

## レンタルオフィスの「ナチュラルック」

競合激化による利用料金のダンピングや稼働率低下が目立つレンタルオフィス市場で、独自のビジネスモデルを編み出し、順調に業績を伸ばす運営会社がある。

東京・四谷駅前で『ビジネスラウンジ・ナチュラルック』と銘打ったスペースを運営するナチュラルック(菅原智美社長)写真)が提供するのは、レンタルオフィスとネットワークが融合した空港ラウンジのような落ち着いた空間。全部で43坪と広げないフロアには間仕切りした個室も備えるが、大半はオープンなサロンか面談にパーテーションを設置しただけの1人用デスクを利用する。通常のレンタルオフィスに見られる起業家や個人経営者が利用するのは

## 月額1万円でも業績好調



もちろん、ナチュラルックでは資料整理や集中して企画書に取り組みたいサラリーマンやOLをはじめ、商談の場として繰り返し使う利用者も目立つ。午後は満員の日も多いという人気の理由は、通常月額5万円はかかる

## 手軽さと居心地で会員900人

レンタルオフィスと違ってオープンスペースならパソコン貸し出し付きで月額1万円ですむ利用料の安さ。それでいてついつい長居してしまう利用者が多い(菅原社長)というネットワークカフェには、

インと間接照明による空間演出が、OLも気兼ねなく立ち寄れる空間づくりの秘訣だ。菅原社長がナチュラルックを起業したのは3年前。仕事途中にネットというネットワークカフェには、カフエに並ぶサラリーマンを見て自由に使えるせ



ダークブラウンと照度を落とした室内は「風水」の考え方も取り入れて内装や建具をデザインしている=四谷のナチュラルック

## 女性起業家の支援拠点に店舗展開へ

していたオープン当初に引き、2月に立ち上げそ利用が伸び悩んだものの、個室と貸会議室以外の月額会費だけでオープン空間が自由に使える現在の料金体系を導入してからは順調に会員数が増加。現在までに900人を超え、月額1万円をながら薄利多売によって安定収益源に育った。

当面の目標は、こうした女性経営者を支援するナチュラルックを首都圏5カ所程度に展開すること。日常的には一般の起業家やサラリーマンの利用を見込む一方、「それぞれの地域で活躍する女性の支援拠点としても立ててもらう」と考えている。ありそでなかったレンタルオフィスに寄せるビルオーナーの関心も高く、地方から見学に訪れるオーナーもいる。運営で女性経営者向けのセミナーや交流会を定期的軟な戦略を取る考えだ。