

# STOCK SCHOOL 2024

空き家を「課題」ではなく  
「資源」として捉えなおす  
「空き家があるから」まちはおもしろい、  
空き家があるから地域には可能性がある。

まちは、  
空き家があるから  
おもしろい



100 件の空き家があれば、100 通りの事情がある。

だから 100 個の素敵なストーリーができるのだ。



# なぜ STOCK SCHOOL をはじめたのか

Why did we start?

私は、元々設計事務所を営んでおり、建築畑を歩んでいました。  
ここ数年は、パソコンから CAD（図面を描くソフト）をアンインストールしてコミュニティアーキテクトをしています。  
そして、町の不動産屋さんを仕事の一つとして始めました。

最近、まちづくり、地域づくり、コミュニティづくりをされている方からお声がけを頂き、自分たちの暮らしについて話をさせていただく機会が増えました。

そこで多く聞かれる声が、「移住したいと相談を受けるけど、住む場所をつなぐことができない」とか「お店を始めたいけど、良い場所をつなぐことができない」とか。

空き家・空き店舗がこれだけ世の中に増えていると言われてるし、実際に身の回りにも増えているのにどうしてだろうか。

暮らしを豊かにしてくれる人の情報が、コミュニティや地域のキーマンに集まってきているのに不動産がボトルネックになっていて、地域にいい人を呼び込めない状況があります。

そこで、地域づくりやコミュニティづくりをする人が不動産業を武器の一つとして持ち、川上から地域やコミュニティをデザインすることができたら、地域はもっと面白くなると思っています。

ローカルはマジで人材不足、金不足。誰も僕たちの見たい未来を作ってはくれません。

幸いにして、人口減少、少子高齢化で地域には宝物の STOCK が溢れかえっています。だから僕たちは STOCK を使って、何から何までゆるく繋げて未来を自ら創れるチャンスがあります。顔の見えない誰かのためではなく、顔の見える家族や友人が昨日より少し幸せに暮らせるように。

小さく丁寧に一つ一つ繋げて行くことで、仲間が増えて色々なことが起こり始めています。

私達が商店街に場所を構えた8年前、お茶やご飯がたべれるのは昔からの馴染みの定食屋さん1軒でした。

今は、美味しい自家焙煎のコーヒースタンドや、本格薪窯のナポリピッツァ、グルテンフリーのカフェなども加わり QOL は爆上がり中です。

加えて今度の4月には、ギャラリードーナツカフェがオープン予定。街の空き家・空き店舗の数は昔に比べ増えただけで僕のQOLは反比例してずいぶん豊かになりました。

私達も完成しているのではなく、常に作り続けている現在進行形。

なので、どこかに呼ばれてもそこまで手は回りません。

私達の現場での経験と体験を STOCK SCHOOL で公開し、詰め込みました。

ハウツースクールではなく、体感スクールが STOCK SCHOOL です。

「自分たちの暮らしや地域は自分たちで創る」をテーマに体感を持って帰り、それぞれの地域で独自のやり方を創ってくれたら嬉しいです。

ゆかりちゃん

しらねっち

もものすけ

いわちゃん

# 目次

contents



この冊子は STOCKSCHOOL2024 長期研修生の岩井くんと今野さん、白根くん、合田さんが辰野町の空き家に関する不動産事業の業務を体験しながら、具体的な地域を持っている3人が不動産事業とその他の事業を掛け合わせた時に、どんなことをやっていこうかと事業計画や、町の地図をまとめた内容になります。3ヶ月間の住み込み研修の内容や、事業を作るにあたり参考になる知識をいくつかピックアップし、詰め込みました。

## STOCKFILE05

飯綱町 岩井 敦史



## STOCKFILE07

根羽村 白根 拓実



## STOCKFILE06

下諏訪町 今野 由香里



## ももちゃんの地図

辰野町 合田 百恵



# 事業の関係図

## 人/情報が集まる拠点を作り、 商店街に賑わいを生む。

人と情報が集まり、酒を片手に未来の話ができる場所。  
関わる人が増えるほど、町の可能性は広がる。空き家のことを気軽に話せる場があるだけで、活用への一歩が踏み出せる。誰かとつながるだけで、空き家の価値は変わる。



集客

- ・空き店舗の活用の事例に。
- ・人を集める。



お酒を作る

ここにすれば、地域情報が手に入る。  
空き家活用の観光案内所のように機能する



「物件の情報も入ってくる不動産」  
お酒をきっかけに人の情報を集めることができるのでは

**1 酒屋事業**

広域連携

空き家と人の  
情報を集める

一杯飲み交わした人に  
物件情報提供(笑)

古物を酒屋で展示販売

片付け情報を  
仕入れる

仲介した店舗等  
への営業



**2 不動産事業**

売主・買主への最良の提案



**3 片付け事業**

仲介

仲介



移住者

自治会や地域プレイヤーを  
お繋ぎしてマッチング



店舗事業者

事業相談を受けながら  
物件の紹介

サポート

片付けサポート

産業廃棄物処理業者

古物共有  
(人や物の)  
情報提供

**チーム中野  
nakano drops  
古道具屋**

デザイナー

カバン屋

古着屋

cafe お菓子屋

カメラマン

## 1 酒屋事業 ..... 集まれて、飲める場所を作り、商店街に賑わいを生みたい。 お客さんが来るこないにかかわらず、あかりが灯っているだけで、商店街の印象が変わるはず。

**背景** 町に賑わいが無い。集まる場所がない。夜に明かり灯っているお店が少なく、商店街の夜が暗い。  
町にビールの醸造所はなく、観光客向けにも日本酒を飲める場所や昼間から飲める場所を作りたい。

**概要**

- ・お酒の小売りを行う。角打ちスタイル。
- ・自社ブランドのお酒を作る（OEMや醸造）。
- ・飯綱の特産品である林檎でビール/アップルサイダーを作る。シードル以外の特産品を作る。
- ・ナッツやジャッキー等、お酒に合う加工品を取り扱う。

## 2 不動産事業 ..... 町の暮らしや文化を伝え、人と人・空き家をつなぐ不動産事業を通じて、新たな縁を生み出したい

**背景** 行政は公平性の観点から特定の業者を紹介できず、空き家オーナーが自ら業者を探す手間が発生し、活用が進まない現状があります。私は、移住検討者に町の暮らしや文化を伝え、「ここに住みたい」と思える不動産屋を目指します。物件紹介にとどまらず、町の特色やキーマンを伝え、人をつなぐ。自ら移住時に受けた感動を次の人へ届け、町の入り口から住まいまで伴走する存在になりたい。

**概要**

- ・訳あり不動産の相談に乗ります。
- ・訳あり物件（相続放棄、抵当物件 etc）
- ・ワンストップサービス（各種業者の紹介）
- ・賃貸物件の創出の為にサブリースや定期借家契約を活用する。

## 3 空き家オーナーサポート事業（整理・片付け） ..... 片付けをきっかけに、新しいつながりと可能性を生み出し「片付ける」ではなく「活かす」視点で考える。

**背景** 空き家を手にした時や相続した時、「どうしていいか、何からすればいいのかわからない」と悩み、手をつけられないまま放置しがち。私たちは、まず「見せてください」というスタンスで相談の場をつくり、片付けの選択肢も提示できるが、まず片付けないといけないという先入観にとらわれず最適な活用方法を一緒に考えるスタンス。不動産の視点も活かし、オーナーの負担を最小限にしながら、次の活用につなげるサポートをしたい。

