



CoWorkers
Sharing Office

無人運営型
コワーキングスペース運営システム



私たちCoWorkersは、コワーキングスペースや
シェアオフィスの新規出店、運営事業者に特化した
店舗運営システムを提供しています。

コワーキングスペースを通じた新しいワークスタイルを提案する
ことで、地域の事業者の健全な運営を支援し、コワーキング
スペースがあるワークスタイルを普及させていくために業界の
リーディングカンパニーを目指します。

コワーキングスペースを自社の新事業として取り入れる
という新しい動きは近年、急速に増加しています。特に弊社の
「無人運営」の仕組みは、未経験からでも取り入れやすく、下記の
ように幅広い事業者を活用いただいております。

「自社保有の不動産を収益化したい不動産オーナー」
「コワーキングスペースを活用して自社のPRをしたい事業者」
「既存コワーキングスペースを無人化させたい店舗」
「施設のスペースの活性化と収益化を進めたい商業施設」

コワーキングスペース事業が注目される3つの理由



テレワークの推進

コワーキングスペースが注目されるようになった理由には、第一に国が推進する働き方改革の影響があります。「働く方々が個々の事情に応じた多様で柔軟な働き方を自分で『選択』できるようにするための改革」と厚生労働省が定義づける働き方改革を進めるうえで、国に推奨された働き方のひとつが「テレワーク」です。

テレワークというと在宅勤務のイメージですが、本来のオフィスから離れた場所でICT(情報通信技術)を使って仕事をする勤務形態のことを指し、テレワークを行う場所は必ずしも自宅である必要はありません。オフィス家具やプリンター、インターネット環境などの設備が整っているフレキシブルオフィスは、テレワークを行うのに適した場所として、もともとその存在が認められていました。そこに、コロナ禍により、これまでテレワーク導入に慎重だった企業も含めてテレワークが広まり、あらためてフレキシブルオフィスの存在感が高まってきた背景もあります。



広がる脱オフィス

新型コロナの感染拡大を受け、大小さまざまな会社で在宅勤務やリモート勤務が導入されている。その結果が「業績の好不調に関係なく、オフィスを縮小・廃止しようとする動き」があります。特にスタートアップやIT業界での動きは活発で、オフィスを廃止して全面リモートへ移行する企業などが多く存在している。また、大企業でもオフィス面積の縮小の動きはつよく、リモートワークを定着させるとともに、オフィスの管理コストを大幅に削減しようという動きもあります。企業によっては本社自体をコワーキングスペースやシェアオフィスへ移転させ、身軽にフレキシブルな経営体制を作るなど、新しい経営の方法なども模索され始めており、今後もさらに広がっていくと言われている。



不動産の空室対策

2020年頃からコロナ禍を機に都心部を含め、全国的にでのオフィスやテナントの撤退や縮小が相次いでいる。都心部では、コロナ以前は空室率1.4%という低水準だったにも関わらず、2021年7月には7.3%まで上昇している。過去にリーマン・ショックの際にも急激な空室率の上昇があったが、その際でも1年間での上昇率は2.07%だったことを考えると今の動きは緊急事態と言わざるを得ない。本来は収益をもたらしてくれる資産が、一転して経費を垂れ流す負債へと変貌してしまう可能性がある。このように、入居が決まらない不動産を持て余している不動産のオーナーが新しい収益化の手法として活用し始めているのがコワーキングスペースとしての不動産活用だ。店舗の運営といっても、今は「無人化」した運営も可能となっているため、コインランドリーやフィットネスジムなどと同じく、スペースを収益化する手段として注目を浴びている。大掛かりな投資が必要なく、安定的な収益を構築できるのも人気の理由だ。

