事　業　名　称	空き家活用促進に関わる体制強化事業
事業主体名	一般社団法人　三好みらい創造推進協議会
連　　携　　先	三好市、松田総合法律事務所、吉田税理士事務所、丸浦工業株式会社他
対　象　地　域	主に徳島県三好市
事業の特徴	具体的取り組みが３年目であるので、空き家活用相談員の育成及び相談体制の構築に関して、どちらも実践形式にて進めていく。
成　　果	・空き家相談員の育成に関する OJT マニュアル。 ・構築した相談体制を活用した実践の結果による体制の拡充案 ・先進地視察先との連携による空き家活用促進業務の拡充案
成果の公表先	一般社団法人　三好みらい創造推進協議会 HP にて公表

I.　事業の背景と目的

三好市市街地における空き家の実情は三好市との連携により調査済であったが、実際に活用に至るケースは稀な状況であった。その理由は様々な要因があったが、今回はその中で、「空き家をどうやって活用していいのかわからない」ということと、空き家活用に際する様々な課題を解決する「地域の専門家との連携を図る体制と企画調整力を有する人材が不足している」という問題・課題を解決するために、実践形式にて「空き家活用相談員の育成」と「専門家等との連携による相談体制の構築」をおこない実際に空き家活用を促進させる道筋をつけることが目的であった。

II.　事業の内容

1.　事業の概要と手順

今回は、「空き家活用相談員の育成」と「専門家等との連携による相談体制の構築」について、図①のとおり実践を通しての取り組みとなることが特徴であるので、まず、空き家の外観調査から、所有者の特定、所有者との面談、内部調査、活用交渉へと実施をおこない、各段階での問題・課題について各段階において表①のとおり連携体制を駆使しながら解決していくこととした。その上で活用に対する交渉ができる物件をピックアップして（その段階まで昇華させて）実際に活用に向けて取り組んだ。また、進捗状況は表②のとおりである。

図１　取り組みのフロー図

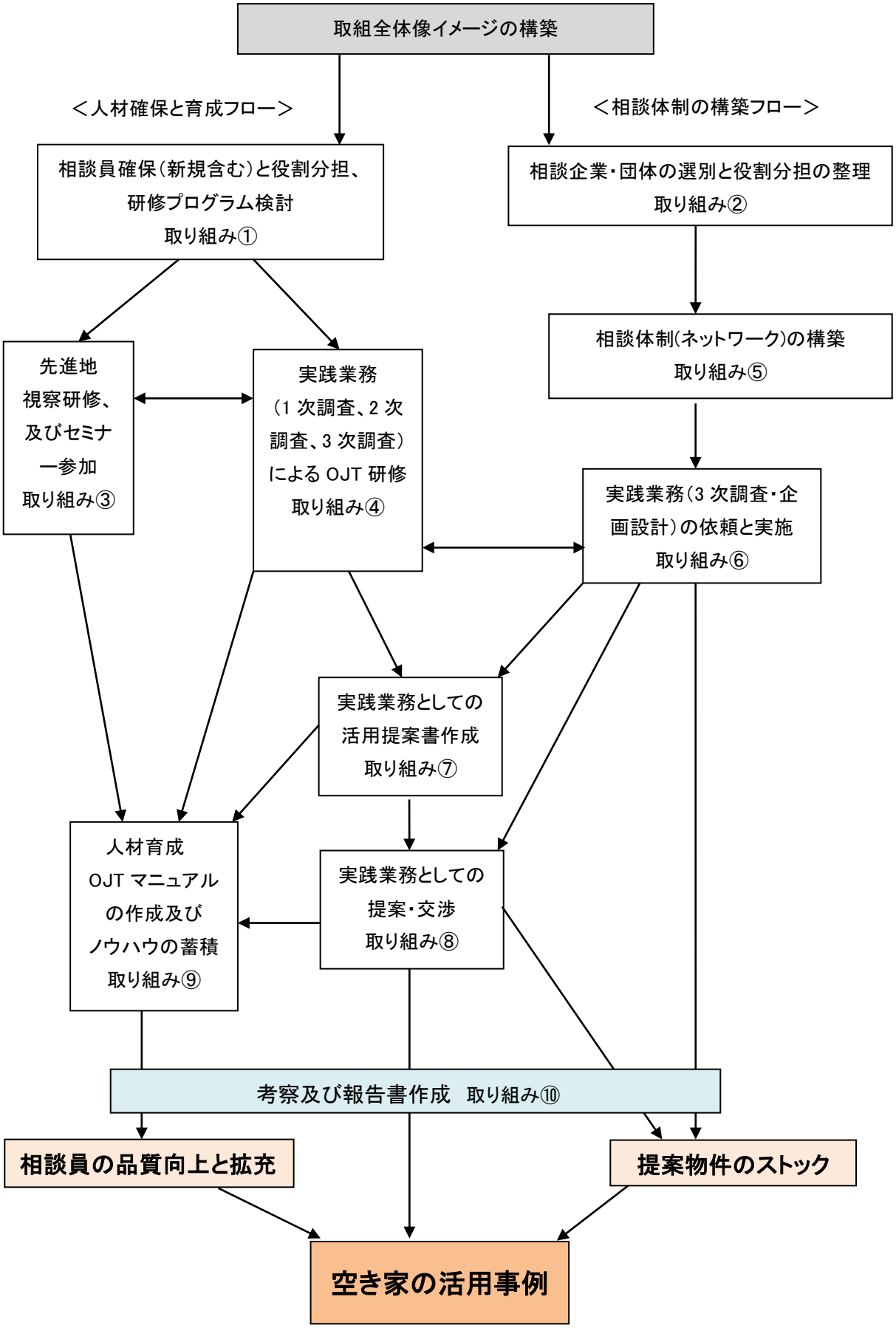


表１　進捗状況表

事業実施進捗管理表

当初予定　実施済み

事業項目	具体的な内容	平成30年度							
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
①	空き家再生活用相談員の育成・研修プログラムの検討								
	相談員確保（新規含む）と役割分担、研修プログラム検討								
④	空き家再生活用相談員の設置による相談事務（OJT）の実施								
	実践業務（1 次調査、2 次調査、3 次調査）による OJT 研修								
⑨	空き家再生活用相談員の育成・研修の実施								
	人材育成研修及び OJT マニュアルの作成								
②③⑤	連携体制の構築（ビジネスモデルの検討・整理含む）								
	同上（連携体制の構築）								
	同上（先進地視察・セミナー参加及びスキーム整理）								
⑥⑦⑧	連携事業（利活用の実証実験等）の実施								
	同上（物件 A　所有者・利用者交渉含む）　*パッション　坂東								
	同上（物件 B　所有者・利用者交渉含む）　＊田岡邸　YM								
	同上（物件 C　所有者・利用者交渉含む）　＊豊浜　YM								
	同上（物件 D　所有者・利用者交渉含む）　＊讃野邸　坂東								
	同上（物件 E　所有者・利用者交渉含む）　＊高松邸　イオ								
⑩	取り組みの評価・検証								
	考察								
⑩	報告書等の作成及び公表								
	同上								

