

完了実績報告書

事業名称	空き家情報集約のプラットフォーム化と共生都市～まちが百貨店～構想の推進
事業主体名	特定非営利活動法人ひらた空き家再生舎
連携先	出雲市役所
対象地域	出雲市内(旧平田市地域)
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ① 空き家所有者へのアンケート ② 空き家物件の状況調査 ③ 空き家相談会 ④ 空き家賃貸システムの構築 ⑤ まちなかチャレンジショップの展開 ⑥ 空き家情報のデータベース化と各種団体とのまちづくり推進
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ① 空き家所有者への直接的な働きかけ ② 空き家を実際に利用 ③ 空き家利用希望者と処分希望者のデータ化 ④ まちづくりの推進と空き家利用
成果	<ul style="list-style-type: none"> ① 空き家所有者へのアンケートの実施と結果のデータ化、報告書作成 送付先 189 件 返答 84 件 ② 利用可能な空き家の確保 譲渡希望 9 件 売却希望 6 件 賃貸 1 件 ③ 空き家バンクへの登録斡旋 16 件 ④ 空き家サブリースの実施 成約数 2 件 次年度利用数 1 件 ⑤ 空き家相談会の開催 相談者 1 件
成果の公表方法	完了実績報告書を当法人のホームページで公表 (PDF 版はダウンロード可) https://akiyasaiseisya.com/
今後の課題	<ul style="list-style-type: none"> ① 流通性の高い物件の利用促進 サブリース物件数を増やす ② 流通性の低い物件の出口戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・空き家バンク登録による広報 ・成功事例の創出 ③ 平田地域の魅力創出 <ul style="list-style-type: none"> ・魅力的なコンテンツ作りを各種団体と実施

