



執務室内フリースペース

先進オフィス事例 **オフィスを経営の力に**

FMOサービスを活用して、互いに刺激を与えあえるワークプレイスを構築した

「伝えることを、もっと簡単に。」をミッションとし、ビジュアルSOPマネジメント・プラットフォーム「Teachme Biz(ティーチミー・ビズ)」の開発・販売を事業とする株式会社スタディスト。同社が目指すのは、知る、考える、作り出す喜びを感じられる場を増やすことで実現する「知的活力みなぎる社会」。さらなる働く環境の改善を理由に2019年2月、千代田区神田錦町への本社移転を実施した。今回の移転プロジェクトは、パーソル ファシリティマネジメント株式会社が企業サイドに立ちプロジェクト推進を代理総括した事例となる。そのサービスも含めてプロジェクトの全容を紹介する。

株式会社スタディスト



株式会社スタディスト
管理部 総務グループ
グループリーダー
佐藤 史郎 氏



パーソル
ファシリティマネジメント
株式会社
代表取締役社長
槌井 紀之 氏



パーソル
ファシリティマネジメント
株式会社
PM第二グループ
ノービスプロジェクトアドバイザー
長谷川 優子 氏



株式会社スタディスト
管理部 総務グループ
田中 にれ 氏



パーソル
ファシリティマネジメント
株式会社
PM第二グループ長
シニアプロジェクトアドバイザー
白井 紗奈子 氏

contents

1. 正しい手順をわかりやすく共有し、生産性向上を実現できるビジネスツール

新入社員やパート・アルバイトなどに対する研修は、従来は上司や先輩社員たちの役割だった。しかし近年、現場の人手が足りないこともあり、新人研修に十分な労力を割くことが困難な状況となっている。そこで、研修に不可欠なツールである各種マニュアル作成をサポートするビジネスツールが注目されている。

「マニュアル自体の捉え方は各社さまざまですが、現場で使われているマニュアルの多くは、作業手順を文字ベースで説明したものが大半です。それらは一つひとつ文字を読みながら理解していかなければならず、非常にわかりにくいものになりがちです。また、総務・人事の担当者にとっても、こうしたマニュアルの作成は非常に手間のかかる業務であり、作業負担も大きかったです」(佐藤史郎氏)

仕事を引き継ぐ、正しい手順や方法を教える、などのシーンにおいて、できるだけ簡単にわかりやすく伝え、チームの生産性向上を実現したい。そのため従来の「マニュアル=分厚い説明書」という概念を捨て、自社開発したのがビジュアルSOP*マネジメント・プラットフォーム「Teachme Biz」だ。「各工程の画像を使用して説明し、そこに補足としてテキストや矢印などの記号をつければ、パッと見るだけで、誰でも理解しやすいものになります。これまでは、こうしたビジュアルベースの手順書を作成するには画像ソフトを使って加工するなど、手間もかかれば専門的な知識も必要でした。しかし「Teachme Biz」ならば、スマホで作業工程の写真や動画を撮影しながら、その場で編集して全員に共有することができます。もちろんリアルタイムで修正や変更も可能です」(田中にれ氏)

単なるマニュアル作成のサポートツールであれば、同様のサービスを展開する競合他社は少なくない。だが、同社の「Teachme Biz」は、作成後のSOPの運用にも重きを置いているのが特長だ。個々の社員のSOP閲覧履歴や、SOPで指示された作業を実施したかどうかについてもチェックでき、見ていない者、着手していない者には上司が個別で指導することができる。そこが同製品の優れた機能となっている。

「実は今回の本社移転でも、「Teachme Biz」が大活躍しています。荷造りするうえで段ボールに入れていい物は何か、表書きは箱のどの部分にどう書くか、そういう細かい作業のビジュアルSOP化を、入社1ヵ月目の新人に担当してもらいました。誰でも簡単に正しい手順をわかりやすく共有できる。それが本製品のセールスポイントです」(佐藤氏)

※SOPとは：標準作業手順書 (Standard Operating Procedures)

1. 正しい手順をわかりやすく共有し生産性向上を実現できるビジネスツール
2. 移転半年で次の移転計画をスタート。
パーソル ファシリティマネジメントの槌井氏との出会い
3. 新オフィスのコンセプトは「相互刺激」と「マルチプルワークプレイス」
4. 自社内で実践した良いものだけを提供するFMOで事業を成功に導く

