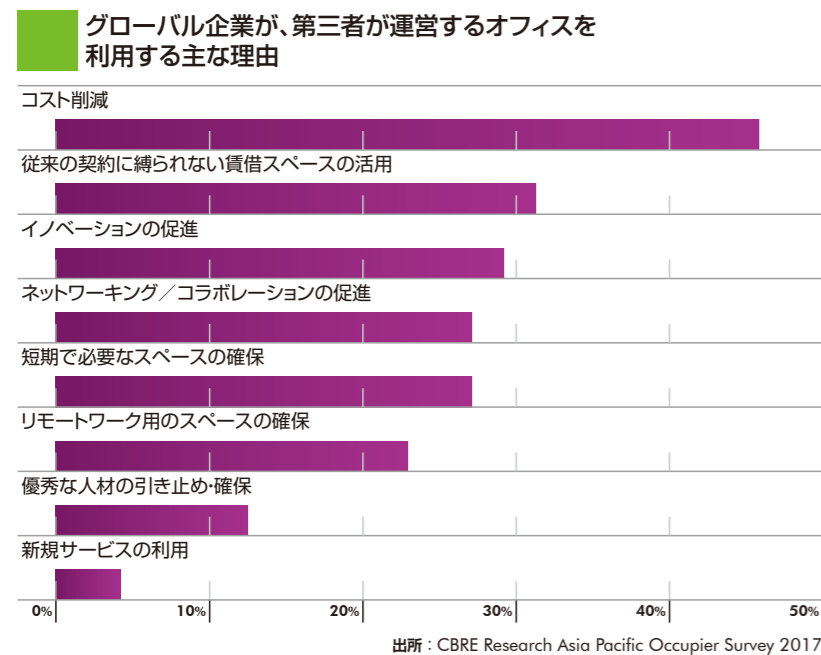
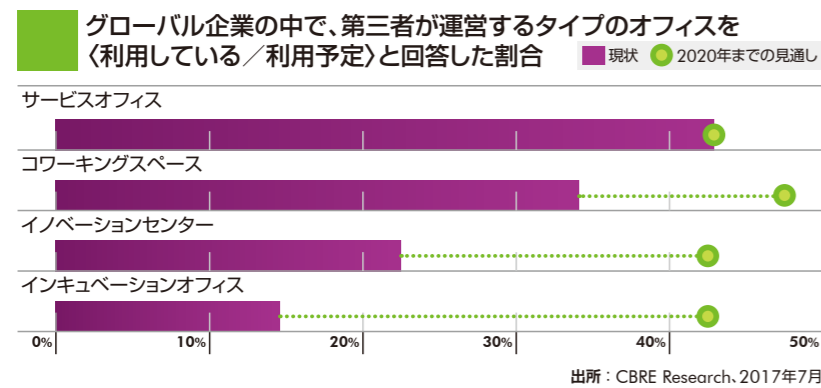


# 働き方を変える レンタルオフィスの進化

ひと昔前まで、「レンタルオフィス」といえば、机や事務機器が揃い、オフィス開設のための初期費用が抑えられるため、比較的小規模の企業やITベンチャー企業が多く利用するサービスというイメージが強かった。しかし現在、企業ニーズの多様化に合わせてサービス範囲は拡大、細分化が加速し、提供サイドも利用サイドも規模や業態が多様化している。本稿では、レンタルオフィス事業の展開で日本において実績のあるグローバル企業 リージャス社と、同社が運営する「SPACES 大手町ビル」に入居するユーザーに取材し、レンタルオフィスサービスの現状と、実際にユーザーがどのように活用しているかを紹介する。



## 多様化する レンタルオフィスサービス

右表は、レンタルオフィスと、近年話題となっているコワーキングスペースについての一般的な特徴(利用目的・メリット)を、サービス提供各社のHPを参考に編集部がまとめたものである。表の形式に分けてはいるが、同一施設内に両方の機能を備えたものや、逆に記載された機能の一部を省略したもの、また利用目的も期待されるメリットも両方にまたがるケース等、明確に線引きできるものではないことをお断りしておく。

