

ラウンジの居心地と本による場のご提案

# SHARE LOUNGE事業

カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社

## CCCについて (P3-5)

P3 会社概要

P4 CCCグループのアセット

P5 会員規模

## SHARE LOUNGE事業について (P6-8)

P6 SHARE LOUNGE事業の概要

P7 SHARE LOUNGE事業の特徴

P8 ソリューションについて

## 事例紹介 (P9-11)

P9 TSUTAYA BOOKSTORE MARUNOUCHI

P10 SHARE LOUNGE 押上

P11 TSUTAYA BOOKSTORE イノゲート大阪

## お問合せ (P12-14)

P12 受注までの流れ

P13 各種お問合せ先



## 会社概要

社名

カルチャ・コンビニエンス・クラブ株式会社

創業

1983年3月24日

資本金など

24,566百万円※1

売上高（連結）

90,309百万円※2

本社所在地

〒150-0036 東京都渋谷区南平台町16-17渋谷ガーデンタワー9階

※1：2024年3月31日現在。資本金、資本剰余金(CCC単体)の合計額です。

※2：2024年3月期。

# CCCグループのアセット

## ■Platform

暮らし・食・旅行・アート・リビング・子育てを通じたライフスタイル提案の場としてのTSUTAYA・蔦屋書店・T-SITEなどの企画、運営と業態開発



## ■LifeStyle

雑誌、書籍、音楽、映画といったライフスタイルコンテンツの企画・制作・出版



## ■Public Facility

自治体と連携し、指定管理者として公共施設等を通じ、地域の方々へ新しいライフスタイルを提案



## ■Marketing

日常的にいつでもどこでも利用できる、お客さまにとって親しみのある「みんなのポイント」Vポイントサービスを提供。また、V会員数約1.3億人（有効ID数）、約16万店舗で構築されたデータベースを用いたマーケティング事業



