

第23回 Habitus マーケティング研究会 講演概要 (2020年1月23日開催)**「住まいのサブスクリプション ADDRESS の描く未来」**

佐別当 隆志 氏 株式会社アドレス 代表取締役社長
シェアリングエコノミー協会常任理事

1. 定額制全国住み放題の多拠点コリビング (Co-Living) サービス.....	1
2. 地域と会員のハブ役となる「家守」の存在	2
3. 多拠点居住で「地方」のあり方は変わる	3
4. 全国創生プラットフォーム構想 2030年には100万人・20万拠点へ.....	4

第23回のハビトゥス研究会では、全国の空き家や遊休別荘などをリノベーションして会員制の「定額住み放題」サービスを展開している株式会社アドレス 代表取締役社長の佐別当隆志氏をお招きしました。その直後に新型コロナウイルス感染症が拡大し、多くの企業がテレワークを導入するなど、私たちの暮らしや働き方は大きく変化しました。どこからでも仕事ができるテレワークの普及が加速したことで、ADDRESS が展開する「多拠点居住」という暮らしへの注目が一気に高まりました。20年1月からの半年で会員数は3倍に急伸したそうです。以下は、2020年1月に開催された研究会での講演概要です。ADDRESS が描く、多拠点居住という暮らし方は、急速に広がっています。

1. 定額制全国住み放題の多拠点コリビング (Co-Living) サービス

2019年の4月から月額4万円の定額制で全国どこでも住み放題というサブスクリプション型のサービスの提供を開始した。全国に約30か所の物件がある(20年1月時点。10月の時点で約100カ所に拡大)。ADDRESS は、シェアハウスとシェアオフィスが融合した施設で、住まいも職場もシェアしながら過ごす、多拠点コリビング (Co-Living) というサービスを展開している。

インターネットが生活インフラとなり、会社に毎日出社せずとも、どこからでも仕事ができる環境が整いつつある。にもかかわらず、私たちは、住む家や住所は一つ、マイホームを購入して定住するという暮らし方が当たり前だと思いついて、住まい方にはイノベーションが起きていない。そこで、日本中の多拠点生活が月4万円の定額制でできるというサービスを発表したところ、新たな暮らし方として注目され、非常にたくさんの方から問い合わせをいただいた。

◆ADDRESSのコリビングサービスとは

日本では、現在、空き家が800万軒以上あると言われており、ADDRESSはそういった空き家を有効活用している。部屋数が多い戸建てが多く、元別荘だったり、温泉、農機具付きの物件など、さまざまなタイプがある。空き家をオーナーからサブリースで借りて、リノベーションをおこない、家具や家電、調理器具、食器類やアメニティなど、生活に必要なものを備えた状態で会員に提供している。リビングやキッチンなどはシェアハウスのように共有で、会員と一緒に食事をしたり、交流することができる。仕事専用のコワーキングスペースがある拠点もある。光熱費やWi-Fiの利用、共有スペースの清掃も費用に含まれている。



株式会社アドレス代表取締役社長
佐別当 隆志 氏

ADDRESSは、会員との賃貸借契約によりサービスを提供していて、会員には入居審査を経て登録してもらう。賃貸借契約は、準共有契約のもとで全物件を共同利用する共同賃貸借契約と年間賃貸借契約の2つのタイプの契約から成る。観光のための民泊や旅館業法にもとづくホテル事業とは異なり、地域の人との交流を求めている人に登録してもらっている。

個人会員は各拠点で、一人で使える個室を予約して確保できるが、1回の利用は最大1週間と日数制限を設けている。これは、人気がある拠点に滞在者が集中してしまうこと避けるためでもあるが、1週間後には、別の拠点に移動してもらう仕組みになっている。個室は2親等以内の家族も無料で利用できるのも、夫婦や家族で利用するケースも多い。

個室の利用は共同賃貸借契約による共同利用となるが、個人会員は年間賃貸借契約により、専用ドミトリという予約不要で利用期間の制限のない自分専用のベッドをオプションで一つ選ぶことができる。専用ドミトリは、住民登録もできるので自宅を解約した人は、住民票を移して、そこに荷物を置いてリュック一つでADDRESSの拠点を移動しながら生活している。

