

事業名称	空き家問題解決の為に健康福祉特化型「産官学」連携体制作り事業
事業主体名	大阪府宅地建物取引業協会泉州支部
連携先	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大阪府泉佐野市</li> <li>・ 大阪府和泉市</li> <li>・ 大阪府岸和田市</li> <li>・ 大阪府泉南郡熊取町</li> <li>・ 大阪府泉南郡岬町</li> <li>・ リそな総合研究所株式会社</li> <li>・ 学校法人明浄学院 大阪観光大学</li> <li>・ 社会福祉法人 岸和田市社会福祉協議会</li> <li>・ 株式会社 ザ・ビッグスポーツ</li> <li>・ 大阪司法書士会</li> <li>・ 大阪土地家屋調査士会</li> </ul>
対象地域	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大阪府泉州地域</li> </ul> (岸和田市・貝塚市・和泉市・泉佐野市・泉大津市・泉南市・阪南市・忠岡町・熊取町・田尻町・岬町)
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 産官学連携体制の構築と空き家セミナー・相談会の実施</li> <li>・ 地域の専門家等（司法書士、土地家屋調査士など）との連携体制の構築</li> <li>・ 空き家活用並びに地域産業創出を視野に入れた創業支援（創業スクール）</li> <li>・ 福祉・介護・健康産業と連携した空き家相談会（健康体操）の実施</li> <li>・ マーケットインを意識したPRと宅建業者・協会のリブランディング</li> </ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 空き家セミナー・相談会の実施（自治体との連携体制）</li> <li>・ 創業スクール（AKIYA カレッジ）の実施（地域コミュニティと産業の創出）</li> <li>・ 大学との連携・課題解決のアイデア抽出の為にプレゼンの実施</li> <li>・ 宅建協会泉州支部 HP のリニューアル</li> <li>・ 相談事例の取りまとめと発信（HP で掲載）</li> <li>・ 宅建業者のイメージ払拭の為に PR 動画の作成</li> <li>・ スポーツクラブ・社会福祉協議会との連携（健康体操の実施とセミナー）</li> <li>・ 空き家相談員のスキルアップ（研修・先進事例の視察など）</li> </ul>
成果の公表先	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大阪府宅地建物取引業協会泉州支部 HP（AKIYA カレッジカレッジ、空き家セミナー&amp;相談会&amp;健康体操、大学生の考える空き家の利活用は PDF でダウンロード可）</li> </ul> <a href="https://www.takken-sensyu.jp/machi/">https://www.takken-sensyu.jp/machi/</a>

## 1. 事業の背景と目的

大阪府宅地建物取引業協会・泉州支部（以下「宅建泉州支部」という）が位置する大阪府の最南端である泉州地域では、空き家の増加により地域の環境悪化や防災機能の低下が懸念されている。宅建泉州支部では、空き家対策を一層加速させるため、3市2町（和泉市・岸和田市・貝塚市・熊取町・岬町）と空き家等相談業務協定を締結し、自治体と連携した相談会を定期的で開催している。

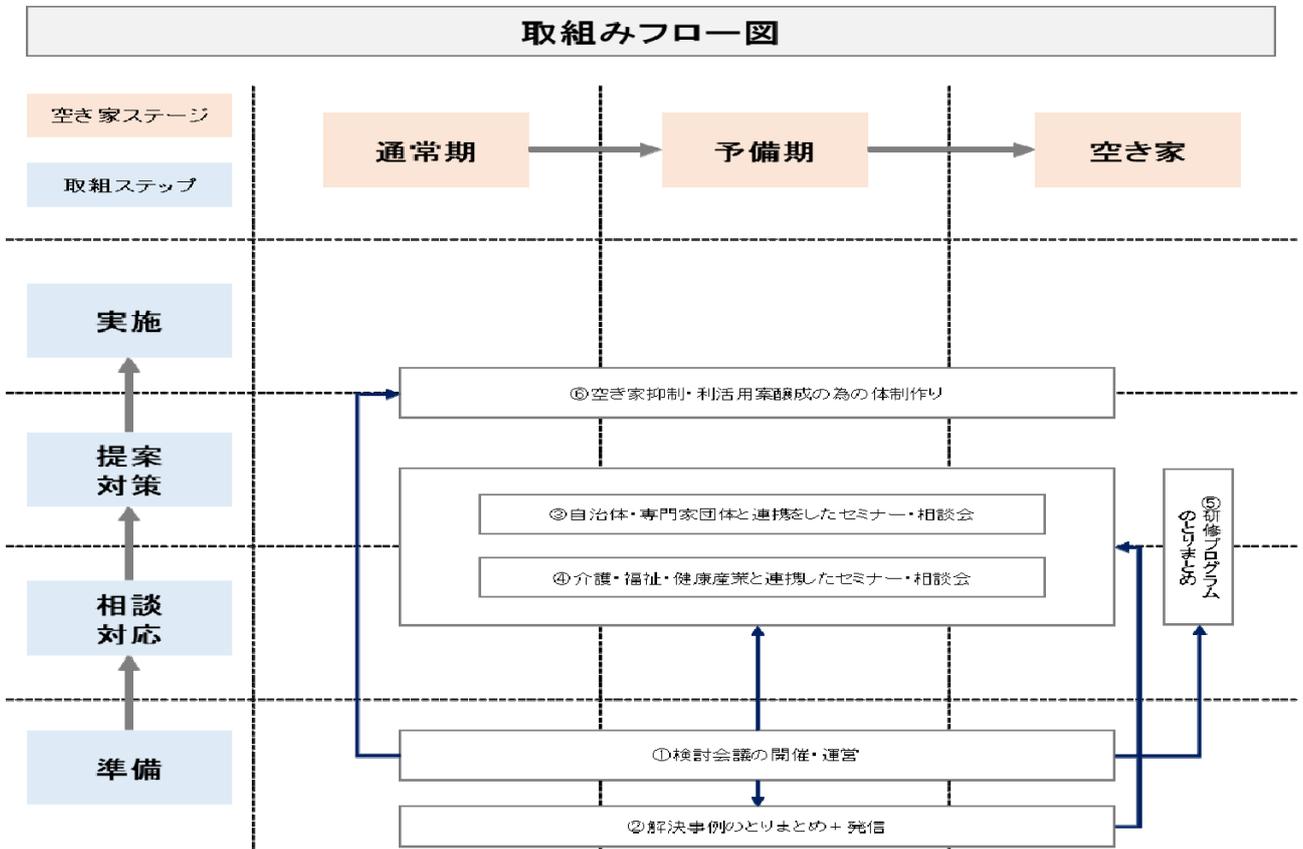
宅建泉州支部では、泉州地域を中長期的観点で見据え、自治体や地域と協力・協働し相互の連携関係を築き、より良いまちづくりへ繋げていくための活動を行うプロジェクトチーム「まちづくりのための自治体対応プロジェクトチーム（以下「まちづくりPT」という）」を立上げ、定期的な勉強会並びに情報交換会を通じて、人材育成やノウハウ等の共有を進め、空き家問題解決の基盤構築を行ってきた（空き家対応マニュアル等の整備など）。



