

事業名称	空き物件と地域資源を組み合わせたエリアリノベーション事業 ～銭湯を起点に「街全体を家」と見立てる地域再生手法の展開～
事業主体名	株式会社銭湯ぐらし
連携先	株式会社まめぐらし(情報発信、コミュニティづくり)、株式会社パーシモンヒルズ・アーキテクト(改修に向けた調査・設計)、株式会社小杉湯(銭湯との連携相談)等
対象地域	東京都杉並区
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・実践的な空き家勉強会と事業化支援を実施する ・地域資源を起点にした空き物件の活用を促すために、空き物件のオーナーと地域に関わるプレイヤーのマッチングを促す ・活用までのノウハウを整理し、他地域に展開可能なモデルを整理する ・SNS・冊子・各種メディアで、ノウハウを広く届ける
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・実践的な空き家勉強会を通して、確度の高い事業化を目指す(勉強会・見学会・アイデアワークショップ・個別相談・事業化支援等) ・単体で活用が難しい物件でも、地域資源と連携することで活用案を見出す ・空き家活用固有の課題・可能性を踏まえた、事業ステップをモデル化する
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・成果1 対象エリア内での空き物件の発掘と事業化 勉強会の参加者 15 件、物件相談 4 件、事業化支援物件 2 件 ・成果2 勉強会レポートの公開 空き家勉強会の内容を SNS (note) で公開し参加者以外にも広く周知 ・成果3 活動報告書の冊子化 これまでの空き物件活用プロセス・ノウハウをモデルとして冊子化
成果の公表方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. note での空き家勉強会の結果公開 (2023 年 2 月 8 日) 2. 地域の銭湯や店舗へ配布 3. HP での活動内容の公開
今後の課題	<ul style="list-style-type: none"> ・空き物件の活用を促すには、物件のオーナーが活用に前向きになる必要あり、そのためには、同じ悩みを共有する機会や実際に活用したい人と出会う機会が必要になる。また、空き物件活用では、一般的に企画・改修・募集・運営を別々の事業者が行うが、空き物件固有の課題と可能性を見出し事業化していくには、一連のプロセスを担うことができる事業者が求められる。 ・本事業では、上記課題を乗り越えるための実績をつくることができたが、エリアを限定したことで、数自体は多くない。今後は他の地域・資源で同様の取り組みを展開することで、広く応用可能な知見として整理していきたい。

1. 事業の背景と目的

コロナ禍で明らかになった課題の1つが、在宅時間の増加に伴うライフスタイルの変化と現在供給されている住宅プランのミスマッチだ。特に賃貸住宅は、間取りが狭いという物理的な課題に加え、一人暮らしの場合は他者との接点、同居している場合は個人の時間が失われるという精神的な課題も孕む。そこで、私たちが取り組んできたのが「街全体を家」と見立てて地域の暮らしを豊かにすることだ。地域の資源である銭湯を起点に、空き物件を活用した生活拠点をつくることで、新しい暮らしのニーズを捉えてきた。しかし、もう1つの課題により、物件数は伸び悩んでいる。それは、空き物件のオーナーが活用方法に悩んでいることだ。世の中が急速に変化する中で活用の判断は難しく、住宅市場に出ない物件が数多くある。

本事業は、地域資源を起点にした空き物件の活用を促すために、空き物件のオーナーと地域に関わるプレイヤーのマッチングを促すことを目指す。具体的には、実践的な空き家活用勉強会と事業化支援を行うことで、活用に至るまでのノウハウを整理し、他の地域に展開可能なモデルケースを構築する。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

