

## ◎実在する遊休不動産のリノベーションを提案する社会実験（リノベーションスクール）を通じた中心市街地の活性化と人材の育成

No.09	北九州リノベーションスクールを中核とする 新しい地域再生実証調査事業（H23）		
実施主体	一般社団法人 HEAD 研究会 （※現在は北九州リノベーションまちづくり推進協議会）	実施市町村	北九州市

### ◎事業の背景

小倉の中心市街地は、交通利便性や取引先が多いなどの立地メリットが高く、商業やサービス業など、多種多様な産業が集積しており、潜在的な発展ポテンシャルが高いエリアであるが、長引く景気の低迷により、商店街の空き店舗の増加、テナントの撤退等による空床の増加、就業人口の減少、建物の老朽化等、多くの課題を抱えていた。

そこで北九州市では、平成 22 年度に、小倉の中心市街地において、デザイン、コンサルタント、メディア、サブカルチャー、製造・販売、都市観光といった多様な業種から構成される都市型ビジネスの集積を目的として、HEAD 研究会の常務理事であり、株式会社アフタヌーンソサエティ代表取締役である清水義次氏を中心とする専門家とともに、地区の特色を活かした都市型ビジネス振興のコンセプトや具体的な空きオフィス等の活用方策を示した「小倉家守構想」を策定した。

この「小倉家守構想」では、当時、清水氏が提案した「リノベーションスクール」を、都市型ビジネス集積を実現するエンジンとして位置づけ、実行組織として地元の不動産オーナーや学識者等から構成される機動性の高い「北九州リノベーションまちづくり推進協議会」を設立し、平成 23 年度からの実践が切望された。このタイミングに平成 23 年度モデル事業が合致し、「リノベーションスクール」が実現した。

### ◎事業の概要

#### リノベーションスクールの役割

- ①スクールで対象となった実在の遊休不動産、スクール後に実事業化するための足がかりとなること
- ②受講生がスクールで得た知識と技術を生かして、各々の地域や業界でリノベーションまちづくりの実践につなげること

#### リノベーションスクールの流れ、カリキュラム

スクールは4日間で行われ、カリキュラムの柱となるのはユニットワークと呼ばれる濃密なグループディスカッションと事業提案の場である。1ユニットは受講生 10 名前後で構成され、スクール教材として提供される実在する4～5件の遊休物件に対し、1ユニットが1物件を担当して、現地視察やディスカッション等を通じて4日間でリノベーション事業計画を立案し、物件を所有する不動産オーナーに対してプレゼンテーションを行う。なお、グループごとにユニットマスターと呼ばれるリノベーションに関する専門家が2名配置され、適切なファシリテーションにより、実現性の高い事業計画へと磨き上げられていく。

