

Vortex MAGAZINE

V-VALUE

12

Vol. 102
December 2024

北海道特集

Contents #1 Owner Interview

食の安心・安全を確立 地域活性化にも 貢献する

竹丸渋谷水産株式会社
代表取締役
渋谷 敏幸様

Contents #2 長寿企業 永続の法則

会社を永続させるために イノベーションは不可欠だ

會澤高圧コンクリート株式会社
代表取締役社長
會澤 祥弘氏

Contents #3 Special Interview

GXを柱に新規産業を生み 環境 × 金融で都市を活性化

札幌市長
秋元 克広氏

Special Report

不動産の2025年問題と 東京都心部のオフィスビル市況

ニッセイ基礎研究所
金融研究部 主任研究員
佐久間 誠氏

区分所有オフィスのポルテックス

Vortex





Owner Interview

竹丸渋谷水産 株式会社

代表取締役 **渋谷 敏幸 様**

温泉で知られる北海道登別市にほど近い、白老町・虎杖浜地域は「海産物ロード」と呼ばれ、太平洋の漁場が目の前。とくにタラコの名産地として知られています。その地に本社を構える竹丸渋谷水産株式会社は、タラコ・イクラなどの主力商品を武器に、全国の卸売市場や大型量販店に販路を開拓し、新商品の開発やSNSを活用した販促にも積極的です。チャレンジ精神旺盛な代表取締役の渋谷敏幸様にお話を伺いました。

食の安心・安全を確立 地域活性化にも貢献する

竹丸渋谷水産は1962年、渋谷社長の父・渋谷猛氏によって創業されました。

「父が中学生だった当時、このあたりは漁獲量が非常に多く、豊漁だったときにはいろいろな手伝いをしており、将来は水産加工業をやりたいと思ったそうです。中学校卒業後すぐ、小樽の水産加工会社に就職し、20歳でこの会社を立ち上げました」と創業の経緯を語ります。

転機を迎えたのが、1977年のこと。戦後、日本の漁業は沿岸から沖合、沖合から遠洋というように、外に向かって漁場を広げていました。しかし、沿岸から200海里を排他的経済水域に定める国連海洋法条約を、米国と旧ソ連が採択したことによって、日本の漁場が一気に縮

小したのです。そのため、とくに旧ソ連の沿岸・沖合では漁獲を行うことができなくなり、同社は思い切ってタラコの調達方法を輸入に転換。操業も安定し、今ではロシアと米国から輸入するタラコが、製品全体の97%を占めるまでになりました。

HACCPやJFSの衛生管理を徹底 講習・試験で現場の意識を高める

ただし国産が完全になくなったわけではなく、虎杖浜で水揚げされ競り落としたスケソウダラのタラコも加工生産しています。

「タラコは、国産品と輸入品それぞれにメリット、デメリットがあります。国産品の場合、水揚げしてすぐたれに漬けてしまうので、途中でもう少し味付けを変えたいと思っても難しい。しかし、うま味の強さやつぶがしっかりした食感、ブランドイメージから、当社の国産品は高級寿司店からも支持されています。一方、アラスカなど遠洋の沖合で獲って船上でさばき、瞬間凍結する輸入タラコは、解凍後の味付けのアレンジが利き価格

も手ごろ。それぞれのよさを生かして商品開発や販売戦略に反映しています」

タラコだけでなく、イクラや数の子などの生ものも多く扱っているため、食の安心・安全には最大の配慮をしています。食品安全管理の認証であるHACCP*1は、8段階の最上位を取得、維持し続けるとともに、日本発の食品安全管理規格であるJFS*2も取得しています。

「中でもJFSについては、パートの方たちにも講習・試験を受けてもらっており、現場レベルで食の安心・安全に対する意識を高めるようにしています。その効果で今では塩味を抑えたおいしい商品を安全にご提供できるようになりました」

SNSを活用、「バズる」商品開発 お祭りで集客し地域にも貢献

最近、会社の知名度を上げるための施策として、SNSの活用にも積極的に取り組んでいます。

「5年ほど前にSNSのセミナーに参加しました。いずれLINEがメールに代わる時代が来るという話を聞き、LINE IDを取得して登録者数を増やし、商品告知を開始。これによって最終消費者と直接つながるようになりました。近頃はLINEでの注文もありますし、インスタグラムやYouTubeなどほかのSNSにも活動を広げていったところ、同業者や取引先の方々も見てくださり、新しいビジネスの開拓につながるケースも出てきました」

さらに、SNS上で「バズる」ための商品戦略も開始。その一つが「明太子デンジャラス」です。激辛に味付けしたユニークなネーミングの明太子を、札幌・すすきのエリアのビル前に設置した自動販売機でも販売する予定です。

本業の発展に注力しつつ、渋谷社長はさまざまな資産

お客様ご紹介

竹丸渋谷水産 株式会社

代表取締役 **渋谷 敏幸 様**

1963年北海道生まれ。札幌経理専門学校卒業後、1984年に東京の中央魚類株式会社に入社し修業。1987年に竹丸渋谷水産株式会社に入社。1989年取締役就任、2017年に先代の急逝に伴い代表取締役就任。北海道HACCP認証施設として最高評価を獲得。「チャレンジすれば何とかできる」をモットーに、新たな試みを日々続ける。休日はわが子同然に面倒を見る外国人実習生たちとBBQパーティーを開いて親睦を深め、家族的な経営を心がけている。

<https://www.kojohama.com/>

【所在地】〒059-0641 北海道白老郡白老町字虎杖浜179-5
【事業内容】水産加工食品の製造および販売

形成にも意欲的に取り組んでいるところ

です。「株式や太陽光発電など、いろいろな投資について学んでいます。区分所有オフィス®購入もその一つ。収益性の追求だけでなく、必要ときにいつでも現金化できる流動性確保も視野に入れ、ポートフォリオを構築することが重要だと考えています」

現在、東京に区分所有オフィス®を所有していますが、「東京の物件は常に買い手がいて、いつでも現金化できることも魅力」と語ります。

地元愛が強い渋谷社長は、地域貢献にも熱い思いを抱いています。本社入り口前の敷地を会場にして年に数回、週末2日間のお祭りの「渋谷水産フェア」を主催。自社製品のタラコやサンマの詰め放題のほか、焼き鳥屋台、マグロ解体ショー、和太鼓演奏、マスのつかみ取りと、盛りだくさんの内容で来場者を喜ばせています。今では約4,000人を集客する大イベントになりました。