## ■Financial

電子マネーの「Vマネー」、「Vポイント投資」「クレジット機能付きVポイントカード」、「V NEOBANK」などの「V」でひろげる新たなフィンテックサービス



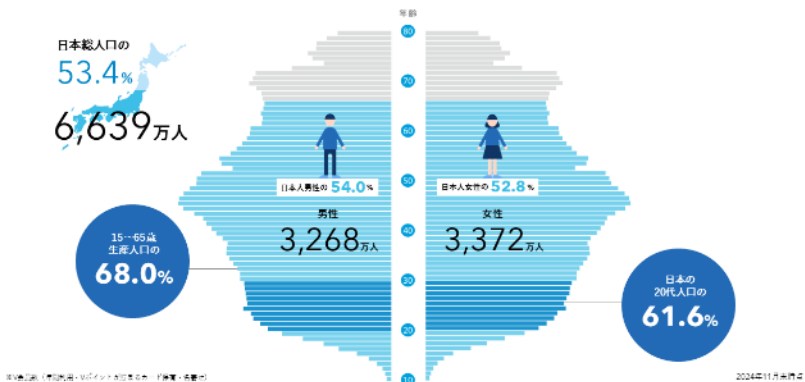
## ■Group



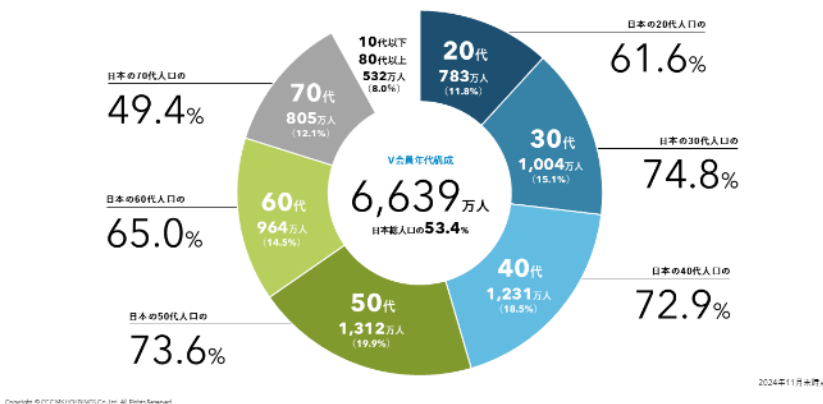
## 規模

年間利用者7,000万人超 1人につき1ID (重複なし) で管理

V会員クラス別 (2024年11月末時点) 人口の5割がV会員、20代に占めるV会員は6割に



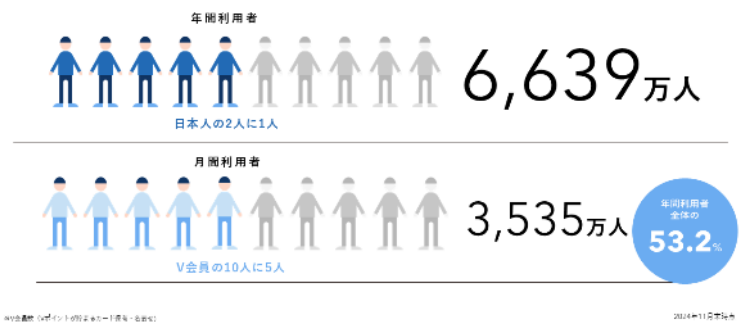
各年代ごとにV会員化率が拡大



## 頻度

約5割が月に1回以上利用

期間別利用V会員数(名寄せ後)



## 種類

約4,200社でVポイントが貯まる・使える

ポイントアライアンスの拡大



## インスパイアされる時間空間の提案

SHARE LOUNGE

### SHARE LOUNGEとは

2019年に渋谷スクランブルスクエア11階に1号店を出店し、現在は東京・大阪を中心に店舗を展開。本に囲まれた居心地の良いこの空間は、オフィスの機能性も兼ね備えた新しい発想を提供する場所として、ドロップインで誰でも気軽に利用可能です。カフェやバー、イベントスペースとして多目的に利用でき、創造的な体験を促します。

### 多種多様な出店立地

SHARE LOUNGEは、不動産物件の価値を向上させます。商業施設、オフィスビル、ホテル、マンションなど、さまざまな立地に導入することで、多様化するワークスペース需要やカフェ利用ニーズに対応します。リモートワークの普及やフリーランス人口の増加を背景に、SHARE LOUNGEを活用した柔軟なワークスタイルを提供することで、物件の魅力をさらに高めることが可能です。

### 機能性とデザイン性を融合した多目的空間

SHARE LOUNGEは、多目的に使える空間設計が特徴です。一人で集中できるワークエリアから、チームでのコラボレーションやプレゼンテーションが可能なオープンエリアや会議室まで、多様な用途に対応しています。さらに洗練されたデザインにより、利用者にとって快適で魅力的な環境を創出します。

## 1 オフィスとして



SHARE LOUNGEは、オフィスとして多目的に利用できる空間です。個々のニーズに応じたデスクスペースや会議室を提供し、フリーランスや企業の社員が柔軟に働ける環境を整えています。また個室空間が確保されており、集中して仕事を進めることができるため、静かなオフィス環境を求める利用者にも適しています。

## 2 カフェ・バーとして



仕事の合間にリフレッシュしたり、友人や同僚とカジュアルに会話を楽しむことができるカフェやバーとしても利用可能です。充実のフリードリンク&フリースナックを提供し、仕事のストレスを解消する場所や憩いの場として利用されています。アルコールプランもご用意しており仕事後には、ビジネスマンやクリエイターたちが集まり交流する場として活用されています。

## 3 ライブラリーとして



ビジネス書やアート、デザイン、テクノロジーなど、様々なジャンルの書籍を蔦屋書店のコンシェルジュが選書しており、創造的なインスピレーションを得るための場としても利用されています。落ち着いた環境で本や雑誌を読めるエリアが設けられており、利用者は静かな空間で集中して読書や学習を行うことができます。仕事の合間や休憩時間に知識を深める場所として活用されています。

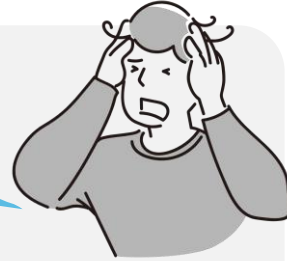
## 4 コミュニティスペースとして



ビジネスマンやクリエイターが集まり、新たなビジネスチャンスを生み出すような情報交換や交流を行う場所としても利用されています。また本の著者による講演や様々なワークショップが開催され、参加者同士の学びやスキル向上の場となっています。これにより、利用者が自分の知識や経験を共有し、成長する機会が提供されています。



施設の空き区画や遊休スペースを  
上手く活用をしたい…



## 多種多様な立地に柔軟に対応

SHARE LOUNGEは、施設内の空き区画や遊休スペースを効率的に活用することが出来ます。

これにより空きスペースの収益化が可能となります。またSHARE LOUNGEの導入により、施設の魅力を高め、テナントの多様化を促進し、施設の差別化を図ることが可能です。



