

ゲスト『吉里裕也氏』による ショートセミナー

吉里裕也／R 不動産株式会社 代表取締役

東京郊外居住研究 2015

ゲスト『吉里裕也氏』による ショートセミナー

2015年度、ハイライフ研究所は新たな郊外居住の担い手として、都市生活者に芽生える二地域居住・多拠点居住に着目し、東京圏遠郊外への誘導可能性に関する調査・研究に取り組みました。本研究の成果を当研究所のホームページ上で5回にわたってWEBセミナー方式で発表しています。

WEBセミナーも3回が終わり、折り返し地点にあたる本日は、地方都市、東京郊外部で多彩なビジネス展開を行っているR不動産の吉里氏を招いて、郊外居住需要の特性、ビジネス動向に関するショートセミナー（2015年10月実施）を紹介したいと思います。



吉里裕也

1972年京都生まれ。東京都立大学にて工学研究科建築学を専攻、ディベロッパー勤務を経て2004年に独立。

R不動産株式会社 代表取締役、株式会社スピーク 代表取締役／
一級建築士、株式会社 TOOLBOX 取締役

著書（共著も含む）に『東京R不動産』、『東京R不動産2』、『だから僕はこの働き方を選んだ』等。

R不動産の紹介

簡単に自己紹介させてください。私は今、「R不動産」という事業と「SPEAC（スピーク）」という事業、そして「TOOLBOX」という事業、この3つの事業を経営しています。スピークというのが設計事務所で、R不動産は不動産メディアの運営を行っています。TOOLBOXというのは住まいのリフォーム・リノベーションを行う際のネットショップ、ECサイトです。

R不動産はイノベーションを行うみたいなことをよく言われるんですが、基本的には不動産仲介業であり、メディアであるという感じです。R不動産は全国に9か所あります。これとグループサイトを合わせると、500万ページビューくらい出ているのかなという感じのメディアです。

今日はローカルマーケットの面白い事例も持参しているのですが、ハイレブ研究所の東京圏遠郊外の居住研究に少し重なっているかな、と思われる「房総R不動産」の取り組みを紹介したいと思います。

房総R不動産の誕生

僕らが「房総R不動産」とか、「稲村ヶ崎R不動産」というのをつくる前に、実はリラックス不動産／RealTokyo Escape というようなサイトを実はつくってしまっていて、この辺から始まっているんです。このときのコンセプトが東京脱出で、東京から1時間半圏内の地域の物件を集めるということで始まったサイトです。このとき、1時間半圏内なので海とか山とか、山のほうでいうと高尾山とか、ギリギリ八ヶ岳の手前ぐらいまでは入るかなと。そして海のほうでいくと茨城の鹿島から房総半島、そして南というか西のほうへ行くと、多分小田原まで行くかいかないか、湘南ぐらいというようなところで物件を集め始めたんです。けれども、結局1人、2人で動いているので、そんなにいっぱい集められないですよ。なので、結果的に僕らが注目したというか、やり始めたのが、房総のこの辺です。いわゆる外房と言われていて、具体的にはいすみ市とか一宮町あたりです。こ



れは単純に僕がサーフィン始めたという個人的な理由もあって、ある意味趣味と仕事を一緒にやっていくみたいな話なんです。まずエリアを定めて、あえて千葉じゃなくて房総というので、房総じゃなくてアルファベットで『BOSO』と呼んでみたい、そういうところから実は始めています。

このときの物件は、こういう里山とか農地が多いので、昔ながらの農家があったりとか、それから納屋と物置しかなくて建物がないみたいな物件だったり、なぜか馬、厩舎付きの物件があって、ちょっと何か変わったものばかり最初で紹介していたんですね。そのうちに割と反響が出てきて、じゃあBOSOに特化してメディアをつくらうかということで、「房総R不動産」いうのを立ち上げま

した。このタイミングで同じように湘南方面でやりたいという仲間と出会ったので。じゃありラックス不動産を解体して、房総と稲村と分けていこうかというので始まったということです。

BOSOの魅力

そして東京圏の外れ、そのローカルに着目した一番の理由は土地代が安いからなんです。例えば今みたいに1時間半のところにもう1個家が欲しいなと思っても湘南だと本当に土地が坪50、100万円しますよね。それがこのエリアだと坪3万とか5万で買えるんですよ。だから何かもう半額どころか10分の1、そういう世界で100坪買って300万とかですからね。地価が高い湘南だと多拠点居住はできないですが、1/10の地価の房総だとグッと、可能性が高まってくるんです。あまりにも魅力的すぎたので、実際僕もここに家を買っちゃったんです。これで40坪土地付きで350万ぐらいです。



