



株イオス代表取締役社長
株アジル代表取締役社長
井田智一氏
銀座ビジネスセンター
エグゼクティブオフィス
http://www.ginza-bc.co.jp/gb_09.html

「東京・銀座に五万円がオフィスが持てる！」
起業家や東京進出を考えている企業などが、すぐに飛びつきたくなる謳い文句である。「銀座」ブランドの力は大きく、ビジネスチャンスを狙う起業家や地方企業にとって銀座にオフィスを、しかも安く構えたいのは当然だ。
最近になって日本も、欧米のように起業リスクを軽減させたり、起業家や中小企業などへの支援体制が少しずつ整備されてきた。(株)アジルと株イオスは、そうした事業家を支援する形で、ローコストの秘書付会員制レンタルオフィス事業を銀座の一等地で展開している。

満足する人生を生きるための一つのビジネス

井田社長は社会に出たときから、三五歳で独立することを計画していた。サラリーマン時代の経験は、すべていまの事業に活かされている。一三年間勤めた大手不動産会社での経験、生命保険会社で販売心理学を学びトップセールスマンかつファイナンシャルプランナーとして顧客と接した経験をもとに、日本で最初のレンタルオフィスのビジネスモデルを考案した。
現在、この業界は大きく成長し、多くの競合他社がそれぞれ独自のサービスを駆使し、熾烈な戦いをしている。海外からの進出組もある。サービスの質・内容もさまざまだ。

赤木の目線

井田氏の座右の銘は「楽しむために努力する」。自分の人生に責任を持ちたい、自分のニーズを自分でコントロールしたい(判断を決断する)、という理由から、学生時代から起業することを考え、自分がどうありたいか考えてきたという。それらの経緯が、同社のミッションに表れ、指針として従業員に継がれている。「組織は人なり」と考え、何より従業員の資質にこだわる。自分のやりたいことを自分のやる気を実現しようとするのが求められる。一般の会社よりその千里眼は厳しい。しかし、その資質を持った従業員がいるから、顧客の満足を十分に得られる企業になれる。



●あかぎみか●1965年生まれ。85年、短大卒業後、大手広告代理店入社、経営コンサルタント会社などを経て2000年4月、コンサルタントとして独立。Clark Future代表に就任する。

顧客視点でビジネスを考えた場合、顧客のニーズにマッチする選択を自由にできるだけの選択肢が必要になる。顧客のニーズは千差万別であるから、企業はすべてのニーズに応えることを考えるよりは、それぞれの独自性や特性を活かしたサービスの提供を試みればよいのである。
同社のミッションは「『たった一度のかけがえのない人生を一所懸命に生きる』ことを実行する」である。
企業理念というと、「顧客満足」などの言葉が出てきそうなのもあるが、「満足する人生を生きるための一つがビジネス」と、人生全体をとらえたミッションとなっている。これは、井田社長を含めたスタッフ、顧客などかわる人

こだわりミッション経営
ヒューマン&サービスオリティコーディネーター
クラーク・フューチャー代表 **赤木美香**

「たった一度のかけがえのない人生を一所懸命に生きる」ことを実行する
vol.3 株イオス・株アジル

料金は、入会金五万円、月額使用料五万円という安さ。「本当にこの料金でビジネスが成り立つのか」と同社の井田智一社長に問うと、「十分採算に乗っている」との答えが返ってきた。そして今年三月、よりグレードアップしたサービスを提供するため「アネックス」をオープンさせた。
この銀座ビジネスセンターの利用者から寄せられた「自分のオフィスを銀座に持ちたい」「部屋が予約制で荷物が置けない」という声に応え、井田社長は一四個の専用個室を持つ会員制のエグゼクティブオフィスを提供する株イオスを設立した。
オフィスと共用部(受付、応接室、コピー、プリンター、給湯室、ベンディングマシン、トイレ、廊下)が、初期費用三九万円(入金五万円+保証金三四万円+二ヵ月分、退室時に返金)、月額一七万円で利用できる。

同様のオフィスを銀座で借りるとなると、初期費用に約二四〇万円、賃料月額二五万円の費用がかかる。約六倍である。銀座で有会社を設立すれば、準備金のほとんどがこの賃料でなくなり、新規事業に貴重なお金を投資することができない。
この二つの会社は、「顧客満足を行う指針としています」と常に言っているだけあり、不況の時代に不安感を持った顧客の視点に立ち、「ローコスト、ハイサービス」などの喜ばれるサービスを提示し、顧客への支援を行っている。昨今、土曜日のATM利用の有料化などがニュースで騒がれている。もともとATM化が進められたのは、人員にかかるコストを削減することなど銀行側の理由であったが、社会情勢が変わり資金調達が困難になると、その不足分を利用者に払ってもらおう、という提供者側論理のみが存在する。
同じ時代に、この相反する企業姿勢がみられるのは実に不思議な現象である。生き残る企業はどこらであろうか。

すべての人に当てはめては、自分のやる気次第でスキルアップもキャリアアップも可能である。人からやらされるのではなく自分のやりたいと思うことを実現させることで、仕事を通して達成感や幸せを感じてもらいたいという。
顧客には、当オフィスを利用し上質のサービスを受けることにより、仕事がスムーズに流れ成功につながっていただきたい、つまり、施設利用と仕事の両方に満足してもらうことである。
個々の仕事を通じた充実感の積み重ねが豊かなマインドをつくり、企業全体が豊かさ(成長)を促し、業界・社会への影響として広がっていくのである。
豊かなマインドを持つというこ

とは、他社を蹴落とす施策を練ることに時間を費やすのではなく、常にミッションに従い「会社のありべき姿」にフォーカスし行動していくことである。これにより、社員のモチベーションも高まり、ポジティブ志向の企業をつくりだすことも可能となる。
私は、これを優れた「成長ビジネスモデルの構築」と考える。顧客、従業員、経営者、そして信頼し合う同業他社数社間において、それぞれの成功を促すことにより成長スパイラルを昇り始めることができるからだ。
激しい変動を繰り返している社会環境に怯むことなく、臨機応変に対応できる企業が、外的影響に左右されずに生き残るのである。(毎月第2週号連載)