

4	特定非営利活動法人 黄金町エリアマネジメントセンター
活動名称	創造的な人材の職住近接を目指した空き家流通促進に関するシステムづくり～新しい都心居住を目指して～
活動地域	神奈川県横浜市初黄・日ノ出町地区

かつて違法な売買春が行われていた小規模店舗が集積する当該地域は、昔のまちに戻らないよう安心して暮らせるような街を目指し、アートによるまちづくりを推進してきた。今年度は、最も流通性の低い、空き「店舗+住居」という形態に着目し、小規模店舗以外の物件を対象に、その流通促進に関するシステムの検討とアーティストやクリエイターなどの創造的な人材の集積を目指した。

1. 活動の背景と目的

初黄・日ノ出町地区は、かつて違法な売買春等が行われていた小規模店舗が建ち並び、約250店舗にも達していた。そのような状況において、地域住民が発意し、PTA等と連携し違法風俗店舗の拡大防止を目指し活動を行ってきた。平成17年には、神奈川県警によるパイパイ作戦（違法風俗店舗一斉取締り）が実施され、それ以降は小規模店舗が閉鎖状態となった。閉鎖された小規模店舗の一部は、マンション用地となったが、その大半は現存し、特異なまちの様相を残しつつ、近年では貧困ビジネス等の温床となっている場所もある。そのような空洞化したまちの再生をすべく、地域、行政、警察、大学の連携によりアートによるまちづくりを掲げ、創造的な人材の集積を行い、安全・安心なまちづくりに取り組んできた。この当該地域を新たなまちへと生まれ変わらせるため、また、そのイメージの払しょくを目指し、平成20年に現代美術の祭典「黄金町バザール」が開催された。このイベントをはじめとして、小規模店舗の転用とアーティストによる活用、また、新たなショップの導入等、まちづくり活動を継続的に推進させるため、平成21年4月に、地元と専門家が行政・警察等と連携し、NPO法人黄金町エリアマネジメントセンターが設立された。空き店舗となった小規模店舗が、将来にわたって売買春が行われなくするための、新しいまちづくりの担い手が活動できる場を整備することが求められている。また、それと同時に小規模店舗が建ち並ぶ重点地区だけでなく、当該地域全体においてまちづくりを展開し、マネジメントしていくという視座が必要である。そこで、当事業では当該地域における新しい空き家流通モデルを構築するため、特徴的かつ最も流動的ではない空き「店舗+住居」という形態に注目する。この形態は、小規模店舗が立ち並ぶ高架下両側の路地ではなく、平戸桜木道路沿いに多く立地している。そして、それらの一部は、シャッターが下りたままの状態となっており、通りの賑わいの連続性や回遊性を高めるといった当該地域のまちづくりの基本方針においても重点的に取り組むべき課題である。前述の通り、当該地域では、アーティストやクリエイターといった創造的な人材が集積することで、新しいまちのイメージを獲得すると共に、地域や様々な活動主体との連携を図ることで、創造的にまちの課題解決に取り組んでいくことを目指している。これらを背景として、空き「店舗+住居」という形態を活かし、アーティストやクリエイターへ転貸するシステムの有効性を調査研究することで、創造産業の集積と職住近接による新しい都心居住の可能性を検討・検証することを目的としている。

図 1 : NPO 管理施設と特殊飲食店現況図



NPO管理施設と特殊飲食店現況図

■ 現存する
特殊飲食店

□ 街づくり協議地区
(H19年8月発効)

□ 地区再生まちづくり
重点取組地区

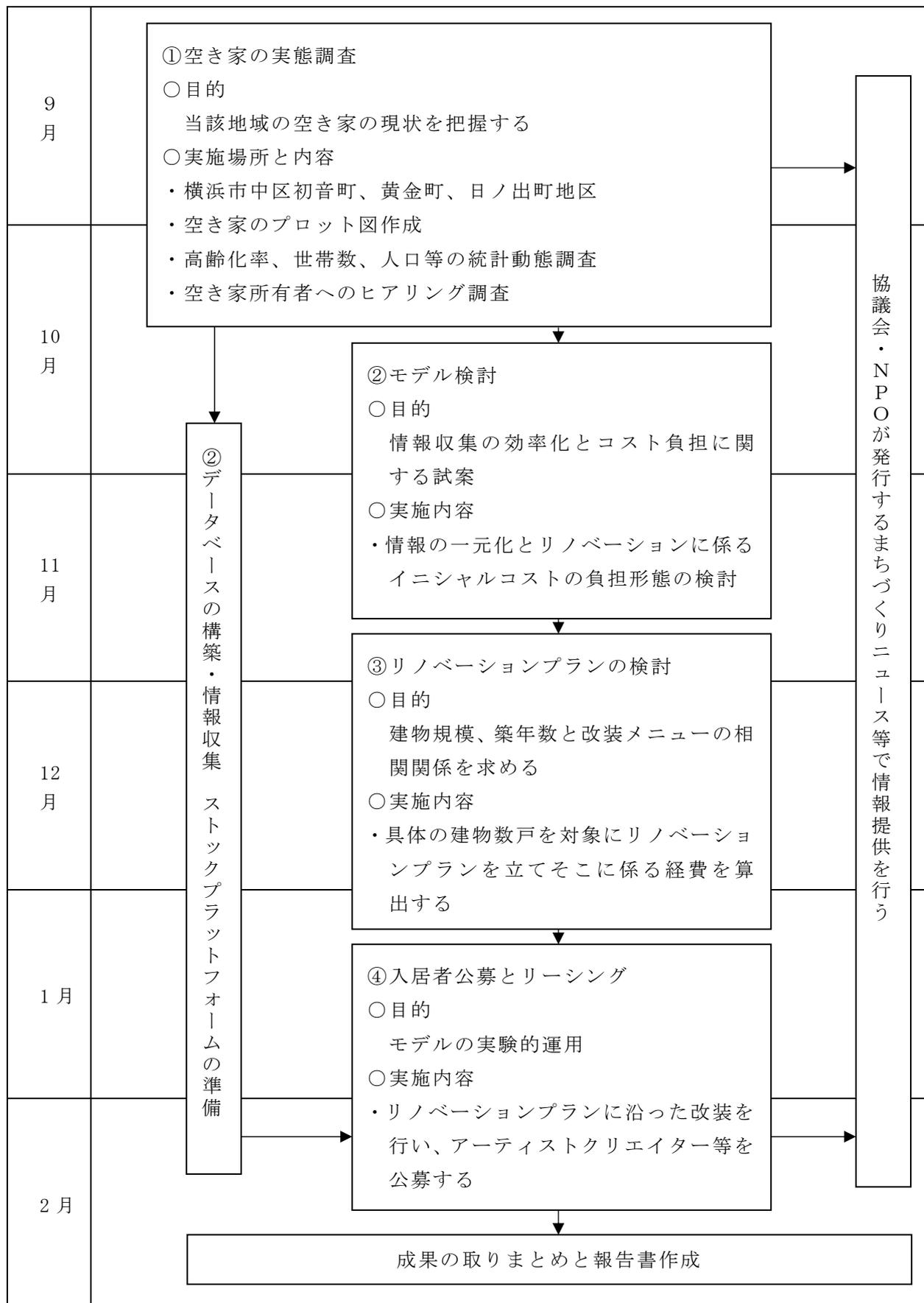
□ 日ノ出町駅前A地区
第一種市街地再開発事業区域

■ NPO管理施設

2. 活動内容

(1) 活動の概要と手順

表 1: 活動のスケジュール



(2) 活動内容

①実態調査

当該地域における「店舗＋住居」の調査を行うとともに、どちらか一方が「空き」となっているケースも把握する。把握の過程において、その位置的状况を地図上にプロットし、マッピング図を作成することで、その配置的特徴を明らかにした。また当該地域の特徴を把握するために、高齢化率や世帯数、人口等の変動を横浜市が公開している統計データを用いて明らかにし、近接する町との比較を行った。まず、空き「店舗＋店舗」の配置の特徴としては、1階の店舗部分が空いている建物が多く、ついで1、2階共に空いている建物があり、2階が空いている建物が存在している。配置的には、空き家が数戸まとまってクラスター化している状態として見て取れるものを「クラスター型」、数軒おきに点在している「独立型」の2つのタイプに分けることができる。クラスター型は通りを挟んで両側に存在することから、今後、通りの賑わい形成を目指す点において、解決すべき課題となっている。また、独立型も賑わいの連続性を創出するためにも、現在のような歯抜け状態を改善する必要がある。

