

〈2025年 第5回 都市環境デザインセミナー〉

DIYリノベーションとそのネットワーク

～空き家・空きビル・シャッター商店街が 地域資源に変わる不動産再生活動～



〈日 時〉 2025年7月15日（火）18:30～20:30

〈会 場〉 都市魅力研究室 + Zoom配信

〈参加者〉 会場 21名（会員9名、一般10名、学生2名）

Zoom14名（会員4名、一般9名、学生1名）

〈話題提供者〉 吉原勝己 吉原住宅有限会社、株式会社スペースRデザイン 代表取締役

〈テーマ〉 DIYリノベーションとそのネットワーク

空き家・空きビル・シャッター商店街が地域資源に変わる不動産再生活動

〈趣旨〉

父親から引き継いだ経営難に陥っていた築古の賃貸マンション・オフィスビルで 2003年からリノベーションを実施。最初に取り組んだ山王マンションでは空室がでるごとにユニークなテーマを設定し、いまでは唯一無二の部屋があるビンテージマンションに。冷泉荘ではリノベーションミュージアムをコンセプトに打ち出し DIYセルフリノベーションに取り組む入居者を募集。ひと、まち、文化を大切に思う人たちが集まる文化発信拠点になっています。また冷泉荘は 2024年に戦後の民間集合住宅として国内初の国の登録有形文化財となっています。

2014年からは「九州DIYリノベWEEK」を毎年企画。九州各地のDIYリノベをつなぐネットワークから多くの実践が生まれ、2024年に国土交通省「第2回地域価値を共創する不動産業アワード大賞」を受賞。

今回のセミナーでは DIYリノベーションをテーマに、その意義をご自身や仲間の実践から解き明かすとともに、ネットワークの経過と効果、これからを具体的にご紹介いただきます。

お聞きになると、空き家問題に取り組む方々もきっと勇気づけられるはずです。

セミナー司会者 前田 裕資

〈講師紹介〉

吉原 勝己（よしはら かつみ）

吉原住宅有限会社、株式会社スペース R デザイン 代表取締役、NPO 法人福岡ビルストック研究会 理事長

1961 年福岡市出身。清川で生まれ育ち、街の変化を見てきた。製薬会社の研究開発員を辞め、経営難に陥った築古マンションを父親から引き継ぐも、試行錯誤してリノベーションや DIY の分野を開拓。古いビルの再生を次々に実施した。リノベーションミュージアム冷泉荘は福岡市都市景観賞やその他表彰を獲得。また九州 DIY リノベ WEEK などを企画。DIY リノベーションに取り組む仲間の輪を広げ、そこから多くの実践が生まれている。

〈主催〉

都市環境デザイン会議・関西ブロック

講演記録

ビンテージビル・プロデュース事業への過程

ビジョンが住まいを変える

人口 160 万人 「『成長都市型 再生事業』～築 56 年「山王マンション」

『ビンテージ賃貸』～「冷泉荘」

冷泉荘からまちに広がる

不動産再生事業を自走させるための 4 法人

人口 30 万 『地方都市型再生事業』～福岡県久留米市「コーポ江戸屋敷」

九州 DIY リノベ WEEK2024

概要

人口 11 万、大牟田市での消滅可能性都市型再生事業

人口 5 ～ 6 万、荒尾、長洲、玉名、合志での複数都市アライアンス型再生事業

人口 1 ～ 2 万、鹿児島県での過疎エリア型再生事業

人口 1 万人、鹿児島県南九州市頴娃町の「過疎エリア型再生事業」

人口 40 万都市、長崎市「公主導・民連携型再生事業」

次世代まちづくりスクール「吉原ゼミ」

質疑応答

脱炭素への取り組みは？

RC 建物の寿命

団地での取り組みについて

リノベーションと家賃

耐震補強まで見据えて取りかかっているのか

安直な大家さんもいるのでは？

建築の勉強は役立ちますか

講演記録

前田：

今日のコーディネーターの前田です。

今日は、吉原勝己さまにおいでいただきお話しいただきます。吉原さんは、製薬会社にお勤めでしたが、経営難に陥った築古マンションを一族から引き継いで、リノベーションや DIY を開拓しながら、次々とビルを再生された方です。

古さを価値に変えた築 67 年の「冷泉荘」は、福岡市都市景観賞を受賞され、国登録有形文化財にも登録、国内外からの視察が絶えない優れたプロジェクトとして知られています。築 100 年のビル経営の技術開発を目指して設立された NPO 法人福岡ビルストック研究会は休眠不動産を再生するまちづくり活動に成長し、今日のテーマ『九州 DIY リノベ WEEK』も主催しておられます。

また『次世代不動産経営のための「共感不動産」のすべて』という本を、2025 年 6 月 30 日に発行されています。出版社は福岡市の梓書院さんです。

早速でございますが、吉原さんお願ひいたします。

ビンテージビル・プロデュース事業への過程



福岡県福岡市中央区大名2丁目8-18 天神パークビル <http://www.space-r.net/>

(C) 2025, 株式会社スペースRデザイン / 吉原住宅有限会社

スライド 1 (都合上、欠番がございます)

吉原：

福岡から参りました吉原と申します。

今日は前半では私自身のリノベーションによる不動産活用のお話しを、後半では『九州 DIY リノベ WEEK』のお話をさせていただきます。

私は、九州から来ましたが、九州は消滅可能性自治体ばかりの、多分日本の中でも衰退が先に起こっているエリアです。僕らのまちづくりの仲間たちも、そうした中で一生懸命動いています。都会から入ってくる情報とは全く違う世界が僕たちにはあります。大変ですが悲惨な状態ではありません。逆に豊かな生活がどんどん深まっていくような体験を仲間たちとしています。

そのギャップが、自分の中でも理解できないところがありました。あとでお話しするように空き家政策やまちの活性化の政策は、都市の人口規模別で考えていったほうが良いということが分かってきました。

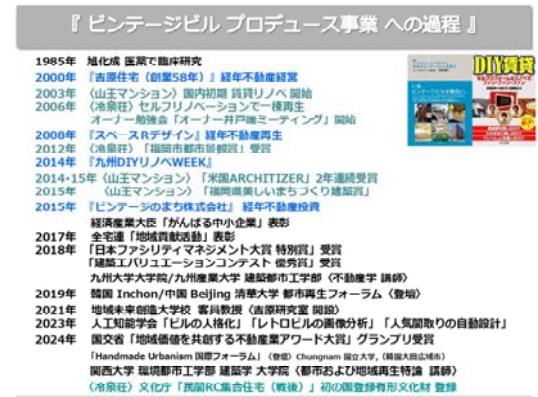
私は研究者じゃありません。今後の地方のあり方を研究される研究者が興味をお持ちいただけたら、こんな現場が九州にあり

ますので、ぜひご協力いただけたらと思います。

今日のサブタイトルが、「空き家・空きビル・シャッター商店街が地域資源に変わる不動産再生活動」です。

このように不動産再生という言葉が私たちの中心軸になっています。

私は、ご紹介のように製薬会社で薬の開発をしておりました。そこでは、新規物質を薬にしておりました。そこに不動産の再生を結び付けていくと、今後新しい分野がたくさん生まれていきそうで、皆さんからもご意見いただければと思います。



スライド 2

旭化成という会社で 40 歳まで薬の開発をやっていました。すごく面白くて、治らない病気が治せる役割を担えることもあります。天職と思って仕事をしていましたが、親の調子が悪くなつて、ちょうど 2000 年に実家に戻つて手伝うことになりました。昔から賃貸業を福岡市内でやっている吉原住宅有限会社です。

上場会社からオンボロビルの大家さんという、このギャップがまたすごかつたんですが、そこが私の原点だという気がいたします。

ただ、入つてみたら、5、6 年で潰れそうと税理士さんが言い出しました。賃貸業は大変な事業だと知りました。

まず「山王マンション」に取り組みまし

た。やれることは今で言うリノベーションで、海外の雑誌を見ながら、リノベーションを開発していく体験をさせていただきました。すごくいい経験だったと思います。

賃貸住宅分野ではリノベーションという言葉がまだない頃でした。先生が誰もいない状態で、先行しているグループもほとんどいませんでした。大阪のアートアンドクラフトさんが動かされましたぐらの時期で、東京 R 不動産もまだなかった頃でしたので、先行モデルがないなかで個人的にリノベーションの商品開発を進めたということです。

その体験を、今日はご紹介させていただきます。

私は 1 人信じてやっていたんですが、オンボロビルが魅力的になるなんて誰も信じてくれないので、公に認めてもらわないと世の中が変わらないと思って、一生懸命、いろいろな賞に挑戦してきました。最近では国土交通省でも私たちの活動がグランプリになりました。

大学で講義をさせていただく機会も大にしました。関西大学で岡先生の授業の一部を担当させていただいています。

そんななかで中国や韓国でも私たちの九州のモデルを参考にしたいと言われる方がおられ、驚きました。今でも韓国の大学と一緒に共同でいろいろな取り組みやっています。

また、人工知能学会に入り、不動産の分野での可能性を探させていただいています。

そして「冷泉荘」が日本で初めての民間 RC 賃貸の登録文化財となったというきっかけから、文化庁の要請により、今後、民間賃貸の RC 物件を文化財にしていくために建築文化フェローという役割を担うことになりました。

文化を変えないことには世の中変わらな

いと思っております。そんなスタンスで、建築はど素人の中、アマチュア分野で動いています。

ビジョンが住まいを変える



3

スライド 3

親から継いだ物件が「冷泉荘」「山王マンション」「新高砂マンション」の3棟です。当時はそうでもなかったんですが、福岡の発展につれて今や福岡の中心部にある物件になります。この3棟の事例のご紹介をさせていただきます。

また地方の団地は経営が大変だということで、オーナー仲間から久留米の団地を譲って頂き、団地を再生する実験的な取り組みをやっているのが「コーポ江戸屋敷」です。こちらも一部お話しさせていただきます。

いずれの建物もRC賃貸として築100年の経営計画を立てて、築100年を目指して経営している物件です。

築100年というと私が98歳です。何とか築100年を見届けたいなと思って健康に気を遣っています。いずれ日本中の方々が築100年を目指せるようになると良いなという、あくまでも実験です。

人口160万人「成長都市型再生事業」～築56年「山王マンション」

ビジョンが住まいを変える

1) 人口160万「成長都市型再生事業」

築56年「山王マンション」

(福岡市博多区)

ピンテージ賃貸コンセプトから始まる

『経年賃貸のリノベ市場 創出』

年間一戸	年間	既存した賃貸戸数	（戸数）	新築戸数	（戸数）	新規賃貸戸数	（戸数）	仲介戸数	（戸数）	賃貸戸数	（戸数）
年間一戸	年間	既存した賃貸戸数	（戸数）	新築戸数	（戸数）	新規賃貸戸数	（戸数）	仲介戸数	（戸数）	賃貸戸数	（戸数）
年間59戸	年間Many戸	既存59戸	（戸数）	新築Many戸	（戸数）	新規Many戸	（戸数）	仲介Many戸	（戸数）	賃貸1戸	（戸数）

(C) 2025. 株式会社スペースネオデザイン / 萩原住宅有限会社

4

スライド 4

賃貸経営 困難エリアで生まれたリノベーション

築56年 博多区

山王マンション

福岡初の賃貸リノベマンション（2003年～）全45室中35室リノベ済み（78%）



(C) 2025. 株式会社スペースネオデザイン / 萩原住宅有限会社

5

スライド 5

では、まず私が最初に困った、現在築56年の「山王マンション」の状況を紹介させていただきます。

受け継いだ頃の建物は写真の右上の感じでして、コの字型で住宅物件なのにバルコニーがないという、ちょっと不思議な物件です。廊下に洗濯物を干すのが普通の生活でした。



6

スライド 6

しかも外壁は写真のとおりで、募集し案内してもお客様はそのまま帰ってしまう。部屋に入っても、バランス釜に和式トイレなんで、余計最悪な印象を持って帰ってしまう。

こんなことやっていたら、退去があると新しい入居者さんはいない。賃貸業で一族が食べていましたので、収入がなくなってしまうまま終わってしまう。親の会社に入ったことを後悔した時期でした。

お宅の会社こんなですって税理士さんに経営状況を見せられたところ大ショックです。いまだに見た瞬間が忘れられません。

古い賃貸ビルを経営されている方だといろんな体験されていると思いますが、滞納の対応で裁判所に通うとか、悪いことばかりが起こります。賃貸は大晦日だけ全員人が家にいらっしゃるので、一棟停電が起ります。そうすると毎年、自分の正月がない。これも慣れていくんですが、大家業はとんでもない仕事だと思いました。

山王マンション 10人の才能から生まれる10のデザイン
『山王Rプロジェクト』(2007年)

(C) 2023, 株式会社スペースXデザイン / 施設所有者様

8

スライド 8

山王マンション 『全国学生リノベーションコンペ』(2008年)



