２．町屋活用調査

（1）背景と目的

上野東部、西部、南部の全域を含めた空き家は全体の3割を超え、可住地面積あたりに換算すると、1㎡あたり220棟と周辺地域の8.6棟と比較して約26倍と大きな開きがあり、特に中心市街地エリアにあっては、城下町の町割りが現存し、町屋や武家屋敷など歴史的価値のある建物が後世に残されている。

そういった伊賀市の財産ともいえる城下町の景観が空き家の増加に伴って消滅の危機に瀕し、中心市街地の周辺部から空き家が取り壊され、建売住宅や宅地造成が行われている。

こうした状況を空き家カルテから実態を把握し、現状の課題の洗い出しと利活用を図る際の判断材料とするため、中心市街地エリアにある空き家306棟を歴史的建築物の可否を判定する。

（2）事業の概要と流れ

空き家カルテを基に、現状の詳細分析を行い、建物の痛み具合や修繕の可否、建築基準法による課題等の洗い出しを行う。

（3）主な取組の詳細

一般社団法人三重県建築士事務所協会所属の建築士事務所の協力を得て、専門家による外観目視による現地調査を実施した。

（4）成果（一般社団法人三重県建築士事務所協会調査報告書原文）

業務委託契約書に基づき、３月５日、貸与された「空き家カルテ」の調査方法の協議を行い、６日火曜日・１０日土曜日・１７日土曜日に現地調査を行った。

活用推進等の報告書の通例では、伊賀市の概要・中心市街地の活性化目標を記載するかと思うが、伊賀市中心市街地活性化基本計画に、提示・提案されているので、今回の業務では、あえて記述しない事とする。

「空き家カルテ」に基づき、現地調査を行ったが、伊賀市の町屋活用を推進する上での課題を下記に列記する。

１・「空き家カルテ」に記載されていない、空き家物件の取り扱い
２・「空き家カルテ」に記載されているが、すでに解体撤去されている物件の取り扱い
３・都市計画道路事業の実施で、撤去・移築が必要となる、空き家・伝統建築物・重要

文化財の取り扱い
４・建築基準法第43条第１項に適合していない、空き家の取り扱い
５・建築基準法第42条に基づいていない道路に接している場合の、空き家の取り扱い
６・伊賀市ふるさと風景づくり条例（景観条例）・地区景観計画にふさわしくない、利用可能な空き家の取り扱い
７・３の場合とか、競売に付された町屋、売りに出された町屋の取扱い

（５）上記課題の解決策の提案

課題１
再調査を行い「空き家カルテ」に登録するか否かは、伊賀市の判断にゆだねる

課題２
現状空き地になっているのであるから、ミニ開発等によって、伊賀市景観条例・地区景観計画にそぐわない町並みが形成されないようにするのが行政の役割と思う。このためにはきめ細かな誘導・規制が必要である。
長屋等が解体された大きな空き地は、密集地の防火対策用地・周辺住居のミニ下水道のために浄化槽用地・駐車場または、地区公園として利用すべく、行政が積極的に関わっていく必要が迫られている。

課題３
伊賀市は、市街地形成上・防災上都市計画道路を必要としているならば、単に都市計画道路事業を推進していくのではなく、伊賀市景観条例に適合させていく方針を打ち出し、地域住民と積極的な意見交換を行い、納得いく結論を導かないと禍根を残すこととなる。

課題４
建築基準法不適合建築物であるから、活用は出来ない。若しくは建築基準法第４３条第１項但し書きの適用検討が必要。既存不適格として扱う場合の活用方法の検討も必要。現状のままでは、再活用は、閉ざされていると思われる。
大きな空き地になるならば、課題２の解決策の検討が必要。
小さな空き家の場合、特定空家にならないように、持ち主との協議が必要である。

課題５
課第４の解決策と同様の検討が必要かと思われる。現状のままでは、再活用は、閉ざされていると思われる。伊賀市の市街地形成・まちづくりに関わる大きな課題となる。

課題６

課題４、課題５が解決されるならば、伊賀市景観条例に沿った改修を行い、活用されるように協議が必要である。

課題７

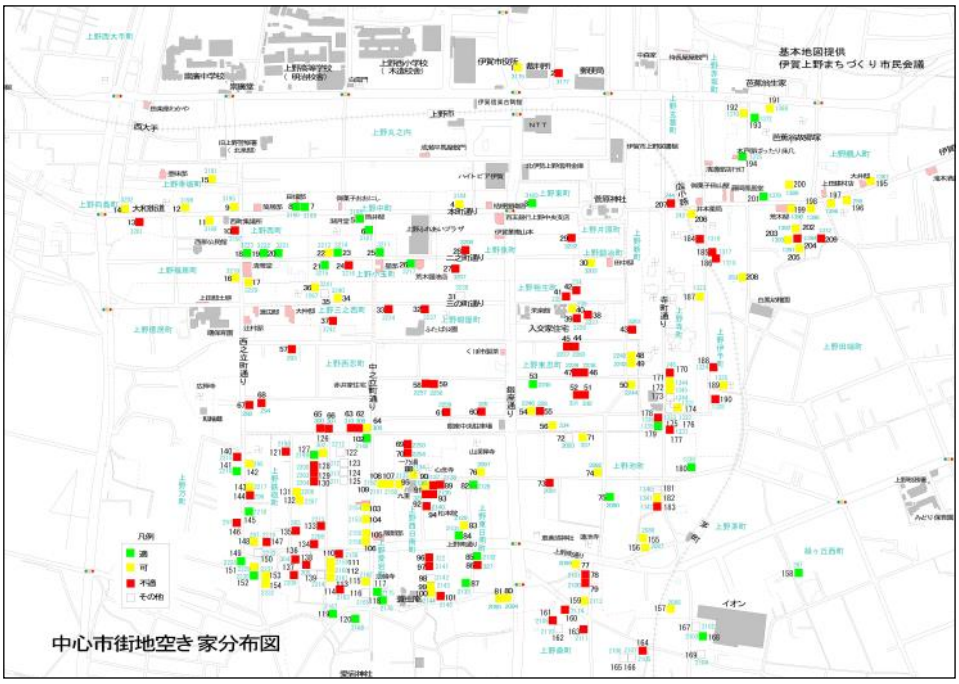
所有者等の都合で、売却等せざるを得ない場合が多くなると思われるが、まちづくりの上で必要な町屋については、まちの財産として買収できるような仕組みの確立、基金の造成が必要である。

伊賀市においては、伊賀市空家等対策計画を取りまとめ、基本理念として「住み良さを実感し 安心して暮らせる 住生活の実現 ～ 安心 安全な 暮らしを実現できる しくみづくり ～」を定め、様々な取り組みを行い、かつ周知を図っている。

また、伊賀市の歴史、文化、伝統など地域特性を生かし、市民、観光客、地元商工業者等々の方々のために、 魅力と活気に溢れたまちづくりの推進のために「株式会社まちづくり伊賀上野」が設立され、法定協議会となる「伊賀市中心市街地活性化協議会」の事務局も務め伊賀市のまちづくりのエンジンとなっている。競売になった長屋を買い取り活用している実績がある。

上記で掲げた課題を解決していくには、上述した伊賀市の施策の推進・周知、民間のアイディア、活力の活用そして、町屋活用を進めていくには、まちづくり活性化、地区の活性化に必要なものは、自分たちのまちに有る、残されている、色々なものの価値を見出し、再評価してそれを有益なものとし、それを周知・伝えていくことだということを、理解し、基本にしていくものと考える。

中心市街地空き家分布図



３．空き家所有者等活用意向調査（国土交通省モデル事業採択事業）

（１）背景と目的

「第4次空家等実態調査」の結果から1,389棟が利活用可能と判定し、空き家所有者等の活用意向の把握と空き家の放置状態、空き家施策周知状況などの実態を把握する。また、活用意向がある所有者等に外部情報提供に係る同意を得ることを目的とする。

（２）所有者の意向調査

①調査の対象と方法

第1次調査は、国土交通省モデル事業（空き家所有者情報提供による空き家利活用促進事業）の調査として実施し、第2次調査は継続調査として実施した。

②調査対象

「空家等対策特別措置法」並びに国が定める基本指針に定める「空家等」と認められる建築物を対象としている。

平成２９年１０月から平成３０年３月末にかけて行った「空き家現況調査」から、活用可能とされた空家等1,382棟を対象としている。

①及び②により特定した空家等の登記簿情報を基に、空家法第10条に基づき固定資産税の賦課情報を取得し、納税義務者等を対象としている。

本調査では、ゼンリン住宅地図を用い調査を行っていることから、住宅地図上に記載されている住宅地番と公図地番が異なっている場合があり、住宅地図と公図と照らし合わせて地番を特定し郵送している。

（３）調査結果

1次　回答数201件（40.02％）　有効回答数184件（36.80％）
2次　回答数318件（36.14％）　有効回答数284件（32.28％）

※以降、2015年の空家等所有者実態調査は「2015年調査」といい、2017年12月から2018年1月まで実施した、空き家活用意向調査は「2017年調査」といい、2019年2月に実施した、空き家活用意向調査は「2019年調査」と言う。

①住まなくなってからの年数

住まなくなってからの年数で、「①１～５年前」が2015調査では34％で、2017年調査、2019年調査とも22％となっている。

「②６～１０年前」が2015年調査では17％であったが、2017年調査では26％、2019年調査では29％と増加している。

毎年同数程度、新たな空き家が発生している状況が把握できる。

②住まなくなった理由

住まなくなった理由で「①住んでいた者が死亡した」が、2015調査は24％、2017年調査は45％、2019年調査は54％と年々増加していることが分かる。

次に多い「③他所に住む家族と一緒に暮らすため住み替えた」が、2015調査は12％、2017調査は14％で、2019年調査は12％と13％前後を推移している。

次に多い「②住んでいた者が病院や福祉施設への入所」が、2015年調査は11％、2017年調査は14％、2019年調査は12％と13％を推移している。

傾向としては、住んでいた者が死亡した割合が急増しており、単身高齢者世帯や高齢者世帯の死亡が要因と考えられ、これ以外はこれまでの調査と同様の傾向が示された。

③売却や賃貸としての活用について

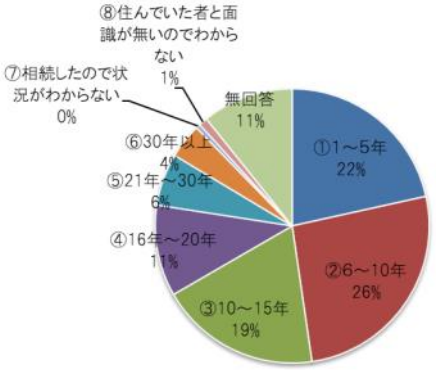
この設問については、2015年では調査項目が無かったため、2017年調査と2019年調査のみとなる。

「①積極的に活用したい」と「②条件が合えば活用したい」、「③所有者又は家族や相続人等が同意すれば活用したい」を合わせると、2017年調査では59％が、2019年調査では60％が活用意向を持っていることが分かる。2019年調査では新たに「④伊賀市又は特別目的会社へ寄付してもよい」の項目を新設した。この項目を合わせると、64％となり、年々活用意向は高まっている傾向にある。

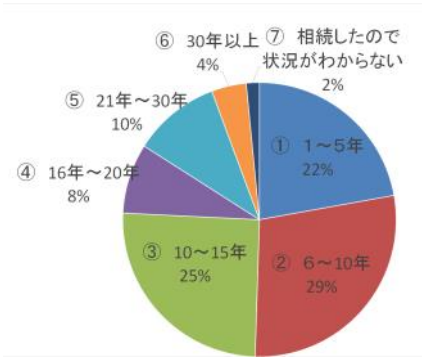
資産運用への活用を考えている所有者の売却又は賃貸の内訳は、2017年調査では、所有者の46％が「売却」意向で、7％が「賃貸」意向で、「わからない」が37％となっている。（資料参照）

2019年調査では、所有者の62％が「売却」意向で、21％が「賃貸」意向で、「わからない」が17％となっている。

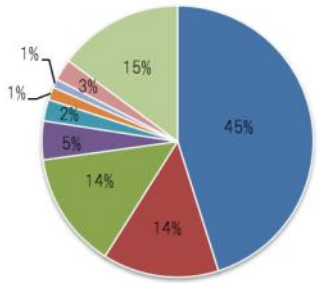
2017年調査結果



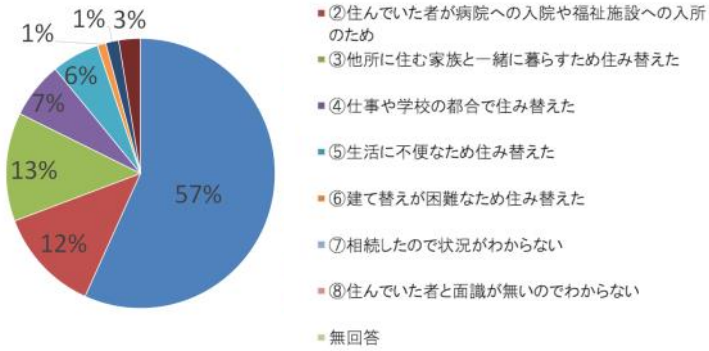
2019年調査結果



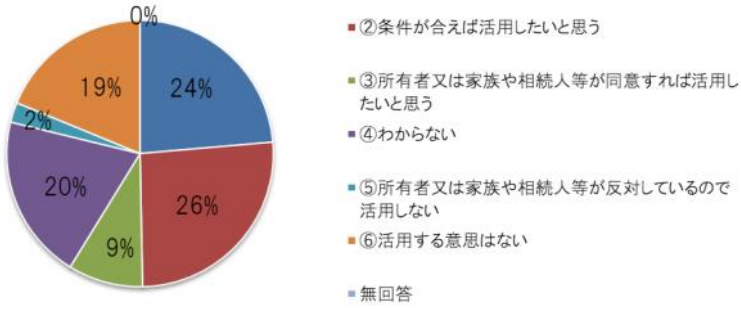
2017年調査結果



2019年調査結果



2017年調査結果



2019年調査結果

新項目

（４）空き家所有者等活用意向調査結果　総評

建物現況

2018（平成29）年10月から2019（平成330）年3月末にかけて行った活用可能空き家と判定した空き家の現況調査からおおよそ1年が経過し、その間に利活用が進んだ、又は、除却し更地にした空き家が2割程度あることから、一定の流動を確認することができた。一方で、空き家のまま残存しているものも66%あり引き続き中古不動産市場への流通や適正管理を促す必要がある。

Ⅰ.回答者本人について

空き家所有者等（所有者）の多くは、60代を中心に50代、70代に87.9%と約9割程度となっており。回答者の3割が市内に居住し、7割が市外に居住している。また、所有者の約9割はマンションや持ち家があるといった状況があることから、空き家の多くは所有者にとって管理費や税などの負担が2重にかかっている状況にある。

Ⅱ.建物の所有者について

建物の所有者は本人が約7割を占めているものの、本人以外は約3割おり、そのうち所有者の4割が既に死亡していることから、相続登記が行われておらず、行っていない理由は手続きに時間と費用が掛かりすぎることが原因となり、また、手続きが面倒や相続人が複数人いることを理由に相続登記が行われていない。そのため空き家を放置する要因にもなっていることがわかる。

Ⅲ.建物の状況について

空き家の約9割余りは、平成になってから空き家となったものが多いことがわかる、空き家となった原因は、居住者が死亡したことが半数以上を占め、また、居住者が入院や福祉施設への入所、そして、家族に引き取られたことが原因で空き家となっていることが原因となっている。居住者が居なくなった空き家のおおよそ６割は居住者が居なくなった当時のままにしている状況があり、家族などの大きな負担となっている。また、仏壇や位牌も当時のままにしている空き家の34%が、仏壇も位牌も置いてある状態にあり、置いてある空き家の半数の人が、お彼岸やお盆の時期に供養に帰省している。一方で、何もせずに放置している空き家も約4割近くある。

空き家の維持管理の頻度は３カ月以内に1回以上している空き家が約６割で適正に管理されている。半年に1回以上管理している空き家も含めると7割あり、概ね適正に管理されている。一方で、まったく維持管理していない空き家も15%あり、経年劣化による老朽化が懸念される。

それと合わせて、空き家の被相続人が所有する空き家以外の田畑や山林などの不動産は56%の被相続人が所有していることから、休耕田や耕作放棄地、放置林といった問題が地域にとっての深刻な問題となる可能性がある。

Ⅳ.空き家対策について

所有者の75％が、空き家の増加による地域の衰退は仕方が無いと考えている背景に近年の全国的な空き家の増加がクローズアップされていることが推察される。また、地域の衰退は仕方が無いと考えている一方で空き家のある周辺地域の生活環境や景観のためにも空き家を有効活用することを考えている人が73％おり、かつ周辺地域に迷惑をかけてはいけないと考えるひとが多くを占めていることがわかる。

空き家の利活用は行政が関与し官民連携して取り組むことを所有者の多くが望んでいる。また、所有者に対しての支援を求めている傾向にある。一方で1割程度の所有者が望んでいない傾向にある。

Ⅴ.建物の活用意向

所有者の4割が既に利活用が決まっている（検討している）状況で、一方で6割の所有者は利活用が決まっていない、わからないといった状況にある。その要因として考えられることは、１つに相続問題が背景にあると考えられ、資産価値が無いにも関わらず、空き家の相続登記の手続き時間や手続き費用など、居住しない空き家に対して負担を避ける傾向があると考えられる。また、空き家以外の不動産の管理なども同様で相続人にとって大きな負担となる意識が働いていることが推察される。

また、利活用が決まっている（検討している）ひとの66%は売却や賃貸をしたいと考えている。こうした背景には周辺地域への影響も考慮し何とかしたいといった意識や流通へのきっかけがあれば何とかしたいといった意識がうかがえる。

一方で利活用が決まっていない、わからない所有者は、60代を中心に「利活用はしたいが今の生活や仕事が忙しいことから何も考えられない」といった状況の人が3割近くおり、これ以外では、主に空き家に係る費用面が原因の多くを占め、建物の修繕費用や解体費用、相続登記費用、境界確定費用の捻出が困難であることが利活用が進まない弊害となっている。

空き家を地域資源や観光資源としての利活用意向は、積極的にしたい（条件が合えばしたい・寄付してもよいを含める）と考えている人は64%おり、そのうち、66%が売却、23%が賃貸を希望している。一方で、地域資源や観光資源としての利活用をする意思の無い人は21%おり、一般的な流通を望んでいることがうかがえる。

利活用をしたいと考える約6割の人は古民家等再生活用計画に一定の理解を示していることがうかがえる。

4．空き家活用ストックバンク登録数

空き家利活用意向調査において、右の資料のとおり古民家等再生活用計画に基づき、古民家となった空き家を地域資源や観光資源として活用を図りたいと回答された所有者等のうち、活用を希望している所有者に対して空き家ストックバンクへの登録意向の確認を行ったところ、登録兼同意書の提出があった棟数は118棟あった。

地域別に見ると、上野支所管内は73棟、伊賀支所管内9棟、島ヶ原支所管内6棟、阿山支所管内7棟、青山支所管内16棟の合計118棟の所有者が地域資源又は観光資源として活用を希望している。

※同意書は2019（平成31）年2月15日に締め切っているが、以後に同意書の提出があった分については、本指針には記載されてはいないが、今後、事業を進める際には再集計を行い活用を検討することとする。

今回記載した物件は、本指針の対象物件か否かの判定は行っていないため、対象物件ではない場合は、伊賀流空き家バンクへの登録を薦めることとなる。

活用意向物件住民自治協議会別一覧

地域	住民自治協議会	計	地域	住民自治協議会	計
上野支所管内	**東部地域住民自治協議会**	9	伊賀支所管内	柘植地域まちづくり協議会	3
	上野西部地区住民自治協議会	3		西柘植地域まちづくり協議会	6
	上野南部地区住民自治協議会	9		壬生野地域まちづくり協議会	0
	小田町住民自治協議会	2	**伊賀計**		**9**
	八幡町自治会	0	島ヶ原支所管内	島ヶ原地域まちづくり協議会	4
	久米住民自治協議会	9	**島ヶ原計**		**4**
	花之木地区住民自治協議会	1	阿山支所管内	**河合地域住民自治協議会**	2
	長田地区住民自治協議会	1		**鞆田自治協議会**	1
	新居地区住民自治協議会	9		玉滝地域まちづくり協議会	4
	三田地区住民自治協議会	3		丸柱地域まちづくり協議会	0
	諏訪住民自治会	2	**阿山計**		**7**
	府中地区住民自治協議会	4	大山田支所管内	**山田地域住民自治協議会**	3
	中瀬地域住民自治協議会	1		**布引地域住民自治協議会**	0
	友生地区住民自治協議会	3		**阿波地域住民自治協議会**	4
	猪田地区住民自治協議会	4	**大山田計**		**7**
	依那古地区住民自治協議会	2	青山支所管内	阿保地区住民自治協議会	8
	比自岐地区住民自治協議会	1		上津地区住民自治協議会	1
	神戸地区住民自治協議会	2		**博要住民自治協議会**	1
	きじが台地区住民自治協議会	0		**高尾住民自治協議会**	1
	古山地区住民自治協議会	1		**矢持住民自治協議会**	3
	花垣地区住民自治協議会	4		桐ヶ丘地区住民自治協議会	2
	ゆめが丘地区住民自治協議会	0	**青山計**		**16**
上野計		**70**	**合計**		**113**

※活用意向棟数は、国土交通省モデル事業（H29空き家所有者情報提供による空家等利活用促進事業）の同意棟数を含みます。

1／4

（資料１）

古民家等再生活用計画

～歴史的資源を活用した観光まちづくり～

伊賀市は京都・奈良や伊勢を結ぶ大和街道・伊賀街道・初瀬街道を有し、古来より都（飛鳥、奈良、京都など）に隣接する地域として、また、交通の要衝として、江戸時代には藤堂藩の城下町や伊勢神宮への参宮者の宿場町として栄えてきました。このような地理的・歴史的背景から京・大和文化の影響を強く受けながらも独自の文化を醸成し、伊賀流忍者や俳聖松尾芭蕉や横光利一のふるさととして、また、吉田兼好ゆかりの地として、古の建造物が軒を並べています。

これらの歴史的資源を活用した観光まちづくりを進め、空き家の発生の予防と有効活用、中心市街地と農山村地域の賑わいと移住者増加を目指すとともに、官民連携した観光振興・産業振興に取り組み、ひとが輝く、地域が輝くまちづくりを目指します。

●伊賀市の構造的な課題

伊賀市は、人口減少に伴う、空き家の増加により中心市街地のスポンジ化現象が進み、伊賀上野城下町では１㎡あたりの可住地面積に占める空き家が 220 棟を数え、周辺地域での 8.4 棟と比較しても 23 倍もの空き家が存在し、中心市街地の空洞化が進んでいます。その背景には、これまでの歴史の中で、大きな大火や戦火に合うことも無く、江戸から明治時代にかけての町家や長屋、武家屋敷が軒を並べ、公共下水道の普及率の低さや、駐車場の確保が困難な状況等から、移住者の多くが伊賀上野城下町を敬遠し、郊外への移住が進んでいます。

また、2030 年を境に 75 歳以上人口がピークに達し、以後、減少することが想定されている中で、単身高齢者世帯、高齢者のみの世帯も増加傾向にあり、国立社会保障・人口問題研究所の推計では、市全体の人口が約８万人と現状から１万人減少することが想定され、比例して空き家の増加が懸念されています。

そのため、伊賀上野城下町である中心市街地や周辺の旧宿場町など歴史的建造物が多い地域ほど、空き家化が進むことが想定され、コミュニティ活動や地域経済の衰退などが課題となっています。

また、観光面でも同様に、観光客入客数が年間 250 万人と 10 年前と比較して約 70 万人が減少し、中心市街地（伊賀上野城下町）の回遊性が失われ、伊賀上野城や忍者屋敷に集中し、観光旅行者の通過点でしかない現状があり、観光産業の衰退が進んでいます。

2／4

●構造的な課題を解決するために

城下町を再興した先進的な取り組みとして、全国的に有名な、兵庫県篠山市の篠山城下町ホテル NIPPONIA（ニッポニア）の取組が有名です。NIPPONIA は、各地に点在して残されている空き家となった古民家を、その歴史性を尊重しながら客室や飲食店、または店舗として再生を行い、その土地の文化や歴史を実感できる複合宿泊施設として再生していく取組です。

こうした、兵庫県篠山市の先駆的な取り組みを、伊賀市において実現するため、この NIPPONIA モデルを提唱・実践してきた、一般社団法人ノオトと伊賀市は空き家再生活用に向けての業務協定を平成 30 年 3 月に締結し、2020 年のオリンピック開催までに第 1 期開業を行い、次に 2025 年の大阪万博開催までに第 2、3... 期と継続して官民連携して「伊賀上野城下町ホテル」の整備を図るため、平成 30 年 9 月から「古民家等再生活用計画」の策定に向けて取り組みを進めています。

●伊賀上野城下町ホテルのイメージ

伊賀上野城下町ホテルのイメージは、城下町全体をひとつのホテルと見立て、宿泊客のチェックインカウンターとなる施設から、周辺のホテルの客室（再生した空き家）として活用し城下町の回遊性を高め、忍者屋敷を彷彿とする客室や俳聖松尾芭蕉の世界観を体現した客室など、忍者発祥地、俳聖松尾芭蕉生誕地としての強みを生かしながら、ホテルの客室以外にも、ギャラリーや忍者体験道場や伊賀ブランドを販売する店舗、古民家カフェ、伊賀の特産品をメインとしたレストランや起業支援・創業支援のためのテナントの整備を進めるイメージで、中心市街地である伊賀上野城下町を先行して整備を進め、順次、郊外へ拡大していきます。

3／4

●伊賀上野城下町ホテルの運営主体及び再生方法

平成 31 年度中に、事業の中核を担う、特定目的会社（ＳＰＣ）を一般社団法人ノオトが中心となって設立し、伊賀市内の民間事業者から出資を集め、民間とＳＰＣが提携・連携し改修整備や店舗の運営を進めていきます。

空き家所有者が所有する物件の再生方法は、賃貸又は売却により進め方が異なりますが、賃貸では、一般的な不動産査定に基づき賃借料を定め、賃貸期間、条件等を定め、賃貸借契約をＳＰＣと所有者が結ぶ流れとなります。契約後の改修整備は、伊賀市の古民家等再生活用計画の方針に従い、ＳＰＣが出資し、改修計画を所有者と相談しながら改修整備を行います。賃貸借後は所有者に賃料が契約期間中の収入として入り、ＳＰＣは宿泊料や施設使用料、テナント料などの収入により運営していくことになります。賃貸と売却の違いは、所有者と相談しながらの改修ではなく、ＳＰＣの判断による改修となります。

こうした契約⇒改修⇒開業⇒流れを滞ることなくＳＰＣが運用し、採算益を積もらせ、順次、活用意向のある空き家を改修していくことになります。

	メインターゲット（観光客）		サブターゲット（居住・ビジネス）	
	日本の歴史文化に触れたい欧米等の外国人観光客	城下町をゆっくり楽しみたい関西等の国内観光客	都会から離れた場所で働きたいクリエイティブワーカー・企業	伊賀上野のまちを誇りに思う地域住民
	大阪や京都などから、一足伸ばして、更に深い日本文化を感じたい欧米等の外国人観光客。地方都市よりコアな文化を感じたいが、快適な滞在も同時に求めている。	関西圏を中心とした国内の観光客。忍者や四名城、歴史文化に興味のある若者から老年層までの夫婦やグループ、家族連れ。	関西圏や名古屋近郊のIT やデザインなどリモートで仕事をしたい事業者。由勉強度が低い働き方であれば、伊賀は都会から離れすぎていないため有効。	伊賀上野周辺に住む地域住民。観光コンテンツとしての忍者だけでなく、豊富な城下町の町並みも知ってほしいと考えている。
使われ方	・1～3泊以上 ・空き家を活用した宿泊施設 ・カフェ、飲食店 ・特徴的なお土産店 ・豊富な日本の歴史文化体験（忍者体験も含む）	・日帰り～1泊 ・古民家ホテル ・カフェ、飲食店 ・お土産店 ・豊富な日本の歴史文化体験（忍者体験も含む）	・クリエイティブオフィス等 ・合宿利用（長期滞在） ・移住定住（シェアハウス等） ・カフェ、飲食店	・居住 ・職場（観光産業の雇用創出） ・特別な日のランチ、ディナー ・カフェ、飲食店の日常利用
休日／平日	平日利用中心	休日利用中心	平日利用中心	平日から休日まで
利用金額	←高い			低い→