図2：空き家のプロット図

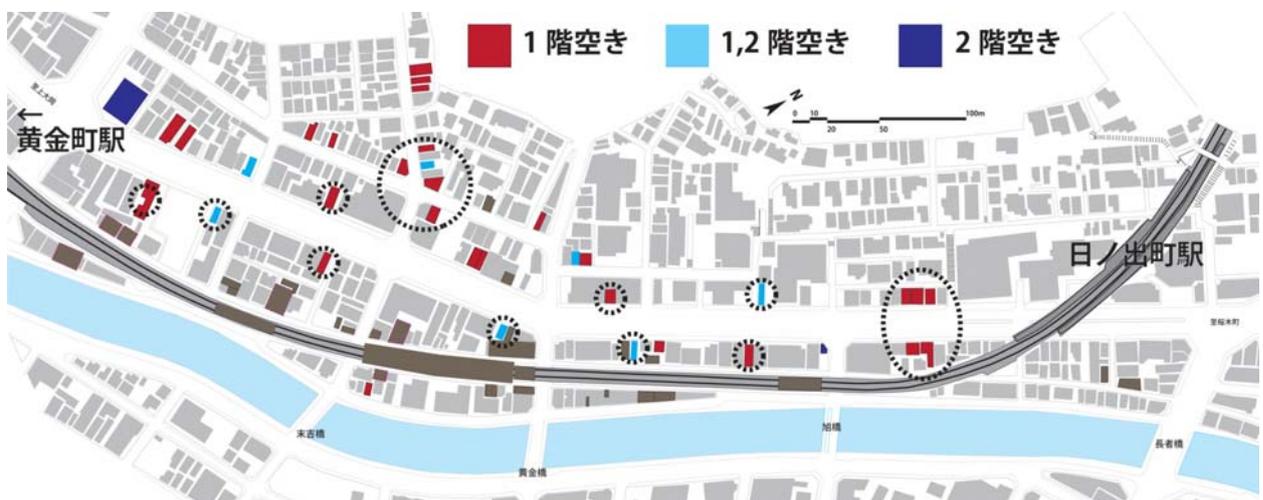


写真1：クラスター型の代表例写真

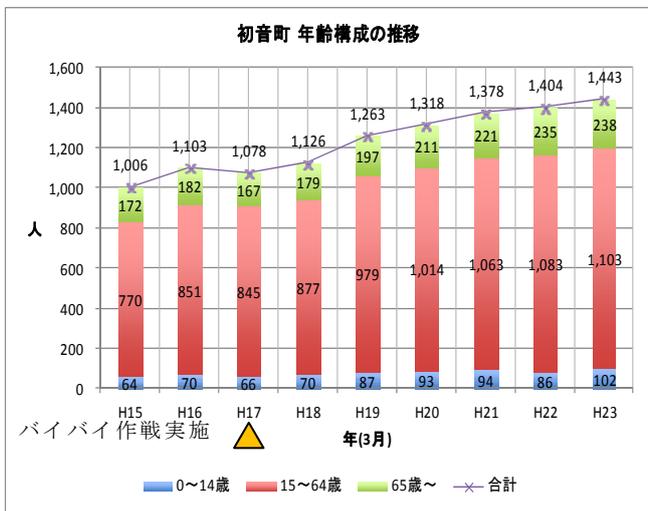
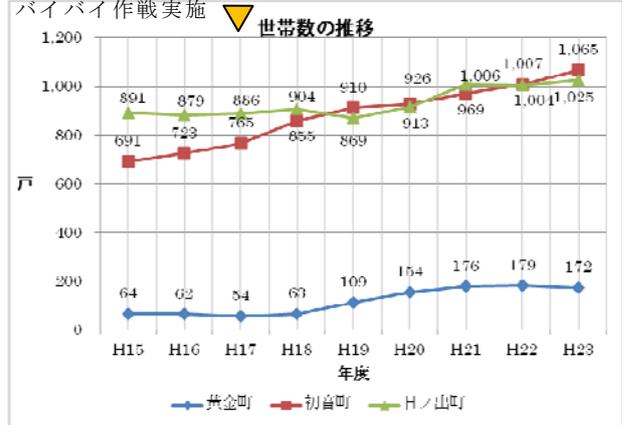
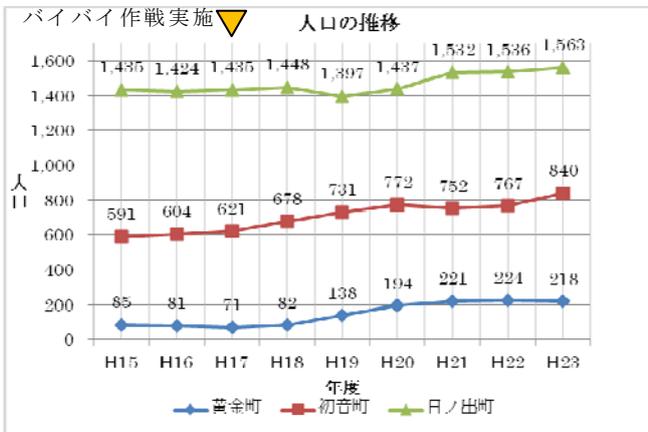
写真2：独立型の代表例



次いで、高齢化率、世帯数、人口の統計データから当該地域をみている。世帯数、人口について、当該地域では右肩上がりの推移をとっており、人口、世帯数共に増加傾向にあることが示されている。初音町は、人口に比べ世帯数の増加が顕著である。これはひと世帯当たりの人数が少ない、単身者等の増加があったためだと考えられる。平成22年の年代別の人口構成において、20歳代が一番大きな数値となっていることや平成15年から比べると2倍の人口数となっていること。また、10歳代、10歳未満の年齢の人口が極めて少ないことからそのことが推測できる。これは、ワンルームタイプのマンション建設が進められたことが一因である。平成19年からは、横浜市が施行している「街づくり協議指針」の中で、ワンルームタイプのマンションの建設を避けるために、1住戸を30㎡以上とすることなどマンション開発事業者と地域との協議の場が定められている。ただし、強制力がないことや、法制定前に建設されたマンション等もあることから、ワンルームタイプのマンションが建設されることもあった。

図3：3カ町の人口の推移

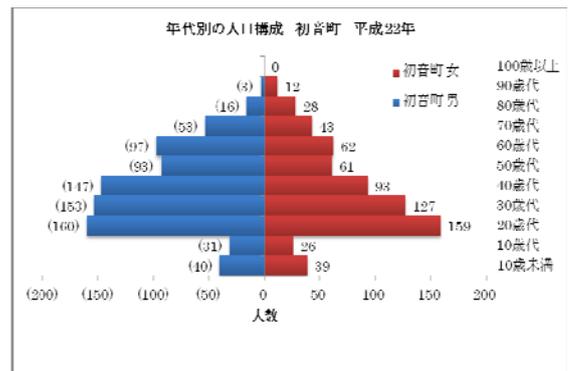
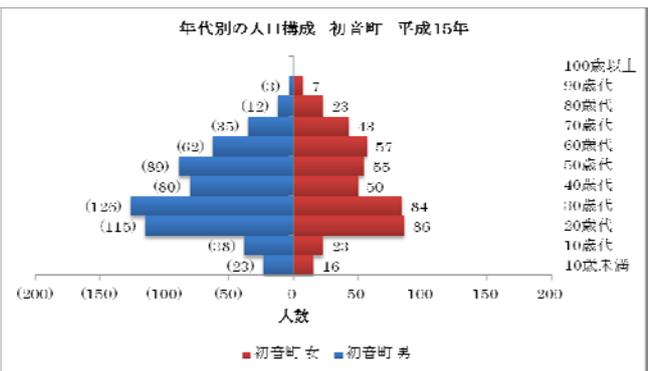
図4：3カ町の世帯数の推移



左 図5：初音町の年齢構成の推移

左下 図6：平成15年初音町における年代別の人口構成

右下 図7：平成22年初音町における年代別の人口構成



黄金町は3カ町の中で一番面積も小さく、また、居住人数も少ない。初音町や日ノ出町に比べ1/6程度であるが、平成17年のバイバイ作戦以降、小規模店舗跡地や他の用途に利用されていた敷地がマンション用地へと変わり建設が進められたことによって、20歳代や30歳代を中心とした若年層が居住し、急激に人口増加、高齢化率の低下が起こっている。町としての規模は小さく、自治組織である町内会は、初音町と共に初黄町内会として組織化されている。土地利用の将来性として、小規模店舗が多く立地していることや、大岡川と京浜急行の高架に挟まれた状況からマンション等の大規模な開発がされにくい場所である。

