

事業名称	「産」「官」「学」による、空き家流通及び利活用モデル構築事業
事業主体名	CANVAS 合同会社
連携先	水戸市産業経済部商工課
対象地域	茨城県水戸市
事業の特徴	民間事業者の運営のもと、学生を中心に中心市街地の空き家調査を行う。それにより学生に問題意識を持ってもらうとともに街にくり出してもらい地域を盛り上げる。同時に中心市街地のランチマップを作成し街ににぎわいを起こし空き家の発生抑制とする。 空き家を使った起業を促すべく、拠点としている店舗にて利活用の実践を行い、空き家に促していく。来場者に空き家問題のボードを閲覧してもらい意識の向上を図る。 空き家のセミナーやツアーを行い、活用を促すと共に、既存住宅状況調査等を理解してもらい空き家オーナーへの意識改革に努める。
成果	中心市街地空き家マップ作成 ランチマップ・動画作成 利活用実践 セミナー・ツアー開催
成果の公表先	弊社ホームページで公表 https://machinoizumi.com/

1. 事業の背景と目的

水戸市は中心市街地の衰退が目立ち、大手デパートの撤退もあり現在もどんどん遊休不動産が増えている。新市民会館建設など再開発も行われておりコンパクトシティ化にむけた施策も多いが、民間レベルでの発信の必要性も感じている。弊社はもともとまちづくりに長けたメンバーで構成しており、実際に1年間で5軒の空き店舗に起業を誘致した実績もある。その中で2019年に「マチノイズミ」というサードプレイスをオープンさせたこと(写真1・2)でこの場所を使い、より空き家問題に取り組んでいくことにした。

10年前は街中に学生の姿が多く見受けられたが今は学生の歩く姿が見られない。アンケートを取ってみると駅から大学まで寄り道をする事なく、中心市街地にどんな魅力があるかわからないといった意見もみられた。そういったことから茨城大学生と共に中心市街地に特化して空き家の状況を調査し学生を街中に闊歩させることも重要と考えた。幸い、茨城大学人文社会化学部でも数年前から中心市街地の空き家調査に取り組んでおり、協力いただくこととした。

空き家問題にはどの地域にもオーナーの知識不足といった問題がある。耐震診断や既存住宅状況調査、賃貸にすべきか売買してしまうのか、相場にとらわれてしまい借り手のいない空き家や貸せないと決めつけている等々の知識の向上、意識の向上をオーナーに植え付ける狙いがある。

スケジュールは図1のとおりである。

図1 実践スケジュール

事業項目	具体的な取組内容	令和元年度							
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	2月	3月
①	中心市街地における空き家空き店舗調査								
②	セミナーの開催								
③	空き家空き店舗のアイディア活用の実践								
④	WEB・SNSによる広報								

写真1



写真2



2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

① 空き家空き店舗調査・抑制

1) 空き家空き店舗調査

茨城大学人文学部と共に人海戦術にて調査を行い10年前の状況と比べ現状把握し、今後に対する取り組みを検討する。

2) 抑制

同じく茨城大学人文学部による学生と共にどのようにしたら空き家・空き店舗の発生を抑制できるかを検討。中心市街地に対して抑制となる取り組みを行う。

空き家空き店舗の調査と共に行い街の活性化の一助とする目的。

② セミナー (2019/9/28・2019/10/3・2019/11/4・2019/11/17・2020/1/30・2020/2/7 開催)

1) 起業セミナー

空き家空き店舗利活用実践のための起業セミナーを実地し、利活用実践者を集める。

2) 空き店舗ツアー開催

水戸市泉町2丁目3丁目の空き店舗を巡り、空き家・空き店舗を減少させる。

3) 既存住宅状況調査セミナー

既存住宅状況調査の講義を行った後で、実際の空き家にて調査を行う。

4) 空き家状況セミナー

空き家を取り巻く状況を講義し一般の方へ空き家問題を意識させる。

③利活用実践

中心市街地にこだわらず、空き家空き店舗に促せるように多種多様な業態の実践希望者を集い実践。実際に経験をさせ空き家利用を促す。

1) 310 食堂

8月24日、9月21日、10月28日、11月23日、12月21日、1月18日 計6日間

2) マチノパティシエ

9月20日 10月19日 計2日間

3) ファンカル

10月20日

4) マチノカイロ

11月7日 11月11日、11月18日、11月25日、12月2日、12月9日、
12月16日、12月23日、1月6日、1月13日、1月20日 1月27日 計12日間

