

ビルストックの活用を通じて 地域の課題を解決する

社会課題解決型不動産再生事業への挑戦

吉原住宅有限会社／
株式会社スペースR
デザイン
代表取締役

吉原勝己 氏

ビルストックの活用からまちづくりへ。 福岡の取り組みが全国に広がる

老朽化したビルをリノベーションによって「ビンテージビル」に再商品化し、資産価値の向上と町の活性化をはかる取り組みを進めている吉原住宅(有)の吉原勝己社長。自社ビルの経営を通じて蓄積した「ビル再生の研究」の成果が、福岡県内から全国に広がり始めている。その中心となって動いているのは、老朽化が進み、高い空室率に苦しむ“負の資産”を引き継いだオーナーや、活力を失いつつある地域を何とかしたいと立ち上がった若者たちだ。吉原社長が開催した勉強会（オーナー井戸端ミーティング等）やビルストック研究会のイベント（福岡DIYリノベWEEK等）に参加したことをきっかけに、自らストックの再生にチャレンジしているだけでなく、そこで生まれたコミュニティをまちづくりに活かす取り組みにまで視野を広げている。

ビルの再生が町の再生につながる

——ビルストックの活用を町の活性化につなげる
という考え方が浸透し始めてきました。

吉原住宅は昭和40年に設立。福岡市内中心部に4棟の賃貸マンション・オフィスビルを所有し、

その管理を生業としてやってきました。私が父の経営する吉原住宅に入社した2000年頃ほどのビルも築20年以上を超えていて、老朽化が進み、空室率も高く、家賃を下げててもなかなか決まらない状態でした。そこで2003年頃、まだリノベーションという言葉が普及していない時代に、最も



吉原勝己 氏

プロフィール

吉原住宅有限会社／株式会社スペースRデザイン 代表取締役

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。その後吉原住宅に入社。2006年NPO法人福岡ビルストック研究会設立、2008年にスペースRデザイン設立。老朽ビルの再生が、資産価値向上と人のつながりを深める手段となることを確認する。

受賞歴：経産省「先進的なリフォーム事業者表彰」（2016年）／経産省がんばる中小企業・小規模事業者300選（2015年）／第27回福岡県美しいまちづくり建築賞理事長賞（2015年）／NY, The Architect A+Award 特別賞インテリア部門（2015年）／NY, The Architect A+Award 審査員賞インテリア部門（2014年）／福岡市ステップアップ最優秀賞（2012年）／第25回福岡市都市景観賞活動部門（2012年）

危機的な経営状態で悩みを抱えていた「山王マンション」で前例のない賃貸のリノベーションをすることを決意しました。しかし、素敵な部屋を設計したいと、当時取引のあった建築会社や工務店に話をもちかけましたが、“そのような仕事はやったことがない”とどこも引き受けてくれず、“この業界でリノベーションという発想は受け入れられないのか”と思い悩みました。その後やっと工事会社が見つかり、思いの通りの部屋ができましたが、それを不動産会社にもっていくと、今度は350万円かけた物件なのに、築年数が古いので元と同じ家賃の4万円だと言われました。この業界を頼っていても決められないと思い、もう誰も頼らず自分でプロデュースできるオーナーになろうと決意しました。口コミで募集すると4万円だった部屋は6万円、5万円の部屋は7万円で貸せたのです。誰もやったことがないから自分で道を開くしかない、腹をくくったことでスキルを磨けました。

さらに、リノベーションによって、そのビルに共感し、発信力のある人やテナントが入居し、人のつながりにあふれたビルになることがわかりました。そこでできたコミュニティを外に広げることで、地域のコミュニティを再生し、まちづくりを行うことができます。つまり、私たちがやっている老朽ビルの再生は、資産価値の向上をもたらすだけでなく、エリアの活性化につなげることができるのです。ビル経営を革新し、“リノベーション”と“コミュニティの創出”によって資産と

