

人の繋がりからみたリノベーションとその展開： 兵庫県塩屋福岡県前原を対象として

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 大阪市立大学大学院工学研究科都市系専攻 公開日: 2021-04-08 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 本田, 祐基 メールアドレス: 所属: 大阪市立大学
URL	https://ocu-omu.repo.nii.ac.jp/records/2011483

人の繋がりからみたリノベーションとその展開

- 兵庫県塩屋福岡県前原を対象として -

RENOVATION AND ITS DEVELOPMENT FROM THE PERSPECTIVE OF HUMAN CONNECTIONS

-FOR SHIOYA IN KOBE CITY AND MAEBARU IN ITOSHIMA CITY-

建築計画分野 本田 祐基
Architectural Planning Yuki HONDA

近年、「リノベーション」を題材にしたまちづくり活動やイベントが各地で行われ、行政や民間などが加わるなどの動きが起きている。本研究では、リノベを媒体とした人の繋がりが形成されていることを明らかにし、繋がりを「量」と「質」双方の観点から分析した。リノベは単なる空間の質を改善だけでなく、リノベの各段階で人の繋がりが形成されていた。人の繋がりはリノベの各段階に様々な効果をもたらし、リノベが集積することでまちづくりや新たなコミュニティの創出まで発展していることを明らかにした。

In recent years, community development activities and events based on the theme of "renovation" have been taking place in various parts of the country, with government and private sectors joining in the movement. In this study, we clarified the formation of human connections using renovation as a medium, and analyzed the connections from the perspective of both "quantity" and "quality". Renovation did not merely improve the quality of the space, but also formed human connections at each stage of the renovation. It was found that human connections had a variety of effects at each stage of renovation, and that the accumulation of renovations led to urban development and the creation of new communities.

1. はじめ

1-1. 背景・目的

急速な少子高齢化の進展と本格的な人口減少時代の到来を背景に、日本の空き家数は増加の一途をたどっている。平成30年度住宅地統計調査では空き家率が13.6%、空き家総数は846万戸を記録し、今後も空き家が増加することが予想される。近年ではメディアでも空き家問題が多数取り上げられるなど、社会の関心が高まっている。更に、「リノベーション」(以下リノベ)を題材にしたまちづくり活動やイベントが精力的に各地で行われ、行政や民間などが加わるなどの動きが起きている。しかし、行政や民間で行われるまちづくり活動の歴史やコミュニティを無視した個々のリノベの集積は一過性のもので終わる危険性を孕んでいる。また、リノベを行う過程には人と人を繋ぎ、その繋がりが空間や街に影響を与えていると考えられる。

そこで本研究では、1) リノベを媒体とした人の繋がりが生じていることを明らかにし、人の繋がりを「量」と「質」の観点から分析すること。2) 繋がりがリノベや街にどのような展開をしているかを明らかにし、リノベの可能性について示唆することを目的とする。

1-2. 既往研究と本研究の位置付け

リノベとまちづくりに関する研究として、三矢¹⁾らは、「地区リノベ」としてマッチング技術など9つの手法

を明らかにしている。また、ストック活用とネットワーク研究として、大塚²⁾は改修工事における計画および資材設備調達の工夫方法を抽出し、可能性を示唆している。滝本³⁾、明珍⁴⁾は「Co-Renovation」として、リノベを媒体とした人のネットワーク形成が起きていることを明らかにしている。本研究では、人の繋がりを「質」と「量」双方の観点から分析し、繋がりがリノベや街への影響を解明することに独自性を持つ。

1-3. 調査対象地の選定

本研究では、住居専用リノベーションと店舗専用リノベーションでどのような人の繋がりと展開が起きているかを明らかにするため①「店舗専用」と「住居専用」でリノベを行っている地域②「行政」や「民間」が関与しておらず、住民主体で独自の活動を行っている地域③中心都市に電車で15分程度に位置している都市郊外を選出した。

以上の3つの理由から、住居専用でリノベが展開されている「兵庫県塩屋」と店舗専用でリノベが展開されている「福岡県前原」を対象とした。

1-4. 調査方法

研究を行なうに上で各地域の案内役である人物に紹介してもらった事例を対象に以下の調査を実施した。

1) Webアンケート調査：2地域、全24事例に対してアンケート調査を実施した。

2) ヒアリング調査および実測調査:1)の調査を元に「塩屋地区」は賃貸住居を除く、一軒家のリノベを対象(9事例)、「前原地区」は所有もしくは賃貸として経営をしている店舗リノベを対象(9事例)にヒアリング調査および実測調査を実施し、実態を把握した。(表1)

2. 地域特性とリノベーションの関係

1) 塩屋の立地特性・歴史とリノベーションの関係性

①立地特性・歴史 街全体が山あいの斜面地に建物が密集するように建築されている。その結果、建物からの接道距離が近いこと、建築基準法上では「再建築不可」の建築が多い。歴史的にみると、洋館建築が立ち並んでいた。しかし、2000年代に入ると相続や老朽化などの理由による取り壊しが相次ぎ、少しずつ姿を消していった。(6/75件 2015年時点⁵⁾⁶⁾)

