015年は一時的に上昇する場面も見られるが、低下基調は継続と見込む



注1：グレードA定義

立地・・・東京：主要5区中心 大阪、名古屋：主要区内

規模・・・貸室総面積：6,500坪以上 延床面積：10,000坪以上 基準階面積：500（*）坪以上 （*）大阪、名古屋は350坪以上

築年数・・・築年数11年未満

注2：グレードB定義

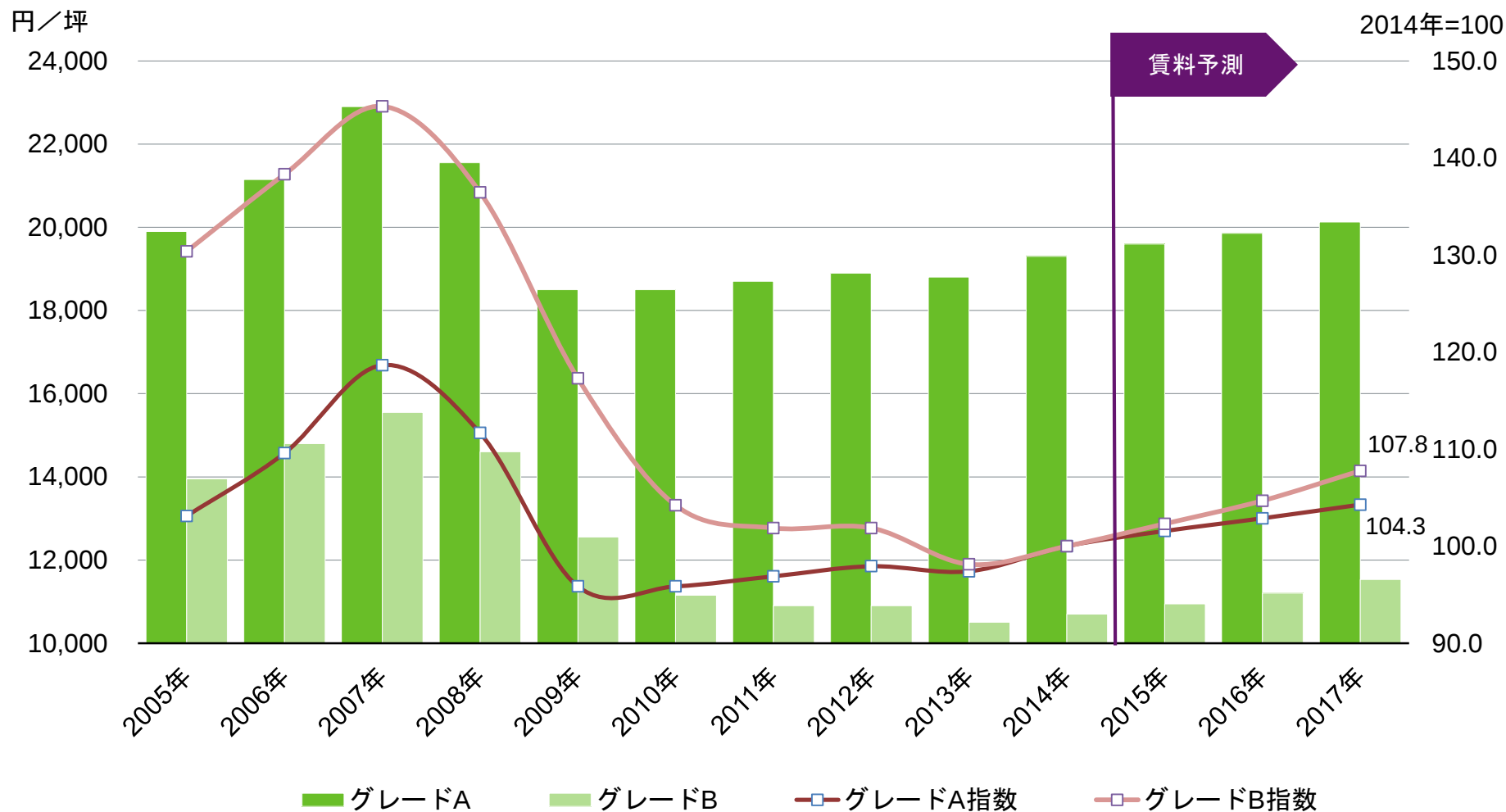
立地・・・大阪主要区内

規模・・・原則として延床面積2,000坪以上

築年数・・・築年数11年未満

【大阪の賃料の推移と今後の見通し】

- ・グレードA：2013年をボトムに上昇局面入り。今後も緩やかな上昇を見込む
- ・グレードB：2013年をボトムに上昇局面入り。今後、過去の下落を取り戻すことが相俟って上昇ペースが加速すると見込む



