

リノベーションに必要なのは、ハードとソフトとOS

建築の視点で不動産の価値を掘り起こし価値づけをする

有限会社E.N.N.
代表

小津誠一 氏

「R不動産」との出会い

——まずは金沢での事業スタートの経緯を教えてください。

もともと金沢生まれですが、東京の大学を卒業後27歳のときに京都で個人事務所を設立しました。その後東京に戻り仕事をするなかで、2003年頃金沢21世紀美術館設立の話が出ていて、「金沢も変わるかもしれない」という思いから、金沢にもちょくちょくと顔を出すようになりました。ちょうど同美術館の1階カフェの事業者の一般公募があったので、地元の友人とNPOを立ち上げ、企画展に合わせて内容が変わるようなカフェの企画を提案してみました。結局採用はされませんでした。企画自体は好評で、その後地元の商店街のイベントの企画などを任せられるようになりました。その頃から目線がまちづくりに向くようになっていきました。

同じ時期に、金沢市中心部の10年ぐらい廃墟

になっていたビルのオーナーから建屋改装の仕事が持ち込まれました。オーナーの意向はゲームセンターかパチンコ屋だったのですが、私は猛反対して改装後の事業内容まで提案しました。そのときに「どうせなら自分たちの店をやってしまおうか」という話になり、そのビルをリノベーションして、イベントスペースを備えたバーとレストランという自分たちが運営する店舗をスタートしました。そのときに立ち上げたのが「E. N. N. (えん)」です。当初は飲食店運営会社で、設計事務所は個人事業のまま。拠点ができたことから金沢に来る頻度も高くなりました。

——その後、地方第1号となる『金沢R不動産』を立ち上げました。

『東京R不動産』が立ち上がって（2003年）から3年目ぐらいの頃だったと思います。当時、金沢21世紀美術館でやっていたイベントに、東京R不動産代表の馬場氏（Open A Ltd.の馬場



小津誠一 氏

有限会社E.N.N. 代表

1966年石川県金沢市生まれ。武蔵野美術大学造形学部建築学科卒業。東京の設計事務所勤務を経て、1998年京都にてstudio KOZ.を設立し京都と東京を拠点に建築やインテリアの設計などを行う。2003年金沢にてE.N.N.を設立。廃墟ビルの再生と同時に飲食店a.k.a.を開業し、東京、金沢の二拠点活動を開始。2007年E.N.N.にて金沢R不動産をスタート。2012年、金沢へUターン移住。活動本拠地を金沢に移してE.N.N.では建築設計チーム「studio KOZ.」、個性的な不動産を扱う「金沢R不動産」などを、飲食店を運営する（株）嗜季では飲食店「嗜季」「流寓」「a.k.a.」などを率いて、空間の発見・創造・実践に取り組んでいる。

プロフィール

正尊代表) に来てもらい、「地方展開するなら中核都市で新しいモデルを作ろうよ」という話を持ち掛けたのがきっかけでした。

『東京R不動産』が立ち上がったとき、まさに目からウロコでした。「僕らが欲しかったのはこういう不動産屋だ」ということをすごく感じました。学生時代から自分で改装したり、「倉庫でいいから貸してほしい」と不動産屋さんをお願いしましたが、全く相手にしてもらえませんでした。

それと建築に携わっている者としては理不尽なことを感じるがよくありました。例えばクライアントが土地を探している場合、不動産業者に依頼すると南向きの平坦な土地を紹介してくる。それは、まさにハウジングメーカーにとってはびったりな土地ですが、そういった土地ほど地価が高くなるので建築費用は削られてしまいます。したがって建築家としてはそういう土地はおもしろくないのです。むしろ土地に個性があったり、問題があったり、歴史性があったほうが取り組みやすい魅力的。しかも、そういう土地ほど安い。しかし、消費者は平坦で四角い土地を不動産業者にこれが一番いいと言われて買ってくる。「なんで先に相談してくれなかったのか」と思います。

