

第3回松江市リノベーションまちづくりガイドライン検討委員会 議事録

■開催概要

日 時: 令和3年5月31日(月) 18時30分～21時

場 所: オンライン開催(YouTubeLive)

出席者:

委員長: 大島芳彦(株式会社ブルースタジオ専務取締役)

委 員: 伊藤知恵(松江市中心市街地活性化協議会まちづくりコーディネーター)

梶田裕幹(ルポロ建築設計事務所代表)

坂田健一(株式会社サカタ代表取締役)

鷗鷯 侑(中浦食品株式会社代表取締役副社長)

高橋翔太郎(高橋翔太郎建築設計事務所代表)

坪倉菜水(コクーン設計舎代表)

藤原真一(しまね信用金庫法人営業部長)

細田智久(島根大学総合理工学部建築デザイン学科教授)

事務局: 松尾純一(都市政策課長)

陶山知政(都市政策課計画係長)

秋原志帆(都市政策課計画係主任)

野々村智里(都市政策課計画係主任)

梅木雅矢(都市政策課計画係主事)

次 第:

1. 開会あいさつ(松尾課長)
2. リノベーションまちづくりとは(大島芳彦)
3. 講演「場の使い方を変えてナリワイを作る」(遠矢弘毅)
4. 検討委員会 第3回テーマ「自分らしく暮らすためのなりわいデザイン」

■議事内容(4. 検討委員会)

大島委員長: それでは、今から70分間ほどの検討委員会を始めたいと思います。遠矢さんから提示していただいた北九州の事例から、みなさん感じていただいたこともあると思いますし、質問という形でも構いません。もし松江に落とし込んだ場合、こういった可能性・課題があるのかなどのご意見もいただけたらなと思っております。

今日の遠矢さんの話も松江の今の状況もそうですが、リノベーションまちづくりなんてことが全国の自治体で言われ始めたのは、5年前だったような気がします。北九州では先んじて10年ほど前に動きがありましたが、その背景にはどのまちにも、特に松江のような県庁所在地・この規模の都市で都市居住がまた戻ってきたという流れがあったんですね。松江も街中にマンションが建つようになりまして、北九州も10年くらい前というのは商業地だった場所がどんどん地上げされて、容積率を有効活用したマンションがたくさん建つようなことが起きています。マンションができたものなので、その後追いとして誰も考えていなかった中心市街地の「暮らしの場」としての価値、マンションに住みだした新しい住民と高齢化する中心市街地の関係性そのものが希薄になっているのではないかと、そういったことが話題になった経緯でした。

松江にも多分似たようなことが起きていると思います。中心市街というのは非常にブランド力があるわけですね。「とは言っても白潟商店街」だったりするわけですね。なかなかお店が見られないという状況でもみんな知っている。そんなブランド力はまだまだ使うことができるし、若い世代にとっても何かチャレンジするというのは何も商店街でなくとも良いというのは明らかですね。かつての成長時代の商店街というのは人がわんさか流れていた。網をかけておけば釣れるようなそんな商売のあり方はもう日本全国どこにも見当たらないわけですし、商店街に人がいるという前提が今はない。つまり表通りの価値ってなんなの？ってなっているのに、ブランド力はあるわけです。

今の商いの構造は「目的型」ですね。ファンを集めた店が、その人のお店・もの・サービスを受けたいと思うからこそ、そこへ目指して行くわけです。それに加えて情報発信もできるようになった。そうすると、一本裏手で良いんですよね。そんなことから、北九州で色々なことが起きている。これは北九州に限りません。そんな事例を見せていただきました。

ではみなさんにマイクを渡していきたいと思いますが、最初に自己紹介を簡単にさせていただきたいと思います。所属とお名前が結構です。その時に、みなさんに用意していただきました「この季節のみなさんの好きな場所」の背景について自慢していただけますと、松江のいいところを共有できるのではないかと思いますので、さらっと回しましょう。最初に私の方から発表させていただきます。さっきからみなさん「なんじゃこりゃ」思っているのではないかと考えております。私が微生物のように見えているのではないかと思うのですが、わかったらすごいと思います。委員の皆様なんだかおわかりになりますか？わからないね。これは布志名の船木窯の作品です。陶板ですね。何年か前に窯巡りしている際に、船木窯にお邪魔しまして、船木さんとお話して見せてもらいました。船木窯と言えばバーナードリーチも滞在したと言われているところですけども、みなさんの背景にも緑が多いように、この時期は緑が綺麗なんですよ。船木窯の緑の色といい、曲線が初夏な感じがします。それから湖の色や流れも反映していたりして、そんなことから、今の松江の好きなところとしてあげました。ということで私の方から一人一人指名して行くのですけれども、いいでしょうか。では最初は坪倉さんからいきましょうか。

坪倉委員:坪倉菜水と申します。松江市のコクーン設計舎と、天神町と、さっき話にも出ていた白潟地区・和多見地区にもそんなに遠くない場所で弁当屋さんと八百屋さんを併設した設計事務所をやっています。背景は天神町ロータリーという広場が白潟天満宮・天神さんと呼ばれているところの前に広場があるのですけれども、弁当屋さんと八百屋さんを始める前はこの場所に事務所がありまして、そこから見える景色です。JRの高架を背にして見えています。その向こうに私の大好きな天神川が流れています。朝焼けの風景で、まちが動き出す前のシーンとした瞬間で、清らかな感じがして、神社さんが6時頃から太鼓を叩かれたりする中で、人が動き始める前の様子です。朝5時7分ほどから1時間に1本岡山行「やくも」という電車が高架を通るのですけれども、それらを時報がわりにしながら生活ができる。すごくまちなかでありながら生活感を感じることもできる場所なので、そういったところが気に入っています。

大島委員長:ありがとうございます。さすが建築家ですね。何屋さんかよくわからなくなりましたが、さすが建築家らしい物語をお聞きすることができました。では建築家続きでいっちゃおうかな、梶田さんお願いします。

