

平成24年度 歴史的風致維持向上推進等調査

「期間限定サブリースによる町家利活用促進調査
(大和・町家バンクネットワーク協議会)」

報告書

平成25年2月

国土交通省都市局

目 次

はじめに

- (1) 大和・町家バンクネットワーク協議会の概要…………… 1
- (2) 業務の背景と目的…………… 2
- (3) 業務の内容と流れ…………… 3

第1章 期間限定サブリースの実施

- 1. 各業務の実施方法と結果…………… 4
 - (1) 候補物件抽出…………… 5
 - (2) ユーザー募集…………… 9
 - (3) ユーザーからの利活用提案と審査（マッチング）…………… 13
 - (4) 家賃価格設定…………… 16
 - (5) オーナー、ユーザーとの契約…………… 20
 - (6) 町家の補修等、実施準備…………… 25
 - (7) 専門家のアドバイス…………… 29
 - (8) 期間限定サブリースの広報…………… 31
 - (9) 期間限定サブリースのサイン作成…………… 35
 - (10) 期間限定サブリースの実施…………… 37

- 2. 期間限定サブリース実施物件の特徴と活用状況…………… 38
 - (1) 郡山城下町（元御茶屋）…………… 39
 - (2) 郡山城下町（堺町の家）…………… 40
 - (3) 八木（小鳥屋前）…………… 41
 - (4) 八木（畝傍駅前）…………… 42
 - (5) 五条新町…………… 43
 - (6) 三輪（中庭町家）…………… 44
 - (7) 三輪（元工場）…………… 45

- 3. まとめ…………… 47

第2章 期間限定サブリースの効果分析

1. サブリース物件オーナーの意識調査	51
(1) アンケート調査の概要	51
(2) アンケート調査の結果	52
2. サブリース物件ユーザーの意識調査	69
(1) アンケート調査の概要	69
(2) アンケート調査の結果	70
3. 地域住民の意識調査	95
(1) アンケート調査の概要	95
(2) アンケート調査の結果	96
(3) 地域の集会などにおける意識調査の結果	112
4. まとめ	114

第3章 期間限定サブリース事業における各組織の役割分担と広域的協力体制の検討

1. 先進的な取り組み事例の収集	116
2. 期間限定サブリース事業の方向・取組みの検討	127
3. 各組織の役割分担と広域的協力体制の検討	136

第4章 本格的事業実施に向けて

..... 140

参考資料 期間限定サブリース物件ごとのプロセス

..... 143

◆はじめに

(1) 大和・町家バンクネットワーク協議会の概要

①当協議会設立の背景と目的

奈良県は「大和は国のまほろば」と言われるように、歴史的な景観や懐かしい風景・風土が残る「日本の遺産」といえる地域である。ここでは伝統的な町並みや町家が育まれ、特色のある地域性を持つ地区が数多く存在している。しかし、これらの地区では、近年、伝統的な町家が空き家になる状況が目立ち始め、所有者の自助努力だけでは解決しないばかりか、地域のコミュニティの崩壊の危機すら感じられるようになってきた。これまでも幾つかの地域では空き家解消の取り組みが行われてきたが、情報展開が未熟だったり、町家利活用のシステムが未整備だったために効果的な成果が得られていない。

そこで当協議会は、奈良県内の歴史的町並み地区における空き家情報を一元化し、その情報を発信することにより、効率的に空き家の活用を進め、歴史的町並み地区の活性化を図ることを目的に発足した。

②当協議会の事業活動

以下の活動を行なっている。

- (1) 奈良県内の空き家情報を一元化したホームページの運営
- (2) 奈良県内の空き家情報の発掘と収集
- (3) 空き家の利活用の促進のための調査・研究
- (4) 空き家の利活用に寄与する事業の企画・運営
- (5) その他、目的に寄与する活動

(2) 事業の背景と目的

奈良県下の歴史的町並み地域においては、空き町家が増加しているが、仏壇や家財道具類の残存、知らない人に貸した場合のトラブルへの心配、空き町家を他人に貸すといった世間体の悪さ等から、空き町家の利活用が十分に進んでいない。

まちの活力につながる空き町家の利活用を進めていくためには、町家所有者や地域住民等に町家の価値・利活用の可能性を発信することにより空き町家の供給増加を図り、あわせて町家の利活用を円滑に進める体制を構築することが重要である。

本業務は、空き町家を所有者から借り受け、その空き町家を利活用ユーザーに又貸しする「サブリース」の期間を限定することにより、所有者の利活用に対する抵抗感を軽減し実施する（以下、「期間限定サブリース」という）。また本業務を通して、「新たな町家利活用の可能性を発掘・発信し、所有者の意識醸成を図る」とともに「本格的事業実施に向けた手法」を検討し、これと並行して「まちづくり団体[※]・協議会・行政のそれぞれの役割分担を検討し、空き町家の利活用推進体制の構築を図る」ことを本業務の目的とする。

※各地域でまち並みの保全や地域社会の活性化などのために活動している団体のこと。今回の事業で関わったまちづくり団体については参考資料参照。

(3) 業務の内容と流れ

以下に概要を示す。

①期間限定サブリースの実施

期間限定サブリースは、複数の物件をさまざまな用途で利活用を行なった。

実施にあたっては、空き町家の利活用ユーザーを公募・審査し、利活用提案を受けるとともに、不動産や建築・商業等の専門家からのアドバイスを得ることにより、町家のハード・ソフト面や機能面等から新たな利活用用途やサブリース手法の発掘を行なった。

ユーザー公募の際には、町家に対してどのような利活用ニーズがあるのかを把握し、それを所有者や地域等に発信することで、利活用に対する意識醸成を図った。

②期間限定サブリースの効果分析

期間限定サブリースの取り組みの前後に「町家所有者に対し利活用に関する意向調査」、取り組み後に「ユーザーへの実施状況調査」「地域住民の意識調査」を行ない、期間限定サブリースの効果を検証した。

図表 1 期間限定サブリース事業の流れ

	8月	9月	10月	11月	12月
対オーナー	・地域物件抽出 ・使用条件確認	物件確定	・専門家 アドバイス ・家賃決定 ・契約	意識調査	意識調査
対ユーザー	ユーザー募集 媒体作成	募集告知	・マッチング ・下見 入居対応準備	期間限定サブリース 実施	実施状況調査
対地域					意識調査
対客			・リーフレット作成 ・タペストリー作成		

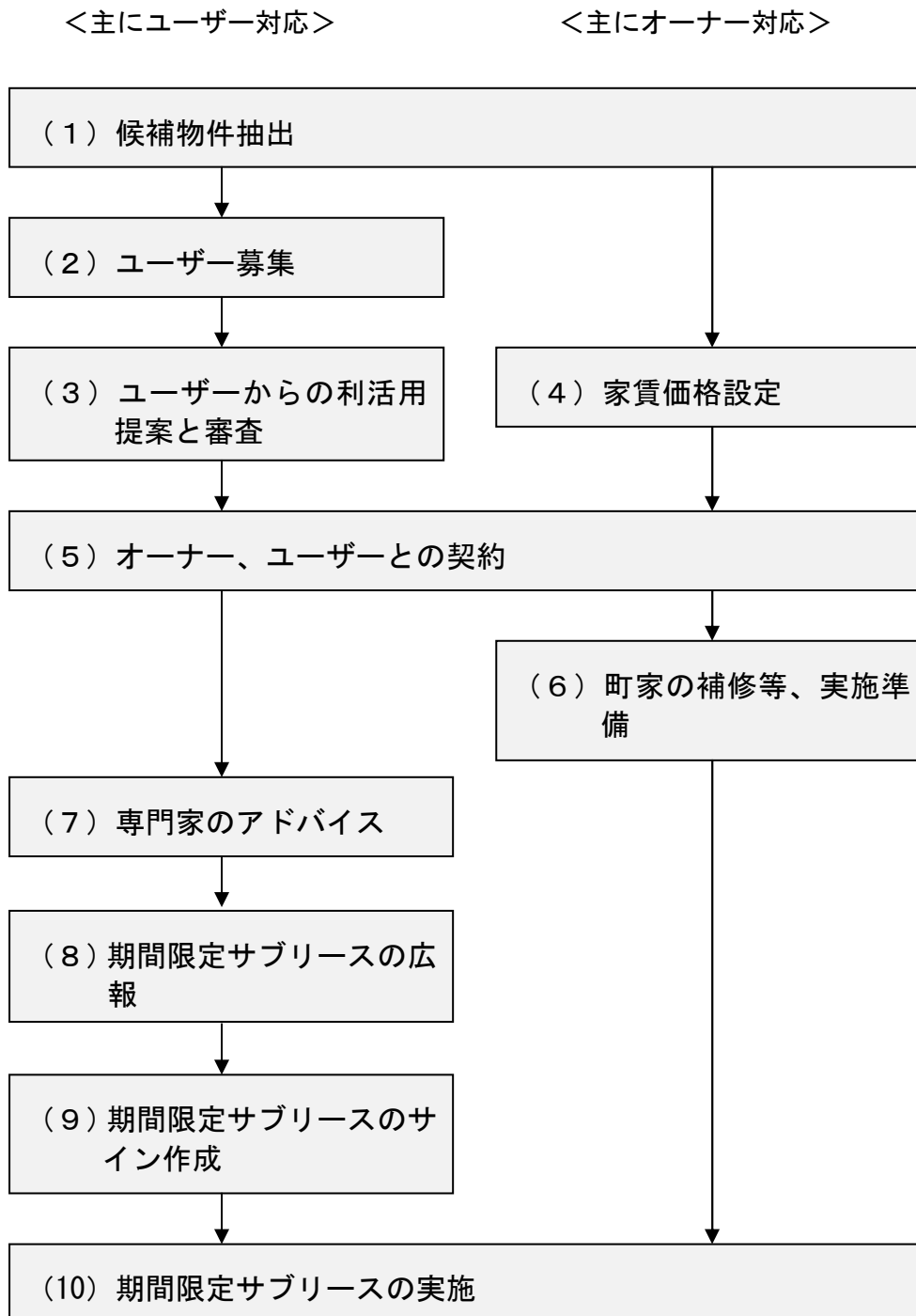
③サブリース事業におけるまちづくり団体、協議会、行政の役割分担の検討

期間限定サブリース事業の成果と課題を踏まえ、本格的なサブリース事業を実施する上での、まちづくり団体・協議会・行政のそれぞれの役割分担を検討した。なお、検討を進めるにあたっては、他県の先進的な取組事例を参考に必要な要素を整理した。

第1章 期間限定サブリースの実施

1. 各業務の実施方法と結果

今回実施した期間限定サブリースの全体の流れは以下の通りである。
次ページ以降に、各業務の時期、方法、結果、考察について報告する。



(1) 候補物件抽出

①時期

8月初旬（各まちづくり団体への依頼）～9月中旬（使用物件の確定）

②方法

- ・ 各地域のまちづくり団体に候補物件となる可能性のある物件を挙げてもらった。壁が少ないなど根本的な修繕が必要な物件は、今回の事業に適していないと判断し、候補にしなかった。
- ・ 各地域のまちづくり団体に、候補物件となる可能性のある物件を挙げてもらう方法を選択した理由は、個別物件の事情を把握している地域のまちづくり団体に依頼するのが適切かつ効率的だと判断したからである。他の方法としては当協議会が物件1軒ずつ、個別に所有者に当たっていく方法などもあるが、今後のサブリースの継続・発展性を考えて、対象地域との関わりが重要となってくるため、その地域を熟知する地域団体と、当初から協同する形とした。

③実施結果

イ. 候補になった物件

- ・ 候補になった物件とは、オーナーに借りる了承を得られた物件である。
- ・ 5地域11物件（郡山城下町：2、八木：4、三輪：2、五條新町：2、御所まち：1）が候補物件となった。

※マッチングが成功し実際に利活用することが決定したのは、4地域7物件（郡山城下町：2、八木：2、三輪：2、五條新町：1）となった。

☒表1-1-1 候補物件

地域	物件NO	場所	物件外観	成否※
郡山城下町	1	大和郡山市洞泉寺町		○
	2	大和郡山市塚町		○
八木	3	橿原市南八木町 (2軒長屋):写真左側		○
	4	〃 :写真右側		×
	5	橿原市八木町 (2軒長屋):写真左側		○
	6	〃 :写真右側		×
五條新町	7	五條市本町		○
	8	五條市新町		×
三輪	9	桜井市三輪		○
	10	桜井市三輪		○
御所	11	御所市南中町		×

※成否は、最終的にマッチングが成立し実際に使用することが決定したかどうかを示す。○は成立。×は不成立。

ロ. 候補にならなかった物件など

- ・ 候補にならなかった物件は、オーナーに声を掛けたが借りる了承を得られなかった物件や、声掛けするつもりであったが声掛けできなかった以下の物件である。

図表1-1-2 候補にならなかった物件の理由

	声掛けしたが、借りる了承を得られなかった物件の理由	声掛けするつもりはあったが、声掛けできなかった物件の理由
郡山城下町	<ul style="list-style-type: none"> ・壁が崩れている ・荷物が多い ・将来家族が使用する予定 	<ul style="list-style-type: none"> ・オーナーが不在で連絡先がわからない ・オーナーが誰か分からない
八木	荷物がある	<ul style="list-style-type: none"> ・以前から町家バンクに登録しないかと声を掛けている長屋があるが、「非常に痛んでいるので貸す気はあまりない」という理由だったため、声を掛けなかった。
五條新町	-	<ul style="list-style-type: none"> ・声を掛けたが、借り手がある程度明確になっていないと話が進めにくいとため、あまり詳細には話ができなかった。 ・大きい家は貸しにくく、借り手も大きなスペースは臨んでいないことが多い。※実際に借り手が見つかったのは、小さな物件や、大きな敷地内の一部だけを切り分けて借りられるような物件。
三輪	-	<ul style="list-style-type: none"> ・以前地域のイベントの際に声を掛けたが断られており、強く声掛けをしなかった。
御所まち	-	<ul style="list-style-type: none"> ・オーナーが誰か分からない。 ・オーナーが新しい取り組みなどに対して保守的な場合が多い。
高田	-	<ul style="list-style-type: none"> ・ユーザー、利活用内容かが決まってからオーナーに提案して交渉したい
初瀬	-	<ul style="list-style-type: none"> ・壁が崩れていた

④考察

今回の候補物件は、その物件のオーナーがまちづくり団体のメンバーと懇意にしているから借りる了承を得られたというケースが8割以上であった。したがって、空き家として放置されている町家をいかに利活用の方向に持っていけるかは、まちづくり団体が日頃からこのようなオーナーと信頼関係を築けているかにかかっていることが改めて分かった。

なお、各地域のまちづくり団体メンバーの多くが「行政が関わっている事業であること」「国土交通省の事業であること」をアピールできると、オーナーから了承を得やすいと言っていた。

<本事業と奈良・町家の芸術祭 HANARART[※]の比較>

奈良・町家の芸術祭 HANARART2011において、短期間町家を借りるのであればオーナーを説得しやすいという結果が得られており、確かに本事業でも短期間であるから貸すというオーナーも複数いたが、今回の事業では「短期間」だからこそその難しさもあった。

全体的に期間限定サブリースが可能な「空き町家」が少なく、また「空き町家」を短期間だけサブリースするという習慣・慣例が無いため、事業を十分に理解していただくことのハードルが高かった。

具体的には、「空き町家」が対象であるがゆえに、長期間手入れされていない物件が多く、すぐに使用できる状態のものが少なかった。「鑑賞用空間」として町家を活用する奈良・町家の芸術祭 HANARART であれば整備されていない状態も演出の一つとなり得るが、今回のプロジェクトでは「人が滞在」したり「商品を陳列」させたりするため、一定以上の清潔感が必要であり、そのために一定の整理整頓や整備をする必要があった。しかし短期間の賃貸のために整備をしようとは考えるオーナーはいないため、整備していない物件にわざわざ短期間、他人を入れることに抵抗のあるオーナーも多かった。

※「奈良・町家の芸術祭 HANARART」とは、奈良県と県内で活動するまちづくり団体が連携して歴史的な町並み地域で開催する、まちづくり型のアートイベント。2011年、2012年に開催され、2012年の開催は期間限定サブリースと同時期となった。

(2) ユーザー募集

①時期

8月中旬（告知媒体の作成）～9月下旬（ユーザー応募締め切り）

※募集情報公開日：Facebook、読売新聞、チラシともに2012/9/7（奈良新聞は9/8）

※募集締切日：9/21（締め切り後も空き物件を埋めるために知人への声掛けなどは行なった）

②方法

<ユーザー募集の周知方法>

印刷したチラシの配布と Facebook、奈良県庁の記者クラブへの記事配布の3通りを実施した。

チラシの配布は、当協議会のメンバーである団体および再委託先の企業に依頼した。

当初から印刷物とWEBでの情報発信を考えており、印刷物としてはチラシのほかポスターなども検討していたが、ユーザー募集の締め切り時期を考慮すると、短期間で作成できる媒体にとどめるしかなく、チラシと Facebook での発信に重きを置いた。

<ユーザーの応募方法>

複数の方法で応募用紙を送ってもらえるよう、郵送とIT活用の両面から検討した。IT活用については、より気軽に行なってもらえるよう Facebook 上に掲載したフォームに入力してもらい形とメール送信による応募の形をとった。

イ. チラシのねらい

- ・ 現物を手渡すことによって正確な情報を拡散してもらう。
- ・ デザイン性の高いものにする事で、特に若者に注目してもらう。

図表1-1-3 ユーザー募集チラシ

町家で何かやりたい人、募集します。

YAMATO MACHIYA SUBLEASE PROJECT.

大和・町家サブリースPROJECT

2012年10月20日 11月18日

大和・町家サブリースPROJECTとは

「大和・町家サブリースPROJECT」は、町家の所有者の方で町家期間限定でご利用いただける賃貸主様にも町家での町家・節風・活用方法を見つけていく町家交通省着ろソフトです。あなたも町家でやりたいこと、暮らすために「町家」何かありませんか？

**奈良の町家を
取り巻く問題**

奈良には、いえるところに昔ながらの優れた町家が残されています。しかし、最近では空家のまま放置され、老朽化の進む町家が増加。このままでは、町家を含む「歴史的町家」や、その地域で引き継がれてきた「人々の営み」は確実に失われてしまいます。

応募要項

○対象者 奈良の町家を正しく理解や活用したい個人、企業、NPOなど、町家の活用方法が目的。企業やNPOの場合は、法人の代表者様へご応募ください。

○応募方法 ①郵送 応募記入欄に記入の上、必ず〒474-0291、〒634-0078のいずれかの〒に封入してご送付ください。
〒474-0291 大和町家サブリース事務局（事務局）宛
〒634-0078 大和町家サブリース事務局（事務局）宛
②メール nara@ya.barokidigital.com宛に、下記応募者記入欄の項目を記載の上、お送りください。
※メールアドレスは必ずしも必須ではありません。
③FAX 応募「大和・町家サブリースPROJECT」でも受け付けております。事務局へお電話にてお問い合わせください。

1. お名前 氏名（姓・名・姓・姓）		2. お住所 〒 市区町村	
(1) _____		(2) 〒 _____	
3. 年齢	4. 性別	5. 職業	
(3) _____	(4) 【 男 女 】	(5) _____	
6. 電話番号	7. 電話番号	8. メールアドレス（応募アドレスを記入）	
(6) _____	(7) _____	(8) _____	
9. 申し込み希望地域 www.ya.barokidigital.com		10. 希望期間 www.ya.barokidigital.com	
(9) 【 郡山以下町 八木 泉所まち 三輪町 】		(10) _____	
11. 他の町家や町家利用（サブ）の可否		12. 希望する期間（1期、2期、3期など）※1期：1年、2期：2年、3期：3年	
(11) 【 可能 不可 】		(12) ① ② ③	
13. 町家の活用方法（例：店舗、事務所、民住、旅館、イベント会場など）			
(13) _____			
14. その他町家でやりたいこと、活用方法も具体的に記入してください			
(14) _____			

大和町家サブリースプロジェクト事務局は、地域のまちづくり、不動産、建築など、空家活用・活用促進の推進に関する各種調査と行政・関係機関・専門家・市民・市民・市民との連携を図り、町家の活用促進を図ります。詳しくはホームページ<http://www.ya.barokidigital.com>をご覧ください。

ロ. Facebook のねらい

- より多くの人に情報を伝える。
- 情報発信だけでなく、この媒体を通じて気軽に質疑応答を行なうなど、双方向のコミュニケーションを図る。
- 紙媒体だけで掲載できなかった追加情報を発信する。
- 手軽に応募してもらう。

図表1-1-4 Facebook 上に掲載した応募フォーム

サブリース・応募フォーム

「大和・町家サブリースPROJECT」にご応募される方は、以下のフォームをご記入の上、お申し込みください。

■対象
奈良の町家を活かして賃貸や運営をしたい個人、企業、NPOなど
※：町家の賃貸先を運営した法人等、企業のサークル活動の拠点として使用する…など

氏名（団体名・代表者名）**（必須）**

住所（所在地）**（必須）**

〒

〒

性別
 男性 女性

職業

電話番号**（必須）**

メールアドレス**（必須）**

申し込み希望地域 ※同地域でもご応募いただけます**（必須）**
 郡山城西町 八木 柳井まち 五條町

有効期間 ※2012年10月20日（土）～11月18日（日）のうち1週間以上の単位でお申し込みいただけます**（必須）**

〇月〇日 ～ 〇月〇日

他の利用者と共同利用（シェア）の可否**（必須）**
 可能 不可

希望する層数（記入例 A：邸数約=1棟、1部屋、2部屋など、B：空き=〇室、〇坪）
A: _____ B: _____

町家の活用方法（例：店舗【実業系】、展示、活動発表、サークル活動など）

その他地域や町家で行う業務など、活用機軸を具体的に記入してください

ハ. 奈良県庁記者クラブへの記事配布のねらい

- より広域に情報を伝える。
- より一般的な媒体への情報掲載により、事業の信頼感の向上につなげる。

③実施結果

締切日（9/21）までに届いた応募は8件（郵送での応募は0件）であった。

※それ以外に「9/21までに間に合わないが応募したい」という申し出が2件あった。

④考察

Facebook で情報発信を開始した段階では物件が確定していなかったため、物件に関する情報が公開できなかった。その後、オーナーから借りる了承を得られた物件情報は徐々に Facebook 上に掲載していったが、オーナーに配慮し、写真2点程度と地域名だけの情報開示にとどめた。

発信した情報内容と発信期間が不足していたため「どのような物件があるのか、実際に物件を見たい」という問い合わせが多かった。しかしながら短期間の募集にも関わらず多くのユーザー候補から問い合わせを受けることができた。町家を利活用したいというユーザーは多いことがわかった。

また「応募期間に間に合わないが応募したい」という申し出も2件あったため、正式な応募申し込みがなくても、問い合わせのあった人には積極的にアプローチし、申し込むよう働きかけた結果、最終的にユーザー候補は14名となった（参照「（3）ユーザーからの利活用提案と審査（マッチング）」）。

チラシ配布については、もっとニーズのありそうな配布ルートが事前に確保できていれば、応募数は増えた可能性が高い。

<応募媒体について>

メールによる応募については、問い合わせのあった方にこちらから応募を依頼したケースのみで、Facebook 上のフォームからの応募が大半をしめた。新聞記事などで興味を持っていただいた方も少なからずいるだろうが、詳しい情報は Facebook 上にしかなく、一度先方から問い合わせをしていただかなければ、物件の紹介ができなかった。今後は、IT 媒体が得意でない方へのフォローが課題である。

以上のように、ユーザー募集においては、その募集開始日（9/7）までの準備期間不足と情報発信期間自体の不足があった。しかし、多くのユーザーの応募があり、事業を成立させることができた。しかし、より高い次元での利活用提案や郵送での応募者のことを考えれば募集期間の2週間は短く、最低でも1ヶ月は必要なのではないかと考える。

多くのユーザーを集めるためには、十分な情報量と十分な情報発信期間が必要であり、その両方を実現できるスケジュールを組み立てることが肝要である。

(3) ユーザーからの利活用提案と審査（マッチング）

①時期

9月上旬（利活用提案の募集開始）～10月上旬（ユーザーの確定）

②方法

ユーザー候補から提案を受ける第一段階の方法として、応募フォームに記入してもらったこととし、それだけでは分からない部分については、次の段階として電話によるヒアリングを行ない、物件の下見の際により詳しい話を聞き出したりすることとした。

正式な応募申し込みがなくても、問い合わせのあった人には積極的に提案を依頼した結果、ユーザー候補は14組ほどとなった。飲食系の利活用提案も目立った。

募集期間が非常に限られていたため、一斉に物件の下見を行なう余裕がなく、また1件でも早くユーザーを確定していく必要があったため、各ユーザー候補の利活用提案内容と町家への要望（雰囲気や使用条件）、希望地域を勘案し、当協議会から下見してもらう物件を指定することとした。このほか下見物件をこちらから指定した理由としては、利便性、集客性から郡山城下町や八木に希望が集中し、その他の地域が決まらない恐れがあったこと、また、ユーザー候補が知らない地域を知ってもらうきっかけになれば良いという配慮もあった。

まずは利便性、集客性が低い地域でも実施可能な利活用提案をピックアップし、ユーザー候補に物件を仮に割り当てた。状態の良くない物件は、利便性、集客性を見込めても成約しにくいと判断し、より多くのユーザー候補に下見をしてもらうようにした。また、下見時に、借りてもらえそうな好感触を得られた場合は、すぐにはその物件に他の候補者を案内しないようにした。

③実施結果

- ・ 当協議会では、思いつかなかったような提案も多数出てきた。例えば、三輪ではかつて町家を開放して作品などを見せ合う文化があったようだが、それを現代に蘇らせる試みのイベント提案や、町家で塾をしたいという男性が動画配信用の映像の撮影スタジオとして活用する提案などがあった。
- ・ 飲食に関する提案も多かったが、いずれの物件も飲食店としては設備などが整っておらず実現はできなかった。
- ・ 成約したユーザー全員が下見を行なった。
- ・ 応募締切日までに応募があったユーザー候補の成約率（63%）のほうがそれ以外のユーザー候補の成約率（17%）よりも46ポイント高かった。
- ・ 五條新町の物件が、期間限定サブリース終了後も継続してサブリースしている。当協議会の運営力に不安があったため、継続後は五條新町のNPOがサブリースしている。

☒表1-1-5 応募締切日までに応募のあったユーザー候補（成約率63%）

	応募者	年齢	性別	職業	住所	町家の利活用提案内容	下見	成約	成約した/しなかった主な理由
1	個人	60	男性	無職	奈良県	鉄道模型の展示、販売	○	○	鉄道と縁の深い地域を大変気に入られた。
2	自営業	39	女性	花屋	奈良県	花の展示・販売	○	×	最終的に仕事の都合で時間が取れなくなった。
3	自営業	48	女性	企画・コンサル	香川県	靴下・ニットなどを使用したアート活動・展示	○	○	11月上旬に奈良でイベントをしたいという強い思いを持たれていた。
4	団体	57	男性	設計	大阪府	町家の耐震対策のパネル展示(カフェ併設)	○	×	耐震に対する考え方がオーナーと合わなかった。
5	自営業	48	女性	雑貨販売	奈良県	雑貨販売(可能ならカフェ併設)	○	○	町家での店舗展開を試すという目的が達成できる。
6	自営業	36	男性	家庭教師	奈良県	塾・読み聞かせ・ワークショップ	○	×	畳の状態が気に入っていただけなかった。
7	企業	35	男性	会社員	大阪府	ファッションブランドの展示即売	○	○	建物がコンセプトに合致した。
8	個人	35	男性	会社員	大阪府	アート展示(音楽ライブ、カフェ併設もできれば希望)	○	○	元工場の付いたユニークな町家を大変気に入られた。

☒表1-1-6 上記以外のユーザー候補（成約率17%）

	応募者	年齢	性別	職業	住所	町家の利活用提案内容	下見	成約	成約した/しなかった主な理由
1	自営業	-	女性	パート	大阪府	玄米菜食の店	○	×	飲食店のための整備をするには費用がかかりすぎる。
2	自営業	38	男性	食品製造	奈良県	チーズケーキ店。ただし今回の期間は都合が合わないため今後機会があれば再応募	×	×	当初から期間が合わなかった。
3	個人	-	男性	学生	兵庫県	町の発展的・継続的な継承に関する研究場所(ワークショップ、音楽活動なども希望)	○	×	希望地域の物件が既に埋まっていた。
4	個人	29	女性	会社員	兵庫県	シェアハウス	○	○	一度町家暮らしを体験してみたいという気持ちが強かった。
5	団体	-	女性	団体職員	奈良県	障害者が製作した草木染め製品の販売	×	×	期間があわなかった
6	個人	-	男性	宿泊施設経営	奈良県	活動の応援をしたかった。物件の内覧ができればしたい。	×	×	当初から賃貸希望ではなかった。

④ 考察

＜物件の下見について＞

物件情報を事前にほとんど知り得ない状況の場合、期間限定であっても物件を借りるかどうかを判断するために下見を行なうことがほとんどであった。

今回は利活用提案内容とユーザー候補の希望を基に個別に物件の下見を行なう形となったが、下見期間が十分に確保できるのであれば、ユーザー候補者全員で複数物件の下見を一斉に行なうほうが効率的である上に、更なる公平性を実現できたと考える。

＜成約の要因について＞

成約に至ったユーザーの多くは、立地などの条件を優先せず、この機会に「何かをしたい」という強い気持ちを持っていた。第2章のアンケート結果によると、成約したユーザーの8割以上が「町家を使ってみたかった」と回答しており、このように考えているユーザーが県内各地の情報から物件を選ぶことができれば、より多くの町家が利活用されていく可能性がある。また、地域にこだわりを持っていたユーザーも実際に物件の下見や町なみの見学してみると気持ちが変わることもある。

＜継続物件について＞

・今まで、賃貸したことのない物件・オーナーであったが、期間限定サブリースによって賃貸することへの抵抗感が軽減した。期間中にユーザーとも対話し、その人となりが伝わったことも継続できた要因である。

・継続後は賃貸スペースが広がった。

・賃料は、今回の期間限定サブリース時のものを参考にしたものであるため、今後も一般的な基準となるとは言えない。

したがって、地域ごとに町家利活用に取り組むよりも、物件情報を県内で一元化するとともに、物件の見学会も県内で連携して行なっていくほうが町家の利活用を推進していく上では有効だと考える。

このほか、本格的サブリースを実施していく上で、設備など物件の状態を整えれば実現可能となる提案があった際に、当協議会としてユーザーの個々の要望に応じて整備費に関する資金面等も含めてどのような形で協力・支援する体制を構築できるかが課題である。

(4) 家賃価格設定

①時期

8月下旬（家賃価格の検討開始）～10月上旬（家賃価格の決定）

②方法

不動産専門家と相談したが、路線価など一般的な尺度は適用できないだろうという助言をもらったため、当協議会で一定の基準を設けて価格決定する方法を採用した。

たたき台として作成した家賃価格案は、観光地であるかどうかといった立地条件や部屋数を勘案したものだったが、専門家の視点から見ても理解できる範囲だという判断をもらい、これを家賃価格設定の出発点とした。

今回は、ユーザーに借りてもらえない場合は、協議会としてオーナーから借りない方針であったため、ユーザーが使用スペースまで決めた段階で、家賃の設定を行なうこととした。ただし、1軒ずつ決めていくのではなく、全体での矛盾が生じないよう全物件の家賃価格を比較検討したうえで価格を設定した。また、当協議会にて設定した価格をユーザー、オーナーそれぞれと相談・交渉し、最終的な価格決定となった。

イ. 前提

- ・ 基本的に物件の改修などは行わず、そのままの状態ですばリースすることとした（今回のサブリースでは、事業終了後に形として残るものには費用をかけないようにするという条件を設定したため）。
⇒改修費用などの心配が不要となり、オーナーにとっては貸しやすい状況を作ることができた。
- ・ 仏間や物の置きなど貸しにくいスペースや、修繕が必要なスペースがあった場合、そのスペースは借りないこととした。
⇒オーナーにとっては貸しやすい状況を作ることができた。
- ・ ユーザーがルームシェアすることも想定し、貸し借りの最小単位を一部屋とした。
⇒大規模な物件の場合、建物をシェアできれば、一人ひとりのユーザーが支払う額は少なく済み、ユーザーが借りやすくなる考えた。
- ・ ユーザーの都合に合わせて気軽に借りてもらえるよう、1週間単位で借りられるようにした。

ロ. 当初の賃料ルール

- ・ 一部屋5千円
- ・ 奈良・町家の芸術祭 HANARART2012開催地域は5千円UP（集客が見込めるため）
- ・ 観光地は5千円UP（集客が見込めるため）
- ・ ユーザー側の1ヶ月の家賃は、暫定的に、オーナーに支払う1ヶ月の家賃に運営費・修繕費・維持費として2万円を上乗せした金額とした。

- ・ 1週間単位で貸す場合の家賃は〔1ヶ月家賃×1/4〕の3割増し
- ・ 短期間であるので、敷金・保証金・礼金などは設定しない。

＜問題点、変更が必要になった点＞

- ① 一部屋5千円とすると家賃が高くなりすぎる規模の大きな物件が出てきた。
- ② 大きな物件、部屋数の多い物件でも一棟丸ごと借りたいというユーザーからの要望が予想以上に多かったが、家賃が高すぎてユーザーが借りにくい状況が生まれた。
- ③ 当初、オーナーとの契約期間を2ヶ月としていたが、ユーザーの賃貸期間が合計10日間しかない物件など、オーナーに2ヶ月分も借りる必要のない物件が出てきた。
- ④ 掃除ボランティアが十分に集まらなかったため、清掃業者に清掃を依頼するほど汚れがひどくない物件については、ユーザーに掃除を依頼したほうが良いと考えた。
- ⑤ 他のユーザーとの調整やオーナーの都合により、ユーザーの希望期間よりも期間を短くしてもらおうケースや逆に長くしてもらおうケースが出てきて、賃貸期間についてユーザーに譲歩してもらわざるを得ない状況が出てきた。
- ⑥ 「1週間単位で貸す場合の家賃は〔1ヶ月家賃×1/4〕の3割増しのルール」では3週間貸す場合と1ヶ月貸す場合の賃料がほぼ変わらない。

ハ. 改善後の賃料ルール

- ・ 1棟全体をオーナーから借りられる物件については、上限を3万円と設定した。
- ・ オーナーとの契約期間はユーザーの使用期間が決まった後に、その期間の前後2週間を当協議会の準備期間として追加した期間を基本とした。
- ・ ユーザー自身で掃除をすれば、一ヶ月の家賃が5千円引き（掃除控除）と設定した。
- ・ 1週間単位で貸す場合も3割増しにすることはやめ、週割りとした。
- ・ 物件により、かかる費用が異なる為、一律2万円の上乗せとはせず、それぞれで考慮することとした。

③実施結果

以上のような方法で家賃設定を進めて行なった結果、以下の内容となった。

- ・ 「奈良・町家の芸術祭 HANARART2012開催地域：5千円UP」のルールはなくなった。

図表1-1-7 成約した物件

地域名	仮称	間取り	オーナー		ユーザー		掃除 控除
			契約期間	金額	契約期間	金額	
郡山城下 町	元御茶屋	一部屋	3週間	11,000	1週間	9,000	×
	堺町の家	一棟	7週間	53,000	3週間	45,000	×
八木	小鳥屋前	3部屋	6週間	23,000	2週間	18,000	×
	畝傍駅前	3部屋	6週間	30,000	2週間	20,000	×
五條新町	門付き	3部屋	8週間	30,000	4週間	30,000	○
三輪	中庭町家	一棟	6週間	45,000	2週間	25,000	×
	元工場※	一棟+離れ+元 工場	8週間	80,000	4週間	61,000	○

※三輪の元工場は、期間をずらして2ユーザーが賃貸した。両ユーザーとも掃除控除を適用。

図表1-1-8 成約しなかった物件

地域名	仮称	間取り	オーナー		ユーザー		掃除 控除
			契約期間	金額	契約期間	金額	
八木	No4	3部屋	2ヶ月	40,000	1ヶ月	40,000	×
	No6	一部屋	2ヶ月	20,000	1ヶ月	30,000	×
五條	No8	3部屋	2ヶ月	30,000	1ヶ月	30,000	○
御所	No11	一棟	2ヶ月	60,000	1ヶ月	45,000	○

※交渉を進め家賃も決まったが、最終的に成約しなかった。

④考察

<家賃価格の提示>

全体を通して家賃価格に大きな矛盾が出ないよう、各物件の賃貸条件が出揃うまで賃貸価格を確定できなかったため、早くにユーザーが決まったところも家賃価格の決定は遅れた。しかし、家賃価格がユーザーの決断を左右することもあるため、本来はユーザーに物件を紹介する時点で家賃価格を提示できるようにしておくべきである。継続した事業を行なう上では、あらかじめ想定できる賃貸条件からさまざまなパターンを検討し家賃価格基準を設けておく必要がある。

なお、今回の事業ではユーザーが確定した物件のみをオーナーから借りることとしていたため、事前にある程度の家賃価格はオーナーに示していたものの、実際にはオーナーへの支払い額が確定したのはユーザーの賃料が確定してからである。ユーザー同様、オーナーともスムーズに交渉を進めるためには、あらかじめ家賃価格ルールを示せるようにしておくことが望ましい。

<物件のシェアについて>

今回、シェアは希望スペースの調整がつかなかった、一方の営業中にもう一方の搬入出をすることができなかったなどの理由で実現できなかった。

(5) オーナー、ユーザーとの契約

①時期

<対オーナー>10月初旬～10月中旬

<対ユーザー>10月中旬～11月初旬

②方法

<対オーナー>

オーナーに必要書類をそろえてもらう際に抵抗感を生むおそれがあるとの判断から、今回の事業では簡易的な契約書とした。

契約書は基本的に同内容が記載されているが、オーナーから「なまこ壁は大事にしているので傷つけないよう気をつけてほしい」といった具体的要望が出てきた際には「特記事項」としてその旨を契約書に記載した。それと同時に、その物件のユーザーの「遵守誓約書」にも具体的に特記事項を追加し、説明するようにした。

<対ユーザー>

当初は正式な契約書を使用することを考えていたが、不動産専門家に相談したところ、今回の賃貸は短期間かつイベント的性格が強く、また限られた期間内で重要事項説明書などの作成までを行なうことが現実的ではないとのことで、「遵守誓約書」を使用することとなった。

いずれの契約書も雛形を不動産専門家に作成してもらい、当協議会メンバーにて確認・調整し最終形とした。

③実施結果

実際に使用した契約書は以下のとおりである。なお、検討プロセスにおける建物賃貸借契約書（案）も併せて掲載する。

図表1-1-9 対オーナー「契約書」

建物賃貸借契約書

賃貸人（以下「甲」という）と
 賃借人（以下「乙」という）大和・町家バンクネットワーク協議会 会長 三井田 康記との間に、次の通り、建物賃貸借契約を締結した。

第1条（目的物件）甲はその所有する次に表示の建物を乙に現況のまま賃貸し、乙はこれを賃借することを約した。

建物所在 :
 種類 :
 構造 :
 床面積 : 1階 . m² : 2階 . m²

第2条（期間）賃貸借の期間は、平成24年10月 日から平成24年11月 日までの○日間とし、更新しないものとする。乙は賃貸借の期間終了後、速やかに乙に本物件を返還するものとする。

第3条（賃料）上記期間中の賃料は、金 円とし、乙は本契約後速やかに甲に持参又は送金にて支払うものとする。

第4条（使用目的）乙は、本契約が「国土交通省委託事業 期間限定サブリースによる町家利活用促進調査（大和・町家サブリースプロジェクト）」にのみ使用するものとし、それ以外の目的には使用しないものとする。

第5条（禁止事項）乙は本建物の模様替え、造作またはその他の工作をするときには、事前に甲の書面による承諾を受けなければならない。

第6条（費用負担）電気、水道、ガス等の諸負担は乙の負担とし、公租公課、町会費等は甲の負担とする。

第7条（協議）甲及び乙は、本契約に定めがない事項及び本契約の条項の解釈について疑義が生じた場合は、民法関係法規及び慣行に従い、誠意をもって協議し解決するものとする。

以上の通り契約が成立しましたので、本契約書2通を作成し、各自押印の上各1通を保管するものとする。

平成 24年 10月 日

甲) 賃貸人 住所
氏名 印

乙) 賃借人 奈良県橿原市八木町3丁目3-39
大和・町家バンクネットワーク協議会 会長 三井田 康記 印

図表1-1-10 対ユーザー「遵守誓約書」

大和・町家バンクネットワーク協議会
 会長 三井田 康記 殿

遵守事項誓約書

私は、「国土交通省委託事業 期間限定サブリースによる町家利活用促進調査」の大和・町家サブリースプロジェクトの主旨に賛同し、下記の不動産を以下の事項を厳守することをお誓い致します。

建 物	所在地			
	構造		種 類	
	床面積			
契約期間	平成24年 月 日 から 平成24年 月 日まで (日間)			
使用内容				
賃 料	金 円 (電気・水道の使用料は賃料には含まず)			
賃料等の支払時期	平成24年 月 日まで			
賃料等の支払方法				

遵守事項

1. この賃貸借は「国土交通省委託事業 期間限定サブリースによる町家利活用促進調査（大和・町家サブリースプロジェクト）」であることを理解すること。
2. 上記の使用内容以外の使用、他者への転貸等しないこと。
3. 電気・ガス・水道等の使用料金をはじめ、使用に関する費用の一切を負担すること。
4. 期間終了後は原状回復の上、速やかに返還すること。
5. 本物件は現況有姿のまま利用し、改造・改装をはじめ、模様替又は造作について行う場合は必ず事前に大和・町家バンクネットワーク協議会事務局の承諾を得ること。
6. 本物件を善良なる管理者の注意をもって使用すること。
7. 故意又は過失により必要となった修繕に要する費用は負担すること。
8. 使用するに当たり、何らかの疑義、問題が生じた場合、お互い誠意をもって協議し解決すること。

平成 24 年 月 日

住所
氏名

印

表1-1-11 検討プロセスにおける建物賃貸借契約書（案）

専業用建物賃貸借媒介・管理委託契約書（サブリース契約）

専業用建物賃貸借媒介・管理委託契約書 頭書

この契約は、目的物件の賃貸借の媒介及び管理を当協議会（多地域のまちづくり団体などにより構成）に委託するものであり、当協議会以外に重ねて依頼することはできません。

以下、当協議会は、多地域まちづくり団体という。

貸主甲は、この契約書により頭書（1）表示不動産（目的物件）に関する賃貸借及び管理を当協議会に依頼し、乙はこれを承諾します。

本契約の締結を証するため、本契約書2通を作成し、甲・乙記名押印の上、各1通を保有します。

年 月 日

甲 (貸主)	氏名 ◎ TEL ()
	住所
乙 (当協議会)	名称 ◎ 代表者 ◎
	事務所所在地
	TEL ()

頭書（1）有効期間

期間（1ヶ月）	始期	年	月	日	終期	年	月	日
---------	----	---	---	---	----	---	---	---

頭書（2）目的物件の表示

建 物	名 称	
	所 在 地	
	家 屋 番 号	
	構 造	木造・れんが造り・石造造り・土蔵造り・その他 屋根/瓦葺・スレート葺・亜鉛メッキ鋼板葺・セメント瓦葺・その他 ()/()階建/全()戸
	面 積	1階 ㎡ 2階 ㎡ 階 ㎡ 延面積計 ㎡
	建築年月日	年 (約) 年
建物賃貸借契約の種類		一時使用の賃貸借契約
附 属 施 設		備考

頭書（3）賃貸条件

賃貸料は、月額金 _____ 円（消費税含）とし、契約応答日に支払うものとする。

銀行振込の場合の手数料は乙の負担とする。

尚、保証金については、別途相談する。

【甲への賃貸料の振込口座】

金融機関名 _____

支 店 名 _____

種 別 _____

口 座 番 号 _____

口座名義人 _____

頭書（4）管理業務

報告書の作成

乙は、甲に以下の業務内容を報告します。

A【会計業務】

- ◆ 賃貸料の精算

B【運営調整業務】

- ◆ 近隣又は賃借人間の苦情相談及び対応
- ◆ 建物等の苦情相談及び現状確認
- ◆ 相談等に関する貸主への報告・協議
- ◆ 修理・改築等の相談・対応
- ◆ 諸官庁届出事務の相談
- ◆ 関係書類の保管

C【清掃・設備管理業務】

- ◆ 電気・電気設備の保守管理
- ◆ 給排水設備の管理
- ◆ 水道・ガス・電気メーター額の検計（管理）
- ◆ 消防・火災警報設備の保守管理

D【解約・明渡し時の業務】

- ◆ 退去者への解約後算書の作成
- ◆ 原状回復に関する（別途書類）件
- ◆ 明渡し（退去）時の立ち点検

【上記以外に項目があれば記入する】

④考察

今回の期間限定サブリースについては、オーナーと当協議会、ユーザーと当協議会と当事者間のみで契約を行なった。

本格的サブリース事業を実施する際には、改修の費用負担の問題などが後になってトラブルとなるケースも考えられるため、専門の資格を有するものが契約に立ち会うことが望ましい。そのためには、当協議会から宅建業協会等を通じて不動産の専門家に契約業務の部分を委託するか、当協議会で宅地建物取引主任者を雇用するかの、いずれかが必要となる。

(6) 町家の補修等、実施準備

①時期

10月初旬～10月中旬

②方法

当初は各物件に椅子をリースしたり、仮設電源を確保したりする等の簡易な準備を想定していた。しかし、実際の物件を見学すると電源だけでなく、畳や建具のない物件もあった。少なくとも畳は設置しないと一般的に使用できる状態といえず、また床が抜けてしまうおそれがあったため、畳を設置する等の対応を行なった。

清掃については、素人では手に負えない汚れ具合であったり、家財道具を移動する必要があったりする物件については、清掃業者に依頼することとした。

なお、各町家の実施準備をする中で、契約の有無に関わらず建物の鍵が必要となり、いずれの物件も基本的に契約に至る前から当協議会がオーナーから鍵を借りることとなった。

このように物件の整備には諸費用が発生するため、可能な限りユーザーの目処が立ってから対応を行なうこととしたが、整備に時間を要する場合は、早い段階で設備を整えざるを得なかった。

その他、物件にかける保険については不動産専門家に相談し、施設賠償責任保険を全候補物件にかけることとした。当初は火災保険をかけることを検討したが、年単位で契約する保険しかなかった。

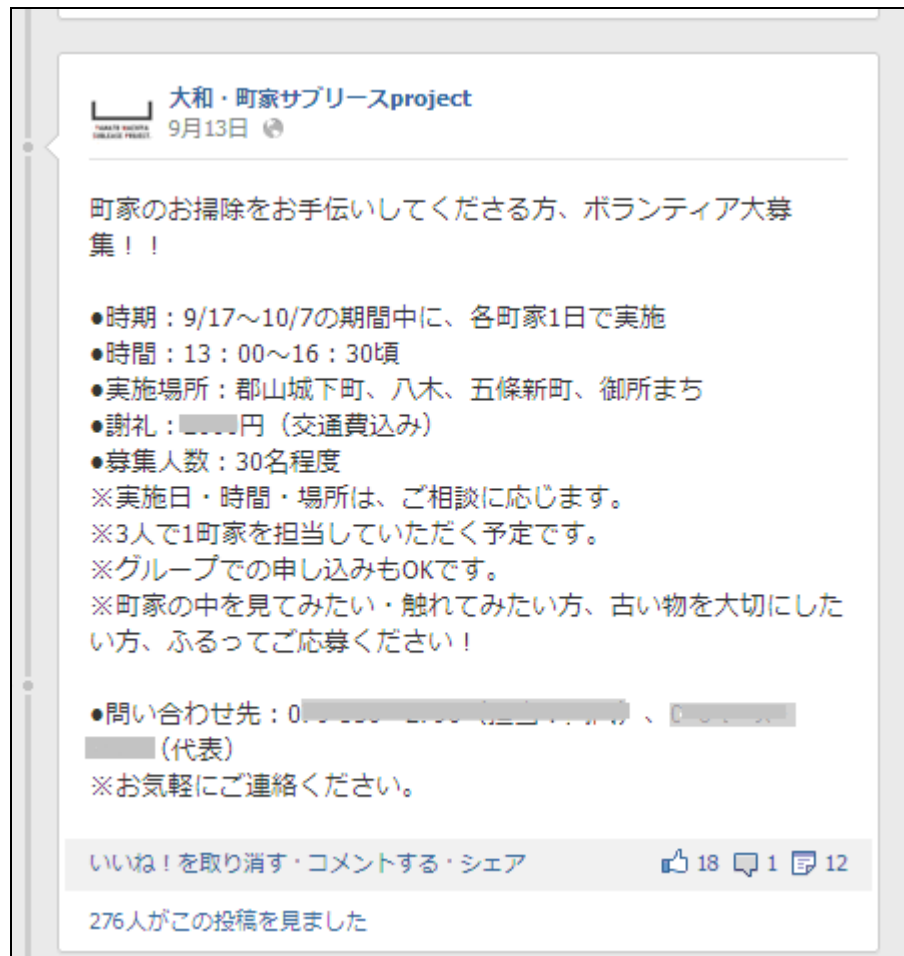
イ. 電気・水道・ガスの手配

- ・ 1軒ごとに、電気・水道（ユーザーの希望があった際はガスも含む）が使用可能か確認し、使えない場合は設備会社に修繕などを依頼し、関西電力株式会社や各市の水道局などに開栓を依頼した。

ロ. 清掃の手配

- ・ 清掃はボランティアを Facebook で募ったが、募集期間が短かったこともあり2名しか集まらなかった。
- ・ そのため、本格的な清掃が必要と判断した物件については、清掃業者に依頼した。
- ・ 業者の作業までは必要ないと判断した物件については、家賃を割り引いてユーザー自身に清掃してもらった物件（五條新町、三輪）と、ボランティアに掃除してもらった物件（三輪）がある。
- ・ 三輪の元工場については、期間の前半と後半で別のユーザーが使用することとなったが、前半ユーザーの賃貸終了日の翌日から後半のユーザーの賃貸を開始することになってしまったため、後半のユーザーには自分で清掃を行なってもらうことを了承していただく形となった。

図表1-1-12 清掃ボランティアを募ったFacebook上の投稿



ハ. 畳の手配

- ・ 畳が入っていない物件については、リースで畳を設置することとした。
- ・ 五條新町ではまちづくり団体を通じて中古の畳を無償で譲り受けられた。ただし、畳のサイズを合わせるためのカット代は必要であった。

二. 鍵の手配と管理

- ・ 短期間の賃貸で鍵を複製することは、オーナーの不安要因になる可能性があるため、合鍵は作らないことを基本方針とした。
- ・ ただし、オーナーやまちづくり団体から、管理上もしくは万一の場合に備えて、当協議会でも鍵を所持しておいてほしいと依頼された場合は、合鍵を1本作成することとした。
- ・

ホ. 保険の加入

- ・ 施設賠償責任保険をかけるにあたって、物件の状況や住所の確認を兼ねて全物件を一通り不動産専門家に見てもらった。

- ・ 保険申し込みの際には、物件の住所と使用目的、想定される来場者数を知らせた。

保険の内容：今回の施設賠償責任保険で支払いの対象となる事故例

1. 各種施設・設備・用具等の構造上の欠陥や管理の不備による事故
2. 業務活動・行事等での不注意による事故

保険の内容：今回の施設賠償責任保険で支払われる保険金

1. 損害賠償金：法律上の損害賠償責任に基づいて損害賠償請求権者に対して支払うべき治療費や修理費等（損害賠償請求権者に対する遅延損害金を含みます。）
2. 損害防止費用：事故が発生した場合の損害の発生または拡大の防止のために必要または有益であった費用
3. 権利保全行使費用：発生した事故について、他人から損害の賠償を受けることができる場合に、その権利を保全または行使するために必要な手続に要した費用
4. 緊急措置費用：事故が発生した場合の緊急措置（他人の生命や身体を害した場合における被害者の応急手当等）に要した費用
5. 協力費用：当社が発生した事故の解決にあたる場合、当社へ協力するために要した費用
6. 争訟費用：損害賠償に関する争訟について支出した訴訟費用、弁護士報酬等の費用

③実施結果

空き家になっている期間が長かったことや水道メーターなどが建物内にあることなどにより、予想以上に実施準備に時間を要したが、最終的には問題なく準備を終えられた。

④考察

<準備期間について>

オーナーに物件の状況を問い合わせても実際に使ったことがないなどの理由で詳細に把握されていないことが多く、最低でも1物件あたり3～4回の現場立ち会いが必要であった。また古く老朽化した設備を使用可能にするためには詳細な確認が必要となる。

したがって、準備期間はある程度余裕を持ってスケジュールを組んでおくことが必要である。

<危険箇所などへの対応について>

「使用可能」となった設備でも老朽化のため漏電などの恐れ（点検時は問題がなくて

も雨天やその時々で状況が変わる可能性がある)があるといった問題は、根本的には解消しきれなかった。このようなリスクに対応するためにも、不動産専門家による重要事項説明が必要であると考えます。

<ユーザーが準備すべきものについて>

なお、ユーザーが入居し、イベント準備を始めてから分かったのは、脚立、机、照明器具等の最低限必要なものは、ユーザー自ら準備するように事前に伝えるべきだということである。

(7) 専門家のアドバイス

①時期

8月下旬～10月中旬

②方法

イ. 不動産アドバイス

- ・ 契約書の作成、不動産関連情報の開示方法、保険に関わる内容で問題が出てくるたびに相談を行なった。
- ・ 契約書については雛形作成を依頼した。

ロ. 商業アドバイス

- ・ 今後の本格的サブリース実施に向けて、店舗経営の継続性、話題性、地域への溶け込みに関してアドバイスしてもらうことを考え、カフェ運営、改装、商品構成、ディスプレイ・演出、広報・販促物の側面から専門家を選定した。
- ・ 実際には、ほとんどの物件でユーザーの決定から物件使用開始日（一般公開日）までの準備時間を取れなかったため、専門家、ユーザーともに都合の合ったのは1件で、ディスプレイ・演出の側面でのアドバイスを受けることとなった。
- ・ 物件写真、展示商品をもとにユーザーが展示イメージを説明し、専門家からアドバイスを受けた。

③実施結果

イ. 不動産アドバイス

- ・ 雛形を元に、対オーナーには契約書、対ユーザーには遵守誓約書を作成した。（「(5) オーナー、ユーザーとの契約」参照）

ロ. 商業アドバイス

- ・ 郡山城下町の堺町の家について、以下のアドバイスを受け、展示に活かした。

図表1-1-13 商業アドバイスの内容

場所	当初予定	アドバイス内容	実施○ 未実施×
1階 土間	備品の棚は使用予定 なし	DM等の設置棚として活用	○
2階 虫籠窓	窓を開ける予定なし	窓を開け、南北の風と光を通し、解放感のある空間演出	○
2階 3畳間	商品管理場所。試着スペースの予定なし	虫籠窓のある部屋を商品管理スペースにして、3畳間は試着スペースとして活用	○
2階 座敷	商品はハンガーラックで 展示	部屋を横断する長いチェーンを打ち込み、町家空間を生かした展示(コスト減効果もあった)	○
1F 座敷	スタッフ待機スペース	来場者の休憩スペースにして、滞在時間を長くし、来場者との距離を縮めるスペース	×(人員配置がで きなかったため)

④考察

イ. 不動産アドバイス

協力を得られる不動産専門家を探すのに時間を要したために、契約書や遵守誓約書が完成するのがマッチング後となるほど遅れてしまった。

今回は、協力してくれる専門家が見つかったが、このような事業に不動産専門家の協力は欠かせない。不動産専門家の協力が事業の進行状況をも左右するため、事業開始と同時に協力を得られるような体制を事前に構築しておく必要がある。

