

# 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

町のイメージを作るも壊すも  
“不動産会社次第”

株式会社有田商店  
代表取締役

有田一滋 氏

## 『MAD City』と協力、 活動をサポートする

——まずは『MAD City』との協業のきっかけを教えてください。

もともとは、『MAD City』の運営母体・まちづくりエイティブの寺井元一代表と、当社先代社長が知り合い、彼の考えに共感したことがきっかけです。その彼が「松戸で不動産業をしたい」との希望だったので、宅建協会に推薦しました。私自身も家業を継いでから、寺井氏と「松戸を良くしていこう」ということでお互い共感し、具体的な取り組みを始めています。

両者は基本的には分業のような形になっていて、『MAD City』がテナント側について物件を探し、当社がオーナー側について物件を探したりオーナーに対する条件の提示や折衝を行います。ときにはオーナーの所に出向き、一緒に提案することもあります。そして条件がまとまれば、『MAD

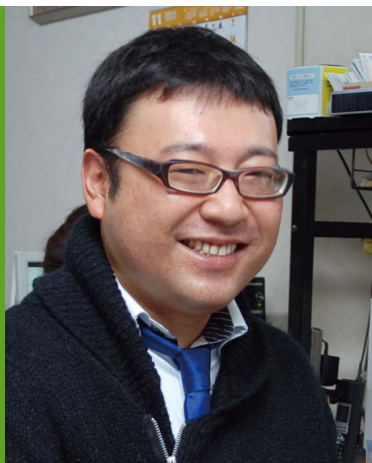
City』がテナントと物件のリノベーションを行う流れになります。

例えば先日決まった話では、『MAD City』が古い分譲のほぼワンフロアを格安で借りて、テナントとリノベーションをしました。当社は管理会社としてオーナーとの間に入って彼らの活動をサポートをします。『MAD City』は若い人を集客する力があると感じています。町を活性化するには、彼らの力を借りて若いテナントをもっとたくさん増やしていく必要があります。そのための物件を発掘することが当社の役割だと思っています。

## まずは松戸駅前から活性化を

——そもそも「松戸を良くしたい」と考えた経緯は？

当社は昭和初期に創業した果物屋がスタートです。その後1980(昭和55)年に先代社長(父親)が不動産業を開業し、地域密着型でコツコツと事



### 有田一滋 氏

株式会社有田商店 代表取締役

1998年 千葉県立松戸六実高校 卒業

明海大学入学～中退

その後単身、沖縄県へ、アルバイトをしながら

2004年 大和ハウスグループ 大和リビング株式会社入社。

営業所、子会社の和和エステートを経て、本社法人グループへ。

取引先企業の社内規定(社宅等について)の提案、作成。

工場等の移転に伴う、地域への交渉、物件の提供。

2012年 株式会社有田商店入社。現在に至る

プロフィール

業に取り組み、現在に至っています。私自身は大学中退後に東京の会社に就職し、行政との折衝や工場誘致などに取り組みながら全国の町を見てきました。他の地域を見るなかで「松戸ってどんな町だっけ?」と思い返してみたことや、父親が日頃「松戸駅前をなんとかしたい」「松戸を良くしたい」と話しているのを聞いていたこともあり、2012（平成24）年に松戸に帰ってきました。実際に戻ってみると、昔に比べて町の活力が低くなっていると感じ、父親が参加していた『松戸駅周辺活性化推進協議会』に私も入り、賑わいを取り戻すさまざまなイベントに協力していくようになりました。

### ——戻ってみて気づいた松戸の課題とは？

松戸は東京都の一駅隣にあり東京のベッドタウンと位置づけられていて、便利ですが大型商業施設がないため近隣の柏や三郷に人が流れてしまっています。また住人の大半が都心勤務で、県内3番目の人口規模（48.9万人）の割には町に賑わいがありません。町にお金を落とす人がほとんどなくて、例えば駅前の伊勢丹で買い物してそれで終わりというように、キーテナントがあってもそこから地域に広がらない。そこが課題です。松戸市としてまちづくりのコンセプトを持つ必要があると感じています。

松戸市は古い宿場町で振興団体もたくさんあり、皆が町を良くしたいと思っています。私も一介の不動産屋ではできることも限られるので、松戸駅

周辺活性化推進協議会を通じて活動しています。松戸市の街づくり部や商工振興課とも協議をしていて、まずは松戸市全体ではなく、松戸駅周辺のにぎわいを増やすことから取り組みを始めています。

駅前ビルは家賃が高くオーナーも収益重視なので、個人事業者が借りるのは難しい。そこで、少し駅から離れた物件から商圈を広げていけないかと考えてみました。実際に地元の繁盛店が出店し始めている通りができてきたので、当社もその通りへ飲食店を誘致しています。場合によっては、店舗不可となっている物件のオーナーを口説くこともあります。

また、松戸は人口がほぼ横ばいにもかかわらず新築物件が増えています。そこで空き室になって埋まらない古いビルを、オーナーと交渉して格安の家賃にし、若手事業者に提供しています。さらに、テナント付けについても、ビルのイメージを大事にするようオーナーには提案します。例えば、2階に塾が入っているビルの1階が空いたとき、安易にどんなテナントも入れるのではなく、子供関連のビジネスを入れる提案をする、とか。実際にこの物件には保育園を入れることができました。