梶田 委員:松江でルポロ建築設計事務所という設計事務所をやっております、梶田裕幹と申します。それと、イエムスビという団体もしております、空き家を掘り起こして色々な方に投げる役目ができるばいいなと思い活動をしています。僕の背景は去年度の1.2回も松江大橋の上からの景色で前回は宍道湖を見ていたのですが、今回は逆サイドの朝日を見ている写真です。気候もだんだん良くなってきて、散歩がてらに松江大橋を歩いて撮った写真です。

大島委員長:なるほどね。今度は湖ではなくて朝日で、朝と朝で繋がりましたね。確かにこの時期は朝起きる時間と朝日のバランスがちょうどいいように思います。ありがとうございます。次は藤原さんお願いいたします。

藤原 委員:こんばんは。松江市に本店を構えているしまね信用金庫という金融機関の法人営業部長をしております、藤原といいます。法人営業部というと、遠矢さんのお話にもありましたが、所謂ファイナンサーというイメージが強いかと思いますけれども、私どもの部署では金貸し業にならないようにお客様のいいと思うこと・いいと思えること、まちづくりを主観とした活動をしていかなければいけないというような、特に人口減少の激しいエリアでもありますし、そのような格好で活動しております。実は私は嘘がつけないので、背景を申し上げますと背景間に合わなくてですね、自分で撮っていないです。宍道湖も好きで、なりわいとはちょっとイメージが異なるのですが、THE・松江の水辺であるように思っております。

大島委員長:本当に絵のように美しいですね。ありがとうございます。では次は細田先生お願いします。

細田 委員:島根大学の細田です。建築デザイン学科に勤めております。よろしくお願いいたします。遠矢さんが大学の先生の名前は信頼に足るという話を聞いて、ちょっとドッキリしましたけれども。背景の写真はですね、僕の真後ろに菅田菴というお茶室がございまして、戦前は国宝で、現在は重要文化財として修復工事がされていて、本来であれば観光客がどっと押し寄せるところなんですけれども、コロナの影響で今はお客さんが少ないです。私はよく大学内でくさくさすると、そこまで歩いて行ってお茶を飲みます。

大島委員長:今は一番静かでいい感じなのですね。行ってみたい。ありがとうございます。伊藤さんはパソコンの都合で背景がないのですけれども、ぜひ口頭で教えてください。

伊藤 委員:伊藤知恵です。松江市の中心市街地活性化協議会でまちづくりコーディネーターをしております。背景はないのですが、ここから5秒で天神川に行けるのですが、今の時期は藻がすごくて、亀やヌートリアが出たりもするのですが、今日の朝4時に音が出てみるとフナが15匹くらい小魚を追って水面に波紋ができて、朝日も出ていて藻がわ

一となっている藻が見えない水面がものすごく綺麗で、すごく贅沢な時間を朝過ごすことができて良かったです。すごく素敵なところに住んでおります。

大島委員長:ありがとうございます。多分私の背景みたいなものでしょうか？伊藤さんは検討委員会でもいつも素敵なポスターを描いていただけてまして、ありがとうございます。あとですね、まちあるきの絵地図も作っておられまして、本当にいい場所を知っておられていて、その中で天神川で狩りをするフナはすごく素敵なんだろうなと、見てみたいと思いました。天神川良さそうですね。

伊藤委員:いいです。最高です。今日も椅子を出してこのズームを聞いていたのですが、幼稚園生が川辺で魚を網ですくおうとしていたり、高校生二人がたむろしてたりすごくいい空間ですね。

大島委員長:そうですか。坪倉さんも天神川とおっしゃっていたけれども、天神川のロケーションは松江の人たちの日常ですね。観光客は絶対行かないですよ。ありがとうございます。では鶴鷯さんお願いいたします。

鶴鷯委員:中浦食品の鶴鷯でございます。「どじょう掬いまんじゅう」をはじめとしたお菓子・山陰の観光土産品の製造販売をしております。私の背景は、川繋がり堀川の武家屋敷の目の前のところを撮った写真になります。周りの緑もすごく綺麗ですが、川は緑でそこまで透き通ってはないのですが、車で運転して見える景色とは、また案外違ったものが見ることができるので、市民の皆様が乗られたことがあるのかないのかわかりませんが、私の好きなポイントの1つになっています。

大島委員長:なるほど。ありがとうございます。そうですね、堀川巡りは市民の皆様はあまり乗っていないのですかね。

鶴鷯委員:と思いますね。暇なので乗りに行こうかというのは聞いたことがないですね。

大島委員長:友達や親戚が来たとかでないと乗らないですよ。僕は乗ったことがあります。水面から眺めるまちは違う視点が持てるのでいいですよ。今はあまり観光客も少ないので乗ってみるといいかもしれないですよ。

鶴鷯委員:はい。ぜひこれを堀川外でも走らせて欲しいなと思います。

大島委員長:ありがとうございます。次は坂田さんお願いします。

坂田委員:株式会社サカタの坂田です。松江市で不動産業・今日言われていた和多見の対岸のあたりの東本町で2014年からコワーキングスペースと2014年からゲストハウスを2軒やっております。私の背景なのですけれども、宍道湖の夕日の景色になります。夕暮れ時が非常に好きでして、松江市もニューオリンズと友好都市ということで、サンセットとジャズというところで雰囲気のあるまちにうつっているようでして、とても好きな景色です。

大島委員長:ちょっと余計なことを言ってもいいですか。この写真って朝日じゃない？

坂田委員:僕も恥ずかしながらですね、

大島委員長:これは合銀が右にあるので、東を見えていますね。

坂田委員:この色が好きです。

大島委員長:ごめんなさい、余計なことを言いました。朝も夕方もこの時間がいいわけですね。ありがとうございます。高橋さんお願いします。

高橋委員:高橋翔太郎といいます。自身の設計事務所と、末次町でスエツグというカフェ・シェアオフィス・ゲストハウスを兼ねた複合施設をやっている形です。背景については、月照寺です。この季節の写真という感じでしたので、雨が降ってもいいように見めるものがないかなと思ひまして、実際紫陽花があるのですが、鎌倉のようにすごく多いわけではないです。下の地面が来待石で作られていまして、横に苔があります。水が滴ると緑っぽく見えるので、その全体が統一感のある緑に変わっていく景色がみることができる季節なのかなと思います。五月なので、いろいろなところに行くというわけではありませんが、ここには毎年行くという場所を選んで貼り付けました。

