

事業名称	移住者受入れのための公民連携型空き家活用モデル事業 ～空き家活用研修会 in 三重～
事業主体名	一般社団法人 全国空き家バンク推進機構
連携先	三重県、一般社団法人 自治体マーケティングパートナーズ協会
対象地域	三重県
事業の特徴	①ZABと三重県が協働で県及び市町職員・民間を対象とした研修会の開催 ②ワークショップの実施 ③先進事例の共有 ④空き家活用に前向きな市町との協議
成果	①研修受講による空き家問題の理解度向上 ②行政及び民間の連携に向けた機運醸成 ③先進事例の共有による参加者の意識改革 ④市町での具体的な取組に向けた協議の開始
成果の公表先	一般社団法人全国空き家バンク推進機構ホームページ https://zab-org.jp/

1. 事業の背景と目的

(1) 事業の背景

全国空き家バンク推進機構（以下「ZAB」という。）は、空き資源¹の利活用を通じて、地方創生・公民連携の実現を目指した取組を進めている。

三重県は、三重県内市町（以下「市町」という。）における空き家活用を支援すること等を通じて、三重県への移住促進を図ることを目指している。現在、三重県内の空き家バンク担当者や空き家問題従事者を対象とした連絡協議会を2～3回/年の頻度で開催している。

令和元年6月、三重県とZABは連携協定を締結し、今年度から両者が連携して「空き家問題」の解決に向けて本格的に取り組むこととなった。

(2) 事業の目的

本事業の実施によって、空き家活用のノウハウや人材の不足、行政内の部署間、行政・地域・ビジネス間の連携欠如の解消を図り、移住促進につながる空き家活用のモデル創出を目指す。具体的には以下のような目的を念頭に事業を展開した。

- 流通困難とされる空き家を再生し、住居や宿、交流拠点として活用するための方策を学ぶ。
- 移住者受入れにつながる人材の育成を図る。
- 習得したノウハウを広く共有することで、移住促進につながる具体的な空き家活用事例を生み出していく。
- 次年度以降、県内各市町において、人材育成の機運を醸成していく。

¹ 空き家、空き地、空きビル、空きスペース、廃校等

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

【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
座学研修・現地ワークショップ開催業務	①三重県との研修開催に向けた企画立案、準備、告知	ZAB・自治体マーケティングパートナーズ協会（以下「JMP」という。）	座学研修、現地体験ワークショップの実施に関する意見交換を行い、開催内容について検討
	②座学研修の開催	ZAB・JMP	市町の担当者に座学研修への参加を呼び掛けて啓発し、空き家に関する幅広い知識を得る研修会を開催
	③現地体験ワークショップの開催（三重県内）	ZAB・JMP	南伊勢町を事例として、現地で空き家活用に向けたワークショップを開催
計画策定・調査・研究業務	④計画策定・実践フォローアップ	ZAB・JMP	空き家活用に向けた計画策定（三重県及び市町）及び実践フォローアップを実施
	⑤調査・研究・とりまとめ	ZAB・JMP	他都市の先進事例の調査・研究を行い、その結果を市町と共有し、市町の担当者への啓発

【進捗状況表】

ステップ	取組内容	具体的な内容(小項目)	令和元年度								
			8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
対応準備	①市町担当者の啓発、育成	三重県との調整	—————								
		講師の手配、内容の検討	—————								
		座学研修の実施	○	○		○		○	○		
		アンケート集計、実施結果の評価	○	○		○		○	○		
相談受付	②市町からの空き家対策実施にかかる相談受付	市町からの相談聞き取り	—————								
		現地でのヒアリング、調査	—————								
		現地の課題に即した施策の検討、実施	—————								
提案・対策	③現地体験型ワークショップの実施	三重県との調整	—————								
		講師の手配、内容の検討	—————								
		ワークショップの実施								○	
		アンケート集計、実施結果の評価								○	
	④計画策定、実践フォローアップ	実際の物件活用に向けた計画策定支援	—————								
		空き家活用の実践フォローアップ	—————								

(2) 事業の取組詳細

① 市町職員・民間を対象とした研修会の開催（計4回）

市町は、空き家問題解決の糸口が他都市の事例にあることを理解しながらも、先進事例の視察や市町間の連携の模索等にかかる予算（旅費等）を確保することができず、結果としてタイムリーな施策を展開することが困難という状況に陥っている。加えて、「空き家問題」は住宅政策部門と移住促進部門という二つの部署が関係しているものの、両者の認識および方針の共有が十分に図られていないケースが多い。

