2015 5・4 毎週月曜 第5週除く 第908号
週刊ビル経営
発行所 ㈱ビル経営研究所 〒104-0061 東京都中央区銀座7-17-12 2F TEL 03(3543)7421 FAX 03(3543)5839
発行人 垂澤清三 年間購読料25,000円(税抜)

編集後記

ビル業界唯一のポータルサイト
「ビルモール」はhttp://www.biru-mall.com
画面上にパスワード入力表示が出たらユーザー名を「biru」、パスワード名を「kinkyu」と入力してください。

特集 中小ビルの収益向上事例

バーチャルオフィス活用で収益倍増を実現する方法

「中小ビルだから」とレンタルオフィス事業を諦めていたビルオーナーに朗報だ。六番町に立地する「鳳翔ビル」は、30坪と狭小なフロアであるにも関わらず、好稼働を実現し収益倍増を実現した。収益倍増の鍵を握るのが、「バーチャルオフィスの活用」である。では「鳳翔ビル」での取り組みを見てみよう。

◀駅目前の四ッ谷レンタルオフィス

当初は空室対策も今では収益事業に

山城産業（東京都千代田区）が六番町に保有する「鳳翔ビル」のレンタルオフィスが好調だ。

同ビルはJR総武線「四ツ谷」駅の目前という立地に恵まれ、昭和54年の竣工から満室状態が続いていた。しかし平成20年のリーマン・ショック後、空室が発生。空室期間も1年以上と長期化した。竣工以来、初めての事態であった。同社の松本祐一氏は、いても空室は埋まらない。こちらからアクションを起こすべきだと思い立ち、空室であった30坪のフロアをレンタルオフィス事業者に借り上げてもらおうと考え、さっそく複数の業者に問い合わせました」と当時を振り返る。

しかし当初、事は上手く進まなかった。レンタルオフィス運営会社にとって30坪のフロアは、利益を出すには狭すぎたのだ。難航を極めたが、渋谷でレンタルオフィス事業を行うアントレサポート（東京都渋谷区）が、借り上げではなく運営委託契約を前提に名乗りを上げた。

「鳳翔ビル」のレンタルオフィスは平成23年に開設された。30坪と狭小なスペースに設けられたブースの数は11室。だが、各室1人が利用するのが限界であるため、月額利用料金は約4～5万円が上限。単純計算で5万円×11室＝55万円がブースの利用料金収入。以前の賃料は総額約50万円だったが、運営委託費用を差し引くと実質的な収入は低下してしまう。

そこでアントレサポートは、フロアの大きさに左右されないバーチャルオフィスの会員を増やすことに注力した。

あらためるまでもないだろうが、バーチャルオフィスとはいわゆる「住所貸し」であり、利用者は専用デスクの設置を前提としない利用形態のことを指す。

アントレサポートがバーチャルオフィスの集客に注力した結果、バーチャルオフィスの売上は約60万円に上った。ブース利用料金と合わせて月の収益が約120万円となり、従前の賃料収入の2倍となった。

アントレサポートは、バーチャルオフィスの利用者を増やすために、これまでのブース利用者の中に個人指導の塾や教室を運営する個人事業主が多かったことに着目した。

これらの個人事業主は自宅を本社として利用していることが多い。そのため、会議や打ち合わせ、あるいは個人指導をするための場所を確保する必要があった。

そこでアントレサポートは、バーチャルオフィスの登録者特典として、最大10名使用が可能な「大会議室」、最大4名利用可能な「小会議室」、「商談スペース」を無料で利用できるようにした。

さらに10名限定の「貸し教室プラン」を用意。本社登記・電話対応・会議室利用をパッケージにし「貸し教室」と銘打つことで、会議室を「貸し教室」として利用したい個人事業主に分かりやすくアピールした。

また、名刺に自宅を記載しなくてはならないことに抵抗感を持つ個人事業主の需要を取りこぼしていました。当社はあえて個人事業主をターゲットに絞り、アプローチすることで会員増加につなげました。特に、周辺には大学や予備校も多く所在していますので、会議室を利用して学生向けの個人指導塾を開く個人事業主にアプローチできたことが成功の大きな一因となっています」（アントレサポート 代表取締役会長 鈴木 友華氏）

前述したように現在、レンタルオフィス運営による月額の売上は約120万円。従前の賃料集の倍となった。言い方を変えると、30坪のフロアがもう1フロアできたことになる。このようなことは、新たに物件を取得する以外不可能であるが、バーチャルオフィスがそれを可能にした。

