

各位

三菱地所リアルエステートサービス株式会社

企業の不動産施策に関する独自アンケート調査を実施
「従業員エンゲージメント」重視で、オフィス環境改善やブランド強化目的の移転が増加傾向
～「老朽化対策」、「不動産コスト削減」が不動産課題、売却理由は「遊休不動産の処分」が大幅上昇～

三菱地所リアルエステートサービス株式会社（本社：東京都千代田区大手町 1-9-2、代表取締役社長：湯浅哲生）は、当社顧客を対象に、企業の不動産施策に関するアンケート調査を実施し、この度、調査結果がまとまりましたので、お知らせします。

不動産売買・有効活用・オフィス移転などの企業不動産ニーズに関する傾向について把握し、今後の景況見通しを予測するため、2024年度第3Qのアンケートを実施しました。アンケートは、2024年11月25日（月）～12月6日（金）に当社メルマガ購読の顧客にインターネットで実施し、181件の回答を得ました。

抱えている企業課題については「収益向上性」、「売上げ・シェア拡大」、「財務体質強化」といった恒久的な企業課題に加え、「従業員エンゲージメント」への回答も目立ちました。

オフィス移転理由について、引き続き「人員増・事業拡大」の回答が最多となりました。特徴的であった調査結果としては、2022年Q3の調査開始以来、「ブランド・リクルーティング強化」の占める割合が最も高かった一方、「コスト削減」の占める割合は最も低い結果となりました。

また、「老朽化対策」や「不動産コストの削減」が企業の不動産課題となっていることから、不動産売却理由においては「遊休不動産の処分」（前回比+9.4pt）、「維持管理コストの削減」、「建物の老朽化」が上位を占めました。また、「有利子負債の圧縮」が前回比 4.7pt 増加しました。

当社は、調査データ公開等を通じ少しでも不動産市場や不動産に係る課題解決にお役立ていただけるよう、今後も調査を継続し、サービスの充実に努めてまいります。

※下記よりすべてのアンケート調査レポートをダウンロードいただくと以下調査内容について確認出来ます。

<https://go.mecyes.co.jp/library/inquiry73-2024-3q-customer-survey-report>

<本件に関するお問い合わせ先>

三菱地所リアルエステートサービス株式会社

担当：総務部広報室 武田・田中 TEL：03-3510-3110

※参考資料

人を、想う力。街を、想う力。

三菱地所グループ

 三菱地所リアルエステートサービス

【今回の調査概要】

サンプル数：181 回答

調査期間：2024 年 11 月 26 日（月）～12 月 6 日（金）

調査方法：WEB による調査

（メールマガジンによるアンケート収集）

調査機関：自社

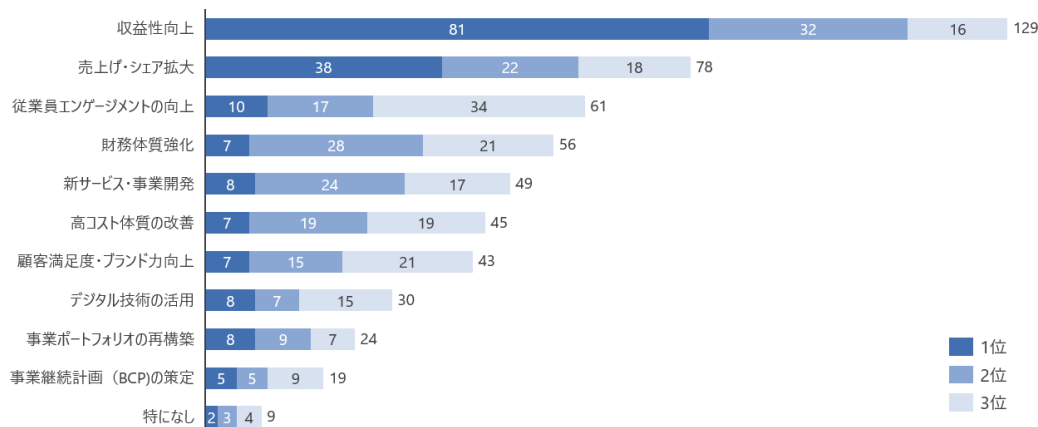
【レポート抜粋】

◆抱えている企業課題

抱えている企業課題について、「収益性向上」を 1 位に挙げている企業が突出して多く、「収益性向上」が企業の第一課題となっていることが窺える結果となった。「収益性向上」、「売上げ・シェア拡大」、「財務体制強化」といった恒久的な企業課題に加え、「従業員エンゲージメント」への回答も目立った。