5) ドマーニ水戸シェアキッチン

11月7日

6) 家庭内起業

11月16日17日 計2日間

7) イベント行動分析による商店街活性化グループミーティング

11月20日

8) 茨城大学 村上ゼミミーティング

11月21日

9) 城里野菜の試食会

12月22日

10) イングリッシュキッチン

11月24日、11月26日、11月27日計3日間

11) AIビジネス研究会

11月29日

12) MOA小学生美術館

12月1日～15日 計15日間

13) 健康スムージー販売

11月5日、11月12日、11月19日計3日間

14) アロマセラピー

10月2日、16日 12月16日 2月5日 計4日間

15) マチノイズミボードゲーム

8月13日、9月22日、12月8日 計3日間

16) Coderdojo マチノイズミ

12月24日 2月24日 計2日間

17) アッチコッチシェアキッチン

1月18日

18) 空き家でDIY

2月15日

④WEB・SNS による広報

ツイッターにて各種イベント拡散。空き家問題を意識してもらう。

(2) 事業の取組詳細

①空き家空き店舗調査・抑制

1) 空き家空き店舗調査

茨城大学人文学部と共に人海戦術にて調査を行った。

8月20日 実践ミーティング

9月～12月 調査

1月15日 まとめ会議

2月10日 公表

写真3 ミーティングの様子



2) 抑制

同じく茨城大学人文学部による中心市街地ランチマップ作成。インタビュー動画作成。空き家空き店舗の調査と共に行い街の活性化の一助とした。

8月20日 実践ミーティング

9月～12月 調査

12月 インタビュー

2月3日 ラジオ出演 PR

2月15日 マチノイズミ内デジタルサイネージにてインタビュー動画公表

写真4 インタビューの様子①



写真5 インタビューの様子②



② セミナー

1) 起業セミナー

空き家空き店舗利活用実践のための起業セミナーを実地し、利活用実践者を集めた。

開催日 9月28日・10月3日

2) 空き店舗ツアー開催

マチノイズミにて水戸商工会議所の補助金利用の説明の後、水戸市泉町2丁目3丁目の空き店舗15カ所を巡った。

開催日 11月4日

3) 既存住宅状況調査セミナー

マチノイズミにて既存住宅状況調査の講義を行った後で、実際の空き家にて調査を行う。

開催日 11月17日

4) 空き家状況セミナー

空き家を取り巻く状況を講義する。

開催日 1月30日、2月7日

写真6 起業セミナー



写真7 空き店舗ツアー



写真8 既存住宅状況調査



写真9 空き家セミナー



③ 利活用実践

中心市街地にこだわらず、空き家空き店舗に促せるように多種多様な業態の実践希望者を集い実践。

1) 310 食堂

月一回こどもは無料、大人は100 円の子ども食堂を開催。

2) マチノパティシェ

大学生の料理サークルによる、レストランイベント。

3) ファンカル

音楽で街は再生できるか？をテーマに開催。

4) マチノカイロ

若手カロプラクティック整体師達のイベント。

5) ドマーニ水戸シェアキッチン

シェアキッチンを使用し、料理教室イベント。

6) 家庭内起業

小学生に仕事を作らせ実際に起業させるイベント。

7) イベント行動分析による商店街活性化グループミーティング

様々なイベントを考察し一過性で終わらせないためのミーティング。

8) 茨城大学 村上ゼミミーティング

大学の講義を街中で行い、空き家問題を考えさせる。

9) 城里野菜の試食会

城里町の野菜を使用したイベント。関係人口を増やす。

10) イングリッシュキッチン

英語の勉強をしながら料理を行うイベント。

11) A I ビジネス研究会

今後の Iot や 5G 等を学ぶ会。

12) MOA 小学生美術館

小学生の絵を展示してもらう。

13) 健康スムージー販売

スムージーにて起業をされる方のチャレンジショップ

14) アロマセラピー

リラクゼーションルームで空き店舗探している方のチャレンジショップ。

- 1 5) マチノイズミボードゲーム
ボードゲームカフェイベント。
- 1 6) Coderdojo マチノイズミ
プログラミングで街を変えるワークショップ。
- 1 7) アッチコッチシェアキッチン
コーヒーで関係人口を増やしているチームのイベント
- 1 8) 空き家で DIY
空き家でできる DIY を学ぶイベント

