



初期・原状回復コスト**0**円の セカンドオフィス

—— 1ヶ月から12ヶ月、専有利用できる**完全個室** ——



重たい固定費に縛られない **新しい選択肢**

専有プランの活用事例10選

さまざまなシーンに活用いただけます。

01



採用・増員

02



個別のチーム拠点

03



新規事業の立ち上げ

04



テレアポ・インサイドセールス拠点

05



移転までのつなぎ

06



研修

07



サテライトオフィス

08



一時的なプロジェクト拠点

09



ミーティングスペース・
倉庫機能

10



バックオフィスの分室

従来の選択肢



分室（家具付き含む）

初期投資・原状回復コスト・
2～3年縛りの
重たい賃貸借契約



貸し会議室

高額
10名規模で月額100万円超も



サテライトオフィス

共用スペースが中心

タチヨリが独自に提供する

セカンドオフィスとは（専有プラン）



¥0円

初期投資・原状回復コスト



リーズナブル

月額利用料もお得

例：10名利用で月額10万円台あり（都心）



完全個室

供給数が不足している10名前後
またはそれ以上の**家具付き**空間も
多数ご用意



短期利用可

1ヶ月～12ヶ月
（再契約のご相談可能）



好立地多数

貴社付近のセカンドオフィスが、
きっと見つかる。



家具・Wi-Fi付き

家具やレイアウト変更等の
ご相談も承ります。

ビジネスモデル



スペース提供者様

集客・販売を
依頼



タチヨリ

旅するように、働く、生きる

運営・商材企画・情報提供
マッチング

利用申込み



法人の利用者様



利用者様の仲介手数料

0円



直接取引でも

月額利用料(販売価格)は
変わりません。

(タチヨリはスペース提供者様より報酬を頂戴しております)

タチヨリが提供する空間の特徴

既存の空間（貸し会議室・セットアップオフィス等）を、
法人が1ヶ月～12ヶ月「専有利用」できるセカンドオフィスに**再設計**

01



専有利用に適した 利用規約（利用契約）

従来の貸し会議室では、スペース提供者都合で予約キャンセルができてしまう規約も多く、専有利用のセカンドオフィス用途には不向きな実態。

タチヨリでは、1ヶ月～12ヶ月の専有利用を前提に、セカンドオフィス用途に適した契約に整備。

02



「人」が介在する 運営サポート

従来の貸会議室では、DXにより、第三者の「人」の介在が薄く、トラブル時の解決はスペース提供者と利用者間の2社間に実質的に委ねられていることが多い。

弊社タチヨリがサポート。

03



探す手間を 大幅削減

東京中心に空間を網羅し、タチヨリが利用者目線で販売価格・販売条件を企画。都度見積もりしなければならない工程を0（ゼロ）とし、貴社に合う空間を可視化。



1ヶ月～12ヶ月利用できる空間を
網羅しているのは**タチヨリだけ（業界初）**

※弊社調べ

あ、この空間も専有利用できるんだ! という驚きを。

これまでオフィス探しの選択肢に入らなかった空間まで、1ヶ月～12ヶ月の専有利用が可能に。



東京を中心に **100室以上** をご用意

その他エリアも多数（横浜エリア含む）

賃貸で借りるよりお得

～普通賃貸借契約とタチヨリ独自プランの比較～

※同じ物件を賃貸で借りた場合とタチヨリ独自プランで借りた場合の比較

普通賃貸借契約で借りた場合（約20平米・2年契約前提）

(円)

トータルコスト（12ヶ月）

2,740,000円（税抜）

仲介手数料（賃料の1ヶ月分）	100,000円
敷金（賃料の6ヶ月分）	600,000円
礼金（賃料の1ヶ月分）	100,000円
火災保険料（2年分）	20,000円
家具・備品購入費	300,000円
その他費用 （初期設定コスト＜家具搬入等＞・原状回復にかかる時間等）	300,000円
Wi-Fi（10,000円/月 × 12ヶ月）	120,000円
月額賃料（100,000円/月 × 12ヶ月）	1,200,000円

