

地域の人々と進める空家リノベーション その4  
- 地域の人々との協働の記録 -

Abandoned house renovation with local people Part 4  
- A record of collaboration with local people -

川本 聖一\*                      田村 彩貴\*\*  
KAWAMOTO Seiichi        TAMURA Saki

The project's aim is to actually renovate an abandoned house. It was mainly conducted by students in collaboration with the local people. Two houses have been renovated and put into business since April 2018. This is a report on their present status.

“Guesthouse Ito” launched its business in January 2020. The spread of COVID 19 meant there were hardly any foreign tourists to rely on. Most of the guests were from within Toyama Prefecture. The number of guests from other prefectures increased in 2021. Many of them were groups of university students, elderly people and families. The guest house decided to accept just one group of guests per day from November 2021. This seems to have become the source of strengths for its business. To be profitable, a monthly sales of 250,000 yen will be required to cover the monthly wage of 150,000 yen. Revival of foreign tourists to the country will be a key element to support this.

“Saikawa Seven,” another once-abandoned-house, was turned into a restaurant. Operating about 8 days a month, its sales are about 40,000 to 50,000 yen. Twenty percent of this becomes the income of its business entity. The number of customers increased whenever a particular event was held. Meanwhile, regular clients stayed away during such occasions. The finding concludes that the local regulars seek the relaxing atmosphere there rather than to have their area simply promoted. The business will have to make a balance between these different objectives. In either cases, students' cooperation to the business is appreciated.

Keywords : Renovation Abandoned house Guesthouse Place rental business

---

\* 富山国際大学 現代社会学部 教授・博士 (工学)

Prof., Faculty of Contemporary Society, Toyama University of International Studies, Dr.Eng.

\*\* 富山国際大学 現代社会学部 学部生 (4年)

Student, Faculty of Contemporary Society, Toyama University of International Studies.

## 1 はじめに

このプロジェクトは、学生が主体となり、地域の人々と協働して実際に空家のリノベーションを行い、地域の活性化を図る取り組みである。2018年4月からスタートし、4年間継続している。この間、2棟の空家を改修し、1棟はゲストハウス、1棟はレストランとして運営している。活動の記録は、研究ノート「地域の人々と進める空家リノベーション その1、その2、その3」<sup>1) 2) 3)</sup>として報告されている。今回の報告書「その4」では、2件の運営状況と学生が中心となって行った営業推進活動内容を報告する。また、福光地域の空家の実態と南砺市の空家対策についても紹介する。

学生が主体となって地域で活動することで、地域活性化につなげていくことが、プロジェクトの目的である。この活動は、教育的な視点、地域活性化という視点、空家問題の解決という視点、高等教育機関と地域の人々との協働という視点などを含んでいる。この活動は前記の点で普遍的な側面を持っており、他のプロジェクトにも水平展開できる。活動のプロセスを研究ノートに記録し、今後のフィールドワーク活動に有用な資料にしたい。

## 2 福光の空家の実態と南砺市の取り組み

### (1) 地域別空家数

Table 1 で示すように、福光地域は、南砺市で最も世帯数が多い地域であり、空家数、世帯数、高齢者数ともに多い。100世帯当たりの空家数は、南砺市の平均的な数値になっている。

Table 1 地域別空家数 (2017年度) <sup>注1)</sup>

	空家数	100世帯当たり空家数	世帯数	高齢者数
城端地域	166	5.49	3,021	3,413
平地域	85	24.64	345	425
上平地域	13	6.40	203	265
利賀地域	26	11.45	227	253
井波地域	177	5.83	3,037	3,275
井口地域	7	1.77	396	429
福野地域	161	3.54	4,548	4,471
福光地域	400	6.69	5,981	6,443
計	1,035	5.83	17,758	18,974

【注1】

上位1位	2位	3位	4位
------	----	----	----

### (2) 福光の空家の特性

Table 2 は南砺市における地域別の空家特性を示している。市街化区域で用途地域が指定され、工場や公共交通に近い場所が多いことから、福光地域には、利便性の高い空家が多く存在する。空家となって5年未満の物件が3割以上であることから、比較的再利用可能な状態の良い空家が存在することもわかっている。

Table 2 地域別空家の特性 (2017年度) 注1)

	用途地域内	工場近接 ※1	公共交通沿線 ※2	空家数		1年未満	1年以上	3年以上	5年以上	未回答	計
城端地域	87 (52.4%)	111 (66.9%)	149 (89.8%)	166 (100.0%)	城端地域	7 (4.2%)	12 (7.2%)	19 (11.4%)	71 (42.8%)	57 (34.3%)	166 (100.0%)
平地地域	0 (0.0%)	0 (0.0%)	76 (89.4%)	85 (100.0%)	平地地域	7 (8.2%)	10 (11.8%)	12 (14.1%)	52 (61.2%)	4 (4.7%)	85 (100.0%)
上平地地域	0 (0.0%)	0 (0.0%)	9 (69.2%)	13 (100.0%)	上平地地域	0 (0.0%)	1 (7.7%)	3 (23.1%)	6 (46.2%)	3 (23.1%)	13 (100.0%)
利賀地域	0 (0.0%)	0 (0.0%)	24 (92.3%)	26 (100.0%)	利賀地域	5 (19.2%)	9 (34.6%)	2 (7.7%)	8 (30.8%)	2 (7.7%)	26 (100.0%)
井波地域	121 (68.4%)	151 (85.3%)	144 (81.4%)	177 (100.0%)	井波地域	11 (6.2%)	19 (10.7%)	25 (14.1%)	85 (48.0%)	37 (20.9%)	177 (100.0%)
井口地域	0 (0.0%)	0 (0.0%)	6 (85.7%)	7 (100.0%)	井口地域	0 (0.0%)	0 (0.0%)	1 (14.3%)	4 (57.1%)	2 (28.6%)	7 (100.0%)
福野地域	65 (40.4%)	126 (78.3%)	129 (80.1%)	161 (100.0%)	福野地域	14 (8.7%)	28 (17.4%)	23 (14.3%)	71 (44.1%)	25 (15.5%)	161 (100.0%)
福光地域	237 (59.3%)	337 (84.3%)	340 (85.0%)	400 (100.0%)	福光地域	30 (7.5%)	48 (12.0%)	56 (14.0%)	205 (51.3%)	61 (15.3%)	400 (100.0%)
計	510 (49.3%)	725 (70.0%)	877 (84.7%)	1,035 (100.0%)	計	74 (7.1%)	127 (12.3%)	141 (13.6%)	502 (48.5%)	191 (18.5%)	1,035 (100.0%)

