



1 リビセン1階のカフェ「live in sense」。珈琲を飲みながら窓から古材を眺めたり、古材を使ってリノベーションされた店内の雰囲気を楽しめる

2 喫茶店「石の花」からレスキューされてきたピアノ

巻頭特集

古き良きを、心地良い今に。

ReBuilding Center JAPAN

古材と古道具を販売する建築建材のリサイクルショップ、リビルディングセンタージャパン（通称：リビセン）。空き家や取り壊される予定の建物から古材の回収・買取も行い、また店舗や住居のリノベーションも手掛けます。今回は、そんなリビセンの代表取締役を務める東野唯史さんにお話を伺いました。

代表取締役
東野 唯史

妻の華南子さんと共に空間デザインユニット「medicala (メヂカラ)」として、古材を使用した店舗のデザインや設計を住み込みで行うスタイルで活動。2015年に訪れたポルトランドのReBuilding Centerに感銘を受け、2016年にReBuilding Center JAPANを設立。諏訪に拠点を置いた。



■活動について教えてください
お店の商品はほとんどがレスキューしてきたものの販売なので、メインの活動はレスキューを軸にしています。家主さんから連絡をもらって、解体されるお家の木材や、不要な物を引き取りに行くことを「レスキュー」と呼んでいます。レスキューでの回収は基本的に買い取りで、見積書のみで承諾いただけただけの場合に引き取る形を取っています。とはいえ、僕らが引き取る物は皆さんの思い出が詰まっているものが多いので、お金のやりとりを嫌がられる方もいらっしゃると思います。思い出に値段はつけられない、みたいな。そう

■「リビセン」を始めたきっかけは？
アメリカのポルトランドを観光したとき、現地のリビルディングセンターに立ち寄って、その佇まいにビビッときました。整理はされていないし、ポップもめちゃくちゃだし広すぎてよくわからないものの、想いは感じ取れる。地域の人とボランティアのみんなで分け、廃材を再利用できるようにして売りに置き、必要としている人の手に渡っていく。値段の付け方やボランティアの動き方、スタッフの関わり方や一体の作り込み方、店の雰囲気もすごく良かったんです。母体がNPOというのがありますが、商売ベースの古材屋さんとは違い、本当に地域のことを考えたビジネスをしていることが伝わってきました。

■「レスキューナンバー」というものを付けること、想い出とともに管理しているそうですね
現場に住み込んでお店を作るスタイルだったので、4月から7月の3ヶ月間、下諏訪に住みながら工事していた。その時の気候が良かったんです。涼しいし東京より湿度が少なくて過ごしやす。温泉水もあるからアトピー持ちの妻にも良い。乾いた空気が肌に合ったみたいで、初めてアトピーの出来ない夏を迎えられたんです。ずっと移住先を探していた中だったので、「諏訪にしよう」と決めました。自分たちで作った大好きなお店があることや、工事期間中に地元の方と仲良くなった友達が増えたこと、あとは全国各地に住み込みでお店を作って、という仕事をしばらく続けるつもりだったので、車で色々な場所に行きやすいのもちょうど良かったんです。土地も高くなって家賃が安いのも良かったな。

■諏訪地域は空き家が多いのでしょうか？
日本の空き家率が約14%とかなんですけど、長野県は20%くらいなので、少し多いんです。20%という、5軒に1軒が空き家ということになるんです。かなり空いている集落とかもあるので単純にそうとは言い切れないんですが、例えるなら自分の家を中心に考えた時、2軒隣のどちらかは絶対空いているという状態ですね。

■いま上諏訪駅周辺で人気のお店の改修もいくつか手掛けたそうですね。移住も促してくれたいと耳にしました
「ambird」「あゆみ食堂」「fumi」「太養パン」を手掛けました。「fumi」は先に移住してきていたんですが、独立するということでリノベーションを。「あゆみ食堂」のあゆみさんは、以前からリビセンでランチイベントを定期的に開催してくれていたの、その際に美味しい農家さんやオーガニックスーパーを紹介して諏訪には美味しい食材があることをアピールしていました。その甲斐もあって、東京から移住を決めてく

■東京から移住して諏訪を拠点に選んだ理由は？
気候的な理由と、地理的な理由の2つあります。移住したのは2014年ですが、きっかけは「マサゲストハウス」を作ったことでした。当時

9割くらいはナンバーが付いています。購入者の方で聞きたいという人もいます。その時に答えられるようにしておきたいというのが、ある意味想いを養育する、みたいなものなので、きちんと把握している方が良いよねって。一般的な古道具屋さんは市場で仕入れたら、古材屋さんは解体屋さんから買い取ったりして物を集めるんですけど、リビセンは95%以上が家主さんや持ち主と直接やり取りをしてレスキューした古物なので、物の持っているストーリーを伝えられる、というのがリビセンの強みでもあるんです。

■印象的だったレスキューを教えてください
上諏訪駅のアーケードがある場所に、「石の花」という喫茶店があったんです。木造の3階建てのすごく格好いい建物だったんですが、アーケードが出来るため解体される、ということでレスキューに行きました。見てみると建物の構成が良いし、使っている木材も良いもので、造った職人さんの遊び心が色んなところに利いている本当に良い建物で。大工さんの二世一代の仕事感があって、築百年以上の古い建物なのに建付けも全然悪くなっていない。そういう建物が壊されるっていうのがとてもショックだったので、レスキューではなるべく多くの材料を引き上げて来ました。リビセンの入口に置いてあるのがちょうど「石の花」からレスキューしてきたピアノです。そこで育った娘さんが小さい時に練習してたもので、今はそのピアノを使って、アーティストを呼んだりライブをしたりしています。

■元の持ち主がリビセンに来ることは？
ありますね。奇跡が起こると、レスキュー元の人がかつてお茶を飲んでいる時に、その人からレスキューした物が売れていく現場に居合わせたりとか。僕が気付いて、本人から直接レスキュー品の想い出などを話してもらうことも

■今後の展望を聞かせてください
あまり会社を大きくする予定はないんですがリビセンの理念を広げていきたいというのがベイスにあるので、考え方に共感してくれる方が事業主になって、こういったお店が増えたらいいなと思っています。みんなで日本の空き家や環境の改善について考えていけたら理想ですね。

■僕自身は今後、古材屋さんの開きたい人のサポートしかなさそう、というくらいまで持っていけたら良いなと思っています。設計の仕事として、リビセンみたいなお店を開く人の図面を書いてあげたり、オペレーションのアドバイスをするとか。僕らが5年くらい続けてきて貯まったノウハウを伝えて、ゼロからやるより活動しやすいようなサポートをする。そういったことを事業の軸に出来れば、もっとリビセンの文化を広げていけるので、今はそこを目指しています。



3 リビセン2階の古道具売り場。レスキューされてきた品々が所狭しと並べられている