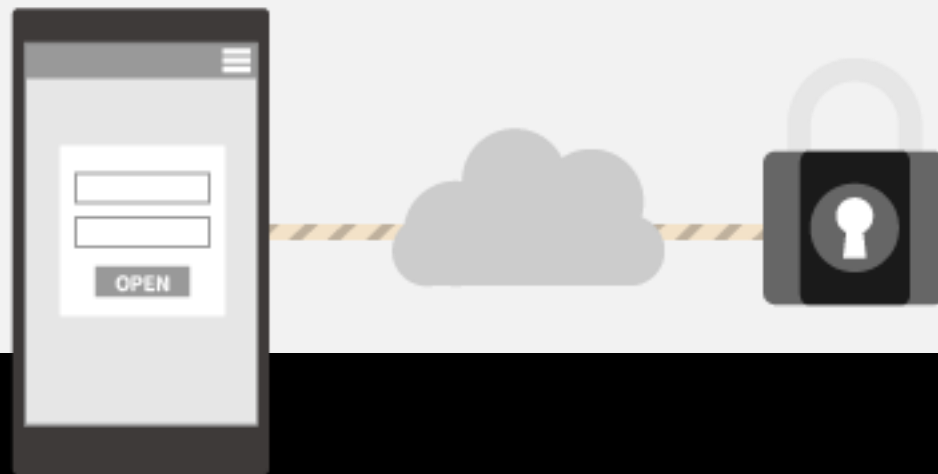


レンタルオフィスの事業者さま
スペースの有効活用を検討する担当者さま 必見！



BE QUALITY

施設運営の自動化・無人化による 付加価値向上を果たした事例とは！？

～顧客満足に貢献するサービスの安定性～

01 本資料の目的	・・・	2ページ
02 IT化の急伸により多様化した個々人の働き方	・・・	3ページ
03 働き方の多様化で進む、レンタルオフィスのニーズ	・・・	4ページ
04 新規オフィス供給の裏で進む、既存オフィスの柔軟な活用方法	・・・	5ページ
05 稼働率向上のために必要となるスペースの付加価値とは	・・・	6ページ
06 施設運営の自動化・無人化でランニングコストを低減	・・・	7ページ
事例01 新規拠点をゼロから構築。運営開始後、1ヶ月で満室を達成	・・・	8ページ
事例02 複数拠点をクラウド利用による一元管理を実現	・・・	9ページ
事例03 ブース席予約とスマートキー連動で無人運営・入退出管理を実現	・・・	10ページ
サービス紹介 クラウド型完全自動プロパティ管理システム「LockMania」	・・・	11ページ
サービス紹介 クラウドPBX通信サービス	・・・	12ページ
当社サービスへのお問い合わせ	・・・	13ページ
会社概要	・・・	14ページ

労働環境が過渡期にある今こそ、チャンスするとき

世界的な好況の影響も受け、東京23区内を中心に活況なオフィスニーズ。しかし、その裏側で状況は二極化しているとも言われている。

新築のビルや共有施設のトレンドなどにうまく対応したところでは満室状態が続いているものの、旧来のオフィスや中小規模のビルでは空室状態が高止まりしているケースが少なくない。しかし、そうしたオフィスでも高い収益を上げている物件も存在するのをご存知だろうか。

従来からのオフィスの法人ニーズだけでなく、個人ニーズまでをも取り込み、急速に成長しているレンタルオフィス事業。この資料ではオフィスを巡る環境の変遷からレンタルオフィス事業における差別化のポイントなどを取り上げていく。新しい技術を採用することで事業拡大に成功した3つの事例も取り上げているので、事業構想あるいは変革時のヒントにしてほしい。

