



TAKE FREE !

さか㊦マガジン

Vol.01



さかさま不動産から
はじまるあたらしい
物件さがしのかたち

さかさま不動産ってどんな不動産？ P2

空き家について聞かせてください！ P3

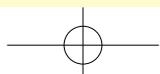
CASE 1 「本屋を開業したい！」 P6

CASE 2 「街のオーダーメイド自転車屋を創りたい！」 P10

CASE 3 「昔ながらの横丁で駄菓子を作りたい！」 P14

CASE 4 「サウナやりたい！」 P17

さかさま不動産対談 P20



さかさま不動産とは ...

空き家で挑戦したい人の想いを可視化して貸主を募集する不動産 WEB サービスです。

「誰にでも貸したいと思っているわけではない」

そんな想いを持つ大家さんからの問合せが増えています。

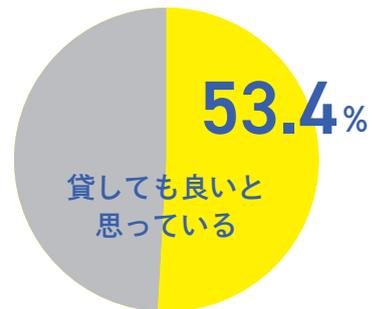
情報を広く一般に公開したくなくても、

半数以上の方が貸してもいいと思っています。(※1)

また借り手の自己開示により、地域の人たちが応援してくれる流れも。

“やりたい想い”があるならば、

まずはあなたも空き家で挑戦したい想いを発信してみませんか。



さかさま不動産の活用方法

1 「やりたい想い」を載せる

問い合わせフォームを入り口に、さかさま不動産ホームページ内に「やりたい想い」を掲載する。

2 大家さんと出会う

大家さんからの指名や物件連絡が入り次第お繋ぎ。掲載情報を印刷して、大家さんに直接交渉をする掲載者さんもいます。大家さんと掲載者さんの関係性をつくるお手伝いをいたします。

3 物件契約、やりたい想いの実現へ

大家さんと掲載者さんと連絡を取り、合意に至れば物件の契約をします。※さかさま不動産で仲介手数料等はいただきません。ただし契約は各自で行っていただきます。

4 継続的な関係性

マッチング後も掲載者さんの活動が加速するよう、メディアにお繋ぎしたり、掲載者同士の交流会等にお誘いしたり、継続的に応援をしていきます。

さかさま不動産マッチング事例



(※1) 出典：国土交通省「空き地等に関する所有者アンケート(平成29年2月実施)」



空き家について聞かせてください！



「空き家が問題になっている」とよく聞けけれど、そもそも空き家について、知らないことも多くある。この特集では、空き家やローカルに詳しい方々にお話を聞くことで、さまざまな角度からさかさま不動産について理解を深めていきます。

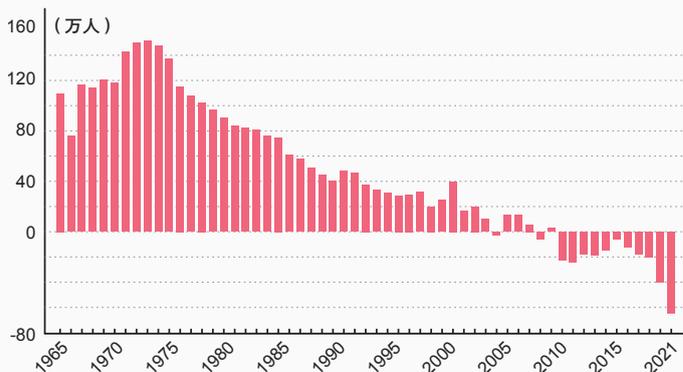
お話を聞かせてもらった人
坂本大祐氏
「合同会社オフィスキャンプ」代表
奈良県吉野郡にある山間の村で空き家を活用して立ち上げた「オフィスキャンプ東吉野」は、ローカルコワーキングスペースの先駆けとして注目され、現在も吉野を拠点に多くのクリエイターたちとともに活動を続けている。

Q1 なぜ今空き家が問題になっているの？

A1 人口減少により空き家の存在が目に見えてきたから。

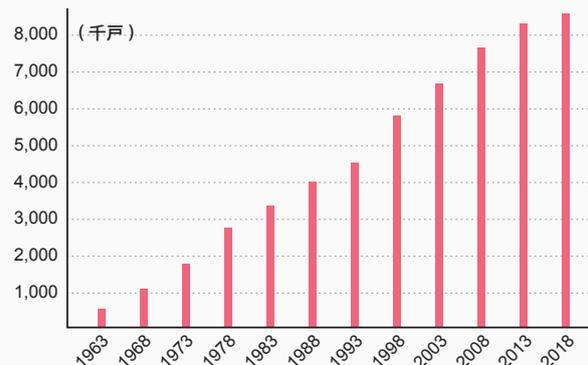
おそらくこれほどまとまった数の空き家に直面すること自体が日本にとって初めてで、過去になかった事態が起きているからでしょうね。それまでの日本では、人口に対してずっと家が足りない状態が続いていました。高度経済成長期（1955～1973年頃）と呼ばれた時代、仕事場と住まいを分けた新しい暮らし方という価値観が広がって、そのベースとしての「家」を増やさなければならないということで団地や新興住宅地のようになさまざまな種類の住居ができていったんです。しかしいま、その頃30代、40代の働き盛りだった人たちが高齢化しています。日本の人口は2005年あたりを境に減少に転じて、いよいよ住む人を失った空き家の存在が目に見えてきたというわけです。家を増やすことに一生懸命だった時代には誰もがそこまで想定していなかったんでしょう。

2018年時点で空き家率は13.6%。「人口減少時代の住宅・土地利用・社会資本管理の問題とその解決に向けて（下）：（野村総合研究所）」によれば、もしも2003年のペースで新築を造り続けた場合、2040年には空き家率が43%に達するというデータもある。



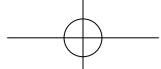
総人口の人口増減数の推移 (1965～2021)

出典：総務省統計局「人口推計（2021年10月1日現在）」



空き家数の推移 - 全国 (1958～2018)

出典：総務省統計局「平成25年住宅・土地統計調査」



What will we do
with all of emp



△「オフィスキャンブ東吉野」は村の施設で、坂本さんもスタッフとして基本計画や運営に携わることになり、リノベーションのデザインを担当している。村役場と川を挟んだ向かいに建つ築70年の民家で、なんと家主が村に無償で寄贈してくれた物件。

Q2 家の価値観はどのように変化したのでしょうか。 A2 継ぐものから買うものへ移り変わっていった。

高度成長期以前の家というのは、家督を継ぎながら何代にもわたって守っていく一族の象徴のような存在でした。概ね生業とともにあって、例えば農家だったら農地の近くに、漁師さんは港の近くに家を構えて暮らすというように、家と仕事とがほぼ分かち難いものでした。それが70年代頃、郊外を伐り開き新しいまちを作るようになって初めて分離されます。郊外に作られた新しい家は、簡単に言えば「商品」とも言える。家は代々守り続けるものという概念から、お金で買う商品になった。実はこの違いはすごく大きいのです。

家を商品と捉える人が多ければ、安易に手放された物件が大量に出てくるのは必然です。また、代々受け継いできた家族の象徴としての家でさえ、いまやその多くが瓦解しかけているのも事実です。バトンを継ぐ先がなくなれば、地方に根付いて生きてきた人たちまでもが家から出て行ってしまう。そこに一族の墓標のような空き家だけが残されるという状況が増えていきました。

pty houses?

