

株式会社MYROOM (長野県)

空き店舗をマッチング・仲介 地域に新たな住人を呼び込み活性化



倉石社長

建物の老朽化や店主の高齢化などにより、空き店舗・空き倉庫が目立つようになった長野県長野市の善光寺門前町に新たな住民を呼び込み、同エリアの活性化に尽力しているのが(株)MYROOM(長野県長野市、代表取締役:倉石智典氏)です。

空き家見学会の運営メンバー・案内役

倉石社長は、地元で活動するクリエイター集団・ナノグラフィカが月に1度行っている空き家見学会の運営メンバーの1人として、案内役を務めています。見学会には同地域で事務所を開きたいクリエイターなどが集まり、地元で生まれ育った倉石氏が、細い路地などを歩きながら空き家を案内します。個別の空き家が以前はどういった用途で使われていたのか、どんな人がどう暮らしていたのかについて説明し、参加者に、そこでの具体的な暮らしや仕事のイメージを膨らませてもらっています。

見学会を経て、空き店舗への入居希望者をマッチング・仲介するのも、倉石社長の役割です。

一般的な賃貸物件の場合と異なり、リノベーション工事は入居者の負担で行うことになります。「入居希望者にどういった使い方・暮らし方がしたいのかをヒアリングし、適した空間をマッチングします。テナントに初期投資してもらおう方が、優良な入居者を確保できます」(倉石社長)。つまり、所有と利用を分離することで、地域に長く根付いてきた建物に再び命を吹込んでいるのです。

倉石社長は、入居者募集に当たっては、「『この物件には、こういう人に入居してもらいたい』という視点が大切」と考えています。つまり、このまち全体の“大家さん”のような気持ちになって、まちの活性化のためにどういった入居者がいいのかを考えているのです。

再生事例は4年で約60件、市外県外からの転入が約7割

また、新しい入居者が地域に溶込んでいけるよう、ナノグラフィカがさまざまなイベントを実施、後方支援しています。そうすることで、まちに溶込んだ人を増やし、また新たな移住・開業希望者を呼び込む循環が生まれます。この取組みによる空き店舗の再生事例は、スタートから4年で約60件になり、ノウハウも集積されました。市外県外からの転入が約7割と、地域の中に新住民を迎え入れる土壌も確実に育っています。

物件の仕入れから調査、リノベーション工事、引き渡しで完結するのではなく、まちの再生・活性化に寄与するのがこの取組みのポイント。この事業について倉石社長は、「空き店舗を上手に使ってもらい、それを見て当地で開業したいと思う人が増えるという循環をマネジメントしています。デザインや設計だけでなく、物件の仕入れ・入居後のケア・近隣住民との関係といったさまざまな側面が重要。地域ごとに状況が違うため、マニュアル化できるものではありませんが、地域に密着している不動産会社こそが活躍できる場でもあります」と、笑顔で語りました。

月に1度行っている空き家見学会の様子



ハトマークグループ 10年後の理想の姿

私たち、ハトマークグループは、みんなを笑顔にするために、地域に寄り添い、生活サポートのパートナーになることを目指します。



編集/全宅連不動産総合研究所 協力/不動産流通研究所