

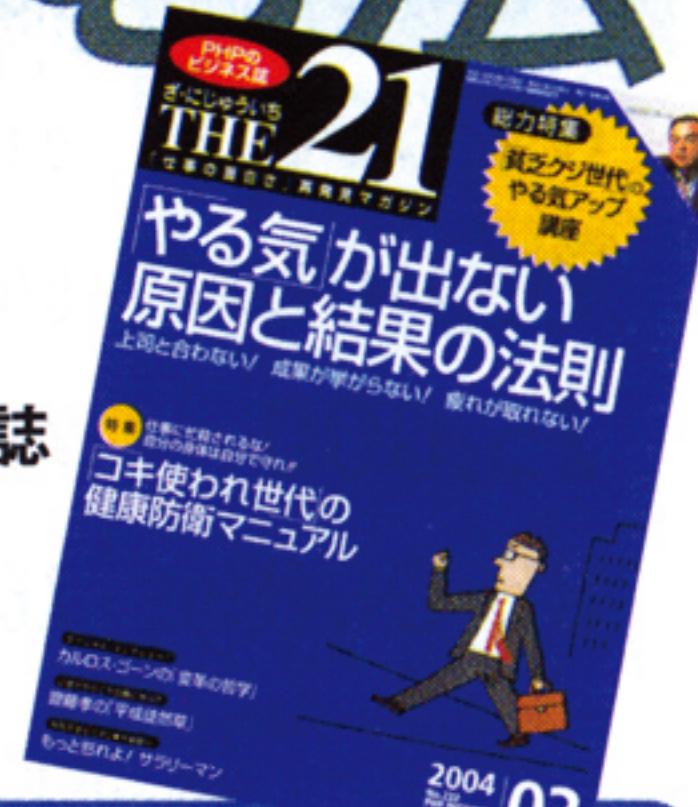
会員制の導入で"日本の賃貸"を変えるアサヒグローバルの挑戦!

# 高級賃貸マンションに 低家賃で住む法



**TRUST  
MANSION**

「ゴールドトラストマンション」は、会員が優先して住める、安心・安全でハイグレードなデザイン賃貸マンション。写真からも、外観および内観のデザイン、つくりのよさがうかがえる



2004年3月号  
PHPのビジネス誌  
「THE21」より

## 60秒でわかるスリーポイント解説

1 賃貸派の読者のなかには、もう少し広いマンションに住みたくて、分譲物件の日々のローン返済額と賃貸物件の毎月の家賃を比べて、頭を悩ませた経験のある人も少なくないはず

2 ご承知のように、不動産の購入にはそうとうの勇気と決断がいる時代。たしかに、賃貸物件のなかにも高級マンションはあるが、数自体が少ないし、家賃がグッと高くなる

3 こんな悩みを解決したのが、三重県四日市市にあるアサヒグローバル。ハイグレードのデザイン賃貸マンションに安い家賃で住める画期的な会員システムは、いかにして誕生したのか

持ち家か賃貸か――。

ビジネスマンにとって、この問題は“究極の選択”といえるほど重要なもの。

都心の一部地区を除き、日本の地価は下がり続け、資産デフレが続いている。持ち家派のビジネスマンにとって、マイホームの購入はそういうの勇気と決断がいる。

一方、賃貸派のビジネスマンのなかにも、もう少し広い家に住みたくて、分譲物件の日々のローン返済額と賃貸物件の毎月の家賃を比べて、頭を悩ませた経験のある人も少なくないだろう。

だが、いつまで悩んでいても、快適な生活は得られない。

「当社は木造注文住宅も手がけていますが、はつきりいって、賃貸のほうが得かもしれない。なぜなら、現在の日本においては、マイホームを購入するということは、資産形成という視点からみると、負債形成にしかなっていないからです。

たしかに、戸建て住宅の一戸当たり床面積は百二十二m<sup>2</sup>(三十七坪)と、日本も欧米に並びましたが、これは数字の魔術にすぎません。計算方法が異なるばかりか、住環境やデザインの重要性は忘れ去られ、資産としては欧米の住宅とまったく比較にならないほど貧しいのです。

つまり、日本の住宅産業や不動産業界は、つなに価値の低い不動産を高額(実際の価値の二倍程度)で売り抜け、しかも、その後始末をしないことで、利益を挙げ続けてきたんですよ。こう断言するのは、「お客様第一と社員満足」を企業理念に掲げて急成長を遂げる住宅建設会社、アサヒグローバル株(本社・三重県四日市市)の久保川議道代表取締役(52歳)。ところが、お得な賃貸にしても、もう少し