②リノベーションとの関連

1) 洋館の保存活動 2007年に旧グッケンハイム邸(以下G邸)をM家が購入し、長期間放置されていた洋館を「多目的スペース」、敷地内にあった元社員寮を「シェアハウス」として入居者を募集する。自力改修を前提としたシェアハウスには13部屋全て借りてが決まり、有達と共にG邸の修繕を行っている。2013年には地域住民によって「旧ジョネス邸を引き継ぐ会」を発足し、洋館を残そうという動きが活発的に行われている。

2) 街全体を舞台としたイベント 2014年に移住者を呼び込むためのイベントが開催される。このイベントは空き物件や住宅のベランダなどを使用した展示会・音楽活動を通じて地元住民に空き家の活用方法を示し、移住者やリノベが増えるきっかけになっている。

2) 前原の立地特性・歴史とリノベーションの関係性

①立地特性・歴史 歴史的にみると江戸時代、「唐津

街道」の宿場町として整備されていた。昭和には多くの店が立ち並ぶ商店街になり地域内外の人が訪れる糸島随一の繁華街として栄えた。しかし、2000年代に入ると大型ショッピングモールが隆盛になり、勢いは衰えて「シャッター商店街」となってしまった。

②リノベーションとの関連

1) 【Kz】の保存 2005年に解体を頼まれた業者が「歴史的な価値があるため残さなければならない」と思いから買い取り、レストランへとリノベを実施している。これによりリノベが地域で起こり始める。

2) 【Kt】のオープン 糸島出身のN氏が2016年にゲストハウス【Kt】を開始する。イベントなど一過性のものでは街に変化は起こらないと感じ、「商店の街」という歴史を活かした、まちづくり活動を開始する。

3) 空き店舗を利用したイベント 2017年にシャッター商店街を活用した「商店街ショートフィルムフェスティバル」をN氏が中心となり開催する。これを機に今まで活用できないと思っていた空き店舗の活用方法を地域住民に認識させ、店舗のリノベが増えていった。

3. リノベーションと繋がりの実態

リノベを実施した時期・リノベ前の居住場所の観点から事例分類、リノベによる繋がりの実態を明らかにする。

3-1 リノベ時期と分類・特性

1) 分類方法 調査対象を①リノベ増加のきっかけになった出来事の前後の時期②リノベ前の居住場所の観点から「先行定着型(1事例)」「先行移住型(4事例)」「先行移住定着型(1事例)」「後続定着型(2事例)」「後続移住型(5事例)」「後続移住定着型(5事例)」の6つに分類をした。(図1)

表1 調査概要一覧

地域	事例名	分類	居住者属性						建物属性				Re属性			
			入居 開店年月	定着	移住 定着	移住	※1 先行	※2 後続	建物用途		建物利用属性		建物形態	業者 Re	セカ Re	Re 規模
									住居	業種	所有	賃貸				
塩屋	SH-Sw	先行移住型	2013年	-	-	●	●	-	●	住宅	●	-	一軒家	-	●	大
塩屋	SH-Sa	先行移住型	2014年9月	●	-	-	●	-	●	住宅	●	-	一軒家	●	●	大
塩屋	SH-Sz	先行移住定着型	2009年3月	-	-	●	●	-	●	住宅	●	-	一軒家	●	●	大
塩屋	SH-St	後続定着型	2018年12月	●	-	-	-	●	●	住宅	●	-	一軒家	●	-	大
塩屋	SH-Wk	後続移住型	2017年6月	-	●	-	-	●	●	住宅	●	-	一軒家	●	-	大
塩屋	SH-Ni	後続移住定着型	2016年12月	-	●	-	-	●	●	住宅	●	-	一軒家	●	●	小
塩屋	SH-Uk	後続移住定着型	2018年5月	-	●	-	-	●	●	住宅/オフィス	●	-	一軒家	●	●	大
塩屋	SH-Sm	後続移住定着型	2019年3月	-	●	-	-	●	●	住宅	●	-	一軒家	●	●	大
塩屋	SH-Ko	後続移住定着型	2019年12月	-	●	-	-	●	●	住宅	●	-	一軒家	●	●	大
前原	MB-Tp	先行定着型	2010年8月	●	-	-	●	-	●	工房・ギャラリー	●	-	町家	●	-	大
前原	MB-Kz	先行移住型	2006年	●	-	-	●	-	-	飲食店	-	●	町家	●	-	大
前原	MB-Kt	先行移住型	2016年8月	-	-	●	●	-	-	ゲストハウス	-	●	ビル4F	●	●	小
前原	MB-Dl	後続定着型	2019年4月	●	-	-	-	●	-	パスタ屋	-	●	ビル1F	●	●	中
前原	MB-Nd	後続移住型	2017年11月	-	-	●	-	●	-	ブックカフェ	-	●	ビル2F	●	●	中
前原	MB-Ac	後続移住型	2019年7月	-	-	●	-	●	-	チョコレート店	-	●	町家	●	●	中
前原	MB-Sg	後続移住型	2019年12月	-	-	●	-	●	-	台湾餃子屋	-	●	町家	-	●	中
前原	MB-Kn	後続移住型	2020年8月	-	-	●	-	●	-	日本酒バー	-	●	ビル4F	-	●	中
前原	MB-Ls	後続移住定着型	2018年11月	-	●	-	-	●	-	飲食/行政書士事務所	-	●	町家	●	●	中

