

令和6年度自主研究事業 最終報告書

空き家を活用した地域活性化

グループ構成員（氏名 所属課 派遣元）

管理者	森末 俊樹	（地域創生課長	岡山県岡山市から派遣）
リーダー	塚原 駿一郎	（移住・交流推進課	山形県小国町から派遣）
メンバー	濱村 彬生	（移住・交流推進課	宮崎県延岡市から派遣）
	井上 里佳子	（企画・人材育成G	兵庫県三田市から派遣）
	中村 太一	（移住・交流推進課	青森県田子町から派遣）
	井下 雄翔	（企画・人材育成G	福井県から派遣）
	藤森 遼樹	（企画・人材育成G	宮崎県から派遣）

目次

1	はじめに.....	1
2	調査地の選定理由.....	2
3	調査事例.....	3
	(1) 山形県川西町「川西町まちづくり課」.....	3
	(2) 熊本県熊本市「スミツグハウス」.....	7
	(3) 静岡県下田市「Kazemachi SHIMODA-風まち下田-」.....	10
	(4) 新潟県佐渡市「佐渡市移住交流推進課」.....	14
	(5) 三重県桑名市「さかさま不動産」.....	17
	(6) 愛知県名古屋市「クラッソーネ」.....	21
4	考察.....	24
5	まとめ・提言.....	28
	[参考文献・資料].....	31

1 はじめに

近年、人口減少や建物の老朽化、産業構造の変化などにより、使用されていない建築物(以下「空き家」という。)が増加している。適切に管理されていない空き家の中には、地域の安全性の低下や公衆衛生の悪化、景観の阻害などの問題を引き起こし、ひいては地域住民の生活環境に深刻な影響を及ぼしているものがある。そのため、全国の地方公共団体は、既存の法律や条例などに基づいて、様々な空き家対策を行ってきたが、空き家の所有者や管理者が特定できないといった課題が多く、全国的な対策の拡充が求められてきた。平成 26 年には、空家等対策の推進に関する特別措置法が公布され、適切な管理や活用の促進を図る施策が各地方公共団体で進められるようになった。

しかしながら、その後も、空き家は増加を続けており、倒壊の危険などがある空き家の除却の円滑化、活用拡大、適切な管理の確保が重要視されるようになった。そこで、令和 5 年に空家等対策の推進に関する特別措置法が改正され、空き家問題の解決に向けて、更に強固な対策が図られることになった。

そこで、本研究では、上述の空き家問題を取り巻く状況を踏まえ、各地方公共団体や民間団体などが講じた施策の内容を調査し、空き家対策が地域活性化にどのように寄与しているのかを調べることを目的とする。

調査の進め方については、国土交通省が示した「空き家対策における事例集」に記載された取組事例や、アドバイザーの助言を参考にした。令和 4 年 10 月に国土交通省が示した「空き家政策の現状と課題及び検討の方向性」に記載されている、①発生抑制、②活用促進、③管理適正化、④除却の促進の四つの方向性を活用のうえ調査対象地を選定し、施策の取組による経済効果や関係人口等の変化を調査する。地域の実情や施策の方向性により、地域にもたらされた影響は異なるものと思慮されるが、複数の事例を調査することで地域課題とそれに適した施策、その後の変化の法則性を考察し、全国の地方公共団体や民間企業等に対し、空き家を活用した地域活性化に関する提言を行う。

2 調査地の選定理由

前述のとおり、①発生抑制、②活用促進、③管理適正化、④除却の促進の四つの方向性に分類し、調査対象地を選定した。

空き家は不動産であり、宅地建物取引業法に基づいた売買や賃借取引が発生する側面があることから、行政のみで対応を講じることが難しい。そこで、調査地の選定に当たっては、官と民の多角的な視点が必要と考え、地方公共団体だけではなく民間団体の先進的な取組についても調査する。

地方公共団体名	組織名	方向性の分類
山形県川西町	川西町まちづくり課	①発生抑制
熊本県熊本市	スミツグハウス	②活用促進
静岡県下田市	Kazemachi SHIMODA-風まち下田-	
新潟県佐渡市	佐渡市移住交流推進課	
三重県桑名市	株式会社 On-Co (さかさま不動産)	③管理適正化
愛知県名古屋市	株式会社クラッソーネ	④除却の促進

3 調査事例

(1) 山形県川西町「川西町まちづくり課」

①調査地の概要

川西町は、昭和 30 年に 1 町 5 村が合併してできた。人口は 13,588 人（令和 6 年 3 月 31 日現在）である。東北地方、山形県南部の置賜地方のほぼ中心にあり最上川の西側に位置することから、「川西町」と名付けられた。広大な田園となだらかな丘陵地に大きく二分された地勢であり、豊かな自然を利用した農業が盛んで、県内では庄内平野に次ぐ「米どころ」として知られている。良質な米ときれいな水から生まれる地酒や歴史を持ち、先進の技術に支えられた米沢牛のおいしさは、町内外から非常に高い評価を受けている。町では、平成 29 年から空き家の持ち主と購入希望者や賃貸希望者のマッチングを行う空き家情報登録制度（以下「空き家バンク制度」という。）を実施している。その中で、空き家バンク業務を専門的に対応する空き家バンク専任職員（以下「集落定住支援員」という。）による相談者への切れ目のない対応を実施してきた。なお、上記の取組は、集落定住支援員の方が退職される令和 5 年度まで実施された。令和 6 年度からは他市町の取組を参考にしつつ、町に適した新たな運営方法を模索している。

②空き家バンク制度の取組について

(i) 取組に至った経緯

川西町では東日本大震災による被災地受入れ対応のため、平成 24 年 10 月から空き家利活用を開始している。利活用開始以前は、人口減少や既存建築物の老朽化などに伴い使用されていない空き家が年々増加していた。また、適正に管理されていない空き家が火災の危険性や倒壊の恐れなどから地域住民の不安材料にもなっていた。そこで、平成 29 年からは、使用されていない空き家を有効活用して、地域活性化や UIJ ターン希望者などの移住・定住促進を図ることを目的に、川西町空き家情報登録制度要綱を制定し、「空き家バンク制度」の運用を開始した。当該要綱（第 1 条）にも、「川西町における空き家の有効活用を通して、定住の促進と地域の活性化を図るため」と記されている。

(ii) 取組内容と成果

[令和 5 年度までの取組]

川西町の空き家バンク制度は、町内への移住政策として位置づけられており、まちづくり課で所管している。これまでに町が実施してきた特徴的な取組は二つである。

一つ目は、町ホームページに掲載している空き家情報の発信方法である。町は所有者等から空き家に関する登録申込みを受けた後空き家情報を町ホームページで公開し、空き家の利用登録を行った方に対して空き家の紹介を行っている。町ホームページは平成 30 年

から開設された。こちらでは、「買主が修復する必要有り」などの情報をせきららに書いている。良い部分のみを書くのではなく不具合箇所も正直に書くことで、所有者等から「こんな物件だと聞いていなかった」と問い合わせされるのを防いでいる。

二つ目は、集落定住支援員による切れ目のない対応である。こちらは令和5年度までの取組となったが、町では任期終了後の地域おこし協力隊員(1名)を集落定住支援員として雇用し、空き家バンク業務に従事していた。集落定住支援員は、過疎地域等の集落の維持・活性化のため、地域の実情に詳しく、集落対策の推進に関してノウハウ・知見を有する人材として、①集落の巡回・状況把握、住民同士の話し合いの促進、②①を通じ必要とされた具体的な取組やその取組主体となる地域運営組織などのサポートを行うという役割を担っている。なお、担当していた集落定住支援員は元々空き家に関する専門知識があった方ではなく、業務に従事してから宅建士資格を取得するなどのスキル向上をされたとのことである。その結果、資格に基づいた専門的な対応ができ、相談者にとって切れ目のない制度が実現されていた。

[成果]