コワーキングスペース・シェアオフィスによる課題の解決と地域経済への波及効果

地方都市における不動産の空室問題の緩和

新型コロナウイルス感染症の影響もあり、もともと地方としてはオフィスの空室が目立っていたところから、さらに入居企業の撤退や縮小などに拍車がかかり多くの不動産オーナーは空室問題に直面している。一方で、リモートワーク推進の動きが顕著になっている2021年現在では、地方への移転やリモートオフィスの活用事例が急速に増えている。このような状況であるにも関わらず、地方の空き物件の需要は低下し続けている。これは、従来どおりの不動産の賃貸という手法しか認知されておらず、コワーキングスペース等のフレキシブルオフィスでの活用やその需要に対しての認知が、不動産オーナー側とリモートワーカー側での大きな誤差があるからである。そこで弊社は、1年、2年と長期間にわたり入居者が決まらなかったような物件に対して、コワーキングスペースの運営という形で物件を収益化するビジネスモデルを伝えると共に、健全に運営していけるためのノウハウと運営のシステムを提供することで長期に渡り活用されなかった不動産の再活用を進める。

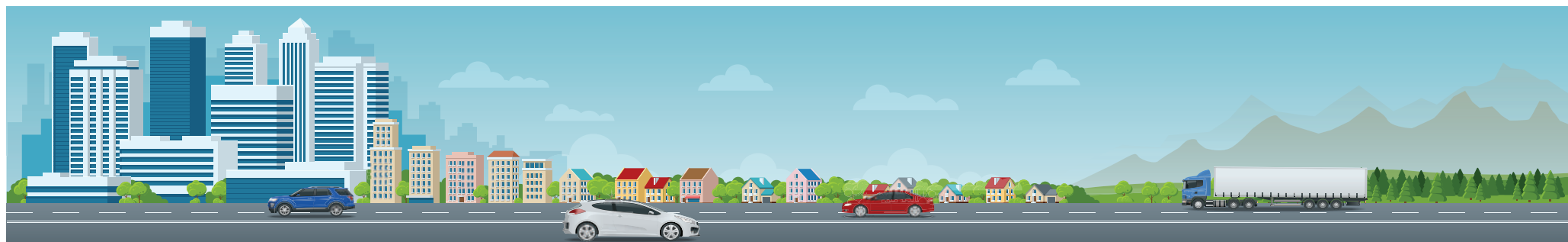
地方都市におけるリモートワークの環境整備と起業家・事業者支援

現状の日本のビジネスシーンでは、大都市と地方都市での仕事環境が2極化してしまっている。しかし、本事業によってコワーキングスペースの出店を促し、リモートワークの環境整備をすることで、各地方都市での自由な働き方の選択が実現する。現在は適正な仕事環境を求めて大都市へ移動し仕事をすることや、大都市へ通勤し仕事をするビジネスパーソンが非常に多く存在するが、この環境整備が実現することで、大都市での起業や事業を検討していた層に対して居住エリアから移動することなく、起業を喚起することができるようになる。

また、既存の事業者に対しても、拡大や縮小も比較的容易にでき、尚且つ従来のオフィス管理と比較してオフィスの維持コストも格段に抑えられるようになるため、ワークスペースを通じて充実した活動支援を提供することができる。地方出身者の地元での起業、大都市からのカムバック、そして事業者の進出の誘致や事業活動の間接的支援、これらはそれぞれのビジネスパーソンや事業者の地方都市での活動における課題を解決することができる。

フレキシブルオフィスで働くビジネスパーソンの動向データの見える化

弊社のサービスでは、コワーキングスペースなどのフレキシブルオフィスの利用者動向などをすべてデータ化し、集計している。利用エリア、居住エリア、ワークスペースの利用時間、頻度、業種、職業、年齢、性別など、様々なデータを取得することができる。同業界は、不動産業界など比較的、アナログ色が強い事業者の比率が多く、適切に利用者動向などをデータ化することができていなかった。しかし、弊社のサービスを普及させることで、全国のリモートワーカーの実際の動向を正確に把握することができる。これは様々な業界や団体に活用できるデータとして、将来的に活用をしていく予定。

