

# 「オフィスコスト」と「生産性」 —オフィス面積の削減はペイするのか？—

2020年8月24日

株式会社三井住友トラスト基礎研究所

投資調査第2部 副主任研究員 川村 康人

(Email: kawamura@smtri.jp)

- ・ 企業によるテレワークが続く中で、「オフィス不要論」などが議論されている。本レポートでは、企業がオフィス面積を減らした場合に、どの程度の生産性を維持する必要があるかについて、シミュレーション分析を行う。
- ・ 人員数を変えずにオフィス面積の一部を削減するケース、オフィス面積の増減にあわせて人員数を増減させるケースなど、様々なケースが想定されるが、いずれの場合でも、中長期において相当程度高い生産性を維持しない限り、オフィスコストの圧縮によるメリットを享受できない可能性を示している。

## 1. はじめに

新型コロナウイルスの感染拡大を受けて、企業によるテレワークの導入が加速した。有効なワクチンや治療薬の開発完了・普及までの間は、引き続き、企業によるテレワーク実施の継続が見込まれる。

この期間は、企業によっては「空っぽのオフィスに賃料を支払い続ける状態」に近くなると考えられる。また、今般のテレワーク実施を経て、「意外と仕事が回っている」と感じている方も一定数いるのではないだろうか。

このような状態が続く中では、「今のオフィスを維持し続ける必要があるのだろうか」という疑問も出てくると考えられる。各種報道による企業の今後のオフィス戦略を見ると、現段階では、今後もオフィスを重視し続ける企業もあれば、オフィス削減を打ち出す企業もあり、方針が混在している状況にある。

本レポートでは、タイトルに掲げた「オフィス面積の削減はペイするのか？」という問題について考えたい。無論、テレワーク実施により、通常出勤時の生産性が100%維持されるのであれば、オフィス解約スペースの原状回復費用やオフィス内のフリーアドレス化などの改修費用、その他テレワークにかかる各種追加費用は、将来の賃料節約により一定期間でペイし、以降はオフィスコストの圧縮によるメリットを享受できるとの結論になるのは自明である。それでは、生産性がどの程度低下したら、オフィス面積の削減はペイしなくなるのか。本レポートでは、一般的な企業の事業構造を想定し、数値シミュレーション分析を行いたい。

## 2. 賃貸オフィスの利用にかかる費用

まずは、賃貸オフィスを利用するコストについて、水準感の把握を行いたい。大手仲介会社各社の統計を見ると、オフィス賃料の相場に関しては、東京都心部は概ね2~4万円/月・坪前後、東京以外の都市では1~3万円/月・坪前後が、主要な賃貸オフィスビルの賃料単価の水準である。

図表1は、東京都心部で350坪のオフィスを100人で利用する場合に、契約坪単価を3万円とすると、月額賃料は1,050万円、年額賃料は1億2,600万円となるケースを示している。また、月額賃料以外に、入居前の内装工事費~退去時の原状回復工事費がかかる。これらの一時費用は、入居期間が短いほど、入居期間で月割りしたオフィスコストは割高となる。このほかに、入居時に賃料の6~12か月分程度の預託金(敷金・保証金)が必要となる。退去時には返還されるものの、預けておく資金の「機会費用」についても、厳密に考えるならば別途見積もる必要があるだろう。

図表1. 賃貸オフィスの利用にかかる費用(一時費用の単価の高低で3ケースを設定)

## 【賃貸費用、預託金】

A	契約面積	(坪)
B	利用人数	(人)
A / B	1人あたり面積	(坪 / 人)
C	月額賃料 単価(共込)	(円 / 坪)
A * C	月額賃料 総額(共込)	(円)
A * C * 12	年間賃料 総額(共込)	(円)
D	預託金 月数	(月数)
A * C * D	預託金 総額	(円)

※ 賃貸費用は3ケースいずれも同じ条件を設定

	低めケース	標準ケース	高めケース
A	350	350	350
B	100	100	100
A / B	3.5	3.5	3.5
C	30,000	30,000	30,000
A * C	10,500,000	10,500,000	10,500,000
A * C * 12	126,000,000	126,000,000	126,000,000
D	6.0	6.0	6.0
A * C * D	63,000,000	63,000,000	63,000,000

