

米国におけるワーキングスペースの現状① (コワーキングスペース)

中沢 潔
JETRO/IPA New York

1 サマリー

米国等では「働き場改革」がかなり前から進んでいる。それは、異なるアイデアやビジネスモデルを持った人たちが集まることで交流やコミュニティが生まれ新しい製品・サービスにつながるワーキングスペース(働き場)を提供するという発想に基づいている。

ニューヨークでオフィススペースのリース取引仲介業を手掛ける Vicus Partners¹(ヴァイカス パートナーズ)社の Charles Plaismond 氏によれば、こうしたワーキングスペースは、事業の規模や成熟度に応じて、

- ① コワーキングスペース: 独立して働く個人又はスタートアップ企業がオフィスの基本的な設備を共有しながら仕事を行う場所。異なる利用者同士の交流やコミュニティの形成を促す傾向が強い。
- ② インキュベーター: 企業や大学等において起業や事業化をサポートする事業者または施設
- ③ アクセラレーター: 起業後間もないスタートアップ企業のために短期間でビジネスモデルが実行可能なものとなるように教育したり、投資家探しを支援したりする事業者または施設

に分類することができる。今号では①を扱い、次号で②、③を取り上げる。

世界におけるコワーキングスペースの数は 2017 年時の 1 万 4,411 件から 2022 年には 3 万件を超える(同期間における年平均成長率は 16.1%)と予測されており、比較的成熟した欧米市場に比べ、特に中国やインドを含むアジア太平洋地域におけるコワーキングスペース市場は今後も急速に成長し続けるとみられる。全米主要 20 都市においては、オフィススペース市場におけるコワーキングスペースの占める割合は 1.2%程度にすぎないが、2008 年のリーマンショックに端を発する世界経済危機後にコワーキングスペースに対する需要が劇的に拡大し、市場で急成長している分野である。

コワーキングスペースが発生した要因としては、以下が考えられる。

- ギグ・エコノミー(短期契約やフリーランスにより成り立つ経済形態)の発展
- スタートアップ企業の増加
- リモートワーカーの増加と通勤短縮の動き
- 柔軟な働き方を求めるミレニアル世代
- 経費削減に伴う企業のオフィススペース縮小の動き
- 大企業によるコワーキングスペース活用の動き
- 税法

今回は、その具体例として以下の企業を紹介する。

- WeWork: 業界最大手。「スペース」ではなく「コミュニティ」を提供するという考え。2018 年 2 月 1 日に東京の六本木アークヒルズに日本第一号店をオープン。
- Regus(現 IWG): レンタルオフィスサービス事業最大手。顧客のニーズに応じたオフィススペースを提供できるワークスペースのグローバルネットワーク構築を目指す。
- CIC(Cambridge Innovation Center): テクノロジースタートアップ向けコワーキングスペースを提供。イノベーターを結びつける Thursday Gathering を開催。2018 年 3 月 22 日に東京の虎ノ門ヒルズに Venture Café Tokyo をオープン。

¹ <http://vicuspartners.com/>

- *Alley*: 革新的なアイデアを持った起業家を一つの部屋に集めて相互に助け合う環境を創ることを目指している。Verizon 社と提携して革新的なスタートアップを支援するスペースを開設した取組みの詳細は、大企業によるスタートアップ育成イニシアチブ事例の一つとして次号(米国における共有スペースの現状②(インキュベーター/アクセラレーター))で紹介する。
- *The Wing*: 女性限定のコワーキングスペース
- *Spacious*: 営業時間外の日中にレストランをコワーキングスペースとして貸し出し
- *Brooklyn Boulders*: ボルダリング(ウォールクライミングの一種)施設内のコワーキングスペース
- *Croissant*: コワーキングスペース検索アプリを提供

WeWork Japan 社 CEO の Chris Hill 氏は東京進出に関し「(日本の)文化や働き方を変えたいとは思っていない。プラットフォームや業界を作れば自然と文化も変わっていく」と語っており、ニューヨークのミライ・ワークスペース共同設立者でイエール大学建築学部講師の河井容子氏は「個人が集まって協働するというワークが、日本における働き方を多様にし、生産や人口の分布を変えていくのに、有用なツールだと考える。」と述べており、コワーキングスペースの存在は日本での働き方に大きな影響を与えることが考えられる。

また、筆者は、先日東京で WeWork 社のコワーキングスペースを含め、

- *Mistletoe*²: 日本のスタートアップへの投資と育成・成長をサポート
- *Edgeof*³: 世界のスタートアップ・ハブや各国の政府機関に至るまで、あらゆるイノベティブな才能を繋げて、革新的事業の創出を加速
- *SENQ 霞が関*⁴: 地方創生・インバウンド・アウトバウンドの分野でのイノベーションを目指す

を訪れる機会を得た。それぞれ特徴を持ったコワーキングスペースが東京にも誕生しており、こうしたスペースを介して、新たな製品・サービスが生まれ、東京及び日本のスタートアップ・エコシステム(ビジネス・エコシステム)の成長につながることを期待したい。

² <http://www.mistletoe.co/>

³ <http://edgeof.co/>

⁴ <https://senq-web.jp/office/kasumigaseki>

2 コワーキングスペースの歴史的変遷と市場動向

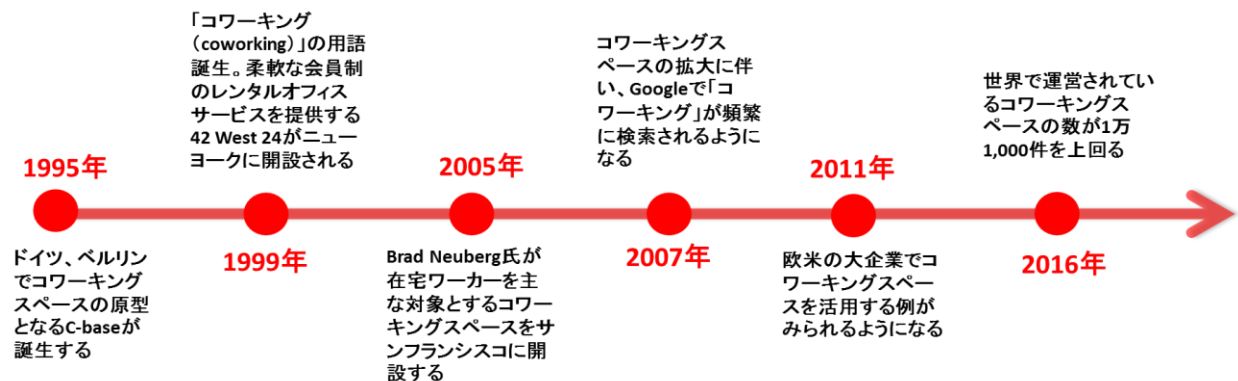
(1) コワーキングスペースの歴史的変遷

「コワーキングスペース(coworking space)」とは、起業家や在宅フリーランサー等の、独立して働く個人又はスタートアップ企業が机・椅子・ネットワーク設備・会議室などのオフィスの基本的な設備を共有しながら仕事を行う場所を指すが、通常 3~6 カ月間の短期契約形式で借りるものが一般的であり、異なる利用者同士の交流やコミュニティの形成を促す傾向が強いという点において、従来の共有型レンタルオフィス(shared workspace)とは異なる⁵。

コワーキングスペースの概念は、1995 年にドイツのベルリンで誕生した世界初のハッカースペース⁶の一つ、C-base でその原型が作られたが、「コワーキング(coworking)」という用語は 1999 年、米ゲームデザイナーの Bernard DeKoven 氏が孤独で階層的な仕事環境に対し、非競争的で協働する仕事のスタイルをこのように称したことをきっかけに用いられるようになった。DeKoven 氏は同年、ニューヨークに自宅やコーヒーショップ以外で仕事できる場所を求める個人などを対象に柔軟な会員制のレンタルオフィスサービスを提供する 42 West 24 をオープンし、2001 年のインターネットバブル崩壊に伴いソフトウェア企業が多数の従業員を失い契約社員が増える中、市場で大躍進を遂げた。しかし、会員同士をつなぐイベントの開催などはほとんどなく、コミュニティ形成に重点を置いたものではなかった⁷。

現在のコワーキングスペースが正式に誕生したのは 2005 年で、ソフトウェアエンジニアの Brad Neuberg 氏が自宅で孤独に仕事に従事し生産性を上げられない在宅ワーカーを対象に、オフィススペースを共有しながら健全な就業時間に基づく最適な仕事環境と人的交流を促進するためのコワーキングスペースをサンフランシスコに開設したのが始まりとみられている⁸。2006 年以降、米国を中心にコワーキングスペースは急速に拡大しており、「コワーキング」という用語も 2007 年から Google の検索エンジンで頻繁に検索されるようになるなど、コワーキングはオフィススペース市場で最も成長の著しい分野の一つである⁹。

図表 1: コワーキング(スペース)発展の経緯



出典: 各種資料を基に作成

⁵ <https://www.wunsystems.com/blog/differences-coworking-shared-spaces/#>

<https://www.chargespot.com/workspaces/coworking-spaces/>

⁶ 主にコンピューターに関心を持つ人々が集まり、オープンな環境で協働する場所を提供するコミュニティ型ワークスペース。

⁷ <https://www.mindspace.me/magazine/how-did-coworking-become-a-thing/>

⁸ サンフランシスコの Spiral Muse に開設された同コワーキングスペースは人気を博し、Neuberg 氏はこうした需要の高まりに対応するため、後に、より大規模な専門コワーキングスペースである「Hat Factory」と「Citizen Space」の共同創設にも関わっている。

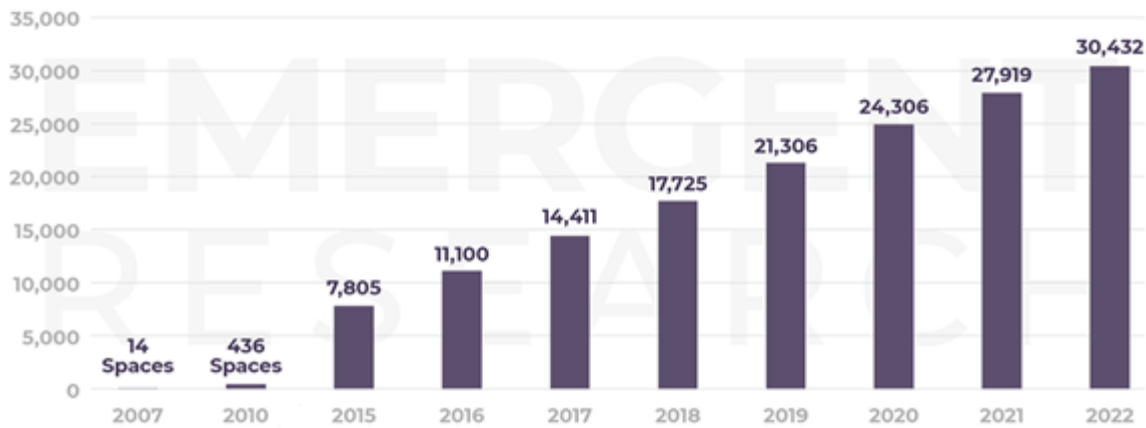
⁹ <http://www.deskmag.com/en/the-history-of-coworking-spaces-in-a-timeline>

