

空き家対策等地域守りに関する調査研究

RENOVATION 2016

新しい不動産業を目指して

聞う不動産業者が

地域を変える



公益社団法人

全国宅地建物取引業協会連合会

公益社団法人

全国宅地建物取引業保証協会

Contents

はじめに 6

本報告書の目的 9

第1章 地域の安全性を確保する

山形県酒田市市民部まちづくり推進課／(公社)山形県宅地建物取引業協会酒田地区
無料相談会に専門家集団がワンストップで対応 16

群馬県桐生市役所空き家対策室／(一社)群馬県宅地建物取引業協会桐生支部
全国でもトップクラスの空き家・空き地バンク成約実績 22

(一社)大阪府不動産コンサルティング協会
地域のエリアマネジメントの視点から空き家管理サービス事業を考える 28

(株)平田不動産
空き家管理は、地域社会が求めている仕事 34

(一社)岡山県宅地建物取引業協会
社会的弱者への協会独自の取り組み 40

岡山県宅建協会会員各社の取り組み

旭東建宅—ネットワークで対応することの大切さを学ぶ 43

(有)大正不動産—住宅の確保に困っている方に対して自然体で対応 45

小野不動産(有)一家主を説得して物件を斡旋することから始める 47

(有)ケイ・ピー

地域の祭りごとや困りごと、全ての相談に対処する地域守り 49

(株)グローバルトラストネットワークス

外国人専門の保証会社として、入居審査からクレーム処理まで全て対応 53

第2章 地域の価値を高める

①地域を魅力的にする試み

(株)まちづクリエイティブ

“人”によるまちづくりで「クリエイティブな自治区」を目指す 60

(株)有田商店

老舗不動産会社と若者のまちづくり会社とのコラボレーション 66

(有)E.N.N.

リノベーションに必要なのは、ハードとソフトとOS 70

(株)リビタ

次の不動産の常識をつくり続ける 76

(株)エヌキューテンゴ

“家に住む”から、“町と暮らす”を提案 82

大里綜合管理(株)

“気付く訓練”から生まれた地域活動 88

吉原住宅(有)／(株)スペースRデザイン

ビルストックの活用を通じて地域の課題を解決する 94

ビルリノベを通して地域を変える

①(有)吉浦ビル—DIYリノベを通じてオンリーワンのコミュニティをつくる ... 100

②NPO八女空き家再生スイッチ—NPOならではの資金調達方法で町並みを保全 ... 104

③柳川市地域おこし協力隊／KATARO base 32—“うなぎの寝床”をまちづくり拠点に ... 108

④(株)カンカングループ／大牟田ピンテージのまち—地域とともにきらめくまちづくりを目指す ... 110

⑤H&A management—コミュニティのあるアパートを移住者の受け皿に ... 112

(株)ゴールデン不動産

「まちづくりに成功例が必要」と空き家を改修して提供 116

(株)タニモト・阪井土地開発(株)

オーナーと不動産会社が協力して取り組むまちづくり 118

NPO法人モクチン企画

木造賃貸アパートの改修アイデア集を提供 122

(有)田中建築工業／(株)棟梁
地域に密着した、ウソのない仕事でお客様の夢を一緒に実現する … 128

②新しい管理の有り方の追求

(株)松堀不動産
住まいを必要としている人に最大限の支援を ……………… 136

のうか不動産
“日本一マメな不動産屋”として入居者に地域サービスを提供 ……… 142

(株)日本エイジェント
“満足”を超えた“感動”のサービスを提供する ……………… 148

(株)市萬
私たちが関わるすべての不動産を優良資産に ……………… 154

(株)Vivit Base
高い成約率・入居率の秘訣は「人・物件にしっかりと向き合うこと」… 160

1. 本報告書の目的

全宅連不動産総合研究所では平成26年度に実施した「中小不動産業者及び不動産流通のあり方に関する調査研究会※」において、10年後の市場予測をもとに、中小不動産業者が今後目指すべき方向性は現代版の“地域の家守業”であると報告した。つまり、これからの中不動産業者は『地域に密着して、地域の不動産オーナーに寄り添い、納得感の高い資産活用方法を提案し、質の高い資産管理を行うとともに、消費者に対しては、取引終了後も継続的にアフターフォローを続ける』「家守」業を目指すべきだ。さらに、『その資産を単体として管理するだけではなく、資産が存在する地域にも目配りをし、地域のいわゆるプロパティマネジャーとして地域コミュニティを管理すること（「地域守り」）で、地域の魅力を高め、地域の資産価値を高める』役割を果たしていくことが重要だというものである。

そこで、本報告書は地域の家守業を実践している事例を集め、会員間で共有化することを目的に作成した。ハトマークグループビジョンの実現に向けてその一步を踏み出すきっかけにしたいと考える。

※ 席長、清水千弘（シンガポール国立大学不動産研究センター教授）

2. 本報告書の構成

(1) 地域の安全性を高める

①空き家対策に関する取り組み

2016年5月26日に「空き家対策等の推進に関する特別措置法」（以下特措法）が全面施行された。この法律の立法目的は、問題のある空き家への対策をとともに活用できる空き家の有効活用を行うことにある。さらに特措法では、空き家問題は市町村の課題と位置づけられた。我々宅建業者及び宅建協会は、自分たちのビジネスの基盤となる地域について、どうすれば魅力的なまちづくりができ、まちを活性化することができるのかということを行政と一緒にになって考え、協力していく必要がある。そこで、まず各市町村が運営する空き家バンクに宅建協会が協力することによって高い成果を上げている事例を取り上げた。

まず、（公社）山形県宅地建物取引業協会酒田地区である。空き家バンクで成果をあげているところは比較的大都市圏からのアクセスが良く、二地域居住を基本に移住者を増やしているところが多いが、酒田市の場合大都市圏からの移住者はあまり期待できない。そのため、市が開催する相談会を中心にして、地元の賃貸居住者の住み替えを促進する方法で実績を上げている。次に、（一社）群馬県宅地建物取引業協会桐生支部である。桐生市の場合、市と宅建業者が行う業務内容を明確に切り分け、物件の一次調査を市が行い再建築可能な物件だけを空き家バンクに登録することで、物件の所有者と宅建業者の負担が軽減されるという持続可能な仕組みになっている。

空き家対策の3本柱は「利活用」と「除却」と「管理」になる。宅建業者がその力を発揮できるのは空き家の利活用においてであるが、ここでは利活用や除却に至るまでの管理にも注目をした。（一社）大阪府不動産コンサルティング協会では、いち早くその必要性に注目し、専門業者による出口戦略としての空き家管理ではなく、地域の人々が手掛ける空き家管理ビジネスについて実証的に検証し、「空き家管理マニュアル」としてとりまとめた。一方、地方における宅建業者の空き家管理ビジネスについては（株）平田不動産（福井県小浜市）を取り上げた。

②住宅確保要配慮者に対する居住支援

平成26年度の「災害等における地域貢献活動や地域社会の活性化に係る取組等に関する調査研究」の報告書において、精神障がい者の居住支援を行っている

阪井土地開発(株)（岡山県岡山市）を紹介したが、その後（一社）岡山県宅地建物取引業協会では、それを協会全体の取り組みにしていこうと居住支援特別委員会を協会内に立ち上げ、平成27年度版「高齢者の民間賃貸住宅への入居円滑化マニュアル」を作成した。さらに、阪井氏と連携をとりながら、精神障がい者の居住支援に協力する業者が複数現れてきた。その中から旭東建宅、(有)大正不動産、小野不動産(有)（いずれも岡山県岡山市）の3社に具体的な活動内容を聞いた。また、(有)ケイ・ピー（岡山県新見市）は、地域の祭りごとや困りごと全ての相談窓口になり、刑余者や精神障がい者の居住支援を行っている。まさにその地域になくてはならない地域守りの姿をそこを見ることができる。

外国人に対する住居の確保についても積極的に取り組むべき課題だ。インバウンド需要で盛り上がりつつあるが、「日本が好きでやってくる外国人が、住居探しや、携帯電話、就職のことで日本が嫌いになって帰っていく」。この問題を解決し、世界平和に貢献しようと(株)グローバルトラストネットワークス（東京都豊島区）は外国人専門の賃貸住宅保証会社を立ち上げ、既に年間約20,000件の保証を引き受けている。

(2) 地域の価値を高める

① 地域を魅力的なものにする取り組み

アーティストやクリエーターを呼び込み、まちづくりにつなげる取り組みをしている(株)まちづクリエイティブ（千葉県松戸市）。サブリースと借主DIYの手法を使い、のべ200人のクリエイターを集めている。そして、その活動を老舗不動産会社の(株)有田商店（千葉県松戸市）が支え、オーナーとの交渉や物件収集を行う。両社とも松戸市を良くしたい気持ちは一緒だ。(有)E.N.N.（石川県金沢市）は、建築家でありながら不動産業にも参入し、金沢R不動産を立ち上げた。建築家の視点で古い建物や個性的な土地に新たな価値づけをしている。活動の背景にあるのは建築業界に対する猛烈な危機感だ。(株)リビタ（東京都渋谷区）は、リノベーションによるストック再生のパイオニア的存在である。常にマーケット視点で、一棟マンションのみならず、戸建て、大型のシェアハウス、地方のホテルなど常に新たな領域でストックの活用にチャレンジしている。(株)エヌキューテンゴ（東京都杉並区）が行っている「まち暮らし不動産」は、“家に住むことは地域に