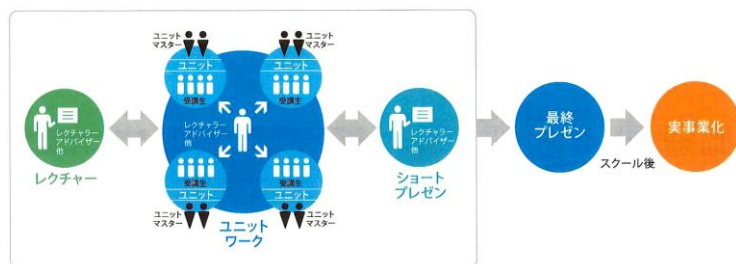


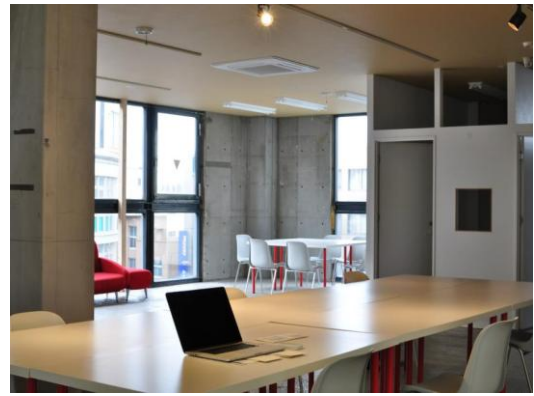
図 リノベーションスクールの仕組み

#### 事業を通じた成果

平成 23 年度に行われた第 1 回、第 2 回のスクールを通じて、3 件の遊休物件がリノベーションされ、カフェやシェアオフィス等に生まれ変わり、新たな雇用創出や地域経済の活性化に寄与している。また、平成 24 年度以降も発展的にリノベーションスクールが開催されており、現時点で 10 件を超える遊休物件が事業化（あるいは計画中）されており、200 名を超える新規事業者や雇用者の創出につながっている。

ステークホルダー	役割
①一般社団法人 HEAD 研究会	リノベーションスクールの企画・運営事務局
②まちづくりの専門家（建築家、コンサルタント、まちづくり会社、有識者等）	リノベーションスクールにおける講師、ユニットワークにおけるファシリテーター（ユニットマスター）
③スクール受講生（社会人、大学生、まちづくり関係者、地元の不動産オーナー等）	スクール受講生であり、スクールの最後にはリノベーションの事業提案を行う
④志ある地元不動産のオーナー	スクール教材（空き家・空きビル不動産）の提供、スクールへの参加、不動産改修の実施 等
⑤金融機関（地方銀行、信用金庫等）	リノベーションスクールへの参加、不動産改修への融資
⑥北九州市	北九州市家守構想の策定と推進、リノベーションスクールの主催、不動産改修にあたっての融資支援

＜平成 23 年度リノベーション物件のビフォー&アフター＞



コワーキングスペースとして生まれ変わった「MIKAGE1881」



店舗、事務所として生まれ変わった「サンリオ小倉ビル」



和風カフェ、レンタルスペースとして生まれ変わった「三木屋」

## (1) 中間支援の特徴（取組の中で見られた工夫や取組が上手く進んだポイント等）

- …中間支援における特徴的な工夫
- …中間支援における失敗と対応

### 実施前（～平成 22 年度）

#### ●参加者の気づきや主体性を醸成するシンポジウムを通じた不動産オーナーをはじめとするステークホルダーへの意識啓発がリノベーションスクールの実現に大きく寄与

リノベーションによって、中心市街地に都市型ビジネスを集積させていくためには、まずは遊休不動産を所有する不動産オーナーへの意識啓発と理解促進が絶対条件との考えから、清水氏は平成 23 年 3 月に、不動産オーナーをはじめ、金融機関、建築家やメーカー、学識者、大学生等が参加するシンポジウムを開催した。

3 部構成のシンポジウムは、清水氏、学識者、行政等によるフリーディスカッションからスタートし、不動産単体に価値はなくそれを含むエリア全体に価値があること（地域を活性化させるためには一定のエリアで捉えることが重要）を訴えた。第 2 部では福岡・北九州を拠点にリノベーションを手掛ける専門家による先進的な活動紹介がなされ、第 3 部では、「リノベ大喜利（北九州市に実在する物件を対象に参加者がグループに分かれてリノベーション提案を行い、提案への来場者からの鋭い指摘とそれに応える提案者の対応の良し悪しに対して座布団をやり取りするもの）」という非常にユニークな取組がなされた（これがリノベーションスクールの原型となった）。

このシンポジウムによって、参加者に多くの気づきが生まれるとともに、「リノベ大喜利」という参加者が一体となった実践的なワークを通じて主体性も醸成されることにつながり、リノベーションスクール開催に向けた人的ネットワークも形成された。

