



加 盟 店 募 集 提 案 書

1. 経営理念 ～私たちの想い～

弊社アイデスクは、2004年神奈川県初となる自習室であり、横浜市を発祥とし18年以上自習室事業を営んで参りました。

地域に根差し、多くの方々の「学び」のお手伝いをさせていただき、弊社ご利用の多くの方々から受験合格、資格試験合格等、喜びと弊社への感謝の声をいただくまでになりました。

この利用者の「喜び」や「感謝」の声が、弊社を運営していく上での意義であり、使命であると想い考えております。

これからも今まで培ってきた経験及びビジネスノウハウを用い、利用者の「喜び」や「感謝」の声を、より広い地域でさらに増やしていきたい、この想いからアイデスク・フランチャイズは誕生致しました。

弊社の想いに共感していただける方々のご加盟を、心よりお待ちしております。

株式会社 横浜六法研究所

代表取締役 斎藤久恵

2. 自習室とは ~ ビジネスについて ~

不況により賃貸ビル/貸しテナントに空きが出たり収益構造が悪化する中、現在開業数が飛躍的に増加しているのが、スペース活用ビジネスです。

空きテナントを抱える不動産オーナーだけでなく、サイドビジネスやサラリーマンの副業として、或いは自由を確保したい人のための新しいビジネスモデルとしても注目がされています。

