

オフィスビルの 新たなバリューを 考える

- 住友電気工業 ■ わずか1年足らずで実施した600人規模の大型本社移転
- 損保ジャパン・アセットマネジメント ■ 会社全体と個人の生産性向上と、コスト削減を意識した本社移転
- イメージーション ■ 2年に2度の移転で、企業統合・事業拡大へとビジネスを加速 **りそな銀行** ■ 金融街から下町情緒あふれる街へ、移転を機に本社業務改革を目指す
- ライオン商事 ■ 手狭な親会社ビルからランドマークビルへ、未来を見据えた本社移転 **アストラゼネカ** ■ 中核機能強化を目指し東京駅前のランドマークへ
- エア・ウォーター** ■ ブランドを社内外にアピール、今後10年の成長戦略のシンボルに
- マルハニチロホールディングス ■ グループ社を集約し、4年にわたる経営統合を完結 **住友電装** ■ 拠点戦略拡充を目指し工場併設事務部門を移転
- 三井倉庫 ■ 事業拡大に伴う人員増への対応と、新事業のショールーム化 **エナックス** ■ 営業と技術部門を統合し、経営スピードと効率アップを目指す
- TBWA\HAKUHODO** ■ 伝説の巨大ディスコ跡地にオフィス拡張、クリエイティブの発信拠点に
- シスコシステムズ** ■ ボーダレスなワークスタイルで、グローバルプロジェクトを短期間に完遂 **双日** ■ 先進的でグローバルな働き方をサポートする執務空間づくり
- 東京コカ・コーラボトリング** ■ 耐震性の優れたビルへ、働き方を変えるワークスペースを実現
- 東洋経済新報社** ■ 築50年の本社屋をリノベーション、将来を見据えた本社機能を
- ニッセンホールディングス** ■ 点在する本社機能を京都駅前に集約し、業務ストレスを解消
- オレンジページ** ■ キッチンへのこだわりと好立地への移転でブランドイメージ向上
- 日本イーライリリー** ■ 人が訪れることを意識したブランディングと、企業の一体感を醸成
- キリンホールディングス** ■ グループ連携強化に向け17グループ企業の本社機能を統合
- ネットワンシステムズ** ■ 東京駅駅前の最高立地と最先端ICT活用でワークスタイルを革新
- クインタイルズ・トランスナショナル・ジャパン** ■ 柔軟な働き方と社内外のコラボレーションを促進し生産性向上を図る
- 星野リゾート** ■ 東京オフィスとプライダルサロンを統合し一等地に理想的な拠点構築
- ダイソン** ■ 社員同士の連携を重視し、新たな価値を生み出す新オフィス
- ベルシステム24** ■ 社内コミュニケーション活性化と社員の意識・働き方の変革を目指す
- ドレーゲル** ■ 社内連携強化とBCP確保、ショールーム併設でブランディング強化
- 電通デジタルホールディングス** ■ One Company化を目指したグループ5社の本社機能集約
- NHN PlayArt** ■ 社員が働きやすいオフィスを目指した、人員増対応の拡張移転 **日本水産** ■ 建て替えをチャンスと捉え、生産性の高いワークプレイスを構築

かつての「超高層ビル」や「インテリジェントビル」、また「近・新・大」など時代時代のニーズに合わせ、これまでオフィスビルのバリューが語られてきた。さらに、OAフロアや電気容量といったITスペック、天井高や照明、空調といった居住性、耐震性やBCP対応など、より機能的で快適、安全な執務空間を構築する上で考慮すべき要素は数々存在する。企業が移転する理由は様々だが、入居時の判断材料として、オフィスビルの機能・設備・付加価値をどう判断すればいいのか。また、現代のオフィスビルでは、どのようなニーズに対応すべくどのような施策が講じられているのか。昨今注目されるオフィスビルや執務空間に求められる要素・サービス、その見極め方を、デベロッパーや専門家、学識者に訊く。



CBRE Marunouchi Office

弊誌では、CBREがプロジェクトマネジメントや仲介を手がけた移転の経緯や背景、実践事例を「プロジェクトケーススタディ」という企画で連載している。これまで30数社の企業にご登場いただいているが、どのケースにおいても必ず事業戦略が語られ、「今後、当社はこうありたい」というビジョンが示されている。これは決して「取材だから」と無理やり語られたものではなく、企業にとって一大プロジェクトとなるオフィス移転において、それをチャンスと捉え実行するという極めて自然な経営スタンスの表れである。上記、各企業記事の見出しをご覧くださいだけでも、その思い入れが伝わるのではないだろうか。

では、企業は移転に何を求めるのか。営業フットワークが向上し売り上げがアップする、快適な執務空間でデスクワークの生産性が向上する、来訪客の増加で企業ブランディングが高まる、ペーパーレスの導入でスペース効率が高まる、採用活動が有利になり優秀な人材が集まる、社内コミュニケーションが活発化し新たなアイデアが生まれる、最新IT機器の導入で業務効率が高まる、

ファシリティコストが削減され経営が安定する、BCP対応の構築により災害時の事業継続性を確立する等々、いくつものニーズが考えられる。一方で、昨今のオフィスマーケットは一時の低迷期を脱し、各所で需給バランスの逼迫や賃料上昇が囁かれている。移転実施は難しさを増し、コスト増も免れない。そして、労力とコストをかけた結果得られるリターンには、より高い要求が課せられるようになるに違いない。