本事業においては、こうした課題に対応するため、空き家活用の知見、経験等を有する講師を招き、座学研修を計4回開催することで、市町担当者の意識向上、近隣市町間の課題の共有などを図った。

<第1回> 令和元年9月13日

◇テーマ：わが街と住まいを創造する力

～公務員は町の縮退と空き家ゾンビとどのように闘うべきか？

◇講師：清水千弘氏（東京大学空間情報科学研究センター特任教授）

◇参加者：32名

◇内容：以下のとおり

- ・主にビッグデータやAIを用いた不動産分析等を研究している。
- ・3年前のデータから、現在の空き家状況を推測することが可能。これによって、現在のデータから90%の確率で、今後空き家になるものを予測できるようになった。
- ・将来、世界のほとんどの都市が縮退し、日本も含め、なくなる自治体も多数出てくる。
- ・全国宅地建物取引業協会連合会（以下「全宅連」という。）の本部との会合で、今後、不動産取引の縮小で、令和7年には全宅連がなくなるという話も出ている。
- ・タイトルを「空き家ゾンビとどのように闘うべきか」としたが、行政が空き家に目をつぶっていないか、闘おうとしているかという点が重要。
- ・初期の段階からしっかりしないと、問題は長期化、複雑化する。
- ・地域にある魅力的な資源をしっかり理解して、その魅力を高める取組が必要である。
- ・そもそも市街化区域を拡大させ、建築確認・許可を行い、インフラを整備させ続けてきたのは行政であり、その結果が空き家問題につながっていることから、行政にもその責任の一端がある。
- ・国土交通省の担当者をよく知るため、市街化区域の縮小、調整区域の拡大等について議論してきたが、地方自治体の強硬な反対によって実現せず、代わりに居住誘導地域等を定めた立地適正化計画制度に落ち着いてしまった。
- ・問題は、地権者にもある。地権者は少しでも高く売りたい。自然な感情であるが、皆がこの意識だとなかなか空き家活用等が進まないのも当然。
- ・民間の専門家は敵か、味方か。なかなかコラボがうまくいっていないのも事実。
- ・民間は利益追求が必須であり、それはやむを得ない。しかし、その道のプロなので、民間の知見を利用しないわけにはいかない。
- ・空き家バンクに掲載するためには、本来一定の調査と基準が必要だが、地方自治体だけでは不十分なところが多い。山梨県では手数料ビジネスとして宅地建物取引業協会（以下「宅建協会」という。）が関係して運営している。
- ・大阪では丘陵地で不便な空き家が増大しているニュータウンの空き家管理マニュアルを宅建協会と作成している。
- ・大阪、埼玉、和歌山ではタウンマネージメントスクールを宅建協会と行っている。

- ・ まずは、「知の結集」が重要であり、事例収集を含めた研究から行うことが必要。
- ・ 町ぐるみでホテル化を行っているところもある。街中の食堂をレストランに、空き家が発生すれば、それを1室の客室として、街全体を一つのホテルと扱う【※ 講座の最後に伊賀市が案内した取組にも類似】。
- ・ 本気でやれば不動産は資源として十分生かされる。
- ・ 地方自治体や地元の関係団体・企業は地元根付いており、逃げることはできない。
- ・ 一方、住民は最も幸せになれる町を自由に選べる。
- ・ 人口減少と高齢化は大きな影響がある。問題はそれらのスピード。スピードが速いほど、既成の法令やシステムが追い付けず、傷口を深め、手遅れとなる。
- ・ 視点を変える。AIはみなさんの仕事を奪うか。
- ・ 真面目に探究を続ける限り仕事を奪われることはない。AIは過去のデータを市場の動きから判断するが、市場は万能ではなく、失敗する。
- ・ 公的セクターはなくならないが、新しい課題に対応できないと住民は逃げ出し、減少する。
- ・ 令和12年に何をやっているか。今の延長線上にいるのか、変化させていくのか。
- ・ 未来は怖いものではなく、作れるものである。



写真1：第1回研修会の様子①



写真2：第1回研修会の様子②

<参加者アンケート結果>

(人)

