

ビルオーナーの実態調査2025②

企業規模による比較

< 詳細版 >

企業規模により今後のビル経営の課題や不安が異なる

2025年6月2日

ザイマックス総研

調査概要

ザイマックス総研は、2015年から早稲田大学建築学科石田航星研究室と共同で、全国の賃貸ビル事業を行う企業（ビルオーナー）を対象に定期的にアンケート調査を行い、賃貸ビル事業の業況や今後の見通し、ビルを取り巻く環境変化への対応や課題などについて継続的に分析を行っている。

本レポートでは、第9回調査の結果を企業の売上（*）で分けた結果をまとめて公表している。なお、全体集計結果に関しては同日公表の「ビルオーナーの実態調査2025①全体集計」でまとめている。

* 賃貸ビル事業を含む企業全体の売上により、売上30億円以上と30億円未満で分類

調査期間	2025年3月～4月
調査対象	東京商工リサーチ（TSR）データより抽出した計23,830社 【売上】1,000万円以上（東京都のみ3,000万円以上） 【業種】賃貸事務所業を「主」または「従」（1位または2位に登記）とする企業
有効回答数	1,020件 うち 売上30億円以上：84件 売上30億円未満：936件 * 賃貸ビル事業を含む企業全体の売上により分類
調査地域	東京都および全国政令指定都市20都市 （札幌市・仙台市・さいたま市・千葉市・横浜市・川崎市・相模原市・新潟市・静岡市・浜松市・名古屋市・京都市・大阪市・堺市・神戸市・岡山市・広島市・北九州市・福岡市・熊本市）
調査方法	メールおよび郵送配信による

		売上30億円以上		売上30億円未満	
回答企業 所在地		%	n	%	n
	東京都	54.2%	45	36.0%	337
	大阪府	12.0%	10	15.5%	145
	神奈川県	3.6%	3	7.5%	70
	愛知県	9.6%	8	6.4%	60
	福岡県	3.6%	3	6.3%	59
	北海道	4.8%	4	5.8%	54
	広島県	1.2%	1	4.5%	42
	宮城県	0.0%	0	4.1%	38
	兵庫県	4.8%	4	3.3%	31
	京都府	0.0%	0	3.0%	28
	静岡県	0.0%	0	1.9%	18
	熊本県	1.2%	1	1.6%	15
	埼玉県	3.6%	3	1.2%	11
	新潟県	1.2%	1	1.0%	9
	岡山県	0.0%	0	1.1%	10
	千葉県	0.0%	0	0.7%	7
奈良県	0.0%	0	0.2%	2	

レポート内のグラフに関して

- ・構成比（%）は、小数点第1位を四捨五入しているため内訳の合計が100%にならない場合がある。

1. ビルオーナーの属性(P.4～)

- 1.1. ビルオーナーについて
- 1.2. 保有ビルについて

2. 賃貸ビル事業の状況(P.12～)

- 2.1. 保有ビルの状況
- 2.2. 賃貸ビル事業の業況

3. 今後の賃貸ビル事業(P.18～)

- 3.1. 今後の見通し
- 3.2. 関心のある今後の社会情勢の変化
- 3.3. ビルの価値向上のための施策と支障
- 3.4. 行政に期待すること
- 3.5. ビル事業を続けるうえでの不安・やめるきっかけ

