

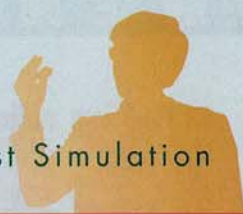
賃料差 ○○○○ 移転した方が

オフィス移転を取り巻くコストと、その相場観



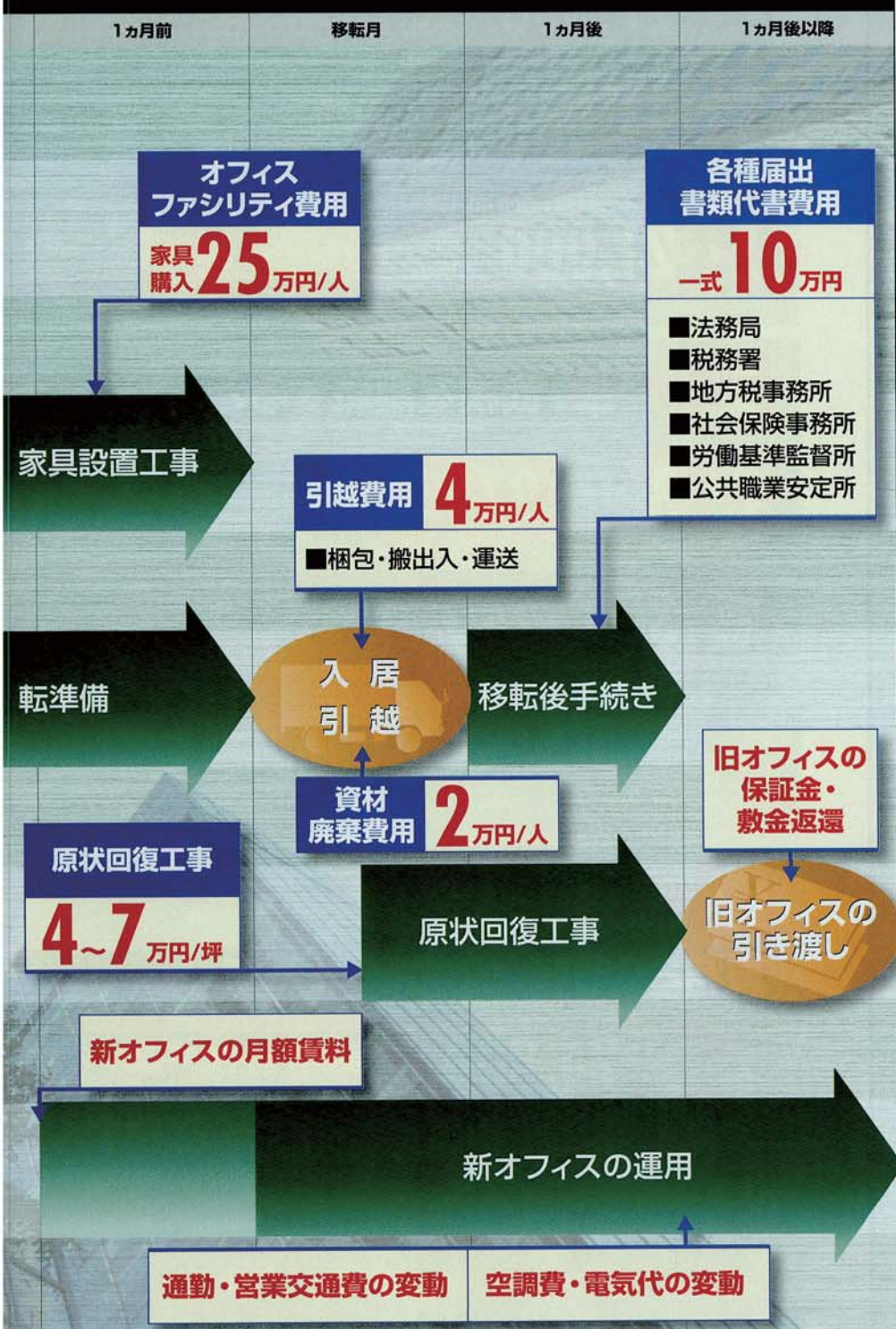
円/坪なら 得?!

