空きスペースを有効活用

オフィスシェア メリット多く

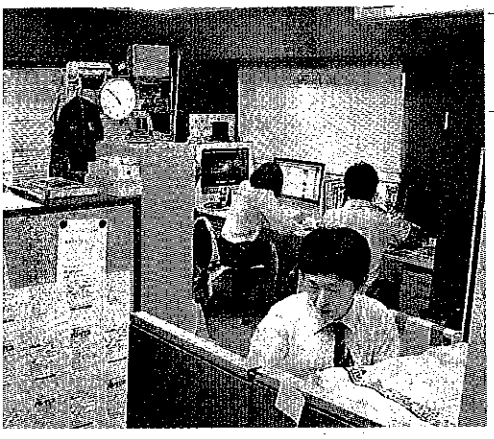
職場の空きスペースをほかの企業に貸し出す「オフィスシェア」が広がっている。経費節減を進める企業が多いなか、家賃を減らせたり、副収入を得られたりする利点があるためだ。また、入居企業と信頼関係を結びやすく、お互いに仕事を紹介するなどの副次効果が生まれる例もある。オフィスシェアのノウハウや注意点を導入企業に探った。

賃貸住宅を複数の入居者が共同で借りる「ルームシェア」があるが、職場スペースの間貸しであるオフィスシェアはその企業版といえる。

環境ベンチャーのGワークス（東京・港、伊藤剛秀社長）は、昨年春からオフィススペースの一部の貸し出しを始めた。現在、編集プロダクションや芸能事務所、司法書士事務所などの4社が入居している。スペース全体の家賃は30万円だが、4社に20万円を負担してもらうことで自社負担分を10万円に抑えることができた。使用するオフィスの面積に応じて家賃を分担しており、費用負担を明確にしている。

は「固定費は収益を生み出さないので、低ければ低いほどよい」（伊藤社長）との考えからだ。

社員がオフィスを留守にしている時に電話がかかってくると、周囲の別



部屋内を複数社で共有する（Gワークスのオフィス）

それでも「来客した取引先を相互に紹介し合うことなどもある。トータルで考えればオフィスシェアはメリットが圧倒的に大きい」（伊藤社長）。

太陽光発電システム導入の見積もり比較サイトを運営するアイアンドシー・クルーズ（東京・港、上村一行社長）は昨夏から無料でオフィスシェアを実施している。狙いは副収入でなく組織の活性化だ。入居した企業に技術や事業面など何でも気付いた点を指摘してもらうのが目的。入居企業は「社外取締役や顧問など同じ位置付け」（佐藤真治取締役）という。

同社は入居してもらう企業に明確な基準を設けていない。社員交流を通して「何かしらメリットが出ればよい」（佐藤取締役）という柔軟な姿勢をとっている。

ただ失敗もあった。当初は明確にスペースを区切っていたため、企業間での日常的なコミュニケーションが図りにくかった。意図した効果が得られなかったうえ、間貸ししていた企業が早々に撤退することが相次いだ。

気付いたのは、日常的な会話の重要性だ。昨秋からは、入居企業の社員と隣り合って座るようにした。結果は好調。普段から社員同士で何気ない会話を交わす関係ができ、仕事を受発注するまでになっているという。

プレゼント宅配サイト運営のgooya（ゴーヤ、東京・渋谷、杉村隆行社長）も昨春から、無料でオフィスの空きスペースを提供し始めた。杉村社長が随時、ブログで「つぶやく」ことで、入居企業を募集する。募集対象は同業のIT関連企業。お互いの得意分野を生かすことで、仕事を相互に紹介するなどの効果が生まれているという。

ゴーヤの狙いも組織の活性化だ。そのため入居期間に半年という期限を設けている。常に新しい企業に入居してもらうことで、組織活性化の効果を高める狙いだ。同社はオフィスを別のビルに移転することも検討している。しかし、移転すれば間貸しするスペースの余裕はなくなるという。そのため、あと1～2年は今の場所にとどまり、オフィスシェアで多くの企業や人とつながりを持つ方が利点があると考えている。（小川計介）

■家賃や光熱費分担
■顧客や仕事を共有
■人材交流で活性化

オフィスシェアの主な長所と短所

メリット
- 家賃や共益費などの固定費を分担できる
- 互いの顧客を紹介したり仕事を依頼したりできる
- 組織の活性化につながるケースも

デメリット
- 社内のプライバシーが制限される
- 企業文化などが違うと互いのストレスに

成否のポイント

両者の信頼関係 不可欠

オフィスシェアの仲介をするサイトも登場している。

運営するシェアゼロ（神奈川県茅ケ崎市、中川亮社長）への申込件数は、昨年春の開始当初の月2～3件程度から、現在は月20件程度にまで増させるカギは、間貸しする際の家賃かといえば、必ずしもそうではないようだ。

シェアゼロの中川社長は、これまでの経験で「契約成立のポイントは価格よりも両者の信頼関係」と述べる。働く空間が明業風土や価値観に違いがあると、スペースを貸し出す企業のストレスとなってしまう。

ゴーヤの杉村社長も、オフィススペースを提供する企業を選ぶに当たっては「面接を重視して決める」と話す。

オフィスシェアは、スペースの貸し手と借り手の両方の信頼関係があっ