(C) 2023, 株式会社スペースXデザイン / 施設所有者様

9

スライド 9

子どもも生まれたばかりで、どうにかしないといけない追い込まれた状態で、当時はリノベーションという言葉がまだ無いなか、いろんな部屋の改造を試み始めました。

幸い福岡だったからか、周りにおしゃれな仲間たちがいたので、一緒にプロジェクトを組んで一部屋 1 人担当で多くの部屋のリノベーションをおこないました。

また、学生さんたちにも仲間になってもらって、『全国学生リノベーションコンペ』やりました。学生さんたちの力で、素敵な部屋を作ってもらいました。

入居者の声が、管理者意識を変えたDIY
デザイ↑ + 愛着↑+共感↑+工事費用↓

“入居者と一緒にDIY”
『DIY』+『つながり』

リノ・しょ

●ハード=原状維持
引き継がれることによる
デザイン向上・長寿命化

●ソフト=顔が見えない管理
つながりある管理

(C) 2022, 株式会社スペースキーデザイン / 面屋住宅有限会社

10

2003年、リノベーションがない時代の
国内初期『再生デザイナーズ賃貸』

プロ・アーティスト・アマチュア・50年前の輸入 みんな面白すぎる

2003年 再生デザイナーズ

2014年Architizer在住アーティスト賃貸
新規募集/リノベーション/賃貸/賃貸

New York Architizer 2015
アーティスト賃貸

時代蘇生 時代蘇生 時代蘇生

(C) 2022, 株式会社スペースキーデザイン / 面屋住宅有限会社

11

スライド 10

ここで面白かったのは、リノベーションの入居者さんが「自分でDIYで何かしたいな」と言ってくださることが2008年ぐらいから出だしたことです。ここで感じたのは、入居者がDIYに取り組むと、つながりを持てるようになったことです。

古い建物を管理していますとクレームを受けるのが当たり前です。水漏れとか、音問題とか、その中でだんだんと入居者さんとは接触したくない職業になっていくんですが、逆にこうしてつながりを作ると、入居者さんたちがいろんな相談をしてくれる仲間になってくれる体験が起こりました。

これは管理が楽になることだと、社員たちと感じました。

そこで、入居者さんと仲良く、一緒により暮らしやすい部屋に変えていく。お金がないからこそこんなことが生まれてきました。退居されるときは清掃もいらない、そのまま貸せるぐらい大事に部屋を使っていただけました。

スライド 11

賃貸は、気持ちで動いていく空間だということが分かってまいりました。

ここからはいろんなデザインが必要になり、多くの部屋を創る時期に入りました。写真が2003年に創った福岡で最初の賃貸リノベーションの部屋です。多分、日本で個人大家がリノベーションに取り組んだ初めての事例かもしれません。

海岸に落ちているゴミを拾って建ててみたらアーティスティックな部屋になったとか…すると、「古い部屋がいいです」と言われる若い方が入居されるようになってきました。「今まで古いビルで悩んでいたことは何だったんだろう」ということになりました。

これは入居者さんたちに、市場が変わり始めていることを教えてもらっていた時期だったんだと思います。そして、入居者さんとのDIYが賃貸事業の最終形だなと思いました。

入居者の力で部屋がきれいになり、退居後は、家賃を上げてもすぐ入居いただける。というのも、こんなデザインは唯一無二だからです。僕たちが競合と思っていた新築賃貸は、実は金太郎飴みたいに同じ建物ばかりです。結局、機能とか設備とか、駄チカで勝負するしかない。逆に、古い建物を知らない世代の方々が、新しい目で古い建物を見てくださる市場が出来上が

っているんだということを、入居者さんたちに教わりました。

リノベーション デザインと投資利回りから4類型 新築 なみ 家賃

スケルトンリノベ
古いお家を一新
機能的で居心地のいい住まいに
3,500万円

プチリノベ
狭い四面に少しのデザイン
部屋が生き生きとよみがえる
1,000万円

エコリノベ
古き良きものを生かし
暮らしやすさと感性を大切に
2,000万円

DIYリノベ
過去のたび毎進向上
現状のままが嫌くなり
部屋が着替わり
建築家の意図がなくなる

12

僕らは、投資利回りを 4 タイプに分けて考えています。

壁も全部壊す「スケルトンリノベ」は費用もかかるけれど賃料も 2 万円上げられる。

そして「エコリノベ」。壁は壊さないから限界はあるんですが、意外とすてきな部屋ができます。1 万 5000 円ぐらいは上げられる。

「プチリノベ」は、オーナーさんたちから相談を受けて開発に入った表層のリフォームです。ところが、デザインを入れることで、1 万円ぐらいは家賃が上がる。このデザインと利回りの関係がすごく面白い。

そして DIY です。

今の仕事はオーナーさんの経営コンサルティングが中心になってきましたが、不動産の再生を仕事にしていくうえでの基本が、この四つの類型から始まりました。

“リノベーション ミュージアム” 山王マンション 全45室中 35室 多品種一品商品の開発



新築なみの家具で、新築に合致しないよう、アマチュアのデザインで良い。適正利回りで、どこにもない部屋を手間をかけて創る

(C) 2025. 株式会社スペースキーデザイン / 施業住宅有有限公司 2020.12月現在 13

スライド 13

「山王マンション」は今、1 棟の中にこれだけ違う部屋がある賃貸のリノベーションミュージアムです。当初から、周りの新築家賃並みの設定をしても、入居者さんに入っていただけるようになりました。

私たちは建て替えよりも実はストック活用のほうが、利回りが良いと考えています。

一族の利回りという概念はまだ一般的ではないですが、50 年ごとに賃貸を建て替える一族と、100 年維持する一族の、一族の 100 年利回りはかなり違うと思います。私の父が建てて、私が今こうやって引き継いで、築 100 年の頃は子どもたちが 60、70 歳ぐらいです。だから、3 世代で食べていける物件があっていいんじゃないかな。そうすれば一族的に楽な経営になるんじゃないかなと感じております。

築古賃貸ごとに…が好きな人が自然に集まり 楽しい くらし が生まれていく

入居者の「自分ごと化」「仲良しができ」「ひとりひとりが主役」の現象により「入居者により自走する物件」になっていく



(C) 2025. 株式会社スペースキーデザイン / 施業住宅有有限公司

14

スライド 14

すごく驚いたのが、リノベーション賃貸

は入居さんが勝手に仲良くなつて、パーティーをやり始めたことです。賃貸ごとにテーマは違いますが、何かが好きな人が集まる賃貸は、楽しい暮らしが生まれていくものなんだな。それは、入居さんが自分の部屋を自分ごと化するうちに、建物 자체を自分ごと化し、仲良しができ、一人ひとりが主役になる、入居さんが自走していく物件が築古賃貸なんだというのが分かりました。

住民に所有権がある分譲マンションと違って、賃貸は入退居での代謝回転が起こります。僕は生物学科ですが、生物学では細胞の代謝回転が新しいものを生み出す前提になっています。ここに賃貸の今まで語られていなかった魅力とか、持続的な在り方もあるような気がして運営しております。

施策（学ぶ）

福岡市創業ビジネスコンテスト最優秀賞受賞

築古ビル文化を学びあう「ビンテージビルカレッジ」



(C) 2025, 株式会社スペースキーデザイン / 前原社有有限公司

スライド 15

そこにはいくつかの仕掛けがあります。一つは学び合いです。オンボロ物件で、これを再生するときは、空き部屋を使っていろんな人たちに声を掛けて、「この建物どうしようか」「ワークショップやりましょう」とやると、たくさん人が集まってこれられます。

そこにエネルギーが生まれるんです。スライド 15 は「山王マンション」の 1 階でのスタート時の勉強会ですけれど、このようにエネルギーを注入していくと、私自身もやるべきことのイメージが湧くようにな

りました。

参加した人たちには、オーナーさんもおられます。自分の物件で動かしていこうという気持ちを生み出す場が、この「ビンテージビルカレッジ」なのかと思います。

施策（体験する）

築古ビル文化を市民が体験する「山王文化祭」



(C) 2025, 株式会社スペースキーデザイン / 前原社有有限公司

スライド 16

もう一つは文化祭やマルシェです。古い物件は怖いんで。人に入つてもらうとこんな魅力あるんだと、まちの人たちに体験してもらう。この繰り返しをずっとやっております。



スライド 17



プロカメラマンによる工事写真。マンション内で写真展

(C) 2022, 株式会社スペーススタイルデザイン / 施工会社有縁会社

18

スライド 18

大規模改修をやってくれる職人さんはスターです。

大規模改修時にはカメラマンに仕事を撮影してもらって、入居さんたちに展覧会をするんです。

そうすると入居さんも協力の気持ちが全然違うし、なんと言っても職人さんたちが頑張ってくれる。そんなサイクルでこの古い建物が今動いています。



(C) 2022, 株式会社スペーススタイルデザイン / 施工会社有縁会社

19

スライド 19

「山王マンション」の外壁タイルは、有田焼の窯元で焼かれたものでした。受け継いだ時は、この茶色いタイルが入居率を落としているんだと、悪者にしたくなるんです。実は自分の経営が悪いんですけど。

自分に限らず、オーナーさんは物件が悪いと言いますが、経営が悪いことに、ここで気が付きました。

それはともかく、うまく行きだして「こ

れは普通のタイルじゃないな」と思って少しずつ調べてみると、有田焼でした。まだビルの専用タイルがなかった時期だから本物の焼き物で覆われている。これが今ではブランドだと考えが変わりました。



(C) 2022, 株式会社スペーススタイルデザイン / 施工会社有縁会社

20

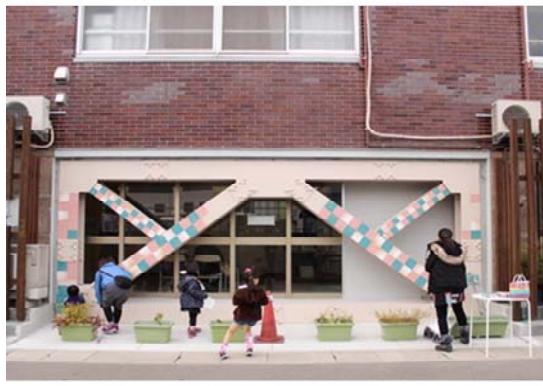
スライド 20

そして、配管問題です。私がビルを維持できないと思った3要素があります。

外壁がタイル物件は雨漏りし易いんですが、ここに特殊な塗装を使うことによって、雨漏りを完全に止めることができました。

それともう一つは配管の漏れです。集合排水管の漏れなんですが、部屋間に埋め込まれていて手が届かない、改修できない状態でボテ漏れが起こっていました。そこで配管を新たに外付けして、室内のリノベーションするたびにここに接合していく。写真のように部屋から外に抜いて新設の豊管に接合することでクリアしていくという手法で、配管漏れがなくなりました。

この豊管も30年後にまた簡単に取り換えられます。



(C) 2022, 株式会社スペース R デザイン / 営業住宅有限会社

21

スライド 23

あとは入居者さんをずっと維持して人気物件、ブランドとして確立していくのが日々の仕事になっております。

入居さんたちにニュースレターを、2カ月に1回全戸に配っています。私たちはこの物件に対してこんな気持ちでこんな仕事やっていますということをずっと配り続けていると、徐々に入居さんたちが感化されていくんです。

「私もパリのアパルトメントみたいな物件を待っています」と返事に書いてくださる方も出ました。その方は最初はクレーマーだったんです。僕らにとって大発見です。入居者さんたちが僕らの支持者になってくれた。古くからのおじいちゃんおばあちゃんも居ながら、この物件が好きで新たに入居される方、そんな方々の集まりになってきた。

実は古いポストが中2階にありました。郵便局からは1階に変えてくれと言われていたんです。入居者さんにアンケート取ったら、いや、これがいいですという答えが出てきました。そこで、新設のポストは1階に付け、2階の郵便受けには部屋ごとの室内写真を貼って、この建物が「リノベーションミュージアム」であり、建物1棟にこれだけのリノベーションの部屋があると、ここは博物館なわけです。郵便受けの前に立つとそれが分かるようになりました。

現在の山王マンション

Space R design



(C) 2022, 株式会社スペース R デザイン / 営業住宅有限会社

22

スライド 22

3番目が耐震補強です。耐震補強も順次やっています。

こんなことで、古ビルを解体しなければいけなくなる3要素が、外壁と配管と耐震補強ですが、各物件で一つずつクリアしていっています。

ハード的には100年持たせれられると感じるようになりました。

現在の山王マンション 50年前のパートをそのまま残すビンテージビル

Space R design

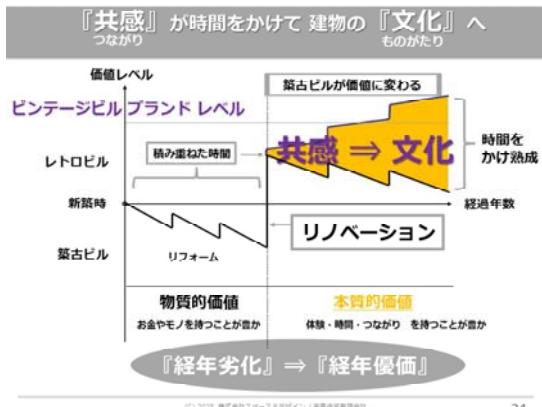


ビンテージビル文化を残す

2014年、山王マンションは防震補強工事を実施。これは「このままであり続ける」という理念からなるもので、「リノベーションミュージアム」と題し、山王マンションを舞台に展示会やマルシェ、ライブなどのイベント盛りだくさんな空間を整備しました。

(C) 2022, 株式会社スペース R デザイン / 営業住宅有限会社

23



(C) 2022, 株式会社スペースデザイン／賃貸住宅有限会社

24

スライド 24

ここで、僕の感じたことを図にしてみました。リノベーションで、入居者さんたちから教わったのは、意外にも共感を生み出す建物を作ることでした。

それはワインと一緒に、入居者さんたちの関係、僕ら管理会社、オーナーとの関係を時間をかけて熟成させていくなかで、この共感が初めて生まれるんです。そこで、このレトロビルに住む文化は、入居者さんたちが作ってくれているんだというのが、私たちが今感じていることです。