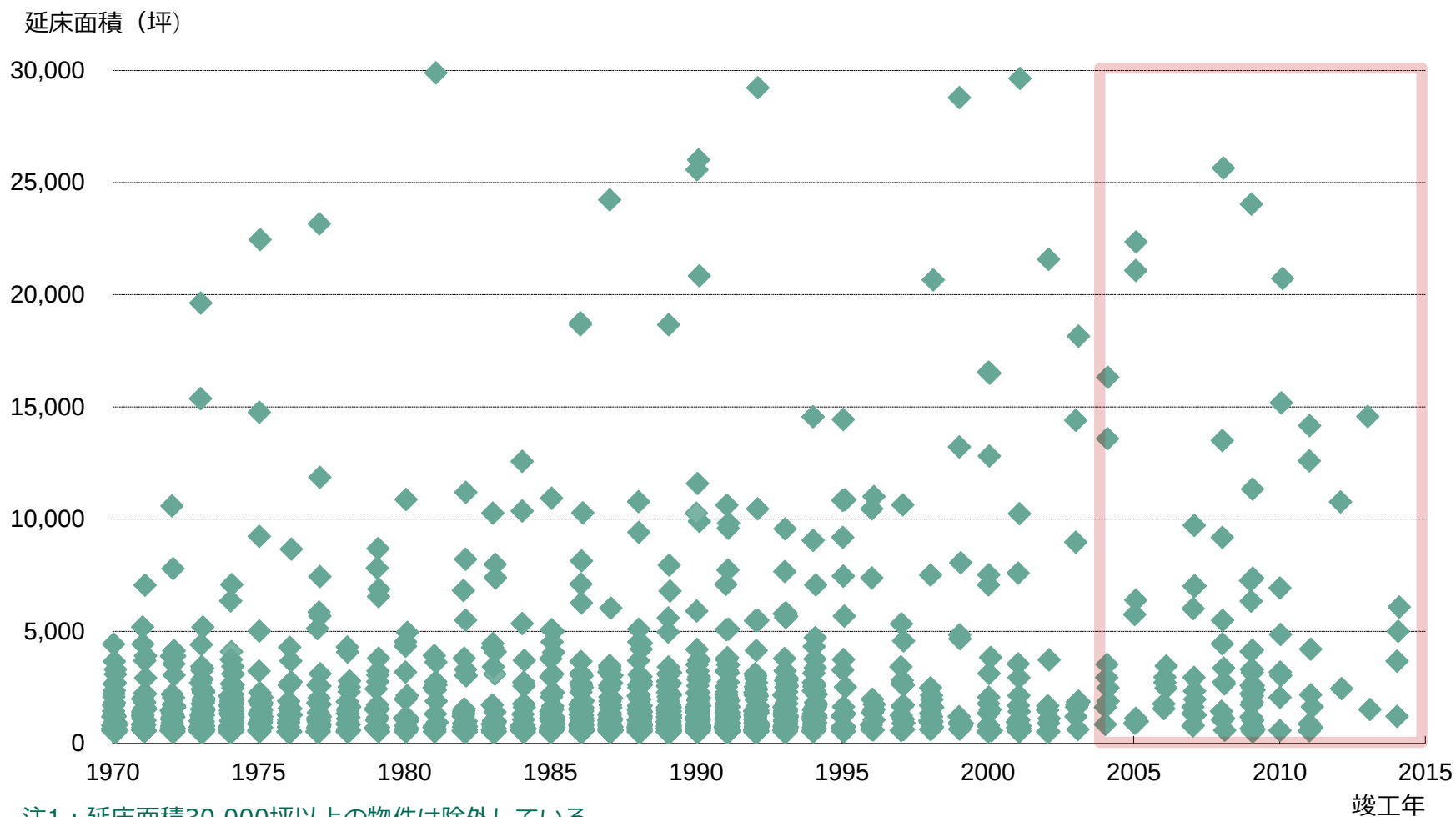
注：賃料定義

CBREが独自に調査するサンプル調査に基づく想定成約賃料（共益費を含む、フリーレント等のインセンティブは考慮しない）

Section2 | 近年のオフィスビルの供給動向

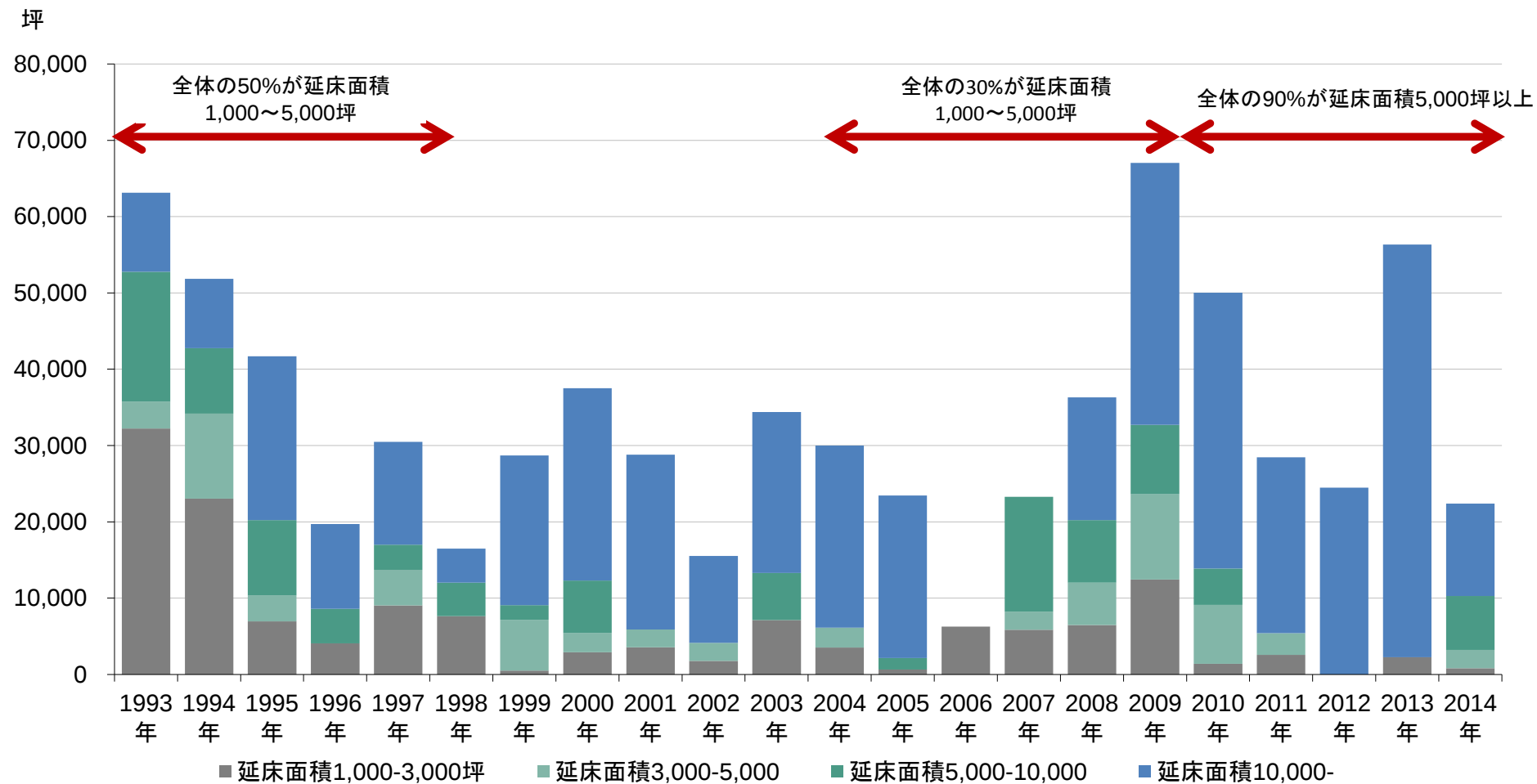
『新規供給の大型化が加速的に進展し、中小型の新規供給が減少』

【オフィスビルの分布状況】



【規模別の新規供給の推移】

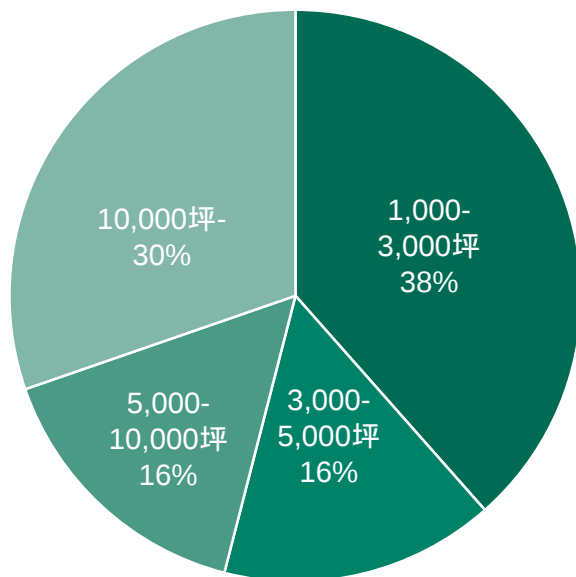
- ・ 2000年代以降、新規供給の大型化が進展
- ・ 直近5年間の新規供給は過去最多に近いボリュームで極端に大型ビルに偏る
- ・ 2000年後半のファンด์バブル期に中型ビルの新規供給が拡大するも、その後大幅減



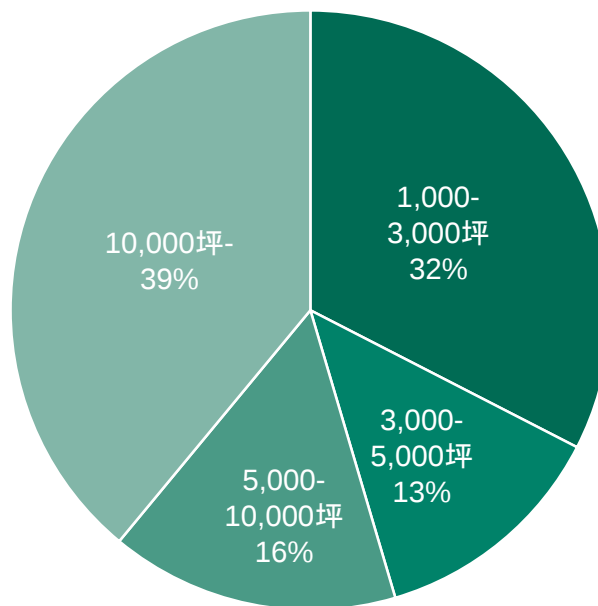
【規模別のストック構成割合の変化（面積ベース）】

- ・大阪の約150坪のオフィスビルの貸室総面積の中で延床面積10,000坪以上の占める割合は過去20年間で15ポイント増加
- ・一方で、延床面積1,000～3,000坪の占める割合は同期間で10ポイント低下