町の価値を高める「ビンテージビル文化」を広めていきたいと思っています。

そのために、私は自社ビルの経営を通じて蓄積したノウハウ、ビル経営の思想や価値観を、同じ境遇にある他のオーナーとも共有し、役に立てていただこうと思いました。そこで始めたのが、オーナー井戸端ミーティングやオーナー向けセミナーです。また、他のオーナーのビルを1棟単位で再生するための不動産コンサルティング会社、(株)スペースRデザインを2008年に設立しました。オーナーには、『リノベーションにより魅力的な人が入居し、人気が高まる→空室が減少し、家賃が上がり経営が安定する→大規模修繕等、長期維持のための投資が可能になる→ビルがブランディングされた「ビンテージビル」になる→1棟が成功すると、その需要を移転することで近隣ビルの再生が可能になり、エリアが活性化する』という流れで提案します。現在までに28棟(358室)を手掛けましたが(2016年4月末実績)、福岡ビンテージビル化計画として年2・3棟ずつ広げ、福岡市の魅力をさらに高めたいと思っています。

私は会社とは別に、2006年にNPO法人福岡ビルストック研究会を立ち上げました。そこで「福岡DIYリノベWEEK」などを開催しています。ストックを文化として捉え、老朽ビルを活用し、地域の財産として残す活動です。このように10年以上にわたり働きかけてきた活動が、若いオーナーを中心に福岡県内のみならず、九州や全国に広がりつつあります。



山王マンション外観

山王マンション401号
ソフト・サイケデリック

山王マンション401号 改修前・居間



——ビルの再生が地域のコミュニティづくりにつながるのですか？

最初にリノベーションをした山王マンションは築48年の物件で、45室ありますが33室はリノベーション済みです。デザイナーはステンドグラス職人、新入社員の女性、鉄のアーティストなど、空間デザインはしたことがないけど能力は持っているような人に1室ずつ作ってもらいました。入居者や近所の人にも物件のコンセプトを知ってもらいたいと思い、「リノベミュージアム」として紹介パネルをエントランスに置いています。一方、この物件は準工業地域の立地なので、地域の祭りも少ない地区です。せっかくマンションの入居者も増えたので、集うきっかけを作ろうと4年前に『山王文化祭』を開催したところ、500人も集まりました。町内会の人たちから「山王マンションは我々では集められない人を集めることができる」と言われたときに、「賃貸物件がコミュニティを作り、そのような物件が町じゅうにできいくとしたら、賃貸物件が町のユニットになり、その集合体がこれからの都市型コミュニティになるのではないか」と感じました。

また、福岡市は移住者が多い町ですので、入居者の立場からするとコミュニティがある物件は安心感が持てます。町に来る人の受け入れ先として、コミュニティを作ることができる賃貸という形態は最適です。

——収支面でもストックの再生は有利ですか？

山王マンションではリノベーションすることで、家賃を一部屋あたり2万円アップすることができました。それにより追加投資分を15年で回収できることが計算できます。2006年に冷泉荘で1棟リノベーションを実施した際には、1棟の存続のさせ方と利回りの考え方に確信をもてました。50年で建て替えする場合と100年もたせるのでは所有者一族の利回りが違います。圧倒的に後者のほうがいい。そのロジックで他のオーナーの物件でゼネコンの新築案とのコンペに勝ちました。つまり新築の3分の1の工事費で利回りを3倍にする提案ができたのです。しかし、建て替えはロスが多く、ストック再生のほうが得だという情報はオーナーにはほとんど伝わっていません。

ストック再生のノウハウとしては、市場を作るのが先で、まず2～3室でも先に入居者を決めます。そのほうがリノベーションの企画提案がオーナーに受け入れられやすいですし、入居者が決まるということは、その先に100人ぐらいの潜在需要があるということになります。「雑誌の企画で見たリノベーションがやっとこの町にも来た」という風に、リノベーションには新鮮な驚きや影響力があり、これを待ち望んでいる人はたくさんいます。市場がコントロールできればオーナーも説得しやすくなります。

また、地方に東京の手法を取り入れてもうまくいきません。ローカリゼーション（地方文化）の表現方法がリノベーションです。新築物件では歴史や地方文化を表現できません。全国同じ新築や



