

THE FLEXIBLE WORKSPACE OUTLOOK REPORT 2019

フレキシブル・ワークスペース
アウトック・レポート 2019 【和訳版】

APAC





WEWORK | DALIAN LU | SHANGHAI



はじめに

2019年はフレキシブル・ワークスペース・セクターが新たな展開を見せました。このセクターがそもそも何であるか、そしてビル持主やテナントに対して企業単位で提供できるものは何であるかなど、従来の概念からはかけ離れた資産クラスとして主たる不動産としての地位を徐々に確立しつつあります。

フレキシブル・ワークスペースにおいては、ワークスペースとアメニティの境界線がさらに曖昧になり、ビル持主にも新たな価値をもたらすことでしょう。そして、ワークスペースによりプレミアム感のあるデザインを採用しつつ、テナント、そしてより重要となるそこで働く従業員に向けた新たな商品を開発し続けていくだろうと見えています。

テナント側の需要が様々に変化しているため、ビル持主もこれに対応する必要があります。この一環として、ビル持主はフレキシブル・ワークスペースとアメニティを自社で提供するのか、または運営者を買収、これに投資、もしくは提携すべきか、という決断を迫られていくようになるでしょう。この決断は、そもそもビル持主が取引型のビジネスからサービス&ホスピタリティ型のビジネスへ移行する意向があるかどうかにかかっているととも言えるでしょう。将来の不動産はより体験に基づいたサービスを志向するようになり、第三者間取引や軽いタッチで行われる取引が主流であった従来型の時代はやがて終焉を告げるでしょう。こういった背景からも、2019年は、従業員個人レベルでのユーザー・エクスペリエンスが商業不動産の意思決定を左右し始めていく重要な年となるでしょう。

ビル持主側が対応を迫られる一方、運営者も、ビル持主側の問題をともに解決するような商品の提供に力を入れていく必要があります。これは単に自分たちの事業概念を確認したり、自分たちの事業リスクを軽減する手段として、事業提携を検討するようなことではありません。運営者自身も、自らの成長を維持し、自らが業界から排除されていかなないようにするためにも、ビル持主を戦略的パートナーとしてとらえるべきです。

2018年、このセクターにおいてはあらゆる地域で過去最高水準の成長を成し遂げました。運営者による床面積需要は香港で35%増加し、上海では40%以上、そしてシンガポールでは2015年から3倍の伸びとなっており、引き続き成長しています。運営者の床面積需要は2019年も拡大し続けると考えられます。ただし、業界の成熟が進むにつれて、中規模事業者が圧倒的に高い成長するというよりも、一部の大企業の需要により注力していくにつれ、同市場成長のスピードも減速すると思われる。また、業界が成熟し統合が進むにつれて、大規模なM&Aも行われていくでしょう。



ジョナサン・ライト

ヘッド・オブ・フレキシブル・ワークスペース・サービス|アジア

+852 9020 9200

Jonathan.Wright@colliers.com



KEY TRENDS FOR 2019

より快適な環境へ

オフィス・ビルは、エンド・ユーザーの体験を向上し、自由度や選択肢を増やすテナント向け付帯施設を拡充しつつあります。

プレミアム感のあるデザイン

多国籍企業の需要に見合うべく、フレキシブル・ワークスペース・セクターはより良い商品を作り出していくでしょう。

貸主との提携

ビル持主は、変化する需要動向への対応策として、ますます貸主との提携を強めるでしょう。

新たな商品

増えつつある企業テナントの需要を満たすために、新たな商品が開発されていき、従来型の不動産取引の方法は変わり続けていくでしょう。

M&A

短期的には、提携して勢力拡張を目指す小規模な現地企業と現地企業との提携により、マーケットに参入する米国や欧州系のグローバルな運営業者が主導役となるでしょう。



より快適な環境へ

コリアーズが予測していた2018年の大きな潮流として、より快適な環境への改善がありました。

昨年、ワークスペースとアメニティの境界線は曖昧になり、運営者はもはや単独で仕事をするセクターではなく、ビルの構成要素として統合されていくだろうと述べていました。

これは、2019年のアジア太平洋地域全般においてもはや主流となりつつあるとコリアーズは予測しています。

オーストラリアのビル持主は、ここ数年自社のビルにラウンジのスペースまたは第三のスペースを設けています。こうした傾向は更に発展してイベント・スペース、会議室のスイート、ウェルネス施設、飲食などの設備が追加され、アジアのビル持主にも採用されていくだろうとコリアーズは考えています。

ビル持主は自社で展開するか、または既存のフレキシブル・ワークスペースを活用することで、一連のアメニティを作り出して自社のテナントとその従業員に、より良いサービスを提供するでしょう。ザ・ワーク・プロジェクト社では、フレキシブル・ワークスペースと合わせてキャピタルランドのポートフォリオ全般にわたりアメニティ・スペースを提供していく予定です。香港ランド社は自らテナント用アメニティを付け加えた持主運営によるオフィス空間を提供し始める予定です。また太古地産社は、数年にわたり自社ブランドのフレキシブル・ワークスペースであるブループリントを運営してきました。

運営者側は引き続き自社のサービスと契約形態を構築していく必要があります。これはこうしたサービス提供会社のうち、現段階で本格的なアメニティを提供できるのはまだほんの数社に過ぎないことから、運営者間で将来的に淘汰が引き起こされる可能性があるためです。このビジネスモデルは、究極的にはホテルのコンシェルジュサービスを商業不動産に置き換えたものに近いため、ホテル・ホスピタリティ関連会社にも市場機会参入のチャンスが生まれます。

テナントの快適度を向上させるためのオフィスビルの環境改善は、2019年以降の不動産業界の主要な牽引役となるとコリアーズでは考えます。ホスピタリティの要素を、従前のオフィス環境に組み合わせて、テクノロジー環境を整え、豊富な付帯施設を提供し、第三者に外注できるプラットフォームを作り出すことが、ビル持主の新たな戦略のフォーカスとなるでしょう。

ビル持主は、自社がテナントに提供したいサービスに対して、混じりけのない付加価値を提供できるような専門運営者との提携に興味を持つでしょう。単純なビル賃貸借取引をしている運営者と提携してもほとんど意味がありません。その代わりに、ビル持主は各物件別に異なる構想を決めるべきです。ビル・ポートフォリオ全般にわたる取り組みはめったにない背景は、各物件ごとに微妙に異なる個別の特徴があるからです。大まかな構想が決まった段階で、ビル持主はその構想を実現するために最も適切なパートナーをそれぞれ決める必要があります。

ビジョンを決める

テナント経験の向上を基本とした
ビジョンを策定することが鍵

効果的な実施

ビジョンを実現するための
最善の方法を決定します。

- 自ら運営を行う
- パートナー提携をする
- そのままリースする

恒常的に進化

オフィス・スペースへの需要が変化するにつれて、テナントに対して提供できるサービス範囲を柔軟に拡充していく。そのためにもKPI(主要なパフォーマンス目標値)を設定する。

厳選されたオフィス・テナント向けフロア

レストラン

従来型のオフィススペース

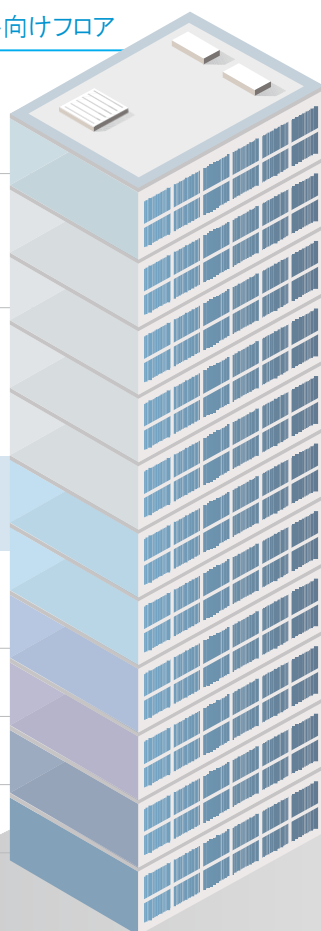
フレキシブル・ワーク
スペース

従業員数の変動に応じたフレキ
シブルなワークスペース

会議室・ラウンジ

フィットネスジム・福利厚生施設

小売・飲食施設



貸主として、我々は私どものビルのポートフォリオ全体に影響を与える快適な環境づくりの重要性を理解しています。そして、スワイアまたは外部の者によって運営されているかに関わらず、私どもの付帯施設が私どものテナントにとって容易にアクセス可能であること、私どものサービス範囲のまとまりとして、テナントの快適度向上に寄与することを保証しています。



THE WORK PROJECT | ASIA SQUARE | SINGAPORE



私たちのフォーカスは常に、プロフェッショナルな企業にフル・サービスの高級ワークスペースを提供することです。大小の規模を問わず、私どもの会員は質の高い環境を要求します。エグゼクティブ・センター社では、法人テナントの職場基準を満たすだけでなく、彼らの期待を上回るデザインや製品を開発し、彼らが本業に注力し、商用不動産関連の課題を私どもに任せられることができるように、一連のサービスを提供しています。とりわけ、テナントの快適度を向上させることには力を注いでいます。

Todd Liipfert | The Executive Centre

プレミアム感のあるデザイン

間に合わせ的なコワーキング・スペースや古めかしいエグゼクティブ・サービス・オフィスもまだありますが、2019年にはフレキシブル・ワークスペース・セクターで純粋にプレミアム感のある商品が登場するとコリアーズは考えます。また、このトレンドはコリアーズの2018年予測でもありましたが、2019年は更に現実的で需要も増加することとなるでしょう。これは多国籍企業がますますフレキシブル・ワークスペースを自らの不動産賃貸戦略の一環として取り入れるようになってきたためです。