(2) コワーキングスペースの市場トレンド

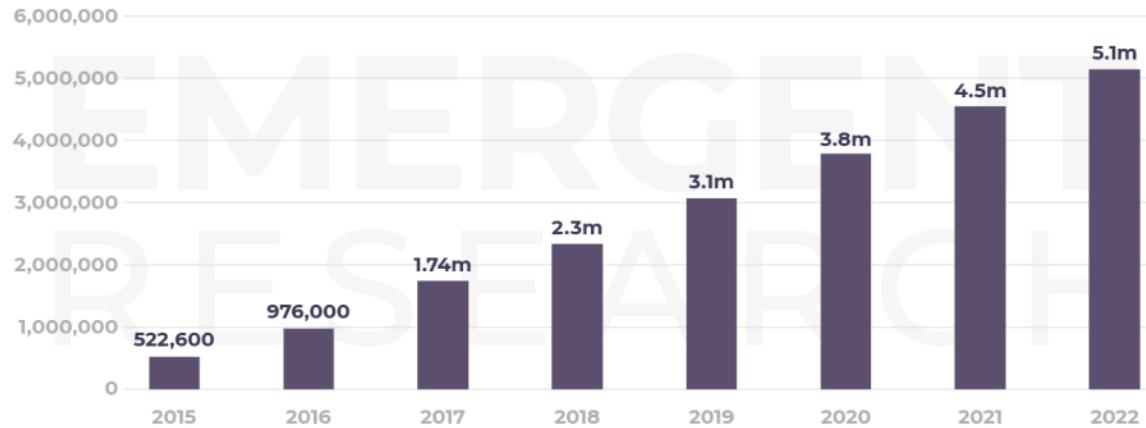
a. 世界のコワーキングスペースの市場動向

世界最大のコワーキングコミュニティカンファレンスを運営する Global Coworking Unconference Conference (GCUC)によると、世界におけるコワーキングスペースの数は2017年時の1万4,411件から2022年には3万件を超える(同期間における年平均成長率は16.1%)と予測されており、比較的成熟した欧米市場に比べ、特に中国やインドを含むアジア太平洋地域におけるコワーキングスペース市場は今後も急速に成長し続けるとみられている。また GCUC は、コワーキングスペースを利用する会員数は2017年の174万人から2022年には510万人に増加する(同期間における年平均成長率は24.2%)と予測しており、既存及び新規のコワーキングスペースの広がりが拡大傾向にある中、コワーキングスペースの会員数はコワーキングスペースの数を上回るペースで増える見込みである¹⁰。

図表 2: 世界におけるコワーキングスペース数(上)とコワーキングスペースを利用する会員数(下)の推移予測



※2018年以降は予測値。



※2018年以降は予測値。

出典: GCUC

b. 米国のコワーキングスペース市場動向

商用不動産業界向けアプリケーションを専門に開発する米ソフトウェア企業 Yardi Matrix 社が2018年2月に発表した全米主要20都市のコワーキングスペースに関する調査報告書によると、オフィススペース市場

¹⁰ <http://gcuc.co/2018-global-coworking-forecast-30432-spaces-5-1-million-members-2022/>

におけるコワーキングスペースの占める割合は 1.2%程度にすぎないが、米国では 2008 年のリーマンショックに端を発する世界経済危機後にコワーキングスペースに対する需要が劇的に拡大し、市場で急成長している分野である¹¹。

① コワーキングスペースに対する需要拡大の背景

同報告書は、リーマンショック後、米国においてコワーキングスペースへの需要が急速に拡大した背景には、以下のような要因が影響しているとしている。

- **ギグ・エコノミー¹²の発展**— リーマンショック後に失業したナレッジワーカーが独立コンサルタントとなるなど、組織に属さず自営業者として働く労働人口が近年劇的に増加傾向にある
- **スタートアップ企業の増加**— スタートアップを立ち上げる企業家やスタートアップ企業における就業者が増加し、コワーキングスペースへのニーズが高まっている
- **リモートワーカーの増加と通勤短縮の動き**— インターネット等のテクノロジーの発展により遠隔就業者数は増加傾向にあり、企業は地域を問わず人材を雇用できるようになったほか、クオリティ・オブ・ライフや環境保護の観点から長時間通勤を避ける動きが高まっている
- **柔軟な働き方を求めるミレニアル世代**— 利用者間のコミュニティ形成を重視したコワーキングスペースはリラックスしながら就業できる空間を創出し、特にミレニアル世代にとって魅力的なワークスペースを提供している
- **経費削減に伴う企業のオフィススペース縮小の動き**— オフィスのレンタル料金が(特に都心部で)値上がりし続ける中、企業はオフィス拠点やオフィススペースを縮小しようとしている。企業不動産業界団体の米 CoreNet Global によると、クラウド化やオープンスペースを活用する企業が増え、企業の雇用者数は増加傾向にある一方で、従業員一人当たりのオフィススペースは現在平均 150 平方フィートで、2010 年時の 3 分の 1 のスペースに縮小されているという
- **大企業によるコワーキングスペース活用の動き**— フリーランサーやスタートアップ企業を対象に需要を伸ばしてきたコワーキングスペースであるが、会計事務所に勤務する出張の多い従業員などが出張先でニーズに応じて柔軟にオフィススペースを利用できる利便性から、近年、大手企業の間でもコワーキングスペースを積極的に活用する動きがみられるようになっている
- **税法**— 米国財務会計基準審議会 (Financial Accounting Standards Board: FASB) による会計ルール変更に伴い、2019 年より企業はリース債務を負債として計上することが義務付けられるため、長期のリース契約を避ける企業が増える見込みである

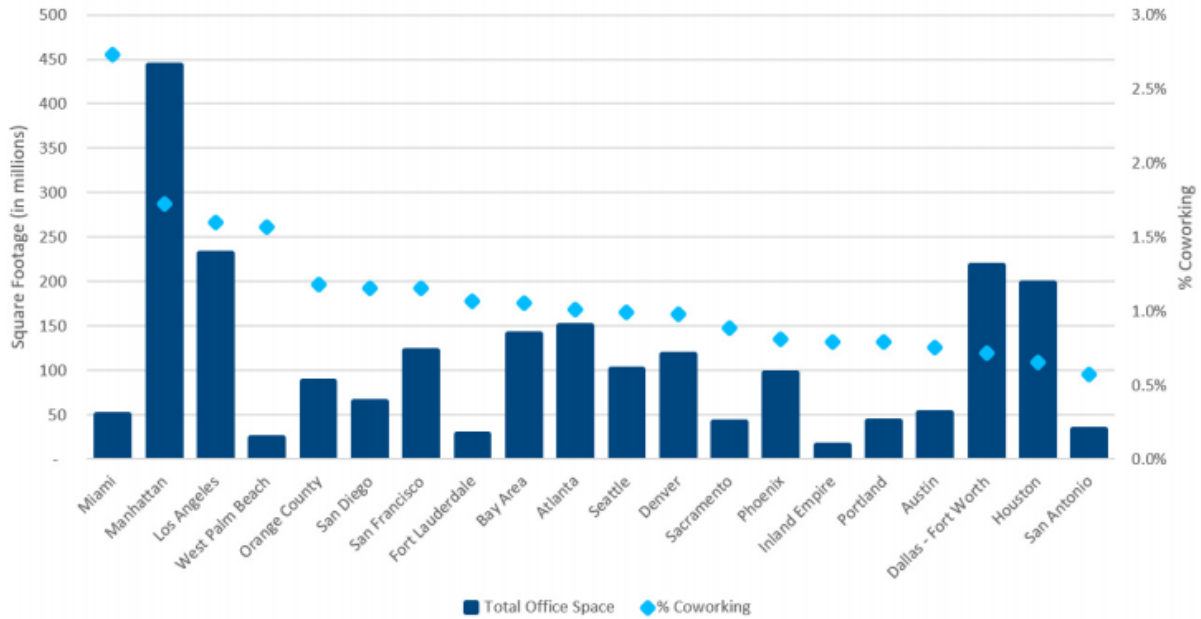
② 全米主要都市におけるコワーキングスペース市場

全米主要 20 都市のうち、最も多くのコワーキングスペースが提供されているのはニューヨークのマンハッタン(全 245 箇所、総面積 770 万平方フィート(約 71 万 5 千平方メートル))、次にロサンゼルス(全 158 箇所、総面積 370 万平方フィート(約 34 万 4 千平方メートル))で、オフィススペースを容易に確保することが困難な大都市圏に集中している(図表 3 参照)。一方で、各都市のオフィススペース市場に占めるコワーキングスペースの割合が最も高いのはフロリダ州マイアミ(2.7%)であり、これは、同市に通信、医療分野におけるスタートアップ企業や南米地域との貿易関連事業を営む小規模事業者が多数集中し、より柔軟なオフィススペースへの需要が高まっていることが背景にある。

図表 3: 全米主要 20 都市におけるオフィススペース面積(左軸)とコワーキングスペースの占める割合(右軸)

¹¹ <https://www.wunsystems.com/coworkings-rising-star/>

¹² 短期契約又はフリーランスといった非正規労働により成り立つ経済形態のこと。

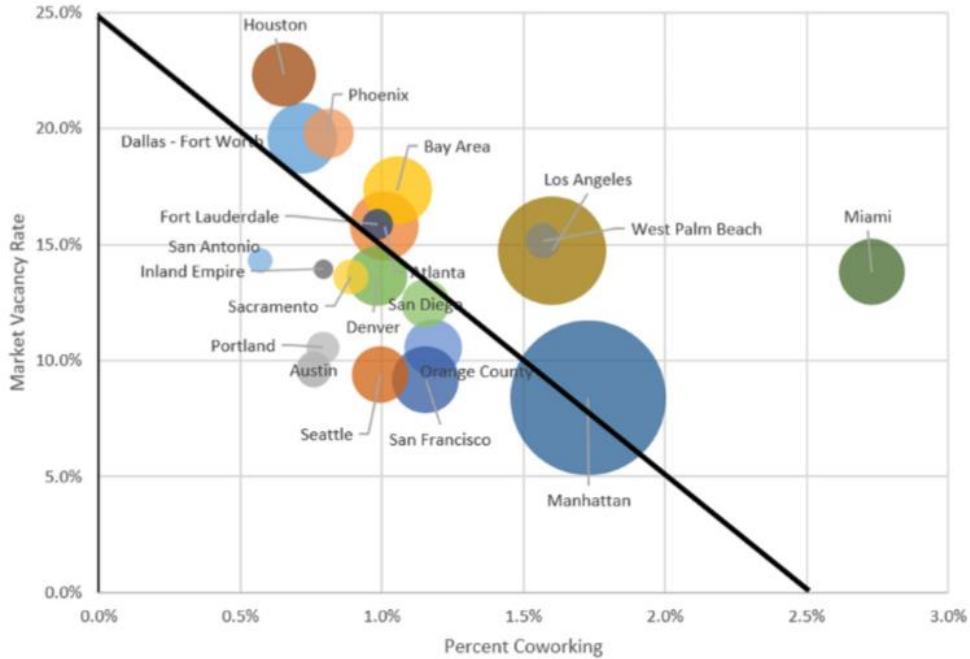


※同調査は各都市における5万平方フィート以上のオフィスビルを対象としている。

出典: Yardi Matrix

同報告書は、コワーキングスペース市場の歴史は浅く、今後各都市におけるコワーキングスペース事情が大きく変化する可能性はあるが、現時点でコワーキングスペースへの需要が高い都市の共通点として、①特にITやニューメディア、バイオテクノロジー、通信などの業界分野におけるナレッジワーカーが集中していること、②利便性の高い場所に安価なオフィススペースを確保することが小規模企業にとって困難なこと、の2点を挙げている。特に②については、図表4の全米主要20都市における空室率とコワーキングスペースの割合の関係を示した散布図において、空室率が低いマンハッタンやサンフランシスコ、ロサンゼルスといった大都市においてコワーキングスペースの割合が比較的高くなっていることが読み取れる。

