

固定費で会社を縛らない セカンドオフィス

1万円~
利用できる!



相場の

50%
OFFあり



初期コスト 0円

原状回復コスト 0円



完全
個室

スポットプラン (3時間~) / 1dayプラン / 専有プラン (1ヶ月~12ヶ月)



タチヨリ

旅するように、働く、生きる

タチヨリ株式会社



必要な時に、 必要な期間だけ。

本社(支店)から近い、セカンドオフィス

約**300**万/年
コスト削減実績

100室
以上あり

使うだけで、
価値ある
マッチングの
可能性

本社・支店

セカンドオフィス

徒歩
圏内



スポット(3時間)～
専有プラン(12ヶ月)



徒歩圏内



完全個室



短期間から
長期まで柔軟



コスト
最適化



タチヨリ

旅するように、働く、生きる

タチヨリが選ばれる3つの理由



—— 相場の ——
50%OFFあり



初期・原状回復コスト

0円



空間

完全個室

ご利用ニーズ TOP3

1

サテライトオフィス / 分室 / 支社

専有プラン

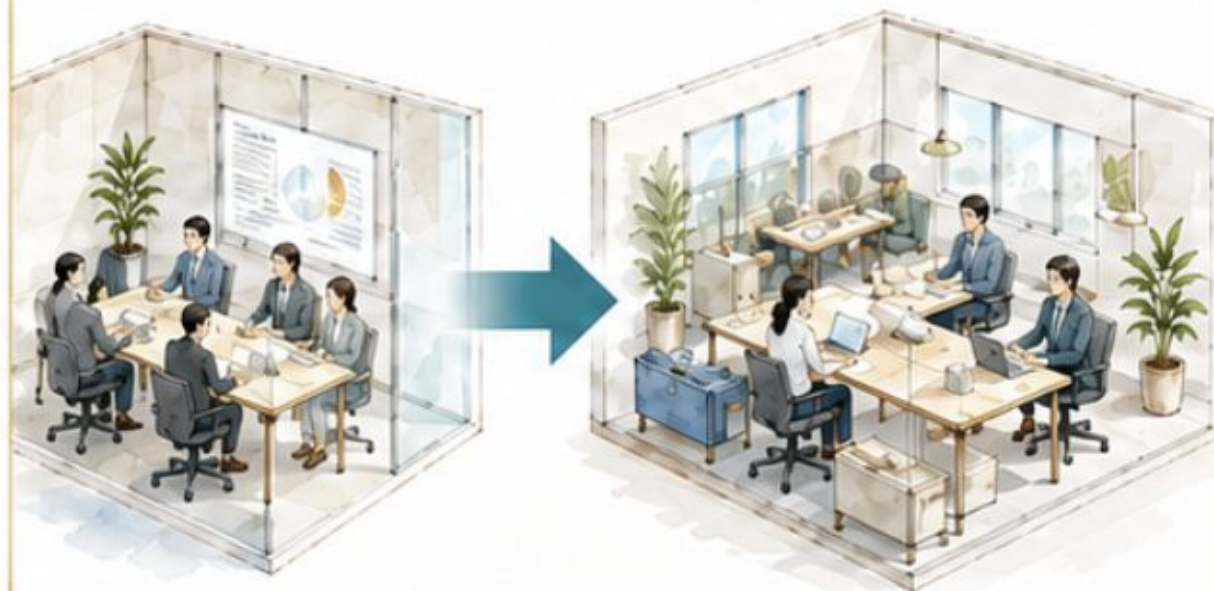


拠点拡大や地域展開に。
新たなビジネス拠点として活用。

2

従来の貸し会議室や
レンタルスペースから切替

スポットプラン



大幅なコスト削減実績あり。
法人利用者様限定で、個別紹介プランもご用意。

3

週1オフィス

1dayプラン



チームで週に1回集まる場として、
つながりと生産性を高める新しい働き方。

必要な時に、必要なプランで。

セカンドオフィス一覧 (一部抜粋)