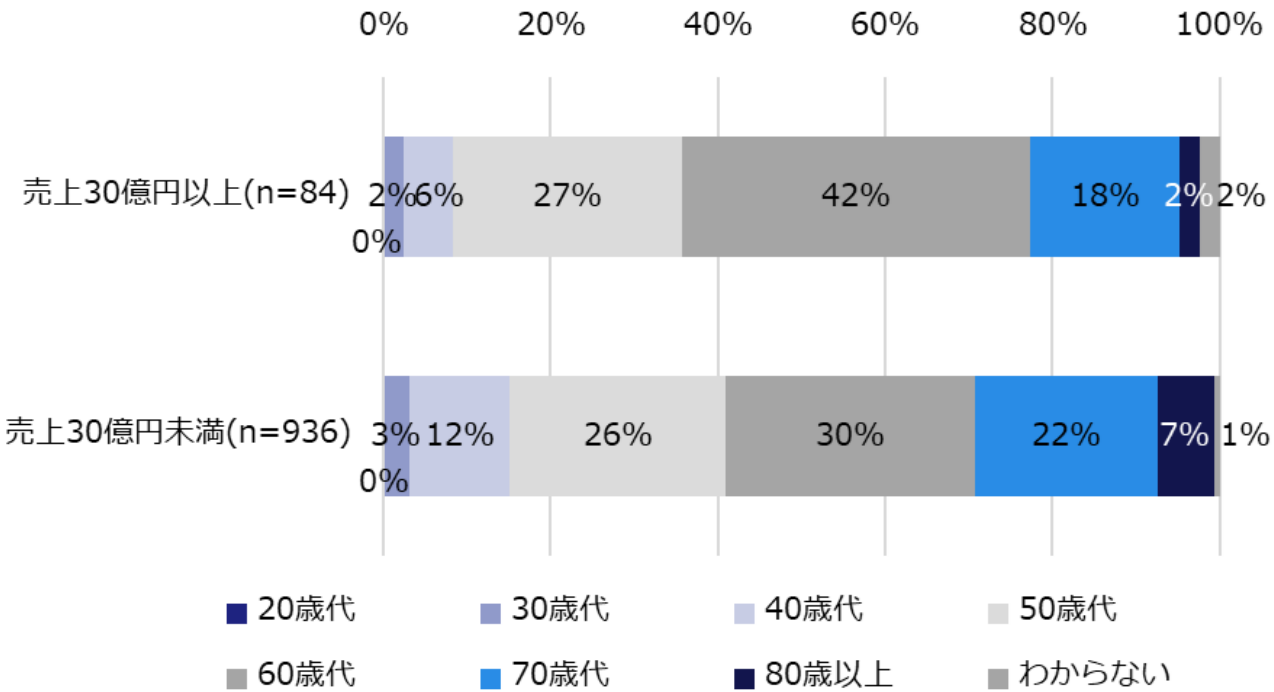
1. ビルオーナーの属性

- 1.1. ビルオーナーについて
- 1.2. 保有ビルについて

経営者の年齢は売上30億円以上で60歳代が多い

経営者の年齢は、売上30億円以上のビルオーナーで「60歳代」が42%と半数近くを占めていた。

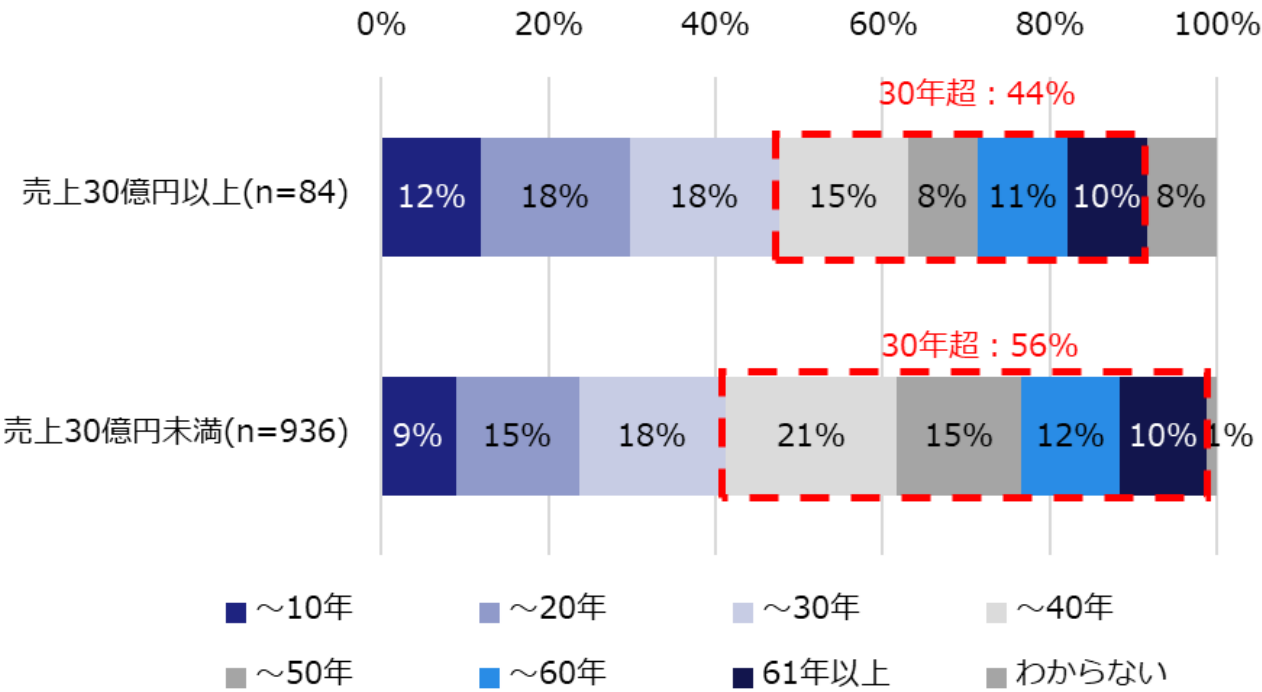
【図表1】経営者の年齢（企業規模別）



事業歴は売上30億円未満のほうが長い傾向にある

賃貸ビル事業歴は、「30年超」の割合が売上30億円未満のビルオーナーで約6割を占めており、売上30億円以上（44%）と比べて長い傾向にあった。

【図表2】 事業歴（企業規模別）

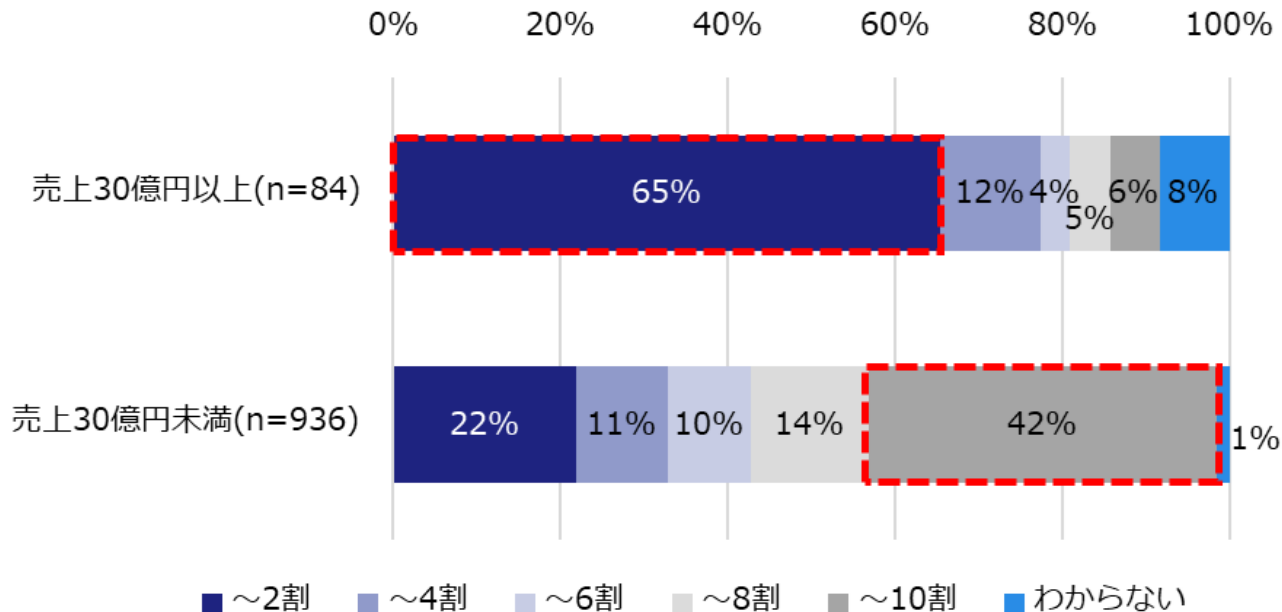


1.1. ビルオーナーについて

売上30億円以上は、全売上に占める賃貸ビルの割合で「2割以下」が過半数を占める

全売上に占める賃貸ビル事業の売上割合は、売上30億円以上のビルオーナーは「～2割」（65%）が最も多く過半数を占める。一方で、売上30億円未満では「～10割」（42%）が最も多かった。

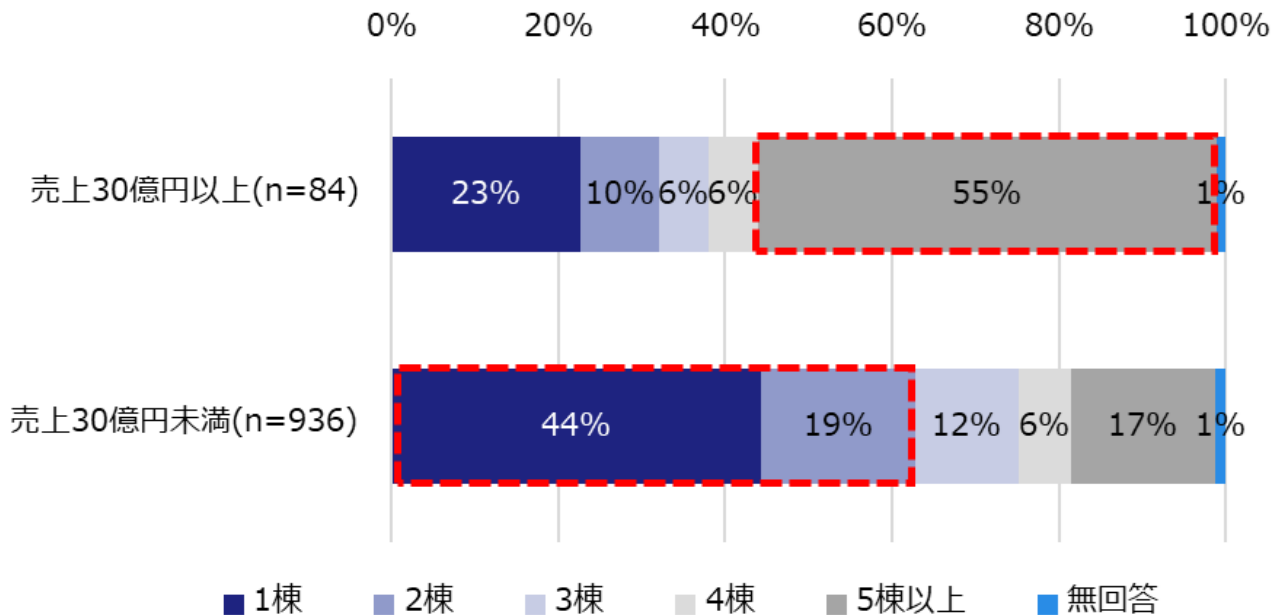
【図表3】 全売上に占める賃貸ビル事業の売上割合（企業規模別）



売上30億円以上の保有棟数は、5棟以上が約半数を占める

合計保有棟数は、売上30億円以上のビルオーナーで「5棟以上」（55%）が最も多かった。一方、売上30億円未満は「1棟」が44%、「2棟」は19%と、少数保有のビルオーナーが全体の約6割を占め、「5棟以上」と多数のビルを保有する割合は17%であった。

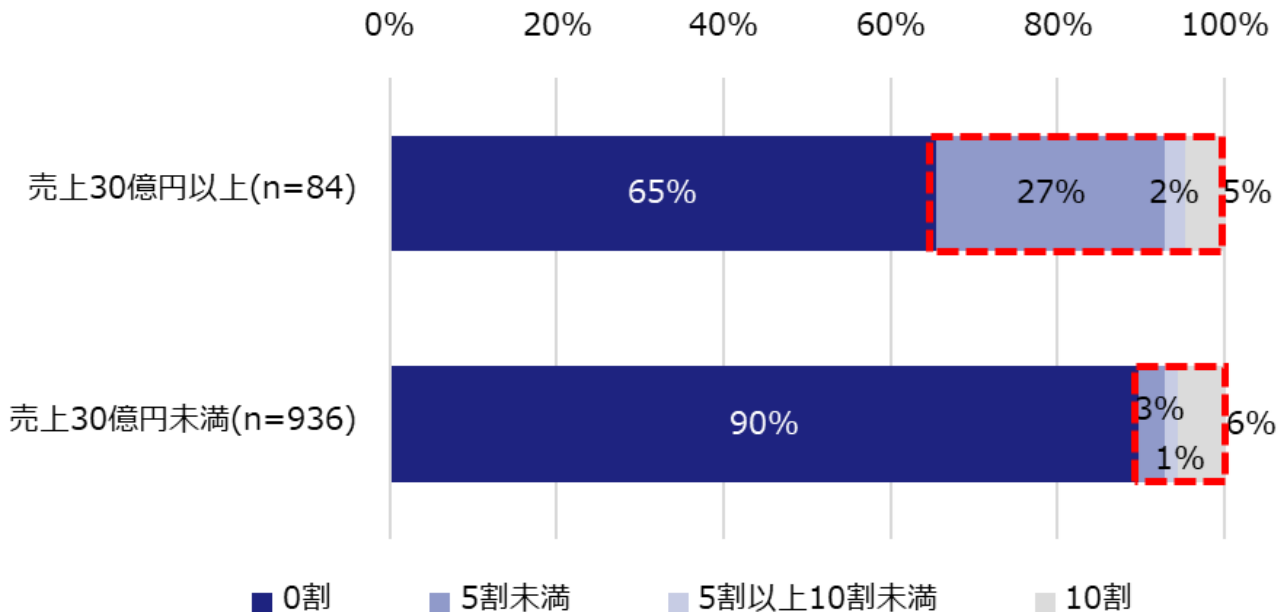
【図表4】 合計保有棟数（企業規模別）



大規模ビルを保有していないビルオーナーが売上30億円未満では9割を占める

保有のビルのうち、大規模ビル（延床面積5,000坪以上）の棟数割合は、売上30億円以上のビルオーナーは34%であった。一方、売上30億円未満は10%となり、大半は大規模ビルを保有していないことがわかった。

【図表5】大規模ビルの割合（企業規模別）



1.2. 保有ビルについて

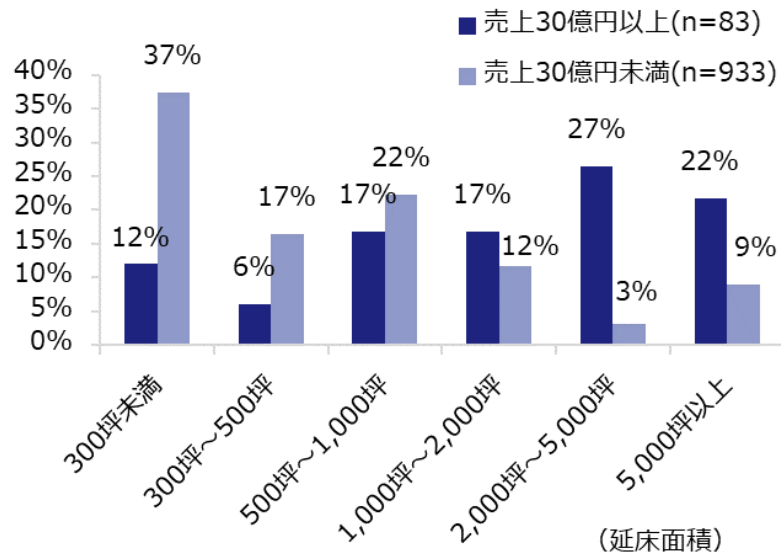
主要なビルの延床面積は企業規模で差があり、竣工年では大きな差はない

保有するビルのうち主要なビル1棟について、その規模（延床面積）と竣工年についてたずね、企業規模別にみた。

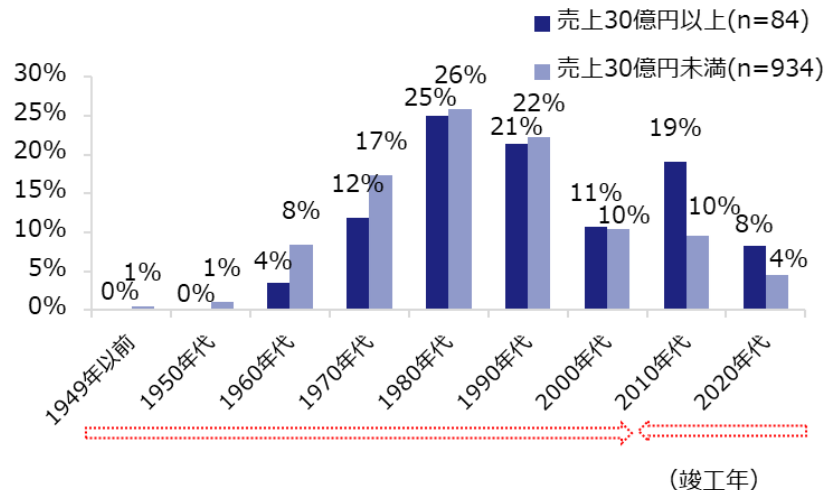
規模（延床面積）は、売上30億円以上のビルオーナーでは1,000坪以上が過半数を占めていた。一方で売上30億円未満では500坪未満が過半数を占める【図表6】。

