

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



しなやかに ともに いきる

VIVID-KYOTO  
京都商工会議所

## 第5回知恵-1グランプリ申請書 イノベーション部門・コラボレーション部門

申請者の概要 ※1～10までの項目については必ず3ページ以内にまとめてください

1	(フリガナ) 申請会社名	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) 代表者の 役職・氏名	キョウショウ タロウ 代表取締役 京商 太郎		
3	創業時期・ 法人設立	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	(〒600-8565) 京都市下京区四条通室町東入		
6	フリガナ 担当者	キョウショウ タロウ 京商 太郎	TEL : 075 - 341 - 9781	
			FAX : 075 - 341 - 9796	
7	E-mail (必須)	bmpj@kyo.or.jp	URL :	https://www.kyo.or.jp/kyoto/
8	グループ 構成企業に ついて (コラボレ ーション部 門申請者の み記入)	<p>※コラボレーション部門申請者のみご記入ください。</p> <p>※3社以上で申請する場合は、適宜拡張・追記してください。</p> <p>会社名 : _____ 代表者役職・氏名 : _____</p> <p>業種 : _____</p> <p>住所 : (〒 _____ )</p> <p>TEL : _____ E-mail : _____</p>		
9	知恵の認証 制度等の 取得状況 (○をつけて ください・ またその認定 事業名・計画 名記載くださ い)	取得企業名 : 京商不動産株式会社		
		<input type="radio"/>	知恵ビジネスプランコンテスト認定 [第 <input type="radio"/> 回・ <input type="radio"/> 年度]	
		<input type="radio"/>	知恵-1グランプリ [第 _____ 回・ _____ 年度]	
		<input type="radio"/>	京都府元気印中小企業認定 [ _____ 年度]	
		<input type="radio"/>	中小企業経営強化法に基づく経営革新計画の京都府知事からの承認 [ _____ 年度]	
<input type="radio"/>	京都市ベンチャー企業目利き委員会Aランク認定 [ _____ 年度]			

			知恵創出”目の輝き”認定企業〔 年度〕				
			京都市オスカー認定〔 年度〕				
			これからの 1000 年を紡ぐ企業認定〔 年度〕				
			京都スマートプロダクト認定〔 年度〕				
			【認定事業・計画名】 入居者間の交流事業によるオフィス賃貸				
			【認定事業・計画の成果、及び今回のプランとの違いを簡潔に記入してください】 前回認定事業は、1社に対し1室賃貸。交流会やイベントを実施することで入居者間での交流を深め、入居者の付加サービスとして好評を得、長期利用が増えた。 今回は、起業家をターゲットにシェアオフィスの事業実施。入居者間のコラボレーションの機会も設け入居者の満足度をあげ、入居企業促進と空室率を下げる。				
10	貴社の 主な事業 内容 (会社全体)		(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) 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。				
			住所	部屋数	平均賃料	空室率	令和5年売上
			洛央ビル 下京区四条通 室町東入	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 右京区西院異 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
			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。				
			(令和5年に行った交流イベント) 新年交流懇親会 日時：1月15日 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				
			<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;">           新年交流懇親会 の写真         </div>				

