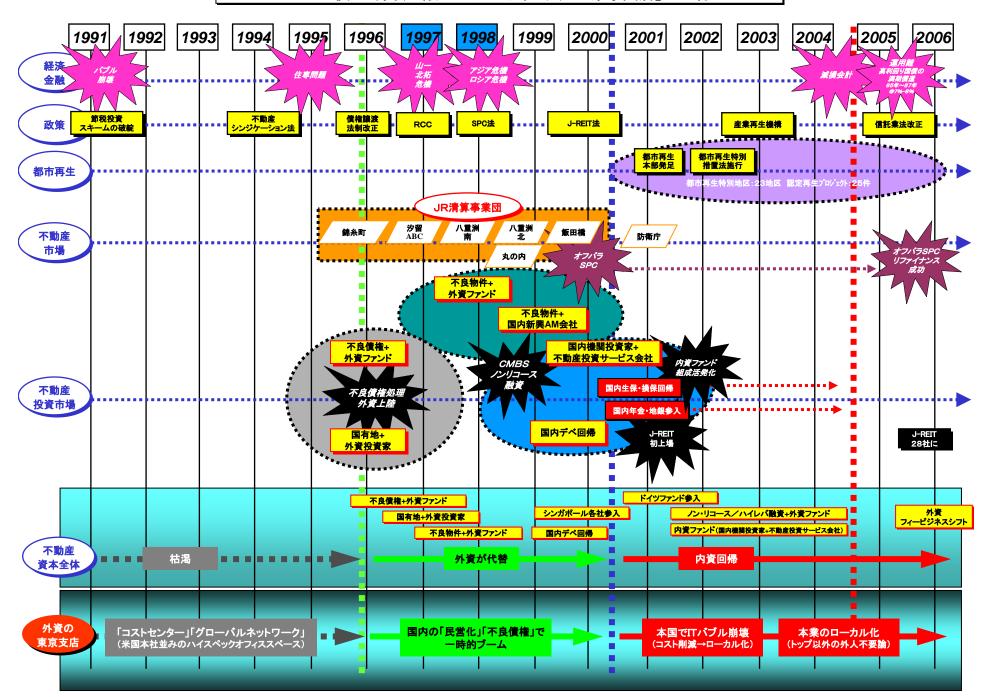
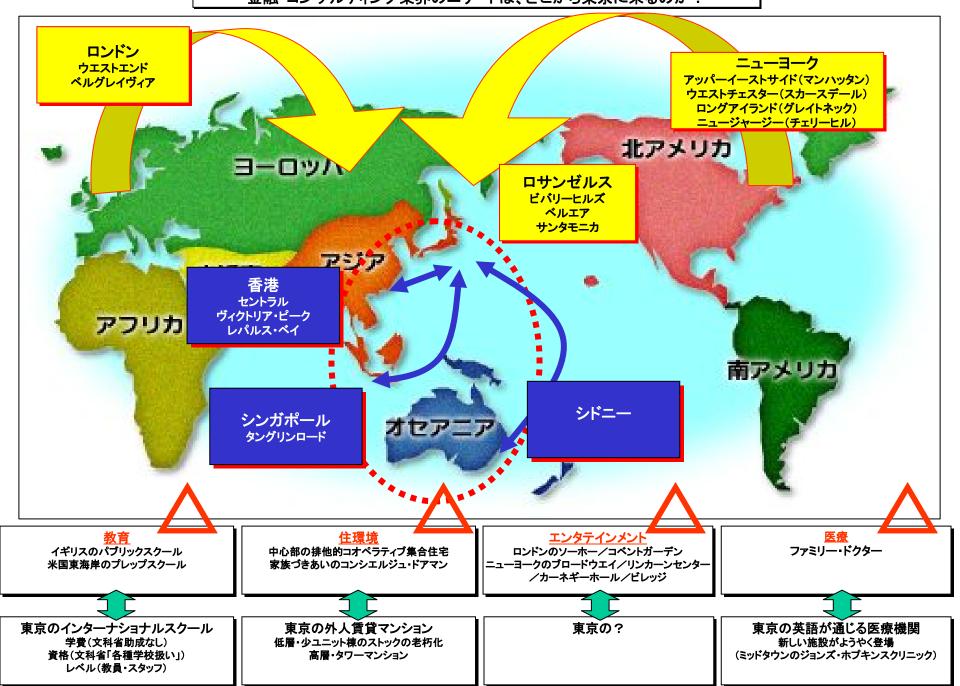
パブル後の外資(金融・コンサルティング)の「東京支店」の人材



金融・コンサルティング業界のエリートは、どこから東京に来るのか?



金融・コンサルティング業界のエリートは、インフラとして何を求めるか?

ホテル

国内名門ホテル

外資系高級ホテル

サービスオフィス

外資系オペレーター 国内新規オペレーター

ホテル

グローバルオペレーターによる 都心立地の最高級ブランド

サービスアパート

外国人駐在社員の帰国(コスト削減要請) 「トラブルシューティング型・短/中期」出張 (グローバルM&A取引など)

サービスアパート

外資系オペレーター その他、大手 デベロッパーによる供給

外国弁護士·会計士

米国/英国系グローバル・ロー・ファーム 外資系大手アカウンティング・ファーム

サービスオフィス

新規対日進出 IT産業・プライベートエクイティビジネスの起業家

外国弁護士・会計士

本国と同じレベルのサービス需要

都心再開発規制緩和により大幅に質的向上

六本木ヒルズ:グランドハイアット 東京ミッドタウン:リッツカールトン 日本橋三井タワー:マンダリンオリエンタル

大手デベロッパーが積極的に導入

1998年=約400戸 → 2007年=約2900戸 Aクラス物件は10倍以上(80戸→900戸)

海外のオペレーターが進出

大手・新興デベロッパーが導入

大手外資ファームの進出・ネットワーク化

米国系・英国系法律事務所のオフィス開設 グローバルファームと日系ファームの提携