ロ. 商業アドバイス

スケジュールがタイトであったため1件のみの実施ではあったが、ユーザーが考えていた展示・活用方法よりも、魅力的で機能性の高い空間となった。

若い客が多かったのは、町家の魅力を生かした商品展示写真を事前にブログ等で公開できたからではないかとユーザーは分析していた。クリエイティブ性が高ければより興味を持ってもらえる可能性は高まり、取り組みとしての価値や評価も上がるという相乗効果も期待できるため、クリエイティブ系専門家との協同も今後、検討していくことが考えられる。

(8) 期間限定サブリースの広報

①時期

10月上旬～11月上旬

②方法

当初は、事前告知のパンフレット、および期間中に配布するパンフレットの制作を考えていた。しかし、その両方を統合し、PRを行ったほうが効率的で共感も得やすくなると判断したため、ユーザーを紹介する形で期間中 PR 用リーフレットを制作した。

リーフレットの配布については、ユーザー募集チラシ同様、当協議会のメンバーである団体および再委託先の企業に配布を依頼した。

その後、広報をより充実するために、上記のリーフレットに加え、WEB 媒体として、立ち上げ済みの Facebook および、専用ブログ（10/19完成）で情報を発信した。

イ. リーフレットのねらい

- ・ ユーザーの思いを伝えることを重視し、リーフレットを手にした人の共感を得ることを目的に制作した。

ロ. ブログのねらい

- ・ 既に公開している Facebook よりも、より一般的であり、誰もがアクセスしやすいため、ブログを並行して制作した。

③実施結果

実際に作成したリーフレット、ブログを以下に示す。

また、それらの後に今回の事業が取り上げられたメディアの一覧表を掲載する。

図表1-1-14 リーフレット

図表1-1-15 ブログ

大和・町家サブリースPROJECT

— 国土交通省委託事業 期間限定サブリースによる町家利活用促進調査 —

いよいよ明日からスタートです！

10月 19, 2012

どうも明日よりスタート！

2ヶ月前、急遽開催が決まり

急な募集ながら約30数組のお問い合わせとご応募がありました。

そこから明日の10月20日(土)から11月18日(日)までの会期で

今回マッチングが実現したのは6組。

こちらのブログで

その6組の町家での活動をご紹介します。

明日からは3組がスタート

是非、会場にもお出かけくださいませ！

カテゴリ

- 01_奈良発上陸のファッションブランド店時即売会
- 02_フェアトレードきらら
- 03_gbaプロジェクト
- 04_作品展示「三輪の家」/交流空間
- 05_シェアハウス
- 06_ジオラマ工房Y.N

Uncategorized

事務局からのお知らせ

2012年10月

月	火	水	木	金	土	日
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

11月 »

最近の投稿

カジカジ12月号に載りました！ 11月 13, 2012

奈良県の服屋さんの数は全国ワ

図表1-1-16 本事業が取り上げられたメディア一覧

	メディア	時期	主な内容
1	読売新聞	2012/9/7	ユーザー募集に関して
2	奈良新聞	2012/9/8	〃
3	産経新聞	2012/10/30	各地で開催中の期間限定サブリースの状況に関して
4	奈良新聞	2012/10/30	〃
5	朝日新聞	2012/11/3	五條新町のジオラマ工房に関して
6	ファッション誌『カジカジ』	2012/11/12 発売	郡山城下町の服飾販売店に関して
7	テレビ朝日『人生の楽園』	2013/1/5 放映	五條新町のジオラマ工房に関して
8	朝日放送『キャスト』	2013/1/31 放映	五條新町のジオラマ工房に関して

④考察

リーフレットでは町家利活用に賛同するユーザーの活動を紹介するかたちをとったため、今回の事業に共感していただける方が多かった。地域の住民などにも好評で期間限定サブリースがどういった活動か詳しく紹介できた。

多くのメディアに取り上げられた。特に五條新町のジオラマ工房は、退職したユーザーの人生の新しい挑戦という点でも注目が集まった。

ユーザーの活躍自体が事業のアピールにもつながるため、町家の利活用を促進していくためには優良なユーザーを選定することが重要である。

(9) 期間限定サブリースのサイン作成

①時期

10月上旬～10月下旬

②方法

各物件の実施場所が、奈良・町家の芸術祭 HANARART2012開催地域であったため、来街者に期間限定サブリース事業をPRするために、一般的な町の居住者と、奈良・町家の芸術祭 HANARART2012来場者に向けて、必要なサインを作成した。

具体的には、町を歩く人に向けてはタペストリーを作成したほか、さらにユーザーが日々の活動を情報発信できるように黒板を用意した。また、来場者に対しては建物内の「立ち入り禁止」などのサインを用意した。

イ. タペストリーのねらい

- ・ 店舗利用の場合は、営業していること（期間限定サブリース物件であること）が外から見て分かる。
- ・ 地域の他の空き町家オーナーに、期間限定サブリースに関心を持ってもらうきっかけにする。
- ・ 同じタペストリーを全物件で使用することで、イメージの統一を図り、他の場所でも同じ取り組みを実施していることが分かる。

図表1-1-17 タペストリー



ロ. 黒板のねらい

- ・ 日々変わる情報を最新の状態でアピールする。
- ・ 手書きの文字で、やわらかく店の雰囲気伝える。

- ・ 交流が進めば来客者とのやり取りが行われることも考えた。

③実施結果

タペストリーは、奈良県の特産品である蚊帳を使用し、ユーザーや来場者から好評を得られた。

④考察

タペストリー、黒板、「立ち入り禁止」などのサインは、ユーザーにとって、町家利活用に参加しているという意識を持てるツールとなった。

来客者の中には、タペストリーを目印に物件を探しておられるなど、ねらいどおりの結果となった。

(10) 期間限定サブリースの実施

①時期

10月20日～11月18日

②方法

5地域7物件を、6ユーザーが各自それぞれの用途、賃貸期間で活用した。

③実施結果

図表1-1-18 各物件の概要

地域	物件No	仮称	用途	ユーザーの賃貸期間	来場者数
郡山城下町	1	元御茶屋	フェアトレード*雑貨などの販売	10/20～10/29	125人
	2	堺町の家	ファッションブランドの展示即売会	10/27～11/18	443人
八木	3	小鳥屋前	ニット関連展示、ワークショップなど	10/29～11/11	176人
	5	畝傍駅前	ニット関連展示、ワークショップなど	10/29～11/11	130人
五條新町	7	門付き	鉄道ジオラマ模型展示・販売	10/20～11/18	382人
三輪	9	中庭町家	町家暮らし体験シェアハウス	11/4～11/18	-
	10	元工場	ニット関連展示、ワークショップなど	10/20～10/28	226人
			アート展示など	10/29～11/18	700人

*フェアトレードとは、原料や製品を生産者から公正な値段で買い取る貿易のこと。

④考察

十分な事前告知ができず開催期間も短かったが、独自にチラシを作成するなど、個別に集客に努力をしていただいた。

2. 期間限定サブリース実施物件の特徴と活用状況

今回、期間限定サブリースを実施した各物件の特徴と活用状況を整理する。

図表1-2-1 各物件の一覧

地域	物件No	仮称	用途
郡山城下町	1	元御茶屋	フェアトレード雑貨などの販売
	2	堺町の家	ファッションブランドの展示即売会
八木	3	小鳥屋前	ニット関連展示、ワークショップなど
	5	畝傍駅前	ニット関連展示、ワークショップなど
五條新町	7	門付き	鉄道ジオラマ模型展示・販売
三輪	9	中庭町家	町家暮らし体験シェアハウス
	10	元工場	ニット関連展示、ワークショップなど
アート展示など			

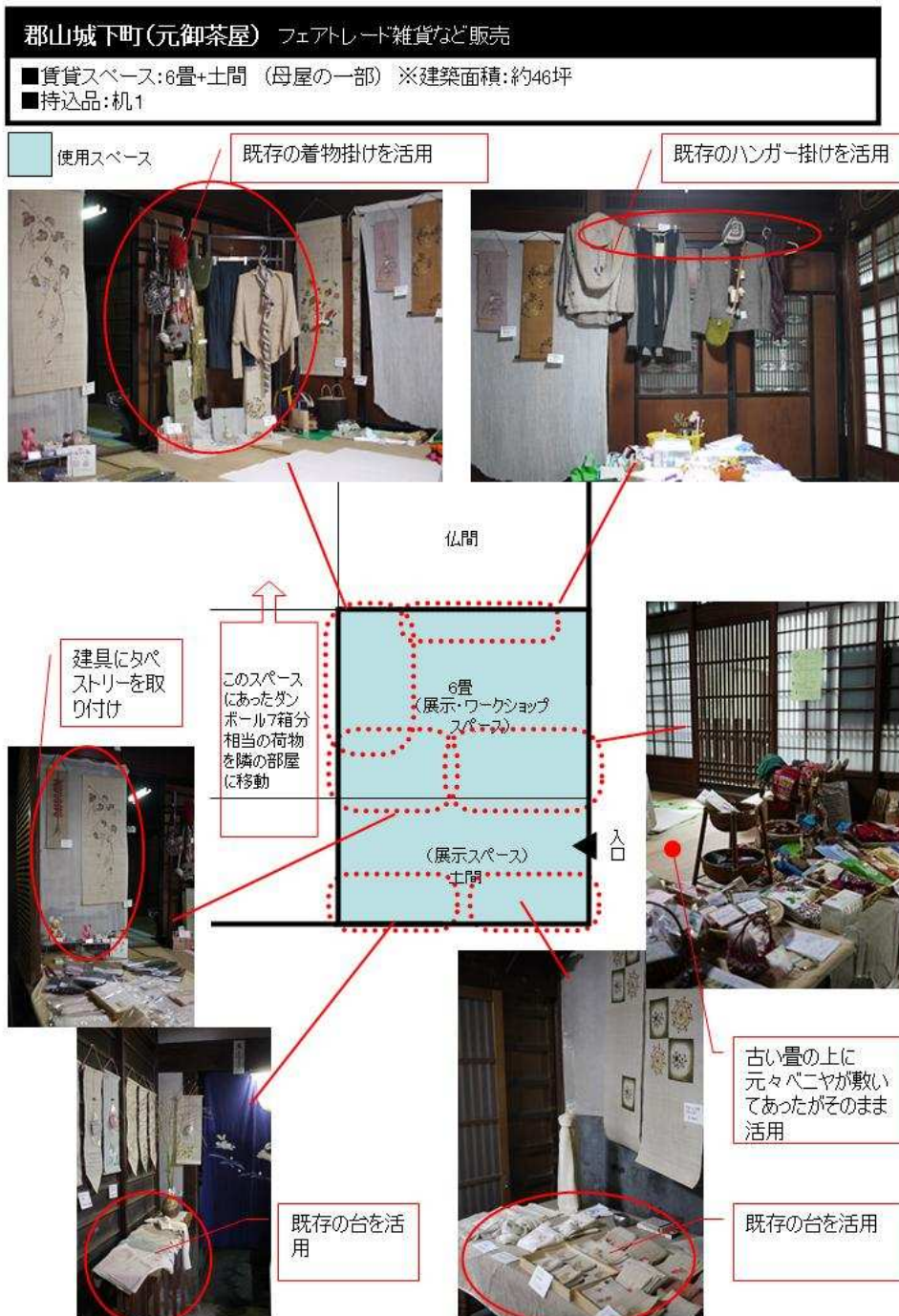
(1) 郡山城下町（元御茶屋）

<特徴>

- ・ 細かい格子や凝った建具が魅力的で、誰が見ても町家と分かる外観。
- ・ トイレ、上水道がなく、建物奥や上階など構造上不安な部分がある。
- ・ 仏壇をはじめとして、多くの家財道具が残っている。

■ 物件の活用状況

図表1-2-2 郡山城下町（元御茶屋）



(2) 郡山城下町（堺町の家）

<特徴>

- ・ 床の間など凝った意匠が随所に見られるなど、特に内装に魅力がある。
- ・ トイレがない。
- ・ 土間部分は数十年前に改装されており新建材が多用されている。

■ 物件の活用状況

図表1-2-3 郡山城下町（堺町の家）



(3) 八木 (小鳥屋前)

<特徴>

- ・ 戦後間もなく建てられた町家で、中庭まで見通せる空間になっている。
- ・ 全部屋畳がなく、畳を入れないと使えない状態であった。
- ・ 二軒長屋。

■ 物件の活用状況

図表1-2-4 八木 (小鳥屋前)

八木(小鳥屋前 二軒長屋) ニット関連展示、ワークショップ(毛糸ボンボン作りなど)

■ 賃貸スペース: 床面積約50m² (母屋の一部)

■ 持込品: 机1、椅子1、脚立1

■ 使用スペース

リースした畳のため、サイズが合わず空いてしまったスペースに毛糸のディスプレイで踏み込めないように工夫した




階段に展示。階段下も展示スペースとした



格子を活用してハンガーを掛けた



ハガキを飾ることで、障子の破れをふさいだ



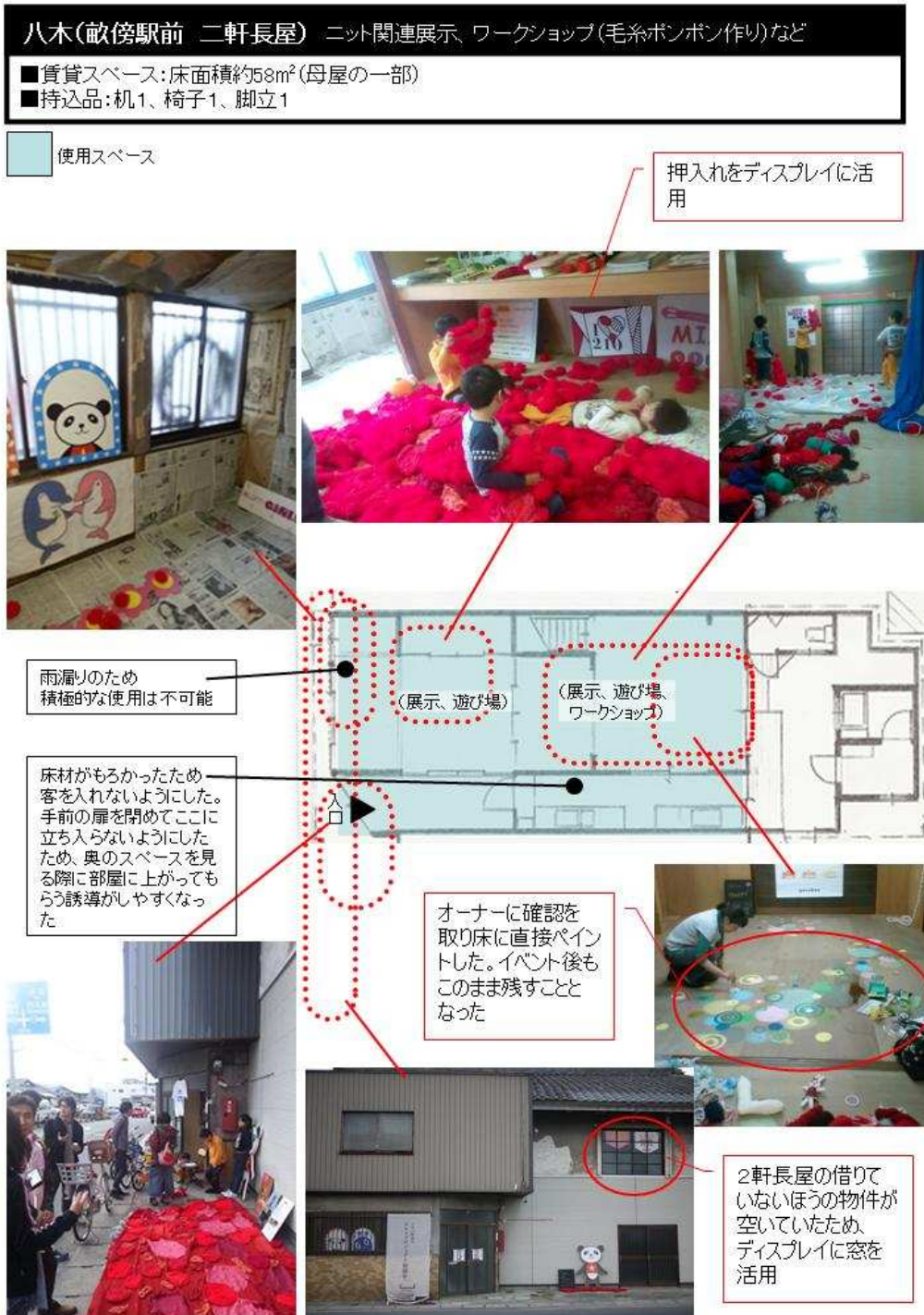
(4) 八木 (畝傍駅前)

<特徴>

- ・ 町家の外観はかなり改装されている。
- ・ 1階の床はベニヤが貼られ、土間をはじめ新建材が多用されている。
- ・ 一部雨漏りがあり、カビの跡が所々にある。

■物件の活用状況

図表1-2-5 八木 (畝傍駅前)



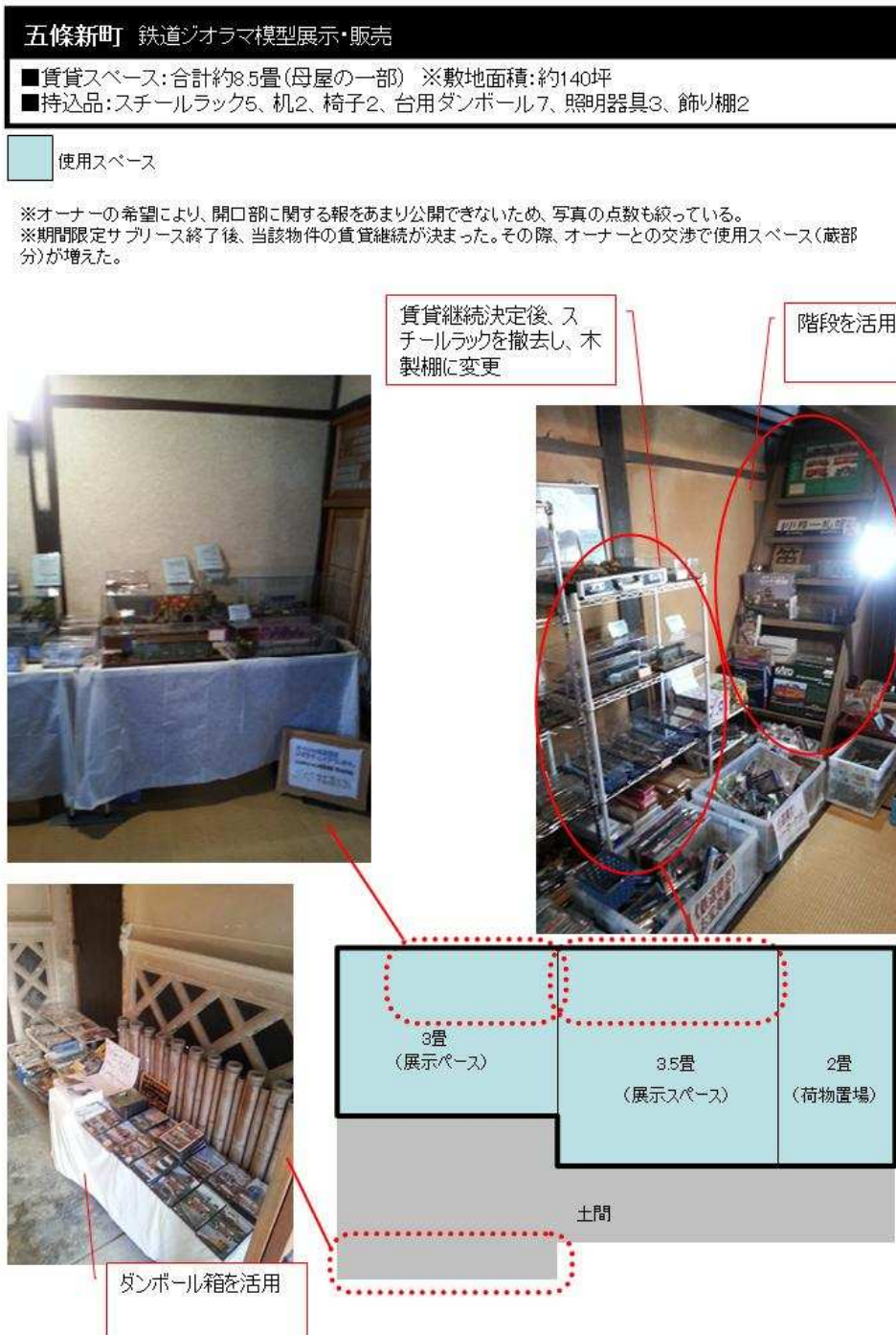
(5) 五條新町

<特徴>

- ・ 外観、内観ともに風情があり、五條新町では珍しい、門のある町家。
- ・ トイレ、上水道が使用できない。
- ・ 畳がない（地域の町づくり団体が古い畳を入れてくださった）。

■ 物件の活用状況

図表1-2-6 五條新町



(6) 三輪 (中庭町家)

<特徴>

- ・ 昭和初期の比較的新しい町家で、内装の随所に質の良さが見て取れる。
- ・ 数年前まで人が住んでおり、改装された水周りを含め、状態は非常に良い。
- ・ 建物、敷地ともに広大。

■物件の活用状況

図表1-2-7 三輪 (中庭町家)

三輪(中庭町家) 町家暮らし体験シェアハウス

- 賃貸スペース:155.98㎡(母屋全体)
- 持込品:寝具セット2

※住まいとしての活用であったため、使用スペース、持ち込み品などは基本的に不明



(7) 三輪 (元工場)

<特徴>

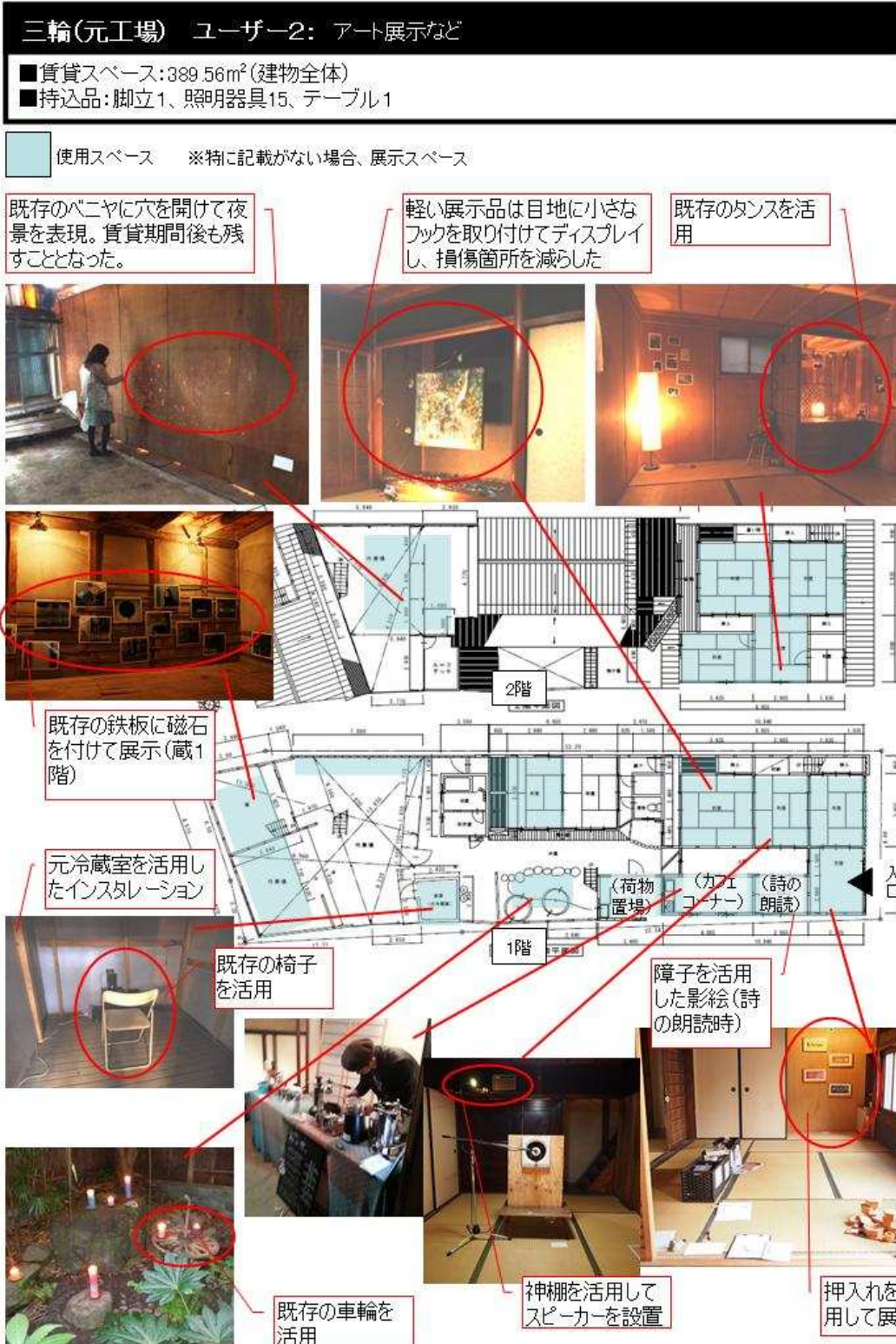
- ・ 母屋の奥に、離れ、木造の元工場建物が付いたユニークな物件。
- ・ 庭まで入れると広大な空間。
- ・ 一部畳が著しく傷んでいる。

■物件の活用状況

図表1-2-8 三輪 (元工場) ユーザー1



図表1-2-9 三輪（元工場）ユーザー2



3. まとめ

期間限定サブリースの実施により得られた知見について、以下に整理する。

(1) 候補物件抽出

- ・ 「短期間であるなら貸しても良い」と考えるオーナーがいる一方で、「整備できていない建物に、わざわざ短期間他人を入れたくない」と考えるオーナーがいる。
- ・ 「物が溢れている、仏壇がある」など、建物1棟丸ごと貸すには抵抗のあるオーナーも、支障のない一部の部屋に限定すれば貸していただきやすく、このような方法も有効であるとわかった。
- ・ 公的機関が関与している事業であることを伝えると賃貸の了承を得やすい。
- ・ 「空き町家」は長期間放置されていた物件が多く、すぐに使用できる状態のものが少ない(候補となった11物件のうち6件が、トイレ・上水道のいずれか、もしくは両方とも使えない物件であった)。
- ・ オーナーも長期の賃貸だと改修費用を出しやすいようだった。

(2) ユーザー募集

- ・ 公的機関が関与している事業であることを伝えると信頼を得やすい。
- ・ ユーザーの募集期間は、一ヶ月はとることが望ましい。
- ・ 物件の情報はFacebook上で写真2点程度と所在地、簡単な地域紹介だけ公開したが、ユーザーが希望する情報としては不十分と感じるようである。詳細な情報開示もオーナーに打診していくことが望ましい。
- ・ チラシを配布する際は、事前にニーズのありそうなルートを検討しておくことが望ましい。
- ・ IT媒体を活用した募集は応募者からしても便利で有効だが、それ以外の媒体のフォローも併せて行なったほうが良い。

(3) ユーザーからの利活用提案と審査(マッチング)

- ・ 下見をしないで良いと言うユーザーはいなかった。
- ・ 複数物件の下見を一斉に行なうほうが効率的で、かつ公平性を確保できる。
- ・ 状態の悪い物件でも、実際に下見をすると気に入っていただけるなどユーザーが見つかることがあるため、固定観念を持たずに物件を紹介したほうが良い。
- ・ 当初、ユーザーの使用期間は1カ月を想定していたが、今回参加いただいたユーザーは2週間前後の期間が多く、期間限定サブリースの需要はイベント的な利用の仕方では、2週間程度であるということがわかった。
- ・ ユーザーが下見の際に物件を見ることによって、応募時とは違ったその物件にあった利活用の提案をいただくことができた。利活用は物件に付随するものだとわかった。

(4) 家賃価格設定

- ・ 家賃価格基準を知りたがるオーナーもいた。
- ・ ユーザーにとって家賃は一番知りたい情報の一つである。
- ・ オーナーやユーザーが見つかった際、すぐに交渉できるように、あらかじめその物件ごとの家賃価格を設けておく必要がある。
- ・ 今回は物件ごとに家賃を決めたが、今後の事業においても、オーナーの状況・町家の状況

が様々だと考えられるため、ケースバイケースの対応が必要である。

- ・ 準備期間は借りていなくてもいいというオーナーもいた。

(5) オーナー、ユーザーとの契約

- ・ 後にトラブルとなるケースも考えられるため、不動産の専門家に契約業務の部分を委託するか、サブリースを行なう組織で宅地建物取引主任者を雇用するかの、いずれかの対応を取ることが望ましい。
- ・ 後々のトラブルを避けるため、物件使用時に特に気を遣うべき点がないか、オーナーには入念に確認する必要がある。
- ・ 後々のトラブルを避けるため、オーナーから気を遣ってほしいと言われた点については、特記事項などとして具体的に契約書に記載することが望ましい。
- ・ 後々のトラブルを避けるため、オーナーから気を遣ってほしいと言われた点については、入居前に写真を撮り保管しておくことが望ましい。
- ・ 後々のトラブルを避けるため、オーナーから気を遣ってほしいと言われた点について、オーナーが立会いのもと確認ができない場合は、撮った写真を入居前にオーナーに渡しておくことが望ましい。

(6) 町家の補修等、実施準備

図表1-3-1 入居対応費用

物件	バンク(入居対応費用)								その他	
	清掃	畳	電気配線工事	電気代	水道代	ガス代	イベント保険料			
A	20,475						3,154			
B	20,475			141			3,154			
C	14,437	42,840	12,600	79			3,154	9,980		
D	14,437		12,600	79	829		3,154			
E		25,200					3,154			
F	4,000			46	1,470		3,154		5,000	5,250
G				8,941	200	4,025	3,154			
本事業特有の支出か?	△	○	○	△	△	△	○	△	△	△
通常の賃貸だと誰の負担か?	オーナー	オーナー	オーナー	オーナー	オーナー	オーナー	ユーザー	オーナーorユーザー	オーナー	オーナー
将来的な対策	オーナーから始めの借り上げ時には業者清掃が必要な可能性がある	リースではなく購入すると金額が変わると考えられる	オーナーから最初の借り上げ時に必要な物件のみ対応	オーナーか当協議会負担	オーナーか当協議会負担	オーナーか当協議会負担	ユーザー負担	リースではなく購入すると金額が変わると考えられる	オーナーか当協議会負担	オーナーか当協議会負担

- ・ 通常の賃貸と違い、期間限定サブリースの事業主体である当協議会が入居対応費を出した。今後の事業でも事業主体が入居対応費を一時的に負担し、オーナー・ユーザー間の家賃に差をつけて改修することで、オーナーが貸しやすく、ユーザーも借りやすい状態ができ、町家の利活用に繋がる。
- ・ 短期間であるため、畳のリースなどリースという形をとったものもあるが長期間の賃貸の場合は、購入したほうが費用を抑えられる。
- ・ 物件の管理はしていても住んだことがないといった理由により、物件の状況を正確に把握しているオーナーはほとんどおらず、現場で確認すると伺った内容と異なる場合もあった。
- ・ さまざまな手配・調整は電話などでは対応できないことが多いため、実施準備のために、何度も協議会事務局が現場に立ち会った。物件にもよるが、最低でも3～4回の現場立ち会いが必要であった。
- ・ 通常の賃貸では、ユーザーが物件に保険をかけるが、今回は短期でイベント的要素が強かったため、当協議会にて施設賠償責任保険をかけた。
- ・ 基本的に設備等の改修は行わない方針であったが、畳が撤去されている物件への対応など、1件当たり16千円～83千円の費用がかかり、平均して約34千円/件が必要であった。

- ・ 点検が終わり使用可能となった設備でも、老朽化のため使用状況などによっては漏電発生などの恐れがあるといった問題は、根本的には解消しきれなかった。
- ・ 灯油ボイラーなど備え付けの設備が古く、特殊なものであると、点検を行なうのも難しい場合がある。
- ・ 基本的にユーザーは賃貸物件のある地域のことを知らないため、短期間であっても、ゴミ捨てルールや周辺地域の地図など、地域独自の情報はユーザーに伝えることが望ましい。
- ・ 店舗出展などに不慣れなユーザーが多く、店舗開店直前になっての問い合わせが多いため、脚立、机、照明器具等の最低限必要なものは、ユーザーが準備する必要があることを、事前に伝えておくことが望ましい。

(7) 専門家のアドバイス

イ. 不動産アドバイス

- ・ 協力を得られる不動産専門家を探すのには時間を要する。
- ・ 契約書の完成が遅れば、オーナーやユーザーとの契約も遅れるなど、不動産専門家の協力いかんが事業の進行状況を左右する。
- ・ 少なくとも事業開始と同時に協力を得られるような体制を構築しておく必要がある。

ロ. 商業アドバイス

- ・ クリエイティブ性が高ければ、多くの人に興味を持ってもらえる可能性が高まり、取り組みとしての価値や評価も上がるという相乗効果が期待できる。

(8) 期間限定サブリースの広報

- ・ 双方向コミュニケーションが可能で、拡散効果の高いFacebookによる広報は有効であった。
- ・ 集客力を上げるためには、さまざまな媒体を活用することが望ましい。

(9) 期間限定サブリースのサイン作成

- ・ 賃貸期間が2週間程度と短期間であり、ユーザー側がファサードなどのしつらえを労力、時間、予算上から簡易的にせざるをえず、店舗としての完成度が低くなってしまいう状況が予想される場合や、同一の取り組みであることを全物件で伝える場合には、事業主体側で統一したサイン計画を行なうことが望ましい。
- ・ タペストリーについては、集客性、取り組み認知度、店舗の完成度を上げるためにも今後も必要と考えられる

(10) 期間限定サブリースの実施

- ・ 集客向上のためには、ユーザーが独自にチラシを作成することなども必要である。

(11)期間限定サブリースの収支（サブリース期間にかかった経費のみの収支）

図表1-3-2 物件ごとの収支

物件	支出			収入			総収支
	オーナー家賃	入居対応費	小計	ユーザー家賃	国費 (委託調査費)	小計	
A	11,000	23,629	34,629	9,000	25,629	34,629	0
B	53,000	23,770	76,770	45,000	31,770	76,770	0
C	23,000	83,090	106,090	18,000	88,090	106,090	0
D	30,000	31,099	61,099	20,000	41,099	61,099	0
E	30,000	28,354	58,354	30,000	28,354	58,354	0
F	45,000	18,920	63,920	25,000	38,920	63,920	0
G	80,000	16,320	96,320	61,000	35,320	96,320	0
合計	272,000	225,182	497,182	208,000	289,182	497,182	0
平均	38,857	32,169	71,026	29,714	41,312	71,026	0

・収入は本来、ユーザーからの家賃のみだが、今回はここにこの事業の費用をあてている。

図表1-3-3 人件費、事務所運営費、広報費

支出			収入		総収支
経費		広報費	小計	国費	
人件費	事務所運営費等				
600,000	100,000	890,000	1,590,000	1,590,000	0

・人件費等の経費や広報費にも今回の事業費をあてている。

・事業費（国費）の総計は約190万円。

第2章 期間限定サブリースの効果分析

1. サブリース物件オーナーの意識調査

サブリース物件のオーナーに、以下のようにアンケート調査を実施した。

(1) アンケート調査の概要

①時期

10月中旬～12月上旬

②方法

期間限定サブリースを通じて、空き町家の利活用に対するオーナーの意識がどのように変化したか調査するため、プロジェクトの前後でアンケートを実施した。アンケートは、基本的にヒアリングで行なうこととし、困難な場合にはアンケート用紙を郵送することとした。

なお、アンケート対象のオーナーは6名であるが、建物に関する設問については建物ごとに回答してもらったため、回答数が7となっている。

③実施結果

サブリース期間が始まる前は、物件の準備や契約の予定が立て込んでおり時間がまったく足りていなかったため、オーナーへのヒアリングを行なうのは非常に困難であった。結果的にサブリース期間の前後でヒアリングを行なったのは、2オーナーのみであった。

また、オーナーが遠方に住んでいる（物件 No3、7）、あるいは物件を複数名で管理しているうちの一人であるため物件の情報をほとんど知らない（物件 No2）といった理由で、調整を試みたもののヒアリングが行なえなかった物件もある。

図表2-1-1 オーナーへのアンケート実施

地域	物件 No	仮称	ヒアリング 2回実施	ヒアリング 1回実施	郵送&アンケート用 紙への記入
郡山城下町	1	元御茶屋	○		
	2	堺町の家			○
八木	3	小鳥屋前			○
	5	畝傍駅前		○	
五條新町	7	門付き			○
三輪	9	中庭町家	○		
	10	元工場			

※なお、物件 No9, 10のオーナーは同じ。

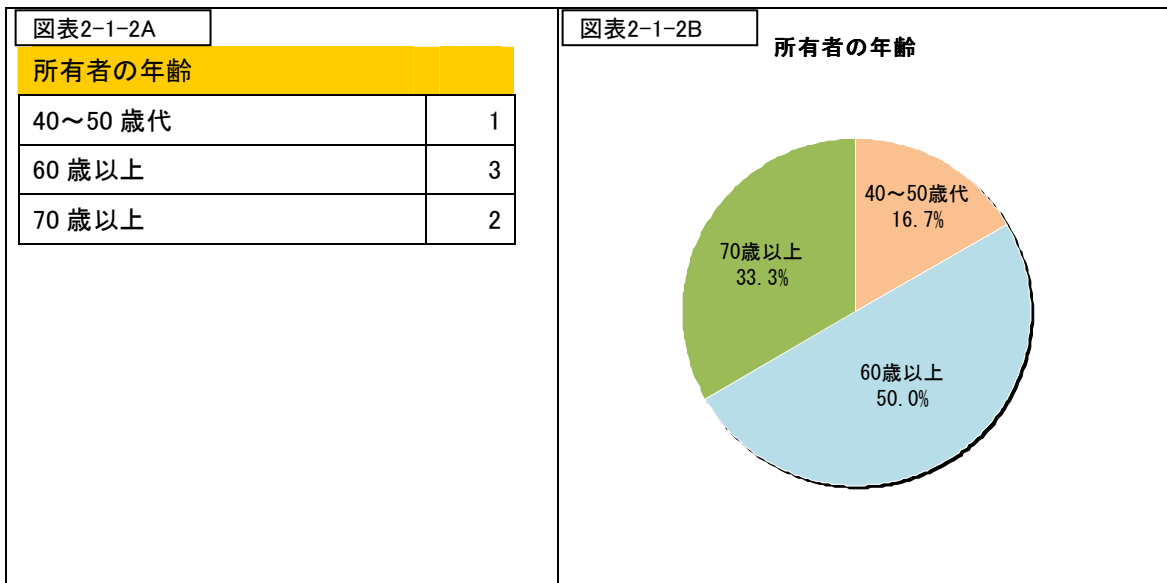
(2) アンケート調査の結果

期間限定サブリースを実施した空き町家のオーナーは、全体的に、賃貸にそれほど関心をお持ちでないオーナーが多かった。またアンケートからは、オーナーの意識が事業の前後で変化したと受け取れる結果は得られなかった。

問1「所有者の年齢」

- ・ 約8割が60歳以上であった。

図表2-1-2 所有者の年齢

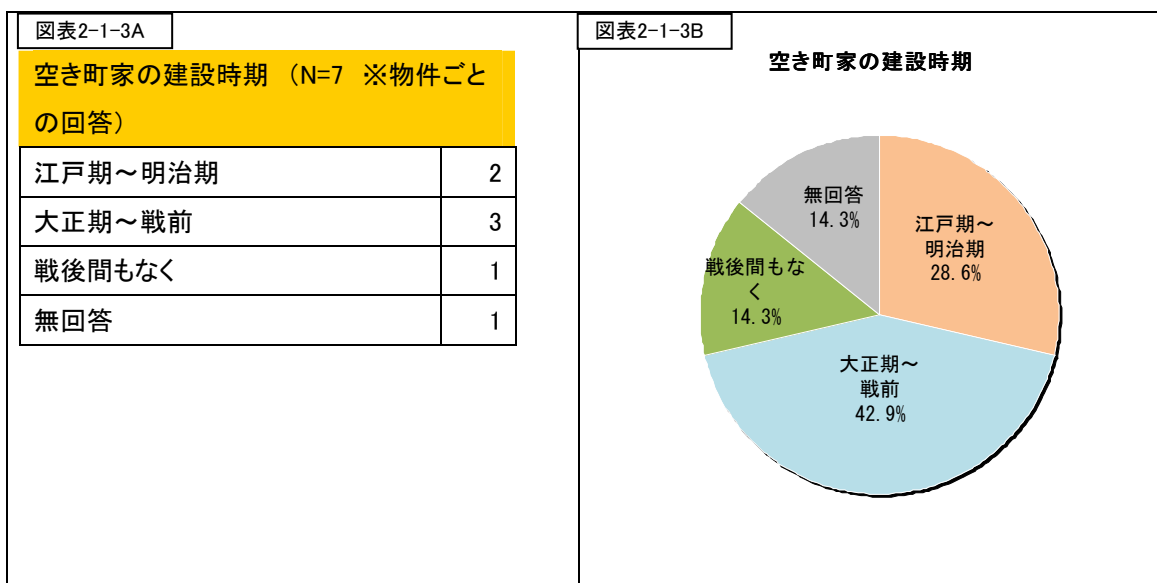


◆空き町家の状況について

問2「空き町家の建設時期」

- ・ 約7割が築後70年以上経過しており、歴史的な建物が多かった。
- ・ 正確な建築年を把握されていることは少なかった。

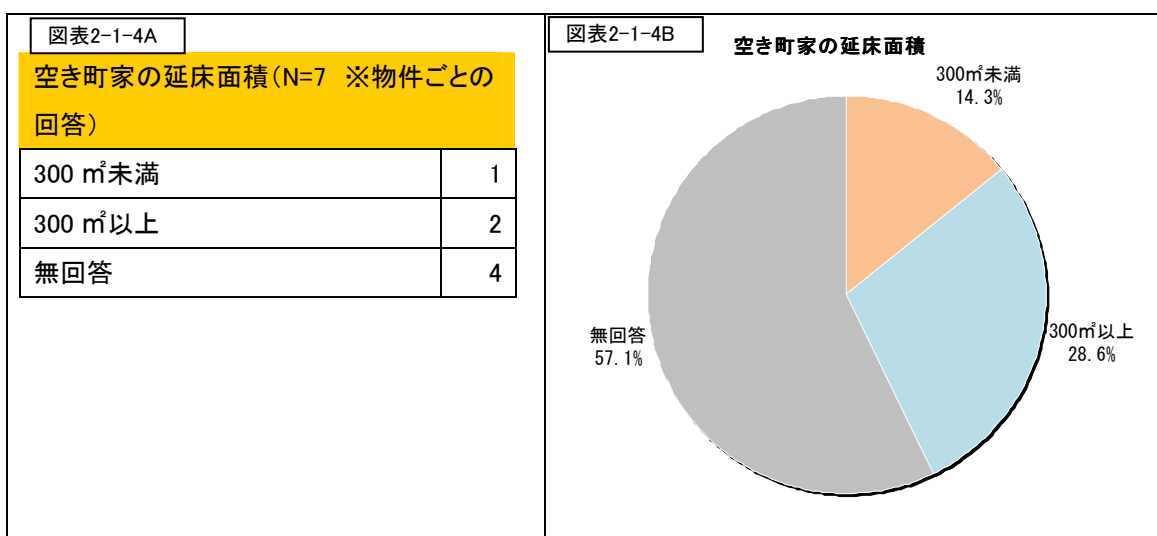
図表2-1-3 空き町家の建設時期



問3「空き町家の延床面積」

- ・ 所有する建物の面積の分からないオーナーが多かった。

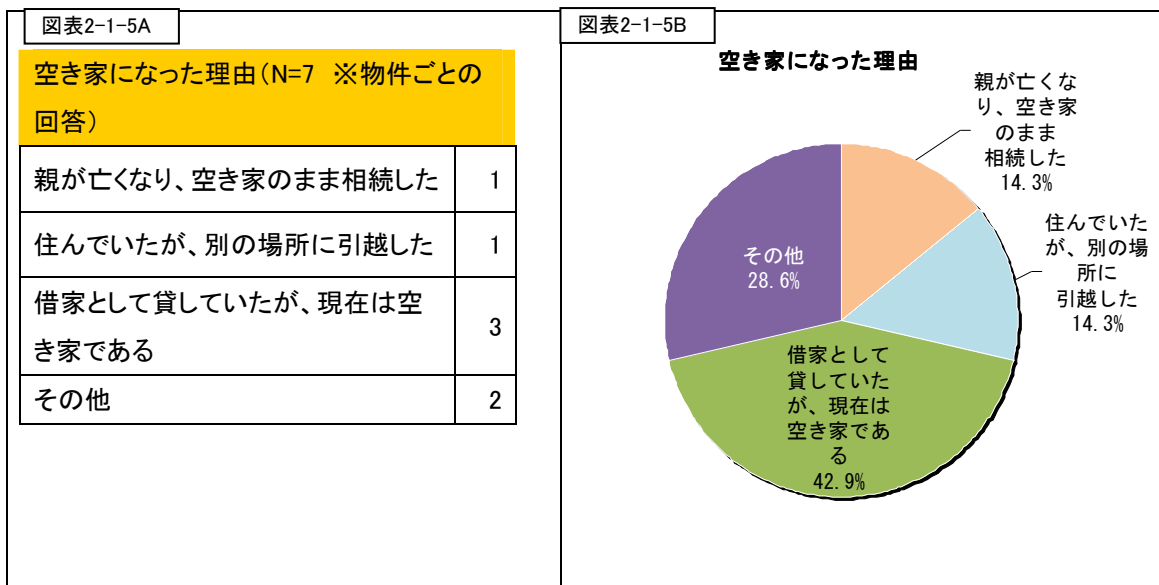
図表2-1-4 空き町家の延床面積



問4「空き家になった理由」

- ・ 今回借りた物件をかつて借家としていたオーナーが半数近くに上った。
- ・ 「その他」と回答したオーナーは、比較的最近に物件を購入したオーナーである。

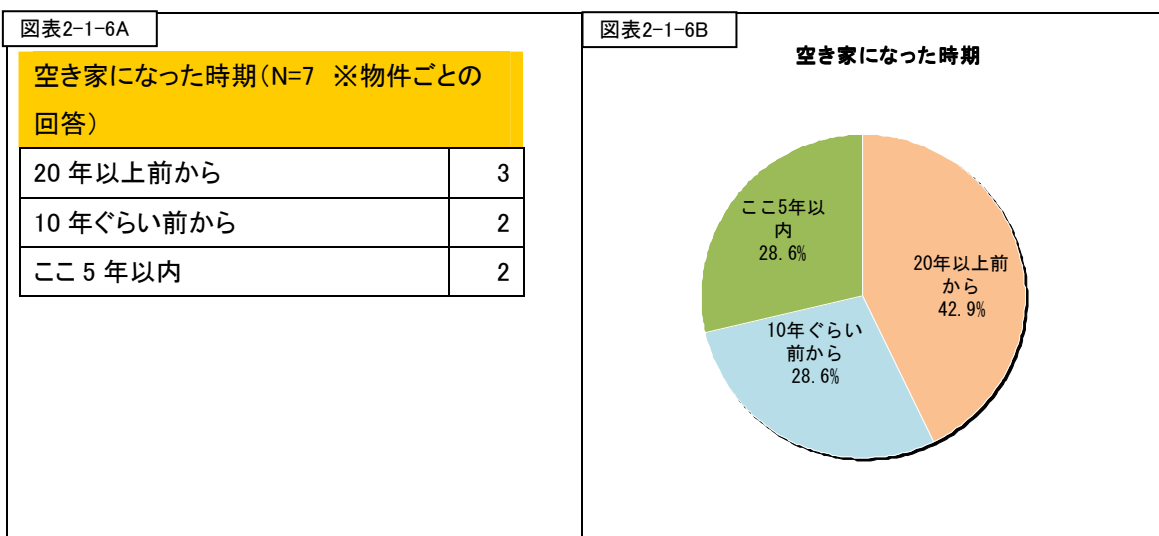
図表2-1-5 空き家になった理由



問5「空き家になった時期」

- ・ 20年以上空き家となっている物件が4割に上った。

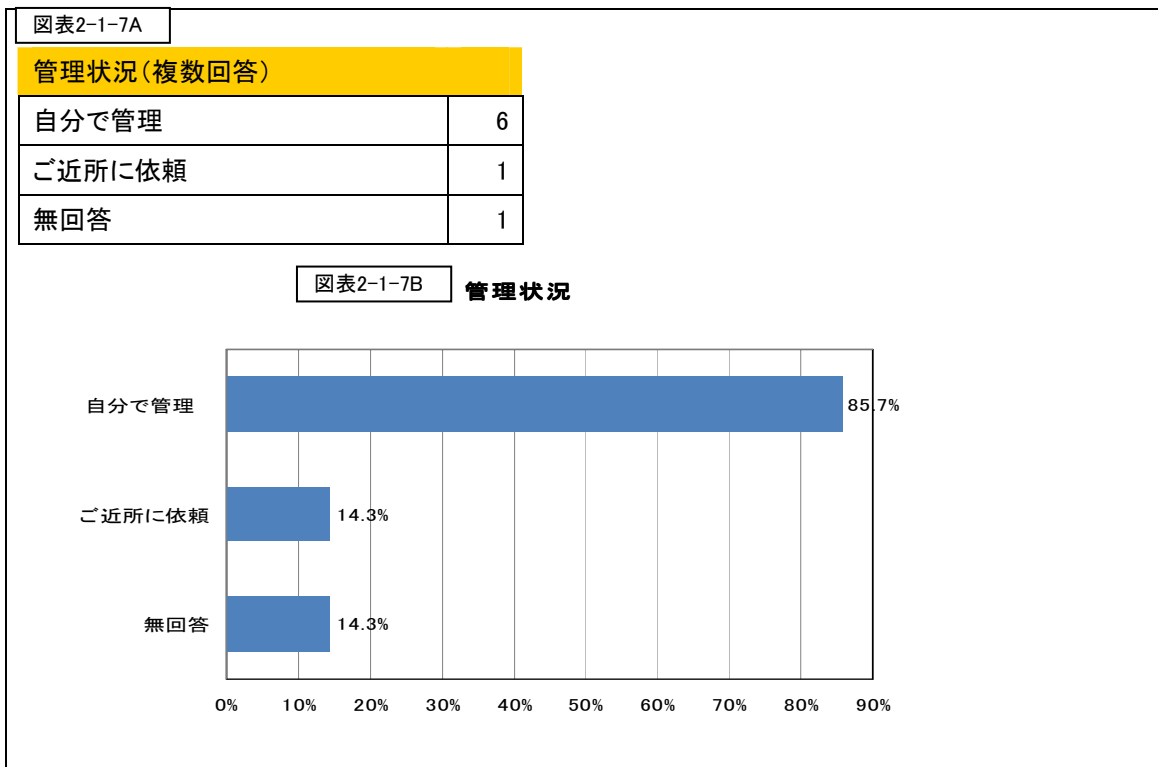
図表2-1-6 空き家になった時期



問6「空き町家の管理状況」

- ・ 約9割のオーナーが物件を自分で管理している。

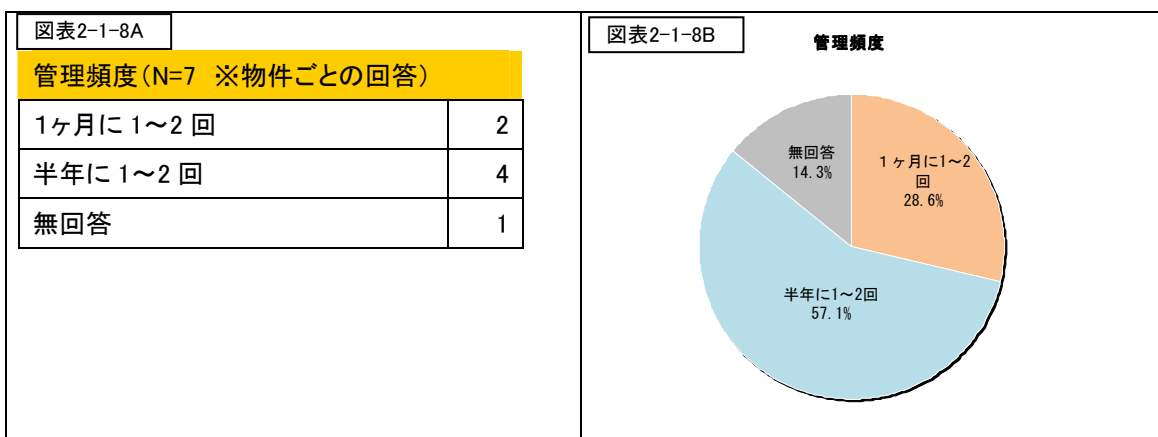
図表2-1-7 空き町家の管理状況



問7「空き家の管理頻度」

- ・ 「半年に1~2回」が約6割と最も多かった。20年以上前から空き家になっている建物も多く、それほど頻繁に物件の管理を行っていないことがわかった。
- ・ 「1ヶ月に1~2回」と回答したオーナーは物件を比較的最近に購入したオーナーである。

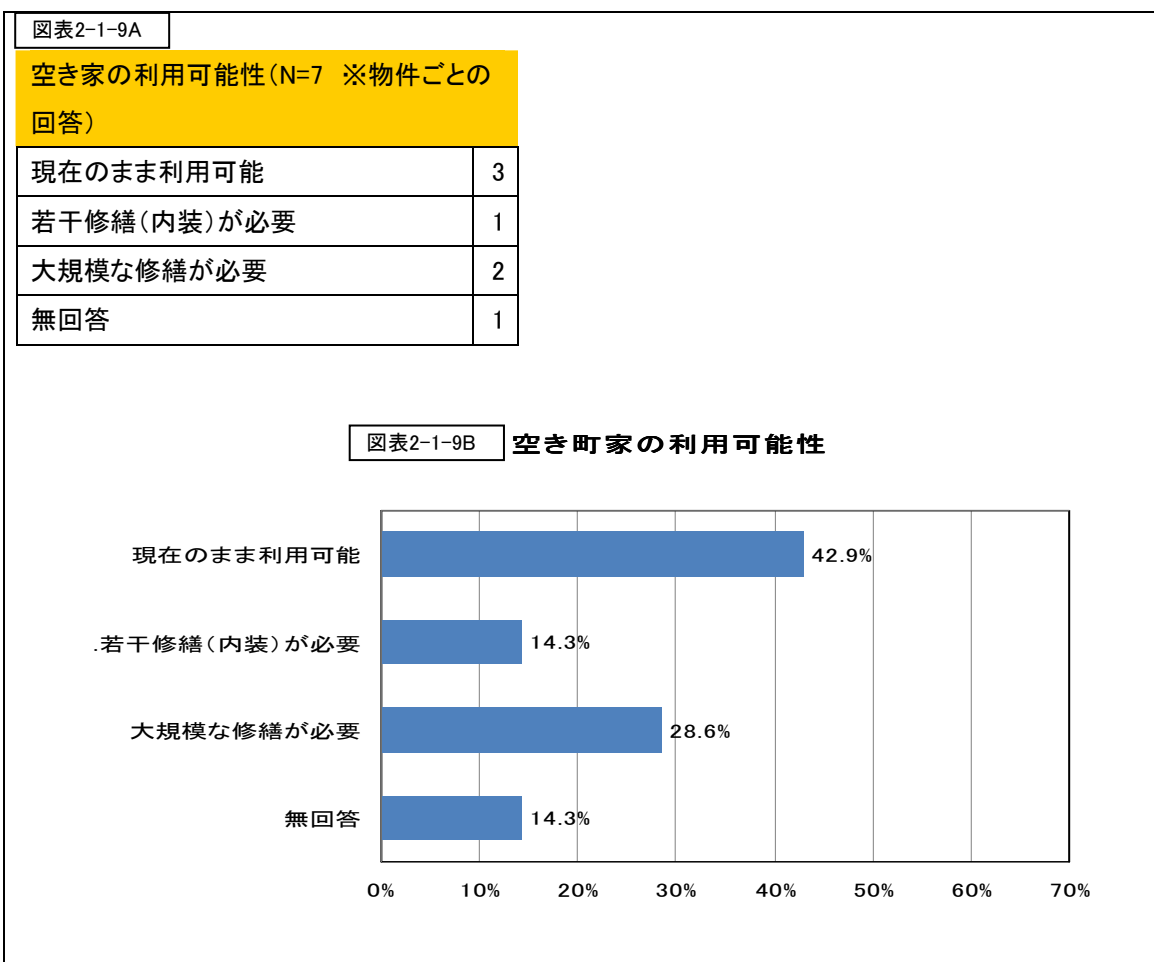
図表2-1-8 空き家の管理頻度



問8「空き町家の利用可能性」

- ・ 「現在のまま利用可能」と回答された3物件のうち2件は、今回「住まい」としての利用が可能だと判断した物件であった。
- ・ 3割近くの物件は「大規模な修繕が必要」という結果であった。