従業員・居住者への  
空間価値の提供で困っている…



## 居心地のいい空間の提供

SHARE LOUNGEは、従業員様や居住者様にラグジュアリーで快適な共用空間を提供し、働きやすさやライフスタイルの質を向上させます。洗練されたデザインの空間、リラックスできる場、そしてワーキングやコラボレーションの場を提供することで、モチベーションや生産性の向上に貢献します。空間の価値を最大化し、従業員様や居住者様の満足度を高める解決策となります。



## TSUTAYA BOOKSTORE MARUNOUCHI

CLIENT

-

DATE

2022/12/15



### 背景

#### 東京駅を臨む200坪のSHARE LOUNGE 旗艦店

東京・丸の内丸の内ビル3階と4階にオープンしました。この店舗は、約8万冊の書籍、多様な文具・生活雑貨、キッチン・美容などのライフスタイル家電を展開し、BOOK & CAFEとして「Starbucks」を併設しています。さらに、丸の内エリア初となる「SHARE LOUNGE」を併設し、3階と4階の2フロア吹き抜けで開放的な空間に個室17室、会議室2室を有し、203席を設けています。

### 取り組み

#### 商業施設の魅力向上と集客力強化

商業施設内での差別化を図るため、TSUTAYA BOOKSTORE MARUNOUCHIは単なる書店としてだけでなく、SHARE LOUNGEやStarbucksを併設することで、施設全体の魅力を高めています。これにより、オフィスワーカーや住民、観光客など、さまざまな来訪者に対応する多機能なスペースが提供され、集客力の向上を目指しました。

### 成果・実績

#### 様々な利用シーン

この出店は、リモートワークの普及に伴い、書店とコワーキングの機能を併せ持つSHARE LOUNGEの需要が高まる中で実現しました。平日はオフィスワーカーを中心としつつ、カフェとして利用される方々。土日は家族で利用される方々。コワーキングの機能性とラウンジの居心地の良さを併せ持つ空間として、様々な方々に多くの支持を受けています。