※1 工場近接：土地利用細分メッシュ(工場)重心より1km圏域内

※2 公共交通沿線：バス停300m・駅1km圏域内

## (3) 福光の空家の管理状況

南砺市に分布する空家の管理状況を見ると、福光地域では、利用はされていないが管理はされている空家が5割以上ある。一方で、利用がなく管理もされていない、いわゆる「放置」状態の空家が2割近くある。利用されている空き家は、他の地域と比較して割合が低く、1割に満たない。

Table 3 地域別空家の管理状況 (2017年度) 注1)

	利用されて いるか分 からない	年間数回 利用して いる	利用はな いが管理 されて いる	利用がな く管理さ れて いない	未回答	計
城端地域	3 (1.8%)	21 (12.7%)	62 (37.3%)	31 (18.7%)	49 (29.5%)	166 (100.0%)
平地地域	1 (1.2%)	40 (47.1%)	22 (25.9%)	11 (12.9%)	11 (12.9%)	85 (100.0%)
上平地地域	1 (7.7%)	4 (30.8%)	5 (38.5%)	1 (7.7%)	2 (15.4%)	13 (100.0%)
利賀地域	1 (3.8%)	6 (23.1%)	9 (34.6%)	8 (30.8%)	2 (7.7%)	26 (100.0%)
井波地域	11 (6.2%)	22 (12.4%)	86 (48.6%)	22 (12.4%)	36 (20.3%)	177 (100.0%)
井口地域	0 (0.0%)	0 (0.0%)	4 (57.1%)	2 (28.6%)	1 (14.3%)	7 (100.0%)
福野地域	11 (6.8%)	28 (17.4%)	86 (53.4%)	29 (18.0%)	7 (4.3%)	161 (100.0%)
福光地域	28 (7.0%)	39 (9.8%)	222 (55.5%)	74 (18.5%)	37 (9.3%)	400 (100.0%)
計	56 (5.4%)	160 (15.5%)	496 (47.9%)	178 (17.2%)	145 (14.0%)	1,035 (100.0%)

## (4) 南砺市の空家活用の取り組み

南砺市では、空家利用促進、移住人口増加推進を進めている。今後空家リノベーションを進めていく上で、参考になるので、代表的な取り組みを以下に示す。

- ・ **空家活用促進** 注2)：「南砺市空き家バンク活用促進事業」では、中古住宅を購入する際、「空き家バンク」で補助金を利用できる。

- ・ **転入奨励金** <sup>注3)</sup>：南砺市へ転入届をする前に5年以上市外に居住し、転入届を出した日から前後2年以内に新たに住宅等を取得した場合、新築では最大100万円の補助金が利用できる。さらに加算制度により、申請者を除く世帯員一人につき5万円が加算される。
- ・ **持ち家奨励金** <sup>注3)</sup>：市内または市外での居住が5年未満の者が市内で新たな住宅用地と住宅を取得し、入居した場合、新築住宅では最大50万円の補助金を利用できる。
- ・ **移住体験** <sup>注4)</sup>：南砺市へ移住または定住を希望する者に、体験ハウス「なんとに住んでみられ」を提供している。1人1泊1,000円の費用で、最長30泊31日利用できる。体験ハウスは、城端体験ハウスと太美山体験ハウスがある。どちらも空き家の古民家を再生したシェアハウスである。1泊1,000円を払えば、水道光熱費や家電、寝具も自由に使える。移住者を増やすために推進されている。
- ・ **新築住宅における固定資産税の減額** <sup>注5)</sup>：新築された住宅に対して一定期間、固定資産税を減額する制度を実施している。減額の対象となれば固定資産額の2分の1を免除される。南砺市で安く家を建てて、長く定住させることが目的である。
- ・ **結婚新生活支援事業** <sup>注6)</sup>：39歳以下の新婚夫婦に対し、婚姻に伴う住宅賃貸費用や引っ越し費用を最大30万円支援する制度。高齢化が進む南砺市に、若い世代が結婚後も居住し続ける動機となるよう、支援している。
- ・ **子育て応援制度** <sup>注7)</sup>：子どもの養育費、医療費を支援している。子供が生まれたことで、富山市をはじめとする市外へ移住するのを防ぐことが目的。幼児だけでなく、中・高校生を対象に医療費や通学定期券購入費が助成される。

### 3 「ゲストハウス糸」の活動記録

#### (1) 活動の概要



Figure 1 宿泊部屋(上:和室 下:ドミトリー)



Figure 2 機織り体験メニューとマルシェのためのパンフレット

ゲストハウス糸は、南砺市福光にある築100年以上の古民家をリノベーションしている。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ができる。地域の「ふらっと気軽に立ち寄れる場所」になることを目指し、時間貸も可能になっている。1階にはギャラリーと機織り体験スペース、2階には2部屋の宿泊空間(和室とドミトリー、Figure 1)と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。宿泊・機織り体験を提供しているほか、収入確保と宣伝のために月1回程度、マルシェに出店し小物等を販売している (Figure 2)。

(2) ゲストハウス開業費用

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、開業費用は 372 万円であった。

Table 4 ゲストハウス絲の開業費用

ゲストハウス初期費用			
収支	種別	項目	費用
支出	建築工事	外装工事	¥847,000
		内装工事	¥1,567,500
		設備工事	¥1,925,660
		電気設備工事	¥385,000
		産業廃棄物処分	¥151,800
		建築工事合計	¥4,876,960
	家具・家電	エアコン工事	¥275,000
		ベッド3台	¥151,800
		カーテンなど	¥42,900
		冷蔵庫	¥22,000
		家具・家電合計	¥491,700
	その他	ホームページ作成	¥330,000
		その他合計	¥330,000
		支出総合計	¥5,698,660
収入	南砺市起業家育成補助金		¥1,975,000
イニシャルコスト			¥3,723,660

