

事業名称	●地域芸術活動で解決する、サブスク型の空き家再生事業
事業主体名	暇と梅爺株式会社
連携先	墨田区役所空き家対策室、東京 R 不動産、omusubi 不動産
対象地域	墨田区京島周辺地域
事業概要	本事業ではアーティストらの地域芸術活動に着目し、これまで不動産賃貸業として単独で賃貸していた各種スペース（住まい・アトリエ・ギャラリー）をパッケージ化し、サブスクリプションサービスのモデルとして一括管理・提供体制を整えた。サブスクリプションサービスの一括管理・提供体制構築の中で大家さんへの啓蒙活動としてパンフレット制作やまちあるきツアーの実施、また借り手側（アーティスト・クリエイター）のターゲットニーズの調査やイベント企画を行った。他にも、事業の後継者に繋げていくため、実際にインターン生をむかえ、ノウハウを教えるとともに人材育成モデルマニュアルを作成。
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・住まい・アトリエ・ギャラリーの3要素をパッケージ化したサブスクリプションサービスの構築 ・これまでの活動を分析・整理しながらパンフレットを作成し、活動を可視化させることで空き家オーナーへ空き家の可能性の幅を掲示 ・空き家を所有しているオーナーへの啓蒙活動のための定期的なツアーやイベントの企画内容の構築 ・借り手（アーティスト・クリエイター）市場のリサーチから借り手向けへのツアー・イベントの企画内容の構築 ・本事業の構築にあたる人材育成モデルの確立
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家のアート利用事例集の作成（パンフレット制作） ・空き家オーナー向けイベント実施 ・コンテンツマーケティングの実施 ・潜在顧客へのイベント実施 ・人材採用、人材育成（職員研修の実施） ・人材育成モデルマニュアルの作成
成果の公表方法	note (https://note.com/himatoumejii/)
今後の課題	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の人たちがアーティストや地域内芸術活動と接する機会を増やすこと ・一過性のイベントではなく、日常生活の中でともに暮らすコミュニティのためにどんな価値があるのかを具体的な体験として知ってもらう必要がある ・本サービスを利用するオーナーや借り手を地域内でどれだけ広げていけるかが課題

1. 事業の背景と目的

墨田区京島エリアの大きな課題として、木造密集地域の老朽家屋がもたらす防災上の危険性が挙げられる。これに対し当社では、扱いにくい空き家に柔軟に対応し、結果としてアーティストらによる地域芸術活動の促進を招いてきた。

本事業の目的はこの活動を維持・拡大するために、空き家の貸し手・借り手双方のハードルを下げることである。そのために構築している新しいモデルを通じて、当該エリア特有の町並みに魅力を感じているアーティストらの地域芸術活動を促進することで、町並みの均質化や地域のアイデンティティ喪失を防ぐことにも寄与し、地域の活性化に資することを目的とする。