レンタルオフィスのサービスの拡大には、テクノロジーの進化がモバイルワークを手軽にし、働き方のフレキシビリティが高まっていることも背景の1つにある。また近年の動きとしては、「働き方改革」の一環として、労働時間短縮に寄与するサテライトオフィスとしての利用も見られる。ビジネスニーズの多様化とともに、市場はますます拡大するものと予測される。

# Rental Office

	サービスオフィス/レンタルオフィス	コワーキングスペース
主な特徴	※ 専有オフィス(個室)に、会議室の利用や受付サービス等を付加	フリーアドレス形式で共有するオフィス(シェアオフィス)に、他社との交流機会を設ける等のサービスを付加
利用メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オフィス家具・会議室・OA機器・通信環境が用意されている(スピーディな業務開始)</li> <li>● 一般的なオフィス賃貸借と比較してコスト削減(主に初期費用)が可能</li> <li>● 短期契約、契約期間の延長、人員の増減に柔軟に対応可能(事業展開にフレキシブルに対応)</li> <li>● 主要駅に近い等、交通利便性の高い物件が多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● スタートアップ・ベンチャー企業とのコラボレーション</li> <li>● 優秀な人材との出会い</li> <li>● サテライトオフィスとして</li> <li>→ 働き方改革の一環で、通勤・移動時間の短縮による「時短」目的</li> <li>→ 在宅勤務以外のテレワーク導入で、人材の確保、流出防止</li> <li>→ オープンな環境が適したプロジェクトに使用</li> </ul>
グローバル企業・大手企業の利用目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>● セキュリティが確保された個室の利用</li> <li>● サテライトオフィスとして</li> <li>→ 支店・営業所、クライアント近隣のプロジェクトルームとして利用</li> <li>→ 働き方改革の一環で、通勤・移動時間の短縮による「時短」目的</li> <li>→ 在宅勤務以外のテレワーク導入で、人材の確保、流出防止</li> <li>● 人材採用(面接会場等)の時期のみ使用</li> <li>● 日本企業の海外進出時の拠点、海外企業の日本進出時の拠点</li> <li>● BCP対策として</li> <li>→ 災害時、本社機能のバックアップオフィス設置</li> <li>→ 緊急業務のための臨時オフィス設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● クライアントやビジネスパートナーとの出会い</li> <li>● 多様なプロフェッショナルサービス(弁護士・会計士等)紹介や、資金調達サポート等の利用</li> <li>● コスト削減(初期およびランニングコスト)が可能</li> </ul>
スタートアップ企業・ベンチャー企業、個人事業主の利用目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>● セキュリティが確保された個室の利用</li> <li>● コスト削減(初期およびランニングコスト)が可能</li> <li>● 電話取り次ぎや郵便物受け取り等のサポートサービスの利用</li> <li>● ハイグレードビルの住所を本社所在地として使用可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● クライアントやビジネスパートナーとの出会い</li> <li>● 多様なプロフェッショナルサービス(弁護士・会計士等)紹介や、資金調達サポート等の利用</li> <li>● コスト削減(初期およびランニングコスト)が可能</li> </ul>

※大手オペレーターを中心に、サービスオフィスとコワーキングスペースの両方の機能を備えた施設が増加している。利用目的も、両方にまたがるケースが多い。 ■各社のホームページよりBZ空間編集部作成

## 働き方の多様化に柔軟に対応する、 リージャスのサービスライン



リージャス・グループ  
日本代表 西岡 真吾氏



「SPACES 大手町ビル」1Fコワーキングスペースとバリスタカフェ

### ニーズに合わせて4つのブランドを展開

英国を本部とするリージャス・グループは、世界120ヶ国1,000都市に3,000拠点を展開する、世界最大手のレンタルオフィスプロバイダーです。日本においては現在、全国32都市で125拠点を運営しており、2018年9月に日本進出20周年を迎えます。

当社(日本)のレンタルオフィスのお客様には、大きく分けて6つの利用形態があります。1つは、当社の強みである海外ネットワークを利用した外資系企業の日本拠点、または日本企業の海外拠点。2つ目は、企業の出先機関である支店や営業所。3つ目は、開発やM&A、人材採用といった短期プロジェクトルーム。4つ目は比較的小規模な本社移転。5つ目はスタートアップのオフィスとして。そして6つ目は新しい形態、いわゆる「働き方改革」を目的としたサテライトオフィスで、これは近年増加傾向にあります。

