

千葉県拠点地区の空室保有状況調査

< 報告書 >

平成 15 年 3 月

財団法人 千葉県産業振興財団

目次

□はじめに	1
1. 用語説明.....	1
I. 千葉市のオフィスマーケット動向の把握	2
1. オフィスビルストック状況.....	2
2. 需給バランスの推移.....	3
3. 空室率の推移.....	4
4. 募集賃料の推移.....	5
5. 千葉ゾーンの位置付け.....	6
II. 新事業の誘致促進のための支援施策のあり方	8
1. 千葉市の現状の整理.....	8
2. 入居テナントの利便性向上や快適性向上の面からみた貸主サイドの対応策（案）..	9

□はじめに

1. 用語説明

新規供給量：各年の市場ストックの増加を表す数値

各年1～12月の間に竣工したビル、および同期内に新たに賃貸用に供されたビルの有効貸室面積の合計

新規需要量：各年の需要量全体の増減を表す数値

算出式＝当年の貸室総面積×（1－空室率）－前年の貸室総面積×（1－空室率）

稼働床面積：各年において実際に企業がオフィスとして使用している床面積の合計

算出式＝貸室総面積×（1－空室率）

空室率：需要と供給のバランスを表す数値

算出式＝（空室面積／貸室面積）×100（空室面積は即入居できるものだけを対象にしている）

募集賃料：各年に賃料を公表してテナント募集を行ったビルの賃料水準

算出式＝各ビルの坪当たり募集賃料の総和÷棟数

Aクラスビル：築浅大型ビル 78棟（2003年3月時点）

【Aクラスビル対象基準】

地域：主要5区（千代田区・中央・港・渋谷・新宿）を中心とするオフィス街としての成熟度の高い地域、または将来性の高い地域（品川など）

延床面積：10,000坪以上

フロア面積：200坪以上（貸室対象有効面積）

竣工年：築21年未満のビル

天井高：2,600mm以上

空調：1フロア以下の単位で調整が可能なもの

床配線：3WAY，フリーアクセスフロア

電気容量：30VA/m²

入退出時間：24時間可能なもの

I. 千葉市のオフィスマーケット動向の把握

1. オフィスビルストック状況

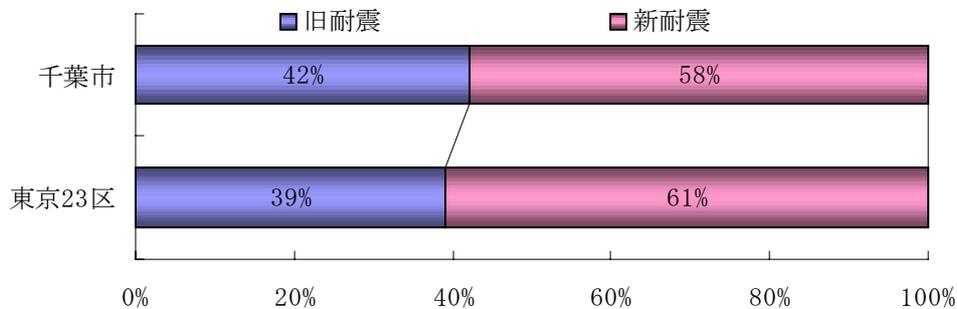
下記図は、千葉市・東京23区において、それぞれのエリアに位置するビルを延床面積と築年数に分類（棟数ベース）し、グラフ化したものである。

千葉市と東京23区の築年数別ストック構成については、両地域ともほぼ同様の傾向をみせており、新耐震基準ビルが旧耐震ビルを上回っている。しかし、千葉市の方が若干旧耐震ビルの割合が東京23区と比較して高くなっている。

