

熊谷 真理
シニア・ディレクター |
リサーチ | 日本
+81 3 4572 1009
mari.kumagai@colliers.com



SHIFTING GEARS

日本の大手フレキシブル・ワークスペースにおける
価格体系の見直し【和訳版】

要約／推奨

弊社グローバル・リサーチでは、フレキシブル・ワークスペース関連の需要は、2022年までにオフィス・スペース合計の約10%まで拡大すると予測する¹。しかし、東京のフレキシブル・ワークスペースのストックは他の主要都市と比べ依然として非常に少なく、主要5区（都心5区）の賃貸可能な事務所床面積合計の1.5%にも届かない。働き方改革を背景としたフレキシブルな労働力の急増が引き続きフレキシブル・ワークスペースの需要拡大の背景にあるが、増加傾向にある国内系のビル・オーナーによるフレキシブル・ワークスペース導入の成否が、今後のマーケット動向を左右していくこととなるだろう。

弊社の推奨は以下の通り。

- > テナントに対し、従来型のオフィス賃貸だけでなく、フレキシブル・ワークスペースの要素を組み合わせた、もうひとつの賃貸戦略を検討するようアドバイスしている。
- > 総合系不動産会社に対し、まずテナントの声に耳を傾け、追加投資または選択的な業務提携などを通じてビル内にフレキシブル・ワークスペースの要素を取り入れる、欠けているサービス要素を提供し始めることをアドバイスしている。
- > 従来型の貸主であれば、できるだけ早く業界潮流の変化に対応するためにも、既存のフレキシブル・ワークスペース・プロバイダーとの業務提携を検討する必要があるだろう。

43.0%

テクノロジー系テナントの平均割合：
フレキシブル・ワークスペースのデスク・ベースにおける割合

6平方米

フレキシブル・ワークスペースのデスクあたり一人当たり平均スペース

88,000円

東京都心5区（新橋地区）のフレキシブル・ワークスペースで専用デスクを使用する場合の1人当たり平均コスト

14.2%

テクノロジー産業の平均割合：
東京都心5区的全従業員数ベースにおける割合

10平方米

東京都心5区の賃貸オフィスにおける一人当たり平均スペース

45,000円

同じ立地にある同等ビルの入居コストを全て含めた場合の1人あたり平均コスト

東京のフレキシブル・ワークスペース市場を総括すると、オフィス以外の施設における、小規模な空きスペースで独自営業しているプロバイダーが大部分であり、非常に細分化されたままである。賃貸可能なフレキシブル・ワークスペース全体に対して、グレードAビルの割合は20%程度と弊社は推定している。しかし、プライム・オフィス市場の空室率が過去最低まで落ち込む中、グローバル・サービスプロバイダーとの競争は激化している。主要な指標からは、テクノロジー部門からの需要の急拡大が供給増加の影響を上回っていることが示唆されており、同等のオフィス・スペースでも、賃貸する方法が異なる場合、不自然な賃料のばらつきに繋がっている。このような環境下、「フレックス・アンド・コア」戦略の様な新しい賃貸ビジネスモデルを採用することで、顧客本位のソリューションを積極的に提供する国内の貸主が増えているのは良い兆しである¹。変動する社員数に対応するため、国内でもようやく台頭してきた「フレックス・アンド・コア」戦略においては、そもそも長期のオフィス賃貸契約を前提としており、フレキシブル・ワークスペースの要素は提供されるものの、その代わり賃料はやや高めに設定されていることが注目される。

熊谷 真理

シニア・ディレクター
リサーチ | 東京

フレキシブル・ワークスペースの供給を大幅に上回るフレキシブルな労働力の伸び

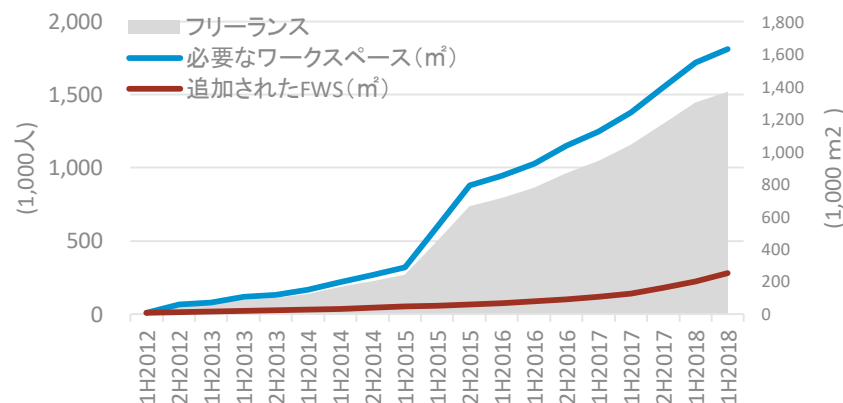
2018年、コワーキング・スペースやサービス・オフィスを含む東京のフレキシブル・ワークスペース部門は、前年比約78%という記録的な上昇率で210,000m²となり、その規模は過去3年間で3倍近くまで拡大した。このまま供給も順調に伸び、総ストックは2020年末までに約250,000m²に達するだろうと予想される。

