家とともに、地域や人の思いもつなぐ

都会と田舎の文化を融合し、新たな価値をつくる

暮らしの問屋
株式会社畔道

物件からではなく、まず地域、次に人を紹介する

――なぜ、津屋崎（福岡県福津市）で開業されたのでしょうか？

私は京都出身で、大学卒業後東京のマンションデベロッパーに就職しましたが、そのうち、コレクティブハウスのようなコミュニティを大切にする住まい方に興味を持ち始めました。たまたま影山知明氏[※1]がオーナーの「マージュ西国分寺」という賃貸マンションの説明会に参加し、そこに住み始め１階にできたカフェ「クルミドコーヒー」のオープンスタッフとして働き始めました。

一方、妻は8年前に立ち上がった『津屋崎ブランチ』[※2]というまちおこしのNPOに参加するために、津屋崎に移住し活動し始めました。お互い30歳になりそろそろ結婚というときに、妻が東京に来るか、私が津屋崎に行くか、お互いの地元の京都に戻るかという選択になりました。最終的に妻の津屋崎での活動が４年経過し、空き家や移住者が増えてきたことや、私自身も新しいフィールドで起業したいという思いがありましたので、津屋崎への移住を決めました。

最初はここでカフェを開きたいと思っていたのですが、それだけで生計を立てるのは難しいですし、集客力のある店舗にするには資金も必要です。カフェをやるにはもう１つ事業が必要だと考えていたときに、『津屋崎ブランチ』がしていた空き家活用の活動の継続が難しいということがありました。それなら私が不動産会社を立ち上げ、空き家活用と移住相談、不動産仲介をしてはどうかと思いました。

カフェが不動産業をやるといい、という話はよく影山さんとしていました。カフェにいれば地元の人とどんどんつながっていきますし、そこに地域の人が集まると、まちのコミュニティの中心になり、「こんなカフェがあるなら、このまちに住みたい」と思ってくれる人が現れ、実際に住み始める人もでてきます。まずまちを紹介し、次にそこに住む人を紹介し、実際に住みたいとなれば家を紹介するという順番でもいいんじゃないか。そんなカフェのような不動産会社をつくれたらいい

古橋範朗 氏

1982年生まれ、京都出身。立命館アジア太平洋大学卒業。東京のマンションデベロッパー勤務を経て、西国分寺「クルミドコーヒー」にスタッフとして参画。2013年１月、結婚を機に福岡県福津市津屋崎に移住。2013年８月に㈱畔道を設立し、不動産業「暮らしの問屋」を立ち上げ。

事務所内には図書館+カフェ『なまこ』を併設

という構想がありました。『津屋崎ブランチ』が行っていた空き家の活用や、移住者と地域との交流会などの活動をベースにすれば、これからの不動産会社の果たすべき役割を担えるのではないかと思いました。

――普通は物件を紹介して、住んでからまちと人を知りますが、発想が逆ですね。

津屋崎を訪れる人は、都会に住んでいて、起業する場所や子育ての場所として移住を検討されるため、事前にここがどんな場所か、どういった人が暮らしているのかということについて詳しく知りたいというかたが多いです。

そこで、津屋崎に来られたらまず1時間くらい話を聞き、その後で30分くらい一緒にまち歩きをします。話は人生相談のような感じで、その人がどのように生きたいのか、どういう価値観を持っているのか、その人自身の移住の目的は何なのかということを聞き、最後に家の話をするという順番です。

――そこまで移住希望者自身の話をじっくり聞く理由は何でしょうか？

移住者にここで失敗してほしくないという気持ちもありますが、まちやその家にとって“いい人”に入ってほしいという意味もあります。物件は当社が家主から空き家を借りて、サブリースして貸しますので、仮に信用できない人が住んだらその後空き家を紹介していただけなくなります。したがって、当社は半ばオーナーとして入居者の人選をかなり慎重にしなければなりません。

一方、海に近く、山があり自然が気持ちいいからここに住みたいという動機でこのまちに移住しても、自治会に参加しなくてはなりませんし、近所付き合いも結構ありますので、そのような付き合いが苦手だったり嫌だというかたが入ってしまうと移住者も家主も不幸になってしまいます。