**概要**

- ・廃棄物の仕分け
- ・古物の仕入れ
- ・情報の収集
- ・提供（関わりしるをつくる）
- ・片付けを起点とした不動産活用の提案、オーナー伴走型の相談窓口

空き家予備軍の情報を控えておける。  
片付けで関わることから個々の事情を把握できる。  
片付けで1件の現場に行くだけで、周辺5件程度の情報が手に入ることも。

2025

2026

2027

酒屋事業

オリジナルサイダー  
(OEM製造)完成。

りんご農家さんへ販売。

商店街ホコ天祭り。

ライブハウスとコラボ  
音楽イベント開催。

地元のりんごを活かした  
ハードサイダーの製造。

サイダーの文化が広がる。

日本酒専門の居酒屋が出来る。

町内唯一のハードサイダーの  
醸造所が完成。

不動産事業

サブリースか空家買取をし  
賃貸物件を年2棟町に作る。

壁にアートを描いて  
くれる人がくる。

デザイナー仲間のグラレコ  
アーティストが移住。

自社製品のボトルのラベルを  
頼んだデザイナーが移住。

バーガー屋ができる。

ホットドック屋ができる。

カレー屋さんに物件仲介して町  
内にカレー屋さんができる。

片付け事業

リノベ希望の空き家購  
入者、移住者の片付け  
お手伝いをする。

片付けに参加してくれた  
人が古道具屋を始める。

空き家整理で仕入れた古物を仲介し  
た物件や空き家移住者に提供。

片付けで出てくる金属類を加工する  
アイアン(鉄)作家が来る。

片付けで出てくる古布や着物  
リメイクする人がくる。

居抜き物件をそのまま活用  
して barber ができる。

三年後にみたい景色やビジョン

商店街が「遊び場」の一つになる。

定期的にイベントが開催され、  
人の流れが生まれる。

商店街に人が集まる日ができる。  
新しい店が増え、日常的に楽しめるエリアに。

「空き家活用＝面白い。」と  
空き家を使って何かをする文化が定着。

空き家・商店街・酒場の連携で  
「まちが拠点化」する。

地元の人も移住者も楽しめる、  
活気あるエリアになる。

この町なら何かができると  
思える空気が生まれる。

ムレノバ  
MURE NO BA (拠点名)  
「MURE=牟礼、群れ」×「BA=場、フィールド、機会」

店の奥まで真っ直ぐ見通せる景色が気持ちいい。  
底冷えする。寒い...。  
2階の吹き抜け使い方、ブランコがあると私は嬉しい。  
家の中にブランコがあるのはなんだかロマン。



### どこにでも駐車場

どこにも駐車スペースがある。  
車でいっても気軽に停められそう  
わざわざしらなくてもお店の前  
に行けばなんとかなりそう。

## 個人で活躍できる、さっぱりした町！

役場側から歩いた時と駅側から歩いた時とで、商店街の雰囲気が  
違う感じがした！ふらっと訪れた人に対しては、「こんなところも  
あるよ！」と町のお気に入りの場所など教えてもらえると嬉しい！  
ライブハウスみたいな、羽目を外して自由を楽しめる場所があっ  
たらいいなあ。



飯網町役場

美濃屋菓子店

味処ふじよし

酒屋予定地

パカーンコーヒー

“どこから来たのさ！”



### 美濃屋菓子店

“入り口で迎えてくれた大判焼き”  
あたたかく迎えてくれた場所。  
役場の近くから歩いてはじめてに覗くと  
良さそう。  
食べ歩きにちょうどいい、大判焼きを  
片手にまち歩きできそう。

さっくり、  
たっぷり中身の大判焼



北しなの線



CAFE is K.T

マルタメ  
丸為旅館

牟礼駅

P 宮本商店 FLAVOR

### パカーンコーヒー

お店の壁が一時的な壁になって  
いて、可愛かった。一見綺麗に完成  
しているように見えるが、お店の  
奥や2階に行くときまだ途中。適  
当感がむしろ良かった。物件のオー  
ナーさんがポスターのモデルに  
なっている。オーナーさんが店員  
さんを飲み誘う話も面白かった。

### CAFE is K.T

カフェかと思いきや目玉はラー  
メン。道路越しにおばさんが出  
てきて、大声で「大王ラーメン  
美味しいわよ！」とおすすめさ  
れた。歩いていたらとても目立  
つ立地。ラーメン時間が短い。  
(11:00~12:00)



消灯珈琲

おんま

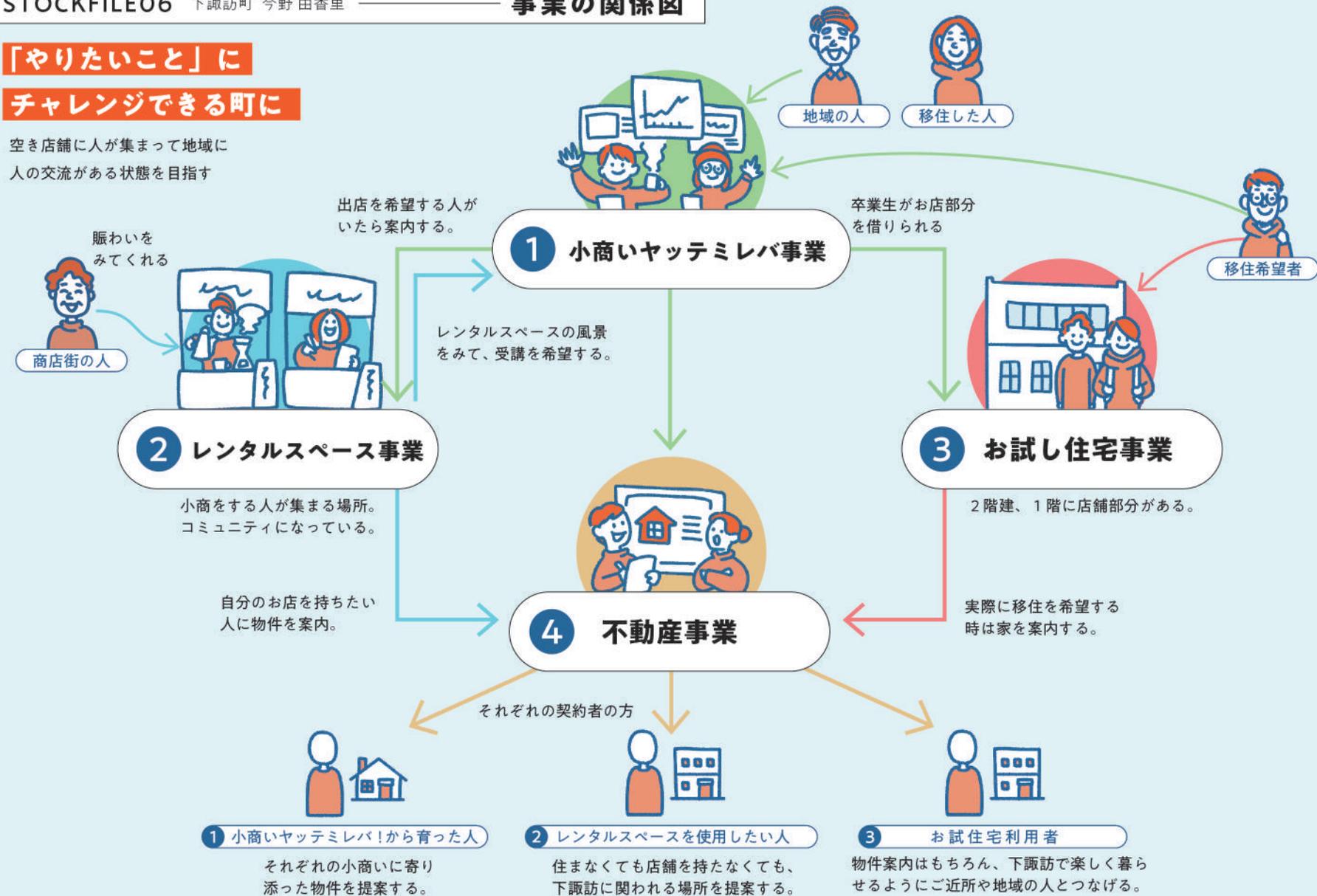


暖簾のデザインは消灯珈琲の人  
地域の中でお仕事繋がっている、循環  
しているのは素敵。  
もっとそういうのが広がってほしい。  
駅前で荷物が下ろせるのは素晴らしい。