Office Cost Simulation



コストシミュレーションから考える、 オフィス移転の是非

社員100人、300坪のオフィス移転を想定



「100年に一度」の経済危機に際して、現在、業種や規模の大小を問わず、各社で聖域なきコスト削減が行われている。中でも、オフィスの賃料負担は、経営者が最も削減に着手したいものの一つだといっても過言ではないだろう。事実、全国のオフィスマーケットにおいて、「使用面積を見直し館内で減床する」や「賃料の減額交渉を行う」といった現入居ビルでの対応や、面積縮小や都心部から離れたコスト削減が図られるビルへの移転、人員や使用スペースを合理化した集約移転、さらには工場等自社施設への事務所統合などが増加してきている。

コスト削減目的のみならず、移転を計画する企業がまず直面するのは、「移転自体に、いったいいくらかかるのか」というイニシャルコストの問題だろう。どんな形であれ、引越には費用がかかり、また、オフィス移転はあくまで「非日常」な業務。いくら移転に手馴れた企業であっても、総予算をすぐさま捉えられるようなベンチマークを持つ企業はさほど多くない。加えて、オフィス移転はケース・バイ・ケースで、平均像が捉えにくいというのも、よく言われる話だ。

左に図示した「オフィス移転を取り巻くコストと、その相場観」。例として300坪の移転を想定しているが、それでも相場には幅があり、また移転の仕方によっては発生しない項目もある。逆に、大規模な本社移転ともなれば、とてもここに記した単価では済まないだろう。これは、あくまで一つのケーススタディ。移転の流れに沿って発生するコストのチェックリストとして、また、移転の専門家と相対する時の基礎知識として、お役立っていたきたい。

移転コストシミュレーション

移転パターン別 コストシミュレーション

現行オフィスの状況

- 面積 **300坪**
- ワーカー数 **100人** (1人当たりスペース3坪)
- 共込み賃料 **30,000円/坪**
(賃料:25,000円/坪、共益費5,000円/坪)
- 保証金・敷金の返却
賃料の**12**ヵ月分(9000万円)
- 駐車場等、他費用
月額**20**万円

移転コストの条件

- 移転引越費用 **20,000円/坪**
- オフィス設計・工事費用 **140,000円/坪**
- 原状回復費用 **50,000円/坪**

新オフィスの 賃貸条件 (賃料・面積を除く)

- 保証金・敷金
賃料の**12**ヵ月分
- 駐車場等、他費用
月額**20**万円
- フリーレント
3ヵ月
- 仲介手数料
賃料の**1**ヵ月分
- 移転時期 **9月**(年度半ばに移転)

¥ → ¥ 賃料を安くすると...

A 共込み賃料30,000円/坪を
オフィス **27,000**円/坪に
(10%減)

移転先入居条件	オフィス移転に伴う初期費用
契約面積 300.00坪	原状回復費用 15,000,000円
賃料 27,000円/坪	引越費用 6,000,000円
共益費 5,000円/坪	入居工事費用 42,000,000円
保証金・敷金 264,000円/坪	仲介手数料 6,600,000円
その他費用総額 200,000円/月	初期費用総額 69,600,000円

B 共込み賃料30,000円/坪を
オフィス **24,000**円/坪に
(20%減)

移転先入居条件	オフィス移転に伴う初期費用
契約面積 300.00坪	原状回復費用 15,000,000円
賃料 24,000円/坪	引越費用 6,000,000円
共益費 4,000円/坪	入居工事費用 42,000,000円
保証金・敷金 240,000円/坪	仲介手数料 6,000,000円
その他費用総額 200,000円/月	初期費用総額 69,000,000円

C 共込み賃料30,000円/坪を
オフィス **21,000**円/坪に
(30%減)

移転先入居条件	オフィス移転に伴う初期費用
契約面積 300.00坪	原状回復費用 15,000,000円
賃料 21,000円/坪	引越費用 6,000,000円
共益費 4,000円/坪	入居工事費用 42,000,000円
保証金・敷金 204,000円/坪	仲介手数料 6,100,000円
その他費用総額 200,000円/月	初期費用総額 68,100,000円

坪 → 坪 面積を削減すると...

