



JLL perspectives

大阪ビルディング協会 令和2年9月 経営セミナー
コロナ禍の大阪オフィス
マーケットを読む

2020年9月25日

JLL日本 関西支社

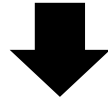
リサーチディレクター 山口 武

Takeshi.Yamaguchi@ap.jll.com

副題 ～これからのオフィスのあり方と2022年以降の大型開発への影響～

本日のお題

- ・ コロナによる景気の冷え込みで賃料の減額、空室の増加+「テレワーク定着による新しい働き方の加速によるWパンチのオフィスの**需要の減退**
- ・ コロナ前から計画されている大型開発が2022年以降に続々と竣工する**供給の増加**



具体的なお題

- ・ コロナ禍のオフィスマーケットの現状（空室率と賃料、直近6か月）
- ・ テナントからの賃料減額要望の現状と今後、不景気による空室率の変化
- ・ テレワークの定着によるオフィス需要への影響
- ・ アフターコロナ時代、オフィスに求められるもの、オフィスのあり方
- ・ アフターコロナのオフィス需要×大規模供給＝今後のオフィス市況は？
- ・ アフターコロナに向けたオフィスビル経営の方向性、ポイント

本日のアジェンダ

具体的なお題

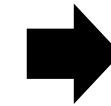
- ・ コロナ禍のオフィスマーケットの現状（空室率と賃料、直近6か月）
- ・ テナントからの賃料減額要望の現状と今後、不景気による空室率の変化

- ・ テレワークの定着によるオフィス需要への影響
- ・ アフターコロナ時代、オフィスに求められるもの、オフィスのあり方

- ・ アフターコロナのオフィス需要×大規模供給＝今後のオフィス市況は？

- ・ アフターコロナに向けたオフィスビル経営の方向性、ポイント

① オフィスマーケットの現状



② オフィス需要の構造変化

③ オフィスマーケットの将来予測

④ まとめ

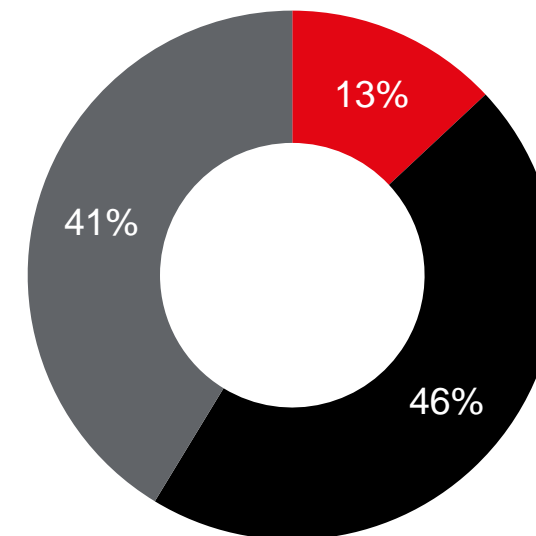
オフスマーケットの現状

データ定義



	オールグレード		
	A+グレード	Aグレード	Bグレード
立地	JLLが設定する市内主要オフィスエリア内	中央区、北区	大阪市 (JLLが設定するエリア内)
延床面積	9,075坪以上 (30,000㎡以上)	4,538坪以上 (15,000㎡以上)	1,513~4,538坪 (5,000~15,000㎡)
賃貸床面積	4,538坪以上 (15,000㎡以上)	—	—
基準階面積	303坪以上 (1,000㎡以上)	181坪以上 (600㎡以上)	—
築年数	築11年未満	—	1982年竣工～