合 計 **2,740,000円**

初期費用（契約時）

1,420,000円（税抜）

仲介手数料	100,000円
敷金	600,000円
礼金	100,000円
火災保険料	20,000円
家具・備品購入費	300,000円
その他費用 （初期設定コスト）	300,000円

合 計 **1,420,000円**

- ・その他費用の内訳
- ・初期設定コスト（家具搬入等）
- ・原状回復にかかる時間等



契約時にまとまった初期費用が必要

敷金・礼金・仲介手数料・家具購入など、契約時にまとまった費用がかかります。
さらに退去時の原状回復や手続きにも時間とコストがかかります。

タチヨリ独自プランで借りた場合（完全個室・約20平米・12ヶ月契約）

(円)

トータルコスト（12ヶ月）

2,250,000円（税抜）

初期費用**0円**で
すぐに利用開始！

WiFi・家具・各種備品込み
※追加費用なし

月額利用料：187,500円/月（税抜）
（12ヶ月分：2,250,000円）

初期費用・原状回復コスト

0円

- ✓ 初期費用0円で安心！
- ✓ 原状回復費用も0円！

※タチヨリでは契約時に
最大2ヶ月分の「前家賃」をいただきます。
入居時に通常発生する
初期費用は0円です。



利用契約によるデジタルサインで完結！
手軽にスピーディーにご利用開始可能。

12ヶ月間の
コスト差額

約**490,000円**お得！

約**17.9%**
コスト削減



タチヨリは、初期費用0円・原状回復コスト0円で安心！
余計なコストや手間を省き、本業に集中できる環境を
最適な価格でご提供します。

※上記は一般的な相場をもとにした概算です。物件や条件により変動する場合があります。

よくある思考パターン

1. 家具付きオフィスを検討するも、
「高い」と感じる



2. 通常の賃貸を検討するも、
賃貸は「重たい」と感じる。



移転するほどでもないという企業様に

初期投資コスト**0**円のセカンドオフィスを
多数ご用意しております。

ズバリ、こんな企業様にオススメ。



- ✓ 移転するほどでもないが、
社内スペースが常時不足している。



- ✓ 外観や内装のキラキラ感は不要だが、
清潔感ある専有の完全個室が欲しい。



- ✓ セカンドオフィスであれば、ワクワクする
空間より「経済合理性」を求める。



※ ハイグレードビルやキラキラした空間等を求める企業様には**不向きです**。

タチヨリのセカンドオフィスなら、 ＼ ちょうどいいを叶えます。＼

従来の賃貸

重たい



- ✓ 契約手続きや初期費用の負担が大きい
- ✓ 退去や原状回復の手間がかかる
- ✓ 必要以上に広く、コストが重い

タチヨリ独自のセカンドオフィス

身軽



- ✓ 必要な期間だけ、無駄なく利用できる
- ✓ 家具・Wi-Fiなど備品付きですぐ使える
- ✓ 必要十分なグレードで、コストを最適化

従来の家具付きオフィス

高い



- ✓ 月額費用が高く、コスト負担が大きい
- ✓ デザイン性やグレードが過剰な場合も
- ✓ 必要以上のサービスが含まれている

セカンドオフィス事例



100 室以上あり



ご利用可能人数

最大 **12** 名



月額利用料

30 万円 (税抜)

※概算となります。



住所

東京都千代田区鍛冶町2丁目
(神田駅から徒歩1分)

セキュリティの関係上、住所の詳細は
内覧に向けたお打ち合わせが進んだ際に
ご案内いたします。



設備



Wi-Fi
(無線LAN)



テーブル
(5台)



椅子
(16脚)



ホワイトボード
(1台)



プロジェクター
(1台)



エアコン
(1台)



延長コード
(3本)