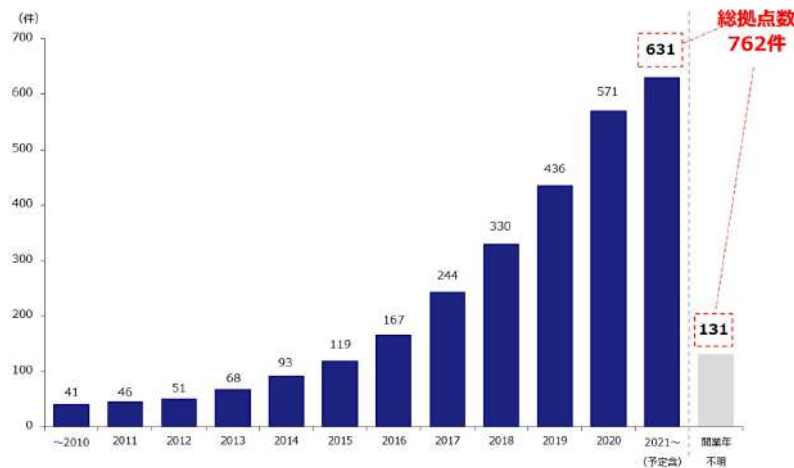


コワーキングスペース・シェアオフィスの市場動向

フレキシブルオフィスの数や規模

2021年1月の調査時点で、ザイマックス総研が把握している東京23区内のフレキシブルオフィス(2021年以降に開業予定のものを含む)の総拠点数は762件、総面積は19.4万坪であつ(図1)。これは、東京23区の1,300万坪のオフィスストック(*2)の約1.5%にあたる。なお、昨年の調査では約1.2%であった。フレキシブルオフィスは2020年代にものすごいスピードで成長をとげ、2030年にはオフィス市場の30%を占めると予想されています。この予測の背景には、新型コロナウイルスによる影響が大いに関係していることは言うまでもありません。コロナの影響を受け、不動産業界は大きな被害を受けており、業績も著しくありません。しかし、そのような中であって、将来的に大きな伸びを見せるだろうと期待されているのがフレキシブルオフィス市場だといわれています。

【図表1】フレキシブルオフィスの累計拠点数
(2021年以降に開業が予定されているものも含む)



「コワーキング.com」によると、2020年1月21日の時点で日本のコワーキングスペース数は1,497件にのぼり、47都道府県すべてに配置されています。東京の468件を筆頭に、大阪で128件、神奈川に89件、兵庫に54件、福岡に53件、愛知に49件と続きますコワーキングスペースがもっとも少ないのは秋田県ですが、それでもすでに4件のコワーキングスペースが設置されています。全国各地で急速にコワーキングスペースが設置されていることから、日本においてもフレキシブルオフィスへの注目度が高くなっていると考えられます。

各地で開業のための補助金の制度が設置されている

各地方でもコワーキングスペースの設置が進み始めている背景には、都道府県や市町村毎に新規出店者に向けての独自の補助制度などを行っていることなども大きく影響がある。数百万円規模から数千万円規模で新規でコワーキングスペースを出店する事業者に補助されている。その他、2021年から開始された経済産業省が進める「事業再構築補助金」に関しても、2021年9月時点ですでに200件以上のフレキシブルオフィスの新規開業に対して採択が決定している。

地方での環境整備は急務

2020年11月に公表された「オフィスワーカー調査」では、サテライトオフィスを利用する際に重視する条件として圧倒的に支持が多い意見は「自宅から近い」ことであることがわかる。2021年現在では、大企業やIT業界のリモート化は特に進み始めており、在宅勤務や地方へのカムバックなどが進み始めているが、フレキシブルオフィスの設置は圧倒的に大都市圏などの中心部に集中している。本来、大都市への通勤を抑制するためにリモートワークが推進されているにも関わらずワーカーが住んでいるベッドタウンなどではまだ店舗の整備が遅れている。今後は人口10万~50万人程度の中規模の地方の中核都市に対してのフレキシブルオフィスの設置を進めることでリモートでのオフィス環境の整備を進めていく動きが顕著になると予測されている。本来、特に店舗が必要なエリアは、現在店舗が集中している大都市の中心部ではなく、ベッドタウンなどが存在する各地方に存在している中規模都市である。

【参考-①】サテライトオフィスを利用する際に重視する条件(*4)



集計対象：全体 (n=2,060)