Q3 空き家を多く抱える地域にとって必要なことは?

A3 「住む」と「仕事」を近づけること。

もう一度「住む」と「仕事」を近づけていき、暮らす場所で何かをやってみようという人を増やすこと。仕事と住まいがセットになっていれば、その場所に住む意味が持てるようになります。そのためには、空き家を使ったチャレンジということがすごく重要になってくるわけです。

地方に残る昔ながらの家は、実は今でもやろうと思えば一次産業的な仕事ができます。そのためのロケーションがすでにそこにあるからです。日本の人口は50年後には今の半分になるとも言われていますし、おそらく今後は寝に帰るためだけに作られたような郊外のまちは、人口も税収もどんどん減ってしまうという困った現象が増えていくでしょう。住まいは仕事場に近いに越したことはないし、通勤も楽な方がいい。仕事のある場所に住みたいと考える人がこれからは確実に増えると思います。

Q4 現代の空き家の課題はどんなところにありますか?

A4 商品価値のない物件が無視されやすいところ。

商品価値のない物件が無視されてしまう。実際、空き家ってそっちの方がものすごく多いんですよ。商品になりづらいものをどう流通させていったらいいかというのは大きな課題です。放ってはおけないし、誰かがやらなければいけないんだけどお金にはならない。どうしたらいいんだという状況があります。

Q5 空き家を流通させることに必要なのは?

A5 大切な家を安心して委ねられる仕組みづくり。

「家は単なる商品ではない」。そう思っている人たちに心から納得してもらうことが大切だと思います。この場所で、この家

で、熱意を持って何かにチャレンジしようとしている人がいる。家の持ち主がその想いをちゃんと理解できれば、安心して大事な家を委ねたいと思えるはずですよ。そのための物語を丁寧に作らないといけない。

その手段としてさかさま不動産の取り組みは非常に有効で、実際に結果も出ています。「家」の価値が理想的に受け継がれていくためにも今後はもっと広がっていくべきだと思います。

Q6 さかさま不動産について最初の印象は?

A6 めちゃくちゃ面白いと思いました。

最初に構想を聞いた時は、とにかくめちゃくちゃ面白いと思いましたし、やる必要があるとも感じました。けど、やっぱり僕も初めは「どうやってお金になんのやろ?」と思っていましたね(笑)。だけどこれってものすごく当たり前のことで、お金になるんやったらすでに誰かがやって経済を回収してるはずですよ。そうじゃないから誰もやらなかった。だからこそ、あえてお金にしないことが重要なんだろうなっていうことは直感で理解できたんです。経済の方へ寄せてしまうと、結局またそこからこぼれ落ちてしまうものが出てしまいます。

家の貸し借りだけでなく、そこに関わった人たちみんなが本質的なところで満足できること。そがさかさま不動産の大きな価値であり、これからの時代に求められる大事な仕組みだと思います。

Q7 最後にさかさま不動産について聞かせてください。

結局のところ、お金じゃなく本質的なところで満足できるってことが人間の行動のエネルギーの源泉だと思います。お金や名声を手に入れるなんて実はまやかして、自分たちが生きていくための原動力って目の前の誰かが喜んでくれること以外にない。世の中にそれが循環していることが重要で、お金にならないことをやって得られる満足は人に奪われようもないし、誰がやったって構わない。その価値は、やってる人たち個々人の中にしかないですから。大事なのはさかさま不動産のようなムーブメントをどんどん広げていくこと。それにはまず、お金になるかならないかが基準ではない概念や価値観を浸透させていくことなのだろうと思います。㊟

CASE 1

本屋を開業したい!



河田 圭介さん（大家）

Happyie 代表。
住宅設備メーカーを退職し起業。
現在は不動産賃貸業を営んでいる。

古賀 詩穂子さん（借主：TOUTEN BOOKSTORE）

愛知県出身。元・出版取次、その後上京し本屋の企画運営に携わる。独立後、名古屋 / 金山にコーヒーやビールも飲める新刊書店「TOUTEN BOOKSTORE」を開業。2階にはギャラリースペースとカフェの席もあり、コーヒーやビール、ヴィーガンクッキーなどがたのしめる。読書会やトークイベントも多数開催。日々の生活の中で息つきができる場所となるようなお店づくりをしている。

大家さんの視点

河田 圭介 さん

住居用に購入した小さな二階建て物件

この建物は元々僕が自分の住居として使うつもりで購入しました。しかし、リフォームをしようと思っていた矢先に転職が決まり、住むことができなくなりました。そのため誰かに借りてもらえたらと思い不動産屋を通じて募集したところ、飲食店をやりたいと言う方が見つかりました。ところが開店前、コロナ禍によって経営も厳しくなったようで、結局その方は出て行くことになり、再び空き家となってしまったんです。そんな時にさかさま不動産のサイトで古賀さんに出会いました。

(※1)

サイトで見つけた熱意あふれる " やりたい思い "

Google アラートに「不動産」というワードを入れて毎日情報をチェックしていたので、さかさま不動産の名前はサイトができる前から知っていました。たまたま見つけて「こんなことができるんや、面白そうやな」と興味を持っていたんです。その後、本格的にサイトがオープンしたと知って、早い方がライバルも少ないだろうと思いさっそく使ってみました。当時は今ほどたくさんの情報は掲載されていませんでしたが、古賀さんの " やりたい思い " を目にし、すぐに直接メッセージを送りました。古賀さんの想いの強さがすごく伝わってきて印象的で、直感で「この人だ!」と。初めて古賀さんとお会いした時、名刺代わりにとご自分で作られた冊子をいただいたんです。それを見て改めてすごいと思いましたね。こんなことができる人ってなかなかいない。当時、他にもこの物件に問い合わせがあったんですが、やっぱり古賀さんに借りてもらうのが一番いいなど、その時に心は決まりました。僕自身、親が本屋さんや図書館によく通っていたので、その影響なのか今でも毎週欠かさず足を運ぶほど本屋さんが好きですね。ここが本屋さんになるんだと思うとワクワクしましたし、古賀さんの熱意に触れて、チャレンジする人を応援したいという気持ちも強くなりました。

※1「やりたい思い」…さかさま不動産の借りたい人の掲載ページのこと

顔の見える関係性が大きな安心感に

さかさま不動産の一番の良さは、物件を探している人の " やりたい思い " がサイトに掲載されていることです。どんな人がどんな思いで借りたいと思っているのが非常にわかりやすい。貸す側として、ここはすごく重要です。プレゼンにしっかり労力をかけられる人はそれだけで信頼できるし、さかさま不動産の人が間に入って、お互いに顔が見える関係性を最初から作ってもらえるので安心感が違います。他の不動産業者を利用した経験もあるのでわかりますが、一般的に借り手さんの情報は、ほとんどわからないまま交渉が進むのが基本です。建物の不具合や家賃の問題など、物件の貸し借りにトラブルはつきものですが、そういうことはすべて不動産屋さんにお任せで、相手に直接会うことはほとんどありません。煩わしいことを代わりにやってもらえるので、そこがメリットとも言えるのですが、その一方でどんな人が借りてくれるのか、お互い顔が見えていることもとても大事。最初からしっかり信頼関係が作れることが、本当の意味での安心感につながると思います。