労働環境は今、大きな過渡期をまさに迎えている。そのターニングポイントをうまく捉え、適応していかなければ新しいニーズに応えていくのは難しいだろう。

ぜひこの資料をきっかけに、事業の収益性向上やサービスの付加価値向上に向けた取り組みを推進していただきたい。

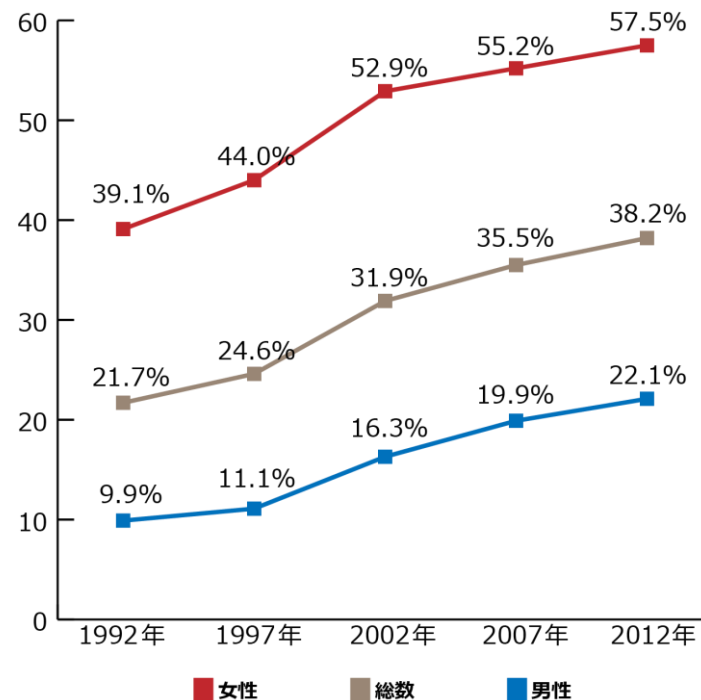
個人の働き方は今、大きな転換期を迎えている

2000年代初頭以降、多くの企業では契約社員や派遣社員、パートなどの非正規雇用の人的資源活用が経営の前提となり、正社員の採用は抑制された状態が続いた。しかし、リーマンショックからの景気回復期となった2010年代半ばに状況は一変することとなる。

ITの進展によるビジネス構造の変化と少子高齢化が重なったことにより、国内大手企業はほぼ一斉に若手社員の積極採用へ転じ、正社員雇用の募集が急増。バブル崩壊後、20年近く続いた企業有利の雇用情勢に大きな変化が生じ、社員確保のためにより良い条件提示の必要性に迫られた企業は副業の許可なども含めた柔軟な働き方を許容するようになってきている。

また、個人が抱える育児や介護の問題などもあり、時短勤務やテレワークなどの柔軟な勤務体系で働く社員も着実に増えてきている。このような流れを後押しする形で政府が「働き方改革」を掲げ、推進していく方向に舵を切ったこともあり、従来型の同じ場所で同じ時間働く、という働き方はもはや過去のものになりつつある。

男女別雇用者に占める非正規の職員・従業員の割合



※総務省「平成24年 就業構造基本調査」をもとに、
<http://www.stat.go.jp/data/shugyou/2012/pdf/kgaiyou.pdf>をもとにピークオリティにてデザインを再編集しています。

働き方の多様化に合わせたスペースニーズの高まり

柔軟な働き方に合わせた「時間も場所も問わない働き方」を企業が許容するのにともなって、最近ではかつてないほどにサテライトオフィスのニーズが高まっている。数年前までは一部の企業が試験的に導入していただけであったサテライトオフィスだが、今では国内の大手企業だけでなく、中小企業でも複数拠点を構えているケースも少なくない。サテライトオフィスというと、徳島県神山町のような自治体が誘致した地方創生の一環という印象を持つ方も少なくないかもしれないが、実際は都内に複数拠点をもち、社員が効率的に働くことを推進するための導入が目立っている。特に、IT企業など、必ずしも出社する必要がない業態の企業、職種では積極的に制度化する企業が目立つ傾向にある。その背景には、通信環境の充実やITの整備によりリモートでもコミュニケーションが容易となった背景がある。