町での空き家バンク制度の運用実績は下表のとおりである。令和4年度は、登録件数、成約件数、移住定住者数が最高値になっている。担当課にて空き家バンク制度の情報の入手先を相談者に尋ねたところ、「ロコミ」や「知人(過去に空き家バンク制度を利用した方・交流センター職員等)の紹介」と回答した人が多く、その成果として登録・成約につながったと推察されるとのことだった。さらに、令和5年度は、相談件数が最高値になっている。要因としては、①空き家バンク制度案内チラシを固定資産税納税通知書に同封したこと、②業務の整理に伴い、別業務も担当していた集落定住支援員が空き家バンク業務に専念できるようになったことが挙げられる。

	H29	H30	R1	R2	R3	R4	R5	合計
登録件数	16	13	14	10	17	23	17	110
成約件数	7	13	7	8	15	18	16	84
移住定住者数	17	22	10	33	37	55	48	222
うち町外者数	4	12	10	14	30	32	21	123
相談件数	129	519	337	366	531	751	956	3,589

出典：川西町提供「空き家バンクの運用実績」

[令和6年度からの取組]

令和6年度からは集落定住支援員の退職をきっかけに、山形県宅地建物取引業協会南陽支部(以下「宅建協会」という。)と協定を締結し、町直営から委託事業へ形を変えることになった。宅建協会には、空き家の売買または賃貸借に必要な事前調査などの「空き家

登録補助業務」や、所有者及び利用者が売買又は賃貸借する際に必要な「媒介業務」を依頼している。宅建業者（不動産会社）が行政に代わって仲介を行うことのメリットは、法律に則り安全に契約や交渉を進めることができるため、トラブル防止になるという点である。なお、宅建協会との連携自体は、隣接する南陽市を参考にした取組である。現在は川西町と近隣の高畠町でも同じ取組をしており、近隣市町で制度を共にすることによって宅建業者（不動産会社）が広域に動きやすくなるとのことである。

③課題と今後の展望

川西町の空き家バンク制度における課題は四点あるとのことだった。

一つ目は、登録物件の掘り起こしの必要性についてである。制度開始後から相談件数は増えているが、空き家バンク登録件数は伸び悩んでいる。理由としては、提供できる物件が限られているために空き家利用登録者の希望とのマッチングが難しく、成約につなげるのに苦労しているからである。そのため、空き家利用登録者に提案できる物件の母数を増やす必要がある。そこで、町ホームページのリニューアルや交流センター（公民館）、固定資産税納税通知書へ案内チラシを同封するなどして地域住民へ空き家バンク制度に関する周知活動を行ったり、登録可能な物件の所有者に対して空き家バンクに登録するよう優先的に促したりしている。

二つ目は、行政が仲介することの限界である。建物を売買又は賃貸借取引するには宅地建物取引業法の遵守と宅建士の資格が必要になる。例えば、空き家バンク制度によって町が大家のように捉えられてしまい、「雨漏りになったがどう責任を取ってくれるのか」といった問い合わせをされることがある。町に責任がないことについても追及されてしまうというような気苦勞が多い。それらを踏まえ、令和6年度から宅建協会と協定を締結し、町直営から委託事業へ形を変えることになった。一方で、担当課においても新たな取組をしている。例えば、老朽化物件の売買取引後に新たな不具合箇所が見つかるといったトラブルを防ぐため、所有者等からの相談を受けた段階で空き家の状況を確認し、空き家台帳へ登録することを必須とした。なお、空き家台帳は、A～Dまでランク付けをしており、Dランクは除却対象として所管課へ情報提供することになっている。

三つ目は、業務の専門性の高さである。空き家バンク登録までに、外観や内部で修繕が必要な箇所の確認、不要家財や除雪の有無、通電・通水・排水状況の調査などを実施するが、いずれも高い専門性が必要とされる。そのため、町では仲介業務だけでなく現地調査についても宅建協会に委託することで、町職員の負担軽減につながっている。一方で、空き家バンクに係る調査や書類作成事務を委託したことで、登録までにある程度の時間を要するようになったという課題も生まれたとのことである。

四つ目は、空き家バンク登録物件の採算性の低さである。登録物件には低廉で採算性の低いものが多いことから、不動産業者が積極的に関わるのが難しい。なお、川西町内に

は不動産会社が少ないという障壁もあった。しかしながら、近隣市町にあるいくつかの不動産会社が、年々増加する空き家を市場流通させることで空き家を減らし定住促進等による地域活性化を図ることが社会貢献であり、企業としての責任であると捉え、行政に進んで協力してくれているとのことである。

(2) 熊本県熊本市「スミツグハウス」

①調査地の概要

熊本市は九州地方の中央部に位置し、熊本平野を中心に広がっており、西部は有明海に面している。人口は 731,086 人（令和 6 年 10 月 1 日現在）となっており、熊本県内のおよそ 4 割強の人口が居住している。九州地方の中でも福岡市・北九州市に次ぐ規模の大都市となっており、平成 24 年には政令指定都市に指定され、現在は五つの行政区に分かれている。立地の関係もあり九州地方内の行政中心地とも言え、九州地方、もしくは九州南部を統括している国の出先機関が多く存在する。

観光名所でもある日本三大名城の熊本城が現存している。江戸時代に加藤清正が築いた城であり、熊本市が現在の規模に至るまで成長した要因の一つと言える。平成 28 年の熊本地震により大きな被害を受けてしまったため、現在も復旧作業が続けられている。

②スミツグハウスの取組について

(i) 取組に至った経緯

「スミツグハウス」を運営している末次宏成氏は熊本県出身であるが、一時福岡県で建築デザイナー兼大学職員として活動していた。熊本市に戻ることになったきっかけは、病院経営をしていた実家からの連絡を受けて、事務局として手伝いをするようになったためである。医療事務として仕事をする傍ら、再び建築デザイナーとしても活動したいと思い、まずは両親の所有していたマンションのリノベーションに取り組んだ。こちらは 3 階建て 11 室のマンションとなっており、現在「ニレノキハウス」として運営されている。一般的なマンションと比較して大きく異なることは、内装の自由度の高さと原状回復なしという条件である。住人たちの手によって、部屋を好きにコーディネートできるというコンセプトが好評になり、リノベーション後は常に満室になっている。この活動をはじめとして、熊本市の地域課題となっている空き家と外国人の増加に着目し、空き家の扱い方に悩んでいる持ち主を手助けすることに加えて、宿の再生という新たなビジネスに取り組み始めた。

(ii) 取組内容と成果

スミツグハウスでは、利用されていない空き家をリノベーションし、宿として再活用させる取組を行っている。現在運営している宿は 6 棟で、リノベーションした宿の運営は管理人に一任する形式となっており、末次氏が管理している建物以外は専任の管理人が運営している。これは宿経営として収益を得ることに加え、宿経営による雇用の創出が目的である。現在も管理人の募集を継続しており、人手が確保できればいつでも空き家の改修を行い、新たなスミツグハウスにすることも可能とのことだった。

空き家活用の際は、オーナーと末次氏が直接交渉を行う。オーナー側は老朽化が進んだ空き家の対処に困っていることが多いため、末次氏の提案は渡りに船である。契約時には

賃貸借契約を行い、宿運営によって元金を回収できた後にはオーナーへ空き家を返還することも視野に入れている。なお、登記手続きなどの手間と時間がかかる空き家自体の購入は行っていない。空き家の改修時には、宿運営が可能になる手続きについても一括で行っている。そのため、現在管理人に委託している棟は、宿運営に必要な手続きを終えてから業務委託している。運営している宿の多くは簡易宿所として許可をもらっているが、「オビハウス」という棟は住居専用地域にあり、簡易宿所の許可が取れないため民泊で営業を行っている。

オビハウスは、熊本県立大学建築学科の学生が管理人として運営しており、部屋リノベーションの実践場として活用されている。スミツグハウスのような一棟貸しとは異なり、3部屋の長屋が二つ並んでいるため、一方が管理人用、もう一方が宿泊客用である。前述のとおり民泊で営業しているため、営業日数に規制があるものの、学業の関係もあり稼働率はやや低いため大きな影響は出ていない。末次氏としては学生にはリノベーションを実践してもらいつつ、宿経営についても学んでもらうことを狙いとしている。