【賃貸床面積におけるグレード別シェア】

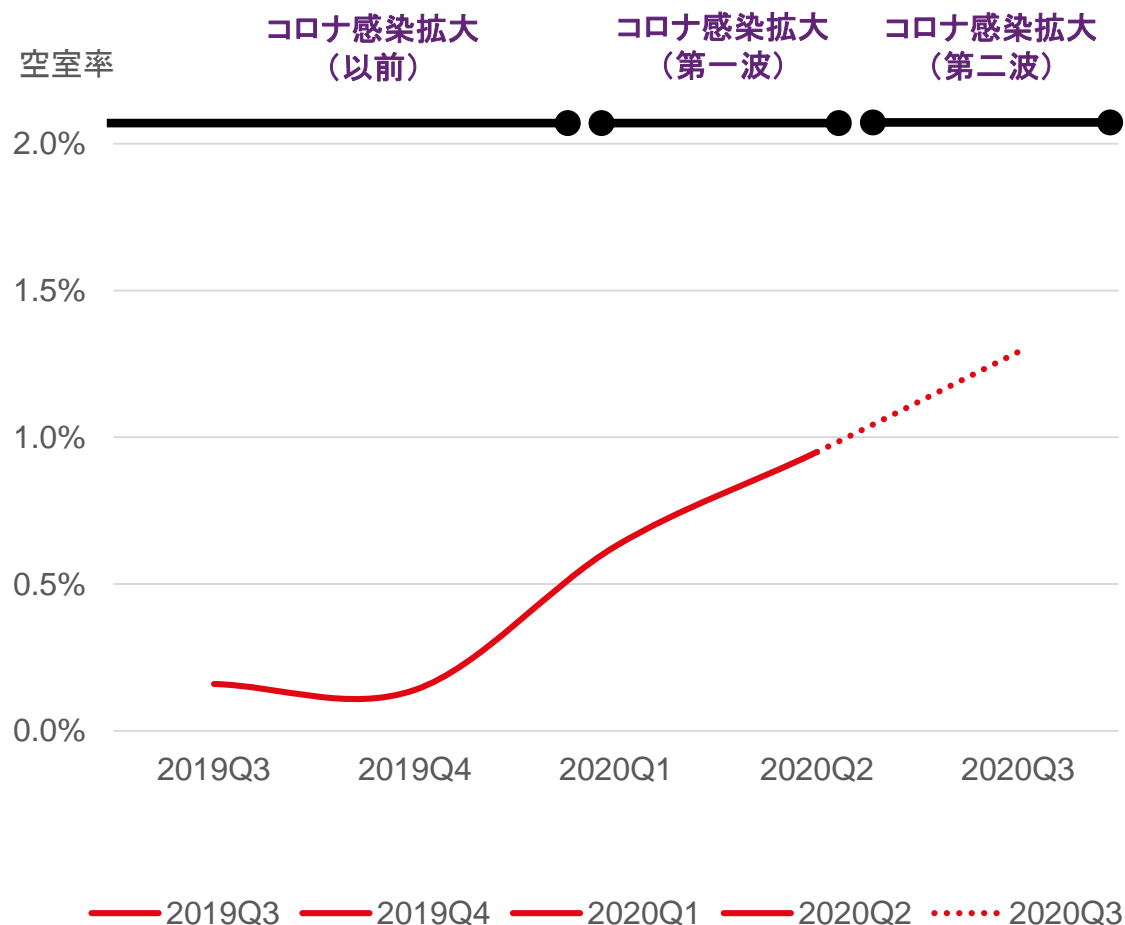


■ A+グレード ■ Aグレード(A+グレード含む) ■ Bグレード

Source: JLL

空室率の動向

コロナの影響による空室率上昇は2020Q3から

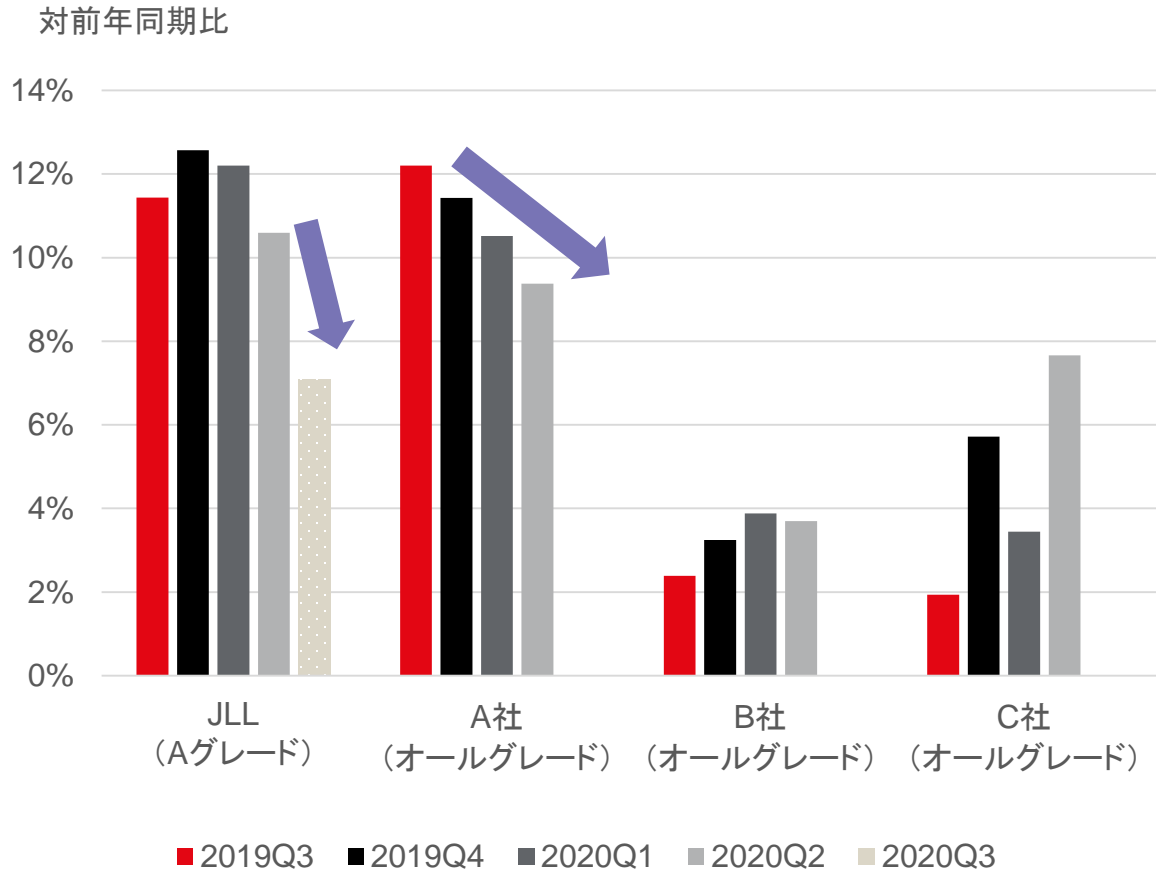


	テナント動向
コロナ感染拡大(以前)	<p>需給逼迫が継続 既存ビル:ビル属性(立地・規模・設備・グレード)問わず需給逼迫 新築ビル:テナントの引き合いが多数</p>
コロナ感染拡大(第一波)	<p>テナントの移転活動の先送り、中止が相次ぐ →物理的に内覧ができない →先行きへの不透明感により、テナントのトマインド低下による委縮</p> <p>既存ビル:解約、減床が発生し始める →影響の大きいサービス関連の業種・業態が中心 →中小・零細企業が中心 →Bグレード以下が中心 →解約・減床面積は20~30坪程度が中心</p> <p>新築ビル:移転計画の先送り、見直し、中止が増加</p>
コロナ感染拡大(第二波)	<p>第一波のトレンドが拡大する一方で、好機と捉えて拡張や積極的に移転を決めるテナントも現れる</p> <p>既存ビル:解約、減床が発生 →業種・業態が拡大 →中堅以上の企業に拡大 →グレード問わず、テナントにとって不本意に入居していると考えられるビルが中心 →解約・減床面積は50~100坪程度に拡大</p> <p>新築ビル:テナントのコスト意識>テナントのWith.Afterコロナのための動き</p>