暮らすことだ”という考え方方に立ち、現地見学会を通じて地域を理解しながら物件を選ぶという本来あるべき住宅の選び方を消費者に提供している。**大里綜合管理(株)**(千葉県大網白里市)は、8,500人の地主の空き地を管理するとともに、“気づきの訓練”として始めた280以上にものぼる地域活動によって、地域の人々が活躍できる場を提供している。

1社の取り組みが市や県を飛び越えて、全国的な広がりを見せている。**吉原住宅(有)**/**(株)スペースRデザイン**(福岡県福岡市)は、老朽化したビルをリノベーションによって「ビンテージビル」に再生し、そこで生まれた住人のコミュニティや人の深いつながりをまちづくりに活かす試みを行っている。さらに自社のビルの再生で蓄積した考え方やノウハウを、勉強会やイベントを通じて伝え、そこで学んだオーナーたちが各地域の活性化のために情熱を持って取り組み始めた。**(有)吉浦ビル**(福岡県福岡市)は、立地条件の悪いビルを、家賃の3年分をリノベーション費用として入居者に提供するという画期的な手法で、個性的な場所に生まれ変わらせた。**NPO八女空き家再生スイッチ**(福岡県八女市)は、NPOでありますながら転貸のスキームを活用し、古民家の保存と再生のために地域に投資家を呼び込んでいる。**柳川市地域おこし協力隊**(福岡県柳川市)は、古い長屋を改修してできた地域のコミュニティスペースを利用し、女性が活躍できるまちづくりを目指して女性の起業を支援する。**(株)カンカングループ**(福岡県大牟田市)は、“消滅都市は国がいうことじゃなくまちの人が決めることだ”と宣言し、老若男女を巻き込んで大牟田のまちを再生する事業を推進している。**H&A management**(福岡県久留米市)は、久留米市から委託を受けて、自社所有の物件に生まれたコミュニティを移住者の受け皿として活用している。また、柳川市でも**(株)ゴールデン不動産**(福岡県柳川市)が、老舗の不動産業者として古民家を買い取り、まちづくりに取り組む若者たちにその活動の場を提供している。

地域を良くしたいと思っているオーナーを支える不動産業者の役割は重要だ。岡山県岡山市問屋町の岡山県卸センターは、岡山駅から車で20分の距離にありながらその個性的なまちづくりが若い事業者を集め、地価が岡山駅周辺と同等にまで上昇している。岡山県卸センターの理事でオーナーの**(株)タニモト**(岡山県岡山市)のまちづくりのビジョンを、**阪井土地開発(株)**(岡山県岡山市)が不動産業の立場でサポートしている。

不動産会社は自社にないノウハウを調達するために異業種との連携をもつと進める必要がある。**NPO法人モクチン企画**(東京都大田区)は築古の木賃アパートを魅力的なものにするために改修のツールや手法をレシピ化することで、建築

の専門家ではなくても安価で簡便に改修ができる仕組みを提供している。木質アパートが魅力的な商品に生まれ代わり、若い人が集まるようになればまちの魅力は高まることになる。

不動産会社だけでなく住宅建築会社も地域の価値向上に取り組んでいる。**(有)田中建築工業/株)棟梁**（静岡県沼津市）は自社のショールームを地域に開放。特に家族の幸せの原点は母親（ママさん）だということで、地域のママさんの笑顔が実現できるための場所として提供している。

②新しい管理のあり方の追求

地域の家守業を目指すには、賃貸管理を前提としたビジネスモデルの再構築が必要だ。そこで、賃貸管理業として先進的な取り組みをしている企業を取り上げた。

(株)松堀不動産（埼玉県東松山市）は、借主にとって一番のストレスである契約時にかかる敷金や手数料等の費用や更新や退去時にかかる費用を全てゼロにした。また、自らリスクをとり高齢者等の生活弱者に住宅斡旋することで高い入居率を実現している。**のうか不動産**（石川県金沢市）は、自社のエリアとターゲットを決め、その中でコミュニティバスの提供、会議室の地域への開放等、考えられ得るありとあらゆるアイデアを提供することで顧客満足度を高めている。**(株)日本エイジェント**（愛媛県松山市）は“単なるハコではなくライフスタイルを提供し、借り手の満足を超えた感動を与える仕事を提供する”、との理念のもとに、スタッフレスショップやレスQセンター、リクエストマンションなどの先進的な取り組みを行っている。**(株)市萬**（東京都世田谷区）は、大手競合会社がひしめくエリアで、築古アパートの管理を主軸とすることで大手との差別化を図るとともに、積極的に活用している女性が容易に対応できるように管理の仕組みやアイデアを標準化、マニュアル化している。空き室が増えると多くの不動産会社はオーナーに対して、家賃の引き下げか、リフォームの実施を提案しがちだ。**(株)Vivit Base**（山梨県甲府市）は、そのようなステロタイプ的な発想から脱却し、物件の名称や看板、営業マンのサービスの仕方などを工夫することで入居率を高めている。このような新鮮な発想を持つ若い事業者と老舗の不動産会社との連携が、今後、空き家対策には有効な手段になるであろう。

ビルストックの活用を通じて 地域の課題を解決する

社会課題解決型不動産再生事業への挑戦

吉原住宅有限会社／
株式会社スペースR
デザイン
代表取締役

吉原勝己 氏

ビルストックの活用からまちづくりへ。
福岡の取り組みが全国に広がる

老朽化したビルをリノベーションによって「ビンテージビル」に再商品化し、資産価値の向上と町の活性化をはかる取り組みを進めている吉原住宅(有)の吉原勝己社長。自社ビルの経営を通じて蓄積した「ビル再生の研究」の成果が、福岡県内から全国に広がり始めている。その中心となって動いているのは、老朽化が進み、高い空室率に苦しむ“負の資産”を引き継いだオーナーや、活力を失いつつある地域を何とかしたいと立ち上がった若者たちだ。吉原社長が開催した勉強会（オーナー井戸端ミーティング等）やビルストック研究会のイベント（福岡DIYリノベWEEK等）に参加したことをきっかけに、自らストックの再生にチャレンジしているだけでなく、そこで生まれたコミュニティをまちづくりに活かす取り組みにまで視野を広げている。

ビルの再生が町の再生につながる

——ビルストックの活用を町の活性化につなげるという考え方が浸透し始めてきました。

吉原住宅は昭和40年に設立。福岡市内中心部に4棟の賃貸マンション・オフィスビルを所有し、

その管理を生業としてやってきました。私が父の経営する吉原住宅に入社した2000年頃はどのビルも築20年以上を超えていて、老朽化が進み、空室率も高く、家賃を下げてもなかなか決まりない状態でした。そこで2003年頃、まだリノベーションという言葉が普及していない時代に、最も



吉原勝己 氏

吉原住宅有限会社／株式会社スペースRデザイン 代表取締役

1961年福岡市生まれ。1984年九州大学理学部卒業後、旭化成で医薬品の臨床研究を17年行う。その後吉原住宅に入社。2006年NPO法人福岡ビルストック研究会設立、2008年にスペースRデザイン設立。老朽ビルの再生が、資産価値向上と人のつながりを深める手段となることを確認する。

受賞歴：経産省「先進的リノベーション事業者表彰」（2016年）／経産省がんばる中小企業・小規模事業者300選（2015年）／第27回福岡県美しいまちづくり建築賞理事長賞（2015年）／NY, The Architizer A+Award 特別賞インテリア部門（2015年）／NY, The Architizer A+Award 審査員賞インテリア部門（2014年）／福岡市ステップアップ最優秀賞（2012年）／第25回福岡市都市景観賞活動部門（2012年）

プロフィール

危機的な経営状態で悩みを抱えていた「山王マンション」で前例のない賃貸のリノベーションをすることを決意しました。しかし、素敵な部屋を設計したいと、当時取引のあった建築会社や工務店に話を持ちかけましたが、“そのような仕事はやったことがない”とどこも引き受けてくれず、“この業界でリノベーションという発想は受け入れられないのか”と思い悩みました。その後やっと工事会社が見つかり、思いの通りの部屋ができましたが、それを不動産会社にもっていくと、今度は350万円かけた物件なのに、築年数が古いので元と同じ家賃の4万円だと言われました。この業界を頼っていても決められないと思い、もう誰も頼らず自分でプロデュースできるオーナーになろうと決意しました。口コミで募集すると4万円だった部屋は6万円、5万円の部屋は7万円で貸せたのです。誰もやったことがないから自分で道を開くしかないと、腹をくくったことでスキルを磨きました。

さらに、リノベーションによって、そのビルに共感し、発信力のある人やテナントが入居し、人のつながりにあふれたビルになることがわかりました。そこでできたコミュニティを外に広げることで、地域のコミュニティを再生し、まちづくりを行うことができます。つまり、私たちがやっている老朽ビルの再生は、資産価値の向上をもたらすだけでなく、エリアの活性化につなげることができます。ビル経営を革新し、“リノベーション”と“コミュニティの創出”によって資産と

町の価値を高める「ビンテージビル文化」を広めていきたいと思っています。

そのために、私は自社ビルの経営を通じて蓄積したノウハウ、ビル経営の思想や価値観を、同じ境遇にある他のオーナーとも共有し、役に立てていただこうと思いました。そこで始めたのが、オーナー井戸端ミーティングやオーナー向けセミナーです。また、他のオーナーのビルを1棟単位で再生するための不動産コンサルティング会社、(株)スペースRデザインを2008年に設立しました。オーナーには、『リノベーションにより魅力的な人が入居し、人気が高まる→空室が減少し、家賃が上がり経営が安定する→大規模修繕等、長期維持のための投資が可能になる→ビルがブランディングされた「ビンテージビル」になる→1棟が成功すると、その需要を移転することで近隣ビルの再生が可能になり、エリアが活性化する』という流れで提案します。現在までに28棟（358室）を手掛けましたが（2016年4月末実績）、福岡ビンテージビル化計画として年2・3棟ずつ広げ、福岡市の魅力をさらに高めたいと思っています。