「遊休不動産の処分」が前回比+9.4pt、「有利子負債の圧縮」前回比+4.7pt と、「BS/PL 最適化」に関する項目への回答割合が上昇した。

企業課題 Q. 「お客様の会社」が抱える企業課題について、上位3つをお選びください。



人を、想う力。街を、想う力。

三菱地所グループ

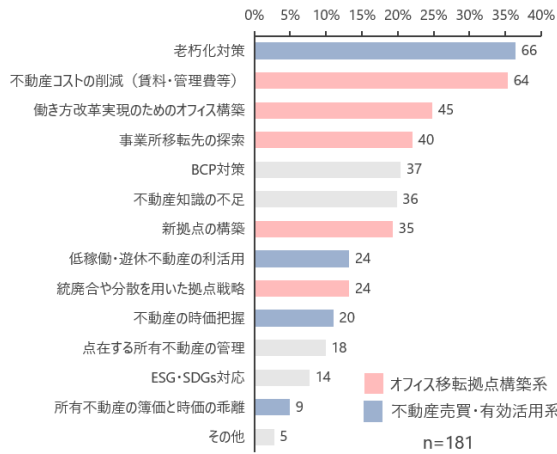
三菱地所リアルエステートサービス

◆抱えている不動産課題

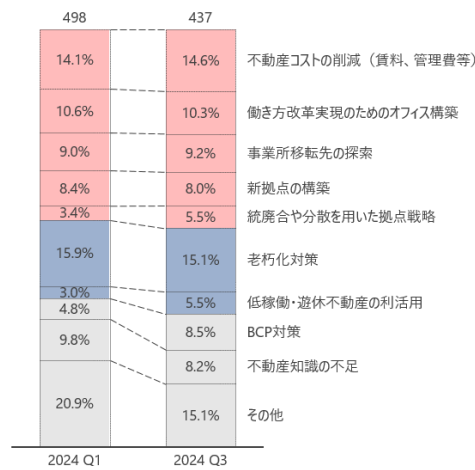
企業が抱える不動産課題について、「老朽化対策」が最も多く、「不動産コストの削減」が続く結果となり、前回から大きな変化は見られなかった。

Q. 「お客様の勤務先」が抱える不動産課題を3つまでお選びください。

抱える不動産課題（3つまで）



抱える不動産課題

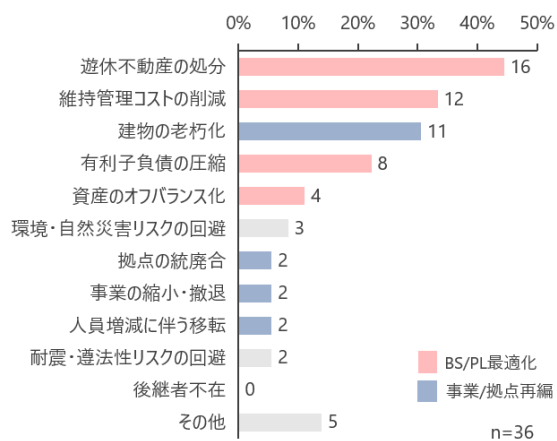


◆不動産売却検討・実施理由

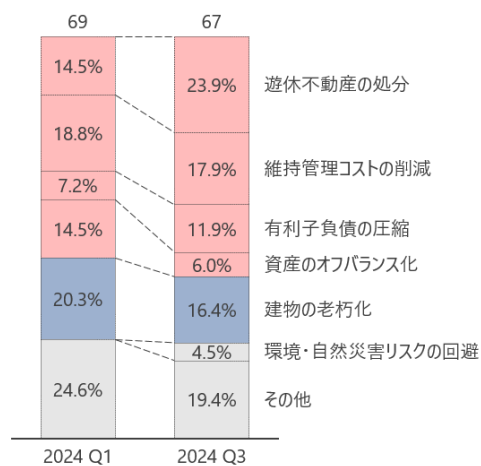
老朽化対策や不動産コスト削減が企業の不動産課題となっていることもあり、不動産売却理由においても「遊休不動産の処分」、「維持管理コストの削減」、「建物の老朽化」が上位を占めた。