2. 移転半年で次の移転計画をスタート。パーソル ファシリティマネジメントの槌井氏との出会い

2010年3月の設立から10期目を迎える同社は、大企業から中小ベンチャー企業まで幅広い顧客層と取引があり、「Teachme Biz」は現在2,000社以上のユーザーで利用されている。導入社数も堅調に伸び、周辺領域への事業展開や地方や海外のユーザー開拓など、着実に成長を続けている。これに伴い、社員数も増加の一途をたどり、オフィスが手狭になっていたという。

「前は2017年7月に移転したばかりでしたが、それから半年後の2018年1月には早くも次の移転を考えはじめる必要がでていたのです。一つ前のオフィスは約100坪の面積があったのですが、増員に伴い一つの会議室を転用して執務スペースに。近くのビルの貸会議室がほとんど当社の貸し切りになっているような状況でした」(田中氏)

同社は創業以来、ずっと神田界隈に本社を構えており、千代田区というブランドに魅力を感じていた。しかし、今回の移転では同エリア内で希望する約200～250坪の面積の確保が難しいことがわかる。港区の田町・新橋・芝といったエリアも候補地に加え、移転先を探すことになった。候補物件の見学を開始したのは2018年3月頃から。現地まで足を運んだのは10件前後だが、データ上ではそれ以上の数がリストとしてあがっていたという。そうして各方面からの情報を収集していたとき、以前からお付き合いのある三幸エステートの営業担当から「オフィス移転セミナー」の案内を渡された。

「そこでの講師が、パーソルファシリティマネジメント(以下PFM)代表の槌井紀之さんだったのです」(佐藤氏)

佐藤氏は数年前に槌井氏と面識があった。さらに、同じ時期に発行された『月刊総務』のオフィス特集企画に槌井氏の記事が掲載されていたこともあり、槌井氏とPFMに強く関心を寄せていた。そうして今回の新オフィス構築に協力を求めるべく、槌井氏に相談したのである。2018年5月のことであった。

3. 新オフィスのコンセプトは「相互刺激」と「マルチプルワークプレイス」

槌井氏が代表を務めるPFMの設立目的は、蓄積された専門的なファシリティマネジメントのノウハウを提供することで顧客のオフィスをより有効な経営資源として活用させること。その企業理念は、オフィスに代表される企業の「施設・環境」を、ヒト・モノ・カネに続くいわゆる「第四の経営基盤」と捉え、FMのノウハウを通じて「人と組織の成

長」を支援。経営価値の向上に貢献するというものである。「私たちの提供するFMO (Facility Management Office) とは、発注者としての専門ノウハウを保有するコンサルタントが企業サイドでプロジェクト推進を代理統括しプロジェクト効果を最大化するサービスです。そのサービスの根底には『お客様には本業に専念していただきたい』という想いがあります。専門的な業務を私たちが行うことで、お客様の経営に貢献したい。これはスタディスト様の企業理念にも通じるものがあるように感じました」(樋井紀之氏)

樋井氏も指摘しているように、マニュアル作成にしてもオフィス構築にしても、その中心は企業の総務担当者などが進める業務であり、しかも、一般的な総務担当者にとっては負担の大きい専門性の高い業務となる。その意味で両社は、顧客との関係性や距離感などがきわめて近い業態であるといえるだろう。「ご相談を受ける中でスタディスト様の移転前の旧オフィスを拝見し、『WorkStyle Labo』と名づけた私たちの戦略的オフィスを見学していただきました」(樋井氏)

PFMのオフィス事例はこちら
<https://www.sanko-e.co.jp/case/pfm>

「当社としては、樋井さんに相談してお話をお聞きしたときから他の会社をお願いすることは考えていませんでした。そして今回の移転にあたり、私たち総務以外に社内各部門からメンバーを選定してプロジェクトチームを編成したのです」(佐藤氏)

PFMのオフィス見学会にはPJメンバーのほか、同社の役員も参加。オフィスづくりに向けて全員でベクトルを統一することができたという。「2019年度の採用人数と新入社員の入社日から逆算して、その時点で移転実施日はだいたい決まっていました。当社では自社内にお客様をご招待して体験会やセミナーなども

行っているの、『駅から近くわかりやすい場所』かつ『清潔感のあるビル』という条件で候補ビルを探しました。そしてギリギリのタイミングで見学できたのが現在のビルだったのです」(田中氏)

