



第132回 かわさき起業家オーディション
「かわさき起業家優秀賞」受賞

高齢者の住宅難民問題を解消する 「R65不動産」



株式会社R65

代表取締役

山本 遼

「65歳を超えると、賃貸物件が借りにくい」——という問題があることを知っていますか？高齢者には、保証人の不在、支払い能力への不安、事故や孤独死のリスクがあるというイメージから、大家さんがなかなか部屋を貸したがりません。

20代のときに働いていた不動産会社で、その現実を目の当たりにし、衝撃を受けました。実に70.2%の賃貸人（大家さんなど）が、高齢者の受け入れに拒否感を抱いているというデータもあります。「自分も年を取ったら、部屋を借りられなくなるのか？」。それは、とても悲しい想像でした。いくつになっても、自分らしい住まいを選べる世の中にしていきたいと考え、高齢者に特化した不動産仲介サービスを立ち上げることにしました。しかし熱意だけで走りはじめたため、事業として収益を上げられるようになるまでは、試行錯誤の毎日でした。設立から7年が経ち、ようやく軌道に乗り始めたところです。

私が目指すゴールは、いつかR65不動産が役目を終え、必要とされなくなることです。全国どの不動産会社も、当たり前が高齢者に部屋を仲介できる世の中にしたい。その日が来るまで、進み続けていきます。

■受賞したビジネスに至った経緯

前職の不動産会社で、賃貸物件を担当していたことでした。ある日、80代の女性のお客さまがやってきました。「部屋を借りたくて不動産屋をまわったけれど、どこも門前払いだった」と困り果てた様子です。うちの会社で5軒目だとおっしゃいます。そんなことがあるのかと驚きながら、私は女性が借りられそうな家を探して、いろいろな大家さんに連絡してみました。すると、次々と断られていきます。結局、200件に電話をして、前向きな返事をもらえた大家さんは、たったの5軒しかありませんでした。

その女性は高齢ではありましたが、足腰もしっかりしていて、とても元気そうな方でした。「高齢になると、体は健康でも部屋を借りられないんだ」と知った私は、ショックを受けました。そんな状況を何とかしたいと、会社に提案もしました。「高齢者が部屋を借りやすくなるような仕組みをつくりませんか」。しかし上司には「利益が見込めない」と言われるだけで、為す術がなかったのです。

高齢者が住む賃貸は、全国に約400万世帯あるといわれています。また、今後10年以内には、老朽化による建て替えを迫られる家が増えるため、ますます多くの高齢者が賃貸市場に流れ込むという予測もあります。会社がやらないなら、自分がやるしかない。そう決意した私は、会社を退職し、高齢者に特化した不動産仲介サービスを始めることにしました。

■サービスの特徴

当社は高齢者に向けた不動産仲介のほか、「見守りサービス」の提供と、物件募集のためのポータルサイトの運用を行っています。

私たちがいくら「高齢者に部屋を貸してほしい」と頼んでも、大家さんが感じている事故や孤独死への不安を払拭することはできません。まずは大家さんが安心して貸し出せる仕組みをつくる必要だと考えて、「見守りサービス」の開発に着手しました。

これまでの見守りサービスは、ほとんどが介護用のもので、元気な高齢者には敬遠されがちでした。というのも、センサーやカメラなどで生活を管理されるのはプライバシーが侵されるようで、複雑な心境になるからです。また、介護用のサービスは料金も高く、毎月3000～5000円という少くない額が家賃にプラスされることになります。これは高齢者にとって大きな負担です。

私は「賃貸住宅にふさわしい見守りサービスとはどんなものか」を、とことん突き詰めて考えました。そしてたどり着いたのが「電力による見守り」でした。数カ月分の電気の使用量を記録し、いつもと違う使用量を検知した場合に、メールで異常を知らせる仕組みです。月額980円～で、取り付け工事は不要。プライバシーも守られるという理想的なシステムを、電力会社さんと一緒に作りあげました。

さらに2019年からは、物件募集のためのポータルサイトの運用も始めました。見守りサービスによって大家さんの不安を解消できたとしても、高齢者に物件が行き渡らなければ意味がありません。紹介できる物件を増やし、物件の流通を促すことを目的に、サイトを立ち上げました。全国の不動産会社から高齢者に向けた物件の掲載を募り、掲載料をいただく仕組みになっています。

■現状の課題

会社を立ち上げて7年、業界内ではR65不動産の存在は少しずつ浸透してきました。ですが、肝心の高齢者の方への認知度が追い付いていないことに課題を感じています。全国の不動産会社からお問い合わせいただく機会も増え、認知度は徐々に高まってきてはいますが、当社を必要としている65歳以上の方にしっかりサービスを届けられているかという点、十分とはいえません。そこで今年はエリアを決めて、各地域にR65不動産を根付かせていく取り組みを始めます。その一つが、神奈川県川崎市の川崎市です。今回のオーディションに応募したのも、川崎での認知度を上げることが一つの目的でした。

■今後の展開

今後は、国内6000社の不動産会社との提携を目指しています。先ほど、賃貸住宅に住んでいる高齢者は約400万世帯あると述べましたが、不動産会社6000社にアプローチできれば、その400万世帯をカバーすることができます。そのために、私たちの想いに賛同し、一緒にやってくださる不動産会社を増やしたいと考えています。

また、大手の不動産会社には、「R65不動産をそのまま社内の仲介事業部にしませんか」という提案をしています。高齢者に特化した仲介事業部をゼロから立ち上げるのは大変ですが、当社と連携すれば半年から1年ぐらいで軌道に乗せることができます。

このような取り組みを行っていくことで、高齢者にも当たり前のように部屋を仲介できる不動産会社を増やし、最終的には「R65不動産のいない世の中」にすることが目標です。

ただ、そのためにはまだまだ課題が山積みです。その一つに行政とのやり取りがあります。当社は行政の方から高齢者をご紹介いただくことも多いのですが、軽度の認知症や聴覚障害があり電話でやり取りできない場合など、難しいケースも多くあります。また、高齢者の入居手続きは若い方の約3倍の時間が必要です。私たちには7年の間に培ってきたノウハウがあり、行政との信頼関係を構築できていますが、それをどうやって一般の不動産会社に展開していくか。これは今まさに、直面している課題でもあります。

■エントリーを検討中の方へ一言

賞を目指すことも大事なことはあると思いますが、当社の場合は、選考プロセスを経る中で「自分たちは一体何をしたかったのか？」ということに、立ち戻って整理できたことが非常に良かったです。

また、審査員のみなさんからフィードバックをいただくことで「短い時間で伝えるために、どの情報を残し、どの情報をそぎ落とすか」を精査できましたし、外部の人たちはどんなことを知りたいと思っているのか認識することもできました。

少数精鋭でやってきて、会社の立ち位置に迷いが出ている企業や、抽象度の高いところから具体的に落とし込もうとしているステージにある企業に、とてもおすすめのアオーディションです。ぜひチャレンジしてみてください。

会社名：株式会社R65

住所：〒167-0051 東京都杉並区荻窪4-24-18

電話番号：☎050-3702-2103

ホームページ：https://r65.info/