冷泉荘ピクニック

リノベーションではどこも画一的に東京サイズされてしまい魅力が失われました。リノベーションによって地域の特性を織り込み、地方が元気になるような“場の再生”を目指したいと思います。従って、リノベーションは地元の人が行うことが大前提になります。地元の人が苦勞して失敗しながらやるのが大切で、それを見た子どもたちも先輩の仕事を引き継いでいきます。地方文化が継承されていくためには、地元の人のリノベーションをするということが本質だと思います。

——しかし、100年もたすとするとオーナーも結構な負担があるのでは？

懸案となる給排水設備でいうと更新を容易にするために、排水管の場所を変更しました。あらかじめ埋め込まれた排水立て管とは別に外部に排水立て管を設置し、排水横配管を階下室天井から自室床下に変更します。排水管の問題は「建て替えさせるために（解体のために）仕掛けられた時限爆弾だ」と思います（笑）。大規模改修時に先を見越して排水立て管を外付けしたことは画期的だと思います。年2、3室の退去なので10数年で全てつなげるという計算が成り立ちます。しかし他のオーナーは、これが大変なので建て替えるのでしょう。

また、借主DIYを2011年から開始しました。“リノっしょ”という管理会社のサービスとして内装のアドバイスをしながら一緒に部屋を作ります。その過程で入居者とのコミュニケーションが

できますので、入居後はクレームが無くなり何かあっても相談電話に変わります。

——これから取り組みを広げていくには何が必要ですか？

福岡にやって来る才能を持った人が力を発揮できる場所やネットワークを作ることが重要です。しかし、それには時間がかかりますので、そのお手伝いをする必要があります。私たちはコミュニティ賃貸を作っています。入居者同士お互いの顔を知っていることは当たり前という考えに立ち、いろいろなイベントをやっています。これは、知らない町から移住してくる人にとっては非常にありがたいことだと思います。特に福岡は移住・創業に適した町と言われるようになってきましたので、人的なネットワークを新たな物件の強みとしていくつもりです。入居者1人に対し20人のつながりがあれば、50戸の物件なら全体で1,000人規模の知り合いができることになります。当社物件の入居者なら、古いものが好きという価値観が一緒ですので話もしやすい。共通の価値観を持つ人が集まりコミュニティができれば、そこから仕事や仲間の紹介に発展しますし、さらに良質な入居者が集まるようになります。そのサイクルが循環するようになれば、入居者それぞれの暮らしの豊かさやビジネス展開のスピードが加速するはずです。

——最近の自社物件での取り組みを教えてください



新高砂マンション1F
清川リトル商店街



『清川リトル商店街』チラシ

い。

“町の活性化と長期のブランド化”ができる場所を作りたいと考えていたので、新高砂マンションの1階フロアで、“小屋”というモバイルハウスを集積させた『清川リトル商店街』を立ち上げました。「地域で商店街の空き店舗を使ってもいいよ」と言われても、資金面も含めいきなりやるのは難しい。そこで、材料費が4~5万円で、インパクトドライバーだけで簡単に組み立てできる1坪サイズの手車付きの小屋なら、シャッターの外でも活用できるし、スタート資金がなくてもショップを始めるのに最適ではないかと考えました。『清川リトル商店街』は、そういった小屋を集めて商店街を作れば、全国からおもしろい人が集まるのではないかとこの発想です。第1期として1台あたり月1万5,000円の場所代で2週間で6組、3カ月で11組の創業者が生まれました。マッサージ屋や駄菓子屋、デザインオフィスなど業種はさまざまです。初めて店を持つ人が多いので、今後はビジネスの担い手の発掘やビジネスの登竜門的な意味合いをもってくださるだろうと思います。

この取り組みを通じて目指していることは、“福岡のシゴトバ”のネットワークを広げたいということです。住宅についてはリノベーションによってある程度方向性を確立できましたが、店舗などの事業系をコントロールできない限り1棟の再生は難しい。ここで事業者のネットワークを構築できれば、他の再生案件でもテナントを抱えて動けることになり、当社の新たな事業の布石にな

