

不動産コンサルティングのための

# 月刊不動産フォーラム21

編集・発行 公益財団法人 不動産流通推進センター

2017 5

コンサルティング基礎講座

賃貸住宅市場のマクロ分析の勧め (4)  
少子高齢化および晩婚化・未婚化が住宅市場に与える  
インパクト (その2)

コンサルティング基礎講座

銀行との上手な付き合い方  
—中小企業の資金繰り・経営改善—

コンサルティング実践例

地方・地域だからこそできる街創り  
「PLUS+アンカー」がもたらしてくれたもの





## 地方・地域だからこそできる街創り

『PLUS+アンカー』がもたらしてくれたもの

川口 貴志

株式会社アンカー 代表取締役 (群馬県桐生市)  
公認 不動産コンサルティングマスター (4) 第23680号

### ●不動産コンサルティングを掲げる者として

家探しなど不動産に関して何かをしなければいけないという必要を感じた方は、私どもを訪ねていただけます。なぜなら目的が顕在化しているお客様だからです。

その一方で、不動産コンサルティングを必要としているのに、不動産業者なのか別の分野の専門家なのかというように、どこに相談すればよいかわからない方もいらっしゃいます。

また、本人が「不動産に関すること」を全く意識されていなくても、私どもから見て「この方のこの問題を解決してあげなければ…。このまま放っておくと…」といったコンサルティングを必要とする潜在的な需要の方々も多く存在しています。

さらに言うと、地域には起業希望者や、職があれば移住したいという層も確実にいます。その一方、事業承継・後継者問題、そして空き家・空き店舗問題も周知の通りです。

不動産コンサルティングを掲げている者にとって、それらの方々には到達し相談相手になりたいという想いが日を追うごとに高まっておりました。

### 想いを引き継ぐ

平成26年(2014)11月、桐生市の街なかにある、敷地3,000㎡、築80年の200㎡の古民家を改装し、カフェとコミュニティスペースをオープンさせました。

元々は先代からの染工場で現所有者が事業を辞めた後、私邸としておられました。往事の桐生織物の隆盛を偲ばせる立派な庭園付きの建物で、目抜き通りに面し駐車場も充分に取ることができます。

街創りに想いのある所有者なので、再活用の方策を15年近く模索しておられましたが、妙案もなくついに解体する決断をされました。

私はそのころ地域再生拠点の候補物件を特定し、建築家と最終図面の打ち合わせを済ませ、予定責任者のリクルートも完了させていた時で、解体と聞きすぐ現場に向かいました。

改めてその家屋を眺めた時、心の中で鐘が鳴ったような感覚に襲われました。

「構想があります。私どもにあずけていただけませんか。壊さなくても大丈夫ですよ。」とご夫妻に申し上げたところ、何も言わず涙ぐんでおられ、強く優しく握手していただきました。

### 店名は『PLUS+アンカー』

私たちのお店が色々なモノやコト、そして人に少しでもプラスになれば…との想いでつけました。

気軽に相談できる相手を求めているも、なかなかその相手にはなれません。だから人は身近な「知っている人」に相談にします。だったら「私たちがその“知っている人”になろう!」と思いました。

### 不動産コンサルティングの扉

(株)アンカーの本業である不動産業の支店というスタンスで古民家カフェをやろうと思ったのではありません。

たとえ用事や目的がなくても、アポなしでも、地域の方々がいいつでも気軽に立ち寄れる場所にしたいとの



『PLUS+アンカー』建物外観全景



想いから、物件情報やパンフレット類の一切は展示しないようにしてみました。

一般の方々に映る、不動産という従来イメージや観念からは「不動産コンサルティングの扉」はなかなか開けにくいと感じ、私は古民家カフェ『PLUS+アンカー』をベースに地域再生や街創りのルートから「その扉」を開けてみることにしました。

※『PLUS+アンカー』公式サイト  
(<http://anchor-plus.com/>)

### 『PLUS+アンカー』構想に至るまで

当社は創業以来、先進的なデザインの賃貸住宅をメインに創ってきました。その一方でここ最近、古い建物の利活用にも力を注いできました。

表1に、出店のお手伝いをさせていただいた主な実施例を挙げます。

これらに取り組んだ経験が、『PLUS+アンカー』構想に繋がることとなります。

### 『PLUS+アンカー』は小さなひとつの「点」

まず多くの方々に『PLUS+アンカー』を知っていただくため様々なイベントを催しました。

インターネット全盛の時代であるからこそ、「袖振

り合うも多生の縁」「胸襟を開く」など、ネット空間と対極にあるリアル空間を肌で感じてもらえるようなコンセプトにこだわりました。

イベントを一過性で終わらせたくなかったので、繋がりを大切にしました。繋がるとは、ただ知り合いになるということではなく、「それぞれが個々に持つ力を確認し応援し合える縁創り」と捉えております。