「住民の高齢化は虎杖浜も例外ではありませんが、フェアをきっかけに遠方からも足を運んでもらいたい。この地域は温泉も、おいしい飲食店もある。その魅力を覚えてもらい、大勢の人がまた訪れてくれるきっかけになればいいと思っています」

過疎化がもたらす“空き家問題”の解消にも注目。中には温泉付きの住宅もあるため、それらを買取り温泉施設としてリノベーションし、従業員の福利厚生で活用したり、「移住者や滞在客を呼び込み、まちの活性化にも貢献したい」と夢を語る渋谷社長。自社の発展のみならず、故郷を盛り上げるため、豊かな発想力で挑戦し続けています。

ご保有物件のご紹介



VORT 神保町IV (千代田区・区分所有オフィス)

DATA

【専有面積】 7階 130.41㎡ (39.44坪)
【最寄り駅】
半蔵門線・新宿線・三田線「神保町」駅まで徒歩3分
千代田線「新御茶ノ水」駅まで徒歩7分
中央線・総武線「御茶ノ水」駅まで徒歩8分
新宿線「小川町」駅まで徒歩8分
丸ノ内線「御茶ノ水」駅まで徒歩9分
東西線・半蔵門線・新宿線「九段下」駅まで徒歩10分
丸ノ内線「淡路町」駅まで徒歩10分
【構造・規模】 鉄骨造陸屋根11階建
【総戸数】 10戸（事務所8戸、店舗2戸）
※共用部として店舗1戸
【築年月】 2022年5月（令和4年）
新耐震基準適合
【敷地面積】 218.01㎡ (65.94坪)
【延床面積】 1,410.37㎡ (426.63坪)

(2022年6月撮影)

*1 Hazard Analysis and Critical Control Pointの略、通称ハサップ。調達、製造、出荷の全工程において、危害要因を管理する方法
*2 食品安全マネジメント協会が開発・運営する、食品の安全管理の取り組みを認証する規格



商品の品質には定評があり、食品コンクールで水産庁長官賞など数々の受賞歴がある

北海道
特集

本業を核に数々の画期的製品を生み出す
会社を永続させるために
イノベーションは不可欠だ

長寿企業
永続の法則

06

・ 會澤高圧コンクリート 株式会社 代表取締役社長 **會澤 祥弘氏**

創業から89年。會澤高圧コンクリート株式会社は北海道を基盤に成長し、今では日本各地のほかグローバルに拠点をもち、米国のマサチューセッツ工科大学(MIT)と製品を共同開発するなど、活躍の舞台を広げる企業です。3代目社長の會澤祥弘氏は、「コンクリート以外のことはやるな」という、創業者である祖父の遺訓を守りつつ、「コンクリート×テクノロジー」を駆使して、革新的な事業を次々に展開しています。長寿企業の秘訣を、3代目社長の會澤祥弘氏に伺いました。

先代とともに会社を退いた
役員の高潔さと美学

私の祖父である會澤芳之介は、11歳で父を亡くし、17歳のときに兄、源壽を頼って北海道の土を踏みました。その源壽が創業した「會澤土木建築」で経理業務を行いながら、芳之介はコンクリートの研究に没頭し、1935年に「會澤コンクリート工業所」を創業することになります。戦後、會澤コンクリート工業所を法人化するとともに、「静内産業」に社名を変更し、コンクリート製品部、建材部、土木建設部、家具建具部、フローリング製造部というように多角化を進めました。このコンクリート製造部を分離独立させ、現在の會澤高圧コンクリートを設立したのが、私の父である實です。

そして今、3代目を継いでいる私ですが、最初は後継者として約束された立場に反発する気持ちから、日本経済新聞社の記者になりました。セゾングループの堤清二

Profile あいざわ よしひろ

1965年北海道静内町(現・新ひだか町)生まれ。中央大学卒業後、日本経済新聞社に入社。12年間の記者生活では米州編集総局(ニューヨーク)駐在などを経験。1998年、家業である會澤高圧コンクリートに入社。旧態依然とした業界に激震を走らせた無人ネットワーク型生コンプラントの創設を主導するなど、次々とイノベーションを起こす。2008年、代表取締役社長に就任。現在は、真の老舗企業になるべく、4代目にバトンを渡す準備を進めている。著書に『コンクリート業界の革命児が挑む 老舗イノベーション』(幻冬舎)がある。

<https://www.aizawa-group.co.jp>

氏や、ダイエーの中内功氏を担当した後、1994年からはニューヨーク特派員として当時、インターネット黎明期だった米国で、さまざまな起業家を取材しました。

そして、12年間の記者生活に区切りをつけて帰国し、會澤高圧コンクリートに入社しました。社長の座を譲ってもらったつもりは、はなからまったくありませんでした。権力の座は自分の力で奪い取ってみせるものだとは決めていたのです。それには結果を出さなければなりませんし、親の世代とは違うことをする必要があります。そこで、自分と近い世代を集め、会社を変えるためにさまざまなプロジェクトを立ち上げました。

当然、父に仕えてきた役員たちからすれば、存在を否定されているようなものですから、思うところもあったでしょう。でも、何も言わずに見守ってくれました。後になって気付いたのですが、父に仕えてきた役員たちは世代交代に際し、父とともに会社を退いており、自らの進退についても潔さ、美学を持っていたのです。

チームラボで修業してきた息子が現に入社し、今、同世代の仲間とともに試行錯誤を重ねているところです。少なくとも10年は並走する形になると思いますが、私たちが思いもよらないビジネスモデルをいつの日か立ち上げ、誰から見ても世代交代が当然という瞬間が来ることを期待しています。

コンクリート×テクノロジー
=イノベーション

コンクリートは、セメントに砂利や砂などの骨材と水を混ぜて練り上げたものであり、昔ながらの製品のイメージが付きまといま。典型的な成熟産業と思われているフシはありますが、実はまだまだ進化していく可能性があるのです。

また、当社には、祖父からの遺訓があります。それは「コンクリート以外のことはやるな」です。

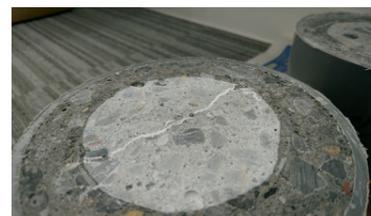
文字通りに捉えれば、コンクリート製造以外のことには手を出さず、保守的な経営に徹しろというように聞こえます。確かに、経営の多角化と称して、本業とはまったく違うジャンルのビジネスに手を出した挙句、経営を傾かせてしまった会社は少なくありません。