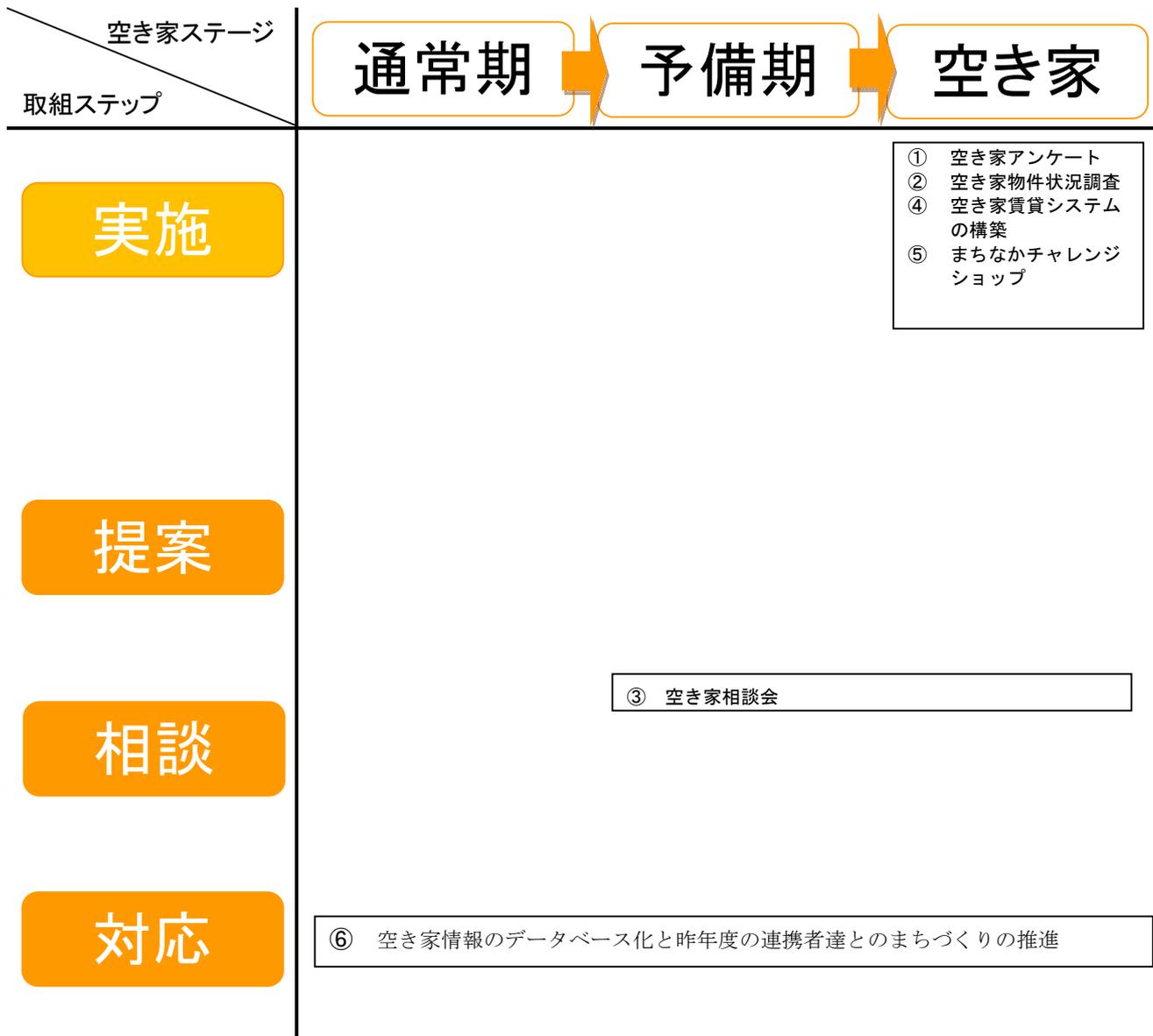
1. 事業の背景と目的

昨年度までの取り組みの課題であった利用可能な物件の確保に対し、行政と連携のうえ空き家所有者へアンケートを通して直接的に働きかけることで利用可能物件を増加させ、また、空き家を利用した起業機会の提供と、平田地域の魅力向上に対する取り組みを行うことで、最終消費者へ空き家を繋げる取り組みを行うことを目的として事業を実施した。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

【フロー図】



【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
空き家物件 情報の獲得	① 空き家所有者へのアンケート	出雲市	アンケート作成・発送準備
		NPO 法人ひらた空き家再生舎 (吉岡)	アンケート作成・発送準備・返信資料のまとめ
	② 空き家物件の状況調査	NPO 法人ひらた空き家再生舎 (吉岡)	広報・実施準備・当日作業
		NPO 法人ひらた空き家再生舎 (吉岡)	データベース化
		NPO 法人ひらた空き家再生舎 (伊藤)	物件情報の整理
	③ 空き家相談会	NPO 法人ひらた空き家再生舎 (吉岡)	相談会企画・立案・実施
		NPO 法人ひらた空き家再生舎 (宇賀)	相談会企画・立案・実施
		NPO 法人ひらた空き家再生舎 (門脇)	相談会チラシ作成などの広報
		NPO 法人出雲空き家相談センター	相談会での情報提供 空き家バンク登録手続き
	空き家利用促進	④ 空き家賃貸システムの構築	NPO 法人ひらた空き家再生舎 (吉岡)
NPO 法人ひらた空き家再生舎 (吉岡)			空き家清掃作業イベント開催
⑤ まちなかチャレンジショップの展開		NPO 法人ひらた空き家再生舎 (吉岡)	地域住民、商工会との連絡調整
		NPO 法人ひらた空き家再生舎 (伊藤)	空き店舗の案内・利用促進
空き家問題のプラットフォーム化	⑥ 空き家情報のデータベース化と昨年度の連携	NPO 法人ひらた空き家再生舎	各種団体、個人との連絡調整・事業企画・立案・実施に向けた組織づくり