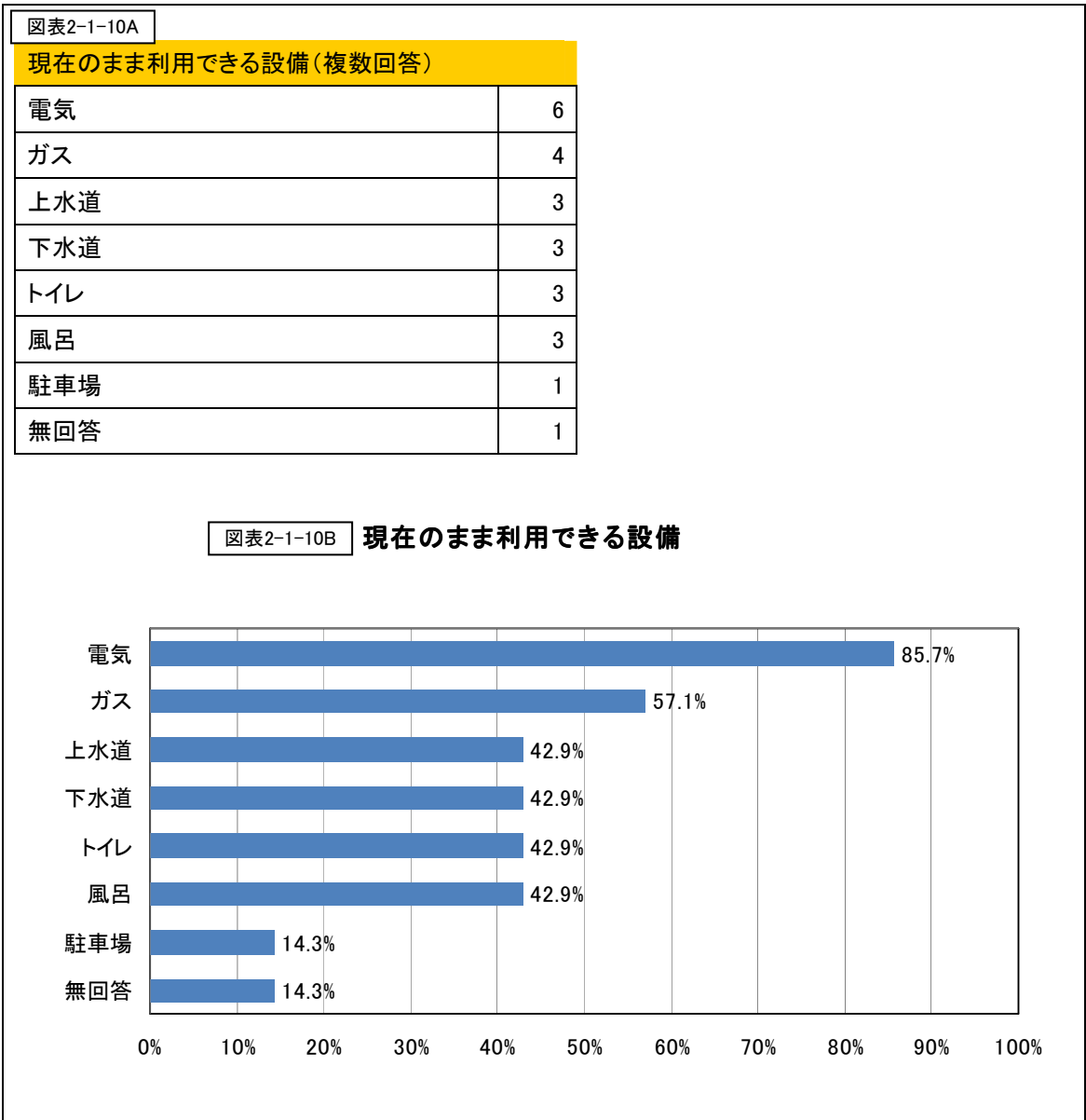
図表2-1-9 空き町家の利用可能性



問9「現在のまま利用できる設備」

- ・ 無回答であった物件以外はすべて、電気については利用可能な状態であった。
- ・ 上水道、トイレが利用できる物件は半数に満たなかったが、基本的にこれらの設備はユーザー側からすると最低限必要な設備である。しかし、これらを整えるためには、それなりに費用がかかるため、整備されないまま放置され、空き町家の長期化につながっていると考えられる。

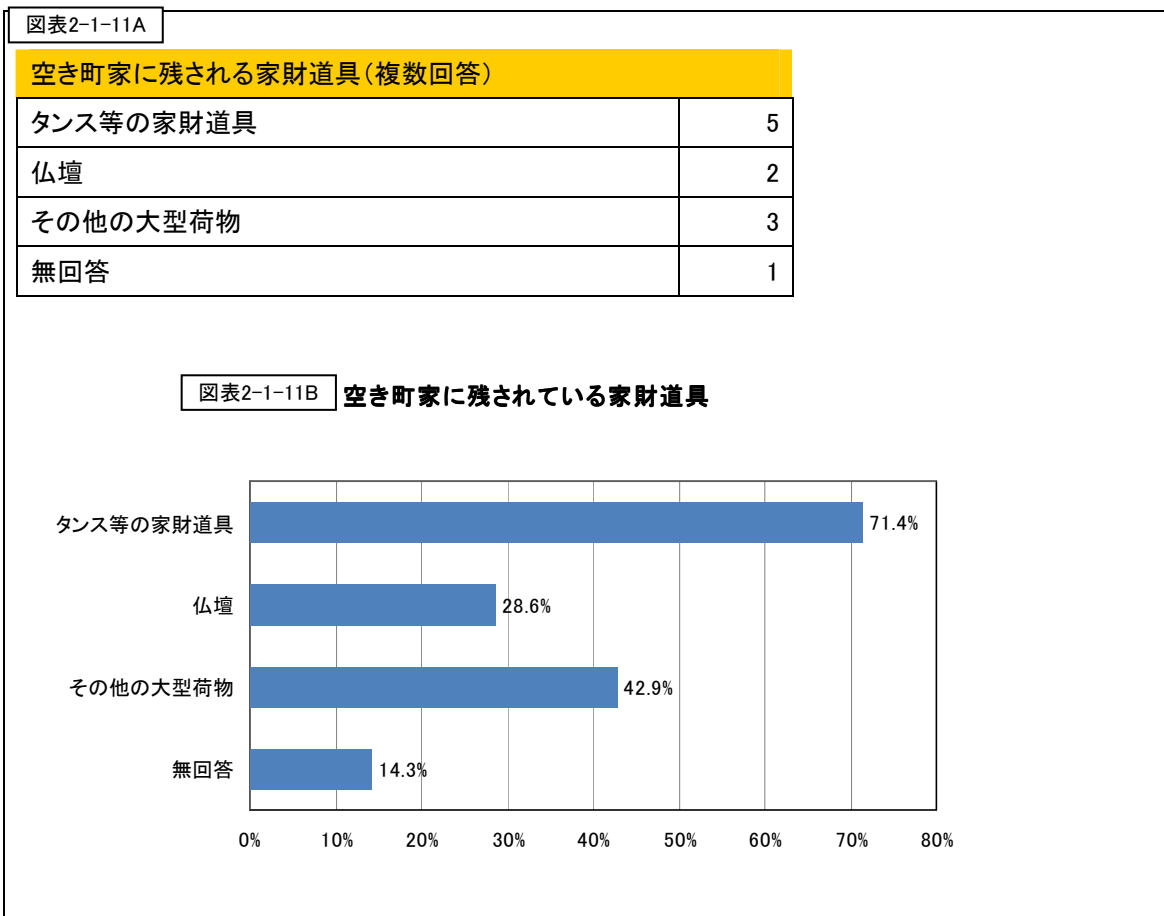
図表2-1-10 現在のまま利用できる設備



問 10「空き町家に残されている荷物など」

- ・ 大多数の物件で、タンスなどの大きな家財道具が残っていることがうかがえる。
- ・ 今回貸していただいた物件では、オーナーの理解が得られたが、地域のまちづくり団体が声を掛けても借りられなかった物件においては「荷物が多いので貸せない」といった理由が2件あった。
- ・ このような家財道具の整理・処分をサポートしていくことも、空き町家の利活用を促進する一つの方法だと考えられる。

図表2-1-11 空き町家に残されている荷物など

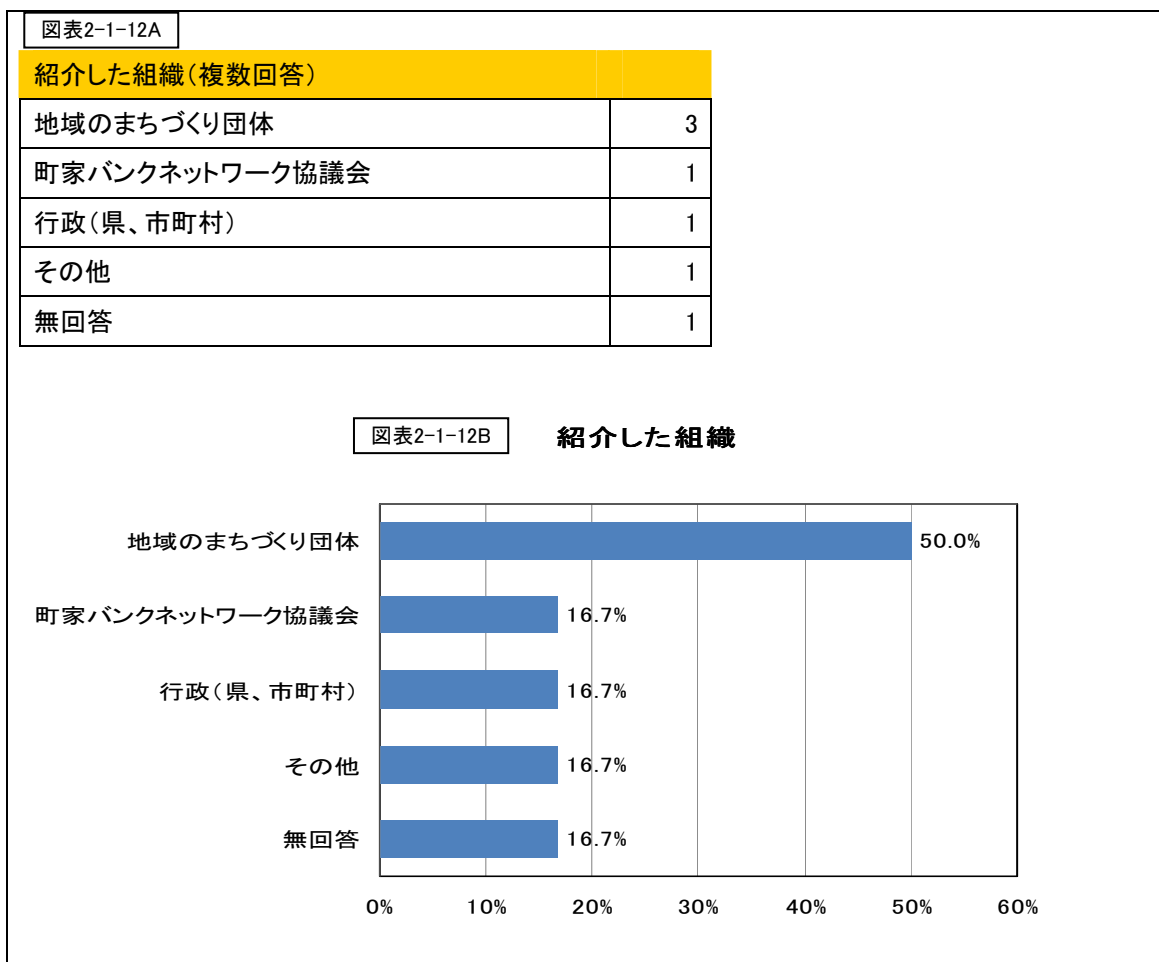


◆期間限定サブリース事業について

問 11「期間限定サブリースを紹介した組織」

- ・ 基本的に地域のまちづくり団体を通じて、今回の事業を紹介していただいた。

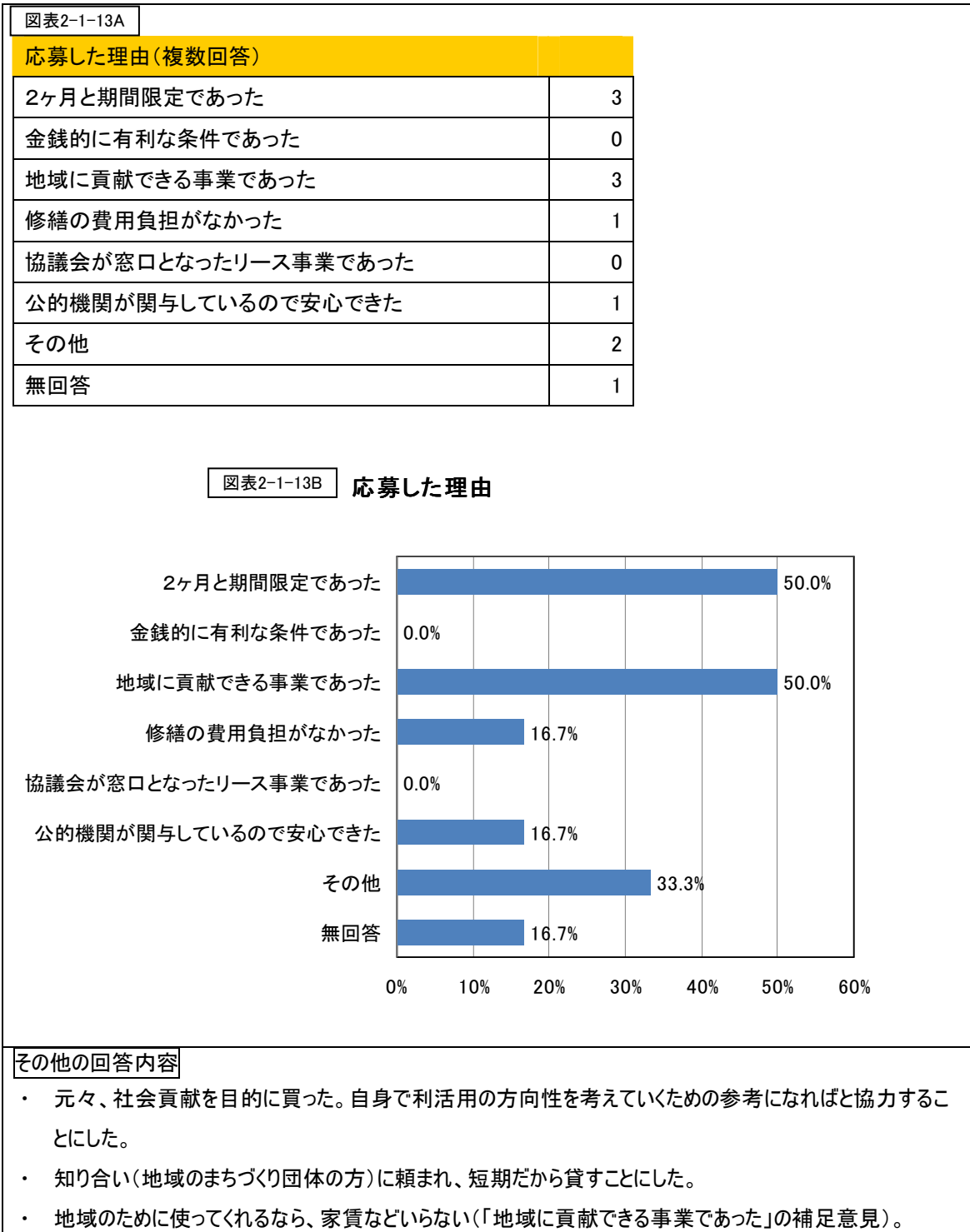
図表2-1-12 期間限定サブリースを紹介した組織



問 12「期間限定サブリースに応募した理由」

- ・ 「2ヶ月と期間限定であった」と「地域に貢献できる事業であった」という理由が多かった。
- ・ 空き町家の賃貸や売却に関心の低いオーナーであっても、これらの要素をアピールできれば、空き町家の利活用促進につながっていく可能性があると考える。

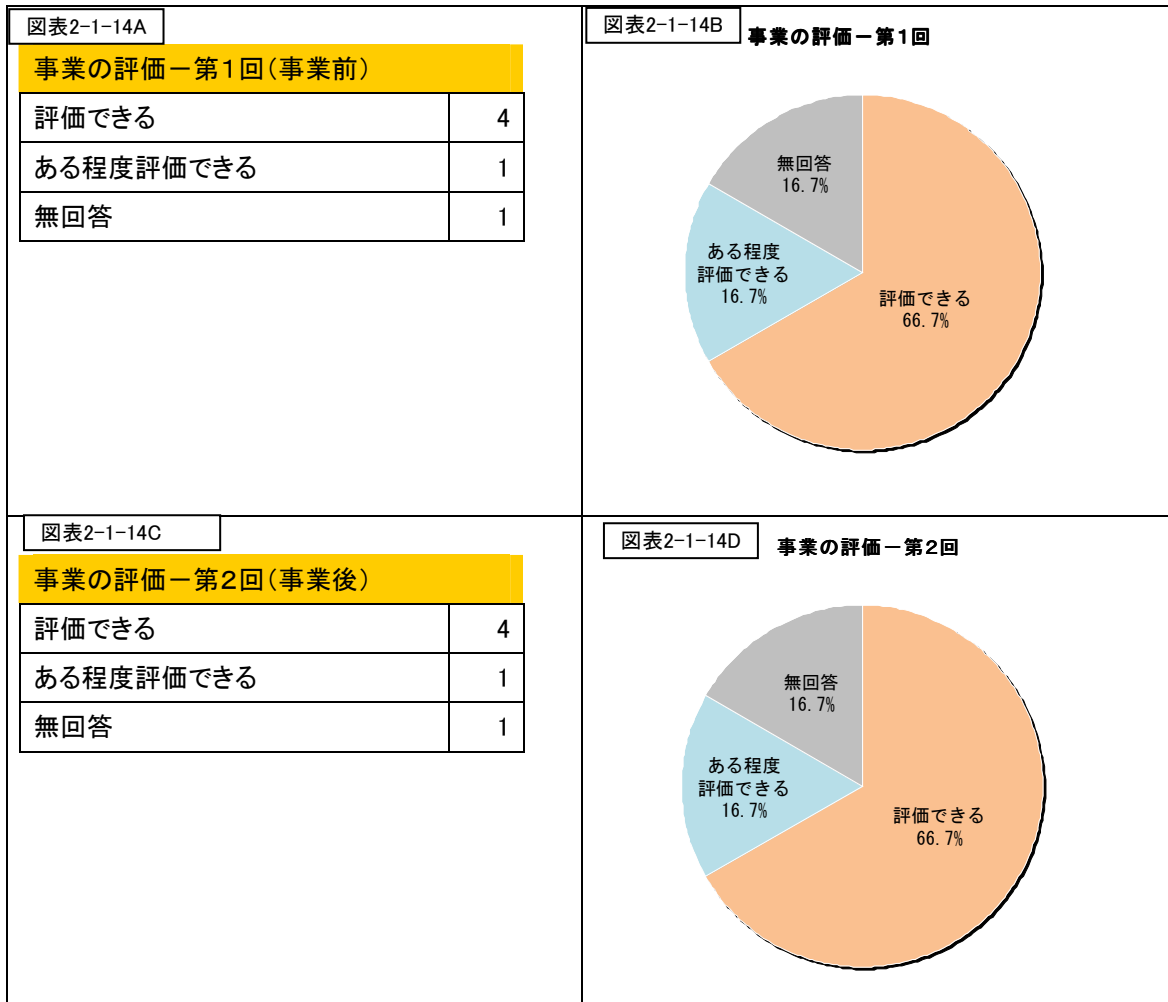
図表2-1-13 期間限定サブリースに応募した理由



問 13「期間限定サブリース事業の評価」

- ・ 「評価できる」「ある程度評価できる」の合計が8割以上に上った。
- ・ 特に事業の前後で評価が変わることはなかった。

図表2-1-14 期間限定サブリース事業の評価



問 14「期間限定サブリース事業への意見」

- ・ 地域の資産として町家を活用する他のイベントと、今回の事業の実施時期を合わせたことが良かったという意見をいただいた。実際に奈良・町家の芸術祭 HANARART2012の反省会においても「相乗効果があって良かった」という意見が複数名から上がっていた。こういった町家の活用事例を積み重ね、地域の認知度を高めていくことがオーナーの意識醸成につながっていくと考えられる。一度賃貸を体験してみると「使ってくれてありがたい」といった感想をオーナーに持ってもらえる可能性も十分にある。また、オーナーからの意見にもあるように、サブリース事業をイベントではなく、継続的に行なっていくことができれば、オーナーの意識が変わるきっかけも増えることになると思う。
- ・ ほとんどのオーナーは当協議会や所属団体・NPOのことをあまり知らない。オーナーからは「第三者が関わることがオーナーの不安要因になる」という意見もいただいております、たとえ組織に所属する団体のメンバーであったとしても、オーナーと関わるメンバーはあまり増やさないほうが良い可能性がある。不動産を扱うデリケートな事業であるため、事業主体である組織がオーナーといかに信頼関係を構築できるかが重要であり、オーナーとの接触の仕方は特に慎重になる必要がある。

図表2-1-15 期間限定サブリース事業への意見

自由回答 ※事業前後での意見があまり変わらなかったため、分けずに列記している

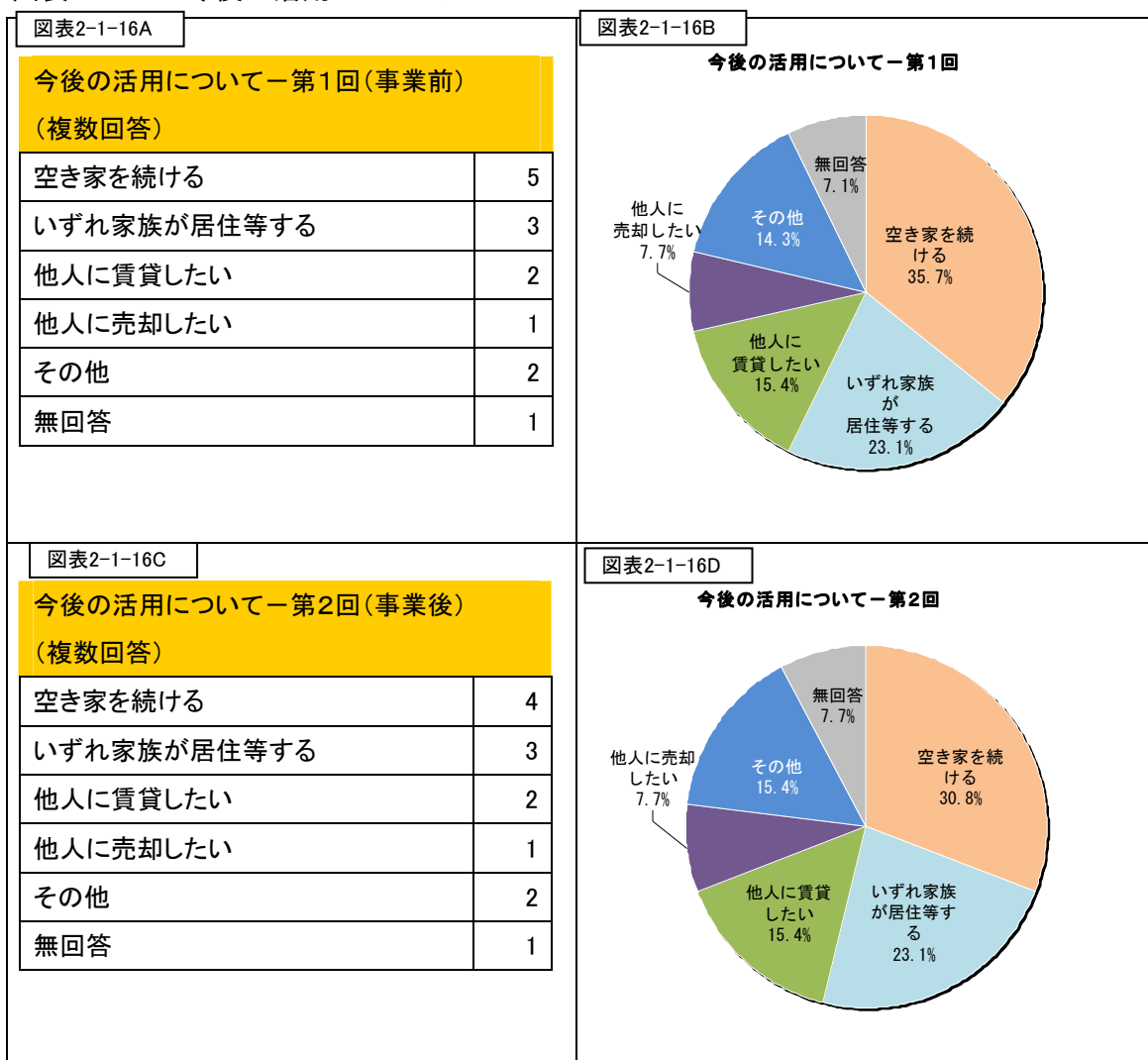
- ・ 行政との連携による事業を拡大して欲しい。
- ・ 期間限定サブリースは、奈良・町家の芸術祭 HANARART2012と同じ町家のイベントで、同一地域での同時期開催イベントであり、また奈良・町家の芸術祭 HANARART は2年目となったことで、オーナーにとって貸しやすい体制ができたのではないか。奈良・町家の芸術祭 HANARART の開催地でなければ今回の事業は難しかったのではないか？ サブリースはイベントではなく年間を通じて動かすべき。事業として成立させるための布石としての一回目ということなのだろう。今回の企画提案を元に、企画提案自体を事業とし、ユーザーを創り出すことが大事。オーナーにとっては、長期的に貸家にするのが理想だろう。
- ・ 期間限定サブリースに直接関係のない NPO などが関わることは問題である。サブリースは契約事なので、第三者が関わることがオーナーの不安要因になる。そもそも不動産の話に部外者が関わるのは危険だ。こういったことをしていると、せっかく良いシステムができたのに自滅することになりかねない。何のために不動産関連事項が法律で縛られているか考えたほうがいい。
- ・ 使ってくれてありがたい。

◆今後の空き町家の活用について

問 15「今後の活用について」

- ・ 事業前と事業後でほとんど回答に変化がないが、「空き家を続ける」という回答は事業後に減っており、このオーナーについては今回の事業を通じて意識が変化した可能性がある。
- ・ 回答数は少ないものの、やはり「空き家を続ける」という回答が多い。このデータは一般的な町家オーナーの意識を反映した状況に近いと考えられ、回答者数を増やしてもほぼ同様の結果が得られる可能性が高いと考える。

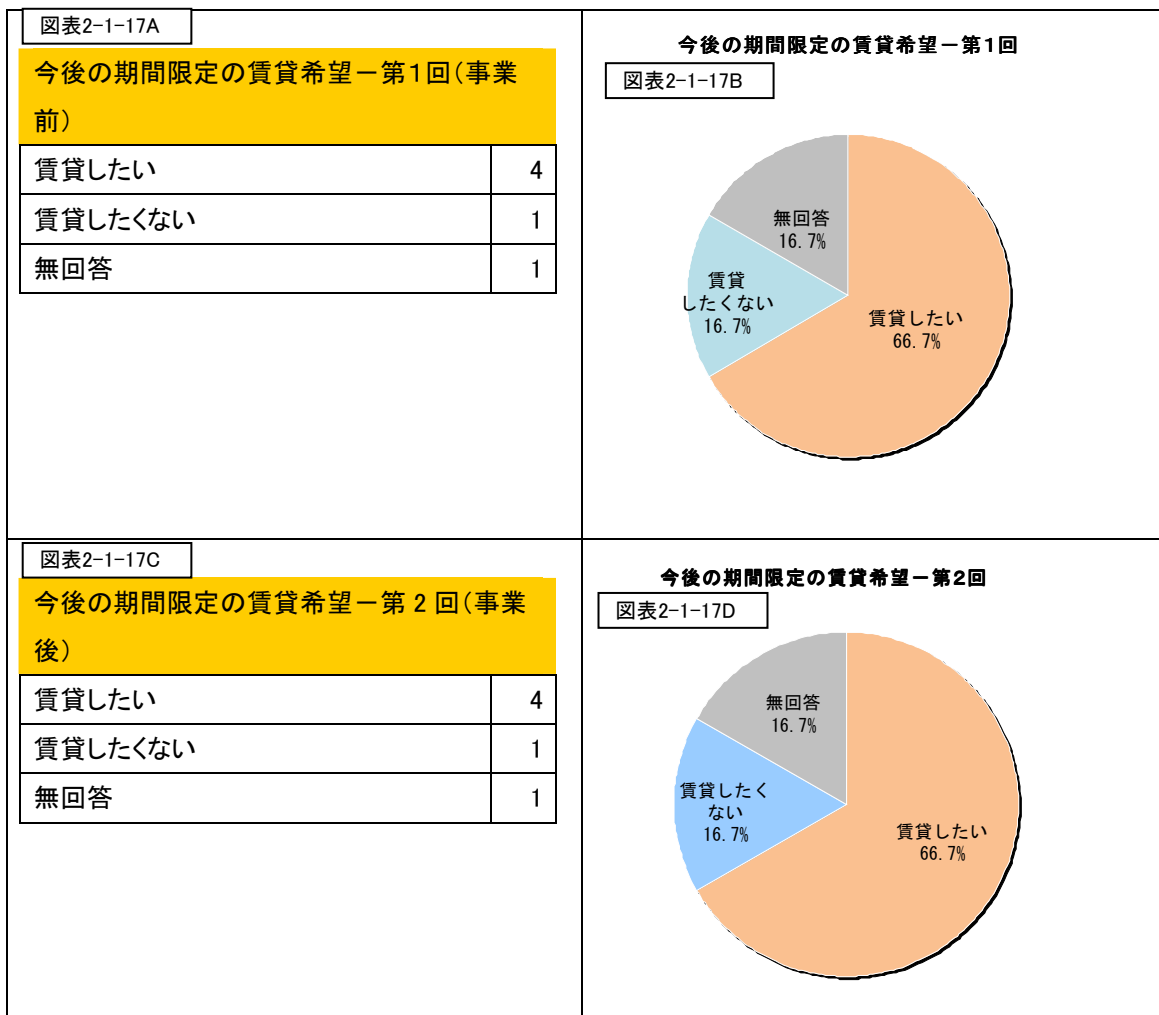
図表2-1-16 今後の活用について



問 16「今後の期間限定の賃貸の希望」

- ・ 事業前後での変化はなかった。
- ・ 問15と比較して賃貸したいという回答者は増えている。やはり長期の賃貸には抵抗があっても、今回のように短期間であれば空き町家を貸していただける可能性は十分にありと考える。

図表2-1-17 今後の期間限定の賃貸の希望



問 17「賃貸、売却する際の希望額」

- ・ 賃貸、売却とも積極的に考えているオーナーが少なかったため、特に希望額も出てこなかった。
- ・ 「土地と建物の所有者が違うので、なかなか売却はできない」といった回答は、空き町家が放置される要因の一つであると考えられる。

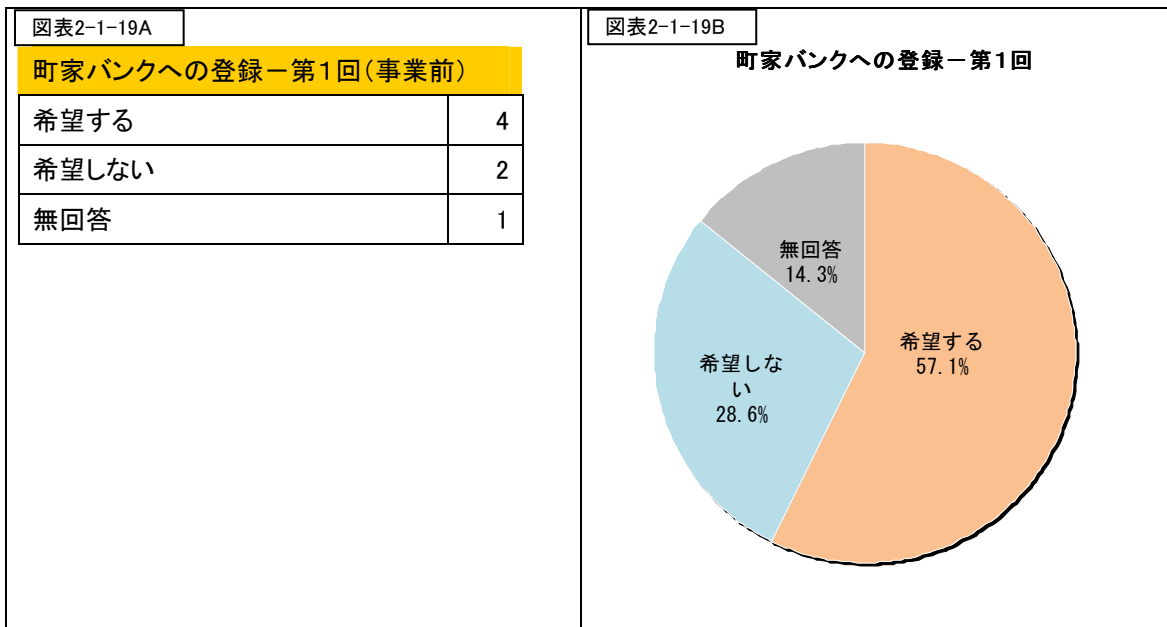
図表2-1-18 賃貸、売却する際の希望額

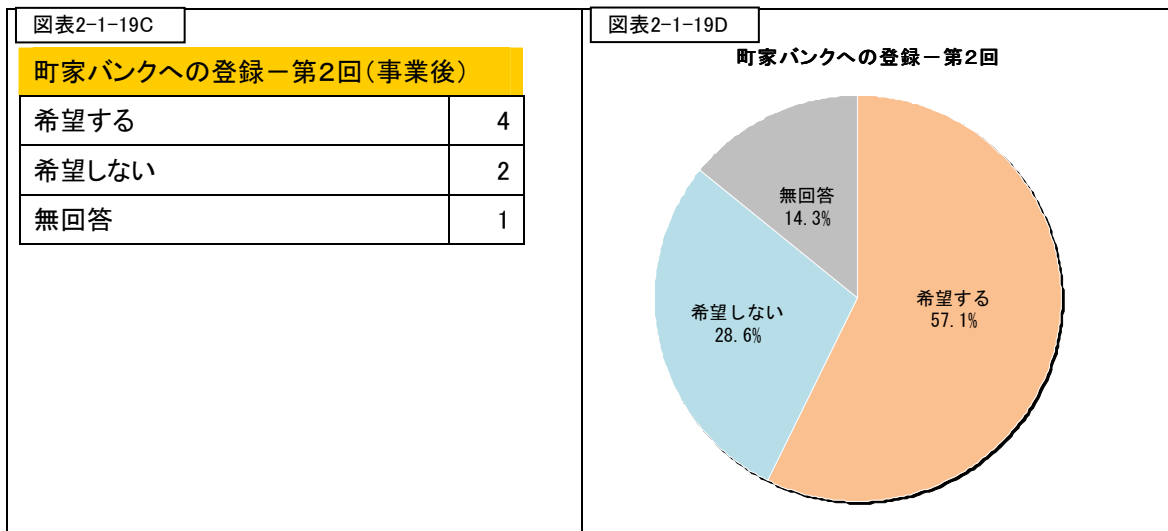
自由回答 ※事業前後での内容がほとんど変わらなかったため、分けずに列記している
<ul style="list-style-type: none"> ・ 特になし(売却する気はない) ・ 特になし(売却する気はない) ・ 賃貸も売却もできれば良いが、土地と建物の所有者が違うので、なかなか売却はできない。法律上は土地の権利が半分あるらしいが、土地の所有者が了承するかわからない。

問 18「町家バンク[※]への登録」

- ・ 事業前後で回答の変化はなかった。問15、問16と合わせて分析すると、短期間であれば賃貸しても良いという考えが、町家バンクなどへの登録を希望するという回答につながっていると考えられる。

図表2-1-19 町家バンク[※]への登録





※町家バンクとは、町家を貸したい／売りたい方に物件情報などを登録していただき、利用者を紹介していく仕組み。

問 19「空き町家などへの意見」

- ・ 自ら物件を購入しているオーナーは、町家を残すための方策を考えようとしており、町家の利活用のためなら協力をしていただける可能性がある。
- ・ 親の代から物件を引き継いだようなオーナーは、それほど空き町家に関心が高くはないようであるが、古い物件特有の権利問題などで困っているオーナーがいることも確かである。空き町家で困っていることがあるオーナーには相談に乗るなど、サポートをしていくことができれば、その活用につながっていく可能性はある。

図表2-1-20 空き町家などへの意見

<p>自由回答 ※事業前後での内容がほとんど変わらなかったため、分けずに列記している</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 町家を残すために何をすべきなのかを考えていくことが重要。町家を残すための企画を持ってきてくれれば、相談にのりたいと思う。 ・ 今回のように公共性のある組織に借りていただけるのが一番いい。 ・ お金があれば、建物を取り壊して土地を返却してもいいと思っている。土地の話が解決できれば、建物を市に寄付することなども考えている。今の状態だと何もできないので、サブリースなどでの貸し出しを考えても良いと考えている。

図表2-1-21 期間限定サブリース物件オーナー向けアンケート票

期間限定サブリース事業の空き町家所有者の方々へのヒアリングシート

第1回ヒアリング日時：平成 年 月 日 ()	ヒアリング担当者：
第2回ヒアリング日時：平成 年 月 日 ()	ヒアリング担当者：

◆空き町家の所在地と所有者について（第1回のみ）

質問項目	回答
問1 空き町家の所在地	奈良県 () 市 () 町
問2 所有者のお名前	名前：
問3 所有者の年齢	1. 20歳未満 2. 20～30歳代 3. 40～50歳代 4. 60歳代 5. 70歳以上
問4 所有者の連絡先	・住所： ・電話番号： ・メールアドレス：

◆空き町家の状況について（第1回のみ）

質問項目	回答
問5 空き町家の建設時期	1. 江戸期～明治期 2. 大正期～戦前 3. 戦後間もなく 4. 昭和40年代の経成長期 5. 平成期 6. その他 ()
問6 空き町家の延床面積・間取り	建物延床面積 () ㎡あるいは () 坪 間取り【例：2LDK】 ()
問7 空き町家になった理由	1. 親が亡くなり、空き家そのまま相続した 2. 住んでいたが、別の場所に引越した 3. 借家として貸していたが現在は空き家である 4. その他 ()
問8 空き町家になった時期	1. 20年以上前から 2. 10年ぐらい前から 3. ここ5年以内 4. その他 ()
問9 空き町家の管理状況	1. 自分で管理 2. 家族や親戚等に依頼 3. ご近所に依頼 4. 管理業者に委託 5. 特にやっていない
問10 空き町家の管理頻度	1. 1ヶ月に1～2回 2. 半年に1～2回 3. 年に1～2回 4. あまり訪れていない 5. その他 ()
問11 空き町家の利用可能性	1. 現在のまま利用可能 2. 若干修繕（内装）が必要 3. 大規模な修繕が必要 4. 利用は不可能 5. その他 ()
問12 現在のまま利用できる設備	1. 電気 2. ガス 3. 上水道 4. 下水道 5. トイレ 6. 風呂 7. 駐車場 () 台
問13 空き町家に残る家財道具等	1. タンス等家財道具 2. 仏壇 3. その他の大型荷物 4. その他 ()

4

◆期間限定サブリース事業について（第1回、2回）

質問項目	回答	
問 14 期間限定サブリースを紹介した組織	1. 地域のまちづくり団体 2. 町家バンクネットワーク協議会 3. 行政（県、市町村） 4. その他（ ）	
問 15 期間限定サブリースに応募した理由	1. 2ヶ月と期間限定であった 2. 金銭的に有利な条件であった 3. 社会貢献活動の拠点など、地域に貢献できる事業であった 4. 修繕の費用負担がなかった 5. 協議会が窓口となったリース事業であった 6. 公的機関が開発しているので安心できた 7. その他（ ）	
質問項目	第1回	第2回
問 16 期間限定サブリース事業の評価	1. 評価できる 2. ある程度評価できる 3. あまり評価できない 4. 評価できない (理由：)	1. 評価できる 2. ある程度評価できる 3. あまり評価できない 4. 評価できない (理由：)
問 17 期間限定サブリース事業への意見	自由記入	自由記入

◆今後の空き町家の活用について（第1回、2回）

質問項目	第1回	第2回
問 18 今後の活用について	1. 空き家を続ける 2. いずれ家族が居住等する 3. 他人に賃貸したい 4. 他人に売却したい 5. その他（ ）	1. 空き家を続ける 2. いずれ家族が居住等する 3. 他人に賃貸したい 4. 他人に売却したい 5. その他（ ）
問 19 今後の期間限定の賃貸の希望	1. 賃貸したい 2. 賃貸したくない (理由：)	1. 賃貸したい 2. 賃貸したくない (理由：)
問 20 賃貸、売却する際の希望額	賃貸希望額（ 万円/月） 売却希望額（ 万円）	賃貸希望額（ 万円/月） 売却希望額（ 万円）
問 21 町家バンクへの登録	1. 希望する 2. 希望しない 3. その他（ ）	1. 希望する 2. 希望しない 3. その他（ ）
問 22 空き町家などへの意見	自由記入	自由記入

2. サブリース物件ユーザーの意識調査

サブリース物件のユーザーに、以下のようなアンケート調査を実施した。

(1) アンケート調査の概要

①時期

・11月下旬～12月上旬

②方法

オーナーや地域住民の空き町家利活用の意識醸成を図る一つの方法として、ユーザーの意識を知ってもらうことが重要だと考えた。そのため、サブリース期間終了後、全ユーザーにアンケート用紙を送付し、返信してもらうこととした。なお、一人で3物件を借りたユーザーについては、物件ごとに回答してもらったが、物件ごとに回答する必要のない設問については、一括して回答していただいた。よって、ユーザー数は6だが、3物件を一人で借りたユーザーについては3つの回答となっているため、設問によっては回答の母数を8として集計・分析している。

③実施結果

全ユーザーからアンケートが回収できた。

(2) アンケート調査の結果

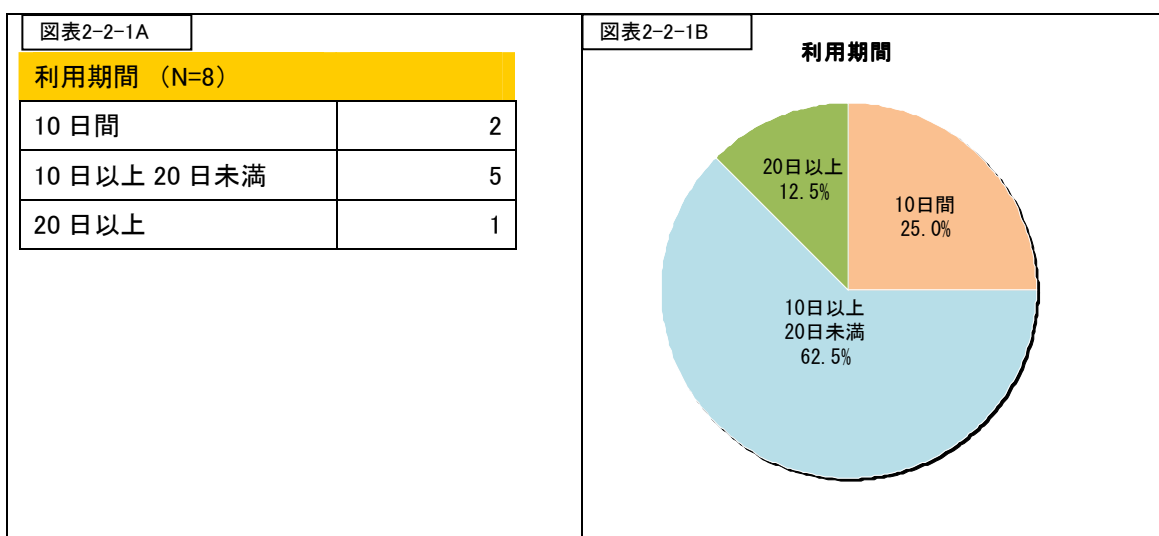
ユーザーは町家を利用したいという積極的な意志を持って参加しており、事業に対して思いも強く大変協力的であったため、多くの貴重な意見が得られた。

◆空き町家の利用内容と利用者について

問1「利用期間」

- ・ 普段は仕事をしているユーザーが多く、20日以上の利用は少なかった。

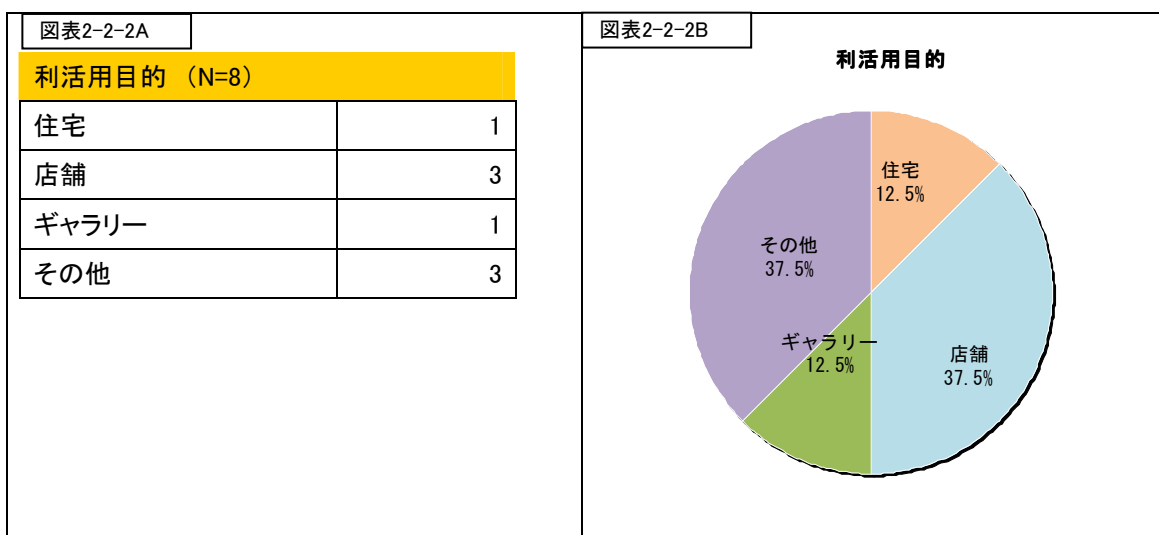
図表2-2-1 利用期間



問2「利活用目的」

- ・ 事業期間が短期ということもあり、店舗やギャラリーでの利用が多く、住居を前提として借りるユーザーは少なかった。

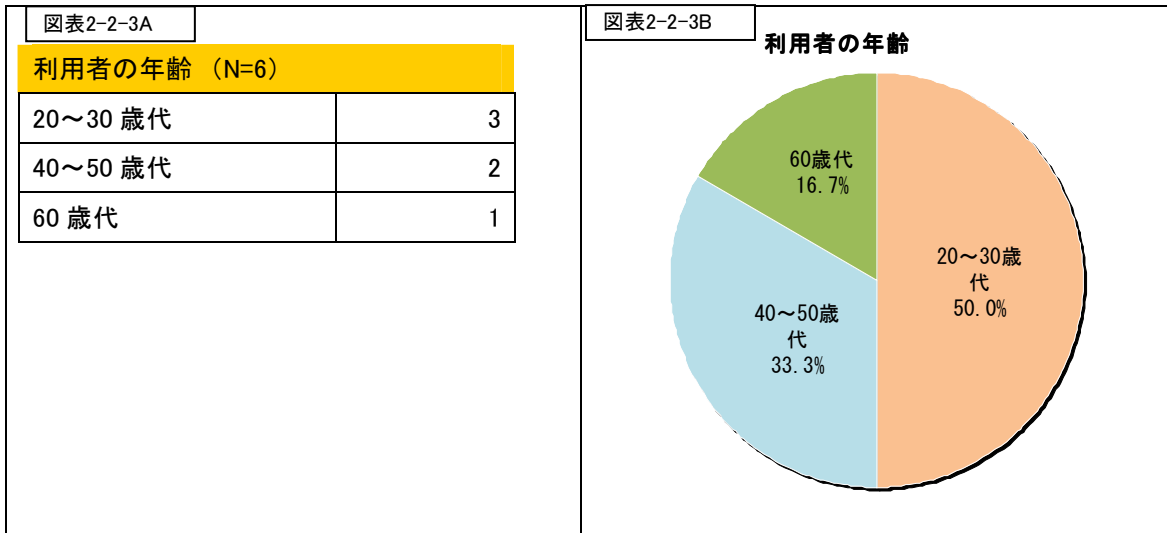
図表2-2-2 利活用目的



問3「利用者の年齢」

- ・ 力を入れた募集媒体がウェブだったからかもしれないが、20～30歳代の若い世代の参加が最も多かった。
- ・ 定年された方の応募がもっと多いかと想定していたが、1名にとどまった。

図表2-2-3 利用者の年齢

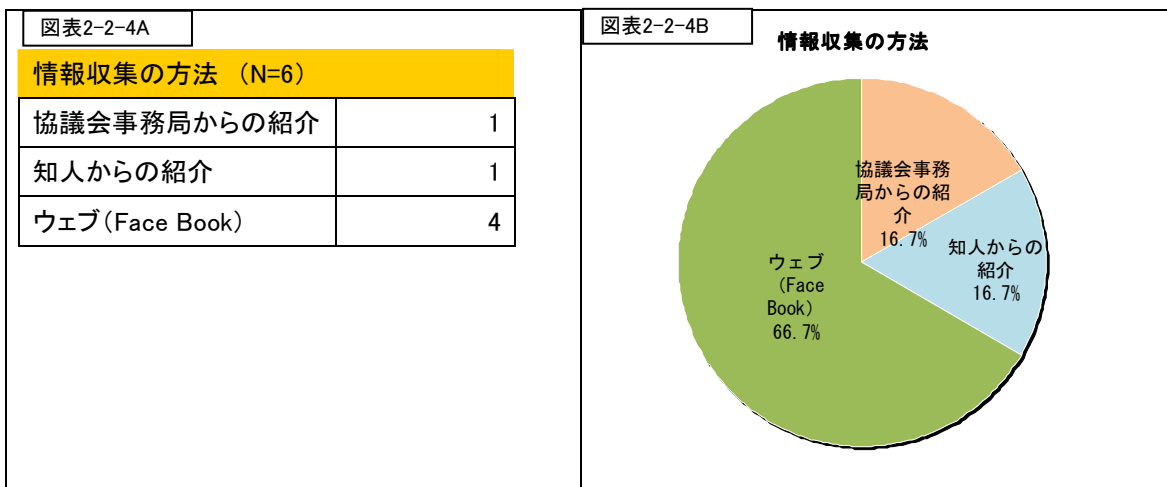


◆利用された空き町家について

問4「情報収集の方法」

- ・ 募集情報は新聞2社にも掲載されたが、実際のユーザーは約7割がウェブを通じて情報収集し、参加している。

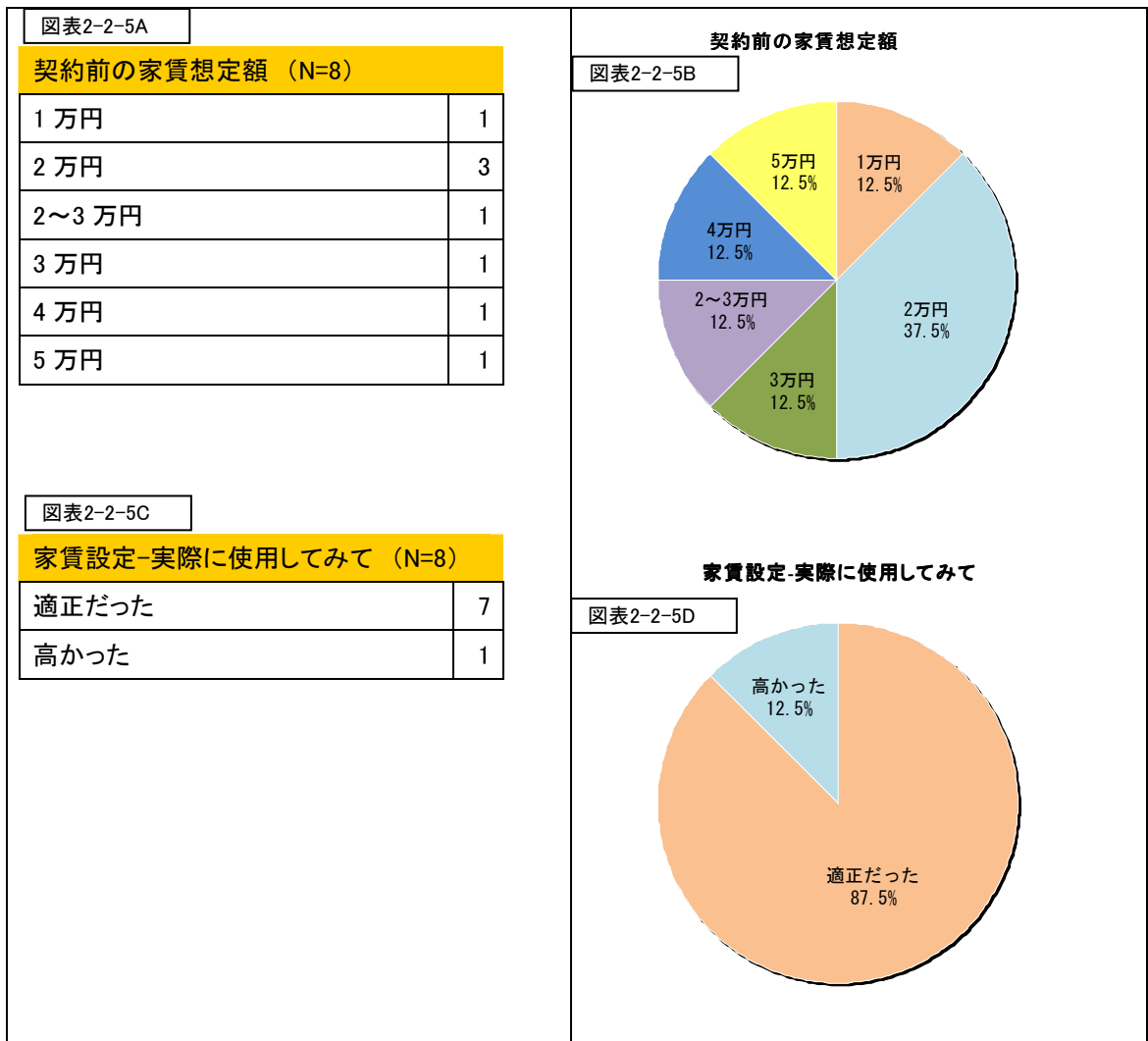
図表2-2-4 情報収集の方法



**問5「物件契約前の想定額と、実際に物件を使用してみて家賃価格についてどう感じ
たかを聞かせてください」**

- ・ 広さが物件により異なるため、使用した物件によって想定金額は色々であったと考えられる。
- ・ 使用後の評価としては、家賃金額は適正だったという感想を9割近く得られた。

