Creating Resilience

CBREオフィス戦略アンケート2026

インフレ時代のオフィス戦略

REPORT

CBRE RESEARCH
NOVEMBER 2026



Key Findings

インフレ下で高まるコスト負担

- 企業の事業活動におけるリスク・課題のトップは「人材の確保」、次いで「コストの増大」が2位。インフレによってオフィスビルの運営費は増加しているものの、賃料へのコスト転嫁が進んでいないと考えるオーナーが74.4%に達した

インフレ下でも堅調なオフィス需要

- コスト増加を理由にオフィスの移転などの計画を変更したテナントは限定的。オフィス面積の拡張やオフィスの環境改善に対する投資を減らすよりも増やすと考えるテナントが多く、引き続き、オフィス環境への積極的な投資意欲がみられている

テナントが求めるオフィスの要件

- インフレ下、テナントが賃料上昇を受容する条件として重要な要件は「立地改善」と「ビルのスペック向上」が上位。特に、「人材確保」の観点から、働きやすさや快適性を備えた質の高いオフィス環境の重要性は高い

賃料上昇につながる付加価値向上策

- 既存ビルにおいて賃料単価の上昇に最も寄与した施策は、「フレキシブルオフィスの導入」、次いで「内装付き、居ぬきオフィスの提供」、「特殊用途への対応（ラボ、スタジオ、キッチン等）」となった。賃料単価の上昇を一定程度許容してもなおオフィス関連コスト全体の抑制に寄与すること、また「人材の確保」の観点から利便性や働きやすさの向上に資することが、テナントの賃料上昇の受容につながっていると考えられる

© 2026 CBRE, INC.

はじめに

CBREではテナントおよびオーナーを対象としたオフィス戦略に関するアンケート調査を実施した（以下、「CBREオフィス戦略アンケート」、8ページの調査概要参照）。本レポートでは、本調査結果をもとに、インフレがオフィス市場に与えた影響を分析するとともに、インフレ下において、テナントが賃料上昇に見合うオフィスの価値としてどのような点を重視するのかを明らかにする。また、インフレ下で求められるテナントとオーナー双方の不動産戦略についても考察する。

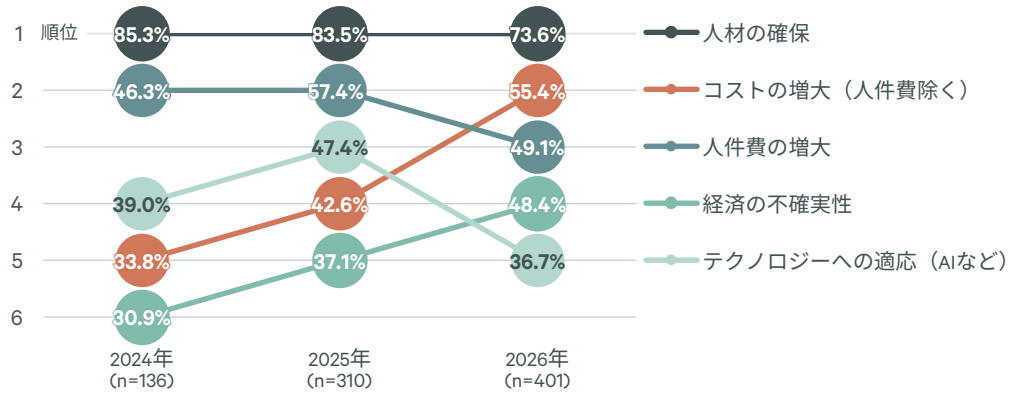
1. インフレ下で高まるコスト負担

CBREオフィス戦略アンケートによると、今後の事業活動において想定されるリスク・課題として「人材の確保」を挙げるテナントが73.6%と最も多く、次いで「コストの増大」が55.4%となった（Figure 1）。2024年からの順位をみると、人手不足を背景に「人材の確保」は引き続き最も重要な経営課題となっている。一方、「コストの増大」は2024年の5位、2025年の4位から2026年には2位へと順位を上げており、インフレを背景としたコスト増大への対応は企業にとって重要性を増していることがうかがえる。

