



物件探しを試みるも

伝統的建造物ならではの難しさも

そうはいつでも神奈川県会社。

地縁も血縁もない萩でいかに意思決定したか？

伝建地区の物件はどれも趣があります。

しかし裏を返すと……

●奥に細長く、風通しが悪い & 採光性の低い物件が多い。

「元民家」は事業用に向かない作りのものが多い

●素敵だが、規格外に老朽化が進んでいる物件多し。

土壁ぽろぽろ…瓦の修繕…直すにしても条件付き…



(心中)

「事業向きの物件が全然見つからないなぁ」

「修繕や基礎工事で莫大な予算が必要そうだなぁ」



何度も来萩し、物件を見学するも「これだ！」という物件に出会えず暗雲が垂れこめる日々。

※そもそも経営メンバーが移動するだけで、経費が毎回20万円近くかかる実情もありました。

物件をみた瞬間に「ここだ！」と直感 スモールコンセプションのプロポーザルへ



見事に基礎工事が終わった本物件。見学したその日に
「ここで事業をするべき。こんなチャンスはまたとない」
と直感し、プロポーザルに参加することを決意。



提案の準備を
進めました！

事業者視点で感じたこと



こんな素敵な場所で
事業を営める幸運！

■ GOOD POINT!

- ・ 貴重な伝統的建造物を民間企業が借りられること自体
- ・ しっかり修繕済みだったため、その分事業投資できた
- ・ 運営対価月 7 万円と有難い条件だったのも大きかった

■ UMMM POINT!

- ・ 契約期間 20 年は心理的ネックにはなった
- ・ 土地勘もほぼなく、事業性も測りきれていない中で重い判断をしなくてはならなかった
- ・ 一部工事が進んでいたため本来不要な工事が発生した

