



# 不動産業の古い固定概念を捨て、 和歌山独自のビジネスモデルを作る

## 宅建業者のための「タウンマネジメントスクール」を開催

公益社団法人和歌山県宅地建物取引業協会（以下、和歌山県宅建協会）は、2019年11月27日・28日の2日間にわたり「和歌山宅建タウンマネジメントスクール」を開催した。スクールを今後10年先の地域戦略を考える機会として位置づけ、空き家の先駆的な活用事例と手法をその実践者から直接学ぶと共に、チームディスカッションを通じて“業界を取り巻く環境が今後どうなるのか？”“これからの経営戦略をどう構築していくか？”について熱く意見を交わした。年代や業種を超えて県内各エリアから22名の参加者が集まり、地域活性×地域貢献×取引拡大のための方法を模索した。

### （公社）和歌山県宅地建物取引業協会 会長 角 幸彦氏インタビュー

——和歌山県の課題についてどう感じておられますか。

私の会社は不動産業以外にも古い建物をリノベーションするといった建築の仕事もしており、講師の八清さんの取り組みなどはかねがね注目しておりました。不動産業と建築業の両方に携わっているとわかるのですが、不動産業の視点はとにかく“あるものを売ればいい”という発想です。古

い建物を前にしたとき、建築業の視点ならどこに手を入れると新しい使い方ができるのかと考えますが、不動産業の視点はそんな面倒くさいことはせず、壊して更地にして早く売ってしまえばいいという考え方です。和歌山県は別荘などの二次的住宅を除けば、空き家率が日本でNO.1の県です。不動産業界がこの問題に取り組んでいくためには、今までの不動産業者的な発想を変えていく必要があります。空き家に対して“手を加えて利用する”という視点を持つことで、空き家を宝に変えることができると共に自分たちの仕事を増やしていく



### 角 幸彦氏

（すみ たかひこ）

1961年和歌山県御坊市生まれ。1988年にハウジングギャラリーを開設。2004年に法人化し、有限会社ハウジングギャラリーとなる。2014年に株式会社サンクリエーション設立。両社の代表取締役として地域の家造りを通して人々の幸せづくりを目指す。2008年より宅建協会執行理事を務め、2018年、会長に就任。構造物を建てるのではなく「幸せを建てる」がモットー。

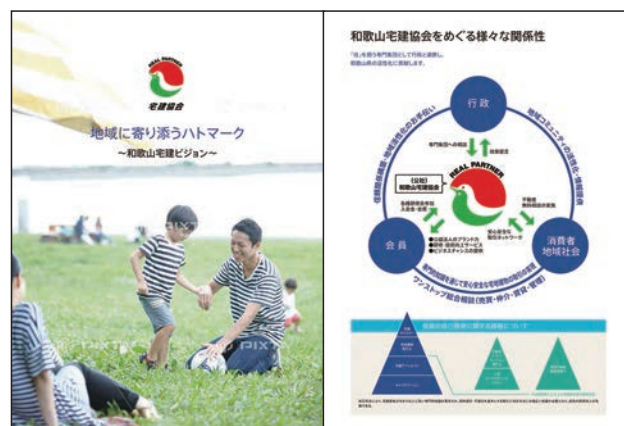
ことにもつながっていくと思います。

——タウンマネジメントスクールもそのような考えで開催したのですか。

和歌山県宅建協会では、昨年1年かけて「和歌山県宅建ビジョン」を作りました。ビジョンでは、協会が目指す姿を、“『地域に寄り添うハトマーク』として消費者、行政、会員から信頼される存在になること”と位置付けました。そして具体的な実践目標を“空き家を減らしていくこと”とし、住まいを業とする私たちが空き家に関する困りごとを解決することで、消費者、行政、会員の三方良しを実現することがビジョンの骨子になっています。

そのために取り組んでいるアクションプランが、異業種連携を推進するための「わかやま空き家活性化連絡会」の設立と、会員のスキルアップのための「タウンマネジメントスクール」等の研修事業の実施です。空き家問題への対応は、宅建業者や建築士など単体のスキルや能力だけではできません。そこで当協会が発起人となって、宅建士、建築士、司法書士等の不動産流通に関わる専門家を集め、実務者同士で連絡をとりながら、個別の案件に取り組めるよう「わかやま空き家活性化連絡会」を立ち上げました。和歌山県下の全市町村では一昨年から2カ月に一度「空き家なんでも相談会」を実施しており、連絡会のメンバーが相談員として対応しています。具体的な成果はまだ多くは上がっていませんが、年間で約200件の相談案件を受けています。