またその普及を後押しするように、利用状況に応じた課金形態のサテライトオフィス提供サービスが登場するなど、企業の導入障壁も大きく下がってきている。

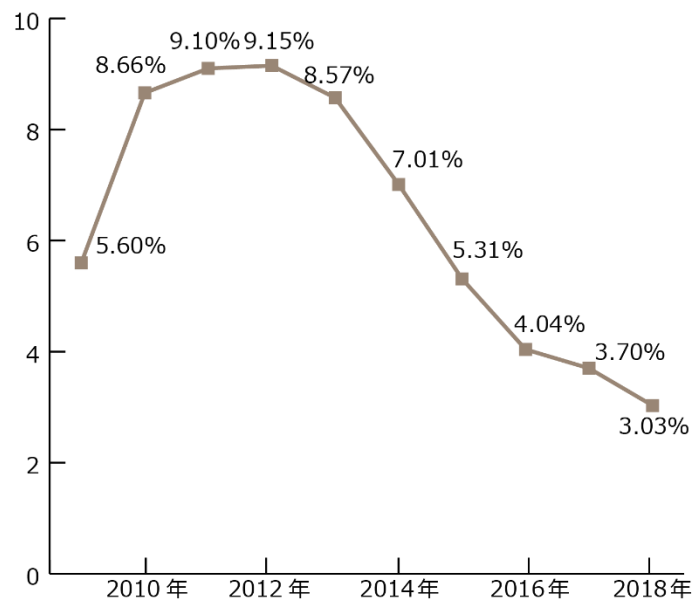
そして、一時期「ノマドワーカー」という働き方が取り沙汰されていたが、フリーランスを中心にレンタルオフィスやコワーキングスペースの利用も広がっている。課金形態も定額だけでなく従量課金のサービスもあり、個々人の働き方に合わせた選択ができる利用のしやすさが支持されている。働くことの価値観が大きく変遷していく中、今後もこの流れは後戻りすることなく加速していくことになるだろう。

中小規模ビル事業者は新たな事業形態を模索

現在の東京都心では歴史的低水準のオフィス空室率が継続しており、企業のオフィス需要が極めて好調であることを裏付けている。しかし、2018年から20年にかけて「東京ミッドタウン日比谷」や「渋谷ストリーム」を皮切りに都内では大規模ビルが相次いでオープンする予定となっており、需給環境が一変することが予測されている。これら大規模ビルのオープンに合わせ移転を予定している企業分の空室が発生することになるためだ。この煽りを大きく受けるのは中小規模ビルのオフィス事業者と見込まれている。

その穴埋めとして期待されているのが空いたフロアをレンタルオフィスとして活用することだ。フロアを柔軟に活用することで企業ニーズだけでなくフリーランスなど個人のニーズも取り込めるレンタルオフィスには堅調なニーズがある。すでに参入している国内企業だけでなく、2018年に日本に上陸したWeWorkのように外資系の企業も含め、積極的な参入が今後も続くと予想されている。また、先述したようなサテライトオフィスサービスのニーズも今後引き続き需要が見込まれることもあり、事業者からは柔軟なサービス提供が可能となるスペース形態が求められている。

東京都内のオフィス空室率の推移



※各年度、2月時点での空室率のデータ

※三鬼商事「オフィスマーケットデータ」<https://www.e-miki.com/market/tokyo/>をもとにピークオリティにてデザインを再編集しています。

ユーザーが「つながる」柔軟なオフィスレイアウト

時代の流れを受け、着実にニーズが高まるレンタルオフィスだが、今後もさまざまな事業者の参入が予想されるのは先述の通りだ。その中で一歩先じるためには従来の「場所貸し」という概念を改め、「コミュニティの提供」や「盤石なインフラの提供」という考え方でのサービス提供が求められている。先のWeWorkや国内のスタートアップ提供のレンタルオフィスでは「コミュニティ提供」を前面に打ち出した「利用者同士がつながる」スペースがユーザーからの支持を集め、話題を呼んでいる。