要求があるということは、現状に満足せず変革を求めているということ。「移転により企業は変わるのか？」という問いへの答えは、まぎれもなくYESだ。ただしそこには、明確な戦略と、それを可能ならしめる器を選ぶ選択眼と、単に「働く場所をつくる」だけにとどまらない実行力が不可欠となる。次ページ以降、デベロッパーやプロバイダーが提供する新たなビジネス空間の形、ニーズを具現化する設備群、空間の価値を明確化する認証制度等を解説する。必ずや、求めるものを得るための移転成功の一助になるに違いない。

高機能ワークプレイスを成長企業に提供する「S-GATE」。



供給減で需要が高まる ミッドサイズのオフィスビル

当社は1951年、産経新聞社の新聞事業を不動産管理の側面からバックアップする企業として設立されました。その後、フジメディア・ホールディングスの都市開発事業を担う不動産デベロッパーとして、オフィスビルや商業施設を運営するビル事業をはじめ、分譲マンション「ルフォン」シリーズを中心とした住宅事業、介護付有料老人ホームを開発及び運営するシニア事業を手がけ、近年ではホテルリゾート事業にも進出を果たしています。しかし残念ながら、ビル事業においては、世間一般における当社のイメージは、東京・大手町の「東京サンケイビル」と、大阪・西梅田にある「ブリーゼタワー」の2つの複合ビルだけにとどまっているという認識が、社内にあったのも事実です。この状況を打破するために、デベロッパーとして今後、事業をどう展開すべきかを考えたときにフォーカスしたのがミッドサイズのオフィスビルでした。

当社がミッドサイズオフィスビル開発の戦略を強く推進する背景には、2つの大きな要因があります。その1つが市場性です。当社の調査によると、2000年時点に遡って中規模ビル（基準階100～300坪）と大規模ビル（基準階300坪以上）を比較した場合、築年数20年以内の物件は、ほぼ同程度の供給がありました。しかし、2014年時点における築20年以内の供給量を見ると、大規模ビルが著しく増えているのに対して、中規模ビルは大幅に減少しているのです。これは、大手デベロッパーが総合設計制度や特区制度による容積緩和を背景に、積極的に大規模ビル開発を行ってきたこと、一方、中規模ビルのオーナーは、個人事業主や中小事業者が多く、長年の不景気から、新たな開発が進められなかったことがうかがえます。つまり、多くの中規模ビルがすでに高齢化している状況にあり、築浅の物件が少ない市場構成になっているのです。



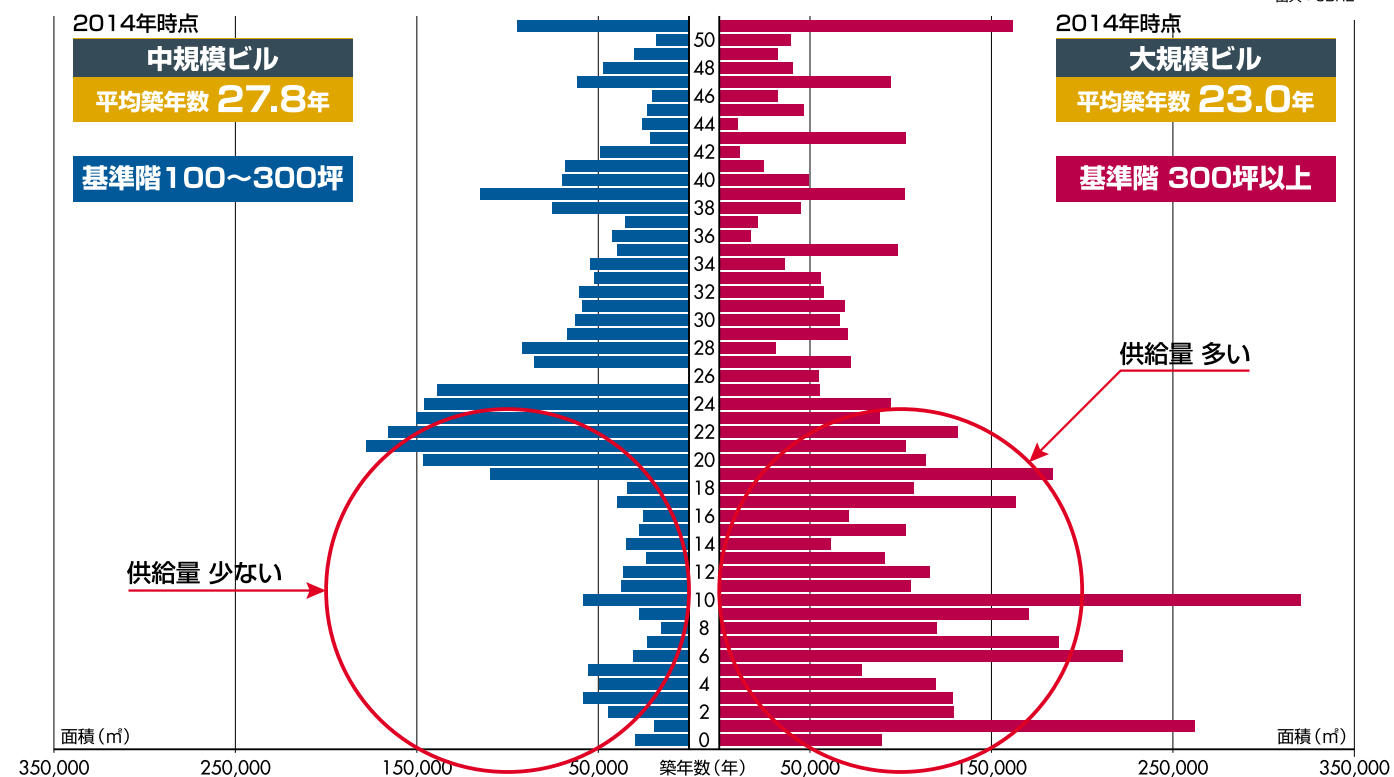
こうした状況は、空室率や賃料にも反映しています。東京23区内におけるオフィスビルの空室率を見ると、2013年時点で大規模ビルが7.0%であるのに対し、中規模ビルはリーマンショック以降、徐々に改善しており4.5%まで低下しています。また賃料についても、全般に2007年以降は下落傾向にありましたが、中規模ビルは2012年に底を打ち、反転傾向が顕著になっています。つまり、中規模ビルは供給減による品薄から高稼働状況にあり、今後も収益性が期待できることを示しているのです。

