

この世に「シェアオフィス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です

第9回知恵ビジネスプランコンテスト申請書

申請者の概要 (1～8までの項目について必ず2ページ以内にまとめてください)

1	フリガナ 会社名	キョウショウフドウサンカブシキガイシャ 京商不動産株式会社																																	
2	フリガナ 代表者	キョウショウ タロウ 京商 太郎																																	
3	創業時期	2000年3月	資本金	1000万円																															
4	業種	テナント賃貸業	従業員数	5名																															
5	住所	(〒604-0862) 京都市中京区烏丸通夷川上ル																																	
6	フリガナ 担当者	キョウショウ タロウ 京商 太郎	TEL : 075-212-6470																																
			FAX : 075-212-8871																																
7	E-mail (必須)	bmp.j@kyo.or.jp	URL :	http://www.kyo.or.jp/kyoto/																															
8	貴社の 主な事業 内容 (会社全体)	<p>(現在の主な製品・商品・サービス、顧客、販売・生産・提供方法等の事業内容をご記入ください)</p> <p>弊社は、市内に4つの商業ビルを有する賃貸業。 事業者向けのオフィス賃貸で、4つの商業ビルに計50室を有している。 その事業で売上の85%を占めている。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>住所</th> <th>部屋数</th> <th>平均賃料</th> <th>空室率</th> <th>H27年売上</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>洛央ビル</td> <td>中京区烏丸夷川上ル</td> <td>20室</td> <td>40万円</td> <td>25% 5室分</td> <td>7200万円</td> </tr> <tr> <td>洛北ビル</td> <td>左京区下鴨高木町</td> <td>15室</td> <td>20万円</td> <td>20% 3室分</td> <td>2880万円</td> </tr> <tr> <td>洛西ビル</td> <td>右京区西院巽町</td> <td>10室</td> <td>20万円</td> <td>20% 2室分</td> <td>1920万円</td> </tr> <tr> <td>洛南ビル</td> <td>伏見区京町北</td> <td>15室</td> <td>30万円</td> <td>67% 5室分</td> <td>3600万円</td> </tr> </tbody> </table> <p>また残り売上の15%を4つの商業ビルに併設している貸会議室の収入や、入居者内の交流イベントや勉強会の参加費収入となっている。なお、交流イベント・勉強会が非常に好評でそれをきっかけに入居者の事業連携や取引に繋がった事例も多々ある。</p>					住所	部屋数	平均賃料	空室率	H27年売上	洛央ビル	中京区烏丸夷川上ル	20室	40万円	25% 5室分	7200万円	洛北ビル	左京区下鴨高木町	15室	20万円	20% 3室分	2880万円	洛西ビル	右京区西院巽町	10室	20万円	20% 2室分	1920万円	洛南ビル	伏見区京町北	15室	30万円	67% 5室分	3600万円
	住所	部屋数	平均賃料	空室率	H27年売上																														
洛央ビル	中京区烏丸夷川上ル	20室	40万円	25% 5室分	7200万円																														
洛北ビル	左京区下鴨高木町	15室	20万円	20% 3室分	2880万円																														
洛西ビル	右京区西院巽町	10室	20万円	20% 2室分	1920万円																														
洛南ビル	伏見区京町北	15室	30万円	67% 5室分	3600万円																														

この世に「シェアオフィス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です

(平成 28 年に行った交流イベント)