※1 塩屋：2015年以前 前原：2016年以前※2 塩屋：2016年以降 前原：2017年以前

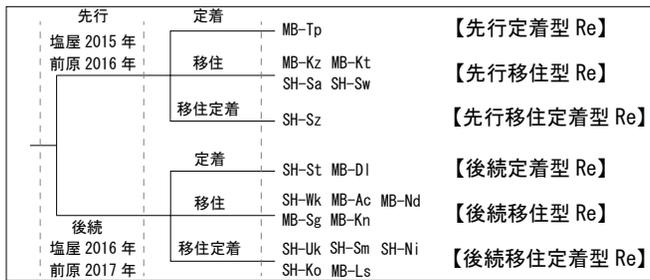


図1 リノベ時期と地域と関わりからみた事例分類

2) 分類特性

【先行型】：2016年（前原）2015年（塩屋）以前に店舗もしくは住居を構えている事例。

- ①定着型：地元や長期間地域に住んでいる分類である。地域の限られた人との繋がりを頼りにリノベを実施。
- ②移住型：移住であるため地域との関わりがない。リノベ前において地域内外の限られた人に相談などを通じて繋がりを形成している。
- ③移住定着型：一定期間地域に居住もしくは店舗を構えた経験があり、既に繋がりが形成されているため、他の先行型に比べリノベ前の繋がりが充実している。

【後続型】：2017年（前原）2016年（塩屋）以降に店舗もしくは住居を構えている事例。

- ①定着型：地元や長期間地域に住んでいる分類であり、先行定着型に比べリノベ前の繋がりが充実している。
- ②移住型：移住であるため地域との関わりがないが、先行型が繋がりの基盤を作成しているため、基盤に乗ることで繋がりが広がっている。
- ③移住定着型：先行型が作っている基盤と居住経験という2つが組み合わさることで最も充実したリノベ前の繋がりを形成している。

3-2, リノベーションを通じた人の繋がり

分類を踏まえた上で、分類別のリノベを媒体とした人の繋がりについて特徴的な事例を取り上げる。

【後続移住定着型 SH-Uk を例として】（図2）

- 1) リノベ前 2016年から1年間塩屋の賃貸に住み、その間様々な人に物件の情報を提供してもらう。その後、半年間物件を探しどうしても住みたい物件を見つけるが、不動産に情報が出回っていなかった。そこで探している物件の近隣の住民から物件の隣人を紹介してもらい、家主まで辿りつき、不動産を介さない物件購入に至っている。また、家の前の道が狭いため、工事前に15軒の挨拶回りをしており、リノベ前から近隣との関係性を構築している。

- 2) リノベ中 地元の公務店に頼むのではなく、自身の施工や大工を専門にしている友人を頼り、共同でリノベを行っている。また、リノベ前にお世話になった近隣も工事の進捗状況を確認にくるなどリノベ前に形成された繋がりが継続している。

- 3) リノベ後 リノベ後は多くの物件相談を受けてお

り、その時々で自身が知っている情報を教えている。また、一緒に物件見学に行くなど紹介やサポートを行っている。更にまちづくりに関する取り組みも精神的に行っており、そこから家を見学にくるなど繋がりを広めている。

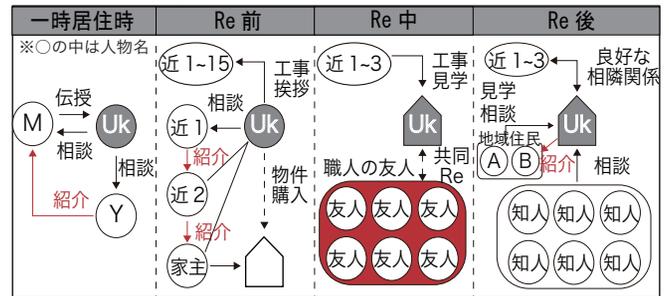


図2 【SH-Uk】リノベ前・中・後の繋がり一覧

【後続移住型 MB-Ac を例として】（図3）

- 1) リノベ前 2018年の広域リノベイベントに参加した際、主催者であった【Kt】と手伝いをしていた【DL】と出会い、自身が物件を探していることを相談する。その時、【Kt】が地域の不動産を紹介し、その日の内に物件を内覧、現在の物件を契約している。また、リノベをどこにしてもらうか迷っている際、【D1】に相談し、地域で多くの物件をリノベしている業者を紹介してもらいリノベを行っている。
- 2) リノベ中 リノベ中は業者と一緒にリノベを行っている。工事する際、仮囲いを設けておらず店舗の前が道路のため、工事中も地域住民が工事を覗きにくるなど店をオープンする前から繋がりが拡大している。
- 3) リノベ後 自身がイベントをきっかけに店舗を構えることができた経験から2019年の広域リノベイベントに参加している。その際、相談を受け、【Kt】や地域の不動産を紹介するなど、繋がりを広げている。