(3) 2020年運営状況

2020年6月まで、宿泊者数はほとんどない状況が続いたが、同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で、8月に急増している。南砺市主催の「PayPay支払い30%還元」キャンペーンも10月と12月に行われ、効果が明確に見られた<sup>注8)</sup>。宿泊者は県内の女性と、40歳～50歳の夫婦が多かった。「PayPay支払い30%還元」の対象には機織り体験も入ったため、こちらも効果があった。機織り体験は、女性グループや小学生に人気があった。時間貸しに関しては、11月12月に投資セミナーの予約があった (Figure 3)。

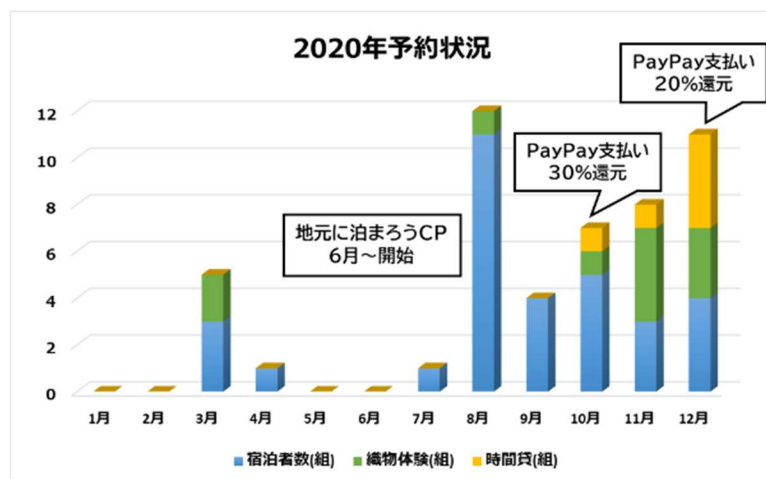


Figure 3 ゲストハウス絲予約状況(2020年)

Table 5 ゲストハウス絲の事業支出

2020年度ゲストハウス絲 会計報告		
支出		
	月額	年額
リネン	¥2,850	¥34,200
電気	¥5,500	¥66,000
水道(5月～10月無料)	¥3,800	¥22,800
家賃(カーサ)	¥22,000	¥264,000
火災保険	¥1,333	¥16,000
賠償保険	¥1,500	¥18,000
インターネットサーバ	¥5,000	¥60,000
通信費		
ホームページ	¥1,250	¥15,000
灯油	¥5,800	¥23,200
町内会費	¥666	¥8,000
消耗品		
<b>支出</b>	<b>¥49,699</b>	<b>¥527,200</b>



家賃、光熱費、インターネットサーバ代等固定費の支出は月に5万円程度である。人件費は月に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 (Table 5)。

#### (4) 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、「地元で泊まろう！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ン」で持ちこたえている。9月30日から「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代の家族や、大学生グループ、県内の70～80代など、年代は幅広かった。関東、三重、愛知、滋賀、兵庫等県外からの客も増加した。機織り体験は、7月、8月に夏休みの自由研究として機織り体験をした小学生の利用があった。10月は「まちゼミ」の開催があり、多数の「体験」があった (Figure 4)。

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と保険料などの支払いが重なったことで14万5千円と、多くなった。9月の収入が少し落ちたものの、前年と比較して宿泊者数、体験者数の増加により1か月当たりの収入は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 (Table 6)。

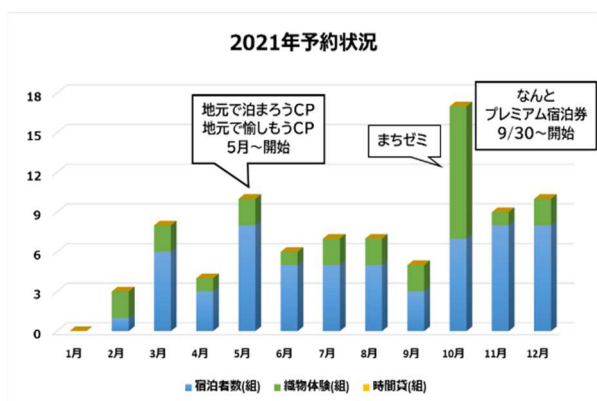


Figure 4 ゲストハウス絲予約状況(2021年)

Table 6 ゲストハウス絲の事業収支(2021年)

2021年度ゲストハウス絲 会計報告					
支出			収入		
	月額	年額		月額	年額
1月	¥104,882	¥104,882	1月宿泊	¥56,350	¥56,350
2月	¥72,851	¥72,851	2月宿泊	¥51,960	¥51,960
3月	¥83,662	¥83,662	3月宿泊+体験	¥57,725	¥57,725
4月	¥65,015	¥65,015	4月宿泊+体験	¥43,190	¥43,190
5月	¥78,940	¥78,940	5月宿泊+体験	¥107,636	¥107,636
6月	¥76,245	¥76,245	6月宿泊+マルシェ	¥57,320	¥57,320
7月	¥78,775	¥78,775	7月宿泊+体験	¥59,154	¥59,154
8月	¥60,872	¥60,872	8月宿泊+体験	¥58,260	¥58,260
9月	¥145,802	¥145,802	9月宿泊+体験	¥28,700	¥28,700
10月	¥55,826	¥55,826	10月宿泊+体験+マルシェ	¥100,214	¥100,214
11月	¥67,532	¥67,532	11月宿泊+体験+マルシェ	¥80,150	¥80,150
12月	¥98,323	¥98,323	12月宿泊+体験+マルシェ	¥85,530	¥85,530
			飲食業時短協力金	¥130,000	¥130,000
			一次給付金(個人)	¥367,794	¥367,794
			<b>収入：給付金込み</b>	<b>¥91,713</b>	<b>¥1,283,983</b>
<b>支出</b>	<b>¥82,394</b>	<b>¥988,725</b>	<b>収入：給付金抜き</b>	<b>¥65,516</b>	<b>¥786,189</b>