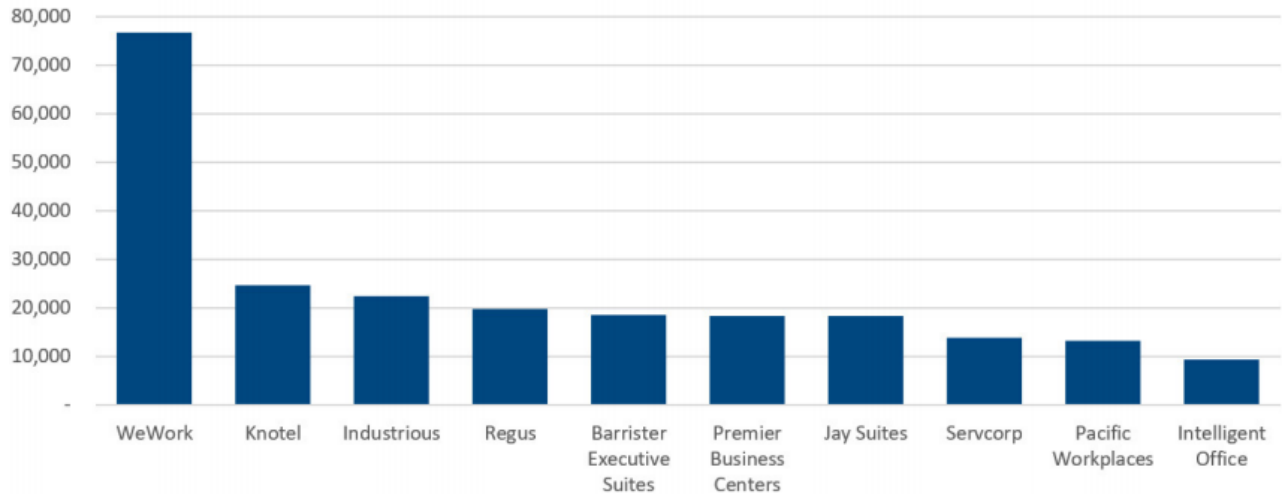
図表 4: 全米主要 20 都市における空室率(縦軸)とコワーキングスペースの割合(横軸)



※円の大きさは、各都市において提供されているコワーキングスペース(面積)の相対的な大きさを示す。
出典: Yardi Matrix

また同調査では、コワーキングスペースを提供する全 239 社の企業を特定しているが、全 20 都市で貸与されているコワーキングスペースのほぼ 60%を Regus 社(940 万平方フィート)と WeWork 社(650 万平方フィート)が占めていることが明らかになっている。特に、近年大企業の利用者獲得に注力する WeWork 社(後述参照)は、コワーキングスペースの平均貸与面積が 7 万 6,000 平方フィート(約 7 千平方メートル)と、他社(貸与面積平均 1 万 9,000 平方フィート(約 1 千 7 百平方メートル))に比べて 4 倍以上という突出したスペースを提供している(図表 5 参照)。

図表 5: 主要サービス事業者によるコワーキングスペースの平均貸与面積



出典: Yardi Matrix

3 米国におけるコワーキングスペースの最新動向と展望

(1) コワーキングスペースで注目を集める主なサービスプロバイダ

コワーキングスペースのビジネスモデルには主に 3 つの特徴がある。第一の特徴として、共有フロアにおいて異なるレンタルオフィス、デスクスペース、ビジネスサービスを提供していること、第二に、利用者に柔軟な契約形態でスペースを提供していることが挙げられ、最後に最も重要な特徴として、加入者間の強固なネットワーク作りを後押しするコミュニティ形成プログラムやイベントをサービスプロバイダが企画・提供していることが挙げられる¹³。以下では、米国のコワーキングスペース市場において、こうしたビジネスモデルにおけるユニークなサービスで高い注目を集めるサービスプロバイダを紹介する。

a. 個人やスタートアップから大企業まで取り込み市場で急成長を遂げる WeWork 社

創設年	2010 年
本社	ニューヨーク
サービス展開地域	米国、カナダ、英国、フランス、ドイツ、中国、韓国、日本など世界 21 カ国 62 都市 309 拠点 (2018 年 3 月時点) ¹⁴
主なサービス料金	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 月 7 日以下の利用者向けオンデマンドサービス: 45 ドル～/月 < オンラインコミュニティへの参加に加え世界中の WeWork 社の一部ロケーションで追加料金 50 ドル/日で空席利用可能、25 ドル～/時で会議室利用可能 >、 ◇ WeWork 社の 1 カ所のロケーションで空席を自由に利用できるホットデスクプラン: 360 ドル～/月 (リモートワーカー及びパートタイムワーカー向け) ◇ WeWork 社の 1 カ所のロケーションで専用デスクを利用できる固定席プラン: 450 ドル～/月 (スタートアップ及び小規模企業向け) ◇ WeWork 社の 1 カ所のロケーション内に独立オフィススペースを提供する個室オフィスプラン: 750 ドル～/月 (従業員数 11～100 名以上の企業向け) ◇ ビルの 1 フロアから全フロアまでニーズに応じてオフィス設計・管理するカスタマイズオフィスプラン < 料金は応相談 > (従業員数 50～500 名の企業向け) <p>※ サービス料金 (2018 年 3 月時点) は地域により異なる。また、各デスク (オフィス) レンタル料金には、高速インターネット、プリンター、フロントデスクサービス、コーヒー・飲料水等のドリンク/オフィス用品の提供、清掃サービスなどが含まれる¹⁵</p>

Miguel McKelvey 氏と Adam Neumann 氏が 2010 年 2 月、マンハッタンのソーホー (SoHo) 地区にコワーキングスペースを開設し操業を開始した WeWork 社は、2018 年 3 月現在、世界 21 カ国における主要 62 都市 309 拠点到コワーキングスペースを展開し、「メンバー (member)」と呼ばれる同社のサービスを利用する会員数は 20 万人以上に上る¹⁶など、市場で急成長を遂げている。2017 年夏に Softbank 社から 44 億ドルの巨額資金を獲得した同社の企業評価額は 200 億ドルに上るとされ、米国ではライドシェアを手がける Uber 社と民泊サービス大手 Airbnb 社に次ぐユニコーン企業として注目を集めている¹⁷。

WeWork 社のビジネスモデルは、ビルのオーナーから長期契約で借り上げた大規模なオフィススペースを改装して必要なオフィス設備を整え、小さな区画に分割して幅広い個人やスタートアップを中心に又貸しする非常にシンプルなものである。メンバーは、日又は月単位のプランで同社の有する世界中のコワーキングスペース拠点におけるデスクワークスペースや会議室 (追加料金) などを利用できる¹⁸。しかし、こうしたビジネスモデルの単純性から多数の競合事業者が市場に参入し易いことや、また同社のサービス利用者の多くが先行きの不安定なスタートアップであり安定したテナント収入を見込めない可能性などから、同社より多

¹³ <https://www.forbes.com/sites/falgunidesai/2016/03/10/coworking-spaces-poised-to-enter-new-growth-phase/#1028f1ab190a>

¹⁴ <https://www.wework.com/locations>

¹⁵ <https://www.wework.com/plans>

¹⁶ <https://www.nytimes.com/2018/02/17/business/the-wework-manifesto-first-office-space-next-the-world.html>

¹⁷ <http://www.businessinsider.com/success-story-of-wework-2017-9>

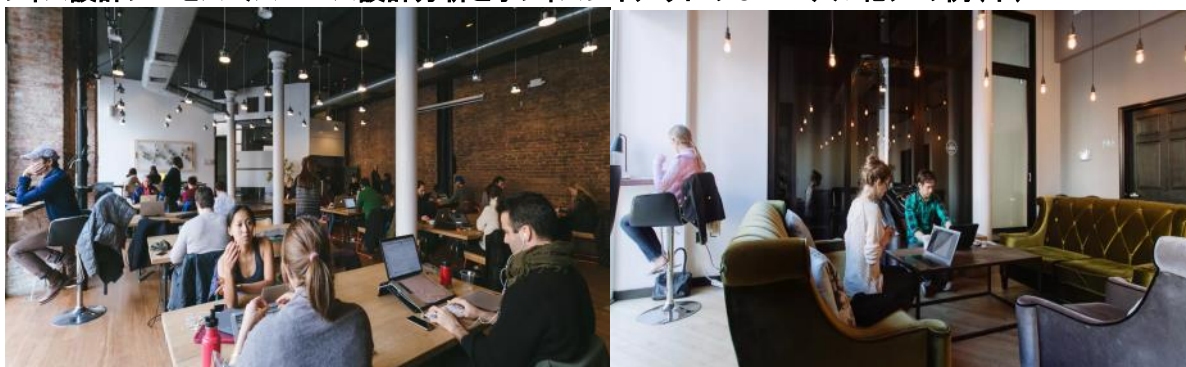
¹⁸ 契約形態により条件は異なる。

数の会員と不動産資産を有するレンタルオフィスサービスの老舗企業 Regus 社（現 International Workplace Group: IWG 社）の時価総額（20 億ドル）をはるかに上回る評価が WeWork 社につけられていることに対し、過大評価ではないかと疑問視する声もある¹⁹。