Source: JLL、各種公表資料

賃料（対前年同期比）の動向

コロナの影響は既に現れている



	テナント動向	オーナー動向
コロナ感染拡大 (以前)	新規: 加速する賃料上昇に嫌気 継続: 相場から逸脱していなければ許容	新規: 強気姿勢が継続 継続: 強気姿勢が継続
コロナ感染拡大 (第一波)	新規: 借り手不在。コストを検討するテナントは皆無に等しい 継続: 増額を許容しない(したくない)。減額を申し入れるテナントも出始める	新規: Bグレード以下のビルの中に下限賃料を引き下げる動きが出始める 継続: 現在の相場から著しく乖離した賃料のテナントを除き、増額を控える(できない)動きが出始める
コロナ感染拡大 (第二波)	新規: 借り手が極端に減る中で、スペースを確保するテナントは相場通りで決める。一方、テナントのコスト意識は一段と高まっている 継続: 増額はあり得ないという姿勢が強まる。減額を申し出るテナントが増加	新規: Bグレード以上のビルにも下限賃料を引き下げる動きが拡大 継続: 現在の相場から著しく乖離した賃料のテナントを除き据え置き。減額に応じるビルも出始める

Source: JLL、各種公表資料

不景気による空室率の変化

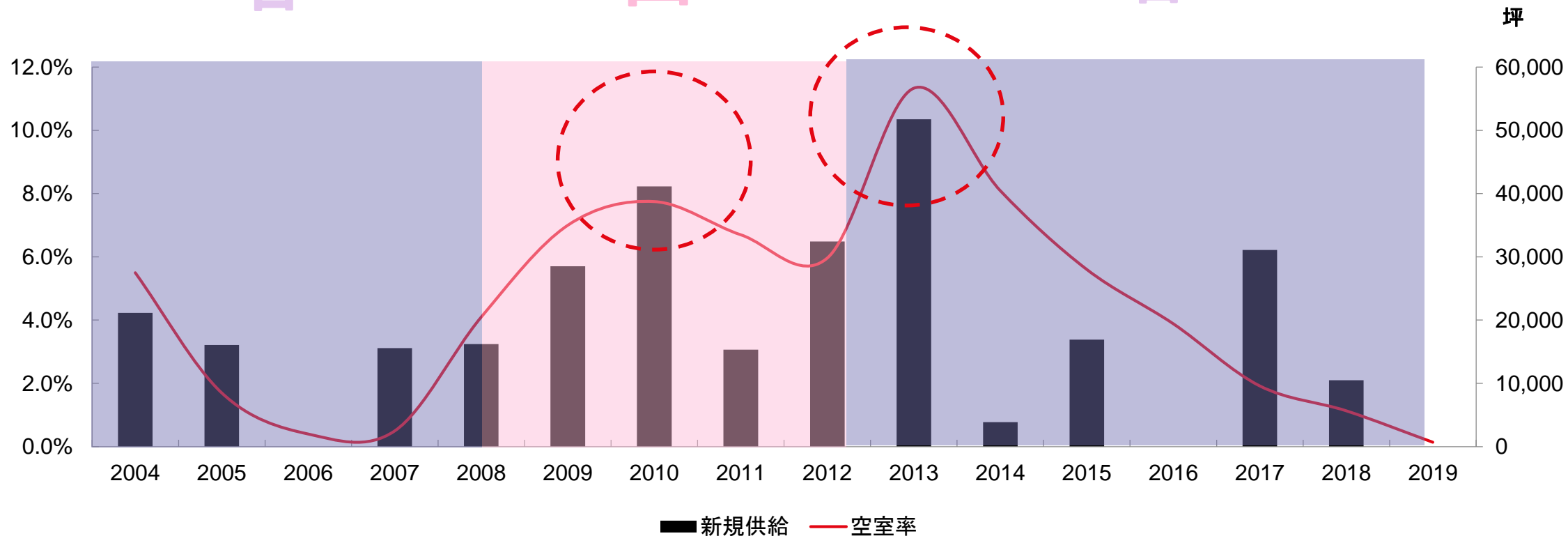
景気以上に新規供給の影響を色濃く受ける



谷

山

谷



Source: JLL

オフィス需要の構造変化

よく寄せられる相談

最近、投資家（不動産会社への）などから、オフィス不要論についてどのように考えているかを問われる。どう思う？

➡ ある程度は減るであろうが不要にはならない

その根拠を多くの人々が納得するようなことはできないか？数字（定量的）で説明したい。

➡ できない

なぜなら、8/4付 朝日新聞記事より

企業の主なコロナ対策

【在宅勤務の拡充】

＜クボタ＞

本社社員の在宅勤務比率を5割から7割に引き上げ

＜積水ハウス＞

大阪など9都府県の事業所で在宅比率を7割に

＜大和ハウス工業＞

大阪府内の事業所で在宅比率を7割に

＜千趣会＞

在宅比率を5割程度に

＜京セラ・沢井製薬＞

業務に支障がない範囲で原則在宅勤務に

【会合や出張の自粛】

＜NTT西日本＞

大阪府内では5人以上の会食を自粛

＜関西みらい銀行＞

取引先との会食を原則自粛

＜ロック・フィールド＞

飲食店での会食を自粛

＜オークワ＞

会食や出張、対面の商談を原則中止

＜平和堂＞

出張は自粛、来客の受け入れも中止

➡ このような事実が先行する中、説得力のある説明することは難題

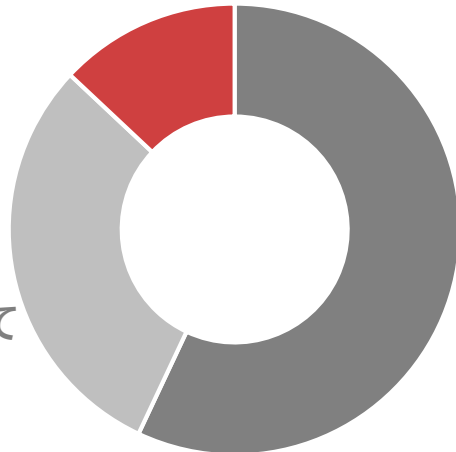
➡ と言うものの、この記事の見出しは『**関西企業、在宅回帰政府の自粛頼みに不満も**』
今の流れは企業のワークプレイスのあり方ではなく、暫定的な姿