一方、空き家問題の解決のためには、当協会の会員の資質の向上やスキルアップが同時に必要になります。従来の宅建業の知識だけでなく、建築や相続の知識など総合的なコンサルティング能力をつけなくてはなりません。タウンマネジメントスクールの開催の狙いもそこにあります。和歌山県は南北の距離が長く会員同士が交流する機会もなく、主都とそれ以外でも事情が違います。また、



和歌山県宅建ビジョン

会員は売買業以外にも賃貸管理や分譲などいろいろな業種の企業があります。そこで、個々で悩みを抱えるのではなく、多種多様な人材が一堂に集まって、学び、いろいろなアイデアを出し合うことで和歌山県にあった新しいビジネスモデルを構築したいと考えています。

——ビジョンの今後の展開について教えてください。

昨年策定した和歌山県宅建ビジョンは、少人数が短期間で作ったものでした。それをそのまま会員に伝えても十分な理解が得られないのではないかと思います。改めて委員長や理事の中から12名を選抜し、事務局も加わってビジョンのブラッシュアップを始めました。幸い今の委員長や理事たちは皆若く、やる気もあり頼もしい人ばかりです。また、和歌山県の仁坂知事からも、宅建協会側から“こういうことを実施すべきだ”という意見をどんどん出して、行政を巻き込んでほしいといわれています。ビジョン作りのワークショップやこのスクールを通じてたくさんの気づきを得て、“あるものをただ売ればいい”という不動産業の古い固定概念を捨て、不動産業のあり方が変わり、仕事の内容を変えることができればとても意味のあることだと思います。

# 若い力とチームワークで、 我々が未来を変えていく

(公社)和歌山県宅地建物取引業協会  
研修指導委員会委員長  
藤田雄司 氏



——若い方が役員になり、全体を引っ張っていき  
うという雰囲気を感じます。

当協会では、40歳代の若い役員が各委員長の役職についています。しかも、志が非常に高く、「業界を変えていかななくてはならない」「どんどん改善していこう」という意識を持つ人ばかりです。宅建協会というところは社長の集まりの会ですので、皆が同じ方向を向いて動いていくのがとても難しい組織です。しかし、今の役員たちは1人が手を挙げればそれに対して「よっしゃ」という感じで賛同してくれるメンバーが揃っているのです。この機会を逃さず新しいことにチャレンジしていこうと思っています。

——“タウンマネジメント”を研修のテーマにした理由は何ですか。

和歌山県は、全国一空き家率が高いという問題をなんとかしなくてはならないという共通認識があります。それに対して和歌山市を中心にリノベーションスクールが行われています。しかしその手法は、個々の空き家の再生には有効ですがどうしても点の対策に終わってしまいます。それを面に広げていくためにはタウンマネジメントという視点が必要で、それは不動産業者じゃないと実現できないと思います。

振り返ってみれば先人たちは、道のないところに道を通し、何も無い原野に田畑や農地を開発してきました。そのように私たちも現代の目線で新たな地域の魅力づくりをしていかななくてはならないと思います。どのようにして道を開いていくかについては未知数ですが、素晴らしいメンバーが揃ってきたので、このタイミングで取り組んでいくことが有効だと考えました。

——スクールを行って  
みて、どのような手ごたえが  
ありましたか。

まず全国で素晴らしいまちづくりを実践している方の生の声が聞けて、皆すごく刺激を受けました。どれも今の和歌山の課題に沿った講演だったので、これからどうしていくべきかについてイメージが湧いたと思います。また、2日間のディスカッションを通じて各人が書いた付箋ひとつを1アイデアとすると、全体で700~800のネタや意見が出たこととなります。そこから1%でも具体化すれば、10件の成果となります。そのことにとても可能性を感じています。

