

地域の人々と進める空家コンバージョン（継続） —休耕田でのブドウ栽培のワインによる地域活性化

富山国際大学 現代社会学部 教授 川本聖一

1. はじめに

助成事業者の代表は、富山国際大学 現代社会学部 環境デザイン専攻に所属して、住環境デザインを担当する教員である。研究室に所属する学生の多くは、卒業後県内を中心に住宅関連産業で活躍することになる。担当教員としては、学生が社会に出たときに直接役に立つことをゼミ活動や卒業論文を通して経験してもらいたいと思っている。この「地域の人々と進める空家コンバージョン」という実践教育プログラムは、学生が実際に空家改修をという建築プロジェクトを行うものである。学生は地域の人たちと協働することで、地域に存在する諸問題やその解決方法を自らの体験をもとに考え、地域の人々とコミュニケーションをとることによってそれを解決して行く。机上の学習や実験室の研究では得ることのできない経験をすることができる。このような経験こそが、社会に出てから、直接役に立つ能力となって行くと考えている。

これは、地域活性化を目的に行う建築プロジェクトであり、次のような工程で行われてきた。①事業の企画 → ②敷地建物の調査 → ③管轄行政ヒアリング → ④企画設計・デザイン提案 → ⑤地域住民とのワークショップ → ⑥近隣説明会実施 → ⑦リノベーション工事 → ⑧事業運営 → ⑨運営プロモーション → ⑩事業結果報告。このプロジェクトの一部もしくは全体を担当し報告書をまとめることによって多くのゼミの学生が卒業していった。

学生にとっては、一連の建築プロジェクトを実際に体験できる良い機会となる。このプロジェクトは実際に進行するものなので、学生自ら地域の方々とコミュニケーションをとって行かないと進まない。このため、他者とのコミュニケーション能力を養う絶好の機会となっている。また、地域において、今何が問題となっていて、その解決方法を体験して考える機会となる。これらの体験を通して、新しいビジネスや地域活性化を考える実践の場となっている。

地域の人々や地域そのものにとっては、若い学生が地域で活動するので、直接的に活性化につながる。若い学生の新鮮な感性や提案が役に立つ。研究報告がまとめられることにより、今後の活動に役立つ。我々教育機関にとっては、地域を実践フィールドとして、直接的に地域活性化に貢献できる。地域を理解し、地域に役立つ人材の育成に直接的効果がある。ユニークな教育プログラムで大学の個性を発揮する機会となっている。以上のように三者にとって有意義なものとなっている。



建築プロジェクトでの学生（みんないい顔している）

私の研究室においては、地域の人々との協働による調査研究に重点をおいて活動しており、60%～70%の学生が、それらをテーマに卒業研究をまとめている。最近の4年間で、地域の企業や団体との13件の協働活動を行って、その都度メディアにも取り上げていただいた。しかし、実際の建築生産に結び付くプロジェクトは3件のみである。私は、建築教育において「ものづくり」つまり生産に至る実践を重要視し

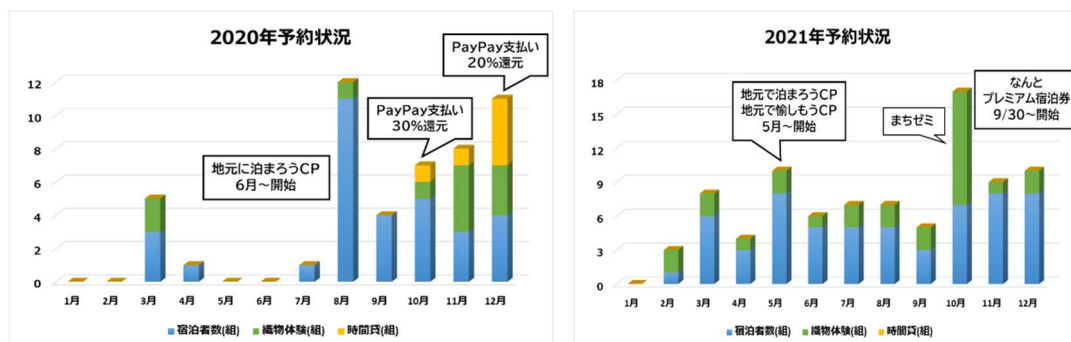
ている。生産に至る実践での体験が学生の記憶に残り、社会に巣立っていったときに活かされていくと考えているからである。この3件のプロジェクト（①南砺市福光「ゲストハウス絲」、②南砺市福光「ワインバーオ川7」、③富山市猪谷リノベーション）で、①と②のプロジェクトに関しては「第24回北陸地域の活性化に関する助成事業」において、中間報告している。本稿ではこの2つのプロジェクトのその後の活動に関して運営状況を中心に報告する。