型ではなく機能にこだわる
優れた機能と快適度を提供する

利用者と協働する
オフィス・スペースに対する
需要に合わせてバランスをとる

利用者を安物の家具付きの小さなガラスの箱に押し込めるのは想像力を掻き立てるワークスペースとは言えません。そのような環境は生産性や従業員の福利厚生(ウェルネス)向上には到底結び付かず、せいぜい予算内に収まる安っぽいスペースの提供にとどまるでしょう。テナントは次第に、狭いスペースに人員を詰め込むことによる金銭的メリットよりも、ウェルネス、優秀な従業員の確保や生産性向上などの目に見える形のない尺度による付加価値を求められるようになるでしょう。

活動ベースの働き方(ABW)に基づいた様々な職場環境の選択肢を利用者に提供する優れたデザインのスペースが、今後マーケットに出回るフレキシブル・ワークスペースは様々な拠点において一般的になっていくでしょう。また、テナントが自社の不動産戦略の一環として、より大規模なスペースを専有していくようになれば、ワークスペースに求められるデザインの基準も高まっていくでしょう。

エグゼクティブ・センター社は25年前に設立されたアジアの上層顧客層向けの運営会社の一つであり、過去2年間で42拠点を開設しました。一方、ザ・ワーク・プロジェクト社はキャピタランドからの投資を受けて、買収意欲を高めています。また、特定のマーケットに絞って成長している運営業者もあります。例えば、シンガポールのザ・グレート・ルーム社とオーストラリアのワーク・クラブ社は、プレミアム感の高いサービスを求める多国籍企業が顧客層の牽引役となり、セクター内トップとなるような高い価格帯ではさらに今後も成長を予測する下支えとなっています。

契約形態は、貸主との提携関係の進化により徐々に変化しており、これが2019年の業界全体に影響を与える前向きな展開につながるはずですが、これは、ワークスペースのデザインが自社の賃貸借オフィスと同水準、またはより優れたものとなる折、ビル持主と運営会社が多国籍企業のオフィス床需要を進化させていく際の手助けともなるはずですが。

WORK CLUB | BARANGAROO | SYDNEY



新たな商品

コリアーズ予測では、2018年には多国籍企業によるフレキシブル・ワークスペースの占有率が大幅に上昇しましたが、ふたを開けてみるとこれでも控えめな表現でした。

WeWorkによると企業型会員企業(従業員1,000人以上を擁する法人テナント)が同社のメンバー基盤の45%を占めているとされています。一方、エグゼクティブ・センター社では同社のポートフォリオの70%の会員は多国籍企業であるとされています。

ほとんど全ての主要テナントが自社の不動産戦略にフレキシブル・ワークスペースの要素を取り入れており、運営者がどのような方法でこうした需要に応えたサービスを提供するかによってセクターの今後の成長が左右されます。

2019年には増え続ける様々な商品群により、フレキシブル・ワークスペースはますます身近な存在となり、商業不動産業界での市場占有率はさらに高まるでしょう。通常のホット・デスク、専用デスクとプライベート・オフィスの選択肢に加えて、今後新たな商品がマーケットに提供されていきます。例えばWeWorkが開発したWeWork GOでは、ユーザーは都度払いができます。Powered by Welは、個別にデザインビルド方式を採用したコンセプトです。また、HQ by Welは、顧客の詳細な要望に合わせたオーダーメイドのソリューションを提供するものです。

その他の運営者も同様のコンセプトを提供しています。エグゼクティブ・センター社ではエンタープライズ・ソリューションズとカスタマイズされた個室等の商品がヒットしています。ビル持主もまた自社の商品を進化させています。レンドリース社は家具付きスペースをフレキシブルな条件で提供するシースイーツを売り出し、デクス社はスイートXを提供し始めました。2019年には、英国、欧州、米国からのアジア市場新規参入組が増えていることもあり、更に幅広い商品がマーケットに提供されると見込まれます。

こうした商品群の発展によりオフィススペースを確保する過程が更に効率的となり、テナントは自社の不動産ポートフォリオに含まれる様々な要素を必要に応じて外注できるようになります。

もちろんテクノロジーによりセクター環境が改善する可能性はありますが、その進歩のスピードはこれまでのところコリアーズが予測したほど早いものではありませんでした。活用されているテクノロジーのいくつかは、極めて基本的なもので、ほとんどの運営者は口先ではこうしたテクノロジーの活用をうたいながらも、実際に活用されているボリュームは限定的というのが実情です。ただし、会議室予約用やソーシャル関連用のアプリが増えており、一部の大手貸主ではこうしたアプリを幅広く展開している例も見受けられました。例えば、香港では、太古地産社と香港ランド社が自社の保有するポートフォリオ内のテナント同士を繋げるサービスや共有アメニティへのアクセスを可能にするアプリを提供しています。




個別業界に特化したスペース

セクターの成熟化に伴い、業界固有のサービスが台頭することにより更に幅広いメニューが提供され、異なるテナント・ニーズを満たすようになると見込まれています。

この点では、キャンプファイア社が現在主導的な立場にあり、ファッション、メディア、フィンテック、ホスピタリティ、デザイン業界に特化したオフィス・スペースを提供しています。

今後、このようなビジネス・モデルに基づいて、特定の業界を対象とした拠点を増やしていき、自社のポートフォリオ内にその施設利用自体を目的とするような特徴を備えた「デスティネーション・アセット」を作り出そうとする貸主が更に増えていけるとコリアーズは予測しています。



テナント側では、セクター別に異なる立地要件、専門的なサービスと施設を意図的に組み入れたデザイン、およびその運営をサポートするコミュニティに対して強い需要が見られる。このように共有スペースをきめ細かく調整することで、より幅広い業界別市場に参入することができます。例えば、香港のWhampoaでは、教育機関特有のニーズに応えるために、私どものサービス範囲をカスタマイズしております。

教室、幼稚園、遊園地、児童料理学校のほか、私立・共用のオフィスもあり、両親と子供が同じ屋根の下で働いて学ぶことができるようになっています。

他の場所には、録画スタジオがあるメディア専用のスペースがあり、ファッション・スペースには、キャットウォーク・エリアと写真撮影用の空白ボックス・スペースがあります。

飲食業界やフィンテック企業からは、業界固有のシェアード・ロケーションへの需要が高まっており、彼らの仕事の特色に合わせたスペースへの利用が可能となっています。

Wang Tse | Campfire

M&A

2019年を通して業界内のM&Aが恒常的に報じられることを予測しています。2018年にはWeWork がネイキッド・ハブ社(裸心社)を買収しました。一方、Ucommuneは中国本土で運営会社7社を吸収しています。

短期的(すなわち今後24か月間)に、それぞれ異なる3つの要因から高水準の活動が生じてくるだろうとコリアーズでは予測しております。

一つ目は、英国系、欧州系、米国系の運営会社によるM&Aによるアジア太平洋市場への参入です。二つ目はアジアでの運営者同士が連携することによるお互いの企業価値向上と、地域サービスの活性化へ向けた動きです。

そして最後に、脆弱な資金繰りのため収益の低い運営会社の中には経営が行き詰まり、完全に業界の勢力図から消滅してしまう会社も出てくるでしょう。

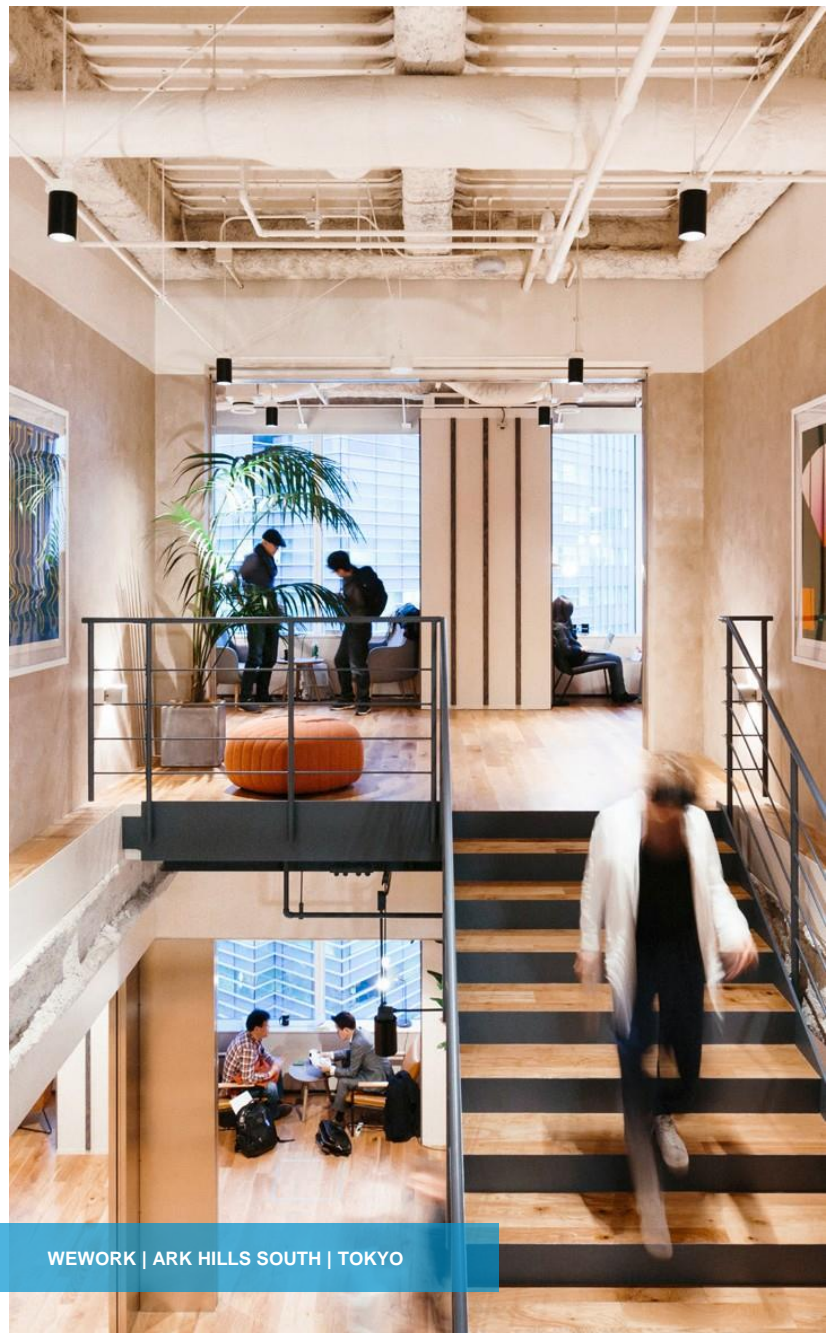
長期的にセクターは、特定のマーケットのセグメントを取り込むべくマルチ・ブランド戦略を遂行する4社から5社の多国籍運営者と、より小規模な現地およびアジアの地域企業に集約されると見込んでいます。現在、本当の意味で世界的な運営者となっているのはIWGのみです。WeWorkもグローバル企業となる路線を目指しており、コリアーズではその他にも2~3社が台頭してくるだろうと見込んでいます。

