

全国の企業経営者・経営層 1,000 名に聞いた
「コロナ禍でのオフィス利用と企業経営に関する調査」
**約 5 割の経営者がオフィスの重要性を再認識！オフィスの移転希望
が多い一方「引越し費用」「敷金」がネックに
中には 2 億円の企業も。**
**資金調達企業の約 5 割が敷金使えれば成長と回答
—敷金の支払いで成長機会を失う…まさに“敷金ロス”状態！—
—経済学者 飯田泰之氏が解説—**

生活者起点のリサーチ&マーケティング支援を行なう株式会社ネオマーケティング（所在地：東京都渋谷区）は今回 2022 年 5 月 27 日（金）～2022 年 6 月 2 日（木）の 7 日間、従業員規模 300 名未満で、資本金が 3 億円未満の賃貸オフィスビルに入居する全国の経営者を対象に「コロナ禍でのオフィス利用と働き方」をテーマにインターネットリサーチを実施いたしました。

<調査背景>

新型コロナウイルスの影響で、リモートワークなどの新しい働き方を導入した企業は多いのではないのでしょうか。終息が見え始め、都心のオフィス空室率も改善しはじめた今、働く場所や働き方について改めて考えているのかもしれませんが。そこで、今回は「コロナ禍でのオフィス利用と企業経営」についてアンケート調査を実施しました。ぜひ報道の一資料としてご活用ください。

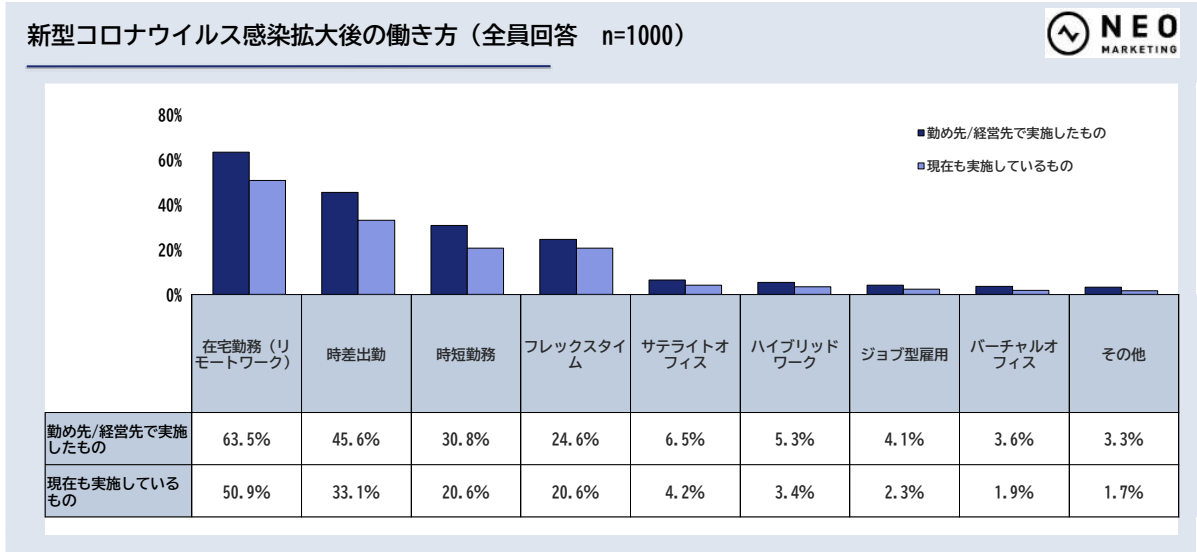
【調査概要】

1. 調査の方法：株式会社ネオマーケティングが運営するアンケートサイト「アイリサーチ」のシステムを利用した WEB アンケート方式で実施
2. 調査の対象：アイリサーチ登録モニターのうち、従業員規模 300 名未満で、資本金が 3 億円未満の賃貸オフィスビルに入居する全国の中小企業・スタートアップ経営者
3. 有効回答数：1000 名
4. 調査実施日：2022 年 5 月 27 日（金）～6 月 2 日（木）

