第12回 SATOUフォーラム 2020年11月17日

◇主宰佐藤氏から一言

講演に先立ち、ポイントを３点申し上げたい。１つ目は、ザイマックスが展開する**サテライトオフィス「ZXY（ジザイ）」**は、分単位で利用できる点。従来、オフィスといえば年単位もしくは月単位が常識で、分単位という発想はなかった。時間貸し駐車場ならぬ“時間貸しオフィス”だ。それに伴いザイマックスでは、契約形態は賃貸借契約ではなく利用契約を結んでいる。

２つ目は、昨今広がっている在宅勤務がもたらした効果・課題として、郊外（駅近が条件）にオフィス需要が生まれた点。もちろんすべての仕事が自宅で出来るわけではないが、会社に通わずに自宅やその近隣で仕事をする人が増えている。そのため従来のオフィス立地（都心）ではないところ（郊外）にオフィス需要が生まれた。

３つ目は、２つ目に関連して、今後都心のオフィス需要減はどこまで拡大するのかという点。需要減で賃料が下がったときに、都心オフィスはどうなるのか、どのように都心に新しい需要が生まれるのか注目したい。

＊＊

演題：「サードプレイスオフィスの現況と展望 ～サテライトオフィスサービスZXYを事例に～」

講師；辛島　秀夫氏（株式会社ザイマックス　取締役　執行役員副社長）

■辛島氏の講演

ザイマックスグループはもともと、リクルートのビル事業部（１９８２年創部）からスタートしている。リクルートが所有するビルの企画開発や管理のほか、リクルートグループ以外からも物件運営を受託していた。そして２０００年にＭＢＯ（マネジメントオブアウト）でリクルートから独立し、ザイマックスとなっ

た。つまり当時の従業員 89 人全員でビル事業部を買い取った。その資金 50 億円は、従業員だけでは足りないので、金融機関からの借り入れや企業からの出資で調達した。オフィスのプロパティマネジメント事業を開始し、その後、商業施設のプロパティマネジメント事業やアセットマネジメント事業、ホテル関連事業、リート運用事業などを手掛け、今日に至る。不動産業界では少し異色に見えるかもしれないが、**我々の独立した時の精神は「我々ならではの切り口で新しいものに挑戦しよう。社会に貢献する事業に専念しよう」**だ。

本日の本題であるサテライトオフィスサービスについて。２０１６年にモバイルワークオフィス「ちょくちょく…」をスタートし、２０１８年にサテライトオフィスサービス「ＺＸＹ（ジザイ）」へと刷新した。事業のきっかけは、新事業を模索する中で、社内の若い営業マンとの会話だった。営業は１日に数カ所の企業を回る。いつも都合の良い時間帯に次のアポイントが取れるわけでもなく、次の訪問時間まで 30 分、１時間ほど空くことがある。その若い社員にその時間をどう過ごしているのかを聞くと、喫茶店で資料作成などの仕事をしているという。若い社員が１日に何度も喫茶店に行くのは金銭的に厳しいので、実際は公園やビルのロビーでパソコンを開くことも多いという。それでは情報管理面や社員の健康面が心配。そこで、こうした悩みは当社だけではないはずと思い、新規事業のプロジェクトチームに投げかけ、まずは我々が施設を用意し、当社社員も利用するが、顧客（企業）にも貸したらどうか、というところから始まった。当時の世の中は安倍政権で働き方改革が打ち出され、そして東京五輪時には公共交通機関の混雑緩和のために時差出勤を導入するよう求められている頃だった。そのため、初めは営業マン向けに都心を中心に拠点を展開していたが、徐々に住宅地に近い郊外に増やすようになっていた。そこに今回のコロナが出現。「ＺＸＹ」の状況としては、緊急事態宣言中は利用者が減少したものの、一人当たりの利用時間は伸びていた。そして宣言解除後は爆発的に利用者が増え、利用したいという企業数も増加した。

「ＺＸＹ」の特徴は、会員を法人に限定していること。企業側に利用する人（社員）を決めてもらう。我々が入退室システムを管理しているので、どの社員がいつ何時間利用したのかを把握し、それを月単位で企業に報告している。

現在、「ＺＸＹ」は首都圏を中心に１０３拠点、会員数は約１４００社・３０

万５０００人に上る。７０万人までは増やすのは難しくないと思っている。ただ、それに見合う拠点数が必要であり、拠点増加に力を入れている。最短１５分から利用でき、料金は使った分だけ支払ってもらう完全従量課金制だ。入退室システムや個室を完備し、セキュリティに配慮している。そのほか、プロジェクトチーム向けにマンスリー（月額固定料金）タイプや、キッズスペース付き（専門スタッフが子供を見守る）の拠点も一部で展開している。