「やりたいこと」に

チャレンジできる町に

空き店舗に人が集まって地域に  
人の交流がある状態を目指す



## 1 小商いやッテミレバ事業 …… 「自分らしい働き方」でイキイキしている人を増やしたい。

### 背景

小さく自分らしく働きたい人が多かったが、その人たちにあうサービスがなかった。「自分らしい働き方」をしてイキイキする人が増えたら商店街が楽しくなる。

### 概要

- ・小商いをやってみたい人に向けた講座を実施し、人を育てる。
- ・主体的に活動する人を増やす。

## 2 レンタルスペース事業 …… コミュニティの場所にしたい。/小商いをする人が集まれる場所。週5開いていて、集まったり会話が生まれる場所にしたい。

### 背景

ヤッテミレバの受講生がチャレンジする場所が無い。既存店が徐々にお店を閉めている。今は商店街でお店を開けていたら、地域の人達が声をかけてくれるような交流がある。それらが少なくなっているのは寂しい。

### 概要

- ・レンタルスペースの運営。
- ・スペースの利用対象者は、基本的には受講生。
- ・講座を卒業した人たちの実践の場所にする。

## 3 お試し住宅事業 …… 下諏訪への移住者を増やしたい。

### 背景

賃貸物件が見つからない。物件を探して、何回も下諏訪に来る人は沢山いる。すぐに見つかることはほとんど無い。ゲストハウスはあるものの長期間滞在には適さず、お試し住宅は下諏訪に現状無い。

### 概要

- ・移住希望者が下諏訪の生活を体験するための宿泊施設の運営。
- ・1階の店舗部分の小商いスペースの運営。

## 4 不動産事業 …… お店をやりたい人と地域の不動産を正常に繋げたい。

### 背景

お店をやりたい人は安い物件を求めている一方で、地域のお婆ちゃんたちから物件に関する相談がある。皆物件に価値があると思っておらず、どうしたらいいのかわからない状態。受講生の中にも具体的な場所を下諏訪に持ちたい人もいる。皆大きな資金を持っているわけではないので、シェアキッチンなどを案内している。

### 概要

- ・使いたい人の情報が多い不動産。
- ・余っている地域の不動産とヤッテミレバの受講生をつなげる。

2025

2026

2027

**ヤッテミレバ**

(下諏訪)

目標：毎年12名受講

全国の小商い仲間を集めてみた！

興味持ってくれた地域で、体験ワークショップ&説明会をやってみた！

毎回の講座に卒業生が参加して熱気がある！

地域の人がヤッテミレバ！キャンペーンのことを理解してくれている！

**理想の chioko の在り方  
地域の在り方**

- ・みんなしあわせ八方よし
- ・モノも気持ちもめぐりあい
- ・つながりが生むおたがいさま
- ・そのままでもいいフツウも強み
- ・できることから小さくおこす
- ・まずはアクションヤッテミレバ！

**ヤッテミレバ**

(長野県内)

目標：県内3箇所  
年間36名受講

自主イベントを継続的にやってみた！

県内各地に小商いコミュニティができています！

受講生同士でつながって県内でムーブメントがおきている！

**レンタルスペース**

目標：利用日数240日/年

卒業生が集まって小商いアイデアセッションを週1してる！

子どもが楽しいワークショップで放課後子どもが集まる日ができた。

着物を使ったモンペ&Tシャツ作成&販売。大人気企画に！

みんなで楽器を演奏する日。商店街に生音が流れて一体感ができる。

他の店舗やスペースを巻き込んでアート展！まちなかにアーティストがいっぱい。

**お試し住宅事業**

住宅：6組/年  
店舗：固定週3  
チャレンジ週2

銀行でお金を借りてみた！

2025年6月  
**物件購入**  
・ごみ片付け  
・掃除

8月  
**リノベ開始**  
・1階の改修  
・シャワー室設備の改修

10月  
**オープン**

① 温泉好きの人がお試し移住。銭湯の番台になる。

② エスニック料理が得意な人。お試し出店。

③ 料理が得意な人が借りる。お弁当、お惣菜屋さんお試出店。  
音楽好きの人が借りてきて、音楽イベントを開いてくれた。

**不動産事業**

目標：年間売買契約2件

宅建士の登録。  
いよいよ宅建業を取得！

①の人が移住を決意。温泉銭湯を盛り上げてくれる。  
受講生がものづくりをするアトリエができた！

②の人が出店を決意。エスニック料理屋ができる。

③の人が出店を決意。お弁当屋さんができる。

ヤッテミレバ受講生が、徒党を組み複数人で場所をもつ。

## お試し住宅予定地

物件の目の前に銭湯があって、風呂桶を持ったおじいちゃんたちが入っていく光景がめちゃくちゃ可愛い。

(銭湯は、早朝 5:30 から入れるらしい)

お試し住宅 / お店から、この風景が見えるっていいなあ。

地元のおじいちゃんたちが温泉に入っていく風景を守れそう。



新湯

入る人が全員リビングを経由する造りで、会話が自然と生まれそう。1階の床が若干沈んでいそうな気がしました。

## ninjinsan 古道具・アンティークショップ

値札に全て店主目線のコメントが書かれていて、つい写真を撮りたくなっちゃう。時々何も書かれていない値札もあって、それは「店主が忙しい時」らしい。それを見ると、「ゆっくり休んでほしいな」と、値札を通して、コミュニケーションしている気分になる。この値札を見たくて通う人も居そう。



お試し住宅 / お店



chioko

移住相談場所

ライブハウス  
Music station MAT

御田町通り



うざがたはる  
ことばでも考える  
よびさん羊〜

マサヤゲストハウス



テイクアウトのカップの飲み口が飲みやすく感動。哺乳瓶みたいなフィット感

## 観光駐車場

駐車理由を聞かれます。

「まち歩き / 観光」なら停められたけれど、「本田食堂さんに食事」ではNGだった。難しい...

観音崎珈琲



本田食堂

月1恒例の  
下諏訪角打ち

sulosu

下諏訪駅



## Music station MAT

ライブハウス

入れなかったけれど気になる場所。

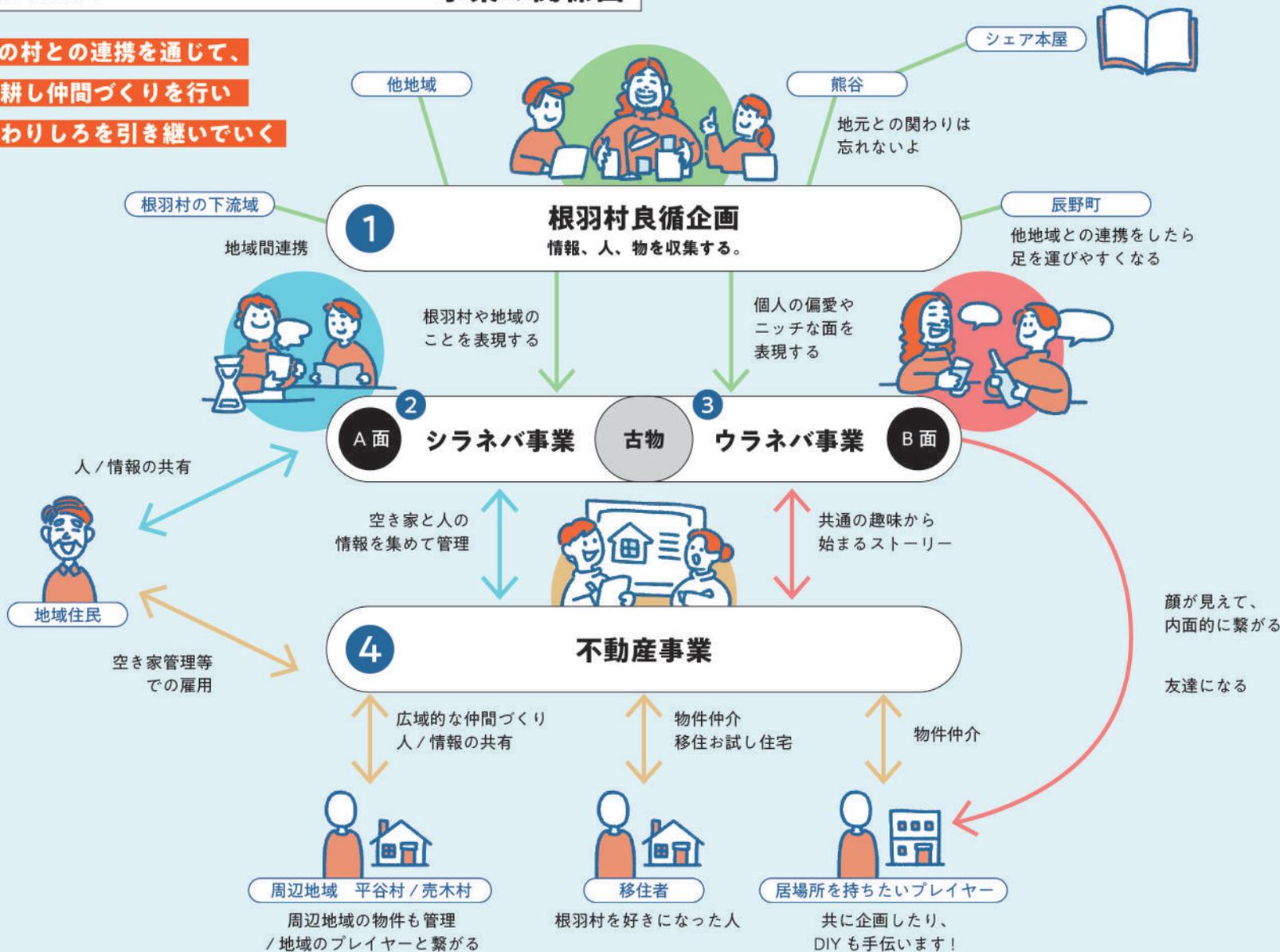
看板に書かれたご飯メニューの写真がしっかりしすぎていて、ライブハウスの雰囲気とは少し違う。本当に出てくるのかと気になる。確かめに行きたい。椅子がオフィステアで mismatch 感がある ...