すなわち、多国籍企業を顧客基盤とし、全体的にアメニティに富んだサービスを提供し、ビル持主を取引の中心に据えた運営モデルを持つ運営者が台頭してくる可能性が高いと予測しています。

フレキシブル・ワークスペース・セクターのM&Aにおいては多くの形態が考えられます。例えば、相互利用を可能にするような会員契約、戦略的提携、株式交換、投資、そして純粋なM&Aなどがあります。

独特の性質とアジア太平洋市場の微妙な違いを鑑みれば、これから市場に参入しようとする運営者は、現地では通用しない文化と自社のビジネスモデルをそのまま持ち込もうとするよりも、既に該当地域に強力な拠点を築いているような運営者を活用の方が理にかなっています。

さらに加えていえば、一部の小規模運営者にとっては、合併によって、更に拡充したサービス内容を提供する方が経済的に合理的といえるでしょう。



アジアは世界最大の市場であり、この市場では、国ごとに、そして都市ごとに、多くのニュアンスが存在しています。

アジアのような多様な地域を通じて、たった1つのビジネスが、その文化やコンセプトをそのまま受け入れられる可能性があることと信じていること自体が、そもそも馬鹿げています。

Ucommune社では、現地のマーケットを深く理解することの重要性を強く信じており、各都市に根ざした商慣行を真摯に学ぶことによって、都市毎に異なる事業戦略を効率的に実行する能力を大幅に向上させることができると考えています。

このような背景から、Ucommune社は、現地の人間との強力な繋がりによって価値が創出されるような都市においては、まず現地企業との戦略的パートナーシップを構築しようとしてきたのです。



UCOMMUNE | DAJIANG HUTONG | BEIJING

市場ごとに異なる微妙な差異を認識する

現地の知識を活用するためにも、運営者は協働すべきである。

事業規模は重要

プラットフォームの小さい事業者であっても、パートナーシップを通じてより良いマーケット・カバレッジを創出できる。

既知のエリアに固執する

運営者の中には、ある側面で強みを持っている人もいます。ときには、単独ですべてをやり直すのではなく、そうした補完する強みを持つ会社とパートナーとして提携する方が、より理にかなっていることもある。

グローバル・プレーヤーの台頭を想定しておく

長期的には、市場は淘汰され、4~5社のグローバルな運営者によって支配されることになるだろう。

運営者の見解

私達は今回、APACで営業している運営代表者3名にインタビューを行い、このセクターにおける2018年の総括と2019年以降の展望について尋ねました。

インタビュー

Thomas Sinclair

IGWグループチーフ
投資責任者



IGWはマルチブランド戦略を取入れたが、1傘下でマルチブランドを取扱う主なきっかけとなったものは？

基本的には、顧客に選択肢を提供するという事です。世界110カ国で250万人以上がIGWのワークスペースで働いていますが、フレキシブル・ワークスペースが万能な解決法でないことは我々も承知しています。1企業でうまくいった形態やワークスペースが他の企業でも正しいとは限りません。同様に顧客が、組織内の部署に応じて複数のIGWブランドを使用している例も見受けられます。

マルチブランド・ポートフォリオによって、IGWは幅広くきめ細やかな顧客対応が可能となり、その結果IGWは市場で競争力を維持し、世界的なワークスペース業界のリーダーとしての地位を固めているのです。

APACで最も成長するとと思われる貴社のブランドは？

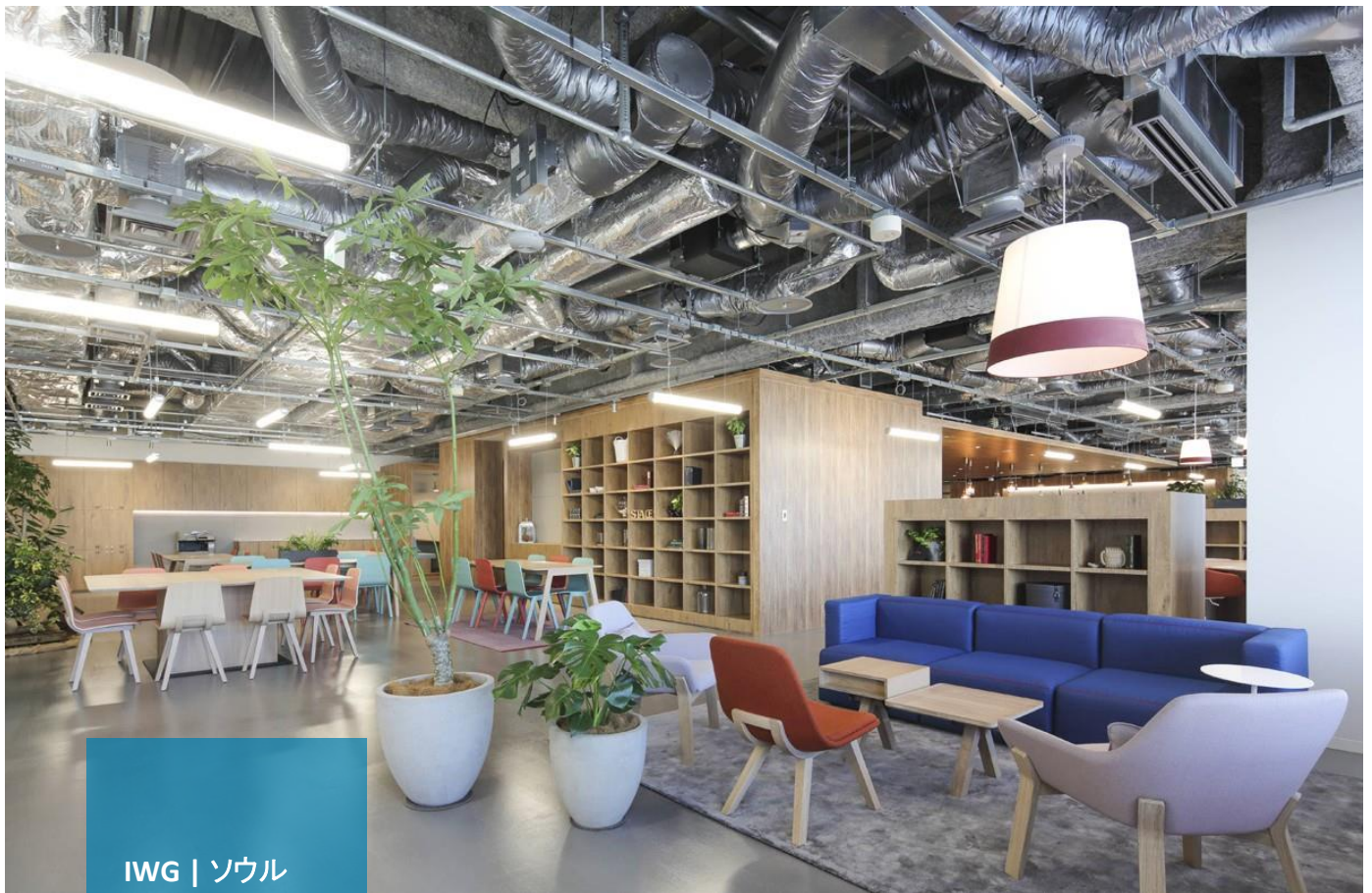
APACでは全てのブランドに大きな成長の可能性があります。IGWは2018年にはAPACでの総貸付面積を約20%拡張し、今後12カ月の間に5つの異なるブランドで複数の物件をオープンし、総貸付面積はさらに20%拡張する予定です。

結局、企業が機動性、規模的柔軟性、生産性を追求すれば、あらゆるタイプのフレキシブル・ワークスペースの需要はまだ伸びるのです。

最近の会計基準の変更(IFRS16)も、最高財務責任者(CFO)にとってオフィススペースの有効活用が最重要課題となった原因の一つです。しかし、究極的に最も重要な要因の1つとは、まさに労働力そのものです。IGWのグローバルリサーチによると、従業員が良好なワーク・ライフ・バランスを維持し、不要な通勤にかかる労力を省くためにも、職場環境にある程度の柔軟性を求めていることが分かりました。これはもはや「特別な待遇」ではないのです。例えばAPACの回答者のうち82%が、2つの同様な仕事のオファーがあった場合、フレキシブルな勤務形態が無いオファーを断ると答えています。労働者側の需要が変化中、最良の人材を確保するためには、企業側も常にこのような変化に順応していかなければならないでしょう。

IGWは、単なるワークスペースに加えて、付帯施設や利便性の要素をどの様にオフィスビルに取り入れているのですか？

人々が1日を通じて最高の仕事ができるようなワークスペースを提供する、これがIGWの核となる業務です。これは顧客や、顧客特有のニーズによって意味するものが異なります。ワークスペースに関して、従業員が単に出社して仕事を片付けるための場所だという顧客があれば、カフェテリアや広いコワーキング・エリア、スポーツジムまでも含む付帯施設、地域行事も重要だという顧客もいます。IGWも単に「出来合いの」オフィススペースを提供している訳ではありません。多くの法人顧客がIGWと協働し、IGWが管理するビルでオーダーメイド型のワークスペース・ソリューションを作り出しています。



