# 大阪府宅建協会中央支部

大好評! 勇気と希望が 湧いた熱き 2日間!

# 全国初、「タウンマネジメント・ スクール」を開催

## 未来に向けて"ローカルスター"の育成を目指す

全宅連不動産総合研究所 大阪宅建協会中央支部 合同企画

不動産業者のための タウンマネジメント・スクール

平成28年11月14日(月)・15日(火)

大阪府宅地建物取引業協会(大阪市中央区、以下、大阪府宅建協会)中央支部は、2016年11月14日・15日の2日間、"中小零細宅建業者が生き残るための新しい不動産のカタチ"、と称して全国初の試み「不動産業者のためのタウンマネジメント・スクール」を開催した。

プログラムは「地域の活性化に貢献できる高度な人材を育成す

ることで不動産取引を活性化させること」を目的に、先進事例の学習、現地見学、グループ討論で構成。大手企業の寡占化、人工知能(AI)を駆使するIT企業の不動産業参入など業界を取り巻くビジネス環境が大きく変化するなかで、10年後の市場予測をもとに、中小宅建業者がどのような未来を描くことができるのかについて、約60名の参加者が共通のゴールに向けて熱い意見を交わした。

大阪府宅地建物取引業協会中央支部 光山嘉一 支部長 栗本唯 研修委員長

## **会員**間の交流が ビジネスチャンスを生む

---2016年に支部長に就任されてからいろいろ改革をされています。



光山嘉一 氏

光山氏 支部長になってまず実施したことは、会員へのアンケートです。当支部の会員数は1,000社を超えており、大阪府宅建協会15支部の中で最多ですが、各会員がどんな業務をしているのかが全くわかりませんでした。そこで、各会員の業務内容と、協会や支部への要望を把握し、研修会のテーマの設定などに活かそうと思いました。次に行ったのが、中央支部をエリアで班分けしているのですが、その班で行っている班会議を本部・支

1950年生まれ。大学の建築学科を卒業後、一級建築士として、建設会社で設計及び、現場施工に携わる。1984年(昭和59年)に不動産会社に転職。約10年間勤務したのち、「建物からみた土地、土地からみた建物」を主題に、より高度な観点から不動産に取り組み、業務用売買仲介一筋に不動産業に従事する。平成28年度より大阪府宅建協会中央支部支部長に就任。支部活性化及び、不動産業界の若手育成と中小不動産業者の生き残りを駆け日々奮闘中。

部活動報告に重きを置いていたのを、各班長・副 班長に知恵を出し合ってもらい、班会議で知り合 った会員間でビジネスチャンスが生まれるように 変えました。これは定着するのに少し時間がかか るかと思いますが、中央支部にいたら"ビジネス チャンスがある"というふうになっていけば嬉し いです。また、今後は支部活動に若い人材を登用 し、どんどん新しい風を取り入れていきたいと思 います。

## 一一研修会のテーマはどのように決めたのですか?

光山氏 アンケートの結果は、"研修会の充実" と "交流の場"を要望する内容がほとんどでした。また、情報が大手企業に集中する状況で、今後会員がどうやって生き残っていくのか、大変危機感があります。そこで研修会は、"中小業者が今後進むべき新たな方向性を皆で考える"ことと、"ビジネスチャンスそのものを作る"、という2点を目的にしました。前者については、これからは単純な仲介だけではなく、さまざまな提案を貸主や売主にできる能力が求められること。後者については、「情報流通は、信用を得た上で初めて起こる」ので、「隣の業者は何をしている業者なのかを知ることから始め」、誰もが発言しやすい会議運営と「濃いつながり」ができる企画にしてほしいと要望しました。

**栗本氏** 中央支部は大阪のど真ん中にあり、会員の意識がばらばらで、法定研修の参加率なども低く、ただ保証協会に加入するために会員になっているという人が多い状況です。支部長は「会員間の交流をもっと活発に、しかも密にすることで新しいビジネスチャンスが生まれ、業界が活性化するはずだ」「そのことを通じて支部の存在価値を上げ、協会の行事に皆が参加するような支部、会員にとってなくてはならない支部を作るべきだ」とおっしゃっており、「最後は俺が責任を取るから」と、支部の結束を高め、起爆剤になるような

