

住みコミュニケーションプロジェクト

活動のテーマ:住みコミュニケーションプロジェクトの実施・運営

キーワード

住みコミュニケーション 空き店舗
住みコミスト

団体・活動概要

造船業の衰退とともに空洞化し、阪神淡路大震災でさらに打撃を受けた神戸市兵庫区にある稲荷市場。芸術系の大学院生は、住民とともに街の調査・研究を行うアートイベント(2002年)の開催を通して地域の魅力に引き込まれる。その思いは後輩の学生たちに引き継がれた。2003年9月に学生3人によって団体が結成され、実際に若者が住み込むプロジェクトが動き出した。彼らは、下町風情が残る商店街の空き店舗を家主から安価で借り受け、改修して住み込みながら、地域の空洞化に一石を投じた。また、2004年から商店街全体を活用したアートイベントを毎年企画・運営している。まちや住民と密接に関わることで、これまでにないコミュニティを醸成し、新たなまちづくりの担い手として地域に新風を吹き込んできた。

活動対象地域

兵庫県神戸市
面積:552.80km²
人口:1,530,000人



助成年度の活動概要

1. 継続的に若者が商店街の空き店舗に住み込むシステムを確立することで、他地域のモデルとなるような仕組みづくりを検討した
2. 新たな住民である若者と住民とのコミュニティを育む活動をバックアップし、さらに新たにまちに住み込む「住みコミスト」の発掘・紹介等の広報活動を実施した

活動の特徴・ポイント

1. 地域にしがらみのない若者が住み込むことで、まちが新たに活気づく
2. 住民が直接若者に物件を紹介してくれることで、信頼関係が深まるとともに、一般よりも安価でストックの有効活用が行える

住みコミュニケーションプロジェクト

代表者 三宗 匠

連絡担当者 三宗 匠

住所 〒652-0823 兵庫県神戸市兵庫区東出町3-21-2(稲荷市場南栄会内)

TEL FAX

e-mail mail@sumicomi.com

ホームページ http://www.sumicomi.com

1. 活動の背景・目的

1)活動地域の背景

プロジェクトの対象地域である、神戸市兵庫区入江地区(西出町・東出町・中央区東川崎町の一部)は、古くは兵庫で海運業を起こした高田屋嘉平兵衛ゆかりの地として栄えた。現在もその名残を引き継いで海沿いには、造船所や鉄工所が残っている。古くから瀬戸内航路の要所として港が栄え、また船大工と共に発展してきた。

一方、入江地区内の西出町、東出町の2町にまたがって存在する稲荷市場は親睦会・商栄会・南栄会の3つの会から構成されている。稲荷市場は近隣の造船工場と、川崎重工の繁栄とともに繁盛してきた。繁盛時には人が通ることもできないくらい市場には人がひしめき合っていた。高度経済成長期以降より川崎重工の造船業が移転し社員数は減少していった。そのことから市場にそれまであった賑わいは徐々に薄れていった。



海沿いの造船所の風景

また、社会の変化から近隣に大手スーパーやコンビニエンスストアが開店し、近隣住民も少子高齢化の影響により市場を利用することが少なくなった。そして追い打ちをかけるかのように、阪神淡路大震災が起こった。震災以前は96店舗あった商店も震災後は42店舗と大幅に減少し、2005年12月現在では、24店舗となっている。

しかし衰退化していくこの地域にも、この町だけが持つ魅力的な部分が未だなお存在している。それは、下町風情の残る入り組んだ路地や古い長屋、海



1 中央区東川崎町 2 稲荷市場(東出町) 3 西出町
4 海沿い造船所地域

沿いの造船工場。そして、温かい人々の関係である。

2)活動地域の課題およびニーズ

対象地域では、これまで地域の自治会やまちづくり協議会等が主催する地域おこし運動(クイズラリー・ウォークラリー・歴史講演会等)が毎年活発に多数実施されている。この地域活動により地域の歴史的文化や背景が徐々に地域内外の住民にも認識されてきていると考えている。しかし、その地域活動の主体である自治会や協議会も高齢化の波が押し寄せ、活動の中心は60代以上の年配層が中心となり、新たな若年者の介入がテーマとなっている。また、地域内も高齢化の波により住民が減少しており、地域活動のテーマとして住民の増加という内容が様々なテーマで議論されている。