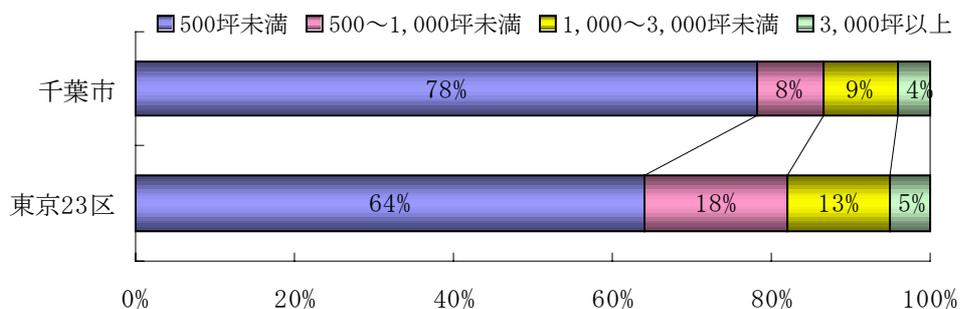
また、延床面積別ストック構成比では、東京23区と同様、千葉市においても延床面積3,000坪以上のビルが占める割合が低い。一方で、延床面積が500坪未満のビルの割合が東京23区と比較して高くなっている。

千葉市では、延床面積が1,000坪未満の小～中規模ビルが全体の約85%程度をしめており、マーケットの中心は小～中規模ビルによって形成されているといえる。

【築年数別ストック構成比（棟数ベース）】



【延床面積別ストック構成比（棟数ベース）】



2. 需給バランスの推移

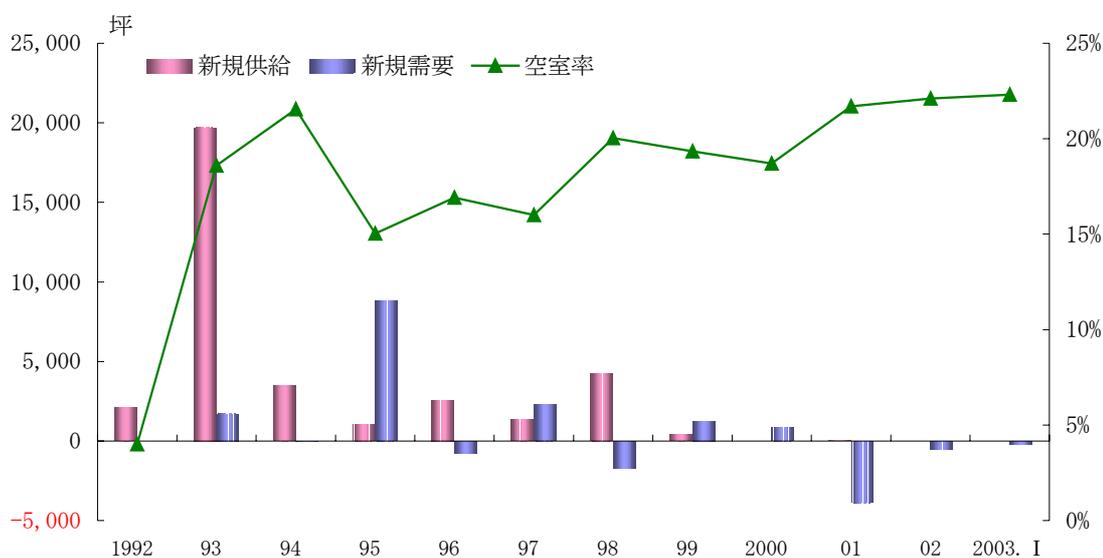
下記図表は、千葉ゾーンの需給バランスの推移を示したものである。

千葉市では1993年に「千葉ポートサイドタワー」(延床面積17,310坪)を始め、計26棟が竣工し、新規供給面積は19,692坪となった。しかし、その後新規供給は抑制傾向が続いており、特に2000年以降はほとんど行なわれていない。

一方、新規需要については、コンピュータの普及等により一人当たり使用面積が拡大する等の理由により、1995年に8,834坪の新規需要が発生した。しかし、その後大きな新規需要の増加はみられない。近年は2001年に-3,893坪となり、その後もマイナス基調にある。上述したように、近年は新規供給は抑制されていることから、新規需要のマイナス値は、純粹に需要が千葉ゾーン外部に流出していることを示している。

新規需要の減少が反映されるかたちで、千葉ゾーンの空室率は上昇傾向にある。2003年3月期には22.3%となり、千葉県、神奈川県、さいたま県のオフィスゾーン(計11ゾーン)と比較して最も高い空室率となっている。(P7表参照)