ユーザーのニーズが高まる ハイスペックな中規模ビル

従業員30～300名程度の企業の総務担当者を対象に、「オフィス選びに関する意識調査」を実施したところ、移転候補選んで重視する項目としては、立地を除けば、「耐震性能が優れている」の46.3%を筆頭に、空調などの設備グレード、セキュリティ、アメニティの充実などが軒並み30%を超えています。また、中小企業経営者に対するヒアリングでは、ワンフロアを専有使用したい、共有部分を含めてフレキシブルにオフィスづくりをしたい、といったニーズがあることがわかりました。しかし現実には、グレードが高い築浅の中規模ビルは少ないですし、大規模ビルの小割区画は高賃料になりやすく、コスト負担が大きくなるという不満があることもわかりました。加えて総務部からは、地震に強く、防災やBCP対策がしっかりしていて、セキュリティも万全な、安心・安全なビルに対するニーズが大きいこと。オフィス内で働く時間が長い女性には、コミュニケーションが図れるリフレッシュスペースや、アメニティの充実など、快適なオフィス空間に対する欲求が高いことが顕著に見られました。

つまり、「ハイグレードなミッドサイズオフィスビル」という、希

オフィス築年別供給（東京23区）



少価値がありニーズも高い新たなコンセプトのビルを市場に投入することで、優位性を得ようというのが当社の戦略なのです。幸い、メディアグループの一員である当社には、元来、開発したビルを情報発信の場として捉える風土があります。今回の戦略は、これまでに培ったテナントリレーションのノウハウを活かした、「ビルオーナー業からサービス業へ」の転換でもありと考えています。

成長企業の救世主となる 「S-GATE」シリーズの展開

このコンセプトに基づいて、2014年に発表したのが「S-GATE」シリーズの展開です。S-GATEは「オフィスを選ぶ。ビジネスが変わる。」をキャッチコピーとした、基準階100～300坪の多層階によるハイグレードでハイスペックなオフィスビルであり、頭文字のSにはSクラスであるとともに、当社が考える3つの基本仕様を表現しています。

1つ目のSは働く人のための満足を表すSatisfactionであり、フレキシブルなレイアウトが可能な無柱空間を実現するアウトフレーム構造やグリッドシステム天井の採用、ホテルライクの上質なデザイン、内装も自由に変更できるリフレッシュスペースやアメニティスペース、パーティーもできる屋上スペースなどが含まれます。

2つ目のSは安心・安全を表すSecurity & Safetyで、BCP対

策としての異系統2回線受電や非常用発電機などの停電対策や高い耐震性能、ICカードリーダーによるセキュリティの向上などです。そして3つ目は、働く環境のためのSmartとして、緑化による環境共生やWebを活用したサービスの見える化の実現、テナント専用の防災倉庫に加えたヘルメットや折り畳み自転車の提供、行動範囲を広げるためのシェアサイクルの提供があります。

また、テナントサポートとして、東京サンケイビルと連動した中央防災センター、会議室やホールの優先貸し出し、フジサンケイグループのバックアップによる企業プロモーションや営業のサポートも含まれています。

おかげさまで、シリーズ第1弾である「S-GATE赤坂」が、この7月に竣工しました。さらに2016年秋には港区の山王、2017年春の神田、有楽町など、上記のスペックを備えたS-GATEモデルのミッドサイズオフィスビルの計画が進行中です。また、今後も東京主要5区を中心に、まずは10棟をシリーズとして開発していくことを予定しています。

「S-GATEを選ぶ。ビジネスが変わる。」オフィスが変われば、人材も、顧客も、そしてビジネスも変わります。このサイズのビルを望まれるのは成長中の企業や、大手企業の関連会社などが中心となるでしょう。こうした企業様に、各地域の相場賃料でハイスペックなビルをご提供し、ともに成長していけることを願っております。