コミュニティ形成のためには画一的なパーティションで区切られたスペースでは難しく、ラウンジなど交流スペースなどを備えた柔軟なレイアウトであることが望ましい。そしてそのレイアウトを活かしたコンテンツを企画、運営することで「つながる」仕組みを根ざしていくことになる。

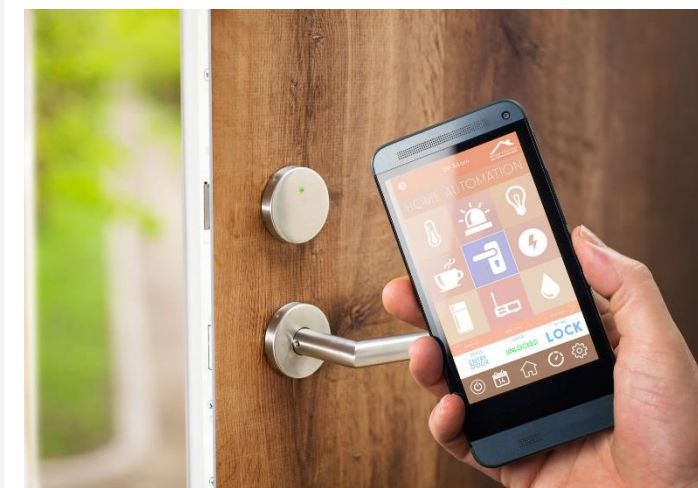
一方で、そうしたサービスが提供されていても、オフィスとしての基本機能である固定電話番号・IP電話・ファックスサービス、Wi-Fiなどが整備されていないスペースは利用候補の前提から外れてしまうことになる。

ビジネスを成り立たせるために必要な通信インフラが整備されていないスペースはテレワークの拠点とすることも難しく、サテライトオフィスとしての利用も敬遠される。レンタルオフィスの本質を考えればこれは当然の判断と言えるだろう。しかし、通信インフラの整備には相応の初期費用がかかることになる。そのための費用をどう捻出するか、また、必要な機能は網羅しながらも費用を抑制できるかということが事業立ち上げ時におけるポイントとなる。



軽減したランニングコスト分を初期投資へ

先述のように、通信設備は初期費用として重くのしかかるだけでなく、ランニングコストとしてもかかってくることになる。そして、同様にレンタルオフィスを運営していくにあたり、大きな費用となるのが人件費だ。オフィスの管理のためだけに社員を一名雇用するとなると、それだけで毎月数十万円の費用が発生し、年間では数百万円に及ぶ。たとえば、一日8時間以上スペースを開ける場合、交代要員として二名以上の社員が必要となるため、年間一千万円以上となってしまう。そこで考えたいのがスマートロックの活用だ。今や一人一台モバイル端末を所有しているとされる時代、スマートロックを活用することで管理するための雇用は必要なくなる。たとえば、これまで二名を雇用していたのをスマートロック導入により、コアタイムのみ社員が常駐するように改め、人件費を抑制することができる。その費用を初期費用への投資へと回すという調整が可能となるのだ。



スマートロックの導入はスペース運営に必要な機能を兼ね備えながら、運営の自動化・無人化によりランニングコストを大きく軽減することができる。そこで生じた余剰経費をもとに、バリエーションのある充実したスペースの構築が可能となる。スペースにとって大きな付加価値向上につながることもあり、レンタルオフィスの事業を検討する企業ではスマートロックの導入が進んでいる。また、すでにレンタルオフィスを運営している企業でも人件費削減の要望からスマートロックの導入が相次いでいる。次のページ以降ではそうした事例を紹介していく。

