

環境省 + 21世紀金融行動原則
環境不動産WGセミナー
2020.08.26

リノベーションによる地域活性化の可能性

仕掛人 **内山 博文**
一般社団法人リノベーション協議会 **u.company inc.**



かえる。くらし。すまい。

リノベーション住宅推進協議会

21世紀行動原則・環境WG

u & co.

Hirofumi Uchiyama

Photo Takeshi Ishii

U&CO.

u. company inc.



UDS

ReBITA

代表の内山博文は現在、一般社団リノベーション住宅推進協議会会長を務め国交省「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル」の委員など国の政策関連の委員も多数務める。実際の不動産ベンチャー2社（UDS、リビタ）の立ち上げの経験を持って、新しい住宅市場の形成や事業構築を得意とするコンサルティング会社です。

その中でも、（株）リビタは既存住宅の再生（リノベーション）事業のリーディングカンパニーとして創業時より11年間代表そして役員として牽引し2016年退職。

豊かなくらし、新たな住まいの選択肢を創造する「**仕組み**」をデザイン。

不動産ベンチャー 役員としての28 年間での実績

「実績事例」

u. company inc.



THE SHARE HOTELS
YOU IN LOCAL. NEW IN LOCAL.

全国7地点の遊休不動産に、用途変更を伴うリノベーションを施し、宿泊施設、飲食店、シェアスペース、店舗等で構成するホテルへ再生。運営も行う事業の立ち上げ。

『THE SHARE HOTELS』のブランド構築。



UDS

リビタを含む不動産ベンチャーを2社立ち上げ、空間作りから場づくりまで幅広く、これまでの住宅業界に一石を投じる事業をプロデュース。3,000戸を超えるこだわりの住宅を供給。



首都圏を中心に遊休不動産をリノベーションを施し、分譲マンションやシェアハウスなど手がける株式会社リビタを創業。在籍中、6事業を立ち上げ70棟以上の一棟リノベーションを手がけリーディングカンパニーへと成長。

ReBITA
R100
TOKYO



かえる、くらし、すまい。
リノベーション住宅推進協議会

2008年リノベーション住宅推進協議会を会長として立ち上げ現在全国800社を超える組織へと成長。現在の会長を務め、リノベーションを軸に社会の仕組みを構築し、全国で啓蒙活動を続ける。



事業実績 (17年3月)

およそ **140** 棟 **4,000** 戸超

新築・リノベーション 併せて

リノベーション協議会の全体概要

2009年に設立。

消費者が安心して既存住宅を選べる市場をつくり、既存住宅の流通を活性化。

リノベーション住宅の**品質基準の設定**や、普及・啓蒙活動、事業環境整備等を行う。

業界業種の枠を超えて
既存住宅流通に関わる様々
な企業が参加。



会員数 **932**社
(2018年2月9日現在)

正会員 **684**社

賛助会員 **232**社

特別会員 (4名・9法人・3自治体)



空き家・空ビル≠老朽化による劣化が原因

**複雑な社会構造の変化に
対応できていないだけ**

空き家・空ビル＝地域の資源

**地域の物語を受け継ぎ
新たな市場へと
受け継いでいく貴重な素材であり**

**既存ストックを活用することで生まれる
経済合理性や余白や特徴を
うまく活用することより
新築では実現できない
何かが実現できる器である。**

**リノベーションとは、
駄目な建物を、機能的に改善
するだけではなく**

**(社会の) 問題解決に必要な、
手法であること。**

HOW TO RENOVATION?