### 実施中（平成 23 年度）

#### ●実在する遊休不動産を活用した実践的なリノベーションの学びの場の構築により、質の高い事業提案の創出とリノベーションを担う人材育成の仕組みを開発

スクールやセミナーといえば、座学中心のものや、グループワーク等を伴う実践的なものでも、あくまで架空の案件に対する事業提案にとどまるものがほとんどであり、時間も半日や 1 日が一般的である。しかし、本事業で実施されたリノベーションスクールは、実在する遊休不動産をオーナーが教材として提供し、その物件を対象として、10 名前後の受講生からなるユニット単位で現地調査、グループディスカッション等を重ねて、実事業化に向けて提案を行うことに大きな特徴がある。

検討の期間も 3 泊 4 日と長丁場であり、最終日には遊休不動産を所有するオーナーに対してプレゼンテーションを行い、建築家や学識者といった講評者達から厳しい指摘やアドバイスも受けるという非常に濃密な作業と質の高いアウトプットを求められるカリキュラムとなっている。

提案したものが実際に事業化されて形になり、まちが変わっていくという前提が、不動産オーナーや受講生をはじめ、スクールに関わるステークホルダー全員の取組意識を高め、結果として質の高い事業提案につなげており、受講生をはじめとするステークホルダーの人材育成にも寄与している。

また、3 泊 4 日の期間中、昼間は真剣にユニットワークに取り組み、夜は宴会の場でざくばらんに交流するという構成になっている。清水氏は、「リノベーションスクールでは、良好な人間関係や信頼関係を形成するのに、ユニットワークと宴会のセットが重要な役割を果たしている」と言い、実際に受講生の多くがスクール終了後も Facebook やツイッター等を通じてつながったり、スクール卒業生の同窓会を開催するなど、良好な人的ネットワークが形成されている。



## ●リノベーションに精通し、かつファシリテーション能力に優れたユニットマスターの配置により、ユニットワークの活性化と質の高い事業提案を支援

ユニットワークのグループは、様々な考え方や職業の受講生から構成されており、また、まちづくりやリノベーションに対する思いも強いいため、ワークの中でしばしば議論が過熱しすぎたり、特定の受講者ばかりが発言して偏った議論に陥ったり、議論の方向がずれていったりすることがある。そういう場合に、場のクールダウンや議論の方向の立て直し等を担うのが各グループに2名ずつ配置されたユニットマスターである。また、ユニットマスターはリノベーションの専門家の観点から、事業化に向けて欠落している点の指摘や質向上に向けたアドバイスも行う。

また、ユニットマスターはあくまで黒子役に徹し、決して事業提案を先導しないことが求められる。グループメンバー自ら考えて提案するという主体性を大切にし、極力手助けせずに受講生の自立性を促すことも重要な役割となっている。

このように、高い専門性とファシリテーション能力が求められるユニットマスターがリノベーションスクールには多く存在しているが、これらの人材はHEAD 研究会がもつ専門家ネットワークがベースとなっている。人材の選定にあたって、清水氏は、「実績や専門性に加えて、人柄の良さも重要なポイント」としており、一人ひとり丁寧に面接をして選定している。



活発な意見交換が展開されるユニットワーク

## ●デザインに偏り過ぎ、事業化の検討が不十分なために実事業化できなかった反省をもとに事業化を重視したユニットワークへ軌道修正

第1回のリノベーションスクールでは、実事業化に結びついた提案が少なかった。その大きな要因は、ユニットワークにおいてリノベーションのデザインや設計に関する検討に偏り過ぎ、肝心の事業化（最長5年での資金回収ができるか）についての検討が十分されなかったことにある。

そこで、事業化できなかった要因をユニットワークのプロセスから把握し、第2回以降は、実事業化に重点を置いた提案を意識したユニットワークを行うようにユニットマスター間で情報と意識の共有を図った。その結果、第2回以降は実事業化に結びつく提案の増加につながった。

これ以降スクールでは、ユニットワークにおけるディスカッション等のプロセスを常時チェックするスタッフを配置し、議論が滞った要因や円滑に進んだ要因を分析し、反映・共有を図っており、ユニットワークの改善や質の向上に寄与している。

