

## 不動産仲介アットオフィス・大竹啓裕社長

### 貸し会議室 数よりいいものを

景気の不透明感に伴う企業活動の縮小などにより、オフィスビルの空室率が高止まりで推移している。これに伴い、着実に増えているのが遊休スペースを活用した貸し会議室。「アットビジネスセンター」を展開する不動産仲介業のアットオフィス（東京都目黒区）も急ピッチで事業を拡大しており、2年後に現在の倍に相当する3600席まで増やす方針を掲げる。大竹啓裕社長に今後の戦略などについて聞いた。

——貸し会議室に参入したきっかけは  
「第1号物件は東京・池袋駅から徒歩1分以内にあり、2009

年10月に本格オープンした。このビルは10階建てで、当初は外資系金融機関が丸ごと1棟を借りる予定だったが、08年のリーマン・ショックで事業の縮小を強いられ6階以上が空室となった。これを受けてオーナー側から空室対策の要請があり、レンタルオフィスとして再生した」

——現在の事業規模は  
「14施設で1810席の会議室運営を手がけ、大手の一角にある。セミナー関係の利用が多く、2年間の延べ利用者は15万人。再利用率も高い」

——貸し会議室市場を取り巻く環境は  
「1月末時点の東京都心5区

の空室率は9%台と、高い水準が続く。就労人口の減少に加え、景気後退によってオフィスを縮小しているからだ。また、企業はコスト削減策の一環として、会議室など有効に活用されていない空間を手放し、必要ときに利用するという動きが顕在化している。これらを背景に、貸し会議室の需要が高まっている」

——東京・大手町では、三菱総合研究所の日本本社ビルを活用した「アットビジネスセンター大手町」を開設した

「三菱総研が導入した既存設備を活用しているため、通常の大手町価格。に比べ2割程度



安い料金体系を導入している。例えば大手町には4～6人向けの小型ミーティングスペースはなかなかないが、1人当たりコーヒー1杯分の料金で利用できるスペースを用意した。100人以上の大型会場には同時通訳スペースを設置し、割安な価格で国際会議を取り込んでいく。このビルは神田側から見て、大手町

のおおたけ・たかひろ セコム  
の営業や「らあめん花月嵐」を  
運営するグロービート・ジャパ  
ン創業などに携わった後、2006  
年アットオフィス社長。47歳。  
福島県出身。

の入り口に位置する。オーナー  
の三菱地所からは、これまでと  
は異なる人の流れを作ってほし  
いという要請がある」

——今後の事業計画は  
「当社の主力業務はあくまで  
不動産仲介。ビルのオーナーと  
連携を図りながら、テナント募  
集を効率的に進めることを最大  
の課題とする。そのうえで、貸  
し会議室事業に力を入れてい  
く。目標数は現在（1810席）の  
倍だが、数ばかりを追うのでは  
なく、いいものをしっかりと供  
給していきたい」（伊藤俊祐）