 **100** 室以上あり



東京都千代田区神田

専有プラン (1ヶ月) **50.8** 万円

1dayプラン (1日) **応相談**

スポットプラン
(3時間～) **11,086円～**

利用可能人数 **20名**



東京都千代田区内神田

専有プラン (1ヶ月) **49.4** 万円

1dayプラン (1日) **12,000円**

スポットプラン
(3時間～) **5,400円～**

利用可能人数 **18名**



東京都千代田区鍛冶町

専有プラン (1ヶ月) **49.4** 万円

1dayプラン (1日) **13,000円**

スポットプラン
(3時間～) **6,900円～**

利用可能人数 **20名**



東京都千代田区神田

専有プラン (1ヶ月) **49.4** 万円

1dayプラン (1日) **12,000円**

スポットプラン
(3時間～) **7,500円～**

利用可能人数 **20名**

価格は税抜

導入実績（一部抜粋）



株式会社Liberty 様



契約期間：12ヶ月×2回＋3ヶ月



利用プラン：専有プラン



決め手：価格・身軽・完全個室



EXest株式会社 様



契約期間：12ヶ月



利用プラン：専有プラン



決め手：価格・身軽・完全個室

Weworkと併用



カイク株式会社 様



契約期間：6ヶ月



利用プラン：1dayプラン（週1回ご利用）



決め手：価格・身軽・完全個室

コスト削減実績

ご利用実績（一部抜粋）

導入により、固定費の最適化を実現

専有プラン



年間約 **300** 万円
のコスト削減実績

専有プランの導入により、
固定費を大幅に最適化。

スポットプラン



年間約 **50** 万円
のコスト削減実績

スポットプランの導入により、
他社比較時50%OFFに近い価格で利用



必要な時に、必要な期間だけ。だから、ムダなくコスト最適化。

導入背景（一部抜粋）

01



採用メンバーが一時的に増加するため、
セカンドオフィスとして活用できる
家具付きオフィスを探していた。

02



内装の華やかさは不要。
とにかくリーズナブルで、身軽に使える
空間を希望。

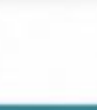
03



「自ら家具などを用意するのは
バカバカしい」
という課題感があった。



比較表

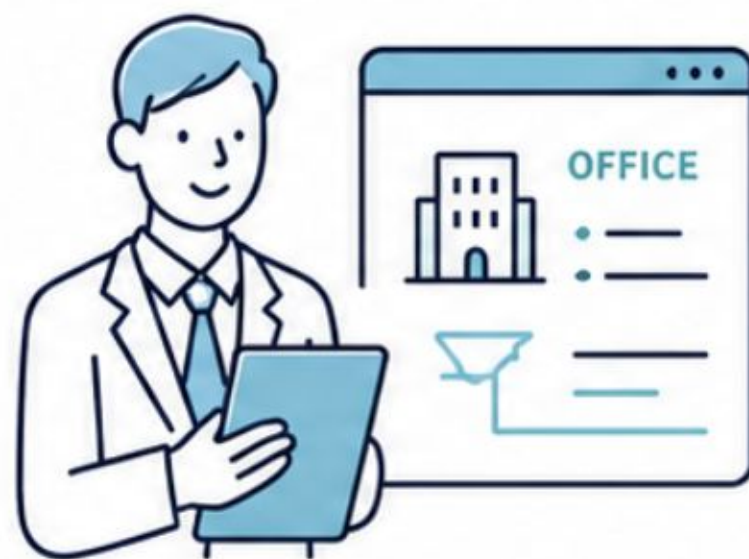
項目	賃貸オフィス	居抜きオフィス	シェアオフィス (個室専有)	セットアップ オフィス	セカンドオフィス (専有プラン)
 企業例	不動産会社	A社	B社	C社	タチヨリ
 契約期間	2年	2年	2年～3年	2年～3年	1ヶ月～12ヶ月
 契約形態	賃貸借契約	賃貸借契約 (居抜き契約)	利用契約 (長期間縛り)	賃貸借契約 (定期借家)	利用契約 (身軽)
 機動性	×	×	△	△	◎
 賃料	-	-	15万/人・月	5万～7万/人・月	1.4万～4万/人・月
 利用人数	-	-	2名～1,000名	6名～100名	4名～100名
 初期費用	×	△	○	△	◎
 原状回復	×	×	◎	○	◎