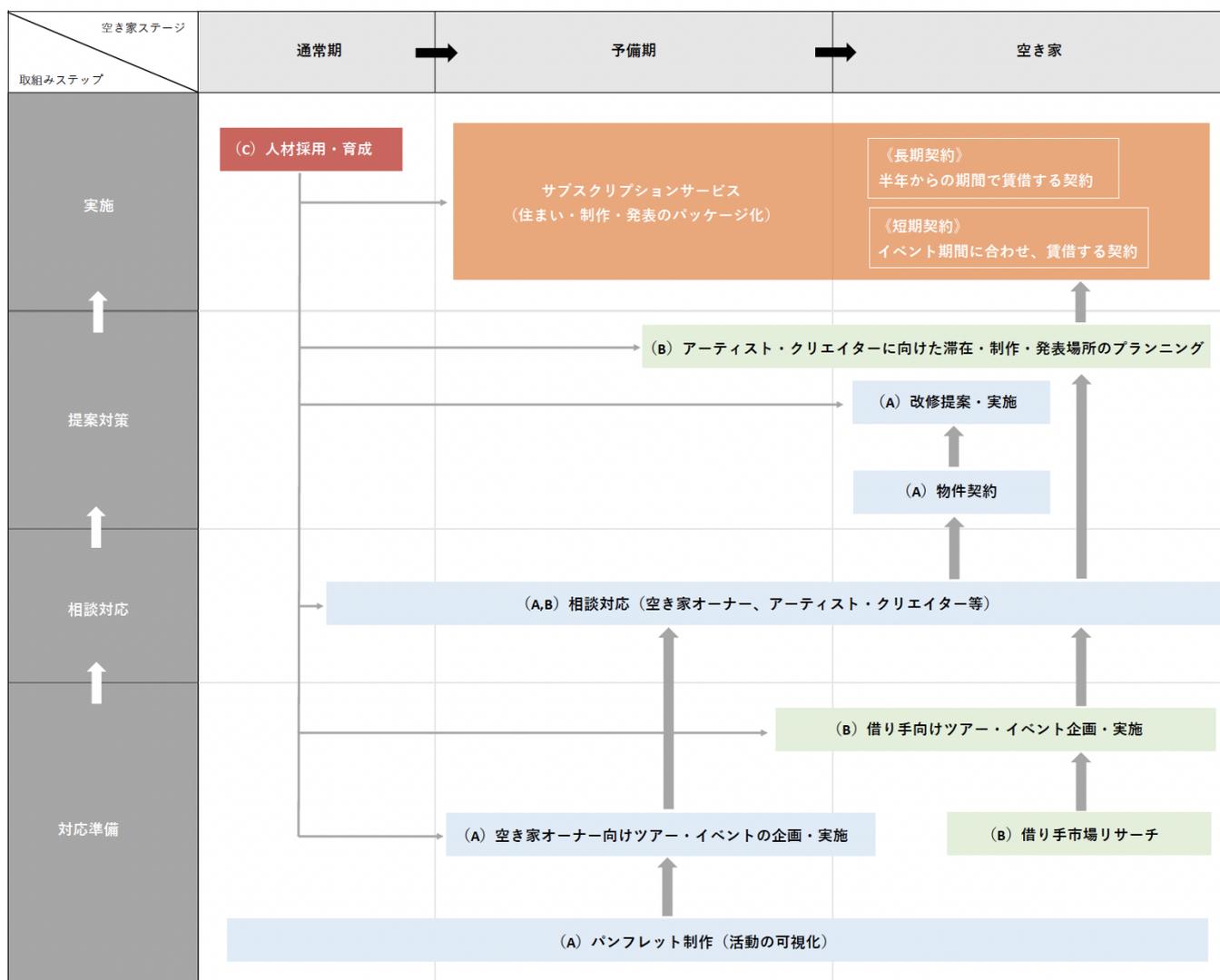
2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

本事業ではまず、これまで実施してきた空き家活用の分析・整理を行い、活用の流れや傾向等を把握。事例の詳細を可視化するパンフレットを作成することでオーナーへの空き家のさらなる可能性を揭示。また、それと併い定期的に空き家オーナー向けのツアーやイベントを企画・実施することで啓蒙活動を兼ねたオーナーとの関係性構築。一方、借り手はアーティスト・クリエイターを対象とし、イベント（「東京ビエンナーレ 2020/2021」や「すみだ向島 EXPO2021」等）を通じて、借り手市場のリサーチを実施。そこからツアーやイベントを企画・実施することで我々の活動を周知していき、事業促進へと連結。また、以上の事業の発展・継承を目的にインターン生を迎え入れ、本事業のノウハウを教えるとともに事業の育成モデルマニュアルを作成することで他地域でも応用可能なマニュアルを完成させた。

以上の手順からアーティストらの地域芸術活動に着目し、これまで不動産賃貸業として単独で賃貸していた各種スペース（住まい・アトリエ・ギャラリー）をパッケージ化し、サブスクリプションサービスのモデルとして一括管理・提供体制を構築しています。