IWG | ソウル

グローバル企業の要望はIWGのオフィス作りに変化をもたらしていますか？

規模の大小にかかわらず、どんな会社でも従業員が1日最高の仕事ができるようなワークスペースを望んでおり、IWGは常にそれを提供しようとしています。

法人顧客がIWGを使う際に大きなメリットとなるのは、他社の追随を許さないIWGの世界的ネットワーク、高い財務評価、組織的機動性、そして顧客のワークスペースに関する全てのニーズを、一貫した信頼できるプラットフォームでカバーできる技術です。

ワークスペースそのものだけでなく、グローバル企業が活用してきた幅広いサービスやソリューションは、IWGが何年もかけて導入してきたものです。

例えばIWGのワークスペース復旧対策では、世界のどこにいても不慮の業務中断を最小限にする、洗練されたコスト効果の高い方法を提供します。これは大規模自然災害や異常気象が多発するAPACでは特に重要なことです。

IWGは2019年のAPACで、このセクターにおけるM&Aはまだあると思いますか？

過去3～5年間、この市場へは多くの新規参入者があり、IWGはこれを非常に良い兆候と捉えていました。

しかしこの業界では、高い運営水準で経営しつつも十分な利益を上げるのは簡単ではありません。ですから多数の新参者が悪戦苦闘している事例はよく見ます。

最近も、ある中国の貸主がIWGの競合会社社が明け渡した何千m²もの広大なオフィススペースの引継業務に参画しましたが、この背景は、IWGの競合会社がそもそも管理不可能として経営を断念したためのものでした。

IWGでは多数の企業買収を行ってきており、適切と思われるチャンスがあれば、チャンスを積極的に活用するべく常に準備を整えています。

2019年、そして予見可能な将来にかけて、IWGは成長を伴う黒字経営を達成、維持し、顧客の快適度向上に貢献できるように努力を続けていきます。このためにも、IWGは不動産オーナーや投資家との業務提携をさらに進めています。

IWGはまた、フランチャイズを通じた世界的ネットワークで共に成功を収められるよう、業務提携を積極的に推進しています。最近、IWGと日本のTKP Corpとの提携がニュースになり、IWGの日本での事業を原則的に全てフランチャイズにすることになりました。

これはIWGにとって非常に重要な成長戦略であり、投資家にとっても、IWGが30年以上かけて積み上げてきた実績を共有できる素晴らしい機会になるでしょう。IWGは2019年以降もこうした事業戦略により注力していく予定です。

ビル所有者の視点

フレキシブル・ワークスペース・セクターで大きな存在感を持つ2名に、ビルの運用実績を上げるために、このセクターをどう活用しているのかを尋ねました。

インタビュー

Filipe Leung

LinkREIT

資産管理部 部長代理

香港にあるLinkREITはIWGとWeworkの両社を、テナントとして自社ビルに入居させている。運営者を入居させた理由は？

LinkREITの700 Nathan RoadとThe Quaysideのビルに、IWGとWeworkを入居させていますが、まず第一に両社を通じて様々な企業を入居させることにより、私どものビルに理想的かつ安定的な客足を呼び込み、益々活気ある職場環境を作り上げています。

また、フレキシブル・ワークスペースは、運営者が入居しているオフィスビルの将来のテナント候補と共に成長することにより、LinkREITポートフォリオに新たな可能性を常にもたらしています。さらにミーティング施設、イベント管理、ビル内での交流等、貸主からテナントへの様々な付加価値サービスの提供を、フレキシブル・ワークスペースの提供によって促進することができます。

LinkREITは運営者を、保有資産への付加価値と捉えていますか？

フレキシブル・ワークスペースの提供によって、ビルに様々な企業が入居し、職場環境がさらに活気あるものになります。運営者はビル内のイベント計画をサポートしていますが、実質的にはテナントのスペース内だけでなくビル内の他のスペース全体も対象とした計画であるため、ビル自体の資産価値も上がります。またフレキシブル・ワークスペースとは、テナント側での不動産管理にまつわる問題、例えば働く場所をいかに有効にデザインするか、ミーティングルーム、会議施設等を如何に活用するかなど、解決すればテナント側のスペース利用効率を最大限にし、

さらにはテナント側の賃料負担が削減され、彼らが実際にビルへ正式に入居するためのハードルが一段と下がるような問題を、まとめて外部委託できる手段の一つなのです。このような一連の要因は、LinkREITの保有資産をさらに魅力的にする効果があります。

LinkREITは貸主/テナントの関係よりも、貸主/運営者との提携を強めていくという選択肢を検討したことがありますか？

運営者は、快適な職場環境づくりに新しい手法をもたらし、ビル内でのコミュニティ形成もサポートします。

貸主はこれに順応する必要があり、結果として従来の貸主/テナントを超えた関係へ発展していく可能性も生まれます。

ビル内に運営者を入居させることについて、テナントの反応は？

700 Nathan RoadとThe Quaysideのテナントは、運営者の入居を、特に業界トップクラスの業者であったこともあり、歓迎しています。既にご説明した通り、こうした運営者は一時的な追加スペース需要に対する解決策の提示、稼働率の最大化、長期にわたる賃料負担の削減等、テナントの職場環境にかかわる問題の解決をサポートできるので、

インタビュー

Michael Cook

Investa グループ幹部



貸主として、ポートフォリオ内で フレキシブル・ワークスペースが占める 最適な割合とは大体何パーセントですか？

5～7%です。良い運営者はテナントの要望に応じた一時的なスペースや長期的な拡張スペースを提供することで、オフィスビルの「肺」の様な役割を果たすと思います。

将来は、Investaのビル全体の平均で運営者がそれぞれ1～4フロア入居させることも想定しています。

フレックススペースの形態として今後24カ 月で有力となるものは何でしょうか？

例)管理付きスイートルーム、従来のサービスオフィス、コワーキング、付帯施設(ラウンジ、オンデマンド会議室、イベントスペース等)など。

Investaのポートフォリオでは、フレキシブル・ワークスペースは、従来の運営者が契約していたような案件当たり1～2フロアでなく、もっと大規模なスペースを契約する傾向にあることが分かってきています。

IWGやWeWorkの様な国際的運営者の賃借面積はより大規模になってきており、これは企業ニーズが増大していることから、重要なことです。しかしながら、未だ中間層が相当混雑しているような市場環境においては、異なるサービスを提供する様々な運営者を受け入れる余地は残されているといえるでしょう。

貸主としてのInvestaに様々な付帯施設を提供できる運営者は、Investaのポートフォリオにおけるテナント固有の個別のニーズにきめ細かく対応できるので、他のテナント候補より有力視しています。

Investa社はフレックススペース がビルの付帯施設として不可欠 であると考えますか？

大規模な、例えば400,000平方フィート(約37,200m²)を超える資産においては、フレキシブル・ワークスペースはテナントに対して不可欠な付帯施設を提供していると思います。運営者から予備の会議室や臨時の拡張スペースが短期間、最短の準備期間で借りられることを前提条件として、随時要望により拡張可能なスペースやプロジェクト向けスペースが提供されるとして、テナント側で十分に活用されていないスペースを削減することができるため、テナントにおいて私どものビルはより魅力的なものとなります。但し、運営者は個別のビルの特徴にきめ細かく適合することが重要で、Investaはそういった適合性の確保にも細心の注意を払っています。

ビル内に導入したスペースに対し テナントの反応は？

測定基準は特にありませんが、シドニーにあるInvesta新築物件60 Martin Placeの賃貸物件交渉においては、多くのテナント候補がフレキシブル・ワークスペースの提供に関して問い合わせてきました。

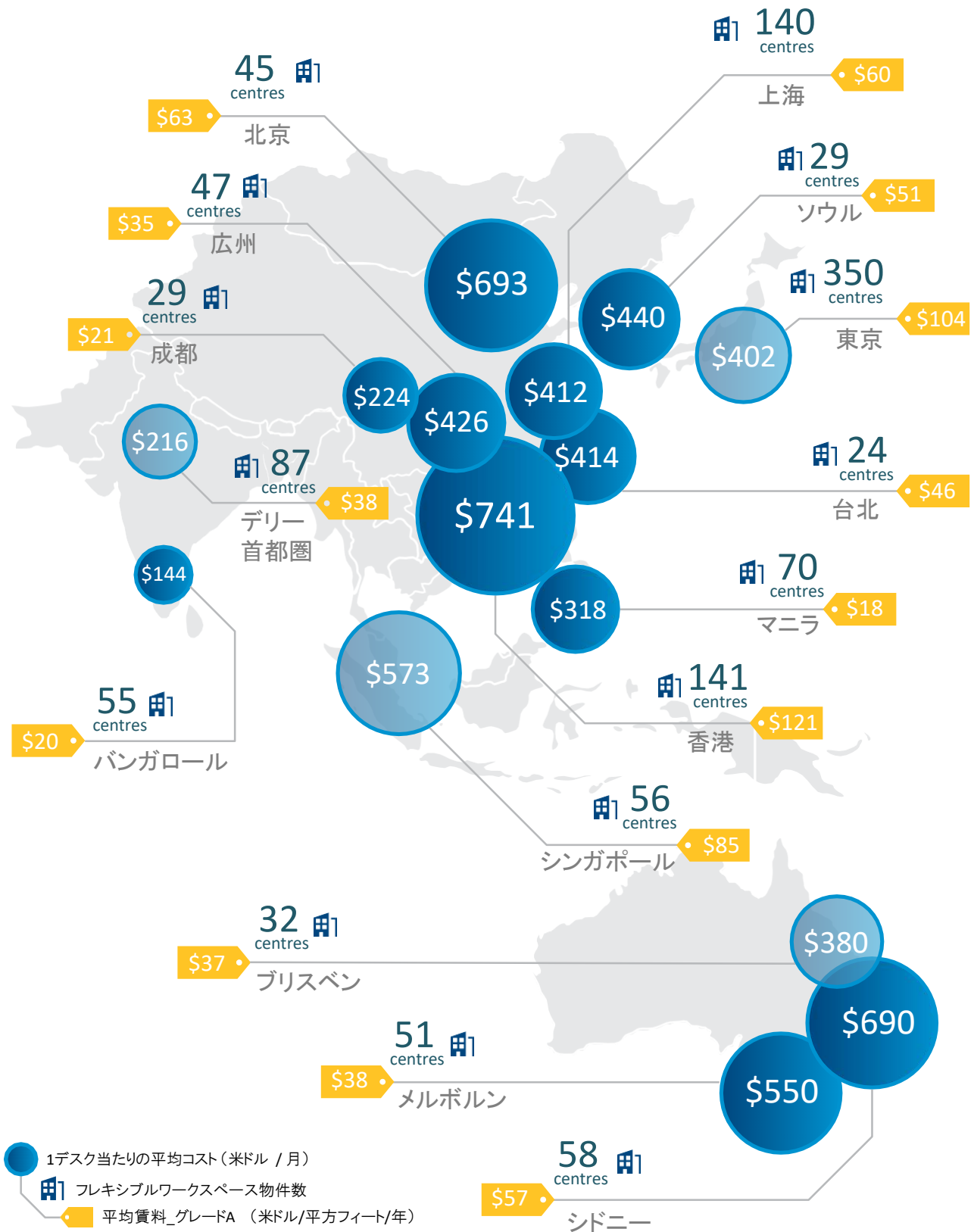
将来のオフィスの選択において、大多数のテナントが確かにこれを念頭に置いていることは明らかです。