最初はリノベーションのおかげだと思い込んでいたのですが、それはきっかけでしかなかった。大事なことを学びました。

この次にお話する久留米の物件は、リノベーションがやれない状況にありました。ここでは共感を作ることに特化して、建物のブランディングを団地でやろうとしています。私たちは、経年劣化から経年優化、古くなるほど価値がある分野があることを、市民の皆さんに知ってもらいたいと思っています。



(C) 2022, 株式会社スペースデザイン／賃貸住宅有限会社

25

スライド 25

私たちの会社の仲間は、会社に入って、この文化をみんなで学びながら仕事をしています。

日本のリノベーションの歴史から

2003年

- ・第一回リノベーション・スタディーズ(03年4月～04年7月)
- ・東京R不動産スタート
- ・イデアーハウスプロジェクト株式会社設立
- ・[BankART1929 Yokohama] (都市基盤整備公団+横濱合計画事務所)
- ・IREN-BASE UK01 (アフターナンササイエティ、田島剛行+タレデザイン)
- ・「リノベーション・アーバン・リノベーション都市デザインシステム」
- ・[DROP 旗ノ門] (安田不動産)
- ・[山王マンション] (吉原住宅)
- ・[MUJI + INFILL リノベーション] モデルルーム奨美(無印良品)
- ・[REB001] (OM コーポレーション)



(C) 2022, 株式会社スペースデザイン／賃貸住宅有限会社

26

スライド 26

この「山王マンション」は、LIFULL HOME'S 総研の RENOVATION CHRONICLE という教科書に紹介していただけました。東京 R 不動産がスタートしたり、リノベーションの大きい変化が起ったときに、世間のことを知らずに「山王マンション」をやっていたのに、ここに載せていただけたのが不思議です。

『ビンテージ賃貸』～「冷泉荘」

ビジョンが建物とまちを変える

2)

築66年 『ビンテージ賃貸』 冷泉荘
(福岡市博多区)

オンボロビル なのに
一緒に活躍したい才能が
たくさんいることに気づく

(C) 2022, 株式会社スペース&デザイン / 直営住宅有限会社 27



スライド 28

次にリノベーションミュージアム、「冷泉荘」のお話をさせていただきます。

2005年こんな物件でした。部屋に入つて何秒かで吐き気がして外に出てしまうくらい部屋がひどい状態だったんです。こんな廃虚状態になっていました。家族で一生懸命管理していたのに、そんなことが起るものが古ビルの残念なところです。

文化人が集まり、年間2万人が訪れる、熟成する「冷泉荘」
建物が古くなるほど経済価値が上がることを、実証しようとしています

全27室 DIY セルフリノベ	840万 賃料 3万5千円	1200万 賃料 6万円

2006年 (平成18年) 2012年 (平成24年) 2015年 (平成27年)

(C) 2022, 株式会社スペース&デザイン / 直営住宅有限会社 29

スライド 29

皆さん、お話しすると普通にいい人たちなんですが、結果的にまちのお荷物物件になってしまっておりすごくショックなことでした。

「山王マンション」でひと部屋ひと部屋創ってきたリノベーションの次は、一棟レベルで再生するという、全国的にもまだあまりされてなかったことに手を付けました。2006年になります。

いったん全員退去していただき、そこから3年間限定でアーティストの方に入つてもらいました。それも安いお値段です。当時で3万5000円ぐらいに設定したんです。3年後に皆さん卒業ということで退去していただいて、またいったん空っぽにしたところで、賃料を上げていくフェーズに入りました。これは、3年間でブランドを作ることが目的だったんです。

こんな道筋で100年物件を経営できることが、この頃分かってきました。今は古くなるほど収入が上がっていく物件になっております。

そこには、第25回福岡市都市景観賞活動部門という賞をいただいたこともあります。

また昔からの部屋を一室とっているんですが、谷川俊太郎さんがここに来てくださって、その部屋で詩を書いてくださったんです。それを今も飾っています。僕はそこからすごくエネルギーをいただきました。こういう文化人の方が古い建物を好いててくれるんだなっていうことが、文化との僕の関係をより強くさせていただいたんじゃないかなと思います。

開かれていること



1 来訪者に聞く：冷泉荘ツアーの解説者は入居者さん



2 市民に聞く：食育＆屋上活用「ためしine」プロジェクト



3 まちに聞く：多目的スペース。博多どんたく伝統行事の奉納

(C) 2025. 株式会社スペース&デザイン / 前原住宅有限公司

30

スライド 30

ここには三つのポイントを設定しています。

古ビルの再生のポイントの一つは、開かれていることです。市民の皆さんのがこうやって入っていただける、自由に入れるような状態です。

ユニークであること



(C) 2025. 株式会社スペース&デザイン / 前原住宅有限公司

31

スライド 31

それとユニークであること。入居者さんたちがユニークですし、管理人の杉山くんもユニークで、九州大学芸術工学博士でもあり、学芸員のような存在で管理をしてくれています。

皆さまが博多に遊びに来ていたいたときは、杉山くんが案内してくれると思います。

そしてまた、一青窈さんもお風呂に入りにきてくださいました。

実は、元々の形で残している古いお部屋には「ほくさんバスオール 2 号」という

日本の初期のユニットバスを保存しています。

文化財を取させていただいた根拠にも、きちんと昔の部屋を取っていたことがありました。そのため自社の各物件でオリジナルの部屋を取っています。

古い部屋を見せて、次にリノベーションした部屋お見せすると、「うわあ」って言われて、そのまま契約をされることがあります。営業的にも古い部屋ってすごく大事だと思うんです。

最先端であること 築100年を目指し「耐震補強」



築100年を目指し 耐震補強



耐震補強・耐震計画・耐震補強が生きるの使命と使い勝手と収益を併える



開かれた 1F 2戸1ホール

『ひと』『まち』『文化』を育む場

(C) 2025. 株式会社スペース&デザイン / 前原住宅有限公司

33

スライド 33

「冷泉荘」からこんなことを教わりながら、ここも耐震補強は終わりました。配管も外壁問題もクリアしていっています。

古さを残した外壁補修



(C) 2025. 株式会社スペース&デザイン / 前原住宅有限公司

34

スライド 34

外壁については皆さんびっくりされるんです。

私は若い頃、同潤会アパートを青山で見たときに、それが衝撃で好きでした。朽ち

た美しさって何なんだろうって思いました。

その後、軍艦島の保存をしようという会社さんが完全に樹脂で固定するという技術を持っているということを知りました。固定した状態でこのまま保存していきたいというのが、「冷泉荘」の保存の仕方です。

大規模改修の専門家から怒られるかと思ったら、「これでいいんです」と言わされました。

「日本初：民間RC集合住宅（戦後）の国登録有形文化財」に挑戦



スライド 35

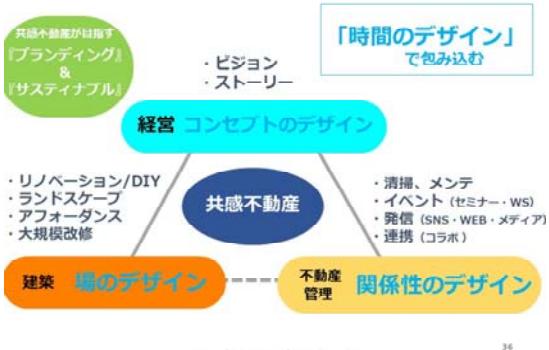
民間 RC 集合住宅（戦後）で、初めての登録有形文化財にしていただけました。岡山大学の橋田先生と調査を行いました。古い RC 貸貸は素晴らしいものだと調べれば調べるほど、感じていますので、日本中の古い RC 貸貸がこうして評価される時代が来るのが私の夢です。

それと市民レベルで見ると、文化財のプレートは、すごい影響だと思います。なので、プレートを増やす活動を今後していきたいと思っております。

これについては、会場に UR の T さんがお見えですが、UR さんの赤羽台団地が公営の集合住宅として最初の登録有形文化財を取られました。僕にはそれがすごく刺激になりました。T さんに相談させていただきながら、民間物件でチャレンジさせていただいた次第です。どうもありがとうございました。

プレートが来たときには再び文化財のシンポジウムをやりたいなと思って待っています。

コア概念『共感不動産』4つのデザイン



(C) 2023, 株式会社スペースマネジメント / 建築住宅有限会社

36

スライド 36

どうやつたら古い建物が、収益物件として運営できるかにすごく興味があり、全国を見て回りました。定点観測で見て回る中でいくつか分かってきたことがあります。優秀な再生案件は、そのコンセプトが素晴らしい、さらに建築デザイン的な設計がされていました。

ところが、運営している人の顔が見えない物件と、運営にすごく頑張られている物件の違いがあると感じました。管理があまりされてない物件は次に行つたときに消えました。リノベーションという世界観でしっかり作ったと思うんですが、建築の次に待つ不動産の日々の管理がどうなっているかが、実はその建物の存続や収益を生めるのかにとって、大きな要素と思うようになりました。

そこで、「関係性のデザイン」という言葉を作りました。日々の清掃メンテや、イベントや、発信や大学や学生と共同で何かされているのかです。今回その関係性をどうやって古い建物で作っていくかが、『マンガでわかる 次世代不動産経営のための「共感不動産」のすべて』という今年出版した本の主題であり、今日の主題でもあるんです。

疎遠になったこの世の中で、古い建物が実は人の関係性をつなぐ役割を新たに担い始めというのが、新しい気付きです。

冷泉荘からまちに広がる

まちの歴史

福岡の1945年（昭和20年）30年後のまちは？



(C) 2025. 株式会社スペースキルデザイン / 茂原庄町有会社

37

スライド 37

関係性と関係ありますが、古ビルが福岡市内に何故あったのか。福岡はいったん空襲で丸焼けになっています。冷泉荘が建てられた頃のビルは博多商人の人たちがまちの復興のために建てたんだということが分かってきました。

まちの歴史

未来のビンテージビルまち歩き



まちの発展や衰退の中で
変わらないのは
先人の思い。まちのDNA

(C) 2025. 株式会社スペースキルデザイン / 茂原庄町有会社

38

スライド 38

「冷泉荘」の周りにかわいいビルがたくさんあるんです。オーナーさんたちと知り合っていく中で、先代がそういう思いで建てたということが分かってきました。当時の古いデザインがかわいいというだけのお話ではなく、復興のエネルギーがそこに注

入されている建物なのです。

まちづくりを意識する不動産オーナーたちと共に学ぶ



39

スライド 39

これはオーナー仲間の皆さんです。皆さんにもこのことをお伝えすると、先代がどんな気持ちだったのかとか、お話を聞かれるようになってきます。

そうすると、簡単に壊すものじゃないことが分かってくる。

冷泉荘からまちに広がるビンテージビル



(上) 本町 鐘和ビル
RC造6階建 1937年
(左) 博多駅前 鐘ビル
3階3階建 1960年
(右) 冷泉荘 ふかみビル
RC造3階建 1961年
(右上) 博多駅前 駅前1丁目ビル
RC造3階建 1959年



(C) 2025. 株式会社スペースキルデザイン / 茂原庄町有会社

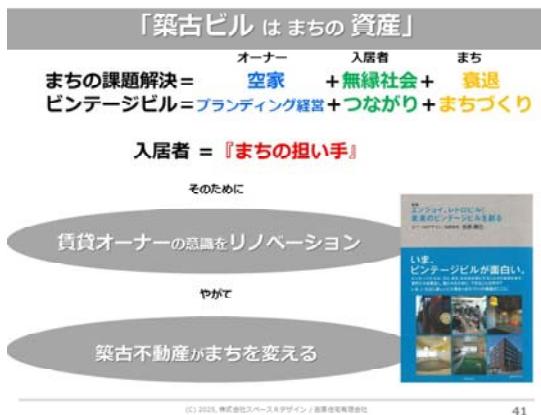
40

スライド 40

苦労しても建物を再生しようということで、私たちも相談を受けるようになってきました。

「冷泉荘」の周りの建物は大きな投資ができる状態ではありません。また私のような100年経営を皆さんのが考えられるわけではありません。そこで既存不適格状態のなかで、まちの若い人たちが活躍できる物件を収益物件として運営できるようにしていっています。

不動産再生事業を自走させるための4法人

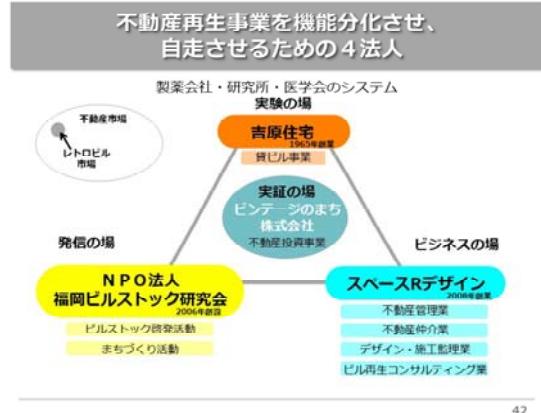


スライド 41

単なる空き家でも、人がつながる建物に設定したこと、ブランディングの経営に入り、入居率も上がり、家賃も上げていける状態になってきます。

すると入居者さんは無縁社会のなかでつながりができるし、こんな建物がまちに増えると、衰退していたまちにまちづくりの拠点ができることになるわけです。

すると入居者さんが大事な役割、まちの担い手という役割を担っている。そして、賃貸オーナーにすごい役割が実はあるんだということです。結果的に築古物件は、まちを変えるポテンシャルを持っていると感じるようになりました。



