

地域芸術活動で解決する、サブスク型の空き家再生事業

別添資料 4

(暇と梅爺株式会社)

課題	墨田区の下町・京島エリアにて、一般の不動産事業が扱いにくく、空き家になりやすい性質を持つ木造老朽空き家が密集市街地の中で防災上の危険性を増加させている。
目的	課題に対し当社では、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。この活動の促進・拡大を目的として空き家を貸すハードル・利用するハードルを下げ、柔軟性の高い空き家の利活用を拡大すること。これを通じ、当該エリアで地域の魅力を掘り起こしてきた活動（地域芸術活動）を促進し、地域の活性化に資する。
取組内容	(A)オーナーへの物件活用に関する啓蒙活動 (B)借り手市場（滞在制作ニーズを持つ層）の育成 (C)サービス提供体制の構築（滞在制作の一環したサブスク型支援）
成果	(A)空き家のアート利用事例集の作成、空き家オーナー向けイベント実施 (B)ターゲティングの実施、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 (C)人材採用、人材育成（職員研修の実施）、採用育成モデルマニュアルの作成



(A)空き家オーナー向けパンフレット制作



(A,B)イベント実施



(C)採用育成モデルマニュアル

暇と梅爺の活動

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・提供を行った。

《長期契約》

Case1:赤星りき

昨年の4月から長期契約でサブリース物件の一つ「京島共同木工所」を賃貸し、滞在制作拠点としてサブスクリプションサービスを提供している。『すみだ向島EXPO2021』では展示会場としても使用され、住まい・アトリエ・ギャラリーの3要素がパッケージ化された典型事例。

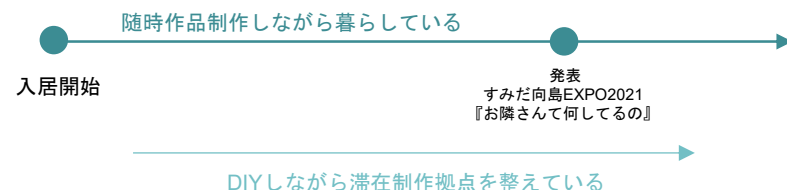


* 展示期間中は自らギャラリーを案内

* 通常は住居兼アトリエ空間

2021年4月

2021年10月



《短期契約（3ヶ月）》

Case2:アートユニット野営

イベント期間に合わせた短期契約で賃貸した事例。3ヶ月間滞在しながら制作・発表し、何も無いところから『東京大屋台』を成功させた。



《短期契約（2ヶ月）》

Case3:田原唯之

イベント期間に合わせた短期契約で賃貸した事例。発表物件とは別のところで滞在しながら制作し、『すみだ向島EXPO2021』で発表を行った。



(A) パンフレット制作



目的

1. 自社が行っている活動内容をまとめる
2. 大家さんへ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

対象

京島地区周辺の長屋物件を所有している大家さん

工夫

1. 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を提案
2. その活動の今までの実績や活動に伴った啓蒙活動、活動に対する考え方などを全24pにまとめ、空き家の幅広い可能性を大家さんに掲示

(A,B) イベント実施

《大家向けイベント(10月・12月に開催)》

Step1 準備

- ・ 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

Step2 イベント実施(10月の事例)

- ・ まち歩き(まち歩きの工夫)
- ・ 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)

Step3 まとめ

- ・ 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

■ 参加者情報(10月の事例)

地主ご夫婦、大家業(2名)、不動産運営業担当者(2名)...計6名

■ 結果(2回開催を通して)

- ・ 参加した頂いた**大家さんと新たに繋がれた**
- ・ イベントを通して興味を持って頂いた大家さんから**空き家のサブリース物件が一つ契約になった。**



* ツアー中



* 滞在制作を行っている入居者紹介



* チラシ(10月開催)

《借り手向けイベント(12月・2月に開催)》

Step1 準備

- ・ 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(マーケティング含む)

Step2 イベント実施(12月の事例)

- ・ まち歩き(実際に活用しているクリエイターのもともまわりながら、賃貸後の生活が想像できるようなルートを作成)
- ・ 質問・交流会(我々の活動に興味を持って頂きながら、この街での活動に結びつくような企画やクリエイター同士の交流)

Step3 まとめ

- ・ 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

■ 参加者情報(12月の事例)

- ・ 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

■ 結果(2回開催を通して)

- ・ 参加した頂いた**1名と長期契約を結び、パッケージを利用して頂いている**



* ツアー中



* 質問・交流会



* チラシ(12月開催)

(C) 人材育成

<エリアマネージャ育成プログラムを実施>

本人材育成は、インターン生がエリアマネージャ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プロセスです。

Step01 「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

Step02 「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

Step03-1 「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

Step03-2 「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

Step04 「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」



step01



step02



step03



step04