

哲学する地主

第11回

地元に貢献したい。この思いは地主の多くの人にあるだろう。ましてや400年も続く家の家長となればなおのことではないだろうか。再開発が進みファミリーマンションが続々竣工して、今首都圏で最も注目を集めている町の一つ、神奈川県川崎市の武蔵小杉駅周辺。この地の名主として続いている原家の12代目当主原正人氏は、広告代理店の電通出身であり、県議会議員を務めたこともある経歴を生かしながら、自らの所有不動産の開発により、地域振興に寄与している。

元電通地主が展開するブランディング戦略



原正人オーナー (54)
(神奈川県川崎市在住)

高級ホテルを彷彿させる建物
竣工前に全87戸の9割が契約

今年7月1日の夕方。あるマンションの竣工式に約100人が集まった。高級ホテルと見まがう豪華なエントランスロビーでは、イタリア出身ギタリストによるライブやフラダンスショー、ハワイアンミュージシャンによる歌が披露され、参加者はその盛大ぶりに圧倒されたという。「都心の喧騒を離れ、ゆとりある

暮らしを自分らしく愉しむ。由緒ある街並みと豊かな環境だからこそかなえられる本物の上質を目指しました」

竣工した「KAHALA 2 Private Residence」(以下、KAHALA 2)について語るのはオーナーの原正人氏。その言葉の通り、外観は乳白色の石貼調のタイルを施した柱、1階部分の外壁は大理石とタイルをデザインした列柱が施され、街並みと調和しつつ、高級感を演出している。エントランスロビーに入ると、正面にあるレセプション(受付)カウンターを挟んで左右にラウンジがあり、向かって右手が、ゆつたりとしたソファが置かれ、ハワイの画家が描いたハワイの海の絵が飾られているパブリックラウンジ。左手には入居者がくつろげるもう一つのマイ

リビングとなるプライベートラウンジ。穏やかなBGMが流れ、無線LANを完備したPCデスクカウンターもある。ハワイのリゾートホテルに在るようなリラックスができる共有スペースが魅力だ。

一方で、コスト管理を徹底した設計によって、都内と比べてリーズナブルな家賃設定を実現し、竣工前には全87戸中9割が契約済み、竣工1ヵ月以内に満室になった。建物も、竣工パーティーもまさに大学卒業後に入社した広告代理店電通で培ったマーケティング力、イベントの企画力が生かされた。

さらに、この



「KAHALA 2」に設置されたガラスアートモニュメント「希望の碑」

「KAHALA 2」にはさすがに400年続く大地主ならではの趣向が施されている。エントランスにはガラス工芸家によるガラスアートモニュメント「希望の碑」が設置されている。そのモニュメントには原氏の思いを込めた次のような碑文が著名な書家の書によって刻まれている。

「中世より人々の暮らしと共にあ

り、その道行を支えた中原街道、悠久の歴史を街道とともに歩んだこの地に芽吹く伸びやかな力動碑。本年三月、大震災に見舞われた東日本の復興への希望を託して、平成23年7月、石橋総本家 原正人」

碑にもあらわれているように原家はこの川崎市中原地区を基盤に発展してきた。遡ること江戸時代に初代当主文次郎氏は穀商を営み、後に米問屋、肥料問屋、味噌屋、醤油屋、古着屋、油問屋を経て、明治時代に8代文次郎氏が銀行を創業、料亭などを建て、現在の不動産賃貸業へと変遷しながら、地域とともに栄えてきた。8代からは5代連続で県議会議員を務めており、政治、経済ともに地域に貢献してきたのだ。

実は、12代の原氏もまた県議会議員を務めたが、「性に合わない」と就任期間は1期のみだった。従来の政治システムでは、議員が実行できる社会の改革に限界があると実感したのだという。そこで地主業を受け継ぐことで、まずは自分が所有する不動産を活用して、地域社会をよりよいものにしていくことを考えたのだ。だが、父親とともに家業に従事することは簡単ではなかった。父親の考え方と相反する部分があればあったのだ。そのため、本格的に地主業に乗り出すことになったのは、父親が6年前に亡くなった後だった。

相続税申告が終わり、ふと所有不動産を見直すと、結構「空き」があることに気づいた。不動産はビル、

賃貸住宅、駐車場、貸宅地等40件あるが、父親までの代は不動産を所有していても、不動産会社に任せていて、ほとんど実務は行っていないのだ。例えば200台おける月極め駐車場は当初50〜60%の契約率だった。そこで、看板のイメージを変えたり、入り口がわかりやすいようにサインを出したりしたことで、車離れの時代に95%まで増やすことができた。その他の駐車場についても、週末ファミリーで友人宅へ遊びに来て路上駐車している人が多いことに気づき、コインパーキングを設置して収益性を高めたり、駅に近い駐車場はバイクパーキングを併設したところフル稼働することに成功したという。日常の管理も徹底、駐車場の照明の管理や清掃にも注力して、きれいな駐車場づくりをしている。

建物についても管理を自主管理に切り替え、社員を7人に増やして体制を強化。その結果、平均入居率70%が、95%に上昇した。さらに、次の一手として現在、古い建物を建て替えるのではなく、再生を重視して、冒頭に紹介した「KAHALA」と同様のデザインを既存建物の看板や外観についても施して、ブランディング化を進めている。



寺社と間違われて書誌を授けられることもあるという屋敷の門

「私は次の代に資産を残すというよりも、生き様を残したいと思っています。この先、生き様を残したいと思っています」

こう話す原氏の最大の関心事は街づくり。武蔵小杉駅周辺に現在タワーマンションが7棟立っているが、この先あと10棟増える。この地域には新しい住民が増えている中で、旧住民とどのように結び付けていくかが今後課題になると考えているのだ。「電通時代に海外諸国を多く見聞してきました。その経験から住民が住みやすい街づくりのアイデアが頭の中にたくさん入っているのです」大地主の12代目の地域活性化への挑戦はこれからのようだ。



「KAHALA 2」の外観



高級感のある「KAHALA 2」の外観