２．事業の取組詳細

＜取り組み①　相談員確保（新規含む）と役割分担、研修プログラム検討＞

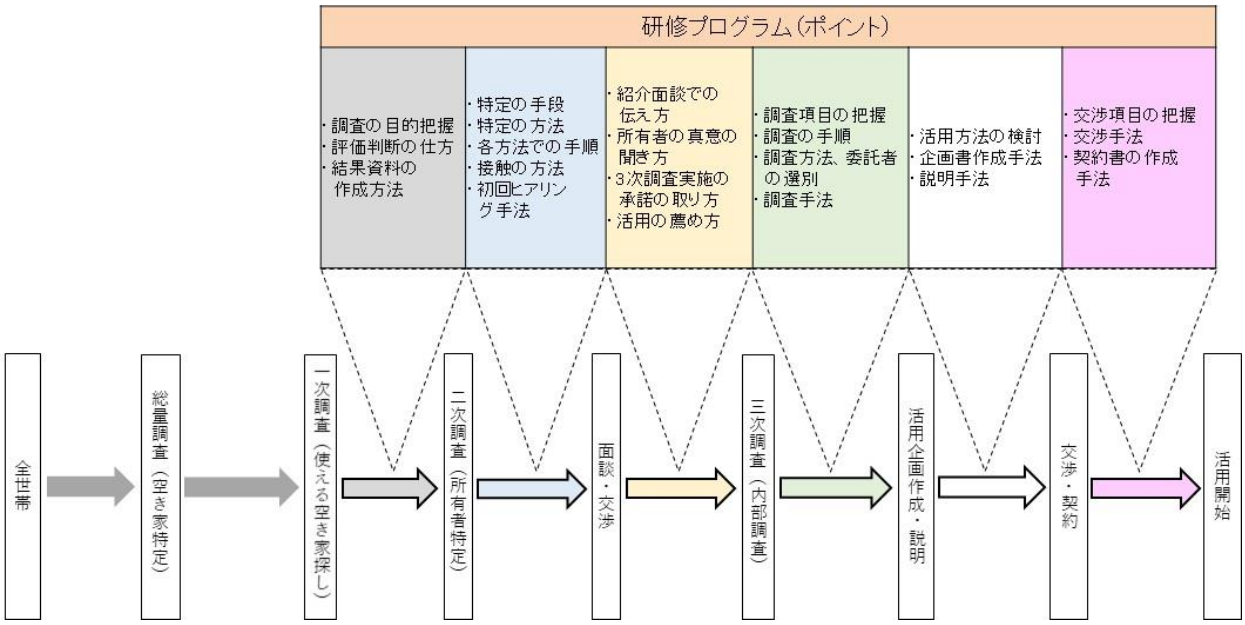
＜取り組み④　実践業務（1 次調査、2 次調査、3 次調査）による 0JT 研修＞

相談員は表２のとおり確保・配置させ役割分担をした。今回は構成員が建設・不動産事業を行っているので、その社員を協定書を結んで相談員とした。相談員としての人材育成の研修プログラム表３については、今回は、実践形式を重視したので、その空き家活用に関する実践業務は図２に沿って進め、問題課題を解決しながら 0JT にて随時研修を行った。

表2　空き家相談員役割分担表

氏名	年齢	所属	役職・資格・実績等	役割	業務内容	備考
丸浦　世造	61	一般社団法人三好みらい創造推進協議会	代表理事	トータルコーディネーター	・連携体制構築とその運営 ・本事業の申請、実施報告書作成等統括 ・研修全般の統括	
山本　正夫		同上構成員 （丸浦工業株式会社）	宅地建物主任者	空き家を不動産と捉えた場合の取引全般の相談員	・不動産会社との連携 ・司法書士との連携 ・不動産取引の重要事項説明及び活用交渉、その事務処理 ・關係する業務での育成研修	
小笠　英寿		同上構成員 （丸浦工業株式会社）	一級建築士 空き家診断士	空き家を建物と捉えた場合の評価・判定及び活用企画の相談員	・建築士との連携 ・活用企画書の作成と説明 ・関係する業務での育成研修	
安永		同上構成員 （丸浦工業株式会社）	二級建築士	同上補助	・内部調査の下調べ ・活用企画書の作成 ・関係する業務での育成研修	
西郷		同上構成員 （丸浦工業株式会社） 平成 31 年 3 月入社予定	インテリアデザイナー	同上補助（予定）	・内部調査の下調べ（予定） ・活用企画書の作成（予定） ・関係する業務での育成研修	
小西　香		同上構成員 （丸浦工業株式会社）		空き家の初期段階調査と所有者特定等の相談員	・1 次調査（外観目視） ・所有者特定と接触（ヒアリング等） ・関係する業務での育成研修	

