

報道関係者各位

## オフィス賃貸面積は拡大傾向、減床は緩やかに推移 オフィステナント対象グローバル調査結果 2025

グローバル不動産総合サービス会社の[クッシュマン・アンド・ウェイクフィールド](#)（グローバル本社：米国イリノイ州シカゴ、日本本社：千代田区永田町、C&W）は、「[オフィステナント対象グローバル調査結果 2025](#)」を発行いたしました。



### ■ 数年にわたる賃貸面積の合理化を経て、オフィス面積は横ばいを保っていることが明らかに

### ■ 出社回帰戦略がオフィス需要を喚起

世界的な不動産サービス会社クッシュマン・アンド・ウェイクフィールドのレポートによると、オフィス賃貸面積の減少傾向が徐々に転換点を迎え、大規模な賃貸借契約を結ぶ企業が増えています。

企業不動産の世界的な専門家集団である CoreNet Global と共同で発表された[オフィステナント対象グローバル調査結果に関するレポート](#)（以下、「グローバルテナント調査レポート」）によると、テナントは減床から増床へとシフトしており、8社に1社が入居面積の拡大を計画し、平均賃貸面積は過去2年間で13%増加しています。本調査は世界各国の主要テナントを対象に実施されました（1）。

クッシュマン・アンド・ウェイクフィールドのグローバル・オキュパイアー・サービスのアジア太平洋地域責任者であるキャメロン・アーレンズは、「この調査結果はフォーチュン500社の顧客から得た情報と一致しています」と述べました。

「市場サイクルの次の段階が確実に見え始めています。私たちの顧客からは、オフィスの収容能力が限界に達している、あるいは限界に近づいているため、近いうちに採れる選択肢を検討していると聞いています」。

**アジア太平洋地域のテナント・レプレゼンテーションを統括するアンシュル・ジェイン**は、スペースの合理化と従業員数の増加という同じ組み合わせが、中堅企業の需要も生み出していると述べました。

「コロナ禍の影響による出社抑制後、金利が高騰し、設備投資が困難になったことを留意する必要があります。その後、金利は徐々に下がりはじめましたが、トランプ大統領によって政策の不透明性が高まってきました。そのため、企業が成長を続ける一方で、数年間は事業用不動産（以下、「CRE」）関連の支出に慎重を期さざるを得ませんでした。つまり、テナントは必要に迫られない限り財布の紐を緩めなかったということです。しかし、出社率が上昇し、出社回帰の勢いが増す中で、テナントは強制的にオフィスへ投資することになりました」

アンシュルは更に、「間違いなく転換点に近づいています。テナントがオフィス賃貸借契約を積極的に検討できる成長レベルに戻るには数年要しました。しかし、顧客との対話によれば、今後 6 ヶ月から 18 ヶ月の間に多国籍企業が、特に主要なオフィス賃貸市場で、より広い賃貸面積を求めて動き出す見込みがあります」と述べました。

**インテグレートッド・ポートフォリオ・マネジメントの責任者ロブ・ホール**は、現在の経済全体の不確実性にもかかわらず、大企業は長期的な不動産戦略を実行していると述べました。

「テナントは賃貸不動産に対して長期的なアプローチを採る傾向があり、契約更新、満了等を 3 年、場合によっては 5 年の時間枠で注視し、戦略を練っています。一部の設備投資は、現在の経済と政治情勢の不確実性によって 4 分の 1 か 2 分の 1 遅れていますが、これは意思決定を一時的に遅らせているだけであり、長期的にはテナントは各々の戦略を実行するでしょう」。

(1) 米州 52%、EMEA（欧州・中東・アフリカ） 34%、アジア太平洋 14%。当該調査に基づく考察結果は約 810 万人の従業員、3,159 万平米のオフィススペースを代表するもの。

## 【グローバルテナント調査レポートについて】

調査の結果は、CRE 戦略の岐路に立たされている業界を浮き彫りにしています。企業は従来のコスト管理策に加え、人財、企業文化、CRE ポートフォリオの柔軟性といった新たな CRE 戦略の指標を取り入れています。

## コストは依然として重要な指標

- CRE 担当者は支出削減や最適化のプレッシャーに引き続き直面。財務 KPI、特にコスト、効率性、スペースの利用率が依然として重要な意思決定要因。
- しかし、不確実性は依然として大きい。**政治的な不安定さ、職場の行動変化、不透明な ROI 指標により、多くの組織は重要な戦略決定を躊躇。**

加えて、かつて高まりつつあった環境・社会・ガバナンス（ESG）の優先順位は、EMEA（欧州、中東、アフリカ）とアジア太平洋地域のテナントにとって最重要課題であることに変わりはないものの、**グローバルのランキングは 2021 年以前の順位まで後退している。**