Table 7 ゲストハウス絲損益計算書(2021年)

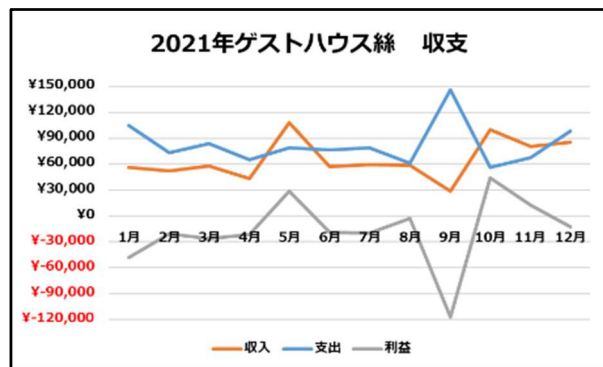


Figure 5 ゲストハウス絲収支の分析(2021年)

2021年度 ゲストハウス絲 損益計算書		
科目	金額【単位：円】	
売上収益		¥620,509
売上原価※1		¥49,500
<b>売上総利益</b>		<b>¥571,009</b>
販売費及び一般管理費		
家賃	¥264,000	
人件費	¥120,000	
その他	¥555,200	
<b>営業利益</b>		<b>▲¥368,191</b>
営業外収益※2		
営業外損失		
<b>経常利益</b>		<b>¥0</b>
特別利益		
個人事業主一次給付金	¥367,794	¥497,794
飲食業時短協力金	¥130,000	
<b>税引前当期純利益</b>		<b>¥497,794</b>
法人税、住民税及び事業税※3		
<b>当期純利益</b>		<b>¥497,794</b>

※1売上原価は体験費1組平均5500円×30組×原価3割で計上した。

※2マルシェやまちゼミの収入は営業外収益であるが、今回は営業売上として計上しているため¥0。

※3法人税や住民税は調査できなかったため無視している。

(5) 2021年の収支

2021年の総売上金額は62万509円であった。飲食業時短協力金(13万円)と個人一次給付金(36万7794円)を合わせると111万830円である。5月と10月は1か月の売上が10万円を超えた。総支出金額は98万8725円であった。リネンや寝具を新しく買い替えたことで9月の支出は14万円を超えている。さらに、暖房費の灯油代や電気代の値上げにより、1月と12月の支出も多くなっている (Figure 5)。

2021年は5月、10月、11月を除くほとんどの月で支出が売上を上回っている。利益が最も大きかった10月で、4万44388円のプラスであった。2021年損益計算書を見ると、営業利益は36万8216円の赤字であった (Table 7)。

(6) ゲストハウス絲のこれから

「ゲストハウス絲」は、2020年1月のオープンと時を同じくして国内及び県内の新型コロナ感染拡大が進んだため、宿泊業にとって重要な外国人観光客 (インバウンド) が「ほぼゼロ」の状態からスタートすることになった。宿泊対象は国内客のみで、予約は少なく、ほとんどが県内の宿泊者だった。しかし、2021年から関東や愛知、三重、滋賀、兵庫等県外からの観光客が増加。さらに客層も大学生グループから家族、年配者まで幅広い世代に親しまれた。

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。キッチンを自由に使えて他の宿泊者を気にする必要がないことが、一般の宿泊施設と一線を画した強みになったと考える。機織り体験でも、宿泊と同様、2021年は2020年の約2倍の利用者がいた。

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。管理費を20万円ほど削減し、さらに2人グループの宿泊者が月に2組以上増えれば赤字は回避できると推測する。一か月にかかる維持費が5万円に対し、収入がそれに至らない月があり、2020年、2021年は給付金で補ってきた。来年度以降は補助金に頼らず、運営を進めていかなければならない。

もう一つの課題は、オーナーの人件費である。現在は月1万円、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、一か月に15万円程度は必要である。月間最低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。これを実現するには、3人グループを月に16組程度、体験希望者を9組程度呼び込めればよい。インバウンドが復活すれば、これを達成できるであろう (Figure 6)。

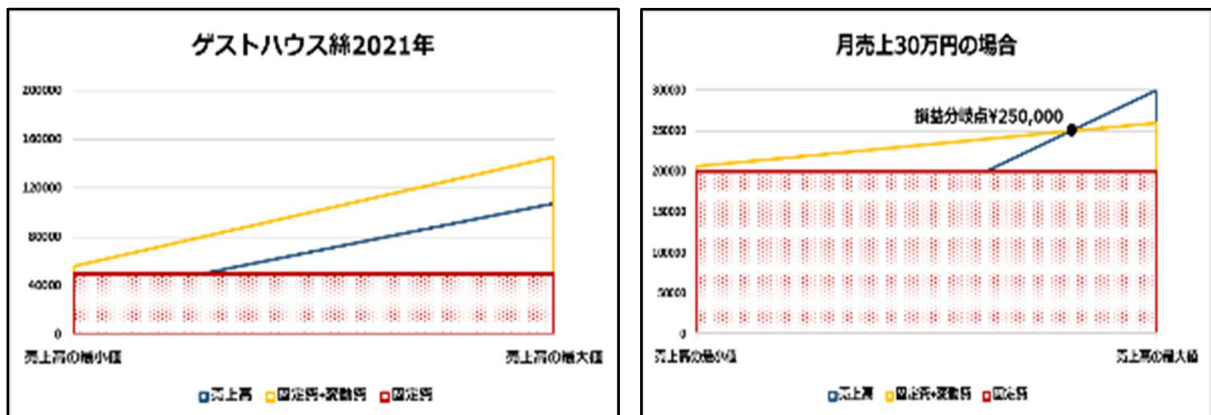


Figure 6 ゲストハウス絲収支予測

## 4 「オ川セブン」の活動記録

### (1) オ川セブンの概要

「オ川セブン」は、南砺市オ川七にある、明治時代に作られた築150年以上の古民家をリノベーションしたワインバーである。地元でとれる山葡萄を使用したワインを味わえる場として開業した。企画に約1年半かけ、工事は2020年9月から始まった。

