石垣商店街　空き家再生物語

～ＮＰＯが地域と取り組んだ空き家活用が生み出したもの～

ＮＰＯ法人頴娃おこそ会　加藤　潤

目次：

○はじめに
○地域課題としての空き家問題
○空き家再生に乗り出すまで
一．おこそ会結成から観光まちづくり活動へ
二．観光と農業の連携と石垣商店街との関わり
○石垣商店街　空き家再生物語
一．失敗から始まった一号物件
二．間髪入れずに始まった二号物件プロジェクト
三．第一工大との出会い
四．さらなる交流の広がり
五．三号、四号物件への波及
六．一号、二号物件の目と鼻の先で新たなプロジェクト始動
七．新たな移住者を迎えるためのさらなる物件ニーズ
○空き家再生で私たちが留意したこと
一．賃貸か売買か
二．契約
三．資金
四．目的
五．実施主体とチーム編成
六．手掛けた空き家の名称
○空き家再生が地域にもたらしたもの　～地域交流の場づくり効果～
一．研修や視察の受け入れ
二．食事提供
三．イベントの開催
四．民宿の開設
五．移住者や創業希望者の受け入れ
六．考察

○今後の課題と進むべき道

はじめに

二〇一六年九月四日。

南九州市頴娃町の石垣商店街には三十五人の学生が結集していた。ＮＰＯ法人頴娃おこそ会（以下おこそ会）のコーディネートのもとに、鹿児島からは霧島市の第一工業大学（以下第一工大）建築デザイン学科の学生と、東京からも共立女子大学建築デザイン学科の学生たちがやって来て合宿スタイルでここに泊まり込み、三軒の空き家改装の現場作業に携わったのだ。そして二泊三日の予定を終えた共立女子大生が帰るのと入れ替わるかのように、今度は鹿児島大学経済学科の学生がやって来た。昨年度の合宿で第一工大生による空き家改修作業で誕生した空間で座学研修を行い、今年の作業で同様に第一工大生が床板を張り終えたばかりの二階の広間に宿泊し、そして今度は鹿児島大生が別の家屋の内外装作業に勤しんだ。三週間泊まり込みで作業にあたった第一工大生を含め、総勢五十名が計四軒の空き家の改装作業に関わったことになる。私たちが石垣商店街の再生活動に乗り出してから数年。こんな日が来ることを誰が想像しただろうか？

頴娃において地域活動の一環としての取り組んできた空き家再生活動の種は芽を出し育ち始め、そして今やまちづくりにとって欠かせぬプロジェクトとなりつつあるとの実感を覚える。二〇一六年九月までに、残念ながら解体となった一軒を含め計五軒と関わってきた石垣商店街を中心としたおこそ会による空き家再生活動を振り返るとともに、空き家問題の課題や対応策についても考察してみたいと思う。

2016 年夏合宿に参加した学生

地域課題としての空き家問題

二〇一四年に総務省が公表したデータによると、日本には六千万戸を超える住宅があり、このうち十三・五％の八二〇万戸が空き家だとされる。まぎれもなく人口減少、少子高齢化よる副産物であり、人口減少傾向に歯止めが掛からない限りこれから空き家は増えることはあっても減ることはない。野村研究所は二〇一五年に作成したレポートで、このまま特段の対策が取られず推移すると、全国の空き家比率は二〇二三年には二一％、二〇三三年には三〇％に達すると予測している。もっとも南九州市の空き家比率はすでに二一％とされており、この地域の実態は日本の平均像にやや先行している。

さて、家主が不在となった物件は一言で空き家と括られるものの、その発生の背景も現状もまちまちである。空き家とは言え、実際には家財道具が長年に渡り放置されたままの物件も多く、文字通り空いた家にするためには、まずは人手を要しての清掃や搬出作業から取り組む必要がある。

空き家となった当初は使う予定もあり、盆や正月に親族が里帰りをした際には泊ることもあっただろう。いつかは親族が住むかもとの期待もある。しかしながら実際に使われない状態が長く続いた家屋はジワジワと傷み始める。換気がなされず湿気がこもり始めたと思うと、屋根や壁の隙間から風雨が吹き込んだりシロアリにやられたりし、さらに悪化が進むともはや空き家から廃屋になってしまう。

