

一. 補助事業の具体的取組内容

『業態転換』の概要と申請要件

◆ サービスの新規性：従来事業の『ウェブ制作等（経営コンサルティング含む）』との相違点

項目	ウェブ制作・経営コンサルティング	指導・サポート付きシェアオフィス
サービス内容	弊社の作業 及び 納品	顧客自身の作業 及び 作業環境等の貸机
サービスの提供場所	オンライン上 又は 顧客オフィス	弊社の施設内 ※オンライン対応可
主要な設備	特になし	シェア用 机・PC・プリンター 他
作業の修正等	お客様の連絡を受けて、弊社担者が作業	お客様が、弊社の指導のもと、自分で作業

事業環境（ウェブ制作市場の傾向）

◆ 『EC サイト制作』を中心に、市場は1千億円を視野に入れた成長途上

企業から個人まで、ホームページが欲しいといった需要は根強く、コンテンツ制作のアウトソーシングの市場規模は2015年度で650億円、前年比159.3%（矢野経済研究所調べ）まで拡大。以後もインターネット新技術の反映もあって伸張傾向は続き、さらにコロナ禍で、ECサイト制作も活況だ。市場規模は既に1千億円になっているだろう。

◆ トレンドは、『デザイン』→『コンテンツ』→『機能組み込み』

2015年頃まで	【デザイン中心】Flush・動画など、デザイン力に優れるウェブ制作会社が強かった →弊社は、経営コンサルティングが中心だった時代。
2015～2020年頃	【コンテンツ中心】検索エンジンのAIが進化し、HPの評価手法が大きく変わった →企画力・文章力に優れる弊社は、順調に集客できる環境にあった
新型コロナ以降	【機能組み込み中心】『ECサイト』や『オンライン商談』の組み込みがウェブの標準に。 →プログラミングなどの技術を持たないウェブ制作会社は、生き残りが困難に。

SWOT分析②（機会の分析）

①コロナ禍で、収入減となる人が増えており、『副業』についてのニーズが増えている

「フランチャイズWEBレポート」にて、「コロナ禍の副業に対する意識調査」のアンケート調査を実施した。

- 4,057名を対象に行なった【副業に関するアンケート調査】では、「副業に興味がある」が59.6%だった。
- 【コロナ禍で副業の検討を始めた】と答えた341人に【副業を検討し始めた理由】を質問したところ、最も多かった回答は、「収入の減少」で39.7%だった。次点は「収入を増やすため」が26.4%で続くなど、金銭的な理由が半数以上を占めた。
<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000032.000013191.html>

②コロナ禍で、『テレワーク』のための『シェアオフィス』ニーズが増えている

レンタルオフィス・コワーキング事業を行う『株式会社WOOO』は、『テレワーク』向け『シェアオフィス』について、右画像のようなリリースを出している。「自宅で仕事をするよりも集中できるのが良い」というのが『シェアオフィス』を利用するメリットとされている。『テレワーク』『シェアオフィス』というスタイルは、まだ黎明期なので、今後の発展も期待できる。

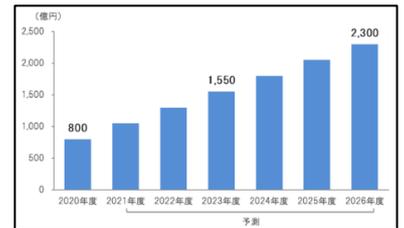


二. 将来の展望

『フレキシブルオフィス』の市場規模

◆ 『フレキシブルオフィス（レンタルオフィス・シェアオフィス等）』市場は2026年までに3倍超見込み

共用型のオフィスのことを、『フレキシブルオフィス』と呼ぶが、この形態は、個人事業主やスタートアップ企業の活動の場としての需要を取り込み、市場を形成してきた。日本能率協会総合研究所の調査（右図）では、2020年度の市場規模は800億円だが、今後、2026年には2300億円にまで規模が広がると見られている。



◆ 様々な業種が狙っている市場だが、現状、飽和の様子はない

外出自粛の影響で経営状況が悪化したホテルや、カラオケ・レストラン・居酒屋などが、『シェアオフィス事業』への参入を続々発表している。それでも現状、飽和する様子はなく、今後も、リモートワークの場としてのフレキシブルオフィス利用ニーズの拡大は確実と言える

「そろそろ利用者からクレームが来るかも」。東京電力ホールディングス（HD）のソリューション推進室事業推進グループに所属する佐藤和之マネージャーは、東京都目黒区で運営する法人向け郊外型シェアオフィス「SoloTime（ソロタイム）自由が丘」の利用状況を前に苦笑いを浮かべる。10月の開業から1ヶ月以上、全20席中11席ある個室の予約がほとんど取れない状態だからだ。すでに混雑緩和などを目的に「（同じエリアでの）2店舗目の出店を狙っている」（佐藤マネージャー）という。（<https://newswitch.jp/p/24939>）

課題とその対策

◆課題①：各種法規制等について

- 借地借家法：ブース専有を認めると、借地借家法上の賃貸になりうるため、弁護士に相談しながら進める。
- 飲食業許可：代表が、コーヒー・紅茶・ワイン・ビールに精通しているため、飲食業許可を取得し、飲食店（創業カフェ）のような形態での稼働も視野に入る。建物全体の規約やその他の法規制等を調査後に判断する。
- 土業独占業務：弊社が直接指導・アドバイスすることはしない。代表の提携土業の紹介などで対応する。

◆課題②：社内設備の設置について

- 飲食物：良質なコーヒーサーバーと、紅茶のティーバッグぐらいに留め、『おしゃれ空間』を維持する。
- PCの共用：PCの共用による情報保護については、再起動による自動削除機能を組み込む。
- 防音設備の設置：工事の際に、予算や防音性能を確認し、きちんと防音になる合理的な選択を行う。
- 会議室の可否：『会議スペース』より『個室スペース』のニーズが強ければ、転換することも視野に入れる。

◆課題③：利用者との関係について

- 予約システム：ウェブ制作会社に依頼し、PC・スマホから予約・時間管理・決済できるシステムを構築する。
- 利用規約：弊社代表は、規約・ルール作りに精通しており、自社で作成可能だ。
- 使用時間の調整：先述の記事の「そろそろ利用者からクレームが来るかも」というような状況を避けるために、将来的に、月額制などの導入（『借地借家法』への対応が必要）なども視野に入れて、転換できるようにする