図8：黄金町の年齢構成推移

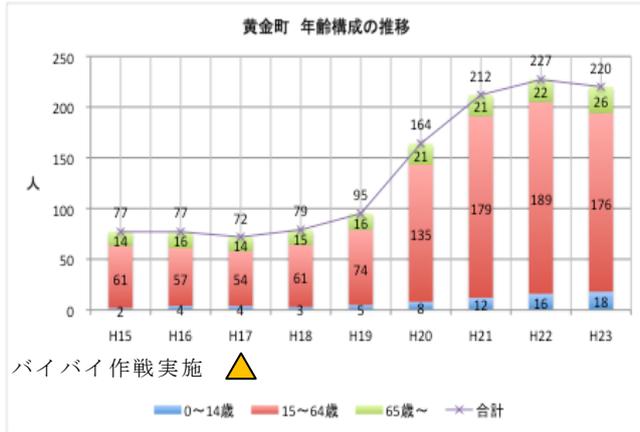
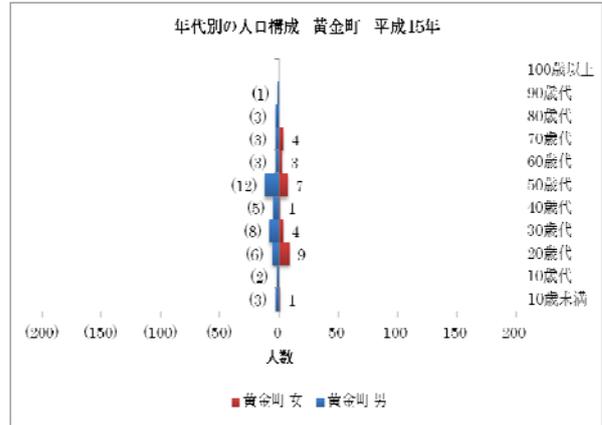


図9：平成15年初音町における年代別の人口構成



日ノ出町は世帯数、人口共に増加を示しており、3カ町の中で人口が一番多い町である。特に平成15年における30歳代や40歳代は同22年にかけて40歳代、50歳代へと人数的には大きな変化がみられずに移行しており、人口構成の変動は順当といえる。そして、平成15年と同22年のグラフを比較してみても、形の大きな変化が見られないことや、10歳代や10歳未満の人口も減じていないことからマンション建設による一過性の人口増加に頼らないまちの更新が行われているといえる。

図10：平成22年初音町における年代別の人口構成

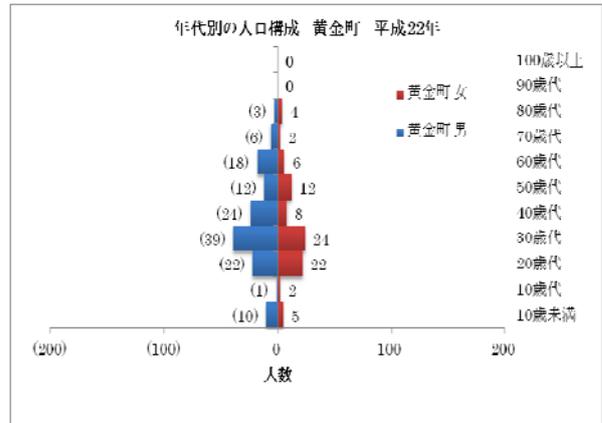


図11：日ノ出町における年齢構成推移

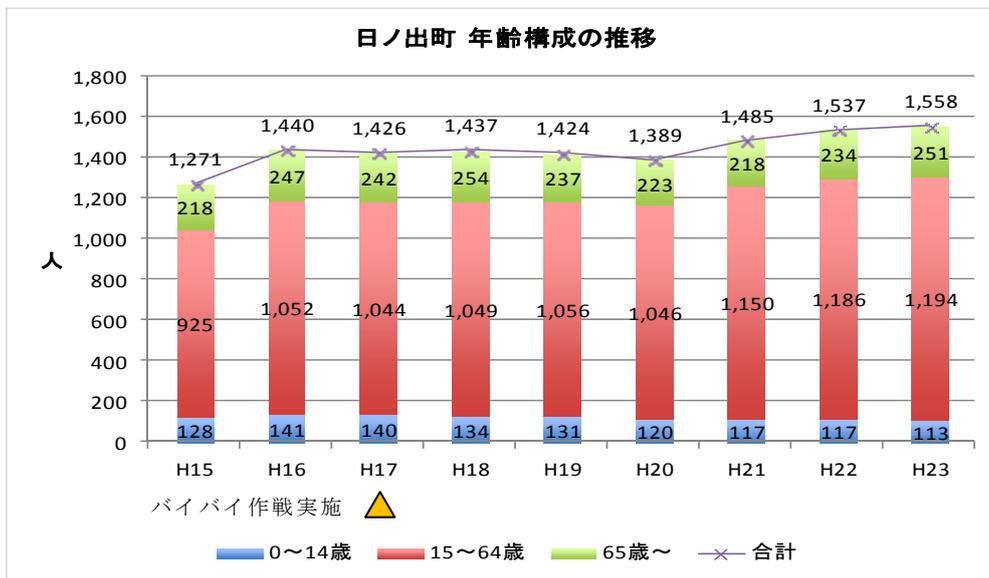


図 12：平成 15 年日ノ出町における年代別の人口構成 図 13：平成 22 年日ノ出町における年代別の人口構成

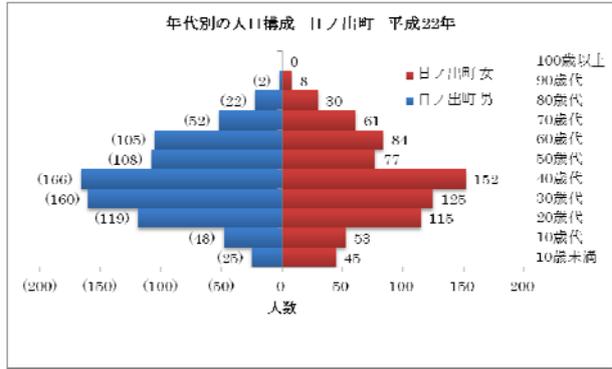
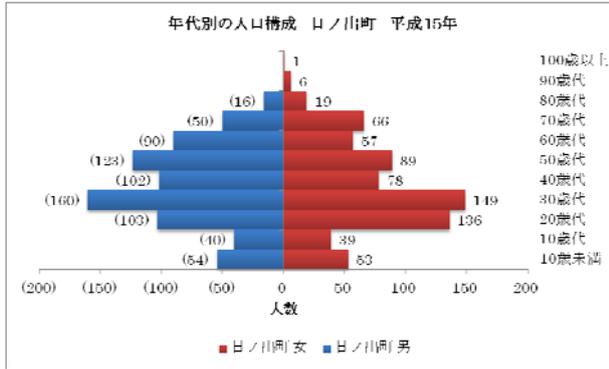
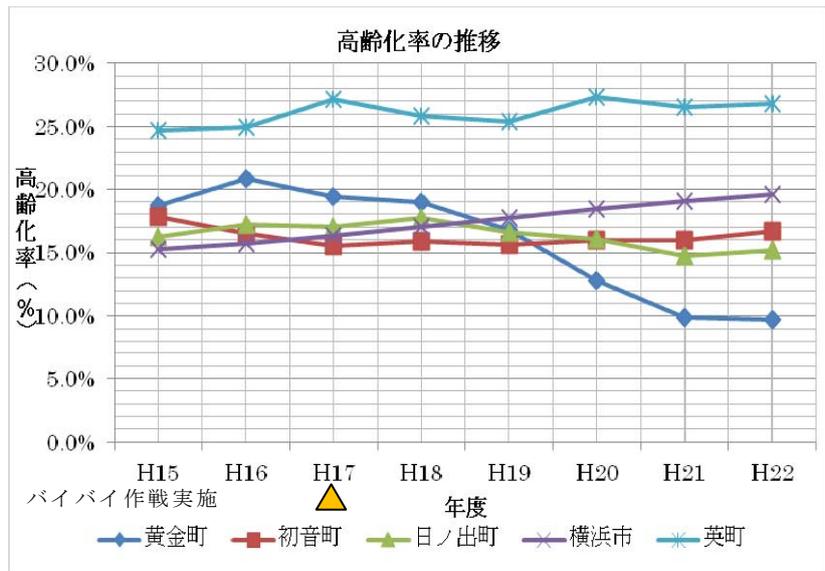