今年、和歌山宅協のビジョンを再度検討していますが、そこで議論していることは、現状を理解したうえで我々の手で未来をどう変えていくかということです。行政、民間の事業者、地域の人たちの意見を集約し、事業化していくタウンマネージャーがたくさん生まれるように、これから皆でスキルを磨いていきたいと思っています。



和歌山県宅建協会 委員長



## 各専門分野と連携し 空き家相談体制を構築

和歌山県県土整備部都市住宅局  
建築住宅課建築指導班  
主査 尾高伸一郎 氏



### ●全国に先駆けて空き家対策を推進

2018年の住宅土地統計調査によると、和歌山県の空き家数は9万8,400戸、空き家率は20.3%でした。この数字は47都道府県中2位となり、全国平均の13.6%を大幅に上回りました。和歌山県では、2015年の空家特措法<sup>\*1</sup>の施行に先駆け、2011年に『建築物等の外観の維持保全及び景観支障状態の制限に関する条例』を作り、廃墟化した建築物等（空き家）が、著しく劣悪な景観となり、それにより県民の生活環境が阻害されることを防止するための対策を推進してきました。それまでは空き家がどのような状態であれ、個人の資産なので行政では手出しが難しいという状況でしたが、この条例によって、県が指導から命令まで経たうえで、最終的には行政代執行によって撤去し、かかった費用も請求できるようにしました。これまでの状況に一石を投じる条例で、結果として、行政代執行による撤去を1件行うなど取組を進めてきました。

その後、空家特措法が施行され、それに基づき市町村ではこれまで累計で約2,000件の助言等を行ってきました。現時点ではそのうち約4割の所有者は何らかの改善対策をとってくれたという成果が生まれています。しかしその一方で対策が行われていないものも残っています。

### ●空き家相談会で見えた空き家所有者の課題

空き家問題の解決には専門家の力が必要不可欠ということから、宅建協会をはじめ県内の民間7団体と和歌山県空家等対策推進協議会（県・市町村・学識者等で構成）が“空家等相談体制の整備・充実に関する協定書”を相互に結び、相談体制を構築しました。2年前から県内全域を対象に延べ63回（7会場）相談会を開催し、相談件数は累計で271件となりました。ただ、年間で数件

という会場もあり、今後は会場設定を工夫したり、休日に開催するなど、もっと利用しやすい開催方法で取り組んでいくこととしています。

参加者のアンケートを見ると、相談したきっかけは“将来のことを考えて”“相続が発生したため”という方が多く、空き家に関して困っていることは、“維持管理の費用や手間”の問題や、“建物の劣化”によって地域に迷惑がかかることを心配している人もいました。空き家の処分については、解体費用や解体後の税金の上昇など、費用に関する相談が多く寄せられました。

相談案件を分析すると3つに分類できそうです。1つ目は、市場価格で流通できるなど民間の専門家で解決可能な物件、2つ目は民間の専門家と行政が連携すれば解決できる物件です。具体的には、除却の補助金が使えるとか耐震改修の補助金を使えるというようなものです。そして3つ目が、民間の力ではどうしてもできない物件です。ここは行政が前面に出て解決するなど、腹をくくって対処しなくてはならないかもしれません。いずれにしろ、相談に来るタイミングでは老朽化が進んでいる相談も多く、相談員の方々もアドバイスに苦慮されています。

今後は相談案件がどの分類に属するのかを見極めて、早めに手を打つと同時に、引き続き所有者に継続的にアプローチをし、空き家になった直後、また空き家になる前に早めに対策が必要であることなどの意識を変えていきたいと思います。

