京都の人里離れた里山オフィスで「半農半不動産業」

(株)彩里 井上 誠二会長と三輪 幸徳代表取締役社長に聞く

JR京都駅から山陰本線で17分、さらに嵯峨嵐山駅から徒歩13分。歴史的風土特別保存地区に位置するのが（株)彩里の本社。周りはほぼ農地にある平屋建ての、まさに「里山オフィス」で、農業も含めた従来の不動産業の枠を超えた新しいビジネスモデルの展開を目指しています。創業者の井上誠二会長と後継の三輪幸徳社長に、里山オフィス設立の経緯や地域に根差した新しい不動産業の在り方について聞きました。

本社の環境活かし農業も

（株)彩里の「里山オフィス」があるエリアは、京都市の歴史的風土特別保存地区です（表紙参照)。元は井上会長が約10年前にセカンドハウスとして購入した土地・建物でしたが、再建築不可の木造建物を、梁や屋根裏をあらわしにした内装が特徴のオフィスにリフォームし、商談にも活用しています。

周りが農地というのどかなエリアであり、同社でも2022年から、この敷地の隣にある約990㎡の農地を京都市から借りて、農作物を栽培しています。

京都市は環境保全のため、耕作放棄地の農地を購入し、貸し出しする事業を行っています。この土地も元々は、30年近くも耕作放棄されていた、ぶどう畑でした。「農地を借りるためには、農家になる必要があります。京都市の農業委員会の面接を受けました」と三輪社長は振り返ります。

無事、農地を借りることができましたが、まずは深く根を張った

(株) 彩里で耕している農地

雑草を取り除くことからのスタートでした。その後もたい肥などによる土壌改良を続けていきました。

現在は水菜や小松菜、きぬさやなど約40種類もの作物を作り、お客様に商談時のお土産として渡しています。井上会長は笑顔で「この社屋に来てくださるお客様のほとんどが、この自然豊かな環境に驚きます。お土産で農作物もお渡しすると、さらに喜んでいただけます」と話します。他にも、農作物を子ども食堂に提供したり、地域の子ども達に苗の植え付けや収穫体験の機会を設けたりしています。

井上会長と三輪社長は農業と好きな仕事を両立させる「半農半X」の考え方に共感しています。将来的には農作物の出荷・販売も視野に入れ、現在、耕作している土地約1,700㎡を活かして、さらに農業を進めていく方針です。

たった2人で再出発

「引退後は友人を呼んで週末パーティーでもする予定でした」とこの建物で悠々自適に過ごすはずだった井上会長ですが、大きな変化に見舞われ、ここで再出発をすることになりました。

彩里は元々、新築戸建ての建設・販売を中心とした（株)建都住宅販売と、仲介業の（株)建都の２社体制でした。創業したのはいずれも井上会長です。約40年の歴史を持ち、２本柱で営業していました。

しかし、京都市を中心とした土地や資材の高騰に伴い、１次取得層の需要が激減。新築事業の収益性が悪化しました。

また、滋賀県大津市のJR石山駅付近で開発していた分譲マンションも販売実績が伸びず、在庫を抱えることになりました。さらにコロナ禍の影響で営業活動も制限

三輪社長（左）と井上会長は義親子の間柄

されてしまいました。

さらに悪いことは重なります。井上会長の体調が悪化し、6か月間で体重が2割も減る状況となってしまったのです。

この危機的状況を受けて、井上会長の娘婿であり、建都住宅販売に中途入社していた三輪社長が、会社売却とゼロからの再スタートを提案しました。

そして2022年、建都住宅販売を他社に売却。新たなスタートを切るために､「建都」の名前を「彩里」と変更し、現在の里山オフィスに移転したのです。

しかし、建都住宅販売と建都はFC加盟店であったため、社員や顧客を引き継ぐことができません

2階が傾いた物件

倒壊した染物工場

でした。そのため、従業員ゼロ、顧客ゼロという、たった2人での、まさにゼロからの再出発でした。

現在は相続からの不動産売却を中心としたコンサルティング事業、買取再販事業、仲介業務を主力事業としています。

相続相談センターの運営

井上会長は（一社）相続相談センターの運営に約20年間関わっていて、現在は理事長を務めています。同センターは京都市中心部の烏丸に事務所を構え、運営は不動産事業者どうしが協力して行っています。弁護士、会計士、税理士、司法書士、建築士、測量士など20名の士業専門家との連携体制も築いています。

「件数は多くはありませんが、このご縁で相続案件を任せてもらえる機会があり、結果としてそれが当社の大きな柱となっています」(井上会長)