自習室（有料自習室）とは、主に勉強をするためのスペースとして机単位での場所を貸し出すビジネスモデルで、主に月単位での契約となります。

自由席と固定席の両方があり、自由席については全日だけでなく、

土日のみ、平日のみ、夜間のみなど、多様な時間帯での契約プランがあります。

図書館などの無料自習室と区別し「有料自習室」「有料会員自習室」とも呼ばれます。

また、会社によっては「自習カフェ」「勉強カフェ」と言った名称でもビジネス展開されています。



3. 業界動向 ~ 自習室業界を取り巻く環境 ~

- ①不景気による将来不安
- ②リモートワークの拡大
- ③フリーランス人口の増加

高学歴・資格取得等を将来不安から得ようとする動きが活発化

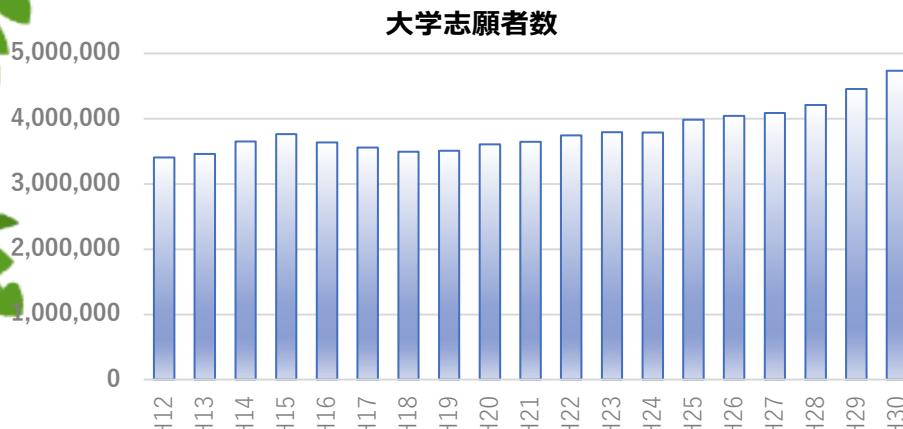
テレワークの導入率は、2012年～2018年で7%以上

オフィスや自宅以外のサードワークプレースとしてコワーキングスペースの
市場規模も拡大中

2018年の時点でフリーランス人口は1,119万人

その伸び率はアメリカをはるかに上回っています

そのフリーランスが働く場所のひとつが自習室となります。



文部科学省『学校基本統計』



4. アイデスクについて ~ 選ばれる自習室 ~

自習室アイデスクが人気の10の理由

24時間365日利用可能！
出入り自由。

格安なロッカーあります！
重い荷物を持ち歩く必要なし。

セキュリティー万全！
女性も安心

駅に近い
気軽に通える

全席個別ブース型！
集中できる

横浜最大規模！



自由席に着席保障あり！



電卓等キータッチ音OKの部屋、
NGの部屋が完全別部屋！

固定席あります！
隠れ家の様に使えます。

業界歴長く豊富な運営ノウハウがあります！！



5. アイデスク 運営について ~ ビジネスの特徴 ~

☆アイデスクの主な運営業務について

- ①入会希望者対応
- ②見学希望者対応
- ③会員様対応
- ④室内清掃



主にメール又はお電話での対応業務になります



→ ご自身で行う又はアルバイトによる実施となります

※ 1店舗おおよそ10分～30分程度の作業です



★ POINT

上記業務が主な自習室運営業務となります。

ご覧の通り、手間がかからず本業を営みながら副業として「運営」を行っていくことも充分に可能なビジネスモデルとなります！！

もちろん、1人運営で複数店舗の拡大運営を行い収益UPを図ることも可能です。

6-1. アイデスク加盟のメリット ~ ポイント ~

① 低投資 開業

- ・飲食など他業態での開業に比べ、初期投資が少額です
- ・投資リスクの少ないビジネスとなります



② 利回り（投資）

- ・利回りが約10%以上と高く安定
- ※ この利回りについては、本部が保証するものではありません



③ 副業

- ・運営に手間がかからないことから
- 1人運営及び、副業での開業も可能です。



④ 持ち物件で開業

- ・持ち物件の空きテナントを活用してかいぎょうできます。
- ・節税対策等にも最適



⑤ 少ない競合他社

- ・業界内に大手競合他社がいない、ブルーオーシャン市場です
- ・今後、飛躍の可能性が非常に高い市場になります



⑥ 本部サポート

- ・運営・販促面をメインに豊富な業界ノウハウを持つ、本部から手厚いサポートが受けられます



6-2. アイデスク加盟のメリット ~ 他のFCとの比較 ~

① 人件費不要

- ・無人運営のため、人件費がかかりません
- ・ご自身のペースで働くことができます



◆ 募集採用不要

- ・もちろんアルバイト募集採用費用もかかりません
- ※ 人材不足に悩む必要もありません！
- ・採用に絡む、各種保険料も不要です
- ・採用後の教育・シフト作成など管理もありません



② 商品仕入不要

- ・飲食店のように食材の仕入れはありません
- ・食材ロスなどコストに悩むことはありません



③ 棚卸不要

- ・小売店のように店内商品や在庫がないため棚卸不要
- ・万引きなどによる減耗のリスクもありません



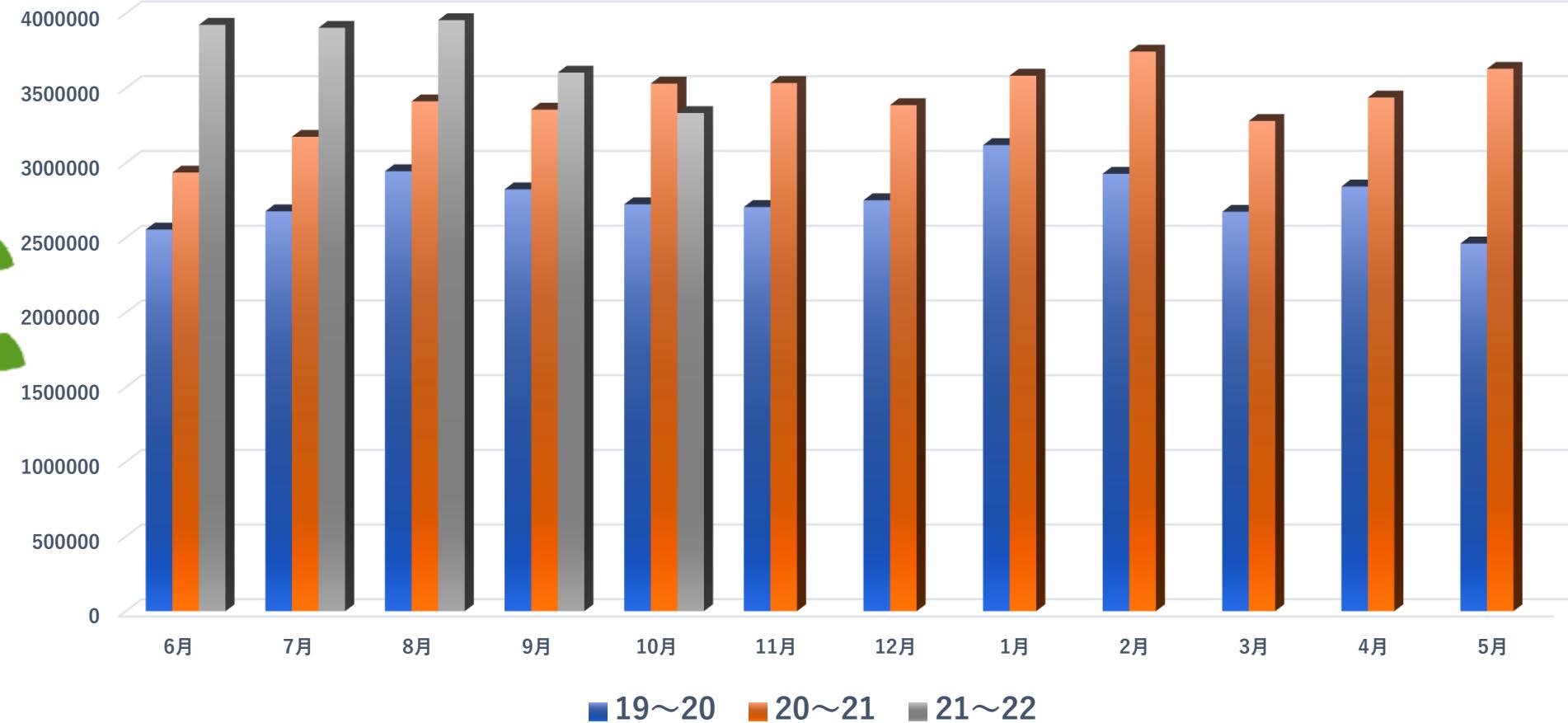
☆ 上記のように他のビジネス（商売）と比較し

☆ コスト面及び、オペレーション面で大いに
優位性を持つビジネスです！！



7. アイデスク直近実績 ~ 運営事例 ~

直近年売上高推移





9-1. アイデスク 加盟店

- ・ アイデスク・フランチャイズ1号店
アイデスク池袋
 - ・ 2022/10/1（土）オープン！！
 - ・ 毎日24時間利用可能/
 - ・ 全席半個室ブース型/Wi-Fi完備
 - ・ 池袋東口徒歩2分、月額13,800円で
使い放題！

