リノベーションではなく、DIYから始めるまちづくり

初期投資を抑え、皆で場をつくる“育てる不動産”

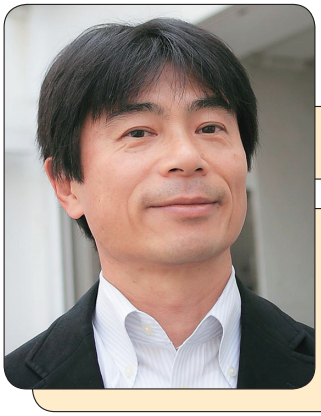
吉原住宅有限会社／
株式会社スペースRデザイン

地方都市の若手タウンマネージャーを育てる

当社は福岡市内の老朽ビルを中心とした不動産再生事業、コンサルティング事業などを行っており、これまで手がけた物件は28棟358室になります。また福岡県下12都市の仲間たちでNPO法人『福岡ビルストック研究会』というチームをつくり、衰退消滅都市と指摘されるような、人口が減少し、巨大シャッター商店街や古民家の空き家が立ち並ぶような場所でまちの活性化に取り組んでいます。

私のビジョンは、築100年続く賃貸ビルやマンションの経営です。このビジョンを本気で目指し伝えていくと、周りのビル経営者の意識が変化し、まちが変化するという現象が起こり始めました。各地域の２代目、３代目の若手オーナーを中心としたＮＰＯの仲間たちと一緒にタウンマネジメントに取り組み、今、大きな飛躍を遂げつつあります。それまでは目の前にある物件の再生に軸を置いていましたが、現在の私の役割として、地方の若手のタウンマネージャーを育てるという立場が新たに加わりました。

私は40歳まで旭化成株式会社の医薬部門で臨床研究を行っていました。2000年に福岡に戻り、家業の不動産会社「吉原住宅」に２代目として跡を継ぎました。引き継いだ当時は大変な経営難で、所有物件はどれも築20年以上経過した老朽物件ばかりで、空室率も高く、家賃を下げてもなかなか入居者が決まらない状況でした。そのなかで、2003年に初めてリノベーションに取り組んだ物件が築48年の『山王マンション』です。当時は再生手法も知らず、誰に相談しても「建て替えろ」としか言われず、孤立無援な立場で悩んでいました。家賃の滞納も全体で2,000万円近くあり、壊すにしても借金を新たに背負わなくてはならず、経営難の小さな会社で、しかも子どもが生まれたばかりでしたので、建て替えという選択肢は考えられませんでした。それに１棟壊すということは、40戸のマンションだと40世帯が町内会から消えてしまうということになります。賃貸オーナーの役割というのは、大きな社会的責任が



吉原勝己 氏

1961年福岡市生まれ。1984年九州大学理学部卒業後、旭化成㈱で医薬品の臨床研究を17年行う。その後吉原住宅(有)に入社。2006年ＮＰＯ法人福岡ビルストック研究会設立、2008年㈱スペースＲデザイン設立。

あるということを痛感するようになりました。経営難から生まれたリノベーション賃貸がすべての始まりになります。

古いことが価値になる。古い建物はまちの資源

リノベーションを思いついたのは、外国の雑誌の中の、古い建物が素敵な部屋になっている写真を見てからですが、当時はまだ世の中にリノベーションという言葉がなく、リフォーム業者に相談しても断られるばかりでした。半年後にやっと請負業者を見つけリノベーションをし、「再生デザイナーズマンション」と名づけて仲介業者に客付けをお願いしたところ、「素晴らしい部屋ですね、でも入居者は築年数で選ぶので家賃は据え置きです」と言われました。それで仲介会社は頼りにならないことを知り、仕方なく友人を頼り口コミで集客したところ、メディアの取材が殺到し、いきなり有名な物件になってしまいました。

ただ、その際にかかった費用は１部屋450万円。これを全ての部屋で行うと、建て替え以上の費用がかかってしまいます。そこでこのような部屋をつくる技術を蓄積し、自前で再生ができるように、工事監理、仲介、設計デザイン、マーケティングができる実務経験者を集めてチームをつくりました。私は実務ができないので、プロデューサーになり、再生事業と市場形成に注力することにしました。