WeWork 社が急成長している背景には、同社が単なるオフィススペース賃貸にとどまらず、①利用者間のコミュニティ形成に重点を置いたサービスと、②テクノロジーを活用した最適なオフィス空間設計で差別化を図っていることがある。①については、会員同士の積極的な交流を支援する役割を担う「コミュニティ・マネージャー」を各拠点に設置し、（会員）企業による製品発表会や外部の投資家等と面談する機会、他のメンバーと面会するためのアフター5 交流会など様々なイベントを頻繁に開催しているほか、メンバー専用のアプリケーションを通じて開発製品に関する情報や事業運営に関する質問などを自由に投稿し、世界中のメンバーと意見交換を行えるようになっている²⁰。WeWork 社では、こうしたイベントやコラボレーションを通じて起業家やフリーランサーの間でのナレッジ共有を推進し、メンバー企業による潜在的な顧客獲得などを支援し人気を集めており²¹、さらに同社は 2017 年 11 月、こうしたコミュニティ活動を強化するため、オフラインコミュニティプラットフォームサービスを提供する米 Meetup 社を買収している²²。

また、②については、WeWork 社の運営するコワーキングスペースは、ソファやビリヤード台、ビール樽などを共用スペースに設置するなど、Google 社等のテクノロジー企業のオフィスに似たカジュアルなスペースを演出し、モダンかつ洗練されたデザインであることが特徴であるが、同社では、各オフィススペースの区画設計や壁紙・家具の配置・種類の決定に至るまで、空間の利用効率を考慮したオフィス設計を迅速に行うために自社のソフトウェアを用いている²³。具体的に同社は 2015 年 8 月、「ビルディング・インフォメーション・モデリング (BIM)」と呼ばれる設計・建築技術を専門とする Case 社を買収し、同社の技術を自社技術に取り込むことで、様々なデータに基づくスペース設計分析や建設コストの算出、オフィスレイアウトの 3D モデル化、建設における問題の特定まで、オフィス設計を効率的に行っている²⁴。

図表 6: マンハッタンのソーホー地区にある WeWork 社のコワーキングスペース(上)と BIM 技術を用いたオフィス設計プロセス<スペース設計分析とオフィスレイアウトの 3D モデル化>の例(下)



¹⁹ <https://www.nytimes.com/2018/02/17/business/the-wework-manifesto-first-office-space-next-the-world.html>

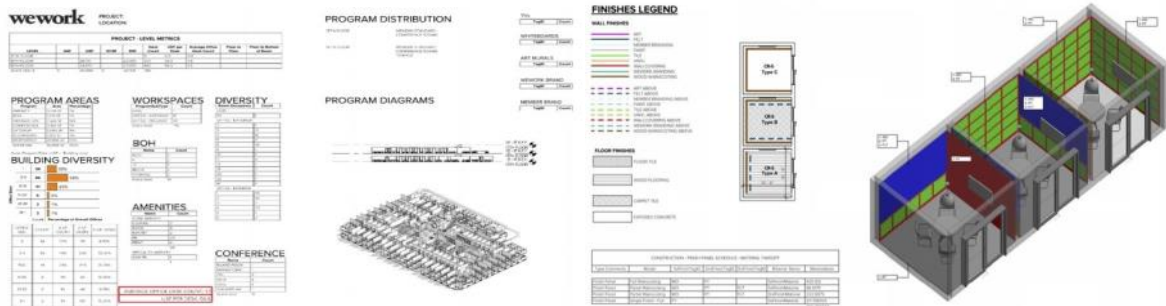
²⁰ <https://help.wework.com/hc/en-us/articles/212046786-What-is-the-Member-Network->
<https://help.wework.com/hc/en-us/articles/212045546-What-kind-of-events-does-WeWork-host-at-their-sp>

²¹ <https://tech.co/wework-focus-community-collaboration-2015-05>

²² <https://www.wework.com/blog/posts/wework-x-meetup>

²³ 例えばマンハッタンでは、従業員一人当たり 150 平方フィート(約 14 平方メートル)のオフィススペースが一般的であるが、WeWork 社では従業員一人当たり 40 平方フィート(約 3.7 平方メートル)程度に縮小したオフィス設計を行い、平均より 5 倍高い面積当たりの貸与料金を設定している。 <https://www.linkedin.com/pulse/wework-apple-real-estate-dr-or-poleg>

²⁴ <https://www.wired.com/2016/03/weworks-radical-plan-remake-real-estate-code/>



出典: WeWork、Wired

このようにこれまで人の働き方や生産性を最も上げられる場所、快適な就業空間、就業に必要な最低限のスペース等についてのデータを収集し、オフィス設計に活用しており、テクノロジー企業としての要素も強い WeWork 社であるが、同社は 2018 年の成長戦略として、これらのデータを用いて、適切なオフィススペース探しやオフィスのカスタマイズ設計、ビル運営管理ソフトウェアのライセンス、コミュニティ・マネージャーの派遣など、大企業を対象に「Powered By We」と呼ばれるサービスとしてのオフィススペース (office space as a service) を提供する方針を明らかにしている。これまで WeWork 社は、従業員数の少ない地域や従業員が外部の環境から利益を得られると判断された地域で Microsoft 社や IBM 社などの大企業における一部の従業員を対象にコワーキングスペースを提供してきた²⁵が、最近ではマンハッタンのグリニッジ・ヴィレッジ地区にある IBM 社のオフィスビル全体やドイツのベルリンにある Airbnb 社のオフィス、Amazon 社のボストンオフィスをはじめ、大企業のオフィス拠点を一括して運営・管理する契約を締結している。これらの大企業は最低限の投資で生産性を最大限に高めることを期待しており、現在 WeWork 社の売上の 25~30% はこうした法人顧客との (通常 2~3 年間の) 契約が占めるようになっているが、同社は今後より多くの大企業がオフィスビルの管理・運営を同社に外部委託するようになると予測している²⁶。

「単に生計を立てるために働くのではなく、人生をつくるために働く世界を創造する (Create a world where people work to make a life, not just a living)」をミッションに掲げる WeWork 社は 2016 年 4 月に WeWork の住居版賃貸サービスである「WeLive」を、2017 年 10 月にはフィットネスジムサービス「Rise By We」をそれぞれニューヨークで開設し、オフィススペース以外にも事業を拡大している²⁷。WeWork 社の共同創設者である Neumann 氏は、WeWork 社は単なる不動産企業ではなく、洞察力に優れた起業家を相互につなげる集合体であるとし、働き方や暮らし方だけでなく、我々の住む世界そのものを変革するという大胆な野心を抱く。短期間で世界のコワーキングスペース市場を牽引しコワーキングサービスのトレンドの先端を行くサービスプロバイダとなった WeWork 社の今後の動向が大いに注目される。

b. 世界最大級のレンタルオフィスサービスネットワークを武器にコワーキングスペースに手を広げる Regus 社 (現 IWG 社)²⁸

創設年	1989 年
本社	ルクセンブルグ

²⁵ 例えば Microsoft 社は 2016 年 11 月、同社の 300 人のグローバルセールス・マーケティングチームがマンハッタンにある全ての WeWork のオフィス、コミュニティ、サービスを利用できるようにする「City as a Campus」と呼ばれるパートナーシップ契約を WeWork 社と締結しており、同契約には Microsoft 社がコミュニティ内で新製品／サービスをテストする内容も含まれている。<https://techcrunch.com/2016/11/04/microsoft-brings-back-the-traveling-salesman-with-new-wework-partnership/>

²⁶ <https://beta.techcrunch.com/2017/12/20/weworks-powered-by-we-product-is-central-to-2018-growth-strategy/>
<https://www.wired.com/story/this-is-why-wework-thinks-its-worth-20-billion/>

²⁷ <https://www.wired.com/2016/04/inside-welive-weworks-dorm-style-take-urban-housing/>
https://www.nytimes.com/2017/10/12/style/wework-fitness-gyms.html?_r=0

²⁸ Regus 社は 2016 年 12 月、社名を「International Workplace Group (IWG)」に改名している。

サービス展開地域	世界 120 カ国 900 都市 3,000 拠点(米国内に 1,044 拠点) ²⁹
主なサービス料金	◇ 空席を自由に使用できるホットデスクサービス ◇ 電話回線と受話器を含む専用デスクサービス ※各サービスには、高速インターネットサービス、会議室・共用キッチン／ワークルームの利用、フロントデスクサービス、清掃サービスなどが含まれる。料金は各拠点により異なり、ホットデスクサービスの場合、マンハッタンでは拠点により 7.60～27.10ドル／日の料金が設定されている(2018 年 3 月現在)。同サービスは 1 時間単位での利用も可能 ³⁰

Regus 社創業のきっかけは 1989 年、同社の創設者である英国人起業家 Mark Dixon 氏が出張先のブリュッセル(ベルギー)で出張者が仕事をする場所がホテル以外にほとんどないことに気づき、サービススタッフが常駐・管理し、出張者が必要に応じていつでも利用できるオフィススペースを企業向けに提供するビジネスモデルを考案し、ブリュッセル市内に最初のビジネスセンターを開設したことが始まりである³¹。同社は当初、法律／会計事務所や大企業を対象に、「エグゼクティブ・スイート(executive suites)」と呼ばれるビデオ会議機能を完備した会議室やミーティングルーム、ビジネスラウンジ、オンデマンドで利用できる事務サービスなど、プライバシーとセキュリティを重視しながら企業オフィスとしてあるべき必要な備品・設備を揃えたオフィススペースを出張の多い従業員に貸し出すレンタルオフィスサービス事業でビジネスを拡大してきた³²。欧米、アジアなど世界 120 カ国 900 都市 3,000 拠点に事業を展開する世界最大のシェアオフィスサービスプロバイダとして知られる Regus 社であるが、商用不動産業界において WeWork 社が急成長する中、コワーキングスペースの市場トレンドに乗り遅れることを懸念した同社は 2015 年、アムステルダム(オランダ)に拠点を置くコワーキングスペース企業 Spaces 社(2008 年創設)³³を買収し、コワーキングスペースサービスにも手を広げている³⁴。

Regus 社は、同社の世界 3,000 拠点でコワーキングスペースを提供し、利用者間のネットワーク作り及びナレッジ共有にフォーカスしたイベントを開催している。一方で同社は、従来の企業向けエグゼクティブ・スイートというイメージの強い同社のオフィススペースとは一線を画し、モダンでオープンなオフィススペースを設計し、WeWork 社と同様のコワーキングスペースサービスを提供する Spaces 社を独立ブランドとして市場展開している³⁵。現在、欧州、米国、アジア地域を中心に 60 拠点以上のコワーキングスペースを提供する Space 社は今後世界主要都市に 300 カ所以上の拠点を設置する予定であるが、同社のサービスを利用する会員は、Regus 社が各拠点で提供するオフィススペースもミーティングなどに利用できるようになっている。Regus 社のビジネス戦略は、様々な顧客のニーズに応じて柔軟にオフィススペースを提供できるワークプレースのグローバルネットワークを作ることであり、英国法人 CEO を務める Richard Morris 氏は、「小規模で革新的な企業を(買収し)グローバルネットワーク開発プログラムに参加させることで、Regus 社は世界中の様々な拠点で幅広いサービスを提供できる」と述べている³⁶。

