

令和3年度「不動産経済分析研究会」議事概要

テーマ 「空き家利活用にかかわるプロデューサー人材の育成」

1. 株式会社エンジョイワークス 代表取締役 福田 和則氏の説明概要は以下の通り。

(1) エンジョイワークスのミッション

ライフスタイル（暮らし方、働き方、生き方）について自ら考え、自ら選択することのできる仕掛けを提供し、共創する機会を生み出すことで、持続可能で豊かな社会の実現に貢献する。

上記ミッション達成に向けて、「参加型まちづくり」の下記仕掛けやツールを提供している。

- ・不動産仲介 暮らしそのものを共有しまちの仲間を増やす。
- ・建築設計 家づくりのジブンゴト化からまちづくりの仲間を増やす。
- ・土地建物分譲 お隣さんと一緒につくる「ヴィレッジ」家づくりからまちづくりへ。
- ・場の運営・プロデュース まちづくりやコミュニティづくり仲間と一緒にイベントや場づくりを行う。
- ・コミュニケーションデザイン 多くの人と一緒にボトムアップのまちづくりをするための仕掛けをデザイン。
- ・投資型クラウドファンディング 事業に「共感」と「お金」で参加。みんなで運営し果実もシェアする。

(2) エンジョイワークスの現在地

2018年まで、湘南エリアに特化、住民参加型の地域活性手法の実験。

不動産仲介・物件管理、建築設計・土地建物分譲、場の運営・プロデュース

2018以降、国や自治体との連携・全国へ展開、空き家問題・地域活性・地方創生。

投資型クラウドファンディング、地域プロデューサー人材の発掘・育成、共感投資プラットフォーム

(3) 新しい不動産業を考える

日本の人口は減少の一途を辿る。新築着工件数も激減していく。

不動産業のDX化が進んでいく。

厳しい市場環境の中、競争環境も激化。

地域の不動産会社だからできる新しい不動産業へ。

1.0 物件の仲介・管理を中心とした従来の不動産業

2.0 開発分譲や賃貸業などの不動産業

・新しい不動産業

3.0 不動産を活用し、様々な事業のプロデュースができる不動産業

4.0 事業に必要な資金調達手段 ファンドを組成できる不動産業

・地域の新しい不動産業

不動産業 1.0/2.0 を行っている地域の不動産業だからできる新しい不動産業のカテゴリ

→一緒に地域の不動産業の事業領域拡大を目指す。

(4) 新しい不動産業は空き家・遊休不動産から

全国で増え続ける空き家 846 万戸。同じく増え続ける自治体や法人所有の遊休不動産。

何故？ 従来の不動産仲介もしくは買取再販手法ではお金にならない。リスクも大きい。従来の不動産業者にとって飯のタネにならない。

空き家問題とは、従来の不動産業 1.0・2.0 ではお金にならない問題だった。

・新しい不動産業をつなぐ共感投資プラットフォーム

空き家・遊休不動産を収益物件化するというイベントに関心のあるひとを巻き込むことで、「知恵・労働・お金（出資）」と「体験・共有できるコミュニティ・お金（リターン）」の交換が成立する。

投資家アンケート・インタビューによる投資理由としては、事業および事業者の「共感」、事業への「参加」機会、投資家コミュニティへの参加、自分でもいずれ事業をしたい、社会的・環境的インパクト、財務リターンの期待、がある。