テナントはオフィスを減らすのか？

減らさないと回答するも本音はまだわからないでは！？

3.リモートワークを大幅に導入して
現在のオフィススペースは必要最小限に縮小する
(又は廃止する)

13.0%

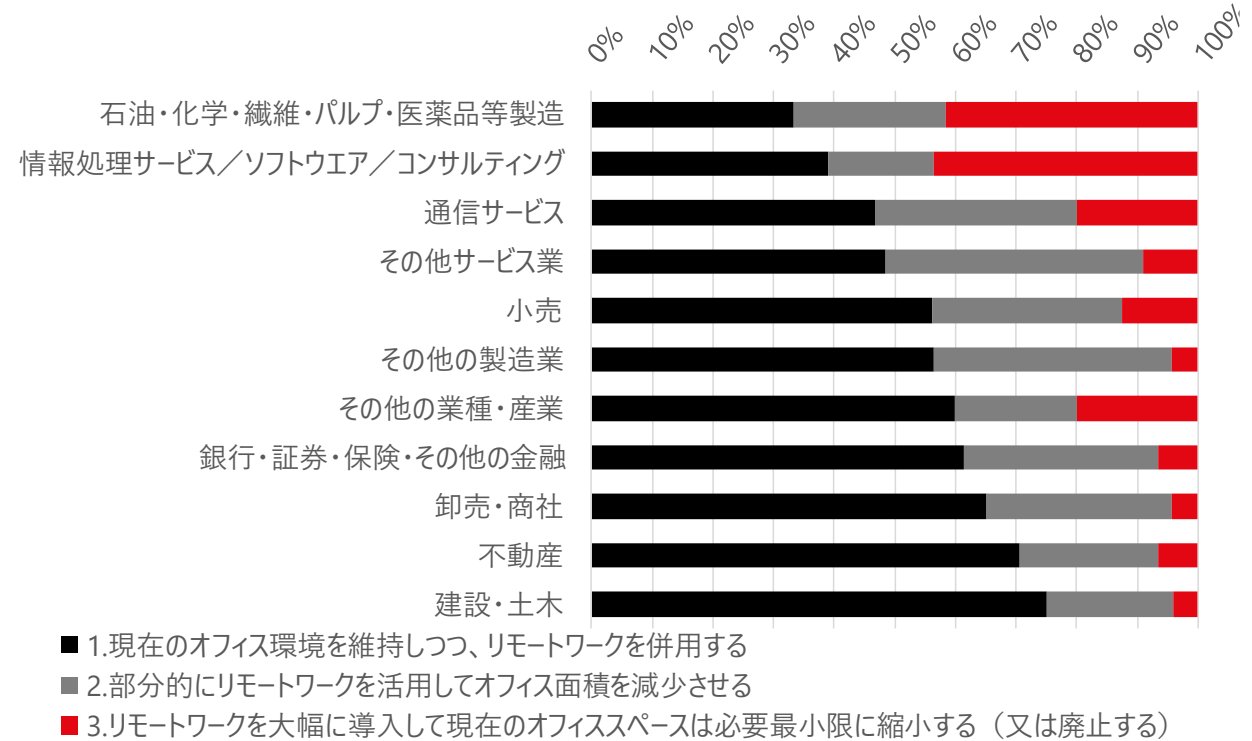


1.現在のオフィス環境を維持しつつ、
リモートワークを併用する
57.0%

2.部分的にリモートワークを活用して
オフィス面積を減少させる
30.0%

※複数回答を3、2にウエイトを置き再集計
Ex)

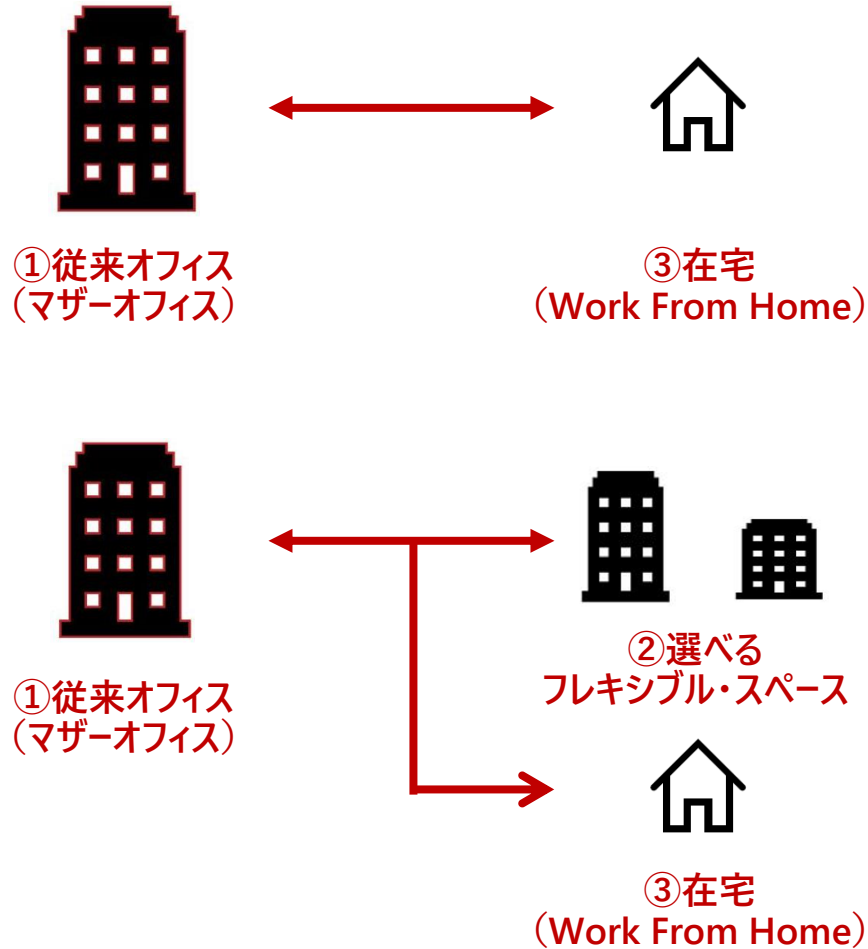
- 2と3の回答 ⇒ 3
- 1と3の回答 ⇒ 3
- 1と2の回答 ⇒ 2
- 1と3の回答 ⇒ 3
- 1と2と3の回答 ⇒ 3