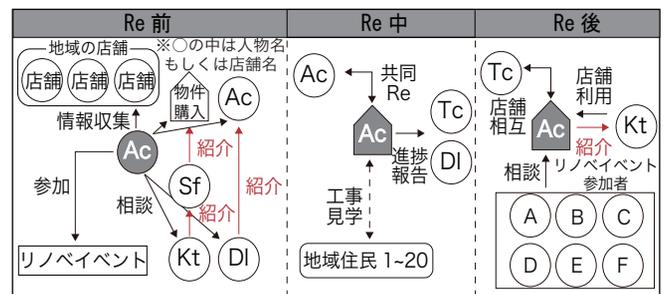


図3 【Mb-Ac】リノベ前・中・後の繋がり一覧

4. リノベーションによる繋がりのネットワーク分析

リノベを媒体とした繋がりをリノベ前・中・後各段階で「量」と「質」の観点から分析する。

4-1. 繋がりの量的変化（表2）

【塩屋地区】表2よりリノベ前の繋がり人数は「後続型」と「先行居住型」が「先行移住型」よりも多くなっている。「後続定着型」と「後続移住型」「後続移住定着型」をみると繋がりの人数が同等もしくは多くなっている。これは、先行型のリノベの見学による繋がりが起きていると考えられる。リノベ後では、先行型と

ほとんど変わらない人との繋がり量になっている。

【前原地区】表2よりリノベ前の繋がり人数は「後続定着型」「後続移住型」が多くなっている。これは情報を得るために店舗利用を行っているためだと考えられ、店舗リノベの特徴であると言える。一方で、「後続型」の中で「後続移住定着型」のみ繋がりが多い。【Ls】は前に店舗運営経験があり、どこの不動産を使えば物件に早くたどり着くかを既に熟知していたため、繋がりが少なくなっている。

4-2. 繋がり量の定量化

様々な繋がり方の現象を項目別に分類、事例ごとの特徴やリノベの各段階での変化を分析する。

1) リノベ前・中・後共通項目

調査によって抽出された人との繋がり方を分類し、15個の共通項目を作成した。更に、リノベによる人の繋がり方を解明するために15項目を「空間作り」「まちづくり」「その他」を3つに分類を行った(表3)。

【塩屋地区】リノベ前 図4より「後続型」の方が繋がり方と項目の種類が豊富になっている。これは、後続型の方が、リノベを行いやすい環境ができていると言える。一方、先行型の中でも「移住定着型」は他の先行型よりも繋がり方の数が多くなっている。ある程度地域に居住することで繋がり生まれリノベを行う基盤が形成されていると言える。

【塩屋地区】リノベ後 図5より各事例「まちづくり」に関する項目がリノベ前に比べて高い。日常的に空き家の情報交換やリノベの話 [1] [2] [3] [4] [5] [6] を行い、リノベと生活が密接に関連しているためである。また、空間づくりに関する項目も増えおり、その中で「触発」の割合が高い。触発はリノベの見学や参考にするなどがあり、日常的にリノベの話が行われていることからリノベ物件の見学まで発展している。

【前原地区】リノベ前 図6より塩屋同様、「後続型」が要因と項目の種類が豊富になっている。「後続型」の中でも「定着型」と「移住型」の繋がり方の数が多くなっている。定着型である【D1】は、地域の店舗や知り合いなどの繋がり既に形成されていたため、リノベを行いやすい環境が作られていたと考えられる。「後続移住型」は定着型と違い、地域との繋がり薄いため、店舗利用を通じての情報収集や物件相談など店舗リノベ独自の繋がり形成している。

【前原地区】リノベ後 図7より「先行型」と「後続型」を比べてみると、後続型の【Nd】【Ac】を除く全ての事例が空間づくりに関する割合が減少している。店舗の運営のため、リノベ意識低下が考えられる。先行型の【Tp】や【Kz】はまちづくりに寄与していないが、物件を見学を通じて次なるリノベを生むきっかけを作ったため、空間づくりの割合が高くなっている。

4-3. 繋がり方の強弱

ここでは、様々な繋がり方の現象を重み付けで統一的に扱い、各事例の繋がり方を定量化することを試みた。

1) 項目の重み付け 本研究は、リノベによる繋がり方の解明を目的としているため、空間作りはリノベをしなければ繋がらなかった最も大切な繋がりとして位置づけ、重み付け「3」とした。まちづくりに関する項目は、リノベを通じて生まれた繋がりまちづくりに波及する副産物として、重み付け「2」とした。最後に繋がりには影響しているが、空間作りやまちづくりに分類できない物をその他として重み付け「1」とした(表3)。