こうしたコスト上昇の影響はオフィスビルオーナーにも及んでいる。Figure 2はオフィスビル運営費の対前年比増減について、オーナーに尋ねた結果である。運営費が「増加した」と回答したオーナーの割合は81.0%に達し、大半のオーナーが運営コストの上昇に直面している。

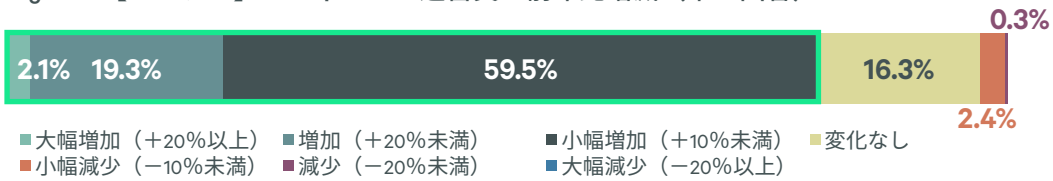
一方で、昨今の建築費・運営コストなどの上昇を賃料に十分反映できているケースは限定的とみられる（Figure 3）。コスト増加分が賃料に適正に反映されていると考えるオーナーは13.9%にとどまる一方、74.4%が反映されていないと回答した。こうした状況から、オーナーは、賃料へのコスト転嫁を進めるための方策を模索していることが推測される。

Figure 1: 【テナント】今後の事業活動において想定されるリスク・課題（複数回答）



出所:主催:日本経済新聞社メディアビジネス 調査:日経リサーチ 調査協力: CBRE「オフィスの利用状況に関する調査」2024年7月、2025年7月、CBRE 「オフィス戦略に関するテナントアンケート」、2026年7月

Figure 2:【オーナー】オフィスビル運営費の前年比増減（単一回答）



出所: CBRE 「オフィス戦略に関するオーナーアンケート」 2026年7月

n=331

Figure 3:【オーナー】賃料収入へのコスト反映状況（単一回答）



出所: CBRE 「オフィス戦略に関するオーナーアンケート」 2026年7月

n=324

© 2026 CBRE, INC.

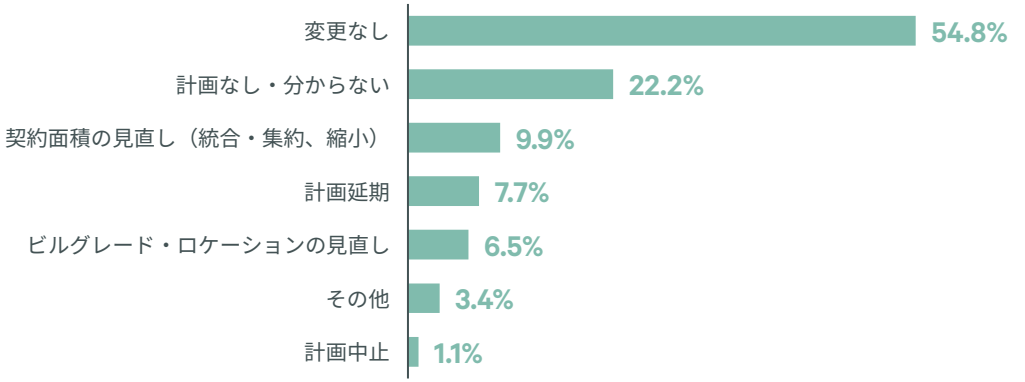
2. インフレ下でも堅調なオフィス需要

インフレによるコスト上昇が続く中でも、オフィス需要は底堅い。賃料・物価・工事費などの上昇にもかかわらず、それを理由にオフィスの移転・改装・契約面積などの計画を変更したテナントは少なく、「変更なし」が54.8%と過半数を占めた（Figure 4）。多くのテナントが当初のオフィス計画を維持していることが示唆されている。実際、好調な企業業績を背景として、全国的に活発なオフィス移転が見られており、足元のオフィス空室率も低下基調で推移している。