表1: 役割分担表

取組内容	具体的な内容 (小項目)	担当者 (組織名)	業務内容
①検討会議の開催・運営	まちづくりPT内での議論・打ち合わせ	・大阪府宅地建物取引業協会泉州支部 (以下、「宅建泉州支部」) ・(株)LICOS	プロジェクト全体のマネジメント並びに、業務に関する意思決定や打ち合わせ業務
②解決事例のとりまとめ+発信	ウェブサイトのリニューアル	・(株)オニオンウェブ	まちづくりPTで取り組んだ案件の解決事例等を、デザイナーやクリエイターと連携しながら、空き家所有者や関係者にも伝わりやすい事例のインターネット媒体の整備を通じた発信・周知
	解決事例のとりまとめ・発信	・宅建泉州支部 ・(株)オニオンウェブ ・(株)LICOS	上記事例のとりまとめ
	空き家相談会PRチラシ等の作成	・BALUE(株)	自治体・専門家団体と連携したセミナー、介護・福祉・健康産業と連携したセミナーの発信の為のPRチラシの作成
③自治体・専門家団体と連携したセミナー・相談会	泉州エリア3市2町でのセミナー・相談会	・宅建泉州支部 ・泉佐野市、和泉市、岸和田市、熊取町、岬町 ・大阪土地家屋調査士会 ・大阪司法書士会 ・不動産相続の相談窓口	自治体と連携した「相談会」「空き家セミナー・相談会」の実施 →司法書士及び土地家屋調査士を相談員として派遣
④介護・福祉・健康産業と連携したセミナー・相談会	民間フィットネスクラブと連携したセミナー・相談会	・宅建泉州支部 ・(株)ザ・ビッグスポーツ ・不動産相続の相談窓口	民間フィットネスクラブの会員並びに利便性の高い地域のスーパーマーケット等の商業施設にて高齢者を対象にした健康イベント等を開催し、空き家に関する啓発活動並びに相談会等を実施
	社会福祉協議会と連携したセミナー・相談会	・宅建泉州支部 ・社会福祉法人 岸和田市社会福祉協議会 ・社会福祉法人 いずみ野福祉会 ・NPO法人 あゆみ	社会福祉協議会・介護関連事業者と連携し、空き家活用セミナー・相談会等を実施。高齢者単身世帯等の潜在的空き家に対するアプローチを目指す →ケアマネジャー・介護従事者に対するアプローチ等
⑤研修プログラムのとりまとめ	専門家を招聘して勉強会・実施事例の視察	・(株)LICOS	空き家関連の専門家を招聘して勉強会を実施し、実施事例の視察等を行いながら、空き家相談員の知識の向上を図った
	空き家研修マニュアルの再検討	・(株)LICOS	空き家相談研修マニュアルの再検討 (作成は次年度以降に持ち越し)
⑥空き家抑制・利活用案醸成の為の体制作り	大学や専門学校との連携	・大阪観光大学 ・宅建泉州支部 ・(株)長谷川 ・(株)LICOS	空き家の活用について、大学や専門学校と連携し、授業やゼミの一環として、学生と民間業者がアイデアを持ち寄り、固定概念にとられない自由な発想で、具体的な事業化を実現する為の基盤づくり
	空き家活用のビジネスモデルの構築 (創業者スキーム)	・宅建泉州支部 ・りそな総合研究所 (株) ・岸和田商工会議所 ・泉佐野商工会議所 ・泉大津商工会議所 ・泉佐野市、和泉市、岸和田市、熊取町、岬町	空き家利活用の土壌づくりとして、りそな総合研究所が行う創業スクールと連携を行い、専門家と連携し地域密着の宅建業者が双方の声を反映した空き家情報を創業希望者へ提供することにより、より価値あるマーケットとなり、空き家対策だけでなく地域活性化へと繋がる仕組み作りの構築

図1: 取組みフロー図



## (2) 事業の取組詳細

### ① 検討会議の開催・運営

自治体や地域と協力・協働し相互の連携関係を築き、より良いまちづくりへ繋げていくための活動を行うプロジェクトチーム「まちづくりPT」の中で、当該事業（令和元年度 空き家対策の担い手強化・連携モデル事業）の進捗管理・報告や意見交換などを行いながら、空き家問題解決の基盤構築を進めた。また、後述の空き家相談員のスキルアップの為に勉強会や空き家活用事例の視察についても、定期的で開催されるまちづくりPTの会議の中で実施し、より多くのメンバーとのノウハウ共有に努めた。

### ② 解決事例の取りまとめ・発信

#### ・ 解決事例の取りまとめ

泉州地域が抱える空き家問題に関する課題解決の出発点として、現状の把握と課題抽出を行い、業務のアウトカムの再定義を行った。打合せや会議内で挙げられた問題点や課題として、「空き家相談件数」と「総合的な発信力」があり、特に空き家活用を検討している一般市民層に、正しく情報が訴求をされていないのでは？という事が議論された。また、潜在的に宅建業者のイメージが悪く（図2）、業界イメージの払拭も空き家に関する相談への敷居を下げ、相談件数を増やす為には重要であると仮定した。

図2：宅建事業者のイメージ 2019（引用：リビンマッチ調べ）

[https://www.lvnmatch.com/magazine/article/column/lvn\\_research/8480/](https://www.lvnmatch.com/magazine/article/column/lvn_research/8480/)

