

事業名称	小さなまちでも成立する空き家ビジネスモデルの構築
事業主体名	一般財団法人下川町ふるさと開発振興公社
連携先	行政機関、地元金融機関、地元商工会、地元工務店、地元建設業協会、建築専門家、北海道大学、不動産会社
対象地域	北海道下川町
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・長年の空き家対策の取組で蓄積した知見や経験を根拠とした実現可能性が高い事業 ・事業実施主体は従来からの事業化支援に取り組んできた実績や経験を活かすことが可能 ・机上の議論ではなく空き家流通や改修といった実践を踏まえた現実的・具体的な検討 ・過疎地域における課題を解決可能なモデル性の高い事業
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・小さなまちでも成立する空き家ビジネスモデル構築の検討により実現可能性の高い方向性が示され、次年度以降の事業化の目途がついた。 ・実際の不動産流通や改修実績など実践に基づく根拠を使ったビジネスシミュレーション等を行うことで現実的な方向性を示すことができた。 ・地域の実情にマッチした住宅長寿命化のためのリーフレットを制作し、全世帯に配布することによって住宅長寿命化の意識醸成のきっかけを作ることができた。
成果の公表先	○下川町ふるさと開発振興公社ホームページ http://shimokawa-zaidan.jp/

1. 事業の背景と目的

本町をはじめとする過疎地域においては不動産価値が低いことや物件の流通量が少ないなどの理由で不動産事業が成立しない状況となっており、そのことが空き家の流通量加速化を妨げる大きな要因となっている。そうした状況を踏まえ、空き家所有者と空き家希望者をつなぐソフト部分に加え、工務店等が手がける空き家の維持管理・改修等のハード部分を一体的に取り組むことで持続可能な空き家ビジネスを展開し、ひいては空き家をはじめとする遊休不動産の流通加速化を目指す。

また、空き家をビジネスの素材として考えたときに、空き家になった時に程度の良い物件であることが最良の条件として考えられるため、住宅長寿命化の検討ひいては住民に対する意識啓発は重要と考えられる。そのため空き家になった時に住宅の品質を維持するための方策の検討を行い、その結果に基づき住民に対し住宅長寿命化に向けた意識啓発を行うことで優良中古住宅の確保を目指す。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

交付決定（8月25日）から事業終了までの間の事業の内容と手順を、以下のように進めた。

表1 事業実施工程表

事業項目	細項目	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
①検討委員会の開催			●9/12		12/7●			●1/24	
②民間事業者との事業連携による空き家ビジネス自立化に向けた検討	1) 民間事業者との事業連携の検討								
	i) 業務内容の洗い出し		—————						
	ii) 連携方策の検討			—————					
	iii) コーディネート組織の形態の検討				—————				
	2) 自立化のための事業コンテンツ・スキームの検討								
	i) 実務データの収集			—————					
	ii) ビジネススキームの検討				—————				
③住宅の不動産価値維持に向けた検討と意識啓発	1) 住宅の不動産価値維持に向けた住宅長寿命化の検討								
	i) データ収集			—————					
	ii) 方策の検討				—————				
	2) 住宅長寿命化への意識啓発リーフレットの制作、行政情報端末による配信								
	i) リーフレットの制作				—————				
	ii) リーフレットの配布・配信						—————		


(2) 事業の取組詳細

①検討委員会の開催

本事業の実施にあたって、円滑かつ効果的に進めるため、本事業担当者と行政、大学、建築専門家、金融、建設事業者、不動産会社等の有識者から構成する検討委員会（下川町空き家流通事業自立化検討委員会）を設置し、検討委員会のメンバーの専門的知見を事業の運営に反映させた。

検討委員会の内容を表2に、検討委員会の構成メンバーを表3に示す。

表2 下川町空き家流通事業自立化検討委員会

回	開催日時・会場	内容
第1回委員会	○平成29年9月12日(火) 16:00～19:00 ○下川町公民館 2階中会議室	○議題 ・事業内容の説明 ○主な意見 ※自立のための収益源の確保について ※都市部との連携について ※多様化する需要への対応について
		



<p>第2回 委員会</p>	<p>○平成 29 年 12 月 7 日(木) 16:00～19:00 ○下川町公民館 2 階中会議室</p> 	<p>○議題 ・空き家ビジネス自立化の検討 ・住宅長寿命化の普及啓発</p> <p>○主な意見 ※下川の実情を鑑みた事業連携とは ※事業連携の効果について ※コーディネート組織の必要性和役割 ※最適な組織連携の形態について ※寒冷地における住宅維持管理のポイント ※リーフレットのコンテンツについて</p>
<p>第3回 委員会</p>	<p>○平成 30 年 1 月 24 日(水) 16:00～19:00 ○下川町公民館 3 階研修室</p> 	<p>○議題 ・空き家ビジネス自立化の検討 ・住宅長寿命化の普及啓発 ・今後の展開</p> <p>○主な意見 ※ビジネススキームの実現可能性について ※ビジネスシミュレーションの根拠と実現可能性 ※自立化を加速化させる為の次なる展開について ※企画提案型空き家ビジネスについて ※ICT 技術を活用した空き家情報の提供</p>

表 3 「下川町空き家流通事業自立化検討委員会」構成メンバー

	所属	役職	氏名
■検討委員			
1	北海道大学大学院工学研究院（有識者）	教授	瀬戸口 剛
2	（株）常口アトム（有識者）	執行役員	阿部 智志
3	（有）エヌディースタジオ（有識者）	代表取締役	中館 誠治
4	北星信用金庫下川支店（金融）	支店長	北明 敏之
5	下川町商工会（商業振興）	経営指導員	浅野 弘幸
6	下川建設業協会（建設事業者）		山形 盛之
7	（株）丸昭高橋工務店（不動産事業者）	代表取締役	高橋 和之
8	下川町役場税務住民課	課長	長岡 哲郎
9	下川町役場建設水道課	主幹	小林 大生
10	下川町役場環境未来都市推進課	主査	高原 義輝
■オブザーバー			
1	北海道建設部住宅局建築指導課	主幹 主査	清水 浩史 米村 安則
2	北海道上川総合振興局旭川建設管理部建設行政室建	技師	坂本 昌士
3	下川町産業活性化支援機構 タウンプロモーション推進部	統括部長	長田 拓
■事務局			
1	（一財）下川町ふるさと開発振興公社	理事長	高橋 裕明
2	（一財）下川町ふるさと開発振興公社クラスター推進部	部長	相馬 秀二
3	（一財）下川町ふるさと開発振興公社クラスター推進部	次長	徳間 和彦
4	（一財）下川町ふるさと開発振興公社クラスター推進部	次長	佐藤 健実
5	（一財）下川町ふるさと開発振興公社クラスター推進部	次長	新家 広三

②民間事業者との事業連携による空き家ビジネス自立化に向けた検討

1) 民間事業者との事業連携の検討

i) 業務内容の洗い出し

民間事業者の空き家取引に伴う業務の内容を把握する為、日常における取引実績の調査及び建設事業者や金融機関、不動産業者等実務者に対してヒアリング等を行い、業務の洗い出しを行った。

