

特別企画

コスト削減移転 “十社十色”

昨今の厳しい経済情勢を背景に、企業のオフィス移転は“まず、コスト削減ありき”といった様相を呈している。今号の弊誌「賃貸不動産市場、その動向と相場」でも、全国各都市でその傾向が顕著であると記されているが、しかし、移転を実施した個々の企業からしてみれば、そこには数々の戦略があり思惑があり、もちろん“コスト削減さえすればいい”といった単純なものではないはずだ。そのバリエーションは、まさに移転の数だけ存在する。今回の特別企画は「コスト削減移転十社十色」と題し、シービー・リチャードエリス (CBRE) が手がけたコスト削減移転事例をベースに、様々な移転パターンをシミュレーションしてみた。一部創作を加えてはいるが、具体例を基にしたリアルなケーススタディとなっており、ぜひ、今後の貴社の移転を成功に導くためにお役立ていただきたい。

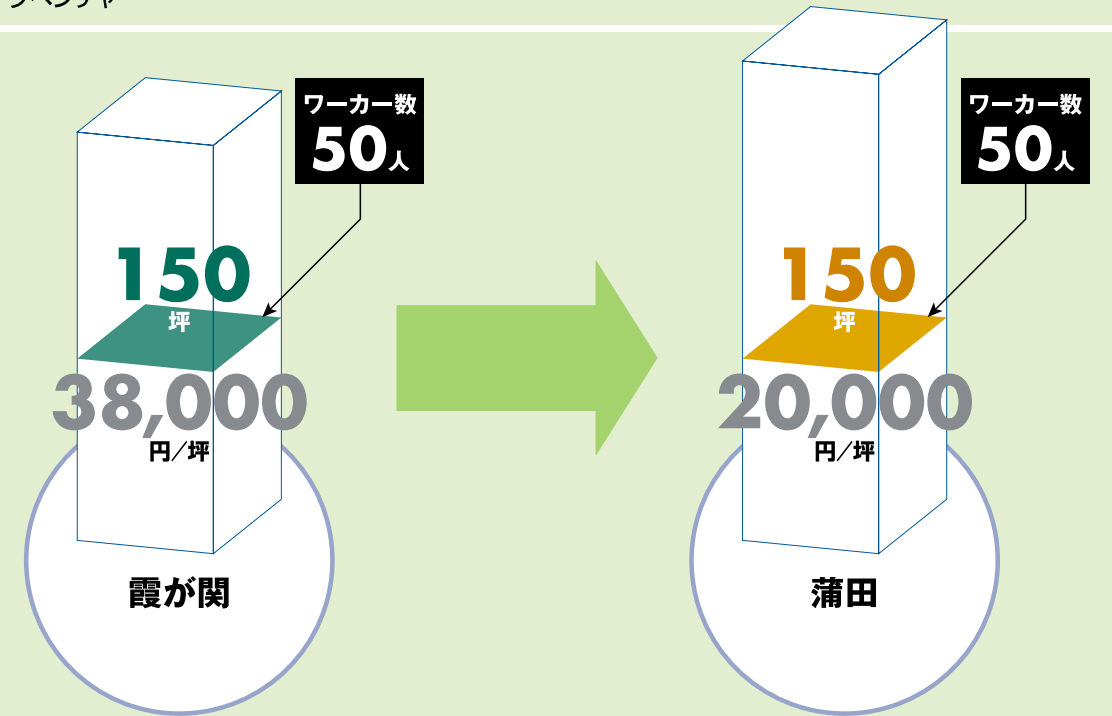
移転コストシミュレーションの 前 提 条 件

8ケースとも右記の条件により移転コストを算定し、オフィスコスト累計を比較している。

- 引越費用** ■ → 移転前の旧オフィスの面積に対して20,000円/坪。
- オフィス設計・工事費用** ■ → 新たに入居する新オフィスの面積に対して140,000円/坪。
- 原状回復費用** ■ → 移転前の旧オフィスの面積に対して60,000円/坪。
- 保証金・敷金** ■ → 預託金の差額はオフィスコスト累計の比較には算入していない。
- フリーレント** ■ → 全ケース1ヵ月とし賃料の二重支払いはないものとしている。

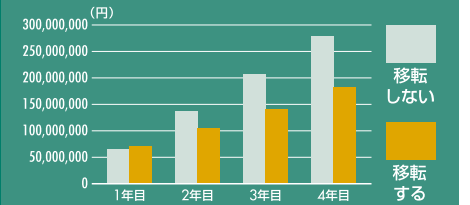
Case 1 ネットワークベンチャー

人件費削減は行わないという経営理念から、
オフィス経費でリストラを図ったコスト削減移転。



年間賃料コスト
削減率 **-47%**
削減額 **3,240万円**

移転による
オフィスコスト
累計の比較



成熟したビジネス街からの移転で オフィスコストを削減したい

ネットワークベンチャーのA社は、ベンチャー企業には珍しく、成熟したビジネス街である震が関で5年前に起業した。公共事業関連の受注が多かったことと、“震が関”という立地のブランド力で企業価値の向上を図ることが立地選択の理由だった。起業して5年が経ち、次なる飛躍のため人材教育や研究開発への投資を増やしたいと考えるA社は、その費用を捻出するためオフィスコスト削減に着目。現立地よりも賃料の安いエリアへ移転することで、コスト削減が図れると考えたのだ。最近では業界内での知名度が向上し、公共事業以外の受注増を目指すようになったため、震が関という立地にこだわる必要性が薄れてきたことも移転理由の一つだった。

移転に際して、A社にはいくつかの要望があった。一つはフリーアドレスの導入。今後、プロジェクト単位の案件を増やしていくためには、プロジェクトチームの編成に柔軟に

対応する執務環境が不可欠である。現ビルでも導入できなくはないが、専用の機器やPC、什器等、必要なコストを移転予算の中でまかないたいと考えたのだ。もう一つは、社員の通勤利便性の確保。社員は神奈川県方面の在住者が多かったことから、社員にとって通勤の便がよく、会社全体の通勤コストを抑制できるような立地が望まれた。

社員の通勤を考慮した立地選択 ランニングコスト半減を達成

A社は、オフィスコストの削減目標を年間30～40%に設定。その実現に向けて、CBREに協力を依頼した。CBREは、都内はもとより首都圏の広範囲にわたる豊富な物件と、複数エリアのオフィス賃料を比較できる詳細なデータを有しており、幅広い選択肢の中からコスト削減の最大化を図りたいA社にとっては、力強いパートナーとなった。また、CBREが独自に開発した「通勤コストシミュレーション」を用い、全社員の通勤コストも含めたコストシミュレーションによりコストメリ