宿については、宿泊仲介プラットフォームから申し込めるようになっており、宿泊者にサイト内で口コミを書いてもらうことで、更なる利用者の獲得が見込めるものとなっている。現在は日本の住居に興味のある外国人観光客が増加しているため、スミツグハウスでは外国人の宿泊者をメインターゲットに運営を行っている。英語でのコミュニケーションはあまり問題になっていないようで、元々英会話が可能な人材であったり、翻訳アプリを用いて会話をしたりと、管理人ごとの能力や工夫で解決できている。

この取組は現在スミツグハウスが仲介しているが、前述のとおり最終的にはリノベーションした空き家をオーナーに返す計画となっている。オーナーはそのまま宿経営を続けることも可能で、スミツグハウスが仲介しない分の収益が加算されるほかに、持ち家として住むこともできる。また、熊本県立大学の生徒が、卒業後スミツグハウスと同じように空き家の利活用に取り組むことで、熊本市の空き家問題解決と雇用創出に更なる効果も期待される。

③課題と今後の展望

空き家改修に当たって課題になり得ることとしては、費用の問題が挙げられる。しかしながら、スミツグハウスとしては費用面に関する問題はあまりないとのことだった。理由としては、家屋の状態が悪いことが多いとはいえ、建替えまでは行わないことに加えて、外国人が日本の住居を目的に宿泊してくれるため、最新設備に更新しなくても良い点が挙げられた。むしろ改修した後の宿の管理人の確保の方が問題になっている。原因としては、高時給の電子機器工場が近隣にできたこともあり、若い人材がそちらに流れていることが考えられる。空き家のリノベーションだけでは費用の捻出のみになってしまうため、費用確保のためにも空き家を商売道具として活用できる人材が必要とのことだった。

また、スミツグハウスは行政との間で連携等は特に行っていない。他方で、シェアリングの規制の厳しさについて懸念しており、行政と連携することで制度を緩和できないかと考えている。例えば、外国人観光客が主な利用者となっているため、ライドシェア・ホームシェアのようなシステムをもっと自由に使えるようにし、ビジネスの幅を広げていきたいとのことだった。加えて、現在の宿運営はスミツグハウスと利用客とが直接やり取りすることになっているが、他の業種とまとまって動くことになったときは、行政にまとめ役になってもらいたいと考えているとのことである。

(3) 静岡県下田市「Kazemachi SHIMODA-風まち下田-」

①調査地の概要

下田市は人口が 19,307 人（令和 6 年 12 月 1 日現在）である。静岡県の東南部、伊豆半島の南部東側に位置し、面積は 104.38 平方キロメートルの広がりを持っている。天城山系の南端から太平洋に至る豊かな自然に恵まれた都市であり、天城山系から続く急しゅんな山々と約 47 キロメートルに及ぶすばらしい海岸線は、下田を特徴づける美しい景観をかたちづくり、下田観光の大きな財産として、社会・経済の基盤を支えている。また、年平均気温は約 17 度と温暖であり、降水量も年間 1900 ミリメートル余りと豊富である。このような気候と地形条件により、亜熱帯系から亜寒帯系までの様々な草花や果実を四季折々で楽しむことができ、黒潮が育む豊富な海産物と併せて本市の魅力となっている。

②Kazemachi SHIMODA-風まち下田-の取組について

(i) 取組に至った経緯

「Kazemachi SHIMODA-風まち下田-」（以下「風まち下田」という。）とは、『共に営む（Co-working）、暮らす（Co-living）、楽しむ（Guest house）、挑戦する場（Challenge space）』をコンセプトとし、それぞれ異なる立場の人々が集う場づくりを目指す施設である。施設名の由来は、かつて下田が江戸と大阪を結ぶ航路の途中にある「風待ち港」として栄えた歴史に由来している。

風まち下田で利用されている建物は、平成 31 年から令和 5 年にかけて地方創生に取り組む民間企業と下田市が提携し、空き家となっていた元造船会社の寮を地域活性化事業の一環として、全国数か所を拠点にフリーランスとして働くノマドワーカーをターゲットとし、ワーケーション施設に活用したものである。この施設を整備した当時は、「ワーケーション」という言葉はまだ現在ほど浸透していなかったが、前述の民間企業が運営する全国のサブスクリプション宿泊事業の一環で、上述のように活用されることになった。その結果、下田にはコロナ禍で観光客数が大幅に減少する中でも長期滞在したり、この施設を拠点に移住や起業したりする人が現れた。

こうした状況下で、現在風まち下田を運営する合同会社風まち代表の津留崎氏は、令和 4 年に地域内外の人々をつなぐ役割を期待され、施設の拠点マネージャーに就任した。津留崎氏は就任以前に東京から下田へ転居した移住者である。当初の事業目的は一定の成果を上げたものの、採算が取れず、運営元であった前述の民間企業が撤退することになった。その後、拠点マネージャーとして活動する中で、地域内外の人々をつなぐ場づくりにやりがいを感じていた津留崎氏は、自身も移住者であり地域住民の一員でもあることから、この施設を引き継ぎ、新たにワーケーションや地域内外の拠点として運営することを決めた。

(ii) 取組を始めるに当たっての考え方

風まち下田を運営するに当たり、津留崎氏は地方創生について深く考えたと言う。それは、企業の事業として実施する場合、収益性の低い事業が継続できないことが明白だからである。地方創生を優先しても割に合わないと判断されてしまえば、企業は地域から撤退してしまうため、地域に暮らす人間がもっと主体的に関わる必要があるということであった。また、この宿泊施設を風まち下田として運営するに当たり、これまでと同じ取組ではなく、地域に即した活動が重要になっている。津留崎氏が運営する以前は、ワークスペースのあるゲストハウスという側面が強く、来訪者の属性が限られていた。しかし、風まち下田として再スタートを切ってからは、地域に開かれたカフェやイベントを企画し、地元住民にも利用してもらえるような広報活動を行うことで、来訪者の幅が大きく広がった。

地方は都心部と比較すると交通の便などの制約があり、多様なバックグラウンドをもった人々との交流が難しい。一方で、このような拠点施設がうまく機能することで、様々な目的を持って下田を訪れる地域外の人々と、地域住民をつなぐ場としての役割を果たすことができるのである。

(iii) 取組内容と成果

[取組内容]

風まち下田では、4階建ての建物をリフォームし、複合施設を整備している。具体的な機能としては、コミュニティスペース、シェアハウス・オフィス、ゲストハウス、コワーキングスペース、シェアカフェ、イベントスペースが含まれる。また、建物外のデッキスペースを活用し、キッチンカーや屋台の出店も可能な設備にしている。これらは地域のニーズをくみ取り、利用者が気軽に立ち寄れること、さらに利用者が「したいこと」を実現できる場として整備されている。なお、資金調達にはクラウドファンディングも活用している。

[成果]

風まち下田を運営する前から現在に至るまで、関係人口や移住者の増加により、エリア全体の雰囲気が変わりつつある。移住者がオープンした飲食店が話題となり、地域内外から人が訪れることで地域の活性化にも寄与している。

風まち下田は令和6年にオープンしたばかりであるが、子連れの家族、観光客、インバウンド客など、来訪者の属性は広がりを見せている。また、単なる宿泊施設ではなく、拠点施設や地域と連携した講習施設としても機能している。このことから、地域外の人々と地域住民をつなぐ役割を果たし、コアな「下田ファン」を獲得している。地域住民への愛着を育むことで、リピーターの増加にもつながっている。

③課題と今後の展望

(i) 行政との関係

当初、行政の補助金を申請していたが、手続きの煩雑さや、細かい変更に対して逐一変更申請を求められるといった使い勝手の悪さがあり、最終的に活用には至らなかった。近年ではクラウドファンディングによる資金調達が可能となり、手続きの負担が大きい補助金よりもクラウドファンディングが優先される傾向にある。

