

なぜ今、人も会社も「世田谷」を選ぶのか

人を幸せにする街と不動産の作り方



2018年8月、東京都世田谷区にある東京都市大学等々力キャンパスにて異色の「公開授業」が行なわれた。都市研究の第一人者である東京都市大学の川口氏と、世田谷区を中心に不動産事業を展開する(株)フェイスネットワークの蜂谷社長が、学生たちの前で「世田谷」という場所の魅力について縦横に語り尽くした。

取材・構成：弊誌編集部 / 写真撮影：長谷川博一

「一つの県」より人口が多い世田谷区

川口 この話をするとよく驚かれるのですが、世田谷区の人口は92万人。これは鳥取県の人口59万人よりも多い。つまり、世田谷区は面積は小さいながらも、一つの県以上の規模を持っているのです。

また、都心からのアクセスの良さがありながら、等々力溪谷など緑も豊富。世田谷区には古墳がいくつもあるのですが、それは古代からいかに住みやすい場所だったかを示しています。

蜂谷 当社は東京のいわゆる城南地域を中心に不動産事業を展開していますが、中でも世田谷区に7割の物件を集中させています。世田谷区は今、先生がおっしゃった人口の多さに加え、2042年まで人口が緩やかに上昇を続けると予測されており、しかも、生産年齢人口、つまり現役世代が減らない。全国的に高齢化が進む中、こうした場所は極めて珍しいのです。

また、災害に強い場所だということも大きなメリットです。水害の危険性は低く、地盤もしっかりしている。不動産事業に長期的な安定性は不可欠ですが、世田谷区ほどその条件に適した

場所も少ないのです。

川口 元々住宅地として人気だったことに加え、最近ではビジネス拠点としても注目を集めていますね。その象徴が二子玉川ライズの再開発と楽天本社の移転です。

蜂谷 企業が続々と進出してきているので、我々への問い合わせも増加しています。大企業の移転のインパクトは絶大です。



二子玉川ライズの再開発により、世田谷には新たにビジネスの拠点としての顔が加わった(写真:渡辺広史/アフロ)。

人気の物件づくりのポイントとは?

川口 ただ、いくら人気の場所でも、どんな物件でも人が集まるわけではありませんよね。

蜂谷 もちろんです。我々が意識しているのは20~40代、とくに女性に好まれる部屋づくりです。女性に選ばれる部屋は、結局男性にも人気が出ます。洗面台の形やキッチン長さまで、様々な設備を細かくプランニングします。そうすることで、人気ある物件を提供しています。

川口 世田谷という場所はいわゆる「クリエイティブクラス」の人が多く場所でもあります。こうした人たちは既成のものに満足しない傾向があります。

蜂谷 当社では「グランストリー」というシリーズを展開

ん。ぜひ「根拠のない自信」を持つてほしいと思います。

川口 一つのことを極めるのは大事ですが、それだけではいざ行きたまってしまう。「T字型人材」といいますが、一つのを深掘りしつつ、広い知識を身につけてもらいたいと思います。

——— ありがとうございます。



授業の最後には学生から様々な質問が寄せられていた。

していますが、これは「自分らしさを実現できる場所」がコンセプトです。

たとえば、音楽に特化した賃貸住宅があり、24時間無料で使えるスタジオが併設されています。元ミュージシャンのオーナーと一緒に作り上げたものです。

その他に、ファッションディスプレイクターの三浦大地氏がプロデュースした物件もあり、高額な家賃にもかかわらず満室で運営できています。

川口 どんな暮らしをしたいかの多様性は確実に広がっていると思います。



三浦大地氏プロデュース物件は、高額な家賃にもかかわらず大人気。

住みやすい街づくりを目指して

川口 今後の街づくりでもう一つ大事なのが、社会問題とどう向き合うかです。たとえば自

動車中心の街は、高齢化が進むと住みにくくなる。それに対して欧米では路面電車を活用した「歩ける街」を目指す動きがあり、これは健康増進にもなります。

日本でも富山が路面電車(LRT)を使った街づくりをしています。世田谷も同様に「歩ける街」を目指すのも、一つの方向性です。

蜂谷 世田谷区は社会問題といえ、待機児童数も挙げられますね。生産年齢人口が今後増えると予測されている中、保育施設が不足しているのが現状です。そこで当社では、保育事業者と連携し、1階に保育所を併設する物件をつくりました。

街づくりと社会貢献に目を向け、利便性の高い生活をその地に提供することも、私たちが背負うべき責任であると考えています。

川口 世田谷はある意味、全国で今後起こる社会問題が先んじて起こる場所、と言えるかもしれません。

キーワードは「参加型」の街づくり

川口 もう一つのキーワードが「参加型」の街づくりです。実際、世田谷区ではいくつかの

公園が、区民の意見を取り入れて作られています。

蜂谷 当社では新しい試みとして「グランファンディング」を始めます。一棟のマンションを小口化して販売するもので、いわばクラウドファンディングの不動産版。より多くの人に、少額から不動産経営に参加してほしいと思っています。

川口 面白いですね。「参加型」というのは、これからの街づくりにおいてキーワードになると思います。世田谷区も区民全体で議論を重ね、魅力を保っていく必要があると思います。

「人」と向き合った物件作りとは?

川口 そういえば、蜂谷社長は変わった経歴をお持ちですよ。 「不動産業界が嫌い」だとか。

蜂谷 元々は、金融業界にて銀行マンとして働いていました。その中で不動産の相談をよく受けたのですが、当時の不動産業界は顧客のほうを向いているように思えなかった。そこで、我々がそういう存在になるべきだと考え、起業したのです。

「グランストリー」も、一人ひとりの人と向き合い、その人が本当に大事にしたいものを大



Jiro Hachiya
蜂谷二郎氏
(株)フェイスネットワーク代表取締役社長
1988年に金融機関に入社し、12年間勤務。FP融資担当として500件を超える実績を上げる。2001年に独立し、フェイスネットワーク設立。以後、城南3区を中心に不動産事業を手がけ、現在では150棟を超えるプロジェクトを運営。18年、東証マザーズ上場。



Kazuhide Kawaguchi
川口和英氏
東京都市大学教授・都市生活学部長
総合研究所・未来都市研究機構長
1984年、早稲田大学卒業。86年、同大学院理工学研究科修了。三菱総合研究所研究員、鎌倉女子大学准教授などを経て現職。都市開発・地域計画などを専門とし、新しい視点から総合的な街のプロデュースを行なう人材を育成している。博士(工学)。