

# オフィス移転等の理由・目的と立地条件について

都市研究センター主任研究員

吉田 英一

## 1. はじめに

オフィスは、都市の様相に大きな影響を及ぼしているが、経済社会の変化に応じてその立地やオフィス自体も変化を続けている。

また、近年、情報技術の進歩や企業情報開示制度の整備に伴い、企業によるインターネットを通じた当該企業に関する情報の開示が進んできている。

このような状況を踏まえ、今般、インターネット上から企業が自ら開示しているオフィスの新設・開設や移転等（以下「オフィス移転等」という。）に関する情報を収集し、分析を行うこととした（都市研究センター研究誌「アーバンスタディ」57号（平成25（2013）年12月）P68「オフィス移転等情報の開示について」）

（[http://www.minto.or.jp/print/urbanstudy/pdf/u57\\_06.pdf](http://www.minto.or.jp/print/urbanstudy/pdf/u57_06.pdf)）。

本稿においては、このオフィス移転等に関する企業開示情報の調査（以下「オフィス移転等情報開示状況調査」という。）によって得られた情報に記載されたオフィス移転等の理由・目的と立地条件を紹介するとともに、若干の考察を加えることとしたい。

## 2. オフィス移転等情報開示状況調査の概要

平成25（2013）年7月から平成26（2014）年3月までの間、検索エンジンを用いて「事務所」、「営業所」、「事業所」、「オフィス」又は「本社」と、それぞれ「移転」、「新設」又は「開設」を組み合わせ、かつ、「お知らせ」としてインターネット上を検索し、該当した部分を含むホームページ等において事業者が自らインターネットを利用して公表している当該事業者（子会社等の関連事業者を含む。）に関する情報のうち、平成19（2007）年4月1日から平成26（2014）年3月31日までの間に行われることとされたオフィス移転等に関する情報を収集した（注1）。

オフィス移転等情報開示状況調査の対象は、事業者自らが開示した当該事業者（子会社等の関連事業者を含む。）のオフィス移転等に関する情報であり、その内容には事業者が広く外部一般に向かって明らかにしたいことが表現されている。したがって、外部一般に向けて明らかにしにくい内容は、そのまま端的な表現では記載されにくいと考えられる。

このため、オフィス移転等に関する情報に記載された事項は、それだけがすべての事実であるとは限らないが、オフィスユーザーである事業者が自らのオフィスに関して広く一般に訴求したいと考える事項は何かということを考える上で参考になるもの

と思われる。

### 3. オフィス移転等の理由・目的

#### (1) オフィス移転等に関する企業開示情報に記載された理由・目的

オフィス移転等に関する企業開示情報には、移転等の事実のみを告知したもの（短冊型）や、挨拶状を掲載したもの（挨拶状型）、金融商品取引所の適時開示制度に基づく適時開示情報を掲載したもの（適時開示型）、詳細な説明を加えたもの（広報資料型）がある。

これらのうち、短冊型や挨拶状型のものには、ほとんどの場合、オフィス移転等の詳しい理由・目的は記載されていない。

しかしながら、適時開示型や広報資料型のものには、多くの場合、オフィス移転等の理由・目的についても記載されているところである（前記「アーバンスタディ」「オフィス移転等情報の開示について」）。

オフィス移転等に関する企業開示情報に記載されたオフィス移転等の理由・目的の内容は、当該オフィス移転等の直接的な理由・契機となった事項や、事業者の大きな目標や方向、目的に関する事項など、その具体性において様々であり、また、いくつかの理由・目的が複合している場合も多い。

それらを個々に見ていった結果、オフィス移転等に関する企業開示情報に記載されたオフィス移転等の理由・目的は、次のように分類することができた。

#### ① オフィス移転等の直接的な理由・契機となった事項

ア) 賃貸借契約の満了等

イ) 損傷・老朽化等

ウ) 狭隘化等

エ) スペースの余剰等

オ) 公共事業等への協力

カ) ビルの竣工等

キ) 事業譲受・合併等

ク) 組織体制の変更等

ケ) 親会社の移転等

コ) 業容の拡大等

サ) 人員増

シ) インフラの整備等

ス) 支援制度等

セ) その他

#### ② オフィス移転等の目標・目的とされた事項

ア) 地域の発展等

イ) 事業の成長・拡大等

ウ) 業務運営の改善

エ) 事業継続性の向上

オ) セキュリティの強化

カ) 事業基盤・事業体制の強化

キ) 事業エリア・拠点網の拡大

ク) 拠点の集約

ケ) 拠点の機能強化

コ) 地域密着

サ) グローバル市場への対応

シ) 事業力・事業活動の強化

ス) サービス・顧客満足度の向上等

セ) 新規顧客の開拓

ソ) 社内・グループ内等の連携強化

タ) 認知度の向上

チ) コスト削減

ツ) 今後の人員増への対応

テ) 人材確保

ト) オフィス環境の整備

ナ) オフィス面積の拡大

- ニ) オフィス面積の縮小
- ヌ) 交通アクセスの向上
- ネ) 資産の有効活用
- ノ) 特定プロジェクトへの対応
- ハ) その他

上記の各項目ごとの具体的な記載例を挙げると、次のとおりである。なお、ここに記載例として挙げたものには、できる限り意味やニュアンスが変わらない範囲内で一部字句の省略・変更を加えたことにより、実際に記載されたものと同一の語句ではないものがあることは留意願いたい。

#### ① オフィス移転等の直接的な理由・契機となった事項の記載例

まずは、オフィスの建物・敷地に関する事由の記載例を挙げる。

「賃貸借契約の満了等」、「損傷・老朽化等」、「狭隘化等」「スペースの余剰等」及び「公共事業等への協力」は旧オフィスの建物・敷地に関して生じたものであり、「ビルの竣工等」は新オフィスの建物・敷地に関するものである。

#### ア) 賃貸借契約の満了等

- 例・現事務所の定期建物賃貸借契約期間が満了、入居中ビルの賃貸借契約の満了
- ・インキュベーション施設の使用期限の到来
- ・現社屋の譲渡・売却
- ・ビルオーナーの所有権移転
- ・入居商業施設の閉店
- ・入居ビルの建替え・取壊し
- ・入居ビルの増築工事・耐震補強工事

#### イ) 損傷・老朽化等

- 例・地震による事務所社屋の損傷
- ・震災で入居していたビルが使用不可能
- ・老朽化の進行
- ・耐震構造の強度不足
- ・耐震上の安全を考慮
- ・先般成立した改正耐震改修促進法に不適合となる可能性
- ・東日本大震災を機に耐震診断を実施した結果に基づく大規模な耐震補強工事の必要性

#### ウ) 狭隘化等

- 例・狭隘化、手狭
- ・収容スペースの不足
- ・ロビーや駐車場も十分な広さを備えていない

#### エ) スペースの余剰等

- 例・社屋の事務所稼働率の低下

#### オ) 公共事業等への協力

- 例・災害時の避難・輸送路の整備
- ・前面道路の拡幅事業
- ・バイパス整備事業に伴う道路拡幅
- ・周辺地区の再開発
- ・市街地再開発事業・土地区画整理事業による建替え

#### カ) ビルの竣工等

- 例・ビルの竣工
- ・新社屋の落成
- ・耐震補強工事の終了
- ・自社ビルの取得、オフィスビルの購入
- ・再開発ビル内の新店舗が完成
- ・市街地再開発事業の完了
- ・土地区画整理事業による該当区画の整備完了

