

人と生きる という選択

どんな人がいるかを、住まいとまちの価値に。
開発・仲介・管理を通じて、不動産の新しい評価軸をつくります。



株式会社TONALIS 会社概要

便利さが行き渡るほど、 手に入りにくくなるものがある

人が何に価値を感じるかは、何が手に入りにくいかで決まります。

01

便利さは、どこでも手に入る

買い物は玄関に届き、仕事も会話も画面の中で済むようになってきました。

手に入りやすくなったもの

もの 情報 買い物・食事 画面越しの仕事や会話

02

人と関わらずとも、暮らしが完結

生活に必要なことは、人と関わらずにすべて済ませられるようになりました。効率的で快適な暮らしが、当たり前になっていきます。

03

リアルな関わりが、贅沢な体験に

顔を合わせ、同じ場所で一緒に過ごす。身体を伴う関わりは日常の中で自然には生まれにくくなり、希少なものになっていきます。

価値の変化
→

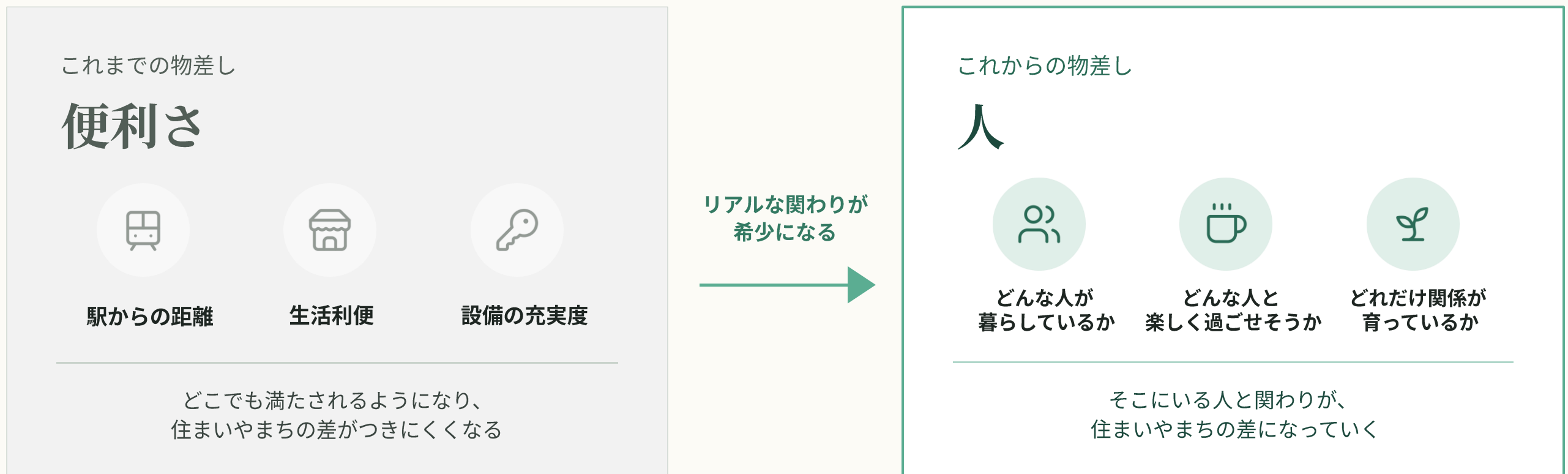
手に入りにくくなったもの

顔を合わせ、人とリアルに関わり、楽しむ時間

手に入りにくくなるものほど、価値は高まっていきます。

住まいとまちの評価軸が、「便利さ」から「人」へ

希少になったリアルな関わりは、住まいとまちの評価にも影響し始めます。



評価軸は変わり始めているのに、それを測り、つくり、選べる仕組みはまだない。