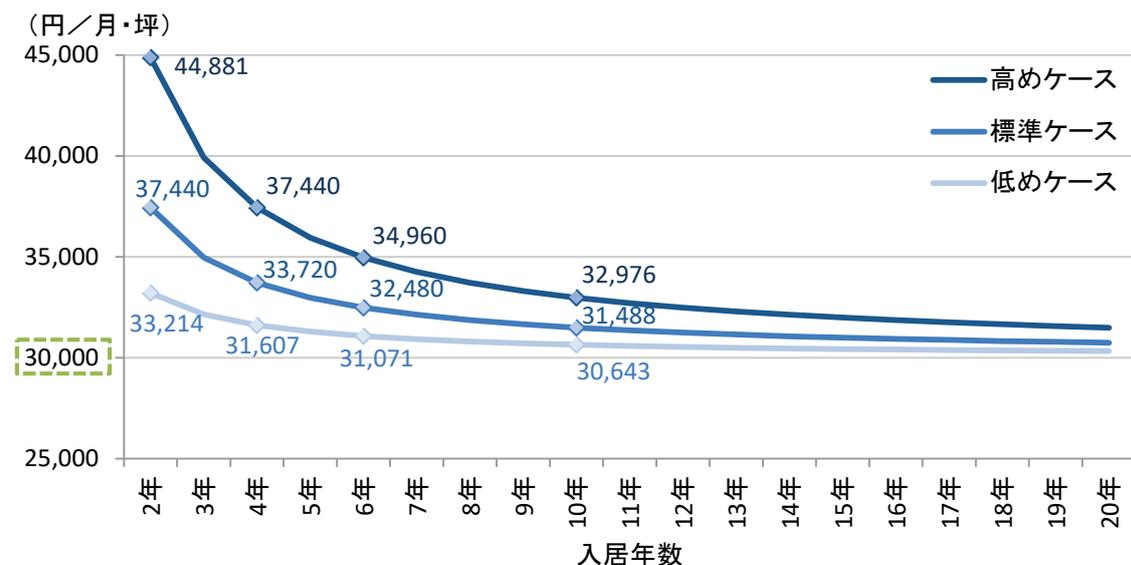
## 【一時費用: 入居前費用・退去費用】

E	内装工事費用 単価	(円 / 坪)
E * A	内装工事費用 総額	(円)
F	什器購入費用 単価	(円 / 人)
F * B	什器購入費用 総額	(円)
G	IT端末移設費用 単価	(円 / 人)
G * B	IT端末移設費用 総額	(円)
H	引越し費用 単価	(円 / 人)
H * B	引越し費用 総額	(円)
I	原状回復費用 単価	(円 / 坪)
I * B	原状回復費用 総額	(円)
	一時費用合計	(円)

※ 一時費用は単価の異なる3通りの条件を設定

	低めケース	標準ケース	高めケース
E	30,000	100,000	200,000
E * A	10,500,000	35,000,000	70,000,000
F	30,000	50,000	100,000
F * B	3,000,000	5,000,000	10,000,000
G	10,000	20,000	50,000
G * B	1,000,000	2,000,000	5,000,000
H	20,000	30,000	50,000
H * B	2,000,000	3,000,000	5,000,000
I	30,000	50,000	100,000
I * B	10,500,000	17,500,000	35,000,000
	27,000,000	62,500,000	125,000,000

## 【入居年数と月額換算オフィス費用】



出所)三井住友トラスト基礎研究所

注1)1人あたり面積に関しては、ザイマックス不動産総合研究所による調査結果を参考に条件を設定した

注2)入居前費用および退去費用に関しては、三鬼商事「[オフィス移転ツール 移転コスト計算式](#)」を参考に条件を設定した

### 3. オフィスコストと生産性

図表2は、オフィス面積を圧縮する場合にどの程度の生産性を維持する必要があるか、また、その場合の出勤率がどの程度になるかについて、シミュレーションを行った結果である。生産性に関しては、企業の1人あたりの年間売上総利益(=粗利、付加価値)の水準で捉えており、シミュレーションにおいては3通りの水準を設定している。それ以外の要素に関しては、3通りとも同じ条件を設定している。