大島委員長:ありがとうございます。意図せず緑が多かったですね。やっぱりみなさんこの時期は感じるのですね。やはり緑が美しいまちだということが今日は一つわかった気がします。しかも、その緑にはいろいろな緑があって、藻の緑もそうですし、古いものの建物の周りの緑もそうですね。

今日の遠矢さんの話を受けてですね、質問でも構いませんし、松江は松江でやりますよなど、みなさん何かおっしゃっていただければと思います。こちらで指名するのではなく、ぜひ挙手いただき、発言をいただければと思います。坂田さんどうぞ。

坂田委員:今日はありがとうございました。2011年から活動されているということで、非常に具体的な話を聞けて参考になりました。質問ですが、生業に昇華できた、しっくりきたというのが最近だったとお伺いしましたが、お話の中で事業計画時では3年で回収などと年数を伺ったのですが、しっくりくるというのは何年くらいで実際投資に対して回収するというような流れが、案件によって違うとは思いますが、しっくりくるや馴染むのかなと思っています。ざっとした目線・年数を教えていただければと思います。

遠矢氏:投資のようなビジネス的側面で考えると3年という区切りを基本的には作ってしました。いろいろな事業もだいたい3年でいけたよねというのがあったから、3年です。これはですね、断続的にやれたということが自分にとってとてもよかったと実感したことが5.6年経ってからですね。5.6年というよりも言ってみれば10年くらいやってきたら、関わってくださった方の数がとんでもないことになっていて、自分が食べていく事業は他にやっていたということがあったので、本気でエリアの人のためにと考えてやっていたら、

信頼みたいなものが生まれてきていて、色々な問い合わせや引き合いが生まれてきている。なので、事業としては3年くらいで単体事業で見つつ、それを連続で打っていく。しかも何人かで組んだチームでやっていくということが続けられることによって、いつの間にか自分にしっかり返ってきたという感じです。コロナになって、各事業が大変なことになるんですけれども、僕はくいつぱぐれないなあ。という実感を持っているところです。逆にここで力を発揮できるのだなと思えるようになりました。

坂田委員:ありがとうございます。すごく参考になります。

大島委員長:ちょっと整理なのですが、今日遠矢さんに話していただいた事例は遠矢さん自身がどのような立場で参画したものが多かったかという点と、比較的マスターリースをかける立場、つまり借り上げる立場。それを使う方に対してリリースするわけなのですが、その借り上げることは信頼関係あってこそ。それから、A工事に相当する部分の費用負担をまちづくり会社、遠矢さんの家守会社がして、テナントさんがその先を受け持つ。多少の違いはあるかと思いますが、基本はだいたいそうですね。

遠矢氏:基本はそうです。

大島委員長:実際営んでいる人はまた別ということですね。遠矢さんが言っている3年というのは家守会社としての事業？ 借り上げ事業としての3年ということを目指していますか？

遠矢氏:A工事の回収としての3年です。

大島委員長:A工事自体を回収するということですね。ありがとうございます。では鷓鴣さんお願いいたします。

鷓鴣委員:ありがとうございました。みなさんそれぞれ本業があつての家守会社ですとかのそういった集まりの会社だと思いますが、実際私も色々やってみたいと思うのですが、やっていく中でどれくらいの時間を割いてミーティングなどをやっていたのか、事務局を置いたら人件費もかかると思うのですが、そういったバランスをみなさん本業をやりながらどうやって進めているのかが気になります。実際松江でもやるとすればそこが問題になってくると思うので、教えていただければと思います。

遠矢氏:たまたま私のビジネスが夜だったというのが大きく影響したと思っています。つまり僕が頑張ればよかっただけです。昼も夜も働けばよかったというだけなので。働くと言っても現地の責任者としていますというところで、我々の会社は基本的に子供の手が離れた主婦の方とかをパートさんで雇っているのですが、その方々に経理的な部分、言ってみれば外部との連絡事項のようなところはやってもらいつつ、僕のような取締役が決めて、動く人間というのは1人くらいしかなくて、常に動く1人と、パートの人が1~2人動く人件費をどう確保できるか。スタートの時はそれすらもなかったもので、それをどう作っていくかという部分がたまたま自分に時間があつたというところですが、そこをクリアできれば、ミーティングは10年前か

ら週1でオンラインでやっています。オンラインなので、どうにでもなります。会議は事前にポイントさえ決めて準備していれば意思決定はできます。僕らの場合はシェアオフィスを作るといって、現場監督やったことのない自分が現場を見にいくということもやっていました。写真撮って送るといったことをやっていました。そこを乗り越えることができれば、あとは結構回るんですよ。決めることもできるし、現場を作ることにはパワーがかかりますが、運営するところという、言ってみれば不動産の管理会社みたいなもので、どれだけ入居している人たち・利用している人たちとのコミュニケーションを取れるかということになるので、そこはしっかりできていればなんでも潰していけます。たくさん物件あった方が逆にいいし、で、その時に一人で抱え込まないようにチームを組むのがいいです。僕は現場の責任は俺がとるという立場で、設計できる人がいて、学生とかを動かせるやつがいてっていうのでは最初の頃は僕と建築のやつがフル稼働して、うまく回していくとあとは経理を任せているパートの方だったり、大学生であったりがうまく絡んでくると、僕らは決めていだけでいいとなっていきます。

鶴 鵜 委 員:なるほど、最初のフル稼働が肝ってということですね。

遠 矢 氏:そうですね。結構楽しいですよ。作るって楽しいじゃないですか。

大島委員長:北九州家守会社も、役員は全員他の自分の経営者なんですよ。自分の会社もそうだと思いますが、みなさん会社の経費はオーバーヘッドなんですよ。雇ったらその方の賃金を当然払わないといけないのですが、役員のメンバーというのは経営者。どう自分たちの会社に還元するのか、自分たちのやりたいようにやったらいいわけですよ。例えば北九州家守も遠矢さんは人をつなげるネックになっているから、遠矢さんのお店にはたくさん人が来るようになるとか、建築設計している人間は大家さんとの信頼を得たことから、個別の設計相談がきていると、そういうことが起きているということでしょうか。