共感投資ファンド実績としては、10 ファンド運営中、調達額 1 億 3,300 万円、700 人が投資参加。

(5) 地域プロデューサー人材

地域ぐるみで地域プロデューサーを育成する。

パターン1 新しい不動産業

パターン2 中間支援組織

空き家・遊休不動産オーナーと自治体、地域金融機関、宅建業者を結びつける。

(6) 新しい不動産業により、従来の不動産業が活性化

共感とお金＋事業想像・事業運営＋企画が、従来の不動産業（仲介・管理）へ好影響を与える。

(7) 不動産業 4.0 事業に必要な資金調達手段を提供することができる不動産業

ファンド募集のライセンスについて

2018年 小規模不動産特定共同事業者（1号・2号）＋電子取引業務

2019年 不動産特定共同事業者（1号・2号）＋電子取引業務

2020年 第二種金融商品取引業者＋電子募集取扱業務

2021年 不動産特定共同事業者（3号・4号）＋電子取引業務 申請中

・小規模不動産特定共同事業者の新設

資本金要件が1億円から1,000万円となり、人的・組織的登録要件が緩和された。

・ファンド募集の電子化

投資型のクラウドファンディングの募集が可能になり、全国の個人から不動産事業の資金調達ができる。

・小規模不動産特定共同事業のEW的解釈

お金＋ひと（共感）を幅広く集めること、各地域の魅力にあった新しいプロジェクトの創出、地域ごとの自律分散型の社会・経済に資する。

(8) 不動産業 3.0 不動産を活用し、様々な事業のプロデュースができる不動産業

新しい不動産業＝地域プロデューサーとは

空き家、遊休不動産と共感投資家を結びつけ、体験から共感を生む、事業プロデュースを担う。

・地域プロデューサーに必要なスキル

①物件マッチング・デューデリジェンス

②コンセプト・事業計画・建築計画の策定

- ③参加型プロジェクトのコミュニケーション設計
- ④資金調達とファンドスキーム策定・募集
- ⑤施設運営の設計
- ⑥運営モニタリング・投資家とのコミュニケーション

(9) 具体的事例

全国初の小規模不動産特定共同事業である、「泊まれる蔵プロジェクト」やファンド募集（予定）プロジェクトとして、鎌倉・ていねいな暮らしを楽しむ女子のためのシェアハウス、鎌倉・鎌倉酒場 PJ、大磯・お試し移住 PJ、二子玉川・重度障害者シェアハウス PJ、立山・公民館ホテル、盛岡・子供図書館、明日香村・古民家ホテル PJ 大阪・出前浄水、うきは・廃校活用 PJ が進んでいる。

(10) 不動産業 2.0 にファンドを活用

- ・一般的な空き家・遊休不動産の活用

用途としては、ホテル、飲食店、カフェ、コミュニティ施設、賃貸アパート、シェアオフィス、戸建て賃貸等が考えられる。

- ・空き家・空きアパート問題解決法：0円! RENOVATION

空き家問題の中心、一般的な空き家・空きアパートなどをオーナー負担 0円、ファンドでリノベーションする仕組み。

地域とのつながりが増し、地域全体の資産価値が向上。課題解決のできる新しい不動産業へ事業が拡大する。

<スキーム>

- ① 使っていない実家や空室の多いアパートなどを現状のまま・固定資産税程度の家賃で ENJOYWORKS が一定期間借上げ
- ② 賃貸物件の企画と設計を行い、まちづくりに興味のある投資家を募集
- ③ ファンドを組成してリノベーション
- ④ 賃貸物件としてファンドで一定期間運用
- ⑤ 賃貸借契約終了時にバリューアップした状態でオーナーに返却
- ⑥ オーナーにて賃貸事業を継続し収益を得る

・ファンド募集予定プロジェクトとしては、兵庫県尼崎市の旅するクリエイターのためのマンション、名古屋古民家シェアハウスがある。

(11) 新しい不動産業 3.0/4.0 の仲間を増やす取り組み

- ・地域プロデューサーを支えるステークホルダーと進めてきた。
自治体とは、地域連携 PPP、空き家バンク定住移住、
地域金融機関とは、事業融資や不動産所有者情報の共有、
宅建業者とは、ネットワーク、スキルの構築、
物件オーナーとは、物件提供や企画提案、
ディベロッパーとは、地域事業者育成、エリアマネジメント、
を推進している。
- ・地域プロデューサーの発掘・育成プログラムとしては、「空き家再生プロデューサー育成プログラム」2018年+2019年国土交通省・地域の空き家・空き地等の利活に関するモデル事業、がある。
- ・自治体と行う地域プロデューサーを発掘・育成し増やすプログラムとしては、「空き家再生プロデューサー育成プログラム・ローカル」2020年国土交通省・官民連携まちなか再生推進事業、がある。
地域プロデューサーを具体的に組織化する中間支援組織のサポートへ発展している。
事例としては、「三重県南伊勢町・むすび目 Co-working」2021年国土交通省・住宅市場を活用した空き家対策モデル事業や「横浜市・関内イノベーションイニシアチブ株式会社」2021年経済産業省・地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業がある。
- ・自治体+地域金融機関と事業創出プログラムとしては、「空き家再生プロデューサー育成プログラム」2021年国土交通省・官民連携まちなか再生推進事業があり、事例としては、福井県池田町×福井銀行×エンジョイワークスや埼玉県川越市×埼玉縣信用組合×エンジョイワークスがある。
- ・新しい不動産業を学ぶセミナーとしては、「宅建協会」「不動産コンサルティング協会」などとの共催の2021年国土交通省・住宅市場を活用した空き家対策モデル事業として、地域プロデューサーを増やすプログラムがある。事例としては、全国空き家再生セミナー2021 やエリアリノベーション現地視察、実践型ワークショップを行っている。
また、オンラインスクール形式の「地域未来創造大学校・次世代まちづくりスクール」や「次世代まちづくりスクール」×「全国宅地建物取引業協会連合会」2020年国土交通省・空き家対策の担い手強化・連携モデル事業採択、もある。
- ・地域の遊休不動産を活用したエリアマネジメントとして、「公募のニュースタンダード」応募事業者を育成する新しい公募のカタチも構築している。