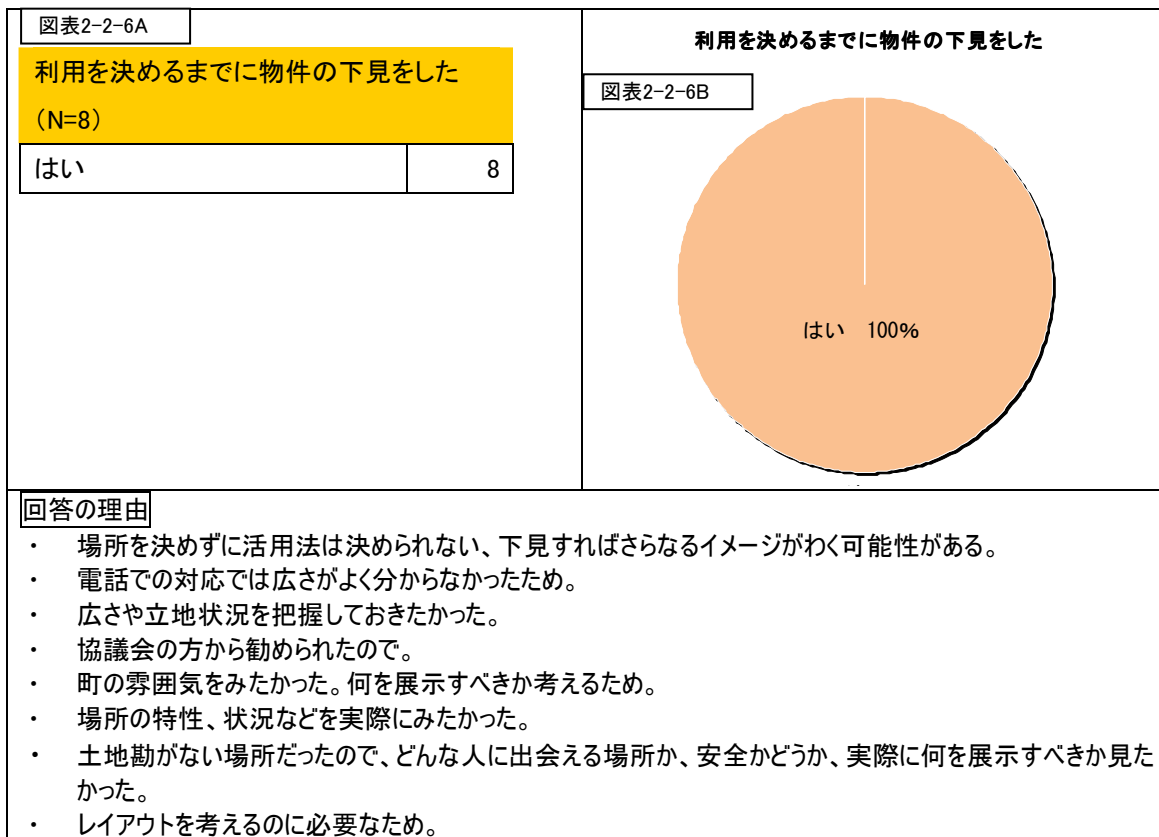
図表2-2-5 物件契約前の想定額と、実際に物件を使用してみて家賃価格についてどう感じたか



問6「今回、利用を決められるまでに現地に行き、物件の下見をされましたか」

- ・ 事前の情報公開では物件の間取りなど具体的なことが十分に伝達できない状況であり、全ユーザーが下見を行なった。

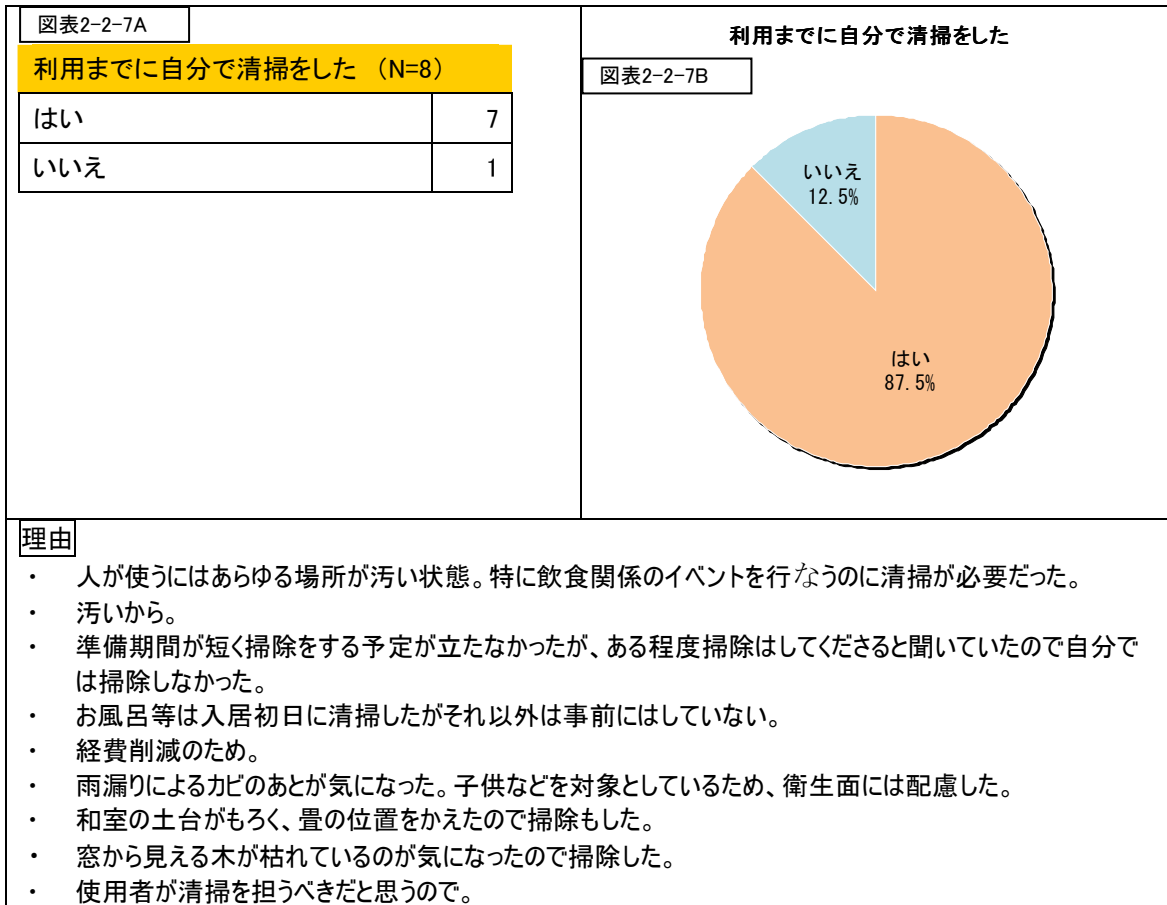
図表2-2-6 今回、利用を決められるまでに現地に行き、物件の下見をされましたか



問7「今回、利用するまでにご自分で清掃等をされましたか」

- ・ ほぼ全ユーザーが清掃を自ら行なっている。
- ・ 予定が立たずに清掃を行なわなかったユーザーの物件は、清掃業者が清掃を行なっていたため、改めて清掃する必要のない状態であった。

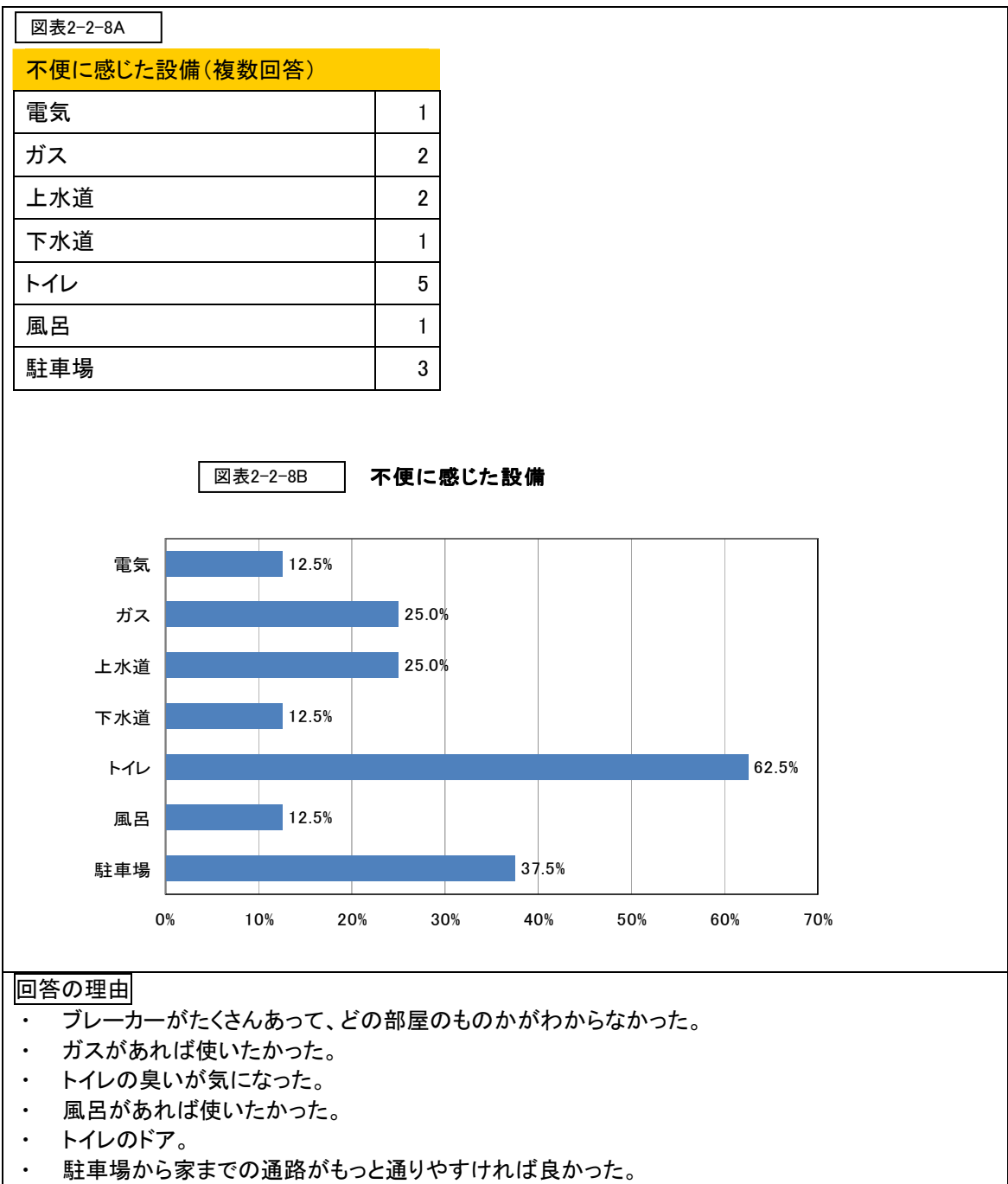
図表2-2-7 今回、利用するまでにご自分で清掃等をされましたか



問8「今回、利用するに際して不便に感じた設備はありますか(複数回答可)」

- ・ 今回はトイレ、上水道のない物件も事業の対象となったので、「トイレ」をあげる方が多かった。この2つの設備については、どのような利活用の用途であっても、最低限必要な設備である。
- ・ この条件でもユーザーが決まったのは、地域の町づくり団体の協力により近隣でトイレや上水道を借りることができたこと、賃貸期間が短期であったことが要因だと考えられる。

図表2-2-8 今回、利用するに際して不便に感じた設備はありますか



問9「備え付けとして必要だと感じた物がありますか」

- ・ 基本的に必要なものはユーザーが揃えることを前提としていたが、「若い世代がスタートを切りやすいように道具の貸し出しなどが有ってほしい」等の意見があった。
- ・ 地域指定のゴミ袋、地域の案内地図は、初めてその地域で暮らしていく上で必要な物であることが分かった。
- ・ 特に居住を前提としている場合、家電や家具などのリースを案内できるようにするなど事前の準備が必要である。

図表2-2-9 備え付けとして必要だと感じた物がありますか

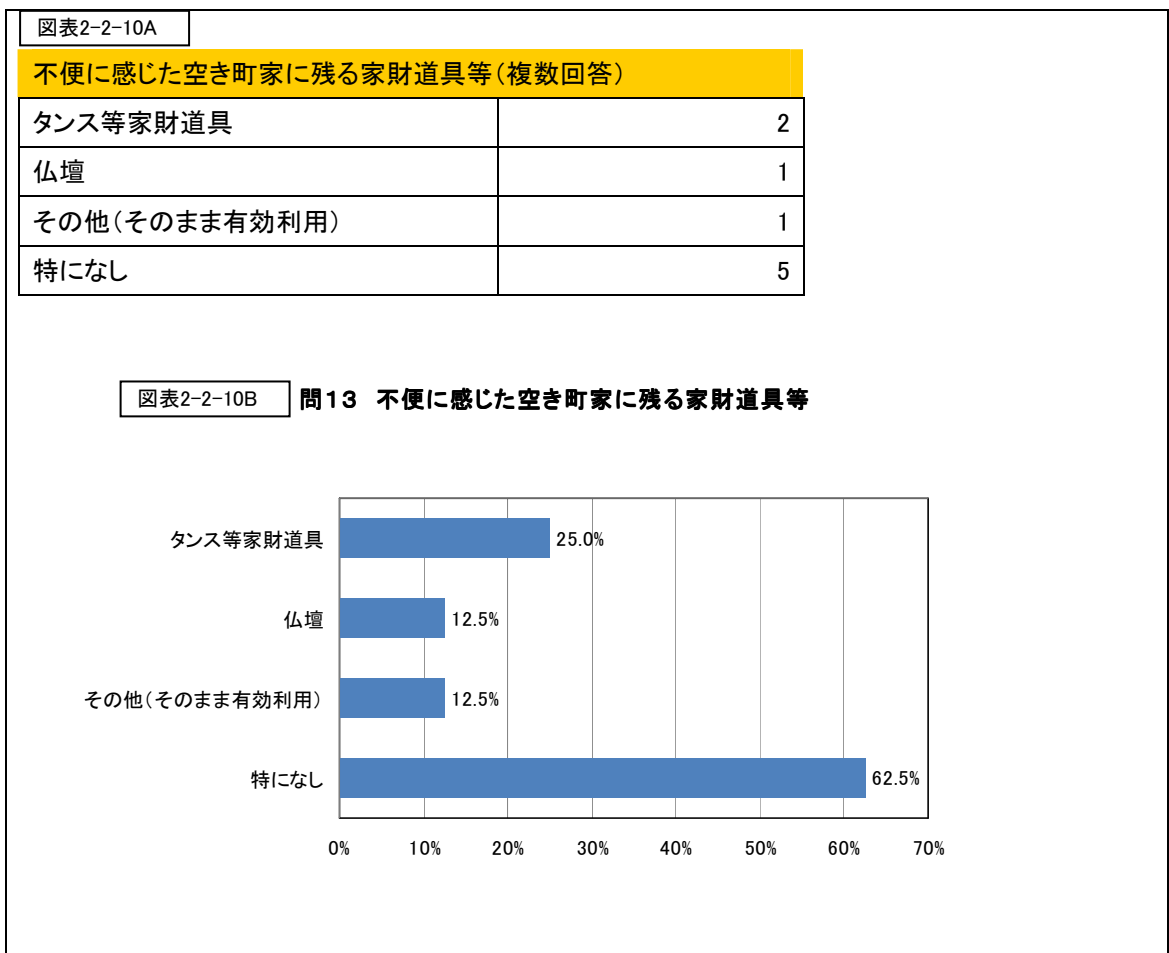
自由回答

- ・ 冷蔵庫・机・椅子等。期間限定という事ならば、ある程度の設備が無いとやりにくい。イベント会場として単発的な利用計画を考えているなら問題ないと思うが、空き家を埋めて定住・商売を考えるならばまだ身動きが取れる若い世代、彼らがスタートを切りやすいように道具の貸し出しなどが有ってほしい。町家バンク全体の共有財産などで家具等のバンクも有ったらいいのでは？
- ・ ぎりぎりなしていけましたが、真夏や真冬の冷暖房設備。
- ・ 電球、蛍光灯、グロー球等がほとんど使えず新たに購入して付け替えたことが不便と感じました。
- ・ 掃除機。
- ・ 家全体の使用マニュアル、ゴミ袋、地域の情報、地図。
- ・ 懐中電灯、ごみぶくろ、近隣地図。
- ・ 懐中電灯、近隣地域の地図、緊急連絡先、ごみぶくろ(有料でも)。
- ・ 建物内にトイレは最低必要と感じた。また時期によっては暖房器具なども。

問 10「今回、利用するに際して、不便に感じた、残っていた家財道具等がありますか」

- ・「特になし」の意見が多かった。家財道具などをある程度片付けた状態、もしくは家財道具の残っている部屋を借りなかったことから、特に不便に感じられなかったと考えられる。
- ・「仏壇」と回答をしたユーザーの物件は、賃貸スペースの隣に仏壇が残っており、「お正念は抜いてあるからただの箱です」とオーナーから説明いただいたが、少なからず気を遣ったのではないかと考えられる。

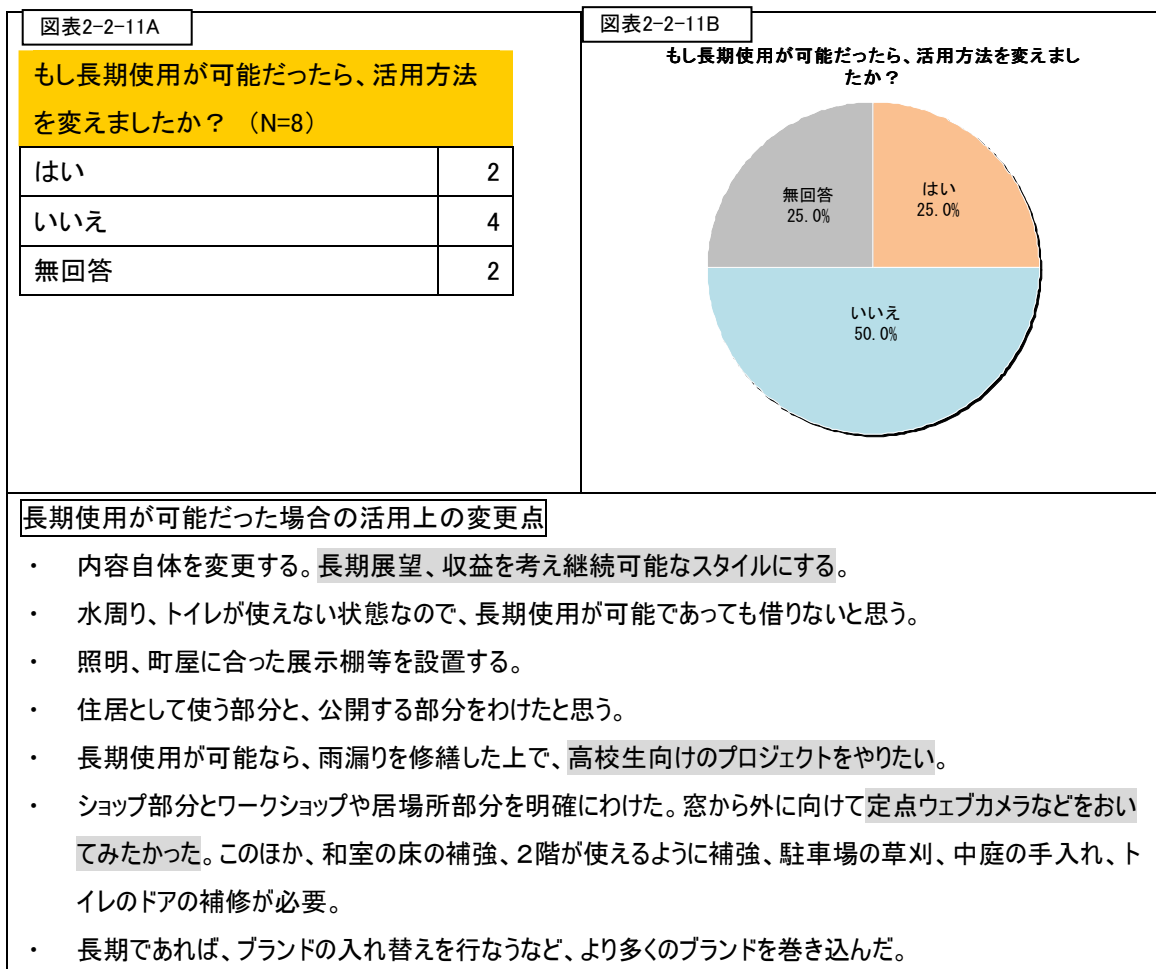
図表2-2-10 今回、利用するに際して、不便に感じた、残っていた家財道具等がありますか



問 11「もし長期使用が可能だったら、活用方法を変えましたか？変えたと思う場合は具体的にご記入ください(改修、展示形式・展示物の変更など)」

- ・ 長期使用の場合は、事業の収益性を考慮する（収益性を考えた継続可能なスタイル等）という意見や、周辺地域との関わりを広げる（高校生向けのプロジェクト等）、情報発信をする（定点ウェブカメラ等）といった意見があった。

図表2-2-11 もし長期使用が可能だったら、活用方法を変えましたか



問 12 その他不便に感じたこと、町家に関して困ったことをお聞かせください

- ・ 古い町家特有の問題点として、「建具の開け閉めのしづらさ」「鍵の掛け方の難しさ」が挙げられた。
- ・ 建具の立て付けの調整は、構造的な問題による可能性もあり修繕するとすればかなりの費用を要する可能性もある。
- ・ 鍵については、古いねじ形式のものは開け閉めに時間がかかるなど現在主流の鍵と比較すると使いにくい傾向にあるが、これを解消するためには鍵を新しいタイプのものに取り替える等の検討が必要である。
- ・ レイアウト上必要な場合に壁に釘を打つといったケースに関して、事前にオーナーと調整して、ユーザーの判断である程度自由に対応できるようにすること等も今後の検討項目である。

図表2-2-12 その他不便に感じたこと、町家に関して困ったことをお聞かせください

自由回答

- ・ トイレが無いこと
- ・ 時間の制約、鍵の当日返却等。
- ・ 広くて、お掃除がいきとどかないうちに1週間たってしまった。
- ・ 畳の部屋の床
- ・ 思っていたより雨漏りがひどかった。
- ・ ベニヤ板の上の壁の部分の汚れが気になった。
- ・ カビなどのあとが気になった。
- ・ 窓がしまりにくかった。鍵をかけるのもちょっと難しかった。
- ・ 障子は何枚かやぶれていて気になった。
- ・ トイレのドアが壊れていて困った。
- ・ 費用はかかっても、2階やお風呂が使えると良かった。
- ・ 釘など、レイアウトに必要な物をより多く使用することが出来ればよかった

問13 町家を活用してみて良かったこと、気付いたことをお聞かせください

- ・ 大半のユーザーが、町家ならではの風情や五感に訴える何かを感じ取っていた。
- ・ 町家が存在する町自体の良さを感じ取ったり、地域の方々との交流を楽しんだりしていた。
- ・ 町家の外装や内装などのハード面について、時代ニーズに対応して変化させていく必要性もあるという意見もあった。

図表2-2-13 町家を活用してみて良かったこと、気付いたことをお聞かせください

自由回答

- ・ 古い家ならではの風情が楽しめたが、古い物を残すという考え方だけではまず継続は不可能。
- ・ 不便さを楽しむ姿勢も大事だが、変わらない事だけでなくどのように変化させていくかのビジョンが必要に感じた。
- ・ 外装・内装ともにその場にそぐった変化は必要であると感じる。
- ・ 今回、その土地の風習であった立山という文化(自分たちの家を一部開放して展示を行なう様な風習)を来場者の意識に訴えられた事が良かった。あと、普段閉まっている空き家に灯を燈す事により、近隣の方々との交流が実現したのは良かったと思う。
- ・ 町家独特の風情の中で商品が良く映えていた。下町っぽいご近所さんとのふれあいも楽しかった。
- ・ タイムスリップしたような静かな環境で心が癒されました。
- ・ 町家に住んでみて、町家に住む魅力はその町家の良さだけではなく、周辺地域に残る自然やその他の町家、寺院等によってつられているまちに住むという感覚なのかなと思った。
- ・ ほんとうに、おもしろい町家で、3軒くらい借りているような経験ができました。
- ・ 元おかき工場とお聞きしましたが、その前は、車輪のかじやさんだった、ということも地域のみなさんからお聞きして、その名残ものこっていて、歴史を感じました。
- ・ 通り土間は、本当にすてきで、キンモクセイに毎朝小鳥がやってきて、ぜいたくな時間をすごせました。お風呂も温泉気分を味わえました。元おかき工場部分は、とたんやベニヤに小さな穴があって、そこから入る光がとてもおもしろかったです。
- ・ 駅の前というロケーションはおもしろかった。駅からの見え方を意識して展示をかえたりしてみた。通常のイメージの「町家」ではなかったが、壁も床もベニヤ板、という部屋は、「丈夫」だし、いろんなことができると思った。
- ・ 「光」の入り方が素敵で、作り自体に先人の知恵を感じた。「音」だったり、「におい」だったり「人」のくらしを五感で感じる事ができる、そんな空間でした。
- ・ 古い町屋と近代のアートファッションという異色空間演出などが試せたこと。

◆地域との関わりについて

問14 来場者の声を聞かれているようでしたら、お聞かせください

- ・ 建物を利用することで灯りがともったり、人が集まったりすることで、地域に賑わいが出たことが評価され、今後も活用することを地域から望む声が上がっている。
- ・ 町家を所有している来場者から自分の町家を活かしたいといった話も2物件で聞かれた。
- ・ 「どこに相談したら良いか知りたい」といった、協議会活動の広報につながる意見も聞かれた。
- ・ 全般的に、町家利活用に対する肯定的な見方や意識の醸成が図れたと考える。

図表2-2-14 来場者の声を聞かれているようでしたら、お聞かせください

自由回答

- ・ 建物が変わっている。
- ・ 寂しくなっていた地域に賑わいが出て良かった。
- ・ これからも活用を考えて欲しい。
- ・ 一度で終わらせるのではなく継続して続けて欲しい。
- ・ 自分の町家でも同じような事が出来たらと思う。
- ・ 良い活用法ですね。
- ・ 町家に入って中が見られて良い。
- ・ 町屋で鉄道模型とは驚かされました。
- ・ 空き家だと知らなかった。
- ・ 元おかし工場だと知らなかった。
- ・ 灯りがついてうれしかった。
- ・ 初めて入って、広いのでびっくりした。
- ・ 忍者屋敷のようでおもしろい。
- ・ 空き家だと知らなかった。もったいない
- ・ 町家で住もうと検討したことがあったが、よそ者は受け入れてもらえないと諦めたことがある。
- ・ 自分も古民家を所有しているが、どこに相談したら良いか知りたい。
- ・ 「町家」というイメージを持った人は少ないようで、建物に関しての意見はほとんどなかったです。
- ・ デ스플레이が◎、またなかなか普段は入れない敷地なので見学が出来て良かった。
- ・ 築300年の立派な建造物を今後も利活用すべきだ。

問15 町家を実際に使ってみて思いついた町家の活用方法あれば、お聞かせください

- ・ 「休憩場所」や「コミュニティスペース」「カフェ」「BAR」など、地域に不足している活用方法の提案があった。
- ・ 「ゲストハウス」や「コンドミニウム」などの中期的滞在施設や、「昭和の懐かしいお店の集まり」「インターネットテレビ局のスタジオ」などの、新しいニーズに対応した活用方法が提案された。
- ・ 現在、設備の整っていない町家についても、十分に活用の価値があるのは確実で、設備を整えていけばさらにさまざまな活用方法が広がっていく可能性があると考え

図表2-2-15 町家を実際に使ってみて思いついた町家の活用方法あれば、お聞かせください

自由回答

- ・ 自分の使った町家に関しては特になし。せめてコミュニティスペース。
- ・ 私たちが利用した地域は、観光客が多いようだが、休憩場所などが少ない。今回、カフェ&BARもなかなか好調だったことを考えると、休憩施設として開放するのは良いのでは？と考える。
- ・ アンテナショップや実演販売、ワークショップ会場
- ・ 昭和の懐かしいお店の集まりが出来れば良いのでは。
- ・ 出張者等向けに2週間～1ヵ月程度の期間で住宅として貸し出せば需要があるように思う。その他、ゲストハウスとしての貸し出しも考えられる。これらを実施する場合は、レンタル会社等と町家バンクが提携しているとより利用しやすい。
- ・ ハワイのコンドミニウムみたいに、1週間程度「体験宿泊」をして、三輪の町や、大和をめぐる、というパッケージを企画したら本当におもしろいと思います。町家は他にもありますが、元おかし工場の空間はじめ、この町家にしかない空間。ここでどんな体験をしたかを発表してコンテストをしてもおもしろいのでは。忍者屋敷みたいにして、公開してほしいという意見もありました。
- ・ 定期的に部屋の中や、壁を「変身」させていくとおもしろいと思います。
- ・ 自分が借りた町家に関しては、こどもたちの好奇心をくすぐるようなメッセージを発信する場所としては最高でした。時間、曜日によってとる人がまったく違うので、人間観察の場所としてもおもしろく、定点カメラなどでその音や絵を撮るだけでも「コンテンツ」になると感じたくらいです。インターネットテレビ局のスタジオにしてみたい。
- ・ 建物内でのファッションショー。
- ・ 映画鑑賞会。
- ・ プロカメラマンによる撮影会。
- ・ 着物試着会。

問 16 地域の方とお話したことや交流などあれば、お聞かせください

- ・ 歴史的な町並みが残る地域は、閉鎖的なイメージが強いが、今回の取り組みを通じて、沢山の地域の方々との交流や連携が生まれた。入りにくさがある古い町でも、新しい動きを求めている住民が多いと考える。
- ・ 今回のユーザーが優れたコミュニケーション能力を持っていたのかもしれないが、いずれの物件でも新たな交流が生まれ、多くの町の人たちに歓迎されたことがうかがえる。
- ・ ユーザーと来場者だけでなく、物件を通じて町の人たちの間にも交流が生まれた事実など、今回のような取り組みが町の活性化に少なからず貢献できる可能性は大きい。

図表2-2-16 地域の方とお話したことや交流などあれば、お聞かせください

自由回答

- ・ 地元の人が自分の作品を展示したいと持ってきてくれた。
- ・ 鳥居そばのおじさんがちょこちょこ遊びにきてくれた。
- ・ 近くの NPO の方々との連携。
- ・ 近所の高校生などが手伝いに来てくれた。
- ・ イベント開催中に実際に自分の作品も展示して欲しいという方が 3 名ほどいた。
- ・ 近くの商店の方が、何度か来場して下さり、率先して DM を自分の店先に置いてくれたり、差し入れなど下さったりした。
- ・ ちょうど、奈良・町家の芸術祭 HANARART2012 が開催されていたこともあり、お互い連携して三輪地区を盛り上げた。
- ・ 近隣の方々が次々と来場して下さり、カフェでこの地域の昔の話やご自身の事など色々とお話出来ました。
- ・ たまたま、ふらっと入ってきた青年と仲良くなり、夜ご飯を一緒に食べたり、近くにお住まいの高校生のご兄弟に搬出のお手伝いをして頂いたり、交流の輪が出来ました。
- ・ これからも使ったらどうかと地域のイベント時の出展を勧められたり、町家の空き家の現状などをお聞きすることができた。
- ・ 町の皆様の暖かい歓迎でこのままお店を継続して欲しいとの応援を多数頂きました。
- ・ 初日は、Tシャツ屋という色が強すぎて、挨拶もなく商売をするのか？とお叱りを受けるところからスタート。それをうけて、次の地域では「居場所作り」に徹しよう方針を変え、それが結果的には良かったと思っています。
- ・ 住み込みで、早朝に動きはじめることができたおかげで、お隣のひとり暮らしのおじいさんが、朝、ご自宅の前をお掃除しているときに、私もお掃除をしていたのがご縁で、二日目から会話がはじまった。「ニットのプロジェクトなら…」と、2年前になくなられた奥様がされていた毛糸屋で置いていた毛糸などを引き取り手が無いのでもらってほしい、と言われた。本当に高価な毛糸やボタン、針など、そして、什器などをたくさんいただきました。それをうけ、今回は、地元のみなさんに無料でさまざまなワークショップを体験していただくことができ、そのことについても喜んでいただきました。

- ・ この町家の通りは、ここ数年、空き家化がすすみ、また、ひとり暮らしの老人も多く、それだけに、ひとり暮らしの仲間として、あたたかく迎えてくださいました。お向かいのひとり暮らしの女性も、二日目にワークショップに来てくださって以来、夕食や朝食の心配をしてくださり、一人で食べられるような「即席そうめん」や、スープのもとに加え、お弁当も何度も差し入れくださいました。わずか1週間でしたが、一生お付き合いできるお母さんのような感じになりました。離れて住んでいらっしゃる娘さんと同じ年頃だったということで、娘が離れた土地でがんばっていたら、という思いで良くしてくださったそうです。
- ・ 三輪の町、特に、街道筋にあったため、とても「封建的」で「人の目を気にする」土地柄である、と感じました。いつも、「見られている感」があったので、「わかりやすい発信」を心がけました。元気がでる発信をしたいと思っていたので、パンダのパネルを前面に。このパンダが目立っていたので、大人も子供も足を運んでくださいました。
- ・ 秋のおまつりの時期にあたってことも運がよく、その日に告知をすべき、とのアドバイスを通りがかったママたちが教えてくださいました。子供たちが家に帰って、「パンダ」の話をし、それを聞いてお母さんたちが様子を見に来て、その後、親子で来てくれて、その後は子供たちだけで、という私が普段手がけているプロジェクトらしい動きができました。「町家は広いのに、今回は、私一人のできることにしかできない」ということを伝えると、お母さんたちができることは手伝います、といって自発的に大人も関わって子供たちの楽しいことを、という動きにつながりました。こんなに子供たちがいたんだ、ということで、普段顔は知っていても話したことがなかった大人と子供の会話が始まって楽しかったと言っていました。後半は口コミで、いろんな方が見に来てくださいました。建物そのものに対して、みなさん興味を持っていて、今回のような動きは大切だとおっしゃっていました。
- ・ 平日は、通勤、通学の方が、なんだろう？と足をとめてくださった。
- ・ 奈良・町家の芸術祭 HANARART2012 のパンフレットを見て、立ち寄ってくださる方が多くいた。
- ・ 「パンダ」のかんばんやフラッグは「何だろう」と思っていただけみたいで、同時にもう一軒借りた物件と両方で連動しているということを知ってくださった方が多かった。かやのタペストリーも役にたちました。かやのタペストリーはおしゃれだと好評でした。
- ・ 正面が小鳥屋でしたが、「金子みすゞ」の「わたしとことりとすずと」がきっかけで、この場所にしたんです！という私の話もあたたかく聞いてくださり、本も買ってくださったり、小鳥のこともいろいろ教えてくださったりしました。きっかけは、お隣の奈良・町家の芸術祭 HANARART2012 の作家さんの設営のお手伝いでしたが、近くの観光地である石舞台古墳までわざわざ連れていってくださいました。毎日、いろいろなお話をしたり、宅配便の荷物を預かっていただいたり、本当にお世話になりました。
- ・ 奈良・町家の芸術祭 HANARART2012 会場（借りた物件の隣家）の鍵を毎日閉めに来られた町づくり団体の方には日々お声がけをいただき、とてもお世話になりました。
- ・ 煮炊きができない、ということで、お隣の方は何度もご飯の差し入れをくださいました。ワークショップにも何度も来てくださいました。
- ・ お向かいの絵画教室の先生も、生徒さんたちに宣伝などしてくださいました。
- ・ 登下校の旗振りをされている近隣の方とも日々のごあいさつを通じて会話がはじまり、いろいろ教えてくださり、足も運んでくださいました。
- ・ 2物件を借りて行ったりきたりしていたので、途中の商店のみなさんと顔見知りになり、いろいろ応援いただきました。お魚屋さんでお刺身を買ったら、ご飯をつけて下さったりおいしかったです。
- ・ 電気屋さんのお店のみなさんにも「11月11日電池の日」にこの町で何かしたいというと、作戦会議にお

付き合いだけでした。

- ・ こどもたちは、小学校の登下校の時に気になっていたらしく、最初はお母さんと、その後は、子供たちだけでやってくるように。プロジェクトの作戦会議にも積極的に参加して、いろいろなアイデアもくれました。後半は、ロコミで、子供は子供を、大人は大人を、誘ってきてくださり、輪が広がる感じが面白かったです。前の週に滞在した三輪からも応援に何人も来てくださいましたが、三輪の人と、地元の八木の人の話もはずんで新たな交流がうまれました。
- ・ ご近所の方同士も、普段挨拶はしていても話すのは初めて、ということで、世代を超えての会話が始まりました。特に、子供が大人に毛糸のポンポンの作り方を教えたり、ふだんは、不良ぶっている子どもたちが黙々とポンポンをつくっている姿を見て、見直した、という意見もあつたり。こちよい空間でした。
- ・ 近くにある医大の学生や先生も時折通り、足をとめてくださり、ロコミで、何人も来てくださいました。
- ・ 今までの地元の歴史などを細かく聞かせて頂いた。また過去の住居者も来訪され「こんな機会を作ってくれてありがとう」と涙ながらに感謝された。

問17 知らない土地だったために、困ったことなどはありましたか

- ・ 「ゴミ捨でのルール」などの生活のルールについて、事前にユーザーにお知らせしたほうが良い。
- ・ 生活に必要なものを調達するための情報や交通手段など、暮らしに関する情報を整理して、事前にお知らせしたほうが良い。

図表2-2-17 知らない土地だったために、困ったことなどはありましたか

自由回答

- ・ ゴミ捨て、買い物
- ・ 土地勘が無く、買い物や駐車関係が大変困りました。あと、ゴミ捨でのルールや挨拶周りなどもそれぞれナントナクであるが、ルールがありその点が少し困った。
- ・ 短期間だったので特になし。
- ・ 町の方々からいろいろ教えて頂きました。
- ・ ゴミの捨て方
- ・ ゴミの捨て方。結果的には近隣の方が教えてくださいましたが、最初からマニュアルがあるといいと思います。
- ・ 自転車か車がないと生活には不便な場所でした。
- ・ ゴミの出し方
- ・ 道一本で町会が違うようで、ゴミの収集日も違っていたので、明確に最初に教えてほしかった。
- ・ 一方通行で、車で家の前まで入ってくるにはどうしたらいいかわからず、最初の数日は困った。コインランドリーの場所、コンビニの場所などもふくめた近隣の道路地図、生活地図、防災地図もほしい。

問18 地域の印象についてお聞かせください

- ・ いずれの地域でも温かい人が多いという印象は共通している。
- ・ 三輪は、特に昔ながらの厳かな町で、観光地周辺を離れると活気がなく寂しいという印象だった。
- ・ 郡山城下町は、若い人たちが頑張っている地域で、町全体から前向きな印象を得られた様子である。
- ・ 五條新町は、街自体がコンパクトで、街づくり団体が元気なこともあり、溶け込みやすかったようだ。
- ・ 八木は、新しい住民も多く入ってきているせいか、自由でそれほど周囲の目を気にする必要がなかったようである。

図表2-2-18 地域の印象についてお聞かせください

自由回答

<三輪>

- ・ 静かな地域でも、活気が消えている雰囲気。
- ・ 寺社街として大神神社周辺は活気を感じたが離れると寂しい。
- ・ 最近、奈良・町家の芸術祭 HANARART 関係で色々と盛り上がっている様だが、普段はとても静かな町の様である。近くの神社などもう少し連携を取って町を動かせば、環境が変わるのかな？という印象。
- ・ 神社等が数多く残っているほか、近くに川が流れているので散歩するのが楽しい地域だった。
- ・ 昔ながらのルールがのこっている町。
- ・ 三輪山、大神神社さん、えびす神社さん、やまのべの道。日本のはじまりという雰囲気が感じられる、厳かな町でした。
- ・ 懐にはいってしまうと、あたたかい人が多く、日本再発見、という感じでした。

<郡山城下町>

- ・ 若い人がまちづくりに熱心で地域もその熱意にこたえようと頑張っている様子が窺え、とても暖かく前向きに感じられた。色々問題もあるのですが、城下町としてコンパクトに名所がまとまっているのでイベントが連動しやすい利点は感じました。

<五條新町>

- ・ すぐに溶け込みました。いい雰囲気でした。

<八木>

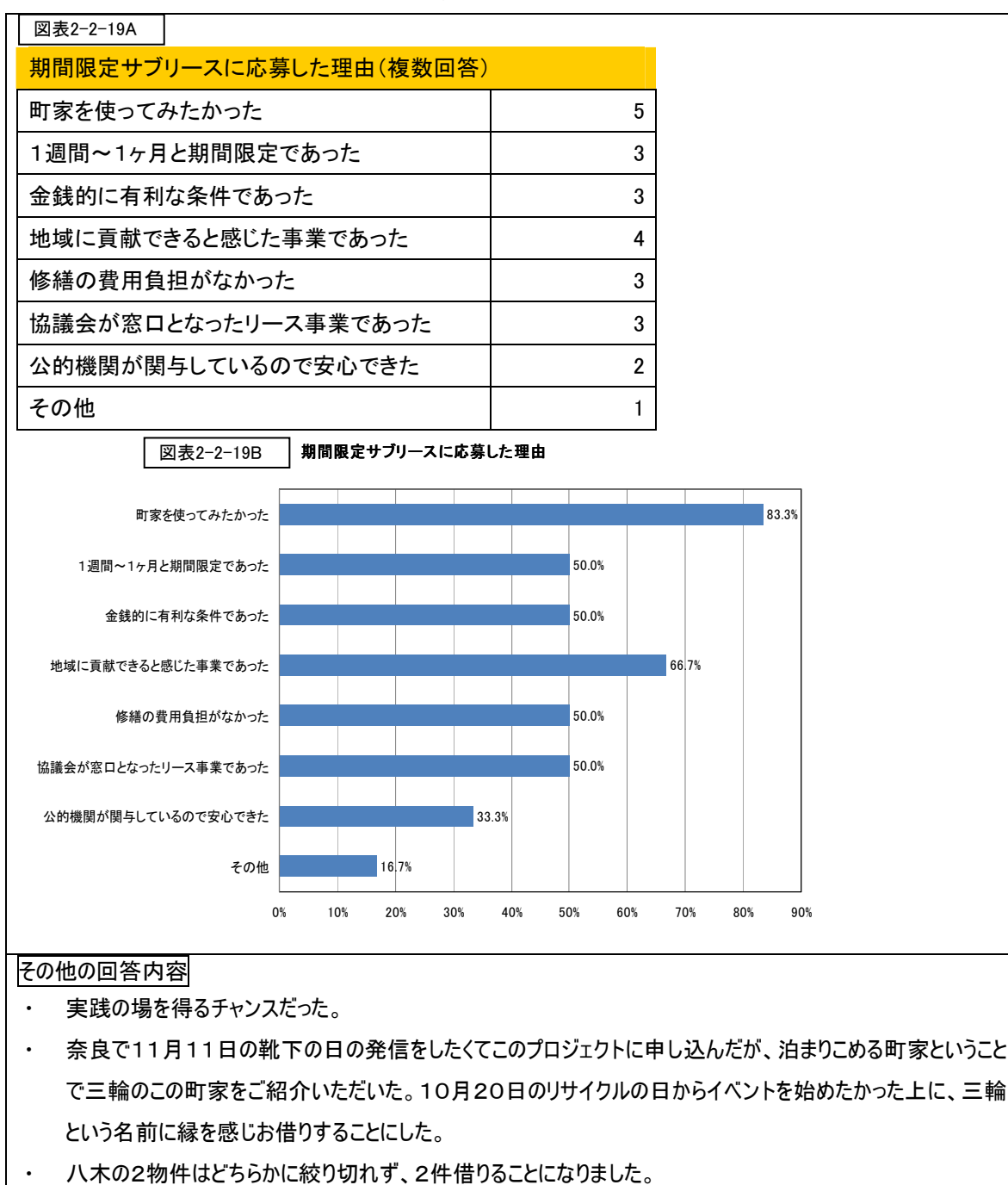
- ・ 近くの高校の生徒さんたちはまじめな印象。
- ・ この町家に関していえば、車の道路に面していて、ふつうにある「家」ということで、近隣のみなさんの目をそんなに意識する必要もなく、自由な空間でした。
- ・ あたたかい人が多い町
- ・ 自分が借りた物件のある通りに関していうと、古い町ではあるが、必要以上に、他人のことに干渉しない、「自立」している人が多いと感じた。八木とひとくくりで言っても、また他のエリアとは違う「おもしろい」個性のある通りでした。
- ・ 時間と、曜日によってまったく通る人が違い、「みんなちがって、みんないい」を考えるには絶好の場所でした。

◆期間限定サブリース事業について

問19 期間限定サブリースに応募した理由

- ・ 「町家を使ってみたかった」という回答が8割以上で一番多い。
- ・ 次に、「地域に貢献できる事業であった」という選択肢を、約7割近いユーザーが選択していることが興味深い。
- ・ その他の選択肢も、平均して過半数のユーザーが選択しているのは、一般的な不動産物件の単なる賃貸と違い、今回の事業趣旨を理解したユーザーが応募してきているからだと考えられる。

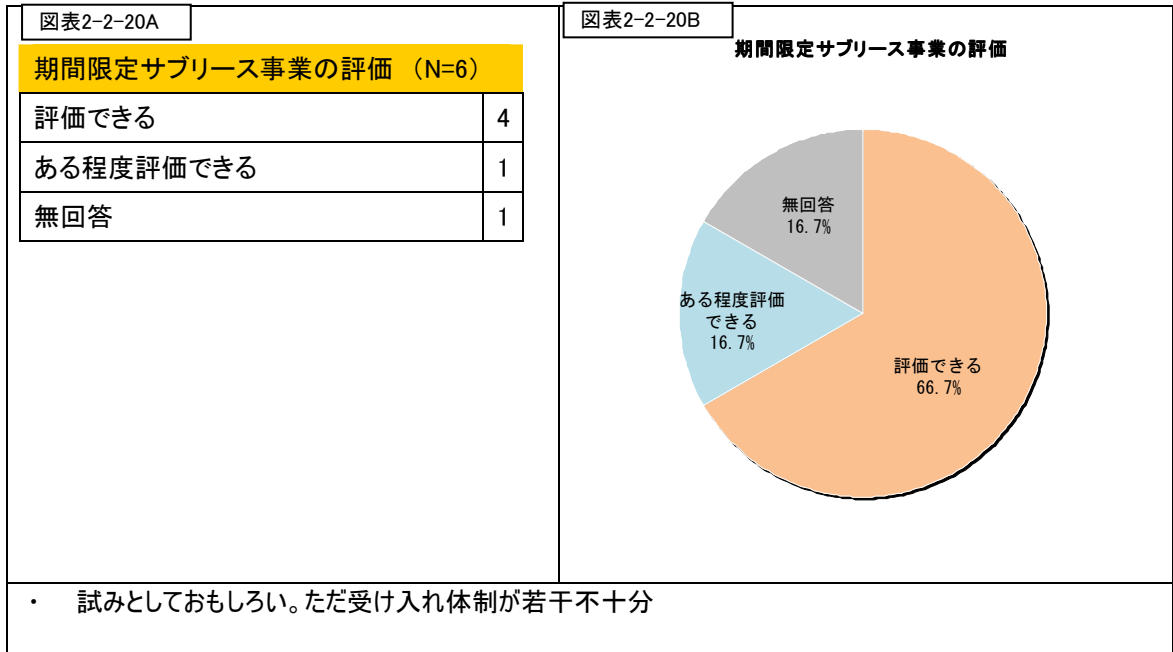
図表2-2-19 期間限定サブリースに応募した理由



問20 期間限定サブリース事業の評価

- ・ ユーザーからは、おおむね評価していただいた。
- ・ 自由意見で受け入れ体制が若干不十分だという意見があった。

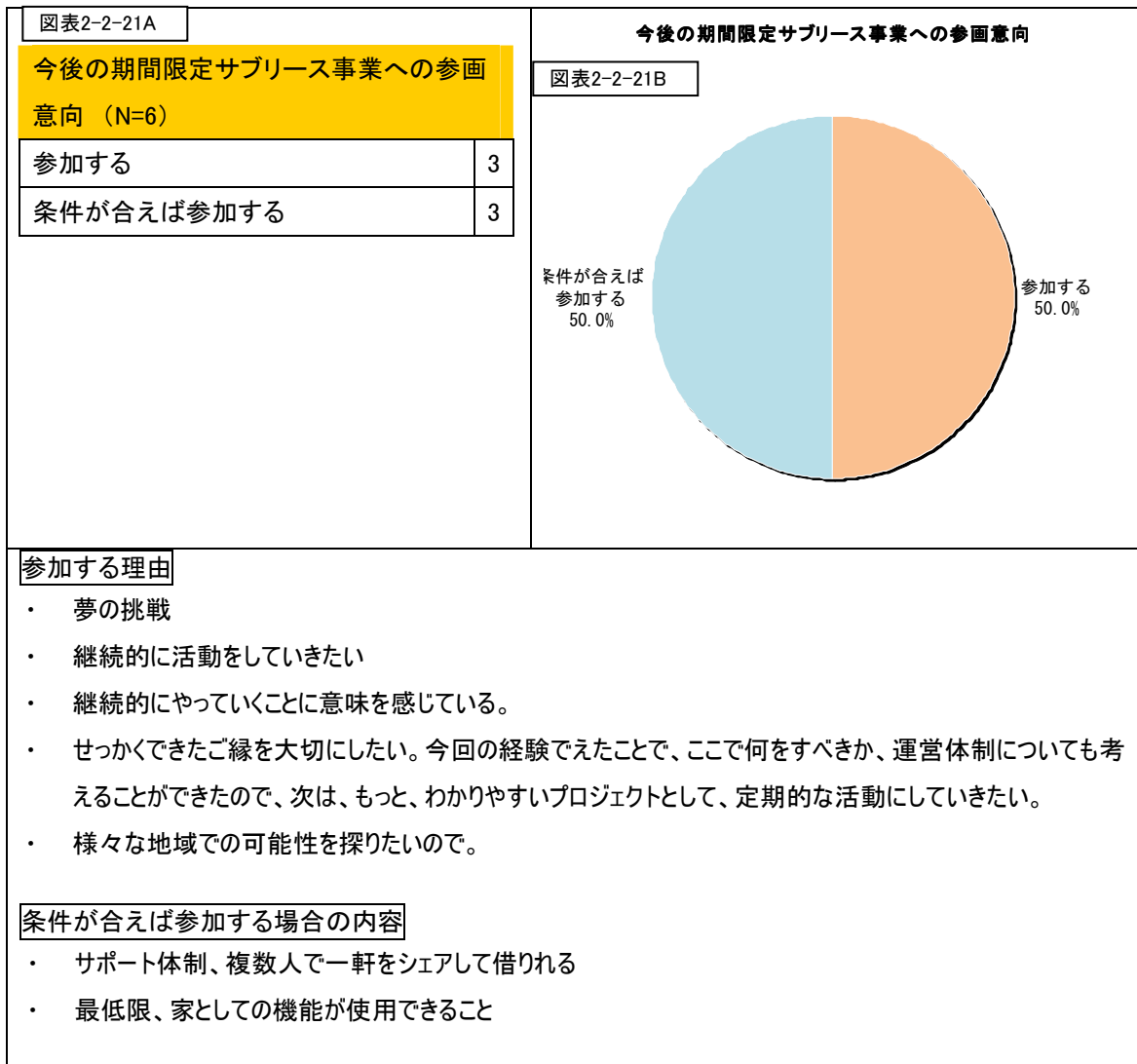
図表2-2-20 期間限定サブリース事業の評価



問21 今後の期間限定サブリース事業への参画意向

- ・ 「参加する」「条件が合えば参加する」が全員と、今後も期間限定サブリース事業への参加意向は高い。
- ・ 今回、通常の賃貸物件とは比較にならない未整備の状態で、今後も「参加する」という回答が50%であったことに事業を実施した意味があると思う。この結果は十分に整備されていない物件であっても、条件を事前に十分に整理すれば、利活用していける可能性を示唆していると思う。

図表2-2-21 今後の期間限定サブリース事業への参画意向



問22 期間限定サブリース事業への意見

- ・ 事業の趣旨やビジョンを、十分にユーザーに伝え切れなかったのは反省点である。
- ・ 当協議会のような、公的な中間支援組織がサブリースすることに対して、街との信頼、オーナーとの信頼などに対する安心感に対する評価が高い。逆に、今後、サブリース事業を展開していくためには、これらの信頼関係を築けているかどうかにかかっている。
- ・ 長期の事業を望む声がある一方で、短期間の事業であるからこそ挑戦できるといった声もあった。
- ・ 本格的サブリース事業を実施していく際にも、短期間のサブリースというプランについても検討していく必要がある。