目の前が水辺というか、池です。ここにデッキがバーンと張り出して、こっち側から見たら水と山しか見えないうような場所だったりします。一緒にやっているチーム員は、土地買って家まで建てちゃったみたいで、僕らがどんだんどんだんはまっていったみたいな感じの場所です。

ただ、不動産仲介を行っても単価が安いので正直、全くもうからないわけです。ですからさまざまな企画だったり、設計を含めていろいろ展開していったという感じです。

房総R不動産での仕事

例えば一宮に5つある6棟の賃貸住宅事業です。房総R不動産は土値を探るところから始めて（具体的には企業の保養所用の土地がまとめて出たので）、その際に僕らとしてこういう賃貸をやったらいんじゃないですかという構想で投資家さんに提案し、その事業主になってもらって、こういうような賃貸一戸建て住宅というのを建ててもらって、仲介をしたというプロジェクトです。募集も房総R不動産でやりました。周辺が月7万円から8万円の家賃相場であったのに対して、これは月12万円ぐらいでお客さんがつきました。

次に、これは東京勤務の会社員でこの近くに賃貸で借りている人の場合です。彼は週末にいろいろな遊び用とかセカンド用に借りていたんですね。でもやっぱり、坪単価が3万円とか5万円とか10万円とかっていうエリアってどう考えたって買ったほうが安いんです。賃貸だとどんなに安くてもやっぱり月3万円しますからね。結局土地を購入し、建物を建てるというようなことを考え始めます。そのときに友達だったのでいろいろ相談を聞いていて、それはもう建てるだけじゃなくて貸せるようにしちゃったら？というような話になりました。で、ここにあるようないわゆる長屋形式。4住戸のプチ長屋住宅を彼が建てたんです。彼自身は会社員で、住宅ローンをまだ組んでいなかったの、こいつを住宅ローンを使って建てちゃったんですね。そうすると、何が起こるかということ、この1戸を彼が使っているんですけど



も、他の3戸には賃料収入があるので、実質タダで住め
てしまうみたいな感じでやっているわけです。

そして、さっき賃貸住宅をやった土地というのは企業
から売りに出たときは坪6万円くらいだったんです。それ
をまた別の投資家さんに買ってもらって、今度は宅地
分譲をやりませんかという提案をしました。こういうの
を勝手にプランを書いて建築条件付きではないんですけ
れどもいわゆるこんなイメージどうですかみたいな感じ
で、売るほうの手伝いもしました。これが大体1区画坪
12万円ぐらいというので、やっぱり買った当時の倍ぐら
いの値段で売れたんです。実際にこういう家がバンバン
建つみたいな感じのことが起こりました。

トライアルステイ・プロジェクト

あともうひとつ。この場所で始めたのが、トライアル
ステイプロジェクト。これは何かというと、普段あまり
使われていない空き家とか別荘を有効活用するプロジェ
クトで、1カ月500円でお試し居住できるプロジェクト
です。これは単純に言うといすみ市と千葉県からの委託
で僕らがやっている。

いきさつは千葉県の人から何かおもしろいものないか
なっている話を相談されて、こんな感じにやったら超お
もしろいと思いますけどとかっていう話をしたら、じゃ
あやろうという話になって、いすみ市も巻き込んで一緒
にやったというプロジェクトです。実際はいすみ市のま
ちづくり系のNPOがあって、ここが不動産オーナーさん
から物件を借りて、それをお客様に貸すというような感
じのスキームです。ただ実際、これをやっていこうとす
ると、私物があふれていたりとか、電気代どうするの？
とか、火災保険どうするの？とか、いろいろ問題は山積
みだったんですけれども、それを1個1個、取り除き、
実施にこぎつけたというところなんです。

通常、ローカルでの移住や二地域居住を始める場合、
賃貸住宅を借りてしばらくして、不動産購入にステップ
アップするという流れが多いんですけども、賃貸に行
くのも割とハードルが高いし、田舎ほど賃貸物件がなかつ



たりするんですね。そこでさらにその前段階のトライ
アル居住機会を提供しようというプロジェクトなんです。
実際には、普通の農家の物件であったり、建売住宅ば
い物件だったり、すごく人気のあった別荘だったりとい
うようなこういう物件を、このときは6物件集めました。
そして2タームやったので12組のお客さんを見込んだ
という感じです。

基本的にはひと月のうちに、最低8日。週末土日が8
日あるので、土日だろうが、連続だろうがいろいろも、
とにかく合計8泊以上してくださいというような前提で
募集をかけました。結果としては127件応募が集まりま
した。僕らの希望として、ファミリー層、DINKSみた
いな人、単身者、若い人からご年配の方まで、職業もフリー
の方から役所勤めしている方とかを含めて、いろいろな
属性の方を散りばめたいというものでした。また、『房総
って魅力的なんだよ』ということを伝えられるような人た
ちを選びたいとも思いました。例えば出版社に勤務する
人だったりとか。