運営するレンタルオフィスをサービス別に見ると、現在日本では、お客様の働き方の多様化に合わせて4つのブランドを展開しています。「Openoffice」は1、2名のスタートアップや士業の方が多く、小規模で長期間使う比較的小規模なブランド。「Regus」は規模やサービスをバランスよく提供するスタンダードなレンタルオフィス。「SPACES」はコワーキングスペースを備え、コミュニティの形成や出会いといったプラスアルファの効果をねらい、外資系企業の利用も多くなっています。「SPACES」の個室は大型のオフィスニーズにも、個人事業

主の利用にも対応しています。「Regus express」は空港や駅直結のビルに設置しており、空港の中での全社会議も可能です。

これらのブランドの中で移動するお客様が多いのが当社の特徴ですが、これが他社との差別化を図る強みとなっています。と言うのも、お客様のニーズはコストも面積も期間も千差万別であり、同じお客様でもニーズは刻々と変化しますが、当社はこれにお応えできる提案/バリエーションを多数持っているからです。最初にお話したように、当社は全世界のネットワークで多ブランド戦略を展開しており、お客様はこのネットワークの中で選択が可能です。平面(エリア)と垂直(価格)の双方に展開する強みを活かし、従来の「不動産」ビジネスから動産ビジネス、サービスビジネスへと、変革を遂げていきたいと考えています。

### SPACESのコンセプトと目的別活用方法

当社の運営する「SPACES」は、人と人とが会社の垣根を越えて出会う、ビジネス創造の場の提供を目的に展開するブランドで、現在、大手町と名古屋で運営しています。「SPACES 大手町ビル」では、1Fにコワーキングスペース、イベントスペース、ミーティングルーム、バリスタカフェを、2Fに個室(レンタルオフィス)を備えています。大手町という場所柄、近隣の大手企業が分室として利用し、その企業との取引のため外資系企業が拠点を置くといったケースも見受けられます。50~100名の大型個室の利用にも対応しており、急遽スタートしなければならないプロジェクト等でオフィスを稼働させる場合、普通

の賃貸借契約なら早くても半年はかかりますが、「SPACES」なら間仕切り壁を取り払うことで、数百坪をスピーディに用意することができます。また、新宿方面に本社を置く企業がサテライトオフィスとして利用する場合があります。一方、フリーランスや個人事業主のお客様は、コワーキングスペースのみ利用されることが多く、立地の利便性というよりは、ここでの出会いを目的とするケースが多いようです。両者は、このような場所がなければ接点がなく、また同じ空間で仕事をするとはなかったでしょう。

日本を代表する企業とビジネスチャンスを求めるスタートアップが出会う、そうした場を提供する「SPACES」ですが、コワーキングスペースだけ用意すればいいということではありません。ビジネス系のセミナーやイベントはもちろん、ワイン試飲会やヨガ、油絵といったライフスタイル系イベントも定期的に企画しており、業種も規模も違う企業の出会いの機会を提供しています。

### コワーキングの在り方と今後の展開

最近のオフィスのトレンドとして、「コワーキング」はブームとも言えるほど注目を集めています。コワーキングというオフィスサービスを持続的なモデルにするためには、契約する企業(雇用主)と、実際に利用する社員、そして施設の運営者のいずれもが無理をせず、メリットを享受できなければならないでしょう。そうでなければ、一過性のブームとして早晩廃れてし



2F専用オフィス(個室)

まうだろうと考えています。また、オープンなスペースで働くことをコワーキングと言う向きもありますが、これは狭義な解釈だと思えます。フリーアドレスで働くことに限定すると、狭い範囲のサービスしか提供できなくなります。当社はもっと広義に捉えており、オープンスペースも個室もあり、それらに対するニーズに応える一定レベルの資産やサービスを皆で共有する、これがコワーキングであると考えています。

日本に進出して20年、当初は小規模なお客様が多く、そうしたニーズに向けたサービスと認識されていました。現在は、大型の利用も増えてきており、当社サービスのベネフィットの認知度が上がってきたと感じています。お客様の業種も最初はIT関連が多かったのですが現在は多岐にわたり、働き方も多様化しています。我々のサービスも多様化していかなければなりません。全国的なニーズの拡大に伴い、この日本市場においては、400~500ヶ所の拠点展開も可能であると見込んでいます。