#### 【①賃貸費用】

前節同様に、東京都心部で350坪のオフィスを100人で利用する場合を想定している。契約坪単価を3万円とすると、年額賃料は1億2,600万円、1人あたり年間オフィス賃料に直すと126万円となる。入居時・退去時の一時費用は入居期間により異なるため、月額賃料だけを見ているが、一時費用水準を加味する場合には、前節の図表1を参考に、「入居期間10年間なら月額換算で5%増」のように見込んでいただきたい。

#### 【②利益、人件費、オフィスコスト】

売上高から売上原価を引いた「売上総利益(=粗利、付加価値)」に関しては、1人あたりで1,500万円、1,250万円、1,000万円の3通りを設定した(売上総利益の総額はケース1~3で15~10億円)。

1人あたり人件費(=給与+賞与+社会保険料などの福利厚生費)に関しては650万円として、売上総利益の43~65%となるよう設定している。

また、ここでの1人あたり年間オフィス賃料は126万円であり、売上総利益の8~13%程度に相当する。

これらの水準や比率に関しては、法人企業統計を参考に設定している。参考図表(p.6)では、製造業・非製造業別に、1人あたり付加価値の構成比や労働分配率に関する世の中の平均像を示している。

#### 【③契約面積を20%圧縮する場合】

上記設定のもと、オフィスの契約面積を20%圧縮する場合には、1人あたり年間オフィス賃料は126万円→100.8万円となり、年間で25.2万円の節約となる。これは、売上総利益の対比で2~3%に相当するので、その分までの生産性低下は許容できると言える。つまり、オフィスの契約面積を20%圧縮し、テレワークを20%(平均して週1日程度)とした場合でも、生産性がオフィス面積圧縮前の水準に対して97~98%以上維持できるならば、オフィス面積の圧縮という経営戦略はペイする、と言えるだろう。

#### 【④オフィス面積を圧縮した場合に必要とされる生産性、⑤その場合の出勤率コントロール】

オフィス面積の圧縮率を0~80%と変化させた場合に必要とされる生産性と、その場合の出勤率コントロールのシミュレーション結果を示している。売上総利益と賃料の比率に依存するが、オフィス面積を80%圧縮する場合(平均して週4日程度テレワークを実施する場合)でも、ケース1~3で90~93%以上の生産性維持が必要とされるなど、非常に高い水準の生産性維持が求められる結果となっている。言い換えると、オフィス面積8割の圧縮効果は、労働生産性に換算すると1割に満たないということもできる。

#### 【⑥オフィスコスト削減分で人員を増加させた場合、⑦その場合の出勤人数・テレワーク人数の内訳】

オフィス面積を20%圧縮する場合、年間オフィス賃料は1億2,600万円→1億80万円と、2,520万円の節約となるため、約4名の人員増加(100人→104人)が可能となる。この追加的な労働投入が、既存人員と同程度の売上総利益(1,000~1,500万円/人)を生み出すことができるという楽観的な想定を置いた場合でも、必要とされる生産性は上述の④のケースと大きくは変わらない(例:オフィス面積圧縮率が20%の場合、ケース2で必要とされる生産性に関して、④は98%、⑥は96%であり、その差は2%ptである)。また、物理的なスペースに上限があるため、④~⑤のケースよりも出勤率が低くなる点に留意が必要である。