CASE 1 I WANT TO MAKE A BOOKSTORE





借り手さんの視点

TOUTEN BOOKSTORE

古賀 詩穂子 さん

地元でまちの本屋さんを開きたい！

東京で本の仕事をする前から、いつか地元の名古屋で本屋さんをやりたいという夢がありました。具体的に何も進んではないけど、そろそろ名古屋に戻ろうかなという頃、自分で「読点 magazine」という ZINE を作ったんです。それに興味を持ってくれた新聞記者さんが取材をしてくださり、その方にさかさま不動産のことを教えていただいたんです。すると、その日のうちに（さかさま不動産の）藤田くんに会って、すぐサイトに「やりたい想い」を載せようということになり。掲載した直後に河田さんから連絡をいただいて…その間 1 ヶ月もなかったと思います。とにかくスピード感がすごかった（笑）

不思議な縁を感じた大家さんとの出会い

実は連絡をいただく前、たまたま別の不動産サイトでこの物件を見つけていたんです。良さそうだなと思って。でも心の準備もできていないし、お金の工面もしなくちゃいけない。そんな状況でいきなり問い合わせるのは心細くてスルーしていたら、なんと次の日、さかさま不動産のサイトを通じてその物件の大家さんだという方から連絡が来てびっくり。それが河田さんだったんです。すごい偶然。すぐお会いしようということになって、挨拶代わりに直接「読点 magazine」をお渡ししました。でも当時、まだ私の心が決まっていない状態。その間、河田さんのもとには他に借りたいという人からの問い合わせが何件もあったと聞きました。でも河田さんは本屋をやりたいという私の想いを応援してくれて、準備が整うのを待ってくださったんです。本当に感謝ですね。

これからのさかさま不動産に期待すること

さかさま不動産のような仕組みや考え方は、東京で展開したらよりマッチしやすくて、もっとたくさん面白いことが起きそうだなと思います。理由としては東京は物件数が多く、情熱を持って何かに挑戦したいと思っている人も圧倒的にたくさんいるだろうし、大家さんにも面白い感覚の人が多くいるからです。藤田くんにも「東京行かへんの？」って何回も言ってるんですよ。

古賀さんのお店もオープンまでにいろいろ大変なこともあったと思います。もう 2 年経ったんですね。地域に馴染んでいろんな人を結び付けている様子を見てると、さすがだなと思います。最初に受けた印象は確かでした。あのまま僕が自分の住居として住んでいたら、こういうことは起きていなかったでしょうね。



開いた場所があれば 人と人とは自然につながる

自分で店舗物件を借りるという経験がそれまで一度もなかったため、他のサービスとの比較はできません。でも大家さんとの距離が近いのは大きな安心感だなと感じています。何か起きても気軽に大家さんに連絡ができるってすごく心強い。そういう関係性ができていることで、地域の人たちとのコミュニケーションもとやすいなと感じます。

オープンして2年。まだまだこれからです。地域に根付くには長く続けることがとても大事だと感じます。先日も、まち探検の授業でお友達や先生と一緒にお店に来てくれた小学生が、別の日に家族を連れて本を買いに来てくれたり、本の注文をしてくれるご近所さんが口コミで増えていったり。そういう小さな出会いの積み重ねがお店を続ける面白さだなと感じていま

す。続けていると地域の人たちが見つけてくれて、少しずつ存在を知ってもらい、まちに溶け込んでいける。時間がかかることだけどその過程を大切にしていきたいです。

実際に「お店」という場所があると、人と人がどんどん繋がるんだなというのもやってみてわかったこと。私が間に立ってお客さん同士を紹介したり、あえて繋げようとしなくても、場所があれば知らず知らずのうちに繋がっていくんです。そんな様子を見ているだけで面白いし嬉しい。単に物件の貸し借りを仲介するだけでなく、人と人が繋がることを重視しているさかさま不動産の仕組みも、それと同じかもしれませんね。貸す人、借りる人、お互いの顔が見えているからこそ、建物や地域との関わりの深さも大きく違ってくるのだと思います。2年続けてみて、この場所の活かし方のパリエーションも広がってきました。これからもっと面白いことができそうだなと感じています。㊦

CASE 1 I WANT TO MAKE A BOOKSTORE



TOUTEN BOOKSTORE

愛知県名古屋市熱田区沢上1丁目6-9
金山駅南口より徒歩7分
メール: hello@touten-bookstore.net
Instagram: [@touten_bookstore](https://www.instagram.com/touten_bookstore)
Twitter: [@toutenbookstore](https://twitter.com/toutenbookstore)

CASE 2

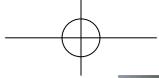
街のオーダーメイド 自転車屋を創りたい!

DAVID YU さん
(FUN OSU/SETO GINZA 代表)

1995年生まれ、愛知県名古屋市出身。
高校卒業後、やりたいことを探していた時に「オーダーメイド自転車」に出会う。天職だと思い働き出し、実績が認められ2018年に独立。FUN NAGOYA OSU, SETO GINZA 現2店舗オーナー。現在、ARTの個展スペース、レンタルキッチンの貸出しをしている。枠に捉われない「自転車×○○」によって、生活が楽しくなるようなイベントや、life style、work styleを提案し、発信している。

藤田 恭兵さん(大家)
(On-Co / さかさま不動産)

1992年生まれ 愛知県大口町出身。
空き家を使ってシェアハウスやレンタルスペースを運営していた経験から、他の場所でも同じようなことができないかと探していた時に友達きっかけで瀬戸の物件と出会い購入。
自分で改装して運営しようと考えていたが、本業が忙しくなったため借主を探し始める。



大家さんの視点

藤田 恭兵 さん

瀬戸の商店街で空き家のオーナーに

5年ぐらい前、瀬戸で空き物件を買いました。ゲストハウスをやっている友人に「瀬戸、面白いよ。遊びに来てよ！」って誘われて、行ってみたら確かに面白かったんです。瀬戸ってやきものの産地だからなんでしょうけど、まちのあちこちに陶器でできた置物とか謎のキャラクターみたいなものが置いてあったりするんです。道に突然、顔はめパネルがあったりして（笑）。それだけでも面白くてたまらない。そんなものたちがまちや人にも自然に受け入れられていて、いい雰囲気だなと思いました。独特の個性があるのに、メディアであまり注目されていないっていうのも逆に魅力で。瀬戸で何かやってみたいと思い始めた頃、銀座通り商店街の中にいい物件があるけど話聞いてみる？みたいの話が進み、具体的なアイデアはまだなかったんですが、思い切ってここを購入しました。当時、若い子が商店街の物件を買ったということでみなさんが興味を持ってきて、行政の人にもお会いさせていただきました。みんなすごくフレンドリーで楽しかったんです。おかげでまちにもずっと馴染めました。

バスケ仲間から大家と借り手という関係に

いま、僕が大家でダビくんがそこを借りて自転車屋さんをやってくれているという関係ですが、出会いはお互いが名古屋に住んでいた頃、インスタグラムを通じて「近くでバスケやってるよ」って連絡もらったのがきっかけ。一緒にバスケをやりながら仕事のこととかも話したりしていて、ダビくんが大須に続いて2店舗目を出したいと考えているのを聞いて「瀬戸、面白いよ」って話したんです。すぐ興味を持ってきて瀬戸にも足を運んでくれました。ダビくんとしては名古屋市内で考えていたみたいなんですけど、瀬戸も候補地として検討してくれました。

