

地域活性化等の取組みについて

(第2回住宅政策懇話会からの続き)

■ 調査目的

県内で地域活性化や団地再生、空き家活用などに取り組まれている事業者（プレイヤー）の方にご協力いただき、住生活基本計画の見直しに向け、地域の実情等を把握するため、活動内容や課題、今後の展開などについてヒアリングを行った。

■ 訪問先一覧

- 07．合同会社ディオ・コリア 藤沢さん
- 08．株式会社旧三福不動産 山居さん
- 09．株式会社Co.Lab 原さん
- 10．株式会社スタジオゲンクマガイ 熊谷さん
- 11．753village

07 合同会社ディオ・コリア 藤沢さん

訪問先：合同会社ディオ・コリア 代表社員 藤沢様
訪問日：令和6年11月7日（木）

直感移住したまちの不便なところが愛おしい

■藤沢宏光さん

藤沢さんは、地域に根差した事業を様々行っている。ミサキプレッツ(カフェ)、ミサキドーナツ(ドーナツ店)、カフェプラザディオコリア(カフェと物販)といった様々な店舗を三浦市内を中心に展開する。また音楽プロデューサーでもあり、三浦市の子どもたちで構成される「かもめ児童合唱団」もプロデュースしている。かもめ児童合唱団は、ポップスやロック、テクノから港町三崎にゆかりのある歌など他にない児童合唱団である。



(かもめ児童合唱団HPより)

■神奈川県三浦市

三浦市は、県の南東部、三浦半島の南端に位置している。三方を東京湾と相模湾に囲まれ、南には城ヶ島がある。人口は39,441人（2024年12月）で、県内でも少ない。

品川から電車で約1時間10分、横浜からは約50分の距離で、三崎港や城ヶ島へ訪れる観光客も多く、三崎のまぐろが有名であるが、豊かな自然や景観も魅力である。

住宅は、三崎地区、三浦海岸駅・三崎口駅周辺に集中して立地し、店舗は、三崎下町・城ヶ島、初声入江、三浦海岸駅周辺、主要道路沿線に多く立地している。



(町のHPより)

■15分で決めた、三崎への直感移住

今から20年前の2004年、当時都心部に住んでいた藤沢さんは、ふらっと立ち寄った不動産屋さんに葉山や三浦の物件を案内され、最後に三崎の物件も見ますかと言われ、さすがに遠くて無理だけど、見るだけ見ようと訪れたところが今の自宅という。

案内された三崎港に面する古い小さなビルの屋上に一人上がると、目の前に港と城ヶ島大橋の素晴らしい景色が広がっていた。ここに住んだらどうなるだろうと15分ほど考え、その場で購入を決めた。



(現地撮影(三崎港からの城ヶ島大橋と城ヶ島の眺め))

■三崎での暮らし

三崎に移住をしてみると、公共下水の整備が整っていないことやごみの捨て方の細かさ等、市民に向けた行政サービスの至らない部分を感じたという。一般的に移住を考える人は、駅のアクセスや職場の近さ、スーパーが近くにあるかといった利便性を追求するものだが、ここは行政サービスも含めてすごく不便なところがある。けれども、その不便なところが、愛おしく、三崎に移住してよかったという。

駅から遠いが、バスに乗ってしばらく走ると、ほっとする。利便性が良く、きれいな住宅が並ぶところに住んでくださいというやり方もあるかもしれないが、そうではなく、ここ住める気がしますか、といったところから始めて住んでみようと思う人もいる。まちの中にダメなところがあるけれど、最終的に実は愛おしい。課題もたくさんあるが、課題も含めて大切なんだと、そういう気持ちになるという。

■空き店舗を活用したミサキプレッソ

藤沢さんが営むカフェのミサキプレッソは、三崎港の三崎銀座通り商店街の中にある。もともと空き店舗だったところをリノベーションしたものだ。地元の方たちや観光で来られた方、音楽の関係者も来られるそうだ。

ミサキプレッソのオープンから2年後に、同じ商店街の中で、ミサキドーナツというドーナツ屋も空き店舗を活用してオープンした。

この三崎銀座通り商店街は、昭和レトロの看板建築が建ち並んでいる。昭和の佇まいが残っているということで、観光で来た人が建築群を見上げていたり、映画のロケにも使われるほどのようだ。この看板建築や入り組んだ細い路地、隙間から見える港が下町商店街の魅力である。



(現地撮影(商店街の様子))

■空き家や空き店舗はなかなか貸してもらえない

趣のあるこの商店街でも空き店舗が多い。空き物件を使おうにも、物置として使われていたり、使っていないけれど貸したくないということもあるそうだ。

藤沢さんが考える所有者が貸したくない理由として、空き物件の所有者は、人に貸すほど困っていないということだ。お金に困って貸したと思われることを恐れているように感じるという。

それは、かつて船乗りたちであふれかえっていた時代に競い合って建てられた看板建築が物語っているように、繁栄した証の物件を人に貸すほど困っているとは思われたくない。そういった思いが貸すことのハードルにつながっているのではないかとのことだ。

ポテンシャルのある地域で空き物件を使わせて

もらえればもっと再生していけるので、どうしたら貸してもらえるのかを考えるのが大切だ。

商店街の他の人に先駆けて「貸した」ことが所有者の榮譽になるような、町に対する貢献になっているということをカタチにできるとよいのではないか。

例えば、どこの誰かわからない人にいきなり貸すのではなく、行政が間に入り、空き物件の借上げや借り手の公募などを行い、借り手につながったところから所有者へ賃料の一部が還元されるというようなシステムも一つあるかと思う。