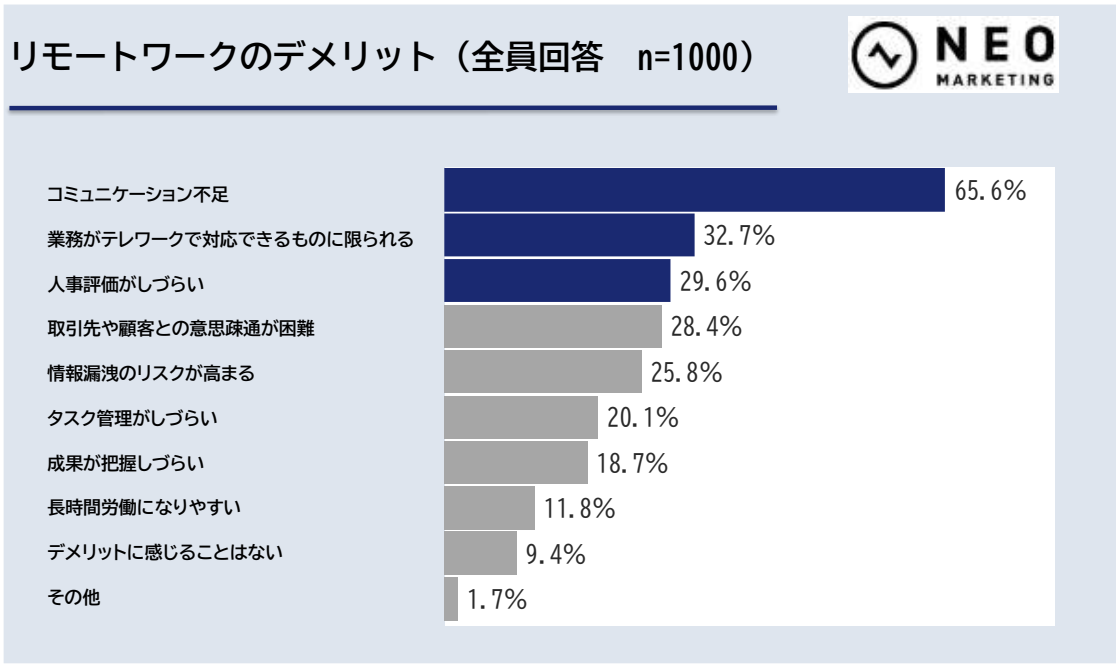
◆「コロナ禍でのオフィス利用と働き方に関する調査」サマリー

- リモートワークを取り入れた中小・スタートアップは 6 割。様々なデメリットも。
- アフターコロナではリモートワークの頻度は変わらないが 39.3%。
リモート減少予測も 32.9%と僅差に。ハイブリッド化が進む傾向に。
- コロナ禍でオフィスの重要性増す。
理想のオフィスはコロナを考慮し「ゆとりのある空間」が最多。
- 理想のオフィスを求め 46.8%の経営者が移転をしたいと回答。
一方、移転したくない経営者は「引越し費用」、「敷金（保証金）」が要因に。
- 敷金の平均は 455 万円。中には 2 億円も。
経営者の 64.6%が「敷金は高い」と感じつつ、49.6%が「取られて当然」という根強い考え。
しかし、3 人に 1 人が「具体額分からない」。大きな初期コストのはずが、低い関心。
- 資金調達を行なった経営者の中で、敷金がなければ成長できたという声が 45.6%。敷金が理由で 39.3%が「社員雇用」をセーブし、さらに 42.7%の経営者が「成長への投資」セーブ。
- 中小・スタートアップは無視できない！本来、成長のために使えた資金を、敷金として支払うことで、成長機会を失う「敷金ロス」とは？経済学者 飯田泰之氏が解説
起業・スタートアップの増大という政策目標達成にも「敷金ロス」の圧縮は重要

**リモートワークを取り入れた中小・スタートアップ 6 割。
コロナ禍の働き方では様々なデメリットも。**

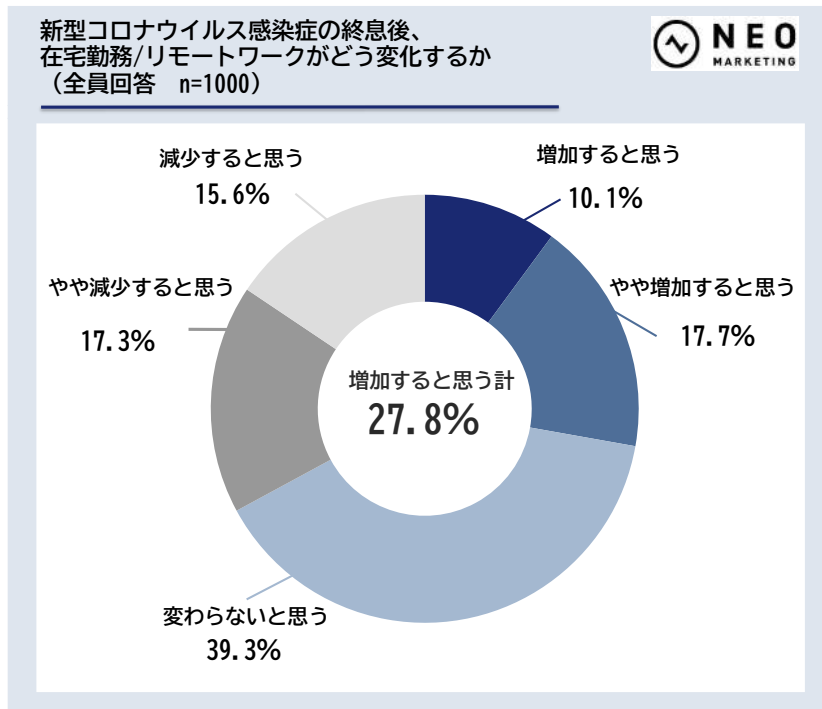


新型コロナウイルス感染症拡大後に実施した働き方は「在宅勤務（リモートワーク）」63.5%、「時差出勤」45.6%、「時短勤務」30.8%の順となりました。しかし、現在は「在宅勤務（リモートワーク）」50.9%、「時差出勤」33.1%、「時短勤務」20.6%と10ポイント以上減少している結果となっています。