²⁹ <https://www.regus.com/sitemap>

³⁰ <https://www.regus.com/coworking-space>

³¹ <https://www.telegraph.co.uk/finance/financetopics/profiles/5219967/Mark-Dixon-the-Briton-who-wants-to-build-a-new-Google.html>

³² <https://www.naiop.org/en/Magazine/2015/Winter-2015-2016/Development-Ownership/The-Future-of-Shared-Office-Space.aspx>

³³ <https://www.spacesworks.com/>

³⁴ <https://allwork.space/2018/02/iwg-is-buying-up-coworking-spaces/>

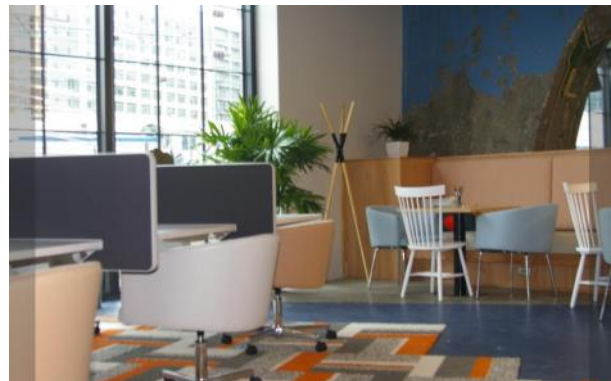
³⁵ Space 社は個人向けホットデスクプランや専用デスクプラン(価格は拠点等により異なり、ニューヨークの場合 350ドル〜/月)のほか、企業向けオフィススペースプランも提供している。https://www.spacesworks.com/products-services/memberships/#switch_lang

³⁶ <http://www.chicagotribune.com/business/columnists/ct-spaces-coworking-ryan-ori-0811-biz-20170810-column.html>
<https://www.bca.uk.com/blog/iwg-uks-richard-morris-talks-spaces-new-partnerships-and-the-future-of-coworking>

図表 7: Regus 社(上)及び Spaces 社(下)の提供するコワーキングスペース



※ニューヨークのマンハッタン 3 番街にある Regus 社のコワーキングスペース/レンタルオフィス



※ワシントン DC にある Spaces 社のコワーキングスペース

出典: Regus³⁷、bizwomen³⁸

Spaces 社の各コワーキングスペース拠点では、参加者同士のコラボレーションと関係構築を支援するコミュニティ形成を促すためのイベントが多数開催されており、Morris 氏は、コワーキングスペースを中心とするフレキシブルワークスペースビジネスは今後さらに大きく成長すると見込んでいる。Regus 社は 2017 年、スウェーデンのコワーキングスペース企業 No.18 社³⁹も買収しているが、同氏は、「No.18 社は高級志向の豪華なオフィススペース設計で高級ビジネスクラブのような印象を受ける一方、Spaces 社はモダンなデザインで、クリエイティブ/デジタル/テクノロジー分野のワーカーに受けが良い」と述べ、対象とするユーザー層が異なるとしている。Morris 氏は、市場が成長するにつれ、重要となるのはスケール、特に展開拠点のネットワークであるとした上で、「Regus 社のような歴史ある知名度の高いオフィススペースプロバイダと提携する利点は規模の大きい企業を顧客として呼び込めることであり、Regus 社は、小規模な(コワーキングサービス)企業が革新的なサービスやオフィスデザインを世界的に展開するためのプラットフォームとなっている」と述べている。

c. 世界最大級のイノベーションハブとして知られるコワーキングスペースを提供するケンブリッジ・イノベーション・センター(CIC)社

創設年	1999 年
本社	ケンブリッジ(マサチューセッツ州)

³⁷ <https://www.regus.com/coworking-space/united-states/new-york/new-york-city/new-york-new-york-750-third-avenue>

³⁸ <https://www.bizjournals.com/bizwomen/news/latest-news/2017/05/regus-creates-co-work-spaces-for-millennials.html?page=all>

³⁹ <http://no18.se/en/>

サービス展開地域	米国(マサチューセッツ州ケンブリッジ/ボストン、フロリダ州マイアミ、ミズーリ州セントルイス、オランダ(ロッテルダム) (2018 年 3 月時点) ⁴⁰
主なサービス料金	◇ 専用デスク/オフィススペースプラン(1~20 名以上のチーム向け): 730 ドル/月(専用デスクプラン)、(1 名につき)1,100~1,500ドル/月 ◇ コワーキング(ホットデスク)プラン: 435ドル/月 ※料金は各拠点により異なる(上記料金はケンブリッジ拠点の場合、2018 年 3 月現在)。各プランには、高速インターネット、CIC の他の拠点へのアクセス権、郵便等のコンシェルジュサービス、会議室/電話ブースの予約・利用、コーヒー・飲料水・食事等のキッチン利用、コピー/プリンター/スキャナー/FAX 利用などが含まれる。また、CIC 社のマイアミ及びセントルイス拠点では、化学・生物分野のウェットラボ施設も提供されている 41

ケンブリッジ・イノベーション・センター(CIC)社は 1999 年、マサチューセッツ工科大学(Massachusetts Institute of Technology: MIT)ビジネススクール卒業生である Timothy Rowe 氏と Andrew Olmsted 氏が MIT に隣接するケンブリッジのケンドール・スクウェア(Kendall Square)に設立したテクノロジースタートアップ向けコワーキングスペースを提供する企業である。米国ではマサチューセッツ州ケンブリッジ及びボストン、フロリダ州マイアミ、ミズーリ州セントルイス、海外ではオランダのロッテルダムに拠点を展開する同社は、計 50 万平方フィート(約 4 万 6 千平方メートル)に上る全拠点におよそ 1,500 社のスタートアップとその関連企業を擁しており⁴²、これまで CIC にオフィスを置くスタートアップは 25 億ドル以上のベンチャーキャピタル投資を調達し、およそ 4 万人に上る雇用を創出している⁴³。

Rowe 氏らは 1999 年当時、Cambridge Incubator と呼ばれる起業後間もない小規模企業のために投資家及び割安なワークスペース探しを支援するスタートアップアクセラレーターとして事業を開始したが、2 年間で暗礁に乗り上げ、2001 年にテクノロジースタートアップ向け共有ワークスペースを提供する企業として事業転換し、社名も CIC 社に改めた⁴⁴。ノートパソコンさえあればすぐに仕事に従事でき、ビジネスを成長させることに集中できる環境を提供する CIC 社の各拠点には、スタートアップや企業のイノベーションプロジェクトからスピンアウトした組織、複数のベンチャーファンドが集まり、デスクやミーティングルーム、ラボなどの設備を利用できるようになっており、2005 年にニューイングランド本社として CIC に設置された Google 社でモバイル OS、Android の共同創業者 Rich Miner 氏が Android プロジェクトを開始したのをはじめ、クリーンテックの GreatPoint Energy 社やマーケティングテクノロジーの HubSpot 社など、多数の著名な企業が CIC 社の拠点から誕生している。CIC 社のビジネスモデルを「イノベーション・コンセントレーター(innovation concentrator)」と称する同社 CEO、Rowe 氏は、「テクノロジー企業が集まる強力なクラスター拠点を創ることでビーコン効果を生み、それが皆の目指す場所になる。拠点が世間の注目を集めるようになれば、スタートアップに資金援助を行う投資家も増える」とし、CIC 設立当初は、ケンブリッジには小規模なベンチャーファンドが 1 社しかなかったが、現在その数は 15 社(運用資産計 70 億ドル)に増えたと説明する⁴⁵。

⁴⁰ <https://cic.com/locations/>

⁴¹ <https://cic.com/cambridge-pricing>
<https://cic.com/about-us>

⁴² 1,500 社の内、およそ半数は CIC 社のケンブリッジ拠点が擁している。

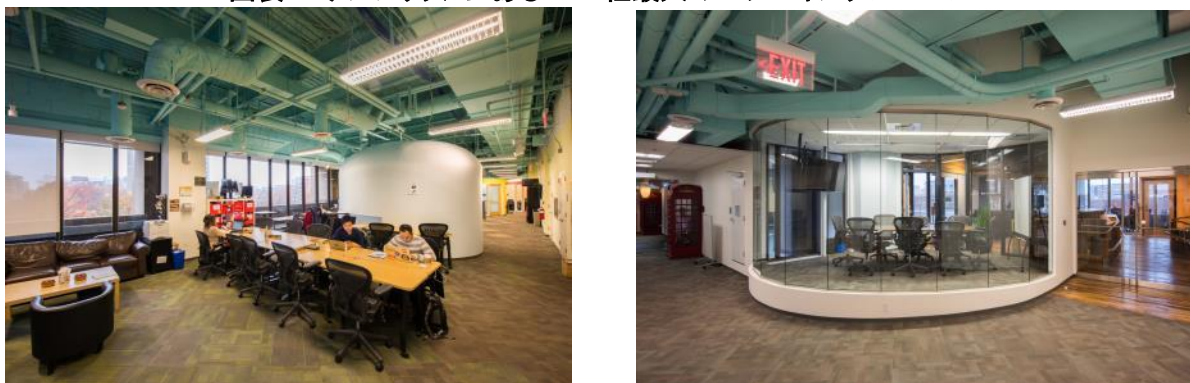
⁴³ <https://www.bostonglobe.com/business/2018/02/01/cic/TsvUz9govCfrCJuabGoUJO/story.html>

<https://www.bizjournals.com/philadelphia/news/2016/12/15/cambridge-innovation-center-signs-big-lease-in.html>

⁴⁴ <https://venturebeat.com/2018/03/14/cambridge-innovation-center-raises-58-million-to-grow-its-coworking-hubs-globally/>