しかし、この遺訓を私は別な解釈で捉えました。コンクリートを核にして、ほかのテクノロジーを掛け合わせることで、イノベーションを加速させていくことだ、と。「コンクリート以外のことはやるな」の意味を、より深掘りして研究し極めろ、と理解したのです。

例えば「Basilisk 自己治癒コンクリート」は、コンクリートにバイオテクノロジーを掛け合わせた製品です。特殊培養した細菌を生コンクリート製造時に処方することで、経年劣化でひび割れが生じても、細菌が自動的に治し続けます。コンクリートの寿命が飛躍的に延びるため、メンテナンスの手間が省け、コンクリート製造時に発生するCO₂の削減にもつながります。

またAIを用いたコンクリートの品質判定技術も開発しました。コンクリート製造は典型的な「すり合わせ技術」で、砂利や砂などの骨材の品質や、骨材とセメントを混ぜる際の温度や湿度によって品質が変わり、それらの条件を微妙に調節しながら作る必要があります。こうしたコンクリートの製造データをAIに学ばせることによって、品質のばらつきを最小限に抑えた、高品質のコンクリート製造を可能にします。

直近のトピックとしては、コンクリートに炭素の微粒子を混ぜることで電気



細菌が自然にひび割れを治す「Basilisk 自己治癒コンクリート」はサステナブルな製品としても注目される

を蓄える「蓄電コンクリート」のコンソーシアムを、米国のMITと立ち上げました。蓄電コンクリートを住宅やビルの基礎に使用すれば、再生可能エネルギーで発電した電力を生活や仕事に効率的に活用できます。

私たちはコンクリートにさまざまなテクノロジーを掛け合わせて、イノベーションを次々に生み出しています。イノベーションは、会社を永続させるためにも必要不可欠なものなのです。

ファミリーエンタープライズによる
長期目線の経営

当社は今では米国、ロシア、シンガポール、香港、ミャンマー、モンゴルにも進出するグローバル企業ですが、祖父が立ち上げた頃からずっと、會澤家のファミリーエンタープライズであり、今後もそれは変わらないと思います。

ファミリーエンタープライズには、「オーナーによる会社の私物化」「自浄作用が働かない」「ガバナンスが効かない」といった負のイメージがある反面、長期的な視点で経営を行える利点もあります。実際、私自身も祖父や父の姿を見て経営に携わり、さらには自分の後姿を私の子供に見せてきました。そして、私の子供に子供が生まれれば、都合5代にわたって、會澤家のファミリーエンタープライズの歴史を生で見ることになります。

この歴史を永続化していかなければなりませんし、子供の代、孫の代にも社会から必要とされる會澤高圧コンクリートであり続けるために、必然的に長期目線でもって経営にあたるようになります。

しかし、株式を上場したりすれば、長期的な目線での経営は難しくなります。何しろ四半期ごとに売上、利益を厳しくチェックされますから、経営者は目先の利益だけを追うようになります。それでは、会社の永続性は担保されません。

日本は長寿企業が世界一多い国として知られています。一番古い企業は、西暦578年創業の金剛組で、今も続いています。それらの歴史は米国企業の比になりません。長く続くことには必ず理由があります。当社にとっては「コンクリート×テクノロジー」によって生み出されるイノベーションと、ファミリーエンタープライズであること。この2つの強みを、創業100年に向かって揺るぎないものにしていく所存です。



街づくりと経済・雇用にも
好影響が期待される

GXを柱に新規産業を生み 環境×金融で都市を活性化



札幌市長 **秋元 克広氏**

今、札幌市がGX（グリーン・トランスフォーメーション）を柱にしたアジア・世界の金融センターを目指すプロジェクトを始動させています。世界に誇れる環境都市を目指し、それに伴って、化石燃料から再生可能エネルギーへの転換に必要な資金を調達する金融市場の創設を狙うものです。産業構造の大きな転換を伴うこの計画によって、札幌市が世界的にさらに注目される可能性を秘めています。その未来図を、札幌市長の秋元克広氏に伺いました。

環境首都・札幌を目指して

昨年6月、政府、北海道、札幌市のほか、北海道大学、地元経済団体、メガバンクを含む金融機関が加わり、21機関で構成されるGX・金融コンソーシアム「Team Sapporo-Hokkaido」が発足しました。

これは北海道を再生可能エネルギーの一大供給基地にする目的の下、資金や人材、情報が集まることによって新しいビジネスが生まれ、人口流出問題を解決しながら、北海道経済を活性化するためのコンソーシアムです。

もともと札幌市は環境問題解決に力を入れてきました。寒冷地であることから、暖房でエネルギーを大量に消費するため、CO₂排出量の削減が都市課題となっていたのです。この課題に率先して取り組むため、札幌市では2020年2月、国によるカーボンニュートラル宣言に先駆けて、札幌市内から排出される温室効果ガス排出量を2050年には実質ゼロにする「ゼロカーボンシティ」を目指すことを宣言しました。

そもそも環境問題への取り組みと経済は、相反するものと考えられてきました。環境を重視するなら経済活動を犠牲にする、経済活動を重視するなら環境を犠牲にする、ということだったのですが、今は環境問題を解決しながら、再生可能エネルギーによるエネルギー改革を押し進めることで、環境と経済の両立が図れるようになっ

Profile あきもと かつひろ

1956年北海道夕張市生まれ。北海道大学法学部卒業。1979年札幌市役所入庁。2008年札幌市南区長、2009年市長政策室長、2012年副市長を経て、2014年札幌市役所退職。2015年に札幌市長選で初当選。昨年3選を果たし、札幌市長として「誰もが安心して暮らし生涯現役として輝き続ける街」「世界都市としての魅力と活力を創造し続ける街」を目指している。

てきました。こうした中、札幌市は2022年に環境省の「脱炭素先行地域」に選定され、また2023年4月には「G7気候・エネルギー・環境大臣会合」が開催されるなど、「環境首都・SAPPORO（サッポロスマイル）」の実現に向けて、意欲的に取り組んでいます。

GX金融・資産運用特区の支援策で投資が進む

北海道は風力、太陽光、水力、地熱、バイオマスなど、多様かつ豊富な再生可能エネルギー源に恵まれていて、2023年度には道内で発電される電力の約4割が、再生可能エネルギーになりました。