オ川セブンの建築工事、家具家電、その他設備にかかった金額は、合計528万円である。修繕費としてかかった建築工事合計は405万円で、開業費用はトータル528万円であった (Table 8)。

Table 8 オ川セブンの開業費用内訳

オ川セブン初期費用			
収支	種別	項目	費用
支出	建築工事	大工工事	¥1,710,000
		内装工事	¥600,000
		配管工事	¥660,000
		電気工事	¥210,000
		板金	¥180,000
		厨房	¥690,000
		建築工事合計	¥4,050,000
	家具・家電	家具	¥450,000
		エアコン	¥100,000
		ワインセラー	¥80,000
		絵画	¥100,000
		照明	¥300,000
	家具・家電合計	¥1,030,000	
	その他	看板	¥200,000
		その他合計	¥200,000
イニシャルコスト			¥5,280,000

### (2) オープン前内覧会実施

2021年4月23日、オ川セブンの内覧会が行われた。告知は事前に回覧板で行われ、当日は町内会長を含め地域住民10人ほどが訪れた。これからは、事業主体のFacebookや新聞等のマスコミで発信し告知を行った。新聞の折り込みチラシも活用し、月に一度、3000円で福光地区3000世帯に配った (Figure 7)。



Figure 7 内覧会の様子と折込チラシ



### (3) 才川セブン運営の概要

才川セブンは、地元でとれた山葡萄ワインを楽しめる場として、さらに飲食を加えた簡易宿泊施設としての事業化を計画していた。しかし、新型コロナの影響でこれが困難と考え、レストラン運営に舵を切った。酒類の提供自粛もあり、オーナーが週2日程度、カフェを出店しその中で餃子も出している。

2021年3月に食品衛生法営業許可を取得し、飲食を提供できるようになった。富山県の「新型コロナ安心対策飲食店」の認証店にもなった (Figure 8)。2021年夏現在、ワインの販売はしていない。営業時間は14時までである。ワイン販売は、旅行代理店などを通してバスツアーの企画を立て、県内外から客を誘致して行く予定である。実施中のチャレンジショップ (希望者が企画してお店を開く方式) を今後は継続的に行っていく。



Figure 8 食品衛生法の許可書と安心対策飲食店の認証

### (4) 蕎麦屋ヒアリング調査

才川セブンでそばを提供し始めたので、ヒアリング調査を行った。細木文夫さん (80歳) は、創業70年ほどの手打ちそば店を、2021年4月に火事で失った。再建が難しいと考え、それ以降、月2回、才川セブンでそばを出すことにしたという (Figure 9)。



Figure 9 細木さんの蕎麦屋

### (5) イベント開催

2021年8月、営業推進のために「秋の感謝祭」と銘打ったイベントを行なった。イベント名には地域に古くから伝わるお茶や料理を振る舞って、伝統をつなげていくという目的である。9月1日に出店内容や日程の打ち合わせを行い、カフェのメニューを作成した。同14日、地域公民館へ挨拶に出向き、チラシを回覧板で回す形での宣伝協力をお願いした (Figure10)。

「秋の感謝祭」は10月8日から10日まで行った。初日は薬草茶の飲み比べ、二日目は手打ちそばの提供、三日目は「医王御膳弁当」の提供を行った。名物も特産物もない地域で、「福光の名物」を作ろうと

いう目的があった。感謝祭で提供することで、どの程度需要があるかを確認し、その後地域に広めていこうと考えた。



Figure 10 喫茶と「感謝祭」のリーフレット

- ・ **薬草茶**：才川セブン近くの医王山は、古来より「薬草の山」と言われている。今回は全国各地から集めた薬草を提供したが、ゆくゆくは医王山の薬草茶を栽培し、この地の名物にしたいと考えている。湯呑や急須は客自身に好きなものを選ばせた。湯呑に1杯ずつ、5種類の茶(すぎな茶、よもぎ茶、ドクダミ茶、桑の葉茶、柿の葉茶)を飲み比べられるようにし、これにケーキやお菓子を添えた (Figure11)。



Figure 11 薬草茶

- ・ **医王御膳弁当**：富山県の郷土料理を詰め込んだ弁当を「医王御膳弁当」と名付けた。富山市ですっぽん料理屋を経営する経沢さんに作成を依頼した (Figure12)。



Figure 12 医王御膳弁当

- ・ **手打ちそば**：西太美地区でそばを栽培しており、太美で採れたそば粉で作ったそばを「太美蕎麦」と名付けて名物にしようと考えている。今回の感謝祭では、地域の収穫量が少なかったため市販で買っ





めか、来店者は南砺市内在住者が75%であった。来店のきっかけを「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で知ったのは2〜3名であった。広告媒体よりも、身内から直接誘いを受けて来店していることがわかった。回覧板やチラシを見て来店という客もおり、効果を確認できた。なお、1人での来店者が6割以上を占めた(Figure16)。男女を問わず、オーナーや地域のひととコミュニケーションを取りたい、あるいは誰かに話を聞いてほしいという客が多い印象だった(Table 9)。

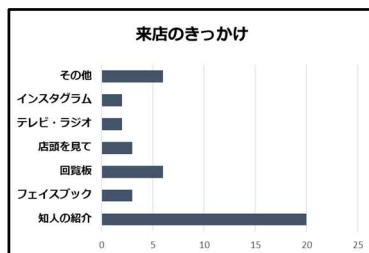
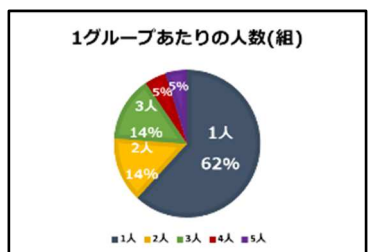
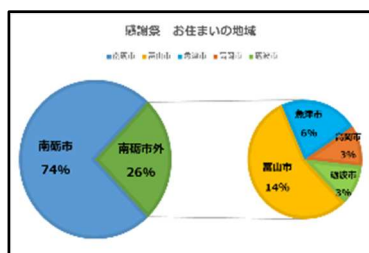