Q1 研修会の内容は日常業務の参考になったか		Q2 講師の説明はいかがだったか	
ア 非常に参考になった	20	ア よく分かった	23
イ 参考になった	10	イ 概ね分かった	7
ウ どちらとも言えない	0	ウ どちらとも言えない	0
エ あまり参考にならなかった	0	エ あまりよく分からなかった	0
オ 参考にならなかった	0	オ よく分からなかった	0

自由意見

- ・ 今後公務員として、どのように考えて実務に当たるべきかよくわかった。グループワークで考える時間をいただいたのもよかった。
- ・ 専門家とどのように協力していくか参考となった。
- ・ 同じ悩みを持つ他市町の担当者と考えながら話を聞いたことがよかった。
- ・ 空き家だけでなく、公務員としての仕事の在り方を考えるきっかけとなった。全てのことに前例主義でなく、自分なりの答えを持って遂行していきたいと感じた。
- ・ 新しい仕事は自分たちの中にある、自分たちで生み出していくことの大切さが伝わった。

- ・耳が痛い部分もあったが、理由もはっきり示していただきよかった。
- ・空き家対策業務を行っているると苦情対策が中心になり、先生の言われた公務員の仕事の骨子を忘れることがあるため、改めて仕事に対する心がけを見直す機会となった。

<第2回> 令和元年11月12日

◇テーマ①：建築と不動産のあいだから思考する空き家問題解決の糸口

◇講師：高橋寿太郎氏（創造系不動産㈱代表取締役）

◇テーマ②：空き家問題と防災

◇講師：穴井英生氏（㈱ゼンリン公共営業推進部長）

◇参加者：29名

◇内容：以下のとおり

第1部「建築と不動産のあいだから思考する空き家問題解決の糸口」

（創造系不動産（株）代表取締役 高橋氏）

- ・ 建築業界と不動産業界の間には壁がある。
- ・ その壁を越える際に、チームのメンバーは変わるが、十分に情報が伝わらない。
- ・ 墨田区の空きビルについて、建替えの話も多かった中で、リノベーションしたことで人気スポットとなり家賃も上昇している。
- ・ 地方での取組として、千葉県いすみ市に支店を設置し、いすみラーニングセンターを開設した。
- ・ 都会からの移住のためには、まず、何度か来てもらってその土地を好きになってもらうことから始める必要がある。

第2部「空き家問題と防災」

（（株）ゼンリン事業統括本部 穴井氏ほか）

- ・ ゼンリンが取り組む空き家調査受託と防災問題との関連を紹介

第3部 クロストーク（主な発言のみ抜粋）

- ・ いすみ市で空き家ツアーを行うことなどから、旅行業の免許と登録を受けた。
- ・ 地方でどうやって価値を作り、それをどうやって共有していくかが問題。
- ・ 移住のまえに関係人口を作ることからはじめ、プラットフォームとの連携を構築する。
- ・ 「東京で生活するのは負け組」との意識も若者の間では広がりつつある。
- ・ 場所を選ばずに仕事ができる時代となってきている。
- ・ 活性化のためには、他の地域、全体、テクノロジーの把握に注意していないといけない。

質疑応答

- ◆ 南伊勢町移住コーディネーター：空き家ツアーではどんなことをしているのか？
 - 主に建築設計者を対象に、オーナーの許可を得て建物内を見て回り、地域の人とも話をする。設計者は、実際に生の空き家を見たことがない人が多い。3,000円/人だが赤字。
- ◆ 伊賀市：空き家バンクについて、なかなかうまくいかない。
 - 空き家の取引における不動産業者の手数料が低いこともあり、なかなか民間主導になりにくい。行政・不動産業者・建築士が連携してチームビルディングを徹底する必要がある。

◆ 県内自治体担当者：現行の税制が新築偏重になっているのでは？また、空き家専門の不動産業者はいるか？

→ 新築が優遇されているのはそのとおり。ただ、これを強大な既得権益ができています。以上、切り崩すことは非常に難しい。空き家専門の不動産業者は都会にはいるが、地方にはいないと思う。



写真3：第2回研修会の様子①

写真4：第2回研修会の様子②

<参加者アンケート結果>

(人)

Q1 研修会の内容は日常業務の参考になったか		Q2 講師の説明はいかがだったか	
ア 非常に参考になった	5	ア よく分かった	8
イ 参考になった	19	イ 概ね分かった	15
ウ どちらとも言えない	1	ウ どちらとも言えない	2
エ あまり参考にならなかった	1	エ あまりよく分からなかった	0
オ 参考にならなかった	0	オ よく分からなかった	0