所有者からすると、行政に貸した若しくは譲ったということで、地域に貢献しているということが対外的にもわかるとよい。

■「半地元」の精神が大切

藤沢さんにとって、三浦は地元であり、逗子や鎌倉、横須賀は「半地元」であるという。半地元とはいろいろなニュアンスを含むものであるが、近くの関係する地域で起こっていることは、他人事ではなく、自分事として捉えることが大切ということだ。

半地元だからといって、具体的な応援を何かするという必要はないし、何でもかんでも真似して取り入れる必要もない。地域で異なる魅力を活かしつつ、他の地域とのつながりであったり、ちょっとしたエッセンスを取り入れてみたり、近くの地域にもアンテナを張ることで見えてくることがある。

■これからの展望

この町の関係人口を増やすべく、今後、宿泊施設を展開してみたいということだ。宿泊することで町の魅力を感じてもらい、移住につながるとよい。

既存の建物を宿泊施設にする場合、耐震補強がネックになるのでそういうところで補助があるとよいということであった。

町をとにかくよくしたいという強い思いが藤沢さんの原動力になっている。



(現地撮影(ヒアリング場所のチェルSeaみうら
(三浦市公共施設)内の物販飲食店舗(藤沢さん運営)))

08 株式会社旧三福不動産 山居さん

訪問先：株式会社旧三福不動産 代表取締役 山居様
訪問日：令和6年11月11日（月）

小田原にお店を増やしたい不動産屋さん

■山居是文さん

山居さんは、都内の企業に就職後、小田原市役所に3年間勤務していた。その後、広告・企画会社の創業を経て、旧三福不動産を設立した。

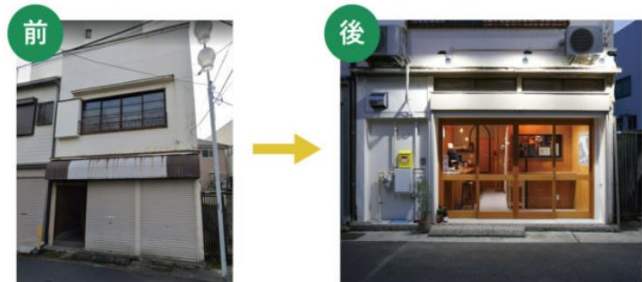
地元小田原でまちづくりの仕事を、将来においてやろうと思ったときに、行政の仕事を知っていてもよいのではないかとということで、小田原市役所に入庁した。3年間で、仕事の進め方や、法令、ポンチ絵の見方がわかるようになったという。そこから最終的に不動産屋を立ち上げた。

不動産を始めたのは、単純に空き家や空き店舗が増えていく中で、小田原に店をどう増やすかということを考えてときに、自分でお店を何件もやるというのは限りがあるため、仲介をする立場になれば、店をやる人を増やせるのではないかと考えたのが大きな理由ということだ。

こんな事例があります。

【約10年空き家だった古い店舗兼住居が人気のワイン店へ（賃貸）】

相続後に10年ほど空き家となっていた、築年不詳の店舗兼住居。土地が狭く、隣家と長屋状に隣接しており取り壊しても再活用が難しい物件だったため、建物をそのまま活かして賃貸することに。現在は人気のワイン店として賑わっています。



（旧三福不動産HPより）

■家賃の安い物件を流通させる

不動産屋としては、賃貸でも駅前の家賃が高い物件を仲介する方が売り上げの効率がよいので、町外れの空き物件は、家賃も安く、仲介手数料を取りにくいところがある。

しかし、山居さんは、「店を増やしたくてやっている」ため、店をやりたい人からすると、駅前で何十万の家賃を払うよりは、家賃が5万、10万で始められる方がリスクが低いのでやりたくなるという仮説があり、会社として成り立たせるために、店の内装工事の請負いもしているというのだ。

仲介手数料と建築工事の売り上げでバランスを取っている。

■不動産の視点での地域課題

地域の課題は、共同住宅がワンルームであふれていること。机上の空論における事業計画においては、ワンルームの方が、土地の面積当たりの収入が増えるということや、デベロッパーからしても、住宅設備の多い方が建築コストが上がるので、

ワンルームを建てたいというところがある。

また、小田原は移住希望者がすごく多いが、物件が少ないということも課題である。例えば、ファミリー向けの2LDKの賃貸物件だとすぐに成約する。そして家族がいると早々引っ越ししたりもしないので、机上の空論上は、ワンルームよりも数字が悪いかもしれないが、実際には稼働率が高くて、よい収支になるのではないかなと思うそう。

そうは言っても地主の方が相続税対策等で、ワンルームのアパート建てるという現状があり、それが循環をよくすることに寄与していないことが非常に問題であると感じている。

だからといって、移住するにしてもいきなり物件を購入するということも難しい。最初は小田原が合うかどうかかわからないので、試しに賃貸に住んでみることも当然だと思うが、物件が少ないため、それがなかなか叶わないところがある。