中でも洋上風力発電は道内5カ所が「有望区域」に選定され、このうち2カ所が浮体式洋上風力発電の準備地域になっています（図表）。高いポテンシャルを持つ北海道の再生可能エネルギーですが、必要な設備の実装には多額の資金が必要です。そこで、「GX金融・資産運用特区」を活用し、国内外の金融・資産運用会社による投資を北海道・札幌市に呼び込むのが、「Team Sapporo-Hokkaido」の目指すところであり、2025年を目標にして国際金融センターとしての機能を本格的に始動させていく予定です。

具体的なファイナンス案件について申し上げることはできませんが、すでに道内各地においてGX事業への投

資が進んでいます。

また、GX事業の認証制度や情報プラットフォームの構築などにより、GX事業者と投資家・金融機関を結び付け、金融機能を強化するための施策を検討するとともに、特区を活用した英語対応の行政サービスの充実などの規制緩和や、インターナショナルスクールの誘致、税制優遇など、特に外国の金融・資産運用会社が進出しやすくなるような支援も併せて行っています。

現在、北海道にはアジア圏を中心に、大勢のインバウンド客が訪れ、こと観光面においてアジア圏へのアピールは十分ですが、GXや金融に関しては欧州が中心なので、そこへ向けての情報発信が重要だと考えています。そのため、欧州で開催される見本市などの国際イベントに積極的に参加し、食や自然などの北海道の魅力を含めアピールしていきます。

GX・DXの一大集積地にして 理系人材や海外人材を引き寄せる

高いポテンシャルを持つ北海道の再生可能エネルギーを、GX金融・資産運用特区に国内外からの投資マネーを呼び込んで実用化する。そのために必要な、もろもろの環境整備を進めており、これによって札幌市、ひいては北海道全体の経済活性化が進むほか、人流も、大きな変化が生じる可能性があります。

現在、千歳市には次世代半導体を製造するべくラピダスが半導体工場を建設していますが、同時に寒冷地である北海道の環境特性を生かして、各地にデータセンターが設立されています。主なものが美瑛市のホワイトデータセンター、北見市のアルゴグラフィックス、石狩市のさくらインターネット、苫小牧市のソフトバンクやIDCフロンティアなどです。

生成AIの普及によって、データセンターは不可欠な存在になりました。大量のコンピューターが稼働するこ

とによる熱を冷却するためには、気温が低い北海道は最適な立地でもあります。将来的にもますます大量のデータを流通させるべく、データセンターの設立は増えていくことでしょう。それを道内に誘致するとともに、ラピダスの千歳進出によって、半導体の設計や研究開発を行う企業の進出にも期待できます。

またデータセンターは、その稼働にあたって大量の電力を必要としますから、環境問題とあいまって再生可能エネルギーに対する需要が、ますます高まっていくものと考えられます。前述した一般海域における洋上風力発電は、事業期間が工事の計画から施設の撤去まで約30年間と長期にわたり、さらに必要な部品は約2万点に及びます。自動車に必要な部品がガソリン車では約3万点、EV車でも約2万点といえますから、自動車産業に匹敵する数でしょう。調査・設計から組立・設置、運用、維持管理に至るさまざまなフェーズにおいて、地元の中小企業を含む多くの企業に参入可能性があります。

これまで北海道といえば、食料供給基地としての役割が中心でしたが、半導体工場やデータセンター、再生可能エネルギー施設と、その設立に必要な資金を提供する金融・資産運用会社の参入によって、GXやDXを柱とする一大産業集積地にもなりうるのです。

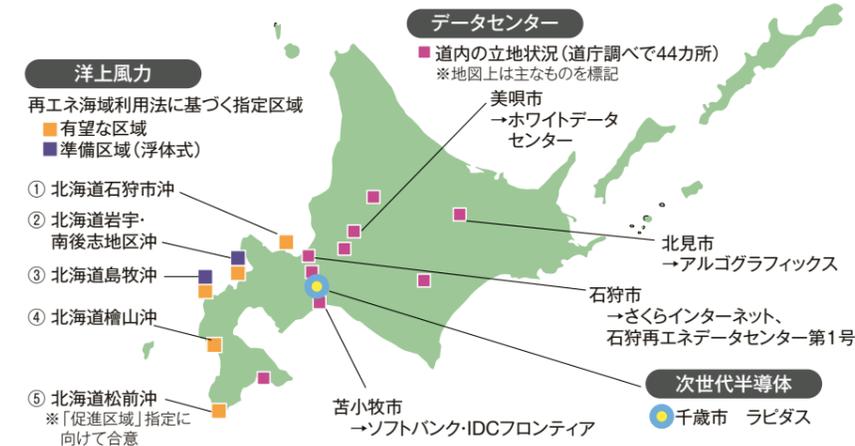
もともと北海道は製造業が少なく、特に理系学生の働く場所が少ないという問題を抱えていました。多くの学生は、働く場を求めて北海道を出てしまっていたのですが、再生可能エネルギーを背景にして新しい産業が道内に増えれば、人口流出に歯止めをかけられる可能性も生まれ、新たなビジネスチャンスを求めて、海外からの流入も期待できます。札幌は、冷涼な気候と、大都市なのに自然が間近にある環境が魅力です。海外の方々にも大いにアピールできるポイントでしょう。

この数年、札幌市内のオフィス床の不足が課題となっ

ていましたが、昨年来大規模オフィスビルの竣工や中心部のエリア再開発が続いています。受け皿作りも進んでいるので、GX企業や金融・投資関連の海外企業の進出により、オフィス不動産への需要も高まることでしょう。

「Team Sapporo-Hokkaido」は、地に足の着いたプロジェクトとして、札幌市から北海道全域に、その経済効果を波及させる礎になります。市としても未来に向けていっそう力を入れていく政策と位置付けています。

図表 北海道内で進むGXプロジェクトの状況



不動産の2025年問題と 東京都心部のオフィスビル市況

ニッセイ基礎研究所 金融研究部 主任研究員

佐久間 誠氏



オフィスビルの供給増からオフィス空室率の上昇が懸念された2023年でしたが、実際はそうならず、さらに2024年は新規供給が少ないことから空室率は低下し、オフィス動向は堅調さを増しつつあります。オフィス市況はいよいよ回復へと向かうのか。懸念される2025年問題も含めて、今後のオフィス市況動向について、ニッセイ基礎研究所の佐久間誠氏に伺いました。