そこに至る前に他人に貸す決心がついたとしても、住める状態にするためには相応の補修が必要となる。満足な家賃設定が出来ない場合、補修費を家賃収入で補うことは困難となるが、それでもあえて費用をねん出して貸し出すのは家主の責務なのか?そんな経済的に割に合わない物件を仲介・管理する不動産業者はいるのだろうか?都会に移った家主が近隣の知人に管理を頼むにしても、出来ることには限りがある。また登記制度にも問題は多い。相続に際して登記をすれば一般的には二〇万円から五〇万円ほど必要となると言われるが、さしたる評価額がない家屋の相続にそこまで費用を掛ける合理性はあるのだろうか?放置することが経済的には最もまっとうな判断なのかもしれない。地方の空き家問題はもはや経済の論理では解決困難な課題なのである。

おこそ会では空き家を借り受け活用すべく家主との協議を行っているが、空き家発生の背景は多様である。行政による空き家活用の先進地として知られ、おこそ会がモデルとしている徳島県佐那河内村で空き家対策を担当している安富圭司氏は、家主が空き家となった家を貸せない理由を下記の通り挙げている。(二〇一六年九月に同氏を南九州市に招いて開催した空き家活用研修会の資料より抜粋)

●いつか使うという「幻想」　●貸すことへの「不安」　●周りからのイメージ「見栄」
●家財の整理整頓が「面倒」　●仏壇やお墓の「対処」　●地域との繋がり「配慮」
●契約で発生する「責任」　●見えない「権利の束」　●相続出来ていない「登記」

地域において空き家再生を進めるということは、こうした背景に寄り添う覚悟が必要ということである。借り受けようとする場合には、まずは家主との信頼関係の構築が不可欠であり、実際に借り受けに及ぶまで数年掛かることもある。そしてもちろん、借りた後の改装をどう進めるか、そしてどう維持管理し、活用を続けていくのかというハードルが待ち構えている。こうした経験を経て実績を積み、地域からの信頼を得ていくことで、ようやく二軒目、三軒目の活用に繋がっていくのである。

空き家再生に乗り出すまで

おこそ会ではこれまで計五軒の空き家再生に携わってきた。ただし、当初より空き家問題を地域課題と捉えて対応したわけではない。観光を通じたまちづくり活動に取り組む中で、ごく自然に商店街のにぎわい創出活動に関わるようになり、この一環として商店街の空き店舗の維持再生に関与するようになったという経緯である。よって空き家再生の本題に入る前に、まず簡単にこれまでのまちづくり活動の流れを振り返っておきたい。

一、おこそ会結成から観光まちづくり活動へ

南九州市は二〇〇七年に知覧、川辺、頴娃の三町が合併して誕生した。この旧頴娃町域を基盤とする頴娃おこそ会は、二〇〇五年に人口減少と疲弊が進む地域において、進学や就職でいったん故郷を離れた子息が地元に戻ってこない状況を憂えた地域のメンバーが「誰もがいつまでも住みたいと思える地域を創る」ことを理念に設立した団体である。一言で言うと「Uターン・Iターン者を迎えうる魅力あるまち」とすることを目指している。当初は任意団体としてスタートしたが、二〇〇七年に信用力強化のためにNPO法人に改組した。

番所鼻公園に設置された鐘

設立以後さまざまなまちづくり活動に取り組んできたが、転機となったのは二〇一〇年の番所鼻公園でのタツノオトシゴ観光養殖場の開設である。この施設の運営者である埼玉からIターンした兄弟が、おこそ会とともに観光を通じたまちづくり活動を押し進めることになった。まずはお膝元の番所鼻公園内におこそ会メンバーが手弁当で鐘の設置に動いたことをきっかけに公園に賑わいがもたらされ、こうした取り組みを支援するかたちで市役所や県庁が行政事業として番所鼻公園の整備に乗り出し、官民が連携した観光地化が進展した。その後この流れは、車で五分と隣接する釜蓋神社にも波及し、釜の蓋をかぶってのユニークな願掛けがメディアや観光冊子が取り上げるようになったこともあって、番所鼻・釜蓋を巡る周遊コースとしての認知が広がり来訪者増加につながった。それまで頴娃町外からの観光来訪者は数えるほどだったこの地域が、釜蓋神社で年間一五万人、番所鼻公園で七万人、タツノオトシゴハウスで四万人が訪れる観光地へと成長した。

