

事業名称	瀬戸くらし研究所
事業主体名	株式会社きんつぎ
連携先	瀬戸市役所 地域振興部ものづくり振興課 愛知工業大学 工学部建築科 ゲストハウスますきち
対象地域	愛知県瀬戸市
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家相談窓口の整備 ・シェアキッチン、飲食店ブースの整備 ・DIY工房の整備 ・上記の連携による持続的な空き店舗活用の仕組みづくり
事業の特徴	単に空き店舗を一つ改修するのではなく、持続的に空き店舗が活用される仕組みをつくる。具体的には、瀬戸くらし研究所内の飲食ブースの一部を時間貸しのシェアキッチンにすることで、シェアキッチン→飲食ブース→商店街の空き店舗というように、事業を徐々に大きくできることで初期費用を抑え、チャレンジしやすい街にしていく。また、DIY工房を併設し、DIYレクチャーや工具を貸し出すことで、出店の際に自分たちで工事ができる範囲を増やし、工事費を抑え、さらに出店のハードルを下げることを目指す。
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家の相談窓口の整備 ・瀬戸くらし研究所の整備（空き家活用に向けたステップをつくる） ・瀬戸ならではの地域建材の開発（窯道具や陶器の再利用建材・工事費削減） <p>末広町商店街内の物件で5件の空き家活用相談があり、内3事業者への出店に伴う事業計画や設計のサポートを行った結果、2事業者の末広町商店街への出店が決定した。（内1業者は瀬戸くらし研究所内）</p>
成果の公表方法	瀬戸くらし研究所 HP https://preview.studio.site/live/4BqNmp850r/
今後の課題	シャッターが閉まっているが、貸しに出していない店舗の発掘と流動 末広町商店街商店街振興組合と連携し、回覧板の活用や地域のイベントをきっかけに所有者と日ごろから情報交換をしておくことが大切である。お店をやめる際や、建物を売る際にまずは商店街振興組合に相談してもらえるような関係性の構築が必要。

1. 事業の背景と目的

背景①

瀬戸市の末広町商店街では、下水道が未整備の箇所もあり、排水設備の問題や、建物の老朽化などにより新規出店者の初期投資が大きくなり、出店のハードルが高い。

→趣味が本格的になり、プロの料理人のようなメニューをつくったり、コーヒーを焙煎から行いこだわりのコーヒーを入れるセミプロのような方々が瀬戸には多い。ただ、そのセミプロの方が空き店舗に出店しようと考えたと、大きな工事費が課題となる（瀬戸の商店街では老朽化した建物が多いためそれにその傾向は強い）。

C工事を限りなく少なくでき、気軽にチャレンジできるような場所があれば、もっと街に賑わいがつくれるのではなかと考える。

背景②

既存の建物は、店舗併用住宅かつ物販店が多く店舗面積が大きいため、空き店舗が出たとしても家賃が高くなる傾向にあり、出店者や出店業種が限定されてしまう。

→家賃的に1事業者が借りることが難しい大きな物件でも、細かく分割し、複数の業者で小割にして借りることができれば、出店者や業種の幅が広がると考える。ただ、契約を誰がするか、工事費をどのように分割するかといった課題もある。

背景③

飲食店が少なく営業時間も短いため、商店街で過ごす時間が短くなり、地域のコミュニティ、賑わいが失われつつある。

→普段、夜間は人通りのない商店街だが、ナイトマルシェなどのイベント時は、日中と同程度の人通りがあることを踏まえると、夜間のお店が増えたり、夜も楽しめるようなイベントやコンテンツが増えることで、地域のコミュニティ、賑わいが取り戻せるのではないかと考える。