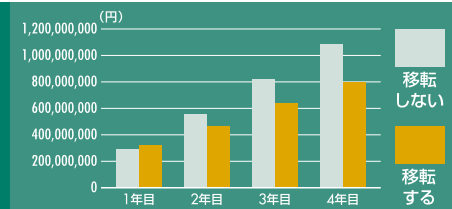
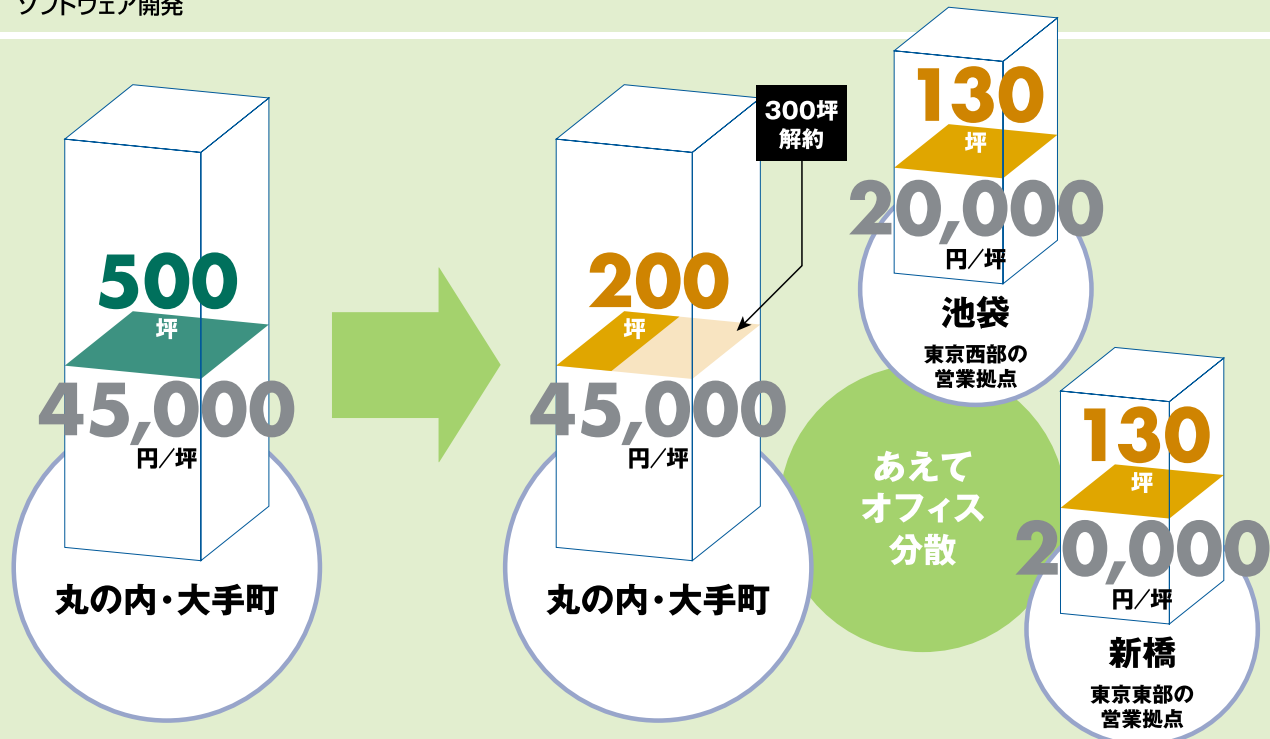
ットを明確にできたことも、移転先を検討し、社内コンセンサスを得る上で大いに役立った。加えて、物件探しから引越までのスケジュール管理や、複数にまたがる業者への対外的窓口としても対応。ベンチャー企業の宿命である移転経験のなさや人材不足をバックアップするべく、移転業務担当者を1人しか配置できないA社を強力にサポートした。

A社が最終的に選んだ移転先は蒲田だった。ビジネス立地の知名度は低いものの、コストは約半分にまで削減。加えて、社員が通勤しやすく、また全国各地の得意先へ訪問する際の、羽田からの飛行機、品川からの新幹線利用にも便利な立地となった。フリーアドレス導入の結果、業務効率や環境の改善を実現でき、執務スペース削減にもつながった。その分をリフレッシュコーナーや新設したサーバールームに充てることで、オフィスの有効活用が可能になった。移転を終え、A社担当者は「当社のさらなる業務拡大に必要な器を、半分のコストで手に入れることができた」とその成果を振り返った。

Case 2

ソフトウェア開発

部門毎の最適立地と必要面積の算定から、あえてオフィスを分散したコスト削減移転。



年間賃料コスト 削減率 **-37%** 削減額 **9,960万円**

移転によるオフィスコスト累計の比較

東京都心の好立地に1拠点展開 都心から離れたコスト削減するには？

ソフトウェアの開発・製造・販売を行うB社は、都心超一等地である丸の内・大手町エリアに本社を構え、拠点展開はせず本社1拠点で営業活動を行ってきた。昨今の不況の影響で売上が伸び悩む中、他のオフィスエリアに比べてコスト高である賃料が社内でも問題視されるようになり、オフィスコストの見直しに着手することとなった。

移転先としては、営業エリアとなる都内にとどまることを条件に複数の不動産業者に相談をしたところ、現賃料よりもコストを抑えられる物件をいくつか紹介された。しかし、賃料の安いエリアへの移転は都落ちの印象がぬぐえない上に、単にコスト削減のみでは本社移転を促進する上での選定基準や選定条件を見出すことができず、決定的な解決策を見つけれない状態が続いていた。

そのような中、同社がCBREより受けた提

案は、オフィス環境最適化の視点からオフィスコスト削減を行うというもの。それは、全社で一斉に坪単価の安いエリアに移転するのではなく、各部門の従業員が快適に仕事をするための必要面積や最適立地を考慮した上で、あえて「オフィスの分散移転」を行うというものだった。CBREは「全部門が現在の立地に所在する必要はなく、部門を分けてオフィスを構えることも可能である」ことを説明。現ビルの賃貸借契約において貸室の一部が解約できることと、B社の本社機能以外の部署は超一等地にいる必要がないことを確認した上で、オフィス分散移転によるコスト削減を提案した。

営業部門のみを切り出す分散移転 必要面積の圧縮でもコスト削減

具体的には、日本最高のビジネスバリューをもつ現立地に本社機能を残し、より賃料を抑えられるエリアへ営業部門を切り出した。営業拠点には、各部門毎の営業効率を考慮するとともに、マーケット相場から現賃料との

比較検討を行った結果、池袋周辺と新橋周辺の2カ所を選定。また、営業拠点には来客が少ないことから、会議室や応接室などの来客スペースを削減することで賃貸面積を削減し、更なるコスト抑制を図った。