遠 矢 氏:そうですね。どんなビジネスも結局情報をしっかりリアルな生の情報を持っているのがおっきいので、そうなると色々なところから引き上げが来るようになる。全て何かやりたいという人は必ずうちに来るという状況を作り込んでしまえば、先にやったもん勝ちなんですよ。僕は10年くらいやっているんで、このまちにシェアオフィスみたいなコワーキングスペースできるって言ったら全ての人がうちに来ます。そこに入居している人たちの情報も全て入ってくるので、おいしいの。おいしいところだけとっていけばいい状況になっていく。イメージできるでしょ。

大島委員長:意外と大事なところですよ。本当労働ばかりすごく手間がかかって自分は疲労困憊していて儲からないイメージじゃない方がいいですよ。

はい。では、質問だけでなく相談でもいいですよ。特に松江の場合はまちづくりの実践者のかたもここに半分以上いらっしゃるし、家守的立場をこれから担っていこうとかたもいらっしゃるんで、こんなことやりたいと思っているなどの相談もどうぞ。はい、坪倉さんどうぞ。

坪倉委員:すみません、遠矢さんありがとうございます。本当に、うちも今のキッチン、お店の方はほんとに「街にこんな場所が欲しいな」という気持ちだけで始めて、そんなに家守的な視点とか事業、サブリースで回していこうって視点が全然、そんなことしたいなって思いつつ、そんなになく、これにここがいるって勢いで始めちゃったんですけど、今、転貸をして、サブリースですね、が一軒と、そういう意味で購入したりですとか、そういうことをし始めたところで、ほんとに初心者マークみたいな、いろんなことを手探りでしているという状態ではあるんですけど、例えば、今は自分たちで直に出資して迎える規模を小さくやっているんですけど、例えばそれが出資者を募ろうと思われるようになった理由が、大きな箱が来てその中でプランするうちに逆算で出資が必要になってきたという順番なのか、ある程度そういったことも視野に入れながら、ある意味どんなものでも引き受けるとか、どんなボリュームのものでもプランするっていうような覚悟というか気持ちがあって向かわれているのか、ということと、あとさっきチームを組むのが大切だという話を聞いたので、そのチームで喧嘩をすることがないのかお聞きしたいです。

遠矢氏:なるほど。最初の覚悟の部分で言うそうですね、北九州市はたまたま「都市政策を作っていきますよ」って言うこの検討委員会があり、それを実現するためにリノベーションスクールをやりましょうよってなって、やった結果そのオーナーに成り代わる組織が必要だよなってところでできたという。

坪倉委員:予兆(?)のようなものが...

遠矢氏:そうなんです。それがあったから、そこで出てくるプランを実現していきますよっていう使命を帯びた会社だったので、もう考えることもなくというか、やらざるを得なかったって言う感じで。

坪倉委員:事業ありきでなく、なんとかしていこう、埋めていこう、みたいな。

遠矢氏:そうです。ただ、僕前職が起業家支援の仕事をしていてビジネスプランのブラッシュアップとかをやりつつの、リアルにどうビジネスやるか、みたいなもののある意味の専門家だったので、プランは色々上がってくるけど、これちょっときついよねって言うのは後回しにして実現できるやつをどうやったら動かせるかって。

坪倉委員:そこをちょっと聞きたいんですけど、実にならないものも多分たくさんあるのかなって思っ
て。ちょっと実現できないものもあるのかなと。

遠矢氏:リノベーションスクール13回やってますからね、提案されたプランとしては100超えているんですよ。それを20いくつ、30くらい実現しているんですけど、リアルにちゃんと今の時代にあっているのか、もう一度落とし込みつつ資金調達して実現してきたって言うことがあるので、って言うことかな。まあそんな感じです。

坪倉委員:喧嘩はしないんですか？

遠矢氏:喧嘩は、する。残念なくらいする。

坪倉委員:やっぱりそうなんですね。やっぱりそれでいろんな意見が出てきて、磨き上げられていくというとおかしいですけど。

遠矢氏:我々、10年前というですね、30代前半から40ちょつとの4人なんですよ。今で40過ぎと50過ぎのチームになっているんですけど、大人になったから、まあまああみたいなの。それとこれは別、というのはやっと言えるようになったけど、まあ大変です。

坪倉委員:そうなんですね。いや、そうかなあと、そういうこともあるんだろうなあって思いながら。それでもマイナーなメンバーチェンジをしながら。

遠矢氏:結局、街に開いていくっていろんな人たちと関わっていく中では、今日はだいが端折りましたが、いろんな問題が起こっていく。それは自社の中でも起こっていく。それを楽しめるようになっていくんですよ。これ、またいい壁出てきたなみたいな、これ超えたらまた僕ら楽しくなるねえの繰り返しですね。もう僕らとしては次の世代にどう受け継ぐかみたいなことばかり考えてますね。

坪倉委員:そんなことも視野に入っているんですね。

遠矢氏:20代にいきたいと思っているので。

大島委員長:トラブルは街に付き物だと思うんですよ。みなさんそれぞれの立場視点がおありなんでね。でもそのトラブルをどう超えていくかによっていろんな問題が解決されていくって実感することが多いので、トラブルが起きるってことは、解決の糸口が見えたってことなんじゃないかなって思います。大抵商店街で新しいことをしてる人間はまず最初色々言われますし、そこで怯むとなにも始まらないので、そこで怒られたら怒られてちゃんとそれに耐えるってことがすごく大事なんだろうなって思うしね、そういうふうに思います。今日の話、すごくファイナンスのあり方とか資金調達どうするかって話があったんで、ぜひ藤原さん、今日話を聞いていてこんな方法が実はあったんじゃないかとか、結構北九州は北九州銀行って元々山口銀行から派生した、ちょうど北九州銀行ができたタイミングでリノベーションスクール始めるってことで最初っから北九州銀行がスクール期間中相談に来てくれて、そんなことがありました。