そこに、不動産とまちの新しい価値が生まれる余地があります。

人と生きることを 楽しめる社会へ

人とのリアルな関わりを、不動産とまちの価値として実装し、その基準で選べる状態をつくる。
それこそが、このミッションに向けたTONALISの仕事です。

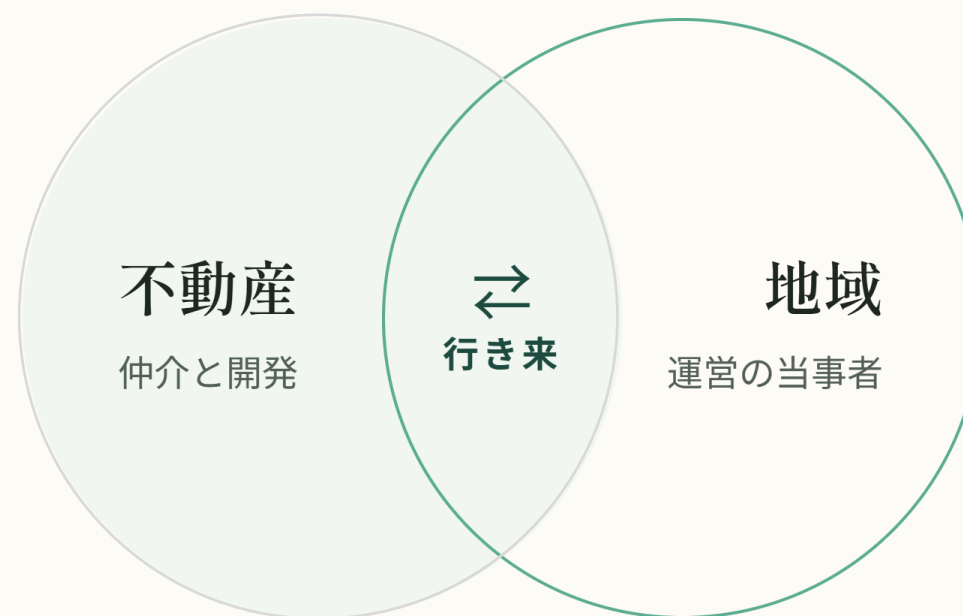
住まいを選ぶ現場と、関わりが育つ現場。 その両方を行き来する。

関わりを不動産の価値にするには、取引される現場と、関わりが生まれる現場の両方を経験し、行き来する必要があります。

不動産の現場

住まいを選ぶ人の本音と、
価値の決め方を知っている

仲介と開発で、これまで多くの案件に携わり
何が価格や選ばれやすさに効くのかを見てき
ました。



地域の現場

関わりが育つ理由も、
つまりく理由も知っている

地域の運営に当事者として関わってきたから
こそ、人の関わりが生まれ、続いていく経験
も、つまりく経験もしてきました。

まちをつくる時、住まいを選ぶ時、暮らしが始まった後。
関わりを価値に変えるすべての段階を、TONALISなら結びつけることができます。

三つの事業は、 地続きに

まちや物件の企画に関わることも、住まいを仲介することも、その後の運営に携わることも、別々の仕事ではありません。どれも「その場所にどんな人がいて、どんな関わりが生まれるか」を扱う、ひと続きの仕事として引き受けます。