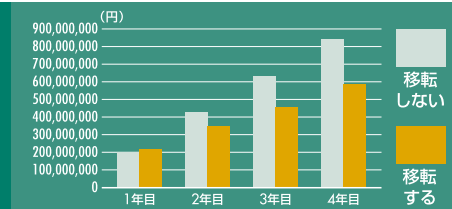
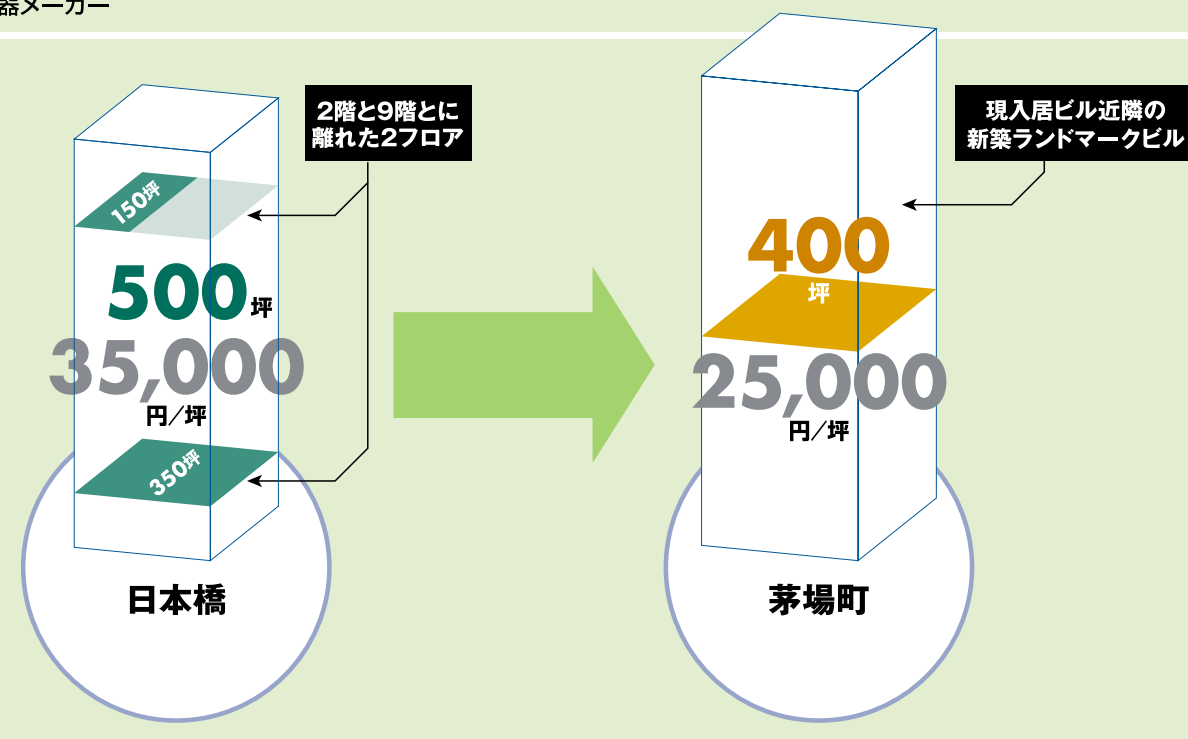
同ケースでは、移転実施により(移転しないことに比べ)初期費用は必要となるものの、移転の翌年にはインシヤルコストを回収できるパフォーマンスであることが確認できた。また、オフィスが分散することによる部門間のコミュニケーション不足も懸念されたが、移転先は本社ビルとの交通アクセス面を考慮した物件提案であったため、分散移転による問題を最小化することができた。

オフィス賃料を削減しながら、オフィスや執務環境の向上を実現できた要因には、CBREが保有する豊富なマーケット情報と、物件情報の紹介をリアルタイムで受けることができたことが大きい。また、適切な物件選定だけでなく、オフィスの現状を適切に把握した上で拠点の最適配置を行ったことが、移転成功の要因として挙げられるだろう。

Case 3

精密機器メーカー

ワンフロア化+執務環境改善+近隣エリア選択で、“都落ち”の印象なくコスト削減移転。



年間賃料コスト 削減率 **-43%** 削減額 **9,000万円**

移転によるオフィスコスト累計の比較

2フロアに分かれたオフィス 部門間の連携不足が課題に

東京都心の日本橋に延べ500坪のオフィスを構える精密機器メーカーC社は、オフィスにある問題を抱えていた。それは、オフィスが2フロアに分かれており、使用面積が350坪、150坪と異なりレイアウト変更がしづらい上に、2階、9階とフロアが離れていたことである。2階は営業部門、9階は開発部門と管理部門で構成されていたものの、スタッフ間でのコミュニケーションが取りにくい環境に社員の間で不満の声が上がっていた。特に、市場ニーズへの即応力と競争力がますます求められる製造業界において、営業部門と開発部門の距離の隔たりは致命的な開発の遅れや誤った判断につながりかねない。また、現在のオフィスは築年数も古く、開発部門ではセキュリティ強化や効率性の高い執務環境への改善が早急に求められる状況でもあった。こうした課題を解消するため、オフィス移転が検討された。

新築ランドマークビルのワンフロアを確保 企業イメージを堅持しながらコスト削減

同社が最終的にこの物件に決めた理由は二つある。一つは、全社機能をカバーする必要面積をワンフロアで確保できたこと。これまで2フロアに分かれていた各部門をワンフロアに集結させることで、部門間の連携を向上させ生産性の高いオフィス環境を実現した。効率的なレイアウトにより使用面積を減らし、更なるコスト削減にもつながった。もう一つ

コスト削減が全社目標として掲げられていたため、移転にあたっては賃料コストを削減することが必須条件だった。とはいえ、郊外部へ移転することで、取引先やステークホルダーにいわゆる“都落ち”の印象を与えるのは得策ではない。また移転先の選択を誤れば、社員のモチベーション低下どころか退職のリスクも懸念される。こうした様々な課題をクリアするためにCBREが移転先として提案した物件の一つが、茅場町に新築されるハイグレードランドマークビルだった。

は、現立地よりも賃料相場が低廉な立地でありながら、新興ビジネスエリアのランドマークビルであるため、都落ちの印象を大幅に軽減することができたことだ。

現在、入居して2ヵ月が経過するが、懸念された社員のモチベーション低下はまったく見られず、むしろ、ハイセンスな共有スペースやワークスペースに満足の様子。また、非接触のカードキーによる社員認証、入退室管理なども標準で利用でき、セキュリティ面の信頼度も向上した。