空き家流通に伴う業務としては、住宅の改修施工をはじめ、業者の紹介（住宅診断、建物美装、家財整理、土木工事、引越し）、各種相談、不動産仲介、各種保険の事務代行等多岐にわたって行われていることが分かった。金融機関では中古住宅取得に対する金融商品の提供なども行っている。

また、業務連携を行うための課題についてのヒアリングも各実務者に対して行い、その中で事業者間の連携に関しての方策や仕組みを求める声が多かった。

ii) 連携方策の検討

洗い出しを行った内容をもとに民間事業者と意見交換を行い連携方策の検討を行った。ここで何故連携が大事であるのかについての意見交換を行い、町内事業者間での連携を行うことが町内の事業者間で完結できる大きな利点があり、インスペクション等は建築士の資格を持っている建設業者等がその業務を行うことができるなどの発見もあった。

町内の民間事業者がその業務を各々がバラバラに行うよりも、連携を取り、合理的に進めていくことがふさわしいことが示された。

しかし、事業者間の連携をそれぞれの企業に任せてビジネスを行っていくことは難しく、事業者の数が多くなるにつれてより難しい状況になると考えられる。

そこで、それぞれの事業者間の連携を調整・采配する司令塔となるコーディネート組織を作り、一体的に取り組んでいくことがふさわしいとの結論になった。

iii) コーディネート組織の形態の検討

連携方策の検討をもとに、コーディネート組織の定義付けとその担い手について民間事業者と意見交換を行った。

民間事業者の司令塔となるべきコーディネート組織の定義付けとしては、各事業者が地域で一体となって取り組む必要がある為、地域に根付いた、地域の事情や事業者精通していることや、行政の空き家対策とも連携を取れる組織であることが重要であるとの考えで一致した。

その定義に基づいて担い手を考えると、下川町ふるさと開発振興公社クラスター推進部がふさわしいとの意見があった。

クラスター推進部は、地域の産業復興支援・地域活性化支援等を目的として一般財団法人下川町ふるさと開発振興公社内に設置されており、町の実施する施策と連携した事業も行っている。そのためコーディネート組織のあるべき姿と一致するところが多い。

しかしながら、クラスター推進部は、自ら主体となって事業を行うのではなく、地域の担い手の支援を目的とした組織であるため、民間事業者が自ら主体となった組織として運営していくことが望ましいとの考えで一致した。

そのため、リスクを伴うスタート段階ではクラスター推進部が担い手となりノウハウなどの実績を蓄えていき、次によりスムーズに民間組織に移行するためクラスター推進部の母体である下川町ふるさと開発振興公社内部に別に独立した部門を作り、段階的に新組織を立ち上げ運

営を行っていくことがふさわしいとの結論となった。

その新組織の具体的な組織形態の検討については ②2) ii) ビジネススキームの検討で行なう。

2) 自立化のための事業コンテンツ・スキームの検討

i) 実務データの収集

ビジネスシミュレーションの検討にあたり、その根拠となるデータの収集にあたった。データ収集においては、実践から得た情報を収集することに留意し、民間事業者の協力のもと、実際に行われた空き家改修現場をフィールドとして、改修作業の立ち会い、施主とのやり取りの経過を聞き取り、改修工事の図面、見積書などのデータの収集を行った。また、住宅所有者や行政機関には、ヒアリングやデータ提供協力をお願いした。

i)-1 住宅改修に伴う費用等の把握

改修に伴う費用等の把握については、築36年の空き家をベースに、壁断熱・内外装・水回りの一部を改修するケースで行ない、その改修費用総額は390万円であった。(写真1、図1参照) ヒアリングで得た本町の平均改修価格は約300万円であったが、この空き家は1階のみの特殊な改修であり、この点を考慮に入れると大きくかけ離れてはおらず、実践が得たデータからも本町の平均改修価格が約300万円であることが確認された。

また、利益率については、15～20%が平均的なレベルであることを複数の建設事業者から回答を得た。

写真1 住宅改修物件写真

下川町緑町物件【中古住宅(土地付)購入→住宅改修】		
土地: 391.30㎡	取得費	
建物: 構造 木造亜鉛メッキ鋼板葺2階建て	土地: ￥450,000-	
1階床面積: 77.35㎡	建物: ￥1,050,000-	
2階床面積: 36.45㎡	計: ￥1,500,000-	
延べ床面積: 113.80㎡	改修工事費	
建設年月日: 昭和56年8月	: ￥3,900,000-	
着工前		
完成		