スタートアップだけじゃない、サービスオフィス活用法。

社会環境・経営環境の変化が レンタルオフィスの発展を後押し

1989年に設立され、ルクセンブルクに本社を持つリージャスグループは、今日では世界120ヶ国の900都市に、約3,000拠点の「ビジネスセンター」を展開しています。我が国では1998年に日本法人の日本リージャス株式会社として進出し、現在までに高品質な「リージャス」ブランドのビジネスセンターとコンパクトな「オープンオフィス」ブランドのビジネスセンターを、全国19都市、85拠点（2015年7月現在）設けるに至っています。進出当時、国内にはすでに個室や会議室を備えたレンタルオフィスがいくつか存在していましたが、当社が展開するグレードの高いビルでバイリンガルの秘書代行や電話応対等を備えたサービスとは一線を画していました。そのため二極化が広がり、以降も直接的に競合することはありませんでした。

2000年代に入り、ハイエンドなレンタルオフィスのマーケットは大きく変化しました。その理由の1つが定期借家法の成立です。そもそも欧米でレンタルオフィスが盛んになったのは、一般のオフィスの契約期間が5～10年と長期で、途中解約禁止だが転借可という社会慣習が要因となっています。このため、月単位の短期で借りられるレンタルオフィスは、その手軽さから広く受け入れられることになったのです。しかし、1990年代の日本は普通借が一般的で6ヶ月前の告知でいつでも途中解約が可能のため、その最大のメリットが生かされていなかったといえます。法改正以降、国内でも新築のハイグレードなビルが次々に定期借家を採用したことにより、短期にハイグレードなオフィスを確保できるレンタルオフィスの利便性が認知されてきたと感じます。また、バブル経済の崩壊によりキャッシュフロー経営が推進され、そのため契約時の保証金、入居時の什器備品やネットワーク構築の費用を必要としない、つまり、イニシャル、キャピタルの両口



日本リージャス株式会社
代表取締役 リージョナル バイス プレジデント
西岡 真吾氏

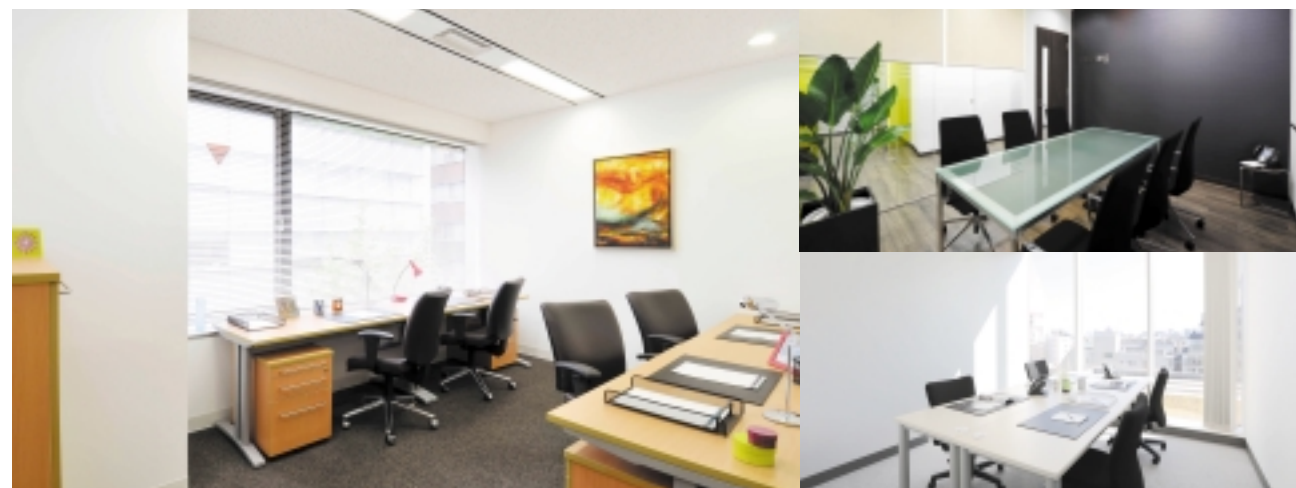
ストを抑えてビジネスがスタートできるレンタルオフィスの需要は、急速に高まりました。

2010年代に入ると、コワーキングスペース、シェアオフィス、バーチャルオフィスなどの派生型のビジネスが登場し、さらに女性だけ、弁護士だけに特化したレンタルオフィスが登場するなど、多様化が進みながら今日に至っています。この傾向は今後も続くと思われる。

ビジネスのスピードが急速に速まった今日、10年後はもちろん1年後の経営状態や人員の増減がどうなっているか、正確に予測できる人はいないでしょう。その意味で、初期投資が少なく、契約期間や執務スペースのフレキシビリティを確保できることが、レンタルオフィスの最大のメリットだといえます。加えて当社が展開するサービスオフィスは、そのほとんどがビジネス街の駅近のハイグレードビルに入居しています。こうしたビルに拠点を置くことは、利用する企業の方々にとって、新入社員募集をはじめ、株主や取引先などに対するブランド力の向上にも寄与していると自負しています。

様々なビジネスシーンに対応する レンタルオフィスの活用法

レンタルオフィスと聞くと、一般には起業時に利用する拡大成長までのファーストステップと考える方が多くいらっしゃいます。ですが、現実にごこうした目的で利用される方は業界全体では3割程度、当社に限って言えば1割に過ぎず、実際には様々なシーンでご活用いただいています。具体例を挙げると、1つは弁護士や会計士、税理士などのいわゆる士業の方々で、2～3人で業務をしていて今後も拡大する予定がない、会議室や応接室などもたまに使うだけといったの方々にとっては、通常のオフィスより使い



