

## 同業者コミュニティ

### CEspace

## テック分野、ハイレベル人材に特化 住居、教育、仕事を一体提供



若泉大輔氏  
代表取締役社長

### ITエンジニアの活力で 地方自治体向けDX支援

人材サービスを展開するウィルグループのグループ会社で、不動産賃貸事業を手掛けるCEspaceは、テック人材向けの賃貸住宅「TECH RESIDENCE」にて、“住居+教育+仕事”の一体型サービスを提供している。現在、都内（恵比寿、目黒三田、二子玉川、自由が丘、芝公園）と新潟市内で計6棟を展開中。「テック人材は、政府の成長戦略で最も有望視される領域であり日本の未来の中心を担う立ち位置。世界中で需要が高ことから所得水準も高く、かつ時代の最先端を担う優秀な人材が多いため、住宅事業や付帯収入の伸び代は間違いなく大きい」とコンセプト設定の理由を話すの

は、代表取締役社長の若泉大輔氏。

TECH RESIDENCEの特徴はソフト面のサービス充実にあり、入居者向けの勉強会と、交流促進のためのコミュニティづくりに力を入れている。勉強会は毎月いずれかの物件で実施されており、物件間の交流チャットで呼びかけも行われている。住人からのリクエストでCEspaceがコンテンツを企画することもあり、業界での著名人を呼んだ実務的な内容が多い。参加費はすべて賃料に含まれる。

コミュニティには、チャットツール導入により全拠点の入居者だけでなく退去者も参加可能。日々の雑談を通じた情報交流や、入居者同士でのプロジェクト立上げが活発に行われている。入居者の自治組織も充実しており、各物件から



共同住宅タイプの「TECH RESIDENCE 芝公園」  
ワンルーム11戸とキッチン、本棚を設けた共用リビングから構成



代表委員を1名選出し、月1回の頻度でCEspaceとミーティングを開催。館内ルールの取り決めや、コミュニティ活性化のアイデアを共有している。

ユニークな取組みとしてCEspaceが入居者へIT領域の業務を「仕事」として発注するケースがある。実はCEspaceは不動産事業と並行して地方自治体のDX推進事業を手掛けている。北九州市をはじめ複数の自治体と連携中であり、請け負ったDX支援業務を入居者に委託している。「多くの企業で副業が認められていることから、大手企業からスタートアップ企業勤務者、フリーランスまで広く案件にチャレンジしていただいている」（若泉氏）。報酬との相殺で家賃が実質的に0円の入居者もいる。

#### ハードの価値ではなく コミュニティの質で差別化

TECH RESIDENCEの立地選定は、都内ではIT企業が集積する渋谷駅からの鉄道アクセスを重視。地方都市では周辺の繁华性や鉄道、バス路線の交通利便性を重視している。

住宅のタイプは、共同住宅とシェアハウスの2つ。共同住宅タイプは、1Rの住戸と共用リビングで構成。シェアハウスタイプは、各一人用のスペースとリビング、ワークスペース、キッチンなどの共用部で構成。高速インターネット回線の実装や、随所の電源コンセント確保などの細やかな配慮が好評。また入居者にはCEspaceが提携する国内50拠点以上の宿泊施設をワーケーションで無料利用できる特典も付属する。

稼働は好調で、月額賃料は同14万円台で推移。入居者の口コミベースでTECH RESIDENCEの評判は着実に高まっており、ソフト面の高い付加価値を提供することで賃料水準の上昇を目指している。「建物・設備は経年劣化による陳腐化が避けられず、隣に新築マンショ



シェアハウスタイプの「TECH RESIDENCE 目黒三田」

総戸数18戸(シェアハウス18戸)。リビング、ワークスペース、キッチン、洗濯室、シャワールームを備えた共用部を用意

ンが建設されれば競争力が相対的に下がる。しかし、入居者のコミュニティは、時間とともに磨かれ経年良化する可能性を秘めている。つまり人口減少により需給バランスが崩れるマーケットでも、ソフトの価値を磨くことで家賃アップの伸び代は見込める」と若泉氏。

なお、コミュニティの質を担保するため、入居者の質には徹底してこだわる。申し込み時にはCEspaceが面接を行う決まり。物件のコンセプトを伝え、今後学んでいきたいこと、身に着けたいことや、自身が他人へ貢献出来る特異な事柄などをヒアリングし、価値ある空間を作るように努めている。現在の入居者属性は、グーグルやソニー、マイクロソフト、アクセンチュアなど、国内外の著名なIT・コンサルティング企業に勤務する

20歳代後半～30歳代前半が主体だ。

入居者募集は、自社サイトへの流入と、シェアハウス特化のポータルサイトへの掲載を中心に行なっている。「ソフトの価値を正しく伝えるにはスキルが必要なため、自社でのリーシングを行っている」（若泉氏）。既存入居者からの紹介で入居してくる場合もあるという。

今後も都心エリアを中心に展開を進める。物件はオーナーからのマスターリースが基本で、現在は固定賃料契約が主体だが、徐々に収益運動型に移行したい考え。借り上げ賃料は同立地、同規模の一般的な賃貸住宅に比べて5～10%高い水準とする。「オーナー・投資家が利回りを重視するのは当然ながら、独自のコンセプトを理解、共感してもらえることを重視している」と若泉氏は話した。