フレキシブル・ワークスペースに対する需要急増の要因は様々である。

第1に経済の急速な進化により労働力の流動化が生じつつあり、パート社員、契約社員、自営業が増えてきていることがある。日本の総労働力6,600万人にはフリーランス¹が1,100万人、全体の約17%を占めている。そして、この規模は2030年までには倍増することが予測されている²。

最新のグローバルコワーキング・スペース調査報告書(Global Coworking Space Survey: GCSS)³によると、このような非正規労働者が既存のフレキシブル・ワークスペース利用者の約52%を占めている。仮にフリーランス労働者の約25%がフレキシブル・ワークスペースを必要とすると、新たに必要とされるフレキシブル・ワークスペースの規模は概ね1,600,000 m²というのが妥当な数字であろう。しかし現在の規模に鑑みれば、これら労働力の約3%しか収容できないこととなる(下記グラフ参照)。

フレキシブル・ワークスペースに対するフレキシブルな労働力の伸び



出典: コリアーズ・インターナショナル、厚生省。¹雇用契約に束縛されない労働力と定義される。²2018年3月の厚生省の予測による。³GCSSは産業界全体の大手オンライン調査で、世界中の営業中のコワーキング・スペース・プロバイダー1,980社を対象とし、コワーキング・マガジンDeskmagが行っている。

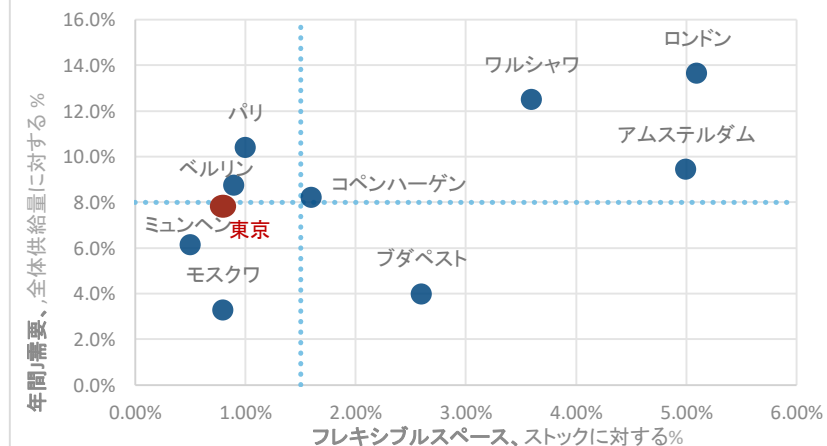
第2に、今後は労働人口の高齢化が労働力構成とワークスタイルの変化に拍車をかけることになる。また最新の厚生省調査に基づけば、45歳以上の日本人については、自営業を始める人が増えていることも示されている²。

東京のコスト水準は他の大都市より高いまま

2018年末時点で、都市の規模に対するフレキシブル・ワークスペースの動向を見ると、相対的に東京は世界の同規模の都市より停滞した状況のままである。東京のフレキシブル・ワークスペース市場は、オフィス・スペース合計の約0.8%の規模であり、2018年間を通じたネット・ベースの吸収需要の約7.8%を占めることとなった。言い換えれば、ドイツの地方都市と同等の状況に過ぎないことがわかる。

さらにグレードAビル市場に限って、世界的なサービスプロバイダーが手掛けるフレキシブル・ワークスペースの料金を比較すると東京は割高である。東京の価格帯は17,200~23,100円(157~210米ドル)で、アムステルダム(48ユーロ、54米ドル)、ベルリン(57ユーロ、64米ドル)等の主要都市平均の約3倍であり、さらに同規模の大都市であるパリ(100ユーロ、112米ドル)やニューヨーク(62米ドル)をも上回っている。最もアクティブで高価な市場であるロンドン(167ユーロ、187米ドル)だけが東京を上回っている。各国のフレキシブル・ワークスペースの賃料には非常にばらつきがあるが、ベースとなる賃料水準に左右されるのが通常である。しかし、この点から見ても、都心5区の基本的賃料は6,300~10,300円(57~94米ドル)/m²/月とばらつきが大きいことが注目される。

都市別フレキシブル・ワークスペースの年間稼働状況とストックの比較



出典: コリアーズ・インターナショナル 注: ヨーロッパのデータは2019年5月現在、東京のデータは2018年末、為替レートは1米ドル=110円、1ユーロ=122.5円