新規拠点をゼロから構築。運営開始後、1ヶ月で満室を達成

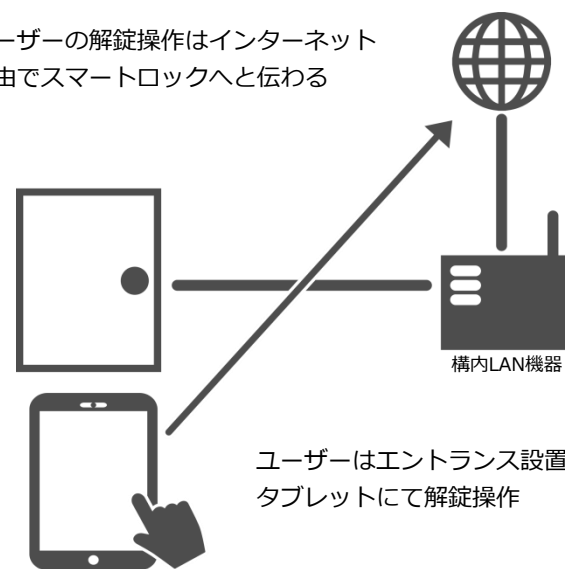
導入前 各種固定費の削減が課題

導入後 オープンから1ヶ月で満室に

既存のビル一棟をレンタルオフィスへの作り替えを検討していたA社。ビークオリティで提供しているワンストップ型の通信環境構築サービスへの問い合わせから、最終的にスマートロックの導入に至った。A社ではそれまでのレンタルオフィス運営において固定費の削減を課題として抱えていたこともあり、一括導入で削減できる通信インフラの構築コストだけでなく、スマートロックによる管理人件費の削減も魅力に感じての導入だった。

当社のスマートロックサービス「LockMania」をオフィスエントランスと各スペースの入り口に設置することで有人受付時間外でも入退室管理ができるようになり、ユーザーの利便性が向上。また、安定したインターネット通信環境とユーザーに対するサポート対応の充実、無人入退室管理などの付加価値で入居者を集め、オフィスオープンから約1ヶ月での満室を達成することとなった。

ユーザーの解錠操作はインターネット
経由でスマートロックへと伝わる



ユーザーはエントランス設置の
タブレットにて解錠操作

入退室管理の利便性だけでなくユーザーサポートなどの付加価値も提供

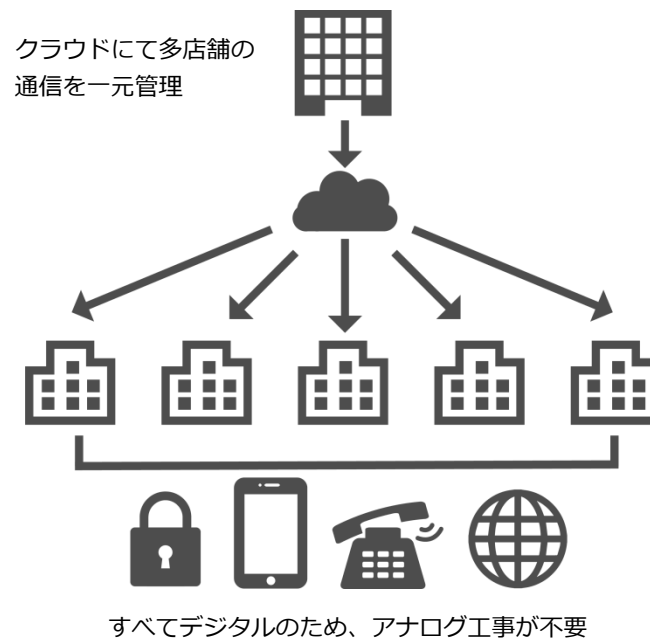
複数拠点をクラウドで一元管理

導入前 バラバラの導入によるコスト増

導入後 多店舗一元管理でコスト削減

通信・入退室管理・サポートのクラウド一元管理による多店舗化促進を検討していたB社。当社の通信サービス、スマートロックサービスをトータルで導入することでこれを実現した。当社の提供する回線はすべてデジタルのため、アナログ工事也不要、無線のため場所にも捕らわれない。また、通信費用はオンデマンド課金のため、使った分だけの費用発生となり固定費リスクもない。さらにネットワーク構築も当社が手がけているため、入退去による入れ替えも工事はおこなわず、情報のアップデートだけで新規入居者に対応、発着信も当日開通可能としている。

