

(参考資料3) 空き家の活用事例

1. NPO法人・団体による活用事例

■メンバーシップ・滞在型■

- 【空き家の活用事例1】古民家を改修し、会員制農家民宿としている事例・・・・・・・・・・ 1
茨城県常陸太田市(旧里美村) 里美ツーリズム探求会(任意団体)
- 【空き家の活用事例2】受入地域に配慮し、空き農家の紹介をしている事例・・・・・・・・ 2
北海道芦別市 NPO法人北海道B&B協会

■地域・観光資源型■

- 【空き家の活用事例3】地域資源である空き蔵を活用している事例・・・・・・・・・・ 3
三重県伊勢市 NPO法人伊勢河崎まちづくり衆
- 【空き家の活用事例4】地域の空き家を利用してミュージアムとして利用している事例・・・・ 4
新潟県十日町市、津南町 大地の芸術祭実行委員会

2. 不動産会社による活用事例

■ビジネス型■

- 【空き家の活用事例5】空き家を不動産として媒介する事例・・・・・・・・・・ 5
東京都新宿区 ふるさと情報館(株式会社ラーバン)

■町並み改修・保全型■

- 【空き家の活用事例6】空き家を改修し、町並みの修復・保全をしている事例・・・・ 6
富山県富山市岩瀬地区 岩瀬まちづくり株式会社

3. 空き家の活用のための調査・研究事例

- 【空き家の活用事例7】空き家の活用に関する調査研究をしている事例・・・・・・・・ 7
山梨県早川町 NPO法人 日本上流文化圏研究所

【空き家の活用事例1】 古民家を改修し、会員制農家民宿としている事例

茨城県常陸太田市(旧里美村) 里美ツーリズム探求会(任意団体)

【概要】

運営主体: 里美ツーリズム探求会(任意団体)

物件名称: 荒蒔邸

営業方法: 会員制農家民宿(簡易宿所)

食事提供は基本的に無(希望があれば提供)

その他オプションの活動メニューも豊富

営業開始: 平成14年6月

会費: 年間1万円 宿泊費一泊2千円

会員数: 38組(20組以上がリピーター)(平成18年4月現在)

開業資金: 4,167千円(自己資金2,167千円、行政補助2,000千円)

古民家の年間賃料: 48万円



「古民家保全」と「二地域居住」の融合

【一年間に係る個人負担の例】

1万円(年会費)

+2千円(宿泊費)×20泊

+1万円(交通費)×15回

=20万円

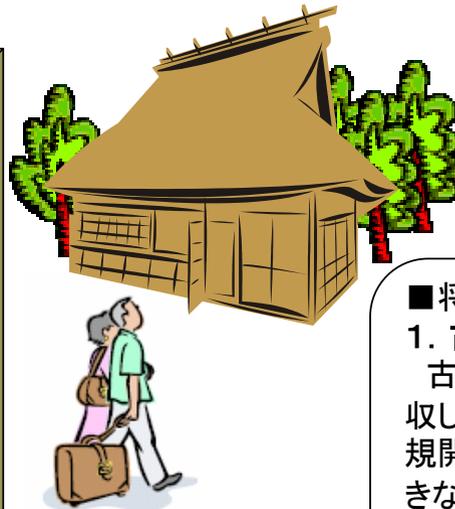
安価に「二地域居住」を実施

【利用者】

会員登録者(4名から利用可能)

メリット

- ・会員制とすることで、利用者が特定でき、周辺住民が理解
- ・リピーターが多くなり、地元との交流が促進し、周辺の観光地へもここを拠点に訪問
- ・将来は定住化の可能性あり



■将来課題■

1. 古民家再生基金(仮称)の創設

古民家での農家民宿利用者から、一定額を徴収し、①古民家民宿の修復や②古民家民宿の新規開業の際に補助できるような仕組みづくりはできないか。(ふるさと寄付金控除の活用も検討)