## ●「家賃断層」に着目した遊休不動産の掘り起しと活用により、リノベーション事業のリスクを低減しつつ活性化の成功率を高める

同じような立地環境（交通アクセス等の利便性等）にあるエリア内でも、家賃が大きく変化する「家賃断層」があり、大きく価格が落ちているエリアがある。このような低価格エリアは疲弊が激しく、

資源となる空きビルや空き室も多い。そのため、リノベーションに対する不動産オーナーの理解も得やすく、初期投資を抑えた事業化が可能となる。一方、入居希望者に対しては、支払可能な月額家賃を事前にヒアリングし、それに基づいて入居者数や投資額の回収年数を設定し、投資できる改修費用を逆算するため、入居者ゼロや投資額の回収が困難となるリスクを低減できる。また、資金力に乏しいが、新たに企業や創業を志す若いクリエイター等にとっては、安い家賃での入居が可能となるため、実践の場として魅力的なエリアとなる。こうして、若く志の高い若者の中心市街地への集積を着実に促進させることで、活性化の角度を高めることができる。

## ●リノベーションの実事業化とリスクの分担を担う組織「株式会社北九州家守舎」の設立により、自立的な運営を実現

リノベーションスクールは事業提案までを行うものであるため、実際に事業化するためには、その後の不動産オーナーとの密な意見交換によるニーズの把握や、事業化に向けた資金調達手法の検討（オーナーの負担軽減等）、事業計画の精査、不動産オーナーと入居する起業者等とのマッチングといった支援が必要になる。

第1回のリノベーションスクールを終えて、そのような役割を担う組織の必要性が高まったことから、リノベーションスクールに関わるコアメンバー4名を中心として、「株式会社北九州家守舎（以後、「家守舎」と記載）」が設立された。この会社設立によって、リノベーションスクールの企画・運営とリノベーションの事業化を担う自立的な組織が創出された。

この組織は大学の准教授や建築事務所の代表等から構成されており、現在は新たに4名の社員を採用して事業を展開している。

「家守舎」は、リノベーションスクールの企画・運営の他に、リノベーションに関するコンサルティング、リノベーション物件の維持管理、転貸による家賃回収等によって利益を得ている。不動産オーナーの意向等に合わせて事業を進めるため、リノベーションごとに事業スキームは異なる。例えば、平成23年度の対象物件であり、コワーキングスペースとして生まれ変わった「MIKAGE1881」では、不動産オーナーと「家守舎」が共同で投資し、家賃等の収益は、不動産オーナー・「家守舎」・まちづくりへの投資資金としてそれぞれ1/3ずつ分配されている。また、同じく平成23年度の対象物件であり、和風のカフェスペースとして生まれ変わった「三木屋」では、不動産オーナーが改修費用を全額負担し、「家守舎」はコンサルティング及び1年間の維持管理を担った（現在は「家守舎」の手を離れている）。

## 終了後（平成24年度～）

## ●改修に必要な資金調達に活用できる融資支援制度「新成長戦略みらい資金」を整備

リノベーションには多額の費用が必要になるため、財力に余裕のない不動産オーナーの場合には資金調達が必要になる。そのような場合に円滑な資金調達に資する制度として、北九州市では、融資支援制度「新成長戦略みらい資金」が整備されている。

この制度は、北九州市新成長戦略に掲げる事業に該当し、認定や評価等を受けた事業者等に対して融資されるもので、リノベーションスクールを担当するサービス産業政策課では、「リノベーションプラン評価事業」が該当している。

不動産オーナーは、当事業にリノベーションの事業化プランを提案し、対象プランとして認定されれば、このサービスを取り扱う金融機関から上限1億円の融資を受けることができるものである。融資を受けるにあたっては、当然ながら金融機関の審査が実施されるが、市の認定によりお墨付きが得られることに加えて、市が金融機関へ預託金を預けるため、融資を受けやすい制度となっている。