ご利用開始までの流れ

3ステップで簡単スタート

01

情報共有



条件に合うオフィス情報や
プランをご共有

02

内覧（任意）



気になるオフィスを
ご内覧いただけます

03

利用スタート



オンライン契約後、
利用開始

マッチングプラン (オフィス利用者限定)

働く場所をキッカケに、
真に価値ある出逢いを。

単なる場所貸しを超えて、企業の成長につながる接点を。



新規売上

プレミアム企業・老舗企業・
経営者との接点。



顧客の紹介・資金調達

投資家・VC・事業会社との接点。



協業・シナジー

スタートアップと大手・老舗企業をつなぎ、
新しい事業機会を創出。

利用状況・対象企業・双方のニーズ等を踏まえて個別にご提案します（成果や個別紹介を保証するものではありません。あらかじめご了承ください）

マッチング実績

01 「投資」の接続



実績

大手VC担当者を紹介し、
1.5億円の資金調達に成功

02 プレミアム顧客の紹介



実績

大手企業（A社）会長を紹介し、
発注・成約に牽引

03 協業・シナジーの創出



実績

大手企業（B社）社長を紹介し、
協業による**売上を創出**

弊社の “ビジネスを超えた”パートナーについて

マッチングプランでは、オフィスを利用するだけで（スポットプラン含みます）、
価値あるマッチングが生まれる可能性を提供します。



東証プライム
取締役・監査役
（複数人）



老舗企業
会長・社長
（複数人）



ビルオーナー
（複数人）



成長企業
社長
（複数人）



シリーズA以降の
スタートアップ/創業者
（複数人）



スタートアップの
投資・支援領域の責任者
（複数人）

オフィスを起点に、**価値ある接点**を生み出すネットワーク（一部抜粋）



タチヨリ

旅するように、働く、生きる

どうせなら、**価値あるマッチング**が 生まれる可能性がある場所を 選びませんか？



背景

スタートアップのイベント（Sushi Tech Tokyo）を除き、
通常のネットワーキング（交流会）に参加したことは
一度しかありません（弊社タチヨリ/役員）

シェアオフィス利用者より、
「**期待したマッチング**（新規売上発生など）は
一度も生まれたことがない」という声を
耳にすることも少なくありません。



タチヨリの提供価値

弊社は、一時的に完全個室が必要な法人企業様向けに、
リーズナブルなセカンドオフィスとして
サービス提供しております。



マッチングプランとして、オフィスを利用するだけで
（スポットプラン含む）、**価値あるマッチング**が
生まれる可能性があります。



スポットプラン
（3時間～）



専有プラン
（1ヶ月～12ヶ月）

参考情報

課題（家具付きのセットアップオフィス）

高額な 初期費用

仲介手数料/敷金
保証委託料/火災保険
紙による事務作業コスト

異常に高い 月額コスト

16

キラキラした内装費等は
利用者負担として賃料に上乗せ
原状回復費用は不透明

経営の自由を奪う 長期契約

2～3年の契約縛りが常識
AIの進化により未来は読みづらい
それでも2～3年契約が求められる



重たい

家具付きオフィスの課題10選

1. 仲介手数料コスト
2. 敷金コスト
3. 保証委託料コスト
4. 火災保険コスト
5. 原状回復コストが不透明
6. 月額利用料（賃料）が高い
7. 2～3年契約で身動きが取れない
8. 契約手続きが煩雑
9. 個室がせまい
10. ブース席が空いてない