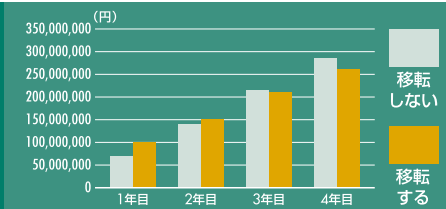
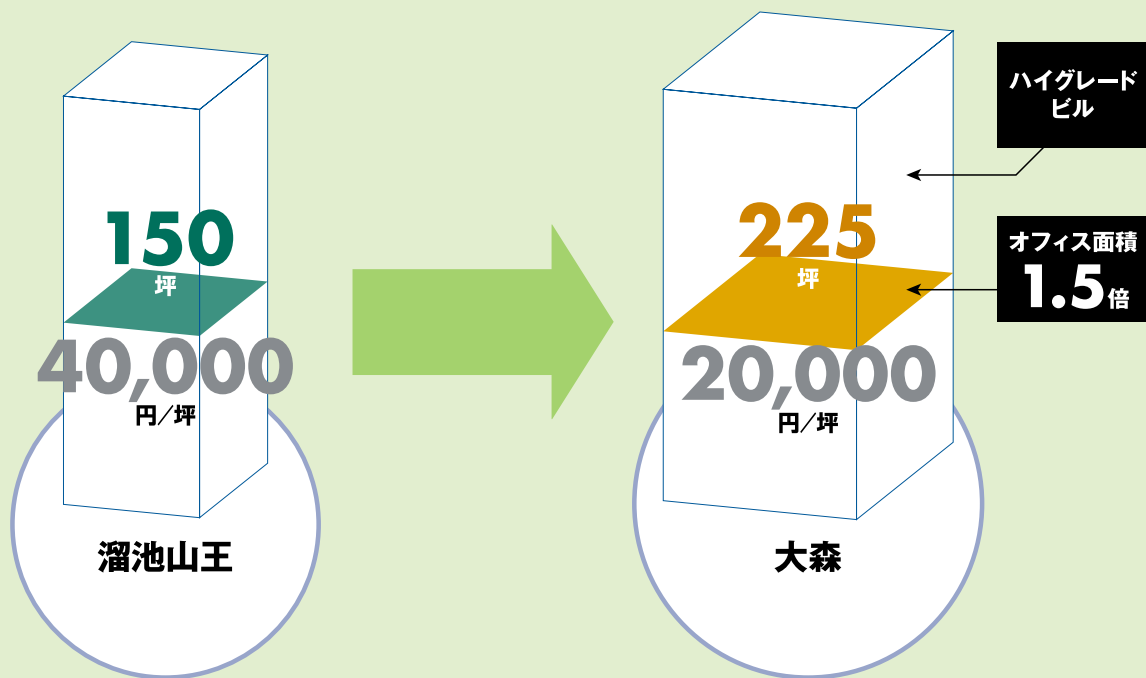
移転プロジェクトを振り返って、同社担当者はこう語る。「茅場町のランドマークビルというのは、CBREからの提案がなければ考えもしなかった決断でした。移転候補エリアに関して定期的な市場観測データを提供してもらったことで、そのエリアの賃料水準や動向を逐一把握でき、賃料を予算内にまとめるだけでなく、移転タイミングの面でも賃料ロスを出さずに実施できました」。

同社の移転は、コスト削減と企業イメージの向上を両立させた好例だといえよう。

Case 4

面積拡張かつオフィスグレードアップでも、
3年で移転費用回収を果たしたコスト削減移転。

ウェブコンテンツ制作



年間賃料コスト 削減率 **-25%**
削減額 **1,800万円**

移転による
オフィスコスト
累計の比較

人員増強に伴う面積拡張 都心を離れコストアップを避ける

近年、ウェブマーケティングに注力する企業が増えてきたのを追い風に、順調に業績を伸ばしてきたウェブコンテンツ制作のD社。東京・溜池山王のオフィスに50名のスタッフを抱えていたが、モバイルコンテンツ開発とアプリケーション開発を次なる事業の柱とするため、20名の人員増強による専門部署の設立を計画した。

新規部署の立ち上げにあたり急務となるのは、当然のことながら増員分の執務空間確保。新規部署と既存部署の連携を重視したいD社では、ワンフロアで全スタッフを収容できるオフィスへの移転を希望。しかも、面積拡張にあたってのランニングコスト増は、できるだけ回避したいと考えていた。そこで、相談を受けたCBREは、都内中心部のビジネスゾーンであり賃料が高めの現立地から、オフィスコストを抑制できる立地への移転を提案。複数の候補物件の中から、D社は大森駅に近

いハイグレードビルへの移転を決めた。

部門間連携を促進する オフィスづくりのアドバイス

移転に際してD社が重視したのは、部署間の連携を円滑にするオフィスづくり。20名の新部隊を加えたレイアウトを考えるにあたり、新たに「島」を追加するだけでは十分ではないと考えており、最適なオフィス環境についてのアドバイスを求めたことも、CBREに相談した大きな理由だった。

CBREのPMC (Project Management Consulting) チームは、まず豊富な実績の中から他社の成功事例や失敗事例を提示し、成功するオフィスづくりのポイントを解説。その上で、最適なコミュニケーション動線に基づくレイアウトや、それに必要な什器や設備の提案をビジュアルを交えて行った。また、実際に移転プロジェクトを進めるにあたっては、CBREが外部の複数業者との窓口となることで、全体としてD社のメリットを最大化させる交渉を行うとともに、移転業務に不慣れ

なD社の担当者をサポート。結果的に移転プロジェクトを成功に導いたのである。

もう一つの成功要因は、D社にとって好ましい賃貸条件を引き出すことができたことである。「大森という都内周辺部における、成長株企業の大規模ニーズ」というオーナーメリットと引き換えに、最新スペックのハイグレードビルで共益費込み2万円/坪という好条件を獲得。これにより、面積拡張にもかかわらず賃料削減ができたばかりか、移転にかかった約5,000万円のイニシャルコストも3年で回収できる目処が立ったのである。