次の「事業譲受・合併等」、「組織体制の

変更等」及び「親会社の移転等」は、必ずしも物理的なオフィス移転等を伴わなければならないものではないが、その効果を一層高めること等を目的としてオフィス移転等の契機となった事由である。

キ) 事業譲受・合併等

例・事業の譲受

- ・吸収合併
- ・業務提携
- ・商権の円滑に継承

ク) 組織体制の変更等

例・組織体制の変更

- ・機構改革
- ・グループの組織の編制・変更・改編
- ・子会社の設立
- ・営業体制の変更
- ・営業地域の管轄見直し

ケ) 親会社の移転等

例・親会社の移転

- ・グループ会社の移転

次の「業容の拡大等」及び「人員増」は、当該事業又は事業者が発生した状況変化を示す事由である。

コ) 業容の拡大等

例・業容の拡大、事業規模の拡大

- ・業務の拡張・拡大・増加
- ・受注増加、需要増加、案件の増加
- ・顧客数の増加
- ・既存顧客の拡大と新規案件の引き合い増加
- ・国内需要の拡大
- ・事業の本格化
- ・新規事業の開設

- ・潜在ニーズの高さ
- ・サービスの今後の成長
- ・地域における新規需要の見込み

サ) 人員増

例・人員増

- ・従業員の増加
- ・スタッフ増員

続く「インフラの整備等」及び「支援制度等」は、当該事業又は当該事業者を取り巻く外部状況に関する事由である。

シ) インフラの整備等

例・仙台空港内の仙台エアカーゴターミナルが再開

- ・岩国錦帯橋空港の開港
- ・羽田空港に第4(D)滑走路が完成・稼働を開始
- ・羽田空港の再拡張・再国際化

ス) 支援制度等

例・企業立地促進条例に基づく企業の立地が認められたこと

- ・創業支援制度の適用
- ・市長のトップセールス
- ・地域のバックアップ

セ) その他

例・お客様からのご要望

- ・創業の地
- ・不安定な計画停電による業務への支障
- ・諸般の事情

②オフィス移転等の目標・目的とされた事項の記載例

上記①が既に発生した事由であるのに対し、この②は、将来に向けた目標・目的を

その内容に応じて区分したものである。

次の「地域の発展等」は事業を通じて貢献・寄与すべき価値に関するものであり、「事業の成長・拡大等」は事業そのものの基本的な目標・方向に関するものである。

方向性は同じでも、どの観点から見るか等によって、表現は多岐にわたっている。

#### ア) 地域の発展等

##### 例・地域の発展

- ・地域活性化に貢献
- ・地域経済・地元経済の発展に寄与、地域経済の活性化に貢献、地域経済への貢献、地域経済の自立支援
- ・産業の振興
- ・持続可能型の地域復興
- ・雇用創造、雇用の拡大、就労機会の拡大、労働機会の創出、雇用を通じて地域社会に貢献、地域における雇用促進及び人材育成への貢献
- ・地域福祉への貢献
- ・地域・社会に大きく貢献
- ・社会やコミュニティとの共生
- ・より良い社会づくり
- ・環境負荷の低減・軽減

#### イ) 事業の成長・拡大等

##### 例・永続的な発展

- ・新たな挑戦
- ・更なる成長・発展・飛躍・向上
- ・会社の成長
- ・社業の発展・充実・拡張
- ・将来の成長戦略推進
- ・安定的な成長の継続
- ・今後の成長による更なる拡大
- ・存在価値の高い企業への成長
- ・グループ企業価値の向上

- ・ビジネスの成長を加速
- ・ビジネスの拡大
- ・目まぐるしく変動する経営環境への迅速な対応、激変する環境変化に対応
- ・今後の業務展開・事業展開
- ・新たな業務展開を図る
- ・より多くのお客様から愛される
- ・お客様のご支持を得られる
- ・事業拡大、事業規模拡大、事業加速、事業強化、事業拡張、事業の拡大展開
- ・業務拡大、業務の拡張
- ・業容拡大、業容の安定的な拡大
- ・企業体質強化
- ・市場の拡大、市場の拡大基調に対応
- ・需要拡大、需要取り込み、潜在需要の喚起
- ・売上げの拡大・増大、売上高の維持拡大、売上拡張・伸長
- ・取引の拡大、取引件数の拡大
- ・物件受注の拡大、受注量拡大、新規受注の獲得増加
- ・ユーザー数拡大、顧客数の拡大
- ・より多くの案件獲得と単価増加
- ・業績向上、業績の継続的向上
- ・シェアの拡大、販売シェアの向上、シェアアップ、シェア確保の強化
- ・収益の拡大、収益強化、利益の拡大、利益の最大化、企業収益改善、増収・増益、収益機会の拡大
- ・投資余力の創出
- ・付加価値向上
- ・新規受注ルートでの拡大、販路拡大、販路拡張
- ・販売促進、商品の拡販
- ・新サービス開拓、新規ビジネス拡大
- ・需要の高まりに呼応、旺盛な需要に対

応、需要にお答えする、地域の需要に対応、ニーズの拡大に対応、今後の需要増加への対応

- ・今後見込まれる契約件数・業務量の増加に対応
- ・快適なビジネス環境、将来に向けたビジネス環境の整備

次の「業務運営の改善」には、業務運営全般に係わる事項をまとめている。

#### ウ) 業務運営の改善

例・業務運営の改善、業務改善

- ・業務運営の迅速化
- ・機動的な業務運営
- ・業務運営効率の向上、効率的な業務運営、効率的な組織運営、効率的な事業運営
- ・経営効率の改善、経営の効率化、経営効率の向上、経営の合理化
- ・今後の事業展開の効率化、実効性ある事業展開に注力
- ・意思決定の迅速化、経営判断の迅速化
- ・情報伝達の迅速化
- ・内部統制の確立
- ・グループ経営改革、グループ経営の効率化
- ・業務の刷新
- ・より迅速・適切に業務を遂行できる態勢を構築
- ・業務の分散化
- ・管理業務の一元化及び適切な要員配置
- ・事業の集約化、業務集約、営業力の集約化、間接業務統合
- ・オペレーションの改善・効率化
- ・業務形態多様化への対応

- ・支店内の更なる活性化

次の「事業継続性の向上」及び「セキュリティの強化」は、業務全般の適正を確保するために必要とされる横断的な事項である。

#### エ) 事業継続性の向上

例・災害時の事業継続

- ・事業継続計画（BCP）の強化、BCP（事業継続計画）体制強化
- ・事業継続リスクの低減
- ・大規模災害時における事業継続をより確実に行える環境を整備
- ・大規模災害時の事業継続基盤の強化
- ・大規模地震発生時の津波被害を避ける
- ・地震等の災害時における事業継続性及び従業員の安全性確保
- ・危機管理体制の一層の強化
- ・防災拠点としての機能を維持
- ・より安全性の高いオフィスにおいて事業活動に集中できる環境とする
- ・業務の安全
- ・構造上の危険を回避
- ・災害時等のリスクの分散
- ・東京への一極集中によるリスク分散
- ・別地域に主要拠点を置くことによるリスクの分散
- ・バックアップ体制の確立、バックアップセンター体制強化

