

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



主力商品：シェアオフィス/BIZcomfort
写真は大阪江戸堀オフィス

- 本社所在地：・・・東京都品川区
- 事業概要：・・・シェアオフィスの開発・運営/賃貸住宅の管理
- 常時使用する従業員：・・・191名
(2025年5月1日時点)
- 現在の売上高：67億円
(2025年2月期)
- 法人番号：6010701021247
- Web：https://www.wooc.co.jp/



代表取締役
阪谷 泰之

・・・「空間」に「VALUE」と「DESIGN」を
不動産の再生・循環を通じて価値ある未来を作る

・・・不動産はスクラップ&ビルドから再生と循環を大切にする時代へ、そして商品は新しい時代を切り開くものに。当社の主力商品であるシェアオフィス「BIZcomfort」は、「はたらくをもっと自由に快適に」を理念に、空室活用かつ自社開発による「お手頃価格」「どこでも（全国172拠点）」「快適に」を実現してまいりました。次なるステップはBIZcomfortの500拠点網を目指しつつ、単なる働く空間から働く人の為のサードプレイスとなる新たな社会インフラ、空間の構築を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2028年2月期に売上100億円達成を実現します。まずは全国で直営拠点数230/提携70拠点の計300拠点のBIZcomfort網を構成。あわせて独自システム開発により顧客層を拡大。2025年20,000会員から50,000会員までの成長を実現します。

課題

- ・システム開発による業務効率とユーザビリティの改善
- ・新規オープンのペースアップを実現するための協力会社の構築
- ・ブランドカアップの為の旗艦店の出店
- ・集客力かつ業務効率を改善するホームページの更改
- ・サードプレイス空間の考え方の構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・2026年導入実現を目指したシステム開発
- ・会員増に対応する業務体制、拠点管理体制、利用用途の啓もう活動の強化
- ・顧客データを活用した拠点開発、集客力の向上
- ・協力会社と連携した出店スピードのアップ
- ・他社との協業店舗などブランドカアップための出店計画

実施体制

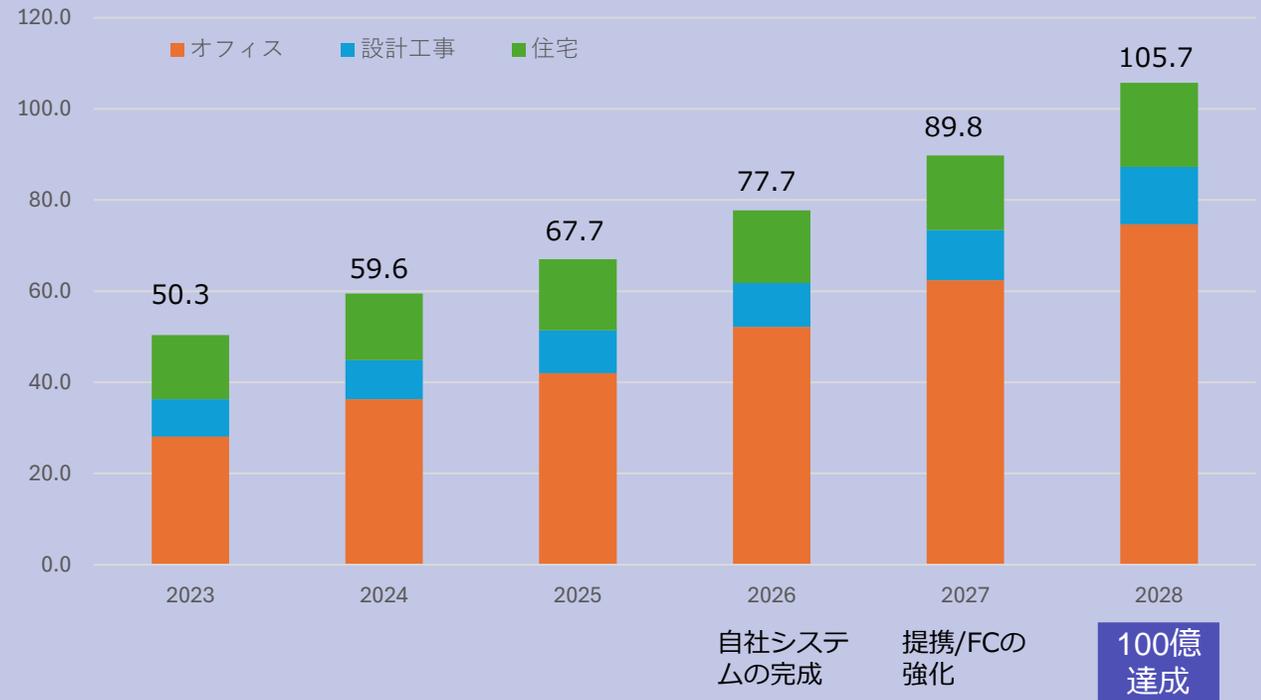
- 新たに事業推進チームを随時強化
- ・システム開発と運用
 - ・他社と連携するディレクションチーム
 - ・Q&Aやチャット機能、不正利用チェックなど、新たなカスタマーサクセス部門の構成
 - ・出店網拡大の為の開発チームの増員拡大

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現のロードマップ

オフィス事業は、シェアオフィス「BIZcomfort」がメイン商品となります。2028年2月期の売上100億円達成に向けて、システム開発を2026年に完了、業務効率とユーザービリティを解決するとともに、定額会員制に加えて、新たに従量課金プランを提供。少しでも使いたいという顧客層の取り込みを実現します。加えて、新システムを活用した提携店舗網の拡大やFCモデルの構築を実現し、成長スピードを大きく加速させます。

住宅管理事業は、新たに自社の設計内装工事機能とマーケティング機能を活用した区分マンションの買取再販事業をスタートさせます。単なる買取再販ではなく、自社理念に沿った新しい分野と商品の開拓を目指す買取再販事業を実現します。



↑ホテルと連携したBIZcomfortザロイヤルパークホテルアイコニック東京汐留