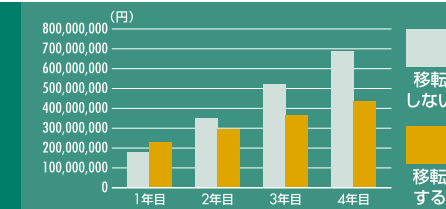
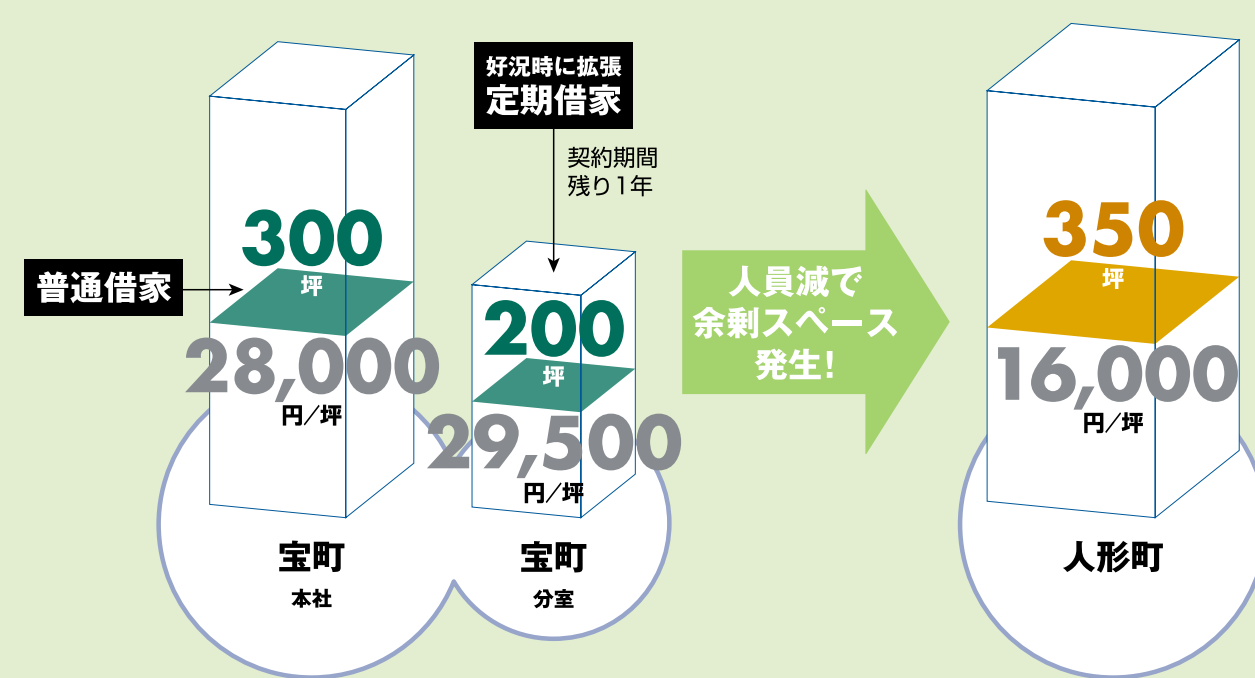
溜池山王から大森への移転には、社員のモチベーション低下も懸念されたが、スタッフの主たる業務が社内作業中心のため、さほど影響はなかった様子。むしろ、新オフィスは駅に至近の立地のため、業務が深夜に及んだ女性スタッフも安心して帰途につくことができるため好評のようだ。

企業が成長するための環境整備と、新事業へ注力するためのコスト削減を、オフィス移転によって実現した好例であるといえる。

Case 5

定期借家の解約違約金をわずか2年で回収。
余剰スペース発生を契機にしたコスト削減移転。

金融機関



年間賃料コスト 削減率 **-61%**
削減額 **1億440万円**

移転による
オフィスコスト
累計の比較

人員減で余剰スペースが発生 定期借家契約が 解約のネックに

東京・宝町に本社を構えるE社は、個人向け金融商品の取り扱いをメインに順調に業績を伸ばしてきた中堅企業だ。業績好調だった2007年には、今後の事業拡張を見込んで本社(300坪)の近くに200坪の分室を開設したが、翌年からの景気低迷に見舞われ事業は縮小。新規事業のために予定していた採用・増員は中止になり、分室の一部に余剰スペースが発生することになってしまった。

ただでさえ厳しい経営環境の中、余剰スペースに賃料を浪費するほど無駄なことはない。E社では、直ちにコスト削減のための分室移転を検討したが、ここでネックとなったのが、分室の賃貸借条件だった。分室は定期借家契約を結んでおり、まだ1年間の契約期間が残っていたため、解約には多額の違約金(契約期間残の賃料総額)がかかる。そこで、移転する代わりに余剰スペースの転貸も考

たが、契約期間が定期借家契約の残存期間に限られることから、転貸先を見つけることは容易ではないことが予想された。無駄なオフィスコストを削減しようにも、定期借家契約が足かせとなり、身動きが取れない状態に陥ってしまったのである。

本社と分室の全体移転により スケールメリットで 解約違約金を回収

そこでCBREが提示した打開策は、意外にも「本社と分室の両方を解約し、新たなビルへ移転する」というものだった。CBREは、余剰スペースのみの解約は、多額の違約金を取られるため得策ではないと判断。その一方で、普通借家契約の本社300坪は違約金を払わずに解約できることに着目。景気低迷によって賃料が下がっている今だからこそ、本社の賃料見直しも併せて行い、本社と分室の両方を移転することによってコストメリットを享受することができるのではないか。その結果、分室解約の違約金を回収して余りある

コスト削減を実現できると考えたのだ。

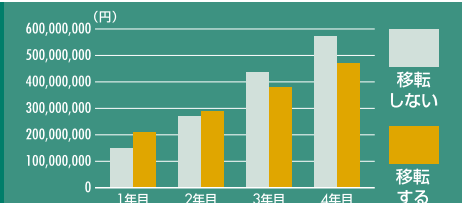
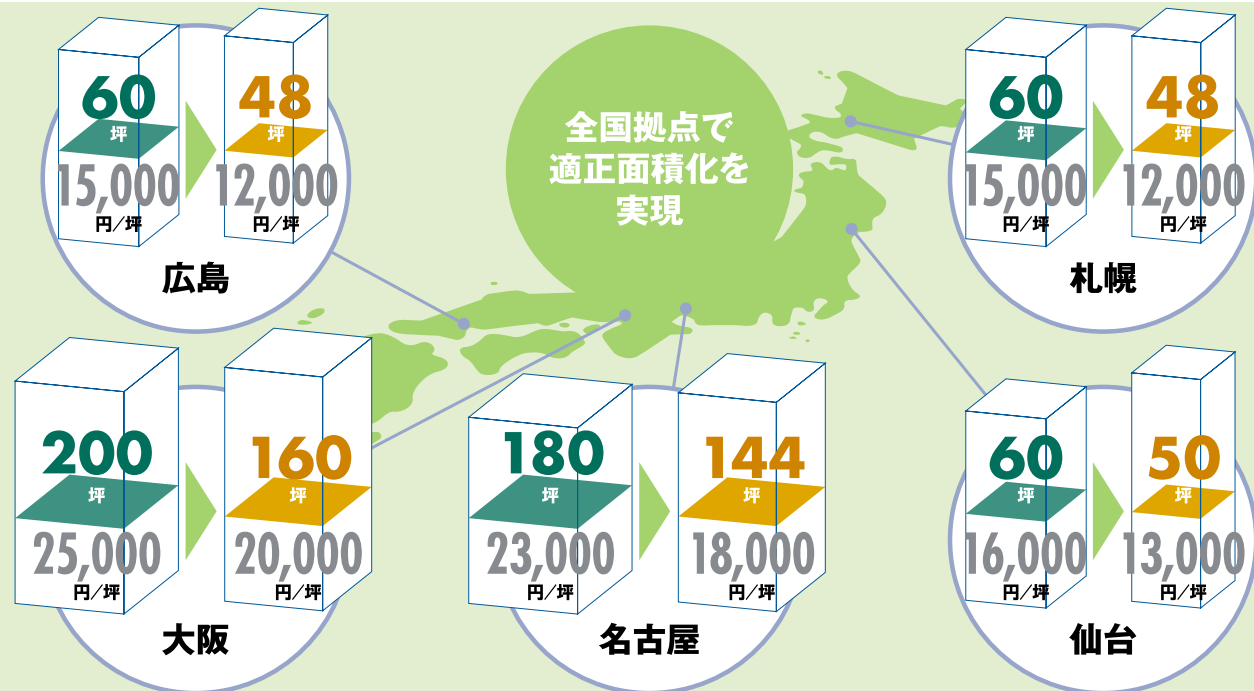
CBREでは、「移転コストシミュレーション」と呼ばれる移転コストの予測ツールを用い、必要面積に合ったいくつかの移転候補物件への移転コストを予測。E社が最終的に決定した人形町のビルにおいては、現在入居のビルと同グレードでありながら坪単価を抑えることができ、移転のイニシャルコストや現行ビルの定借違約金となる1年分の賃料を加えても、移転の翌年には現行オフィスコストを総額で下回ることが明らかになった。