権利が複雑かつ危険な案件も

近年における相続案件の特徴として、相続人が多数いるケースが増えていることが挙げられます。

一例として、1938年に登記された物件で、その後一度も登記が更新されず、調べてみたら相続人が50名にも及んでいたことがありました。現在進行中で解決にむけて動いています。

50名の中には米国や韓国の在住者、行方が分からない人もいて、一人ひとりとの粘り強い交渉が必要となります。さらに最近は、高齢者への電話は詐欺と疑われやすく、連絡の取りにくさに輪をかけています。3年をかけ、ようやく約7割の相続人と交渉がまとまりました。

また、事務所近くの他の物件では、特定空家となる寸前の状態で、梁は折れ、2階が50cmほど傾いていました。古民家ということで、京都市から「解体をしないでほしい」との要請があり、権利調整と同時にリノベーションを進めています。

他にも染物工場だった建物が、自社で購入した翌日に、雨の中で倒壊してしまったこともありました。売主は、近日中に引っ越し予定だったため別棟の母屋にいて、事なきを得ました。三輪社長は「この物件は本当にシビアな戦いだった」と振り返ります。今後は、更地にして販売する計画です。

彩里の強みは、買取から販売まで一貫して自社で対応できること。「相続案件の多くは複雑で時間がかかるため、仲介では解決が困難で、自社買取でないと解決できないケースが多い」と井上会長は言います。また、三輪社長によると、「リノベーションしてまた住宅として販売するか、解体して更地にするかは、ケースバイケースで判断する」とのことです。

リノベーション京町家は人気

京町家のリノベーションにも力

収穫した野菜を手にする井上会長（左）と三輪社長

を入れています。北野天満宮にほど近い、伝統的な花街である上七軒の傾いた京町家を1,500万円かけてリノベーションしたところ、販売開始から１週間で売却できました。このように京町家の人気の高さを実感するケースもあります。

最近では、里山オフィスに近い北嵯峨でも、中古住宅のリノベーションを行っています。畑にできる土地付きです。三輪社長は「農業のやり方は当社に来てもらうことで教えられるし、菜園なども絡めた物件販売も考えたい」と意欲的です。

多様な働き方と立地の強み

この里山オフィスで彩里を立ち上げて４年が経ちました。従業員ゼロからのスタートでしたが、現在は個性豊かな7人のスタッフに恵まれています。建築士資格を持つ社員も加わったほか、今年４月には農業専任の社員も新たに入社しました。さらに、最近入社した社員は、「半演劇半不動産」として年間の３割を演劇活動、７割を不動産業務に充てるという、彩里ならではの働き方を実践しています。

今後は「10人・10億円」が目標

彩里は「豊かな心で里を彩る」という理念を掲げています。

2025年３月期の売上は３億2,300万円でした。10年後の2035年には「従業員10人、売上10億円体制」を実現することが目標です。三輪社長は「適正規模での成長を目指していく」とし、主軸の不動産業で７億円、その他３億円の売り上げを目指す方針です。

新たな展開として、京阪電鉄・叡山電鉄 出町柳駅近くに店舗開設を準備中です。また、リノベーションの内製化に向けて、建築業免許の取得も計画しています。三輪社長自身も、建築士資格取得のため大学で単位取得に励んでいます。

農業分野では、将来的には観光農園のような体験型事業への参入を検討しています。既にブルーベリー栽培を始めていて、将来的には農業単体で売上１億円を目指しています。

現在は、子ども食堂へのボランティア協力や収穫体験イベントなどを開催しています。オフィスを訪れた際の顧客の反応も良く、三輪社長は「地域に根差した農業をしている業者なら、嘘はつかないだろう」という信頼構築にも繋がっていると言います。

今後も相続コンサルティングを中心とした不動産事業と観光農園も含めた農業の両輪に力を入れ、さらなる成長を目指します。

地域密着型の新たなモデル展開

（株）彩里の取組みは、従来の不動産業の枠を超えた革新的なビジネスモデルと言えます。会社規模の大幅縮小という困難を乗り越え、里山オフィスという特殊な環境で半農半Ｘを実践することで、社員の働き方改革と顧客との信頼関係構築を同時に実現しています。

特に注目すべきは、20年にわたる相続相談センターの運営実績と、他社が敬遠する複雑な相続案件への積極的な取組みです。危険家屋や再建築不可物件、多数の相続人が関わる案件など、時間と労力を要する困難な案件に真摯に向き合う姿勢は、地域に根差した不動産業者としての使命感の表れと言えます。

今後の出町柳での店舗展開や建築業免許取得、観光農園事業への展開など、明確なビジョンを持った成長戦略は、地域密着型の事業モデルの可能性を示しています。

（「不動産コンサルティングプラス」編集部）