新年交流懇親会

日 時：1 月 15 日（金）18:00～21:00

場 所：洛央ビル貸会議室

内 容：今年 1 年の目標を語り合おう
お年玉ビンゴ大会

参加費：8000 円

参加者：80 名（70%の入居者が複数名で参加）

新年交流懇親会
の写真

新事業・新商品プレゼン大会

日 時：4 月 8 日（金）18:00～20:00

場 所：洛北ビル

内 容：入居者が新事業・商品を発表。聴講者は
入居者以外にバイヤーや支援機関、投資家
も招いて実施した。

参加者：70 名（入居者 30 名、バイヤー等 40 名）

プレゼン大会の
写真

ビジネス勉強会&交流会

日 時：8 月 26 日（金）19:00～21:00

場 所：洛西ビル

内 容：新事業展開で成功している大阪商工(株)
からの事例紹介とビジネススクールの
先生分析による勉強会を実施。終了後
は飲食しながらの交流会も行った。

参加費：6,000 円

参加者：50 名（40%の入居者が複数名参加）

プレゼン大会の
写真

ハロウィン仮装大会（予定）

日 時：10 月 28 日（金）18:00～21:00

場 所：洛南ビル貸会議室

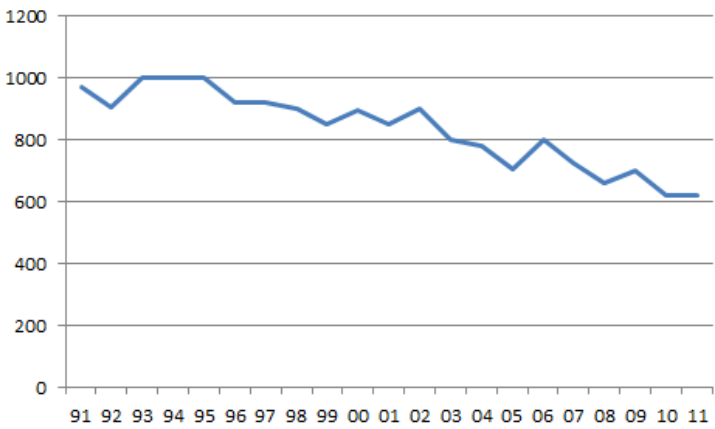
内 容：仮装しての懇親会

参加費：7,000 円

申込状況：35 名（10 月 1 日現在）

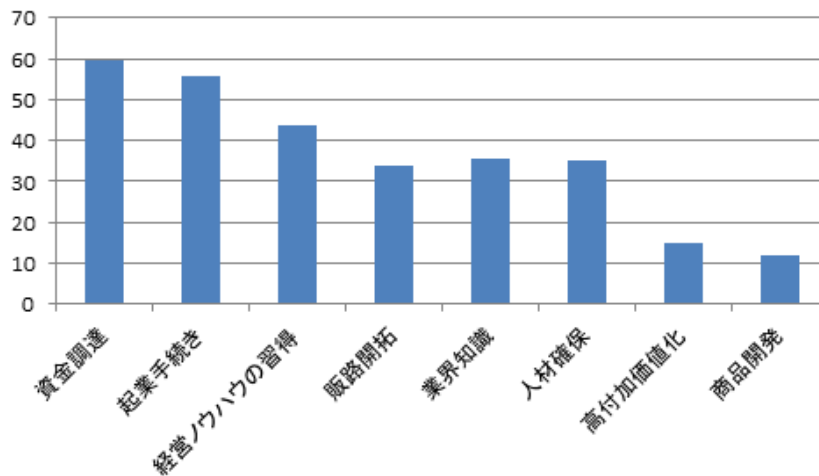
この世に「シェアオフィス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です

申請事業プランの内容 (9～14 までの項目について必ず 8 ページ以内にまとめてください)