表3　研修プログラム



研修状況写真は写真１、２、３のとおりである。

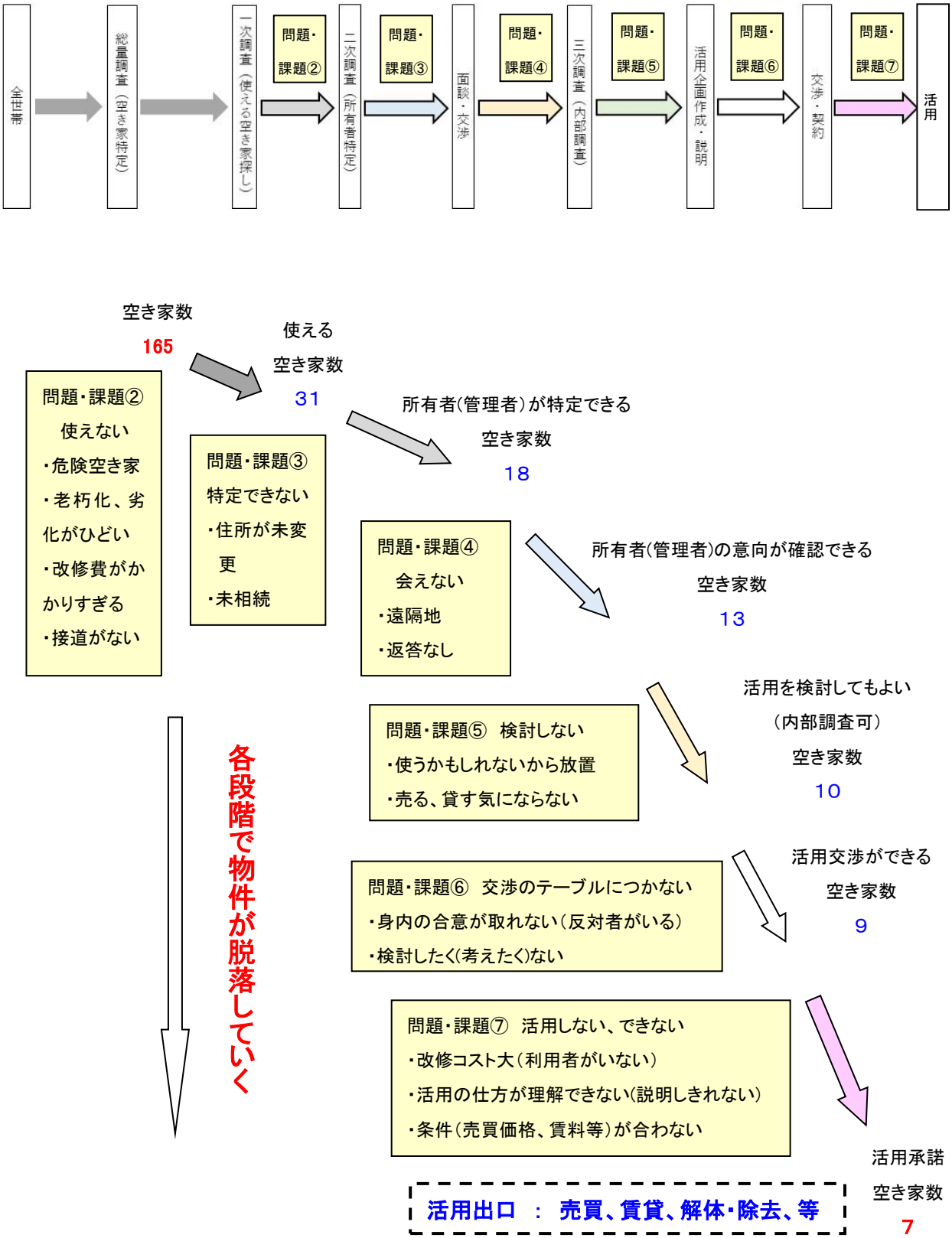
写真1　全体研修状況

写真2　1次調査研修状況

写真3　3次調査研修状況

また、実践として取り組んだ各調査段階での結果と問題・課題は図２のとおりである。

図2　実践プロセスと問題･課題



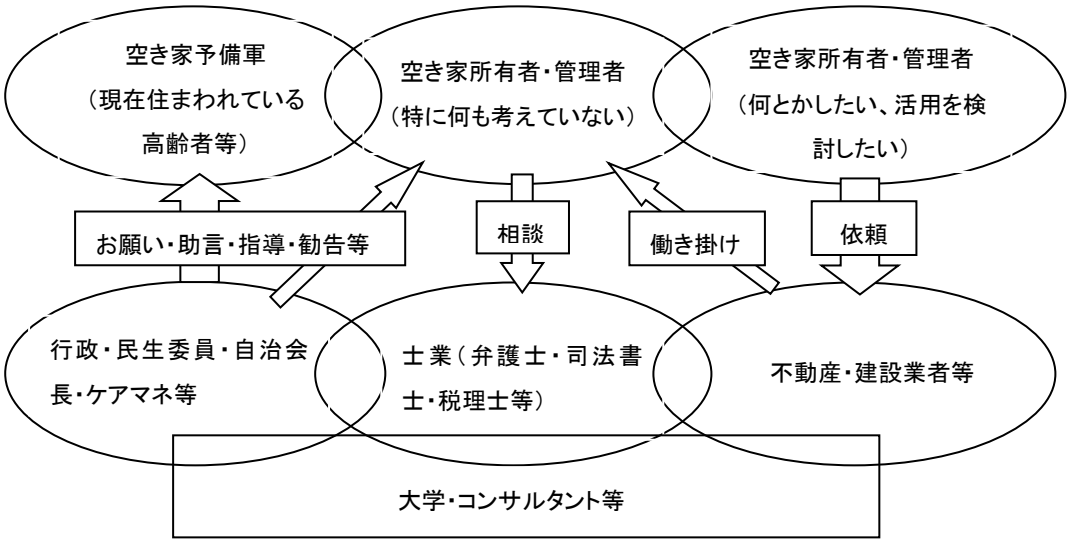
＜取り組み②　相談企業・団体の選別と役割分担の整理＞
＜取り組み⑤　相談体制（ネットワーク）の構築）＞

表4　連携体制における役割分担表

事業項目			連携相談体制					
大項目	中項目	小項目	事業主体	三好市	税理士	設計士	弁護士	その他
人材（空き家相談員）育成	確保・配置		丸浦世造 山本正夫 小笠英寿 小西香 安永					
	OJT 研修、マニュアル作成		同上	地方創生推進課	吉田税理士事務所	Y&M デザイン事務所等	松田総合法律事務所	松端司法書士事務所・嵯峨司法書士事務所
	視察・セミナー参加		随時参加					
実戦形式による相談体制の構築	空き家発掘	総量調査						
		空き家相談	山本、小西	地方創生推進課	吉田税理士事務所	Y&M デザイン事務所等	松田総合法律事務所	松端司法書士事務所・嵯峨司法書士事務所
	空き家調査	物件選別	小西	工務課				
		所有者特定	山本、小西	地方創生推進課、税務課				松端司法書士事務所・嵯峨司法書士事務所
		内部調査	小笠、山本 小西、安永			Y&M デザイン事務所等		
	空き家活用提案・交渉	企画・設計	小笠、山本 小西、安永			Y&M デザイン事務所		
						アドマドサブ建築事務所		
						イオグランツ		
		税務相談	丸浦		吉田税理士事務所			
		契約関係	丸浦、山本	地方創生推進課			松田総合法律事務所	
		支援制度	丸浦、山本 小西	地方創生推進課				徳島文理大学・香川大学

空き家の所有者・管理者は現在住まわれている高齢者等、すでに空き家になっているが何も考えていない方、検討したいと困っている方等いろんな方がいるので、相談対応も図３のとおりに様々な立場・専門の者が縦横・柔軟にネットワークを創って対応しなければならない。誰かの単独行動で、「活用できない」と諦めている現状を打破すべきである。

図3　相談体制業務のネットワーク図



＜取り組み③　先進地視察研修及びセミナー参加＞

先進地視察、セミナーによる知識の習得等の研修については表５、写真４、表６のとおりであるが、全国的な問題であること、また、様々な取り組みをしながら同じような悩みを抱えている仲間がいるということを再認識ができ、有益な取り組みであった。

表5　先進地視察（研修）内容一覧

	視察先・担当者	テーマ（視察主旨）	概要(選定理由等)	視察研修参加者
1	長野県小諸市 小諸市役所商工観光課 企業立地定住促進係	空き家バンク登録数・契約数を増やす手法	平成 28 年度の月間の物件登録数 1 位、契約数 2 位	丸浦世造
2	三重県伊勢市 リクシル不動ショップ加盟店及び伊勢まちづくり株式会社	空き家活用を促進する手法	不動産会社及びまちづくり会社の両面から空き家活用を手掛けている	丸浦世造 山本正夫 小西香
3	千葉県佐原市 バリューマネジメント株式会社店舗統括部及び佐原商家町ホテル NIPPONIA	空き家利用者からみた空き家活用促進	佐原市で複数の空き家活用によるホテル運営をしている	丸浦世造
4	岐阜県岐阜市 特定非営利活動法人 岐阜空き家・相続共生ネット	空き家の入口戦略と出口戦略	空き家相談を受け付ける側の課題解決に注力	丸浦世造 山本正夫 小西香

写真4　先進地視察及び研修状況写真

表6　参加セミナー内容一覧

開催地・開催者	テーマ	概要	参加者
東京都 株式会社船井総合研究所	空き家（中古住宅）を活用	空き家・相続ニーズをターゲットとしたビジネスモデル	丸浦世造
東京都 株式会社船井総合研究所	中古住宅の買い取り・再販	空き家活用の早期促進のために買い取り・再販に持ち込むための手法	小笠英寿 山本正夫
東京都 内閣府 内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局	空き家の利活用と事例紹介	事業者からの取り組み事例紹介と国からの政策説明	丸浦世造
東京都 株式会社船井総合研究所	中古住宅の流通化	既存ストック（800 戸から 1,300 万個）活用時代での中古住宅専門店運営	丸浦世造
東京都 株式会社ハウスドゥ	中古住宅の流通化	ハウスリースバック、リバースモーゲージ等の導入	丸浦世造