〔取材●2018年4月〕

## CASE 1

# 新時代に向けたサービスの創出を育む、 起業に適した環境とファシリティ



株式会社フラットリンクス  
代表取締役社長 榎田 瑞穂氏



### “人”の出会いを重視した保険関連事業

株式会社フラットリンクスは、保険を検討されている消費者と、保険を販売する営業担当者をマッチングするサービス、「ほけんトーク」を提供している会社です。日本の世帯の9割が加入している保険ですが、一般の消費者で保険をよく理解している人はごく少数。一方で、販売する側は、知識はあっても消費者がどこにいてどんなニーズがあるのか分からない。そこで、お互いが分かりやすく見つけやすいプラットフォームを作りたいというのが、私がこの事業を始めたきっかけです。

消費者は、保険について気軽に相談できる相手を探したくても、検索エンジンでは出てきません。他社が提供している従来のサービスは、WEBで申し込んで、その後、来店か訪問により実際に対面で会う約束をするというプロセスを踏みます。でもそれが、「外れ」だったら？ 折角会っても、労力と時間が無駄になってしまいます。消費者は、誰に会うか、自分に合った人を選んでから会いたいのでは、と私は考えました。保険ショップ側にとっても、一度、何か違うと思われてしまうと、その消費者はそのショップに行かなくなってしまうというリスクがあります。こうした消費サイドも販売サイドも非効率な状況から脱却し、身近にあるスマホを活用して効率的な出会いを実現するサービスが「ほけんトーク」です。

このサービスの大きな特長を挙げると3つあります。1つ

は、消費者は匿名、無料で生命保険についての質問や相談ができ、対面では話づらい内容もスマホで相談できること。2つ目は、アプリでの対話を通じて、自分のペースで聞きたいことを伝え、専門家(保険の営業担当者)から要望に沿ったアドバイスを得られること。3つ目は、対話を通じて、複数の専門家から、自分に合った相談相手を探せることです。消費者は、Facebookのアカウントがあれば、すぐに利用を開始することができます。ちょっとした空き時間に相談内容を入力すれば、それを見た専門家、最大3人からアドバイスが返信されます。それらを保留にすると、別の新たな専門家からのアドバイスも受信でき、自分に合った相談相手を選んでメッセージング(チャット)を始めることが可能になります。また、当社自体は代理店ではなく、募集関連行為を行う事業者であり、自らが提案などの回答を消費者に行うことはありません。消費者はパーソナライズされた商品が欲しい、売る側は無駄を省いて生産性を上げたい、という相反する関係をテクノロジーで効率化するための仕組みを、これからも進化させていきたいと考えています。

### 個室とワーキングスペースの双方が充実

起業して2年になりますが、最初の1年を自宅で準備期間に充てた後、都内に拠点を持とうということになり、検索サイトでレンタルオフィスを調べました。立地は、IT関連企業が集積する渋谷が、取引先である金融・保険業の多い丸の内・大手町で探したのですが、渋谷のレンタルオフィスには、個室とワーキングスペースのバランスが自分の希望に合わない物件が多かったのが事実です。長時間労働になるため落ち着いて仕事をする場所と、来客とコラボレーションする場所の両方の空間を重視しているのですが、一方が充実するともう一方が手薄になるケースが多かったように思います。

そうした中、大手町で見つけた「SPACES」は、個室と共有スペースが同じクオリティで共存しており、自分のワークスタイルに合っていると感じました。開発、電話、資料作成などの個室作業が多いのと同時に、突然の来客とのミーティングの頻度も高く、その人数も一定ではないのですが、こうした状況に対応できるキャパシティを備えている施設は少ないでしょう。

また、打ち合わせ場所だけでなく、机サイズのバリエーションも豊富で、紙を広げて皆でディスカッションできる大机を備えるなど、コラボレーションのためのファシリティにも細かく配慮されていると感じました。さらに、「SPACES」のスタッフの方からは、メディア関連や弁護士等の専門家を紹介してもらうことも可能で、起業して日が浅い企業には助けになっています。

私は現在、ほけんトークのビジネスとは別に、コミュニティの仲間と共に、新しい事業のコンセプトワークに取り組んでいます。そのために適したこの環境を活用し、イノベーションを起こしていきたいと考えています。