計画するとき

01 開発・再生企画

人が選ぶ理由を 設計に組み込む

どんな人に向けて呼びかけ、どんなルールで始めるか。新しい場所でも今ある場所でも、人が顔を合わせる回数は企画の段階で変わります。

対象

デベロッパー・自治体の方

住まいを選ぶとき

02 不動産仲介

どんな人が住んでいるかで 選ぶ仲介

駅距離や生活利便などに加え、どんな人が周りに暮らしどんな空気のある場所なのかまでを物件の価値として伝え、住まいを次の世代に繋ぎます。

対象

住まいを探す方・売る方・貸す方

暮らしが始まった後

03 マンション管理支援

住み続けたくなる関係を 管理の力に

関わりたい人が無理なく関われる場をつくり、所有者と管理会社の良好な関係性、いつまでも価値の高い物件へと貢献します。

対象

管理会社の方

この三つが噛み合ったとき、関わりは物件とまちの資産価値になり、
選ばれ続け、住み続けられる理由になります。

01 開発・再生企画

02 不動産仲介

03 マンション管理支援

01 開発・再生企画

人が選ぶ理由を
設計に組み込む

※イメージ

TONALISが関わる段階

企画・構想	設計	販売・募集	運営
関わりの余白を設計	共用部の使い方ルールづくり	当初の伝え方に落とし込む	動き出すまで見届ける

選ばれる理由が、販売・募集の力になる

関わりは設計でき、資産価値になる

住まいやまちを新しくつくる時も、今あるものをつくり直す時も、そこに生まれる人どうしの関わりは、できあがった後に自然と育つものとして扱われがちです。

しかし、実際には誰に向けて売り出すかひとつ、はじめのルールの決め方ひとつで、人の関わりは変わります。関わりは、偶然の産物ではなく、設計できるものです。

便利さや快適さは、今やどこでも手に入るようになりました。

けれど、そこにどんな人がいて、どんな関わりが生まれるかは、お金を出しても買えません。

だからこそ、それが最初から織り込まれた場所は、同じ立地・条件の物件とは違う価値を持ちます。選ばれる理由になり、住み続けられる理由になる。

TONALISが担うこと

TONALISが担うのは、企画・構想の段階でこの余白を設計することです。

義務やルールで縛るのではなく、関わりたい人が自然に動けるきっかけを、共用部の使い方やルールづくり、当初の販売・募集の伝え方に落とし込みます。

構想を描いて終わりにせず、設計の意図が実際に動き出すところまで見届けます。

参考：取り組み案件イメージ



マンションの商品企画

顧客心理・価値観を踏まえたハード/ソフトの設計



団地再生・公有地の利活用

人が顔を合わせるきっかけを、機能や場に織り込む



竣工後の運営への引き継ぎ

設計した仕掛けが動き出すまで、運営側と伴走

01 開発・再生企画

02 不動産仲介

03 マンション管理

02 不動産仲介

どんな人が住んでいるかで 選ぶ仲介



※イメージ

住まい選びの判断材料

一般的な判断材料

相場 駅からの距離 築年数

+ TONALISだからわかること

周りに暮らす人 まちの雰囲気 人の関わり方

納得して選ばれ、長く住まれる

住まいを探す方へ

住まいを選ぶとき、多くの人は相場や駅からの距離を見ます。

けれど、実際に日々の満足度を左右するのは、その場所にどんな人がいるかです。

TONALISは、周辺にどんな人が暮らしているのかまで含めて住まいを選べる、そんな仲介のあり方を目指しています。

売る方・貸す方へ

築年数や駅距離だけでは、その物件が積み重ねてきた本当の魅力は伝わりません。

どんな人が周りに暮らし、どんな空気のある場所なのか——そこまで含めて丁寧に伝えることで、買う方・借りる方は価格にも条件にも納得して選ぶことができます。

結果として、より高い評価で、より長く住んでくださる相手に物件を引き継ぐことができます。

※ お伝えするのは、個人を特定する情報ではなく、まちの雰囲気や人の関わり方です。

※ 不動産仲介は、宅地建物取引業免許の取得後に開始予定です。

参考：取り組み案件イメージ



子育て世帯の住み替え

まちの雰囲気や地域の活動まで含めてご紹介



実家・空き家の売却

地域との関係ごと伝え、次の住み手へ引き継ぐ



集合住宅の入居者募集

物件の周りの暮らしを伝える募集

01 開発・再生企画

02 不動産仲介

03 マンション管理

03 マンション管理

住み続けたくなる関係を 管理の力に



※イメージ

管理会社単独の提案

管理費・対応範囲で比較

条件面での差が出にくい

管理品質・実務の提案

TONALISと組んだ提案

+ 関係づくりも提案できる

住み続けたい理由を示せる

暮らしの質を高める提案

受託提案の差別化と、リプレイスされにくい関係

その提案に、一項目を加える

管理会社にとって、新規の受託提案で他社と差をつけるのは簡単ではありません。管理費も対応範囲も、各社大きくは変わらないからです。

TONALISは、その提案に一項目を加える役割を担います。同じ立地、同じ間取りであっても、住む人どうしに関係があるかどうかで、暮らしの質は変わります。日々の安心や楽しさだけでなく、将来の総会や大規模修繕の合意形成にも効いてきます。それは購入検討者にとって選ぶ理由になり、デベロッパーにとっては売りやすさになります。

