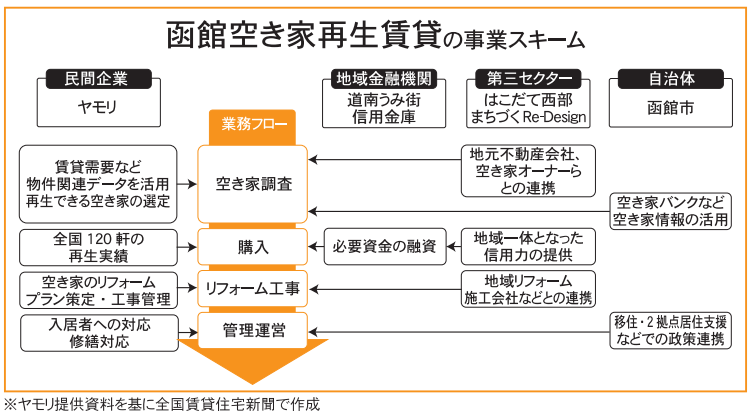
官民連携で空き家再生

ヤモリ　北海道函館市に新会社設立



※ヤモリ提供資料を基に全国賃貸住宅新聞で作成

ヤモリ
（東京都渋谷区）
藤澤正太郎社長

未活用不動産の再生を手がけるヤモリ（東京都渋谷区）は、北海道函館市と地元の民間企業による第三セクター、はこだて西部まちづくRe—Design（リデザイン以下、HWeR：北海道函館市）と共同出資し、空き家再生賃貸事業を行う合弁会社、函館空き家再生賃貸（同）を設立した。函館市西部の空き家の取得・再生を、官民連携で推進していく。

新会社は6月18日付で設立。地域の金融機関や不動産会社、リフォーム会社と連携し、函館市西部の空き家を良質な長期賃貸物件に再生する事業を手がける。

ヤモリは、賃貸需要の分析など空き家再生に関するノウハウやリフォームの知見を生かし、物件の購入から修繕計画、工事管理、入居後の管理運営までを担う。HWeRは空き家オーナーとの情報共有や、地域の不動産・リフォーム会社、金融機関とのネットワークを生かした現地マネジメントを行う。函館市は、空き家バンクに登録されている物件情報の提供や、入居に伴う移住・2拠点居住支援などの行政サービスを通じて事業を後押しする。

接道要件を満たさない再建築不可物件、狭小地物件といった流通しにくい物件も対象。空き家により悪化する景観や治安、防災などにおける課題の解決、人口流入と定住の促進、既存住宅の有効活用につなげる。

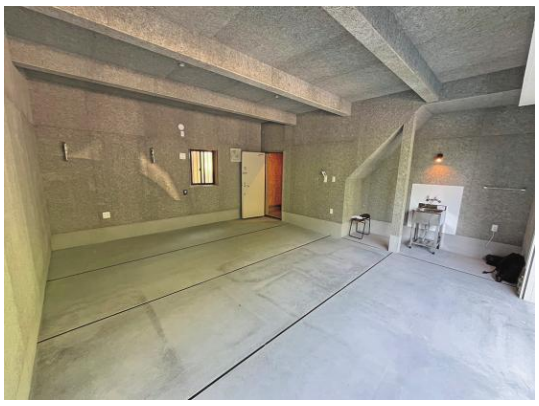
6月には函館市西部の戸建て住宅を、道南うみ街信用金庫（北海道江差町）の融資を受け取得・再生。すでに入居者が決定し、賃貸を開始している。

ヤモリにとって自治体との事業連携は初となる。藤澤正太郎社長は「函館市には交通アクセス、観光資源などの面でポテンシャルを感じている。地域が抱える社会課題に対して、官民連携で取り組むモデルケースにしていきたい」と語る。

◀ヤモリが過去に手がけた物件再生事例

車2台分のガレージ付き賃貸

フィル・カンパニー　国産木材のCLTを採用



▲広々としたガレージ（上）。2階の居室はカウンターキッチンを設置したワンルームとなっている

土地活用や投資用の商品の一つとしてガレージ賃貸物件「プレミアムガレージハウス」を展開するフィル・カンパニー（東京都中央区）は6月、耐久性や遮熱・遮音性に優れる集成材「CLT（直交集成板）」を採用した物件の見学会を実施した。

CLTは耐久性などに優れ、戸建て住宅のほか、介護施設やホテルなどにも採用されている。同社は2023年11月に、国産木材のCLTを使った工法を開発した戸建て住宅メーカーのライフデザイン・カバヤ（岡山市）と提携。今回の物件は、同工法を採用したガレージハウスの第1号となる。

