

「地域を良くするために必要なこと」

はじめまして、(株)上町家守舎の代表取締役の小友康広(おともやすひろ)です。

私は1983年2月に岩手県花巻市にある(株)小友木材店の長男として生まれ、小さい頃から「将来は家業を継ぐ」ものと思い育ちました。

大学は東京に出て経営学を専攻し、「すぐに地元に戻っても、何も持って帰れない」と考え、2005年にITベンチャー企業のスタートアップ(株)に入社。そこで2009年に100%子会社のスターティアラボ(株)の立ち上げ役員に選任頂き、経営者人生が始まりました。なお、現在も月の3分の1は東京に滞在し、2拠点居住、複数社経営を行っております。

今般、(株)上町家守舎の代表として、昨年6月7日に閉店した花巻市の「マルカン百貨店」で大人気だった6階の大食堂を復活させることができましたが、これまで私が地域で行ってきた活動と、そこから感じた「地域を良くするために必要なこと」についてお伝えします。

自社ビルの活用問題に直面

「大食堂の復活事業」を行うそもそもものきっかけは、2014年1月に(株)小友木材店の代表に就任し、以前から気になっていた、花巻駅前にある築50年を超える4階建ての「小友ビル」の解体を考えたことでした。

「小友ビル」は、ここ10年以上、3階の半分以外は空室(その半分の入居者も兄弟会社のため家賃は0円)で、年間の固定資産税33万円も稼げない赤字物件でした。

「駐車場にしてしまおう」と考え、解体費用を算出した結果が「約2000万円」、同敷地を駐車場にした場合、稼げるのが月約3万円であるため「投資回収に55年」という状況で困っていました。

そんな時、花巻市から「家守勉強会」に参加しませんか?というお誘いがありました。紫波町で人気の「オガール」を立ち上げた岡崎正信さんが講師ということで、何となく参

加しました。

「リノベーションまちづくり」に共感

その勉強会で教わったのが、遊休不動産を使い、建物単体ではなく半径200mという小さなエリアを変えていくことで、集まる人・働く人を増やしていく「リノベーションまちづくり」という手法があり、その手法は全国各地で実践され、効果を発揮していること。そして、その手法を推進するのが「家守」の役割であること、などでした。

その中でも最も共感したのが、「補助金に頼らず、儲ける」ということでした。

私は「地方創生」「地域活性化」という言葉が大嫌いです。理由は、「地域にとって良いこと」を名目に補助金頼みの取り組みばかり、という状況であるためです。「補助金が無ければ回らない活動では継続的な雇用創出と経済発展につながらない」と思い、そのような活動



株式会社上町家守舎
代表取締役

小友 康広



小友ビル4階のシェアオフィスでのイベント風景

には参加したくないとずっと思っていました。ところが、「リノベーションまちづくり」の教えは、「補助金を使うな」「投資回収期間は10年以内」「本業で儲けられない人は活動をやる資格なし」という、非常に経済原理に則った活動になっていました。

例えば、遊休不動産の利用も「空家対策」という名目ではなく、「新規で建てるより安く、ブランディングの物語を作りやすい」という極めて経済的な視点から訴えているのです。

「家守」としての実践

リノベーションまちづくりを花巻駅前で実践するため、2015年4月に(株)花巻家守舎を設立。第1弾として「小友ビル」のリノベ



マルカン大食堂の昼食時の混雑風景

ーションを行いました。1階をカフェ&バー、2階をヨガスタジオ&カフェ、3階を自社事務所、4階をシェアオフィスとして、同年12月にオープン。初期投資は約700万円、投資回収も8年未満の計画で現在も運営中です。駐車場にするよりも儲かり、エリアに対して価値を生み出せる事業になりました。事実、1年間で約30人の20代、30代が「小友ビル」で働いています。

昨年3月に「マルカン百貨店の閉店」を聞いた時、「リノベーションまちづくりであるの大食堂を残せるのではないか?」と思い立ち、(株)マルカンの佐々木社長に了承を得て、様々な検討の末、本年2月20日にあの大食堂が復活という運びとなりました(復活までの苦労話やエピソードは枚挙にいとまがありません

が、文字数の都合上割愛いたします)。つまり、あの大食堂の復活は全て「リノベーションまちづくりによって実現された」ということです(同手法について詳しく知りたい方は、清水義次著「リノベーションまちづくり」をご一読下さい)。

志とソロバンの両立

「自分たちが住む地域を良くするため」に私が重要と考えていることは、「志とソロバンの両立ができる経営者」の存在です。

それは「志」自分の理想を描き、伝え、仲間を導いていく力と「ソロバン」儲けられる力の両方を同時に満たすことが出来る人です。

「みんなのため」ではなく「自分はどうしたいのか?どんな地域に住みたいのか?」を描き、実現し、儲けを出しながら継続させていく力が必要なのです。

まさに、地域に住む企業経営者こそが、地域課題を解決しながら、「自分自身が理想とする暮らし、まち」を作っていく第一人者なのです。

我々は、本業で利益を出し、時間的余裕を確保し、空いた時間を「リノベーションまちづくり」など地域に利益をもたらす活動をする同志が県内各地に増えることを望んでいます。

もし、「自分が自分の地域でやる」と実践する方がいらっしゃれば、我々が持っている情報は全てお伝えしますので、是非ともご相談頂ければと思います。