オフィスビル市況は回復局面に

東京都心部のオフィスビル市況は、コロナ禍における調整局面を脱し、回復傾向を見せています。

2020年から2021年までは、オフィス需要が大幅に後退したため、2021年10月には東京都心5区のオフィス空室率が6.47%まで上昇しました。

ただ、その後はオフィスの新規供給が非常に少なかったため、空室率は大きく上昇することもなく、6.2%台から6.4%台の間で推移しました。

意外だったのは2023年です。この年は麻布台ヒルズなどの開業によって供給面積が増えたことから、空室率が上昇するという見方が大部分を占めていました。ところが、6月こそ6.48%まで上昇しましたが、年末にかけては低下の一途をたどり、12月には6.03%に落ち着きました。そして2024年は新規供給が少ないことから、8月時点のオフィス空室率は4.76%まで低下しています。

オフィスビル空室率は、5%がオーナー優位、テナント優位の境界線とされています。つまり5%を下回っているのは、明らかにオフィス市況が回復に向けて動いていることの証左になります。

では来年はというと、2025年はオフィスビルの新規供給が増えます。これが市況にどのような影響を及ぼすのかに注目が集まっていますが、仮に空室率が上昇するとしても、一時的なものとしています。回復が鈍化することはあったとしても、市況が崩れるようなことにはならないでしょう。

2025年の東京23区のオフィス供給量は119万㎡の見

Profile さくま まこと

住友信託銀行（現三井住友信託銀行）、国際石油開発帝石（現INPEX）を経て2015年9月にニッセイ基礎研究所入所。その後ラサール不動産投資顧問を経て2020年5月より現職。専門・研究分野は不動産市場、金融市場、不動産テック。データを用いた定量分析と数字以外の要素を読み解く定性分析をバランスよく用いて幅広い分野で調査・研究を行っている。公益社団法人日本証券アナリスト協会認定アナリスト、一般社団法人不動産証券化協会認定マスター。

通しです。過去、1986年から2023年までのオフィス供給量の平均値は年間103万㎡でした。それと比べれば、119万㎡は「やや多い」こととなりますが、実は2024年から2028年までの供給量平均値は、年間約82万㎡に過ぎません。2026年から2028年、とりわけ2027年の供給量が60万㎡と少ないため、来年の大量供給分については十分に吸収できると見えています。

また足元で注目されるのは、日本にインフレが定着した場合に向けて、賃料を引き上げられるかどうか、でしょう。これが恐らく今年度後半あたりから、徐々に顕在化してくると思います。区別の空室率では、千代田区が2.7%まで低下していて、なかでも丸の内内のオフィスビルは、空室がほとんどない状態です。堅調なオフィス需要とインフレを背景にして、賃料の引き上げが実現するかどうかは、不動産業界にとっても大きな関心事ですし、大手不動産会社はすでに賃料引き上げへと舵を切っています。

金利上昇の影響は軽微

一方、投資家の立場からすれば、金利上昇と不動産利回りは気になるところだと思います。7月31日の日銀金融政策決定会合で、政策金利が0.25%に引き上げられましたが、日銀は中立金利*を1%程度と見ており、その水準まで政策金利を引き上げる意向を示しています。

今後、金利が上昇すれば、キャップレートの低下に伴う不動産価格の上昇は期待しにくくなります。

ただ、金利が上昇に転じるといっても、米国のように長期金利が4%、5%の水準まで上昇するようなことに

*経済や物価に対し、引き締めのでも緩和的でもない名目金利のこと

はならないでしょう。上昇したとしても、せいぜい1.5%程度と市場では予測されています。

日本の金利は、リーマンショック後の量的・質的金融緩和によって、ゼロ金利という異常な水準まで低下しました。1.5%はリーマンショック前の水準ですから、そこまで長期金利が上昇したとしても、それは異常値から正常値に戻っただけのことです。懸念するほどのことではないでしょう。

また今の日本はインフレ経済に転換している局面ですから、仮に長期金利が上昇したとしても、同時に賃料を引き上げることができれば、キャップレートの上昇は抑制され、不動産価格の下落リスクも最小限に抑えられるはずです。

日本の不動産投資が今後も活発に行われていくかどうかについては、このように、どこまで賃料を引き上げられるかにかかってくると思いますが、前述したように、丸の内など非常に人気の高いエリアを中心にして、賃料を引き上げる動きが出てきています。したがって金利の上昇が、不動産投資マーケットに対して強いネガティブ・インパクトを及ぼすようなことにはならない、と見えています。

ただ、金利の低下は、誰にとっても等しく経済的メリットを受けられますが、賃料引き上げによる経済的メリットは、賃料を引き上げることのできる物件を所有している人にしか得ることができません。つまり賃料を引き上げられる物件と、そうでない物件の格差が生じてくるのです。これからの不動産市況は、二極化が鮮明になっていくはずですが。

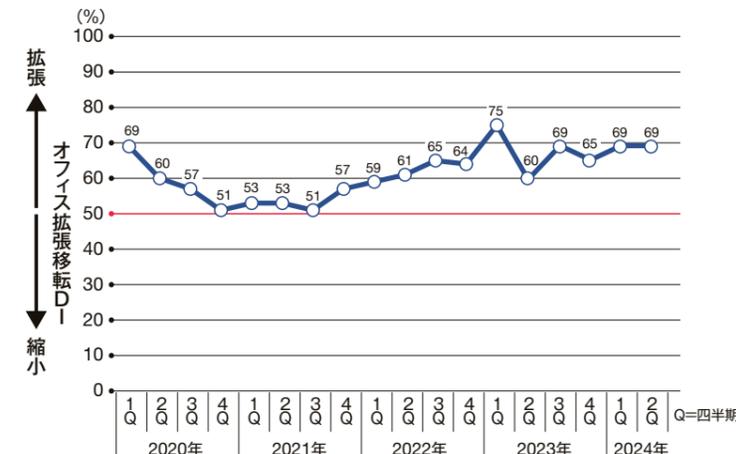
不動産市況の二極化は、3つの要因があります。

1つは少子高齢化です。これによって不動産の必要性そのものが減っていきます。当然、人が集まりにくいエリアは地価が下落し続け、恐らく回復の見込みは、ほとんどないと考えてよいでしょう。かつ、今は一極集中している東京圏も、いずれは地方の人口減によって、地方から東京への人口流入自体が落ち込んでいきます。そうなったとき、東京圏においても、よいエリアと悪いエリアの二極化が進んでいきます。