3)活動のきっかけ

活動のきっかけは、2002年に対象地域において当時神戸芸術工科大学大学院生が主体となって、地域住民と共同で開催した「まちのリズム 場所のリズム」というアートイベントに、代表者が作品出展者として参加したことから始まった。このイベントの際に、代表者が対象地域に住む住民や稲荷市場商店主の人柄に魅力を感じ、「このまちに住んでみたい」という気持ちを持った。また地域内に新たに開通した道路の記念式典において、イベント参加者にヒアリングし、地域内の魅力的な場所を調査した。以上の経緯も含め、2003年6月よりプロジェクトを企画することとなった。

4)活動の目的

本プロジェクトでは「コミュニケーションを重要視した暮らし」の実現を目指し、実際にまちに「住み込む」ことで、住み込んだ人がご近所との関係を築き上げ、まちと密接した生活をする。そうすることで若者に多いマンション暮らしなどではなかった安心感や満足感を得てもらう。また同様の希望を持つ若者を、若者を必要としているまちの空きスパー



稲荷市場の様子

スに徐々に住み込ませ少子高齢化したまちと若者と結びつけていく。また長い間住み手が見つからず、空き家・空き店舗となっている物件が多い。プロジェクトを通して見つけた新たな住人が改修を行うことで老朽化した建物が再生し、有効に活用されていくのではないかと考えている。

2. これまでの実績

- 2003.6 住みコミュニケーションプロジェクト立案
 - 10 「KOBE HYOGO 夢基金プロジェクト」認定
- 2004.1 住みコミ物件5物件確保
 - 3 住みコミ物件3物件お見合い成立
 - 6 プロジェクト事務局完成お披露目会
 - 7 プロジェクト事務局にて「第一回絵本の読み聞かせ会」開催
 - 9 プロジェクト事務局にて「第二回絵本の読み聞かせ会」開催
 - 11 稲荷市場にて「稲荷芸術祭」を企画・開催
- 2005.8 プロジェクト事務局にて「ニコニコ紙芝居」開催
 - 10 住みコミストによるW.S『まちゼミナリ』開校
 - 11 稲荷市場にて「artinary2006～稲荷芸術祭～」を企画・開催
 - 12 プロジェクト広報誌「稲荷新聞 第一号」発行『まちゼミナリ 第二回』開校
- 2006.1 住みコミ物件3物件確保

【メディアでの紹介】

- 2004.5 神戸新聞「住めば分かる下町の魅力 空洞化解消へ学生集団移住」
- 7 読売新聞「震災前のにぎわい 僕ら流で 学生商店街住みコミ」
- 朝日新聞「下町に住み込む・人情と学生ノリで活性化」
- 9 企業組合建築ジャーナルにて連載開始
- 2005.9 AXIS「日本の都市再生にデザインはあるのか」掲載
- 11 神戸新聞「市場でお昼食べ歩き」
- 2006.1 神戸新聞「市場活性化へ 稲荷新聞」

