

第70回

新リース会計基準とCRE

～不動産の借手・テナント企業への影響～



中山 善夫

株式会社ザイマックス総研
代表取締役社長
(ARES マスター M0600051)



大西 順一郎

株式会社ザイマックス総研
主任研究員

1. はじめに

2027年4月1日以降開始する事業年度から、新リース会計基準が適用される。この基準では、借手のリース取引の原則すべてを貸借対照表に計上することが求められるため、企業の財務諸表に大きな影響を与える。不動産賃貸借契約もリース取引として識別されることから、小売業、物流業、不動産業をはじめとした幅広い産業の企業で、賃貸借契約の一元管理化、システム化などの新リース会計基準対応が始まっている。一連の対応を通じて、賃貸借契約情報が整備され、経営指標への影響額が可視化されるなか、テナント企業の賃貸借に関する意思決定および行動が変化する可能性がある。不動産賃貸借における企業の行動変容は、不動産投資に新しいリスクと機会をもたらす。本稿では、新リース会計基準の適用について不動産の借手の視点で影響について整理を行い、新リース会計基準適用によるテナント企業の意思決定および行動の変化について考察する。また、リース

期間の参考情報として実際の契約データから分析した平均入居期間について報告する。

2. 新リース会計基準の概要

新リース会計基準は、借手のリース取引に関する財務報告を抜本的に見直し、リース取引を貸借対照表に計上することを原則としている。これにより、「オペレーティングリース」と「ファイナンスリース」の区分は撤廃され、原則すべてのリース取引がオンバランス化される【図表1】。

【図表1】新リース会計基準によるオンバランス

現行基準		新基準	
貸借対照表		貸借対照表	
資産	負債	資産	負債
	リース債務		リース負債
リース資産	純資産	使用権資産	純資産
オペレーティングリース取引はリース資産・リース債務に計上せず		計上	

リース取引の定義

新基準においては、契約書に「リース」という言葉が含まれているか否かにかかわらず、以下の両条件を満たした場合リース取引として扱われる。

①使用対象の資産が特定されていること、②特定資産の使用を支配する権利が一定期間にわたり借手に移転していること。不動産賃貸借契約もリース取引として認識されるため、オフィスビルや店舗、倉庫などの契約が大きな影響を受ける。

計上の変更

新基準では、従来のオペレーティングリースが原則すべて貸借対照表に計上されるため、企業の財務諸表に大きな変化をもたらす。具体的には、資産の部には「使用権資産」として計上され、負債の部には「リース負債」として計上される。この変更により、リース契約が企業の総資産や負債比率に与える影響が顕在化し、経営指標にも変化をもたらす(3-2参照)。

対象となる企業

新基準は、金融商品取引法の適用会社や会計監査人設置会社を主な対象とする。これには上場企業や大会社(資本金5億円以上または負債総額200億円以上)が含まれる。特に多くの店舗を賃借する小売業や、倉庫や輸送車両をリースする物流業、長期賃貸契約が多いホテル業など、幅広い業種で影響が予想される。

基準改正の背景

この改正は、国際会計基準(IFRS第16号)および米国会計基準(ASC Topic 842)に整合的に進められた。IFRSでは、2016年に第16号が公表され、すべてのリース取引のオンバランス化が義務付けられた。一方、日本でもこれに準じた基準を適用

することで、国際的な整合性を確保し、グローバル市場での透明性を向上させることが目的とされている。

新基準は、会計処理や財務報告の透明性向上という目的を達成する一方で、企業にとってはリース契約の精査や会計処理の見直し、リースの管理体制の構築、社内の契約管理プロセスの整備といった負担が生じることになる。

3. 借手企業への影響

3.1 会計処理への影響

新リース会計基準の適用により、借手はリース契約に基づき「リース負債」と「使用権資産」を計上し、それらに関連する複雑な会計処理を行うことが求められる。以下に、新基準がもたらす主な会計処理の変更点を解説する。

リース負債と使用権資産の算定

新基準では、リース開始日時点で、企業は「リース負債」と「使用権資産」を算定して貸借対照表に計上する必要がある。

リース負債は、将来のリース支払額を現在価値に割引して計算される【図表2】。割引率としては、貸手の提示する利率が使用されるが、これが不明な場合、借手の借入利率を用いてよいとしている。借手の借入利率は、企業の信用リスクや市場金利が影響するため、合理的な計算が求められる。

使用権資産は、リース負債に前払リース料、初期直接コスト、解約や復旧義務が発生する場合の費用を加えて算定される。この計算プロセスでは、契約内容や条件を詳細に精査する必要があり、多数のリース契約を持つ企業では管理負担が増加する。