#### オ) セキュリティの強化

- 例・セキュリティの強化・向上、セキュリティレベルの向上、セキュリティアップ
- ・情報セキュリティレベルの強化
  - ・セキュリティ体制の強化

次の「事業基盤・事業体制の強化」、「事業エリア・拠点網の拡大」、「拠点の集約」及び「拠点の機能強化」は、組織、体制等事業を実施する基礎となる事項である。

#### カ) 事業基盤・事業体制の強化

##### 例・基盤整備、基盤強化

- ・企業基盤の強化、経営基盤の強化
- ・事業基盤の強化・拡大、事業基盤確立の加速化
- ・営業基盤の強化、営業基盤の確立、営業基盤の拡充、営業基盤の拡大、営業基盤の再構築
- ・顧客基盤の拡大、取引基盤の拡充
- ・体制強化、強力な体制
- ・組織の強化、組織体制の強化
- ・経営体制の充実、経営推進体制の強化
- ・営業体制の充実・強化、営業推進体制の強化
- ・サービス提供体制の強化
- ・システム開発体制の増強
- ・カスタマー体制の強化、お客様支援体制の強化・充実
- ・情報通信体制の充実
- ・販売体制の強化、効率的な販売体制の構築
- ・お客様に信頼していただける販売体制を構築、お客様に対応できる体制
- ・組織としての総合力をより効率的に発揮できる体制を整える
- ・受注業務体制の再構築
- ・サポート体制の充実、きめ細かいサポート体制の構築、営業サポート体制の充実
- ・直販体制を確立

- ・拡販体制を構築
- ・管理部門の拡充
- ・お客様に対しての営業・サポート・メンテナンス体制のさらなる強化
- ・技術開発体制の強化
- ・適切な要員配置による迅速な施工体制の構築

#### キ) 事業エリア・拠点網の拡大

- ・対応エリアの拡大、新たなエリア開拓
- ・営業エリアの拡大・拡充・見直し
- ・営業地域を広げる、営業圏の拡大
- ・商圏の拡大
- ・新たな市場の開拓、市場開拓強化、市場開発
- ・地方展開強化、地域への事業展開
- ・全国展開強化、全国主要都市での営業活動を本格的に展開
- ・日本全国をカバーする体制を整える
- ・ユーザー密集エリアへの接近
- ・当該エリアの販売網の拡充、サービス網の拡充、販売網・営業網の拡大
- ・店舗網の拡大、店舗網の充実、店舗ネットワークの拡充
- ・ネットワークの充実・強化・拡充、営業拠点ネットワーク網強化
- ・当該地域への活動拠点の拡大
- ・拠点の拡充、活動拠点を拡大、営業戦略上の拠点の開設

#### ク) 拠点の集約

- ##### 例・合併に伴う店舗配置の合理化
- ・合併効果の早期実現
  - ・事業拠点集約、事務部門の集約、管理部門の集約
  - ・営業・管理部門の経営資源を集中・効率化
  - ・事務所フロアの集約

- ・当該地域に分散している拠点の集約
- ケ) 拠点の機能強化
- 例・機能強化
- ・本社機能の充実・整備・増強・強化
  - ・本社機能の一層の向上
  - ・本部拠点の機能の強化
  - ・経営戦略機能の強化、戦略機能の向上
  - ・営業機能の向上
  - ・地域の主要拠点としての役割を更に高める
  - ・機動力のある支店規模へと改編
  - ・事務所機能拡充

次からは、オフィス移転等に関する企業開示情報においてオフィス移転等の目的として比較的多く記載された具体的な事項を挙げたものである。

これらのうち、「事業力・事業活動の強化」と「サービス・顧客満足度の向上等」は、特に内容が多岐にわたっている。また、これらは相互に関連する面も多いと思われるが、「事業力・事業活動の強化」はサービス等を提供する事業者側から見た場合のものとして、「サービス・顧客満足度の向上等」はサービスを受ける消費者等の側から見た場合のものとして分類した。

#### コ) 地域密着

##### 例・地域に密着

- ・地域に密着した企業経営、地域に密着した業務、地域に密着したサポート
- ・地域に密着したサービスの拡充、地域に密着したサービスの提供
- ・地域に密着したきめ細かい営業活動を展開、地域エリアにより密着した事業展開

- ・地域密着型の営業体制を強化、地域密着型営業を展開、地域密着型でお客様とのお付き合いを深める
- ・地域に根ざしたサービスの提供、地域に根付いたサービス
- ・地域に根ざした積極的な営業を展開
- ・業務支援をより身近で行う
- ・エリアに密着した独自のサービスやキャンペーンを展開
- ・地域ニーズに合わせた商品開発
- ・地域密着によるお客様対応体制を確立
- ・エリアマーケティング機能の強化

#### サ) グローバル市場への対応

##### 例・グローバル市場への地理的利便性の向上

- ・グローバル展開支援提案の強化
- ・グローバル機能の強化

#### シ) 事業力・事業活動の強化

##### 例・事業力の強化、事業の能力強化

- ・総合力の強化
- ・組織力の強化
- ・対応力の拡大・強化
- ・マーケット対応力の強化
- ・営業力の強化
- ・競争力強化、価格競争力の強化
- ・商品力の向上
- ・提案力の強化
- ・顧客課題の解決力強化
- ・サービス力の強化
- ・集客力アップ
- ・営業の機動力を高める、業務の機動力強化、営業活動の機動性を高める、営業活動の機動性向上
- ・活動の強化
- ・事業活動の活性化
- ・販売活動の強化・充実、販売の強化、



- ・ 拡販の強化、積極的な販売活動
- ・ 営業の拡充、営業活動の強化、営業強化、アクティブな営業活動
- ・ 地域での営業活動をバックアップ
- ・ 積極的に営業展開を開始
- ・ 業務の強化拡充
- ・ ソリューション型の営業活動を強化
- ・ 受注活動の推進
- ・ 地域における自治体入札対応
- ・ 情報収集力の向上
- ・ マーケット情報の収集
- ・ 情報収集機能の強化
- ・ 地域における情報収集
- ・ 情報の収集発信の強化
- ・ 業務の円滑な遂行、業務円滑化
- ・ 営業活動の円滑化
- ・ 業務効率化、業務効率の向上・改善、業務効率のアップ
- ・ 作業の効率化
- ・ 営業効率の向上、受注活動の効率化、営業業務の効率化及び合理化、営業機能の効率化
- ・ 事業の効率化、事業効率の改善・向上
- ・ ビジネス効率化
- ・ 物流の効率化
- ・ 業務の合理化
- ・ 機能的で高効率な業務
- ・ 事業活動のスピードアップ
- ・ 情報提供のスピードアップ
- ・ より迅速な業務遂行
- ・ 新製品開発のスピードアップ
- ・ お客様サービスの迅速化、お客様への迅速な対応
- ・ 物流の迅速化、スピーディな資材供給
- ・ 当該エリアのニーズに迅速に応える
- ・ 迅速な顧客対応、お客様・お取引先へ