勝手がいいといえます。また、マーケット・リサーチのために東京から地方へ、あるいは地方から東京に支店を開設したいといったケースでのご利用もあります。大規模なものになると、北海道から九州まで、マーケティングを目的に全国一斉に拠点を開設した事例もありました。最終的には何ヶ所かに集約するのだが、短期間かつ一斉にマーケティングの拠点を設置しサービスを広めたいという企業にとっては、まさに打って付けの利用法でしょう。

最近増えているのがプロジェクト遂行型の利用で、これには2つのパターンがあります。1つはクライアントから大きな案件を取りたい、あるいは受注した時に、先方企業の近くにプロジェクトの期間だけ必要なスペースを確保し、明日からでも使いたいといったニーズで、大手企業に多いパターンです。もう1つは、社内の様々な部署から横断的に人材を集めてプロジェクトチームを結成したいが、既存のオフィスにはそのスペースが用意できないケースです。スペースの余裕がなく、しかも期限がきたら撤収するため、新たに什器備品や通信回線を揃える時間とコストを抑えようとする企業の受け皿になっているといえるでしょう。

先の東日本大震災の後、金融や外資を中心とした多くの企業がBCPの観点から名古屋や大阪にバックアップオフィスを構築しようとしたのですが、その際、当社の全事業所の全室が、1日で満室になる事態が起こりました。その後も引き続き要望があったため、当社が入居していたビルの別フロア約300坪を急遽借り上げ、臨時のサービスオフィスを立ち上げてご提供しました。当然、契約から什器備品の設置や電話、ネットワーク回線の構築まですべてをご用意し、その間に要した期間はわずか4週間と、多くのユーザー様から驚きと感謝の言葉をいただきました。単なるオフィスフロアの提供ではなく、ハードとソフトを併せ持つ“ビジネスの器”を長年提供してきた当社ならではのノウハウがあってこそそのスピード開設であり、レンタルオフィスの付加価値はそんなところにも発揮されると思います。

バリエーションの多様性と ネットワークの規模が成長の鍵

当社が目指すのは、あらゆるオフィスニーズに対するワンストップでのサービス提供です。そしてその実現には2つの大きな要素が重要だと考えます。1つはサービスや価格帯のバリエーションの多様性。先に挙げたようなレンタルオフィスの派生モデルをすべて網羅し、例えば、最初は自宅中心だが、登記上は一等地に所在するバーチャルオフィスで契約し、事業が軌道に乗り始めたらシェアオフィスへ。さらに従業員を雇うため個室オフィスに移り、進展とともにオープンオフィスの大きなスペースを借りるといった具合に、ユーザー企業のフェーズに合わせて、当社の中でアップグレードやダウングレードができる。すべてのオフィスソリューションを提供できるようにすることが、ユーザーの利便性に直結するポイントでしょう。もう1つはネットワークの規模です。例えば、今は青山のオフィスだが、来月からは新宿に、半年後には福岡に移したい、あるいは上海に移したい、といったニーズがあったとします。これを実現するにはワールドワイドな拠点展開が必要です。当社は全世界3,000ヶ所、国内85ヶ所の拠点が、その中をどこでも移動できるのですが、まだまだネットワークは不十分だと感じています。都内であればどのビジネス街にもリージャスがある、国内でのビジネスを考えれば、人口100万人都市のすべてを網羅するぐらいは最低限必要でしょう。必要に応じたオフィスを自由に選べ、どこにでも動かせる。いわば、不動産を動的に活用できることが、利用者にとって一番のメリットになると考えています。

当社のサービスが認知されれば、さらに多くのニーズが発生すると考えています。バリエーションとネットワークの拡大を進めながら、より多くの方々理解を深めていただけるよう、今後とも努力していく所存です。



専有部電気供給をさらに拡充、入居前にBCP戦略の選択肢を。



万一の災害に備えた 専有部への非常用電力の供給

ご存知のとおり、東日本大震災以降BCP（事業継続計画）に対する認識は急速に高まりました。一口にBCPと言っても、本社機能の2拠点化といった大がかりなものから、災害時の従業員の安否確認といった通信システムの構築まで様々な要素があります。

その中でも、特に重要なのが、オフィス内インフラを安定的に継続稼働させるための電力確保であると弊社は考えております。また、大災害時のみならず落雷や送電線トラブルによっても起こり得る問題であるため、安全・安心のオフィス環境を提供するために最優先で取り組んできました。

弊社では、震災後の電力危機に際して、従来からあったBCP設計指針を大幅に拡充し、テナント様が震災等があっても安心して館内にとどまることのできる様々な対策を再構築しました。その具体例を、今年4月に竣工した「大崎ブライトコア」でご説明します。

大崎ブライトコアに限らず弊社のオフィビルでは、不測の事態に際して、最低限のビル機能をハード・ソフト両面から確保することにしています。大崎ブライトコアでは、まず、1ヶ所の変電所から2回線に分けて特別高圧電力を引き込む「本線・予備線2回