使用権資産の償却

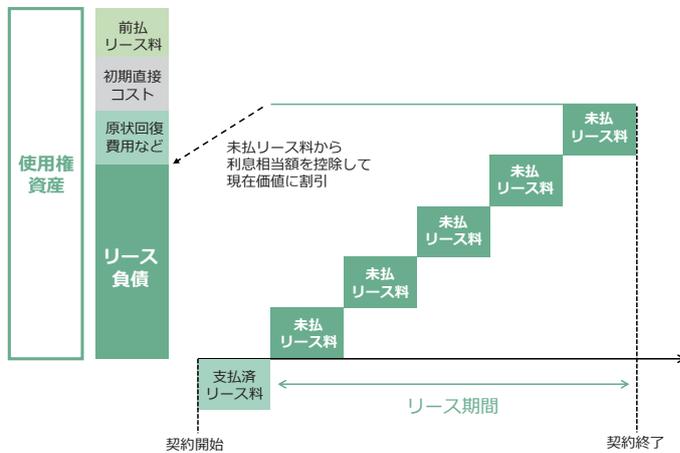
使用権資産は減価償却資産として扱われ、リース期間にわたって償却される。償却の方法と期間は、契約条件や資産の使用形態に応じて設定される。

所有権が借手に移転する場合、リース期間では

なく資産の経済的使用可能予測期間に基づいて償却する。所有権が移転しない場合、リース期間終了時点で資産の残存価額がゼロとなるように償却を行う【図表3】。

このように、資産の性質やリース条件に応じて異なる計算が必要となり、特に複数のリース契約を管理する企業では償却計算の負担が増加する。

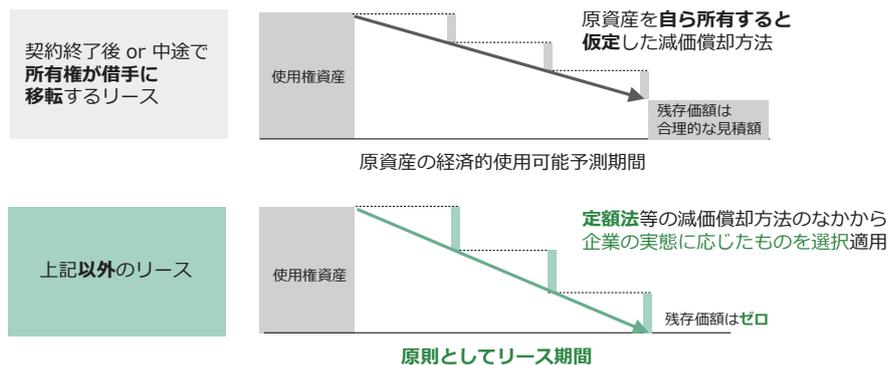
【図表2】リース負債と使用権資産の算定方法



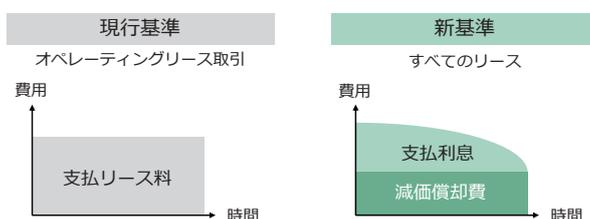
リース負債と支払利息の処理

企業が支払うリース料は、元本部分と利息部分に分けて計上する必要があります。リース期間の経過にともなって、元本部分は減価償却費として、利息部分は支払利息として損益計算書に計上する【図表4】。減価償却が進むごとにリース負債の元本は減少し、支払利息は減少するため、リース期間の初期には利息費用が多く計上され、期間の後半に向けて減少する構造が生じる。