――移住者を選択するということは、地域の価値を高める意味もありますか？

それは意識しています。どういう人が“いい人”かというと、まちに貢献するという意識を持っている人、このまちで自分が何かできないかというボランタリー精神を持っている人です。そういう人は自治会にも入り、お祭りでは神輿を担いだり、お店を開いてくれたり、イベントを企画してくれたりします。そういう人たちを通じてまちが魅力的になり、それを発信することで移住希望者がまた増えるという循環が起きます。

不動産会社としても、まちの価値を高めていくことによって、マーケットを育てることができます。やはり、まちの魅力は人です。魅力的な人が集まれば空き家も解消されますし、地域が活性化し、持続可能なまちになっていくと思います。

ただし、単純に移住者がたくさん増えればいいとも思っておらず、住んでいる人同士の関係性がどれくらいあるか、“関係性の人口”が大切になってくると思います。100人いても100人がお互いのことを何も知らず、ただいるだけでは地域はよくなりません。その中で30人だけでも知り合いになり、そこから助け合いが生まれることが地域にとっては重要です。

『津屋崎ブランチ』でも、これから人口が減り経済が縮小していくという状況で、「どうしたら新しい価値観や新しい生き方を自分たちに手繰り寄せられるか」ということをよく話していたので、

今までの常識を改めて見つめ直したいという気持ちのある人が移住している気がします。その意味で、誰でもいいから移住者に来てほしいということではなく、いい人に来てもらうには何を発信していくかがすごく大事だと思います。

家主と家の物語を共有する

――これまでの活動の実績を教えて下さい。

事業を始めて３年近く経ちますが、実績としては売買が15件、空き家活用を含めた賃貸が40件ぐらいです。移住相談は週１回のペースで実施し、これまでに80件近くの相談を受けていますが、戸建ての貸家が少なく、紹介できる物件が足りません。

移住相談に来る人は福岡県内からがほとんどで、半数以上の人が福岡市や北九州市などに通勤していらっしゃる他、作家さんやIT関係の自営業のかた、津屋崎で起業をされたいかたもいらっしゃいます。９割近くが居住目的のファミリー世帯で、移住希望理由は子育てに良い環境を求めてというかたが多く、30代前後で子どもが生まれたばかりか、小学校に入る前で、博多に近く海があるという立地でここを選ばれます。『津屋崎ブランチ』の立ち上げから数えると福津市外からの移住者は200人を超えると思います。

津屋崎浜から沈む夕日を眺める

1901年に建てられた町家形式を保存・活用する『藍の家』

――地元出身でない古橋さんが物件を任せてもらえる秘訣はなんですか？

もちろん、私個人が「空き家を活用しましょう」と直接家主さんに言っても不審がられて無理な話です。津屋崎では25年前から地元の人が津屋崎の町並みを保存する活動をしており、古民家の保存などもしています。そういうかたと仲良くさせてもらったり、地元のお祭りの実行委員会や消防団に入ったりして、かなりの時間をかけてまちに入り、住んでいる人たちとの関係性をつくるようにしています。そのようなことを通じて地元のかたからは、私の活動はただの利益目的ではなくまちづくりという視点があり、まちのためになるいい人を紹介してくれるはずだ、と信じてもらえている点が大きいです。

家主さんの多くは空き家の処分に困っておられますが、いきなり活用の話をするのではなく何に困っているのかという話を聞き、私がどのようにお役に立てるかという話をしながら、貸してもいいという話になれば具体的な方法やコストの話をします。家主さんにとっても親身になって話を聞いてくれる人が少ないようです。不動産会社に行っても貸したいのか売りたいのかと聞かれるだけで、誰も家主さんの相談に乗ることができていないのではと感じます。

特に田舎では、地域の人たちとどう関われるか、地域＝お客様なので地域をどうサポートしていけるかを考えないといけないと思います。地域で長

古い建物が残る津屋崎の町並み

くやっている不動産会社はその役割を果たせるはずです。そうなればビジネスチャンスはたくさん生まれますし、不動産業ってこんなに面白いんだ、こんなに地域のためになれるんだと実感できると思います。

