

# オフィスマーケット共有（定期情報報告）業務 仕様書

## 1. 目的

神戸市の都心エリア（生田川～ハーバーランド）を対象に、同エリアの業務床の状況分析・活性化に、連携して取り組む。

## 2. 委託業務の内容

### （1）仲介等実績報告

以下の情報提供を行うものとする。期間は、「令和2年4～6月期」「令和2年7～9月期」「令和2年10～12月期」「令和3年1～3月期」とし、各期末から2か月を超えない期間内に下記書類を提出し、神戸市と面談し報告を実施するものとする。ただし、最終期の提出期限は令和2年3月31日とする。

①神戸市内：ビルリスト（様式1号）、契約（仲介）実績リスト（様式2号）、引合いリスト（様式3号）

②兵庫県内（神戸市除く）及び大阪市内：契約（仲介）実績リスト（様式2-2号）

※「別紙 データリスト」の定めるところにより作成すること。

### （2）調査分析・連携事業

1) 上記各期間の定期報告書（様式4号）の作成

2) 連携事業（提案事項）

「神戸市企業立地等の促進のための支援措置に関する条例（オフィスビル建設促進）」のPR協力  
例) 神戸市内のオフィス適地に土地を保有する者等への引合せ及び面談による市との共同PR等  
面談数：5社程度

## （別紙）データリスト

### 1. 神戸市内ビルリスト

- ①ビルコード ※
- ②ビル名
- ③所在地（情報秘匿の場合は、町丁目までの記載で可）
- ④竣工年
- ⑤規模（階数、標準階床面積、平均募集賃料）
- ⑥空室の状況（期末時点）

※対象は、事業者が把握している全物件とする。ただし、規模については、適切な下限を設けることができる。また、事業者が把握するストック総数自体が、事業者の秘匿すべき情報にあたる場合は、総数の2/3を下回らない範囲で一部を省略することができる。その際は、(1)築浅で大規模な物件、(2)空室面積の多い物件は優先的にリスト抽出し、下位の物件を省略すること。

※様式は、別紙様式1のとおりとする。

※抽出区域のエリアマップを添付すること。

※基本的に、納品は EXCEL 又は CSV 形式で行うこと。

※「①ビルコード」は、事業者名の頭文字アルファベットと、連番の組み合わせとして付番すること。

（例：神戸商会在が抽出した14番目のビル＝「K014」）

※②③は、特段の事情がある場合は省略可とする。

### 2. 契約（仲介）実績リスト

- ① 企業名
- ② 本社所在地（やむを得ない場合は町名まで可）
- ③ 地方拠点
- ④ 業種
- ⑤ 事業内容
- ⑥ 企業規模（従業員数・資本金・売上高）
- ⑦ 移転形態（①新設 ②域外転出 ③域外転入 ④域内移動 ⑤館内増減床・移動 ⑥廃止）
- ⑧ 移転理由（①新設 ②拡張 ③縮小 ④廃止）（詳細コメント記載のこと）
- ⑨ 移転元、移転先のビルコード又は、町名
- ⑩ 移転等の時期
- ⑪ 仲介実績の別
- ⑫ 床面積

※対象は、事業者が仲介した案件とするが、わかる情報は可能な範囲で記載をすること。

※様式は、別紙様式2及び2-2のとおりとする。

※基本的に、納品は EXCEL 又は CSV 形式で行うこと。

※守秘義務等により支障がある場合は、①⑥の記載は省くことができる。

### 3. 引合いリスト

- ① 企業名
- ② 本社所在地（やむを得ない場合は町名までで可）
- ③ 地方拠点
- ④ 業種
- ⑤ 事業内容
- ⑥ 企業規模（従業員数・資本金・売上高）
- ⑦ 移転形態（①新設 ②域外転出 ③域外転入 ④域内移動 ⑤館内増減床・移動 ⑥廃止）
- ⑧ 移転理由（①新設 ②拡張 ③縮小 ④廃止）（詳細コメント記載のこと）
- ⑨ 移転先の候補
- ⑩ 移転等の時期