＜取り組み⑥　実践業務（3 次調査・企画設計）の依頼と実施＞
＜取り組み⑦　実践業務としての企画提案書作成＞
＜取り組み⑧　実践業務としての提案・交渉＞

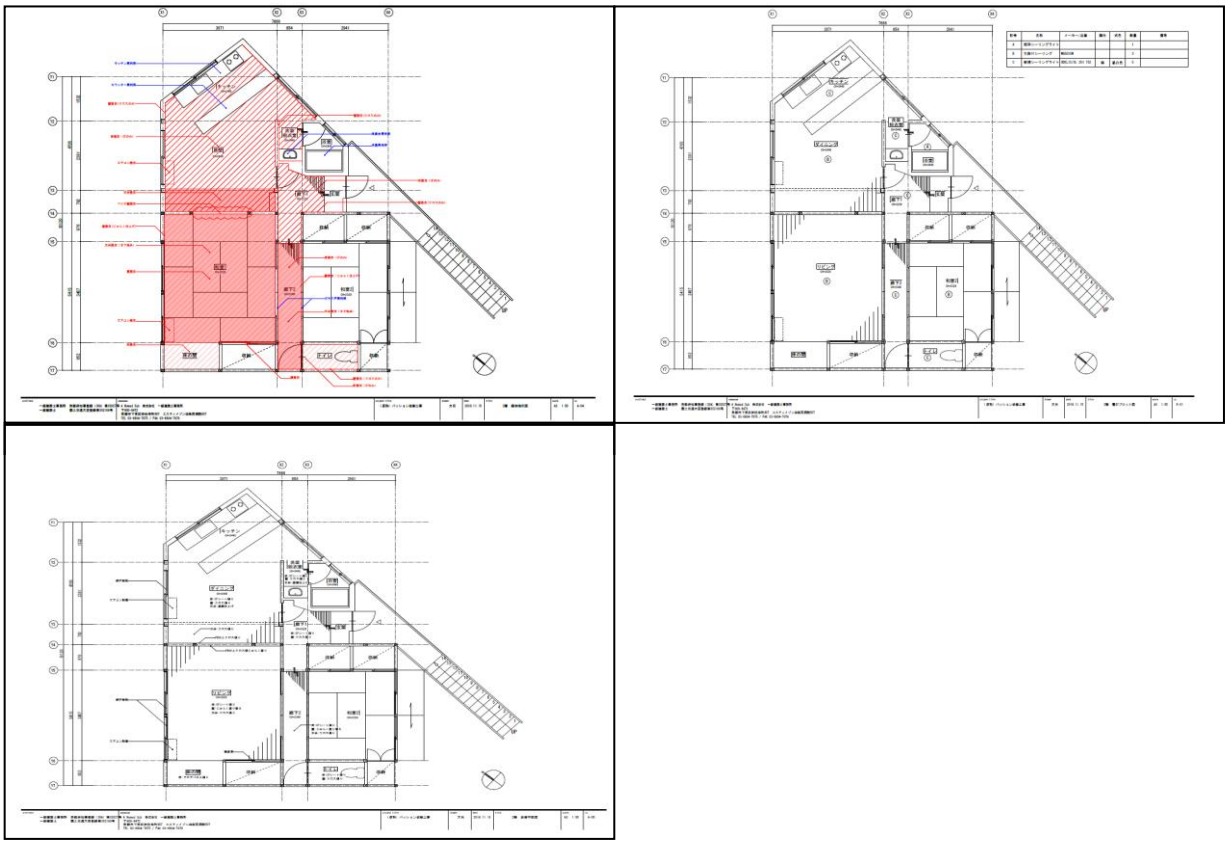
今回の取り組みのきっかけの一つである空き家所有者や利用者からの声である「どうやって活用していいかわからない」という課題に対して、素人でもイメージがつかめる、また魅力的な「企画提案書」を作成して活用の理解を求めることとした。手順としては、図２のとおり所有者との面談の際、少なからず検討の余地がある場合には「内部調査をさせてください」と持ちかけ「鍵」を預かり、専門家（建築士等）と一緒に規格設計図の作成を念頭に調査をおこなった。その委託契約内容は表７のとおりである。

表7　専門家委託内容

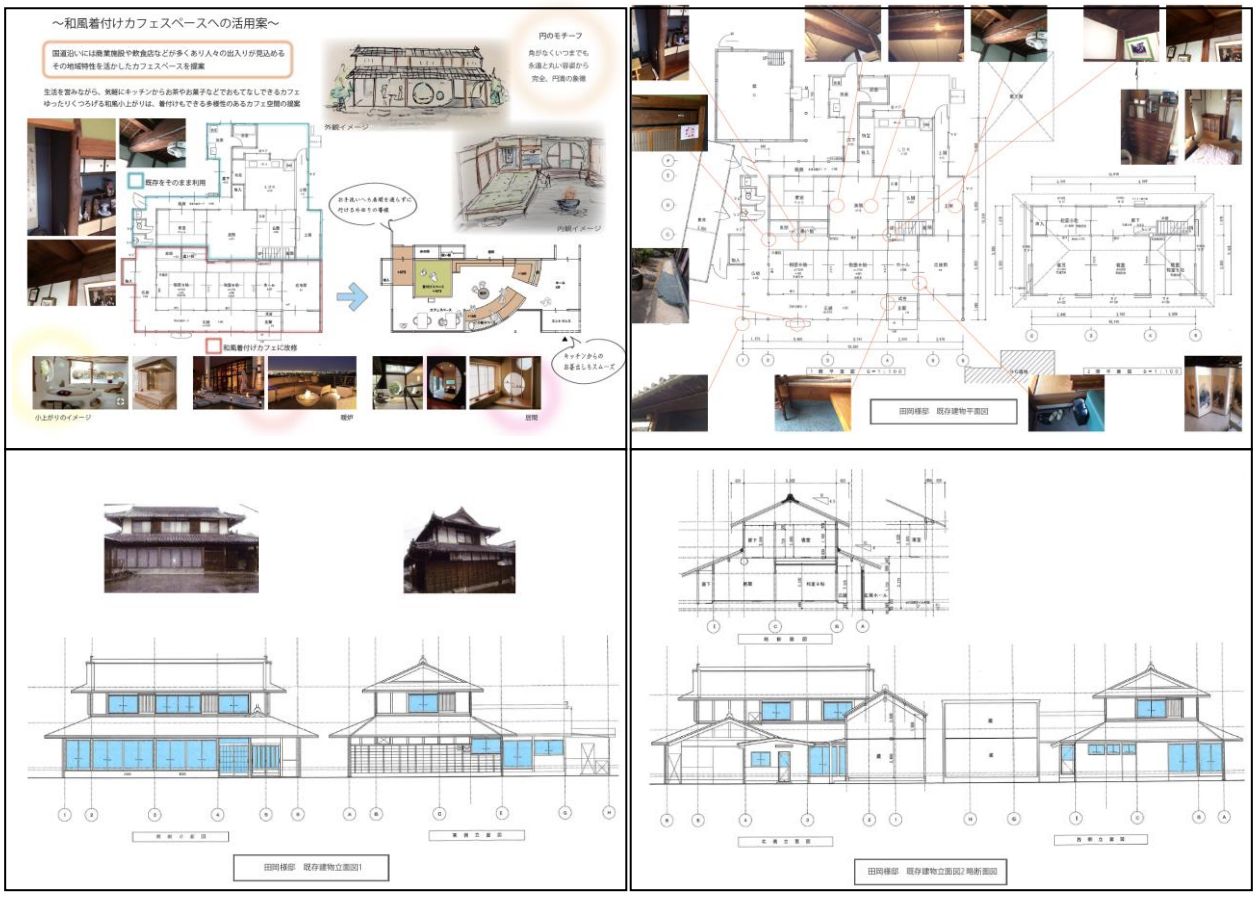
専門家	委託内容	委託費用
弁護士（1社）	法律上の助言を与える事務	50,000 円/月×5 か月
税理士(1社)	税務上の助言及び関係資料の提供	50,001 円/月×4 か月
建築設計士等(3 社)	建築に関する簡易な相談	無償
	物件を特定しての調査･研修･企画設計業務	250,000 円/物件
司法書士(2 社)	空き家特定に関する助言	無償
大学(2 校)	空き家活用全般に関する助言	無償

調査、企画設計によりできあがったものを相談員が仕上げ、再面談のアポイントをとり説明した。が、提案書に仕上げる前（固有名詞、物件特定なし）の企画設計図は参考資料２、３、４，５，６のとおりである。

