

アットオフィス

大竹 啓裕 代表取締役社長



—アットオフィスとはどのような会社なのですか。

2000年に創業した会社です。もともとはオフィスにテナントを入れる仕事、オフィスの移転を扱う事業から始まりました。今の日本ではオフィスが余って、空室がたくさんあり、大家さんが困っている状況です。オフィスを有効活用して、家賃以上に収益を生もうという仕事が、現在の私たちのメイン事業になっています。もう一つの事業のアットビジネスセンターは、貸会議室事業をしています。都内を中心に3000席以上の運営をしていて、30万人以上の方々に利用していただいています。大家さんの悩みを解消するビジネスとして、立ち上げたのですが、そんなに簡単な事業でないことがやってみて分かりました。箱を用意したらいいというビジネスではありません。この事業分野で40人が働いています。まず、予約を受け付けるコールセンターが必要で、その受け答えの教育が必要なのです。そして、現場でのお客様への対応サービスが重要です。お蔭様で、リピート率が70%まで来ました。

—インキュベーションセンターの機能を持ったレンタルオフィスを始めたのはどうしてですか？

会議室の利用は駅から5分以内でなければ需要がないんです。駅から7、8分の良いビルがたくさんあるので、このビルを活用するにはレンタルオフィスだと思いました。その第一号店が池袋だったのです。池袋の住所がプレミアムにならないと反対を受けたので、大人のインキュベーションオフィスとして、40歳以上の人が起業する支援を付加した施設を作ろうと思いました。起業というと、若い人のイメージがありますが、40代以上の方が起業する比率が全体の60%以上なのです。今、最高齢が72歳の方がいます。起業した後、支援していく、営業代行の仕組みなどを組み込みました。オフィスビル業界は単なる箱を作っているだけで、サービス業ではないと思ったので、徹底的にサービス思考をしようと思いました。その一環として、アジア進出支援として、イスラムマーケットに注目しました。マレーシアのマハティール元首相を招いてハラル・ジャパンという協会を設立し、アジアに進出する起業家に戦える武器を作っただけだと思えます。