本気の商売が出来る場所！  
ローカル感をもっと感じたい！

個人店が多く、各クオリティも高いお店が多い印象でした。吉祥寺のような雰囲気。未経験の方やこれから始める方にとって、一緒に取り組める仲間がより必要そう！  
「住む」というイメージが湧きやすく、ローカル感のあるエリアもまちあるき出来たらうれしい。



3年間の村との連携を通じて、  
A面を耕し仲間づくりを行い  
場や関わりしろを引き継いでいく



## 1 根羽村良循環企画 …… 地域にある『良い』(物や事) を digりながら、『良いものは良い。』と地域内外で表現したい。

**背景** 空き家から出る古物、地域資源を使った新規プロダクト商品、面白い人や道端の看板など。良いなど思う瞬間は地域にたくさんある。根羽村には森や川以外にも、様々な視点から見る独自の「良い」もあるはず。それが地域の面白さや、表現に繋がる。良いと思ったものは資源と捉え地域の「良い」を発掘/収集し、地域で循環して欲しい。循環することで生まれる可能性を、地域へのアプローチの手法として期待したい。そして、地域良循環を様々な地域で波及させていきたい。

**概要**

- ・地域の良い物を扱う
- ・ネバネバ良循環商店 (シラネバ一角にて)
- 古物に限らず販売/発信 (伝えて届ける)
- ・良循環商品の開発/デザイン
- ・イベント企画 (村内マルシェ)

## 2 シラネバ事業 …… 仲間づくりのシラネバ A 面

**背景** 800人の小さな村だが、様々な人が様々な活動をしている。様々な事柄がどこか繋がっていないように感じたり、村内の人にしっかりとその情報は届いているのか。そして、根羽村に訪れた人が最初に立ち寄る場所が不足していた。根羽村のことを「知らねば」! そんな、情報と人が集まり地域の入り口の拠点として場づくりを行いたい。そして一緒に事業を行う仲間を作りたい。

**概要**

- ・根羽村の情報発信拠点
- ・喫茶店 (珈琲の提供)
- ・他地域との連携拠点 (下流域など)
- ・図書館 (本の販売も行う)
- ・レンタルスペース/シェアオフィス

## 3 ウラネバ事業 …… 友達さがしのウラネバ B 面

**背景** 根羽村は夜が早い。コンビニもない小さな村で自分にとって居心地の良い時間と場所を探し求めている。気軽に誘えたり、一緒に何か作業をしたり、たまにはどこかに出かけたり。他愛のない話しをしながらお酒を飲んだり、暇だったら夜に散歩もしたい。深夜でも明るい場所があっても良いと思う。共通の趣味は1つで良いし、温泉行こーって誘いたい。考え方や距離感、時間の使い方など色々あると思うが、趣味思考を共有したい。友達を探したい。

**概要**

- ・物売り (萬屋)
- ・民泊 (自宅)
- ・ホームパーティ拠点

## 4 不動産事業 …… 空き家の流通の土台を作り、村の暮らしや遊びを伝えながら、空き家を開き家とし、多様な層が交差するネバネバ感を生み出したい。

**背景** 根羽村には、空き家バンクがない。2年程前までは、150件程ある空き家は、役場の担当者が紙ベースで管理をしていた。さらには、空き家所有者/移住希望者の相談窓口は役場で行うなど、兼務を行う役場職員には業務量がバンク状態だった。また、不動産屋さんもなく、物件の交渉を行うには直接交渉がメインであった。そのため、実際に流通できる物件は僅か、移住や2拠点へのハードルが高く、どこに何を相談すれば良いのかが曖昧に。空き家は沢山あるが、何をどうすれば良いのか手探りの中、移住・事業の増加に伴い住宅不足が村の問題としてあがる一方で、新築住宅を建設している現状がある。

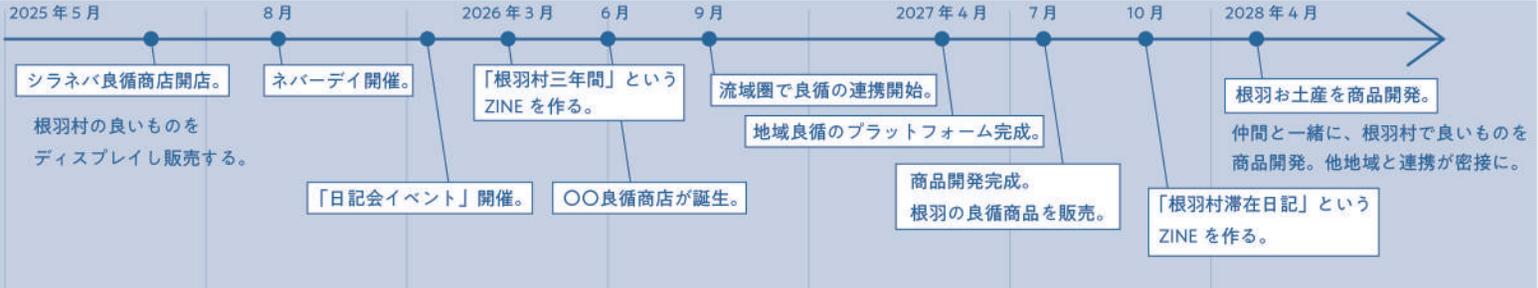
**概要**

- ・不動産仲介
- ・空き物件管理
- ・空き家相談窓口
- ・賃貸住宅/お試し住宅の整備・運営
- ・ネバネバ不動産

2025 2026 2027 2028

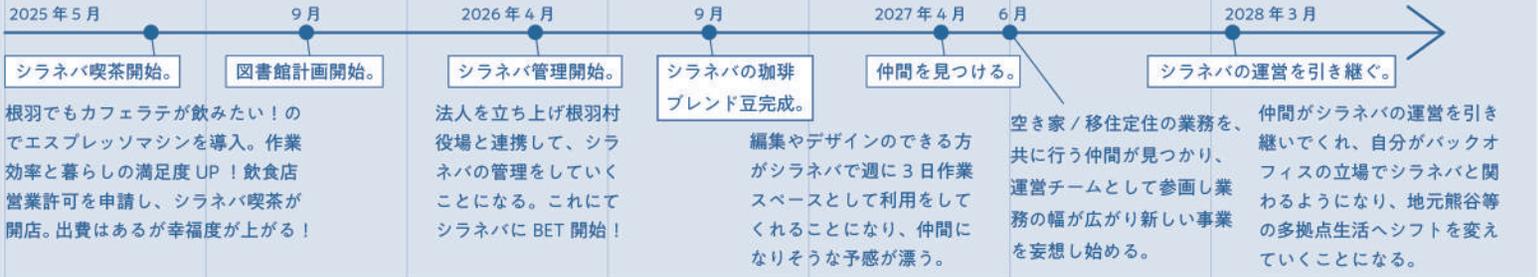
### 良循企画

地域の良い物を発掘し、地域のPRを通じて様々な地域と連携をしたい。  
情報と人がマゼマゼネバネバした景色を表現しながら今後の暮らしの根っこの張り方を模索し続ける。