私は会社とは別に、2006年にNPO法人福岡ビルストック研究会を立ち上げました。そこで「福岡DIYリノベWEEK」などを開催しています。ストックを文化として捉え、老朽ビルを活用し、地域の財産として残す活動です。このように10年以上にわたり働きかけてきた活動が、若いオーナーを中心にして福岡県内のみならず、九州や全国に広がりつつあります。



山王マンション外観

山王マンション401号
ソフト・サイケデリック

山王マンション401号 改修後・居間

——ビルの再生が地域のコミュニティづくりにつながるのですか？

最初にリノベーションをした山王マンションは築48年の物件で、45室ありますが33室はリノベーション済みです。デザイナーはステンドグラス職人、新入社員の女性、鉄のアーティストなど、空間デザインはしたことがないけど能力は持っているうな人に1室ずつ作ってもらいました。入居者や近所の人にも物件のコンセプトを知ってもらいたいと思い、「リノベミュージアム」として紹介パネルをエントランスに置いています。一方、この物件は準工業地域の立地なので、地域の祭りも少ない地区です。せっかくマンションの入居者も増えたので、集うきっかけを作ろうと4年前に『山王文化祭』を開催したところ、500人も集まりました。町内会の人たちから「山王マンションは我々では集められない人を集めることができる」と言われたときに、「賃貸物件がコミュニティを作り、そのような物件が町じゅうにできていくとしたら、賃貸物件が町のユニットになり、その集合体がこれから都市型コミュニティになるのではないか」と感じました。

また、福岡市は移住者が多い町ですので、入居者の立場からするとコミュニティがある物件は安心感が持てます。町に来る人の受け入れ先として、コミュニティを作ることができる賃貸という形態は最適です。

——収支面でもストックの再生は有利ですか？

山王マンションではリノベーションすることで、家賃を一部屋あたり2万円アップすることができました。それにより追加投資分を15年で回収できることが計算できます。2006年に冷泉荘で1棟リノベーションを実施した際には、1棟の存続のさせ方と利回りの考え方で確信をもてました。50年で建て替えする場合と100年もたせるのでは所有者一族の利回りが違います。圧倒的に後者のほうがいい。そのロジックで他のオーナーの物件でゼネコンの新築案とのコンペに勝ちました。つまり新築の3分の1の工事費で利回りを3倍にする提案ができたのです。しかし、建て替えは口数が多く、ストック再生のほうが得だという情報はオーナーにはほとんど伝わっていません。

ストック再生のノウハウとしては、市場を作るのが先で、まず2~3室でも先に入居者を決めます。そのほうがリノベーションの企画提案がオーナーに受け入れられやすいですし、入居者が決まるということは、その先に100人ぐらいの潜在需要があるということになります。「雑誌の企画で見たリノベーションがやっとこの町にも来た」という風に、リノベーションには新鮮な驚きや影響力があり、これを待ち望んでいる人はたくさんいます。市場がコントロールできればオーナーも説得しやすくなります。

また、地方に東京の手法を取り入れてもうまくいきません。ローカリゼーション（地方文化）の表現方法がリノベーションです。新築物件では歴史や地方文化を表現できません。全国同じ新築や



冷泉荘ピクニック

リノベーションではどこも画一的に東京ナイスされてしまい魅力が失われました。リノベーションによって地域の特性を織り込み、地方が元気になるような“場の再生”を目指したいと思います。従って、リノベーションは地元の人間が行うことの大前提になります。地元の人が苦労して失敗しながらやることが大切で、それを見た子どもたちも先輩の仕事を引き継いでいきます。地方文化が継承されていくためには、地元の人がリノベーションをするということが本質だと思います。

——しかし、100年もたすとなるとオーナーも結構な負担があるのでは？

懸案となる給排水設備でいうと更新を容易にするために、排水管の場所を変更しました。あらかじめ中に埋め込まれた排水立て管とは別に外部に排水立て管を設置し、排水横配管を階下室天井から自室床下に変更します。排水管の問題は「建て替えさせるために（解体のために）仕掛けられた時限爆弾だ」と思います（笑）。大規模改修時に先を見越して排水立て管を外付けしたことは画期的だと思います。年2、3室の退去なので10数年で全てつなげるという計算が成り立ちます。しかし他のオーナーは、これが大変なので建て替えるのでしょうか。

また、借主DIYを2011年から開始しました。“リノっしょ”という管理会社のサービスとして内装のアドバイスをしながら一緒に部屋を作ります。その過程で入居者とのコミュニケーションが

できますので、入居後はクレームが無くなり何かあっても相談電話に変わります。

——これから取り組みを広げていくには何が必要ですか？

福岡にやって来る才能を持った人が力を発揮できる場所やネットワークを作ることが重要です。しかし、それには時間がかかりますので、そのお手伝いをする必要があります。私たちはコミュニティ賃貸を作っています。入居者同士お互いの顔を知っていることは当たり前という考えに立ち、いろいろなイベントをやっています。これは、知らない町から移住してくる人にとっては非常にありがたいことだと思います。特に福岡は移住・創業に適した町と言われるようになってきましたので、人的なネットワークを新たな物件の強みとしていくつもりです。入居者1人に対し20人のつながりがあれば、50戸の物件なら全体で1,000人規模の知り合いができることがあります。当社物件の入居者なら、古いものが好きという価値観が一緒ですので話もしやすい。共通の価値観を持つ人が集まりコミュニティができれば、そこから仕事や仲間の紹介に発展しますし、さらに良質な入居者が集まるようになります。そのサイクルが循環するようになれば、入居者それぞれの暮らしの豊かさやビジネス展開のスピードが加速するはずです。

——最近の自社物件での取り組みを教えてください



新高砂マンション1F
清川リトル商店街



『清川リトル商店街』チラシ

い。

“町の活性化と長期のブランド化”ができる場所を作りたいと考えていたので、新高砂マンションの1階フロアで、“小屋”というモバイルハウスを集積させた『清川リトル商店街』を立ち上げました。「地域で商店街の空き店舗を使ってもいいよ」と言われても、資金面も含めいきなりやるのは難しい。そこで、材料費が4～5万円で、インパクトドライバーだけで簡単に組み立てできる1坪サイズの車輪付きの小屋なら、シャッターの外でも活用できるし、スタート資金がなくてもショップを始めるのに最適ではないかと考えました。『清川リトル商店街』は、そういう小屋を集めて商店街を作れば、全国からおもしろい人が集まるのではないかという発想です。第1期として1台当たり月1万5,000円の場所代で2週間で6組、3カ月で11組の創業者が生まれました。マツサージ屋や駄菓子屋、デザインオフィスなど業種はさまざまです。初めて店を持つ人が多いので、今後はビジネスの担い手の発掘やビジネスの登竜門的な意味合いをもってくるだろうと思います。

この取り組みを通じて目指していることは、“福岡のシゴトバ”的ネットワークを広げたいということです。住宅についてはリノベーションによってある程度方向性を確立できましたが、店舗などの事業系をコントロールできない限り1棟の再生は難しい。ここで事業者のネットワークを構築できれば、他の再生案件でもテナントを抱えて動けることになり、当社の新たな事業の布石にな

ると考えています。つまり、コミュニティの中で経営できる強みをもつことになります。

今後は担い手となる人材育成も

——それらの取り組みが周辺地域にも広がっています。

おかげさまで、“リノベーションの市場を作る！”という思想に共感する人が集まってくれるようになりました。社会のイノベーターに出会えるようなネットワークが全国レベルでできており、私たちの財産になっています。NPO法人福岡ビルストック研究会では福岡DIYリノベWEEKを実施しましたが、全国から毎年約1,000人が各地に集まります。それがなければ行くことのない町に人が訪れるのも含め、私たちの活動は想像ですが2年で3,000万円近くの経済効果を生み出しています。しかも、再度行きたくなる思い出づくり等も仕掛けられています。私たちの活動は、市民が我々のファン、そして仲間になってもらうかが発想の原点です。“ストック再生を通じた町の活性化”、というムーブメントを起こす団体になりたいと思っています。

私たちのオーナー勉強会等に参加していたオーナーは悩みながらも、解決の糸口をつかみ、自分のやり方に自信を持ちながら、自分たちの活動を理論化し始めています。彼らは、すでに私がやっているレベルを超えており、既に、地域に目がいっています。福岡市は都市規模が大きいので難し

福岡ヒンテージビルマップ



新高砂マンション

い部分がありますが、大牟田や久留米ではDIYリノベーションのイベントを開催すると行政側も参加してくれます。行政に依存せず、お金がなくてもできることを形にして、それを発信することで発言力が高まっていく。そういった流れができます。