図表2. オフィス面積を圧縮する場合に必要なとされる生産性、出社率等のシミュレーション結果

【① 賃貸費用】

※ 賃貸費用は3ケースいずれも同じ条件を設定

		ケース1	ケース2	ケース3
契約面積	(坪)	350	350	350
従業員数	(人)	100	100	100
1人あたり面積	(坪 / 人)	3.5	3.5	3.5
月額賃料 単価(共込)	(円 / 坪)	30,000	30,000	30,000
月額賃料 総額(共込)	(円)	10,500,000	10,500,000	10,500,000
年間賃料 総額(共込)	(円)	126,000,000	126,000,000	126,000,000
1人あたり年間オフィス賃料	(円 / 人)	1,260,000	1,260,000	1,260,000

【② 利益、人件費、オフィスコスト】

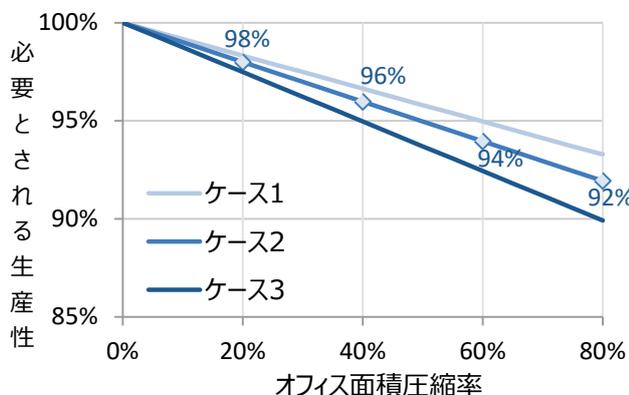
※ 1人あたり売上総利益(粗利)水準について3通りを設定

		ケース1		ケース2		ケース3	
1人あたり売上総利益	(円 / 人)	15,000,000	100%	12,500,000	100%	10,000,000	100%
1人あたり人件費	(円 / 人)	6,500,000	43%	6,500,000	52%	6,500,000	65%
1人あたり年間オフィス賃料	(円 / 人)	1,260,000	8%	1,260,000	10%	1,260,000	13%

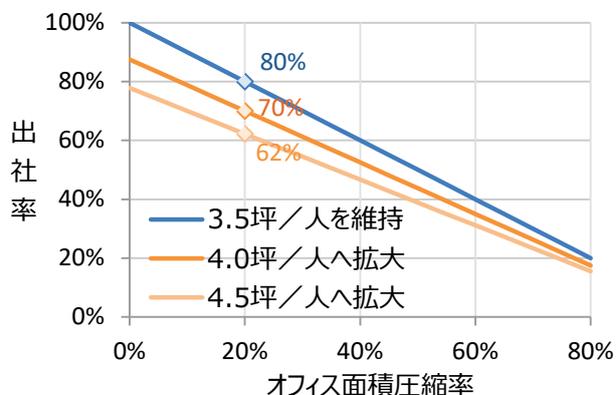
【③ 契約面積を 20% 圧縮する場合】

		ケース1		ケース2		ケース3	
1人あたり年間オフィス賃料	(円 / 人)	1,008,000	7%	1,008,000	8%	1,008,000	10%
1人あたり年間賃料節約額	(円 / 人)	252,000	2%	252,000	2%	252,000	3%