2. 「ゲストハウス絲」の営業状況

2020年1月に開業して約2年経過し、現在宿泊は1日1組の貸切のみに限定して運営している。館内には機織り機があり宿泊だけでなく福光麻布の機織り体験をすることができ、時間貸も可能である。1階はギャラリー、機織り体験、2階は宿泊部屋が2部屋（和室とドミトリー）、ライブラリーコーナーがある。宿泊単価は1人¥4200、2人¥8300、3人¥12300、4人¥16000、5～10人¥20000である。さらに宿泊・織物体験に加え、収入と宣伝のため月に1回程度マルシェに出店し小物等を販売している。

ゲストハウス絲の建築工事・家具家電・その他設備にかかった金額は合計569万円である。南砺市起業家育成補助金で197万円助成されたため、ゲストハウスの開業費用は372万円であった。

2020年運営状況：宿泊者数は6月までほとんどない状況が続いた。6月からスタートした県主催の「地元泊まろう」キャンペーンの効果があり、8月に急増している。また南砺市主催の「PayPay支払い30%還元」キャンペーンが10月と12月に行われたが、その効果が明確にあった。宿泊者は県内の女性と40歳～50歳のご夫婦が多かった。織物体験も「PayPay支払い30%還元」の対象になるので、効果があった。織物体験は、女性グループや小学生に人気があった。時間貸しは、11月12月において投資セミナーの予約があった。



ゲストハウス絲予約状況

家賃、光熱費、インターネットサーバ代等の固定費の支出は月5万円程度である。人件費は月1万円として計上しているため合わせて6万円となる。給付金は7月に個人事業主持続化給付金で100万円支給されている。

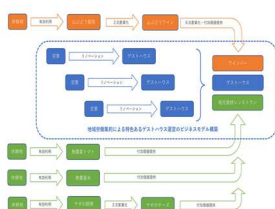
2021年運営状況：宿泊者数は新型コロナの感染者が落ち着いた3月と10月に増加している。5月には、コロナ感染者の第4波が来ていたが、「地元泊まろう！県民割引キャンペーン」や「地元で愉しもう！富山観光キャンペー」で持ちこたえている。9月30日以降には「なんとプレミアム宿泊券」が利用可能になり、10月以降の宿泊者がさらに増加した。宿泊者は30代～50代のファミリーや、大学生グループ、県内の70代～80代の方等、幅広い年代層であった。また関東、三重、愛知、滋賀、兵庫等、県外客も増加した。織物体験においては、7月・8月には夏休みの自由研究として織物体験をしてくれた小学生の利用があった。また、10月は「まぢぜみ」の開催があり、沢山の方に体験してもらうことができた。

1か月当たりの支出額は平均して約8万2千円である。9月には、寝具を新しく買い替えたこと保険料の支払い等が重なったことで14万5千円と少し支出が多くなった。収入では、9月の収入が少し落ちたものの昨年と比較して宿泊者数、体験者数の増加により一月当たりの収入は6万5千円となった。給付金は、今年の4月に飲食免許を取得したことから飲食業時短協力金13万円、個人一次給付金の約37万円が支給されている。2021年の総売上金額は62万509円であった。損益計算書においては、営業利益は36万円の赤字である。