藤原委員:はい、遠矢さんありがとうございました。ちょっとまあファイナンスのこともなんですが、おそらく多分、最初に上手く行ったキーになるところは、遠矢さんのそのお人柄と、面白いやつ一緒になんかやろうぜみたいな感じの人集めに成功されたところがまず重要なキーじゃないかなというふうな感じがしまして。その点はちょっと伺いたいなと思っていることと、多分人が集まる、人をたくさん集められる人たちが最初に数人一緒に集めることができたから、そこに勝手に賑わいや拠り所ができていて、今はどんどんもう勝手に自分ところに相談が来るんだっておっしゃっておられましたけど一番最初のきっかけってやっぱりそうなのかなあとか、ものを、いいものを作ったらそこに人が勝手に来

るわけではなくて、やっぱり人を集めるのは人だったり何をするかとかいうことってやっぱり最初の所ってスタートをどういう風にきかかって重要だなという感じがちょっと個人的には受けました。あと、お伺いしたいのはあの家守、先ほどのプレイヤーと合わせて家守という役割って非常に重要だという風に考えているんですけども、今の遠矢さん達がされているエリアの中で家守さんの同じような役割の方々が何人いらっしゃったりするんでしょうか。もしかしたら何社といういろいろな派閥なのかわかりませんが色合いの違う方が。ちょっともしかしてコンセプトの違う家守さんが、とか、単なるカネ儲けっていう感じの方とかが混在してくればくほどなんか難しい色が出てくるんじゃないかなという感じがちょっと受けたんですけどそのところはいかがかなあと思ってちょっとまあそこについてお伺いできたらと思います。

遠矢 氏:たくさんできています。似たような感じでそれぞれ思いがあってやっていってるのでやり方みたいなものはみんな違うんですけど、でも、初期の段階ではやっぱりサブリースみたいになるわけですよ。サブリースみたいになるって事は手法としてこんな感じっていうのがだいたい似てきていて、そこでどんな人を集めるかというところに色が出るくらいなので、実はみんな違うけど仲はいいんですね。そんな状況になっていっちゃうと思います。

収益だけを考えるような人たちが例えばちょっと大きめのデベロッパーとかがこんなの作ったらいいんじゃないかみたいなのでやっちゃったりすると、まあそこはお金だけの問題になってしまってなんか違うねってなるし、そうじゃない派生の仕方をしてると、ネットワークが違う人たちがいろいろやってきて面白い展開にはなる気はします。

僕気が合わない人もいますけどね。俺が最初に言ったんだみたいなことを言う人がいたりして、お前ふざけんなよとか思ったりしてるけど、まあそれはそれでいいのかなって。最初に言われた人が人を呼ぶみたいなのところって、これはもう、まさにそれが真なりというか、そこだけだろうなあと思っているので今日ここで今僕はこう画面を見てますよ。ここに集まるじゃんと思ってますけどね。答えになったかな。

藤原 委員:ありがとうございます。やはり、プレイヤーと家守と多分本当にあの箱だけを作ったらとか、あの何か大きなこうまあパブリック的なようなものをやったら勝手に人が来るって言うもんじゃ多分なくてですね、やっぱりこう魅力ある人とか魅力ある事業とか魅力あることを、どういう風にまあやるほど想像できる人がクリエイティブなものをご発想できる人がどれほど集めることができるかというのが多分そのエリアを再生されるひとつポイントかなという感じがちょっとしたので、その答え合わせというかですね、まあ北九州とこちらと、小倉とこちらでは多分街の規模も違うので必ずしも一致しているとは思わないんですけど、多分通ずる部分というのはたぶんあるのかなというふうな感じがしてましたので、すみません、ありがとうございました。参考になりました。

あとはファイナンスのことですけども、ちょっと今回のケース、非常に最初のところは集合体のテナント、大型も複数の複合的な施設から始められた事案が多かったんですけど、なかなか奇跡的にRCで15年間投げまんまの物件とかこれもまた珍しいとは思ってたんですけど、本当はかなり余裕なオーナーさんだったんだろうなあという感じが伺って思うんですけど、本来はそこまで投げておいたら固定資産税とか、維持費だけでも相当なものが多分あれだけの物件だったらかかっているの、誰かそういう建築のコンサ

ルタント的なコンサルティングができる方であればその間にこう借り上げる事業の提案をブランディングをオーナーさんにされることができたら、実は早い段階でオーナーさんが投資をされてオーナーさんが資金調達を、躯体にかかる修繕についてはそちらでオーナーさんがされるっていう方法っていうの多分入口のところでは本当だったんじゃないかなと。

ただ多分、今回の想像であの申し上げたらいけないかもしれませんが、ずっと投げおいて別にお金もそんなに無理して稼がんでもいいから、あんた達がやるんだったら勝手にやっていいよみたいななんかそんな感じだったのかなという感じはちょっとしているんですけど。

遠矢氏:その通りです。

藤原委員:ありがとうございます。

遠矢氏:でも商店街ってほとんどそうだと思うって、まあ松江もほぼ間違いなくそうだろうと思って。変なテナントさんが入るぐらいなら貸さない方がいいって思われてると思うし、で今言われたみたいに自分のところで回収をして誰かに運営してもらおうみたいなのは、それはその絵に書こうと思えば書けるのかもしれないけど、運営する側も自分ごとになってないと全然面白くないからそこがオーナーさんと我々みたいなポジションの人間が、どれだけ信頼関係を築けるかって話ですよ。最初に言ったシェアハウスシェアオフィスみたいな、オーナーさんも僕らには30万欲しかったの5万円で貸しますよ、みたいに言っていてずっとそれが継続しています。

でオーナーさんがいわれるのは私たちには結局できないんだ。あんたたちと組むからこんな状況になれるし、まあそのオーナーさんは入居しているテナントさんともめちゃくちや上手くやれてるんですよ。だから僕らがいないほうが直接収益も上がるんだけど入ってくれた方が面白いよねって言ってくれてる。

きっと、なんだろうな、ハードをもっている方、資産持っている方と、なんかアイデアと行動力だけあるってところが上手くこうマッチングできてますよねとちょっとそこに資金みたいなものがうまく入ってくると面白い展開になっていく。それを見ていた隣のオーナーさんもあんたたち何なのみたいな話になるんじゃないかなという気がしますけどね。