事業の取組内容としては、下記の図に示すとおり、空き家勉強会を経て事業化支援を実施した。

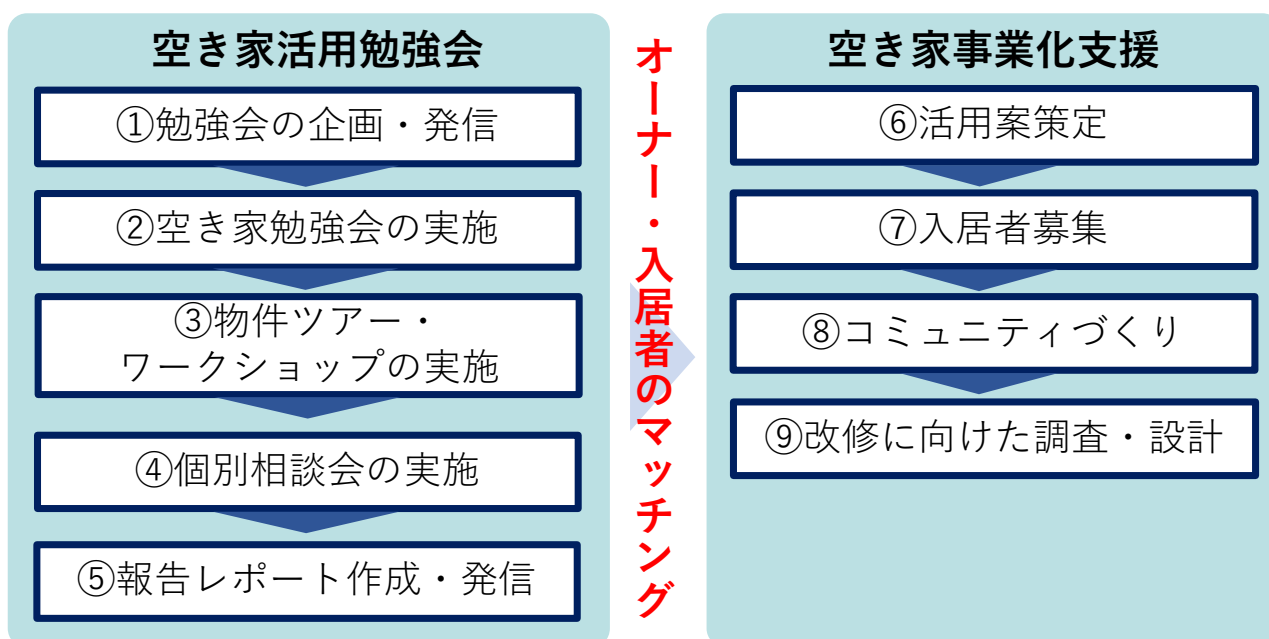


図 取組フロー

表 事業実施スケジュール表

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	勉強会の企画・発信	第1回		第2回							
②	空き家勉強会の実施		9/18実施				12/11実施				
③	物件ツアー・ワークショップの実施			オーナー意向により ツアー・WS行わず 個別相談のみ			※③④まとめて実施				
④	個別相談会の実施										
⑤	報告レポートの作成・発信								第2回をnoteにて発信		
⑥	活用案策定				2件活用						
⑦	入居者募集									※入居者募集計画	
⑧	コミュニティづくり										
⑨	改修に向けた調査・設計										

表 役割分担表

取組内容	具体的な内容（小項目）	担当組織	業務内容
空き家活用勉強会	①勉強会の企画・発信	銭湯ぐらし	高円寺・阿佐ヶ谷エリアにおける空き家所有者をターゲットとし、勉強会の内容について検討。チラシのポスティングやSNS広告を活用し、勉強会について告知・発信。
	②空き家勉強会の実施 ④空き家相談会の実施	銭湯ぐらし まめぐらし	勉強会の運営を行い、空き家活用事例の紹介や個別相談会を実施。
	③空き家見学会・アイデアワークショップの実施		勉強会参加者の中から希望者を募り、所有する空き物件を実際に見学し、活用方法について参加者同士でディスカッション。
	⑤報告レポートの発信	銭湯ぐらし	本事業の活動実績について報告レポートを作成し、発信。
空き家事業化支援	⑥活用案策定	銭湯ぐらし 小杉湯	勉強会参加者のうち、事業化支援を希望する場合に、活用案を検討し提案。
	⑦入居者募集	銭湯ぐらし まめぐらし フィールドガ レージ	上記の活用案が採択された際に、仲介会社であるフィールドガレージのサポートを得ながら入居者募集の支援を実施。
	⑧コミュニティづくり		入居者同士、または入居者と近隣住民との連携を深めるコミュニティづくりで、入居後の満足度向上を促進。
	⑨改修に向けた調査・設計	銭湯ぐらし パーシモンヒ ルズアーキテ クツ	建物・設備の特性や劣化状況を調査し、必要があれば最適な補修・改修計画を作成し提案。