2点目はコロナ禍の影響です。リモートワークで一時的にオフィス離れが進みましたが、その後、ちゃんとテナントが戻ってきたオフィスと、戻り切れていないオフィスの二極化が進んでいます。例えば丸の内や渋谷のオフィスはほぼ空室のない状態ですが、通勤アクセスが悪いような湾岸エリアのオフィスにはテナントが戻らず、この先も当面、厳しい状況が続きそうです。

3点目はインフレの影響です。デフレ下では金利が低

図表 オフィス拡張移転DIの推移(東京都心部)



出所：三幸エステート・ニッセイ基礎研究所

下していたため、本来なら淘汰されてしかるべきオフィスビルも存続しえたのですが、今後、インフレによって金利が上昇すると、賃料を上げられる物件と、引き上げられない物件との格差が生じ、後者はいよいよ厳しい状況に追い込まれる恐れがあります。東京23区内でも、築30年、40年が経過し、最新ビルに比べて明らかに見劣りするオフィスビルが、まだ多数存在しています。この手のオフィスビルは、淘汰されていくでしょう。

賃料の負担力が高いセクターは？

最後に、オフィスを借りる側の状況を見てみましょう。

売上に占める不動産賃借料の比率を、2000年度から2021年度までのレンジと、2022年度の数字で比較すると、直近値がレンジの下限以下にあるセクターは、製造業、ガスや電力などのインフラ、小売業、情報通信業で、これらはいずれも賃料を負担する余力が高まっていると考えることができます。

例えば製造業は、円安の進行によって業績が好調なので、賃料負担力が向上していますし、インフラはインフレ圧力を料金に転嫁しやすいセクターです。小売も同様に、食品価格が値上がりしているように、ここ2年ほどは小売価格にインフレなどによるコスト上昇分を転嫁しています。

そして情報通信業は、何ととっても成長性でしょう。今後、さらに売上が伸びるでしょうから、賃料が上がったとしても十分、吸収できます。

このように人気の高いエリアにあるオフィスビル、あるいは賃料の引き上げ余地があるセクターが多く入居しているオフィスビルを中心にして、賃料の引き上げが顕在化していくと見えています。

※文中の空室率の数値は三鬼商事、オフィス供給量は森ビルによるもの



北海道特集

株式会社ボルテックスは俳優・タレントとして活躍されている安田顕さんを2017年1月からイメージキャラクターに起用し、CMを放映してまいりました。

2023年11月から公開中の最新版CMでは、安田さんが中小企業の経営者に扮し、経営課題に直面し不安を抱える姿から、新たな一歩を踏み出すさままで、その変化を自然に、かつ力強く演じています。

そして安田さんは北海道室蘭市出身の道産子。

「自分の故郷を大事に思う気持ちは皆さんと同じです。その気持ちはこれからも忘れないようにしていきたい。そして、ふるさとの企業が力強く成長していくことを、僕も応援しています」と語る安田さん。

弊社も、安田さんの熱い思いと同じく、**全国各地で頑張る企業経営者の皆様の力強いパートナーとして、経営の安定化と成長を全力でご支援してまいります！**

安田 顕さんプロフィール
1973年生まれ、北海道室蘭市出身。演劇ユニット「TEAM NACS」メンバー。当初は札幌を拠点に活動し、地元テレビ番組での安田さん、大泉洋さんらメンバーの存在感や演技力が注目を集め、人気は北海道を越えて全国区に広まった。2004年以降、東京に活動拠点を移し、舞台、映画、ドラマなど数々の話題作に出演。硬派な役から個性的な役まで幅広く演じている。近年の出演作に、ドラマ「天使の耳～交通警察の夜」(NHK総合)、「PICU 小児集中治療室」(フジテレビ)、映画「劇場版 アナウンサーたちの戦争」など。著書に故郷と家族への思いをつづった「北海道室蘭市本町一丁目四十六番地」(幻冬舎)がある。

ボルテックスイメージキャラクター 安田 顕さんからのエール

応援してます、ふるさとの企業。



地方創生とまちづくりがわかる **5選**

全国的な話題づくりでシビックプライドを醸成

消滅可能性自治体を取り沙汰され、2014年より国と地方自治体が一体となって毎年多額の予算が投じられている地方創生。しかし、その後も地方の人口減少は止まらず、地方創生が進展しているとはいえない。そんな現状に本書はちょっと変わった視点から一石を投じる。

著者は、30年近く広告業界の第一線で活躍してきたクリエイティブ・ディレクター。これまで38以上の都道府県で、シティプロモーションや観光PR、移住定住施策などの自治体案件、NPO案件を手がけてきた。本書ではまず、各地の道の駅などで売られている地元産品のネーミングやパッケージデザインが、どこも似通っていて地域の特性が表現できていないと苦言を呈する。それは地域の素材や製法からではなく、商品に対する一般的なイメージから発想されているからだ。このように地方創生事業の多くは、関係者の思考の土台に間違った思い込みが潜んでいることが大きな問題になっている。

著者はどのような案件も、①着想…課題の発見&コンセプト開発、②企画…アイデアの開発、③定着…クオリティコントロール、④拡散…SNSでの発信、のステップを進めていく。本書では「予算と時間の絞り込み方」「スタッフの選び方と関わり方」「武器としてのSNSの使い方」など、それぞれのステップでの留意点が解説されるとともに、手がけた16の成功事例が紹介される。

例えば、2014年度に関わった鳥取市のイメージづくりにおいて、コンセプトとして打ち出したのが「すごい！鳥取市」。市民を対象に、「鳥取市のすごいネタ」を100個挙げるワークショップを開催し、「飛砂注意の看板があるのがすごい」「豆腐なのかちくわなのかかわからない、とうふちくわがすごい」など、観光ガイドブックには載っていない地元ネタを集めて市のウェブサイトで紹介。さらにそれらを写真集にして全国的な話題をつかった。当初の市民へのヒアリングで「砂しか名物がない」「20時過ぎると街に人がいなくなる」など自虐的な発言が多かったことを逆手に取って、鳥取市の住民であ

ることに誇りを持たせ、草の根活動を広げて豊かな鳥取市のイメージづくりを図ってきた。

また、9町の合併で2005年に誕生した宮城県登米市の認知度を上げるシティプロモーションでは、キャッチコピー「うまし、たくまし、登米市」をメインロゴに掲げ、自慢の豊かな穀倉地帯を背景に、ソウルフードの「はっと汁」を守るために主人公のおばあさんが侵略者をなぎ倒すという荒唐無稽なアクション動画を制作。2017年の国際短編映画祭で観光映像大賞を獲得して同市の認知度の向上に貢献した。