台頭しつつある新しいテナント層へのオフィス供給は依然として不十分なまま

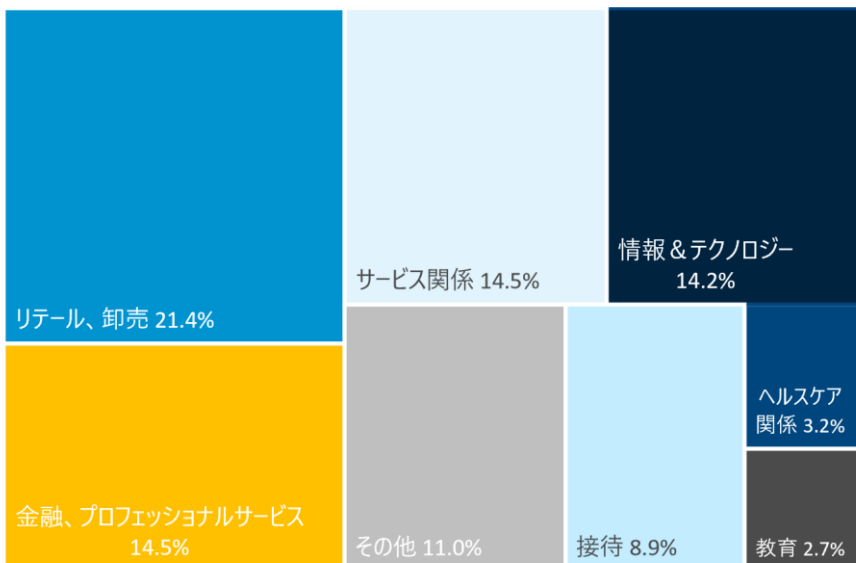
しかし、フレキシブル・ワークスペースは全ての産業で同じように活用されてきた訳ではない。

2017年度の財務諸表をみると、Weworkにおいては、ソフトウェア及びテクノロジー関係業界(25%)とメディア&マーケティング(18%)産業だけに全テナントの約43%が集中していることが開示されている。これはテナント層の多様化が進む東京都心5区のオフィスの状況とは非常に対照的といえるだろう。

最新の調査結果によれば、2016年、都心5区では全従業員の14.2%をテクノロジー、メディア、テレコム産業が占め、その後にプロフェッショナルサービス(7.3%)、金融サービス(7.1%)が続いている。

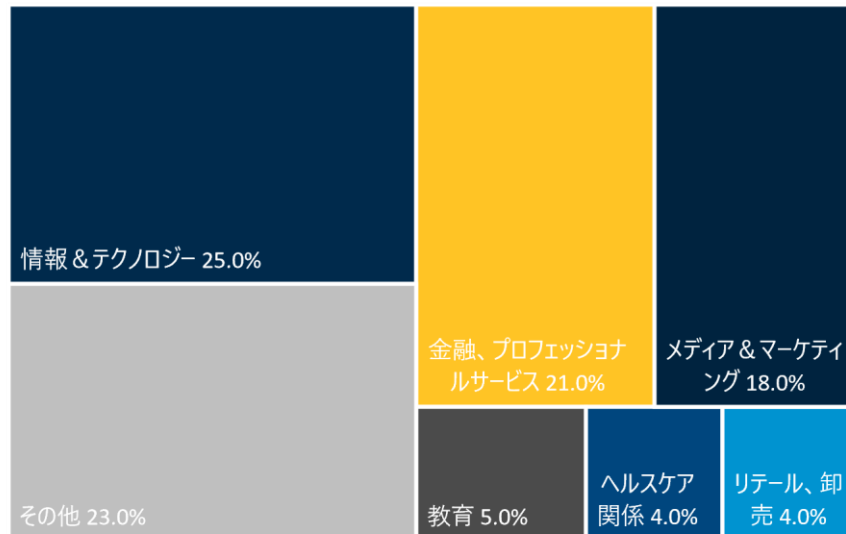
こうした数字の格差が示唆するのは、東京市場ではテクノロジー関係のテナントがフレキシブル・ワークスペースの導入を牽引しているということである。部門別に見ると、他の業界として、金融サービス、教育、ヘルスケア関係業界などにおける前向きな姿勢が目目される(右図参照)。

都心5区のテナント層(部門別、従業員数による比較)



出典: コリアーズ・インターナショナル、経済産業省。*経済産業省の定義による。

Weworkのテナント層(部門別、デスク数による比較)



出典: コリアーズ・インターナショナル

2017年SEC: Securities Exchange Commission (米国証券取引委員会) 資料

非営利のヘルスケア産業や教育関連事業を例外とすれば、大概のフレキシブル・ワークスペース・プロバイダーは、従業員1人あたりの経済的付加価値が高い、つまり賃料負担力のより高いテナントをターゲット顧客層としている。

なお、賃料負担能力を分析する際、弊社では経済産業省の提供する地域経済(社会)分析システムをベースとしている。ここで、セクター別従業員一人あたり経済的付加価値だけでなく、最新のより詳細な統計値を入手したうえで、セクター全体の収益性を比較するために法人企業統計を参照する。国内平均を基準とした場合、**情報 & テクノロジー産業**の生産性が最も高く、従業員一人あたりの経済的付加価値は全体平均値の189%に達している。これは**金融サービス**と**プロフェッショナル・サービス**の同172%と141%を超える高い生産性である。

逆に労働集約性が高い、所謂「古い」業界では、上記の様なフレキシブル・ワークスペースに対する需要はそれほど強くない。こう言った産業として、建設業、接待業、製造業などが該当し、同割合は全体平均値のそれぞれ64%、77%、87%にとどまっている。

