

リフォーム内覧会とモデルハウスによる集客、研究会の設立やイベント開催等による啓発、耐震補強・断熱改修による古民家の性能向上、産学官の連携、古民家認定証の発行など、地域における古民家再生をビジネスモデルとして普及・実現している点が優れている。

# 優秀賞 [ビジネスモデル部門]

提案者 喜多ハウジング(株)

## 【基本的なねらい】

北陸は、土地の繁栄を示した築50年以上の建築物が数多く残っている。このような北陸の古民家はいずれも地元伐採された樹齢100年級の木材が使用されている。柱や梁も太く、保存状態によっては800年もの間強度が保たれる上質な木材が贅沢に使われている。また、客をもてなす座敷や茶室、仏間には漆塗りや欄間など高級で珍奇な材料を使用し風格ある佇まいとなっている。弊社ではこのような「地域の宝」である歴史的価値の高い住宅を残し、まちづくりも含め地域に残る歴史的建物(古民家)を次世代に継承する取り組みを行う。



地元伐採した柱や梁



漆塗りの材料と高級欄間

## 【ビジネスモデルの仕組み】

### 1) 【集客】住宅リフォーム内覧会及び古民家再生モデルハウス(3棟)の活用

弊社では主に住宅リフォーム内覧会・古民家再生内覧会にて集客を行っている。2016年度には古民家モデルハウス3棟を開設。オープン時には平均116組/2日間と通常の約2倍の来場組数となり、地域における古民家再生の認知度を向上させた。



古民家再生モデルハウスの活用

### 2) 【啓蒙と動機付け】「地域建築研究会」の発足と冊子・リーフレットの作成

古民家の本来の品質の高さや、地域別に間取りが違うこと、また生活文化に大きく関わっていることを古民家に住む人に分かりやすく伝えることを目的に、社内において2016年「地域建築研究会」を発足。地域図書館の文献(町史や建築史)、古地図の調査や実際の史跡・重要文化財等の視察をもとに冊子と11冊のリーフレットを作成し、古民家再生内覧会や古民家モデルハウス来場者に渡し、地域別の古民家の特徴や価値を伝えている。



リーフレットの作成・配布

### 3) 【古民家の耐震補強、断熱施工】

限界耐力計算により、既存数値より分母3UPを目指し耐震工事を行っている。

### 4) 【産官学との連携】石川県立金沢美術工芸大学の学生とのコラボレーション

地域の伝統産業(九谷焼・漆等)を若い感性とともに古民家再生に取り入れ、それぞれの認知度を高める目的で石川県立金沢美術工芸大学の学生



学生の作品「襖アート」

とコラボレーションを行った。「のとキリシマツツジ」を描いた襖アートや、九谷焼の手洗いボウルは、古民家に新しい風を吹き込む。古民家に馴染みの少ない、若い世代の顧客創出にも効果的である。

### 5) 【次世代への継承】古民家認定証の発行

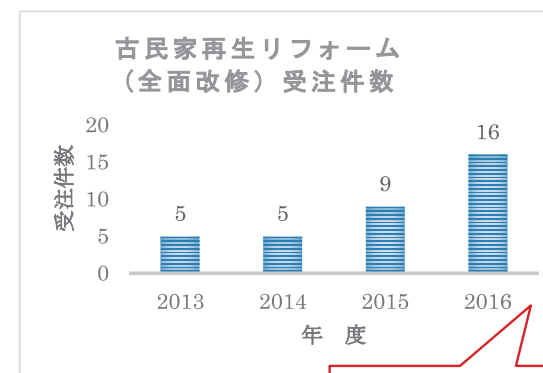
リフォーム後100年先末代までもその家の良さ、丈夫さを語り継ぐために、リフォーム完成後に古民家認定証を発行。リフォーム工事の解体の際に、通常は廃棄する古建具やケヤキの浜床など思い出深い材料をリメイクし、古民家認定証を施主にプレゼントしている。右の写真は古建具を再生したもので、施主の住む加賀I型の特徴が記されている。



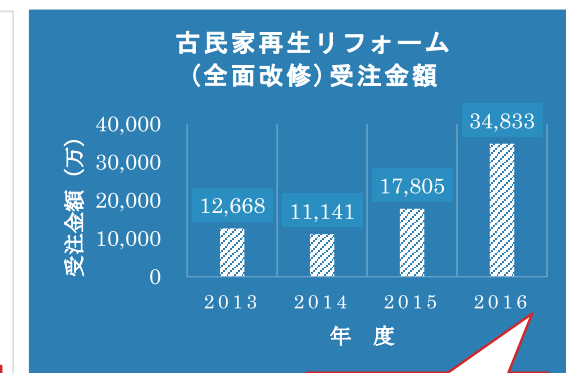
古民家認定証

## 【ビジネスモデルによる効果】

・古民家再生リフォームの受注件数の増加



2017年度5月まで  
受注件数：6件



2017年度5月まで  
受注金額：17,938万

- ・古民家の大型リフォームの受注が増えることで、生産性が向上。(平均単価2,302万円)
- ・自宅である古民家を解体するしかないと思っていた施主が建物の価値を知り、リフォームを決意する。その為、工事完成後の顧客満足度がとても高い。
- ・地域住民が古民家に親しみをもち、まちなみを残していきたいという考えが広まる。
- ・古民家所有者は高齢者世帯が多かったが、古民家に魅力を感じて同居を決める若者が増加。二世帯・三世帯同居の促進となる。それが介護・子育ての応援に繋がる。
- ・古民家モデルハウスにおいて「古民家歳時記」のイベント(お茶会・筆文字教室等)やリーフレットにより、価値客(価格重視ではなく、伝統や性能に価値を感じる顧客)が創出される。

## 【今後の見通し・改善点】

- ・現在石川県を拠点に古民家再生事業を行っている。今後は福井県、富山県の建築文化を深く研究し、古民家モデルハウスのオープンを計画していく。それにより、より多くの地域で顧客へのアプローチにつなげたい。
- ・能登地域は過疎化により、空家が急激に増える傾向にある。民泊ビジネス等新しい顧客の創造を計っていききたい。