- 1. 目的を明確にする
(コンセプト)**
- 2. 誰のための事業なのかを考える
(ターゲティング&マーケティング)**
- 3. そこに何が必要かを考える
(コンテンツ企画)**
- 4. 持続可能な事業計画をねる
(プロフィットから逃げない)**
- 5. 建築リスクの検証
(用途変更の可否や建築コスト)**
- 6. 事業スキームの検討
(契約スキーム)**



注 この順番で、考えることが大切

1. 目的を明確にする
(コンセプト)
2. 誰のための事業なのかを考える
(ターゲティング&マーケティング)
3. そこに何が必要かを考える
(コンテンツ企画)
4. 持続可能な事業計画をねる
(プロフィットから逃げない)
5. 建築リスクの検証
(用途変更の可否や建築コスト)
6. 事業スキームの検討
(契約スキーム)



注 この順番で、考えることが大切

前回お話しした

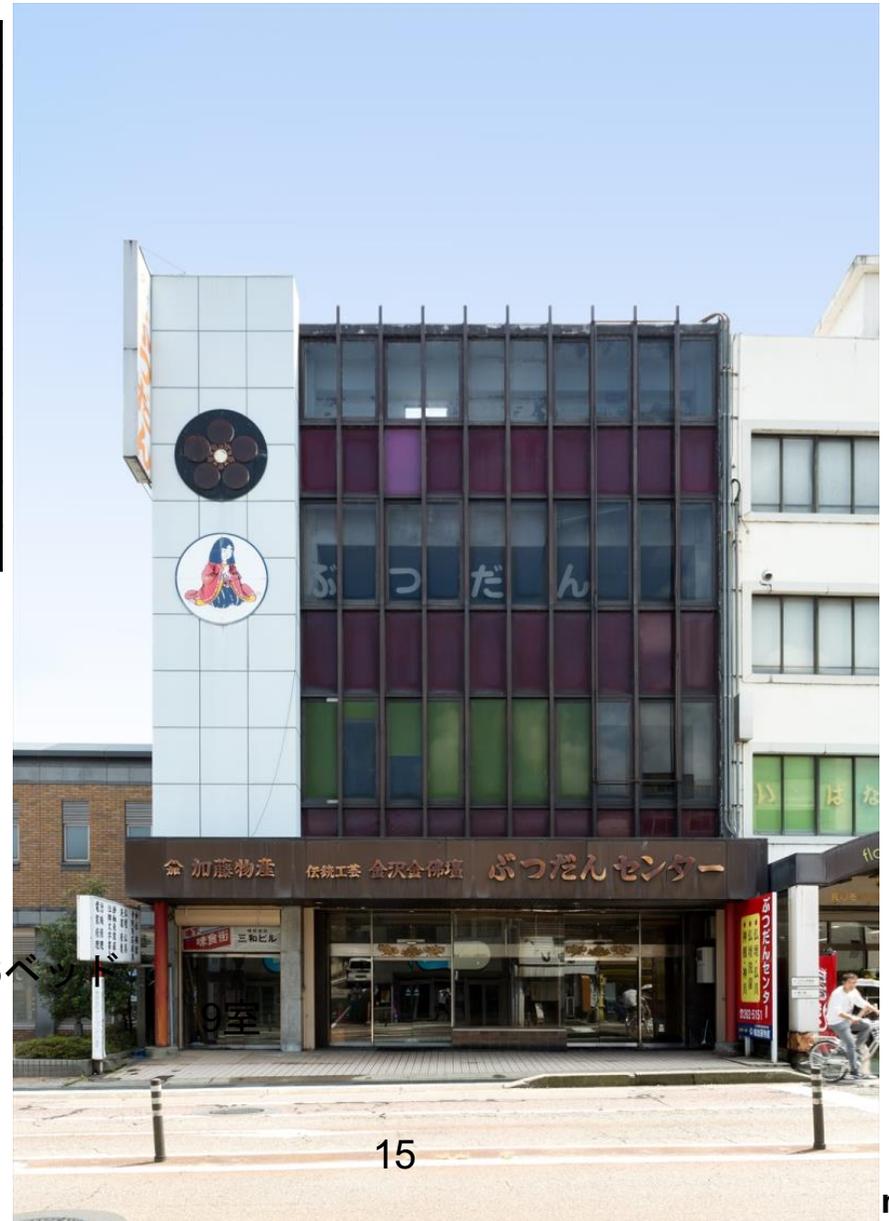
金沢の事例を、

見て皆さんどう思われますか？

物件概要

- ・ 金沢市橋場町に建つ築48年の古ビルを宿泊施設にコンバージョン。
- ・ 金沢市では初となる検済なし物件の用途変更事例
- ・ 金沢市中心市街地活性化基本計画にも採択されている街づくりプロジェクト

