

七十七ニュービジネス助成金受賞

第24回(2021年度)

企業
インタビュー

Interview

株式会社巻組

代表取締役 渡邊 享子 氏



会社概要

住 所：石巻市中央2丁目3-14観慶丸ビル2階

設 立：2015年

資 本 金：5.1百万円

事業内容：不動産賃貸業、建築設計・施工

従業員数：6名

電 話：0225 (24) 6919

U R L：https://makigumi.org/

「資産価値がゼロに近い空き家」をエコロジカルなシェアハウスにリノベーションすることで地域にこれまでなかった不動産需要の創出を目指す

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社巻組を訪ねました。当社は宮城県内を中心に立地条件が悪く、一般に売買も賃貸も難しい築古物件をリノベーションし、コストパフォーマンスの高いエコロジカルなシェアハウスを開発・展開しています。既存の古い住宅の「過剰」な機能を削ぎ落とし活用することによりサステナブルなライフスタイルを提案し、多拠点居住やリモートワーク用など地方にこれまでなかった不動産需要の創出を目指しています。当社の渡邊社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等についてお伺いしました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

周りの方々からお祝いしていただいたことと、七十七銀行の担当の方が細やかにサポートしながら応援して下さったことを大変嬉しく思います。当社と同じく大賞や助成金に応募経験がある企業の方々からもお祝いの言葉をたくさん頂きました。多くの方に見ていただけたという印象があり、今回の助成金を受賞できたことは地元企業に当社のことを広く知っていただく良い機会になったと感じています。

以前から大賞や助成金の制度について聞いたことはありましたが、過去の実績を見てみると宮城県内で規模の大きい企業や、素晴らしい実績のある企業ばかりだったので、当社はこの制度の対象にはならないと考えていました。しかし銀行の担当の方から強い勧めがあり、応募までの手厚いサポートを頂きながら受賞することができました。

——助成金はどのようにお使いになりましたか。

ちょうど新しい拠点をオープンするタイミングだったので、その改修・準備資金として使わせていただきました。当社は立地条件が悪く、一般に売買や賃貸が難しい空き家を買って賃貸運用する

ビジネスを行っており、こういった資産価値の低い不動産は担保価値も低いため、融資による資金調達が難しい状況にあります。しかし今回の助成金は、資金使途が自由だったため新しい拠点の改修・準備資金として使うことができました。さらに使途の報告なども必要ないため負担が少なく、当社のような規模の小さい企業にとっては非常に嬉しい制度でした。

新しい賃貸住宅の在り方に向けて

— 起業したきっかけについて教えてください。

東日本大震災発生時、私は東京の大学院で都市開発や建築関係を専攻する学生だったため、専門性を活かした活動を考えながら、大学の仲間と共に石巻市内のボランティア活動に参加していました。被災地では多くの家屋が全壊し、これからまちを盛り上げていきたいという思いを持った若い方や単身者向けの賃貸住宅不足が問題となっていました。また建築・不動産業界は保守的で、契約時に親族以外の連帯保証人が必要であることや、短期契約がしづらく契約しても賃貸のため住宅を自分好みにDIYできないなどの制約があります。そのため、企業に就職することだけに価値を置かずフリーランスに活動する方々や、仕事を辞めて次のステージに踏み出す方々が賃貸住宅へ入退去するのに大変苦労されている姿も目の当たりにしました。さらに外国人は日本人の保証人が必要であるなど、より一層苦労を強いられています。震災を機に移住してなにかやりたいというクリエイティブで素晴らしい方々がたくさんいるのにも関わらず、居住しづらい住宅の在り方が根づいていることに私はすごくもったいなさを感じました。

そこで空き家をリノベーションしてそういった方々向けのシェアハウスをつくることで、増え続けて問題になっている空き家を活用しつつ、地域の人口流動化や経済効果を生み出して持続可能な地域づくりにつなげることができるのではないかと考え、自ら空き家をDIYして使い始めました。

東北に様々な方が集まり、新しいライフスタイルが生まれ、地域経済の在り方が変化することで、持続可能な地域づくりにつなげるという仕組みを事業化して広めたいと思ったことがきっかけです。

— 社名に込められた思いについて教えてください。

「巻組」という社名には2つの思いが込められています。1つ目は石巻で建築・不動産業界をアップデートするという思いです。石巻の「巻」に、「組」という字を組み合わせました。建築業界は社名に

