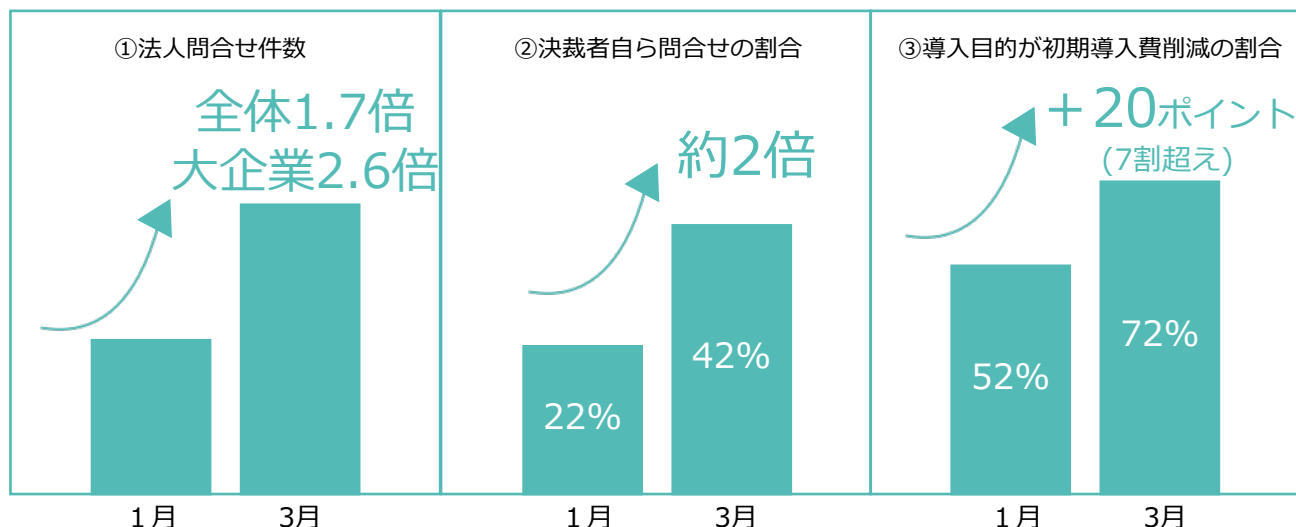


コロナ影響、会社経営のリスクマネジメントにサブスク定着の流れ
オフィス家具のサブスクsubsclife、1月対比で大企業の間合わせが2.6倍
決裁者自ら検討が約2倍、初期導入費の削減目的は7割超えに

subsclife

オフィス家具なら、サブスクライフ



※1月：コロナ拡大前、2月：コロナ拡大

株式会社subsclife(渋谷区、代表:町野 健、以下subsclife)は、新型コロナウイルスの影響拡大を受けて、当社の法人間合わせ状況に関する情報を公表いたします。1月対比で法人間合わせ件数が1.7倍、決裁者自ら検討の割合が約2倍、初期導入費の削減を主な導入目的とする割合が7割超えの結果となりました。

【集計の概要】

- ・期間：2020年1月1日～3月24日
- ・対象：法人の間合わせ（オフィス移転、新規開業など、家具の新規導入に関する相談）

【法人間合わせ内容と数値推移】

① 1月対比で法人間合わせ件数が1.7倍に

3月の間合わせ件数は、1月対比1.7倍になりました。
また、大企業の間合わせ件数は、1月対比2.6倍になりました。

② 決裁者（経営者、取締役等）自らの問合せの割合は約2倍に

1月の決裁者自らの問合せは22%、3月は42%になり大幅に増加しました。

③ 「初期導入費の削減」を目的に導入検討する企業の割合が20ポイント増え、7割超に

オフィスにサブスク家具を導入する目的のうち「初期導入費の削減」の割合は1月が52%でしたが、3月は72%に増加しました。

【subsclife代表町野コメント】

昨今の新型コロナウイルスによる社会的混乱拡大により、当社への法人間合わせ状況に明確な変化が現れてきました。結果から見えるキーワードは、「先行き不透明な状況下におけるリスクマネジメント、キャッシュフローの改善」です。これまでは、キャッシュフローに敏感なスタートアップや中小企業の割合が高かったのですが、3月からは大企業からの間合わせも増えています。また経営者自らのコスト意識が高くなっていることから、即断即決の受注にも繋がっています。会社経営におけるオフィス家具導入において「所有から利用への転換」「サブスク化」は、昨今の状況を受け、今後ますます定着していくと思われます。

【subsclife(サブスクライフ)について】

「家の中を、世界一、豊かな国へ。」をビジョンに掲げ、暮らし、法人向けにサブスクという新しい選択肢を提供しています。subsclifeは、subscription(定期購買)+life(暮らし)の造語で、月額制で必要な時に、必要な分だけ、必要なモノを利用できるサービスです。初期費用を大幅に軽減し、新品でデザイン性の高い家具・家電を利用して、気に入ったら買い取ることも可能です。レンタルは使い続けると商品価格を超えますが、私たちsubsclifeは、使い続けても商品価格を超えない月額料金設定です。さらに、利用時の傷等の保証付きで安心してご利用いただけます。価値あるモノとそれを支える方々を大切に、サブスクで提供することで、より消費者に提供しやすい仕組みを実現してまいります。

【会社概要】

会社名 : 株式会社subsclife
代表取締役 : 町野 健
事業内容 : 暮らし、オフィスの家具のサブスクリプション型サービス（月額制レンタルサービス）の企画・開発
設立日 : 2016年11月9日
URL : <https://subsclife.com/>

◆◆◆報道関係者様からのお問い合わせ先◆◆◆

subsclife 広報 担当：小宮 TEL：03-6417-0465 MAIL：pr@subsclife.com