

Vortex Magazine

V-PLUS

12

December 2020 Vol.54

特集

テクノロジーの 活用と戦略

Special Contents

進化する不動産経済と デジタル化の未来

① 【前編】「幸せ」になるための不動産戦略

日本大学 スポーツ科学部 競技スポーツ学科 教授
東京大学 空間情報科学研究センター
不動産情報科学研究部門 特任教授
清水 千弘氏

常識を変える視点で
オフィスの未来を創造する

② 一歩先を行く
賃貸オフィス検索サイト

業務本部 業務統括部 賃貸ビジネス部 部長
相馬 淳二



VORT 新橋Ⅲ (仮称)

区分所有オフィス®のボルテックス

Vortex

1 進化する不動産経済とデジタル化の未来

【前編】

「幸せ」になるための不動産戦略

日本大学 スポーツ科学部 競技スポーツ学科 教授
 東京大学 空間情報科学研究センター 不動産情報科学研究部門 特任教授

清水 千弘氏

東京大学大学院新領域創成科学研究科博士(環境学)。麗澤大学経済学部教授、ブリティッシュコロンビア大学客員教授、シンガポール国立大学不動産研究センター教授などの国内外の大学で研究を重ねるとともに、財団法人日本不動産研究所、株式会社リクルート住宅総合研究所、キャノングローバル戦略研究所、金融庁金融研究センターなどのシンクタンクの研究員、フェローなども務めた。専門はビッグデータ解析、不動産経済学。主な著者に『市場分析のための統計学入門』『不動産市場の計量経済分析』『不動産市場分析』など。麗澤大学都市不動産科学研究センター センター長を務める。米国不動産カウンセラー研究会メンバー。



不動産経済学の先駆者であり、統計学やビッグデータ解析を専門に国際的に活躍する清水千弘氏は、人口減少に見舞われる日本において、今後さらに東京一極集中化が進むと予測しています。

清水氏に都市の発展と不動産にまつわるデジタル化・データ解析の未来について、2回にわたりインタビューします。前編は、日本の不動産経済が今後どうなっていくかを中心にお聞きしました。

不動産業は人々の幸せと経済に貢献する重要な産業

私は現在、政府の統計委員会の専門委員として消費者物価指数やGDP（国内総生産）の改善などを行っています。この消費者物価指数において、日本でも欧米諸国でも最大のウェイトを占めているのが住宅であり、住宅への消費によって25~30%の「効用」を得ていると考えられます。経済学では幸せを効用と呼び、効用の大きさを測る指標が消費者物価指数です。また、不動産業がGDPに占める割合は約10%、さらに、GDP成長率に寄与する経済活動の60~80%が不動産・建設関連なのです。それほどに不動産業は人々の幸せと経済に貢献する

重要な産業であるということです。

にもかかわらず従来、不動産における効用などの計量的な測定は最も難しい領域だと言われてきました。一つの商品やサービスに比べて不動産は額が大きいき、含まれる要素が複雑だからです。そこに私はやり甲斐を感じて、不動産経済学の道を選び、研究を続けてきました。

現在、世界的にも不動産経済学への注目度が上がり、研究者も増えています。個人および企業にとって不動産が効用にどう影響を与えるかが論点となっています。

企業は生産活動のためにオフィスや工場などの不動産を使うので、一義的に不動産は重要な「生産財」と言えます。それ以外の要素を「外部性」と呼びますが、その代表は「投資財」としての価値です。この効用、生産財、投資財それぞれの関係性を解き明かすのも、不動産経済学の研究分野の重要な一つです。

少子高齢化による人口減少で日本全国の平均地価は3分の1になる

英国の政治・経済学者のジョン・スチュアート・ミルが「富める国の地価は上がりつづける」と言ったように、日本は高度経済成長の中で地価が上がりつづけ、土

地神話が生まれました。しかし、少子高齢化時代へ突入り、今後、日本は大幅な人口減少に見舞われることになります。私たちの国際的な研究チームがAI(人工知能)を使って計算した結果、このまま進むと、日本の国土全体の平均地価は3分の1になることがわかりました。