アパートのデベロッパーが、今のようなビジネスモデルを続けていく以上、小田原に限らず、他の地域でも同じような課題があるのではないかなという。

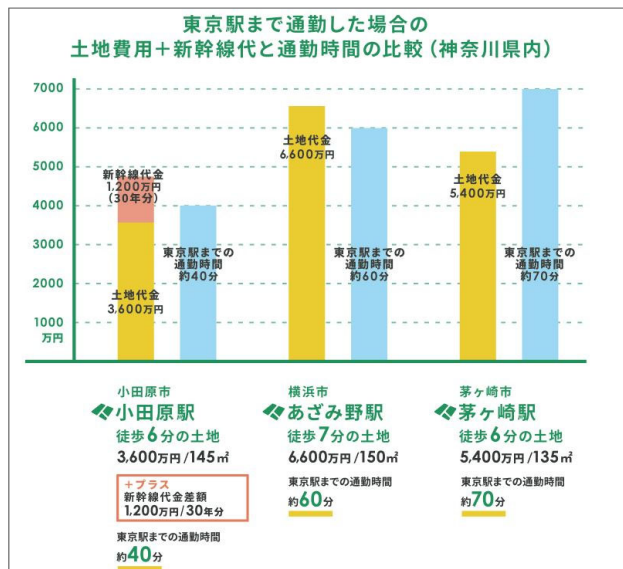
■小田原の魅力とニーズの高さ

ファミリー向けの賃貸に移住される方のニーズが非常に強い。特にコロナ禍になってからは、さらにその傾向はより加速した。

その理由が大きく2つ考えられる。

まず都心のマンションは価格が高いということ。

もうひとつは、交通の便について、小田原は都内から新幹線で約35分の距離で、新幹線代を負担してくれる企業に勤める方にとってはアクセスがよく、マンション価格が都内の半分以下ということ、さらに加えると、自然も豊かなところも、ニーズの高さにつながっている。



（旧三福不動産HPより）

■創業塾で地域の活性化を支える

山居さんは、小田原箱根商工会議所に提案をして、「第3新創業市」という創業塾を企画運営した。東京でも地方でもない小田原・箱根エリアならではの第3の創業スタイルを応援するためのプログラムで、行政や商工会議所、金融機関、民間企業、クリエイターが連携して、「創業したい」、「自分の暮らしをつくりたい」方を後押ししたプログラムである。その中から、毎年5、6組程度、起業する方がいた。

旧三福不動産会社のホームページで仲介した物件のお店が新しくオープンしたことを紹介していくと、小田原にお店ができたことの周知になり、そうすると、小田原でも意外にお店ができるという発見や、5万、10万で物件を借りられるので、お店をやりたいという人が集まってくる。

現在、この創業セミナーは、旧三福不動産としてはやっていないが、小田原箱根商工会議所の独自事業として続いている。

■店と店がつながっていく

旧三福不動産で物件を仲介した方たちは、地域の活動に協力的な方が多く、自分たちで様々な企画をして地域を盛り上げている。スタンドアロンでやっているようであれば何か働きかけが必要と思うが、旧三福不動産が入らなくても、このお店とこの店を旧三福不動産が仲介したところだというのが、お互いにわかるので仲介された者同士コミュニケーションを取っているのだという。

旧三福不動産が仲介した店舗を中心に掲載した「小田原ごきげんマップ」の存在もその一役を担っている。よいお店を知る機会や小田原での暮らしが楽しくなるようにと、旧三福不動産で作成したものだ。

移住のお客さんでも、近くの店に行き、自分も旧三福不動産で物件を探してもらったんだという話で、お店の人との話のきっかけになるそうだ。

このように、マップやホームページで可視化していくことで、貸して終わり、仲介して終わり、工事して終わりとならず、借り手同士互いに認知し合うことができるのは非常に有効である。

■空き家循環の課題

空き家バンクは、田舎の方で不動産屋が機能していないようなところでやるべきものであって、小田原や神奈川県は、不動産業者がたくさんおり、物件が流通するので、あまり意味がないように思えるという。

