

ポストコロナにおける地域の価値創造

株式会社巻組 代表取締役 渡邊 享子

0. はじめに

筆者は、宮城県石巻市において、築古・再建築不可など市場価値のほとんどない「絶望的な条件」の戸建て住宅を買い上げ、リノベーションし賃貸する事業を行っている「巻組」という会社を運営している。2015年に創業し、現在は宮城県内外に15軒の物件の賃貸運用を行っている。弊社が拠点をおく石巻市は平成30年の住宅土地統計で約13,000戸もの空き家がある。

こうした中で、高齢の住宅所有者から相続をうけ維持しきれなくなった空き家について譲渡の相談をうけ、それらを買い上げ運用するという事業を行っている。現在では石巻市内で培ったノウハウを生かして市内外の5自治体で同種の事業を展開している。

本稿ではこれまでの事業展開経緯からコロナショックで幕をあげた2020年代以降の人口減少地域で、賃貸運営を行う困難さと可能性について述べる。

1. 東日本大震災からコロナショックへ

1) 全壊家屋2.2万戸から空き家1.3万戸へ

石巻市では2011年東日本大震災当初、約22,000戸もの住宅が津波で全壊となり家を失う世帯が多くあった。当時は持ち家を奪われ

た地域住民や、住宅建設のため県外から流入した建設事業者や日雇い労働者等で賃貸物件は一時的に満室状態となった。

なぜ、たった10年の間に住宅不足から空室過剰の状態に陥ってしまったのか。それは、急激な人口減少である。震災前2010年の石巻市の人口は約160,000人ほどであったが、震災後人口の社会減・自然減が急激に進行し、10年後の2020年までには約2万人減少の140,000人程度まで落ち込んでいる。一方で、10年間で復興予算により約7,000戸もの新築住宅が供給された。人口減少に伴い、震災当初に比べると住宅需要が激減しているのが実態で、賃貸住宅にも空室が目立つ状況が、現在の石巻市街の実態と言える。

2) 東日本大震災後のライフスタイルの変化と地方創生へ

一方、東日本大震災は大きな人の流れをもたらした。それは、ボランティア等をきっかけとした若い世代の流入である。全国社会福祉協議会の調べによると1年間に東北3県に約90万人が訪れたとされており、その中で、石巻市の市民団体は石巻市内には1年間でのべ28万人のボランティアを受け入れたというデータが上がっている。遠方から石巻におとずれ、市民と交流し実際に復興に寄与したいいわゆる「関係人口」が多くいた。

2014年に第二次安倍内閣から地方創生宣言がなされると、徐々に地域経済の持続化にむ

けて働く世代や子育て世代の移住定住促進に興味をもたれるようになる。この結果、同市では地方創生交付金を運用し、移住対策窓口の設置などを行った。

そうした中で、2020年に端を発したコロナショックにより首都圏等の人口密集地の生活リスクの高さが露呈した。都心部への通勤等やオフィス等での人と人の接触は危険性が高いと判断され、大企業でさえも在宅ワークに切り替えた。同時に、密をさけたアウトドアアクティビティへの注目がたかまった。この結果、人口密度の低い郊外への移住や二拠点居住化のあらたな需要が高まった。

2. 地方不動産を取り巻く現状

・空き家：一世帯一住戸定住モデルの限界

石巻市の事例は、全国の自治体の状況と類似するだろう。現在、空き家は全国に850万戸あると言われている。一方で、新築住宅の供給は毎年80万戸程度がなされ、今後着工数の減少や築古物件の建て替えが行われたとしても、ストックは増え続ける。結果、図のように総住宅数が増えていくだろう。

使う人の総数が減り、使われない住戸が増えていく。この問題を解決するためには、1人の人間がいくつも住宅をフレキシブルに使えるようにするしかない。こうした際に、ポストコロナにおいて、前述した「関係人口」の存在が非常に重要な鍵になる。

3. 巻組の取り組み

人口が減り、ストック過多となった東北地方において、築古物件を利用して移住したい人材はまだまだマーケットにおいて希少な存

在である。空き家を運用するためには単に建築物として快適で美しいものを整えることにとどまらず、地方の地域での豊かな暮らしを選択し、古い住宅を自らの価値観で生かす消費者意識の醸成と、新しいワークスタイルの提案を併せて行うことが鍵になる。

・シェアハウスシリーズRoopt

弊社のメインの住宅商品は、多世帯が築古の戸建て住宅を共用するシェアハウスと、住宅宿泊事業を組み合わせた新しい住宅のモデルである。近年の核家族世帯が持つ余す4LDK以上の戸建て住宅を若手の単身者等が1日から気軽に共用利用できるように整備したことである。最低限居住に必要な家具・家電は備え付け住宅宿泊事業や定期借家契約を併用することにより、1泊の滞在もウィークリーやマンスリー的な利用の仕方もできるようにしている。こうすることにより、多拠点居住やセカンドハウスとしての利用が促進されるように狙った。リノベーションもシンプルかつ、量販店でも手に入るような部材で独自の住設ユニットを考案し、ローコストでDIY施工可能な建築形態を模索している。