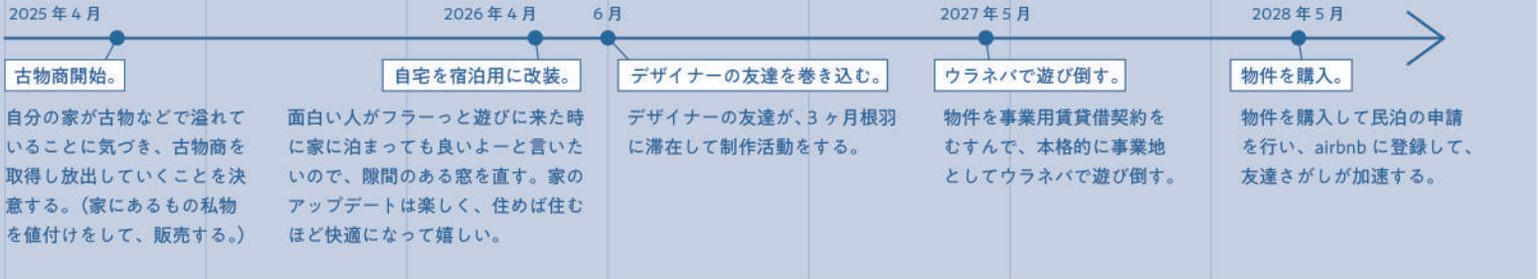
### シラネバ

情報と人が集まり地域の入り口の拠点として場づくりを行いたい。そして一緒に事業を行う仲間を作りたい。



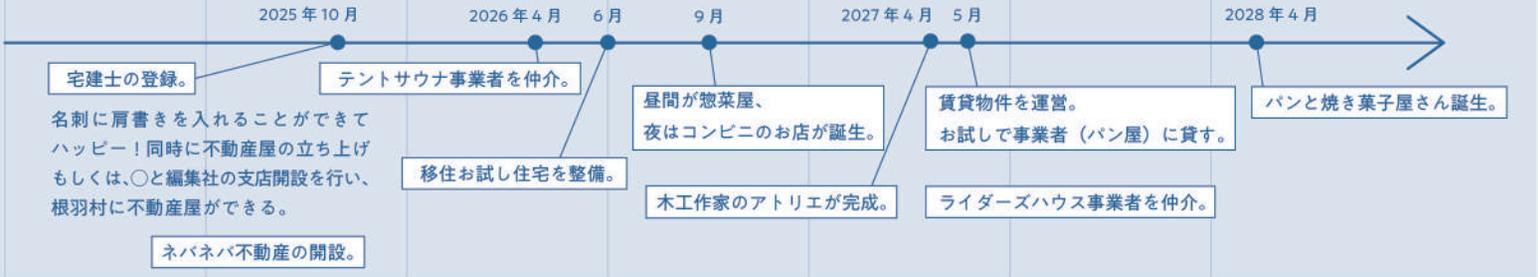
### ウラネバ

考え方や距離感、時間の使い方など色々あると思うが、より深く趣味思考を共有できる友達を探したい。



### 不動産事業

暮らしにスポットを当て、根羽村を自分好みにカスタマイズし、仲間・友達・場所がじわじわ出て来上がる風景をみたい。



## 富久屋 ふくや

お昼ご飯を食べた定食屋さん。めちゃくちゃ美味しい。カツ丼お肉がすごく柔らかい。結構ペロリと食べられた。漬物も料理によって違う。土手煮とフライ定食の添えてある料理が違う。料理によって合わせているのかな。

富久屋



もう一個の居場所のようで、住むとは別の場所。名古屋ナンバーの車やバイクがめちゃくちゃ通る。意外と立ち止まらない通り道。

タコはうす

## シラネバ

入ってすぐ目に入る階段が印象的。滑ったら転けそうなくらい急な階段の角度。かっこいい。ジブリの「千と千尋」の雰囲気近くて、旅館っぽい印象が強かった。2階には和室がいくつもあり、寮みたいに皆で住むことができたら面白そう。壁についたスイッチも可愛かった。



## その場に居座りたい、虜になる村!

路上で突然始まる会話や、人に対する温かさがにじみ出ていました。またふらっと訪れたい、話しかけたい、そんな雰囲気の村。立ち寄っても、泊まれるような場所があったら、いつでも遊びに行けるのと思いました。村を食べ歩きしながら回ってみたい。例えば、「ネバナバシェイク」のようなポップなものが合うのでは? それを持って、そのまま川に遊びに行くみたいなのしてみたい。



## 仏みたいな議員さん

久々に根羽村に帰ってきた白根くんに、「どっかいったんかと思ったよ」と声をかけてくれた議員さん。自分の家に人を招いて、飲み会をよくやるらしい。ホットコーヒーを差し入れてくれた。気にかけてくれる人がいるのは良いな。



役場



## まつや邸 村唯一の宿泊施設

豪華で梁が立派な印象。ここで地元のご飯とかを食べられたらいいな。めっちゃ the ローカルなご飯を食べるのもいいかも。豪華すぎて萎縮しちゃうので、ご飯は地元の料理や、おにぎりとかでも嬉しい。



まつや邸

道端で会った議員さん



P  
根羽村村民駐車場



JA

くりや

## 漁業組合の倉庫と川

山が近くて広い川  
歩いて行けちゃう綺麗な川

## JA 南信州

品揃えがとても充実。JA って聞くと野菜だけのイメージがある。スーパーのように充実していた。

## くりや 村民主体の拠り所

建物がとても綺麗で暖かい。wifi もあって快適だけれど、誰もが入れるコミュニティではなく、一見さんが入りづらい雰囲気があった。気軽に入れるスペースになったらいいな。ちょこっと仕事したい。1杯飲めるみたいな珈琲屋さんがあったら留まりたいかも。

11/18 11/25 12/2 12/9 12/16 12/23 12/30 1/6 1/13 1/20 1/27 2/3 2/10

フィールドワーク プレゼン					12/19 FW 諏訪市有頂天醸造視察				1/18 FW 岡谷市まちあるき	1/19 FW 飯綱町	1/24 FW 辰野町48回まちあるき	1/30 Pre 今野プレゼン	2/2 Pre 岩井プレゼン	2/3 FW 根羽村	2/9 FW 岐阜県八百津町	2/16 FW 柳ヶ瀬商店街 FW 多治見本街織部
研修	11/25 OECD オンラインセミナー (OECD 主催)	12/3 飯田地域空き家連絡会 (飯田建設事務所主催)	12/16 資源循環フォーラム (信州アーツカウンシル)	12/22 12/24 スモールコンセッション プラットフォームシンポジウム (内閣府主催)	12/16 12/26 長野県 PPP/PFI プラットフォーム総会 (長野県主催)										2/7 2/10 鈴木講師不動産 事業特別講義	
事業づくり プレゼン	11/19 第1回 プレゼン	11/26 第2回	12/4 第3回	12/9 第4回	12/19 第5回	12/26 第6回		1/9 第7回	1/17 第8回			11/30 第9回				

権利関係対応 (司法書士)

- G 邸 相続・所有権移転・抵当権設定登記打合せ
- I 邸 所有権移転・抵当権設定登記打合せ

表題登記・測量対応 (土地家屋調査士/司法書士)