(2) 事業の取組詳細

① 勉強会の企画・発信

高円寺・阿佐ヶ谷エリアにおける空き家オーナーをターゲットに、勉強会を企画した。勉強会の情報発信においては、周辺エリアでのポスティング・SNSでの告知のほか、私たちが関わる拠点での掲示などを行った。結果的に、それぞれの媒体から応募があった。

図 第1回空き家勉強会

図 第2回空き家勉強会 (相談会)

②～④ 空き家勉強会及び個別相談会の実施、物件ツアー・ワークショップの実施

空き家勉強会を開催し、オーナーを含む多くの参加者に出席いただいた。当日は、空き物件活用の事例やノウハウを伝える講義に加え、参加者の空き物件を見た後に活用案を考える見学会・アイデアワークショップを行うことで、活用の気運を醸成した。また、丁寧な個別相談会を通して、個別の課題と可能性に向き合うことを意識した。これらの取り組みにより、オーナーの活用意欲が生まれ、2件の事業化支援へとつながった。

第二回の勉強会では、外部講師として他の地域で活動するオーナー・プレイヤーをそれぞれ招くことで、他の地域でも展開可能な知見を整理した。

以下に全2回の空き家勉強会の概要を示す。

【日程】

第1回 2023年9月18日

第2回 2023年12月11日

【全2回の概要】

- ・講義：空き家活用の実践者から活用のポイントをレクチャー、第2回では特別講師を招き開催
- ・見学会・アイデアワークショップ：希望する参加者の空き物件を見学した後、活用案を検討
- ・相談会：空き家に悩んでいる方と個別に相談
- ・意見交換：希望者には別日を設け、活用方法について具体的にディスカッション

【参加者】

計 勉強会の参加者 15 件、物件相談 4 件、事業化支援物件 2 件



図 開催の様子

⑤報告レポートの作成

今回得られたノウハウを、勉強会に参加者していない人や他の地域で空き物件活用を考えている人にも伝えるために、報告レポートを作成し、noteにて公開を行った。また、銭湯ぐらし及び本活動の一部について、2023年2月放送の世界ビジネスサテライトにて放送がされ、活動内容について反響いただいた。

【報告レポートの公開 (note)】

URL 2023年2月8日公開

<https://note.com/sentogurashi/n/nad53c9a672fd#9e5432a8-7a36-4d7f-b06d-bc3b58be191c>



クルミドコーヒー影山さん・HAGISO宮崎さんを招いた「空き家相談会」レポート

♡ 23

銭湯ぐらし
2023年12月8日 18:49



こんにちは！銭湯ぐらしです。

私たちは、杉並区高円寺を拠点に、空き家の使い道に困っている人と空き家を使いたい人の出会いをつくり、暮らしを楽しめる拠点を増やしていくことを目指して活動しています。

2021年6月に開催した勉強会を皮切りに、これまで空き家活用に関する勉強会等の活動を続けてきました。

その後勉強会がきっかけで、築50年木造2階建の空きアパートだった物件から再生した「湯パートやまざき」が誕生するなど、実際に運用フェーズに進んでいる物件も出てきています。

これまでで最大の規模となった今回の相談会。

参加者はゲストの講義やトークセッションに耳を傾け熱心にメモを取るだけでなく、閉会の時間ギリギリまで質問をするなど、これまで以上の盛り上がりを見せました！



▼ 目次

「空き家相談会」主催者：銭湯ぐらし&まめぐらしについて

影山知明さん（クルミドコーヒー/胡桃堂喫茶店 店主）の活動

宮崎晃吉さん（株式会社HAGISO 代表取締役）の活動

トークセッション ～空き家活用について考える～

事業者から見た空き家活用

大家から見た空き家活用

高円寺というまちについて

影山さんと宮崎さんからのメッセージ

今後、私たちが目指す「まちを家に見立てるまちづくり」

図 note による報告レポートの公開

⑥～⑧活用案策定、入居者募集及びコミュニティづくり、改修に向けた調査・設計

2回の空き家勉強会を通して、4件の空き家活用相談があり、内2件が実際に事業化に向けて検討を進めることになった。それぞれ、物件の立地や特徴を活かした活用案の策定、入居者募集及びコミュニティづくりの検討を行い、事業化や利用者とのマッチングに向けた計画を立案した。また、物件オーナーと活用に興味があるプレイヤーとの事前のすり合わせを行うことで、募集条件などの精査を行った。