D **300**坪を**270**坪に
オフィス (面積10%減、1人当たりスペース2.7坪)

移転先入居条件	オフィス移転に伴う初期費用
契約面積 270.00坪	原状回復費用 15,000,000円
賃料 25,000円/坪	引越費用 6,000,000円
共益費 5,000円/坪	入居工事費用 37,800,000円
保証金・敷金 300,000円/坪	仲介手数料 6,750,000円
その他費用総額 200,000円/月	初期費用総額 65,550,000円

E **300**坪を**240**坪に
オフィス (面積20%減、1人当たりスペース2.4坪)

移転先入居条件	オフィス移転に伴う初期費用
契約面積 240.00坪	原状回復費用 15,000,000円
賃料 25,000円/坪	引越費用 6,000,000円
共益費 5,000円/坪	入居工事費用 33,600,000円
保証金・敷金 300,000円/坪	仲介手数料 6,000,000円
その他費用総額 200,000円/月	初期費用総額 60,600,000円

¥ → -20% 坪 → -20% 賃料20%減、面積20%減で...

F 共込み賃料 **24,000**円/坪、
オフィス面積 **240**坪に

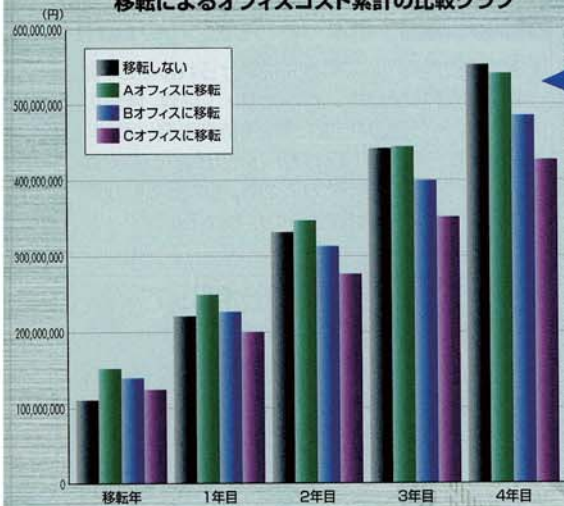
移転先入居条件	オフィス移転に伴う初期費用
契約面積 240.00坪	原状回復費用 15,000,000円
賃料 20,000円/坪	引越費用 6,000,000円
共益費 4,000円/坪	入居工事費用 33,600,000円
保証金・敷金 240,000円/坪	仲介手数料 4,800,000円
その他費用総額 200,000円/月	初期費用総額 59,400,000円

シヨ

どのような移転なら、何年で イニシャルコストが回収できるのか



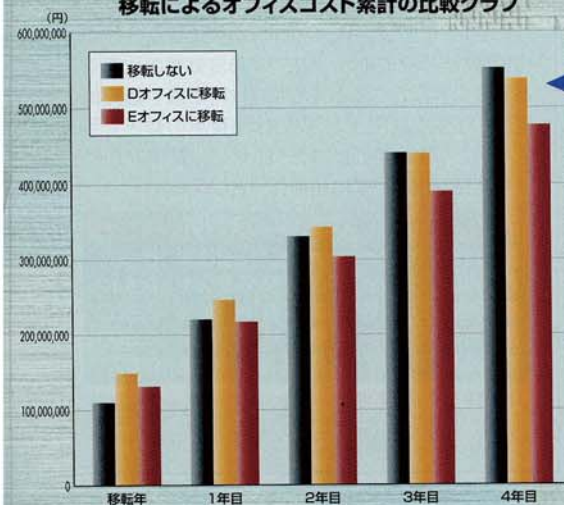
移転によるオフィスコスト累計の比較グラフ



**賃料10%減程度でも、
移転から3年目で
移転コストをほぼ回収。**

移転しない場合、年間の総オフィスコストは1億1040万円。これを示す黒の棒グラフ（以下「黒棒」）は、当然この額が年毎に加算されていく。移転年は、全てのグラフが黒棒を上回っているが、1年目には30%減のCオフィスへの移転が、2年目には20%減のBオフィスへの移転が黒棒を下回る。3年目、黒棒は4億4160万円、10%減のAオフィスへの移転が4億4370万円と、その差わずか210万円。3年目ではほぼ総オフィスコストはトントンとなり、以降、経費削減が続いていく。