現在、風まち下田は、下田市が実施するデジタルノマド誘致モデルのメイン宿泊先としての利活用が予定されている。この取組により、ノマドワーカーの拠点として下田が注目を集めるとともに、風まち下田も広く注目される存在となっている。

また、風まち下田の1室を下田市が雇用する外部人材の拠点として下田市が借りている。そのため、津留崎氏は今後地域おこし協力隊とも連携ができないかどうかを検討している。

行政と距離が近くなりすぎると、運営面での柔軟性が弱くなり、地元のニーズに対応しづらくなってしまう可能性もあり、適度な距離感で連携していきたいとのことであった。

(ii) 課題

風まち下田を複合施設として運営する上での課題として、時間や人手が不足しているということが挙げられる。また、柔軟な運営をするためには、適切にお金を稼ぐ必要性を感じており、経営的に自立することでより魅力的な施設になり得ると考えている。

津留崎氏によると、自身が思い描く運営手法を実現するためには、一定の収益を確保することが不可欠であるとのことであった。他方で、経営的な自立を目指しながらも、だれもがやりたいことに挑戦し続けられる場をつくることが理想であり、そのバランスを大切にしたいとも語っていた。

(iii) 今後の展望

下田市には進学を機に若者が地元を離れるといった地域課題があったが、ネット高校(N高)やオンライン大学の普及により、学生の学び方や生活スタイルが変わりつつある。風まち下田を拠点にすることで、キャンパスライフだけでは得ることのできない、地域の人々との交流が自然に体験できることに加えて、地域コミュニティへの参加によって地域に関わる機会が増えることが期待される。また、風まち下田は子育て中の母親や子供たちが気軽に安心して過ごせる場を提供することも重要な目標としている。

これまでの風まち下田は、その場で生まれるニーズに応じ、自然に改良を重ねながら運営してきた。その結果、地域内外の人々に愛着を持たれる場になった。津留崎氏は、今後もこの方向性を維持しながら、地域の多様なニーズに応える柔軟な運営を続けていくことに加えて、地域に寄り添いながら発展し、下田の魅力を更に高める活動を展開していき

(一財) 地域活性化センター 令和 6 年度自主研究事業

いと述べている。

(4) 新潟県佐渡市「佐渡市移住交流推進課」

①調査地の概要

佐渡市は、佐渡島全域を市域としており、平成16年に島内の旧10市町村が合併して誕生した。令和6年に市制施行20周年を迎え、人口は46,871人（令和6年推計人口）である。面積は約855平方キロメートル、海岸線は約280キロメートルあり、日本では東京23区や淡路島、海外ではグアム島やプーケット島の約1.5倍の大きさがある、日本海側最大の島である。観光地として有名な佐渡金銀山は、令和6年7月、「佐渡島（さど）の金山」としてユネスコ世界文化遺産に登録された。

②佐渡市移住交流推進課の取組について

(i) 取組に至った経緯

佐渡市では、人口減少と高齢化に伴う空き家の増加が大きな課題として挙がっており、市内には約8,000戸以上の空き家が存在し、老朽化や管理不全による安全面、衛生面、防犯面での問題が深刻化している。また、これらの空き家は地域の景観や住環境に悪影響を与え、地域コミュニティの衰退を招く要因ともなっている。一方で、佐渡市は豊かな自然環境や文化遺産、歴史的な背景を有しており、観光資源として非常に高いポテンシャルを持っている。世界遺産に登録された「佐渡金山」をはじめ、美しい海岸線や山々、伝統的な祭りや能楽といった文化的魅力が訪れる人々を引きつけている。佐渡市が持つ豊かな自然や文化遺産を生かし、空き家を観光資源として活用することで地域経済の活性化を図る可能性も期待されている。このような状況を受け、佐渡市では空き家の適切な管理や利活用を進め、地域の活力を取り戻すための包括的な対策に取り組んでいる。

(ii) 取組内容と成果

[取組内容]

空き家問題への具体的な対応策としては「空き家バンクシステム」の導入が挙げられる。このシステムは、空き家の所有者と利用希望者を仲介する仕組みであり、地域に点在する未利用の空き家を有効活用することを目的としている。具体的には、空き家を売却または賃貸したい所有者が市に登録を行い、その情報を移住希望者や事業者に提供することで、両者のマッチングを図るものである。特徴的なのは宅建協会と協力し、より幅広い活用を行っていることである。この連携は、空き家バンクに登録された物件の流通を円滑化し、所有者と利用希望者のマッチングを効率的に進めることを目的としている。宅建協会は、不動産取引の専門知識と地域における物件情報のネットワークを有しており、佐渡市の空き家バンク運営において重要な役割を担っている。具体的には、物件の評価や取引価格の設定、契約に関する手続き支援など、所有者と利用希望者双方に対して専門的なアドバイスを提供している。また、宅建協会を通じて物件情報を広く周知することで、都市部の移

住希望者や事業者へのアプローチが強化されている。

空き家バンクに登録された物件情報は、佐渡市の公式ウェブサイトを通じて公開されており、物件の所在地、間取り、築年数、価格、周辺環境などが詳細に記載されている。これにより、利用希望者は自身のニーズに合った物件を容易に検索できるようになった。また、佐渡市は空き家バンクを利用する際の手続き支援や相談窓口の設置を行い、利用者に対するサポート体制も整備している。

その他にも、空き家の活用促進のため、佐渡市ではリフォームや改修に対する補助金制度も併せて実施している。この制度により、空き家を利用する際の初期費用負担が軽減され、特に老朽化した物件の利活用が進むことが期待されている。また、登録物件の一部については、地域内の観光振興や移住促進に資する事業活用も視野に入れられており、空き家を単なる住居としてではなく、地域資源として多角的に活用する取り組みが進められている。

[成果]

空き家情報システムの登録数は年々増加傾向にあり、佐渡市が調査したデータによると登録物件の成約件数は、令和元年度は27件であったのに対し、令和5年度は42件と大幅に増加した。これらの物件のうち古民家については、宿泊施設へ生まれ変わっている。例えば佐渡市内に本社を置いている空き家地方創生株式会社は市内の古民家をリノベーションし、ペット同伴可能な宿泊施設として提供したり、「河崎浪漫館」など伝統的な古民家を宿泊施設として再利用している。また、古民家をシェアスペースとして活用し、地域住民や移住者の交流拠点としても機能している。

[代表事例]

空き家バンクに掲載されていた空き家物件の代表的な事例としては佐渡古民家ステイ「さどまり」が挙げられる。「さどまり」は空き家地方創生株式会社と同様に佐渡市内に本社がある株式会社佐渡汽船の古民家リノベーション事業である。佐渡の伝統的な暮らしや文化を体験できる宿泊施設として設計されており、訪れる人々に「暮らすように旅する」体験を提供している。元々は佐渡島中央部に位置する築150年の古民家で、地域の伝統的な建築様式を残していたものの、十分な活用がされていない状況であった。一方で、観光客が増加する中で、佐渡島には宿泊施設の不足が課題として挙げられていた。施設内には最新のバイオエタノール式暖炉やモダンなキッチン設備が整備されており、伝統と現代の快適性が融合した空間を体験でき、周囲の田園風景や庭からは、佐渡の豊かな自然を堪能することができる。このような需要と供給の不均衡を解消するため、株式会社佐渡汽船が主体となってこのプロジェクトを起こし、再生に至った。現在は空き家をリノベーションして宿泊施設として活用し、多くの観光客が利用する施設として地域活性化につなげてい

る。

③課題と今後の展望

佐渡市における空き家活用の今後の課題としては三点ある。

一つ目に、老朽化した物件の改修費用が挙げられる。特に築年数が長く、維持管理が不十分な物件はリノベーションに高額な費用がかかり、若年層や移住希望者にとっては大きな経済的負担となる。政府や地方公共団体の補助金や助成金制度の充実が求められるが、完全な解決には限界があるため、費用対効果を考えた。改修をすることが重要である。