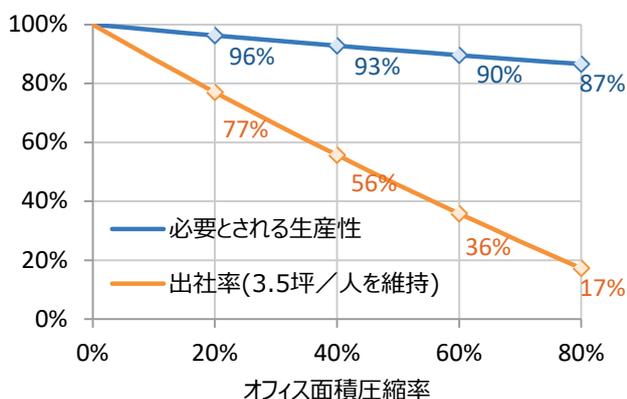
【④ オフィス面積を圧縮した場合に必要なとされる生産性】



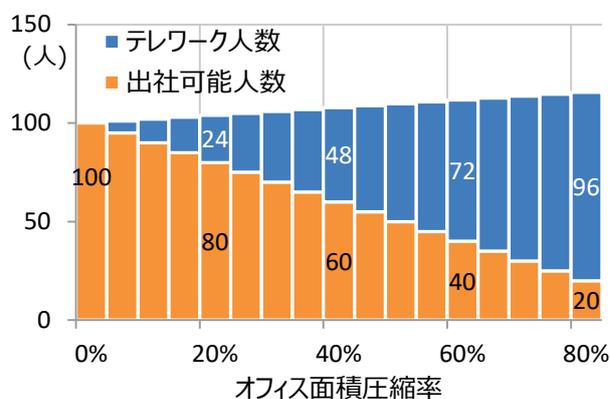
【⑤ オフィス面積を圧縮した場合の出社率コントロール】



【⑥ オフィスコスト削減分で人員を増加させた場合】



【⑦ 左記に対応した出社人数・テレワーク人数の内訳】



出所) 三井住友トラスト基礎研究所

注) 1人あたり売上総利益、人件費(給与・賞与+福利厚生費)、年間オフィス賃料の水準は、法人企業統計等を参考に設定

#### 4. おわりに：考察とインプリケーション

前節までのシミュレーション分析結果を踏まえて、新型コロナ収束後のオフィス戦略を検討するにあたって重要となるいくつかの項目について考察を行いたい。

##### ✓ 「生産性を100%維持」とはどのような状態か

新型コロナ発生前までに培われた商品・製品や顧客基盤、既存の人員体制(スキル・信頼関係など)を前提として、在宅型テレワークにより新型コロナ発生前と同じ作業を維持できているというのは、中長期で必ずしも生産性を100%維持できることを意味していないと、筆者は考えている。

土耕しや種まきの作業を考慮せずに、自分自身の目の前の収穫作業だけを行っている状態では、短期的に100%の生産性を維持できたとしても、中長期では組織全体の生産性が低下していくと考えている。どのような規模の組織でも、10~20年という長期スパンでは、人員の何割かで入れ替わりが生じるであろう。テレワークが続く中でも、若手の育成から現場経験の蓄積、新商品の開発から新規顧客の開拓まで達成し、中長期にも新型コロナ発生前の高い生産性を維持できたときに、オフィス面積の削減はペイすると言えるだろう。

##### ✓ オフィス賃料と人件費のバランス

テレワークの継続により一定割合のオフィス面積を削減する場合には、テレワークによる作業効率の低下をカバーするために、労働時間が増加するケースも想定される。前節で示した通り、人件費はオフィス賃料の何倍もかかるため、時間外手当等によってオフィスコストの圧縮メリットが相殺されてしまうことがないか、十分なマネジメントが求められると考えられ、テレワーク実施において大きなハードルの一つとなるであろう。

##### ✓ 生産性を100%維持できた場合のコスト圧縮メリットの享受

仮にテレワークによる労働時間の長時間化を防ぎ、中長期においても生産性が一切低下しなかった場合には、オフィスコスト圧縮分の一部を、社員に還元することも可能となるだろう。図表3は、前節のオフィス面積を20%圧縮するとの条件を踏襲しつつ、オフィス賃料だけでなく、光熱費・清掃費、交通費も加味すると、社員1人あたりの節約額は月額26,750円となることを示している。実際には、テレワークの実施に伴う機器購入費や通信費、各種ソフトウェア・サービスの利用料、シェアオフィス・貸会議室の利用料等をここから差し引いた金額の一部が、社員に対して「テレワーク手当」として支給可能な金額と考えられる。

##### ✓ 新型コロナ収束後のオフィス需要はどのように変化するか

テレワークは、利用する接続方式や通信環境によって業務効率が大きく変動することや、人材育成・マネジメントの側面で課題を持つ一方で、それまで習慣的に行ってきた作業のうち、必ずしも重要でない工程を炙り出すなど、生産性向上に寄与する側面も持ち合わせている。しかしながら、本レポートの分析では、テレワークの活用によりオフィス面積圧縮にまで切り込んでオフィスコストを圧縮しても、きわめて高い生産性を維持しない限り、そのメリットを享受できない可能性が示された。