	者達とのまちづくりの推進	(吉岡)	
		NPO 法人ひらた空き家再生舎 (野宗)	データベース化

【事業実施スケジュール表】

ステップ	取組内容	具体的な内容(小項目)	令和2年度							
			8	9	10	11	12	1	2	3
実施	① 空き家アンケート	アンケート作成・発送準備	■							
		アンケート作成・発送準備・返信資料のまとめ	■							
	② 空き家物件の状況調査	広報・実施準備・当日作業	○			○	○	○		
		データベース化					○	○	○	
		物件情報の整理	○				○	○	○	
	④ 空き家賃貸システムの構築	所有者との連絡調整・利用者の利用手続きの準備・各種契約資料準備	■							
空き家清掃作業イベント開催						○		○		
⑤ まちなかチャレンジショップ	地域住民、商工会との連絡調整	■								
	空き店舗の案内・利用促進		○							
相談	③ 空き家相談会	相談会企画・立案・実施			■			○		
		相談会チラシ作成などの広報						○		
		相談会での情報提供						○		
対応	⑥ 空き家情報のデータベース化と昨年度の連携者達とのまちづくりの推進	各種団体、個人との連絡調整・事業企画・立案・実施に向けた組織づくり	■							
		データベース化	■							

(2) 事業の取組詳細

① 空き家アンケート

連携協定を結んでいる出雲市と協力し、市が把握している空き家所有者に対してアンケート調査を実施。出雲市に起案書を提出し、内部決裁の後に実施。アンケート内容は当法人が作成し住所などの提供を出雲市が行って郵送にて調査を実施した。

空き家の管理売却についての相談先やその理由、空き家の今後の対応について伺い、空き家を処分及び、譲渡希望の回答者のうち、電話での相談を希望した方に対しては個別に電話で詳細を確認した。実際に空き家の住所を回答してくれた物件に対してはその後現地調査を行い、その上で空き家バンクへの登録斡旋と売却希望者に対しての内覧の依頼を行い、来年度以降のサブリース物件としての利用を検討するなどの対応を行った。

○表1 アンケート用紙

平田地域で所有又は管理されている
空き家についてのアンケート

NPQ法人ひらた空き家再生舎
出雲市建築住宅課空き家対策室

アンケートの目的

- 所有又は管理されている空き家の今後の管理・売却・賃貸・利用等について伺います。
- ご意見に応じて、空き家を活用したい方々への情報提供を行い、空き家を転用するためのお手伝いをさせていただきます。

空き家についてお伺いします

①【全問】 空き家の管理や売却などについて誰かに相談をされていますか。
 はい いいえ

②【全問】 はいとご回答をいただいた方に伺います。
 当てはまる理由にチェックをつけてください。(複数回答可)
 相談先が分からない 以前に相談したが話が進まなかった
 相談先に行くことが難しい 家族に反対されている
 将来空き家を使用する予定がある 伺もする気はない
 自由記入欄

③【全問】 空き家の今後について伺います。
 当てはまる理由にチェックをつけてください。(複数回答可)
 自分で管理を続けたい 誰かに管理をしてもらいたい
 売却したい 賃貸に出したい

1 / 3

○表2 アンケート用紙

伺もする気はない
 自由記入欄

④ ⑤で「売却したい」とご回答をいただいた方に伺います。
 売却価格を教えてください。

⑥【全問】 即時法人ひらた空き家再生舎ではサブリースを行っています。
 サブリースとは、ひらた空き家再生舎が空き家を借り受けて、希望者へ転賃する(賃貸)の仕組みのことで、所有者様へは当法人から賃料を毎月お支払いいたします。
 なお、建物状態によっては、所有者様のご承諾を得たうえでリフォームをさせていただく場合もあります。
 (例: 平田駅前のフリスベース&シェアハウス すずかけ荘の運営など)
 この取り組みについて伺います。
 興味がある (賃貸したい)
 条件があれば積極的に空き家を利用してほしい 興味がない
 自由記入欄