CoWorkersが選ばれる

4つの理由

シンプルな料金プラン

低コストで導入可能

収益不動産として運用可能

無人運営対応

出店&運営に手厚いサポート

店舗運営ノウハウ

必要に応じて業務を委託

運営委託サービス



イニシャルコスト

¥100,000

初回のみ

システム導入工事費用 0円

初期設定費用 0円

コンサルティング費用 0円

システム導入初期費用 10万円

ランニングコスト

¥39,000～

月額

ロイヤリティ 0円

運営サポート費用 0円

システム利用料 3.9万円～

※別途利用人数に合わせた従量課金

その他オプション（任意）

Contact Us

要相談

ウェブサイト運営・管理

予約システム連携

オートセキュリティシステム連携

店舗運営委託等

店舗運営システムの概要 -no.1

Web会員登録システム

店舗の会員登録ページを提供いたします。ご自身の店舗HPに設置いただくことでオンライン上で登録手続きを完結させることができ、登録後は自動的にクレジットカードにて毎月課金されます。業務の効率化や無人での運営などにもご活用いただけます。

入退室管理

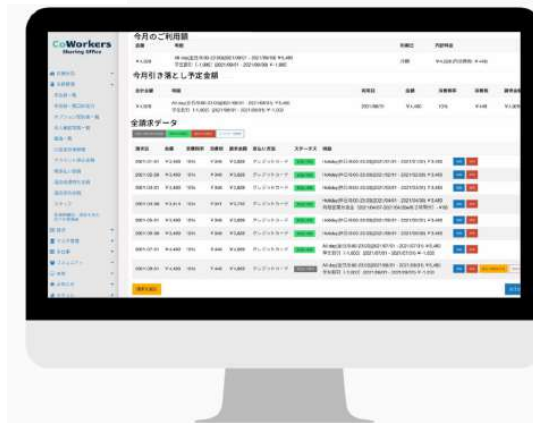
施設の利用者に対して会員専用のアプリを、店舗に対しては受付専用のアプリを提供いたします。店舗のiPadなどセットした受付アプリに対して会員がアプリで表示されるQRコードをかざすことで入退室の管理ができます。セキュリティサービスなどと連動させることで、無人のまま店舗のドアの開閉や利用者の利用履歴データなどを取得することも可能です。

クレジット決済

クレジットカード決済による予約受付や毎月の定額課金、年会費の徴収などが可能です。電子決済なら売上の確認も便利です。現金決済も一括で管理できます。会員登録から退会までの期間のすべての決済履歴が記録されますので、顧客ごとの支払い状況の管理や未払い時の対応などに役立ちます。クレジットカード主体にすることで、現金管理のリスクを大幅に軽減することができます。

入金・請求情報管理

登録会員からの入金状況の管理や追加請求、請求履歴などを一元管理することができます。基本的にはクレジットカードを主決済として対応しておりますが、手動入力することで法人等の顧客での需要がある請求書払いなどの決済方法や、店頭での現金払いのケースなどにも対応することができます。



店舗運営システムの概要-no.2

施設予約機能連携

各施設の予約可能な部屋の予約をオンラインで自動化することが可能です。各施設の独自ページと予約ページを連携させて業務の効率化をしております。外部の予約サービスと連携することでよりスムーズな施設管理を実現しています。システムと直接連携しない方法でも様々な予約サービスの活用方法などがありますので既存で利用中のサービスなどを継続しながらでも、店舗の運営も可能です。

会員専用SNSシステム

コワーカーズの提携会員専用のSNSサービスを利用することができます。同アプリの利用者同士で繋がれるウェブコミュニティ、イベントなどの告知ができるイベント機能、仕事情報の告知ができるお仕事機能など、店舗だけでなく、オンライン上でも交流することが可能となり、顧客満足度の向上に活用できます。

会員管理

会員の情報をセキュアな環境で保存管理します。個別の情報や利用プラン、施設の利用履歴から、クレジット決済履歴など幅広く管理が可能です。店舗のスタッフ間での情報共有のために会員ページごとへのメモ機能や会員へのメッセージ機能などご活用いただけます。