4／4

●空き家活用ストックバンクの概要

伊賀上野城下町ホテルで活用する物件の再生や移住定住のための物件として、活用可能空き家は地域の資源であり、活用することで地域の活性化に繋がることが期待されています。「ストックバンク」に登録された物件をもとに古民家等再生活用計画のプランを作成し、プランに基づき面的な町並み整備を進めるなど、空き家情報をＳＰＣや協定締結団体と共有を図り連携して取り組むための制度です。

第４章

伊賀流NIPPONIAモデル

第１節　古民家等の再生活用に関する基礎理論

第３章で述べてきたとおり、歴史的資源である古民家を再生することが、特に歴史資源を多く残す地区において地域再生に繋がると考えられる。本章では、第２章第6節で整理した「国の動向」を踏まえ、第１章で定めた基本方針に沿った古民家等の再生活用に関する基礎理論を整理する。

１．コミュニティをベースとした面的な開発

歴史的資源を活用した観光まちづくりの「とりまとめ」や文化審議会の「第一次答申」にも見られるように、古民家等（＝文化財建造物）の活用に際しては、個々の建築物の活用に留まらず、当該建築物の位置する一定のエリアについて、面的な開発を考えることが重要であると考えられる。その建築物は、歴史的にも文化的にも、その「地域コミュニティ」の環境や社会に依存し、ともに存在してきたからである。

換言すると、一個の有機体である地域コミュニティや町並みから、指定文化財であるひとつの建築物だけを取り出して取り扱うことには限界がある、ということになる。

例えば、社寺や住宅を指定文化財として立派に保存しながら、その地域や町並みが衰退して、そこに生活や生業の息吹が失われるのであれば、その指定文化財の維持も適わなくなり、そもそも文化財指定の意味を失うことになる。

他方で、地域再生や町並み再生には、現在は未指定の文化財である歴史的建築物の活用が有効であると考えられる。ひとつの指定文化財の周辺には、その数百倍の未指定の文化財（歴史的建築物）があって、その多くが空き家となっている実態がある。

それらは、文化財的な価値は低位であっても、逆にそのことにより自由度の高い改修が可能であり、多様な用途への再生活用によって地域や町並みに移住者や事業者を呼び込み、新しい生業や雇用を生み出すことができる。

そして、指定文化財の保存工事に比べると、改修費も驚くほど安価である。

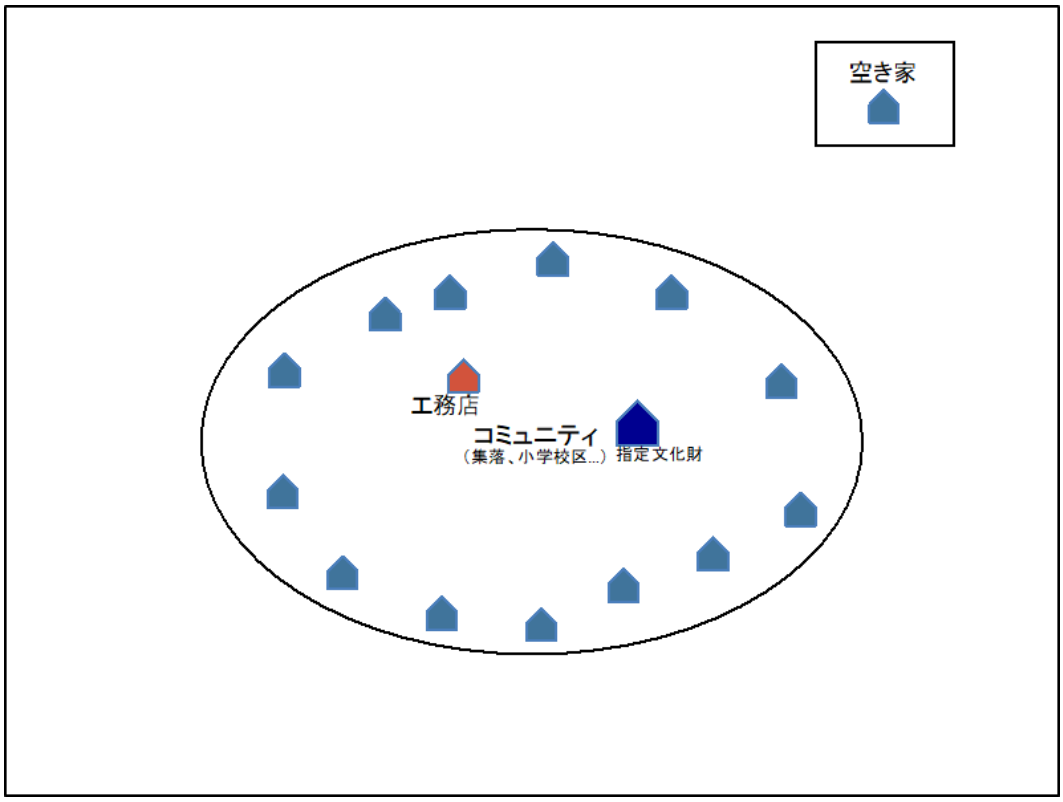
一定のエリア（集落、小学校区等のコミュニティ圏域）において、古民家等を「群」で活用して、エリア開発を行うことを、本調査の基本的な考え方とする。

まず、既存資料や現地調査により、その土地の歴史文化資産について調査し、整理する。特に、空き家となった古民家等はエリア開発にとって重要であるため、地区でのヒアリング調査、建物外観調査等を実施し、その建物概要や分布を把握する。

その上で、活用可能な物件の所有権または利用権を取得して、カフェ、レストラン、工房、ギャラリー、シェアハウス、住宅、サテライトオフィスなどを順次整備していく。

従来の「開発」行為とは、既成市街地において土地を集約し、あるいは一団の土地を新しく造成し、新しい施設を建築するものであった。これに対して、ここでいう「エリア開発」とは、古民家等を現在の場所でそのまま活用する「分散型の開発」と言える。

地域コミュニティと空き家（古民家等）の概念図



２．滞在機能の創出

地域コミュニティ再生のためには、その地区に関わる人（関係人口）を増やすこと、人の行き交い（交流人口）を創出することが重要である。このため、エリア開発によって、観光（１泊～数泊の滞在）から短期滞在、さらには、中期滞在から移住（一生の滞在）までの多様な滞在機能を地域に埋め込んでいくことが有効であると考えられる。

空き家となった古民家等を再生活用した施設の一定の集積が実現することは、一定の移住が実現していることを意味する。そして、それらの施設の一体的な運営が実現すると、その地区が分散型のホテルとしての機能を持つことになると考えられる。各施設が連携したブライダルやコンベンションの開催も可能である。町並みを活用した音楽祭、アートフェスティバル、マルシェ等の事業もより豊かなものになる。都市的機能の充実は、地域住民の生活も豊かにする。賑わいの創出と商業の活性化につながることになる。ヨーロッパの旧市街の多くはそのようにして再生したことが知られている。

このように、古民家等を活用したエリア開発は、空き家問題の解決を図りながら、観光振興（１日の滞在）と移住定住（一生の滞在）を同時に実現する新しい地域開発手法となる可能性を持っている。

以上、ここまで述べてきた枠組みを整理したのが右図である。

エリア開発の枠組み

「歴史地区の創造」という地域再生戦略

人口減少、少子高齢化が進行する歴史地区（城下町、宿場町、集落等）を、
地域の空き家と歴史文化を活かして再生する。

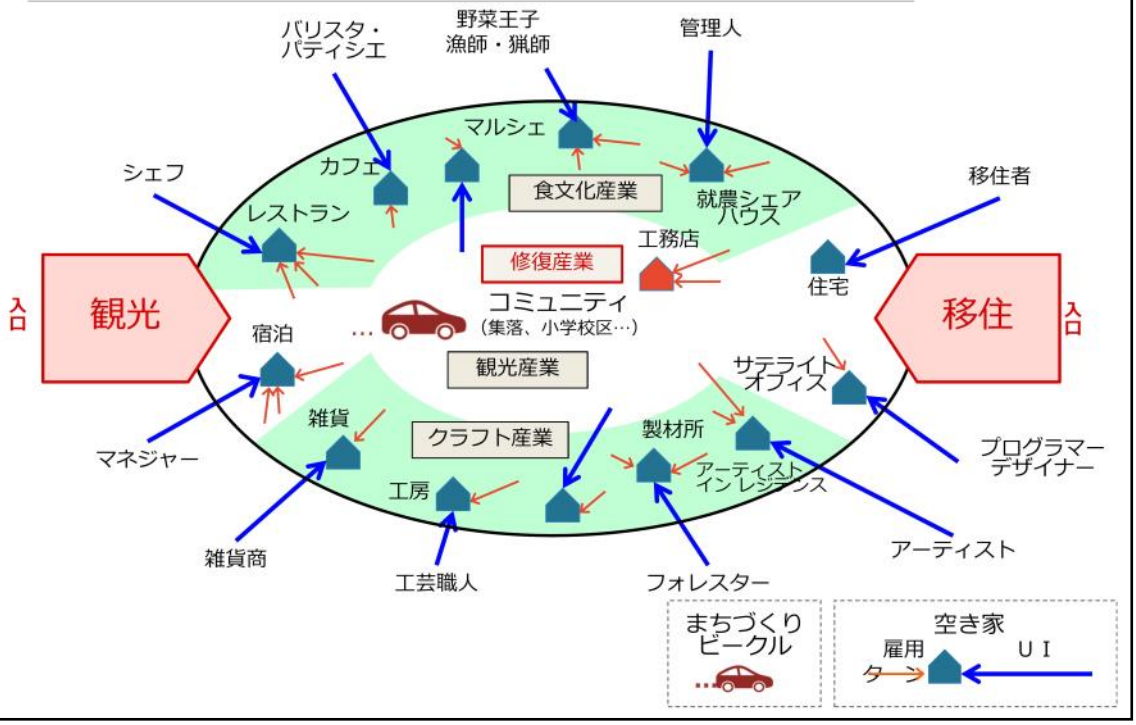
- 古民家等の歴史的建築物と地域の食文化、生活文化を一体的に再生
- 文化財や町並みを活用した音楽祭、アートフェス、マルシェのほか、ブライダルやコンベンション等の事業を展開

建物	用途	事業者	産業
古民家等	カフェ、レストラン	シェフ、パティシエ、バリスタなど	食文化産業
	工房、ギャラリー	工芸作家（陶芸、布、和紙、ガラス、彫金…）	クラフト産業
	宿泊施設	ホテル事業者	観光産業
	サテライト・オフィス	IT技術者、デザイナー	地域ICT産業
	（上のほか住宅等）	大工、左官、家具、茅葺職人など	修復産業

空き家の活用　　若者の地方回帰　　雇用と産業の創造

エリア開発の概念図

地域活性における２つの入口



３．開発コンセプトの設定

第３章で整理した「明日の日本を支える観光ビジョン」などの政府の動向を見ると、歴史文化が地域の持続性に貢献する時代が到来しつつあると受け止めることができる。歴史文化のオリジナリティを説明できることが地域の魅力となり、経済的価値も生むことになる。

つまり、他の地域と差別化される資産とは、その土地の歴史文化であることから、開発計画の策定に際しては、まず、地区住民が地区の歴史文化を掘り起こし、地区の現状を理解し、そのうえで地区の未来像や夢を描くことが重要である。

まず、地区住民によるワークショップを開催するなど、当該地区がどのような未来を描きたいのかを明確にする。このとき、地区の歴史文化に根ざして、現在を見つめ直し、新しい視点や技術を付加し、未来に新しい描線を引くことを基本的な姿勢とする。

そして、その地区を、（例えば100年後に）どのようなステージに導きたいかを見つけ出し、共有することが望まれる。一般に、地区の文化財が持っている歴史性・文化性が、地区の開発コンセプトを方向づけることになる。

開発コンセプトに沿って、どのような観光客（顧客ターゲット）や移住者・事業者（誘致プレイヤー）に来訪してほしいのかを明確にしたうえで、地区の空き家群を活用して、宿泊施設、店舗、住宅などを順次整備していくことが肝要である。

開発コンセプトに沿って設定する顧客ターゲット（例）

４．ビークルの設計

このようなエリア開発において最も重要となるのは、その地区に愛着を持ち、コンセプトに沿ったエリア開発の実現に強い意思を有する「ビークル」の存在となる。ビークルは、株式会社、NPO法人、一般社団法人等の民間法人であり、地区の不動産の保有管理とエリアマネジメントを担う開発事業者（中間事業者）の役割を果たすものである。

エリア開発のエリア（地区）とは、集落や住民自治協議会単位の規模が一般的となる。こうした小規模エリアにおいて、迅速かつ機動的、持続的に分散型の開発を展開することを考えても、ビークルは民間事業者である必要がある。

民間事業者であれば、特定の地区に密着し、地区の状況を把握してきめ細かに対応しながら、持続的に地区に関わることができるが、行政の場合は、特定の地区にだけ関わることが問題視されること、熱意のある担当者がいても人事異動があって数年間しか活動が継続しないこと、現行の予算制度、議会制度のもとでは緊急的な土地取得等への対応が難しいことなどが、その理由として挙げられる。

ただし、熱意のある行政職員のビークルへの参画の道が閉ざされている訳ではない。行政職員がビークルに参画することが想定される場合は、NPO法人や非営利型一般社団法人を組織することで対応が可能である。さらに積極的に、行政から株式会社であるビークルに人材派遣をする方法も考えられる。

また、地域のステークホルダーが集結した地域協議会等は、情報共有やコンセプト形成の場にはなっても、意思決定の主体（事業体）にはならないので、ビークルとして適当ではないことが多い。

ビークルは、まちづくりNPO、民間事業者、公務員、地域おこし協力隊等から広く人材を募り、ビジョンとミッションとリスクを共有できる者で構成することになる。迅速に意思決定し、機動的に活動するビークルは、

① 地域（＝コミュニティ）の有志たちが、
② 乗り合わせるビークル（株式会社、NPO法人、一般社団法人等）を作って、
③ 地域に認知されながら、
④ 自分たちの責任で事業を展開する。

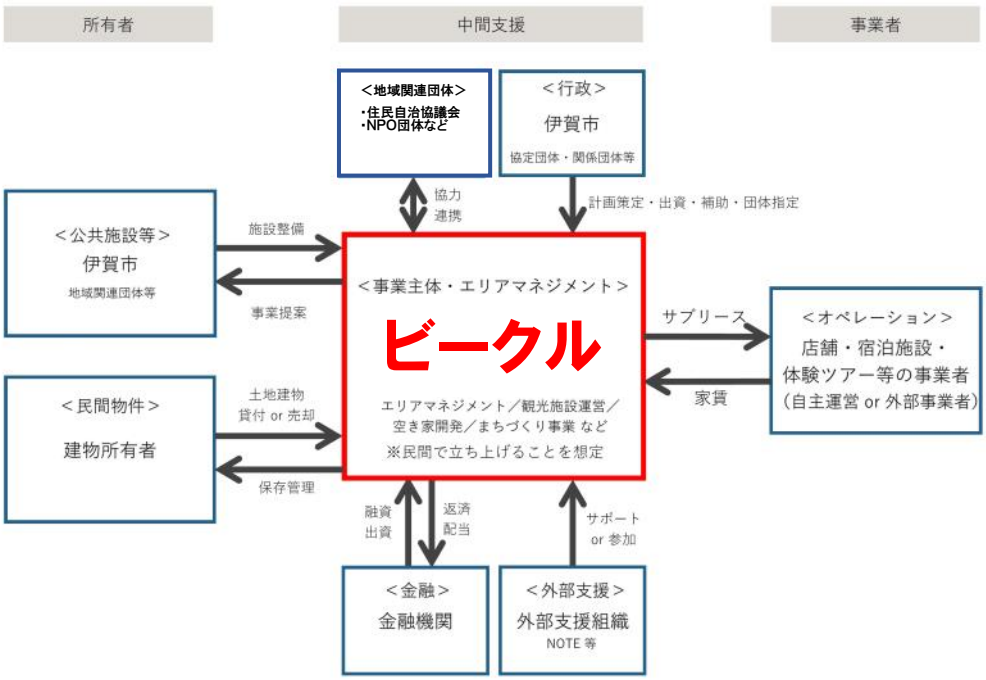
ことが要件となる。なお、このビークルには、「⑤ 外部者が乗り合わせているほうがよい。」ことが一般に知られている。地区に新しい価値をもたらし、新しい風を

吹かせるのは、常に外部者だからである。

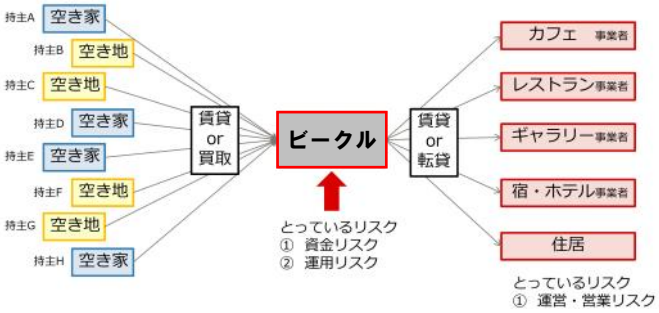
　ビークルの守備範囲は、一般に、集落、小学校区などのコミュニティ圏域であると述べたが、旧町域、市域、さらに広域など、そのビークルが持つミッションや役割に沿って自由に設計が可能である。また、小さな圏域を担うビークルと広域ビークルの連携といった組織設計も可能である。

　ビークルは、地区の不動産保有管理とエリアマネジメントを生業として、自走する法人であることが基本であり、営利を追求するのではなく、まちづくりを遂行するための組織である。そのため、その地区において、まだ再生物件が稼働していない創業期（概ね事業着手から３～４年）はビークルに運営するための経費収入が見込めないため、一般に行政による支援が必要である。

「ビークル」概念図



①それぞれの持主から賃貸・買取にて物件を集約
②物件単体ではなく、面（エリア）で再計画・エリアマネジメントする
③計画を元に、それぞれ異なる事業者をリーシング（誘致）



5．移住者（プレイヤー）のマッチング

古民家等を再生・活用した物件は、ひとつひとつが手作りの唯一無二の空間となり、長い時間が造り出した趣や風合いを湛えた空間となる。このような空間を選んで出店する事業者は、やはり「手作り」「風合い」を大切にするクリエイターであることが多い。オーガニック食材のカフェやレストラン、伝統工芸やアートの工房、ユニークなホテル（ゲストハウスやラグジュアリーホテル）、IT企業やデザイン事務所のサテライトオフィスなどである。

つまりは、クリエイティブな人材（しっかりとした技術とプロの魂を持った現在の職人たち）が地域に入り込んでくる。

このような人材によって、地域の気候風土に適した「建築文化」である古民家等とともに、地域の気候風土に根ざした「食文化」「生活文化」が一体的に再生される事例が全国で散見されるようになっている。

そこに小さな雇用が生まれ、内発型の小さな産業（食文化産業、クラフト産業、観光産業）が生まれている。そして、地域の工務店、左官、屋根、畳、建具、設備などの仕事が生まれ、修復産業が育っていく。

開発コンセプトに沿って、どのようなプレイヤーを獲得したいかを明確にし、情報発信の仕組みと内容を設計することが重要である。

開発コンセプトに沿って設定する誘致プレイヤー（例）

６．古民家等の改修方針

古民家等の改修は、その文化財的価値をできるだけ保存することを基本として、それでも活用のためには改変を加えることが必要になる。当然、活用目的によっては耐震補強やスプリンクラーの設置なども必要となる。

このとき、未指定文化財であっても、文化財の保存修理の技法を援用することになる。技法としては、主に以下３つが重要となる。

１．ミニマムインターベンション（改変は最小限にしてオリジナルを大切にする）
２．可逆性（改変する場合にも容易に復元できるよう配慮する）
３．区別性（改変分を明確にする）

これらの技法を援用することで、文化財的価値を表現しながら（時間が創った趣を残しながら）、改修費用を低く抑えることが、古民家等の再生活用を事業として成立させる上での重要な点である。

篠山城下町ホテルNIPPONIA改修中の様子

建築当初から

あった梁にスプリンクラーを組み合わせた例

事例　兵庫県朝来市「EN」改修前

事例　兵庫県朝来市「EN」改修後

7．官民連携の事業プロセス

行政の役割は、各種助成制度も含めた制度設計にある。基本的なインフラ整備や法規制を伴うルールづくりを含め、ビークルが活動しやすい環境を用意することが行政の基本的な役割となる。

まず、行政が、エリア開発におけるビークルの必要性と重要性を認識することが重要である。また、ビークルと行政が連携することが持続的なまちづくりに有効であると認識することが重要である。行政が、ビークルに向き合う窓口を設けたうえで、官民が連携してエリア開発を展開することが望ましい。

官民で景観ルールを作り、官が規制して民が創造する。行政が設置する史料館、観光案内所、文化センター、美術館、文化センターは、文化財の活用と官民連携を基本とする。民が古民家等を活用して設置する宿泊施設、レストラン、カフェ、工房、オフィス、住宅等の整備運営を官が必要に応じて政策的に支援することが基本となる。

官民双方が、事業の特性に応じて、自ら担うべきリスクを明確にし、信頼関係を築きながら、互いに創意工夫して協力して事業に取り組む姿勢が重要である。

本計画では、自治体が所有する古民家等を、エリア開発のための基幹施設として活用する官民連携手法の導入を想定している。また、その基幹施設を核としてエリア開発を展開する官民連携手法について検討することとしている。民間提案の自由度が高く、民間ノウハウを最大限引き出せる官民連携手法の構築を検討する。

８．官民連携による拠点施設の整備

官民連携で文化観光まちづくり（本計画の用語では「古民家等再生活用」）を推進する場合、その活動拠点施設は、公的な機能も有していることから、官設民営などのPPPとして整備運営することが想定される。自治体が所有する古民家等（文化財建築物）を活動拠点施設として整備し、ビークルが運営もしくは運営事業者へ貸し出すのである。

活動拠点施設に求められる基本的な機能は、ビークルの拠点となるビークルオフィス、コワーキングスペースの機能のほか、来訪者（観光客、移住希望者等）を受け入れるレセプション機能である。その他、滞在機能、飲食機能など地区の特長を表現する施設を付け加えることが想定される。

これらの機能は、ひとつの施設で充足する必要はなく、エリア内に分散配置することが可能である。本計画では、モデル地区として開発事業計画を策定し、平成32年度から事業を展開する「伊賀上野城下町地区」において、市が保有する施設である「栄楽館」に拠点機能を置き、その周辺の古民家等に付加機能を配置する計画とする。

［機能Ａ］拠点施設に求められる基本的な機能

拠点機能（ビークルオフォス、コワーキングスペースなど）
交流機能（観光客、移住希望者のレセプションなど）

［機能Ｂ］必要に応じて拠点施設に付加する機能

滞在機能（ホテル、シェアハウス、アーティストインレジデンス、住宅など）
飲食機能（レストラン、カフェ、バー、テストキッチンなど）
文化機能（アートギャラリー、クラフト工房、温泉など）
交通機能（交通ターミナル、サイクルステーションなど）

第５章

実施プラン

第１節　官民連携した実施体制の構築

１．実施体制の構築

基本計画及び本指針の推進に向け、歴史的資源を活用した地域活性化及び観光振興を推進することを目的に、「伊賀市エリアにおける歴史的資源を活用した地域活性化に向けた業務連携に関する協定書」を㈱NOTEと（一社）ノオト、西日本旅客鉄道株式会社と伊賀市の４者が締結した。

協定は、各当事者の特性をいかしつつ、それぞれの知見やネットワークを活用し、連携協力して歴史的資源を活用した地域活性化及び観光振興を推進することを目的としている。

調印式では、各代表者による連携協定の趣旨やそれぞれの知見やネットワークを活かし連携協力して歴史的資源を活用した取り組みを進めるための説明が行われた。説明内容は右図に掲載する。

締　結　伊賀市、西日本旅客鉄道株式会社創造本部、株式会社NOTE
一般社団法人ノオト

日　時　平成31年3月7日（木）午前10時30分から

場　所　伊賀市役所　5階　501会議室

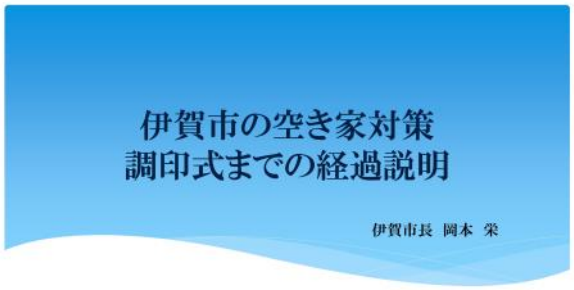
写真左から
西日本旅客鉄道(株)　創造本部ビジネスプロデュースグループ部長　水田整
伊賀市長　岡本　栄
(株)ＮＯＴＥ　代表取締役　藤原岳史（一般社団法人ノオト理事を兼務）

伊賀市

市長　岡本　栄

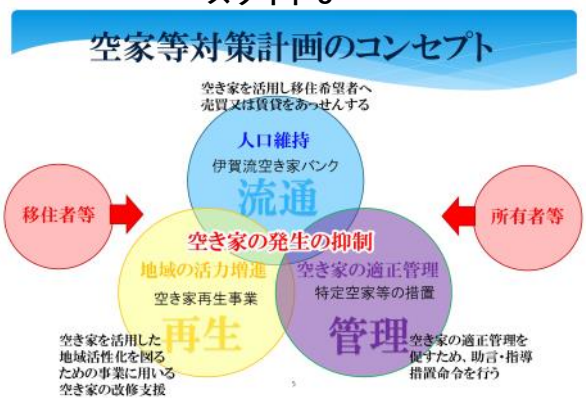
スライド２

スライド３

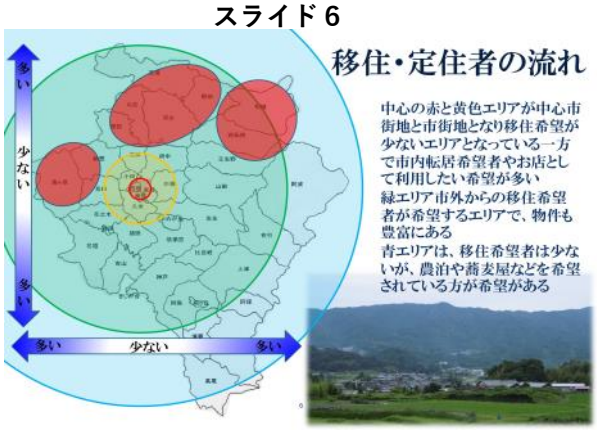


スライド４

スライド５

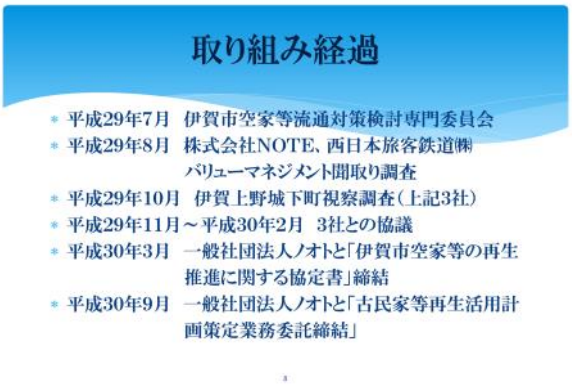


スライド６



スライド７

スライド８



株式会社NOTE

代表取締役　藤原岳史

スライド１

スライド２

スライド３

スライド４

スライド５

スライド６

スライド７

西日本旅客鉄道株式会社　創造本部
ビジネスプロデュースグループ

部長　水田　整

スライド１

スライド２

スライド３

スライド４

スライド５

2．空き家対策推進体制

「伊賀市エリアにおける歴史的資源を活用した地域活性化に向けた業務連携に関する協定書」により、新たに再生活用が含まれたことにより、空き家対策計画を磐石の体制で進めることができることになった。

下記が体制のイメージ図となる。

3．スケジュール・開発目標

本指針に基づく期間内のスケジュール及び2040年度までの開発プランを下記に示す。2022年以降は、ビークルの収支を判断し開発を進める。

下記の開発プランは第６章の収支・経営プランにより目標を設定した。

○　計画期間内のスケジュール

	2019 年度				2020年度				2021年度			
	4～6	7～9	10～12	1～3	4～6	7～9	10～12	1～3	4～6	7～9	10～12	1～3
ビークル組成 会社設立	準備	資金調達 ★設立	開業準備			第2期（物件選定・プラン作成）			設計・工事準備			
拠点整備 公設民営施設貸与方式	設計 栄楽館		工事	★完成								
テナント整備 民設民営	設計 旧福森邸・広部邸		工事	★完成								
OPEN サブリース方式				宿泊受付	★第1期開業		営業					