さらに、今後も堅調なオフィス需要が続くことを示唆する結果が得られた。オフィス全体の面積の見通しについては、「増床」と回答したテナントの割合が38.6%と、「減少」の10.3%を大きく上回った（Figure 5）。また、今後のオフィス環境改善に対する投資額についても、「増やす」と回答した企業の割合が最も高くなった（Figure 6）。テナントはインフレによるコスト増加を課題として認識しながらも、今後もオフィスへの積極的な投資意欲を維持するとみられる。

しかし、インフレによるコスト上昇が続くなかでは、その負担に見合う価値が得られるかをこれまで以上に重視すると考えられる。そのため、オフィス投資判断はより選別的になっているとみられる。

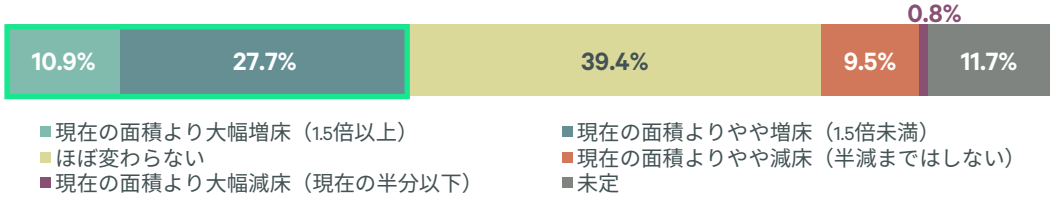
Figure 4:【テナント】コスト上昇を理由としたオフィス計画の変更の有無（複数回答）



出所: CBRE 「オフィス戦略に関するテナントアンケート」 2026年7月

n=352

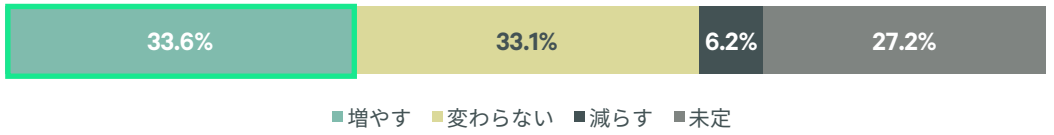
Figure 5:【テナント】今後のオフィス全体の面積の見通し（単一回答）



出所: CBRE 「オフィス戦略に関するテナントアンケート」 2026年7月

n=368

Figure 6:【テナント】今後のオフィスの環境改善に対する投資額の予定（単一回答）



出所: CBRE 「オフィス戦略に関するテナントアンケート」 2026年7月

n=357

© 2026 CBRE, INC.

