

令和5（2023）年度第2回 函館西部まちぐらし共創サロン開催結果（概要）

■開催日時

令和6年（2024年）1月25日（木）午後6時30分から午後8時30分まで

■開催場所

函館市地域交流まちづくりセンター 2階 多目的ホール（末広町4番19号）

■主催

函館市（函館市西部まちぐらしデザイン室）、（株）はこだて西部まちづく Re-Design

■協力

函館市西部地域振興協議会

■開催趣旨

函館市西部地区再整備事業基本方針に掲げる重点プロジェクトの一つである「共創のまちぐらし推進プロジェクト」における取組として、令和4（2022）年度から、「西部地区における共創のまち育て」をコンセプトに、地域住民をはじめ、市民やまちづくりに関わる参加者が西部地区の未来を考え、共有し、まちぐらしを語り合う場として「函館西部まちぐらし共創サロン」を開催しています。

今回は、「西部地区の空家・空き店舗等の利活用」をテーマに、パネリスト3名を招き、事例紹介など話題提供いただくとともに、参加者同士の対話を通じて空家・空き店舗等の利活用を促す方法を考えるため開催しました。

令和5年度(2023年度)第2回
函館西部まちぐらし共創サロン

函館市西部地区再整備事業基本方針に掲げる重点プロジェクトの一つである「共創のまちぐらし推進プロジェクト」における取組として「西部地区における共創のまち育て」をコンセプトで開催しております。
今回は、西部地区の課題の一つである「空家・空き店舗」について、空家の利活用を促すにはどうしたらよいか、語り合い、共有し、考える場をご用意しました。

テーマ 西部地区の空家・空き店舗等の利活用

日時 2024年1月25日(木)
18:30～20:30

会場 函館市地域交流まちづくりセンター(末広町4-19)

定員 先着 40名

対象 ・空家等所有者・利活用希望者
・地域住民の方
・西部地区に興味のある方

URL <https://www.hard.lg.jp/rd/2024>
QRコードから上記のURLの申込みフォームからお申し込みください。

内容 パネリストからの話題提供 ▶ 参加者とのトークディスカッション

TOPPANデジタル(株) 函館サテライトオフィス 代表 堀田 瑞穂
(株)達生商事 青森取締役 (現) 堀川不動産 代表 溝生 寛之
(四)ハルモニア 街角グループ 代表 後藤 舞子

■ 築110年の古民家をリノベーションした、エンジニアが働くサテライトオフィスについて

■ 不動産業の視点から解説する、空家・空き店舗等の利活用の課題や疑問について

■ 西民家の開修り空家からスタートしたグループ店が考える、西部地区の空家・空き店舗の魅力と活かし方について

主催 函館市、株式会社はこだて西部まちづく Re-Design
共催 函館市西部まちぐらしデザイン室（函館市西部まちづくり事務局）
【問合せ】 函館市西部まちぐらしデザイン室（函館市西部まちづくり事務局）
電話 0137-27-3327

■開催内容

1 主催者挨拶および市の取組に関する説明

函館市西部まちぐらしデザイン室次長の種崎俊から、函館市西部地区再整備事業基本方針に基づく市の取組について紹介を行いました。

【紹介内容】

- ① 函館市西部地区再整備事業基本方針について
 - ・ 函館市では、人口減少や少子高齢化、空地・空家の増加など課題を抱える西部地区について、定住人口の回復と交流人口の底上げを目的として、令和元（2019）年度に基本方針を策定し、課題解決に取り組んでいる。
- ② 函館西部まちぐらし共創サロンについて
 - ・ 共創のまちぐらし推進プロジェクトの一環として、令和4（2022）年度から開催している。
 - ・ 地域には、いろいろな考えや価値観を持っている方がおり、地域の課題も様々であるが、課題を解決する際に、自分の考えを他人に押しついたり、他人の考えを否定することなく、お互いの立場や価値観を理解し合いながら、課題を共有し、異なる価値観のもとで解決方法を検討して、新たな価値を共に創り上げていくことが共創だと考えている。

- ・ 令和5年度は、北海道函館西高等学校の生徒に企画を発表いただき、参加者とのグループディスカッションを行った。
- ③ 西部地区チャレンジショップについて
- ・ 西部地区で開業したいと考えている方を対象に、チャレンジショップの場を設け、西部地区の空き店舗等での開業を後押ししたいと考え、令和5年度に始めた。
- ④ 土地・建物所有者あて意向調査について
- ・ 西部地区には、道路に接していない土地・建物も多く、空家等の課題もあることから、利活用を促すため、土地・建物所有者あてに意向調査を行った。
 - ・ 強制的に街区整備を行うのではなく、所有者の意向を最優先に解決を図ろうとするもので、時間はかかると思う。調査の結果、空家等を売却できなくて困っている所有者もいたので、西部地区で物件を探している方とのマッチングも図っていききたいと思う。