2. 清水主査 総評

- ・今回の報告は不動産業 4.0 へということで、まずは仲介とか管理から企画力、事業創造、共感とお金へ技術が変化してくるという話をしてくれました。
- ・人口減少が進む地域では、不動産市場が縮小し、不動産仲介業者が撤退しています。従来のままのビジネスモデルであれば、不動産市場というのはもう消滅をしていくしかない。

しかし、ここに企画力であるとか事業創造であるとか共感とかお金の知識を持つてくることによって、新しい介入の価値を出すことができるのであるならば、そこで事業を閉鎖しなくてもいい業者というのは、まだまだあるかもしれないし、新しく参入できる余地というのが出てくるかもしれないというのが、今日の福田代表の報告を聞きながら、私自身感じたことということになります。

これは何を考えているかという、これから必ず分業が進む、一層の分業が進むだろうと考えます。1776年にアダム・スミスが「Wealth of Nations」を出したときには、人間と人間の分業ということによって生産性を上げていくということをしました。さらにそこにベルトコンベヤーとか機械的なものが入ってきて、人間と機械の分業というのがここで始まります。また、それは馬力との分業という言い方を我々は、しております。

しかし今、知力との分業というのがAIの世界で始まってきていまして、そうすると、人間と知力を伴った機械がどういうふうに分業する世界が好ましいのかということ、これを我々は考えているわけです。そういうことで考えてくると、例えばAIが進むと仕事なくなるなどというのは、機械によって不要になるタスクがなくなるということになります。また、評価されるタスクが変わってきますということを言っていて、AIと人間がもたらす分業の姿をどう考えていくのかということ、DXという言葉の中では考えているのが我々の研究です。

その中で何をよく授業で言っているかという、カール・フレイとマイケル・オズボーンというオックスフォード大学の先生、もう古くなりましたけれども、AIが浸透するとなくなる職業という話を彼は言っているわけですが、スクールバスの運転手はほぼ90%なくなるよと、その仕事はなくなるよというわけですが、ノーと我々は考えています。

スクールバスの運転手が何をやっているかという、自動運転がそれに代わるということかもしれませんが、運転をするということだけではなくて、教師のように振る舞って、車の中で、またはその周辺の子供たちの安全を確保する、振る舞

いを正す仕事をしていますと。車の運転という仕事がなくなってしまうのであるならば、教師として振る舞うような人がスクールバスの運転手に好ましいという。そういう人がスクールバスの運転手になるべきだということを考えるわけです。

さて、このことを考えてくるとどんなことが、今日のメッセージにあるかということ、今まで私たちは不動産業者の仕事というのは、集客に始まってとか、集客がとても上手な人とか、マッチングがとても上手な人であるとか、ローンをつけるまたは決済とかエスクロー業務をやる人たちが活躍する、そういうことが得意な人が活躍できる仕事だった。

しかし、こういう人たち、このビジネスモデルだと、今のままいけばビッグデータが示しているように、どんどん地方だと仕事をなくしてしまっていて、もう業として成立しなくなってきましたと。では、どういう振る舞いをする人が生き残ることができるのかというのが今日の福田代表報告のポイントで、企画力を持つとか事業創造を持つとかお金のことをきちんとマッチングできるとか、そういう能力の振る舞いのできる人間が、もしかしたらこれから地方の中で、または不動産業者として活躍できる人材かもしれない。

地方で活動していると、私もタウンマネジメントスクールとか、どここの住まいの未来をつくる会などをやっていたので、地方都市に入っていくと、これから不動産業者の地域協会の、支部の会長さんなどがよく言っていたのは、もう仲介は駄目だと。これからは建築の力を持っている人間しか残れないなんて言い方をしていた場合があります。そうすると、仲介の力じゃなくて地元の不動産業者の建築の力が持つというようなことが出てくるかもしれないし、企画力を持つということが出てくるかもしれないし、どういう振る舞いをするのか、これはAIが取って代わるんじゃなくて事業構造が変わることによって、そういう不動産業者というものの必要とするスキルが変わってくる。すると例えば、宅建試験で測定しなければいけない能力というものが、もしかしたら変わるかもしれない。単なる法的なものや、公法上の規制とかそういうものじゃなくて、不動産業者に求める能力がどんなものであるのかということ、これから考えていく必要があるんじゃないか。それが不動産業者に求められる条件となったりとか、不動産業の産業構造の変化ということの中で起こる4.0への姿かと思っ、聞いておりました。