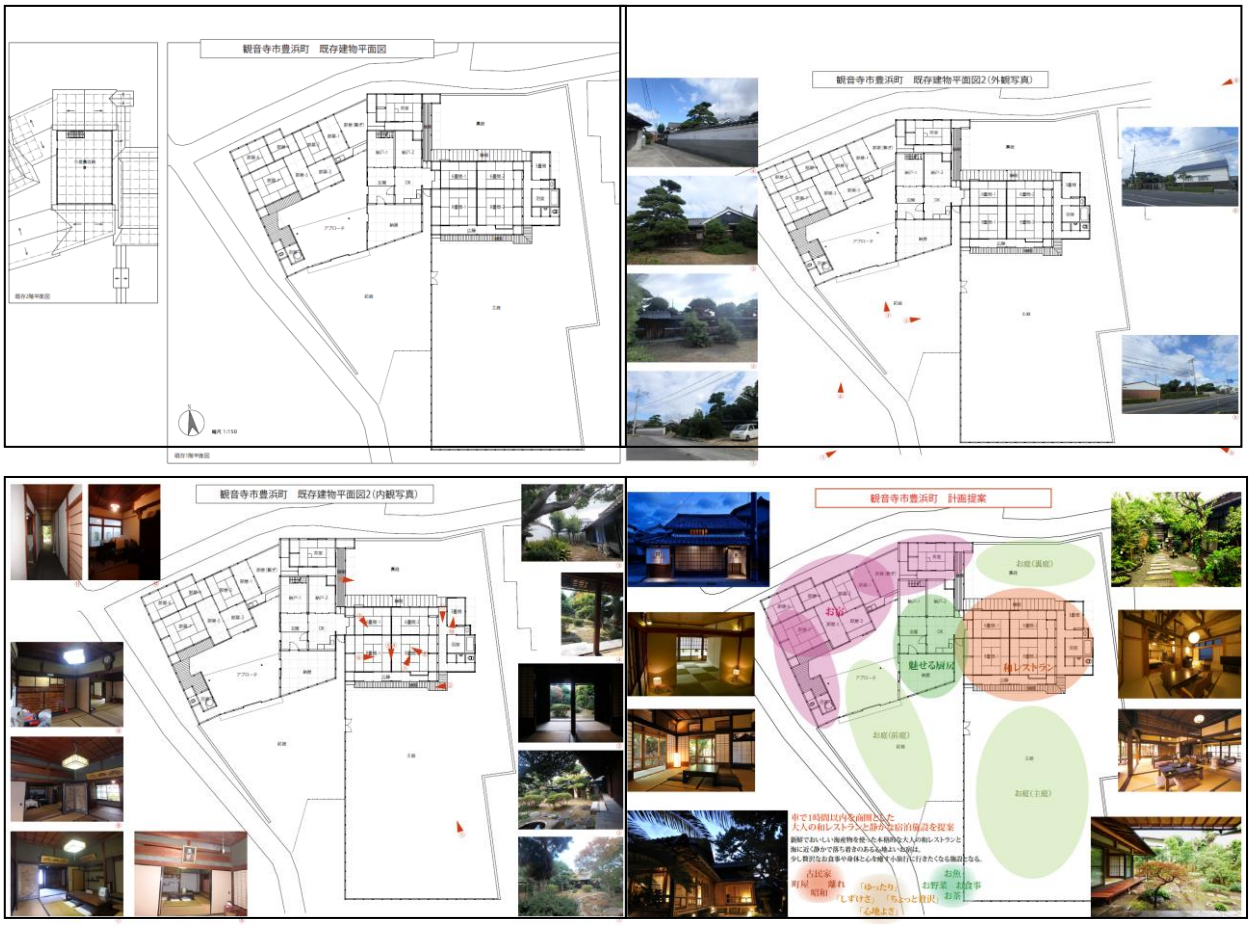
参考資料1　企画設計図（物件Ａ　N1邸）



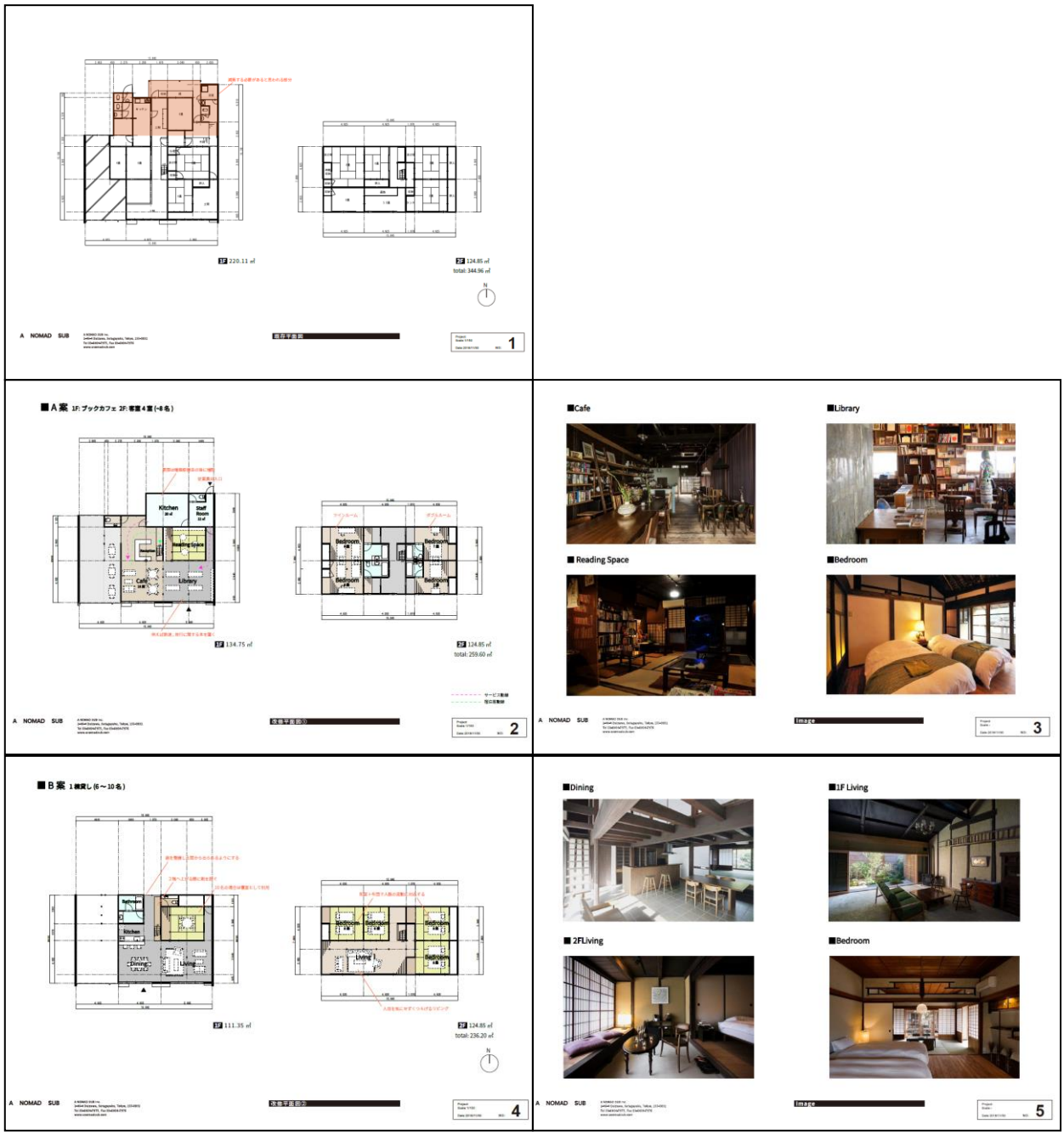
参考資料2　企画設計図（物件Ｂ　Ｔ邸）



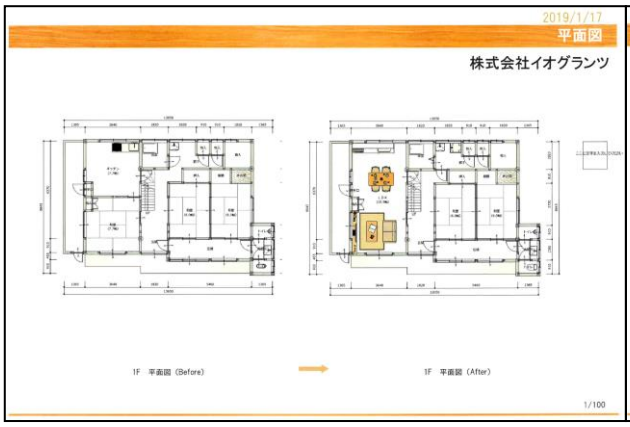
参考資料3　企画設計図（物件Ｃ　旧Ｇ邸）

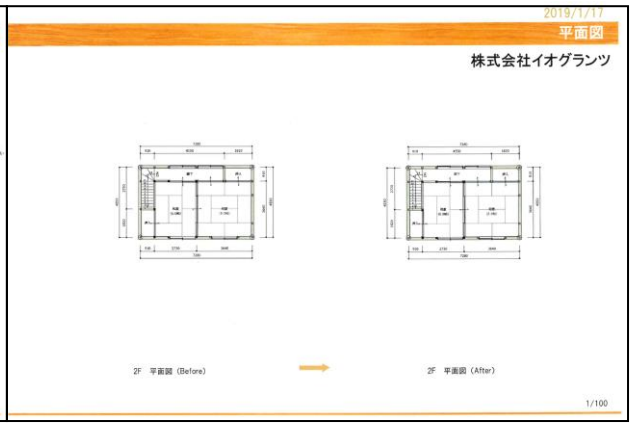


参考資料4　企画設計図（物件Ｄ　Ｓ邸）



参考資料5　企画設計図（物件Ｅ　N2邸）





提案交渉の効果として、個別には以下のとおりである。

NI 邸・・・参考資料１の企画設計図を見せ、「資産価値が上がり、維持管理もします。」と交渉したところ「売却は考えていないが使ってくれる人がいれば貸してもいい」ということで、ほぼ設計図どおりにて DIY 賃貸(定期借家)契約を結び、改修工事を行った。また、前後して移住者の借り手が見つかり３月５日より入居することになった。

T 邸・・・当初解体をおこなうということであったが、大変すばらしい古民家であったため、参考資料２のとおり何らかの活用を進めた結果、親族がリフォームをおこない近居として住むことになった。

旧 G 邸・・江戸時代の行商の家屋が含まれ、幕末の公家様を匿った歴史もあり立派な庭もある古民家であるが、「地元に住んでいない若い世代に相続しても維持管理ができないのでなんとかしたい」ということで、自治体に寄付を申し入れをしたが断られた経緯がある。相談を受け検討の結果参考資料３のとおり四国内外の上場企業や大学に利用を持ちかけたが、この建物の利用は改修費用が数千万円かかることが予想され、地域を巻き込んでのまちづくりの一環として利用されるべきで、行政(国、県、市等)の補助金が得られるプロジェクトに持ち込むことができれば前向きに検討するという回答であったため、大学の協力も得て当社団法人にて行政等に打診することになっている。

S 邸・・・以前は、「自分の代では何もしない」と言い切っていたが、三好市のまちづくりの拠点施設に隣接しているため、複合的に利用されることが望ましいと参考資料４を見せ提案交渉を重ねるうちに、活用してもよいと変化してきた。しかし、老朽化が激しく改修費が嵩むため上記旧G邸と同じく補助金活用のプロジェクトに持ち込むべきと判断しているが、行政(三好市)は十分に検討の余地ありと理解を示してくれている。

N２邸・・・未相続（全員の合意が取れない）物件であるが、地元にいる管理者が何とかしたいと

いう旨の相談があり、参考資料５の改修をおこなっての移住者との賃貸の交渉がまとまりつつある。

上記のとおり、すべての物件において、活用方向で進んでいる。空き家に関しては潜在的には所有者は「何とかしたい」と思っているので、活用方法を示せば、もしくは借り手が具体的になってくれば、かなりの確率で活用できるということが解った。

＜取り組み⑨　人材育成 OJT マニュアルの作成及びノウハウの蓄積＞

マニュアル作成方法としては、実践のなかで、問題・課題を解決しながら、表３の研修プログラムに沿って研修、作成していきながら実施ノウハウを蓄積していく。

３．成果

（１）人材育成について

人員育成 OJT マニュアルは表８のとおりであるが、あくまでも実際に活用をすることを念頭にいれたものであり、初期（初心者）段階のマニュアルではなく、今後空き家相談員が実践をおこなう際の留意事項集としてまとめたものである。故に今後発生した課題を追記していくものとする。

表8　OJT マニュアル

	OJT マニュアル	
業務内容	研修項目	行動指針、留意事項
使える 空き家探し （1 次調査）	調査の目的	そもそも使えるかどうか(活用可能・不可能)を判断