Q. 不動産を売却した、もしくは売却を検討している理由を3つまでお選びください。

売却検討・実施の理由（3つまで）



売却検討・実施の理由



人を、想う力。街を、想う力。

三菱地所グループ

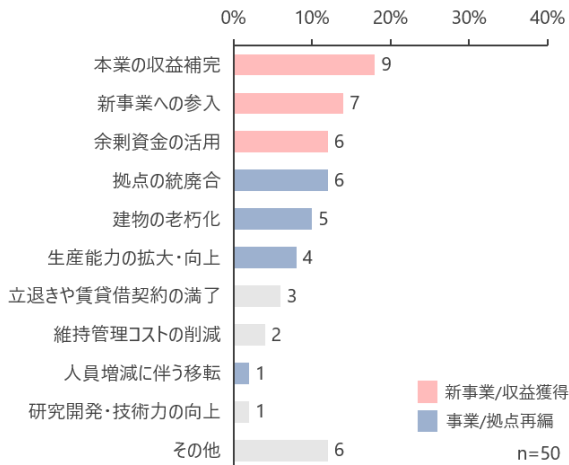
三菱地所リアルエステートサービス

◆不動産購入検討・実施理由

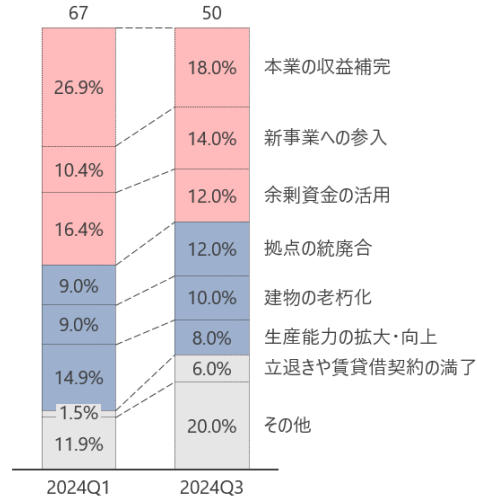
不動産購入理由は「本業の収益補完」が最も多く、「新事業への参入」が続く結果となった。「本業の収益補完」は前回比で 8.9pt 低下、「新事業への参入」は前回比で 3.6pt 上昇しており、本業の業績が好調であることから、収益補完が減少し、新事業への参入を理由とした不動産購入が増加したものと思われる。

