

“家に住む”から、 “町と暮らす”を提案

これからは、単純な物件の仲介ではなく
暮らしの仲介という発想が必要

株式会社
エヌキューテンゴ
篠原靖弘 氏

暮らしのなかで生まれる地域との 関わりを“ゆるく”広めたい

——想いを共有する仲間で設立した会社と聞いて
います。

設立仲間の4人とはNPO法人での活動が縁で
知り合い、「今まで自分の仕事と暮らしで実現で
きなかったこと、もっとしたいことをやろう」と
いう思いが一致してスタートし、それぞれの専門
性を融合させながら活動をしています。会社とし
てもワーカーズコレクティブのようなスタイルを
採っていて、私を含めた2人は専業で、2人は兼
業です。

私自身は、日曜日限定で自宅の1階を私設図書
室『西国図書室』として住み開きしたことで、設
計事務所の仕事とは別に西国分寺の町との接点が
広がりつつありました。20代の頃にまちづくり
関係の仕事に携わっていたこともあり、住み開き
を通じてもう一度“町”に関わる仕事がしたいと

考えていたところでした。

当社に関わるプロジェクトでも、そこにいる人
たちの想いを大事にしながら、その想いの重なり
のなかでつくりあげていこうとしています。

——『西国図書室』における“住み開き”で感じ
ることはありますか？

図書室を始めて4年になりますが、本のつなが
りで訪れた人が「国分寺に住みたい」と言ってく
れて、それが仲介の仕事になったり、「自分も住
み開きをしたい」と言って国分寺に住み始めた人
と一緒に本を切り口としたタウンイベントをした
りと、仕事とプライベートは地続きにつながりグ
ラデーションのように感じています。

住み開きといっても毎日開けるのではなく、
「この曜日だけ」「この人にだけ」と開け閉めを自
分でコントロールできる、この距離感が今の時代
は大事です。地域とつながるといっても、昔なが
らの町内会や自治会は一度入会したら退会しづら

プロフィール

篠原靖弘 氏

株式会社エヌキューテンゴ
環境共生住宅コンサルティング会社・株式会社チームネットにて、個人住宅・コーポラ
ティブハウス・ハウスメーカー・マンションなどの企画・プロデュースに従事。その後、
工務店・設計事務所にて、個人宅を中心に設計・現場監理を行う。2012年より、自宅
を住み開きして、人と出会い、まちと出会うまちぐるみのちより図書室「西国図書室」
を開室。同年、株式会社エヌキューテンゴの立ち上げに参加。ひととひと、ひととまち、
ひとと自然が重なりあう暮らしづくりをテーマにした活動を行う。



く重荷に感じる人もいますし、組織的なしがらみも生まれます。一方で、今までは地域と関わらずに生活してきたけどそれを決して良いとは思っていない人もいます。地域との共生という活動を始めてみたら、地域のなかで自分たちが関われる場所を自然体で求めている人がいることがわかってきました。当社が関わるプロジェクトでは、市民活動やNPO、まちづくり会社のように“がつり”地域に入り込むのではなく、“困ったときに町の人と知り合えた”くらいの、ゆるさや距離感を保てるようにしています。

——そのようなニーズは感じていましたか？

ベースは20代のときの私自身のシェアハウス居住経験からです。プライベートスペースの隣にコモンスペースがあり、そこが住民専用ではなく地域に開かれていました。家が町に開かれていることで全く違う人と出会えるという、シェアハウスのおもしろさを味わいました。一方、コレクティブハウスの活動にも携わっていたのですが、一軒の家を共同自治し、しかも参加型で作っていたので、労力がかかるし関わり方も濃い。考え方はいいけど外に閉じている状態で違和感がありました。「もっと町に広がっていいんじゃないか？」と。決して「コミュニティを作ろうぜ」といった前のめりな感じではなく、暮らしのなかで地域といろいろな関わりが生まれることを、町のなかに“ゆるく”広めていきたかったのです。

自分の暮らしをイメージする 『ディスカバリーツアー』

——『まち暮らし不動産』は具体的にどのような活動をしていますか？

『まち暮らし不動産』は不動産の仲介をする仕事です。ただ、住宅を紹介する上で、「家に住むということは地域に暮らすことだ」という点だけには大事にして伝えようと心がけています。

当社を通じて物件を紹介する人たちは、何も特別な部屋を探しているわけではありません。ただ、普通のワンルームでいいという人に対しても、物件の情報だけでなく「近くに気のいい八百屋のおじちゃんがいる」「風が気持ちいい」「近くに素敵なカフェがある」といった、その人と町との関係が暮らしのなかでイメージできるかどうかを大切にして話をします。住まい選びで大事なのは「この町で暮らしている自分をイメージできるかどうか」ということです。しかし今は、不動産検索サイトを見て不動産会社に問い合わせをし、物件だけをいくつか車で案内されて最後に駅まで送ってもらい終了、という探し方が一般的ですが、住宅を紹介するにあたり、町の歴史や行事やお店など地域の情報を伝えることは当たり前のことです。当社は地域の活動などを通じて自分たちが知り合った町や人のことなど、他の不動産会社が持っている情報とは違う紹介の仕方をしています。