そしてスマートロック導入で、これまで必要だった内覧時の同行も不要となり、人件費も削減。「いつ・誰が・どのカギを」利用するかを柔軟に設定できるLock Maniaの利用で削減したコストをフロアのリノベーション費用に充当し、さらなるオフィスの価値向上につなげることができた。



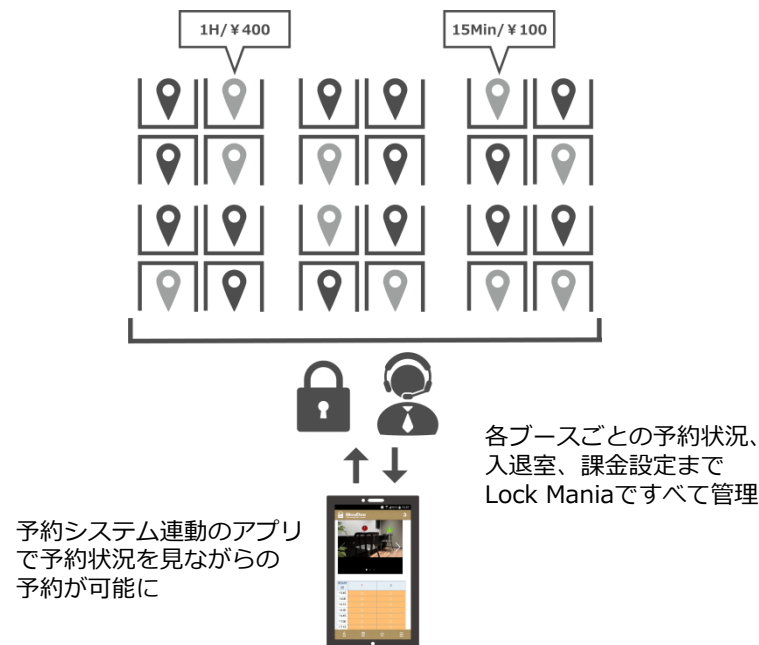
削減コストによるリノベーションでユーザーに価値あるスペースの提供へ

導入前 スムーズに利用できない不満の声

導入後 予約システム連動で利用率向上

企業で導入が進む「サテライトオフィス」のニーズに対しサービス提供しているC社。しかし、従来のサテライトオフィスサービスでは稼働状況が読めず、「せっかく行ってみても席が空いていないことがある」というユーザーの不満や鍵のスムーズな受け渡しという問題が生じていた。

そこでC社ではスマートロックシステムを導入し、現地の鍵の受け渡しを必要とせずにご利用できるように対応。また、ブース席予約のシステムを連動させ、ユーザーが空き状況をチェックして利用予約することができるようになった。さらに、座席の利用時間に応じた課金形態とすることで、本サービス利用を検討している企業のサービス導入リスクを軽減することができた。これらの施策で利用率が高まり、サテライトオフィスの多店舗化は促進。拠点数の増加でサービス価値が向上というプラスのサイクルが働き、1年あまりの間に30拠点のオープンを達成した。



ユーザーの利便性向上がサービス支持につながり、1年で30拠点オープンへ

クラウド型完全自動プロパティー管理システム「LockMania」 BE QUALITY

「LockMania」で効率的なスペース管理を実現する

当社が独自で開発した電子錠制御盤“MDO”を利用することで、国内で販売されている全ての電子錠・電気錠をオンライン対応させることが可能となります。

このキーシステムをクラウド管理プラットフォーム「LockMania」と接続させることにより、入退室管理をオンラインのウェブ上で管理できるようになります。

ユーザーの開錠もパスワード入力方式やアプリMouDeeを利用する方式から選択できるため、環境に応じた対応を実現します。

オンラインで入退室管理ができることにより、フロント・受付業務の無人化、自動化が実現するだけでなく、サービスや課金形態も柔軟に設定することができ、施設・スペースの稼働率の大幅な向上が期待されます。