図表2-2-22 期間限定サブリース事業への意見

自由回答

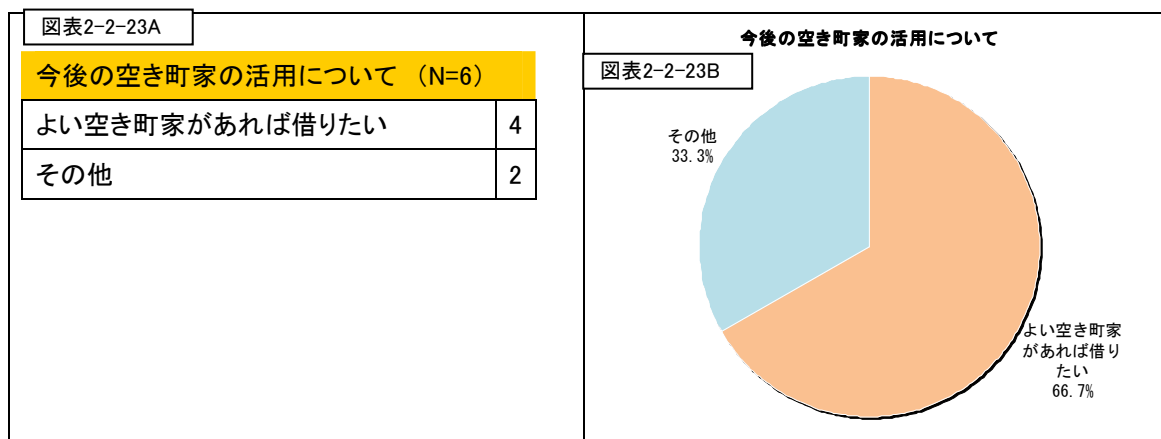
- ・ 活用というが、どのようなビジョンを持っているか説明が欲しい。テストマーケティング目的なら万全のサポートを、実際の居住・開業を目指すなら先の可能性の提示が欲しい。先が無い物に投資をする事は難しいし、マーケティングするにはそれなりの状況の整備が必要だと思います。
- ・ 今回、私たちの準備期間は3週間でした。もっと長い準備期間が持てれば、もっと参加者の幅も広がっていたのでは、と考えます。長期で何かに挑戦できる事業であればもっと良いと感じた。
- ・ とても面白い試みだと思います。コーディネートして下さる団体を介することでオーナーの安心感もあり、借りる側も気兼ねしない。空き家はいろいろと事情があり放置されていてオーナーももてあましている物も多いと思われるが、個人対個人だとなかなかマッチングできない
- ・ 今後も継続して起業の夢の実現に。
- ・ 期間限定であることで気軽に町家を一度借りてみようという気持ちに繋がった。
- ・ 古い町によそものが入るといふことの難しさを感じることからスタートしましたが、だからこそ、この事業の意味があると思います。価値観が違うもの同士が、信頼関係をもって、新しいことに取り組む、そんなきっかけになるプロジェクトだと思います。よそものの視点がきっかけで、地元独自のプロジェクトが生まれていく、そんな役割を考えることができました。
- ・ 今回は、初めての試みでしたが、主旨をはっきりさせ、マニュアルなどが整備されていけば、利用者も、受け入れる町のみなさんにとっても、必要な事業だと思う。
- ・ よそものが短くても「町」に入る、ということには「信用」が大切ゆえ、今回のように、間にはいつくださる組織があつてこそこの事業で、参加させていただけてよかったです。
- ・ 「期間限定」だからこそ、投じることができた「一石」を、つぎにつなげる「継続性」が大切だと思います。また、参加させていただきたいです。

◆空き町家の活用などについて

問23 今後の空き町家の活用について

- ・ 約7割のユーザーが、今後も「よい空き町家があれば借りたい」と回答している。
- ・ 「その他」の回答としては「奈良県内では分からない」「今の町家で継続したい」といった意見があった。

図表2-2-23 今後の空き町家の活用について



問24 賃貸、取得する際の希望額

- ・ 賃貸希望価格は面積でばらつきがあるが、2～3万円/月を望んでいるユーザーが多い。
- ・ 今回のユーザーは、本格的な店舗展開を検討しているというよりは、イベントでの活用や、やりたいことのチャレンジの場として応募された方が多かったことが要因だと考えられる。

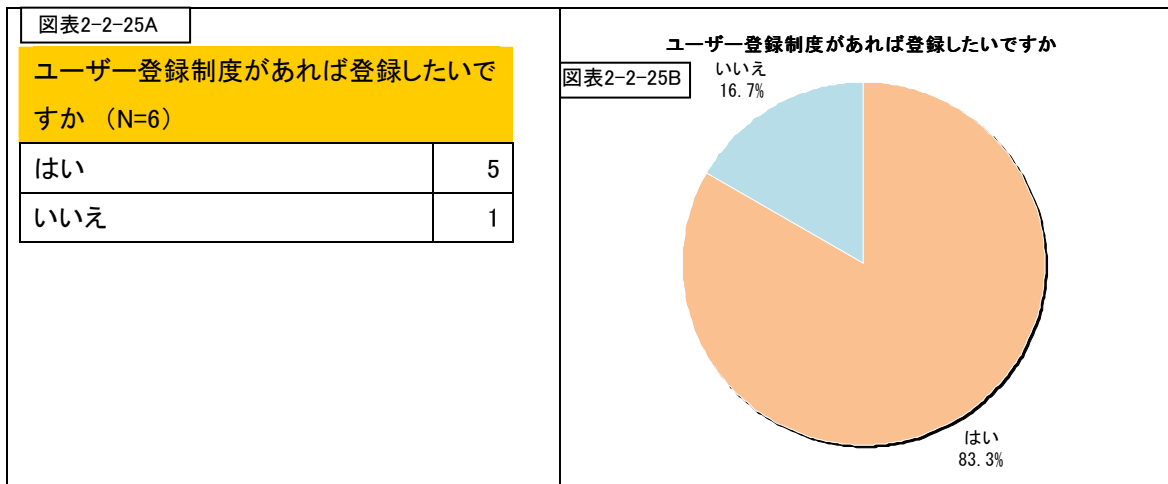
図表2-2-24 賃貸、取得する際の希望額

賃貸する際の希望額(自由回答) <ul style="list-style-type: none"> ・ 7万円/月 ・ 3万円/月(2名) ・ 2～3万円/月(2名) ・ ケースバイケース
取得する際の希望額(自由回答) <ul style="list-style-type: none"> ・ 200万円 ・ ケースバイケース

問25 ユーザー登録制度※があれば登録したいですか

- ・ 店舗やギャラリーとして活用したユーザーは、全員「登録したい」と回答した。

図表2-2-25 ユーザー登録制度※があれば登録したいですか



※ユーザー登録制度とは、町家を借りたい／買いたい方に「利用登録者」となっていただき、空き町家が出てきた段階で町家を紹介するといった制度。

問26 空き町家などへの意見

- ・ 実際に町家を活用して「風情があるというだけで残せるほど、町家を残して守っていくのは簡単じゃない」という感想を複数名が持たれた。
- ・ 「(空き町家のまま放置するのは) もったいない」「歴史ある町並みを残したい」という声が上がっている。
- ・ 単に歴史的建物としてそのまま保存するのではなく、今に生きる財産として「変化」させ「とにかく活用」していく「仕組みづくりが必要」だという意見が多くあった。

図表2-2-26 空き町家などへの意見

自由回答

- ・ 維持が大変な事もあり、閉め切りになっている物件があちこちに多数あるという事も地域の方から色々聞いた。無料で貸し、軌道に乗ってから使用料を取るなどの配慮を行なって利用者を優遇しながら、とにかくその場所を活用して、利用者を増やす事が建物として意味あるがあるのではないかと考えます。
- ・ 町家だから残すのではなく、今に生きる財産として変化とともに共存を。
- ・ もったいない！！です。移住者とマッチングするよりリースのほうが可能性があるように思います。ただ改修費用をどこが出すのかがこれからの課題でしょうか
- ・ 歴史ある町並みを残して頂きたい。
- ・ 一人暮らしの老人がこんなにも多い、という現実を知り、これから、空き町家はもっと増えてしまうのだと思いました。そのためにも、空き町家や、それに付随して残されているものや知恵、ナリッジをリサイクルしていく仕組みづくりが必要だと痛感しました。
- ・ 「町家」の定義は何か?について、この「町家」ではいろいろ考えました。業態が変わっていくごとに、改装されていった後が、いい意味でも悪い意味でも、いろいろなことを語っていた気がします。その「ストーリー」も含めて「空き町家」なんですね。それもふまえて、残すもの、残さないもの。残したいものと、残したくないものも、使う人によって変わるところが面白くもあり、難しくもあり。オーナーさんのご意思と、地域のみなさんのご意思もぴたり合う、ということのほうが珍しいのかもしれません。NPOさんが地域の財産として残していけるというのであれば、その物件の選定基準が大切になってくると思います。
- ・ 風情があるというだけで残せるほど、町家を残して守っていくのは簡単じゃない、と改めて感じましたが、それでもなお、町家を使ってできることはたくさんあるので、その力と意思を持った人と、空き待ち家がうまくマッチングして、それを後押ししていく仕組みづくりが大切だと思いました。町家はひとつひとつ違うので、事例を成功・失敗ともにたくさん共有していくことが必要かと。
- ・ 関西圏のより広い地域に向けて PR 活動を行ない、利用者発掘をしてはどうか？

図表2-2-27 ユーザー向けアンケート票

**期間限定サブリース事業による町家利用者に対する
意向調査へのご協力をお願い**

空き町家利用者の皆様へ
大和・町家バンクネットワーク協議会 事務局

■調査へのご協力をお願い

平素より、当協議会の運営にご支援・ご協力を頂き、ありがとうございます。
今回、大和・町家バンクネットワーク協議会プロジェクトにご
賛同頂き、期間限定サブリース事業にご参加頂き、ありがとうございます。
当協議会におきましては、今回の期間限定サブリース事業の成果と課題を整理・分析するこ
とで、今後の本格的なサブリース事業実施に向けた検討を行ってまいりたいと考えております。
お忙しいとは思いますが、是非、主旨をご理解の上、意向調査へのご協力の程、よろしくお
願いします。

※自由記入欄が狭いなど、ご記入時に支障がある場合、枠は自由に広げていただいたりして構
構です。

期間限定サブリース事業の空き町家利用者の方々への調査シート

◆利用された空き町家の所在地と利用者について

質問項目	回答
問1 空き町家の所在地	奈良県()市()町
問2 利用期間	()月()日～()月()日の()日間
問3 利用目的 今回、空き町家をどのような 目的で利用されましたか	1. 住宅(シェアハウス等含む) 2. 店舗(具体的に何?) 3. キャンプ 4. その他()
問4 利用者のお名前	右前:
問5 利用者の年齢	1. 20歳未満 2. 20～30歳代 3. 40～50歳代 4. 60歳代 5. 70歳以上
問6 利用者の連絡先	・住所: ・電話番号: ・メールアドレス:

1

◆利用された空き町家について

質問項目	回答
問7 情報収集の方法 本プロジェクトをなにで知りま したか	1. 協議会事務局からの紹介 2. まちづくり団体からの紹介 3. 知人からの紹介 4. チラシ 5. ウェブ(Face book) 6. 新聞記事 7. その他()
問8 家賃設定	●物件契約前の想定額: _____円 ●実際に使用してみて 物件契約前の想定額と、実際に物 件を使用してみて家賃価格につい てどう感じたかを聞かせてください 1. 安かった(適正だと思ふ額: _____円) 2. 適正だった 3. 高かった(適正だと思ふ額: _____円)
問9 物件の下見 今回、利用を決めるまでに現 地に行き、物件の下見をされまし たか	1. はい (理由:) 2. いいえ (理由:)
問10 利用するまでの準備 今回、利用するまでにご自分で清 掃等されましたか	1. はい (理由:) 2. いいえ (理由:)
問11 不便に感じた設備 今回、利用する際に不便に感 じた設備はありますか(複数回答可)	1. 電気 2. ガス 3. 上水道 4. 下水道 5. トイレ 6. 風呂 7. 駐車場 8. その他()
問12 備え付けと必要だと感 じた物がありますか(今回、基本 的に必要なものは利用者の方が 揃えることになっていましたが)	(自由記入)
問13 不便に感じた空き町家に残 る家財道具等 今回、利用する際に、不便に 感じた、残っていた家財道具等は ありますか(複数回答可)	1. タンス等家財道具 2. 仏壇 3. その他の大型荷物 4. その他()
問14 もし長期使用が可能だつた ら、活用方法を考えましたか? 考えたと思う場合は具体的にどこ に入ってください(改修するなど)	1. はい 2. いいえ

2

問15 その他不便に感じたこと、町
家に関して困ったことをお
聞かせください (自由記入)

問16 町家を活用してみえたこと、
気付いたことをお聞かせく
ださい (自由記入)

問17 東隣者の声を聞かれています
ようでしたら、お聞かせください (自由記入)

問18 町家を実際に使ってみて思
いついた町家の活用方法があれば、お
聞かせください (自由記入)

◆地域との関わりについて

質問項目	回答
問19 地域の方とお話したことや 交流などあれば、お聞かせくだ さい (自由記入)	
問20 知らない土地だったため に、困ったことなどはありましたか (ゴミの捨て方など) (自由記入)	
問21 地域の印象についてお聞か せください (自由記入)	

3

◆期間限定サブリース事業について

質問項目	回答
問22 期間限定サブリースに応募 した理由(複数回答可)	1. 町家を使ってみたかった 2. 1週間～1ヶ月と期間限定であった 3. 金銭的に有利な条件であった 4. 地域に貢献できると感じた事業であった 5. 修繕の費用負担がなかった 6. 協議会が窓口となったリース事業であった 7. 公的機関が関与しているので安心できた 8. その他()
問23 期間限定サブリース事業の 評価	1. 評価できる 2. ある程度評価できる 3. あまり評価できない 4. 評価できない (理由:)
問24 今後の期間限定サブリース 事業への参画意向 次回、同様の期間限定サブリース 事業があれば参加されますか	1. 参加する(理由:) 2. 条件が変われば参加する (変更すべき条件:) 3. 参加しない(理由:) 4. その他()
問25 期間限定サブリース事業へ の意見	(自由記入)

◆空き町家の活用などについて

質問項目	回答内容
問26 今後の空き町家の活用につ いて	1. よい空き町家があれば借りたい 2. よい空き町家があれば取得したい 3. 利用する予定はない 4. その他()
問27 賃貸、取得する際の希望額	・賃貸希望額 (_____ 万円/月) ・取得希望額 (_____ 万円)
問28 ユーザー登録制度があれば 登録したいですか	1. はい 2. いいえ
問29 空き町家などへの意見(風 情ある町家が取り壊されるのはも ったいないなど)	(自由記入)

4

3. 地域住民の意識調査

地域住民の意識調査として、サブリース物件以外の空き町家オーナーに、以下のようにアンケート調査を実施した。

また、期間限定サブリース実施地域において、当協議会と直接関係のない集会などにおいて簡単に意見を伺ったので、その結果も最後に記載する。

(1) アンケート調査の概要

期間限定サブリース実施地域の空き町家（サブリース物件以外）のオーナーに、以下のようにアンケート調査を実施した。

①時期

2012年12月中旬～2013年1月上旬

②方法

アンケートは基本的にヒアリングで行なうこととし、困難な場合にはアンケート用紙を郵送することとした。なお、アンケートにご協力いただくオーナーも地域のまちづくり団体に探していただいた。

また、地域住民の意識調査という目的を踏まえ、補足的に当協議会所属団体以外の団体や集会で簡単なアンケートを行なった。実施できたのは、郡山城下町（商店街の集会）、三輪（奈良県が関わるまちづくりの集会）、五條新町（まち並みを保存する会）の3地域である。

③実施

空き町家オーナーについては、ご協力をいただける方がなかなか見つからなかったため、当初は各地域10名で合計40名程度にアンケートを行ないたいと考えていたが、実際には合計7名にとどまった。

(2) アンケート調査の結果

回答者数がいずれも少ないため結果をそのまま傾向として捉えるには若干問題があると考え、期間限定サブリースの空き町家のオーナーと比較して、特別に大きな差は見受けられなかった。

ただし、「空き家を続ける」という回答は、期間限定サブリースの空き町家のオーナーのほうでは3割ほどであったのに対し、こちらのアンケートのオーナーでは6割近くに上っている。その要因として考えられるのは、こちらのアンケートのオーナーの6割が、空き町家を「物置として活用している」という事実である。なお、「町家バンクへの登録を希望する」という設問を見ても、期間限定サブリースの空き町家のオーナーのほう肯定的であった。

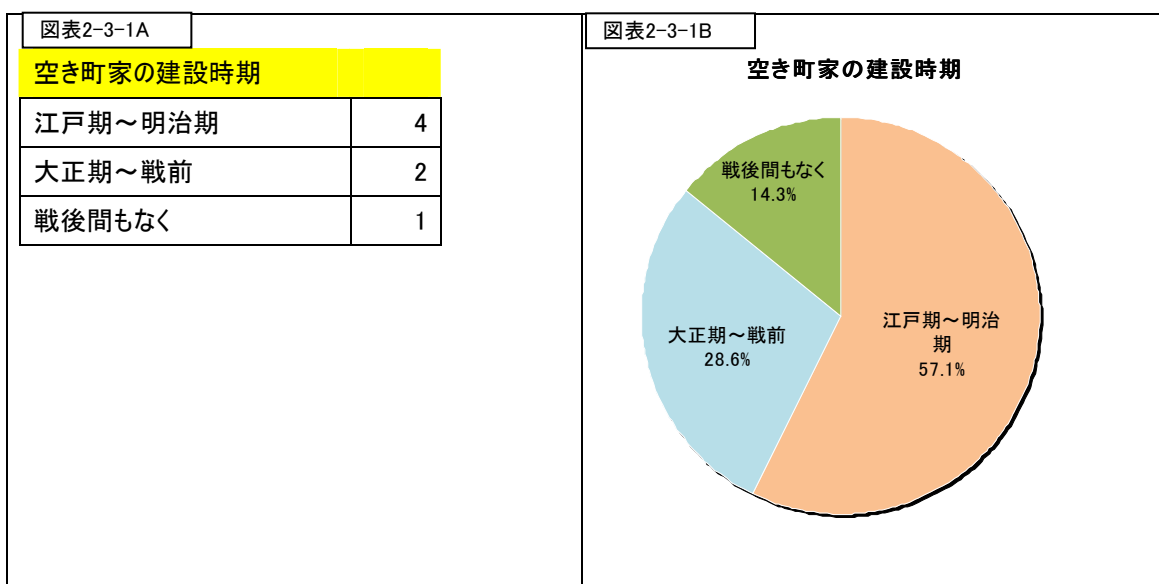
期間限定サブリース実施地域の住民として、7名全員がこの事業のことを知っており、7割以上が実際に足を運び、そのうちの3割近くが事業を通じて町家の利用に対する意識が変わったと回答している。空き町家利活用促進の意識醸成の方法として、今回のような事業は意義があることがわかった。

◆空き町家の状況について

問1「空き町家の建設時期」

- 今回のアンケート対象になった空き町家は、6割近くが「江戸期～明治期」に建てられた物件であった。

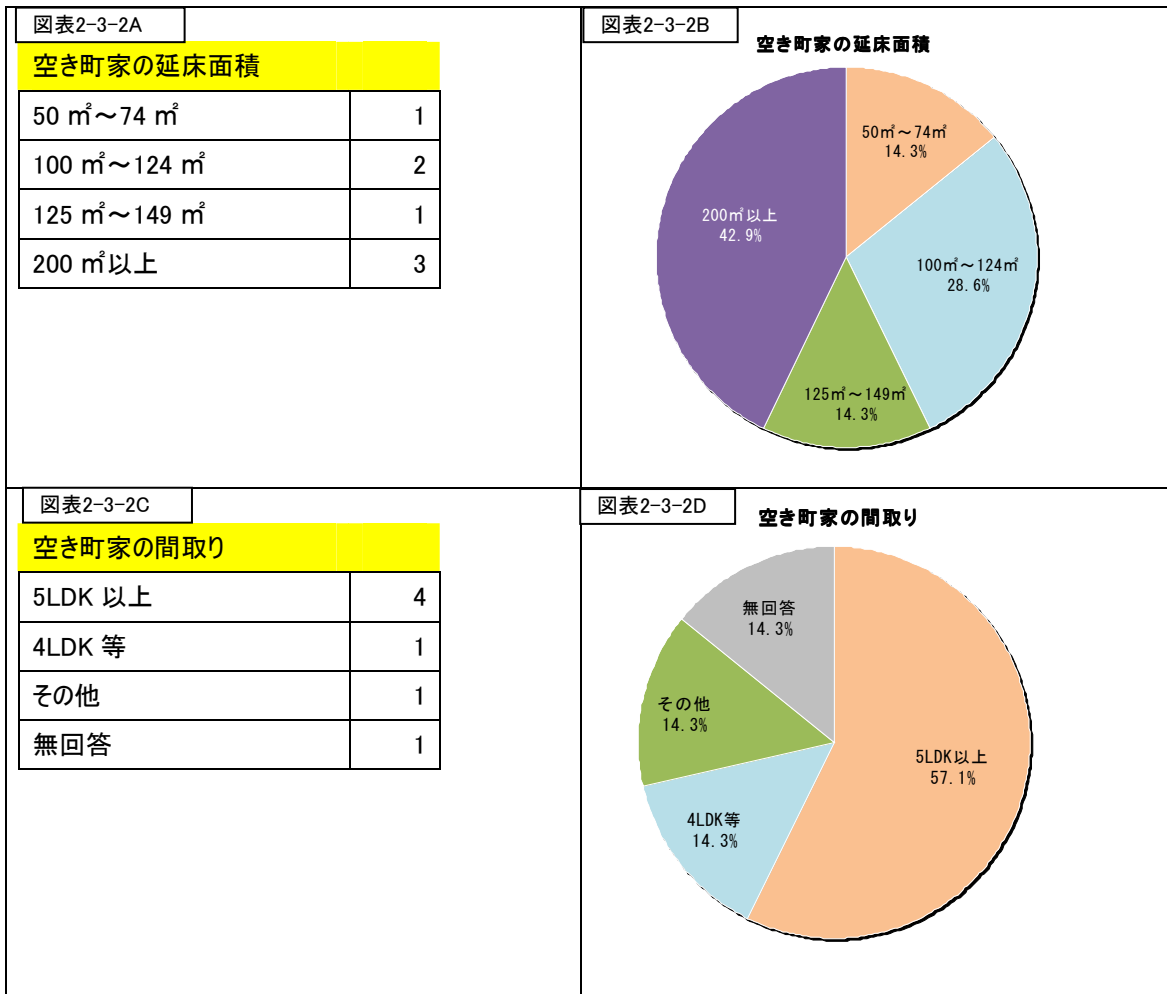
図表2-3-1 空き町家の建設時期



問2「空き町家の延床面積、間取り」

- ・ 半数以上が「5LDK 以上」という部屋数の多い広い物件で、200㎡以上ある物件も4割を超えている。
- ・ 地域のまちづくり団体から「広い物件は賃貸しにくい」と聞いているが、現在空き家になっている要因の一つがこのデータからも読み取れる。

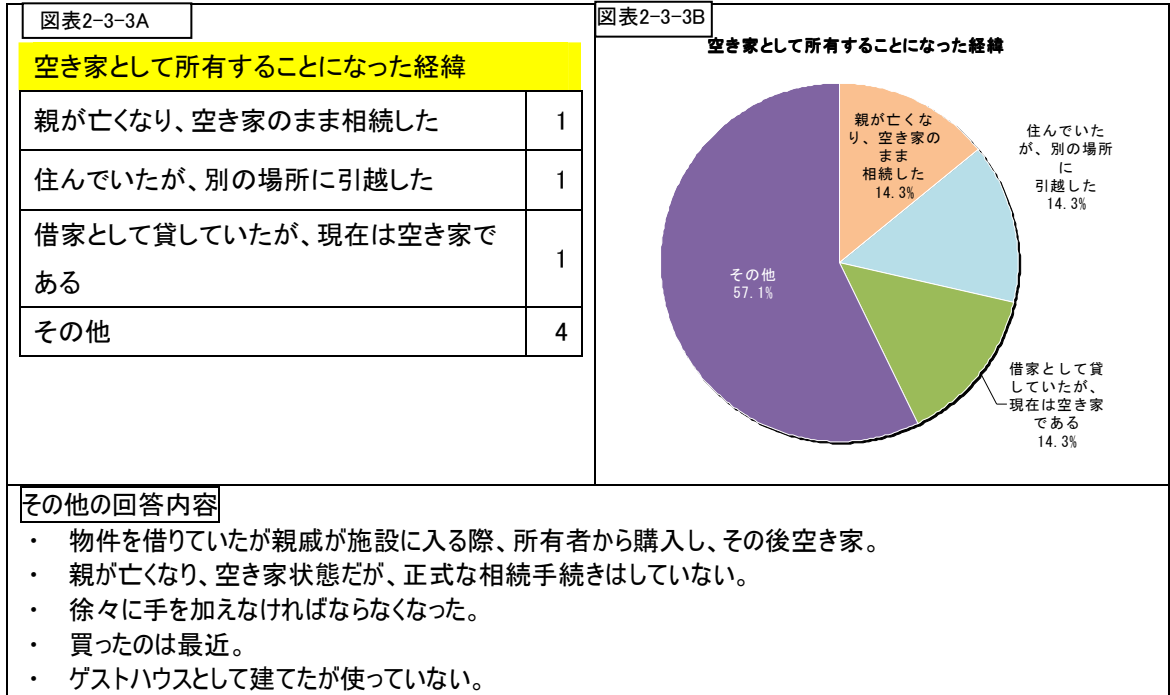
図表2-3-2 空き町家の延床面積、間取り



問3「空き家として所有することになった経緯」

- ・ 回答はばらけたが、強いて言えば何らかの形で「親族から引き継いだ」という回答が多い。

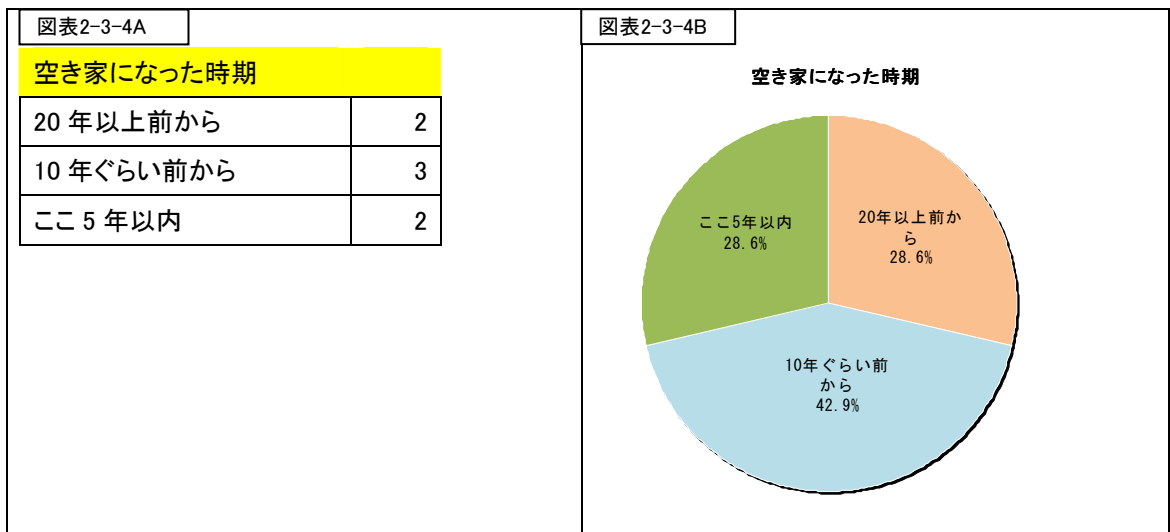
図表2-3-3 空き家として所有することになった経緯



問4「空き家になった時期」

- ・ 7割以上が10年ほど前から空き家になっている。

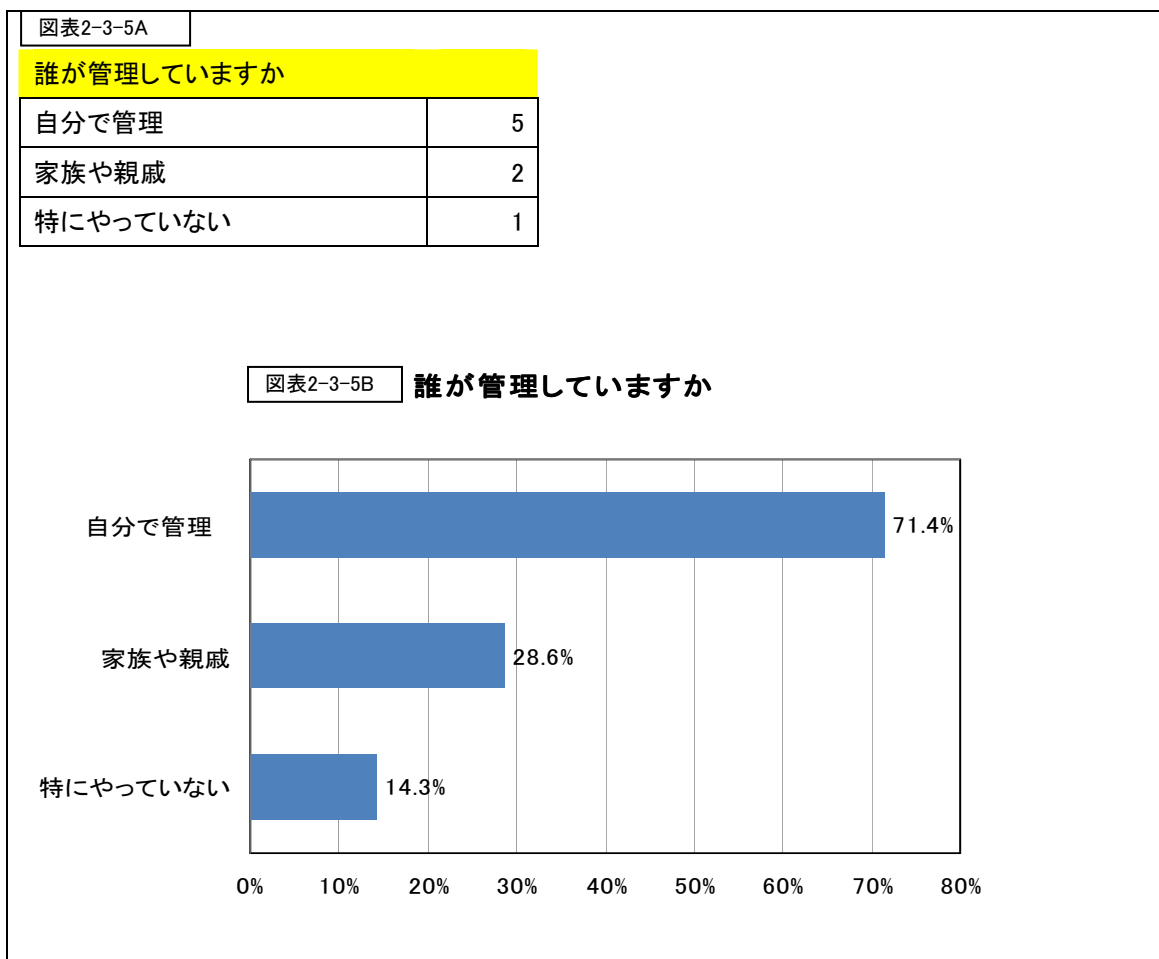
図表2-3-4 空き家になった時期



問5「誰が管理していますか」

- ・ 7割以上が自分で管理されている。
- ・ 特に管理をしていないという回答も1件ある。

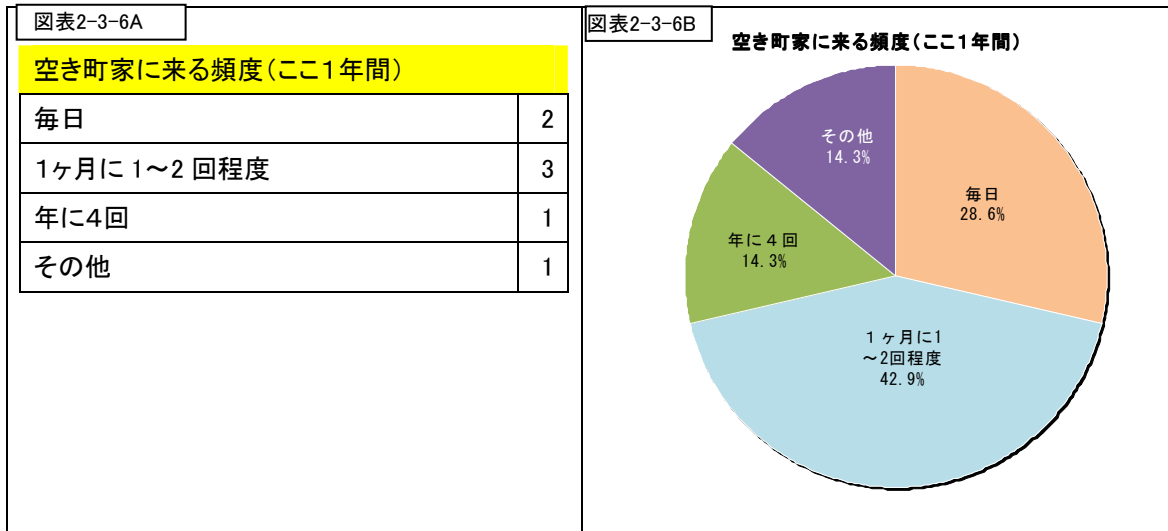
図表2-3-5 誰が管理していますか



問6「空き町家に来る頻度(ここ1年間)」

- ・ 毎日空き家に通っているという回答が2件あった。
- ・ 今回のアンケート回答者は比較的頻繁に空き家に通っていることがわかった。

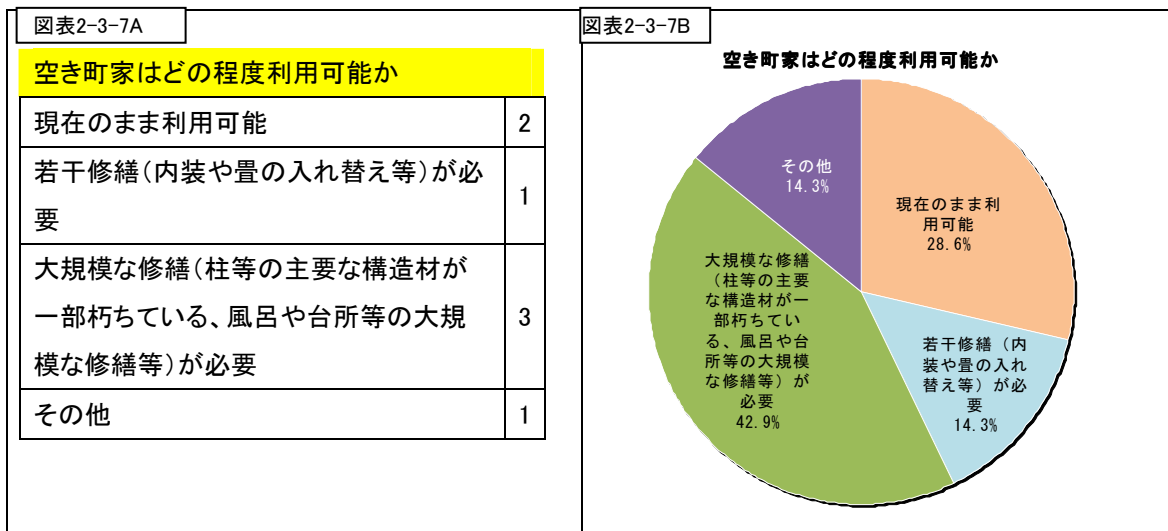
図表2-3-6 空き町家に来る頻度(ここ1年間)



問7「空き町家はどの程度利用可能か」

- ・ 「その他」の回答は「雨漏りなどはなく使う人次第で、そのまま使える」といった回答であった。「現在のまま利用可能」という回答の物件も実際の状態にはある程度幅があると考えられる。
- ・ 4割以上が大規模な修繕が必要な物件である。修繕費用がネックとなり、空き家の長期化につながっていることを示唆している。

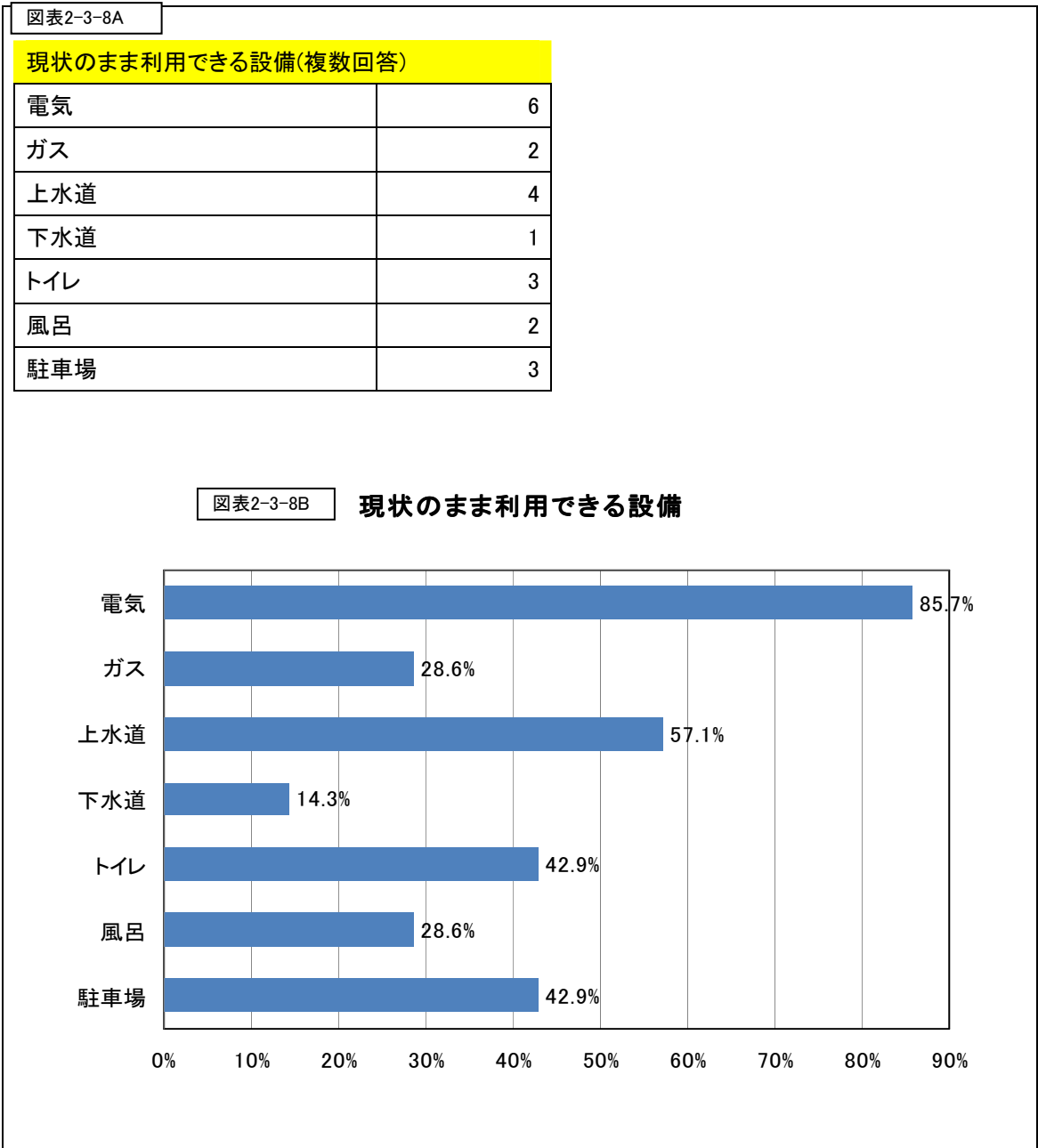
図表2-3-7 空き町家はどの程度利用可能か



問8「現状のまま利用できる設備」

- ・ 上水道を使用できない物件が4割以上ある。
- ・ トイレを使用できない物件は6割近くある。

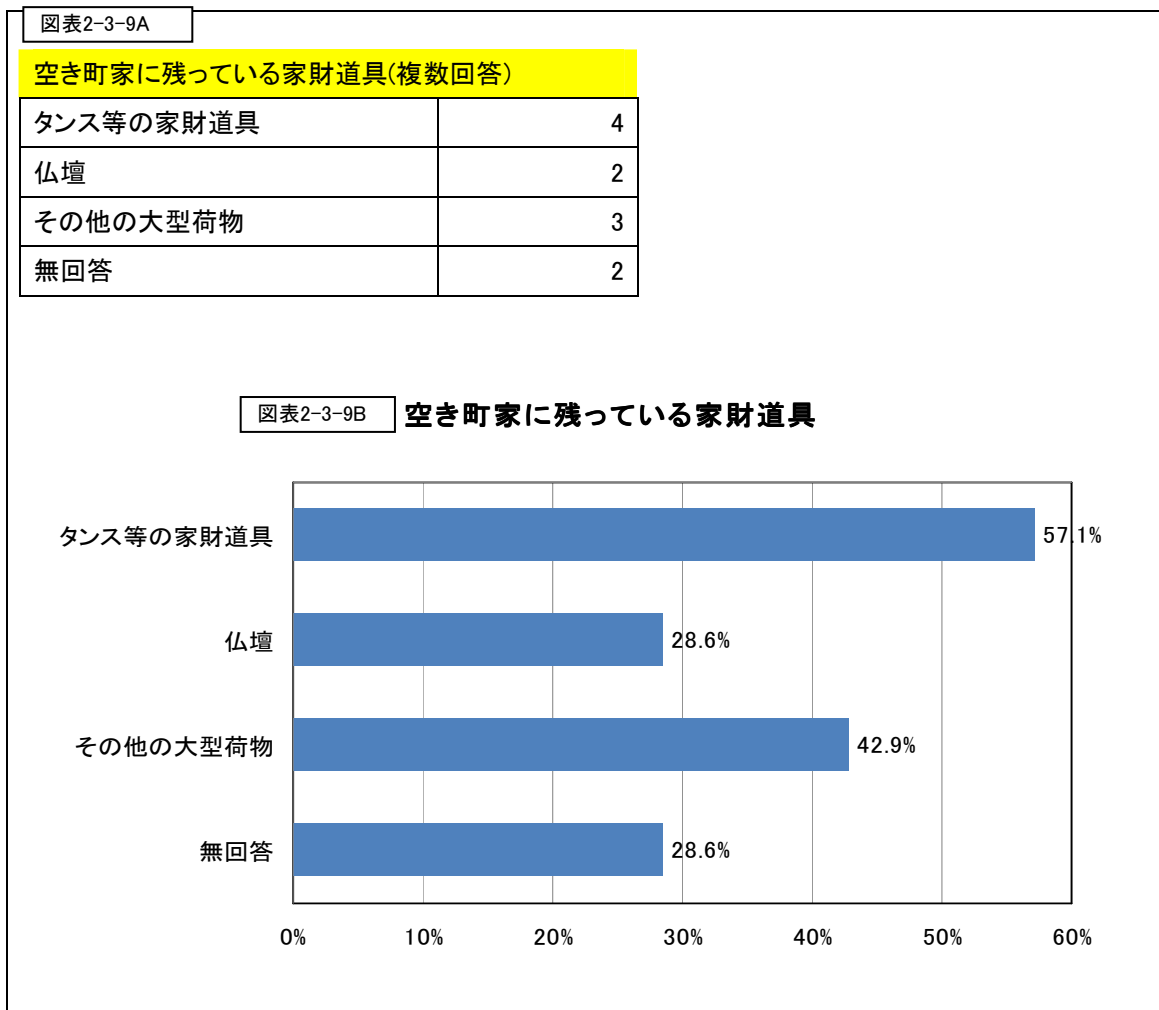
図表2-3-8 現状のまま利用できる設備



問9「空き町家に残っている家財道具」

- ・ 大型の家財道具が残っている物件が多い。
- ・ 仏壇が残っている物件は、亡くなった親から引き継いだ物件である。

図表2-3-9 空き町家に残っている家財道具

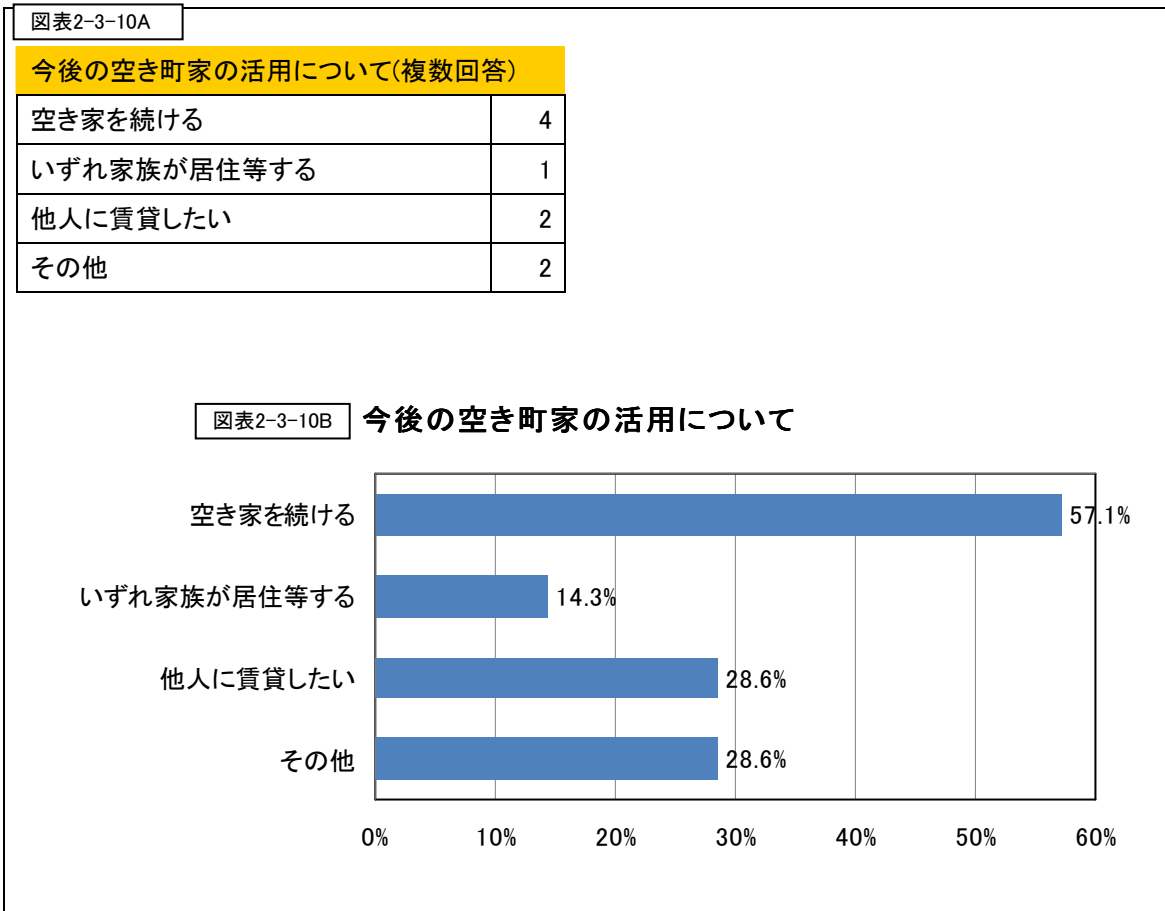


◆空き町家の活用などについて

問 10「今後の空き町家の活用について」

- ・ 6割近くの回答者が「空き家を続ける」と回答している。

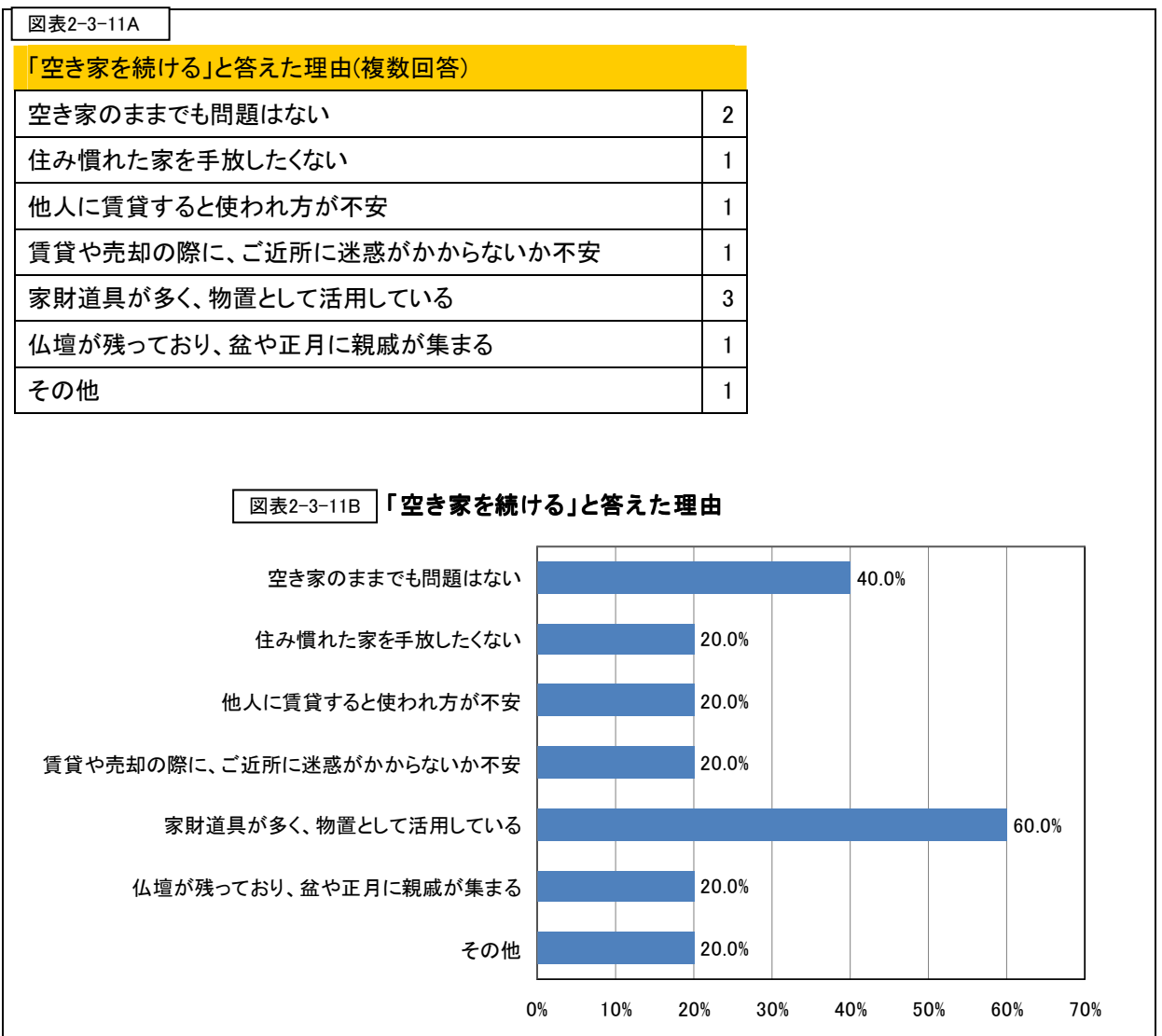
図表2-3-10 今後の空き町家の活用について



問 11「問 10 で『空き家を続ける』と答えた理由

- ・ 「物置として活用している」という回答が6割に上った。
- ・ 次に多かったのは「空き家のままでも問題はない」という回答。
- ・ 問10と併せて分析すると、3割のオーナーは「他人に賃貸したい」と考えているが、近所への迷惑や使われ方に不安を抱いているため賃貸しにくいといった、ソフト面での課題も空き家を長期化させる一因になっていることが分かる。

図表2-3-11 問10で「空き家を続ける」と答えた理由



問 12「賃貸、売却する際の希望額」

- ・ 複数の物件を所有しているオーナーは「他人に賃貸したい」と考えており、具体的な賃貸の希望額が複数提示された。

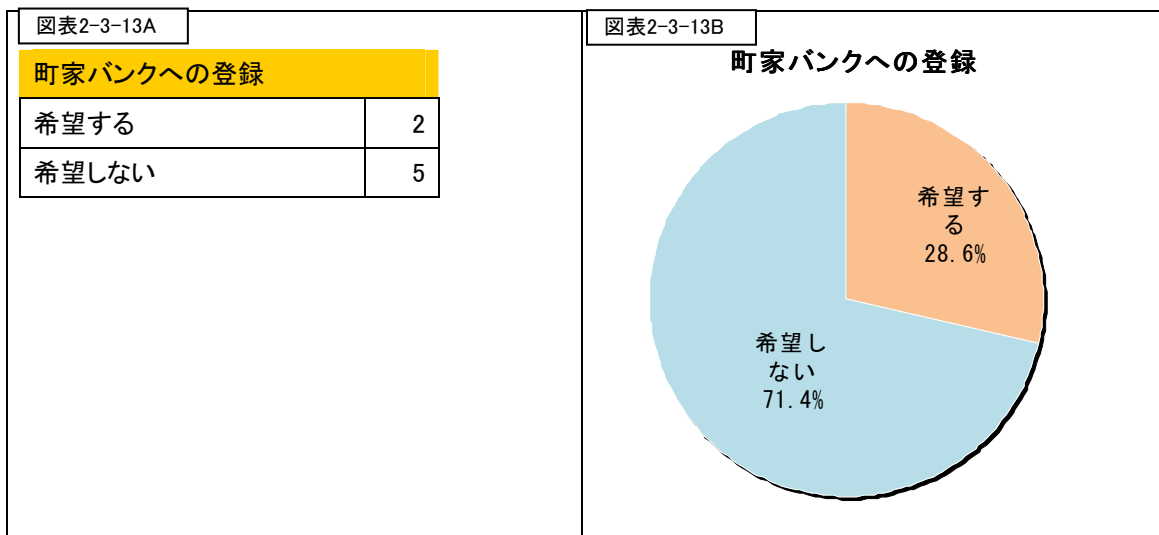
図表2-3-12 賃貸、売却する際の希望額

賃貸する際の希望額(自由回答)
・ 5万円/月(2名)
・ 4万4千円/月
・ 3万円/月
・ 1万4千円/月(築100年の町家)
・ 特になし
・ 今の状態では決められない
取得する際の希望額(自由回答)
・ 2千万円
・ 特になし

問 13「町家バンクへの登録(ホームページ掲載)」

- ・ 「他人に賃貸したい」という回答をしたオーナー2名が「希望する」を選択したと考えられる。

図表2-3-13 「町家バンクへの登録(ホームページ掲載)」



問 14「空き町家などへの意見」

- ・ 「何らかの形で活かすことを願って」いるなど、町家を活用していきたいという思いは多くのオーナーからうかがえる。
- ・ 課題は、修繕費用、大量の家財道具といったハード面と、「どんな人が借りるのか」など近所への気遣いといったソフト面の両面がある。

図表2-3-14 空き町家などへの意見

自由回答

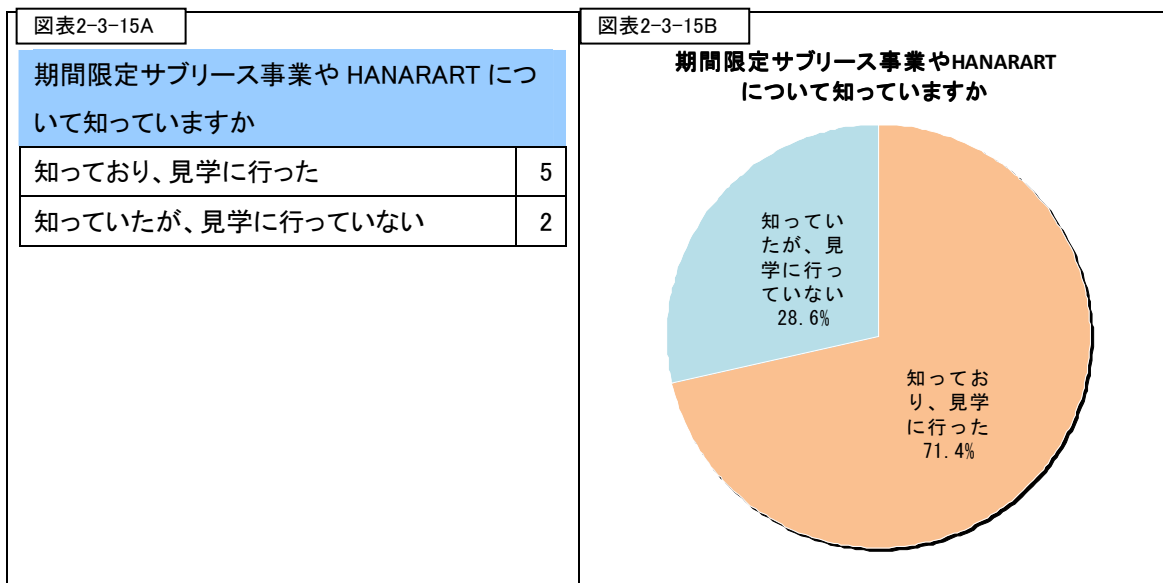
- ・ 活用していくには、年寄りを攻めていく必要がある。まずは修繕費用などを負担してもらえるのが重要。お金を掛けてまで貸したいとも思わない。また、どんな人が借りるのかも重要。今井町などは、寺内町で範囲も狭く、顔が見える間柄なのでうまくいっているように思う。八木町は、町内会も区分けが複雑。町家も点在しているが所有者が分からないようなこともあり、活用も進まないのではないかと。うちの町家が残っているのは、長屋だから。両隣に住人がいれば、壁を共有している関係上うちだけ取り壊すわけにも行かない。
- ・ いずれは何らかの形で活かすことを願っています。町おこしにも貢献できればうれしいとは思っていますが、今の状態ではむずかしい。でもその方向に持って行きたいとは思っていますので、修繕などお世話になることもあるかもしれません。その節はよろしく願います。
- ・ 利用等について現在考慮中。1. 店舗として自分で活用、2. 賃貸（賃貸等するにしても、現在大量に家財道具があり、その処理について思案中） 3. 売却
- ・ 使う人が決まったら水回りの修繕をやってもいい。
- ・ 下見可能。今、さまざまな検討しているので、意見や趣旨に賛同できるものには協力できるが・・・どこまで改修するかを考えている。せめて水くらいは必要だと思っている。