【図表3】使用権資産の償却



【図表4】リース負債と支払利息



リース期間の設定

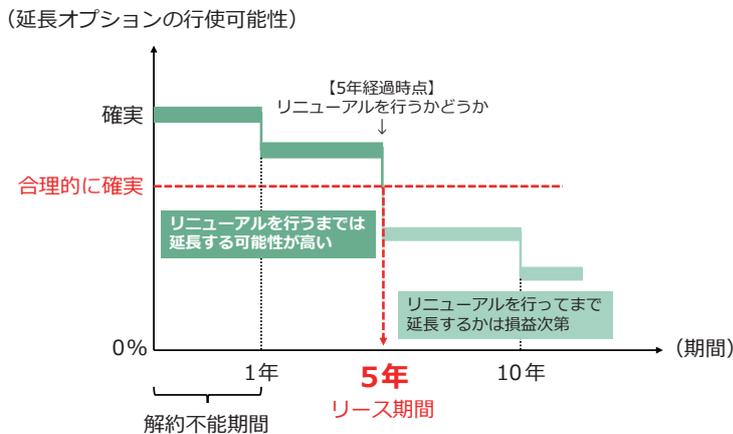
リース負債および使用权資産の金額を設定する際には、リース期間を適切に設定することが重要になる。契約期間に加え、延長オプションや解約オプションの条件を考慮し、合理的に確実にされる期間を設定する必要がある【図表5】。延長オプションが行使される可能性が高い場合、その期間をリース期間に含め、解約オプションが行使される可能性が高い場合、リース期間を短縮する。さらに、契約変更が生じた場合にはリース期間の再評価が必要となり、継続的なモニタリングが求められる。

この判断には、リース資産の物理的使用可能期間や事業内容に照らした原資産の重要性、契約履行の経済的インセンティブ、過去の契約実績などを総合的に考慮する必要がある。日本の不動産賃貸借契約は2年程度の短い契約期間と自動更新条項を設定していることが多く、将来の入居期間を事前に見積もることが難しい。入居期間の目安となる指標については本稿の5章にまとめて分析したので、参照されたい。

短期リースと少額リースの特例

例外規定として、短期リースと少額リースは貸借対照表に計上せず、期間費用として処理することが認められている。

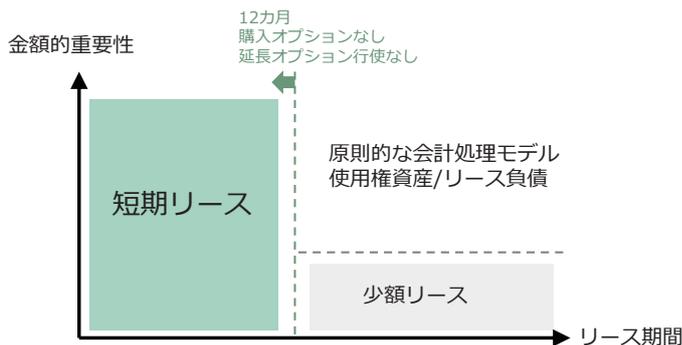
【図表5】リース期間の考え方(5年でリニューアする店舗の場合)



短期リースは、契約期間が12カ月以内で、延長オプションが合理的に確実ではない場合等を指す。一方、少額リースとは、契約金額が一定以下の重要性が低いリース(例：小型IT機器や家具など)を指す【図表6】。

特例を適用することで会計処理の負担を軽減できるが、適用には契約内容の分類や事前評価が必要であり、監査対応にあたっては、特例適用に関して、文書を用いた合理的な説明が求められる。

【図表6】短期リースと少額リース



会計システムと業務プロセスへの影響

新基準に対応するため、企業は会計システムの更新や管理プロセスの見直しが必要となる。特に、リース契約の条件や変更

内容を正確に記録し、計算の基礎データを整備することが求められる。そのための対応策として、ITシステムの導入や専門知識を持つ人材の確保が対応策として挙げられる。

新リース会計基準は、企業にとって会計処理の複雑化を招くとともに、契約管理やシステム対応の負担を増加させる。企業はこれらの課題に対応するため、契約内容の精査、システム導入、専門人材の育成を進める必要がある。特に多拠点展開やグローバル事業を行う企業では、リース契約を一元化できる体制が鍵となるだろう。

3-2. 財務諸表と経営指標への影響

新リース会計基準の適用により、企業の財務諸表は大きく変化する。リース契約が貸借対照表に計上されることで、総資産や負債の増加が顕在化し、主要な財務指標にも影響を及ぼすことが予想される。以下では、財務諸表上の変化と、それが経営指標にどのような影響を与えるかを具体的に解説する。

貸借対照表

新基準では、リース契約に基づいて借手は「使用権資産」と「リース負債」を貸借対照表に計上する。使用権資産は資産の部に有形固定資産として分類される。一方、リース負債は負債の部に計上され、支払予定のリース料の現在価値に基づいて評価される。この結果、総資産が増加し、企業の財務指標が変化する。

損益計算書

従来、賃借料として販管費に計上

されていたオペレーティングリースにかかるリース費用は、使用権資産に対する減価償却費、リース負債に対する利息費用に分けて処理される【図表7】。この変更により、損益計算書上の費用配分が変わり、収益の変動が発生する可能性がある。小売業や物流業などでは、多数の店舗や施設をリースしているため、減価償却費と利息費用の変動が利益率に直接影響を及ぼす。