〔取材●2018年4月〕

### CASE 2

## エネルギー自由化の新マーケット開拓に、グローバル企業が日本進出拠点を開設



エナジー サービス グループ株式会社  
カントリーマネージャー 安藤 秀樹氏



### 米国でシェアNo.1のソリューションを日本へ

1998年に米国ボストンで創立されたエナジーサービスグループ社(以下ESG)は、エネルギー(電力・ガス)小売り事業者向けの業務アプリケーションを開発・提供しています。当社が展開するエネルギー小売り業務プロセスソリューションは、販売活動管理から価格設定、トランザクション管理、請求処理および顧客情報管理、調達需要予測・供給計画立案、販売量決定に至るまでの広範な業務範囲をカバーしています。そうした豊富なソリューションによって、ESGは他社ベンダーよりも多くの市場において、企業規模やシステム化の成熟度を問わず、エネルギー小売り事業者のお客様の多様なニーズにお応えしています。米国で電力自由化がスタートした当初から、エネルギー小売り分野で実績を積んできた当社は、現在、グローバルで70以上の国・州・地域で業務を展開し、300社以上の事業者様をサポートする、業界のトップランナーです。

日本において2016年からスタートした電力小売り全面自由化による新しいマーケットに進出するべく、2017年に立ち上げメンバーとしてカントリーマネージャーに就任した私は、日本語化されたSaaSベースのアプリケーションの本格的な営業活動に日々取り組んでいます。現在日本では、約450社に及び会社が小売電気事業者、いわゆる「新電力」として様々な業界から新たな市場に参入しています。新電力は、特に大掛かりな設備への投資は必要無く、事業計画、消費者保護、需給

計画、関係する機関への加入などの遵守を約束して経産省からの登録承認を得れば、比較的小規模な組織でも立ち上げが可能なビジネスです。

こうした会社に、同様に設備投資が不要なSaaSベースの総合的な業務アプリケーションを提供するのが当社のビジネスです。新電力市場の拡大とともに、当社も日本における業容の拡大を目指して営業戦略を展開中で、将来は、2017年から自由化されたガス小売り事業のマーケットも視野に入れていきます。

### 海外企業の進出に適したフレキシビリティ

日本進出当初はビジネスパートナー様のオフィスを間借りしていましたが、お客様やパートナー企業との打ち合わせには自前のオフィスが必要と考え探していたところ、紹介された

のが「SPACES 大手町ビル」です。大手町ビル自体はレトロなイメージが魅力の建物ですが、このビルの一角にこうしたスタイリッシュなオフィスがあることに、最初は驚きました。ニューヨークでの仕事が長かった当社CEOも一目で気に入り、入居が決定しました。

当社のような外資系企業が日本進出の足がかりに「SPACES 大手町ビル」を利用するメリットは、洗練された雰囲気です。来訪者へ好印象を与えられるのもさることながら、スペースの柔軟性だと思います。当初は私1人のオフィスでしたが、現在は社員を増やし4人体制となっています。さらに5月には米国本社から数名が訪日して業務に当たりますが、滞在期間は6ヶ月の予定。そうした短期間の人数変動に対応し、個室の利用スペースの増減が可能で、しかも賃貸契約書は英語でも作

成してくれるため、そのまま本社へ送付することができます。一般的な日本の不動産賃貸借契約にはない、こうしたフレキシビリティが、海外企業の進出時や起業時の拠点に適していると思います。特に少人数で忙しく飛び回っている時期には、英語対応の代表電話の取り次ぎサービスや、電話やメールで会議室を予約できるサービスも重宝します。

また、大手町という立地のアクセシビリティもメリットの1つです。複数の地下鉄が利用でき、東京駅も近いため、お客様に来ていただくのはもちろん、関西への出張が多い自分にとっても好都合です。周辺に会食に適した店が数多くあるのも気に入っています。

現在、私は2階の個室で執務することが多いのですが、他のメンバーは気分転換に1階のコワーキングスペースで仕事をして能率を上げているようです。1階のセミナースペースは、着席30~50名で記者発表会や懇親会に利用できるのも便利です。入居者向けにビジネス以外のイベントも行われており、こうした他社との出会いの機会が多い環境を活用していきたいと思っています。

[取材●2018年4月]