<モデルケース① (A邸)>

A邸は、個室が多い間取りと、地域資源である銭湯が近いという立地を生かし「銭湯ぐらしシェアハウス」というコンセプトで活用案を策定した。これまで展開してきた地域資源と連携し、小杉湯となりの利用料を家賃に入れるほか、物件にシェアスペースを設けることで付加価値を与えた。

入居者募集として、SNS (note) による募集記事を作成し、共感する層へのアプローチを測るものとした。また、銭湯ぐらし、先進事例の入居者、A邸オーナーによる3者の事前の相談会を開催し、物件の利活用イメージや入居者募集のターゲットの明確化などを行った。コミュニティづくりとしては、下記図に示す銭湯ぐらし・まめくらしのコミュニティづくりサポート体制を構築し、オーナーの負担軽減や入居者の満足度向上につながる取り組み方策として、入居前の見学会・交流会やDIYイベント等を計画した。

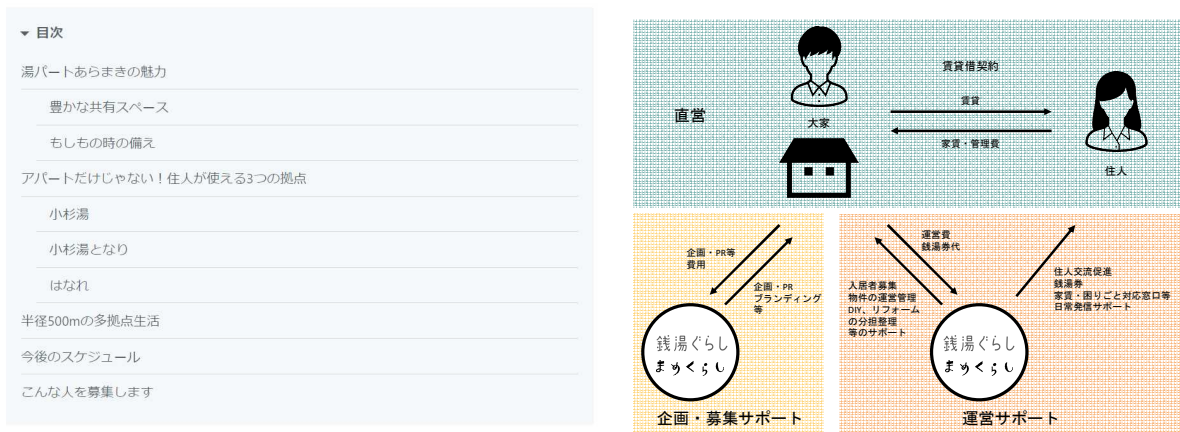


図 入居者募集計画及びコミュニティづくり体制 ※オーナー意向でnoteは現時点で非公開設定した活用案に対応した使い方を体現するための改修計画を行った。下記の平面設計にて、コンセプトに合致した共有スペースと間貸しスペース、各住戸をレイアウトした。