竣工年は、企業規模にかかわらず2000年代までが過半数を超えていた。2000年以降は、売上30億円以上のビルオーナーで約4割、売上30億円未満で約2割となった【図表7】。

【図表6】 主要なビルの規模の分布（企業規模別）



【図表7】 主要なビルの竣工年の分布（企業規模別）

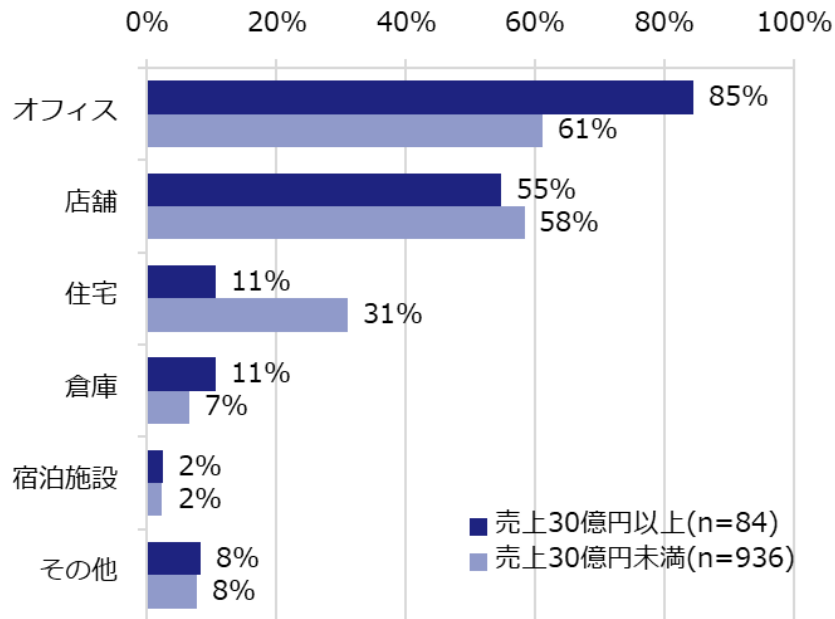


売上30億円以上ではテナントの用途でオフィスが8割を超える

主要ビルの入居テナントの用途についてたずねたところ、売上30億円以上のビルオーナーでは「オフィス」が8割以上となっており、売上30億円未満と比較して高かった。

一方で売上30億円未満では「住宅」が31%と売上30億円以上と比べ高かった。

【図表8】 主要なビルのテナントの用途（複数回答、企業規模別）



その他：クリニック、保育所、塾、学校、介護施設、公共コミュニティセンター、駐車/駐輪場など

2. 賃貸ビル事業の状況

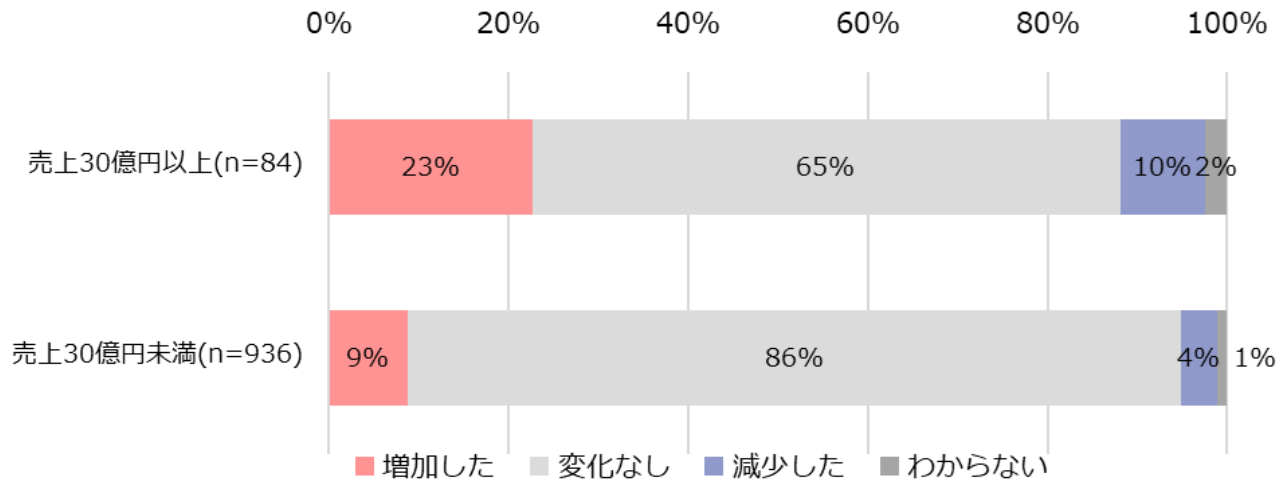
2.1. 保有ビルの状況

2.2. 賃貸ビル事業の業況

保有ビルの棟数変化は、売上30億円以上で大きい

直近1年間の保有しているビルの棟数の変化について企業規模別でみたところ、売上30億円以上のビルオーナーで「増加した」が23%、「減少した」が10%と、売上30億円未満と比べ保有棟数の変化があった割合が多かった。

【図表9】 直近1年間の保有棟数の変化（企業規模別）

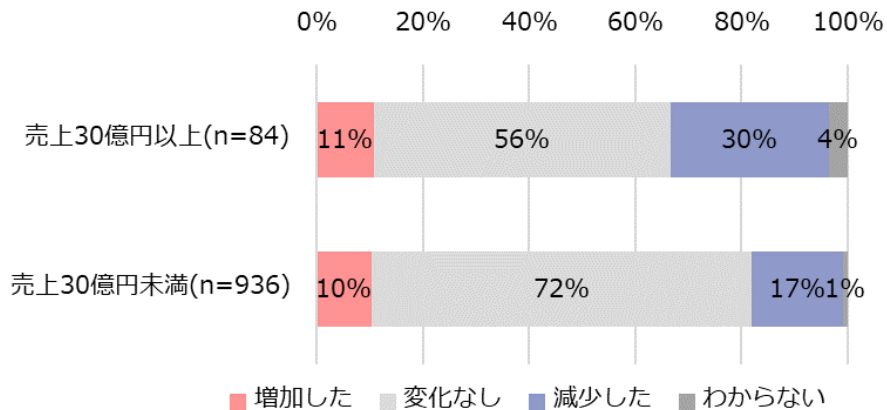


空室状況、募集状況は企業規模に関わらず好調

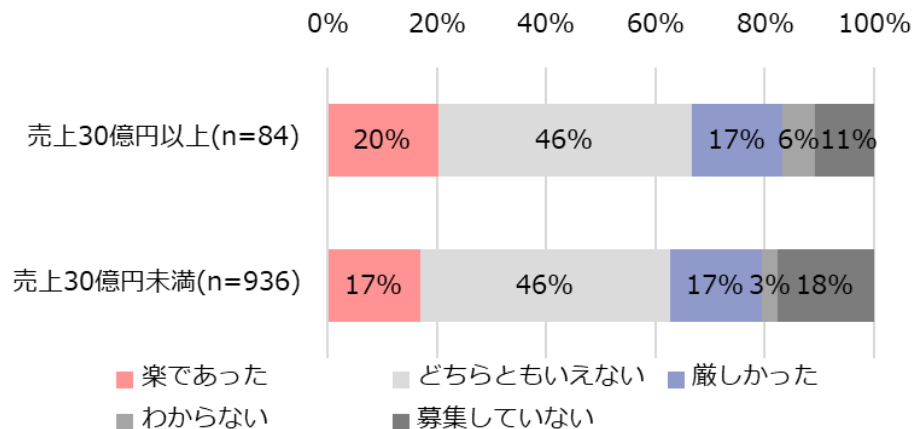
直近1年間の空室状況は、企業規模に関わらず「減少した」が「増加した」を上回った。特に、売上30億円以上の企業では「減少した」が30%と、「増加した」(11%)を大きく上回った【図表10】。