2 事例紹介

コーディネーターである(株)はこだて西部まちづく Re-Design 代表取締役北山 拓 氏の進行のもと、パネリスト3名から順に事例紹介いただきました。

- (1) TOPPAN デジタル株式会社 函館サテライトオフィス 堀田 瑞穂 氏
「築110年の古民家をリノベーションした、エンジニアが働くサテライトオフィスについて」

【紹介内容】

① 自己紹介

- ・ 生まれは函館で、生まれてすぐに父の転勤で函館を離れたが、長期休暇の際には函館にいる祖父母のもとへ頻りに訪れており、函館は幼い頃からなじみ深い土地だった。
- ・ 高校卒業後、公立はこだて未来大学に進学して4年間学んだ後、TOPPANに入社、長野のサテライトオフィスに配属された。昨年、縁あって函館のサテライトオフィスに赴任することとなった。

② 企業紹介

- ・ 120年以上続く印刷会社だが、近年は他の領域でも事業を進めており、商号も「凸版印刷」から「TOPPAN」に変更した。
- ・ TOPPAN デジタル株式会社では、デジタル技術を用いて地域の課題解決

など暮らしをより良くするお手伝いができればと考えている。

- ・ デジタル推進に当たり、デジタル人材の確保に向けたサテライトオフィスプロジェクトをスタートし、「ICT KŌBŌ®」を各地に開設、2023年5月に5拠点目として函館に開設した。
- ・ システム開発体制の強化とともに、地域の企業や行政と連携し、新たなビジネス創出や地域課題の解決などを通して、雇用拡大や地域活性化に寄与したい。

③ 函館市（西部地区）に開設するに至った経緯

- ・ 特徴ある地域ならではのオフィスを作りたいと思っていたところ、西部地区の空家問題を知り、少しでも課題解決に貢献したいと考え、函館市特有の和洋折衷様式で築110年の建物をリノベーションし活用することとした。

④ リノベーションのポイント

- ・ 特徴的な外観はそのまま残し、歴史を感じる戸棚の金具やガラスなどを再活用しつつも、エンジニアが快適に働くことができるように、椅子などの備品選定や働きやすいスペースづくりにこだわるなど工夫をした。

⑤ 地域に向けて

- ・ 西部地区の歴史的な建物に拠点を開設したこともあり、地域の歴史や文化を大切にしながら、デジタルを推進する拠点として活動していくので、地域のみなさまや企業、自治体などと交流を深めながら、地域をより良くするお手伝いができればと考えている。



設計者である株式会社建築企画山内事務所 代表取締役 山内 一男 氏が参加されていたのでコメントをいただきました。

【コメント】

① 耐震と防寒

- ・ 地震等の災害時に倒壊しないよう、耐震が最重要であり、また、快適に過ごすためには防寒も重要であるが、古い建物なのでハードルが高かった。
- ・ 当該建物は、基礎部分がレンガとブロックで作られており、耐震性がなかったため、建物の中に入れ子にもものを作る工法を採用した。つまり、建物の内側に新しいコンクリートの基礎（土台）を作り、骨を作り、そこに断熱材を入れた。

② 苦労したこと

- ・ 建物が傾いているなど課題はたくさんあったが、建物を全て解体して調べるわけにもいかず、屋根裏を剥がしたり、建物の一部を解体しながら100を知って100を知るような調査を行った。
- ・ その結果、増築していることにより、増築部分が当初建築部分に寄りかかっている状態であることがわかったので、大工の知恵と技術でフォローしていただき造り上げることができた。



(2) 合同会社ハルモニア 街角クレープ 代表 後藤 舞子 氏

「古民家の間借り営業からスタートしたクレープ店が考える、西部地区の空家・空き店舗の魅力と活かし方について」

【紹介内容】

① 自己紹介

- ・ 学生時代にクレープ店でアルバイトを経験、29歳で札幌の製菓専門学校に入学し、5年間過ごした後、2020年に函館に帰郷し、翌年に街角クレープを開業、2023年に会社を設立した。
- ・ 共に登壇している店長の吉江は、店舗での接客のほか、ホームページやロゴ作成などデザイン全般を担当しており、本日の資料も作成している。