スライド 42

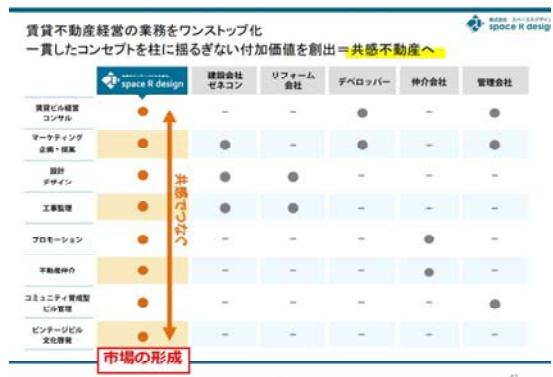
普通のオーナーさんだったら自分の物件

を一生懸命再生することでよかったですと思うんです。私は不幸にも製薬会社の人間だったから、医学の世界のすごいスピードの進化を実感しています。実はそこには仕組みがあります。

研究所が実験でいろんな薬を開発しますが、そこに医学会とか薬学会が、常に新しい知見を公開しながら学問を進めています。だから急速なスピードで、新しい知見がたまっていく。そのなかで、良いものを社会に浸透させるために、ビジネスの場としての製薬会社があります。

実験の場、発信の場、そしてビジネスの場という三つの要素が、一つの事業の分野を発展させる仕組みだと理解すると、吉原住宅の自社物件は、実験の場としてリスクも抱えていろんなことやってみよう、と考えることができます。

別会社の「スペース R デザイン」はコンサル事業で収入も得ながら、困っているオーナーさんの物件のレスキューに入ります。ここで得られた知見を、NPOを通して社会に発信をしていきます。NPOだとNHKさんにも結構取材してもらえる。一中小企業だと取り上げられない実績を、NPOから発信すると受け止めてもらえる。この三つの仕組みを当初からやってきたことが、今に繋がっているのではないかと思います。



スライド 43

小さい会社なんですが、1社で不動産再生ができる仕組みを作ろうとしています。この八つのカテゴリーが、賃貸の再生には必要なんです。八つのカテゴリー、それぞれを一担当者が担当しながら、私ども1社でオーナーさんの物件を元気のいい物件によみがえらせていく、そんな仕事をおこなっています。



44

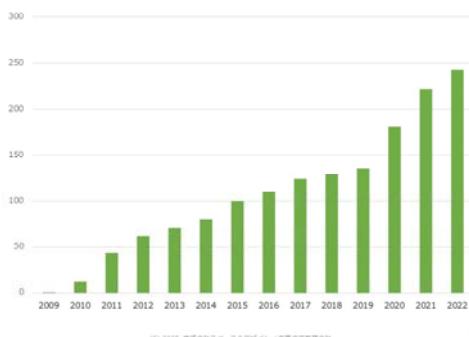
スライド 44

これが、スペース R デザインという会社の、ホームページの募集のサイトになります。

ちょっと変わったサイトで、自分たちが手掛けた物件しか募集しないというサイトなんです。そんなんで儲かるの？となるんですが、私たちが知り尽くしている物件を責任持って紹介できますので、そこでファンが増えていきました。

検証

ウェイティング数累計



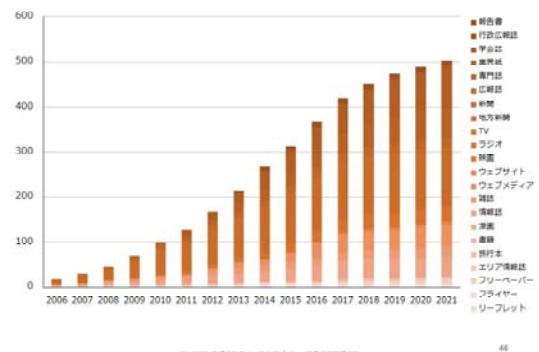
45

スライド 45

入居中の物件にもウェイティングができ

ます。そうすると、ファンが増えているんだと感じられるようになりました。

媒体種類別パブリシティ件数（累計）



(C) 2023, 株式会社スペースRデザイン / 菲原住専有賃会社

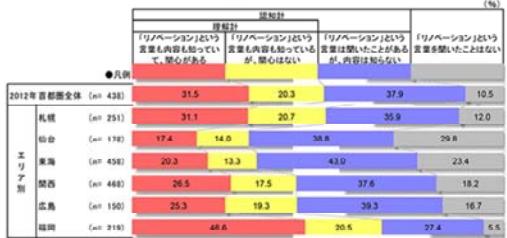
46

スライド 46

そして、研究者、行政、テレビまで、いろんな取材が増えてきました。宣伝広告料は使ったことがない代わりに文化を発信していますので、いろんなところで取り上げられるようになりました。

賃貸住宅でリノベーション（市場創出）が起こせる時代 リノベーション認知度調査

■「リノベーション」認知度（全体／単一回答）



リクルート住まいカンパニー プレスリリース 2012年10月26日 P3
2012年 住まい購入検討者意向調査（リノベーション編より抜粋）

(C) 2023, 株式会社スペースRデザイン / 菲原住専有賃会社

47

スライド 47

そして面白かったのがこれなんです。2012年頃はリノベーションの発展する時期で、リクルートさんがリノベーションの認知度調査を行われました。リノベーションを知っていて関心がある方が首都圏では31.5%、関西が26.5%なのに、福岡だけ突出して46.6%です。早くからずっと活動をやっていると、福岡市民の皆さん、リノベーションをもう知ってくれていたのです。

これはリノベーション市場を作ってしま

った状態なんだと思いました。



スライド 48
スライド 48 が不動産の再生の受注数です。もう 60 棟になり、再生の事業自体が動くようになりました。ずっと発信し続けてきました結果です。



スライド 49
依頼いただく物件の平均築年数は 44 年です。このぐらいが私たちは得意です。いずれも個性的なビルです。これが新しい物件だと、逆に差別化できなくて、僕らは苦手です。

平均稼働率 98 %。入居者さんたちが支持してくれていることを実感しながらお仕事をさせていただいています。

建物を見る リノベーションミュージアム

私たちは現々が都市分野を持つスペシャリストの集合体です。ビル再生の企画、設計・デザイン、工事、プロモーション、不動産仲介、不動産管理及びビルストック活用の啓発事業までワンストップで行います。長期的なスパンで次世代が楽しめるビンテージビルの創出に取り組んでいます。



スライド 50

福岡市内で、まちに一つずつビンテージビルを作りたいと頑張っています。福岡の地図がこんなに埋められるようになってきました。

人口 30 万『地方都市型再生事業』～福岡県久留米市「コーコ江戸屋敷」

オンボロ団地 が住まいと賃貸とまちを変える

3) 人口30万『地方都市型再生事業』

築45年 コーコ江戸屋敷

(福岡県久留米市江戸屋敷)

『空き部屋でみんなで学んでいると
団地が人材育成の場になっていた』

参画チーム	年数	活用した 課題解決事例	結果	（例）	新規事業 （例）	新規事業 （例）	新規事業 （例）
H&A Brothers	築45年久留米市江戸屋敷	14	16	16	Many	2	
相澤ビルレジデンス	築45年久留米市江戸屋敷	5	4	5	4	1	
コーコ江戸屋敷	築45年久留米市江戸屋敷	1	8	—	6	1	

(C) 2023, 株式会社スペース&デザイン / 建築再生有限会社

スライド 51

これが、福岡のリノベーションビジネスの現況です。市場を作ってしましましたので、プロジェクト初期でも、入居したい人たちがアクセスして来られるんです。だからオーナーさんも安心して、私どもに任せていたら形になってきました。

「福岡だからできるんでしょ」って、皆さん今思ってらっしゃると思うんですが、僕自身「地方だったらどうなるのかな」と

考えていました。

オーナー会でずっと勉強会をやっているのですが、そのオーナーさんの1人が、人口30万の久留米市で、先代が団地型の賃貸を作つて経営に困つていて、買ってほしいって言われたんです。そこで実験物件として動かすことになりました。

福岡県久留米市 ビルオーナー「リノベ兄弟 半田ブラザーズ」



(C) 2025. 株式会社スペースネクタデザイン / 営業住宅有限会社

スライド 52

この久留米市には半田兄弟というリノベ兄弟がいました。彼らとも付き合いが長くて、彼らにもこんな仕事をしてほしいという思いもありました。

築45年 貸貸団地「コーポ江戸屋敷」

- RC4F 階段室型 3DK (60.4m) 16戸×3棟 計48戸
- 老朽化・入居初期費用ゼロ・廉価家賃
⇒ 入居者満足度低
- やるべきこと：団地+エリアに“価値観”



(C) 2025. 株式会社スペースネクタデザイン / 営業住宅有限会社

スライド 53

地方では、オーナーさんたちが、まだこんな考え方には至っていません。

なので、まず自分の物件で実験をやってみようと思いました。この3棟48戸です。

『コーポ江戸屋敷 既存の部屋』



(C) 2025. 株式会社スペースネクタデザイン / 営業住宅有限会社

スライド 54

3DKの壁式構造なので、残念ながら大胆なリノベーションができない問題を抱えています。

若手職人活躍に「久留米スタイル リノベーション」 ⇒ ところが、家賃UP不可・経営難航

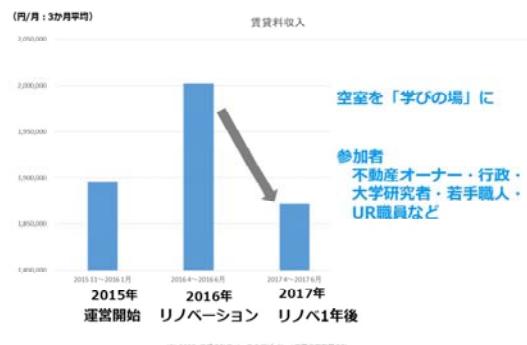


(C) 2025. 株式会社スペースネクタデザイン / 営業住宅有限会社

スライド 55

ですが久留米には若手の職人さんが多く、彼らに任せてみると凄い技術でこんなすてきな部屋に作り上げてくれました。

しかも、次々に退去で 経営 ↘



スライド 56

福岡ですとリノベーションで2万円ぐ

らい家賃を上げることができ、安全な投資なのですが、残念ながら、久留米では家賃が5万円を超えることができないと分かってきました。というのが、6万ぐらいになると住宅ローンで家を建てれてしまう、そんなまちだったのです。マイホームが好きな日本人ですので、賃貸はマイホームの前段階としか思われてないんだと感じました。

家賃を5万円以上にできないということは、リノベーションでは投資を回収ができないということです。全室リノベーションしては経営がうまくいかなくなるのは見えていました。そこで違う手法を取ろうと思いました。

それと、リノベーションをしてみたら、既存入居者がそんな工事をする物件だったら退去しようとなつて経営がおぼつかないような状態になってしまったのです。



スライド 57

ここで、いつものように空き部屋で勉強会の企画をすると、大勢集まってくれました。彼らと一緒に、どうやってこの団地を再生するかという勉強会を繰り返すになりました。ここで登場されるのがURのKさんです。今日お越しいただいていますが、大阪から毎月来て一緒に勉強させていただき、私たちに可能性と勇気をいただきました。

この田舎の団地再生を考えるなか、日本

最大の大家さんの会社の方が大阪から一緒に勉強するために来ていただいた。これ普通ではないとみんな感じながら、すごいエネルギーで勉強会が進んでいきました。

02 『アフォーダンス』人は環境に従う

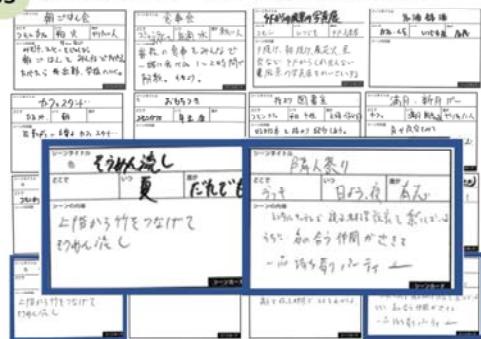


スライド 58

ここで学んだのが『アフォーダンス』という言葉でした。木陰に人は集まるという単純な話なんですが、生態的に気持ちのいいところに人は集まるから、それをテーマにして入居者さんたちが接觸点をたくさん作るような、工夫ないかとワークショップで考えました。

ゴーヤでカーテンを作って、エアコンのいらない生活をしようという設定を入居者さんたちに向けてやりました。入居者さんには「電気代安くなりますよ」って言つたら、少しずつ集まってくれるようになり、温度計で測ると「室内が涼しい」ことが分かってきました。

03 「共感アイテム」から「シーン」を考える=「資源の活用」



(C) 2022, 株式会社スペーススタイルデザイン / 岩瀬住実有限公司

スライド 59

この建物をどんな建物にしようかというワークショップを、やり続けました。

前オーナーさんが賃料を抑えて満室にして売却された物件で、当初は変な感じの入居者さんで僕も困っていたんです。

しかし人が集まってきたら、住んでいる方々との接触点が増えました。



スライド 60

そのなかで 4 年後の絵を描きました。
「団地魅力化計画」です。

今、この計画を忠実にやり続けています。ウッドデッキを作ったら人が集まるよねとか、木を植えたら人が集まって、ピザ窯でピザ焼けるよね、みたいなことを 4 年がかりでずっとやり続けました。