ハーバード大学のニコラス・グレゴリー・マンキュー教授は、1989年当時少子化に苦しんでいたアメリカを分析した論文を発表し、「アメリカの不動産価格は20年かけて半分になると予測しました。マンキュー教授は経済の活力は人であると喝破し、高齢になるほど消費が減退することに注目したのです。当然、住宅への投資額も減っていくので、不動産価格は落ちる。日本でも同じことが起きます。

また、産業構造の変化もそれを後押しします。第2次産業では工場用地などを大量に必要としますが、第3次産業が進展すると、不動産の需要は郊外の工場から都心のオフィスに移ります。

その結果、工場が集積していた郊外の地価は下がり、首都圏はオフィスや住宅の需要が増えて地価が上がるようになります。その平均を取ると3分の1になるので、すべての土地の価格が落ちるのではなく、東京など大都市圏だけが上がり、ほかは落ちることになります。

コロナ禍においてテレワークが普及し、都心から自然の豊かな地方へ移住する人が増えるという話もありますが、私はその動きは一部に留まると見ています。

人が住宅におカネを払うのは効用を得るためだと述べました。消費の効用の3割は住宅ですが、残り7割にはさまざまな要素があります。住宅だけでなく、その周囲のアメニティによって人の行動は決まります。飲食、医療、健康、教育、娯楽などの効用も同時に維持できるならば人は地方へ移動しますが、都心以上にアメニティが充実している場所は限られるので、今後も東京への一極集中は強まると思います。

企業も同様です。経営者が生産性や従業員の働く環境の向上を目指すことは当然であって、今後もより都心に近いオフィスを求めるでしょう。

企業の不動産投資はESGを考慮し国家戦略を参考にした長期投資を

今後、人は幸せになるために、住宅に対して今まであきらめていたことを取り戻す動きが強まるでしょう。た

とえば、狭い家で我慢していたがもっと広い家が欲しい。家庭での時間を大切にするために通勤時間を短くしたい。労働時間とともに通勤時間の削減欲求が高まり、都心に住みたいというニーズはより一層高まるはずで。もともとあった欲求がコロナ禍で加速されました。

オフィスなどの労働環境を改善し、従業員が働く上での快適性も企業には求められるようになります。これもコロナ禍の影響を受けており、もし3密の悪環境で経営者が出勤を命じ、従業員が感染したら経営者の責任になります。仮に従業員が自主的に出社したとしても、環境の改善は経営者の役割です。労働環境の改善で生産性が上がるかどうかは、今後、実証が必要でしょう。

企業の持続的な成長にはESG(環境・社会・ガバナンス)という三つの観点が必要であり、経営者はステークホルダーに対してESGを考慮した対応が求められます。不動産投資においても同じで、ESGを前提とすることでリスクを抑制することができます。

先に述べた不動産の外部性、つまり投資財としての価値には融資の際の担保が依然として重要ですが、今後、地方の地価が下がることを考えると不動産投資は先を見すえた選別が必要となります。担保価値がマイナスになることさえ考えるべきでしょう。

もう一つの外部性は資産運用としての価値です。リスクを抑えるためには株や債券、キャッシュだけでなく不動産もポートフォリオに組み込むべきです。理論的にはポートフォリオに不動産を10%組み込むとリスクを最小化できると言われていますが、その際、長期投資家の投資基準を参考にしたほうがいいでしょう。カタルやシンガポールなどでは国家不動産戦略の下、長期的な運用が行われていますが、日本でもこの戦略を応用した企業不動産戦略が今後、必要になると考えられます。

「100年企業戦略オンライン」のニューコンテンツ



企業は不動産とどう向き合うべきか

日本大学 教授
 東京大学 特任教授 **清水 千弘氏**

100年企業戦略
 ONLINE

登録料・年会費 無料

すべての企業は、オフィスや店舗など不動産との関わりがあります。「収益の向上」や「企業価値の最大化」を目指して、企業は不動産とどのように向き合うべきかを考えます。

情報サイト「100年企業戦略オンライン」はこちら
<https://100years-company.jp>



*清水先生の連載は2回目以降、会員専用記事となります。ぜひ100年企業戦略メンバーズ会員にご登録ください。

2 常識を変える視点で オフィスの未来を創造する

一歩先を行く 賃貸オフィス 検索サイト



弊社の賃貸ビジネス部では、二つの賃貸オフィス検索サイトと、月極駐車場検索サイトを運営しています。競合サイトもある中で、弊社サイトがお客様からご好評いただいている理由を、創設・開発・運営を牽引してきた賃貸ビジネス部の部長、相馬淳二に聞きました。