3. 助成年度の活動内容

1) 具体的な活動紹介

本プロジェクトでは、以下の[A][B] のシステムを併せた「住みコミュニケーションシステム」を企画しプロジェクトを実施した。

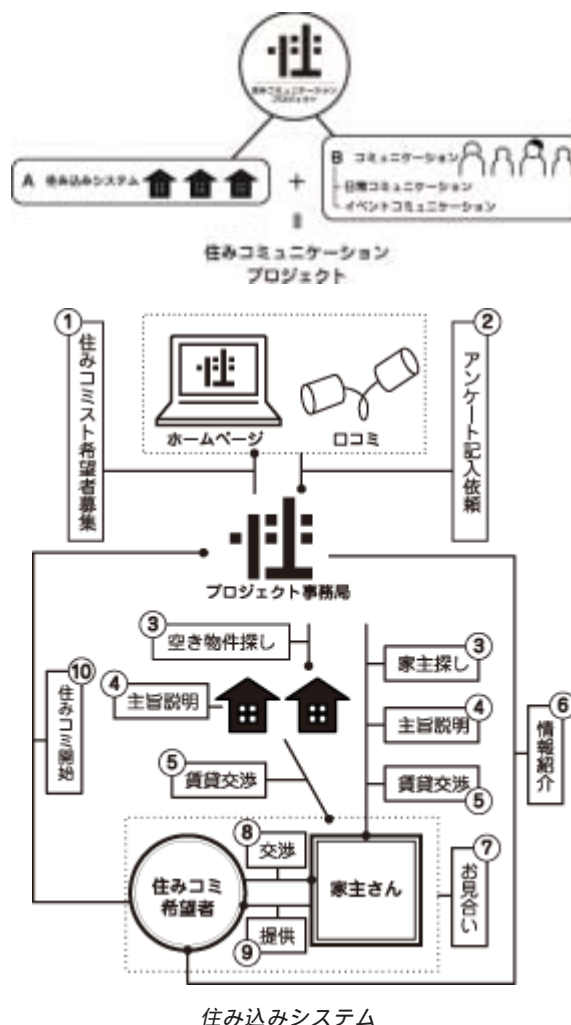
A「住み込みシステム」の実施

- a まちの中に存在する空スペースの発掘と、家主によるユニークな賃貸条件の設定。
- b この町の一員として住みたいと願う若者の発掘と、空きスペース情報の提供。
- c 家主と若者とお見合いを通じた、安価でユニークな賃貸契約の締結。



「まちのリズム 場所のリズム」の風景

- d 賃貸スペースの状況に応じた改装・改築（入居者自身の手による内装施工を基本とする）
- e このような賃貸システムの、まち全体での継続的な展開を可能にするしくみの確立。



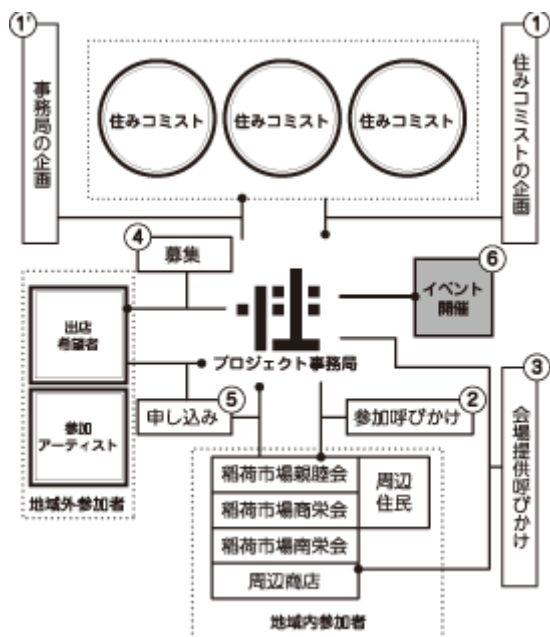
B「コミュニケーションシステム」の実施

上記の「住み込みシステム」を通してこのまちに住むことになった若者たち(以下 住みコミスト)に、地域の人々との日常的なコミュニケーションを通して、様々なイベントの自主的な企画運営を行ってもらった。プロジェクトとしては、ホームページでの告知や広告物等の作成を通して住みコミストの活動