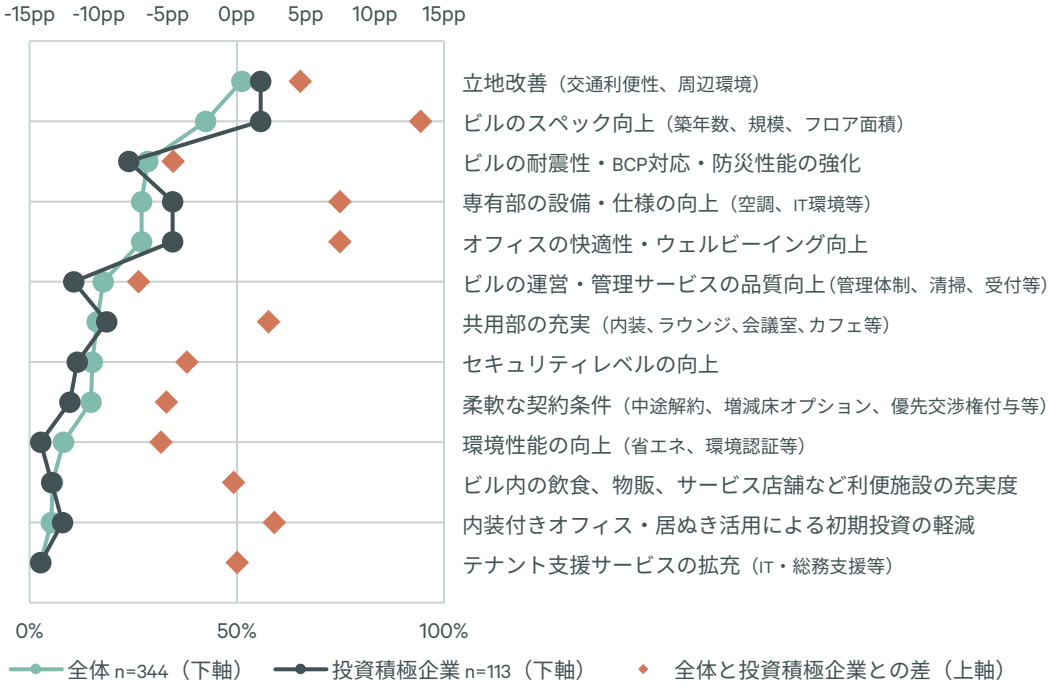
3. テナントが求めるオフィスの要件

では、インフレ下において、テナントは賃料上昇に見合う価値として、オフィスのどのような点を重視するのか。調査結果から、テナントが重視するのは、交通利便性や周辺環境といった立地の優位性と、築年数・規模、フロア面積などのビルスペックの高さであることが分かった。

テナントが賃料上昇を受け入れる条件として重視する項目について、オフィス環境改善への今後の投資額を「増やす」と回答した企業（以下、積極投資企業）に絞って、全体の回答と比較した（Figure 7）。積極投資企業に着目することで、今後の賃料上昇につながりやすいオフィスの要件を確認した。全体、積極投資企業ともに「立地改善（交通利便性、周辺環境）」と「ビルのスペック向上（築年数、規模、フロア面積）」が突出して高い回答率となった。なかでも積極投資企業では、「ビルのスペック向上」が全体を13%ポイント上回り、立地の良さに加えて、築浅で規模が大きく、十分なフロア面積を備えたグレードの高いビルをより重視する傾向がみられた。テナントの事業活動におけるリスク・課題として、「人材の確保」が最も多く挙げられていることからも（Figure 1）、働きやすさや快適性を備えた質の高いオフィス環境は、人材の確保や定着に寄与する要件として特に重視されていると考えられる。

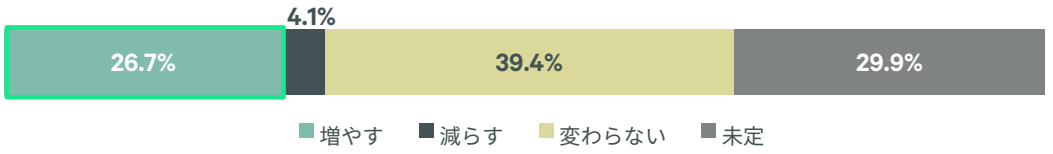
築年数や規模、フロア面積といったビルスペックは既存ビルの改修によって改善することが難しく、新規開発や建て替えによって実現される。そのため、建築費の上昇が続くなかでも、オーナー・デベロッパーは開発を継続する意向を示しており、今後の開発面積の予定について、「増やす」と回答した割合は26.7%と、「減らす」の4.1%を大きく上回った（Figure 8）。高スペックオフィスに対するテナント需要は底堅く、賃料上昇も受容されやすいことから、オーナーは高い賃料水準を期待できるとみていることがうかがえる。

Figure 7:【テナント】賃料上昇を受け入れる条件として重要な項目
（オフィス環境改善投資を増やす企業、回答全体との比較）（上位3項目まで選択可）



出所: CBRE 「オフィス戦略に関するテナントアンケート」 2026年7月

Figure 8:【オーナー】今後の開発面積の予定（単一回答）



出所: CBRE 「オフィス戦略に関するオーナーアンケート」 2026年7月

n=221

© 2026 CBRE, INC.