表2 事例別繋がり量の量的変化

事例	分類	繋がり量的変化(人) Re前-中-後	事例	分類	繋がり量的変化(人) Re前-中-後
SH-Sw	先行移住型	6-5-56	MB-Tp	先行定着型	5-5-44
SH-Sa	先行移住型	6-45-95	MB-Kz	先行移住型	5-2-34
SH-Sz	先行移住定着型	13-17-41	MB-Kt	先行移住型	17-3-69
SH-St	後続定着型	10-6-41	MB-Dl	後続定着型	22-27-11
SH-Wk	後続移住型	13-19-70	MB-Nd	後続移住型	15-8-53
SH-Uk	後続移住定着型	23-15-63	MB-Ac	後続移住型	15-27-33
SH-Sm	後続移住定着型	12-10-51	MB-Sg	後続移住型	20-22-20
SH-Ko	後続移住定着型	30-46-92	MB-Kn	後続移住型	19-8-14
SH-Ni	後続移住定着型	10-8-43	MB-Ls	後続移住定着型	9-23-55

表3 共通15項目と各項目の重み付け

リノベ	分類	リノベ前・中・後 共通15項目の重み付け		
		重み付け: 1	重み付け: 2	重み付け: 3
空間作り	支援・知識/技術・紹介	・近隣配慮	・伝承/伝聞	・相談
	触発・体験・相談	・相互	・祝事	・支援
	まちづくり・意識共有	・情報/発信	・まちづくり	・紹介
まちづくり	伝承/伝聞・情報/発信	・開放	・意識共有	・知識/技術
	空間共有		・空間共有	・触発
その他	相互・近隣配慮			・体験
	祝事・開放			

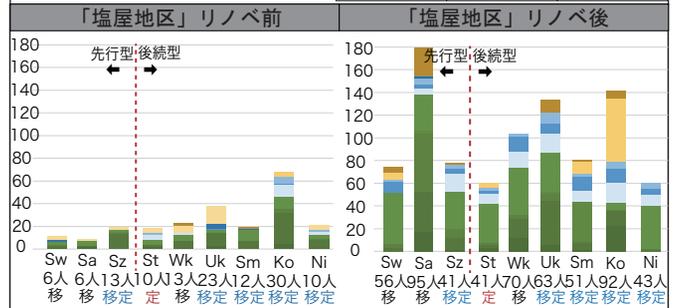


図4 各事例の項目数と種類

図5 各事例の項目数と種類

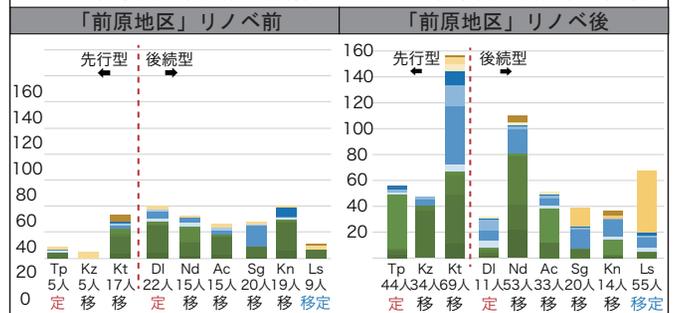


図6 各事例の項目数と種類

図7 各事例の項目数と種類

【凡例】

紹介	相談	支援	技術知識	触発	体験	...	「空間づくり」
意識共有	空間共有	まちづくり	情報発信	伝承伝聞	...		「まちづくり」
相互	近隣配慮	祝事	開放性	その他	...		「その他」

表4 塩屋地区の日常的な空き家の話に関するヒアリング内容

〈日常的な空き家の話に関する代表的なコメント〉

[1] 家探しするやつに、僕の同級生とかあそこいいとったでとか、あそこんで使ってるのやろうなみたいな話をする。【St】

[2] 皆家に興味あるんですね。だからみんな具体的に相談っていうよりも会った時に世間話で家の話はしてますね。【Sz】

[3] その辺であった時に物件の相談とかそんな話を日常的にしますね。【Sm】

[4] 世間話程度に、出たら、近くに探してる人がいたら、「こんなんで出て〜」って言うんですけど、ストックしてるのは、僕もまだちゃんと出て来ないですけど、共有はそれぞれですね。【Ko】

[5] あとは町内の集まりのときに空き家がいっぱいあるとかいうのは聞く。【Ni】

[6] こないだ何目にもどんな物件出たで、とか何目なのなんかさんの角のどこ空き家になったけど売りに出たとかはまあ普通の日常会話として常にあるんで【Wk】

2) 分析方法 重み付けを元に強弱の定量化を示す。

$$u = W_1 X_1 + W_2 X_2 + \dots + W_n X_n \quad \dots (1)$$

$$M = (S_1 + S_2 + S_3) \div (h_1 + h_2 + h_3) \quad \dots (2)$$

ここで、u: 繋がり点数 W: 要因 X: 重み付け M: 全体の平均 S: リノベ各段階の総得点 h: リノベ各段階の総人数
上記の式を基に地域別の繋がり点数の平均を算出した(塩屋 M=4.3 前原 M=4.1)。平均値以上を「強い繋がり」、平均未満を「弱い繋がり」として判断し、各事例ごとに繋がり強弱を特定した。