フレキシブル・ワークスペースの需要はテクノロジー系の雇用動向により再定義されつつある

日本におけるフレキシブル・ワークスペースの総ストックは圧倒的に東京のいくつかの主要地区に集中している。

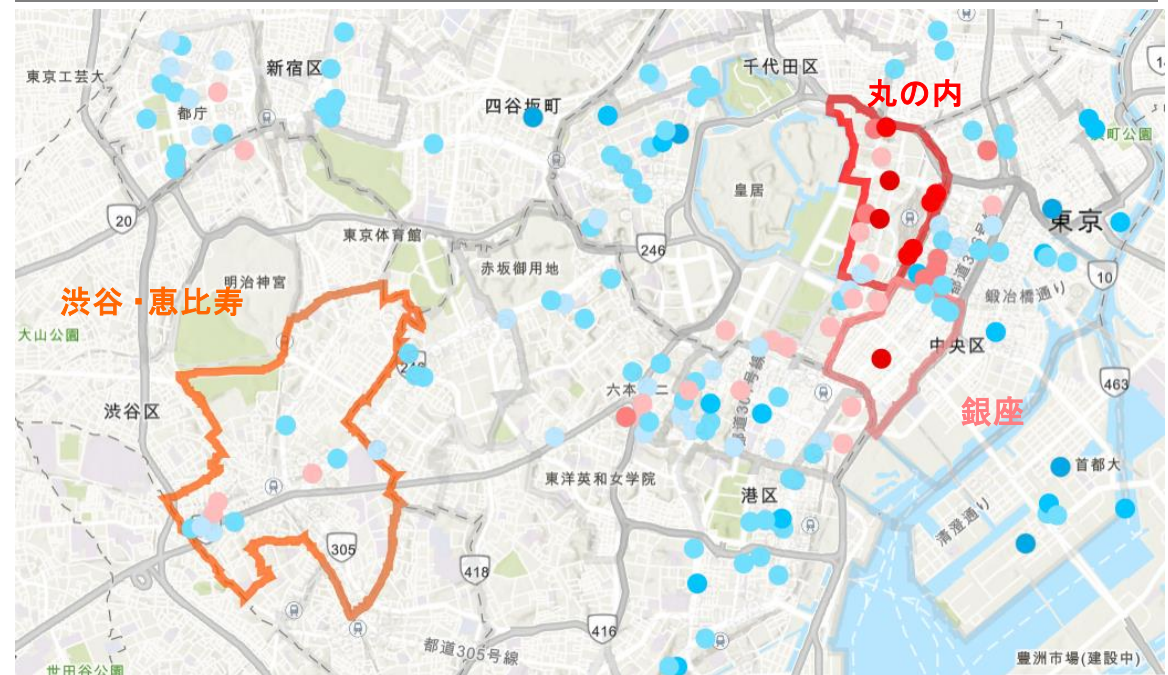
主要拠点としては、まずオフィス賃料が最高水準の丸の内、高級小売店が最も集中する銀座、テクノロジー系産業が最も集積する渋谷／恵比寿などが挙げられる。

そもそも、フレキシブル・ワークスペース・プロバイダーとは、オフィスを転貸し、その利鞘となるマージンから事業を成立させているため、元となるオフィス賃料としていくらか払うのかということは、その事業の成否を左右する非常に重要な要素である。

足許の東京のオフィス市場では空室率が過去最低となっており、全グレードビルで2%、グレードAビルで0.7%となっている。但し東京のオフィス賃料が伸びているのは、概ねグレードBビルであることも興味深い。グレードAビルの賃料の上昇は相対的に僅かで、2019年中は最大3%、今後3年間をみると持続可能性の高いCAGR（年平均成長率）として0.7%程度に収斂することを弊社では予想している。

さらに雇用の増加が継続しながらも、賃貸可能なオフィス・スペースが不足しているため、フレキシブル・ワークスペースの新興拠点における空室率はさらに低い水準に留まっている。今後も、フレキシブル・ワークスペース・プロバイダーが、テクノロジー関連の雇用の伸びが大きい地区に注目することは変わらないであろう。

フレキシブル・ワークスペースの新興拠点、ベースとなるオフィス賃料の価格水準



出典: コリアーズ・インターナショナル 注: 赤いドットは賃料が最高水準の場所、ピンクから青が濃くなるほど賃料が低くなっていることを示す。

経済産業省のデータによれば、過去7年間で雇用が急増した分野としては、渋谷のインターネット関連業界（CAGR18%）、新宿の情報サービス産業（CAGR3%）、中央区のメディア&モバイルマーケティング産業（CAGR16%）となっている。オフィス市場の需給がタイトな中、渋谷／恵比寿などでは小規模な小売スペースをフレキシブル・ワークスペースへの用途転換するような動きも増えつつある。これはフレキシブル・ワークスペースへ転用するほうがその他の用途に付された場合よりも、付加価値創造がより大きなものとなるためである。こういった地区に集まるフレキシブル・ワークスペース・テナントにとっては、幅広いオフィス・スペースのオプションを様々な価格帯から選択できるようになっていることはポジティブといえるだろう。

マーケットの賃料水準がフレキシブル・ワークスペースの利用料金を決定すべき

テナントが適切な経営戦略を決定するためには、選好する立地条件において、フレキシブル・ワークスペースを利用した場合のコストと従来のオフィス賃貸をした場合のコストをまず比較する必要がある。そもそもグレードAオフィスビルであれば、建物の性能や付帯施設に大きな差異はない。しかしフレキシブル・ワークスペースを利用すれば、その使い勝手の良さや高いスペース効率の対価として価格設定を高めることができる。このため、両者のコスト比較をするうえでは、多少の調整を必要とする。