i) 取組みフロー図



ii) 役割分担表

取組内容	具体的な内容	担当者(組織名)	業務内容
(A) オーナーへの物件活用に関する啓蒙活動	①物件オーナー調査	・後藤大輝 ・後藤由里 ・長谷川春葉 ・*墨田区役所空き家対策室	・保有物件の情報整理 ・保有物件のマッピング ・地域に残る空き家のリサーチ ・空き家オーナーの特定と活用意向の確認 ・*老朽化の進んだ空き家のオーナー(相談者)を弊社に繋いで頂き、利活用に向けてのサポートをして頂いた
	②空き家オーナー向け動画・パンフレット企画・制作	・後藤大輝 ・介川亜紀 ・長谷川春葉 ・八木沢翠 ・山越菜 ・石井優也 ・関戸かおり	・これまでの活動の情報整理 ・各物件の詳細な情報整理 ・保有物件の可視化(地図制作) ・サブスクリプションサービスを利用しているアーティストへのインタビュー ・空き家オーナーとの対談 ・パンフレットデザイン ・動画撮影・編集
	③空き家オーナー向けイベント/ツール企画・運営	・後藤大輝 ・後藤由里 ・長谷川春葉 ・八木沢翠 ・橋田純希 ・森下慧 ・寺門侑紀 ・瀧澤林太郎 ・*omusubi不動産	・イベントコンセプト決め ・全体のイベント企画 ・まち歩きルート作成 ・周知するチラシ制作 ・周知活動 ・まち歩き ・座談会企画(我々の活動に興味を持ってもらいながら、大家さん同士も知り合えるように企画) ・イベント後のアンケート整理 ・改善点と良かった点などの洗い出し ・イベント実施報告書作成 ・*空き家オーナーのニーズや課題を不動産の経験に基づくアドバイスや情報共有して頂いた
	④空き家オーナー向けイベント講師	・後藤大輝	・イベント全体企画 ・全体のイベント管理・運営 ・まち歩きルート・資料制作 ・イベント当日の講師活動 ・イベント後の整理
①借り手市場リサーチ		・佐久志歩 ・後藤由里 ・長谷川春葉	・リサーチ用アンケート作成 ・イベントを通じて、アーティスト・クリエイター対象にアンケートの実施 ・アンケート結果の整理 ・結果を基にサブスクリプションサービスや今後の活動への対策等の検討
		・廣瀬秀勝	・イベントコンセプト決め ・全体のイベント企画 ・まち歩きルート作成 ・周知するチラシ制作

いているオーナーとの対談。自社の活動に対する考えや思いの文章化。サブリースの流れの図式化。以上を行い、全 24 ページのパンフレット/10 分の動画にまとめた。

③ 空き家オーナー向けイベント/ツール企画・運営

事業構築中の空き家オーナーへの啓蒙活動の一環として定期的に企画・開催。イベント開催手順は3段階に分かれる。

Step1. 準備

ここではまず、オーナーへ伝えたいこと、知って欲しいことからコンセプトを設定し、コンセプトを基にイベントの詳細な企画を決定していく。そして、コンセプトと合わせたまち歩きルートと周知用のチラシを作成。チラシが完成次第、周知活動としてオーナーへチラシを配布してイベントの参加をお願いします。

Step2. イベント開催

ツアーをしながら実際に活用しているアーティスト・クリエイターとの交流等を含めながら、物件の活用方法を掲示し、我々の活動を知ってもらう。また、ツアー後は座談会を実施し、オーナーとの関係構築やオーナー同士の交流機会を設け、今後の地域のあり方や空き家の活用方法等について互いに意見を交換しながら関係を構築していく。