スライド 61

そこでいろんな動きが起こりました。
閉ざされゴミが捨てられていたところを、入居者さんたちで花壇にするプロジェクトが始まりました。ピザ窯もでき収穫し

たものでピザを焼いたり、ウッドデッキでみんなで集まる場が動くようになりました。



スライド 62

このまちはお店がなかったエリアでしたが、パン屋さんが入居してくださったり、若手クリエイターグループが入ってくれたり、コーヒー屋さんが入ってくれたりといったことが起こりました。

また「下請けから元請けになっていこう」という気持ちを持った若手職人さんたちが一部屋借りてくださって、職人シェアオフィス「BASE」が作られました。



スライド 63

この動きが、この団地の大きなエネルギーになっていきます。

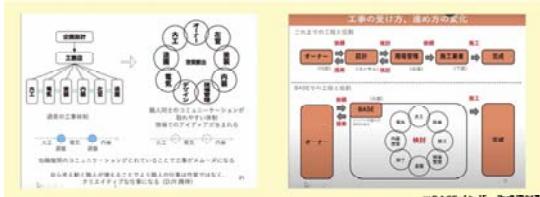
スライド 63 は「BASE」スタート時の写真です。パーゴラ作って、もちまきしたり、そうめん流したり。

ここには自由に入れますので、入居さん

たちも一緒にイベントをやるといったことが起こり始めました。

職人チームは年々パワーアップ

	2017	2018	2020
BASE会員	4名	10名	12名
BASEの仕事数	30	127	133



勉強会から生まれたチームが発展。これからの職人のあり方を変えていく可能性も

(C) 2020, 株式会社スペーススタイルデザイン / 善隣住宅有限会社

スライド 64

「BASE」の会員さんも増えていくなかで、彼らにとって大きかったのは「BASE」に直接発注が来るようになって、元請けになっていったことです。自分たちで仕事を配分するという日本の職人難の時代の一つの在り方がここにあると思います。

07 新職能「共感デザイナー」の出現が場を育む



(C) 2020, 株式会社スペーススタイルデザイン / 善隣住宅有限会社

スライド 65

そして、半田兄弟さんたちが共感デザイナーになっていき、入居者さんたちが自分たちで植物の手入れをする状態になっていく。

08 コーポ江戸屋敷がひとつのまちのように

ランドスケープデザインで
入居者さんが敷地全体を使いこなし、コーポ江戸屋敷は徐々に地域に溶け込むように



※2016年作成・コーポ江戸屋敷未来図

(C) 2020, 株式会社スペーススタイルデザイン / 善隣住宅有限会社

スライド 66

団地には敷地が豊かにありますので、「山王マンション」で体験した自走する建物の仕組みをいろんな場面で作れるのが、私たちの大きな気付きです。

09 江戸屋敷 隣人祭り

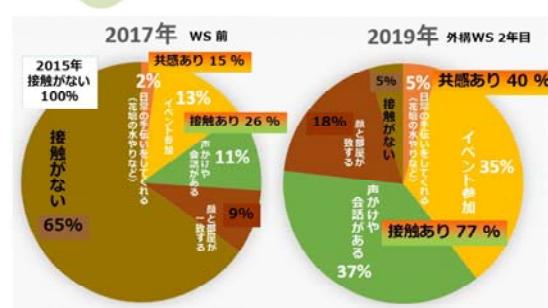


(C) 2020, 株式会社スペーススタイルデザイン / 善隣住宅有限会社

スライド 67

今では、こうやってウッドデッキがイベントの場になっています。

10 入居者共感レベル



(C) 2020, 株式会社スペーススタイルデザイン / 善隣住宅有限会社

スライド 68

2017年には団地の住民同士にはほとん

ど接触がなかったんですが、3年で接触点が増えて、共感度があがります。

11 共感度の変化 ▷ 経営の変化



スライド 69
入居者さんたちの接触が増えると、入居者さんたちがこんな暮らしを求めて集まってくるという現象が起こってきました。

半田ブラザーズ 久留米移住計画のリーダーに



（C）2025. 株式会社スペースデザイン／直営住宅有限会社

スライド 70



（C）2025. 株式会社スペースデザイン／直営住宅有限会社

スライド 71

これは福岡ではできなかった。福岡はリノベーションというお金を使った力技で共

感を作ったのですが、久留米の場合はそうではなかった。人の関係性をデザインした共感で人が集まるんだ。それが私たちの学びでした。

久留米のいろんなエリアの人たちがここに集まって、それぞれが自分の領域で活躍される、そんな楽しさが起こりました。

九州 DIY リノベ WEEK2024

概要

『九州DIYリノベWEEK2024（11周年記念）』

4) 空き家・空きビル・空き地をまちのひとたちが活躍するための資源に

シンポジウム2022



（C）2025. 株式会社スペースデザイン／直営住宅有限会社

スライド 72

次は『九州 DIY リノベ WEEK』の話題です。

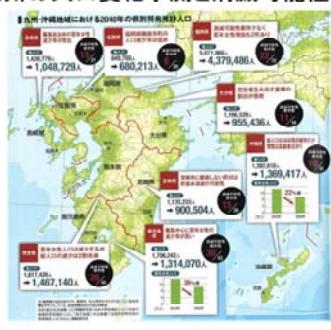
2016.11.13	昭和 建設 株式会社 大曾根店	12	「手作りで作る手作りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	日替りパン パン	日替りパン パン	「日替りパン」 「パン」
2017.11.12	昭和 建設 株式会社 大曾根店	11	「手作りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	556	「日替りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	「日替りパン」 「パン」
2018.11.10	昭和 建設 株式会社 大曾根店	11	「手作りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	1031	「日替りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	「日替りパン」 「パン」
2016.11.13	昭和 建設 株式会社 大曾根店	14	「手作りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	1031	「日替りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	「日替りパン」 「パン」
2016.11.24	昭和 建設 株式会社 大曾根店	14	「手作りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	1276	「日替りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	「日替りパン」 「パン」
2016.12.12	昭和 建設 株式会社 大曾根店	22	「手作りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	187	「日替りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	「日替りパン」 「パン」
2020.11.21	昭和 建設 株式会社 大曾根店	23	「手作りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	116	新規販賣店 新規販賣店	「新規販賣店」 「パン」
2020.11.21	昭和 建設 株式会社 大曾根店	23	「手作りパン」 新規販賣店 新規販賣店(イタリアン)	116	新規販賣店 新規販賣店	「新規販賣店」 「パン」

九州 DIY リノベ W WEEK 年表
私たちはこの活動を続けて今年で 12 年
目になります。

自分のまちに空きビル、空き家がある、これを何とかしたいという思いのある人たちがたくさん冷泉荘に遊びに来てくれるようになりました。そこで僕の話を聞いて戻られて、それぞれの活動が始まります。

そして、勉強仲間になつていつたんです。

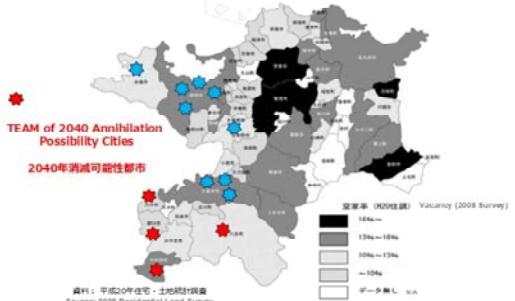
九州の人口変化予測と消滅可能性都市



九州は消滅可能性都市が、全国的に先んじて起こるエリアです

地方で進化する25チームの休眠不動産再生事業

ビジョンに集まる ソーシャル イノベーター ⇄ 各地でチーム組成



スライド 74

これは福岡県の空き家率のデータです。図中の「☆」マークは「九州リノベ WEEK チーム」のある都市。うち「☆赤」マークは「2040 年消滅可能性都市」。「☆青」マークは消滅とされていない都市です。



SUUMOジャーナル 2025年3月より
国内外22都市、最新リノベ事例が勢ぞろい!
空き家活用やまちづくりも。
韓国の“DIY”ならぬ“DIT”ムーブとは?
「かねこ」のWEEKLY LINE UP

スライド 75

このマップで数字がついているところが仲間が活動しているところです。

自分の好きな暮らしは自分で創ろう

自分たちの好きなまちは自分たちで創ろう



スライド 76

名称は『九州 DIY リノベ WEEK』です。キャッチフレーズは、「自分の好きな暮らしは自分で創ろう」「自分たちの好きなまちは自分たちで創ろう」です。

行政とかお金とかは、一市民の私たちに身近ではありません。目の前にある暮らしの中から何かをしたい。みんなで一緒に空いている建物やスペースを動かし始めるグループです。

ここでミソは、建築の人でもないし不動産の人でもないし……そしてお金もないしの中で残ったのがこの DIY だったということです。

九州DIYリノベWEEKがまちに与えた影響(2014年11月(開催時)~2024年8月)								
地域	業種	開催前		開催後		開催後と開催前の比較		
		開催前	開催後	開催前	開催後	開催後と開催前の比較	開催後と開催前の比較	開催後と開催前の比較
福岡県福岡市	不動産再生企業	★★★★★	★★★★★	33	36	—	Many	1
福岡市	不動産投資家	★★★★★	★★★★★	8	34	13	1	5
名古屋市	ゲストハウス経営	★★★★★	★★★★★	1	1	—	—	1
久留米市	まちづくり会社	★★★★★	★★★★★	14	16	16	Many	2
久留米市	不動産オーナー	★★★★★	★★★★★	5	4	5	4	1
久留米市	田舎オーナー	★★★★★	★★★★★	1	8	—	6	1
福岡市	まちづくり会社	★★★★★	★★★★★	8	9	—	6	2
大分市	まちづくり会社	★★★★★	★★★★★	12	9	23	4	1
熊本県荒尾市	医師	★★★★★	★★★★★	2	7	2	2	1
飯塚市	田舎代表理事	★★★★★	★★★★★	7	8	—	—	4
五名市	建築士	★★★★★	★★★★★	2	3	15	—	1
古吉市	土建業	★★★★★	★★★★★	1	1	—	—	1
森市	ゲストハウス経営	★★★★★	★★★★★	6	2	8	—	—
鹿児島県霧島市	コムエイジ工事	★★★★★	★★★★★	12	14	27	21	5
伊佐市	社会的企業家	★★★★★	★★★★★	12	23	—	—	—
鹿児島県鹿児島市	旅行・入浴・宿泊業	★★★★★	★★★★★	3	1	—	—	3
山口県下関市	まちづくり会社	★★★★★	★★★★★	11	10	5	—	1
長野県長野市	看護業	★★★★★	★★★★★	3	2	—	—	1
総計		207.0	135.0	168.0	44.0	29.0		

これが各チームの再生した不動産の数です。例えば鹿児島の伊佐市は山のまちですが、1人で112棟も再生している強者がいらっしゃる。この人は橋の設計の専門家です。

また、大学の先生もいれば、建築士、宅建士の方、病院の院長先生がまちづくりの中心というところもあります。



スライド 78

このイベントは韓国の大學生とも共同でやっています。

昨年には国土交通省の不動産アワードで
グランプリをいただきました。



スライド 79

ここでは自分たちの見え方が変わりました。

賞を取ったから市長さんにあいさつに訪問してみると、すごく喜んでいただいたのです。市庁舎の職員さんたちからも、みんな「おめでとう」みたいな感じなんです。

それまで私たちは、1人でやっている、変人に見られていたのが、頑張っている人と見られるようになった。なんと素晴らしい賞をいただいたという気がいたしました。賞は、それをどう利用するかということを学びました。

人口 11 万、大牟田市での消滅可能性都市型再生事業

2014年に消滅可能性都市とされた福岡県大牟田市
人口11万人（1959年から半減）
『消滅可能性都市型再生事業』
～みんなの手作りのまち大牟田～
2030年までに、DIYで若者が集う住居・飲食店を50ヶ所創出



スライド 80

大牟田の事例をご紹介させていただきます。

福岡県の一番南の端です。昔は人口 20 万人でしたが、今は 11 万と半分になっています。当然、消滅可能性都市と言われてきました。

ここで商店街が一つのターゲットになりました。



81

スライド 81

当時、まち歩きをしますと、駅前とかまちの真ん中が廃墟だらけなんです。

こんなところで育った子は、まちをどう感じるのかと思いました。

大牟田みんなの DIYリノベ with NPO法人グリーンバード



- ① まちのごみ拾い
- ② DIYリノベで自分好みの部屋に
- ③ 市民が DIYリノベ に協力
- ④ 参加で家賃がお得に♪
- ⑤ 募集はフェイスブック

募集14分で入居決定！
予約 1名。見込み 3名確保

(C) 2025, 株式会社スペースデザイン / 表原住宅有限会社

82

スライド 82

そこで立ち上がったのが若い畠山くんです。子どもさんが生まれたのをきっかけにして、こんなまちじゃいけないと、グリーンバードという全国的 NPO に参加してゴミ拾い活動をやり続けています。ゴミを拾うのが目的ではありますが、ここでできるコミュニケーションが目的です。ここで彼は仲間を作り上げます。

無理だと思われていたシャッター商店街に彼はアタックしようと言い出しました。最初は止めたんです。そんな大事に関わったらまずいよって。



83

スライド 83



スライド 84

昔はスライド 83 のような状態の辰巳屋さんでした。

スライド 84 は同じ辰巳屋さんの写真です。

左はデパート跡です。デパートが潰れてずっと駐車場になっている、誰も歩かない通り、巨大なシャッター商店街になっておりました。



85

スライド 85

そこで、このビルのオーナーさん、辰巳屋さんが、「あんたたちやったら 1 棟貸すよ」と言ってくださったのです。各部屋を DIY でまちの人が活躍する仕組みを作りました。このとき市役所の方や商工会議所さんが一緒にになってやってくれたことが大きかったと思います。