不動産事業者のイメージ					
2019年		2018年		2017年	
1位	口が達者 (50.0%)	1位	口が達者 (46.5%)	1位	強引 (30.7%)
2位	しつこい (34.1%)	2位	しつこい (35.5%)	2位	しつこい (28.9%)
3位	強引 (29.4%)	3位	強引 (28.5%)	3位	地域に詳しい (28.5%)
4位	地域に詳しい (26.2%)	4位	地域に詳しい (25.0%)	4位	高収入 (28.1%)
5位	コミュニケーション能力が高い (24.6%)	5位	コミュニケーション能力が高い (20.0%)	4位	口が達者 (28.1%)
5位	知識が豊富 (24.6%)	6位	知識が豊富 (18.5%)	6位	怖い (21.8%)
7位	気配り上手 (16.7%)	7位	気配り上手 (12.0%)	7位	知識が豊富 (20.2%)
7位	多忙 (16.7%)	7位	怖い (12.0%)	8位	コミュニケーション能力が高い (14.5%)
9位	高収入 (11.9%)	7位	多忙 (12.0%)	9位	多忙 (13.6%)
10位	怖い (11.1%)	10位	高収入 (9.5%)	10位	気配り上手 (3.8%)

そこで、これまでの空き家相談の解決事例を取りまとめ、宅建泉州支部のHP上に相談の背景や実際の物件の写真などを用いて簡潔に説明を行った（図3）。狙いとしては、空き家相談に関心を持っている潜在的層の掘り起こしと、空き家相談に興味関心を持っているが行動に移せていない層にアプローチを目標とし、具体的には、自分自身の問題として親近感を持って貰ったり、危機感を持って貰ったり、また、ハードルを下げる為に「簡単に解決が出来る」という訴求を心掛けた。

<p>図3：写真や図面を使った事例の説明 (引用：宅建泉州支部 HP)</p>	<p>図4：動画の作成 (引用：宅建泉州支部 HP)</p>
	

・ 解決事例の発信

上述の解決事例の取りまとめでも言及をしたように、解決事例についての発信を宅建泉州支部 HP 上で行った。また、情報の訴求という視点から HP 自体のリニューアルを行い、より効果的な発信体制の構築を進めただけでなく、潜在的な宅建業者へのネガティブなイメージの払拭を目指し、動画の作成（図4）や当該事業の活動報告、並びに、宅建泉州支部の会員の見える化を行った（図5・6）。

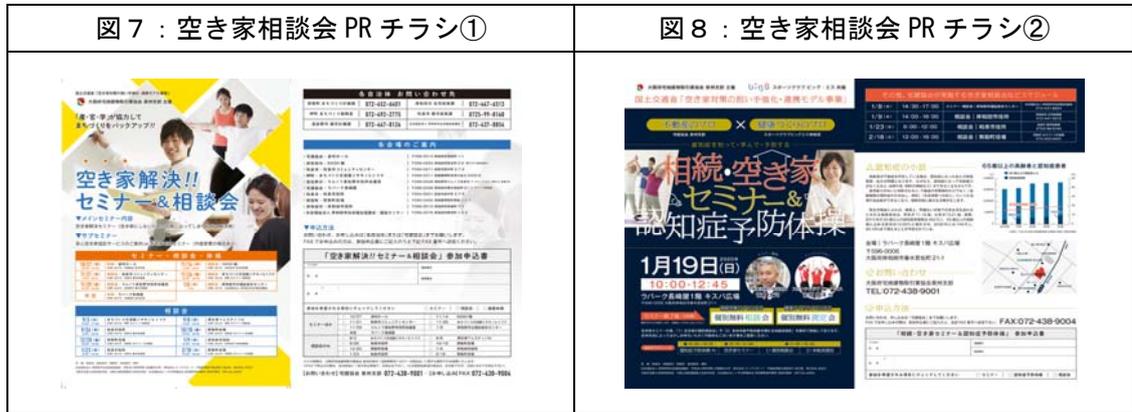
動画の作成においては、「宅建業者がまちづくりをしないで、誰がする？」を合言葉に、地域社会が抱える不動産に関する課題や問題を解決する事を目的に活動をしている経緯などをインタビュー形式で発信し、相談しやすい環境づくりの醸成を目指した。

また、宅建協会泉州支部会員の見える化の意図として、空き家相談者との信頼関係の構築が挙げられる。参考事例としては、生鮮食品等の一次産業生産者の顔写真を食品に添付したり、信用度が推し量りにくかったインターネットにおける実名利用のソーシャルメディア普及などがあり、宅建泉州支部への相談の敷居を下げる為に親近感や安心感の訴求を狙った。

<p>図5：担当者の見える化と事例の紹介 (引用：宅建泉州 HP)</p>	<p>図6：会員の見える化と顔写真の掲載 (引用：宅建泉州支部 HP)</p>
	

- 空き家相談会 PR チラシ等の作成

前述の課題で上がった「空き家相談件数」の伸び悩みに関して、インターネット媒体を使った発信だけでなく、紙媒体を通じた訴求方法の検討も行った。検討内容としては、紙媒体自身の訴求力が議論に上がり、空き家セミナー・相談会のPR チラシの一新を行った(図7・8)。具体的な手法としては、デザイン会社と打合せを行い、内容の精査やデザイン面の向上を図った。



### ③ 自治体/専門家団体と連携をしたセミナー・相談会

空き家等相談業務協定を締結した、泉州エリア3市2町(和泉市・岸和田市・貝塚市・熊取町・岬町)の自治体と連携したセミナー・相談会を実施した(表2)。実施場所に関しては、自治体関連施設にて行ったものや、より地域に密着した形の相談会を狙って、商店街の店舗での実施も試みた。専門家団体との連携に関しては、不動産相続の相談窓口南大阪とセミナー・相談会のカリキュラムの策定を行い、不動産相続で問題を抱える空き家所有者・潜在空き家所有者層にも魅力的な内容にブラッシュアップを試みた。