図1 住宅改修物件図面（改修前）

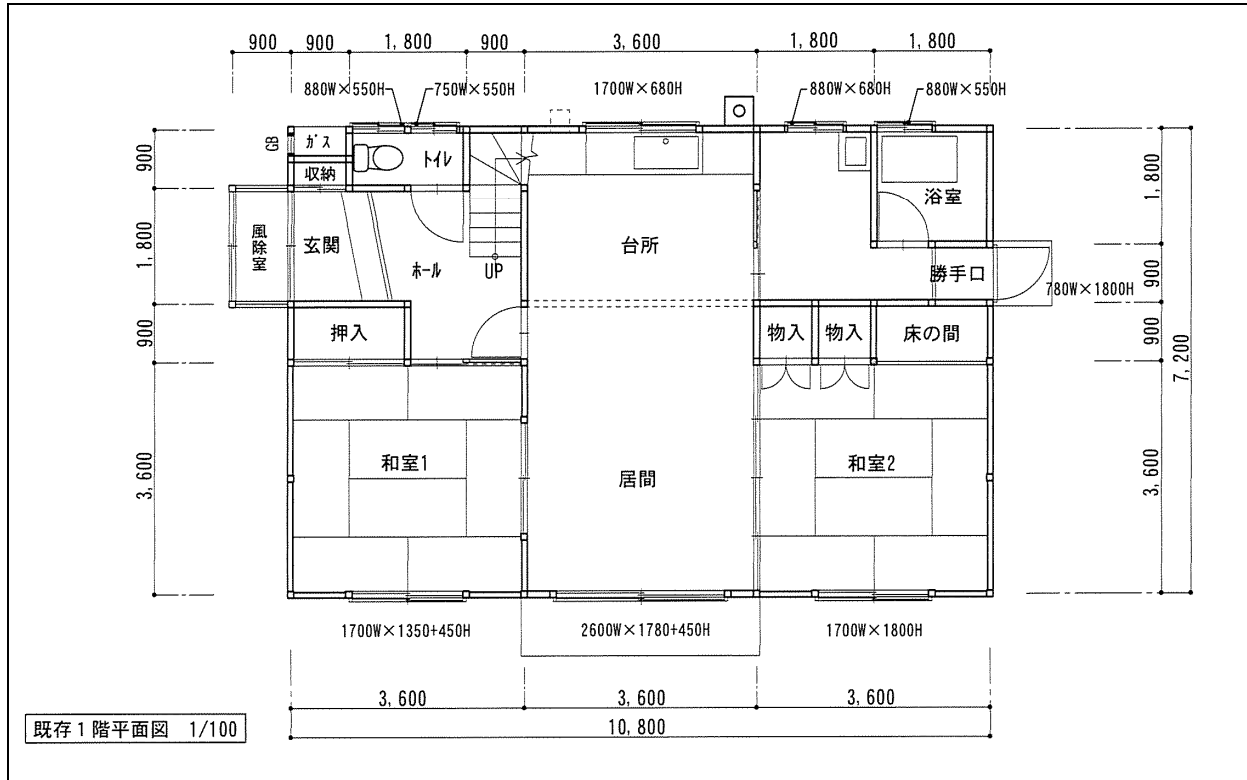
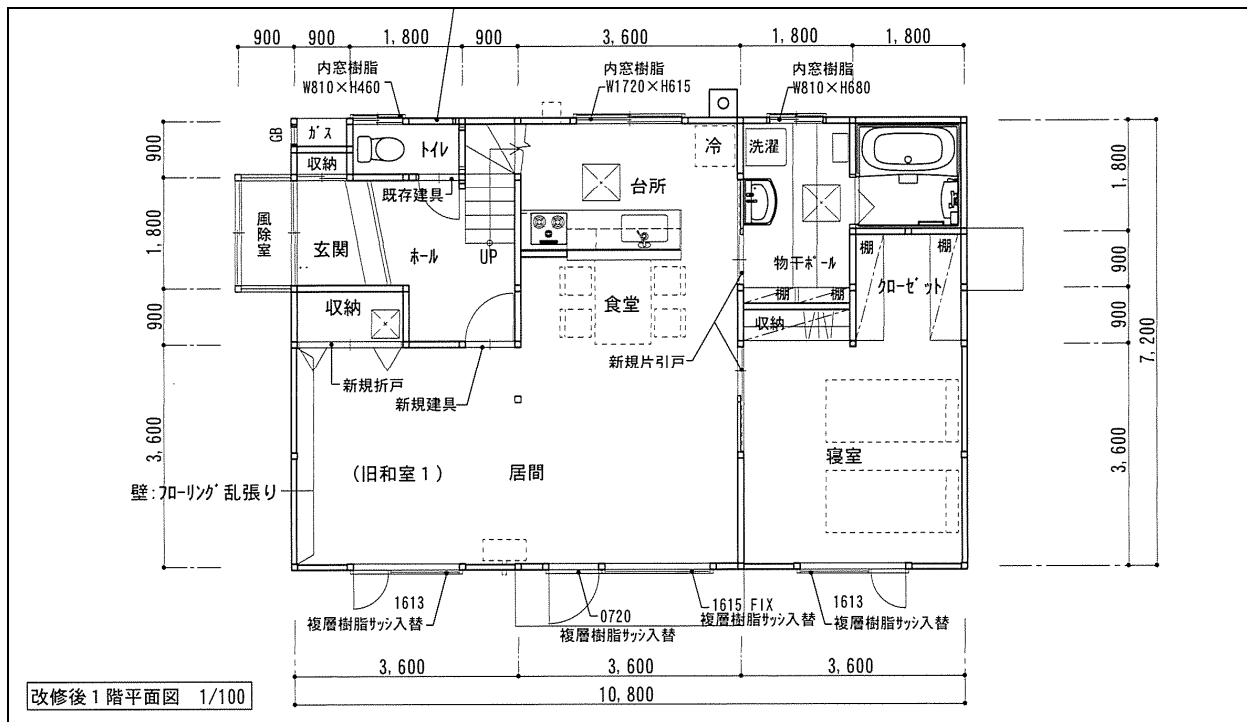


図2 住宅改修物件図面（改修後）



i)-2 市場規模の予測

市場規模の予測についての調査を行い、転入者・町内移住者の住宅需要についての調査を行った。

i)-2-1 下川町への転入者の住宅需要

平成 20 年～29 年までの 10 年間の下川町転入者推移を図 3 に示しており、その 10 年間平均転入者数は 139.1 名となっている。この表の中の平均転入者数（139.1 名）に近似し、かつ直近の平成 28 年の転入者の入居区分を調査したところ、住宅区分の内訳としては一般住宅等への入居が最も多く 53 名（37.3%）となっている。（表 4 参照） 平均世帯人員数を 2.0 人（町勢より）とすると、年間約 25 件の転入者の住宅需要があり、全ては賃貸物件に入居をしている。

また、転入者がすぐに住宅を購入するケースは弊社調査の中では確認することができなかった。

図 3 下川町への転入者推移 (H20～H29)

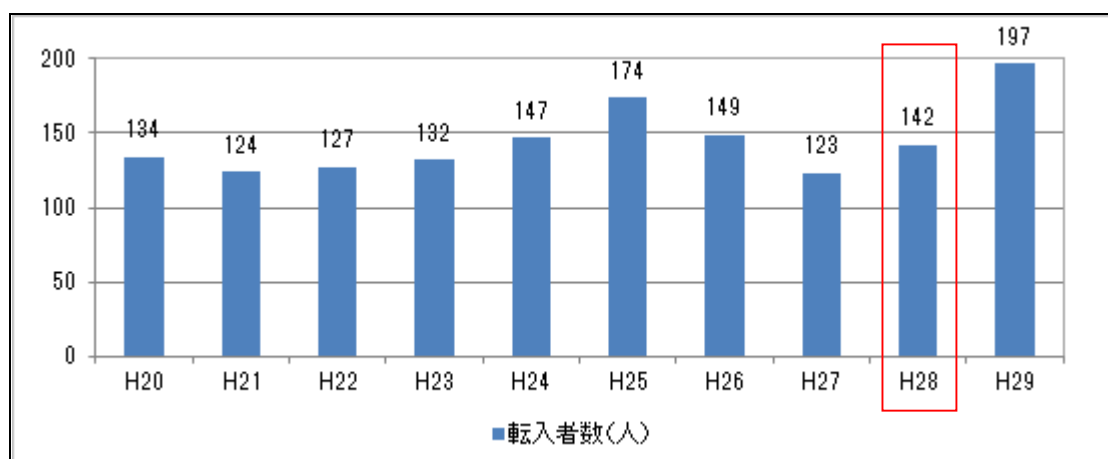


表 4 転入者の入居区分 (H28)

	入居者数	割合
公営・町営住宅、その他公共施設	39	27.5%
官舎	20	14.1%
民間賃貸住宅(職員用)	5	3.5%
民間賃貸住宅(一般用)	4	2.8%
一般住宅等(中国農業研修生・ダム仮設事務所)	21	14.8%
一般住宅等	53	37.3%
合計	142	100.0%