自由意見

- ・空き家をどのように利用してもらえれば、防災等に役立てるか分かった。
- ・これから空き家バンクを役所主導ではなく、民間主導にしていきたいと考えるタイミングなので、専門家とのチームビルディングが大切だということが分かってよかった。
- ・知識のない不動産と建築の話など勉強になった。いすみでの取組は大変興味深かった。
- ・空き家バンクの運営の仕方（空き家見学会など）が参考となった。空き家調査の方法も分かりやすかった。
- ・空き家の情報と応急危険度判定や、緊急輸送道路沿いの建物の情報を組み合わせることで、よりの確な運営ができる可能性があるかと分かった。
- ・ゼンリンの調査がどのようにされているか、今まで知らなかったが、具体的にお話を聞いてよかった。
- ・第一部の創造系不動産の講座において、空き家バンクの問題点と改善方法を述べられていたが興味深かったので、もう少し詳しく聞きたかった。

<第3回> 令和2年1月24日

◇テーマ：リノベーションまちづくり@北九州

◇講師：遠矢弘毅氏（㈱北九州家守舎 代表取締役）

◇参加者：46名

◇内容：以下のとおり

- ・ 行政は都市政策の策定、規制の緩和など事業者や市民の活動を支える。
- ・ リノベーション事業については、テナント先付けで判断する。また、事業者のビジョンや資金力から逆算した建築でリスクを最小限に抑える。

質疑応答

- ◆ 朝日町：お掃除ワークショップというのがあったが、ただ掃除するだけに人が集まってくれるのか？
→ 「参加してみたい」と思わせる工夫は必要。掃除の後にみんなで食事をしたり、好きなものを1品持ち帰ってもらったり、というのも考えられる。
- ◆ 三重県：遠矢先生たちはリスクを負って、時間も資金を負担して様々な活動を行われているが、そうさせるエネルギー源のようなものは何か？ 地域を愛する気持ちがそうさせるのか？
→ そのとおりである。「北九州を良くしたい」という気持ちが一番にある。それによって仲間もでき、お金で得られないものも得られたりする。
- ◆ 三重県：「全国各地でリノベーションスクールを実施された」とあったが、三重県でも実施することは可能か？
→ 可能。ただ、いきなりリノベーションスクールを始めるよりも、まずは、まちづくりなどの政策部分のベースが必要と考えている。その上で、リノベーションスクールや地域の活動を実施したほうが効果的である。



写真5：第3回研修会の様子①



写真6：第3回研修会の様子②

<参加者アンケート結果>

(人)

Q1 研修会の内容は日常業務の参考になったか		Q2 講師の説明はいかがだったか	
ア 非常に参考になった	7	ア よく分かった	12
イ 参考になった	13	イ 概ね分かった	10
ウ どちらとも言えない	1	ウ どちらとも言えない	0
エ あまり参考にならなかった	0	エ あまりよく分からなかった	0
オ 参考にならなかった	0	オ よく分からなかった	0

自由意見

- ・1か所での対応ではなく、エリアとして考えることの重要性などが理解できた。
- ・空き家は日常業務ではないが、地域の防災、人口減少、高齢化対策の参考になった。防災の観点や、人口減少に歯止めがかかる様な対策を聞かせていただくことができた。

<第4回> 令和2年2月19日

◇テーマ：他自治体の取組事例と物件情報の効果的なPR手法

◇講師：池本洋一氏（㈱リクルート住まいカンパニー SUUMO編集長）

◇参加者：35名

◇内容：以下のとおり

- ・リクルートは人材紹介が主軸事業だが、オイルショックの際、全く求人がなくなり存亡の危機に陥ったため、江副社長（当時）の発案で不動産情報事業にも参入。今では社内で2番目の柱の事業となっている。
- ・不動産情報の周知媒体としては、ネットと紙と対面（SUUMOカウンター）があるが、賃貸住宅と新築住宅ではニーズがかなり違う。賃貸住宅の場合、ネットがほぼ100%だが、新築住宅の場合、ネット7割、残りを紙と対面が分け合う形で、案外、対面相談のニーズもある。
- ・日本は、世界の中では特殊で、新築建て替えが進む珍しい国。耐震性の問題もあり、中古住宅をレベルアップするよりも、建て替えた方が安かったりする（新築コスト：欧州＝100万/坪以上、日本：50万/坪程度）。
- ・中古住宅の流通に関して欠かせない団体として「カチタスグループ」がある。彼らは築古物件を格安で買い取り、リノベーションして999万円以下で売りに出すビジネスを展開している。既に膨大なデータが蓄積されており、彼らが買い取ってくれるかどうか、空き家を活用できるかどうかの基準になっているとも考えられる。
- ・今回の講義のポイントは3つ。