二、観光と農業の連携と石垣商店街との関わり

釜蓋神社への来訪者が増えたものの、参拝を済ませると足早に頴娃を後にする来訪者が多かった。このため釜蓋神社で頴娃の散策マップを配布し、町内

正月の釜蓋神社(上)
お茶体験ツアー(下)

周遊を促そうという取り組みが始まった。しかしながら観光地でない頴娃には観光マップがなく観光業者もいなかったことから、農家や商店主、主婦といった観光とは縁がなかった幅広いメンバーを巻き込んだマップ編集チームが結成され、ここに観光と地域をつなぐ活動が始動した。こうした取り組みは農業地帯である大野岳との観光連携へと発展、大野岳周辺では若手茶農家グループによる茶寿会という団体が結成され、これを支援する形で大野岳でも市役所と県庁の手による景観整備事業として一〇八段の茶寿階段設置が実現するなど成果が表れ、観光客がジワジワと増え始めた。

ここから派生する流れで、商店街にも観光の力をもたらすことを目指して始まったのが、石垣商店街賑わい創出プロジェクトであった。石垣商店街でも散策マップを作製したり、まち歩きガイドを行うようになったが、その際に商店街のシンボル的な存在として必ず取り上げていた建物の解体が近いという話を聞き付け、地域のメンバーが保存活動に動いたことが空き家再生との関わりの発端であった。

世の中では空き家問題への対応という課題解決そのものから入ったり、商店街の空き店舗の有効活用自体を目的とする活動も多いが、おこそ会の場合は観光を起点としたまちづくり活動の進展を通じ空き家再生にたどり着いたというかたちであり、空き家再生はあくまでもまちづくりの手段の一つという位置付けであった。

石垣商店街　空き家再生物語

一．失敗から始まった一号物件

おこそ会と空き家との関わりの原点である一号物件は、石垣商店街に建つ築一四〇年の空き店舗で、原田書店と呼ばれていた。昭和三十年代には百軒以上の店舗が軒を並べた地域随一の商店街の中心に位置し、漆喰の壁に覆われなんとも風情のあったこの建物を、私たちは商店街発信のために作成したマップにも掲載し、まち歩きガイドの際には欠かさず紹介していた。ところがこの一号物件が老朽化により解体も近いという話を聞き付け、なんとか保存がかなわないものかと家主に相談を持ち掛けたことが空き家再生活動への関与のきっかけであった。石垣商店街の老舗呉服店の四代目店主である原田弘志さんを筆頭に計三名でチームをつくり家主との交渉にあたった結果、

解体前の一号物件

2015 年夏　第一工大との合宿

いったんはこの物件をおこそ会に無償譲渡するという提案を受けるに至った。一見朗報ではあるのだが、実際には一号物件存続策をじっくり腰を据えて協議していきたいと考えていた三名は、突然もたらされたこの提案を即座に受け止める瞬発力を持ち合わせていなかった。明らかに想いが先行しており、家主事情への理解、具体的な提案、予算措置などが欠如していたのである。この一号物件の扱いを協議したおこそ会の総会は紛糾した。具体的な計画と財源の無さ、損壊リスクへの対策欠如、行政連携や補助金適用が図れるかもしれないという考えへの甘えなど、しごくまっとうな多数の反対意見を受けたが、三人は「それでもやる！」と半ば意地になって根拠なき反論を続けるばかりだった。とても全体で決をはかる雰囲気ではなく、おこそ会の理事が助け舟を出す。「おこそ会は地域の主体的な取り組みを支援するために立ち上げた組織であり、若手メンバーの想いがこもったプロジェクトは応援したい」「これ以上の決断は理事会に一任願い、理事会の責任で遂行する」と収めてくれたのだった。三名の石垣空き家再生チームの意志と覚悟が固まるとともに、これまでの観光地づくり活動と比べると今一つ掴みどころのない深みのあるプロジェクトへの傾倒が決まった一幕だった。