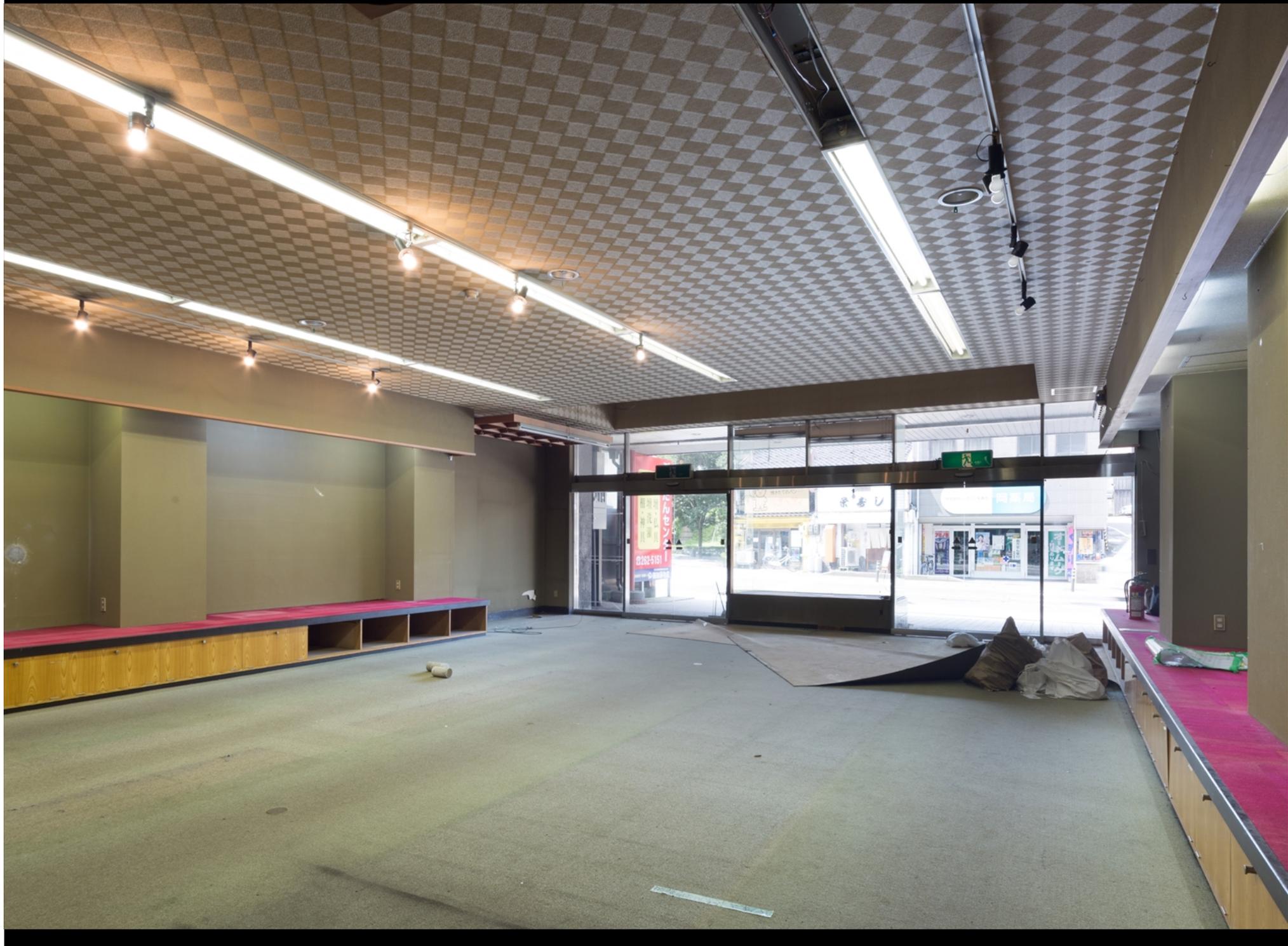
物件概要	土地	住居表示	石川県金沢市橋場町3-18	
		交通	JR金沢駅より ・北鉄バス11・12・88番系統などで8分 バス停:「橋場町」下車、徒歩すぐ ・城下まち金沢周遊バスで12分、 バス停:「橋場町」下車、徒歩すぐ	
		土地面積	323.23 m ²	97.77 坪
		用途地域	商業地域	
		所有者	株式会社リビタ	
	建物	建物種類	店舗	
		延床面積	945.12 m ²	285.89 坪
		築年月日	1966年4月	築48年
		構造規模	鉄筋コンクリート造 陸屋根地下1階付地上4階	
		所有者	株式会社リビタ	