3) 強い繋がり リノベ前: 【Uk】は近隣1に物件相談を行い、近隣2をすぐに紹介してもらうなど即時的に紹介や相談が行われている。【Sg】は「S-2」に自身のリノベの相談を行い、その場でリノベを実施してもらう事を決定している。強い繋がり情報は情報伝達が早く、物件や人の紹介が即時的に行われ、物件決定やリノベ

の方法の確立につながっている。リノベ後において【Sw】は「Sw-2」との強い繋がりを軸にSw-2が連れてきた見学者など新たな繋がりを生んでいる。また、【Wk】は多くの友人などに相談や紹介を行い、非実践者のリノベを行なう際の窓口として機能している。

4) 弱い繋がり リノベ前において、【Uk】は工事で近隣に迷惑がかからないように多くの物件に挨拶回りを行い相隣関係の構築している。【Sg】は多くの店舗を利用して物件や地域の情報収集を行っている。このことから弱い繋がりリノベを行う上での環境形成に深く関係がある。リノベ後は【Wk】【Sw】共に自身の物件を見学させるなどの行為を通じて、次なるリノベを生むきっかけを創出している。

4-3. ネットワーク形成

【塩屋地区】 図8に塩屋における繋がりを示す。2014

表5 個人間の繋がりにからみた「強い繋がり」と「弱い繋がり」の特徴

	リノベ前			リノベ後																																										
	事例の繋がり図式化	繋がり内容	特徴	事例の繋がり図式化	繋がり内容	特徴																																								
強い繋がり		<table border="1"> <tr><th>Uk</th><th>Sg</th></tr> <tr><td>U-1</td><td>①②②②</td></tr> <tr><td>U-2.4</td><td>②②</td></tr> <tr><td>U-3</td><td>②⑤⑦</td></tr> <tr><td>近1</td><td>①②③</td></tr> <tr><td>近2</td><td>①①①③</td></tr> <tr><td>S-1</td><td>①②⑧</td></tr> <tr><td>S-2</td><td>①②②⑧</td></tr> <tr><td>S-3</td><td>②②</td></tr> <tr><td>S-4</td><td>②⑧</td></tr> </table>	Uk	Sg	U-1	①②②②	U-2.4	②②	U-3	②⑤⑦	近1	①②③	近2	①①①③	S-1	①②⑧	S-2	①②②⑧	S-3	②②	S-4	②⑧	<ul style="list-style-type: none"> ●情報伝達が早い ●人や物件の紹介が即時的に行われている 		<table border="1"> <tr><th>Wk</th><th>Sw</th></tr> <tr><td>W-1</td><td>⑤⑦⑦⑨</td></tr> <tr><td>W-2</td><td>①②②③</td></tr> <tr><td>W-3</td><td>⑤⑦⑦⑨</td></tr> <tr><td>友3-5</td><td>⑤⑦</td></tr> <tr><td>友1-10</td><td>①②</td></tr> <tr><td>Sw-1</td><td>②③③③③</td></tr> <tr><td>Sw-2</td><td>②⑤⑤⑧</td></tr> <tr><td>Sw-3</td><td>⑤⑧⑨</td></tr> <tr><td>Sw-4</td><td>②⑤</td></tr> </table>	Wk	Sw	W-1	⑤⑦⑦⑨	W-2	①②②③	W-3	⑤⑦⑦⑨	友3-5	⑤⑦	友1-10	①②	Sw-1	②③③③③	Sw-2	②⑤⑤⑧	Sw-3	⑤⑧⑨	Sw-4	②⑤	<ul style="list-style-type: none"> ●強い繋がりを軸に見学者など新たな繋がりを生む ●非実践者のリノベを行なう際の入り口としての機能
Uk	Sg																																													
U-1	①②②②																																													
U-2.4	②②																																													
U-3	②⑤⑦																																													
近1	①②③																																													
近2	①①①③																																													
S-1	①②⑧																																													
S-2	①②②⑧																																													
S-3	②②																																													
S-4	②⑧																																													
Wk	Sw																																													
W-1	⑤⑦⑦⑨																																													
W-2	①②②③																																													
W-3	⑤⑦⑦⑨																																													
友3-5	⑤⑦																																													
友1-10	①②																																													
Sw-1	②③③③③																																													
Sw-2	②⑤⑤⑧																																													
Sw-3	⑤⑧⑨																																													
Sw-4	②⑤																																													
弱い繋がり		<table border="1"> <tr><th>Uk</th><th>Sg</th></tr> <tr><td>近3-15</td><td>⑩</td></tr> <tr><td>店1-13</td><td>⑧</td></tr> <tr><td>U</td><td>⑤</td></tr> <tr><td>近1-2</td><td>⑬</td></tr> <tr><td>近</td><td>-</td></tr> <tr><td>近2</td><td>-</td></tr> </table>	Uk	Sg	近3-15	⑩	店1-13	⑧	U	⑤	近1-2	⑬	近	-	近2	-	<ul style="list-style-type: none"> ●相隣関係の構築 ●広範囲に渡る情報収集能力の高さ 		<table border="1"> <tr><th>Wk</th><th>Sw</th></tr> <tr><td>友11-20</td><td>⑤</td></tr> <tr><td>友1-10</td><td>⑤</td></tr> <tr><td>見1-30</td><td>⑤</td></tr> <tr><td>見1-30</td><td>⑤</td></tr> <tr><td>W-4-6</td><td>⑤</td></tr> <tr><td>友1-10</td><td>-</td></tr> <tr><td>友1-10</td><td>-</td></tr> </table>	Wk	Sw	友11-20	⑤	友1-10	⑤	見1-30	⑤	見1-30	⑤	W-4-6	⑤	友1-10	-	友1-10	-	<ul style="list-style-type: none"> ●見学などを通じての次なるリノベを生むきっかけを創出 										
Uk	Sg																																													
近3-15	⑩																																													
店1-13	⑧																																													
U	⑤																																													
近1-2	⑬																																													
近	-																																													
近2	-																																													
Wk	Sw																																													
友11-20	⑤																																													
友1-10	⑤																																													
見1-30	⑤																																													
見1-30	⑤																																													
W-4-6	⑤																																													
友1-10	-																																													
友1-10	-																																													