扱うのは、無理なく関われる「場」

扱うのは、誰がどんな人かという個人情報ではありません。

関わりたい人が無理なく関われる場をつくることです。そっとしておいてほしい方は、そのままでいられます。

賃貸でも同じ考え方で、出ていく理由が減ることが、そのまま利回りの向上に効いてきます。

管理会社の皆さまの、新しい武器として。この部分を、TONALISがご一緒にします。

参考：取り組み案件イメージ



新築マンションの受託提案

デベロッパーへの提案に、居住者同士
の関係づくりを一項目加える



既存マンションの関係づくり

総会・大規模修繕の合意形成を
見据えた場づくり



賃貸マンションの入居者の場

出ていく理由を減らし、
長く住み続けられる物件に

五つの行動指針

ミッションを日々の仕事に落とし込むために、
TONALISが判断に迷ったとき
立ち返る五つの姿勢です。



文脈を読む

相場や駅距離では見えない、場所の成り立ちや人の流れを価値に変えます。



当事者として伴走する

提案して終わりにせず、暮らしが始まった後まで一緒に考えます。



効率より、時間をかける

人との関係は早くつくれないので、急がせません。



違いを、面白がる

同質な人を集めるのではなく、違う人が並んで暮らせる状態を目指します。



答えのない問いから逃げない

前例がないことにも、一緒に向き合います。

不動産の次の評価軸は「どんな人がいるか」



株式会社TONALIS 代表取締役

鎌苅 竜也

立命館アジア太平洋大学を卒業後、東急不動産にて不動産開発・施設運営のキャリアを積み、その後2016年より福岡へ移住。SALTの不動産部門の責任者として、福岡を中心に多数の不動産活用・運営や地域活性を主導。プライベートでは、築30年超・22世帯の自主管理マンションの運営当事者としても現場実践を重ねる。

満たされない表情の先に

この十年、住まいやまちに関わる仕事をする中で、何度も出会ってきた光景があります。住まいは整っている。生活も便利に回っている。それでも、どこか満たされていない表情をした人たちです。

便利さは、これからも増えていくでしょう。AIが仕事や娯楽を担い、欲しいものは翌日に届く。人と関わらなくても一日は静かに完結してしまいます。

けれど、そうやって手に入るものが増えていくほど、手に入りにくくなるものがあります。

人が求めるのは、誰かと顔を合わせ、一緒に過ごして楽しむ時間になっていく——私はそう確信しています。

住まいの、次の役割

そのような価値観の変化に伴い、住まいが果たす役割も変わります。ただ住むための場所から、これから誰と関わっていくかを定める場所へ。ところが、その価値を測る物差しも、意図してつくる手法も、不動産の世界にはまだありません。私はそこに、不動産の次の仕事があると考えています。

東京と大阪で不動産開発の現場に立ち、この十年は福岡で地域運営の当事者として現場に入ってきました。

だから今、まちの設計に関わることも、住まいを仲介することも、その後の運営に携わることも、私にとっては別々の仕事ではなく、一つの地続きの仕事です。この三つが噛み合ったとき、住む方には日々の楽しさが生まれ、物件やまちは選ばれる理由を持ちます。

一人でも多くの方に、隣にいる誰かと過ごす時間を楽しんでもらいたい。その積み重ねこそが、生きている手応えになると信じています。

会社概要

商号	株式会社TONALIS（トナリス）		
設立	2026年10月8日		
代表者	代表取締役 鎌苅 竜也		
所在地	福岡市西区今宿東3丁目17-3-4		
資本金	100万円		
事業内容	不動産開発およびまちづくりのコンサルティング 不動産仲介業（宅地建物取引業免許 申請予定） 不動産管理関連業務		
お問い合わせ	TEL	092-600-8164（代表）	
	MAIL	kamakari@tonalis.jp	

開発の構想段階から、売却・賃貸、その後の運営まで。
まずは課題をお聞かせください。

社名の由来 ORIGIN

隣 + is = TONALIS

「隣」＝身近にいる人 「is」＝存在意義/実存感覚

身近な人との直接的な関わりを

「隣（TONALI）」に込め、

便利さに囲まれて陥りやすい虚無感に抗い、

確かな実存感覚を持って生きたいという願いを

「is」に込めました。