足元では、収益環境の悪化を受けた固定費削減等のためにオフィス面積の圧縮を検討する企業も一部出てきている模様であるが、新型コロナ収束後は、多くの企業にとって、テレワークを継続したとしても大胆なオフィス面積の圧縮は合理的な選択肢にはなり得ないと考えられる。 郊外や地方都市のサテライトオフィスに対するニーズが高まるなど、オフィス立地の多様化はあるとしても、マクロ全体でのオフィス需要が大きく減少することはないと、筆者は予想している。

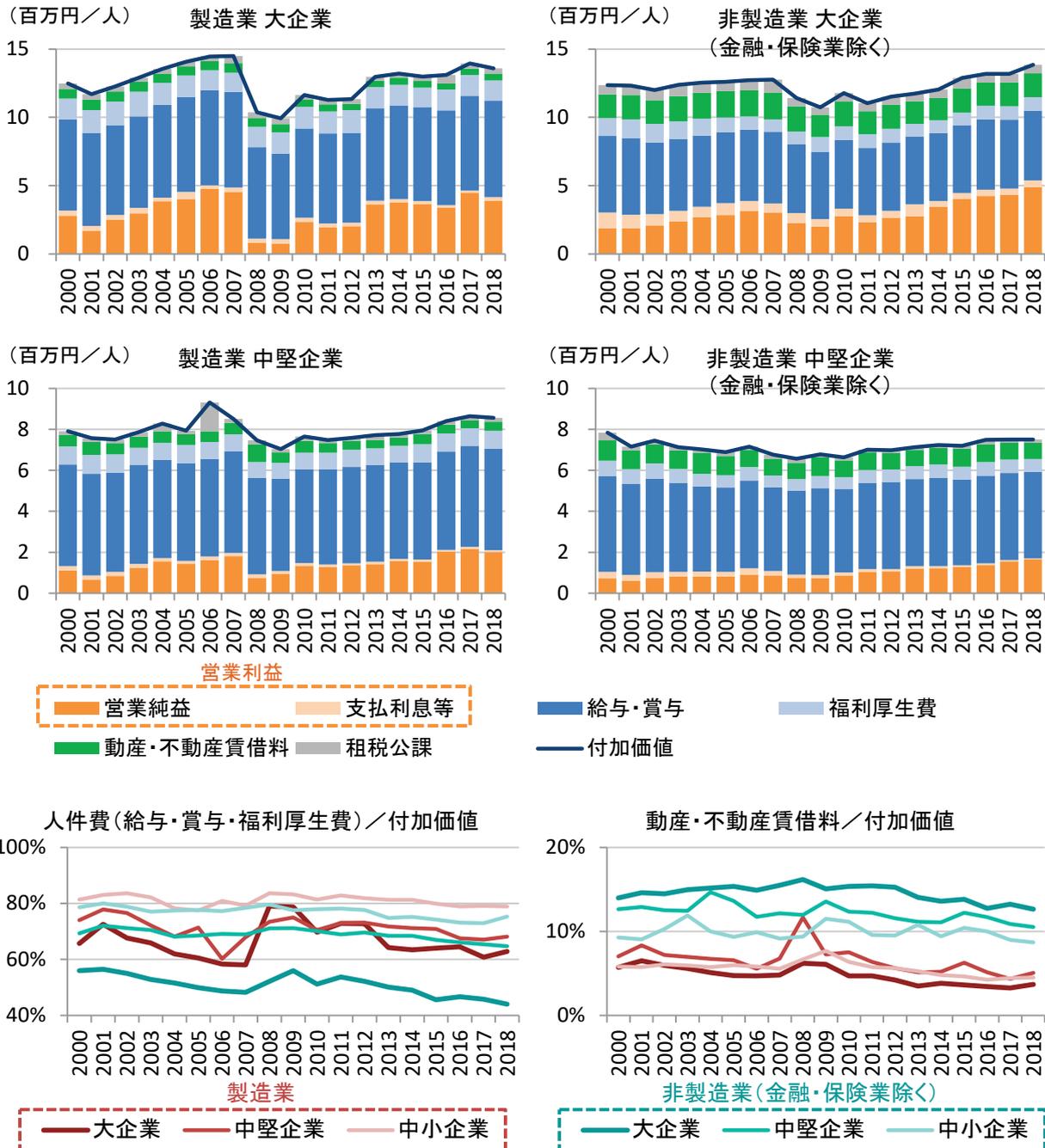
当社では、これらの分析等に基づき賃貸オフィス市場の空室率・賃料の将来予測を行い、有償レポートにてご提供しております。ご関心のある方は、[こちらのページ](#)よりお気軽にお問い合わせください。