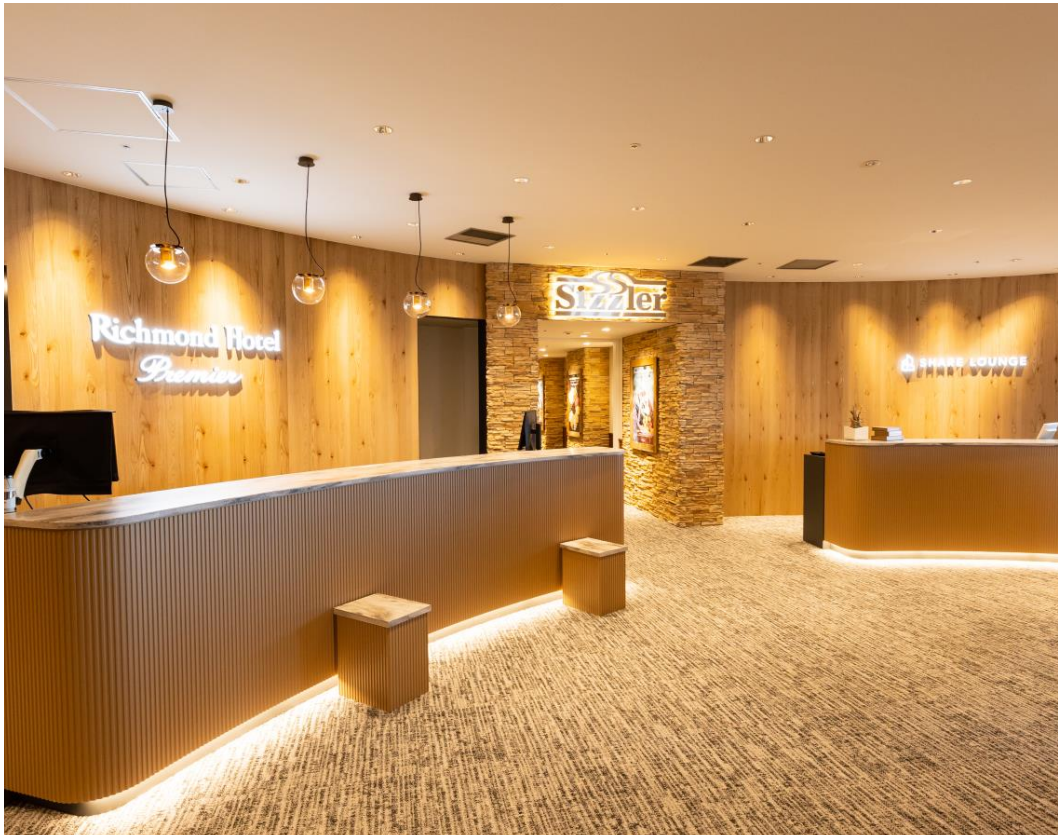
## SHARE LOUNGE 押上

CLIENT

-

DATE

2022/12/27



### 背景

#### ホテルロビー階に併設するSHARE LOUNGE

SHARE LOUNGE 押上は、東京都墨田区押上のリッチモンドホテルプレミア東京 スコーレ5階にSHARE LOUNGE単独店として出店しています。この施設は、宿泊者や地域住民が利用できる多機能な空間として設計されています。

### 取り組み

#### 施設価値の向上と差別化

リッチモンドホテル押上内にSHARE LOUNGEを設置することで、ホテル施設自体の付加価値が向上します。宿泊者はもちろん、地域住民やビジネスパーソンに向けても、快適で多目的に利用できる空間を提供することで、競合ホテルとの差別化を図りました。

### 成果・実績

#### 施設の稼働率向上

SHARE LOUNGEの導入により、宿泊客が施設内で快適に過ごすだけでなく、滞在中のビジネスやリモートワークに利用する場を提供することで、宿泊稼働率の向上を目指しました。また、地域住民や企業の利用も促進することで、ホテルの集客を多方面から支援し、施設全体の利用率や収益性を向上を図ります。

## TSUTAYA BOOKSTORE イノゲート大阪

CLIENT

-

DATE

2024/7/31



### 大阪駅直結の立地活用

背景

TSUTAYA BOOKSTOREイノゲート大阪は、JR大阪駅の新改札直結のイノゲート大阪の6階ロビー区画に2024年7月31日に開業しました。ウメキタ再開発により開業した都市公園グラングリーン大阪が見下ろせる絶好のロケーションに150坪で出店しています。階下に商業施設、階上にはオフィスがあり、ワーカーを中心として利用をされています。

取り組み

### 利便性の向上と集客力強化

イノゲート大阪は、JR大阪駅直結というアクセスの良さを誇る商業施設兼オフィスビルです。この立地の強みを活かし、観光客が利用する商業施設とオフィス階層のロビー階に「SHARE LOUNGE」を導入することで、集客力を強化し、施設全体の来訪者数を増加させることが期待されます。

成果・実績

### ブランド価値の向上と施設の魅力強化

利用者からの高い評価を受け、施設のブランド価値向上に寄与しています。多機能な空間提供と快適な環境整備により、施設全体の魅力を高め、来訪者の満足度向上に繋がっています。

## 1st STEP

### お問い合わせ

弊社営業担当者またはお問い合わせ先メールアドレスにお気軽にご連絡ください。ご相談内容、お取組み内容の詳細が定まっていない段階でもお気軽にお問い合わせください。

■問い合わせ先  
storedevelop\_contact  
@ccc.co.jp

## 2nd STEP

### 初回お打ち合わせ

ご相談内容やお取組みイメージについてお打ち合わせでヒアリング、ディスカッションを通じて、取組内容、スケジュール、予算を整理しながら、取組内容の提案に必要な情報を確認させていただきます。必要に応じて秘密保持契約を締結させていただきます。

- 確認事項
- ①物件概要
  - ②スケジュール
  - ③賃料
  - ④取組内容詳細

## 3rd STEP

### 提案・見積

お打ち合わせ内容を踏まえ、まず詳細協議用の提案資料と経済条件をご提示させていただきます。プロジェクト開始にあたって必要となる業務内容の詳細や納期、賃料、お取組み範囲について詳細を打ち合わせさせていただきます。

## 4th STEP

### 契約・発注

お打ち合わせ内容を踏まえ、契約書の締結、申込書の提出をいただきます。取組内容によって基本合意書、業務委託契約書など必要な契約文書の内容について協議をさせていただきます。契約・発注を経て、社内でプロジェクト担当者、プロジェクトチームをアサインいたします。

## 5th STEPS

### プロジェクト開始

契約・発注を受けて正式にプロジェクトを開始させていただきます。取組内容に応じて、定期的なお打ち合わせや報告資料などを通じて、担当者または担当チームが貴社担当者と共にプロジェクトを推進してまいります。

## CCC 新業態開発本部への お問い合わせ

### CCC 新業態開発本部

物件に関するご相談、お問い合わせ等、お気軽にご連絡ください。  
[storedevelop\\_contact@ccc.co.jp](mailto:storedevelop_contact@ccc.co.jp)