藤原委員:ありがとうございます。だから多分遠矢さんも家守だって、サブリースをまあ中心にやっているといいながら多分実際にはプレイヤーなんですよ。

遠矢氏:全然プレイヤーですよ。

藤原委員:だから多分上手く行ってらっしゃるんですよ、単なる投資家さんってことではなく、としました。大変勉強になりました。ありがとうございました。

大島委員長:今のやりとりの中にいろんなヒントがあった。藤原さんありがとうございました。やっぱりいいものを作れば人が集まるわけではないって、ほんとまさにその通りで、そうなると、家守会社が複数あった場合に、家守会社の存在そのものがあってどんなビジョンもった

家守会社なのかとか、何がその信頼のカテになっているのかみたいなことははっきりしていないってやっぱりいけないですね。だからまあそういったところにプレイヤーの方も、まあよりどころとして集まるし、あるいはオーナーさんが信頼してくれるっていうそういう存在というのは意外とやっぱりないもので、ないっていうのはやっぱり今までと不動産が動くための仕組みがだいぶ違ってきている。だから今の話、藤原さんの話にあったようにそう言って動くものでしかもRCで立派な建物だったらオーナーさんが自分で資金調達するんじゃないかっていうことが考えられるんだけど、そもそもそういうことを自分にはリスクとってやりたくないと思っている大家さんが街中に多い事実があって、じゃあえっと、仮にそこで資金調達としてやろうとしても、じゃあ誰がいくらで借りてくれるんだかって話にこうなっちゃうで、それはお家賃としてくれないのかっていう相場っていう意思があるもんだから、一気にまた成立しなくなるんですよ。

でプレイヤーと言われてる人達って、これまたねものすごい金儲けしようとした人でもないっていう事実があって。チャレンジしてみたいとかね。それが儲からなくても多くの人に集まってもらいたいなんて言う、プレイヤーと言われる人たちの中にもそういう人たちが面白いものを提供してくれたりするので、そんな人今まであまりなかったんですよ。なんか脱サラして起業して銀行でお金借りてあの補助金払ってっていうのは、街中の起業だったんだけど、そうでない人のがよっぽどおもしろいをコンテンツとしてくれるなんていうことをマッチングさせるロジックがない。

それを多分家守会社という存在が何を信頼の糧、その基盤として街で振る舞うのか、みたいなところがまずは家守会社という存在が持たなければいけないアイデアなんです。サブリース、マスターリースで儲けてやろうっていうだけだとやっぱりその話になる。だからこそ既存の不動産事業者さんがなかなかやっぱ参入してきそうではこないとかね。

対象の不動産も借家でもなければ空き店舗でもないみたいな不動産屋さんどう扱っていいんだかわからないものが実は対象だったりするところまた不動産事業者入ってこれないとかね。まあ意外と空白の部分ですよ。はい、ありがとうございます。

はいどうでしょうかね、この中にイエムスビの皆さんがいらっしゃるわけなんですけど。どうですか。家守会社ともまた違うアイデアでやってると思うんですけど。伊藤さんも梶田さんも、ご意見あれば。あとは質問なんかね、あればお願いします。

伊藤 委員: いいですか。ありがとうございました。仕事柄、中心市街地エリアで、商売を始めたいっていう人の相談を受けることが多いんですけど、その中でどこからがまあ修行とか独立されるっていう方だったり今まで趣味だったことを仕事にしたいみたいな方がおられるんですけど、その北九州で扱われたとこの中で、どちらの割合が多いのかなっていうのをちょっとお聞きしたいなと思います。

遠 矢 氏: あー、えっと趣味が玄人はだしになりましたみたいな人が一番多いのかもしれない。料理が好きです。youtubeとかあげたりしてました、なんかカフェ行ってみようかなとか、修行したっていうのとはちょっと違うんですけど、これが本当に好きで、例えば文房具が大好きだったので文房具屋さんをやってみました、とか自分の好き、これやっていることに時間を使うのが苦痛にならないっていうのの延長みたいな人はどうぞどうぞみた

いな感じで今までも入れてきてるし、うまくいくというかうまくいくような固定費にしてあげてるって感じですね。

伊藤委員: そのテナントに入られる方は、その面白いことをされるって言うのを聞きつけて私も出店したいって言う方が、その方が多いのか、こちらから声をかけて出店しませんかってスカウト、なんか面白いそうな人がいたらそっと一緒に仲間に入ってもらいたいみたいな形と、それもちっとどういう感じでされているのかなと思ってお聞きしたいです。

遠矢氏: 最初の頃はもうほんとピンポイントで引っ張って来てました。今度こんなの作るから君も入らないかと。で入るにあたって、一緒に作る時のプランニングもやってました。シェアオフィスを作るって言ったらじゃあコピーはいるのか fax はいるのか、どのぐらいのミーティングスペースがいるのか、ホワイトボードいる？みたいな。モニターいるのみたいな。そんなのも最初に声かけた人たちともう一緒にやってるっていう既成事実を作っちゃって、残りのテナントは説明会で集めてくるっていうの初期の頃はやってた。

そうやると、おもしろいことやってくる人たちとどんどんコネクションができていく。で、おもしろいやつの後ろにはおもしろいやつがいるんですよ。そこから芋づる式に最初の、なんだろう、モデルケースみたいなものを作っていつのまにか、あなたたちがやる所って面白いよねっていうのが少し広まりだしたくらい。未だに結局は口コミですね。で、僕は本当にゆるいので施設はまあ賃貸借契約もあったりするけど利用契約みたいな形で結んで、利用契約結んだからあなたが又貸しようがそこはかまわないよぐらいの勢いです。

ただ集合でビジネスやってるから、誰がやるかっていうのはみんなにお知らせしてくれと。あなたが又貸ししてもいいけど、その人もミーティングには参加させろみたいなそのぐらいの縛りで変なことにはなってない。又貸しにはなっている。

