



日本リージャス(株) Mitsubishi Estate IR Day

Regus™

日本リージャス

© Regus Group

Executive Summary

1. CEO自己紹介
2. リージャス概要
3. 当社の強みと差別化要因
4. フレキシブルオフィス市場動向
5. 成長戦略と展望



1. **CEO自己紹介**
2. リージャス概要
3. 当社の強みと差別化要因
4. フレキシブルオフィス市場動向
5. 成長戦略と展望



1. CEO紹介



日本リージャス株式会社（三菱地所グループ）
代表取締役社長

西岡 真吾 にしおか しんご

IWGジャパンにおいて25年以上の極めて豊富な経験を有す

1998年、IWGのアジア太平洋市場初参入における
設立メンバーの一人

日本及び他のアジア太平洋市場の
財務・開発チーム責任者として10年の経験

2010年以降、代表取締役社長として、
日本のビジネス拡大及び国内ネットワーク全体の責任者を務める

2019年の株式会社ティーケーピー傘下入り後も、
代表取締役社長として引き続き経営を担う

前職の三井住友建設において、
6年間勤務し、企業戦略部及び海外事業部門を率いた

1992年に上智大学国際関係法学科を卒業し、
2006年に産業能率大学でMBAを取得

	1968年 11月	大阪府生まれ
	1992年 3月	上智大学法学部 卒業
経歴	1992年 4月	三井建設株式会社（現三井住友建設）入社
	1998年 9月	IWG plc.(現日本リージャス株式会社) 入社
	2010年 1月	日本代表 に就任、現在に至る