## 日本の賃貸住宅はなぜ貧しいのか?

広くて、もう少しグレードの高いマンションに住もうと思うと、物件の数自体が少ないし、家賃もグッと高くなる。

まさにそのとおりで、日本の賃貸住宅は“貧しい”的のひと言に尽きます。とくに公共の賃貸住宅は、戦後一貫して、住宅を購入できなければ、十分な経済力のない国民に対して供給されてしまいました。こうした考え方から、まだに脱却できないため、今まで経つても、①狭い、②汚い、③プライバシーがないと、三拍子揃った最悪の賃貸住宅ばかり増えるのです。

しかも入居者は、年間所得の30%を超える高い家賃(世界標準は20%以内)を払わせ続けられて生活しているのです。(久保川氏)しかし、いくら不景気だとはいえ、昔に比べると、経済力のない人はグッと減った。なにかには、持ち家を所有できる所得がありながら、賃貸住宅をあえて選択している人も多いだろう。彼らは現在の賃貸生活に、決して満足していないはずだ。

もう少し広い家、もう少しグレードの高いマンションに、安い家賃で住めないものか――。

こんな現代の賃貸生活者の悩みを解決したのが、アサヒグローバルなのである。

「いまの時代、持ち家と同等以上の高い品質をもつ賃貸住宅に、経済的な負担を少なくして入居できるシステムさえつくれば、必ずニーズがあるはずだ――そんな発想から生まれたのが、当社の『ゴールドトラストマンション』です」(久保川氏)

現在、日本の世帯数は四千四百二十一万世帯。住居総数四千三百九十二戸のうち、持家総数は二千六百四十六万戸(六〇・三%)に対し、借家総数は一千六百七十三万戸(三七・八%)。日本の持ち家比率もアメリカ(約七〇%)に迫る勢いだが、賃貸住宅に住む国民はまだ多く、「ゴールドトラストマンション」という試みは、莫大なマーケットを抱えていると思われる。

## ハイグレードな賃貸マンションに、安い家賃で住む方法があったとは！

■「トラスト俱楽部会員」の優待家賃例

募集家賃	加入金100万円	加入金200万円	加入金300万円	加入金400万円	加入金500万円	加入金1,000万円
55,000円	51,600円 6.20%	48,300円 12.20%	45,000円 18.20%	41,600円 24.40%	38,300円 30.40%	21,700円 60.50%
60,000円	56,600円 5.70%	53,300円 11.20%	50,000円 16.70%	46,600円 22.30%	43,300円 27.80%	26,700円 55.50%
65,000円	61,600円 5.20%	58,300円 10.30%	55,000円 15.40%	51,600円 20.60%	48,300円 25.70%	31,700円 51.20%
70,000円	66,600円 4.90%	63,300円 9.60%	60,000円 14.30%	56,600円 19.10%	53,300円 23.90%	36,700円 47.60%
75,000円	71,600円 4.50%	68,300円 8.90%	65,000円 13.30%	61,600円 17.90%	58,300円 22.30%	41,700円 44.40%
80,000円	76,600円 4.30%	73,300円 8.40%	70,000円 12.50%	66,600円 16.80%	63,300円 20.90%	46,700円 41.60%

注：家賃はあくまでも参考金額。バーセンテージは優待値引率 資料：アサヒグローバル株 http://www.trustmansion.com

では、ハイグレードの賃貸マンションに安い家賃で住めるこの画期的なシステムは、いかにして誕生したのだろうか。

「ゴールドトラストマンション」を特徴づける形容詞をいくつか並べてみると、

①低家賃で、

②広い間取りの、

③永住もできる、

④欧米生活スタイルの、

⑤お金持ちの住む、

⑥デザイン性に優れた、

⑦日本で初めての、

⑧ビジネス特許を出願中の、

⑨住まいもお金も超快適な、

⑩賢い入居者のための、

賃貸マンションということになる。

「なんといっても最大の特徴は、ビジネス特許を出願中だということ。会員になってトラスト俱楽部入会金を払うと、さまざまな特典があるというシステムで、そのなかの一つが、優待家賃で入居できることです」（久保川氏）

それができるのは、なぜか――。

入居者は入会時に、百万円単位で一千万円を上限として、希望金額を入会金として支払い、「トラスト俱楽部会員」になる。

その入会金は、マンションの建築資金の一部に充てられ（総額の一割程度まで、年利5%の十年返済で地主に融資）、地主から受け取る金利分が、優待家賃サービスの財源になるのである。