トイレ
(男女別)
(2個)



エレベーター
(1台)



除菌スプレー
(1個)



電源・コンセント
(3個)



HDMIケーブル
(1本)



VGAケーブル
(1本)



LEDライト
(1個)



ハンガーラック
(1個)



ロールスクリーン
(1個)



間接照明
(1個)



傘立て
(1個)



電源タップ
(4個)

セカンドオフィス事例

 100 室以上あり



ご利用可能人数

10名



月額利用料

28.8万円 (税抜)



住所

東京都港区浜松町

(浜松町駅から徒歩3分)



設備・備品



Wi-Fi



テーブル



椅子



ソファ



モニター



電源コンセント



エアコン



お手洗い

ご利用のポイント

- ✓ 完全個室で
貴社専用のプライベート空間
- ✓ 浜松町駅から徒歩3分の好立地
- ✓ 初期費用・原状回復費用0円で
すぐに利用開始可能
- ✓ 家具・Wi-Fi込みで
手間なく快適に利用可能

セキュリティの関係上、住所の詳細は
内覧に向けたお打ち合わせが進んだ際に
ご案内いたします。

セカンドオフィス事例

開 100 室以上あり⁺



ご利用可能人数

10名



月額利用料

187,500円 (税抜)



住所

東京都台東区柳橋

(浅草橋駅から徒歩1分)



セキュリティの関係上、住所の詳細は
内覧に向けたお打ち合わせが進んだ際に
ご案内いたします。

設備・備品 (すべてご利用料金に含まれます)



Wi-Fi (無線LAN)
1台



ホワイトボード
1台



エアコン
1台



電源・コンセント
複数



テーブル
1台 (会議用)



椅子
10脚



テレビ (モニター)
1台 (55インチ)



WEBカメラ
1台



スピーカーフォン
1台



電源タップ
1台



ハンガーラック
1台



ゴミ箱
1台



文房具セット
1式



その他備品一式
(ご利用に必要な
備品を完備)

ご利用のポイント

- ✓ 完全個室で
貴社専用のプライベート空間
- ✓ 浅草橋駅から徒歩1分の好立地
- ✓ 初期費用・原状回復費用0円で
すぐに利用開始可能
- ✓ 家具・Wi-Fi・各種備品込みで
手間なく快適に利用可能

CLIENTS

導入企業・実績

(一部抜粋)

選ばれた理由は、**価格・身軽さ・完全個室**。

Liberty

株式会社Liberty様

人材紹介業

Guidable

ガイドブル株式会社様

プラットフォーム事業

KAITAK

伴走型業務支援サービス

カイトク株式会社様

BtoB営業支援・AIソリューション事業



約**300万円/年**のコスト削減実績あり。

導入事例

さまざまな働き方・オフィス形態の企業様にご利用いたたいしています。

01

Wework

(シェアオフィス最大手・本社)

× タチヨリ (セカンドオフィス)



米国から海外インターン生10名を一時的に採用。

コストを最小に抑えたいという強いニーズ。



利用期間
12ヶ月



企業フェーズ
2億円超
資金調達済みのスタートアップ

02

セットアップオフィス

(家具付きオフィス・本社)

× タチヨリ (セカンドオフィス)



セールスマンバー10名の
テレアポ・集中拠点として、
セカンドオフィスを利用。



利用期間
3ヶ月



企業フェーズ
6億円超
資金調達済みのスタートアップ

03

レンタルオフィス

(本社・セールスマンバー利用)

× タチヨリ (セカンドオフィス)



来客はレンタルオフィスの
共用部で対応。
SEの執務スペースとして
セカンドオフィスを利用。



利用期間
12ヶ月



企業フェーズ
急成長中
ITベンチャー企業

04

リモートワーク

× タチヨリ (セカンドオフィス)



