

リ・ノウ麹町

需要衰え知らず、追隨できる者もなし 高稼働、拠点増の絶好調オフィス

好況・不況期ともに確実な成長

東京・横浜・大阪に計27拠点を運営

不動産コンサルティングを手掛けるアセットデザインは、2001年、リージャスやサブコープといった外資系サービスオフィス事業者が日本に進出した頃と同時期に、レンタルオフィス事業に参入した国内事業者だ。事業者数では圧倒的多数を誇る1~10人のベンチャー企業や少数企業にテナントターゲットを絞り、築古中小ビルの空室に悩むビルオーナーにリノベーションを提案することで着実に拠点数を増やしている。

現在は東京・横浜・大阪に計27件のレンタルオフィスを運営している。この間にオフィスビル市況は不況~好況~再び不況という変化を迎えているが、現在も全拠点の稼働率は平均で93.7% (11年度)、最も稼働率が低い拠点でも80%台後半をマークしており、拠点数・稼働率ともに順調な成長を続けている。

同社が現在運営している物件はワンフロアから1棟まで、各拠点の規模に応じて3つの提供サービスが複合的に用いられている。1~5人用の個室制でスタンダードな「レンタルオフィス」、5~10人用のより個室の内装にこだわった「デザインオフィス」で分けられている。拠点によって多少月額料金は異なるが、1人用個室を利用する場合だと、月に約5万円程度(管理費等を除く)で入居することができる。

【図表】アセットデザインのレンタルオフィスに入居する業種

業種別分類	事業所数	総数対比 (%)
企業総数	806	
情報通信	235	29.2%
士業/コンサルタント	167	20.7%
デザイン関連	91	11.3%
医療/福祉	51	6.3%
美容/健康関連	48	6%
不動産	38	4.7%
教育/学習	37	4.6%
金融/保険	27	3.3%
飲食	24	3%
冠婚葬祭	23	2.9%
建設	12	1.5%
運輸	3	0.4%
その他サービス業	29	3.6%
その他製造業	21	2.6%

これらに加えて一部にフリーアドレス制の「ビジネスラウンジ」を設けてシェアオフィスの必要要素を取り入れた、1人から月1万円程度とさらに安価な料金で利用できる「ビジネスHUB」という新サービスを今年から開始した。ソフト面でも、秘書代行や税務・法務のバックアップといった基本的なオプションサービスを取り揃えるだけでなく、約800社が利用する専用SNSを用いて、入居者間のビジネスマッチングや交流が円滑に行えるプラットフォームを用意している。

また利用層は【図表】の通り。「リ・ノウ麹町」であれば士業やコンサル系など、渋谷や青山ではデザイン系、IT系、若い起業家など立地によって大きく異なる。しかし各種バックアップサービスは他社との提携でサービスを提供することとなっているため、拠点によってオペレーションの質にムラが生じることはない。

PMのノウハウを活用し

通常のオフィスよりも高収益を達成

「オルタナ・オフィス」のなかでも、レンタルオフィスは古くからある存在である。大手事業者の参入はなく、各地域の中小企業や自治体が1~3拠点を運営する、ニッチビジネスである。その位置づけは今も変わらないが、テナント需要が減退するこの不況期はもとより、景気がどうであれアセットデザインが変わらず成長を続けられる理由はどこにあるのだろうか。

理由は簡単だ。リノベーションのデザイン・設計、事業計画、運営までワンストップで手掛けられるからである。シェアオフィスやコワーキングスペースの、設計・デザインやオペレーションができる事業者はいてもコストを抑え収益を最大化できる運営力のある事業者は、「オルタナ・オフィス市場」のなかにはほほいないためである。

若林 武 氏
代表取締役

東京でも空室率の上昇が叫ばれる昨今においても、少数企業が気軽に借りられるオフィスの総数はまだまだ足りません。その場凌ぎの空きスペース活用としてではなく、レンタルオフィスというビジネスには非常に多くのニーズが存在し続けているのです。実際に当社物件への入居期間は年々長期化し、さらにワンルームマンションを自宅兼職場にしていたような方々の借り換えも増加しています。



左上、左下——グレードの高い内装を設けた入口・共用部
右上、右下——1人用ブースから数人用の個室まで、様々な利用形態から選ぶことができる

例えば同社が1棟全ての運営をマスターリースで手掛ける「リ・ノウ麹町」は、築24年のビルをリノベーションした物件。同物件は東京メトロの半蔵門駅、麹町駅から徒歩数分の位置に立地し、規模は地上5階、地下1階建てで総個室(ブース)数は87戸。賃貸可能な234坪を通常のオフィスビルと比較しても、レンタルオフィスの方がスペースを小割りでき、かつ面積が小さい分より高い単価で賃貸できるケースも多いという。そのため年間の粗利益としては

◎通常のオフィス(想定モデル)

月間賃料：1万5,000円×234坪＝351万円
年間収入：3,791万円(平均稼働率90%の場合)

◎リ・ノウ麹町(2010年実績)

月間賃料：2万2,396円×234坪＝約524万円
年間収入：約6,299万円(平均稼働率91%)

とおおよそ2,500万円の売上差が生じることを実際に証明しており、坪当たりの賃料は、相場の約1.3倍の収益をキープできるとしている。若林氏の考える「選ばれるレンタルオフィス」の条件は3つ。①敷金・礼金などが無く初期費用が安いこと、②ロビーのデザインやインテリアなど、リノベーションでグレードの高い内装をつくり上げること、③入居者が事業を行ううえで必須のサービスを安価で提供すること、だという。

運営方式については、同社がマスターリースをするほかに、集金総額の10%(成約時手数料含む)をオーナーが支払う運営委託方式を採用することも可能。同社の元には個人ビルオーナーからファンドAM会社まで、現在も依頼が多い。

新規出店の際の条件としては

◎立地

都心5区(新宿・渋谷・港・中央・千代田)がベスト

◎面積

1フロア当たり最低40坪以上、できれば延100坪以上が望ましい

◎改装工事費(運営委託の際はデザイン・工事をアセットデザインへ依頼することが条件)

設備や家具を含め、契約面積×坪15万円~20万円程度としている。その他については「1フロア当たりの面積はレタブル比にも関わってくるため大きいことに越したことはありません。立地としては都心部以外でも不可能ではありませんが、唯一むずかしいのはオフィス立地ではない住宅街などです」(若林氏)と語る。

今年だけでも既に4つの新拠点をオープンさせているが、まだ年内にオープンを予定するプロジェクトが控えているという。同社のレンタルオフィスは決して「過去の業態」でもニッチでもなく、いまなお必要な存在として増加を続けていくことになるだろう。