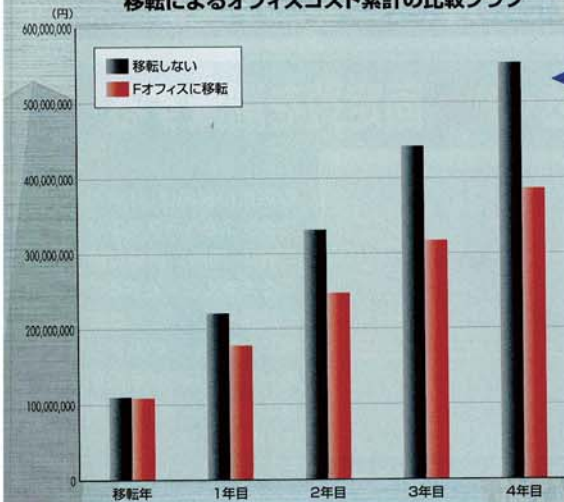
移転によるオフィスコスト累計の比較グラフ



**面積を20%減らせば、
同一賃料であっても
移転1年目にコスト回収。**

では、賃料が同じで面積を削減した場合はどうなるか。使用面積30%減は、人員削減等を行わないとなかなか難しいが、20%減程度であれば、1人当たりのオフィススペースは2.4坪と、少々窮屈ではあるもののありえない水準ではない。さすがに移転年でのコスト回収は難しいが、1年目で、黒棒が2億2080万円に対しEオフィスへの移転が2億1780万円と300万円下回った。また、4年目の総オフィスコストの差額は7500万円にも及び、大きな経費削減となっている。

移転によるオフィスコスト累計の比較グラフ



**移転後半年、年度内に
移転コストを回収。
4年目には、コスト差額
1億5000万円超に。**

賃料、面積ともに2割減を果たし、徹底したコスト削減移転を実施した場合、グラフからも明らかとなり、移転年ですでに移転コストを回収している。これは、同シミュレーションがキャッシュフローによる算出で、保証金・敷金の差額が移転年に加算されるところが大きい。ただ、ここで注意したいのは保証金・敷金の返還時期。返還は、あくまで現行オフィスの引き渡しを終えた後であり、移転費用に充当できないことはもちろん、期を跨ぐことで財務管理にも関わってくる。

コスト削減移転において、それを実施するか否かの判断材料の一つに、移転費用が何年で回収できるかのコストシミュレーションが挙げられる。その一例を、左記A～Fオフィスへの移転、5パターン

の試算で示してみた。
前ページ同様、300坪、100人規模のオフィスを想定しており、移転コストは坪当たり21万円と、かなり低めに設定。これは、新規家具購入なし、オフィスデザインや入居ビル工事も最低限に抑えた、ビルの既存内装や設備を生かしたシンプルなおフィスという想定となる。また、シミュレーションはキャッシュフローにより算出しており、現行オフィスと新オフィスとの保証金・敷金の差額は、コスト累計の移転年に組み込まれている。

各パターンの結果はグラフをご覧いただくとして、ここでは、このような項目を設定することで、簡単にコスト試算を行えることを理解していただきたい。今回、現行賃料30,000円/坪と東京のマーケットを想定したが、もちろん賃料水準の異なる地方都市では、ここに提示したように、すぐさま移転コストを回収する事例とはならないかもしれない。シービー・リチャードエリスでは、移転条件を入力することで、容易にコスト試算を実施するソフトをツール化しており、ぜひ、個別にご相談いただき、移転判断や候補物件選定にご活用いただきたい。

また今回は誌面の都合上掲載を見送ったが、当社のシミュレーションでは、さらに詳細に月額を支払いを提示することもできる。移転年は毎月必要となるキャッシュの差が大きく、例えば敷金等、高額な支払い発生がどの期に入るのを見越して移転を考えることも必要となろう。詳しくはシービー・リチャードエリス 企画推進部 TEL.03-5470-8501までご連絡いただきたい。

移転による固定費削減

損益分岐点売上高(BEP)の公式



損益分岐点売上高とは…

収支がトントンとなる売上高

売上高と費用(固定費と変動費の合計)が一致し、経常利益が0円となる売上高で、これを下回ると赤字に転落する必達の売上目標。低く抑えることで、赤字まで余裕があり不況に強い企業体質となる。