参加者：80名（70%の入居者が複数名で参加）

#### 新事業・新商品プレゼン大会

日時：4月8日 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）

#### ビジネス勉強会&交流会

日時：8月26日 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）

#### ハロウィン仮装大会（予定）

日時：11月28日 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

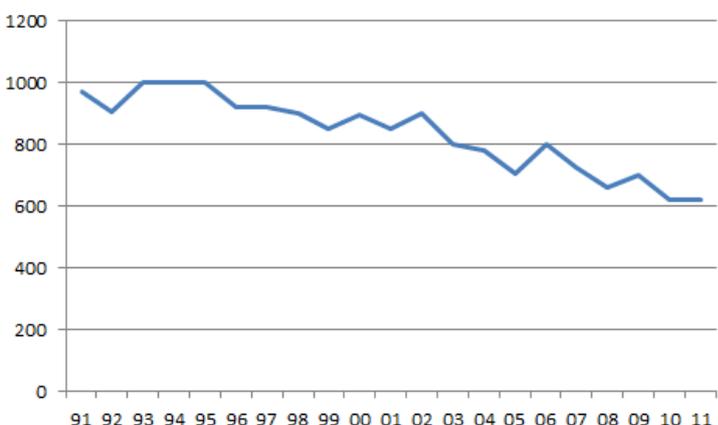
申込状況：35名（11月1日現在）

プレゼン大会の  
写真

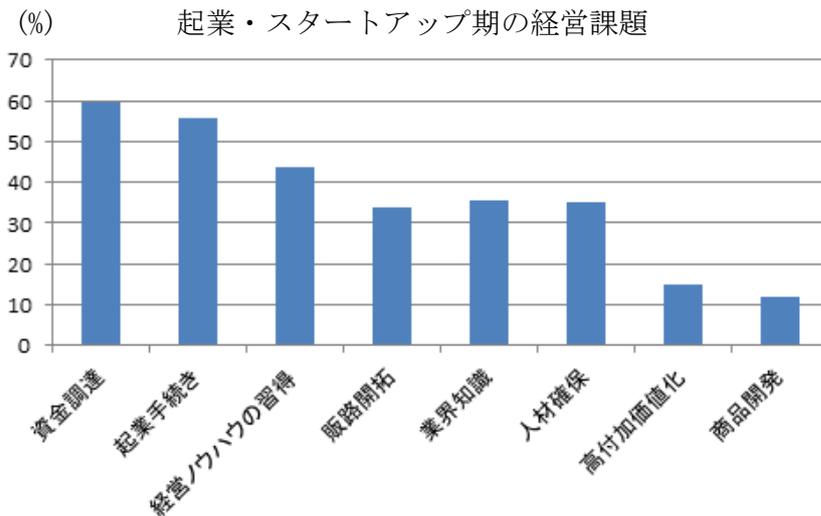
プレゼン大会の  
写真

## 申請事業プランの内容

※様式は適宜拡張してください。11～16 までの項目について最大 6 ページ以内にまとめてください。

11	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>																																												
12	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令和7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          ※事業の本格的開始時期 令和6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）、貴社の置かれている状況など]</p> <p>(外部環境)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>  <table border="1"> <caption>創業資金の推移 (推定値)</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>創業資金</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>91</td><td>1000</td></tr> <tr><td>92</td><td>900</td></tr> <tr><td>93</td><td>1000</td></tr> <tr><td>94</td><td>1000</td></tr> <tr><td>95</td><td>1000</td></tr> <tr><td>96</td><td>950</td></tr> <tr><td>97</td><td>900</td></tr> <tr><td>98</td><td>850</td></tr> <tr><td>99</td><td>800</td></tr> <tr><td>00</td><td>850</td></tr> <tr><td>01</td><td>800</td></tr> <tr><td>02</td><td>850</td></tr> <tr><td>03</td><td>800</td></tr> <tr><td>04</td><td>750</td></tr> <tr><td>05</td><td>700</td></tr> <tr><td>06</td><td>750</td></tr> <tr><td>07</td><td>700</td></tr> <tr><td>08</td><td>650</td></tr> <tr><td>09</td><td>600</td></tr> <tr><td>10</td><td>600</td></tr> <tr><td>11</td><td>600</td></tr> </tbody> </table> <p>出典：京商空想リポート 2011</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>	年	創業資金	91	1000	92	900	93	1000	94	1000	95	1000	96	950	97	900	98	850	99	800	00	850	01	800	02	850	03	800	04	750	05	700	06	750	07	700	08	650	09	600	10	600	11	600
年	創業資金																																													
91	1000																																													
92	900																																													
93	1000																																													
94	1000																																													
95	1000																																													
96	950																																													
97	900																																													
98	850																																													
99	800																																													
00	850																																													
01	800																																													
02	850																																													
03	800																																													
04	750																																													
05	700																																													
06	750																																													
07	700																																													
08	650																																													
09	600																																													
10	600																																													
11	600																																													

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。



出典：京商空想リポート 2011

(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いけ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（京都市下京区四条通室町東入）

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。

(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、創業間もない方や士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

