

不動産業で町に貢献、広がるリユースの輪。

REUSE不動産

上市町のまちなかで生まれ育ったREUSE不動産の柿森剣章さんは元バスケットボール選手。選手生活を終え帰郷し、不動産業界で働く中、生まれ育った町が変わりゆく姿を目の当たりにし、「不動産で地域の役に立ちたい」との思いで独立開業。町の空き家を積極的に扱い、自身でも活用の取り組みを行っている。



– 事業内容は？

不動産の売買・賃貸とリフォームとかリノベーションです。主に扱っているのは中古住宅とか土地、最近では借家などです。

– 起業の経緯は？

元々はずっとバスケットをやっていて、県外で26歳ぐらいまで日本リーグの愛知機械という会社のバスケ部でプレーしていました。

– 日本リーグって今のBリーグの前身ですよね？

今合体してBリーグになってますが、私がいたのは実業団リーグのJBLの方でした。でちょうどそのバスケ部が休部というかほぼ廃部に近い状態になっちゃって、その後富山で今のグラウジーズの前身のチームができてそこでやりました。グラウジーズがプロ化される前、2000年とやま国体のチームのメンバーで作ったクラブチームです。

– そうなんですね！ 今のようにプロリーグがある時代だったらプロ選手になっていたかもしれませんね！！

大きい方だなとは思っていましたがまさか日本リーグで選手をやっておられたとはびっくりしました！

今合体してBリーグになってますが、私がいたのは実業団リーグのJBLの方でした。でちょうどそのバスケ部が休部というかほぼ廃部に近い状態になっちゃって、その後富山で今のグラウジーズの前身のチームができてそこでやりました。グラウジーズがプロ化される前、2000年とやま国体のチームのメンバーで作ったクラブチームです。
ははは（笑）

– そこからどんな流れで今の仕事に就かれたんですか？

グラウジーズの前身チームのあと、一度名古屋に戻って飲食の仕事をやってみたりしてたのですが、結婚を機に富山に戻ってきて、30歳ぐらいから不動産業界に入りました。

–なぜ不動産業だったんですか？

名古屋で飲食の仕事をしていたころ、自分の店を持ちたいと思った時に、いっそ自分で土地の取得もできたらいいのかなと思い、宅建の本など見ていた事がきっかけです。

–独立された経緯は？

元々この仕事に着いた時からいつかは独立したいと思ってやっていて、18年勤めるのですが、その18年間でノウハウや知識をつけて人脈を作っていたという感じですね。

それでもなかなか決心はつかなかったですけど。

どこがタイミングなのかって全然わかんないですし、心配だし、人に相談すれば「やればいいんじゃない？」って簡単に言うし（笑）

でもやっぱり少しでも若いうちの方が良いと思い、思い切って独立しました。

富山に戻ってきてから、住まいは上市ではなかったのですが、

自分が生まれ育った上市の中心部にどんどん空き家が増えているのを目の当たりにしていたので、不動産業で貢献したいという思いもあって、2021年の10月に上市の実家の一室を事務所にして開業しました。

実家は元々八百屋で、「柿森商店」という名前で祖父母の代まで60年やっていました。

業種は違いますが、元々ここにあったお店と同じように、不動産業者として地域の役に立ちたいと思っています。



–不動産業を通じて地域活性化させたいという思いが強かったんですね。

そうですね。自分自身の思いとしては、ただ中古住宅や土地を売買するんじゃなくて、大きくいうと「まちづくり」と言いますか、せっかくやるんだったらそういうことができたらいいなという思いがあって、それを始めるんだったらやっぱり自分が生まれ育ったこの上市のまちなかからという思いがありました。

– 他の不動産屋さん比べて空き家を多く扱っておられますか？

そうですね。でも空き家って、不動産屋にとってはあまり触りたくないものでもあって、積極的に扱う不動産屋は少ないんです。やっぱりすぐに売れるものというのをメインにしておられる不動産屋さんが多いので。そういう中で、逆に他とは違うことをやりたいと思い、積極的に空き家を取り扱っています。

– それってとても勇気のいることですね！

なので、上市以外の不動産も扱っていますし、リフォーム事業も併せて行なっています。

– でもやはり信念は「まちづくり」の方にあるんですね。

「まち」が良くなれば人も集まってくるし、人が集まれば不動産も動いてくるし、動いてくれば自分も仕事ができる。そこから取り組んでいけば先々全体的に良くなるのかなと思っています。ただすごい時間もかかるし（笑）、うまくいくかどうか分からないことではあると思いますが。

– 今何軒ぐらい取り扱っていますか？

上市のまちなかでは5軒ほどですね。



- 空き家を扱う中で感じる課題はありますか？

まちなかの建物は敷地目一杯に建っているものが多いので、減築が必要なケースがあったり、銀行での借入の条件もあまり良くない傾向があるので、そこが課題というかハードルになることがあります。

あとは放置されていそうな物件があっても所有者さんとの接点を作るのが現状では難しく、それが今後の課題ですね。

- 逆に可能性を感じることはありますか？

活用できるということそのものが可能性だと感じています。

今自分でも一軒借りている空き家があって、そこを人が集まれる場所に改修したいと考えています。

元々八百屋さんだった物件なのですが、店舗部分を整備して、お店を出してみたいという人に使ってもらったり、

自分自身もそこで古道具を売りたいと思っています。

不動産業者として空き家を取り扱う中で、捨てるにはもったいないまだまだ使えるような物に出会うことが結構あって、そういうものを販売する機会をそこで作りたいと思っています。

- まさにREUSEですね！



– 上市町で働く・暮らす上での上市町の魅力は？

「働く」という点では、職業的には空き家が多いのも自分にとっては魅力かなと思っています。

ここからどんな風に見えるのか、そのモデルケースを早くひとつでも作って発信していくことで空き家の見方も変わるのかなと思っています。

古いものって個人的にすごく好きで、でも数が減ってきてるんで、これから逆に価値が出てくるんじゃないかなとも思っています。きちんと維持していけば。

暮らすという点では、山も近いし海も近いし、交通の便もいいですし暮らしやすい場所だと思います。

富山市からも近いですしね。富山市の方には遠いイメージ持たれがちですが！

– 最後に今後の展望を教えてください。

今、自分自身でも活用事例を作りながら、そこを起点に人の流れができたり人が集まるきっかけになっていったらいいなというのと、それを見ていただきながらの相談会も今後できたらいいなと思っています。

地元の所有者の方との接点を作っていきたいと思っています。

– ありがとうございます！

● DATA ●

企業名	REUSE不動産
住所	上市町幸町35番地
電話番号	076-482-6711
ホームページ	https://www.reuse2110.com
代表	柿森 剣章
事業内容	不動産業・リフォーム業
営業時間	9:00～18:00
定休日	水曜日・祝日