本当は僕自身ももっと瀬戸に関わって、いろいろやりたかったという想いは今も抱えています。他の仕事やさまざまな事情があって最後までコミットできなくなってしまったので、それならば、「この人！」と思える人に後を託したかった。そこへタイミングよくダビくんが来てくれて、さらに「little flower coffee」(※1)さんが出店してくれたり、古着屋の「TRANSCELL USED CLOTHING」(※2)さんが初めてのお店を瀬戸に出し

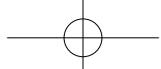


てくれたりと、次々に若い世代のプレーヤーを呼び込んでくれています。もちろんダビくんの人柄があつてのこと。もう一つ大事なものがあつたら、この商店街を中心にまちを盛り上げようと力を注いできた人たちが、僕らの前にもたくさんいたということだと思います。初め、単純に興味を感じて瀬戸に関わるようになった僕は、そういう人たちのことを後から知ったんです。いまこうして盛り上がっている様子を見てみると、時間が流れても、関わった人の想いや挑戦する情熱は全部繋がっているのだと実感します。

まちの未来を変える存在へ。 大家として期待すること

家族揃って住居も瀬戸に移したダビくんファミリーを見ると、子供はまちのみんなに見守られて育つんだということがよくわかります。ダビくんが来て、瀬戸のまちがこんなふうに盛り上がればいいなって思っていたことも、期待を超えるスピードで進んでいます。やっぱりダビくんだから実現できたんだろうなと思いますね。個人的にも大家としても、これからに期待することはたくさんありますよ！自転車の販売は、単にビジネスとしてだけでなくまちのPRにも繋がると思います。ダビくんの自転車はとにかくカッコいい！特に若い世代の人たちにとってはそのカッコよさが乗る人自身のアイデンティティになるので、それをSNSで発信してくれたら、即、まちの広報にもなります。さらに自転車は、まちを訪れる人たちの交通手段になるので、観光にも貢献してくれそう。すでに行政の人たちを巻き込んで、レンタサイクルや市民のモビリティとしての価値を見出し始めてもらっていると聞いていますし、これはぜひ実現して欲しいですね。

CASE 2 I WANT TO MAKE A LOCAL BICYCLE SHOP



借り手さんの視点

FUN OSU / SETO GINZA 代表
DAVID YU さん

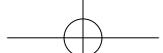
未知のまち、瀬戸との出会い

一般的にショップの2店舗目って1号店以上に利益が見込める場所に出るのが重要だと言われています。これまで名古屋の大須でやってきた僕もいろんな人からそう聞いていたし、恭ちゃん（藤田）と出会うまでは、2号店出すなら都市部がいいんだろうと当たり前のように思っていました。でも彼の活動を見たり聞いたりしているうちに、ローカルも面白いかもしれないって感じたんですよね。同世代でここまで面白いやつはまわりにはいなかったし、そんな恭ちゃんが面白がってるまちだから、瀬戸にも自然に興味を持つことができました。とはいえ、それまでまったく行ったこともないんで、最初はやっぱりピンとこなかったですよ。実際に行ってみるまでは、何もないまちなんだろうとも思っていました。でも実際に足を運んでまちの人と触れ合う機会を重ねていくうちに、最初のイメージとは違うなと気づいたんです。

まちを諦めていない人たち

恭ちゃんとお通っていたのが3年ぐらい前のこと。当時、この商店街も寂れたシャッター街と言われていて、新しいお店もあまりなかった。でもまちの人たちに話を聞いていると、温度感が高いのが伝わってくるんです。みんな、このまちを全然諦めていない。そういうまちってきっと伸びていくんじゃないかなって、すごくポテンシャルを感じました。もちろん出店を決めるまでにはいろいろ考えましたが、振り返るとその時に感じた気持ちが一番大きな決め手になったと思います。2年前の1月にオープンしたんですが、コロナの真っ只中で商店街にはまったく人がいなくて、「大丈夫か？」みたいな状況（笑）。でもそれってこの商店街のデフォルトの状態を知らない僕にとっては、「まあ、こんなもんか」ってところからスタートしてるとも言えるわけで。やがてコロナも徐々に落ち着いて、最近はまわりに新しいお店もたくさんできたし、都心部に比べて土地が安いというものもあって市内に新しい家がバンバン建っている。子育て世代のファミリーも増えてますね。僕らのような若手が始めた店に対して「こういうお店があって良かった」って言ってもらうことも多くなりました。逆に昔から瀬戸で暮らしている地元の人たちからは「活気づけてくれてありがとう」と言っていたり。まちに求められていることを実感できるのが嬉しいですね。





そこにいる人たちの想いがまちを変えていく

僕にとっては縁もゆかりもない場所なのに、けっこうすぐ馴染めました。瀬戸に興味を持ったことを機に、歴史を遡って知っていくうちにわかったことですが、ここには昔からやきものという地場産業が根付いていて、他所から来た職人さんたちを受け入れる土壌がもともとあるんですね。僕もみなさんに本当に温かく迎え入れてもらい、最初の一年でたくさんのご縁が繋がりましたし、過去にもこのまちを盛り上げようと尽力した人たちがたくさんいたということも知りました。いま僕らがそんな先輩たちの想いを受け継いでいるんだと感じます。オープン直後は、瀬戸に店を出したって言うとおもんに「なんで瀬戸なの？」って驚かれましたけど、僕は理論的かつ感情的に、その理由を自分の言葉で答えてきました。するとそこに共鳴してくれた人たちが僕と同じようにまちに足を運び、まちの人たちと触れ合って、それぞれ出店を決めてくれたんです。展開の早さに僕の方が「えっ！マジ？」って感じですよ（笑）。でも商売をしてるとわかるんですけど、自分で「ここだ！」って思える場所であれば、どんなに人から勧められてもやらないと思うんです。僕の言葉はきっかけに過ぎなくて、彼らが実際にまちの空気に触れてそれを感じ取ってくれたからだと思うんですよね。つまり間違いなく瀬戸のまちに魅力があるんだという

証拠。それをみんなにわかってほしい。良い時のこともそうでない時のことも知っている昔ながらのまちの人の中には、「盛り上げるなんて無理だ」という人もいるけど、僕はそれを覆したい。結局、自分が何を信じるかだと思うから。信じる力が強ければ強いほど、また、一人一人がまちのことを思えば思うほどまちは変わっていく。それが今、僕がここにおいてリアルに思うことです。

さかさま不動産は社会を変える最強のギバー

さかさま不動産がいろいろなまちに貢献し始めている様子を見ると、やがてはビジネスモデルとして大きな利益を生み出すんじゃないかなと感じます。でも彼らの目指しているのはそこではないことも知っている。最強のギバーだなんて思いますね。見返りを求めずに与えるからこそ、違う方向からまた何かが還元される。それをいち早くやっているのがすごいところ。オリジナリティがあり、かつ価値のあるアイデアを実行していれば勝手に名前は知られていくわけですね。人から何かをしてもらったら、その気持ちをまた誰かに返したくなるのはみんな同じでしょう。関わった人すべてにそういう気持ちを生み出させる、すごく価値のあるプラットフォームですよ。そういう流れが社会を変えていくんじゃないかなって期待しています。㊦

CASE 2 I WANT TO MAKE A LOCAL BICYCLE SHOP

▽ little flower coffee の本田さんと。せと銀座通り商店街の仲間だ。



FUN SETO GINZA

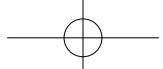
愛知県瀬戸市朝日町 26
名鉄「尾張瀬戸駅」から徒歩 5 分
電話：090-9905-5724
Instagram: @fun_seto

(※1) little flower coffee

愛知県瀬戸市朝日町 3-6
名鉄「尾張瀬戸駅」から徒歩 7 分
連絡先：050-3561-5587
Instagram: @littleflowercoffee

(※2) TRANSCCELL USED CLOTHING

愛知県瀬戸市朝日町 33 番地
名鉄「尾張瀬戸駅」から徒歩 5 分
instagram:@transcell_used_clothing



CASE 3

昔ながらの横丁で 駄菓子屋を作りたい!