※対象は、事業者の案件とする。

※様式は、別紙様式3のとおりとする。

※基本的に、納品は EXCEL 又は CSV 形式で行うこと。

※守秘義務等により支障がある場合は、①⑥の記載は省くことが出来る

# タイトル（オフィスマーケット状況報告書）

調査期間（2020年4月～2020年6月）

作成者（神戸商事株式会社不動産事業部）

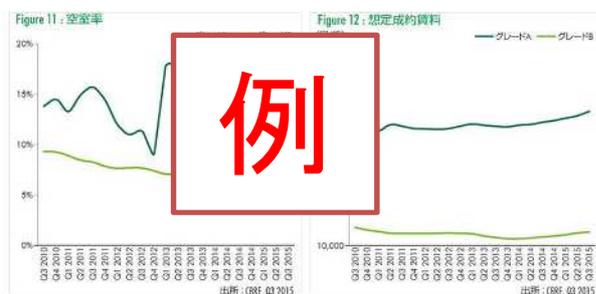
作成日（2020.6.30）

## 各エリアのマーケット状況サマリー（第1四半期）

様式1・2・3を踏まえて、あるいは各様式ではわからない、全体的な市況や他都市との比較をまとめてください。

- ・空室率（規模やグレード別）
- ・募集賃料（相場）
- ・エリア別市況
- ・ビル規模別市況
- ・新規供給
- ・他都市と比較し、神戸エリアの動向
- ・その他（市況をもとに、どういった企業が進出可能性があるか等）※内容は神戸市との協議による

など、図表や前期比、分析コメントを用いて詳述する



	空室率	対前期比	想定成約賃料	対前期比
オールグレード	6.8%	-1.2pts	10,580 円/坪	-0.2%

# 神戸エリアの移転・新設・拡充等のデータサマリー(第1四半期)

様式2(仲介実績リスト)に基づき、市況を数値的に分析し、次の項目等を図表を用いてまとめてください。

- ・業種、企業規模
- ・本社、支社等所在地
- ・移転、新設、撤退等理由
- ・移転先ビル(名称orビルコード)
- ・移転元から移転先の概要
- ・その他(市況をもとに、どういった企業が進出可能性があるか等)※内容は神戸市との協議による

例

主なトピックス

・〇〇株式会社(東京都渋谷区)は5/12付でK014の403号(150平米)に入居決定。神戸支店として開設し、12名の正社員が勤務予定。関西圏では初めての進出となる。

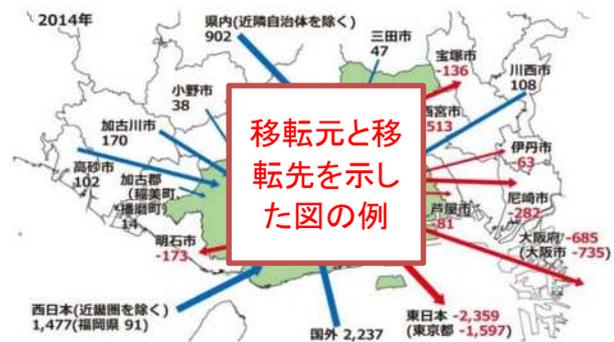


表1 入居理由

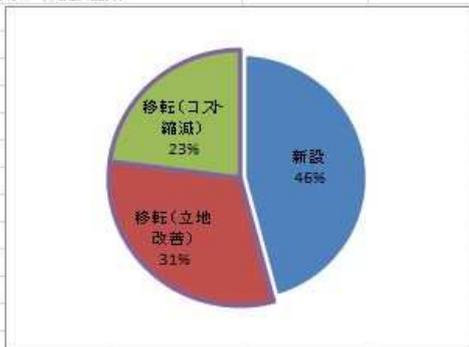


表2 移転元エリア(表1中、「移転」54%について)