2. 平日利用の促進

3. 複数古民家のネットワーク化

【空き家の活用事例2】 受入地域に配慮し、空き農家の紹介をしている事例
 北海道芦別市 NPO法人北海道B&B協会

都市からの移住希望者、二地域居住希望者等への空き家紹介により、地域活性化を図る

【概要】

運営主体：NPO法人北海道B&B協会

事業内容：

- ・道内のB&B(ベッド・アンド・ブレックファースト)の組織化・支援事業と並行して、周辺地域への居住希望者を対象に、5年ほど前から**空き家の紹介事業**を開始。
- ・B&B利用登録者を中心とした全国からの入居希望者に対して、面接で希望を聞き出した上で、人脈のある周辺地域のリーダーに相談、空き家を紹介する。これまで100件ほど紹介、居住に至ったのは15件程度。居住希望者側の希望条件と共に、受入側地域住民の意向についても充分配慮してマッチングを実施。
- ・紹介事業については「**空き農家バンク**」として、今後インターネット上でも物件情報等を提供予定。

【利用者】

- ・B&B利用登録者(都市住民など)のうちの空き家利用希望者

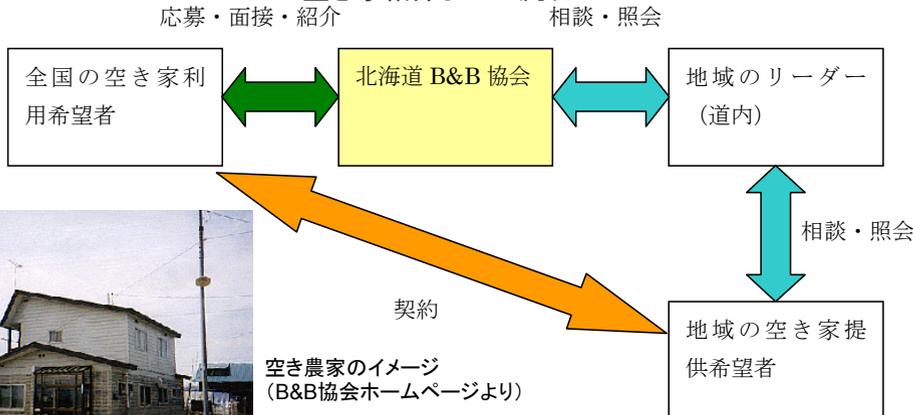
【空き家提供者】

- ・周辺地域の居住者、家屋所有者(離農等により道内で毎年2,000件程度の空き家が発生。)

【マッチングの工夫】

- ・協会で利用希望者に対して入念な面接を実施。地域との摩擦の少ない利用者を厳選。提供側についても地域の事情をよくわかったリーダー的な人と事前に相談の上、紹介を実施。

空き家紹介までの流れ



■ 将来課題 ■

- ・田舎暮らしの希望を持つ都会からの団塊の世代を核に、地域の活性化を図りたい。
- ・単に空き家を仲介するのではなく、「暮らし」の仲介事業と考える必要がある。例えば、空き家を利用してB&Bを営んでもらうことにより、こうした移住者等に、都市と地域の交流の核となしてほしい。

【空き家の活用事例3】 地域資源である空き蔵を活用している事例

三重県伊勢市 NPO法人伊勢河崎まちづくり衆

空き蔵を地域資源として積極的にアピール・活用を図る

【概要】

運営主体：NPO法人伊勢河崎まちづくり衆

活動内容：

- ・古い問屋街である河崎地区のまちづくり活動(市民運動)の一環として、平成8年に地域資源である土蔵に着目した、「伊勢・河崎蔵バンクの会」を創設。地域の空き蔵を調査、所有者に対して、賃貸利用の可能性に対するアンケート等を実施。これをもとに、喫茶店や美容院開業希望者等に対する仲介を実施。
- ・現在、対象を空き家にも広げ、「空家・空蔵活用仲人事業」として、空き家・空き蔵の仲介を継続的に実施。
- ・仲介事業以外に、伊勢市に古い商家の買い上げ・改修を働きかけ、平成14年に「伊勢河崎商人館」(資料館を中心としたまちづくり拠点)として運営を開始。
- ・町屋での暮らし体験が可能な「暮らし体験・河崎南町の家」も最近オープン。暮らし体験についてはインターネットで体験希望者を募集し、有料で3日～最長1ヶ月程度の使用が可能。