【凡例】 — 強い繋がり — 弱い繋がり ①: 相談 ②: 紹介 ③: 支援 ⑤: 触発 ⑦: 意識共有 ⑧: 空間利用 ⑨: まちづくり ⑬: 近隣配慮

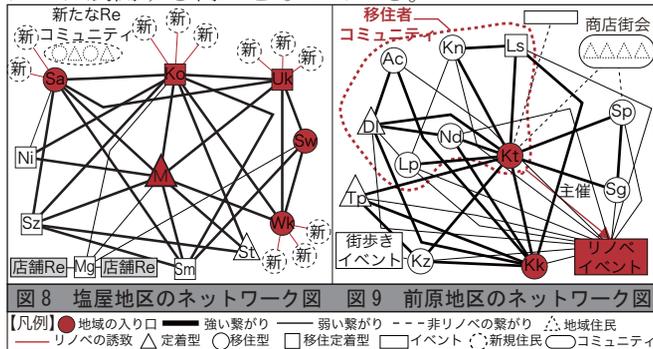
表6 繋がり強弱とリノベの関係

事例	リノベ中における強い繋がりが多い事例				リノベ中における弱い繋がりが多い事例			
	SH-Uk	SH-Sa	MB-Kn	MB-Kt	SH-Ni	SH-Ko	MB-DI	MB-Ls
Re方法	SR+業者	SR	SR	SR	SR+業者	SR+業者	SR+業者	SR+業者
費用	1400万円	200万円	80万円	100万円	100万円	1000万円	250万円	100万円
規模	大	大	中	小	小	大	中	中
元の建物状態	悪い	悪い	悪い	良い	良い	悪い	悪い	良い
期間	3ヶ月	2年間	10ヶ月	1ヶ月	2ヶ月	2ヶ月半	1ヶ月	1ヶ月
内容	壁,床,天,基,増,風	壁床天風増新ロキ	壁,床(塗),天(塗)	壁(塗)	外(塗),床,壁,家	壁,床,天,増,基	壁(塗),天,キ,増	壁(塗),壁,具
繋がり	15人(強:11人弱:4人)	45人(強:30人弱:15人)	8人(強:4人弱:4人)	3人(強:2人弱:1人)	8人(強:1人弱:7人)	46人(強:3人弱:43人)	27人(強:2人弱:25人)	23人(強:2人弱:21人)
専門の関与	11/15(人): 全て友人	4/45(人)	1/8(人)	0/3(人)	1/8(人)	1/46(人)	2/27(人)	1/23(人)
Reスキルチャート								
各住戸プラン								

【凡例】 △: 個人スキル ▲: 手伝いスキル ■: SR範囲 ■: 業者+SR範囲 ■: 業者Re範囲 ■: 新築範囲 ■: Re予定範囲

年まではM氏と繋がらなければ物件にたどり着く事さえ困難であったが、リノベがあらゆる場所で展開し、それぞれが繋がることでアクセス可能な街へと変化している。更に、「移住型」や「移住定着型」が次なるリノベの火種となり新規住民の誘致や非実践者を巻き込んだ取り組みまで発展している。

【前原地区】 図9に前原における繋がりを示す。「いと会」という移住者コミュニティが充実しており、そこでリノベや物件の情報交換、日常的な支援が頻繁に行われている。そのため、繋がりの骨格が形成されており、コミュニティやイベントが「窓口」になってリノベに展開する街へととなっている。



5. 繋がりとリノベーションとの関係 (表6)