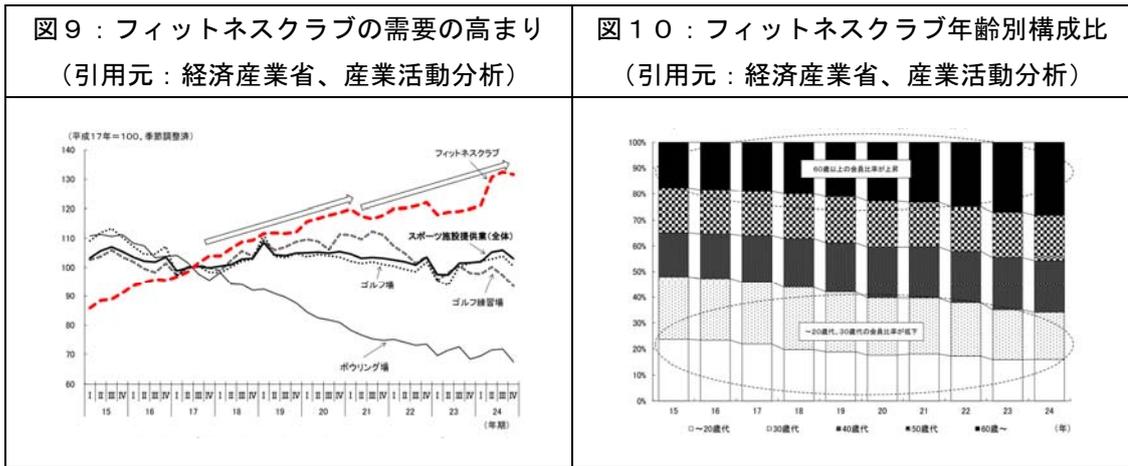
表2：セミナー・相談会の概要と実績

日時	実施場所 団体	種別・内容	相談件数	相談対応 継続	成約	セミナー 受講
2019年9月3日(火)	岬町	相談会	7	6	0	×
2019年9月8日(日)	岬町	相談会	2	2	0	×
2019年9月26日(木)	和泉市	相談会	5	0	0	×
2019年10月18日(金)	熊取町	相談会	0	0	0	×
2019年10月27日(日)	宅建協会フェア	体験+相談会	1	1	0	0
2019年11月14日(木)	岸和田市	セミナー+相談会	4	4	0	4
2019年11月21日(木)	和泉市	セミナー+相談会	3	2	0	12
2019年11月26日(金)	岬町	セミナー+相談会	5	5	0	8
2019年11月29日(金)	泉佐野市	セミナー+相談会	3	3	0	6
2019年12月20日(金)	熊取町	相談会	0	0	0	×
2020年1月8日(水)	岸和田市 社会福祉協議会	セミナー	-	-	-	15
2020年1月9日(木)	岸和田市	相談会	5	5	0	×
2020年1月19日(日)	ビッグスポーツ 長崎屋(商業施設)	セミナー+相談会 +体操	1	0	0	3
2020年1月23日(木)	和泉市	相談会	4	3	0	-
2020年2月18日(火)	熊取町	相談会	-	-	-	-
<b>合計</b>			<b>40</b>	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>48</b>

#### ④ 介護・福祉・健康産業と連携したセミナー・相談会

- ・ 民間フィットネスクラブと連携したセミナー・相談会

地元フィットネスクラブ（ビッグエス岸和田店）と連携し、利便性の高い地域のスーパーマーケットが集まる商業施設や、宅建泉州支部主催の地域イベントにて高齢者を対象にした健康体操・測定会を開催し、空き家に関する啓発活動並びに相談会等を実施。健康産業の需要の高まりや、フィットネスクラブの利用者の多くが高齢者である事、また、相続問題や単身高齢者世代を親に持つ可能性の高い40代～50代が多いことから（図9・10）、前述の自治体・専門家団体と連携した空き家セミナー・相談会とは別の相談窓口の確立を目指した。



- ・ 社会福祉協議会と連携したセミナー・相談会

岸和田市社会福祉協議会と連携を行い、高齢者単身世帯等の潜在的空き家に対するアプローチを進め、空き家発生抑制の事前対策の仕組みづくりの構築を行う事を狙ったセミナー・相談会の実施を試みた。直接的に高齢者に訴求を行うのではなく、間接的に高齢者層と接しているケアマネジャーや介護従事者を対象とした。

大きな理由としては、既に日々の業務から信頼関係が出来ているケアマネジャーや介護従事者が相続問題や信託（家族信託）を理解する事により、介護サービスを受けている高齢者と対応をした際に、スムーズに相談へ導く事ができる仕組みを目指した。

#### ⑤ 研修プログラムの取りまとめ

- ・ 専門家を招聘した勉強会・実施事例の視察

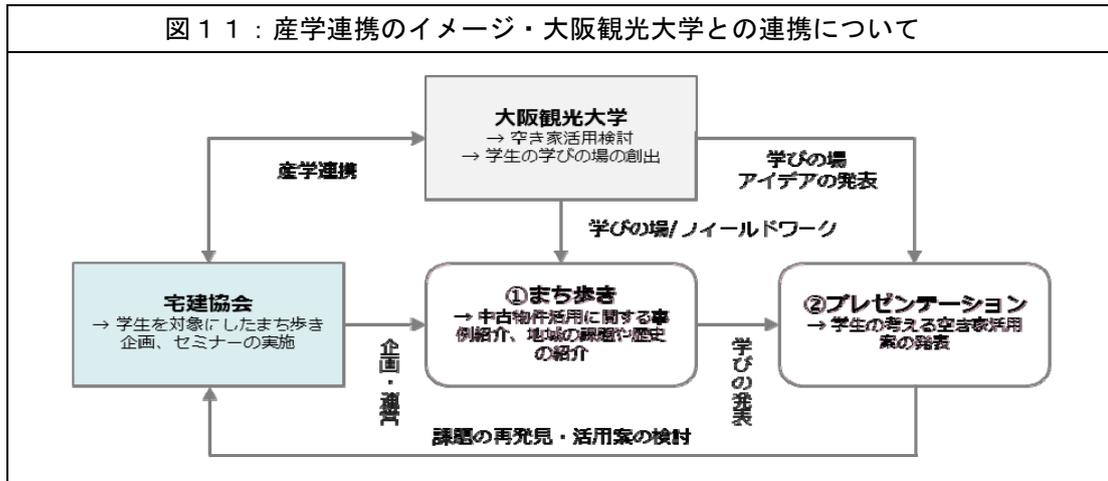
古民家再生の実績のある大阪市蒲生四丁目の古民家再生プロジェクト（以下「ガモ4」という）の仕掛け人である和田欣也氏と、アートを軸にしたまちづくりを展開する空堀商店街の仕掛け人である建築士の松富謙一氏による研修会並びにまち歩きの実施。古民家再生のノウハウに関する講義、まち歩き、空き家を活用したシェアオフィスの視察を通じ、今後の空き家活用を改めて考え直す切っ掛けになった。