募集環境については、売上30億円未満のビルオーナーでは「募集していない」(18%)の割合が高かった【図表11】。

【図表10】直近1年間の空室状況の変化（企業規模別）



【図表11】直近1年間の募集環境の変化（企業規模別）

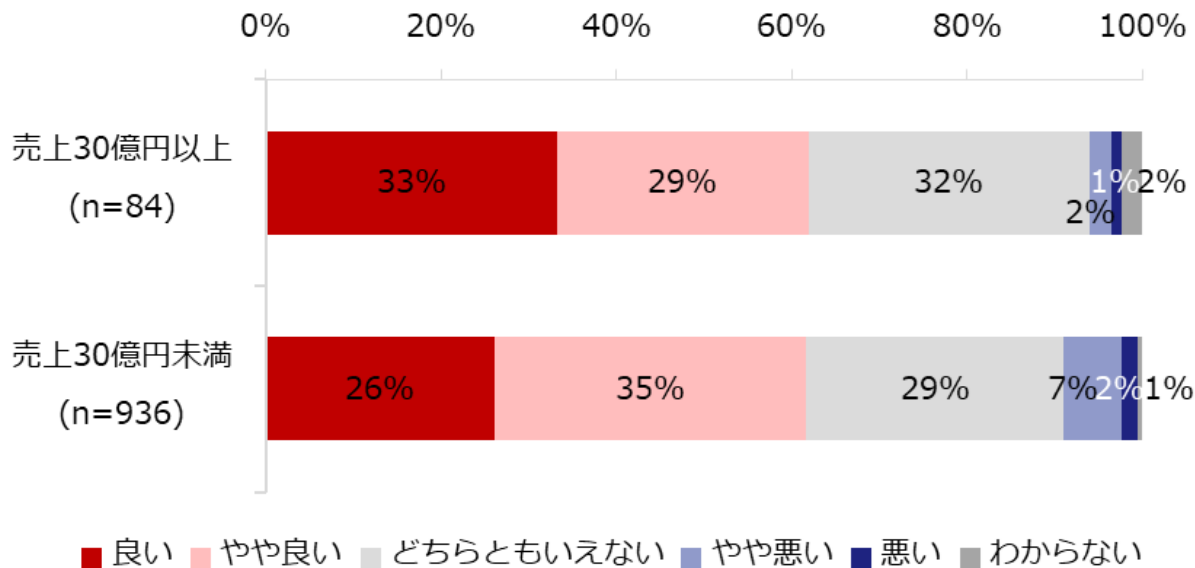


業況が良いと考えるビルオーナーの割合が、売上30億円以上では多い

直近1年間の賃貸ビル事業の業況については、企業規模にかかわらず「良い」「やや良い」が「悪い」「やや悪い」を上回った。

売上30億円以上のビルオーナーでは「良い」（33%）の割合が売上30億円未満に比べて高く、「やや悪い」（2%）の割合も低かった。

【図表12】直近1年間の業況（企業規模別）

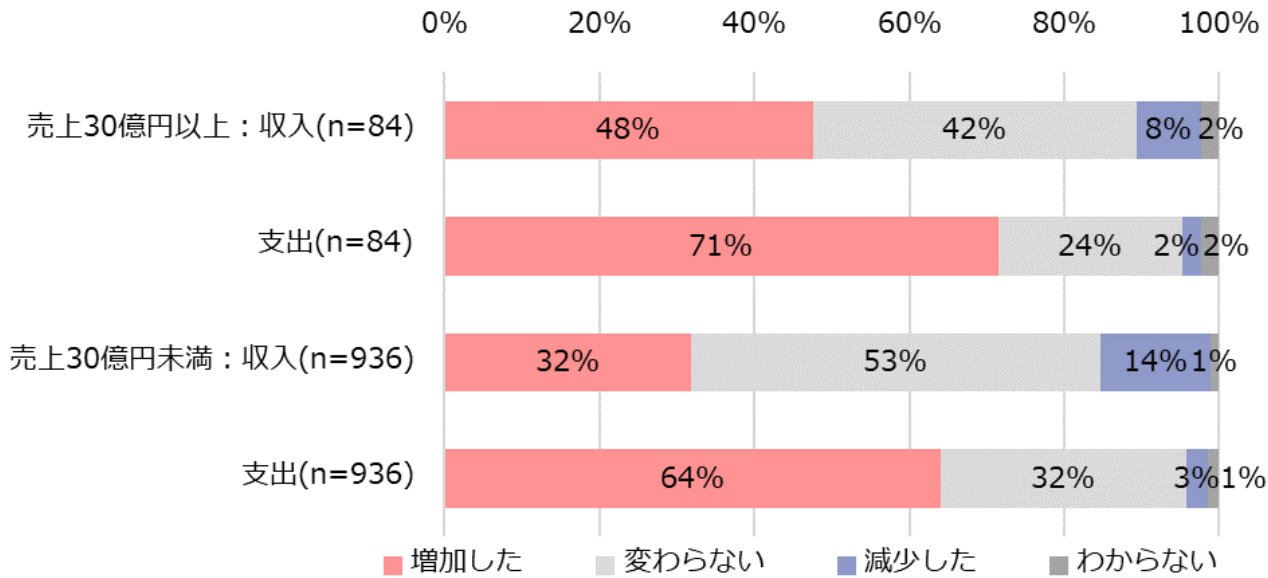


収入・支出ともに、「増加した」の割合が売上30億円以上で高い

直近1年間の賃貸ビル事業の収支を企業規模で比較したところ、売上30億円以上のビルオーナーでは「増加した」が収入で48%と半数近くを占め、支出では71%と7割を超えた。

一方、売上30億円未満では、収入が「増加した」は32%と3割程度で、支出が「増加した」は64%となった。

【図表13】直近1年間の賃貸ビル事業の収支（企業規模別）

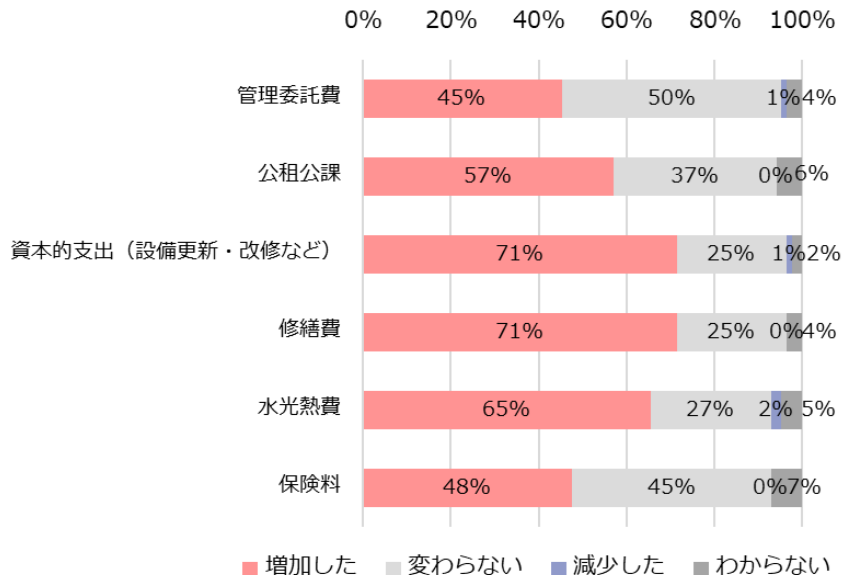


企業規模にかかわらず、全ての支出項目で「増加した」が「減少した」を大きく上回る

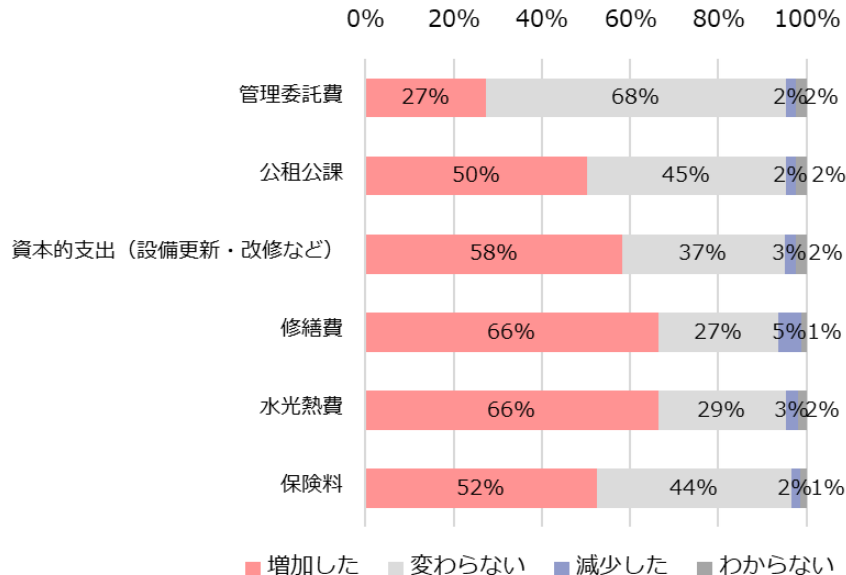
賃貸ビル事業における直近1年間の支出についてたずねたところ、企業規模にかかわらず全ての項目で「増加した」が「減少した」を上回った。

「管理委託費」と「資本的支出（設備更新・改修など）」は売上30億円以上のビルオーナーで「増加した」の割合が売上30億円未満と比べ10pt以上高かった。「管理委託費」において、売上30億円以上は総合管理、売上30億円未満は部分的に発注しているケースが多く、売上30億円以上のほうが影響を受けやすいと考えられる。

【図表14】直近1年間の支出の内訳（売上30億円以上、n=84）



【図表15】直近1年間の支出の内訳（売上30億円未満、n=936）



3. 今後の賃貸ビル事業

- 3.1. 今後の見通し
- 3.2. 関心のある今後の社会情勢の変化
- 3.3. ビルの価値向上のための施策と支障
- 3.4. 行政に期待すること
- 3.5. ビル事業を続けるうえでの不安・やめるきっかけ

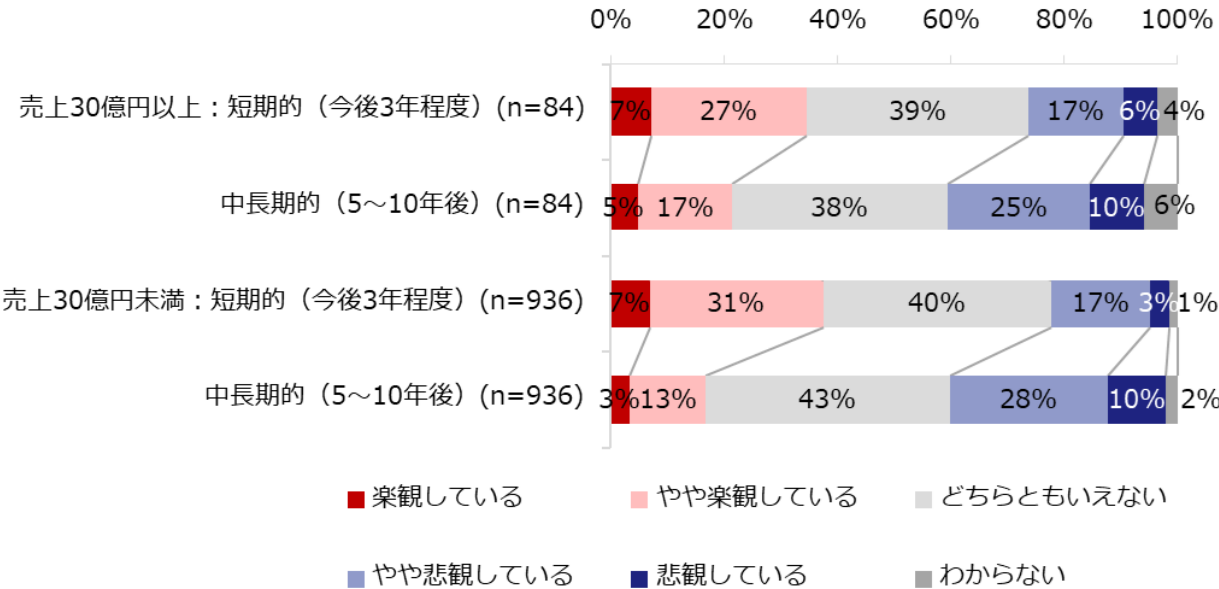
企業規模にかかわらず、短期的な見通しは楽観派が多く、中長期的には悲観派が楽観派を上回る