本書は話題づくりのためのプロモーションが中心で、企業誘致や高齢化対策、交通問題の解決など、地方創生やまちづくりを根源的に論じたものではない。しかし全国的な話題になってシビックプライドの醸成を図ることで、住民たちが地方創生に積極的に取り組むことに一役買うことは間違いない。そうした視点から、地方創生を考えてみるのもよいだろう。



1 『地域課題を解決するクリエイティブディレクション術』
田中 淳一 著 / 宣伝会議 / 1,980円 (税込)

◎そのほかのおすすめ書籍

- 「地方創生」のプロが最前線で行われているノウハウを公開
- 2 『日本一わかりやすい地方創生の教科書』
——全く新しい45の手法と新常識』
鈴木 信吾 著 / 東洋経済新報社 / 1,870円 (税込)
- 地域の衰退を加速させる「まちづくり幻想」を打ち破るには
- 3 『まちづくり幻想 地域再生はなぜこれほど失敗するのか』
木下 斉著 / SBクリエイティブ / 990円 (税込)
- 名もなき地域の活性化を担う「さとゆめ」プロジェクト
- 4 『700人の村がひとつのホテルに「地方創生」ビジネス革命』
嶋田 俊平 著 / 文藝春秋 / 1,375円 (税込)
- 「地元ぐらし型まちづくり」のノウハウを図解で伝える
- 5 『まちづくり仕組み図鑑 ビジネスを生む「地元ぐらし」のススメ』
佐藤 将之 他 著 / 日経BP / 2,640円 (税込)

世界中から認知された東京を代表する街! “100年に一度”の転換期を迎えた渋谷に立つ 清潔感漂う2023年竣工の築浅オフィスビル

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。

基準階
2~6階



(2023年3月撮影)

VORT 渋谷east (仮称)

Vortex
今月の
新規物件

アピール
ポイント

「若者の街」から「IT産業の集積地」へ進化した街

常に新しいトレンドを発信し、「スクランブル交差点」や「センター街」などが日本の代表的スポットとして世界中から認知される渋谷。加えて現在は、「渋谷」駅新南口周辺の桜丘

地区をはじめ、「100年に一度」と呼ばれるほどの大規模再開発が現在も進行中。駅と街が結びついて回遊性や機能が向上し、さらなる発展が期待されています。以前は「若者の街」のイメージが強かった渋谷ですが、21世紀に入り多くのIT企業が拠点を置くことで「IT産業の集積地」へと変容。さらに近年の再開発によってより多くの企業が渋谷周辺のエリアに集まってきています。本物件が立地するのは、国際連合大学や青山学院大学などが並び、都会的なセンスもきらめくエリア。2023年竣工の築浅物件で、白を基調とした清潔感あふれる外観は人目を引きまします。世界的な知名度を誇る渋谷エリアにあって、将来性や資産性の高い「VORT 渋谷east (仮称)」を、ぜひご検討ください。



テーブル付きベンチが設置された屋上テラス
(2023年3月撮影)

アクセス

- *半蔵門線・副都心線・田園都市線・東横線「渋谷」駅まで徒歩 6分
- *銀座線「渋谷」駅まで徒歩 8分
- *銀座線・千代田線・半蔵門線「表参道」駅まで徒歩 8分
- *JR各線・井の頭線「渋谷」駅まで徒歩 10分

■名称/VORT 渋谷east (仮称) ●所在地/東京都渋谷区渋谷一丁目3番7号●構造/鉄骨造陸屋根6階建●用途地域/商業地域●敷地面積/317.25㎡ (95.96坪) ●延床面積/1,149.72㎡ (347.79坪) ●土地権利/所有権●総戸数/6戸 (事務所: 6戸) ●販売戸数/2戸●基準階 (2~6階) 専有面積/180.85㎡ (54.70坪) ●築年月/2023年3月 新耐震基準適合●施工/㈱熊谷組●管理/[全部委託][巡回] エムズワン(株)から変更予定●基準階 (2~6階) 管理費 104,351円 (月額) ●基準階 (2~6階) 修繕積立金 94,042円 (月額) ●設備/エレベーター1基●駐車場/1台●現況/空室なし●引渡し/相談●取引態様/売主

*坪表示は1㎡=0.3025坪で換算した表示です。 *徒歩分は1分=80mとして換算したものです。
*掲載の情報は2024年11月8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いたします。
*広告有効期限: 2024年12月6日



Vortex 今月の 注目物件

Seren Collective MAPLE

セレソ コレクティブメイプル

タイムシェア別荘

アピール
ポイント

気鋭の建築家の手による
ハイクオリティなたたずまい

日本有数の別荘地、軽井沢の千ヶ滝に立地する本物件。1,000坪を超える敷地には閑静な森が広がっており、夜ともなれば満天の星や自然の息吹きを堪能することもできます。大きな屋根と開放的なリビングが印象的な設計は、東京大学総合図書館別館や「変なホテル」などを手がけた東京大学准教授にして気鋭の建築家、川添善行氏。豊かな自然の中で過ごす憩いの時間を体験いただけます。より豊かなライフスタイルの実現を目指して、また資産運用の新たな選択肢としても、「Seren Collective MAPLE」をぜひご検討ください。

アクセス

*しなの鉄道「中軽井沢」駅まで車で約10分

■名称/Seren Collective MAPLE●所在地/長野県北佐久郡軽井沢町大字長倉字坂下●構造/木造一部鉄筋コンクリート造、鉄骨造●間取り/3LDK●都市計画地域/非線引き区域●敷地面積/3,489.94㎡ (1,055.70坪) ●延床面積/437.48㎡ (132.33坪) ●土地権利/所有権●総戸数/1戸●販売戸数/1戸●築年月/2023年10月 新耐震基準適合●設計/㈱空間構想●施工/竹花工業(株)●管理/[全部委託][巡回] ㈱ワタベアンドカンパニー●設備/エレベーター1基、暖炉、サウナ(ドライ・スチーム)、水風呂、和室、ワインセラー●駐車場/2台●現況/空室●引渡し/相談●取引態様/売主

軽井沢の豊かな自然に包まれた
開放感あふれる
デザインコンシャスな別荘に憩う



(いずれも2023年11月撮影)

VORT 三田II (仮称)

Vortex

実需販売物件の
ご案内

新たな東京の玄関口、“東京サウスゲート”に立つ
モダンな外観が特徴のオフィス!