⁴⁵ <http://www.miamiherald.com/news/business/article38767662.html>

図表 8: ケンブリッジにある CIC 社最大のコワーキングスペース



出典: C3⁴⁶

CIC 社は単なるコワーキングスペースプロバイダではなく、スタートアップを育成するエコシステムの構築に注力し成長を遂げており、ハーバード大学や MIT の優秀な人材が集まるケンブリッジ拠点を中心に、投資家への売り込み方に関するミートアップや科学・技術・工学・数学 (STEM) 分野を専攻する女性のための昼食会など、多数のコミュニティイベントを開催している。また CIC 社は、起業家のコミュニティ形成と経済発展を支援する非営利組織 Venture Café Foundation を立ち上げ、多数の起業家のネットワーク作りやアイデア共有のためのイベントを企画している⁴⁷ほか、ロボティクス分野のスタートアップ向け共同ワークスペースを運営する非営利組織 MassRobotics の立ち上げを支援⁴⁸するなどしている。CIC 社は、今後、ケンブリッジ拠点及びセントルイス拠点における施設を増設予定であるほか、2018 年中にロードアイランド州プロビデンスとペンシルバニア州フィラデルフィアにも新拠点を設置、海外においてもダブリン (アイルランド)、東京を含む世界最大 50 都市に拠点を拡大する計画を明らかにしている⁴⁹ (東京については、2018 年 3 月 22 日に虎ノ門ヒルズに Venture Café Tokyo⁵⁰を立ち上げた。)

d. 充実したビジネスインキュベーションサービスを提供する Alley 社

創設年	2012 年
本社	ニューヨーク
サービス展開地域	マンハッタン (3 拠点)、ケンブリッジ (マサチューセッツ州)、ワシントン DC に 5 拠点 (2018 年 3 月時点) ※マンハッタンのチェルシー地区にあるコワーキングスペースを除く 4 拠点は「Alley powered by Verizon」イニシアチブに基づき Verizon 社と共同運営している
主なサービス料金	◇ 共有オープンデスクプラン (フリーランサー及びインデペンデントコントラクター向け): 450ドル~/月 ◇ プライベートオフィスプラン (2~12 名のスタートアップ向け): カスタマイズ可能なオフィス設計プランのため料金は応相談 ※各プランの会員は、コピー/プリンター、昼食/コーヒー・紅茶、郵便/小包郵送、会議室利用、清掃、専属コミュニティ・マネージャー、イベントやハッピーアワーへの参加等のサービスを受けられる ⁵¹

⁴⁶ <http://www.cambridgecoworking.com/>

⁴⁷ <https://www.builtinboston.com/2017/02/03/story-behind-cambridge-innovation-center>

⁴⁸ MassRobotics は 2017 年 2 月にボストンに開設され、CIC 社のほか、Amazon Robotics、iRobot、Arrow Electronics、Panasonic、Mass Technology Leadership Council など多数の企業・団体が提携/スポンサーとなっている。

<https://www.massrobotics.org/2017/02/17/massrobotics-opens-shared-robotics-innovation-space/>

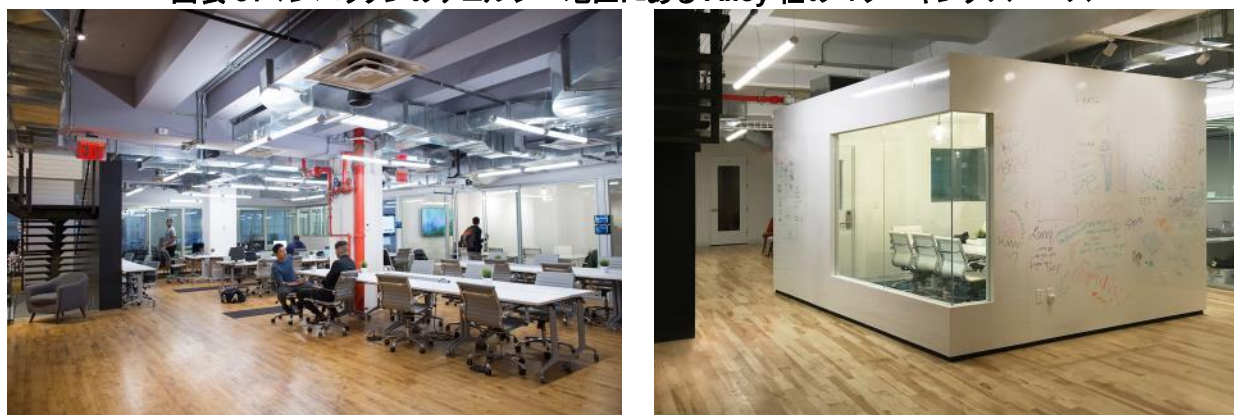
⁴⁹ <https://www.businesswire.com/news/home/20180315005240/en/Cambridge-Innovation-Center-Closes-58-Million-HB>

⁵⁰ <http://venturecafetokyo.org/>

⁵¹ <https://youralley.com/membership/>

Alley 社の共同創設者兼 CEO を務める Jason Saltzman 氏は、同社を「起業家を対象とするビジネスインキュベーター及び共有ワークスペースを運営する企業であり、起業後間もないスタートアップ企業を成長させるためにオフィススペース／サービスを提供するコミュニティプラットフォーム」と表現する⁵²。35 歳で同社を立ち上げ、様々なスタートアップに助言・投資し、米大手アクセラレーター TechStars のメンターも務める Saltzman 氏は、Alley 社の目標は革新的なアイデアを持った起業家を一つの部屋に集めて相互に助け合う環境を創ることとしており、同社は専門企業・組織と提携し、ビジネス設計や資金調達、マーケティング、保険等に関するアドバイスをプレミアムサービスとして提供しているほか、外部の起業家やベンチャーキャピタリストを招いてメンバーと様々な課題やビジネス機会について意見交換を行うためのイベントを定期的開催している⁵³。

図表 9: マンハッタンのチェルシー地区にある Alley 社のコワーキングスペース



出典: Officelovin⁵⁴

2013 年時のインタビューで Alley 社の将来展望について尋ねられた際、単に拠点を拡大することが狙いではなく、「開発者やデザイナー、企業家が世界を変える可能性のある画期的なプロジェクトに従事したいと望む場所を提供し続けること」と語っていた Saltzman 氏であるが、同社は 2017 年 6 月、同社のコワーキングスペースを活用する大手企業の一つである米大手通信事業者 Verizon 社と提携し、革新的なスタートアップを支援するコワーキングスペース「Alley, powered by Verizon」をマサチューセッツ州ケンブリッジとワシントン DC に開設した⁵⁵。これらの新拠点は、古いデータセンタ跡地や通信機器の小型化により使用されなくなった Verizon 社所有の不動産を、先端技術分野におけるスタートアップを育成するためのコワーキングスペースとして改装したもので、各スペースを利用できるスタートアップは厳格な審査を経て決定され、Alley 社はこうした審査プロセスや各スペース拠点の運営を全面的に支援している。なお、この取組みの詳細は、大企業によるスタートアップ育成イニシアチブ事例の一つとして次号(米国における共有スペースの現状②(インキュベーター／アクセラレーター))で紹介する。

e. 女性専用のコワーキングスペースを運営する The Wing 社

創設年	2015 年
本社	ニューヨーク
サービス展開地域	ニューヨーク(マンハッタンのフラットアイアン地区／ソーホー地区、ブルックリン)、ワシントン DC(2018 年 4 月に開設予定) ⁵⁶

⁵² <https://www.prosky.co/talkingtalent/articles/interview-jason-saltzman-from-alley>

⁵³ <https://youralley.com/services/>、<https://youralley.com/events/>

⁵⁴ <https://www.officelovin.com/2017/07/16/tour-alleys-nyc-coworking-space/>

⁵⁵ <https://www.entrepreneur.com/article/227118>

<https://www.americaninno.com/dc/verizon-and-alley-team-up-to-open-two-co-working-spaces-in-d-c-boston-areas/>

⁵⁶ <https://www.the-wing.com/the-space/>

<p>主なサービス料金</p>	<p>◇ シングルロケーションプラン:215ドル～/月、2,350ドル/年 ◇ オールロケーションプラン:250ドル/月、2,700ドル/年(The Wing 社の運営する全ての拠点のコワーキングスペース施設を無制限で利用できる) ※各プランには、高速インターネット、ワークスペースや図書、会議室・電話、ドリンク/食事、シャワー室/化粧室/授乳室等のサービス利用が含まれる⁵⁷</p>
------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

The Wing 社は 2016 年 10 月、マンハッタンのフラットアイアン地区に女性限定のコワーキングスペースを開設後、利用希望者が殺到し、2017 年ソーホー地区に第 2 拠点を開設する頃には 8,000 人が入会待ちとなり、ブルックリンやワシントン DC にもさらに拠点を広げているほか、2017 年 11 月、シリーズ B の投資ラウンドで WeWork 社等から 3,200 万ドルを調達し、業界で注目を集めている⁵⁸。女性参政権運動など、19 世紀後半から 20 世紀初頭における米国の社会・政治改革に影響を及ぼしたウィメンズクラブ(women's club)にインスピレーションを受けて設立された同社の提供するコワーキングスペースは、主に富裕層の女性就業者を対象とするソーシャルクラブである⁵⁹。同社は、優雅な女性らしいデザインの内装で、シャワー室/化粧室等、女性ならではのニーズも考慮した設備を備えたワークスペースを提供するだけでなく、Kirsten Gillibrand 上院議員(ニューヨーク州選出、民主党)をはじめ、政治・経済界で活躍する女性を招いたスピーカーイベントや映画観賞会、フラワーアレンジメントやハッピーアワーなどの多数のイベント⁶⁰を通じてメンバー間の関係構築を推進しており、The Wing 社のメンバーの大部分は、就業スペースというより、他のメンバーとの出会いや交流を求めてサービスを利用しているという⁶¹。

図表 10:ブルックリンにある The Wing 社のコワーキングスペース



出典: Business Insider⁶²

The Wing 社のサービスは料金を支払えば(女性であれば)誰でも利用できるわけではなく、既定の応募フォームからメンバー申請を行う必要があり⁶³、同社は各ワークスペースにおいて多様な経歴・背景の女性を織り交ぜて受け容れるため、各応募者の職業や人種、年齢なども考慮して、メンバー選定を行っている⁶⁴。2018 年 4 月にワシントン DC に開設予定の同社の拠点では、外交、防衛、工学等の分野に従事する女性のほか、米航空宇宙局(National Aeronautics and Space Administration: NASA)に勤める女性からも多数の応募が寄せられている。The Wing 社では、今後米国のあらゆる都市に拠点を拡大する方針であるほか、オンライン上でメンバー間のネットワーク作りを推進するための新ポータル構築や、高額なサービス

⁵⁷<https://www.the-wing.com/memberships>

⁵⁸<https://www.forbes.com/sites/clareoconnor/2017/11/21/womens-club-the-wing-raises-32-million-series-b-led-by-competitor-wework/#73229c27295f>

⁵⁹<http://www.wired.co.uk/article/the-wing-allbright-women-coworking-spaces>

⁶⁰<https://www.the-wing.com/happenings>

⁶¹<https://mashable.com/2017/11/02/the-wing-soho-women/#gtGAGBNcRmqR>

⁶²<http://www.businessinsider.fr/us/the-wing-women-only-coworking-space-photo-tour-2017-11>

⁶³ これまで The Wing 社は 1 万 5,000 以上のメンバー申請を受けている。

⁶⁴<https://technical.ly/brooklyn/2017/11/21/women-coworking-space-wing-raises-32-million-led-wework/>