○　2年おきに改修するプラン（24棟）　※第６章第２節プラン７を参照

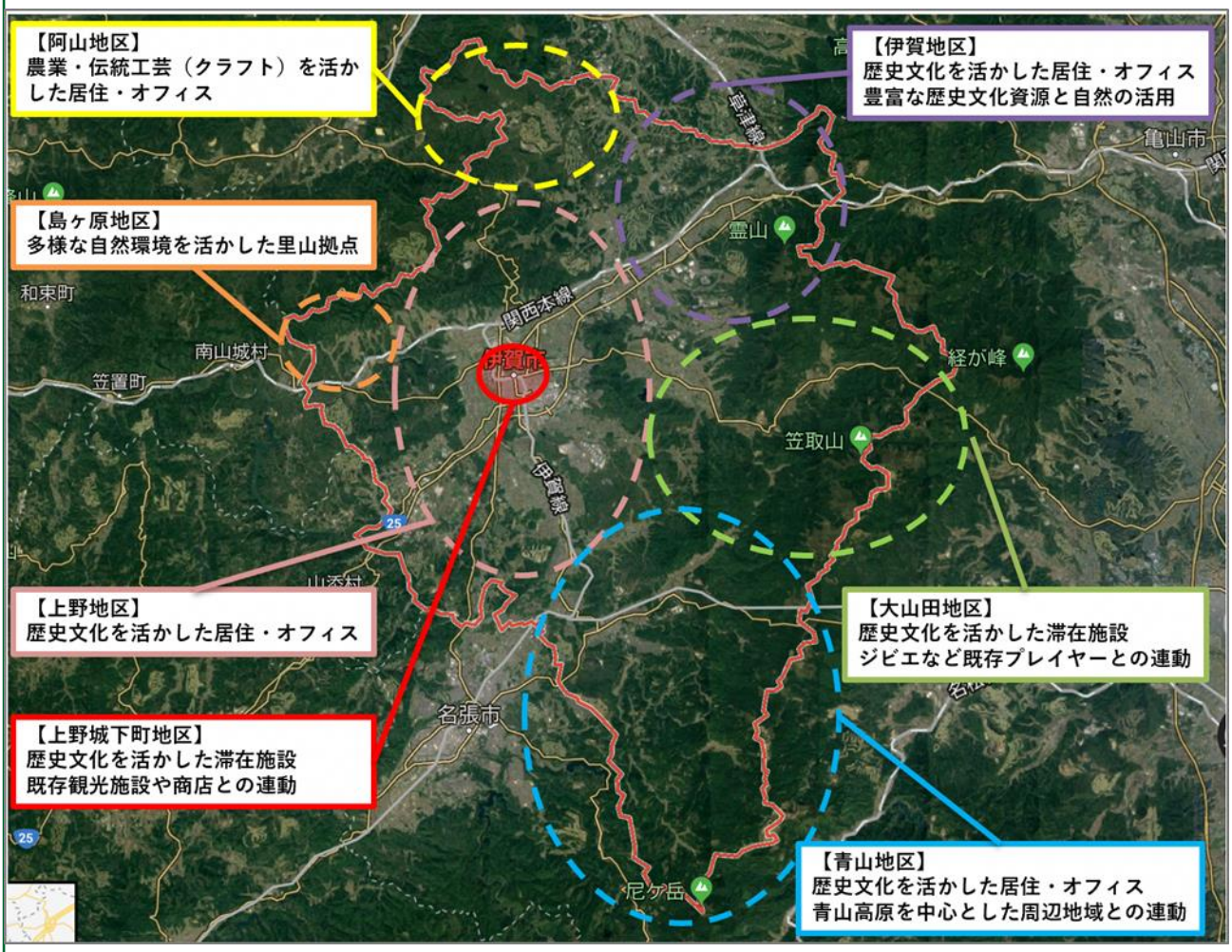
	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
施設整備 公設民営	旧玉岡邸 工事・完成	★																	
テナント整備 民設民営		★２棟			★３棟			★３棟			★３棟			★３棟			★３棟		３棟
OPEN サブリース方式		★２期			★３期			★４期			★５期			★６期			★７期		

第２節　古民家等再生活用計画の具体的検討

１．ゾーニング計画

本指針の策定に向けて、伊賀市内の各地区の地域特性を考慮したゾーニング計画を以下の通り設定する。市内をエリア分けし、地区ごとに特徴と目指す方向性を定義することで、整備方針を定める。地区の区分については基本的には「伊賀市 地区振興計画」内に定められている内容に準ずるが、上野地区内のみ「中心市街地」と「その周辺地区」は分けて検討している。中心市街地は城下町のまちなみを残しており、分けて検討したほうが実態に即するためである。

ゾーニング計画図



２．各地域の整備方針

ゾーニング計画に基づき、各地区の主な地域資源を整理する。その地域資源に応じて整備方針を設定する。

ただし、伊賀市の立地適正化計画及び適正な土地利用に関する条例に基づき適材適所の整備を図る。

名称	主な地域資源	方針
伊賀市中心市街地（上野城下町地区）	伊賀上野城、伊賀流忍者博物館、俳聖殿、城下町のまちなみ	既に上野公園を中心とした観光施設に多くの観光客が訪れているため、歴史観光を楽しむ観光客向けの宿泊施設を検討。
上野地区（城下町以外）	御墓山古墳、岩倉峡公園	中心市街地に通勤する移住者向けの整備を検討。
伊賀地区	様々な歴史的な文化遺産、伊賀米・伊賀牛の生産地	東の玄関口という立地を活かして、東海圏に通勤する移住者向けの整備を検討。 歴史文化が多く残された地区でもあるため、歴史観光の拠点としての活用も期待できる。
島ヶ原地区	多様な自然環境、温泉施設	人口減少が著しい山麓集落にて、自然環境を活かした滞在施設を整備。 新しい里山の可能性を検討。
阿山地区	丸柱地域を中心とした伊賀焼、農業	里山の自然環境が残り、伝統工芸（クラフト）や農業のプレイヤーの移住が考えられる。 それらの事業者の積極的誘致（移住）を検討。
大山田地区	平松宿・平田宿など伊賀街道のまちなみ、獣害を逆手に取ったジビエ	伊賀街道のまちなみが残り、歴史的・景観的に特徴的な地区であるため、上野城下町同様に観光客向けの宿泊施設を検討。 周辺のジビエ料理店や温泉、新大仏寺を始めとする文化財との連携も検討。
青山地区	青山高原、尼ヶ岳、歴史文化を誇りに思う住民機運	関西圏へのアクセスの良さを活かし、関西へ通勤する移住者向けの整備を検討。 また青山高原を中心とした観光を伸ばすため、名張市や津市など周辺自治体との連携が必要。

３．モデル地区の選定

今回の古民家再生活用指針の策定にあたり、机上の空論に終わらない計画として実際に伊賀市内の地域をモデル地区として選定し、事業としてエリア開発を進める。そこでそのモデル地区として伊賀上野中心部（以下、伊賀上野城下町）を選定することとした。

当該地は、伊賀上野城を中心とする城下町として、伊賀流忍者博物館、芭蕉翁記念館、俳聖殿、くみひも会館、だんじり会館などの観光施設が集客している。城下町の町割りが今も残り、歴史的な建造物が多く存在しているなど、資源を活かして観光的アプローチに適した地域である。

併せて、市所有の古民家等があり、かつ地域や所有者の理解が先行している地域であることから、伊賀上野城下町を選定する。「伊賀上野城下町」は、上野東部、西部、南部地域を指す。

４．各地域における再生活用方針

前項で定めたモデル地区（伊賀上野城下町）については、第４章で整理した考え方に沿って整備プランを策定し、これに基づき、2019（平成31）年度からエリア開発を実行する。

他地域に関しては、伊賀上野城下町を整備するビークルが開発を進めていくのか、それとも他に当該地区に思い入れのある人材を見つけて整備するのか、から改めての検討が必要である。

顧客ターゲットは、観光目線では古民家等を活用した滞在型施設と相性の良い「外国人（欧米等）旅行者」、古民家や歴史的町並み、田園風景等を好む「国内（都市部）観光客」が考えられる。また移住目線では都市圏から移住する「クリエイティブワーカー」、古民家に住みたいという意向を持っているにも関わらず適切な物件がなく叶えられていない「地元住民」等のなかから、地区のコンセプトに応じて選択する。

５．伊賀上野城下町（モデル地区）

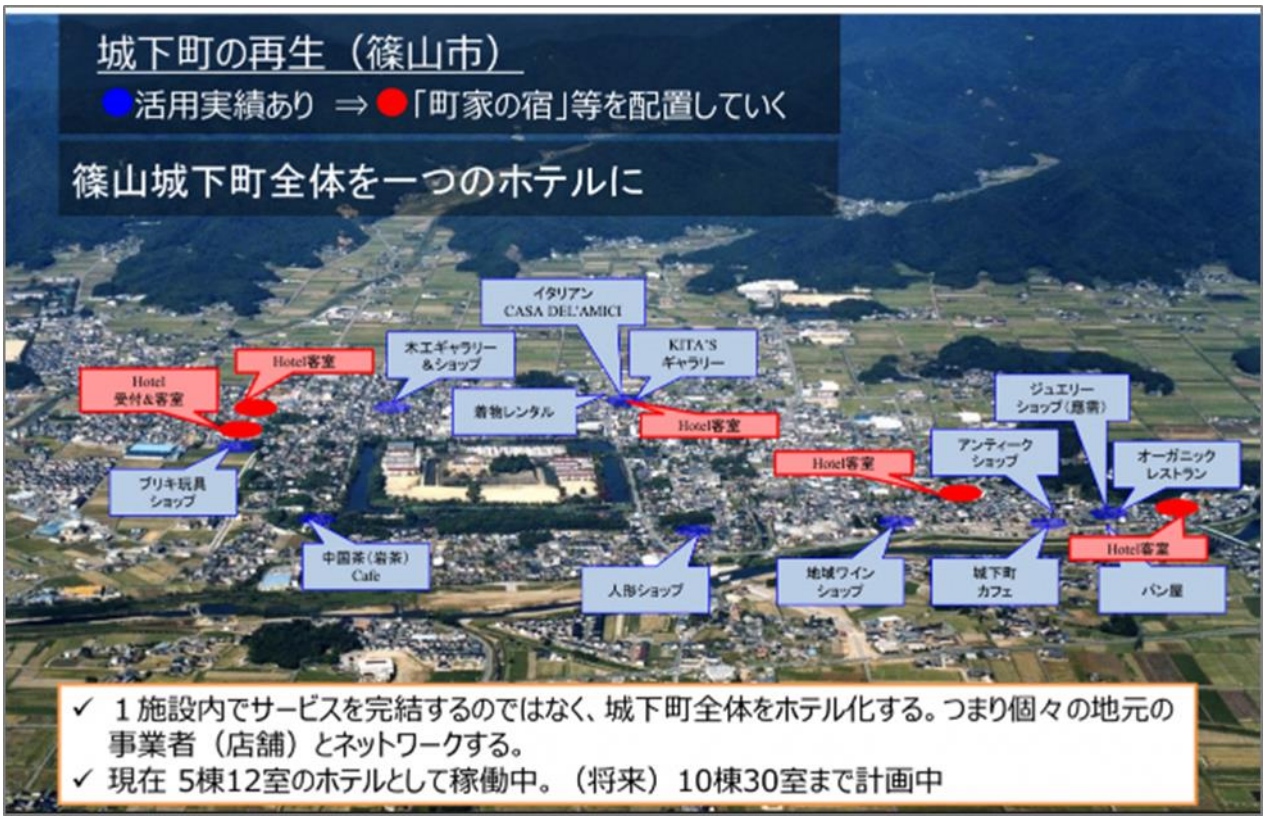
今回のモデル地域である伊賀上野城下町は周辺の町並みや立地からして、再生活用において観光的アプローチが望ましいと考えられる。そのため、「分散型ホテル（詳細は後述）」を主軸としつつ、観光的機能も点在させる方針で検討を進める。

モデル地区内において、ビークルが、空き家となった古民家等を買い取って（または借り上げて）、建物を改修し、宿泊施設やレストラン、カフェ等を順次整備する。このうち、基幹的な施設にフロントを置き、宿泊施設等を一体的に運営する（分散型ホテル方式）。ビークルが行うエリアマネジメントにより、地区に各種のテナント事業者を誘致し、配置していく。

モデル地区における分散型ホテル事業の運営は、ビークルから運営事業者への委託とし、ビークルはエリアマネジメント業務に専念することを基本とする。伊賀市は、着地型観光を目指し観光の産業化を目指すという大方針のもと、ビークルの収支状況をみながら、古民家等の改修費に対する助成を行うほか、テナント事業者の開業資金等に対する助成などの支援を検討する。

ただし、観光目線での改修を優先としているが、当然城下町内に住みたいという移住希望者が現れた際には、住宅への改修も検討することとする。

丹波篠山市での分散型ホテル事例



宿泊施設への改修例（外観）

宿泊施設への改修例（内観）

フロント・レストラン・宿泊施設への改修例（外観）

飲食店への改修例

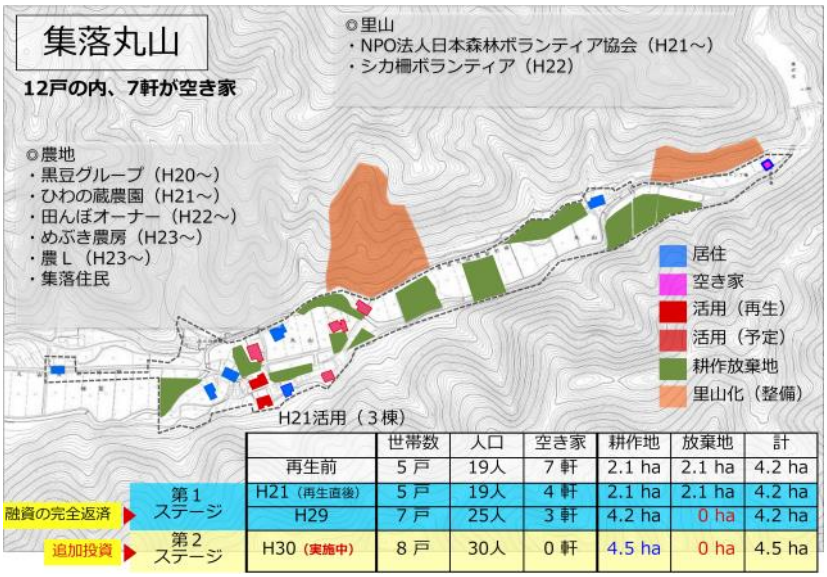
６．他地域での改修方針

モデル地区以外では、分散型ホテル以外の用途を検討する必要があるが、移住者が多い地区であれば、伊賀流空き家バンクと提携して、最初から住宅（オフィス付き住宅、店舗付き住宅、工房付き住宅など）として、その希望者の意向も取り入れながら施設設計・改修を行うことも可能である。また、古き良き原風景が残り、一定程度の規模の古民家が点在している地区であれば、一棟貸しをメインとする宿泊施設とすることも考えられる。

郊外（中心市街地以外）の農村地域での古民家活用先進事例として、集落丸山（兵庫県篠山市丸山）の事例を取り上げる。丸山集落では、平成20年時点で12軒の住宅のうち、7軒が空き家となり各種集落活動の意欲が低下、活性化に向けた取組が急務となっていた。そこで、地域住民は一般社団法人ノオトと集落の将来像等を検討するためにワークショップを複数回開催し、議論を重ねた。その結果、地域の魅力として古民家再生を通じた集落活性化に取組の方向性を共有することができ、地域住民により設立された「NPO法人　集落丸山」とノオトにより農泊実施組織「有限責任事業組合　丸山プロジェクト」を設立、滞在型施設の整備事業を含めた地域活性化に向けた事業実施体制を構築した。

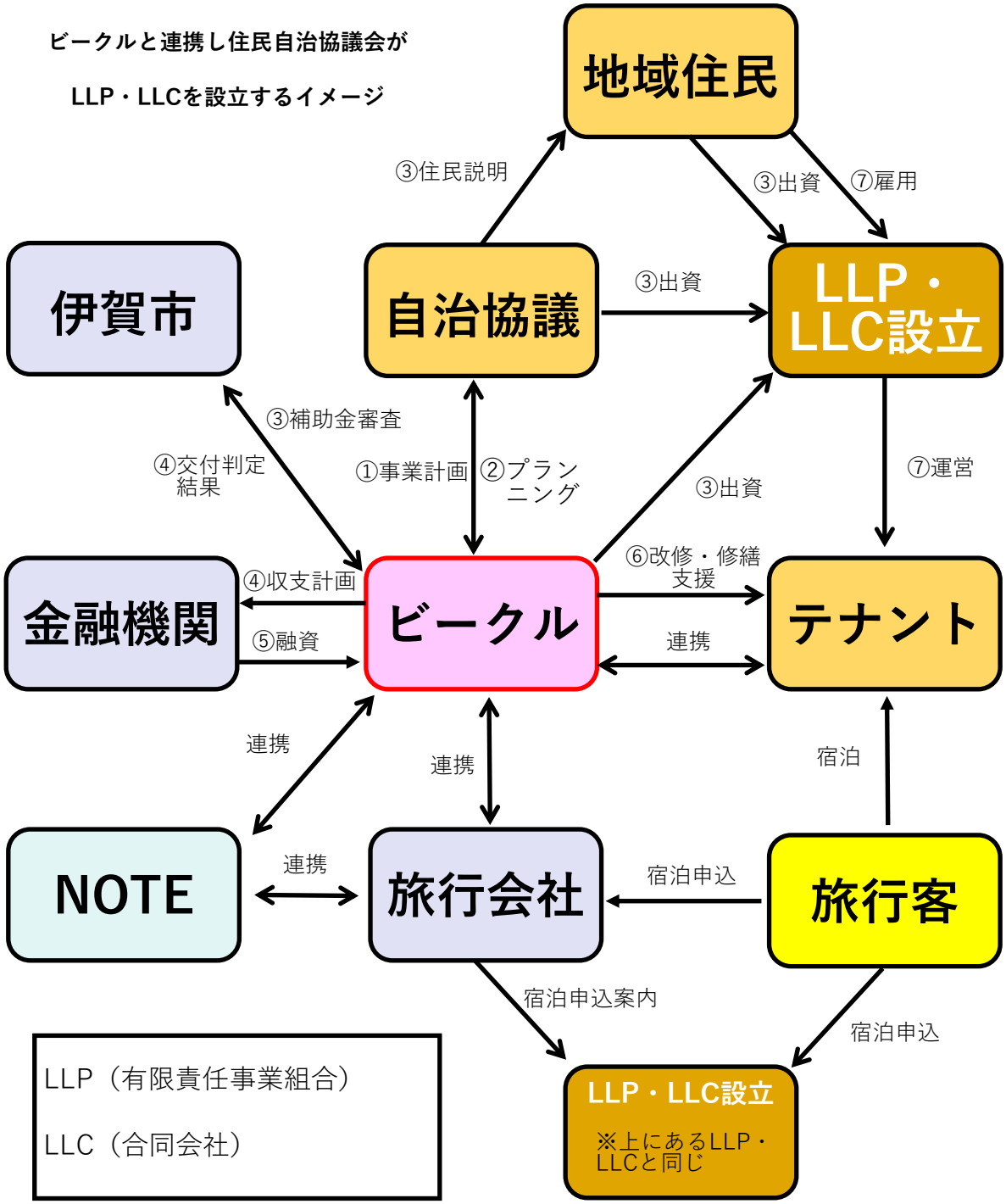
同組織では、ノオトの地域再生にかかるノウハウを活用しつつ、古民家を改修した宿泊施設の運営等の取組を行い、平成27年10月からの１年間で古民家宿泊施設の年間利用者は700人弱となり、地域産業の新たな創出により、1世帯4人がＵターン移住し、その後も耕作放棄地が改善するなど地域への波及効果があらわれている。

集落内の空き家となった古民家を宿泊施設とした例（集落丸山）



	世帯数	人口	空き家	耕作地	放棄地	計
再生前	5 戸	19人	7 軒	2.1 ha	2.1 ha	4.2 ha
H21（再生直後）	5 戸	19人	4 軒	2.1 ha	2.1 ha	4.2 ha
H29	7 戸	25人	3 軒	4.2 ha	0 ha	4.2 ha
H30（実施中）	8 戸	30人	0 軒	4.5 ha	0 ha	4.5 ha

こうした取り組みを参考に、モデル地区以外の開発を進めるための手法として、下記のイメージ図のように、地域の核となる団体がモデル地区と同様の取り組みを進めるためには、改修経費や運営のノウハウなど単独での事業は困難であることから、ビークルを核とした地域運営型のLLP又はLLCを設立し協働で取り組むことで、ビークルが金融機関等からの融資を受け改修を行い、運営を地域で行うことが可能となることから、地域の独自性を活かしたまちづくりが可能となる。



第３節　伊賀上野城下町の古民家等再生活用プラン

本章では、これまで述べてきた内容に基づき、モデル地区である上野城下町における古民家等再生活用事業について具体的に検討した内容を述べる。

１．伊賀上野城下町の現状と今後目指す姿

上野城下町地区は伊賀市内において市街地ゾーンに配置され、観光客の多くが立ち寄っているエリアである。しかし現状は多くの観光客が伊賀上野城周辺のみを訪れ、上野公園内の施設を巡り、市外に移動するという滞在になっており、城下町地区での滞在は少ない。

そこで、後述する市が所有する栄楽館を起点として宿泊や飲食、伊賀の歴史文化を知ることができる施設として、古民家等を改修し、宿泊機能として配置することで城下町地区での観光客の回遊性を高める。その結果、再生物件の収益性が上がり、その収益をもとに城下町地区の古民家への再投資が進むという好循環を生み出すことを目指す。

上野城下町地区の現状と今後目指す姿

2．コンセプト設定

前項を踏まえて、基本コンセプトの検討方向性として以下のように定める。伊賀は「忍者」という観光資源が先行して知られているが、特に城下町内には他の地域にはない歴史資源が数多く残されている。それらを古民家等への滞在を通じて、自然と感じていただけるような「伊賀流ステイ」という伊賀観光における新しい概念をこれからの観光客には感じさせたい。

本コンセプトを核として今後ビークルに参画するメンバーと事業を作っていく中で、コンセプトのブラッシュアップを行っていく。

上野城下町地区の開発における基本コンセプトの検討方向性

積み重ねてきた歴史文化を感じられる「伊賀流ステイ」

現在の忍者コンテンツを活かしながらも、伊賀城下町内の地域資源を活用することで、
背伸びすることなく、しかし表層的でない、より深みのある伊賀の歴史文化を
"忍"のようにひっそりと感じられる、新しい伊賀流観光・滞在のあり方を"栄楽館"を起点に創造します。

	むかし	い　ま	これから
風景			**将来人口を見据えた持続可能な地域を創造**
忍者の役割	• 作物が取れにくい土壌であり**他に産業を作る必要があったこと**、周囲を山に囲われ京の都と尾張に挟まれるという**重要拠点という立地**などから**生業としての"忍者"が発展**。 • 主に諜報部隊として活動しており、「忍び込む」というイメージがあるが**実態はその土地の人と仲良くなって情報を獲得**。 • 普段は農業従事者など**日常の服装をして潜伏**。	• 本来の役割を終えたものの、その見た目の魅力や謎めいた神秘性から**観光コンテンツとして見出される**。 • 忍者をキーに伊賀に来訪するものの日帰りが多く、**数時間の滞在で終わってしまう。（通過型観光）** • また忍者コンテンツは単発のイベントが多く、一過性の集客や知名度向上には寄与するが、**恒常的な集客に繋がりにくい**。 • そのため、多くの人が訪れるが、**産業（生業）としての影響力は小さい**。	• 高い知名度のある**忍者というコンテンツの活用方法が陳腐化**しているため、アップデートする必要がある。 • しかし新しいものは必要はなく、**過去の資産を活かすことで、アップデート可能**と考える。 【方向性】 • **城下町に点在する歴史文化を活用、忍者マインドを持った住民が観光客と交流して伊賀の楽しみ方を伝えるなど、一体となって観光客を迎え入れる。**

３．ターゲット設定

前項で示したコンセプトに示した通り、城下町ならではの歴史文化を古民家への快適な滞在を通して感じてもらうことを念頭にターゲットを設定する。メインターゲットとしては、訪日目的の上位に「文化体験」をあげる欧米からの観光客や文化圏の近い関西圏からの国内観光客を設定する。また、伊賀市内の中でも交通の便が比較的良いことからリモートワーカーの移住という視点も考えられるが、あくまでメインは観光客とする。

上野城下町地区のターゲット設定

	メインターゲット（観光客）		サブターゲット（居住・ビジネス）	
	日本の歴史文化に触れたい欧米等の外国人観光客	城下町をゆっくり楽しみたい関西等の国内観光客	都会から離れた場所で働きたいクリエイティブワーカー・企業	伊賀上野のまちを誇りに思う地域住民
	大阪や京都などから、一足伸ばして、更に深い日本文化を感じたい欧米等の外国人観光客。地方部やよりコアな文化を知りたいが、快適な滞在も同時に求めている。	関西圏を中心とした国内の観光客。忍者や百名城、歴史文化に興味のある若者から老年層までの夫婦やグループ、家族連れ。	関西圏や名古屋近郊のITやデザインなどリモートで仕事をしたい事業者。出勤頻度が低い働き方であれば、伊賀は都会から離れすぎていないため有効。	伊賀上野周辺に住む地域住民。観光コンテンツとしての忍者だけでなく、素敵な城下町の町並みも知ってほしいと考えている。
使われ方	・１～３泊以上 ・空き家を活用した宿泊施設 ・カフェ、飲食店 ・特徴的なお土産店 ・重厚な日本の歴史文化体験（忍者体験も含む）	・日帰り～１泊 ・古民家ホテル ・カフェ、飲食店 ・お土産店 ・重厚な日本の歴史文化体験（忍者体験も含む）	・クリエイティブオフィス等 ・合宿利用（長期滞在） ・移住定住（シェアハウス等） ・カフェ、飲食店	・居住 ・職場（観光産業の雇用創出） ・特別な日のランチ、ディナー ・カフェ、飲食店の日常利用
休日／平日	平日利用中心	休日利用中心	平日利用中心	平日から休日まで
利用金額	← 高い			低い →

4．物件整備プラン

上野城下町地区について具体的な整備イメージを作成した。

（1）エリア計画

上野城下町地区の現状

上野城下町地区の現状は下記図の通り。公共・観光施設等と下図の赤枠の中に800棟近い空き家が存在している現状があり、魅力的なエリアとして形成していくために、現状施設の機能や空き家などの活用を検討する必要がある。

新しいエリア整備の提案は下記の図の通り。特に歴史を感じられる空き家等を「歴史文化を感じられる伊賀流ステイ」のための宿泊施設とし、比較的新しい物件や小ぶりな物件は店舗やコワーキングスペースとしての検討を進める。また、既存の公共施設もさらなる魅力創出を行うことで、官民連携した古民家等再生活用計画におけるモデル地区となることを目指す。

伊賀上野城下町の整備イメージ

5．改修物件選定

前項で示した整備イメージのうち、第一期開発として、市が所有している登録文化財である「栄楽館」、城下町内の古民家２軒を選定した。選定基準は、所有者の活用意向、物件の状態や魅力などから総合的に判断した。各物件の所在地は以下マップの通り。また、改修した際のイメージを以下に示す。

上野城下町地区 第一期整備物件位置図

第一期物件改修イメージ

【活用イメージ①】

メイン棟（栄楽館）

- 宿泊のメイン棟としてホテルフロント／客室（3室程度）を配置
- 宿泊者、地域住民が利用可能なレストランやカフェなども併設
- 忍び装束への着替えスペースも用意

