



Semi-annual Report 11

vol.31-33
事例解説 & 実践企業 半期レポート

Analysis 事例解説

- vol.31 株式会社 FOOD & LIFE COMPANIES
コロナ禍を仕組みでチャンスに変えた外食ビジネスの事例
- vol.32 株式会社 海洋堂
新しいカテゴリーを模索するフィギュアメーカーの事例
- vol.33 株式会社 マクアケ
**企業のテストマーケティングの仕組みとなることで
ストック性を高めている事例**

Interview 実践企業

- vol.31 株式会社 meet in
**Zoomを超えるオンラインツールmeet inを使って、
正社員4人と在宅ワーカー中心で3年で5,000社まで拡大した事例**
- vol.32 株式会社 ノーズフー
ストックビジネスを意識して、ヒューマンリソース比重を転換した事例
- vol.33 KCC 株式会社
提供者、利用者、運営者全員が納得する、三方良し型ストックビジネスの事例

MEMBERS ONLY

vol. 033

Case Study Report

ストック総研「実践企業」インタビュー

KCC 株式会社

「提供者、利用者、運営者全員が納得する
三方良し型ストックビジネスの事例」



● 企業情報 **KCC** Kukan Consulting Course

「KCC 株式会社」

<事業内容>

- ・ Personal Free Office 運営
- ・ 貸し会議室
- ・ レンタルオフィス
- ・ 電話秘書代行

<https://k-c-c.co.jp/>



同社運営「Personal Free Office」

《取材：インタビュアー》

SBA「ストックビジネス実践会」主宰

浅野 雅義（あさの・まさよし）

滋賀県出身。千葉大学卒業後、大手設計事務所にて不動産管理事業の立ちあげや、不動産オーナー向けの土地の有効活用提案業務に従事。

住宅から事業用物件まで、土地それぞれがもつ個性にあった活用提案を推進するなかで「オーダーメード型土地活用コンサルティング」の仕組みを確立。

これまでの経験やノウハウを活かし、真にオーナーの事業の成功をサポートするコンサルタントでありたいと決意し独立。

「株式会社 不動産企画経営研究所」設立～代表就任。

はじめに

今回は、名古屋を拠点に貸し会議室ビジネス『日本会議室』等を運営する、KCC 株式会社の阪口 富左雄・代表取締役をお迎えしました。

貸し会議室というビジネスは、コロナ禍で一気に需要が落ち込み大打撃をうけた業界のひとつです。オンラインでの会議やセミナー、企業の採用面接が当たり前となって、今後さらに浸透していく流れもあり、元の需要には戻らないのではないかという懸念さえもあるともいわれています。

そんななかで阪口社長が、貸し会議室をベースに仕掛けた

「新たな会員制モデル」

について、お話を伺いました。

コロナにより減った需要と増える需要をマッチングさせた発想法。そしてそれをビジネスとして具現させてきた阪口社長の考え方は、あなたのビジネスのヒントになるはずです。

是非、ご覧ください。

浅野雅義

■ PFO(Personal Free Office)とは？

浅野：阪口さん、本日はよろしくお願いします。

阪口：こちらこそよろしくお願いします。

浅野：早速ですが、先日「日本経済新聞」の記事でも取り上げられた『PFO』のビジネスモデルについて、お聞かせください。

阪口：内容は、使用していない時間帯の貸し会議室などを、リモートワーク用に貸し出すサービスになります。名前は、パーソナル・フリー・オフィスの頭文字からとりました。

浅野：利用者は、どのようにすればよいのでしょうか？

阪口：「専用アプリ」を立ち上げると、地図上で一番近い利用可能な施設にピンが立つようになっています。

浅野：そこから、予約ができる！？

阪口：そうです。利用の5分前まで15分単位で申し込めるようになっています。

出張など先の予定の場合でも1週間から予約可能です。



同社HPより

浅野：利用料金は、どのようになっていますか？

阪口：定額制で、月額1,800円で6時間、4,000円が15時間、8,000円ですと36時間、最高3万円で200時間というプランから選んでいただきます。ちなみに8,000円のコースで全ての時間を使い切ると1時間当たり222円という計算になります。

また、ケータイのように余った時間は翌月繰越しできて、足りない時は追加購入できる『タイムチャージ』という仕組みもつくりました。

浅野：まさに「**定額制貸し会議室サービス**」ですね。

阪口：あと、15分150円という料金で利用できる**スポットプラン**もご用意していて、これは定額契約の入口にもなっています。

浅野：コロナの影響で貸し会議室業界も大変な打撃を受けたという話をよく聞きます。PFOは、コロナというピンチを救うために考えられたのでしょうか？

阪口：いいえ、貸し会議室の空き時間活用のビジネスモデルは以前から考えていました。ただ、コロナが追い風になったことは確かです。

当社は、運営を受託するかたちだったので耐えきましたが、業界でも物件を借り上げていたような会社は、家賃と売上が逆さやになってしまい大変だったようですね。

浅野：外出禁止やリモートワークで貸し会議室という需要が消滅したわけですからね。

阪口：そうなんです。けれども、コロナによって貸し会議室という需要が消滅した半面、**リモートワークをするための場所**を求める需要が生まれました。

浅野：確かに、オンライン会議ができる場所がなくて困った記憶があります。

阪口：実際に、公園でパソコンに向かって話をしていたり、喫茶店やレストランで店員から注意を受けたりしている姿をよく見かけました。

浅野：当アカデミーの創始者・大竹は「**ネット会議難民**」と名付けてました(笑)