9	事業プラン名	<p>[事業内容の概要が分かるタイトルをご記入ください※30 文字以内]</p> <p>オフィスを複数入居者で共有する「シェアオフィス」事業の展開</p>
10	事業プランの概要	<p>1. 事業プランの要旨</p> <p>[新しい事業の要旨をご記入ください。「何を」、「誰に」、「どのように」提供する、など簡潔に]</p> <p>概要：これまで 1 室のオフィスに対し、1 社の入居者に賃貸していたが、本事業では複数社で 1 室を低価格で共有使用できる賃貸サービスを平成 30 年 7 月から提供する。また、入居者同士のコラボレーションや切磋琢磨できる機会を設けることで、付加価値を付けて入居促進及び長期利用を促す。</p> <p>ターゲット：京都市内在住の創業 5 年未満のベンチャー企業及び士業</p> <p>販促方法：オープン時…新聞・テレビ・雑誌へのプレスリリース、新聞有料掲載 平時 …新聞への有料掲載 HP の開設 事務機器販売会社 A 社との連携によるパンフレット同封</p> <p>※事業の本格的開始時期 平成 30 年 7 月</p> <p>2. 本事業プランの背景</p> <p>[貴社が本事業プランのチャンスと捉える外部環境（業界や市場の動向、本事業が必要とされる社会的背景）、貴社が置かれている状況など]</p> <p>(外部環境)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 創業者の開業資金が年々減少しており、節約意識が強まっている。賃料の安いオフィス需要があることが推測できる。  <p>開業資金</p> <p>出典：京商空想リポート 2013</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 創業間もない企業の 1 番の経営課題は「資金調達」、3 番目には「経営に関する知識・ノウハウの習得」となっている。資金繰りが厳しいこと、経営知識を学びたいというニーズが高いと考える。

この世に「シェアオフィス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です

(%) 起業・スタートアップ期の経営課題



出典：京空想リポート 2013

(弊社の状況／内部環境)

- ・弊社保有の洛央ビルの3階すべてが空室（3室分の計180坪）となっており、各部屋の壁を取り除いて1フロアにすることができる状態。
- ・賃貸テナントの空室率が高く、新たな入居者を早急に入れなければならない経営課題がある。また、空き室が埋まるのに平均で4～6カ月かかっている。
- ・現在行っている入居者を対象にした交流イベントや勉強会が好評。入居者から「経営ノウハウの習得」や「ビジネスパートナーが見つかった」とのお声を頂いている。


3. 提供する商品・サービス内容

〔商品やサービスの名称・内容・価格・特徴、競合品や既存品との差別化ポイント、顧客が貴社の商品やサービスを選びたい点について具体的に〕

◆基本プラン

場所：洛央ビル3Fの3室分計180坪（京都市中京区烏丸通夷川ル）

メニュー	内 容	月額料金	利用キャパ数
フリーデスクプラン	フラットな長机に複数のイスを配置。利用者は自由に1席を利用できる。	13,000円 ※入会金 1万円	40名
プライベートデスクプラン	個室型のビジネスブース。他者の目が気になる方向へのプラン。固定のブース席を利用できる。	28,000円 ※入会金 1.5万円	30名
SOHOプラン	3.3㎡の部屋を専用使用できるプラン。資料等を常時置けるほか1～2名でも使用できる。	65,000円 ※入会金 3万円	10名



会場レイアウト案

(無料サポートメニュー)

- ・無線LAN
- ・鍵付き専用ロッカ
- ・住所利用（専用ポスト／事務所登記可能）
- ・フリースペース（ソファァー・ディスカッションスペース）の利用
- ・コンセント利用
- ・スキャナー機の利用

(有料サポートメニュー)

- ・コピー機（1枚10円） ※プリペードカード方式で利用料を清算する
- ・FAX（1枚20円） ※プリペードカード方式で利用料を清算する
- ・事務用品・菓子等の販売
- ・貸会議室・応接室（1時間2,000円）
- ・共有キッチン（1時間2,000円）
- ・電話秘書サービス（月10,000円）
- ・各種交流イベント、勉強会（1名2,000円～8,000円）

※今年目標発表会、新商品・サービスプレゼン大会、経営勉強会、旬の食材を使った調理イベント、誕生日会などを月一で開催。対象はシェアオフィス入居者及び他の弊社ビル入居者

(その他サービス)

- ・シェアオフィス入居者が成長し、オフィス一室を借りたい要望があった際には、空き室があれば保証料金や礼金の割引等の特典を与えることで、弊社が保有するオフィス賃貸物件を案内する。