空き物件のマッチングイベントを繰り返し行なうなかで、レストランをやりたいという 1 人の若者が手を挙げて、市民でここ

を改装しようということになりました。



スライド 86

お金がないから、初期費用をいかに落とすかがポイントでした。

また、スライド 86 のマルシェイベントも続けて行きました。

市役所の方も有給休暇を取って手伝ったそうです。オープンしたときには 3 カ月先まで予約が入った状態でした。

大牟田まちなかストリートデザイン

『作り手』を増やす
↓
『お客様』を増やす



© 2025, 株式会社スペースネイチャーデザイン / 直原住宅開発会社

87

スライド 87

DIY というと単に安く作るというイメージありますが、そうではなくて、まちの人たちの心を動かす作業を一緒にやるのが DIY だとはっきり知ることができました。だから、作り手を増やせば増やすほどお客様が増やせるということです。

この3年間で9店舗の新規出店

街スト関連
(イタリアン・中華・イベントスペース)

街ストとは関わりのないお店
(焼き肉・和食・駄菓子バー・シューーティングバー
・デザイン事務所・パソコン教室)



スライド 88

これが成功したことで、この商店街に次々に DIY でお店が作られるようになっていきます。

大牟田まちなかストリートデザイン

顔の見える 大家さんが増えた 5名⇒10名以上



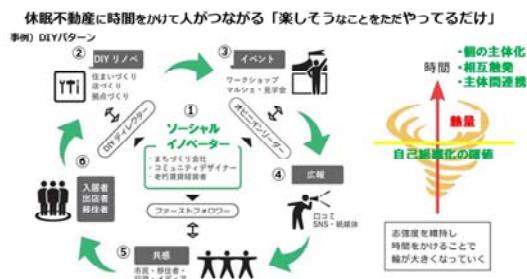
(C) 2015, 株式会社スペーススキーデザイン / 高原住宅有限会社

89

スライド 89

そうすると大家さんも、「あちらがそうだったら、うちもそうしてほしい」と名乗りを挙げていただきて、今度は物件のほうも動き始めました。

休眠不動産がまちを活性化する “ひとりの思いから始まる DIY ムーブメント”理論



(C) 2015, 株式会社スペーススキーデザイン / 高原住宅有限会社

90

スライド 90

この DIY、Do It Yourself が、社会を動かすテクニックなんだと感じるようになりました。衰退しているまちになればなるほど、不動産が価値を失うことはいいことになります。賃料とか買い取るのも安い。「ビルを持っているのは大変だから、あげる」みたいな話も出てきています。

コストを掛けず、リスクなく不動産が動かせるようになると、あとは改装費。その改装費は DIY で。それをイベント化することによって、オピニオンリーダーを生み出すことができます。それを広報することで、フォロワーを作ることができる。そして入居者ができていく。そしたら次の物件にまた取り組んで、これを回転させていく。そうすることで最初に立ち上がったソーシャルイノベーターが活躍の場を広げることになっていく。

大牟田だけではなく、他のまちでもこのサイクルが、今、地方で起こっています。

大牟田駅前 何もないエリアにブックカフェ



(C) 2015, 株式会社スペーススキーデザイン / 高原住宅有限会社

91

スライド 91

駅前エリアでもこんなオノボロな建物がかわいいブックカフェに変わっています。



(C) 2025. 株式会社スペースデザイン / 長崎市宅建協会社

スライド 92

市役所が持て余していた駅前に置いてあった電車を、カフェに改装して、まちづくり会社が運営しています。



(C) 2025. 株式会社スペースデザイン / 長崎市宅建協会社

自分とまちの
未来をかがやかせる
消滅するか、しないかは
そこに住み、そこで働き
そこで生きる人が
決めるべきこと！！！

スライド 93

1人の動きが、大牟田全体の大きな動きになってまいりました。大きいお金を動かさずとも、市民のいろんな人たちが活躍できるまちに変化しています。それが今の大牟田の姿だと思います。彼らは、消滅するか、しないかは、自分たちで決めることだと言われました。全くそのとおりだと感じます。

福岡DIYリノベWEEK2017視察 大牟田・福岡



(C) 2025. 株式会社スペースデザイン / 長崎市宅建協会社

スライド 94

以前、大阪宅建協会さんに「大牟田に投資ツアーやりましょうよ」と言っていたら、みんなでバスに乗って視察に来られました。それが今や外部の投資家が入って廃墟ビルを買って、まちの人たちが再生して活躍の場を作るという、お金の循環が動き始めました。

このように投資家が入るとすごいスピードでまちが活性化されるという現象が出てきました。投資家が投資しても良い、廃墟を動かせるまちにしていくのが、私たちの一つの目標になりました。

人口 5 ~ 6 万、荒尾、長洲、玉名、合志での複数都市アライアンス型再生事業

人口 5~6万 熊本県の有明海沿岸で始まった
『複数都市アライアンス型 再生事業』

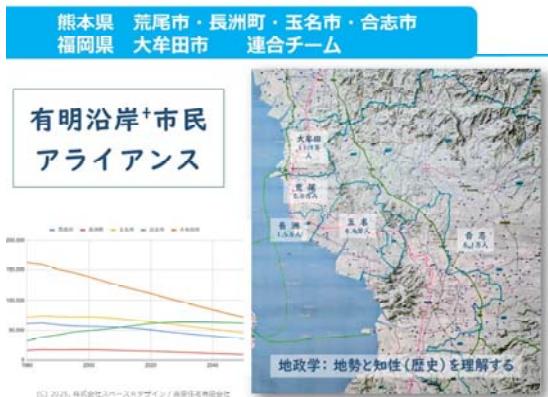
- 荒尾市 5万
- 長洲町 1.5万
- 玉名市 6万
- 合志市 6万

参加チーム	場所	現地訪問回数 (回)	起業者 (人)	新規事業者 (人)	仲間登 (回)	開拓した販路 まちづくり組織 (回)
大牟田ビーカーのひなた 飲食会社	福岡大牟田市	12	9	23	4	1
のあそびlabo	新井鹿児郡 新井町	2	7	2	2	1
ながおかアート	新井鹿児郡 新井町	7	8	—	—	4
たまなし リノベプロジェクト	新井鹿児郡 新井町	2	7	15	—	1
大牟田リノベ (ODAと連携)	新井鹿児郡 新井町	1	1	9	—	1

(C) 2025. 株式会社スペースデザイン / 長崎市宅建協会社

スライド 95

次の例はもう少し人口が少ない 5、6 万のまちです。大牟田から少し南に行った荒尾、長洲、玉名、合志をまとめてご紹介します。



スライド 96

残念ながら、この規模のまちでは活躍人材がなかなか生まれないんです。人口規模と活躍人材の数は比例する傾向があります。まちから生み出せないとしたら、アライアンスを組んで 20 万人規模のまちの活動にしようとなりました。



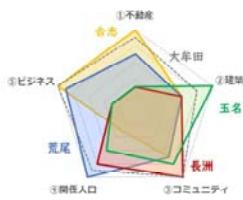
スライド 97

中心になられているのが、荒尾駅前の廃虚のビジネスホテルを動かし始めたお医者さん、中村先生です。先生が中心となって、今、荒尾のまちを動かしています。荒尾駅前エリアを、注目してください。これから面白いことが起こると思います。

有明沿岸+市民アライアンス

メンバーの得意分野

	東尾市	西洲町	五名市	合志市	大牟田市
①不動産	70	30	30	100	90
②建設	60	60	100	60	80
③コミュニケーション	70	100	80	70	100
④関係人口	100	80	60	30	90
⑤ビジネス	90	30	30	100	100



有明沿岸+市民アライアンスのメンバーたちは、

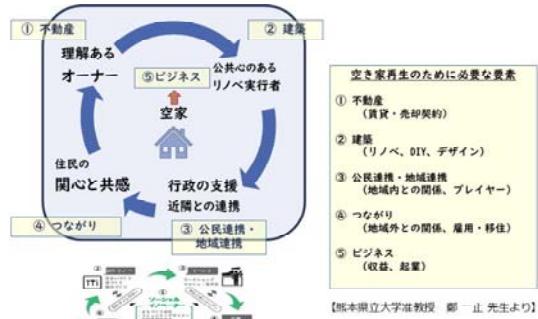
- 上記の要素すべてをもつ。
 - 市民・住民として、地域の持続可能性を第一優先
➡ ローカル専門家：お互いの応援団

スライド 98

この五つのまちの、アライアンスを組んでいる一人ひとりの能力はそれぞれです。ですが、それらを総合すると不動産再生をビジネス化するのに必要な、不動産分野、建築分野、コミュニティ分野、関係人口分野、ビジネス分野を補い合い能力の融合を起こすことができるのです。

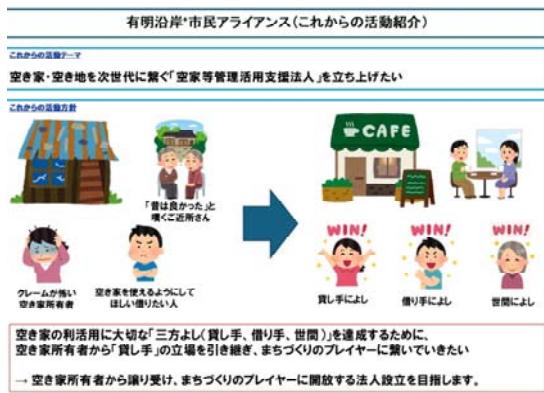
これによって今さまざまなプロジェクト
が始まっています。

DIYリノベによるまちづくりのビジネス化



スライド 99

ちょうど先々週ぐらいに、国土交通省の1000万円規模の調査補助金を取られたところです。



人口1~2万 鹿児島県『過疎エリア型 再生事業』

人口2万 伊佐市 (2014年消滅可能性都市)
人口3万 南九州市 (2014年消滅可能性都市・2024年消滅可能性自治体)
の 人口1万人 頃町



スライド 100

ここで彼らが今、挑戦しようとしているのが、法人化し「空家等管理活用支援法人」になり、空き家再生をビジネス化して、まちの活性化と自分たちの収益のバランスを取ることです。

小さなまちでも小さなまちの人同士で共同体を組めば生まれることがある。

こんな変化を起こしているのが、この北熊本エリアです。これは、今後のヒントになると思います。

これまで行政のもとで、こんなことは起こらなかった。私たちが民間レベルでエリアを超えて勉強会をやり続けてきたことが、行政の垣根を越えて融合することにつながりました。

逆に行政の皆さんからはありがたいということで、各地で応援してもらえる状況が作られています。市民主導でまちを動かしていくことに、こんな効果があることを、私たちは実感しています。

人口1~2万、鹿児島県での過疎エリア型再生事業

スライド 101

もっと人口が少ない人口1、2万のまちです。鹿児島県の伊佐市と南九州市のお話をさせていただきます。どちらも消滅可能性都市です。それも、どんどん人が減っています。過疎とも言えるのでしょうか。



スライド 102

伊佐市の場合は、先ほど紹介した脇黒丸さんという一市民が、不動産の魔術師でした。

まちのど真ん中、市役所のそばにある、ずっとほっとかれていた廃墟集合住宅を、所有者さんを説得して購入されました。今、抜群のリノベーションで高い入居率で運営されています。まちなかの廃墟がすてきな建物に変わるという衝撃的なプロジェクトでした。

先日は建築学会の先生方と視察に行ったのですが、利回りを聞くと100%以上みたい。地方はビル価格、不動産価格がもう

最低ラインに来ていますので、再生技術さえあれば、安く買って利回り 100 %で再生することも可能なんです。この脇黒丸さんも一緒に、廃墟ビル再生研究会を作っています。私たちのグループでは、廃墟を再生できる技術を持った人がいるエリアでは、すごいスピードでまちの活性化が起こっています。

廃墟ビルはそれなりの数があり、まちのど真ん中にある廃墟物件が、こんなすてきな建物、活躍している人たちが集まる建物に変わったという衝撃はすごい。すると私のまちでもできるかもしれない、という思いを呼び起こす。廃墟を再生する技術が、今はまちの活性化を加速させる技術になっています。何とか廃墟ビル再生のテキストを作りたいなと思っております。

脇黒丸さんは希代の経営者です。廃墟になったスーパーを買い取って保育園として運営し始めています。設計の人が保育園をやるんです。

おじいちゃん、おばあちゃんを面倒見てくれる高齢者施設や医療施設が、この規模のまちだと廃業になり大きな問題になっています。彼は、最初は M&A で高齢者施設を買い取って、何とかまちが維持できる状態を民間で 1 人でやろうとしていたんです。今は居抜きで経営を引き継ぐという形で運営をなさっています。入居者さんもお仕事されている方も、そのまま維持できるからです。

どのまちでもそうですけれど、駅前のクリニックビルが、今、廃墟になっています。跡継ぎがない状態になって、まちの医療が崩壊するという状態になっています。

クリニックビルも一から建てる大変な金額になるわけですが、使われてない建物を使うことで、お医者さんだけ移住してもらってまちの医療を維持する、その居抜き的なクリニックの運営の研究会も始まった

