

ベンチャー養成プログラム 第3回起業家ゼミ

株式会社アドレス代表取締役 佐別当 隆志 様

9月23日（水）、株式会社アドレス代表取締役の佐別当 隆志様をゲストスピーカーにお迎えし、第3回起業家ゼミを開催しました。

プロフィール

佐別当 隆志氏（株式会社アドレス 代表取締役）



2000年株式会社ガイアックスに入社。広報・事業開発を経て、2016年一般社団法人シェアリングエコノミー協会を設立し、事務局長に就任。2017年内閣官房IT総合戦略室よりシェアリングエコノミー伝道師を拝命。総務省シェアリングエコノミータスクフォース委員就任。2018年、経済産業シェアリングエコノミーにおける経済活動の統計調査による把握に関する研究会委員。月額4万円で全国住み放題のCo-Livingサービスを展開する株式会社アドレスを設立し、代表取締役社長に就任。2019年シェアリングエコノミー協会常任理事に就任。2020年シェアリングシティ推進協議会代表に就任。

ADDRESS について

会社員をしながらシェアリングエコノミー協会のプロジェクトを廻していくことに限界を感じたため、コンサル的な立場から関わっていくことを決意。ところがコンサルティング先の企業の上場が決定し、新規事業への出資が困難となったため、起業を決意しました。

ADDRESS は、日本各地で運営する家に移動無制限・初期費用無料・月額 4 万円で定額住み放題というサービスを提供しています。光熱水費は月額費用に含まれており、Wi-Fi、家具、寝具、調理道具、洗濯機、アメニティ等は全拠点に予め用意されているため、身一つで飛び込むことが可能です。

組織はテクノロジーを担うエンジニア、一級建築士、インテリアデザイナー、ユーザーサポートスタッフなどで構成されており、一般的な不動産会社とは一線を画しています。

地域住民が「家守」(管理者)として会員と地域住民のハブ役を担うことにより、訪れた会員が地域や家守のファンとなり、家守に会うために再度同じ地域を訪れるという効果が出ています。家守は 1 物件につき 1 人が担当します。家守には月 2~4 万円程度のフィーを支払っていますが、金銭目当てというよりも地域の魅力を多くの人に伝えたい、人と人とをつなげたい、という思いで動いている人が多いです。

人気のエリアで物件候補地を探すのではなく、あくまでも空き家を活用するという想いでサービスを提供しているため、有名な観光地に所在する ADDRESS の物件は少な目です。

複数の地域に住まう

地方への移住定住を希望する人々は増加傾向にあるものの、仕事や学校、人間関係、地域性などに不安が残るため、依然としてハードルは高いままです。住まいを考える際に、「都市か地方」を二択で考えるのは過去の話であり、現代は「都市と地方、両方で暮らす」ことを実現できる時代だと考えます。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、東京圏住民の約半数が地方に関心を抱くようになってきました。都会の仕事を地方で暮らしながらリモートでこなすことを、多くの人が希望するようになったのです。

国交省の調査によると、20代の4人に1人が地方移住に関心を持っており、二拠点居住に関心を持つ層は約1,100万人存在するとのこと。2030年までに国内マルチハビテーション（多拠点生活）市場は37.5兆円を超えると予測されます。

コロナ禍によってテレワーク導入企業数は急増しました。国内のMaas市場やシェアリングエコノミー市場、デジタルノマド人口も急速に増加しており、10年後には人口の約10%が2拠点以上で働くようになるのではないかと考えています。

ADDRESSは現在約90拠点で物件を所有しており、2020年11月には100拠点を超える予定です。定額制サービスですから、会員数が増加すると共に物件数も増加し、サービスの品質が向上します（コロナ下においてADDRESSの会員は月に3〜4倍のペースで急上昇しています）。旅館やホテルなど競合と比較した際の優位性は、高まっていくと考えられます。

サイトにログインすることでADDRESSの全物件が閲覧可能です。北鎌倉や逗子、小田原など都心に比較的近い地域は人気があり、直近の予約は困難ですが、レビューを活用して知名度が低い地域に関係人が流れる仕組みを構築しています。

温泉付きの施設やホテル、旅館等も月額4万円で利用出来ます。本来であれば競合ですが、ADDRESSは稼働率が低い宿泊施設の空き部屋に送客するサービスも提供しており、共存しながら事業を展開しています。

個人会員だけでなく、企業が法人会員となることも可能です。

地方での可能性

空き家は維持管理、費用、借り手への不安、治安悪化などの外部不経済を招くリスクを抱えています。ADDRESSに貸し出すことで、オーナーは家賃収入を手にし、管理や会員の身元審査をアウトソースすることができ、地域外からの人口流入による経済とコミュニティの活性化をもたらすことが期待できます。

物件のリノベーションは必ず地域の工務店に依頼し、地域にお金が落ちる仕組みのもとで運営しています。

宮崎県日南市の物件では、1階を多世代地域交流ができるフリースペースとして開放しています。鍵やフリースペースにあるレコードバーの管理等を地域住民が担当することで、マネタイズにこそ貢献しないものの、地域の人々に ADDRESS を歓迎してもらえる仕組みを構築しています。

ADDRESS では町全体を一つの宿「まちやど」として捉えます。泊まるのはゲストハウスですが、食事はまちの飲食店、入浴は日帰り温泉浴場などに行く、という風にまち全体のエリア価値を高めていく方向で地域活性化を考えています。

観光人口を評価するのではなく、関係人口を評価対象とし、お客様の立場から仲間／メイトという関係に転換を図ります。観光資源ではなく、コミュニティを価値として捉える考え方へ世論を変えることを目標としています。「どのような人に来てほしいか」ということをきちんと設計し、まち全体の価値が上がりすぎないようにしていくことが重要であると考えています。

会員の4～5割を20～30代の若者が占めています。大手IT企業に勤める会員が多く、自宅を解約して多拠点生活を送っている会員も少なくありません。とは言え、50代以上のシニア会員も少数ながら登録しています。男女比率は6:4です。

さらに、都市と地方が協力しながら人口をシェアし、全国分散型のコミュニティをつくることにも取り組んでいます。ADDRESS の会員になることで、全国に広がるコミュニティへの仲間入りが可能です。オンライン／オフラインを問わず、家守や会員相互の交流が盛んな状態にあります。

ADDRESS ではコミュニティの現場という役割を担保するため、4DKまたは4LDK以上の部屋がある物件を選んで契約しています(空き家や一般住宅の場合)。

また、様々な地域・企業との連携も進めています。国内留学や山村留学を推進する自治体と連携し、JR東日本・西日本、ANAとは、定額移動の実証実験で提携しています。

終わりに

コロナ終息後は働き方もリモート中心に転換されるのではないのでしょうか。ADDressの会員数の増加からも伺えるように、20~30代の会社員は通勤形態の変化に合わせて居住スタイルも変えていくだろうと考えています。

また、ADDressでは、物件を住まいとして提供していくために、町内会や商工会などに所属し、地域の事業者であれば当然すべきことを行うように心掛けています。

地域住民に家守をお願いしているので、家守に地域住民の人間関係を教えていただいたり、ハブになっていただいたりしています。地域で目立つ人々と組むことで住民と対立してしまうこともあるため、保守的な立場の人と組むことが肝心です。地域では「何をやるか」ではなく「誰とやるか」という点が非常に重視されます。

地域でビジネスを成功させるポイントは、「地域住民の言葉」、「役所の言葉」、「都会の言葉」の3つの言語を話せることです。この3つを話せる人と手を組むことが大切だと考えています。