【利用者】

- ・商業施設、飲食施設等の開業希望者(蔵バンク、仲人事業)
- ・観光客(伊勢河崎商人館)

【空き家提供者】

- ・地域の空き蔵、空き家所有者(蔵バンク創設時に、地域の空き蔵は90棟程度、利用者アンケート実施は50棟程度、提供希望者はその半数程度。)

【マッチングの工夫】

- ・まちづくり衆が提供者、利用者の間に入って仲介を実施。所有者との直接の契約者になった事例もある。



伊勢河崎商人館外観。内部は資料館、飲食・物販施設。



町屋を改造した美容院。その他、喫茶店、古本屋、町屋暮らし体験施設等。

■ 将来課題 ■

- ・「空家・空蔵活用仲人事業」については、将来的にはコミュニティビジネスとして採算の取れる事業としていきたい。
- ・商業施設としての利用だけでなく、例えばアトリエ・住宅併設のような形での、定住的な利用につなげていきたい。
- ・伊勢河崎商人館の採算性確保。

【空き家の活用事例4】 地域の空き家を利用してミュージアムとして利用している事例 新潟県十日町市、津南町 大地の芸術祭実行委員会

【概要】

運営主体：大地の芸術祭実行委員会（十日町広域事務組合）

取組名称：コミュニティ・ミュージアム・オーナー・プロジェクト

コンセプト：地域の文化の結晶である空き家と廃校の活用

取組内容：現在アートによって妻有地域の潜在力を呼び覚ます「大地の芸術祭」を実施。平成18年度は第3回を迎え、前回の来場者数は約25万人。

目的：①将来の地域の力として、他所から人を呼び込むこと

②民家に凝縮された地域の文化を読み解くなかで、先人の知恵を発掘すること

③地域の工務店のレベルアップにより産業振興を図ること

現代アートにより
地域の潜在力を
呼び覚ます！

活動の流れ

①空き家探し

行政、地元住民から空き家情報を入手。

②建築家・アーティスト視察

建物の構造、耐久性などを調査。

③契約交渉・集落説明会

家主と使用条件の交渉が成立した場合、集落で説明を実施。

④片付け

サポーターらにより、家の内部を片付け。

⑤設計・プラン

アーティスト、建築家がリノベーションプランを検討。

⑥オーナー募集