◆個人会員の年代や職業はさまざま

個人のメール登録者数は3万人以上いるが、実際にサービスを利用しているのは数百人で、東京や東京近郊の会員が多い。年代別では20～40代が最も多く、最高齢は奄美大島の75才のアクティブなシニアで、60代の夫婦や60～70代の女性もいる。職業はITエンジニアやライターなどのフリーランスや自営業が多い（感染が落ち着いて全国への移動が解禁された6月以降、20～30代が急増し、会社員の比率が4割に急増したという）。法人会員も増えていて、1アカウント月8万円を3人の社員が共有で利用できるプランが人気である。一般の企業や、本社を置かず社員が点在していたり、移動するなど新しい働き方をしているスタートアップ企業、その他医療法人などにも利用していただいている。

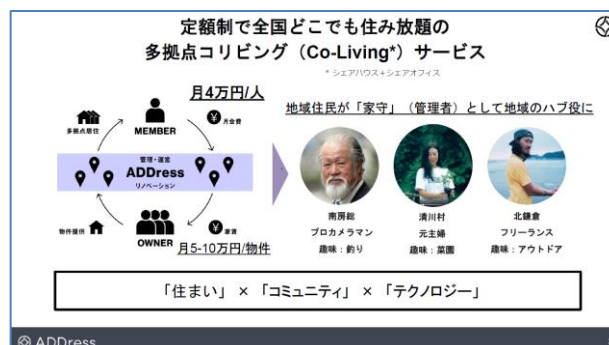
拠点での過ごし方も様々で、朝はサーフィン、昼は仕事、夜は地元で飲みに行くなど、海辺や山などの自然のなかで非日常を体験しながら仕事をするワーケーションといった過ごし方や、東京生まれ東京育ちで地方に実家がない人たちが、第二のふるさとのように田舎暮らしを楽しんだり、全国に自分の別荘を持っているかのように、もう一つの家として利用する人もいる。

2. 地域と会員のハブ役となる「家守」の存在

各物件には、地域の住人である「家守」という家の管理者がいて、利用者と地域の人との交流のハブ役にもなってもらっている。ADDRESSのサービスは、一時的に地域を観光しておしまいでなく、地域

の人と交流したり、仕事をしたり、場合によっては子供が学校に通ったりなど、地域住人と一緒に生活ができる点が一番の特徴である。そのため、地域住人である「家守」の役割や存在が会員にとって大きな魅力でもあり、地元地域の人にも安心感を与えている。

海まで徒歩30秒という南房総の物件では82歳の元プロカメラマンの男性が「家守」をしている。以前から地元の子供向けに忍者スクールなどを開催していて、こういった体験イベントや潮干狩り、バーベキューなどを地域の人と一緒にやってくれる。家族連れの会員からは、実のおじいちゃんのように慕われていて、毎月のように南房総での暮らしを楽しんでいる会員もいる。



ご講演資料より

3. 多拠点居住で「地方」のあり方は変わる

◆地域の人と会員から生まれる関係性が地域を活性化する

人口減少や高齢化に悩む地方の自治体からの問い合わせも多く連携することも増えている。宮崎県の日南市にある油津商店街では、サブリースではなく、初めて物件を購入した。商店街の元果物屋で地域の人と一緒に運営するモデルをつくりたいと考えた。

商店街なので文化的な施設もなく、おしゃれなサテライトオフィスやゲストハウスにするだけでは、地域の人に集まってもらうことは難しいと悩んでいたところ、住民の方からレコードを寄付するからレコードを自由に聴ける場所にしてはとの話があった。約400枚のレコードを寄付していただき、1階をレコードコミュニティスペースとして無料開放し、光回線を引いて、若者は仕事をしたり、ゲームができるようにした。地域の人にも毎日使ってもらえるようになり、運営も無償でやっていた。2階のゲストハウスの「家守」は商店街のスタッフで、ここに来ると地域の人と交流ができるという。

1階スペースの無料開放は、ビジネスとしては収益を生まないが、地域の人たちとの交流や、そこから生まれた関係を大事にすると、Addressの会員だったらということで、地域のイベントに声をかけてくれることが増える。地域の人と会員との関係性が重要で、会員だけではなく、地域の人にとっても施設の活用や地域全体の活動につながるような取り組みが大事だと感じている。Addressの拠点ができることで、地域が活性化して、その地域の特質が生かされる場所をつくっていききたい。