- ・ の迅速な対応、お客様対応のスピードアップ
  - ・ お客様の引き合いに迅速に対応
  - ・ 業務の一層の効率化とスピードアップ
  - ・ 機敏な営業サービス
  - ・ どこよりも早い商品供給体制を整える
  - ・ 代理店・ユーザーへの提案スピードを高める
  - ・ 事業内容の充実、事業の充実
  - ・ 業務の強化充実・拡大
  - ・ 業務内容の拡充・強化
  - ・ 業務サービスの充実
- ス) サービス・顧客満足度の向上等
- 例・ サービス向上、サービスの充実・拡充、サービス拡大、サービス強化
  - ・ 顧客サービスの向上・充実・強化・拡充
  - ・ お客様へのサポートサービスの充実拡大、お客様へのサービス面の向上
  - ・ クライアントサービスの向上
  - ・ ユーザーサービスの充実
  - ・ 得意先へのサービス強化
  - ・ 充実したサービスの提供
  - ・ お客様がご満足いただける空間とサービスをご提供
  - ・ 時代変化に対応したご満足をご提供
  - ・ より一層お役に立てるよう誠心誠意のサービス
  - ・ お客様に信頼していただけるサービスを提供、お客様とのより一層の信頼関係構築
  - ・ 営業サービスの向上・拡充
  - ・ 品質強化、業務品質の向上、販売・サービス業務の品質向上、お客様サービス品質の向上、質の高いサービス提供、質の高い顧客サービスの提供

- ・サービス品質向上、サービスレベルの向上、品質とサービスの向上
- ・お客様へのより良いサービス
- ・安全で高品質なサービスをご提供
- ・高品質なサービスとハートフルな対応
- ・お客様の多様化・複雑化するニーズに応じた総合的かつ高度なソリューションを今まで以上に提供
- ・高付加価値のサービス提供
- ・クオリティーのアップ
- ・多様化するお客様のニーズにお応え
- ・市場ニーズに的確に対応
- ・ニーズに基づいたサービス活動
- ・ユーザーニーズをいち早く取り込む
- ・顧客ニーズを捉えたきめ細かな営業
- ・お客様のニーズにお応えし、笑顔を作り出していく
- ・お客様の多様なニーズにワンストップで対応
- ・アフターサービスの充実・強化
- ・アフターケアの向上
- ・皆様方にご満足いただけるサポートサービスの充実
- ・既存顧客への営業フォロー
- ・既存のお客様に対するサポートの質をさらに高める
- ・お客様のご満足のより一層の向上
- ・顧客満足度の向上、お客様満足の向上、CS(顧客満足)向上
- ・顧客・パートナー・利用者との関係強化
- ・お客様とのより緊密な関係を構築、お客様との密着度強化、お客様との結びつきの強化・向上
- ・より緊密なお客様との関係を構築、お客様との親密度を高める

- ・お客様とのコミュニケーション強化、お客様との接点の増加・拡大
- ・満足度の高い営業提案・サポート体制を提供
- ・顧客対応の充実
- ・一層のお客様視点に立ったご提案とご案内
- ・市場及びお客様とのリレーションをより強く図る

#### セ) 新規顧客の開拓

- 例・新規顧客の開拓・獲得、顧客・販売先の新規開拓、顧客開拓の強化
- ・地域における現在以上のクライアント企業の獲得
  - ・出店する近隣に社屋を構える顧客の獲得
  - ・新規営業の強化
  - ・販売ネットワークの開拓促進
  - ・新規のお客様へのサポートも充実

#### ソ) 社内・グループ内等の連携強化

- 例・関係部門・企業との連携強化
- ・部門間の連携強化
  - ・コミュニケーションの向上・活性化
  - ・コミュニケーションロスの削減
  - ・各部署間のコミュニケーションロスの解消
  - ・社員間のコミュニケーション促進、従業員間の円滑なコミュニケーションを促進
  - ・社員相互・部門間・グループ間のコミュニケーション活性化
  - ・役職や部門を超えたコミュニケーションの活性化、社内コミュニケーションの活性化
  - ・組織間コミュニケーションの向上
  - ・組織の枠を超えたチームとしての結束

力を高める

- ・ 社内のリレーションシップの向上
- ・ 開発・製造・営業の一体化
- ・ 社内コミュニケーションの円滑化による部門間協業の促進
- ・ 営業部門・開発部門・企画部門の迅速且つ緊密な関係にてお客様へのサポートを提供
- ・ ラインとスタッフの緊密な連携実現
- ・ 各事業所との関係の強化、近隣営業所と連携、販売代理店との連携強化
- ・ グループ各社の連携強化、グループ内の連携の充実・強化
- ・ 部門・組織を超えた連携強化によるグループシナジーの最大化
- ・ 部門を超えたコラボレーションを促進
- ・ 活発な議論の誘発
- ・ 事業シナジーを活発化
- ・ 情報の共有、組織的な情報共有体制の整備
- ・ ノウハウの共有
- ・ 社員の一体感を高める、一体感のさらなる醸成
- ・ 事業連携のより一層の強化やスタッフ統合
- ・ 業務提携の強化、業務提携企業との協業推進の加速化、効率的な業務協力体制の構築
- ・ グループの一体化、真のグループ一体経営、グループ会社機能の一元化
- ・ グループシナジーのさらなる創出、グループの総合力・シナジーを発揮、グループのシナジー効果の発揮
- ・ グループ各社が有する各種経営資源の連携をより強化

タ) 認知度の向上

例・認知度向上

- ・ 企業ブランド力の向上
- ・ プレゼンス向上
- ・ ブランドイメージの浸透
- ・ 知名度アップとマーケティング活動における相乗効果を高める
- ・ 地域における広告塔

チ) コスト削減

例・コスト削減、コスト圧縮

- ・ 経費削減、経費節減、諸経費削減
- ・ 賃借費用の削減、賃借コストの削減
- ・ 家賃削減、地代家賃等の減少、家賃及び関連費用の恒常的な削減、現状家賃の低減
- ・ 固定費削減、固定費の圧縮
- ・ 事務所コストの削減、事務所賃料の大幅な削減、オフィス賃貸料の削減
- ・ インフラコストを可能な限り抑える
- ・ 坪単価の安いオフィスへの移転
- ・ 本社事務所運営費用の経費削減
- ・ 役職員の通勤費用の圧縮
- ・ 輸送コストの削減
- ・ 販売費及び一般管理費を削減
- ・ 賃貸料等のコストを最適化、コスト効率の最適化、費用の合理化
- ・ 固定費のコストパフォーマンス向上
- ・ 全体的な経費の見直し、コスト見直し
- ・ 財務体質の改善、財務基盤の強化

ツ) 今後の人員増への対応

例・人員増、人員の増加

- ・ 今後の事業拡大に備えた人員増加への対応
- ・ 役職員数を増加
- ・ 従業員の増加

テ) 人材確保

例・人材確保

- ・人材の幅広い獲得、有望な人材の獲得
- ・採用強化、人員の積極的な採用
- ・採用効率が上昇
- ・スタッフの充実
- ・技能・技能伝承を行う場を集約化し、次世代育成に備える
- ・新人教育訓練を効果的に進める

#### ト) オフィス環境の整備

##### 例・オフィス環境の整備・向上

- ・オフィス機能の拡充・整備・充実
- ・オフィスの機能強化
- ・事務所機能の拡充
- ・事務所環境の整備
- ・業務環境の整備
- ・職場環境の整備・改善
- ・職務環境の改善
- ・執務環境の整備・向上
- ・従業員の労働環境の改善
- ・最適な業務環境を社員に提供
- ・快適な仕事空間
- ・効率性と快適さを兼ね備えたオフィス環境の整備
- ・社員の健康保持と業務効率化、健全な就労環境の整備
- ・能力ある社員が永く働き長期的に高い成果を出し続けることのできる就労環境の整備
- ・スタッフがよりリラックスできる環境を創る
- ・福利厚生面での充実、福利厚生機能の強化
- ・社員がいきいきと働くことのできる環境の構築
- ・自然の中で仕事ができる空間を創る
- ・より開かれた環境で利便性の高いオフィスへ変革

