

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

「負」動産を「豊」動産に。
宅建業者が空き家再生を通じ地域活性化の原動力へ

公益社団法人埼玉県宅地建物取引業協会（以下「埼玉宅建」）は、2018年1月30日・31日の2日間にわたり「タウンマネジメント・スクール（以下「スクール」）を開催した。スクールでは、「地域資産の活用により空き家対策と地域の活性化に貢献できる高度な不動産人材を育成すること」及び「専門家とのネットワークの構築」を目的に、空き家の先進的な有効活用事例と手法を、その実践者から学習すると共に、現地視察やチームディスカッションを通じて理解と認識を深める研修プログラムとなっている。10年後の市場予測をもとに、中小不動産業者がどのような未来を描くことができるのか、年代や業種を超えて県内各エリアから72名の参加者が集まり、共通のゴールに向けて熱い議論を交わした。

埼玉宅建ビジョン実践の 第一歩として開催

——タウンマネジメント・スクールを開催した理由を教えてください。

スクールを開催した最も大きな理由は、2015年に当協会が「ハトマークグループ・ビジョン埼玉」を策定したことです。このビジョンは、埼玉宅建が10年後に目指す組織の理想の姿とその実現に向けた取り組みをまとめたもので、「埼玉県宅建協会は、生活者・会員・行政のため、宅地建物取

引の安全と公正確保に繋がる事業を推進し、地域密着で営業を行う会員の専門的知識・技能向上などを通じて、生活者の安心・安全な宅地建物取引の実現に貢献する」という組織の活動指針を作りました。このビジョンでは、埼玉宅建の顧客認識を「生活者」「会員」「行政」とし、“会員の安心安全な取引の実現”“生活者に対するハトマークブランドの確立”“行政が目指す、住みやすい「まち」の実現をサポート”することによって、win-winの好循環サイクルを実現し、会員のビジネスチャンスを創出したいと考えています。このサイクル



内山俊夫 氏

1951年信州上田生まれ。大学卒業後、製薬会社勤務ののち、1980年に妻実家の不動産会社へ入社。同社取締役を経て、株式会社イー・アンド・エムを設立し、代表取締役就任。2016年度より公益社団法人埼玉県宅地建物取引業協会会長として、みんなを笑顔にするために「クリーン・ビジョン・アクション」のスローガンを掲げ、会員ファーストと地域発展の視点からハトマークグループ・ビジョン埼玉の実現に向けて精力的に取り組んでいる。

を回すということは、埼玉宅建のアクションが全ての顧客に連鎖して反応するという考え方であるため、何より会員の理解と協力が必要不可欠になります。そこで、そのための第一歩としてこのスクールを企画しました。

——宅建業者によるタウンマネジメントというテーマにはどのような狙いがあったのでしょうか？

埼玉宅建の50周年式典に合わせて埼玉県の上田知事と対談する機会があり、地域の宅建業者は「まちの大家さん」、つまり地域のコミュニティを支える「大家さん」になってもらいたいという強い要望をいただきました。10～20年前に、先のことを考えずに行われた乱開発で供給された不動産が、空き家問題として顕在化し、今では「負」動産になってしまいました。それを「豊」動産に変えていくことが、私たち地域の宅建業者のこれからの役割だと思います。その役割を果たすためには、空き家を活用するための柔軟な想像力や建築知識、資金調達の方法などを身に付けなければなりません。しかも空き家単体の再生だけを考えるのではなく、空き家があるその地域がどうすれば魅力的なまちになり、そのために地域全体をどのように再生していくべきかということまで視野を広げて考える必要があります。

そこで今回のスクールでは、空き家対策や地域の活性化に関わり、地域の価値向上に貢献できる人材になるために必要な要素を学ぶプログラムを用意しました。まず講演形式による座学では、宅建業者が取り組むまちづくりの事例や、建物単体の空き室対策ではなく、地域活動を通じて地域全体の空き家の解消に取り組んでいる事例、建築的なアイデアを入れることで費用をかけずに実現できる空き家解決手法、老朽空き家を買取り、収益物件として再生する方法など、具体的に実践している講師から学び、さらに、まちづくりや空き家活用が実際に行われている現場を見学します。そして、そこから得た情報を参考にしながら、自分