=

$$\frac{\text{固定費}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}}$$

=

$$\frac{\text{固定費}}{1 - \text{変動費率}}$$

ちなみに…

実際の売上高に対する損益分岐点売上高の割合を**損益分岐点率**といい、この数値が低ければ低いほど安全度が高く、不況対抗力がある企業となる。

$$\frac{\text{損益分岐点売上高}}{\text{実際の売上高}} = \text{損益分岐点率}$$

また、別の指標として**経営安全率**があるが、これは(1-損益分岐点率)×100(%)で算出され、こちらは数値が高いほど安全度がある。

固定費とは…

売上高や生産に関係なく発生する費用

企業の固定費として真っ先に挙げられるのは、従業員の人件費と、オフィス・倉庫・工場等、施設の賃貸料。その他、減価償却費、接待交際費、保険料等が挙げられる。下記、費用と売上のグラフでは横軸と水平の線で示されており、この上下動が総費用全体に大きく影響するのがわかる。

変動費とは…

売上高に比例して増減する費用

製造業における商品の原材料費や卸・小売りの仕入原価が代表的なもの。他に販売促進費、社外への運送・配送費、外注費等が挙げられる。

変動費率とは…

売上高に対する変動費の割合

変動費は売上とともに変化するため、損益分岐点に影響を与えるのは売上に対する変動費の比率である変動費率となる(例えば原材料単価や販売単価等の変動)。下記グラフでは総費用の傾きで示され、この数値が低ければ低いほど、費用をかけずに利益を出しやすい企業体質といえる。

業種別 変動費率の平均値	
■建設業 0.704	■情報サービス業 0.361
■製造業 0.578	■専門サービス業 0.342
■卸売業 0.816	■広告代理業 0.607
■小売業 0.716	■人材派遣業 0.300
■運輸業 0.277	■不動産業 0.571

「TKC経営指標・平成20年版」より
同企画の最初からシミュレーションの基準としている、社員100人、300坪のオフィスに入居する企業のイメージにより近づけるため、便宜上、各業種、年間売上規模10～20億円の企業区分を抜粋している。

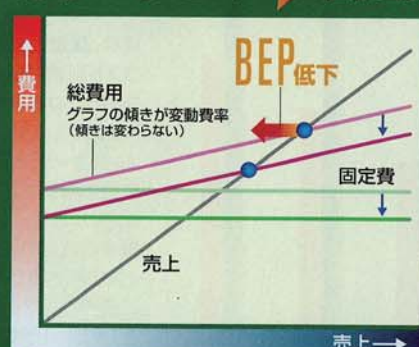
損益分岐点を下げる(不況に強く、安定した企業体質となる)には

分母を大きく ➡ 変動費率を下げる



変動比率は総費用のグラフの傾きで示され、これを低下させることで、売上の増減により利益幅が大きい企業体質となる。損益分岐点の低下にはあまり大きく影響せず、生産拡大による利益増は大きくなるが、不況時の減産時への対応は弱い。

分子を小さく ➡ 固定費を削減する



固定費の削減は、総費用のグラフのベースを下げており、同時に損益分岐点を大きく低下させることが見てとれる。外注生産にシフトしているメーカーや商社などが低固定費の代表的な会社で、売上の低下に強く、すなわち不況に強いといえる。

メリット

オフィスコスト削減は、 損益分岐点をこれだけ下げる



F オフィスへの移転（賃料20%減、面積20%減）で、

■移転前の月額オフィスコスト 300坪×30,000円/坪=900万円
■Fオフィスへ移転後の月額オフィスコスト 240坪×24,000円/坪=576万円

月額324万円のオフィスコストを削減した製造業のケース

■月額売上:1億1000万円 ■月額固定費:4000万円 ■変動費率:0.578

「TKC経営指標・平成20年版」より、年間売上10億円～20億円企業1,163社の平均
■月額売上:1億1552万円 ■月額固定費:4353万円 ■変動費率:0.578 ■従業員数:64人

- 移転前の損益分岐点売上高: $4000 \text{万円} \div (1 - 0.578) = 9478 \text{万円}$
- 移転前の損益分岐点率: $9478 \text{万円} \div 1 \text{億}1000 \text{万円} = 0.861$
- 移転後の損益分岐点売上高: $(4000 \text{万円} - 324 \text{万円}) \div (1 - 0.578) = 8710 \text{万円}$
- 移転後の損益分岐点率: $8710 \text{万円} \div 1 \text{億}1000 \text{万円} = 0.791$