前回の移転ではスタディストの総務が設計、内装、什器、ITといった複数の専門サービスに対してコンペを実施。分野ごとに発注先を決定していった。今回はPFMが同社の代行として各専門サービスを統括・ハンドリングするFMOの方式をとる。そのため最初に納得のいくまでミーティングを重ね、新本社オフィスのコンセプトを固めていったという。

年末の繁忙期と重なったため設計会社の人員も不足しており、PFM主導のコンペに参加できたのは数社であった。その中から選んだ設計会社はコンセプトに対する理解も深く、タイトなスケジュールにもかかわらずパートナーとして寄り添ってくれたという。

PFMの担当はPM第二グループの長谷川優子氏である。「オフィスコンセプトは最終的に『相互刺激』と『マルチプルワークプレイス』に決定しました。当初は新しいオフィスで新年を迎えていただけのように12月末の移転を思い浮かべていたのですが、無理なスケジュールで後悔する部分を残すよりも100%満足していただきたいと。あえて移転時期を2月にずらして時間をかけて移転効果を最大化させることに注力しました」(長谷川氏)

「設計会社やPM会社などは『お客様に引き渡すまでが仕事』で、その後の運用までは関知しないところがほとんどです。それに対して私たちはFM会社として『引き渡し後』も、お客様の総務の業務負担を減らしながら成果を上げること考えています」(樋井氏)

「最初にご提示されたデザイン案はとても魅力的でしたが、残念ながら予算的にやや無理があり、より予算を抑えた修正案が採用されることになりました」(白井紗奈子氏)

予算についての発言がスタディスト側からではなく、白井氏の口から出ていることからPFMのスタンスがよくわ

かる。そうして決定したデザイン案に基づいて年明けから工事が始まった。

4. 自社内で実践した良いものだけを提供するFMOで事業を成功に導く

新オフィスには集中作業のためのソロワークスペースと、他のメンバーと共働して「相互刺激」を受けられるコワーキングスペースの両方を執務室内に設けている。これは付加価値の高いコラボレーションワークの最大化を推進する一方で、「働く場所を選ばないソロワークもオフィスとして必要なスペース」というPFMの考えが根底にあった。

エントランス横のフリースペース外側にはオープンミーティングスペース2室とクローズドの応接室3室。オープンミーティングスペースは、執務室の外側ではあるが機密性を必要としない社内の打ち合わせにも多く活用されている。クローズドの応接室は、それぞれ「Deep Work」「Fair Play」「Full Ownership」と同社の行動指針に基づく室名がつけられている。

フリースペース内側ではスクリーンと 프로젝タを用いてちょっとしたセミナーを行うこともある。椅子席だけならばゆゆうに50席の設置は可能だという。

「外部の方が来られた際に『スタディストさんらしいオフィスですね』といわれることも多くなっています」(佐藤氏)

執務室に入ると、正面がセールス部門、左側がエンジニア部門のエリアになっている。エリアを仕切るパーティションなどはなく、開放感のある空間構成だ。部門間に配したフリースペースにはライブラリ兼カウンターが設置され、マグネットスペースの効果を発揮する。窓際にはコワーキングスペースとソロワークスペース4席を配置。ほかに畳敷きの和室も設けられている。和室にはホワイトボードが設置されており、休憩にも使用できるが主な用途はミーティングルームであるという。

「こうしたファシリティは旧本社オフィスになかったこともあり、社内の反応もいいですね。フリースペースはソロワーカー同士が集まる場、その他、ランチ、ミーティングなどさまざまな場面で使用されています。加えて、スクリーン・ 프로젝タを使用してチーム会議を頻繁に行っています。『事業の成長に必要なプロセスとして、会議をいつでも行える場所が必要』という当社代表の強いこだわりからチーム会議が行える場は必須でした」(田中氏)

スクリーン・ 프로젝タの導入はエンジニア部門からの要望によるものだ。また、会話を大切に社風のため、ミーティング時にはちょっとした談笑から仕事に関するヒントを得られるようにとの狙いもある。これらのファシリティを活用して刺激を与えあうワークプレイスを目指しているという。

「導入されたファシリティは、私たちの長年のインハウスFMのノウハウをカスタマイズしています。まず自社で実践して良いものだけをFMOとして提供しました」(長谷川氏)
 「今後のオフィス運営もPFMさんに相談しながら、社員の声を反映させて改善を重ねていければと思っています」(佐藤氏)