想定以上に収益が増大したこともあり、レンタルオフィス設置による内装・設備工事費用は1年半で回収することができた。

山城産業の松本氏は「現在、当ビルは満室稼動中でありますが、今後空室が発生するようなことがあれば、レンタルオフィスの増設をお願いするつもりです」と話す。

同ビルが「四ツ谷」駅前という好立地であったことが好調なレンタルオフィス運営の重要な要素となったことは事実。と同時にターゲット層を絞り、分かりやすいプランを提示して利用者を募った点を忘れてはならない。

本事例が示すように「レンタルオフィスが思っていたような収益を上げていない」、あるいは稼働率が上がらないという悩みを抱えるオーナーには「バーチャルオフィスの活用」は一考に値するといえよう。

山城産業

不動産事業部 課長 松本 雄一氏

今後空室が発生した際には増設も検討

当社が所有する「鳳翔ビル」にレンタルオフィスを設置しました。竣工以来満室が続いていた当ビルは、リーマン・ショック後、空室期間が1年以上経過する事態となりました。レンタルオフィスが空室対策と有効なのではと考えたことが事の始まりでした。設置の結果は、テナントに賃貸するよりも収益が増えましたので、非常に満足しています。今後空室が発生した際にはレンタルオフィスを設置したいと考えています。またバーチャルオフィスの設置により、不特定多数の人が出入りすることで管理上の問題が発生することも想定されましたが、当ビルには飲食店舗も入居していますので現状において問題はありません。

アントレサポート

代表取締役会長 鈴木 友華氏

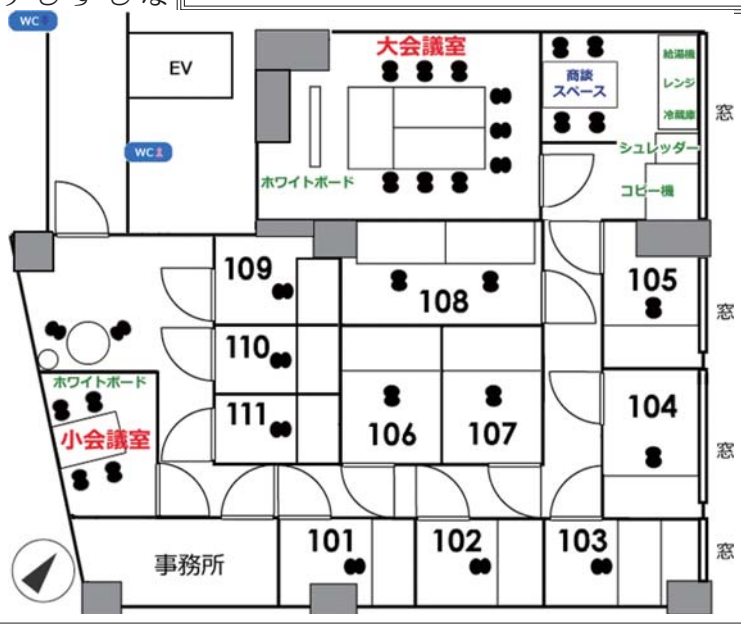
レンタルオフィスは好不況の波に左右されない

渋谷でレンタルオフィス事業を展開しています。「鳳翔ビル」へのレンタルオフィス設置にあたって当初は借り上げを打診されましたが、30坪というフロア面積は借り上げをするには狭小だったこともあり、運営委託という契約形態でサポートさせていただいています。レンタルオフィス事業は、景気が良い時期は起業家の入居ニーズがあり、景気が悪い時期であっても縮小移転の受け皿となります。そのため、景気に左右されにくい事業であるのが特徴です。実際に当社が14年前から運営しています渋谷のレンタルオフィスは、好不況の波を乗り越え現在も安定的に収益を生み出しています。また、バーチャルオフィスを上手に活用することで狭小なオフィスフロアでも、通常の賃貸よりも収益を上げることは可能です。「鳳翔ビル」のレンタルオフィスは、ターゲット層を絞り込み募集をかけることで、従前の賃料の倍の収益を上げています。レンタルオフィスの設置を検討している中小ビルオーナーには、テナント募集を工夫することでフロアの限界を超えて収益を上げることが可能であることを知ってもらえればと思います。

▶「鳳翔ビル」

▶10名利用可能な大会議室

▶個室ブース



◀四ッ谷レンタルオフィスのレイアウト