

今後の新木場の競争力  
とは何か？  
(競争軸を何にすべきか？)



アーバンシステム管理(株)

# 一つの考え方

## ポイント:

競争戦略では需給タイト化が予想される市場で供給側に立つことが重要!!

これを達成できる軸を競争軸にすべき

## 質問:

では、不動産市場で今後需給タイト化が予想される市場は何か？

## 一つの回答:

消費者へ24時間即配可能な物流/プラント拠点市場


需要増

(通販やネットショップの普及、飲料水等の基礎的生活資材の定期的宅配の普及)

供給減

(首都圏の物流 / プラント基地の商業化への開発の波)

その理由をもう少し深く掘り下げて考えてみよう!!



# 日本の将来について ほぼ確実に予想できる現象って何？

- 1) IT/ネット社会の普及
- 2) 温暖化
- 3) 少子高齢化



# IT/ネット社会の普及で何が起きる？

## 1) 消費活動の変化

### (ネットショッピング/通販による消費活動の拡大)

EX: 街中の店舗がネット上へ移転、通販の拡大、ジャパネット高田、イオンショップ.com、セブンイレブンの.com、イトヨーカドー-Net Shop、ampmの通販、夕レコード、カヤス、アマゾン.com

## 2) 企業組織の変化(コストセンター部門の縮小、在宅勤務比率の増加)

EX: コストセンター(経理・総務等)の事務処理のIT化、ブロードバンドの普及やハイスペックPCの価格下落により昨年から在宅勤務制度を導入する企業が増加

## その影響は？

### 1) 24時間稼働の物流基地の需要増(特に首都圏)

EX: 宅配需要の増加、即配ニーズの高まり(人はわがまま)

### 2) オフィス需要の減少(駅前などの好立地とそれ以外の2極化の進展)

EX: 近年のオフィス需要増は、就業者数増によるところもあるが、労働統計では02年から労働力人口及び就業者数は1,2%程度しか伸びてなく、むしろ一人当たりのスペース増が主要因と考えられる。この傾向は今後2,3年は継続する可能性がある。但し、今後人口増や外国企業の日本進出の増加や移民受け入れ政策の進展の可能性も低く労働力人口も就業者数も増加することはそれ程期待できない。その上、在宅勤務比率も増加することが予想されるためオフィス需要は2,3年後以降は構造的に減少し始めると考えられる。

### 3) 居住スペースの増加(特に首都圏)

EX: 悪条件の事務所スペース、店舗スペースの住居への転用、首都圏人口の増加

# 温暖化で何が起きる？

## 新規水資源の開発

ex: 温暖化による降雨量の減少及び食糧自給率（温暖化とは関係ない）の上昇による水不足、淡水化、深層海洋水、汚水の浄水、宅配サービス増

## その影響は？

水のプラント基地及び宅配基地の需要増加（特に首都圏）

ex: アクアクララ、ダイオーズ、カクヤス





# 少子高齢化で何が起きる？

## 1) 労働力の減少による業務効率化及びグローバル化

ex: 02年から労働力人口は1%程度しか伸びてなく今後は減少の可能性大、  
業務のシステム化による労働力削減、システム処理業務のインド/中国企業などへの外注、  
労働力が豊富な地域へのトランスプラント

## 2) 金融資産の取り崩し

ex: 退職及び年金減による預金の取り崩し

### その影響は？

## 1) オフィス需要の減少（好立地とそれ以外の2極化）

ex: 今後2-3年は需要増が継続する可能性あるが、その後は構造的にオフィス需要は徐々に減少すると考えられる。

## 2) 居住スペースの増加（特に首都圏）

ex: 悪条件の事務所スペースの住居への転用、首都圏人口の増加

## 3) 通貨価値の下落による構造的なインフレ

ex: 不動産価値が不変でも価格は上昇する。



# 結論

ポイント：需要が多くても供給が多ければ価値は上昇しない。  
需要が多くて供給が少ない稀少性が存在して初めて価値は上昇する。

- 1) 新木場は首都圏住民の生活に必要な資材を届ける為の基礎的インフラ地域（新木場なくして首都圏生活無し）という軸を競争軸にしてはどうか？

首都圏人口の増加とともに需要増、且つ、競争相手は京浜島/高島平など強敵は少なく、この競争軸では新木場が首都圏No.1と言えるでしょう。

- 2) 駅前立地の良さを利用しオフィス化を競争軸にしてはどうか？但し、オフィスという競争軸にしたら首都圏No.何？ 競争相手も千代田区/港区と強敵が多数。

この競争軸の場合には競争激化に備え以下を考慮する必要あり。

- 1) 地域間競争上優位なポジションを確立できずにテナントが他地域へ移転してしまうリスクをヘッジしておく為に、当面は定期借地等にて当該リスクが実現した場合に別の用途への土地活用の転換を容易にするための柔軟性を十分に確保しておく。
- 2) 駅前地域全体で特定の業種に特化した企業誘致をする等他地域との差別化を図る（Silicon Valley, Wall Street, Soho, City, Canary Wharf等）。

従い、この競争軸では地域間競争を優位に進められるか否かという意味での開発リスクは小さくない為、まずは定期借地にて当該リスクをテナントにヘッジしておいて、競争に優位に立つ目処がついた時点で投資リスクを取り定期借地から建て貸しに転換し賃料増を狙うのも一案。

参考) 主要都市のオフィスビル平均募集賃料を調べているビルディング企画によれば、上昇が続くとみられていたオフィスビル賃料に既に天井感が出始めているとのこと。都内の一部既存ビルは空室を防ぐため賃料を下げ始めているという。労働人口に対応した必要オフィス総面積は今後減少傾向に対して現在の供給オフィス総面積は急増しており既に供給過剰の様相を呈している（REITの影響）。