☆アイデスクのお洒落な内装仕様で
展開を開始！！
開業後、大変順調に会員獲得して
おります！！

9-2. アイデスク 加盟店～加盟例 収支②～

アイデスク池袋（FC店舗）の開業月からの収支実績となります

※ 経費内訳：賃料・光熱費・ロイヤリティ・融資返済

2022年10月～2023年4月末 収支実績

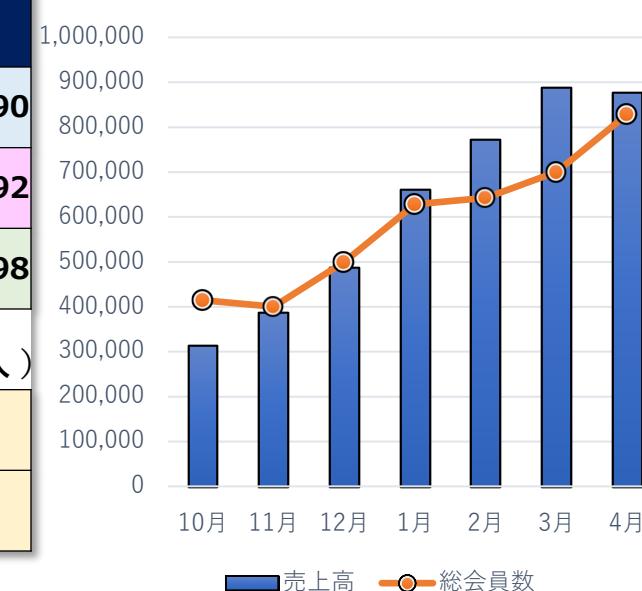
（単位：円）

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
売上高	312,000	386,200	486,000	659,383	771,346	886,415	874,990
経費	300,102	320,749	323,063	365,877	340,470	426,619	442,192
営業利益	11,898	65,451	162,937	293,506	430,876	459,796	432,798

（単位：人）

入会数	29	12	14	17	11	16	14
総会員数	29	28	35	44	45	49	58

※ 上記売上には年間契約・貸ロッカ一代も含まれます



8. アイデスク 加盟初期費用 ~ 契約プラン ~

① 個人開業プラン

加盟金	2,000,000
保証金	0
内装工事費	※物件規模による
設備・備品等	※物件規模による
初期販促費	500,000
合計	2,500,000

② 法人開業プラン

※ 両プラン共税別、単位：円

加盟金	2,500,000
保証金	0
内装工事費	※物件規模による
設備・備品等	※物件規模による
初期販促費	500,000
合計	3,100,000



※ 両プラン共に上記費用以外に内装工事・物件取得費等が必要となります。

※ 開業後は、月々30,000円（税別）のロイヤリティが発生致します。



10. 融資支援 ~ 融資相談 ~

各種金融機関への融資申請についてご相談承っております。

- ① 日本政策金融公庫
 - ② 都市銀・地方銀
 - ③ 信用金庫
- 様々な金融機関に対応



- 融資相談
まずはご相談下さい！
- 融資申請書類作成支援
煩わしい申請書類作成や申請手順も楽々
- 融資申請審査
金融機関との交渉



☆ 手持ち資金に不安がある場合は、お気軽にご相談下さい！！

☆ 便利な融資申請代行会社をご紹介させていただくことも可能です

11. Q&A ~よくある質問~

Q1 契約から開業までの期間は？

A1 その時の状況にもよりますが、概ね3ヶ月程度です

Q2 業界未経験でも大丈夫ですか？

A2 問題ございません。約8割以上が未経験者です

Q3 開業後、需要はありますか？

A3 自習室需要は確実に高まっております。
販促をしっかり実施することで集客は可能です

Q4 接客未経験ですが大丈夫？

A4 本部にて徹底したサポートを致します

Q5 初期費用以外に出費はありますか？

A5 経営が軌道に乗るまでの生活費が必要になる場合がございます

Q6 開業後、本部サポートはありますか？

A6 開業後も本部SVが各業務のサポートを致します

12. 運営会社 概要 ~プロフィール~

株式会社 横浜六法研究所

設立：2009年年2月25日

所在地：横浜市西区南幸2-8-9 ブライト横浜802

代表取締役：斎藤 久恵

直営店：有料自習室5店舗運営

URL : <https://www.ideskyokohama.com/>

Mail : info@ideskyokohama.com