建築も不動産もお互いになれば絶対成立しないジャンルです。建物が建たない土地には一銭の価値もつかないし、土地がなければ建築できない。別々に捉えるからおかしいのではないか。建築側にいるものとして、建物の大前提になる不動産の部分にも自らコミットしていくことで、建築の仕事の仕方が変わるんじゃないかという思いがありました。『東京R不動産』は魅力的な土地を探すという意味で、建築側から見るとまさにうってつけでした。

今のままでは建築家は世の中から必要とされなくなる

——そういう発想を持つ建築家は少数では？

リノベーションに必要な要素は、ハードとソフト、そしてOSだと思います。建築家の興味は空間の形だけに集中しがちですが、その前提となる土地や、その建物（ハード）の中での活動（ソフト）、そしてその活動を持続していくための仕組み（OS）作りが必要です。建物をリノベーションしてテナントや中身を入れた上で、持続性が担保されるような仕組みづくりを建築家もやっていかななくてはいけないと思います。それはお金だったり人だったりしますが、ソフトを回していく仕組みを乗せないと事業は継続しないし、経済的に回らないと破たんします。その部分は、自分もプレーヤー（店舗の運営など）になって気付きました。

——建築の将来にかなりの危機感をお持ちだと感じますが…。

21世紀になり、リーマンショックや大震災など、社会では我々があらがいのないことが起きて、建築家も仕事に来るのを待っているだけでは生きていけない状況になってきました。時代を経るほど、建築家は世の中から必要とされていないと感じます。特に今回の東日本大震災ではどちらかというと建築家は排除される方向にあると感じました。オリンピックでも同様です。前回のオリンピックでは、建築家は国からも求められたし日本を動かす機動力になって活躍しました。しかし、阪神淡路大震災でも東日本大震災でも建築家の仕事はほとんどありませんでした。土木が最優先で、建築家は面倒くさいことを言う存在と認識されている。建築家が町を作るフィールドには入っていただけませんでした。

私は2012年4月以降、建築関係者有志（内山章氏、佐々木龍郎氏、新堀学氏、納谷新氏、石神夏希氏）と一緒に、宮城県気仙沼の高台移転の専門アドバイザー（国際協力NGO日本国際ボランティアセンターによる招聘、『四ヶ浜防災集団移転アドバイザーチーム』）として、大手土木コン

サルティング会社と住民による高台移転協議会の間に入りアドバイスを行いました。現地入りしていた関係者などからは「自立再建と高台移転に踏み込んだ建築家は初めてだ」と言われましたが、専門家として工務店の見つけ方や住宅ローンの相談などについて住民をサポートする、住民の黒子となって動くことも建築家としての現地での仕事だと実感しました。今のままでは建築家の信頼回復は難しいでしょう。社会が変化の中で、自分たちで職能を広めていかないと未来がないと考えています。

ただ、気仙沼での取り組みを通じて感じたのは、“求められるということは幸せなこと”。「助けてほしい」なんて普段言われたいですよ？もしかしたら「時代が求めているのはこういうことかもしれない。ここに僕らの仕事として可能性があるのではないか」と感じました。

建築を支えるために 不動産業参入は不可欠

——建築家は新築の大型案件を手掛けることが主流のイメージがありますが？

欧米も含め、従来建築家は権力者側のポジションにいて、公共施設を作るのがグローバルでは建築家の仕事で、大衆の住宅は違うと考えられてきました。ですがいつからか著名な建築家も小さな住宅を作り始めるようになってきました。自分が金沢に移住する前の2012年あたりになると、東京では狭小住宅や消費されるような仕事ばかりでしたが、地方では安いけど魅力がある仕事に取り組む人が増えていました。

私も金沢R不動産があった関係で、金沢で町家の改修やコンバージョンをやっていました。近所の町家の八百屋（松田久直商店）の改修は7年前に手掛けましたが、いまだに「いいね」と言ってもらえています。そういう存在感は東京では発揮し得ない。建築が建て替えられても1カ月もすれ

