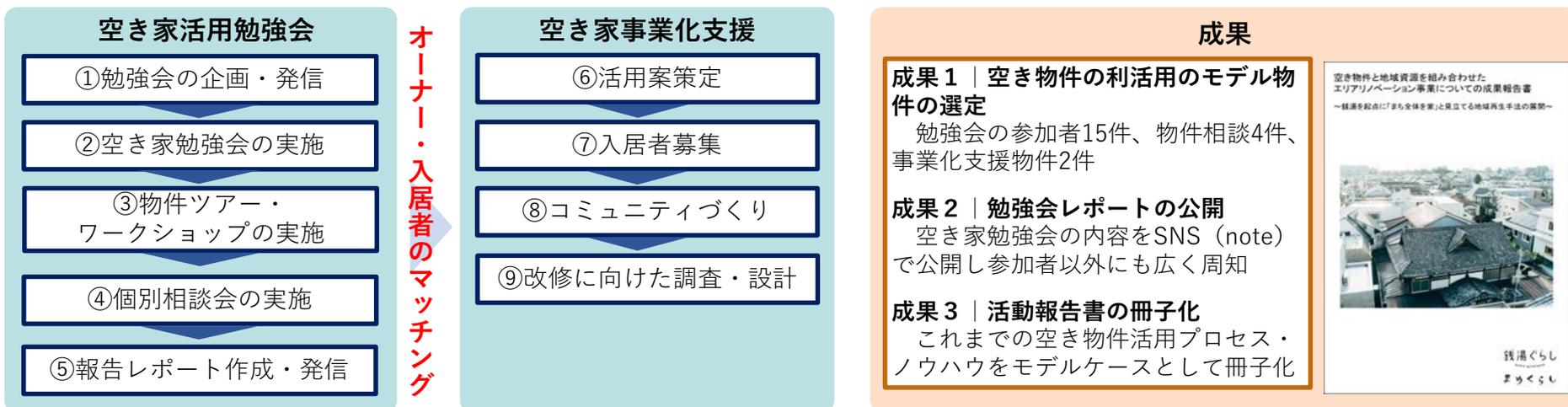


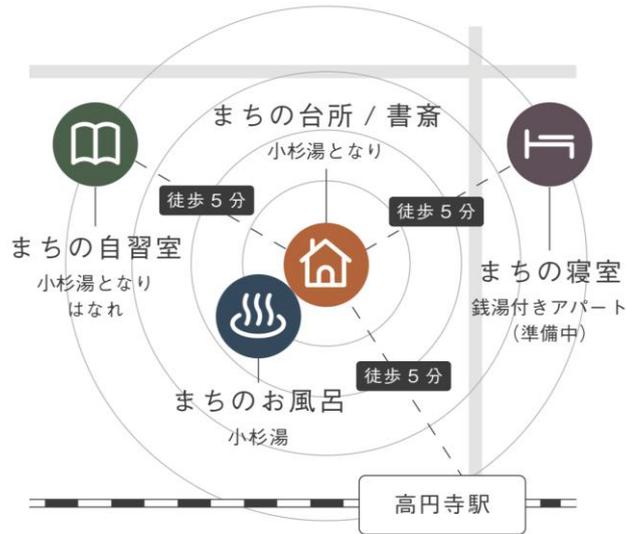
■ 事業概要

事業部門	部門3 ポストコロナ時代を見据えて顕在化した新たなニーズに対応した総合的・特徴的な取組を行う事業
事業地域	東京都杉並区
背景・課題	コロナ禍で明らかになった課題の1つが、在宅時間の増加に伴う ライフスタイルの変化と現在供給されている住宅プランのミスマッチ だ。特に賃貸住宅は、間取りが狭いという物理的な課題に加え、一人暮らしの場合は他者との接点、同居している場合は個人の時間が失われるという精神的な課題も孕む。そこで、私たちが取り組んできたのが「街全体を家」と見立てて地域の暮らしを豊かにすることだ。地域の資源である銭湯を起点に、空き物件を活用した生活拠点をつくることで、新しい暮らしのニーズを捉えてきた。しかし、もう1つの課題により、物件数は伸び悩んでいる。それは、 空き物件のオーナーが活用方法に悩んでいる ことだ。世の中が急速に変化する中で活用の判断は難しく、住宅市場に出ない物件が数多くある。
目的	本事業は、 地域資源を起点にした空き物件の活用 を促すために、 空き物件のオーナーと地域に関わるプレイヤーのマッチング を促すことを目指す。具体的には、実践的な空き家活用勉強会と事業化支援を行うことで、活用に至るまでのノウハウを整理し、他の地域に展開可能なモデルケースを構築する。
連携する団体・役割	株式会社まめぐらし（情報発信、コミュニティづくり）、株式会社パーシモンヒルズ・アーキテクト（改修に向けた調査・設計）、株式会社小杉湯（銭湯との連携相談）等