Figure 15 感謝祭来場者その2

Table 9 感謝祭アンケート自由意見

店内に関する記述
「ご近所の方々がおしゃべりしていただけるスペースは楽しくて良いですね。古民家の雰囲気とバーの素敵な雰囲気がとても良いです」
「古民家要素がふんだんに活かした雰囲気が最高です」
「学生さんや同席の方もおしゃべりできて楽しかったです」
「居心地のいい場所」
「感じが良くてとてもんびりと寛げます。レコードとかかかっていると最高!! 週一で来たいお店です」
「懐かしい家のつくりで、おしゃべりでした。照明も昭和チックで昔を思い出しました」
「田植の定規のライトが素敵でした」
「落ち着いた感じで、とても才川一区に居るとは思いません」
料理に関する記述
「薬草茶の飲み比べをいただきました。各々味が異なりおいしくいただくことができました」
「飲みやすくおいしかったです」
「薬草茶飲み比べの日のお茶メニューすべておいしかったです」
「そばが、おいしかったです」
「とても美味しいそばでした。これに山菜天ぷらがあるとよい」
「素朴な味がしておいしかった。だしもおいしかった」
「ふだん家では食べない物、作れない物がおしくいただけました」
「とても美味しい山菜料理でした」
要望・その他
「営業日を多くしてください。楽しい企画を楽しみにしています」
「週末以外の営業も期待しています。また来ます」
「時々、続けて出来る様な食事が有れば楽しいと思います」
「もっと宣伝して福光地元の方に来てもらいたいです」
「たのしい企画、おいしい食べ物、また来たいと思いました」
「Wi-Fiを使えるとよい。Bluetoothで才川セブンのガイドがあるとよい」
「しばらく才川の方へ来なかったので懐かしく感じました。機会があったら友達と一緒に又来たいです」
「水を出してほしい」「お手拭きと水があればいいと思います」「一番に水を出してくださいね」
「古民家カフェののぼりを見て入りました。予約していなかったにも関わらず準備して下さりありがとうございます。」
「宣伝が上手くできていなかったようで、予約数に届かなかったのが残念。郷土料理を知っていただける機会なので、説明だけでなく献立表があれば良かった。」
「集客を目的にしたとき、どんな手段が効果あるのかを知りたい。それとは別に、地域のひととのつながり、地元の人の来店を目的にしたときはどこへどう広報したら効果的かを知りたい」
「がんばって下さい」

来客数は予想以上に多かった。このような催事を定期的に行うことは有効である。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。イベントで才川セブンの認知度を上げ、リピーターを増やせそうである。食事を提供したことで、食後のお茶やコーヒーという追加注文につながった。「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ができそうだと感じられた。

市外への周知手段はSNSしかなかった。今後は、大学のホームページやゼミのSNSへのリンク検討が望まれる。隣接する福野地域の居住者も興味を持っているので、次回開催時は、回覧板折り込みチラシの配布範囲を広げた方がよいであろう。

### (6) SNS 開設とその効果

2021年8月、「Instagram 才川セブン」を開設した(Figure16)。才川セブンの宣伝と古民家に関心のあるターゲットを分析することが目的である。「秋の感謝祭」のアンケート結果では、Instagramを見ての来店者は少数であった。南砺市からのフォロワーが半数近く占め、高岡市、富山市と続き、石川県金沢市も4.5%となっていた。また、富山県内、特に呉西地域や金沢市で才川セブンに興味を持っている人が多い

る事もうかがえる。

件のアンケート結果では、来客の6割以上を60歳以上が占めていたが、Instagramのフォロワーは35～54歳の中年層が6割以上、18歳～34歳が3割を占めていた。古民家に興味を持つ若者も一定数いることがわかった (Figure17)。

アンケートでは、オ川セブンの客層に10代～30代が少ない。この層を獲得すれば、さらに集客できるであろう。Instagramフォロワーには若年層が3割いるため、域外に住む若者にInstagramで発信することは有効と考えられる。感謝祭で一定数あった40代～50代への告知も、Instagramは有効である。



Figure 16 公式 Instagram

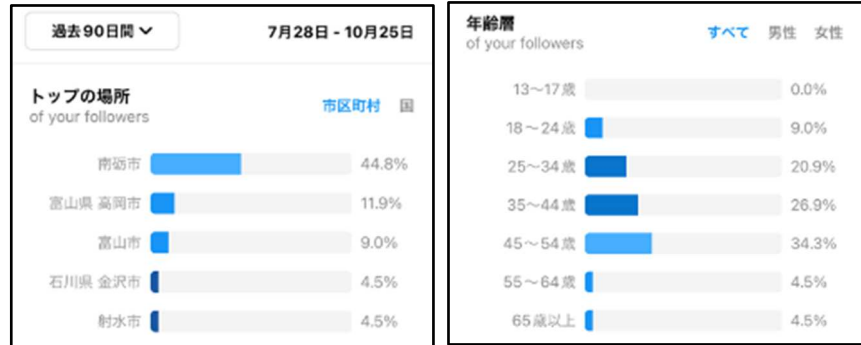


Figure 17 フォロワープロフィール

Instagramの開始後約半年経過した2022年1月26日現在、フォロワー数は114名である。12月からは、冬季休業により投稿の更新はできなくなった。フォロワー数を増やすには更新頻度を上げなければならないが、南砺市に行く機会が限られ、投稿する材料も少ない中での運営には苦戦した。Instagram運営の基盤は作れたことから、今後は事業主体自身による積極的な活用が望まれる。

### (7) 場所貸しビジネスの開始



Figure 18 場所貸しビジネス

簡易宿泊施設としての運営も酒類の提供もできない状況をきっかけに、「日替わりレストラン」経営方針を転換したオ川セブンでは、場所貸しビジネスを開始した (Figure18)。誰でもこの古民家の店主になって店を開き、売り上げの2割を事業主体に支払うシステムで、「チャレンジショップ」と名付けた。それまで一人で運営してきた女性だけでは、多くの人を接客するのは困難だった。しかし、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る。新たなビジネスとして、今後期待している。

