話題のオフィスに潜入！

JR新宿ミライナタワーへの移転 “勝つ組織”をつくるオフィス戦略とは

株式会社ジオコード
GEOCODE Co.,Ltd

WEB制作からSEO対策、システム開発までを手がける株式会社ジオコードは、今年7月にJR新宿ミライナタワーへ移転した。WEBマーケティングやクラウド型業務支援ツールをすべて自社開発していることを強みとする同社は、いま話題のオフィスビルに何を求めて移転し、どのようなオフィスを構築したのか。移転からオフィス構築までに携わった加藤康二氏にその狙いや効果を訊ねた。

いま話題の最先端オフィスビルに和モダンスタイルのオフィスを構築

株式会社ジオコード
加藤 康二氏
Koji Kato

設立11年で話題のビルに移転 JR新宿ミライナタワーを選んだ理由

『社会の模範となる唯一無二の魅力的な会社を創る』を企業理念に掲げる株式会社ジオコードは、WEB制作からSEO対策、リスティング広告、システム開発等の運用面まで、WEBマーケティングすべてに関わる業務を一社完結型でサービス提供している。また業務効率向上のためのクラウド型サービスを提供するなど、設立から11年で急成長を遂げている企業である。

その成長を示すようにオフィス遍歴も華々しい。デスクひとつの間借りから始まり、新宿区早稲田、渋谷、北青山とスペースは倍々へと広がっていった。そして、2016年7月に新宿駅旧新南口跡地の再開発事業におけるシンボル「JR新宿ミライナタワー」の10階へと移転した。そこにはどのようなオフィス戦略があったのか。移転にまつわるオフィス戦略に携わった加藤康二氏に伺った。

「以前の北青山のオフィスでは事業拡大に伴う従業員増加で一人あたりのスペースも手狭になり、業務効率にも支障をきたすようになりました。新オフィスは候補がいくつかあったのですが、今後の成長ステージにふさわしい最先端のシンボリックなオフィスビルで名実ともにジオコードのブランド価値、企業価値を上げるためにJR新宿ミライナタワーが選ばれました。坪数は120坪から205坪へと広がり、最新のオフィス環境とBCP、セキュリティなどの高度なインフラ面も充実させることができました。新宿エリアへのアクセスの良い社員が多かったのもひとつの要因でした」

社長からひとつのリクエスト 企業文化に通じるコンセプトとは

移転検討が2015年6月から始まり、移転先が決まったのが2016年2月。さっそく3月から新オフィス構築が始まった。検討段階では、IT業界の幅広いネットワーク関係を活かして、多くの企業のオフィス事例を視察し、意見アドバイスが収集された。さまざまなオフィスデザインや仕掛けの事例研究を行ない、今回のオフィスデザインを検討していたところ、1点だけ代表取締役である原口大輔氏からリクエストがあったという。

「今回のオフィスは"和モダン"をコンセプトにしたいというリクエストでした。つまり、日本のアイデンティティを大切にすることが、世界に通じるアイデンティティであると。当社には、日本を代表するような城郭の修復にも会社の収益から援助金をサポートするようなユニークな制度もあります。社員同士やチームの和を尊びながら、個性も大事にする。そして、ビジネスに勝つためには、志をひとつにしてとことん情熱をもってやりきる、といった企業文化や当社らしさにも通じるかと思いました」

この和モダンテイストは、主にエントランスから来客と社内兼用のフレキシブルな会議スペースに展開された。竹や白砂利、掘りごたつなどがあしらわれ、窓外には現代都市を臨むというコントラストがその空気感を一層引き立てている。空間デザイナーの手腕により、おもてなしの心や緊張と緩和、リラクゼーション、凛とした心構えなど、訪れるものに多くの印象を示唆してくれる意義深いスペースとしてでき上がった。

成長マインドを刺激し合う 快適なオフィス環境

同社の組織の特徴とも言えるのが、20代の若手社員が約6割を占め、なかでも仕事を作り出し、クライアントとのパートナー関係を築く中核的な役割を果たす営業組織に重きが置かれている点だ。これらの業務効率を高め、コミュニケーションをさらに活性化するのも新オフィスでのテーマであった。