ところです。

人口規模と築古不動産再生によるエリア活性化の関係 ③

- 鹿児島県での際立った動きは、不動産が経済的価値を失ったエリアだからこそ、廃墟でさえ社会的価値を生む手段が試みられている
- 人口2万（消滅可能性都市）鹿児島県伊佐市 → 2024年 脱却
- 『人口2万 独立した立地の消滅可能性都市衰退都市の社会課題解決事業家型』
 - ・脇黒丸さんひとりで、伊佐市内112棟を再生
 - ・戻ビル・戻屋・廃店舗などの廃棄物件を、市民に必要とされる優良な住宅や飲食店、起業家等の新規事業へと展開
 - ・閉店した総菜店を再開し、複数の集落の廃屋を総菜配達場所に再生することで、集落ごとに高齢者の食事と買物所を確保
 - ・閉鎖になった介護施設の居抜き
 - ・e-スポーツプレイヤーの移住を勧めることで、休耕田の活用（農業）で収入を確保しつつ、プレイヤーとして活躍

(C) 2025. 株式会社スペースネクタデザイン / 商業地開発会社

103

スライド 103

こうやって、地方の衰退を解決する方法にこんな発明がたくさん生まれてきました。これが九州だけなのか、全国でこんなことが起こっているのかが興味深いところです。

人口 1 万人 鹿児島県南九州市頬娃町の「過疎エリア型再生事業」

人口1万 鹿児島県南九州市頬娃町 加藤 潤さんの『過疎エリア型 再生事業』

『コミュニティ大工による、空き家再生技術の広域伝播』
「人材育成」「他地域支援」「ビジネス」に展開



- ポイント**
- 鹿児島によるまちづくりから、空き家再生による「跡継ぎのいるまち」を目指す
 - 活動開始から、宿泊施設、シェアオフィス、交換拠点など10軒の空き家が再生。
 - 空き家再生のプロセスをいつでもみられるように「空き家再生研究会」をオープン
 - 「まちづくり空き家再生コーディネーター養成講座」を実施し、担い手づくり活動をスタート



スライド 104

もう一つは人口 1 万の、頬娃（えい）町の加藤さんです。

頬娃町は鹿児島の南の端です。加藤潤さんは埼玉から移住された DIY が得意な方です。

頬娃町は不動産会社もないし賃貸物件もありません。でも頬娃に移住したい人はい

る。空き家はいくらでもある。としたら、空き家を固定資産税分で所有者から借りて、入居する人が中心になって DIY すればいいんじゃないかな。これを加藤さんが手伝いながら、教えながら住む家を作っていくということが、始まっています。

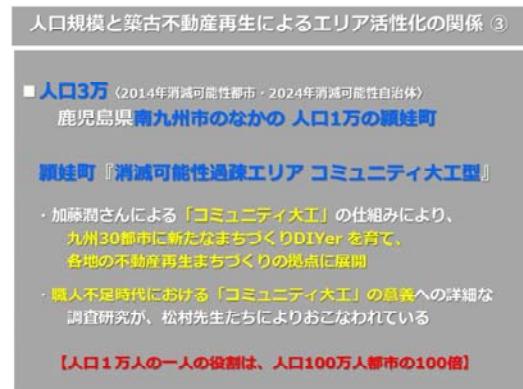
これを東京大学にいらっしゃった松村教授が調査をされ「コミュニティ大工」という形で紹介され広がっています。



スライド 105

今、加藤潤さんが、集落が滅びそうになっているところに拠点を作り、「コミュニティ大工」の弟子を作ることによって、それぞれの集落の拠点が再び復活しています。現在、42 の場所でこんなことが起こっています。

このように人口1、2万ぐらいの、どうしようもない状態になると、スーパーマンみたいな方が各地で生まれています。行政が動けない状態のなかで、民間が主役として動いているように見えます。



106

スライド 106

この規模のまちになると行政の職員の方も少なくて限界なのかもしれません。そうすると民間が動くしかないところに、こんな発明が生まれるのだろうと思います。

「人口 1 万人のまちの 1 人の役割は、人口 100 万人の都市の 100 倍」だと加藤さんは言われています。「みんな活躍したいんだったら、移住しておいで」ということが起こっています。

人口 40 万都市 長崎市 「公主導・民連携型再生 事業」



スライド 107

長崎に「魚の町団地」という、長崎県営の日本最古の RC 公営住宅、48 型の団地があります。この再生を県庁の職員さんたちが中心になって動かしていったという事

例です。今すごくいい形で動き始めていますので、ここもぜひ視察に来ていただけたらと思います。



スライド 108

人口規模と築古不動産再生によるエリア活性化の関係 ②

■ 人口 40万 長崎県長崎市『行政・市民連携型』
 ■ 人口 25万 山口県下関市『行政・市民連携型』
 ■ 人口 5万 熊本県荒尾市『行政・市民・大企業連携型』

・廃れた商店街・戸建て・ビル・公営住宅等、難易度の高い案件で、公・民・企業の協働で、新規性・社会性の高い再生プロジェクトが進んでいる。
 背景には、近隣開発などの要因もありえる
 ・下関市：「星野リゾート・リソナーレ下関計画」
 ・荒尾市：競馬場跡地の「スマートシティ計画」

(C) 2024, 株式会社スペースキライン / 廃墟活性化協同会

109

スライド 109

ここも「冷泉荘」をモデルとして企画が始まつたところです。

私もご縁をいただいて各地の物件でのお手伝いをさせていただいています。ありがとうございます。

人口規模と築古不動産再生によるエリア活性化の関係 ①

■ 人口規模によって、不動産の置かれた状況、行政、投資家の状況が異なり、それぞれに対応した再生パターンが各地で開発されている。いずれも、共感に支えられた不動産に基づく、人のつながりを基盤に活動する傾向が基本となっている。

■ 人口160万 福岡県福岡市 ビンテージビルブランド型 築古不動産再生事例
 ・築古不動産市場が確立でき、再生投資回収可能
 ・ひととの関係性をつなげる「共感不動産」に基づく「ビンテージビルブランド」を展開

■ 人口30万 福岡県久留米市 地方中核都市 関係性のデザイン型
 ・再生投資回収が困難だが
 ・人のつながりを、不動産価値に転換

■ 人口11万 福岡県大牟田市
 『2040年 人口半減消滅可能性都市 市民DIY型』 → 2024年 脱却
 ・市民DIYによるシャッター・商店街の再生に、築古・戻帰ビル、戸建て、路面電車などをテナントへの再生が中心となる
 ・行政等との協働体制で、所有者・利用者の機能的マッチング。今後の、若者にも期待。
 ●「消滅可能性都市・自治体」の発表は、まちの一体化を生む作用があつたのかも
 ● 築古・戻帰再生の経験が、メンバー内共有で再生理論ができ、築古・戻帰物件への投資が進む

(C) 2024, 株式会社スペースキライン / 廃墟活性化協同会

110

スライド 110

人口規模というか都市の規模によって、空き家の形態もビルだったり民家だったりと大きく違っています。しかし、共感で人が集まるという仕組みは基本です。建物ごとにその共感に集まる仕組みを、各地の皆さんがいろんなスタイルで実行されています。

「THE VILLAGE LIFE WEEK」 （スライド108参照）		人口	地域イメージ	中高層化の 可能性	既存で空き 家が多い 地域	既存の 空き家 の状況	空き家 の状況 の改善	空き家に対する 公共基盤整備 の実績	実際に空き 家を活用した 取り組み実績	2014年実績 民間活性化 実績	2024年 民間活性化 実績	活用現状
福岡県	福岡市	1,445万	高密度化 シティタウン	×	○	○	○	×	×	福岡市	福岡市	福岡市
福岡県	久留米市	37万	地方の田舎	アーバン・農業	○	○	○	○	○	久留米市	久留米市	久留米市
山口県	下関市	25万	シティ化した 田舎の田舎	田舎地帯 高密度化	○	○	○	○	○	下関市	下関市	下関市
福岡県	大牟田市	11.5万	人口減少 高密度化	高密度化 田舎地帯	○	○	○	○	○	大牟田市	大牟田市	大牟田市
熊本県	荒尾市	5万	高密度化 高密度化	高密度化 田舎地帯	○	○	○	○	○	荒尾市	荒尾市	荒尾市
鹿児島県	伊集院市	2万	高密度化 高密度化	高密度化 田舎地帯	○	○	○	○	○	伊集院市	伊集院市	伊集院市
鹿児島県	鹿屋市	1万	高密度化 高密度化	高密度化 田舎地帯	○	○	○	○	○	鹿屋市	鹿屋市	鹿屋市
鹿児島県	南さつま市	4万	高密度化 高密度化	高密度化 田舎地帯	○	○	○	○	○	南さつま市	南さつま市	南さつま市

（C）2024. 株式会社スペースキライン / 廃墟活性化協同会

スライド 111

そのパターンを抽出したのがこの表です。

十数年フォローしているとこんなことが分かってまいりました。ぜひ研究なさっている皆さんには、地方が再生できるきっかけを考えていただき、政策につなげていただければと思います。

たとえばかつて栄えたまち、港町の下関とか石炭の大牟田には、すごい建物が建っているんです。人口が一気に減ると、そのまま凍結保存されているんです。昔から田舎のまちで、そんなに人口減っていないところは、そんなすごい建物はありません。ポテンシャルのある建物があまりないのであります。

儲かっていたまちの方々は教育レベルが相当高かったと思います。自分のまちを何とかしたいというエネルギーが、まだそこにあるような感じです。

廃墟を再生する技術を確立することは、僕たちの一つのテーマでもあります。そし

て、そこに投資家を生み出せればサイクルが回り始めます。今、大牟田とか下関、伊佐で事例ができ始めました。ここに何かヒントがあるのではないかなと思います。

ちなみに大牟田市と伊佐市は、2014年には消滅可能性都市とされていましたが、2024年では外れました。若い女性が維持されているということなんでしょう。九州は全国でも田舎ですが、エネルギーを持っているエリアなんです。こんなことが起こっているので、ぜひ見て来てください。日本の将来の姿をイメージできることがあるかもしれません。

次世代まちづくりスクール「吉原ゼミ」



スライド 112

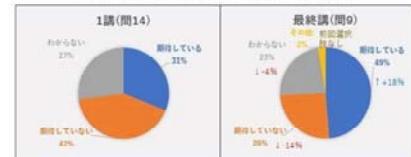
僕は不動産の教科書がない中で大学での講義やプロ向けのゼミをやっています。新築は建築士の方でないと建てられないですが、古い不動産は市民が動かせます。つまり大学生とプロと一緒に勉強しても、教科書がない前提の中で面白い体験ができます。

空き家・空きビルの再生は、若者たちにとって生き方と、まちの未来を学ぶ場になるはず！

あなたの「宅建業」の好感度を教えてください？



あなたは「日本の将来」に期待してますか？



スライド 113

僕の講義で 50 人ぐらいの学生にアンケートをしました。不動産再生学を始める前は、「日本の将来そんなに期待してません」という子が多かったんです。14 回の講義が終わったところでは、「日本の将来に期待している」子が結構増えました。

「君たちは空き家のある不動産再生の機会に恵まれためったにない世代なんだよ、頑張れ」と言ったら、身の回りの「あの物件を動かすとおもしろそう」と言い出します。若い人たちが主役になれる場面が、ここで作れるんじゃないかな、という夢を感じております。



(C) 2025. 株式会社スペーススクエア / 高原住宅開発会社

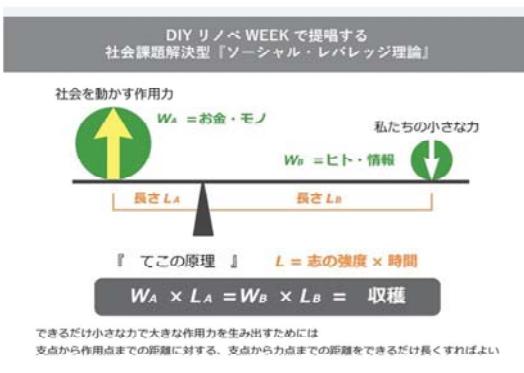
スライド 114

それもあり「次世代不動産経営実務者養成カレッジ」を実施し続けています。このような大学講座や、共感不動産を生み出す人たちへの講座は、全国的に必要だと思っております。



スライド 115

そして、全国の大学や各都市に、この不動産再生を勉強する機会をつくるのが僕の夢です。日本人全員が不動産の再生を体験できる時代が来たら、日本は変わると思っています。



スライド 116

僕が今日お話ししたのは、体験談でした。今まで大きなお金を使って大きいものを動かしてきた時代でした。今はそれがかなわない時代になってきた。その中で、仲間たちとこんな体験をしている原点は、時間かけて、一生をかけてでもやり続けるという気持ちです。この縮小の時代だからこそ動かなかったものが動かせる、お金を使わなくても動かせる時代に入ったことが、日本の将来への期待を物語っている気がします。

DIY リノベ WEEK で提唱する
未来のまちのための『ソーシャルビジネス理論』

『志』 = 「社会課題解決事業」として“理念の理論化”



事業性：社会課題を今のビジネスで、継続的な事業活動を。

社会性：社会課題を、事業活動のミッションとする。

革新性：新しい社会的商品・サービス・仕組みの開発、活用。

それが社会に広がることを通じ、新しい社会的価値を創出する。

117

スライド 117

皆さんには共通して社会課題解決事業という原点があります。自分一人で儲ける時代はもう終わっている。そんなことを考えているうちにまちがなくなるわけです。まちを何とかしないと自分の事業も成り立たないのが、今の事業家たちの考え方です。だから、いろんな職種の人たちが私たちの仲間になっているのだろうと思うようになりました。