運営開始から1年半経ってみて…

美容室の高い事業性

●日常消費領域であり、フリークエンシー(頻度)が高い

→固定客は平均1.5ヶ月に1回来店。ハレではなくケ＝髪を切らない人はいない

●お客様の平均客単価が10000円と高額である

→日常の中の“非日常”が美容室時間。空間や施術の「特別感」を醸成できるかがビジネスの肝

●平日・土日の落差、気候の影響がほとんどない

→平日と土日の集客の落差がほとんどなく、安定的に人材を雇用できる

●予約制ビジネスのため“目的来店”が中心

→人通りが少ないところでも成り立つ。ふらっと来店頼みのビジネスよりも安定性◎

●仕入れがなく、在庫や廃棄リスクが低い

→飲食や物販につきまとう経営者泣かせのリスクがない。優れた美容師とハサミがあれば。

なんで書店はどんどん減っていくの？

本屋さんの事業性

●小売の中でも粗利20%と低い

→取次さんを通すことで返品できるのは最大のメリットだが、利益率はその分低い

●お客様の客単価は1000-1500円程度

→1500円の本が売れても書店の粗利は300円…！THE 薄利多売のビジネスなのです。

●初期仕入れのコストは必ず引き受けざるをえない

→返品すると、次回仕入れ時に「相殺」される仕組み。最初の数千冊の仕入れコストは必須

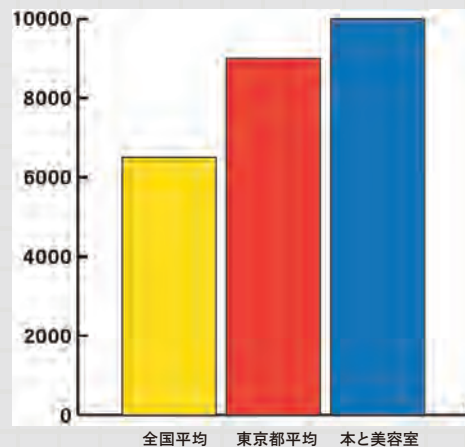
●書店単体で社員を雇用するのは至難のわざ

→小さな書店は社員＝店主。個人書店or有隣堂などの大型書店の2極化

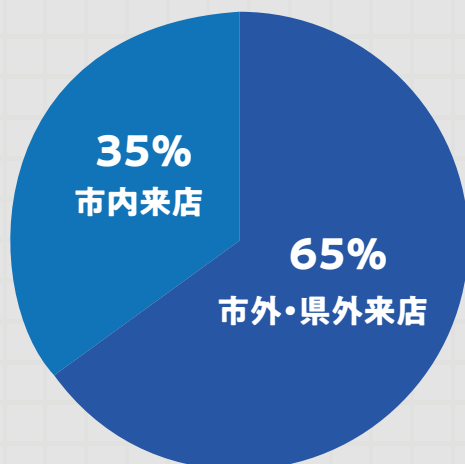
●本を読む人の減少、電子化の波はもう止まらない

→廃刊ラッシュに部数減……。これから「本」は限られた人の嗜好品になっていくのかも？

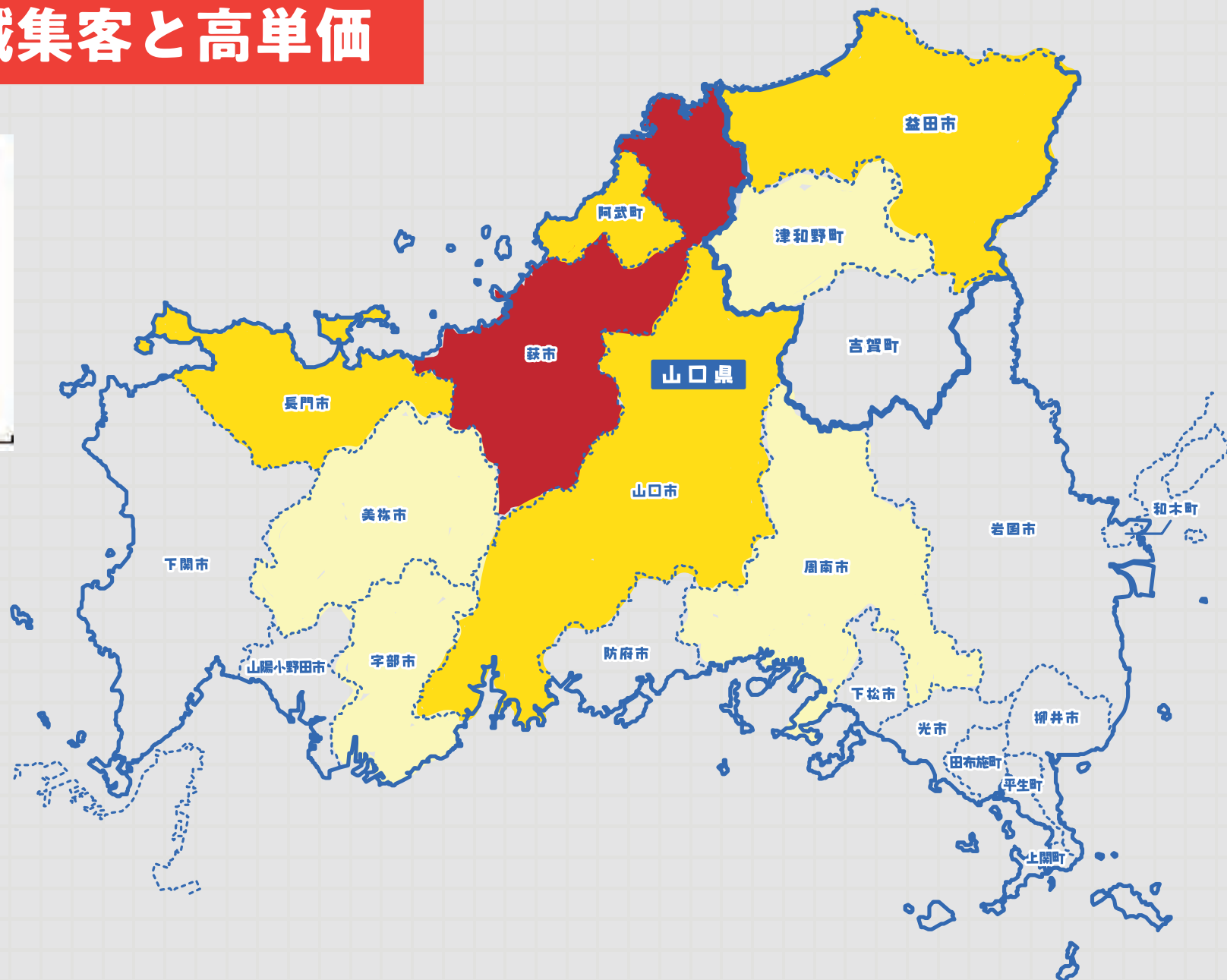
想像以上の広域集客と高単価



▲客単価は東京都平均を超える



▲新規来店顧客アンケートより(n数=200)



2年目の総括



これからもアタシ社
一同で精進します！

●5万人以下自治体は「広域集客」できる事業体で
マーケット拡張できるかどうか一つの鍵になる

●都市部から小さな自治体に一流の人材を移住させ、
就業させるハードルは思っていた以上に高い

●上記2つをクリアし、かつ収益性も高い業種は限られて
いる。“入口”で吟味しつつ、長期的なサポートが必要

→飲食やコミュニティスペース、宿などの提案が上がりやすい。街のポテンシャルの冷静な評価と、しっかり練られた事業計画が必要

PPP journey

第1の壁

PPP活用の壁

- 行政側での制度活用への認知や前例の不足
- 幅広い知識が求められる「PPP人材」の育成がこれから急務。民間視点をもった行政職員が必要
- 公共施設のスクリーニングと活用可能性物件の選出

第2の壁

物件価値創造の壁

- 街としての10年後、20年後のビジョンの明確化
- 物件そのものの価値の磨き込み
- どのような事業者にどのように活用してもらいたいのか？そのイメージを描き、マネジメントしていく必要がある

第3の壁

広報・マッチングの壁

- 民間企業が事業用物件を選定する際に必要な情報がどういったものか？
- 物件特性を見極め、マッチングできそうな事業者へどう情報を届けるか？
- 全国のPPP情報をまとめた総合的な情報発信のプラットフォームの必要

第4の壁

事業継続の壁

- 行政職員の異動
- 10-20年後の未来まで、事業を継続する不確実性
- 老朽化した物件の修繕等の責任を果たせるだけの継続と収益化
- PPP物件を事業開始後も見守る体制づくり

行政主体ゾーン

民間主体ゾーン

数十年後の事業継続性が求められる

「PPPは公共施設の終活かもしれない」

なぜPPPが重要なのか？

“自分の家のことはもう片付けました。
息子に家業も継がせて、
あとはご先祖になるばかりです。”

柳田國男「先祖の話」より

過去と自分が繋がっている感覚があればこそ、
自分が「過去になる未来」を想像できる。

絶え間なく更新される「今」だけを生きる者は
過去とも未来とも繋がることができない。

ただ、残せばいいわけではない。

未来への責任感を前提に、

なにを未来に残していくべきかを考える。

遠い未来「残してくれてありがとう」と

思ってもらえるPPPを、それぞれの足元から