

## 小規模事業者向け1棟シェアオフィス ファンドで都内住宅地に年3~4棟開設



多幾宏平氏  
ソーシング・アキュイジション&ビジネス  
ディベロップメント部長

不動産AM会社のプロフィットは8月、小規模事業者(従業員数1~5人)向け1棟シェアオフィス「BLOCKS目黒不動前」(東京都品川区)をオープンした。

国内機関投資家が出資してプロフィットがAMを務めるストラクチャーを用い、1991年竣工の元事業法人本社ビルを取得。プロフィットが企画コンセプト立案とソーシングを実施のうえ、家具やネット環境を備えた個室(51室)とブース(5区画)、共用のラウンジとルーフトップテラスからなるシェアオフィスに改装した。運営はプロフィットとシェアオフィス事業者のRJオフィスとの合併会社のBLOCKS PLUSが担う。

利用者のターゲットはスタートアップやフリーランス、士業、副業ワーカーなどを見込む。オープンから約10か月程度をかけて安定稼働にする計画だ。「共用部を含めた1人あたりスペースを既存のシェアオフィスより大きくしつつも、料金を高級コワーキングスペースより抑える商品設計とした。都心5区以外の住宅地でシェアオフィスの供給が不足しているのも取り組み背景のひとつ」

(ソーシング・アキュイジション&ビジネスディベロップメント部長の多幾宏平氏)。

プロフィットではファンドスキームなどを活用するうえ、年3~4棟のBLOCKS開設を目指す。エリアは新宿や渋谷から電車で20分以内の駅から徒歩10分以内の住宅地に狙いを定める。都心CBDより土地値が安価な職住接近エリアにフォーカスすることで、都市型シェアオフィスの賃料よりも安価な席単価を提供しつつもトータルの投資リターンを向上させることを目指す。

既存建物と新築の両方で展開するとしており、前者の場合は合計床面積100~150坪の新耐震物件、後者の場合は敷地面積80~120坪を目安におく。

1件あたりの投資額は4~10億円、投資期間は3~5年、想定IRRは17~25%が目安となる。物件規模が小さいことから、1棟売りの場合は事業会社(自社利用含む)や不動産投資会社、富裕層などがターゲットになるが、バルクの場合にはファンドもターゲットになりうるとする。

### BLOCKS目黒不動前



地下1階地上5階建て、東急目黒線「不動前」駅徒歩4分



ラウンジでは、「堀口珈琲」のコーヒーを1杯100円で提供(上)。ルーフトップテラスやエントランスなどに観葉植物を多数配置(下)