② クレープについて

- ・ オリジナルブレンドのクレープ生地は、できたてのサクツとした食感が特徴で、食べ進めるうちに柔らかくなっていき、食感の変化を楽しむことができる。
- ・ 毎朝、生地を仕込み、使用する乳製品は全て北海道産、キャラメルソースなどできる限り自家製にこだわるほか、果物も旬のものしか使用せず、自分たちが本当に美味しいと納得できる商品を提供するよう心がけている。

③ 店舗開業に至るまで

- ・ 当初、函館で開業しようと思っていたわけではなく、函館で態勢を整えてから違う土地に行こうと考えていた。何か始めたいが、自分にできることがわからなくて、探しながら過ごしていたが、自分はクレープを焼くことができる、と改めて思った。
- ・ 函館に住んでいた頃は当たり前と思っていた西部地区の町並みが、帰郷後にはより魅力的に感じるようになり、開業するなら西部地区が良いと思い物件を探し始めたが、西部地区の物件情報の少なさと探しにくさ

を感じた。

- 物件探しの中で、建築士の富樫 雅行 氏を紹介いただき、富樫氏が借りていた築80年以上の古民家の一角を間借りすることになった。分電盤の改修や床の張り替え、商品受渡口の設置など、最低限の工事費用に50万円を要した。
- 間借り営業であり、また、いつまで同じ場所で営業できるか決まっていなかったため、課題に対し、その場しのぎの対応しかできず、もどかしさを感じる一方、開店当初から、多くの来店客があり、予想を上回る速さで店舗の認知度が広まった。西部地区という土地の魅力と古民家という建物の魅力により、多くの方の興味を引いたと感じている。

④ 店舗移転について

- 開店してから9ヶ月後に、建物所有者から同場所を空けるよう話があった。自分たちは、所有者との直接契約ではなく、富樫氏からの又貸しだったが、空家等を借りる際には、内容や条件を理解し納得したうえで契約することが重要だと学んだ。
- 西部地区で移転先を探していたところ、富樫氏が空き店舗を再生した複合施設のシェアキッチンに移転することになった。

⑤ 今後について

- 現在の店舗もシェアキッチンなので、同場所で営業を続けるか移転するか決まっていないが、いずれにしても西部地区を選びたい。
- 市内外の方が西部地区に魅力を感じていると思う。移住や開業を考える方は物件探しから始めるが、ハードルが高いと諦めてしまう方も多いと思うので、まずは、気軽に貸し借りできることが空家等の利活用を促すための大きなポイントになると思う。
- 空家等を利活用することで西部地区がより盛り上がると思うし、その活気が函館市全体に広がることを願っている。



- (3) 株式会社蒲生商事 常務取締役/合同会社箱バル不動産 代表 蒲生 寛之 氏
「不動産業の視点から解説する、空家・空き店舗等の利活用の課題や疑問について」

【紹介内容】

① これまでの取組

- 函館にUターンし、家業の不動産会社に入社。旧市街（西部地区）で、一つの建物だけでなく、面的に不動産を活性化して価値を上げる取組ができないかと思い、箱バル不動産を設立した。