【千葉ゾーンの需給バランスの推移】



	1992	93	94	95	96	97	98	99
新規供給	2,127	19,692	3,480	1,049	2,582	1,346	4,252	392
新規需要	—	1,714	-30	8,834	-789	2,280	-1,705	1,244
空室率	4.0%	18.6%	21.5%	15.0%	16.9%	16.0%	20.0%	19.3%
	2000	01	02	2003. I				
新規供給	0	49	0	0				
新規需要	834	-3,893	-543	-210				
空室率	18.7%	21.7%	22.1%	22.3%				

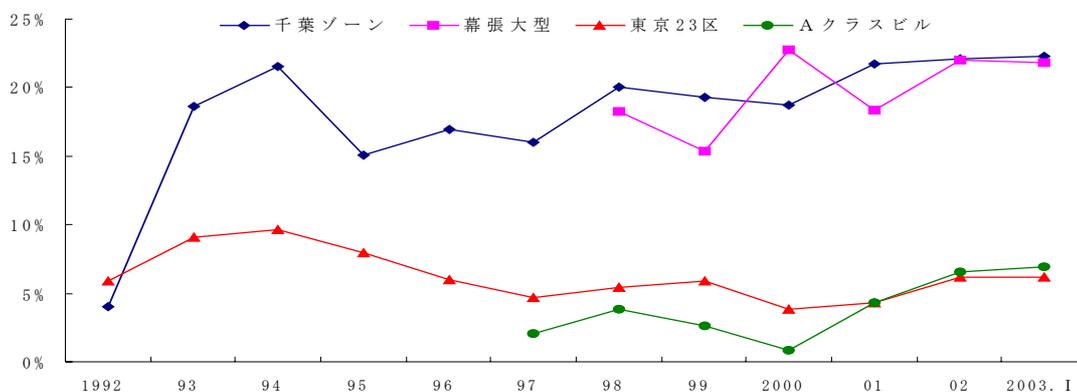
3. 空室率の推移

下記図表は、千葉ゾーン、幕張大型（幕張に所在するビル15棟のうち、自社ビルを除く賃貸ビル5棟「幕張テクノガーデン」「ワールドビジネスガーデン」「幕張東京海上ビルディング」「住友ケミカルエンジニアリングセンタービル」「ロボットFAセンタービル」の平均）、東京23区、Aクラスビル（2003年3月時点78棟の平均）の空室率の推移を示したものである。

1992年は千葉ゾーン、東京23区ともに5%前後の空室率を示しており、その地域格差はみられない。しかし、その後東京23区で空室率が上昇傾向にあるなかで、千葉ゾーンも同様に上昇傾向を示しているが、1992～1994年の空室率の上昇幅は千葉ゾーンが非常に大きくなっている。これは、千葉ゾーンで1993年に新規供給が増加したことが、マーケットの悪化にともない、それら新規供給と同程度の新規需要が発生しなかったことが要因の一つであると考えられる。その後空室率は変動を続けるが、1993年以降、千葉市と東京23区の空室率の格差は開いた状況が継続している。

また、通常オフィスマーケット内でテナント誘致競争力が高いと考えられる大型ビルの空室率についても、東京23区のAクラスビルの空室率が1～6%で推移しているのに対して、幕張大型ビルは15～22%で推移しており、大型ビルにおいても千葉市ではテナント誘致に苦戦していることがわかる。