実際に賃貸借の契約をさせていただいた家主さんにはとても喜んでいただいています。空き家がきれいになるだけでなく、不安もなくなり、収入が入り、固定資産税もまかなえるようになり、まちの人からも感謝されて、しかも移住者の子どもたちも来てくれる。いいことばかりですごく感謝してくださいます。

――空き家の契約の方法や改修費用について教えてください。

家主さんとの契約形態は一般賃貸借とサブリースの２種類あります。前者の場合は家主が改修費を負担し当社が物件を管理します。サブリースの場合は当社が5,000円～１万5,000円の範囲で借り上げて、６万円前後で転貸します。改修費は当社が100万円～120万円程度かけますが、賃料との差額で２年で回収するようにします。改修工事は先に借主さんを決めてから行い、借主さんの要望は聞きますが、予算内でできる改修工事内容と予算を超えた場合は自己負担になることを理解していただきます。

サブリースの場合は家主さんとは７～10年の定期借家契約を結び、契約終了後は借主さんと直接賃貸借契約を結んでもらいます。当社とは別途管理委託契約を交わしますので、その後も家主さんとの関係は継続していきます。

また、当社の特長として、契約をする前からできるだけ頻繁に家主さんと借主さんを引き合わせるようにしています。家主さんからどのようにその家で育ち、どのように使ってきたのかについて直接話してもらうことによって、借主さんと“その家の物語”を共有することができます。それによって借主さんは家を大切に使うようになりますし、家に傷があってもそれはクレームの材料ではなく、そこに家主さんの姿が見えるのでむしろ人間味になります。アパートと違い、戸建は住むためにつくったもので、家主さんはやむなく貸しているのだという気持ちを汲み、家主さんに愛されてきた家の歴史や想いが借主さんに伝わることがとても大事だと思います。そうすれば家が単なる商品ではなく本当の“家”になります。

このように契約書だけでは絶対に生まれないような人間関係をつくって貸すということまでやっています。すると、今度は家主さんが借主さんを近所の人に紹介し、顔つなぎをしてくれるようになります。そうなれば、借主さんも自然と地域に入っていけるようになります。

――『ものがたり銀行』も立ち上げています。

改修費としてそのつど100万円単位の支出をするのは厳しいと思い、「まちの人たちにも空き家を活用するという発想を持ってもらえないか」と考えて始めました。60万円は私が持つから残り半分の60万円分を、少人数私募債[※3]の方法で１口５万円の社債を12口発行し、利子が付けられないので、その代わりに借主さんが神輿を担いでくれるとか、オープンハウス時に優先的に改修のビフォアアフターが見られるというサービスを用意して、まちの人たちからお金を集めました。償還期間は２年です。空き家もまちの風景であり、まちの物語の１つではないかと考え『ものがたり

銀行』という名前をつけました。5万円を２年間銀行に預けるよりも、『ものがたり銀行』に出資すれば、空き家が改修されてその物語が受け継がれていき、新しい借主さんが住めば、また新しいまちの物語が生まれていくという趣旨で、まちの人たちにプレゼンをしました。

この手法で改修したのはまだ１件ですが、今後はクルミドコーヒーのようなシンボル的なお店で実施し、そこからまちを盛り上げるために神社に寄進するような感覚で自分たち自身がお金を出す、そのようなムードを起こしたいと考えています。

対話によって地域の人がつながっていく

――自らリスクを負っているからこそ、地域の人から信頼されるのですね。

普通は事業をしようと思えばリスクは負うものです。不動産仲介業はつなぐ仕事ですので、他業種に比べれば少ないリスクでできると思います。ただ、自らお金を出していると、本気度は地域の皆さんに伝わりますし、同じ方向を向いていると感じてもらえると思います。

