



# 低コスト、スピーディ、 かつ高品質—— CBRE札幌支店で行われた 実験的オフィス移転

## 札幌支店移転プロジェクト

2011年11月。赤れんが庁舎で有名な北海道庁のほど近くに建つ「北海道ビル」で、シービーアールイーの営業拠点である札幌支店オフィスのビル内移転が行われた。賃借面積50坪弱と小規模でも、オフィス構築をトータルにサポートするサービスを提供している弊社のショールーム的役割をもつオフィスとして、ここに紹介したい。

### コンセプトを明確にした オフィスの再構築

従来の札幌支店のオフィスは、レイアウト効率が悪く人員に対して賃借面積が多く、また文書が机上や倉庫にあふれ、セキュリティ面でも問題があり、改善点が多々指摘されていた。そこで適正面積の見直しを行い、次のようなコンセプトを柱としたオフィス再構築を計画した。

- ①来訪者を惹きつける魅力的なオフィス
- ②イニシャル、ランニングともコスト削減が可能なオフィス
- ③従業員の意識改革を誘発するオフィス

現ビルはステイタス面でも立地面でも優位性が高いため、他へ移転するのではなくビル内での移動を希望していたところ、1階店舗区画に必要面積に合致した空室があることが分かった。

1階は天井が3.3mと高く開放的で、エントランスホールからの視認性も高い。第1のコンセプトである、「来訪者が増えるオフィス」実現に適した空間である。営業拠点の機動力の面でエレベータの移動時間を短縮できるのもメリットだ。

「当地に着任したときから、会社の方針でもある「地域貢献のできる拠点」にしたいと考えていました。そのために単に不動産会社の営業拠点というだけでなく、人々が訪れ

やすいホスピタリティ空間を目指しました」  
(札幌支店長 豊永)

来訪者が地元の方でも出張で来られた方でも、話題づくりができるような工夫を施した。エントランス壁面には、CBREが全世界で共有するスタンスをデザインし、お客様に対する思いをビジュアルで説明できるようにしている。また受付椅子は流水をイメージしており、「Dosanko」という応接室は白樺の森にきたような気がするデザインとした。お客様には北海道のお菓子や飲み物を用意。廊下にはギャラリーを作り、写真の好きなお客様が自由に展示できるようになっている。

### スペース見直しと納期短縮が オフィス移転成功の鍵

ただし、かけられるコストは限られている。最小限のコストで目的通りのオフィスづくりを実現することが、今回のプロジェクトの鍵であった。

オフィス移転は、適正スペースの見直しが成功を左右すると言っても過言ではない。本件では無駄な面積30%を削減してランニングコストを削減し、数年で移転のイニシャルコストを回収できるように設定した。

また、一般的なオフィス移転では、業者に任せきりになり見積り通りの費用がかかることが多いが、弊社では、工事・家具・IT関連・移転および廃棄等、十数に及ぶすべての発注内容毎にプロポーザル等を行い、適材適所の業者選定を行うことで、イニシャルコストを絞り込んだ。結果、同規模の一般的な移転と比較して、約30%ローコストでクオリティの高いオフィスが完成した。

さらに、納期短縮のために、プロジェクトの進行もすべてバーチャルで行っている。

「このプロジェクトは、10月に始動して期限は11月末という短期間のプロジェクトでした。私は東京勤務で、他のプロジェクトもあり出張ができないため、私とのバーチャルなやりとりに対応できるサプライヤーを選定し、WEBカンファレンスシステムを利用し、紙も使わずプロジェクトが完了しています。例外として施工検査の時だけ札幌に行きましたが、是正工事はゼロでした」(プロジェクトマネジメント担当 青山)

関係者も、打ち合わせ時間、移動時間、資料印刷の時間、およびこれらにかかるコストが大幅に削減された結果、設計や発注等の本来の業務に集中でき、通常では最低3ヶ月以上はかかるところ、2ヶ月という短期間で高品質なオフィスを実現させることができたのである。



### ワーカーの意識を変えるオフィス空間 その運用と効果

新しいオフィスのルールは、徹底したペーパーレス。個人情報保護や情報漏洩リスク対策として、一人1段のキャビネットを用意し、机上にはPC等以外の個人情報・営業資料を一切放置しない状態とすることとしている。書類の電子化のためにはPCスキルが必要だが、ノウハウを教え合うなどで社員の間で新しいコミュニケーションが活発化するという予想外の効果も生まれている。

また、ランニングコスト削減の一環として、自動掃除機を導入し、清掃依頼数を減らしたが、新しいオフィスをきれいなまま維持したいと、社員が自主的に清掃を行うようになった。

「支店移転と本社移転での大きな違いは、費用対効果です。かかるコストは低く、しかも支店は営業現場なので従業員の意識改革に直結し、業務運用改善を実験的に図りやすい。現在内需型企業の地方都市支店は、地方経済の伸び悩みから恒常的な売上増大がなかなか見込めません。だからこそ移転によるコスト削減でP/Lを見直し、利益が出やすい体質に変え、不要な書類や什器を処分しワークスタイルも変えて、営業の最前線の体制を整えるべきと考えます」(前出 豊永)

実際、地方での移転は、大都市での移転と比較して、オフィスの面積が適正でないケースが多い。東京本社で全国の施設をマネジメントするご担当者にとっても、地方拠点の見直しは一考する価値があるだろう。

CBREでは、移転コストシミュレーションから実現へ向けての社内決裁の取り方、そして移転のプロジェクトマネジメントとコスト、品質、管理について、ワンストップでお客様に応じたサービスをご提供している。全国拠点の面積適正化の移転プロジェクトでも多くの実績があるので、まずはお気軽にご相談いただきたい。



お問い合わせは

### CBRE

シービーアールイー  
札幌支店  
支店長 豊永 航



札幌市中央区北二条西4-1  
北海道ビル1F  
TEL.011-231-6931  
wataru.toyonaga@cbre.co.jp

シービーアールイー  
プロジェクトマネジメント部  
青山 真人



東京都港区浜松町2-2-12  
JEI浜松町ビル5F  
TEL.03-5470-8800  
mahito.aoyama@cbre.co.jp