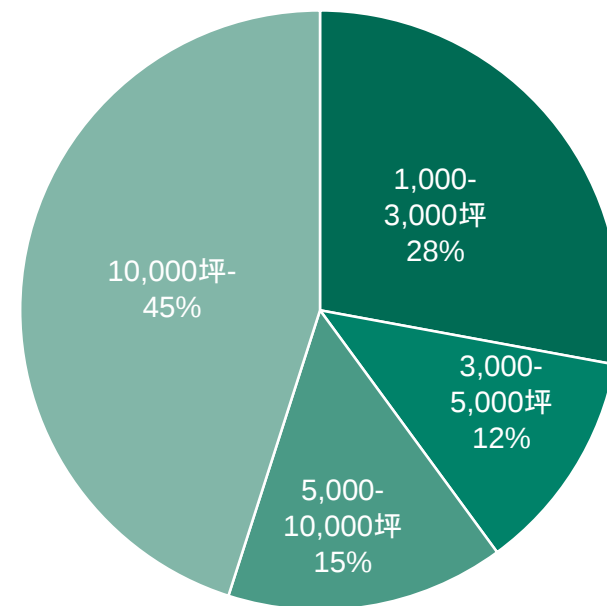
【1994年】



【2004年】



【2014年】

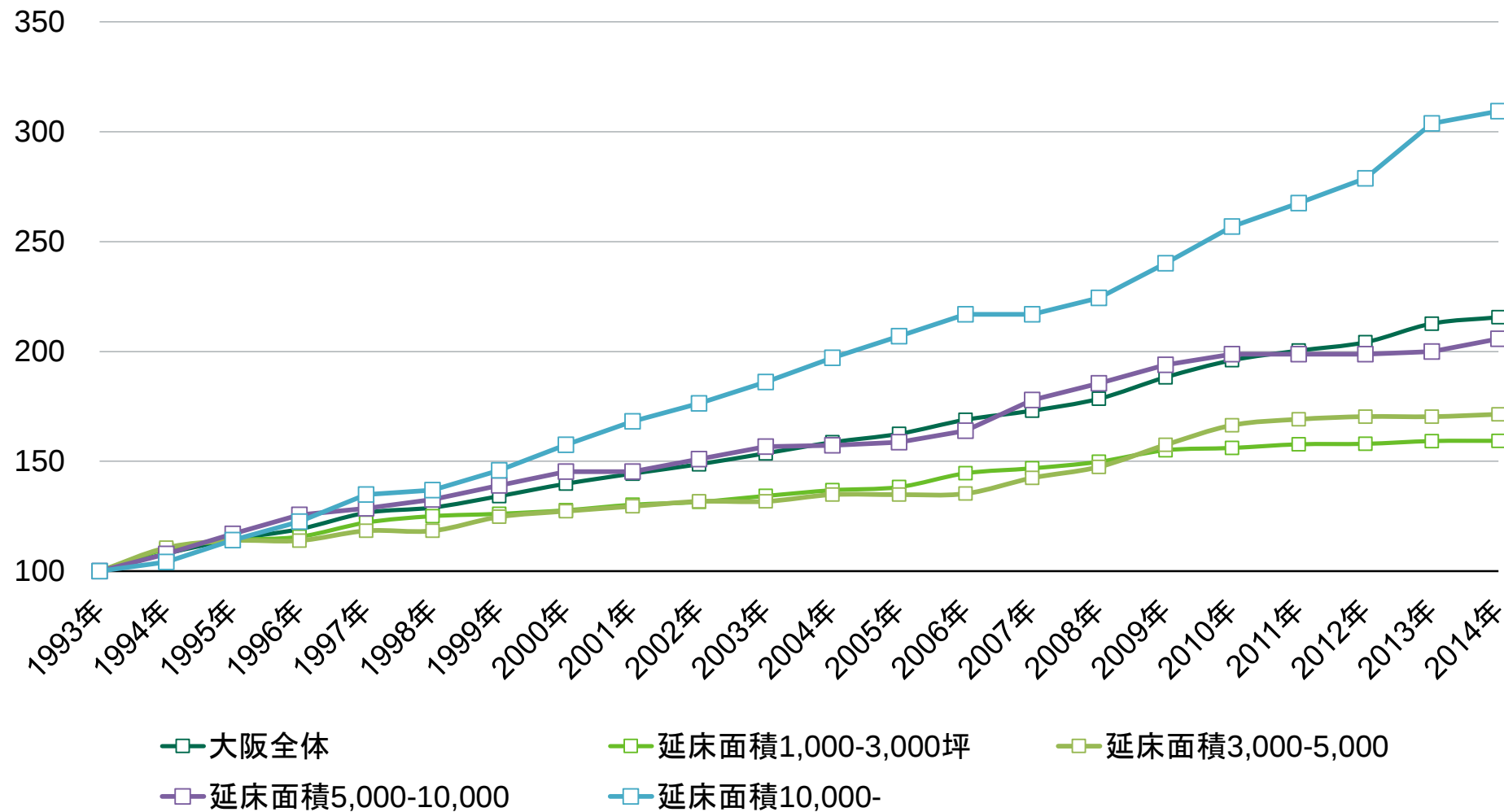


注：面積ベース：延床面積別ストック情報を貸室面積割合で示したもの

【規模別の市場規模の推移】

- ・延床面積10,000坪以上の市場規模のみが大阪全体を上回り、近年の大阪のオフィスマーケットは大型ビル中心に成長
- ・直近4年の延床面積1,000～5,000坪の市場規模はほとんど変動していない

1993年=100



Section3 | テナントの最新動向

【テナントアンケート調査要綱】

1. 調査方法

下記2種類のアプローチによりアンケートを実施した

- ・ CBREメルマガ会員に対するWEBアンケート
- ・ 一般テナント企業に対する訪問、郵送アンケート

2. 調査対象

全国にオフィスを設置する企業。抽出条件は以下の通り

- ・ CBREと取引のあるテナント企業のうち、メールマガジン配信先
- ・ 主要大型ビル入居テナント
- ・ 上場企業、未上場優良企業のうち上記都府県内に本社を置く企業
- ・ 外資系企業のうち、上記都府県内に代表事務所を置く企業