【活用イメージ②】

宿泊棟

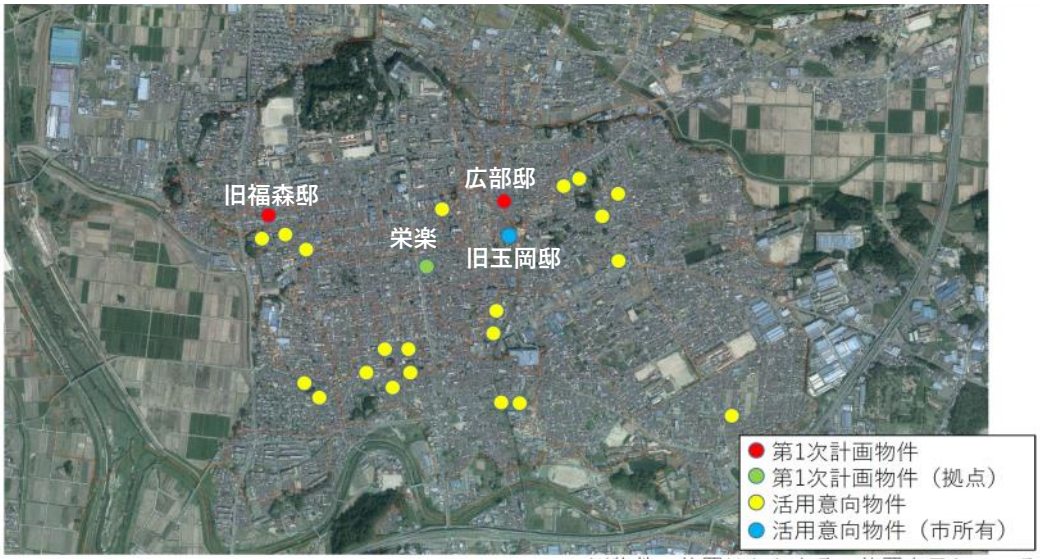
（城下町内の空き家2軒）

- 風情のある古民家は、城下町内に点在する宿泊棟として活用
- 建物規模が大きい場合には、複数の部屋への分割や一部を店舗として活用することも検討

６．活用希望物件

第一期開発以降に活用を希望している物件で、上野東部、西部、南部地域の「空き家所有者等活用意向調査結果」をマップにプロットした図となる。黄色が活用意向があり、かつ「空き家ストックバンク登録及び外部情報提供同意書」が提出された物件となっている。以降、伊賀市内全エリアの活用意向物件を示す。

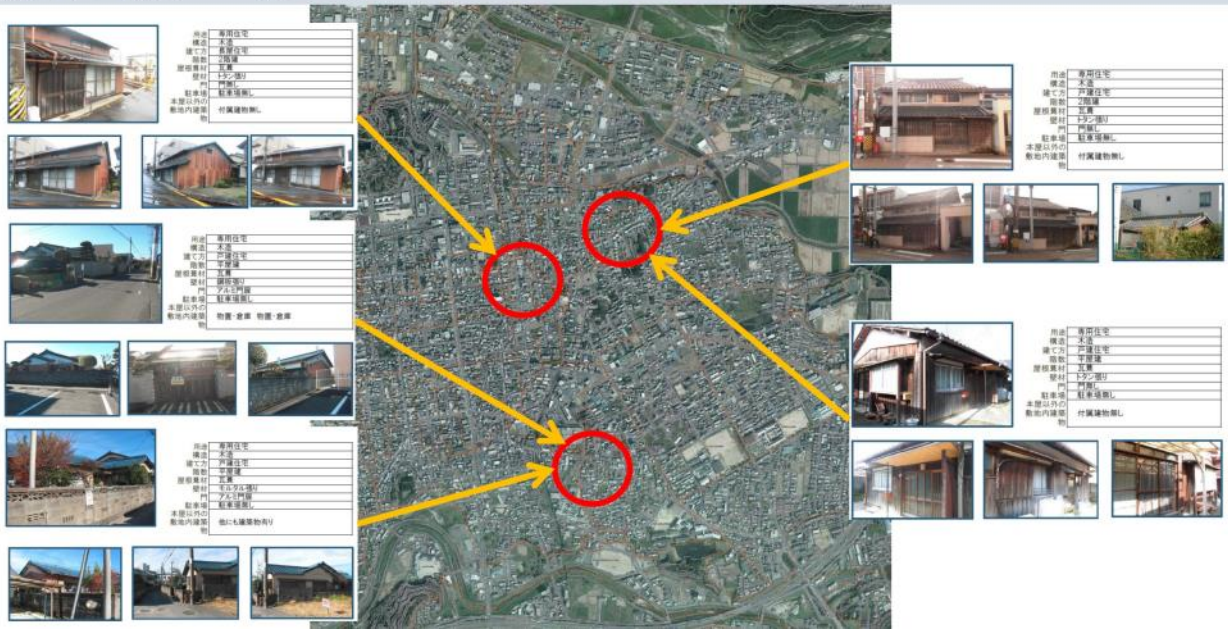
ただし、すべてが本計画の対象建築物ではないため、活用方法の検討が必要となる。



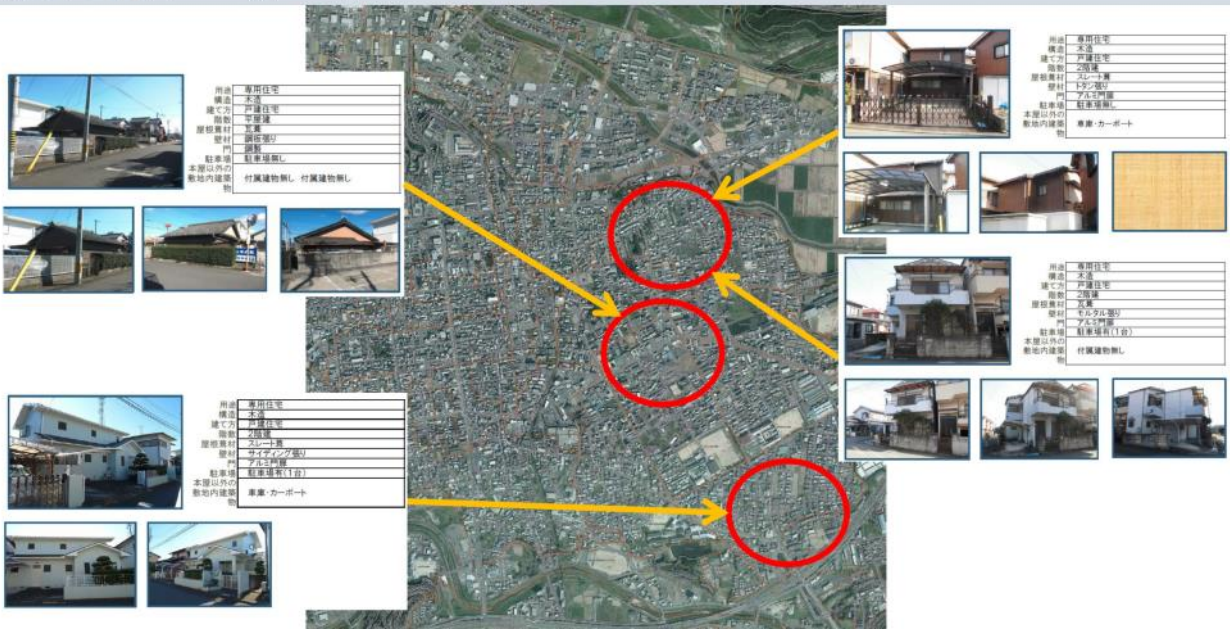
※物件の位置はおおよその位置を示している

（1）上野支所エリア

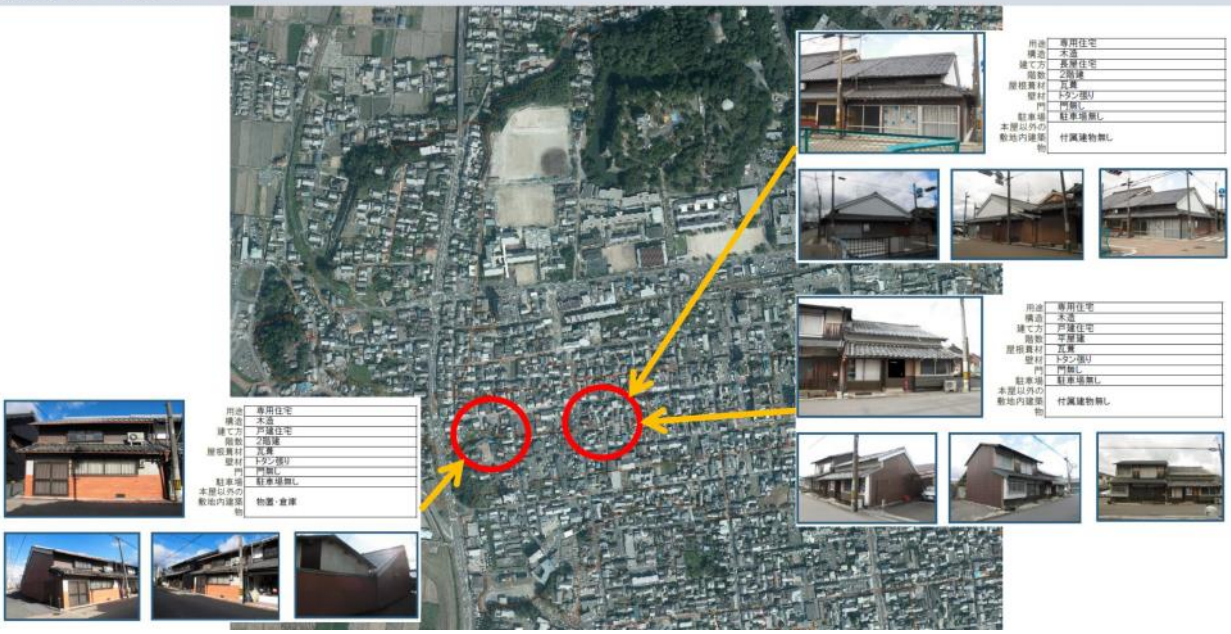
東部地域住民自治協議会エリアの１
活用希望物件：５棟／９棟



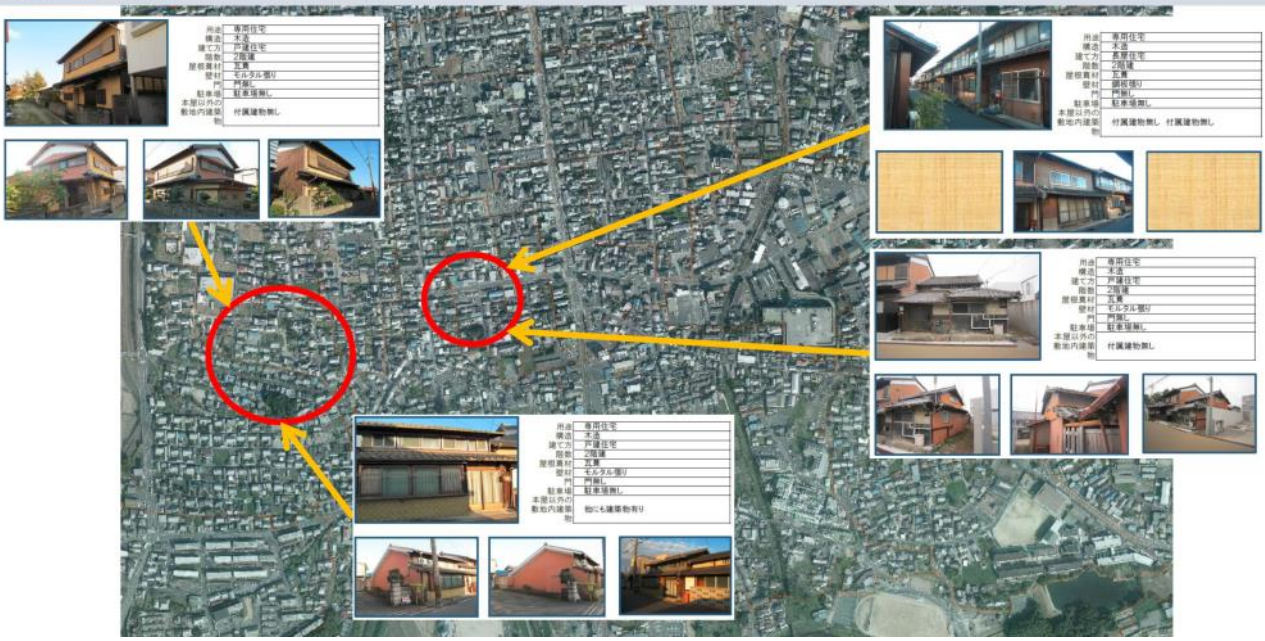
東部地域住民自治協議会エリアの２
活用希望物件：４棟／９棟



上野西部地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：３棟



上野南部地区住民自治協議会エリアの２
活用希望物件：４棟／９棟

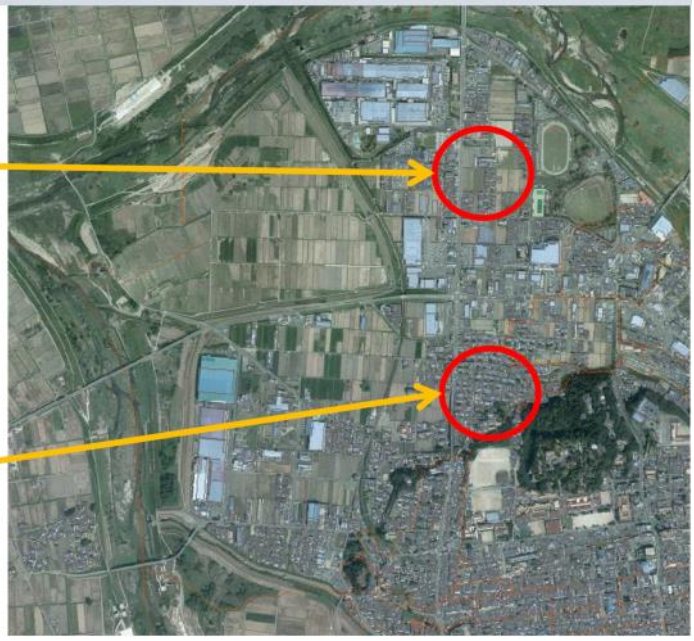


上野南部地区住民自治協議会エリアの１
活用希望物件：５棟／９棟

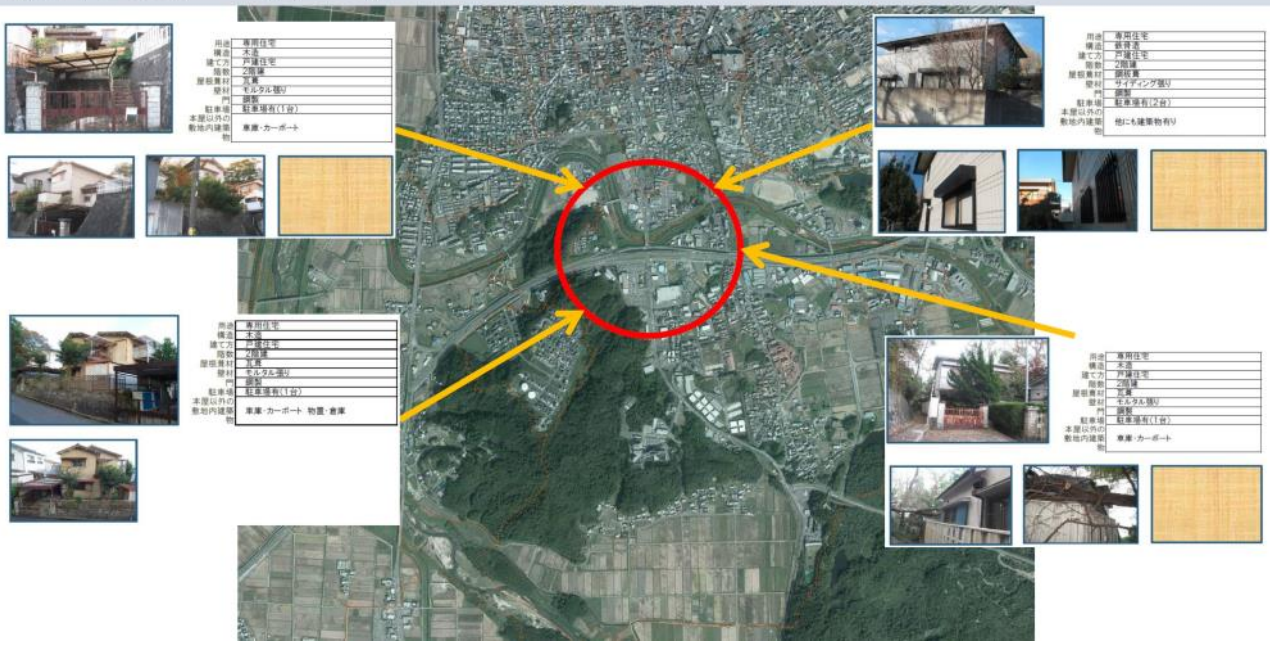
小田町住民自治協議会エリア
活用希望物件：２

用途	専用住宅
構造	木造
建て方	戸建住宅
階数	2階建
屋根葺材	瓦葺
壁材	モルタル張り
戸	アルミ門扉
駐車場	駐車場有(1台)
本屋以外の敷地内建築物	物置・倉庫　車庫・カーポート

用途	専用住宅
構造	木造
建て方	戸建住宅
階数	平屋建
屋根葺材	鋼板葺
壁材	鋼板張り
戸	鋼製
駐車場	駐車場有(1台)
本屋以外の敷地内建築物	離れ・小屋　車庫・カーポート



久米住民自治協議会エリアの１
活用希望物件：４棟／９棟



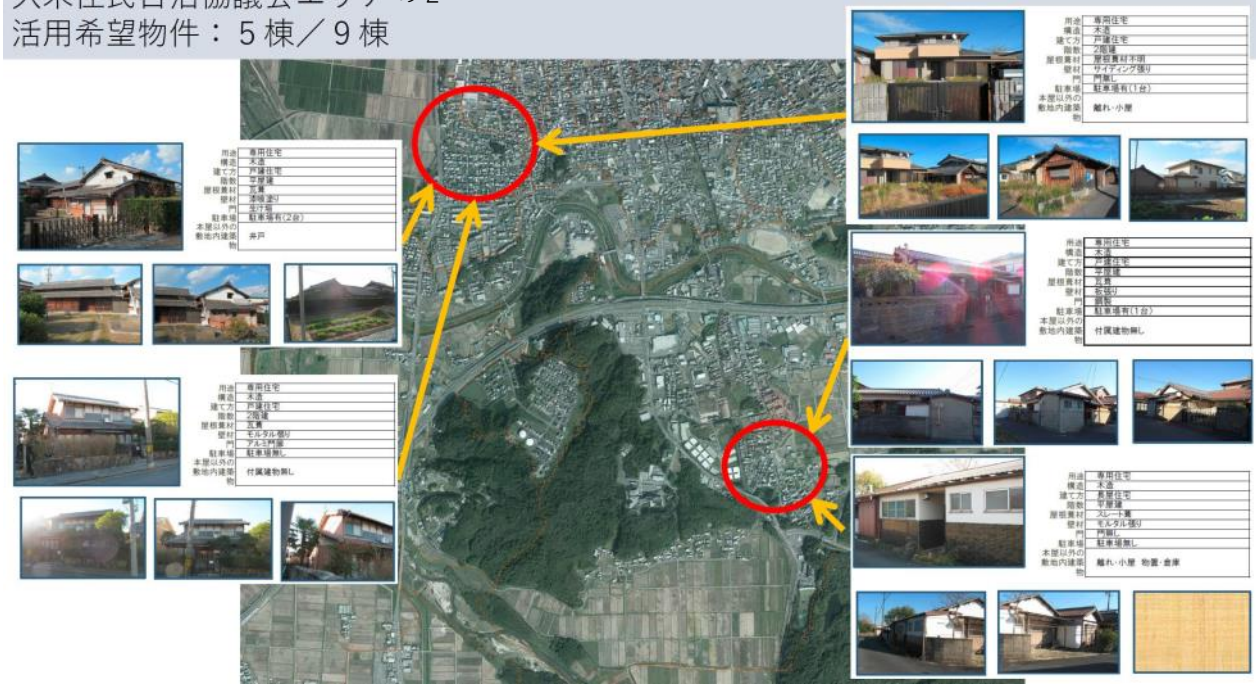
用途	専用住宅
構造	木造
建て方	戸建住宅
階数	2階建
屋根葺材	瓦葺
壁材	モルタル張り
戸	鋼製
駐車場	駐車場有(1台)
本屋以外の敷地内建築物	車庫・カーポート

用途	専用住宅
構造	鉄骨造
建て方	戸建住宅
階数	2階建
屋根葺材	鋼板葺
壁材	サイディング張り
戸	鋼製
駐車場	駐車場有(2台)
本屋以外の敷地内建築物	他にも建築物有り

用途	専用住宅
構造	木造
建て方	戸建住宅
階数	2階建
屋根葺材	瓦葺
壁材	モルタル張り
戸	鋼製
駐車場	駐車場有(1台)
本屋以外の敷地内建築物	車庫・カーポート　物置・倉庫

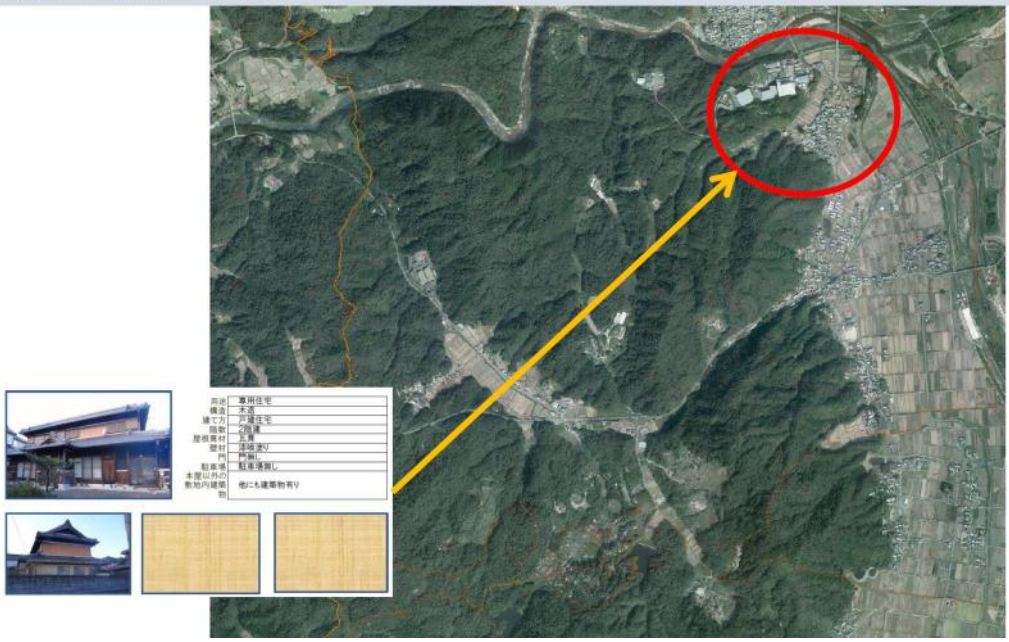
用途	専用住宅
構造	木造
建て方	戸建住宅
階数	2階建
屋根葺材	瓦葺
壁材	モルタル張り
戸	鋼製
駐車場	駐車場有(1台)
本屋以外の敷地内建築物	車庫・カーポート

久米住民自治協議会エリアの2
活用希望物件：５棟／９棟

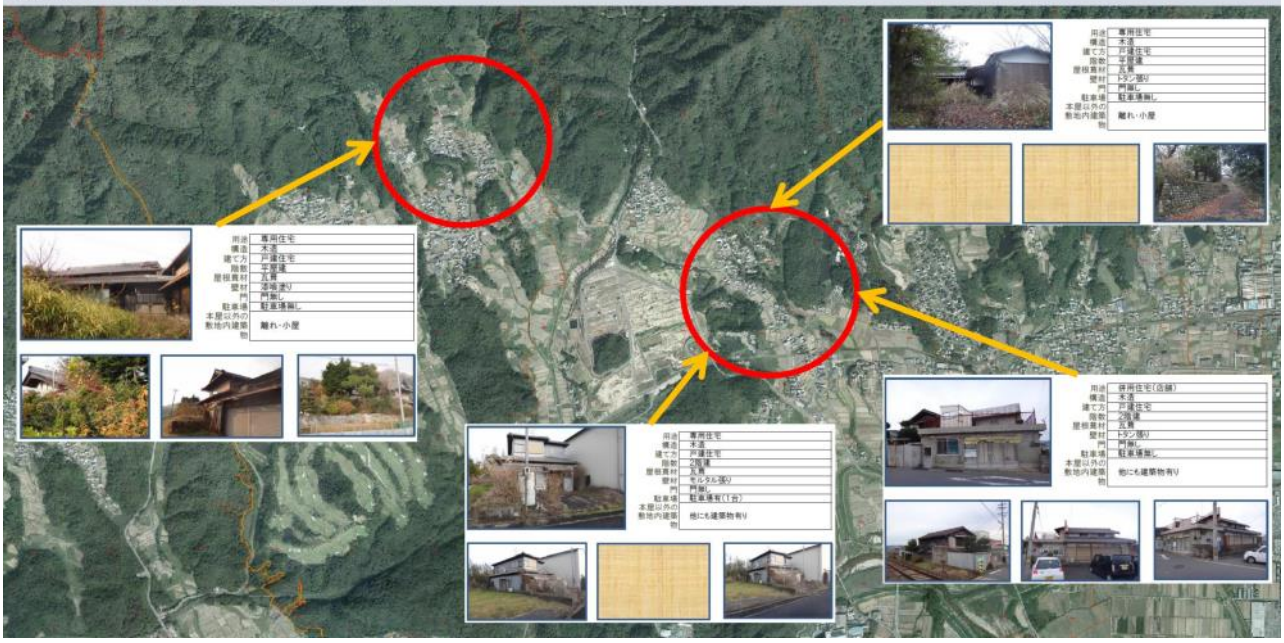


花之木地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：１棟

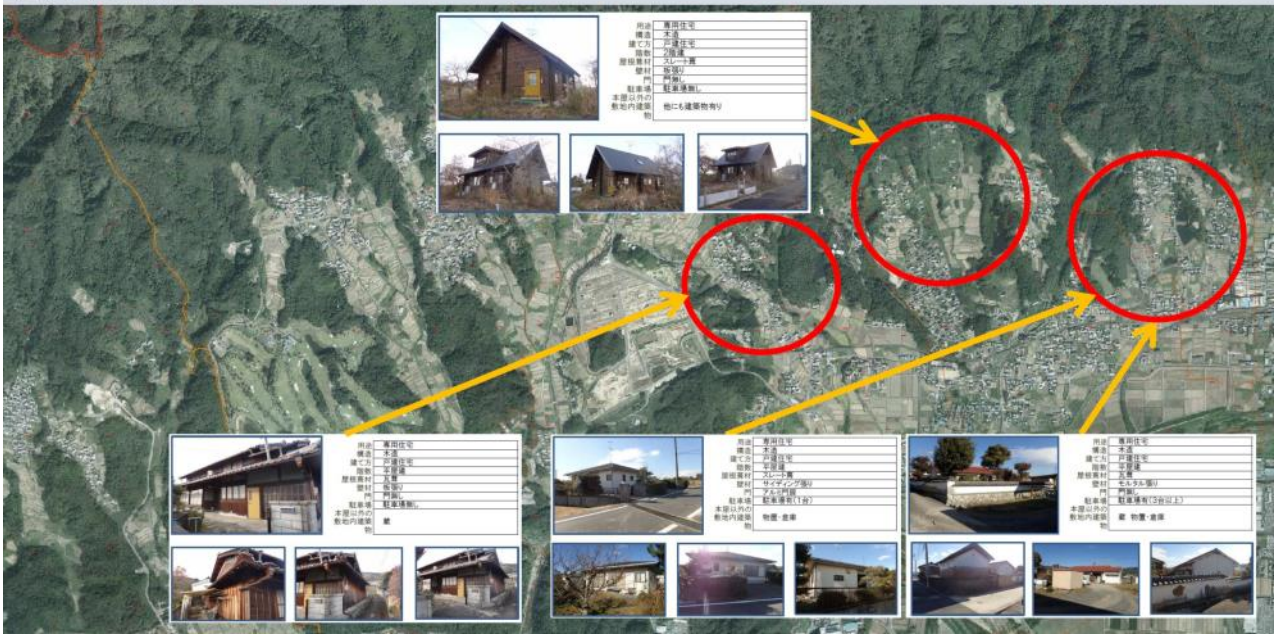
長田地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：１棟