Q. 購入をした、もしくは購入を検討している理由をお選びください。

購入検討・実施の理由（単一回答）



購入検討・実施の理由（単一回答）

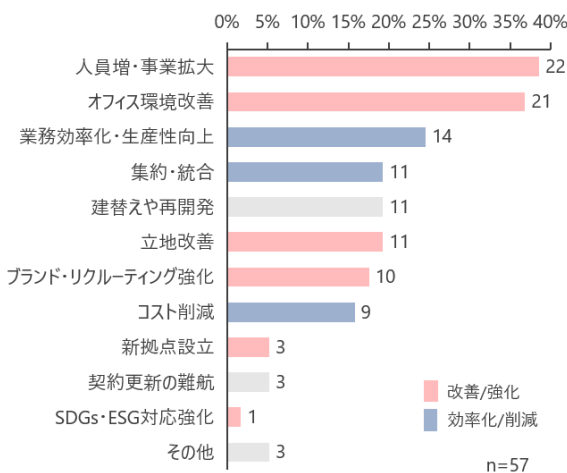


◆オフィス移転検討・実施理由

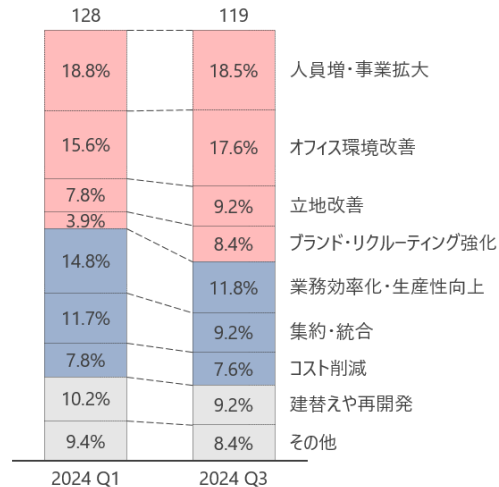
移転理由は、「人員増・事業拡大」が最多となった。「従業員エンゲージメント」を課題と捉える企業が多いこともあり、「オフィス環境改善」が次いで多く、「ブランド・リクルーティング強化」の割合は 4.5pt 上昇した。22-Q3 の調査開始以来、「ブランド・リクルーティング強化」の占める割合が最も高かった一方、「コスト削減」の占める割合は最も低かった。

Q. オフィス移転をした、もしくは移転検討の理由をお選びください。（複数選択可）

オフィス移転検討・実施の理由（複数選択可）



オフィス移転検討・実施の理由



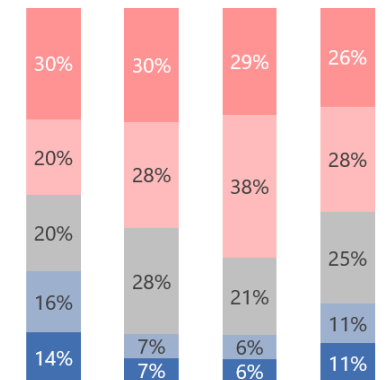
人を、想う力。街を、想う力。

◆ オフィス移転時面積動向

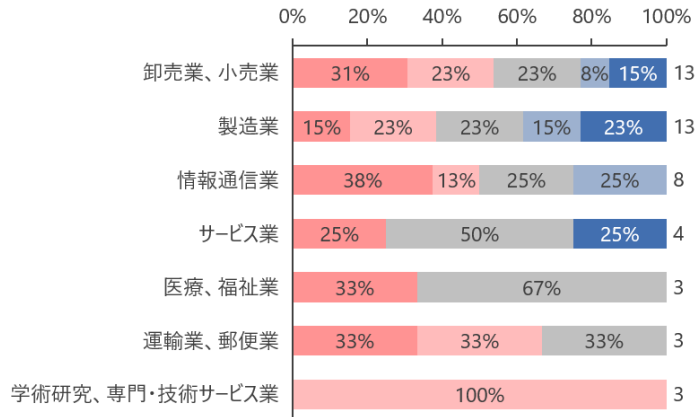
オフィス移転時の面積動向は、「大幅な増床」、「やや増床」が全体の54%を占めた。「大幅な減床」、「やや減床」の割合が上昇したものの、増床回答が過半数を占めており、引き続き増床移転がトレンドとなっている。

Q. オフィス移転先、もしくは移転検討先の床面積の動向をお選びください。

オフィス移転時面積の動向



オフィス移転時面積毎の回答業種傾向



■ 大幅な増床 ■ やや増床 ■ 変わらない ■ やや減床 ■ 大幅な減床

※ 下記よりすべてのアンケート調査レポートをダウンロードいただくと以下調査内容について確認出来ます。

<https://go.mecyes.co.jp/library/inquiry73-2024-3q-customer-survey-report>

- ・エグゼクティブサマリ
- ・回答者属性
- ・抱えている企業課題
- ・抱えている不動産課題
- ・不動産売却検討・実施有無
- ・不動産売却検討・実施理由
- ・不動産購入検討・実施有無
- ・不動産購入検討・実施理由
- ・不動産有効活用検討・実施有無
- ・不動産有効活用検討・実施対象
- ・オフィス移転検討・実施有無
- ・オフィス移転検討・実施理由
- ・オフィス移転時重視条件
- ・オフィス移転時面積動向
- ・オフィス移転時賃料動向
- ・オフィス出社率

人を、想う力。街を、想う力。

三菱地所グループ

三菱地所リアルエステートサービス