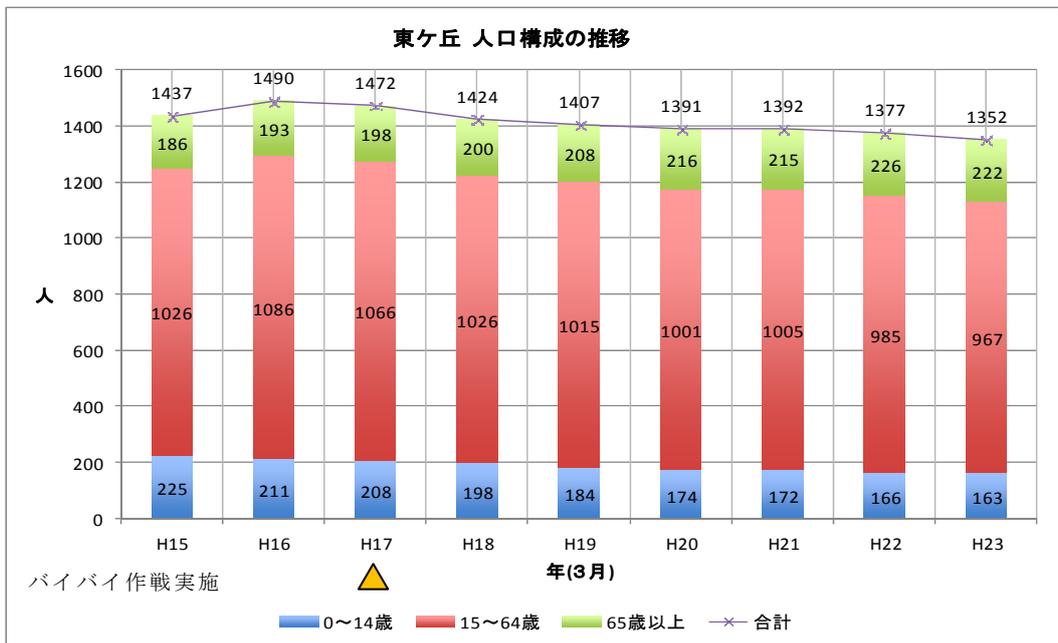
図 14：4 カ町の高齢化率の推移



3 カ町全体では高齢化率において、右肩上がり的高齢化率の推移をしている横浜市に対して、当該地域はそれより低い位置で横ばい、または右肩下がりな推移を行っており、高齢化率が減少傾向にあることが示されている。特に黄金町は著しくその傾向が見られる。隣接する英町と比較すると、英町は数量的には人口の構成比率において経年的に大きな変化は見受けられない

が、高齢化率を比べると、当該地域の 3 カ町の方が低い数値となっている。それは、平成 17 年のバイバイ作戦以降今日に至るまで、良好な住環境として再生を遂げてきたひとつの成果として、マンション建設による土地利用が進み、新住民の流入によって、安定的な生産年齢の供給が

図 15：隣町東ヶ丘の高齢化率の推移



なされていくことが一因といえる。それとは逆に、空き家を取り巻く現状としては、マンション用地以外のところでの限定的

な空き家化が進行していると考えられる。その多くが、木造2階建の「店舗+住居」という形態となっており、シャッターを閉じている状態のものも多く、今後そのような資産をどのように活用、もしくは流通させ、価値を見出していかは当該地域における土地利用の面において、また、まちの将来像との関係において重要なテーマである。

②ヒアリング調査の実施

現状把握によって特定された空き家について、所有者と連絡が付いた物件においてヒアリング調査を実施した。対象物件の所有者へのヒアリング調査をする際に、所有者と連絡をとる手段として町内会員を通じて連絡をする場合が多く、連絡を付けることが困難な所有者や連絡のつく場合でもヒアリング調査まで実施できない場合もあった。その一因として所有者が高齢であることが挙げられる他、調査への協力の決定権が子息に委ねられる場合もあり、子息が遠方に住んでいるなどの理由で理解を得られないこともあった。これらの要因は当NPOの活動への地元住民の理解度、信頼度の深さが関係していると考えられ、今後もこのような活動、対話をつづけていくことにより、徐々に解消する問題だと考えられる。

【ヒアリング NO.1】平成23年11月16日

空き家タイプ：独立型、空き店舗+4畳半の居室、水廻り設備は独立

Q1. 土地建物の所有関係：土地／建物自己所有 80代女性

Q2. 建築物の規模、構造、築年数：鉄骨造4階建（中2階あり）、土地20坪程度
昭和54年築造、築32年

Q3. 空き家、空き店舗になって何年か：約7年が経過（平成17年～）

Q4. 空き家（店舗）の状態：良好／東日本大震災の影響で外壁に多少ひびあり
サッシ廻りからの漏水はあるが店舗部分は経営時のまま

Q5. 空き家、空き店舗の理由：商売が下火になってきたうえ、夫が他界したため

Q6. 今後物件をどうしたいか：貸しても良い

しかし、かつて2Fを暴力団とつながりがあるとは知らず、刀屋に貸し、立退きなど問題があったため、安心できる入居者／顔が見える入居者を希望

1, 4Fの居住部分と1F、2Fの分離が容易なため自身の居住域は確保できる

2Fは信頼関係がある地域の方に貸している（約3年間）。関係は良好

Q7. 現在抱えている問題点

現在、居住には問題はないが、高齢のため今後階段の昇り降りが困難になる可能性がある。

貸し出すにあたっては子息との相談が必要

Q8. 当NPOが推進しているまちづくりの取り組みについて

自分はもちろんのこと子息は現在のまちづくりについて知っている。

Q9. その他：固定資産税の足しになど、できれば貸し出して家賃収入を得たい。

【ヒアリング NO.2】平成23年11月16日

空き家タイプ：独立型、空き店舗の2階に居住、水廻り設備は1箇所

Q1. 土地建物の所有関係：土地／借地 建物／自己所有 60代男性

Q2. 建築物の規模、構造、築年数：木造2階建、土地10坪程度、昭和39年築造、築48年

Q3. 空き家、空き店舗になって何年か：約29年が経過

Q4. 空き家（店舗）の状態：細工場だったところを住居スペースにしている築年数相応の

いたみはある

Q5. 空き家、空き店舗の理由：職を変更したため1階部分を利用しなくなり閉めた。

その後、父親の介護用のスペースとして利用

Q6. 今後物件をどうしたいか：貸しても良い

土地が借地なので、更地返還しなければならず、現状維持で貸し出しなどは考えていない

Q7. 現在抱えている問題点

特になし

Q8. 当NPOが推進しているまちづくりの取り組みについて

自身もイベント等で参加している

【ヒアリングNO.3】平成23年11月17日

空き家タイプ：独立型、居住空間に空き店舗が附随、水廻り設備は1箇所

Q1. 土地建物の所有関係：土地／建物自己所有 80代女性+娘1人

Q2. 建築物の規模、構造、築年数：鉄骨造2階建、40坪程度、築年数不明

Q3. 空き家、空き店舗になって何年か：4～5年

Q4. 空き家（店舗）の状態：良好／店舗部分が空き、駐車場として利用していた。

現在は使っていない。トイレが独立しておらず、居住者と共同利用する必要がある

Q5. 空き家、空き店舗の理由：後継者がおらず、主人が高齢と体調不良から店を閉めている

Q6. 今後物件をどうしたいか：子息の同意を得られない可能性があり、貸し出すのは難しい

Q7. 現在抱えている問題点：特になし

Q8. 当NPOが推進しているまちづくりの取り組みについて：良いと評価

Q9. その他：貸し出して家賃収入を得たい気持ちもあるが、積極的には考えていない

【ヒアリングNO.4】平成23年11月17日

空き家タイプ：クラスター型、空き店舗の1階一部と2階に居住、水廻り設備は独立

Q1. 土地建物の所有関係：土地／借地と自己所有、建物／自己所有 50代夫婦+息子2人

Q2. 建築物の規模、構造、築年数：木造2階建、土地30坪程度、築年数不明

Q3. 空き家、空き店舗になって何年か：約5年

Q4. 空き家（店舗）の状態：良好／以前利用していた時の設備や内装を残している

現在は物置として利用しており、シャッターが一部不良

Q5. 空き家、空き店舗の理由：後継者が体調不良となり経営を続けるのが困難となったため

Q6. 今後物件をどうしたいか：貸して家賃収入があると良い。飲食店以外であれば問題ない
将来的には自らが利用したいとも考えている

Q7. 現在抱えている問題点：収入面において足しになるのであれば前向きに検討したい
ただし、改装費等の負担が厳しい

Q8. 当NPOが推進しているまちづくりの取り組みについて

町内会を通じて参加したことがある

Q9. その他：店舗部分はどうかしたいと考えていたので前向きに検討する

以上の例を見ると、水廻り設備が独立して存在していることや、所有者の居住空間と貸し出し可能なスペースがそれぞれ独立していることが流通に向けて大きな条件となる。また、

貸し出しの可否については、所有者の子息に判断を委ねる場合があり、当 NPO の活動に対する認知度や信頼性が高く求められる。そして、空き店舗部分において、自らが商いを中止した後、改めて貸し出しを行う際、改装費をどう負担するかといった課題もある。一方で、貸し出すことで家賃収入を得ることに、前向きな所有者もおり、支出と収入のバランスをマネジメントする必要があるといえる。