- ・各種イベント開催環境の増強
- ・これからの働き方に応じたオフィス環境を再構築
- ・オープンでフラットなオフィス環境を構築

#### ナ) オフィス面積の拡大

##### 例・オフィススペース拡大

- ・オフィスの増床
- ・事業所の拡張
- ・執務面積を拡大
- ・延床面積の拡張
- ・拡張性のある事務所スペースの確保
- ・事務所及びショールームの拡充
- ・接客スペースの確保
- ・店舗面積を拡大
- ・キャパシティの確保

#### ニ) オフィス面積の縮小

##### 例・総床面積の縮小化

- ・スペース効率化
- ・執務スペースの効率化や文書削減による収納スペースの縮小
- ・ダウンサイズ
- ・よりスリムなオフィス

#### ヌ) 交通アクセスの向上

##### 例・交通アクセスの利便性向上、交通利便性の向上、アクセス向上

- ・良好な交通アクセス
- ・移動時間短縮
- ・都心からの利便性向上
- ・他拠点との移動効率の向上
- ・管轄地域へのアクセス改善
- ・アクセス障害の解消

#### ネ) 資産の有効活用

##### 例・資産の有効活用

- ・本社ビルの売却によるキャッシュ・フローの改善

- ・本社敷地の更なる有効活用と不動産賃貸事業の強化

ノ) 特定のプロジェクトへの対応

例・リニア新幹線プロジェクト工事の対応

- ・成田新高速鉄道への対応
- ・圏央道プロジェクトへの対応
- ・地域プロジェクト及びインフラ整備工事への対応
- ・大型プロジェクト工事需要

ハ) その他

例・従業員の士気向上、従業員の活性化

- ・安定的な電力環境
- ・本社から離れた拠点でも快適に仕事ができることを実証

## (2) オフィス移転等の理由・目的に見られる東日本大震災の影響

今般のオフィス移転等情報開示状況調査の対象は、平成 19 (2007) 年 4 月 1 日から平成 26 (2014) 年 3 月 31 日までの間に行われることとされたオフィス移転等である。この期間中には、東日本大震災が発生したため、その発生後のオフィス移転等に関する企業開示情報においては、東日本大震災に関して記述したものが見られる。

極めて甚大な被害をもたらした東日本大震災は、オフィス移転等にも影響を及ぼしている。

オフィス移転等に関する企業開示情報には、予定していたオフィス移転等について、東日本大震災の影響により、延期したり、一時開設を見合わせるとしたものや、移転先を変更したもの、東日本大震災の影響にかんがみ営業の拠点を一時的に大阪に集約したが、以降の営業活動を考慮し、東京に

オフィスを開設するとしたもの等がある。また、被災に伴い行うこととなったオフィス移転等や復旧・復興に関連して行うこととなったオフィス移転等に関するものも見受けられた。

ここでは、①東日本大震災の被災により余儀なくされた仮設事務所等へのオフィス移転等や②被災した事務所等の修繕工事の完了等に伴う再度のオフィス移転等、③復旧・復興に関連するオフィス移転等について、それぞれ、オフィス移転等に関する企業開示情報に記載された理由・目的を紹介する。

①東日本大震災の被災により余儀なくされた仮設事務所等へのオフィス移転等の理由・目的の記載例

東日本大震災により、当時使用していたオフィスが被害を受けたためにやむなく行わざるを得なくなったオフィス移転等の理由・目的の記載例としては、次のようなものがあつた。

例・東日本大震災による被災

- ・津波による大きな被害
- ・東日本大震災の影響による内部設備の損傷
- ・震災で入居していたビルが使用不可能
- ・震災により支店社屋にて通常業務に支障を来す程の影響を受けた
- ・店舗の損壊や浸水等によりお客様の安全確保が難しいことから営業を休止

現実の被災状況を踏まえると、淡々と事実を述べた記載のように感じられる。

②被災した事務所等の修繕工事の完了等に  
伴う再度のオフィス移転等の理由・目的の  
記載例

被災により、いったんは仮設事務所等への  
オフィス移転等を余儀なくされたが、そ  
の後行われた元のオフィスの修繕や元オフ  
イスの設置場所での新築工事の完了等に  
伴い、再度行うこととなったオフィス移転等  
の理由の記載例としては、次のようなもの  
があった。

- 例・震災の影響から…に移転し営業を行っ  
ていた…について、元の所在地に店舗  
を新築し、移転する
- ・元の店舗建物の修繕工事が完了した  
ため、元の店舗への移転を行う
  - ・今回の震災の影響により、…に移転し  
、営業を行っていた…について、店舗  
建物の修繕工事が完了したため、元  
の支店所在地への移転を行う

これらについても、仮事務所への移転や  
オフィス再建のためのご苦労はさぞや大き  
かったことと思われるが、淡々と事実を述  
べた記載のように感じられる。

③復旧・復興に関連するオフィス移転等の  
理由・目的の記載例

東日本大震災からの復旧・復興のために  
行われることとなったオフィス移転等の理  
由・目的の記載例としては、次のようなも  
のがあった。

ア) 全般的な復旧・復興への貢献に関する  
もの

例・東日本大震災の長期的復興活動と日本

の再生

- ・東日本の長期的復興への貢献、東日本  
大震災による被災地復興に貢献
- ・東北地方の早期復興応援、東北地区に  
おける震災復興支援、東北地域の復  
旧・復興に貢献
- ・地域の復旧・復興活動に貢献
- ・震災復興支援へ貢献
- ・被災地域の日も早い復興
- ・東北地方のお客様の復興支援、被災地  
周辺のお客様各位への現地対応

イ) 貢献しようとする復旧・復興の内容に  
ついて触れたもの

- 例・増加する復旧・復興工事への対応力を  
強化
- ・東日本大震災における復旧・復興工事  
に対応
  - ・本格化する東北地区の復旧・復興事業  
に対応
  - ・東北地方の復興土木事業を加速化する
  - ・震災復興現場へのアフターサービス体  
制を強化
  - ・福島県内での震災復興・除染作業への  
取り組みを強化
  - ・復興まちづくり、新しい街づくり
  - ・東北の農業復興、産業復興

ウ) 復旧・復興への貢献の内容についても  
触れたもの

例・被災地の雇用を創出

- ・東北被災地域の更なる雇用促進
- ・被災者に対するサービスの提供
- ・震災からの復興に向けてお客様の新た  
なビジネスチャンスを創出
- ・被災者支援
- ・技術力を発揮して被災地の復興に貢献
- ・被災地域の方々のご理解とご協力を得

ながら、地域復興に向けた事業活動を  
企画・実施

- ・東日本大震災の復興需要を取り込む
- ・東北地方の復興特需の取り込み
- ・増加する復興復旧工事需要に対応

東日本大震災のオフィス移転等の理由・目的への影響は、上記①から③までだけでなく、前述したオフィス移転等の理由・目的の一つとなっている「事業継続性の向上」にも現れている。