企画をどんどんやってほしいと言われました。

# ――大阪の中心部で、テーマを「タウンマネジメント」としたことに会員の違和感はありませんでしたか?

栗本氏 確かに"空き家"や"まち"となると、 中心部はビルばかりなのでピンとこないと言われ たこともあります。私は収益物件を扱っています が、空室が埋まりにくくなり、郊外を中心に"地 盤沈下"しているのをひしひしと感じていました ので、今まで通り単純に売ったり買ったりをして いるだけでいいのかという疑問がありました。当 支部でも事業用物件の仲介をやっている会員は多 いですが、戸建ての空き家も賃貸物件やビルも空 き家という意味では課題は一緒です。空き家とい う遊休不動産の有効活用によって、地域の活性化 を誘発していくことが必要で、単純に物件を取引 するだけではなく、物件があるエリアにもっと目 を向けて利活用を考えることが、不動産業として のビジネスチャンスを増やせると思います。これ からは、モノからコトへ、と意識を変革する必要 があり、このテーマを研修で取り上げるべきだと 考えました。

また、「このままじゃこの業界はダメになる」 という危機感は、若手だけでなく役員にもありま した。諸先輩方も、このまま自分たちの業界が没 落する姿を見たくないし、若い人が事業を承継で きる仕組みを作らなくてはいけないという思いを 持っていましたので、改革していこうという話に





付箋を使いながら熱心に議論する参加者たち

ついてはネガティブな意見は出ませんでした。

## ――研修会の運営準備はどうやって進めました か?

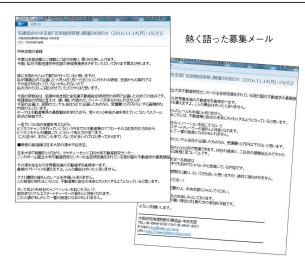
**栗本氏** 研修委員会のなかで研修用に運営委員会を作り、私と同年代か若いかたにお願いしました。 運営委員は8人で、委員会以外にも頻繁にメールでやりとりし、役割分担や座席の配置など細かいことまで決めました。参加費を5,000円にし、有料にすることで本当に勉強したい人に参加してもらうようにしました。

募集当初は反応が鈍かったのですが、講師のバックグラウンドやその素晴らしい取り組み、見学コースがいかに勉強になるかという熱いメールを送ったところ申し込みがどっと入り、最終的に50名の定員に59名が参加し、そのうちの3分の2が経営者でした。

## ――研修の参加者の反応はいかがでしたか。

光山氏 研修会の冒頭で「これから何をしないといけないかを念頭に、5年先、10年先の不動産業に思いをはせながら研修会に参加してほしい」と伝えましたが、研修後のアンケートでは、「未来について考える良いきっかけになった」という声が多数あり、参加してよかったという声もたくさん聞きました。

**栗本氏** 研修後の高揚感は今までにないものでしたし、実行委員でも終了後はしばらく余韻が残りました。



業態がバラバラの方が参加しましたので、当初は話がかみ合うか心配でしたが、お互い「何をやってるの?」と聞くことが知り合うきっかけになりましたのでむしろ良かったです。当社にも研修後に何社か来られ、新たなつながりが生まれましたし、ネットワークを作るのにとても役立ちました。

また、不動産会社の社長はワークショップや模造紙に付箋を貼るという経験をあまりしたことがないので、進め方も新鮮だったと思います。

## ――今後はどういう予定ですか?

光山氏 もともと不動産業というのは町村の長が やっていた商売であり、「タウンマネジメント」 の役割を担っていましたが、戦後の土地神話で変 質してしまいました。今回の研修を通じて再度原 点に戻り、地域のために果たすべき役割を確認で きました。今後、協会は会員のためになる企画を もっと用意しなければならないですし、会員も自 ら率先して協会の企画行事に参加する意識を持っ てほしいと思います。そして、よく学び、懇親会 でつながりをさらに強める、という流れをつくり たいと思います。

**栗本氏** 今回のテーマはざっくりしていましたので、次回はデベロッパー向けや賃貸業者向けなど業態ごとに細かくテーマを設定したいと思います。早速6月からは清水先生を講師に、AIをテーマに6回シリーズで勉強会を行う予定です。他支部の会員にも参加してもらい、大阪府宅建協会全体で取り組めるようにしたいと思います。

## 研修プログラム

## 講師陣

左より、 清水千弘教授(日本大学) 小山隆輝氏(丸順不動産㈱) 木本孝広氏 (DAMAYA COMPANY㈱)

吉原勝己氏(吉原住宅街)