1. CEO自己紹介
2. **リージャス概要**
3. 当社の強みと差別化要因
4. フレキシブルオフィス市場動向
5. 成長戦略と展望



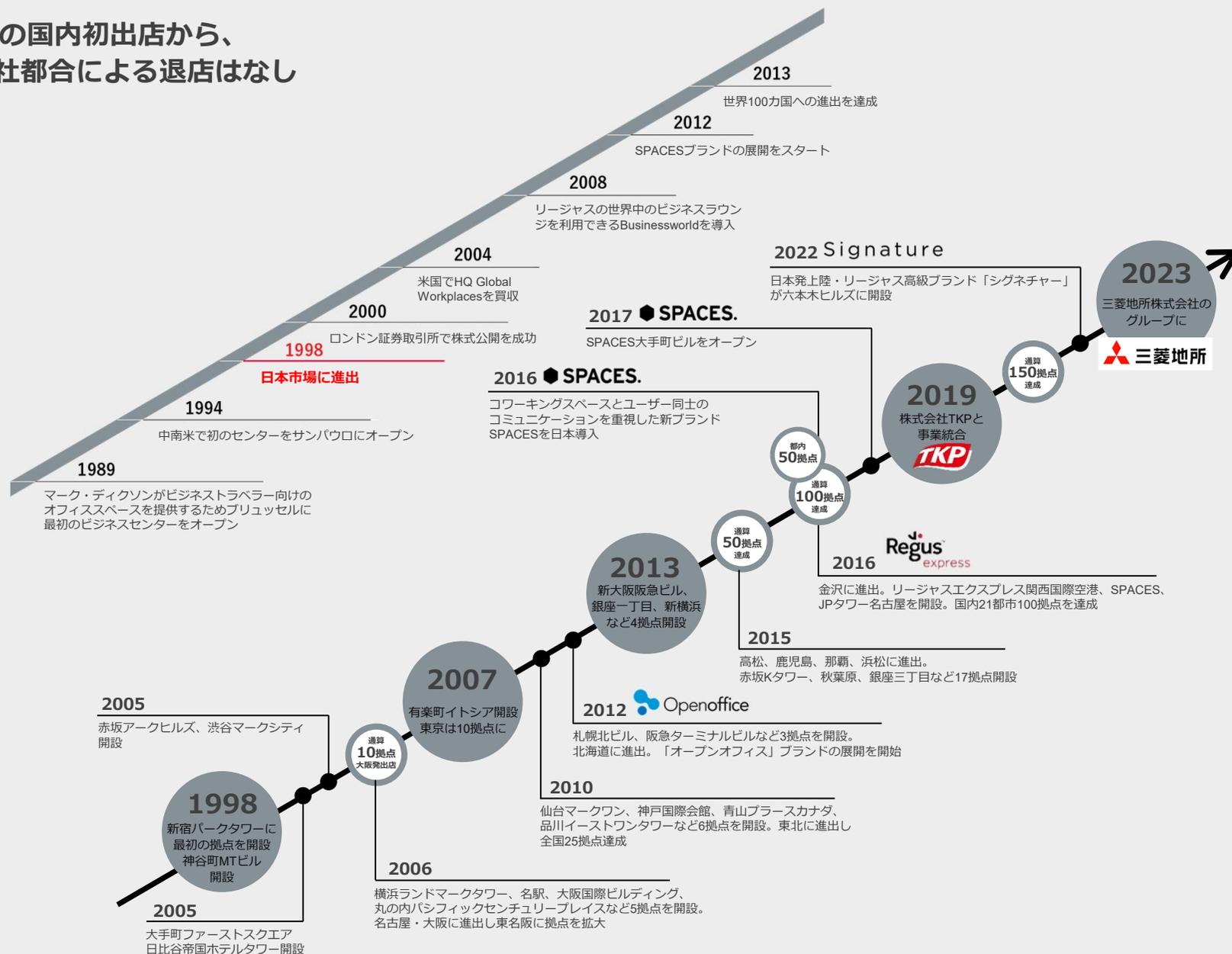
2. リージャス概要 ~リージャスの歩み~

1998年新宿パークタワーの国内初出店から、
今日までの事業展開 自社都合による退店はなし



IWG plc CEO
マーク・ディクソン
Mark Dixon

IWG plcの創設者。1989年にサービススタッフが常駐し、必要な時にいつでも使える環境が整備されたオフィススペースを提供するIWG plcを設立。グローバル化やITベンチャーによる需要の波に乗り、リージャスは欧米やアジアなどの世界120ヶ国、1,000都市、3,000拠点を展開する世界最大のレンタルオフィス運営会社となった。



2. リージャス概要 ~マルチブランド展開~



Signature

Signature 国内4拠点

IWG plcが誇る高級ブランドであり、世界中の主要都市の最もアイコン的なビルに展開



SPACES.