たちの事業とまちの将来について自らが考え、参加者同士で情報交換しながら議論を深めました。

——研修内容に対する参加者の反応はいかがでしたか？

今回の研修は、ワークショップ形式で自ら発言をしなくてはなりませんし、有料ということもあり参加者が集まるかどうか心配しましたが、蓋を開けてみたら申込みが殺到し、定員を超えてすぐに〆切となりました。

最終日に行われた各チームの発表からも、参加者の将来に対する強い問題意識を感じましたが、実は会員の皆さんは、常日頃からそのような危機感を持っており、今回のような議論をしたり課題を共有する場を求めているのかもしれない。

——スクールを開催してどのようなことを感じましたか？

私たち不動産業者は今までいかに将来を見据えた仕事をしてこなかったかということ、改めて認識させられました。普段は目先の仕事ばかりに追われ、日々の中で将来のことをじっくり考える時間ありません。スクールの冒頭、清水先生^{*1}から“10年後、自分たちや自分たちのまちがどうなるかを考えてみてください”と投げかけられたときに、参加者はそこで初めて、将来の市場を予測し、そこから逆算して今すべきことを考えなければならないということに気付いたと思いま



ビジョン埼玉 (<http://takuken.or.jp/pc/sosiki/hatomark-groupvision.html>)

す。気付くためには学ばなければならないし、学んで知らないと先には進めません。今回のスクールは、まさに学んで知って気付く素晴らしい場になったと思います。その気づきがこれからのまちづくりや地域の活性化の仕事につながっていくのではないのでしょうか。

——今後埼玉宅建ではどのようなことを計画されていますか？

今回のスクールに参加したある支部長は、地域活性化の方法として市の主催でこのようなスクールを実施することを市長に提言したそうです。私たちはまだ、宅建業者には社会問題を解決する大事な役割があるということ認識し始めた段階ですが、これから現場では具体的な動きがいろいろ出てくると思います。一方で宅建業者も商売ですから、地域活性化の活動はボランティアではな

く利益を生まなければなりません。ただこれまでのように、単に物件を右から左に仲介するだけではなく、地域の資産として空き家を生かす方法を考え、再生することが新たなビジネスチャンスになり、結果的に地域の魅力を高め、社会貢献にもなるという考えを浸透していくことが大切です。そして、そのきっかけ作りを埼玉宅建が行っていきたいと思っています。

スクールの参加者には、地域に戻ったら1つでもいいので空き家の活用を具体的に実践して欲しいと思います。地域の宅建業者の役割はこれからますます重要になっていきますし、地域や行政からの期待値は高まります。今回学んだことを地域の活性化に役立て、その原動力になって欲しいと思います。

※1 本報告書18ページ参照

(1日目)

	プログラム
	主催者挨拶 埼玉宅建・内山俊夫会長 全宅連不動産総研・武井建治所長
90分	基調講演「不動産業のこれから進む方向について」清水千弘教授（日本大学スポーツ科学部）
10分	埼玉宅建ビジョン 埼玉宅建・奥山寛副専務理事
30分	現状分析 不動産市場の動向 全宅連不動産総研・岡崎卓也氏
50分	チームディスカッション① テーマ「10年後の市場予測」
60分	講演①「地域の価値向上の取り組み-既存建物の活用によるエリア価値向上とBuyLocal運動-」小山隆輝氏（丸順不動産株式会社代表取締役）
60分	講演②「地域の価値向上の取り組み-地域貢献を通じて空き家・空き室を解消する」杉本浩司氏（株式会社エスエストラスト代表取締役）
50分	チームディスカッション② テーマ「現状認識～顧客/経営資源/競争認識」
30分	各チーム発表

(2日目)