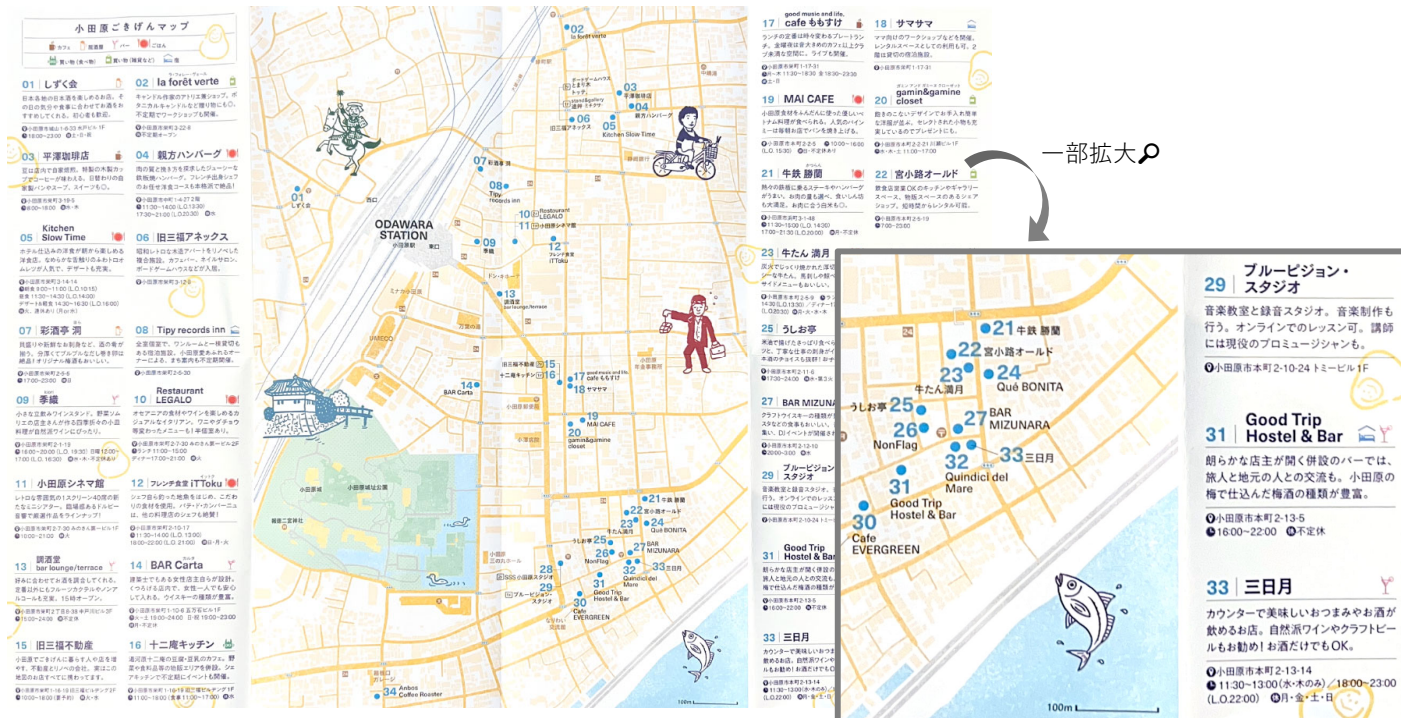
空き家が上手く回っていないというのは、空き家の所有者がそんなにお金に困っていないということかと思う。むしろ賃貸や売買の手続きが面倒なくらい。

なので、小田原市で、空き店舗を活用し、開業する人向けの補助金制度を作って後押しするような話があったが、むしろ店をやりたい人はたくさんいて、物件の方が足りていないので、補助金制度を作ることが、店を増やすには繋がらないと指摘した。

むしろ、自分でお金を貯めたり、リスクを取ってお金を借りてやる人は、本気だから続くが、補助金があるからやってみようという人がやると、うまくいかない。

一方で、物件が足りないことには理由がある。
貸すほど困っていないことに加えて、商売はやめたが、まだ住んでいるといったことや家財があるから貸せないとか、設備が古くて貸すと問題になるということで、利用できる物件になっていないこともある。

そこで市からの相談のもと、空き店舗オーナー向けの補助金制度を提案した。それは店舗と居住部分とを分ける改修や、家財を処分すること、電気メーターを分ける等、貸せるようにするための補助制度で、実際に展開された。このような制度の設立が空き物件の活用の後押しになるという。



09 株式会社Co.Lab 原様

訪問先：株式会社Co.Lab 代表取締役 原様
訪問日：令和6年11月20日（水）

地域資産を再び輝かせQOLを上げていく

■原大祐さん

Co.Lab 代表取締役、NPO法人西湘をあそぶ会 代表理事、神奈川県住宅供給公社 団地共生プロデューサー、湘南定置水産加工 代表取締役、関内イノベーションイニシアティブ 取締役、このほかにも様々な取組みに携わっている。何をしている人なのか、よく聞かれるという。

自ら地域活動を起こしたり、相談されて手伝いをしたりする中で、カフェやコワーキングスペースの運営、大磯市の運営など他にも幅広く活動されている。

■活動のきっかけ

原さんが地域で活動を始めたきっかけは、大磯の歴史的価値のある邸宅の解体であった。

高校生の時の夢は、大磯の代官山の上でしばらく暮らすこと。大学を卒業し、先輩から最近心が動いたこと、最近嫌だったことは何かないかと聞かれ、大磯のお屋敷が壊されたことが許せないという話をした。漁師町にお屋敷があり、生け垣が並んでいてかっこいい雰囲気が好きだという。そのお屋敷が簡単に壊され、跡地にマンションが建設された。歴史的に価値のあるお屋敷は当然保存されると思っていたのに突然なくなった。地域の風景、地域資産を残した方が大磯の価値が担保されないのかと、憤りがあったそうだ。そんな話の流れで、団地再生をやっている会社の手伝いに行くことになった。視察でいったドイツで、荒廃した団地のある広大なエリアの再生事例を見て衝撃を受ける。大磯でもそういうことを将来やりたいと思い、現在につながっていく。



（明治記念大磯邸園HPより）

■大磯市の発展

大磯市は、大磯のよさを残しつつ、若い世代も活躍できる活気ある大磯に、という想いで、2010年9月から毎月第3日曜日に開催される大磯港での朝市で、大磯在住、在勤、周辺地域（西湘、湘南）にて活動されている方や地元ならではのオリジナル商品を扱っている方が出店する催しである。

開催の目的は、大磯全体を市とする、大磯で活動する人たちのためのテストマーケティング、交流、認知向上、地産、手作りを応援することである。

この大磯市を立ち上げたのが原さんだ。

15年前、原さんが東京で暮らしていた時に定期的大磯漁港へ魚を買いに行っていた。何度も通ううちに、朝の手伝いや漁船に乗せてもらうこととなり、組合長さんとも仲良くなった。そんな時、漁港に食堂をつくりたいという話になり、パソコンを使える原さんが計画書の作成を担うこととなる。港の中の事業のため、許可を得るには、町の事業でなければいけないということで、漁協組合や観光協会、商工会などを構成する協議会を作り、漁協直営の食堂「めしや大磯港」のプロデュースに成功した。