アンケートにご協力をいただきありがとうございました

現在、ひらた空き家再生舎には平田地域の空き家を貸したい・借りたいという方から相談が寄せられています。届かざる空き家が少なくない状況です。ひらた空き家再生舎は建物的大修空き家等の対応も行っており、文書管理(漏水、換気、状態チェックなど)を行っています。空き家について相談を希望される方は連絡先にご記入をお願いします。ひらた空き家再生舎から連絡をさせていただきます。なお、別紙は無料です。

2 / 3

○表3 アンケート用紙

お名前	
ふりがな	
電話番号	
連絡の希望 時間帯や曜日	

※ 連絡日時についてはご希望に添えない場合もございます。ご了承くださいませ。なお、メールでの連絡を希望される方は下記メールアドレスに返信をいただきますようお願いいたします。

NPQ法人ひらた空き家再生舎
 理事長 吉岡 拓也 電話: 090-3638-7375
 メール: yoshiokatakuya@88@gmail.com

個人情報の取り扱いについて
 ご記入いただいた個人情報は、業務に管理のうえ、利用目的のために使用いたします。また、ひらた空き家再生舎は非営利団体法人であり、転賃や営業行為を行うことは一切ありません。アンケートの回答や個人情報の取り扱いに関するお問い合わせは空き家再生舎にご連絡をお願いいたします。

3 / 3

② 空き家物件の現地調査

アンケートと並行して、自主調査、空き家の処分に関する相談のあった物件、移住希望者の定住希望先の空き家を探す現地調査を法人スタッフ及び、協力者(地域の空き家解体業者・伊野自治協会など)とともに実施した。具体的には、サブリースとして適当な物件として売却、賃貸希望物件を探し、それ以外にも現在空き家になっていると思われる物件の近隣住民への聞き込み調査を行うとともに、相談のあった物件は直接内覧を実施して利用可能かどうかの検討を行った。

また、移住希望者の移住先は伊野自治協会の方々とも協力し、利用可能な空き家を探すところから、所有者の方の特定、連絡先の調査を行い当法人から所有者に対して居住用物件としての提供の依頼、内覧調査を行った。

○写真1 現地調査



○写真2 現地調査で見つけた物件(のちに本物件に入居)



③空き家相談会

昨年度多目的スペースとして地域に開放しており、本年度はチャレンジショップとして地域に開放している当法人が管理しているスペースを用いて、空き家相談会を実施。当日は法人スタッフが空き家の処分希望か、利用希望かそれぞれに分けて聞き取り調査用紙と空き家バンクへの案内資料を準備し、来場者の希望に応じて対応した。

日 時: 令和5年2月19日(日)10:00~12:00

場 所: ずずかけ荘(チャレンジショップ会場)

広 報: 旧平田市地域へ新聞折り込み

○図1 空き家相談会チラシ



○写真3 空き家相談会の様子



④空き家賃貸システムの構築

昨年までの課題であった提供可能な物件数の少なさに対する直接的な取り組みとして、当法人で空き家を探し所有者に直接連絡し、一旦借り受けた物件を清掃及び提供可能な状態にし利用希望者へサブリースする取り組みを行った。

○写真4 サブリース提供前の物件



○写真5 サブリース提供前の物件



⑤まちなかチャレンジショップ

昨年多目的スペースとして地域に提供していたスペースを、空き家利用者の拡大に向けてチャレンジショップとして新規で商業目的での出店を検討している方や、平田地域での出店を考えている方に向けて無償で提供した。

開催期間:令和4年8月1日(月)～令和5年2月28日(火)

開催場所:すずかけ荘

実施方法:連絡を受けた方に対して、利用目的及び利用日時を確認した上で提供。

広報方法:旧平田地域への新聞折り込み及び法人 SNS で広報

○図2 チャレンジショップチラシ



⑥空き家情報のデータベース化と昨年度の連携者達とまちづくりの推進

本年度の取り組みとして実施してきた空き家情報のデータ化を行うとともに、昨年度から行ってきたまちづくり団体とのタウンミーティングによりまちの中期ビジョン策定、その後のまちづくり全体の推進に取り組むことで地域としての魅力向上を図り空き家の利用者の拡大を目指した。