	プログラム
午前	リノベーションまちづくり現地見学 (草加市/谷中/入間市)
60分	講演③「リノベーションの手法～建築業との連携～-木造空き家・アパートの新たな改修手法-」 連勇太郎氏（NPO法人モクチン企画代表理事）
40分	チームディスカッション③ テーマ「経営課題を明らかにする」
60分	講演④「リノベーションにおける資金調達の考え方」 栗本唯氏（清陽通商株式会社代表取締役）
50分	チームディスカッション④ 「目指すべき姿、今後の戦略」
45分	各チーム発表、講評
	参加者交流会・名刺交換会

タウンマネジメント・スクール 研修プログラム
講義とチームディスカッションに現地見学を2日間に凝縮した。

研修プログラム（講演）



1日目講演①

既存建物の活用による エリア価値向上と Buy Local運動

講師：小山隆輝氏
(丸順不動産株式会社 代表取締役)

住みたいと思ってもらえるまちを目指さなければ、本当に衰退してからでは手遅れになる。空き家問題を不動産単体の問題ではなくまちやエリア全体の問題として捉えると、そのエリアの価値を向上させなければ根本的な問題の解決にはならない。自分が商いをしている地域を畑ととらえるなら、その畑は人任せにせず、自分で耕すべきだ。不動産の活用を通じて地域に貢献し、地域の不動産価値を高めることが本物の地域密着。空き家所有者に寄り添い一緒に解決法を考え、専門知識と経験を生かして市場で流動化できる状態にする。これは不動産業者にしかできない。是非、地域活性化やエリアの価値向上を不動産業者として取り組んで欲しい。



1日目講演②

地域貢献を通じて 空き家・空き室を解消する

講師：杉本浩司氏
(株式会社エスエストラスト 代表取締役)

企業のキャッチコピーは「不動産屋がここまでやるか」。地域活動の実践を通じて、地域における会社と人のブランド力を高め、大手と差別化を図るとともにポータルサイトに頼らない、「紹介」で成り立つビジネスを目指す。そのために大切なことは「地域に何ができるのか」の意識と具体的な取り組み。地域を盛り上げ、エリアの価値を向上させることが自分たちのビジネスの拡大につながる。人と人がつながれば地域のためにさらにいろいろなことができる。不動産業はまちに人を呼び込み、生活してもらうことで成り立つ商売。まちの価値を知り、その価値を高めていくことが大切。地域を活性化させれば住み続けたいと思う人が増える。



2日目講演①

木造空き家・アパートの 新たな改修方法

講師：連 勇太郎氏
(NPO法人モクチン企画 代表理事)

個々の木賃アパートに魅力を加えれば、群として地域全体の価値向上のために生かせる。木賃アパートの新しい使い方を提案し、新しい風を吹き込むことでまちそのものの魅力も上がる。地元密着の不動産会社こそが物件を魅力的にし、まちの価値を上げられる。ライフスタイルの多様化で、築古・木賃の物件でも少しの予算とアイデアで若い人を呼び込むことができる。重要なのは10人に1人が良いと思う部屋をつくること。木賃アパートの活用は利回りも良く、地域資源の活用という意味でも有益。まちの価値が上がれば家賃も上がり持続可能な賃貸経営につながる。木賃アパートの再生ノウハウを持つことでオーナーからの信頼も得られる。



2日目講演②

リノベーションにおける 資金調達の考え方

講師：栗本 唯氏
(清陽通商株式会社 代表取締役)

不動産の買い取りはまちづくりの有効な手法。これからは不動産会社がタウンマネージャーになり、まちを活性化する担い手として活躍するチャンスがある。「訳あり、築古、ボロボロ、駅から遠い」という皆が手を出しにくい物件をどこよりも安く買い取って再生し、それを人が集まるような物件にする。その結果、物件と地域を活性化させ、地域の人から喜ばれ自社の利益も最大化する。事業投資として収益化する道筋が描ければ、単体の物件に限らず多くの物件を再生することができ、エリア価値の向上が持続的な取り組みになる。そのためには物件の目利きと資金調達の技術が必要になるが、そこは不動産業者の最も得意な分野である。