この世に「シェアオフィス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です

(他社との差別化、弊社を選びたくなる理由)

1 オフィスの賃貸	1 オフィスの相部屋	シェアオフィス
広い空間を自由に利用することができる一方、創業間もない方や土業にとって家賃代が多額。	知人のオフィスを間借することで家賃負担の軽減が図れるが、他社との交流が限られる	複数名でオフィスをシェアすることで好立地でも家賃が大幅に安く抑えられる。また、他社との交流や経営を学ぶ場もある。情報漏えいが気になる方には、プライベートデスクプランやSOHOプランが準備できている。

4. ターゲットとアプローチ方法

[貴社の商品やサービスが想定するターゲット顧客、市場規模、具体的な販路（自社から最終顧客までのルート）、アプローチ方法（広報活動など認知度や集客向上のための仕掛け）などを、具体的に]

(ターゲット)

資金繰りが厳しい京都市内在住の創業5年未満のベンチャー企業や、自宅と仕事場を切り分けしたい、クライアントとの打合せを自宅でしたくない、自宅を登記したくない土業をターゲットにする。

(アプローチ方法)

オープン時には新聞・テレビ・雑誌へのプレスリリース、新聞有料掲載で広告する。オープンから一定過ぎれば、HPや新聞への有料掲載などの宣伝活動を実施。また、シェアオフィスの消耗品・備品を扱ってもらう事務機器販売会社A社と連携して商品カタログへのパンフレットの同封やカタログへの紙面掲載で認知度を高める。また、入居者用の交流・勉強イベントを期間限定で一般公開して定期的開催し、入居者募集を行う。

5. 販売計画

[売上見込みおよびその根拠〔売上＝客数×客単価〕など、年度毎に具体的に]

1年目(平成30年7月～12月)

フリーデスクプラン	@13,000円×10名×6カ月＝	780,000円
プライベートデスクプラン	@28,000円×6名×6カ月＝	1,008,000円
SOHOプラン	@65,000円×2名×6カ月＝	780,000円
有料サービス収入	@5,000円×計18名×6カ月＝	540,000円
		<u>3,108,000円</u>

2年目(平成31年1月～12月)

フリーデスクプラン	@13,000円×20名×12カ月＝	3,120,000円
-----------	--------------------	------------

この世に「シェアオフィス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です

		<p>プライベートデスクプラン @28,000 円×15 名×12 カ月=5,040,000 円 SOHOプラン @65,000 円× 4 名×12 カ月=3,120,000 円 有料サービス収入 @5,000 円×計39名×12 カ月=<u>2,340,000 円</u> <u>13,620,000 円</u></p> <p>3 年目 (平成 32 年 1 月～12 月) フリーデスクプラン @13,000 円×35 名×12 カ月=5,460,000 円 プライベートデスクプラン @28,000 円×25 名×12 カ月=8,400,000 円 SOHOプラン @65,000 円× 6 名×12 カ月=4,680,000 円 有料サービス収入 @5,000 円×計 66 名×12 カ月=<u>3,960,000 円</u> <u>22,500,000 円</u></p> <p>※シェアオフィスをせずに洛央ビル 3 室で従来通りの賃貸事業を行った場合、最大でも年間 1,440 万円の収入しか得られない。また、空き室になれば、平均で 4～6 カ月間、無収入となる。一方、複数での賃貸するシェアオフィスでは退去リスクが分散され、収入の安定化にも繋がる。</p>
11	事業プランの知恵	<p>[本事業プランを実現するための貴社の強み (技術、ノウハウ、人材、ネットワーク等) を活かした創意工夫を具体的にご記入ください]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまで入居者に対する数多くの交流イベントや勉強会を開催してきた。ほとんどの入居者に参加頂いているほか、その催しをきっかけに、入居者同士で事業連携や取引に至ったケースも多々ある。このノウハウをシェアオフィスにも活かすことができる。また、勉強会で知り合った大学の先生や専門家とのネットワークもあり、入居者支援も行う土壌がある。 ・中小企業支援機関に 15 年間勤めてきた経歴を有する京商都 (娘) が本事業のマネージャーとして入社することになっている。彼女が有するバイヤー・銀行・投資家の人脈や、ベンチャー企業の支援ノウハウを交流会や勉強会に活かすことができる。 ・事務機器販売会社 A 社と事業連携やタイアップが図れる。シェアオフィスで使用する事務機器や消耗品の購入のほか、入居者募集策として同社のカタログへのパンフレットの同封や紙面広告を格安で行ってもらえる関係性を築いている。 ・シェアオフィスで成長した入居者が既存事業のオフィス賃貸に繋がるような仕組みや、弊社賃貸物件に入居頂いている全入居者との交流・商品発表会を設けることで、双方が刺激し合える環境を整備する。ひいては、シェアオフィス・オフィス賃貸両方の退去リスクの軽減にも繋げていく。 ・シェアオフィスにする洛央ビルは地下鉄から近く、立地が極めてよい。