関心をよせる個人・団体に呼びかけ、オーナーを募集。

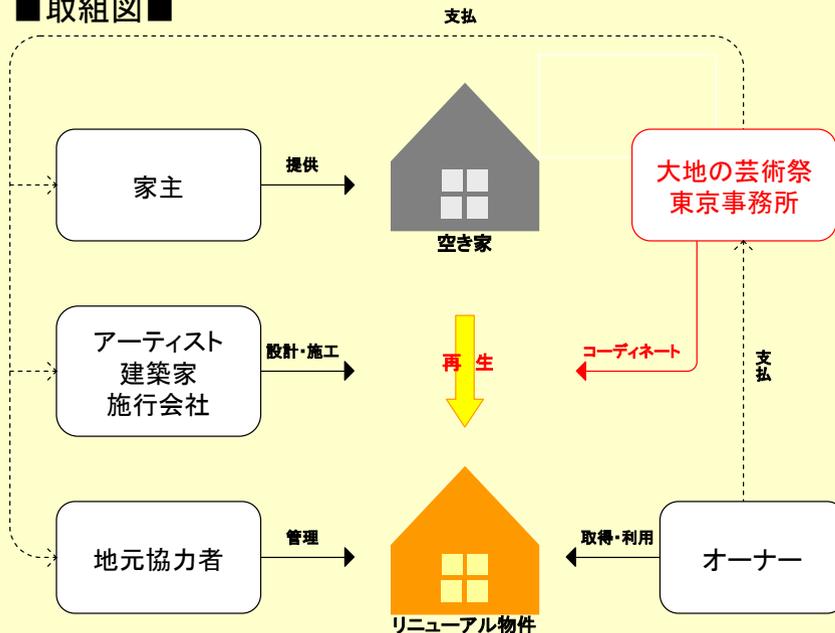
⑦改修工事

地元工務店が施工工事を実施。

⑧入居

地域のミュージアムとして、住空間として空き家を活用。

■取組図■



【説明】

■事務局がコーディネーターとなって、空き家情報を取りまとめ、建築家・アーティスト・工務店との折衝、オーナー募集を実施。

■オーナーには、物件の命名権あり。

■物件利用に伴って発生する経費はオーナーが負担。

■現地での管理（雪かき、草刈りなど）を希望する場合は、管理委託で対応。

【空き家の活用事例5】 空き家を不動産として媒介する事例

東京都新宿区 ふるさと情報館(株式会社ラーバン)

全国の農村・観光地等の土地・空き家を、都市居住者に対して紹介

【概要】

運営主体：ふるさと情報館（株式会社ラーバン）

事業内容：
・ 全国の売却希望物件をデータベース化、会報で会員に情報提供。購入の際の不動産媒介を実施。
・ 定年予備軍世代を中心に二地域居住としてのニーズが高く、毎年350件程度成約。

年会費：3,600円

【利用者】

定年予備軍の利用が最近は主流。
最初は現在の居住地から3時間程度の場所で二地域居住からスタート、気に入れば定住を、と考える人が多い。

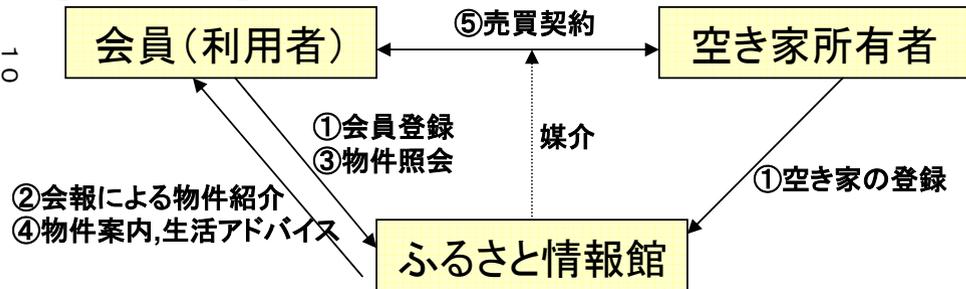
【空き家提供者】

地域ネットワークを有する工務店や材木店から紹介を受ける。相続時の売却要望が多い。常時200件以上が登録されている。

【マッチングの工夫】

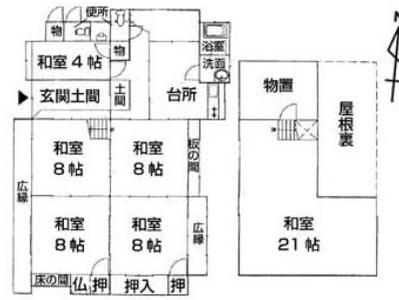
地域のコミュニティに円滑に入れるように、それぞれの地域の慣習や考え方等について紹介時に徹底したレクチャーを行う。

【活用の流れ】



【物件事例】

埼玉県長瀨町, 土地150坪+民家で1,600万円



■課題■

- ・ 団塊世代の二地域居住ニーズが見込まれ、今後、紹介物件を更に増やしていく。
- ・ 農地関連、建築関連法規により新たに建物を建てられない等の規制が存在する。緩和されればさらに住み替えは促進されるのではないかと。