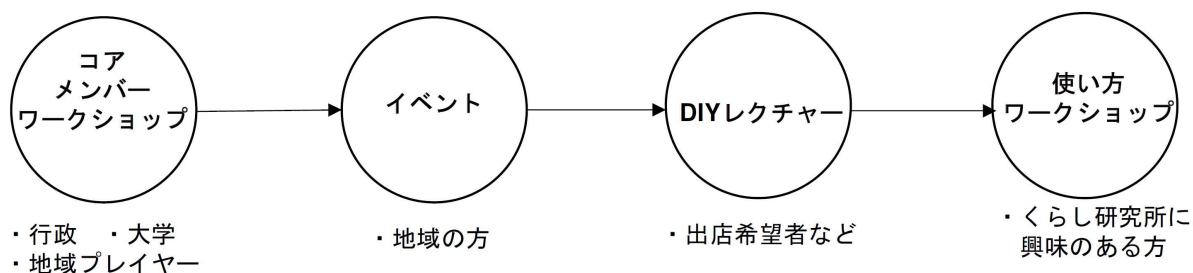
背景④

空き店舗になった場合でも、所有者が上階に住んでいる物件は、店舗部分だけ切り離して貸すことが難しい。また、1階部分が使われていなくても、賃貸には出されていない店舗も多くある。

→商店街の建物は店舗を通らないと住居部分にアクセスできない、店舗と住居部分の水回りが共有などの課題がある。空き店舗になった先に、そのような課題を解決できる窓口が商店街にあると相談しやすく、空き店舗活用が進むのではないかと考える。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順



これまでの建築は建主の視点から計画されることが多く、地域のニーズや特性と乖離がおきたり、持続性に欠けてしまうこともありました。瀬戸くらし研究所では計画段階から多くの意見をくみ取り、地域の想いを集めることで、地域の多くの方に使われて、商店街の空き店舗が活用されるステップになることを目指しました。

事業項目	具体的な取組内容	令和4年度										
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
①	DIY工房とギャラリーの運営											
①	空き店舗の活用相談と管理											
①	仕組みづくり											
②-1	ヒアリング・空き店舗の発掘											
②-1	物件調査											
②-2	フィールドワーク・地域リサーチ											
②-2	地域プレイヤーとの企画ワークショップ											
②-2	施設利用候補者との使い方ワークショップ											
②-2	空き店舗活用に向けたDIYレクチャーと地域古材の活用ワークショップ											
②-2	空き店舗活用に向けた事業計画セミナー											
②-3	空き店舗見学を含めた街歩きツアー											
②-4	HP、チラシ等のデザイン											
②-4	広報											

(2) 事業の取組詳細

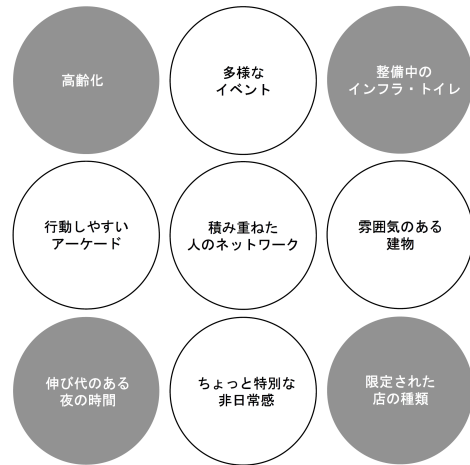
コアメンバーワークショップ

まずは、行政や大学、地域のプレイヤーの方とワークショップを通じて、地域に必要とされるものを導き出します。計画段階から地域の方と共に計画を進めることで、建物が完成するまでのストーリーを共有し、地域の方とのリレーションを築きます。これまでは建物は「個」の所有とされることが一般的でしたが、地域の方みなさんと所有するような「公」の所有を目指します。



ワークショップの様子

商店街の資源と課題



ワークショップで出た資源と課題の一例

行ったイベント

① 空き店舗見学を含めた街歩きツアー

空き店舗の内覧会を街歩きツアーと同時に行うことで、新規出店希望者に街の魅力を伝え、出店のイメージをしやすくすると共に、観光の街としての付加価値を作ることを目指しました。



空き店舗まちなめぐりの様子

② 瀬戸ならではの地域建材の開発

瀬戸ならではの資源を活かした古材建材（窯道具や陶器など）を開発することで、瀬戸の魅力発信と関係人口の増加を目指します。また、地域の新規出店者に提供することで建材費を抑えることによりチャレンジしやすい土壌作りを行う。