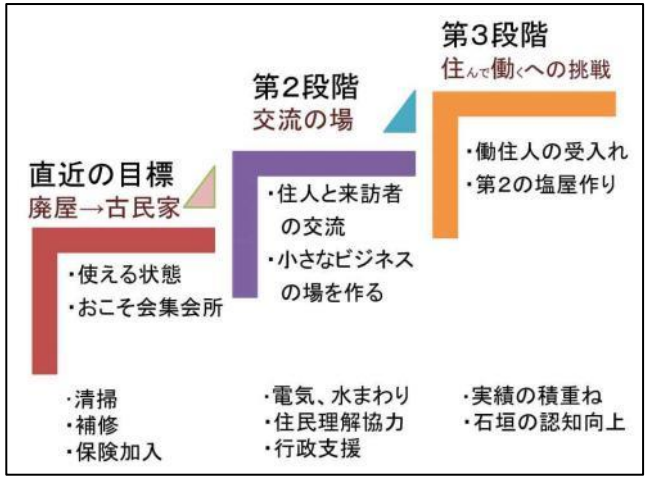
とはいうもののこの石垣チームのやや身勝手な想いは、都会に住む家主には迷惑な存在だったのではないかと思う。その後さまざまなやりとりがあり、チームが期限や財源を明示できない中で無償譲渡提案はいったん差し戻しとなり、家主との交渉は中断、最終的には家主が空き家問題への「責任」を果たすかたちで一号物件を解体することが決定した。おこそ会として初めての空き家再生への取り組みはほろ苦いスタートとなったのだった。

二、間髪入れずに始まった二号物件プロジェクト

一号物件が膠着状態にある中、おこそ会の副理事長の石元宏二さんより、その道路を挟んだ向かいにある空き家の再生に取り組んでみてはどうかとの提案があった。石垣チームがやや及び腰に生返事をしているうちに、石元宏二さんは家主が住む大阪に飛んで交渉、あっという間に了解を取り付けてきてしまった。一号物件であれだけ苦労した家主合意の取り付けが地域の先輩ネットワークと行動力であっけなく進展したのはびっくりだった。とはいえ、予算も空き家活用の明確な方針もない状況に変わりはなく、まず出来ることとして家屋内部の片付けから着手することとした。三〇年近く空き家状態だった二号物件の内部には、ほこりまみれの膨大な家財道具が放置された状態で、とても三名では手に負えず、おこそ会の先輩メンバーにも声を掛け七～八回に及ぶ清掃、家財道具搬出、不要部材の撤去などを行った。また一号物件の教訓を踏まえ、二号物件においては家主との定期的な連絡を欠かさぬよう気を配るとともに、時には一緒に搬出作業を行ったりと、遠方の家主とも密なコミュニケーションを図るよう留意した。

改装に入る前の二号物件

さまざまはお声を頂くこととなった。



地元説明会で用いた二号物件活用計画

ちょうどその頃、おこそ会のこれまでの地域活動全般が総務大臣賞の表彰を受け、この取材が二号物件の片付け作業日と重なったことから、受賞関連記事として空き家再生活動の写真が新聞に掲載となった。このためさしたる実績もない空き家再生活動への視察が増えるとともに、地域住民からもこの事業に関する問い合わせを多数受けるようになった。説明の場が必要と感じたことから、片付け作業が一段落しかろうじて内覧が可能となった二〇一五年三月に地元説明会を開催した。日中に現場内覧会、そして夕方からは近隣の公民館で開催した説明会に、合計すると三〇名近い方々が足を運び、叱咤激励の

三、第一工大との出会い

二〇一五年春、このプロジェクトにとって大きな転機となる出来事があった。霧島市にある第一工業大学建築デザイン学科根本研究室との出会いである。懇意にしていたある大学の先生の紹介が縁で第一工大に電話を入れたところ、担当教官の根本修平先生はフットワーク軽くさっそく石垣に飛んで来てくれた。物件を一通り見学した先生は「単なる古い家ですね」と笑った。築百年を超える明治時代の物件とはいえ歴史的建造物という訳でもなく、物件そのものが価値を持つものではない。石垣チームも、石垣に賑わいをもたらすという活動方針以外には、まだ具体的な改装・活用策も、そして予算もないことを伝えた。「まあ、出来ることからしてみましょう」と予算もない中で、根本研究室と協働での空き家再生プロジェクトがいともあっさりと始動することになった。

