

# 月刊プロパティマネジメント Property management

No.295

2

FEBRUARY  
2025

需要の見極め、出口の見定め

## 賃貸住宅 注目事例



## 犬・猫好き

### FLUFFY-S (プロフィッツ)

# AM独自開発の家具付き住宅 飼い主の潜在需要捉え賃料上昇



多幾宏平氏

不動産投資運用部 兼 マーケティング・R&D 執行役員



鳴原香織氏

マーケティング・R&D マネージャー

#### ペットより自分の通勤利便性 飼い主の住まい探しの実態

「FLUFFY (フラッフィー)」は、不動産AM会社のプロフィッツが立ち上げたペット共生型賃貸住宅ブランド。同ブランドに特化した「Japan New Lifestyle Residential Fund」(AUM40億円)で2022年より投資をスタート。大型犬や多頭飼いの受け入れ、滑り止め加工済の床や飛び出し防止柵などの設備、ペット保険大手アニコムグループと提携したサポート体制を特色に、東京都心部で9棟の実績を積み上げている(特化型ファンド以外での実績含む)。

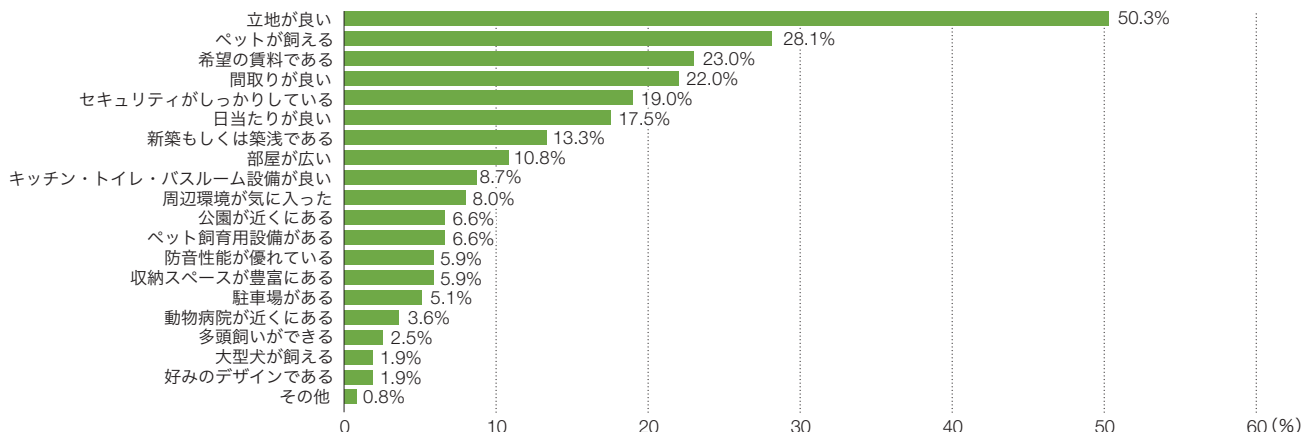
このたびその派生形として、都心部での小型犬および猫との生活にフォーカスした新ブランド「FLUFFY-S (フラッフィー エス)」を立ち上げる。オリジナ

ルのビルトイン家具を備え、ペットのために必要なスペースを効率化、ペットと飼い主双方の快適性を向上させる企画だ。

新ブランドは、プロフィッツが実施した都内の賃貸住宅で犬・猫を飼う20~40代を対象とする「ペットと住まいの調査」の結果をもとに生まれた。住宅選びで重視したことを聞いたところ、「立地が良い」が圧倒的に多く(50.3%)、ペットの環境より職場への距離の近さなど飼い主の利便性が重視される傾向が明らかになった【図表】。

「FLUFFYのようなペット共生型賃貸にわざわざ引っ越す動機が、飼い主には小さいのかもしれない。その状況を打開するコンセプトが必要と感じた」(マーケティング・R&D マネージャーの鳴原香織氏)。