SPACES. 国内8拠点

オープンな空間でありながらも機能的かつ洗練されたインテリアによって新しいビジネスの原動力となるワーキングスペースを提供



Regus 国内122拠点

シンボルタワーやハイグレードビルにオフィスを構え、選び抜かれたロケーション、最先端のビジネス環境を備えたレンタルオフィス



Openoffice

Open office 国内53拠点

ビジネスのスタートに必要な環境を無駄なく完備した効率的で機能的なレンタルオフィス
※無人管理

1. CEO自己紹介
2. リージャス概要
3. **当社の強みと差別化要因**
4. フレキシブルオフィス市場動向
5. 成長戦略と展望



3. 当社の強みと差別化要因 ~圧倒的な拠点数~

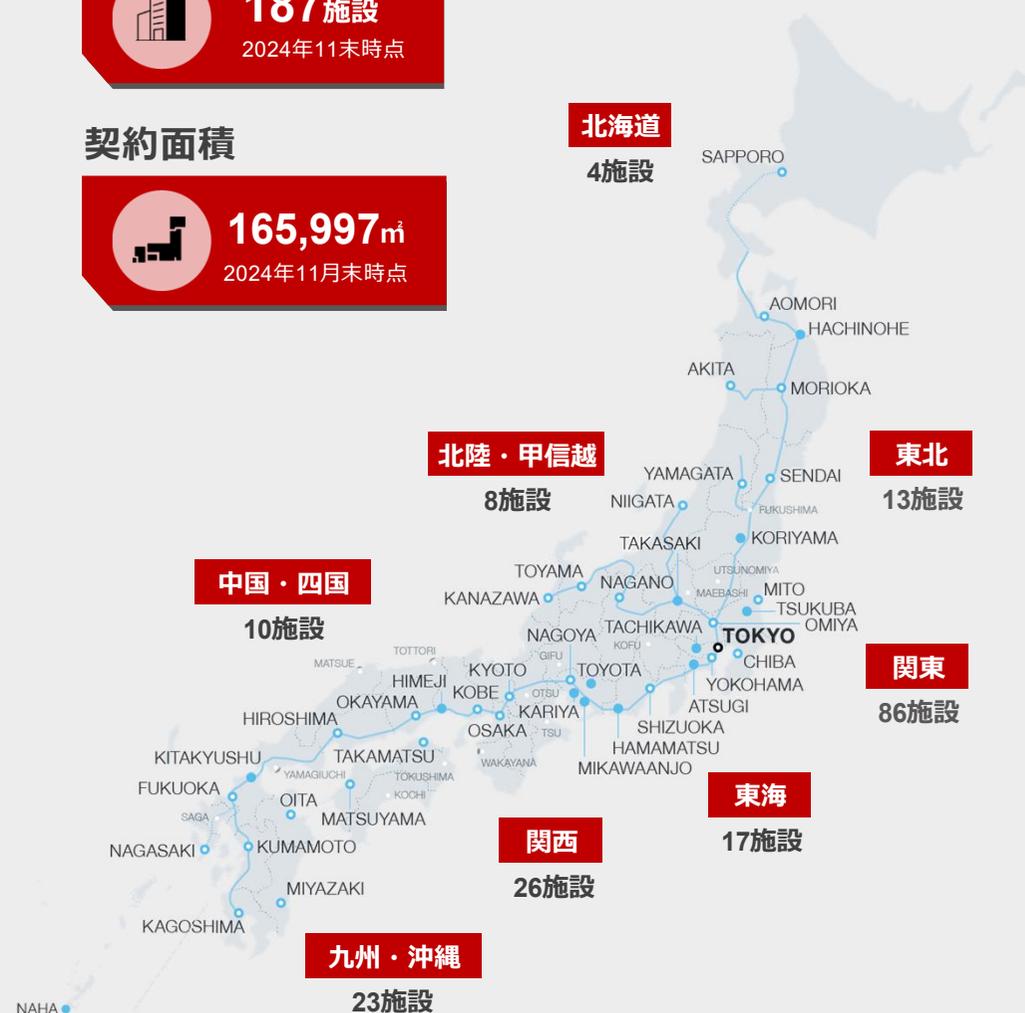
国内・海外拠点数におけるネットワーク力、運営年数によるオペレーションノウハウ蓄積

事業者名	全世界 拠点数	国内 拠点数	国内 都市数	会社創業年 (日本事業開設)
IWG plc ※1	約4,000 <small>日本にないブランド含む</small>	187	48	1998年
Regus	約3,000	118	37	1998年
Openoffice	53	53	20	2012年
SPACES.	約500	8	4	2016年
Regus express	4	4	4	2016年
Signature	約30	4	3	2022年
wework ※2	528	40	7	2018年
THE EXECUTIVE CENTRE ※2	220	10	2	2000年
SERVCORP ※2	150	30	5	1994年
Just CO	43	4	1	2019年
COMPASS OFFICES ※2	32	4	2	2010年

施設数



契約面積



※1: 2024年11月末時点 ※2: 各社公表情報

3. 当社の強みと差別化要因 ~IWGグローバルプラットフォーム~

事業の要諦である「効率的なオペレーション」に資する営業・運営・契約更新の業務支援として、プラットフォームおよびサポートチームが存在し、当該機能活用による当社事業の業務プロセスの改善貢献が期待出来る