運営管理

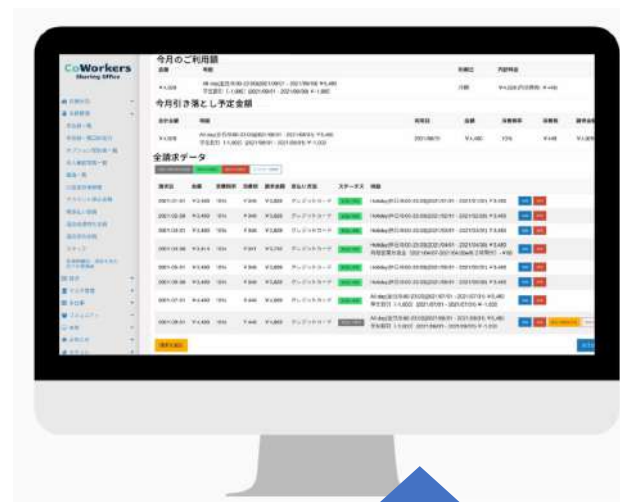
会員登録数、登録状況の推移、男女比率、プランごとの登録比率、エリアごとの登録数など様々な情報がグラフやデータ化され、自動的に見える化されます。施設の運営状況を数値化し、データ分析することでより適切な経営計画を立てていくことができます。店舗運営の複雑な運営データの管理業務をサポートいたします。



店舗運営システムの概要-no.3

無人運営管理用セキュリティ連携

オートロック式の入退室管理システムとCoWorkersの店舗管理システムを連携することで、セキュリティ機能と会員管理機能を一体化。無人店舗でのドアの解錠と共に、会員のチェックイン・チェックアウトが実行され、会員の利用履歴データにリアルタイムで反映されます。リモートワークの勤怠管理やリモートワーカーの動向データなどの取得などにも活用可能。無人運営での従量課金制やスポット利用での課金、決済などにも有効活用できます。



CoWorkers
Sharing Office



不動産賃貸からのコワーキングスペースへの転用例

オフィス賃貸からの転用



↑
オフィスフロアに後付のパーテーションや什器を設置するだけで店舗を完成できる。

人件費削減効果例



↑
既存の什器や内装が残っていればそのまま活用して収益化。キッチンもレンタル等で有効活用。

賃貸からコワーキングスペースへの転用

7つのメリット

入居者に左右されない不動産経営

安定的な収益の確保

手放しでの経営が可能

無人運営が可能

賃貸よりも上乗せした収益が期待できる

収益の向上

大きな工事は必要なし

既存店舗を活かせる

地域経済の活性化の効果

地域社会へ貢献できる

自社オフィスや既存事業としても活用可能

既存事業との相乗効果

別フロアの入居者誘致を促進

施設全体の活性化

コワーキングスペース運営コスト比較表

コワーカーズのワンストップ
サポートを利用する場合

一般的なフランチャイズへの
加盟する場合

独自運営で各社バラバラに必要な
サービスを利用する場合

	コワーカーズのワンストップ サポートを利用する場合	一般的なフランチャイズへの 加盟する場合	独自運営で各社バラバラに必要な サービスを利用する場合
ロイヤリティ	0円	225,000円(15%)	—
受付システム	サービスに含む	サービスに含む	15,000円
予約システム	サービスに含む	サービスに含む	30,000円
決済システム	サービスに含む	サービスに含む	15,000円
顧客管理システム	サービスに含む	サービスに含む	20,000円
サービス利用料	50,000円	—	—
運営サポート	○	○	✕
ノウハウの提供	○	○	✕
月額合計	50,000円	225,000円	80,000円