解決策

最高に身軽



タチヨリ

旅するように、働く、生きる

抜本的な解決策10選

1. 仲介手数料**0円**
2. 敷金**0円**
3. 保証委託料**0円**
4. 火災保険**0円**
5. 原状回復コスト**0円**
6. リーズナブル
7. スポット（3時間）～12ヶ月契約
8. デジタルサインで簡単
9. 広い完全個室で生産性アップ
10. 貴社専有オンラインブース設置ご相談可

今、オフィスに身軽さが求められる理由

AIの 急速な進化

AIで意思決定が高速化し、
組織の変化スピードが上昇

短期間で メンバー数が変動

18

多様な働き方が定着
業務委託契約が常態化

未来の 正確な予測が困難

固定費の大きいオフィスは
企業成長のボトルネックに

世界のフレキシブルオフィス市場規模 約3倍へ



金額の約50%は
“専有”スペース
(個室)

中小企業やスタートアップは、従業員の規模やワークスペースのニーズの変動を頻繁に経験します。フレキシブルオフィスは、従来のオフィスの賃貸に伴う諸経費なしで、作業環境へのアクセスを可能とし、費用対効果の高いソリューションとなっています。

コワーキングスペースで視覚的及び音響的に気を散らすことが「専有スペース」では軽減され、結果的に生産性が向上するだけでなく、個々のプライバシーを維持することが可能です。