表2に、主な定期開催イベントを列記します(2017年4月現在)。

### 通称：アンレク設立(アンカー レクリエーション委員会)

『PLUS+アンカー』の本格始動によりご紹介や相談事が増え、本社との連動性を高めるセクションの必要が生じてきました。

委員は部門間の垣根を超えて正社員から選抜。委員会手当も支給され、その活動実績も査定に反映される。勤務時間内での活動も全面的に承認。それは「片手間の作業から腰を据えた重要な仕事」として会社が承認することにより、全社一丸で取り組んでもらいたいと思ったからです。

イベントの企画や当店ファン顧客へのお知らせからはじまり、再生案件企画に至るまでカバーします。楽

表1

①	美容室『アッシュ』 (アッシュ 桐生)	築84年の登録有形文化財。大谷石を使った「ノコギリ屋根 <sup>(注)</sup> 」構造の元醤油蔵を再生。美容室経営者は、英国留学時に外観は往時のままで内部をリメイクしたギャラリーやお店を見聞した経験からこれに魅力を感じていただいた。この本店の成功モデルを皮切りに、群馬県内に現在16店舗展開中。
②	レストラン『ショコラ ノア』	元織物の豪商邸宅を再生。高齢の所有者が子供と暮らすため空家になり解体寸前だった。地元シェフに声掛けし、設計やモニュメント製作にまちづくり会メンバーとしても参画。天井の照明には「桐生織の豪華な七五三の帯」を使用。今では「はとバスツアー」の名所となり予約待ちのお店に!
③	『ルースター』	元豆腐店を再生。オーナーは都内でサラリーマン生活を体験したリターン組。昼は自然派志向のラーメン店、自家製麺にこだわり、醤油は二百年続く地元蔵元のものを厳選。夜はワインとおいしい料理が楽しめるスペインバルに。

(注) 通称「ノコギリ屋根」：産業革命時の英国で紡績工場として考案された屋根構造。屋根北側斜面にあるガラスの天窗は、自然光を一日通して均一の明かりを確保できるため、織物の色合いを見るのに適していた。

※上記店舗は『PLUS+アンカー』と至近距離にあります。

表2

①	アンカー マルシェ 3回開催	一回につき30件出店。アクセサリー、バッグ、リサイクル着物ショップなどの他に、出店をお手伝いさせていただいたレストラン等が参加。来場者数：1回500人超。
②	春の会、秋の会 7回開催	当社主催の大バーベキュー感謝祭。管理大家さんや入居者、テナント、ご家族の参加者も多い。ここで出逢った入居者同士が結婚された例もある。
③	婚活パーティー 3回開催	ただ引き合わせるのではなく、『PLUS+アンカー』スタッフとアンレク委員(本文参照)が参加者に種々配慮しながら企画進行。今までに8組のカップルが誕生。
④	石巻の美味しいイタリアンの会 3回開催(1回:2日間)	『PLUS+アンカー』のお客様から紹介いただいた石巻市のレストラン「デルチェントロ」シェフによる新鮮な海鮮を使ったコースが好評。復興支援も兼ねる。
⑤	産学官の交流会 8回開催	地元国立大学理工学部の教授陣と経営者が車座形式で交流。市職員も自費で事務局を受けてくれている。毎回40人程度。桐生のものでつくりの高度化を狙う。
⑥	桐生まつり 3回開催(1回:3日間)	地元の夏祭り開催中、『PLUS+アンカー』駐車場にて全社員で屋台を運営。大きいお祭りなので関係者だけでなく色々な方が来られる。(1日平均300人超)
⑦	サイエンス カフェ 8回開催	地元国立大学の現役研究者が毎月1回、最先端の科学をカフェの雰囲気の中で、市民に優しく解き明かす課外授業。進路先を考えている親子での参加者もいる。
⑧	ふれあい市 本年5月より参加	地元商店街で20年続くフリーマーケット。『PLUS+アンカー』が出店したことにより、商店街から「一緒に新しいスタイルを！」とのオファーをいただく。