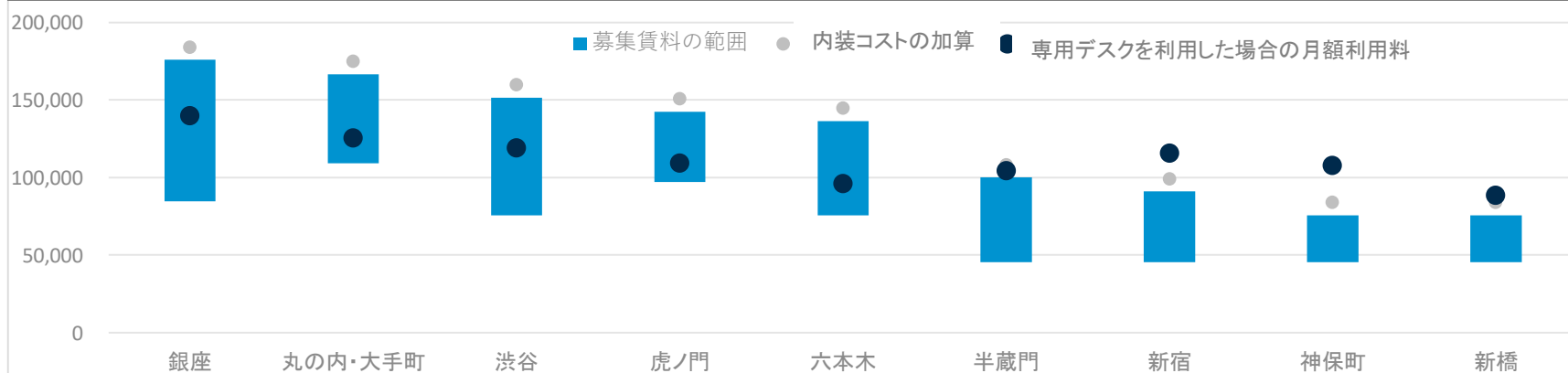
まず、フレキシブル・ワークスペースでは、従業員一人あたりに割り当てられる床面積平均6m²は、従来の賃貸オフィスの同10m²よりも狭い。これは、フレキシブル・ワークスペースにおいて同じ床面積を利用した場合、収容する従業員の回転率が高いということである。第二に、フレキシブル・ワークスペースを利用した場合、より小規模なスペースをより短期で賃貸できる。第三に、オフィス・スペースにフルの内装を施し即時利用可能な状態とするための時間とコストを鑑みれば、フレキシブル・ワークスペースを利用した場合、目先の節約ができる。しかし、東京のサブマーケット別にみれば、ベースとなる賃料水準の格差は大きい。内装完備のオフィス賃料とフレキシブル・ワークスペース利用時のコスト格差があまりに大きい場合、フレキシブル・ワークスペースはオフィス賃貸に比べて明らかに割高といえるだろう(下図参照)。

現在公表されているフレキシブル・スペース向け価格を基準にすると、プレミアム・デザイン設備を整備した東京のホット・デスク会員の典型的な月額料金は概ね51,000~87,000円である。グローバル平均に基づき、1つのホットデスクを1.4人の会員が使用することを前提とすれば、専用デスクの方が当然コストが高いこととなる¹。入会金やその他保証金等の初期費用を加算すると、すべて合計で36カ月契約の月会費の10%に相当し、1人あたりに換算すると月額88,000円~140,000円までコストは増加する。

逆に、従来のオフィス賃貸にかかる内装関連の設備投資額を加算すると、一人あたりの占有費用月額額は45,000円から175,000円までばらつきがある。デスクだけを賃貸した場合の価格はかなり均一的であるが、ベースとなるオフィス賃料の相場をみると、賃料の安い新橋地区から最も高価な銀座地区まで価格は大幅に異なる。フレキシブル・ワークスペースの利用コストを、同じ条件でのオフィス賃料相場と比較した場合、フレキシブル・ワークスペース・プロバイダーが提供するサービスはほぼ均質であるにもかかわらず、特に賃料が低い地域において価格設定が割高になっている可能性を示唆している。

テナントに対する弊社推奨は、オフィスの利用方法を再検討し、サブマーケットが異なる場合には、柔軟に「フレックス・アンド・コア」の不動産戦略を取り入れるべきものとする。既に、大手の総合不動産会社では、既存賃料に10%程度上乘せする対価として、フレキシブルなオフィスの利用方法を提供している会社もある。従来のオフィス賃貸のメリットに、共有施設の活用を通じて予期せぬ従業員数の変動にも対応できるという拡張性が加わるといふ、ダブルのメリットもある。また、稼働率の低いオフィススペース(大会議室等)に拘束されなければ、1人あたりの占有コスト削減にも繋がる。