- ・協力窯元
王子窯（合資会社丸朝製陶所）
- ・講師について
中村修平氏、高須浩輔氏（中村塗装工業所）
高橋慶成氏（いすみ古材研究所）

DIY レクチャー

出店のハードルとなる工事費を、削減するためのDIYのスキルを習得してもらうことで、新規出店しやすい環境を整える。



使い方ワークショップ

実際に商店街に最近出店した方の起業時のお話を聞くワークショップも開催し、出店時の不安や相談をしやすい環境を整えました。インタビュー形式で、出店のきっかけや、実際にお店を出して困ったことなどをヒアリング。参加者からも質問が飛び交い、出店のイメージがより具体的になりました。



空き店舗活用に向けた事業計画セミナー等のサポート

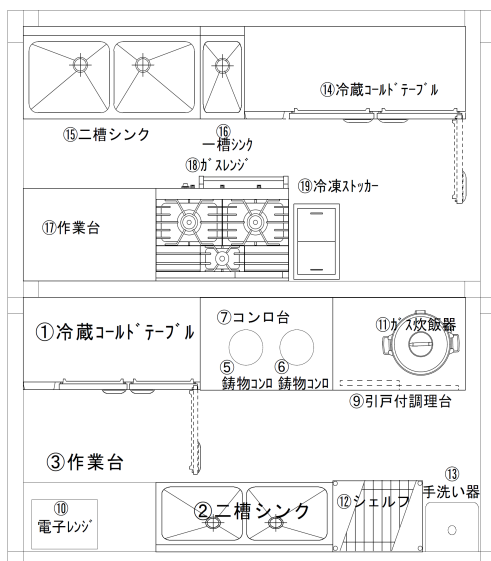
商店街への出店希望者に対して、事業計画の作り方や店舗レイアウトのアドバイス、見積の精査など出店時に課題となるポイントをサポートし、出店のハードルを下げる取り組みを行った。



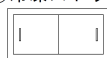
内装工事

小計 1,166,000

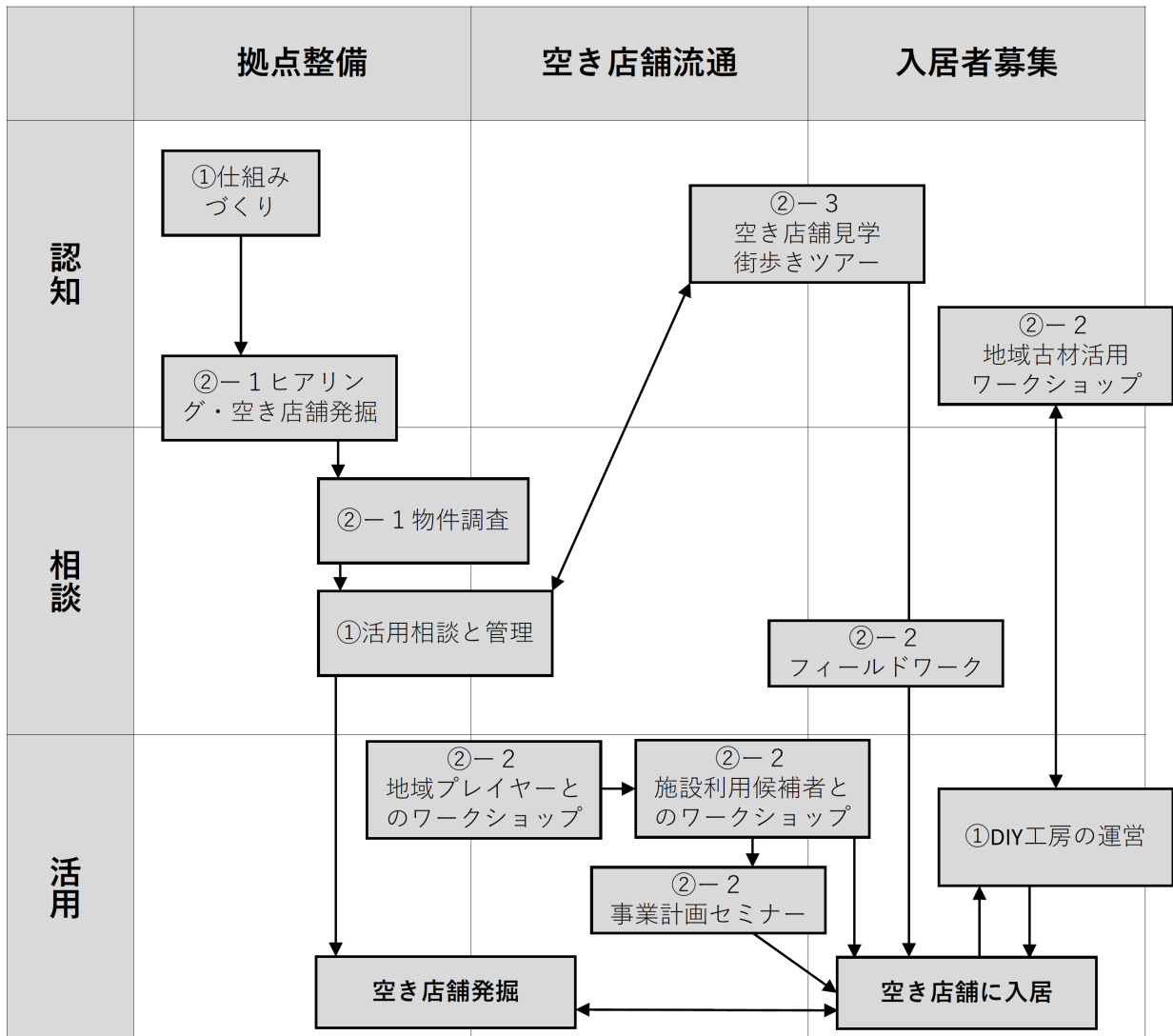
No.	名称・内容	数量	単位	単価	金額	備考
	給水配管工事	1	式		38,000	
	給湯配管工事	1	式		30,000	
	排水配管工事	1	式		65,000	
	支持金具	1	式		18,000	
	機器接続	1	式		35,000	
	水栓金具	2	台	29,500	59,000	
	手洗器	1	SET		31,500	
	ガス配管延長 22cmとして	1	箇所		45,000	
	ガス切替接続料	1	式		22,000	
	電気配線工事	1	式		95,000	
	補足材	1	式		15,000	
	壁塗装 天井+壁	1	式		90,000	
	フードSUS 1000*650 H700	1	台		127,000	
	グリッドファン	1	台		32,500	
	防火ダンパー	1	台		14,000	
	シロコブファン	1	台		117,000	
	上記フード施工費	1	式		50,000	
	光熱システム貼り	1	式		40,000	
	養生費	1	式		12,000	
	資材運搬費	1	式		30,000	
	現場管理費	1	式		190,000	
	現場雑費	1	式		65,000	
	交通費・駐車料	1	式		35,000	
	【合計】				1,166,000	