【図表】今の住まいを選ぶにあたり最も重視したこと(3つまで選択)



出所: プロフィッツ 調査期間は2024年5~6月、有効回答は473人

そこでプロフィットが着目したのは、住宅のスペースの広さである。立地を重視して都心居住を選ぶと賃料が高くなるにもかかわらず専有面積は狭くなる。さらにペットを飼うとケージやグッズでスペースが取られ、飼い主のスペースは余計に少なくなる。であればペットのスペースを効率化すればよいというわけだ。

「ペットを飼うと最大3畳のスペースが必要。ペットを飼えば自分のスペースが減り部屋が散らかるのは当たり前という先入観を取り払い、“ペットを飼う時に損なう、可処分スペースを向上”というコンセプトを考案した」と、不動産投資運用部 兼 マーケティング・R&D 執行役員の高幾宏平氏は説明する。

### ビルトイン家具で2.5畳捻出 “便利さ”と“広さ”を打ち出す

ではペットのスペースを効率化する具体的な方法は何か。それがプロフィット独自開発のビルトイン家具である。

この家具は下部のペットケージと上部の収納で構成。ペットケージは小型犬および猫が入ることを想定しており、なかにはベッドやトイレ、フードボウルを設置（猫用には爪とぎとキャットタワーも設置）できる。それ以外のグッズは収納に保管すればよいわけだ。「部屋の床すなわち横に散らばっていたグッズを縦に積み上げるイメージ」（高幾氏）。

ビルトイン家具の設置面積は0.5畳弱。これまでペットのために割いていた面積が3畳とすれば、2.5畳のスペースを捻出することになる。とくに都心部の単身者向け物件だと2.5畳のスペースは貴重だろう。

特徴はそれだけではない。ケージ内に取り付けられるIoT対応のペットカメラや温度・湿度計で外出先からペットの様子を観察、部屋のエアコンを操作できるほか、消臭機によりピンポイントで効果的に臭いを除去できる。なおこれら機能を実装するため、ビルトイン家具の設置には電気工事が必要となる。



プロフィットが独自開発したビルトイン家具

小型犬用のもの。居室の内装との一体感を生み出せるデザインを意識



猫用のもの。キャットタワー（高さ調節可能）がある分、小型犬用比ベケージが高い



「家具自体の利便性と、家具により生まれるスペースの余裕がFLUFFY-Sの付加価値」（同氏）。

ちなみにプロフィットは、今回開発したビルトイン家具の実用新案を申請中とのこと。

### 賃料を5~10%上乘せ 入居者も投資家もメリット

ビルトイン家具は1月末から既存のFLUFFYの一部住戸に設置開始。設置された住戸からFLUFFY-Sブランドで入居者を募集する。同一建物内で、大型犬・多頭飼い対応のFLUFFYと小型犬・猫特化のFLUFFY-Sを併設する形で展開を広げる方針である。設置にかかる期間は2週間程度で、入居希望者のオファーを受けてから取り付け可能だという。

賃料は、FLUFFY自体が市場賃料より10~14%程度高い設定としているが、FLUFFY-Sはそこからさらに5~10%

アップを狙う方針を掲げている。

「該当物件の2.5畳は賃料上昇分以上の価値があると考えられ、入居者へのメリットとなる。賃料が上昇すれば当然、投資家へのメリットとしても機能する」と高幾氏は自信をみせる。

そのうえで同氏は、FLUFFY-Sの企画を成功させる肝はリーシングにあると明かす。「単にビルトイン家具の存在を宣伝するだけでは、便利そうなアイテムが置いてあるとの印象しか与えられない。家具の有無による生活の変化をうまく伝える必要がある」。

今後におけるプロフィットの展開について同氏は「市場調査で判明した顕在的なニーズだけでなく、その背後にある潜在的なニーズを読み解き、商品企画を進めたところに当社の独自性があると自負している。エンドユーザーの利便と投資家の収益を高い次元で両立させるアイデアをこれからも生み出していく」と意気込んでいる。