現在のサードプレイスオフィスの市場は、１６万坪・５６９拠点で、賃貸床面積ストックの１・２％程度。世界と比べるとまだ少ない。今回のコロナによって、自宅の近くで働くという方向には進んだと思う。働く人が自分にとってメリットがあると感じてくれれば、導入する企業は増えると考える。現在、東京 23 区にあるサードプレイスオフィスの８割以上が都心５区に集中している。一方でワーカーの９割はその周辺 18 区に在住し、23 区外の居住者も多い。職住近接ニーズやテレワークニーズの受け皿として、郊外エリアにサードプレイスオフィスの広がりが求められている。

我々の「ZXY」は、働く人の移動時間を減らし、新たな時間を生み出すサービスだ。例えば都心の企業では２時間かけて通勤している人は珍しくない。子育て中のため時短でしか働けない人も、もし自宅近くのサードプレイスオフィスを利用できれば、他の社員と同じ時間・制度で働くことができる。また、通勤がなくなることによって２時間、１週間（平日５日）で１０時間という時間が生み出される。その時間を仕事に使うか、自分のために使うか、自分で選択できるようになると生活が変わるのではないか。

「ＺＸＹ」の収益構造としては、システム構築費が億単位でかかっているので、１００拠点で初めて売り上げの１割程度が利益として出る。売り上げや利益率のアップには利用率の向上が必要となる。利用率を上げるには拠点を増やすことが必要だが、今はその拠点を確保するのが大変だ。そこで最近では商業施設（パルコやイトーヨーカドー、ファミリマートなど）のフロアの一部に出店している。「ＺＸＹ」利用者が、その前後にその商業施設で買い物をすることが多く、相乗効果が出ている。金融機関の店舗の遊休スペースに出店し、その金融機関専用のサテライトオフィスにした事例もある。

今後の展望について。コロナがまだ収束しない中、当面、「３密回避」が企業の対応として求められる。そのため、オフィス勤務とテレワーク勤務を組み合わせたローテーション勤務が当面続くだろう。企業にアンケート調査をしたところ、アフターコロナのオフィスのあり方をどうすべきか、人事・総務部門はかなり議論をしているようだ。とはいえ、どうすべきかまだ方向性は見えていない企業が多い。

「ＺＸＹ（ジザイ）」は「自在」の意味でもある。このサテライトオフィスを通じて、働く人の自由自在な働き方を実現していきたい。

<質問コーナー>

Q(**佐藤一雄氏**)；　利用時間を８時～２０時にしている理由は。夜遅い時間帯に利用したい人もいるのでは。

A(**辛島先生**)；　ニーズはあると思うが、法人との契約であり、企業としては夜中に働くことを推奨しないからだ。

Q(**佐藤一雄氏**)；地方都市での展開について。サテライトオフィス設置に対して補助金を出している自治体もあると聞くが。

A(**辛島先生**)；秋田から運営依頼の相談がある。自治体としては若い人の東京流出を防ぎたいからだ。地方都市で「ＺＸＹ」事業の採算が合うためには、サテライトオフィスがもっと社会に浸透する必要がある。そのため最初は、自治体が設置したものを運営するスキームで始まるのではないか。今は東京で働いているが、転職せずに地方にいる親の介護をしながら働きたいというニーズもあるだろう。距離と時間の制約を取り払うことができる意味は大きい。また、地方に居て働くことが普通になれば、地方と東京都の賃金格差がなくなる可能性も出てくる。

Q(**森賀由希子氏:荒井商店**)；情報管理（セキュリティ）がどれぐらい徹底されているのか。無人運営だが、これまでにトラブルはなかったのか。

A(**辛島先生**)；　オープン型と個室では大きく違ってくる。個室は鍵が掛けられるので問題はない。また、法人と契約しているので、万一人の情報を盗み見するような会員がいた場合にはその法人に対して責任をとってもらうことができる。これまであったトラブルは、スタート当初にシステム上の不備で「予約したのに入室できない」というクレームが出たことがあったが現在はない。また、何かトラブルが発生したときには当社のスタッフがすぐに駆け付けられる態勢も執っている。

Q(**喜多秀正氏:セントラルエステート**)；個室の面積はどれぐらいか。また、当初は外回り営業マンのための施設としてスタートしたが、今はコロナ対応がメインという理解でいいのか。

A(**辛島先生**)；約４平方メートルある。概念的に大きく変わりつつあることは確

かだ。在宅勤務が増えたが家ではなにかと仕事がしにくいという人たちが相当利用するようになっている。

Q(**同上**)； そうなると、郊外で家の近くにあるサテライトオフィスを利用する人は毎日使うかもしれないわけだから、分単位よりも固定料金のほうがいいのではないか。

A(**辛島先生**)； 大手企業さんだと自社のサテライトオフィスを持つ傾向が出てきている。郊外に住んでいる社員のためにはそうした利用の仕方が向いているだろう。 いずれにしてもこれからいろいろなニーズが出てくることは間違いない。