「組」と付ける企業が多くあります。そういった既存の業界の名前をあえて使うことにより、これまでの歴史を大切にしながら新しいことにも挑戦し、業界をアップデートしようという強い思いが込められています。

2つ目は「巻き込もう。組もう。」というキャッチコピーで、様々な方とチームを組み合わせながら事業を育てていこうという思いが込められています。



本社入居ビル

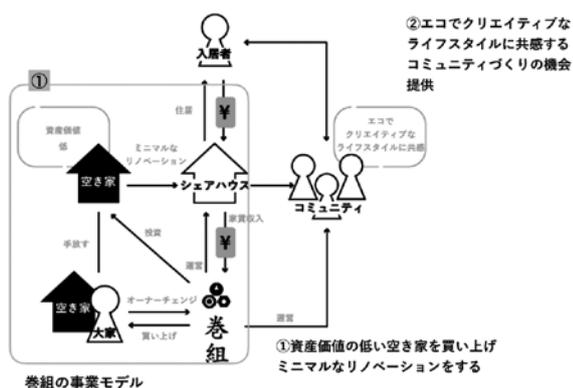
— 御社はどのような理念に基づいて事業を行われていますか。

当社は建築・不動産業界や賃貸住宅の在り方として、多様なライフスタイルの受け皿になることを大きなミッションとして掲げています。住宅の大量生産大量消費を脱して、既存の建物を活用しながら多様なライフスタイルに合わせた受け皿を作りたいと考えています。

宮城県は震災後、防波堤や公営住宅といったハード整備が進み新築住宅もたくさん供給されましたが、その裏で空き家も増加していきました。戦後から積み上がっていた課題が震災を機にさらに加速したように感じます。そのなかで当社は多様化やパーソナライズというものを大切にして、同じ規格のものを量産するのではなく一人一人のライフスタイルやキャリアにあった住宅の在り方を見つけていく必要があると考えています。さらに、ただスクラップ&ビルドで新しいものを提供するだけでなく、もう使われていない空き家をリユースすることで社会の持続性につなげていくことも重要視しています。

また3.0的なコミュニティということも大切にしています。本当に限られた人たちが消費者に届けていく状態が1.0だとして、2.0が双方向的にインターネットなどで意見を出し合うことができる状態、3.0は多様な人たちがみんな主体となって商品づくりに関わることができる状態のことで、3.0的なコミュニティはこれからより重要になってくると考

えています。そのため入居者にはただ「消費者、お客様」としてではなく、「生活者」として関わっていただけるように取り組んでいます。入居者からの要望・クレームに対して当社が商品提供・解決策を提示するのではなく、社名に込められた思いのように入居者もチームの一員となって商品を育てていける参加型の住宅の在り方を実現していきたいです。



巻組の事業モデル

当社の事業モデル

空き家を活用したエコロジカルな暮らし

— 空き家に着目したのはなぜですか。

当社が空き家に着目したのは、若い方や単身者向けの賃貸住宅が不足していることとは対照的に空き家が急増してきたことにあります。平成30年の住宅土地統計によると宮城県内には約12.9万戸の空き家があり、当社では空き家が増えている要因を、東北の人口減少と高齢化の進行にあると考えています。子どもは都市部に出てしまい戻らな見込みがなく、家は古いため持っていても負担になるという問題を抱えた方や、高齢化が進み、相続人も高齢になっているため家を相続して困っている方がたくさんいらっしゃいます。そのため無償でも良いので引き取ってくれる方を探しているという家主も少なくありません。当社ではそういった物件を購入することで、初期投資を抑えながら運用できることに魅力を感じました。

近年リモートワークなどが流行してどこでも仕事ができるようになり、多拠点居住にも注目が集まっています。まだまだターゲットが多いとは言えませんが、当社の取組みは多拠点居住の方などを増やし、必ずしも定住しなくても地域の関係人口として関わり続けられる仕組みをつくることで、地域にこれまでなかった不動産需要を創出できると考えています。

さらに一般の不動産市場で流通しづらい空き家をリユースすることはサステナビリティの第一歩にも

なると考えています。しかし既存の住宅は供給側の責任回避やマーケティングのための過剰な機能が多く、これらが時代の変化に適合せず不要なものとして残っている場合があります。当社はリノベーションする時に、こうした無駄を削ぎ落とし、DIY手法を積極的に取り入れることでシェア利用の難しい日本家屋をリーズナブルに活用しています。これにより入居者が無理なくエコロジカルな暮らしを楽しめるよう心掛けています。