	評価判断の仕方	①災害区域か、接道はあるか（賃貸は OK か） ②危険空き家か、解体除去すれば土地は活用できるか ③そのまま建物を活用できるか（傾き、基礎、外壁、屋根等）、改修費はどれくらいか、 ④場所も含めて「魅力的か」＊重要
	結果資料の作成方法	調査票を事前に作成し記入して整理する、全景写真
所有者の特定 （2 次調査）	特定の方法と手順	①登記簿謄本を取る ②電話帳、104 にて電話番号を調べる ③近隣（自治会等）へのヒアリング ④登記住所にアンケート用紙を送る
	接触の方法	直接訪問、手紙送付、電話にて打診
面談	初回ヒアリング手法	「空き家」という言葉は使わない（所有者の抵抗感）
	所有者の真意の聞き方	公的な身元を提示（社団法人は有効）、家族状況等今後の空き屋の「維持管理は誰がするか？」等の会話の中からヒアリングする。
	内部調査承諾の取り方	公的な業務（市から委託等）であることを説明
	活用の薦め方	個人の問題とともに社会貢献につながると説明
内部調査 （3 次調査）	調査項目の把握	実測調査票を事前に作成しておく
	調査方法と手順	①躯体の腐敗や雨漏り等基本構造が維持できているかを調査 ②既存図面と現地を照合、図面がない場合は実測調査

		③建物概要、面積、構造、天井、床(下)及び設備を調査
	委託社(者)の選別	活用の方向性と委託先の強味(得意分野等)を判断
活用の企画書 作成と説明	活用方法の検討	活用の可能性や何に活用すべきかを内部で協議の上進める
	企画書作成手法	とにかく素人(所有者)が一目で喜びそうな見せ方をする(図面よりパース) (資産価値を見出してあげる)
	説明手法	活用した場合の資産の魅力的な再生、まちにとって有益かを強調
契約(活用) 交渉	交渉項目の把握	①まず、活用の意思を固めてもらう ②売買か賃貸か、または解体除去か ③条件があれば具体的に聞いておく
	交渉手法	①放置しておくデメリット(特に次世代に負担)を伝える。 ②何らかの方法で手を加える(維持修繕等)必要性を訴える ⇒「投資をするつもりはない(所有者)」 ⇒「当社団法人に任せてもらえませんか(社団法人)」 ⇒活用方法を具体的に提示していき都度協議
	契約書作成手法	売買契約、DIY 賃貸としての定期借家原契約等として作成(弁護士チェック)

（２）相談体制の構築

表４のとおりである。

相談体制を構築し、空き家活用の各段階の取り組みの諸問題・課題である空き家所有者の特定(三好市・司法書士)、未相続物件の取り扱いや諸契約上の問題(弁護士)、売買・賃貸に関する税務上の取扱い(税理士)、利用事例の提案(建築士)に非常に有益であった。評価課題については後述する。

（３）先進地視察及びセミナー参加について

視察及びセミナーの参加により問題・課題の理解とノウハウの取得、併せて教育研修ができた。かつ今後の双方の取り組みにおいての視察先との連携協力が確認できた。詳細の内容は以下のとおりである。

長野県小諸市(行政)視察

3 年間(平成 27、28、29 年)で空き家バンク登録 196 件、内契約数 82 件、内現状渡しの売買が 74 件と圧倒的に多い。

・登録者は 50%は市内又は近隣在住、50%は市外在住で平均年齢は 60 歳
・契約者の住所地は市内 23 人、市外 50 人、不明 9 人
・利用者は住み替え希望の住民や移住者
・空き家所有者の集め方については固定資産税通知書へ両面刷りで「空き家バンク登録申請相談会／空き家登録促進の案内」の案内を同封している。土地も含む 17,000 件へ送付し、20 件～30 件ほどの反響があった。相談会については、空き家所有者が県外にいることも多々あることを考慮し、帰省の時期であるゴールデンウイークの最中（5 月 1 日・2 日）で開催。
「空き家所有者からの反響⇒行政に情報提供⇒宅建協会へ情報提供⇒空き家確認⇒空き家バンク登録」の手順を踏んでいる。
・賃貸の場合は、所有者も利用者も建物に対して価値向上のための資金投下をためらうため、貸