今後運営者との事業で関心のあるもの、 貴社の運営者選考プロセスの形態はど うなるでしょうか？

運営者は今後も「ケースバイケース」で探します。Investaのビルはそれぞれ非常に異なるものなので関心を示すテナントのタイプもそれぞれ異なり、ポートフォリオ内での差別化の根拠となる立地条件も様々です。

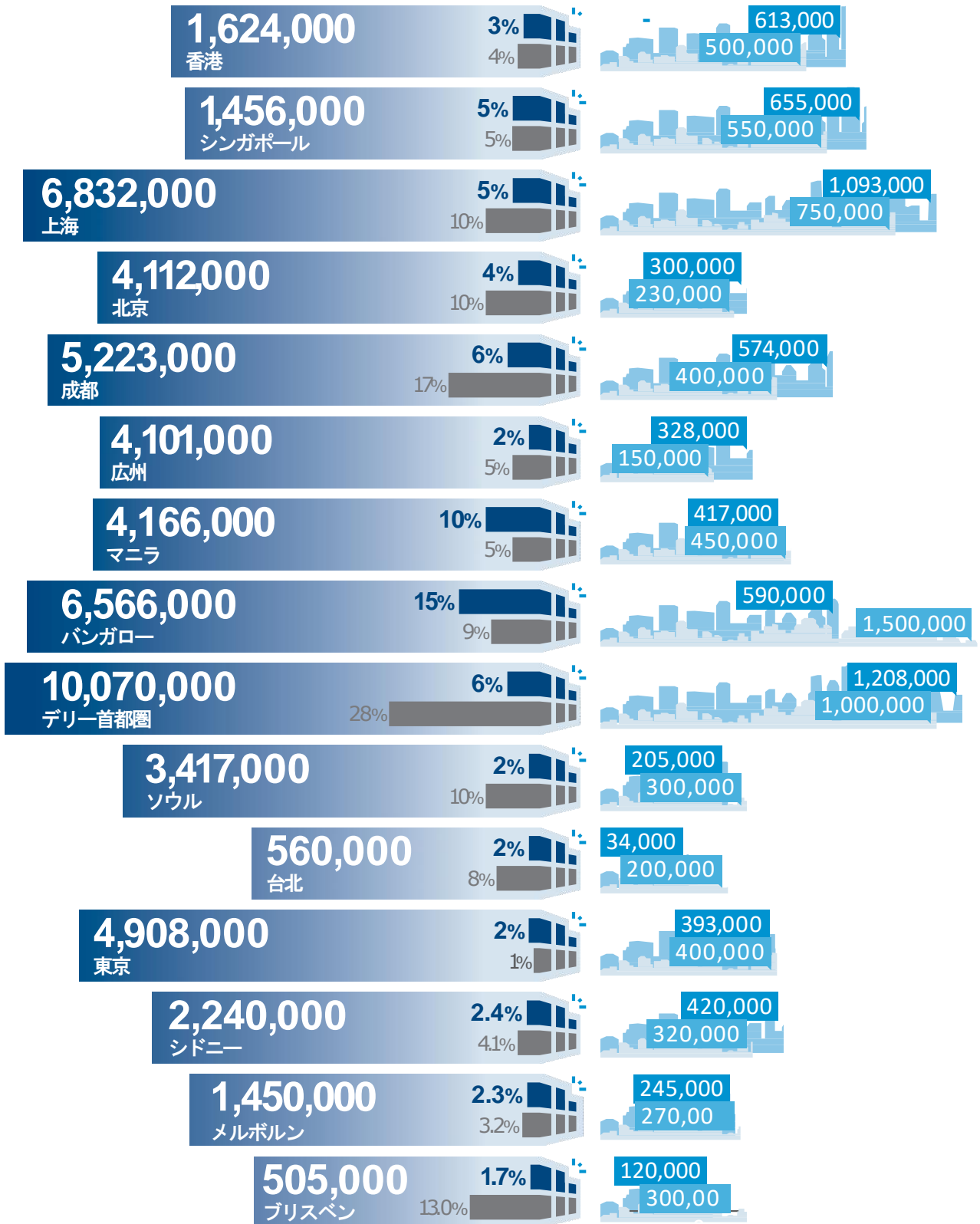
つまりは、名高い「大企業向け」ビルの運営に適している運営者もいれば、非主流のビルや立地を望む「最先端」な運営者もいるということです。

MARKET SNAPSHOT



■ オフィス市場全体ネットベースでの床需要 (平方フィート)
 ■ フレキシブルワークスペースの占有率 (%)
 ■ 都市全体の空室率 (%)

■ 運営会社占有率 2018年 (平方フィート)
 ■ 運営会社占有率 2019年予測値 (平方フィート)





香港

2018年 概要

2018年は約90万平方フィートのフレキシブル・ワークスペースが取引され、総床面積は35%増加する記録的な年となりました。全体的な傾向として特筆されるのは、フレキシブル・ワークスペースに対するビル持主の態度が概ね前向きになりつつあることです。

依然としてビル持主は保守的であるものの、大半の大規模ビル持主は、適切な運営者であれば賃貸交渉は可能となりつつあり、Hysan社、Sun Hung Kai社、Swire Properties社などはいずれも年間を通じてフレキシブル・ワークスペースの供給を軒並み増やしています。

個別各社の展開で注目されるのは、新たに4拠点を確保し、さらに3拠点をnaked hun社の買収を通じて追加したWeWorkです。

これは、市場供給を231,066平方フィート確保し、124,000平方フィートを買収を通じて追加したことを意味し、年末までに香港の床面積は505,000平方フィート追加されることとなります。一方、IWGは自社で保有する「スペース」ブランド傘下で3つの新しい拠点を追加しました。

国内の運営会社キャンプファイア社は、ケリーベイに2拠点を増設したうえで、ウオンチュックハンの拠点を拡大し、新たな多目的スペースをフンホムに確保することで、さらに拡大を続けました。

また、地元の運営会社であるGarage Society社は、さらにSheung WanとWan Chaiにも新たに2拠点を設けました。

Executive Centre社は、自社ポートフォリオにProsperity TowerとChampion Towerを追加することで、香港のプレミアム顧客層向け運営者トップとしての地位を固めつつあります。

新規参入となるシンガポール本社のグレート・ルーム社は、Swireの主要開発拠点であるOne Taikoo Place内の1フロアを丸ごとリースする形で香港に進出しました。

一方、中国本土のプレミアム顧客層向け運営者であるAtlas社は、West Kowloonに最初の拠点を開設し、Gatewayにも新規スペースを確保しています。

2019年 市場予測

2019年は、運営者の新規需要はやや鈍化すると予想しています。とはいえ、WeWorkのパイプラインは既に65万平方フィートと推定されており、英国系、欧州系、米国系の運営者の参入も見込まれていることなどを鑑みれば、引き続き需要は概ね底堅く推移すると予想します。

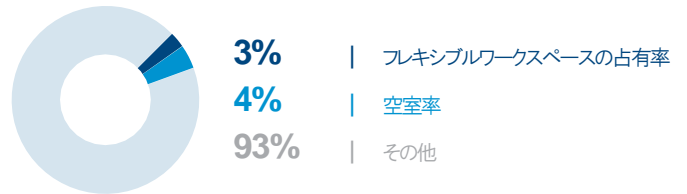
2019年及び2020年にかけて、ビル持主はテナント側からのビルの魅力を向上させるべく、フレキシブル・ワークスペースにおける自らの立場を再考し、より創造的なディール・ストラクチャーが生み出されていくでしょう。

テナント側においては、市場の供給量が増え、より革新的なサービスが投入されていることから、多国籍企業の需要が引き続き需要を押し上げていくものと予想しています。

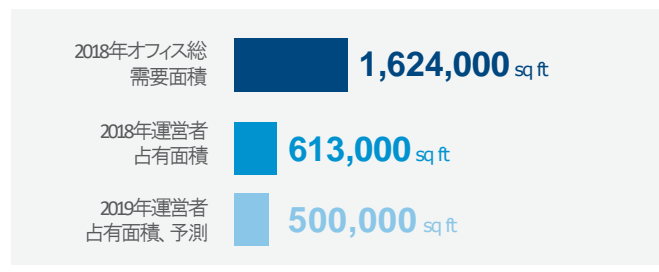
主要な取引

企業名	地区	建物	広さ (平方フィート)
WeWork	LKF Tower	Central	84,000
Campfire	Harbourfront Landmark	Hung Hom	77,000
Campfire	Remex Centre	Wong Chuk Hang	63,258
WeWork	Lee Garden One	Causeway Bay	60,200
naked Hub	Two Harbour Square	Kwun Tong	55,900
WeWork	Cityplaza Three	Taikoo Shing	54,000
Atlas	Sun Life Tower	Tsim Sha Tsui	47,211
The Executive Centre	Champion Tower	Central	34,297
Spaces (IWG)	AXA Southside	Wong Chuk Hang	34,000