執務室全景



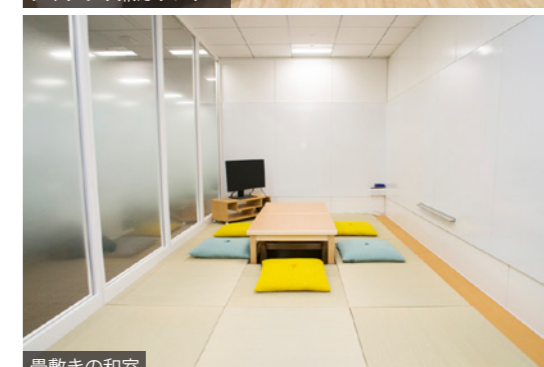
カウンター席



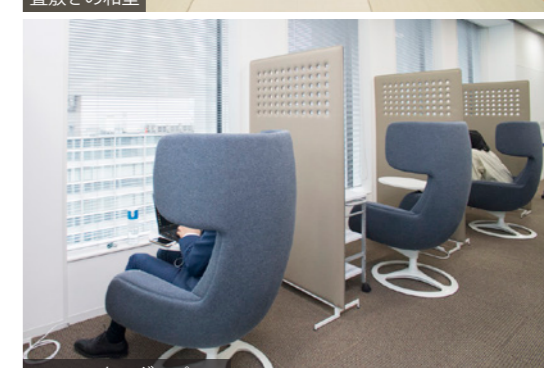
コワーキングスペース



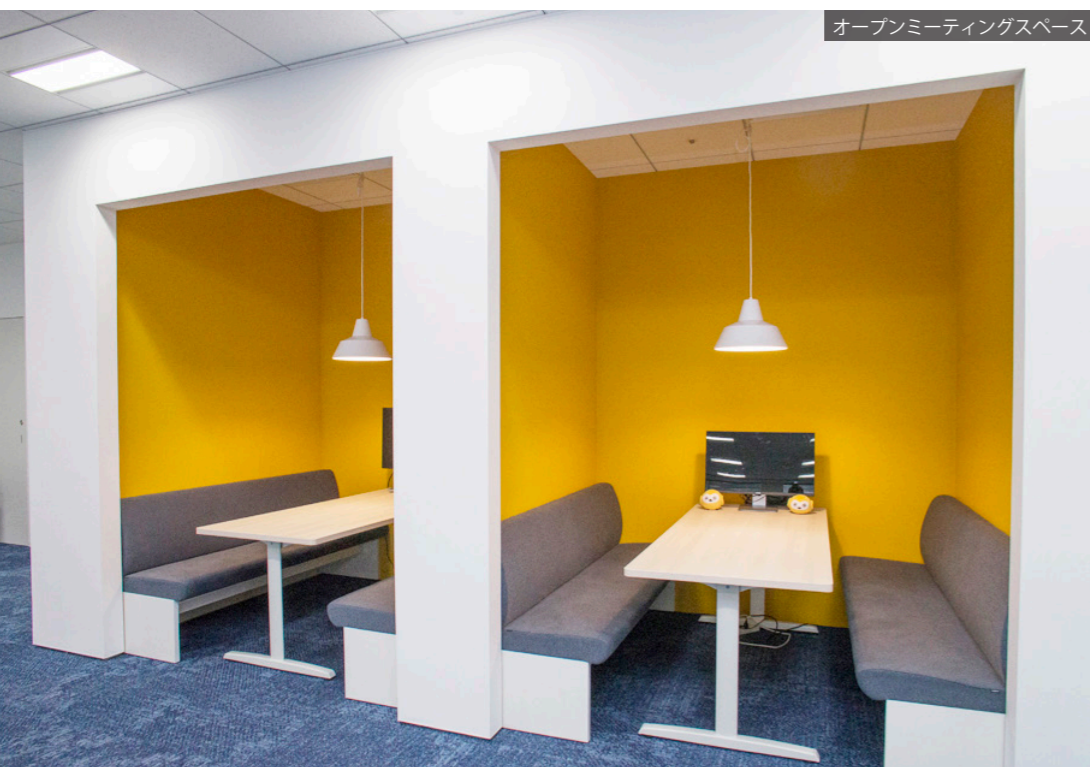
ライブラリ兼カウンター



畳敷きの和室



ソロワークスペース



オープンミーティングスペース



エントランス横のフリースペース



応接室