— 無理のないエコロジカルな暮らしについて教えてください。

エコロジカルな暮らしとは地域環境の負荷低減を考えた暮らしのことで、これからのマーケットで重要なことだと考えています。近年SDGsやエシカルと言った言葉が流行しています。地域環境に優しい暮らしを営むため、食材は全てオーガニックで、電気はオフグリッド、トイレはバイオトイレを使用し1つも無駄にしないというのは理想的です。しかし一般消費者が徹底的に実行しようとするのは容易なことではなく、息苦しさを感じてしまうかもしれません。そのため当社はまず、環境に少しでもいいことをもっと気軽に体験していただきたいと考えています。例えば空き家を活用するにしても、いきなり廃屋で生活をするというのはハードルが高いため、事前に当社で空き家をリノベーションしたゲストハウスを用意します。このゲストハウスに泊まっていただき、少し手を加えるだけで快適な暮らしができることや、滞在する楽しさを感じていただける機会を提供しています。そこで色々な出会いがあり、地域にも少しずつ経済効果を生み出すことができるのではないかと考えています。小さなことの積み重ねを大切に、SDGs目標を気軽に体験しながら実現することで、それが全くない世界から少しずつ風向きを変えていくということをコンセプトにしています。

東北で数少ないシェアハウスの運営

— シェアハウスのリノベーションに対するこだわりについてお聞かせください。

大量生産大量消費の住宅は、入居者によっては収納が多すぎたり、いらぬ既製品が取り付けられていたりするため、そういった部分を徹底的にカットすることで、入居者に自分で住宅をカスタマイズする余地を残していくことを大切にしています。当社で全てリノベーションをするわけではないためコスト削減になりますし、自分でカスタマイズすることで入居者には「生活者」になっていただきたいと考えています。

日本家屋は一家族向けにできており、9LDKくらいの広さがあっても三間続きなどでシェア利用しやすい構造になっています。空き家となっているそれらの家屋はフリーランスの方や、ミニマルに暮らしたい方のライフスタイルにはフィットしません。当社ではそういった方向けに多すぎる部屋を活用してシェア利用できないかと考え、上手く動線を引いたり、共有部分を作ったりしてシェア利用できるようにリノベーションしました。

東北のシェアハウスの件数は他の都道府県に比べ圧倒的に少ない状況にあります。シェアハウスは365日満室で長い期間見ず知らずの人と一緒に暮らすというイメージがありますが、実際は入居者の入れ替わりが激しく、個室もしっかり完備され、水回りのみ共有で使うマンションのようになっているものもあります。そのため意外と窮屈さや他者の目を気にせず効率的な生活を送ることもできますが、そういった認識がまだまだ少ないため、変わってほしいと考えています。

さらに当社の賃貸住宅は天井と壁や床の解体を伴う工事以外のリノベーションを全て許可しています。よく「賃貸住宅は壁に画鋲の穴などを空けてはいけない」と聞きますが、当社はそういった部分を禁止していません。もちろん住宅に傷が無いに越したことはありませんが、住宅の価値を下げる要因はそこではないと考えています。過剰すぎる設備のせいで、カビが発生しやすい・修繕するコストが高つくといったことの方が問題です。傷をつけないことよりも、入居者が自由にカスタマイズすることで、住めば住むほど住宅がアップデートされることを大切にしています。

当社では住宅の価値を下げる要因を、住宅そのものというよりも地域にあると考えます。地域の人口が減少し、利便性が下がることで住宅の価値も下がります。そのため当社は地域の関係人口の創出に向けた取り組みも積極的に行っています。



リノベーション作業

—地域の関係人口創出に向けた取り組みについて教えてください。

当社では入居者を募り地域の関係人口創出に向け、不特定多数の方に広告で呼びかけを行うほか、潜在的に顧客になりそうな方々のコミュニティづくりに取り組んでいます。例えばクリエイティブハブという、クリエイターに出店・展示機会や、その間の滞在場所・制作拠点を提供するためのオンラインコミュニティづくり・運営を行っています。地域に縛られず広域的にいつでもつながることができる仲間同士のコミュニティをつくり、クリエイターを応援することでゆくゆくは当社の入居者につながるような積極的な誘致に取り組んでいます。