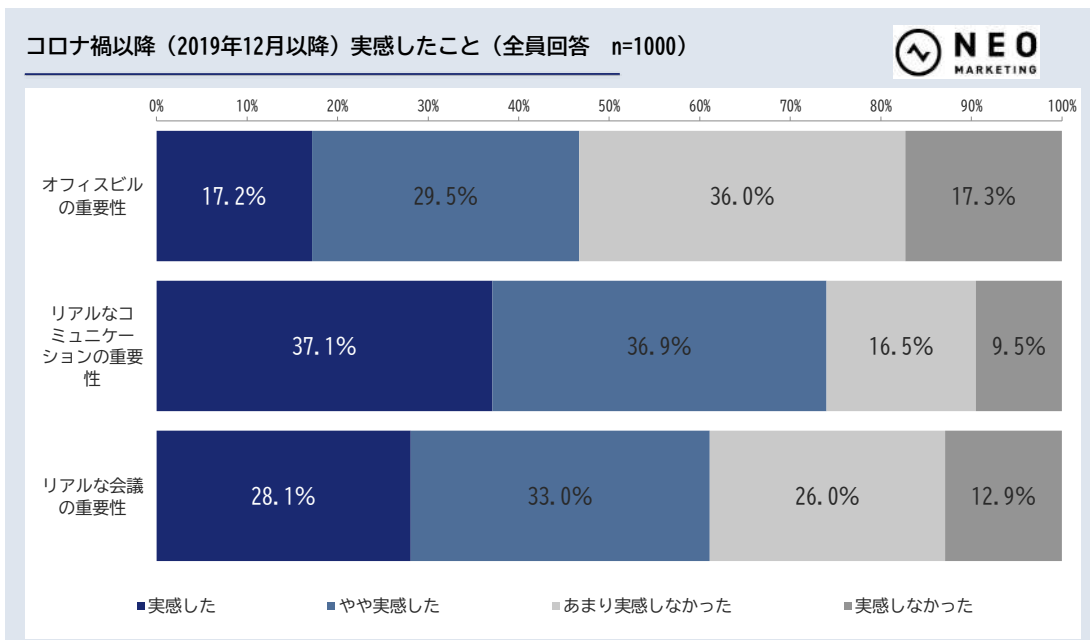


では、リモートワークのどのようなところにデメリットを感じているのでしょうか。経営者の回答は、「コミュニケーション不足」65.6%、「業務がリモートワークで対応できるものに限られる」32.7%、「人事評価がしづらい」29.6%となりました。リモートワークに関して計9割が何かしらのデメリットを感じているようです。

アフターコロナではリモートワークの頻度は変わらないが 39.3%。
リモート減少予測も 32.9%と僅差に。ハイブリッド化が進む傾向に。



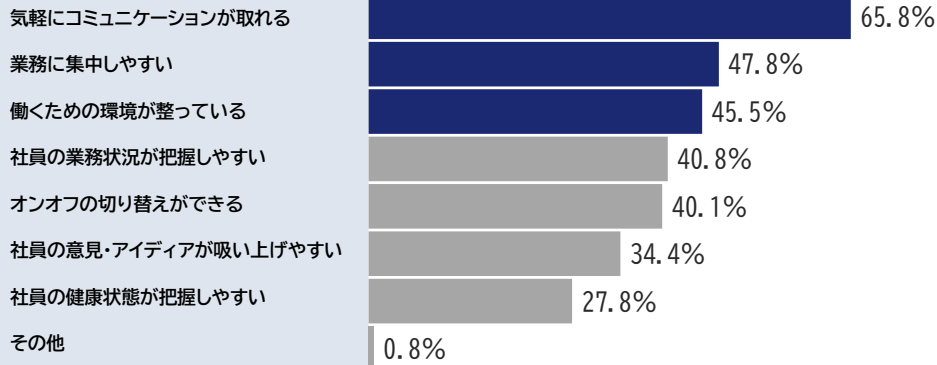
新型コロナウイルス感染症の収束後、在宅勤務/リモートワークはどのように変化すると思うかをお聞きすると「増加すると思う」と回答した方は計 27.8%、「変わらないと思う」と回答した方は 39.3%、「減少すると思う」と回答した方が計 32.9%という結果になりました。新型コロナウイルス感染症の収束後はリモートワークが増えるよりも減らしている経営者が多いようです。



コロナ禍以降（2019年12月以降）、「リアルなコミュニケーションの重要性」について実感したと計 74.0%の経営者が回答しています。また、「リアルな会議の重要性」に関しても計 61.1%が実感しています。「オフィスビルの重要性」に関しても計 46.7%が実感しており、改めて働く場所や働き方について考えている経営者が多いのではないのでしょうか。

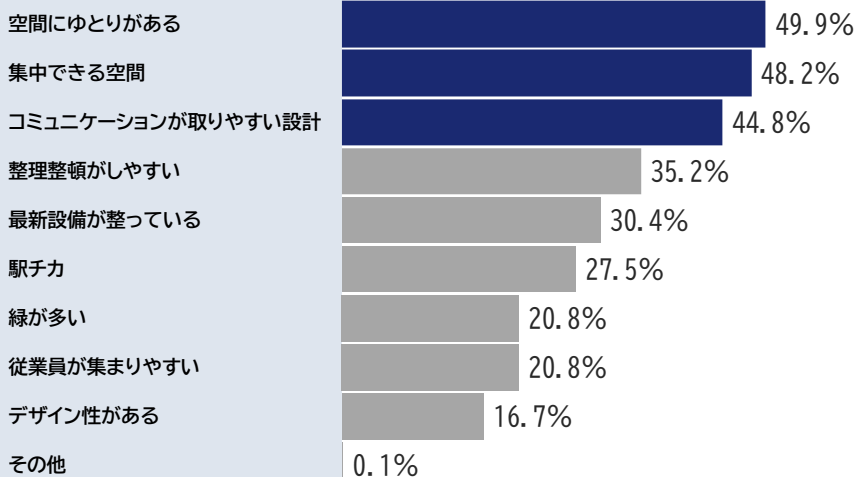
**コロナ禍でオフィスの重要性増す。
理想のオフィスはコロナを考慮し「ゆとりのある空間」が最多。**

オフィスビルで働く上でのメリット (全員回答 n=1000)