——考え方と共感してくれる人材を増やすことが重要ですね。

今、私が考えている事業ビジョンは2つあります。1つはストック再生の数を増やしたいという点。福岡ビンテージビル計画として年2～3棟は再生したいと思っています。2つ目が人材育成。今は偶発的な形で増えていますが、今後は計画的に人材を育成したいと考えています。2017年は福岡市の総合大学で不動産学の講義を受け持つ予定です。それも、優秀な人材をこの領域に連れてきたい、そのためには教育システムをもっておきたい、と考えたからです。一人の人材がいれば町が変わる実感はありますが、そういう人材はほっておいても生まれません。大学との連携によって、継続的に業界の動きが学生にも伝わる仕組みや、コミュニティ賃貸を作るために、熟成したオペレーションの方法や効率的な運営のための法則などを見出したいと思います。今この領域では、ともすればやみくもにイベントをやっている感じもあります。今後、大学と提携しプロを養成するための仕組みを持てば、この分野は急速に発展すると見込んでいます。

試行錯誤の中で、ビンテージビル経営の理論化と体系化を進めていますが、論理を組み立てないとオーナーそして市民は理解できません。不動産と建築設計と金融工学とコミュニティデザインがミックスされた新しい学問を組み立てることができればストック再生の現場で一気に広がる可能性があります。

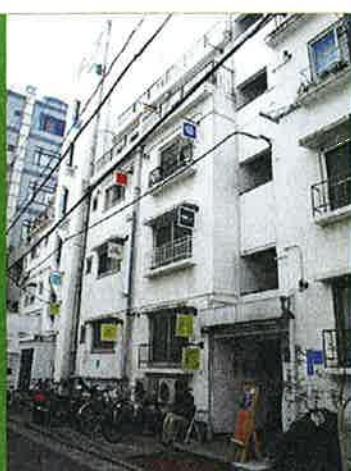
信濃設計研究所・信濃康博氏（福岡ビルストック研究会副理事、九州産業大学非常勤講師）



「リノベーションの目的は建物を寿命まで使い切ることです。そのためには価値と時間を考えなくてはなりません。山王マンションは30年経ち建物は老朽化しましたが価値は残っていました。古い部分を生かしてリノベーションすることで、新築にはない価値を創出することができました。しかし、建物を100年もたせるためには次の世代に引き継がないと無理です。古いものを使い続けられるようにするために、社会の中にビンテージビルの文化を広めていかなくてはなりません。」



「時代蘇生」。
米国建築団体
「Architizer」
2015年特別賞受賞。



吉原住宅有限会社

設立：1965年

所在地：〒810-0041 福岡市中央区大名2-8-18天神パークビル

電話：092-721-5530

ホームページ：<http://www.tenjinpark.com/>

主要業務：福岡都市圏でオフィスビル・駐車場・賃貸住宅のプロパティマネジメント（経営管理）

株式会社スペースRデザイン

設立：2008年

所在地：本社 〒810-0041 福岡市中央区大名2-8-18天神パークビル

冷泉荘不動産（仲介店舗）〒812-0026 福岡市博多区上川端町9-35A12・13号室

電話：本社 092-720-2122 ホームページ：<http://www.space-r.net>

主要業務：不動産コンサルタント、不動産管理・仲介、工事監理、空間デザイン・WEBデザイン、損害保険代理業

両社共通 関連団体：NPO法人福岡ビルストック研究会、ビンテージのまち株式会社

会社概要

ビルリノベを通じて地域を変える①

DIYリノベを通じてオンラインの コミュニティをつくる

有限会社吉浦ビル
代表取締役社長

吉浦 隆紀 氏

——物件は駅から遠く、この立地では苦戦されたのでは？

祖父が相続対策として建てた築43年（30戸）と築40年（10戸）の2棟を私が引き継いだのが4年前。元々農家でしたので、管理は不動産管理会社に任せっていました。ここは最寄り駅から徒歩40分と交通の便が悪いため、入居者が集まりにくい物件でしたので、家賃設定も2DKで3万6,000円、3DKで4万7,000円でした。安くて広いので生活保護者が好んで住んでおり、事業を引き継いだときには家賃が半額まで下がり、空室率が20%を超える家賃滞納も多い状況でした。

父はもう取り壊して建て替えればいいと言っていましたが、「せっかくローン返済が終わったのに、また35年ローンを組むなんて何のために大家業をやっているのか。本来ローンを返し終わってから果実を得るのに今壊すのはもったいない」と思い、何とかしたいと考えていました。私は不動産や建築の経験はありませんが、ニューヨークに留学したときに住んでいた築古アパートが古くてかっこいいと感じていました。むこうでは築100年の建物が現役で使われていて人気も高いの

に「なぜ日本では価値がないと判断され、入居者がいなくなるのか？」と考え、だした結論は、「40年前に流行った部屋を原状回復の名の下に踏襲してきただけで、今のニーズに合わせる努力をしなかったからだ」ということです。本来、時代と共に部屋も変えていけばそれなりに需要をつかみ引き継げたはず。だからといって価値がない、借り手がいない、家賃が上げられないといって壊すのはもったいない。建物を時代に合うものにし、地域の魅力も上げれば若い人を呼べるんじゃないかと思いました。

そこで、外装改修工事（2015年に実施）の際に、新築に準じたものにするのではなく逆の発想で、築40年の物件だけど100年に見えるようにしようと考えました。新築を求める人とは違うベクトル、“このエイジング感がたまらない”と考える層がいるはずだと考え、共用部もあえてレトロさを出しました。新築のようにしようとしても全て取り替えないと新築物件には勝てません。部屋も一緒に、100人いれば100通りの住みたい部屋があるはずです。賃貸住宅のよさは100通りの中から好きな1部屋を選べること。しかし、日



吉浦 隆紀 氏

有限会社吉浦ビル 代表取締役社長

1976年生まれ。福岡県福岡市で8代にわたる農家に生まれ、大学では商学部を卒業、地方銀行に3年勤めた後、起業を目指し、職を転々とする。

九州・四国・東京・NYと22回引っ越しをしながらさまざまな経験を積む。2012年に、祖父が建てた築古賃貸マンション「吉浦ビル」を3代目で引き継ぎ、入居者と一緒に造る“DIY型賃貸”で人気マンションとなり、現在満室。2015年には、福岡市城南区の旧・樋井川村エリアの街づくりを目指す「株式会社 樋井川村」を設立し、今年7月に、地域の空きテナントを利用した地域コミュニティカフェをオープンする予定。

プロフィール

本では、照明は蛍光灯がいいとか壁紙は白でいいというように一様がいいとされてきて、画一的な間取り・内装の部屋ばかりです。そうなると物件の選択基準は駅近・新築物件という基準しかなくなってしまいます。そこで吉浦ビルでは、レトロ好きな40人が住みたいと思うような物件にしようと考へ、3年前からリノベーション（以下リノベ）を始めました。

——具体的にどういったリノベーションを施していったのでしょうか？

まず共用部については、インダストリアルデザインの照明に付けかえ、玄関扉もリノベする人には自由な色に塗ってもらっています。照明自体も蛍光灯からLED照明に換え、節約できた電気代で各戸灯を設置しました（写真①）。廊下天井の配管類はまだ未塗装ですが、少しづつ手を加えていく予定です。そうしたほうが入居者も変化に気づいて喜んでくれます。部屋については退去時に一度スケルトンに戻し、残りの40年（築80年まで）もたせるために給排水設備配管を改修します。そこから部屋をどうせ戻すなら入居者好みにしたほうがいいのではないかということで、入居募集はスケルトン状態（写真②）で行っています。

現在40室のうち15室がDIYで入居した部屋です。最初はスケルトンでいけるとは思わなかつたので、リノベ済み3室、スケルトン状態1室で募集をかけました。リノベ済みの部屋は、募集時は好評でしたが駅から遠いことと狭いことがネック

となり、成約まで半年以上かかりました。ところがスケルトン部屋は即決。ロードバイク好きで、通勤も自転車、コンクリート打ち放しの部屋を探していたという人で、「そういう需要があるんだ」と確信した出来事でした。それからはスケルトンのみでの募集に切り替えていました。

リノベのやり方は、まず家賃の3年分をDIY資金として家主が準備します。間に設計者を交えて入居者とDIYの内容を詰めていきます。例えば家賃5万円の部屋であれば180万円をDIY予算として出します。そのうち、給排水・電気工事の改修、水周り設備の導入や床上げなどで160万円ぐらいかかります。残り20万円が内装費用です。これを超えた分は入居者負担になりますので、予算内で収めようとすると自然と入居者自身がDIYせざるを得ません。職人に頼むと2倍くらい費用がかかりますが、材料はネット通販で調達できますし、1階に設けたDIY工房では道具の貸し出し（写真③）や、入居者が自由に使える材料倉庫（写真④）も用意しています。躯体さえ壊さなければあとは何をしても構いません。先に契約を決めて、契約後2カ月は施工期間としてフリーレントにしています。その間入居者は喜んで毎日夜中に来て作業します。大半の人が6～7割完成した段階で入居し、あとは住みながら作り上げていく感じです。

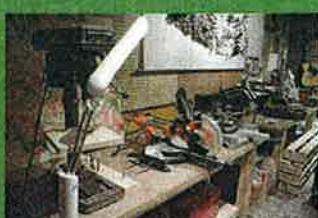
オーナーとしても通常でも原状回復費用がかかる考えれば、3年住んでもらえれば残り40年のうち3年で投資回収できますのでリスク



写真①



写真②



写真③



写真④

が少ない。入居者も自分で作った部屋なので気に入って長く住んでくれます。また次の入居者もDIYを行うことが前提ですので原状回復義務も設けていません。退去時は軽い清掃のみです。住んでいた人のDIYによって部屋の価値が高まり、募集をかければすぐに入居者が決まるだけでなく、家賃も上がります。家賃2万7,000円で5年間空き室だった部屋をスケルトンで4万3,000円で募集したらすぐ決まり、さらに入居者が改修した物件は4万8,000円で決まりました。入居者DIYによる改修が部屋の価値を上げ、新規入居者は前の入居者が一番住みやすい状態にしたもの引き継いで住み続けられるといういい循環が生まれます。オーナーもリスクがなく、入居者も喜び、材料も無駄がありません。