※回答数10以上の業種

ではどうする（可能性があるのか）？

With, After コロナ ワークプレイス戦略のニューノーマル

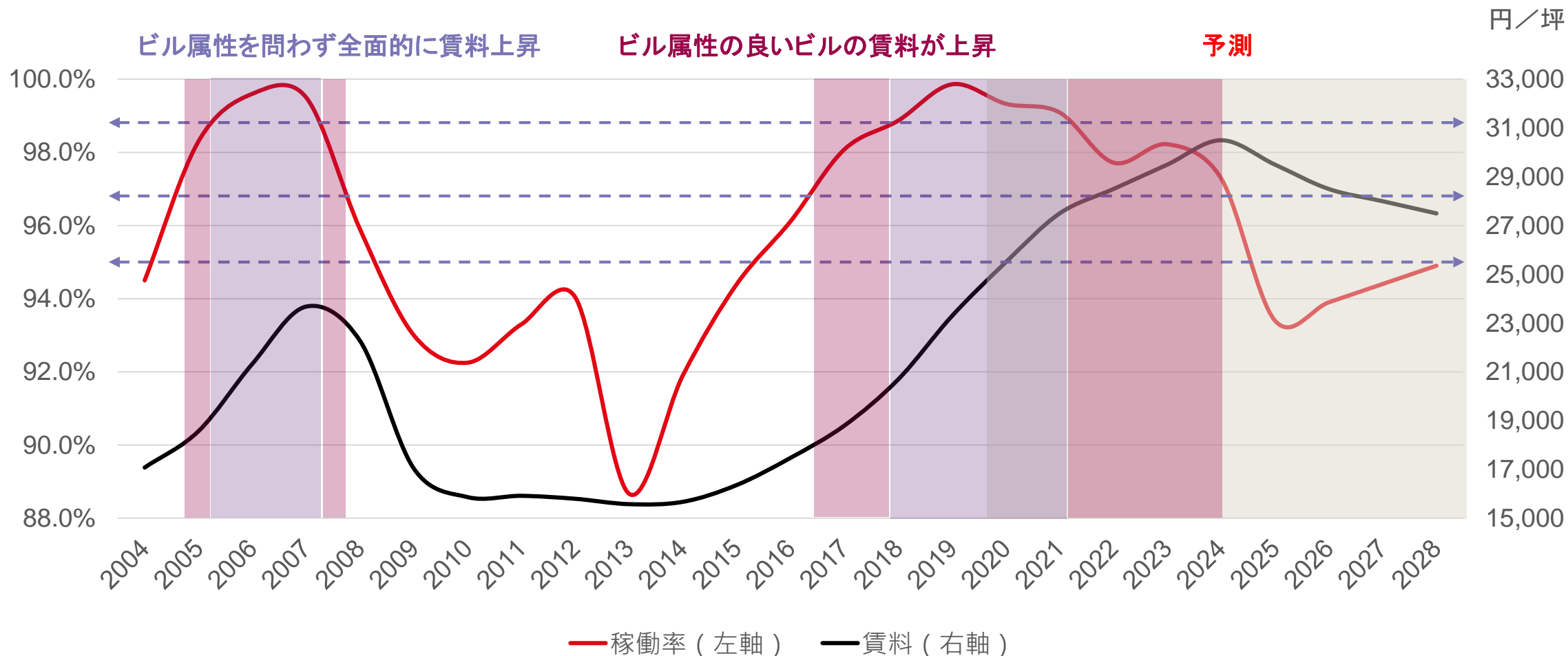


- ①従来オフィス
(マザーオフィス)
- ②選べるフレキシブル・スペース
(サテライトオフィス・シェアオフィス等)
- ③在宅
(Work From Home)

- 集約と分散のバランス
- オフィスコストのコントロール
- リモートワークとオフィス回帰を反復させられる**持続可能**な配置戦略 (BCP)