物件探訪の様子

を広報面からバックアップした。また、先住民への新たにまちに「住み込む」住みコミストの紹介や、その為に必要な会合等も企画した。



コミュニケーションシステム

2)活動の特徴・工夫した点・苦労した点

本プロジェクトの特徴は、地域にとって異質な若者が、まちに住み込むことで、地域の一員として住民から認識されることが大きな特徴であると思われる。通常まちづくり活動として地域外の人々が関わる方法は、一定時期(研究期間等)に限られるのに比べ、住むという土着的な方法とそこから生まれる対話を通じた関係づくりにより、両者共(若者・地域住民)にコミュニケーションの重要性を感じることができたと思われる。また事務局としても日常の夕食やイベント等で両者の自然な関係作りを手伝うことができた。しかし、若者たちの中には、地域に住み込み始めてすぐに地域住民との関係を作れない者もあり(若者の性格と地域住民の性格の相性)、日常的に話が出来ようになるまでは、時間を要する場合もあった。



地域住民と住みコミストとの共同で開催したイベントの様子

3)協力団体との連携内容

地域内でのイベント開催の為に空き店舗の一時賃借や空き店舗情報の提供、空き店舗を持つ家主の紹介は、『稲荷市場』の商店主数名に協力をして頂いた。また兵庫県神戸県民局地域振興課は、イベント時の資金援助(学生商店街活性化補助金を住みコミストの大学院生が申請し、認定)として協力をして頂き、併せて行政発行の広報誌等で告知協力をして頂いた。神戸芸術工科大学環境建築デザイン学科川北研究室の学生数名は、住みコミ物件の工事の際にボランティアスタッフとして参加をして頂き、川北健雄氏にはイベント開催時の学生スタッフの紹介やプロジェクト運営システムに対するアドバイス等をして頂いた。

4. 活動の成果と課題

1)目的の達成度

本プロジェクトの目的である、「コミュニケーションを重要視した暮らし」というテーマにおいては、助成開始後に新たに加わった5名の住みコミストが近隣住民との日常的な関係を作ることができた上、地域で開催されたイベントにも積極的に立案・企画等をした。

そのような意味合いでは、大きな成果があったと思われる。また、イベントを通し参加した一般参加者や、ホームページを見てまちに足を運んだ方からの住みコミ希望もコンスタントにあった。

2)活動推進に必要とした資源

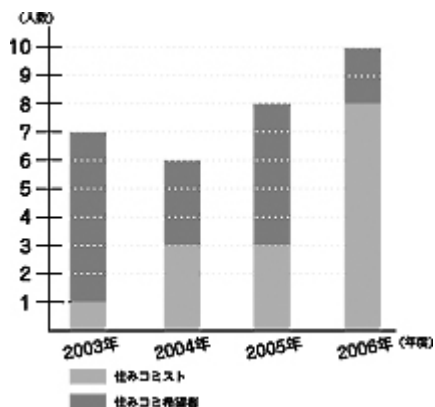
本プロジェクトを行なうにあたり、最も必要となったのは、「住める場所(住みコミ物件)」とその物件を紹介してくれる地域住民の存在であった。通常不動産屋にいけば、比較的物件数が豊富で綺麗な物件があるが賃料も高く、また対象地域内から離れた場所に多く存在していた。その為、プロジェクト対象地域内において新たな物件を探訪する事はなかなか容易では無かったが、地域住民の多大な協力によ



地域の地蔵盆を手伝っている様子

り、不定期ではあるが数件ずつの物件や家主を紹介して頂くことができています。

また、対象地域と同様の問題点を抱える市場やその周辺のまちの見学は、空地や空店舗、空家の利用事例を知ることとして大きな収穫であった。



3) 団体・活動・地域が抱える課題と解決方法

(1) プロジェクト事務局の抱える課題と解決方法

2003年よりはじめた本プロジェクトは、当初より助成金や補助金の申請により運営をおこなってきた。

2006年度からは「助成制度や補助制度をできる限り利用しない事務局の運営」を目指し、住みコミストより運営協力金(住みコミマネー)として毎月1,000円の協力金を回収している。しかしこの運営協力金は住みコミストの人数と比例をする為、事務局家賃や光熱費の支出にまでは達していない。その為運営協力金以外の方法として、今後も助成制度や補助制度を利用しつつ、プロジェクトに対して協力をしてもらえる協賛団体や家主を募っている。