財源を模索する中で東京の地域活性化センターに申請した補助金申請が採択となることが決まった。改装に廻せる金額は約百万円だった。なんとか使える状態とするまでにどの程度の改装が必要か、第一工大の学生さんたちが測量し、図面を起こし、改装イメージの模型を作成してくれた。頴娃はお茶のまちなので、和風テイストを活かした茶店風の改装というアイデアだった。石垣チームはそのプランがすっかり気に入ったが、予算は三百万円は必要とのことだった。その後さらに動いた結果、鹿児島県の木づかい事業からもほぼ同額の採択が決まった。これでも予算は不足するが、自ら出来る作業は石垣チームや学生が分担し、それ

二号物件での改装作業

でも足りない部分は時間を掛けて進めていくこととし、晴れて改装作業に入ることとなった。

二〇一五年の夏、第一工大の学生約一五名が夏休みを利用した合宿というかたちで地域に入り、石垣チームをはじめとする地元メンバーと協働で作業に当たることとなった。学生の宿泊先は、石垣チームのリーダー原田弘志さんが汗をかき、公民館とお寺の宿坊を確保した。合宿の最中、市役所や県庁などから入手したシュレッダー屑を参加者が紙漉きし壁紙を作り、これを壁に張る参加型のワークショップを開催するなど、地域との交流にも努めた。共感した住民からは合宿所に多くの差し入れがもたらされるなど、大学がないまちでありながら、石垣商店街は賑やかな夏となった。

四　さらなる交流の広がり

元塩販売店だったことから、「塩や、」と呼ばれるようになった二号物件では、その後もさまざまな交流活動が展開することになった。主なものを下記に列挙する。

二〇一五年

八月　第一工大による作業スタート。地域メンバーや工務店と一緒に作業にあたる

八月　日南町油津商店街より木藤亮太さんを招いて「石垣まちづくり会議」開催

九月　Ｆａｃｅｂｏｏｋでこのプロジェクトを知った姶良市の建具屋さんが作業に合流し建具製作、納品

九月　第一工大の第一期工事及び合宿完了。完成した一階広間で初の懇親会。学生と地域メンバーが　参加

九月　ＫＴＳが空き家再生の様子をテレビで放映。南日本新聞にも掲載

十月　第一工大が二期工事を実施

十月　東京からの若手社会人研修生が頴娃来訪。初の研修会場となる

十一月　頴娃高校電気コースがプロジェクトに合流し、電気配線工事全般を担当

十一月　オーストラリアからの留学生二五名が来訪。商工会女性部がランチバイキングを提供

十二月　ＫＴＳが二回目の放送

二〇一六年

二月　「古民家マーケット」イベント開催。五百人が来訪

三月　電気工事終了。頴娃高校、第一工大、市役所、地域住民を招いて点灯式＆謝恩会を開く。

合わせて「地域と学校の連携を考える会」を開催

古民家マーケット

四月　「一日だけの塩や、ＢＡＲ」イベント開催
五月　ＭＢＣが「ど～んとかごしま」で放映。高田みづえ来訪
五月　「ベビーマッサージ教室」、「塩や、で朝ごはん」イベント開催
六月　鹿児島銀行が社員懇親会の会場に使用
六月　おこそ会が総会を初開催
七月　鹿児島県議団、九州経済産業局、総務省及び九州各県の地域づくり担当者など、視察相次ぐ
八月　香港、及び東京から若者グループの視察研修来訪

そして九月には三大学が合宿を実施するに至ったのは冒頭で記載の通りである。

五　三号、四号物件への波及

二号物件での再生作業が進み始めたころ、おこそ会が新たなメンバーを迎えることが決まり、二〇一五年八月に福澤知香さんという二十代の女性が頴娃に移住することになった。せっかくなので石垣商店街周辺に住居を確保し、地域活動にも積極的に関わってもらおうと考えていたところ、二号物件の改装作業に協力してくれたおこそ会メンバーが、空き家を所有する知人との仲介役を務めてくれたことで、すんなり借りることが出来た。この三号物件は空き家になって間もなく状態も良好だったため、大きな補修は不要であり、学生とのワークショップ形式での内装作業や簡易な水回りの補修などを居住しながら進めた。おこそ会の活動を通じて多くの人々が石垣商店街を訪れるようになったことから、宿泊の依頼を受けるようになったため、福澤知香さんは民宿立ち上げを決意、二〇一六年十月、三号物件は「暮らしの宿・福のや、」として開業した。