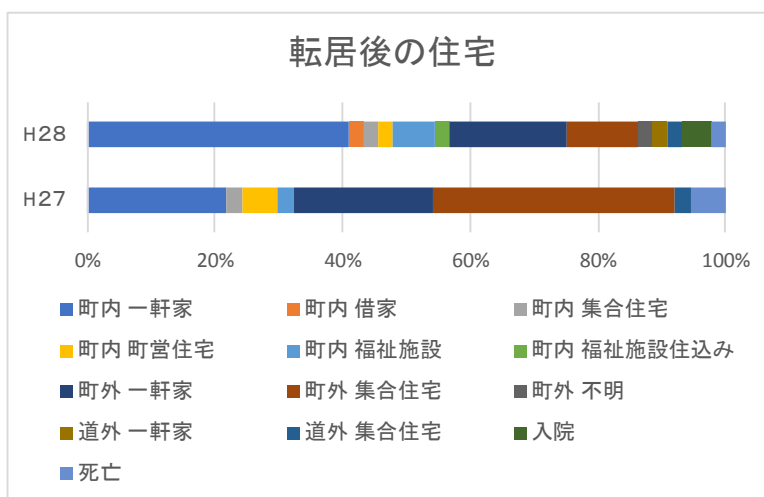
i)-2-2 下川町内居住者の住宅需要

下川町内居住者が転居した場合の住宅需要は、弊社調査した賃貸物件の契約件数によると、毎年 10 件程度の住宅需要が発生すると見込まれている。

また、表 5 に示した公住・町住からの転居後リスト（弊社調査）から、少なくとも 8 人程度は住宅を購入していることが分かった。

表5 公住・町住からの転居後リスト

転居後の住宅		H27	H28
町内	一軒家	8	18
	借家	0	1
	集合住宅	1	1
	町営住宅	2	1
	福祉施設	1	3
	福祉施設住込み	0	1
町外	一軒家	8	8
	集合住宅	14	5
	不明	0	1
道外	一軒家	0	1
	集合住宅	1	1
入院		0	2
死亡		2	1
合計		37	44



i)-3 物件供給の予測

弊社がまとめた空き家の実態調査によると、今後活用可能な空き家等はA・Bランク合算で30件となる。(表6参照)

また、既に登録されている売り手(貸し手)側リストには10件程度の物件があり、これらを合わせると、40件程度、空き家等の供給が可能となっている。

これにより、需要に対し、供給が確保されていることが確認できた。

表6 空き家のランク別件数

	Aランク (即入居可)	Bランク (修繕で入居可)	Cランク (軽微な改修で入居可)	Dランク (大規模な改修で入居可)
市街地・農村部計	9	21	18	4

i)-4 業務内容

ビジネスシミュレーションの検討にあたり不動産取引のデータも必要となるため、その業務内容を不動産会社等の実務者からヒアリングを行った。

その内容から、コーディネート組織で行なう業務内容として下記データが得られた。

- ・ 空き家の賃貸仲介：転入者、町内住居者向けに賃貸物件を仲介する。
- ・ 空き家の売買仲介：転入者、町内居住者向けに売買物件を仲介する。
- ・ 賃貸物件の管理代行業：賃貸物件の家賃管理、契約管理等を行う。
- ・ 空き家の管理：空き家の維持管理業務をオーナーの代わりに行う。
- ・ 改修工事業者の紹介：住宅改修の事業者などを紹介する。
- ・ 自己保有物件の売買・賃貸：空き家物件を自ら購入し、改修を行い、売却または賃貸を行う。
- ・ 物件のサブリース：物件をオーナーから一括借り上げをして転貸する。

- ・火災・地震保険加入事務代行：空き家の購入・賃借物件の火災保険等の事務代行を行う。
- ・インスペクション（住宅診断）：住宅診断士が第三者的の立場から、また専門家の見地から住宅の劣化状況、欠陥の有無、改修すべき箇所やその時期、おおよその費用などを見きわめ、アドバイスを行う。
- ・行政の委託業務：町内、町外の「不動産流通」「住み替え促進」「空き家関連」の委託業務を行う。
- ・データの集約と情報発信

ii) ビジネススキームの検討

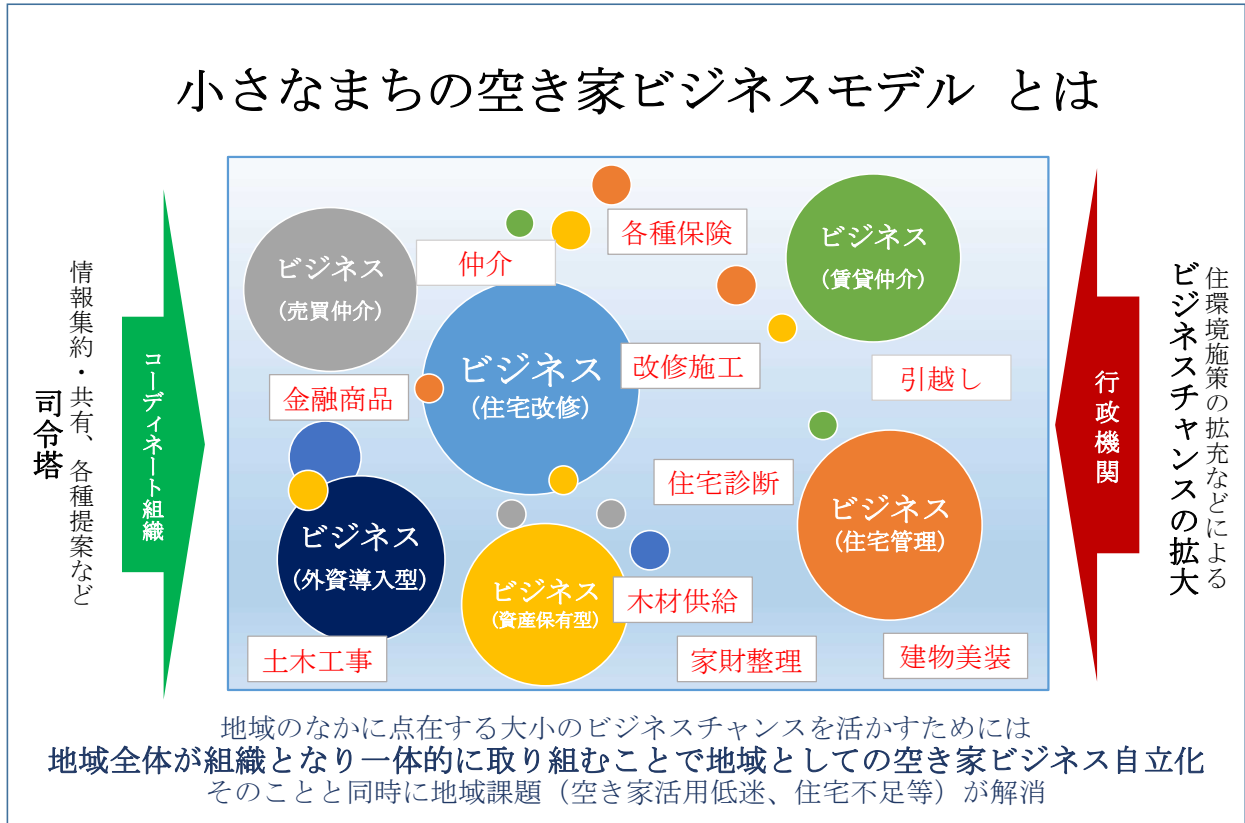
地域で自立し、持続可能な空き家ビジネスを行うために、行政、建築専門家、金融、建設業者、不動産等有識者のアドバイスを参考にしてビジネススキームの検討を行った。