## 11月14日(月)・15日(火)研修プログラム

## 1日目 ・ 11月14日(月)9:30受付開始 】

時間		内容	講師
10:00~10:10	10分	主催者挨拶、事務連絡	大阪宅建中央支部 支部長
10:10~10:20	10分	アイスブレイク:チーム内自己紹介	
10:20~11:20	60分	基調講演① これからの不動産業の進むべき方向性に ついて	清水千弘 教授 (日本大学教授・ MIT不動産研究 センター研究員)
11:20~11:50	30分	基調講演② マーケットの市場把握 (市場動向、大手の動き、国の動き)	岡崎卓也氏 (全宅連不動産 総合研究所)
11:50~12:40	50分	チームディスカッション① 10年後の市場予測と中小宅建業者の今後	
12:40~13:40	60分	昼食&作業	
13:40~14:40	60分	講演① 地域の価値向上の取り組みー長屋の改修 とBELOCAL運動について(仮)	小山隆輝氏 (丸順不動産㈱)
14:40~14:50	10分	休憩	
14:50~15:50	60分	講演② 革新的オーナーによるリノベーションと まちづくり(仮)	木本孝広氏 (DAMAYA COMPANY(㈱)
15:50~16:00	10分	休憩	
16:00~17:00	60分	チームディスカッション② 現状認識~顧客/経営資源/競争認識	
17:00~17:30	30分	各チーム発表	清水千弘教授 講評
17:30		1日目終了	

## 【2日目・11月15日(火)】

時間		内容	講師
9:00~12:00	180分	現地見学会(3か所に分かれ実施します)   ①昭和町	
		移動 ・ 昼食	
13:00~14:00	60分	講義③ 革新的オーナーによるビルリノベーション とまちづくり(仮)	告原勝己氏 (吉原住宅制)
14:00~14:50	50分	チームディスカッション③ <b>経営課題を明らかにする</b>	
14:50~15:00	10分	休憩	
15:00~15:50	50分	講義④ リノベーションにおける資金調達につい て(仮)	栗本 唯氏 (清陽通商㈱)
15:50~16:40	50分	チームディスカッション④ 我々の目指すべき姿、今後の戦略	
16:40~16:50	10分	休憩	
16:50~17:30	40分	各チーム発表・講評	大阪宅建中央支部 支部長、 清水千弘教授 講評
17:30~		懇親会	

## 運営委員会メンバー



(左より) 中村浩樹 (研修副委員長)、湯田善規 (副支部長・公取審議委員長)、玉木智哲 (広報委員長・研修副委員長)、植山智之 (副支部長・財政委員長・総務副委員長)、栗本 唯 (副支部長・研修委員長・財政副委員長)、光山嘉一 (支部長)、大塚宣久 (副支部長・厚生委員長)、若原朋之 (副支部長・情報提供委員長)

## 10年後の中小不動産業者のあり方を考える

不動業者のための タウンマネジメン ト・スクール チー ムディスカッショ ン案

## チームディスカッションの 目的及びテーマ

## 目的

- ●中期レンジで住宅市場の未来を予想し、未来に向けて我々のあるべき姿を検討する
- ●地域や事業領域を超えて議論する ことで新たな視点を獲得する

#### テーマ室

●「10年後の住宅市場の予測と、 それをふまえて中小不動産業者の あり方を考える」

## 1.ディスカッション①

#### 10年後の市場を予測する

- ●需要予測
- ●供給予測
- ●業界
- ●その他
  - 経済状況
  - 技術革新
  - 消費者の意識の変化















## 2.ディスカッション②

## 現状認識

- ●顧客
  - (Customer)
- ●経営資源 (Company)
- ●競争認識 (Competitor)

## 3.ディスカッション③

## 経営課題を明らかにする

- ●我々の強み (Strengths)
- ●我々の弱み (Weaknesses)
- ●我々にとっての機会 (Opportunities)
- ●我々にとっての脅威 (Threats)

## 4.まとめ

## 各グループの発表

- 10年後の住宅市場は どうなっている?
- そこに向けてわれわれが 目指すべき姿
- ◆そのために取り組むべきこと、 とるべき戦略 (3~5つ)



