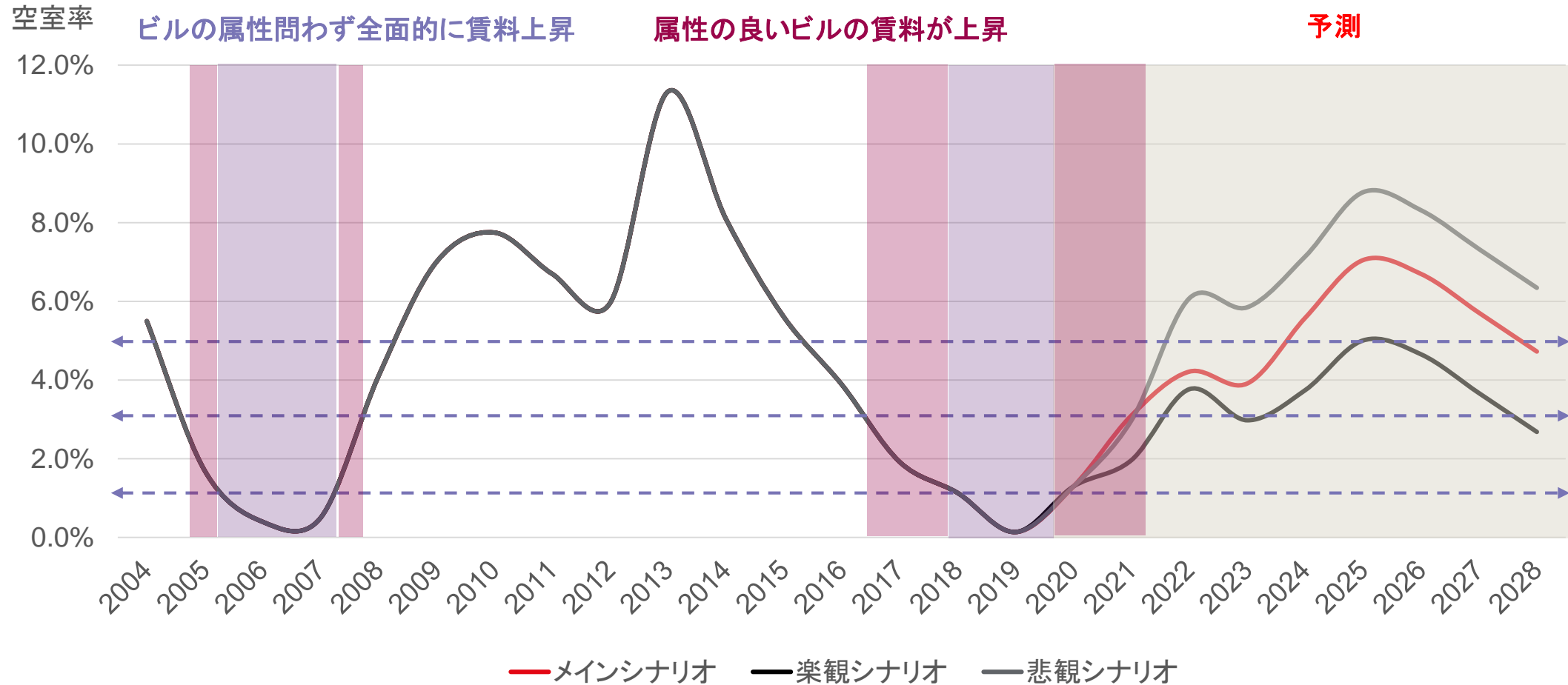
オフィスマーケットの将来予測

新型コロナウイルス感染拡大前の 需給バランスと賃料予測 (Aグレード)



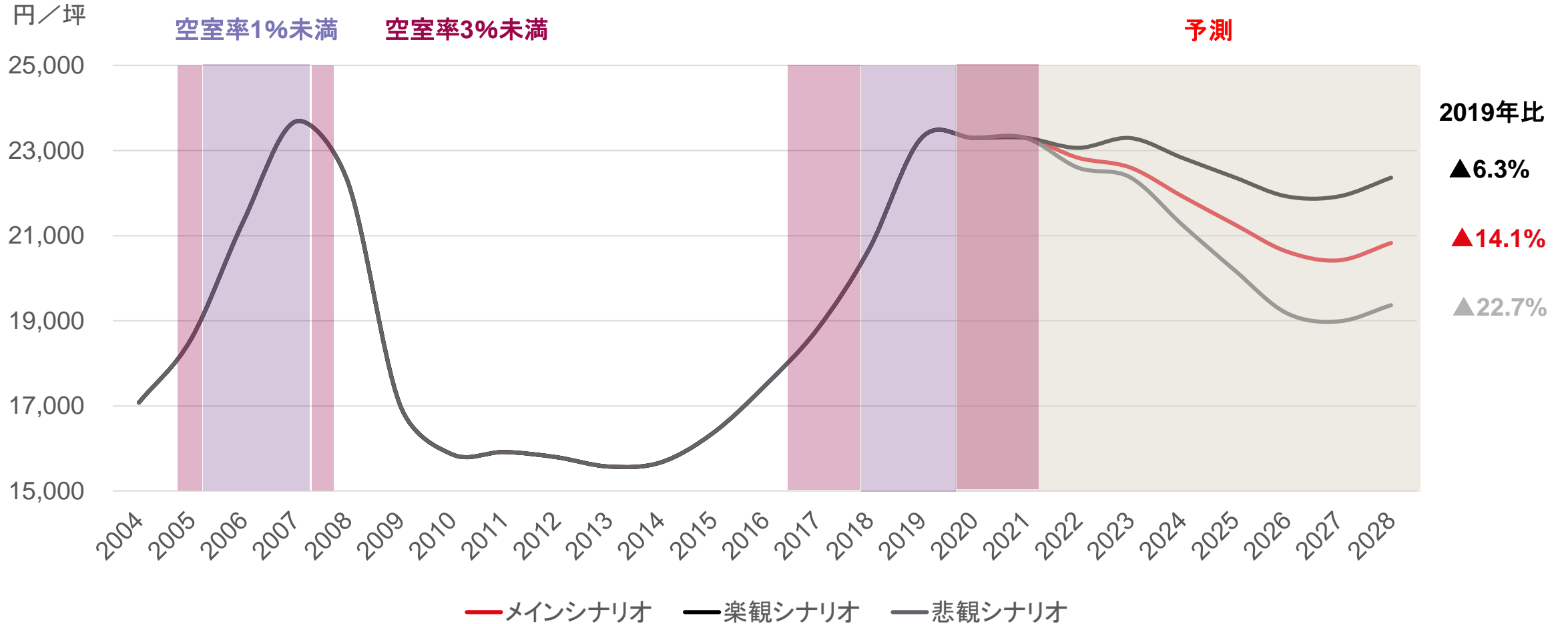
Source: JLL

新型コロナウイルス感染拡大後の 需給バランス予測 (Aグレード)