小さなまちでも成立する空き家ビジネスモデルとは、地域において、事業者単体のビジネスとして成立するのではなく、地域全体が組織となり一体となってビジネスとして成立するモデルであるという結論に達した。（図4参照）

このスキームでは、コーディネート組織と行政機関の存在が大きなポイントとなる。コーディネート組織は、前述のように情報集約・共有、各種提案などを行う司令塔となり全体をまとめる組織である。行政機関の役割も大きく、住み替え促進や転入者・移住者の促進といった住環境施策の拡充などによる後押しがビジネスチャンスの拡大につながる。地域全体が一体的に取り組み、コーディネート組織と行政機関がかかわるこのビジネスモデルこそ先駆的な取組であり、他の過疎地のモデルとして展開していくことが可能となる。

また都市部の大手不動産会社との連携により本町への移住者に対する対応だけでなく、本町から都市部へ移住する者に対する住宅斡旋など新たなビジネスチャンスにより多角的に不動産ビジネスを展開することも可能である。

図4 小さなまちの空き家ビジネスモデルの構築



次に、新組織の具体的な組織形態についての検討を行った。

いくつかの企業・組織形態の中から、表7に示すように各組織を比較した。比較項目としては、地域の実情を踏まえ「組織設立の容易性」、「町内企業者との連携のしやすさ」、「行政との連携のしやすさ」の3点に重点をおいて検討を行った。

民間事業者が平等に携わることが望ましいことや、組織に直接携われて連携も行い易い点、行政との連携も取り易いなどの理由から、「事業協同組合」が新しく立ち上げるコーディネート組織の組織形態として最もふさわしいという結論に達した。

表7 組織形態の比較表

組織名	目的	性格	設立要件	設立容易系	町内事業者との連携	行政との連携	摘要
事業協同組合	共通する目的の為に個人あるいは中小企業者等が集まり、組合員となって事業体を設立して共同で所有し、民主的な管理運営を行っていく非営利の相互扶助組織。	人的結合体	4人以上の事業者の参加	◎ ・設立が容易	○ ・共通の目的で集まっている為連携が強い	◎ ・連携は取りやすい	◎
一般社団法人	ある目的を持った人の集まりに法人格が与えられたもの。公共の利益が目的であり、営利目的ではない。	非営利性	2人以上の社員の確保	○ ・設立における手続きがやや煩雑	△ ・事業協同組合に比べて連携が薄い	○ ・連携は可能	○
一般財団法人	財産の集まりに法人格が与えられたもの。公共の利益が目的であり、営利目的ではない。	非営利性	設立者1名以上 基金300万円以上	○ ・設立における手続きがやや煩雑	△ ・事業協同組合に比べて連携が薄い	○ ・連携は可能	○
NPO (特定非営利活動法人)	営利を目的としない公益的な諮問団体。	社会貢献組織	10人以上の会員の確保	空き家ビジネスの認可がおりない			×
営利法人 (株式会社、合同会社等)	構成員への利益分配を目的とした法人。具体的には、株式会社や合同会社(LLC)などがこれに該当	営利性	出資者: 株式・合同・合名会社1人以上	◎ ・設立が容易	×	×	△

iii) ビジネスシミュレーション

ビジネスシミュレーションを行うにあたり、その条件設定のために各売上項目の数量と単価の根拠の洗い出しを行った。

最初に、②2) i) 実務データの収集で行なった「市場規模の予測」の調査から表8で示す賃貸仲介数、売買仲介数の根拠を導き出した。

表8 転入者・町内居住者の転居見込リスト

住宅需要「②2) i) より」	最大見込需要 (件)	シミュレーションの根拠
転入者の賃貸需要 ①	25	
転入者の購入需要 ②	0	
町内居住者の賃貸需要 ③	10	
町内居住者の購入需要 ④	8	
空き家の賃貸仲介需要 ①+③	35	空き家の賃貸仲介
空き家の購入需要 ②+④	8	空き家の売買仲介

次に、コーディネート組織の業務内容に即した数量・金額(単価)の根拠の洗い出しを行い表9に示した。

表9 ビジネスシミュレーション項目別概要

項目	数量の根拠	金額（単価）の根拠
空き家の賃貸仲介	(表8より) 現時点最大35件の需要あり	家賃は平均5万円 (上川郡家賃相場4.4万円) (下川町の過去の実績4~6万円)
空き家の売買仲介	(表8より) 現時点最大8件の需要あり	売却額平均300万円(町実績) 手数料は宅地建物業法による上限
賃貸物件の管理代行業	新規賃貸の半数を加算(累計)	家賃平均5万円の5%(町実績)
空き家の管理料	空き家バンク調査より 全117件中、 町外オーナー22件 (ランク付け物件ではなく町外オーナー物件を対象)	建物状況確認内外巡回サービス 3千円~(旭川市・名寄市の業者確認)
改修工事業者の紹介料	空き家賃貸・売買件数の80%	改修費平均300万円(町実績)の3%
物件のサブリース料	(表8より) 現時点最大35件の需要から 今後の増加見込みも有り	家賃5万円で設定し、サブリース料20% (町外不動産会社よりヒアリング)
自己物件の売却収入	新組織立上げ時からの取組	取得費+改修費に20%上乗せ (民間事業者確認)
自己物件の賃貸収入	新組織立上げ時からの取組	家賃5万円で設定
火災・地震保険加入事務代行業	全契約物件を加算(累計)	戸建で平均113,000円(10年) 賃貸で平均5,500円 の保険料(保険会社平均) 手数料20%
インスペクション	空き家賃貸・売買物件を対象	1件当たり10万円 (北海道住宅検査人)
組合費	町内事業者10社	各社年間20万円

以上の根拠をもとに、コーディネート組織のビジネスシミュレーションを行った。

ビジネスシミュレーション作成にあたっては、②1) iii) コーディネート組織の形態の検討に示したようにクラスター推進部、一般財団法人下川町ふるさと開発振興公社内に独立部門を設置、独立した新組織と段階を経る形で行なった。このシミュレーションの中では、新組織の2年目から自己物件を所有・改修して、売却・賃貸を行うこととしている。(表10参照)

このシミュレーションによって、コーディネート組織の運営が可能であり、自立化に向けた現実的な方向性を示すことができた。次年度以降はこのシミュレーションの結果をベースとして精査を行い展開していく。