Step3. イベントの総括

開催後はイベントの進行や開催雰囲気、オーナーの反応、座談会での話題等を振り返りながら、次回のイベントに活かせるように実施報告書作成とともに情報を整理。

《10月開催》

参加者：地主ご夫婦、大家業（2名）、不動産運営担当者（2名）…計6名

《2月開催》

参加者：大家業（3名）…計3名

(B) 借り手市場（滞在制作ニーズを持つ層）の育成

① 借り手市場の調査

「東京ビエンナーレ 2020/2021」や「すみだ向島

EXP02021」を通じて、借り手市場のニーズ等をリサーチするためにアーティスト・クリエイター向けにアンケートを作成・実施した。

《アンケート内容》

Q1. 物件の興味関心について、お答えください。

Q2. どのような空き家のタイプを希望されていますか？

Q3. 空き家の利用形態は、購入 or 賃貸のどちらを考えていますか？

Q4. 空き家のリノベーションへの関わり方について、あなたの希望に近いものをお答えください。

Q5. どのような空き家の利用の仕方を考えていますか？当てはまるものを全てお選びください。



※滞在制作を行っている入居者紹介



- Q6. 滞在制作についての認知・関心をお答えください。
- Q7. あなたにとって芸術やアート、表現活動はどのような関係ですか？
- Q8. あなたは滞在制作ができる場所を探していますか？
- Q9. 滞在制作ができる場所をどのように使いたいと考えていますか？
- Q10. 何かしら制作を行なっている方にお聞きします。どのような作品を制作していますか？
- Q11. 滞在制作の【住居】にどのようなことを求めていますか？
- Q12. 滞在制作の【アトリエ】にどのようなことを求めていますか？
- Q13. 滞在制作の【発表場所】にどのようなことを求めていますか？

以上のアンケートを42名のアーティスト・クリエイターに協力を頂いた。その後集計をとり、その結果を借り手市場調査結果としてまとめた。また、集計結果を基に本事業ではイベント企画に反映させ、よりニーズを把握したイベントの実施へと繋げた。

② 借り手イベント企画・運営

借り手（アーティスト・クリエイター）への周知活動とニーズ調査の一環としてイベントを企画・開催。手順は3段階に分かれる。

Step1. 準備

まず、①から得たそれぞれのニーズを基にイベントのコンセプトを設定し、イベントの詳細を企画していく。そして、コンセプトを基にまち歩きルートを作成とイベント詳細チラシを作成。チラシ完成次第、周知活動を実施。

Step2. イベント開催

ツアーをしながら実際に活用しているアーティスト・クリエイターとの交流等を含めながら、物件の活用方法を掲示し、我々の活動を知ってもらう。また、ツアー後は既に京島地域で活躍しているアーティスト・クリエイターと参加者との交流会やサブスクリプションサービス提供前に知ってほしいこと等をミニ講義として実施。そして、借り手市場リサーチの一環としてアンケート記入のお願い。

Step3. イベントの総括

開催後はイベントの進行や開催雰囲気、参加者の反応、交流会での話題等を振り返りながら、次のイベントに活かせるように実施報告書作成とともに情報を整理。また、アンケート結果の整理し、市場リサーチへ反映させ、今後のイベントや事業発展に活かす。

《12月開催》



※12月開催時のチラシ



※ツアー中

参加者：東京藝術大学 学生2名（発表場所・アトリエを探している）東京大学 学生1名（滞在制作場所を探している）東京理科大学 学生1名（発表場所を探している）日本大学 学生1名（発表場所を探している） …計5名
 《2月開催》

参加者：インテリアデザイナー（1名）、建築家（2名）、写真家（1名）



※交流会様子

(C) サービス提供体制の構築

① 人材採用

事業の発展と継承を目的に候補者（スタッフ）を迎え入れ、地域のことや事業のノウハウ等を伝授。

② 人材育成

4段階に分け、8月から2月にかけて実施。

Step1. 「街・物件を知る」

- ・代表後藤について周り街・物件のことを把握する
- ・滞在できる住居物件、アトリエとなる物件、発表ができる物件の3種類を学ぶ
- ・街を知るために歩き、近隣住人とも顔見知りになり情報収集を行う



※Step1

Step2. 「街・建物の案内」

- ・物件ツアーのルート設定を学ぶ
- ・ツアーコースで出会える拠点のアーティストや物作りの職人と下打ち合わせをする



※Step2

Step3-1. 「イベント主催時にアーティスト・クリエイターに向けた滞在・制作・発表場所をサポート」

- ・アーティストのヒロセガイさんにアートワークのコーディネート研修を受ける
- ・アーティスト・クリエイターがしたいことと場所の特性を踏まえてマッチする建物を紹介、サポートをする



※Step3

Step3-2. 「アーティスト・クリエイター向けツアー・大家さん向けツアーの実施」

- ・参加者に合わせたコース設定を考案する
- ・アーティストツアーの場合は地域の在住のアーティストとの交流を行う
- ・大家さん向けツアーは改修などのサブリースの流れ、資金計画についての説明に重点を置く