※1 空家等対策の推進に関する特別措置法

## 研修プログラム（講演）



開会挨拶  
藤田研修指導委員長



挨拶  
尾花和歌山市長



挨拶  
伊本全宅連不動産総合研究所所長



基調講演  
清水教授



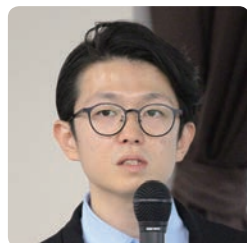
講演①  
西村氏（株八清）



講演②  
尾高氏（和歌山県）



1日目講評  
角会長



講演④  
連氏（モクチン企画）



講演⑤  
福田氏（株エンジョイワークス）



講演⑥  
中村氏（株中村工務店）



和歌山宅建ビジョン発表  
木村副会長



2日目講評  
横山氏（和歌山市）



閉会挨拶  
地道流通政策委員長

### 1日目

	プログラム
開会挨拶	和歌山県宅建協会・藤田雄司研修指導委員長
挨拶	尾花正啓 和歌山市長 全宅連 不動産総合研究所 伊本憲清所長
基調講演	「地方における不動産業の進むべき方向性について」清水千弘氏（東京大学空間情報科学研究センター特任教授）
チームディスカッション①	テーマ「10年後の市場予測」
講演①	「地域の価値向上の取り組み」西村孝平氏（株八清 代表取締役社長）
講演②	「県内の空き家動向と今後の問題点」尾高伸一郎氏（和歌山県建築住宅課 主査）
講演③	「県内市場の動向把握」岡崎卓也氏（全宅連不動産総合研究所 専門スタッフ）
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」
チーム発表	全5チーム
講評	和歌山県宅建協会・角幸彦会長

### 2日目

	プログラム
講演④	「新たな賃貸管理」連勇太郎氏（NPOモクチン企画 代表理事）
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」
講演⑤	「多様な資金調達手法」福田和則氏（株エンジョイワークス 代表取締役社長）
講演⑥	「田辺市の実例（協会会員による実例）」中村文雄氏（株中村工務店 専任取引士）
チームディスカッション④	テーマ「目指すべき姿、今後の戦略」
チーム発表	全5チーム
和歌山県宅建協会 ビジョン	和歌山県宅建協会・木村勝次副会長
講評	横山大輔氏（和歌山市都市計画部長）
閉会挨拶	和歌山県宅建協会・地道邦治流通政策委員長



## 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 目 的

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）





## 研修プログラム（チームディスカッション）

### 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

### チーム発表



## 受講者アンケートより

- 講師のパワーを感じた。良い刺激を受けた。対象への考え方や取り組みは非常に参考になった。
- 京町家の取組み、モクチンレシピ、不動産特定共同事業。
- 西村氏の行政、金融機関への交渉の上で町家再生ができていいることには驚かされた。
- 町家の活かし方、着眼点、地域貢献の意識の高さ、資金調達方法。
- リノベーションする上で大変参考になった。
- 清水先生のお話は非常に勉強になった。
- 古家に付加価値をつけ再生し商売につなげていて素晴らしい。出資する興味を抱かせる資金調達方法はすごい。和歌山県での事例も勉強になった。
- 全ての取組みが真新しく刺激となった。
- 清水先生の海外の進んだ不動産取引。西村氏の古民家活用。中村氏の実例。
- モクチンの少ない費用でのリノベーション手法。福田氏の資金調達の多様性。中村氏の地元愛と人のつながり。
- 空き家活用の実例を聞いてとても興味をもった。講師が開催するイベントにも参加したい。
- 初めて知ること、改めて理解できたこともあり全て参考になった。田辺市の事例は具体的でイメージできる部分が多く参考になった。
- 全て参考になった。視点を変えれば和歌山は面白い状況がそろっている。
- ファイナンス、コミュニティーの重要性。
- 福田氏の人と人のつながり方と集め方は今の時代に合っている。
- 色々な知識を通じ現実を見つめなおすことができた。
- 同じ県内での空き家活用の話が聞けたので現実味があり参考になった。
- 固有の魅力の活かし方。賃貸リフォームのノウハウ。
- 固まった考え方はやめて色んな方向から見ていこうと思った。
- 劣化した不動産を利活用しまちづくりに貢献したい。不動産特定共同事業の活用。
- 違った面から意見が聞けて勉強になった。リラックスした中でディスカッションできた。
- 時代の変革期に自分がいることを再認識した。生き残りのために何をするべきか考える必要があると感じた。
- モクチンレシピは実践に向けて考える余地がある。西村氏の京町家の利活用の取組みに関しては綿密な計画が必要だろう。
- 空き家のリノベーションに対する取り組みについて今まで自分の考えで行動していたが、違う問題意識等を聞いて勉強になった。
- 10年先への考え方や危機感共有。自分のエリアで何が有効で何が求められているかを考えたい。
- 自分の考えにはない話が聞けて将来のきっかけづくりになった。
- マイナス面をビジネスチャンスに変える考え方で行こうと思う。
- リノベーションをして地域が盛り上がるような物件を発見していこうと思います。
- コワーキングスペースを運営しているので資金調達について考えていきたい。
- 女性目線で空き家活用に取り組みたい。
- 自社の遊休財産もあるので活用方法を社内で検討したい。
- 他の参加者が意欲的であった点。
- 不動産事業の変化と新しい取り組み方について何となく理解できた。遊休財産+高齢労働者+コミュニティみたいな事業。
- 再生への視点が人物に対してわかりやすかった。
- 現時点での問題点に気づけたことが一番大きい。一人では難しいこともチームを作って頑張っていきたい。
- 将来の不動産業がどうあるべきか、自分がどうしていくべきか認識できた。