キャッシュフロー計算書

新基準では、リース料のうち、支払利息は営業キャッシュフローもしくは財務キャッシュフローに、リース負債の元本返済部分は財務キャッシュフローに計上される【図表8】。このため、営業キャッシュフローが増加し、財務キャッシュフ

【図表7】 損益計算書への影響

	現行基準		新基準
販管費			
減価償却費	—	増加	77
賃借料	100	減少	—
営業利益			
営業外費用			
支払利息	—	増加	39

数値例：年間リース料100、リース期間10年、金利5%の場合の1年目の処理を想定
 現行基準：賃借料100
 新基準：支払利息39、リース返済額61、減価償却費77

【図表8】 キャッシュフロー計算書への影響

	現行基準		新基準
営業キャッシュフロー			
税引前当期利益	△100		—
減価償却費の調整	—		77
支払利息の支払	—		△39
営業CF計	△100	増加	38
財務キャッシュフロー			
リース負債/債務の返済	—		△61
財務CF計	—	減少	△61

数値例：年間リース料100、リース期間10年、金利5%の場合の1年目の処理を想定
 現行基準：賃借料100
 新基準：支払利息39、リース返済額61、減価償却費77

ローが減少する傾向が生じる。この構造的変化により、キャッシュフロー計算書の見目が改善する一方で、財務活動の負担が増加する。

3.3 経営指標への影響

新リース会計基準の導入は、財務諸表上の見目を大きく変え、いくつかの代表的な経営指標にも多大な影響を及ぼす。小売業では、多店舗展開によるリース負債の増加が財務指標に直結し、出店戦略が変化し不採算店舗の閉鎖が加速する可能性がある。また、物流業など倉庫や輸送車両のリース契約が多い業界では、負債比率の増加が顕著となる。企業はこれらの変化を適切に分析し、財務戦略や資本政策の見直しを行う必要がある。投資家や金融機関に対しても、新基準の影響を丁寧に説明し、透明性を高めることが重要となる。

ROA

総資産が増加することで、ROA（総資産利益率）が低下する可能性がある。特に、不動産や設備を大量にリースしている企業ではこの影響が顕著となる。ROAが低下すると、資産効率が低い企業とみなされ、投資家や金融機関からの評価に悪影響を及ぼすことがある。

自己資本比率

総資産に対する自己資本の割合を示す自己資本比率も低下する。この結果、借入依存度が高いとみなされる可能性があるため、財務健全性を維持するための資本政策が求められる。

EBITDA

EBITDA（税引前当期純利益+特別損益+支払利息+減価償却費）は、減価償却費と利息費用が増加することで改善する可能性が高い。これによ

り、企業の収益力が向上してみえる場合がある。

4. 借手企業の行動変化

4-1. 拠点戦略の変化

新リース会計基準の導入によりリース契約が貸借対照表に計上されることで、従来の賃借を基盤としたモデルの経済性が変わり、オフィスや店舗などの拠点確保における考え方や方法にも変化が生じる。以下では、新基準が与える拠点戦略への具体的な影響について整理する。

賃借と購入の差異の縮小

従来、賃借はオンバランス化されないことが財務面での利点とされてきた。しかし、新基準ではリース負債と使用権資産がオンバランス化されるため、賃借と購入のバランスシート上の差異が小さくなる。また、賃借しても減価償却費や支払利息が発生するため、物件を借入金で購入した場合と比べるとPL上でも金額的な差異が小さくなる。

このため、拠点となる不動産の調達時には、所有リスクを考慮したうえで賃借と購入のいずれが最適かを検討する必要がある。特に、多店舗展開する小売業では、店舗規模や立地条件を見直し、購入か賃借の選択を戦略的に行うことが求められる。

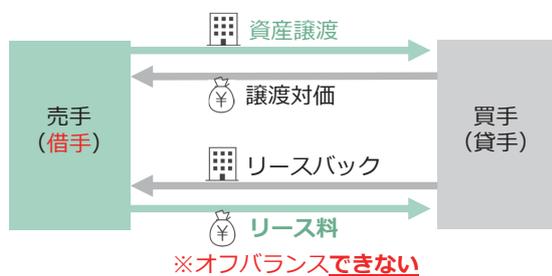
セールアンドリースバック取引の見直し

セールアンドリースバックは、企業が保有する不動産を売却し、売却先と賃貸借契約を結ぶことで資金調達を行う手法である。従来の基準では、売却により固定資産を減少させ、賃借料を費用計上することで、バランスシートを軽くするメリットがあった。