## (2) 取組の変遷

※表中青字下線部の内容は「(1) 中間支援の特徴」で詳述

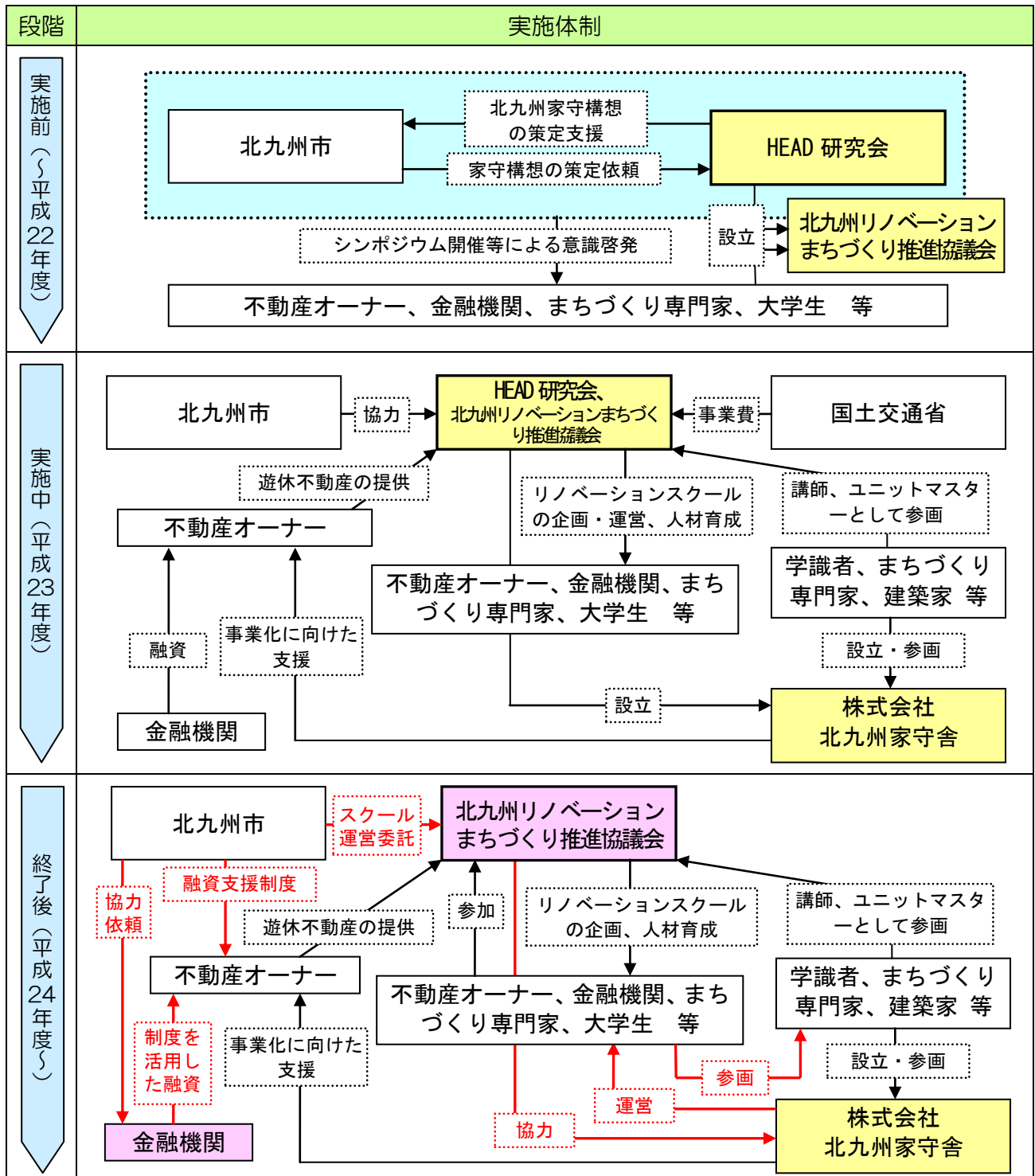
	主な課題	対応・工夫	効果・成果
実施前（～平成22年度）	<b>○中心市街地の衰退</b> ・中心市街地の活性化は全国的にも大きな課題となっており、活性化を実現させるには、不動産オーナーの理解と意識改革が前提であり、建築やまちづくり関係の専門家等の多様なステークホルダーの連携が必要であった。	<b>○建築に関わる多様な専門家が集う HEAD 研究会を設立 (H20)</b> ・既存ストックの再生による豊かな居住環境の形成を目的として、リノベーション、国際化、情報等の8つのTFから構成される多様な専門家を有する組織を設立。 <b>○不動産オーナー等への意識啓発を目的としたシンポジウムの実施 (H22～)</b> ・全国の都市を回りながら、不動産オーナーをはじめとする中心市街地活性化に関わるステークホルダーを対象とした意識啓発のためのシンポジウムを開催(北九州市は平成23年3月に開催)。	<b>○中心市街地活性化に関わる多様な専門家ネットワークを形成</b> ・HEAD研究会設立により、建築、まちづくり等に関する多様な専門家ネットワークが形成された。 <b>○不動産オーナー等の理解と意識改革が進んだ</b> ・シンポジウムを通じて、志の高い不動産オーナーの中心市街地活性化に向けた理解促進と意識改革が進んだ。
	<b>○北九州市の中心市街地活性化</b> ・清水氏は、北九州市から、中心市街地活性化に向けた「小倉家守構想」の策定と実践を依頼された。	<b>○機動力の高い検討組織の設立</b> ・清水氏は、「小倉家守構想」策定と実践にあたって、志の高い地元の不動産オーナー(3名)、機動力のある大学准教授(3名)等を構成メンバーとする機動力の高い体制(北九州リノベーションまちづくり推進協議会)を構築した。	<b>○「小倉家守構想」の確実な推進体制の構築</b> ・志の高い不動産オーナーと機動力のある大学准教授クラスを構成メンバーとすることで、実現性の高い推進体制を構築。