主と借主の要望にミスマッチが起きるため、賃貸での活用は進みにくい。
・行政だけでは対応できない部分（宅建の領域や不動産・住宅としての知識）やスピード感を求めると、民間企業の力も借りたい。ただ、行政として情報提供に非常に気を使っている。

千葉県佐原市(運営事業者)視察

佐原の空き家利活用の取り組み背景は千葉県香取市に合併した前・佐原市は“北総の小江戸”と呼ばれ人気観光地である。水郷の町でもあり、小野川沿いを中心とした地区は、江戸の雰囲気そのままに土蔵造りの商家や町屋が軒を連ねている。築100年以上の蔵や空き住宅が多く、近年ではその空き家の利活用が進められている。「NIPPONIA SAWARA」（バリューマネジメント株式会社）を導入し、空き家を改修後、宿泊施設を運営している。

・蔵や古民家の空き家が非常に多く、香取市と佐原信用金庫を中心に宿泊施設としての利活用方法を考えていた。しかし、建物の改修が可能であっても、宿泊施設としての事業を運営する事業者が不在だった。バリューマネジメント株式会社に依頼後、当社が他地域で運営していた宿泊施設ブランド「NIPPONIA」を導入し、「NIPPONIA SAWARA」を築き上げた。
・NIPPONIA SAWARA（ニッポニアサワラ）は、築100年超の古民家や蔵を含む建物を宿泊施設、飲食店などに改装する古民家再生をはじめ、地域の新たな魅力を掘り起し、観光コンテンツとして提供する着地型ツーリズムの開発や、地域産品を活かした土産物開発など、地域を活性化させていくための仕組み作りを支援している。
・空き家物件の仕入れはNIPPONIA SAWARAの設立の際、佐原に本店を置く佐原信用金庫が事業の主催者の一つを担っていたため、佐原の空き家・地主・家主情報を仕入れることが可能。事業が発足した当初は空き家のオーナーからの信頼度が低かったため物件を多く収集することは不可能だったため、佐原信用金庫の力を借りオーナーを開拓。しかし、NIPPONIA SAWARA事業が拡大するにつれ、既に当事業に参入しているオーナーの事例ができ、新規オーナーの方から依頼を受けるようになった。
・物件の買取はせず、オーナーが所有権を保持したまま利活用できるもののみ採用している。オーナーに支払う家賃（サブリース）は固定資産税見合いに設定。
・改修費：受付棟は土台からの修復だったため、3000万円の改修費がかけられたが補助金としてローカル1万プロジェクトを活用した。

三重県伊勢市（不動産会社、まちづくり会社）視察

空き家が多かった伊勢市において、不動産会社とまちづくり会社の両面から「街の綜合プロデューサーとして複数の空き家再生活用を手掛け成果を上げている。

・空き家所有者は改修に投資せず(今まで何にもしない人はこれからもしない)賃貸は進まないので、空き家活用は解体除去もしくはそのままで買い取りが前提となる。
・住居としての古民家所有者は、思い入れから特別の権利意識があるが、プロ意識は全くないので、専門家の介入が必要。
・空き家の所有者を探し当て、アンケートを実施し、とにかく意向確認をしなければならない。
・空き家バンクの登録は住居系が多く、借り手との間で改修(費)のリスクが発生する。店舗系であれば改修費用は借り手が負担する。その場合売買に移行することが多い。
・改修に関して、補助金を活用して成功事例を示すと次につながる（我も我もとなる）
・まちづくり会社としては、中間団体として空き家を購入してくれるスポンサーを探し売買に持ち込む。

岐阜県岐阜市（空き家活用推進の NPO 法人）視察

岐阜県岐阜市および羽島市は空き家バンクへの登録数が多いことや、相談窓口への問い合わせなどの反響型の物件情報集が盛んなことで空き家活用を促進するうえでは先進地と考えられる。

・空き家の所有者本人を特定させることが困難となっており、ここで関係者は空き家活用を諦めてしまうが、これは行政の仕事である。空き家所有者が放置していることが根本的な問題でもあるが、現状放置されている物件が及ぼす影響や、所有者が見つからない場合その後の問題解決をするために、個人の問題であるとともにその地域の行政・自治体の問題として認識することが必要。

・空き家活用が活発に進まない課題として、一般的に活用意向が見えていない(流通化されていない)状態であり、不動産会社が”業”として・ビジネスとして介入する段階になっていないため、業者は興味があっても関わろうとせず、空き家活用を促進する状況になってない。

・現状、空き家相談と言えば、弁護士や司法書士、宅建士等が受け付けているケースが多いが、これら士業関係の有資格者や専門家は、自らの領域に集中し、全般的な問題の解決・根本的な問題解決にならない。そのために、空き家所有者の問題把握と、その解決方法を導き出すための”つなぎ目役”としての空き家相談士の必要性がある。また、空き家所有者は高齢者であることが多く、専門知識がある有資格者が解決する問題の他に、高齢者の問題・老後の問題も解決する必要がある。これらを解決しないと空き家の問題解決も始まらない。

・空き家の活用方法を考える前に、空き家を仕入れる入口の整備（入口戦略）が必要であり、空き家を活用・除却する際の問題として、空き家をどう活用するか？ではなく、その地域にどう活用させるのが良いのか、利用者のことを考えて空き家の活用方法(出口戦略)を見出すべきである。

・空き家相談窓口の設置方法として、行政の名前で、「空き家総合窓口」を設置する。行政が設置していることに意味があり、空き家総合窓口にいる職員は住宅不動産の知識がない行政の職員となるため、簡易なヒアリングシートを作成し、ヒアリングが簡易にでき、全員が同じ情報を把握することができる。

・特定の曜日に個別相談会を開催し、空き家総合窓口に相談のあった複雑な問題を抱えている空き家所有者の相談を、空き家相談士（空き家活用のプロ）が受け付ける。集客方法は行政窓口に配布、固定資産税通知書に同封、公民館にセミナーチラシを配布

・そもそも論として、その地域や行政がどのように空き家対策を行っていくのか方向性を示す必要がある。民間企業（コンサル会社に委託していることもあるため）が作成することも可能なため、大前提として方向性を示す空き家対策基本計画を策定することが大事である。

・空き家バンクの運営は、現状行政が行っているケースがほとんどだが、正直積極的に活用できている行政は多くはない。民間企業や中間団体が運営の委託を許可されれば、空き家所有者の集客が有効的であったり、委託先の立ち位置も確立される。もちろん、行政からの委託を受けているということで、行政の信用力があることが大事である。

空き家(中古住宅)活用ビジネス化セミナー(船井総合研究所)

空き家、相続市場を狙った中古住宅の新ビジネスとは？

・古く残っている建物は耐久性が高く、築年美がある。また、大手企業はすぐ流通するものしか手を出さないので、地方の終章企業は、敢えて築 31 年以上を狙ってビジネスをするべき。そして、中小の活躍が市場活性化にもつながる。

・お客様や優秀な社員があつまる「アイデアがたくさんあるというブランド」を構築する。例えば、古民家にテクノロジーを詰め込む等。

・「中古住宅は活用すべき」という所有者、利用者の概念を変える。特にDIYは興味を持って説明を聞いてくれる。また完成予想図をビジュアルに見せると前のめりになる
・地域一番店になると、有効な中古住宅が自然と集まってくるようになる。見えるかできるモデルハウスがあればなおよい。

中古住宅の買い取り・再販セミナー(船井総合研究所)

空き家活用促進のための買い取り(売買)

・空き家の所有者は、その空き家に何らかの思い入れがあり、背後の相続人との調整もあり複雑化する傾向にあるので、とにかく名義を変える(特に法人)ことが早期活用の一番の手だてである。
・所有者は老朽化した空き家の解体費の発生に関して恐怖感を感じているので、解体をせず、そのまま売ってもらうか、解体費をこちらで負担する旨を伝えることにより、商談に乗ってくる場合が多い。
・売買は「現状渡し」、もしくは「リノベ後渡し」となるが、空き家は中古住宅であり各所に劣化のリスクは潜んでいるので注意が必要。