三井不動産株式会社
ビルディング事業二部 事業グループ 主事
添田 実氏

線受電方式」を採用し、万一1回線が故障しても他の回線から受電できるようにしました。また、非常用発電機からの送電先と容量を詳細に検討し、共有部におけるエレベータや照明の一部、トイレ、水道などを72時間使用可能としました。そして最大の特徴が、テナント専有部にも20VA/m²の非常用発電機電源を供給できる点です。通常、専有部については、テナント非常用発電機を独自に設置していただくのが一般的ですが、その分のイニシャル・ランニングコスト負担が大きくなってしまいます。そのため、金融機関や外資系企業の本社機能など、限られた企業しか導入していないことが多いのが実情でした。一方で、自前で発電機を置くほどではないが、災害時には電力を確保したいというニーズもあるため、これまでの開発物件における実績や運用データなどを最大限活用し、大崎ブライトコアでもビル非常用発電機からのテナント送電を実現させました。また、この電力供給のため、テナント様には分電盤の設置費用が追加の負担となりますが、専用の非常用電源を設置することと比較すれば極めて少ない投資といえます。

弊社の調べによると、一般のオフィスにおけるコンセントからの電力供給は20VA/m²あればある程度のパソコン・照明・複合機などの電力が確保できることがわかっています。それが、どの



パークシティ大崎全体 写真中央 大崎ブライトコア

程度の電力かを理解していただくために、基準階面積1,477m²に147名が働くオフィスを例に、どの程度の機器が設置・稼働できるのかをパンフレット上で具体的に明示しました。

また、非常時であることを考えれば、例えば、災害対策室あるいはPBXやサーバー室の稼働を中心に利用する、といった使用方法でも十分な電力を確保できるものと考えています。

導入に際しては、どこに20VA/m²の電力を導入するのかを決定していただく必要があります。「災害時にオフィスのどの機能を生かすのか」「そのためにどれだけの電力を充てるのか」等を弊社も一緒になって構築することで、BCP戦略のさらなる強化につながると考えています。弊社はテナントのBCP戦略強化を後押しできるビルを今後も増やしていく予定です。

街全体に電力を供給する 日本橋スマートシティ

また、弊社では単体のビルのBCP対策や電力供給の対策のみならず、災害に強い環境共生型の街づくりとして、現在、開発中の日本橋室町三丁目地区市街地再開発計画における「日本橋スマートシティ」に取り組んでいます。これは、都市ガスを燃料とした大型の高効率発電機（ガスコジェネレーションシステム）を導入し、エリア内のオフィスビルや商業施設に電力・熱を供給するスマート化を実現するものです。平常時に通常の電力と、都市ガスを共用しますが、非常時に系統電力が遮断された場合、ガス燃料で発電機を稼働させて、電気の供給を可能にします。

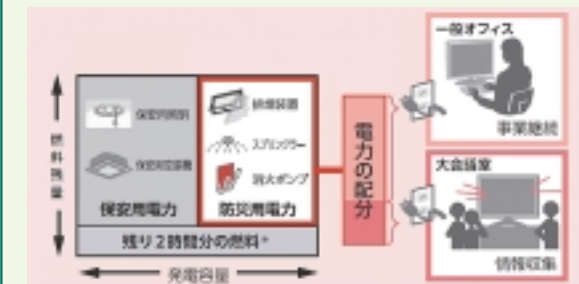
PCやネットワークを中心にビジネスが営まれている今日、BCP対策としての電力確保が、最重要課題の1つであることは間違いありません。弊社のこれらの取り組みが、多くの企業様の事業の発展に貢献できることを、切に願っている次第です。

既存ビルでの非常用電源確保、 新開発の「TRAMSBOARD」

三井不動産と日立製作所が共同で企画した、既存ビルに対するBCP対策用電力供給自動制御システム「TRAMSBOARD（トラムスボード）」。

災害時の電力確保が重要なのは、新築ビルに限った話ではなく、もちろん既存ビルにおいても何ら変わりはない。ただ、対策には多くの課題があり実現が難しかったが、それを解決する画期的な新商品となる。

■ トラムスボード概念図



既存ビルにおける非常用発電機の設置、その問題の一つが高コスト・長工期にある。例えばビルの屋上に非常用発電機を新設するには、設置部分の防音・補強、さらにはビル内幹線の増設などの附帯工事が必要。その期間は、最短でも7ヶ月が必要とされ、発電機自体と合わせると、高額なコストとなる。また、必ずしもテナント用発電機の設置場所が確保されているとは限らず、分電盤の設置スペースも探さなくてはならない。加えて運営管理においても、停電時にいつでも受変電設備や分電盤の遮断器を操作できるように、管理者を何人も確保しておく必要も出てくるのだ。

こうした課題を解決するために開発された「TRAMSBOARD（トラムスボード）」だが、仕組みを説明すると、ビル備え付けの非常用発電機容量に含まれる、火災発生時における排煙装置やスプリンクラー、消火ポンプといった防災用の電力を、火災がない停電時、例えば地震災害でビルに籠城している時など、BCP対策として利用できるようにするシステムだ。既設の発電機と幹線を利用するためスペースの問題はなく、工期とコストも約1/2に削減できるという。また、自動制御のため管理者が少なく済むというメリットも挙げられるだろう。同システムは、日立製作所が国内主要都市の2万m²規模のオフィス約800棟および公共施設等を主なターゲットとして7月15日より販売開始。共同企画の三井不動産も、導入可能なビルに順次設置していく予定としている。