定期借家の解約違約金支払いという大きな課題。大抵は移転を計画する以前に、あきらめてしまいがちだ。これを乗り越えてコスト削減移転を実施した同社の成功のカギは、CBREの有する最新オフィスマーケット情報と綿密なコストシミュレーションノウハウにある。マーケット状況や賃料動向を正確に把握し、優良物件に対してこの市況下ならではの有利な契約条件を引き出すとともに、短期間でのコスト回収プランを具体的に数値化できたからこそ可能だったといえる。

Case 6

産業用機械製造

拠点毎では削減効果が小さいものの、
全国実施でスケールメリットを得たコスト削減移転。



年間賃料コスト削減率 **-36%**
削減額 **5,167万円**
移転によるオフィスコスト累計の比較

拠点単体でメリットが出しにくい中 全国5拠点一括でコスト見直し

産業用機械製造のF社は、好景気だった数年前までは順調に業績を伸ばしてきたが、世界不況の影響による国内外の設備投資の減少で業績が悪化。全社を挙げて、材料費や製造工程の見直しなどのコスト削減に取り組むことになった。そのような状況下、本社総務担当者に課された命題が、全国5拠点で展開するオフィスコストの見直しだった。

ここで総務担当者は、大きな壁にぶつかった。各拠点の賃貸条件やオフィスの状況については過去まったく精査されることがなく、本社ではほとんど把握していなかったのだ。各拠点ではこれまでも人員削減や配置転換が行われてきたが、オフィスは現状のままで、余剰スペースが生じていたとしても無駄な賃料が支払われてきた。それらをつづつ精査していくにしても、契約形態は各拠点でバラバラであり、オフィス移転業務に慣れていない担当者には荷が重い。そこで、各拠点に対

してオフィスコスト見直しの指示を出したものの、拠点単体ではコスト削減額が小さいことから移転の意義が見出せなかったり、現場の業務が優先されたりして、移転計画は思うように進まなかったのである。

オフィススタンダードの策定で 全国の適正面積化を実現

相談を受けたCBREは、各地に所在する同社の支店を通して、5拠点の現状確認を実施。各拠点単体でのコスト削減効果をシミュレートするのではなく、5拠点全体でのコスト削減効果を測定し、全拠点が一斉に移転することによってコスト削減効果を最大化できることを示唆した。また、移転に必要な1億円以上にもおよぶイニシャルコストの回収期間についても、綿密な試算が行われた。さらに、5拠点全体の見直しを図るため、全社共通のオフィススタンダードを策定。まずは契約基準を定め、現行賃料と現在の市場からみた賃料水準が乖離している拠点については、契約条件の見直しを行った。オフィスづくりにあ

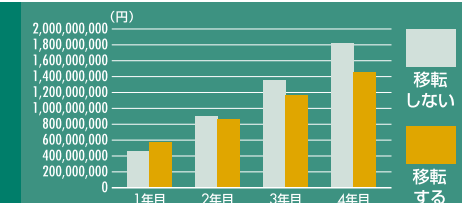
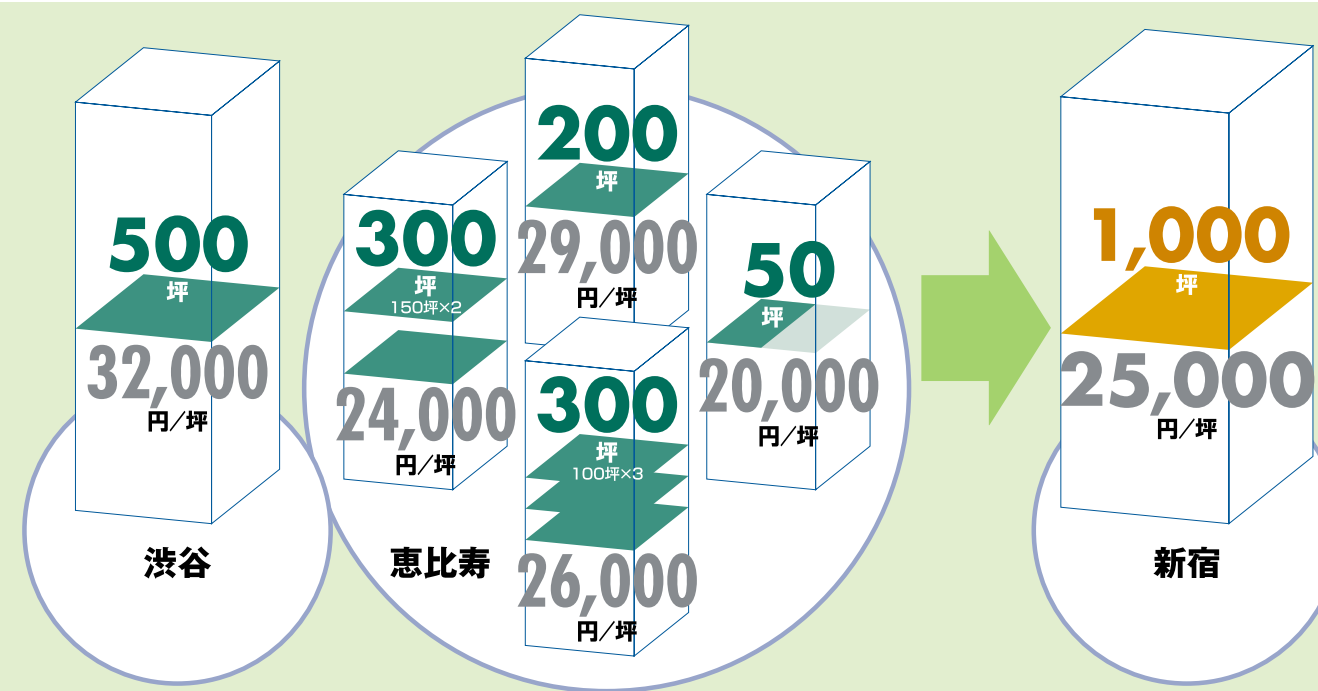
たっては、1人あたりに必要な面積基準を策定し、それに沿って各拠点の最適面積化を実現した。これにより、各拠点のバラツキを抑えて全体での効率化を図るとともに、移転に伴う拠点の負担を減らし、移転プロジェクトを円滑に進めることができたのである。また、CBREの東京本社が移転プロジェクトの総窓口となり、全国の拠点網を活用して移転交渉やスケジュールを管理したことも、F社移転担当者の負担を減らし、移転を成功に導いた大きな要因だといえるだろう。