(3) 成果

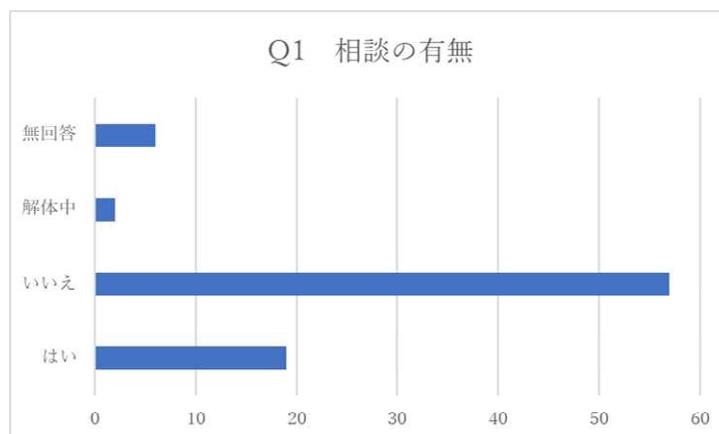
①空き家アンケート

○回答数

84件・・・回答率44%(宛名不在で届かなかった件数6件)

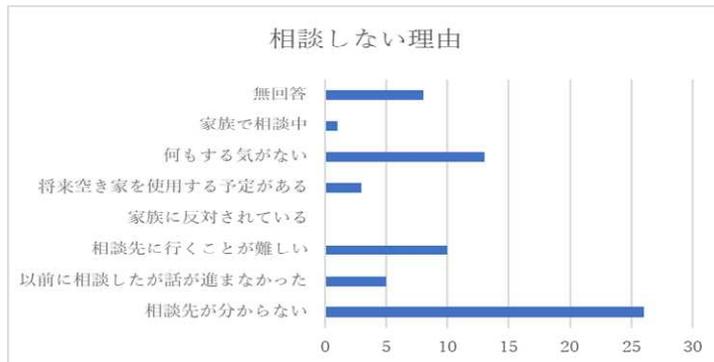
問1 空き家の管理売却についての相談先の有無

○表4 アンケート結果



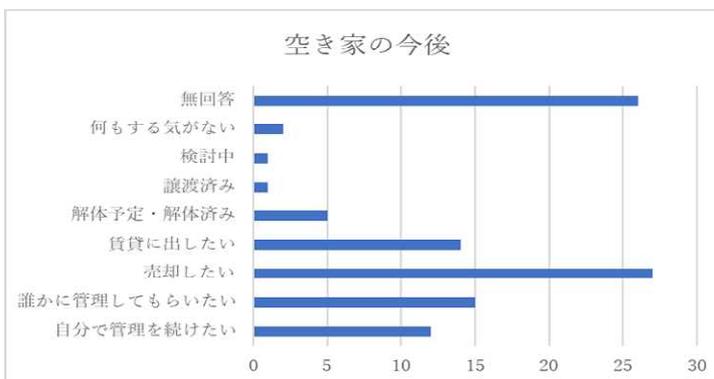
問2 相談をしていない理由(問1いいえ回答者のみ)