IWG グローバルプラットフォーム

サポートチーム

- ✓ IWGとの顧客相互送客
- ✓ 顧客情報の一元管理
- ✓ ブランディング戦略と新規ブランド考案
- ✓ 新規営業プロセス・ツールの導入
- ✓ デジタルマーケティング支援

営業



世界のバックオフィス業務を集約・標準化規模の経済を生かした効率的且つ最適化されたオペレーションプラットフォーム

- ✓ 請求・入金管理、入金消込の自動化
- ✓ 販売価格の現況分析・最適化支援
- ✓ ITシステムの24h有人監視と問題解決

運営



- ✓ 更新契約時の最適価格設定の自動化
- ✓ 顧客自身にて更新手続を可能にするシステム

契約更新

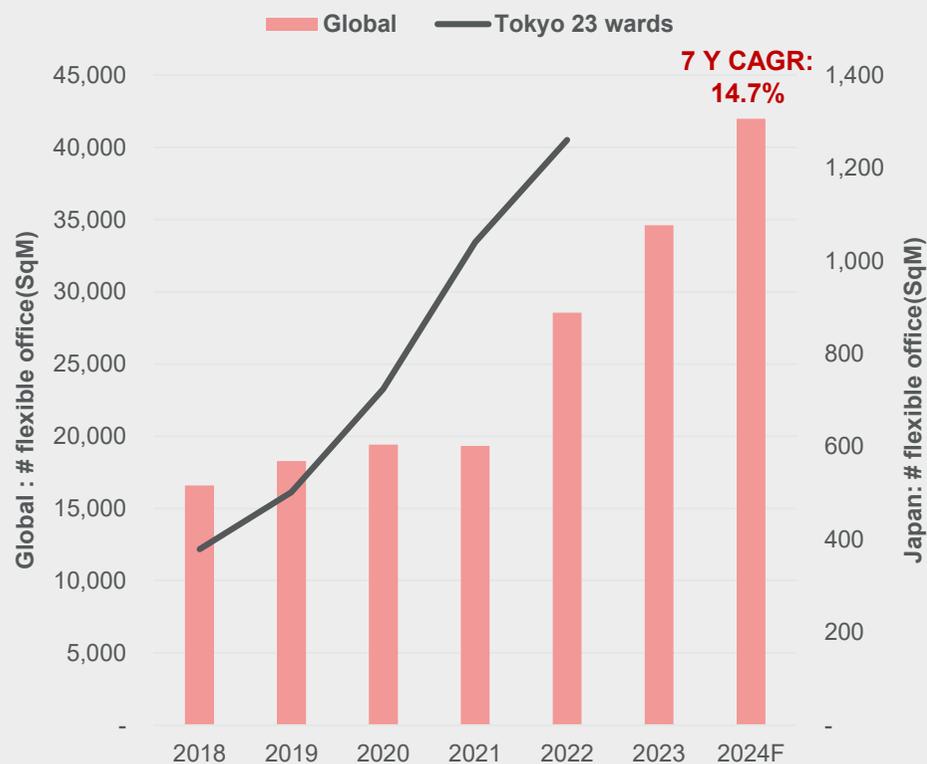
1. CEO自己紹介
2. リージャス概要
3. 当社の強みと差別化要因
4. **フレキシブルオフィス市場動向**
5. 成長戦略と展望