◆期間限定サブリース事業や奈良・町家の芸術祭 HANARART2012について

問 15「これらの事業について知っていますか」

- ・ 回答くださったオーナーは全員、これらの事業のことを知っており、7割以上が実際に足を運んでいる。

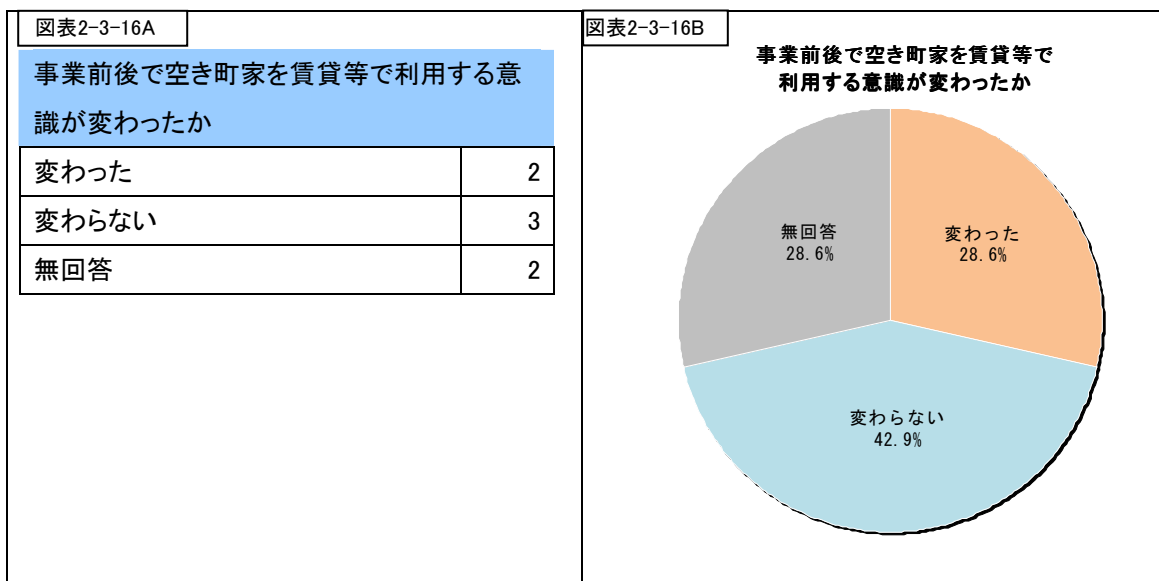
図表2-3-15 これらの事業について知っていますか



問 16「事業前後で空き町家を賃貸等で利用する意識が変わったか」

- ・ 3割近くのオーナーが事業を通じて町家の利用に対する意識が変わったと回答している。

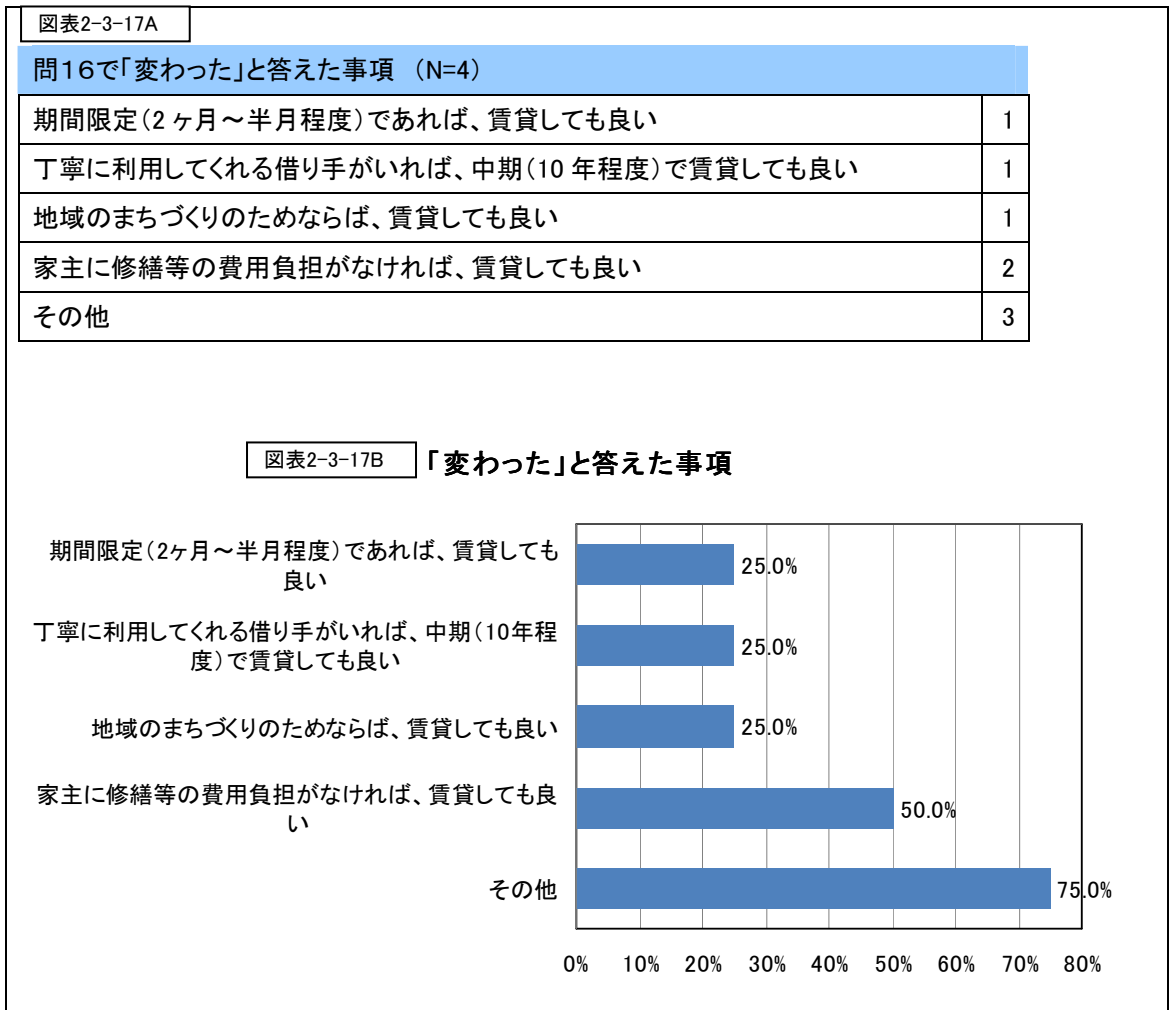
図表2-3-16 事業前後で空き町家を賃貸等で利用する意識が変わったか



問 17「問 16 で『変わった』と答えた事項」

- ・ 「家主に修繕等の費用負担がなければ、賃貸しても良い」という回答が半数に上った。
- ・ その他の回答内容は「良い人なら貸す」といった内容であった。

図表2-3-17 問16で「変わった」と答えた事項



問 18「これらの事業への意見」

- ・ 具体的な意見が上がっており、無関心ではないことがうかがえる。

図表2-3-18 これらの事業への意見

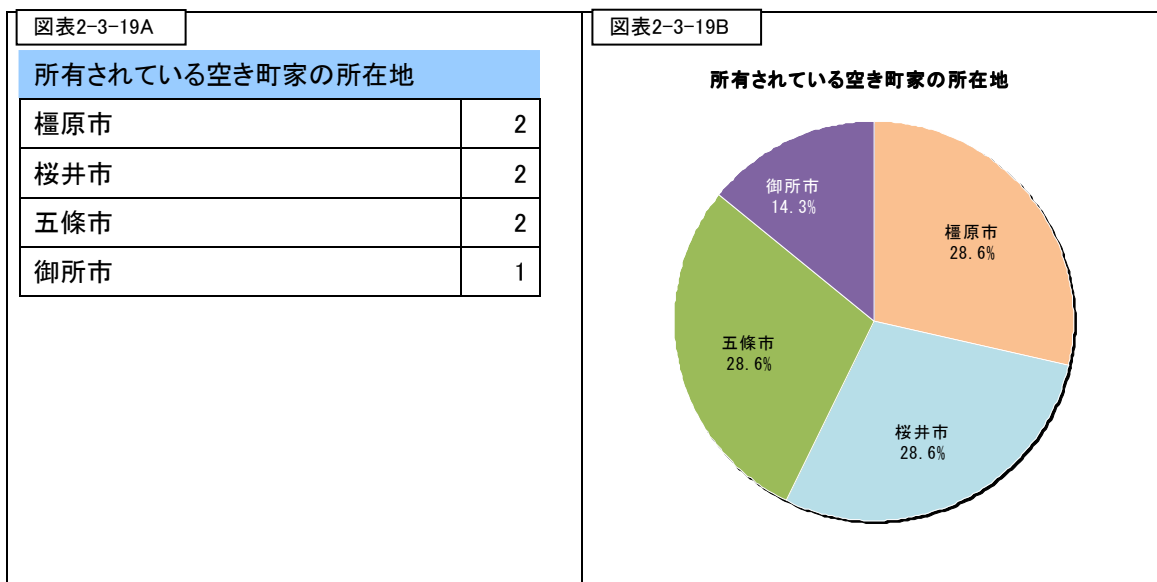
自由回答
<ul style="list-style-type: none"> ・ 八木の町なみは今井の町なみと比較すると見劣る。八木で集客できるのか。 ・ 町家は特殊な建物であるし、まちもそれぞれ異なる色があるので、それぞれの物件に対して、個別の対応が必要だと思う。将来的には、すべて一律に扱えないほうがいいと考えている。 ・ HANARARTとサブリースが連携して共同アトリエなどの場があれば良いと思う。

◆所有している空き町家やオーナー自身について

問 19「所有されている空き町家の所在地」

- ・ 基本的に回答いただいたオーナーの住所と同じである。

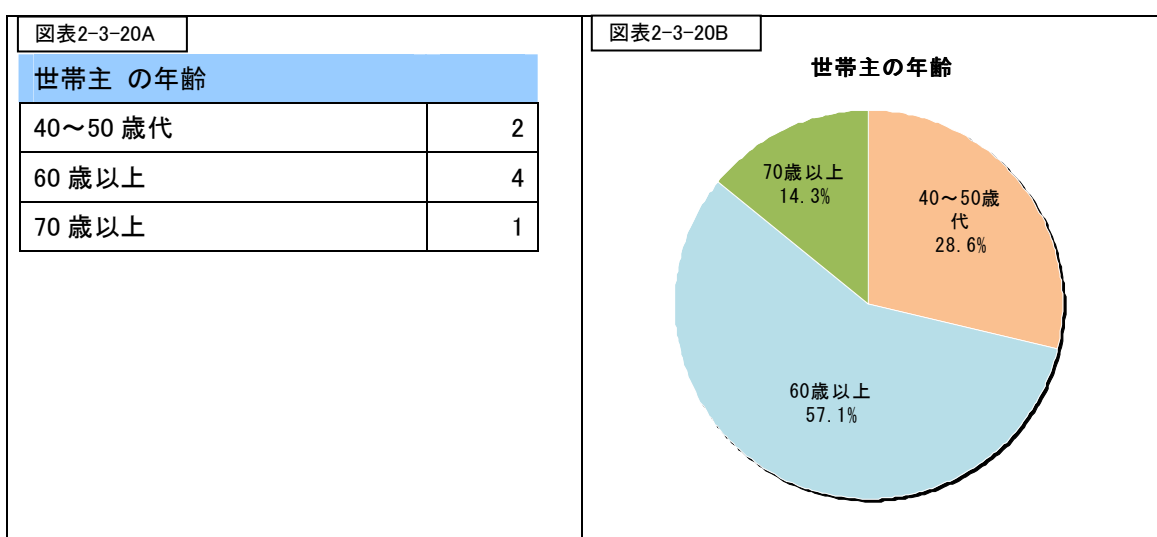
図表2-3-19 所有されている空き町家の所在地



問 20「世帯主の年齢」

- ・ 7割以上が60歳以上であった。

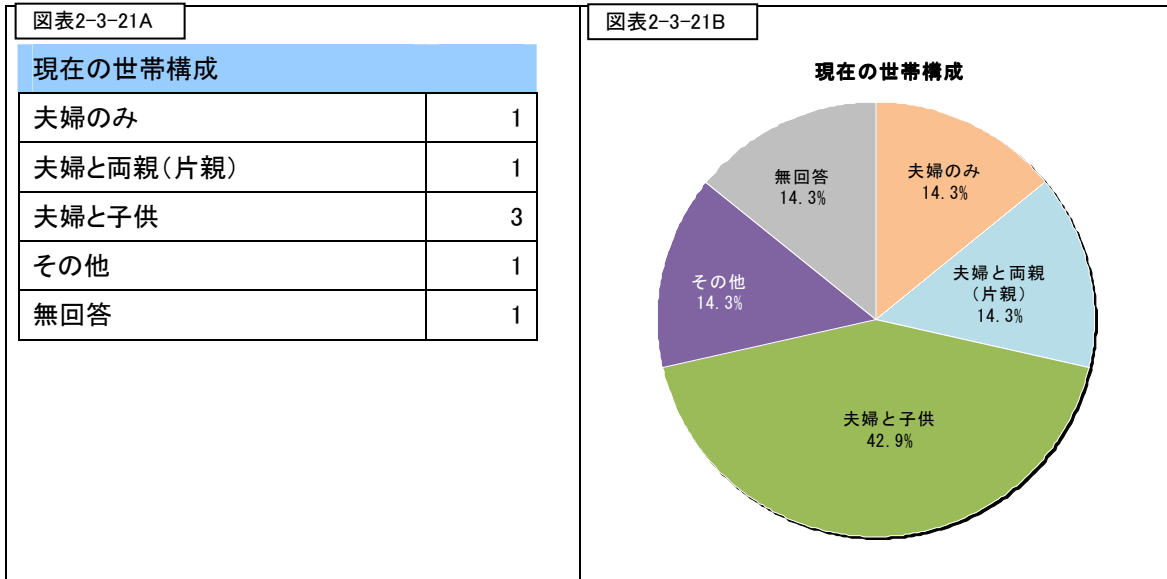
図表2-3-20 世帯主の年齢



問 21「現在の世帯構成」

- ・ 問20と併せて分析すると、世帯主は60歳以上だが、子供と同居している世帯が4割以上であった。

図表2-3-21 現在の世帯構成



図表 2-3-22 サブリース物件以外の空き町家オーナー向けアンケート票

□ 所有されている空き町家についてお伺いします

問1 所有されている空き町家が建てられた時期はいつ頃ですか。【あてはまるもの一つに○】
 1. 江戸期～明治期 2. 大正期～戦前 3. 戦後間もなく
 4. 昭和40年代の経済成長期 5. 平成期 6. その他()

問2 空き町家の建物の延床面積（店舗と居住部分の面積）や間取りはどれくらいですか。【あてはまるもの一つに○を付けてください】
 1. 49㎡（14坪）未満 2. 50㎡（15坪）～74㎡（22坪）
 3. 75㎡（23坪）～99㎡（30坪） 4. 100㎡（31坪）～124㎡（37坪）
 5. 125㎡（38坪）～149㎡（45坪） 6. 150㎡（46坪）～199㎡（60坪）
 7. 200㎡（61坪）以上
 【あてはまるもの一つに○を付けてください】
 1. 1LDK等（1部屋＋附帯・倉庫） 2. 2LDK等（2部屋＋附帯・倉庫）
 3. 3LDK等（3部屋＋附帯・倉庫） 4. 4LDK等（4部屋＋附帯・倉庫）
 5. 5LDK以上（5部屋＋附帯・倉庫） 6. その他()

問3 建物を空き町家として所有することになった経緯をお聞かせ下さい。【あてはまるもの一つに○を付けてください】
 1. 親がなくなり、空き家そのまま相続した
 2. 住んでいたが、別の場所に移った
 3. 借家として貸していたが、現在は空き家である
 4. その他()

問4 所有されている空き町家は、いつ頃から空き家になっていますか。【あてはまるもの一つに○】
 1. 20年以上前から 2. 10年ぐらい前から
 3. ここ5年以内 3. その他()

問5 通常、空き町家を、だれが管理されていますか。【あてはまるもの一つに○】
 1. 自分で管理 2. 家族や親戚等に依頼 3. ご近所に依頼
 4. 管理業者に委託 5. 特にやってない

問6 ここ1年の間に、所有されている空き町家にはどれくらいの頻度で来られていますか。【あてはまるもの一つに○】
 1. 1ヶ月に1～2回程度 2. 半年に1～2回程度 3. 1年に1～2回程度
 4. あまり訪れていない 5. その他()

問7 所有されている空き町家はどの程度、利用可能ですか。【あてはまるもの一つに○】
 1. 現在そのまま利用可能 2. 若干の修繕（内装や畳の入れ替等）が必要
 3. 大規模な修繕が必要（柱等の主要な構造材が一部朽ちている、風呂や台所の
 大規模な修繕が必要等） 4. 利用は不可能（屋根や柱等の主要な構造材が
 朽ちている、半壊している等） 5. その他()

問8 所有されている空き町家で、現在のまま利用できる設備についてお答え下さい。【あてはまるもの全てに○】
 1. 電気 2. ガス 3. 上水道
 4. トイレ 5. 風呂
 6. 駐車場()台

問9 所有されている空き町家に、以下の家財等は残っていますか。【あてはまるもの全てに○】
 1. タンス等家財道具 2. 仏壇
 3. その他の大型家具 4. その他()

□ 所有されている空き町家の活用についてお伺いします

問10 空き町家を個人で利用したり、他人に賃貸したり、売却したりすることを考えていますか。【あてはまるもの一つに○】
 1. 空き家を続ける 一問11へ
 2. いずれ家族が居住等する
 3. 他人に賃貸したい
 4. 他人に売却したい
 5. その他()

問11 問10で「1. 空き家を続ける」と答えた方にお聞きします。その理由はなんですか。【あてはまるもの全てに○】
 1. 空き家でも問題はない
 2. 賃貸したいが、借り手がない
 3. 住み慣れた家を手放したくない
 4. 他人に賃貸すると扱われ方が不安
 5. 賃貸を売却してしまうととざという時に不安
 6. 賃貸や売却した際に、ご近所に迷惑がかられないか不安
 7. 賃貸や売却すると世間体が悪い
 8. 家財道具が多く、物置として活用している
 9. 仏壇が残っており、盆や正月に親戚が集まる
 10. その他()

問12 仮に、あなたの所有されている空き町家を、賃貸や売却として活用するとしたら、いくらであれば賃貸したり売却したりすることが考えられますか。
 ご記入下さい
 賃貸希望額()円/月
 売却希望額()円

問13 あなたが所有されている空き町家を大和・町家バンクネットワーク協議会のホームページを活用して紹介していただけますか。【あてはまるもの一つに○】
 1. 希望する
 2. 希望しない(理由:)

問14 所有されている空き町家について、意見があればご自由にお書き下さい。

□ 期間限定サブリース事業やHANARARTについてお伺いします

奈良県下では、昨年度から町家にアート作品を飾るイベント「奈良・町家の芸術祭HANARART」を開催や、今年度、大和・町家バンクネットワーク協議会が事業主体となって空き家の期間限定サブリース事業を実施しています。(詳しくは、同封したパンフレット等をご覧ください)

問15 期間限定サブリース事業やHANARARTについて、知っていますか。【あてはまるもの一つに○】
 1. 知っており、見学に行った
 2. 知っていたが、見学に行っていない
 3. 知らなかった
 4. その他()

問16 問15で「1. 知っており、見学に行った」又は「2. 知っていたが、見学に行っていない」と答えた方にお聞きします。事業前後で空き町家を賃貸等利用する意図が変わりましたか。【あてはまるもの一つに○】
 1. 変わった 一問17へ
 2. 変わらない 一問18へ

問17 問16で「1. 変わった」と答えた方にお聞きします。その事項はなにですか。【あてはまるもの全てに○】
 1. 期間限定（2ヶ月～半年程度）であれば、賃貸しても良い
 2. 丁寧にご利用してくれる借り手がいれば、中期（10年程度）で賃貸しても良い
 3. 地域のまちづくりのためならば、賃貸しても良い
 4. 客主に修繕等の費用負担がなければ、賃貸しても良い
 5. 公的機関が開示して安心して活用できれば、賃貸しても良い
 6. その他()

問18 期間限定サブリース事業やHANARARTについて、意見があればご自由にお書き下さい。

□ あなたやあなたの世帯についてお伺いします

問19 あなたが所有されている空き町家の所在地についてお答え下さい。
 奈良県()市()町

問20 世帯主の方の年代について教えてください。【あてはまるもの一つに○】
 1. 20歳未満 2. 20～30歳代 3. 40～50歳代
 4. 60歳代 5. 70歳以上

問21 現在の世帯構成について教えてください。【あてはまるもの一つに○】
 1. 夫婦のみ 2. 一人暮らし 3. 夫婦と両親(片親)
 4. 夫婦と子供 5. 夫婦と両親(片親)と子供
 6. その他()

ご協力、ありがとうございました。

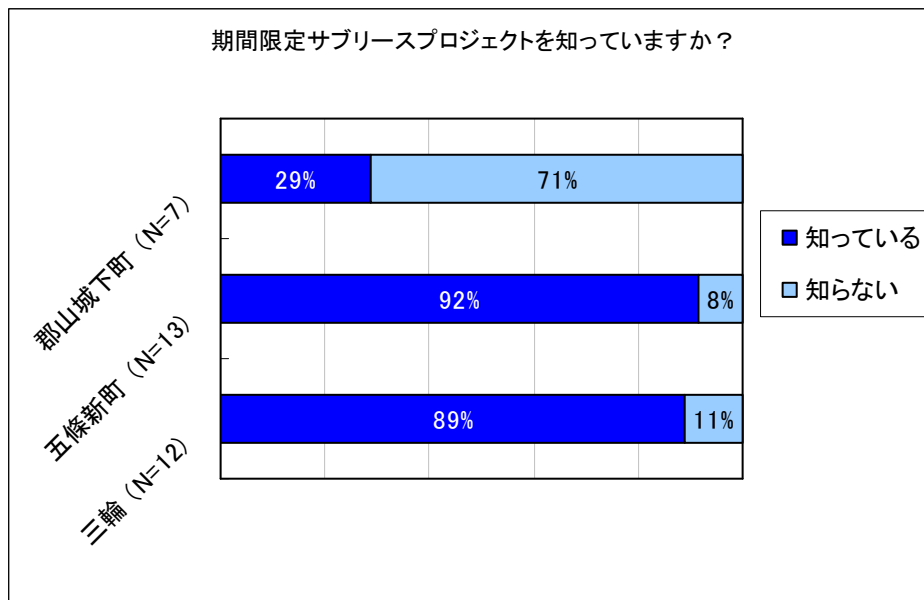
(3) 地域の集会などにおける意識調査の結果

期間限定サブリース事業実施地域において、当協議会と直接関係のない集会において簡単に意見を伺った。なお、八木は調整がつかず実施できなかった。

①期間限定サブリース事業の取り組みは十分には知られていない

- ・ いずれの集会でも期間限定サブリース事業や奈良・町家の芸術祭 HANARART2012 について事前に告知をしていた。しかし、郡山城下町では広報が足りなかったのか、当事業のことを「知らない」と回答した人が7割以上となった。
- ・ 奈良・町家の芸術祭 HANARART2012の認知度は、3地域とも100%であった。それと比較すると、取り組みが浸透していないことが分かる。

図表2-3-23 期間限定サブリースプロジェクトを知っていますか？



②取り組み自体は好評であった

- ・ 若い人のにぎわいやふれあいを歓迎したり、空き家が息を吹き返すことによる安心感を評価されたり、街の活性化につながるという声が上がった。
- ・ 一方で、商店街の売上向上にはつながっていない、知っている人と知らない人の温度差がかなりあるといった意見もあった。
- ・ 取り組みを広げていくことで、実感を伴う地域の活性化につなげていける可能性は十分にある。

図表2-3-24 期間限定サブリース事業や奈良・町家の芸術祭 HANARART2012は良い取り組みだと思いますか？

自由回答

- ・ 商店街にとってはふだんとまったく異なる客層の人々が街中を歩き回ってくれるので、にぎわいがあるのが歓迎したいが、各店にとって売上に結びついていないのがこれからの課題。
- ・ 良いと思います。活用されていない商店、古民家など、街の資源の再発掘、活性化につながると思います。
- ・ 大変良い取り組みだと思います。しかし、知っている人と知らない人の温度差がかなりあるように思います。今後はいかにPRをしていくかが課題だと思います。
- ・ 堺町の家のある通りは、かつてお店が並んでいた通りだが今は住宅街になってしまい、街灯も少なく夜は暗い。今回は短期間だったが、少し遅い時間まで店に明かりがともったり、若い人がそこに集まったりすることで、なんとなく安心感があり、お店があるといいなあとと思った。
- ・ お客様、作家さんとのふれあいが楽しかった。
- ・ 若い人のエネルギーに触れられた。
- ・ 食べる所があればよかった。

4. まとめ

以上の分析により、期間サブリースの実施について得られた知見について、以下に整理する。

町家オーナーおよび地域住民の意識の変化

■空き町家を活用して欲しいという意識の芽生え

空き町家を所有する地域住民アンケートでは、回答者7名のうちの3割近くが事業を通じて町家の利用に対する意識が変わり、条件によっては賃貸しても良いと回答している。また、ユーザーアンケートの内容に見られたように、「活用を継続して欲しい」「今回のような動きは大切」など、地域住民からは、町家の利活用について肯定的な意見が多く聞かれ、町家オーナーからも「自分の町家でも同じような事が出来たらと思う」「自分も古民家を所有しているが、どこに相談したら良いか知りたい」といった声があった。

今回の町家の利活用を通じて、確実に町に新たな動きが生まれ、「空き町家を活用してほしい」という意識が芽生えた町家オーナーや地域住民が増えたことは間違いない。

■町家の歴史が、コミュニケーションや交流の媒体としての広がりを持つ

町家など、歴史やストーリーのある建物においては、人と人のコミュニケーションも生まれやすい。このようなコミュニケーションの広がりが地域の活性化にもつながると考える。

今回は、その町家の過去を知る人が昔の話をしてくれたり、中を見たいと思っていた人が訪れたりしてくれた例が何件もあった。町家の歴史を聞いたユーザーがさらに他の来場者にその歴史を伝え、会話が始まる。そして、今回は町家でワークショップが行なわれたケースも多く、町家に集まった住民同士の交流も生まれた。

■オーナーの意識の変化は少ないが、着実に継続して利活用する物件も

残念ながら、今回のサブリース物件のオーナーアンケートでは、大幅な意識の変化が読み取れる例はなかった。しかし、今回の事業をきっかけに、長らく空き家になっていた町家が、継続的に活用される可能性が出てきている。特に、五條新町においては、今回のプロジェクト終了後に、店舗の継続が決まり、それまで空き家となっていた物件が活用されることとなった。このほか、八木の物件においても、期間中に訪れた来場者から店舗として活用したいという問い合わせがあり、現在交渉中である。

空き町家のまま所有しているオーナーは、経済的に余裕があるケースが多い。特に現時点において賃貸収入や売却収入を必要としていないため、利活用に対して、関心が全体的に低いと感じた。こういったオーナーに対して、今回のような「きっかけ」

を持ちかけることで、少し気持ちが変化したり、重い腰が上がったりする可能性は少なからずある。

■増える空き町家ニーズに対応すべく、オーナーの意識変化をどのように促すか

空き町家の活用希望者は潜在的に多く、今井町をはじめ、物件が見つかるのを待っている人はたくさんいる。空き町家が一軒でも多く供給されることは、町家を探している人たちにとって大変喜ばしいことで、放置されていた空き町家が再び息を吹き返すことは地域住民にとっても歓迎され、町家が残っていけば歴史的な美しい景観が次世代に受け継がれる。このような正の連鎖を一つでも多く生み出していけば、町家オーナーの意識も少しずつ変わっていくのではないかと考える。そのためには今回の取り組みのように、短期間でも構わないので1軒でも多く空き町家利活用の好事例を生み出していくことが重要である。

第3章 期間限定サブリース事業における各組織の役割分担と広域的協力体制の検討

1. 先進的な取り組み事例の収集

全国に、空き家バンク制度を導入している都道府県及び市町村等は、市町村で54%、都道府県で約25%と多い。しかし、その多くで登録物件が増えず、市町村では10件未満が6割以上を占めているといわれている。（平成22年3月 「空き家バンク」を活用した移住・交流促進調査研究報告書 財団法人地域活性化センター）

その中で、今回のような中間支援団体がマスターリースを行ない、利用者（ユーザー）にサブリースを行なっている団体は多くない。

ここでは、全国的に数少ないサブリース事業などを行なっている事例として、兵庫県篠山市「一般社団法人ノオト」、広島県尾道市「特定非営利活動法人 尾道空き家再生プロジェクト」、兵庫県高砂市「高砂アートタウンプロジェクト」の活動や事業の取組事例を収集・分析し、大和・町家バンクネットワーク協議会での今後の活動の方向を検討していくための、基礎資料とする。

表3-1-1 事例の概要

団体名	事業概要	ポイント
一般社団法人 ノオト	<ul style="list-style-type: none"> 市と協働し、空き町家や古民家等の活用を実施 36棟（店舗等20件）の実績 通常の空き家バンク方式を超えた、空き家の流動化と事業者マッチング 	<ul style="list-style-type: none"> 空き家の流動化 地域コミュニティ合意方式 低コスト改修 サブリース方式 着地型観光、6次産業化との連携 等
NPO法人 尾道空き家再生プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> 空き家再生とイベントなどによる情報発信 市から委託の空き家バンク 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト全体での収入確保 様々な関係者の巻き込み 広域から移住者を集める 観光との連携 等
高砂アートタウンプロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> 若い芸術家やショップ経営者の受け入れ 商工会議所を中心とした組織づくり 	<ul style="list-style-type: none"> 空き家・空き店舗による町・商店街の活性化 ボランティアスタッフ（不動産関係者）の登録 灯りのイベントによる市外へのPR

(1) 一般社団法人 ノオトの取組み

1) 団体概要

①背景と目的

- ・平成15年1月に法人の前身となる「株式会社プロビスささやま」が、篠山市の出資法人として設立され、文化施設等の指定管理など、行政サービスの補完代行の役割を担ってきた。
- ・平成20年度に篠山市の厳しい財政状況により、市出資法人の整理統合・民営化が実施され、平成21年4月に「一般社団法人ノオト」として生まれ変わった。
- ・ノオトの目指すもの
「現代社会の価値観で否定されてきたもの、つまりは、農業、林業、里山、地縁型のコミュニティ、日本人の生活文化といった営みに、もう一度、光を当てること。高齢化の進行、若者の流出、山林の荒廃、獣害の深刻化、農業の担い手不足、空き家の増加、歴史的町並みや生活文化の喪失などの地域課題に対して、創造的な解決策を処方すること。
そのために、私たちは、私たち自身の新しいモノサシを持って、常に現場に立ち、総合的に現場を見て、考え、行動する必要があります。ソーシャルビジネスなど地域再生のための新しい仕組みを創造していく必要があります。私たちは、ひとつひとつの現場に丁寧に対処しながら、組織として、エリアマネジメントのスキル向上を図っていきます。そして、新しい人材を育成していきます。」

②団体の概要

- ・基金 24,000千円（篠山市20,000千円、篠山市以外4,000千円）
- ・売上高 248,000千円
- ・代表 金野 幸雄
- ・役員 理事4名（代表理事1名含む）
- ・社員 8名

③主な業務内容

- ・主な事業内容
 - ・歴史文化施設の管理運営
 - ・地域コミュニティ（自治会等）に対する中間支援
 - ・集落再生、里山再生、地域再生
 - ・古民家の再生及び活用
 - ・特産品開発、食文化の創造
 - ・クリエイティブツーリズムの企画運営
 - ・市民ファンドの企画運営
 - ・ふるさとポイントの企画運営
 - ・エリアマネージャー、ICT技術者の育成

2) 事業概要

古民家の再生及び活用に関して、以下に事業概要を整理する。

(2012年9月9日 大和・町家バンクネットワーク協議会セミナー金野代表理事講演より)

①事業の目的

- ・空き家という「負」の資産を「正」の資産に価値転換する。
- ・古民家の再生は、その土地の生活文化、食文化とともに再生していく、またコミュニティの豊かさを体験できる空間としてリノベーションしていく。
- ・そのような空間が持つ「創造性」、クリエイティブな人材を引きつける魅力を引き出す。
- ・古民家を、その建物が一番輝いていた時代に戻すという改修を行なう。ただし、現在の生活にマッチするように、水廻りなど必要な改変を行ない、さらに遊びの要素を加える。

②事業のポイント

イ. 改修費を抑える手法

- ・一般的な改修に比べて、出来るだけ改修費を抑える手法を採用する。
- ・風合を重んじる、ボランティアが改修に参加する、補助金を導入することで改修費を軽減する。

ロ. 空き家を流動化する

- ・空き家が流動化しない理由は、仏壇が残っている、荷物がそのままになっている、盆や正月には子供が帰ってくる、貸すと盗られる、売ったり・貸したりすると余計な詮索をされる、世間体が悪い、変な人に貸すとコミュニティに迷惑がかかるなど。
- ・そのため、地域合意がカギであり、まちづくりをきっかけにして空き家の流動化を図っていく必要がある。
- ・空き家活用の検討を通じて、コミュニティのニーズ（地域の夢）を顕在化する。
- ・貸せない理由を、相違工夫でクリアしていく。

ハ. サブリースの事業スキームを構築する

- ・ノオトが期間限定の「仮りそめの大家」になる。不動産の所有と利用を分離する。
- ・空き家を10年間無償で借り受け、必要な補修を行なったうえで、事業者にサブリースを行なう。
- ・10年間で投下資本を回収する。
- ・空き家となった古民家を10年間継続することで、コミュニティに何を残せるかが重要である。

ニ. 中間支援体制を構築する

- ・地域コミュニティだけで不足するリソースを中間支援組織が補填する。
- ・人材・知識（不動産、建築、デザイン、IT、マネジメントなど）
- ・資金調達（補助金、市民ファンド、銀行融資など）
- ・ネットワーク（連携、交流、事業者マッチング、販路など）

■サブリース事業の基本スキーム



■集落丸山の事業スキーム（発展型）

- ・篠山市の若手プロジェクトチーム、(財)丹波の森協会などの支援を得て、集落住民等を対象に、丸山地区の将来について計14回のワークショップと学習会を開催した。
- ・その結果、空き家を再生・活用して「日本の暮らしを展示・体験する施設」とする計画を立案した。
- ・空き家3棟についてそれぞれの所有者から無償提供を受け、建物改修のための補助金を導入し、集落に残る5世帯19人が NPO 法人集落丸山を設立し、一般社団法人ノオトと LLP (Limited Liability Partnership: 事業組織の形態の一つ。個人または法人が共同で出資し 事業を営むために設立する。出資者は出資額の範囲までしか責任を負わず、自ら経営を行なうことができる。LLP には課税されず、出資者に直接課税されるため、事業体に法人税が課税された上に出資者への配当にも課税される二重課税を回避できる。) を設立。
- ・NPO 法人集落丸山が宿の運営を、ノオトが資金調達とノウハウ提供を分担して、2009年10月に開業した。

図3-1-1 集落丸山の事業スキーム

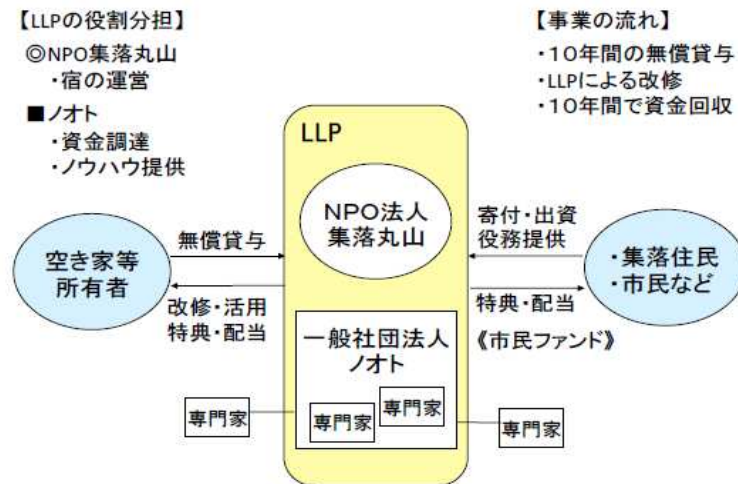


写真2-1-1 集落丸山の外観



写真2-1-2 集落丸山の内装

表3-1-2 空き家活用事業の実績

空き家活用事業の実績一覧表(平成24年12月現在)

棟No.	コミュニティ		店舗名等	内容	事業者	就労者数	所有者(家主)	中間支援					開業年月											
	地区名(小学校区)	集落名(自治会名)						活動団体	資金調達	建物改修	事業者マッチング	サポース												
1	城北	NPO法人集落丸山	集落丸山	宿泊施設	◎	19	個人	NOTE	○	○	○	共同経営	H21.10											
2				※定員5名×3棟			個人																	
3							個人																	
4				ひわの蔵			フレンチ・レストラン							★	2	個人								
5	日置	日置里づくり協議会	ささらい 芦屋ぶりん・とあつせ	地場食材の創作料理	★	4	個人	NOTE	○	○	○	○	H23.3											
6				ワークショップ棟										料理教室など										
7				mokono										自然素材の服など										
8				ひよこ文庫										古書	★	1								
9				日置パンの店										天然酵母パン	★	1								
10	後川	後川新田原	天空農園	里山セミナーハウス	★	1	土地:個人 建物:篠山市	NOTE	○	○	○	○	H24.5											
11				管理棟			個人																	
12	城下町	上二階町	篠山ギャラリーKITA'S	伝統工芸ギャラリー	□	4	事業者(購入)	NOTE	-	-	○	-	H22.3											
13			カフェ																					
14			SASA	篠山井など										□	2	事業者(購入)	NOTE	-	-	○	-	H24.10		
15		下二階町	ナチュラルバックヤード	木工など	★	2	個人	NOTE	-	-	○	○	H24.10											
16		下立町	ふろく	陶芸ギャラリー	□	2	事業者(購入)	町屋研	○	○	○	-	-	H20.2										
17				(離れ)																				
18		西町	西町ブリキ玩具製作所	昭和レトロ	◎	2	個人	NOTE 町屋研	○	-	-	-	-	H21.7										
19				岩茶房丹波ことり											カフェ	◎	2	個人	町屋研	○	○	○	○	H22.10
20		上河原町 下河原町	旧あめや	園芸	□	1	事業者(購入)	町屋研	○	○	○	○	○	H22.3										
21				ガラス製品																				
22				ハウトヤ											アンティーク	□	2	個人	NOTE	-	-	○	○	H22.4
23				デンティ・ディ・レオーネ											ピザ	★	3	個人	NOTE	○	○	○	○	H23.4
24				ベジワン・フーズ											有機野菜・加工品など	★	2	個人	NOTE	○	○	○	○	H23.4
25				(1期)toteyany											アートカフェ	◎	3	個人	町屋研	○	○	○	○	-
25	(2期)ささやまな家			観光交流拠点											□	3	個人	NOTE	-	-	○	○	-	H24.7
26	福住 まちづくり 協議会	福住中 福住下	SORTE GLASS	吹きガラス工房	★	2	財産管理組合	ROOT	-	-	○	-	H24.9											
27			(住居)	個人			ROOT	-	-	○	-	H24.5												
28			(計画中)	古家具工房			★	1	財産管理組合	ROOT	-	-	○	-	(未定)									
29			福楽里	伝統食工房			□	6	財産管理組合	-	-	-	-	-	-	H24.9								
30			エムズシステム	音響機器工房			★	2	財産管理組合	NOTE	-	-	○	-	-	H24.9								
31			初音	焼き鳥店			★	1	個人	ROOT	-	-	○	-	-	H24.10								
32			Trattoria al Ragu	イタリア家庭料理			★	2	個人	NOTE	○	○	○	○	H24.5									
33			(住居)	-							-	○	○											
34			古民家ゲストハウス やなぎ	ゲストハウス			★	2	事業者(購入)	町屋研	-	○	○	-	-	H24.8								
35			(計画中)	クラフト工房			(未定)	個人	NOTE	○	○	○	○	(未定)										
36	(未定)	暮らし体験施設	◎	-	個人	NOTE	-	-	○	-	-	H25.1予定												
37	八上	小多田 生産組合	小多田の家(仮称)	就農支援施設	★	2	個人	NOTE	○	○	○	○	H25.4予定											
38	(朝来市)	竹田	旧木村酒造場EN(主屋)	宿泊施設	(未定)	朝来市	NOTE	-	-	一部	計画	○	○	H25秋										
39			(寝具蔵)	風呂						一部	計画	○	○											
40			(舟蔵)	レストラン、BAR						一部	計画	○	○											
41			(裏門)	カフェ						一部	計画	○	○											
42			(醸造蔵)	山城資料館など						-	計画	-	-											
43			(玄米蔵、精米蔵)	物販、トイレ						一部	計画	○	○											
44			(主屋内)	加工場						一部	計画	○	○											
合計	12地区	26店舗			↑	72																		

↑ NOTE:一般社団法人ノオト
◎地元住民 ★移住 □通勤 町屋研:NPO法人町なみ屋なみ研究所

(出典:2012年9月 大和・町家バンクネットワーク協議会セミナー
金野理事長講演資料より)

(2) NPO法人 尾道空き家再生プロジェクトの取組み

1) 団体概要

①背景と目的

- ・坂の町として知られる港町の尾道は、戦前戦後の町並みが多く残り、特に車の入らない斜面地に、社寺と共に多くの住宅が残っている。しかし駅から約2km周辺に、500件を超える空き家が存在しており、観光地としての魅力とのギャップが大きい。
- ・空き家が発生する問題として、車が入らない路地、家が古く固定資産税があまりかからない、子どもが戻らないなどの課題を抱えていた。
- ・2007年から空き家プロジェクトをスタートし、2008年にNPO法人化を行ない、市より2009年から空き家バンク事業を受託し、マッチング事業を行なっている。
- ・市としての景観施策では民家まで手が出せない、家主からは改修しても家賃がとれない、住む人を探すことが出来ない等の課題を抱えていた。
- ・活動のテーマとして、建築、環境、コミュニティ、観光、アートと空き家とを組み合わせることで、関係する人々を増やすことを考えている。

②団体の概要

- ・法人名 尾道空き家再生プロジェクト
- ・代表 豊田 雅子
- ・目的 空き家の再生や空き家バンクの活性化事業などを通して、古い街並みや景観の保全、移住者・定住者の促進による町の活性化、そして、新たな文化・ネットワーク・コミュニティの構築を目的とする。
- ・設立 平成20年7月4日
- ・収入 約15百万円（平成23年度）

③主な業務内容

- ・具体的な活動としては、イ. 空き家を使ったイベントなどの情報発信、ロ. 空き家バンクを展開している。
- イ. 空き家を使った主なイベント
 - ・尾道建築塾（たてもの探訪編、再生現場編などの町歩きやセミナー）
 - ・尾道まちづくり発表会（尾道をまちづくりを考える場）
 - ・現地でチャリティ 蚤の市（いらない家財道具のチャリティ）
 - ・土囊の会（空き家の不良品の運び出し）
 - ・尾道空き地再生ピクニック（ピクニックと連携した空き地利活用方法の検討）
 - ・尾道空き家談義（ゲストを招いた情報交換）
 - ・空き家再生チャリティイベント（修復費用を捻出するためのイベント）
 - ・AIR Onomichi（アーティスト・イン・レジデンス）との連携
- ロ. 空き家バンク

2) 事業概要

空き家バンクを中心に空き家の再生及び活用に関して、以下に事業概要を整理する。
(2012年12月23日 大和・町家バンクネットワーク協議会セミナー新田理事講演より)

①事業の概要

- ・空き家バンクは、現在、90件登録されており、2009年より3年間で約40件、12～13件/年の移住者を受け入れている。
- ・「おのみち暮らしの手引き書」の発行、ウェブページを充実している。
- ・見学希望者に登録していただき、外観を見て頂く、その後、内部を見たい物件について大家に紹介し、見学していただく。
- ・エリアの10件の空き家を見て回る「空き家めぐりツアー」も開催している。
- ・空き家の改修をDIYで行えるように「おのみち暮らしサポートメニュー」という冊子を作成している。
- ・尾道空き家再生夏合宿として、参加者（学生約20名、社会人約5名）で1週間で改修するワークショップを開催した。
- ・尾道ゲストハウス「あなごのねどこ」を今秋オープンした。・サブリース事業として、三軒家アパートメントを展開している。

②事業のポイント

イ. プロジェクト全体で収入を確保する

- ・建物の改修費等を確保するために、蚤の市などのチャリティイベントを開催している。
- ・全体の収入約15百万円の内、会費は約500千円、各種助成金約6,500千円、事業収入（空き家バンク約1,500千円、空き家再生事業約6,500千円）等となっている。

ロ. 様々な関係者を巻き込む

- ・NPO法人会員は約150名、内約100名が地元であり、主婦層や学生もボランティアで参加してくれている。

ハ. 広域から移住者を集める

- ・居住者の約50%が広島県下、残り約50%が大阪・東京からの移住者である。
- ・最初は、夜に騒ぐ方もいて、トラブルもあった。
- ・現在、移住者に町会に入ってもらうことで、地元の高齢者の方々との世代間の話し合いの場を持つようにしている。

ニ. 観光と連携する

- ・居住者は、手に職も持っている方が多く、住宅とアトリエスペース等で活用している。
- ・今後、観光と連携し、ゲストハウス等の宿泊施設を展開していく予定である。

■事業の実績

表3-1-3 尾道空き家再生プロジェクト2011年度事業報告書

2011年度事業報告書
(平成23年4月1日から平成24年3月31日まで)

特定非営利活動法人 尾道空き家再生プロジェクト

1 事業の成果

今年度は、「アキチ公園」「ツタの家」「アクアの森の小さな家」「坂の家」「路地の家」の新たな5軒の空き家を再生させ、既存の再生物件の運営や通常のイベントに加え、第2回空き家再生夏合宿も平行して行い、一年を通して非常に充実した活動ができました。また今年度は国土省の「空き家等推進活用事業」という新たな試みにも挑戦し、空き家バンクのアフターケア的な事業「空き家再生サポートメニュー」の立ち上げと平地の路地の空き家調査など活動エリア拡大も果たしています。尾道市と協働の空き家バンク事業も月平均1、2件の成立という大きな実績をあげ、大型空き家の事業化への着手も始めています。

2 事業の実施に関する事項

(1)特定非営利活動に係る事業

事業名	事業内容	実施場所	実施日	従事者の人数	受益対象者の 範囲 及び人数	支出額 (円)
町生み保全のための 空き家再生事業	空き家再生作業	北村洋品店	通年	20人	地域の人々と 関心のある 不特定多数	526万
		三軒家 アパートメント	通年	20人		
		通称 ガウディハウス	通年	10人		
		森の家	通年	30人		
		前田荘	通年	10人		
		木の家	通年	10人		
		ツタの家	4～9月	10人		
		光明寺書庫	通年	20人		
		路地の家	10月から	10人		
		坂の家	9月から	10人		
		あなごのねどこ	3月から	10人		
		アクアの家	8月	40人		
	みはらし邸	通年	5人			
現地でチャリティ賣の市	1ヶ所	1月	10人	55人		
尾道建築塾	たてもの探訪編		5、11、2月の3ヶ月で小中高それぞれ3コース、計9回	30人	80人	251万
	再生現場編 (東倉智吉七)		8月21～29日	20人	25人	
脱空き家化事業	尾道旧市街		8月～2月	30人	150人	410万
定住促進とコミュニティの確立を促す事業	尾道空き家協議	通称ガウディハウス	毎月1回 計12回	20人	200人	0
	尾道市空き家バンク	窓口は空き家事務所	通年	5人	300人	143万
	土蔵の会	尾道旧市街	毎月一回	30人	利用者	47万
	空き地再生ピクニック	アクアの森	毎週1回	30人	不特定多数	
		ひまわり畑	毎月1回 計12回	10人		
坂暮らし応援作業	旧市街一円	年間 全6回	10人	移住者6名		
新たな文化とネットワークの構築事業	パネル展示会	三軒家アパートメント	H22.5月	5人	不特定多数	73万
	尾道まちづくり発表会	商業会議所記念館 2階講堂	H23.3.25	15人	60人	
	空きプレスの発行		年度末	10人	不特定多数	
	おのみち手しごと市参加	空土寺	4月と11月	5人	不特定多数	
	空き家再生啓蒙活動	講演会、視察受け入れにア リング、メディア	年間71回	5人	不特定多数	

(出典：広島県ホームページ 平成23年度 事業報告書等より)

(3) 高砂アートタウンプロジェクトの取組み

1) 団体概要

①背景と目的

- ・高砂市は、平成18年9月に兵庫県の「景観形成地区」に指定され、中でも水や緑豊かな景観の中に、歴史的な建物や町並みが残る町南部一帯は、「歴史的景観形成地区」にしていされた。
- ・それを契機に始まった「高砂堀川みなとまつり（現在のたかさご万灯祭）」は、地域の歴史を再認識するきっかけとなり、こうした豊かな資源を地域社会と連携しながら、どう未来につなげていくのかが大きな課題となっていた。
- ・昔ながらの風情ある古民家が多く建ち並ぶ高砂町にも、最近では空き家が目立ち、町全体の過疎化・少子高齢化が進む中で、若い芸術家やシュップ経営者を受け入れ、新しい風を吹き込むことで、賑わいを取り戻す契機になればという思いでスタートした。
- ・このプロジェクトが進むことで、地域コミュニティの育成、地域経済の活性につなげていくことを目的としている。

②団体の概要

- ・団体名 高砂アートタウンプロジェクト（ATP）
- ・代表 森本幸吉（高砂商工会議所 副会頭）
- ・委員 27名
- ・アドバイザー 3名
- ・事業予算 約1百万円（商工会議所500千円、県補助500千円）

③主な業務内容

- ・事業の目的は、空き家・空き店舗にアーティストや事業者を受け入れ、町や商店街の活性化を図ることを目的としている。
- イ. 高砂町空き家・空き店舗対策推進委員会
 - ・物件募集
 - ・入居者募集
 - ・面談・見学会
 - ・契約仲介（無料）
 - ・入居者活動状況の把握
- ロ. 高砂町芸術・文化推進委員会
 - ・イベント等の企画・運営
 - ・ATP活動状況のPR
 - ・資金調達（助成金等）
 - ・エリア拡大、委員増員

2) 事業概要

空き家・空き店舗対策推進委員会を中心に、空き家の再生及び活用に関して、以下に事業概要を整理する。

①事業の概要

- ・貸物件状況は、述べ登録数 15件（内、入居契約分 8件、現在公開分 2件、取り下げ分 3件、未公開分 2件）となっている。
- ・希望登録状況は、述べ登録数 31件（内、入居契約分 8件、未決定分 16件（芸術系 8件、事業系 8件、取り下げ分 7件））となっている。
- ・貸物件が出た段階で、募集を行ない、ユーザーを面談し、申請していただき、最終決定している。
- ・H25年1月段階のユーザー 8件は、革工房&ギャラリー、鉛筆画制作工房、リラクゼーションスペース、アトリエ・ギャラリー、サブカルチャーセンター、フラワーアレンジメント教室、アロマリラクゼーションサロンとなっている。
- ・不動産関係のボランティア登録は、3名（建設会社、建築事務所、飲食店経営者）

②事業のポイント

イ. 定期的な会議を開催する

- ・ATP委員会を設置し、毎週水曜日に2時間程度開催している。

ロ. 様々な関係者を巻き込む

- ・商工会議所、観光協会、行政の参画と協働で進めている。
- ・今後、「NPOルネサンス高砂」として法人化していく予定である。（H24年度にNPOの事務所+飲食店のスペースを改修予定）

ハ. 空き家の情報を地元で集める

- ・高砂町には300件以上の空き家があるが、その殆どは不在所有者であり、連絡先もわからない物件が数多く存在する。
- ・空き家情報が出てこないのも、地元の方々が取りまとめている。

ニ. 空き家を借りたいアーティストやものづくり職人は多い

- ・空き家を借りたいニーズは多い。物件情報や煩わしい手続きなどでスムーズに話が進まないことが多い。
- ・地元NPOの信頼力で、所有者との話が円滑に進むのが効果的である。

ホ. オーナーとユーザーの直接契約

- ・貸したい人と借りたい人の双方に登録してもらい、面談し、あとは直接交渉してもらう仕組みとしている。
- ・契約の雛形があるが、詳細はお互いの交渉で決めてもらう。（契約の状況：2年契約の自動更新が基本、家賃は概ね2～3万円/月。退去時の現状復旧の要否な個別の交渉等）

ヘ. 内装改修はユーザー負担

- ・内装改修などの初期費用は、入居者が負担している。
- ・費用は20万円～120万円まで様々である。

■事業の実績

表3-1-4 高砂アートタウンプロジェクトの実績

高砂アートタウンプロジェクト

募集時期	対象物件	応募数	応募内容
1次募集 H23.8.19 ～9.30	3件	7件	<u>革製品（決定）</u> <u>鉛筆絵画（決定）</u> マッサージ カフェ（2件） 貸しギャラリー 事務所
2時募集 H23.10.12 ～11.5	3件	6件	彫刻工房 カフェ アトリエ 飲食店 福祉施設 マッサージ
3次募集 H23.12.12 ～H24.1.12	4件	4件	<u>マッサージ・リラクゼーション（決定）</u> <u>自家栽培野菜の販売（決定）</u> アトリエ 革製品工房
4次募集 H24.3.21 ～4.6	1件	2件	<u>アトリエ・ギャラリー（決定）</u> カントリー雑貨店
5次募集 H24.6.16 ～6.30	3件	1件	<u>サブカルチャーセンター（決定）</u>
6次募集 H24.7.25 ～8.15	3件	4件	<u>フラワーアレンジメント教室（決定）</u> <u>アロマリラクゼーションサロン（決定）</u> アトリエ ウクレレ・音楽教室
		24件	入居決定 8件

<募集の流れ>

- 1次募集 : 見学申込→見学→応募→面談→審査→決定
 2次募集から: 面談応募→面談・物件見学→入居申請→審査→決定
 (応募者がどういう人物かを、先に見極めたいため)
 応募したものの、物件が希望に合わずに、辞退している。

空き家・空き店舗の募集は随時

2. 期間限定サブリース事業の方向・取組みの検討

今回の期間限定サブリース事業の実施及びその効果分析、先進事例の分析を踏まえ、今後、本格的な期間限定サブリース事業を展開していく上で、今回の成果をもとに事業収支シミュレーション等を行ない、継続的な事業としていく上での課題等を整理する。