たとえば、家賃七万円の物件の場合、四百

万円の入会金で会員になれば、月々五万六千六百円の家賃の部屋に住めることに（上の表を参照）。これは相場より、月々一万三千四百円も安いという。

ちなみに、解約はいつでもできる（退去あ

るいは解約の手続き後、返金には約三ヶ月かかる）。もちろん、契約のクリーニングオフ期間（二日間／誤認がある場合は五年間有効。ただし、その間に受けた優待家賃等は、返金または相殺で精算）も設けられているので、安心だ。

気になる建物は、高級な外観とグレードの高い仕様のRCコンクリート造のデザイナーズ・マンション。なかには八十五坪、百坪といった大型タイプの物件もある。まさに、安い家賃で一生住める永住型の賃貸マンションである。しかも、「優良な入居者ばかりで、不審な入居者の心配もなく、安全で快適な住環境で暮らせる」（久保川氏）という。

### 久保川議道

アサヒグローバル株代表取締役

1951年生まれ。三重県四日市市在住。麗澤大学独語学科卒。建設関連会社に2年間勤務後、75年に独立し、アサヒグローバル株を創業。ゴールドトラストマンション研究会代表として、資産価値が持続するサスティナブルハウスの実践と「永住型賃貸住宅」ゴールドトラストマンションの普及に努める。共著に、「日本の住宅はなぜ貧しいのか」（井上書院）がある。



「お客様第一と社員満足」を企業理念に掲げるアサヒグローバル株四日市本店。28年前、夫婦二人で始めたインテリア販売の会社が、いまでは年商約47億円を誇る三重県No.2の住宅建設会社へと成長した

「誰かがまず初めに、お金を捨ててでもやらないと、『日本の高い家賃』は決して安くない」と、『日本の高い家賃』は決して安くないことを願うばかりだ。

「私の夢は、日本の賃貸住宅をよくすること。一生住める広くて快適で家賃の安い賃貸住宅があれば、数千万円という住宅ローンで苦しむことなく、教育や旅行や趣味やグルメにお

ませんし、『日本の貧弱な借家』は決して、諸外国のような、一生住める美しくて快適なアパートメントにはなりません。当社のゴールドトラストマンションが全国に広まっていくのが、私の望みです。まだまだ儲けなしのビジネスですから、どうか加盟会社をご紹介ください（笑）」（久保川氏）

そこで同社では、今年一月から、パートナー・シップによる全国展開（一県一社募集）を始めた。加盟金はなんと二二千万円。ただし、その八割（一千六百万円）を加盟会社の地主への融資資金に回し、五種類・二千万円相当の設計図面も付ける。さらに、これだけのデザイン・マンションを破格の坪単価三十三万円（施工床面積当たり）から建てられる（秘ノウハウも公開するという大盤振る舞い。二千

万円という大金がリースナブルに思えてくるから、不思議なものだ。

一生住める広くて快適で家賃の安い賃貸住宅をよくすること。一生住める広くて快適で家賃の安い賃貸住宅をよくすること。

金を使えますし、老後の生活資金の心配もありません。そんな賃貸住宅を私はつくりたいのです」(久保川氏)

同社の挑戦が成功すれば、「日本の賃貸」も変わるかもしれない。「日本人だって、もう外国人からバカにされない、立派な賃貸生活を送れるようになる」(久保川氏) 日も、そう遠くないだろう。

## 日本の住宅をすべて壊したい

ところで、日本の賃貸住宅業界に旋風を巻き起しそうとしているアサヒグローバルとは、いったいどんな会社なのか。

ここで改めて、企業プロフィールを紹介しよう。社員数百名を抱える同社は、一九七六年の創業(資本金九千五百万円)。公共事業や商業施設の工事はいっさい行なわず、現在、約四

年前の事業①においては、賃貸マンションの建設棟数は県下トップで、年間約二百四十世帯を手がける。将来的には、前述した「ゴールドトラストマンション」の展開が、事業の大きな柱となっていくだろう。

もつとも、後者の事業②に関しても、年間約百八十世帯の木造注文住宅を建築している。

三重県北勢地域(津市・鈴鹿市・四日市市・桑名市)では一番の実績を挙げている。そもそものはず、何よりもまして同社からは、住まいづくりに対する真摯な姿勢がうかがえるからだ。それを裏づけるかのように、