3. 南砺市福光「ワインバーオ川七」プロジェクト

概要：南砺市福光町西太美地区のオ川七において、休耕地を活用して山ぶどうを栽培し、それを利用してワイン製造を行い、販路を構築するといういわゆる地域農産物の6次産業化の推進を行うものである。地域に残る空家を有効利用して、ワインが楽しめて、地域で製造された農産物を用いた食材が提供できる施設を計画した。

地域の活動調査：本プロジェクトでは、地域の人々が取り組んでいる3つの食材（ワイン、無農薬トマト、無農薬米）を取り上げて、それを活用して地域活性化に結び付けようとしている。学生は以下にこの3つの地域の人々の活動を調査した。



6次産業化コンセプト

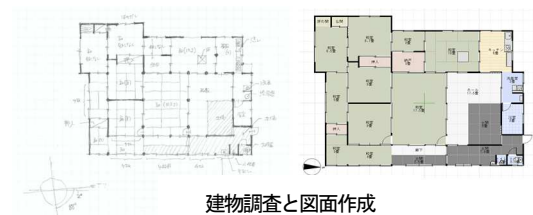


山ぶどうワイン調査



無農薬トマト・米調査

空家建物調査と打ち合わせ：建物の現況調査（建物は100年を経過している）を行い、敷地の大きさと高低差、接道の状況、建物の形状と大きさ、建物の傷み具合、屋外給排水設備の状況など、建物に関する情報を整理した。調査した状況に基づき、大学の授業で用いているCADを使用し学生が図面を起した。



建物調査と図面作成



地域の人たちとの打ち合わせ



学生の提案：この図面を用いて地域で活動するグループからリノベーションプランの要望をヒアリングした。ヒアリングに答える形で、学生から、ワンバー廻りの提案、インテリアイメージの提案、照明計画の提案を行った。



ワンバーまわりの提案



インテリアイメージの提案



照明の提案

工事スタート：学生の計画に基づいて工事がスタートした。学生ができる工事は自ら行った。農機具を

改良して照明スタンドも作成した。これはダイニングルームで使用されている。



建具補修と工事



農機具を改良してスタンド作成



ワインバープロモーション：この地区のことを知ってもらうために、地区を紹介するパネル（歴史と行事、人口と移住、観光地）、山ぶどうワインを紹介するパネル、無農薬トマトと無農薬トマトのパネルを作成した。



地域の歴史と人口動態



ワインづくりの取り組み



無農薬トマトと米の取り組み

ワインバーオープン：ワインバーはオープンしたが、コロナの影響もあり、運営は模索しながら進んでいる。学生は営業プロモーションの提案を行いながら、運営状況の調査を進めた。



完成したダイニングスペース



学生が提案したワインバーと照明計画



4. 「才川セブン」の営業状況

運営の概要：はじめは、地元でとれた山ぶどうワインを楽しめる場として計画し、さらに飲食に加えて簡易宿泊施設としても事業を考えていたが、新型コロナウイルスの影響があり、レストラン運営に方針変更した。酒類の提供自粛もあり、女性オーナーが週2日程度カフェや餃子の提供を行っている。