移転により損益分岐点売上高は、9478万円-8710万円=768万円下がる

もし売上が下がっても… 移転前と同じ安全度（損益分岐点率）の売上: $8710 \text{万円} \div 0.861 = 1 \text{億}116 \text{万円}$

売上の差は、1億1000万円-1億116万円=884万円

	現状	コスト削減後	もし、売上が下がっても
売上高	1億1000万円	1億1000万円	1億116万円
固定費	4000万円	3676万円	3676万円
変動費率	0.578	0.578	0.578
損益分岐点売上高	9478万円	8710万円	8710万円
損益分岐点率	0.861	0.791	0.861

同じに

月額324万円のコスト削減が884万円の売上に匹敵、年間1億円以上！

同様に月額324万円コスト削減した人材派遣業のケースでは

■月額売上:1億1000万円 ■月額固定費:7000万円 ■変動費率:0.300

「TKC経営指標・平成20年版」より、年間売上10億円～20億円の人材派遣業37社の平均
■月額売上:1億1343万円 ■月額固定費:7634万円 ■変動費率:0.300 ■従業員数:298人

	現状	コスト削減後	もし、売上が下がっても
売上高	1億1000万円	1億1000万円	1億491万円
固定費	7000万円	6676万円	6676万円
変動費率	0.300	0.300	0.300
損益分岐点売上高	1億円	9537万円	9537万円
損益分岐点率	0.909	0.867	0.909

同じに

月額324万円のコスト削減が509万円の売上に匹敵、年間6000万円以上！

人件費や賃借料といった固定費の削減が、経営基盤の強化に向け有効な施策であることはよく知られるところ。現在のような市況環境において、意識していない経営者はまずいないと思う。ただ、具体的な数値として、オフィスコスト削減と経営改善の関係を捉えているのは、税務・経理の専門の方に限られるのではないだろうか。ここでは、オフィスコスト削減の効果を、その額でなく経営指標として見る手立てについて解説している。

左ページの公式は、企業が赤字に転落するか否かのボーダーライン・損益分岐点売上高と、固定費、変動費といった費用との関係を示したものの。詳細な説明は専門書を紐解いていただくとして、ここでは各要素の概要と、その上下動が企業体質や収益性にどのように影響するかを説明した。これら一連の分析をCVP分析というが、これによりオフィスコスト削減の有効性を数値化することができる。

公式からも明らかのように、固定費削

減は、その金額以上の効果を経営にもたらす。それを具体的に示した例が、上記、製造業と人材派遣会社のケースだ。前ページ事例のFオフィスへの移転が、損益分岐点をどれだけ低下させ、またそれが、実際の売上減少にどれだけ余裕をもたせるのか。金額で比較すると、改めてその効果の大きさに驚かれるのではないだろうか。ぜひ貴社においてもCVP分析を用い、移転メリットを算出してみることをお勧めしたい。

成功？ 失敗？

賢いコスト削減移転心得



シービー・リチャードエリス株式会社

ビル営業本部 企画推進部
セールスサポートグループ
アソシエイトディレクター

プロジェクトマネジメント・
コンサルティング部
アソシエイトディレクター

新谷 保大 弓削 達也

契約形態や共益費の内訳など

ビル決定前のチェックが肝心

昨今、複数の拠点を1カ所に統合し合理化する「集約移転」や、効率化を推進し面積を縮小したり、都心部から周辺部に移転するなど、オフィスコスト削減を目的とした移転を実施する企業が増えています。このようなケースでは、移転先を決定する際にどうしても坪単価に眼が行きがち。しかし、賃料にばかり気をとられていると、思わぬコストが発生することがあるので注意が必要だと言えます。ここでは移転先決定から引越まで、コストを上げないためのポイントを整理してみましょう。

移転先の候補をいくつか挙げた時点で、まず確認すべきなのがその契約がネットなのかグロスなのかという点です。ネット契約は契約面積＝有効面積（執務スペースに使える専有面積）なので問題ないのですが、グロス契約では契約面積は有効面積＋共有面積で、廊下・EVホール・トイレ・給湯室等が面積に含まれます。ですから、現状がネット契約で、移転先がグロス契約の場合、同じ面積でも執務に利用できないスペースがあり、結果的に狭くなることになります。一見有利に見えても、ネットに割り戻すと割高になるケースにも注意が必要です。また、共有スペースがどの範囲なのかでランニングコストが変わってくるということも、意外に見落としがちなポイントです。例えば、給湯室が契約面積に含まれていれば、その給湯室の水道・光熱費はテナント負担となるケースもあるのです。