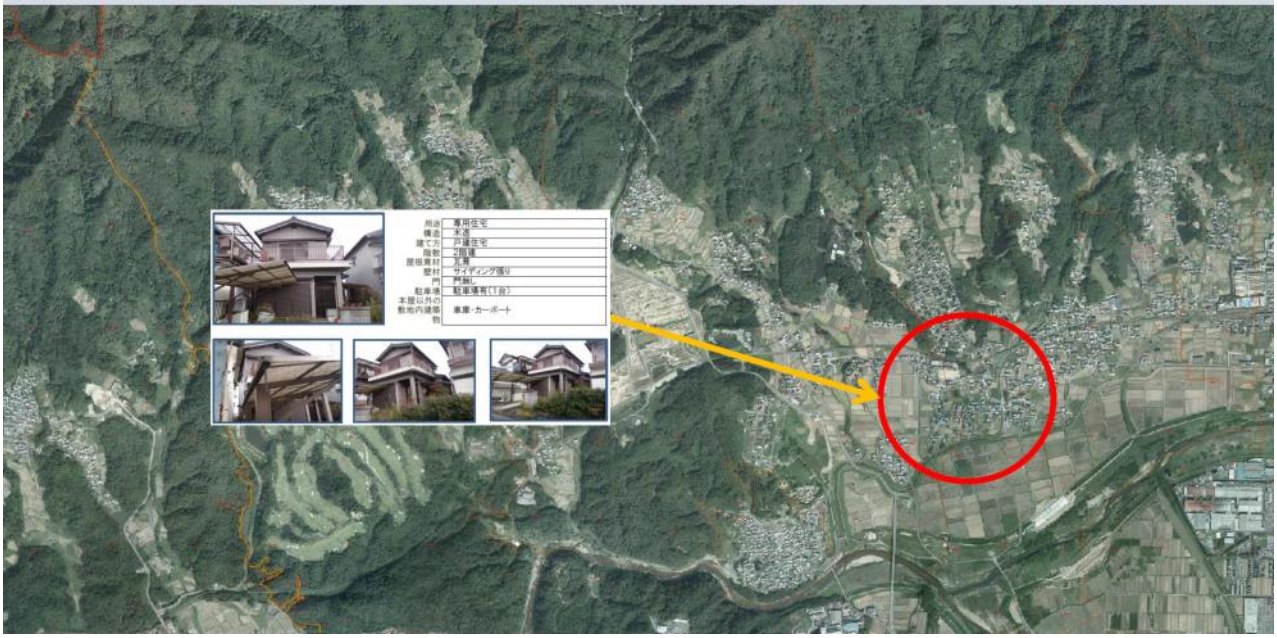
新居地区住民自治協議会エリアの１
活用希望物件：４棟／９棟



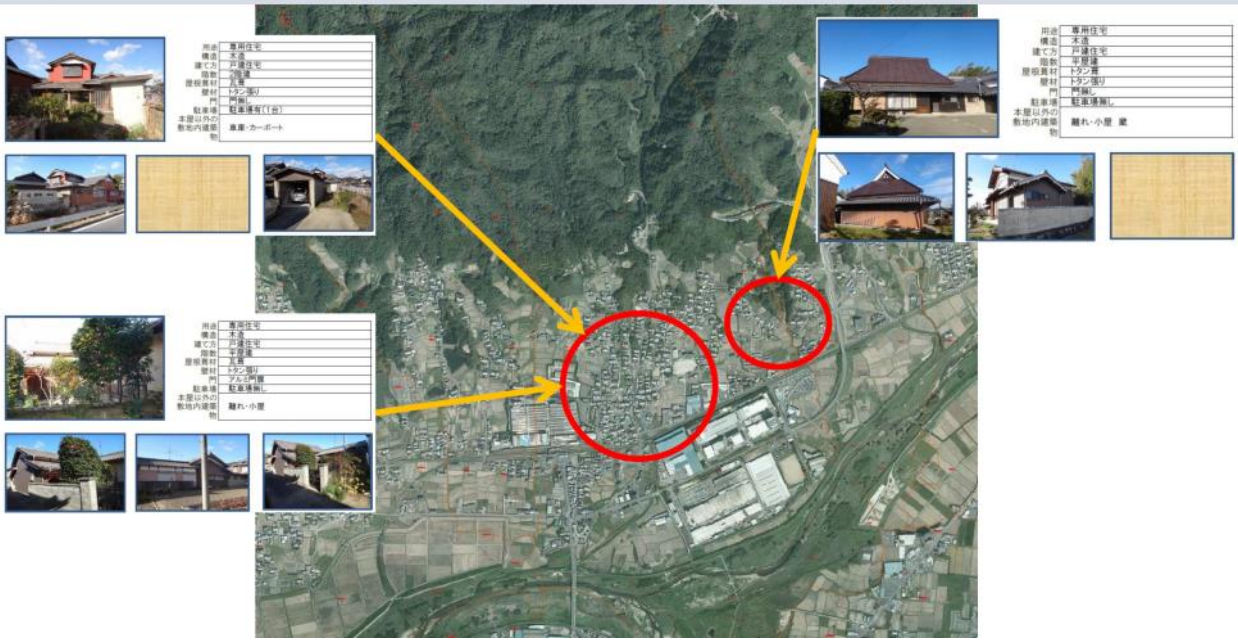
新居地区住民自治協議会エリアの２
活用希望物件：４棟／９棟



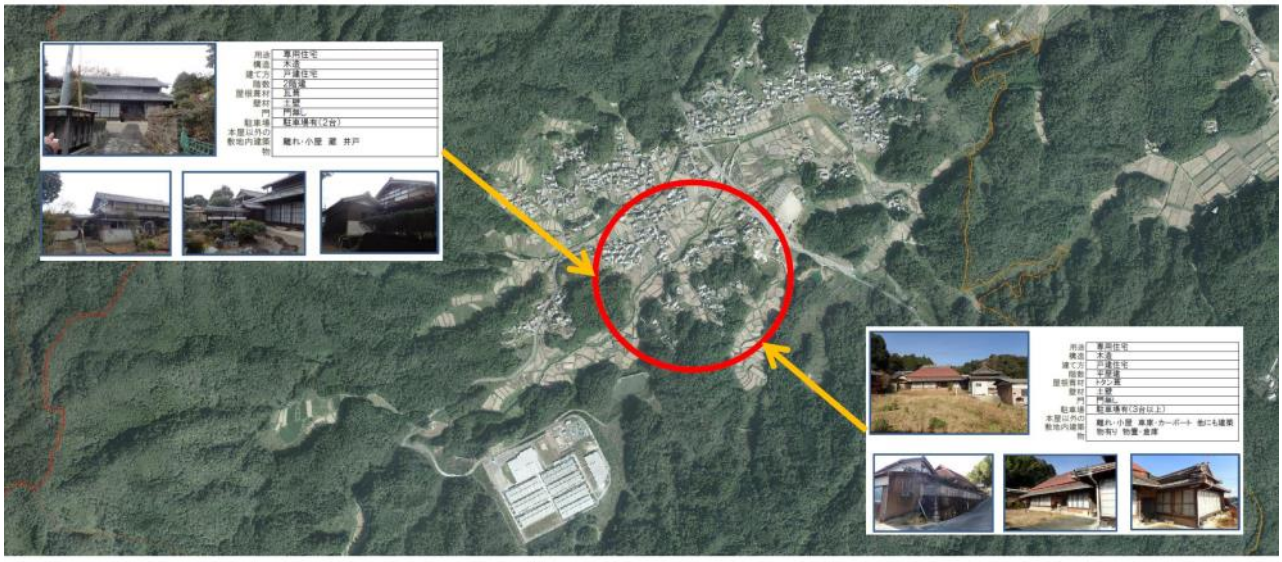
新居地区住民自治協議会エリアの３
活用希望物件：１棟／９棟



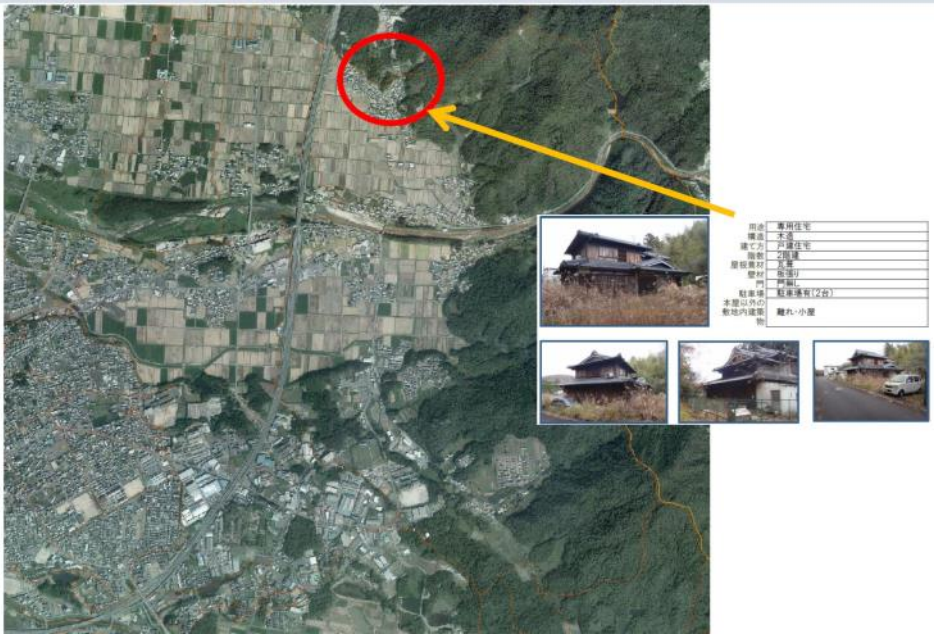
三田地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：３棟



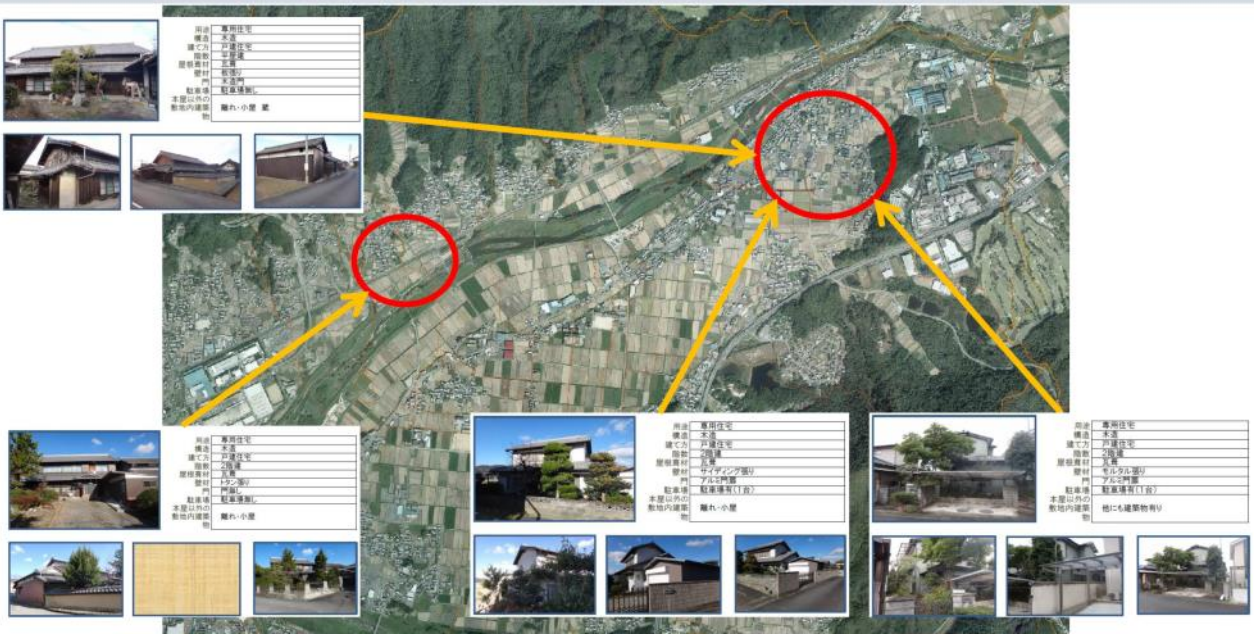
諏訪住民自治会エリア
活用希望物件：２棟



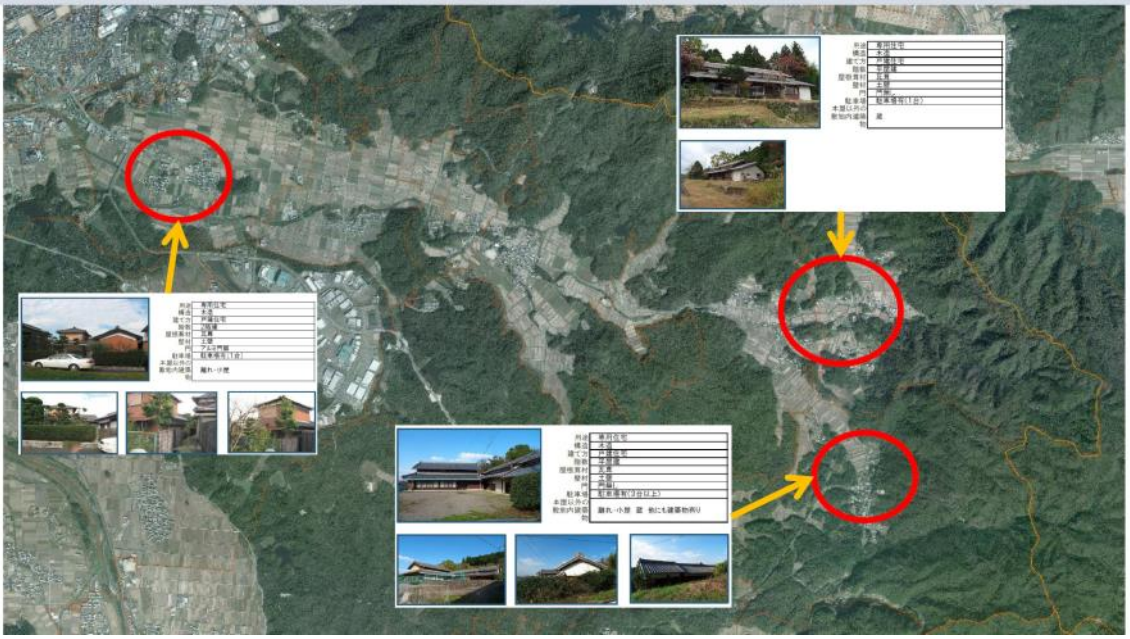
中瀬地域住民自治協議会エリア
活用希望物件：１棟



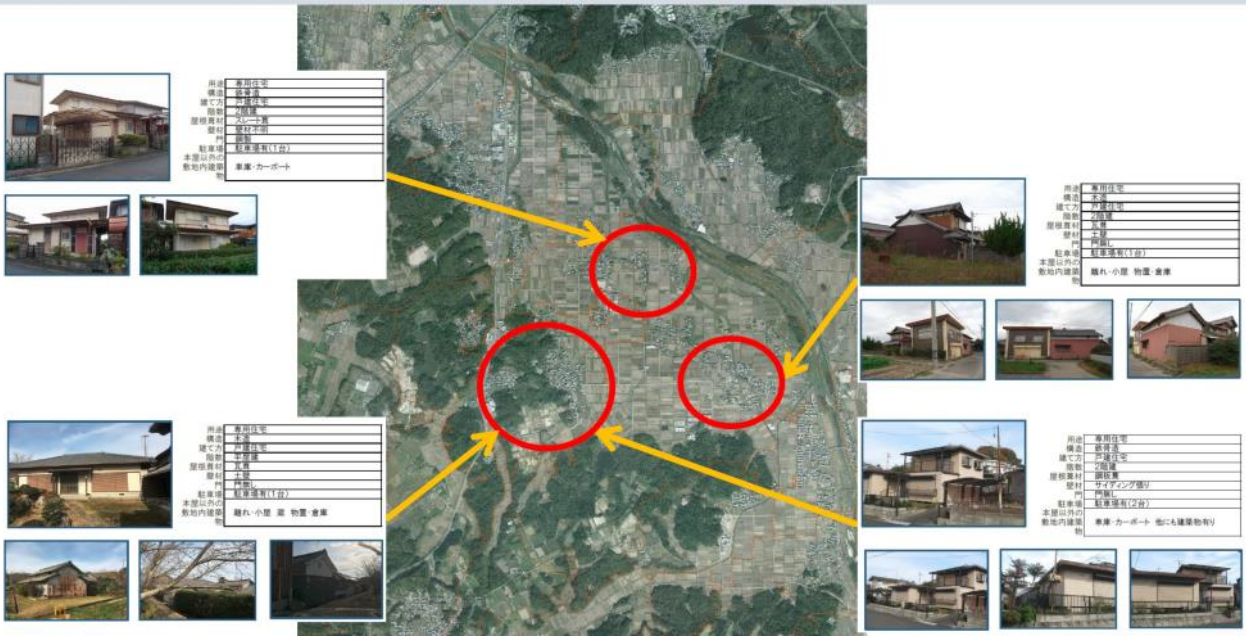
府中地区住民自治協議会
エリア活用希望物件：５棟



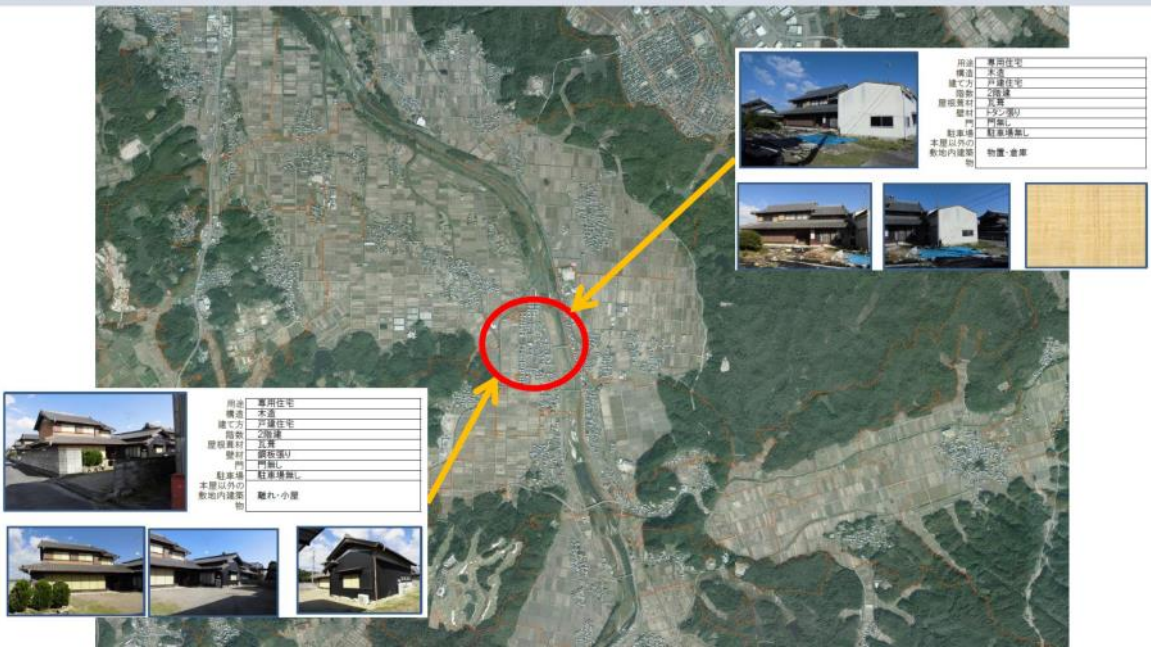
友生地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：３棟



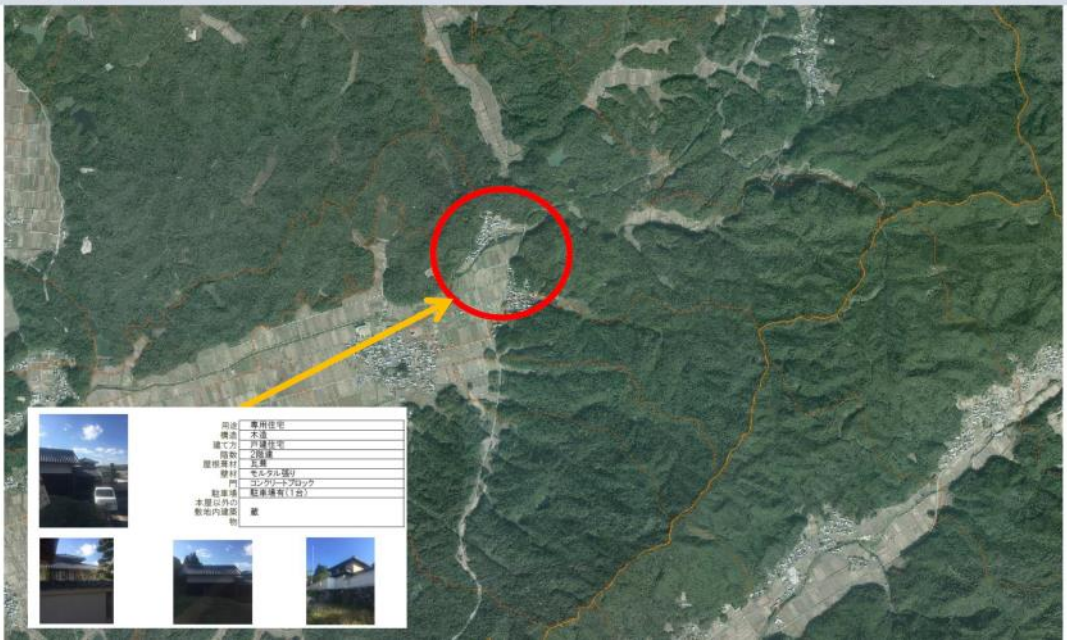
猪田地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：４棟



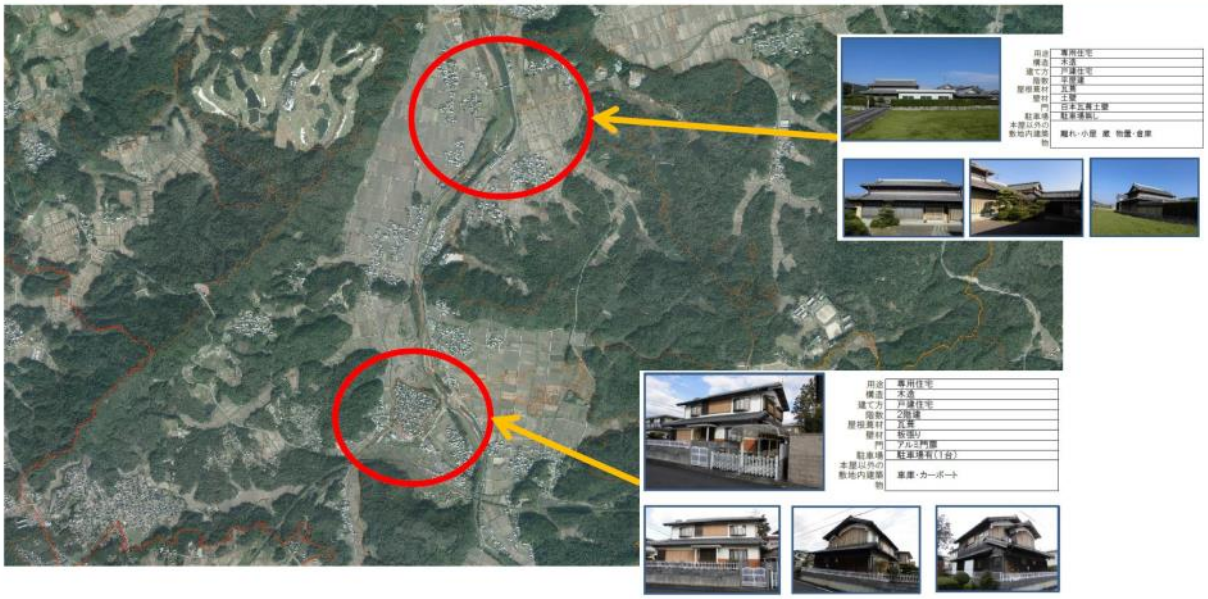
依那古地区住民自治協議会
エリア活用希望物件：２棟



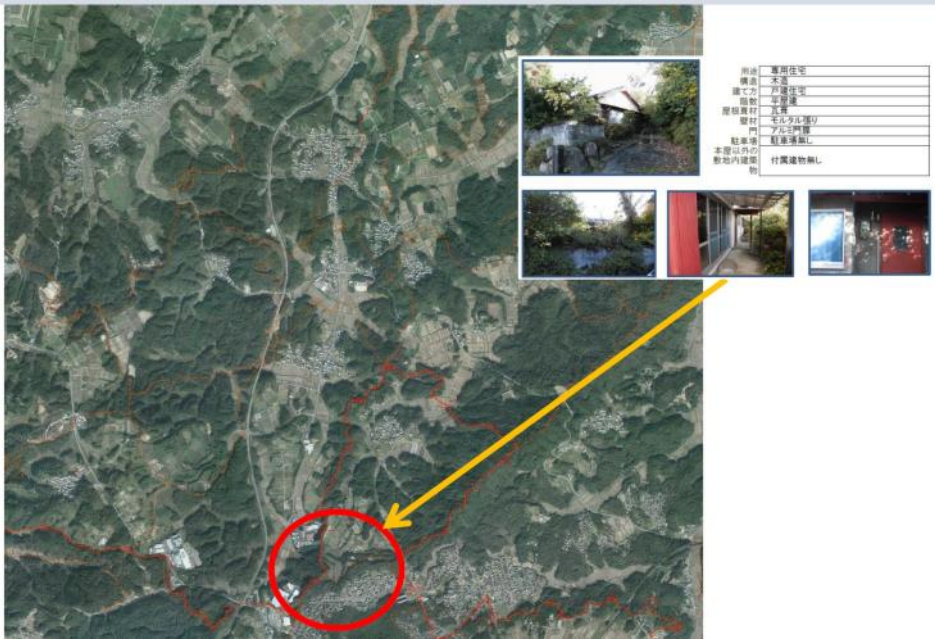
比自岐地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：１棟