Q(**同上**)； 本社に行かずに自宅で仕事をするようになると、せっかく超大手に入社したのに立派な社員食堂も利用できないということになってしまうのでは。

A(**辛島先生**)； 本社に社員食堂を備えている企業は今はそんにない。

Q(**宮下真氏:ジーク**)； キッズルームを併設しているところがあるようだが、稼働状況は。また子供を一人で遊ばせるのは危険ではないのか。

A(**辛島先生**)； 確かにどこでもニーズがあるという訳ではないので、会員になっていただく企業さんと相談しながらやっている。また、専任のスタッフが常駐しているので危険性はない。

Q(**平山泰造氏:平和不動産**)； どこに拠点を設けるかの検討は、会員企業から社員の住所などのデータをもらって決めているのか。

A(**辛島先生**)； それはない。こちらが用意したアンケートに答えてもらい、それを参考にすることはある。それと、１００拠点ぐらい出すと、だいたいどの駅のそばに出せば採算が取れるかということが自然に分かってくる。横浜、船橋、立川などはかなりの需要がある。

Q(**森賀由希子氏**)； 拠点は、運営管理を受託している建物内に出店しているのか。

A(**辛島先生**)； そういう方針は持っていない。現在、全国で不動産マネジメント（運営・建物管理）を９１４棟（延床面積４２９万坪)、ファシリティマネジメ

ント（店舗施設マネジメント）を１万２１００店舗・１３８社受託しているが、その中で「ＺＸＹ」を展開しているのは数%に過ぎない。

Q（意見：喜多秀正氏）； 東日本大震災の時もそうだったが、大地震が起きた際、都心では多くの帰宅困難者が出ることが想定される。自宅近くのサードプレイスオフィス活用が広がれば、そうした帰宅困難者は生まれない。コロナだけでなく地震や災害時の危機管理面からもぜひ進めてほしい。

A（辛島先生）； 安心・安全が一番大事なので、おっしゃる通りです。ありがとうございます。

Q（佐藤一雄氏）； 郵便局のビルの中にも造られていると思うが、郵政のほうからはもっとやりたいというような声があるのか。

A（辛島先生）； 基本的に総務省の管轄になる。政府としては空きスペースを使って働き方改革で社会に貢献できることはいいことだと受け止めているようだ。

Q（佐藤一雄氏）； 通勤時間がなくなると、そこで生まれた時間をどう使うかがとても大切になる。使い方は個人に任せられることになるが、副業（複業）という選択肢もあるのだろうか。

A（辛島先生）； 若い社員と、ワーケーションや副業（複業）について議論したことがある。意外にも副業（複業）をしたいという声が多かった。大手企業に入社し、安定した収入があるので、その上で副業（複業）としてベンチャーに入り、いろいろな経験をしたいという若者は多いようだ。

Q（飯田雅隆氏：毎日リビング）； 利用者（利用企業）が、チラシを置くなどの商売につながることをしてもよいのか。

A（辛島先生）； 会員が 30 万人以上いるので情報発信力は強い。しかし、そうした販促はできない。ワーカーにとって有益な情報は提供したいと思うが、それをするには契約しているすべての企業に許可をとらなければならないからだ。

〈参加者の声〉 アンケート（印象に残った点）より

★　働き方について多様性が出ることは、今後の社会的ニーズにマッチしていると思う。

在宅ワークの課題は、仕事とのON・OFFであり、私は、やはり自宅近くに働ける場所を確保することは、重要だと思う。

商業施設やコンビニ、銀行等とのコラボは、双方にメリットが生じ、良いアイデアだと思った。

今後の展開として、利用者の対象業種を広げることができると面白い（個人事業主、フリーワーカ等）→利用者の質が下がるから難しい？

又は利用方法を広げるのも面白い（働くだけでなく、休憩しやすい環境等）。

大学とコラボして学生のZoom講義等の対応空間提供

リクロス株式会社参加者

★　新規事業＋辛島副社長のアイデアで「ＺＸＹ」ができ上がったというところが興味深かった。

一番日本企業にマッチした形とサードプレイスだと思います。

株式会社荒井商店参加者

★　都心部と地方（例えば、お話に出ていた秋田県）の差がどんどん縮まっていくという点は、非常に印象に残りました。

また、キッズスペースがとても喜ばれる点も、とても参考になりました。

非常の分かりやすいご説明で、今後のオフィスでの働き方が劇的に変化しつつあると実感いたしました。誠にありがとうございました！

株式会社ジーク参加者

★　他社との差別化ができていること、顧客のニーズに寄り添って事業展開している点がとても興味深かったです。内容も分かりやすく、初めての参加でしたが、楽しかったです。

株式会社エース・コーポレーション参加者

★　100か所でようやく利益が1割程度とのこと。参入は難しい事業だと思いました。

株式会社荒井商店参加者

★　サテライトオフィスについて、とても分かりやすくてよかったです。

株式会社ジーク参加者

★　アフターコロナ、ウイズコロナの働き方のきっかけを創造するインフルエンサーの展望が良かった。

平和不動産参加者