賃貸ビル事業における短期的（今後3年程度）・中長期的（5～10年後）な見通しを企業規模別にみた。

短期的な見通しは、企業規模にかかわらず、楽観派（「楽観している」「やや楽観している」の合計）が悲観派（「悲観している」「やや悲観している」の合計）の割合を上回った。

一方、中長期的な見通しは、企業規模にかかわらず悲観派が楽観派を上回った。

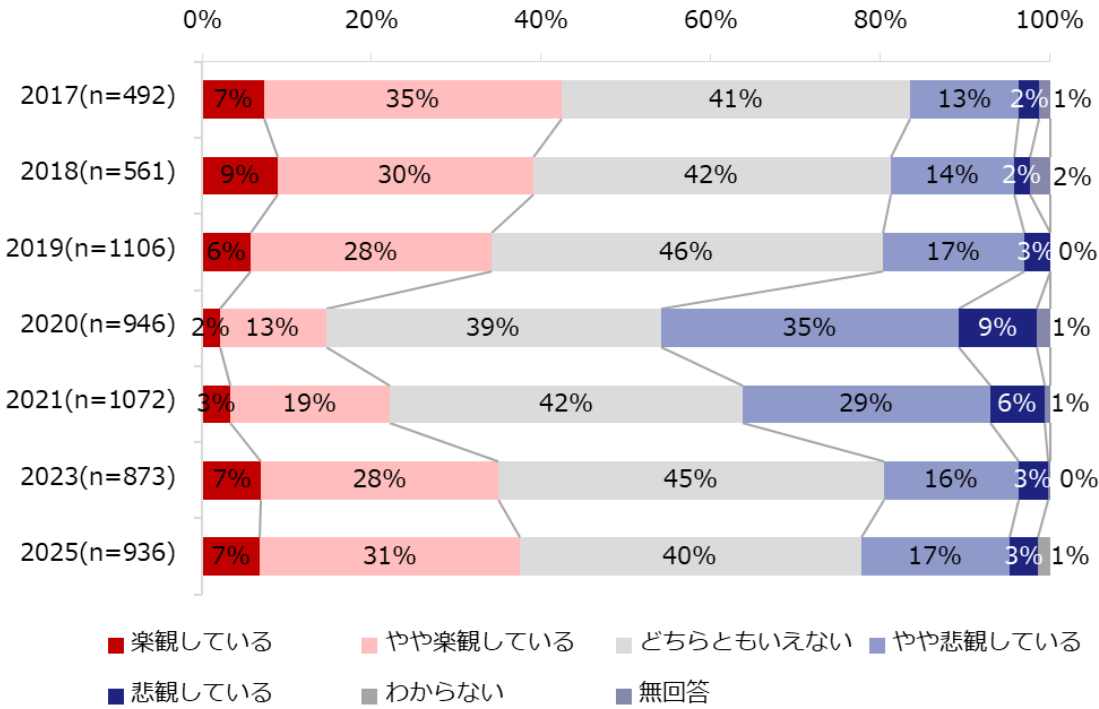
【図表16】 今後の見通し（企業規模別）



売上30億円未満の短期的な見通しは改善傾向にある

売上30億円未満のビルオーナーの短期的（今後3年程度）な見通しを経年でみたところ、コロナ禍で減少した楽観派（「楽観している」「やや楽観している」の合計）の割合は2023年以降増加しコロナ前の水準に戻りつつある。

【図表17】 短期的な見通し：経年変化（売上30億円未満）



売上30億円未満の長期的な見通しは悲観派が増加傾向

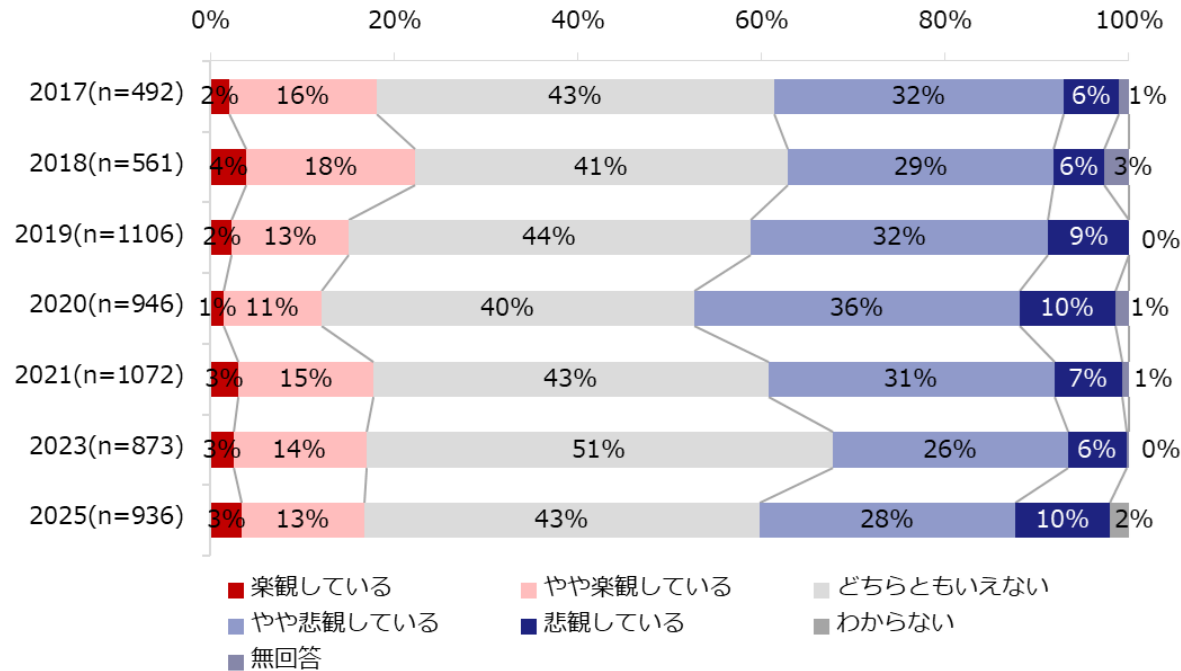
売上30億円未満のビルオーナーの賃貸ビル事業における中長期的（5～10年後）な見通しを経年でみたところ、楽観派の割合に大きな変化はない。一方悲観派の割合は、一旦コロナ禍収束以後減少傾向にあったものの、2025年は2023年と比べると増加していた。

ビルの老朽化、築古化の進行に加え、支出の急激な増加*により今後のビル経営を楽観できないと考えるビルオーナーは多いようだ。

*急激な増加：2025年2月3日公表「賃貸ビル経営における支出増加の現状」

https://soken.xy max.co.jp/2025/02/03/2502-building_management_pressure/

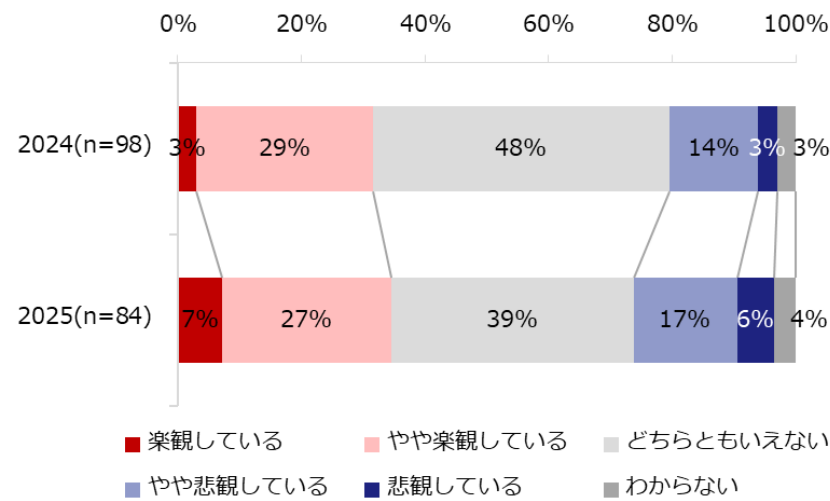
【図表18】 中長期的な見通し：経年変化（売上30億円未満）



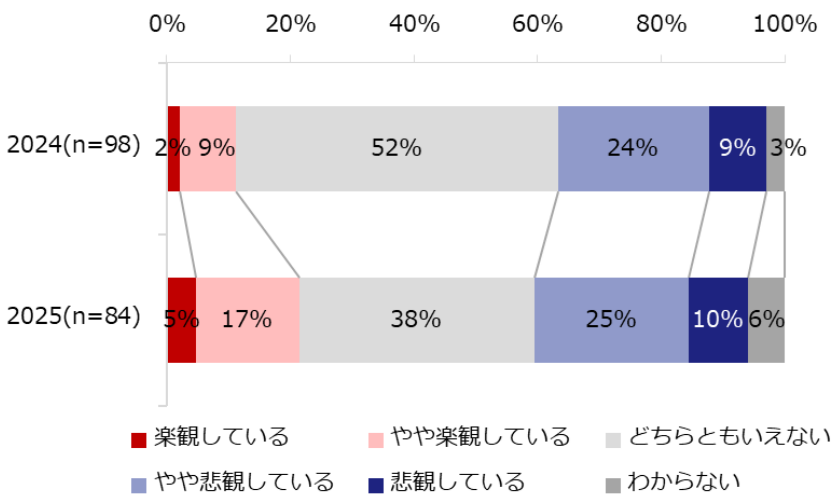
売上30億円以上の短期的・中長期的な見通しは改善傾向

売上30億円以上のビルオーナーの賃貸ビル事業における短期的（今後3年程度）・中長期的（5～10年後）な見通しを経年でみたところ、いずれの見通しも楽観派の割合は増加した。