この世に「シェアオフィス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です

12	本事業プランを実施する体制	<p>〔開発・調達・生産・販売等の社内体制のほか、支援者、委託先など事業プランを遂行するネットワーク・人材等をご記入ください〕</p>						
13	事業化への課題	<p>〔事業プランを実現する上で解決すべき課題、商工会議所に求める支援など〕</p> <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入居者募集 ・入居者の経営相談に適切に対応できる専門家の確保 ・シェアオフィスにリニューアルするための改装費負担が多額 <p>(商工会議所に求める支援)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業の認知度向上や入居者を増やすための広報支援 ・入居者への経営支援、支援機関の紹介など ・補助金申請支援による改装費の軽減 						
14	年度別行動計画 ※具体的に「いつ」「何を する」	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="322 1169 673 1326">今年度 (2017年12月期)</td> <td data-bbox="673 1169 1527 1326">11月 事業計画・収支シュミレーションの策定 12月 施工内容の決定</td> </tr> <tr> <td data-bbox="322 1326 673 1617">第2年度 (2018年12月期)</td> <td data-bbox="673 1326 1527 1617">1月 工事開始 5月 入居者募集開始、広報活動 6月 内覧会、入居者説明会を随時開催 7月 シェアオフィス開業 7月～ 入居者限定の交流・勉強会イベントの実施 年内に3回、公開交流・勉強会イベントの実施</td> </tr> <tr> <td data-bbox="322 1617 673 1796">第3年度 (2019年12月期)</td> <td data-bbox="673 1617 1527 1796">・入居者限定の毎月の交流・勉強会イベントの実施 ・別途、3カ月に一度、公開交流イベント・勉強会の実施 ・毎月、入居者説明会を実施</td> </tr> </table>	今年度 (2017年12月期)	11月 事業計画・収支シュミレーションの策定 12月 施工内容の決定	第2年度 (2018年12月期)	1月 工事開始 5月 入居者募集開始、広報活動 6月 内覧会、入居者説明会を随時開催 7月 シェアオフィス開業 7月～ 入居者限定の交流・勉強会イベントの実施 年内に3回、公開交流・勉強会イベントの実施	第3年度 (2019年12月期)	・入居者限定の毎月の交流・勉強会イベントの実施 ・別途、3カ月に一度、公開交流イベント・勉強会の実施 ・毎月、入居者説明会を実施
今年度 (2017年12月期)	11月 事業計画・収支シュミレーションの策定 12月 施工内容の決定							
第2年度 (2018年12月期)	1月 工事開始 5月 入居者募集開始、広報活動 6月 内覧会、入居者説明会を随時開催 7月 シェアオフィス開業 7月～ 入居者限定の交流・勉強会イベントの実施 年内に3回、公開交流・勉強会イベントの実施							
第3年度 (2019年12月期)	・入居者限定の毎月の交流・勉強会イベントの実施 ・別途、3カ月に一度、公開交流イベント・勉強会の実施 ・毎月、入居者説明会を実施							