上記のイベントを行い、空き家を利用して起業、特に変わった業種での企業の可能性を模索していく。

④ WEB・SNS による広報

SNS にて各種イベント拡散。

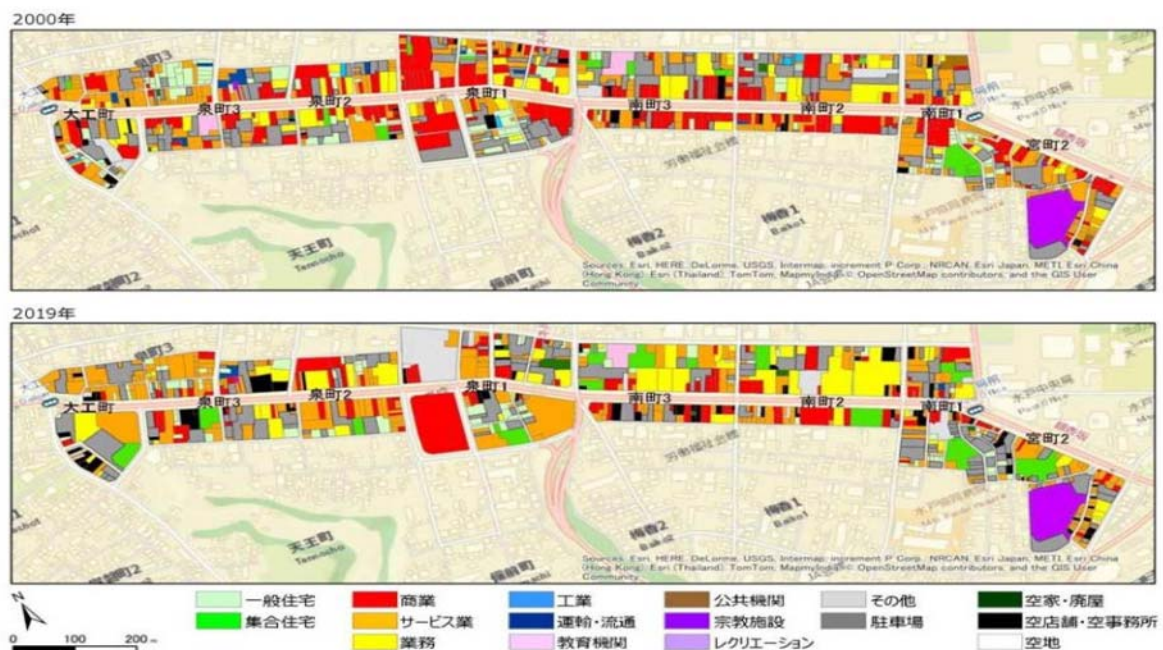
マチノイズミ	ツイッター	https://twitter.com/machinoizumi
	Instagram	https://www.instagram.com/machinoizumi/
	Facebook	https://www.facebook.com/machinoizumimito/

(3) 成果

① 空き家空き店舗調査・抑制

水戸市中心市街地（水戸駅前から大工町まで）の空き家調査を行った。2000 年にも同様の調査を行っているので、下図に比較し傾向を考察した。（図 2）

図 2



考察

2000-2019 年の水戸市中心市街地は、全国の地方都市と同様に、商業（小売・販売）機能が弱まってきた。商業的土地利用の転換は地域によって異なる傾向があり、南町では主に業務（オフィス等）機能に、泉町では主にサービス業へと入れ替わってきた。また、中高層マンションも増加して、商業機能に特化した地域から、居住・オフィス・サービス業など様々な都市機能が揃う地域へと変わっている。一方、かつては大通り沿いにはほとんどみられなかった空店舗・空事務所が、昨今は大通り沿いに多く発生している。特に、水戸駅に近い宮町二丁目では、多くの空家や空店舗が駐車場に転用されてしまい、駅から近い土地の高度利用がされていない。駐車場化される前に、空家・空店舗になってしまった物件の有効活用を促進させる必要がある。