同社では、IT業界ならではの自由な雰囲気はあるものの、若手社員といえども対顧客への服装やマナー、ルールはしっかり統制されている。執務室内にも企業理念や行動指針が筆文字で大きく書かれたボードが掲示されている。コンサルという業務特性もあるが、"人間力"がとても大切にされており、人事評価でも業務スキルと同等にヒューマンスキルが扱われている。加藤氏はその点をこう強調する。

「当社には、仕事の内容も、待遇も、環境も、自分次第で全て変えられる。やる気があって、向上心がある人にとっては、ここは最高の場所にしたいという思いが強くあります。今回のような最先端で一流のオフィスビルや快適なオフィス環境に身を置くことで、こうした成長マインドを仲間とより共有、刺激し合い、自分たちの行動や成長次第でさらに企業も成長できるという意識も高まり、組織全体の競争力向上にもつながっていくと思います」

ワークスタイル面では、特に顧客先を訪問することの多い営業マンの営業効率を高めるためのさまざまな仕組みが導入されている。

「たとえば、その日の営業成果やリード情報、商談履歴までワンストップで管理できるクラウド型営業サポートツールの活用。これは、各営業マンがスマートフォンを活用して外部からでもスピーディーな情報共有でマネジメント効率を上げるとともに、営業マン同士の成果や情報も閲覧することができ、現場での営業マンのモチベーションアップにもつながっています」

その他にも、交通系ICカードをかざすだけの効率的な交通費精算ツールなど、自社開発されたクラウド型業務効率アップツールは、自社で検証された上で次々と商品化され、今や新たな戦略サービスとなっている。

執務室の真ん中にサッカーコート ソフトとハードで人材育成に効果

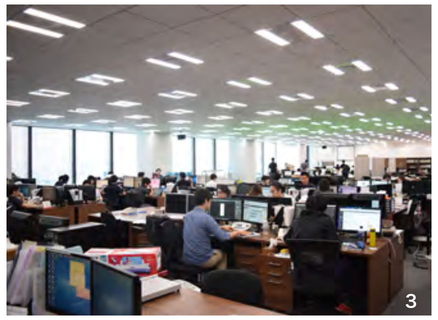
執務室は、今後の人員増も考慮し旧オフィスからかなり広いスペースになったこともあり、居心地の良い、快適な環境を社員に提供している。特徴的なのは、中央スペースにサッカーフィールドが設けられていること。この意図について、加藤氏はこう語る。

「社長がサッカーが大好きで、日本代表の試合のときは可動式の会議室をフルオープンにしてみんなで観戦するほどです。今回のオリンピックでも大盛り上がりでした。これも社員のコミュニケーションの場づくりのひとつであり、気持ちを一緒に何かに取り組むという一体感やON/OFFの切り替えに役立っていると思います。W杯・オリンピックの際には、日本代表の試合の翌日は特別休暇にするといったユニークな複利厚生制度もたくさんあります。仕事は徹底的に真面目に取り組み、面白さも追求する。運動会なども、みんな本気で勝ちにこだわりながらやるから、心の底から楽しいと思えるのです」

四半期に1回、業務内容や模範的な行動、社内貢献度等を考慮し、マネージャー陣の推薦により、一番印象に残った社員を一名選出する「MIP制度」も、毎回そのユニークな評価に大いに社内は盛り上がるという。こういったソフト面の充実もオフィス環境と相乗効果を上げ、人材育成に大きな効果を発揮している。

最後に加藤氏は、力強いメッセージで締め括ってくれた。

「これからは新卒採用を積極的に行なう予定ですから、採用面でも新オフィスが大きな効果を発揮してくれることを期待しています。我々にとっては、人材は大きな資産です。同じカルチャーで育った人材がまた人を育て、長きに渡って個人と企業が成長を続けていく。オフィス内の施設、設備面での創意工夫に加え、さまざまなソフト面での制度やカルチャーづくりを充実させ『唯一無二の会社』を目指していきたいと思います」



1 オフィスの真ん中にあるミニサッカーコート。同社にはサッカーW杯、オリンピックの際に特別休暇が取得できる「サッカー休暇制度」もあり、社員間のコミュニケーション活性化に効果を発揮している　2 来客スペースには掘りごたつの会議室もあり、和モダンのテイスト　3 開放感のある執務エリア。夕方の休憩時間には軽食が無料サービスされ、用意されたおにぎりやサンドイッチを囲んで部署を超えたコミュニケーションを実現させている

※当社施工以外のオフィスを参考事例として取材させていただきました