③ データベース化とモデルの構築

①の実態調査を受け、空き物件をストックするプラットフォームを構築するとともに、物件の流通促進に際して有効と考えられる賃貸借スキームとリノベーション費用の負担方法について検討を行った。

1) データベース化

空き物件のデータベース化に向けて、ストック数を増やすために所有者向けに、ホームページにて呼びかけを行っている。また、町内会の会員を通じて、空き物件を所有しかつ、活用したいと考えている所有者を探すことを継続している。ホームページでの呼びかけに関しては、現在のところ反応は見られないが、町内会の会員を通じて所有者と話し合いの場をもつことで、実測図の作成からリノベーションプランの立案まで進めることができた物件もあった。今後も、ヒアリングと実測図の作成、そしてリノベーションプランの作成までをひとまとまりとして、それらのデータ化を継続していく。

図 16 : 実測図例



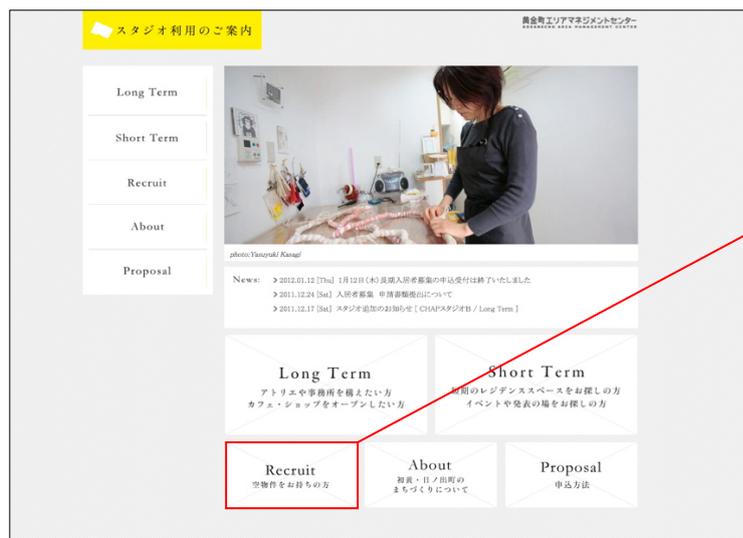


写真 3 : 新規開設ホームページ

「空き物件をお持ちの方」へ向けた情報をホームページ上に記載している。

2) 賃貸借スキーム

賃貸借のスキームとしては、下記の 2 つの方法が考えられる。

A : 所有者から NPO が物件を借受け、NPO がアーティスト、クリエイターへ貸し出す

B : 所有者は直接アーティスト、クリエイターと契約し、NPO は募集や審査を行う

図 17: 賃貸借スキーム A

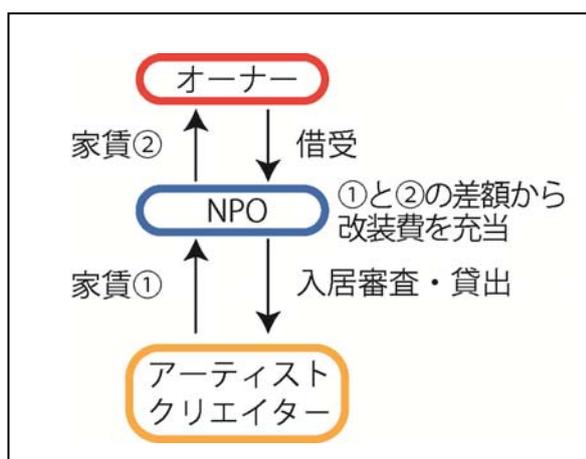
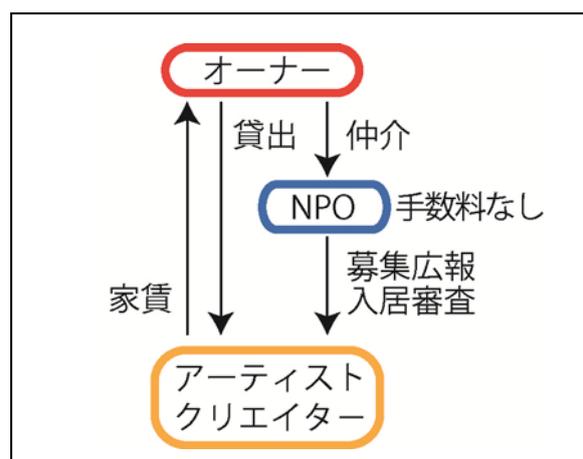


図 18: 賃貸借スキーム B



A の場合は、NPO がサブリースする形で、家賃①と②の差額分を収益とするモデルである。その差額は、リノベーションに際して必要となる改装費へと充当させ収支バランスを確保している。所有者とサブリースする相手に対して NPO は、定期借家契約を結び、その期間に得られる差額収益を基に改装費用の想定を行う。また、B の場合は、NPO がオーナーから物件の紹介を受け、その情報をホームページに挙げ、入居者の公募を行う。そして、所有者と NPO が入居審査を行い、借り手としての適合性を判断していく。この場合は、物件の状態によるが、基本的には改装等を行う際、借り手が行い、また費用負担も借り手となることから所有者、NPO には負担とならない。ただし、所有者と借り手との契約や、改装の内容について NPO が積極的に関係していくことが、エリアマネジメントという観点から必要となる。これらの他に、当該地域の一部において、アーツコミッションヨコハマが行っている、「クリエイター・アーティストのための事務所等開設支援助成」という助成制度を活用することができる。このような助成を活用することによって、アーティストやクリエイターといった入居者自身が改装費を確保することができる。

④リノベーションプランと費用の算出

実物件にて、アーティストやクリエイターへ貸し出すために必要なリノベーションプランを立て、その費用を求めた。その中で、建物規模や築年数、設備のスペックや痛み具体といった建物の状態と改修費用との相関関係から、ストックするに相応しい住居と判断する指標・基準を求める。リノベーションプランについては、NPO が管理している施設に入居している建築家と協働し作成した。その中で、当 NPO はアートによるまちづくりを掲げており、地域に多くアーティストやクリエイターが活動していることから、リノベーションの際に、アーティストとのコラボレーションを行うこととした。建築空間において、アーティストの作品が構成要素のひとつとして盛り込まれることで、空間の価値を向上させるとともに、作品に触れられる機会が増えるなどといった効果があると考えている。そして、今後そのような建築空間が集積している街というイメージを創出していくことも視野に入れて、リノベーションプランを検討した。

1) 事例 01【ヒアリング NO.1 の物件】シキナミカズヤ建築研究所との協働

図 19：リノベーションプラン

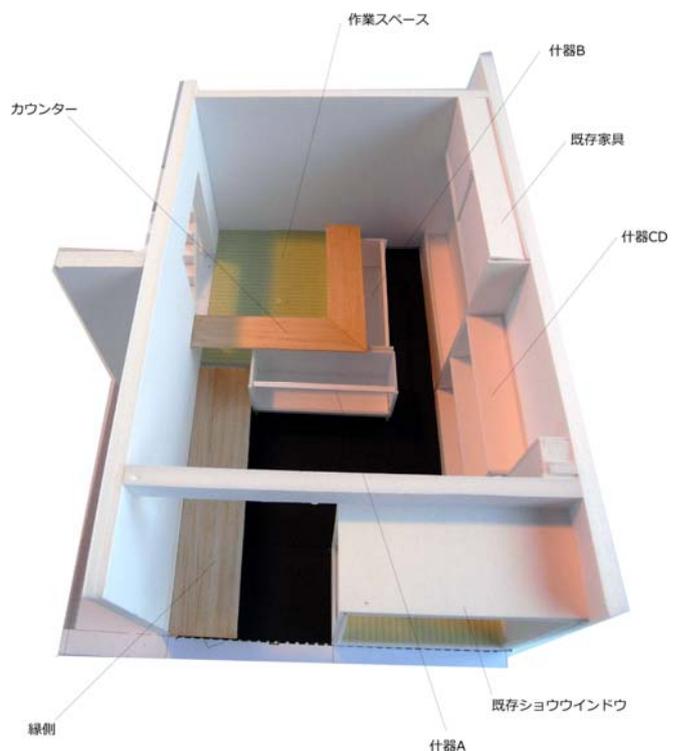
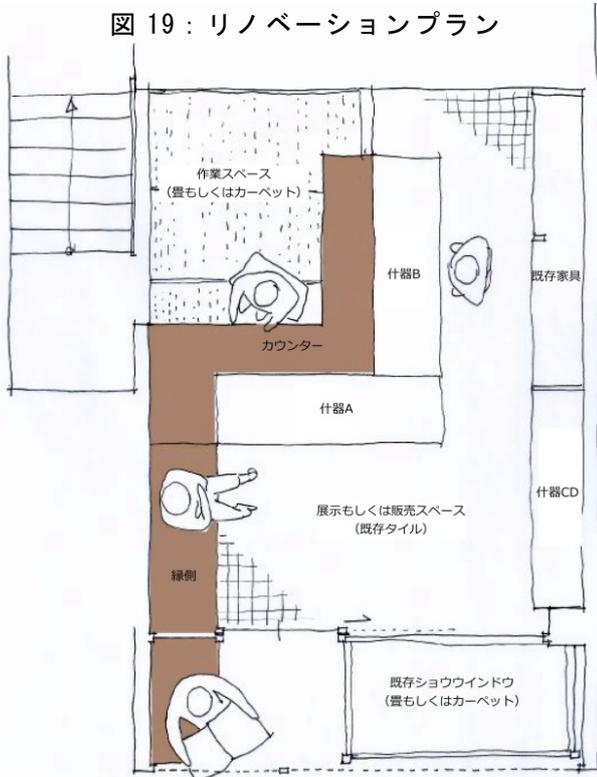