結果、この時で確か12組参加して、3組が移住もしく
は二地域居住をし始めたようです。これをやってみると、
電車に乗って都心部まで1時間半ぐらいですが、通っ
てみたけどメチャメチャ遠くて自分には無理だったという人も
いますし、真逆で、イヤこんなに楽なのかと、これだつ
たら全く通えるじゃんというような感じで、だったら住もう

アイデア自体は多分思いつくだけけれども、じゃあ実際に運用しようかとかと思うとすごく難しい。実は最初千葉県から相談されたときに何かできないかなと思ったときに思いついたのがこの発想だったんです。これって結局人が持っていて使っていないものを使わせてもらうっていう話なので、それをトライアルステイっていうプログラムでやってみたっていう話なんですよ。だから最終的にはここに繋がってくる。今でこそairbnb（エアビー）とかあるんですが、ただエアビーはネットワーク化されていないです。1対1のホストと個人の関係だから、いいときもあれば悪いときもある。あとビジネスの出張としては使いにくかったりとか、いろいろこう用途が違うという話だと思うんです。

けれども、エアビーほどムラがなくて、もうちょっとビジネスにも使えるぐらい安定感がほしい。さらにもっと言うとホテルってやっぱりハコを抱えるビジネスだし、いわゆる繁忙期と閑散期の差がものすごいですよね。今は多分いい時期なのでどこも満室なんですけれども、割と稼働率の浮き沈みが激しい。でもこういうような仕組みを使うと、いわゆるハードにはお金かからないから閑散期は別に縮小していればいいし、繁忙期は広げればいいじゃんみたいなというようなことができたならおもしろいなというのを常々思っていました。そして思っているだけではしょうがないのでトライアルステイの経験を生

かし、地方都市でその取り組みを始めたところですよ。まだ募集をかけていないだけけれども、シルバーウィークは何とか回ってくれて、実際にこれをやるだけじゃ何なので、今、宿予約サイトというのも実は立ち上げて、これはベータ版でまだ1カ月ぐらいしかたっていないのでまだあまり大きくしていないんですけどもこういうのを実は始めています。

地域とかローカルとかって考えていくと、いわゆる宿にするみたいな話とトライアルステイの町を開くという話と、それによって人を呼び込むみたいな話と、場合によっては宿をつくるプロセスを見せることでさらに巻き込むみたいな話だったり、何かその辺の話というのができるんじゃないかなみたいな感じのイメージに導かれて動いているという感じです。

これからの郊外居住に想うこと

物件集めがに重要だということを先程申し上げましたが、実際にその場所まで足を運ぶ人を集めるのにもすごく苦労していると思います。だから房総に行くときもとにかく会う人、会う人、あの辺おもしろいですよとかって話をひたすらして、そのうちの本当に50人に1人ぐらいがじゃあ行きましょうという話になるから、無理やり連れていくわけですよ。行くと半歩前進なんで、何かここ、『超いいじゃない』みたいな人がその中の5人に1人ぐらい出てくるので、そこで一緒に探していくわけです。もうそれだけで3年とかかかります。そういう人と巡り合っかつ実際に動くまでは。だから僕らとしてはかなり気が長いという感覚です。実際これでやって多少お金が入りますけれども多少なので、事業として房総エリアだけで回っているという感覚ではもちろんないです。ただ何となく僕らがいつもやっているのって、例えば房総とかの外房とかって湘南よりもいいじゃんって僕ら心から思っていたわけです。そこに何となく共感してくれる人が増えていく感じというのが実は結構好きで、それが結果的にはマーケットの創造にも多分つながっていく



みたいな期待を持っています。

でもやっぱり僕らなりに言ったら不動産仲介屋で設計ができますというぐらいの話で、周りにはまちづくりとかやっている人もプロで大勢いますし、さらに全体の施策を考えるようなグランドビジョンの策定をやっている仲間の知り合いもいます。そういう中で街とか都市とかということ語るには僕らは正直おこがましいというか、語れないです。

ただ、僕らなりの不動産とか建物とかリノベーションとかという視点でしか語れないなという感覚はありつつ、でも実際何ができるんだろうと。例えばトライアルステイにしたって、行政なりのお金を何百万円か使わせていただいて、それで実際に10人なり20人なりの人を体験してもらわなければならないですか。実際にそれで行動を起こすのは1割から2割、3割ぐらいか。20人やったら多分4、5人ぐらいがよくって移住するかもしれないと。4、5人移住させるのにそれだけのコストかけるのって、実は何かブ