ばそこに以前何があったかわからなくなる、そのようなスピード感の中では、建築の価値はどんどん落ちていく気がします。したがって、自分たちの本丸の建築を支えるために不動産に進んでいかないと、建築の未来はないと思っています。

——ストックを重視するようになったきっかけは？

建設業界の中でしか通用しない“形のデザイン”に専念してきましたが、対象が“社会のデザイン”に広まってきたということだと思います。地方には建築家が地域の活性化に貢献できる場がたくさんあります。建築家として東京で一生懸命に作ったビルと、地方の小さな八百屋をリノベーションした仕事を比較して、どちらのほうか町やエリアに価値を与えられたか？オーナーから自分の仕事がどう評価されたのか？ということだと思います。東京だと建物の値段は土地の値段を上回することは少ない。大きなビルをつくっても土地の付属品にすぎない。土地は建物がなければ価値がつかないのに東京ではなぜかそこがひっくり返っています。

金沢R不動産について

——金沢R不動産を利用するのは地元の人を中心ですか？

成約物件の多くは東京のお客様です。他地域のR不動産も、売上の多くは地元ではなくて外から来ている人でした。そこから「僕らの仕事は地方への移住や二地域居住を支えているんだ！」という結論に至りました。

——R不動産の物件紹介はかなり特徴的です。

エンドユーザーの目線になりきり、ピンポイントの人を想定しているので、物件紹介はものすごく絞った書き方をしています。最終的には物件力ですが、コピー力である程度の段階まで持ってい

くイメージです。地方でR不動産を立ち上げるときには半年～1年ぐらいの準備期間を設けて徹底して文書力を磨きます。本当におもしろい物件をもってこられるか、物件を見るセンスを共有できるかということと、それを表現する能力をチェックします。

それから、R不動産では、自分で足を運んで物件を見て、写真を撮って、コピーを書いて、webに上げて、案内、契約まで一貫して全てを物件を見つけた本人が行うことに決めています。そうしないと広告内容や、重要事項説明の内容がぶれてきます。小さな不動産屋さんが普通にやるべきことをしているだけという認識です。

町家保存は時間との勝負

——町家再生にも意欲的に取り組んでいます。

現在金沢には町家が4,000軒ぐらいありますが、確実に減ってきています。不動産業者が駐車場やマンションにしてしまうので、本当にたちごっこ状態です。昨年（2015年）の春、私たちは町家をリノベーションして新規店舗『八百萬本舗』としてオープンしました。築年数は不明ですが、たぶん江戸時代に建てられたものです。もともとオーナーから相続について相談を受けていて、当初は生前贈与で壊そうとしていた物件でした。100坪を超える町家だったのでサブリースを認めてもらい、金沢以外にサブリーサーを見つけてスモールビジネスを集めました。近隣にも同じよう

な町家があるのですが、新規開発に注力する不動産業者が買い上げ、コンビニエンスストアやマンションに、といううわさが出ています。

どの不動産業者が先にオーナーにアプローチするか、誰がオーナーに先にアクセスするかによって、その建物の運命、ひいてはこの町の運命が変わってしまうので、まさに時間との戦いです。また普通の人はどうしても町家の価値がわからないので、自分たちがオーナーにその価値をきちんと説明します。そのためにはR不動産では折込みチラシを作りポスティングをして、町家を残しましょうとオーナーに呼びかけています。

そういう意味では、金沢市の46万人という町の規模感はやりがいがあります。私も金沢市の公的な委員会に呼ばれていますし、昨夏に内閣府が特別経済戦略特区の一般公募をしていたのでこれにも応募しました。このように行政との距離も近く、ふるさとというより仕事をやる場所として恵まれていると感じます。

——空き家の見守りサービス『家守番』もされていますが？

ストレートに言うと物件供給が足りていないので、物件の掘り起こしという意味合いです。同時にこの事業は金沢市の委託事業としてやっています。ただ、受託して2年が経過しますが、管理契約はほとんど取れていません。オーナーの所在が不明で、アクセスできないことが多いのも課題です。町内の人ですら所有者を知らないということ