空き家の利活用と事例紹介セミナー(内閣府)

事業者からの取り組み事例紹介と国からの政策説明

・全国より77自治体、及び18団体・事業者が参加し熱心な意見交換や議論を行った。
・団体、事業者の発表はNPO法人と合同会社より事例発表があったが、空き家の確保に関しては地域振興協議会からの情報、固定資産税納付書郵送時に制度のパンフレットを同封、ケーブルテレビを活用(人形劇)した啓発等であった。後後の修繕費を考えると賃貸の場合は短期のものが適当である。また所有者が都市のの場合は、やはり貸すよりは売りたい意向が多い。民間事業者の取り組みは前提として、「空き家は所有者の問題ではなく地域の問題」として捉え解体・除去ではなく冷気的・文化的風情のある古民家をできるだけそのまま利用することを啓発する。そのために空き家バンクの運営の民間委託を受け移住者の受け入れもおこなっている。重要なことは行政からの活性化事業の委託と改修工事による資金源を捻出し、運営を継続している。

中古住宅の流通化セミナー(船井総合研究所)

既存ストック（800戸から1,300万個）活用時代での中古住宅専門店運営

・中古住宅の流通シェアはH25年で14.7%でしかないが、既存住宅の売買瑕疵担保保険、インスペクション、長期優良住宅認定制度の導入等国策の後押しがあるので年々増加傾向にある。
・中古物件の在庫の3割以上が築31年以上（社会問題でもある）となっている。他社が手を付けない塩漬けになっている築30年以前の中古住宅市場を開拓し地域一番店を目指す。勝負は仕入れ所有者をどう説得するかであるが、時間がたてば、耐震基準を満たさない物件や未相続物件となり手が出せなくなる。そこで、「中古住宅専門店」を出店することにより、

中古住宅(空き家等)の物件が所有者・管理者、から持ち込まれるようになると同時に中古住宅を探している利用客が集客でしやすくなる。

中古住宅の流通化セミナー(株式会社ハウスドゥ)

ハウスリースバック、リバースモーゲージ等の導入

・家と不動産の買い取り専門店を立ち上げることにより、物件の持ち込みが促進される。
・住ながらその家を売却できる「ハウス・リースバック」を導入する。現在問い合わせは 11,000 件/年となっている。単身の高齢のお客様にはご家族に代わってオペレーターが「定期訪問・見守り」のサービスをつけることができる。
・老後資金の調達等に家を売却せずとも、不動産を担保にリバースモーゲージを提供する。

（４）空き家活用の実践的効果について

・空き家特定から実際活用までの各段階での問題・課題の抽出と一部活用ができた。

空き家特定　**１６５戸**　⇒　使える空き家抽出　３１戸　⇒　所有者特定　１８戸
⇒　面談（意向確認）　１３戸　⇒　検討開始（内部調査）　１０戸
⇒　活用提案・交渉　９戸　⇒　活用　**解体２戸、売買２戸、賃貸３戸**

・こう着している所有者の気持ちを動かせる工夫として、まず会えることが先決であるが、次世代の苦労・負担を訴えること、またはビジュアルな活用事例を示し、「こんない綺麗になるんだ」と思ってもらうと「実は困っている」という本音が出る。

Ⅲ．評価と課題

＜取り組み①　相談員確保（新規含む）と役割分担、研修プログラム検討＞
＜取り組み④　実践業務（1 次調査、2 次調査、3 次調査）による OJT 研修＞

・実践形式でありゴール地点が見えた状況での取り組みであったため、効果的であった。
・課題としては、今後の事業量（対象空き家数）の推移にもよるが、相談対応業務での人員不足を感じているが、現状ではビジネスに成り得ていないので十分な人員を配置することができないということであるが、これは今回随所に現れた課題であった。。

＜取り組み②　相談企業・団体の選別と役割分担の整理＞
＜取り組み⑤　相談体制（ネットワーク）の構築）＞

・各専門家は、すでに空き家問題を痛感しており、今回の呼びかけには快諾してくれた。そして、各段階においてタイムリーにアドバイスをいただくことができ、大変有効であった。
・課題としては、空き家を空き家となる前（空き家予備軍）に活用の意向を取り付けておくことが有効となるが、現状、空き家相談と言えば、弁護士や司法書士、宅建士等が受け付けているケースが多いと思われるが、これら士業関係の有資格者や専門家は、自らの専門領域しか知識がないために、全般的な問題の解決・根本的な問題解決にならない。そのために、空き家所有者の問題把握と、その解決方法を導き出すための”つなぎ目役”として空き家相談士の必要性がある。空き家の相談を受け付ける窓口や入口の整備・相談を受け付けるのは所有者が高齢者である場合が多いために専門の士業や不動産会社ではなく、ケアマネ等、高齢者の問題・老後の問題も解決する必要がある。つまり、専門知識がある有資格者が解決する問題の他に、これらを解決しないと空き家の問題解決も始まらないので相談体制の中にそれらの人を加える必要がある。
・また、所有者特定や所有者へのファーストアプローチについては、行政としての”公の信用力”を用いる必要がある。その後空き家活用の意向（空き家バンク登録など）があれば流通化された空き家を不動産”業”として成り立つので、相談体制の中の中枢に入ってもらってそれまでの役割を担ってもらいたい。もうひとつ今回の相談体制はあくまでも活用を推進する等社団法人のバックヤードでの活躍であったが、空き家相談窓口と直結する位置に配置し所有者が直接相談できるようにするとより成果が上がるかもしれないが、その

場合には前述の「業」としての成り立ちができるか、もしくは今回構築した相談体制の継続発展的な運営経費の捻出の問題・課題が発生する。

＜取り組み③　先進地視察研修及びセミナー参加＞

・空き家の発掘、所有者特定、空き家の流通等各段階での問題・課題の解決に結果を出している先進地への視察ができたことは一定の成果が得られたと認識している。また、視察先事業者とは、今後の連携を確認できたことも大きい成果である。

・課題としては、自治体が「寄付」を受け付けている事例(長崎市)についてネット情報は得られたが、視察ができなかったのは残念であった。

＜取り組み⑥　実践業務（3 次調査・企画設計）の依頼と実施＞

＜取り組み⑦　実践業務としての企画提案書作成＞

＜取り組み⑧　実践業務としての提案・交渉＞

・実践の結果、活用まで至ることができたことは自信となったが、空き家所有者は潜在的に「何とかしたい」と思っていることが解ったのでこの顕在化が大事であり、面談にこぎつけ相談体制を総動員すれば理解が得られるということも分かった。

＜取り組み⑨　人材育成 OJT マニュアルの作成及びノウハウの蓄積＞

・何よりも実践形式での研修であったことが、ノウハウ蓄積に繋がったと認識している。しかし、ビジネスに成り得ていないので、十分な人員を専属で配置することができない。

＜取り組み⑩　考察及び報告書作成＞

本報告書による。

Ⅳ．今後の展開

今回実践で得られた知識・経験、抽出された問題・課題と構築された相談体制をもとに、各段階において活動を強化すべきと考えるが、

①官民協働の推進

空き家対策計画の策定、発生抑制のための空き家予備軍へのアプローチ、所有者特定の際の固定資産税通知書に空き家バンク登録案内の同封等

②具体的な提案を基に利活用促進の交渉等

③空き家活用促進を加速させるために、今後民活(業)に昇華させる仕組みに関する試み

等々を展開したい。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期		平成 29 年 12 月	
代表者名		丸浦世造	
連絡先担当者名		同上	
連絡先	住所	〒778-0004	徳島県三好市池田町シンマチ 1466 番地
	電話	0883-72-1180	
ホームページ		http://miyoshi-mirai.jp	