この世に「シェアオフィス」がまだないことを前提にした架空の申請内容です

利益計画・資金調達等 (15～17 までの項目について必ず 1 ページにまとめてください) 単位：千円

15	3 期分 決算推移	3 期前 H26 年 1 月～H26 年 12 月		2 期前 H27 年 1 月～H27 年 12 月		直前期末 H28 年 1 月～H 28 年 12 月	
		売上高 (千円)	195,000	190,000	183,000		
経常利益 (千円)	17,500	17,000	15,000				

16	年度別 利益計画 ※会社全体 と、そのうち 申請事業プ ランが占め る額をご記 入ください。	(単位：千円)					
		今年度 H29 年 1 月～H29 年 12 月		第 2 年度 H30 年 1 月～H30 年 12 月		第 3 年度 H31 年 1 月～H31 年 12 月	
			内プラン分		内プラン分		内プラン分
A. 売上高	192,000	0	197,000	3,108	211,000	13,620	
B. 売上原価	70,000	0	71,000	908	76,000	2,620	
C. 売上総利益(A-B)	122,000	0	126,000	2,200	135,000	11,000	
D. 販売費及び 一般管理費	89,400	0	96,000	6,000	98,500	7,500	
E. 営業利益(C-D)	32,600	0	30,000	▲3,800	36,500	3,500	
F. 営業外収益	500	0	500	0	500	0	
G. 営業外費用	10,000	0	10,800	800	10,800	800	
H. 経常利益(E+F-G)	23,150	0	19,700	▲4,600	26,200	2,700	

17	年度別資 金計画 (本事業プ ラン該当 部分のみ)	(単位：千円)					
		1 年目		2 年目		3 年目	
		必 要					
		調 達	自己資金	0	24,500	4,000	0
	外部資金	0	40,000	0	0		

※ご記入いただいた個人情報は、本コンテスト審査の目的以外には使用致しません。

この世に「シェアオフィス」がまだないことを前提にした事業評価です

本申請書における評価ポイント

○知恵の使いどころが巧み(独自性、競合優位性 等)

単に賃貸オフィスを分割して複数社に貸し出すのではなく、これまで取り組んできた入居者同士の交流・勉強会の実施や中小企業支援の知識・経験を有する人材をマネージャーに任命するなど、自社の知恵や強みを活かしている。そのため、容易に模倣できない競合優位性のあるプランになっている。

○知恵の使いどころが与えるインパクト(顧客創造力、社会性 等)

一般的に創業間もない方は資金繰りが厳しく、また、士業をはじめとしたフリーランスの方にとっては、クライアントとの打ち合わせを自宅でしたくない、自宅を登記場所にしたくないというニーズがある。シェアオフィスにすることで、好立地でありながら格安な賃料で入居できるため、顧客創造力や市場性は高い。また、他社との交流・勉強の場があるなど付加サービスもあるため、ベンチャー企業の新たな支援施設になり得るなど、社会性も高い。

○知恵ビジネスの実現性(成長性、必要な経営資源の確保、事業計画の熟度 等)

本業よりも収益性も高く、空室リスクも軽減にも繋がる内容であるほか、創業間もない方が成長し、シェアオフィスが手狭になった場合には賃貸オフィスへの誘導が図れる仕組みを構築されている。本業との相乗効果による事業成長性に期待できる。また、必要な経営資源については、洛央ビルの空室の活用とマネージャーの確保ができています。さらに、事務機器販売会社との連携や公開セミナーの開催などの入居者募集対策や売上計画も綿密に練られているため、熟度の高い事業計画となっている。