【空室率の推移（千葉ゾーン、幕張大型、東京23区、東京Aクラスビル）】



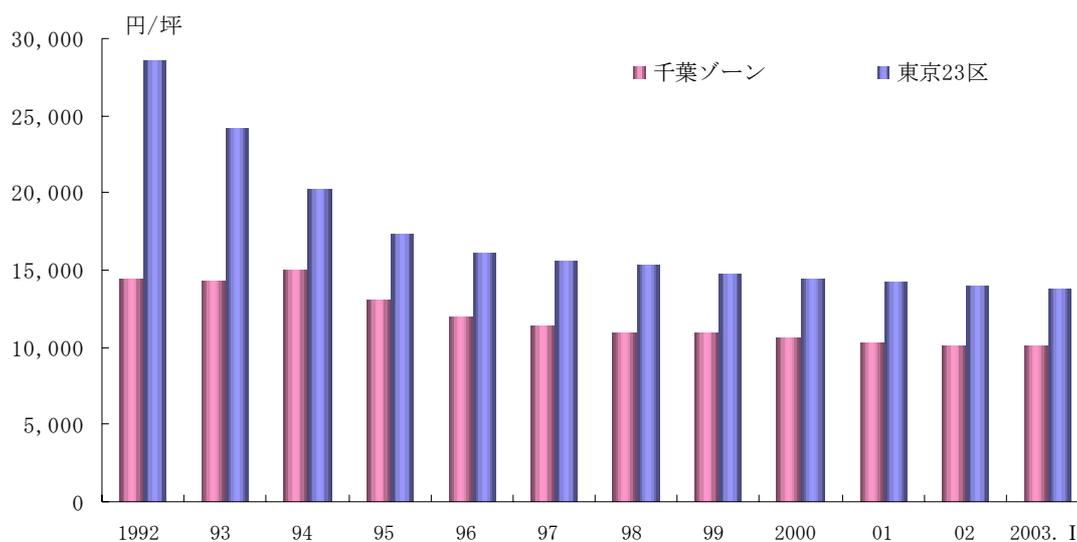
	1992	93	94	95	96	97	98	99	2000	01	02	2003. I
千葉ゾーン	4.0%	18.6%	21.5%	15.0%	16.9%	16.0%	20.0%	19.3%	18.7%	21.7%	22.1%	22.3%
幕張大型							18.2%	15.4%	22.7%	18.3%	22.0%	21.8%
東京23区	5.9%	9.1%	9.6%	8.0%	6.0%	4.7%	5.4%	5.9%	3.8%	4.3%	6.1%	6.1%
Aクラスビル						2.1%	3.8%	2.6%	0.8%	4.3%	6.6%	6.9%

1992～2002年の空室率は、各年12月時点

4. 募集賃料の推移

下記図表は、千葉ゾーンおよび東京 23 区の平均募集賃料の推移を表している。募集賃料の推移をみると、千葉ゾーン、東京 23 区ともに 1992 年以降下落傾向を示している。しかし、下落率の推移をみると若干の違いがみられる。バブル崩壊直後の 1993 年、東京 23 区の賃料下落率は 15.2%となっているが、千葉ゾーンでは 0.8%にとどまっている。バブル当時、東京 23 区の好立地物件を中心に賃料水準が高騰したのに対して、若干立地条件で劣る千葉ゾーンでは大きな賃料の高騰がみられなかったため、その後の下落率も小さくなっているものと考えられる。千葉ゾーンと東京 23 区の賃料格差は、1992 年と 2003 年 3 月期を比較すると、縮小しているものの、約 4,000 円/坪である。1995 年以降、4,000 円/坪前後の賃料格差で推移していることから、今後も同様の推移が続く可能性が高い。

【期末募集面積の推移】



	1992	93	94	95	96	97	98	99	2000	01	02	2003. I
千葉ゾーン	14,470	14,350	14,970	13,130	11,990	11,470	10,960	10,930	10,660	10,250	10,020	10,090
下落率		-0.8%	4.3%	-12.3%	-8.7%	-4.3%	-4.4%	-0.3%	-2.5%	-3.8%	-2.2%	0.7%
東京23区	28,580	24,230	20,270	17,350	16,120	15,610	15,340	14,830	14,400	14,220	13,940	13,750
下落率		-15.2%	-16.3%	-14.4%	-7.1%	-3.2%	-1.7%	-3.3%	-2.9%	-1.3%	-2.0%	-1.4%