研修プログラム（チームディスカッション）

目的

- 10年後の住宅市場と不動産業界を予測し、まちづくりや地域活性化の視点から中小宅建業者として進むべき方向について考える

1日目

テーマ①

「10年後の市場を予測する」・・・需要予測、供給予測、業界、経済状況、技術革新、消費者意識の変化

テーマ②

「現状認識」・・・3C分析（顧客、経営資源認識、競争認識）

2日目

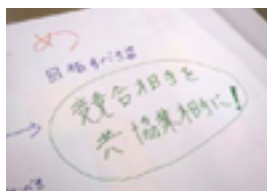
テーマ③

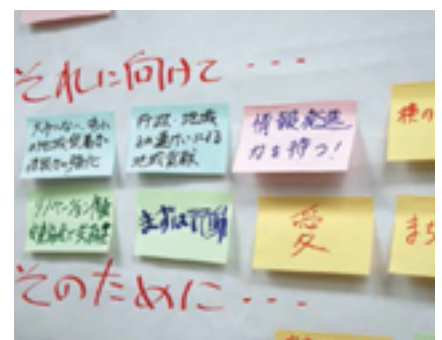
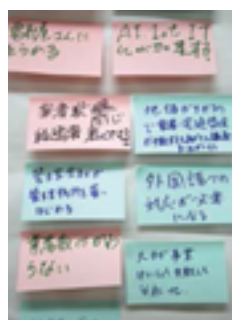
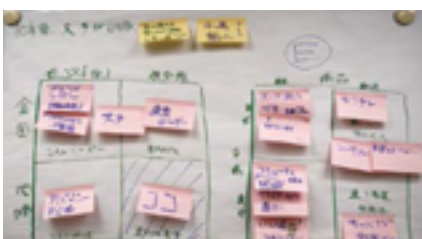
「経営課題を明らかにする」・・・SWOT分析（強み、弱み、機会、脅威）

テーマ④

「目指すべき姿、今後の戦略」・・・10年後の住宅市場は？そこに向けて目指すべき姿、そのために取り組むべきこと、とるべき戦略

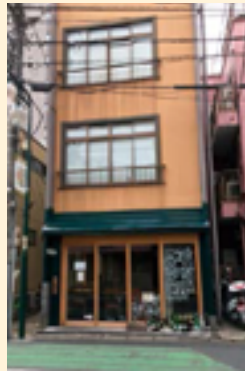
グループ発表





現地見学会（3コース）

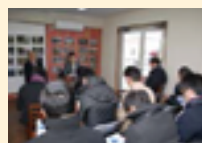
埼玉・草加市
（埼玉宅建・
埼玉東支部 P106）



東京・谷中・千駄木
（株尚建 P120）



埼玉・入間市
（株磯野商会 P112）



非常に好評だった受講者アンケートより

- ・草加市のように、不動産業者と建築士・企業家・銀行・市民等と一緒にまちづくりを行う講座を企画し実践したいと思った。特に良かったのは、草加市への現地見学で「そうかりノベーションまちづくり構想」の話が聞けた事。草加市のポイントは、主管が建築不動産関係部署でなく、産業振興商工部門が中心になり声かけしている点と、お互いのパワーを生かす気持ちと機会のある点だと思う。
- ・地域での交流を持つことで専門家としての地域貢献ができ、そこからビジネスモデルを作ることに取り組むべきだと思います。
- ・2日間で学んだ事はとても多く、すぐ実践できるかは明言できませんが、空き家に対する数々の手法は何らかの形で実践したいです。
- ・様々な知識をもとに柔軟な発想で提案していく事が必要だと感じました。ネガティブにならず発想の転換でビジネスチャンスをつかむ。
- ・空き家を有効に活用するためのヒントがあり有意義な時間でした。積極的な発信と実行が大切だと思いました。
- ・空き家・空き地マップを地域の宅建業者が共有し、交流しながら支部一団で取り組むのもひとつの方法と考えられます。
- ・大規模なリノベーションをせずに、空き家・空き店舗の特性を見極め、小さな成功を積み重ね、地域の価値向上・活性化を目指したいと思います。自分自身も今後のビジョンをしっかりと考え、空き家ごとのストーリーを作り、地域住民・行政と連携して魅力ある街づくりを実践していきます。
- ・今後の業界や社会状況が厳しくなると思われるが、中小の強みを自覚・発揮し、空き地や空き家の再生・活用を図り大手のやらない低価格、事業化困難な物件にも取組み、地域ブランド力を高め、地域に貢献する会社として地域とともに業績を拡大できるよう頑張っていきたい。
- ・時代の流れを的確につかみ、ニーズを生み出すことができる様にならないといけないと思いました。ITやAIがより一層進歩する中で、求められる業者、会いたくなる人物(人格)にならないといけないと思いました。そのためには仕事を通じて人格を磨くべく、日頃の業務や仕事に対する姿勢を見直さなければいけないと思いました。
- ・スクラップアンドビルド又は売買の二択で考えがちだったが、まず建物を生かす方法を模索したいと思った。
- ・新しい価値を作る？ それしかない。それを仕事にする！
- ・地元根づいた人脈づくりと専門性の高い人達との連携がとても必要だと思った。まさにタウンマネジメントというタイトルどおり、これからの不動産は個々の不動産を再生すると同時に街ぐるみでマネジメントする必要があると思いました。
- ・現在、三郷市空家対策協議会の委員を受けている事もあり、今回のスクールを生かして地元地域に貢献できる施策を提案できる様に活動したい。行政との接点も今までには積極的ではなかったがこれからは地元を知る宅建業者