実施中（平成23年度）	<b>○リノベーションスクール実施のための予算確保が困難</b> ・「小倉家守構想」のエンジンとなる「リノベーションスクール」開催のための予算が確保できず、平成23年度実施が困難となった。	<b>○国土交通省の平成23年度モデル事業に選定</b> ・平成23年度の国土交通省モデル事業が公募されたのを受け、以前より温めていた「リノベーションスクール」のアイデアをベースにした提案で応募し、モデル事業に選定され、活動資金が確保された。	<b>○モデル事業が円滑な事業推進に寄与</b> ・絶好のタイミングでモデル事業が公募されたことで、「小倉家守構想」の計画に沿った円滑な事業推進が可能となった。
	<b>○質の高いプログラムが必要</b> ・「リノベーションスクール」を通じて実際に実事業化に結びつけ、活性化に寄与することが必要であったため、質の高いプログラムが求められた。	<b>○実在の遊休不動産を対象教材とした実践的なスクールプログラムの計画・実施</b> ・特に家賃の低い遊休不動産(「家賃断層」に着目)を掘り起し、不動産オーナーの理解を得て、スクール教材として活用。実在する物件でリノベーションの事業化計画(5年で投資額を回収できることを重視)を立てる実践的なプログラムを企画・実施した。 <b>○ユニットマスター配置によりユニットワークの活性化と質の高い提案を実現</b> ・10名前後のユニットワークを基本に進められるスクールでは、ユニットワークの議論や提案を支援するリノベーション等の専門家(ユニットマスター)を配置し、受講生の考えを尊重しつつ、議論の活性化や建設的な議論を支援した。	<b>○リノベーションの実事業化が実現</b> ・質の高いプログラムにより、教材となった遊休不動産の中で、3物件が実際に実事業化に結びつく等、目に見える成果に結びついた。 <b>○実践的なリノベーションのノウハウ提供による人材育成</b> ・実際の遊休物件を対象として、事業提案まで行う実践的なスクールを通じて、受講生やスクールに関わる関係者の育成、ネットワーク形成が実現している。
	<b>○実事業化につながった物件が少ない</b> ・第1回スクールでは、デザインや設計に検討が費やされ、事業化の検討が不足したため、リノベーションの実事業化につながった物件が少なかった。	<b>○ユニットワークの進め方を修正</b> ・事業化できなかった要因を精査し、第2回スクールのユニットワークで事業化検討に重点をおいた議論に修正。ユニットマスター間でも方向性を共有した。	<b>○第2回以降の実事業化物件の増加</b> ・事業化に重点を置いたユニットワークにシフトしたことで、実事業化に結びつく物件が増加した。