#### ⑥ 空き家抑制・利活用案醸成の為の体制作り

- ・ 大学や専門学校との連携

大阪観光大学との連携を行い、まち歩き等を実施、学生たちに地域の課題を知って

貰い、固定概念に捉われない新たなアイデアをプレゼンテーションという形で、授業の一環として発表を行ってもらった。(図11)

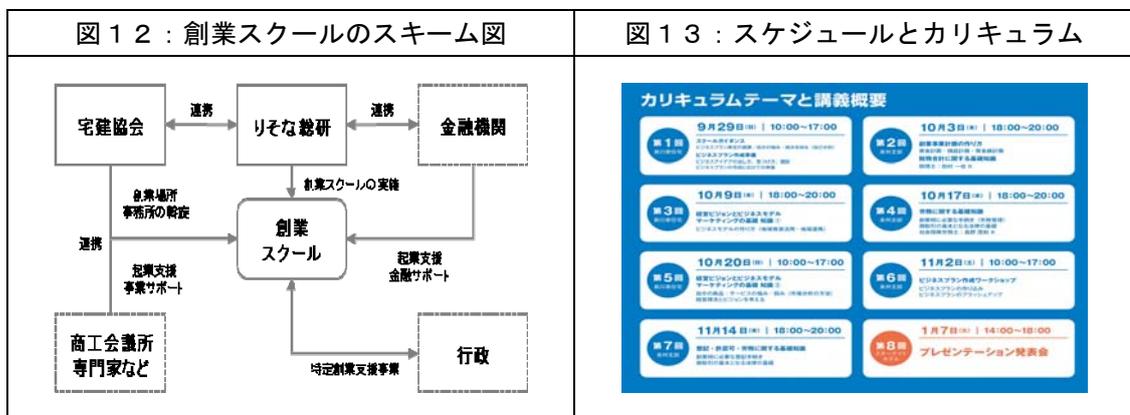


・ 空き家活用のビジネスモデルの構築（創業スクール）

りそな総合研究所株式会社の藤原氏や地域の専門家（税理士、社会保険労務士、司法書士）を招き全8回の創業スクールを実施。宅建泉州支部として、創業希望者と空き家のマッチングを目指して企画を行った。(図12・13) まちづくりの観点で、宅建業者として物件の斡旋を行うだけでなく、地域の賑わいと産業の創出を目指した。

また、取組みを実施する背景には、空き家所有者がトラブルなどを恐れて利用に積極的でないケースが多くみられ、空き家を用いた起業という出口戦略を明確にした形で、空き家の積極活用を宅建泉州支部で後押ししたいという思いから、企画運営を行った。

最終日には、プレゼンテーション形式で、アイデア発表会を宅建泉州支部の新年祝賀互礼会内で実施し、創業希望者と宅建泉州支部会員等との関係性が構築できる土台作りを目指した。



### (3) 成果

#### ① 検討会議の開催・運営

数値化やアウトカムしての見える化は出来ていないものの、成果としては定期的な会議の運営を行う事で、当該事業がより実りある形で進められた点にある。また、自治体/専門家団体と連携したセミナー・相談会への相談員としての参加数からも、多くの会員が集う協力体制の強化も、宅建泉州支部の成果の1つとして活かせる点ではないか。

#### ② 解決事例の取りまとめ・発信

成果物としては、HPのリニューアルが完成し、動画や解決事例の取りまとめを行った。対象者は主に空き家問題を抱えている一般市民層であるが、自治体との連携を狙った構成や内容を目指し、実績紹介として岸和田市所有地の有効活用に関するコンサルティング業務等を掲載している(図14・15)。



現段階では、一般市民層からのHP経由の空き家相談の依頼や、自治体からの問い合わせなどの効果測定の実施が出来ていないが、次年度以降にも、HP上での発信を継続的に進めながら、実績の蓄積と発信を進めていく。

また、当初計画をしていたエンディングノートに関しては、想定されていた予算やボリューム感と、実際に必要とされている成果物との差異が大きかった為、有効性の低いモノを作成するより、ペンディングという形で次年度以降に構想を持ちこす事とした。

#### ③ 自治体/専門家団体と連携をしたセミナー・相談会

相談件数40件に対して31件(77.5%)の相談について継続的に対応を行っている。売買や賃貸などの、案件成約にはまだ繋がっていないものの、これまでの宅建泉州支部での実績から考える歩留まりは10%以上であり、空き家相談会・セミナーからの空き家情報の抽出という面では、ある程度の成果が上がったと言える。(表3)多くの相談会やセミナーが平日に実施されたこともあり、参加者の母数が全体的に少なかった。開催場所においても、自治体との共催にも関わらず、商店街のイベントスペースなど、相談者が偶発的に集まる環境下ではなかったため、周知活動の戦略は今後の課題と言える。

※表3：セミナー・相談会まとめと総括

まとめ・総括	
連携自治体数	3市2町
福祉との連携	岸和田市社会福祉協議会
健康体操	ビッグエス岸和田店
相談会・セミナー開催総数	14回
セミナー開催数	7回/14回
相談件数総数	40件
相談対応の継続	31/40件(77.5%)
セミナー受講数	48件(6.85人/回)
成約件数	0件(3~4の見込)
相談会当たりの相談	2.85件/回

④ 介護・福祉・健康産業と連携したセミナー・相談会

- ・ 民間フィットネスクラブと連携したセミナー・相談会  
 地元フィットネスクラブ（ビッグエス岸和田店）と連携し、セミナー・相談会を実施した。集客面で課題が見えた部分が大きく、やり方や方法の改善は必要であるとする。
- ・ 岸和田市社会福祉協議会との連携  
 集客状況や実施日程の都合上（介護保険のレセプト日の直前）、想定した結果とはいかないものの、今後に繋がる課題の抽出と改善案が示唆された。