ラスなの？ マイナスなの？ よく分からないですよ。

そこだけ捉えると、僕らとしてもさすがにそういうようなお金の使い方をすると嫌なので、だからもうちょっと大きな枠組みで考えられないかなと最近ずっと考えていて、その1つが二か所居住というか、端的に言っちゃうと家を2つ持つというのが当たり前の感覚みたいなことなのかもしれないと。それって、例えば靴2足持つの3足持つの、当たり前な感覚じゃないですか。昔って多分1足だけだったと思うんです。それは豊かさの定義かもしれないし、価格が安くなったとか、いろいろあると思うんです。けれども、同じように結局家が余っているんだったら個人で家を1戸ずつ持てばいいとか、その辺の概念自体を変えていくという、それが本当に変われば、何か一つの問題解決になるのではなかろうかみたいなことを思ったりしています。それでちょっと振り返って考えると、さっきから僕らがやっていることって、実はそこに向かってのと全然ブレていないし、同じようなことを言っているナというように思っています。

〈 質疑応答 〉

Q. トライアルステイ、お試し居住は過疎に悩む市町村での取り組みが広がっています。吉里さんの経験から、取り組みの際の留意点について押さえておきたいポイントというものはありますか。

A. 土地の選定かなと思います、やっぱり。例えば東京で満員電車圏内に住んでいる人たちが、じゃあワザワザ三浦市に引っ越す理由とかいすみ市に引っ越す理由って、東京の密集地では味わえないような、端的に言うとな裸で外に出られるとか、そういうとこでしか絶対味わえない環境がないと、お試しといっても行く気持ちが盛り上が

らないです。気持ちが盛り上がらないと移住にもつながらないはずで、だからそういう観点で物件選びをしています。

Q. 多拠点やる人の特性というか、アッ、この人はお試し居住をやっても多拠点居住が続きそうだなとか、そう感じる人というのはあるんですか。

A. 自分の住まいとか暮らし方ですね、どこでどう暮らすのかということに対して、割とちゃんと考えて感度が高い人というのがまずあって、それが多拠点とか移住に興

味を持っている、まだその段階しか分からないです。彼らが実際に多拠点居住や移住し始めるのは、まだポツポツとしか起こり始めていないから、それが続くのかどうかも正直分からないです。また東京に戻ってきちゃうかもしれないですし。

Q. 二地域居住で2つ目のところを選ぶ、それは純粋に個人の趣味の領域でしょうか。

A. 趣味というかいろんなパターンがあると思います。例えば学校とか。学校の切り口って結構重要で、子供が小学校に行く前だったら割とフリーなんだけれども、通い始めると割と固定せざるを得ない。そのときの軸足を田舎で育てたいという人はいっぱいいるし、だけどやっぱり勉強のことを考えて東京のほうがいいと言う人もいっぱいいる。その辺がものすごく様々じゃないですか。僕の友達とかだと金沢の地元のいわゆる国立附属の幼稚園だか小学校に入りたいから、わざわざ金沢に戻るみたいなことだったり、いろんなケースがありますよね。

それでも別に僕はいいとっていて。つまり、1個の所有と1個の場所にこだわる必要って実はあまりないんじゃないのって感じなんです。

Q. 多拠点居住と民泊に関係性はありますか。

A. それが多分もう1個の受け皿になるんじゃないかなと思っていて、実は両輪じゃないのかというのを最近ようやくというか、自分の中でつながったっていうそんなイメージです。

ハワイとかのタイムシェアリゾートとかあるじゃないですか。あれと一緒にいえば一緒なんですよ、考え方としては。ただ、タイムシェアは僕はちょっと違うような気がする。タイムシェアも一時はやりましたけど、結局一番行きたいときの繁忙期って使えなかったりする。あれは何か、ホテルの料金の前払いみたいなことと所有欲

とのバーターで成立している仕組みかなと思うんです。そういう何か所有とかというよりも、何かを育てるとか庭を育てるとか、将来的にその比重が逆になるとか、東京と山梨とかってそれが逆になるというのものもあるかもしれないし、緩やかに住むかもしれないとか。もしかして山梨だけじゃなくてココとココを持っていて、やっぱりたまたま人の関係も含めて馴染むところになればいいとかっていう話もあるかもしれない。何かその辺って、タイムシェアリゾートとかと全然違うモチベーションで成立するものがあるんじゃないかなという予感がします。

(ハイレイフ研究所)

東京圏遠郊外部における居住需要開発の意欲的な取組、貴重なお話ありがとうございました。

以上