伊藤委員: ありがとうございます

大島委員長: あれですね、この遠矢さん、北九州家守舎も芋づるネットワーク、本当にやっぱり人が人を連れてくるということが単なると信頼だけじゃなくて最初にガッツリとこういう類の人っていうイメージをもって一本釣りした人たちはまず自分として信頼できるんだけど、やっぱりその先にその人たちがどんどん引っ張って来てくれる人は信頼できる人であると。信頼というのはビジネス上というよりはコンテンツ的に面白いことをやっている奴のネットワークというところがあると思うので、そのネットワーク自体が価値になってるっていうのが北九州家守舎の今のやっぱり企業価値だと思うんですよ。

遠矢氏: 言ってみれば最初に声かけた人たちがもうカリスマっぽくなっていきますからね。もうこの人たちに提供したっていう我々になってるんで、まあこれは強いですよ。

大島委員長: 先輩が相談した会社

遠矢氏: そう、僕のことを知らないって人ももう今は増えてきているので、えーっみたいな話によくなる。「何々さんがお世話になったのはあなただったのね」みたいな

大島委員長:お話を聞いていると家守会社の役割というのはすごくクリアになっていると思います。あのぜひ、先生もお願いしたいと思ってるんですが、細田先生。

細田委員:結構実務的な話が多かったので、なるほどという感じで聞いていました。前に大島さんも言われていたけれど、「点」でそのお店が好きだから行く人たちが集まってくるのが正解でしょうけれど。北九州と松江は人口規模も違って、例えば和多見町だと周辺に寺町があったり合銀の本店があったりするわけですけど、北九州でも大口の事業所からの出入りとかランチタイムとか、そういう大口の会社の人たちを味方になってもらうっていう必要はなかったんですか。まるっきり対個人のつながりだけでやれていくのか、もうちょっとある企業とかに応援してもらうとか、その従業員さんたちに来てもらうとか、そういう応援や動きはなくても大丈夫なんですか。

遠矢氏:なんかそこはなかったですね。それがやれたらもう少し僕も楽できてるんだらうなあと思いますけど、なんたらあの結果として集まってくれている人たちがやっているビジネスの規模っていうのが、極論すると例えば30万売り上げがあれば成り立ちますみたいな人たちから、従業員がいれば200、月額ですよ。200万300万とかあるかもしれないけど30万のビジネスの人って、そんな300人も400人もお客さん入らないんですよ。集まってくれば良いだけなので、そこで倒れないレベルでやってくれる、しかも好きな事業だから、それが集積するってなっただけでなんか面白くなっちゃうんですよ。

細田委員:では、1日に5人10人来てくれると成り立つという感じですか。

遠矢氏:成り立つ。成り立つというのが何を目標にしてるかっていうだけなので、そこはその人それぞれなんですけどね。

細田委員:ミニオーナーさんぐらいの事業規模で、目指しているところにフィットすればいいっていうことですね。

遠矢氏:はい。で、もっと言うと今世の中がいろいろ変化していく中で、自分の人生どうしようかって考えた時に本当はこれやりたかったって人がかなり多くて、でえっと僕らが提供している場を使って専業でやってる人と副業でやっている人の割合で見るとどうなんだろう。まあ専業が多いのは多いんですけど副業の方の割合がめっちゃくちゃ増えてきているのでそこがポイントな気がしますね。だって主婦の方めっちゃ多いです。

大島委員長:あまり副業とかっていうね感覚がこの辺り、まあ伊藤さんとかお詳しいと思うけどまああんまりね、なんかそういうマインドを変えていかないといけないって言うんですね。

遠矢氏:事例ができればいいと思います。

細田委員:そうですね。モデルができて、そういう感じでいけるんだってなればいいですね。

遠矢 氏: 多分松江でもバーがあって昼間使っていないって言ったら昼間週末だけ貸してくださいとか言っているよーって店はあると思うし、そこで主婦の方が僕・私のチーズケーキ食べて欲しいんですって言って、土曜だけやってますとか、これ完全に成り立ちますからね。

大島委員長: あのなんかね、役割分担だと思うんですよ。あの細田先生おっしゃるようなのって絶対にあって。で特に北九州みたいな規模の都市だとやっぱりそういった部分とは必ず一つ柱としてあるんですよ。で遠矢さんやっていることをこの家守会社のやっていることっていうのは、そうではない部分で生まれてきている、まあよくニーズとデマンドの違いみたいなのあるじゃないですか。だからあのニーズとしてなきゃ嫌だもうほしいっていうんじゃないくて、きっかけあるんだったらやってやってみてもいいなああるんだったらやってもいいんだ、とかね。そのあたりのこの関係性、提供する側とそれを享受する側の極めて対等な関係みたいな事ってどの街も新しく生まれていて、だからもともとあったものがなくなってそっちに変わるわけではないので、あのそういった部分がやはりその人のつながりという人の、まあこのアライアンス生むということがやっぱり起きやすいですよ。まあその方が。まあそこに長期的な可能性、変化の可能性を見出していいんじゃないか、そんなことだと僕は理解してます。

あのすみませんちょっと時間が押してきたんですけどね、あのいろいろな解釈が出てきてとてもいいなと思います。オンラインで質問を受けてまして、その中で一つ聞いてみたいことがあります。公務員の役割。当然、市の主催なわけですけど、気になるとこなんです。信頼関係って言うと、まあ名士とか大学の先生とか出てきたわけなんですけど、行政の果たす役割は大きいと思うんですけど、どうなんですかね、北九州ではその辺り。

遠矢 氏: これがこれはの北九州市で最大の企業が北九州市役所です。そこに優秀な方々がたくさんいらっちゃって、何が必要なのかっていうのに気付いている人が結構な数いるんですよ。だから自分の担当ではないことでも関わってくれるっていうまあちょっと属人的な感じにはなるんだけど、仲間みたいなのがいてその人たちがいろんな部署にいることによって情報共有をしつつ、この方向が良さそうだっていうことを課長部長に伝え局長に伝えて流れができていく感じがします。