⑤ 研修プログラムの取りまとめ

- ・ 専門家を招聘した勉強会・実施事例の視察  
 勉強会・実施事例の視察を通じて、暗黙知であるものの参加者全体の意識の変容が見られたが、行動変容という視点での見える化は出来てはいない。但し、講師陣との繋がりや、大阪近辺での事例を直に見る事で、知見が増えた事は言うまでもなく、空き家相談員としての提案力の向上に、繋がっていくと考えている。また、1カ所での視察ではなく、比較検討ができた点は良かったものの、2件の事例が大阪市内であった為、泉州地域との地域差があったと言わざるを得ない。その辺りを、次回以降は修正し、より当事者意識が持てるような仕掛けや研修内容を作っていきたいと考える。

<p>写真1：ガモ4仕掛け人和田氏による 古民家再生に関する講演</p>	<p>写真2：連棟長屋を活用した商業施設 マニアック長屋</p>
	
<p>写真3：松富氏による講演 アートを使ったまちづくり</p>	<p>写真4：空堀商店街にある古民家を活用した 複合施設「練」</p>
	

- ・ 空き家研修マニュアルの再検討・ブラッシュアップ

当初の予定では、空き家研修マニュアルの再検討・ブラッシュアップを進めていく方向性を画策していたが、必要性に関して疑問点が多く作成を断念した。特に継続的にマニュアルを更新する事や、まちづくりPT内での研修など、マニュアル作成が目的になり得ないのでは？という事が議論に上がった事が大きな要因である。

また、個々の相談員や案件ベースに留まっていたノウハウを共有できるプラットフォームの構築を行い、宅建泉州支部のメンバーとも共有できる体制作りを目指して、宅建泉州支部HP上に解決事例を取りまとめ掲載を行ったが、プラットフォーム化という点では情報量に乏しく、仕組みとしても改善の余地があると言える。

## ⑥ 空き家抑制・利活用案醸成の為の体制作り

- ・ 大学や専門学校との連携

空き家活用アイデアをまとめたプレゼンテーション自身の質は、ある程度は想定していたが、ビジネスモデルとして活用できるレベルには達していなかった。(図16)しかしながら、柔軟なアイデアからは事業のヒントになる発見が多くあった。大学との関係性の構築ができたことは成果であるが、出口や発展性を見据えた学生との連携については、更なる検討を重ねていく必要がある。(写真5・6・7)

<p>写真5：景観の説明 地域で多くの物件に携わる吉野設計士</p>	<p>写真6：中古物件の活用事例の講義 (株)長谷川</p>
	
<p>写真7：地域の空き家の実態調査</p>	<p>図16：プレゼンテーション内容の抜粋</p>
	

・ 空き家活用のビジネスモデルの構築（創業スクール）

創業スクールの成果としては大きく2つの領域が上げられる。創業スクールで生まれたビジネスアイデアや事業案（表3）については、具体性に掛ける事業案も見られたが、実装可能なアイデア（表3：④たんぼぼのわたげ）も育まれた事は、地域産業の創出という面である程度の成果が上げられたと言える。また、地域住民との関係性の構築や地域のニーズの抽出・再認識という面についても、派生的な効果としては、大きな収穫であった。

表3：創業スクール生の事業案

<p>創業スクールで生まれた事業案</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ① フィリピンと日本の架け橋 雇用、生活サポート</li> <li>・ ② 新しいかたちのホームステイ</li> <li>・ ③ 心理カウンセラーによる、バナナジュースで和むメンタルケアの窓口</li> <li>・ ④ こどもの能力発揮の場の提供 → 「たんぼぼのわたげ」</li> <li>・ ⑤ café と工務店がコラボした夢空間</li> <li>・ ⑥ こどもの為のプログラミング講座</li> </ul>

地域ニーズの抽出・再認識という面では、外国人（フィリピン人）受講生のビジネスアイデアの取りまとめから、住宅困窮者としての外国人の悩みや外国人労働者としてのニーズなどが示唆された。他にも、こどもの為のプログラミング講座においては、短期

的にプログラミングが習える教室が不足している事から、シェアリングエコノミー等の視点で空き家の時間貸しなどが検討できた。不動産開発業者からの視点だけでは埋もれてしまいがちな、住民ニーズに即したまちづくりの重要性について改めて確認ができた。

実装可能なアイデアとしては、こどもの能力発揮の場の提供を目指した「たんぼぼのわたげ」が、3月にカフェ店のプレオープンの準備を進めており(図17・18)、宅建泉州支部の加盟宅建業者が所有する物件を貸出し、具体的な支援を行う事が決まっている。

「たんぼぼのわたげ」は、地域のシニア起業家の構想を具現化する事業であり、通常ルートの不動産斡旋では、高齢者の起業に対してはリスク面などから物件探しが難航するケースだが、創業スクールを通じて借借人の事業性や人柄も深く理解できることや、宅建泉州支部でのバックアップ体制を整える事で、シニア層の起業にも寄与できる側面があると言える。

図 17 : たんぼぼのわたげ事業案	図 18 : プレオープンのチラシ

上記事例が産まれた事をベンチマークとして、卒業生との継続した関係性の維持や、地元企業とのネットワーク構築を目指しコミュニティグループ「つむぎびと」を創設。泉州地域で栄えた紡績業のように、「糸と糸を紡ぐように人と人をつなぐ会」をコンセプトに、現在117名の参加者が集まり、第1回交流会の実施も行い次回開催も企画中である。(写真8・図19)