「感謝祭」のリーフレット



薬草茶



医王御膳弁当

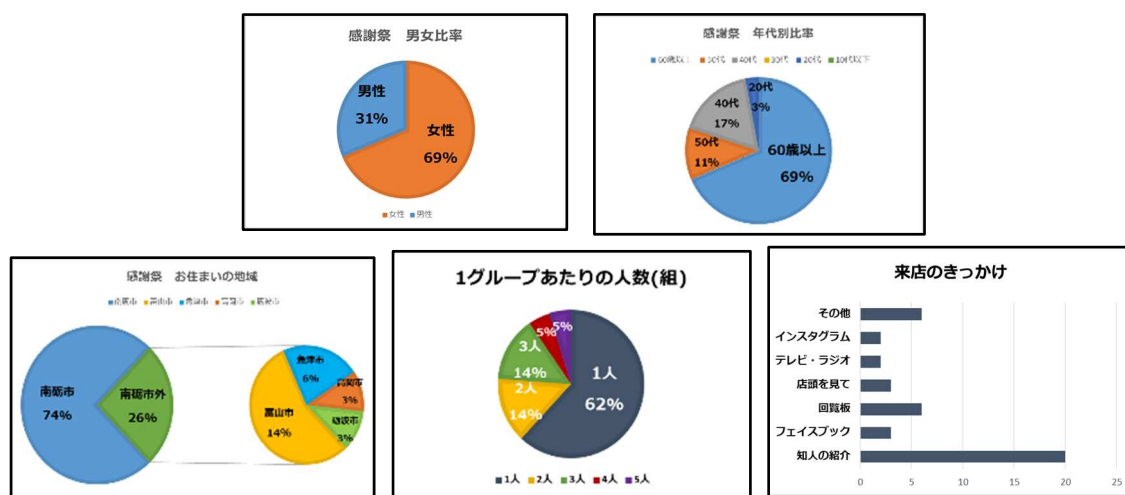


手打ち蕎麦

イベント開催：2021年8月、営業推進のためイベントを行うことになった。イベント名は「秋の感謝祭」でこの地域の古くから伝わるお茶や料理を振る舞い、伝統をつなげていくという目的を掲げた。「秋の感謝祭」は10月8日～10月10日に行われた。1日目は薬草茶の飲み比べ、2日目は手打ちそばの提供、3日目は医王御膳弁当の提供を行った。目的は名物や特産物といえるものが1つもない福光地域で福光の名物をつくりたいということ。その第一歩として感謝祭で「医王山薬草茶」、「太美蕎麦」、「医王御膳料理」を提供

することで、まずはどの程度需要があるかを確認し地域に広めていこうと考えた。

3日間を通して約40人の集客であった。イベント開催中に店内で飲食した20代～90代の男女35名にアンケート調査を行った。その結果としては、女性が7割を占め、友達同士でゆっくりお話しをされている印象が、男性同士のグループは見られなかった。また、60歳以上の方が7割を占め、10代と30代の方は0である。来店者は、広告や宣伝を行ったのが福光地域のみだったためか、南砺市内在住が75%であった。来店のきっかけは、「知人の紹介」と回答した人が20名、「回覧板を見た」が6名であった。FacebookやInstagramは2～3名であった。広告媒体より身内から直接誘いを受けて来店していることが分かった。回覧板やチラシを見て来店という方もいて、その効果が確認できた。また、1人で来店した方が6割以上を占めた。オーナーや地域の人とコミュニケーションを取りたい、誰かに話を聞いてほしい、という方が男女問わず多い印象だった。



感謝祭来場者

このイベントでは多くの来客があった。定期的なこのようなイベントはとても有効である。福光地域の伝統的な料理を提供し、テイクアウトもできるようにしたことは成功であった。このイベントでオ川セブンの認知度向上と、リピーターの増加につなげることができそうである。食事を提供したので、食後にお茶やコーヒーのオーダーにつながった。「医王山薬草茶」、「太美蕎麦」、「医王御膳料理」は地域の名物としてブランド化の可能性もある。

市外への周知方法はSNSしかなく、活動の範囲が限られた。今後は、学生個人ではなく大学やゼミでも周知活動を協働して行い、大学のHPやゼミのSNSでの発信が望まれる。隣接する福野地域にお住まいの方も興味を持っているので、次回イベントをするときは回覧板折り込みチラシの範囲を福野地域にも広げた方がよい。