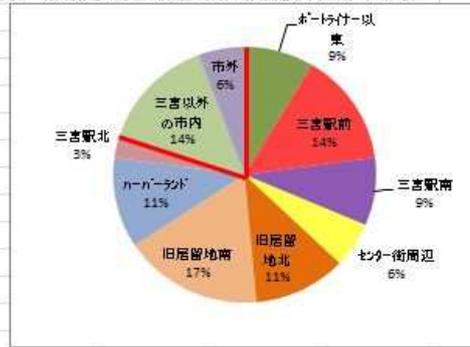


表3 進出先別入居理由

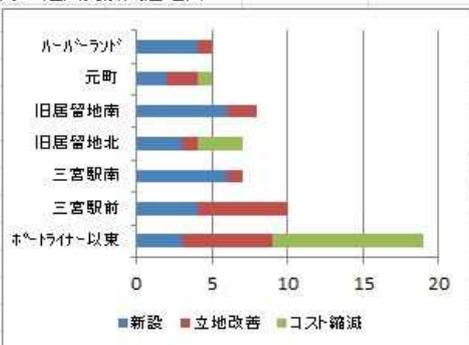
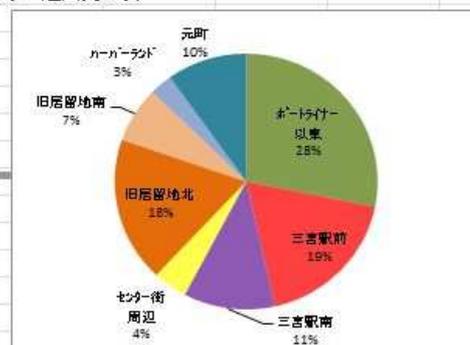


表4 進出先エリア



# 兵庫県(神戸除く)、大阪エリアの移転・新設・拡充等のデータサマリー (第1四半期)

様式2-2(仲介実績リスト)に基づき、市況を数値的に分析し、次の項目等を図表を用いてまとめてください。

- ・業種、企業規模
- ・本社、支社等所在地
- ・移転、新設、撤退等理由
- ・移転先ビル(名称orビルコード)
- ・移転元から移転先の概要
- ・その他(市況をもとに、どういった企業が進出可能性があるか等)※内容は神戸市との協議による

例

主なトピックス

・〇〇株式会社(東京都千代田区)は6/15付でK519の1202号(1500平米)に入居決定。大阪支社として開設し、120名の正社員が勤務予定。



表1 入居理由

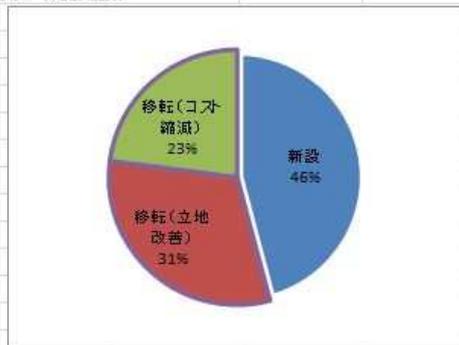


表2 移転元エリア(表1中、「移転」54%について)

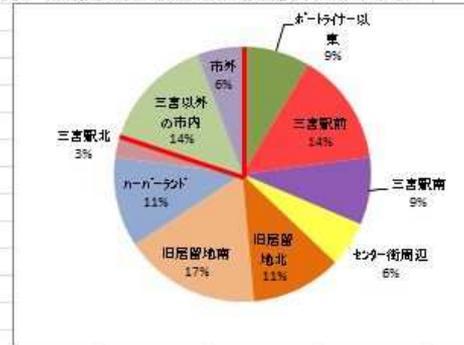
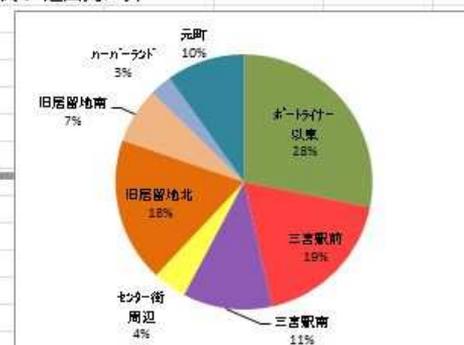


表3 進出先別入居理由



表4 進出先エリア



## 引合い情報

様式3に基づき、市況を数値的に分析し、次の項目等を図表を用いてまとめてください。

(移転・新設・拡充等のサマリーと手法は同じ)

- ・業種、企業規模
- ・本社、移転検討事業所の所在地
- ・移転、新設、撤退等検討理由
- ・引合いのあったビル
- ・その他(市況をもとに、どういった企業が進出可能性があるか等)※内容は神戸市との協議による

### 例

・株式会社△△より(東京都・大阪に支社あり)K056の201号(50平米)についてお問合せあり。(総務部長〇〇氏)  
現在のオフィスが手狭のため、グレードが高く、広い面積が確保できる駅近ビルを検討している。

その他、集計データの元となる、ビルの立地エリア、規模(床面積や基準階面積、築年数など)等を記載すること。