【図表19】 短期的な見通し：経年変化（売上30億円以上）



【図表20】 中長期的な見通し：経年変化（売上30億円以上）



3.2. 関心のある今後の社会情勢の変化

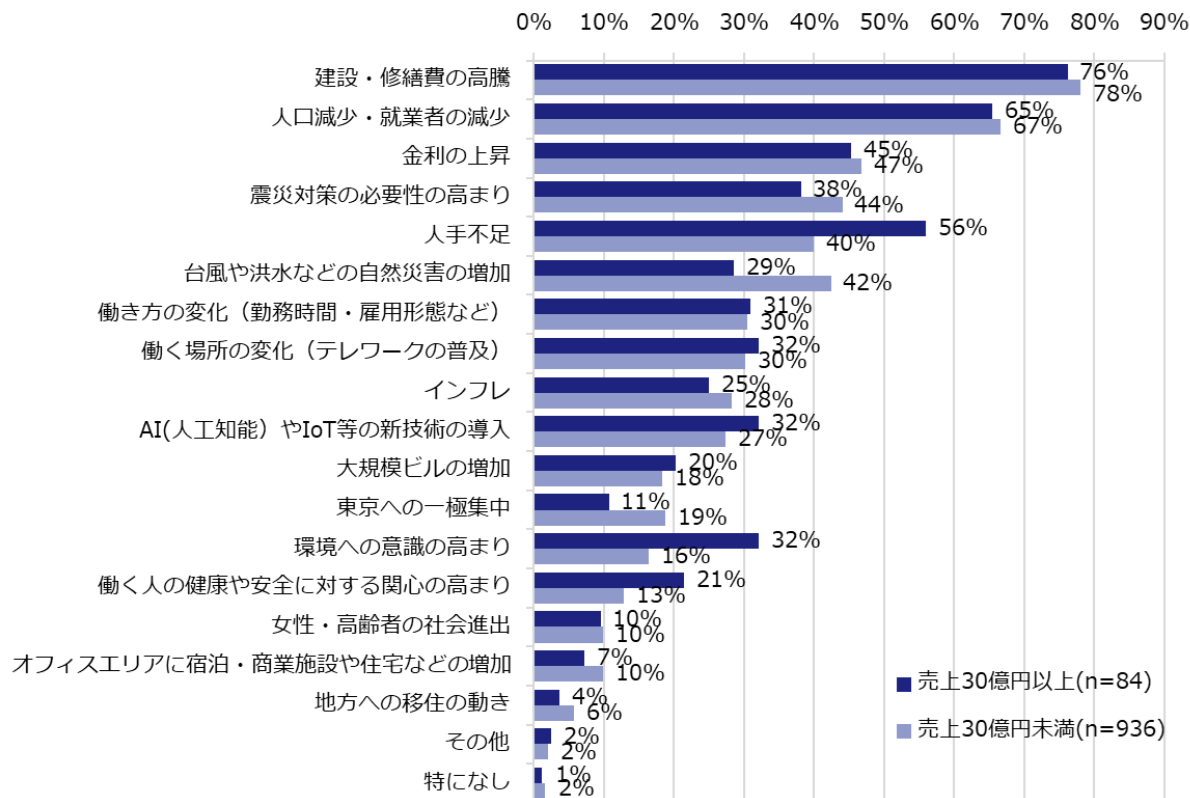
企業規模にかかわらず、「建設・修繕費の高騰」に対する関心が最も高い

今後の社会情勢の変化について、関心のある項目を企業規模別にみた。企業規模にかかわらず、「建設・修繕費の高騰」が最も高く、次いで「人口減少・就業者の減少」となった。

売上30億円以上のビルオーナーは、「人手不足」（56%）や「環境への意識の高まり」（32%）への関心が高かった。

売上30億円未満は「台風や洪水などの自然災害の増加」（42%）や「東京への一極集中」（19%）に対する関心が売上30億円以上に比べて高かった。

【図表21】 関心のある社会情勢の変化（企業規模別）



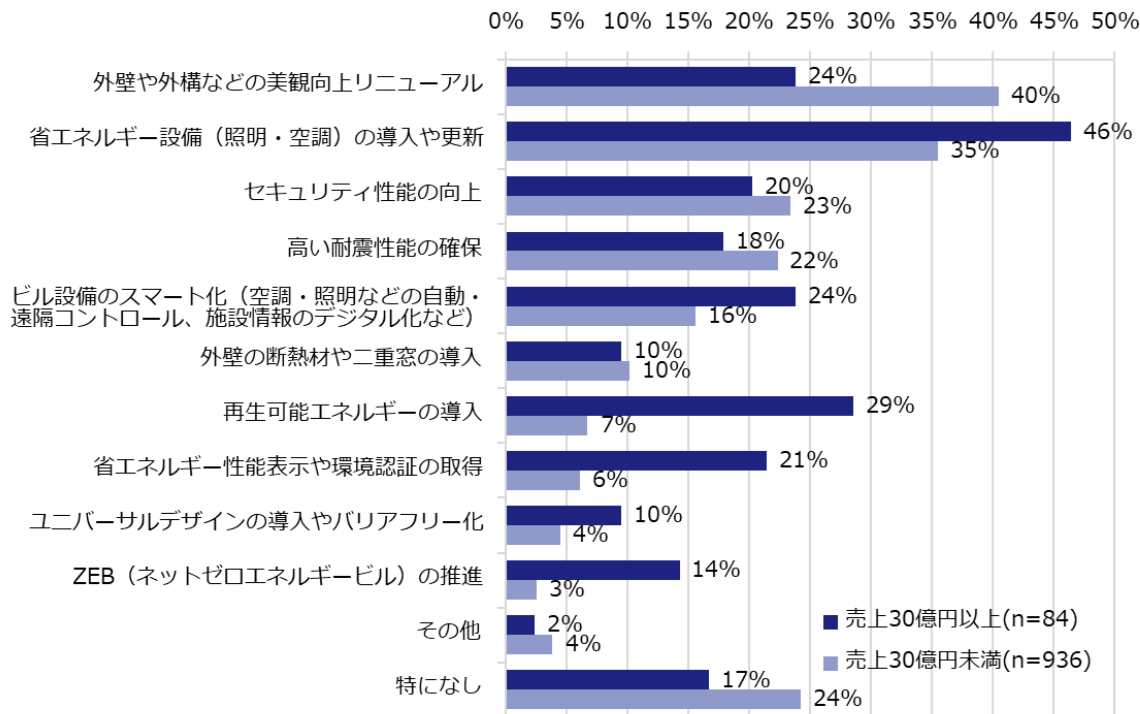
【ビル全体】売上30億円以上では省エネルギー設備、30億円未満では美観向上リニューアルが高い

ビル全体に関するビルの価値向上のための施策について、充足済み・検討中のものをたずね、企業規模別にみた。

売上30億円以上のビルオーナーでは「省エネルギー設備（照明・空調）の導入や更新」（46%）が最も高く、次いで「再生可能エネルギーの導入」（29%）となり、環境課題に関心が高い結果となった。

売上30億円未満では、「外壁や外構などの美観向上リニューアル」（40%）が最も高く、次いで「省エネルギー設備（照明・空調）の導入や更新」（35%）となった。

【図表22】価値向上のために充足済み・検討中の施策：ビル全体（企業規模別）



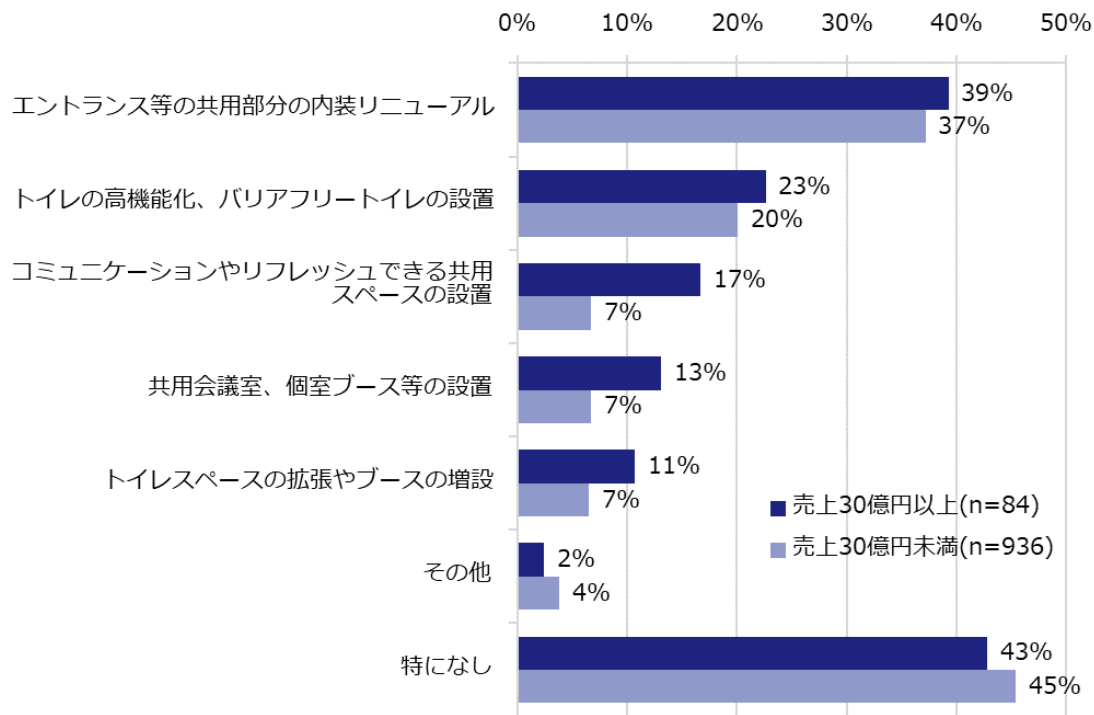
【共用部】企業規模にかかわらず「エントランス等の共用部分の内装リニューアル」が3割を超える

共用部に関するビルの価値向上のための施策について、充足済み・検討中のものをたずね、企業規模別にみた。

企業規模にかかわらず、「エントランス等の共用部分の内装リニューアル」が4割近くと、個別施策の中では最も充足済み・検討中のビルオーナーが多かった。

一方、「コミュニケーションやリフレッシュできる共用スペースの設置」や「共用会議室、個室ブースの設置」などは本来専用部にあるスペースであるため、共用部に余裕が少ない中小規模ビルを主に保有する売上30億円未満では充足済み・検討中の割合が低かった。