阪口：(笑)

浅野：利用できる施設は何か所くらいあるのでしょうか？

阪口：東京、大阪、名古屋などの大都市圏を中心に237箇所あります。

浅野：利用者側から見て「予約が取れない」など、需給的には如何ですか？

阪口：今のところ、ご満足いただけていますが「この地域にもっと欲しい」というような要望はあります。なので、要望に合わせてその地域で場所の開拓を行っています。

■ 不動産オーナーにとっての PFO と仕組み

浅野：開拓のお話がでましたが、本業は不動産オーナーがお客様なので、大家さん側からみた PFO についても気になります。その辺りをお聞かせいただけますか？

阪口：物件としては「完全個室」「電源」「Wi-Fi」の 3 つが提供できることが前提になります。

浅野：他に条件はありますか？

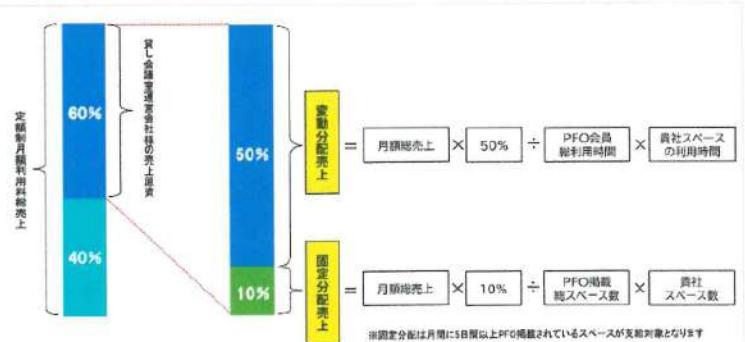
阪口：「Google カレンダー」を使っていただくことくらいでしょうか。オーナーや管理者が貸し会議室などの予約が入っていない時間帯を指定すると PFO のシステムに Google カレンダーで自動連携して反映する仕組みになっています。

浅野：貸し会議室の運営者や不動産オーナーにとっては、空き時間から収益が生まれる。

阪口：定額制売上の 60% を原資に、PFO への提供時間や利用頻度によって分配する仕組みになっています。

「PFO の収益分配図」

同社資料より



浅野：二重価格になって値崩れしてしまうようなことはないのでしょうか？

阪口：貸し会議室と PFO では、利用目的も需要層も違うので、それはありません。

一般的に貸し会議室は 1 ヶ月前に予約されることが多く、1 週間前に空いていると、そのまま埋まらないケースがほとんどです。

浅野：その空き時間をオンライン会議などで必要とする人——PFO 利用者に提供するマッチングビジネスでありプラットフォームということですね。

阪口：はい、自社の貸し会議室だけを掲載しているわけではないので、プラットフォームと考えていただいてよいと思います。

浅野：オンライン会議の場所に困る買い手、空き時間もったいないと感じる売り手、喫茶店での騒音トラブルなど社会的な課題を解決する。

阪口：ビジネスモデルを考える時には、「買い手よし、売り手よし、世間よし」という『近江商人の三方よし』を大切にしています。

浅野：なるほど！完全個室が条件とのことでしたが、大きな部屋を共有するようなことはないのでしょうか？

阪口：それはありません、100 名規模の部屋をひとりで使って「とてもぜいたくな気分」と喜ばれたこともあります（笑）

同社 HP より

だた、ひとりでの利用じゃないと
いけないということではなく、

最大 6 名まで同伴が可能です。

先程の二重価格のところにも繋がりますが、大人数のセミナーなどの利用はできないようにしながら、小規模の打合せ需要にはこたえられるような仕組みです。



浅野：本当によく考えられている仕組みですね。

阪口：PFO を考えるうえで本業である貸し会議室事業の邪魔をしないことは大前提でしたが、PFO での利用者が施設を気に入って貸し会議室を予約してくれたという嬉しい相乗効果も生まれています。

浅野：収益を得ながら集客にもなっている！

■ ストックビジネス的な背景

浅野：PFO は、定額制の事業モデルといえますが、もともとストックビジネスにしようという意図はありましたか？

阪口：ありましたね。

実は、前職で『賃貸入居者向けの駆けつけサービス』という事業モデルを構築しました。車でいう JAF のようなもので、入居者は年会費として 1,000 円を支払うと「鍵を無くした」「水漏れ」などのトラブル対応のサービスを受けられます。