○表5 アンケート結果



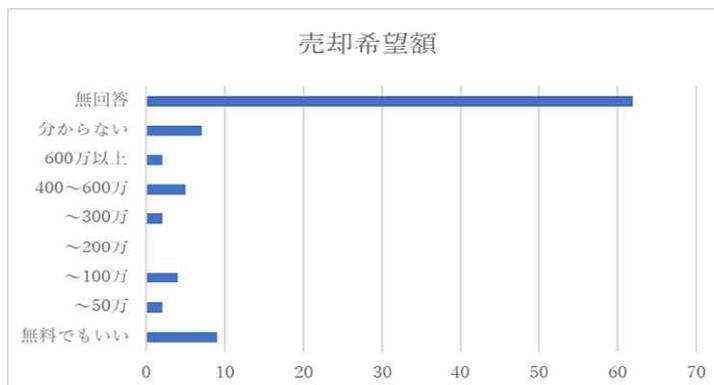
問3 空き家の今後について

○表6 アンケート結果



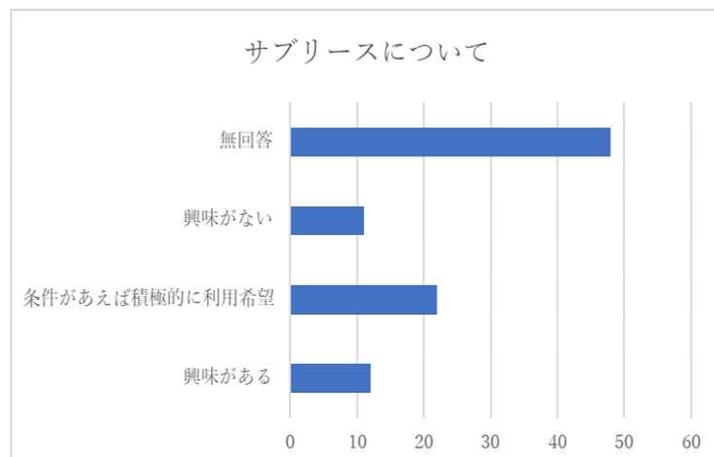
問4 売却希望者の売却希望額

○表7 アンケート結果



問5 当法人で行うサブリースへの興味について

○表8 アンケート結果



積極的に空き家を利用、処分することを希望した回答者 47 件に電話での詳細の調査を実施。

うち、15 件は空き家バンクに興味をもち空き家バンクを斡旋した。また、当法人で行っている管理代行に関心を持たれた 2 件はサンプルとして現状の空き家状況についての簡易な報告書を送付し、検討していただくこととした。また、また、これらの情報は Excel データで管理し、今後利活用するとともに現地写真などの情報も含めて、3 月に開催される出雲市の空き家対策協議会を経て行政とも情報共有する予定。

②空き家物件の現地調査

利用可能な物件確保・・・3 件

サブリース物件として利用できた物件・・・2 件

不動産会社を通じて賃貸希望者へと繋いだ物件・・・1 件

現地調査にて発見した物件所有者には、当法人が利用希望者との間に仲介し利用までの支援を行った。また、移住希望者支援に協力いただいた伊野自治協会は今回の定住成功例を受けて新たに空き家対策部会を自治協会内で発足し、令和 5 年 3 月から地域の利用可能な空き家の調査から定住希望者向けの物件の準備を行うこととなった。

③空き家相談会

来場者・・・1 名

【相談内容】

海岸部の流通性が低い地域での空き家処分に関する案件で、今回は譲渡でも構わないから可能な限り費用を抑えたいという来場者の希望を考慮して、空き家バンクへの登録を紹介した。

【相談会後の対応と NPO 法人出雲空き家相談センターとの連携強化】

相談会は空き家バンク事業を行政から委託されている出雲市内の別の NPO 法人でも行っているため、今後は平田地域での相談会の開催についても、より専門性の高いスタッフで構成されている先方の NPO 法人に平田地域でも相談会を実施してもらうことで先方と確認を行った。

今回の連携により、平田地域の空き家をダイレクトに空き家バンクへと繋がり、市場への流通が円滑になるとともに、役割分担の明確化により一層空き家市場の活性化に寄与できると考えている。

④空き家賃貸システムの構築

○写真6 清掃イベントの様子



○写真7 清掃イベントの様子



○写真8 清掃前の様子



○写真9 清掃風景



○写真10 清掃後の様子



○写真11 清掃後の様子



【第1回空き家清掃イベント】

開催日時:12月10日(土)

開催場所:伊野自治協会区域

参加人数:法人スタッフ4名

ボランティアスタッフ(SNS から)3名

ボランティアスタッフ(自治会から)10名

入居者1名

合計18名

作業時間:9:00~12:30

○図3 空き家清掃イベントチラシ



【第2回空き家清掃イベント】

開催日時:2月12日(日)