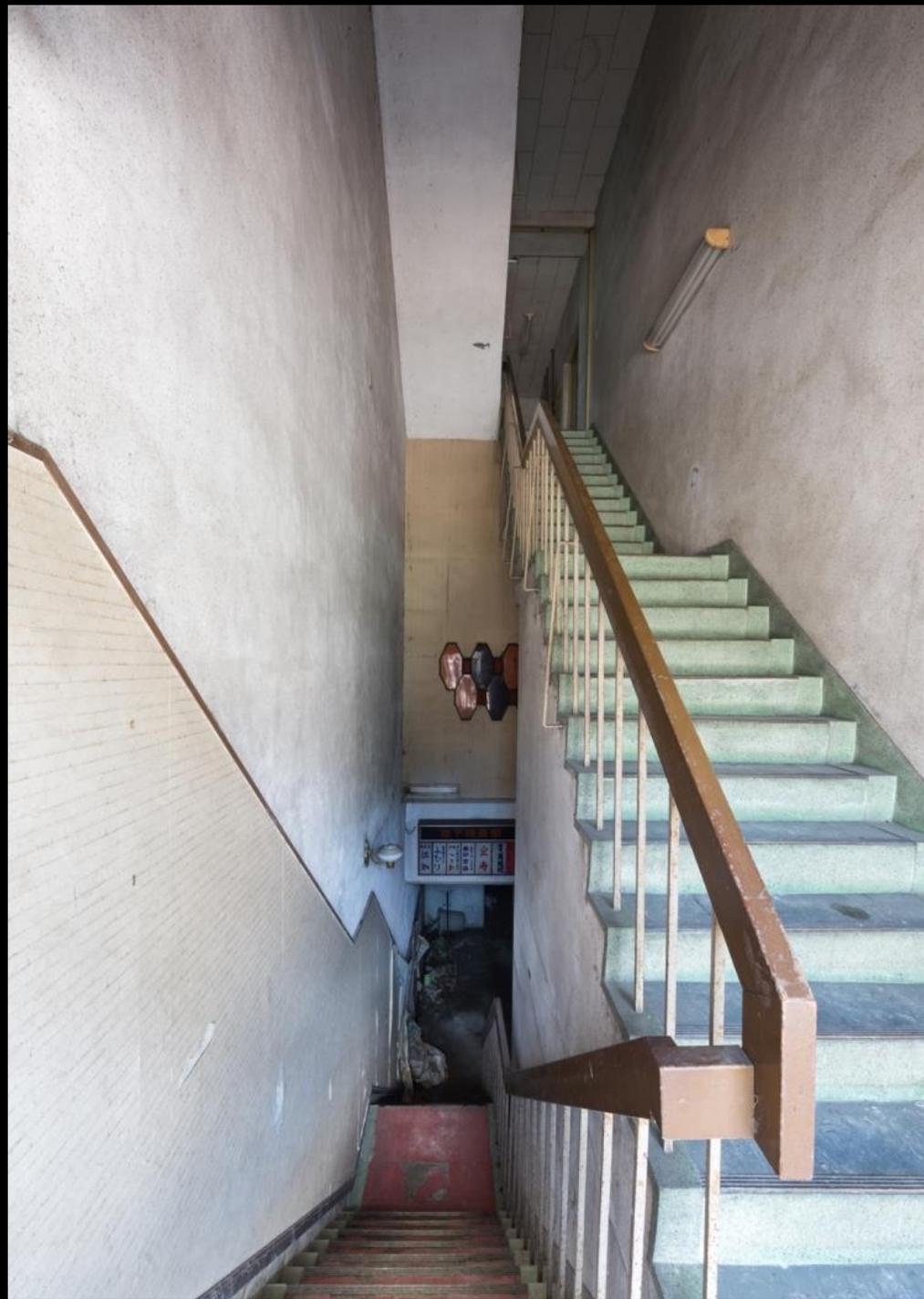
66

15









地下味食街

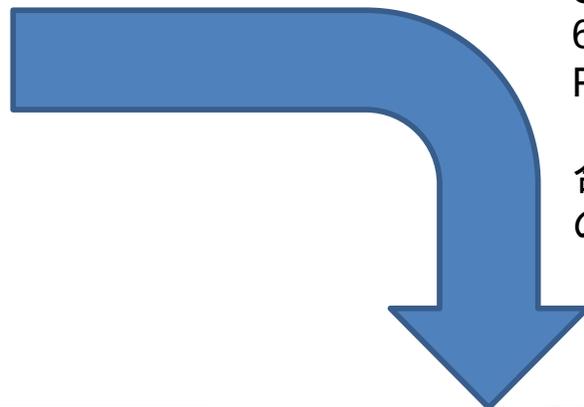
酒家	ふたり	コト	高砂支店	おん	空寺	飲食萬隣院
----	-----	----	------	----	----	-------

和洋酒スタンド
ふたり





BEFORE



SHARED ROOM (ドミトリータイプ)
66ベッド
PRIVATE ROOM (個室) 9室

合計定員 94人
のホテルとして再生

AFTER



THE SHARE HOTELS

H ^ T C H 人

北陸ツーリズムの発地

リノベーション事業としての必要な“ソリューション”

マーケット調査はもちろん、客観的な評価が難しい耐震診断や劣化調査なども取りまとめし提案、推進。収益性を鑑みたマーケティングと、そこからブランディング、商品企画へと落とし込む