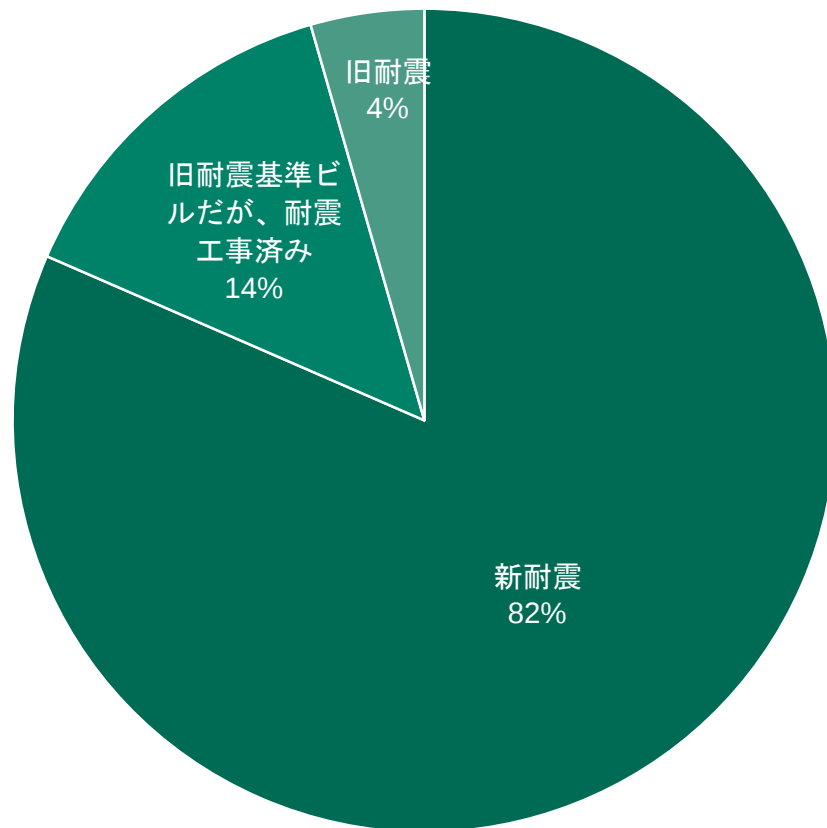
3. アンケート実施期間

- ・ 2015年1月中旬～2月中旬

【入居ビル状況】

入居ビルは新耐震（1982年以降に竣工）基準か、旧耐震基準ビルの場合、耐震工事はなされているか

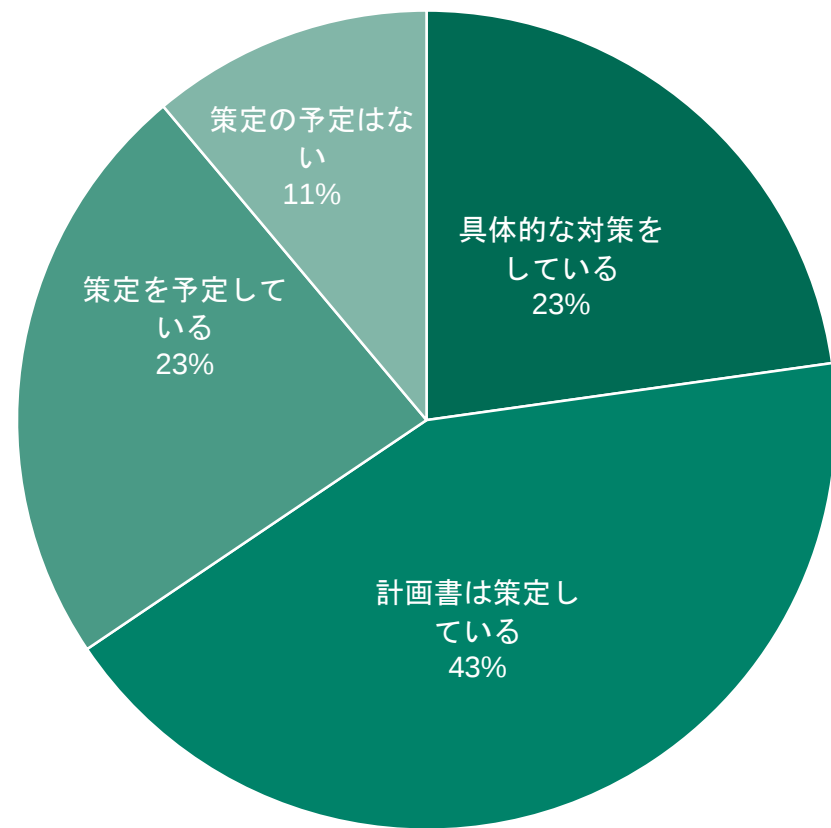
⇒ほぼ全てのテナントが新耐震もしくは耐震工事済みビルに入居



【災害対策】

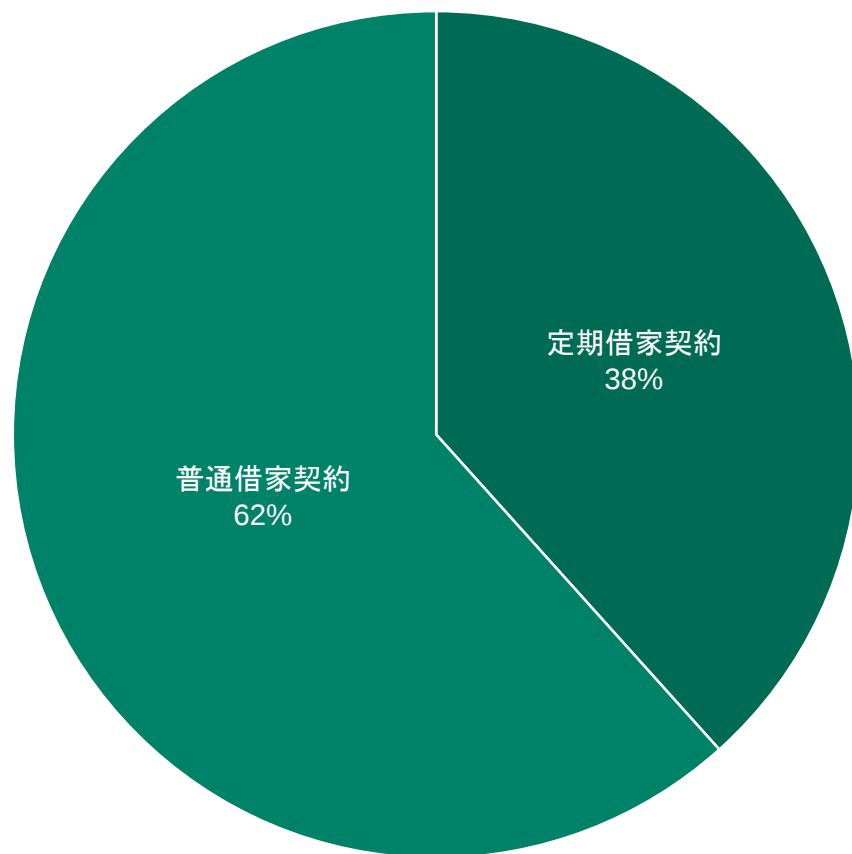
災害や事故など不測の事態が発生した場合、事業継続のための対応策（BCP）を策定しているか

⇒具体的な対策もしくは計画書を策定しているテナントが全体の7割弱を占める



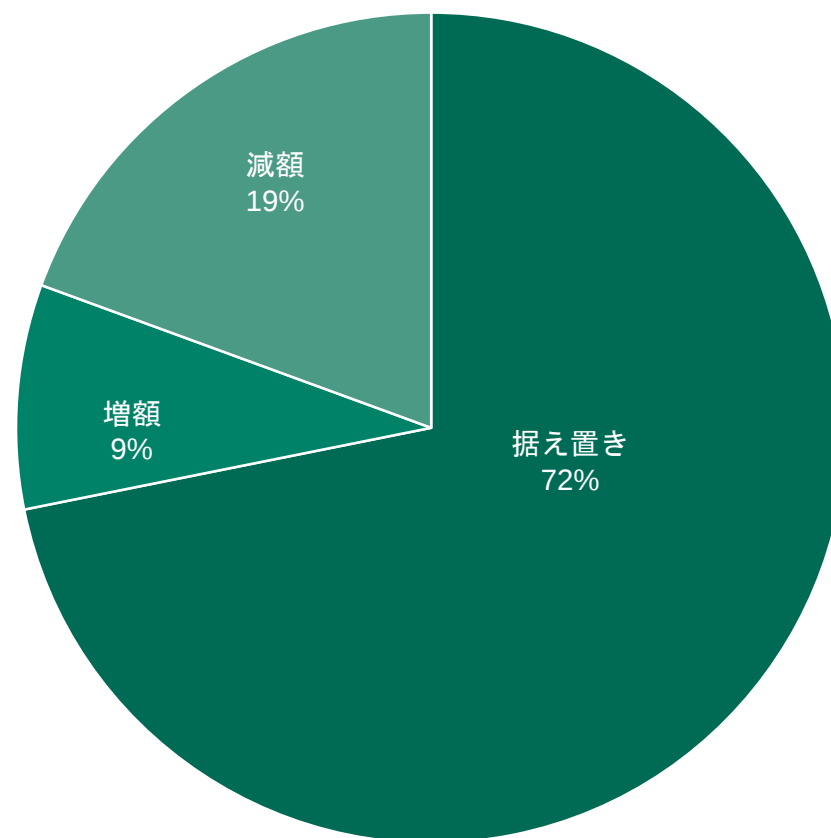
【契約形態】

⇒トレンドは定期借家契約が増加傾向



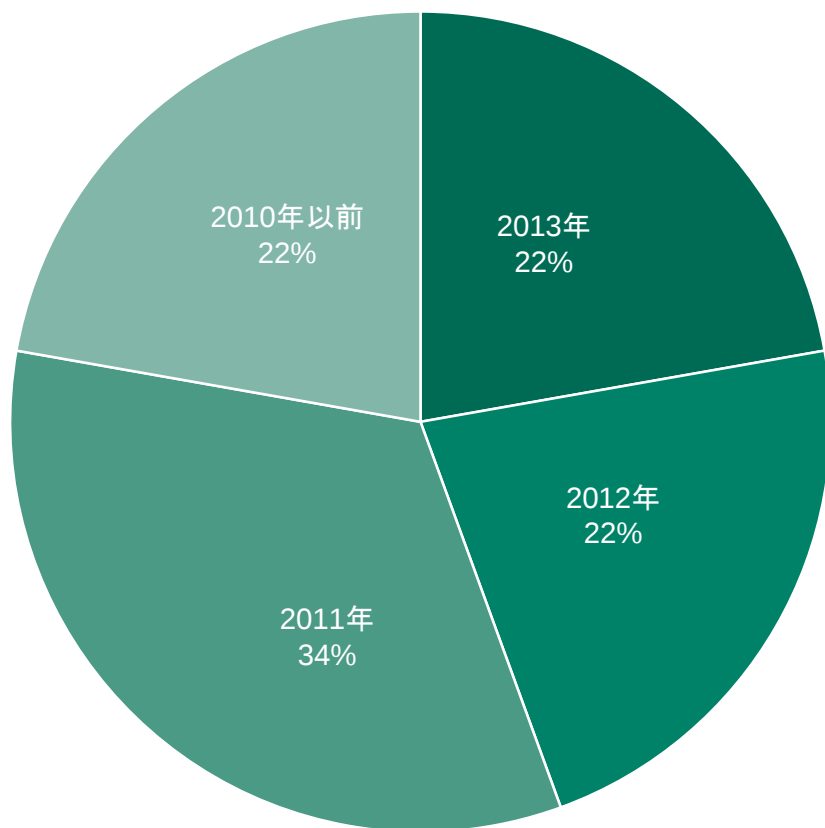
【直近の契約更新または再契約では、増額、減額、据え置き of いずれか（予定含む）】