民宿開業した三号物件

また石垣から車で一五分ほど離れた大野岳エリアでは、茶畑に囲まれた場所に建つ空き家を活かして、観光客受け入れ拠点に出来ないかという構想があった。この四号物件構想は、数年前から模索しつつもなかなか進展がなかったが、石垣での事例を家主に伝えることで理解が進み、借り受けることが出来た。二〇一五年十月にひとまず契約を交わし、まずは清掃や痛みつつあった床板の撤去など低予算で出来る範囲の活動からスタートした。二〇一六年には、おこそ会のプロジェクト全体に市の地方創生予算が付いたことから、四号物件もこれに組み入れ、第一工大との連携の下で夏合宿にて石垣との合同プロジェクトとして作業を行いさらなる改装を進めた。この四号物件は「茶や、」と命名され、茶農家が観光客を受け入れお茶を振る舞う拠点としての活用が始まっている。

六、一、二号物件の目と鼻の先で始まった五号物件プロジェクト

五号物件は、一号物件との隣接地にあった空き家で、県外からこの家の管理を行っていた家主が二号物件の改装が進む様子を目にしたことをきっかけに話し合いが始まり、おこそ会が借り受けることになった。四号物件同様に夏の合宿に組み込む形で作業を進めた。建築時に不要となった端材を積み上げるというユニークな手法で、広い間取りを切り分ける壁を設置した。移住希望者のお試しハウス的な活用や、顕娃にやって来た来訪者が気軽に集い泊まれるゲストハウス的な活用を模索している。

七　新たな移住者を迎えるためのさらなる物件ニーズ

三号物件に移住者がやって来たことが呼び水となり、昨今国が力を入れている「地域おこし協力隊」として二名の若者が顕娃に移住することが決まった。彼らの住居が必要となることから、石垣でさらなる空き家を探し始めたところである。移住者には当初は五号物件にお試しハウス的に居住してもらいながら、自身で周辺に空き家を探し、家主交渉や改装作業に関わることを通じて、空き家改修プロセスを学んでもらうことを目指している。

茶畑に囲まれた四号物件

空き家再生で私たちが留意したこと

一．賃貸か売買か

空き家活用を真剣かつ長い目線で考えるなら、本来は自身の物件として長期に渡り計画的な活用が可能な売買で行うべきである。しかしながら売買という選択は、家主にとって物件を手離すという重い決断を強いられること、そして借主にとっても大きな資金負担と長期的に活用する覚悟が問われることから、ハードルの高い決断である。そのためこれまでのおこそ会による空き家活用においては、資金負担が軽くハードルが低い賃貸を優先している。売買時には必要となる登記費用や税負担が賃貸では発生しないことも賃貸を優先する理由となる。よって本稿で扱う空き家活用についても基本的には賃貸を前提としている。ただし、入り口では賃貸を選択した空き家活用においても、家主と借主が何を求めるかを常に確認しつつ、しかるべきタイミングで売買への移行を図るかどうかを常々検討する必要がある。また相続が発生した場合にどう対応するかも、非常に重要な問題である。。

五号物件での改装作業

二　契約

空き家の賃貸での活用において難しいのが契約である。日本の通常の賃貸借契約では、借り受けた物件の改装を借主が行うことは一般的ではないため、借主側が改装を行うには契約に際し特有の条文を織り込むなどの配慮が必要である。おこそ会がこれまで扱ってきた物件においては、家主との契約主体、及び改装主体はおこそ会が担うものとした。その上で、①改装費用は借主側が負担する、②借主は借りる前の状態に戻す原状回復義務を負わない、の二点を基本とし、契約期間や家賃設定、その他付帯事項は物件や家主の状況と要望に合わせて個別設計する方式を採っている。利用者への転借を許容する条文も入れ、おこそ会から居住者に貸し出すことも可としている。家賃については、改修費用を借主が負担する事情を説明し、極力安価な設定となるよう協力を依頼している。

三　資金

おこそ会の空き家活用においては「金は掛けず、知恵と汗は惜しまず」を基本方針とした。家賃相場が低く不動産業も成立しないような地域においては、物件を借りるだけなら極めて低コストで済む。例えば起業を考える際にこの資金的参入障壁の低さは都会ではあり得ないことであり、逆転の発想を持てば大きなメリットともいえる。