■ 取組内容と成果（概要）



～私たちが取り組んできた「街全体を家」と捉えるまちづくり～



東京都杉並区の銭湯「小杉湯」を起点に、生活拠点を複数展開している。

- ① **小杉湯となり** 小杉湯の隣にある会員制のシェアスペース。1階にシェアキッチンとテーブル席、2階に畳のコワーキングスペースを備え、月2万円の会費で約60名の会員が利用している。
- ② **小杉湯となりーはなれ** 近くに住む古民家のオーナーから相談があり活用することになった。小杉湯となりのサテライトスペースとして活用しており、会員が集中して作業したい時に利用している。
- ③ **湯パートやまざき** 借り手がつかない風呂なしアパートのオーナーからの相談。大きな改修はせず、家賃に銭湯券代を入れることで「銭湯つきアパート」と名付けて入居者を募集したところ、約50名の応募があった。



小杉湯



小杉湯となり



小杉湯となり-はなれ



湯パートやまざき

→このように、銭湯が街の「お風呂」だとすると、小杉湯となりは「台所・書斎」、はなれは「自習室」、湯パートは「寝室」と見立てることができる。自宅にすべての生活機能を詰め込むのではなく、暮らしを街に開くことで、豊かな生活環境や地域とのつながりが生まれてくる。また、活用の道筋が見えない空き物件でも、地域の資源と組み合わせることで、新しい魅力を付加することができる。

→勉強会では、この考え方を共有するとともに、活用に向けて実際に連携していくで、事業化を目指す。

■ 取組内容（詳細①）：空き家活用勉強会

本事業の前半では、調査・情報発信を行った上で空き家勉強会を2回実施した。

空き家活用勉強会

①勉強会の企画・発信

②空き家勉強会の実施

③物件ツアー・ワークショップの実施

④個別相談会の実施

⑤報告レポートの作成・発信

- 勉強会の発信においては、連携可能な周辺エリアの空き家オーナーを対象として、当該エリアでのポスティング・SNSでの告知のほか、私たちが関わる拠点での掲示などを行った。結果的に、それぞれの媒体から応募があった。

- 勉強会においては、私たちが行ってきた空き家活用事例の紹介と意見交換会を行うことで、**活用に向けた課題を整理**した。また、参加者の物件を見学した後に、アイデアを出し合うことで、**活用イメージを具体化**することができた。

- 二回目では外部講師として、他の地域で活動する空き家オーナーとプレイヤーの両方を招くことで、具体的なノウハウを学んだ。後半では、刺激を受けたオーナーとの個別相談会から、**実際に活用を進める案件が生まれた**。

- 結果的に、2回の開催で**15人の参加、4件の相談があり、2件は事業化に向けて検討を進めている**。勉強会の内容と進捗状況については、同じ悩みを抱えたオーナーに届けるべく、SNS（note）にて広く発信した。また、今回の取り組みは、TVやWEB媒体でも取り上げてもらっている。



▲空き家勉強会の様子

■ 取組内容（詳細②）：空き家事業化支援 A邸

4件の空き家活用相談があり、内2件（A邸、D邸）は事業化支援を行った。空き物件の活用案を策定し、入居者募集・コミュニティづくり・改修に向けた計画をそれぞれ検討した。