【空き家の活用事例6】 空き家を改修し、町並みの修復・保全をしている事例 富山県富山市岩瀬地区 岩瀬まちづくり株式会社

地区の土地・建物を取得し、自ら修復、もしくは販売することで地域の活性化・街並み保全を図る。

【概要】

運営主体：岩瀬まちづくり株式会社

事業内容：

- ・北前船交易で栄えた富山市北部の岩瀬地区で、平成16年5月に、地場企業である富山地所(株)が旧森家土蔵の改修復元に着手。
- ・平成16年8月に、同社の子会社として「岩瀬まちづくり株式会社」を立ち上げ、同地区の街並みの修復・保全に本格的に取り組み開始。地区内の土地61筆、建物12棟を取得。
- ・富山市が平成17年7月に開始した「富山市岩瀬大町・新川町通り修景等整備事業」も活用し、購入した歴史的建造物の改修復元にあたる一方、借地権者が住宅を所有する物件については底地の購入を働き。
- ・修復物件の多くにテナントが入居し、地域への観光客誘致に貢献。

【利用者】

- ・購入した建物については直接、あるいは関連会社等に販売した上で改修・修景を実施、その多くで物販施設等を運営。
- ・最近富山市街からの路面電車のLRT化が図られており、地域への観光客増加も期待される。

【空き家提供者】

- ・地元の地主

【マッチングの工夫】

- ・もともと地区内には借地が多く、地域とつながりの深い同社が一旦購入することにより、権利関係の調整を行う。
- ・同地区を対象とした市の修景等整備事業により、修景整備、空き家利用に対しては一定の補助が出る。



森家土蔵。酒屋、ガラス工房、陶芸工房などが入居している。



修復中の家屋。職人は富山市に立地する職人養成の専門学校「職藝学院」出身の20～30代の若者が中心。

■将来課題■

- ・民間企業であるが、「住んでいる町をきれいにする」を目的に、取り組んでいる。
- ・市民参加によるナショナルトラスト的な活動とする考え方もあるが、現状ではそこまで手が回らない。
- ・町の活性化の観点から、宿泊可能な施設も計画中である。

【空き家の活用事例7】 空き家の活用に関する調査研究をしている事例

山梨県早川町 NPO法人 日本上流文化圏研究所

問い合わせの多い空き家利用希望者への対応と集落維持管理の担い手の必要から、空き家の貸し出しを将来的に行いたい。 →その準備として空き家の実態・管理を調査

【調査の概要】

調査主体：NPO法人 日本上流文化圏研究所

(上流文化圏構想に基づく地域活性化のための活動を行っているNPO法人)

調査目的：

・空き家の有効活用に向けた中山間地域特有の課題抽出

調査内容：

①空き家の抽出とアンケート調査

②空き家利用者（移住者）へのヒアリング（2005年9月）

→空き家利用における問題点の洗い出し

③集落への意向調査（2005年12月）

→移住者の受け入れの意向確認

④利用可能な空き家所有者へのヒアリング（2006年2月）

→空き家利用について確認



【調査の結果】

- ・早川町内の空き家は1,124戸中、442戸(約40%)
- ・所有者(家主)アンケートによると、空気の入替え、草刈りなど維持管理を自ら行っているものは7割、他人に依頼している者は2割、残りの1割はほとんど行っていない。
- ・37集落中、受入れ済5、受入れ可7件、拒否3件、残りは態度保留。どこも集落の付き合い(水道掃除、草刈等の村仕事)、葬式の手伝い、区費や水道費などの負担、事前相談が条件。
- ・家主の意向として、貸出、売却、寄付をしてもよいとの回答は、313件中12件、その大半が大規模改修が必要と思われる家屋。

【明らかになった主な問題点・課題】

- ①所有者の意識ギャップ・・・「たまには使いたい」「先祖代々の家屋敷は手放せない」「移住してきた人の人柄に対しても責任?」「周りの人がいろいろ言うのでは」・・・
- ②契約の手続きや流れの問題点・・・契約書を交わさない、家屋と土地の所有者が違うなど権利関係が複雑
- ③改修の資金に関する問題点・・・賃貸で、所有権は自分のものにならないのに大金を使って改修する必要

【解決に向けて】

- ・集落を維持していくという長期的視野に立ったメリットの啓発により所有者の意識を変えていく。
- ・個人対個人でなく、集落対移住者の受入れ体制、皆で担保する仕組みを構築。その中核的役割をNPOが担う。
- ・契約等手続きのマニュアル化(契約書、申請・登録書等様式の整備も含む)、及び公的融資の整備