しかし、新基準ではこの取引もオンバランス

化されるため、財務指標の改善効果が減少する【図表9】。SPCを活用した取引にも影響がある。特に物流施設や商業施設で広く用いられてきた不動産流動化スキームにおいても、賃借する場合はリース負債と使用権資産を計上する必要があり、メリットが制限される。ただし、価格変動リスクの回避や資金調達手段としての有効性は引き続き存在する。

【図表9】 セールアンドリースバック



賃借以外の契約形態の活用

企業は、リース契約による財務影響を軽減するため、新しい契約形態を模索するようになり、短期利用や必要なときだけスペースを確保するシェアリングサービスがさらに拡大すると予測される。これらのシェアリングサービスはオンラインプラットフォームを通じて提供されており、企業は必要な時に必要な分のスペースを利用できる。

シェアオフィスは、企業が固定の占有スペースを必要とせず、短期契約や利用実態に応じた料金設定が可能な柔軟な契約形態を提供する。これらの契約は、前述の例外規定に加え、リース契約ではなくサービス契約として扱われることがあるため、オンバランス化を避けることができる場合がある。シェアオフィスサービスは、コロナ禍を経て広く浸透し、期間限定のプロジェクト拠点、従業員の居住地近くのリモートワークスペース、出社帰帰にともない不足がみられる会議室など、

様々な利用シーンに対応する形で展開されている。物流施設においても、季節性のある商品やスポット的なキャンペーン用商品を保管するため、未使用の物流倉庫や空きスペースを他の企業と共有する倉庫シェアリングの利用が増加すると予測される。

一方で、賃借による負債計上を避けるため、高額な資産を長期で利用する際は購入を選択する動きも増加すると予測される。これにより、不動産購入の需要が一部で増加する可能性がある。

新リース会計基準の導入は、企業の拠点戦略に再考を迫るきっかけとなる。賃借、購入の選択が重要性を増すとともに、短期リースやシェアリングサービスなどの柔軟な契約形態が市場での存在感を増す。企業は、リース契約の経済性や財務への影響を総合的に評価し、新たな拠点戦略を構築する必要がある。

4-2. 組織体制の変化

新リース会計基準の導入では、リース契約の内容を精査し、貸借対照表への計上や事業への影響を適切に把握することが求められる。しかし、多くの企業では、不動産やリース契約に関する情報や権限は各事業、総務部門、経理部門、経営戦略部門などに分散しており、統合的な管理がなされていない。その結果、財務報告や戦略立案の精度が低下し、業務の非効率を招く可能性がある。

このような企業における不動産情報と体制の問題は、かつて2000年代から2010年代にかけて盛んに議論されたCRE（企業不動産）戦略でも指摘されていた。CRE戦略は「企業価値向上の観点から、経営戦略的視点に立って、見直しを行い、不動産投資の効率性を最大限向上させていこうという考え方」（国土交通省「CRE戦略実践のためのガイドライン（2010改訂版）」より）であり、CRE戦

略の推進にあたっては「連結グループ企業内の不動産情報を一元的に把握したうえで、不動産への投資判断等の業務を集中的に推進」する全社横断型のマネジメント組織の設置を推奨している。

新リース会計基準の対象は直接的には賃貸借不動産であるが、4-1で指摘したように企業の拠点戦略が購入やシェアなど賃借以外の選択肢に今後広がる可能性がある。保有と賃借含めたCRE戦略推進のための体制整備のポイントは、新リース会計基準対応と共通点が多く、参考になると考えられる【図表10】。

具体的には、以下のようなCRE体制の取組みが新リース会計の対応にも有用である。

まず、統括部門の設置である。不動産関連業務を統括する専門部門を設置し、リース契約や不動産資産に関する情報を一元管理する。これにより、契約内容の把握や更新、財務報告への反映が迅速かつ正確に行える。

次に、契約管理システムの導入である。リース契約や不動産ポートフォリオの情報をデジタル化し、一元管理するITシステムを導入する。これにより、契約条件の追跡や変更の影響分析が効率化される。また、監査対応のために契約内容や会計処理の根拠を文書化する機能も必要となる。

続いて、専門知識の活用も重要である。社内に専門知識を持つ人材を育成するとともに、外部のCREサービスプロバイダーと連携する。CREサービスプロバイダーは、不動産ポートフォリオの分析、契約の最適化、資産の売却や購入のサポートなど、多岐にわたる機能を提供する。

そして、戦略的な意思決定の支援である。賃借と購入の選択、短期リースの利用、拠点の配置などに関して、財務的および経営戦略的な観点から意思決定を支援する仕組みを整備する。リース負債の影響を最小限に抑えつつ、事業運営の柔軟性を確保することが重要となる。