※月間売上150万円の店舗での想定値

CoWorkers無人運営システム導入の効果

人件費削減効果例

年間削減額:8,424,000円

店舗面積100坪(9:00～22:00)スタッフ2名体制の場合の人件費

時給1000円×13時間×30日×2名×110%(求人・教育コスト)=858,000円/年間 10,296,000円

店舗面積100坪(9:00～22:00)無人運営の場合の店舗管理費※1日2時間のみ店舗で清掃等及びオンラインでの顧客管理

時給1000円×2時間×30日×1名×110%(求人・教育コスト)=66,000円

オンラインでの顧客管理費 1日3000円×30日=90,000円 合計156,000円/年間1,872,000円

24時間営業によるメリット

営業時間増加による許容会員数増加

売上高の増加

競合他社との差別化

開店・閉店作業の省略

深夜・早朝利用者の獲得

顧客満足度の向上



サービス導入実績(関連事業体含む)

行政関連/補助事業関連

奈良市シェアオフィス設置運営事業者 採択
岐阜市リモートオフィス運営業務委託事業者 採択

事業再構築補助金 採択事例

・兵庫県神戸市 ・岐阜県各務原市
・兵庫県川西市 ・新潟県三条市



東京都渋谷区コワーキングスペース



岐阜県岐阜市コワーキングスペース



奈良県橿原市コワーキングスペース



奈良県奈良市コワーキングスペース



東京都西東京市コワーキングスペース



静岡県浜松市コワーキングスペース



静岡県富士市コワーキングスペース



兵庫県神戸市コワーキングスペース



香川県高松市コワーキングスペース



京都府伏見区コワーキングスペース



兵庫県姫路市コワーキングスペース





様々なデータをグラフで分かりやすく把握することができるため、経営分析にとっても役立っています。

株式会社ノアインベスターズ（香川県）

管理画面がとても見やすく、また直感的に操作しやすいです。そのため新しいアルバイトスタッフでもすぐに慣れることができました。

また、店舗の混雑状況なども把握できるため、施設の利用者様にとっても便利なサービスだと喜ばれています。

さらに顧客の利用頻度や売上の推移、契約プラン別の人数、月間の会員登録者数など様々なデータをグラフで可視化して見ることができるため、経営分析においても大いに役立っています。

これは店舗のチェックインから顧客管理、決済までワンストップで行えるサービスだからこそ実現可能であり、他社のサービスではマネできない大きなメリットだと感じています。

店舗運営の無人運営に成功し、経営状態が大幅に向上しました。

株式会社チームブレッソ（愛知県）

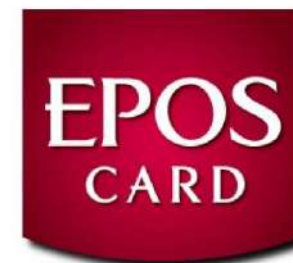
店舗の受付から顧客管理、決済までワンストップで行えるサービスのため、運営方法を大幅に効率化することができました。

それまでは有人での店舗運営をしていたのですが、無人化を実現することで店舗の清掃や管理などの一部の業務はアウトソーシングし、他はほぼ自動化で運営できるようになったため、運営コストは大幅に削減できるようになりました。

また、無人化に伴う会員様満足度の低下や売上の減少も危惧したのですが、全く売上を落とすことなく運営することができました。

むしろ利益率が向上し余剰資金が生まれたため、広告宣伝で新規の顧客へのアプローチと施設の環境整備で既存顧客への満足度向上に同時に力を入れることができました。

最初は不安もありましたが無人化への切り替えは成功だったと感じています。



様々な業種、業態の事業者と業務提携、連携をすることで、クライアント、エンドユーザーに対してのメリットを創出しています。

運営会社情報

会社名	株式会社コワーカーズ	
所在地	〒451-0045 愛知県名古屋市西区名駅1丁目1-17 名駅ダイヤメイテツビル 11階	
設立日	2016年6月29日	
TEL	050-3138-2493	
MAIL	support@cowokers-thc.com	
Web site	https://thc-inc.coworkers.fun/	
事業内容	ウェブサイト制作、ソフトウェア企画、開発、運営、保守、経営コンサルティング、店舗開発コンサルティング	

Web・システム運営会社

会社名	株式会社TeamPresso	
所在地	名古屋市中川区伏屋三丁目1002番地	
事業内容	ソフトウェア会社（WEB制作、システム開発、システム保守運用、WEBマーケティング）	
Web site	https://teampresso.biz/	