② セミナー

1) 起業セミナー

空き家空き店舗利活用実践のための起業セミナーを実地し、利活用実践者を集めた。中小企業診断士の方に事業計画・理念・マーケティング等を講義していただいた。

参加者 20 名

参加者から実際に利活用を行う方もでて、起業を促すことに成功した。

2) 空き店舗ツアー開催(写真 10)

マチノイズミにて水戸商工会議所の補助金利用の説明の後、水戸市泉町 2 丁目 3 丁目の空き店舗 15 カ所を巡った。

参加者 25 名

具体的な家賃や敷金礼金の相談も行い、現在 5 組の方が入居相談中。

3) 既存住宅状況調査セミナー

マチノイズミにて既存住宅状況調査の講義を行った後で、実際の空き家にて調査を行った。

参加者 10 名

オーナー向けに行ったが設計事務所の参加も見られた。定期的に行い調査そのものの認知を上げていく必要がある。

4) 空き家状況セミナー(写真 11)

空き家を取り巻く状況を講義する。

参加者 18 名

水戸市の状況や権利関係、ソーシャルな問題も講義した。セミナー行った後、個別に相談される方もあり、こちらも定期開催が望まれる。

写真 10



写真 11



③ 利活用実践

- 1) 310 食堂
参加者 300名
- 2) マチノパティシエ
参加者 21名
- 3) ファンカル
参加者 15名
- 4) マチノカイロ
参加者 45名
- 5) ドマーニ水戸シェアキッチン
参加者 12名
- 6) 家庭内起業
参加者 8名
- 7) イベント行動分析による商店街活性化グループミーティング
参加者 10名
- 8) 茨城大学 村上ゼミミーティング
参加者 20名
- 9) 城里野菜の試食会
参加者 6名
- 10) イングリッシュキッチン
参加者 8名
- 11) AIビジネス研究会
参加者 6名
- 12) MOA小学生美術館
参加者 50名
- 13) 健康スムージー販売
参加者 10名
- 14) アロマセラピー
参加者 10名

15) マチノイズミボードゲーム

参加者28名

16) Coderdojo マチノイズミ

参加者25名

17) アッチコッチシェアキッチン

参加者8名

18) 空き家でDIY

参加者9名

延べ591名の方が参加。関係人口を増やした成果は大きく、空き家問題の掲示物等で空き家問題を認知させる一定の効果があつたとみられる。

この中で実際に空き店舗で起業される方(ボードゲームカフェ)も現れ、成果がでたと考える。茨城県大子町で地域おこし協力隊のなった方もいる。

④ WEB・SNSによる広報

SNSにて利活用やセミナーを宣伝、開催レポートを載せ周知した。

思ったよりもSNSでの反響は少なく、紙広告等の方が成果があがった。

その為、パンフレットも作成した。(写真12)

写真12



3. 評価と課題

① 空き家空き店舗調査・抑制

人海戦術にて以前の業務形態まで確認できたのはよかった。

調査自体はほとんどが外観からの目視調査だった為、内部の調査が課題である。

② セミナー

告知がスムーズにいかず想定より人数や回数が少なかったのは課題。

行政ともっと連携してスムーズな告知が必要。内容自体は好評を得た。

特に空き店舗ツアーは5名の方が具体的に契約につながる相談を行っていて定期開催が望まれる。

③ 利活用

様々な方に利用していただき茨城県によらず、他県からの利用もあり関係人口を増やすことができた。

利活用者から空き家での起業者もでたので成功と評価できる。

④ SNS による広報

年齢層により使う SNS ツールが異なるのでツールわけが必要と感じる。

ツイッター → 学生

インスタ → 10代から20代

Facebook → 30代から50代

4. 今後の展開

不動産会社、司法書士等を巻き込みワンストップでの相談体制の構築。

行政との連携を密にし、既存住宅状況調査の認知アップをしていく。

利活用チャレンジを行った方々の起業フォローアップに努めたい。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期		CANVAS 合同会社	
代表者名		加藤 雅史	
連絡先担当者名		加藤 雅史	
連絡先	住所	〒310-0026	茨城県水戸市泉町 2-2-26(マチノイズミ)
	電話	070-1489-5589	
ホームページ		https://machinoizumi.com/	