「事業継続性の向上」については、会社法（平成17年法律第86号）によるリスク管理の制度化や建築物の耐震改修の促進に関する法律（平成7年法律第123号）による規制強化等も行われていることから、オフィスユーザーの関心は引き続き高いまま推移することが見込まれ、オフィス供給にも影響を及ぼすものと考えられる。

なお、被災地におけるオフィス移転等に関する企業開示情報の中には、「東日本大震災により被災した出張所機能も完全に復興」と記載されたものがあつた。このような事例が1日でも早く、また、1件でも多く、増加していくことを祈念申し上げる。

#### 4. オフィスの立地条件

##### (1) オフィス移転等情報からみたオフィスの立地条件

オフィスの新設・開設が行われ、又は移転先となる地域は、事業を行う環境が良好で、前述のオフィス移転等の目的を達成するために適切な場所であることが求められることは当然であろう。

オフィス移転等に関する企業開示情報には、さらに具体的に、当該地域にオフィスを立地することとした理由や立地先とした地域の状況を説明したものがある。

これらの記載からみたオフィスの立地地域の現在及び将来の条件は、次に掲げる事項に係わるものとして分類することができた。

- ア) 従来からの拠点地域との関係性
- イ) 当該事業者の営業区域との関係性
- ウ) 他の拠点との関係性
- エ) 当該地域における事業実績
- オ) 顧客との位置関係
- カ) 交通アクセス
- キ) 人口
- ク) 拠点性
- ケ) 経済規模
- コ) 集積度
- サ) 成長性
- シ) 需要の動向
- ス) 人材確保
- セ) 事業継続の確保
- ソ) 情報環境
- タ) インフラ
- チ) 電力供給
- ツ) 住環境
- テ) 視認性
- ト) 周辺環境
- ナ) 最寄り駅の状況
- ニ) 自然環境
- ヌ) コスト
- ネ) 行政による支援
- ノ) 地域性
- ハ) その他

上記の各項目ごとの具体的な記載例を挙げると、次のとおりである。

ア) 従来からの拠点地域との関係性

例・従来からの拠点地域との近接性

- ・従来からの拠点地域との経済的関係の深さ
- ・従来からの拠点地域の企業との関係の深さ

イ) 当該事業者の営業区域との関係性

例・主要な営業エリアに近接

- ・これまで営業が比較的手薄であったエリア
- ・未だ深耕が図られていないエリア
- ・重点エリア
- ・有望な営業エリア

ウ) 他の拠点との関係性

例・地理的に他の既設の拠点との連携がとりやすい

- ・他の拠点とのアクセスが良い
- ・既設拠点との連携により有機的な人材マネジメントが可能

エ) 当該地域における事業実績

- ・マーケットを熟知しているエリア
- ・かつて店舗があり、お客様も多数いる
- ・当該地域の人材の採用・育成における経験値が充分

オ) 顧客との位置関係

例・取引先も多く立地する地域

- ・大商圏に近い

カ) 交通アクセスの状況

例・交通アクセスの利便性（高速道路インターチェンジ、幹線道路、鉄道駅、空港、港湾等）

- ・高いアクセシビリティ

- ・国内外の移動における利便性の良さ

- ・国内各地のパートナー企業との交流にも便利な立地

- ・大都市圏からのアクセスの良さ

- ・隣県や県内各地からのアクセスも便利

- ・都心へのアクセスも良い

- ・市中心部からのアクセスも良い

- ・市街地及び郊外からのアクセスが良好

- ・関係先へのアクセスが良好

- ・外部メンバーも立ち寄りやすい

- ・地域における交通の要衝

- ・地下道直結

キ) 人口

例・流動人口の多さ

- ・都市雇用圏人口の多さ

- ・人口・世帯数の増加

ク) 拠点性

例・日本経済の中心地である東京

- ・東北地方の景気回復の牽引役として、担う役割が一層大きくなっている地域

- ・東北経済の中心

- ・中部地区の政治・経済・文化の中核

- ・東京に次ぐ大都市

- ・歴史的にも商業・金融の中心地

- ・関西における金融の中心地

- ・ビジネス拠点としての知名度がある

- ・地方の政治、経済の中心

- ・当該地方最大の都市

ケ) 経済規模

例・首都圏と並ぶ一大経済圏である関西圏

- ・中核都市として、近隣の市町村からの大きな集客力をもつ

- ・マーケット規模の大きな地域

コ) 集積度

例・産業基盤及び情報の集積度が高い

- ・企業集積度の高い



- ・関連事業者も多く集積している
- ・関連産業の集積が進行している
- ・優良企業が数多く集積
- ・ものづくり企業の開発拠点が多数
- ・県内有数の先進工業地域
- ・研究機関等が集中
- ・中小製造業が多数集積している
- ・産業や企業の集積も大きい
- ・大手企業の有力工場や試験研究機関、理工系大学が多数存在する
- ・全国でも随一の産業集積地域として今後が注目される地域
- ・産学研究が盛ん

#### サ) 成長性

##### 例・成長性の高い都市

- ・今後大きな発展が期待できる
- ・中長期的に成長が見込まれる
- ・経済活動の活発化が期待されている（高速道路の開通、新幹線開通、大規模な宅地開発等）
- ・個人マーケットが拡大
- ・ベッドタウンとして発展
- ・商業施設の集積や宅地開発により発展している

#### シ) 需要の動向

##### 例・周辺市街地の状況からみて需要の拡大が期待できる

- ・周辺市街地の状況からみて需要につながるストックが存在
- ・特にニーズが集中
- ・多くの客の来店が期待できる
- ・新規に需要が見込まれると判断される
- ・需要地近郊
- ・潜在ニーズの高さ

#### ス) 人材確保

##### 例・適正な人材の確保が容易

- ・優秀な人材の安定的確保が可能
- ・人材獲得に有利な地域
- ・労働力人口も多く、多様な年齢層、業種・業態に特化した優秀な人材確保が可能
- ・人材豊富
- ・豊富で良質な労働力
- ・高い定着率によって長期にわたっての人材確保が可能
- ・当該地域の既存拠点が人員、経験も含めて極めて優れている
- ・優秀な技術者を育てる環境

#### セ) 事業継続の確保

##### 例・首都圏から遠く離れており、地震や津波などのリスクも低い地域（地震発生確率が低く、地盤の簡易検査にて液状化リスクは低いことを確認、津波最高到達点より地盤高が高い等）

- ・東京都内から遠く離れており、二大都市圏との同時被災率が低い
- ・大規模地震の被災が想定される範囲から外れた地域であるほか、県内の主要断層からも離れている
- ・地震や台風等の大規模災害の発生頻度が非常に低い
- ・固い地盤の上であり、津波や洪水による浸水の危険性が極めて低い場所
- ・台風や地震などの大規模な自然災害が比較的少ない
- ・広域災害やパンデミックに即応しうるよう離隔分散設置の要求が高まっている
- ・複数拠点の配置による機能分散によって事業継続体制を強化