——いい循環が生まれるまでには苦労も多かったと思いますが。

以前からリノベについては知っていましたが、事業承継した半年後に吉原住宅の吉原さんを知り、大家の勉強会に参加したことが大きなきっかけです。リノベ物件を見学し、「ここまでやっていいんだ！」と自分の中の既成概念が外れました。

通常の賃貸ではどんな人が入るかわからないので、誰にでも受け入れられるよう、きれいで無難な部屋になる反面、入居後は自由度がありません。そのため入居者は家具で個性を出したり模様替えをしますが、結局2、3年で飽きて引っ越ししてしまいます。DIY賃貸は自分で部屋をバージョンア

ップできるので、飽きることなく長く住む理由になりますし、入居者を先に決めてることで、その希望に応じてピンポイントで投資できる点が利点です。この立地・この築年数で物件を埋めることは難しく感じるかもしれません、答えは絶対にあります。ただその答えはオーナー自身が考えるしかありません。

——DIYでコミュニティも生まれているとか？

以前は満室にすることをいかに収益を上げるかを考えていましたが、今は1割ぐらいの余白（収益を生まない部分）を持つことが結果的にプラスにつながると感じています。時間貸しのイベントスペースや工房、屋上広場などの共有スペースがあるので、物件の価値が高まり家賃に反映できます。特に郊外物件はそういった努力をすべきです。今年屋上を使って入居者が夏祭りイベントを企画したときには、地域の人も含め100人参加しました。その後入居者同士が仲良くなり定期的に集まって、ビルがシェアハウスのようになりました。このようなコミュニティが自然に発生した理由は、DIYで自分の部屋を作ったからだと思います。面倒で大変な作業を友人や入居者と一緒にやったことで共有する仲間ができ、自分が作った部屋は長く住もうと思います。そうなればここを自分の気に入った場所にしたい、隣人とも仲良くしたいと思うようになります。自分の部屋をやりつくすと次は共用部だという話になり、実際住人から屋上や工房を楽しくしたいという話がでてい



1階のDIY工房



居室のDIY例



キッチンのDIY例1



キッチンのDIY例2

ます。それが“DIY=住み手が自分で手を入れる住まい”的成果です。通常の賃貸物件のように仮住まい感覚ではこうはならないでしょう。

今後は、駅近の物件などでも、オーダーメイド賃貸をする方は出てくると思うので、今の手法が差別化として通用するのはあと2、3年でしょう。しかしコミュニティは住んでいる人が違うので真似ができません。吉浦ビルにオンリーワンのコミュニティができる。そのコミュニティがあるから人が入ってくる。このことが差別化になり、10年20年経ってもビルが必要とされ、クリエイティブな人が集まる場所になる。これからは、テクニック的にリノベをやって満室にするだけでなく、コミュニティという、建物じゃないつながりで勝負していくと思っています。これが吉浦ビルの売りだと思いますし、この考え方を地域に広げていきたいと思います。

——まちづくり会社を立ち上げられました。

オーナーとしては物件が満室になればOKですが、オーナーには地域をつくる役割もあると考えています。この土地に住みたい人を増やせば、周辺の物件も満室になり家賃も上がり、地価も上がります。空き家を見つけてクリエイターに住んでもらい、カフェやパン屋を呼ぶ。そうやって町を作り上げていくことが大切です。

この考えを実践したいと考え、まちづくり会社として『株式会社樋井川村』を立ち上げました。昭和4年の福岡市との合併前にあった村名を冠し、

今ある自治会の区切りなどを超えて「みんなで村を作ろうよ」というスタンスです。この地域の空き家をサブリースや購入し、そこに町に必要な機能を入れながら、それらをつなげておもしろい町を作っていく構想です。

今はまだ空き家は少ないですが、この辺りが区画整理された当初若手だった住民が現在は60～70歳代。あと10年で空き家は一気に増えるでしょう。今のうちに町をプランディングする必要があると感じています。若い人が住みたいという場所になっていれば、10年後にはスムーズに世代交代でき、空き家が出ても若い人が住むので町が機能します。この地域は市の中心部から、つまり仕事場から遠いことがネックですが、仕事場も地域に作り職住学遊近接の拠点にしたいと考えています。

個人で仕事をしたい、店を出したいという人はたくさんいますが、銀行から融資が受けられないなどの理由で夢をあきらめています。私たちはそこにDIYを取り入れ、少ない資金でも店が構えられるようにしようと考えています。店作り自体もワークショップ形式で地域の方々とDIYしながら丁寧に作っていけば、開店前から地域のお客さんがつき継続的にやっていけるお店になります。空き家になる数よりも出店数のほうが増えれば、町の人口も増える。そういう仕組みを今後つくればと思っています。吉浦ビルのように少ない資金でもできる仕組みができれば、町は再び盛り返せると思います。



書道アーティストの彼女はDIYを教えてもらい、今も画材棚を作成中



ビルリノベを通じて地域を変える②

NPOならではの資金調達方法で 町並みを保全

NPO八女空き家再生スイッチ
事務局長

中島宏典 氏

——NPOの事務局に加え地域おこし協力隊もされています。八女で活動を始めた経緯を教えてください。

私は八女の隣町・みやま市出身で、大学在学中に八女の建物再生を手掛ける設計事務所のインターンスタッフとして、現地調査や所有者との意見交換、図面作成などに携わっていました。その後京都市の景観まちづくりセンターに勤務し、八女で地域おこし協力隊の制度がスタートしましたので、2014年の4月に八女に住み始めました。八女の町家改修の設計には、協力隊の前から取り組んでいます。事務局を担当している『空き家再生スイッチ』（2015年9月に八女文化振興機構から改称）は、町家再生活動を推進しているネットワーク『八女町家ねっと』^{*1}の構成組織の1つです。

インターンの経験や行政の外郭団体で仕事をしながら、古い町家の改修には、補助金のことや、古い建物を改修する上での法律の壁、一般的に知られていないグレーゾーンなどいろいろな問題が絡み合うことに気づきました。また、あくまでも建屋単体の取り組みで、横のつながりがほとんど

ありません。民間でも行政でもできない隙間を埋める中間領域に興味を持ち、行政や民間、地域住民が連携し、資金調達を含めた不動産経営的なまちづくりをすべきではないか、という考えを持つようになりました。八女の取り組みは、この思いからスタートしています。

——八女では以前からこの町並みを残すために活動していると聞いています。

もともと八女では、市役所の担当者や民間の建築士、住民代表の皆さんのが三位一体で町並み保存の活動を進めていて、2002年に国の「重要伝統的建造物群保存地区」（以下伝建地区）^{*2}に選定されたことから、改修事業に補助金が出るようになりました。私たちの活動エリアはこの伝建地区の中の20ha範囲で、現在町家が200棟ほど残っています。町並み保存のために、“自分で改修できない、売りたくない、貸したたくない”所有者から、いかに建物を引き継ぎ、きちんとした形で後世に残していくかということに重点を置いています。歴史的な建物・町並みと、そこに八女らしい生活や商売という営みが残っているということ

中島宏典 氏

プロフィール

NPO八女空き家再生スイッチ 事務局長

1985年福岡県生まれ。筑後地方・八女で悶々と試行錯誤実践中。

現在、NPO八女空き家再生スイッチ 事務局長、一般社団法人banco 代表理事、泊まる町家 川のじ 管理運営責任者、移住体験施設つどいの家 管理人、八女市地域振興課 町並み景観係、歴史的建築物活用ネットワーク（HARNET）事務局（2013年～）、京都造形芸術大学非常勤講師（2014年～）、先斗町まちづくり協議会事務局まちづくりアドバイザー（2015年～）。千葉大学大学院工学研究科 建築・都市科学専攻修了（修士、2010年）。（公財）京都市景観・まちづくりセンター まちづくりコーディネーター（2010～2014年）。立命館大学歴史都市防災研究所客員研究員（2011～2015年）。

を、地域の資源として活用していくことが活動の方針です。

このことに気づいたのが、60歳代の皆さんです。現在主体的に役職に就いて活動しているのが40歳代の方たちで、第三世代の私たちはその中でお店やイベントなどを企画・運営しています。「残してもらった資源をいかに活用していくか」という視点で、今までの世代と違うやり方で活動しています。初代のキーマンは、行政職員にも関わらず自分で町家を買い取ったり、町家の保存のための市民ファンドの立ち上げに奔走した人です。当時は1棟ずつ確実に残すことが活動のメインでしたが、時代が変わり従来のファンドの仕組みでは成り立たない部分も多いため、新たな価値を加えながら八女福島に合う形で実施していくことを目指しています。

——その市民ファンドの仕組みを具体的に教えてください。

まず任意団体として『八女福島町家保存機構』を立ち上げました。この組織が運営母体となり、市民ファンドで資金調達を行い、空き家所有者に代わって一定期間管理運営をし、委託管理期間が終了したら所有者に返すか、もしくは売買をされたいか選択できる仕組みです。市民ファンドといっても公に広く集めるわけではなく、この地域の顔の見える範囲の関係者だけで集める手法です（下参照）。例えば一棟貸し町家やセレクトショップをオープンした3棟一括改修のときには、1口