——『ディスカバリーツアー』という取り組みに



西国図書室



ディスカバリーツアーの記録

ついて教えてください。

当社には店舗がありませんので『ディスカバリーツアー』を始めました。家を探している人たちに物件と地域の紹介をするツアーです。ひやかし参加も歓迎していますし、町のおもしろさに改めて気づいてもらいたいので、長く地元に住んでいる人でも参加OKにしています。物件は地元の不動産業者から集め、予めルートを決めますが、参加者には事前に伝えず、その場で家賃当てクイズをしたり、参加者同士で物件につっこみを入れてもらったりと、楽しみながら物件を見てもらっています。また、歩きながら町のいろいろなものを発見することもツアーの目的です。町歩きは名所めぐりのような印象がありますが、うちのツアーは住宅地を中心にうろうろします。ツアー中に話が聞けそうな地元の人がいれば直接話をしてもらいます。地元在住20年のお母さんに案内人になってもらうこともあります。「自分が暮らしたらこんな暮らしができるかも」を感じてもらえるツアーを目指しています。物件を内見し、“家の中から風景を見て、また町を見る”、その感じが普通の町歩きと違います。暮らし手側から町を見ることで、なんの変哲もない町のおもしろさに気付くこととなります。逆に「何もない町だね」というのもOKです。そのようなことを通じて地域を理解しながら物件を選ぶことができます。

また、ツアーに参加すると、その人が引っ越してきてすでに町に知り合いが何人もいることになります。初めて引っ越してきた町だけど、ちょっ

と会話できる相手がすでにそこにいるというのは安心でしょう。人見知りの方でも顔見知りの多い町なら安心できます。

地域に開くシェアスペース

——住居と地域とのシェアスペースを組み合わせた建築企画もされています。

『コトナハウス』は、子どもとのつながりがあるシェアハウスを作りたいという人と、当社で物件購入を手伝っていたオーナーの「町に恩返ししたい」という想いが合致して実現したシェアハウスです。

『okatteにしおぎ』は、相続対策が必要だった二世帯住宅の増改築プロジェクトです。もともとシェアハウスにすることも決めていなかったし、投資用アパートでもよかったのです。しかし、そこはオーナーの生家でもあるので、この場所を何にすればいいのかについて、オーナーと設計者、当社の3者でゼロベースで話し合いました。小さいときのことからどんな暮らしをしてきたなどについて、ワークショップのようなことを繰り返しながら真っ白な模造紙に書いていきました。その結果、“食”と“シェア”がキーワードで出てきましたので、半分を世帯主の住居にし残りを増改築して、食をキーワードにした地域の人とシェアできるコモンスペースにするプランが決まりました。コモンスペースの運営方法が見えなかったので、これもワークショップなどをしながら、利用



「okatteにしおぎ」内観



ディスカバリーツアー

形態を詰めていきました。

『みかんハウス』は、オーナーの「コミュニティカフェをやりたい」という想いを実現するため、住居とコモンスペースを分割しています。基本は居住者が利用しますが、あるタイミングで地域の住民にも開くようにしています。住人の価値を最大化しながら地域にも開くという発想です。

どのプロジェクトも、町に開くスペース、住人のコモンスペース、プライベートスペースの3つのスペースから成り立つという構造は基本的に一緒ですが、事業の成り立ちや中心に何を置くか、町との関わりの度合いなどは物件ごとによって変わってきます。

——コモンスペースの運営については特別なノウハウが必要でしょうか。

収支面ですが、『okatteにしおぎ』の場合、住居3部屋とオフィス1部屋にコモンスペースを加えました。普通であれば戸建てのシェアハウスになったでしょうが、西荻窪は人気のエリアなので競合物件も多い。地域に開かれたコモンスペースにしたのはオーナーの希望もありましたが、物件の差別化の意味もあります。『okatteにしおぎ』は入居者の共有のリビングがないので、コモンスペースを入居者も一メンバーとして地域の人と共有しています。このコモンスペースを月1,000円の有料のメンバーシップ制にして収益を出す仕組みにしています。実際、一部屋分程度の収益を当初の計画通り生み出しています。一方

入居者の募集についてもメリットがでます。コモンスペースには毎日50～60人が出入りしますのでメディアにも露出しますし、問い合わせも多く、仮に部屋が空いてもコモンスペースの会員の間ですぐに決まるでしょう。その意味ではコモンスペースを充実させることがシェアハウスの価値を高めることにつながっています。

コモンスペースの運用はノウハウが必要です。覚悟を決めて実行する人がいることが必須です。田舎に空き家があるからそのままパブリックコモンスペースを作りたいというのでは成り立ちません。そこで、当社ではコモンスペースの運営を実行できる人を増やすために、全7回のパブリックコモン学校を開き、全国から20人が参加してくれました。