#### ソ) 情報環境

##### 例・最先端の情報を入手することができる

## 環境

- ・高度な情報環境下にあり、経営環境の変化に敏速な対応が可能
- ・流行の発信地
- ・情報発信力の高い地域

### タ) インフラ

#### 例・国際バルク戦略港湾

- ・鉄道の開通
- ・整備されたインターネット環境・ブロードバンド環境
- ・整備された高速情報通信インフラ

### チ) 電力供給の安定性

#### 例・電力供給の安定性

- ・安定的な電力環境

### ツ) 住環境

#### 例・豊かな住環境

### テ) 視認性

#### 例・駅前ロータリーや主要バス通りなどに面した視認性の高い立地

### ト) 周辺環境

#### 例・官公庁や各自治体の中枢施設などが集まるビジネス・官公庁エリア

- ・ビジネス街の中心
- ・有数の活気に満ちたビジネスタウン
- ・日本を代表する商業地区
- ・有数の商業地域
- ・市を代表する繁華街
- ・商業施設やオフィスビルが立ち並ぶ一方、マンションを中心に住宅地としても人気の高いエリア
- ・複数の国が大使館を構える国際色の豊かさ
- ・市内でも屈指の高級イメージのあるエリア
- ・高級住宅地として人気のエリア
- ・ベッドタウンとして発展

- ・商業施設、ホテル、大規模オフィスビル等も多く存在

- ・集客施設が立地

- ・百貨店や専門店が数多く集積

- ・カフェやショップがたくさんある

- ・数多くの史跡や教育施設が存在

- ・大規模な再開発事業が進行

- ・再開発が進められており、公園や住宅、福祉施設の建設が計画されるなど、周辺の環境が大きく変化している

- ・大規模な土地区画整理事業が進行

- ・住宅団地の造成

- ・生活利便性に優れている

- ・公園や緑が配された整備された街並みが美しい住宅街が広がり、優良な住宅ストックが形成されている

- ・緑豊かな街並み

### ナ) 最寄り駅の状況

#### 例・乗降客数が多い

- ・一大ターミナルである駅

- ・県内有数のターミナル駅

- ・都心主要駅の一つ

- ・沿線内外から人が集まる主要駅の一つ

### ニ) 自然環境

#### 例・雪氷冷熱など自然エネルギーを活用できる

- ・美しい海・緑深い山・透き通った空

- ・水と緑に恵まれた自然豊かな地域

- ・年中温暖で、サーフィン、釣り、花摘み等が楽しめる

### ヌ) コスト

#### 例・低コストでの開設・運営が可能

- ・オフィス賃料と人件費の両面において、東京にて同様な事業所を開設する場合に比べ費用を抑えることができる

- ・必要な用地が安価に確保できることな

どのコストメリット

ネ) 行政による支援

例・ハローワーク特区による企業ニーズに

沿った職業訓練や人材の安定確保を支援する制度が充実している

- ・県や市などが実施する官民一体の中小企業支援機能を活用
- ・企業誘致に対しての県・市の熱意と充実した支援制度
- ・県の企業立地促進条例に基づく支援制度
- ・県の産業誘致政策
- ・県・市による立地、雇用等についての協力
- ・あらゆる面での地域のバックアップ

ノ) 地域性

例・人の温かさと情熱

- ・歴史と文化
- ・お米や日本酒、海産物など魅力溢れる特産品が多数

ハ) その他

例・創業の地

オフィス移転等に当たっては、上記の立地条件に関する事項のほかにも、従業員子弟の教育環境等さらに多くの条件について検討が行われる。

オフィス移転等に関する企業開示情報に記載された立地条件に関する事項が比較的限定されているのは、オフィスの立地先が決まってから広く一般に向けて開示されるオフィス移転等情報においては、あらかじめ検討対象となる立地条件が網羅的に記載されるわけではなく、決定された立地先のプラス面を強調するものとなると理解することが適当と思われる。

オフィスの立地条件を包括的に検討するためには、他の調査方法等と合わせて考えていくことが有効であろう。

また、オフィスの立地地域の条件についても、特に「事業継続の確保」に係わるものとして、東日本大震災の影響が現れている。

リスク分散による事業継続の確保の観点からの地方へのオフィス立地の状況については、今後、広まり、また、定着していくのかどうか、その推移に注目していく必要がある。

## (2) 交通アクセスについて

上記のオフィスの立地先のプラス面を強調した事項の一つとして、オフィスの新設・開設が行われ、又は移転先となった場所への鉄道や地下鉄等の駅からの交通アクセスに関する記載がある。

オフィス移転等情報開示状況調査によって得られたオフィス移転等に関する情報の中には、単に「〇〇駅徒歩〇分」といった事実の摘示にとどまらず、「交通の利便性も高く」、「好立地」、「抜群のロケーション」、「交通至便な場所」、「アクセスも良好な場所」、「大変便利な場所」、「便利なロケーション」など、特に駅からの交通アクセスに優れている旨の評価を記載したものが全国で151事例あった。

これらの事例について、最寄り駅からの徒歩による所要時間がどの程度であるかを調べてみた(図表1)。

図表1 優れたアクセスとされた場所までの最寄り駅からの徒歩による所要時間

所要時間	1分以内	1分超2分以内	2分超3分以内	3分超4分以内	4分超5分以内	5分超10分以内	10分超15分以内	20分超	計
全国	54	25	32	7	14	6	2	11	151
東京23区	29	7	13	4	3	2	0	0	58
大阪市	5	4	8	0	2	0	0	0	19
上記以外の地域	20	14	11	3	9	4	2	11	74

注) 駅からの徒歩での所要時間については、当該オフィス移転等情報を開示したホームページ等内に記載されている場合はその記載によっている

これによれば、全国では1分以内35.8%、2分以内までで52.3%、3分以内までで73.5%を占めた。また、20分を超えた事例は、いずれも、駅からのアクセスについて記載があったものの、インターチェンジや主要道路からのアクセスも併せて記載されており、主として自動車によるアクセスを想定しているものであった。

全国の中でも特に鉄道や地下鉄等の整備が進んでいる東京23区内と大阪市内に限ってみると、東京23区内では1分以内50.0%、2分以内までで62.1%、3分以内までで84.5%を占め、大阪市内では1分以内26.3%、2分以内までで47.4%、3分以内までで89.5%を占めた。

また、東京23区内では10分を超えるものはなく、大阪市内では5分を超えるものもなかった。

すなわち、オフィスユーザーがオフィス移転等に関する情報を開示する際に、広く一般に向けて、自らのオフィスが特に交通アクセスに優れたものである旨を明らかにする場合とは、東京23区内では当該オフィスが最寄り駅から徒歩1分以内である場合が、大阪市内では2分を超え3分以内である場合が最も多く、いずれの地域でも、おおむね3分以内までの場合となった。

したがって、オフィスユーザーにとって、

特に駅からの交通アクセスに優れていると評価する場合は、最寄り駅から徒歩3分以内の場合と理解してよいのではないかとと思われる。

## 5. おわりに

都市における事業所や人口の集積のあり方は、労働生産性にも影響を及ぼす。

「地域の経済 2012—集積を活かした地域づくり—」(内閣府政策統括官(経済財政分析担当))によると、都道府県と政令市の事業所密度と労働生産性の関係について「都道府県でも、政令市でも、事業所密度の上昇、すなわち事業所の集積度の上昇は労働生産性を高める傾向にあることがわかる」(同 P161)とされ、また、都道府県と政令市のD I D人口密度と労働生産性の対数値の関係から「都道府県でも、政令市でも、D I D人口密度の上昇、すなわち人口の集積度の上昇により労働生産性が高まる傾向にあることがわかる。このことは、政令市等の都市においては、人口の集積度の上昇に伴い、人口規模に応じて規模の経済が働くとともに、企業間の地理的近接性の上昇が、アイデアや情報、技術知識の交換を通じたイノベーションを促進することにより、集積の経済が発現し、都市全体の生産性が高まる可能性を示唆している」(同