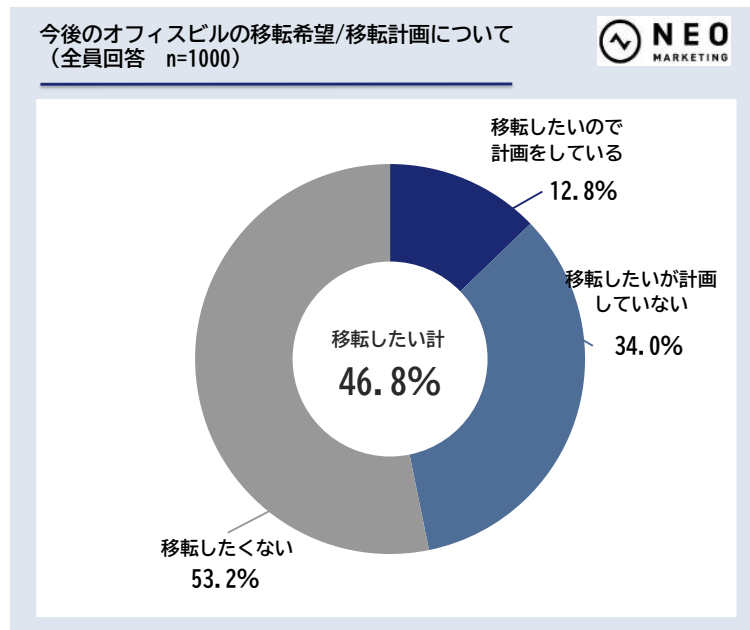
オフィスビルで働く上でのメリットに関しては「気軽にコミュニケーションが取れる」65.8%、「業務に集中しやすい」47.8%、「働くための環境が整っている」45.5%という順になりました。オフィスではリモートワークでのデメリットとして挙げた「コミュニケーション不足」、「業務がリモートで対応できるものに限られる」という項目を解消できていると感じている経営者が多いようです。

理想のオフィスの条件 (全員回答 n=1000)

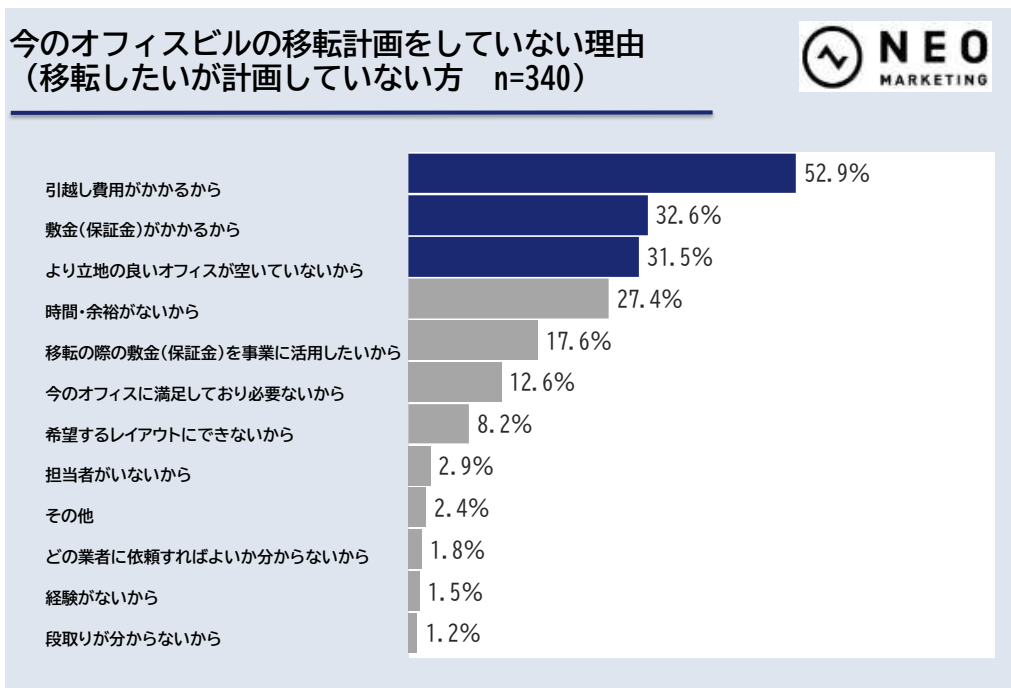


理想のオフィスについてお聞きすると、「空間にゆとりがある」が49.9%で最多となりました。新型コロナウイルスの影響か、密を避けたオフィスが理想であるとする経営者が多いようです。次いで、「集中できる空間」48.2%、「コミュニケーションが取りやすい設計」44.8%と回答した方が多い結果となりました。

理想のオフィスを求め 46.8%の経営者が移転をしたいと回答。
一方、移転したくない経営者は「引越し費用」、「敷金（保証金）」が要因に。

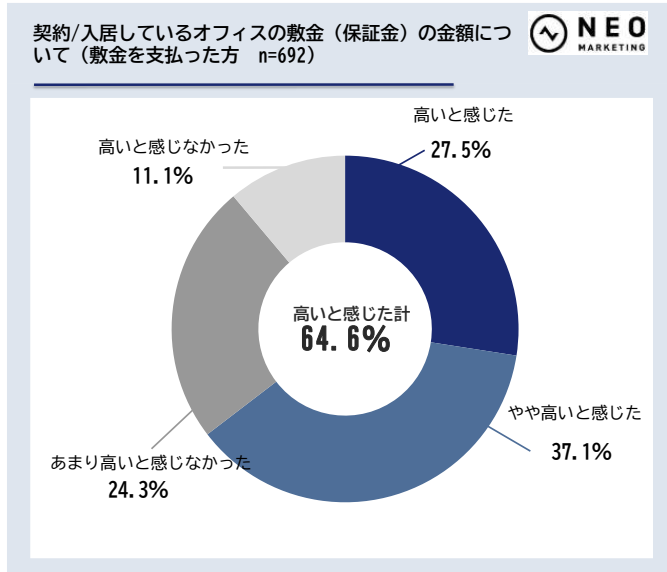


新型コロナウイルスの影響で改めて見直されるオフィスですが、前問のような理想のオフィスを求め、計 46.8%の経営者が「移転をしたい」と考えていることがわかりました。しかし、「移転したいので計画をしている」は 12.8%にとどまり、「移転したいが計画していない」と回答した経営者は 34.0%となりました。