Step4. 「街の案内人であり、アーティスト・クリエイターの滞在制作をコーディネートできる人材になる」

※Step4

③ 採用育成モデルマニュアル（エリアマネージャー育成プログラムマニュアル）作成

本事業では人材育成として、候補生（スタッフ）がエリアマネージャーとして地域と建物と作品制作に重点をおいた滞在制作のサービスプログラムを実施できるようになるためのマニュアルを作成。今回の人材育成プログラムは本事業と一貫しており、人材育成を行う上での4段階は実施しながらマニュアル化させ、そこから見えた課題点等を加味しながら「エリアマネージャー育成プログラムマニュアル」としてまとめた。

（3）成果

（A）オーナーへの物件活用に関する啓蒙活動

《成果物》

① 空き家オーナー向けパンフレット

京島地域周辺の空き家オーナーを対象に、弊社が行っている活動内容をまとめることとオーナーへの活動の周知から関係性構築、物件紹介まで繋がりを持たせることを目的としたパンフレット「地域文化を継承する建物と人」を制作。制作にあたり、通常の空き家活用とは異なり、クリエイター・アーティスト自らが建物にDIYやカスタムを加えることができるサブリース活動の提案。そして、その活動の今までの実績や活動に伴った啓蒙活動や活動に対する考え方などをまとめ、空き家の幅広い可能性を大家さんに掲示することを工夫し、全24ページのパンフレットを完

成させた。今後はこのパンフレットを京島周辺の空き家オーナー等に配布しながら、活動を周知していき、事業の更なる発展を期待する。



※パンフレット全24ページ
② 空き家オーナー向け動画

パンフレットの情報を基に実際に物件や街の説明を加えながら撮影を行った。パンフレットよりも気軽に見て頂けるように、また動画をサイト上にアップすることで多くの方の目にとまり、より活動の周知と興味を持って頂けるようなツールとして制作した。

《成果》

(A) オーナーへの物件活用に関する啓蒙活動では、物件オーナー調査から空き家1件の利活用に結び付き、現在(2022年2月)改修計画を立て、清掃活動・構造補強を実施中。また、空き家オーナー向けのイベントから新たなオーナーから1件のサブリース契約を結び、事業の促進に繋がった。本事業の中では2件の契約・活用に結びついたが、その他でも複数のオーナーとの関係構築や周知活動・広告活動による弊社の活動の認識が京島地域周辺で向上し、今後の事業の維持・発展を期待できる成果をあげられたと考えている。

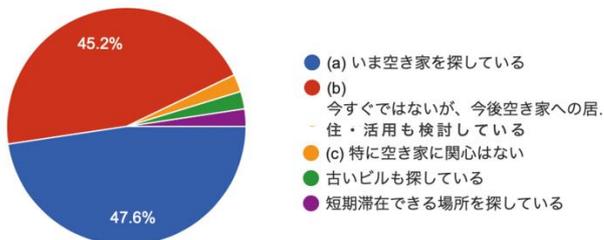
(B) 借り手市場（滞在制作ニーズを持つ層）の育成

《成果物》

① 借り手市場の調査結果

借り手市場のニーズ等の把握を目的に「東京ビエンナーレ 2020/2021」や「すみだ向島 EXP02021」を通じて 42 名のアーティスト・クリエイターにアンケートを実施した。集計結果は以下の通りとなった。