30万円の借入金と1口1万円の寄付で構成する『社会貢献ファンド』を立ち上げ、18人から資金調達しました。このくらいの人数がいろいろな要望があった場合にまとめられる範囲だと思います。人選も、借主の選定や物件の活用方法などが円滑にいくような方を想定しました。いい意味で「お金は出すが口は出さない」出資者です。ただし、この方法は信頼関係があって成り立つものですので、地方独特の方法だと考えています。また八女の場合は伝建地区なので補助金が使えることと、構造調査や町家の改修技術を持つ建築集団（八女町並みデザイン研究会）がいて、改修費用を抑えられたことがポイントです。

所有者からは管理委託料はもらいません。固定資産税は家賃から払いますので、家賃収入があれば回る仕組みにしています。民事信託の仕組みに近い考え方です。運用期間は空き家利用者からの家賃収入から逆算して25年に設定しています。これは管理期間中に所有権の整理を行う目的と、15年間固定資産税を支払うと所有権が主張できるようになる、ということを考慮しました。例えば複数所有者がいる場合や、不明所有者がいる場合など、全員の合意がなければ所有権が主張できませんので、合意できるまでの間は私たちが実質の所有者として契約に基づき管理できるような形を考えました。

ただ25年という期間は、家賃回収分を次の改修投資に回すことを考えたときに長すぎると思っています。この3棟一括改修の例では、もう1棟



の改修に4,000万円かかる予定でしたのでファンドを使い3,930万円（1口130万円）集めましたが、家賃収入が3棟合計で月21万円ですので、返済に20年程度かかる計算になります。そこで、初期投資（改修費）を低くして、資金回収を早めるため、借主DIYを積極的に進めようとしています。改修費用は借主負担ですが、NPOが支援する体制を整える計画です。すでに民間の方より建物（旧八女郡役所）を無償で借りていますので、そこをDIYリノベの拠点として活用しようと考えています。

——町家の保存だけでなく、空き家の活用となると課題も多そうですね。

これまで『八女町家ねっと』を通じ45件の空き家を再生しましたが、半分程度の入居者が退去や転居しました。理由はさまざまですが、大切なことはいい人が居てくれる期間をどれだけ伸ばせるかということ。そこで福岡県と協力し『トライアルワーキングステイ事業』^{*3}の受け入れをスタートしました。ただ来てもらうだけでなく、私たちの活動を理解した上で、基本的には住みながら商いをしてほしいと思います。全国に八女の情報をうまく伝えるためにwebサイトも刷新する計画で、改めて八女の魅力の掘り起こしにも取り組み始めていますし、海外に向けても情報を発信していきたいと思います。一方で、地域としては単純に人が集まればいいのではなく、八女の本来持っているポテンシャルを理解した上で「お金を落

してくれる人に来てもらって商売につなげよう」、「どこにでもある物を売らないようにしよう」と話しています。

金融面でも、京町家と金融機関による融資商品のような取り組みを目指し、地元金融機関と勉強会を始めました。既存不適格建築物に融資がつかないと、古民家の再生は広がりません。八女には京都のように件数は多くありませんので、数ではなく「店舗が入るという部分に融資するはどうか」と相談しています。また、私たちの町並み活用ビジネスと、福岡の吉原さんが進める老朽化ビルの再生ビジネスには共通点が多いので、連携することで「町家を使いたい」という需要を作り出せれば、金融機関も融資に応じてくれるのではないかとも考えています。いかに稼いで次に投資していくか、収入と投資がうまく循環するビジネスを早く構築することが、町家を点ではなく面で残していくには必要です。資金調達先についても、今後は八女出身の県外居住者に働きかけていきたいと思っています。出身者が戻ってくることが地元にとっても一番ですし、そのためには受け皿となる働く場所を準備しないといけません。

——今後の取り組みを教えてください。

できれば地産地消で町家を改修したいと考えています。八女材を使いたくても生産と需要者をつなぐシステムがなく、つなぎ方も難しい。だからといって建物が再生しても山が回復しなければ、自分たちの町や住まいは豊かになれないと思って



3棟一括の町家改修事例
(木工詩人 国武「川のじ」「うなぎの寝床」)



泊まれる町家「川のじ」2階

セレクトショップ「うなぎの寝床」

います。地元の林業の人と協力しながら町と森の循環を作り、山の維持にもお金が回る仕組みを考えたい。

それから、町家を活用していく上で避けられない法規制についても取り組みを始めました。歴史的建造物がある自治体や関係団体などが集まり『歴史的建築物活用ネットワーク』(HARNET)^{*4}を立ち上げ、2013年に国家戦略特区提案をし、現行法規が求める建築基準と古民家が持っている文化財的基準の価値基準の矛盾を調整し、価値と安全が両立できる仕組みづくりを目指しています。そこでHARNETでは、建築基準法の適用除外規定^{*5}を使い自分たちで審査会を作り運用基準を作る活動に取り組んでいます。国家戦略特区への働きかけに加え、特区でなくても適用除外ができるように事例づくりを進めています。

古い町並みが残るということは、地域の価値を高めるとともに、不動産価値を高めることにもつながります。特に歴史的町並みや町家の価値をオーナーに気付いてもらうには、オーナーに近い立場にいる不動産業者の存在は大きい。不動産業者がオーナーを説得するという役割が機能すれば、もっと町家活用が広がっていくと思います。最終的にはオーナー自身がその価値に気付き、補助金なしで回っていく仕組みにしていきたいですね。

*1 町家の修理・改修を手掛ける建築技術集団『八女町並みデザイン研究会』と町家再生活動を行う『空き家再生スイッチ』、空き家の保存活用・移住の橋渡しをする『八女町家再生応援団』の3つのNPOによるネットワーク組織の総称

*2 文化財保護法に基づく歴史的な集落・町並みの保存を目的とする制度。市町村が伝統的建造物群保存地区を決定し、市町村からの申し出で国が価値が高いと判断した場合「重要伝統的建造物群保存地区」に選定。

*3 県外からの移住希望者に対する移住・定住事業。福岡県内の市町村で一定期間（1ヶ月程度）お試し居住をしながら就労体験を行う。福岡R不動産も協力。

*4 国家戦略特区へ地域活性化・国際観光振興のための「歴史的建築物活用事業」に関する申請提案母体。2013年9月に設立。

*5 建築基準法第3条第1項第3号



明治期に建築された旧八女郡役所の活用を検討

ビルリノベを通じて地域を変える③

“うなぎの寝床”を まちづくり拠点に

「柳川市地域おこし協力隊」
「KATARO base 32 管理人」

阿部昭彦 氏

——柳川市の地域おこし協力隊に参加されたきっかけは何でしょうか？

もともと私は東京で、29年間中高一貫校の国語教師として働いていました。給料もよく社会的地位もある仕事でしたが非常にハードで日々余裕がありませんでした。50歳になったとき、東日本大震災もきっかけとなり、セカンドステージとして違うことにチャレンジしたいという思いが芽生えました。その後、先のことを決めずに退職し、東海道五十三次ウォークを始めました。東海道を歩くと、元あった街道沿いの町並みは皆疲弊しており、食事をするにしてもバイパス沿いの全国チェーンしかないということを体験し、そこで「地方での仕事に取り組みたい」と思い始め、地域おこし隊の制度を知りました。

柳川を選んだ理由は、九州で地域おこし隊の募集を探したところ、年齢制限がなかったのが柳川市だけだったからです。私が担当しているのは、グリーンツーリズムの振興と、商店街の活性化です。そのうち、グリーンツーリズムは教員時代に修学旅行の企画担当として民泊したノウハウを生かすことから、役所では農政課に所属していま

す。契約期間は最長3年と短いので、いろいろなところにアンテナを張り巡らしていました。そこで『福岡DIYリノベWEEK』に参加し、吉原住宅（有）の吉原さんにお会いました。

——昨年『KATARO base 32』を開設されました。もともとここは何だったのですか？

2014年10月に伝習館高校の文化部発表会を手伝ったことが、この場所を知るきっかけでした。柳川商店街には年1回のさげもん*シーズンにしか開かないシャッター店舗が多いのですが、間口が狭く奥行きが長い「うなぎの寝床」と呼ばれる構造で奥が居住している住戸兼店舗となっているためになかなか貸せない物件が少なくありません。この建物は、隣接するお茶店の店舗として80年前に建てられた奥行き32m・間口7mの町家で、商店街振興組合がオーナーからイベント会場として借りていました。この魅力的な“うなぎの寝床”をリノベーション（以下リノベ）して商店街の活性化に結びつけたいといろいろ相談する中で、ボランティアでDIYを展開している（株）ハンマーマンズスタイルの甲木さんが快く協力してくれ、ま

プロフィール

阿部昭彦 氏

横浜生まれの横浜育ち。大学卒業後、東京の私立中高一貫校に29年間勤務。モットーは有言実行。部活動指導では全国大会出場を重ねフランスなど海外遠征を実現。学習指導においても勤務校で過去最高の進学実績を残す。2014年に転職。東海道踏破で地方の実状を目の当たりにして地域おこし協力隊に応募。2014年7月、柳川市地域おこし協力隊として着任。グリーンツーリズム立ち上げとともに商店街活性化事業にも参画。「福岡DIYリノベWEEK」チームの一員として2015年12月、築80年超の空き店舗をリノベートした創業拠点施設「KATARO base 32」を開設。ここを拠点として「KATAROプロジェクト」を現在進行中。