また大事なのは、単純に津屋崎に移住者が増えてよかったということではなく、どうしたら津屋崎の歴史や伝統、生活や文化を大事にしていけるかを考えていくことです。気をつけないといけないのは、田舎でまちおこしをすると若者が入ってくる一方、地元の人たちとのつながりが全然なく、摩擦が起きてしまうということがあります。津屋崎ではそのあたりを丁寧にやっていますのでファミリー世代も来やすいと思います。まちにはいろいろな人が住んでいますから、皆にとっていいと思えるのはどこが落としどころなのかを見極めることが大切です。

祭りやイベントを通じ移住者と地元がつながる（写真はよっちゃん祭）

――移住者と地元がつながるために大切なのは何でしょうか？

キーワードは「対話」だと思います。最初は私が窓口になり移住希望者と話をし、その次に家主さんや地域の人に会ってもらう。そうやって地域の人との接点を増やし対話の機会が増えていけば、地域の人が移住者を育ててくれますし、移住者も津屋崎のことがわかってきます。移住後は私に相談があれば「お隣さんに聞いてくださいね」と、あえて隣近所との接点を持ってもらうようにしています。移住者と地元の人が対話を通じてお互い良い答えをつくっていく、人と対話ができるまちになることで、“新しい田舎町”をつくっていけると思います。今までのまちに既存の住民が固執していてはだめだと思いますし、新しい人が都会の原理を田舎に当てはめてもいけません。新しく移住してきた人たちと、地域の人たちが今まで大切にしてきたものをうまく融合し、新しい田舎町にどうすれば新しい価値観をつくっていけるかを考えなくてはなりません。住民が大切にしてきたまちの歴史という縦軸と、インターネット等でつながる都会という横軸を掛け合わせることで、新しく心地よい柔軟な価値観を築くことができれば、津屋崎もより良いまちになっていくと思います。

――これからの不動産業者はどうあるべきだとお考えですか？

やはり地域とともにあるべきです。不動産業はコミュニティビジネスの最たるものですし、地域

のキーパーソンになれる、否、ならなくてはいけないくらいに思っています。不動産業者は地域の外から来る人の窓口になり、まちをPRする役割も担いますので、都会の言葉と地域の言葉を語れる、都会と田舎の翻訳者になるべきだと思います。そのためにはもっと積極的に地域住民の方々からまちに対する想いを聞かなければなりません。それをしっかりと翻訳して、外の人たちに魅力を感じてもらえるよう伝えていく努力と技術を磨いていけば、本当の意味で地域密着の不動産業者になれると思います。

『棲み家塾』

空き家活用のための総合相談窓口『空き家活用応援団』

事業概要

㈱畔道は、2013年に「暮らしの問屋」の運営会社として設立した。「暮らしの問屋」は、「家や地域と共にある“人の暮らし”を大切にしている不動産屋」をコンセプトに、福岡県福津市津屋崎において、空き家の活用や移住希望者に対して売買・賃貸仲介を行っている。

まちづくり団体『津屋崎ブランチ』と連携し、移住希望者の相談窓口になり、物件だけでなく地域や人を紹介する。その他、日本の伝統建築や技術力を再認識してもらうとともに、家づくりの知識を持つことで入居者がDIYで修繕できる力をつけることを目的とした『棲み家塾』や、軽トラックの『カーシェアリング』、まちづくりに地域の人からの出資を促す少人数私募債『ものがたり銀行』など、暮らしが楽しく便利になるための試みをいろいろ行っている。

※1　株式会社フェスティナレンテ代表取締役。2008年に西国分寺に多世代シェアハウス「マージュ西国分寺」を建設し、1階にカフェ「クルミドコーヒー」をオープン。

※2　2009年に設立したまちづくり団体。「本当の働き方、暮らし方、つながりが持てる地域」を目指し、津屋崎でまちづくりの活動を行っている。

※3　会社が少人数私募により発行する社債。適格機関投資家を除いた勧誘対象先が50人未満、社債の発行総額が社債の一口額面の50倍未満であることなどが条件。

暮らしの問屋（株式会社畔道）

代 表 者：店主　古橋範朗
所 在 地：福岡県福津市津屋崎4-15-17
電話番号：0940-52-9610
H　　P：http://kurashino-tonya.net/
業務内容：不動産仲介業「暮らしの問屋」、リフォーム・リノベーションプロデュース、移住相談