浅野：まさにストックビジネスですね。

阪口：事業運営において安定的な売上は、とても重要です。コロナ禍でも証明されましたが、それがあるとないとでは雲泥の差。安心感が全く違います。

浅野：入居者へのアプローチはどのように？

阪口：不動産屋さんや不動産管理会社に、年会費 1,000 円の 60%を提供することにして販売してもらいました。

浅野：通常、そういったトラブル対応は管理会社の仕事ですが……。

阪口：管理会社にとっては、お金を貰いながら、トラブル対応をアウトソーシングできる仕組みになっています。

浅野：これも「三方よし」ですね（笑）

阪口：トラブルが発生しなくても 400 円は定期的に入ってきます。最終的には 35 万件の契約になり上場を経験しました。

■ これからの PFO

浅野：前職での上場を含めて、順調に事業を展開されていると感じますが、あえて問題点、課題を交えながら今後の展開についてお聞きしたいと思います。

阪口：一番の課題は、PFO の認知向上です。

先日の日経新聞の記事もそうですが、専門家に入ってもらいながら広報をすすめています。

浅野：記事の反響はありましたか？

阪口：不動産オーナーや貸し会議室事業者からの問合せが増えました。

浅野：貸し会議室以外の場所での展開もお考えになっていますか？

阪口：完全個室・電源・Wi-Fi という 3 つの条件にあてはまる場所として「ビジネスホテル」や「カラオケボックス」をはじめ、「民泊施設」のオーナーにもアプローチしていきたいと考えています。

浅野：PFO のサービスで利用できる場所の供給については盤石そうですね。

阪口：当然、個別に施設を開拓する営業、契約先とのカレンダー連携など技術的な調整は必要ですが、一旦 PFO への場所提供が決まってしまうと、全てオンラインで完結してしまうので、社内業務はほとんどありません。

浅野：はじまってしまえば、あとは自動的に収益が上がる仕組みというのもすごい。となると、やはり課題である利用者への認知向上に集中ですね。

阪口：一度使っていただいて「めちゃめちゃ便利！」と伝われば、利用者は増えていくと思います。また、自分の利用権をほかのひとにシェアする仕組みなどの工夫をして広げていこうと思っています。

浅野：自分の利用時間がシェアできるのは、面白いですね。 同社 HP より



阪口：車でも自転車でもシェアが当たり前の時代になりました。それと、なんか楽しいという感覚も大切です。

浅野：なんかワクワクします。本日は、ありがとうございました。

阪口：こちらこそ、ありがとうございました。



Zoom インタビュー中の歓談風景



「ストック思考®」ここがポイント

- ① ビジネスを支えるプレーヤー三方良しを基本設計としているので抵抗勢力がないモデル
- ② 自然と紹介が生まれやすい、「権利のプレゼント」を実現
- ③ 過去の成功理由をストックビジネスであったことを認識している経営者

対談を終えて

ストックビジネスには、いくつかの型がありますが、今回のモデルを知ったことで組み合わせることで新しいストックビジネスを作る方法に気づきました。

世の中にある無駄「使われていないもの(アイドル)」の媒介者になって、新しい価値を提供するアイドルを探す【アイドルシェアリング型】。

アイドルシェアリングの利用者に利用枠を付与することから生まれる利用の権利を、第三者にプレゼント出来る【権利拡散型】。

会費という安定収益を、場所を提供してくれる方（利用が不安定でアイドルがある）に利用の有無にかかわらずに確実に収益を配分する【収益先渡し型】。

ひとつひとつは世に存在するが、これらが組み合わさることでまったく見たこともないストックビジネスの型を生み出すことが可能になりました。

阪口氏は過去に上場企業まで育て上げた経験を冷静に分析し、社会のなかに巨大なストックビジネス（その時は賃貸管理業）を見つけだし、さらに主導権のある立ち位置に居る人（例えば地主に代わり賃貸契約を仕切る管理者）の存在に気づき、その立ち位置の方に入居者向けサービスをBOP（外部受託）の形で提供すれば、管理者は手を煩わせることなく利益だけを受け取れるというビジネスモデルを確立した経験があります。

知れば一見シンプルなビジネスモデルなのですが、これはストックビジネスを作る究極のセオリーといっても過言ではないと思います。

ストックビジネスの近くに強力なストックビジネスを作り込む。

今回のレポートはその好事例だと思います。

あなたにとってこのレポートが事業拡大のヒントとなれば幸いです。

ストックビジネス実践会主宰 浅野雅義



～実践企業インタビュー～ 「KCC 株式会社」
「提供者、利用者、運営者全員が納得する、
三方良し型ストックビジネスの事例」

2022年9月15日 発行（6月20日予定分）

取材：浅野 雅義（ストックビジネス実践会主宰）
監修：大竹 啓裕（ストックビジネスの教科書 著者）
構成編集：富山 晃
発行：ストック総研 株式会社 工藤珠加

