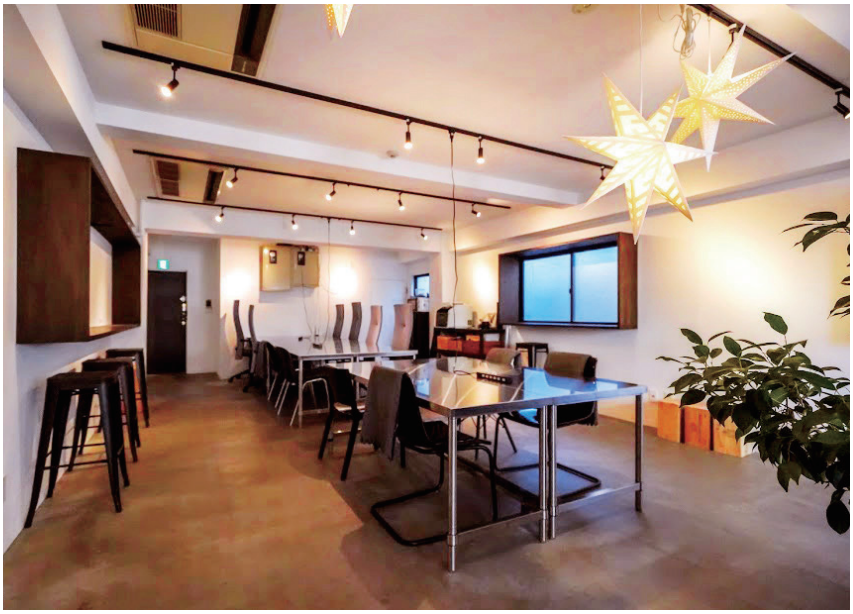
「住宅地」のコワーキングスペースで好業績のHAM、運営ノウハウでCS活性化支援業開始

起業家向けコワーキングスペース「factoria」(ファクトリア)を運営するHAM(エイチ・エイ・エム)はこのたび、コワーキングスペースやシェアオフィス運営の高収益化に向けたコンサルティング、サポート事業を開始した。

factoriaは2017年、杉並区西荻窪にある築23年の中小ビルに開設。開設時から入居メンバーを厳選するため、全ての問い合わせやオファーを受けるわけではないが、運営2年目で、営業利益率平均29%を誇っている。シェア型オフィスは「都心部でこそ成り立つ低収益な業態」といった常識をくつがえした格好である。HAMは2010年の設立。コワーキングスペースを立ち上げる以前は表参道にて飲食ビジネスを展開。経営的な成功を収め第三者に事業譲渡させている。「立地は重要だが、提供される中身によっても価値が大きく左右する」(代表取締役の佐藤仁美氏)という飲食ビジネスを通じ培われた事業ノウハウをもとに、次なるビジネスとして立ち上げたのがfactoriaであった。

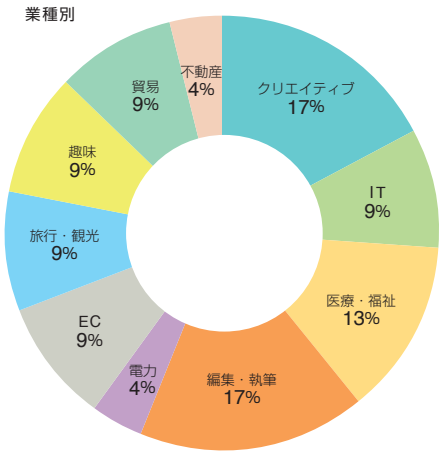
factoriaは広さ59㎡、席数27。コワーキングスペースの空間・機能としては一般的である。また都心近郊の住宅エリアである西荻窪をチョイスした理由は、佐藤氏がもともと「好きな街だった」ということも大きいが、新宿などへのアクセスに優れ、比較的起業意欲の高いテクノロジーやコンテンツ産業などクリエイティブな職種に就いている人も数多く暮らしており、「平均世帯所得が600万円台後半と、都心エリアにひけをとらない高水準にあることも魅力的だった」(佐藤氏)という。そして、factoriaが、他と大きく異なる点は、交流促進、コミュニティ形成といった“ソフト・コンテンツ”にある。

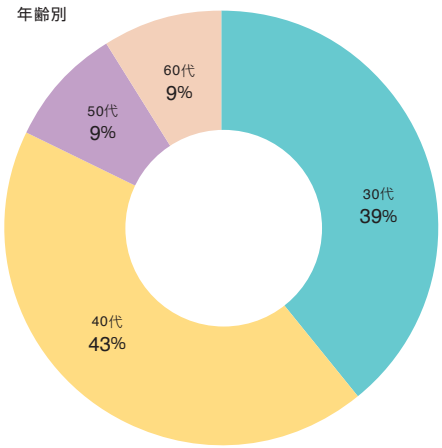
factoriaの室内



目下、コワーキングスペース業態は、オフィス市場の新勢力として広がりをみせているが、「オフィス立地」で「執務空間として十分な機能を備えるスペース」、「リモートワーク、ノマドワーカーのニーズに応える」以上の付加価値を発揮できている事例

factoriaの入居者は30〜40歳代が中心、業種は多様





佐藤仁美氏
代表取締役

は少ない。そうしたなかHAMでは大きく4つのポイントに着目、都心立地や建物スペックに依存せず、良質なコンテンツとコミュニティを形成することで成果をあげている。

その第一は、売上至上主義のもとすべてを受け入れるのではなく、コワーキングスペースのコンセプトに照らし合わせ入会メンバーをフォーカスすることである。執務ができるサードプレイスとしての“機能性”を求める層ではなく、人脈づくりに積極的、あるいは起業意欲が高いなど、なんらかのエッジの効いたメンバーに絞り込み受け入れを行っている。

第二がコミュニティの自主性である。入会当初こそガイダンスを行うが、その後はメンバー同士が助け合いながらコミュニティが“自走”する雰囲気づくりを徹底している。「同じ空間に居てほしくなる」メンバーを厳選しているからこそなせる業といえよう。

第三は多彩なメンバーと、充実したビジネスサポート体制である。factoriaのメンバーをみると、年齢層も30〜40歳代を中心に、デザイナーなどのクリエイティブ系、IT関連、あるいは不動産など多種多様。サポート体制は佐藤氏の人脈を中心に、会計士や税理士などの士業関係者はもとより、企業投資やM＆Aなどに携わるブレーンも揃えている。

最後がコミュニティを活性化させるイベントの開催。テーマを絞り、業界のトッププレイヤーを招いた非公開のイベントなどを多数開催することで、メンバーのやる気を引き出すとともに、コミュニティへの帰属意識を高める狙いがある。

これらHAM社の掲げるコミュニティ活性化の要点は、実際のところ“言うは易し行うは難し”である。HAMのコンサルティング事業は、まさにこれらポイントを運営に“落とし込むノウハウ”を提供しているのである。

このほかHAMでは西荻窪に続いて、新たなコワーキングスペース・シェアオフィスの展開も計画している。出店にあたっては単独投資のほか、ビルオーナーや投資家と収益を分け合う共同投資スキームも想定している。

「立地は目下検討中だが、地域同士、あるいは日本と海外を結びつける拠点づくりを進めていく。当社のシェアオフィスに所属するメンバーが、他の地域や国に行ってもそこで人脈を広げ、また情報交換ができるスペースづくりを意識したい」と佐藤氏は話している。