ると考えています。つまり、コミュニティの中で経営できる強みをもてることになります。

今後は担い手となる人材育成も

——それらの取り組みが周辺地域にも広がっています。

おかげさまで、“リノベーションの市場を作る！”という思想に共感する人が集まってくれるようになりました。社会のイノベーターに出会えるようなネットワークが全国レベルでできており、私たちの財産になっています。NPO法人福岡ビルストック研究会では福岡DIYリノベWEEKを実施しましたが、全国から毎年約1,000人が各地に集まります。それがなければ行くことのない町に人が訪れることも含め、私たちの活動は想像ですが2年で3,000万円近くの経済効果を生み出しています。しかも、再度行きたくなる思い出づくり等も仕掛けられています。私たちの活動は、市民が我々のファン、そして仲間になってもらうのが発想の原点です。“ストック再生を通じた町の活性化”、というムーブメントを起こす団体になりたいと思っています。

私たちのオーナー勉強会等に参加していたオーナーは悩みながらも、解決の糸口をつかみ、自分のやり方に自信を持ちながら、自分たちの活動を理論化し始めています。彼らは、すでに私がやっているレベルを超えており、既に、地域に目がいています。福岡市は都市規模が大きいので難し

福岡ビンテージビルマップ



新高砂マンション

い部分がありますが、大牟田や久留米ではDIYリノベーションのイベントを開催すると行政側も参加してくれます。行政に依存せず、お金がなくてもできることを形にして、それを発信することで発言力が高まっていく。そういった流れができて始めています。

——考え方に共感してくれる人材を増やすことが重要ですね。

今、私が考えている事業ビジョンは2つあります。1つはストック再生の数を増やしたいという点。福岡ビンテージビル計画として年2～3棟は再生したいと思っています。2つ目が人材育成。今は偶発的な形で増えていますが、今後は計画的に人材を育成したいと考えています。2017年は福岡市の総合大学で不動産学の講義を受け持つ予定です。それも、優秀な人材をこの領域に連れてきたい、そのためには教育システムをもっておきたい、と考えたからです。一人の人材がいれば町が変わる実感はありますが、そういう人材はほっておいても生まれません。大学との連携によって、継続的に業界の動きが学生にも伝わる仕組みや、コミュニティ賃貸を作るために、熟成したオペレーションの方法や効率的な運営のための法則などを見出したいと思います。今この領域では、ともしればやみくもにイベントをやっている感じもあります。今後、大学と提携しプロを養成するための仕組みを持てば、この分野は急速に発展すると見込んでいます。

試行錯誤の中で、ビンテージビル経営の理論化と体系化を進めていますが、論理を組み立てないとオーナーそして市民は理解できません。不動産と建築設計と金融工学とコミュニティデザインがミックスされた新しい学問を組み立てることができればストック再生の現場で一気に広がる可能性があります。

信濃設計研究所・信濃康博氏（福岡ビルストック研究会副理事、九州産業大学非常勤講師）



「リノベーションの目的は建物を寿命まで使い切ることです。そのためには価

値と時間を考えなくてはなりません。山王マンションは30年経ち建物は老朽化しましたが価値は残っていました。古い部分を生かしてリノベーションすることで、新築にはない価値を創出することができました。しかし、建物を100年もたせるためには次の世代に引き継がないと無理です。古いものを使い続けられるようにするためには、社会の中にビンテージビルの文化を広めていかなくてはなりません。」



「時代蘇生」。
米国建築団体
「Architizer」
2015年特別賞受賞。



吉原住宅有限会社

設立：1965年 代表者：吉原勝己
所在地：〒810-0041 福岡市中央区大名2-8-18天神パークビル
電話：092-721-5530 ホームページ：<http://www.tenjinpark.com/>
主要業務：福岡都市圏でオフィスビル・駐車場・賃貸住宅のプロパティマネジメント（経営管理）

株式会社スペースRデザイン

設立：2008年 代表者：吉原勝己
所在地：本社 〒810-0041 福岡市中央区大名2-8-18天神パークビル
冷泉荘不動産（仲介店舗）〒812-0026 福岡市博多区上川端町9-35A 12・13号室
電話：本社 092-720-2122 ホームページ：<http://www.space-r.net>
主要業務：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
両社共通 関連団体：NPO法人福岡ビルストック研究会、ビンテージのまち株式会社

会社概要