4. フレキシブルオフィス市場動向

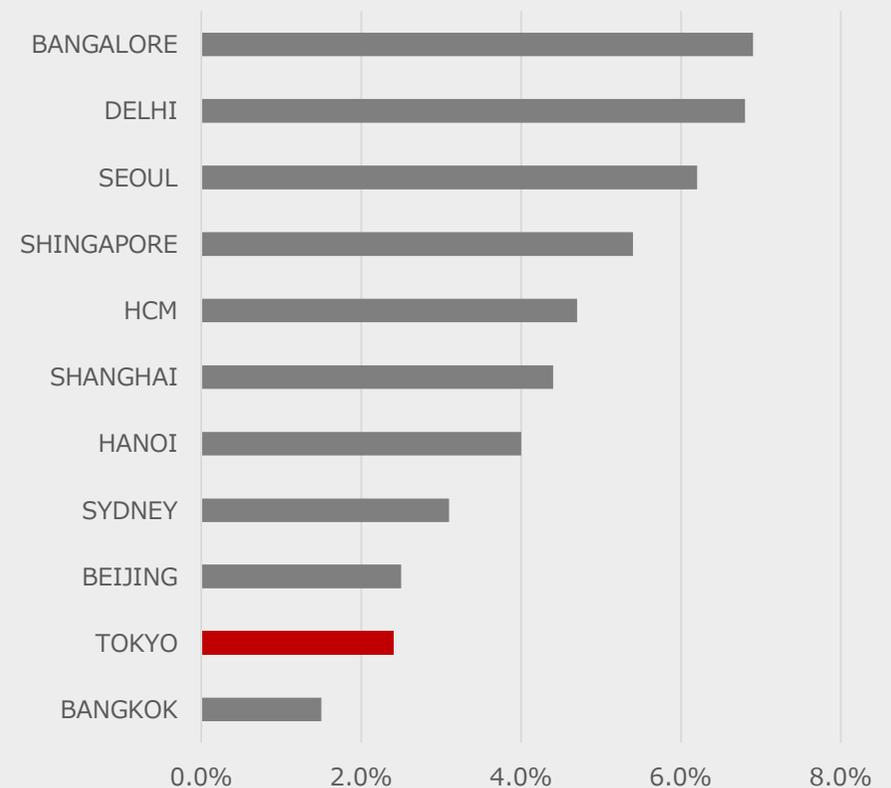
Asia Pacific Flexible Office Market

Flexible Office Tokyo 23 wards / Global



Source: Statista, Cushman & Wakefield, the latest annual data as of July 2024

Total flex stock/Total office stock



Source: CBRE RESEARCH

1. CEO自己紹介
2. リージャス概要
3. 当社の強みと差別化要因
4. フレキシブルオフィス市場動向
5. **成長戦略と展望**



成長市場において、当社の強みを活かした事業戦略を推進

- ### 01 業界最大手としてのスケールメリットと効率的な運営

 - 日本最大級の**約200拠点**を有した面的サービスネットワークを提供
 - 最大手としての規模のメリットを活かした**効率的な営業・マーケティング活動**
 - IWGプラットフォームの活用や本社機能への業務集約化・標準化による**高い労働生産性**を実現
- ### 02 強力なリレーションシップと信用力

 - 長年の豊富な事業実績により、ビルオーナー、仲介会社・協力会社との**強いリレーションシップ**を構築
 - 三菱地所の**知名度・信用力**を活かした**出店交渉**が可能
 - 自社都合による閉店実績がなく、長期永続的な事業モデルと高い成長スピードを達成
- ### 03 マルチブランド戦略による成長加速と高収益性確保

 - 業界唯一の**マルチブランド展開**により、大都市圏のみならず、比較的小規模な商圈への出店も可能
 - **多様な価格レンジの設定**は、高い成約率、販売価格の維持に寄与し、高稼働維持により更なる出店へ貢献
 - 異なるブランドを使った開発戦略により、同エリア内での**カニバリゼーション・リスクが低下**し、同一エリアへの複数出店を可能に
- ### 04 多様な事業スキームによる出店展開とリスクマネジメントノウハウ

 - **多様な事業スキーム**を提供し、各事業所に最適なスキームで出店することにより、リスクとリターンを適切に管理した成長モデル
 - 大都市圏、オフィスエリア、オフィスビルに留まらず、**幅広い都市、エリア、施設への出店**が可能
 - AIを活用した効率的な設計や標準化された内装仕様により、**スピーディーな出店**が可能