P187) とされている。

我が国の人口が減少していく中で、事業所や人口の集積度の上昇をもたらすためには、中心市街地における土地や小規模ビルの集約化は不可避であり、これを実現するには、都市開発事業の施行が極めて有効である。都市開発事業は、その施行による直接的な投資効果だけではなく、我が国における労働生産性を向上させることを通じて、経済成長に寄与することとなる。

しかしながら、都市開発事業は、どの地域でも同じ形態で成立するというものではない。特にオフィスの立地に関しては、本稿で見てきたとおりである。

ただ、オフィス移転等情報開示状況調査の過程においては、結果として調査の対象外とはしたものの、地方都市を中心に、工場や倉庫、物流施設や商業施設へのオフィスの併設が行われている事例が見受けられた。地方都市の都市機能においては、地方公共団体や公的団体のオフィスの果たす役割も相対的に大きいものと思われる。

地方都市に関しても、公民連携事業による複合用途の施設利用等については、可能性を検討する余地があると考えられる。

また、オフィスの立地に係わる行政の支援についても、その新設・開設の支援にとどまらず、統合による移転先となることも含め、オフィスユーザーのオフィス移転等の理由・目的と立地条件に照らして、一層の多面的な支援の方策はないのか、さらに検討する必要があると思われる。

オフィス移転等に関する企業開示情報は、オフィスユーザーによる地域やオフィスビルの評価を示すものでもある。企業開示情報の充実に伴い、オフィスユーザーにと

ってはもちろん、地域やオフィスを供給する不動産事業にとっても有用なツールとなっていく可能性は十分にあると、今回の調査を通じて感じたところである。

今般の調査は、オフィス移転等に関する情報を記載したホームページ等がなければ、そもそも成立し得なかった。末尾ながら、多数のオフィス移転等に関する情報をホームページ等に記載頂いた事業者の皆様へ御礼を申し上げます。

なお、オフィスの新設・開設や移転等が行われた地域の分布や経年変化を含むオフィス移転等開示状況調査の結果については、次号のアーバンスタディにおいて紹介する予定である。

<補注>

1) 報道機関等によるニュースや金融商品取引所による適時開示情報としてのみインターネット上に掲載されたオフィス移転等に関する情報で、業者自らはインターネット上で一般に公表していないものは、調査の対象外としている。

また、物販店舗、工場、倉庫、トラック・ターミナル、塾や外国語会話スクールの教室、自宅兼用の事務所については、オフィスの利用状況を把握するという今回の目的に照らし、それと判別可能なものは収集の対象外とした。

本店の登記の移転や組織名称の変更、法人の設立のみにとどまり、実体としてのオフィスの移転等を伴わないものは同様の観点から対象外としている。

複数の事務所等の統合は、いずれかの事務所等の所在地ではない他の場所への移転統合は対象としたが、いずれかの事務所等の所在地への統合は、統合された事務所等のオフィススペースの利用につながるとは限らないことから、対象外とした。

同一ビル内の増床は対象としなかったが、フロアの移転は対象とした。

なお、企業のホームページの中には、当該企業の沿革を記した部分の年表にオフィスの新設・開設や移転等の事実のみを記載し、それとは別個のお知らせ等を掲載していないものがあつた。

この企業の沿革における記載には、その内容から読み取ることができる情報量としては、事実のみを告知した短冊型の情報開示とほぼ同等なものもあつたが、お知らせ等としての掲載との掲載目的の違いを踏まえ、企業の沿革の部分のみにオフィス移転等情報が記載されている場合は、今般の

調査の対象からは除外した。

ただし、お知らせ等としての掲載があり、かつ、沿革にも当該お知らせ等に係るオフィス移転等情報が記載されている場合において、お知らせ等に加え沿革における記載も合わせ読むことによりオフィス移転等情報の内容が補足されるときは、その沿革等における記載もお知らせ等としての記載として取り扱うこととした。

一度のオフィス移転等に関して事前の予告や完了の報告など複数回にわたって情報の開示が行われる場合があるが、これらはまとめて一つの開示情報として取り扱うこととした。

なお、対象事業者については、その規模や業種、上場しているか否か、法人であるか否か等では限定せず、独立行政法人や公益法人も対象としたが、国や地方公共団体は除外した。

<参考文献>

- ・「平成 16 年版 土地白書」平成 16 (2004) 年 6 月、国土交通省
- ・「地域の経済 2012—集積を活かした地域づくり—」平成 24 (2012) 年 11 月、内閣府政策統括官 (経済財政分析担当) (<http://www5.cao.go.jp/j-j/cr12/cr12.html>)
- ・「都市をリノベーション」平成 23 (2011) 年、N T T 出版株式会社 著者：馬場 正尊
- ・「RePUBLIC 公共空間のリノベーション」平成 25 (2013) 年、株式会社学芸出版社 著者：馬場 正尊+Open A
- ・「不動産ビジネスはますます面白くなる～成熟市場で成長の芽を見いだす」平成 25 (2013) 年 8 月、日経 BP 社 著者：ニッセイ基礎研究所 不動産投資チーム 松村 徹・竹内 一雅・岩佐 浩

人・増宮 守

- ・「民間都市開発事業の現状と課題」平成 25 (2013) 年 12 月、(一財) 民間都市開発推進機構都市研究センター アーバンスタディ Vol.57 p.14 著者：都市研究センター副所長兼研究理事 佐々木 晶二
- ・「2013 年 東京 23 区オフィスニーズに関する調査」平成 25 (2013) 年 12 月 18 日、森ビル株式

会社

(<http://www.mori.co.jp/company/press/release/2013/12/20131218153000002738.html>)

- ・「企業のオフィス動向に関する調査」平成 23 (2011) 年 9 月 5 日、株式会社住信基礎研究所 著者：株式会社住信基礎研究所投資調査第 2 部 副主任研究員 米倉 勝弘・上席主任研究員 坂本 雅昭

([http://www.smtri.jp/report\\_column/report/pdf/report\\_20110905.pdf](http://www.smtri.jp/report_column/report/pdf/report_20110905.pdf))

- ・「東京オフィスマーケット動向調査 (2012)」平成 24 (2012) 年 3 月 15 日、野村不動産投資顧問株式会社

([http://www.nre-am.co.jp/report/pdf/review2012\\_03\\_15.pdf](http://www.nre-am.co.jp/report/pdf/review2012_03_15.pdf))

- ・「日本企業の本社部門の立地について：本社移転の決定要因と生産性による選別」平成 24 (2012) 年 7 月、独立行政法人経済産業研究所 著者：松浦 寿幸 (慶應義塾大学産業研究所)

(<http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/12j022.pdf>)

- ・「構造的過剰供給体質を有する東京オフィス市場～恐竜化する東京オフィス市場～」住友信託銀行調査月報 2012 年 3 月号 著者：新目 一也

大阪市内 中之島フェスティバルタワーから見た梅田周辺 (拡大)



平成 25 (2013) 年 11 月 撮影