独自の事業モデルで業界の常識を一蹴

弊社は「区分所有オフィス」を活用した不動産戦略で企業価値・事業継続性の向上に努めてまいりましたが、さらなるマーケットシェア拡大と不動産テックデータの活用を目的に、2019年に株式会社ワークスメディアグループより、賃貸オフィス検索サイト「東京オフィス検索」「あしたのオフィス」および駐車場検索サイト「駐マップ」の運営事業を譲り受けました。

「東京オフィス検索」は、都内の賃貸オフィス検索サイトの中で移転企業数の実績は国内トップクラスです。もう一つの「あしたのオフィス」では賃貸オフィスの検索はもちろん、自社メディア「あしたのオフィスジャーナル」を展開し、ビジネスパーソンが今知りたい情報を多数発信しています。両サイトはすべての物件を仲介手数料無料で紹介し、成約時に賃料等の条件にかかわらず、一律10万円のサービス利用料をいただく仕組みを構築しました。そして「駐マップ」の月極駐車場の掲載数も現在トップクラスまで成長しています。

これらの事業をワークスメディア時代に立ち上げ、拡大成長させてきた相馬は現在、弊社においてさらなるサービス拡充のため、新しいアイデアを次々と実行しています。

「インターネット上には『仲介手数料完全無料』を謳う検索サイトも少なくありませんが、その分掲載されている物件は限られています。これでは本来選べるはずの物件を見ることができず、お客様の機会損失を招くことになりかねません。弊社のサイトでは一律10万円（成約時）という価格で、すべての物件を公開しています。お客様の選択の幅をせばめることもありませんし、ほかにはないサービスだと自負しています」

仲介手数料を一律でよしとするのには明快な根拠があると言います。

「どんなエリア、広さ、賃料でも仲介業者の業務の手間は変わりません。借主のご負担が大きいほど仲介業者が儲かるという、業界の旧来の仕組みはおかしい。だったら一律にしてしまおうということで決めました」

地図と連動させた物件情報が生み出す 高い操作性と柔軟な選択肢

各サイトにはさまざまな独自の工夫があります。中でもこだわったのは「物件情報と地図の連動」。他社サイトの多くが、住所や物件の広さで検索する方式を取る中で、地図上の位置を見ながら物件の情報を確認できる操作性の高さはお客様から支持されています。

「実際にお客様が物件を検索されるときに、地図があると探しやすいただろうと思いました。パソコンやスマホで物件を探すお客様がどんなシチュエーションや感情で、何を求めているのかと想像をめぐらせて、お客様のかゆいところに手が届くサービスを形にしてきました。その知見やデータは、たくさんのお客様と接する

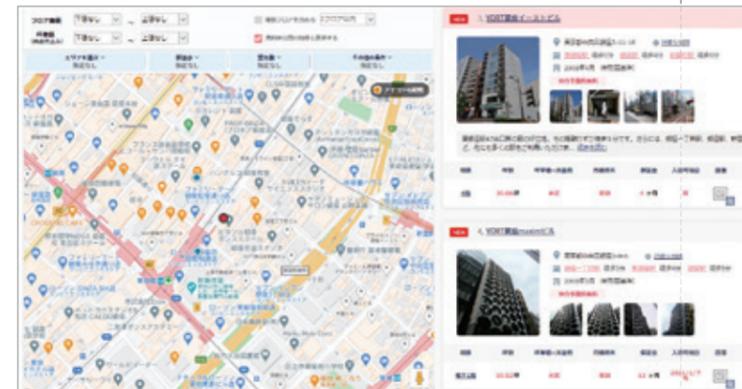
中で、自然と蓄積されていきます」

賃貸ビジネス部が生まれたことで、お客様の選択の幅も広がりました。賃貸をお考えでサイトを訪れたお客様が、物件を探すうちに購入も視野に入れて検討をされたり、当初は購入をお考えだったお客様が賃貸にご興味を示されたりすることも増えています。