1人あたりのコスト分析: オフィス賃料相場平均とWeworkの専用デスク料金のサブマーケット毎の比較



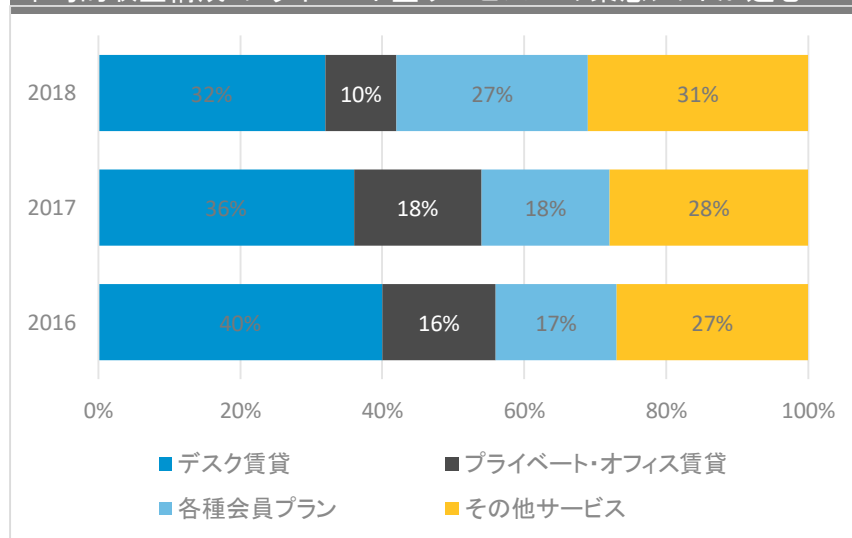
出典: コリアーズ・インターナショナル、Weworkウェブサイト。注: 坪当たり平均内装費用500,000円、従業員30人を3年間雇用すると想定した場合の費用をベースとなる賃料に加算。規模の経済効果が小さくなった場合、例えば従業員15人を雇用するような場合には、同費用は800,000円まで増加することが一般的である。なお、上記分析では、多国籍企業に対応したプレミアムデザインのオフィス・スペースに対して必要とされるすべての内装費用合計(オフィス家具、IT据付費用等)が予算ぎりぎりまで使われることを想定している³。GCSSとは業界全体を対象とした最大規模のオンライン調査で、世界のコワーキング・スペース・プロバイダー1,980社を対象とし、コワーキング・マガジンDeskmagが行っているものである。

サービス・プロバイダーと資産オーナーを分けて考える

日本のフレキシブル・ワークスペース動向としては、2019～2021年にかけては市場淘汰に伴う統合が進むと弊社は判断している。IWGは130か所の自社フレキシブル・ワーキング・センターを、国内の会議室運営業者に合計4億1,880万米ドルで売却することを発表し、「賃貸用物件を保有する」という従来の戦略から大きく舵を切った¹。国際会計基準の変更(IFRS16)によりリース負債を貸借対照表に記載する必要が生じたことが、戦略変更への転機となった。そもそもフランチャイズ経営であれば、規模の経済を実現する前提条件となる投資拡大への圧力を大幅に軽減することができるからである。資産を保有することなく、IWGは従来のブランド戦略、販売、マーケティングを履行し、全体の5%程度に相当する純収入を稼ぐことができる。これはホテル等を対象としたフランチャイズ事業とあまり変わりはない。

弊社の判断では、フレキシブル・ワークスペース・プロバイダーが資産を保有することなく、収入源の多様化を図っていることはポジティブである。業界全体の動向として、サービス中心の事業体制への長期的シフトも進みつつあり、連結収益におけるサービスとプライベートオフィス賃貸の合計シェアも、44%から58%へ上昇していることは興味深い(下図参照)。

平均的収益構成: プライベート型サービスへの業態シフトが進む



出典: コリアーズ・インターナショナル、GCSS。 ¹2019年4月15日付フィナンシャルタイムズ記事“Office Group IWG shifts towards franchise in Japanese sale” 参照。²財閥グループとは、業界を跨いだ大企業間の緩いネットワークとして残っている、古くからある工業及び金融ビジネスの集合体を意味する。(http://en.wikipedia.org/wiki/Zaibatsu)

日本特有の大手デベロッパーの強みを理解する

日本のフレキシブル・ワークスペース市場は、様々な種類の小規模企業が既存のストックの3分の2以上を占める、いわば「乱立状態」にある。さらに、このストックの相当部分がリテール施設、共同住宅、そして民間資本を取り入れた公共施設などに所在している。これには、過去最大ともいえる深刻な労働力不足に対処するために、政府も一体となった働き方改革も関与している。

オフィス市場のグレードAビルだけを対象とすれば、Weworkの様な世界最大級のフレキシブル・ワークスペース・プロバイダーに国内総合不動産会社が対峙する構図ともいえるだろう。

フレキシブル・ワークスペース・プロバイダーに対して、日本の大手デベロッパーが有する主な強みは以下の通りと考える。

- > 貸借対照表が健全である。
- > 資本コストが非常に低い。
- > 既存テナントとの結びつきが強い。
- > 一流企業のクライアントを入居させ、繋ぎとめるだけの高いブランド力。
- > 同じ財閥グループ²内企業に縦型のネットワーク効果を発揮できる。
- > 最高級の複合用途のビルを複数保有し、ネットワークを構築できる。
- > 高品質のマルチ・ユーズ施設をすべからず設計することができる。
- > これまでの業務経験に基づき、日本のテナントが求める高いサービス水準をなんら滞りなく提供できる。