4. 賃料上昇につながる付加価値向上策

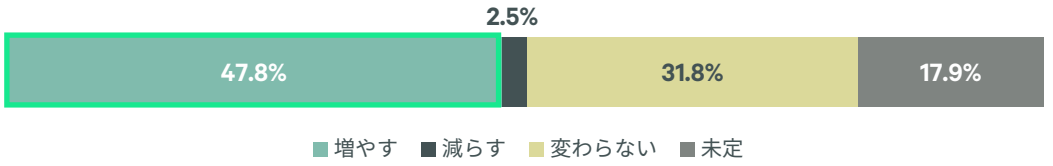
一方、既存ビルにおいても競争力向上に向けたオーナーの取り組みが進んでいる。今後グレードアップ（改修）投資額を「増やす」と回答したオーナーは47.8%と半数近くを占めた（Figure 9）。そして、実際に改修や新しいサービスの提供といった付加価値向上策を実施したオーナーの回答からは、収益改善に一定の効果があったことが分かる。最も回答率の高かった効果は「賃料単価の上昇」であり、次いで「新規テナントの誘致力向上」だった（Figure 10）。

さらに、インフレ下における賃料上昇の実現に有効な施策を探るため、各付加価値向上策を実施したオーナーのうち、「賃料単価の上昇につながった」と回答した割合を比較した。（7ページ、Figure 11）。賃料単価の上昇に寄与した施策としては、「フレキシブルオフィスの導入」が最も高く、次いで「内装付き、居ぬきオフィスの提供」、「特殊用途への対応（ラボ、スタジオ、キッチン等）」が続いた。

テナントにとって、フレキシブルオフィスは、利用人数や契約期間に応じて柔軟に利用できるほか、建築費や内装工事費の上昇が続くなか、初期費用負担を抑えられ、移転までの期間を短縮できる。また将来的な拡張に備えたスペースの確保や、一般賃貸区画に入居する場合でも、フレキシブルオフィスのラウンジなどの共有スペースを利用できるケースもあり、一時的・暫定的な使用面積の拡縮に応じた緩衝スペースとして活用できる。

内装付き・居ぬきオフィスも、フレキシブルオフィスと同様に、テナントにとって移転時の内装や什器など初期投資を抑えられるほか、比較的短期間で移転を完了できるメリットがある。

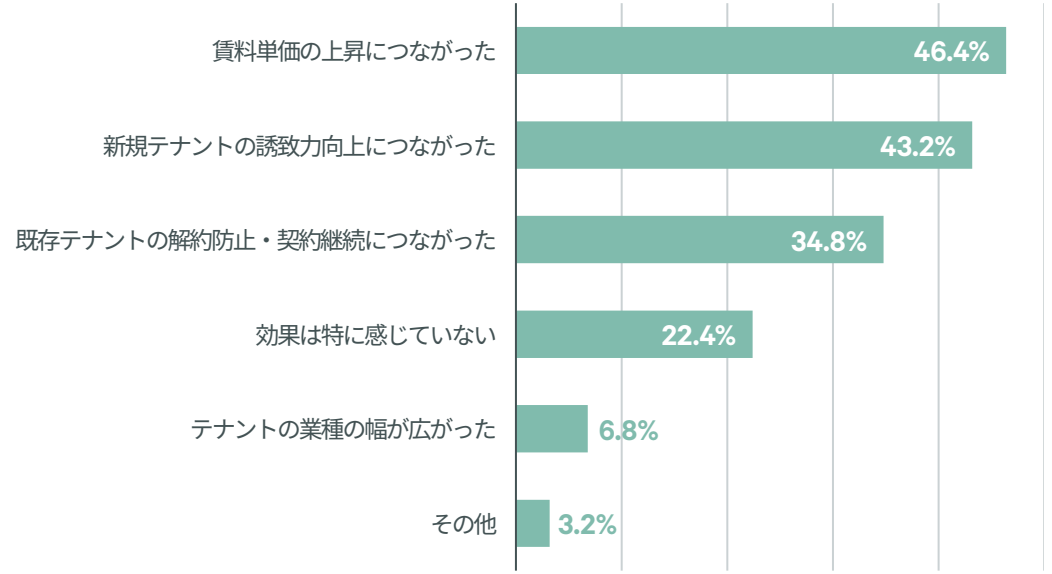
Figure 9:【オーナー】既存ビルのグレードアップ（改修）に対する投資額の予定（単一回答）



出所: CBRE 「オフィス戦略に関するオーナーアンケート」 2026年7月

n=324

Figure 10:【オーナー】付加価値向上策がもたらした効果（複数回答）



出所: CBRE 「オフィス戦略に関するオーナーアンケート」 2026年7月

n=250

© 2026 CBRE, INC.