SNS開設とその効果: 2021年8月、オ川セブンのInstagramを開設した。目的は、オ川セブンの宣伝、古民家への関心があるターゲットの分析である。オ川セブン秋の感謝祭のアンケート結果では、Instagramを見て来店した方は少数であった。しかし、「Instagram オ川セブン」のフォロワーの多くは南砺市が半数近く占めている。次いで高岡市、富山市で石川県金沢市もわずかではあるが4.5%となっている。この結果から、富山県内、特に呉西地域や金沢市でオ川セブンに興味を持っている人が多くいる事が分かった。開始から2ヶ月後の感謝祭で効果は出なかったものの、オ川セブンとしてターゲットとしたい地域に効果が出ている。

場所貸しビジネスの開始：2021年、簡易宿泊施設の運営とお酒の提供ができない状況をきっかけに、日替わりレストラン経営に方針転換を行った。場所貸しビジネスを「チャレンジショップ」とう名称で誰でもこの古民家の店主になってお店を開き、売り上げの2割をCasaに支払うシステムをスタートさせた。今まで1人で運営した女性では、多くの人を同時に接客するのは困難なため、日替わりで店主が変われば負担もコストも下げることができ、今後新たなビジネスとして有効である。

5. これからの経営

ゲストハウス絲のこれから：ゲストハウス絲は2020年1月のオープンと同時に国内、県内の新型コロナ感染拡大が進み、宿泊業にとって影響の大きい外国人観光客（インバウンド）はほぼゼロの状態にスタートすることになった。宿泊対象は国内のみとなり、2020年は予約数が少なく、県内の宿泊者数がほとんどだった。しかし、2021年から関東や愛知、三重、滋賀、兵庫等の県外からの観光客が増加し、さらに客層も大学生グループからファミリー、ご年配の方まで幅広い世代に親しまれる施設にすることができた。

2021年11月頃から1日1組の完全貸切に変更したことで、若い団体客も増加している。一般の宿泊施設ではできないゲストハウスの強みになったと考える。織物体験でも、宿泊と同様に2020年と比較し2021年は約2倍の方に体験してもらうことが出来ており、順調である。

2021年度の営業利益は約36万の赤字となっている。2021年度は修繕費と寝具の新調を行ったため、支出が多くなったが、管理費をあと20万円ほど削減でき、さらに2人グループの宿泊者が月2組以上増加すれば赤字は回避できると推測する。課題は、オーナーの人件費である。現在、月1万円の年間12万円であるが、ゲストハウスを本業として進めていくのであれば月に15万円程度は必要である。最低月15万円の人件費で計上した場合、売上が25万円以上となれば利益が出るという結果になった。売上を月25万円にするためには、3人グループが月に16組程度、体験9組程度来たら達成できる計算になる。インバウンドが復活すれば、これを達成できると推測する。

オ川セブンのこれから：当初は6次産業化を目的として地元で採れた山ぶどうワインを楽しむ場としてオープンし、さらにお酒を飲んだ後に泊まれる宿泊を兼ねた古民家を想定していた。しかし新型コロナの影響により、2021年度は夜間のお酒の提供をほとんど行わず、営業も15時頃までとなった。週末の2日、月に8日程度営業し、売上はだいたい4万円～5万円程度である。事業主体としては売上の2割の8千円程度の収入となる。10月の売上では10万円程度となり、秋の感謝祭3日間で5万円の売上を得ることが出来た。

また、イベントを行うと集客ができるということがわかった。今回のイベントにおいては私たち2名の学生がイベントに携わり、オーナーの女性を含め3人～4人程度で営業を行った。イベントを行う時には、本学の学生などのサポートが必要であり、今後も絶えず地域の人々と学生の協働は重要である。

オ川セブンは、毎週のように来てくれる常連客の方たちを大切にしている。地域の人々が誰かと話したい、ゆっくり休みたいと思ったとき、ふらっと立ち寄れる隠れ家のような、そんなお店を目指し、一人ひとりのお客さんを大切にすることも重要である。イベントの開催で収益は増加するのだが、常連客のほとんどがイベント開催中の来客はなかった。過疎化や少子高齢化が進むこの地域を活性化したいと人と呼び込むことだけを考えてしまいがちだが、地域の根底にある目的をまずは理解して周知活動や発信をしていかなければならない。