CRE体制の整備により、次のメリットが期待できる。まず、不採算のリース契約や過剰なスペースの削減により、財務の健全性を向上させることができる。次に、戦略的な資産活用が可能となる。不動産を単なるコスト要素ではなく、事業運営を支える重要な資産として位置付け、収益向上に寄与させる。最後に、透明性の向上が期待できる。リース契約の状況や財務への影響を適切に把握し、投資家や金融機関への説明責任を果たすことができるようになる。

【図表10】新リース会計基準対応とCRE体制整備の共通点

新リース会計基準の対応の流れ		CRE体制の整備の流れ
<ul style="list-style-type: none"> 企業経営・財務指標への影響 リース契約の分散・膨大な実務 	課題	<ul style="list-style-type: none"> 場当たりの企業価値向上につながらない 属人的対応 分散的な情報管理（物理・契約）
<ul style="list-style-type: none"> 現場への勉強会・契約書の収集 リース契約の洗い出し 	現状把握	<ul style="list-style-type: none"> 全社横断のCRE管理組織の整備 CRE情報の棚卸・情報システムの導入
<ul style="list-style-type: none"> 影響額の概算 会計処理・開示方法：識別・期間 	対応方針	<ul style="list-style-type: none"> ポジショニング分析 CRE最適化シミュレーション 財務影響分析：BS、PL、キャッシュフロー
<ul style="list-style-type: none"> 業務プロセス整理・処理マニュアル システム設計・データ移行 更新対応・リース契約の見直し 	導入・運用	<ul style="list-style-type: none"> CRE最適化プログラム実行：継続使用、購入、売却 モニタリング・予実分析

5. 入居期間分析

使用権資産およびリース負債の金額は、リース料にリース期間を乗じた額をもとに算定されるため、リース期間の設定次第で計上額が大きく変わる。また、リース期間の設定に際しては、リース資産の物理的使用可能期間や原資産の重要性、過去の契約実績などを総合的に考慮する必要がある(3.1参照)。しかし、日本の不動産賃貸借契約は2年程度の短い契約期間と自動更新条項を設定していることが多く、将来の入居期間を事前に見積もることが難しい。多くの企業にとって適切なリース期間を判断することは容易ではない。

そこで、不動産賃貸借契約のリース期間を設定する目安として、ザイマックスグループが運営管理する物件での実際の賃貸借契約データを基に「平均入居期間」を推定した。その際、入居期間はアセットタイプや契約形態によっても異なることを考慮し、①普通賃貸借オフィス、②定期賃貸借オフィス、③ショッピングセンター店舗、④ビル低層階店舗という4つのタイプに分けて推定を行った。

なお、本分析は、多数の契約データに基づき平均的な入居期間を推定したものであるが、すべてのケースで適用可能とは限らない。実際の事例に基づいた一般的なリース期間の目安として本分析結果を利用いただければ幸いである。

データと分析方法

本分析では、ザイマックスが運営管理を受託している全国の不動産に入居実績がある8,856テナントの賃貸借契約データを使用した(概要は末尾の「分析概要」を参照)。

手順としては、まず、各テナントの入居期間を、物件との最初の賃貸借契約の開始日から契約終了日までの期間として定義した。次に、入居年数ご

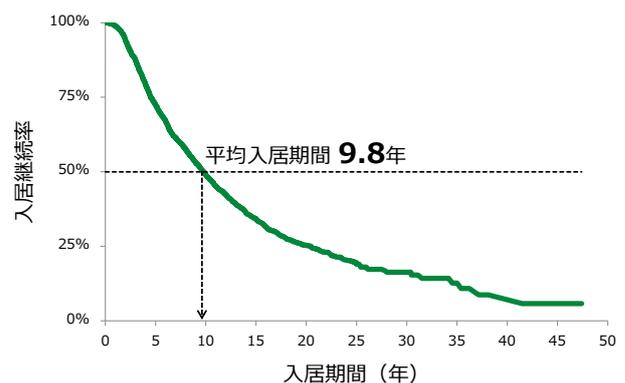
とに退去するテナントの割合(退去発生率)を算出し、退去発生率を積み重ねて入居継続率曲線を推定した。そして、ちょうど半数のテナントが退去するまでの期間を平均的な入居期間とした。なお、新リース会計基準適用によるオンバランスの対象とならない12カ月以内の短期リースの契約データについては、分析対象から除いている。

この手法は「生存時間分析」と呼ばれ、医学分野で薬品や治療の効果を評価する際にも使用される分析方法である(生存期間中央値など)。本分析では、この手法を応用し、不動産賃貸借契約における入居期間の特徴を定量的に捉えた。詳細な手法についてはザイマックス総研が2014年、2018年に分析したレポート(リンクを末尾の「参考文献」に掲載)を参照されたい。