・人材プラットフォーム Creative Hub

東日本大震災・コロナショックと続く社会変革の中で幅の広いニーズもった住まい手が生まれ、多様化している。古い空き家を好む客層として、ものづくりやアートに関わり、広く汚れてもよい場所や、オンリーワンの雰囲気を楽しむ人材が多い。また、それらの生業を専用とせず、リモートの事務職や季節労働をライスワークとしながら自身のアートやものづくりに取り組む人材も多くいる。

そこで潜在的な顧客となりえるような、こうしたクリエイティブな人材にもっと地方の地域に目をむけてもらえるような仕掛けが必

要だと考えた。

そこで、こうした人材が地方に滞在し、活動を支援できるようなオンラインのコミュニティをつくり、それらの人材が気軽に地方に滞在できるようにシェアハウスの空室やアトリエスペースの提供を行った。このコミュニティは、オンラインサロンのような役割を果たし、所属する人材同士での共創や石巻を含む加盟地域への関係人口化が進みうちの数人は弊社のシェアハウスへの移住を果たしている。

・なぜ条件不利の空き家を使うのか

弊社がこうしたプロジェクトに活用するのは不動産の多くは、築40年程度の築古かつ再建築不可敷地の物件である。これらを使う理由は、安く仕入れられるというためである。単純な理由に思われるかもしれないが、ビジネスの原則は安く仕入れて高く価値かし、顧客に価値あるものを届けることである。価値のない物件を低価格で仕入れ、短期で回収する。再建築ができない敷地の場合は売却による処分は現状難しいが、短期回収し、さらに投資型クラウドファンディング等を活用することで小口の投資家を募っていくという方法もある。

一方で、もちろんリスクが低いとは言いつらいので、これからのストック方の時代にこうした物件の評価をどうしていくのか、流通が促進され、古い市街地が持続的に更新していくための法規的な配慮は必要と考えている。

4. ポストコロナ時代の空き家活用にむけた論点

これまで時代や地域に取り残された不動産

を時代にフィットした形で活用するためには不動産マーケットをゲームチェンジしていくことが必要となる。そのために、筆者がささやかながら論点と考えていることは次の通りである。

・入りにくく出にくい賃貸から入りやすく出やすい賃貸へ

特に地方の地域の賃貸は、基本的に入りにくく出にくいしくみになっている。家主が保守的で、所得の審査や国内の保証人が必要なため、フリーランスやスタートアップの起業家、外国人が非常に入りにくい。しかし、人口減少が進む時代においてこうした属性の人は地方の地域に価値を生む貴重な存在であると言えるためむしろ積極的に受け入れるべきである。また、客付のコスト削減のためできるだけ長期契約を好み。中には解約の際に違約金をもとめる賃貸業者もあるが、こうした契約の実態は多拠点居住者や不確実性の高いフリーランスにはフィットしない。

・ファイナンスの問題

築古住宅や条件不利地の住宅を運用する際に、これらの物件は担保価値が低いためプロジェクトファイナンスで融資を組むのが非常に困難な状況にある。特に、規模のある企業はある程度運転資金等を利用することが可能であるが、個人がプロジェクトファイナンスを組むのは非常に困難な状況だ。また、融資を組んだとしても回収期間が少なくとも5年程度は必要なため、売上があがっていても連続的にプロジェクトを展開することが困難となる。審査において行政による何らかのお墨付きをつける仕組みや改修ともなう空き家活用の際の税制の優遇は必要となる。また、耐震や断熱を伴う改修をもっと優遇する取り組みをもっとハードル低く提供されるべ

きだと考えられる。

5. これからの地域の価値化

人口減少地域の不動産活用については急務といえるが、それを支える 法規や規制、流通の仕組み、金融の仕組みなどが時代に追いついておらず運用が阻まれていることは多分にある。2020年代を生きる人々はますますキャリアやライフスタイルが多様化する。また持続可能な社会の実現にむけて消費嗜好も変化を迫られている。捉えようによってはこれらの変化は、人口減少地域の新しい役割や活路が生まれている好機だとも言えるだろう。

地方の不動産が新しいライフスタイル創出の受け皿となることは、新しいビジネスチャンスだと私は考えている。空き家問題は、社会的意識のたかいボランティアの仕事ではなく、儲かるビジネスチャンスとなることで、資本主義市場や空き家の活用を積極的に選択する社会をつくることが不動産業界の持続化にとって大事な論点だ。

そのために、リスクを背負って課題解決に取り組む業者を優遇する施策が必要となる。