### ——オーナー側もまちづくりの意味を理解してくれている、ということでしょうか？

テナントを探すときに、オーナーに対して「松戸市を良くするために」という話は最初からはしません。あくまでも「ビルの価値を高めるために



「MAD City」と手がけた「いろいろマンション」。  
空き室を借り上げて運用。セルフDIY可能かつ原状回復義務不要



はどのようなテナントを入れるべきか」という切り口で話を進めます。町のイメージを作るも壊すも不動産屋次第。その立場で、自分の要望（エゴ）をオーナーに理解してもらうよう働きかけていきます。幸いオーナー側も町のことを考えてくれている人は多いので、理解をしてくださっています。テナントとの契約の仕方はいろいろあります。この前も古い空きビルに開業間もない動物病院が契約したのですが、オーナーと交渉し1年目は設定家賃の半額でスタートし2年目以降に改定する、というやり方にさせてもらいました。病院や飲食店などは長く事業を続けてもらいたいので、こういう交渉をします。そういう形で町のイメージを作っていくのが、不動産の仕事だと考えています。

## 究極のベッドタウンを目指す

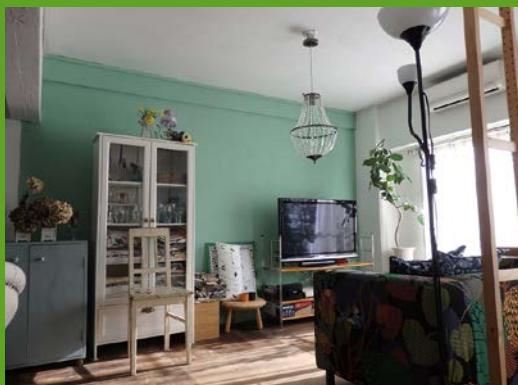
——“まちづくり”で重視している点は何でしょう？

先ほど述べたように、現在『MAD City』と、築古物件をオーナーから格安で貸してもらい、若い人や技術（技能）を持っている人に提供し、その人たちのネットワークを通じてさらに人を集めるような仕組みを作っています。ただ、そればかりやっていても「町が本当に潤うか？」と疑問を感じることもあります。オーナーにとっては家賃を下げるのは苦渋の選択です。本当は、正規料金で入居者が長く住み続けてもらうようにしたい。

そのためには、魅力がある地域にすることが必要ですし、多くの人が地元滞留し、町を回遊するようにしなくてはならないと感じています。松戸には大学（聖徳大、日大歯学部、千葉大園芸学部、流通経済大）がいくつもありますが、町なかに学生の姿が見えません。松戸駅周辺の人口年齢は30歳代以下が50%を超えているにもかかわらず、彼らが町に出てきてもらうようなテナントやイベントが必要ですし、卒業後も「松戸に住み続けたい」と言ってもらえるような町にしないといけないと思います。

多くのテナントは、松戸が東京のベッドタウンであることは認識しています。ですから私は「松戸は究極のベッドタウンを目指せばいい」と思っています。そのために、松戸市にも、近隣の市のように家族がやってくるような優遇措置を行政にお願いしているところです。

これからは、家族的なテナントを増やしていきたいことと、接待で使える店を誘致したいと思います。そのためには、まず物件を探し、条件に合うよう仕立てていくことが大事になってきます。できれば「ここは子供向けの施設」「ここは飲食」といったゾーニングまで目指したい。松戸市が設立した「松戸市中心市街地商業事業者誘致促進補助金制度<sup>\*</sup>」を利用したテナント誘致や、『MAD City』のような異業種との連携も積極的に行いながら、目指すまちづくりを実現していきたいと思っています。



「MAD City」と手がけた「いろどりマンション」。  
空き室を借り上げて運用。セルフDIY可能かつ原状回復義務不要



※ 3カ月空室物件にサービス・物販・飲食業が入る場合に3年間家賃補助を行う制度。  
補助金額は対象経費の4分の1、補助上限額1年度当たり300万円

### ——地元の不動産会社として、今後のビジョンを教えてください。

家賃を下げれば若い人が集まるでしょうが、どんなテナントでもいいというわけではありません。テナントの善し悪しを見極めるのも私たちの役割ですし、将来は適正な家賃で貸せる状態に戻すことも考える必要があります。オーナーの世代交代に伴い、築古ビルの建て替えの動きもありますが、新築物件にしても入居募集で苦戦するケースがあります。ビルに加え戸建の空き家が増えてくる状況を考えると、“安く貸せばいい”との発想だけでは、単純に地域の相場を下げることになるので注意する必要があります。その辺りをどう判断するかは、非常に苦慮する部分でもあります。地域の不動産業者が担う重要な役割だと思っています。

大手企業ではできない、地元企業しかやれないことは、地域コミュニティを大事にすることです。当社も商店街や自治会の役員に就き、松戸のお祭りや、歩行者天国の運営を地域ボランティアとして手伝っています。物件の入居者にも「ご近所にあいさつぐらいはしよう！」と働きかけます。こういった活動を通じて、地域の人が全員笑顔になればいいと思いますし、私たちが活動している姿を見て「御社にお願いするよ」と言ってくれればうれしいですね。



会社概要

#### 株式会社有田商店

代表者：代表取締役 有田一滋

所在地：千葉県松戸市本町4-11

設立：1953（昭和28）年

事業内容：不動産賃貸物件の仲介・管理、不動産売買物件の仲介