④冷凍ストッカー



各取り組みの関係性を整理すると下記の図のようになります。



(3) 成果

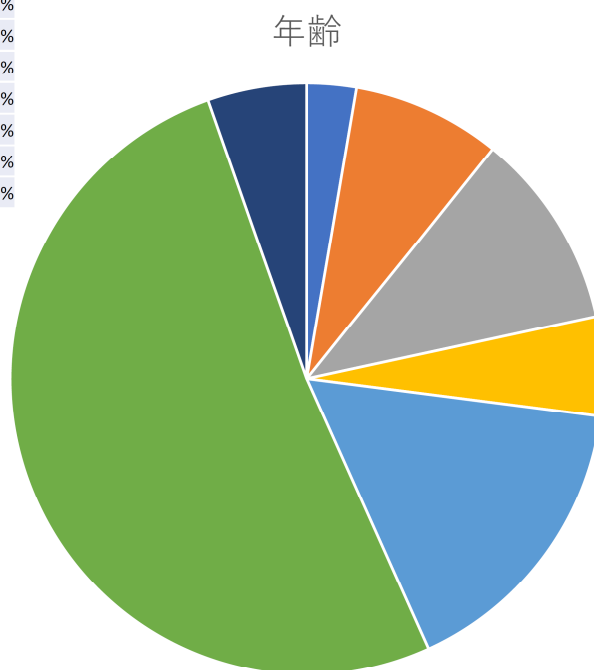
愛知県瀬戸市の末広町商店街内で、5件の空き家活用相談があり、内3事業者への出店に伴う事業計画や設計のサポートを行った結果、2事業者の末広町商店街への出店が決定した。