写真 8 : つむぎびと第1回イベント	図 19 : イベント告知とインスタ開設

### 3. 評価と課題

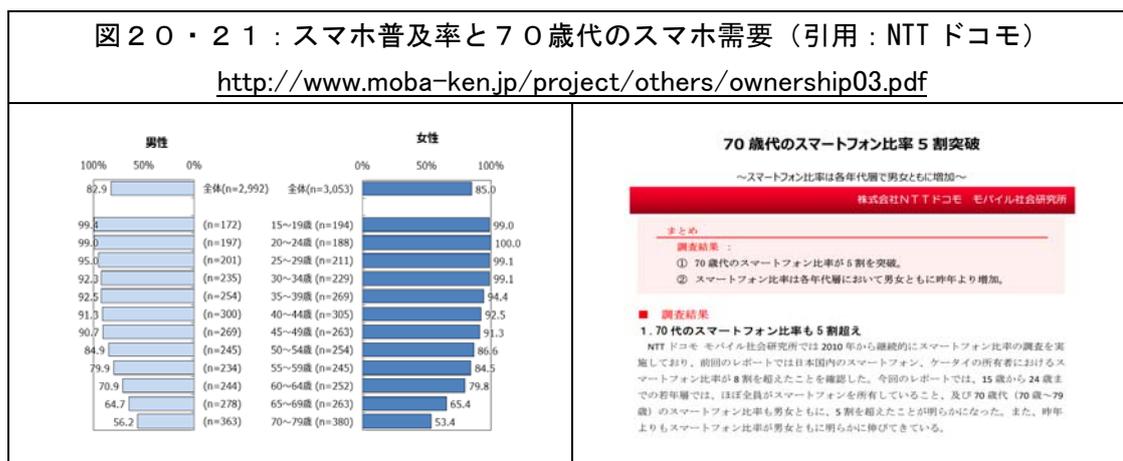
#### ① 検討会議の開催・運営

運営会議自体の課題は確認ができなかったが、事業全体のボリュームが多く、想定より工数が掛かった為、事務局への負担が大きかった。また、まちづくりPT（検討会議）への参加率に関しては、特定のメンバーに偏った傾向があり、当該事業や岸和田市コンサルティング案件（図14・15）などの実績を作り、まちづくりPTに関わる事の便益や学びを、見える形で宅建協会内にも同様に告知をしていく必要もあると考えられる。

#### ② 解決事例の取りまとめ・発信

- 解決事例の取りまとめやHPリニューアルなど、成果物としての目標はある程度達成ができたと言える。しかしながら、発信の先にある大きな目的である「空き家相談件数の増加」について、業界イメージの払拭や情報の発信を正しく行った結果として、相談件数が増えていくという仕組みの実装は、引き続き、モニタリングを進めて行く予定である。

また、スマホ所有率が男女とも70代で5割を超え（2019年6月時点、図20・21）、情報収集の媒体がシフトしていることから、インターネットを活用した検索連動型広告の活用や、自治体広報誌や新聞の折り込みチラシ以外での周知方法についても、検討を行っていく事が課題として上げられた。



#### ③ 自治体/専門家団体と連携をしたセミナー・相談会

自治体によっては、広報紙に載せられないと断られた自治体もあったことから、当初の想定よりも、相談件数が少なかったことが課題をしてあげられる。また、開催場所については、商業施設や人が集まる場所であれば、偶発的（たまたま通りかかった）な相談も見込めるなど、開催場所の選定も重要である。開催日時（曜日）も、平日に行ったこともあり、参加者が疎らであるセミナー・相談会も見られた。

単に空き家セミナー・相談会を行うのではなく年間計画を策定して、継続的に空き家啓発や相談会を行っていくことが重要である。特に、今後はより自治体との連携をより強固にする事が重要であり、当該事業にて自治体との関係性が構築できたことや、セミナー・相談会実施に関するノウハウの蓄積が出来たことが、1つの成果と言える。

#### ④ 介護・福祉・健康産業と連携したセミナー・相談会

- ・ 民間フィットネスクラブと連携したセミナー・相談会

成果としては、参加者が思いのほか伸びなかった事や、訴求の方法論の議論が深く出来ぬまま事業を進めた為、空き家相談数を伸ばす事には繋がらなかった。自治体主催の健康体操などには、多くの高齢者が参加をする事から、宅建業者に対する事業の加担という事でなく、空き家問題の課題解決という形で、高齢者に訴求できる手法を、自治体とも連携しながら練っていく必要があると考える。

- ・ 岸和田市社会福祉協議会との連携

当該事業では介護事業者のスタッフや、ケアマネジャーを対象にセミナーを行ったが、「家族信託」というスキームに関する認知度が皆無であった。福祉施設の経営者層など、定期的に施設の利用者と連携が出来る仕組みづくりを今後は進めていき、高齢者や障がい者などの住宅困窮者の課題解決の一環として、空き家活用を目指していく。

#### ⑤ 研修プログラムの取りまとめ

- ・ 専門家を招聘した勉強会・実施事例の視察

古典的な空き家活用方法やクラッシュアンドビルド以外の多様な手法を用いた事例の勉強会や実施事例の視察は、大いに学びになったと言える。特に、今回の視察で感じられた部分としては、宅建業者やまちづくり従事者が、単なる賃貸業として空き家の貸し出しているのではなく、地域コミュニティと産業の創出という視点で、自身がまちづくりのプレイヤー（空き家を所有者から自ら賃貸をする or 空き家を購入してリノベーションを行う）として、活動をしていた点が上げられる。

ガモ4の事例で言えば、和田氏が中心となり古民家再生プロジェクトを立上げ、地域の空き家や古民家の斡旋を行い、自ら所有者と折衝を行い空き家の購入をし、耐震やリノベーションを済ませた後テナント付けを行っている。また、テナント（古民家や空き家の借主）と定期的な会議を開き、地域住民向けのイベント（肉バルやハロウィンイベント等）の企画・運営を行うなど、当事者視点での取組みが多いと感じられた。

また、空堀商店街の事例では、松富氏による連棟長屋を活用したシェアオフィス（龍造寺 Lab. 造）の視察を行ったが、ガモ4と同様に松富氏が自ら物件に投資を行いながら、地域のつどいの場作りを率先するプレイヤーとして活動を行っていた（写真9・10）。さまざまな分野のクリエイターが集い、定期的な勉強会や交流会も松富氏が企画を行って、借り手同士が自然と交流ができる空間を造りだしていた。

写真 9 : 龍造寺 Lab. 造のイベントの様子	写真 10 : シェアオフィスの様子
	

両者に共通する事として、10年近くの長期間に渡り地域に溶け込みながら活動をしており、視察中にも地域住民から声を掛けられている場面が何度も見られたり、「テナント付けの時点では苦情を言っていた住民が、お店が有名になってくると逆にお礼を言われる」といった話からも、「継続性」や「忍耐力」も、空き家問題解決の1つの成功要因だと感じられた。

## ⑥ 空き家抑制・利活用案醸成の為の体制作り

### ・ 大学や専門学校との連携

当初の計画では、「修成建築専門学校」「大阪成蹊大学」も同様に連携の計画を立てていたが、既に授業のカリキュラムが進んでいたこと、また、専門学校においては2カ年計画での授業工程の為、学習計画を柔軟に変更する事が難しいとの事で、当該事業での協力は得られなかった。しかしながら、学校側としては宅建協会側からの持ち込みの企画ではなく、学生主体の学びとなるようにカリキュラム策定の段階から連携し、効果的な学びの場が提供できるように今後も連携に関して前向きに話を進めたいという事で関係性の構築が図れた事は大きな成果の1つと言える。