あいざわいこさん(みんなで駄菓子屋(仮)店主)

1967年(昭和42年)生まれ。
グラフィックデザイナー、まちの記録写真撮影係。社会を彷徨いながら、
2021年12月から駄菓子屋のあるじになり、地域の子どもたちと小さな小さなコミュニティづくりの真っ最中。目下の野望は、常連の子どもたちが成人した時に、駄菓子屋で初めてのビールで乾杯してもらおう事。

借り手さんの視点

みんなで駄菓子屋(仮)店主
あいざわけいこさん

街並みに惚れ込み通い詰めた大門

江戸時代、大規模な遊郭があった大門。前からこのまちの雰囲気が好きだったの。最近レトロブームで再評価されるけど、当時はもっともっとディープな雰囲気。そんなところに惹かれて一人でまちを歩きながら写真を撮ったりしていました。さかさま不動産のみんなとは昔から知り合いで、この近くで彼らが空き家でシェアハウスをやっていたのを知りましたし、On-Coの活動や思想にも共感してたので、「いつか大門でも楽しいことをやってくれたらいいのにな」なんて思っていました。まさか自分でお店を開くなんて思ってもいなかったんです。そんな私が駄菓子屋を始めようと思った大きなきっかけはコロナ。それがなかったらやっていなかったでしょうね。コロナが流行る前、「大門まちづくり友の会」の活動に関わらせていただくようになって、本業のグラフィックデザイナーとしてイベントのチラシを作ったり、お祭りの写真を撮ったりと、まちのお手伝いをするようになっていたんです。そこにコロナが蔓延してきてイベントはすべて中止に。特に友の会主催で、この横丁でやった菓子まきとお餅つきはすごく良いイベントだったから、ずっと続くといいねって楽しみにしていたのにできなくなっちゃった。それが残念でならなくて。悶々とした気持ちで一年を過ごして、このままでは本当にダメだって思ったの。もう自分でやるしかない、と。子どもたちが横丁で遊べる日常を再び取り戻したい。先の見えないこんな状況を、子どもたちや若い世代に押し付けることはできない。そう思い立ってさかさま不動産のみんなに力を借りることにしました。

予想以上に苦戦した物件探し

まちの中に子どもたちが日常的に立ち寄れる場所があるといいなと思ひ、それなら駄菓子屋さんしかない。場所は、あちこち探して結局ここ以外になかった。他の空き家は道路に面して危ないと思ったのですが、この横丁は車が通行できないので安心。だけどね、そこからが大変だったんですよ。持ち主がわ

かる空き家は直接交渉したけど見事に全部断られちゃった。「他人に貸して何かあったら嫌だな」って思うんでしょうね。あとは空き家のように見えて実は倉庫代わりに使っていたり。大家さんが不明な物件についても調べてみたんだけど、登記簿に載っている人たちはみんな亡くなってしまっていて。相続もされていないことがわかって途方に暮れていたら、奇跡的にここの建物の持ち主さんが見つかったんですよ。ちょうど相続された直後でタイミングが良かったみたい。でも案の定、断られました。ご高齢だし県外にお住まいの方だったので、いきなり知らない人がダイレクトに連絡してきても困惑するのは当然ですよ。

挑戦を後押ししてくれるさかさま不動産の力

そこで、いよいよさかさま不動産が力を発揮してくれたんです。口で説明してもダメだということで、大急ぎで「サイトに載せる"やりたい想い"を作って!」とお願いしました。読んでもらいたい相手はここの大家さん一人だけ。サイトを見せながら私の想いを伝えてもらいました。おかげでついに大家さんの方から「そんな想いを持って使ってくれるならぜひ」と言っていただき、晴れて借りることができました。オープンに向けての改装でもさかさま不動産の知恵と力をたくさん借してもらいました。内装のDIY作業をワークショップにして、まちの人にも参加できる仕掛けにすることにしました。そもそも私にとって最終的な目的は駄菓子屋をやることではなく、まちの人々や子どもたちが笑顔で集まれる場所や機会を作ること。そういう意味でもお店ができるまでのプロセスがすごく重要だと思っていたんです。クラウドファンディングや公的な援助も受けず、自分の資金で開店を目指していたので、途中でもう無理かもし





注目度が上がってもずっと変わらない さかさま不動産のスタンス

「もともと子供が好きだったのか？」って聞かれると疑問だけど（笑）。でも今や、毎日子どもたちに「あいざわさーん！」って呼ばれまくるようになったちゃいましたね。思っていた以上にかわいくて、すごく楽しい。同時に「大人としてちゃんとしなきゃな」って思われますね。親でも先生でもないけれど、悪いことをしている様子を見たら正しく叱ってやらないといけないんだろうなって。自転車の止め方がダメだったら、自分で直すように言って聞かせますよ。この子供たちの将来に関わる大事なことから。そういうところが私自身の大きな変化なのかも。さかさま不動産の仕組みがまだ形になる前から応援してきたけど、ローンチしたばかりの頃は、「どうやって利益を生むの？」とか、「継続できるの？」みたいなことばかりに関心が集まって、なかなか本質のところを理解されない感じでしたよね。いま自分でお店を作ってみて、不動産は出会いも貸し借りも本当にご縁のものだなんて実感できる。さかさま不動産はそのご縁を何より大事にしているのを肌身で感じます。最近は注目度も上がって成長ぶりが目覚ましいですよ。それなのに彼らが親身になって動くところは最初の頃から全然変わっていない。今や周りが放っておかなくなったってことでしょうね。㊦

れないって思うことが何度もあったけど、たとえ途中で断念しても、みんなが関われるプロセスがあっただけでもやった価値があったと思えました。私一人ではとてもここまでできなかったですね。障害や難題を乗り越えながら、みんなのおかげで無事オープン。最初に思い描いていた感じと始めてからの現実とでは、がらっとフェーズが変わった感じかな。子どもたちの日々のやりとりの中で、嬉しくなるようなエピソードもたくさん生まれています。オープン後、近所の公園にお菓子のゴミが落ちてたことがあって、「駄菓子屋のせいだ」って言われちゃったんだけど、子どもたちが自発的に「ゴミを捨てないようにしよう！」って呼びかけ合ってくれました。二階には使い道を考えずにとりあえず作ったロフトがあって、そこに本棚を設けて、「コタツで自由に本が読めるようにしよう！」と、アイデアを考えてくれる子もいるし、オープン1周年記念の企画を提案してくれる子も。今の子どもたちってみんな優しいの。すごく気遣いもできる。私はただここにいるだけなのに、子どもたちが常にイベントを起こしてくれるみたいな毎日。この場所をいつか次の世代に引き継げるんじゃないかなって予感がしています。