料金を支払うことが困難な若い就業女性及び学生等を対象とする奨学金／資金援助プログラムの導入も行う考えである。

f. レストランの遊休スペースを活用したコワーキングスペースを提供する Spacious 社

創設年	2016 年
本社	ニューヨーク
サービス展開地域	ニューヨークのマンハッタン中心とするレストラン 13 軒、サンフランシスコのレストラン 5 軒(2018 年 3 月時点) ⁶⁵
主なサービス料金	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 年間会員プラン: 99ドル／月 ◇ 3 か月会員プラン: 119ドル／月 ◇ 1 か月会員プラン: 129ドル／月 ◇ デイパスプラン: 29ドル／日 ※プランにかかわらず、Spacious 社の運営するあらゆるレストランのコワーキングスペース拠点を利用可能であるほか、ゲスト(人数制限なし)招待も可(最初の 1 時間は無料で 2 時間目より 1 人当たり 6ドル／時、最大 29ドル／日を課金)。各プランには、高速インターネット、電源、ドリンク(コーヒー・紅茶・水)サービス、コミュニティイベント ⁶⁶ への参加権が含まれる ⁶⁷

2016 年に創設された Spacious 社は、営業時間外である日中にレストランをコワーキングスペースとしてフリーランサーなどに貸し出すスタートアップ企業である。同社の共同創設者兼 CEO で以前不動産管理会社に勤めていた Preston Pesek 氏によると、ニューヨークのマンハッタンとブルックリンには、ディナーサービスのみで毎日夕方 6 時頃まで閉店しているレストランが 2,000 軒以上あり、ノートパソコンを抱えた人々がコーヒーショップで席取り合戦を繰り広げる中、その隣にある洒落たレストランが空きスペースとして眠っている点に着目し、こうしたレストランのダイニングルームやバースペースを共有オフィスとして提供することを考案したという⁶⁸。

Spacious 社は、WeWork 社をはじめとする多数のコワーキングスペースが集中するニューヨークで、オフィススペース等の経費を可能な限り抑制したいと考える顧客を対象に、最低限の設備を揃えた利便性の高いコワーキングスペースを割安で提供しており、同社は、接客と一貫性を重視し、音楽の再生リストや WiFi ネットワーク、コーヒー等の無料ドリンクを準備するほか、会員をサポートする人員も現地に派遣している。また、各会員のコワーキングサービスの利用状況は、自社開発のプラットフォームを通じた現地チェックインでデータ化している。Spacious 社は、各コワーキングサービス拠点で上げた利益の一部を提携レストランに分配しており、稼働時間外における新たな収益源と潜在的な顧客を提供できる同社のサービスは、レストランのオーナーにとって魅力的である。Pesek 氏は、収益面でレストランをサポートすることで、これらのレストランが新たなメニューを考案するなど、料理の質の改善に集中できるようになるとしており、将来的には、提携レストランで会員向けに特別な軽食／昼食サービスなども提供したいと考えている⁶⁹。なお、Spacious 社は 2017 年 11 月、サンフランシスコの 5 軒のレストランでもサービスを開始しており、2018 年にはさらに 5 都市にサービスを拡大展開する予定である⁷⁰。

⁶⁵<https://www.spacious.com/locations/list?msa=New%20York>

⁶⁶<https://www.spacious.com/events>

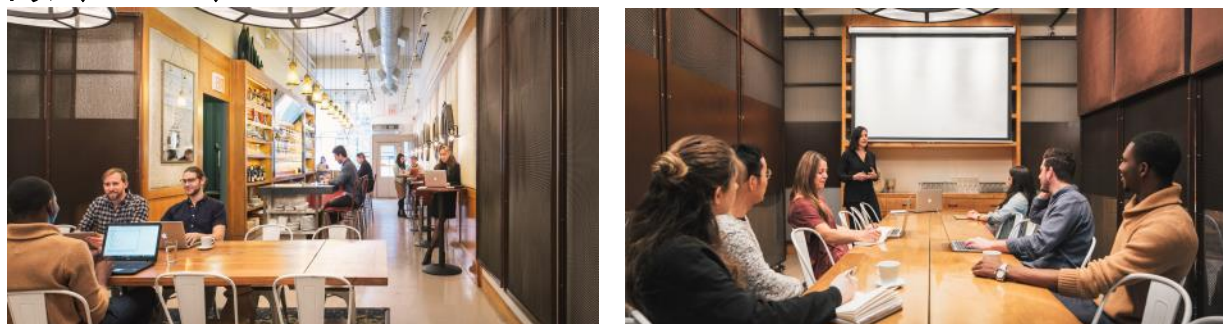
⁶⁷<https://www.spacious.com/pricing>

⁶⁸<https://www.treehugger.com/culture/upscale-restaurants-bars-turned-into-coworking-spaces-during-day.html>

⁶⁹<https://www.cnbc.com/2017/04/16/spacious-a-work-sharing-start-up-could-be-coming-to-a-restaurant-near-you.html>
<http://www.businessinsider.fr/us/spacious-wants-to-turn-restaurants-into-coworking-spaces-2016-6>

⁷⁰<https://hoodline.com/2017/11/spacious-launches-5-co-working-locations>

図表 11: Spacious 社がコワーキングサービスを提供しているマンハッタンのユニオンスクエアにあるレストラン(Corkbuzz)



出典: Spacious⁷¹

g. 巨大なボルダリングジムの中でコワーキングスペースを提供する Brooklyn Boulders 社

創設年	2009 年
本社	ニューヨーク
サービス展開地域	ニューヨーク(ブルックリンとクイーンズ)、イリノイ州シカゴ、マサチューセッツ州サマービル(2018 年 3 月時点)
主なサービス料金	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 年間会員プラン: 1,350 ドル/年 ◇ 1 カ月会員プラン: 135 ドル/月 ◇ デイパスプラン: 32 ドル/日 ※料金は各拠点により異なる(上記料金はブルックリン拠点の場合 ⁷² 、2018 年 3 月現在)。各プランでは、共同ワークスペース(無料 WiFi 完備)、各種ボルダリング施設、クライミング/グループエクササイズクラス、クライミング/フィットネスエリア、サウナ・シャワー室/ロッカールーム、イベントスペース、ショップスペースなどを利用できる

Brooklyn Boulders 社は、ウォールクライミングの一種で、ロープやハーネスを装着せず、クライミングシューズとチョーク(滑り止めの粉)を用いて岩などを登るボルダリング施設の中で共有オフィスサービスを提供するユニークなコワーキングスペースプロバイダとして業界で注目を集めている。同社の共同創設者兼プレジデントである Lance Pinn 氏は、同社のコワーキングスペース構想は、利用者のニーズに応じて自然に誕生したものと説明する。同社は 2009 年、ニューヨークのブルックリンに無料の WiFi サービスを完備したボルダリングジムを開業を開始したが、クライミングの合間にマットの上で仕事を行う複数の会員がよくみられたため、その後新たに開設した店舗では、こうしたモバイルワーカーがより快適に過ごせる施設を目指した設計を模索した。同社が手本にしたのは顧客満足度の向上を追求し続ける Starbucks 社で、Pinn 氏は、「ショップスペースを改装後、休憩しながら一日中ジムで過ごす会員が増え始め、立ち机の上に懸垂棒を設置するなど、会員の行動を観察しながら共同で作り上げたライフスタイルニーズを最大限考慮したスペース設計を行った」と説明する⁷³。

⁷¹ <https://www.spacious.com/locations/corkbuzz>

⁷² <https://brooklynboulders.com/somerville/pricing/>

⁷³ <https://www.forbes.com/sites/sethporges/2017/02/24/brooklyn-boulders-climbing-gym-co-working-space/#4e8c5d007dc0>

図表 12: Brooklyn Boulders 社のコワーキングスペース



出典: Brooklyn Boulders

定期的な運動は頭をクリアにし、仕事により意欲的に取り組めるようになることは様々な調査結果から明らかになっている⁷⁴が、Brooklyn Boulders 社のコワーキングスペースを利用する会員の多くは、好きな時にいつでも仕事と運動を行える環境によって仕事の生産性を高めることに成功しているという。特に同社が誇示するボルダリング施設について、同社のサマービル拠点でクライミング/フィットネスマネージャーを務める Dan Braun 氏は、「クライミングはクリエイティブなものであり、問題解決能力が問われる。ボルダリングを通じた身体的エネルギーは必ず脳の創作プロセスにプラスの変化をもたらすだろう」と述べている⁷⁵。Brooklyn Boulders 社のコワーキングスペースは、オフィス設備面で従来のコワーキングスペースと比べてやや劣る一方で、運動と仕事を両立できるユニークな環境を割安料金で提供していることが会員にとって大きな魅力となっている⁷⁶。

h. コワーキングスペース検索アプリを提供する Croissant 社

創設年	2015 年
本社	ニューヨーク
サービス展開地域	米国(ニューヨーク、サンフランシスコ、ロサンゼルス、シカゴ、ワシントン DC、ボストン)、ロンドン、バルセロナ、アムステルダム、リスボン、ベルリン等世界の 25 以上の主要都市 300 拠点以上 ⁷⁷
主なサービス料金	<ul style="list-style-type: none"> ◇ Explorer プラン(1 カ月 10 時間まで利用可+ゲストパス<ゲスト 1 人当たり 6 ドル/時>): 39 ドル/月 ◇ Creator プラン(1 カ月 40 時間まで利用可+ゲストパス<5 時間まで無料>): 129 ドル/月 ◇ Luminary プラン(1 カ月 120 時間まで利用可+ゲストパス<20 時間まで無料>): 249 ドル/月 <p>※料金は利用者の住む拠点により異なる(上記料金はニューヨークの場合、2018 年 3 月現在)。プランにかかわらず、会員は Croissant 社の提携する全ての都市のコワーキングスペースを利用できるほか、使い切れなかった利用時間は翌月に繰り越すことが可能⁷⁸</p>

2015 年にニューヨークでサービスを開始した Croissant 社は、コワーキングスペースを直接運営・貸与するのではなく、ビルやホテル等のオーナーと提携し、各拠点で空いているスペースを時間単位で利用者にワークスペースとして貸し出すコワーキングスペースのブローカーサービスを提供⁷⁹している。「レンタルデスク

⁷⁴ <https://www.cnbc.com/2016/11/10/richard-branson-says-this-daily-habit-doubles-his-productivity.html>

⁷⁵ <https://www.cnbc.com/2017/02/13/at-this-new-co-working-space-you-can-take-a-break-to-go-rock-climbing.html>