その後当社で悩んだ経験を活かし、2008年にはオーナー向けのコンサルティング会社「スペースＲデザイン」を設立しました。すでに『山王マンション』は、45室中35室が全部違うデザインの部屋の集積体となり、全国から視察が来て研究対象となるような物件になりました。その結果、物件がブランド化し、物件指定の需要が創出できましたので、家賃を上げ、リーシングにも悩まず手堅い経営ができるようになりました。リノベーションのデザインは、プロではなくほぼ全て知り合いの素人が行っています。プロは失敗ができないため見たことのあるデザインになりがちです。デザイン力がある素人がつくることで、他にはない斬新な部屋ができあがります。福岡の場合は入居期間が３年程度なので、“住む間は楽しい生活をしたい”ということが入居者のニーズだと判断し、その希望を叶えられるのがこのスタイルだと思いました。

入居希望者と話をしているうちに、建物をつくった人たちの思いをきちんと受け止めて、翻訳者としてきちんと語っていけば、古いものをよしとする人が結構いるのではないか、と感じるようになりました。古いものに価値があるという文化をつくればそこにファンが集まります。昭和な空間、古い建物は未来のまちの資源になるということに自信と信念が生まれました。

本質的な強みは、リノベーションではなく人の「つながり」

そのうち古いものが好きな入居者同士がつながりを求め始めました。Facebookに「私、壁を塗りたい」「じゃあ一緒にやろう」というやり取りがあったので、それなら管理会社である当社がお手伝いして入居者と一緒に行えばいいと思い「リノっしょ」というサービスをつくりました。入居者とDIYを一緒にすれば仲良くなるのでクレーム（サービスリクエストと呼んでいますが）がな

住人と一緒にリノベーションする「リノっしょ」

山王マンション1Fのシェアカフェ「凹（ポコ）」

くなり、その後の管理が楽になったことと、当社が入ることで変なデザインになることを抑えつつ、付加価値のある部屋ができたことで、退去後に家賃を上げられるようになりました。リノベーションはどうしても寿命があり、ある時期から資産価値が落ちますが、DIYは入居者が絶えず手を入れることで部屋の価値は上がっていきますので、寿命のない経営ができる可能性を感じます。さらに社内では、「リノっしょ女子部」をつくり入居者とイベントなどをしています。入居者とコミュニケーションがとれることで仕事が楽しくなり、部屋もバージョンアップするという、win -winの関係がDIYで形成され、今までの賃貸経営の根幹を変えるようなことが起きている実感があります。

このような人たちが集まると、駐車場に１品を持ち寄ってパーティなどをし始めます。さらに、入居者同士が町歩きのグループをつくり、勝手にまちを飲み歩き、まちの紹介マップまでつくるようになりました。古い建物を好きな人が集まり、それがコミュニティになり、さらに皆に来てもらえるようなまちをつくろうという活動に発展するという現象が自然に発生しています。最近、福岡では町内会の集まりごとがしにくい状況なので、コミュニティのある賃貸物件が増えていけば、それが、都市における未来型コミュニティになるのではないかと思います。今まではまちづくりというとオーナーや不動産会社が行っていましたが、入居者が自ら動き出す時代になってきており、私たちはこのような活動をまとめていくことが、これからの仕事になるような気がします。

賃貸物件がまちのコミュニティの核になる時代がくることを予想して、その仕掛けとしてシェアカフェを始めました。場所も時間も貸す単位を小さくすると月単位の収入が高くなります。必要なのは運営する力ですが、それもwebがしてくれます。これからの賃貸業は賃貸借契約ではなく利用契約で稼ぐ時代になるかもしれないと感じていますし、この形式ならコミュニティもつくれます。私たちが運営する限り来店する人は将来の入居者になりうるため、事前にいい関係がつくれるという点もメリットの１つです。

リノベーションしてもある時点から価値が下がりますが、DIYなどを通じてコミュニティを商品化できると、「経年劣化から、経年優化」になります。コミュニティは時間をかけてつくられるものですが、いい入居者が集まれば、その人たちがどんどん情報発信してくれて、さらにいい入居者が集まる。そうなれば人気の物件になり、家賃を上げることができ、オーナーの収入もアップします。それが自社物件の運営を通じて得た事実です。