専有面積について言えば、誘導用途による使用制限があるビルにも注意が必要です。行政から「街に賑わいを創出する」といった目的で規制緩和を受けて開発された施設のため、原則、オフィス内にセキュリティオフィスのフリースペースを確保しなければなりません。金融機関や旅行代理店等、来店型のオフィスは、元々そういったスペースが必要ですから問題ないのですが、オフィス全体を執務スペースとできるか否かは、移転先候補とし

て挙げた時点で留意しておくべきポイントです。

さらに、定期借家と普通借家の違いでも、将来的に思わぬコストがかかることがあります。定期借家では、万一、途中解約する事態になった場合でも、原則、契約の残存期間分の賃料を支払わなければなりません。一度入居したら、普通借家のように簡単には解約できないと心得るべきです。

一方、普通借家の場合は、途中解約しても特別な取り決めがない限り、あらかじめ定められた解約予告期間分の賃料・共益費相当額さえ支払えば問題ありません。ただし、特に小規模な物件では、契約時に敷金に加えて礼金がかかる、あるいは2年ごとに更新料が発生する、また、退去時に敷金の20%程度の償却費を求められることもあるので注意が必要です。

共益費の内訳、特に空調費について確認しておくことも重要でしょう。個別空調であれば、各オフィスが従量制の実費請求が一般的。例えば、これまで全館空調のビルに入居していて、コアタイムの空調費は共益費に含まれていたものが、個別空調のビルに移転したことで全額負担となり大幅にコストが上昇したと、請求額を見て驚かれたお客さまがいらっしゃいました。また全館空調だからといって、必ずしもコアタイムの空調費が共益費に含まれるわけではありません。別請求となれば、坪当たり1,000円以上になる可能性もあり、オフィスのランニングコストにおいて、かなりのインパクトを与える金額だと言えます。オフィス選定時での確認はなかなか難しいのですが、できれば館内細則まで眼を通しておくことで、判断材料とすることができそうです。

新規の契約に既存ビルの解約

煩雑な手続きには細心の注意を

ビルが決まって、いざ契約となると保証金・敷金が必要になります。契約から入居までの期間が短い場合は一括での支払いが一般的ですが、契約締結から入居（引き渡し）までの期間が長い場合は、契約時に一部金として敷金の20～50%を支払い、残りを入居日（引渡日）の前日までに納めるのが通例になっています。ですから、入居までに時間があるという資金（キャッシュ）の用意を怠っていると、思わぬ事態になることもあります。

最近の市況下では、ビルオーナーのテナント誘致施策としてフリー・レントの提供が復活しつつあります。つまり、オフィス

の引き渡しから数ヵ月間は賃料が無料になるわけですが、ここにも思わぬ落とし穴があります。フリー・レントとは、通常はあくまで賃料支払いの猶予であって、共益費はしっかり契約時からかかってきます。また、このことは知っていても、契約で共益費が賃料に含まれるケースでは、つい無料だと思ってしまいがち。しかしこの場合でも、フリー・レントの期間中だけは、共益費相当額として定められた金額が料金として発生することが多いのが実情です。例えば、坪当たり4,000円の共益費だとしてオフィス面積が数百坪にもなれば、それだけでもかなりの金額になってきます。これを勘違いしていると、コストの支払計画に大きく影響してくるのは必至です。なお、細かいことですが、賃料の振り込み手数料は、ビルや所有者の大小に関わらずテナント負担となっています。

新規ビルの契約と同時に進めなければならないのが、現入居ビルの退去手続きです。先にも少し触れましたが、普通借家ならば解約予告期間を確認しましょう。通常、退去する3ヵ月、もしくは6ヵ月前に書面で通知することになっているはずです。この期日を守らないと、余分な賃料を支払うことになります。移転先ばかりに眼がいくと忘れがちなので注意してください。

ここで重要なのは退去日＝解約日ではなく、テナントには原状回復義務があるということです。回復工事は規模にもよりますが、2週間から長い時には数ヵ月かかることもあり、これを見越していないと大変なことになります。もし解約日までに修復工事が間に合わなければ、契約内容によっては通常の賃料の倍額が、また次のテナントが決まっており、オーナーおよびその会社に迷惑をかければ、損害賠償金まで請求されることもあります。多くの場合、契約書には一回解約を書面で提出したら、勝手に撤回はできないことが明記されているので、スケジュール管理を徹底する必要があるでしょう。