開催場所:平田町内

参加人数:法人スタッフ4名

ボランティアスタッフ(SNS から)6名

合計6名

作業時間:9:00~12:30

○図4 空き家清掃イベントチラシ



【サブリース成功事例】

目標3件/成果2件

※残りの1件については物件は確保しており来年度実施予定

サブリース事例のすべては残置物がある状態から生活ができるようになるまでの手続きをすべて当

法人が担ったため、所有者との契約、生活環境の整備といった労力を要した。工夫した点としては、サブリース成功1例目は物件確保から利用希望日まで日数がなかったのがイベントとしては実施しなかったが、2例目は過疎地区認定を受けている地域への移住ということもあり、自治協会の方々の協力も取り次げ、連携して清掃活動を行った。また、「もってけ市」と題して処分する物の中で気に入ったものを自由に持ち帰ることができる企画も同時に行ったことで SNS で関心を持った方も参加してくださった。結果、清掃に要する人的労力を大幅に削減することができたため、円滑に利用者の入居といった成果に繋がった。

また、清掃イベントを通じて、改めて参加者の方から、空き家になるまでの「終活」の重要性を膨大なゴミの処分という体験を通して学ぶことに繋がり、さらに今後の自治協会としての定住促進に向けた「空き家対策部会」の発足に至ることができた。

また、3例目のサブリース物件については本年度での利用者獲得には至らなかったが、来年度以降でワーケーション、多拠点生活者向けの賃貸物件として利用する予定で清掃イベントまでは実施することができた。

⑤まちなかチャレンジショップ

令和4年8月～令和5年2月まで延べ43回利用

利用内容：出張整体所、コワーキングスペース、大学主催の認知症カフェなど

○写真12 出張整体の様子



○写真13 出張整体の様子



海岸部の自宅と県外を行き来しながら整体を行っている方が毎月1回、当該スペースを利用して開催した出張整体では近所の方から好評を得ており、毎回予約で埋まるほど人気だったようで、今後の中心部での整体出店も検討するに至った。また、コワーキングスペースとして毎週水曜日利用していた方は SNS で利用状況を発信していただき、地域住民や同じリモートワーカーの方が訪れる交流拠点としての効果が得られたとのこと。今後は平田ではないが他の地域で安価で気軽に交流できるコワーキングスペースを空き家を利用して行うことを検討するに至った。その他大学の認知症カフェやその他学生と地域住民の交流スペースとして利用していただいた。

⑥空き家情報のデータベース化と昨年度の連携者達とまちづくりの推進

【空き家情報のデータベース化】

本年度の空き家アンケート、現地調査結果については、空き家情報の一元管理でExcel データで管理している。空き家所有者の個人情報とアンケート回答内容、そして現地調査によって得られた外観の写真をリンクさせており、今後空き家利用希望者からの問い合わせの際に希望地域に応じて情報提供できる体制を築くことができた。今後は、これらの情報を更新させることで、空き家情報を当法人で蓄積させていく予定。

○表9 空き家情報の Excel データ(個人情報に関する部分は非表示)