⇒トレンドは増額改定が増加傾向



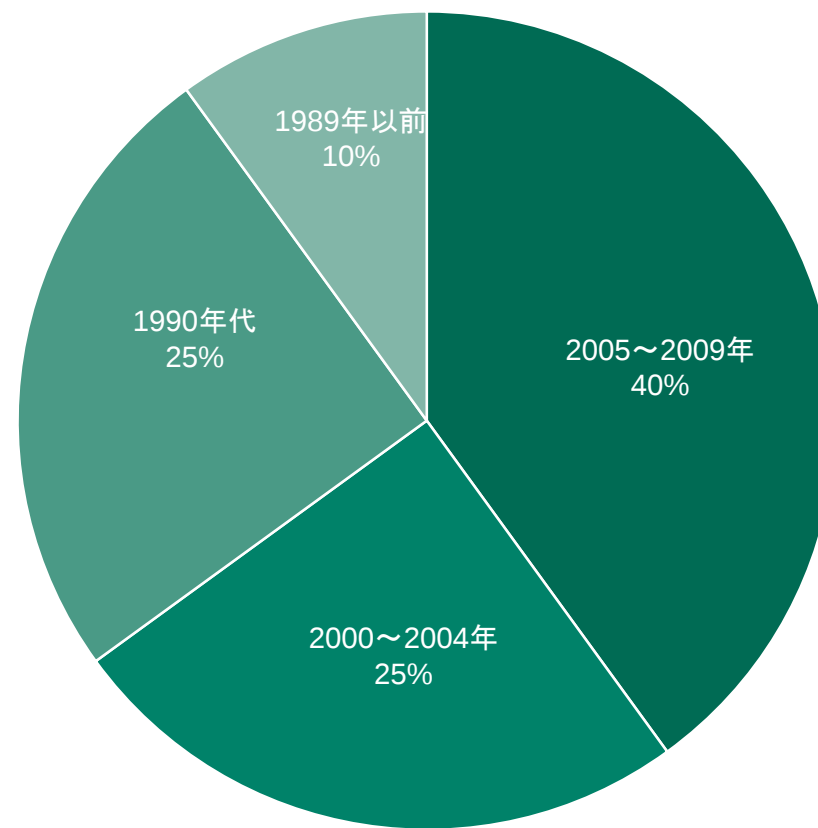
【増額改定の入居時期】

- ⇒入居時期が近いと増額改定が多い
- ⇒新規賃料が低い場合、増額改定が実現している模様



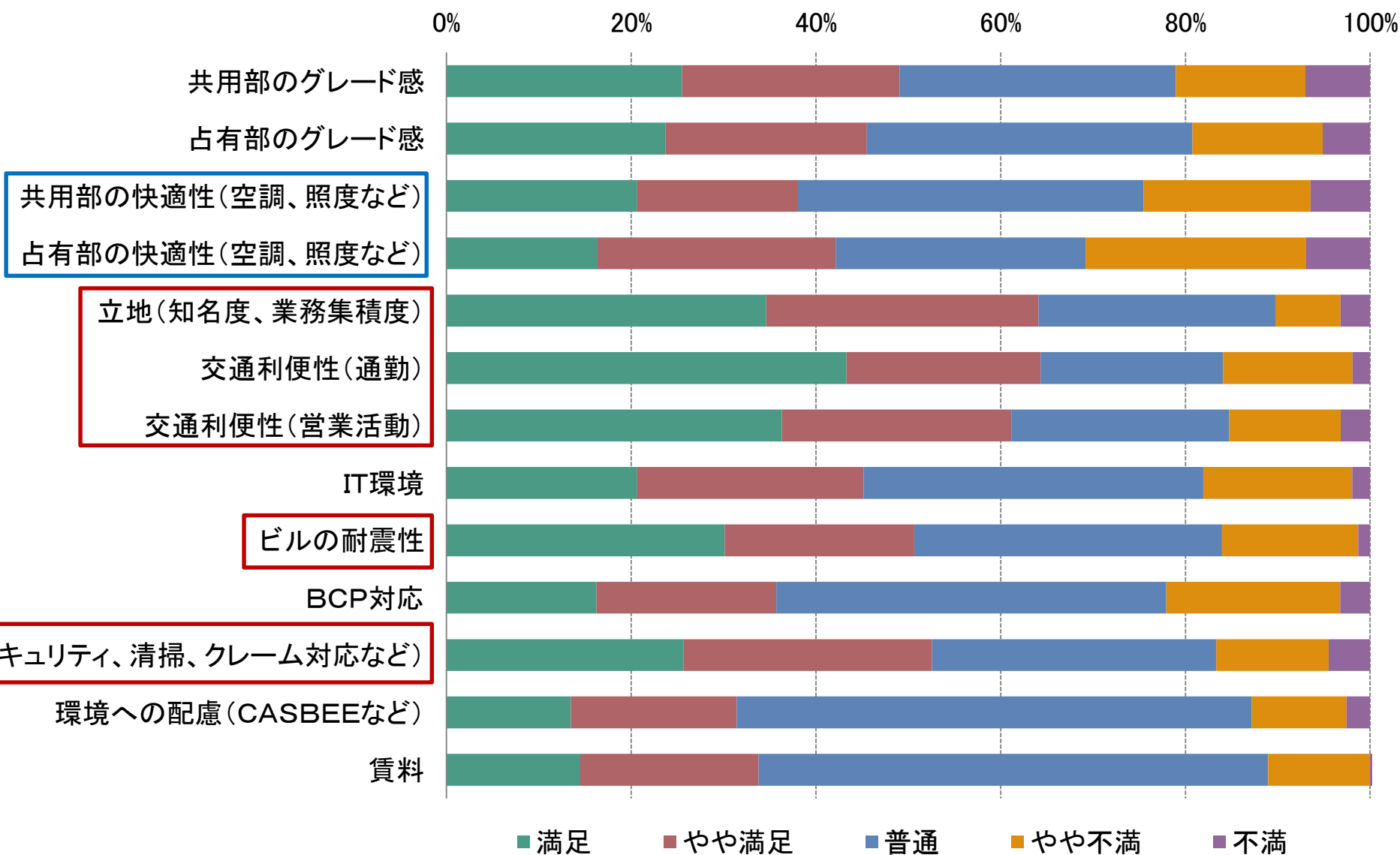
【減額改定の入居時期】

- ⇒2010年以降の入居テナントで減額改定したケースはない
- ⇒新規賃料が高い場合、減額改定が実現している模様
- ⇒入居期間の長いテナントも減額改定しているケースが見受けられる



【テナントの満足度】

- ・高い：立地（知名度、業務集積度）、交通利便性（通勤）（営業活動）
- ・低い：共用部・占有部の快適性（空調、照度など）



Section4 | ワークプレイスストラテジーについて

全体のプロセス・・・戦略案の実施を視野に入れた場合

プロジェクトを 始動する

- プロジェクトコアチームの選出
(総務・人事・IT・広報)
- キックオフミーティング
- 運営委員会（ステアリングコミッ
ティ）の立ち上げ
- 全社的なコミュニケーションプラン
の策定

ワークプレイス調 査を実施する

- データ収集活動の実施
- スタッフエンゲージメント活動の
実施
- データの分析

解決法を 開発・提案する

- 戦略レポート作成
- 経営陣へのプレゼンテーショ
ン

解決法を 実現する

- 設計者へのブリーフィング
- デザインレビュー
(設計者による提案の監修と協
働)
- 運用マニュアルの策定
- パイロットプログラムの実施
- チェンジマネジメント
(スタッフへのケア)
例 コミュニケーションや
トレーニング