その協議会を利用して、朝市を拡大して、大磯市をやりましょうという運びになる。魚がメインの朝市は、不漁の際に大変なクレームを受けることから、スタートアップも兼ねた市にしようといったことや、港に人が来るようになるのであれば、町も回遊してもらえるように、町全体を市にしようとなり、狙い通りの実績を残す。



（大磯市HPより）

■団地暮らしの面白さを伝える

神奈川県住宅供給公社の団地共生プロデューサーとして、県公社二宮団地との関わりもある。

二宮団地は、J R 東海道本線二宮駅からバスで約10分の位置する1966年から1971年にかけて建設された団地で、4、5階建て、エレベーターのない住棟が2から5棟ずつ点在している。斜面地が多いため、緑豊かな土地で、周辺に里山の風景を残し、高台に建つ棟の中には、海や富士山が見える部屋もある。

二宮団地でも社会構造の変化や少子高齢社会の進展により地域の人口減少が進み、賃貸の空き家率が40%を超える状況となった。そこで県公社は2016年から二宮団地再編プロジェクトに着手する。

駅からのアクセス等の立地や、エレベーターないことなど、高齢者や子育て世帯の居住にハードルがあり、通勤する人にとっても負担があること

を逆にとり、通勤しなくてもよい人を集めようということで、大磯市等で原さんとながりのあった二宮周辺でデザイナーやフリーライターをしている人などを集めた。里山の豊かさを取り戻すような暮らしをブログで発信したり、メディアでも取り上げてもらおうと、コロナ禍ということも後押しし、30代や60代の方が多く移住してきた。



(県公社二宮団地のHPより)

若い人を呼び込むには、団地の「悲壮感」が無いようにする必要があるという。

団地に住まない理由はいくつかあると思っていて、1つは二宮団地自体の知名度が低い。もう1つは、団地に住むという悲壮感。これには、悲壮感がないという入口を作ってあげることが大切。団地に住むのも面白い、結構最先端かもしれない、といった入口を作ることによって、若い世代や、面白い人が住み始める。そうするとそれを追従する人たちが集まり、30代の流入が増えていく。

公社の取組みとしては、フルリノベーションが可能ということを出し、実際にフルリノベーションする方は少ないようだが、この取組みは、よい広告となったようだ。公社の取組みは他にも、商店街の空き区画を共有スペースにして、みんなで集まれるような、リビングダイニングとなるものを整備した。そこで集まって、持ち寄りでお食事会などしていると呼んだ友達が二宮団地に引っ越そうかなといったことが続いてきた。



(県公社二宮団地のHPより(商店街の共有スペース))

30代の人たちが集まってくると、子どもが生まれ、団地暮らしが手狭になる。そうすると生活環

境は変えたくないの、周辺の空いた住宅を購入し、循環居住が発生する。

豊かなライフスタイルや自由な働き方、在宅時間の充実化への関心が高まるこの時代のニーズに二宮団地の暮らしが注目されている。

■荒廃農地の活用

大磯町は農地の荒廃化が進んでいる。山がちであることや、日照問題等の関係で、農地が分散している。農地は耕作面積に応じて収入が比例するため、分散した小さな農地は使われなくなっていく。

荒廃農地再生という形で、原さんが分散した農地をまとめて借り上げて、酒米を作ってお酒作りをしたり、大豆を作って味噌を作ったり、みかん畑でビールを作るなどしている。

みんなで自分のお酒をつくることを目的とした会員制の事業で、耕作放棄地を再生して、週末の楽しい田舎暮らしをする。

会員さんで取れた米を分けると少なくなるが、それを加工してお酒にすることで、「自分で作ったお酒」という付加価値が出て満足感があるそうだ。

大磯の農地は、住宅地から近い位置にたくさんあるため、農的暮らしができるというエリア価値がある。

利便性の部分は、どうしても都会に劣るが、自分で作ったものを食べられることや、魚屋さんがまだ残ってるのでおいしい魚が食べられること等、そういったところにQOLのよさが出る。

地方では、その地域ならではの暮らしや、地域らしさを取り戻しながら、その暮らしを満喫できる。

■地域資産のアップデート

現在原さんは、高校生頃の夢だった大磯の代官山の上に住んでいる。囲炉裏のある眺めのよい古い家を購入した。海が一望できるところに住み、畑をして、そういう暮らしができるとQOLが高くなる。

その時には、地域の中で漁師さんが残っていないと困るし、農家さんが残っていないと困る、直売所がないと、大磯暮らしが豊かにならないので、そういうところで地域を守りたい、活動のいろいろなことで窮した地域資産をアップデートして、エリアの価値をもう一度どう高めるかということを考えているという。

その中身の事業の選択肢は、本屋かもしれないし、カフェかもしれないし、何であってもよい。

大事なことは、楽しいということ。まちづくりという、しっかりやらないといけないと思うが、原さんらの団体の基本ルールは、頑張らないこと。頑張らないで継続させることが重要。