二つ目は、空き家の所有者不明問題である。相続放棄や遠方に住む相続人のため、所有権が不明確なまま放置されることが多い。この場合、所有者との連絡が取れないため、行政の介入が難しく、空き家の活用が進まない。そのような管理を地方公共団体と宅建協会とがうまく連携し、相続放棄や所有者不明の課題を少しでも減らしていく必要がある。

三つ目は、空き家の観光資源としての活用には持続可能な観光との連携が不可欠なことである。現在佐渡市は観光客が増え続けているため、観光施設の運営が観光客のニーズを満たしつつ、環境負荷を低減する取組が重要であり、過剰な観光による地域への負荷を避けるため、持続可能な観光開発が求められている。

(5) 三重県桑名市「さかさま不動産」

①調査地の概要

桑名市は、平成 16 年 12 月 6 日に桑名市、桑名郡長島町、多度町の 3 市町が合併して誕生した市であり、人口は、138,155 人（令和 6 年 9 月末現在）である。三重県の北部に位置し、伊勢湾の堆積平野の伊勢平野と木曾三川による沖積平野の濃尾平野の境にある都市である。愛知県と岐阜県に接しており、名古屋市から 25 キロメートル圏に位置し、名古屋市のベッドタウンとして宅地開発が進んでいる。無形文化財に石取祭や連鶴の折り方の「桑名の千羽鶴」などがある。

②さかさま不動産の取組について

(i) 取組に至った経緯

「さかさま不動産」を運営する株式会社 On-Co の代表である水谷氏は、平成 23 年から名古屋駅周辺の空き家を借り、シェアハウスの運営を開始した。空き家の選定に当たっては、不動産会社のウェブサイトは使用せず、地域の方々から情報を収集し、自由に改修できる物件を探すという手段をとっていた。その結果、空き家の所有者と直接相談を行い、水谷氏のやりたいことに共感してもらうことで、不動産会社では把握していない、元々貸し出す予定がなかった物件を安価で借りることが可能となった。

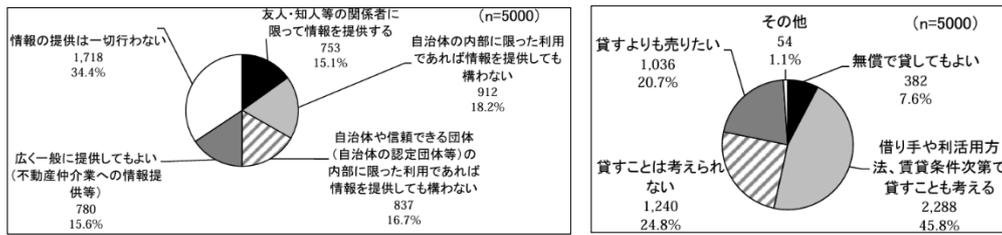
(ii) 取組を始めるに当たっての考え方

さかさま不動産では、『都会に「むら」を作ろう。』というコンセプトのもと、水谷氏の取組はコミュニティの形成につながった。最終的に 7 件の空き家を借り受け、村フェスや音楽イベント、DIY イベントの開催といった多彩な活動を展開した。これらの活動により、空き家の所有者や借りたい人からの情報が自然と集まるようになった。

また、水谷氏は、空き家の所有者から話を聞く中で、物件情報を広く公開することに抵抗を感じている人が多い一方で、空き家の有効活用方法を探している所有者も一定数いることに気がついた。国土交通省が行ったアンケート調査によると、物件情報を「広く一般に提供してもよい」と答えた空き屋所有者は 15.6%と少数である。しかし、まちづくりのための利活用に関しては、「無償で貸してもよい」「借り手や利活用方法、貸資条件次第では貸すことを考える」と回答した所有者が半数を超えている。

水谷氏は、空き家が先祖代々受け継がれたものである場合、価格の設定をするのは難しく、貸すとしても地域を大切にしてくれる人に貸したい考える所有者が多いのではないかと考えた。

空き家の所有者にやりたいことを共感してもらい、自由に改修してシェアハウスを始められたという水谷氏の原体験もあり、空き家の情報ではなく、借りたい人の思いを可視化するサービス「さかさま不動産」を令和 2 年に始めることとなった。



出展：国土交通省「空き地等に関する所有者アンケート」(平成29年2月実施)

(iii) 取組内容と成果

[取組内容]

さかさま不動産は、空き家所有者と利用希望者をつなぐ独自のマッチングプラットフォームである。その特徴は、従来の空き家バンクのように物件情報を掲載するのではなく、借りたい人の「やりたいこと」や「夢」を公開する点にある。この「さかさま」のアプローチが、他のサービスとの差別化を生んでいる。

空き家の利用希望者は、「昔ながらの古民家で人が集う場所をつくりたい」「人生の転機に訪れる人を応援するゲストハウスを作りたい」「土でできたアースバックサウナを作りたい」といったアイデアや理由をはじめ、希望するエリアや物件の広さといった基本情報を登録する。その後、各希望者に対して個別にインタビューを実施し、記事が作成される。この記事はさかさま不動産のウェブサイト公開されるほか、SNSでの拡散、チラシやポスターといった印刷物を通じて、利用希望者の思いが空き家所有者に届くきっかけとなっている。

一方、空き家所有者は、自身が応援したいと思える利用希望者が見つかるまで、不動産情報を公開する必要がなく、プライバシーを保ちながら利用可能である。希望者が所有者のエリアで空き家を探している場合、LINEで通知が届く仕組みがあり、毎回ウェブサイトを確認する手間が省ける。

マッチングが成立した後は、地元不動産会社との契約を勧めるだけでなく、古民家改装や建築の相談、人材の紹介、さらにはメディアリレーションまでさかさま不動産が幅広いフォローを提供している。

また、本サービスが空き家所有者と利用希望者の双方に無料で提供されている点も、大きな利点の一つである。この無料化には二つの理由がある。

一つ目は、水谷氏自身の原体験に基づく考えである。水谷氏は、空き家が人々から応援される場になる可能性を強く感じており、その価値を広めたいという思いから、利用者への負担をなくすことを選んだ。

二つ目は、空き家の問題がビジネスだけでは解決できない社会課題であるという認識だ。水谷氏は、ビジネスと社会課題の両方を同時に解決するのは難しいと感じ、社会課題として空き家問題に取り組むことを優先した。この理念が、無料でのサービス提供につながっ

ている。

[成果]

これまでに空き家所有者と希望者のマッチングは 33 件成立している。水谷氏は、「重要なのはマッチングの数ではなく、誰が挑戦できたか、そしてそれが周囲の意識にどのような影響を与えたかではないか」と語っている。令和 6 年 12 月 1 日現在、さかさま不動産のプラットフォームに掲載されている希望者は 356 人、公式 LINE 登録者数は 2,513 人にのぼる。

さかさま不動産はその独自性と先進性が高く評価され、国土交通省のまちづくりアワードで「潜在する空き家の流通につながる画期的な発想」として、国土交通大臣賞に次ぐ特別賞を受賞した。さらに、環境省主催の「第 11 回グッドライフアワード」では環境大臣賞、全国イノベーション推進機関ネットワーク主催の「イノベーションネットアワード 2023」では優秀賞など、多数の賞を受賞している。

また、令和 6 年 12 月 1 日現在、202 件のメディアに取り上げられており、積極的な広報活動が、空き家所有者にさかさま不動産を知ってもらう重要なきっかけになっている。

さらに、マッチングが成立して事業を始めた利用者の多くは、現在も事業を継続している。これは、希望者が地域を選ぶのではなく、地域が人を選ぶ仕組みであるため、利用者が地域になじみやすいためである。

(iv) 地方公共団体との連携

さかさま不動産は、多くの地方公共団体と連携し、地域に特化した取組を展開している。例えば各地域独自のさかさま不動産の専用ページを作成し、その地域で空き家を探している利用希望者や、空き家を提供する意思のある所有者の人数が把握できる仕組みを構築している。また、専用 LINE ボタンを設置することで、地域特化型の情報提供を実現している。