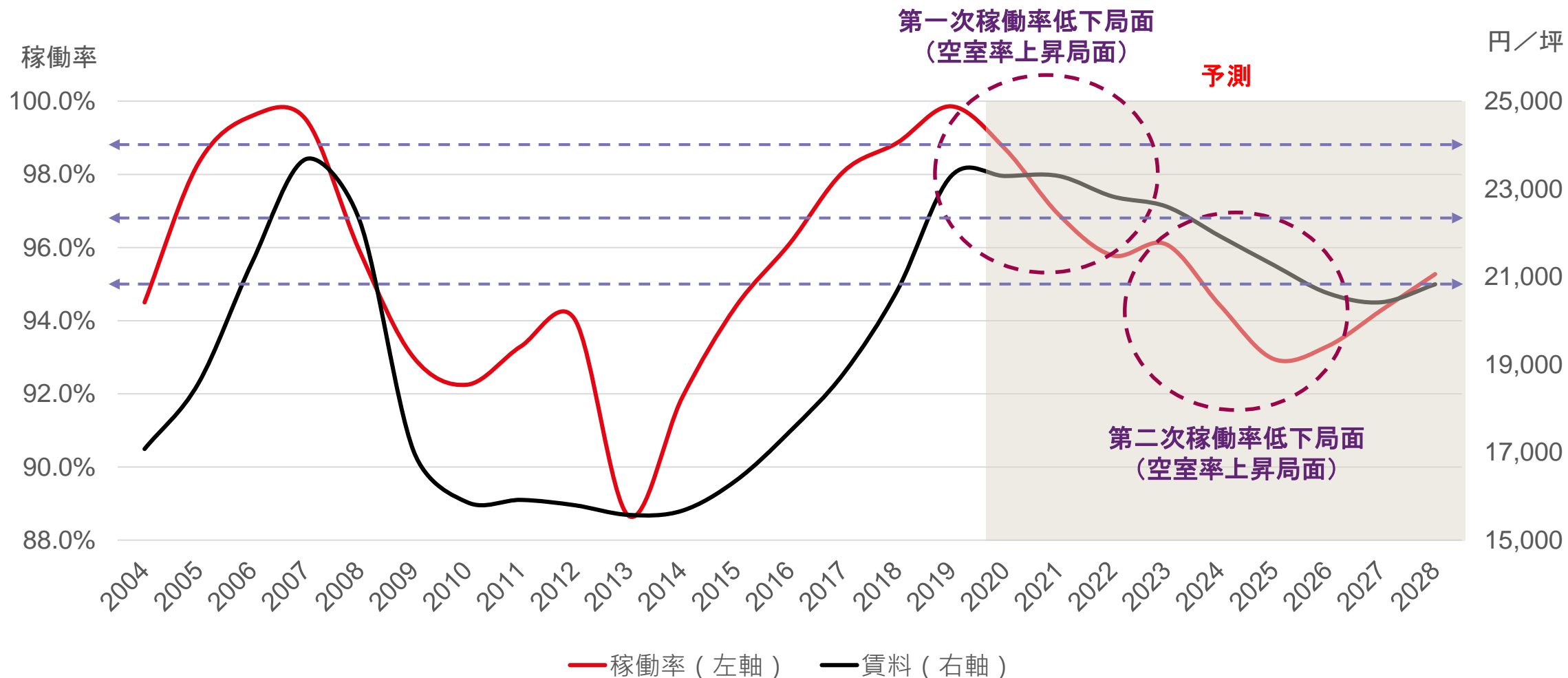
Source: JLL

新型コロナウイルス感染拡大後の 賃料予測 (Aグレード)



Source: JLL

新型コロナウイルス感染拡大後の 需給バランスと賃料予測 (Aグレード メインシナリオ)