(2) 活動が抱える課題と解決方法

「活動推進に必要とした資源」においても記述したが、空スペースの探訪に非常に時間を費やされ、また家主への説明で納得をしてもらえなければ賃借することができない点は非常に時間と労力がかかり、



住みコミ物件の一室

まさに「コミュニケーションの重要性」を真に感じることができた。その一方で地域に住みたいと望む希望者の数もある為、バランスがとれていない現状である。解決方法としては、希望者を募ることができるプロジェクトに対して、まちの不動産屋に協力をしてもらえるか、現在(2007年度より)打診準備をしている。不動産屋の協力により、住みコミ物件への供給が少し緩和されるのではないかと考えている。しかし一方で、これまでの住みコミストの介入の仕方とは違う、まちへの入り方になる為、近隣住民との関係作りのしかけを作ることが可能であるかが不安要素である。

(3) 地域が抱える課題と解決方法

対象地域では現在大規模な再開発事業の計画が立ち上がり、高層マンションによる既存のまちの雰囲気の変化やコミュニティの崩壊等が懸念されている。また、プロジェクト開始当初に比べれば、地域に住む住民は増加したが「誰?・顔を合わせない・挨拶も無い…」等の不満も聞かれている。その為、新たに地域に住む住人には本プロジェクトのような仕組みの元で住み始めることができれば良いのではないかと思われる。

5. 今後の展開

1) 団体や活動の方向性

今後のプロジェクトの方向性としては、住みコミ希望者のニーズにあった住みコミ物件や家主を探し、地域内に一定のテーマ(共通意識)「コミュニケーションを重要視した暮らし」の元で住む住人を少しでも増加させることができればと考えている。その為に本プロジェクトとして、「課題と解決方法」で述べた問題を解決する必要があると同時に、対象地域だけでなく他の地域においても同様のテーマの元でまちに住みたいと願う人々を何らかの形でサポートしていければと考えている。また、他の地域において『コミュニケーション』というテーマの元で本プロジェ

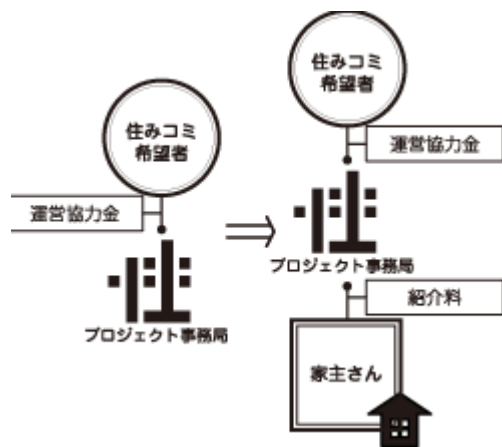


地域での住みコミストの日常

クトとの関連性が大いにあるプロジェクトや、既にそのような生活を推進している団体とのネットワークの構築も今後は作っていかねばと考えている。

2) 目標とする組織体制・資金計画

現状の組織体制は、非常に簡潔(代表者・広報・会計)なものであり今後事業として運営をしていく場合は、現状のシステムよりも更に細かなシステムの構築が必要となってくる。また、新たな物件の発掘方法の考案に関して、地域住民への更なる呼びかけだけで無く、不動産関連の有識者にもアドバイザーとして介入してもらうことが必要となってくるのではないかと考えている。資金計画としては現在の運営協力金の形態を元に、家主より一定額の紹介料(現状での紹介料額は未定)を頂くことも視野に入れる必要があると考えている。それにより現状のボランティアな活動方向から少しずつ緩やかな事業主体が確立されていくのではないかと考えている。



今後の資金計画