写真 3：リノベーションプランの模型写真



【参加アーティスト】

伊東純子（服飾アーティスト）

【内容】

元呉服店という空き物件であることから、在庫としてある反物等を活用して、取っ手や畳縁、柱や梁など建築部材に貼りつけ、空間の一部として成立させていく。

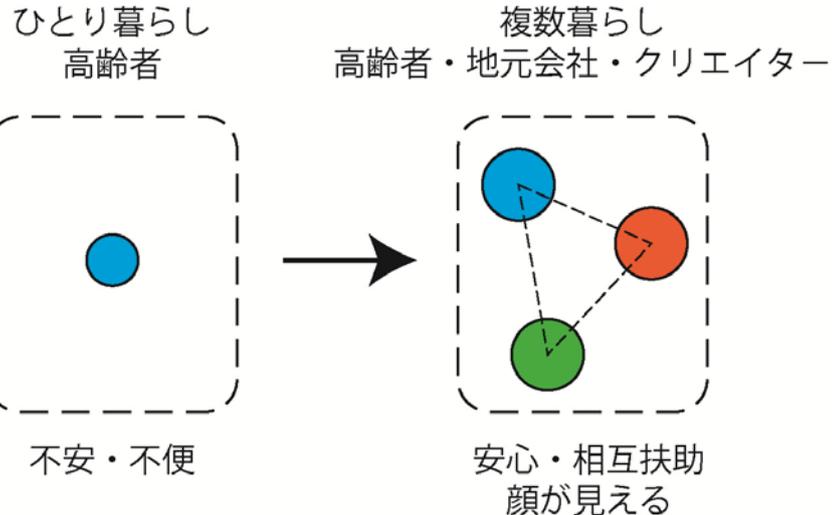
表 2：リノベーションプランにおける工事費見積（概算）

内容	数量	単位	単価	金額	備考
解体工事	1.0	式	30,000	30,000	
家具異動取付、 大工工事	1.0	式	30,000	30,000	
家具工事	1.0	式	120,000	120,000	縁側、カウンター
塗装工事	1.0	式	100,000	100,000	6人工+材料
電気工事	1.0	式	30,000	30,000	
アーティスト制作	1.0	式	50,000	50,000	
諸経費			18,500	18,500	5%
			小計	388,500	
			消費税	19,425	
			値引き	-7,925	
			合計	400,000	

上記見積は、家具工事を専門業者に依頼し、他の部分はアーティスト有志や新規にこの物件に入居するアーティストやクリエイターに参加してもらうことで、仕上げていくこととしている。現在、物件としては、壁や天井等に経年的な傷み等があるが、塗装仕上げとすることで、十分補修できると想定している。また、元呉服店であったことから、什器類が充実しており、それらを収納やディスプレイとして極力再利用する形で処分費と造作に係る経費を抑えている。基本的には修繕的な工事を行い、そこへアーティストが制作したものが加わることで、空間的な魅力をつくりだしていく。また、プランでは、縁側を用意し、地域の人との交流が生まれるような仕掛けをつくることで、どのような入居者が入ったとしても、まちとの繋がりを担保するような工夫も行っている。

本物件は、高齢の単身住まいということで、生活に不安を感じている所があるとヒアリング調査からも分かっている。現在2階部分を地域住民へと貸し出しており、その両者の関係は良好である。お互いの顔が見える関係であり、高齢の所有者にとって日常生活上の様々な場面においてサポートを受けられる状態にある。このような、関係が構築されている上に、アーティストやクリエイターというさらに若い人材を導入し、お互いが相互扶助的な関係性を築くことで、新しい住まい方の提案として位置づけられると考えている。

図 20：新しい住まい方の提案モデル



2) 事例 02 【spaceF】 studioB05 との協働

図 21：リノベーションプラン

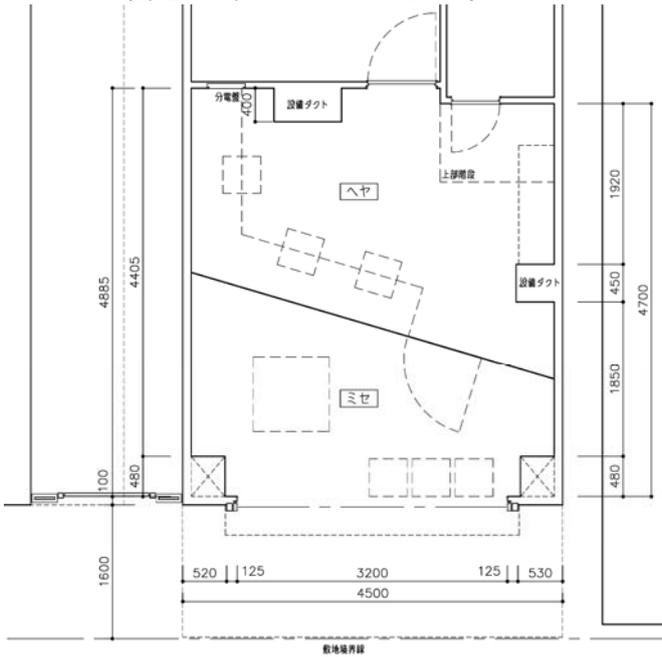


写真 8：竹本真紀作品



この物件は、所有者が経営していた元酒屋で、シャッター一枚によって外部と内部が分節されている。また、上階はワンルームのマンションとなっており、同一の所有者が貸主となっている。現在は NPO でワンルーム部分の 1 部屋と元酒屋部分を借り受けている。このような空間において、外部空間と繋がったミセの部分と奥の制作スペースをガラスによって分けることで八百屋という店舗形態の現代版としてプランニングを行った。既存のものは出来るだけ活かしながら、ガラス一枚挿入し、ミセとヘヤに空間を分節している。挿入されたガラス部分には、アーティストの作品を設置する予定となっている。リノベーションプランにおける工事費見積

写真 4：リノベーションプラン模型写真



【参加アーティスト】

竹本真紀（美術家）

【内容】

ミセとヘヤの間を仕切るガラス面に
カッティングシートを用いて作品を
制作する

写真 5：spaceF 改装前外観



表 3：リノベーションプランにおける工事費見積

名称	寸法	数量	単価	金額	備考
アルミ上枠 (トップセンター装着)	L=4500 (アルミフロント材)	1本		25,000	
下枠 (1.5tsus.HL 曲げ物)	35×23×35×L-2900 片端キャップ付き	1本		12,500	
同上	35×23×35×L-800 片端キャップ付き	1本		7,000	
フロアヒンジ	ES-1300 (ニュースター) 180° 開き (90° ストップ付き)	1台		35,000	
強化硝子ドア TP12	W794×H2422	1枚		102,000	
ドアハンドル	ユニオン G52-01-023-L600	1セット		23,000	
FL10 透明硝子 (H 二方磨加工)	W800×H2420	1枚		27,500	
同上	W1450×H2420	2枚	49,000	98,000	
上下枠・フロアヒンジ 取付工事費	(ハツリ、モルタル補修 共)	1式		55,000	
硝子取付工事費	(強化硝子ドア吊り込 み、調整共)	1式		95,000	
硝子廻りのシール	硝子廻り (5×5)	24.5m	400	9,800	
同上	硝子突き付け部分 (5× 10)	2.4m	5,500	13,200	
諸経費		1式		20,000	