CASE 3 I WANT TO MAKE A DAGASHIYA



みんなで駄菓子屋（仮）

名古屋市中村区太閤通 5
名古屋市営地下鉄「中村区役所」駅から徒歩 10 分
Instagram: @omon_yococho

CASE 4

サウナやりたい！

中島惇生さん (KIWAMI)

株式会社 REVIVE 代表取締役 27 歳
クラウドファンディングでサウナ施設史上初の 1,000 万円超を集めた「KIWAMI SAUNA」、サウナ飯居酒屋「食堂きわみ」を 2022 年 11 月末に同時 OPEN。
新卒で三菱 UFJ 銀行に入社。2021 年 10 月に退社し株式会社 REVIVE を創業。

河野晋さん (大家)

幼少の頃、毎週末は祖父母宅にて過ごす。名古屋を離れた後、大好きな祖父母宅が更地になると聞いて、借主探しに奔走する。
※ オンラインにてインタビュー



大家さんの視点

河野 晋さん

思い出の詰まった建物を残したい

名古屋駅にも程近いこの家では、かつて祖母が一人暮らしをしていましたが、亡くなってからはずっと空き家のままになっていました。昨年、父から「どうにかしてくれないか」と頼まれたんです。幸い、立地も良く、不動産屋さんからも関心を寄せてもらっていたようです。建物を壊して新しく施設を作るといった案件を紹介されたものの、なんとなく気が進まなくて…。僕にとってここは子供の頃からの思い出が詰まった愛着のあるおばあちゃんの家。できれば壊さずに、建物の良さを活かした使い方をしてもらえたらという気持ちがあったんですね。

逆転の発想からたどり着いた さかさま不動産のサイト

でも、その提案をきっかけに、借りたい人の要望を大家側に逆提案することもできるということに気づいたんです。逆転の発想ですよ。もしかしたら、そういうサービスがどこかにあるかもしれないと思ってWEBで探して見つけたのがさかさま不動産のサイトでした。すぐ連絡を取り、水谷さんと藤田さんにお会いしました。第一印象は今でもよく覚えてますよ。いわゆる「不動産屋の営業です、みたいなビジネスな雰囲気とはまったく違って驚きました。自由で楽しそうに仕事してる人たちだというのが自然と伝わってきたんです。二人にまず家の中を見ていただきました。すると水谷さんが「庭がすごくいいね！」って言ってくれて。庭師の経験もあるという水谷さんがそう言って

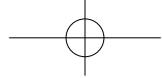
くださったことが嬉しかったので、すごく印象に残っています。建物自体、かなり古いんですが「その割にはしっかりしているね」とも。すべて前向きに捉えてくれるし、古いものの価値やそこにある愛着まで理解してくれる。この人たちならきっと良い方を紹介してくれるだろうなと感じた瞬間でした。そう思ったことがさかさま不動産に託そうと決めた一番のポイントですね。

まちなかの古民家をサウナに?!

とは言いつつ、紹介していただいた中島さんの希望はなんとサウナ。正直びっくりしましたが、中島さんが「この庭だったらすごく良い感じで外気浴できますよ!」と言うのを聞いて、僕も不思議にスッと納得しちゃって。自分では考えつかないアイデアですし、楽しい気持ちの方が大きくなりました。あれから1年経ち、いまは家族みんなで喜んでいます。特に父は、空き家にしておくことでずっと心の負担を感じていたようですし、庭も建物も有効に使ってもらえることがとても嬉しそう。それが本当に良かった。僕はいま、仕事の関係で石川県に住んでいて工事の様子も見に行けていないのですが、オープン後にサウナを体感するのが楽しみです。サウナの魅力は中島さんに会ってすぐの頃にしっかり教えてもらいました。実はそれまでほとんど行ったことがなくて、サウナのお作法とか入り方とか全然知らなかったんです。一番感動したのが水風呂。サウナで熱くなったところから一気に冷たい水にシュッと入ってポーっとする。あれを体験してみて、中島さんの建物へのこだわりがよくわかりました。うちの庭でやったら最高だろうなということがばっちりイメージできたんです。

新しい概念が空き家問題の解決に

一般的に不動産の契約は、まず不動産自体に価値があることが前提。だから古い建物の場合には不向きなのかなと思うんですよ。不動産屋さんにも相談しても、古いから価値が付かないとか、借り手は見つからないですよ、みたいな扱いをされてしまうし、安易に壊して建てかえられたりしてしまうことも多い。近ごろ盛んに言われている空き家問題も、そういうところに理由があるんじゃないでしょうか。さかさま不動産ははじめから概念が全然違いますよね。借り手と大家の想いを繋ぐことを何よりも大切にしてくれる。こういう新しいアプローチが広がっていけば、空き家にまつわる課題の解決にも寄与していくのかなと期待しています。



借り手さんの視点

「KIWAMI」社長 中島 惇生さん

環境の揃った`聖地、で理想のサウナを作りたい

鳥取出身の僕が名古屋に来たのは、金融機関に勤めていた時の転職がきっかけでした。会社員の時代にサウナの魅力にはまって、「サウナで起業をしよう」と思い立ち、前の会社を退職しました。名古屋にはコアなサウナ好きが多いんです。フィンランド式のサウナを初めて日本に導入したといわれる、サウナ好きたちの聖地のような有名な施設がありますし、あとはなんと水。名古屋市の水道水はすごく綺麗。水風呂の水質ってすごく大事なんです。環境が整った名古屋でサウナをやろうと決めて、いろいろな人たちに構想を話しました。実際に物件も探し始めていた時、ある集まりで藤田さんに出会い、さかさま不動産のことを知ったんです。サービスのコンセプトを聞いて、「これは面白そう！」と。その頃、いわゆる普通の不動産屋さんに紹介してもらって、すでに20~30件はあっていました。しかし、サウナと聞いただけで不動産屋さんからも後ろ向きな反応をされるし、オーナーさんも現状復帰が難しいという理由で拒否。そもそも検討さえしてもらえないことがほとんどでした。

出会いの瞬間から実感できる 大家さんとの良好なコミュニケーション

藤田さんに勤めていただき、さっそくさかさま不動産のサイトに載せる"やりたい想い"を書きました。こういう方法で物

件やオーナーさんを探すのは初めてでしたが、おかげで河野さんと繋いでいただくことができました。家の中を見せていただいた瞬間、「めっちゃいい雰囲気！」と思いました。お庭を見たときも、ここで外気浴したらすごく気持ちいいだろうなって。正直、実現の可能性は未知数だったので、「ここでサウナは難しいかな」とも思ったのですが、さかさま不動産のみなさんの前向きな姿勢に後押しされ、僕自身もやりたい想いが強かったので、サウナユニットを入れるなど、できる方法を考えて提案しました。河野さんを誘って一緒にサウナにも行きました。大切なお家を貸してもらってサウナをやるのなら、まずはその魅力を知ってもらうことが礼儀ですから。大家さんに、「サウナってこんなに良いんですよ！」と実感してもらいたかったし、何より僕自身が、誰かと一緒にサウナに行って良さを伝えるのが好きなんです。一般的な不動産屋さんとの大きな違いは、さかさま不動産の人からの紹介ということで、お会いした時からオーナーさんが好意的なこと。僕の場合は特にサウナという特殊な使い方なので、「話は聞くけど、まず無理だよ」みたいな反応をされてしまうことばかりでした。でも、オーナーさんとの信頼関係ができていなかっただけなので、コミュニケーションがすごくスムーズ。そこが大きな魅力だと思います。