スライド 118

松村先生が書かれたイギリスの本ですが、こうした海外の本でも私たちの活動を紹介していただけるようになり、海外から「冷泉荘」に視察に来るようになりました。また、団地の本でも紹介をいただいているます。



スライド 119

この1、2年でこのような本を建築系の研究者の皆さまが書いておられます。そのなかで私たちの事例を紹介いただき、先生方が自分たちの活動を理論化してくださるようになって、私たちもそこからエネルギーをいただいているます。



スライド 120

共感不動産をオーナーさんたちに知らせたいと思い、私も本を出しました。仲間うちではお嫁さんに来た奥さんが、一族の不動産を任せられることがよくあります。素人の方がすごい重荷を背負っているんです。そういう方々が勉強会で一緒にやっていくなかで、ある時激変してものすごいプロデューサーに変わっていく。こうした方に対し何かヒントになるものが作れたらと思い、『マンガで分かる「共感不動産」のすべて』という本を今回作ってみました。

築古賃貸がピンチシープランドに変身する時代 到来！

築100年を目指した築古ビルに、「共感の仕組み」を埋め込むことで、入居者・管理者・オーナーの気持ちに変化が起り、「つながり」という価値感が生まれました。

それが、時間をかけて経営をあと押しし、まちを元気にする建物に変り、賃貸が地域活性化の資源へ変りました。

小さくてもひとつの不動産会社の挑戦で、入居者のすてきな暮らしを生み出し、地域の未来のための人材育成ができるという素晴らしい事業体験をさせて頂きました。

不動産事業は、まちに幸せを生み出せるクリエイティブで重要な、

「未来のまちの担い手事業」になる信じて。

今後も、社員や仲間たちと頑張りたいと思います。



(C) 2023, 株式会社スペースネオデザイン / 街原住可有建設社

スライド 121

共感というベタな言葉しかまだ見付けられていないのですが、日本人が元々持っていた住まいの感覚、まちへの感覚を、衰退社会の中でもう一度見直してみると、実は築古物件がすごいポテンシャルを持っている時代に入っています。ただ、都市の人口規模によって全く違う世界観がありました。

今日は皆さんから、今後の気付きをいただけたらという思いでお話させて頂きました。

以上でございます。

質疑応答

脱炭素への取り組みは？

前田：

とても熱のこもったご講演、ありがとうございました。ご質問とかご意見をいただけたらと思います。

事前に、「リノベのときに脱炭素を考えられましたか。もし考えられていたとしたら、どういう課題があったのですか」というご質問が来ています。

吉原：

ご質問いただきまして、どうもありがとうございます。

親が高齢になりましたので、断熱して、

ふく射熱の冷暖房を入れた部屋に住まわしたらどうなるのかなと思って実験的にやってみました。そうしたら 2 人とも 98 と 100 歳まで長生きしました。やっぱり断熱環境の部屋は寿命と関係あるんだろうなという体験でした。2 人とも亡くなつたので、代わりに僕が今その部屋住んでいますが、とても快適です。

窓の内側にサッシを取り付けるインプラスには補助金が出ますので、積極的に入れています。45 平米ぐらいの RC 物件の入居者に聞くと、そんなに広くないので冷暖房は大丈夫と言われるし、実は入居者さんから暑い、寒いといったことを言われることはほとんどないんです。

それ以上に、僕らが先生方に訴えているのは、建物を壊して新築を建てるエネルギー量と、古い建物をそのまま維持する物件のエネルギー量のデータを出してほしいということです。僕はストック活用派なんですが、そこを先生方にぜひ研究していただきたいなと思っています。

また UR の皆さまにはコンクリートの寿命のデータを広めていただけたらと思います。

前田：

今、おっしゃられたのは、建築のライフサイクル CO2 のことですね。30 年とか 50 年で解体して新築していくような場合と、おっしゃられたように 100 年持たした場合とどっちが CO2 排出量が少ないので。新しい技術が入れば入るほど見かけは良くなる。その時点ではいいんだけど、30 年に 1 回壊さなきやいけない。持たしたほうがいいだろうと思いますし。研究も進んできているんじゃないかなと思います。

では、ご参加の皆さまいかがでしょうか。

RC 建物の寿命

会場 T さん：

UR 都市機構の T と申します。技術畠の人間として皆様にご説明いたします。

UR の建物は 70 年で減価償却しますという前提なんですが、鉄筋コンクリートに関しては学会等で鉄筋までのかぶり厚の中性化が 60 年だから、あと 10 年ぐらいは、しっかり管理すれば持つんじゃないかという考えが基になっています。

実は、鉄筋までのかぶり厚のコンクリートが中性化している建物は UR にはあります。それはどこかというと内壁なんです。外壁じゃありません。いわゆる内壁は何にも仕上げもしていません。クロスか塗装しか塗ってないんです。そこで皆さんは二酸化炭素を吐いています。煮炊きしています。だから水分もしっかりある。だから内壁で中性化は起こっています。

それに対して、水分があっても、鉄筋が腐食しなければ、爆裂しなければ問題がないというのが、UR では考えていることです。これは建築技術系の建築生産、躯体、外装、防水などの有識者による懇談会で見解をいただいたところです。ただ、躯体の先生からは、しっかりメンテナンスするようにと言われています。

そういう意味では今、吉原さんがおっしゃったように、水道（みずみち）だとか、鉄筋だとか、そういうものを管理していただければ、100 年以上は持りますよということかなと思っています。UR としても今そんなことをやっております。

団地での取り組みについて

会場 Y さん：

建築の設計事務所と、あと団地専門の不動産業をしています。

それで質問ですが、分譲の団地は空いて

るんだけど、売りに出てこないってことがよくあります。夜に行くと明かりがついてない部屋がたくさんあるんです。しかし不動産屋さんに聞いても、チラシを何年もまいてるんだけど、なかなか売ってくれないと言われます。それを何とか売ってくれるよう、引っ張る仕組み、何かやり方はないものかと考えています。

今、共感という話もあったので、そういうことも使えたりするのでしょうか？

吉原：

得意じゃありませんが分譲マンションも何回かは経験しました。リノベーションをしながら、工事中もずっと団地の方々に見てもらうんです。リノベーションされて、実際に買われる方が出てきて、こうやって売れるんだっていう体験をされると、じゃあ、うちの物件もみたいなことが起こり始めるんだと思います。

団地の将来問題なので、先行している事例を皆さんで体験してもらうのは、すごく意味あることじゃないかと思います。お客様が入居されれば団地が若返っていきますから。

リノベーションと家賃

会場 T さん：

久留米の例では、家賃への反映は難しいという話でしたが、もう少し詳しくお願ひします。

吉原：

古い建物が好きな人の市場がまだ作れていないんです。福岡ではしっかり作れたんですが、まちが変わるとゼロから始めなければいけませんから。ただ逆に、その市場を作ったグループが、そのまちのリノベーションの仕事を獲得できるということを意味してもらいます。

コーポ江戸屋敷では空いた部屋がなかなか

か決まらないという問題が今、出てきました。そこで、お金をかけてリノベーションを再度やろうというプロジェクトを始めました。能力のある若手の設計者を 3 人立てて、3 人一緒にリノベーションを始めていく。そこに職人さんも絡んで、フェーズ 2 では職人たちがその部屋で発信しながら部屋を作っていく。フェーズ 3 では、アーティストとか発信者の人たちが最初からそこに関わって、そのプロジェクトを久留米中に出していく立体的なプロジェクトを、ちょうどスタートさせたところです。もしかしたら、家賃限界を超えることができるかもしれないという実験です。ちょうど僕の Facebook にあげたところです。

製薬会社時代の経験から、実験は失敗してもネガティブデータを蓄積することができるので、優位に立てるんです。そこからまた新しいものを生み出せれば、次回「家賃を 2 万円上げられました」と言えるかもしれない。それを楽しみに頑張ってやるところです。ぜひ、引き続き見ていただけとありますから。

耐震補強まで見据えて取りかかっているのか

会場 K さん：

竹中工務店で JUDI の会員の K です。 「山王マンション」とかもそうなんですが、リノベーションをするときに、部屋の改装などから小さくスタートしていますが、そのとき、耐震補強や外壁改修、設備についてはどう考えられていたのでしょうか。最初からそれらを見ると、お金がかかってしまうので「無理や」ってなると思います。最初そういうことには目つぶって、部屋の中を変えていくことで家賃収入を得ながら、次のステップとして耐震補強とかに進むのかでしょうか。

吉原：

「山王マンション」はパイロットスタディの連続なんです。製薬会社では、最初は動物実験です。そして人間のフェーズ1で、健康な人に使って副作用が出ないか。フェーズ2で、少ない数の病気の人たちに使って効果が出るか、副作用が出るか。フェーズ3で、偽薬と比較して本当に効果があるかというステップをずっと僕はやってきました。

これはビジネスもそうだと思います。まずは、スマートスタートで利益が出るかどうかを一部屋ごとに確認する。そこが賃貸業の安全で面白いところだなと思いました。デザインによって入居率とか人気が変わることで、賃料を上げられることも面白い。結果的に賃貸って、一部屋でマーケティングがある程度できるというのがすごい発見でした。

この経験がありましたので、スマートスタートで収入が積み上げられることが予測できたので、次の段階が大規模改修の計画で、いくらかかって、それを何年で回収するか。一番大きかったのは耐震補強ですが、各物件でやってみると、1年間の収入が耐震補強代みたいな感じなんです。

多分、一般のオーナーさんには築100年構想はないんで、投資として見合わないから進んでいないんだと思います。われわれは100年の、ちょうど50年目ぐらいで家賃1年分を投資して耐震補強したら、あと50年は運営できるという結果が出ています。あくまでもキャッシュがこれだけ生まれると見定めたうえで、中期計画で投資をする、どの方にお願いするかという人選を含めて、かなり長期的に計画を練っていく。

ですので、外壁改修、配管改修をする時点で、かなり収入は確保できているという前提がありました。

民間賃貸って、コンサル案件もみんなそういうなんですけれども、まず一部屋でやってみましょうよと。そしたら、すごくすてきな入居者さんが結構な家賃で入ってくれた。じゃあ、2部屋目、3部屋目、それが何部屋もできてくると、上積みキャッシュがかなり増えるのを経営上実感されていますので、それで皆さん大規模改修に入られる。100年までいかないですけど、70年ぐらいは持たせる感覚で、家庭教師みたいなコンサルをやっています。

安直な大家さんもいるのでは？

会場Kさん：

もう一つはあのじゃくな質問なんですが、今日はほとんどが成功事例なんです。成功事例の話ばかり聞いて、それを「ええやんか」「これに一丁乗っかって、うちの廃虚のビルも良くして儲けたい」みたいな、安直な大家さんからの相談もいっぱい来ないです。共感されていない大家さんもいっぱい来るんじゃないかなと。そうすると、結局うまくいかなくて、失敗してしまうということが起こっているんじゃないでしょうか。

吉原：

実は「うちの廃虚のビルも良くして儲けたい」みたいな方ばかりなんです。ですから、目がだんだん肥えてきました。最初のお話で「この人どっちか」と分かる。ただそういう方が悪いわけじゃないんです。その方の方針があられるわけですから。

私たちの場合は、長期経営を前提にしないと成り立たないビジネスモデルですというのをお話ししますと、この人たちは「儲けさせてくれないな」って思われる所以離れていかれます。一生レベルでやるつもりの方は、逆に私たちぐらいしかお手伝いす

るグループがありませんので、ゼミとか勉強会でずっと一緒に勉強していくなかで、お互いに信頼関係ができたところで、大きな仕事を依頼されることが増えています。

私たちはそんなに儲けられるようなビジネスではないところが正直あります。逆にこういう会社も一つはないと、ストック活用の事業性を証明することができないのかもしれません。また、会社を大きくするとそんなことはできなくなるんで、小さいからこそやれることを今やってみて、そこに新しい知見がいっぱい生まれる不動産業って、すごく面白いと思ってやっております。

それと、一緒にやっているオーナーさんたちの幸せな感覚。不動産をやるって言つたら同級生みんなから嫌なことを言われるんです、不労所得者みたいな。オーナーさんもみんな苦労しているんです。それが、一生かけてまちを良くする仕事だという自覚が生まれた途端に、全然違う経営方針に入られる方をたくさん見てきましたので、そんな皆さんと勉強できたらいいなと言つていると、そんな方しか来なくなっています。

建築の勉強は役立ちますか

会場 D さん：

建築を勉強しているのですが、今後、こ

うした仕事に関われるでしょうか。

吉原：

私は建築の勉強してないんで、ぜひご一緒に思います。

いろんなことをやるオーナーが今、日本中でいっぱい生まれているんです。そしたら、まちにとってはいいことと思ってやつていて、実際いいことが起こっているんだけれど、法的に問題物件が増えていくのが怖い時期に来ています。

ですから、ぜひ建築士の方がここをフォローしていただきたい。もしくは建築士の方が廃虚物件を買われて、ご自分で事例を作つていただくのが、今の時代なんじゃないかと思っています。

あくまでも教科書がない分野を、みんなで開拓していますので、ぜひ一緒に頑張りましょう。ぜひ、物件を買ってください。

前田：

研究室で一つぐらい買って。

吉原：

いいですね。

前田：

では時間ですので終わりたいと思います。

今日はありがとうございました。本当に熱いお話をでした。

皆さんも、今日は本当にありがとうございました。

[JUDI ホーム頁に戻る](#)