

ライゼ

川端 広和 代表取締役社長



—ライゼは何をしている会社ですか

地主さんに、有効に土地を使ってもらうために、レンタル収納スペース事業で資産運用を提案しています。一坪前後の収納スペースをつくり、その施工、運営を請け負っています。現在、関東、関西圏で2万ルームを運営。単価は関東圏1万3000円～2万円、関西圏は1万円前後ですね。コンテナハウスではなく、建築基準法に基づいて建物を建てます。駐車場として活用している土地に、今の収益を確保しながら、新たに収益が欲しい地主さんに2階建ての収納スペース建設を提案します。1階を駐車場、2階をレンタルスペースにして、収益を増やすというモデルですね。

—そのようなビジネスモデルを何故やろうと思ったのですか

20年くらい前に、マンションに引っ越しをしようとした時に、収納スペースが少ない、駐車場も確保したいと、マンションの周辺を探したけれども、全然なかった。それならば、自分で作ってしまおうと始めました。コンテナを利用する仕組みはあったのですが、もっと主婦が使いやすいスペースを提供しようと考え、今の形になりました。アメリカではこのレンタル収納ビジネスが1500万ルーム、2兆円産業になっています。アメリカの家はスペースが広いのですが、モノをたくさん買うということと、夫婦が別々にスペースを確保しようとするから必要なんじゃないかな。日本でもこの10分の1の市場規模、150万ルーム、2000億円産業ぐらいまで成長すると思っています。そうなるためには、土地を持っているオーナーと使う側の主婦の人たちから信頼される企業になることが必要です。貸し手も、借り手も、ウィンウィンになる仕組みを作り始めると、複数の収納スペースを展開してくれるオーナーが増えてきました。素晴らしいオーナーから学ぶべきことがたくさんありました。ぶれない方針である家訓に従い生きているオーナーの生き方を参考に経営し、利益中心の事業はやめようと思った時から経済に左右されなくなりましたね。これからは「こんなスペースがあったらいいな」という趣味を楽しむためのホビールームを作る展開を今度は男の人にも提案して行きます。書斎や自分の趣味を思う存分楽しめるスペースを欲しい人はたくさんいますからね。