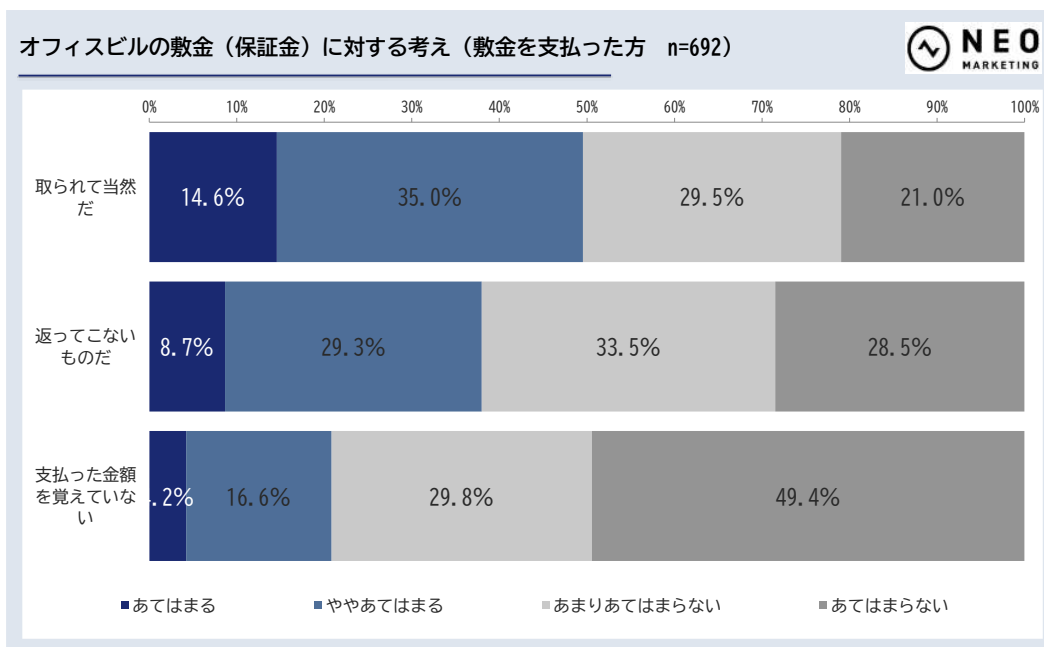
また、「移転したいが計画していない」と回答した経営者 340 名に対し、その理由をお聞きすると「引越し費用がかかるから」52.9%、「敷金（保証金）がかかるから」32.6%と費用がネックとなり、移転に踏み切れない経営者が多いことが調査から明らかになりました。

敷金の平均は455万円。中には2億円も。経営者の64.6%が「敷金は高い」と感じつつ、49.6%が「取られて当然」という根強い考え。しかし、3人に1人が「具体額わからない」。大きな初期コストのはずが、低い関心。