合計：523,000 円

消費税：26,150 円

税込：549,150 円

上記見積は、ガラスの間仕切りとそれに付随する、開口部（ドア）の設置工事を専門業者に見積を依頼し、提出されたものである。事例 01 とは、リノベーションの内容が大きく異なっており、物件に対するアプローチが多様に必要だということがわかる。そこで、リノベーション及び借り受けるべき空き家の主な判断基準を考察すると下記のように考えられる。

主な判断基準

(ハードに関する内容)

- ・居住スペースと店舗スペースが明確区分されているかどうか／区分することができるか
- ・水廻り設備が居住スペースと店舗スペースとで独立しているか／独立させることができるか
- ・玄関等の出入り口から居住スペースまでの動線が独立して確保できるか

(ソフトに関する内容)

- ・アーティストクリエイターへの理解／所有者への理解
- ・まちづくり活動への理解／所有者をはじめとした家族間での合意形成
- ・明確な家賃設定ができるか
- ・NPO への信頼度

⑤入居者公募とリーシング

情報集約された物件に関しては、ホームページを開設し、そこで情報公開を行うとともにリノベーションプランを実現した空き家等に対して、アーティストやクリエイターへ入居の募集を行い、リーシングを行った。本年の目標として、掲げていた2物件程度の成約の内、1物件については、リーシングすることができた。借り手は、クラフト系のグループで、現在、リノベーションプランに則り、工事を進めると共に入居準備を行っている。もうひと物件については、所有者と話し合いを進め、入居希望者も決まりつつある状況であったが、所有者の子息の同意を得ることができず、結局リーシングすることができなかった。今後は、断続的ではあるが、黄金町バザールなどのイベントに合わせて短期的な利用を通じて、借り受け、関係性を構築しながら、当NPOが進めるまちづくり活動への理解をより深めていくことが必要である。

【公募期間】

平成23年12月1日～平成24年1月12日

【入居者公募審査】

平成24年1月15日（日）：書類審査

1月21日（日）：面接審査

入居決定

【審査員】天野太郎氏/横浜美術館主席学芸員

山野真悟/NPO法人黄金町エリアマネジメントセンター事務局長

【入居施設】spaceF

【入居者】さんにな工房

【賃料】63,000円/月

織田菜摘

浅川涼子

齊藤亜梨沙

写真6：織田作品（木工）

写真7：浅川作品（金工）

写真8：齊藤作品（木工）



spaceFという施設は、平戸桜木道路という幹線道路に面しており、NPO事務所の隣に位置している。この物件は、所有者からNPOが直接借り受け、リーシングを行った。本施設は、23.5㎡と狭小であるが、酒屋として利用していた時のシャッターが残っており、大きな開口部を要していることは、作品制作上好条件となる。また、本施設は、短期貸出物件として、従前までは実験的に貸し出しを行ってきた。そこで得られた効果（閉まっていたシャッターが開くことの周囲への影響やそこで生まれるコミュニケーションの有無、制作に適している場所であるかどうか等）の測定と使い勝手上の工夫点を整理した。そしてそれらを受け、今年度以降は長期的な貸し出しを行うことを目指し、リノベーションプランの立案と実施整備を行うこととなった。今後は、作品の制作するスペース以外に、通りに面している施設ということから、作品の制作販売を行うことで、当該地域における新しい業種として定着していくことを目指している。

⑥マスタープランとの連動

空き家活用を進めるにあたり、空き家に対してどのような機能を導入するか、またその物件のリノベーションプランを作成するにあたっては、どのような方針でプランニングするかという点は明確にする必要がある。

そこで、マスタープランとの連動を図るべく、マスタープランの検討会議を実施した。当該地域では、地域住民と共に、2008年からマスタープランを検討し続けており、その中で計画されたプランを実現していくという実践的・体的にまちづくりを展開してきた。今年度は、NPOの施設に入居しているアーティスト、クリエイター、建築家等との対話を通じて、より専門的な知見からマスタープランの検討を行った。そして、その中から空き家活用の方向性を見出すことで、まちづくりの中における位置づけを目指した。

写真9：マスタープラン検討会議の様子



【参加者】

- －入居建築家：敷浪一哉、安田博道、早川慶太、石原弓子、青島琢治、中林仁子、川嶋貫介
- －入居アーティスト：伊東純子、根津悟（カフェ経営）、小川（阿川）大樹（小説家）
- －アドバイザー：西倉潔（建築家）
- －事務局：櫻井淳、櫻井悦子、上野正也

【実施日時】

- －第1回：平成23年12月8日（木）、第2回：平成24年1月19日（木）
- 第3回：平成24年2月24日（金）

【検討会議での主な意見】

－どんな人を呼び込むか

- ・ 川沿いの通り、平戸桜木線、路地、呼び込む人を分けて考える必要があるのではないか
- ・ 近所の人を利用する店はそれなりに成り立っているので、今後は遠方の人を呼び込める業種、店舗があると良いのではないか

－「群」としてのまとまりをつくる

- ・ 群としてまとまりのある空間をつくることで、印象が深くなると共に、ブログなどで一枚の写真（ワンショット）で表現できるようになり、2次的波及効果がある。

－まちがわかりにくい、ウェルカム感が低い

- ・ 駅から来た場合、店も閉まっただけで何も道がとれずと来街者は迷う。
- ・ まちが全体的にわかりづらい。何もなさそうな不安感を与えているのでは（特に夜）
- ・ アトリエや店舗等の視認性が低いため、活動が表出していない

－サインの工夫

- ・ まとまりのない空間を上手くまとめるものとしてアイコンなど共通のテーマによってつくられたサインがあると良い

- ・ サインが個々別々でもよいが、視覚的な面積をかせいでにぎわい感をだす。また、ほかの店も一緒に軒を競うような景観が望ましいのではないか。

一作品が蓄積されるまち

- ・ 作品を入れ替えるのではなく、蓄積していくと良い。→毎年来場する人には入れ替わるほうが良い（人を呼び込むために）
- ・ 残す可能性のある作品→ウォールペインティングなど
- ・ まちに埋め込まれた作品は残す。

一まちの中における「軸」の計画について

- ・ 通りごとに「小売（機能）の軸」「卸（機能）の軸」を設定し、それぞれを並行に計画することにより、機能的な動線、にぎわいを演出する。
- ・ ゾーンも「軸」の形状で計画するべき

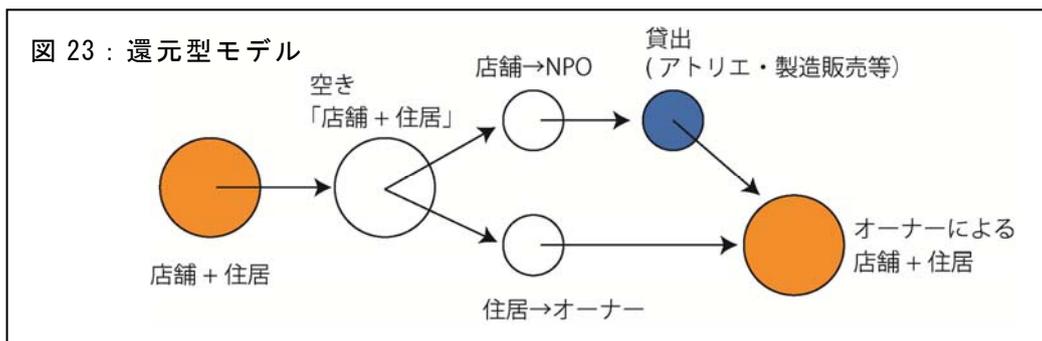
図 22：軸（L1～5）とゾーン（Z1～5）の考え方



3. 事後評価

(1) 事業の効果

本事業を通じて、空き物件の所有者と対話の機会ができ、その実情の一遍が理解できたことと、課題が明らかになったものもあった。その中で、効果が生まれそうな事例を取り上げると、ヒアリング 04 の所有者は今後の新しい展開が期待できるものといえる。その所有者は、自らの親が経営していた店舗があったが、両親が引退後、その後継者も体調が悪くなり閉店した経緯を持つ。居住空間は店舗の奥と 2 階部分であり、空間的に操作を行うことで、店舗と住居の分離が可能な構成となっている。所有者自身も何か活用できないかと思慮していたが、改装費等の負担もあり、手を付けられずにいた。NPO との話し合いの中では、貸し出しに前向きな一方で自らが活用することもできたらという思いもあることが分かり、下図の様な効果を生む空き家活用のあり方があると想定している。