さらに、固定資産税納税通知書に「さかさま不動産」のチラシを同封し、潜在的な空き家の活用を促進する取組も行っている。加えて、地方公共団体が発行する広報誌を活用し、その地域で空き家を借りたい利用希望者の情報を発信することで、空き家所有者との接点を増やす取組も実施している。

(v) 地域団体との連携

さかさま不動産は、全国各地の地域づくり団体と連携し、その仕組みを取り入れた支局を設立している。これらの支局は、地域版「さかさま不動産」として、空き家情報の掘り起こしや個別インタビューなど、マッチングを支援する役割を担っている。例えば長野支局の辰野町営業所では、空き家バンクと連携し、新たに空き家バンクへ登録を希望する人

の数が従来の1.5倍に増加する成果を上げている。このような取組により、地域ごとに適した空き家活用が更に促進されている。

③課題と今後の展望

さかさま不動産は、売上を目的としたビジネスではない。だからこそ、社会課題の解決を追求する姿勢が、多くの情報や人々の共感を集める要因となっている。短期的な利益を追求するのではなく、持続可能な仕組みを構築していきたいというのが水谷氏の考えである。また、地方公共団体との連携を更に拡大し、空き家バンクに「さかさま不動産」の仕組みを取り入れるなど、潜在的な空き家の活用促進を狙っている。

水谷氏が目指すのは、空き家問題を解決するだけでなく、空き家を活用した挑戦が寛容に受け入れられ、応援される社会を創り上げることである。

(6) 愛知県名古屋市「クラッソーネ」

①調査地の概要

名古屋市は、愛知県北西部の尾張地方に位置する。愛知県の県庁所在地で、政令指定都市に指定されている。人口は、2,332,369人（令和6年12月1日現在）であり、愛知県及び中部地方で最も多い。

②クラッソーネの取組について

(i) 取組に至った経緯

近年、空き家の増加は地域社会に複合的な課題を生み出している。空き家所有者にとっては、維持管理や処分に関する知識不足が大きな障壁となっており、対応が進まないケースが多い。特に初めて空き家を処分する場合、「どのように進めればよいのか」「費用はどのくらいかかるのか」「適切な業者をどう選べばよいのか」といった情報が不足していることがある。一方、空き家の近隣住民は老朽化した空き家の倒壊リスクや、繁茂した草木、景観の悪化などに悩まされている。

また、地方公共団体の空き家対策担当者は、所有者に向けて、効率的・効果的に啓発活動を行う必要があるが、リソース不足が課題となっている。さらに、作業を請け負える特定の事業者を紹介することや、空き家除却に関する専門的な質問に対応することも難しい状況にある。

株式会社クラッソーネ（以下「クラッソーネ」という。）は、こうした空き家問題の課題解消を目的に事業を開始し、「費用はどのくらいかかるのか」「適切な業者をどう選べばよいのか」という具体的な課題に焦点を当て、空き家所有者と適切な解体工事業者をつなぐプラットフォーム「クラッソーネ」を展開することとなった。

令和3年には、同社が開発した「解体費用シミュレーター」が国土交通省の空き家対策モデル事業に採択された。このシミュレーターは、所有者が空き家に関するいくつかの質問に答えるだけで、解体費用の概算を簡単に把握できるツールである。この採択を契機に、クラッソーネは空き家対策における公民連携を本格的に進めるようになった。

(ii) 取組内容と成果

[解体工事プラットフォーム]

解体工事プラットフォーム「クラッソーネ」を活用することで、全国2,000社以上の工事会社から信頼性の高い業者を紹介している。このプラットフォームは、所有者や工事会社からの相談対応をはじめ、着手金や完工保証、第三者賠償保証など、安全対策を含めた総合的なサポートを提供している。

特に、工事業者の紹介においては複数社を比較検討できるため、公平性が担保されていることから、地方公共団体でも活用が進められている。

[地方公共団体との連携]

クラッソーネは、令和 6 年 12 月 25 日現在で 97 の地方公共団体と連携協定を締結し、空き家問題解決に向けた多数の支援を行っている。

連携事業の一例として、解体工事の進め方を解説したフライヤーを行政窓口で配布している。所有者が抱える典型的な疑問への回答が盛り込まれており、初めて空き家を除去する所有者にとって有益なガイドとなっている。

同社が提供する「すまいの終活ナビ」は、解体費用の算出や解体後の土地売却査定価格を確認できるものである。また、新機能として「固定資産税シミュレーター」や「空き家の迷惑度診断」が追加された。固定資産税シミュレーターは、解体後の固定資産税の上昇額や解体後 3 年以内に土地を売却した場合の収支試算を確認することができる。空き家の迷惑度診断は、特定空家等の予備軍である管理不全空家等として指定される可能性を迷惑度として診断するものである。

さらに、「空き家価値査定シート」は、建物情報を基に管理コストや解体費用、土地売却査定価格を自動的に算出し、一枚のレポートにまとめられるものである。紙媒体での情報提供も可能であり、高齢者にも配慮した取組となっている。

地域住民が空き家問題を匿名で地方公共団体に報告できる「お困り空き家の連絡フォーム」の設置も行われており、地域住民が空き家対策に積極的に関与できる仕組みを整えている。このフォームでは、電話対応に代わり、場所や写真などの情報をメールで提供可能となり、地方公共団体の対応負担軽減にも寄与している。

また、クラッソーネのスタッフが個別案件に介在し、地方公共団体と空き家所有者の間に立って解決策を提案することもある。

これらのサービスはすべて地方公共団体に無償で提供されている。中立性の観点から、行政は特定企業をあっ旋することが難しいが、クラッソーネの支援により中立性を保ちながら、空き家所有者へのアドバイスや注意点の提案を行い、民間企業としてのサポートを実現している。

[実績と評価]

広島県安芸高田市では、解体費用シミュレーターを導入し、補助金の増額をしたところ、空き家除却申請数が 4 倍に増加した。同市では高齢者が窓口で職員とともにシミュレーターを利用するケースも多く、利便性が評価されている。鳥取県米子市では、固定資産税納税通知書にチラシを同封する取組を行い、空き家に関する問い合わせが増加している。他にも、愛知県南知多町では、代執行の回避に成功した事例がある。相続人が経済的な理由で空き家を放置していたものの、クラッソーネが提供するサービスを利用して費用負担を軽減し、解体を実現した。これにより、地方公共団体は費用の負担を避けつつ空き家問題を解決することができた。

これらの取組は地方公共団体からも高く評価されており、「シミュレーターやフライヤーの導入が所有者の不安解消に役立った」などの声が多く寄せられている。アンケート結果によれば、8割以上の地方公共団体が「連携後に空き家除却促進につながった」と回答している。

④課題と今後の展望

クラッソーネは、事業開始から3年間で97の地方公共団体と連携協定を締結してきたが、この成果は順調に得られたものではなかった。国土交通省のモデル事業に採択されたことで信用を得た結果、少しずつ連携事例が増加してきたという。今後は、全国に活動範囲を広げ、すべての地方公共団体との連携を目指している。

クラッソーネは、空き家の除却を最終的なゴールと捉えていない。除却は空き家問題解決の手段の一つに過ぎず、より包括的な解決策が必要だと考えている。この課題に対応するため、クラッソーネは「全国空き家対策コンソーシアム」という組織を立ち上げた。不動産業、リフォーム業、研究機関など11の専門領域の事業者が集結し、クラッソーネが発起人となって設立された。空き家所有者が置かれている状況は多様であり、解体の専門家であるクラッソーネだけでは支援範囲に限られる。そのため、複数の分野のプロフェッショナルが連携することで、より適切な支援が可能となり、行政にとっても対応がしやすくなると考えている。