4. 賃料上昇につながる付加価値向上策（続き）

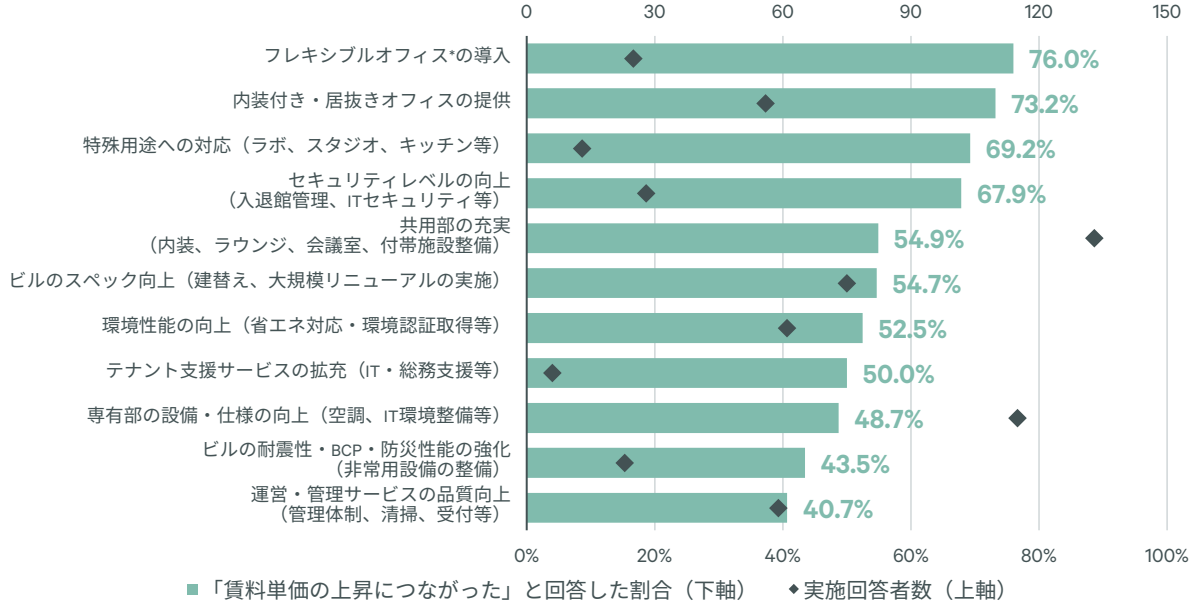
ラボ、スタジオ、キッチン等の特殊用途は、通常一般オフィスでは対応が難しい設備・仕様上の要件を満たす環境を提供できることから、オーナーにとっては代替性が低く、差別化が図りやすい。またテナントにとっても専門性の高い業務環境を実現できることから、人材の確保にもつながる。

企業の課題である「コストの増大」への対応として、賃料単価の上昇を一定程度許容してもなおオフィス関連コスト全体の抑制に寄与すること、また「人材の確保」の観点から利便性や働きやすさの向上に資することが、テナントの賃料上昇の受容につながっていると考える。

さらに、付加価値向上策は実施する項目数が増えるほど効果が高まる傾向がみられた（Figure 12）。単一の施策にとどまらず、複数の施策を組み合わせることで、より高い効果をもたらしうることが示唆されている。