さらに今後はハイブリット型ビジネスとして、入居したい方だけでなく、投資をしたい方、シェアハウス運営に興味のある方などが一緒になって運用していく仕組みも作り上げていきたいです。クラウドファンディングで旅行ツアーを企画し、その参加者が当社のゲストハウスへ体験滞在することができる仕組みや、シェアハウス内でイベント出店をしていただいた方に向けたサービスをするなど、必ずしも入居する方だけではなく、色々な方とつながることができるコミュニティづくりに取り組んでいきます。

先日はシェアハウス内でボードゲーム大会を企画したのですが、定員6名のシェアハウスに県内はもちろん県外も含め20名の方にご参加頂きました。こういった取り組みで潜在的に顧客になりそうな方々のコミュニティをつくることは、地域の関係人口の創出にもつながると考えています。

—シェアハウスを運営するにあたり御社がリスクヘッジのためにやっていることを教えてください。

まず人としてきちんとしていることを大切にしています。当社のシェアハウスはハウスルールを厳しく設定しています。最後は本人の自由意思に任せておりますが、ハウスルールをしっかり読み同意していただくことを徹底しており、共同生活に対してしっかり意識できる方は滞納リスクも低いと考えています。

さらに当社は料金を現金振り込みではなくクレジットカード決済としており、入居者にはクレジットカードを持っている時点で一定の信用力があると判断しています。また、契約を定期借家契約にすることで、契約期間終了時に更新ではなく、再契約するという方法をとっています。普通借家契約だと滞納していたとしても退去していただくことが難しい

のですが、再契約するという方法をとることにより期間満了で退去していただくことが可能となり、滞納に対する当社のリスクヘッジになっています。



シェアハウスの様子

既存にとらわれない経営スタイル

——御社の強みは何でしょうか。

引き算の考え方で住宅を提供できる場所だと考えます。建築・不動産業界はいかに足し算で機能を足し快適性を担保するかが基本的な考え方です。しかし時代の移り変わりと共に住宅に求めるものも変化し、これからはいかに身軽で自分らしくいられるかということに住まいに求める時代だと感じています。そのため当社は既存の住宅の過剰な機能を徹底的に検討して削ぎ落とし、施工の時はホームセンターや量販店等でも入手可能な合板や下地材などを活用してDIYすることでコストパフォーマンスが良く一人一人のライフスタイルに合った設計建築の在り方を模索しています。

さらに入居者の負担軽減策を講じていることも強みだと考えています。起業したきっかけでもあったとおり、日本の賃貸住宅の在り方は保守的で入退去がしづらい仕組みとなっています。例えば入居するには手数料、退去するには解約金の支払いがあり、煩雑な審査や保証も必要になります。また内見の予約を取るのにも手間がかかるなど改善点は多くみられます。そこで当社は手軽な入居手続きにより入居者の幅を広げ、即日入居や短期契約を可能としました。宿泊用途と住居用途の部屋を一つの建物に共存させるパッケージ商品を作り、さらに契約時のコスト削減に取り組むためオンラインで内見・契約・決済できる環境を整えました。こうしたことで内見したくても時間を作れない方や短期契約したい方など様々なニーズに柔軟に対応することができました。

また、建築業界は男性が多いですが、そのなかでも若手の女性が子育てと両立しながら活躍してくれ

ていることが当社の強みです。働きやすい環境整備に努めており、社員の平均年齢は28歳で、9割を女性が占めています。さらにリモートワークを推奨することで、働きやすい環境を整えることに加え、オンライン会議に参加しやすい環境にもなりました。最近増えているオンライン会議ですが、1つのオフィスで数人が別のオンライン会議に参加すると音が反響して支障をきたします。当社では週4日リモートワークのフルタイム勤務をしている方もいるなど、非常に柔軟性が高い勤務体制となっています。

当社は拠点が石巻市内に限らず、塩釜、東松島、加美町、東京にもあるものの従業員は多くありません。そのためリモートワークを活用するほかに、業務委託や入居者も巻き込んだ業務運営を行っています。宿泊施設のメンテナンスや入室受付などを入居者に依頼しており、入居者も在宅ワークの方が多いので、仕事の片手間に掃除などを行うことでお金がもらえるのはありがたいと好評を頂いております。