## 現地見学会(3コース)







## 非常に好評だった受講者アンケートより

- ・私自身、あまり固定概念を持たずに自由にお仕事させてもらっているつもりでしたが、そうではなかったと気づかされました。藤井寺のリノベーションを見せていただいてからは、築古のボロアパートがダイヤの原石のように見えそうです。グループでお話をさせていただいたときには、うちの会社(大手)にはない熱いものをすごく感じました。大手の脅威は知恵と人脈をもった中小不動産業者です。そのことをうちの会社の人たちに伝えようと思います。伝わるかどうかわかりませんが、、、
- 既成概念・固定概念をはずして明日から頑張ります。
- 受講を悩んでいましたが、今まで考えた事もない事、固 定概念にとらわれていた事、色々勉強になり、大変有意 義でした。有難うございました。
- 清水先生の講義、今までにない切り口でデータもあわせてとても分かりやすく感動しました。他の業者さんの色々な問題に対する考え方がわかってよかった。
- 清水先生の話が特に良かったです。勇気と希望が湧いてきました。
- 10年後の市場、現状のマーケットをわかりやすく説明して頂き、これから何をしないといけないか、どの方向に行くべきかを考える良い機会を与えて頂き、すごく勉強になりました。有難うございました。
- 企業もまた人であり、地元と共存共栄が必要であるということがよくわかりました。
- リノベーション視察会は非常に参考になりました。吉原 社長のビンテージ不動産発想は独創的ですばらしいと思 いました。
- 住めない物件、古くて危ない物件ですら、リフォーム・リノベーションする事で、価値を引き上げて、その価値を分かち合える人たちとともに、さらにその価値を引き上げる。
- 10年後の不動産業の在り方を考えるということで、 色々な話を聞き非常に勉強になり、特に空き家問題に対 しての取り組み、考え方、行動を知り、びっくりしまし た。 DIY、リノベ、コミュニティ、独自のSNS、フェイスブック、空き家対策、勉強になりました。
- 自分の持っている力(人とのつながり、資金力、情報力、 行動力)を再度見直して、すぐにできること、数年かけ てできることを整理して、中央区を活性化していきたい と思いました。
- 実際に建物を経営・運営されて結果を残されているスピーカーの方の話を聞けて本当に良かったです。行動あるのみだと思ってます。
- ・たくさんの方とお話をする機会がありがたかったです。 再生すること、チャンスが生まれること、そこでコミュニティが形成される、生み出されるというプラスの発想に元気をもらいました。色々な角度からの意見がとても参考になり、勉強になり明日からの行動力につながります。
- チームディスカッションでは普段考えない事が改めて浮き出され、非常に有益だったと思います。また、リノベ

- の活用・街づくりについては計画屋としては非常に違う 切り口で勉強になりました。あと、栗本先輩の物件購入 時の資金調達と評価は自分の事業が進む上で勉強になり ました。
- ・まず「考えることが大切」ということを学ぶことができました。普段なかなかこういう機会がもてないため、本当に貴重な経験ができました。また、丸順不動産㈱の小山社長と一緒に勉強させていただいた昭和町の事例は「不動産会社の原点・存在価値」を知る素晴らしい機会となりました。ありがとうございます。栗本さんの「熱いメール(心に響きました)」を読んで、今回の研修に参加させていただいて本当に良かったです。収益に関する(評価と資金調達)お話もとても参考になりました!!
- 具体的事例が多く、とても良かった。ありがとうございました。
- スクラップandビルドはお金がかかり危険である。現状の建物を利用した「町おこし」は皆が喜べるアイデアであると感じました!
- 2日間の講義・現地見学会で学んだ共通事項
- ①古い建物は未来のまちの資源
- ②投資を抑えて若い人達の発信力を信じて活躍の場を与えるオーナーの度量がまちを活かせる。
- ③SNSをフル活用し、専門家と協同する。
- ・宅建協会が会員の管理・義務研修の役割から、会員の事業支援へ方針を転換され、今回のスクールを開催された事。光山支部長に敬意を表します。
- 多数の事例をうかがう事ができ、又、実際に現地見学ができたので、大変勉強となりました。これを今後の当社の新たな事業のヒントになる様、活かしていきたいと思います。
- 2日間にわたり、聞くだけでなく、考えるという事もあり、大変勉強になりました。
- 皆さんの情熱を感じる事ができました!ありがとうございました!
- 二日間の研修プログラム全ての講義にそれぞれ大変プラスになりました。今後の不動産仲介業の営業に役立つ知識等を頂きました。大変充実した二日間でした。
- 普段漠然と考えていた中小不動産業の将来について自分なりに考える機会ができ、良かったと思います。
- 一口に不動産業者といえど、業態は多種多様。しかし、 危機意識等については皆同じであること。そして、やる べきことは色々あると思いました。
- 今迄にない自己啓発的な活気あるセミナーで良かった。
- 様々な事例、具体的なお話が多く、気付けました。バイローカル、タウンマネジメントの行動を即移せませんが、 志を持ち取り掛かります。ありがとうございました。
- 将来のことについて、じっくりと考える良い機会になりました。
- 今後の不動産業界への危機感やそれに対するチャレンジを実施する必要性を感じました。