### (8) オ川セブンのこれから

6次産業化を視野に入れ、当初は地元産の山葡萄ワインを楽しませる場として開店し、そのままそこに泊



まれる古民家を目論んでいたが、新型コロナの影響を受け、宿泊事業は一切行わず、日替わり営業を実践することになった。2021年度は、夜間の酒類の提供はほとんど行わず、営業も15時頃までにした。週末の2日間、月に8日間程度営業し、売上はだいたい4万円～5万円である。事業主体にとっては、売上の2割の8千円程度の収入となった。しかし10月の売上は10万円程度となり、「秋の感謝祭」3日間で5万円の売上を実現できた。

イベントを行うことで集客できることがわかった。今回のイベントでは大学生の2人がイベントに携わり、オーナーの女性を含め、3、4人で営業を行った。こうした催事の際は、学生などの「助っ人」が必要である。地域の人々と学生が協働することは、今後も重要である。

その一方で、才川セブンの重点は、毎週のように来てくれる常連客の方たちを大切にすることに置かれている。収益や集客が目的ではない。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時に立ち寄れる、隠れ家のような店を目指し、一人ひとりの客を大切にすることの重要性を考えさせられた。集客をしすぎるとかえって負担が増え、接客がおろそかになりかねない。実際に、常連客のほとんどがイベント開催中は来なかった。

今後、福光の研究を行う学生はこうした点に留意しなくてはならないであろう。過疎化や少子高齢化が進む地域を活性化したいからと、人を呼び込むことばかり考えがちだ。しかし、地域の根底にある思いをまずは理解しなければならない。

## 5 まとめ

ゲストハウス絲の強みは、①機織り体験ができる宿 ②古民家の雰囲気 ③1日1組限定の完全貸切 ④場所貸しの可能——の4点に分類できる。それぞれが、各年代層のニーズを捉えている。

①の体験者の多くは女性である。子供からお年寄りまで、年代を問わないため、年中需要がある。小学校の自由研究で体験を求めて来る子供もいるという。かつて盛んだった機織り産業の「福光麻布」の復活を目指す事業主体にとって、特に子供たちが興味を持つことは重要だ。

②は、都会に住む人たちがや中年層に人気がある。2021年は、関東を中心に県外からの宿泊客が増加した。多くが、比較的人口密度の高い地域に住んでいた。神奈川や愛知、兵庫、滋賀、三重といった離れた地域からも人が来ることがわかった。

③の背景には、建物の壁が薄いため他の宿泊客への配慮を求めたところ、宿泊者への制限が強くなってしまったことがある。ルールがあまりにも多く、宿泊者からくつろげなかったとクレームが出たため、貸切に変更した。客室稼働率が低くなり収入も減ったが、客が快適に過ごせるようになった。「旅行に行きたいが人込みは怖い」という懸念は、今、多くの人を抱えている。他の宿泊者に気を使うことなく、「密」の状態も避けられるのは、他に多くない強みだと言える。

④は、アパートや実家で「大人数でパーティーをしたい」という若者にとって魅力的な機能を提供している。ホテルと違いキッチンを自由に使える。こういう施設は、県内では限られているため、大学生などにもっとアピールすれば、利用者を増せるであろう。

現在、才川セブンの客のほとんどは75～90歳以上で、新規客よりリピーターが多い。毎週金曜日に来店し、これまでに10回以上足を運んでいる利用者もいた。主に南砺市福光の居住者で、徒歩圏内の者もいる。男女を問わず単独客が多かった。基本は、一人で何十回と来訪してもらえる店づくりを行っている。

2021年10月8日から10日までの3日間に実施した「秋の感謝祭」では、60人程度の来店者があり、合計10万円の売上を得られた。「これまで気になっていたが足を踏み入れなかった」という人や告知効果も

おり、イベントの開催やその告知で多くの人が集まることもわかった。

火事で家が全焼し、このイベントで再起したそば屋の細木文夫さんは、4月後半から月2回ほど、才川セブンで営業するようになった。富山市で料理屋を営む経沢さんも、不定期ですっぽん料理のコースを出している。大阪から移住したカジトリさんも居酒屋を開いている。「ペイント体験教室」などもあり、「好きなことを自由に始められる場所」として、「場所貸し」ビジネスが始まっている。こうした体裁で、才川セブンは地域の活性化拠点になって行くと思われる。才川セブンの計画は、2022年以降、県外客にワイン試飲ツアーを提供することだ。ワインに合う郷土料理を考案し、そこでも新しいビジネスを模索する予定である。

参考文献

- 1) 川本聖一他, 地域の人々と進める空家リノベーション その1 - 地域の人々との協働の記録 -, 富山国際大学現代社会学部紀要第11巻第2号, pp121 - 131
- 2) 川本聖一他, 地域の人々と進める空家リノベーション その2 - 地域の人々との協働の記録 -, 富山国際大学現代社会学部紀要第12巻第2号, pp69 - 84
- 3) 川本聖一他, 地域の人々と進める空家リノベーション その2 - 地域の人々との協働の記録 -, 富山国際大学現代社会学部紀要第13巻第2号, pp31 - 48

注

- 注1) 南砺市「暮らしません課」資料(2017年)より作成した。  
 注2) 空家バンクの利用で利用可能な補助金を南砺市の資料から整理してTable10に示す。  
 注3) 南砺市へ転入奨励金と持ち家奨励金を南砺市の資料から整理してTable11に示す。

Table 10 空家バンク活用の補助金

中古の家に住もう!		
南砺市空き家バンク活用促進事業		
借主	増築・改修等補助金※1	賃貸 50万円程度(1/5を上限に補助) 購入 50万円程度(1/5を上限に補助)
	貸主	片付け補助金
貸主		促進補助金
	貸主	登録促進補助金※2