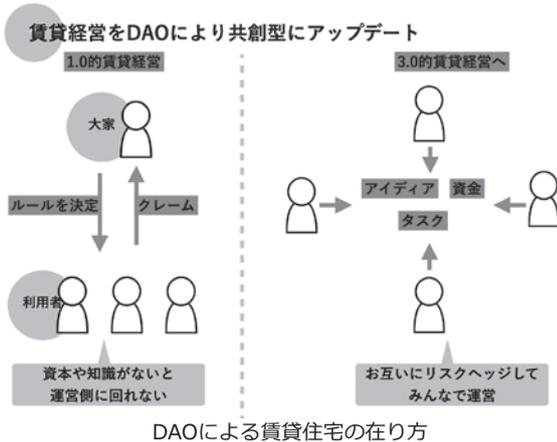
入居者の中には、もともと他県で仕事をしてきたものの宮城に戻ってきて、当社の賃貸住宅に入居された方もいます。その方は内見をオンラインで行い、始めはとりあえず1か月契約しました。他県でしていた仕事は辞め、EC（電子商取引）で稼ぎつつ朝は海岸でサーフィンを行い生活していました。その生活を気に入り、次は2年契約をして、現在も暮らされています。今やウェルビーイングがライフスタイルの在り方として注目されていますが、当社の仕組みはそういうことにも貢献できていると自負しております。

——事業を行うにあたり苦労されているについて教えてください。

ウクライナ侵攻やコロナショックにより建築資材も高騰し、コスト構造が大きく変化するなど苦労は尽きません。またオンライン化が進むことで働く場所も多様化してくると思います。そういった社会情勢が変化するたびに対応することは非常に重要だと感じており、都心からリモートワークをする方に合わせた賃貸住宅の在り方などを模索してきました。今後はWeb3.0（ウェブスリー）が注目されており、当社でもブロックチェーンの技術を活用したコミュニティであるDAO（自立分散型組織）により賃貸住宅の在り方をアップデートさせるなど、不動産の分野でどのようにトレンドを取り入れるかチャレンジする機会を頂けていると考えています。

先述したように日本の保守的な業界に対し、新しい仕組みをたくさん提案していかなければならないことに日々チャレンジし、苦労が絶えることはあり

ません。しかしこれからもトレンドを取り入れるなど、先陣を切ってリスクを恐れずにいきたいと思えますし、地域の皆さんと共にチャレンジして東北から最先端のビジネスが生まれれば面白いことになるのではないかと考えています。



DAOによる賃貸住宅の在り方

——世界へ最先端のビジネスを発信するため御社はどのような点が課題だとお考えですか。

人口減少による国内マーケットの縮小に、対応することが課題だと考えます。

国内のマーケットは人口減少の影響もあり急激に縮小しているため、世界を視野に入れた土壌づくりに取り組まなければ限界があると感じています。さらに「不動産は一世帯一住居に定住する」という固定概念を払拭する必要もあります。そのため複数人でのシェア利用の推奨や、国内を転々と動き回るような方に合わせた住居の提供により、交流人口や関係人口を増やしていくことは今後重要になると考えています。新型コロナウイルス収束後のリベンジ消費やインバウンド需要に関して東北は厳しい状況にあると思いますが、地域をどうしていったらよいか考える必要があります。なかでも私はテクノロジー分野を活用した方法に期待しています。オンラインコミュニティで世界に向けて発信していくことは大切なことだと思いますし、変化していく時代のなかでどのように柔軟な対応をしていくかは課題です。柔軟な対応については当社のような小規模なベンチャー企業の強みが生きる部分でもあるため、移り行く世界で先を読んで新しい分野を取り入れていきたいと考えています。

広い視野を持って様々な分野に挑戦

——事業を行う上で大切にしていることを教えてください。

視野を広く持つことを大切にしています。クリエ

イティブであることも大切にしていますが、その上で分野にとらわれず広い視野を持ち続けることが必要だと考えています。建築・不動産業界や同業者同士にとどまるのではなく、医療福祉やテクノロジー関係といった様々な分野に関することを積極的に勉強して取り入れていきたいです。

不動産というのはただ建築物を売るだけではなく、生活を提供しています。生活はとても複合的かつ多様なものであり、様々な分野のなかで成り立っています。そのため当社は今後も広い視野を大切に、複合的なものを取り入れながらパッケージ化していくことを心掛けていきます。

——起業家やこれから会社経営を担う方に伝えたいことがございましたらお聞かせください。

小さいことから始めることはとても大切だと思います。ローリスクローリターンでもプロトタイプをつくることは必要です。そういったことの積み重ねで売り方のチャンネルは広がっていきます。この過程で失敗したとしても引きずらず、早く次に切り替えることも大切です。今の若い世代ではフリーランスが広まっているので、何か一つの事業にとらわれず、色々やってみることができる個人事業主が増えてほしいと思います。



渡邊社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(2022.7.21取材)