【図表23】価値向上のために充足済み・検討中の施策：共用部（企業規模別）

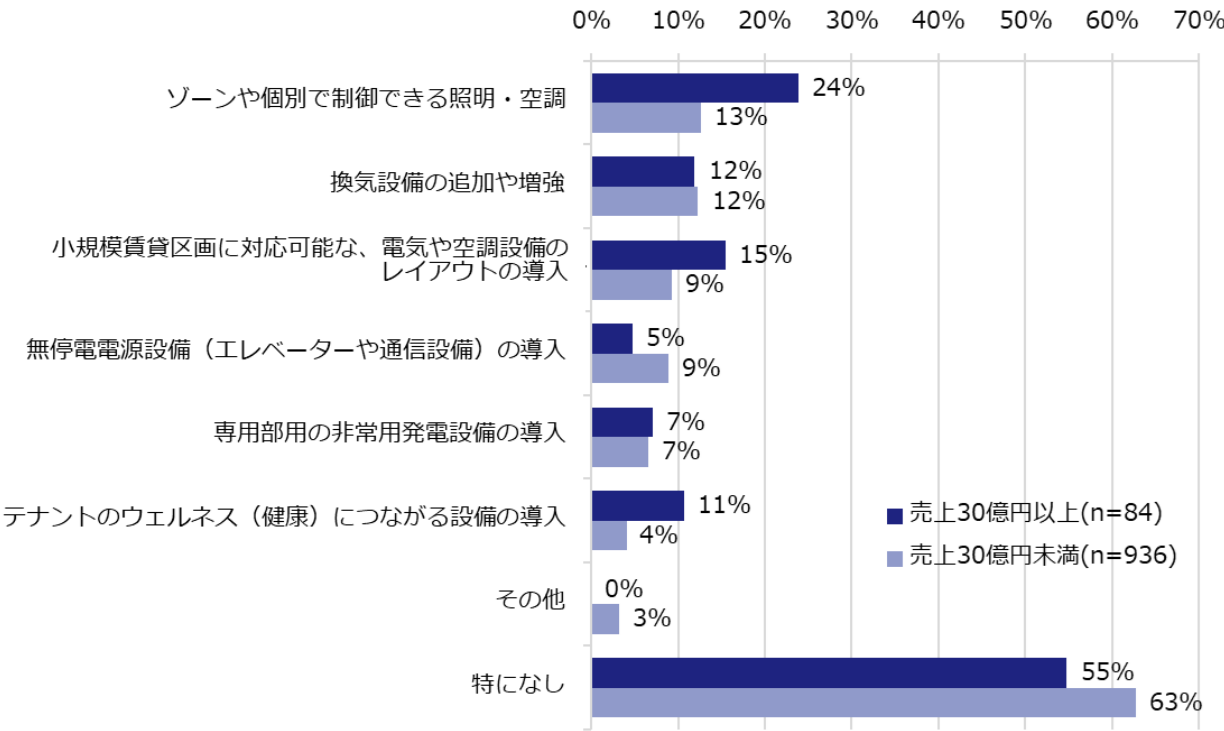


【専用部】企業規模にかかわらず過半数のビルオーナーが専用部の施策には未着手

専用部に関するビルの価値向上のための施策について、充足済み・検討中のものをたずね、企業規模別にみた。

企業規模にかかわらず、「特になし」が過半数を占めた。多くのビルオーナーは専用部に関しては価値向上のための施策を行っていないことが明らかになった。

【図表24】価値向上のために充足済み・検討中の施策：専用部（企業規模別）

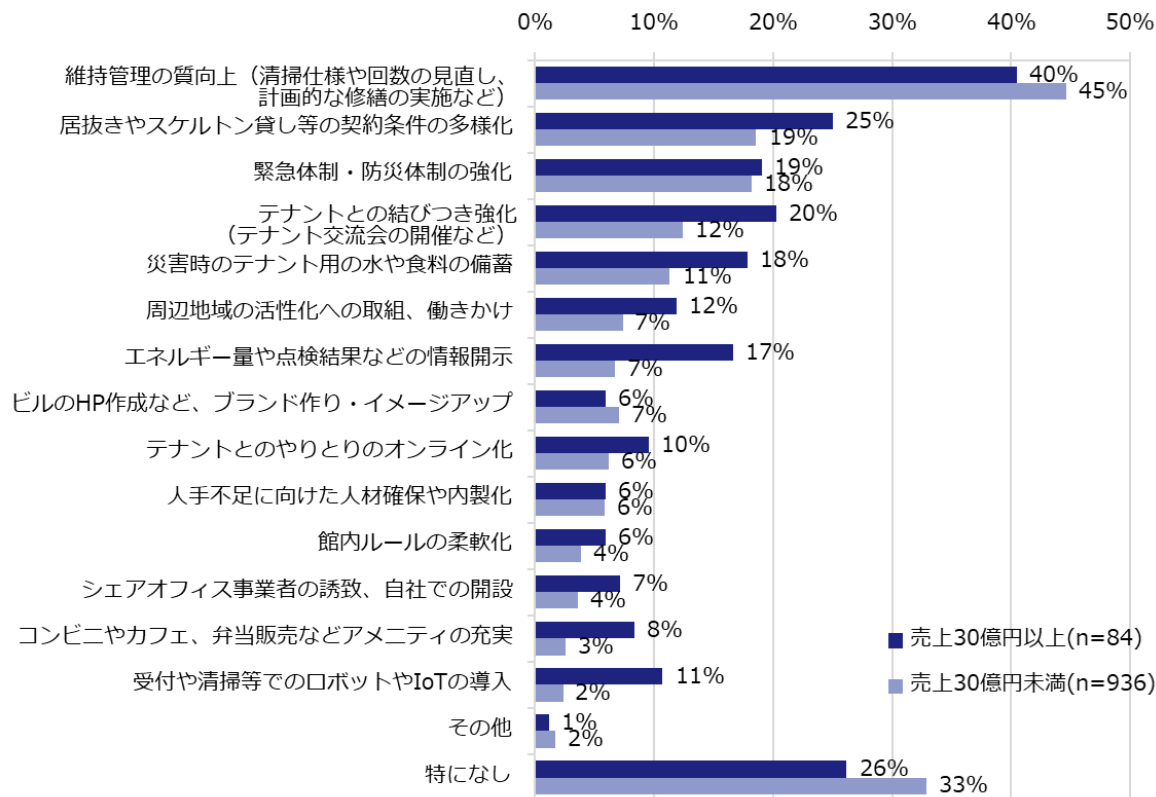


【運営面】維持管理の質向上に取り組んでいるビルオーナーが約4割

運営に関するビルの価値向上のための施策について、充足済み・検討中のものをたずね、企業規模別にみた。

企業規模にかかわらず、「維持管理の質向上（清掃仕様や回数の見直し、計画的な修繕の実施など）」が最も高い。売上30億円以上のビルオーナーでは、「エネルギー量や点検結果などの情報開示」（17%）や「受付や清掃等でのロボットやIoTの導入」（11%）が売上30円未満に比べて高い。

【図表25】価値向上のために充足済み・検討中の施策：運営面（企業規模別）



3.3. ビルの価値向上のための施策と支障

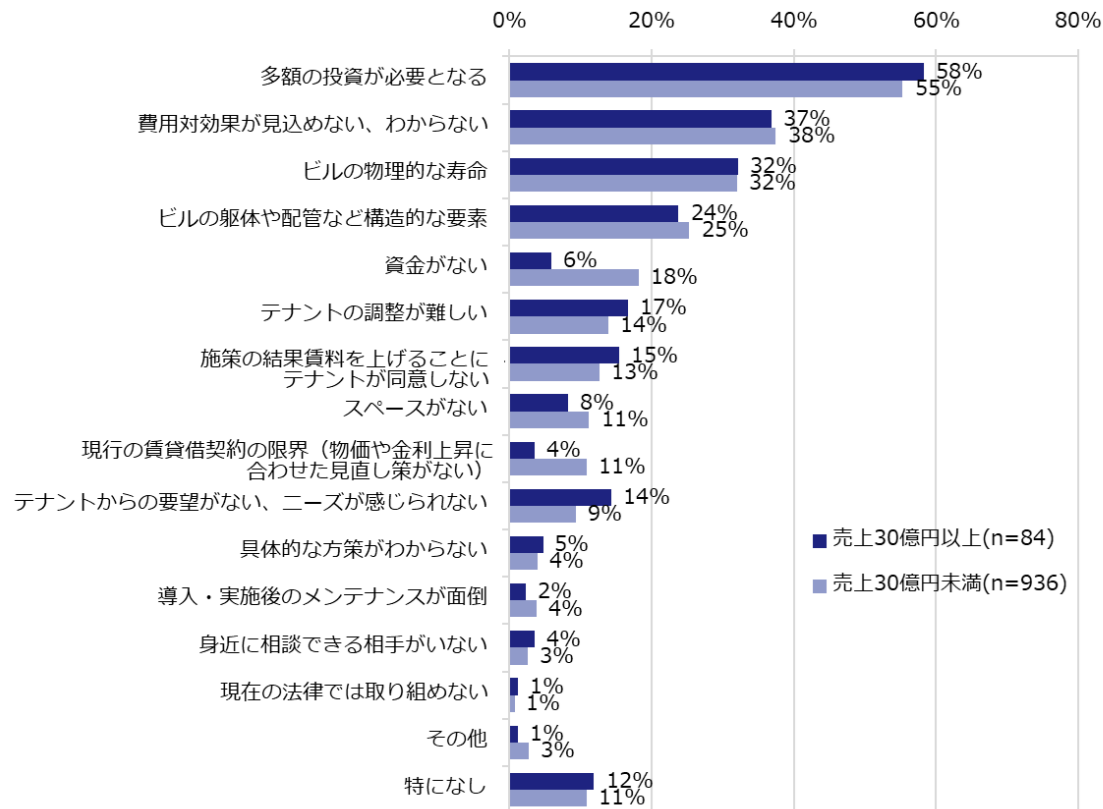
「多額の投資が必要となる」「費用対効果が見込めない、わからない」が上位に

ビルの価値向上のための施策を行う上で支障となることをたずね、企業規模別にみたところ、企業規模にかかわらず「多額の投資が必要となる」が最も多く、次いで「費用対効果が見込めない、わからない」、「ビルの物理的な寿命」となった。