大崎ブライトコア

ビル非常用発電機



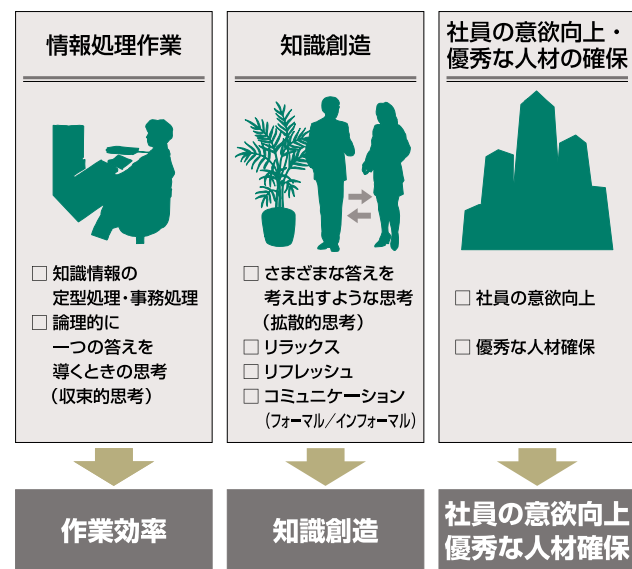
知的生産性向上の観点から見たオフィス空間。

知的生産性の研究が推進される背景

人間の社会は、農業社会から工業社会、そして知識社会へと進歩してきており、オフィスという知識生産の場こそが現在の経済活動の基盤を担っています。しかしながら日本のホワイトカラーの生産性は高いとはいえず、その改善が社会的な課題となっています。この問題に対する解答として挙げられるのが、執務空間の質の変革に伴う「知的生産性」の向上であります。これを推進するためには、まず知的生産性のデータによる定量化、見える化が必要だと思いました。当初、空調調和・衛生工学会、建築学会等でこれら研究をスタートさせ、学術的な基盤づくりに注力しました。その後、国交省においても知的生産性向上の重要性についての認識が深まり、2008年に知的生産性研究委員会が設立されました。開始当初の6年間は、知的生産性という概念を社会に周知する目的で、最先端の優良オフィスの事例を中心に調査しました。現在は、「スマートウェルネスオフィス(SWO)委員会」という名称で知的生産性の概念を拡張し、中小既存ビルの改修に焦点を当てて研究を進めています。

我が国のオフィスの大半を占める中小既存ビルですが、これらは主にバブル期に個人地主の相続税対策として、銀行の融資供与のもと低コストで画一的に供給された事例が多く、空間の質という視点が欠如しておりました。またテナント側にも、とにかく駅に近い立地を求め、オフィスの内部にはこだわらないという価値観が根強かったため、ウェルネス(トータルの知的生産性)が軽視されてきました。SWO委員会はこうした状況に鑑みて設立されたと言えます。

■ 建築環境性能の向上による知的生産性向上



東京大学 名誉教授
(一財)建築環境・省エネルギー機構 理事長
村上 周三氏

労働市場の変化をもたらす知的生産性向上の必然性

これまでないがしろにされてきたオフィス空間の質ですが、昨今ではIT系企業やスタートアップのベンチャー企業を中心に、居心地が良く愛着の持てる空間を評価する価値観が顕在化してきました。一般的な企業においても、オフィスビルの評価要素として従来の立地一辺倒から、徐々に空間の質が重視されてきているのではないのでしょうか。オフィスにおける知的生産性の向上とは、オフィスの中で考えたり、ワーカー同士のコミュニケーションによって生み出されるビジネスの価値が上がるということです。従来の立地が持つ価値に対して、オフィスの中で作り出すものの価値の比重が高まってきているのは、ナレッジエコノミーの進展を考えれば、至極当然のことだと言えます。

さらに、今後の知的生産性向上へのニーズ増大を推進するドライバーの1つとして、労働市場の変化が挙げられます。グーグルやマイクロソフトのようなグローバルなIT企業は、まさに知的生産性でビジネスを競っており、「二流の社員が100人いても、超一流の社員1名にかなわない」という極端なタレントワーカー時代の様相を呈しています。(オフィスコスト) < (人材コスト) < (タレントワーカーが生み出す価値)、という関係が成立し、しかもタレントワーカーが生み出す価値は拡大傾向にあります。また、ビルのLCC(ライフサイクルコスト)とビジネスが生み出す価値を比較した場合、ビジネス価値はビルのLCCの20倍に及ぶという研究もあり、オフィス環境向上への投資は経済的に合理的なものとして説明されるでしょう。高流動性の労働市場において、実力のあるワーカーは良い意味で贅沢になっており、オフィス空間の水準にも敏感です。従来の「オフィスには机があれば良

■ オフィス賃料と知的生産性との関連性

以下、ヘドニックアプローチによってオフィスの推定成約賃料に対する知的生産性評価のインパクトを推計している。

概要	
重相関 R	0.902932996
重決定 R2	0.815287995
補正 R2	0.807770646
標準誤差	2999.495424
観測数	180