表10 コーディネート組織のビジネスシミュレーション

	クラスター		公社		新組織				備考
					初年度		2年目以降		
	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額	
売上		7,235		12,316		15,110		24,204	
空き家の賃貸仲介料	5	250	7	350	8	400	9	450	家賃は5万円程度、仲介料は1ヶ月
空き家の売買仲介料	2	280	3	420	4	560	5	700	売却額は平均300万円(手数料14万円)
賃貸物件の管理代行業	4	120	12	360	16	480	20	600	代行手数料は家賃平均5万円の5%
空き家の管理料	4	144	5	180	3	108	5	180	建物状況確認等内外巡回サービス。代行手数料は月3千円
改修工事業者の紹介料	5	450	8	720	9	810	11	990	金額が300万円で手数料3%
物件のサブリース料	2	240	10	1,200	12	1,440	16	1,920	家賃5万円の20%
自己物件の売却収入	0	0	0	0	0	0	1	7,200	取得費+改修費に20%上乘せ
自己物件の賃貸収入	0	0	0	0	0	0	1	600	家賃5万円×12ヶ月
不動産流通コーディネート業務		2,500		4,000		4,000		4,000	町内外
住み替え促進業務		1,500		2,500		2,500		2,500	町内外
空き家等情報集約・更新業務		1,000		1,500		1,500		1,500	町内外
火災・地震保険加入事務代行業	8	51	20	86	24	112	32	164	手数料率20%
インスペクション	7	700	10	1,000	12	1,200	14	1,400	1件当たり10万円
組合費		0		0		2,000		2,000	1社年間20万円×10社=200万円
売上原価		0		0		0		10,800	
物件購入代金	0	0	0	0	0	0	2	4,800	1件300万円(補助金60万円を見込む)
改修工事料	0	0	0	0	0	0	2	6,000	1件300万円
粗利益		7,235		12,316		15,110		13,404	
販売費・一般管理費		6,770		11,660		13,600		12,530	
給料手当		3,600		7,200		7,200		7,200	建築士500万円、事務員220万円
法定福利厚生費		630		1,260		1,260		1,260	
広告宣伝費		240		240		240		240	ホームページ、広告掲載等
接待交際費		100		100		100		100	
会議費		100		100		100		100	
旅費交通費		360		360		360		360	出張
通信費		120		120		120		120	
消耗品費		100		100		100		100	
諸会費		60		60		760		60	宅建協会年会費等
支払手数料		90		90		90		90	
地代家賃		0		0		600		600	水道光熱費込み。
リース料		0		600		600		600	事務機器、車両リース
租税公課		270		330		470		600	
業務委託費		1,000		1,000		1,000		1,000	
法人設立に伴う諸経費		0		0		500		0	
雑費		100		100		100		100	
営業利益		465		656		1,510		874	
営業外損益		0		0		0		▲ 160	
支払利息(▲)		0		0		0		160	
経常利益		465		656		1,510		714	

③住宅の不動産価値維持に向けた検討と意識啓発

1) 住宅の不動産価値維持に向けた住宅長寿命化の検討

i) データ収集

空き家になった時に程度の良い物件であることが空き家の流通の絶対的条件として考えられるため、空き家になった時に住宅の品質を維持するために、居住者がどこに注視すべきで何をすべきかを建築士などと意見交換をしてデータの収集を行った。住宅の点検項目等は家庭でも実践できる内容を提示することが継続し易いとの意見があり、その内容が洗い出された。

「屋根や外壁の損傷がないか」や「コンセントにホコリがないか」など家庭で確認しやすい項目を示すことができた。

ii) 方策の検討

データの集計をもとに、住宅長寿命化方策について、建築士と意見交換を行った。

留意点として、一般向けに理解しやすい内容で季節感、豪雪寒冷地の実情を勘案して考案するなどの意見が出た。また、住宅取得から点検、メンテナンス、リフォームといった手順を経て流通（再活用）というフロー図を作ることで、長く快適に住み、資産価値を上げて優良な中古物件とできることを目に見える形で示すことも必要であるとの意見も出た。

このような検討を通して、地域の実情にマッチした住宅長寿命化のための方策を示すことができた。(表 1 1 参照)

表 1 1 住宅の不動産価値維持に向けた住宅長寿命化の検討

住宅の点検項目を検討する	
○住まいを長持ちさせる日常的な点検が重要 ○季節毎に家を一回りする習慣づけが重要	
	<ul style="list-style-type: none"> ・屋根や外壁の損傷（痛み）がないか ・窓廻りや外壁目地などシール部分に隙間やひび割れはないか ・無落雪屋根の上に落ち葉などが溜まってないか（排水口のつまり） ・基礎やポーチの割れや剥がれが無い ・玄関ドアや壁などに雨漏りのシミはないか ・床の傾き・キシミはないか ・換気口や排水口の清掃が必要 ・設備機器に異音や振動が無い ・水道の漏れや赤水がないか ・排水口のつまりや異臭はないか ・コンセントにホコリがないか
住むうえでのテクニックを検討する	
○北国の実情に即した内容 ○季節ごとの注意点を示すことが重要	
(通年)	・基礎の換気口は夏場開けて、雪が降り始める前に閉める
(春～夏)	<ul style="list-style-type: none"> ・窓清掃や網戸のチェック（虫の少ない時期に最適） ・敷地内の落ち葉やゴミ掃除 ・薪ストーブや煙突掃除 ・木デッキなどの掃除 ・敷地内の片づけ・庭木の雪囲い（雪が降る前）
(秋～冬)	<ul style="list-style-type: none"> ・風下にできる雪庇や軒下のつらは危険 ・水道凍結に注意（寒い夜） ・結露は小まめに拭き取る
住まいのイイ循環づくりを検討する	
○長く快適にすくことができる事を周知する ○住替え等で売却・賃貸化する場合、優良な物件として不動産価値が高まる事を周知する	
	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅の図面を保管しておく ・日頃の点検、定期的なメンテナンス ・リフォーム前に専門家に調査点検を受ける