5. 成長戦略と展望 ～都心部に集中展開～

ドミナント戦略

- ・高需要が見込める**狭域エリアにマルチブランドで集中的に出店**し、顧客ニーズを囲い込む
- ・複数拠点のスケールメリットを活かした**デジタルマーケティングにより集客力の強化**

参考：福岡エリア

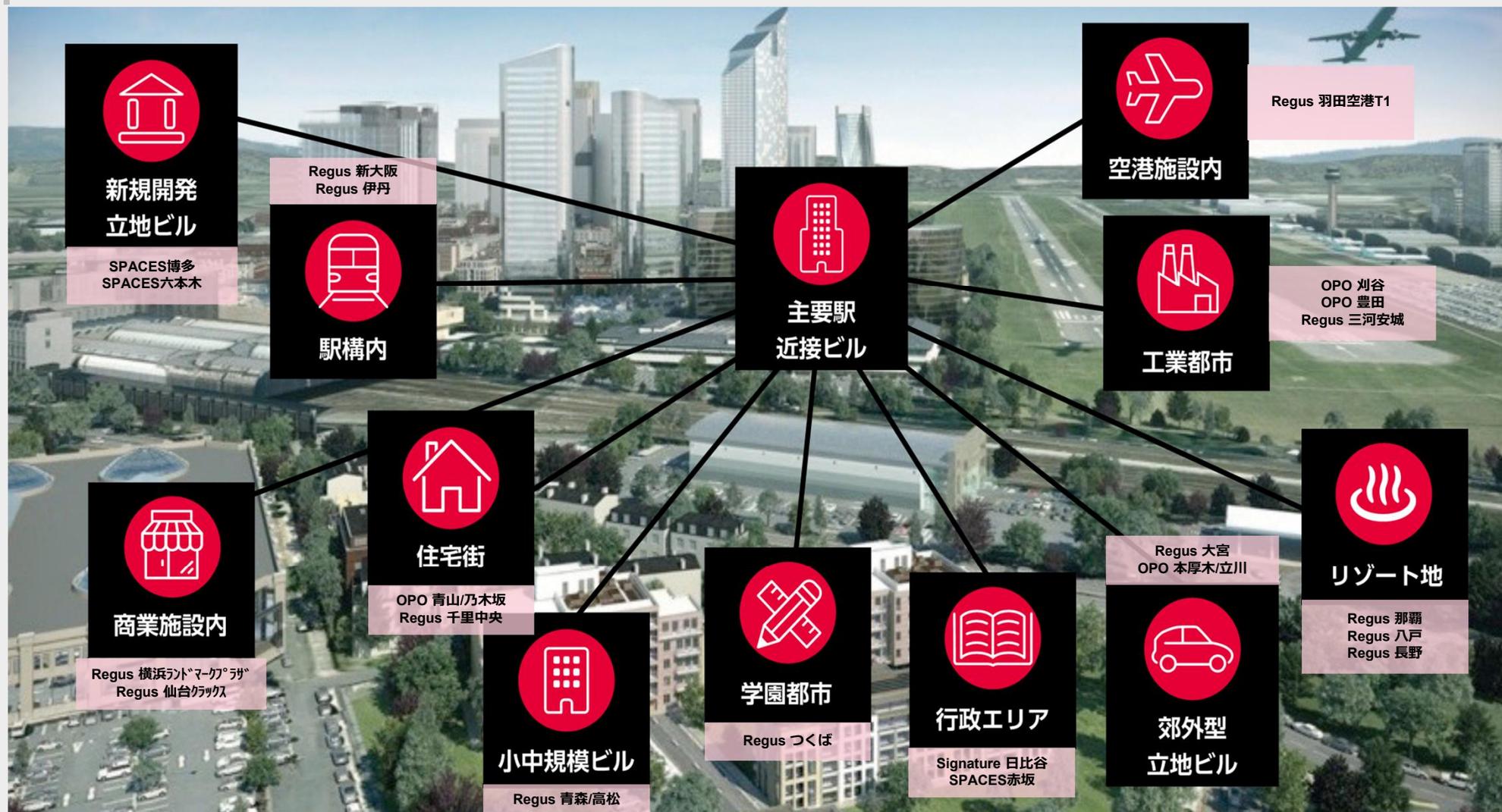
半径1.5km圏に9拠点・4ブランド展開



5. 成長戦略と展望 ~多彩なロケーションへ小中規模に展開~

競合他社が参入できないエリアへの新規出店および拡大

- グローバルプラットフォームによる**効率的な運営**を活かし、リスクを最小化した**小規模拠点で様々な新規エリアの開拓**
- 需要が見込めるエリアの追加出店およびマルチブランド展開



5. 成長戦略と展望 ～事業パートナーとの強いリレーションシップ～

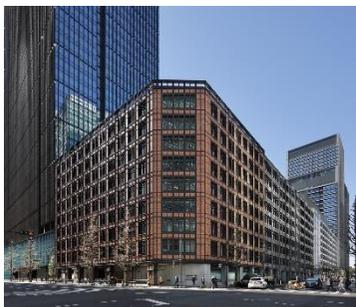
強固なリレーションシップによる複数拠点展開

長年の事業実績に伴い、複数ビルを所有するビルオーナーとリレーションを築き、戦略的な拠点展開を図る

三菱地所グループ

拠点数：15拠点

エリア：東京、札幌、仙台、横浜、名古屋、金沢、広島
※三菱地所グループ参画後、新たに2拠点開設



SPACES大手町ビル

2017年4月 OPEN



リージャス横浜
ランドマークタワー
ビジネスセンター

2006年2月 OPEN



オープンオフィス
三田国際ビル

2024年9月 OPEN

阪急阪神ホールディングス

拠点数：10拠点

エリア：大阪



Signature
大阪梅田ツインタワー

2024年1月 OPEN



リージャス大阪梅田
ツインタワーズ・
ノースビジネスセンター

2024年6月 OPEN



リージャス阪急
ターミナルビル
ビジネスセンター

2012年12月 OPEN

大和ハウスグループ

拠点数：8拠点

エリア：山形、茨城、群馬、埼玉、広島、福岡、沖縄



リージャス大宮西口駅前

2024年2月 OPEN



SPACES博多駅前

2019年3月 OPEN



リージャス広島駅前
ビジネスセンター

2019年4月 OPEN

5. 成長戦略と展望 ～新たな事業パートナーへのアプローチ～

三菱地所グループ参画による高い信用力を活かした新規出店

今後継続的な取引が期待できる生命保険・デベロッパー会社とのリレーション構築

リージャス日本生命新潟ビジネスセンター

開設時期：2024年6月

総面積：約238坪

ワークステーション数：170席



Signature大阪 ダイビル本館 (仮称)