5-1. 強い繋がりのリノベーションの特徴

1) 規模・難易度 【Kt】を除く【Uk】【Sa】【Kn】は元の建物状態が悪かったため中規模から大規模リノベを行っている。【Sa】はゲストハウスにするため、一軒家という難しいリノベをセルフ Re で実施している。だが、リノベに関する知識や経験が足りなかったため、それを人の繋がりでカバーして自身の求める空間を作り上げている。

2) 費用 【Uk】は友人の業者と共にリノベを行っているが、基礎からやっているため費用が高い。一方で【Sa】【Kn】【Kt】はSRで施工を行っているため費用は安くなっているが、各自が求める空間を作り上げることができている。

5.2 弱い繋がりのリノベーションの特徴

1) 規模・難易度 【Ni】を除く【Ko】【D1】【Ls】は中規模から大規模のリノベを行っている。【Ni】は自身



図10 床のデザインの連鎖

表7 リノベ・デザインの連鎖に関するヒアリング内容

<p>〈リノベの連鎖に対する代表的なコメント〉</p> <p>[6] 【Sz】さんがリノベーションをやっているのを見て「面白そうだな」ってなって潜在的に新築ではなくリノベーションをしたいという考えになってたかな。【St】</p> <p>[7] キッチンを変えようと思ったタイミングで【Sm】さんの家に行った時にキッチンいって話でどこにやってもらったん？みたいな話から同じ業者に頼んだ。【Sz】</p> <p>〈デザインの連鎖に対する代表的なコメント〉</p> <p>[8] M氏がこれ(床の仕上げ)ええでって言うから、寝室と作業部屋はそれをさせてもらいました。【Uk】</p>
--

が木作家であった事やリノベのアルバイトをしていたことから材料搬入など簡易的な手伝いしか行ってもらっていない。また、作りたい空間もWSスペースのみであったため、一人でほとんどの作業を行っている。

【D1】はリノベに関する知識・経験・技術が全く無かったため、業者のサポートをする程度しか行えていない。

2) 費用 【Ko】は状態が悪かったことや規模が大きいため費用が高くなっている。【Ni】【D1】【Ls】はリノベの規模が小規模であるため、費用が抑えられている。

5.3 リノベやデザインの連鎖

1) リノベの連鎖 【St】は賃貸に住んでいる時に前住居人であった【Sz】のリノベを見学に行った際、潜在的にリノベをしたい気持ちになり、リノベを行っている[6]。また、【Sz】は自身のキッチンのリノベを行う際、【Sm】のキッチンを見て同じ業者に頼むなどリノベ連鎖が起きている[7]。

2) デザインの連鎖 【Uk】は【Ko】【Wk】などのリノベを行っている公務店が施工した、M氏の自宅を見学した際、床材に使用した板材が安く仕上がりが良いと聞いて自身のリノベに取り入れている[8](図10)。

5.4 リノベの評価

強い繋がりのリノベはセルフ Re でも費用を抑え中・大規模のリノベが可能である。構造や環境面からみると【Sa】は家が傾いたまま生活を行っており、建物の持続性課題がある。解決策として、専門家との繋がりを持つこと、経験、知識の向上などがある。また、弱い繋がりのリノベは実践者のスキル補助の役割であり、リノベできることやリノベ方法が限られてしまう。環境や構造面からみると業者が行っているためリノベの質は高くなっている。

6. 結論

リノベは一般的には空間の質を改善する物である。しかし、リノベには空間の質を改善するだけでなく、リノベを行なう各段階で人の繋がりが生じ、繋がりによって自身の「能力」「経験」「知識」など足りない部分を補っている。また、繋がりに強弱があり、強弱によってリノベ実践者だけでなく、リノベ非実践者や地域住民人など繋がりを広げることも可能にする。個々のリノベが集積していくことで新たなイベント・取り組みの創出や地域への接点が増加し、街の歴史を受け継ぎながら持続性の高い街へと発展している。

参考文献

- 1) 三矢勝司-地区リノベーションを促進する中間支援組織の支援技術-岡崎市松本町の事例-日本建築学会技術報告集 第21巻 第48号, 805-809, 2015年
- 2) 大塚 一翼: まちなか居住に向けた空き家改修工事の課題と可能性-人的ネットワークによる計画および資材設備調達-日本建築学会大会学術講演梗概集(関東), 2011, 8
- 3) 富永慧 明珍宗紀 横山俊祐 徳尾野徹 西野雄一郎: 篠山市城下町における組織主導によるつながりの多様化に関する研究-Co-Renovationの特性と形成手法について(1)-
- 4) 明珍宗紀 富永慧 横山俊祐 徳尾野徹 西野雄一郎: 大阪市昭和町におけるパイロットによるつながりの多様化に関する研究-Co-Renovationの特性と形成手法について(2)-
- 5) 森本アリ: 旧グッケンハイム物語~未来に生きる建築と、小さな町の豊かな暮らし~ 2017.3.16初版
- 6) 水島あかね他: 地域資産としての近代住宅の保存継承に関する研究-神戸市塩屋を対象として- 住総研 研究論文集 No.42, 2015年 版 pp157-168