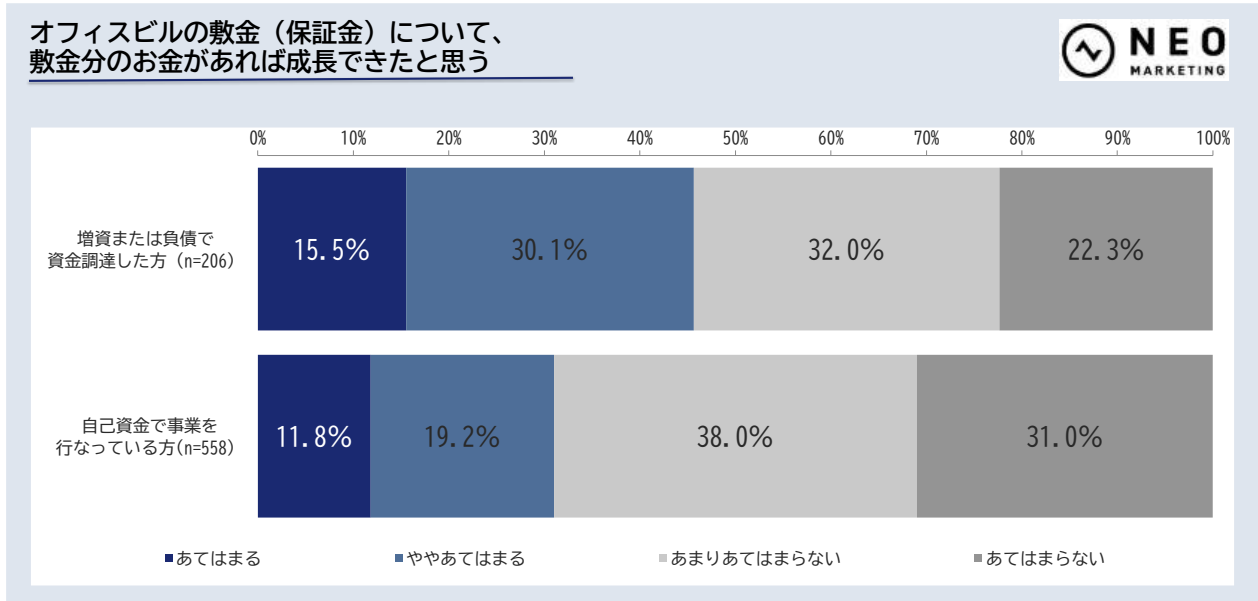
今回の調査結果	金額
敷金の平均額	455万円
敷金の最高額	2億円

従業員1人あたり3万円程度かかるといわれる引越し費用。一方、「敷金（保証金）」は賃料の6～12カ月分が相場ともいわれています。そこで、入居しているオフィスビルの創業時や移転時に支払った敷金（保証金）をお聞きすると、平均455万円となりました。中には、2億円もの敷金（保証金）を預けている中小・スタートアップ企業経営者も。敷金（保証金）に対し、「高いと感じた」と回答した経営者は計64.6%となっています。移転の際に、こうした費用が再度必要になることを懸念している経営者が多いのではないのでしょうか。

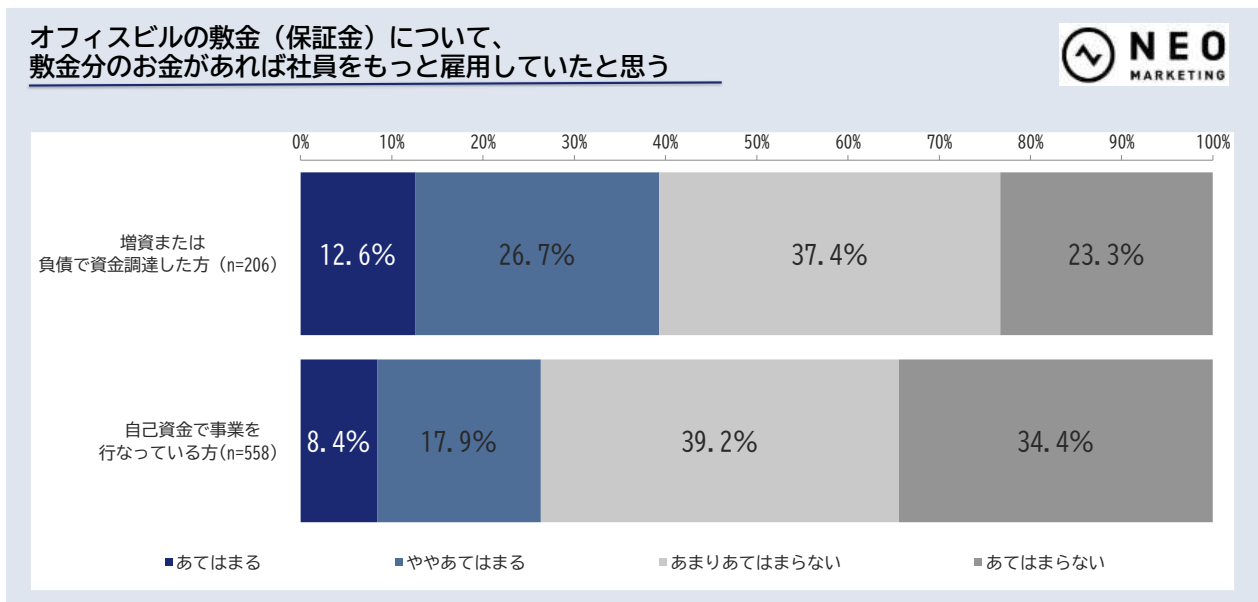


敷金（保証金）についてさらにお聞きしました。敷金（保証金）は「取られて当然だ」という考えが根強く、計49.6%と約半数となりました。また、原状回復費用や償却分以外は返却される敷金（保証金）ですが、約3人に1人の経営者は「返ってこないものだ」と思っているようです。中には「支払った金額を覚えていない」と回答した経営者も29.0%おり、大きな初期コストのはずが、低い関心であることがうかがえる結果となりました。

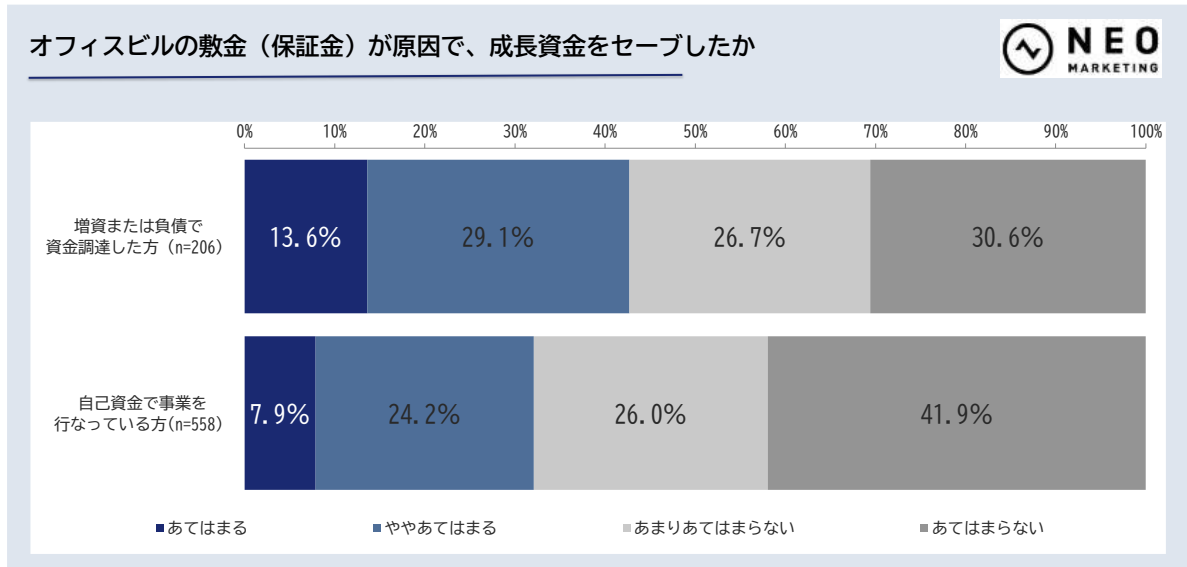
資金調達を行なった経営者の中で、敷金がなければ成長できたという声が45.6%。敷金が理由で39.3%が「社員雇用」をセーブし、さらに42.7%の経営者が「成長への投資」セーブ。