2. 評価と課題

実際の相談や入居があり、商店街の空き店舗対策に貢献すると共に、持続的な空き店舗活用に向けた拠点整備ができた。一方で、商店街の空き店舗の発掘には時間を要し、課題が残る。継続的な空き店舗相談会の実施や、空き店舗めぐりを行うことで、空き店舗めぐりを開催している様子を見た所有者から自身の空き店舗も見てほしいと要望がでるような企画に育てていく必要がある。

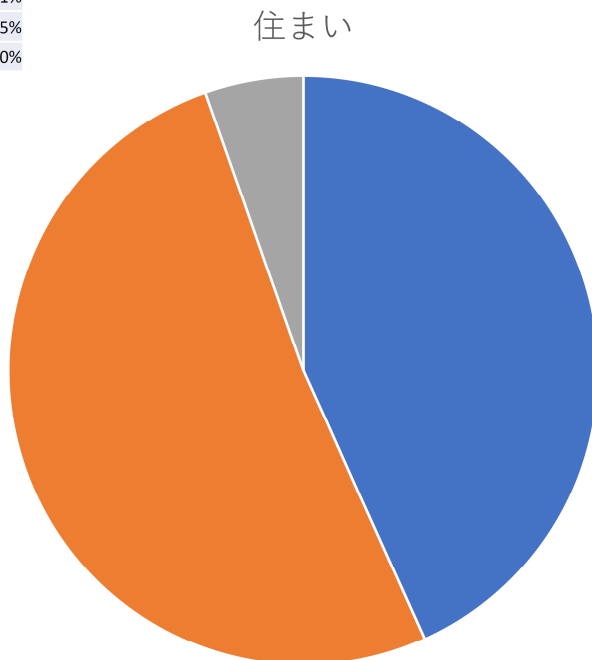
商店街で実施したアンケートによると、商店街内の店主は半数が70歳以上であり、対策の緊急性が伺える。また、商店街内に住んでいる（住居と店舗が同じ建物）方も約半数、さらには後継者がいない店主が7割と今後の空き店舗発掘の課題が浮き彫りになった。

年齢		
20代	1	3%
30代	3	8%
40代	4	11%
50代	2	5%
60代	6	16%
70代以上	19	51%
未回答	2	5%
	37	100%



■ 20代 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ 60代 ■ 70代以上 ■ 未回答

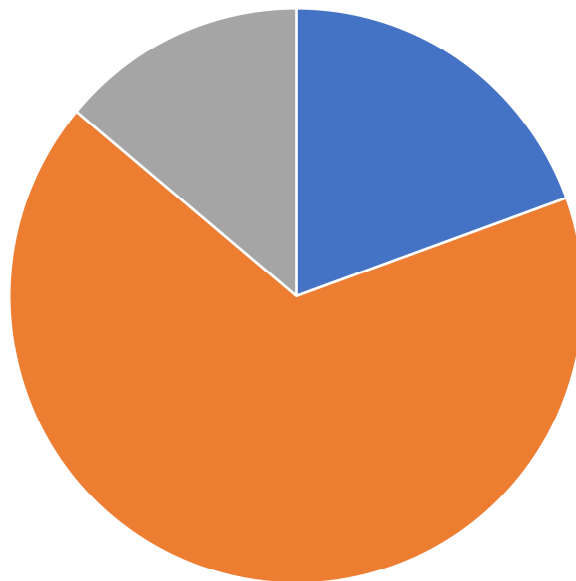
住まい		
商店街内	16	43%
商店街外	19	51%
未回答	2	5%
	37	100%