ビンテージ不動産の推進は、社会課題の解決につながる

会社の収益が上がってきましたので各物件で耐震補強をしています。耐震補強費はだいたい年間の家賃収入規模ですので、１年分の収入を投資し

費用・場所ともに小規模で商売が始められる「清川リトル商店街」

てその後の50年が担保できるとすれば、築50年の物件は100年もつことになります。築100年続く経営を目指すと述べましたが、築100年は一族でいうと３世代。３世代にわたり借金をせずにその物件からキャッシュが得られれば一族の利回りは建て替えるより高まります。耐震補強をすることで、古いビルの再生が新築するより多くの可能性を持つということが証明できるようになりました。

私たちは、ワインと同じように熟成されると価値が上がる「ビンテージ不動産」というものを推進していますが、そのフラッグシップとなっているのが『冷泉荘』です。築58年で、昔はスラムのような状態でしたが、今では建築家や文化人が入居するビンテージ物件になっています。一般的には長期に入居してもらえる物件がいい物件と言われますが、当社の場合は、むしろ年間10％程度の退去率を見込んでいます。退去のタイミングでないと家賃が上げられませんし、ブランディングする大切なきっかけになります。建物は古くなるほど経済的価値が上げられる時代がきたのだと実感しています。

今でも『冷泉荘』に入りたいと問い合わせがありますが満室ですので、周りにある当社がコンサルティングしているビンテージ物件に入ってもらいます。このような物件が増えるとまちが変わっていきます。どこの都市でも、まちの中にある１つの築古物件を再生して話題にできれば、それが核となり周りのオーナーの意識に影響を与え、少しずつまちが変わっていきます。１つのビンテージ不動産が拠点となり、徐々に時間をかけて需要がまちににじみ出ていきます。まちは発展や衰退がありますが、変わらないのはやはり物件に対する先人の思い、一族の思いです。その思いをくみ取り伝えることが、資産価値を上げるための原点です。

私たちが取り組んでいることは「社会課題の解決事業」だと思います。オーナーに対しては、空き家を持続可能なビジネスに変え、借主に対しては、人間関係が希薄なコミュニティを、つながりのある社会に変えることができます。社会課題を少しでも解決することができれば、儲かったお金はまちに再投資されます。そのような事業をする会社が増えていけば、まちは自然と良くなりますし、市民が味方になってくれます。これからは、空き家を使いこなせないようなまちはどんどん衰退していくと思います。

このような流れをつくれるようになったのは、Facebookのおかげです。Facebookで口コミ的に広げていくことがユーザーの真実として捉えられる時代になりました。当社は広告費を一切使っていませんので、Facebookが私たちの活動の広報の出発点ともいえます。

初期投資をかけず、場を育てブランド化すれば収益力を生む

現在、当社ではさまざまな新しい取り組みを進めています。『新高砂マンション』の１階では、１坪の小屋を使い小さな店を集めた『清川リトル商店街』を開きました。小屋の材料はホームセンターで４万円で購入し、自分で組み立て、DIYで内装を施します。家賃１万5,000円、出店初期費用は５万円で、費用も場所も小さく始められることがポイントです。リスクさえ低くすれば商売を始めたい人は大勢います。その仕組みをどうやってつくり上げるのかが、これからの不動産業

駐車場でスタートできる「トレーラーオフィス」

年々賑わいをみせる『ＤＩＹリノベWEEK』

の仕事だと思います。

また、空き地があればオフィス街をつくれるという実験も始めました。安いトレーラーを買い集め、単なる駐車場だったところに「アウトドアトレーラーオフィス街」という仕事の場をつくる試みです。駐車場よりも賃料が稼げますし、何よりまちの賑わいがつくれます。また、敷地内にある木にDIYで皆でツリーハウスを作りましたが、それだけでテレビが取材に来ます。工夫次第で空いている場所はできることがいくらでもあります。そして、その場の収益力を高めるにはストーリーが必要です。単に区切って貸すだけでなく、その場を皆でつくる、育てる仕掛けをすれば、一瞬手間はかかりますがそこにコミュニティが生まれ、それがブランドとなり最終的に高い家賃で貸せるようになります。

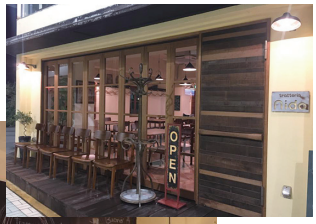
これまでの不動産業は最初に投資をして箱をつくっていくらという貸し方をしていましたが、その方法に限界がきていると思います。私たちは皆と一緒に何もないところに場をつくります。この意識がフロンティア意識として素敵な人たちを集める力になります。家賃は最初は低くても、10年、20年後には新築では考えられないような高い家賃で貸せるようになります。リノベーションするのは人が集まってからでいい。最初から大きな投資はせず、皆で場をつくり上げ、徐々にブランド化し、その後に本格的な家賃設定ができる“育てる不動産”というやり方が、これからの不動産業と思っています。その前提となるのは、「つながりを求めている人がたくさんいる」ということです。