共用スペースの限界

生産性・組織形成・セキュリティに限界



雑音による
集中力低下



自社文化が
育ちにくい・適合しない



情報漏洩リスク

完全個室自体に大きな価値がある

**完全個室は
経営のパフォーマンスを決めるインフラ**

会社概要



会社名

タチヨリ株式会社



本社所在地

東京都新宿区西新宿3丁目3番13号 西新宿水間ビル2F



設立

2020年1月31日



資本金（資本準備金含む）

3,000万円



代表取締役

甲賀 太一（こうが たいち）



事業内容

セットアップオフィスの企画・開発・集客・運営



取引先 金融機関

みずほ銀行/飯田橋支店、巢鴨信用金庫/水道支店



メディア掲載実績

- 不動産大企業各社が購読する「週刊不動産経営」向けコラム毎月執筆中
- 経産省等が後援する「不動産ソリューションフェア2025」に講師として登壇

経営陣紹介



代表取締役 / CEO

甲賀 太一

大企業（リクルート）/老舗企業/ベンチャー企業を経て、2020年1月タチヨリ株式会社設立。代表取締役CEOに就任。



取締役 / COO

佐藤 祥平

大企業/ベンチャー企業/個人事業主を経て、タチヨリ株式会社に参画。
2025年よりCOOに就任。



執行役員

甲賀 悠衣

公務員/海外勤務/大企業/ベンチャー企業/個人事業主を経て、タチヨリ株式会社に参画。
2025年より執行役員に就任。

アドバイザー



アドバイザー

西村 康正（にしむら やすまさ）

慶應義塾大学卒業後、西武百貨店へ入社。現在、西東ホールディングス／代表取締役会長。

石油事業を基盤としつつ、経営として多角化を実行し成功。10年の間に6社を買収・完全子会社化。

現在、不動産・民泊・リフォーム・ゴルフ場・地方創生事業、レストラン経営等、約20の事業を展開。



顧問弁護士

奈良 正哉（なら まさや）

慶應義塾大学卒→みずほ信託銀行／常勤監査役→みずほ不動産販売／専務取締役→現在、

鳥飼総合法律事務所／パートナー弁護士。

その他、東証プライム上場企業3社の社外取締役・監査役等を兼任。

不動産業界専門紙『週刊不動産経営』にて、 CEO/甲賀の連載を毎月掲載中。

掲載媒体

週刊不動産経営

不動産業界に向けた継続的な情報発信

不動産経営の最前線で役立つテーマを、
実務的な視点で解説。

業界の課題やヒントを提供し、
価値ある情報をお届けしています。

コラム

「築古ビルにおける再生のヒント」
第22回

＜執筆者＞



タチヨリ
代表取締役
甲賀 太一

かつて、ビルやオフィスの賃貸借契約には、もっと温度があったと言われます。

インターネットが普及する前、あるいはビルオーナー様が自ら差配されていた時代には、この代表の方の目を見れば信頼できるかどうか、経営者を応援してあげたいといったいわば顔の見える関係性が当たり前に存在していました。単に決算書や与信データとなく、相手の人柄に触れ、相性を確かめ、時にはオーナー様の直感や感情的な判断で入居を決めることも少なくありませんでした。そこには、同じビジネスの世界に生きる者同士の、ある種の連帯感や信頼関係が息づいていたのです。

不動産経営と人間の心理

しかし現代はどうで

不動産経営というビジネスを営むオーナー様もまた、一人の人間

です。単なる収益化や利回りの追求だけでなく、自分のビルで何かが生まれる高揚感や、そこに集う人々との交流によるワクワクを求めているはず。論理やシステムに隠れてしまった、相性の良いテナント様と仲良く、共に歩んでいきたいという本音のニーズは、今も消えていないのではないのでしょうか。

そんな中、近年一部のビルオーナー様の間で、スタートアップ企業の仲介会社や管理会社、そして保証会社が介在するようになり、中核は、自分のビルに入居するスタートアップに対して、家賃の優遇に留まらず、直接投資（出資）まで検討するオーナー様も現れ始めました。

なぜ、スタートアップを呼び込むとするのでしょうか。その本質は、論理的なポートフォリオ経営だけでは得られない人間味のあるワクワク感にありま

す。成長フェーズにあるスタートアップには、未来を夢見ることがある。昨日まで影も形もなかった新しいサビタから世界へ羽ばたいていくかもしれない。

そのプロセスを特等席で応援し、共に伴走する。これは、安定した大企業に床を貸し出すだけでは決して味わえない、ビル経営の醍醐味であり、大いなるロマンです。

どれだけ時代が変わっても、ビジネスの根底にあるのは、人は人で喜ぶという感情の部分です。相性の良いテナント様とオーナー様が、ビジネスの垣根を超えて人間味で繋がって、共に成長できる関係性、それが、今求められている新しいビル経営の姿なのかもしれません。

振り返れば、昨今台頭したシェアオフィスは、まさにその人と繋がり、何かが起こるかもというワクワク感を世に提示しました。単なる物理的な場所貸しから、コミュニティの創出へ。不動産業界もその新しい潮流に大いに期待を寄せました。

しかし現在、そこから、ある種の落胆にも似たリアルな声が聞こえてくるのも事実です。期待したような入居者同士のマッチングなんて、そう簡単には起こらない。コミュニティマネージャーを配置し、交流イベントを定期的に企画しても、表面的な名刺交換や挨拶だけで終わってしまつ。ただ空間をおしゃれにし、スタートアップ向けの看板を掲げただけでは、本質的な繋がりは生まれないという厳しい現実が浮き彫りになりました。

【執筆者プロフィール】

国公立大学卒業後、不動産事業等を展開する中川特殊鋼株式会社に入社し、法人営業等を担当。その後、株式会社リクルートへ入社し、自社の新卒採用面接官に抜擢される。グローバルな環境で活躍したいと思い、社内公用語が英語の人材系ベンチャー企業に入社。前例のないスキームの発案から実行まで携わり、新規売上累計1億円を創出。2020年1月31日にタチヨリ株式会社を設立。Vision「スタートアップ支援を通じ、再び日本に活気を」Mission「セットアップオフィスをもっと手軽に」

MISSION

オフィスを、もっと身軽に

VISION

スタートアップ支援を通じ、
再び日本に活気を

ご不明点等、お気軽にお申し付けいただけましたら幸いです。

引き続き、何卒よろしくお願い申し上げます。

重たいオフィスに、終止符を



タチヨリ

旅するように、働く、生きる