実施を サポートする

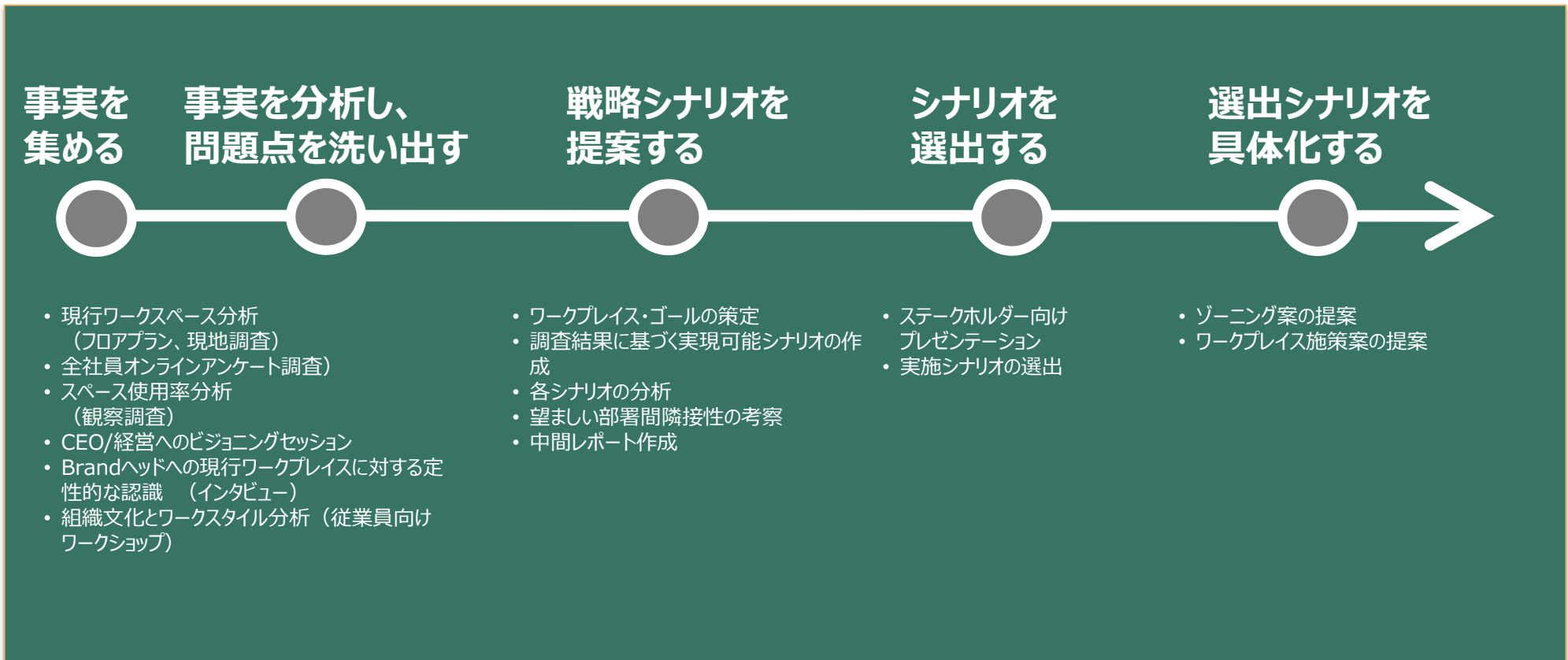
- 入居後ワークプレイス
調査
- 入居前の調査結果との比較・
分析
- 課題抽出 & 解決プロセスの策
定
(例 自治会システム)

8~12週間

移転やリノベーションをおこなう場合は、
できるだけ早い段階で実施することが推奨されます

**プロジェクトの規模により
期間が異なります**

調査のプロセスの詳細

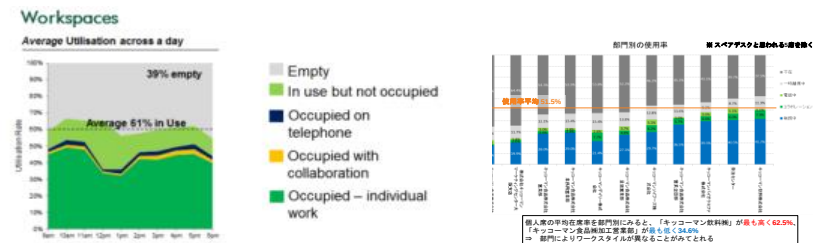


スペース使用率の観察調査

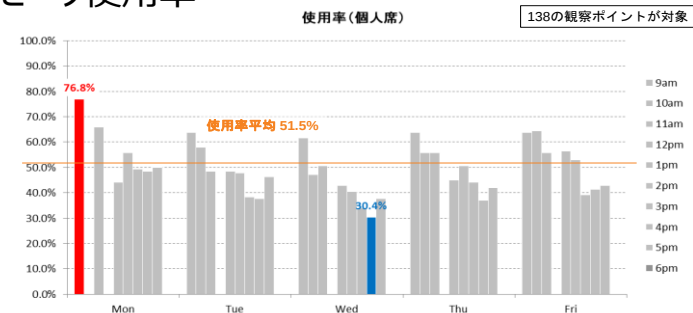
- この調査の目的は、デスクとミーティングスペースがどのように使用されているかを定量化することです
- 各観察ポイントでは、毎時間ごとに、使用されているかどうか、使用されている場合、どのような活動がおこなわれているか、が観察されます。
- 一般的に、調査員1人で最大200の観察ポイントを調査可能です（観察ルートと呼びます）
- スペース使用率の定量データは、オンライン調査データとワークショップ、インタビューからの知見と組み合わせて提案に結び付けられます（定量データのみを見て提案することは推奨されません）

アウトプットの例

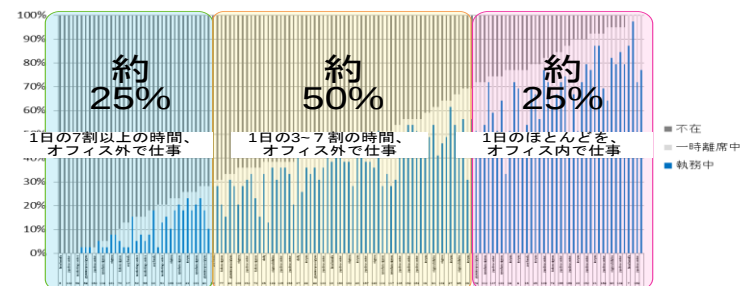
平均使用率



ピーク使用率



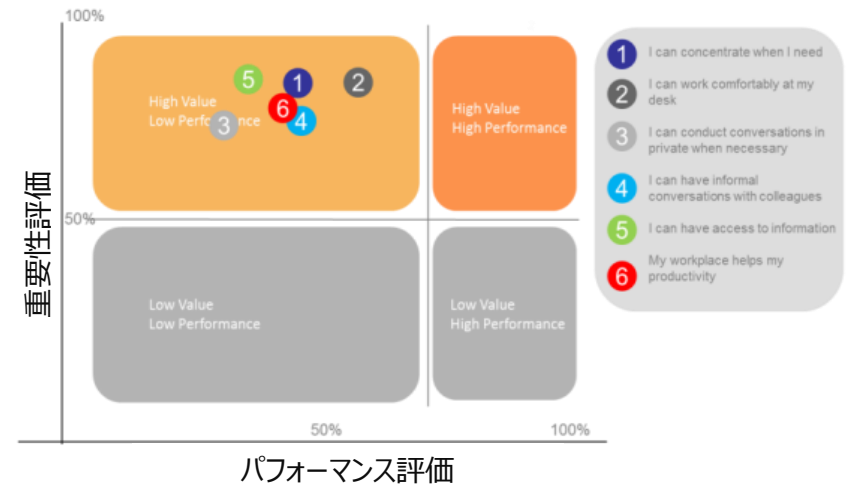
モビリティ プロファイリング



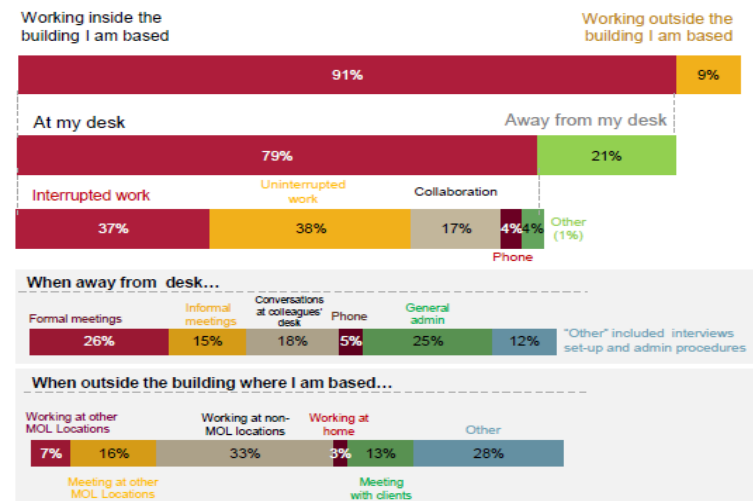
オンラインアンケート調査

- 全社員向けのウェブベースのアンケートを実施します
- 現行ワークプレイスにおける各要素の重要性をパフォーマンスを同時に評価できる質問をお聞きします。質問の9割は世界中で実施している調査と同じ質問ですので、ベンチマークが可能です。
- コラボレーション、意思決定のスピード、意思決定者へのアクセス容易性、生産性を阻害する要因（例：無駄な時間）、知識・価値創造における組織の横の繋がり、同僚へのアクセスの容易性
- 評価は5段階評価で答える質問を多く用意しています。
- 実施期間は1～2週間
- 全社員への事前コミュニケーションはCBREで草案をご用意します
- データ分析は、部署ごとにおこないます

アウトプットの例



アクティビティ分析



1～2週間

調査開始

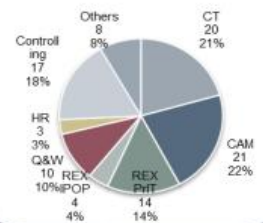
リマインダー送信

回答率のトラック

96 people responded – 48 %
(assuming 200 people attended)

- 53 responded both in May & July
- 35 responded in May but not in July
- 43 new responses in July