## CRE に携わるチームの組織モデルは進化、従って参考指標も変化が必要

- CRE を管理するチームの所管部署を最近変更した企業の約 3 分の 1（29%）が、変更先として人事部を選択。
- 上記組織変更にもかかわらず、ほとんどの企業は依然として従来の財務指標に大きく依存。[グローバルテナント調査レポート](#)では、コスト管理と従業員への影響のギャップを埋めるような CRE 戦略決定の参考指標採用を求めている。

## 減床傾向は緩やかに、オフィス面積は横ばい

- 数年にわたる入居面積縮小が済み、**大規模なオフィス床減少の時代は終わったとみられる。更なる減床を計画している企業は 32%に過ぎず、8 社に 1 社は入居面積拡大を計画。**一方、オフィスの平均賃貸面積は 2023 年以降 13%増加。
- 出社率も安定してきており、**グローバル平均の稼働率は 51%から 60%の間に落ち着いている。**コロナ禍前の水準以下ではあるが、さらに多くの企業が出社回帰戦略を実行しているため、徐々に上昇を見込む。

## “オフィスのサービス化”に伴い、ビル・オーナーは事業の拡充を迫られる

- テナントの **85%が、ビル・オーナー提供のサービス・設備等の向上を期待**、半数近く（46%）が手厚いサービスや設備を利用するためにより高い利用料を支払ってよいと回答。

- その結果、グレードの高いオフィスには 10%程度の賃料プレミアムがついている。しかし、期待と現実にはギャップがあり、現在のオフィスが当社回帰に重要なコラボレーション、人間関係、企業文化構築等を十分にサポートできていると回答したのは 60%に留まる。

### 採用対象地の柔軟化は新たな人財獲得人財の必須条件

- 複数の地域にまたがる多様な人財にアクセスするため、61%の企業が CRE 戦略を変化させている。地域別の傾向では、様々なアプローチが見られる：
- 米州では、採用チームがあるどの国内都市でも採用するスタイルが主流。
- EMEA では、すでに拠点がある国を対象にグローバル人財を採用する傾向。
- アジア太平洋での拠点がない国・都市での採用も急伸。
- 技術系人財の需要は引き続き高く、特にアジア太平洋では米州や EMEA を上回る伸びを示している。

グローバルテナント調査レポートでは、CRE 業界が転換期を迎えていることが明らかになりました。コスト削減が依然として最重要である一方で、主要企業は財務指標を超えた価値をオフィスに再定義しています。

弊社アジア太平洋地域のトータル・ワークプレイスを統括するキャロル・ウォンは、「CRE は、財務的な視点だけでなく、従業員の視点から投資対効果を考える必要があります。従業員がオフィスに戻るために従業員がオフィスに戻るために時間や労力、費用を投資し始める以上、彼らにとってのメリットが必要です。つまり、CRE 戦略の決定は、生産性、人財確保、企業文化、競争優位性に関する決定となるのです。総合的に検討する必要があります、戦略上不可欠なのです」と述べています。

- [オフィステナント対象グローバル調査結果 2025 レポートダウンロード](#)
- [オフィステナント対象グローバル調査結果 2025 ウェブサイト](#)
- [グローバル調査結果 2025 英語版レポートダウンロード](#)



以上

### クッシュマン・アンド・ウェイクフィールドについて

クッシュマン・アンド・ウェイクフィールド（NYSE: CWK）は、クッシュマン・アンド・ウェイクフィールド（C&W）はニューヨーク取引証券所に上場している世界有数の事業用不動産サービス会社です。世界約 60 カ国、400 拠点に約 52,000 人の従業員を擁しています。施設管理、売買仲介、鑑定評価、テナントレップ、リーシング、プロジェクト・マネジメントなどのコア・サービス全体で、2024 年の売上高は 94 億ドルを記録しました。Better never settles という企業理念のもと、受賞歴のある企業文化が評価され、業界やビジネス界から数々の称賛を受けています。詳しくは、公式ホームページ [www.cushmanwakefield.com](http://www.cushmanwakefield.com) にアクセス下さい。

### コアネット・グローバルについて

コアネット・グローバルは米国ジョージア州アトランタに本部を置く非営利団体で、大企業の不動産資産に戦略的責任を持つ世界 50 カ国の 11,000 人以上の経営幹部を代表しています。同団体の使命は、専門能力開発の機会、出版物、研究、会議、資格認定、および世界 46 の支部とネットワーク・グループにおけるネットワークを通じて、企業不動産の実務を推進することです。詳細は [www.corenetglobal.org](http://www.corenetglobal.org) にアクセス下さい。

#### メディア・コンタクト:

大谷 彩子

マーケティング&コミュニケーションズ

+81 3 3596 7045

[saiko.otani@cushwake.com](mailto:saiko.otani@cushwake.com)