募集賃料単位：円/坪

募集賃料に共益費は含まれておりません

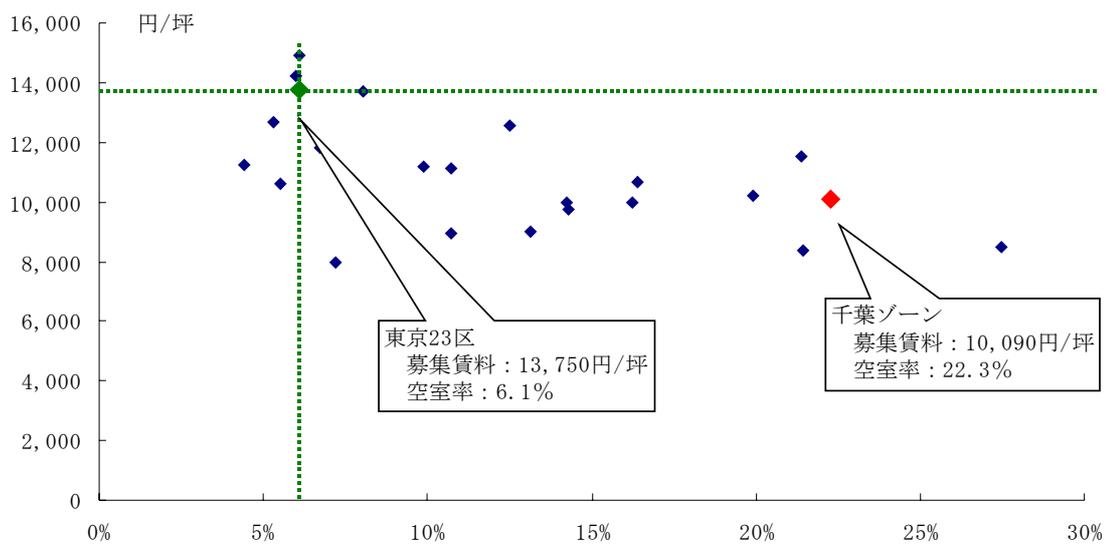
2. 千葉ゾーンの位置付け

下記図表は、千葉ゾーンの地域ポテンシャルを整理するために、縦軸を募集賃料水準、横軸を空室率とし、東京 23 区周辺 21 ゾーンおよび東京 23 区、主要 5 区（千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区）の 2003 年 3 月時点の値をプロットしたものである。

千葉ゾーンの貸室総面積は 131,040 坪と、千葉県、神奈川県、埼玉県の主要オフィスゾーン 11 ゾーンの中で 4 番目の市場規模を持つ。

しかし、下記図表からも判断されるように、募集賃料水準は東京 23 区平均を下回り、空室率水準は平均を大きく上回っており、現時点においては需要吸引力の弱いマーケットであるといえる。

【募集賃料・空室率のプロット図】



【マーケットデータ一覧（2003年3月時点）】

No	ゾーン名	空室率	募集賃料	市場規模順位
1	吉祥寺	6.1%	14,900	14
2	立川	5.5%	10,630	7
3	八王子	14.2%	9,990	12
4	大宮	8.1%	13,690	5
5	浦和	21.4%	11,500	19
6	柏	6.7%	11,800	8
7	千葉	22.3%	10,090	4
8	船橋	16.4%	10,690	17
9	川崎	4.4%	11,260	3
10	関内	9.9%	11,170	2
11	横浜西口	5.3%	12,680	1
12	横浜東口	12.5%	12,570	9
13	新横浜	10.7%	11,150	6
14	厚木	19.9%	10,200	10
15	水戸北口	14.3%	9,770	13
16	水戸南口	21.5%	8,370	20
17	宇都宮西口	13.2%	8,980	11
18	宇都宮東口	7.2%	7,960	16
19	前橋	27.5%	8,500	18
20	高崎西口	10.7%	8,950	15
21	高崎東口	16.2%	9,990	21
	主要5区	6.0%	14,220	—
	東京23区	6.1%	13,750	—

賃料単位：円/坪

募集賃料に共益費は含まれておりません

Ⅱ. 新事業の誘致促進のための支援施策のあり方

1. 千葉市の現状の整理

千葉市のオフィスマーケットについては、上述のとおり中小クラスビルが大半を占め、かつ過去の空室率、新規需要量からも需要吸引力の弱いマーケットであることがわかる。

また、現在は東京 23 区においても空室率が上昇傾向にあり、空室在庫が増加する中で賃料は下落が続いている。そのため、これまで立地面で利便性に劣る部分を、コスト面で割安感を打ち出すことによってテナント誘致競争力を高めてきた千葉市のオフィスにおいては、近年、東京からのリストラ移転需要等のニーズを吸引することが難しくなっている。

