平成25年3月4日　週刊ビル経営掲載（8面）

えており、競争の激しさはその度合いを増している。貸会議室で月額賃料と同等以上の収益を上げるのは相当困難であるといっていい。ただし固定の利用者がいる場合は別で、例えば駅前など集客の見込める立地であれば生け花や書道、手芸などの教室、あるいはサークルの活動場所として使用されている例も少なくない。

〈9面につづく〉

あきない総合研究所

代表取締役
吉田　雅紀氏

景気に左右されない起業家向けオフィスをFC展開

空室対策として、レンタルオフィスや貸会議室などを自社ビル内に開設するビルオーナーは少なくありません。しかしこうした施設の運営にはノウハウや知識が必要です。当社では昨年末にインキュベーター向けオフィス「kataナオフィス」のフランチャイズ展開を開始しました。当オフィスの特徴としてまず挙げられるのが集客・運営・売上の3点がすべて揃っている点です。まず集客ですが、現在稼働している3つのオフィスの利用者もほとんどがWEBからの申し込みです。運営面では独自開発の管理システムにより、利用者の情報や入退室管理、月額会費やオプションの利用、さらに決済も連動しています。昨今、景気に左右されない起業家向けオフィスをFC展開はまだそれほど多くは稼働しています。また、あまり知られていませんが、起業家の数は景気の善し悪しに左右されることがありません。なにより起業家が成長することで、新たなテナント需要を創出することにもつながります。空室対策のみならず、ビルの活性化や需要の創出など不動産と親和性の高いビジネスということができます。

稼働率90%以上のレンタルオフィス

います。現在、名古屋のオフィスビルは空室が増加するとともに、その期間も長期化しており、所有ビルの空室対策に苦慮しているオーナーの方もたくさんいらっしゃると思います。当社のメーン事業した収益が見込めるのも特徴です。レンタルオフィスと貸会議室運営の契約形態については、安定した収益性が見込めますので、空室でお悩みのビルオーナーの方は是非ご相談下さい。

会議室はいわばオフィス版のコインパーキング。空室となっているフロアを少ない投資で収益化することができます。オーナーメリットとしては、貸会議室の予約は3カ月先までしか取りませんので、稼働率90%以上のレンタルオフィスや貸会議室をオープンしました。今後もレンタルオフィスや貸会議室の需要は拡大することが見込めますので、空室でお悩みのビルオーナーの方は是非ご相談下さい。

Office Park
NAGOYA

自社の貸し会議室稼働が少ない…。
遊休スペースがいくつかある…。
何かスペースの活用方法はないかとお考えの オーナー様!
“会議室運営管理業務”及び“レンタルオフィス運営管理業務”は、