売上30億円未満のビルオーナーでは「資金がない」（18%）が売上30億円以上と比較すると高かった。

企業規模にかかわらず自由コメントでは、専用部で賄いきれない会議室やリフレッシュスペースなどの設置は、テナント企業のニーズが高いことを理解する一方で、賃料にどれだけ反映されるかわからないと対応に躊躇する声が多かった。

【図表26】 価値向上のための施策を行う上で支障となること（企業規模別）



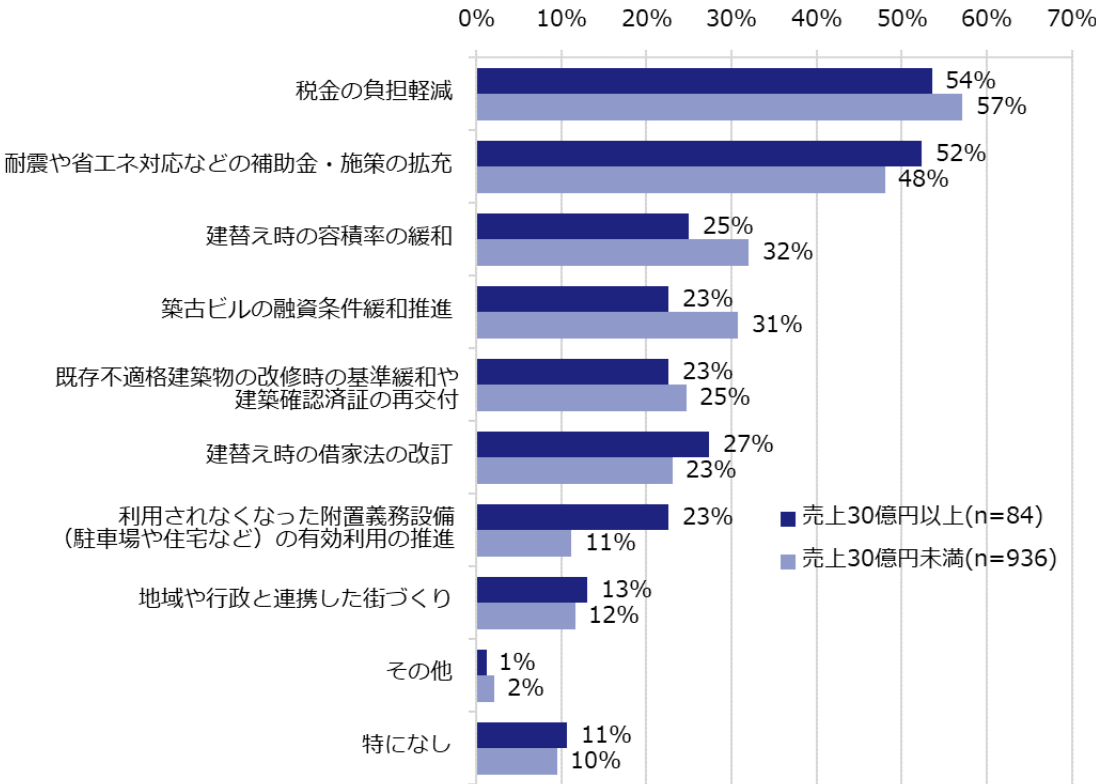
「税金の負担軽減」や「耐震や省エネ対応などの補助金・施策の拡充」が上位

今後の賃貸ビル事業において、行政に期待することについてたずね、企業規模別にみた。

「税金の負担軽減」「耐震や省エネ対応などの補助金・施策の拡充」が企業規模かわらず高かった。

売上30億円以上のビルオーナーでは「利用されなくなった附置義務設備（駐車場や住宅など）の有効利用の促進」（23%）が比較的高い。

【図表27】 行政に期待すること（企業規模別）



3.5. ビル事業を続けるうえで不安・やめるきっかけ

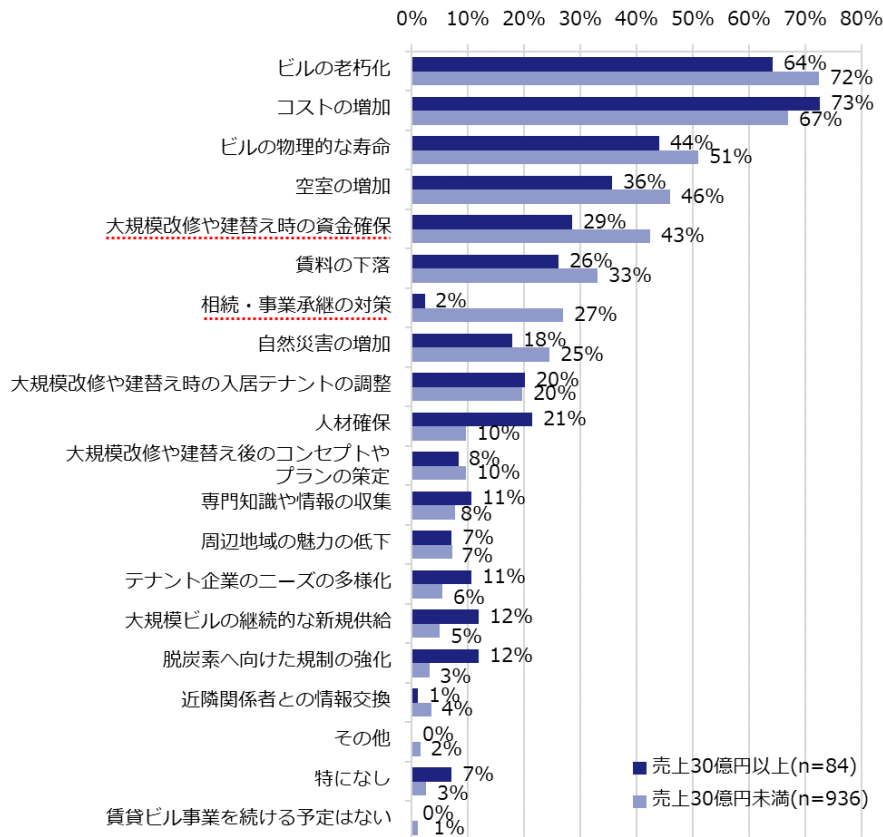
「ビルの老朽化」「コストの増加」を不安視するオーナーが多い

今後のオフィスビル事業で不安に思うことを企業規模別にみると、売上30億円以上のビルオーナーでは「コストの増加」（73%）が最も多く、次いで「ビルの老朽化」（64%）となった。

一方で売上30億円未満では、「ビルの老朽化」が72%で最も多く、次いで「コストの増加」（67%）となった。特に「大規模改修や建替えの資金確保」「相続・事業承継の対策」などで売上30億円以上よりも10pt以上多い結果となった。

企業規模にかかわらず自由コメントでは、建築費の高騰で建替えが難しく、今のビルのまま維持することを考えるビルオーナーが多かった。これまであまり検討されなかった受変電設備や給排水管の更新など、大規模な設備更新を計画検討しているコメントも多かった。

【図表28】 今後のビル事業における不安（企業規模別）

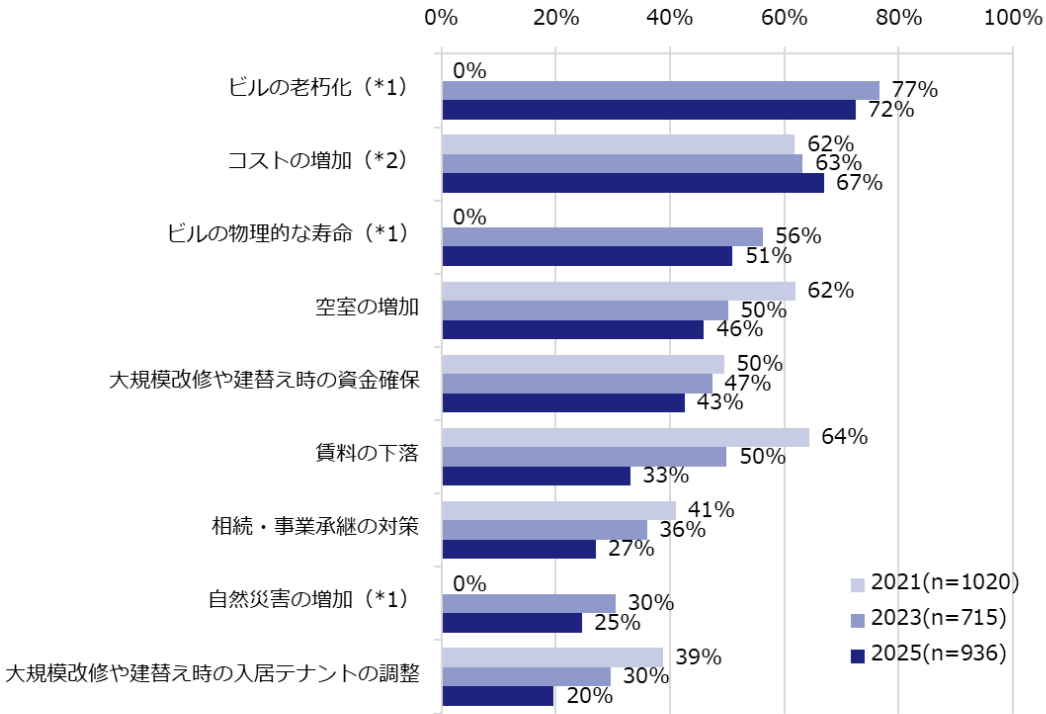


「空室の増加」「賃料の下落」は減少傾向、「コストの増加」は増加傾向

今後のオフィスビル事業で不安に思うことについて、売上30億円未満のビルオーナーの経年変化を抜粋してみた。

2021年に多かった「空室の増加」「賃料の下落」は2025年にかけて減少傾向が続いている。一方で、「コストの増加」は緩やかな増加傾向となっている。

【図表29】 今後のビル事業における不安（売上30億円未満の企業、経年変化、抜粋）



*1 : 2021は項目なし
 *2 : 2021は「維持管理コストの増加」

やめるきっかけは「ビルの寿命が来た」と考えるビルオーナーが多い

仮に、今後ビル事業をやめる場合、きっかけとなることをたずね、企業規模別でみたところ、企業規模にかかわらず、「ビルの寿命が来た」が最も多く、次いで「売却先が見つかった、満足できる取得オファーがあった」となった。

【図表30】仮に今後ビル事業をやめるとした場合のきっかけ（企業規模別）