4 考察

本章では、前章で取り上げた調査事例について、地域の人口規模や地域の特性等に着目して整理し、施策の取組によって成果が得られた要因や変化の法則性等について考察する。

(1)人口減少に伴う空き家の増加（山形県川西町・静岡県下田市・新潟県佐渡市）

①地域の特性

山形県川西町、静岡県下田市、新潟県佐渡市については、近隣の政令指定都市から25キロメートル以上離れており、公共交通機関を利用すると移動に2時間以上かかる場所にある。また、いずれも人口が5万人以下の地方公共団体であり、少子化が進むとともに高齢化率も3割以上となっている。この三つの地方公共団体において顕著な地域課題は、人口減少に伴う空き家の増加であった。

②成果の要因

川西町と佐渡市は、空き家バンクを活用した取組を実施しているが、いずれも宅建協会が施策に携わり宅建業者を支援している。両市町ともに、民間の専門性の高い支援体制を活用することによって、空き家の所有者と利用希望者のマッチングを成立させるとともに、行政の業務負担の軽減を図っている。川西町においては、町内に宅建業者がわずかしかなかったという障壁があったものの、近隣の地方公共団体の取組を参考にした結果、近隣市町にある行政に協力的な不動産会社とつながることができた。このことは、地域活性化の視点で空き家の利活用と定住促進に取り組む複数の不動産会社が、広域的に事業を展開することにつながった。佐渡市では、空き家バンクに掲載されていた築150年の古民家を活用し、佐渡古民家ステイ「さどまり」として再生させた。この取組は、伝統的な建築様式の古民家をリノベーションすることで宿泊施設不足という地域課題を解決すると同時に、観光での交流人口の増加による地域活性化を果たした。

下田市の「風まち下田」は、地域外の人々と地域住民をつなぐ役割を果たし、より深い「下田ファン」の獲得に成功した。このことについては、ワーケーション利用者向けだった施設を、地域住民への広報活動を通して地域に開かれた拠点へと転換したことが要因であると考えられる。

③変化の法則性

上記の三つの事例については、事業の実施主体が地方公共団体か民間企業であるかの違いはあるものの、両者が事業の中で果たすべき役割を遂行しながら、効果的に連携した結果、地域活性化につながった事例であると思慮される。川西町の事例では、近隣市町にある複数の不動産会社が地域活性化を通して社会貢献することが企業としての責任であると

考え、行政と積極的な連携を図っていた。下田市の「風まち下田」を運営する合同会社風まちは、行政との適度な関係性を維持しつつも、地方創生には地域に暮らす人々の主体性が必要であるとして地域住民への拠点施設利用を促す広報を実施した。

上述のように、人口減少という課題に直面している地方公共団体においては、今後の地域のあり方や行政、地域住民、民間企業等の果たすべき役割について深く考える熱意のある民間企業等との連携が求められていると考察する。

(2) 地域の特性と空き家利用希望者のニーズ（熊本県熊本市・三重県桑名市）

① 地域の特性

熊本県熊本市は、人口 73 万人を超える政令指定都市である。近年では近隣の地方公共団体に台湾積体回路製造 (TSMC) が進出したことや、農業や製造業が盛んなため技能実習生等の外国人労働者の需要も高まっていることから、令和 6 年 1 月 1 日時点で外国人住民の増加率は 24.18% と全国 1 位であった。三重県桑名市は、人口 13 万人以上の市であり、名古屋市から約 25 キロメートル圏内に位置し、交通アクセスの良さからベッドタウンとしての宅地開発が進んでいる。近年では特に桑名駅周辺の再開発が進んでおり、多くの住宅や商業施設が建設されている。

両市については、上記の特性を踏まえた空き家の利活用の取組と成果の関係について考察していく。

② 成果の要因

「熊本市多文化共生社会の整備のための基礎調査報告書(令和 5 年 10 月)」によると、熊本市は増加する在住外国人のニーズに合わせた環境整備とともに、海外からの交流人口を増やし、市への投資を呼び込むなど地域の活力向上等を目指すとしている。今回調査した熊本市の「スミツグハウス」の取組は、活用されていない空き家をリノベーションし、宿として再利用するというものであるが、宿の利用者のメインターゲットは「日本の住居に興味のある外国人」である。宿を利用する外国人は、古い建具や障子などの和の趣が感じられる宿泊環境を重視していることから、生活しやすい最新の設備に全面改修するよりも、和の趣を残しつつシステムキッチンや浴室等の必要な部分を改修することで、費用を抑えてのリノベーションが可能となっている。このように利用者のニーズに応じた改修にとどめることによって、「スミツグハウス」は訪日外国人の旅の拠点となり、地域との交流人口の増加に寄与している。

桑名市では、ベッドタウンとしての再開発で新たに住宅や商業施設が建設されている。今後も全国的な人口減少が進む状況においては、それらの新築物件が将来的な空き家予備軍になることが危惧されるため、空き家の利活用と同様に物件の適切な管理も重要であると思慮される。桑名市に本社を置く株式会社 On-Co の「さかさま不動産」の取組は、空き

家の利用希望者の「やりたいこと」や「夢」といったニーズをWEBサイトで公開し、それを応援したい空き家所有者とマッチングさせることを目的としている。マッチング成立後の空き家の利用者の多くが、事業を継続できているとのことだが、この背景には空き家のある地域が主体となって利用者を選ぶ仕組みが確立しており、利用者が地域になじみやすい土壌が形成されていることが要因となっている。このような地域の主体性を促す仕組みが、地域に受け入れられた空き家利活用事業による地域活性化と、空き家の適切な管理につながるものと考えられる。

③変化の法則性

上記の二つの事例については、いずれも民間企業の取組事例であるが、空き家であった物件を宿として利用する人や新しく起業したい人のニーズに着目したことが特徴的な取組である。熊本市の「スミツグハウス」の事例は、訪日外国人が宿を利用する際に和の趣を重要視している点に着目し、改修内容を調整することで費用を抑えることに成功した先駆的なリノベーション事例となっている。桑名市の「さかさま不動産」の事例では、空き家利用希望者のニーズに対し地域が主体性をもって受け入れていく体制を構築していくことで、地域ににぎわいをつくるとともに空き家の適正管理にも寄与している。

これらの事例から、空き家利用希望者のニーズを追求していくことが、地域の特性に応じた事業の継続と将来的な地域課題の抑制につながると考察する。

(3) 都市部における空き家の課題（愛知県名古屋市）

①地域の特性

愛知県名古屋市は、人口230万人を超える政令指定都市であり、中部圏域の経済・交通・産業・文化等の中心地である。都市部であることから、人口の流動性が高いため、賃貸・売却用として一時的に空き家となっている物件が多いという特徴がある。一方で、空き家所有者に、物件の維持管理や処分に関する知識が不足しており、対応が進まないまま放置されている物件が増加していることも課題となっていた。また、地方公共団体の空き家対策担当課でも空き家所有者への啓発活動のリソース不足や、空き家の除却に対し専門的に対処することが困難であるという課題があった。

②成果の要因

名古屋市に本社を置く株式会社クラッソーネでは、上記の課題を解決するために、空き家所有者と適切な解体工事業者をつなぐプラットフォーム「クラッソーネ」を展開したり、「解体費用シミュレーター」を開発したり、解体工事の進め方を解説したフライヤーを行政窓口に配布したりといった取組を実施した。また、「お困り空き家の連絡フォーム」を設置することで、地域住民が空き家問題を匿名で地方公共団体に報告できる仕組みを整え

た。これらの取組は、空き家の処分に悩む所有者の不安解消や、地域住民の空き家問題への積極的な参画、行政が中立性を保ちながら空き家所有者に対し解体事業者の選択肢を示すといったサポートを可能にした。株式会社クラッソーネの取組は、地方公共団体から高く評価されており、連携した地方公共団体の8割以上で空き家の除却が促進されたとのアンケート結果が出ている。