不動産の仲介と建築は両輪の関係

——今後の事業展開について教えてください。

不動産の仲介と建築の仕事は事業の両輪です。パブリックコモンのような拠点づくりのプロジェクトや運営に関わっていますが、このような建築企画の仕事はオーナーと濃く関わる仕事ですので数をこなせません。またそこからの紹介でオーナーとの出会いが実現しましたが、これからはそれにだけ頼らずに賃貸仲介にも力を入れていきたいと考えています。

同時に、ディスカバリーツアーとコモンスペース作りがつながり合い始めたということも実感し



コトナハウス



みかんハウス

ていますので、そこを『まち暮らし不動産』として広めていきたいです。どういうことかというところ、コモンスペースがあるということが物件選択する上での価値を逆転させる可能性があるということを感じています。今は「駅〇分で家賃いくら」とポータルサイトで検索するのが一般的です。しかし『okatteにしおぎ』は駅から徒歩15分とかなり歩きますが、その近くの物件ならコモンスペースからは徒歩1～2分ということになります。駅から徒歩3分の物件より、駅から離れていても自分が町に関わることをイメージできるコモンスペースのそばに暮らすという選択肢もあるはずです。そういった価値の転換を自分たちの作ったコモンスペースとの関係で作りたいと思います。また、たとえコモンスペースを自分たちで作らなくても、他の人が自宅を住み開きしていたり、シェアオフィスなどがあれば、その物件を仲介すればいいということになります。不動産業として単純な物件の仲介ではなく、暮らしの仲介をするという発想です。

まち暮らし不動産は“まちと暮らし”なので町ありきではありません。言い換えれば町はどこでもいいのです。国分寺ではなく別の場所だったとしても発見はあるし、どこでも町はおもしろい。自分の暮らしと町との接点が変わってくれば、町の見方はどこでも変わり得る。そういった考え方なので、ディスカバリーツアーは、不動産会社ではなくまちづくり会社などからやってほしいと言われることが最近増えています。また、いずれは

地元の不動産会社と空き家アパートの改修を企画するようなこともやりたいです。自分たちではオーナーとの接点がなかなか取れないので、これができるとお互いの強みを生かすことができると思っています。

事業概要

“まち暮らし”を提案

株式会社エヌキューテングは2012（平成24）年12月、一級建築士・宅建士の篠原靖弘氏と、不動産投資ベンチャー出身の齊藤志野歩氏、ベンチャーキャピタルの共同創業を経て現在はシェアハウスとカフェの運営を行っている影山知明氏、NPOコレクティブハウジング社の事務局長だった高田芙美子氏の4人で、「地域とのつながりがある暮らし」を目指して設立した。

N9.5の社名は、絵の具やペンキの“白”を表す色彩基準（マンセル値）が由来。光の色が重なると明るい新しい色が現れるように、「人が集うことで生まれる新しい色を楽しみ、それぞれに輝いていく場所でありたい」という想いが込められている。

手がける事業は不動産の企画やコンサルティング、設計、運営を担う不動産事業（『まち暮らし不動産』）とコミュニティ拠点の企画・運営受託や新しい地域拠点づくりといった建築設計、コンサルティング事業などが中心となっている。



コモンスペースでの活動

住民＋地域の拠点づくり

また同社では、シェアハウス内に地域住民が利用できる第3の場所＝パブリックコモンを作るプロジェクトも多く手がけている。『みかんハウス』（千葉県松戸市常盤平）や『コトナハウス』（国立市富士見台）は町に開かれたシェアハウスとして、まち暮らしを実践している。

2015年4月にオープンした西荻窪の住宅街にたたずむ『okatteにしおぎ』は、“食”をテーマにした会員制キッチンスペースと賃貸住戸が融合した、コモンスペース。全4室の居住スペースと会員制レンタルキッチンとリビングを併設し、レンタルスペースの利用はメンバーシップ制（月額会費1,000円／利用料別料金、利用時間9-21時）を採用している。現在の会員数は65人ほどで、地元住民が半数を占める。会員同士が集い食事する以外に、イベントやワークショップを開催し、飲食店営業許可を取得しているのでキッチン利用者は1日限定の食堂を開いたり、手作りのジャムやパンなどを販売することも可能だ。

運営については、プロジェクト段階から、同社が阿佐ヶ谷で実施している『おたがいさま食堂』の参加者や、食に興味がある人などがプロジェクト母体となり体制を考えたといい、同社はコーディネート役として運営を支えている。「建物が建ってからでなく、プロジェクトの段階から参画することで、賃貸プラス一部オープンカフェとい

う形態ではなく、日常の暮らしの一部をシェアしながらの“まち暮らし”が実現した」と篠原氏は話す。食を切り口にした“働く要素”が入っていることもポイント。将来はコワーキングスペースとしての利用も視野に入れているという。

会社概要

株式会社エヌキューテンゴ

所在地：東京都杉並区阿佐谷南1-27-27-103

代表者：齊藤志野歩

設立：2012（平成24）年12月

資本金：500万円

事業内容：不動産業（まち暮らし不動産）、地域拠点作り、イベント企画・運営受託業、デザイン業、経営・資産コンサルティング業