基準階
5~8階

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。



(2024年9月撮影)

アクセス

- *三田線・浅草線「三田」駅まで徒歩 4分
- *JR各線「田町」駅まで徒歩 6分

■名称/VORT 三田II (仮称) ●所在地/東京都港区芝五丁目25番1号●構造/鉄筋コンクリート造陸屋根9階建●用途地域/商業地域●敷地面積/233.40㎡ (70.60坪) ●延床面積/1,499.43㎡ (453.57坪) ●土地権利/所有権●総戸数/9戸 (事務所: 8戸 店舗: 1戸) ●販売戸数/7戸 (事務所: 7戸) ●基準階 (5~8階) 専有面積/146.87㎡ (44.42坪) ●築年月/2023年7月 新耐震基準適合●施工/中川企画建設(株)●管理/[全部委託][巡回] エムズワン(株)から変更予定●基準階 (5~8階) 管理費 78,429円 (月額) ●基準階 (5~8階) 修繕積立金 72,114円 (月額) ●設備/エレベーター1基●駐車場/なし●現況/空室あり●引渡し/相談●取引態様/売主

*坪表示は1㎡=0.3025坪で換算した表示です。 *徒歩分は1分=80mとして換算したものです。
*掲載の情報は2024年11月8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いたします。 *広告有効期限: 2024年12月6日



経営者・人事責任者向け
セミナー個と組織の成長を両立させる新たな取り組み
在籍型出向「Vターンシップ®」とは

急速に変化するビジネス環境の中で、個人のキャリアアップと組織の成長の両面に着目する企業が増えています。そのアプローチ手法の1つとして在籍型出向があり、多くがグループ会社やお取引先との連携で行われてきました。

弊社の在籍型出向「Vターンシップ®」では、会社間の垣根を越え、幅広い業種とのマッチングを行い、個と組織の成長につながるリスクリングの場を提供しています。本セミナーでは、具体的な事例を交えながら、在籍型出向の効果や導入プロセスについて詳しく紹介します。人材育成にご関心のある経営者様、人事関係者の皆様、ぜひご参加ください。

セミナー内容

- 1 在籍型出向「Vターンシップ」のサービス紹介
- 2 従来の在籍型出向との違い
- 3 事例紹介
- 4 提携企業のご紹介

講師紹介



高久 一郎
株式会社ボルテックス 執行役員
人事本部 本部長

大手ゼネコグループ企業及び東証プライム上場企業の人事部長を経て、2022年に株式会社ボルテックスに入社。2023年に執行役員 人事本部副本部長に就任し、2024年より現職。「日本一、経営に資する人事」を目指して、採用、人材開発、人事評価等の各種領域での改革に取り組んでいる。

●セミナーのご参加・ご視聴に関するご案内

- ・セミナー中の録画・録音・写真撮影はご遠慮ください。
- ・また、セミナーコンテンツ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固く禁じます。
- ・お申込時にご申告いただいた個人情報は、弊社の個人情報保護方針に則って適切に取り扱わせていただくとともに、情報は参加者名簿の作成に利用させていただくほか、共催・協力・協議・各登壇企業への名簿の共有、弊社が運営するメールマガジンの配信、アンケートで希望したほかのセミナーへの参加登録に利用させていただく場合がございます。右記個人情報保護方針は必ずご確認ください、お申し込みください。

■株式会社ボルテックス：「個人情報保護方針」

- <https://www.vortex-net.com/policy/privacypolicy/>
- ・セミナー内容、講師、時間などは予告なく変更となる場合がございます。
 - ・セミナー後はご希望により、個別相談（対面、オンライン方式など）の場をご用意しますのでお気軽にご相談ください。なお、個別相談ではセミナー内容に関連する商品などの勧誘を行う場合がございます。
 - ・競合、同業者の方からの本セミナーへの参加がふさわしくないと弊社が判断した際には、参加をお断りさせていただく場合がございます。

■東京会場／交流会・個別相談会付

2024年11月29日（金）15:00～16:30（受付開始 14:30）	
お申込締切：11月28日（木）12:00まで https://www.vortex-net.com/seminar/form/2334	
会場	株式会社ボルテックス 東京本社 セミナールーム 千代田区富士見2-10-2 飯田橋グラン・ブルーム22F
アクセス	【電車ご利用の方】 ・JR中央・総武線「飯田橋」駅西口より 徒歩1分 ・有楽町線・南北線・東西線「飯田橋」駅B2a出口より 徒歩2分

※1階正面入り口に入り、エスカレーターにて2階受付までお越しください。
専用の受付ブースがございます。ブースではお名前などについてお問い合わせいただけますのでご協力ください。

■オンライン

2024年12月6日（金）15:00～16:00（接続開始 14:50）	
お申込締切：12月5日（木）12:00まで https://www.vortex-net.com/seminar/form/2337	
オンライン視聴に関するご案内	
<ul style="list-style-type: none"> ・弊社ホームページよりお申込後、開催当日までに「視聴用URL」をメールにてお送りいたします。 ・主催側のシステム不具合やご視聴される環境などで視聴できない場合がございます。ご理解の上、お申し込みいただきますようお願い申し上げます。 ・PCやスマートフォンなどのネット環境があれば参加可能です。セミナーは「Zoom」を使用して実施いたします。「Zoom」についてのご不明な点につきましては、「Zoom」の公式サイトをご確認ください。 	

■お申込方法

- ①上記のご希望のセミナーのURLまたは2次元コードよりお申し込みください。「ボルテックスセミナー」で検索いただき、HPからもお申込可能です。
- ②開催当日までにセミナー詳細と視聴用URLをお送りいたします。

お問い合わせ先

セミナー担当：倉

電話番号：0120-790-936 平日 10:00～18:00

メール：info-seminar@vortex-net.com

ボ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

V Value
GIFT

ポイントプログラム

100年企業戦略
ONLINE

株式会社ボルテックス

（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(3)第8509号

(公社)全国宅地建物取引業保証協会加盟

オフィシャルサイト

マンション管理業 国土交通大臣(3)第034052号

(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟

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

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

2024年11月22日発行

【発行・編集】株式会社ボルテックス コーポレートコミュニケーション部 [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」「100年企業戦略」「Vターンシップ」「OFFICE RESEARCH」は株式会社ボ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おります。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2024年11月8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。



Facebook



X (旧Twitter)