- I 邸 面積・付属屋表題部修正登記打合せ
- G 邸 面積・付属屋表題部修正登記打合せ

金融機関関係

- I 邸 アルプス中央信用金庫辰野支店買主融資書類打合せ
- G 邸 八十二銀行辰野支店買主融資書類打合せ

契約書・重要事項説明書作成・仲介立会い

- O 邸 不動産売買契約

事業者対応

- K 邸 ガス設備現地確認立会い
- O 邸 水道設備現地確認立会い

空き家オーナー対応

- K 邸 建物オーナー立会い・現地確認
- M 邸 関係者ヒアリング・打合せ
- A 邸 二拠点希望者空き家バンクオーナーと面談・改修相談
- A 邸 建物オーナー立会い・現地確認
- K 邸 建物オーナー立会い・現地確認
- M 邸 建物オーナー立会い・現地確認
- T 邸 現地確認
- O 邸 建物オーナー立会い・現地確認
- Y 邸 建物オーナー立会い・現地確認
- S 邸 建物オーナー立会い・打合せ
- I 邸 建物オーナー立会い・現地確認

物件間取り調査等

- O 邸 間取り図研修・調査・付帯設備付帯設備確認
- I 邸 間取り図おこし・調査・付帯設備付帯設備確認

空き家の片付け対応

- S 邸 空き家片付け研修

行政書類確認

- O 邸 建築確認台帳記載証明書の手続き

地域調整

- H 邸 自治会へ移住希望者をつなぐ

移住希望者対応

- M 様 移住希望者空き家バンク案内 (神奈川県在住)
- K 様 移住希望者空き家バンク案内 (千葉県在住)
- N 様 移住希望者空き家バンク案内 (近隣市町村在住)
- I 様 二拠点希望者空き家バンクオーナーと面談・改修相談
- H 様 移住希望者空き家バンク案内 (木曽町在住)
- M 様 移住希望者空き家バンク案内 (山梨県在住)
- S 様 移転希望者空き家バンク案内 (町内在住)
- U 様 移転希望者空き家バンク案内 (町内在住)
- K 様 移転希望者空き家バンク案内 (北海道在住)
- I 様 移転希望者空き家バンク案内 (東京在住)

農地付き物件の対応

- O 邸 空き家付随の農地に関する手続き  
農業委員会3条許可申請・書類準備  
農業委員会担当者現地立会い確認  
譲渡人(売主)対応  
譲受人(買主)対応
- N 邸 中間管理機構契約農地について協議
- E 邸 農業振興地域指定農地確認

その他

- トビチ商店街視察対応 (南足柄市)
- 三菱UFJ銀行長野支店情報共有  
空き家バンク視察対応 (北九州家守社)
- トビチ商店街視察対応 (大町商工会)
- しおじり街元気カンパニー情報共有・打合せ

長野県 field work

# 飯綱町

いいっぱい

昔の2つ商店街を歩いた。思ったより距離があったけど、面白いお店が点在して歩いて楽しかった。



岩井ちゃんの物件が予想以上に広がった。実際に見ることで妄想力が爆発することを目の当たりにした。



カフェや変わったラーメン屋には近隣から通う人もいるそう。賑やかな通りじゃなくても目的地になるものがあれば人は来るんだと思った。



ゆかりちゃん

廃校利用の施設の中のスポーツジムは地域の人々が利用して交流の場所になっていそう。



長野県 field work

# 根羽村

ねば

人口的には小規模な場所なので、排他的な感じかと思っていたが真逆で出会う人は皆フレンドリーで温かみがあった。



立派な梁の古民家が多く、木材が豊富な印象と北信方面とはまた違う建物の作りだった。綺麗な川がそばにあり、川遊びが身近で、森と川という日本の原風景があり、初めて訪れたが懐かしさを感じる場所だった。行く前は川のイメージはなかったけど川遊びにきたい村。



食堂にどて井があり、愛知との文化の近さが方言からも垣間見えた地域性。

村ゆえになのか村が寄付された物件がいくつかあったが、シラネバをはじめ綺麗に改修して活用しており、村の空き物件への前向きな取り組みが伺えた。ただ同時に綺麗な新築村営住宅も多くあり政策の矛盾も感じた。



いわちゃん



長野県 field work

# 下諏訪町

しもすわ

「下諏訪角打ち」という月1イベントで近隣の飲食店同士が協力してエリアを盛り上げようとしている取り組みが素敵だと感じた。



この取り組みに参画する人や店が増えていったらもっと面白いことが起きそうだなと思った。ストリートライブとか。



参道という歴史からなのか建物同士がくっついている物件も多く、物件活用には隣近所の了承や気遣いや協力が必要で、良し悪しあれどそれが文化として根付いている気がした。



こだわりのある個性豊かなお店がちらほらあってコンパクトなまちでまちぶらのしがいがあった。

温泉もそこらじゅうにあって神社や湖もあり、自転車での観光もしたいなと感じた。人生で初めて昼からコース料理って一番優雅なランチを味わえて次はデートで来たい町。



いわちゃん



# 柳ヶ瀬商店街

やながせ

東京の浅草のような商店街。  
各エリアごとにコンセプトがある感じがした。



商店街の中心にある、やながせコテラス。一般社団法人のまちづくり財団が運営しているが、空き家まちなちあるきイベントは、満席。何か始めたい人が集まっている雰囲気を感じた。



もものすけ

マーケットの地図自体は見にくかったが、飲食・雑貨系の路面店を中心に、新しい個人店や既存店、大企業の店舗が混在していた。

# 多治見

たじみ



陶器で溢れていたオリベストリートは、個人的には最高の場所が広がっていた。個人的に、古道具屋さんの良いものや好きなものを自分思いにディスプレイをする空間は、カッコ良い、最高でした。自分も店舗を構えたいと思った。

軽飲食ができず、焼き菓子屋さんが閉まっていたので、またゆっくりと歩きながら散策をしたいと思います。

観光地でありながらも、地元中学が高校の野球部三人組がオリベストリートを自転車で駆け抜けた風景は、とても良かった。新しい土地や場所で地元の人を見つけると少しだけ良い気持ちになりますね。



しらねっち

# 八百津町

やおつ



・コーヒーが美味しいレトロな喫茶店にお年寄りが集まってお話ししているのが素敵だった。お店も人も同じ年月を過ごしているという安心感がありそう。と思った。



・面白い「人」からまた違う人へ数珠つなぎで紹介をされて「お店の人はみんな知り合い」という感じがとても良い印象だった。  
・ボロボロの物件が素敵な美容室に。素敵にリノベされたところを見ると空き家の可能性を感じた。



ゆかりちゃん

お肉屋さんのコロッケが安くて美味しかったけど、意外と住民の人は知らない？  
人やお店がたくさんあるわけではないけど、素敵な「人」に注目できた。空き物件にそういう人が増えそう。



飯網町から  
岩井 敦史さん

不動産流通の手順を学びつつ、実際に物件を担当し、専門職と関わる中で活用までの業務を実践できたことは貴重な経験でした。毎週、空き家や空き店舗の活用計画を考え悩み、同じ釜の飯を食い、仲間と語り合う時間は、まちづくりの本質に触れる最高の機会になりました。

視察や地域プレイヤーとの交流を通じ、盛り上がるまちには本気で挑む人がいることを実感し、講師陣の熱意や覚悟にも胸を打たれます。研修を通じて超有料級の知識を得るだけでなく、自ら行動したくなる力を与えてくれる場です。

空き家を活用したまちづくりをしたい、まちに変化を生みたい想いのある人にぜひおすすめ。ここでの経験や繋がりが、未来を動かす力になると思っています。



根羽村から  
白根 拓実さん

町のことを考え、町の未来を妄想し、思いっきり町を遊び倒している方等と共に過ごす3ヶ月という研修期間は、想像していたよりも一瞬で終了してしまいました。不動産を武器にした事業を行うイメージを作ることを目標に、各々が、妄想や想いをチーム間で共有しながら壁打ちをして、軸を作り上げていく時間は楽しく、自分の頭の中を覗かれているような気分になりながら、その時間も貴重な時間として経験値が積まれた気がしています。

空き家に対してのアプローチは、実際に現地でしか体験できないスピード感や温度感のリアルさを感じとることができました。3ヶ月、自分の地域を離れることを理解し、挑戦をさせてくれた根羽村の役場担当の方、ありがとうございました。人間性と体が大きく（研修期間で6kg増！）なって、根羽村に帰ります！