2) 住宅長寿命化への意識啓発リーフレットの制作、行政情報端末による配信

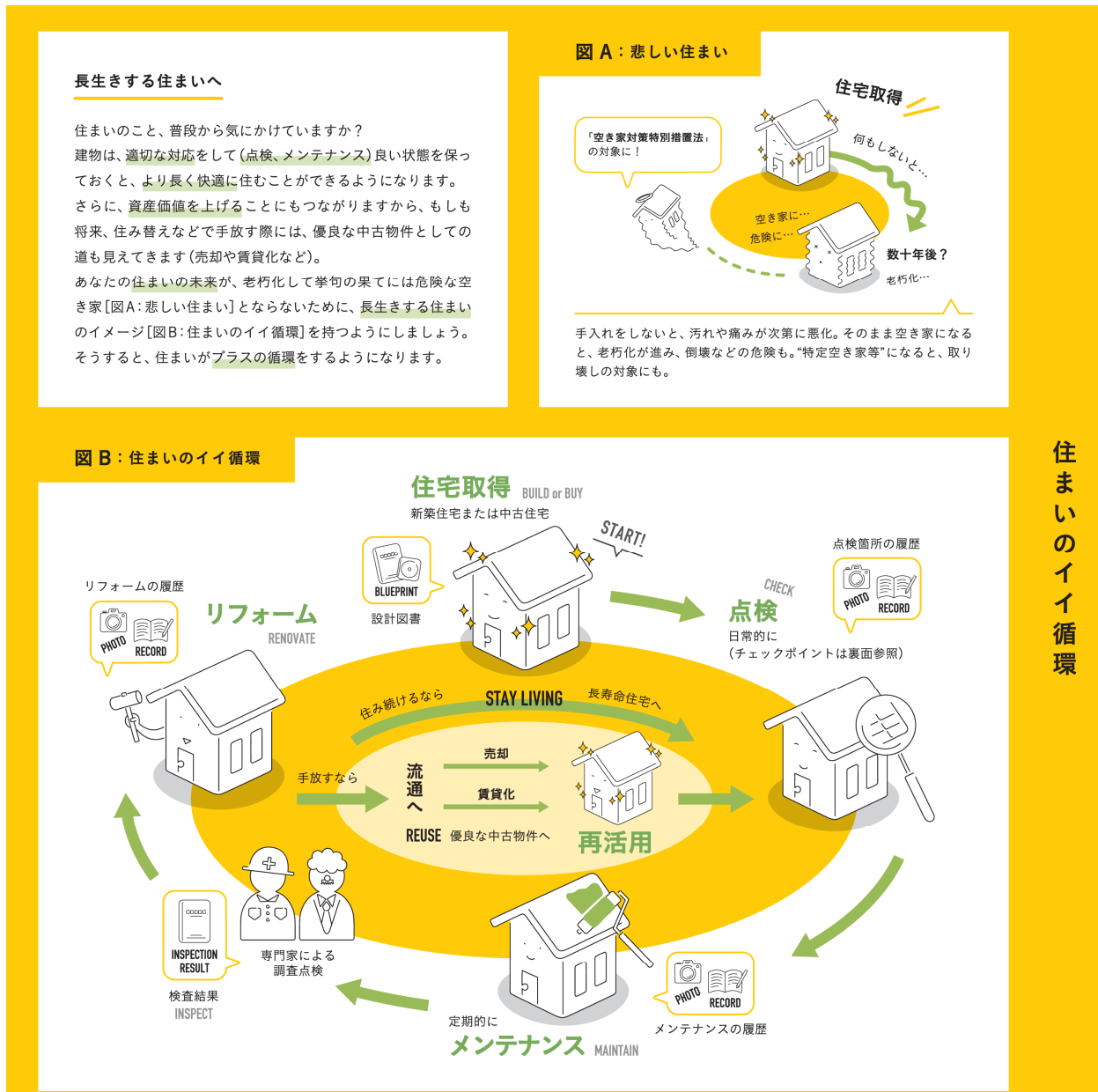
i) リーフレットの制作

住宅の不動産価値維持に向けた住宅長寿命化の方策検討をもとに、全町民に対し実践を促すリーフレットを制作した。(図5 リーフレットの一部抜粋)

建築士、デザイナーと以下の要項を検討して制作を行った。コンテンツは前章での検討事項を基にし、構成については以下の点に留意して制作を行った。

- ・トップページのインパクト
- ・住まいの循環図
- ・豪雪寒冷地における留意点
- ・最適なメンテナンス
- ・住まいのチェックポイント
- ・制度等の問い合わせ先

図5 リーフレット（住まいの循環図）

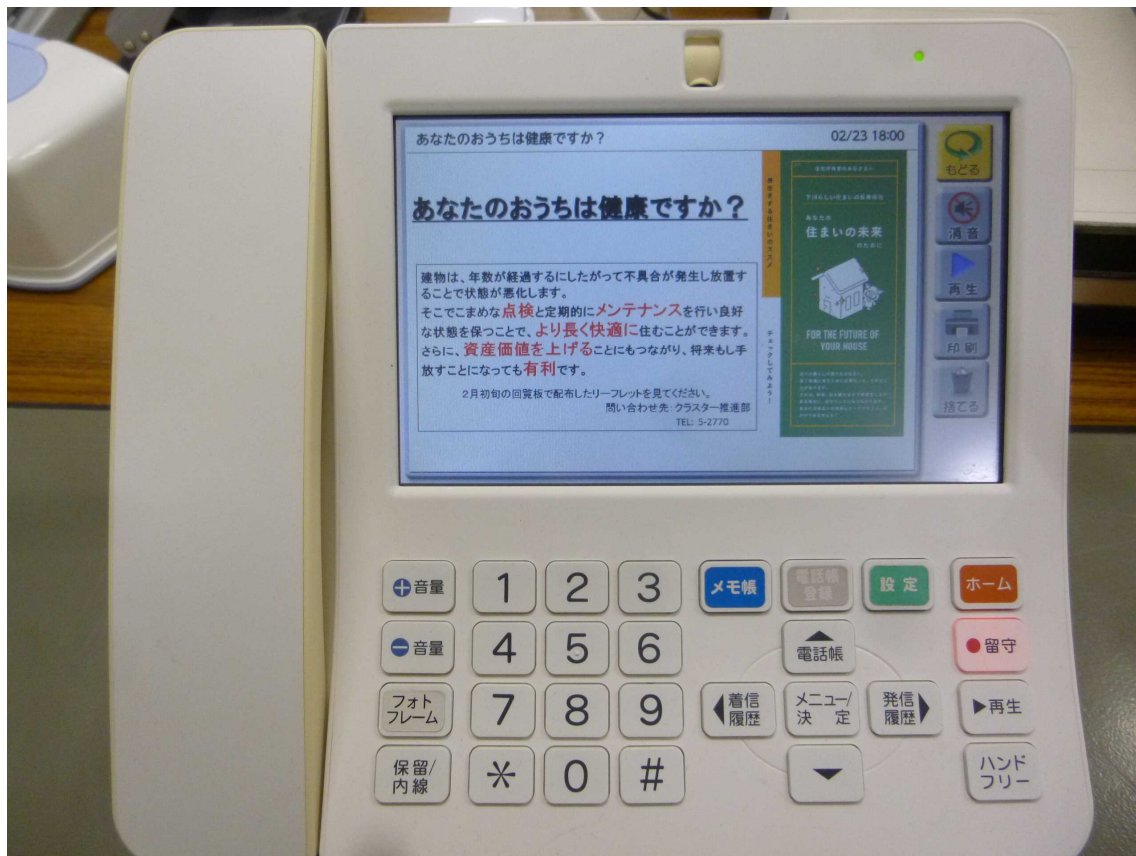


ii) リーフレットの配布・配信

リーフレットを町内の全世帯（約1,700世帯）に配布を行った。

また、リーフレットの活用を促すことを目的として、行政情報告知端末（TV電話）による配信（毎日配信）も行った。（写真2参照）

写真2 行政情報端末の配信



(3) 成果

①検討委員会の開催

- ・有識者で構成する検討委員会を設置し、検討委員会メンバーの専門的知見を事業の運営に反映させることができた事で、本業務を円滑かつ効果的に進められ、実効性の高い成果が得られた。

②民間事業者との事業連携による空き家ビジネス自立化に向けた検討

- ・小さなまちでも成立する空き家ビジネスモデルの構築の検討により、実現可能性の高い方向性が示され、次年度以降の事業化に目途がついた。
- ・事業連携に関し、民間事業者等の賛同が得られたことで次なるステップへ移行する弾みがついた。
- ・民間事業者が地域で一体となって取り組むなかでコーディネート組織が司令塔となることや、行政機関の住環境施策の拡充などによってビジネスチャンスが拡大されることを、地域にふさわしい空き家ビジネスモデルの検討において活用できることが分かり、これによって空き家ビジネスにおける経営の安定化が図られ事業化の目途がついた。
- ・コーディネート組織としては新たな組織を立ち上げること、その組織形態としては事業協同