た吉原社長から九州大学大学院で建築を学んでいた前田さんをご紹介いただき、3人の力を合わせてDIYリノベに着手、2015年12月に『KATARO base 32』をオープンすることができました。改修費用は市の商工振興課を通じて国の地方創生の予算をいただきましたが、DIYでコストも抑えました。

柳川は商業地として栄えてきた歴史ある場所です。人や物がつないできた“物語”を、リノベによるまちづくりでつないでいこうと考えました。文化とは人の手でバトンタッチしてつなげてゆくものだと思います。表は変化しますが、裏ではつながっている。その部分を大事にしなくてはなりません。拠点名にも柳川の方言で「参加しよう」を意味する「かたろう」をかけています。また店舗内にあった資材、例えば組子の欄間や棚板などはテーブルや格子窓に再利用するなど、廃材にも物語を持たせました。ストーリー性が付けられるDIYリノベは、柳川の魅力を大いに引き出すことができる手法だと実感しています。

——『KATARO base 32』の運営を含めた今後の方向性を教えてください。

柳川はまだ男社会で女性が活躍しにくい町です。そのためか、町の中に若い女性の姿を見ることがあまりありません。多くの女性は車の中にいて、大通りのスーパーで買い物して自宅に戻ります。ここは誰もが気軽に立ち寄れるスペースにしています。オープンしてからトークイベントやマルシ

エをくり返し開催していますが、嬉しいことに女性の反応がいいのです。最近では「自分でも小さいお店を出したい」という声もあがるようになりました。

柳川市は人口7万人で毎年1%ずつ減少していて、若い女性は福岡に行ってしまいます。私は女性が楽しみながら活動できる場所を作りたいと思っています。そして、“子育てが楽しい町”にすることが、柳川のまちづくりにプラスになると考えています。子育て中だから我慢しなくてはならないなんてナンセンス、子育ては最大の喜びであり、大切な仕事です。女性には積極的にこの拠点を活用してほしいと思っています。今後は女性の創業を徹底的に応援しながら、キッズルーム完備で女性限定のコワーキングスペースも立ち上げる計画です。

私は柳川の町と人が大好きです。しかし、地域のためというよりも自分が楽しいからここにいつまでもいたいと思います。協力隊の任期終了後はDIYリノベを軸としたまちづくり会社を作り、商店街の空き店舗のサブリース事業に取り組みたいと考えています。グリーンツーリズムについても、農漁業を中心とした体験を提供する民泊受け入れ団体を設立しようと考えています。柳川での活動を通じて、自由な発想と情熱があれば町を変えていける可能性を感じています。画一的な日本のまちづくりに対する新しいアプローチを柳川から発信していきたいです。

* 毎年2月中旬～4月初に行われるひな祭り



『KATARO base 32』

元の梁を生かして改修



近くの造り酒屋で使われていた酒樽を机に改修



『KATARO base 32』

2015年12月、柳川商店街にオープンした創業支援拠点。利用料金は平日1日（10～18時）3,000円、土日祝日1日4,000円、夜間1日（18～20時）2,000円。現在、日替わりカフェ出店者を募集中。

ビルリノベを通じて地域を変える④

株式会社カンカン
グループ
取締役副社長

大牟田ビンテージのまち
株式会社
代表取締役

富山博史 氏

地域とともに きらめくまちづくりを目指す

子どもたちのふるさとを
なくしたくない

——大牟田のまちづくりに取り組もうと思われた
経緯を教えて下さい。

当社は大牟田駅すぐの飲食街に商業用の不動産ビルを3棟所有し、2棟運営しています。2007年～2010年は空室対応と銀行への返済に追われていました。大牟田の飲食店街ではテナント付けが難しく、不動産会社にお願いしても「家賃を下げないと。広告費を増やさないと」と言われるだけでした。そのうち金融機関からの貸しはがしにあい、資産の売却を余儀なくされたこともありました。その時吉原さんにお会い、『オーナー井戸端ミーティング』に参加して大家業の経営を学びました。

経営体質の強化を図るために、銀行での借り換えもしくは金利の交渉が不可欠でした。そこで、まず固定費の見直しから取り組みました。清掃など自社でできることから始め、様々な取り組みの中で削減できた費用をもとに、入居者の満足度アップのため、入居者が自らがカタログを見ながら

内装を決めてもらうカスタマイズ賃貸に投資をして、入居率を高めていきました。また、住居部分の入居率をUPするためにSNSを活用し、友達の数、投稿の内容、「いいね！」の数にこだわり、コメントにはすぐ返答することを繰り返することで、その人たちが見込み客になり、入居者が決まっていきました。その結果、入居率が98%まで改善し、金融機関から金利の大幅な削減を勝ち取ることができました。

自社の物件では様々な取り組みを実施し、経営改善していく一方で、周りを見ると自社ビルの目の前にある建物が倒壊寸前になっていました。実際、大牟田市ではすでに人口減少と高齢化、空き家等の社会的問題が表面化していました。このままでは大牟田は消滅してしまうという危機感から、これからは単なる不動産賃貸業ではなく、地域を活性化するまちづくり業へと私の意識も変化していました。「親として、生きてきた子どもたちのふるさとをなくすようなことはしたくない。子どもたちのための町をつくりたい」との想いから、「表面化している社会的課題に対し自社や事業で解決すること」が、持続する地域や会社づくりに

プロフィール



富山博史 氏

株式会社カンカングループ 取締役副社長
大牟田ビンテージのまち株式会社 代表取締役

つながると信じて事業をしています。

——具体的な活動内容を教えてください。

気づいたら自分のビルの前はゴミだらけでしたので、まずそこから変えようと思いました。

そこで、NPO法人グリーンバード大牟田チーム*を立ち上げ、2014年から町のごみ拾い活動をスタートしました。ごみ拾いを通じて「人と人、人と町をつなぐ」をテーマに週1回活動しています。活動をしていくなかで、この活動とDIYリノベーションを掛け合わせるとおもしろいのではないかと考えるようになりました。ごみ拾いに参加した方がDIYリノベーションで自分好みの部屋に入居でき、さらに他人のリノベーションにも協力できるというものです。その結果、オーナーは改修の際の人員確保と費用が削減できる上、質の高い入居者の獲得ができます。清掃することでその地域の価値が高まり、入居者はDIYで部屋をカスタマイズでき、家賃もお得になるというwin-winの関係を作ることができました。

自社物件でも、元々スナックだった場所に、パフェとお酒のメニューがあり、かつ卓球ができるお店をオープンさせたり、飲食店の許可を取り屋上をイベントや貸しBBQ場として活用することで、ソシアルビル（飲食ビル・雑居ビル）をコミュニティビルに変えようとしています。すでに、今までビルに出入りすることのなかった20～30代の女性が来店したり、家族連れがイベントに参加してくれるようになりました。このような活動

実績から、市と商工会議所から商店街活性化事業である“まちなかストリートデザイン事業”を委託されました。

——これからやっていきたいことを教えてください。

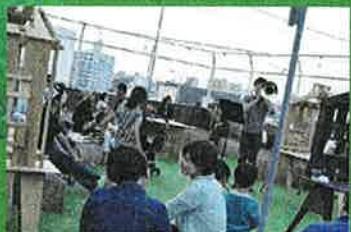
当社の経営理念は『地域とともにきらめく町づくり・人づくり』です。つまり、生まれた子どもたちが20年後・30年後住みたい、働きたいと言ってくれるようなワクワクする町や会社づくりをするために、自分たちがワクワクするようなことに挑戦したいと思っています。具体的には、数年間空いているビルや物件を借り上げ、リノベーションしてサブリースで住宅や宿泊施設にすることで町の新たな事業を生み出したいと思います。さらに、そのノウハウを基に、創業者向けのサポートやその組織化も展開したいと思います。

ここ数年、U・Iターンでこの町に移住してきた方も増えてきました。グリーンバードの活動やDIYリノベーションで生まれたゆるやかなコミュニティが、移住された方にとてスムーズに町に溶け込むきっかけになっていければありがたいことだと思います。

* グリーンバードとは「きれいな街は、人の心もきれいにする」をコンセプトに誕生した原宿・表参道発信のプロジェクト



ソシアルビル屋上のコミュニティスペース



右から一緒に活動している建築士、地元の老舗喫茶店オーナー、同社の原田氏



スナックを若者向けカフェに改装

ビルリノベを通じて地域を変える⑤

コミュニティのあるアパートを 移住者の受け皿に

H & A management
半田啓祐 氏
半田満 氏

——菜園付きアパートを経営されています。

私たちは祖母の代から続く不動産オーナーで、築35年の鉄骨造アパート1棟（9戸）と、築12年の鉄骨造アパート（6戸）の合計2棟を所有しています。兄弟とも東京や福岡で仕事をしていましたが、物件に空きが目立つようになり、入居者とのトラブルが出始めたため久留米に戻り、管理を手伝うようになりました。

空き室を埋めるために、最初は東京のような格好のいいリノベーション（以下リノベ）をしたかったのですが、久留米の家賃と自分たちの資産ではできない。そこで行き着いたのが、入居者に好きな壁紙を選んでもらったり、DIYで壁を好きな色に塗ることができるようになります。

他のアパートとの差別化も必要でした。当時敷地内に木造のアパートが立っていて、それを生かそうとも考えましたが、自分たちで生かすのは無理と判断し、壊すことにしました。思い出もあるので跡地を単に駐車場にするのではなく面白いものにして生かしたいと思い、家庭菜園にして菜園付き（1坪/部屋）アパートとして貸し出しました。すると、すぐに満室になり、家賃も上げるこ