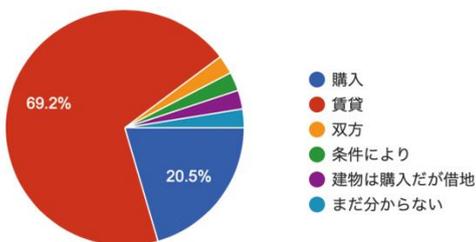
Q1. 物件の興味関心について、お答えください。



Q2. どのような空き家のタイプを希望されていますか？



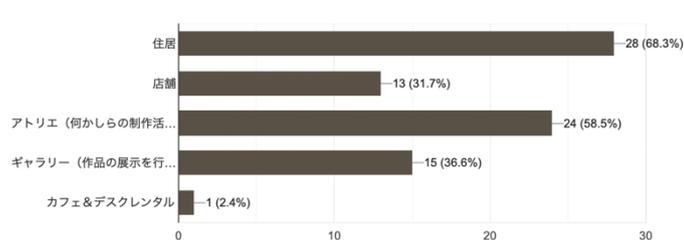
Q3. 空き家の利用形態は、購入 or 賃貸のどちらを考えていますか？



Q4. 空き家のリノベーションへの関わり方について、あなたの希望に近いものをお答えください。



Q5. どのような空き家の利用の仕方を考えていますか？当てはまるものを全てお選びください。



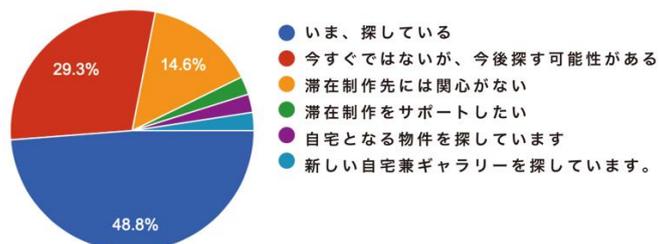
Q6. 滞在制作についての認知・関心をお答えください。



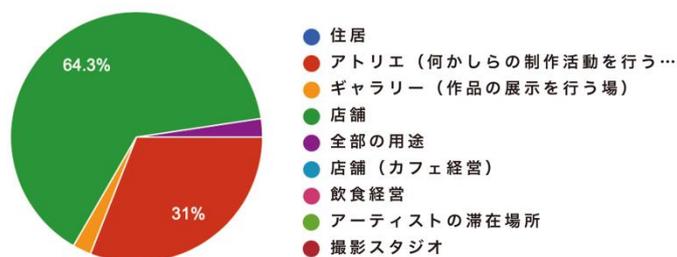
Q7. あなたにとって芸術やアート、表現活動はどのような関係ですか？



Q8. あなたは滞在制作ができる場所を探していますか？



Q9. 滞在制作ができる場所をどのように使いたいと考えていますか？



Q10. 何かしら制作を行なっている方にお聞きします。どのような作品を制作していますか？

- ・スペースバルーンを利用したアートプロジェクト
- ・古材を利用した家具やインテリアデザイン
- ・立体物。神輿。
- ・建築作品としてのスペース
- ・背景画 等

Q11. 滞在制作の【住居】にどのようなことを求めていますか？

- ・寝れる場所とお風呂、トイレの最低限で良い。家賃が安ければ安い方が良い。
- ・創作に集中できる場所
- ・住居と店舗の分

- ・街に関われる物件 等

Q12. 滞在制作の【アトリエ】にどのようなことを求めていますか？

- ・街に開かれた物件
- ・事務所兼アトリエにできる物件
- ・大きな作品制作ができる空間
- ・自分たちである程度改造していいこと。
- ・作品の運びやすさ 等

Q13. 滞在制作の【発表場所】にどのようなことを求めていますか？

- ・完成作品をどこかで展示したい
- ・日常の延長で開けてほしい
- ・店舗内に展示スペースを作りたい
- ・発表時に制作場所を開放できる
- ・作品を保管しながらギャラリーとして発表場所を開放したい 等

以上は集計結果の一部であり、全てを記載したものを借り手市場調査結果として一つの資料にまとめている。これらの集計結果は今後のターゲットの設定や事業内容に反映させていき、借り手のニーズに寄り添った事業発展を期待する。

《成果》

(B) 借り手市場（滞在制作ニーズを持つ層）の育成では、借り手市場調査によりアーティスト・クリエイターのニーズ等の把握ができ、その集計結果を借り手向けイベントに活かしたことでニーズに合わせた企画ができ、より実りのある実施に繋がった。その結果、イベントに参加して頂いたアーティスト1名と長期契約を交わすことができ、サブスクリプションサービスの提供に繋がった。以上より、調査からイベントまでを一貫して実施したことで今後の顧客獲得に繋がる成果をあげられたと考えている。