Q1. What is/are your departments / area of work:
あなたの部署/仕事の範囲はどこですか:



部門長のインタビュー

- ・ 部門長との約1時間のインタビュー
- ・ 組織文化、業務の変化、ビジネス要因などの経営ビジョンと、各部門の独自性を理解する事が目的です
- ・ 部門長以外に：ワークプレイスのテクノロジー担当者へのセッションも実施し、将来起こり得るワークプレイスの変化と、それを成功させるための要因を明らかにします



Topics:

- ・ 部署の概要：
ビジネスのゴール、成功の要因
- ・ コラボレーションの構造：
部署内と部署間
- ・ 成功へのクリティカル要因
- ・ 現ワークプレイスについて
- ・ モビリティの程度：
オフィスの内外でのフレキシブルワークへの指向
- ・ 成功評価指標

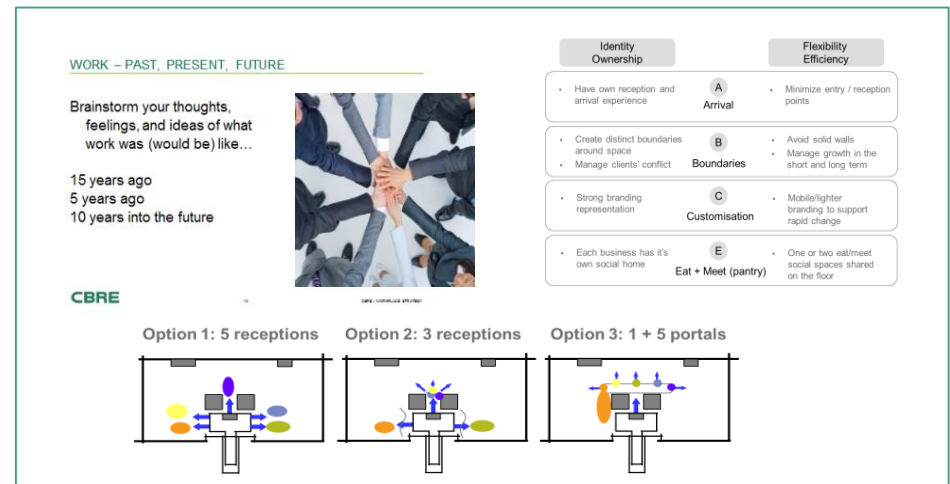


CEO・経営マネジメント層対象

CEOまたは経営マネジメント層を対象に、インタビュー、従業員向けワークショップ、調査結果から見てきた議題を深く掘り下げます。

以下の点を目的としています

- ・ ワークプレイスのビジョン（志）を高く持っていただくこと
- ・ アンケートで寄せられた意見や観察調査でわかったことを共有すること（スタッフの考えとのギャップを理解していただきます）
- ・ リーダーシップチームとの構造的な議論を通して、どのようなチャンスがあるか、障壁としてどのようなことが想定されるか、（ワークプレイス改善）プロジェクトのゴールをどこへ設定するか、ターゲット（成功指標）を何にするか、を設定すること



スタッフ向けワークショップ

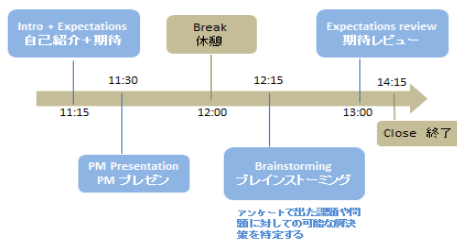
以下の点を明らかにすることを目的に、ワークショップ形式でスタッフ層の方々とのセッションをおこないます。

- ・アンケート調査で指摘された現状の問題点に対する改善案
- ・組織文化の現状評価と、変化の指向（自律性vs管理・コントロール）
- ・典型的な一日のワークアクティビティ
- ・個人とチームの集中作業の実態（創造的orプロセスワーク）
- ・コラボレーションの構造（部署内、部署間）
- ・意思決定とマネジメントの構造

⇒ ワークプレイス投資の優先順位

各セッション50+人（ワークショップ）

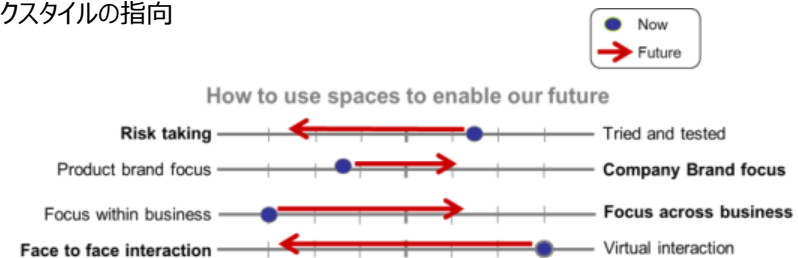
Agenda アジェンダ



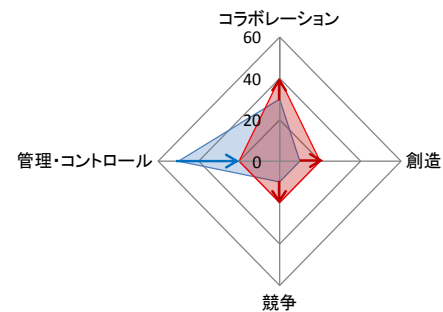
アウトプットの例



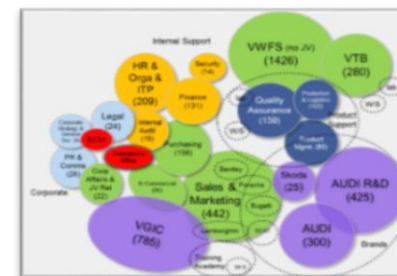
ワークスタイルの指向



組織文化の指向



望ましい部門隣接性



ワークプレイス戦略レポート（プログラミング）

レポートは以下を含みます

- 調査結果から得られた、鍵となる知見
- 将来の働き方の可能性、新たなワークプレイスがどのようにプログラムされるべきかを考慮した戦略シナリオ
- 経営マネジメント層に対して：
ワークプレイス戦略シナリオ選定に必要な情報となります。
各シナリオの長所・短所が根拠をもって示されます。

アウトプットの例

II Detailed Workspace Analysis

Department X

Dynamic Desk Sharing Ratio

Current
1:1.05

Desks : Headcount

Proposed
1:1.20

Desks : Headcount

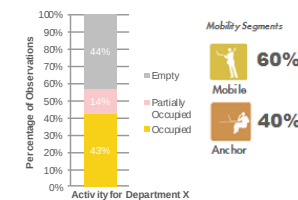
Commentary

Moderate amount of underutilised space. Majority of team when at desk is engaged in individual work on their desktop.

Team appears to all occupy offices.

Total Observations	93,995
# Offices	2
# Workstations	1,174
Total Observed Desks	1,176

Average of Peak Utilisation



Mobility Segments
Mobile 60%
Anchor 40%

Summary

Overview:

The team is based on floor 2 of Building X.

Observations:

- Findings indicate that the average of peak utilisation during the survey was X% in use (Partially Unoccupied and Occupied desks) and X% Unoccupied.
- Maximum number of desks 'in use' for the department at any one time in the survey was X% (X desks) with the minimum X% (X desks). Utilisation peaked at 11am and was the lowest at Xpm.
- Average Utilisation peaked on Mondays and was at it's lowest on Wednesdays.
- A review of desk activities suggests that staff are predominantly involved in Computer use (X%).