とができました。

その後入居者同士で収穫した野菜を交換し始め、広場でお茶会や食事会をしたいという話がでてきました。家庭菜園のおかげで大家と入居者、入居者同士の間に新しいコミュニケーションが生まれました。

——“まちとつながるアパートメント”とおっしゃっていますが。

吉原住宅（有）の吉原さんがやっている大家の勉強会がきっかけです。そこで、会員たちから、「家庭菜園付きアパートの発想はおもしろい」、「建物だけでなくまわりの地域が良くなっていくと、そのエリアに住みたい」という人が増える。そうなれば継続して入居者を集めやすくなる」「町に広げる取り組みができるのか」と言われました。

また、家庭菜園や広場を整備すると近所の人が散歩などで使ってくれたり、私たちが壁を塗っていると“何やっているの”と声をかけてくれました。近所の人が僕らを身近に感じてくれて、自分たちも近所からの反応があり、地域のことに意識が向きました。



半田啓祐 氏（兄）

1978年福岡県久留米市生まれ。福岡市内の大学卒業後、東京の会社へ就職し勤務地の千葉へ。退職後Uターンし、福岡市内の不動産会社に勤務。その後、久留米に戻り独立を目指し家業の不動産管理業に携わる。

半田満 氏（弟）

1979年福岡県久留米市生まれ。大学進学を期に上京。卒業後、不動産ディベロッパー、建築設計事務所を経て、Uターン。家業の不動産管理業に携わる。現在は兄弟で、マチとつながる賃貸アパート『H&A Apartment』（駅前30秒の家庭菜園付アパート）の運営を中心に、賃貸物件・店舗のリノベーション、DIYワークショップの企画・運営、まちづくりなどにも取り組む。

プロフィール



建屋裏の家庭菜園

そこで、入居者ではない人も参加できるイベントを行うことにしました。地域活動を行っているNPOに運営をお願いし、家庭菜園の広場でダンボールコンポスト講座（計3回）と、敷地内の駐車場を一日開放してチョークのお絵描きイベント（「地面に絵を画こうワークショップ@櫛原駅前」）を開催しました。どちらも近所の人に大勢参加してもらいました。その後テーマを“自分たちができるDIY”に据えて、イベントや食事会付きワークショップなどもやっています。

今では、アパートの一室をオフィス兼コモンスペースとして、近所の子どもや町の人が集まるスペースとして利用してもらっています。

さらに、「自分のアパートだけ空室が埋まっている、周辺に空室が多くお店が無くなってしまっては地域が良くならない」と思い、歩いて5分以内の店を回って声をかけ、アパートの空室を使ってお店の人たちと食事会を実施しました。そういうふた近所のお店を回る町歩きツアー『リノベ兄弟と行く櫛原駅界隈ディスカバリーツアー』も開催しています。

当初はコミュニティに価値があり、それで家賃が上がるということは実感としてわかりませんでしたので、果たしてどこまでやっていいのか、これは過剰なサービスじゃないかと試行錯誤しながら入居者との距離感を探っていました。

——市から移住者の受け皿づくりの相談を受けていらっしゃいますね。

DIYリノベの活動がまちに広がり、商店街のイベントでDIY教室を開いたり、吉原さん所有の久留米江戸屋敷団地のリノベのお手伝いをしています。

町で活動する中で、久留米絆づくりや親子の暮らしやすいまちづくりイベントなどをする同世代のメンバーと意気投合し、皆で集まって久留米の魅力を発信していくこうというプロジェクトの1つとして、昨年（2015年）仲間4名で『久留米移住計画』を立ち上げました。

市でも移住定住のフェアなどをやっていましたが結果に結びついていなかったので、プロモーションの仕事を『久留米移住計画』が市から受託しました。市は移住者の受け皿として私たちの物件を使いたいとのことでした。つまり、コミュニティのあるアパートなら移住者も住みやすく入りやすいだろうということです。移住希望の人と私たちと一緒に壁塗りをし、さらに他の入居者や近所の人に手伝ってもらうことで、その方が引っ越ししてきたときには、「初めまして」ではなく、「ここにちは」の関係になります。最初から知り合いがいるところに住んでもらえることになるので、移住を考えている人にとってはコミュニティのある賃貸アパートは最適じゃないかと思います。

田舎にもコミュニティがありますが、関係性が濃すぎてうまく入れるかどうかわからぬ可能性もあります。賃貸住宅は何年かで入居者が入れ替わり、ゆるやかなつながりができるので、よそから来た人が入り



久留米絆をテーマにしたゲストルーム

やすい。それが賃貸住宅の良さだと思います。

理解してもらう努力が必要です。

——オーナーの意識が変わってきました。これからの不動産会社の役割は?

福岡の不動産会社に従事していた兄、東京の建築設計会社に従事していた弟だからこそその意見として、私たちは「コミュニティがあり、それを楽しんでいただける方」に入居してほしいと思っています。それは、自分たちがやろうとしていることを理解してくれる人に入居してもらうと、地域がよくなることにつながるからです。物件を“建物2棟と菜園からなるシェアハウス”という言い方で紹介していますが、そのことを不動産業者に伝えても全く通じません。もっといろいろな住まいや貸し方があることを理解してほしいと思います。また、業者が大事なのは契約するまでの期間ですが、オーナーは入居いただいた後が大事です。この点にも感覚のズレがあり、もっと入居後のこととも考えてほしいと思います。

一方で、私たちのやっていることは多くの不動産情報の中で埋もれていて、久留米でもほとんど伝わっていません。それを届けることができるのが部屋探しの窓口である不動産業者です。業者の最後の一言で人が動きます。ぜひ私たちのような物件でもその内容をちゃんと説明できる、情報を引き渡せる業者になってほしいと思います。オーナーの想いを理解して消費者の選択肢と視野を広げる役割を担ってください。もちろんオーナー側も、ただ部屋を準備するだけでなく、営業マンに



菜園広場で椅子づくり



暮らしを楽しむ空間づくり

リノベ兄弟とハンドメイド 壁紙フレームづくり

4/23(土)・5/28(土)・6/25(土)・7/30(土)
8/27(土)・9/24(土) 13:00~15:00

部屋の内装をリノベーション(改修)する楽しさを広めているリノベ兄弟。壁紙フレーム販賣づくりとDIYで自分らしい部屋づくりを楽しむコツを学びます。

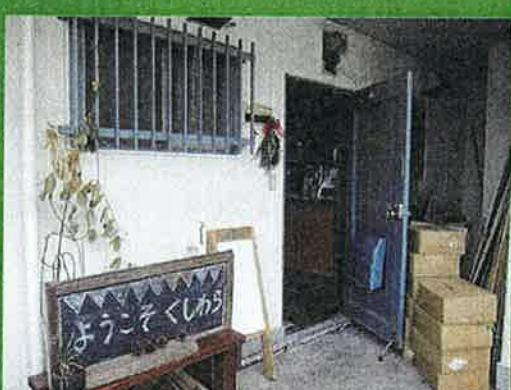
- 施設場所・会場 半田ビル 103号室(久留米市東櫻塚町 2035 〒三日月ビル 103)
- 料金 1,500円 ● 定員 6名(最少催行人数 3名)
- 予約 営業日の10日前までに要予約

H&Aイベント告知



くしわらcommon
(アパートの1室をオフィス兼
コモンスペースとして開放)

くしわらcommon 入口



福岡DIYリノベーションの広がり

吉原住宅有限会社 【福岡市中央区】

会社概要

所在地：〒810-0041 福岡市中央区大名2-8-18天神パークビル

電話：092-721-5530

ホームページ：<http://www.tenjinpark.com/>

株式会社スペースRデザイン 【福岡市中央区／博多区】

所在地：〒810-0041 福岡市中央区大名2-8-18天神パークビル

電話：092-720-2122

ホームページ：<http://www.space-r.net>

冷泉荘不動産(仲介店舗)：〒812-0026 福岡市博多区上川端町9-35A12・13号室



福岡市



有限会社 吉浦ビル 【福岡市城南区】

会社概要

所在地：〒814-0153 福岡市城南区樋井川4-8-10

電話：090-3012-2839

ホームページ：<http://yoshiura-build.jp>

事業内容：不動産賃貸、管理、仲介業。飲食業



H & A management 【久留米市東櫛原町】

会社概要

所在地：〒830-0003 久留米市東櫛原町2035 半田ビル103号室

電話：094-233-7057

ホームページ：<https://www.facebook.com/handaapartment/>

事業内容：不動産賃貸、管理。リノベーションのデザイン・施工

久留米市

八女市

柳川市

大牟田市



NPO八女空き家再生スイッチ 【八女市本町】

会社概要

所在地：〒834-0031 八女市本町2-462

電話：0943-24-5545

ホームページ：<http://yame-machiya.net/>

事業内容：空き家（特に旧八女郡役所）の再生活用に向けて活動中



KATARO base 32

【柳川市京町】

会社概要

所在地：〒832-0023 柳川市京町58-4

電話：0944-85-8213

ホームページ：<https://www.facebook.com/katarobase32/>

事業内容：空き家店舗リノベーションによる創業支援事業



株式会社カンカングループ

大牟田ビンテージのまち株式会社 【大牟田市本町】

会社概要

所在地：〒836-0046 大牟田市本町1-5-17第3カンカンビル

電話：0944-57-6556

ホームページ：<https://www.facebook.com/omutavintagenomachi/?fref=nf>

事業内容：飲食店経営。まちづくり事業及び不動産コンサルティング、賃貸管理業

ビルの再生がコミュニティを生み、町が変わる