⁷⁶ <https://www.coworker.com/lab/3-coworking-spaces-greatest-gyms/>

⁷⁷ <https://www.getcroissant.com/discover>

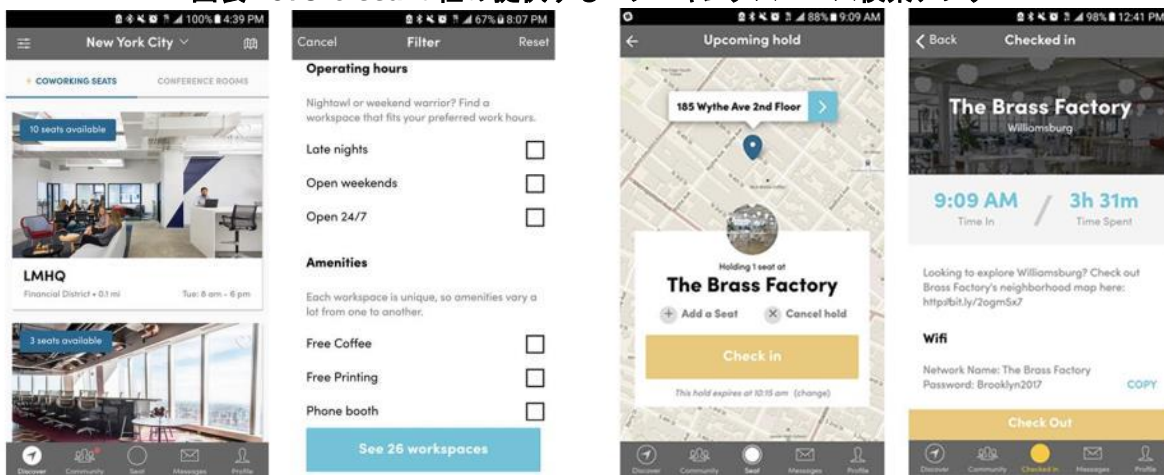
⁷⁸ <https://www.getcroissant.com/membership>

⁷⁹ Croissant 社は、収益の一部を提携先のオーナーに支払っている。

スペースサービスの「Uber」と称される同社は、フリーランサーなどが、特定の拠点に縛られず、いつでも好きな時に働けるワークスペースを手頃な価格で提供するサービスが当時ほとんどなかったことを背景に設立された⁸⁰。同社の共同創設者兼マーケティング責任者である Nisha Garigarn 氏は、コワーキング時代において、「生産性に問われるのは、真に楽しみながら夢中になって取り組める仕事に従事することであり、異なる仕事環境でインスピレーションを受けられること、同じ志を持つ人々と出会い協働すること、真夜中でも思いついたアイデアを基にすぐに仕事できること」と説明する⁸¹。Croissant 社は、この考えに基づき、利用者が予約なしで様々な拠点におけるオフィススペースを利用できるようにするためのアプリケーションを自社開発し、提供している。

同社の提供するコワーキングスペース検索アプリの使い方は非常に簡単で、同社のサービスを申し込んだユーザーは、アプリをダウンロードしサインインするだけで、すぐに各都市で利用できるコワーキングスペースの空き状況を把握できるほか、利用時間帯や必要なオフィス設備の種類別にフィルターをかけて検索できるようになっている。また同システムには iBeacon 技術が用いられており、ユーザーは、アプリケーションを通じて自動チェックイン／チェックアウトを行って、各オフィススペースの(累積)利用時間を知ることができるだけでなく、各スペースにおける席の予約や食事等の料金を自動決済することも可能である⁸²。

図表 13: Croissant 社の提供するコワーキングスペース検索アプリ



出典: Business Insider

Croissant 社は最近、各コワーキングスペース拠点で開催されているイベントを閲覧できる新機能をアプリケーションに追加するなど、メンバー同士のコミュニティ形成に注力するようになっており、今後も、同社のサービスを利用するユーザーやワークスペースを貸し出す提携オーナーにインスピレーションを与えることのできるプラットフォームを提供し続ける考えである⁸³。

(2) 今後の展望

⁸⁰ <https://allwork.space/2015/10/croissant-an-app-made-by-freelancers-for-freelancers/>

⁸¹ <http://uk.businessinsider.com/croissant-coworking-space-app-review-2018-3?IR=T/#once-you-sign-up-for-a-membership-and-download-the-app-you-can-immediately-start-browsing-spaces-in-your-city-1>

⁸² <https://techcrunch.com/2015/05/03/croissant-lets-you-reserve-a-seat-at-a-co-working-space-or-coffee-shop-using-ibeacons/>

⁸³ <https://allwork.space/2017/06/tech-for-coworking-how-croissant-has-evolved-from-app-to-community-builder/>

コワーキングスペース市場は、2005 年に最初のコワーキングスペースが開設されて以降、従来のオフィスにはない開放的なデザインと柔軟なサービスが人気を呼び、フリーランサーや起業家、スタートアップの間にニッチな市場を築き発展してきた。コワーキングスペースが、イノベーションやコラボレーション、生産性を促す環境を提供する場として話題を集めるにつれ、これまで自宅やコーヒーショップなどで作業していた多数のリモートワーカーがコワーキングスペースを利用するようになり、また、オフィスを一つのサービスとして提供する WeWork 社のような市場をリードする企業の登場で、大企業の間でもコワーキングスペースをオフィススペースとして活用する企業が増加傾向にある。

フレキシブルオフィスソリューションを提供する英 The Instant Group と米大手デザイン事務所 HLW 社が米国内のフレキシブルワークスペース市場における企業ユーザーとサービスプロバイダ、ビルのオーナー等 500 名を対象に実施した最近の調査によると、コワーキングスペース等のオフィススペースサービスを利用する企業ユーザーの内、同スペースの提供する環境がビジネスネットワークやビジネス機会の拡大、イノベーション及び新たな活力の創出につながり、積極的に仕事に取り組めるようになったと回答した割合は 70%以上になることが明らかになっている。また、コワーキングスペース等を提供するビルのオーナーにおいても、知名度の高いコワーキングサービスプロバイダと提携することで大きな利益につながっていると回答した割合は 70%以上になっており、(大)企業による利用が今後拡大すれば、関連不動産資産の価値はさらに高まるとみている⁸⁴。

当初はニッチ市場であったコワーキングスペースは、様々なサービスプロバイダが市場に参入し急成長を遂げ、商用不動産業界と人々の働き方に改革をもたらしている。米総合不動産サービス大手 JLL 社によると、デジタル時代においてその時々プロジェクトに必要なスキルを備えた労働力を企業が求めるようになる中、コワーキングスペースは流体化する労働力を管理する上で有効な手段として同サービスを利用する企業が(企業規模を問わず)増えており、2030 年までに企業の不動産ポートフォリオの 30%はコワーキング(フレキシブル)スペースとなると予測⁸⁵するなど、同市場の成長は今後も続くと思われる。

4 日本への示唆

多様な職業・仕事に就く人が集まって、自由に自分の仕事をしながら交流を深め、情報・知見を共有し協業を促すコワーキングスペースは、米国では現在、新たなワークスタイルとして認知され、企業における従来のオフィスの在り方も変えつつある。この潮流を牽引する WeWork 社は 2017 年 7 月、Softbank 社と 50% ずつ出資し、合弁で WeWork Japan 社を設立、2018 年 2 月、六本木に日本で同社初となるコワーキングスペースを開設した⁸⁶。同社は、続いて銀座、新橋、丸の内北口にもコワーキングスペースを開設し、最終的に 10~20 の拠点を東京中心部に開設する方針を明らかにしている⁸⁷。

日本市場への進出にあたり、WeWork Japan 社の CEO である Chris Hill 氏⁸⁸は、WeWork 社は単なるコワーキングスペースではなく、世界中のメンバーとつながるグローバルネットワークを運営するコミュニティプラットフォームであることを強調しており、各拠点におけるメンバー間のコミュニティ形成やビジネス育成で重要な役割を果たすコミュニティ・マネージャーを育成するために、日本で 200 人と面接したとしている。Hill 氏は、同社の目的は、デジタルだけのつながりだけでなく、リアルな場で、様々なメンバーがリラックスしながら情

⁸⁴ <http://www.instantoffices.com/blog/reports-and-research/marketplace-for-flexible-work-2018/>

⁸⁵ <http://www.us.jll.com/united-states/en-us/research/property/office/coworking-market-growth>

⁸⁶ <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/09/22/business/corporate-business/wework-japan-set-debut-february-three-central-tokyo-locations/#.WqEfJyJwaUk>

⁸⁷ <https://www.techinasia.com/wework-opens-first-of-4-japan-locations-february-1-2018>

⁸⁸Chris Hill 氏は、米国本社の初代最高執行責任者(COO)を務めた経験を持つ。

報の交換にとどまらないエモーションやエネルギー、問題意識をシェアする機会を提供することにあるとしており、米国では、特に大企業が WeWork 社のプラットフォームを活用して成長を加速させているという⁸⁹。

図表 14: WeWork Japan 社の CEO、Chris Hill 氏



出典: Forbes Japan

Hill 氏は、WeWork 社は「(日本の)文化や働き方を変えたいとは思っていない。プラットフォームや業界を作れば自然と文化も変わっていく」と語っており、日本で同社のコミュニティを広げることで、「ずっと同じ仕事をしなければならない」といった保守的な考え方や労働環境にも変化が生まれると考えている。同社の六本木拠点のメンバーは、約 35%が Softbank 社の投資先企業、約 15%が世界規模で事業を展開する大企業、残りの約 50%が日本の中小企業であるが、同氏は、将来的に 65%を日本のローカル企業、35%をグローバル企業にしたいとの考えを示しており⁹⁰、日本でも大企業を積極的に誘致し、イノベーションを促進する環境を作る方針である。政府の推進する働き方改革においてワークスタイルが見直されているが、WeWork 社等のサービスが日本の従来のオフィスの在り方や(大)企業のワークスタイルにどのような変化を起こせるか、その行方が注目される。

また、ニューヨークのミライ・ワークスペース⁹¹共同設立者でイエール大学建築学部講師の河井容子氏は以下のように述べている。

- 「都心の企業に、郊外の自宅から毎日通勤する」という旧来の働き方しか選べない現状は、個人にとっても社会や国土にとっても大きなマイナスである。しかし個による働き方・生き方が定着していないことが、テレワークのような働き方が日本で普及しにくい原因であった。個人が集まって協働するというコワークが、日本における働き方を多様にし、生産や人口の分布を変えていくのに、有用なツールだと考える。
- 他方で、コワークが現在の同じ形態で続くかどうかは、「個」としてコワーキングをする人たちが、大企業からの利用者たちと、どのようにビジネスをつくっていくのか、に関わる。
- コワーキングスペースという協働の空間(場所)が、そこで新しいビジネスや人間関係が生まれる空間になっているかに加え、各々が幸せに健康に働ける空間が用意されているか、地域コミュニティとコワークコミュニティに交流が生まれ、たとえ利用者が入れ代わっても、そこで生まれた経験やエネルギーが受け継がれる仕組みになっているか、が重要である。

⁸⁹ <https://forbesjapan.com/articles/detail/17936/1/1/1>

⁹⁰ <http://toyokeizai.net/articles/-/203960>

⁹¹ <https://miraiworkspace.com/>

※ 本レポートは、注記した参考資料等を利用して作成しているものであり、本レポートの内容に関しては、その有用性、正確性、知的財産権の不侵害等の一切について、執筆者及び執筆者が所属する組織が如何なる保証をするものでもありません。また、本レポートの読者が、本レポート内の情報の利用によって損害を被った場合も、執筆者及び執筆者が所属する組織が如何なる責任を負うものでもありません。