このモデルは、所有者から店舗部分を借受け、NPO がリノベーションを行い、アーティストや製造販売などを行うクリエイティブな人材へリーシングを行う。その後は、所有者の状態が整った段階で所有者へ返還することで、地域住民である所有者自身が店舗経営等を再度行う。このような還元型のモデルは、高齢の所有者から子息世代の所有者へ移り変わるときも有効なモデルと考えている。現在本物件については、今後借り受けることを前提に話しを進め、このようなモデルの実現に向けて協議していく。また、前出の高齢者と地域住民とアーティスト、クリエイターの施設の共同利用による顔が見える関係づくりにおいて、物件事例の 01 で示している通り、新しい関係づくりから、都市型の空き家における住まい方の提案として位置づけられる。このようなモデルの発見も本事業の効果といえる。一方で、当該地域全体に対して大きな効果や影響があったかということについてはまだ見られないのが現状である。空き家を所有している所有者との協議の場を如何に広げるかなど、課題はまだ多く残る。

写真 10：高齢所有者へのリノベーションプラン説明



(2) 目的の達成状況

本事業では、空き物件の貸し出しにおける 2 つのスキーム (P11. に記載) の確立や住まい方のモデルの抽出 (P. 13 や P. 18 に記載) といった部分において一定の目的を達したと考えている。リノベーションプランにおいても、物件の特徴や現状を捉え、安価な改装内容でより大きな効果が得られることを目指した。しかし、あくまでモデルとしての検討であり、今後は、実践的な検証を行う必要があると共に、リノベーションのアプローチに関する内容については、基準化までは至っていない。またストックする物件、またはリノベーションすべき物件の判断基準づくりという面においても、それに必要なサンプル数が非常に少ない。そのサンプルを判定材料とするには現段階では不十分な資料であるため、P. 15 にて記述しているものの、今後の課題要素といえる。特に本事業は、空き物件という「不動産」を扱うことから、所有者との接点をつくるのが難しい面があり、それがサンプル数の少ない要因のひとつとなっている。今後は、継続的に活動を展開するなかで、理解を深め、不動産の所有者という立場からまちづくりの担い手、もしくは協力者という立場へ思考を変えていくよう働きかけることが必要である。一方で本事業ではアーティストや建築家等との協働によってリノベーションプランの立案や、従前、地域住民と検討を重ねてきたマスタープランについて、より専門的な知見、立場から検討を行う会議が開催され、マクロ・ミクロ両方の視点を持ちながら活動することが出来た。アーティストや建築家は、NPO が管理している施設に入居し、日々当該地域で活動しており、日常的にまちのことを考え、自らの職能を活かすことでまちづくりの新しい担い手として、大きな役割を果たす存在となっている。NPO としては、今後、このような新しいまちづくりの担い手と地域とのマッチングを積極的に働きかけ、空き家をはじめとして、様々な課題解決の方策を検討していくことが求められている。本事業はそのような流れを作り出す効果があったといえる。

4. 今後の課題

本事業を通じて見出された課題をまとめると下記の通りとなる。

(1) 空き家所有者との関係づくり

空き「店舗+住居」の実態調査の一環の中で、対象物件のオーナーへのヒアリング調査をする際に、P.7 のヒアリング調査の実施という項でも触れている通り、オーナーと連絡を取る手段として、町内会に所属している会員を通じて連絡をする場合が多く、連絡を付けることが困難な所有者が多く存在する。それは、物件の相続の過程において、所有者が特定できない、もしくは所有者が子息となり、他地域に移り住んでいることなどや同一町内でも所有者と町内会員とで縁遠い存在であったりすることに起因する。また、オーナーが高齢であることや、「不動産」というプライベート性の高い内容について話さなければならぬといったことなどもある。その中で、ヒアリング事例の01でも記されている通り、以前貸し出しを行った際、所有者の意にそぐわないもの入居経験があり、非常に苦慮されたということから、貸し出すことに不安を感じている方もいることがわかった。今後当 NPO は、中間組織として、所有者と入居者のマッチングをマネジメントし、その成功例を基に地域における理解度や信頼度を継続して高めていくことが必要である。

(2) リノベーションに要する費用負担

空き家を再活用するためには住居と店舗部分への住み分けなども含め、リノベーションを行うことがほぼ必須であり、その費用の捻出が要点にあげられる。「リノベーション」という行為自体については、まちづくり活動での創造的な人材（建築家など）を活かし行うことができる。結果、創造的な人材とオーナー（地域住民）との対話を基本にすすめられるため、リノベーション後のアーティストへの貸し出しも含め、まちづくり活動として新たなコミュニティをつくりだせる可能性があり、大きな利点だと考えられるが、その原資をどのように確保するかは今後の課題といえる。P.11にて記述した通り、アーツコミッションヨコハマが行っている助成プログラムを利用するというのもひとつの可能性であるが、助成可能範囲が限られており、平戸桜木道路を中心として東側は助成対象エリアに該当するが、西側は該当しないなど同一町内会で分かれていることなど、その範囲設定にも当該地域としては利用するに当たり課題があるといえる。

(3) 空き物件の空間的構造条件

ヒアリング事例の02でも述べられている通り、空き「住居+店舗」の場合は、双方の空間が独立していることが前提として求められる。1軒が全て空いている状況であれば、そのような問題は発生しないが、実態調査において、1階部分が空き状態となっている状態が多い当該地域では、物件の持つ空間的な構造条件が今後の流通に際して大きな要因となる。この課題に関しては、リノベーションプランによって解決できることもあるが、費用的な負担の増となることや貸し出し物件としての価値が担保できるかなどの諸問題との兼ね合いが必要となる。また、ヒアリング事例02のように土地が借地で建物が自己所有の上、更地にして返還するという契約があることから、現状維持で良いと考えている所有者もおり、今後の課題といえる。

(4) まちづくりと経済活動の冗長性

当該地域では、アートによるまちづくりを掲げ、地域再生を実践的に展開してきた。しかし、それによる経済的な効果や地域の経済活動の発展といった面では、まだまだ波及するまでには至っていないことも多い。そのような状況から脱却する可能性として、建ち並ぶ空き家に新しいコンテンツを供給する活用事業を本年は行ったが、前述の通り継続的に実施する必要があるといえる。よって、そのまちづくり活動として継続すべき内容と地域活性を必要とする地域商店等を中心とした経済効果との関係において冗長的緊張は残されている課題といえる。

5. 今後の展開

本事業を通じて得られた課題をはじめとして、今後は下記の通り展開することが求められると考えている。

(1) 所有者と入居者のマッチング（人と人の繋がりづくりから新しい住まい方の提案）

前項の今後の課題にて述べた通り、今後は所有者と入居者といった、人と人のマッチングが重要となると考えている。所有者は、空間を貸し、入居者はそれを利用するという空間だけの貸し借りだけでなく、お互いの顔が見える関係から、良好な人間関係の構築を目指した空き家活用を目指していく。それは、所有者、入居者が生活のパートナーとして確立できるような関係性の構築ともいえ、都市における新しい不動産活用のあり方として今後注目していく。特に、当該地域のように1階店舗部分が多く空き家化し、2階以上に所有者が居住しているなどといった状況の場合に、単なる不動産的なやり取りでは、流通は難しいと考える。それを越えた、都市型の新しい住まい方の提案を含めて、空き家を活用することが今後必要だと考えている。

(2) 明瞭明確な家賃設定（相場のあり方）

前述のようなコンセプトともいうべき内容を担保するために必要な実践的な裏付けとして、家賃の設定は必要と考える。特に、リノベーションを実施して貸し出す場合には、その空間の価値を再決定すると共に、リノベーションに係る費用の回収を勘案した家賃を設定する必要がある。しかし、所有者自身が商売等を行っていた場所である空き「住居+店舗」の店舗部分における賃料は、所有者自身によって明確な設定を行うことが困難である場合が多い。そこで、相場という概念があるが、それは「テナント」用の価格となっており、本事業が意図する内容とはかけ離れている。そこで、新たな家賃の設定基準を設けることが必要だと考えられる。所有者の中には、固定資産税や生活費の足しに出来たらと考えている方も多く、そのような要望にこたえつつ、低廉な賃料でアーティストやクリエイターに貸し出す当 NPO の方針とを如何に結びつけるかが今後の展開として必要となってくる。

(3) 空き家化を未然に防ぐための措置

本事業では、空き家となった物件に対して、その活用方法やリーシングのスキーム、住まい方などのモデル化について検討を行ってきたが、今後は、未然に空き家化することを防ぐシステムを検討していくことが必要だと考えている。そのためには、地域のとの情報共有を絶えず行っていくことと、活動の認知度を高めるなどの工夫が必要である他、様々な手立てを検討していく。

■ 団体概要・担当者名			
団体設立時期		平成 21 年 4 月	
代表者名		理事長 小林光政	
連絡先担当者名		上野正也	
連絡先	住所	〒231-0066	神奈川県横浜市中区日ノ出町 2-158
	電話	045-261-5467	
ホームページ		http://koganecho.net/	