

NERIBA 訪問

【訪問日】12月5日（土）15：00～16：00

【訪問者】平野、佐藤、谷口（オンライン）

【対応いただいた方】：富田様（統括マネジャー）

【内容】

■事業概要

- ✓ 会社名：株式会社スペリアル（スペース×リアル）
- ✓ 事業概要：練馬に拠点を置き、人と人をつなぐ場所をつくる。雑居ビルの4階にカフェとイベントスペース、5階にシェアハウス（4人×2部屋）を有する。夜は日替わり店長によるコンテンツバーを運営。
- ✓ コンセプト：スペースの価値を最大化する。個人の「やりたい」を実現する“町の実験室”を目指す。地域の部活動。
- ✓ スタッフ：オーナーは不動産経営者、富田さんは有楽町の日替わり店長バーで現オーナーと出会う。

■ターゲットや集客のしくみ

- ✓ ターゲット：20代～30代前半（実利用者は単身女性か40代の男性が多い）
- ✓ 集客：スタッフの知人など口コミによる集客がメイン。

■ビジネスモデルと難所

- ✓ マネタイズ：シェアハウスの固定収入がメイン。元々クセのある物件を安く買い上げて自分たちで内装施工するなどしてコストを抑えている。
- ✓ ビジネスの難所：オープンとクローズドのバランスをどうとるのが難しい。NERIBAは4階EVなし等フラットと立ち寄れないのが強み。一方でコアなコミュニティになると誰でも気軽にが薄れてしまう。ただ単に集まっているだけではアクションに至らない。富田さんの様なつなぐ人が必要。
- ✓ 競合：いない？普通の飲食ではない。稼働率、規模ではない人のつながりの強さがウリ。

【NERIBAからの学び】

- ✓ オープン、クローズドのバランス：ここが肝！ある程度開きつつ、強固なコミュニティをどう作るか？簡単には入れて簡単に抜けられる。
- ✓ 活動拠点を持つには、マネタイズをどうするか考える必要がある。シェアリングエコノミーの様なしくみも検討の余地あり。