地方創生の時代において、地域での新たな取り組みの創出は行政ニーズでもあり、行政と連携した事業を行う機会もあるはずである。ただし注意したいのは、行政資金に過度に依存しないこと、行政資金を前提に計画を組まないこと、拠出を受けるのであれば初期コストとランニングコストを明確に区分けすることである。仮に初期コストを頼っても、ランニングコストまでは依存しないことが肝要である。

なおおこそ会の事業においてもいくつかの行政財源を活用しており、参考までに二～五号物件の改装で用いた事業を記しておく。（＊金額は行政予資金額。％は事業費全体のうち行政資金比率）

○地域活性化センター移住・定住・交流推進支援事業　百五十万円（百％。うち改装資金百二十万円）

○鹿児島県　かごしま木づかいモデル施設の整備事業　百二十万円（五〇％）

○鹿児島県共生協働センター　地域貢献サポート事業　五十万円（百％。うち改修ワークショップ費用二十万円）

○地方創生加速化交付金（財源は国。実施主体は市）五百六十万円（百％）

ただし、前述の通り行政財源ありきで組んだ事業ではなく、空き家再生活動を展開していく中で採択となったものであることを申し添えておく。

四　改修作業

おこそ会がこれまで取り組んだ空き家においては、基本的には第一工大の協力のもとに、検査、測量、設計、見積もり、施工及び管理の一連の行程を取り進めてきた。資金的な課題から学生と地域との協働作業とした経緯もあったが、完成後に運営に関わる地域メンバーが作業工程に参加することで当事者意識が高まる効果があった。ただし作業に伴う地域側の負担も大きいことから、今後は地元工務店への発注を通じてビジネスベースで進める手法や、改装作業に興味がある居住者を募集し居住者当人がＤＩＹ的に改装を進めるなどの手法も取り入れていきたいと考えている。

五　目的

おこそ会が取り組んだ空き家再生活動は、観光まちづくりの一環として始まったもので、地域への賑わい創出、交流促進を目的としている。空き家再生はあくまでもこのための手段であり、現在のところ手掛ける空き家の選定においては、地域に交流をもたらす、移住や創業を呼び込むなど、おこそ会が進める活動に貢献する物件であることを優先している。

六　実施主体とチーム編成

住居や店舗を個人が入手し個人として使用する空き家再生なら個人事業であるが、おこそ会が手掛けたのはまちづくりを目的した空き家再生活動となるため、おこそ会の中に空き家再生のプロジェクトチームを編成し会の事業として実施した。なお金や組織の縛りが強制力を持つ事業ではないため、前述の五で触れた理念や目的をプロジェクトメンバーが共有することが重要となる。行政連携が図りやすことなど地域組織として空き家再生を進めるメリットは多々あるが、活動継続のためには組織自体が財源を確保し自立することが必要となり、組織運営というハードルが加わることになる。。

七　手掛けた空き家の名称

二号から五号物件までについては、次の通り命名している。

二号物件　「塩や、」　　三号物件　「福のや、」

四号物件　「茶や、」　　五号物件　「二つや、」

二号物件は元は「塩」の販売店だったこと、三号物件は福澤知香さんが開業を目指す民宿の家号として「福」の字を使い、四号物件は「茶」店としての活用を目指していることに由来する。五号物件は母屋と離れの二つの家から構成されていたため、これに「や」を付すスタイルを踏襲した。なお「家」の代わりの「や」は接続詞を意味し、顕娃での空き家再生がこの一軒で終わることなく物語として続くことを意味している。句点の「。」ではなく読点の「、」を付けることも同様に、これで終わりではないというメッセージを込めたものである。

空き家再生が地域にもたらしたもの　～地域交流の場づくり効果～

二号物件の「塩や、」の改装を手掛けたことが三～五号物件の活動につながったことは前述したが、その他にもこのプロジェクトをきっかけに多くの事象が誘発されたので、以下に列挙してみる。

一．研修や視察の受け入れ

空き家再生に力を入れている団体として、視察来訪が増えた。また東京からの地方暮らし体験を通じた研修プログラムの受け入れ先や、大学生の合宿先としての利用など、遠方から訪れるケースも生まれている。

二．食事提供

上述の研修や合宿が食事ニーズを伴うことから、地域の女性グループが食事を作り振る舞ったり、商店街の店舗から弁当や総菜品の提供を行ったりすることで、観光対応や常設店設置に向けた実験の場を得たかたちとなった。