そこには、コミュニティは大事で、町の地域資産の一番の資産は人だという。掛け算していったときの最後に一番大きいのは人ということだ。

10 株式会社スタジオゲンクマガイ 熊谷様

訪問先：株式会社スタジオゲンクマガイ 代表取締役 熊谷様
訪問日：令和6年12月20日（金）

みんなのやりたいことを集めた場所づくり

■熊谷玄さん

熊谷さんは、ランドスケープデザイン事務所の代表で、全国各地のランドスケープに関する仕事をしている。

住生活や、団地再生をメインにしているというわけではないが、ランドスケープをしている中で横浜市旭区にある左近山団地につながったそうだ。

■左近山団地

1967年頃、URと横浜市住宅供給公社によって開発され、相鉄線二俣川駅からバスで約15分の立地で、エリア全体が約55haの大規模団地である。

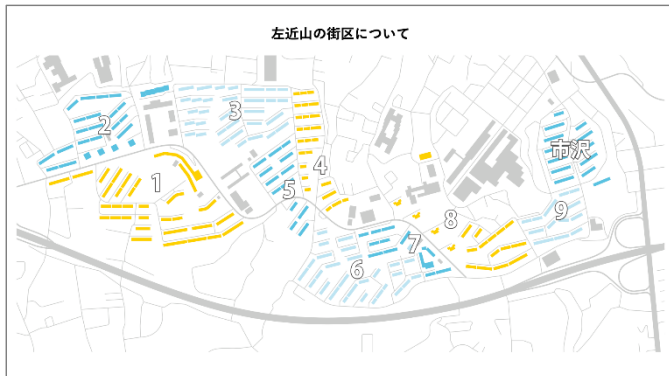
左近山という地名が示すように、地形が山になっており、住棟配置も整形ではないが、そのおかげで棟間が広く、地形に順応しながら建てていったことで、左近山の緑が保全されている。

市公社が供給したところは分譲になっており、URが供給しているところは賃貸になっているため、管理組合や自治会は入り組んでいる状況だ。

人口は、現在約8,000人。データで見ると1960年後半から70年代に供給されたため、その年代に入居された方の年齢が圧倒的に多い。高齢化率は48%で、横浜市内のエリアで見てもここまで高いところは左近山団地か若葉台団地かという。

丘陵地なので見通しがよく、余白が多いので公園が多いといった環境に対して人気がある。

リノベーションして売られている住戸で1,280万円ほど。少し高いメゾネットの7,80平米で約2,000万円。リノベーションされていない住戸であれば200～300万円ほどで購入できるそうだ。賃貸では、おおよそ5万から8万ぐらいで推移している。車を買うような感覚で家が買えてしまう。



(熊谷様より提供)

■団地再生との関わり

はじめに分譲の345街区を担う分譲の管理組合が動いた。きっかけは2014年、大規模改修により配管などを全て直したが、その際、修繕積立金が6,000万円浮いた。この6,000万円の使い道を管理組合で検討し始めたのがきっかけである。

その頃横浜市の大規模団地に対する専門家派遣事業があり、左近山団地にも応募し、団地の今後について検討を始めた。

そうして、分譲の中にある集会所の前の広場がいわゆるコモンスペースと言われているところで、このコモンスペースの改修と空き家対策の2つをパッケージングしてコンペをするという話になった。プロが選ばれた場合は、そのまま設計契約をするという内容で、熊谷さんと左近山団地との関わりは、そのコンペに応募したということから始まった。熊谷さんは、左近山の隣の小高町で生まれ育ち、土地勘があった。これは自分がやらずして誰がやるかという気持ちでコンペに応募したという。最終的に熊谷さんの「左近山ダンチパークプロジェクト」が選ばれた。

広場に関しては、とにかく広場に行く理由を作る必要があります、自分たち(住民)がやりたいことをやる場を作りましょうということで作っていった。

団地を丸ごと公園化しようということをテーマに、オープンスペースを居場所にして、町中に人がいる風景を作る。そこに住みたいと思ってやってきた人に、環境がよい印象を残す。何か目的を持って外から来たがいくことも大事で、そういう場をしっかりと作っていくことで、団地再生につなげていった。大事なのは、何気なくとも尊い日常風景のようなものだという。

設計は、みんながやりたいことを集めてるために、ワークショップを開催した。3週間に2回ぐらいの間隔で計20回ほど実施した。ワークショップの多さには理由があり、1回目はだいたい特定の人の独演会で終わってしまうことが多く、その後何度も回を重ねていくと、自分がやりたいことをしゃべってもらえそうな人に流れがシフトしていくからだ。

映画が見られる場所が欲しい、麻雀ができる場所が欲しいといった、具体的に自分で妄想してもらおうワークショップをした。一方で、あなたにとってやりたいことは他の誰かにとってやって欲しくないことかもしれない。それもこのワークショップで同時に話し合ってもらい、これだけ設計が済んだそうだ。



(熊谷様より提供(ワークショップの様子))

■参加型の整備で自分事化

実際に整備する際には、みんなでつくることにした。地域の小学生たちに、芝生を貼ってもらったり、小学校の高学年の人たちが、自分たちがベンチの作り方を地元の人に教えて、一緒に作ってベンチ置きたいと提案があってそれを実行したり、予算もなかったのに、できるだけ人に振るっていうことをしながら作ったことで、自分事として捉えてもらうことができた。

■広場の運営はだれがするのか

広場をイベントだけで持たせることはしたくないという。誰も何もしなくても、何気なくも尊い日常風景を作るためには、主体的に関わる人がどういうふうに関わりを作っていくかが大事で、そのための仕掛けを考えていった。