※1 市内での施工業者の場合：100万円程度(1/2を上限に補助)。令和3年4月1日以降に契約を結んだ方が対象。  
 ※2 空き家バンクに登録するために水回り等を改修した場合。  
 これらの補助金は、市指定山間過疎地域については1.5倍もしくは2倍になります。

Table 12 体験ハウス「なんとに住んでみられ」

「なんとに住んでみられ」体験ハウス	
対象	以下のすべての要件を満たす方 ①市への移住または定住を希望する方 ②市外に居住している方 ③南砺市暴力団排除条例に規定する暴力団等、または密接な関係有する者に該当しない方
利用期間	2週間後以降2ヶ月先、あて予約可能 1泊(2日)から30泊(31日)まで利用できる
金額	1人1泊1,000円で利用可能(小学生以下は無料) 住宅使用料、光熱水道費、家電・寝具使用費を含む

Table 11 南砺市への転入奨励金

南砺市で暮らそう!				
定住奨励金				
	対象	金額(新築)	金額(中古)	家族加算(申請者除く)
転入奨励金※1 (市外から転入)	南砺市転入日前、南砺市外に5年以上住所があった方	100万円	60万円	1人5万円
持ち家奨励金※2 (市内での転居)	南砺市民の方	50万円	30万円	なし

※土地・建物ともに新たに購入、土地は取得でも可。同一名義である必要あり。(共有でも可)  
 ※1 南砺市に転入した日から前後2年以内に取得した住居に住所を定めた方が対象。南砺市出身の方のUターンにも対応。  
 ※2 令和3年4月1日以降に住宅を取得した方が対象。それ以前の取得については旧要綱を適用します。

Table 13 南砺市における新築住宅における固定資産税の減額

新築住宅に対する減額措置		
対象	金額	
住宅として用いられる部分の床面積が120㎡までのもの	全部	減額対象に相当する固定資産税額の2分の1を減額
住宅として用いられる部分が120㎡を超えるもの	120㎡分	減額対象に相当する固定資産税額の2分の1を減額

※住宅耐震改修、高齢者等住宅(バリアフリー)改修、熱損失(省エネ)改修をされた住宅にも固定資産税額措置あり。ただし、一定の条件が必要。

- 注4) 体験ハウス「なんとに住んでみられ」の詳細を南砺市の資料から整理してTable12に示す。
- 注5) 新築住宅における固定資産税の減額の詳細を南砺市の資料から整理してTable13に示す。
- 注6) 南砺市結婚新生活支援事業の詳細を南砺市の資料から整理してTable14に示す。
- 注7) 南砺市子育て支援制度の詳細を南砺市の資料から整理してTable15に示す。

Table14 南砺市結婚新生活支援事業

南砺市結婚新生活支援事業	
下記の要件をすべて満たす夫婦が対象	
対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>・令和3年1月1日から令和4年3月31日までに婚姻された夫婦</li> <li>・婚姻時の年齢が夫婦ともに<b>39歳以下</b></li> <li>・令和2年中の夫婦の世帯取得が<b>400万円未満</b> (世帯年収約540万円未満相当)</li> <li>・他の制度による家賃等及び引越費用に対する補助を受けていない夫婦</li> </ul>
	1世帯当たり <b>30万円</b> が上限 令和3年1月1日から令和4年3月31日まで支出した次の金額 婚姻に伴う ①住宅賃貸費用 家賃・共益費(3ヶ月分まで)、敷金・礼金(保証金含)、仲介手数料 ②引越事業者等への支払費用 ※①②ともに支払ったことを証するもの(領収書)が必要です。 ※令和3年度所得証明書(令和2年中の所得を証明するもの)が必要です。 上記証明書は令和3年6月からの発行のため、申請書受付も6月以降となります。
金額	

Table15 南砺市子育て支援制度

子育て支援 南砺の親子を支援します!	
<b>出生祝い金</b>	
出生時にお子さんの父、もしくは母の住所が市内にあり、ともに引き続き1年以上市内に住む方。 お子さん1人につき一律10万円。 ※ただし、令和3年4月1日～令和4年3月31日生まれの第3子以降のお子さんについては、従来の金額を支給。	
<b>こども医療費助成</b>	
市内に住所がある子供にかかる医療費(保険適用分)の自己負担額を中学3年生まで助成。	
<b>保育料等の軽減</b>	
三世帯同居している児童の保育料等が、申請により3割軽減される。同一敷地内別棟も該当。	
<b>第3子以降は保育料等無料</b>	
同時入園に関係なく、 <b>第3子以降の保育料等は無料</b> になる。	
<b>子育て応援制度※所得制限あり</b>	
高校生にかかる医療費や通学定期券購入費を助成。 医療費：保険診療による医療費の自己負担分 通学定期券：高校生が通学する際の定期券購入費用を補助。	

- 注8) 富山県や南砺市などが開催した利用可能キャンペーンを整理して記載する (Table16)。

Table16 ゲストハウス絲 利用可能キャンペーン

ゲストハウス絲 利用可能CP				
<b>地元で泊まろう!</b> <b>県民割引CP</b> <b>【宿泊割引】</b>	2021/5/10～ 7/31	富山県民(県内在住) のみのグループ	<b>プレミアム宿泊券</b> (額面2,000円)を1,000円で 購入可能	
<b>地元で愉しもう!</b> とやま観光CP	2021/5/1～ 12/31	R3/12/15～石川・福 井・新潟・長野県民 12/17～岐阜県民対象	宿泊施設か日帰り旅行の費 用半額(上限1万円)、 プレミアム宿泊券(2,000円) を半額で販売	
<b>もっと愉しもう!</b> 宿泊プラン (第2弾)	夏の特別企画 2021年 7・8・9月限 定	富山県民で「とやま安 心の宿」認証施設に宿 泊またはもっと愉し もうプラン利用	通常、プレミアム宿泊券1人 1泊5枚(額面1万円)までのと ころ、10枚(額面2万円)まで 使用可能	
<b>なんとプレミアム宿泊券</b>	2021/9/30～ 2022/2/14	富山県民 (ステージ2の場合)	額面5,000円のプレミアム宿 泊券を2,500円で販売	