- ・ 箱バル不動産は、箱（建物）を軸にしてコミュニティを作っていたらという思いで活動している。大事にしていることは、人と人のつながり。建物を再生しても、そこで誰が何をするのか、ということがなければ何も生まれない。建物がなくても、人がいれば活性化すると思う。
- ② 西部地区における空家等の利活用に関する課題
 - ・ 西部地区で物件を探している方は多く、また、遊休不動産も多いにもかかわらず、流通している物件が少ないことが課題の一つだと思う。
- ③ 遊休不動産オーナーのよくある疑問・不安
 - 1) 一度貸したら返却されないのではないか
 - 定期借家契約を締結することにより、契約期間満了時に必ず契約が終了し、再契約しない限り返却されるので、数年後に建物を利活用する可能性のあるオーナーも安心できると思う。ただし、店舗など事業用として借りる場合は、初期投資しにくいデメリットがあるので借主が見つかりにくい場合もある。
 - 不動産所有に共通することだが、所有者が利活用するか、賃貸するか、売却するか、解体して更地にして売却するか、などいくつかの方法がある中で、将来的に相続の問題も発生するので、建物が利活用可能な早い段階で方向性を考えておくことが重要だと思う。
 - 2) 貸す前に修繕しなければならないのではないか
 - 現状有姿の引き渡し条件で契約締結する方法がある。使用可能な設備がない場合は倉庫として利活用することもできるし、借主がリノベーションして利活用することを認める契約にする方法もある。現状有姿で賃貸する場合は、固定資産税や火災保険料など借主が負担するランニングコストを回収できる程度の家賃設定にした方が借主が見つかりやすい。
 - 修繕してから賃貸したほうが借主が見つかりやすい場合もあるが、借主が見つからない場合のリスクも考慮し、修繕費用をかけすぎないことも大事だと思う。工事内容を貸主と借主とで分担する方法もあるので、契約時に明確にしておくことが重要である。
 - また、貸主と借主双方が火災保険に加入するなどリスクに備えておくことも重要と思う。
 - 3) 人口の少ない西部地区の古い建物を借りたい人はいないのではないか
 - 西部地区で物件を探している方は多い。必ずしも観光エリアだけでなく、住居や店舗、事務所、工房、アトリエなどに利活用するため、移住者やUターン者など外部の方が探しているケースが多い。
 - 4) 過去に借主とトラブルがあったので貸したくない
 - 貸主と借主が条件を理解したうえで契約を締結することが大事であり、契約書の内容をきちんと定めることが大事なので、不安な場合は不動産会社に相談することも可能である。
 - また、不動産管理会社に管理を任せる方法もあるので、借主と直接やり取りすることなく、賃貸することもできるし、サブリース契約という方法もある。
 - 5) 不要な家具等が残っており、片付けられないので賃貸できない
 - 不要な家具等の処分を専門業者に依頼すると高額な費用がかかるので、物が多くなりすぎる前に片付けることを勧める。町会のバザーに寄附したり、整理アドバイザーに依頼する方法もあるので活用してはいか

がか。

④ 空家等の利活用事例

1) 大三坂ビルヂング

2017年末に復元工事を行い、複合商業施設として賃貸している建物である。共用通路を作ることにより、他の部屋を通らずに自分が借りた部屋に出入りすることができるので、借主が見つかりやすい。

2) 東川イエローハウス

長年、空家になっていた建物だが、部屋数が多いことから、まるごと一棟ではなかなか借主が見つからずに困っていたところ、3つに区分けし、事務所や店舗として賃貸することができた事例である。

3) 大町カザマスキー

元々、住居兼店舗だった建物だが、1階と2階の行き来ができないように改装工事をする事により、各階を店舗と住宅として別な方に賃貸することができた事例である。

住居兼店舗の場合、店舗廃業後も所有者が居住し続けることから1階の店舗部分を賃貸できず、シャッター商店街のような現象が起こる場合があるが、当該事例のように居住部分と店舗部分を完全に分けることにより、新しい店舗が開業し、まちに活気が生まれる。

4) 大町改良ひろば

大町改良団地の隣にある市有地だが、キッチンカーやテントを張り、マルシェ等のイベントを開催している。出店場所を探している事業者も多いので、使われていない空地进行を利活用することもまちの活性化のためには良いと思う。他都市でも、コンテナを設置して店舗として活用したり、物置として貸したり、家庭菜園を行うスペースとして貸したり、いろいろな方法で空地进行を利活用している。

⑤ 西部地区の空家等の利活用について

- 空家・空き舗や空地などの利活用事例が増えることにより、当然、利活用する人が増え、人と人の接点が増える。新しい場ができると、出かける人が増え、まちに活気が生まれると思う。空家等所有者のみなさんには、ぜひ賃貸など利活用されることを検討いただきたい。



3 意見交換

パネリストによる事例紹介を受け、参加者から質問や意見が寄せられました。主な内容は次のとおりです。

(1) 古民家リノベーションについて

(地域住民)

- ・ 古民家をリノベーションすることと、古民家風にリノベーションすることの違いは何か。また、古民家リノベーションが増えることの弊害はあるか。

(蒲生氏)

- ・ 古民家と新しい建物のリノベーションでは、工法も異なると思うし、TOPPANさんの事例紹介でもあったが、建物の一部を解体して状況を把握することが不可欠だと思うので、その違いはあると思う。
- ・ 古民家風にリノベーションする事例が増えることについては、いろいろな考えがあると思うが、個人的には、無理に古民家風の建物が増える必要はないと思っている。西部地区特有の町並みを守ることは大事だが、古民家風にリノベーションをして町並みの統一感を出していくことは不自然だと思うし、古民家風の建物が好きな方は古民家風にリノベーションすると良いと思うが、施策として進めるものではないと思う。
- ・ 西部地区の雰囲気大事にしながら、古民家風でなくても格好良いと思える新しい価値観でまちを作っていきたいという方が増えると、アップデートされた西部地区になっていくと思う。