1) 空き家の対策・活用について

- ・空き家に関する関係者同士（オーナー、使用者、仲介業者等）の価値の双方向のやり取りが成立するかが重要。
- ・空き家対策は、個別の空き家単独での対応だけでなく、町と空き家双方の魅力の向上を図る必要がある。
- ・魅力向上のためのポイントとして、住んでいる人の魅力や発信情報が大きい。魅力ある人を引っ張ってこられるよう努力が必要。
- ・空き家対策事業としてはいくつかパターンがあるが、それぞれ手法は異なるため、特性に応じて対応する必要がある（行政主導の場合：「行政・公務員モデル」）。
- ・行政の基本的なスタンスとしては、空き家所有者と事業者の橋渡し役。
- ・リノベーションスクール：各地で取組が進められており、個別の物件を選定し、リノベ案を作成し、改修工事の実行を目指すもので、全国的には選定したもののうち20%程度が実現率だが、埼玉県草加市のものは実施率100%。理由としては、市産業振興課の高橋氏の存在がある。
- ・草加市の高橋氏は「とことん伴走」を信条に、当事者目線で徹底的にサポートし、プレーヤーの事業環境を整えるとともに、町の中を自費で飲み歩いて、プレーヤーの発掘も

行っている（担当者個人の資質によるところは大きい）。

2) 魅力的な物件広告の作り方

- ・ 現在、住宅を探す人は、現地を見る前にネットで相当情報収集しているため、ネット上にいかに多くの情報を掲載するかがカギとなる。
- ・ 写真は1枚でも多く、また最低限撮影すべき外観、キッチン、浴室等は必ず掲載する。
- ・ スマホで見やすい画面作りも重要。Google の検索結果上位を狙うため研究しているが、Google もはっきりとスマホファーストを表明している。
- ・ 広告は誰に向けて発信するのか、ターゲットを設定しておくことが重要。ターゲットを仮に設定し、その人に向けたキャッチコピーを考える。
- ・ 説明文は、客観的なものより、主観的なレポートの方が共感を得られる。

3) 写真の撮り方

- ・ 不動産広告は文字より写真が重要。明るくきれいに撮るのは基本。
- ・ 撮影するのはとにかく晴れの日（印象が全く違う）。露出補正で明るくする。
- ・ ホワイトバランスで、白熱電灯などの場合でオレンジの暗い印象となるのは避ける。
- ・ ファインダーのグリッド機能で特に縦線を合わせる。
- ・ 洗面所の鏡等で自分が映り込まないように注意する。
- ・ 浴室狭く特に写真が撮りにくい。物が多いができる限り撤去して生活感を避ける（ただし高級なおしゃれなものは映ってもいい場合もある。）。
- ・ 画面構成として、天井：壁：床＝1：1：1の比率が望ましい。
- ・ トイレは収納やウォシュレットのコントローラーを映し込む。
- ・ 対面キッチンの場合は、シンク側から流し台を入れてリビング、外部側を構図に入れる。
- ・ 流し台の収納はスライド式の場合は開けて、開き戸の場合は古臭いため閉めて撮影。
- ・ 住宅設備も全て撮影。照明は全て点灯して撮影。
- ・ バルコニーは風景写真とならないよう、手前に手すりも映しこむ。
- ・ クロゼットは全て開けて撮影する。

質疑応答

- ◆ 市町担当者①：キャッチコピーの文章量に目安はあるか？
→ キャッチコピー自体は40字程度が良い。100字を超えるとスマホでは読みにくい。
- ◆ 市町担当者②：写真の画素数の考え方は？
→ 最近のカメラの性能なら画素数を気にしなくて良いが、むしろ大きすぎると重くて敬遠されるため、重くなりすぎないように気を付けたい。



写真7：第4回研修会の様子①



写真8：第4回研修会の様子②

<参加者アンケート結果>

(人)