空き家事業化支援

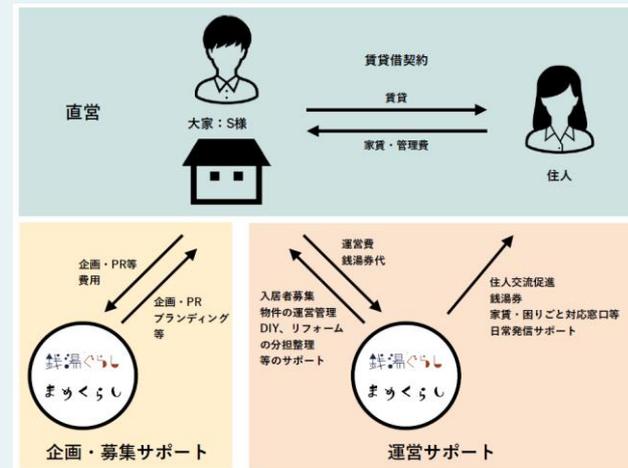
⑥活用案策定

⑦入居者募集

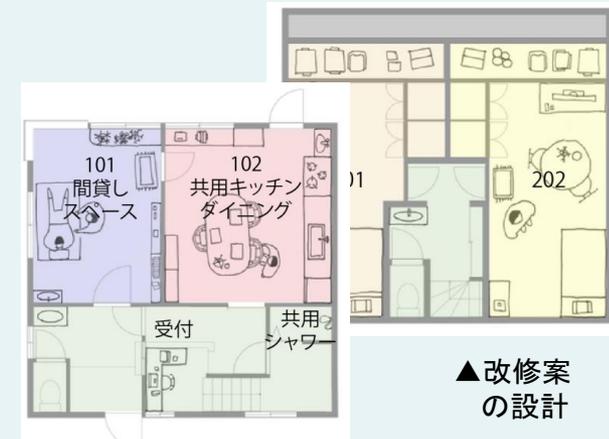
⑧コミュニティづくり

⑨改修に向けた調査・設計

- A邸は、個室が多い間取りと、小杉湯が近いという立地を生かし「銭湯ぐらしシェアハウス」というコンセプトで活用案を策定した。これまで展開してきた拠点と連携し、小杉湯となりの利用料を家賃に入れるほか、物件にシェアスペースを設けることで付加価値を与えた。
- 入居者募集として、SNS（note）による募集記事を作成した。暮らし方をイメージしやすいように、スケッチを織り交ぜて、共感する層へのアプローチを測った。
- コミュニティづくりとして、右図に示す銭湯ぐらしの運営サポート体制を構築し、オーナーの負担軽減や入居者の満足度向上につながる取り組み方策を検討した（入居前の交流会・DIYイベント等）。
- 活用案に合致した使い方を体現するための改修計画を行った。



▲コミュニティづくり・企画・運営体制のモデルケース提案



▲改修案の設計

■ 取組内容（詳細③）：空き家事業化支援 D邸

4件の空き家活用相談があり、内2件（A邸、D邸）は事業化支援を行った。空き物件の活用案を策定し、入居者募集・コミュニティづくり・改修に向けた計画をそれぞれ検討した。

空き家事業化支援

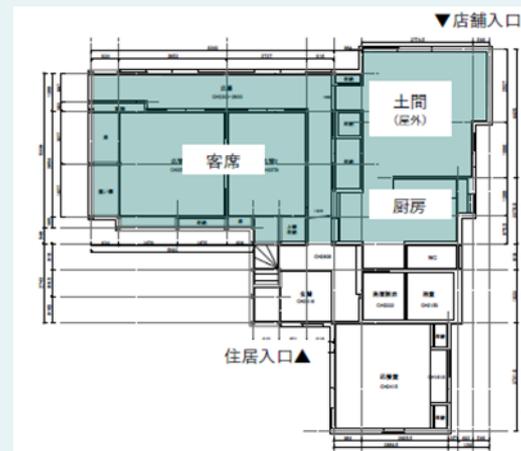
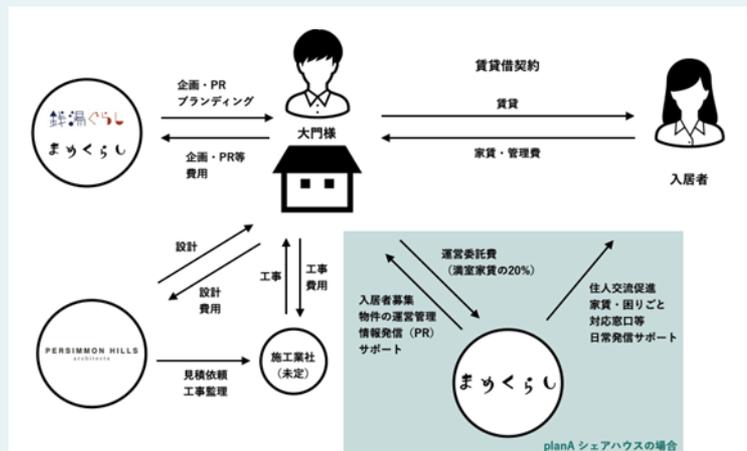
⑥活用案策定