(北山コーディネーター)

- ・ TOPPAN デジタル株式会社では、古民家ではなくRC造の新しい建物に開設する方法もあったと思うが、古民家を選択した理由は何か。

(堀田氏)

- ・ 特徴あるオフィスを作りたかったので、オフィスビルの一室に入居する選択肢もあったが、和洋折衷様式の建物を見たときに直感的に良いと感じ、社外へのアピールという意味でも特徴ある建物に決めた。

(山内氏)

- ・ 西部地区の町並みを構成する歴史的な建物や古民家を改装する場合でも、新しく建物を建てる場合でも、まち全体を見たときに違和感のないように考えることが大事だと思う。
- ・ 新しいものを作ることだけが再整備ではなく、古い建物を活用することも再整備になると思うので、古民家風の建物が増えることも悪いことではないし、新しい建物が増えることも悪いことではないと感じる。

(2) 空き家等の所有者を調べる方法について

(空家等利活用希望者)

- ・ 物件を探しているが、空家等であっても売却や賃貸に出していない建物が多く、近所の方に聞くなど情報を収集するが、所有者に辿り着けずに苦慮することが多い。何か方法はあるか。

(蒲生氏)

- ・ 西部地区の物件は、需要より供給の方が少ないことが課題であり、空家等の流通を促すことが必要と感じるので、共創サロンをきっかけに所有者の方

の意識が変わればと願っている。

- ・ 自分がメディアに積極的に露出する理由も情報発信のためである。不動産を利活用する方法など詳しく伝える機会を増やすことで、少しでも流通につなげていきたいと思う。
- ・ 個人でも、法務局で登記情報がわかるので、所有者を探す手がかりになる。



(3) 西部地区の除雪について

(西部地区に興味のある方)

- ・ 西部地区は観光地としても人気のエリアだと思うが、坂が多いので積雪時には足が遠のいてしまい残念である。除雪についてどう感じるか。

(堀田氏)

- ・ 車の運転が得意ではないので積雪時には不安を感じることもある。西部地区は駐車場が少ないことも課題だと思うが、駐車場を確保できた場合でも敷地内の除雪に苦勞することは、西部地区に限らず雪国ならではの課題と認識している。

(後藤氏)

- ・ 職場も自宅も西部地区だが、除雪に関しては西部地区に限らず市内全体どこも不便だと思う。不便であることも含めて西部地区を愛する気持ちで住んでいる。

(函館市職員)

- ・ 土地・建物所有者に対する意向調査でも、西部地区の課題として除雪を挙げている方がいるが、限られた予算の中で坂道全てに融雪器を設置するわけにもいかず、町会などに除雪機を貸し出すなど、地域のみなさんにも協力をお願いしているところである。





■開催結果

閉会後に、参加者等から寄せられた主な意見は次のとおりです。

- ・ 共創サロンを通して、西部地区や函館市の未来について考えさせられる一日となった。(西部地区店舗経営者・30代)
- ・ 日常生活では、サブリース契約や工事費用など深い話を知る機会がないので、世の中の仕組みが勉強でき、ありがたく感じた。(西部地区店舗経営者・30代)
- ・ 西部地区を拠点に活動している方の話をきくことができ、刺激を受けた。(Uターン者・20代)
- ・ 生徒と一緒に参加したが、西部地区のみなさんの話を聞くことができ、貴重な経験になったと思う。(高校教諭・50代)
- ・ 西部地区で物件を探しているため、参考になると思い参加した。共創サロンでいろいろな方と交流できたことが良かった。(空家等利活用希望者・40代)
- ・ 西部地区に新たな拠点を開設するに当たり、交流を深めようと思い参加した。今後もこのような機会があると嬉しい。(まちづくり活動関係者・40代)

今回の共創サロンをきっかけに、西部地区の空家・空き店舗等の利活用を促し、空家等の解消につながるよう、地域のみなさまにおかれましても、ご支援・ご協力をいただければ幸いです。

今後も、いただいた意見等を踏まえ、西部地区における様々な「まちぐらし事業」や「まちを学ぶ場の提供」などの取組を進めていきます。

また、「函館西部地区ニュース」では、本サロンの開催の様子をはじめ、西部地区再整備事業の取組やイベントの様子、西部地区で活動されている方へのインタビューなどを配信していますので、ぜひ、ご覧ください。

<https://www.youtube.com/@re-design7112/featured>