

## 【未使用会議室を売上に変える】「ENATA」の実施について

報道関係者各位

プレスリリース

2014年03月27日

株式会社プレイウィズ (<http://www.playwith.co.jp>)

この度、株式会社プレイウィズ（本社：東京都品川区/代表取締役：河野佑也）は、  
【未使用会議室を売上に変える】「ENATA」を実施致しましたので、お知らせ致します。



### ■開始のきっかけ

土日祝日の未稼働も含め、会議室の稼働率が50%未満であることに着目し、その有効利用を目的に開始したサービスです。

週休2日制で営業日数を21日と仮定すると、事務所稼働率は21/31である67.7%であり、実質23.3%分は未使用でも賃料が発生していることとなります。

さらに会議室も営業日でも稼働率が70%未満（2部屋計）となっております。その未使用時間を売上に変えるため、英会話教室「ENATA」を実行することに致しました。

英会話から開始した理由は、日本中がグローバル化の波に乗らないといけない空気になっていることによります。

## ■ 「ENATA」の基本モデル

---

企業側は未使用時間の事務所（会議室）を授業料からのインセンティブのみで提供して頂きます。これにより、多少の家賃充当を行えます。  
カリキュラム提供側は、教室開校における費用が不要となるというメリットを得られます。受講者はそれに伴い、授業料の軽減を受けることができます。

このように三者三様の利益を得られることが、最大の特徴です。

## ■ 「ENATA」の今後について

---

- 1・土日祝日及び夜間限定で学習塾を開始します。  
カリキュラム提供は株式会社スタディレボリューションが行います。
- 2・3年間で全国に50教室開校を目標としています。
- 3・弊社内でwebデザイナー養成教室を開始します。
- 4・ENATA公式ページをオープンします。

## ■ 「ENATA」の目的

---

- 1・空き時間を有効利用することで、三者三様のメリットを得ること。
- 2・地域交流、企業間交流の機会を増やすこと。
- 3・学習関連で起業を目指す方の積極サポート。
- 4・企業の福利厚生をサポート。
- 5・面白いと思ったのでとりあえずやってみたこと。

## ■ 補足

---

カリキュラム提供者とのコネクションがあれば、驚くほど参入障壁の低いビジネスモデルになります。

しかし、これを施行することにより、メリットを得られる方が多くいらっしゃいますので、弊社を利用せずとも是非この仕組みを広げて頂きたいと考えております。

## ■ 本件に関するお問い合わせ

株式会社プレイウイズ (<http://www.playwith.co.jp>)

〒141-0022

東京都品川区東五反田 1-22-6 岡田ビル 5F

プレス 櫻井(サクライ)まで

TEL : 03-6277-2799

## ■ プレスリリース元

名称 : 株式会社プレイウイズ

所在地 : 東京都品川区東五反田 1-22-6 岡田ビル 5F

代表者 : 河野佑也

電話番号 : 03-6277-2799

会社 URL : <http://www.playwith.co.jp>

お問い合わせ : <http://www.playwith.co.jp/contact>