R2の目安

1.0 ≥ R ≥ 0.7	: 高い相関がある
0.7 ≥ R ≥ 0.5	: かなり高い相関がある
0.5 ≥ R ≥ 0.4	: 中程度の相関がある
0.4 ≥ R ≥ 0.3	: ある程度の相関がある
0.3 ≥ R ≥ 0.2	: 弱い相関がある
0.2 ≥ R ≥ 0.0	: ほとんど相関がない

出典: 「社会調査の基礎」放送大学テキスト

分散分析表		自由度	変動	分散	観測された分散比	有意 F
回帰		7	6.83E+09	9.76E+08	108.4541892	1.08692E-59
残差		172	1.55E+09	9.00E+06		
合計		179	8.38E+09			

	係数	標準誤差	t	P-値	下限 95%	上限 95%	下限 95.0%	上限 95.0%
切片	1979.504251	2955.752023	0.669712559	0.5039391	-3854.713292	7813.721795	-3854.713292	7813.721795
延床面積(対数)	1883.54673	296.570073	6.351101819	0.0000000	1298.161248	2468.932212	1298.161248	2468.932212
最寄駅徒歩分数	-262.47977	120.204504	-2.183610108	0.0303450	-499.7456909	-25.213849	-499.7456909	-25.213849
築年数(対数)	-1295.586132	321.0527631	-4.035430563	0.0000819	-1929.296825	-661.8754394	-1929.296825	-661.8754394
Aクラスフラグ	1235.098908	718.4791875	1.719046188	0.0874051	-183.0727948	2653.270611	-183.0727948	2653.270611
都市空室率	-116131.3206	14732.96612	-7.88241279	0.0000000	-145212.0178	-87050.62346	-145212.0178	-87050.62346
ゾーン平均募集賃料(全体)	0.795444297	0.096024385	8.283773923	0.0000000	0.605906356	0.984982237	0.605906356	0.984982237
知的生産性評価	319.3175832	105.134661	3.037224642	0.0027597	111.7973044	526.8378619	111.7973044	526.8378619

知的生産性評価の値1.0が共益費込賃料坪当たり319円(サンプルの平均、推定成約賃料に対しては1.86%)に相当する可能性。

知的生産性評価の賃料への影響度について、t値が2を上回る水準にあり、係数としてはプラスの水準(319.3176)となっており、知的生産性評価が賃料にプラスに寄与する結果。

い」という感覚は、もはや受け入れられるものではありません。就業労働人口が年々減少していくなか、ブランド力に乏しい日本の中小企業がどうやって優秀な人材を集め生き残っていくのか。このような問いに対する解答こそSWOのコンセプトであり、中小企業においても、知的生産性の高い空間の整備が必要不可欠な理由なのです。

有能な経営者は、「トータルの知的生産性」すなわちウェルネスの向上が、自社の業績やブランド力の向上につながることをよく認識しています。また同時に、クライアントやステークホルダー、競合他社によるこの面からの評価が、これを推進するドライバーになっています。端的に言えば、「あそこのオフィスは格好良い」と誰からも認知されることは、ビジネスに想像以上のメリットをもたらすということ。CBREの丸の内オフィスを見学した際に、知的生産性重視のコンセプトが強く感じられ、意を強くしました。

オフィスビルの新たな価値の評価指標を、誰が社会に周知させるか

先に述べたように日本のオフィスビル業界では、オフィスビルの駅距離の評価が強過ぎるが故に、知的生産性等の空間の価値がこれまであまり顧みられてきませんでした。しかしながら、昨今、付加価値性、知的生産性の高い中小ビルのシリーズが複数のデベロッパーから供給されるようになりました。これらビルのテナントから、「社員の定着率が非常に向上した」という声が聞かれるなど、マーケットは大きく変革を遂げようとしています。昨年度の知的生産性研究委員会の活動においては、知的生産性のス

コアとオフィスビルの推定成約賃料の間に正の相関があることを示すデータも得られており、今後、マーケットにおける一層の活用が期待されるでしょう。

注目すべき出来事として、今年都内で竣工した中型ビルのパンフレットに、「一般的なビルと比較して知的生産性が8%向上するビル」とアピールしたものを目にしました。つまり、「知的生産性」が新たなオフィスビルのアピールポイントとなっているわけです。このようなトレンドに対し、CBREのようにオフィステナント企業に紹介する企業には、立地や賃料、単なる設備スペックのみならず、この「知的生産性」や、あるいは「環境性能」「入居後の運営・管理サービス」といった新たなオフィスビルの評価指標を、正確に理解し、市場に説明していく役割が求められます。テナント企業にきちんと価値を認めてもらい、合理的にプライシングされ、結果的にデベロッパー側が、投資コストを適正に回収できる状況に導く役割が期待されているとも言えます。

人材の流動性の高まりという労働市場の変化を背景に、企業は生き残りを賭け、優秀な人材を惹き付ける知的生産性の高いスペースを求めようになっています。また、そのスペースを提供するデベロッパーには、知的生産性の概念に着目し、オフィスの個性や豊かさといった、これまで顕在化していなかった価値を見える化するという役割が求められています。そして、オフィス仲介会社がそれを分析・評価し、マーケットに広く知らしめる「プロフェッショナルなオフィスの目利き」としての役割を担うことにより、我が国のオフィス環境が知的生産性の高い空間へと大きく変貌していくものと確信しています。