普通賃貸借オフィス

普通賃貸借契約でオフィスに入居しているテナントの平均入居期間は9.8年であった【図表11】。入居継続率曲線は入居年数の経過にともないだらかに減少を続け、特定の入居年数において退去が多く発生する様子は観察されない。この結果は、普通賃貸借契約では契約期間は定められているものの、期間終了後は自動更新され、一定の予告期間を設ければいつでも解約できることを反映している。

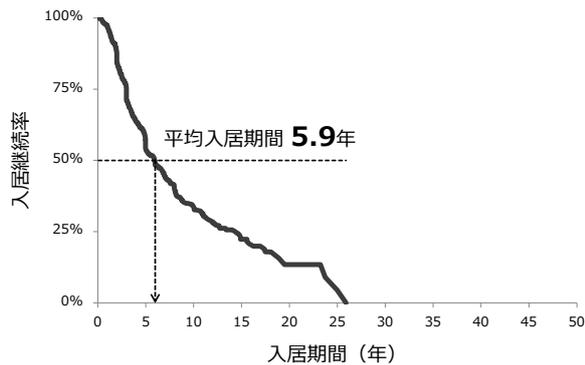
【図表11】普通賃貸借オフィスの入居継続率曲線と平均入居期間



定期賃貸借オフィス

定期賃貸借契約の場合、平均入居期間は5.9年であった【図表12】。入居継続率曲線をみると、普通賃貸借に比べ傾きが急であり、特に、入居5年付近で入居継続率の低下が大きい。これは、定期賃貸借契約が契約期間満了後に自動更新されず、貸主借主双方の合意がなければ終了するという特徴を反映している。また、25年で途絶えているように見えるのは、定期賃貸借が2001年借地借家法改正により施行された比較的歴史が浅い制度であることが背景にある。

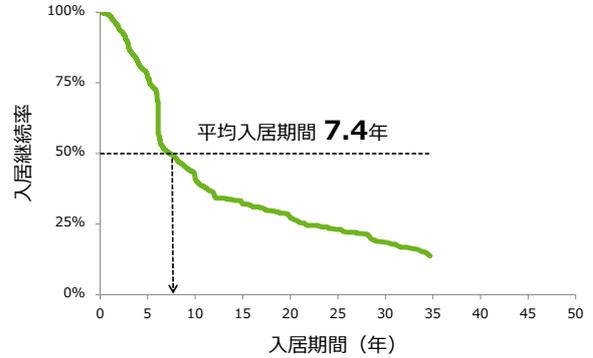
【図表12】定期賃貸借オフィスの入居継続率曲線と平均入居期間



商業施設店舗

商業施設の店舗テナントの平均入居期間は7.4年であった【図表13】。入居6年近くで大きな段が見られ、約15%のテナントが退去している。商業施設の所有者・デベロッパーは施設の資産価値を維持向上させるため、初回の契約期間が満了となる6年目のタイミングで施設のリニューアルを行うことが多い。この結果は、商業施設がリニューアルに際して定期的にテナントを入れ替える戦略をとっていることを反映している。

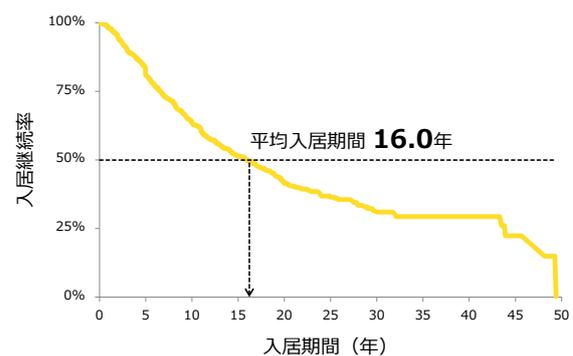
【図表13】商業施設の店舗の入居継続率曲線と平均入居期間



ビル低層階店舗

オフィスビルの低層階に入居する店舗テナントの平均入居期間は16.0年と、他のタイプに比べて非常に長い結果となった【図表14】。商業施設と異なり定期的なテナント入れ替えがないため、安定的な入居が続く傾向がある。什器や設備の耐用年数により5年程度で退去するテナントも存在するが、全体としては長期にわたり継続的な入居が見られる。

【図表14】ビル低層階店舗の入居継続率曲線と平均入居期間



6. おわりに

今回の新リース会計基準の適用により、不動産の貸手側には大きな変更がないため、不動産投資プレーヤーへの直接的な影響は限定的と考えられる。しかし、不動産の借手であるテナント企業に