イベント以外のときにどのように使われるか、しばらく定点観測としてこの場所に行き行って屋台でコーヒーをふるまいながら調査した。

そのうち、広場運営が必要だとなったが、どうしても管理組合は管理という目線はあるが運営という目線がないことや、管理組合と自治会との関係性もある。そこで、活動のリーダーみたいな人たちを集めて、それを部活化して部長会にしたらいいいと考え、パークマネジメントみたいなことをしましようという提案をしたが拒否された。

自治会側も経験のない運営は難しく、管理組合も運営は専門外で、そもそもボランティアで、そこまでできないと言われた。

考え方を変え、自分たちがプレーヤーになってやるしかないと考え、有志団体「左近山みんなの庭パートナーズ」を立ち上げた。地域の方や、デザイナー、プランナーが入った任意団体である。



(熊谷様より提供(広場の日常の様子))

■拠点整備

広場は、何でもない日でも人が集まるようになった。同じ場所で同じ時間に、それぞれ集まったグループが思い思いのことをできるような場所は、居心地がよい。

そんな居場所を自分たちが運営しようとする、運営資金に行き詰まる。例えばイベントをやろうとしても雨が降ると、その1回で年間予算が飛んでしまう。これはサステナブルではないと考え、

地域に拠点を持つという考えにつながっていく。

縦に世代を混ぜられる拠点を作っていくところから考え始めて、絵を描くのが好きといったアートは縦に混ぜやすいと思った。そう考えている時にタイミングよく、横浜市の芸術文化財団がヨコハママートライフ事業を始めた。拠点の内装費は出ないが、ステージ設営費等のイベント助成金だった。

そこで、左近山アートフェスティバルという名前で拠点整備をイベント化した。団地内のショッピングセンターの空き店舗を活用し、今は左近山で「131110」という拠点となっており、基本はシェアアトリエを時間貸しで好きなように借りられる。借り手がいなときはカフェをしていたり。

131110の名前もあえて読みにくくしている。部屋の住所である「1-31-110」からきていて、略してアトリエと呼ばれている。アトリエに行こう、という人が町にたくさん出てくると、すごくクリエイティブな町に見えるということだ。キッチンを使いたい人や、作ったものをネットで売りたい人がいて、うまくはまった。1人来ると、その友達に口コミで広がるため、シェアキッチンは半年先まで埋まっているという。

そのような活動を始めて5年目ぐらいになるが最近自分たちで仕掛けなくても、何かやりたい人が相談に来る流れができた。



(熊谷様より提供(イベントの様子))

■今後の展望

次のフェーズで空き住戸を購入し、そこをリノベーションして売るということをやれないかと思っているそう。それは、最終的に地域コミュニティを支えようとしているNPOや管理組合がマイクロ不動産のような仕組みを自分たちで持って進めてほしいという思いがある。管理組合は住宅を管理する中で空き部屋などの情報が分かり、そういうものを、次の市場に出していくためには、例えばオーナーから購入するなり、サブリースして売ることが必要だろうと思う。その仕組みを1度試してみて、儲かることを実証したいということである。

11 753village

訪問先：プロジェクトメンバー 大谷様、齋藤様、関口様（五十音順）
訪問日：令和6年12月25日（水）

組織のない空き家活用とコミュニティの広がり

■753village（ななごーさんビレッジ）

横浜市緑区中山の戸建て住宅地に753villageはある。住宅地に点在している空き家を活用し、拠点づくりをしている。カフェや、多世代交流サロン、就労支援施設、貸し施設、ギャラリーなど。

特徴は、住民が自分たちの欲しい場所を作っているということと、1つの組織がやってるわけではないことだ。団体やいち企業がやってるように見えるが、近くの住民が、場所を借りてやることが特徴的である。運営するための資本はないが、自分たちで何とか捻出しながらやっているという。

最大の特徴は、地主の齋藤さんが所有し、地域に点在する土地や建物を店子が借りて使っていること。

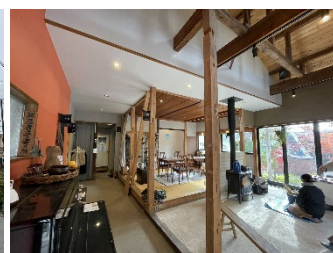
半径100メートル程度のエリアに様々な空き家を活用した拠点が集約していて、面的な広がりが見えてきている。



コワーキングスペース、貸アトリエ、イベントスペースのある中心的役割の「Co-coya」（ここや）は、地域の防災拠点としての役割も担っている。拠点として整備する際に、横浜市のヨコハマ市民まち普請事業の助成金を活用している。

このほかに、大きな日本家屋の多目的スペース「なごみ邸」、発酵料理カフェ「菌cafe753」、なごみ邸とは雰囲気の違う日本家屋を間借りできる「季節荘」、季節荘のガレージをリノベーションした貸しギャラリー「Gallery N.」、新しい分譲戸建て住宅を活用した就労継続支援B型事業所「ダンプリングハウス」、おしゃべりや健康マージャン等ができる「レモンの庭」などがある。

これらの拠点は、地主・建物所有者である齋藤さんがなごみ邸の活用をしたことから地域のニーズに合わせて徐々に広がったものだ。



（現地撮影（Co-coya））

■空き家（なごみ邸）活用のきっかけ

この地域は、元々一帯が田んぼであったところで、齋藤さんの祖父の代で住宅地として整備された。その土地を貸地として、上屋は借地人が建てて生活をしていた。そして約30年前に、現在のなごみ邸の所有者だった方から、少し広すぎるため建物を含めて土地を返したいと相談があった。