場所は神奈川県小田原市内で、JR上野東京ライン二宮駅まで車で8分ほどの立地。2階建てで2世帯が入居でき、1階がガレージ、2階がワンルームの居室という構成だ。各戸の専有面積は70・44㎡となる。土地と建物はフィル・カンパニーが保有し、1戸はモデルルームとして運営。もう1戸は25年7月7日より賃料17万5000円で入居者を募っている。

フィル・カンパニーの小豆澤信也執行役員は「CLTの壁パネルを耐力壁として採用することで支柱を減らし、軽量鉄骨と同程度の開口のガレージを造ることができた」と話す。奥行きも6mほどあるため、車2台分のほか作業スペースも確保できる。壁材にはくぎなどが打てる素材を採用して、趣味を楽しめる空間に仕上げた。

同社では7月4日時点で累計590戸のガレージ賃貸を供給してきた。自社サイトでは入居待ちの登録も受け付けており、同日時点の入居待ち件数は9022件となる。駅からの距離に左右されにくい土地活用商品として年間約20棟ペースで供給する中、建築過程における環境負荷の軽減や森林保全を目的に、CLTを積極的に取り入れていく方針を決めた。

将来的には、建築するガレージ賃貸のうち、CLTを用いた建物の割合を増やしていく目標を掲げる。

テック×不動産　未来を描くクロストーク　第3回

DXと組織改革で生産性向上へ

「テック×不動産　未来を描くクロストーク」は、イタンジ代表の永嶋が、業界をリードする皆さんと共に、不動産の未来について考える対談企画です。第3回では、三井ホームエステート（東京都江東区）の菊澤尚幸社長に、業界の課題や課題解決に向けた取り組みについて伺いました。

永嶋　4月に社長ご就任直後のご多忙な中、対談をお引き受けいただきありがとうございます。三井ホーム（同）で長くご経験を積まれたとうかがっています。

菊澤　三井ホームでは30年以上にわたり、注文住宅、賃貸住宅、施設系建物、リフォームなど、木造建築関連事業を幅広く担当してきました。

永嶋　御社では賃貸物件の仕入れ・企画・募集・管理を一貫して手がけ、建物工事や管理物件の売買仲介など、多角的な事業を展開しています。ご自身の経験からも、不動産業界のさまざまなフェーズにおける課題を感じてきたかと思います。中でも「働き手不足」について、どのような課題意識をお持ちでしょうか。

菊澤　当社では事業領域が広く、業務も多岐にわたりますが、属人的な対応に頼る部分が大きく、担当者個人の力量に任せていた面が少なくありません。そうしたことにより長時間労働や離職、コンプライアンスなどの問題が生じています。このような課題を受け、近年では業務の標準化・効率化を進めており、DX（デジタルトランスフォーメーション）を最も重要な手段として位置付けています。

例えば御社のシステムを取り入れ正確性を高めています。また、基幹システムから一部の仲介会社のシステムへ物件情報を直接送信することで、より鮮度の高い情報を迅速に届ける取り組みも行っています。

永嶋　反対にDXではまだ解決できていない課題はありますか。

菊澤　最近は都市部で外国籍の入居希望者が増えており、そういった顧客への対応に課題を感じています。DXによって効率化することは可能でしょうか。

永嶋　私は外国籍の顧客への対応について、DXと非常に相性がいい課題であると考えています。

非対面のプロセスが進めば、お互いに何を話しているかを理解する必要性が減り、言語の壁も低くなります。

また、身元確認の課題についても、今後当社で取り組んでいきたいと考えています。

（第4回に続く）

（毎月第4週掲載）

イタンジ
永嶋章弘社長

三井ホームエステート
菊澤尚幸社長

永嶋　それ以外にも、業務の標準化・効率化などに向けた取り組みがあればぜひ教えてください。

菊澤　紙媒体が主流だったかつてに比べ情報のデジタル化によって大きく改善されてきていますが、まだまだ改善の余地があると思います。

例えば当社では、物件の募集図面作成において、個人に任せるのではなくワークフローシステムで社内回覧する仕組みの導入により内見予約と入居申し込みの電話やファクスでの受け付けを廃止しました。また、新型コロナウイルス禍以降は休日の電話当番も廃止し、大きなトラブルなく電話受付時間の短縮にも成功しています。

一部の担当者に業務が過度に集中しがちです。業務の標準化・平準化は業界的な課題であり、当社としても省力化できるシステムで支援していきたいと考えています。

「情報の非対称性」も業界特有の課題かと思いますが、この点はどうお考えですか。

イタンジ　永嶋　章弘
代表取締役社長執行役員CEO
筑波大学大学院システム情報工学研究科にて情報工学修士号を取得後、ニフティに入社。　2014年、イタンジに入社し複数新規事業を立ち上げ、16年、メルカリにPdMとして転職。18年、イタンジに執行役員として再入社。23年11月、CEOに就任。