「賃貸か購入かという試算は、個人の住まいではごく当たり前に発生する意思決定ですが、事業用では分断される傾向にあります。たとえば一度賃貸にすると購入が視野に入らず、その逆も然り。なぜか交わりにくいんです」

しかし長寿企業になればなるほど、ニーズは多様化します。買うべき時期、貸したい時期、売って賃貸に切り替えたい時期など、経営状況によってさまざまな要望が生まれるはずですよ。

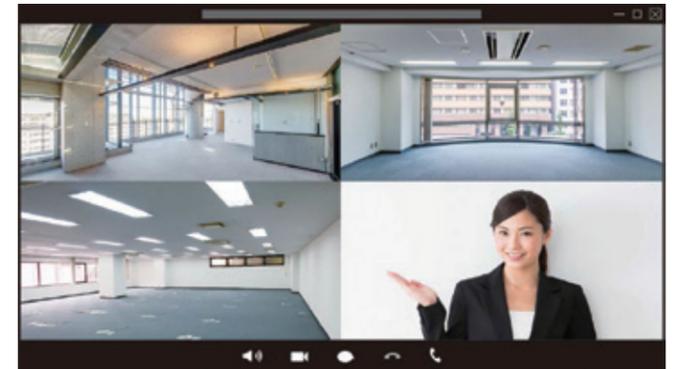
「前身のワークスメディア時代は、私たちが賃貸という枠組みにとらわれていた部分がありました。現在はこうして、『借りる』と『買う』が常にクロスする体制を構築しつつあります。『どちらを選択してもいい』という提案ができる企業はほかにありません。ぜひ今後ご活用いただければと思います」



「あしたのオフィス」はエリアから物件検索が可能。地図上で気になる物件をクリックすると、右側に詳しい情報を確認できる

次のスタンダードになる 「オンライン同時内見サービス」

今年8月には、複数の物件を自宅から内見できる「オンライン同時内見サービス」を「東京オフィス検索」でローンチしました。現在は主に、内見のために長時間出歩くのをためらうお客様にご利用をいただいています。海外のお客様が、自国にしながら東京のオフィスを探すときにも活用されています。特に注力したのはオンラインの強みを生かし、実際の内見に劣らない価値を提供す



「オンライン同時内見サービス」では最大4件の空室を同時にライブ配信。自宅にいながら、気になる物件を一度に確認できる

ることです。

「複数人のスタッフを空室物件に派遣して現地から同時にライブ配信し、お客様の内見時間や外出の手間を省く仕組みをつくりました。リアルの内見と比べてトータルコストは変わりませんが、リソースや効率を考えると他社ではなかなかできない方法です。ですが、我々は労力を惜みず、お客様のためにできる最大限のサービスを実現したいと思い、新たな試みをスタートしました」

オンライン内見には、お客様の裾野を広げる可能性も多分に期待されます。

「『オフィス移転はまだ検討段階』という方がリアルの内見に訪れることは多くありません。ですが、オンラインであれば『下見の下見』くらいの軽い気持ちでお試しいただけます。『物件探しはまずWeb上の下見から』を業界の常識にしようと、さらなるサービス向上に努めています」

日々お客様のことを考え、「これからも新たに取り入れたいサービスや工夫がたくさんある」と意気込む相馬。さらに進化を続ける弊社サイトをぜひご利用ください。

Profile



業務本部 業務統括部 賃貸ビジネス部 部長
相馬 淳二
2010年に(株)みらいオフィスに入社し、オフィス賃貸仲介のキャリアをスタート。2012年に同社および(株)ワークスメディアの取締役、2016年にみらいオフィス代表取締役役に就任。上場企業の1500坪以上におけるオフィス探しなど、中長期的な戦略を踏まえた提案を得意としている。2019年10月に事業譲渡によりボルテックスに入社し、現職。