図表3. オフィス面積を20%圧縮した場合のオフィス賃料、光熱費・清掃費、交通費の節約額

	月額単価	年間総額	年間削減額(▲20%)	1人あたり月額換算
オフィス賃料	30,000 (円 / 坪)	126,000,000 (円)	25,200,000 (円)	21,000 (円 / 人)
光熱費・清掃費	2,500 (円 / 坪)	10,500,000 (円)	2,100,000 (円)	1,750 (円 / 人)
交通費(@1,000円/人・日)	20,000 (円 / 人)	24,000,000 (円)	4,800,000 (円)	4,000 (円 / 人)
合計		160,500,000 (円)	32,100,000 (円)	26,750 (円 / 人)

出所)三井住友トラスト基礎研究所 注)賃料、光熱費・清掃費、交通費(出勤日数に応じて支給想定)の各単価は当社設定

参考図表. 企業の「1人あたり付加価値」の内訳



出所) 財務省「法人企業統計(年度次)」をもとに三井住友トラスト基礎研究所作成

注1) 1人あたり付加価値とその内訳に関しては、各指標を「期中平均従業員数+期中平均役員数」で除して算出した  
 注2) 大企業は資本金10億円以上、中堅企業は資本金1~10億円未満、中小企業は資本金0.1~1億円として分類

当サイトのレポート・図表等の転載をご希望の方は、こちらの「[レポート・図表等の転載について](#)」  
(PDF:155KB)をご覧ください。

その他、本レポートに関するお問い合わせはこちら

**【お問い合わせ】投資調査第2部**

<https://www.smtri.jp/contact/form-investment/index.php>

1. この書類を含め、当社が提供する資料類は、情報の提供を唯一の目的としたものであり、不動産および金融商品を含む商品、サービスまたは権利の販売その他の取引の申込み、勧誘、あっ旋、媒介等を目的としたものではありません。銘柄等の選択、投資判断の最終決定、またはこの書類のご利用に際しては、お客さまご自身でご判断くださいますようお願いいたします。
2. この書類を含め、当社が提供する資料類は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成していますが、当社はその正確性および完全性に関して責任を負うものではありません。また、本資料は作成時点または調査時点において入手可能な情報等に基づいて作成されたものであり、ここに示したすべての内容は、作成日における判断を示したものです。また、今後の見通し、予測、推計等は将来を保証するものではありません。本資料の内容は、予告なく変更される場合があります。当社は、本資料の論旨と一致しない他の資料を公表している、あるいは今後公表する場合があります。
3. この資料の権利は当社に帰属しております。当社の事前の了承なく、その目的や方法の如何を問わず、本資料の全部または一部を複製・転載・改変等してご使用されないようお願いいたします。
4. 当社は不動産鑑定業者ではなく、不動産等について鑑定評価書を作成、交付することはありません。当社は不動産投資顧問業者または金融商品取引業者として、投資対象商品の価値または価値の分析に基づく投資判断に関する助言業務を行います。当社は助言業務を遂行する過程で、不動産等について資産価値を算出する場合があります。しかし、この資産価値の算出は、当社の助言業務遂行上の必要に応じて行うものであり、ひとつの金額表示は行わず、複数、幅、分布等により表示いたします。