しんで取り組むことが重要で、本社主催の不動産経営セミナーや社内旅行も「アンレク」が担当します。お客様との定点接触活動にも繋がります。

## ●地域が教えてくれた “奥深いエリアマーケティング”

私が一年間に名刺交換する数は、比較的多いほうだと自負しておりました。『PLUS+アンカー』の开店により、おかげ様で本当に多くの方々と出会い、もちろんその数は増えたのですが、驚いたことにその中身が違うのです。

名刺の形や色の違いからはじまり、外国の方から宇宙分野まで、不動産業界とは全く異なる業種業態の方々との交流が始まりました。

地方都市のこの街でも色々な人が多様な夢にチャレンジしながら暮らしている。この地に創業して25年、恥ずかしながら初めてその事実を体感いたしました。

### 「点」から「線」へ①

#### ～機会や場を創ると集まって来てくれる～

地方の駅前や目抜き通りは一見閑散としているようですが、隠れた名店や稀有な人財、そして実力のある企業は存在しております。

地方の人も現状に甘んじているのではなく、チャンスを待っているのです。みんな何かを求めていて、希望や期待が芽生える機会、ふれあえる場所があれば、人は集まって来てくれるのだと確信しました。

### 「点」から「線」へ② ～空き家・空き地～

日本全国の空き家・空き地は今後益々増えてゆくでしょう。桐生市にも一万戸近い空き家があります。「空き家バンク」は各自治体で整ってきましたが、ただこれはあくまでリストです。そこからどうするかがポイントです。

そもそも「地方の空き家・空き地」を積極的に買う人、借りる人はなかなかいないと思います。都会に出た子供たちも、将来の相続する空き家（実家）を負担に感じています。

よって「買いたくなる」「借りたくなる」ようなストーリーと骨太企画が待望されます。『PLUS+アンカー』を通して、増え続ける空き家に対する利活用の手応えは掴みつつあります。街創りはひと手間もふた手間もかかりますが、とてもやり甲斐のあるテーマだと思っています。

### 「線」から「面」へ① ～具体的事例～

表3は『PLUS+アンカー』开店後、お手伝いさせていただいた事例です（2017年4月現在）。

### 「線」から「面」へ② ～起業から実業へ～

『PLUS+アンカー』を利用されるお客様はそれぞれ老若男女、多彩です。「何かやってみたい」という人が意外と多く、「起業してこういう事業をしてみたい」という具体案を持っている方もいます。「この方たちのお手伝いができれば、街に芽吹きをもたらすことが

表3

①	『こととい喫茶店』（元鮎店）	地域のまちづくりの先駆者から、地域を活気づけたいという想いから紹介を受ける。出店者は他市出身者だが、桐生の重伝建 <sup>(注)</sup> の趣きに惹かれ、そこにこだわって探していた。
②	マタニティー・カフェ「ラルゴ」 （元漬物店）	出店者とはまちづくりの会で出会い、その後「PLUS+アンカー」のイベントに参加。子育て中の親が子供を遊ばせながらゆっくりと食事ができる全国でもユニークなカフェ。
③	『コンポジション』ニット・帽子制作 （元織物工場）	地域の建築家からの紹介。他都市を活動拠点にしていたが、アンティークを愛し、重伝建地区内の物件を探していた。事業取引先も桐生が多かったため、とても喜ばれた。
④	新規起業 オフィス（元米穀店）	脱サラして会社を起業。旧市街地ながら市内どこに行くにも道路導線が良く、行政施設も至近な立地。再生物件ゆえ比較的賃料が低額なことも評価してもらった。
⑤	『モークル』（元病院）	もともと当社管理物件の入居者で、『PLUS+アンカー』のお客様でもある。以前より事務所の移転を検討されていた。既存のオフィスビル再生でない、新しい利活用のひとつ。
⑥	『ロブストス』（元事務所）	もともと当社管理物件の入居者で、農機具の修理改良を手掛ける有望ベンチャー。『PLUS+アンカー』での産学官の交流会にも参加。小泉進次郎氏も視察。
⑦	『コマ・ホームズ』（元繊維工場）	当社社員の夫人よりの紹介。新規事業のため、事務所と作業場を探されていた。入居された物件は重要文化財指定を受けている桐生市特有の「ノコギリ屋根」の建物。
⑧	カフェ『そしお』（元住宅店舗）	大学の教授が早期退職してカフェオーナーに！ 古民家スタイルの物件を検索中に「PLUS+アンカー」HPを見つけ、それ以来のお付き合い。交流会などにも参加された。
⑨	『プライマリー』（新築）	地域有力福祉事業グループが元百貨店を解体し跡地にビルを建設。従来にはない福祉のオールインワン型ビル。社長さんには「PLUS+アンカー」の朝活講師をしていただいた。
⑩	『エステーカンパニー』（元飲食店）	地域有力ブティックグループが市内から移転。大型空きビル棟活用のあるべき姿に向けて現在改装中。『PLUS+アンカー』で社員様向けセミナーを私がさせていただいたご縁あり。