としては、新たな業務負担が発生すると同時に、不動産賃借が企業経営に及ぼす影響が可視化され、不動産に関する意思決定や行動の変化を促す可能性がある。例えば、グループ全体の視点でリース契約を見直し、賃料や契約期間について貸主と交渉するケースや、退去を検討するケースが増えることが予想される。一方で、重要な拠点については、賃借から取得へと切り替えるニーズが生じる可能性もある。また、リース計上の対象とならない拠点利用サービスが台頭し、従来の賃借需要

を一部代替することも考えられる。

新リース会計基準は、不動産賃貸借における借手企業の判断基準や行動の変化を通じて、賃料収入を基盤とする不動産収益事業に影響を与え、不動産投資に新たなリスクと機会をもたらす可能性がある。不動産投資プレーヤーは、幅広い視点を持ち、企業の動向やニーズの変化を見極めながら、これらのリスクと機会に対応していく必要がある。

調査概要

分析対象	ザイマックスが運営管理するオフィスビルおよび商業施設に入居実績がある事業所・店舗の賃貸借契約
集計期間	2008年1月～2024年12月
調査地域	オフィス：東京23区、商業施設：日本全国
データ数	普通借オフィス：4048、定借オフィス：723、商業施設店舗：2484 ビル低層階店舗：1601（オフィスビルの利用者のために入居する店舗を指し、高層階に入居するものも含む）
分析手法	カプラン・マイヤー法

参考文献

- 企業会計基準委員会、「リースに関する会計基準の適用指針」, 2024-9-13, https://www.asb-j.jp/wp-content/uploads/sites/4/lease_20240913_04.pdf (参照2025.1.14)
- 企業会計基準委員会、「リースに関する会計基準の適用指針」(設例), 2024-9-13, https://www.asb-j.jp/wp-content/uploads/sites/4/lease_2023_06.pdf (参照2025.1.14)
- 企業会計基準委員会、「リース会計基準の解説」, 2024-11, https://www.asb-j.jp/wp-content/uploads/sites/4/2024_11_seminar.pdf (参照2025.1.20)
- ザイマックス総研, オフィスビルのテナントはどれくらい入居し続けるか?, 2014-5-16, https://soken.yymax.co.jp/2014/05/26/140526-how_long_will_the_office_tenant_continue_to_stay/ (参照2025.1.16)
- ザイマックス総研, (2014), テナントは何年入居し続けるか?～カプラン・マイヤー法を用いたオフィス平均入居期間分析の紹介～, ARES不動産証券化ジャーナル vol.20, pp.75-82 <https://soken.yymax.co.jp/results/pdf/201408.pdf> (参照2025.2.3)
- ザイマックス総研, ショッピングセンターのテナントはどれくらい入居し続けるか?, 2016-3-23, https://soken.yymax.co.jp/2016/03/23/1603-how_long_will_the_retail_tenant_continue_to_stay/ (参照2025.1.16)
- ザイマックス総研, 東京23区オフィステナントの入居期間分析(2018年), 2018-12-7, https://soken.yymax.co.jp/2018/12/07/1812-how_long_will_the_office_tenant_continue_to_stay/ (参照2025.1.16)
- ザイマックス総研, 新リース会計とCRE, 2025-2-17, <https://soken.yymax.co.jp/2025/02/17/2502-lease1> (参照2025.2.17)

なかやま よしお

1985年一般財団法人日本不動産研究所に入所、数多くの不動産鑑定・コンサルティングに従事。2001年より11年間、ドイツ証券にてドイツ銀行グループの日本における不動産審査の責任者を務める。12年より現職。不動産全般に係る調査・研究およびザイマックスグループのPR等を担当。不動産鑑定士、CRE、FRICS、MAI、CCIM。不動産証券化マスター養成講座「103 不動産投資の基礎」及び「201 不動産投資分析」の科目責任者。ニューヨーク大学大学院不動産修士課程修了。からくさ不動産みらい塾塾頭。

おおにし じゅんいちろう

2002年ザイマックス入社。2009年よりマーケティング部（現ザイマックス総研）でオフィス市場分析、国内外の大学との共同研究、不動産所有者向け情報誌・セミナーの企画運営などを担当。2018年より現職。不動産市場のダイナミズム、環境不動産の経済性、指標開発に関する研究を担当。不動産証券化マスター養成講座テキスト「103 不動産投資の基礎」"第V部 ESG と不動産投資"を執筆担当。東京工業大学工学部土木工学科卒業。麗澤大学都市不動産科学研究センター客員研究員。