	主な課題	対応・工夫	効果・成果
実施中 (平成23年度)	<p><b>○継続的なスクール運営及びリノベーションの実事業化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「リノベーションスクール」を継続・発展的に企画・運営するとともに、スクールでの提案を不動産オーナーと調整を図りながら実事業化に結びつけるための組織が必要。</li> </ul>	<p><b>○地元有志から構成される「株式会社北九州家守舎」の設立</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「リノベーションスクール」に関わるコアメンバー4名を中心に「株式会社北九州家守舎」を設立。スクールの企画・運営とともに、リノベーションに関するコンサルティング、リノベーション物件の維持管理、転貸による家賃回収等によって利益を得る自立的な組織となっている。</li> </ul>	<p><b>○不動産オーナーの意向やリスク低減を重視した事業化に寄与</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>提案後の不動産オーナーとの密な意見交換によるニーズ把握や、事業化に向けた資金調達手法の検討(オーナーの負担軽減等)、事業計画の精査、不動産オーナーと入居する起業者等とのマッチング等の支援体制が構築された。</li> <li>なお、平成24年度以降も、「家守舎」のような役割を担う組織が複数誕生している。</li> </ul>
終了後 (平成24年度)	<p><b>○リノベーションスクールの継続</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>平成24年度以降のリノベーションスクールの継続と実事業化の拡充が必要。</li> </ul>	<p><b>○北九州市による支援と「北九州リノベーションまちづくり推進協議会」「家守舎」を中心とした事業推進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>モデル事業終了後のスクール継続に向けて、北九州市はスクール実施のための予算を確保した。</li> <li>企画・運営は地元に着した「北九州リノベーションまちづくり推進協議会」と「家守舎」が担っている。</li> </ul>	<p><b>○継続・発展的な事業スキームの構築</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>官民の協力・連携により、モデル事業終了後も継続的な事業展開が図られている。</li> </ul>
	<p><b>○リノベーションに係る資金調達の円滑化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>財力に余裕のない不動産オーナーの場合には、リノベーションのための資金調達が必要。</li> </ul>	<p><b>○北九州市による支援制度の創設</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>円滑な資金調達に資する制度として、北九州市では、融資支援制度「新成長戦略みらい資金」が整備され、複数の地域金融機関と提携している。</li> <li>これにより、審査を受けて融資対象として認定されれば、金融機関からの融資を受けられる。</li> </ul>	<p><b>○不動産オーナーのリノベーションへの意識の高まりを支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「家守舎」等による支援に加え、不動産オーナーの資金調達面での支援が充実されたことで、不動産オーナーのリノベーションに対するハードルを下げるのが期待される。</li> <li>既に現時点で5件の申請があり、全て融資対象として選定された。</li> </ul>



