

「コンサルプロデューサー+リノベーション」 新事業への挑戦で第2創業期へ

不動産・空間プロジェクトの 仕掛け人

これまで、空間・事業のプロデューサーを手がけてきた(株)シェルファソンシエイツ。同社の強みは、建築分野の実務とマーケティング分野の知識と経験にある。同社代表取締役の坂口敬司氏は、これまでの経歴のなかで、マンション開発や空間設計・デザイン、店舗開発などの数多くのプロジェクトを手がけてきた。その長年の経験に基づいたメソッドにより、空間創造の分野とコミュニケーションプランニングの分野を融合した独自のコンサルティング手法を構

築。坂口氏は自らを「不動産・空間プロジェクトの仕掛け人」と呼んでいる。

そんな坂口氏のプロデューサーは、「ソフトとハードを融合して、実施までお手伝い」するのが特徴だ。具体的には、空間に関するものでは、家具什器開発、インテリア、建築、地域やまちづくりのケースなど、手がけるプロジェクトのスケールと幅は多種多様。また、マーケティングやコンセプト開発、基本計画策定などの「川上」側のコンサルティングから、建築・内装インテリアの設計・デザイン、そして施設の集客企画や実施などの「川下」側まで、同社はトータルでの支援を行っている。

坂口氏は2010年に独立し、同社を立ち上げた。その原点にあるのは、「空間のブランド価値」の創



造である。

「現在、生活者のコンタクトポイントが多様化するなか、マーケティング戦略における施設空間の重要性が高まっています。また、投資対効果を最大化していくためには、施設の空間価値を向上させるための『施設のブランド化』が大切です。それには、商品マーケティングと空間マーケティングのリンケージが重要であり、施設を単なるハードウェアにとらえず、マーケティングの集客装置、あるいは収益装置としての価値を高めるべきだというのが、弊社の基本的なコンセプトになります」と坂口氏は話す。

その同社の特徴と強みは、マーケティングインサイトを重視した、収益力のある空間プロデューサーの推進にある。坂口氏がこれまでの実務経験で培ってきた経験と実績に基づく4つの強み①「マーケティングコミュニケーション視点のアプローチ」、②「空間開発および設計デザインの実務能力」、③

「関連業務領域への展開と連携」、④「トータルプロデューサー能力」——これらを主なりテラシーとして、空間プロデューサーを実践・推進してきたのだ。

「ブランド力・集客力のある施設をつくるために、建築的な知識もさることながら、広告的なマーケティングや不動産の知識などのいろいろな要素を駆使し、事業計画を立てて、開業からさらにはその先の繁栄のお手伝いをする。それが、私が最も得意としているところです」（坂口氏）。

免税店の枠を越えた 新たな九州観光の拠点

そんな坂口氏および同社が現在、16年6月の開業を目指して取り組んでいる新たなプロジェクトが「九州国際観光スクエア (KYUSHU INTERNATIONAL SIGHTSEEING SQUARE)」の立ち上げである。これは、現在、訪日外国人旅行者に絶大な人気を誇る福岡市内(博多区西月隈)に、多彩な機能を1つにまとめたこれまでにない新たな郊外型免税店とレストランを融合した、約3000



性化のモデルをつくらうというチャレンジプロジェクトだ。

「今回の九州国際観光スクエアの開発プロジェクトでは、私のチームは空間のブランド化やトータルプロデュースなどを手がけています。単なる免税店だけだと、今のインバウンドによる爆買いブームが去った後は、目も当てられなくなってしまう。また多くの地元の人にとっては、免税店というだけで、自分たちには関係ないものだと思うてしまいます。そうではなく、ここに九州中の良い物を集めることで、海外からの誘客も巻き込んだかたちでの

m規模の施設を誕生させるというもの。ショッピングもグルメも、そして文化も含めて、1カ所で丸ごと楽しめる九州観光の拠点となり得る新たな施設をつくることで、これまでの免税店の領域には止まらない、新たな地域活

それは、既存の不動産物件を購入し、リノベーションを施したうえで販売するもの。これまで主に行ってきた『人さまのお手伝い』であるコンサルプロデュースから、自社事業としてのリノベーション商品を積極的に手がけていく考えだ。自社事業のリノベーションでは、まずは中古のマンションや戸建てをターゲットに購入し、リノベーションを施したうえで販売する。それが段々と軌道に乗ってくれば、次のステップではマンションを1棟丸ごと購入し、それをリノベーションしたうえで賃貸もしくは区分所有での売却を考えている。そして最終的なゴールとしては、中古物件のリノベーションだけではなく、用地を取得して新築の賃貸マンションを建築・販売するというデベロッパー的な事業までを見据えている。

「これまでのシエルファアソシエイツは、私個人のノウハウや技術で行ってきた、言わば私にしかできないような業務が中心でした。ですが、おそらく物量的にも、自分だけでやれる限界というのはあると思います。もちろん、これまでのコンサル的な事業は続けていきますが、新たな事業の柱をもう1本構築し、今後は組織としての事業を大きくしていきたい

地域活性化のモデルをつくらうとしているのです」（坂口氏）。

九州国際観光スクエアで取り扱うのは、一般的な免税店で取り扱うような日用品、化粧品、雑貨、健康食品に加え、九州ならではの特産品や工芸品など。『まるごと九州』をコンセプトとした品ぞろえが特徴である。そうした物産販売所のほかにも、九州の食を味わえるレストランや、九州の文化を体験できるイベントなどの要素も備えている。外国人観光客のみならず、国内の他地域からの観光客もターゲットにしており、地産地消や周遊観光、地域発見のモデルとなり得る。そしてそのモデルをパッケージ化して、ゆくゆくは鹿児島や大分など九州各県に展開していきたい考えだ。

自社事業への挑戦で 新たな柱の構築へ

坂口氏は同社の今後の事業展開について、「不動産の仲介・売買・管理をベースにした、リノベーションの自社事業を行いたいと考えています」と話す。

いと考えています。そのためにも、まずは新たなスタップを増やす予定です」（坂口氏）。

同社は今年3月で6期目を終え、現在は7期目に突入した。これまでを創業期とするならば、これからは新たな事業への挑戦を行う第2創業期という位置づけだ。ますます活躍の幅が広がっていくであろう同社の今後に期待したい。

PRESIDENT PROFILE

坂口 敬司

さかぐち・けいし

熊本県生まれ。九州芸術工科大学大学院修士課程修了。1級建築士、1級建築施工管理技士。(株)住友不動産、(株)電通九州を経て、2010年に独立し、(株)シエルファアソシエイツを設立。代表取締役を務める。



COMPANY INFORMATION

代表：坂口 敬司

所在地：福岡市中央区赤坂1-14-22 センチュリー赤坂門ビル4F

設立：2010年5月

TEL：092-714-7001