

## 新業態、曜日貸しのシェアオフィスを サンフロンティア不動産が考案・開発

サンフロンティア不動産は、曜日貸しのシェアオフィス事業「WEEK」を開始する。築古オフィスビルの空きスペースの活用策として展開する。一般的なシェアオフィスは、同じ時間帯に複数企業が同一スペースをシェアするが、WEEKは曜日を限定して1社がワンフロアを1日中占有できる契約であるのが特徴。

事業化の背景には、コロナ禍によるリモートワークの定着がある。「IT企業など、社員の出勤頻度が週1回程度まで減っている業種がある。オフィスは曜日貸しでも事足りる企業が増えてくると考え、事業化に踏み切った」と話すのは執行役員の小田修平氏。

初弾施設は、同社が保有するオフィスビル「芝大門MFビル」(東京都港区)の8階に入居する。7月のオープンに向け、6月22日より入居者募集を開始した。

約65坪のスペースには、32席分のワークスペースを備えるほか、ラウンジにはプロジェクターや大型スクリーン、バーカウ

ナー、コーヒーマシン、無人コンビニ(スマートマルシェ)などを備える。またパーティを開催できる屋上ガーデンも設けた。「執務空間としての機能に加え、社員のコミュニケーション促進やアイデア出し、プレゼンテーションの場に最適な非日常性を備えたスペースづくりを意識した」(小田氏)。

契約企業には、大型荷物用のロッカーと郵便受けも用意される。1日の利用時間は9~22時。セキュリティ面では、Bluetoothを使ったスマートキーを採用。曜日ごとに開錠可能な利用者を設定している。

契約企業は曜日単位で利用をシェアするため、1社あたりの月額料金は坪1万円程度になる見込み。近隣のシェアオフィスを参考に、各契約企業合わせて坪6万円程度の収入となるよう設定する。料金には賃料のほか、内装・家具・備品代、水道光熱費、廃棄物処理費、コピー機使用料などを含む。利用希望が多い月曜日、金曜日は料金を割増し、希望が少ない土曜日、日曜日や、



小田修平氏 執行役員

複数曜日契約は割引きするなど、柔軟な料金設定とする。入居時の初期費用や、退去時の原状回復費用も不要となる。「近隣のシェアオフィスよりも割安な料金で、会議室を予約する手間やコスト、防疫やセキュリティ面の不安を解消できる“ありそうでなかった”サービスとして提案していく。週末勤務で平日休みなど、新しい働き方も提案したい」(小田氏)。

契約希望の問合せは、社員10~20人程度のスタートアップ企業を中心に約50件あるという(6月末時点)。ジョイント・ベンチャーの活動拠点にしたいとのニーズもある。

2号施設以降も、自社物件を中心に展開予定だが、外部オーナーの物件についても入居を検討するという。必要スペースは、ワンフロアで30坪程度(座席数で10~15席)から。「外部オーナーに対しては、ビルの空室対策として提案するとともに、入居をきっかけに当社によるビルのPM業務受託にもつなげたい」と小田氏は話した。



パーティが開催できる屋上ガーデンからは東京タワーが望める



商談や打合せ用のラウンジスペースを広めに確保



都営浅草線「大門」駅から徒歩4分