講評

清水千弘 氏

## 一番の脅威は 成長をあきらめること

私はAIは脅威ではないと思っています。碁や将棋の世界を見ても、AIの登場によって強くなっているのは実は人間です。同様に皆さんにとってAIは脅威ではなく皆さん自身が強くなっていくための1つの武器になるといえます。

大手企業も脅威ではありません。日本を1キロメッシュに切っていくと人間が住んでいるところは10万カ所あるといわれていますが、その中で例えば求人情報を扱っている大手のポータルサイトが営業エリアとしているのは4割程度で、残りはコストが高すぎて進出できないエリアです。このように、コスト構造が高い大手企業が入ってこられないところは日本にはたくさんあり、皆さんが活躍できる市場はまだいっぱいあると思います。そしてそれぞれの市場において、皆さんはブランドのある大きな大学病院ではなく、まちの“名医”になればいいと思います。また行政も敵ではありません。AIも大手も行政も脅威だと感じ、敵と思えば敵になりますが、うまく取り込めば味方になります。銀行なども含め、そういう人たちとのネットワークをどう作っていくかを、これから考えていくといいと思います。

では、皆さんにとって一番の大きな脅威は何かということを見ると、それは皆さんが“成長しないこと”だと思います。成長することを諦めるとか敵を敵と思ってその足を引っ張ることを考えた瞬間、皆さんの成長は止まってしまい、そのことが非常に大きな脅威になると思います。したがって学びを続けることは非常に重要です。

市場が縮退するなかで生まれるチャンスというもの、ものすごく多くあります。マーケットが

大きくなっていく時は、皆平等にパイは割り振られますが、縮退していく時はそうではなく、あるところに集中して仕事が行きます。そこで必要なのは、選ばれる仕事や選ばれる会社になるための条件は何だろうということを考えることです。空き家は社会悪といわれることがありますが、皆さんにとっては大きなビジネスチャンスが目の前に来ていることになります。このように市場が縮退している時にこそ生まれるビジネスがあり、そのチャンスをつかむことができるかどうかで、その会社が生き残れるかどうかが決まります。

パーソナルコンピューターの父と称されるアメリカの科学者のアラン・カーティス・ケイは、「未来は怖がるものではない、未来は自分で創るものだ」という言葉を残しています。これから皆さんにとってさまざまな脅威があるかもしれませんが、脅威を脅威と思わず皆さんの努力でどのような未来を創っていくかということを見るとともに、縮退するなかに生まれる幸せというものも消費者にはあるはずなので、消費者が幸せを実現するためにどうサポートしていくかということも考えていくといいと思います。

私は不動産業界の外部の人間ですが、講師や皆さんの話を聞いて、不動産業にはこんな素晴らしい仕事があるのだということに気づかされました。そしてその仕事に携われる皆さんがとてもうらやましいと思いました。宅建士ができる仕事はものすごくクリエイティブで、後世にモノを残すことができます。しかもその過程で人を育て、場合によっては自分の会社以外の人も育てながらモノを創っていく仕事だということが改めてわかりました。

そのような仕事をしている人たちが集まり、しかも今ここで“学ぶ”という選択をし、その学んでいる内容を考えると、皆さんは将来、この地域で新しいスターとして活躍されているのだらうと思います。タウンマネジメントスクールの目的は価値ある変容を創ることだと言いましたが、皆さんが変容し明日からの行動が変わることを願っています。