2010
7・12
月4回
月曜日発行
第676号
週刊ビル経営

最新 シェアオフィスから学ぶ バリューアップ手法

若い起業家やデザイナーなどが利用

新たなオフィス形態として、注目が集まるシェアオフィス。カーシェアリングやワークシェアリングといった言葉も浸透しつつあることから、オフィスシェアリングも今後、一般的なオフィス形態の一つとして浸透することが予測される。その取り組みを詳しく見てみよう。

明確なコンセプトを据え高稼働実現

オフィスの新しい概念 新たなビジネスの場に

これまで弊紙において幾度となく特集されてきた空室活用であるが、今回の特集においては各社が展開しているシェアオフィス事業を取り上げながら、ビル経営のヒントになる取り組みを洗い出してみる。

東京においても空室率が上昇している現在、中小ビルのテナント誘致合戦は激しさを増しており、都心で好立地と条件に恵まれているオフィスビルなどでも空室期間が半年以上続くことケースが多く見受けられる。こうした空室の長期化は、立地条件だけでなく築年数や賃料とのバランスもあるので、原因を特定するのが難しく、賃料を下げればすぐにテナントが付くのかというと、そうとも言えない現状がある。そうした空室を抱えたビルオーナーの中には「空気に貸していてもしょうがいない」と思い、自ら空室のフロアで貸会議室の運営を行うケースもあるのだが、不動産市場全体の需要が下がっていることから、同じような取り組みをしているビルも多く、貸会議室の稼働状況も芳しくないという話もある。

そこで、空室活用の一つとして注目されるのが、シェアオフィスの運営である。シェアオフィスとはどうのようなものか。簡潔に説明すると、1フロアに複数の机と椅子を用意し、複数の企業がそのオフィスを共有するという形態である。一席からの使用となるため、月の利用料も高額でもなく、若手起業家やコンサルタントなどの利用が多い。ただし、机と椅子を用意すれば、自然に利用者が集まるわけではない。当然であるがシェアオフィスを運営する側も、利用者に対してメリットを提示しなくてはならない。

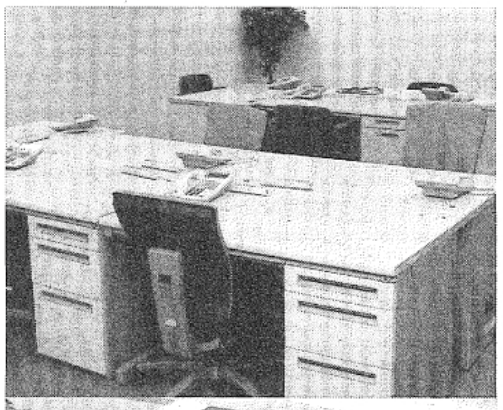
シェアオフィスの運営を行っているワークプレイス「単に場所を貸すだけではなく、人の交流の場が生まれるような場所づくりをしなくてはいけません」と話す。シェアオフィスは、複数の企業が集まるスペースであることから、そのスペースを利用する者同士がコミュニケーションを通して、新たなビジネスにつながる機会が多い。さらに、こうした企業同士の出会いの場として、シェアオフィスを利用する人も多く、こうした新たなビジネスチャンスの場として機能するスペースでないと、稼働率を上げていくことは難しい。

場所を構築するために、内装デザインに気を使っている。さらに、セミナールームや壁面ギャラリーを設けるなど、シェアオフィスの利用者や利用者以外の人も集まることができる話題づくりに注力している。こうした「人と人とのつながり」はシェアオフィス運営には必須である。イーソーコが7月から運営を開始したシェアオフィスは、「物流営業に特化したシェアオフィス」をコンセプトに据え、物流会社同士の新たなビジネス創出をシェアオフィスの運営を通して支援している。

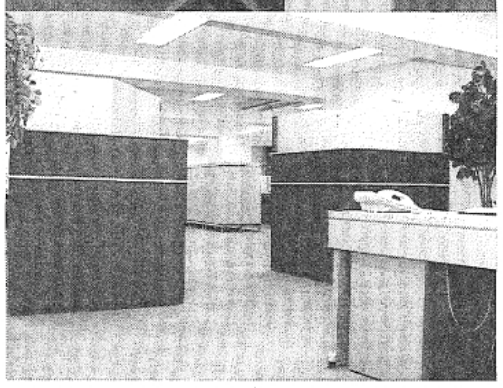
「物流業界に特化した理由は、当社が物流不動産に関する様々な業務を行っていることが背景にあり、当社の物流に関するノウハウや情報の提供も含めて、シェアオフィス利用者の方に対して、様々なメリットが提供できると考えているからです」(イーソーコ IT部 係長 早崎 幸太郎氏)

同社のシェアオフィスは、固定とフリーの2種類の利用形態があり、固定の場合は決まったデスクを使用することができ、フリーの場合はその都度空いているデスクを使用することになる。固定のデスクは、すでに利用者で埋まっているとのことで、需要の高さを伺い知ることができる。

今回、取り上げた2社は、それぞれ利用者がメリットとして感じることができる特徴とコンセプトを備えている。貸ビル経営においても、大多数のテナントをターゲットにしたビルよりも、明確なコンセプトを据え、ターゲットを絞ったビルの方が高稼働となるケースも存在している。現在、空室を抱えているオーナーは、所有ビルがより多くの人が集まる場所となるように明確なコンセプトを据えることが、高稼働を実現する有効な手段のひとつになるのではないだろうか。



▶固定とフリーの2種類のデスク用意



▶商談スペースも備える

イーソーコ 物流会社に特化したシェアオフィス開始

IT部 係長
早崎 幸太郎氏

当社は物流施設検索サイトである「イーソーコ・ドットコム(e-sohko.com)」の運営・管理や物流施設のPM業務、物流不動産のコンサルティング業務を中心に物流に特化した業務を展開しています。特に「イーソーコ・ドットコム」は、インターネットとヒューマンネットを組み合わせるということをコンセプトに、倉庫オーナーとテナントのマッチングの実現を支援しています。当然、こうしたインターネットサービスの運営・管理を展開する中で、当社には物流に関する様々な情報が集まってきます。そこで当社は、各物流会社の情報交換の場、そして都心に営業拠点を構えたい物流会社のオフィスとして、7月1日から物流会社限定のシェアオフィス「共同営業ソリューションセンター」を開業しました。このオフィスを利用していただくメリットは、まず当オフィスが港区に立地しているという点です。商談が決まる場所は東京が多く、地方に本社を構える企業にとっては、営業拠点として利用していただくことが可能となります。また、「共同営業」という名前が付いているように、当オフィスは利用する企業同士がコラボレーションし、新たなビジネスを「共同」で生み出すことができる場としての機能を持っています。今後はシェアオフィスを利用していただいている企業の方に対して、当社がこれまで培ってきたノウハウと情報の提供をはじめ、当社に所属している物流および物流不動産の専門家によるコンサルティング業務なども展開していく予定です。

▲物流会社の営業支援も