- が主導していかなければ町は変わらないし、空き家も減らす事はできない事も分かった。あとはどう実行していくか、小さいことから行動していきたい。
- ・木造の賃貸アパートの改修の提案。地域に根ざした活動。地域のイベントへの参加。良い商いを地域に増やす活動。効果がすぐ出なくてもSNSや広告を続ける。ポータルサイトのつきあい方を検討する。
- ・自分では気付いていない資源が身近に有るかもしれないという気付きを得る事ができました。他業界との取組みを大切に、地域活性化を担う事が今後のビジネスにつながるのではと考えます。
- ・今回、参加して未来がとても不安になりました。しかし、そこには新たなビジネスがあると感じるようになりました。空き家活用を上手に行うことによって街を活性化させていく。それには行動、思い、協力が不可欠。現状すぐには行動に移せませんが力をつけて何年後かに実施していければ。
- ・実践的な研修会で非常に刺激的でした。明日からの業務に生かしていける内容でした。事務局の皆様をはじめご準備していただいた方全員に感謝します。
- ・今ある空き家・空き店舗に足りないものを再分析して必要な事を精査したい。それに基づいて、少しずつできる改修工事を施し地域に役立つ施設になるよう考えたい。
- ・消極的にこれまで対応していた。今後は積極的に実践していきたい。
- ・当社の場合、地域に密着してというよりは物件や顧客個人とのつながりを資源として仕事をしてきましたが、幅を広げて「地域」を視野に入れることができれば良いと感じました。
- ・地元の入間駅の再開発事業が何十年経ってもできないため、積極的に行政と連携しながら、街づくり、再開発事業に寄与していきたい。「幸せへ25%、経済活動へ10%に寄与」している業種としての自覚をもとに攻めの姿勢で仕事に取り組むことで会社の発展につなげたい。
- ・自社分析・自己分析の必要性和日々の勉強が大切だと感じました。リノベーションは自社でもやっている事でしたが、さらに深く勉強できた事がよかったです。自社の築古物件を再度見直し、できる事を考えたいと思いました。最後に目指す所はハトマークグループ埼玉県宅建協会版夢のビジョン！！ただそれだけです。
- ・空き店舗も空き家同様1~2年分の家賃をリノベーションへ投資し地域の活性化につながるよう実践したい。
- ・小さな波をたてて、その波を大きな波にする！大きな波は大手業者に対抗できると思います。愛という言葉は偽善とも取れますが真実の愛をもって行動する事ですね。
- ・まずは本日学んだことを実践して動き出す。地域業者との更なるネットワーク強化を目指す。各エリア実例を見てまわり、お客様に提案できる引き出しを増やすようにする。目先の売り上げだけを追うのではなく地域に返せるような行政投資を行っていく。