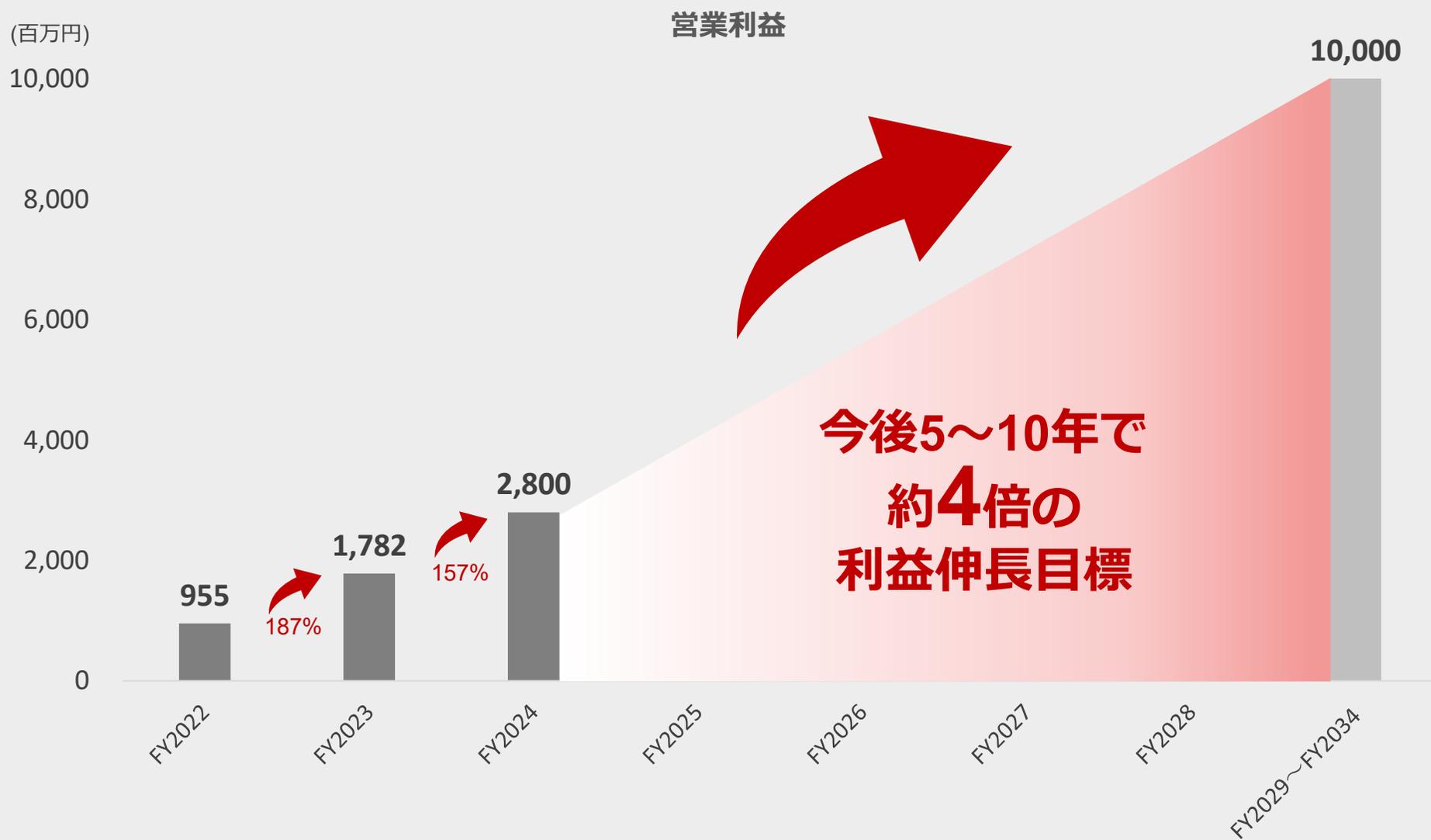
開設日：2025年1月 (予定)

総面積：約474.22坪

ワークステーション数：250席



5. 成長戦略と展望 ～成長の軌跡と将来見通し～





ご清聴ありがとうございました

Appendix

不動産事業（資本集約型事業）の利益構造



Contact Information

三菱地所株式会社 広報部 IR室

03-3287-5200

<https://www.mec.co.jp/>

免責事項

本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての投資の募集、勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。

本資料の情報に関しましては、発表日現在において入手可能な情報から得られた判断に基づいております。本資料で提供している情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性、妥当性及び完全性を保証するものではありません。

将来予想に関する記述に関しては、既知または未知のリスク及び不確実性ならびにその他の要因が内在しており、これらの要因による影響を受ける恐れがあり、記述通りに将来実現することを当社として保証するものではありません。

また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づき、これらの将来予測を更新する義務を負わず、本資料は予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

なお、当社の事前承諾なしに本資料掲載の内容の複製・転用等を禁止いたします。