2020年10月撮影

新幹線にも羽田にもアクセス良好! 進化し続ける王道のビジネスエリア

アピール
ポイント

「新橋」駅は新幹線網の中心「東京」駅まで、JR東海道線・横須賀線で1駅、「品川」駅も1駅。JR線以外にもゆりかもめや地下鉄が行き交い、羽田空港にもアクセスしやすい足りに恵まれた土地。以前から上場企業をはじめ多くの会社が本社を置く日本有数のビジネス街として知られます。さらに「新橋」駅西口エリアで約2.8haの大型再開発が進められるほか、今年10月にグランドオープンした「ウォータース竹芝」に続き、隣接の竹芝や浜松町では今も複数の再開発計画が進行中です。本物件は「新橋」駅からほど近い第一京浜沿いの角地に建つ、視認性に優れたオフィスビル。さらに話題の新虎通りからもすぐという立地の良さが魅力です。2019年に大幅リニューールが行われ、幅の広いガラス面により自然光を贅沢に取入れるデザインとなっており、多様なオフィス需要に応えられる人気のオフィスビルです。資産性の高い「VORT新橋Ⅲ」をぜひご検討ください。



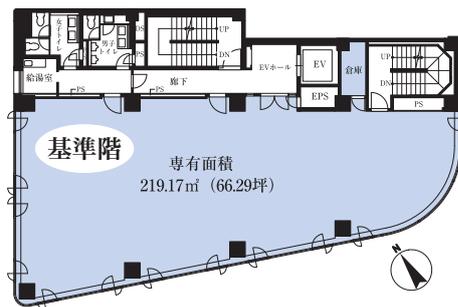
エントランスホール



エントランスから第一京浜を望む



自然光に満ちた
7階フロア



アクセス

- * 浅草線「新橋」駅 徒歩3分
- * 大江戸線/ゆりかもめ「汐留」駅 徒歩4分
- * JR各線/ゆりかもめ「新橋」駅 徒歩5分
- * 銀座線「新橋」駅 徒歩6分
- * 三田線「御成門」駅 徒歩9分

販売物件については、弊社担当営業までお問い合わせください。

※坪表示は1㎡ = 0.3025坪で換算した表示です。 ※徒歩分数は1分 = 80mとして換算したものです。 ※掲載の情報は2020年11月10日現在のものです。掲載情報は予告なく変更される場合があります。また万一ご成約済みの際は、ご容赦ください。 ※現況に相違がある可能性があります。その場合は現況を優先といたします。 ※広告有効期限：2020年12月9日

ポルテックスの
サービス

Vシェア®
不動産小口化商品



500万円から始める不動産小口化商品

経営の 新常态
自社ビルのススメ



賃料コストを削減する実需という選択肢



LINEははじめました

株式会社ポルテックス

〈東京本社〉 〒102-0071 東京都千代田区富士見2-10-2 飯田橋グラン・ブルーム22F TEL.03-6893-5550(代) FAX.03-6893-5470

宅地建物取引業 国土交通大臣(2)第8509号 (公社)全国宅地建物取引業保証協会加盟
マンション管理業 国土交通大臣(2)第034052号 (公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟
不動産特定共同事業 金融庁長官・国土交通大臣第101号 (公社)東京都宅地建物取引業協会加盟

オフィシャルサイト

<https://www.vortex-net.com>

2020年11月20日発行 [発行・編集]株式会社ポルテックス ブランドマネジメント課 [TEL]03-6893-5661 [FAX]03-6893-5470 [制作協力]株式会社東洋経済新報社
※「区分所有オフィス」「VORT」「Vシェア」「THE EXPO 百年の計」は株式会社ポルテックスの登録商標です。 ※本誌は弊社の著作物であり、著作権法により保護されています。お客様が弊社取扱商品をご検討になる際に内部的に利用される場合を除き、弊社の事前の承諾なく、本誌掲載情報の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。
※掲載の物件情報は2020年11月10日現在のものです。 ※掲載情報は予告なく変更される場合があります。