(注) 重伝建：文部科学大臣選定の重要伝統的建造物群保存地区

※⑨と⑩は、『PLUS+アンカー』の至近距離にあります。



できるかも!」と目が覚めるような思いでした。

起業希望者に空き物件を「仲介して業務完了」では、コンサルタントとしては「業務未完」だと思います。

起業はあくまでも手段であって、最終目的ではありません。起業には資金や販売体制や技術もいるし、形にしにくい経営手腕も求められます。できる限り関わりながら実業に落とし込めるような応援が必要だと思います。

いかに顧客に支持され続けることができるか、どうすれば地域に必要とされ続けることができるか、というこの“続ける”の累積が、起業から実業へと昇華させていくと確信しております。

## ● 「面」から「球」へ ～新たな友との出逢い・志～

私の30年来の恩師で不動産の教育研修をされている方がいます。その恩師の掛け声で、全国から経営者が集まり、一般社団法人（JRR協会）と新会社（ボンズ インデックス）を立ち上げました。

JRR：地域発展の理念を掲げ、一社だけでは遂げられなかったことでも皆の知見を持ち寄ることにより実現できることがある、と集まったメンバー。自分にとって生涯の友です。

※「JRR」HP

(<http://jrr-association.or.jp/>)

ボンズ インデックス：これも『PLUS+アンカー』構想を恩師に話したのがきっかけで、メンバー全員が『PLUS+アンカー』を視察しに来てくれたのを皮切りに、一気に動き始めました。

※「ボンズ インデックス」HP

(<http://bonds-index.co.jp/>)

現在、JRRとボンズのメンバーが様々な地域で事業に取り組んでいます。

①社会貢献事業：長崎出身の福岡のメンバーによる社会的弱者の賃貸住宅居住支援事業「すまいサポートさがプロジェクト」が佐賀県の「CSO提案型協働創出事業」に採択される。

※「すまいサポートさが」HP

([https://peraichi.com/landing\\_pages/view/sumasaposaga](https://peraichi.com/landing_pages/view/sumasaposaga))

②海外事業：大分出身の福岡のメンバーが優良な道筋を開拓。フィリピン最大手の開発会社やベトナム最

大手のPM会社と提携。留学生や実習生の日本での生活支援事業も開始。

③環境事業：鹿児島出身の東京のメンバーが環境水（特許取得）を事業展開中。人と地域にも優しく、これからとても期待できます。

④空きビルの未来へ挑む：若き東京のメンバーがベンチャー企業等の支援を目的に、中小ビルで開業しやすい仕組みを創設。オフィスビルに新たな価値をもたらすと注目。

※「次世代型出世ビル」HP

(<http://t-bldg.jp/success/>)

## 「のりしろ」がないと繋がってゆかない

コンサル現場では本当に色々なことが起きます。単なるマッチングや仕組み化だけでは、「点は点のまま」で、机上通りになかなかコトが進んでゆきません。各点をしっかりと繋いでゆく「のりしろ」が必要となります。

その「のりしろ」は一人や一社だけでは不十分で、「開かれた事業機能群」でなければならぬと思います。

グローバル企業や先進的企業は、垣根を超えてオープンイノベーションを興しています。これは個人間や地域間でもできるはずで

起業の芽を実業へと深化させるため、現実の経営課題を一括で受けられる機能を持つ「ビジネスセンター」開設の準備をしております。

本稿では詳細は割愛させていただきますが、私の顧客や経営者に既に導入させていただいている『三方経営』という運営法を基盤として、ベンチャーや後継者の応援をさせていただこうと考えております。

## 不動産コンサルティング業は「地域業」

これからの活気ある街のベンチマークとは、「ここで暮らしてゆきたいと心から実感できる街」「誰でもいつでも生き甲斐を持てる街」だと考えます。

不動産コンサルティング業は個々のお客様の課題に向き合います。それと共にお客様個人という枠、不動産業の枠を超えて、地域からも待望される重要な仕事です。

「地域と共にとどうあるべきか」という使命を背負う、正に『地域業』。不動産コンサルティングの本懐であります。