市場データ (香港島のみ)



フレキシブルワークスペース拠点数 141 centres グレードA & B	デスク当たり平均費用 (米ドル/月) \$741	グレードA 平均月額賃料 (米ドル/平方フィート/年) \$121
--	--	---



シンガポール

BASTIAAN VAN BEIJSTERVELDT

Director | Office Services
+65 9163 0494

Bastiaan.vb@colliers.com



2018年 概要

シンガポールは、アジアで最も成熟したフレキシブル・ワークスペース市場とみなされており、2018年の、床面積需要の規模でも過去最高を記録しました。WeWorkは市場で拡大を続け、運営者の中でも、最も積極的でした。しかし、地元の運営者も著しい進歩を遂げています。シンガポール政府投資公社(GIC)とFraser's社からの資本参加を受けたJustCo社の投資は加速しており、The Work Project社とThe Great Room社は高級感にあふれるホスピタリティ主体のサービスを市場全体にうまく提供しています。

シンガポールのフレキシブル・ワークスペース市場は、主要な都心(CBD)に所在するグレードAビル内に集中しています。しかし、市場が成長するにつれて、タンジョン・パガーやオーチャード・ロードなどの周辺地域でも、運営者が拠点を開設しつつあります。

2018年を通じて、ビル持主はフレキシブル・ワークスペースへのエクスポージャーを増やしました。アセンダ社、プレーザー社、シンガポール政府投資公社(GIC)、キャピタランド社などの場合、自社が保有するポートフォリオに多額の追加投資をしただけでなく、フレキシブル・ワークスペースに対する賃貸も行っています。

2019年 市場予測

2019年は、運営者の新規需要は強含みで継続し、ビル持主と運営者とのパートナーシップはより深化するであろうと予測します。

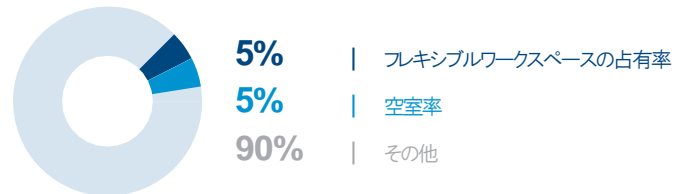
グローバルな運営者が市場に参入する有効な手段として現地市場の知識を活用することを視野に入れるような場合を中心にして、M&Aは増加していくでしょう。

多国籍企業、特に大規模な運営者からの強い需要が、市場を下支えし続けていく事でしょう。

主要な取引

企業名	地区	建物	広さ(平方フィート)
WeWork	Raffles Place	MYP Centre	95,000
Campfire	Tanjong Pagar	139 Cecil	85,000
Regus (IWG)	Raffles Place	Asia Square Tower 1	71,000
WeWork	City Hall	Funan	70,000
WeWork	Raffles Place	Manulife Tower	60,000
Spaces (IWG)	City Fringe	Paya Lebar Quarter	52,000
The Work Project	Raffles Place	Asia Square Tower 2	41,000
Spaces (IWG)	Orchard	TripleOne Somerset	35,000
JustCo	Raffles Place	China Square Central	34,000
WeWork	Raffles Place	City House	34,000

市場データ (主要なビジネス地区のみ)



フレキシブルワークスペース拠点数

56 centres

デスク当たり平均費用

(米ドル/月)
\$573

グレードA平均月額賃料

(米ドル/平方フィート/年)
\$85

2018年オフィス総需要面積 **1,456,000** sq ft

2018年運営者占有面積 **655,000** sq ft

2019年運営者占有面積、予測 **550,000** sq ft



2018年 概要

2018年、上海のフレキシブル・ワークスペース市場は急激に拡大しました。景気の低迷と債務削減を推進する政策により企業の資金調達が圧迫されたため、下半期の事業拡大のペースは減速しました。

上海市内の都心中心地区でのグレードAオフィスのネット・アブソープション(正味需要)は約634,000平方m(682万平方フィート)で、そのうちの約16%がフレキシブル・ワークスペースによるものでした。

年末にかけては、エンド・ユーザーの獲得と空きスペースをどう活用するかが市場のテーマとなりました。

法人テナントが大きな需要を生み出しつつあり、運営者も「HQ by WeJ」(ウェブワーク)や「HQ by Atlas」(アトラス)といった新しいサービスを立ち上げることで、このようなトレンドを掴みつつあります。

2019年 市場予測

2019年には、経済全体が減速すると予想されるため、フレキシブル・ワークスペースにおいてはこれまでの市場構造の是正と需要動向に焦点が当たる年になる可能性が高いでしょう。

運営者にとっても、稼働率を上げること、収益源を安定させることが主要な焦点になると予想しており、利用者をめぐる競争は熾烈なものとなるでしょう。

とはいえ、資金力のある大手運営者の中には、敢えて事業拡大を止めないところもあります。

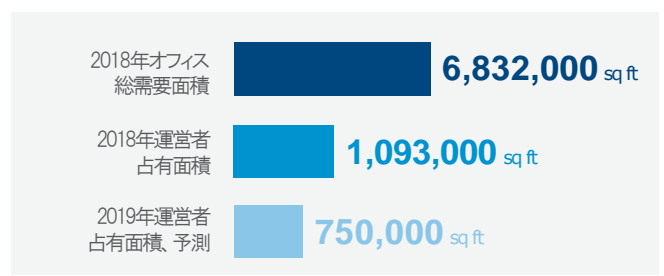
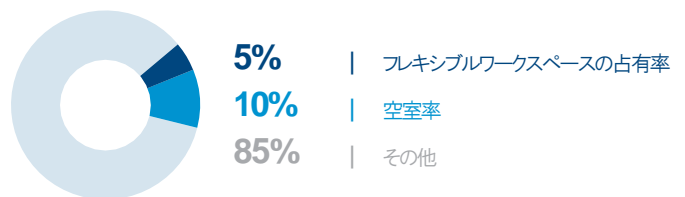
新規に供給されるオフィス群は、周辺部に散らばっており、合計で約200万平方m(2150万平方フィート)にも達する予定であるため、高品質の建物をスペース拡大の目標として、運営者は積極的に選択していく可能性が高いと予測しています。

このような供給の増加は、ビル資産全体の魅力を高めるために、これまで見られなかったような事業提携につながる公算も高いでしょう。

主要な取引

企業名	地区	建物	広さ (平方フィート)
WeWork	Lujiazui, Pudong	Lujiazui Financial Holdings Plaza	172,200
WeWork	Jing'an	Yueshang Plaza	75,350
KrSpace	Huangpu	Ocean Tower	68,200
Atlas	Hongkou	APP Centre (Magnolia)	51,700
Distrii	Lujiazui, Pudong	BRICS	48,400
Funwork	Changning	Global Harbour	48,400
KrSpace	Huangpu	Raffles City	37,700
WeWork	Lujiazui, Pudong	HSBC Tower	24,760

市場データ (主要なビジネス地区のみ)



北京

JASON LIU

Director | Office Services
+86 10 8518 1633 ext 110
Jason.Liu@colliers.com



2018年 概要

北京の運営者は、2018年以前は、主にグレードBのオフィスビルでより積極的に活動していました。しかし、2018年以降は、都心一等地のグレードAのオフィスビルにも、多くの運営者が入居しつつあります。数多くの大規模な取引が報告されており、急成長するフレキシブル・ワークスペース・セクターは、北京のグレードAオフィス市場の主要な需要源の1つとして成長しました。

ビル持主は運営者が自分自身のポートフォリオのスペースに入居することには受容的であり、場合によっては運営者とパートナーシップを結ぶこともあります。しかし、最近ではCOFCOプラザに所在するCOFCO不動産社によるCOFCO FANTASYや、チャイナ・オーバーシーズ・プラザに所在するChina Overseas社によるOfficezipのように、地元の大手中主が独自の物件を提供し始めています。

新興の地域となるWangjing地区とAGV&Olympic Park地区は、比較的安価な賃料と十分な空きスペースが存在するため、運営者に人気があります。しかし、一部の運営者は、家賃が市内平均よりはるかに高い都心中心地区や金融街の地域に敢えて拠点をオープンすることを決定しています。

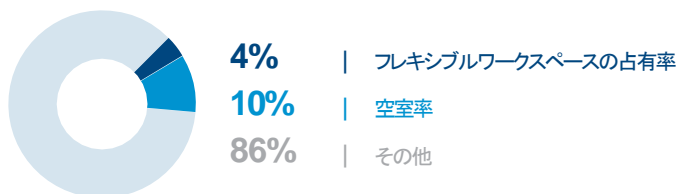
2019 市場予測

フレキシブル・ワークスペース・セクターは、今後も中国のオフィス市場を牽引する重要な需要のドライバーであり続けると考えています。しかし、2018年だけで八件の合併が行われたこと、中国政府の債務削減政策などを踏まえると、2019年にはセクター全体の拡大ペースは鈍化することが予測されます。

主要な取引

企業名	地区	建物	広さ (平方フィート)
Kr Space	Financial Street	Haixia International Centre	107,640
FUNWORK	AGV & Olympic Park	Pangu Plaza	86,110
WeWork	Wangjing	NUO Centre	81,375
Atlas	CBD	CP Centre	51,670
Anshu Space	Financial Street	ChemSunny World Trade Centre	35,520

市場データ (主要なビジネス地区のみ)