(C) サービス提供体制の構築

《成果物》

① 採用育成モデルマニュアル（エリアマネージャー育成プログラムマニュアル）

本事業では人材育成として、候補生（スタッフ）がエリアマネージャーとして地域と建物と作品制作に重点をおいた滞在制作のサービスプログラムを実施できるようになるための全29ページのマニュアルを作成。



※~~エリアマネージャー~~育成プログラムを経験した候補生（スタッフ）が事業のノウハウを学び、1人のエリアマネージャーとしてアーティスト・クリエイターのサポートやツアー開催等を任せられるまで成長した。以上より、4段階に分けた育成プログラムはエリアマネージャーの育成に繋がることが実証でき、マニュアル化してまとめたことで、今後の事業の発展と継承を目的とした人材育成に期待できる。

3. 評価と課題

(A) オーナーへの物件活用に関する啓蒙活動

2019年からアーティスト・クリエイターを賃借対象とし、地域芸術活動で地域発展をサポートするサブスクリプションサービスを行ってきたが、活動内容の可視化が進まず、各物件がどのような性質でどのような利用方法ができているかの把握ができていなかった。そこで今回の取組みの中で、物件オーナー調査から詳細な物件情報整理等を行い、一つのパンフレットとして可視化させることができた。しかし、まだパンフレットの配布まで至っていないので、今後は配布とともにオーナーへの周知と関係構築に繋いでいく必要がある。また、イベント開催によってサブリース物件の契約が取れたことを評価し、今後も定期的に関催することでより多くの方に参加してもらい、弊社の活動を広げていきたい。

(B) 借り手市場（滞在制作ニーズを持つ層）の育成

アートイベントを通じてアンケートによる借り手市場調査を実施したことで、弊社の想定以上にニーズがあることがわかった。また、より細かなニーズ分析も行えたことで、今後の事業促進を考えるための良い集計が取れたと思う。この結果を基に今後どのように借り手市場を扱っていくかはもっと検討していくべき案件だと考える。借り手向けイベントにより、1人のアーティストと長期契約を結ぶことが出来たのは評価し、今後もサブスクリプションサービス提供が普及していく活動を積極的に行っていきたい。

(C) サービス提供体制の構築

サービス提供体制構築にあたり、人材育成のマニュアルを制作できたのは一つの成果として評価したい。また、実際に4段階に分けたプログラムを候補生が受け、エリアマネージャーとしてひとり立ちできるまで成長した実証を得られたことでマニュアルとして成立していることが確認された。今後はこのマニュアルを利用して事業の発展・継承を目的に次世代の人材育成を行っていきたい。また、京島周辺地域以外でも利用できるよう随時更新し、サブスクリプションサービス提供の普及に繋げていきたい。

4. 今後の展開

- ・今回制作したパンフレットを京島周辺地域へ配布し、弊社の活動周知・告知を行い、新たなオーナーとの関係構築や新規物件契約等に繋げる。また、この地域の景観保全とともにサブスクリプションサービスを提供することで地域芸術活動が地域活性化に繋がっていくことを目標とする。
- ・引き続きオーナー向け、借り手向けツアー・イベント（勉強会やシンポジウム）を企画・実施していくことで新たな潜在顧客との出会いや迅速なニーズ変化へ対応していく。
- ・サービス利用者の作品制作と発表機会を通年通じた取り組みとなるように利用者の活動PRを現在制作しているHPやSNSを活用して公開していく。
- ・他の不動産事業者との連携強化や墨田区の文化芸術振興課や墨田区観光協会などと新しい地域の魅力を空き家活用と組み合わせで発信していく。
- ・すみだ向島 EXPO という空き家活用とアートフェスティバルを融合させた街開きのモデルを他の地域のまちづくりとも交流させることで、滞在制作を利用したアーティストの行き来や継続的な交流ネットワークを広げていく。

■事業主体概要・担当者名	
設立時期	2019年5月19日
代表者名	暇と梅爺株式会社 後藤大輝

連絡先担当者名	暇と梅爺株式会社 後藤大輝		
連絡先	住所	〒131-0046	東京都墨田区京島3丁目60-5
	電話	090-4164-8383	
ホームページ	現在作成中→note (https://note.com/himatoumejii/) で掲載		