そういう意味で、新しいテクノロジーの開発というのは、不動産テック企業がつくってきたものが不動産業の進歩というところに随分、貢献してきているところもあると思います。例えばイタンジ株式会社が開発した24時間ロボットが対応してくれるチャットボットであるとか、価格査定や自動設計の技術等をつくってきましたけれども、そういうものの中で、仕事を奪っているわけではなくて、必要とする人間のスキルを変えている。機械と人間の分業の姿を変えてくるということをやっ

います。

そういうことだけではなくて、人と人との分業とか、分業以上に進化というか、必要とされる条件というものが変わってくる。そのために何をしなければいけないかという、教育であり人材の育成というのは欠かせないものであって、どんな人を育てなくてはいけないのかということをはっきりと定義化して、未来の不動産事業を想定した上で、これが 4.0 なのか 5.0 なのか分かりませんが、教育体系をどう整えていくのかということが、先ほどの不動産市場がなくなる速度を抑えるとか、そもそもなくならなくてもいい不動産市場を支えるとか、そういうようなところにつながっていくのではないのかと思って聞いておりました。

3. 質疑応答

・ 0 円! RENOVATION のスキームに関して

①投資利回りはどの程度か。

→ (福田代表) 5%程度のリターンを目指し、精査しているところである。

②投資資金は、どこかのタイミングで返還されるのか。

→ (福田代表) 確約はできなが、返還することを目指し設計している。そのタイミングとしては、オーナーとの定期貸借期間である 6、7 年の中間点の 3 年程度で一旦リファンドするイメージで考えている。

③運用期間中、建物について修繕頻度が多くなり、手間がかかるのではないか。

→ (福田代表) 躯体自体は、古いものであるため、ある程度の修繕は見込んでいます。

④P J 発掘の仕込み・きっかけとしては、オーナーからの問い合わせが多いか。

→ (福田代表) 今は、オーナーからの問い合わせが多い。今秋からは、宅建協会・不動産コンサルティング協会等団体さんに働きかけてきたこともあり、そのような団体さんからの提供が多くなってきている。自治体からの持ち込みは、やや複雑な案件が多い。

・ これからの街づくりに必要な人材育成のために、株式会社リノベーション主催のリノベーションスクール等他の団体との連携はどうされているか。

また、事業の採算計画の企画に関しては、どのようにされているか。

→ (福田代表) 他団体とも連携できればよいと考えている。本日紹介した次世代まちづくりスクール等には先行するリノベーションスクールで学ばれた方も、多く参加している。リノベーションスクールでモチベーションを上げられた方に、事業実現のための共感とお金の面でお手伝いができればよいと考えてい

る。

事業の採算計画の点については、社内一部社外の方にも入っていただいて、事業審査会を開催し、かなりシビアに事業実現性をチェックしている。

→（清水教授）他団体との連携は活発に行っている。講師陣が、複数のスクールに跨って指導していることも多い。

スクールによって、ゼミナール形式にてモデル事業として学ぶ形式や地元不動産業者を対象に、1つ1つのPJ単位で寄り添ってサポートしていく等コンセプトの違いはある。

・地域プロデューサーにとって大きな使命は、収益性向上であると思われるが、特に留意しなければいけない点や、心がけなければいけないことはどのようなことか。

→（福田代表）採算の面は、シビアに見なくてはならないので、共感を集めつつ、マーケティングもしっかりとリサーチするようにしている。

・空き家を利活用するまちづくりに関し、地域資源・まちの魅力がある場所については、可能性を感じるが、地域格差の問題もあると思われ、地域資源のないような場所については、どのように受け止めればよいか。

→（福田代表）地域資源がない場所であったとしても、地元の人々からすると、子供を預かってくれる場所やアトリエ等ニーズがないとも言いきれない。地元の人と対話しボトムアップで作り上げることが重要であろうと思われる。

→（清水教授）何をもって成功したかの尺度変える必要があるのではないか。従来の投資尺度、事業尺度ではなく、地域の実情によっては、アパートの改修や空き家の取壊しでも成功と考えられるのではないか。地方では、制度面のバックアップによって成功に導けることもあるのではないかと思われる。

以 上