フレキシブルワークスペース拠点数

45 centres

デスク当たり平均費用

(米ドル/月)
\$693

グレードA平均月額賃料

(米ドル/平方フィート/年)
\$63

2018年オフィス総需要面積 **4,112,000 sq ft**

2018年運営者占有面積 **300,000 sq ft**

2019年運営者占有面積、予測 **230,000 sq ft**



2018年 概要

労働力の流動化や営業コストの引き下げとよりフレキシブルな従業員の職場環境の提供をもちろむ多国籍企業と相まって、マニラ中心部のオフィス市場は、新たなサブセグメントとなるフレキシブル・ワークスペース市場を創出しました。同セグメントの成長の背景には、特に第3の通信会社が全国的なブロードバンド接続の改善に取り組んだ結果、国内のITインフラ環境が相応に改善したことが挙げられます。

2018年、約380万平方フィートのフレキシブル・ワークスペースが新規に供給され、2017年の320万平方フィートから14%の増加を記録しました。これはマニラ首都圏のオフィス床面積の新規供給合計の約3.2%に相当します。

また、すでにマニラに進出済みの外資系企業としては、Common Ground社や WeWorkなどが挙げられます。一方、運営者に進出した国内の開発業者としては、Ayala Land社とRobinsons Land社などが含まれます。

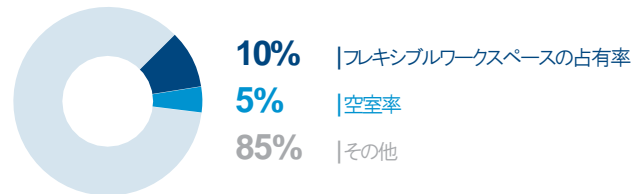
2019 市場予測

マニラのフレキシブル・ワークスペース総量は、今後3年間で年10%以上拡大すると予想されます。これは、プラグアンドプレイ型の簡素なオフィスを探している多国籍企業やアウトソーシング企業の流入、事業環境の改善につながる一連の政策改革の実施などに伴う零細、中小企業の台頭が続いていることによるものです。

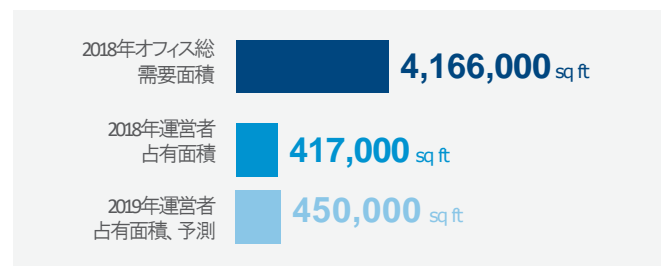
主要な取引

企業名	地区	ビル	広さ (平方フィート)
Figari	BGC	The Curve	86,112
WeWork	North Bonifacio	Uptown Place Tower Three	44,132
KMC Solutions	BGC	Ore Central	35,520
KMC Solutions	Alabang	One Griffinstone	35,520
Common Ground	Makati Fringe	8 Rockwell	19,375
Launchpad	Alabang	One Griffinstone	8,610

市場データ (主要なビジネス地区のみ)



フレキシブルワークスペース拠点数	デスク当たり平均費用 (米ドル/月)	グレードA平均月額賃料 (米ドル/平方フィート/年)
70 centres	\$318	\$18





2018年 概要

2018年は、空室率が過去最低に近く、入居可能なビルも限られていました。しかしながら、シドニーの都心地区では取引が急増し、約42万平方フィート(未完成の建築物に対する事前コミットメントを含む)の取引が成立し、フレキシブルワークスペースの市場規模は約47%拡大しました。

WeWorkは積極的な事業拡大を続け、都心地区において、五件の重要な取引(同社が運営する総面積の約75%に相当)を成立させました。これには、ポッタージョージグループからキングストリート66番地をまるごと賃借すると約束したばかりのnaked Hubの買収完了も含まれています。WorkClubは二つの新しいセンターを開設し、IWG(Regus)は一つの新しいセンターを開設しました。貸主側では、ISPT社が最近改装したGeorge PlaceにおいてDialogue/Flexの拠点を新規開設し、Charter Hall社が1Martin PlaceにおいてFlexiSpaceブランドを掲げた新規拠点の運営を開始しました。

このように運営者からの需要は相当に強いのですが、これは、より広く、かつ個別にカスタマイズされたビルでデスクを設けたいという、多国籍企業からの高まる要望に合致したものです。また、2018年には、メディア大手のFairfax社が、大手のテナントとしては、初めてフレックス&コア型の契約を締結させました。

2019 市場予測

2019年も、フレキシブルワークスペース・セクターにとって重要な年になるでしょう。しかし、空室面積が限定されていること、新規供給が限られていることは、最終的に取引成立を難しくしていく可能性があります。従って、一部の運営者は、ノース・シドニー地区、シティ・フリンジ地区、メロ地区などをより詳細に検討せざるを得ないかもしれません。しかしながら、すでにJustCo社は2019年に都心地区で二件の取引を完了しております。

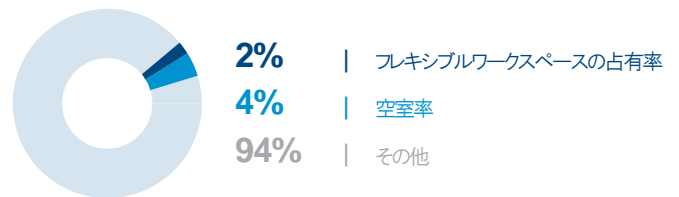
また、IWG社は、彼らの旗艦ブランドとなるスペースの新規拠点として60Martin Placeに主要な場所を確保しており、Campfire社はピルモント地区に拠点を新設しており、The Hub社もCustom Houseに新規拠点を開設する予定です。

多国籍企業向けにカスタマイズされたオフィスへの需要は今後も勢いを増していくと予想されており、すでに100台以上のデスクを対象とした大型案件がいくつか報告されています。IWG(Regus)社は2019年1月にオープンした680George Streetに所在する新規拠点では100%の占有率を報告していますが、WeWorkも、保有するビル全体を通じて低い空室率を報告しています。

主要な取引

企業名	地区	建物	広さ(平方フィート)
WeWork	Walsh Bay	Barangaroo Cl, 9 Sussex Street	118,500
WeWork	Midtown	66 King Street	70,000
WeWork	Midtown	383 George Street	56,000
WeWork	Midtown	64 York Street	43,000
WeWork	Midtown	161 Castlereagh Street	43,000
WorkClub	Western	201 Kent Street	22,000
Regus (IW)	Core	680 George Street	19,500

市場データ (主要なビジネス地区のみ)



フレキシブルワークスペース拠点数	デスク当たり平均費用	グレードA平均月額賃料
58 centres	(米ドル/月) \$690	(米ドル/平方フィート/年) \$57

2018年オフィス総需要面積	6,566,000 sq ft
2018年運営者占有面積	420,000 sq ft
2019年運営者占有面積、予測	320,000 sq ft

バンガロール

ARPIT MEHROTRA

Senior Director | Head | Bengaluru & Hyderabad
+91 99 6603 0144
Arpit.Mehrotra@colliers.com



2018年 概要

2018年、フレキシブル・ワークスペースは、バンガロール (Bangalore)におけるグレードAのオフィスのネット・アブソープション(正味需要)の3番目に大きな需要の担い手となりました。同年、運営者は、新たに230万平方フィートのオフィス・スペースを賃貸、これは2017年から2倍の増加を記録したことになります。

昨年は、現地およびグローバルの運営者の動きがともに活発でした。

興味深いことに、ここ数年間、運営者による賃貸活動が顕著であったのは都心地区 (CBD)であったものの、2018年にかけてセカンダリー・ビジネス・ディストリクト(SBD)やアウトワーリング・ロード(ORR)などのマイクロマーケットにおける活動が顕著に増加しました。SBDとORRマイクロマーケットを合わせると、このような周辺地域が運営者が賃貸するスペース全体の約60%を占めています。

また、運営者により管理されたワークスペースにおいては、従来のオフィス・スペースで提供されてきた高いセキュリティ・コントロールの本質を維持しつつも、テナントが自由にスペースを活用できるスペースに対する需要が高まりつつあることも注目に値します。TableSpace社、PurpleYo社、Workspace社などの国内の運営者の顧客層には、AMD、楽天、One Plusなどのテクノロジー系テナントが目立つことも特筆されます。

2019 市場予測

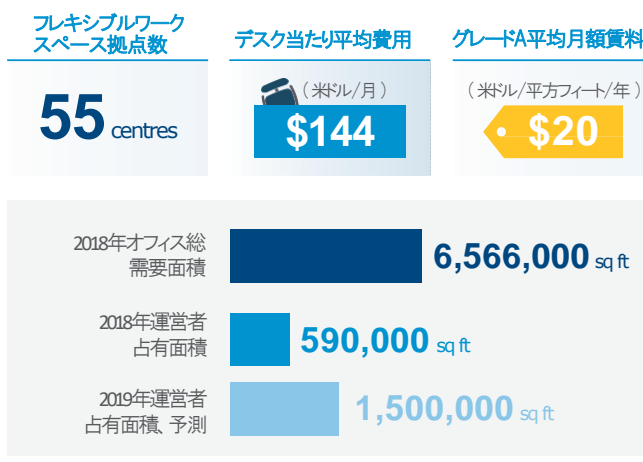
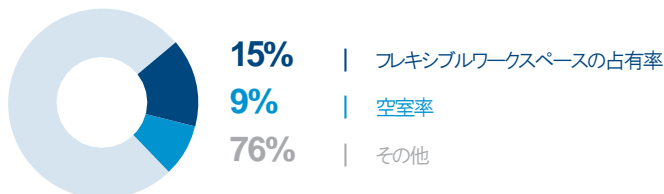
2019年初頭には、Ascendas社やBrigade Group社などの開発業者によるフレキシブル・ワークスペース市場による参入が確認されています。ワークスペースの効率化、コラボレーション・ネットワーク環境への要望などにより、今後もフレキシブル・ワークスペースが拡大していくことが予想され、より多くの開発業者がこの市場に参入していくだろうと予測します。

主要な取引

企業名	地区	建物	広さ (平方フィート)
Smartworks	ORR	Global Technology Park	278,000
WeWork	CBD	Prestige Central	200,000
WeWork	ORR	Embassy Tech Village	200,000
IndiQube Coworking Space	North	VSPL	150,000
WeWork	SBD	Salarpuria Symbiosis	145,000

Note: CBD includes MG Road and, Richmond Road, Infantry Road, Cunningham Road, Sankey Road, Palace Road, Vittal Mallaya Road and Other.
SBD includes Indiranagar, Koramangala and CV Raman Nagar and Other.
North includes Hebbal, Thanisandra Road, Yelahanka.