辰野町から  
合田 百恵さん

個人の事業プランを作るまでに至れず、とても悔しかったです。ですが、協力隊1年目に、自分は何を大切にしているか、どう行動していきたいのか真剣に悩むことが出来ました。協力隊の業務は様々ありますが、自分のやりたいことに向き合い、実践されているこうたさんやかつさん、ひっきーさん、参加メンバーとディスカッション出来たこのストックスクール期間はとても貴重でした。

また、他地域のフィールドワークにみんなで行けたのが良かったです。自分だけでは見えない視点が多く、町ってこうやって見るのか！と勉強になりました。個人的に他地域を訪れた際も、地形から見た地域や移住者の動き、直感で思う地域の雰囲気を意識して見ていきたいと思っています。



下諏訪町から  
今野 由香里さん

地域課題に取り組むことは眉間にシワを寄せることが多いイメージですが、いろんなフィールドに行くと地域の雰囲気やそこに住む人の営みを感じつつ、こうたさんやかつさんの知識や知恵やユーモアを交えた空き家妄想タイムは、非常にクリエイティブで楽しい時間でした。

さらに地域に良いことをしながらどうやって食べていくかという現実的なところもアドバイスをいただき、具体的に考えることもできました。脳をフル回転させました。地域に何があったら幸せか、楽しいか、何のためにやっているのか、今後も事業計画を見直しながら「わたしごと」にしながら、楽しく！取り組んでいきたいと思っています。実践的でとても貴重な体験ができた有意義なスクールでした。ありがとうございました。

利益の配当の有無 —— 有り 

主に利益追求が目的で、事業規模や資金・調達の方法などが異なるが、いずれも営利活動を前提としていることが多い。

## 株式会社



街を面白くするために自ら面白い事業を行える。  
信用が高く資金調達に優れている。  
世の中で株式会社が一番多い。(わかりやすい)

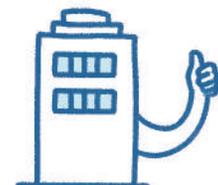
株式発行による資金調達が可能で、  
社会的信用やガバナンスが厳格。  
取締役会などの制度が求められる。

¥ 設立資金: 20~25 万円    人 設立人数: 1人以上

### 資金調達の選択肢

1 融資、2 投資してもらう、3 多様な事業で稼げる  
信用保証協会が利用できる (融資が受けやすい)

例) goodhood (ダンススタジオ / 学習塾 / 賃貸大家業)



## 信用保証協会とは

信用保証協会とは、中小企業や小規模事業者が金融機関から融資を受ける際に、その債務を保証する公的機関です。

会社が潰れた時の借金の肩代わりをしてくれる。  
中小企業の大きな味方!

## 合同会社



やりたいことに集中できる。  
経営者 = 株主のため、意思決定が楽だが、  
投資は受けられない。

設立や運営がシンプルで柔軟な経営が可能。  
株式会社よりも内部の意思決定が容易で、  
コスト面でも有利。

¥ 設立資金: 10 万円    人 設立人数: 1人以上

### 資金調達の選択肢

1 融資、3 多様な事業で稼げる  
信用保証協会が利用できる (融資が受けやすい)

例) 合同会社 chioko / トピチカンパニー

## LLP (有限責任事業組合)



特定の建物を複数事業者で面白くするなら、  
LLP もアリかも!?

組合員が有限責任を負うパートナーシップ型。  
税制上の透明性と柔軟な運営が魅力で、  
参加者間の連携を重視。  
個人事業主と法人とでチームを作れる。

¥ 設立資金: 10 万円    人 設立人数: 2人以上

### 資金調達の選択肢

組合員による出資金  
信用保証協会が利用できない。

例) 1つの旧酒蔵を複数の事業者で復活させる等

## SPC (特別目的会社)

公民連携によるまちづくり事業を推進していく中で、SPCを求められることもある。

特定の事業やプロジェクトのために設立される組織。リスク分離や資産管理に利用される。

¥ 設立資金: 20~25 万円    人 設立人数: 2人以上    資金調達の選択肢: 1 融資、2 投資してもらう、3 自分で稼げる

公的資金の出資や公共サービスを行う場合の PPP/PFI 事業については、  
民間の既存事業との経営分離を行い、リスクヘッジする必要がある

## DAO Decentralized Autonomous Organization

詳しくはわからないがちょっと興味ある運営組織体型 (笑)

ブロックチェーン技術を活用した自律分散型組織。スマートコントラクトにより中央管理者が存在せず、透明性の高いガバナンスが実現。詳しい人がいたら教えて欲しい。

利益の配当の有無 — 無し

社会貢献や公益を目的とする場合が多いが、ボランティア団体ではない。

## NPO 法人 (特定非営利活動法人)

より多くの人に参画してもらい、特定のジャンルに対して活動を行いたい場合はあり！  
ただし、運転資金の調達が難しい。

公益や社会貢献を目的とした非営利組織。

寄付金や助成金で活動資金を賄いがち。実務に伴う給料・役員報酬は支払えるが、たくさん儲かっても、業績に連動した配分がない。(臨時ボーナスや、配当など)

⌘ 設立資金：ほぼ不要。印鑑のみ必要。

👤 10人以上の社員が必要

- |                                |   |   |                         |
|--------------------------------|---|---|-------------------------|
| ・ボランティアに見えがちで、自主事業をしづらい。       | ← | → | ・ボランティアには見えない。          |
| ・事業の内容を20分野に絞られる。              | ← | → | ・自主事業をしやすい。(縛りはない。)     |
| ・広告を出す必要がある。(社会に対して公開する必要がある。) | ← | → | ・特になし。                  |
| ・設立まで時間がかかる。(3ヶ月程度)            | ← | → | ・設立に時間はかからない。(株式会社と同程度) |
| ・会計の公開は必須。                     | ← | → | ・会計の公開は不要。              |
| ・補助金/助成金等を申請しやすい。              | ← | → | ・補助金はNPOとほぼ同等の申請ができる。   |
| ・自治体の随意契約が受けやすい。               | ← | → | ・自治体の随意契約が受けやすい。        |
| ・税制の優遇がある。                     | ← | → | ・税制の優遇はない。              |

(例として) スポーツ支援団体、福祉団体、アート文化支援団体などが多い。

自分たちのやりたいことの資金を自分で稼いだかったので、赤羽は一般社団法人を選択した！

※ただし、非営利型一般社団法人は税制優遇を受けられる



(大原則として)

信用保証協会を利用できない！

設立時は融資の視点抜けていて赤羽は失敗した！金借りれず！

## 一般社団法人

収益性の高い事業と、低い事業の組み合わせができるのが魅力！どんどん稼いで、未来をつくる収益性の低い事業に投資しよう！

幅広い事業活動が可能で、柔軟な運営ができる。

実務に伴う給料・役員報酬は支払えるが、たくさん儲かっても、業績に連動した配分がない。(臨時ボーナスや、配当など)

⌘ 設立資金：15~20万円

👤 2人から設立可能

## 一般財団法人

地域の財産を作り、所有して、活用するなら、チャレンジする価値あり！より多くの人々が参画できる。

一定の目的のために提供された財産を管理・運営するために設立された法人です。

⌘ 設立資金：15~20万円

👤 7人から設立可能

・300万円以上の財産拠出する必要がある。

- ・会計の公開は不要
- ・税制の優遇は無い。

正直わからんが、令和8年度に設立予定！

アート×森×まちづくりの事業を持続性を高めるためにチャレンジ予定！

## 地域を一步引いて俯瞰的にみながら、エリアを分析する。

一つの建物・敷地で考えてはいけない。

### 消費を目的としない集客施設（役場や神社など）が何かを考える



「神社のお参り」を例にとると決まった時・タイミングで、消費を目的としない、人の流れを生むスポットがある。神事的な場所は役場、駅、病院、学校、銀行、塾、公園など。これらの人の流れを意識することが重要になる。

消費を目的としない  
集客装置がある場合



うまく利用する。

集客装置との親和性を考え、周りに何かできると、相互関係が作れるのかを妄想する。

消費を目的としない  
集客装置がない場合



消費を目的としない集客装置を作る

どんな集客装置を作ったら、自分たちの暮らしを豊かにする場所を生み出しやすいのか妄想する。

### エリアに旗を立て、名前をつける。



エリアに旗を立て、名前をつけることで認知されやすくなる。各々のお店の活動が、「トビチ商店街」の旗の価値を高め、トビチ商店街の旗の価値が、各々のお店の価値を高めるような循環システムを作る。