■ 商店街内 ■ 商店街外 ■ 未回答

後継者はいるか		
いる	7	19%
いない	24	67%
未回答	5	14%
	36	100%

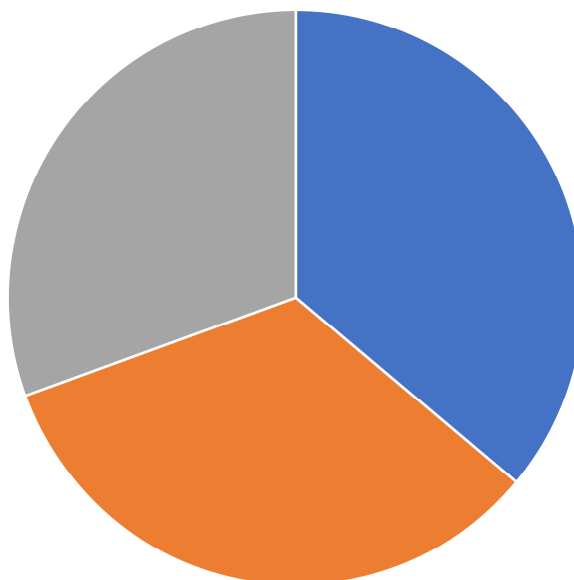
後継者の有無



■ いる ■ いない ■ 未回答

お店をやめた場合、店舗部分を貸せるか		
貸せる	13	36%
貸せない	12	33%
未回答	11	31%
	36	100%

お店をやめた場合、店舗部分を貸せるか



■ 貸せる ■ 貸せない ■ 未回答

4. 今後の展開

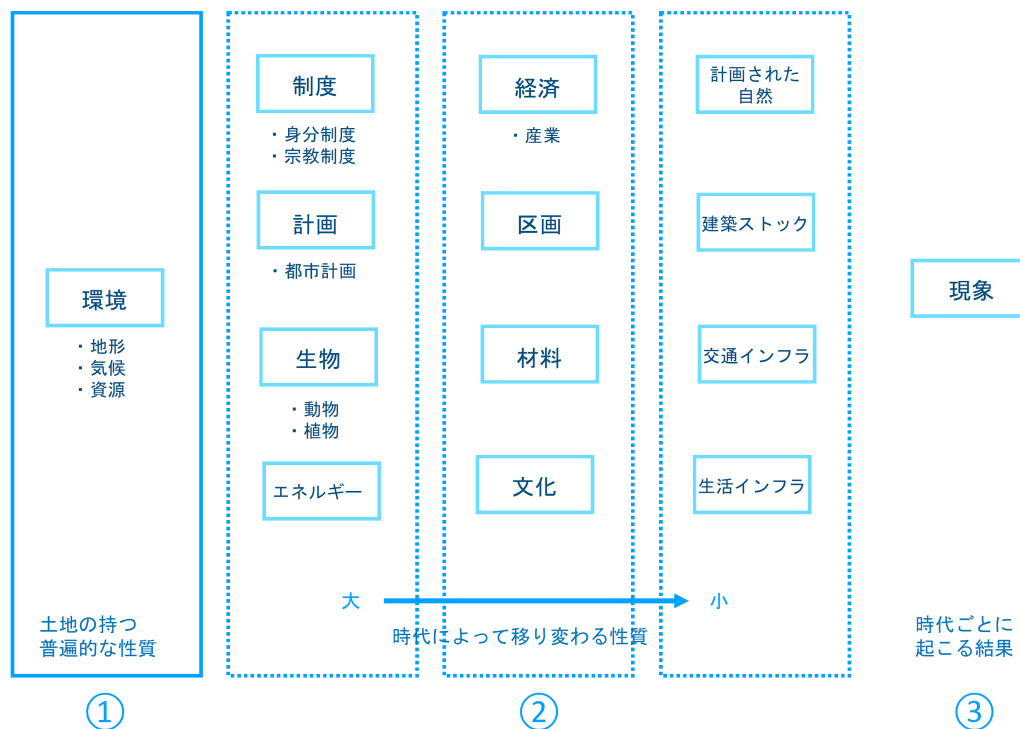
継続的に空き店舗を発掘するためには、商店街振興組合・行政・民間企業と地域の方が日ごろから自然とコミュニケーションを取れる場が必要となる。今回整備した瀬戸くらし研究所がその一旦を担えるよう、継続的に空き店舗相談や空き店舗めぐりを開催していく。

また、商店街に限らず、瀬戸全域の空き家活用に向けての次のステップとして、二次交通の整備を目指す。



瀬戸くらし研究所のイメージパース

リサーチ項目



瀬戸のリサーチ項目

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	2021年5月		
代表者名	代表取締役 野々垣賢人		
連絡先担当者名	野々垣賢人		
連絡先	住所	489-0814	愛知県瀬戸市末広町2-22 瀬戸くらし研究所
	電話	0561-50-2634	
	メール	nonogaki@kintsugi.co.jp	
ホームページ	https://kintsugi.co.jp/		

※事業に関してご質問等がある場合は、上記連絡先にご連絡ください。