Q1 研修会の内容は日常業務の参考になったか		Q2 講師の説明はいかがだったか	
ア 非常に参考になった	9	ア よく分かった	10
イ 参考になった	3	イ 概ね分かった	2
ウ どちらとも言えない	0	ウ どちらとも言えない	0
エ あまり参考にならなかった	0	エ あまりよく分からなかった	0
オ 参考にならなかった	0	オ よく分からなかった	0

自由意見

- ・空き家バンクの業務は煩雑なので、効率良く進めるのにとっても役に立つと感じた。
- ・写真の撮り方等、実務に近い研修会でよかった。
- ・空き家バンク事業を来年度から始めるので、事前の研修として非常に参考になった。
- ・空き家バンクを運営するにあたり、とても参考になった。業務に即活用したいと思う。
- ・大手不動産情報サイトのSUUMOさんの話を聞いて、大変参考になった。
- ・今まで気付けなかった物事の見方、考え方を学べた。
- ・具体的な事例や写真を基に説明いただいたので分かりやすかった。

② ワークショップの実施（計2回）

南伊勢町の課題解決をテーマとした座学ワークショップと現地ワークショップを研修会と連動する形で実施した。

<座学ワークショップ> 令和2年1月24日

まず南伊勢町から現状、課題を説明した上で、4つの課題に絞って議論を行い、最後に各班の代表者が発表を行った。

◆南伊勢町の「空き家バンク」について

(南伊勢町まちづくり推進課：市川氏、移住定住コーディネーター：西川氏)

- ・平成30年度、平成31年度は20件ほどの登録
- ・所有者側は売却を希望する人が多く、利用希望者側は賃貸を希望する人が多くかみ合わないという課題
- ・登録時は状態の良かった物件も、売買等の動きが無いと朽ちていくという課題

◆ 空き家利活用ワークショップ …41名参加

(コーディネーター(司会)：岩田健氏)

- 空き家持主(売却希望)と移住者(賃貸希望)のずれ
- 成約までに時間がかかり老朽化が進む
- 空き家は調度品(食器類)等、宝の山
- 立派な空き家のリノベーション

- ・上記4つの課題から1つを選択しグループごとに意見交換を行った。
- ・8つの班で活発な議論が行われ、参加者及び南伊勢町にとって有意義な時間となった。



写真9：座学ワークショップの様子①



写真10：座学ワークショップの様子②

<現地ワークショップ> 令和2年2月19日

第4回研修会の開催に連動する形で、南伊勢町にて現地ワークショップを実施した。実施の手順は以下のとおり。

- ◆ 空き家現地視察物件説明（南伊勢町 市川氏、西川氏）
視察物件概要等について説明
～ 南伊勢町のマイクロバス等に分乗し現地に出発 ～
（バス17名乗車、残りは個別移動）
- ◆ 視察現地（1）空き家バンク物件
物件見学ののち、池本氏からコメント
- ◆ 視察現地（2）空き家活用（民泊）物件
物件オーナーから説明、岩田氏を中心に座談会



写真11：空き家バンク登録物件視察の様子



写真12：農泊施設視察の様子

- ・実際に他都市の空き家バンクの状況や課題を共有することで新たな気づきにつながった。
- ・今回の物件見学にあわせ、実践的な「WEB掲載時に見栄えのする写真の撮り方・加工の仕方」をレクチャーしたところ、非常に評判がよかったので、今後はこうした実務的な講習も重要との認識を得ることができた。

参加者の声

- ・この地域の特色が分かる物件で、とてもよかった。
- ・現地を見るのは大切だと感じた。
- ・農家民宿はリフォーム活用事例として勉強になった。
- ・1軒目の物件の際に案内や説明などを聞きながら中を見学できたのはよかったと思う。

③ 先進事例の共有

空き家再生と移住促進の知見を有する専門家との協議、現地視察を通じた調査及び研究を行い、県及び市町と共有した。

創造系不動産㈱代表取締役の高橋氏から東京都内の事例に加え、千葉県いすみ市での取組事例の紹介を受けた。東京都内の事例では、リノベーションした物件の1階に「喫茶ランドリー（カフェとコインランドリーの融合）」という新たな発想に基づいて生まれたカフェが入居し、新たなコミュニティの拠点として機能していた。㈱グランドレベルがこのカフェの企画・運営をしており、実際に現地にて視察・意見交換したが、ここでも店員さんが自然な形で人と人をつなぐ機能を果たしている様子がとても印象的であった。いすみラーニングセンターでは「町そのもの」をリノベーションのテーマにしている点が非常に斬新で、既に様々な業種の方々が自然発生的に集まり課題解決に向けた取組を始めている。