		<p>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。</p> <p>4. ターゲットとアプローチ方法</p> <p>[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]</p> <p>(ターゲット)</p> <p>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、自宅と仕事を切り分けたい、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士業をターゲットにする。</p> <p>(アプローチ方法)</p> <p>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を開催し、入居者募集を行う。</p>
13	事業プランの知恵	<p>[本事業プランにおける自社の強み（技術、ノウハウ、人材、社内体制、ネットワーク等）がどのように活かされているか具体的にご記入ください。]</p> <p>※コラボレーション部門申請者は、数社がコラボすることによる効果等についても具体的にご記入ください。</p> <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>						
14	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>						
15	販売計画行動計画	<p>〔年度毎の具体的な販売計画（「いつ」「何をやる」）、売上見込みおよびその根拠〔売上＝客数×客単価〕など〕</p> <table border="1" data-bbox="331 1131 1500 2083"> <tr> <td data-bbox="331 1131 593 1281">今年度 (R6年12月期)</td> <td data-bbox="593 1131 1500 1281">           11月 事業計画・収支趣味レーションの策定            12月 施工内容の決定         </td> </tr> <tr> <td data-bbox="331 1281 593 1854">第2年度 (R7年12月期)</td> <td data-bbox="593 1281 1500 1854">           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  <u>売上見込み 3,108,000円</u>            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×18名×6カ月=540,000円         </td> </tr> <tr> <td data-bbox="331 1854 593 2083">第3年度 (R8年12月期)</td> <td data-bbox="593 1854 1500 2083"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・入居者限定の毎月の交流・勉強会イベントの実施</li> <li>・別途、3カ月に一度、公開交流イベント・勉強会の実施</li> <li>・毎月、入居者説明会を実施</li> </ul> <u>売上見込み 13,620,000円</u>            フリーデスクプラン@13,000円×20名×12カ月=3,120,000円         </td> </tr> </table>	今年度 (R6年12月期)	11月 事業計画・収支趣味レーションの策定 12月 施工内容の決定	第2年度 (R7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 <u>売上見込み 3,108,000円</u> 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×18名×6カ月=540,000円	第3年度 (R8年12月期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・入居者限定の毎月の交流・勉強会イベントの実施</li> <li>・別途、3カ月に一度、公開交流イベント・勉強会の実施</li> <li>・毎月、入居者説明会を実施</li> </ul> <u>売上見込み 13,620,000円</u> フリーデスクプラン@13,000円×20名×12カ月=3,120,000円
今年度 (R6年12月期)	11月 事業計画・収支趣味レーションの策定 12月 施工内容の決定							
第2年度 (R7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 <u>売上見込み 3,108,000円</u> 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×18名×6カ月=540,000円							
第3年度 (R8年12月期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・入居者限定の毎月の交流・勉強会イベントの実施</li> <li>・別途、3カ月に一度、公開交流イベント・勉強会の実施</li> <li>・毎月、入居者説明会を実施</li> </ul> <u>売上見込み 13,620,000円</u> フリーデスクプラン@13,000円×20名×12カ月=3,120,000円							

		<div data-bbox="331 120 1501 315" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <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=2,340,000円</p> </div> <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>
16	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など]</p> <p>(課題)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・入居者募集</li> <li>・入居者の経営相談に適切に対応できる専門家の確保</li> <li>・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</li> </ul>

利益計画・資金調達等 ※17～19 までの項目について1 ページにまとめてください。

17	3 期分 決算推移	(単位：千円)			
			3 期前 R3 年 1 月 ～ R3 年 12 月	2 期前 R4 年 1 月 ～ R4 年 12 月	直前期末 R5 年 1 月 ～ R5 年 12 月
	売上高	195,000	190,000	183,000	
	売上総利益	70,000	68,000	65,000	
	営業利益	28,000	27,500	25,500	
	経常利益	17,500	17,000	15,000	

18	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 R6 年 1 月～R6 年 12 月		第 2 年度 R7 年 1 月～R7 年 12 月		第 3 年度 R8 年 1 月～R8 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

19	年度別資 金計画	(単位：千円)			
			1 年目	2 年目	3 年目
	必 要	運転資金	0	4,500	4,000
		設備資金	0	60,000	0
調 達	自己資金	0	24,500	4,000	
	外部資金	0	40,000	0	

※ご記入いただいた個人情報は、本審査の目的以外には使用致しません。