③変化の法則性

上述の内容を整理すると、都市部の特性上、人口の流動に伴い一時的に空き家が発生するといったやむを得ない課題は発生してしまう。しかしながら、民間企業のサービスを行政やその地域で暮らす地域住民が有効に活用することで、行政と空き家所有者の空き家課題を解決するハードルが下がり、放置された空き家の除却促進につながっている。以上のことから、大規模な都市圏内の地方公共団体においても、公民連携を基本とした取組は有効であると考察する。

5 まとめ・提言

本章では、前章までの調査事例や考察を踏まえ、以下を提言する。

(1) 空き家を地域活性化の資源に

空き家を放置した場合、地域の安全性の低下や公衆衛生の悪化、景観の阻害といった様々な問題を引き起こす可能性がある。このようなマイナス面が先行する空き家ではあるが、活用促進の方向性で調査を実施したスミツグハウスや風まち下田、佐渡市移住交流推進課の事例では、空き家をリノベーションした宿が訪日外国人の旅の拠点になったり、新たに開業する宿の経営で地域に雇用が生まれたり、地域外の人々と地域住民をつなぐ場になったり、その地域の伝統を感じられる資源になり得ることが分かった。また、管理適正化の方向性で調査を実施したさかさま不動産の事例では、空き家が地域の人々から応援される場になる可能性があるという事業者の思いがあり、空き家の管理適正と併せて活用促進にもつながる事業であることが示された。

以上の事例を踏まえると、空き家の利活用においては、地域の文化や特性、地域で暮らす人々の思いをくみ取ることで、その地域ならではの資源としての活用が見込まれる。

(2) 空き家利用希望者のニーズや空き家所有者の意向の把握

活用促進の方向性で調査を実施したスミツグハウスの事例では、空き家をリノベーションした宿のメインターゲットを日本の住居に興味のある訪日外国人にすることで、物件に和の趣を残しつつ比較的安価な改修費用で事業を継続できていることが分かった。また、管理適正化の方向性で調査を実施したさかさま不動産の事例では、空き家所有者の多くは物件情報を広く公開することに抵抗を感じている一方、空き家の有効活用法を探している所有者が一定数いることが明らかになった。そのような空き家所有者の思いを前提として、空き家利用希望者の「やりたいこと」や「夢」をWEBサイト上で公開する「さかさま」のアプローチにより、空き家所有者と利用希望者のマッチングが図られていた。

上記の事例から、空き家対策の事業においては、空き家利用希望者のニーズや所有者の意向が、事業の継続や事業自体の根幹に影響するものと考えられる。

(3) 行政サービスの範囲について

今回調査を実施した多くの地方公共団体で、空き家所有者と民間企業等をつなぐ際に、公平中立が求められる行政にはサービスの限界があると言及されていた。特に発生抑制の方向性で調査を実施した川西町まちづくり課の事例では、空き家バンクを運営する町が、空き家の大家のように捉えられてしまい物件の補修等の責任を追及されることがあった。一方で複数の地方公共団体では、空き家対策制度等に関するチラシを発送書類に同封した

り、行政窓口で配布したりするといった基本的な手法を取ることで、空き家所有者との接点をつくり事業を促進させる効果につながった事例もあった。

以上のことから、地方公共団体の空き家対策担当課においては、直営で実施することで公平性等が保たれるサービスの範囲と、民間企業に委託や連携することによって発展が見込めるサービスの範囲との区別が必要であると考えます。

(4) 民間企業との連携の効果

今回の事例調査全体を通して顕著であったのが、空き家対策における民間企業との連携の有効性である。空き家の発生には様々な要因が複雑に絡んでおり、空き家所有者は何かから始めれば良いかが分からず、前述のとおり行政サービスにも限界があるため、解決の糸口が見つからないまま空き家問題が放置されるといった状況が容易に生じてしまう。

そのような課題を解決するために、調査先の民間企業の中には事業を開始した事例もあった。主に空き家の除却推進事業に携わる株式会社クラッソーネでは、包括的に空き家問題を解決していけるように複数の分野のプロフェッショナルから構成される「全国空き家対策コンソーシアム」という組織を立ち上げ、活動範囲を全国に広げながら多くの地方公共団体との連携を目指している。また、他の民間企業の中にも、空き家の活用により定住を促し地域活性化につなげることが社会貢献であり、企業の責任であると捉え、行政との連携に積極的な姿勢を見せる事例があった。

全国には管内に宅建業者等が存在せず空き家対策に苦慮している地方公共団体もあるとのことだが、広域で事業を受託したり全国の地方公共団体との連携を目指したりしている熱意のある民間企業が複数存在する。よって、これから地方公共団体が空き家問題に対応していく際には、地域住民に近い立場であるからこそ提供可能なサービスを継続しつつ、専門性の高い民間企業との連携を推進していく必要があるだろう。また、空き家関連事業に携わる民間企業においては、空き家問題に苦慮する地方公共団体が存在することを認識したうえで、専門性を生かした空き家対策事業を実施することが地域社会全体の再生と活性化につながるということを意識し、発展的な行政との連携が求められているのではないだろうか。

(5) 結びに

本研究では、国土交通省が示した「空き家対策における事例集」に記載された取組事例や、アドバイザーの助言を参考にした。さらに、令和4年10月に国土交通省が示した「空き家政策の現状と課題及び検討の方向性」に基づき、①発生抑制、②活用促進、③管理適正化、④除却の促進の四つの方向性を考慮して調査地を選定し、地域の実情に応じた取組や先駆的な取組を実施している地方公共団体や民間企業等を対象として調査を実施した。

調査の結果、各取組の実態と前述の方向性に大きな差異はなかったものの、事例によっ

では複数の方向性を有しながら事業を進めているものが見受けられた。例えば、管理適正化の方向性に分類したさかさま不動産の事例については、当初、空き家利用希望者の「やりたいこと」や「夢」をWEBサイトに公開しつつ、それを応援したい空き家所有者をつなぎ、地元不動産会社での契約を勧めるだけでなく、古民家改装や建築の相談、人材の紹介等を行っているため、空き家の管理に関する事業と推察していた。しかしながら、調査を進める中で、代表の水谷氏が「人々から応援される場としての空き家の価値を広めたい」という思いの下、地域が主体的に空き家の利用希望者と事業を選ぶ仕組みを構築し、多くの事業が継続されていることが分かった。これにより、空き家の活用促進にも寄与している取組であることが明らかとなった。

このことから、複雑な要因が絡む空き家問題に取り組むに当たっては、様々な立場の人の思いや知見を生かすことで、副次的な効果が得られていると推察される。言い換えれば、対応が困難な空き家問題については、一つの方向性に特化した取組ではなく、多角的なアプローチによる取組が求められるということになる。以上を踏まえ、多くの事例で行政と民間企業の連携の有用性が示されたことから、行政や地域住民、民間企業等が単独で課題解決にあたるのではなく、空き家を「地域課題であり地域資源にも成り得る」と捉え、包括的かつ重層的に対処できる体制を整える必要があると提言する。

本研究の事例調査を通して、空き家の発生抑制、活用促進、管理適正化の取組により、地域に雇用が生まれることや、訪日外国人等の交流人口が増加すること、その地域独自の伝統建築等が再注目されるといった地域活性化の事例を確認した。また、空き家の除却推進の取組は、地域社会の再生や新たな活性化を図る上での契機になることが明らかとなった。それらの取組を継続させるには、空き家問題に取り組む地方公共団体、地域住民、民間企業等が密に連携し、三方よしの構図を維持していく必要があると考察する。

本研究が今後空き家問題に取り組むすべての人の一助になることを願い、結びとしたい。

[参考文献・資料]

- 国土交通省「空き家等に関する施策を総合的かつ計画的に実施するための基本的な指針(平成27年2月26日付け総務省・国土交通省告示第1号)」
<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001712337.pdf>
- 国土交通省「空き家対策における事例集」(国土交通省 住宅局 住宅総合整備課 令和3年3月)
<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001407762.pdf>
- 国土交通省「空き家政策の現状と課題及び 検討の方向性」(国土交通省住宅局 令和4年10月)
<https://www.mlit.go.jp/policy/shingikai/content/001518774.pdf>