㈱ゼンリンからは、空き家調査の現状と官民連携の重要性、空き家と防災との関係などについて、具体的な事例紹介を受けた。

北九州家守舎㈱からは、全国に先駆けて北九州市でスタートした「リノベーションスクール」の取組、同市でのリノベーションまちづくりの具体例などの紹介を受けた。

SUUMOの池本編集長からは、全国のリノベーションまちづくり事例の紹介を受けた。いずれも参加した市町担当者にとって大いに参考になった様子である。²



写真13：リノベーション事例



写真14：空き家調査の事例

④ 空き家活用に前向きな市町との協議

研修会の開催を通じて市町の取組姿勢を活性化させ、空き家活用に前向きな市町の発掘を行い、課題の抽出、解決に向けた行程等について、市町と協議を行った。

² 参加者アンケート結果

現在もいくつかの市町と協議を重ねているところだが、第3回および第4回で題材とした南伊勢町では、既に来年度の連携事業の実施に向けた検討が始まっている。

他の市町との間でも継続的に協議を行っており、今後、三重県及び市町との連携強化を図っていきたい。

(3) 成果

本事業の実施によって、空き家活用のノウハウの不足、行政内の部署間、行政・地域・ビジネス間の連携欠如の解消に向けて、新たな第一歩を踏み出せたと考えている。取組初年度ということもあり、具体的な移住促進に繋がる空き家活用のモデルの創出までは実現できなかったが、以下4つの成果があったと考えている。上述のとおり、県内市町においては新たな取組の芽が生まれつつあり、今後もこうした動きを支援していきたい。

- ① 研修受講による空き家問題の理解度向上
- ② 行政及び民間の連携に向けた機運醸成
- ③ 先進事例の共有による参加者の意識改革
- ④ 市町の具体的な取組に向けた協議の開始

3. 評価と課題

① 研修受講による空き家問題の理解度向上

空き家活用の知見、経験等を有する講師を招き、座学研修を開催することで、受講した市町職員・民間の理解度が向上した。厳選された講師陣の講演は、いずれも参加者の好評を得ており、今回の研修会の意義は大きかったものと思われる。

一方で、市町によって取組や検討の進捗に大きな差があり、各市町が抱える課題もそれぞれ異なるという事情もあり、こうした空き家問題の理解度向上を具体的な行動に繋げていくためには更なる取組強化が必要という状況にある。

② 行政及び民間の連携に向けた機運醸成

ワークショップ実施を通じて、「空き家問題」という共通の課題に取り組む市町の相互理解を促進させ、解決策の共有など連携に向けた機運醸成が図られた。

同一市町内においても住宅政策部門と移住促進部門が連携するケースは少ないようで、他都市の担当者との交流は新鮮だったようだ。これを機に、近隣市町において課題や認識の共有を進め、実際の連携事業に育てていくことが重要である。

③ 先進事例の共有による参加者の意識改革

講師による紹介事例に加え、専門家との協議、現地視察の内容を共有することで、参加者の意識改革を図った。また、講師の方々との関係を維持することで、新たなニーズへの対応、他の事例や講師の紹介などにつながる。

④ 市町レベルでの具体的な取組に向けた協議の開始

今後、個別の市町での取組を加速させるため、空き家活用に前向きな市町と活発な協議を行った。その結果、南伊勢町が来年度に取組を加速させる方向で検討に入っている。

4. 今後の展開

今回の研修会及びワークショップの実施を通じて、上述のような様々な効果を生み出すことができた。一方で、こうした取組が一過性のもので終わってしまうことは避けなければならない。空き家問題は今後ますます深刻化することが見込まれており、今回のような初期段階の取組を中長期的な視点で発展させていくことは非常に重要である。

加えて、三重県内での成功事例の創出に向けた取組も加速させていく必要がある。座学で学ぶだけでは新しい変化は生まれにくい。次年度以降も三重県の担当部署と認識を共有しながら、南伊勢町を始めとした市町の具体的な事例づくりに向けた検討を進めていきたい。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	平成 29 年 6 月 27 日		
代表者名	樋渡 啓祐		
連絡先担当者名	池上 明子		
連絡先	住所	〒103-0025	東京都中央区日本橋茅場町 3-7-6 茅場町スクエアビル 6F
	電話	090-9072-7277	
ホームページ	https://zab-org.jp/		