大島委員長: そういう信頼という意味では、市民の街の人達からの信頼になにか影響を与えたりしますか？

遠矢 氏: します。結局、この方向が良いこの方向がいいっていうのは、例えばリノベーションを利用したまちづくりがいいね、公共空間の使い方はこういうのが良さそうだねっていうところにいろんな人たちが散らばっていることによって、翌年度翌々年度の事業みたいなものを作って行ってくれたりするんですよ。その時のコンペというか、誰が担うかっていう時の街の状況でどんなプレーヤーがいるのかっていうのを知ってくれている行政職員がいることで、街の方向性と一緒になって作っていけるっていう事が出来てきて、その活動を知らない町の人たちも行政もバックアップしてんだねっていうところでの信頼が生まれてくるんだよね。

大島委員長:あのね、小倉は2011年に、2010年くらいから小倉家守構想という言葉を出してそれをまあ明文化していくということをしたじゃないですか。

でまあその家守構想なるものは、実はこの松江ではもうリノベーションまちづくりガイドラインと一緒にではないんだけど、ある意味同じ役割を担ってくれるといいなというふうに思っています。それは行政の内部においても小倉という町の中心市街は小倉家守構想という考え方をもとにリノベーションまちづくり、市民主導のまちづくりをしていくんだというコンセンサスが取れているからこそ、そういう役場内でのいろいろな意思決定が結局そこを参考にすればこうなる。それからあと街の人たちはもう何しても小倉という街は家守構想という名のもとにリノベーションまちづくりでやっていくんだという意識があればこそ、それに対する信頼みたいなものが生まれるわけですよ。小倉はその小倉家守構想の色々な方々の認識っていうのは培われてきてるんですか。

遠矢氏:期待するところまではいけてないんですけど、でもどうなんだろう、役所の中でも街で活動している人でも、そういう動きがあるっていうのはいいよねっていう人たちが一定数は今はいるので、何だろうすべての人が同じ方向を向くっていうのはなかなか難しいけど、難しいんだけどいやそれはまあアリだよなとは言ってもらえていると感じてますけどね。

大島委員長:どこかで耳にしたことがあるくらいにはなってるんですかね。まあさすがに10年経ってますし。

遠矢氏:そうですね。

大島委員長:結構そこをポイントだと思うんですね。あの今日遠矢さんに来ていただいて皆さんと共有したかったこと、あるいはそこからアイデアが生まれてきたらいいなと思ったことっていうのは、まちが動く仕組みとしてどうやって共有意識を、今あるものを活用するという視点で、ええまあみんなで守っていくのかということ、そしてそれは信頼に足るものであって投資する可能性を秘めたもの、動きであると思うためにも、何か真ん中に真柱がないといけないんですよ。

今まででもなあってちょっと変わったやつが、カフェやってみようかなとかね、あの一ベーカーリーやってみようかなとかね、これでてるんですよ。だけどこれ一人の鉄砲玉の行動にしか見えなかったりしちゃう。残念ながら。それが連発されればいいんだけど、すごく打たれ弱いところもあったりするし、やっぱり勝ちうる信頼というものはもう限りがあるんですよ。

誰かが局所的なリスクを取んなきゃいけないという状況があるんだけど、まあそうではなくて、まあこのまちづくり会社、家守舎という存在とそれからあとは行政が、今回は本当にこれ松江市が本当に素晴らしい試みを始めたっていう感じがしてるんですけどね、できるだけ多くの方にこの既存環境を活用するまちづくりということが、リノベーションまちづくりガイドラインという形で共有されている状況が生まれるになれば、また動き方は違ってくるはずなんですよ。

はい、あのまあもう少しね、ほんとにもう少し今日のテーマはね、第2回やってもいいぐらいだと僕は思うわけなんですけれども、残念ながらねあの時間の方も迫ってきてしまいましたけれども、私も松江の街に入るようになって出入りさせていただくようになってもう3年くらい経つわけなんですけれども、あのやっぱり他の町に比べても実際行動されている方が多い印象を持っていますし、みなさんそれぞれとても感性が鋭いし、素敵な事業をされているんですね。

で、この委員になっている方々は、もうそういう方々、プレイヤーの方もいらっしゃいますし、それがいかに大事かという感覚を共有している方も多いわけです。でやっぱり1つ足りない要素が、2つなのかな、それがね、まちづくり会社、家守会社という、まあ今までまちづくり会社ともちょっと違った形かもしれません。こういった動き自体のプレイヤーと言われてたような人たちも拠り所にできる。それがオーナーさんたちも拠り所にできる。それが単なる不動産と今までの感覚を少し逸脱したような形ですね。

人のつながりという形であったり継続していくという価値、そこから派生するビジネス、中心市街で起きる出来事、兆し、そういったものの価値、そういったことを育む組織というもの。そしてその組織が取るべきリスクみたいなことが、松江は松江なりの整理ができればいいなというふうに思っています。

あのね、この街はそんな素振りをされようとする会社さんもいらっしゃいます。ぜひ発展そのような形でしてもらえればというふうに思っていますので、まあすいません、坂田さん、高橋さん、梶田さんも、時間があれば、ぜひあのプレイヤーの皆さんのようにね、発言していただきたかったんですけれども、委員の方々はこの時間に限らず、ご意見あればですね、私の方に投げてください。反映したいなというふうに思っております。

あのまあキーワードとしてはですね、まあそういったまちづくりガイドライン、それから家守会社という存在、こういったものを活用した生業というものが育っていく環境を作りといったことかなというふうに思いますので、遠矢さんにも質問あれば投げかけたいというふうに思ってますし、遠矢さんお答えくださいね。

遠矢氏: お願いします。Facebookとかで投げてもらって全然大丈夫です。

大島委員長: はい、じゃああとで遠矢さんのFacebookのアドレスをどこかに掲載しておきましょうかね。

遠矢氏: 僕名前で検索したら、僕しか出てこないの。

大島委員長: わかりました。非常に詰め込んだ形になってしまって申し訳ございませんでした。みなさん、これをきっかけにあの話題提供にもなったかなと思いますので皆さんいろいろと議論してですねいろんな行動を起こされてみていかがでしょうかということで、今日のなりわいということテーマとしたリノベーションまちづくり検討委員会、これにて終わらせていただきたいと思います。委員の皆さんお忙しいなくお時間頂きありがとうございます。そしてこの時間9時までお腹を空かせてずっと聴いてくださった皆さんありがとうございます。