敷金（保証金）について、増資または負債で資金調達を行なった経営者の45.6%が「そのお金があれば成長できていたと思う」と回答しました。反対に、自己資金で事業を行なっている経営者では31.0%と、さまざまな方法で資金調達を行った経営者のほうが、敷金（保証金）を、本来なら事業成長に活かせる資金だと捉えていることがわかりました。



敷金（保証金）について、増資または負債で資金調達を行なった経験のある経営者の39.3%が「そのお金があれば社員をもっと雇用していたと思う」と回答しました。自己資金で事業を行なっている経営者では、26.3%と、10pt以上もの差が生まれる結果に。さまざまな方法で資金調達を行なった経営者のほうが、社員雇用の機会を失ってしまったと言えるのかもしれない。

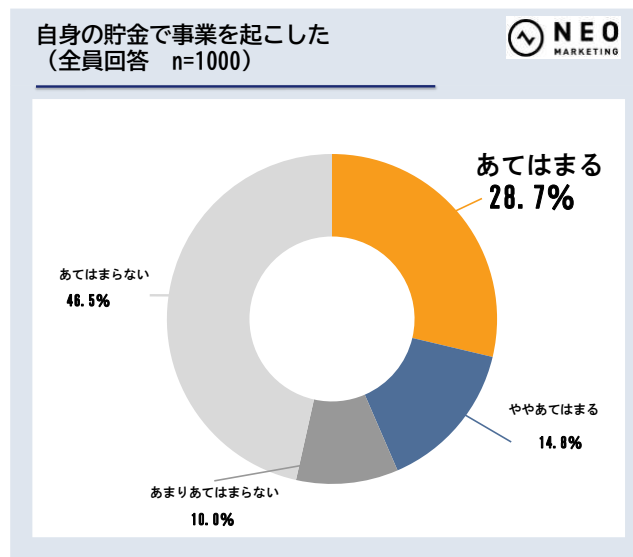


また、増資または負債で資金調達を行なった経営者の42.7%が「敷金（保証金）が原因で、成長資金をセーブした」と回答しました。

自己資金で事業を行なっている経営者の32.1%と、こちらも10pt以上の差に。資金調達を行っている経営者のほうが、成長資金をセーブし、拡大や成長する機会を失ったと言えるかもしれません。

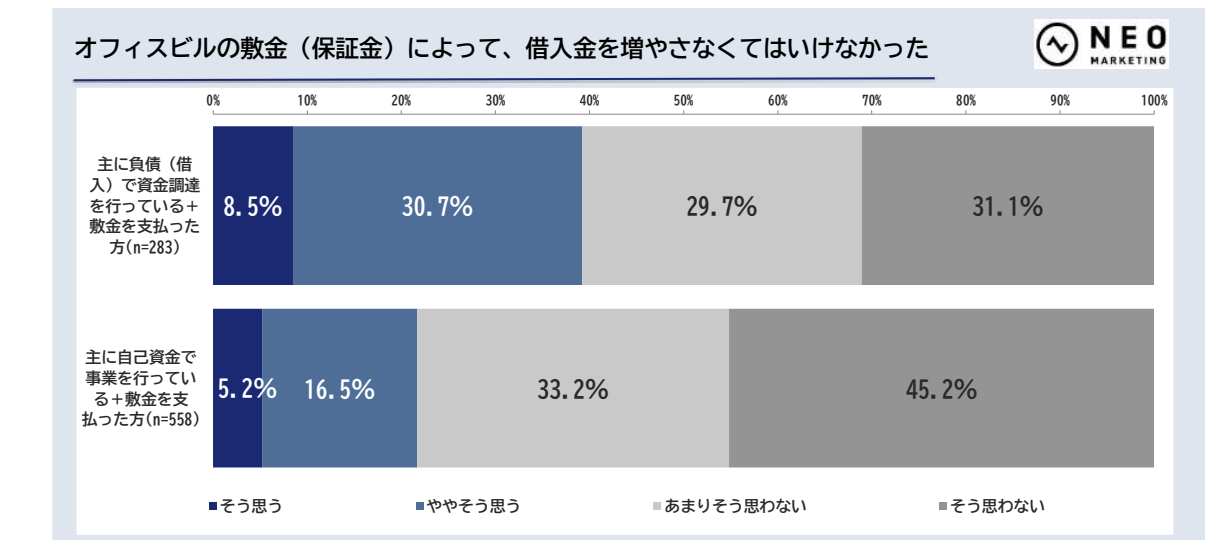
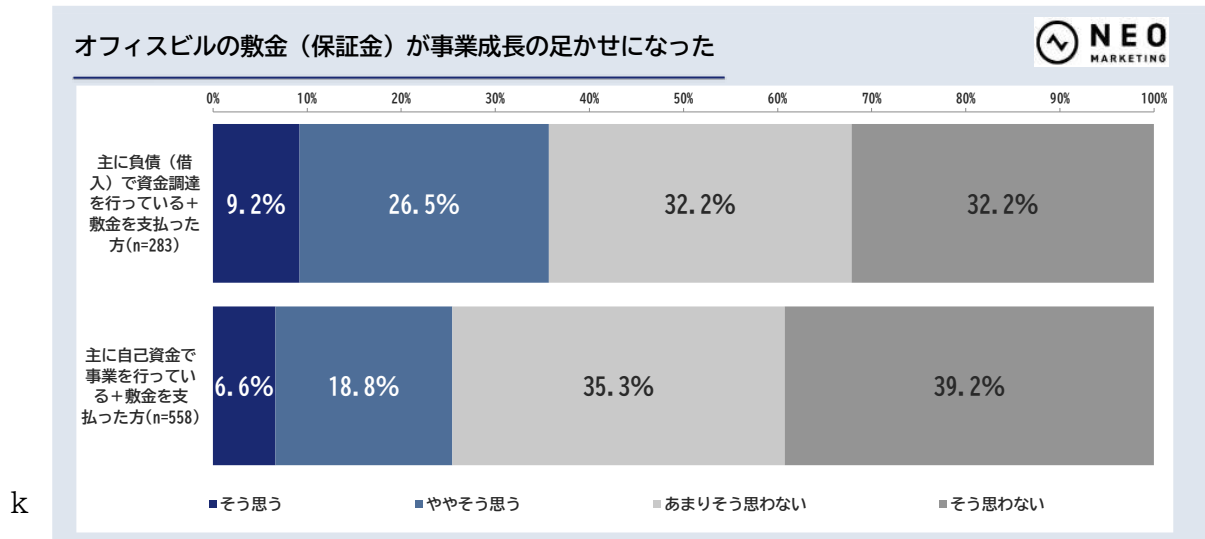
**敷金を支払うことによって、本来の成長資金に使えずに成長機会を損失する
中小・スタートアップ企業には無視できない「敷金ロス」とは？
経済学者 飯田泰之氏が解説**