旗がある場合



自分のお店のブランドが高まれば、旗の価値も高まり、結果として全体が良くなっていく。

利己的な  
利他が生まれる。

旗がない場合



各々のブランドを高めることに必死になる。場合によってはバラバラな状態になってしまう。

講師



一般社団法人〇と編集社

赤羽孝太



株式会社 goodhood 代表

鈴木雄洋



株式会社 On-Co 取締役

福田ミキ



西町ガレージオーナー  
さかさま不動産伊那営業所

小嶋郁哉

**移住者** 元地域おこし協力隊  
月夜野こまもの店 カフェオーナー  
吉米地花菜

**地域**  
飯沼耕地の方  
小林朗津

**地域**  
元建物オーナー  
和泉ふみ子

**行政**  
辰野町役場産業振興課  
野澤隆生

**移住者** 古着屋  
十月十日 オーナー  
原田歩実

**不動産取引における各種専門家**  
司法書士 野澤賢一  
土地家屋調査士 三澤礼子  
金融 / 八十二銀行 片桐啓貴

## Day1

オリエンテーション

赤羽孝太  
鈴木雄洋

社会に届けるための  
パブリックリレーションズ

福田ミキ

交流会

## Day2

ある古民家ゲストハウスの移住から  
宿開業とそれからの話

北埜航太 & 北埜実紗 / 小林朗津 / 和泉ふみ子

ランチ@DIY リノベーション物件  
飯茶集まるに

店主：長谷ゆみ & 安彦隆

元空き家、今お店をめぐる  
フィールドワーク

「&garage」代表 鈴木雄洋  
「月夜野こまもの店」代表 吉米地花菜  
「十月十日」代表 原田歩実  
辰野町役場産業振興課 野澤隆生

商店街まちあるき

空き家を面白くするために知っておきたいこと  
金融機関 × 不動産屋 × 司法書士

片桐啓貴 / 野澤賢一 / 三澤礼子

## Day3

さかさま不動産に  
期待したこと  
実際に起きたこと

さかさま不動産長野支局伊那営業所  
小嶋郁哉  
さかさま不動産長野支局辰野営業所  
赤羽孝太 / 鈴木雄洋  
スペシャルゲスト from On-Co  
水谷岳史

ワクワクする偶然性を誘発するまちづくり  
デザイン型とアーティストック型のまちづくり  
赤羽孝太（設計しないアーキテクト）  
鈴木雄洋（開発しないデベロッパー）

クロージングディスカッション

狙って各々が協力する体制を作っているというより、それぞれ自ずと協力や情報共有できるシステムになっていて辰野町の一体感を感じたし、1人1団体ではなしえない所に辰野町の魅力があるのかなと思った。

30代男性



こんなお店があったらいいな、こんな人が来てくれたら面白いな、と考えるローカルエリアリノベーションの場面においてさかさま不動産の仕組みは確かに親和性が高そう。ただオーナー側に重心を置いている分、買いたい・借りたい人たちの情報収集には向かない事も納得。好条件の物件情報には有象無象含め問い合わせが集まるのも納得。さかさま不動産をヒントに、それぞれの地域に合ったマッチングの方法等を見つけれられたらと感じました。

30代男性



第一に赤羽さんも最初は未熟だったというお話が聞けてなんだか安心しました。片桐さんの本音トークもあり、それくらい専門機関の方々と良好な関係性が築けているのだなと感じました。仕事を投げる側・受ける側という立場ではなくチームとして連携していることが伝わってきて理想的な関係性だと感じました。

20代女性



ローカルを面白くしていく、という視点で考えたときに、改めて自分の専門性や立ち位置にはこだわった方が良かったと感じた。一方で、不動産や建築、法的な知識など、知らないままなのは閉じこもってしまうのは非常に勿体無いと感じた。無理やりにも全てに関わっていくある種の無謀さの中に、まちをもっと面白くするヒントがあると思う。

20代男性



よそ者扱いされたオーナーの過去、そこから現在に至るまでの苦勞、だからこそ積み重なった地域や家への愛着、そして未来への憂慮。先祖代々その地域を受け継いできた地元民の使命感、それ故の移住者への警戒感、変わる時代や環境の中での葛藤。現代的ライフスタイルを持つ移住者の不安、多面的なお金の問題。それら一つずつに真正面から向き合い、それぞれの幸福をイメージし、自らの利益は横に置いて、労を惜しまず繋ぎ合わせる。単なる不動産屋流通ビジネスでは到底担えないこの役割は、しかし地方の空き家課題に向き合う為に必要な役割だと感じました。

30代男性



辰野町でこれまで行ってきた空き家に関する活動を学べるのかなと思っていたのですが、地域に限らず活用できる講義が多々あり、良い意味でイメージと異なっていました。とても参考になりました。

30代女性



1日目と2日目の夜に振り返りのような時間が欲しいと思った。参加者がどの部分を見ていたのか、どこが印象に残っていたのかなど。あまり全体の参加者同士で会話や対話をする事ができなかったで、人があまりわからないままスクールが終わったような気がしました。

20代男性



# STOCK SCHOOL

昨年からアップデートされ、参加メンバーの活動地域でのフィールドワークや、不動産を武器にした事業計画づくりで、ワクワクに加えて実現性が高まる内容でした。参加者とフィールドが多様な分、気付きや学びも加速度的に増え、進化したスクール、卒業生としてご一緒させていただき感謝です。



チューター (2023 年度受講者)  
綿引 遥可

Publisher :  〇と編集社  
MARU to Edit, Inc

Direction : 赤羽 孝太 kota akahane

Coach : 鈴木 雄洋 katsuhiro suzuki

Coach : 綿引 遥可 haruka watahiki

Design : 大木 洋 yo oki

お話しした不動産事業についての講義は僕がこの12年間実務と勉強を通して学んできた全ての事をなるべく皆さんに分かりやすいようにお話しできるよう、作ったプレゼン資料&実務資料になります。

僕も20代前半の5年間くらいはマジで苦労しました。

ハードワークとストレスで血尿も出たし、悔し涙も流したし、頭を引っ叩かれながらも食らいついて身につけた知識やスキルです。なので、2時間の講義で全部わからないのは当たり前です。理解しきれないからやらないのではなく、積極的に挑戦&失敗して、ちゃんと反省して次のステップに上がっていくしかないと思います。

是非ちゃんと悩みつつも前向きにマイプロジェクトに立ち向かってください。本気で立ち向かえばその経験は血となり肉となると思います。

「町」という巨大で得体の掴めない相手に仕事をするとはそういう事だと思います。楽しいことも感動することも苦しさと同じ分返ってきてドラマティックな人生を送れると思います。是非挑戦し続けて、前に進み続けてください。

まちづくりには完成が無いのでゴールはないです。だからこそ一生楽しめます。

僕も挑戦し続けるので、同志として一緒に楽しみましょう。進めていく上で壁にぶち当たった時は相談に乗ります。

ストックスクールのプログラムは終了しますが、引き続きよろしくお祈いします。



コーチ  
鈴木 雄洋

ストックスクールの最大の魅力は、やはり3ヶ月の住込み研修だなぁ。

建物オーナー対応、物件状況確認、地域や行政からの対応、移住希望者案内、実務的な契約書の作成や、金融、土業の方のとのやりとりなど、いろいろな状況や内容を共にする体験に加えて、研修中に滞在する施設での共同生活を通して、それぞれメンバーの個性や癖、大切にしている考えや家族や生活スタイルなどを知ることで、それぞれの地域や事業スタイルなどの解像度が日々高くなる。

あとは実践あるのみ。

どの地域も魅力やリソースはそれぞれだし、それを活かして不動産屋さんになる人も皆違った偏愛や個性の持ち主達。地域 × スtockスクール受講生。

決まった正解のない正解を、これからそれぞれの地域に戻ってチャレンジする。

自分たちの未来は自分たちで創る。

さあ、それぞれワクワクする自分たちの未来に向かって出発進行！！



メインディレクター  
赤羽 孝太