### (3) 実施体制の変遷

清水氏の提案をもとに、平成 22 年度に「北九州家守構想」が策定され、その構想を推進するエンジンとして「リノベーションスクール」が位置づけられた。この推進組織として、「北九州リノベーションまちづくり推進協議会」が設立され、平成 23 年度より国土交通省の平成 23 年度モデル事業の採択により、実際に動き出すこととなった。事業を通じて、実際にリノベーション事業を推進する組織の必要性が高まったことから「株式会社北九州家守舎」を設立、遊休不動産の改修や管理運営を担う「家守」として、不動産オーナーの事業化支援を自立的に行う組織が誕生した。事業終了後も発展的に取組が継続されており、北九州市の新たな融資支援制度の活用もリノベーションの推進に寄与している。





## (4) 成果と課題

### (事業の成果)

#### ◎リノベーションの実事業化と190名を超える創業者や雇用者の創出

平成23年度から平成24年度にかけて実施された全4回のリノベーションスクールを通じて、実事業化されたリノベーション物件は11件となり、また、それらの物件に実際に起業やビジネス構築を目的として入居した数は190名を超える結果となった。

アクセサリ制作・販売やウェブデザイナー等のクリエイティブ分野での創業・起業を志す若者が多く集まり、都市型ビジネスの集積に向けた大きな一歩を踏み出している。

#### ◎自立的な組織の立ち上げと運営へ

平成23年度モデル事業終了後も、「北九州家守構想」のもとに地域主体で立ち上げられた「北九州リノベーションまちづくり推進協議会」を中心として、リノベーションスクールが継続して開催されており、清水氏はアドバイザー的な立場で関わる程度となっている。

また、スクール終了後の実事業化の部分を担う「株式会社北九州家守舎」が地元の学識者や建築家等の専門家有志によって平成23年度に設立され、遊休物件の有効活用を希望する不動産オーナーへの事業化支援を自立的に行っていく体制が構築された。現在は、その他にも複数の実施組織が生まれており、北九州市の「家守」が増えつつある。

#### ◎リノベーションスクールを通じた人材育成

リノベーションスクールの参加者は、平成23年度（第1回：30名、第2回：34名）に64名、平成24年度（第3回：48名、第4回：51名）で99名と回を重ねるごとに増加傾向にあり、これに加えて講師やユニットマスターといった専門家も全国から大勢かけつける。

受講生はもちろん、講師やユニットマスターとして参加した専門家も、スクールを通じて中心市街地活性化のまちづくりやリノベーション等に関する実践に基づいた貴重な知見やノウハウを吸収する人材育成の場となる。

彼らがそれらの財産を活かして、自身の活動地域で新たなリノベーションを展開していくことが期待される。

#### ◎観光振興にも寄与

上述したように、リノベーションスクールには大勢の関係者が関わっている。3泊4日の期間を通じて、参加者の宿泊費や飲食費等、多くのお金が地域に投下されることになることから、地域の観光振興の観点からみても大きな効果を生み出している。

### (事業の課題)

#### ◎都市型ビジネス集積を見据えたリノベーションの継続

実際にリノベーションされた物件は10件不足であり、まだ取組は始まったばかりと言える。

今後も、北九州市と協力し、不動産オーナー等を中心とした地域主体の体制のもとに、リノベーションスクールの質の維持・向上を図りながら、都市型ビジネスの集積を見据えた取組を継続・発展させていくことが求められる。

## (5) 今後の展望

### ◎他地域への波及

北九州市では新成長戦略としてリノベーションスクールを柱のひとつとしており、現在小倉区を中心に行っているリノベーションスクールを、他の区へ波及させていくことも考えている。

リノベーションスクールを継続・発展させ、常にトップランナーとしてあり続けたいと北九州市の担当者は意気込みを語った。

### ◎他都市へのノウハウ移転

最近では、中心市街地活性化に向けた実効性の高い取組として関心を集めており、リノベーションスクールに関する問い合わせも増加している。静岡県熱海や和歌山県等では、HEAD 研究会の支援のもとに実際にリノベーションスクールが開催されており、既に他都市へのノウハウ移転が始まっている。

今後も他都市へのノウハウ移転を積極的に進めていくことにしており、清水氏は、自治体からの問合せに応じて、全国各地を飛び回っている。