充実した「LockMania」の入退室管理機能



入退管理システム

全ての国内電子錠をオンライン化させ、LockManiaで管理



予約管理システム

利用者はブース（席）ごと、部屋ごとに予約・管理



バーチャル受付システム

コワーキング・サービスオフィス用に作られた、入居者情報表示を管理



予約と連動したスマートキー自動発行

予約・入退室・利用時間に応じた課金設定・ログ確認・ワンタイムQRコード発行等無人運営に必要な機能を一元管理、設定

クラウドPBXによる幅広いサービス展開

クラウドPBXとは、PBXをインターネット上から利用できるサービスのこと。そのため、オフィス内にPBX機器を設置することなく、スピーディに、かつ安価に電話環境を構築することが容易になりました。また、初期費用だけでなく、電力コスト、そして入居者入れ替えにともなう切り替えコストまで削減が見込めるため、長期的なコストメリットの高さが特徴です。当社では、サービスオフィス・コワーキングスペース・バーチャルオフィス運営に必要な全てのサービスを準備しています。

導入可能な
市外局番

03(東京)

045(横浜)

052(名古屋)

043(千葉)

048(埼玉)

06(大阪)

044(川崎)

050(光回線)

PBXにより利用できる充実したサービス

転送電話・発着信サービス

レンタルオフィスにおいて利用者から高いニーズがあるサービスです

Internet Fax

文書をPDF化し、メール経由でFAXがやりとりできます

秘書代行サービス

当社のコールセンターが利用者の不在代行として対応いたします

Reception System Solution

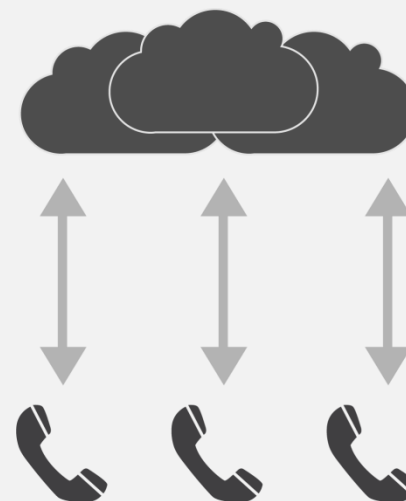
シェアスペース運営のための完全受付システムソリューションを提供します

IP service & Devices

インターネット回線を用いてのIP電話を電話線工事なしで設置します

ナンバーポータビリティ (番号移管)

お客さまの電話番号を基地局問わず移転することができます(地域制限あり)



詳しくはウェブサイトをご覧ください

当社の「LockMania」、「クラウドPBX通信サービス」にご興味をお持ち頂けましたら、気軽にお問い合わせください。
お電話ならびにお問い合わせフォームにて承っております。

お電話でのお問い合わせ

 **03-6868-3268**
(平日 9:30~18:30)

フォームでのお問い合わせ

 **b-quality.jp/contact/**
(2営業日以内をめどに回答致します)

Be Qualityのサービスサイト

「Lock Mania」
スマートロック事業

<http://lockmania.net/>

クラウド通信
PBXサービス

[http://bqjapan.net/
ja/cloud-pbx/](http://bqjapan.net/ja/cloud-pbx/)

レンタルオフィス特化型
通信サービス OEM提供

<http://bqjapan.net/>



会社名	株式会社ビークオリティー
設立	2007年5月
本社所在地	東京都港区新橋6-9-2 3F-A
代表者	代表取締役社長 深見 修二
URL	http://b-quality.jp/