大きな投資を全くせず、DIYによって市民の力でまちを変える事例が生まれています。規模の大きいシャッター商店街でDIYイベントを繰り返すことで、市民を巻き込んだ場づくりをしている点で大牟田市は大注目です。彼らは、「消滅都市って国から言われたが、消滅するかどうかは国が決めることではなく、そこに住み、働き、生きる人が決めることだ」と宣言しています。

大牟田市をはじめ福岡都市圏の仲間たちに呼びかけて12チームが集まり、『DIYリノベWEEK』という1週間のツアーイベントを仕立てました。このようなイベントがないと絶対に行かないような中心市街地のシャッター商店街、空アパート街に、地元の人たちがDIYでその地域ならではのデザインの空間をつくります。これからのまちのつくり方として、地域の文化をどれだけ不動産に盛り込むかということがまちの価値を上げるポイントだと思っていますので、その演出の手段としてDIYは最高です。

このイベントの参加延べ人数は1,133人、経済効果は1,000万円にものぼります。イベント開催費用を全く使わなくてもこれだけの人を集めることができます。補助金だよりでなく商店街がどんどん開き、１年前と全く違うまちになっている

大牟田のシャッター街にオープンしたイタリアンレストラン「trattoria nido（トラットリアニド）」



ことを参加者は実感します。このツアーを通じて私たちの活動のファンをつくっていきたいと思います。

これからは再生と投資をセットに考える

2015年２月には、不動産投資会社「ビンテージのまち株式会社」を設立し、団地を購入しました。ここを久留米市で活動する半田兄弟※に任せて、彼らの勉強の場として再生に取り組んでもらっています。これからは単に再生するだけでなく、投資とセットにしないと再生はなかなか進まない時代だと思います。この団地の利回りは38％ぐらいですが、投資の視点からすると地方の物件は魅力的です。一方、地方のオーナーは大規模改修費の負担や事業承継不足などの問題から物件を売らざるを得ない状況があり、それを私たちが購入し、私たちの技術で収益が上がる物件に仕立て、地方のプレーヤーに仕事をつくっていきたいと考えています。

久留米市の「コーポ江戸屋敷」でスタートした団地再生事業

まちづくりに不動産のプロが積極的に関わってほしい

このように地方都市では非常に面白いことが起こりだしていますが、これが大牟田市や、久留米市だけでやっていても注目を浴びなかったと思います。点が線に結びついたことで、地域を越えたつながりとして全国にメッセージが伝わるようになりました。１つのまちでできないことは皆でやろう、まちを越えてつながっていこうとしています。

また、まちづくりに取り組む人はそれぞれが志を強く持っています。お金はありませんが時間がありましたので、熱い志のもとに時間をかけて取り組み続けた結果、まちに大きな変化を生みました。しかし、残念ながらそのプロセスに不動産のプロがあまり関わっていません。やはり、オーナーとの契約など不動産のプロが関わらないとうまくいきませんので、不動産業者の協力があればもっとスピードアップしてまちを変えていくことができます。オーナーに対しても、若い世代を信じ、彼らの活躍の場として所有している遊休不動産を長く使わせる度量を持てば、若い世代の志とまちを生かすことになると伝えています。

※　H&A management半田啓祐氏、満氏（福岡県久留米市）

吉原住宅有限会社／株式会社スペースRデザイン

代 表 者：代表取締役　吉原勝己
所 在 地：福岡県福岡市中央区大名2-8-18
電話番号：092-721-5530（吉原住宅）／092-720-2122（スペースRデザイン）
H　　P：http://www.tenjinpark.com/（吉原住宅）
http://www.space-r.net/（スペースRデザイン）
業務内容：吉原住宅＝福岡都市圏のオフィスビル・駐車場・賃貸住宅のプロパティマネジメント／スペースRデザイン＝不動産コンサルタント、不動産管理・仲介、工事監理、空間デザイン・ＷＥＢデザイン、損害保険代理業