当該事業で、具体的に連携を行った大阪観光大学との活動については、実際にまち歩きを行い、まち全体の課題を抽出し、大学の授業の一環として空き家活用案をプレゼンテーションとしてまとめ上げられた事は1つの成果と言える。特に、学生の柔軟な発想やアイデアに触れる事が、宅建協会側としても新たな気づきに触れられただけでなく、自身もまち歩きを行う事で地域資源の再発見にも少なからず繋がったと言える。

想定はしていたが、アイデアを具体的な事業として落とし込む事は難しく、課題としてはアイデアをどの様に今後、具現化していくか？そして、「楽しい」「気づき」を乗り越えた、継続性の担保や費用対効果の検討も進めていく必要があるが、大学側としても、来年度以降も、宅建泉州支部との連携を前向きに検討をしており、空き家を活用した短期イベントや、地域資源の1つである「だんじり」の開催期間に空き家を活用した宿泊施設を実装するなど、今年度の事業から出たアイデアの発展も構想としてあがっている。

- 空き家活用のビジネスモデルの構築（創業スクール）

今後の展開が見込める学びの多いプロジェクトであったが、運営をりそな総合研究所へ委託している事から、継続した開催が課題としてある。しかしながら、地元新聞のニコニコ新聞（写真11）や日経産業新聞（写真12）に取り上げられるなど、世間の関心度は高いと言える。問い合わせの増加や要望に合わせて、創業スクールの実施を検討していくと共に、資金繰りについても精査する必要がある。

写真11：ニコニコ新聞の掲載	写真12：日経産業新聞の掲載
	

#### 4. 今後の展開

##### ① 解決事例の取りまとめ・発信

当該事業での HP リニューアルが出来たことで、定期的な情報発信を行うだけでなく、解決事例の更なる集約を行い、情報の蓄積と共に空き家問題を抱えている層に有益な発信を行っていく。また、宅建泉州支部の取組みに関する認知度の向上という視点で、本年度事業内での活動は断念したが、有名ブロガーや Youtuber などのインフルエンサーと連携を行い、訴求できる絶対数字を上げていく方策に関しても、議論をしていきたいと考えている。

##### ② 自治体/専門家団体と連携をしたセミナー・相談会

空き家等相談業務協定を締結した、泉州エリア 3 市 2 町（和泉市・岸和田市・貝塚市・熊取町・岬町）においては、継続的にセミナー・相談会の実施を行っていくが、課題として上がった相談会の開催日程や開催場所については、年次計画として各自治体と連携を行いながら、効果的且つ広範囲にわたり発信ができる様に、広報紙への掲載なども自治体の理解を得ながら進めていく。

また、宅建協会泉州支部としては、空き家等相談業務協定を締結していない管轄エリア内のその他自治体（泉大津市・泉南市・阪南市・忠岡町・田尻町）に対しても、協力関係の構築や空き家セミナー・相談会の実施を目指しており、当該事業実施中に空き家等相談業務協定を締結した泉佐野市に続き、泉南市・阪南市・田尻町についても近々の締結を予定している。

##### ③ 介護・福祉・健康産業と連携したセミナー・相談会

ケアマネジャーや介護従事者の理解度が低かったことが課題として上げられ、また、本業の業務量が多いことから、住まいや空き家に関する課題に対しては、まだまだ、対応が追い付いていない印象があった。特に、社会福祉協議会との連携を図る際に、レセプト業務と重なっていた事で、参加者の人数も少なかったことがあったが、関心層がある程度いたことで、

今後は、高齢者住宅や施設等を運営する経営者層との連携を行い、定期的な相続対策のセミナーを行ったり、施設のサービスの一環として、空き家相談事業のビジネスモデルの構築などが望まれると考えられる。現時点での具体的なスケジュールは無いが、当該事業の学びを踏まえて、次年度以降に更なる相談会・セミナーの実施を行ったり、多様な介護・地域福祉・健康産業との連携を図りたいと考える。

#### ④ 研修プログラムの取りまとめ

前述の通り、実際の事例を視察することでより広い視野で物事が考えられたことは大きいですが、一番の学びは当該事業を通じた様々な取り組みの中で、トライアルアンドエラーではあるが、様々な訴求方法や取組みを行い、知識ではなく知見として集団の集合知の形成ができたことが大きいと言える。

補助金や助成金事業に頼る形では無く、宅建業者がまちづくりを見据えて、自らサービスを提供していく手法や、学生や自治体との連携を行いながら、短期的なイベントでも、地域の埋もれた資産を発見し、活用を行いながら、具体的な事業を進める事が、業界や空き家相談員の底上げになっていくと考えている。

#### ⑤ 空き家抑制・利活用案醸成の為に体制作り

- ・ 大学・専門学校との連携

当該事業のスケジュールの為、ある程度、決まった内容や線表の中で、連携を進めて行ったが、次年度以降は、カリキュラム策定の段階から、担当者ベースで話し合いを行いながら、双方にとってより効果的な連携を目指す。特に、大学であれば、年間を通じたフィールドワークや研究、または、学年を跨いだ制度設計など、具体的な取り組みを進めて行きたいと考えている。

- ・ 空き家活用のビジネスモデルの構築（創業スクール）

りそな総合研究所との連携で、地域の潜在的な産業の創出が、シード（研究開発や調査などの段階）の段階から、宅建業者が関われる事で、地域産業の復興という目線でも、業界が寄与できる部分大きいと感じた。前述の通り、予算組みや費用対効果の部分では継続性が疑われる部分があるが、当該事業を継続的に行える仕組みについては、自治体のまちづくりや空き家活用の予算など、単一的な改修費への公的資金の投入を行うのではなく、創業スクールの要素を地域産業の活性に繋げるワンストップのスキームを行政と連携をして取りまとめが出来ればと考えている。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	1959年6月		
代表者名	支部長 辻 房克		
連絡先担当者名	横山 祐佳		
連絡先	住所	〒596-0077	大阪府岸和田市上町9-4
	電話	072-438-9001	
ホームページ	<a href="https://www.takken-sensyu.jp/">https://www.takken-sensyu.jp/</a>		