■ 平均455万円、中には2億円も。敷金は、中小・スタートアップ企業にとって大きな足かせに。



敷金・保証金は事業展開の大きな足かせとなる。中小・スタートアップ企業を対象とした本調査によれば、敷金・保証金額の平均値は455万円、最大2億円となっている。こと企業のスタートアップ時に十分な余裕資金を持つ事業主は多くはない。ごく小規模な事業を含めても、主に自己資金で事業をする経営者は28.7%にすぎず、創業から間もないほど、企業規模が大きいほどにその割合は低い。

■ 不動産オーナーも預かるメリットが薄れる敷金。見直しが進む可能性



金融機関からの借入が主な資金調達手段となる企業においては、とくに400万円を超えるオフィス開設・移転の初期費用は無視できる金額ではない。これは敷金・保証金支払いによって失われた支出を資金調達手段別に観察することからも理解できる。「敷金（保証金）がなければできたこと」について、金融機関から借入をしている企業は主に自己資金で経営を行なう企業に比べ、「事業成長の足かせになったと思う」という選択肢への同意が10pt以上、「借入金を増やさなくてはならなかった」との回答で20pt近くも高くなっている。

かつては無利子で預かり、それを様々な形で運用することができる敷金・保証金は不動産オーナーにとって第二の家賃ともいえるべき存在だった。しかし、低金利と金融商品の多様化により、退去時に返済する必要のある資金を一時的に預かるメリットは薄れている。残された敷金・保証金の機能は借主の故意・過失や倒産による経済的損失を備えるためのバッファ、修繕費等の先払いとしての役割に限定されるようになってきている。これらの多くは保険や債務保証によってカバー可能なリスクである。

■起業・スタートアップの増大というマクロの政策目標達成にも「敷金ロス」の圧縮は重要

敷金・保証金は金融上の制約の多いスタートアップ企業・中小企業から、担保化可能資産を持つことから平均的には金融上の制約が少ない不動産オーナーへ流動性の供与という性質を持っており、資源配分上も好ましいものではない。これは、敷金を支払うことによって、本来の成長資金に使用せずに成長機会を損失する「敷金ロス」が生じている状況だと言える。成長企業が裁量的に利用可能な資金を増大させる敷金・保証金から債務保証方式への移行は、不動産オーナーへのデメリットは小さく、企業へのメリットが大きい。これからの起業・スタートアップの増大というマクロの政策目標の達成に向けても、その圧縮は少なからぬ効能を発揮しうるのではないだろうか。

**<プロフィール>**

明治大学政治経済学部教授 飯田泰之（いいた やすゆき）氏

1975年東京生まれ。東京大学経済学部卒業。同大学大学院経済学研究科博士課程単位取得退学。財務省財務総合政策研究所上席客員研究員、総務省自治体戦略2040構想研究会委員、内閣府規制改革推進会議委員などを歴任。専門は経済政策・マクロ経済学、地域政策。近著は、『日本史に学ぶマネーの論理』（PHP研究所）、『経済学講義』（ちくま新書）、『これからの地域再生』（編著、晶文社）など

■この調査で使用了調査サービスはコチラ

ネットリサーチ：<https://neo-m.jp/research-service/netresearch/>

■引用・転載時のクレジット表記のお願い

※本リリースの引用・転載は、必ずクレジットを明記していただきますようお願い申し上げます。

<例>「生活者起点のリサーチ&マーケティング支援を行なうネオマーケティングが実施した調査結果によると……」

■「ネオマーケティング」

URL：<https://neo-m.jp>