また、先にも触れたとおり、定期借家の場合は、中途解約でも原則契約期間の残存分を支払わなければなりません。

一方、契約時に預け入れた保証金・敷金の返還時期も確認しましょう。契約書には大抵「遅滞なく速やかに」とあり、多くの場合、3ヵ月以内が「遅滞なく速やかな返還の範囲」と認識されているようです。ただ、小規模なビルのなかには6ヵ月後ということもあり、いずれにしても、現在のビルの保証金・敷金を移転費用の一部に当てようとするのは無理だと考えておくべきです。以降の資金繰りに入れ込む際にも、注意が必要でしょう。

移転のプロジェクトマネジメントが コスト削減成功の鍵を握る

ようやく契約も完了し、移転に向けての準備が始まるわけですが、ここで、オフィスづくりの注意点を見てみましょう。まず空調ですが、執務室内を役員室や応接室、会議室、サーバー室などに分割して利用する場合、それぞれの空間ごとに噴出し口を設置しないと利用しづらいものです。新しいビルではレイアウトがしやすいようにダクトが通っているのですが、古いビル

では新たに空調機器を設置しなければならなかったり、管が通っていないために増設できないといったことが起こりえます。そのため、インシャルコストはもちろん、増設した空調機分のランニングコストも増えることになるのです。

また、レイアウトについて、最近の大型ビルでいわゆる「ルートC」の避難安全検証法で制限がかかる時にも注意が必要です。この場合、レイアウトに対し避難ルートの高度な検証が必要となり、国土交通大臣から認定を受けた評価機関の評価を受けなければなりません。評価には費用も日数もかかり、工程や入居日などに影響するため、事前に確認しておく必要があるでしょう。

「コスト削減をしたいのだから、什器・備品は今までのものを使うべき」、そう思う方が多いでしょうが、実は荷物が大量になることで、引越リスクが高まっていきます。費用はかさみますし、事前に確認しておかないと収納などの搬入、組み立てに時間がかかったり、ビル周辺にトラックを止める場所がなかったり、利用できるエレベータ台数の制限などの障害もありえます。また、既存の家具を利用する場合、机や収納の設置が終わらないと、LANや電話の配線もできません。金曜に引越を開始し、土日に費用が割増の徹夜作業をしても月曜日にまだ終わらないなどのリスクも高まり、業務に支障が出る危険性さえあります。その点、新規の家具なら引越前にレイアウトを済ませ、LANや電話の配線しておくことができるので、これらの問題を回避できる利点があります。引越は書類を運び込むだけですから、短時間で作業を終了し、コストを抑えることもできるでしょう。余談ですが、同様の理由でサーバーや電話交換機なども、耐用年数とリスクを考え移転時に新規に設置した方が、ランニングコストや業務効率化の面でメリットが出ることがあります。

さて、いよいよ引越ですが、書類の廃棄も移転時にまとめて出すと費用がかさむため、通常の業務のごみ捨てでこまめに処理しておきましょう。また重要書類できちんと処理した証明を出してもらう場合や環境に配慮し溶解処理を行う場合など、想像以上のコストが発生することがあります。什器などの資材は、まだ使えるものなら中古市場でリユースできるものは回収してもらえば、廃棄するよりもコストを抑えられることがあります。

その他、これは移転後のオフィス運用にかかるコストの話ですが、見逃せないのが通勤交通費の変動です。賃料が安いからと郊外に移転すると、通勤費などのランニングコストが大幅に増大することもあるので、十分なシミュレーションが必要です。

ここまで見てきたとおり、移転によりコスト削減を実現するには、賃料だけでなく、物件の選択からファシリティ管理まで、さまざまな要因が関連してきます。つまり移転を成功させるには、費用、スケジュール、施設・設備の仕様確認など、全体を見渡すプロジェクトマネジメントが鍵を握っているのです。その意味で、社内に移転に手慣れた人材がいらない場合はもちろん、何回か移転経験があるといった場合でも、その道のプロフェッショナルにアウトソーシングするのが賢明といえるでしょう。