三．イベントの開催

「一日だけの塩や、バー」、「古民家マーケット」、「古民家で朝ごはん」、「ベビーマッサージ教室」など、各種のイベント開催の会場となった。バーを除いた他のイベントは、おこそ会の主催ではなく、外部から提案が持ち込まれ会場として提供しただけであるが、労力を掛けずに商店街や空き家活用の発信に繋がるありがたい事例である。

四．民宿の開設

一で触れた合宿や研修、三のイベント参加者からは宿泊したいとの要望も多数寄せられことから、三号物件に居住した福澤知香さんが宿泊提供実験を始め、その後正規の民宿許可を取得するまでに至った。

五．移住者や創業希望者の受け入れ

前述の通り、地域おこし協力隊員が頴娃に移住することが決まったり、石垣での活動を知り、ＵＩターンや創業を希望する者がおこそ会にの相談を持ち掛ける事例も現れている。

六．考察

これらの事例を踏まえて導き出されることを考えてみたい。

事例が示すのは、空き家再生活動は地域への新たな人の交流をもたらし、さらなる空き家再生や移住、創業の促進などを誘発する効果を持つという事実である。ただし空き家再生を行ったがゆえに地域活動が動き出したわけではなく、主体的な地域活動が動き出しつつあった地域において、空き家再生という強力なツールが加わったことで、拠点が生まれ人が集い交流を誘発したということである。

空き家再生そのものはいわゆる箱モノ・ハード事業である。箱モノは造れば終わりではなく、その後の運営の方がはるかに重要かつ難題となる。空き家再生においてもその肝は実はソフト事業にあることを認識し、家主折衝などの改装前と、そして再生した空き家の活用策など改装後とのソフト部分を見据えた上で、改装というハード部分を捉えることが大切である。

またここまでの空き家再生活動を通じて経験したことは、石垣商店街で想定の範疇を超えた事柄が発生し、そしてさまざまな案件が持ち込まれたことである。活動に取り組む前には、ここで県外からの研修生を受け入れたり、宿泊者が現れたり、外国人団体がバイキング料理を食べたり、三大学が同時期に合宿をするとは思いもよらなかった。今では、こちらがあれこれ企画するよりも、起こり得る何かを受け入れる備えをしつつ、たとえ想定外のことであっても素直に受けとめる度量を持つことが地域発展にはプラスと思えるようになった。「個人のキャリアの八割は予想しない偶発的なことによって決定される。その偶然を計画的に設計し、自分のキャリアを良いものにしていこう」というスタンフォード大学のジョン・クランボルト教授の「計画的偶発性理論」は有名だが、この理論が実際に起こり得るということをまちづくりの世界において、空き家再生の過程から学びつつある気がする。これまで衰退が進む一方だった石垣商店街において、ここで空き家再生に関わったメンバーの間で新しい何かが起こるかもしれないとの「期待感」を共有出来たことこそが、今後の地域の未来に向けた大きな成果なのかもしれない。

今後に向けた課題と進むべき道

これまではおこそ会が契約主体、かつ改装主体となることで石垣商店街を中心とする地域で重点的に空き家再生を手掛けてきた。さらなる広がりを生むためには、常におこそ会が主体となって動くのではなく、入居希望者と家主とのマッチングを下支えするような立場に立つ必要があるかと考える。おこそ会はコーディネート機能は果たすが、契約や改装の実務は入居者と家主の当事者同士で進める流れをシステム化することで、空き家再生が広がる展開に持っていきたい。行政にとっても空き家再生は重要な地域課題であるため、石垣商店街でさらにいくつかの経験を蓄積することでシステムの磨き上げを図り、他地域でも活用可能な空き家活用の制度を市と協働で創設することを目指したい。

また空き家再生はあくまでもまちづくりの手段との認識から、今後は再生した空き家に移住した人材が地域に新たなビジネスを立ち上げたり、再生した空き家そのものがそうした拠点となるなど、空き家からの具体的なアウトプットが生み出されることをより強く意識していきたい。

地域にはまだまだ多くの空き家が存在するが、視点を変えれば空き家は地域に新たな変化をもたらす資源なのだと思う。空き家再生活動はこうした資源を活かすか否かが問われるまちづくりの試金石であると認識しつつ、これからも積極的な活動を展開していきたい。