「私は、当社の商品は『共感』であり、資本は『人財』であると考えています。ですから、営業マンに必要なのは、『ノウハウ』でもなければ『経験』でもありません。あえていえば、『熱意』『情熱』『信念』といったスキルなので

業を両翼にして、日本の住環境の向上に挑むアサヒグローバル。

それにしても、なぜいま、自腹を切ってまで「日本の賃貸」を変えようとしているのだろうか。

「私のもう一つの夢は、『現在ある日本の住宅をすべて壊してしまうこと』なのです。こんな物騒なことをいふと、みなさん驚かれますが、言い換えれば、日本中の住宅を『その家に住む人がどのように暮らしたいのか』を具体的に表現できる住宅へと、すべて建て替えてしまいたいのです。

たとえば、パーティーを楽しむための広いリビングやウッド・デッキのある家、D-YAや

アウトドアのための作業ができる広いガレージを組み込んだ家、あるいは、省エネや環境に配慮した家……当社は、そんな豊かな暮らしを実現する家を提供していきたいと考えています」(久保川氏)

これから、この住宅は、高級化、個性化、差別化の時代だといわれる。たとえ賃貸派のビジネスマンだって、そんな住まいに憧れてもいいはずだ。どうやら当分、「ゴールドトラストマンション」の展開から目が離せそうもない。

十七億円(経常利益率九・七%)の売上高を誇る三重県No.2の住宅建設会社である。

同社の主力事業は、①土地オーナーの資産形成を提案する「賃貸マンションの建設」と、

②「アイフルホーム」や「セルコホーム」をはじめ、高品質・低コストを両立させた「戸建て住宅の建設」、③「インテリア・輸入家具販売」の三つ。

開催されるには、毎回、約一千三百人が訪れるほど、地域社会から篤い信頼を得ている。「やはり、『六十年保証』や『地盤保証』といった当社ならではの保証制度に加え、『よいものをより安く』生涯にわたったおつき合い」をモットーとする営業姿勢が、賢いお客様に認められたのでしょう。マイホームは一生に一度の高価な買い物ですから、ウソの宣伝や口先だけの営業マンでは、決して買っていただけません」(久保川氏)

じつは、同社の営業マンにはノルマがない。だからこそ、商談のプロセスを重視し、売りつけようとする姿勢はいつさいない。

「たとえば、工法特許を出願中の『外断熱の家』などは、他社よりも坪単価で十万円以上安く売り出しました。そして今年四月には、坪単価二十六万八千円の省コスト住宅を発売します。建坪四十坪以上が条件ですが、ペツドルームの横にシャワーとトイレがあるような、本格的な欧米住宅を、この価格で提供するので、楽しみにしていてください」(久保川氏)

と自信満々だ。

このように、顧客対象がまったく異なる事業を両翼にして、日本の住環境の向上に挑むアサヒグローバル。

それにしても、なぜいま、自腹を切ってまで「日本の賃貸」を変えようとしているのだろうか。

「私のもう一つの夢は、『現在ある日本の住宅をすべて壊してしまうこと』なのです。こんな物騒なことをいふと、みなさん驚かれますが、言い換えれば、日本中の住宅を『その家に住む人がどのように暮らしたいのか』を具体的に表現できる住宅へと、すべて建て替えてしまいたいのです。

たとえば、パーティーを楽しむための広いリビングやウッド・デッキのある家、D-YAやアウトドアのための作業ができる広いガレージを組み込んだ家、あるいは、省エネや環境に配慮した家……当社は、そんな豊かな暮らしを実現する家を提供していきたいと考えています」(久保川氏)

これから、この住宅は、高級化、個性化、差別化の時代だといわれる。たとえ賃貸派のビジネスマンだって、そんな住まいに憧れてもいいはずだ。どうやら当分、「ゴールドトラストマンション」の展開から目が離せそうもない。



本店に隣接した「アイフルホーム」四日市南店(写真・上)と「セルコホーム」鈴鹿店(写真・右)



現在、同社が力を入れているのが、「100年共生健康住宅」を謳うオリジナル商品「外断熱の家」。3世代が健康に住み続けられる家を、坪単価36.8万円(建物本体価格/延べ床面積130m²以上)~というリースナブルな価格で建てられる