反対に、大手デベロッパーの主な弱みは以下の通りと考える。

- > 独立系プロバイダー対比では、ニッチとされるサービスの提供範囲が限定的。
- > 立地を問わず一定のサービス品質を確実に提供できるだけの、世界的なフレキシブル・ワークスペースのネットワークは構築不可能。
- > プラットフォーム関連の技術に対する適応が比較的遅い。
- > フレキシブルな賃貸条件を提供することに対して保守的な姿勢。

弊社と日本のTKP Corporationとの戦略的提携がニュースになったが、弊社の国内全事業を原則的に全てフランチャイズにするということである。2019年以降もこうした事業により注力していく予定である。

Thomas Sinclair
IWGグループ
チーフ、投資責任者

規模の経済性を実現するためにも、大手事業者への集約が必要となる見通し

一般的にフレキシブル・ワークスペース業界が継続的に利益を上げるには、規模の経済性が必要とされる。急速な発展段階にあるこの業界は、多くの課題も抱えている。テナントにとって魅力的、かつプロバイダーにおいてもある程度の利益が上げられるような価格をいかに設定するか等である。

GCSSによると、**多数の拠点を有し、床面積も広い大手業者では、大企業を顧客とすることにより更なる成長への拍車を整えやすい。**たとえば、多国籍企業が求めるフレキシブル・ワークスペースの代表的条件としては、各都市にデスク数百台というようなものがある。拠点の大規模化に伴い、プロバイダー側でも、1人当たりの支出を抑え、オフィス毎にデスクの回転率を上げ、さらに規模の経済性を実現することができる。

以下に示す様に、赤字経営の業者の平均的なプロフィールとしては、拠点当たり面積が430m²、収容デスク数と人数の比率は平均47台に対し37人程度と比較的小規模となっている。

「規模の経済性」は、グローバル・コワーキング・スペースでは既に明確

(上下5%を除外した平均値)	黒字経営	赤字経営	
有償会員数	123	37	*
デスク数	94	47	
デスク当たり人数	1.48	0.77	
床面積 (m ²)	1,014	430	*
拠点当たり200名以上	81%	19%	*
拠点当たり20名未満	22%	78%	
都市の立地	45%	55%	
郊外の立地	37%	63%	

出典：コリアーズ・インターナショナル、GCSS ¹日本都市計画学会報告書、No. 17「首都圏のコワーキングスペースの現状と業績の調査」。この調査は特定された240社のサービスプロバイダーのうち、229社のデータをカバーしている。²働き方改革がオフィス戦略に与える影響、「企業のオフィス戦略の実態」に関するアンケート調査結果、会社のCRE: Corporate Real Estate(企業不動産)戦略に対する従業員満足度レベル調査で、日本の上場企業3,720社のうち、224社のデータをカバーしている(住友三井信託銀行、2019年3月付)。

これに比較して、黒字経営の平均的プロバイダーの床面積は、倍以上の1,014m²であり、会員数とデスク数はそれぞれ123人と94台であり、過去4年間の年間平均成長率も7%と拡大が続いている。

足許の日本のフレキシブル・ワークスペース業界は非常に細分化されたままであり、ベースとなる賃料が比較的低い、オフィスビル以外の雑多な施設の空きスペースを用途変更して間に合わせたようなものが大多数である。オフィスビルの内訳をみても、グレードAマイナスとグレードBビルを合わせたシェアは19%で、より品質の高いグレードAビルの市場規模を依然として上回っていることにも注目したい。

日本都市計画学会¹調査によると、日本のフレキシブル・ワークスペースの利用者はフリーランス(47%)が大部分である。小規模事業主(36%)、そして通常の会社員(6%)が利用者数として続き、これらを全て合計した利用者シェアはグローバル平均値を約5%ほど上回っており、通常の会社員の利用も相対的に多い。しかし、日本では、フレキシブル・ワークスペースの活用に対する従業員の満足度が最も高いという調査結果があるにもかかわらず、大抵の雇用主はまだフレキシブル・ワークスペースの導入に及び腰なままである。これは、政府の方針に基づく働き方改革の一環として提示された、合計21の推進事項にも検討事項として含まれていることを付記する。

また、他のアンケート²調査によれば、従業員満足度を0から100でランク付けした場合、従業員の満足度が最も高い施策として自宅近くにサテライト・ワークスペースを設ける取り組み(70/100)、プライベートオフィスの設置(50/100)、都市型レンタルオフィスの利用(46/100)等が挙げられている。

同調査結果には、グローバル・オフィス市場の傾向と同様の動向が示されている。すなわち大企業はフレキシブル・ワークスペースの要素を取り入れることに概ねまだ消極的な姿勢を示しているものの、裕福な住宅地に特化したサテライトオフィスの設置や交通利便の良い立地での立ち寄り型オフィス導入などを中心に必要な性はどんどん高まっているということである。

主な推奨事項



テナントに対して

従来型オフィステナントの大半にとって、「フレックス・アンド・コア」戦略に基づいたワークスペースが台頭しつつあることは重大な転換点とされるべきだろう。

ポートフォリオ戦略:

- > 従来型オフィス賃貸契約とフレキシブル・ワークスペースを組み合わせるなど、もうひとつのオフィス賃貸戦略を検討する。地域社会に根差したクリエイティブな労働環境を提供すれば、従業員の生産性向上を図る機会も拡大することなどがメリットである。(弊社発行、2018年度版 [Who? What? Well? Wellness Report](#) も参照のこと)。
- > 予期せぬ社員数の変動や業界独自のニーズに対応できるだけのオフィスをオプションとして用意する。「フレックス・アンド・コア」戦略を活用すれば、社員数の予期せぬ変動にも即座に対応できるだけでなく、コストへ直接影響する賃料の上昇率も平均10%程度に抑えられる。

貸主との交渉及び物件の選択:

- > 既存賃料に上乗せすることによりフレキシブル・ワークスペースの要素を既に提供しているような大手総合不動産会社をまず探し出す。
- > それぞれのフレキシブル・ワークスペース・プロバイダー毎に異なる独自の付帯施設、価格設定、立地条件などを比較検討する。これは社内の部署別にさえも異なるオフィスに対して求められる条件を最大限満たすためにも不可欠なプロセスとなる。
- > オフィス利用のオプション別に従業員1人当たりコストを比較する。また、プロバイダーが提示する会員期間は短いというマイナス側面も考慮しておく。従来のオフィス賃貸契約における平均的な更新サイクル36~60か月と違って、フレキシブル・ワークスペースの平均的な更新サイクルは12~24か月にとどまり、更新の都度料金が増加する可能性もある。



貸主に対して

テナントの事業戦略を成功させるために必要な人材を確保するためには、フレキシブル・ワークスペースは既に不可欠な要素となっている。

テナントとの関わり:

- > フレキシブル・ワークスペースの導入が貸主の保有する不動産ポートフォリオ全体にもたらすメリットを理解する。フレキシブル・ワークスペースはビル内の付帯施設として機能し、スペースの有効活用を改善し、賃料を段階的に上げる根拠にもなる。
- > 既存テナントや将来のテナント候補との対話から、現在のサービス体系や付帯施設での「取りこぼれ」をあらかじめ把握しておき、「フレックス・アンド・コア」戦略に基づいた追加サービス項目として効果的に提供する。
- > フレキシブルな働き方に対してフレキシブルな報酬が支払われるフリーランス、女性、年配者、または外国人などをターゲット顧客層としたフレキシブル・ワークスペースの要素を部分的に導入する。

フレキシブル・ワークスペースの要素を取り入れる:

- > 選択的なパートナーシップ体制を構築し、関係者全員の利益最大化を図る。フレキシブル・ワークスペースを自ら運営する場合、ビル内のテナント全てにプラスとなり、貸主にとっても望ましいオフィス環境を維持し、必要に応じて床面積を随時確保できることはポジティブである。また、オフィス周辺のテナント向け付帯施設に対する需要も増えており、サービス業のテナントに対しては総売上高に応じた変動型賃料システムとすることも広まりつつある。

フレキシブル・ワークスペース・プロバイダーとの提携を検討:

- > フレキシブル・ワークスペースを自ら運営する意思がない貸主の場合、既存のプロバイダーとの提携を検討する。この場合、フレキシブル・ワークスペースの要素を導入するために必要とされる時間を大幅に削減することができる。

執筆者：

熊谷 真理
リサーチ/部長
シニア・ディレクター
+(81) 3 4572 1009
mari.kumagai@colliers.com

Jonathan Wright
フレキシブルワークスペースサービス/アジア
ディレクター
Flexible Workspace Services | Asia
+852 2822 0577

詳細は以下の者にご連絡ください：

時田 勝司
日本代表/マネージング・ディレクター
+(81) 3 4572.8607
katsuji.tokita@colliers.com

布施 正浩
バリュエーション・アドバイザー・サービス/
エグゼクティブ・ディレクター
+(81) 3 4572.8612
masahiro.fuse@colliers.com

岩瀬 弾
キャピタルマーケット・インベストメントサービス/
エグゼクティブ・ディレクター
+(81) 3 4572.8603
hazumu.iwase@colliers.com

太田 英輝
キャピタルマーケット・インベストメントサービス/
エグゼクティブ・ディレクター
+(81) 3 4572.1005
hideki.ota@colliers.com

コリアーズ・インターナショナル・グループ・インクについて

[コリアーズ・インターナショナル・グループ](#) (NASDAQ:CIGI, TSX : CIGI) は業界トップクラスの国際不動産投資管理サービス会社です。世界68か国で、14,000人以上の起業家精神に長けた専門家を擁しており、グローバル企業・不動産オーナーおよび投資家へ幅広いサービスを提供しています。コリアーズは、経験豊富な首脳陣が率いる企業で20年以上にわたり株主に年率利回り40%以上をもたらした実績があります。2018年には28億ドル（連結では33億ドル）の企業収益を計上し、預かり資産高260億ドル以上を管理しております。

コリアーズの最新情報については、弊社の [ウェブサイトwebsite](#) を参照してください。

著作権 © 2019年コリアーズ・インターナショナル

この文書に記載される情報は信頼できる情報源から入手されたものです。弊社では正確な情報を提供すべく努力していますが、保証は致しません。弊社は不正確な内容についての責任は一切負わないものとします。読者には、本報告書に記載される情報に基づいて行動を起こす前に、専門家に相談されることをお勧めします。