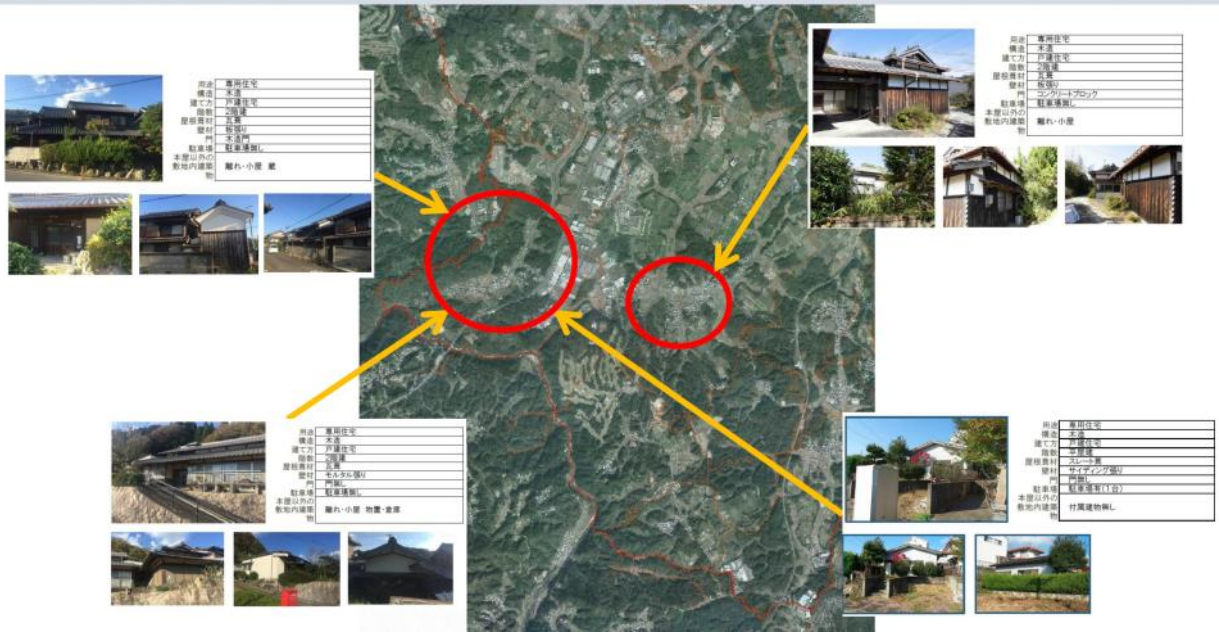
神戸地区住民自治協議会北エリア
活用希望物件：２棟



古山地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：１棟

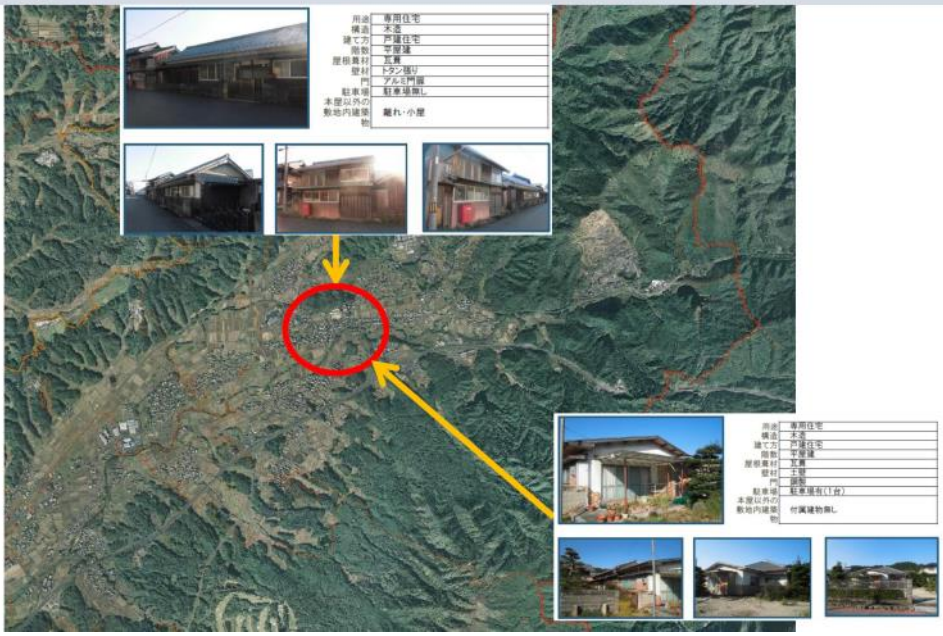


花垣地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：４棟

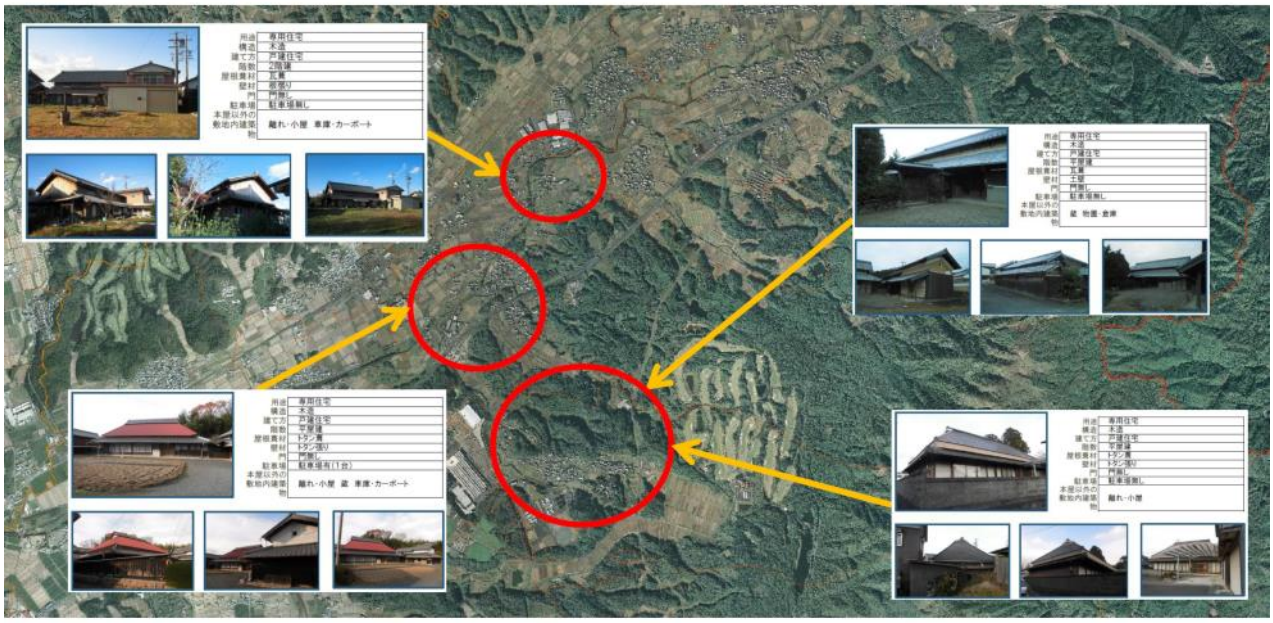


（２）伊賀支所エリア

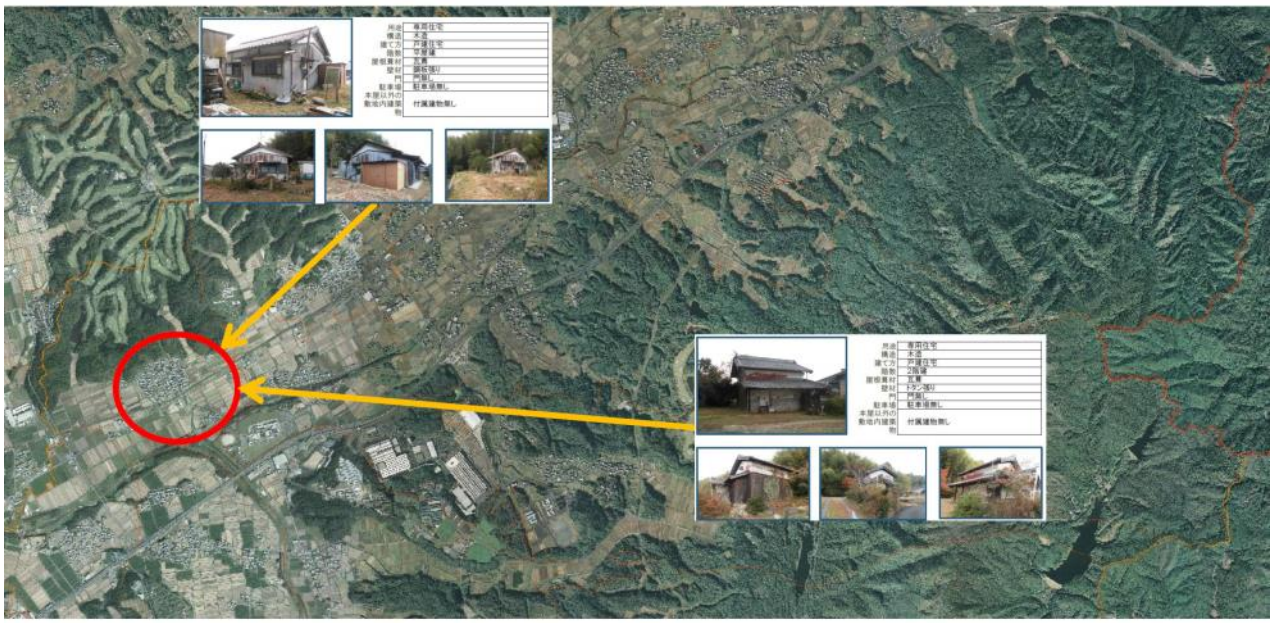
柘植地域まちづくり協議会エリア
活用希望物件：２棟



西柘植地域まちづくり協議会エリアの１
活用希望物件：４棟／６棟

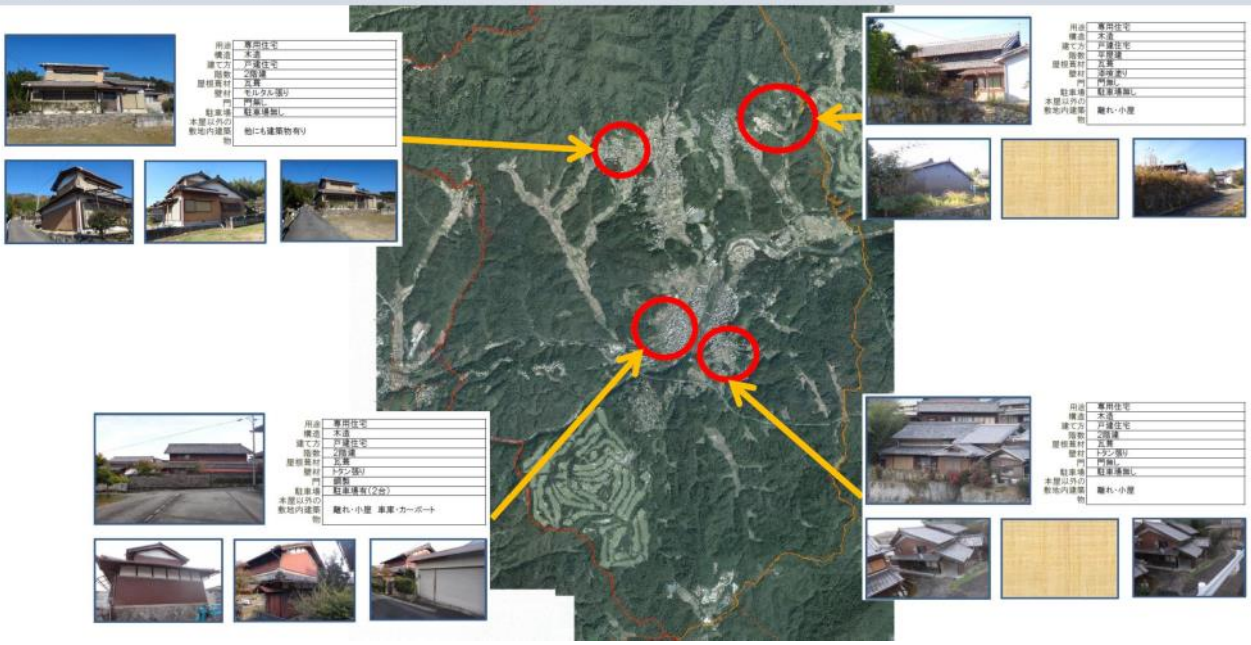


西柘植地域まちづくり協議会エリアの２
活用希望物件：２棟／６棟



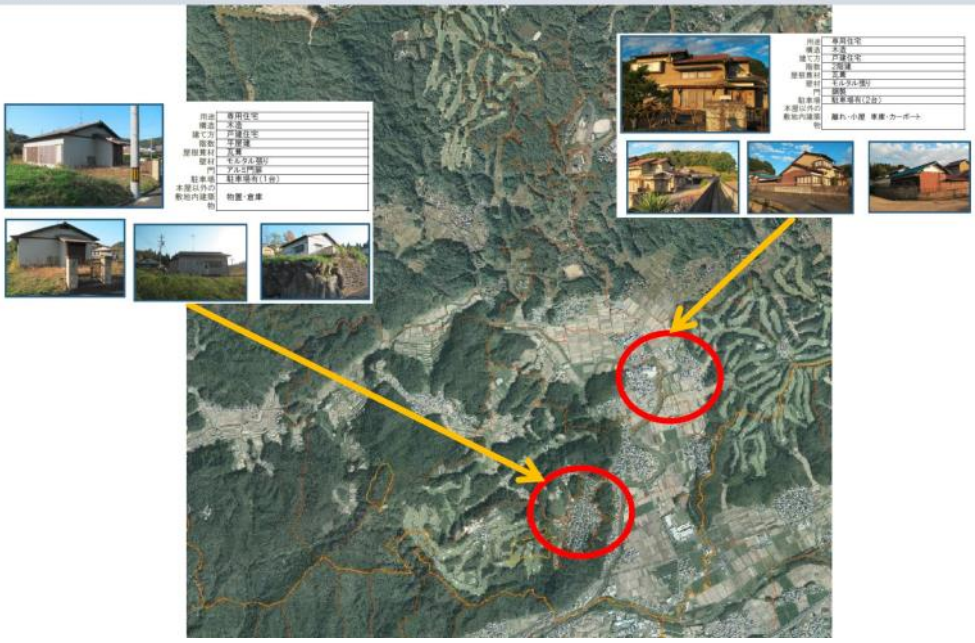
（3）島ヶ原支所エリア

島ヶ原地域まちづくり協議会エリアの１
活用希望物件：４棟

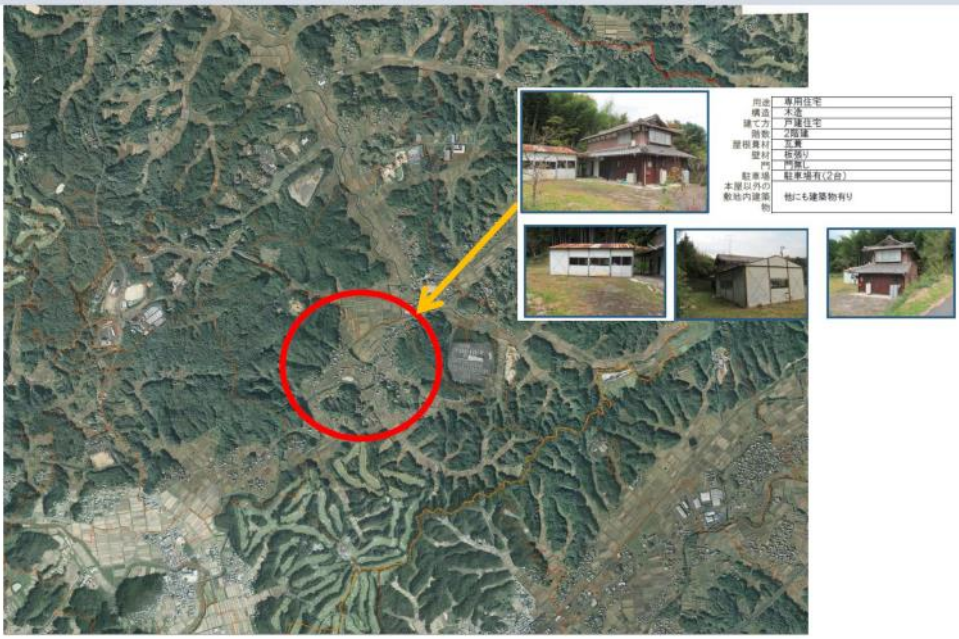


（4）阿山支所エリア

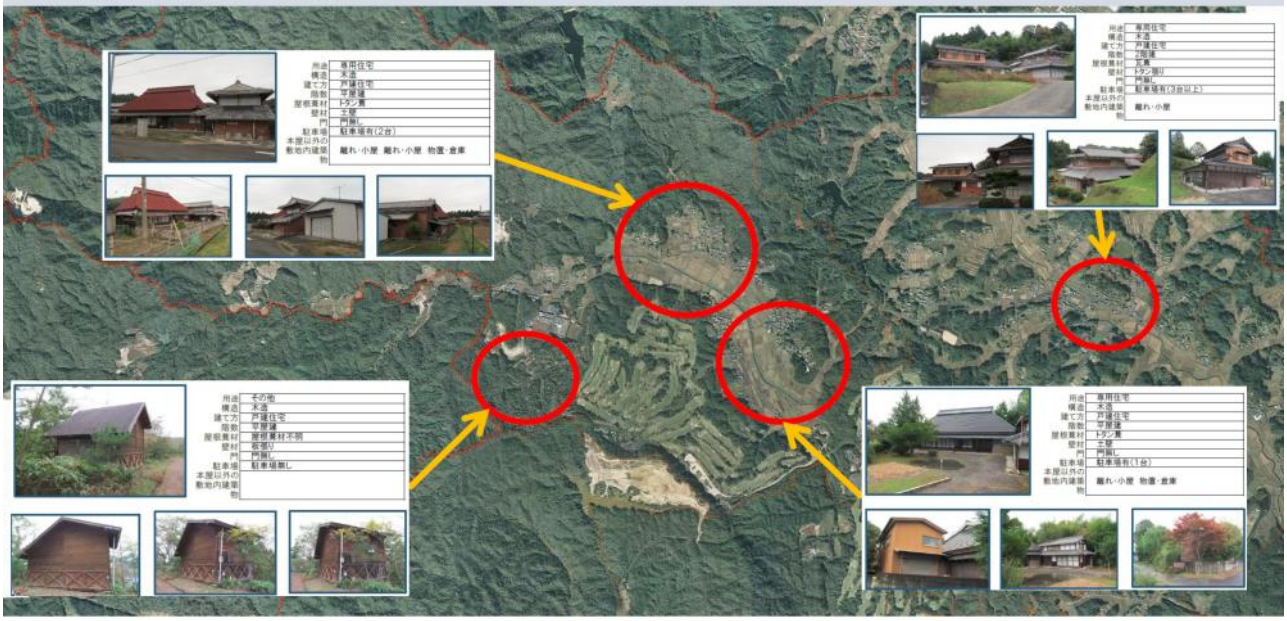
河合地域住民自治協議会エリア
活用希望物件：２棟



鞆田自治協議会エリア
活用希望物件：１棟

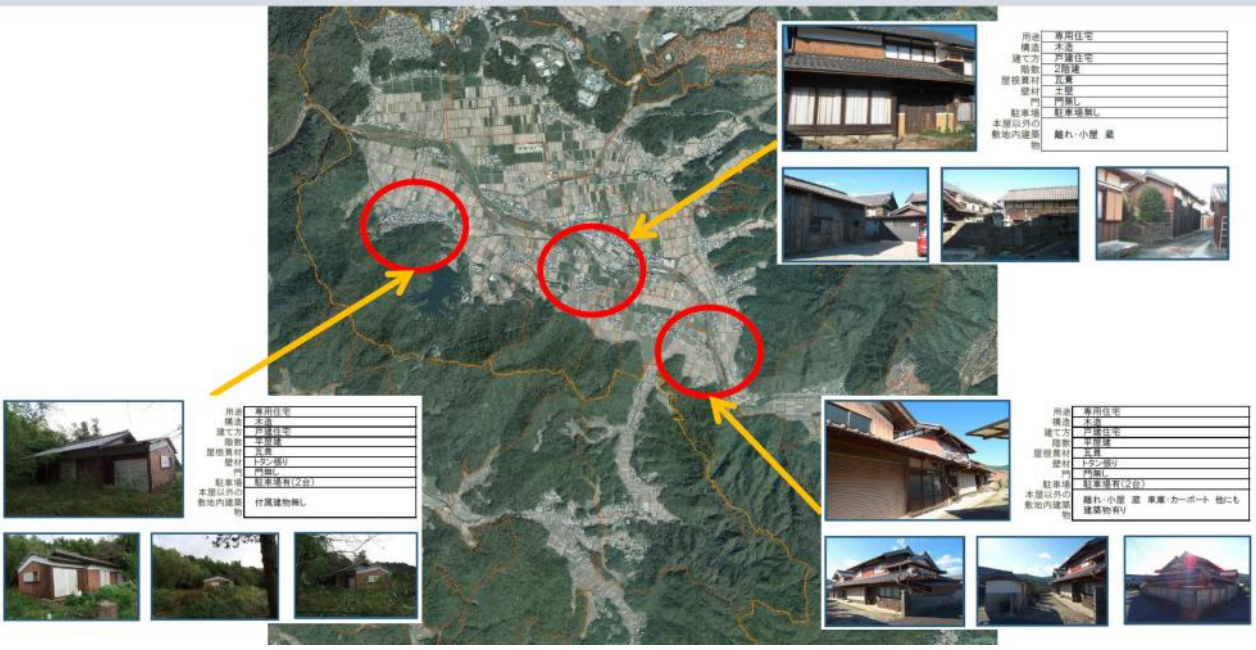


玉滝地域まちづくり協議会エリア
活用希望物件：４棟

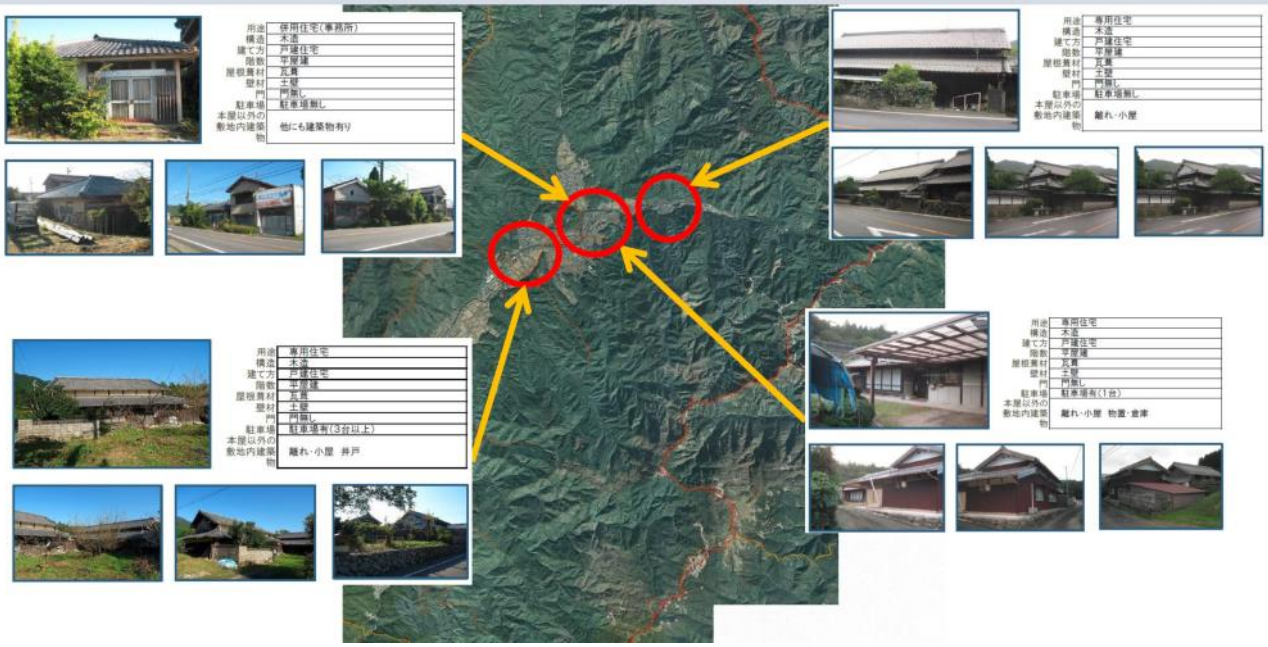


（5）大山田支所エリア

山田地域住民自治協議会エリア
活用希望物件：３棟

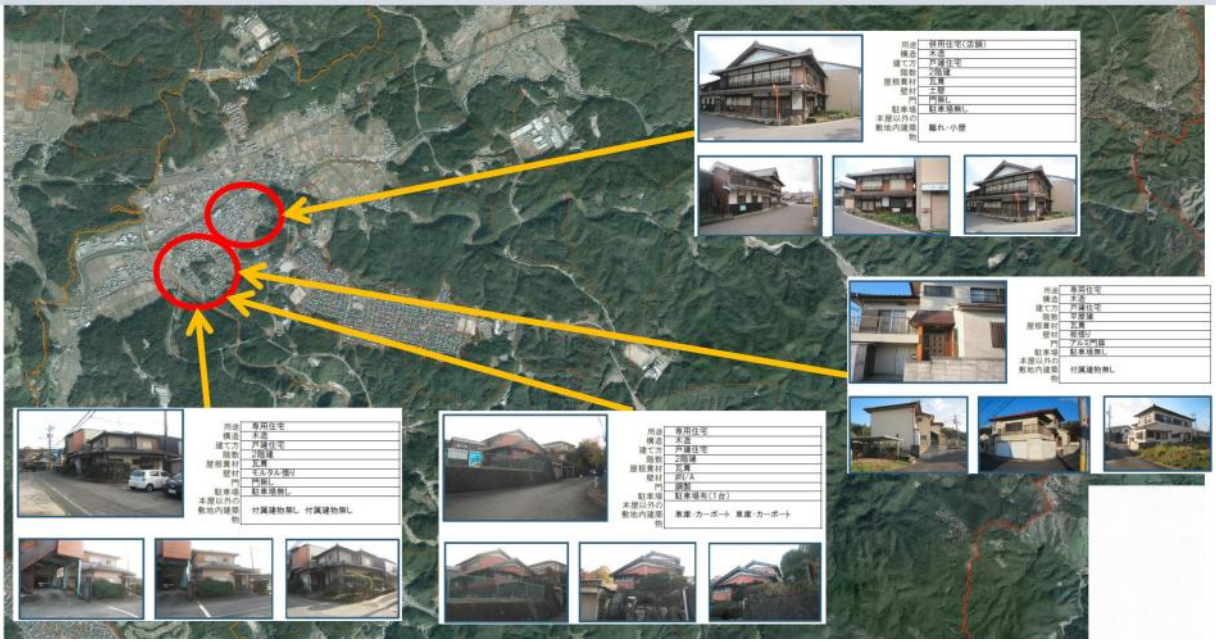


阿波地域住民自治協議会エリア
活用希望物件：４棟



（6）青山支所エリア

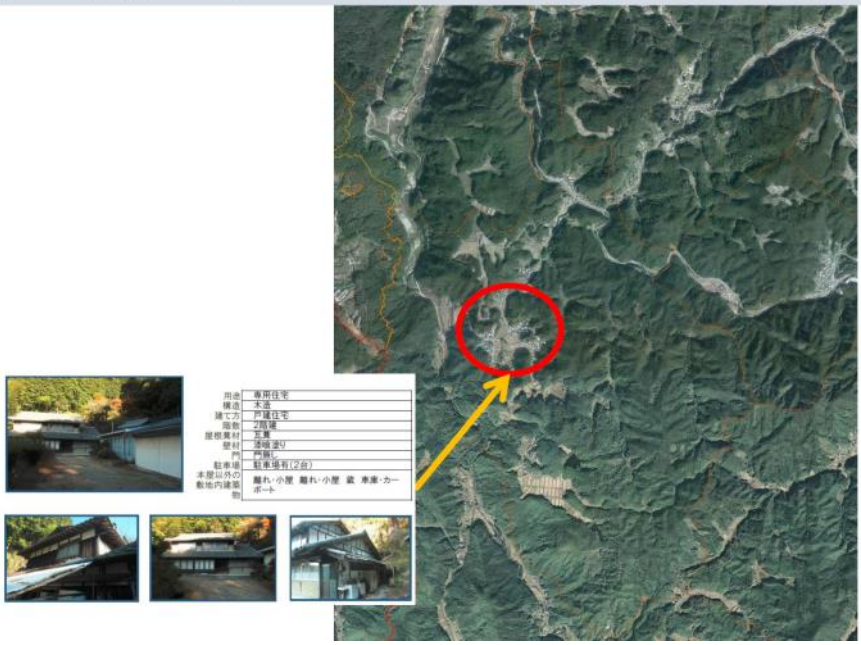
阿保地区住民自治協議会エリアの１
活用希望物件：４棟／８棟



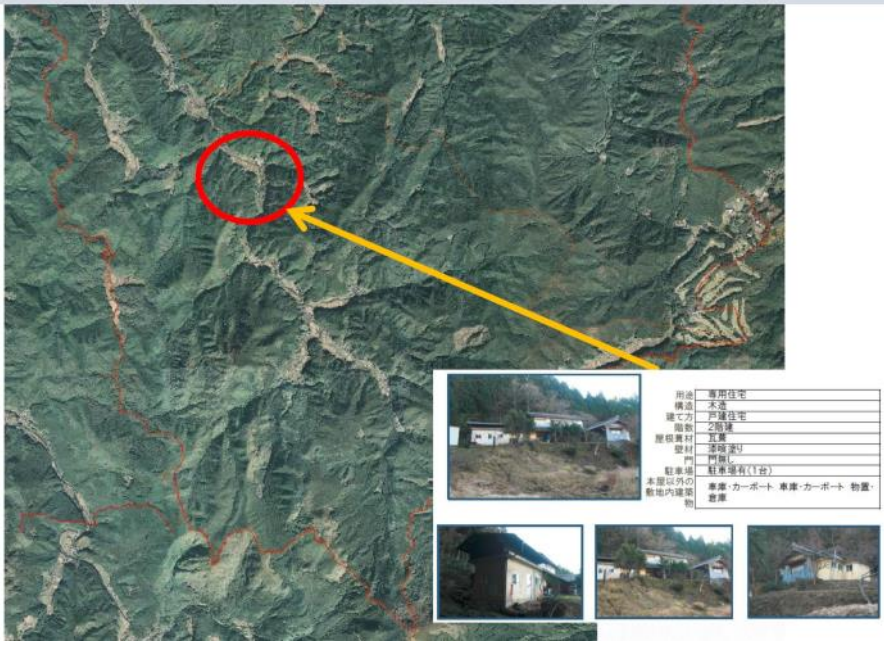
阿保地区住民自治協議会のエリアの１
活用希望物件：４棟／８棟

上津地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：１棟

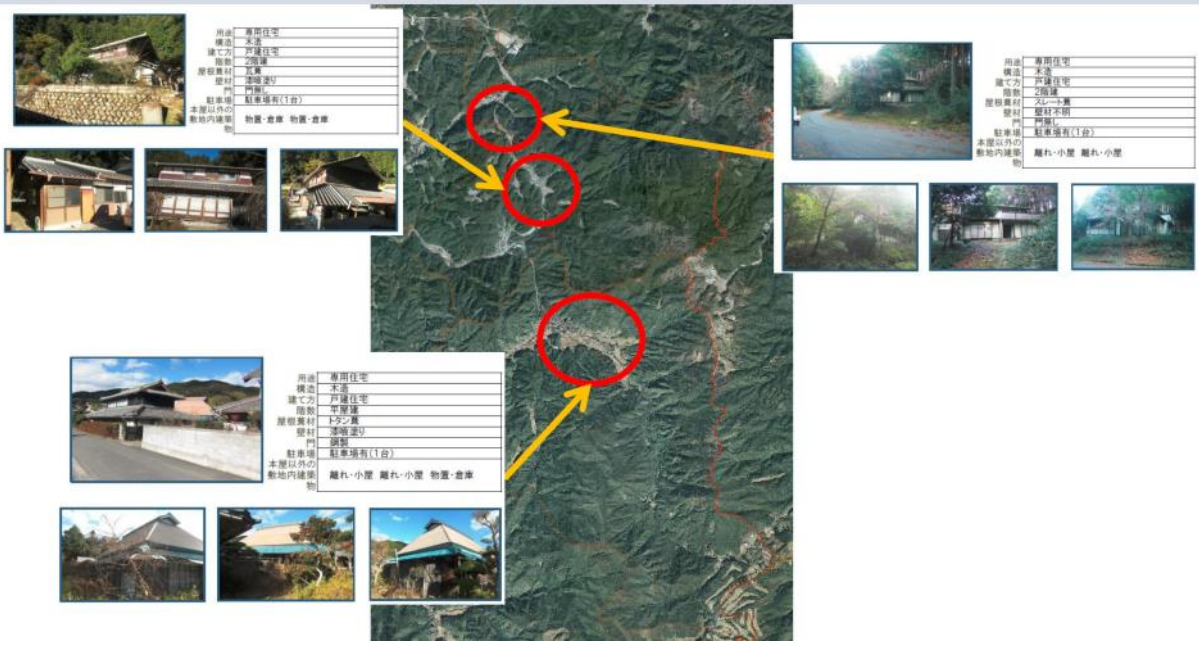
博要住民自治協議会エリア
活用希望物件：１棟



高尾住民自治協議会エリア
活用希望物件：１棟



矢持住民自治協議会エリア
活用希望物件：３棟



桐ケ丘地区住民自治協議会エリア
活用希望物件：２棟

7．活用計画図・概算工事費

前項で改修活用物件としてピックアップした物件について、活用計画図と概算工事費を作成した。その物件一覧と概算工事費のサマリーを下記に、各物件の計画図を次ページより示す。