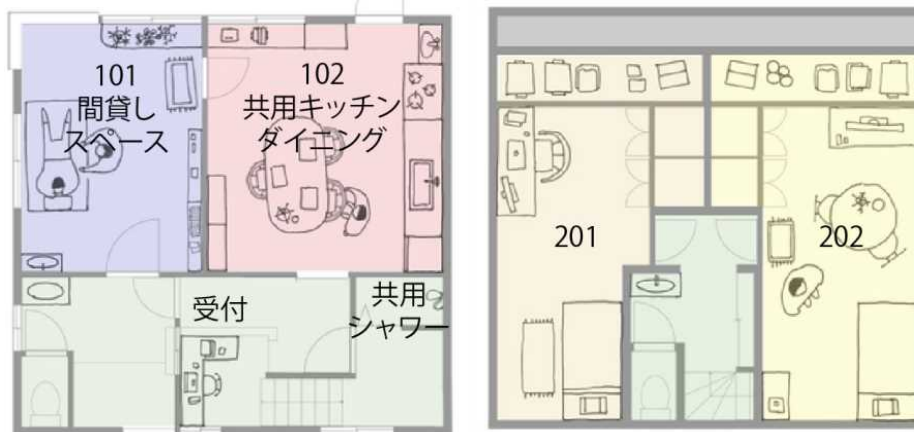


図 平面設計の計画

<モデルケース② (D邸) >

D邸は、入居希望者のライフスタイルを踏まえ、【planA シェアハウス】、【planB カフェ or 事務所兼用住宅】での利用を想定した活用案を策定した。

入居者募集方策としては、活用に関心のある方々と現地見学会を実施し、入居希望者を発掘した。また、コミュニティづくりの方策としては、入居希望者・オーナーとの意見交換を実施し賃料や各部屋の利用想定について事前にすり合わせを行い、コミュニティづくりの体制について下記図のように整理をした。現地見学会とコミュニティづくりを踏まえ、活用案をさらに具体化し、収支計画や活用までのスケジュールについても提案を行い、活用を促進した。

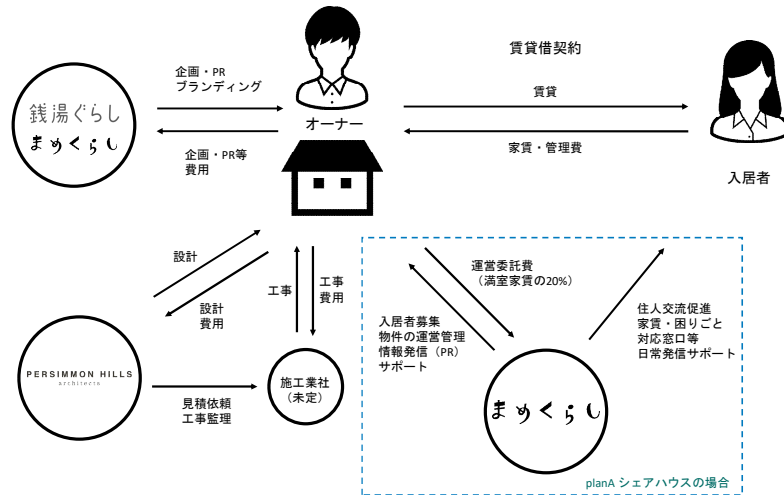


図 コミュニティづくり体制

現地見学会の際に、物件の実測調査を実施し、改修に向けた概略検討を行い図面を作成し、平面プランを整理した。ステップとして、前段の活用案策定や入居者募集及びコミュニティづくりのステップを挟むことで、よりニーズがあり、物件所有者も納得した改修のプランで、改修の活用が進みやすくなることを期待されるとの考えである。

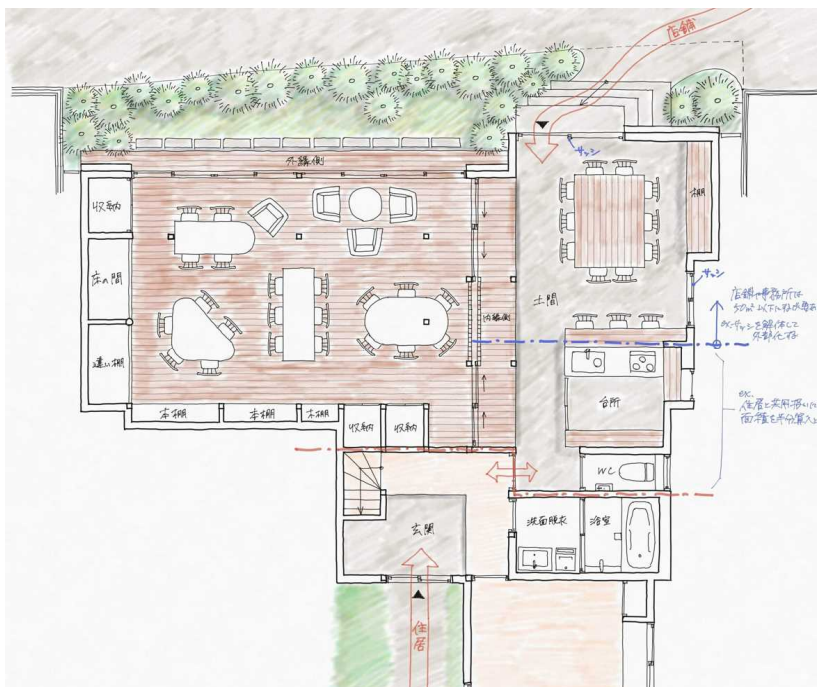


図 実測調査を踏まえた平面設計プラン

(3) 成果

本事業の実施を通して得られた主な成果は以下のとおりである。合わせて、本事業の実施で創意工夫した点や成果のポイントについても示す。

<本事業の成果の概要>

- ・成果1 | 対象エリア内での空き物件の発掘と事業化
勉強会の参加者 15 件、物件相談 4 件、事業化支援物件 2 件
- ・成果2 | 勉強会レポートの公開
空き家勉強会の内容を SNS (note) で公開し参加者以外にも広く周知
- ・成果3 | 活動報告書の冊子化
これまでの空き物件活用プロセス・ノウハウをモデルとして冊子化