(1) 今回の期間限定サブリース事業から分かった事項

今回の期間限定サブリース事業の実施を踏まえ、オーナー、ユーザーの各サイドからの意見等を、以下に整理する。

①オーナーサイド

イ. 「地域への貢献」「2ヶ月の期間限定」を評価

- ・ 今回の期間限定サブリース事業の応募理由として、「地域に貢献できる事業であった」「2ヶ月と期間限定であった」という理由が多かった。
- ・ この事は、現時点では空き町家の賃貸や売却に関心が低いオーナーでも、これら地域のまちづくりへの貢献としての要素をアピールできれば、空き町家の利活用促進につながっていく可能性があること分かった。

ロ. 期間限定の場合、家賃への希望額は高くない

- ・ 今回の期間限定の場合、賃貸、売却とも積極的に考えているオーナーが少なかつたため、家賃価格基準の考え方に対する質問はあったが、特にオーナーサイドからの希望額は出てこなかった。
- ・ これは、奈良・町家の芸術祭 HANARART2012との同時開催であり、イベント的な側面が強かった事も要因であると考ええる。

ハ. 賃貸期間をもう少し長くすることも可能

- ・ 今後の期間限定のサブリースに対して「賃貸したい」というオーナーが約7割を占めている。
- ・ また、「サブリースはイベントではなく年間を通じて動かすべき」という意見もあり、今回の期間限定サブリースが空き町家を利活用するというオーナーの意識醸成につながったと考える。

②ユーザーサイド

イ. 「町家を使ってみたい」「地域に貢献できると感じた」「1週間～1ヶ月と期間が限定であった」を評価

- ・ 今回の期間限定サブリース事業の応募理由として、「町家を使ってみたい」「地域に貢献できる事業であった」「1週間～1ヶ月と期間が限定であった」という理由が多かった。
- ・ 今後の期間限定サブリース事業への参画意向でも「参加する」が約5割、「条件が合えば参加する」が約5割と、期間限定サブリース事業へのニーズは多い。

ロ. 今回の家賃設定は適正であった

- ・ 今回の期間限定の場合、物件によって、広さや仕様できる設備等が異なるため、一律に判断できないが、実際に使用した後の家賃設定の評価については、「適正だった」が約9割、「高かった」が約1割となった。
- ・ 今回の家賃価格設定に際して、専門家のアドバイスも踏まえ、家賃設定を行なったことから、ユーザーサイドから見て概ね適正な家賃設定であり、同じ物件でこれ以上家賃を上げることは困難であると考ええる。

ハ. 賃貸期間は「10日～20日」の希望が多い

- ・ 今回は、普段は仕事をしているユーザーが多く、「10日以上20日未満」の利用が最も多かった。
- ・ また、「水廻り、トイレが使えない状態なので、長期使用が可能であっても借りないと思う。」「期間限定であるため気軽に町家を一度借りてみようという気持ちに繋がった。」という意見があった。空き町家ではトイレ等が十分に利用できないケースもあり、改修を行わない場合には、「10日～20日」程度の賃貸を希望するニーズが多いと考える。

(2) 今後の本格的な期間限定サブリース事業実施にあたって考慮すべき事項

今後、期間限定サブリース事業を、本格的に実施していく上で考慮すべきポイントを、以下に整理する。

① オーナーへの賃料とユーザーからの家賃とのバランスをとる

- ・ 今回の期間限定サブリース事業は、「期間限定」という特殊性があり、オーナーへの賃料設定を、当協議会で一定の基準を設けて価格決定するという方法を採用した。
- ・ 今回、物件の面積にもよるが、15千円～40千円/月（平均約24千円/月）の範囲で設定した。ユーザーへの家賃設定は、30千円～70千円/月（平均約46千円/月）と、オーナーへの賃料の1.75～2.7倍、平均約2倍となっている。
- ・ 継続的に期間限定サブリース事業を展開していくためには、この家賃差額（15千円～30千円/月）から補修費や経費等を除いた分が、事業を行なう活動団体の収益源となる。
- ・ そのためには、今回設定したユーザーへの家賃設定や賃貸期間（2～3週間）は、固定して、オーナーへの支払い家賃をどこまで軽減できるかで、事業収支が変わってくる。

② 補修費や諸経費等を出来るだけ抑える

イ. 補修費等

- ・ 今回の期間限定サブリース事業では、出来るだけ改修費用をかけないという前提で事業を行なった。
- ・ しかし今回の条件でも、掃除や畳の入れ替え、電気配線工事等の最低限の改修費が必要であることが分かった。
- ・ 今回のように設備等の改修は行なわない条件でも、16千円～83千円の費用が掛かり、物件にもよるが平均して約34千円/件が必要であった。
- ・ また、今回の補修に際して、事前に何度も協議会事務局が現場に立ち会い、様々な手配・調整を行なった。今回は初めての事でもあり多くの回数を要したが、物件にもよるが、最低でも3～4回の現場立ち会いが必要であると考える。（人件費的には10千円/回×3～5回＝30～50千円/件程度）

ロ. 賃貸契約手続きの費用

- ・ 今回の期間限定サブリース事業では、簡易な契約書を用い、当事者間のみで契約を行なう方式で実施した。
- ・ 今後、本格的な期間限定サブリース事業を実施する際には、改修の費用負担の問題などが後になってトラブルとなるケースも考えられるため、宅地建物取引主任者の立ち会いのもと契約を行なうことが望ましい。
- ・ なお、一般的な賃貸契約の仲介手数料は、賃料の1ヶ月分となっていることが多い。ただ、通常の賃貸の場合は、契約期間が1年や2年といった単位であるため、単にあてはめることはできない。

ハ. 保険の費用

- ・ 今回の期間限定サブリース事業では、短期でイベント的要素が強かったため、施

設賠償責任保険をかけた。

- ・ 今後、本格的な期間限定サブリース事業を実施する際には、ユーザーが、火災、落雷、水漏れなどを対象とした住宅用あるいは事業用賃貸総合保障保険などに加入することが考えられる。その場合、保証料は物件の構造、面積、用途、保険の種類などによって異なるが、通常の賃貸物件では、2年間で13千円～52千円程度が必要となる。

二. 保証金等の費用

- ・ 通常の賃貸契約においては、住宅の場合でも5～10ヶ月分の保証金等が必要となるが、空き町家のサブリース事業の趣旨、空き家町家の立地条件や建物の状況、ユーザーの負担等からして、期間限定の場合は費用を確保することが困難である。
- ・ 期間限定サブリース事業では費用を計上することは困難であるが、今後、中長期の本格的なサブリース事業実施の際には、保証金などの手法についても検討が必要であると考えられる。

③中期的な視点で改修費等の投下資本を検討する

- ・ 中期的にサブリース事業を展開していく際には、水廻りの改修や建物の耐震改修等の費用負担が問題となってくる。
- ・ 空き町家のオーナーが、こうした改修費用を負担することとなるが、一般的に最低でも2,000～3,000千円/物件の費用が必要であり、これらの費用を捻出することができない場合が多い。仮に家賃が30千円/月の場合、投資額を回収するのに70ヶ月～100ヶ月が必要であり、事業化が困難である。
- ・ 今回のユーザーのアンケート調査で意見が多かった「トイレ」等の改修を最低限するとしても、約600千円/物件程度の費用が必要となる。
※国土交通省平成22年度長期優良賃貸住宅等連携環境整備事業調査における、佐渡の築100年をこえる民家の低廉コストによる水回りの改修実験より
- ・ この改修費用をサブリース事業の家賃差額で改修するためには、家賃差額が20千円の場合で、約30ヶ月となる。

④公的な中間支援体制と事業主体を構築する

- ・ 今回の期間限定サブリース事業の成果として判った、今後、本格的なサブリース事業を展開していくために必要な業務として、「候補物件の抽出」「ユーザー募集」「オーナー、ユーザーとの契約」「町家の補修等、実施準備」「サブリース事業の実施」の業務に大別される。
- ・ これらの業務を展開していくためには、ユーザーのアンケート調査でも意見があった公的な中間支援組織がサブリースすることに対して、まちとの信頼、オーナーとの信頼など、安心感に対する評価が高い。
- ・ そのため、特に「候補物件の抽出」「ユーザー募集」などの業務については、公共団体が構成メンバーとなっている組織が、人材や費用面での課題はあるが、事業に関与していくことが考えられる。
- ・ また、「オーナー、ユーザーとの契約」「町家の補修等、実施準備」「サブリース事業の実施」については、人材確保や資金調達、事業リスク等の問題を解消していく必要があり、法人格をもった組織で、財産の管理等を適正に行なうことができる事業主体としての体制を検討していく必要がある。

・ (3) 本格的な期間限定サブリース事業のシミュレーションの検討

今回の期間限定サブリース事業の結果を踏まえ、今後、本格的な期間限定サブリース事業を行なっていく上での、事業収支シミュレーションを検討する。

① 期間限定サブリース事業の事業収支の結果

イ. 人件費等諸経費を含まない場合

- ・ 今回の期間限定サブリース事業の事業収支を以下に整理する。
- ・ 実質的な事業収支は、ユーザーとの契約期間に前後約2週間（計4週間）を加えオーナーとの契約期間としているため、人件費等諸経費を除く事業収支でも△25千円～88千円（平均約41千円）となっている。

表3-2-1 期間限定サブリース事業の事業収支（人件費等諸経費除く）

物件	オーナーへの賃料			ユーザーの家賃			補修費等											事業収支		
	家賃/月	契約期間(週間)	支払い金額※1	家賃/月	契約期間(週間)	受け取り金額	清掃※2	畳	電気配線工事	補修期間電気代	補修期間水道代	準備期間ガス代	水漏れ修繕	ボイラー点検費用	照明器具	保険料	合計	支出	収入	物件収支
A	15,000	3	11,000	30,000	1	9,000	20,475									3,154	23,629	34,629	9,000	-25,629
B	30,000	7	53,000	60,000	3	45,000	20,475			141						3,154	23,770	76,770	45,000	-31,770
C	15,000	6	23,000	40,000	2	18,000	14,437	42,840	12,600	79					9,980	3,154	83,090	106,090	18,000	-88,090
D	20,000	6	30,000	40,000	2	20,000	14,437		12,600	79	829					3,154	31,099	61,099	20,000	-41,099
E	15,000	8	30,000	30,000	4	30,000		25,200								3,154	28,354	58,354	30,000	-28,354
F	30,000	6	45,000	50,000	2	25,000	4,000			46	1,470		5,000	5,250		3,154	18,920	63,920	25,000	-38,920
G	40,000	8	80,000	70,000	4	61,000				8,941	200	4,025				3,154	16,320	96,320	61,000	-35,320
計			272,000			208,000	73,824	68,040	25,200	9,286	2,499	4,025	5,000	5,250	9,980	22,078	225,182	497,182	208,000	-289,182
平均	23,571		38,857	45,714		29,714										32,169		71,026	29,714	-41,312

※1: 社会実験であるため、今回の賃料は謝礼としての意味合いが強い金額となっている。
 ※2: 清掃費用のうち、郡山城下町と八木については業者に依頼した。その際、それぞれの地域の物件をまとめて清掃することで値引きしてもらった。そのため、各物件ごとの正確な費用は不明で、各地域の清掃で要した費用を物件数で割った金額となっている。なお、郡山城下町は2軒で40950円、八木は4軒で97750円だったが、八木は2軒しかユーザーが決まらなかった。

ロ. 人件費等諸経費を含めた場合

- ・ 上記に、候補物件抽出、ユーザー募集、補修、契約、広報等にかかった人件費（約600千円）、消耗品・通信費・交通費（約100千円）、広報費（約890千円）の諸経費約1,590千円を含めると、事業収支では△255～315千円（平均約270千円）となった。

表3-2-2 期間限定サブリース事業の事業収支（人件費等諸経費含む）

物件	オーナーへの賃料			ユーザーの家賃			補修費等	人件費等				事業収支		
	家賃/月	契約期間(週間)	支払い金額※1	家賃/月	契約期間(週間)	受け取り金額		合計	人件費	消耗品通信交通費	広報費	合計	支出	収入
A	15,000	3	11,000	30,000	1	9,000	23,629	85,714	14,286	127,143	227,143	261,772	9,000	-252,772
B	30,000	7	53,000	60,000	3	45,000	23,770	85,714	14,286	127,143	227,143	303,913	45,000	-258,913
C	15,000	6	23,000	40,000	2	18,000	83,090	85,714	14,286	127,143	227,143	333,233	18,000	-315,233
D	20,000	6	30,000	40,000	2	20,000	31,099	85,714	14,286	127,143	227,143	288,242	20,000	-268,242
E	15,000	8	30,000	30,000	4	30,000	28,354	85,714	14,286	127,143	227,143	285,497	30,000	-255,497
F	30,000	6	45,000	50,000	2	25,000	18,920	85,714	14,286	127,143	227,143	291,063	25,000	-266,063
G	40,000	8	80,000	70,000	4	61,000	16,320	85,714	14,286	127,143	227,143	323,463	61,000	-262,463
計			272,000			208,000	225,182	600,000	100,000	890,000	1,590,000	2,087,182	208,000	-1,879,182
平均	23,571		38,857	45,714		29,714	32,169	85,714	14,286	127,143	227,143	298,169	29,714	-268,455

②期間限定サブリース事業の実現可能性

今回の期間限定サブリース事業の結果を踏まえ、本格的な期間限定サブリース事業を展開していくための、成立条件についてシミュレーションを行なった。

なお、シミュレーションを行なう前提条件は以下のように設定した。

【固定した条件】

- ユーザーへの家賃は、今回の家賃で固定
- 初期の補修費等は、今回の費用で固定
- ユーザー入れ替えの場合の人件費等は、今回の費用で固定

【変動する条件】

- 事業期間は、事業成立する条件として変更
- オーナーへの賃料は、事業成立の条件として変動
- 40サイクル時のみ、準備期間を無しと考えている

②-1 ユーザーの入れ替え無しで事業期間を延長した場合

イ. 人件費等諸経費を含まない場合

- ・ 人件費等諸経費を含まない場合、今回設定した条件で、どの程度の事業期間を実施すれば、月次差額（累計）で黒字になるのかをシミュレーションした。
- ・ 結果、人件費等諸経費を除いて平均約4ヶ月の事業期間が必要との結果となった。
- ・ 今回のように大規模なイベントと同時に期間限定サブリースを実施する場合、仮に人件費等諸経費（約1,590千円）をイベント側で負担するとしても、補修費等を回収するためには、物件によって12~20週間、平均して約4ヶ月の事業期間が必要である。

表3-2-3 期間限定サブリース事業の事業収支シミュレーション（人件費等諸経費を除く）

物件	オーナーへの賃料			ユーザーの家賃			補修費等 合計	事業収支		
	家賃/月	契約期間 (週間)	支払い金額	家賃/月	契約期間 (週間)	受け取り金額		支出	収入	物件収支
A	15,000	15	56,250	30,000	11	82,500	23,629	79,879	82,500	2,621
B	30,000	12	90,000	60,000	8	120,000	23,770	113,770	120,000	6,230
C	15,000	20	75,000	40,000	16	160,000	83,090	158,090	160,000	1,910
D	20,000	15	75,000	40,000	11	110,000	31,099	106,099	110,000	3,901
E	15,000	16	60,000	30,000	12	90,000	28,354	88,354	90,000	1,646
F	30,000	14	105,000	50,000	10	125,000	18,920	123,920	125,000	1,080
G	40,000	12	120,000	70,000	8	140,000	16,320	136,320	140,000	3,680
計			581,250			827,500	225,182	806,432	827,500	21,068
平均	23,571	14.8571	83,036	45,714	10.8571	118,214	32,169	115,205	118,214	3,010
	事業期間	3.7	ヶ月							

ロ. 人件費等諸経費を含めた場合

- ・ 上記に、初期の人件費等諸経費を含めた場合は、物件によって42週間（約11ヶ月）～77週間（約20ヶ月）、平均して約15ヶ月の事業期間が必要との結果を得た。

- ・ 但し、ユーザーの入れ替え（例：2～3週間）による人件費等は考慮していない。
- ・ 但し、事業期間が1年を超える場合、今回のユーザーのアンケート結果でも意見が多かった「トイレ」等の改修が必要になってくると考える。

表3-2-4 期間限定サブリース事業の事業収支シミュレーション（人件費等諸経費を含む）

物件	オーナーへの賃料			ユーザーの家賃			補修費等	人件費等				事業収支		
	家賃/月	契約期間(週間)	支払い金額	家賃/月	契約期間(週間)	受け取り金額		合計	人件費	消耗品通信交通費	広報費	合計	支出	収入
A	15,000	75	281,250	30,000	71	532,500	23,629	85,714	14,286	127,143	227,143	532,022	532,500	478
B	30,000	42	315,000	60,000	38	570,000	23,770	85,714	14,286	127,143	227,143	565,913	570,000	4,087
C	15,000	57	213,750	40,000	53	530,000	83,090	85,714	14,286	127,143	227,143	523,983	530,000	6,017
D	20,000	60	300,000	40,000	56	560,000	31,099	85,714	14,286	127,143	227,143	558,242	560,000	1,758
E	15,000	77	288,750	30,000	73	547,500	28,354	85,714	14,286	127,143	227,143	544,247	547,500	3,253
F	30,000	60	450,000	50,000	56	700,000	18,920	85,714	14,286	127,143	227,143	696,063	700,000	3,937
G	40,000	42	420,000	70,000	38	665,000	16,320	85,714	14,286	127,143	227,143	663,463	665,000	1,537
計			2,268,750			4,105,000	225,182	600,000	100,000	890,000	1,590,000	4,083,932	4,105,000	21,068
平均	23,571	59	324,107	45,714	55	586,429	32,169	85,714	14,286	127,143	227,143	583,419	586,429	3,010
事業期間		14.8 ヶ月												

② - 2 ユーザーの入れ替え時の人件費等を計上した場合

I. ユーザーの賃貸期間を仮に2週間と設定し、それぞれの準備期間を2週間とし23サイクルの期間限定サブリースを行う場合の事業収支について検討を行った。

イ. 同額の人件費等諸経費を含めた場合

- ・ ユーザーが変更になる度に、初期の人件費+消耗品・通信交通費の同額の人件費を計上すると、仮にオーナーへの家賃をゼロとした場合でも、2年間で平均して△800千円となり、事業が成立しない。

表3-2-5 期間限定サブリース事業の事業収支シミュレーション(同額の人件費等諸経費を含む)23サイクル

物件	オーナーへの賃料			ユーザーの家賃			補修費等	人件費等				事業収支		
	家賃/月	契約期間(週間)	支払い金額	家賃/月	契約期間(週間)	受け取り金額		合計	人件費	消耗品通信交通費	広報費	合計	支出	収入
A	0	96	0	30,000	46	345,000	23,629	985,711	164,289	127,143	1,277,143	1,300,772	345,000	-955,772
B	0	96	0	60,000	46	690,000	23,770	985,711	164,289	127,143	1,277,143	1,300,913	690,000	-610,913
C	0	96	0	40,000	46	460,000	83,090	985,711	164,289	127,143	1,277,143	1,360,233	460,000	-900,233
D	0	96	0	40,000	46	460,000	31,099	985,711	164,289	127,143	1,277,143	1,308,242	460,000	-848,242
E	0	96	0	30,000	46	345,000	28,354	985,711	164,289	127,143	1,277,143	1,305,497	345,000	-960,497
F	0	96	0	50,000	46	575,000	18,920	985,711	164,289	127,143	1,277,143	1,296,063	575,000	-721,063
G	0	96	0	70,000	46	805,000	16,320	985,711	164,289	127,143	1,277,143	1,293,463	805,000	-488,463
計			0			3,680,000	225,182	6,899,977	1,150,023	890,000	8,940,000	9,165,183	3,680,000	-5,485,183
平均	0	96	0	45,714	46	525,714	32,169	初回85,714	初回14,286	127,143	1,277,143	1,309,312	525,714	-783,598
事業期間		24.0 ヶ月												

ロ. 規模拡大効果により人件費等諸経費が低減するとした場合

- ・ ユーザーが変更になる度に、毎回、同様のサービスを行なうこととなるため、規模拡大によりそれに要する人件費が軽減できると考え、どの程度まで軽減すれば事業が成立するかをシミュレーションした。
- ・ なお、消耗品・通信交通費については、毎回、同様に必要と考え、同額を計上する。
- ・ 結果、仮にオーナーへの家賃をゼロとした場合でも、初回の人件費が約86千円/回であるのに対して、2回目以降、35分の1の約2.5千円/回程度としなければ、事業が成立しない。（2年間で1物件につき平均約200千円の管理人件費）
- ・ つまり、人件費等諸経費を含めた事業収支上は、オーナー賃料を限りなくゼロとし、かつ事業期間中の管理費（ユーザー変更に伴う人件費、交通費等）が出来るだけ発生しないようにすることで、事業採算が向上することが分かった。

表3-2-6 期間限定サブリース事業の事業収支シミュレーション(人件費等を軽減) 23サイクル

物件	オーナーへの賃料			ユーザーの家賃			補修費等 合計	人件費等				事業収支		
	家賃/月	契約期間 (週間)	支払い金額	家賃/月	契約期間 (週間)	受け取り金額		人件費	消耗品通信交 通費	広報費	合計	支出	収入	物件収支
A	0	96	0	30,000	46	345,000	23,629	198,367	164,289	127,143	489,799	513,428	345,000	-168,428
B	0	96	0	60,000	46	690,000	23,770	198,367	164,289	127,143	489,799	513,569	690,000	176,431
C	0	96	0	40,000	46	460,000	83,090	198,367	164,289	127,143	489,799	572,889	460,000	-112,889
D	0	96	0	40,000	46	460,000	31,099	198,367	164,289	127,143	489,799	520,898	460,000	-60,898
E	0	96	0	30,000	46	345,000	28,354	198,367	164,289	127,143	489,799	518,153	345,000	-173,153
F	0	96	0	50,000	46	575,000	18,920	198,367	164,289	127,143	489,799	508,719	575,000	66,281
G	0	96	0	70,000	46	805,000	16,320	198,367	164,289	127,143	489,799	506,119	805,000	298,881
計			0			3,680,000	225,182	1,388,567	1,150,023	890,000	3,428,590	3,653,773	3,680,000	26,227
平均	0	96	0	45,714	46	525,714	32,169	初回85,714	初回14,286	127,143	489,799	521,968	525,714	3,747
事業期間		24.0 ヶ月												

Ⅱ. ユーザーの賃貸期間を仮に2週間と設定し、それぞれの準備期間を設定せず46サイクルの期間限定サブリースを行う場合の事業収支について検討を行った。つまり、常にユーザーが入っている状態であり、下見なども前のユーザー使用時にしてもらうこととする。賃貸期間の中にユーザーの準備撤収期間が含まれているものとしている。

イ. 同額の人件費等諸経費を含めた場合

- ・ ユーザーが変更になる度に、初期の人件費+消耗品・通信交通費の同額の人件費を計上すると、仮にオーナーへの家賃をゼロとした場合でも、2年間で平均して△1,400千円となり、事業が成立しない。

表3-2-7 期間限定サブリース事業の事業収支シミュレーション(同額の人件費等諸経費を含む) 46サイクル

物件	オーナーへの賃料			ユーザーの家賃			補修費等	人件費等				事業収支		
	家賃/月	契約期間(週間)	支払い金額	家賃/月	契約期間(週間)	受け取り金額		合計	人件費	消耗品通信交通費	広報費	合計	支出	収入
A	0	96	0	30,000	92	690,000	23,629	1,971,422	328,578	127,143	2,427,143	2,450,772	690,000	-1,760,772
B	0	96	0	60,000	92	1,380,000	23,770	1,971,422	328,578	127,143	2,427,143	2,450,913	1,380,000	-1,070,913
C	0	96	0	40,000	92	920,000	83,090	1,971,422	328,578	127,143	2,427,143	2,510,233	920,000	-1,590,233
D	0	96	0	40,000	92	920,000	31,099	1,971,422	328,578	127,143	2,427,143	2,458,242	920,000	-1,538,242
E	0	96	0	30,000	92	690,000	28,354	1,971,422	328,578	127,143	2,427,143	2,455,497	690,000	-1,765,497
F	0	96	0	50,000	92	1,150,000	18,920	1,971,422	328,578	127,143	2,427,143	2,446,063	1,150,000	-1,296,063
G	0	96	0	70,000	92	1,610,000	16,320	1,971,422	328,578	127,143	2,427,143	2,443,463	1,610,000	-833,463
計			0			7,360,000	225,182	13,799,954	2,300,046	890,000	16,990,000	17,215,183	7,360,000	-9,855,183
平均	0	96	0	45,714	92	1,051,429	32,169	初回85,714	初回14,286	127,143	2,427,143	2,459,312	1,051,429	-1,407,883
事業期間		24.0 ヶ月												

ロ. 規模拡大効果により人件費等諸経費が低減するとした場合

- ・ ユーザーが変更になる度に、毎回、同様のサービスを行うこととなるため、規模拡大によりそれに要する人件費が軽減できると考え、どの程度まで軽減すれば事業が成立するかをシミュレーションした。
- ・ なお、消耗品・通信交通費については、毎回、同様に必要と考え、同額を計上する。
- ・ 結果、仮にオーナーへの家賃をゼロとした場合でも、初回の人件費が約86千円/回であるのに対して、2回目以降、20分の1の約4千円/回程度としなければ、事業が成立しない。(2年間で1物件につき平均約500千円の管理人件費)
- ・ つまり、人件費等諸経費を含めた事業収支上は、オーナー賃料を限りなくゼロとし、かつ事業期間中の管理費(ユーザー変更に伴う人件費、交通費等)が出来るだけ発生しないようにすることで、事業採算が向上することが分かった。

表3-2-8 期間限定サブリース事業の事業収支シミュレーション(人件費等を軽減) 46サイクル

物件	オーナーへの賃料			ユーザーの家賃			補修費等	人件費等				事業収支		
	家賃/月	契約期間(週間)	支払い金額	家賃/月	契約期間(週間)	受け取り金額		合計	人件費	消耗品通信交通費	広報費	合計	支出	収入
A	0	96	0	30,000	92	690,000	23,629	479,998	328,578	127,143	935,719	959,348	690,000	-269,348
B	0	96	0	60,000	92	1,380,000	23,770	479,998	328,578	127,143	935,719	959,489	1,380,000	420,511
C	0	96	0	40,000	92	920,000	83,090	479,998	328,578	127,143	935,719	1,018,809	920,000	-98,809
D	0	96	0	40,000	92	920,000	31,099	479,998	328,578	127,143	935,719	966,818	920,000	-46,818
E	0	96	0	30,000	92	690,000	28,354	479,998	328,578	127,143	935,719	964,073	690,000	-274,073
F	0	96	0	50,000	92	1,150,000	18,920	479,998	328,578	127,143	935,719	954,639	1,150,000	195,361
G	0	96	0	70,000	92	1,610,000	16,320	479,998	328,578	127,143	935,719	952,039	1,610,000	657,961
計			0			7,360,000	225,182	3,359,989	2,300,046	890,000	6,550,035	6,775,218	7,360,000	584,782
平均	0	96	0	45,714	92	1,051,429	32,169	初回85,714	初回14,286	127,143	935,719	967,888	1,051,429	83,540
事業期間		24.0 ヶ月												

3. 各組織の役割分担と広域的協力体制の検討

本格的な期間限定サブリース事業を実施していく上での、事業主体、各地域のまちづくり団体及び大和・町家バンクネットワーク協議会、行政等の役割分担と広域的な協力体制について、以下のように整理する。

(1) 各団体の役割分担

①期間限定サブリース事業の事業主体

期間限定サブリース事業の成果と課題を踏まえると、中長期でサブリース事業を展開していくためには、ビジネスとして、人材確保や資金調達、事業リスク等を負担できる、事業主体が必要である。

今回期間限定サブリース事業を実施した現在の大和・町家バンクネットワーク協議会は、奈良県内の空き町家情報の一元化を行ない、空き家の活動を進めることを目的に設立された任意団体であり、サブリース事業を事業主体として実施していく組織として、関係者の合意形成を行なっていくのは現時点では難しいと考える。

そのため、本格的なサブリース事業の事業主体としては、別途、財産の管理等を適正に行なうことが出来る法人格を持った組織が必要であると考えられる。

イ. ビジネスとしての可能性

- ・ 事業収支シミュレーションの結果で、期間限定で家賃があまり高くなく、空き町家のような特殊な物件を、通常のビジネスとして宅建業者が行なうのは、事業採算性からみて困難であると考えられる。
- ・ そのため、可能性としては、中長期のサブリース事業と組み合わせ、一定の改修事業を行なうことにより、工務店を兼務する宅建業者や、地域の宅建事業者や工務店、設計事務所等が集まって、法人格を持つ事業組織を立ち上げていく事が考えられる。
- ・ 但し、1物件当たりの事業収益が多く見込めないため、複数の物件を扱っていく必要があると考えられる。
- ・ また、中長期のサブリース事業を展開していくためには、改修費等の資金調達の問題や、国等の助成金を導入する際のつなぎ資金（改修工事等の事業後に助成金等が執行されるため、資金的にタイムラグが生じる）等発生する。
- ・ そのために、地方銀行等による融資制度についても、今後、検討していく必要がある。

ロ. 事業主体の可能性

- ・ ビジネスとしての可能性を踏まえると、大和・町家バンクネットワーク協議会や各地域のまちづくり団体等のような中間支援組織と連携、協力しながら、奈良県下を事業対象地域とする「サブリース事業」の事業主体を新たに組織化していくことが考えられる。
- ・ 具体的には、サブリース事業の趣旨に賛同し、事業参画の意欲を持った企業や個人による事業主体（例えば、事業組合、LLP、株式会社等）が考えられる。
- ・ 但し、地域のまちづくり団体が、同様のサブリース事業を展開している地域については、事業対象地域の調整や役割分担を、今後、検討していく必要がある。

②地域のまちづくり団体及び大和・町家バンクネットワーク協議会

今回の期間限定サブリース事業を実施していく上で、特に、候補物件の抽出やオーナーとの契約等において、各地域のまちづくり団体や奈良県や各市等が構成員である「大和・町家バンクネットワーク協議会」が協力している事業であるといった事が、オーナーやユーザーとの信頼を築いていく上では、重要な条件であったと考える。

そのため、サブリース事業を展開していく上で、各地域のまちづくり団体や大和・町家バンクネットワーク協議会が、以下のような役割を担っていくよう、検討していく必要がある。

イ. 事業候補物件の抽出（オーナー側の需要の顕在化）

- ・ 今回の期間限定サブリース事業においても、各地域のまちづくり団体に候補物件を挙げてもらい、オーナーの賃貸意向等についても事前に調整していただいた。
- ・ また各地域の個別物件の事情については、各地域のまちづくり団体が最も把握しており、オーナーとの信頼性を構築していくためにも、その地域を熟知するまちづくり団体が一定の役割を担い、事業協力していくことが必要であると考ええる。

ロ. ユーザーの募集（ユーザー側の需要の顕在化）

- ・ ユーザーについては、今回の期間限定サブリース事業では、大和・町家バンクネットワーク協議会のホームページやチラシ、Facebook、奈良県庁記者クラブへの記事配布等を行なった。
- ・ 今回、事業実施に際しても、奈良県下だけでなく、県外（大阪府、兵庫県、香川県等）からもユーザーの募集があった。
- ・ これらの結果から、ユーザーの募集については、公的な性格をもった機関として広域な情報発信を行なうことができる、大和・町家バンクネットワーク協議会のような組織が一定の役割を担い、事業協力していくことが必要であると考ええる。

③行政

今回の期間限定サブリース事業を実施していく上で、国の委託事業であり、かつ奈良県や各市の協力による事業であるといった公共の「信頼力」は、オーナーやユーザーが事業に参画する際の重要な要因であるとの結果を得た。

また、本格的なサブリース事業を展開していくためには、一定の改修費が必要であり、どのように費用を軽減していくかが課題であることが分かった。

そのため、本格的なサブリース事業を展開していく上で、行政が、以下のような役割を担っていくよう検討していく必要があると考える。

イ. 改修費の軽減策の検討

- ・ サブリース事業の事業採算性を確保していくためには、特に、中長期のサブリース事業における改修費をどのように軽減していくのが、大きな課題となる。
- ・ 改修費を軽減するためには、一般的な改修に比べ出来るだけ改修費を抑える工法を採用する（トイレ廻りのみの改修、風合を重んじる改修等）や、ボランティアが改修等に参加する等の他、行政が改修費に補助金を出す等を検討していく必要がある。

ロ. 立ち上げ時支援の検討

- ・ 今回の期間限定サブリース事業においても、候補物件抽出、ユーザー募集、オーナー・ユーザーとの契約、広報等に一定の人件費と広報等の諸経費が必要であることが分かった。
- ・ そのため、事業収支上、人件費等諸経費を確保していくためには、一定量のサブリース事業の物件を事業として運営していく必要がある。
- ・ 但し、立ち上げ時の初期段階においては、取り扱う物件数が少ないため、短期の期間限定サブリース事業を様々な地域で社会実験的に実施し、着実に実績を積む事により、オーナー及びユーザーの掘り起こしを行なっていく必要がある。
- ・ そのためには、サブリース事業を展開する事業主体の立ち上げ時の支援（例えば、活動助成や事業委託等）を検討していく必要がある。

(2) まちづくり団体間の広域的な協力体制の構築

以上のような各主体の役割分担を基本としながら、今後、各地域のまちづくり団体が空き町家対策等の取組みを円滑に進めていけるよう、まちづくり団体間の広域的な協力体制の構築に向けて、以下の課題と方向性を検討した。

①各地域のまちづくり団体の現状と課題

各地域のまちづくり団体の多くは、空き町家対策も重要な活動テーマではあるが、高齢単身者等の見守りや日常的な生活サービス（買い物、清掃等）、地域の防犯・防災、観光まちづくりなど、地域の活性化を目標に様々なまちづくりテーマに取り組んでいる。

そのため、空き町家の利活用についてもまちづくり活動の重要なテーマではあるが、専門的スキルやノウハウ、人材等が必要であり、各地域で本格的に展開していくためのシステム等が十分に蓄積されているとは言い難い状況にある。

一方、NPO法人今井まちづくり再生ネットワーク等では、日常的なまちづくり活動を活かしながら、空き町家の利活用について多くの実績を積み重ね、オーナーや地域の信頼を得ている。

②大和・町家バンクネットワークの現状と課題

奈良県下では、各地域での空き家対策のシステムが十分でないとの認識のもと、奈良県内の歴史町並み地区における空き家情報を一元化し、その情報を発信することにより、効果的に空き家の活用を進めていくことを目的に、大和・町家バンクネットワーク協議会が発足した。

現時点では、各地域のまちづくり団体からあげられた空き町家について、その情報を整理し、ホームページに掲載する、ホームページを見たユーザーから希望があった場合は、各地域のまちづくり団体に連絡し、紹介する等の活動と、関係者の空き町家の利活用を促進するための勉強会や見学会、情報交換会等を中心に活動を展開している。

これまでの協議会は、他地域の経験や事例を共有する等のゆるやかなネットワーク型の組織であり、財源面や事務局体制が十分ではなく、上記の空き家町の利活用に関する専門性の高い課題に対して、専門的な知識や技術を持ち、各地域のまちづくり団体を支援するまでの中間支援組織とはなり得ていない。

③まちづくり団体間の広域的な協力体制の構築

以上のように、各地域のまちづくり団体の協力体制づくりに向けて、現時点では、大和・町家バンクネットワーク協議会が、奈良県内の空き町家情報の一元化等を行っているが、あくまでも任意団体であり、組織面、財源面、情報発信面などで、今回実施したサブリース事業等を本格的に各地域で展開してことを支援する組織として充実し、関係者の合意形成を行なっていくのは現時点では難しいと考える。

そのため、奈良県下で本格的なサブリース事業等を中心として、各地域のまちづくり団体を支援していくためには「中間支援組織」などの組織が必要であると考えられる。

その組織においては、行政や企業、大学等との幅広いネットワークを有し、かつ不動産関連、建築、デザイン、施設マネジメント等の専門的な知識や技術を持ち、各地域のまちづくり団体を支援していくことが考えられる。

そのためには、事務局機能としての人材の確保が重要であり、また継続的に事業展開していくための財源となる収益事業を確立していく必要がある。

既に奈良県下では、NPO法人今井まちなみ再生ネットワークやNPO法人大和社中などの先駆的な事業に取り組んでいる団体があり、中間支援組織においては、組織立ち上げの初動期段階で、これらの先駆的なまちづくり団体の協力によりネットワークやノウハウ、スキルを蓄積し、その後、他地域のまちづくり団体の相談・支援に対応するといった、段階的な体制づくりを検討していく必要がある。

第4章 本格的事業実施に向けて

以上の検討を踏まえ、今後の本格的なサブリース事業を展開していく上で、検討していく必要がある課題について、以下に整理する。

(1) 組織・人材面

①事業主体の組織化

- ・ 本格的サブリース事業を展開していくためには、ビジネスとして、人材確保や資金調達、事業リスク等を負担できる事業主体の組織化を検討していく必要がある。

②事業参画意欲を持った企業や個人による組織づくり

- ・ 特に、中長期のサブリース事業を展開していくためには、改修費等の資金調達、空き家リスク等を負担する必要がある、財産の管理等を適正に行なうことができる法人格を持った組織づくり（事業組合、LLP、株式会社等）が必要である。
- ・ そのためには、サブリース事業の趣旨に賛同し、事業参画の意欲を持った企業や個人による組織を検討していく必要がある。

③地域で不足する専門ノウハウを支援する「中間支援組織」づくり

- ・ サブリース事業には、不動産関連だけでなく、建築、デザイン、広報、施設マネジメントや資金調達、地域の各種団体とのネットワークや連携など、様々な知識・ノウハウが必要となる。
- ・ そのため、地域で不足する専門ノウハウについては、事業主体内だけでなく、外部の専門家との連携を図っていくための「中間支援組織」が必要である。

(2) 事業収支・財源面

①事業の採算性を確保するための仕組みづくり

- ・ 期間限定サブリース事業では、出来るだけ改修費用をかけない事が事業の採算性を向上させる要因となる。
- ・ 期間限定サブリース事業の場合、同時に大規模なイベントと同時に事業を実施し、人件費等はイベント側で負担する等の工夫が必要である。また、収支シミュレーションの結果、一定の補修費等を回収するためには、約4ヶ月の事業期間が必要であることが分かった。
- ・ しかし中長期のサブリース事業では、トイレ等水回りの改修や耐震補強等の一定の改修工事が必要となり、これらの改修費についても出来るだけ費用を抑える手法を採用すると共に、行政による助成金の導入等についても検討していく必要がある。

②サブリース以外の収益事業を含めたエリアマネジメントへの事業展開

- ・ 今回のオーナーへのアンケート調査で、空き町家の管理頻度が「半年に1～2回」が多く、建物の風通しや庭の管理等が十分でないことが分かった。また、ユーザーへのアンケート調査では、「家電や家具などのリース」や「地域の暮らしに関する案内地図」等に対する要望があった。
- ・ そのため、例えば、空き町家を定期的に見回るサービス（例えば、オーナーから定期的な建物の管理や古道具の処分、掃除などを請け負う）や、ユーザーへの家財道具のレンタル事業、オーナーが不要となった古道具等のチャリティ販売、地域のイベントの企画・運営の受託、地域の暮らしに関するマップ作成の受託など、サブリース事業と連携して、地域全体のエリアマネジメントにつながっていくよう、サブリース事業に関連する事業全体で、収益性を確保していく事業を検討していく必要がある。

③地域での資金調達の仕組みづくり

- ・ 特に、サブリース事業を複数物件で展開していくためには、改修費等に投資できる資金を確保する必要がある。但し、事業主体はオーナーよりマスターリースするだけで、不動産を所有していないので、従来の不動産を担保とした資金調達を行なうことが出来ない。
- ・ そのため、資金調達に際しては、プロジェクト・ファイナンス的な資金調達が必要となるため、地域の金融機関等の協力、協議は必要である。

(プロジェクト・ファイナンスでは、ある特定の事業からあがる予想収益を基礎に借入が行われる。担保になっているのは、その特定事業の資産全てであり、事業主体からは追加の担保を取らない。ローンは事業主体に対して遡及をしないノンリコースローンとなっている。そのためプロジェクト・ファイナンスでは、金融機関は、事業主体が行おうとする事業の将来予想により深く関わっており、そのリスクを負担している。)

- ・ また、これらサブリース事業の地域振興や町並み保存への効果を理解し、町家を利活用していくことに賛同して、寄付を募る「市民ファンド」についても検討していく必要がある。

(3) 情報発信面

①サブリース事業全体の効果的な情報発信

- ・ 今回の期間限定サブリース事業は、初めての事業でもあり、また広報期間や事業実施期間が短かったため、十分な情報発信を行なうことが出来なかった。
- ・ 一方で、期間限定サブリースを実施した1店舗が、新聞やテレビで放映されると、オーナー側、ユーザー側とも、協議会への問い合わせが増えるということが起こった。
- ・ 今後も、地道にでも、継続して期間限定サブリース事業等を展開するとともに、様々な媒体を活用し、効果的な情報発信を行なっていく必要がある。

②空き町家所有のオーナーへの情報発信

- ・ 今回の期間限定サブリース事業の実施で、苦慮した点の一つに「候補物件の抽出」がある。
- ・ 近年、各地域には空き町家が増加してきているが、いざ賃貸出来る物件を探すとすると、オーナーの理解を得ることが難しい。そのため、今回は各地域のまちづ

くり団体に候補物件を挙げて頂き、オーナーへの調整についても協力頂いた。

- また長期間放置された物件が多く、すぐに使用できる状況でないとオーナーが判断していく物件もあった。
- そのため、今回実施した期間限定サブリースのように、地域で実施事例を出来るだけ多くつくり、いわば「サブリース事業の見える化」を行なうことにより、オーナーへの事業主旨の情報発信と空き町家の利活用への意識改革を図っていく必要がある。

参考資料

期間限定サブリース物件ごとのプロセス

物件下見を行ったユーザー候補一覧

略称	利活用内容	主な要望など
服飾販売	ファッションブランドの展示即売	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は、郡山城下町。 ・ 「服」に縁がある空間でファッションブランドの展示・即売会をしたい。 ・ 場の雰囲気的大事にしたいので、一棟借りたい。
アート展示	アート展示（音楽ライブ、カフェ併設もできれば希望）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は、五條新町以外。 ・ 基本的に1棟借りたいが、シェアも可能。 ・ できれば宿泊できる物件が良い。
ジオラマ工房	鉄道模型の展示、販売	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は特になし ・ 一部屋程度あれば良い。
耐震設計展示	町家の耐震対策のパネル展示	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は、郡山城下町、御所まち、三輪。 ・ 一棟借りたい。
シェアハウス	女性2名でのシェアハウス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は特になし。 ・ 町家暮らしを一度体験してみたい。 ・ 11/4以降で賃貸を希望。
ニット展示	靴下・ニットなどを使用したアート活動・展示	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は特になし。 ・ 10/20、11/11は奈良でイベントをしたい。 ・ できれば宿泊ができる物件を希望。
雑貨店	フェアトレード雑貨の販売（フェアトレードとは、原料や製品を生産者から公正な値段で買い取る貿易のこと）※物件は奈良晒作品販売の方、オーガニックコットン販売の方と共同利用	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は、郡山城下町、八木（公共交通機関で通えるため）。 ・ 今回は町家での店舗展開のトライアルが一番の目的。
花屋	フラワーアレンジメント（しめ縄リース）の展示・販売	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は、郡山城下町、八木（通勤の利便性）。 ・ 賃貸期間は仕事の都合の良いときを希望（他の仕事が入れば使えない）。 ・ 町家空間とフラワーアレンジメントを融合させたい。
塾	塾・読み聞かせ・ワークショップ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は、御所まち、五條新町、三輪。八木は良い物件があれば可能。

町家研究学生	大学院生による、まちの発展的・継続的な継承に関する研究やワークショップ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は、郡山城下町。 ・ 当初、応募ではなくFacebook上で紹介されている物件以外に物件がないかという問い合わせとして、連絡があった。 ・ 応募時期が遅く、利活用提案がはっきりしていなかった。 ・ 研究の素材として町家・まち並みに興味を持たれていた。
オーガニック飲食店	オーガニック飲食店	<ul style="list-style-type: none"> ・ 場所の希望は、八木。 ・ 飲食店営業が可能な物件

郡山城下町（物件1～2）

関わったまちづくり団体	<ul style="list-style-type: none"> ・ メインで関わっていただいたのは、2名(Kさん、Iさん) ・ Kさんはデザインを通して地域活性化を目指す活動を続けている。町中にある自然豊かな美しい風景、古い町屋の残る景色を生かしながら、大和郡山の新しい魅力を発見・発信していきたいと考えている。 ・ Iさんは大和郡山市が所有する大正13年建築の町家の保存・活用に取り組んでいる。 ・ サブリースの実績があるわけではないため、取り組みの流れとしては、こちらが問いかけたことに対して、応対していただくという形で物事が進む。 ・ 両者とも昨年から奈良・町家の芸術祭 HANARARTに関わっているため、地域の空き町家を把握しており、またオーナーと顔見知りの物件があるという点でこのお二人に依頼した。 ・ 両者とも空き町家に特化したまちづくりをしているという訳ではないため、空いているだろうという物件や、空いていても所有者がわからない、所有者が分かっても連絡手段がないといった状況が出てきた。
まちづくり団体への接触	<ul style="list-style-type: none"> ・ 8月下旬、地域のまちづくり団体の方々にサブリース事業の趣旨を説明し、貸していただけたような物件の手配をお願いする。この段階で、まちづくり団体の方々が期間限定で借りた実績のある物件は、貸していただけたような感触を得る。 ・ このほか、建築士会で空き家調査を実施した際に目星が付いている空き家で、可能性のありそうな物件があることを教えてもらった。

物件1

仮称	元御茶屋
建物の特性	<p><魅力、長所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 細かい格子や非常に凝った建具が多用されている。

	<ul style="list-style-type: none"> 誰が見ても町家と分かる歴史を感じさせる外観。 <p><問題、短所></p> <ul style="list-style-type: none"> 仏壇をはじめとして、多くの家財道具が残っている。 トイレ、上水道が使用できない。 3階建ての3階部分が一部増設されているが構造的に不安がある。 隣接する建物の後ろが完全に崩れてきている。このままだとこの建物も巻き添えで崩れてくる恐れがあると指摘する地元の方もいた。
オーナー	女性(70歳代以上)
ユーザー	雑貨店

①候補物件抽出まで

1. まちづくり団体の方が期間限定で借りた実績のある物件として挙がっていたのが当該物件。
2. まちづくり団体の方と日程を調整し、当該物件の下見をさせていただいた。オーナーの同席はなし。
3. 2階より上は床が抜ける恐れがあり、一階も物が多かったり、仏壇があつたりと使用スペースが限られていたため、1部屋しか使用できなかった。しかし、立地・建物の雰囲気などが良かったため、お借りすることとした。
4. 長期で借りる際は、後ろの建物が崩壊していることなどを気にする必要があったが、今回は短期であったため、借りる判断をしやすかった。万が一のため、当該物件だけでも火災保険に入っておきたいと考えていた。
5. 電気は通っているが、上下水道は使えないと、まちづくり団体の方からお聞きする。水道に関しては、すべての物件に絶対に必要だとは考えず、有意義な調査になると考え、「トイレ、水道が使えない物件」ということで、ユーザーに紹介することとした。

②ユーザーとの調整

1. 下見案内: 雑貨店、花屋、町家研究学生
2. 調整内容:
 - <雑貨店>
八木の物件も下見してもらったが、当該物件のほうを気に入られた。
 - <花屋>
八木の物件も下見してもらい、八木の物件の雰囲気も気に入って下さった。
 - <町家研究学生>
応募時期が遅く、利活用提案もはっきりしていなかった上に、その提案内容と希望地域の郡山城下町で貸し出せる物件の広さがまったく合わなかった。Facebook 掲載以外の物件はない、提案内容と合う物件はないと伝えしたが、それでも強く下見を望まれたので、当該物件を案内することとした(この時点で郡山城下町の堺町の家は使用者が決まっていたため、スペースの狭い元御茶屋しか物件がなかった)。他のユーザーを当該物件に決めた後、その使用期間に空きが出れば、再度声掛けしようと考えた。

以上のことから、

- ・ 雑貨店の方に当該物件を打診し、賃貸することにした。
- ・ まちづくり団体の方々が以前期間限定でされた駄菓子屋を奈良・町家の芸術祭 HANARART2012 期間(11/1~11/11)に再開することになり、11月中旬の期間に空きが

出たため、都合が合えば貸し出せることを町家研究学生に伝えた。しかし、賃料が思っていたより高いという理由で断られた(一週間1万円と案内)。レンタルスペースのように土日だけ借りることはできないかと聞かれたが無理だと伝えた。今回の事業は一週間単位で案内しているため、公正さに欠けると判断したためである。

③オーナーとの調整

1. ユーザーが確定した段階で、契約書案を見ていただくために、まちづくり団体の人に日程調整をしてもらい、オーナーと接触。
2. これまでの経緯などを説明し、ユーザーの活動も理解してもらえたため、契約を交わすこととなった。
3. 契約後、アンケートを実施。当協議会の活動に対して当初から非常に肯定的で、お話も存分に伺えた。空き家になって20年以上経過しているため、水道や建物のどこが傷んでいるかなどの状態は把握されていなかった。しかし、以前は借家として利用していたなど、物件に関する過去の話は詳しく伺えた。

④家賃価格

1. 一部屋だけの契約となったため、1部屋+好立地+で算出した。
2. まちづくり団体の方々が奈良・町家の芸術祭 HANARART2012 期間(11/1~11/11)に以前期間限定でされた駄菓子屋を再開することになり、10/31 までに物件を明け渡す必要が出てきたため、「ユーザーの賃貸期間後に撤収期間としての2週間を追加してオーナーから借りる」というルールを変更して、1日でユーザーの荷物を撤収することとし、当協議会の撤収期間も短くし、駄菓子屋の準備期間に当協議会の契約期間がかぶらないようにした。そのため、他のオーナーより契約期間が短くなった。支払う額も減ってしまったが、無償でも良いと言っておられたため、特に問題はなかった。
3. オーナーの契約期間が3週間、ユーザーの契約期間が1週間となった。

⑤町家の補修等、実施準備

電気

1. 電気は以前まちづくり団体の方々がイベントで使用した際にまちづくり団体の方名義で契約したままであることが判明。今回の賃貸期間でかかる費用については、後日、まちづくり団体の方を通じて請求してもらうこととした。
2. 当該物件をかなり自由に使っても良いと言って頂けた。不必要なものは移動させていいこと、掃除を行なっていいことなどの了承を得た。

鍵

1. 当協議会の鍵預り証を渡し、鍵を1本預かった。

水道・トイレ

1. 何らかの形で水道とトイレを使ってもらえるようにしておく必要があったため、まちづくり団体の方に相談し、この方が懇意にしている近隣の方(神社)に貸していただくこととした。
2. 後日、まちづくり団体の方に同行してもらい、神社に挨拶に行った。
3. ユーザーは水道・トイレの使用料の支払いが無い代わりに、神社の奥さんにお礼をしに行かれた。それ以前に近隣へのあいさつ回りで、ユーザーとともに神社にも伺っていたため、

ユーザー自身でも対応してもらった。

近隣への挨拶

1. イベント期間開始前、ユーザーとともに近隣の挨拶に回ることにした。
2. 神社の奥さんにどなたに挨拶に回ったら良いのかを確認したところ、神社を含めて3件ほどが同じ町内であるため、それらのお宅だけで十分であるとの返答を得る。
3. 神社以外の2件は留守だったため、直接挨拶することはできなかったが、用意してきた挨拶状をポストに投函し対処した。

タペストリーの設置

1. 問題なく設置できた。ある程度、軒に隠れていたもので、常時出したままにすることにした。

⑥町家使用開始以降

＜来客状況、所感など＞

1. 通りがかった地域の小学生が何回も染物体験をしに来たり、地域の方も訪れたりしていた。当該物件に子供たちをはじめ地域の方が多く訪れていたのは、まちづくり団体の方が夏に期間限定で駄菓子屋を開いていたことも一つの要因であると考える。
2. 「住民が地域のコミュニティに参画していることを実感し」とユーザーもおっしゃっていた。

⑦町家使用終了以降

1. オーナーに賃料について伺ったところ「良い活動なのでお金などもらわなくても良かったくらい」「土地所有者と話がつけば、市などに寄付しても良いと思っている」とおっしゃっていた。

撤収

1. 片付け・掃除：ユーザー撤収の2日後に、まちづくり団体の方々が当該物件を使用する予定があったため、撤収期間はタイトだったが、賃貸スペースも狭くスムーズに終わられた。
2. 鍵：賃貸期間終了後、オーナーに返却。
3. 電気の解約：当協議会にて契約を行なっていないため解約もなし。
4. 電気使用料の支払い：イベント期間終了後、料金の確認を行なったが、使用期間の電気料金の領収書をなくされており、小額であったため支払わなくても良いと言って頂けた。

物件2

仮称	堺町の家
建物の特性	<魅力、長所> ・ 床の間など特に内装の随所に凝った意匠が見られる。 <問題、短所> ・ トイレが使用できない。 ・ 土間部分は数十年前に改装されており新建材が多用されている。
オーナー	6名(6名で管理している)。今回対応してくださったのは60歳代の女性
ユーザー	服飾販売

①候補物件抽出まで

1. 建築士会で空き家調査を実施した際に状況を把握した空き家で、賃貸の可能性のありそうな物件として挙がっていた一つが当該物件。
2. 下見にはオーナーは同席予定ではなかったが、オーナーのお住まいが当該物件の向かいで居合わせたため、挨拶と使用方法についての簡単な確認ができた。ユーザーとも顔合せできたため、今後の話が進めやすかった。
3. 汲み取り式のトイレは使用できないため、近くの公共施設のトイレを使用してもらう提案をする形で、トイレなしの物件としてユーザーに紹介することとした。

②ユーザーとの調整

1. 下見案内:服飾販売
2. 調整内容:
応募締め切り時点で、利活用内容と要望(「服」に縁のある空間があると聞いており、そこでファッションブランドの展示・即売会をしたいが、場の雰囲気や大事にしたいのでシェアは不可である)がはっきりしていたため、その提案に合う当該物件を勧めることに決めた。この方以上に当該物件に見合うユーザーが出てこなかったため、他の候補者に下見も紹介もすることなく、服飾販売の方に賃貸することにした。

③オーナーとの調整

1. ユーザーが確定した段階で、契約書案を見ていただくために訪問する予定だったが、平日は仕事で休日もお忙しいオーナーであるため、契約書案を郵送で送っても良いかを確認し、郵送することとなった。
2. 後日、電話にて契約書案の内容に問題が無いという確認が取れた。
3. 後日、正式な契約書とともに、賃料の支払い方法を記入するシートを郵送した(速達で返信してもらえるように段取りした封筒を同封)。なお、契約書を送付する際は、こちらで記入できる部分はあらかじめ記入した上で、オーナーに記入してもらった箇所を示し、伝えた。
4. 10月下旬、直接アンケート(ヒアリング)をさせていただきたい旨、電話で伝える。10月一杯時間が取れないとのことで、アンケートについては直接ヒアリングでなく、用紙に記入していただくこととした。また、賃料の支払いに伺う際に記入してもらったアンケート用紙を回収してもらったこととした。
5. 後日アンケート用紙の回収とともに、賃料を直接支払う。アンケートについては建築年代など不明点が多く、また自分ひとりで管理しているわけではないので、あまり記入できなかったとおっしゃっていた。