組合が最適であると結論付けすることができた。

- ・実際の不動産流通や改修実績など実践に基づく根拠を使ったビジネスシミュレーション等を行うことで現実的な方向性を示すことができ、自立化のコンテンツ・スキームの検討により実現可能性の高い事業の目途がついた。

③住宅の不動産価値維持に向けた検討と意識啓発

- ・地域の実情にマッチした住宅長寿命化のための方策を示すことができ、全世帯にリーフレットを配布することによって住宅長寿命化の意識醸成のきっかけを作ることができた。

3. 評価と課題

本事業により、事業連携に関し民間事業者の賛同が得られることができ、共通意識を醸成することができたことで次なるステップへ移行する弾みがついた。また、都市部の大手不動産会社と連携することにより、本町への移住者に対する対応のみならず、本町から都市部へ移住する者に対する住宅斡旋など新たなビジネスチャンス等多角的に不動産ビジネスを展開することが収益確保に直結することが確認できた。本事業で、事業連携による空き家ビジネス自立化に向けたスキーム検討を実施したことによって、不動産業者不在の過疎地域等の小さなまちの空き家ビジネスモデルの構築を達成することができ、不動産仲介だけでは自立が困難と見込まれていた事業を地域全体で一体的に取り組むことで自立化の見通しがついた。

リーフレットの制作・配布と行政情報端末による配信によって、地域住民への意識啓発を行うことでクラスター推進部の本事業の取組みを伝えることができた。

課題としては、本事業において地域における空き家ビジネスの事業化に目途がついたが、今後この事業を発展させていくためには、空き家ビジネスの事業拡大に向けた取組みが課題となる。現状の限られた枠組みの中だけでは発展が望めない為、新たな需要を創り出していくことが求められている。また、移住希望者が下川町への移住を希望している時においても、遠隔地では情報伝達が困難な状況となる。都市部においても下川町の空き家等不動産の情報がいち早く、的確な内容で受け取ることができる等、都市部と過疎地の距離を縮めていく取組が求められている。

4. 今後の展開

①提案型不動産活用の実践

現状の空き家ビジネスでは、空き家に対し購入（賃貸）希望者がいたらこれを紹介するという受け身のビジネスが主流であった。これでは、空き家の所有者が流通目的で改修をしても、ニーズとマッチできなければ流通させ難いというリスクが発生することになってしまう。

事業拡大に向けては、空き家等の不動産価値向上によるこちらから攻める事業を進めることにより、新しい需要を創造する対応方針が必要になってくる。その為に、今までの受け身のビジネスと逆のアプローチで行なう企画提案型による不動産活用の実践を進めていく。

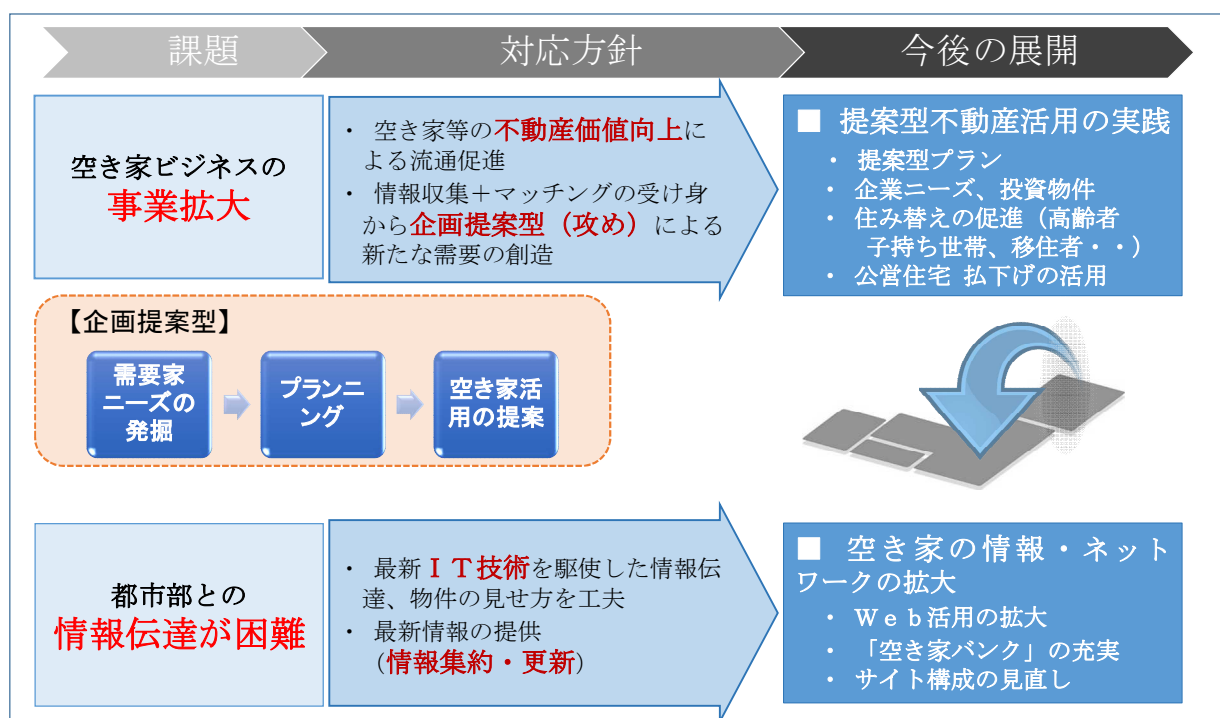
企画提案型は、需要家から空き家等の物件ニーズを発掘し、これをもとにニーズに合った物件・改修のプランニングを立て、空き家のオーナーに空き家の活用を促す提案をする方法であり、先にニーズを見つけることで空き家所有者のリスク回避となり安心して改修を行うことができる。

需要家のターゲットとしては、法人の他、住み替え促進での高齢者や子育て世代などが挙げられる。プランニングにおいては、通常の改修プランだけでなく、公営住宅の払い下げを活用する方法や、ストックを活用していくことができる。空き家の活用の提案先についても所有者に限らず、投資家や空き家予備軍に展開し進めていく。

②空き家の情報・ネットワークの拡大

都市部との情報伝達を展開させるために、最新 IT 技術を駆使して情報伝達や空き家物件の見せ方を工夫していく取組していくが必要になってくる。また、情報を集約し更新するなど詰めに最新の情報を提供することも求められている。そこで、空き家の情報・ネットワークを拡大するための取組を進める。

図6 今後の課題・展開



■事業主体概要・担当者名			
設立時期	昭和57年3月		
代表者名	理事長 高橋 裕明		
連絡先担当者名	クラスター推進部 次長 新家広三		
連絡先	住所	〒098-1206	北海道上川郡下川町幸町95番地
	電話	01655-5-2770	
ホームページ	http://www.shimokawa-zaidan.jp/		