市場データ(主要なビジネス地区と 第二ビジネス地区のみ)



デリー 首都圏

VINEET ANAND

Senior Director
+91 88 2626 8716

Vineet.Anand@colliers.com



2018年 概要

運営者は、2018年に約100万平方フィートのオフィススペースを貸借しました。これは総需要の12%に相当し、過去五年間で最高の水準でした。

2018年、デリー首都圏の運営者に人気が高かった地区はGurgaon地区でした。その結果、Gurgaon地区はフレキシブル・ワークスペース・セクターにおける新規契約面積合計の64%を占め、続くNoida地区は30%、一方でデリー地区は6%に過ぎませんでした。

2019年現在まで、WeWork、Smartworks、CoWrks、Gohive、Innov8といった運営者は、主に拠点の数を増やすことで事業を拡大してきました。興味深いことに、セクター内ではOne Co.Work社によるIsharespaceの買収やAltF社によるDafta Indiaの経営権の入手など、いくつかの案件が確認されています。

これは、業界が徐々に成熟していくにつれて、今後はセクター内における統合が進んでいくことを示唆しています。

2019 市場予測

今後3年間で、フレキシブル・ワークスペース市場は、大企業やスタートアップ企業からの需要が高まっていることをうけて、ともに急速に成長すると予想されます。

OYO社のPowerstationやBharti Realty社のAtelierなどの多くの国内の運営者も、今後の成長が見込まれるフレキシブル・ワークスペース事業への参入を計画しています。

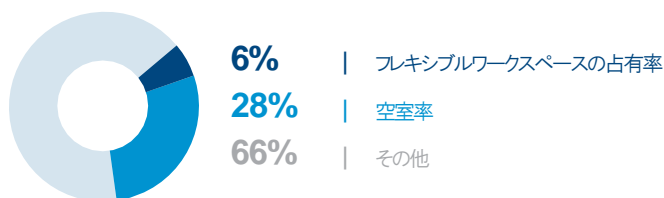
業界別では、ITバックオフィスや、銀行、金融サービス、投資業などの業界、そして動きの速い個人向け消費財部門などでは、活発な活動が行われるだろうとコリアーズは予測しています。

費用対効果が高く、サービスも行き届いているという理由から、様々な拠点でのフレキシブル・ワークスペース活用が報告されており、その結果、地域全体を通じてフレキシブル・ワークスペースに対する需要が増加しています。

主要な取引

名称	地域	建物	広さ(平方フィート)
WeWork	DLF Cyber City	DLF Forum	225,000
WeWork	Golf Course Road	Two Horizon Centre	120,000
Insta Office	NOIDA Commercial Sector	Individual Building	85,000
91 Springboard	Udhyog Vihar	Micromax building	75,000

市場データ(プライムオフィス所在地のみ)



フレキシブルワークスペース拠点数

87 centres

デスク当たり平均費用

(米ドル/月)
\$216

グレードA平均月額賃料

(米ドル/平方フィート/年)
\$38

2018年オフィス総需要面積

10,070,000 sq ft

2018年運営者占有面積

1,028,000 sq ft

2019年運営者占有面積、予測

1,000,000 sq ft

東京

中川 愛
アソシエイト・
ディレクター
+81 3 4572 1027
Ai.Nakagawa@colliers.com



2018年 概要

東京のタイトな市場状況により、運営者は少ない賃貸可能物件を真剣に探さざるを得ない状況が続いています。これにより、2018年の当該セクターがネット・アブソープション(床需要)合計に対して占めた割合は8%を超えることとなり、その他の先進諸国とほぼ並ぶ水準となりました。なお、WeWorkは国内マーケットでの拡張を加速しており、都心部でも人気の高い新規拠点を既に2020年末開設予定のものまでおさえています。

ただし、市場全体としては依然としてばらつきがあり、フレキシブル・ワークスペースのストック(床面積合計)はオフィス市場全体の約1.5%にとどまりました。コリアーズの調査に基づけば、これはベルリンやパリなどの欧州のより小規模な都市とほぼ同じ水準です。

そもそも、2010年以前には国内ベンチャー業界を支援する奨励政策がほとんどなく、東京でのフレキシブル・ワークスペース・セクターの立ち上がりが遅れたこと自体が、市場規模が依然として香港やシンガポールなどのアジア諸国の半分以下にとどまってしまったことを示唆していました。これはまた、バンガロールやマニラなど発展途上国の大半の都市にも後れを取る規模です。

フレキシブル・ワークスペースの増加を求める需要の高まりは、様々な賃料の低い場所でも見受けられました。例えば、多くの小規模運営者などでは、特に東京西部などのより生活水準の高い居住者が多いロケーションにおいてやや質の低いオフィス・ビルをターゲットとしたポートフォリオを構築していく動きもありました。

2019年 市場予測

より大規模な貸主がフレキシブル・ワークスペースに対して興味を高めていくことが今後の東京のマーケットの展開を左右するとコリアーズでは考えています。

日本の市場動向は引き続き国内の貸主&開発業者に有利なものとなっています。これは、十分に活用されていない商業オフィス・スペースをまとめ上げようと試みた場合、外資系運営業者よりも国内の貸主や開発業者の方が圧倒的に有利な立場にあるためです。

各テナント向けにカスタマイズされたサービス提供をより強化していけば、賃料負担能力がより高く、信用力の高い自社テナントに対して賃料を段階的に引き上げていく理由付けも可能になります。

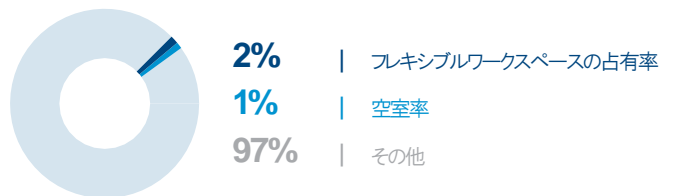
自社のテナント・プロフィールは依然として大企業に偏りがあるものの、既に国内の大手の貸主はこれからの新規テナントも見込んだ形で新たなサービス内容を拡充し始めています。

また、WeWorkが先行供給物件を大量に占有する予定であることから、運営者によるネット・アブソープション(床需要)も引き続き堅調です。全体の床需要に対しての同業者の占有率は10%前後へ上昇するだろうとコリアーズでは予測しています。

主要な取引

名称	地域	建物	広さ(平方フィート)
WeWork	渋谷	渋谷スクランブル交差点スクエア	155,000
WeWork	浜松町	竹芝地区再開発	92,000
WeWork	新宿	新宿南	80,000

市場データ(首都圏5区のみ)



フレキシブルワークスペース拠点数	デスク当たり平均費用 (米ドル/月)	グレードA平均月額賃料 (米ドル/平方フィート/年)
350 centres	\$402	\$104

2018年オフィス総需要面積	4,908,000 sq ft
2018年運営者占有面積	393,000 sq ft
2019年運営者占有面積、予測	400,000 sq ft





THE GREAT ROOM | ONE TAIKOO PLACE | HONG KONG



フレキシブル・ ワークスペース サービス

コリアーズ・インターナショナルは、フレキシブル・ワークスペースのあらゆる側面に対応すべく包括的な事業部門を世界で初めて立ち上げた不動産サービス会社です。アジアでは香港本社部門長のジョナサン・ライトが率いるフレキシブル・ワークスペースサービスチームが、運営者、テナント、ビル持主にアドバイス、コンサルティング、取引を中心としたサービスをワン・ストップで提供しています。

運営者	テナント	ビル持主
<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業拡大戦略 ・ 合併/買収 ・ 資金調達 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 戦略 ・ 取引に関するアドバイス 	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンサルティング ・ 取引に関するアドバイス

ABOUT COLLIERS INTERNATIONAL

コリアーズ・インターナショナル(NASDAQ、TSX、CIGI)は、世界有数の不動産サービスおよび投資管理会社です。世界68カ国で事業を展開する当社の14,000人の従業員は、専門的なアドバイスやサービスを提供することで、不動産のオーナー、テナント、投資家の資産価値を最大化しています。20年以上にわたり、40%以上の株式を保有する経験豊富なリーダーシップ・チームが、業界トップの投資収益を株主にもたらしてきました。2018年の企業収益は28億ドル(連結33億ドル)で、運用資産は260億ドルに及びます。



Our Specialists in the Region



ジョナサン・ライト
ヘッドオブフレキシブルワークスペース|アジア
+852 9020 9200
Jonathan.Wright@colliers.com



サム・ハーヴィー・ジョーンズ
マネージングディレクター|オキュパイアサービス|アジア
+852 2822 0509
Sam.Harvey-Jones@colliers.com



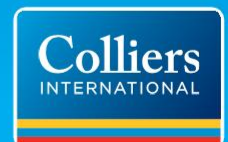
アンドリュー・ハスキンス
エグゼクティブディレクター|リサーチ|アジア
+852 2822 0511
Andrew.Haskins@colliers.com



時田勝司
マネージング・ディレクター | ジャパン
+81 3 4540 8607
Katsuji.Tokita@colliers.com

www.colliers.com

著作権 © 2019年コリアーズ・インターナショナル
この文書に記載される情報は、信頼できる情報源から入手されたものです。コリアーズでは正確な情報を提供すべく努力していますが、保証は致しません。
コリアーズは不正確な内容についての責任は一切負わないものとします。読者には、本報告書に記載される情報に基づいて行動を起こす前に、専門家に相談されることをお勧めします。



Accelerating success.