# 加入金400万円なら、家賃7万円の物件に月々5万6,600円で住めることに!

■「トラスト俱楽部会員」の優待家賃例

募集家賃	加入金100万円	加入金200万円	加入金300万円	加入金400万円	加入金500万円	加入金1,000万円
55,000円	51,600円 6.20%	48,300円 12.20%	45,000円 18.20%	41,600円 24.40%	38,300円 30.40%	21,700円 60.50%
60,000円	56,600円 5.70%	53,300円 11.20%	50,000円 16.70%	46,600円 22.30%	43,300円 27.80%	26,700円 55.50%
65,000円	61,600円 5.20%	58,300円 10.30%	55,000円 15.40%	51,600円 20.60%	48,300円 25.70%	31,700円 51.20%
70,000円	66,600円 4.90%	63,300円 9.60%	60,000円 14.30%	56,600円 19.10%	53,300円 23.90%	36,700円 47.60%
75,000円	71,600円 4.50%	68,300円 8.90%	65,000円 13.30%	61,600円 17.90%	58,300円 22.30%	41,700円 44.40%
80,000円	76,600円 4.30%	73,300円 8.40%	70,000円 12.50%	66,600円 16.80%	63,300円 20.90%	46,700円 41.60%

注: パーセンテージは優待値引率。「ゴールドトラストマンション」の概要は、<http://www.trustmansion.com>で

資料: アサヒグローバル株 <http://www.asahigloval.com>



「銀行だって潰れる時代。それなら、預金の一部を入会金に充て、家賃の優待を受けたほうが得だと考えました」というのは、ゴールドトラストマンション入居者第1号のK氏夫妻



「まだ入居2週間目ですが、一つひとつの部屋も広くて、まさに“使える”マンションですね」と笑顔で語るI氏夫妻



「3棟目は時代を見越した高齢者対応にしました。4棟目、5棟目と、これからも、個性的なマンションを建てていきたいですね」と語るIオーナー



転勤族で賃貸物件には詳しいI氏夫妻も、「家族構成が変わらないかぎり、最低5年は住み続けたいですね」と、満足げな様子だった

トシステムに興味をもち、同社を訪ねた。「まだスタートしたばかりのシステムなので、正直、不安はありました。でも、担当者の方の対応は誠実でしたし、信頼できる会社だとわかり、安心できました。この物件は2LDKですが、動線もスムーズですし、風通しもいい。使いやすい間取りで、たいへん気に入っています」そして、もともと地元育ちで、アサヒグローバルのことは知っていたというK氏夫妻。じつはこの二人、トラストマンションの入居者第一号なのである。

「以前は2×4のコードに住んでいましたが、隣室の物音が気になつて仕方ありませんでした。そんなとき、建設中のこ

## マイホーム問題の “勝ち組”になる法

同社では二〇〇四年五月現在、県内に二十二棟の「ゴールドトラストマンショ

ン」を建設、事業は順調に伸びている。

高級な外観とグレードの高い仕様のRCコンクリート造のデザイン。なかには、八十五m<sup>2</sup>、百m<sup>2</sup>といった大型

賃貸派“憧れの大型

タイプ”的物件もある。

ここで、オーナーの声を紹介しよう。

「三棟目の賃貸マン

ションは、三階建てなのにエレベーターを付け、時代を見越しました。四棟目、五

棟目と、これからも、個性的なデザイナー

の物件を見かけ、トラストシステムの存

在を知ったのです。リビングは広いし、お風呂のグレードも高い。賃貸契約は二年更新ですが、退居は考えられませんね」

どうやら三家族とも、住んでみての感想は大満足。「トラストマンション」は文字どおり、安い家賃で一生住める永住型の賃貸マンションなのだ。

ズ・マンションを建てていきたいですね」とIオーナーは、アサヒグローバルの仕事に全幅の信頼を寄せる。

スタートから三年余り、確実に入居者が全国に広がることを期待したい。

その期待に応えたわけではないが、あまりの反響の大きさに、同社では今年一月から、パートナーシップによる全国展開（一県一社）を始めた。

「誰かが最初に道を拓かなければ、世の中は決して変わりません。私の夢は、『貧しい』のひと言に尽きる日本の賃貸住宅を、諸外国並みによくすること。一生住める広くて快適で家賃の安い賃貸住宅があれば、数千万円という住宅ローンで苦しむことなく、教育や旅行や趣味やグルメにお金を使えますし、老後の生活資金の心配もありません。そんな賃貸住宅をめぐらしく、私はつくりたいのです」（久保川氏）

同社の挑戦が成功すれば、他の建設業者や不動産賃貸業者も決して無視できないはず。そしてついには、不動産業界全体を動かし、優良物件が増えたうえに家賃も下がるという生活者にやさしい方向に、日本賃貸は変わるかもしれない。