全拠点一斉の移転により、全体でのコスト削減が実現できたことに加え、各地の不動産状況を本社が把握、コントロール、マネジメントする体制が構築されたことも大きなメリットだったようだ。「今回の一斉移転と、その結果がもたらした大きな成果がきっかけとなり、当社が全国各地に抱える工場や店舗などの不動産について、トータルでの有効活用を考えるCRE戦略の土壌ができました。これも、今回のプロジェクトの目に見えない“果実”の一つです」と担当者は話している。

Case 7

情報通信システム

5カ所8フロアの分散オフィスをワンフロアに統合。
定借活用でテナント・オーナー納得のコスト削減移転。



年間賃料コスト削減率 **-34%**
削減額 **1億5,360万円**
移転によるオフィスコスト累計の比較

都内5カ所8フロアに拠点分散 集約移転によるコスト削減を目指す

多くのSEと営業部員を抱え、これまでシステム構築の分野で順調に業績を伸ばしてきた情報通信システムのG社。グループ会社を含め、渋谷と恵比寿に5カ所8フロア(計1,350坪)で拠点展開していた。しかし、景気悪化の影響により業績が悪化すると、経営の Slim 化が急務となり、コスト削減の一環としてオフィス賃料の削減を検討することになった。

経営を建て直すためには、従来のオフィスコストを全体で30%削減することが絶対条件。そのため、分散する拠点を1カ所に集約し、賃料コストの削減はもとより業務効率も向上させようと考えたのだが、同時に、いくつかの問題も浮上してきた。集約移転を考えると、移転先の床面積は最低1,000坪以上が必要となるが、営業活動の利便性を下げず、取引先やステークホルダー、社員に対し“リストラ”の印象を与えず、さらに低コストでこれだけの面積を確保できるのか。はたして要

望に沿った移転は実現可能なのか、先行きは不透明な状況だった。

使用面積の削減と定借の活用で コストメリットを最大化

G社から協力依頼を受けたCBREは、まず物件選定における可能性や比較材料を引き出すことを目的に5拠点の現状確認を実施。1拠点への集約効果を最大化するために、レイアウト効率の向上による面積削減を提案した。共有スペース(会議室、応接室等)の使用状況や業務支援・生活支援機能(備品、出力機、給茶機能等)の集約見直しを図ることにより、350坪の面積削減が可能となった。また、このように面積とコストを落として移転した場合のコストシミュレーションを実施し、株主や社内を説得できるだけのコストメリットを提示。結果として、新宿駅近隣という好立地に、ワンフロアで1,000坪を有する好条件ビルへの移転を決めた。

移転成功の大きな要因として、CBREが、候補物件の中から移転先を決める際のアドバ

イスにとどまらず、テナント・ビルオーナー双方のリスクとメリットを考慮した契約に導いたことが挙げられる。テナント側のコスト削減とオーナー側の利益確保を両立させるため、契約期間5年の定期借家契約を締結することを提案。その期間中にフリーレント期間を盛り込み、段階的に賃料をスライドさせていくという賃料プランを提案した。

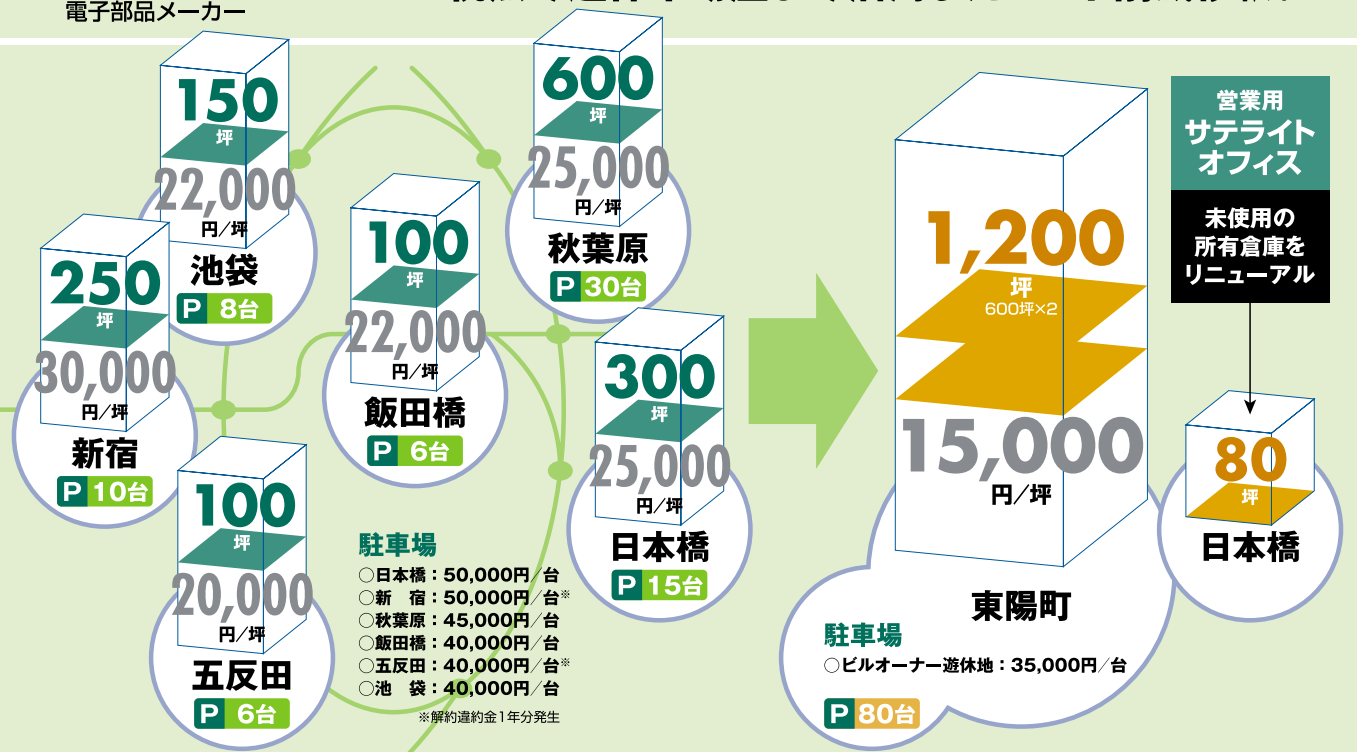
スライド幅については、綿密なシミュレーションによりG社のコスト削減目標を実現すると共に、先行きが不安なオーナーにとってもトータルでの利益確保を実現できる数字を模索していった。結果として、双方にメリットのある契約を結びに至ったのである。