チャレンジを応援してくれる 仲間のようなさかさま不動産

僕自身、見た瞬間からこの建物にすごく魅力を感じながら、「古民家でサウナは無理だろうな」という不安も感じていました。紹介していただいた手前、みなさんにはそうは言えなかったんですけど。でもさかさま不動産の方たちは僕の想いをずっと応援してくれていました。何十件も断られ続けて諦めかけそうになっていたにも関わらず、「藤田さんの紹介だからオーナーさんに会ってみよう」と思えたのも、この人たちならきっと何かあるんじゃないかと希望を持てたから。結果、やりたかったことを諦めずに実現できたことが本当に嬉しい。まずは名古屋で1号店をスタートしますが、僕にとってどこを拠点にするかはあまり重要ではありません。将来的には名古屋以外のいろんなまちに大好きなサウナを増やしていけたらと思っています。 (笑)

KIWAMI

愛知県名古屋市西区浅間 2-14-24

浅間町駅から徒歩1分

Instagram: @kiwamisaua / Twitter: @kiwami_nagoya



さかさま不動産対談

Wizutani Lakefumi
Jujita Nyohei

貸す人と借りる人、それぞれの想いに寄り添い健全な関係性を築くことで、地域や人に新しい価値を生み出す「さかさま不動産」。ローンチから2年を経たいま、多方面から大きな関心と期待が寄せられ始めている。この仕組みの本質的な役割は、単なる空き家問題の解決だけにとどまらない。大家側が発信する物件情報を借り手が選ぶというこれまでの当たり前をひっくり返し、まさに逆転の発想で大家と借り手をマッチング。それによって顕在化した新しい価値観。そんな画期的でユニークなアイデアはどのようにして生まれたのか。さらに、報酬型ではないサービスを持続させていくモチベーションや今後の展望などについて、さかさま不動産を立ち上げ、運営を行う株式会社 On-Co 代表の二人に聞いた。

聞き手：谷 亜由子

「さかさま不動産」の仕組みは、シンプルながらこれまではなかった新しいアイデアですが、この発想はいつ、どうやって生まれたのですか。

水谷：初めから不動産のサービスを作ろうと思ってできたものではないんですよ。以前、名古屋駅の近くで古民家を借りて自分たちで改修してシェアハウスや飲食店を何軒かやっていたことがあって。僕らにとっての原体験とも言えるその活動がきっかけになっています。当時、いわゆる普通の不動産屋サイトとかを使わず、近所の人たちに直接「どこか空いてる物件ありませんか？」って聞いて回って、自由に使わせてもらえそうな家を探していました。不動産サイトにも載っていない、まちに埋もれてるような物件を発掘して、自分たちの手で好きなように直して暮らす、そのプロセスがとにかくすごく楽しかったんです。

賃貸物件でも好きなように直して使うことができれば、いろんなチャレンジができそうですね。

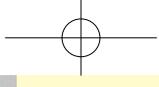
水谷：そうなんです。でも従来の借り方だとそこまで自由にさせてもらうってなかなか難しいかもしれません。もちろん僕らだっ



藤田 恭兵さん
On-Co 共同創業者

1992年生まれ 愛知県大口町出身。モラトリアム原体験から、大学時代に新社会人向けの教育コンテンツとコミュニティの運営会社を設立。インターン開発を進める中、集まれる場の必要性を感じ、2015年に空き家を活用したシェアハウスを立ち上げ。その後水谷と運営体制を統合し2019年にOn-coを設立。これまでさかさま不動産・ソイソースマンション・madanasaso・上回転研究所などを立ち上げてきた。コミュニティを混ぜ合わせて発展させることが未来をつくると信じている。

て、手を加える前には相談をして許可をもらっていました。でも基本的には大家さんが、今後は人に貸すつもりがなく、あとは取り壊されるのを待つだけみたいな物件が多かった。やっぱり、自分で直接お願いに行き、最初に自己紹介をして貸していただくという特殊な方法だったのでできたんだろうと思います。結局、全部で8軒くらいやっていたのかな。そのうち僕らのやっていることに興味を持ってくれる人が少しずつ増えてきて、いろ



水谷 岳史さん
On-Co 共同創業者

1988年生まれ 三重県桑名市出身
高校時代から商店街活性化や飲食・音楽などのイベント企画に携わってきた。家業である造園業にてデザインや施工、設計管理スキルを習得。空き家を活用したシェアハウスや飲食店を数軒運営する中でライフデザインやコミュニティ形成に取り組んだ。最近では都市部と過疎地（山村・漁村）の特徴を捉え、関わる人の主体性を上げる企画を数々と創出。メディアや行政の注目を集めるなか、誰もが自由に挑戦と失敗ができる社会を目指して実証実験を続けている。

いろいろ相談を受けるようになっていくんですよ。不動産屋さんにも頼めなくて困っている大家さんと、何かにチャレンジしたいと思っている人たち、そこを繋げるきっかけが作れないだろうと思うようになったのはそういう流れからですね。

今のようなマッチングサービスとして形ができるまでにはどんな経緯があったのですか。

水谷：恭兵（藤田）とは一緒にいろいろ考えたし、たくさん話し合ったよね。

藤田：そうでしたね。僕も2014年頃に岳さん（水谷）と出会って、一緒に面白いことをやっていくなかでいろいろな想いが蓄積されていて、それを何かの形にできたらという気持ちがありました。

水谷：まだお互いにぼんやりとした概念のようなものしかなかった頃、二人である講演会を聴きに行ったことがあって。講演後、登壇された人と「僕らって、誰かがすでに挙げてくれている情報を取りに行く側にばかりいるけど、それをさかさまにしたらもっと面白いことができるかもしれないね…」みたいなことを雑談していて、ふと閃いたんです。

藤田：その頃、僕らの活動を見た人たちから「どうやって物件を探したんですか？」とか、「僕らもやりたいんですけど」みたいな相談もたくさん来るようになっていたので、「さかさま」という言葉に出会ったときに「あ、これかも！」って。やっとお互いの中にあった概念を言語化できたような瞬間でしたね。

水谷：何かにチャレンジしたいって人がこんなにいるのに、一方では使い道のない空き家がいっぱい余ってて社会問題にもなってる。これって不思議だよなってずっと疑問に思ってたのもあったね。先に「さかさま不動産」って名前が浮かんで、もしかしてこのやり方なら僕たちにも何かできるかもしれないって思った。しかも、当時まだ誰もやってなかった。そこも面白そうだなって。

藤田：うん。誰もやってなかったから、「僕らって天才だ！」って思っちゃった（笑）

当時、相談をしてくれていた人たちにはそれをどんなふうに伝えていったんですか？

藤田：「まずは大家さんを直接訪ねて挨拶してみよう」とか「まちを歩いているおじいちゃんやおばあちゃんに話しかけて聞いてみたらいいよ」ってアドバイスしました。でも実際にはみんなそれができないんですよ。

水谷：うん。確かにそうだったね。

藤田：はじめに大家さんとの関係性をつくるところを大事にしながらやってきた僕らは、だから上手くいくなかってことを実体験の中でわかっていた。けど普通に考えたら、自分から直接聞きに行くってそんなに簡単ではないんです。だったら最初のハードルになるそのところをシステム化して、誰もが大家さんとの繋がりをつくれるようにできないかなって。



「夢」を聞いてくれる人:

