

コロナ・アフターコロナ時代

オフィスがみるみる減少していく世界で  
今後生き抜いていく処方箋

行列FP 林 健太郎

By 林FP事務所

# 今、何が起きているのか

## 1. オフィス面積が減少する兆し

- 富士通が3年で国内オフィス面積を半減と発表
- 出社を前提としない働き方へシフトする企業が複数現れている

## 2. リセッション（不景気）の前触れ

- 企業の収入減少→ボーナス大幅減少→買い控え→...
- 時間遅れで経済に影響が出る。リセッションは免れない
- リセッションはすぐには回復できないし、コロナもすぐには収まらない

## 3. 人や企業はこれらを見込んだ動きを始めている

- 今後の動向を予想してみます

# オフィスに注目する理由

## ■ オフィスは不動産賃料の要（かなめ）の一つ

- 逆にいえば、企業にとって費用負担が大きい費目の一つ
- 出社主義の企業も、収入減少でやむなくオフィス面積の縮小を余儀なくされる可能性
- 景気への影響も大きい。オフィス面積減少→賃料低下→さらに不景気へ
- 大きな変革は、不景気のときにやってくる

## ■ 今後の働き方を左右する重要な課題

- 単に働く場所が変わるだけではない
- 移動時間が減る→自由時間が増える→働き方、生き方の根本が問われる
- 収入は減るか、現状維持が良いところ→自由時間をどう活かすか
- リモートワーク+JOB型で、ライバルが一気に全世界に広がる→どう闘うか

# (今後の変化1) シェアオフィスが主流になる

- 「**「出社」 vs 「在宅」という構図自体が硬直した考え**
- **そもそも働く場所を各自が選べるのは当然の権利だと思う**→満員電車が**健康で文化的な生活を営む権利を侵害していない**といい切れるか？
- **企業が優秀な人材を確保するために、出社するか在宅かを個人が選べるようになっていく**だろう
  
- **5年、10年かけて、シェアオフィスが広がっていく可能性**
- **オフィス自前主義からの脱却**（収入減により、脱却を余儀なくされる）
- **在宅だけでは解決できないことを、シェアオフィスで解決する**
  
- **シェアオフィスの次に、仮想空間オフィス**
- **個別企業だけど、既に事例はある**（米不動産会社「**eXp Realty**」）
- **例えば在宅で雑談でき、職場の雰囲気**が作れるなら、それ以上何が必要？

## (今後の変化2) ライバルの急増と収入の二極化

### ■ 通勤電車が収入を守っていた面がある

- (大変な苦勞をして) 真面目に 入社する人が、収入の機会を得る、という側面があった。  
→東日本大震災でも見られた現象。「出社教」。無意識的にその世界に安住していた。  
→しかしビジネス的な意味は薄かった (出社が顧客価値を高めるわけではない)
- コロナが去っても、元の世界には戻れないだろう (無意味なことがバレちゃったので)
- 場所の制約がなくなれば、当然ライバルが増える

### ■ 収入の二極化

- 参入壁が減れば、部分最適ではなく、全体最適になっていく。つまり、収入の二極化
- セーフティネットの重要性が高まる (高収入者のさらなる課税強化?)
- 擬似的にであれ、ベーシックインカムのような仕組みが出てくるかもしれない

### ■ 変化に対応し続けるため、継続的にスキルを磨くことが前提となる

- 座学だけでは不十分。経験からの学習が不可欠。
- 転職、独立など様々な経験が評価されていくだろう。

# (今後の変化3) 高い精神性が求められる

## ■ 変化を受け入れるマインド

- ワークスタイルの変化はもちろん、競争の激化により人材の流動性高まる→転職や独立も当たり前になっていくだろう
- 社会の変化スピードが高まる。受け入れないと、すぐに置いていかれる→受け入れざるを得ない。他人と差別化するのには、イヤイヤか。それとも喜んで、か。

## ■ 理想、理念、マインドセットの重要性

- 物理的な障壁がなくなることで、今までよりも精神性が問われていく
- 理想、理念がなければ、共感を得られない時代
- 継続するには強いマインドセット（心構え）が必要
- 心なきAIに対抗するにも、高い精神性は必須  
→AIを使って「あなたはどのような世界を作ろうとしているのか」が問われていく

# オフィス減少世界を 生き抜く処方箋

## まとめ

1. オフィスの動向が今後の世界を占う
  - オフィス減少、景気、働き方、収入...
2. ライバル急増
  - 働く場所が関係なくなれば、必然的にライバルは急増する
  - 収入の二極化、継続的なスキル向上の重要性、「まじめに出世する」以外の強みを。
3. 精神性の重要性
  - 変化を受け入れるマインド、共感を持たれる理念、持続可能で強いマインドセット
4. FPとしてもコンサルの腕が問われる
  - （話を省略しましたが）「金融商品」は売れなくなっていく
  - モデル世帯全体へのアドバイスだけでは食えない
  - 自ら挑戦、体験し「自分コンテンツ」を高めることが何より大事
5. 自ら動こう！
  - 待っていては、置いていかれる。社会が変化するより前に、自ら積極的に動くマインドを持とう。

無料プレゼント中！



詳しくはこちら



<https://startup-fp.com/presentpdf>

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

By 林FP事務所