<創意工夫した点>

- ・空き物件のオーナーに対して空き家の知識を伝えるだけでなく、同じ悩みを持つオーナーや実際に活用しているプレイヤーと意見交換をすることで、空き家固有の課題と可能性を見出した
- ・改修の前段階において、入居者募集やコミュニティづくりを行うことで、利用者ニーズを把握した上で事業を進めることができたようにした

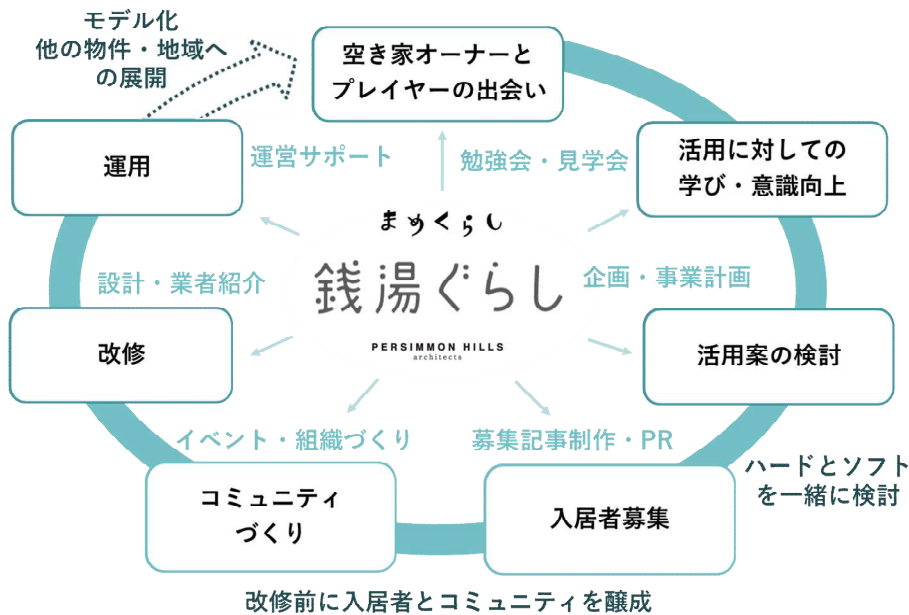


図 本事業を通じてモデルとして提案する空き家活用のステップ

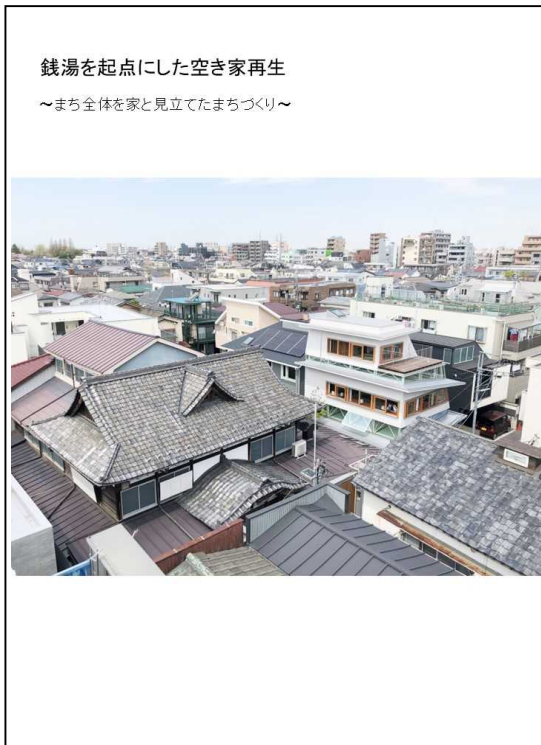
<成果のポイント>

上記のような空き家活用プロセスで取り組むことで、以下のメリットがあることを実感している。

- ✓ 空き物件の活用に悩んでいるオーナーでも、同じ悩みを持つオーナーや活用に興味があるプレイヤーとの出会いにより、決断が円滑化される
- ✓ 空き物件単体では、活用が難しい場合でも地域資源（銭湯等）を組み合わせることで、活用の幅が広がる
- ✓ 空き物件を改修してから入居者を募集するのではなく、事前に募集方法やコミュニティづくりを進めることで、運用を見据えた活用方法を検討することができ、初期投資の軽減や事前の入居者決定