いて。驚いたけど本当に嬉しかった。こういう関係をつくって
いってすごく大事なことになるのかもしれないなと感じました。

水谷：人と人の関係性を大切にすることで、思いもよらない
ようなことがいろいろ起きるよね。

藤田：単に物件と借り手とをマッチングするだけじゃなく、最
初に自己紹介をして良い関係性をつくるところから始めるのが
大事なんですよ。そんな僕らの実体験があったからこそ、もっ
と多くの人たちのために、このやり方を広げていける仕組みを
作るのが使命なのでは、と思えるようになっていきました。

水谷：僕らも基本的には、大家さんと借りる人との関係はお金
で成り立っているものだと思っています。でも決してそれだけ
ではない。お世話になっている大家さんのために、自分たちに
できることがあれば日頃から積極的に関わるようにもしてきま
した。僕の場合は庭師の経験があるので、大家さん家の庭の木
がボサボサになってたら「伐りましょうか？」って言って気軽
にやってあげたり。そうしているといつしか、お互いに良い信
頼関係が築けると思うんです。僕らが何よりも大切にしたいの
はそこなんですよ。

**ローンチから2年が過ぎ、マッチング事例も増えてますます注
目もされるようになりましたが、人と人の関係性づくりを大
事にするというスタンスは一貫して変わらないですね。当初は
想像もしていなかったような展開などもいろいろありそうです。**

知らない人に話しかけることがネックになってしまうのはもっ
たないとい。

藤田：そうですね。実は僕も、初めはそのやり方にびっく
りしました。全然知らない人の家の玄関をノックして「物件探
してるんですけど〜」って聞いちゃうわけですよ。「こんなふ
うにいきなり聞いちゃってもいいんだ！」っていうのは衝撃で
したもん。けど同時にきちんと自己紹介すれば話を聞いてもら
えるということも知って、それにも驚きました。僕だって初め
から一人ではできなかつたと思います。

水谷：恭兵は先に僕らが始めてたところに途中で入ってきたからね。

藤田：うん。それ以上に僕が一番印象的だったのは、大家さん
に家賃を渡しに行った時に「ありがとう。これお返しね」って、
家賃以上の金額の商品券をいただいたこと。家賃を払ってお釣
りが来ちゃうって、もうびっくりですよ。「いやいや、いただけ
ません」ってお断りしても受け取ってくれない。それどころか「君
たちが来てくれたおかげでこの地域がすごく明るくなったし、防
犯的にも助かってる。ありがとう」なんてお礼を言っていただ

水谷：ありがたいですね。いま振り返ると古賀さんの時(TOUTEN
BOOKSTORE)はマジでびっくりしたんですよ。「本当にマッチ
ングできるんだ！」ってことに(笑)できるわけないと思って
たわけじゃないんですが、一番最初の案件だし、さかさま不動
産なんて誰も知らないじゃないですか。でも僕らももっとも大
切にしたかったのは借り手の自己紹介だったので、「やりたい想
い」の資料作りを頑張らなくちゃと、そこにばかり力を注いで
たんです。そうしたら、まだ準備しているところなのにすぐ連
絡が来て。当たるといいなと思いつつながら宝くじを買って、まさ
かと思ってたら本当に当たった！みたいな感じでしたよ。

藤田：僕も印象的な出来事はたくさんありますが、やっぱり
ダビくんが借りてくれた瀬戸の物件には特別な想いがあります
ね。ただお店を出すだけでなく、そこから新しい事業を作った
り、瀬戸の商店街を盛り上げていくリーダーになってもらえた



が全国にたくさんいる状況を作れたらいい。

らと期待していたのが、予想を超えるスピードでどんどん実現している。その裏で、僕自身も含めて、まちを想うたくさんの方の気持ちも同時に引き継がれているんですね。大きな意味のあるマッチングだったなと思います。

関心や期待もたくさん寄せられるようになったいま、さかさま不動産の今後の展開についてはどう考えていますか。

水谷：最近では、地域をどうにかして面白くしたいと考えている人たちからの問い合わせがすごく多くなりました。僕らの目指すことを理解してもらえているってことだし、そこに刺さったのが嬉しいですね。さかさま不動産と名乗ってはいるけど、本質は不動産業じゃなく、借りたい人と貸したい人とが良い形で出会うこと。そのきっかけを作るのが僕らの仕事だから。そういう意味でいうと、不動産そのものはあまり重要ではないし、まったく別のものだっていいわけです。不動産のマッチングを入り口にするから、いろんな人の「夢」を聞くことができる。いきなりそうやって僕らのように夢を聞いてくれる人が全国にたくさんいる状況を作れたらいいですね。そう思うと、さか

さま不動産がこれからどうなっていくのかを一番楽しみにしているのは僕たち自身なんじゃないかって気がします。

報酬型ではないサービスのスタイルを今後も続けていくモチベーションはどこにあるのでしょうか。

水谷：確かにやり方だけ聞いたらそこは気になりますよね。そもそも僕らにとってビジネスというものの自体、概念や考え方を表現するための手段に過ぎないのかもしれない。だから、さかさま不動産をやめる時が来るとしたら、さかさま不動産「的」、な貸し借りの形が特別なものでなく、スタンダードになった時なんじゃないかなと思っています。

さかさま不動産の考え方が、世の中にいくつもある当たり前の選択肢の一つになるということですね。

水谷：そう。そうなればさかさま不動産は必要ではなくなってしまうんです。自らやめるといふより、この仕組みが広がって僕らの役割も自然に終わるのが理想。どうやって続けるかよりも、そうなったならいつやめてもいいという感じですね。けれどまだ全然そこにたどり着いていないし、認知度も低いので、「まだまだ頑張らないとな」と思っています。

藤田：僕も無駄に長く続けていこうとは思っていません。大家さんと借主さんとが良い関係でいられること、そして空き家を使って若い世代の人たちがどんどんやりたいことに挑戦することができるようになっていくといいなと思っています。大家さん、そして地域の人たちとの良い関係をつくることで、僕自身の人生も豊かになり、幸せを感じた経験があるから世の中に当たり前の概念としてもっと広がってほしい。その時、さかさま不動産も消えてなくなればいいのかなって。

水谷：「自分で選ぶ」と「相手に選ばれる」とって、そもそもベクトルが全然違うと思うんですよね。「選ばれる」というところにすごく価値がある。「選んでくださってありがとう」という感謝から関係性を始められるって大事。人の感情や気持ちの部分は、ローカルだろうと都会だろうと同じなんだってこともさかさま不動産をやってみて気づきました。この概念がもっと社会に浸透して、それが当たり前になるところまでいったらきっと面白くなるでしょうね。☺



な さ ま 狂 い ま し よ う

sakasama-fudosan.com



さかさま不動産運営 /
株式会社 On-Co について

共同創業：水谷岳史 / 藤田恭兵

創業：2019年3月

事務所：愛知県名古屋市西区新道1丁目13-15 昭和ビル (madanasaso)

ミッションは「まだない何かに挑む」。強みは社会に必要と感じた概念を具現化させること。

人と空き家の関係性を創る「さかさま不動産」や海の課題に取り組む「丘漁師組合」、ゴミの新しい行き場を考える「上回転研究所」、まだないものをつくる拠点「madanasaso」など様々なプロジェクトを展開中。培ったノウハウを活かして、事業の伴走支援等を行っている。

制作 株式会社 On-co / 編集 古賀 詩穂子 / ライター 谷 亜由子 / 写真 fujico / 表紙 usami aya / デザイン 箕浦 希奈

み な さ ま 狂 い ま し よ