Source: JLL

空室率上昇、賃料下落局面において予想される 企業（テナント）の動き

【第一次空室率上昇局面】

フェイズ1：緊急事態宣言中

フェイズ2：宣言解除～終息

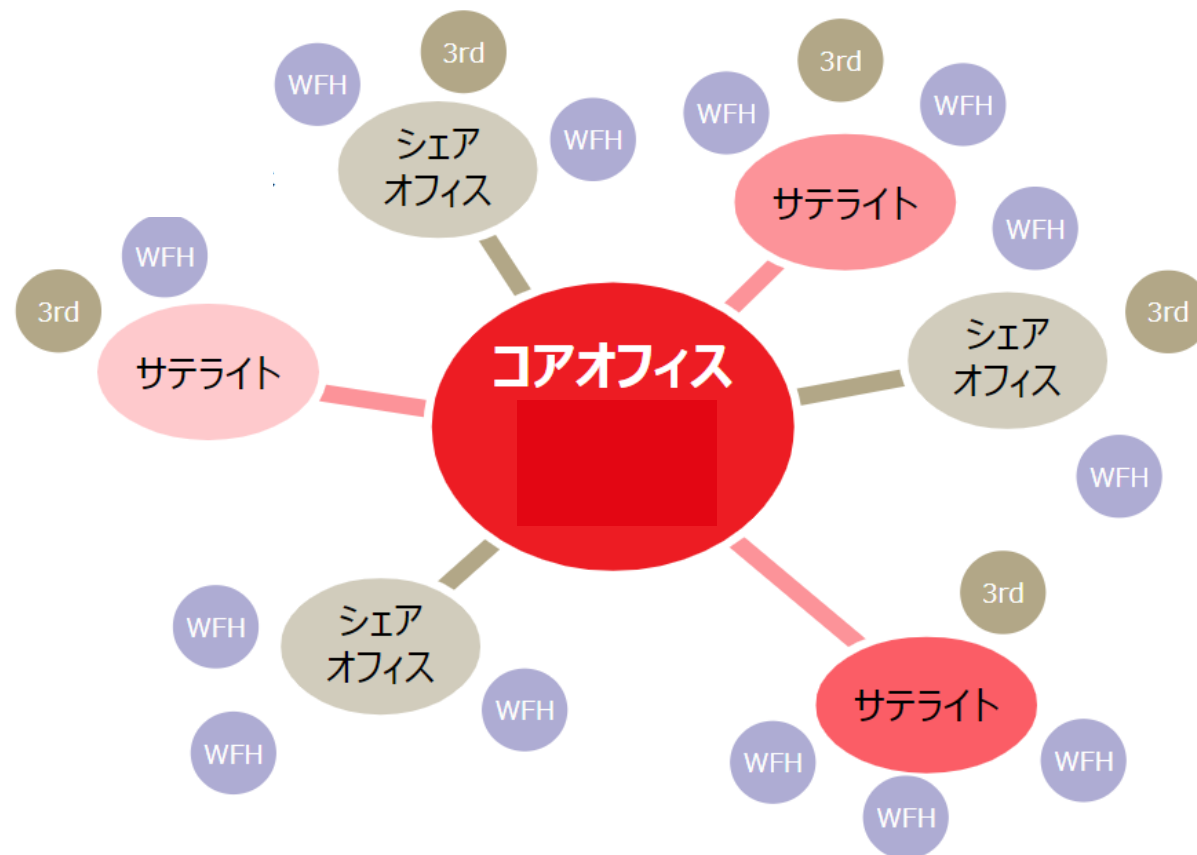
喫緊の課題

- ・ **テレワーク導入**
- ・ **サテライトオフィス導入**

時期：2021年いっぱい程度

立地：ワーカーにとっての
使いやすさが最重要

高槻、枚方、西宮、なんば、
天王寺などターミナル性の
高い駅



【第二次空室率上昇局面】

フェイズ3：終息後

課題

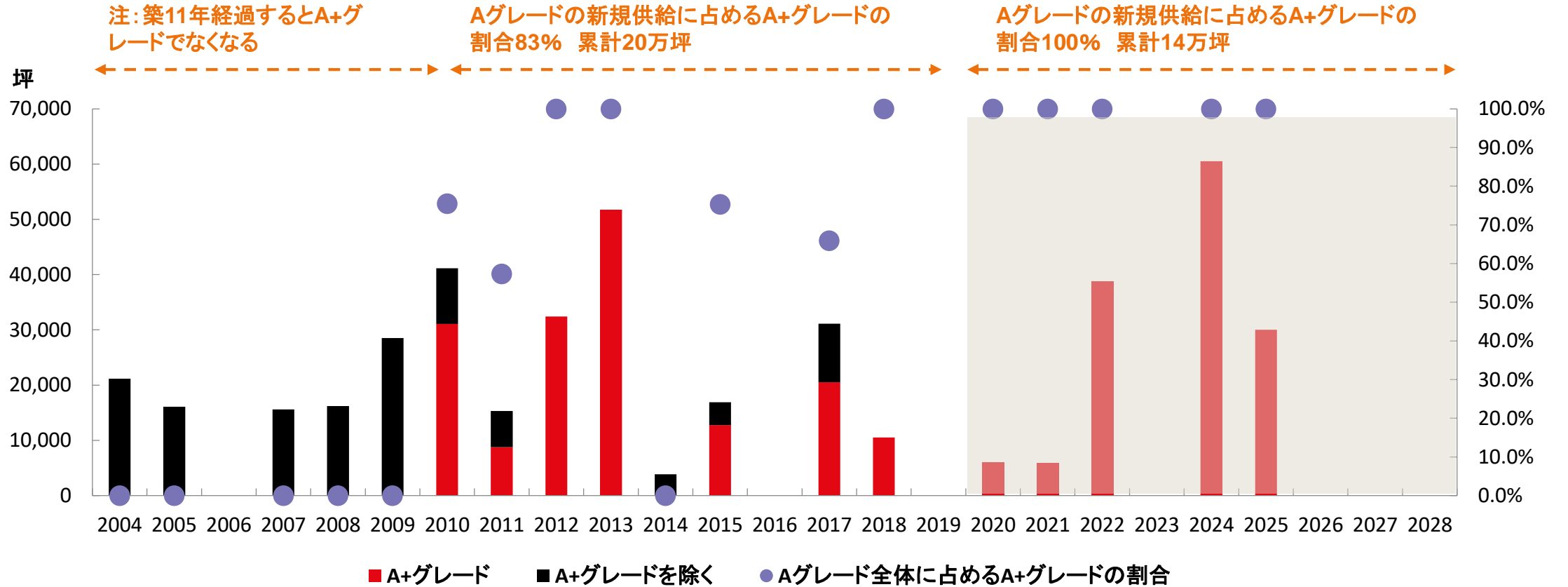
- ・ **働き方改革の進展、新型コロナウイルスの影響を受けて企業におけるオフィスのあり方の変化が鮮明に表れる**

時期：2022年以降

立地：梅田中心

受け皿となるビルが梅田を
中心とするコアオフィスエ
リアに集中

新規供給（Aグレード）



魅力的な新規供給であるものの、ビルの賃料単価が高いことが課題となろう

Source: JLL

まとめ

アフターコロナに向けたオフィスビル経営の方向性、ポイント



1. 稼働率の低下、賃料の下落と向き合うが重要 賃料の暴落を避ける

- ①新築ビルのリースアップが最重要
- ②既存ビルはテナント流出に対して過度の警戒感を持たない

2. オフィスのニューノーマルの見極めが重要 新たな需要を喚起

- ①事業者がショーケースとなる取り組み
- ②オフィスの分散を本格化
- ③オフィスだけでなく大阪のインセンティブをアピール

Thank you

ジョーンズ ラング ラサール株式会社
〒541-0042 大阪府中央区今橋3-3-13 ニッセイ淀屋橋イースト

各種不動産サービスに関するお問い合わせ
<https://www.joneslanglasalle.co.jp/ja/contact-us>

www.joneslanglasalle.co.jp

Jones Lang LaSalle © 2020 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.
本レポート内容の無断転載を禁じます。