につながる

- ✓ このような空き家活用のプロセスをモデル化し、情報発信することで、空き家オーナーや他地域への展開も期待できる



「まち全体を家」と見立てる

これらの課題に対して、(特)銭湯ぐらしが取り組んでいるのが「まち全体を家」と見立てたまちづくりだ。東京都杉並区高円寺の銭湯「小杉湯」を起点に、2020年以降、3つの生活拠点を展開している。

- ①「小杉湯となり」
銭湯の隣にあるシェアスペース。平日は会員制のシェアキッチン・コワーキングスペース、休日は誰でも利用できるカフェとして運営中
- ②「小杉湯となりはなれ」
戸建での空き家を①のサテライトスペースとして活用
- ③「湯パートやまごま」
長年使われていなかったアパートを、銭湯と連携することで人気アパートとして再生

銭湯がまちの「お風呂」であるように、小杉湯となりはまちの「台所・書斎」、はなれは「自習室」、湯パートは「個室」のように使われている。自宅だけで生活の機能を満たすのではなく、まちで共有することで、豊かな生活環境や地域とのつながりが生まれる暮らし方である。

この拠点の内、2つは空き家を活用したものだ。空き家だけでは活用が難しい物件でも、銭湯をはじめとした地域の資源と連携することで、新しい魅力が生まれている。この取り組みによって、まちを歩く人やお宿を使う人が増えたほか、高円寺に引っ越してきた人もおり、まち全体の魅力向上にもつながっている。この取り組みを、広げるためにはじめたのが、空き家勉強会である。

図 活動報告書（抜粋）

3. 評価と課題

事業を通じて明らかになった課題は以下のとおりである。

<評価>

本事業の計画内容については概ね達成することができた。一方で、事業がよりスムーズに進行すれば、実際の改修や入居者選定まで達成したかったが、空き家オーナー側の事情で難しい面があった。具体的には、家族や関係者間での話し合い、収支計画の合意形成、改修に向けた条件整理等である。オーナー側の準備期間は想定以上に必要になるため、今後の事業においては余裕を持った工程管理に務めたい。

<課題>

空き家オーナーが動かなければどんなにポテンシャルを有する物件であっても活用は進まない。そのためには、空き家活用について気軽な相談できる場を設け、同じ悩みを共有する人や実際に活用したい人と出会う機会が必要になる。

また、空き物件活用では、一般的に企画・改修・募集・運営を別々の事業者が行うが、空き物件固有の課題と可能性を見出し事業化していくには、一連のプロセスを担うことができる事業者が求められる。空き家オーナーの視点に立ち負担やリスクを低減するだけでなく、プレイヤーの視点に立ち、事業性や地域性を考えられるコーディネーターが求められる。

4. 今後の展開

本事業の評価と課題を踏まえて、今後の取り組みの展開としては下記を想定している。

- ・ 本件で事業化支援を行った物件2件について引き続きの改修サポート、運営支援を実施し、活用の際に重要となる知見を深め、継続的に発信していく。
- ・ 引き続きの取り組みとして、空き家勉強会を継続的に実施し、空き家活用促進に努める。
- ・ 今回の成果を令和5年度中に出版予定の書籍にまとめるとともに、各種メディアも活用しながら広く伝えていく。
- ・ さらに、杉並区以外での実施を検討し、他地域への空き家活用の取り組み展開を進めていく。その際に活用する地域資源は銭湯に限らず、その土地固有の資源を見出していく。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	2018年10月		
代表者名	加藤 優一		
連絡先担当者名	加藤 優一		
連絡先	住所	〒166-0002	東京都杉並区高円寺北3丁目32-16-2
	メール	tonari1010.realestate@gmail.com	
ホームページ	https://sentogurashi.com/		

※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。