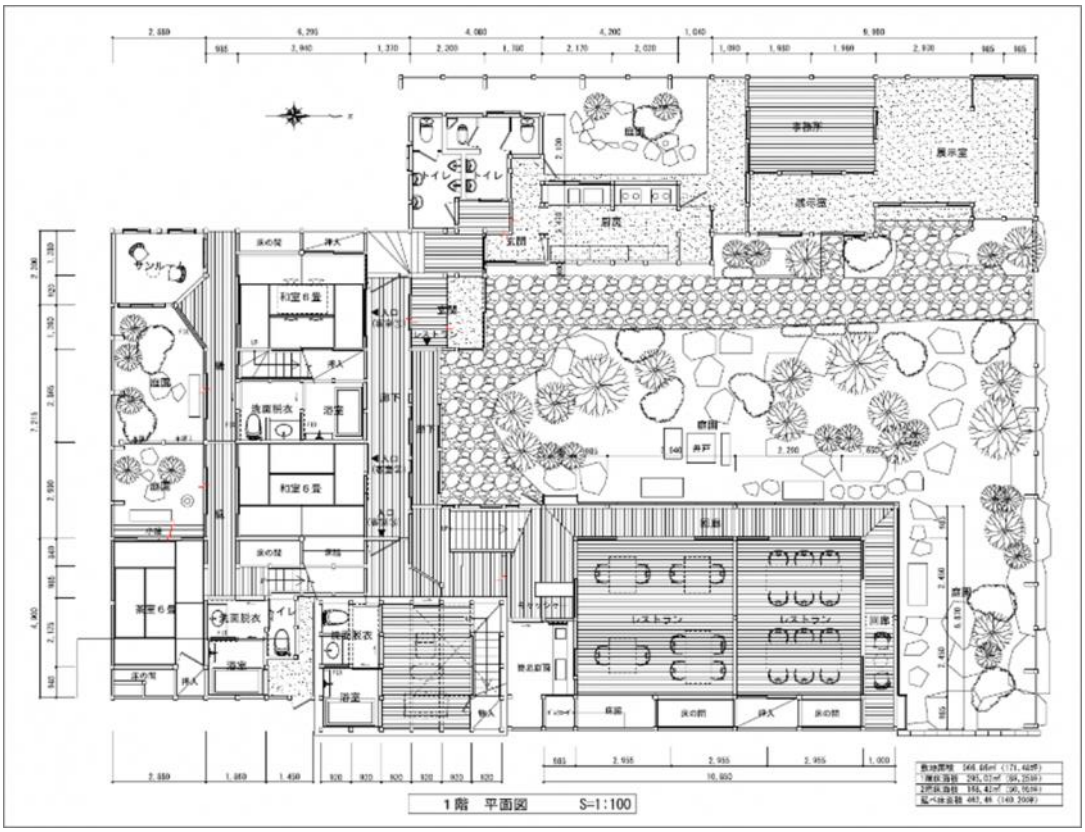
また、下記の概算工事費は第６章　収支・経営プランから「当初経費」として記載している。

物件一覧と概算工事費のサマリー（当初経費）

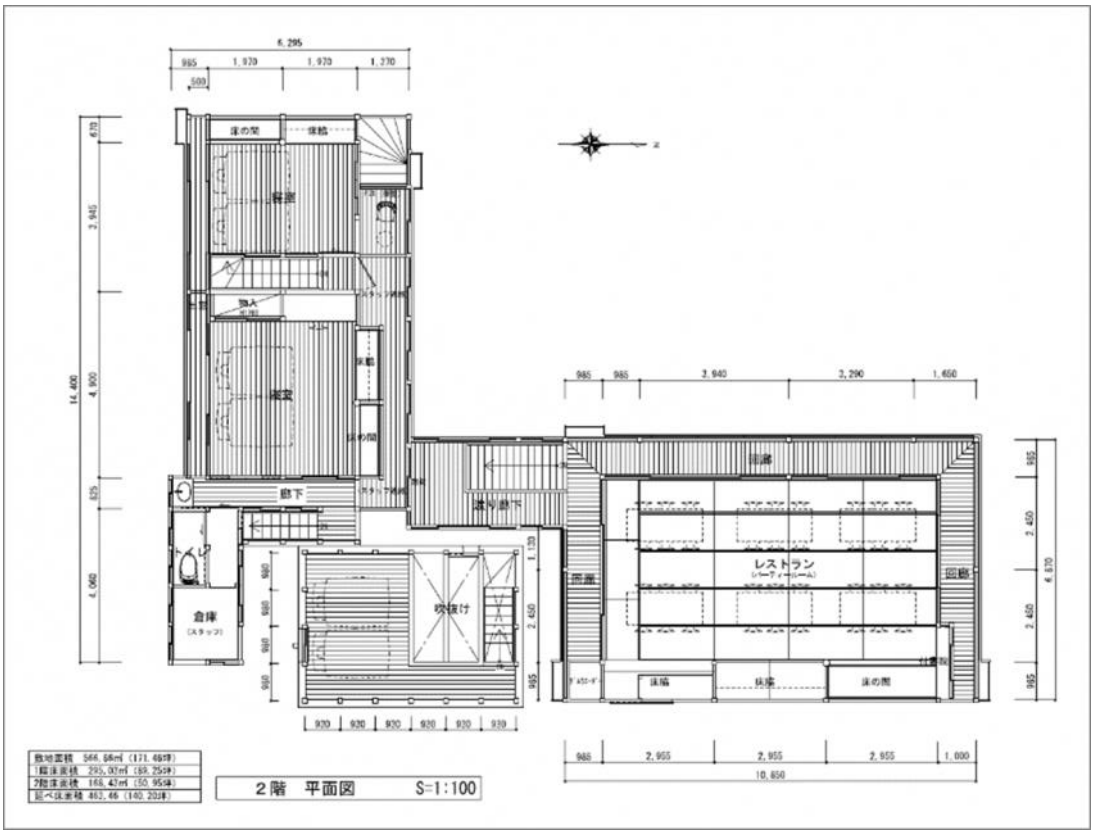
No	物件名	元の機能	新しい機能	概算工事費 ※税込
1	栄楽館	旧旅館 生涯学習施設	宿泊施設（フロント、3室）、レストラン	約７千万円 （設計・監理費別）
2	旧福森邸	建材屋 （のち交流施設）	宿泊施設（4室）	約10千万円
3	広部邸	民家	宿泊施設（3室）	約８千万円

※概算工事費は現時点での想定。実施の際に再度精査が必要。

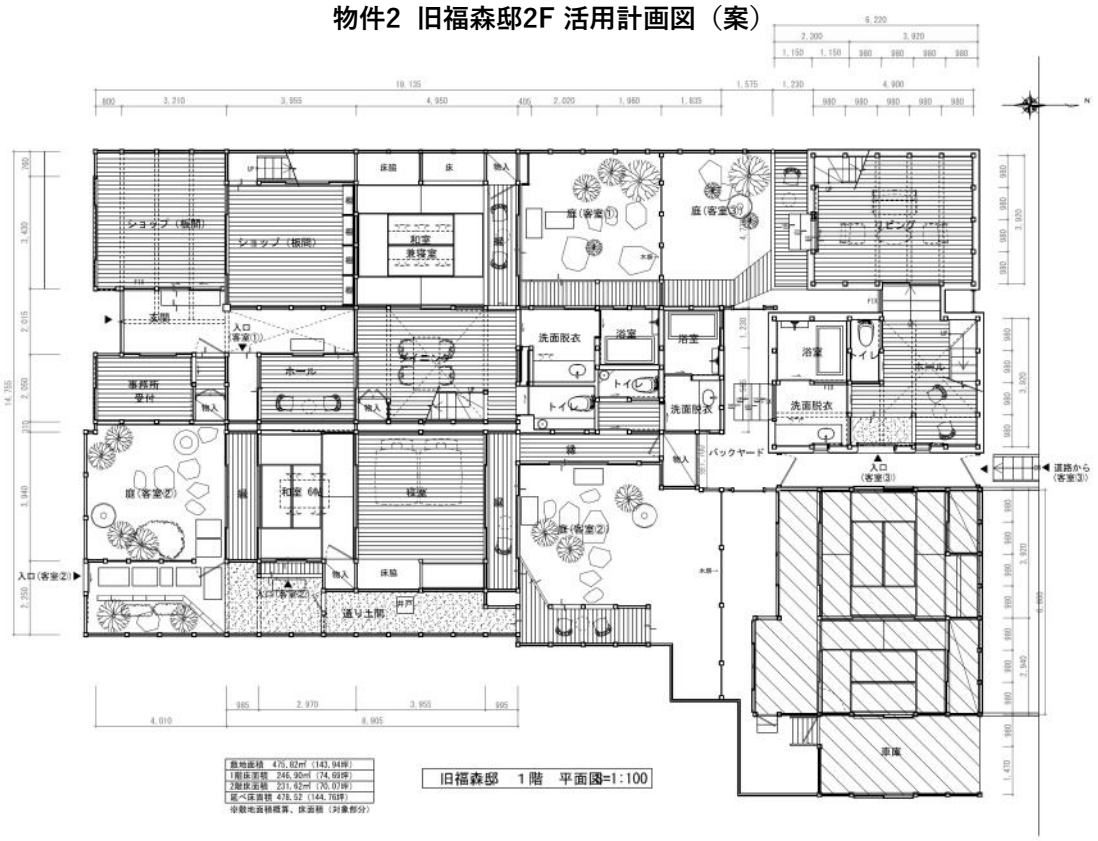
物件１ 栄楽館1F 活用計画図 （案）



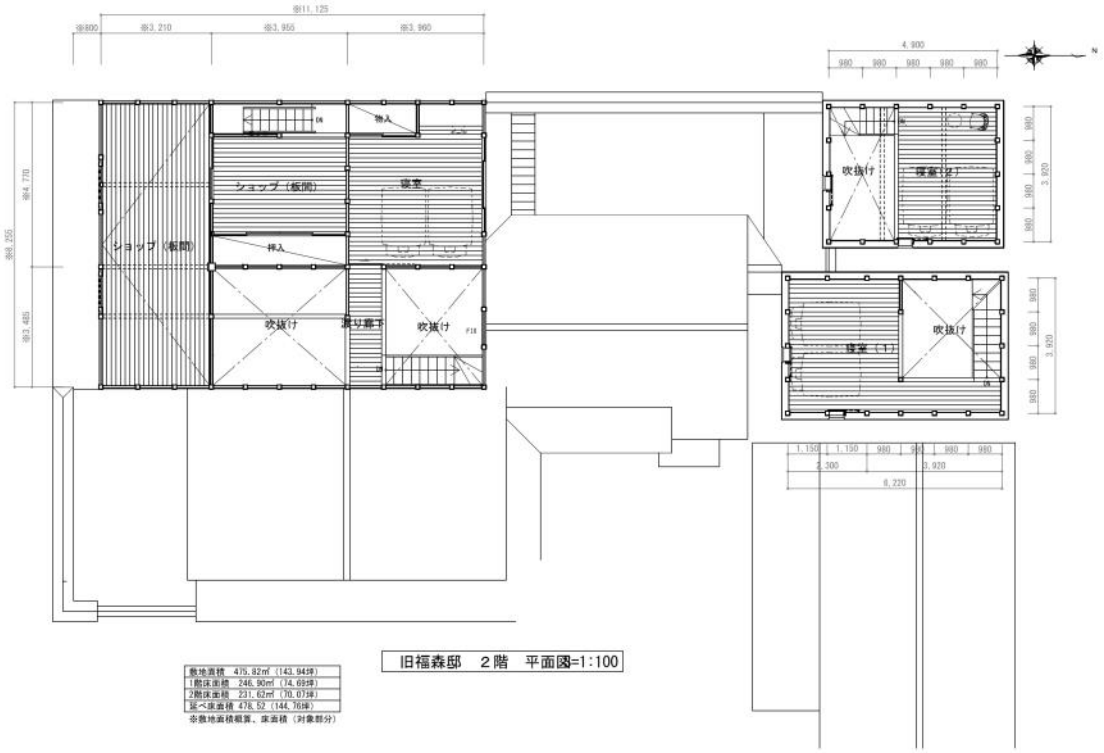
物件１ 栄楽館2F 活用計画図（案）



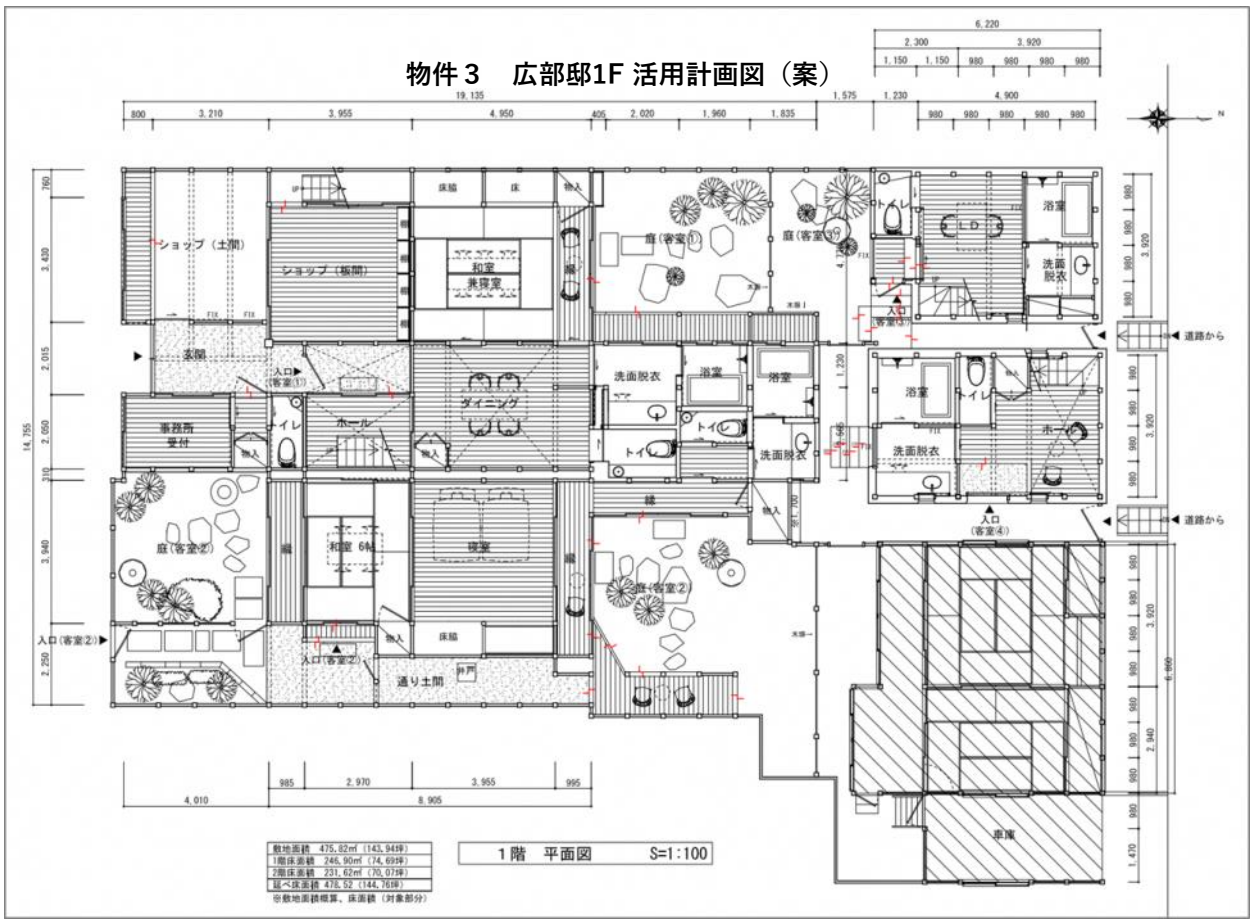
物件2 旧福森邸2F 活用計画図（案）



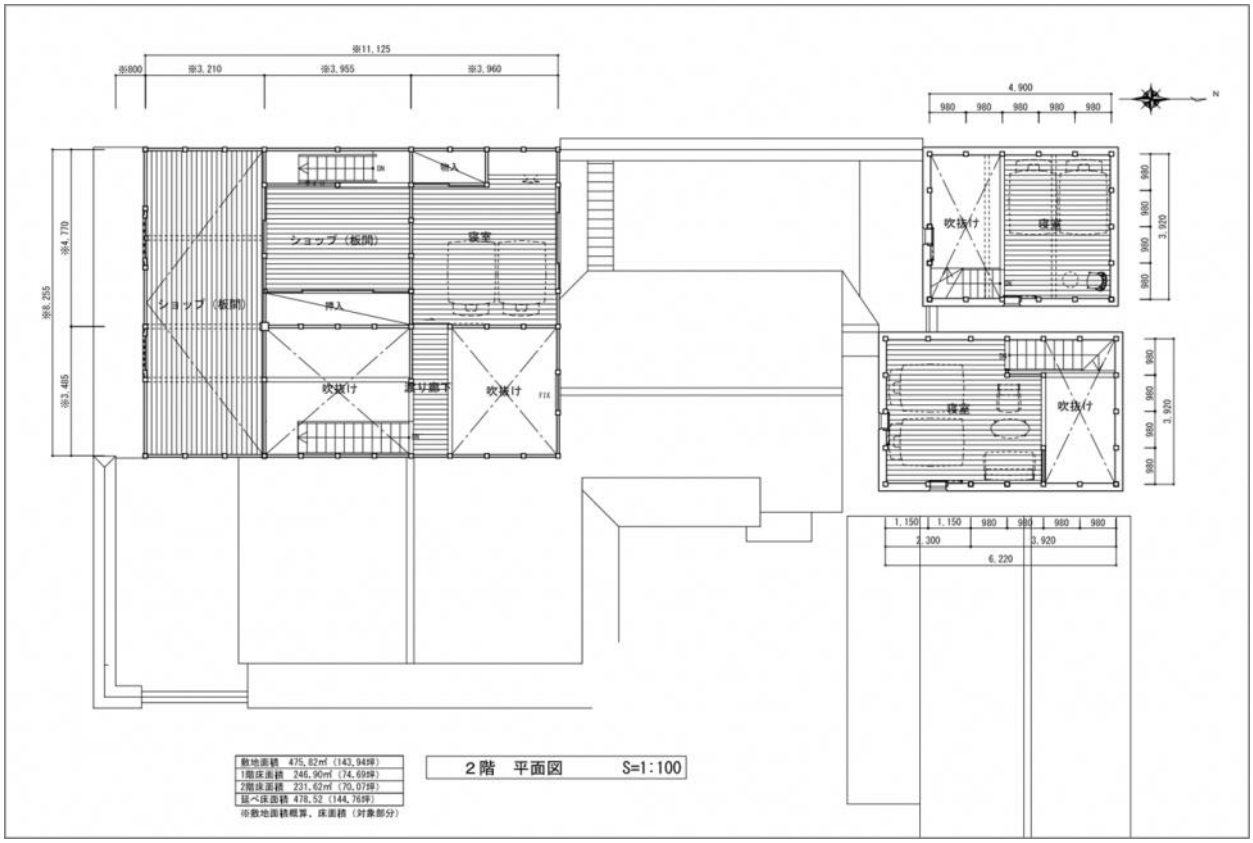
物件２　旧福森邸1F 活用計画図（案）



物件３　広部邸1F 活用計画図（案）



物件３　広部邸2F 活用計画図（案）



８．事業計画

前項まで記載してきた内容に基づいて収支計画を検討した。なお、各計数は城下町にて分散型の宿泊施設を運営する先行モデルである兵庫県丹波篠山市の「篠山城下町ホテルNIPPONIA」の数字を参考としている。

初期立ち上げ期には、まとまった初期投資が必要であるため、国及び自治体による一定の補助金を導入することで、第2期以降の改修計画が民設民営で早期に実現が可能となる。しかし、立ち上げ後は自立した運営を実現する必要があるため、継続的な補助金の導入は想定していない。

また、稼働率を高めすぎるとビークル及び地区住民が疲弊することが考えられるため、稼働率は比較的抑えることが集落内に宿泊施設を作る際に肝要な点である。そのためには、宿泊客に上質な宿泊体験をしてもらい、客単価を上げる必要がある。

具体的には投資金額2.62億円、宿泊客単価16,000円（＋飲食売上）、稼働率35～45%、投資回収期間10年の想定で収支計画を検討した。改修にかかる金額のうち、市が所有する「栄楽館」については全額行政が負担することを想定した。

収支計算の想定根拠については、収支・経営プランに記載する。

９．ビークルの組成

モデル地区である伊賀上野城下町の古民家等再生活用を進めるにあたって、前述のビークルを設計及び設立をする必要がある。前述の通り、ビークルへの参画者は、コンセプトに則ったエリア開発に対して熱い想いを持ち、ビジョンとミッションとリスクを共有できる者である必要がある。その人材を地域から発掘しなければならず、広く募集をかけなければならない。その募集に際しては、行政より地域に対してまちづくりに関するセミナーやワークショップを行う旨を告知することが有用であり、今回もその手法を用いた 。

（1）空き家活用セミナー

まずは対象者を広く取り、全体への概要説明という目的で住民向けのセミナーという形態で「空き家活用セミナー」を行った。また、参加者には紙でアンケートを取得し、セミナーでの概要を聞いた上で今後まちづくりにどの程度自身が関わっていきたいかという意向調査を行った。

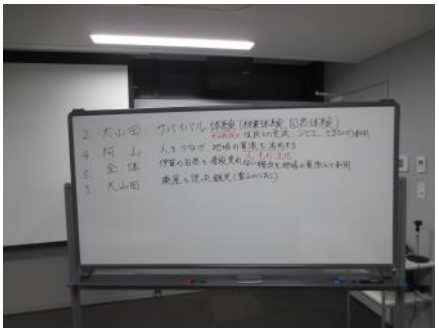
『空き家活用セミナー』実施概要	
実施日時	2018年12月15日（土）13:30～15:30
会場	ハイトピア伊賀5F 多目的大研修室
講師	藤原岳史（一般社団法人ノオト 理事）
参加人数	80名程度（地域の移住者、自営業者、行政職員など）
実施内容	① 開催趣旨説明 ② 伊賀市の空き家活用に対する計画説明 ③ ノオトの事業及び実績説明 ④ 伊賀市における本事業の今後の進め方説明
当日の様子	

（２）第一回ワークショップ

前述のセミナーのアンケートに対して、主体的に関わっていきたいという回答をされた方に加えて、前回のセミナーに日程の都合によりご参加いただけなかった方を中心に、「第一回空き家活用ワークショップ」を行った。

『第一回空き家活用ワークショップ』実施概要	
実施日時	2019年1月24日（木）19:30～21:00
会場	伊賀市役所２Ｆ　２０２、２０３会議室
ファシリテーター	西川裕介（株式会社NOTE）
参加人数	20名（地域の移住者、自営業者、行政職員など）
実施内容	① 事業説明 伊賀市の空き家の現状やノオトが実践してきた空き家活用の実績、それらを踏まえた上野城下町における古民家の活用方法における概略と方針を説明。 ② ワークショップ 3テーブルに分かれて、上野城下町内にどのような機能があれば望ましいか、KJ法を用いて議論。
当日の様子	

（３）第二回ワークショップ

『第二回空き家活用ワークショップ』実施概要	
実施日時	2019年3月7日（木）19:30～21:00
会場	伊賀市役所２Ｆ　２０３会議室
ファシリテーター	西川裕介（株式会社NOTE）
参加人数	20名（地域の移住者、自営業者、行政職員など）
実施内容	① 事業説明 伊賀市の空き家の現状やノオトが実践してきた空き家活用の実績、それらを踏まえた上野城下町における古民家の活用方法における概略と方針を説明。 ② ワークショップ 3テーブルに分かれて、上野城下町内にどのような機能があれば望ましいか、KJ法を用いて議論。
当日の様子	

（4）ワークショップ開催結果

ワークショップ参加者はまちづくりに主体的に関わっていきたい意気込みを強く感じられ、積極的に参加していた。ワークショップでは、空き家となった古民家を活かした魅力ある伊賀上野城下町を面的に整備するかを題材に、４班にグループを分け、自分達がイメージするまちづくりについてワークショップを開催した。