加えて、景気の低迷等にともない、千葉支店や営業所を都内に統合し東京都内から千葉市を管轄するといった動きがみられるなど、千葉市へのオフィス需要は非常に限定的になっている。

そのため、最新の設備を備えており、ビル自体の評価は東京都内のビルと比較して同等、あるいは上回る場合にも、必ずしもニーズを吸収出来るとは限らない状況にある。

新事業の誘致促進のための支援施策のあり方を検討する場合、現状では、需要の掘り起こしからはじめ、それらの企業が抱えている問題を支援策等により軽減（あるいは解決）することで、新規事業を促進し、新規産業の集積を高めることが、千葉市の地域としての魅力を高めることにつながるものと考えられる。

以下では、新規産業の集積を高めると考えられる

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">・ 入居テナントの利便性向上や快適性向上の面からみた貸主サイドの対応策（案） |
|--|

について、まとめる。

2. 入居テナントの利便性向上や快適性向上の面からみた貸主サイドの対応策（案）

～預託金、賃料、共益費、駐車場料金などの支援補助対策以外の部分で、入居テナントが事務所を使用する際の利便性や快適性の向上を計ることにより、テナントからみた魅力的なオフィスとする（差別化を計る）ことで、テナント誘致促進を考える。～

(1). 入居テナントの質（構成）、周辺業務支援施設の集積・提携によって、入居テナントの利便性をあげ、魅力あるオフィスとする

～利便性アップにつながるテナント・提携例（案）～

- ・ 金融機関（郵便局）
- ・ コンビニエンスストア
- ・ キンコーズ（オフィスコンビニ）
- ・ 旅行代理店
- ・ バリエティに富んだ飲食店舗
- ・ カフェ
- ・ お惣菜屋、お弁当屋
- ・ クリーニング店舗
- ・ マッサージ店舗（女性が利用しやすいもの）
- ・ 託児所施設
- ・ 周辺業務支援施設（上記店舗等）の使用に関する割引制度の導入
- ・ 残業時間の増加、業務のグローバル化によって、働く時間帯がずれること等も想定されるため、周辺ホテルと提携し、対象ビルに入居したテナントに対しては低額料金で利用できる制度を設けるなど

(2). ビルの管理、メンテナンスによって、入居テナントの快適性・利便性をあげ、魅力あるオフィスとする

～快適性アップにつながる管理、メンテナンス例（案）～

- ・ 24 時間管理人が在中し、テナントの要望に速やかに細やかに対応できる。（特に小・中規模のオフィスでは、営業所として事務所を使用するケースが多く、その場合は日中、事務所には女性社員のみとなるケースも多いため、管理人の在中が望ましい）
- ・ 管理機能の充実（特に小・中規模のオフィスでは、営業所として事務所を使用するケースが多く、その場合は日中、事務所には女性社員のみとなるケースも多いため、管理人が在中し、不審者等のビルへの侵入を妨げることが望ましい）

- ・ 管理業務に郵便物の代行サービスを組み入れる
- ・ 水周りのリニューアル・清掃の重視（ビル全体のリニューアルではなく、快適性アップ効果が高いと思われるものから行なう）
- ・ エントランスを明るくする（〃）
- ・ 個別空調の導入
- ・ リフレッシュルームの導入
- ・ 会議室・ミーティングルーム・商談スペースの設置

(3)．入居テナントの入居時の手間を省くことによって、魅力あるオフィスとする

～入居時の手間を省く対応例（案）～

- ・ 対象オフィスに入居するテナントには、駐車場も一緒に探す（場合によっては安めの料金設定とする）
- ・ 対象オフィスに入居するテナントの転居を伴う社員などには、住宅も含めて物件紹介等を行なう。
- ・ 事務用品等を備え付けたオフィス提供とする