◆都市と地方の人口のシェアリングで分散型の共同体を創る

地方創生が言われ続けているが、東京一極集中は変わっておらず、地方移住のハードルは高い。

最近では、観光に来たという薄い関係でも、移住定住といった重い関係でもなく、生活拠点を都市部などに置きながら地方と継続的に関わり、まちづくりの担い手となるような人々を「関係人口」と呼び、注目されている。観光以上、移住未満といった位置



ご講演資料より

づけの「関係人口」を創り出すのも ADDRESS のサービスであると考えている。

ADDRESS が目指すのは、都市か地方か、どちらかを選ぶという暮らし方ではなく、都市にも地方にも暮らすことができる人口のシェアリングだ。全国に分散型の共同体をつくるイメージで、全国の拠点をネットワーク化していきたい。地方創生というより全国創生ということで、都市と地方を行き来して暮らす人たちが増えると良いと思う。去年は10カ所だった拠点を30カ所に増やし、年内には100カ所に増やしたい。

◆多拠点居住に必要な教育・医療など生活インフラの構築も目指す

物件数を増やすだけではなく、多拠点居住で必要となる教育や医療などの生活インフラを整えるために連携やパートナーシップを強めることも考えている。例えば、会員の子供が移動先でも学校に通うことができるデュアルスクール制度などを拡充すれば、子どもも多様な体験をすることができるし、都市にも地方にも友だちができるといった新しい可能性が広がる。

医療では、医療法人の会員との連携を考えている。日本中を転々としながら医療行為をする、社会貢献意識の高い若い医師があらわれ始めていて、ADDRESS と全国の医療機関と提携し、地域医療に携わりたいという人たちの増やす活動を一緒にしようという話もある。厚労省からは、地方に病院を建て医師や看護師に定住してもらうのではなく、地域を定期的に訪問してくれる医師や看護師を増やすという活動を ADDRESS のプラットフォームを活用しながら進める話も始まっている。

4. 全国創生プラットフォーム構想 2030年には100万人・20万拠点へ

◆テクノロジーの進化でライフスタイルは変化している

インターネットなどのテクノロジーの進化により働き方改革としてテレワークを導入したり、副業を推進する企業も増えている。また、自動運転技術などで移動手段が安くなったり定額制になる MaaS 市場も拡大するだろう。世界ではデジタルノマドというフリーランスの働き方が増えていて、2030年代には全人口の11%の約10億人に達するとも言われている。これからは、複数の地域で働き、生活するというライフスタイルの人たちが増えてくると予測されている。

◆住まい×移動の定額化へ

多拠点居住で課題となるのが、移動時の交通費である。ADDRESS は、新幹線や特急、飛行機、カーシェアリングを含めた地域交通など、移動の定額制、MaaS にもチャレンジしようと考えている。

JR 東日本グループとは資本業務提携をしていて、ANA とは1月末から月額3万円で2往復できるチケットを ADDRESS の会員限定で販売する。月に4万円の住まいと、月に3万円の航空チケットがあれば、全国を移動しながら暮らすことができ、それに新幹線や特急、地域でのカーシェアリングなどを組み合わせて、月10万円前後で様々な交通手段を使いながら移動できるようになると多拠点生活がしやすくなると思う。



◆都市と地方の多拠点生活をあたりまえにしたい

大都市圏の20代の4人に1人が田舎暮らしをしたいというデータがあり、2拠点居住や多拠点居住を考える20～40代は増えている。国内の多拠点居住、マルチハビテーション市場は、30年には約38兆円に拡大するという予測もある。今後、約800万軒ある空き家が30年頃には2,000万にまで増えると言われていいる。10年後に2,000万軒もの空き家が出るのであれば、その1%の20万物件を多拠点の家として提供でき、約100万人が都市と地方で暮らす多拠点生活ができる。

まだ始まったばかりだが、これからもいろいろなパートナーと連携しながら、多拠点で暮らす社会、全国創生を実現していきたい。(文責：新井佳美) ■