各班の発表内容は下記のとおり。

１班	空き家をテナントとして、某大型〇〇モールのような大型ショッピングセンターの中にある、それぞれのテナントを誘致して、城下町全体をモール化する。そうすることで、周辺店舗も相乗的に集客できる可能性がある。 また、城下町全体の回遊性を考え、宿泊施設・誘致テナント・飲食店を計画的に配置することで、城下町全体が賑わう。城下町の中に伊勢にある〇〇横丁のようなゾーンをつくる。 伊賀市と志摩市と協力関係にあると聞いたので、伊賀の特産だけでなく、志摩市の海産物も目玉とする。 コンセプトは伊賀上野城下町モール
２班	空き家を昭和チックな映画館に改修し、レトロな感じの古民家映画館にして、1棟そのままシアターホールとして使い、上映するシアターホールの数が例えば５つ必要なら、５棟をシアターホールとして活用し、チケットは古民家映画館や栄楽館のフロントで購入する。 コンセプトはゆっくりと城下町を散策して、映画鑑賞も楽しめる伊賀上野城下町映画館
３班	伊賀上野忍者博物館が上野公園の中にしかないため、国外からの旅行客はだんじり会館で忍者衣装に着替え、上野公園に向かい忍者博物館でショーや忍者屋敷を楽しみ、石垣や伊賀上野城など公園の中を散策して、だんじり会館で着替えて帰って行くことが多い、そのため、城下町に古民家を改修して忍者屋敷を分散して整備する。 コンセプトは、忍者なりきり体験伊賀上野城下町
４班	NIPPONIAで進めるように、宿泊施設やテナントを城下町に分散して整備し、城下町にお住いのお宅の軒先と玄関と隣接する一室を使用貸借契約を結び、ビークルが城下町の町家や武家屋敷風に通りすべての建物を改修し、伊賀焼きなどの地場産ショップや伊賀酒、伊賀牛、伊賀米、伊賀スイーツ（和菓子）など立ち食い、立ち呑みできるようなテナントとして、賃貸借した軒先と玄関と一室を貸し出す。また、創業したい人のためのチャレンジショップとして利用する。ビークルだからこそ、こうした通り全体の改修が可能となる。 コンセプトは、これが本当の伊賀上野城下町

第６章

収支・経営プラン

第１節　収支試算

１．初期値（目標値）の設定

第一期において、栄楽館、旧福森邸、広部邸の３施設を2020年5月に開業を目標として、2020年5月からの収支予測を行う。

前章でも述べたように、稼働率は地域の負担軽減と当初から高く見積もることで、経営が成り立たなくなることがあることから、初年度の稼働率は35%と見込む。これは、全国の宿泊施設の平均稼働率（採算が得られると見込まれる稼働率）が60%以上であることから、当初は採算が得られない計算となる。

しかし、稼働率にあわせ、採算益が生まれる金額設定を長期的な展望から見定め、伊賀流ステイに対する付加価値を付けることで、ブランド化することが可能である。それも、概説に記したとおり、地域の潜在的なポテンシャルが非常に高い地域で、観光客が集中する大都市圏に隣接している。また、世界各国から発着がある国際線を有する空港が８０㎞圏内に2ヵ所有るため、誘客が可能と考えられ、長期展望からみた収支は黒字化することが想定される。

（１）公的支援の考え方

前述したとおり、地域の負担軽減を図る観点から稼働率を抑えているため、その分、収益が原価償却を下回らないように調整が必要となる。しかし、第２章概説（93ページ）でも述べたように、観光地ライフサイクル論で言うところの「開拓期」にあたり、創業期は全体的な観光客数が増えることになるが開発テンポが遅れることで、緩やかなスピードで「成長期」「確立期」「停滞期」に進むこととなり、地域への観光産業と地域産業への波及効果も緩やかに進むことで、地域経済への影響も限定的となり、街全体の賑わい活性化も徐々に鈍化することが想定され、長期的な観光誘客にも影響を及ぼすことが想定される。

そのため、まとまった古民家等が稼働していない創業期（概ね事業着手から３～４年）は施設整備に係る多額の費用が必要となるうえ、ビークルが運営するための収益が創業期ではそれほど見込めないため、市による一定の支援を行い、初期の開発プランをあらかじめ設定しておくことが求められる。そうすることで長期的な展望が描くことが可能となり、伊賀流NIPPONIAモデルを着実に展開していくことができる。

しかし、公的支援に依存することは、ビークルの独立性と生産性が阻害される要因となるが、前述した長期的な展望を設定するためには、創業期の間は一定の公的支援が必要となる。そのため、第1期から第２期整備計画までの間は、補助金制度による公的支援が望まれ、それを含めた収支予測を行う。

第1期稼働施設の設備

施設名	客室数	レストラン	ショップ	その他
栄楽館	３室	４０席		フロント
旧福森邸	４室		有り	
広部邸	３室			

宿泊施設の設定条件

施設名	初年度	2年目	3年目	4年目以降
客室稼働率	35%	40%	45%	45%
稼働客室数	1,277.5	1,460.0	1,642.5	1,642.5
客室単価	35,200円			
宿泊人数	2.2人 /1室あたり平均			

〇営業日数365日としている。
〇客室単価は1人当たり16,000円で設定している。

レストランの設定条件

施設名	初年度	2年目	3年目	4年目以降
稼働率	35%	40%	45%	45%
ランチ利用者数	5,110人	5,840人	6,570人	6,570人
一人当たり単価	2,000円			
ディナー利用者数	5,110人	5,840人	6,570人	6,570人
一人当たり単価	8,000円			

〇営業日数365日としている。
〇客席数は40席を上限としている。
〇宿泊施設は、テナントとして事業者にサブリースを行う。
〇レストランは、テナントとして事業者にサブリースを行う。

２．ビークル収支試算

中長期的な経営戦略を立て、安定した事業展開と収益に応じた開発を順次進めるための収支試算を立てる。丹波篠山城下町ホテルNIPPONIAの収支を参考に伊賀上野城下町ホテルの2040年までの開発コストを含めた収支試算を行った。

試算の条件として、前項の第1期稼働施設の単価等の設定条件を第2期以降も適用することする。

また、１棟あたりの建設コストの試算は、これまで丹波篠山や他地域で行った開発コストの平均をとり１客室あたり2500万円と仮定する。１客室の考え方として、客室単位には、本体工事の共用部分、水道・電気・浄化設備等の配管設備、外構等の付帯設備、備え付けの什器など客室ごとに按分した。

次に開発パターンを設定し、収支計画を具体的に試算していくため、開発パターンを２年おきに３棟ずつ2040年まで順次開発を行うことを仮定して試算を行う。この開発パターンは、今後の開発の目安とするためのパターン設定であり、前項の前提となる利用客数及び単価等が社会情勢・経済状況等に影響なく単純に増加することを前提としている。

○　2年おきに開発するプラン（24棟）

	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
施設整備 公設民営	栄楽館 工事	★ 完成		普通財産 工事	★ 完成																	
テナント整備 民設民営		★ ２棟			★ ２棟			★ ３棟			★ ３棟			★ ３棟			★ ３棟			★ ３棟		３棟
OPEN サブリース方式		★ １期			★ ２期			★ ３期			★ ４期			★ ５期			★ ６期			★ ７期		

右の表は、公的支援を行わない場合の収支試算である。本来であれば、収益に応じての開発が基本となるが、開発スピードを一定にすることで収益の試算を分かりやすくしている。

ビークル単体での２年おきの開発プランでは、第１期開業以降、営業利益は３年目から黒字に転じるが、７年間は赤字経営となることがわかる。

このことから、開発スピードを一定に保ちつつビークルを運営していくためには、初期段階での公的支援が必要となってくる。

ビークル収支

収入

単位：千円

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
テナント料		20,386	26,584	27,266	53,169	53,850	54,532	80,435	81,116	81,798	107,701	108,382	109,064	134,967
融資	185,270			154,318			150,000			150,000			150,000	
収入計	185,270	20,386	26,584	181,584	53,169	53,850	204,532	80,435	81,116	231,798	107,701	108,382	259,064	134,967

	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
テナント料	135,648	136,330	162,233	162,914	163,596	189,499	190,180	190,862
融資		150,000			150,000			150,000
収入計	135,648	286,330	162,233	162,914	313,596	189,499	190,180	340,862

支出

単位：千円

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
人件費		3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200
委託費		1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
設立経費		2,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
工事費	185,270	0	0	150,000	0		150,000			150,000			150,000	
減価償却費		18,527	18,527	18,527	33,959	33,959	33,959	48,959	48,959	48,959	63,959	45,432	45,432	60,432
利息		4,451	4,451	4,451	8,951	8,951	8,951	16,451	16,451	16,451	23,951	19,500	19,500	27,000
家賃		1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
維持費_消防設備点検		45	45	45	90	90	90	135	135	135	180	180	180	225
維持費_機械警備		129	129	129	258	258	258	387	387	387	516	516	516	645
維持費_空調設備点検		30	30	30	60	60	60	90	90	90	120	120	120	150
維持費_植栽管理		330	330	330	660	660	660	990	990	990	1,320	1,320	1,320	1,650
維持費_除草・剪定		12	12	12	24	24	24	36	36	36	48	48	48	60
維持費_浄化槽保守		156	156	156	312	312	312	468	468	468	624	624	624	780
雑費		501	501	501	1,002	1,002	1,002	1,503	1,503	1,503	2,004	2,004	2,004	2,505
支出	185,270	32,381	30,381	180,381	51,516	51,516	201,516	75,219	75,219	225,219	98,922	75,944	225,944	99,647
営業利益	0	-11,995	-3,797	1,203	1,653	2,335	3,016	5,216	5,898	6,579	8,779	32,439	33,120	35,320
税引き後営業利益累積		-8,397	-11,054	-10,212	-9,055	-7,421	-5,310	-1,659	2,470	7,075	13,220	35,927	59,112	83,835

	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
人件費	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200
委託費	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
設立経費	0	0	0	0	0	0	0	0
工事費		150,000			150,000			150,000
減価償却費	45,000	45,000	60,000	45,000	45,000	60,000	45,000	45,000
利息	22,500	22,500	30,000	22,500	22,500	30,000	22,500	22,500
家賃	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
維持費_消防設備点検	225	225	270	270	270	315	315	315
維持費_機械警備	645	645	774	774	774	903	903	903
維持費_空調設備点検	150	150	180	180	180	210	210	210
維持費_植栽管理	1,650	1,650	1,980	1,980	1,980	2,310	2,310	2,310
維持費_除草・剪定	60	60	72	72	72	84	84	84
維持費_浄化槽保守	780	780	936	936	936	1,092	1,092	1,092
雑費	2,505	2,505	3,006	3,006	3,006	3,507	3,507	3,507
支出	79,715	229,715	103,418	80,918	230,918	104,621	82,121	232,121
営業利益	55,933	56,615	58,815	81,996	82,678	84,878	108,059	108,741
税引き後営業利益累積	122,989	162,619	203,790	261,187	319,062	378,476	454,118	530,236

公的支援を行う場合のシミュレーションパターンは下記のとおり。前提条件として、公的支援は前項の記載のとおり、第２期工事までとして試算する。補助金額の根拠は、空家再生等推進事業補助金額に合わせた設定とし、当該補助額を基本とし、原則第１期のみ先行投資として公的支援を行うこととする。

詳細な試算結果は資料編に掲載する。

（１）公的支援想定パターン

①１期２期とも、１棟あたり250万円とする。

②１期は、１棟あたり500万円とし、２期は、１棟あたり250万とする。

③１期は、１棟あたり1,000万円とし、２期は、１棟あたり250万とする。

④１期は、１棟あたり2,000万円とし、２期は、１棟あたり250万とする。

（２）試算結果

①から③は３年から７年目まで赤字が続く結果となった。④は２年目（2021年）まで赤字が続くが、３年目から黒字に転じた。この試算に含まれていないショップや忍者衣装貸出などの営業収入や出資金を集めることが想定されていることから、公的支援の想定パターン④が先行投資として適していると考える。

これは、前提条件が、ホテルとレストランの収益が均等に増加したケースであり、あくまで推計での試算であることには変わりはない。

実際には、ホテルやレストラン以外に想定されるものは、忍者体験処やお土産処、甘味処、伊賀酒専門飲食店、地場産飲食店、県内海産物飲食店など数限りなく想定される。

概説での訪日外国人の旅行目的でもある日本食を味わう、日本文化を体験する、忍者発祥の地で忍者体験や修行をするなどあらゆるメニューを考案し、誘客を進め、誘客効果と地域経済への波及効果の向上を図る必要がある。

ただし、市の公的支援となる補助金の額については、あくまで現段階での仮定であり、国の補助金制度や予算の状況等により変更される場合がある。

次からは、この試算結果を基に、整備工事及び稼働率から算定したホテル利用入込客数、レストラン入込客数を基に経済波及効果を試算していく。

ビークル収支

収入

単位：千円

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
テナント料		20,386	26,584	27,266	53,169	53,850	54,532	80,435	81,116	81,798	107,701	108,382	109,064	134,967
補助金	40,000			5,000										
融資	105,270			145,000			150,000			150,000			150,000	
収入計	145,270	20,386	26,584	177,266	53,169	53,850	204,532	80,435	81,116	231,798	107,701	108,382	259,064	134,967

	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
テナント料	135,648	136,330	162,233	162,914	163,596	189,499	190,180	190,862
補助金								
融資		150,000			150,000			150,000
収入計	135,648	286,330	162,233	162,914	313,596	189,499	190,180	340,862

支出

単位：千円

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
人件費		3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200
委託費		1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
設立経費		2,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
工事費	145,270	0	0	145,000	0		150,000			150,000			150,000	
減価償却費		10,527	10,527	10,527	25,027	25,027	25,027	40,027	40,027	40,027	55,027	44,500	44,500	59,500
利息		4,451	4,451	4,451	8,951	8,951	8,951	16,451	16,451	16,451	23,951	19,500	19,500	27,000
家賃		1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
維持費_消防設備点検		45	45	45	90	90	90	135	135	135	180	180	180	225
維持費_機械警備		129	129	129	258	258	258	387	387	387	516	516	516	645
維持費_空調設備点検		30	30	30	60	60	60	90	90	90	120	120	120	150
維持費_植栽管理		330	330	330	660	660	660	990	990	990	1,320	1,320	1,320	1,650
維持費_除草・剪定		12	12	12	24	24	24	36	36	36	48	48	48	60
維持費_浄化槽保守		156	156	156	312	312	312	468	468	468	624	624	624	780
雑費		501	501	501	1,002	1,002	1,002	1,503	1,503	1,503	2,004	2,004	2,004	2,505
支出	145,270	24,381	22,381	167,381	42,584	42,584	192,584	66,287	66,287	216,287	89,990	75,012	225,012	98,715
営業利益	0	-3,995	4,203	9,885	10,585	11,266	11,948	14,148	14,829	15,511	17,711	33,370	34,052	36,252
税引き後営業利益累積		-2,797	146	7,065	14,474	22,361	30,724	40,628	51,008	61,866	74,264	97,623	121,459	146,835

	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
人件費	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200
委託費	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
設立経費	0	0	0	0	0	0	0	0
工事費-補助金		150,000			150,000			150,000
減価償却費	45,000	45,000	60,000	45,000	45,000	60,000	45,000	45,000
利息	22,500	22,500	30,000	22,500	22,500	30,000	22,500	22,500
家賃	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
維持費_消防設備点検	225	225	270	270	270	315	315	315
維持費_機械警備	645	645	774	774	774	903	903	903
維持費_空調設備点検	150	150	180	180	180	210	210	210
維持費_植栽管理	1,650	1,650	1,980	1,980	1,980	2,310	2,310	2,310
維持費_除草・剪定	60	60	72	72	72	84	84	84
維持費_浄化槽保守	780	780	936	936	936	1,092	1,092	1,092
雑費	2,505	2,505	3,006	3,006	3,006	3,507	3,507	3,507
支出	79,715	229,715	103,418	80,918	230,918	104,621	82,121	232,121
営業利益	55,933	56,615	58,815	81,996	82,678	84,878	108,059	108,741
税引き後営業利益累積	185,989	225,619	266,790	324,187	382,062	441,476	517,118	593,236

3．ホテル・レストラン収支試算

ホテルやレストランの運営は、ビークルからサブリースを受けた運営事業者が得る運営費を試算したものである。これは、丹波篠山城下町ホテルNIPPONIAの収支を参考としている。

収支試算は、10客室の売上とレストランの売上のみの試算で、お土産や忍者衣装レンタルなどの収入は見込んでいない。

2020年から2040年までのホテルの宿泊客数は295千人で、レストラン利用者数は271千人となった。また、ホテルの営業利益は47億2164万円で、レストランの営業利益は13億5780万円といった試算結果が出た。

全体的に稼働率を35～45％の間で低く設定しているため、一般的には営業利益は低くなっている。

ホテル・レストラン収入

単位：千円

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年
宿泊料（ホテル）	44,968	51,392	57,816	102,784	109,208	115,632	160,600	167,024	173,448	218,416	224,840	231,264	276,232
レストラン売上	51,100	58,400	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700
	96,068	109,792	123,516	168,484	174,908	181,332	226,300	232,724	239,148	284,116	290,540	296,964	341,932

	2033年	2034年	2035年	2036年	2037年	2038年	2039年	2040年
宿泊料（ホテル）	282,656	289,080	334,048	340,472	346,896	391,864	398,288	404,712
レストラン売上	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700	65,700
	348,356	354,780	399,748	406,172	412,596	457,564	463,988	470,412

ホテル・レストラン支出

単位：千円

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年
材料費	8,432	9,636	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841
人件費	25,741	26,418	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095
広告宣伝費	9,607	10,979	12,352	17,155	17,841	18,527	24,017	29,507	30,193	35,682	36,369	41,858	42,544
通信・運搬費	353	353	353	635	635	635	917	917	917	1,200	1,200	1,200	1,482
消耗品費	1,099	1,256	1,413	2,072	2,166	2,260	2,919	3,014	3,108	3,767	3,861	3,955	4,615
修繕維持費	1,729	1,729	1,729	3,284	3,284	3,284	4,840	4,840	4,840	6,396	6,396	6,396	7,952
水道	4,433	5,067	5,700	8,804	9,247	9,690	12,794	13,237	13,680	16,784	17,227	17,670	20,774
光熱費・燃料	4,433	5,067	5,700	7,917	8,234	8,550	10,767	11,084	11,400	13,617	13,934	14,250	16,467
保険料	397	397	397	794	794	794	1,190	1,190	1,190	1,587	1,587	1,587	1,984
委託費　ｸﾘｰﾆﾝｸﾞ	971	1,110	1,248	2,219	2,358	2,497	3,468	3,606	3,745	4,716	4,855	4,993	5,964
雑費	600	686	772	1,072	1,115	1,158	1,458	1,501	1,544	1,844	1,887	1,930	2,230
計	57,794	62,697	67,599	81,887	83,609	85,331	100,306	106,832	108,554	123,528	125,250	131,776	141,947
人件費	1,378	1,460	1,643	2,056	2,081	2,135	2,549	2,573	2,628	3,041	3,066	3,121	3,534
販売管理費	14,410	16,469	18,527	22,850	23,468	24,086	28,409	29,026	29,644	33,967	34,584	35,202	39,525
交際費	720	720	720	1,080	1,080	1,080	1,440	1,440	1,440	1,800	1,800	1,800	2,160
会議費	120	120	120	240	240	240	360	360	360	480	480	480	600
旅費交通費	600	600	600	900	900	900	1,200	1,200	1,200	1,500	1,500	1,500	1,800
販売促進費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
事務用品費	360	360	360	720	720	720	1,080	1,080	1,080	1,440	1,440	1,440	1,800
諸会費	120	120	120	240	240	240	360	360	360	480	480	480	600
車両費	180	180	180	234	234	234	288	288	288	342	342	342	396
家賃	20,386	26,584	27,266	53,169	53,850	54,532	80,435	81,116	81,798	107,701	108,382	109,064	134,967
計	38,273	46,613	49,536	81,489	82,813	84,167	116,120	117,444	118,798	150,751	152,075	153,429	185,382
支出	96,068	109,310	117,135	163,376	166,422	169,498	216,426	224,275	227,351	274,279	277,325	285,205	327,329
営業利益	0	145	1,914	1,532	2,546	3,550	2,962	2,535	3,539	2,951	3,964	3,528	4,381
税引き後利益	0	338	4,467	3,575	5,940	8,284	6,912	5,914	8,258	6,886	9,250	8,232	10,222
営業利益累積	0	483	6,864	11,972	20,457	32,291	42,165	50,613	62,410	72,247	85,461	97,221	111,824

	2033年	2034年	2035年	2036年	2037年	2038年	2039年	2040年
材料費	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841	10,841
人件費	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095	27,095
広告宣伝費	48,034	48,720	54,210	54,896	60,386	61,072	66,561	67,248
通信・運搬費	1,482	1,482	1,764	1,764	1,764	2,046	2,046	2,046
消耗品費	4,709	4,803	5,462	5,556	5,650	6,310	6,404	6,498
修繕維持費	7,952	7,952	9,507	9,507	9,507	11,063	11,063	11,063
水道	21,217	21,661	24,764	25,207	25,651	28,754	29,197	29,641
光熱費・燃料	16,784	17,100	19,317	19,634	19,951	22,167	22,484	22,801
保険料	1,984	1,984	2,381	2,381	2,381	2,778	2,778	2,778
委託費　ｸﾘｰﾆﾝｸﾞ	6,103	6,242	7,212	7,351	7,490	8,461	8,599	8,738
雑費	2,273	2,316	2,616	2,659	2,702	3,002	3,045	3,088
計	148,473	150,195	165,170	166,891	173,417	183,588	190,114	191,836
人件費	3,559	3,614	4,027	4,052	4,106	4,520	4,544	4,599
販売管理費	40,143	40,760	45,083	45,701	46,319	50,642	51,259	51,877
交際費	2,160	2,160	2,520	2,520	2,520	2,880	2,880	2,880
会議費	600	600	720	720	720	840	840	840
旅費交通費	1,800	1,800	2,100	2,100	2,100	2,400	2,400	2,400
販売促進費	0	0	0	0	0	0	0	0
事務用品費	1,800	1,800	2,160	2,160	2,160	2,520	2,520	2,520
諸会費	600	600	720	720	720	840	840	840
車両費	396	396	450	450	450	504	504	504
家賃	135,648	136,330	162,233	162,914	163,596	189,499	190,180	190,862
計	186,706	188,060	220,013	221,337	222,691	254,644	255,968	257,322
支出	335,178	338,254	385,182	388,228	396,108	438,232	446,081	449,157
営業利益	13,178	16,526	14,566	17,944	16,488	19,332	17,907	21,255
税引き後利益	9,224	11,568	10,196	12,561	11,542	13,532	12,535	14,878
営業利益累積	125,001	141,527	156,092	174,036	190,524	209,856	227,763	249,017

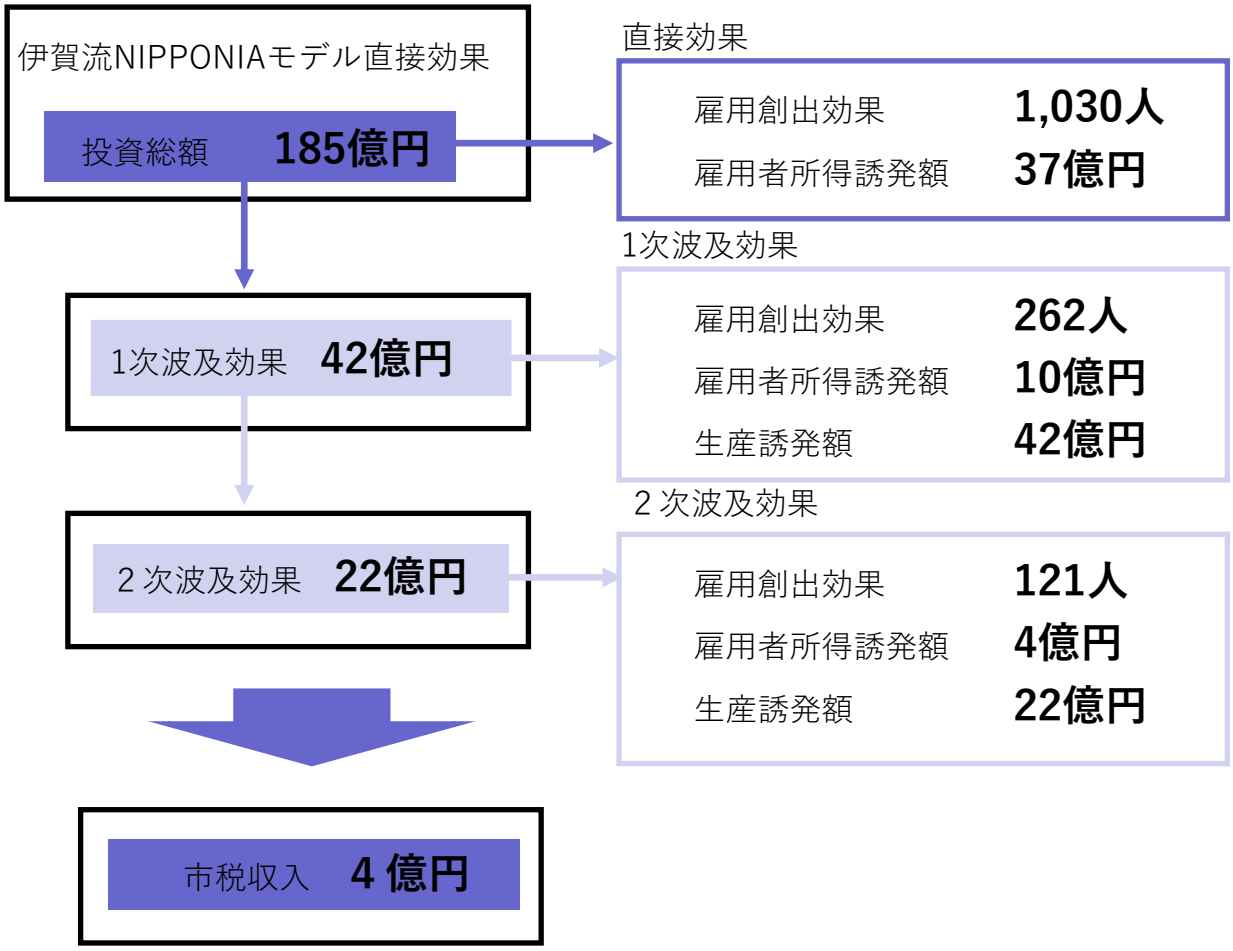
４．経済波及効果

前項のビークルとホテル・レストランの試算結果を基に経済波及効果の算定を行う。経済波及効果の積算詳細については資料編へ掲載する。

2019年から2040年の試算結果からの古民家等再生活用事業に要したすべての経費は185億円となり、22年間の雇用創出効果は直接効果と１次２次波及効果を合わせると1,413人の雇用が創出され、雇用者所得誘発額は51億円となった。また、伊賀流NIPPONIAモデルの事業効果により、新たな産業の生産が誘発され、1次波及効果では42億円、2次波及効果では22億円と投資総額の185億円を合わせると、249億円の経済波及効果となる。これは、三重県経済連関表を用いた試算であるため、伊賀市内での消費額が求められないため、三重県全域への波及効果となっている。

投資総額と１次２次の生産誘発額から22年間で市税収入が４億円、県税収入も３億円が見込まれている。試算上の公費投入額は1億3047万円であることから、2029年までの税収が1億4580万円で11年以内での回収が見込まれる。

古民家等再生活用事業における需要増加見込



■生産波及効果
ある産業に対する最終需要の増加が産業全体の生産活動に与える影響をいい、産業連関分析では、県内需要額に開放経済型の逆行列係数を乗じて算出しています。

■直接効果
ある産業の需要が新たに発生（新規需要）することによって、県内産業部門に直接に生産を誘発する効果のことです。なお、県内の自給率を考慮に入れる場合は、新規需要に県内自給率を乗じる形で直接効果を求めます。

■第１次波及効果
直接効果に必要な中間投入がもたらす関連産業の生産波及のことで、直接効果に逆行列係数の列和を乗したものが、直接効果と第１次波及効果の合計値になります。

■第２次波及効果
直接効果と第１次波及効果によって生み出された粗付加価値の一部（雇用者所得）が家計消費にまわり、新たな需要となって誘発される消費財関連の生産波及のことです。なお、雇用者所得のうち消費に回る割合を算出するためには、家計調査の平均消費性向を用います。

■平均消費性向
雇用者所得のうち、貯蓄等に回らず消費支出（可処分所得）される平均的な割合です。

■総合波及効果
直接効果、第１次波及効果、第２次波及効果の合計のことを指します。

■雇用誘発効果
最終需要（消費、投資及び移輸出）により、誘発された雇用者数のことです。

伊賀市空家等対策計画

伊賀市古民家等再生活用指針

発　　行　伊 賀 市

監　　修　一般社団法人ノオト

発行年月　2019（令和）元年６月

編　　集　伊賀市人権生活環境部市民生活課空き家対策室
〒518-8501　三重県伊賀市四十九町３１８４番地
Ｔｅｌ　0595-22-9676　Ｆａｘ　0595-22-9641