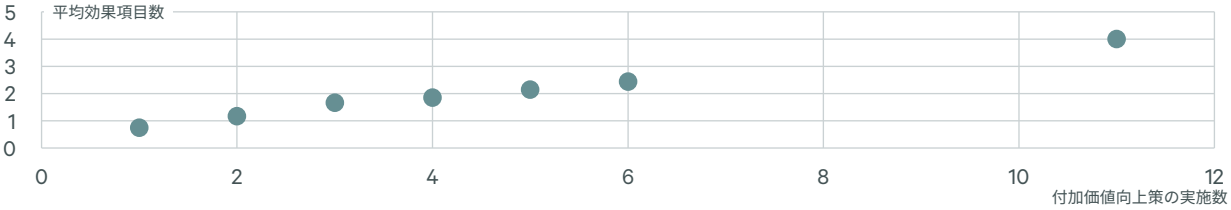
テナントは人材確保やコスト増大といった企業課題の解決につながるオフィスをより重視している。オーナーはこうした需要に応え、賃料水準の向上を図るべく、積極的なオフィスへの投資を継続する見通しである。インフレ時代のオフィス戦略においては、企業課題への対応が、テナント・オーナー双方のオフィス投資を左右する判断基準として、より一層重要になるだろう。

Figure 11:【オーナー】賃料単価の上昇につながった付加価値向上策（複数回答）



*フレキシブルオフィス:サービスオフィスやコワーキングオフィスなど賃貸借契約を必ずしも必要とせず、主に施設契約に基づいて利用されるオフィス
出所: CBRE 「オフィス戦略に関するオーナーアンケート」 2026年7月

Figure 12:【オーナー】付加価値向上策の実施数と平均効果項目数*との関係



*平均効果項目数:Figure10の効果項目のうち、「賃料単価の上昇につながった」「既存テナントの解約防止・契約継続につながった」「新規テナントの誘致力向上につながった」「テナントの業種の幅が広がった」および「その他」のうち効果と判断できる回答について、各オーナーが選択した項目数の平均値
出所: CBRE 「オフィス戦略に関するオーナーアンケート」 2026年7月
n=248

© 2026 CBRE, INC.