これからさらに少子高齢化が進んでいる時に、急速度にこのような事案が多くなってくるだろう、その際にその場その場で、賃貸物を建てたり、売却していったら、まちとしての魅力は何だろうと思ったという。

長い目で見たらこの地域の人にとって魅力あるような地域になるにはどうしたらよいだろうと単純に考えたときに、このまちにはこんなものあるんだねと、皆さんが興味を持ってくれるようなものを作ってみたらそれがどのような波及効果になるか、というのが出発点だったそうだ。

これは決して慈善事業やボランティア精神だけでやっているのではなく、自分たちが生き残っていくには、まち全体に魅力がないと、ある時点ではよいかもしれないが、それをただ20年30年やっていても、結局魅力がないものになる。賃料や駅からのアクセス等の物差しでしかはかれないものではなく、古くてもここなら行ってみたい、住んでみたい、楽しみたい、仕事をしてみたいと、そういった魅力のあるまちにすることで、このまち自体が生き続けるという。そして立派な桜の木を庭に面した日本家屋の空き家を貸しスペースとして活用することとなった。

貸しスペースとした理由は、ここだったらこういうことに使えとか、使い方をコーディネートして来てくれるような流れを作ったら、次の空き家が発生した時に、どのような活用に需要があるかという情報を得るためだということだ。



（現地撮影（なごみ邸））

■人と人のつながり

なごみ邸を活用する中で、特に要望が多かったのが飲食だった。なごみ邸では、よくある隠れ家レストランにさせないために、飲食は頑なに拒んできた。ちょうどその時に現在の菌cafe753が空き、齋藤さん自身で飲食とギャラリーを始めたが、うまくいかないところもあり一度閉めた。その時、辻さんというシェフとつながる。辻さんは、齋藤さんの借家物件の借主であり、そのすぐ近くの閉まっていた物件を見て、ここでカフェショップをやりたいと大谷さん、関口さんと共に齋藤さんに相談をした。辻さんは、大谷さんと関口さんともプライベートでつながりがあり、そこで齋藤さん、辻さん、大谷さん、関口さんがつながった。現在は辻さんが菌cafe753のオーナーとして運営されている。

大谷さん、関口さんは、菌cafe753の活用をきっかけに齋藤さん所有の物件をシェアハウスとして活用し、地域住民となったそう。



(現地撮影(菌cafe753))

空き物件やまちの雰囲気の魅力が新たな住民をじわじわと増やしているようであるが、一番の強みは「齋藤さんの存在」であるように感じた。

齋藤さんは、出会う人にビジョンを語る。50年、100年スパンのビジョンを語り、何を考えている地主・家主なのだろうと伝える。そう話していると逆にこの方だったら、どんどん活用してくれるのではないかと、住んでもらえたらライフスタイルを楽しんでもらえるのではないかと話が膨らみ、つながっていく。実際に、大谷さんと関口さんは、齋藤さんとの出会いをきっかけに中山に住み替えてきた。

齋藤さんは特に人と人のつながりを大切にしている。情報化社会になり、欲しい情報はすぐに手に入るが、良い悪いではなく生身のコミュニケーションで入ってくる情報とはやはり違うと思っている。不動産も同じで、齋藤さんが所有する土地や物件のやりとりは、不動産屋が介入することは少なく、それは貸主と借主の日常のコミュニケーションで培った信頼関係があるからだという。

この地域の取組みは、すべて人づてで、空き物件を借りている人同士も非常によくコミュニケーションがとれているため、組織がなくてもそれぞれ同じ方向性で活動ができている。

■分譲住宅を買い戻す

相続の際、一度手放した土地に分譲住宅が7戸建てられ、そのうち4棟を買い戻した。普通はなかなかそのようなことをする人はいないが、齋藤さんには目算があった。魅力があれば有効に使っ

てくれる人が絶対にいるはずだということだ。その結果、現在思惑通りに活用してもらっている。2棟をダンプリングハウスとレモンの庭として活用する団体に貸し、あとの2件はここに住みたいという方に賃貸している。

ダンプリングハウスは、餃子作りや販売を主とする障がい者就労継続支援B型事業所として利用され、レモンの庭は、横浜市介護予防・生活支援サービス補助事業として多世代交流カフェに利用されている。



(現地撮影(左:レモンの庭、右:ダンプリングハウス))

■共鳴するものが成長していく

とりまとめる組織がないため、新たに何かやりたい方は、活動ごとの窓口で直接相談するシステムになっている。ここでは出来上がったものを差し出されるのではなく、それぞれフィットするところを自分たちで探して作っていく。大企業や行政の計画にはない魅力が強い。自分たちが共鳴するものでどんどん成長していく。それがこれからのまちづくりの1つの魅力である。活動は違っても、根本的の目指すところが共鳴していることでここまで広がってきたと感じているという。

空き物件の活用だけにとどまらず、直近では、駐車場であったところにシニア向け住宅を建設した。Co-coyaの対面の土地であるため、Co-coyaとの融合やマルシェの参加などいろいろなことができるということだ。また借地人からも高齢期の住まいの相談を受けることが度々あったという。大きな軒家からコンパクトなところへの住み替え需要があるようだ。



(現地撮影(季楽荘))



(現地撮影(左:Gallery N、右:Park753))