現在の松田久直商店



金沢R不動産トップページ

が結構あります。

“リノベーション” “町家”を消費の対象にしない

——金沢の不動産業界が変わり始めたという感触はありますか？

地元の不動産会社は相変わらずリノベーションを商品販売のツールとして使っています。私たちとしてはリノベーションという言葉や町家を消費の対象にならないように注意していきたいと考えています。見た目だけ町家でも意味がない。“なんちゃってリノベ”“なんちゃって町家”みたいなブームにしたくないですね。

——今後、既存の不動産業はどうなると思いますか？

不動産業を単なる流通業としてやっているなら未来はないでしょうね。スーパーマーケットと一緒に、たくさん流通したほうが勝ちとなっています。『金沢R不動産』は自分たちのことを流通業だとは思っていません。建築とは異なり、モノは作っていませんが、不動産に価値を見つけ、価値付けする作業をしています。市場価値がなくなりかけている物件を掘り起こし、サイトに載せるということは、“価値”を創り出していることだと考えています。

事業概要

物件の価値の再発見・魅力付けを行う

有限会社E.N.N.は、2003年に建築設計を手掛ける小津誠一代表が立ち上げた建築・不動産会社。築古ビルや町家などの再生などにも取り組みつつ、飲食店も手掛けている。2007年には地方初となる「金沢R不動産」(<http://www.realkanazawaestate.jp>)を立ち上げ、金沢の歴史ある町家や築古物件の賃貸・売買仲介をスタートした。

「仕込め土地から」「長町の隠し露天」など、「金沢R不動産」のHPトップ画面には個性豊かな物件紹介コピーが並び、検索項目も「金沢町家」「いびつ」「百万石の景色」「みずぎわ」といったユニークなものになっている。専属社員3人が市内を回り、物件探しから撮影、コピー作成、契約まで担当者1人が行うという。これは全国のR不動産で共通して取り組んでいる「価値を見つけ、価値づけする作業」というこだわりの部分である。

町家リノベーションで金沢の町の魅力の向上を

また、金沢の町家保存にも積極的に取り組んでいる。

最初に手掛けた町家物件は、昭和10年代に建てられた町家で、現在は加賀野菜などを扱う八百屋「松田久直商店」として生まれ変わっている。



八百萬本舗リノベーション前



八百萬本舗リノベーション後



八百萬本舗内部

別の築115年の町家は、ゲストハウスとしてリノベーション。ひがし茶屋街の手前にある100坪の町家については、交流型店舗「八百万本舗」として再生。1階は雑貨や菓子、土産物のテナントショップ、2階はレンタルスペースとして同社が運営も手掛けている。

一棟貸しの町家宿もスタート

金沢を含め、地方R不動産の売上対象は地元外の人が大半を占める。そこで2014年、移住・二重拠点探しをサポートするwebマガジン『real local』を開設し、地域の人や仕事、コミュニティの拠点などの紹介を始めた。そして2015年9月には、東京R不動産・金沢R不動産が共同で町家を改修し一棟貸し宿『橋端家』としてオープン。同時に一棟貸し宿のポータルサイト『HOWSTAY』を開設し、全国の“家のような宿”の紹介を開始している。これまでもトライアルステイ（体験居住）や食堂兼宿泊施設『Tanga Table』など、さまざまな宿泊プロジェクトに取り組んできており、今回の金沢の町家宿のオープンで新たな展開を模索する。

RENNbldg.リノベーション前：金沢で最初にリノベーションを手掛けた廃墟ビル



RENNbldg.リノベーション後：事業提案も同時に行った当ビルは以後100%満室となっている

会社概要

有限会社E.N.N.

代表者：小津誠一

所在地：石川県金沢市新野町3-61

設立：2003（平成13）年

事業内容：建築設計・R&Dデザイン（Studio KOZ.）、宅地建物取引業（金沢R不動産）、交流型店舗運営（八百万本舗）、一棟貸し町家運営（橋端家）、飲食店運営（関連会社：株式会社嗜季）