本社は最小の面積を賃貸で借り、普段は
リモートワークが基本。新規事業立ち上げ
に伴い、密な社内コミュニケーションの必要性
を感じ、メンバーがリアルに集まる執務
スペースとしてセカンドオフィスを利用。



利用期間
6ヶ月



成長フェーズ
会社設立10年
営業代行及びAIプラットフォーム事業を行うIT企業

よくある
共通の声



1年先まで
正確に読めない



長期の固定費リスクを
経営として避けたい



家具付き希望,
but 価格は最小に抑えたい

比較表



独自

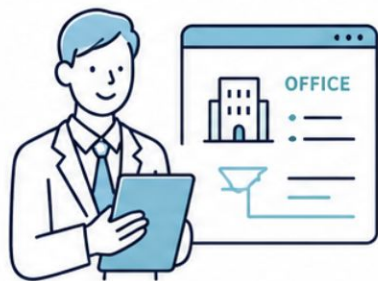
項目	賃貸オフィス	居抜きオフィス	シェアオフィス (個室専有)	セットアップオフィス	タチヨリ セカンドオフィス (専有プラン)
 企業例	不動産会社	A社	B社	C社	タチヨリ
 契約期間	2年	2年	2年～3年	2年～3年	1ヶ月～12ヶ月
 契約形態	賃貸借契約	賃貸借契約 (居抜き契約)	利用契約 (長期間縛り)	賃貸借契約 (定期借家)	利用契約 (身軽)
 機動性	×	×	△	△	◎
 賃料	-	-	15万/人・月	5万～7万/人・月	1.4万～4万/人・月
 利用人数	-	-	2名～1,000名	6名～100名	4名～100名
 初期費用	×	△	○	△	◎
 原状回復	×	×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

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

よくあるご質問 (FAQ)

Q1

最低どのくらいから
利用できますか？



- A. 専有プランは1ヶ月からご利用可能です。
短期間のプロジェクトや一時的なオフィス需要
にも柔軟に対応いたします。

Q2

初期費用や原状回復費用は
かかりますか？



- A. ご契約時に通常発生する敷金や仲介手数料等の
初期費用は0円、また原状回復費用0円で
ご利用いただけます。

※ご契約時に最大2ヶ月分の「前家賃」は頂戴しますが、
毎月の利用料に充当されます。

Q3

家具やWi-Fiなどの設備は
揃っていますか？



- A. はい、家具およびWi-Fiを完備した完全個室を
ご用意しております。面倒な手間なしで、
業務を開始いただけます。

Q4

何名くらいで利用できますか？



- A. 4名～100名程度を目安に、
ご利用人数やご要望の条件に合わせた
弊社独自のセカンドオフィスをご提案いたします。

Q5

登記は可能ですか？



- A. セカンドオフィス用途が中心ですので、
登記可能な物件と、不可の物件がございます。

Q6

郵便ポストの利用や表札設置は
可能ですか？



- A. セカンドオフィス用途が中心ですので、
可能な物件と不可の物件がございます。

参考情報

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 メンバー数が増減

21

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しくみ

第22回



タチヨリ
代表取締役
甲賀 太一

＜執筆者＞
かててビルオフ
イースの賃貸借契約に
は、もとより更新があ
つたが、更新料が高
すぎたため、更新を
拒否された。更新料
が高すぎたため、更
新を拒否された。更
新料が高すぎたため、
更新を拒否された。

不動産経営と人間の心理

かててビルオフ

不動産経営といふ
は、単にビルを
賃貸するだけであ
るのではなく、人
々の心理を理解し
、その心理に基づ
いて経営すること
が、不動産経営の
本質である。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

【執筆者プロフィール】
国立公立大学卒業後、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 Star
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

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

ビルオーナーは、
ビルを賃貸する
だけで満足する
のではなく、ビル
の価値を高める
ことが、不動産
経営の本質であ
る。

MISSION

30年変わらない

不動産オフィス業界を
抜本的に変革し、

しがらみから解き放つ。

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