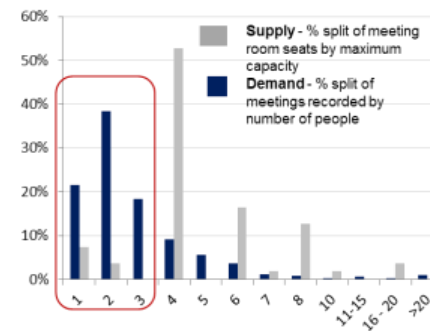
Copyright Shell Real Estate

CONFIDENTIAL

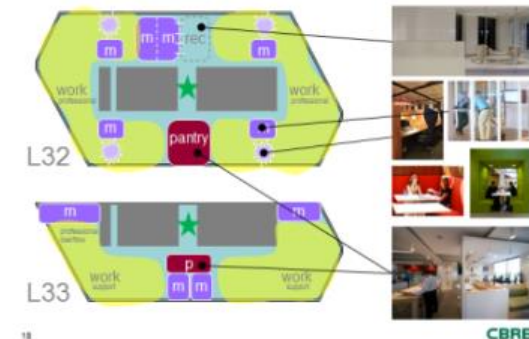
23



Meeting room supply and demand



Small meeting spaces are needed



18

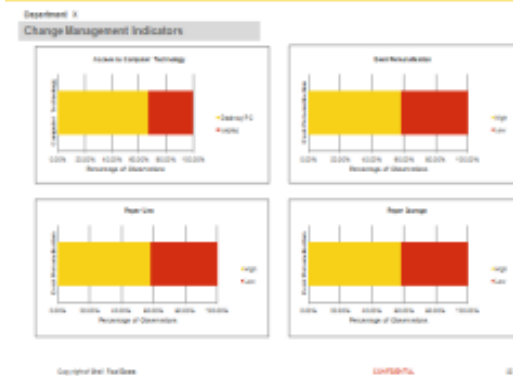
CBRE

ユーザーの行動・考え方のフォローアップ

■ 大きな変化を伴う場合、チェンジ・マネジメントが成功の鍵です

① **まずは評価から** — どの程度の困難が変化に伴うと予想されるか（マネジメント層とスタッフとの意識のギャップを把握）

II Detailed Workspace Analysis



- ・ リーダーは新しい働き方を支持してくれるのか？
- ・ 社員に対して何をどうサポートすればいいのか？

② **ユーザーの不安を除き、適正な期待をマネジメント** — コミュニケーション — イン트라ネット、ニュースレター、など



③ **「変化」による負のインパクトを最小限に、正の効果を最大限に** — トレーニング、チェンジ・チャンピオン



CBREワークプレイス ストラテジー

チームの紹介

グローバルネットワークを有する専門家チーム

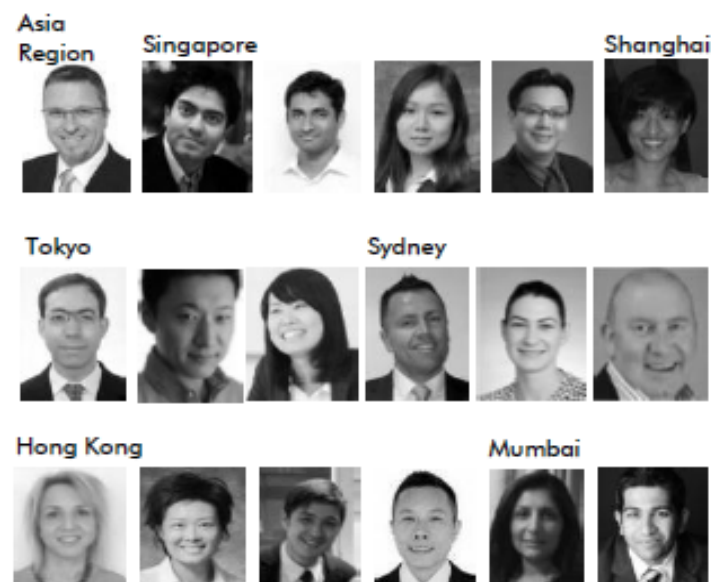
- アジア各国に18名のストラテジーコンサルタント
- 日本（東京）には3名在籍
- APAC統括部長：ピーター・アンドリュース、過去20年間でAPAC市場を創造
- 北米、イギリス、ヨーロッパ、アジアの18都市に74名のコンサルタント

日本チームメンバーのバックグラウンド

- 経営コンサルティング
- デザイン戦略コンサルティング
- ワークプレイス・チェンジ・マネジメント

日本チームメンバーの過去の実績

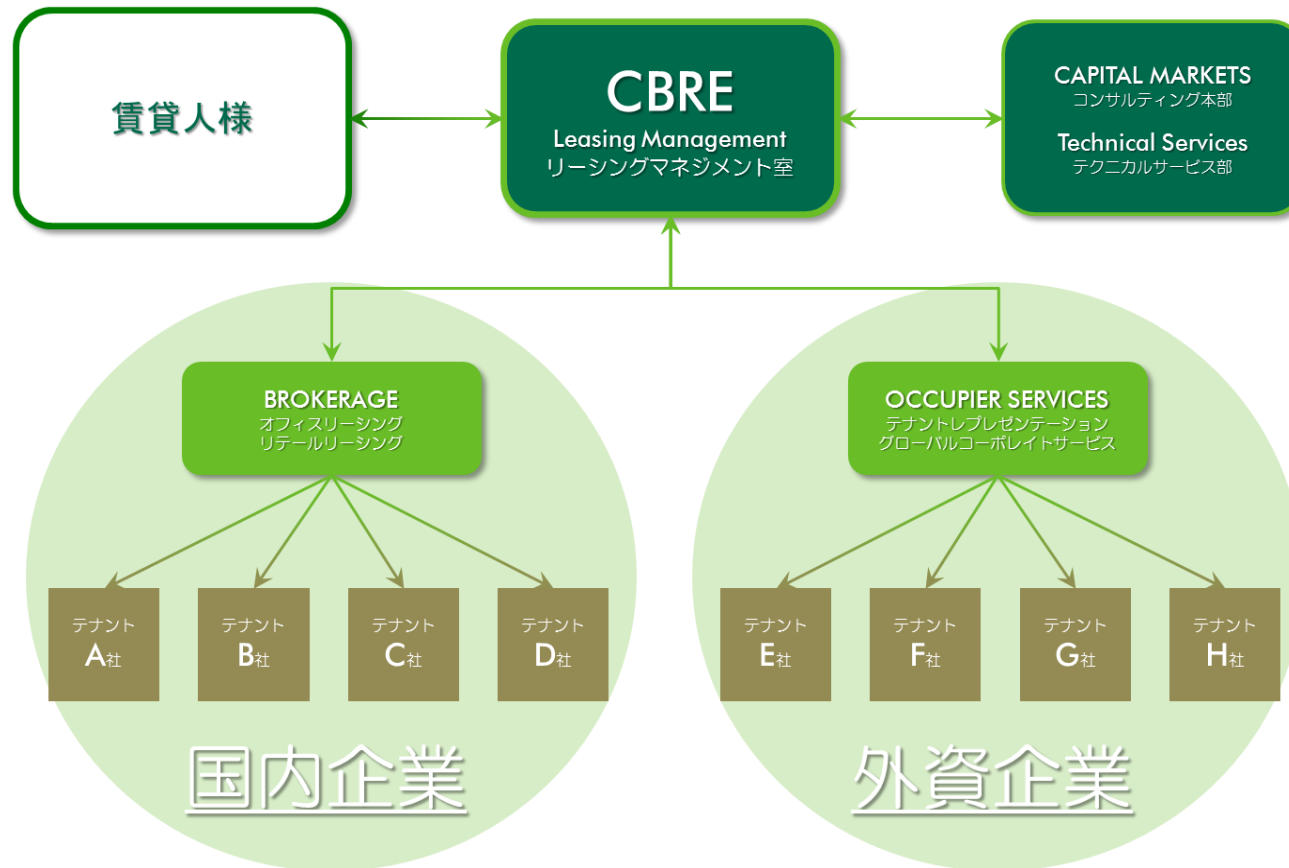
Autodesk, Volvo Group, Microsoft, Credit Suisse, Deutsche Bank, Macquarie Group, Manulife, Deloitte
+ 大学、政府機関など



CBREの業務のご案内

リーシングマネジメント業務とは

- ✓ 賃貸人様の100%利益代表としての活動
- ✓ 独立した専門部署による活動
- ✓ あらゆるサービスラインを統括したリーシングプロジェクト
- ✓ 目標設定に応じた報酬設定



賃貸人様の利益目標を実現するリーシング活動

取引実績

□ パシフィックセンチュリープレイス丸の内（東京・丸の内）



【業務目的】 （売却を見据えた）高額賃料の獲得

受託面積／2,000坪 ⇒ 成約面積1,200坪（60%）

□ 住友商事竹橋ビル（東京・竹橋）



【業務目的】 定借期限付き賃貸テナントの獲得

受託面積／7,500坪 ⇒ 成約面積3,000坪現在取組み中

□ みなとみらいグランドセントラルタワー（横浜・みなとみらい）



【業務目的】 設計コンサル・PMセットアップ、メインテナント獲得

受託面積／18,000坪 ⇒ 成約面積16,500坪（93%）

□ 京急第一ビル（東京・品川）



【業務目的】 フルリニューアルの設計コンサル、早期満室稼働

受託面積／6,000坪 ⇒ 成約面積6,000坪（100%）

□ その他

品川シーサイドパークタワー/サウスタワー/日立ソリューションズタワーB（東京・東品川）、USCビル（東京・東陽町）、KDX豊洲グランスクエア（東京・豊洲）、富士見デュープレックスビズ（東京・飯田橋）・・・etc.