④家賃価格

1. 一軒での賃貸+好立地で計算した。
2. オーナーの契約期間が7週間、ユーザーの契約期間が3週間となった。

⑤町家の補修等、実施準備

電気・水道

1. 新たに当協議会にて契約。水道の栓は建物の外にあったが、電気・水道メーターが両方とも建物の中にあつたため、開栓時に立会が必要だった。
2. 電気・水道ともにメーターが建物内にあるため、検針時にも建物を開けねばならなかった。ユーザーにお願いして立ち会ってもらったこともあった。

トイレ

1. トイレが使用できないため、ユーザーは公共施設のトイレを使用することとなった。

近隣への挨拶

1. ユーザー自身が近隣の7軒に対して直接訪問。パンフレットを実際に持って行き、説明を行なった。なお、オーナーには特に近隣挨拶は不要と言われていた。
2. 事前挨拶のみでなく、事後にも挨拶を行なった。

タペストリーの設置

1. 雨どいを支える金具を利用して吊り下げた。タペストリーの下部の重石として物件の庭にあったコンクリートブロックを活用させてもらった。
2. 交通量のある道路の前だったため、毎日取り外すことにした。

鍵

1. 下見段階から、Kさんがオーナーからお借りしており、それをそのまま借りる形となった。

⑥町家使用開始以降

1. ユーザーが近隣の方に箸をお借りした。
2. 賃貸初日にオーナーが見学しに来てくださり、きれいに清掃されていた様子を見て喜ばれた。その際、元々敷かれていた不要なカーペットを廃棄する了承を得た。
3. 以前住んでいた方のゴミ(所有者がゴミと判断)もカーペットと同時に処分した。

<来客状況、所感など>

1. 取り組みがファッション誌にも注目され、『カジカジ』という若者向けファッション雑誌の12月号に掲載されたが、発売日がイベント期間の終わりごろだったため、来客数への影響など反応は限定的だったようだ。もう少し、準備期間が取れていれば、雑誌掲載時期も早まり、より多くの若者に紹介することができたかもしれない。その他、当事業が産経新聞、奈良新聞(いずれも2012年10月30日)に取り上げられた際に、当該物件の写真が使用された。

⑦町家使用終了以降

撤収

1. 片付け・掃除: 賃貸期間終了2日後に、3時間ほどで完了。
2. 鍵: 地域のまちづくり団体の方に返却
3. 電気・水道の閉栓: メーターが屋内にあるため、立会って完了した。
4. 電気・水道料金の支払い: 2月までにすべての支払いを終えた。

八木（物件3～6）

関わったまちづくり団体	<ul style="list-style-type: none"> ・ メインで関わっていただいたのは、Hさん。Sさん、Yさんの協力もあった。 ・ 物件の抽出時は、同じ団体のSさんにも協力を得る。Yさんも建築士としての立場から、図面作成などで協力を得た。 ・ Hさん達は日頃、地域の歴史を詳しく調査する活動などをされており、その活動などで得た地域の人脈を活用していただけたと考え、物件探しにご協力頂いた。
まちづくり団体への接触	<ul style="list-style-type: none"> ・ 8月下旬、地域のまちづくり団体の方を訪問し、当事業の説明を行なった。

物件3

仮称	小鳥屋前:家財なし
建物の特性	<p><魅力、長所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 戦後間もなく建てられた比較的新しい町家で、箱庭まで見通せる。 <p><問題、短所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 畳・照明器具などがすべて外されており、そのままでは床の強度にも不安があり使えない状態であった。 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 二軒長屋(正面左側) ・ 10年近く前に借りていた人が出ていき、空き家になった。
オーナー	男性(70歳代以上)
ユーザー	ニット展示

①候補物件抽出まで

1. 8月下旬、地域のまちづくり団体の方を訪問した際、貸していただけそうな物件を紹介していただいた(当該物件)。オーナーのお住まいは八木からはやや遠い吉野町にあるが、契約の際には八木まで来ていただけるとのことだった。
2. オーナーから物件の管理は「まちづくり団体の方にお任せします」と言われているようで、既にまちづくり団体の方が鍵を預かっていたため、すぐに物件の中を見せてもらった。
3. 2階は畳を入れないと使用できなかったため、今回は広くても1階の3部屋のみをユーザーに提案することとし、オーナーから物件を借りる了承を得た。

②ユーザーとの調整

1. 下見案内:花屋、オーガニック飲食店、雑貨店、塾、町家研究学生、ニット展示

2. 調整内容:

<オーガニック飲食店>

下見時に飲食店にするには営業許可を取るためには費用がかかりすぎると指摘を受ける。長期の賃貸なら可能性はあるが、短期では難しいと断られた。

<雑貨店>

反応は悪くなかったが、自宅からの通勤のしやすさ、町家の雰囲気から、郡山を希望との返答がある。

<塾>

当該物件は考えていたより新しく、五條新町の物件のほう自身の考え・活動内容に合っていると断られた。

<ニット展示>

基本的に、宿泊もできるところを希望されていた。この町家はでの宿泊は難しいと考えていたが雰囲気やまち並みを気に入っていただき、使用したいとの返答を得る。ただ、家賃のほかに宿泊費もかかるため、家賃を早く知りたいと言われた。家賃の決定は遅くなってしまったが、想定内の金額におさまっていたようで、使用を希望された。

<町家研究学生>

研究の素材として町家・まち並みに興味を持たれているようだったので、八木の物件も見学してもらったが、思い入れのある郡山城下町を希望された。

<花屋>

元御茶屋と当該物件で空いているほうを借りたいと言われたが、元御茶屋は他のユーザーを調整することとしたため、当該物件を勧めた。交渉は進んだが、最終的に日程の都合がつかなくなり断られた。

以上のことから、当該物件を前向き考えていたニット展示の方に賃貸することにした。なお、三輪の物件を使用した後、八木に移動し、畝傍駅前と並行して使用することとなった。

③オーナーとの調整

1. ユーザーが確定し、その旨をまちづくり団体に伝える。
2. 当初、契約時はオーナーが現地に来る予定だったが、今回の賃貸は非常に短期間であるため、まちづくり団体に一任したいとオーナーから言われたことを知らされる。
3. まちづくり団体の方と相談したところ、契約は郵送でも問題ないだろうとの判断をいただいた。
4. 振込先記入用紙とともに、契約書を送付。
5. 電話にて、当事業のこれまでの経緯やユーザーのプロフィールなどを簡単に説明し、契約書と振込先記入用紙に必要事項を記入の上、返信してほしい旨を伝える。
6. オーナーはお店をされていて、お忙しいとは伺っていたが、是非一度現場に足を運んでほしいと一応お伝えした。

④家賃価格

1. ユーザーの賃貸希望スペースは1階すべてということだったので、問題なく契約することとなった。厳密に言えば3部屋であるが、真ん中の部屋は2畳の階段室といった形で狭かったため、契約書には「3部屋」と記載するが、家賃は2部屋として計算することとした。
2. オーナーとの契約が6週間、ユーザーとの契約が2週間となった

⑤町家の補修等、実施準備

補修などの事前確認・許可

1. 電気の配線工事(メーターがなく、電線から家の外までのところで切られていた)や契約など、準備に時間を要することについては事前に段取りしておく必要があったため、管理を一任されているまちづくり団体に相談した。

電気

1. 関西電力のメーター設置後、電気店とは日程を調整し、作業日に鍵を開けに行き、現場で指示。
2. 電気店との相談により、メーターは1台のみ設置することとし、配線によって二軒長屋の両方の棟で電気を使用できるようしてもらった。
3. 貸し出す予定のスペースが限られていたため、当該箇所のブレーカーがどれであるのかを確認。

水道

1. 水道局へは電話で開栓を依頼するだけだったが、メーターが既に取り外されていたため、改めて設置してもらうこととなった。料金はかからなかった。

トイレ

1. 当初使えないと聞いていたが、実際は下水道も通っており、掃除をすれば使える状態だった。汚れてはいたが、ユーザーが自身で掃除してでも使いたいとの希望だったため、掃除してもらうこととなった。

掃除

1. 掃除については、当初まちづくり団体の方にも相談してみたがシルバーセンターに依頼したらどうかと言われた。
2. シルバーセンターでも費用がかかり、費用がかかるのであれば業者に頼むほうがこちらの指示も少なく済み、効率的であろうと考え、業者に依頼することにした。
3. インターネットで探し、比較的近隣の2社に連絡を入れ、日程の都合が合った業者に見積もりを依頼。
4. 見積もりのために業者に現場に来てもらったが、建物の老朽化が進んでおり、機械を使っただけの通常の清掃は難しいと判断された。壁・天井などは水拭きすると逆にムラが目立ってしまう可能性が高いと言われた。結局、埃とり・掃き掃除・水拭きをメインに状況に応じて実施してもらうことにした。
5. 掃除の条件として、電気・水の提供が必要であったため、これらの開栓は掃除の日程より先に実施する必要がある。
6. 八木の4物件の清掃を同日に行なってもらい、費用を抑えた。

畳リース

1. 当該物件は畳が入っていなかった。リースが可能かどうか調べたところ、県内でリースを行なっている業者があることが分かり、見積もりを依頼。
2. ユーザーの使用期間が確定した後、より正確な依頼をするため、現場に採寸に行った。
3. 採寸データを基に、リース用の畳が何枚必要かを割り出し、再見積もりを依頼。
4. リース畳のサイズは使用スペースに合うものではなかった(奈良の町家では現在の畳

の規格にあう畳のところは少ない)が、隙間があいてしまったところは詰め物をするなど工夫して対応することを、ユーザーと相談の上確定した。

照明器具の設置

1. 当該物件のみ照明器具が全くなかったため、当協議会でリースして設置した。

近隣への挨拶

1. まちづくり団体の方からは、挨拶は特に必要ないだろうと言われていたが、ユーザーが自主的に物件の周囲の家に対して行なった。
2. 事前の挨拶ではなく、イベント期間中に行なっていた。

鍵

1. オーナーからまちづくり団体が預かっており、それをお借りした。
2. ユーザーの賃貸期間中は、その鍵をユーザーにお貸した。

タペストリーの設置

1. 建物の前面に設置することにしたが、高さを合わせねばならず、ニット製品を使用して設置した。
2. 取り外し可能なようにした。

⑥町家使用開始以降

<来客状況、所感など>

1. ユーザーは、当該物件向かいの小鳥屋の方に周辺を案内してもらうなど、コミュニケーションを図られていた。また、隣で展示していた奈良・町家の芸術祭 HANARART2012 の作家とも交流されていた。
2. 当該物件の目の前の道路が通学路ということもあり、大勢の子供たちが立ち寄っていた。ユーザーはその子供たちに、毛糸のポンポンづくりを教えていた。建物の前は子供たちの自転車が多く止められている光景を目にした。
3. 格子の外の音が間近に感じられたり、一日の光の入り方に季節の移ろいを実感されたり、「町家の面白さを体感できた」とユーザーはおっしゃっていた。
4. 近所の方(大人)もよく訪問来されていた。

⑦町家使用終了以降

1. ユーザーは、当該物件隣で展示していた奈良・町家の芸術祭 HANARART2012 作家と、今後合同でイベントをする計画を立てるなど積極的に交流を図られていた。
2. イベント期間中に訪れた来客者の中で、町家でカレー屋をしたいという学生がいた。ユーザーとそのような話をされていたようで、ユーザーからご紹介いただいた。ちょうどその場に、まちづくり団体の方がいたため紹介した。後日オーナー同席で話をしたが、2階(カレー屋の上)で、子供たちに勉強を教えたりするという提案が出てくると、大変共感していただき、オーナーも前向きに検討してくださることとなった。条件面でも優遇してくださる可能性もある。現在調整中である。

撤収

1. 片付け・掃除:ユーザーの退去後、当協議会にて清掃を完了。
2. 鍵:ユーザーの賃貸終了日に返却してもらった後、当協議会にて預かっている。

3. 電気・水道の閉栓: 関電・水道局に電話連絡にて完了。
4. 電気の支払い: 12 月までに支払いを終えた。水道料金はメーターが回っておらず、支払いはなかった。

物件4

仮称	小鳥屋前:家財あり
建物の特性	<p><魅力、長所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 戦後間もなく建てられた比較的新しい町家で、10年ほど前まで住まいとして使用されていたため、それほど痛んでいない。 <p><問題、短所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 全部屋に家財道具がそのまま残されている。 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 二軒長屋(正面右側) ・ 10年ほど前までオーナーの親と妹が住んでいたが、出ていき空き家になった。
オーナー	男性((70歳代以上) ※物件3と同様
ユーザー	無し

①候補物件抽出まで

1. 物件3と同様。

②ユーザーとの調整

1. 下見案内:花屋、オーガニック飲食店、町家研究学生、ニット展示
2. 調整内容:
オーガニック飲食店、町家研究学生については物件3と同様の理由で断られた。花屋、ニット展示については物件3のほうが気に入られたため、この物件の賃貸は決まらなかった。

③オーナーとの調整:なし

④家賃価格

1. 間取りがほぼ同じであったため、物件3と同様で考えていた。

⑤町家の補修等、実施準備

1. 電気・水道の開栓、掃除については、物件3と同様に実施。

物件5

仮称	畝傍駅前:改装
建物の特性	<p><魅力、長所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 駅から近い。 <p><問題、短所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 一部雨漏りがあり、カビの跡が所々にある。 ・ 1階の床はベニヤが貼られ、土間をはじめ新建材が多用されている。 ・ 町家の外観はかなり改装されている。 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 二軒長屋(正面左側) ・ 昭和初期の建物。 ・ 10年近く前に借りていた人が出ていき、空き家になった。 ・ 以前は、自転車屋、お好み焼き屋、工務店の寝泊りスペースとして使用されていたようだ。
オーナー	男性(60歳代)
ユーザー	ニット展示

①候補物件抽出まで

1. 小鳥屋前の物件をまちづくり団体の方に紹介してもらった際に、当該物件も借りられる可能性があるということで案内してもらい、外から見学した。町家を大きく改装した物件で、一見町家には見えないが、2階部分に土壁や古い瓦が認められた。
2. オーナーが当協議会事務所の近くにお住まいのため、まちづくり団体の方がすぐにオーナーの事務所ところに案内していただき、事業の説明などを行なうことができた。
3. オーナーは事業に対して好意的ではあったが、まちづくり団体の方と幼少期からの付き合いがあるため、今回の賃貸を了承したとのこと。まちづくり団体の方からの紹介でなければ基本的には貸すつもりはないとおっしゃった。
4. その後、物件を見に行ったら。内装もかなり改装されていたが、ひどい雨漏り箇所があった。
5. 町家の中には改装されたものも多く存在し、それらの活用の参考にもなると考え、当該物件も候補の一つとすることとした。

②ユーザーとの調整

1. 下見案内:オーガニック飲食店、ニット展示、花屋、町家研究学生
2. 調整内容:
 - <オーガニック飲食店>
基本的に小鳥屋前の物件と同じく、飲食店として物件を整備するには費用がかかりすぎる上に、当該物件のほうを整備するのが難しいと言われる。
 - <ニット展示>
駅前という立地も気に入られ、使用したいとの返事があった。宿泊が難しい物件のため家賃を気にされていたが、家賃も想定範囲内であったため、希望された。
 - <花屋>
八木の物件としては当該物件より、小鳥屋前の物件を気に入られた。

<町家研究学生>

小鳥屋前の物件同様、研究の素材として見学していただいた。
以上のことから、ニット展示の方に賃貸することにした。

③オーナーとの調整

1. 10月中旬、ユーザーの賃貸期間確定後、契約書案とともに、賃料を振込みにする場合に記入してもらった振込先記入用紙をお持ちした。契約書案と、ユーザーのプロフィールを簡単に説明したところ、当協議会が責任を持って進めているのであればこのユーザーに賃貸することに異論ないと了承いただいた。
2. 近隣への挨拶について意見を伺ったが、特に必要ないとおっしゃった。当該物件は交通量の多い道路に面していて常に騒音があり、道路を挟んだ向かい側は広い駐車スペースになっている。今回の使用スペースは交通量の多い道路側に面した部分ということもあり、少々物音を立てても支障は無いと判断されたと考えられる。また、当該物件の2軒先がまちづくり団体の方のお住まいであるということも、特に心配されていない理由ではないかと感じた。
3. 後日、正式な契約書を持って伺い、契約を取り交わした。契約時、アンケートを行なった。お仕事中に訪問していることもあり、アンケートは10分程度で終わった。
4. 賃料については現金支払いとなった。

④家賃価格

1. 3部屋分の家賃+好立地で計算した。
2. 手前の1部屋は雨漏りがひどく、使用できないと考えていた。しかし、ユーザーの強い希望により、貸し出すことになった。この部屋の賃料は取らないという議論もしたが、使用の度合いが大きく、万が一展示品や建物に何かあった場合のことも考え、賃料の計算に加えることとした。
3. オーナーとの契約が6週間、ユーザーとの契約が2週間となった。

⑤町家の補修等、実施準備

電気・水道・トイレ・掃除

1. 基本的に物件3(小鳥屋前)と同様の流れ。

近隣への挨拶

1. 特に挨拶は必要ないという確認は取っていたが、当該物件の隣の酒屋さんにはユーザー自らが挨拶に行った。

鍵

1. 当該物件を借りる了承を得てからイベント開始日の10/18までに期間がなく、また、ユーザーの下見案内や物件の掃除などを行なう際に鍵が必要であったため、鍵を預からせてもらうこととした。
2. オーナーも快く鍵を貸してくださり、鍵預り証を渡した。鍵は複数本あったが、混乱を避けるため一旦全てお借りすることとした。

タペストリーの設置

1. 特筆なし

⑥町家使用開始以降

1. ユーザーから連絡があり、一番奥の部屋の壁にペイントなどをしてもらいたいかと相談された。染み・カビで汚れた壁や床のベニヤの印象を良くしたいとおっしゃった。ペイントや装飾の手法や範囲、何を描くのかといった具体的内容がはっきりしておらず、オーナーに確認を取りにくかった。
2. オーナーは基本的に今後も賃貸する予定はないとおっしゃっていたが、地域でのイベントの際などには場所を貸し出すこともあるという話は聞いていた。その状況を想定すると、次に使用する際のこともある程度想定した現状復帰をしておくことが望ましいと判断した。それをユーザーに説明し、基本的には現状復帰が必要だと伝え、色々と話し合う中で、例えば白いペンキで塗る形で「現状復帰」としてはどうかと提案された。現在床や壁に張られているベニヤは専門の業者が張っていたため、ベニヤの張替えまでとなると素人が簡単に出来ることではなく、白いペンキを塗って返却するという案でオーナーに確認を取ることとした。
3. オーナーに連絡をとったところ、上記の説明をすると「(その内容で進めて)特に問題ない」と回答いただいた。
4. その後すぐにユーザーに連絡を入れ、ペイントの了解を得たことと現状復帰方法を伝えた。

<来客状況、所感など>

1. 実際に雨の日には雨漏りしたとユーザーから聞いた。
2. 物件3同様、子供たちが大勢訪れたということだった。相互に行き来していたようだ。

⑦町家使用終了以降

1. 当該物件近くにお住まいのまちづくり団体の方から、ユーザーがストーブを借りており、それを返却しに行った際、現状復帰のために白いペンキを塗ることを伝えると、まちづくり団体の方がオーナーに再度連絡され結局ペンキ塗りは無しということになった。今後物件を使用するとしても、主に使用するのはまちづくり団体の方になるということで、ご自身の判断で「この程度ならペイントを施されたままでも問題ない」と判断された。

撤収

1. 片付け・掃除:ユーザーの退去後、当協議会にて清掃を完了。
2. 鍵:ユーザーの賃貸終了日に返却してもらった後、当協議会にてオーナーに返却。
3. 電気・水道の閉栓:関電・水道局に電話連絡にて完了。
4. 電気の支払い:12月までに支払いを終えた。

物件6

仮称	畝傍駅前:改装
建物の特性	<p><魅力、長所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 駅から近い。 <p><問題、短所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ トイレが使用できない。 ・ 床板が非常にもろく、土間以外の部分の痛みが激しい。 ・ 土間以外の部分は物置に近い状態になっている。 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 二軒長屋(正面左側) ・ 昭和初期の建物。 ・ 10年近く前に借りていた人が出ていき、空き家になった。 ・ 以前は、靴屋だった
オーナー	男性(60歳代) ※物件5と同様
ユーザー	無し

①候補物件抽出まで

1. 物件 5 と同様。ただし、こちらの改装は基本的にファサードのみで、内部はかなり古く、床板ももろくなっていたため、貸し出せるスペースとしては床板より手前の土間のみとした。

②ユーザーとの調整

1. 物件 5 と同様。
2. 下見案内:花屋、オーガニック飲食店、町家研究学生、ニット展示
3. 調整内容:
オーガニック飲食店、町家研究学生については物件3と同様の理由で断られた。花屋については物件3のほうが気に入られ、ニット展示については物件5のほうが気に入られたため、この物件の賃貸は決まらなかった。

③オーナーとの調整:なし

④家賃価格

1. 一部屋+好立地で計算予定。

⑤町家の補修等、実施準備

1. 物件 5 と同様。

五條新町（物件7～8）

関わったまちづくり団体	<ul style="list-style-type: none"> ・ メインで関わっていただいたのは、3名 ・ 長年、五條新町で町づくり活動をされてきた団体である。 ・ かげろう座というイベントでは、一日で7万人を五條新町に呼び寄せるなど活発に活動されていた。 ・ 近年は、五條新町の中で、町家を改装したレストランや宿泊施設を作る活動などにも関わっている。 ・ 五條新町独自の町家バンク活動でもアーティストが物件を借りる手伝いをするなどの実績があったため、この団体に物件の選定を依頼した。 ・ 重要伝統的建造物群保存地区でもあることから、物件の選定に関しても、雰囲気のあるところを重視して選定して頂いた。
まちづくり団体への接触	<ul style="list-style-type: none"> ・ 貸していただけそうな物件が出てきた9月初旬、まちづくり団体の方への説明と、貸していただけそうな物件の下見をさせてもらうために現地を訪問。奈良・町家の芸術祭 HANARART2012 開催地でもあり、そちらの準備も忙しく関心も高そうである様子がうかがえた。

物件7

仮称	門付き
建物の特性	<p><魅力、長所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 外観、内観ともに風情があり、五條新町では珍しい、門のある町家。 ・ 賃貸部分は二部屋両方とも、茶室という珍しい造り。 ・ 建物内に蔵もある。 <p><問題、短所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ トイレ、上水道が使用できない。 ・ 畳がない(地域の方が古い畳をくださった)。
オーナー	男性(40～50歳代)
ユーザー	ジオラマ工房

①候補物件抽出まで

1. 五條市の施設「まちや館」のすぐ近くに物件がある。オーナーがお盆に帰ってこられており、その際に事業の説明を行っていただいた。案内の際、使って良いといわれている部分がどこかなど説明してもらった。
2. オーナーは大阪に住んでおられ、まちづくり団体の方自身、あまりオーナーと接触していないため、オーナーとは基本的に電話でのやりとりとなることとなった。
3. できれば一地域に複数物件あることが望ましいことをまちづくり団体の方に伝えると、打ち合わせ後、貸してもらえる可能性がありそうな他の物件についても案内してもらえた。

②ユーザーとの調整

1. 下見案内:ジオラマ工房

2. 調整内容:

五條新町希望者の中に、鉄道ジオラマ展示を提案している方がおり、五條新町は五新鉄道の高架橋跡がある鉄道と縁の深い町であることを伝えると大変興味を持っていただけ、下見をすることとなった。この段階から、他のユーザー候補者に紹介しないことにした。鉄道ジオラマ展示をしていただければ、来客者に鉄道にまつわるストーリーを伝えることができ、五條新町とユーザーの町家利活用内容が相乗効果を生んでくれると考えたからだ。そしてジオラマ工房の方に賃貸することにした。

③オーナーとの調整

1. まちづくり団体の方に事前に電話連絡を入れてもらい、直接オーナーに連絡をとった。
2. 3日何度か時間帯を変えて電話をかけてみるがつながらず、大変お忙しくされている方であることがわかった。
2. これまでの経緯とユーザーのプロフィール、契約までの流れなど、できればオーナー宅への訪問もしくは現地に来ていただく形で直接会って話したい旨を伝えたが、多忙を極めているため難しいとのことだった。そのため、契約書案は、郵送させていただくこととなった。
3. 書類が届いた翌日頃に電話し、契約書案に問題がなかったという確認を取り、正式な書類を送ることを伝えた。また、オーナーのご親族が当該物件の「土塀」「和室に入るところの扉」を大事にしているので取り扱いに気をつけてほしいと言われた。具体的には以前現場でまちづくり団体の方に伝えたとのことで、まちづくり団体の方に確認しておくことを約束した。さらに、できるだけ使用する前の状況を写真で押さえ、送付する旨をお伝えした。
4. まちづくり団体の方にオーナーが気にされている箇所を確認。「和室に入るところの扉」については、はっきりしないとのことだったので、使用する和室に配された建具全てに気を遣って使用してもらうこととした。
5. その後、電気の契約状況および、中古の畳を入れて良いか(畳がなかったため入れる必要があった)を確認するために電話。
6. 畳については賃貸期間終了後、置いていくことも撤去することも可能だと伝えたところ、置いていく形で問題ないと言われた。
7. 物件についてオーナーが気にされていた箇所の写真をプリント(既に破損が見られた場所については写真にその旨を記載)し、電気料金の支払い方法を記載した書状とともに送付。送付時にオーナーに電話し、写真についての説明をした。丁寧な対応だと感謝の言葉をいただけた。

④家賃価格

1. 2部屋+好立地で計算
2. 掃除はユーザーがおこなった。
3. オーナー賃貸期間が8週間、ユーザー賃貸の期間は4週間となった。

⑤町家の補修等、実施準備

水道

1. 水道については配管があるか確認できなかったため、まちづくり団体メンバーの建築関連業者の方に見てもらったが、配管が使える状態か正確には把握できなかった。結局、水道水はそれほど使用しないとユーザーがおっしゃったので、必要な場合は近くの施設からわけていただくことにした。

電気

1. 電気についてはそのまま使える状況であり、事前に配線の状況などの確認は行なったが特に何もする必要がなかった。
2. 電気は契約を打ち切っていないことが判明したが、オーナーのご親族が漏電による火災を気にされているとおっしゃった。漏電の懸念については他物件でも検討しているところだったので、この物件については特記事項に使用時のみブレーカーを上げる対応をすることとし、契約書にも特記事項として記載することとした。なお、特記事項についてはユーザーの誓約書にも、記すこととした。
3. 後日、電気契約について相談した。短期間賃貸のために名義変更は行なわないこととし、支払いの方法については①約1ヶ月の間の想定電気使用料を3,000円とし、関西電力からの請求額が3,000円を大幅に超えているようであれば、お知らせいただき、差額分を追って支払う方法と、②関西電力から請求書が来た段階で、正確な使用料を請求してもらい支払う方法のいずれが良いかと伺った。②の場合、支払いまでにかなり期間が開いてしまうと説明したところ、①の方法を選ばれた。

畳

1. 当該物件も畳が無かったが、まちづくり団体の方を通じて地域の畳店が無償で中古の畳を提供してくれることとなった。ただし、畳のサイズを部屋に合わせるためのカット代は必要だった。
2. 畳搬入の日程調整をし、ユーザーの荷物の搬入より前に設置することができた。

掃除

1. 畳の搬入までに掃除を終える必要があった。当該物件の使用スペースは非常に限られており、汚れの状態もそれほどひどくないことから当初から清掃業者を入れることはあまり考えていなかった。
2. 掃除ボランティアの応募が2名だけあったため、この物件の清掃を依頼することとし、日程調整を行なった。しかし当日、台風となってしまったため、地域のまちづくり団体の方、掃除ボランティア(多少の雨なら掃除しに行きたいと言って下さっていた)と相談し、中止することとした。
3. 畳の搬入日が迫る中、物件の賃料を割り引くことと引き換えに、ユーザー自身に清掃してもらおうという案をユーザーに打診したところ、快諾してくださったため、清掃日を調整した。
4. 清掃当日、まちづくり団体から清掃用具を借り、開始時に当協議会事務局スタッフが立ち会い、無事清掃を終えた。

タペストリーの設置

1. 他の町家と違い、前面が門であったため、設置が難しく、ホームセンターに何度か通

って設置する部材を調達・調整した。

2. 安全面を考え、毎日取り外しを行うこととした。

近隣への挨拶

1. まちづくり団体の方は特に必要ないとおっしゃったが、当協議会にて近所の5軒を訪問し挨拶した。不在の場合はあらかじめ用意した挨拶状をポストに投函した。

鍵

1. 当該物件の近隣の方(オーナーの知り合い)が鍵を預かれており、まちづくり団体の方もその方から毎回貸してもらっていた。
2. まちづくり団体の方から合鍵を作り、ユーザーではなく当協議会かまちづくり団体が持つことを提案された。オーナーが帰って来られる可能性があることなどを考慮し、鍵は五條新町の中にあっただほうが良いとまちづくり団体の方が最終的に判断し、当該物件向かいの市の施設で管理する方向で進めることとなった。
3. オーナーに相談し、近隣の方から鍵を一旦預かり、上記の管理を行なう了解を得た。上記の通り、賃貸期間でも鍵は施設で預り、ユーザーが毎回借りる形をとった。ユーザーの帰りが遅くなる日などは、施設ではなくまちづくり団体の方に渡してもらうこととした。

⑥町家使用開始以降

1. 後日、テレビ番組「人生の楽園」の企画会社から、ユーザーに出演の打診をしたいという相談を受けた。
2. 物件が映ることになれば、オーナーの許可が必要となると考え、11月上旬、物件がテレビ放映されることに問題がないかを確認した。また、ユーザーが物件使用の継続を希望していることを伝え、後日まちづくり団体の方から具体的な話をさせてもらうことになったと伝えた。なお、ユーザーの物件活用状況は見にいけていないが、親族が来場されたと伺った。
3. 後日、電話にて、当該物件にてテレビ撮影することの承諾を得る。
4. イベント期間中は多くの鉄道ファンが訪れることとなった。
5. ユーザーへの新聞取材(朝日新聞 2012年11月3日掲載)があった。
6. 今回のイベントを通じて、近くの市の施設で公開されているジオラマ展示にユーザーが協力することになった。
7. 訪れた子供にジオラマ作成教室などをされていた。
8. こちらの店舗独自の五條市公認「五新鉄道キーホルダー」も制作された。まちづくり団体もキーホルダーの制作を考えたりするなど相互の協力も進んでいる。

⑦町家使用終了以降

1. ユーザーから継続の希望があったため、オーナーと調整することとなった。
2. オーナーの仕事の都合で、すぐに継続と返事はできなかったが、継続して町家で活動していくことが決定した。当協議会とのサブリース期間も1週間追加となり、追加で1週間分の料金をいただくこととなった。
3. 継続後のサブリース実施事業体は、当協議会では常時の体制に不安が残ることから、

五條新町のまちづくり団体に引き継いでもらうこととなった。その際、オーナーの賃料は据え置きで、ユーザーの賃料は、営業日も少なくなることから、少し安くなった。

4. なお、五條新町のまちづくり団体にサブリースしてもらう際、こちらが撤収期間としてオーナーと契約していた期間が残っていた。そこで、4週間の実施の後、1週間の調整期間、その後の1週間で再度当協議会でサブリースとなった。その後、五條新町のまちづくり団体とサブリースするという流れで継続となった。

物件8

仮称	長屋風
建物の特性	<魅力、長所> ・ 歴史の感じられる町家。 <問題、短所> ・ トイレ、上水道が使えない。(現在、改修予定あり) ・ 五條新町通りの奥の方にある物件のため、人通りが少なく静か。
オーナー	男性(40～50歳代)
ユーザー	無し

①候補物件抽出まで

1. 物件7の下見の日に、当該物件も外から見せてもらい、その後オーナーに声をかけていただけることになった。
2. 9月半ば過ぎ、貸していただけることとなり、下見に行った。
3. オーナーが向かいにお住まいで、当日案内していただいた。物件7に劣らず広く、立派な蔵のある家だった。2010年に五條新町が重要伝統的建造物群保存地区に選定されて以来、オーナー自身、これまで以上に町に誇りを感じ、伝統的建造物を残していくことの重要性を感じられているとのことだった。

②ユーザーとの調整

1. 下見案内:塾
2. 調整内容:
利活用提案の中で動画(授業の様子の動画)配信の撮影所という提案があり、この内容ならば建物の雰囲気と十分合うと考え、このユーザーに勧めることにした。
駐車場、町家に残っている古道具を使用したいという希望があり、この希望は問題なく当該物件・まちづくり団体の方の対処で応えられたが、畳を新品もしくは清潔なものに替えてほしいという要望もあり、それには対応することができなかった。畳は他の物件では、穴が開いているなどもっと状態の悪いものもあったが、塾で子供を物件の中に入れることなども考え心配されていたようだ。燻煙式殺虫剤などの使用も提案したが、化学物質の害が気になるとのことで遠慮された。そもそも畳はオーナーが替えておくべきだと費用負担をお願いされ、オーナーにも掛け合ってみたが、短期間の賃貸であることと、建物の補修をした上での、ご自身での活用も考えておられたため今回の賃貸用の補修費用負担はお考えではなかった。その後、撮影の場所となる2,3枚の畳だけ替えられないかと聞かれたが、雰囲気を損なうと考えたため、替えるならばすべて替えるという考えのもと2,3枚だけ替えることはしなかった。また、掃除業者も掃除ボランティアも手配がつかず「ユーザーが掃除をしたら家賃を割り引く」ということも伝えてみたが、掃除もオーナーがすべきことであるとの考えが強かった。
イベント期間開始日が目前に迫っていたため、他のユーザーを案内することもできず、この物件の賃貸は決まらなかった。

③オーナーとの調整:「ユーザーとの調整」参照

④家賃価格決定

1. 3部屋+好立地で計算予定。
2. ユーザーに伝えたところ、賃料は安いととらえていただけた。

⑤町家の補修等、実施準備:なし

交渉決裂が開始期間間近だったため、ほかのユーザーに打診することができなかった。

三輪（物件9～10）

関わったまちづくり団体	<ul style="list-style-type: none"> ・ いわゆる「まちづくり団体」ではなく、以前から三輪を含め県内でまちづくり活動を実行され、現在大学院でまちづくりの研究をされている。 ・ 建築設計事務所経営をされている。
まちづくり団体への接触	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当初、他の地域と同様に当協議会所属の三輪のまちづくり団体に空き家探しと交渉を依頼するも、該当する物件は出てこなかった ・ 当協議会の県職員メンバーが、三輪の地域で当協議会所属の三輪のまちづくり団体とは別に活動されているまちづくり関係者に、物件の提供をお願いしたところ、その方が持っておられる2物件を提供していただけることとなった。

物件9

仮称	中庭町家
建物の特性	<p><魅力、長所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 昭和初期の比較的新しい町家で、内装の随所に質の良さが見て取れる。 ・ 5, 6年前まで人が住んでおり、改装された水周りを含め、状態は非常に良い。 <p><問題、短所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 給湯設備だけは古い灯油ボイラーであり、当初はオーナーも使用の仕方がわからなかった。 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 建物、敷地ともに広大。 ・ ユーザーの奥様が頻繁に手入れに来られている。
オーナー	男性(60歳)
ユーザー	シェアハウス

①候補物件抽出まで

1. 9月中旬、候補物件抽出の締め切り間際に、当協会メンバーの県庁職員がオーナーにお願いし、2物件を貸していただけることとなった。
2. 物件は2軒隣り合っていて(物件10)、どちらも昭和初期に立てられた広い町家。
3. 下見から1週間後の9月最終週に、オーナーの建築事務所を訪問し、経緯などを説明した。なお、その際、既に候補として上がっていたユーザー3組についてのプロフィールを紹介し、関心を持っていただけた。オーナー自身、奈良県内での芸術祭を主催した実績をお持ちで非常に理解があった。なお、当該物件については、オーナーの思い入れが非常に強く、芸術作品を展示する際に建物が傷つく恐れがあるのではないかと相当心配されていた。非常に丁寧に物件を扱う必要性を感じ、「シェアハウスとして活用したい女性をこちらの物件に紹介できればと考えている」と伝えると、それなら問題がなさそうだ(奥さんの許可を取りたいとのこと)といった回答を得た。
4. 打ち合わせ後、再度物件を訪れ、水漏れの可能性のある箇所など説明をいただいた。

また、当該物件については玄関の壁に一部大きくひび割れている部分があり、その部分については特に注意するよう指摘を受けたため、写真を撮っておいた。

5. 10月に入ると物件の入居準備で水道・電気・ガスなどが使用できるか実際に確認する必要が出てくるため、まずは電気・水道について契約を行なうことについてオーナーに了解を得た。

②ユーザーとの調整

1. 下見案内: アート展示、ニット展示、シェアハウス
2. 調整内容:

<シェアハウス>

この物件はオーナーが非常に大切にされていたため、あまり多くの中に入るような利活用提案は避けることにした。今回の応募の中では、女性2名でのシェアハウスが最適だと判断したので、シェアハウスの方に勧めることとした。また、住居として活用する場合トイレは不可欠で、この時点でトイレが使用できると分かっていた物件はこの物件と隣の物件の二軒のみだったことも決め手となった。シェアハウスの方に下見していただいたところ、気に入られ話がまとまった。

<ニット展示>

隣の物件で活動されるニットの方の宿泊場所(三輪・八木の賃貸期間中の宿泊場所)として、シェアハウスの方が使用しない期間を紹介したが、一軒分家賃が増えてしまうことから断られた。

<アート展示>

アート展示ということで勧めた元工場の物件の隣にあるため、オーナーとの顔合わせの場所として使用した。中も見せて頂いたが、アート展示ということもあり、隣の元工場を強く希望された。その際の宿泊場所として、使用できないか考えておられた。しかし、2軒借りると費用がかさんでしまうことから、宿泊も隣の元工場の母屋でされることとなった。

以上のことから、シェアハウスの方に賃貸することにした。

③オーナーとの調整: 「候補物件抽出まで」「ユーザーとの調整」参照

④家賃価格

1. 一棟+離れ(5千円)+元工場(5千円)で計算した。
2. 掃除は双方のユーザーに依頼。期間が連続し、掃除をすることができないと判断したため。

⑤町家の補修等、実施準備

電気

1. 関西電力に連絡し契約。この時点で把握していた住所が曖昧だったため契約に時間がかかった。結局、その後、オーナーに確認し再度正確な住所を関西電力に知らせることとなった。

水道

1. 水道局に連絡し契約。この時点で把握していた住所が曖昧だったため、電気の契約同様、再度正確な住所を知らせることとなった。
2. 水道メーター・栓が建物内に設置されているため、現場での立会いが必要だった。

3. 漏水について検査してもらうため、水道設備会社にも連絡し、水道開栓後に調べてもらうよう段取りした。
4. 水道設備会社の点検で、水漏れ箇所があることが分かり、古いソーラーシステムにつながる水道管の修理を行なうこととなった。

ガス・灯油ボイラー

1. ガスはキッチンのコンロで使用するのみで、給湯については灯油ボイラーを使用する形になっていることが判明。オーナーも数年前に当該物件を購入しているため、設備について完全には把握されていなかった。灯油ボイラーが使用できる状態なのか、点検と使用方法についても確認する必要が出てきた。
2. 点検を依頼した際、古い製品であるため、部品交換などになってしまった場合対処できないこともあると言われた。
3. 数日後、現場にて点検。灯油はすべて抜いてしまうと空気が入り故障の原因となるため、少し残してあった。そのため、点火の点検もその場ででき、安全装置が作動した時の解除法、沸かすのにかかる時間など使用に関する話も聞いた。
4. 使用期間も限られているため、調理設備としてのガスコンロの使用は特別必要ではないとユーザーから聞いていたので、当該物件にはガスを入れなかった。ガスの配管はガス会社のものであるらしいが、その会社がわからず、また通す際には会社を特定することが望ましいが、オーナーもこの物件でガスの手配をしたことがないので、探し出すことができなかった

トイレ

1. 使用できるトイレがあり、これを利用してもらった。

掃除

1. オーナーがたまに手入れに入っていることもあり、物件内はきれいだったが、イベント開催場所というよりは「住まい」として貸し出すため、事前に掃除をすることとした。
2. 掃除ボランティアとして応募のあった二人に連絡を取り、日程が調整できたため、当初ボランティアに呼びかけていた清掃日程と大幅にずれたが実施してもらうこととなった。二人はそもそも町家好きであったので、掃除の際町家の中を見学したいということだった。
3. 当該物件については簡単な掃き掃除と拭き掃除を前提としていたため、こちらでバケツとホウキだけ用意し、雑巾は持参してもらえるか確認し、持参してもらうこととした。
4. 掃除は2時間強で終了し、後は隣の町家を見学してもらった。

近隣への挨拶

1. 当協議会で近隣への挨拶を済ませた。
2. ユーザーは仕事の都合で朝は早く、帰りも遅いため近隣の方と顔を合わす機会はほぼないようだった。

タペストリーの設置

1. 集客のためではなく、事業実施を知ってもらうために設置した。

鍵

1. 9月末にオーナーにお会いした際に、鍵預り証を渡し、オーナーが既に作られていた合鍵を預かることができた。物件管理にあたり不便があるだろうというオーナーの配慮か

ら、当協議会も鍵を持っておくことになった。そのため、1本鍵を複製し、ユーザーにもその旨を伝えたくて当協議会も鍵を預かった。(鍵は当協議会が1本、ユーザーが1本預かることとなった。)

⑥町家使用開始以降

1. 当初の予想どおり、ユーザーは泊まる時くらいしか物件におらず、当協議会もなかなかお会いできなかった。
2. 当初は大事な建物を他人に貸すことを心配されていたが、隣の物件でのイベントを通じて、オーナーは今回の事業に好感を持ってくださったようで、この物件も希望者には公開したいという気持ちが強まったようだった。ユーザーの不在状況や、公開可能日を問い合わせられた。
3. ユーザーは不在のことが多かったので、オーナー・ユーザー双方に了解を得たのち、希望者には当協議会で案内をすることになった。

⑦町家使用終了以降

1. 片付け・掃除: 賃貸終了日までにユーザーが実施。
2. 鍵返却: 賃貸終了日に返却してもらった。オーナーへは当協議会とオーナーとの契約期間中に返却。
3. 電気・水道の閉栓: 関電・水道局との日程調整し、立会いのもと完了。
4. 電気・水道料金の支払い: 12月までに全ての支払いを終えた。

物件10

仮称	元工場
建物の特性	<p><魅力、長所></p> <ul style="list-style-type: none"> 母屋の奥に、離れ、木造の元工場建物があるユニークな物件。 通り土間が入口から長く続いており、見応えがある。 <p><問題、短所></p> <ul style="list-style-type: none"> 一部畳・床が著しく傷んでいる。 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> 建物、敷地ともに広大。
オーナー	男性(60歳) ※物件9と同様
ユーザー	前半:ニット展示 後半:アート展示

①候補物件抽出まで

1. 物件9と同様。

②ユーザーとの調整

1. 下見案内:アート展示、ニット展示

2. 調整内容:

<アート展示>

オーナーがまちづくり関係者で「なら県庁前アート展」の総合プロデュース等、アートでまちづくりを実践されてきた方であり、また物件も母屋の後ろに元おき工場があるなど面白い作りであったため、アート展示の方に紹介することとした。建物の使用に関しても、オーナーから自由に使って良いと言っていただけており、使い勝手が良いという面もあった。ユーザーは当初、2、3部屋程度の物件を想定されていたため、その3倍以上の部屋数のあるこの物件の大きさに驚いておられたが、物件に惹かれ使用したいとの返答を得た。しかし、大きな物件であったため賃料がいくらぐらいになるかはずっと気にされていた。また、当初のユーザーの予定と違い広い空間になったため、急遽出展作家を増やさざるを得ず、2度の下見を行なった。ユーザーは団体でのアート展示などを企画するキュレーターだが、使用開始日までの期間が短かったことから、作家も早急に下見をしたいようであった。

また、アート展示ということもあり、展示の際には細かな確認が必要と判断したため、キュレーターとオーナー間でも直接交渉できるよう一度目の下見の時から、両者を紹介した。キュレーターから展示の一部として音楽を流したいとの話があったので、オーナーと交渉したところ、オーナーは隣に一人暮らしの方が住んでいることを気にされていたようだが、時間や回数、曜日などを限定するということで了承を得た。キュレーターは期間中、毎日滞在する人を用意するため泊まること出来る物件を希望されていたこともあったので、この物件であれば母屋部分に宿泊が可能のため最適であると判断し、交渉を進めることとなった。

アートキュレーターは奈良・町家の芸術祭 HANARART2012に合わせた期間(10日間ほど)での賃貸を希望されていたが、搬出が使用終了後の一週間後となりそうだという話が当初からあり、アート作品をその期間置いておくにも当協議会では責任が持てないので、使用期間後も作品が撤去されるまでの期間は賃貸期間としていただいた。そのため、賃料が高くなってしまったので、シェアを希望された。人気の物件ではあったが、アート作品とのシェアは難しいと考え、また数少ない他のユーザーとも他の物件で交渉が進んでいたため、当該物件でのシェアを勧めることができなかった。

<ニット展示>

ニット展示の方は、八木の2物件とこの物件を希望されており、期間は当協議会の割り振りに任せると言っていた。この物件は、アート展示の方の賃貸を考えていたが、賃貸可能期間の前半に空きができており、当該物件に非常に興味を持たれていたニット展示の方と調整可能だったため、前半期間を賃貸していただくことになった。なお、この物件も母屋での宿泊が可能だったため、できれば宿泊できる物件が良いとおっしゃっていたニット展示の方には最適で、勧めやすかった。

以上のことから、期間の前半をニット展示の方に、後半をアート展示の方に賃貸することが確定した。

③オーナーとの調整：「ユーザーとの調整」参照

④家賃価格決定

1. 一棟で計算した。
2. 掃除はボランティアに依頼。
3. オーナーとの契約は8週間、最初のユーザーとの契約は1週間、次のユーザーとの契約は3週間。

⑤町家の補修等、実施準備

電気

1. 関西電力の契約は物件9と同様。
2. 当該物件については、特に元工場部分の漏電が気になるとオーナーがおっしゃったため、関西電力に漏電のチェックを依頼した。
3. 漏電のチェックを行い、現状では問題ないことが判明した。しかし、ずっと通電した場合や雨天など状況が変わった場合にも漏電が発生しないかどうかは保障できないということだった。漏電ブレーカーというものがあり、それを設置すればより安全になるというアドバイスももらったが、当協議会で費用負担ができなかったため設置は見送った。

水道

1. 水道局との契約は、物件9と同様。

ガス

1. 風呂などの給湯のためプロパンガスを設置。
2. ガス管は設置したガス会社にその使用の権利があるらしく、初めに依頼した業者は設置会社ではなかったため、ガスを通すことをためらわれた。そのため、メーターに付いていた紙からガス会社を割り出し依頼した。

トイレ

1. 使用可能。ユーザーが掃除
2. 2ユーザーが使用だったので、それぞれに掃除をされた。

掃除

1. 直前まで物件もユーザーも確定せず、掃除の手配が難しかったため、ユーザーにお願いした。また、前半のユーザーが撤収してからすぐに後半のユーザーが搬入することになったため、自身での掃除をお願いし、他のユーザーと同じく掃除で割引することとした。

近隣への挨拶

1. 当協議会で実施した

タペストリーの設置

1. 雨樋にかけることにした。
2. 毎日、取り外すこととした。
3. 高い位置にあったので、脚立が必要だった

鍵

1. 物件9同様、当協議会が1本、ユーザーが1本預かることとなった。

⑥町家使用開始以降

<前半ユーザー 来客状況、所感など>

1. 展示準備などの際に、近隣の方とコミュニケーションを図られていた。隣近所の一人暮らしの年配女性の家に招かれて食事をするなどしておられた。
2. 偶然にも当該物件の隣が元毛糸屋で、ユーザーの展示テーマが「ニット」と聞かれて、使わなくなった毛糸用の棚(展示に使用)などの提供を受けていた。
3. オーナーとも意気投合され、非常に良い関係を築いていただいた。
4. 近隣の小学生を招いて、町家探検イベントを行なうなど幅広い層の人と交流された。
5. 近くのいろいろな職業の方(ピアノ教室の先生、神社)と交流され、今後三輪でイベントを一緒する話などが上がっていた。
6. ユーザーは多くの荷物を持ち込んでおり、次の賃貸先である八木に持って行けない分や八木では使用しないものなどは、三輪で預かってもらえる方、数件に預けられていた。

<後半ユーザー 来客状況、所感など>

1. 若いユーザー自身による宣伝効果のせいか、客層も非常に若かったため、当該物件周辺に若い人の人通りができ、町の様子が変化したように見えた。
2. 三輪のまちづくり団体とも交流され、イベント(BARを開催)でコラボレーションをされた。
3. 町家でのアート展示ということもあり、釘やネジなどの使用法がさまざまにあり、直接交渉して頂いたほうが良いと判断したため展示方法の確認は、オーナーとユーザーで直接行なってもらったこととした。当該物件を契約したユーザー本人は町家の柱などに穴を開ける際に確認は必ず必要との認識はあったが、搬入日は多くのアーティスト(ユーザーの団体メンバー)が物件内におり、目が届かないところで一人のアーティストが天井に穴を開けてしまった。オーナーもその際、物件内におられ、天井に穴が開いていることに気づかれユーザーに注意した。ユーザーも穴を開けることには抵抗があったため、自身がアーティストに十分に説明できていなかったことを反省していた。なお、件のアーティストは結局本来考えていた展示とは違う形で展示することとなった。今後は、柱や天井などに穴を開けたりする際には、立ち会ってもらうことを必要条件としたほうが良い。
4. 当該物件敷地奥にある旧工場建物の壁のベニヤに直接穴を開けて作品にしたいとの申し出をユーザーがアーティストから聞き、アーティストとオーナーで直接交渉をしてもらい、オーナーから了承いただいた。完成した作品はオーナーも非常に気に入っておられ、作品は物件内に残ることになった。
5. オーナーはほぼ毎日物件を訪問され、オーナーが作成された来場者向けアンケートなどをユーザーに依頼していた。

⑦町家使用終了以降

1. 片付け・掃除:ユーザーの賃貸期間終了日の1週間前にイベントを終え、イベント終了日におおむね撤収を終えた。一週間後に最終チェックのためにユーザーが再訪問した。なお、間違えて持ち帰ってしまった延長コードなどを返却してもらい、抜き忘れた釘を持って帰られた。
2. 前半のユーザーに借りていた脚立の返却も行なった。前半のユーザーは地元に戻っていたため、親交のできた近くの神社に預かっていただくことになった。
3. 鍵の返却:物件9同様。
4. 電気・水道の閉栓:関電・水道局への電話連絡にて完了。
5. ガス:本来はガスも毎月検針があるようだったが、期間も短かったので、開始前と終了時に検針してもらうことになった。
6. 電気・水道・ガスの使用料の支払い:12月までに全ての支払いを終えた。

御所まち（物件11）

関わったまちづくり団体	<ul style="list-style-type: none"> ・ メインで関わっていただいたのはKさん ・ 長年、御所まちで町づくり活動をされてきた団体である。
まちづくり団体への接触	<ul style="list-style-type: none"> ・ 8月末、事業の説明を行ない、空き町家の状況などをヒアリングするために訪問。

物件11

仮称	御所の町家
建物の特性	<p><魅力、長所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 物件の状態は比較的良く、全体的に比較的新しい建物であるという印象。 ・ ファサードの細かい格子は美しい。 <p><問題、短所></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 立地は人通りが少なく、商売などをするのは難しい。 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 高度成長期に改装された様子。
オーナー	男性(70歳代以上)
ユーザー	無し

①候補物件抽出まで

1. 御所まち地域の町家オーナーは町家活用などに消極的な方が多く、取り組み自体が停滞していることが分かった。そのため、貸していただけそうな町家もないだろうとの説明を受ける。その中で、一人ではあるがこのような活動に理解のあるオーナーがいるので、紹介してもらえることとなった。
2. オーナーは何軒か物件を所有しており、そのうちの一軒の賃貸が終わりしばらく経っており貸していただけることとなった。

②ユーザーとの調整

1. 下見案内:耐震設計展示
2. 調整内容;

耐震設計展示の方は、一棟で借りられ、カフェの併設が可能な物件を希望されていたためこの物件を紹介した。下見していただいたものの、立地条件などからその場で良いお返事はいただけなかった。賃貸可能期間中に地元の祭りがあったので、祭り期間を含む一週間の賃貸も勧めたが、祭りは一日だけであったため、賃貸決断の決め手とはならなかった。その後、「この物件の耐震設計のプランを無料で作成し、物件で披露したい。オーナーが気に入れば、そのプランで工事をしてもらって構わない」との追加の利活用提案を頂いたが、オーナーの耐震設計に対する考えと方向性が違っていたため破談に終わった。イベント開始期間が迫っていたため、耐震設計展示に別の物件を紹介することはできなかった。また、当該物件を他のユーザーに紹介することもできず、この物件の賃貸は決まらなかった。

③オーナーとの調整

1. ユーザーを案内した際に、契約書の雛形はオーナーに確認してもらい、問題ないとの了解までは得ていた。

④家賃価格

1. 一棟で計算予定だった。
2. 掃除はユーザーの予定だった。

【その後】

アンケートに伺った際、この物件を改装されている現場に立ち合わせていただいた。床の修繕の際、ほかにも修理しておいたほうがいいところが出てきて、大規模な改修になったようだ。その後、この物件は御所市が実施している御所市活性化プロジェクトの一環で、コミュニティカフェとして1ヶ月間の期間限定で活用されることとなった。

期間限定サブリースによる町家利活用促進調査

目的

1. 空き町家の利活用を促進するため、所有者や地域の意識醸成を図る
2. 期間限定サブリース事業における各組織の役割分担と広域的協力体制構築を検討する
3. 本格的事業実施に向けた手法を検討する

実施内容

- 期間限定サブリース
- オーナー、ユーザー、地域住民へのアンケート

結果

- 空き町家所有者・地域の意識醸成として期間限定サブリースは効果的である
- ユーザーの使用希望期間は2週間程度が多かった
- ユーザーへの賃貸料金(平均約48千円/月)を引き上げるのは難しい
- オーナーへの支払い賃料(平均約24千円/月)をさらに引き下げることが可能

⇒期間限定サブリース事業の実現可能性

オーナーへの家賃を無償とし、事業期間中の管理費・人件費をできるだけ発生しないようにすれば、ユーザーの賃貸期間2週間とした場合でも、ユーザーの賃貸期間を空きなくすれば、2年間で最低限の補修費用等がまかなえ、事業としても成立する可能性がある。

各組織の役割分担

1. 本格的サブリース事業を行なう事業主体 ⇒ 協賛会ではなく、事業リスク負担、財産の管理等を通正に行なうことが出来る法人格を持った組織が必要
2. 地域のまちづくり団体・協賛会 ⇒ つながり・ネットワークを生かした販路物件抽出、ユーザー募集
3. 行政 ⇒ 信頼力、資金面での支援

広域的協力体制

先駆的なまちづくり団体の協力によりネットワークやノウハウ、スキルを蓄積し、その後、他地域のまちづくり団体の相談・支援に対応するといった、段階的な体制づくりを検討していく必要がある

本格的事業実施に向けて

1. 組織・人材面 ⇒ 地域で不足する専門ノウハウの提供などができる組織づくりを行っていく
2. 事業収支・財源面 ⇒ イベント開催などによる事業の採算性確保、エリアマネジメントへの事業展開、地域での資金調達の仕事みづくりを行っていく
3. 情報発信面 ⇒ 継続的・効果的な情報発信、意識醸成を目的とした空き町家オーナーへの情報発信を行っていく