調査概要

01 実施方法

Webによるアンケート調査

02 実施期間

2026年7月16日～2026年7月24日

03 回答対象者

テナント：企業のオフィス戦略に携わる経営層・総務・経営企画担当者

オーナー：賃貸オフィス物件の保有・運営に携わる経営層・担当者

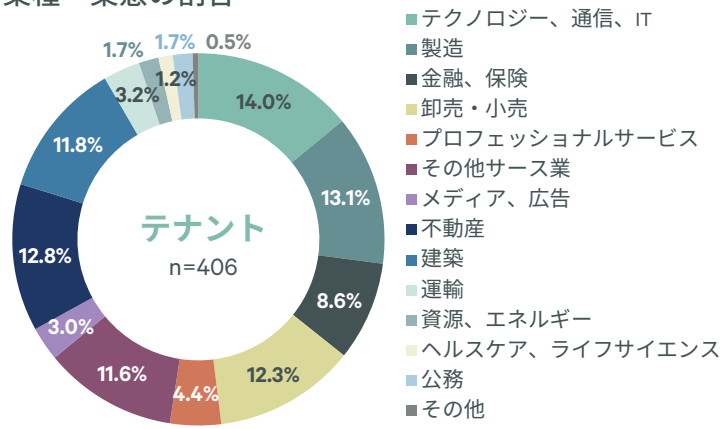
04 有効回答数

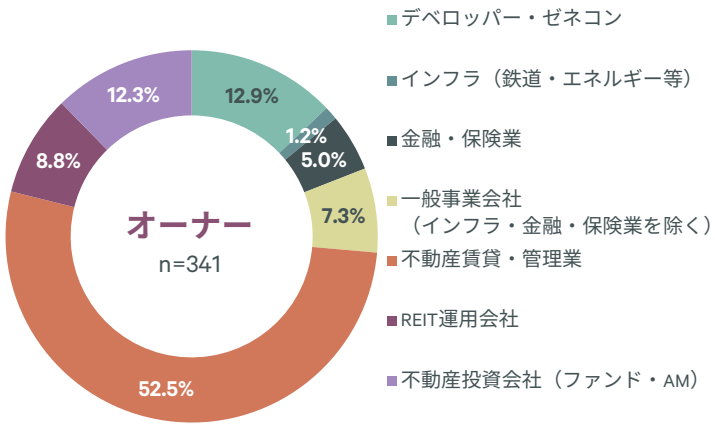
テナント：406名

オーナー：341名

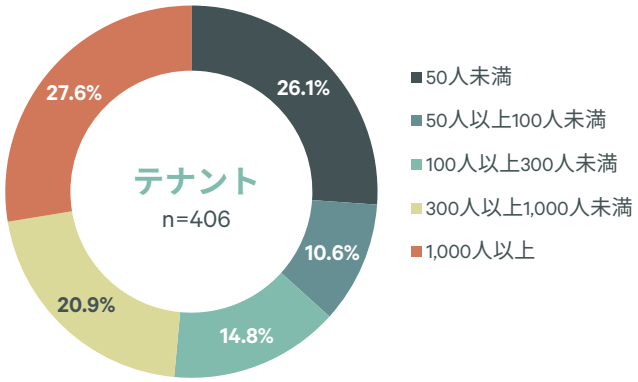
05 回答者属性

業種・業態の割合

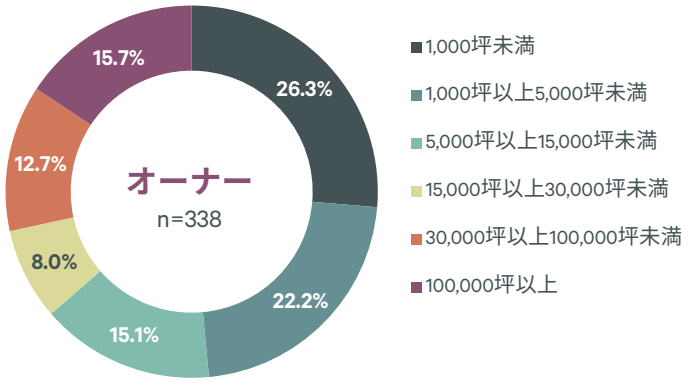




所属企業の規模（従業員数）



保有・運用中ビルの床面積（合計）



出所: CBRE 「オフィス戦略に関するテナントアンケート」、「オフィス戦略に関するオーナーアンケート」 2026年7月

© 2026 CBRE, INC.

Contacts

Research Analysts

二之宮　久美子
シニアアナリスト
オフィスチーム
kumiko.ninomiya@cbre.com

岩間　有史
シニアディレクター
オフィスチームリーダー
yuji.iwama@cbre.com

五十嵐　芳生
ディレクター
オフィスチーム
yoshitaka.igarashi@cbre.com

羽仁　千夏
シニアディレクター
リサーチヘッド
chinatsu.hani@cbre.com

© Copyright 2026. 無断転載を禁じます。本レポートは、事業用不動産市場に関するCBREの現在の見解に基づいて誠実に作成されています。CBREは、その見解が本資料作成日現在の市場動向を反映していると考えているものの、それらは重大な不確実性や偶発事象の影響を受けて変化する可能性があります。また、CBREの見解の殆どは、現在の市場環境に対するCBRE独自の分析に基づく意見または予測であり、ここに記載された内容が記載日時以降の市場や経済情勢の状況に起因し妥当でなくなる可能性もあります。CBREは、その意見、予測、分析、または市場環境が後に変化した場合、本レポート中の見解を更新する義務を負いません。

本レポートは、CBREが発行する有価証券、もしくは他社が発行する有価証券の将来的なパフォーマンスを示唆するものではありません。特定の投資や投資戦略に関してはお客様ご自身で独自に検討する必要があります。CBREは、投資の適合性について評価する責任を一切負いません。本レポートを閲覧された方は、本レポートの情報の正確性、完全性、妥当性、あるいはその利用に起因するCBREおよびその関連会社、役員、取締役、社員、エージェント、アドバイザー、代表者に対する一切の請求権を放棄したものとみなされます。