「移転計画をスムーズに進め、かつ期待以上のコスト削減効果を実現できたのは、CBREさんがスピーディな候補物件の提示と、定期的なマーケット情報を長期間継続して提供してくれたおかげです。我が社のニーズを的確に把握してくれていたため、契約条件の調整時にも安心してお任せできました」とG社の担当者は話している。

Case 8

電子部品メーカー

6拠点を1拠点に集約+所有倉庫をサテライトオフィス化。
CRE視点で遊休不動産まで活用したコスト削減移転。



都内6拠点、多数の営業車を集約 利便性とコスト削減を 両立させるには？

H社は、本社を含め都心6カ所に拠点を構える老舗の電子部品メーカー。業界内でも中核を担う存在だったが、昨今の景気後退で大手取引先からの発注が激減し、深刻な経営状況に陥っていた。そこでH社は、首都圏に分散する拠点(合計1,500坪)を1カ所に集約することでコスト削減と人材資源の集中を図り、この厳しい経営環境を乗り切ろうとした。また拠点の集約には、オフィス賃料の圧縮を目指しながらも、現状の執務環境を損なわない使用面積を確保することが求められた。移転計画を推進するにあたり、いくつかのポイントが明らかになった。まず、同社の主要取引先の多くは都内に点在しているため、営業上の交通利便性を考えると、オフィスの立地条件は都心が望ましいこと。また、各拠点で使用している営業車を1カ所に集めると、80台分の駐車場が必要となること。

さらに、6カ所の現入居ビルのうち2拠点は定期借家契約のため、解約には多額の違約金が発生することがわかった。つまり、移転の条件としては「都心近郊で1,500坪、80台分の駐車場付」であり、しかも「移転イニシャルコストに加え、解約違約金も回収しなければならぬ」という高いハードルが課されることになったのである。

オーナー所有の遊休地や 自社倉庫も有効活用 「サテライトオフィス構築」を実践

CBREが提案した複数の物件の中から、最終的に移転先に確定したのは、東陽町で2フロア1,200坪(各フロア600坪)の物件だった。決め手となったのは、CBREが提示した次のような解決策だ。まず、6拠点を合わせた貸室面積1,500坪に対し、集約による共有スペースの削減やレイアウト効率の向上によって、必要面積を1,200坪にまで圧縮。この必要面積を、各フロア600坪の連続する2フロアで確保することで、拠点集約を図った。

80台の駐車場については、ビルオーナーが近隣に所有していた遊休地を、駐車場用地としてH社に提供できるように交渉した。しかし、ここで「東陽町」という立地に対する懸念が同社内で浮上。現在の拠点群に比べ交通アクセス面で劣り、そこへの集約は、営業活動を阻害するだろうということだ。そこでCBREは、同社が日本橋で倉庫として使用していた自社所有物件をサテライトオフィスとしてリニューアルし、営業部門がそこを活用することを提案した。これらの解決策と併せ、移転先のオーナーからは現在の市況下ならではの好条件を引き出すとともに、解約違約金やイニシャルコストを勘案したコストシミュレーションを実施。早期に移転のメリットが出るプランを設計したのである。こうして、多くの課題を抱えたH社の拠点集約は見事に成功。自社所有倉庫からオーナーの遊休不動産まであらゆる不動産を有効活用し、幅広い視点からコスト削減移転を模索した。その創意工夫と交渉力が、難しい条件での拠点集約を可能にしたといえるだろう。

貴社のコスト削減移転を的確にサポート。
シービー・リチャードエリスが提供する
5つのサービス・メニュー。

1 移転コスト シミュレーション	<p>移転によるコスト削減効果をシミュレーションしてみませんか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 総移転コストの算出に ○ 移転すべきか否かの経営判断に ○ 移転コストの回収期間・メリットの分析に ○ 複数移転パターンを検証に
2 通勤コスト シミュレーション	<p>移転による通勤コスト&通勤時間の変動を確認したくありませんか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 移転による思わぬ経費増を回避 ○ 社員の方々の通勤時間への影響を事前に検証 ○ 移転候補物件の比較検証ファクター ○ 移転後の運用を加味したコスト分析
3 オフィス空間 適正診断	<p>ワークスタイルに合わせた適正面積を知りたくありませんか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 空間利用の合理化で適正オフィス面積を算出 ○ オフィススタンダードを策定 ○ 新オフィスでの執務空間を的確にイメージ ○ ニーズに即したオフィスレイアウトを具体検証
4 想定成約賃料レンジ アップデート	<p>オフィス賃料だけじゃないリアルな賃料相場を知りたくありませんか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 募集賃料推移では分からない生データ(想定成約賃料)集計 ○ 四半期毎に継続して公表、市場の将来予測に最適 ○ ベストな移転タイミングを図る価値あるデータ値 ○ 対前年比較も一目でわかる
5 ターゲット市場 定期観測	<p>マクロの視点だけでは見えてこない、オーダーメイドの分析が必要ではありませんか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 移転ターゲットエリアの対象規模ビルだけを集計したオリジナルデータ ○ 募集面積ボリューム、見込賃料の推移から貴社ニーズに特化した市況を分析 ○ 市況概況に現れない、個別レンジの需給バランスが一目瞭然

■オフィス移転に関する、あらゆるご相談は

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 TEL.03-5470-8501まで、お気軽にご連絡ください。