⑦入居者募集

⑧コミュニティづくり

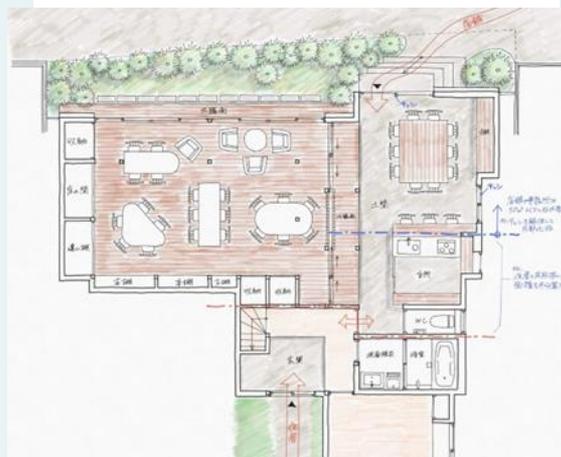
⑨改修に向けた調査・設計

- D邸は、大きな一軒家としての可能性の広さを踏まえて、**2案の活用方針**（①多世代シェアハウス・②カフェまたは事務所併用住宅）を策定した。



▲コミュニティづくり・企画・運営体制のモデルケース提案

- 入居者募集・コミュニティづくりの方策としては、改修後に募集を行うのではなく、複数の活用可能性を残したまま募集を行うことで、ニーズに併せた改修を行うことを提案した。また、入居に関心がある人とオーナーとの意見交換会を設け、事前に利用イメージのすり合わせを行っている。
- 改修に向けた実測調査を行い、2案の改修プランを作成した。



▲改修に向けた実測調査及び活用案策定

■ 成果

成果1 | 空き物件の利活用のモデル物件の選定

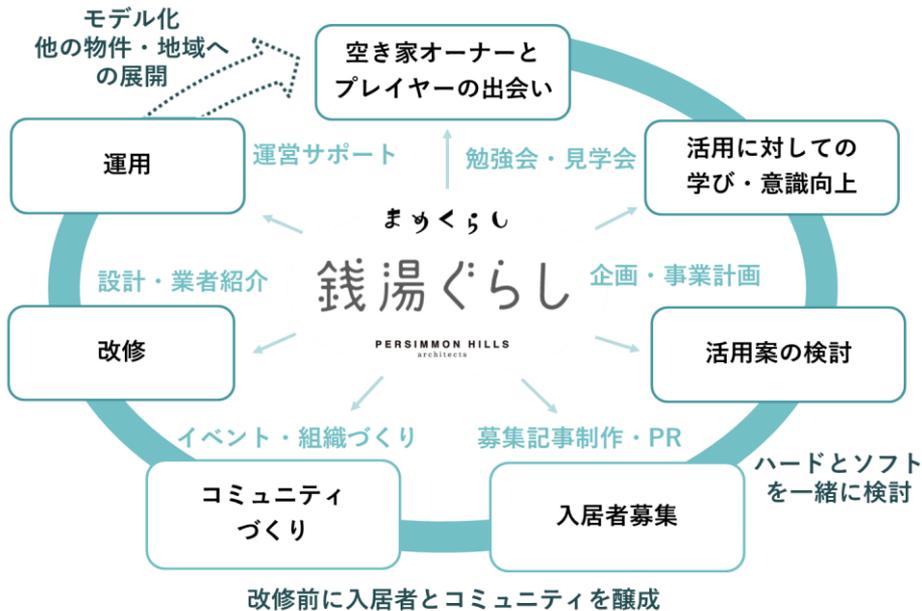
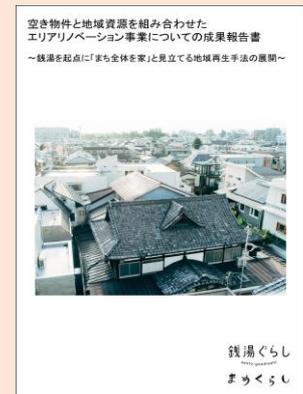
勉強会の参加者15件、物件相談4件、事業化支援物件2件

成果2 | 勉強会レポートの公開

空き家勉強会の内容をSNS（note）で公開し参加者以外にも広く周知

成果3 | 活動報告書の冊子化

これまでの空き物件活用のプロセス・ノウハウをモデルケースとして冊子化



成果のポイント

- ✓ 空き物件の活用に悩んでいるオーナーでも、地域のプレイヤーとの情報共有や同じ悩みを持つオーナーとの出会いにより、決断が円滑化される
- ✓ 空き物件単体では、活用が難しい場合でも地域資源（銭湯等）を組み合わせることで、活用の幅が広がる。
- ✓ 空き物件を改修してから募集するのではなく、コンセプトや募集・コミュニティづくりと合わせて検討することで、運用を見据えた活用を進めることが出来る。また、事前の客付けにつながる場合もある。
- ✓ 企画・募集・改修・運用を分離して行うのではなく、一括でマネジメントできる事業者が求められる。