マーケティング

マーケティング

- ・市場調査
- ・セグメンテーション
- ・ターゲティング
- ・お客様に提供する価値
- ・ベネフィット（利益）

建物調査

建築・設計・
ディレクション

- ・建物劣化調査
- ・遵法制確認
- ・耐震性能調査・確認
- ・インフラ性能・劣化調査
- ・改修工事提案

商品企画
プランニングデザイン

- ・バリューアップ提案
- ・設計・監理
- ・デザイン提案
- ・デザイナー選定
- ・ディレクション業務

プロジェクト
企画・

スケジュール
マネジメント

- ・事業計画検討・立案
- ・スケジュール管理
- ・関係行政協議
- ・コンストラクション
マネジメント
- ・コストマネジメント

リーシング&
セルマネジメント

不動産・
管理・修繕

- ・リーシング戦略立案
- ・サブリース（家賃保証）
- ・販売
- ・プロモーション戦略立案
- ・販売・仲介

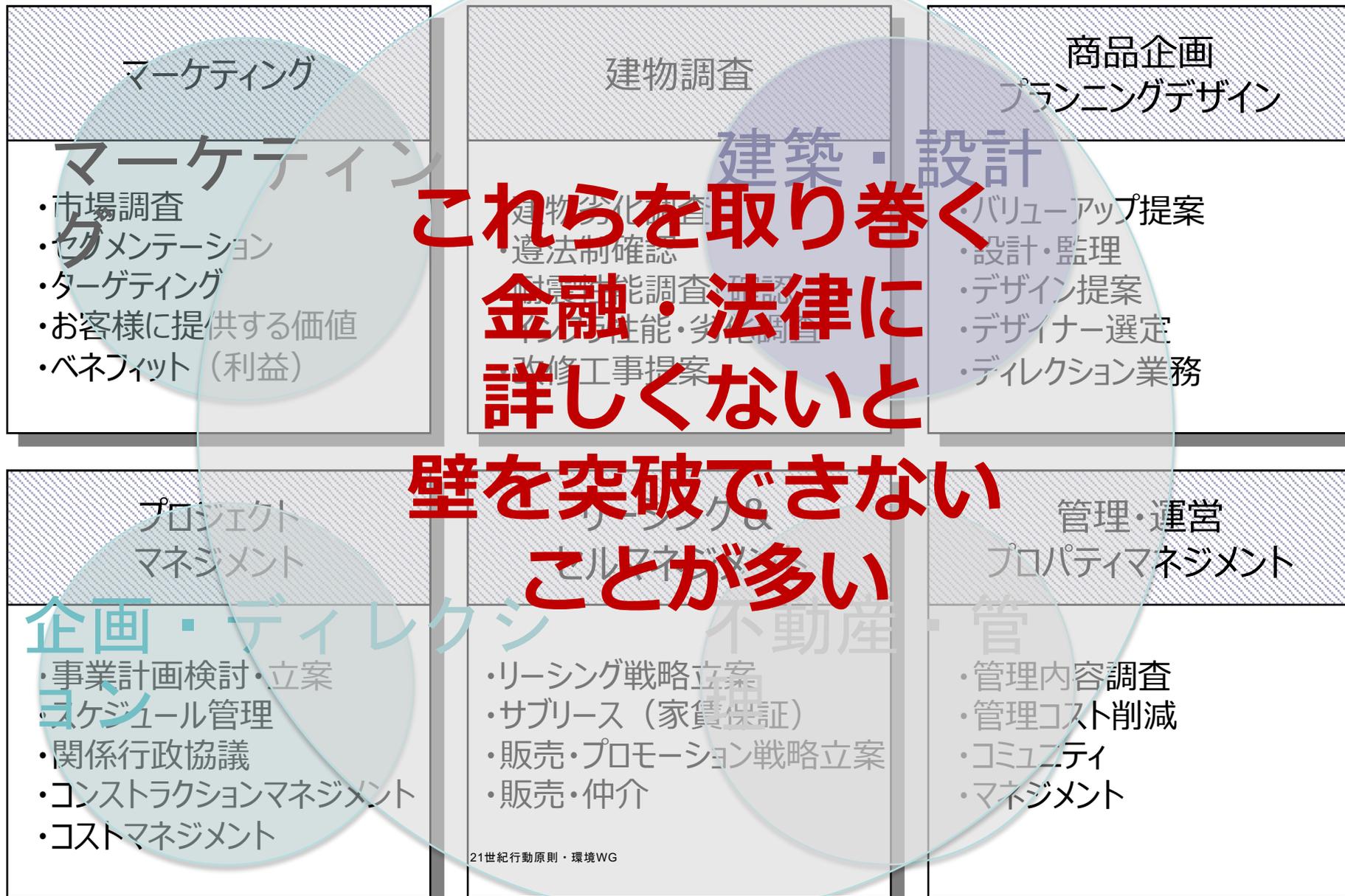
21世紀行動原則・環境WG

管理・運営
プロパティマネジメント

- ・管理内容調査
- ・コスト削減
- ・コミュニティ
- ・マネジメント

リノベーション事業として必要な“ソリューション”

マーケット調査はもちろん、客観的な評価が難しい耐震診断や劣化調査なども取りまとめし提案、推進。収益性を鑑みたマーケティングと、そこからブランディング、商品企画へと落とし込む



これらを取り巻く
金融・法律に
詳しくないと
壁を突破できない
ことが多い

21世紀行動原則・環境WG