持ち家か賃貸か――。ビジネスマンにとってこの問題は、人生の“究極の選択”的一つといえるほど重要なものの。だが、いつまで悩んでいても、快適な生活は得られない。ただ確実にいえることは、「ゴールドトラストマンション」に住んでいるビジネスマンはみな、マイホーム問題

シヨンは、三階建てなのにエレベーターを付け、時代を見越しました。四棟目、五

棟目と、これからも、個性的なデザイナー

の声を紹介しよう。

「三棟目の賃貸マン

ションは、三階建てなのにエレベーターを付け、時代を見越しました。四棟目、五

高級賃貸マンションに低家賃で住める、こんな画期的システムがあったとは!!

# "賃貸派ビジネスマン" 勝利宣言



「ゴールドトラストマンション」は、会員が優先して住める、安心・安全でハイクレードな賃貸マンション。とくに広めのLDKや対面キッチンは、入居者の誰もが声を揃えて評価している



2004年6月号  
PHPのビジネス誌  
「THE21」より



60秒でわかるスリーポイント解説

- あなたは持ち家派ですか、それとも賃貸派ですか？ ビジネスマンにとっては、人生の「究極の選択」の一つであるマイホーム問題に、光明がみえはじめた
- 社会的な問題提起として、弊誌3月号で「高級賃貸マンションに低家賃で住める」システムを紹介したところ、読者から続々と共感の声が寄せられたのである
- そこで今回は、実際の入居者やマンション・オーナーの生の声を取り材。どうやら「日本の賃貸」も、生活者にやさしい方向に着実に変わりはじめたようだ

- ①低家賃で、
- ②広い間取りの、
- ③永住もできる、
- ④欧米生活スタイルの、
- ⑤お金持ちはできる、
- ⑥デザイン性に優れた、
- ⑦日本で初めての、
- ⑧ビジネス特許を出願中の、

こんな現代の「賃貸派ビジネスマン」の悩みを解決したのが、三重県四日市市に本社を置くアサヒグローバル株だ。いまや同社の主力事業となつた「ゴールドトラストマンション」は、「いまの時代、持ち家と同等以上の高い品質をもつ賃貸住宅に、経済的な負担を抑えて入居できるシステムさえつくれば、必ずニーズがあるはずだ」という、久保川議道代表取締役（52歳）の発想から生まれた。

二〇〇二年十月、四日市市内を中心に行開が始まったこの「ゴールドトラストマンション」の主な特徴を挙げると、

## 入居者は家賃にも大満足

では実際に、家賃がいくら安くなるかは、左上の表を参照してもらうことにし、早速、入居者の声を聞いてみよう。

子供が生まれることになり、転居を考えはじめたI氏夫妻。偶然、ポストのチラシでトラストシステムの存在を知り、すぐに同社の説明会に参加した。

「以前住んでいた物件があの程度での家賃なら、トラストマンションにすべきだと、即断しました。この物件は地下室があるタイプなので、収納にも余裕があります。キッチンも広くて使いやすいし、思つたとおりの快適な住み心地でした」

一方、二歳になる子供が一人いるK氏

世の中には、「いつでも引っ越せるし、賃貸のほうが気楽」という積極的「賃貸派」もいれば、「毎月の家賃を支払うと頭金が貯まらず、持ち家は無理」という消極的「賃貸派」もいる。だがいずれにせよ、現在の賃貸暮らしに満足しているビジネスマンが少ないことだけは事実。きっと誰もが、こう思つているはずである。

もう少し広い家、もう少しグレードの高いマンションに、安い家賃で住めないものか……。

もう少し広い家、もう少しグレードの高いマンションに、安い家賃で住めないものか……。

- 賢い入居者のための、賃貸マンションということ。しかも驚くことに、会員制なのである。
- 当然、会員になるとさまざまな特典があるが、とくに「賃貸派」にとつて嬉しいのは、優待家賃で入居できる点だ。
- そのシステムを、簡単に説明しよう。
- 入居者は入会時に、百万円単位で一千万円を上限として、希望金額を入会金として支払い、「トラスト俱乐部会員」になる。入会金はマンションの建築資金の一部に充てられ（総額の二割程度まで、年利5%の十年返済で地主に融資）、地主から受け取る金利分が、優待家賃サービスの財源となるのである。
- 10 質い入居者のための、賃貸マンションということ。しかも驚くことに、会員制なのである。