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	32	33						
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF							
1	状況	相談センターへ誘	電話可能な時間	Q1相	Q2理由	Q3今後	Q4売却希望	Q5	自由記載																													
2	1 現棟確認済み	○	いつでも	いいえ	相談先に行くことが難しい		売却	条件があれば積極的に空き家を利用してほしい	田舎なので不動産屋さんには相談した																													
3	2 非該当	*																																				
4	3 非該当	*																																				
5	4 現棟確認済み	○	午前～夕方	いいえ			売却	管理希望	400～600	条件があれば積極的に空き家を利用してほしい																												
6	5 非該当	*																																				
7	6 二回目連絡済み	○	平日11:00～16:00	いいえ			はい	以前に相談したが話が通らなかった																														
8	7 非該当	*																																				
9	8 非該当	*																																				
10	9 非該当	*																																				
11	10 非該当	*																																				
12	11 非該当	*																																				
13	12 現棟確認済み	○	平日以外の午後 10時頃～夜間 (門前)	いいえ	相談先がわからない 以前に相談したが話が通らなかった		売却	管理希望	分からない	条件があれば積極的に空き家を利用してほしい																												
14	13 現棟確認済み	○	連絡希望なし	いいえ	相談先がわからない		売却	売却予定	無料～100万円	条件があれば積極的に空き家を利用してほしい																												
15	14 非該当	*																																				
16	15 非該当	*																																				
17	16 二回目連絡済み	○	いつでもいい	いいえ	相談先がわからない 相談先に行くことが難しい		売却	無料		条件があれば積極的に空き家を利用してほしい																												
18	17 非該当	*																																				
19	18 非該当	*																																				
20	19 現棟確認済み	○																																				
21	20 現棟確認済み	○																																				
22	21 現棟確認済み	○																																				
23	22 非該当	*																																				
24	23 二回目連絡済み	○																																				
25	24 現棟確認済み	○	18:00～19:00	いいえ	以前に相談したが話が通らなかった		売却	管理希望	100万円	条件があれば積極的に空き家を利用してほしい																												
26	25 二回目連絡済み	○	時なし	いいえ	伺もする気がない		売却	売却希望		条件があれば積極的に空き家を利用してほしい																												
27	26 二回目連絡済み	○																																				
28	27 初見確認済み	○	出稼中 来週以降で (11/21～) 再連絡	いいえ	相談先がわからない		売却	無料		条件があれば積極的に空き家を利用してほしい																												
29	28 非該当	*																																				
30	29 非該当	*																																				
31	30 非該当	*																																				
32	31 非該当	*																																				

○写真14 空き家外観例



○写真15 空き家外観例



○写真16 空き家外観例



【昨年度連携者とのまちづくりの推進】

昨年度から各種まちづくり団体と連携した町の中期ビジョン策定に取り組んでいたが、令和4年6月の最終検討会により中期ビジョンを策定し、協力体制を築きながらまちづくりを推進することで町のコンテンツの強化を図っている。令和5年2月にも出雲市長との懇話会を開催し、来年度以降で協議体を構成して町の魅力化向上に向けた取り組みを実施し、地域の空き家利用希望者の拡大を目指す。

当法人スタッフは本業の傍らでボランティアとして NPO 法人を運営しているため、来年度以降も継続して現地調査を行う為には、各地の自治協会との連携といった外部の協力をどれほど取り次げるかが課題となると思われる。

③空き家相談会

本年度 3 回を予定していた空き家相談会であったが年度末の 2 月の一回の開催となった。理由として、当初はアンケート調査を 10 月までに実施し、そこであがった流通可能性の高い物件情報を開示し、利用希望者へと取り次ぐことを想定していたが、アンケート調査の現地確認を含めた集計作業が年末までかかったことが理由として挙げられる。また、実施の際も想定以下の来場者で 1 名の来場者であった。理由としては、当該地域の空き家に関心のある方へは既にアンケート調査で回答いただき、電話調査にて相談を行ったことが挙げられる。また、相談内容も結果として空き家バンクへの斡旋作業となり、出雲市で空き家バンク委託業務を行っている別の NPO 法人の業務紹介となったため、今後は空き家相談会を当法人で行うことの必要性は低いと感じている。その為、今後の課題としては、空き家処分を検討する方向への相談会は、別の NPO 法人に依頼し、当法人としては、今後利用可能な物件を拡充させたうえで、空き家を利用したい方向への相談会として趣旨を変更するなどの対策が求められていると感じている。

④空き家賃貸システムの構築

現地調査などにより 2 件のサブリースを取り次げた。今回の結果により空き家利用には一定のニーズがあることが明らかとなった。設立時から本年度までの多くの取り組みを公的資金に依存していた当法人としては、今後それらに依存せずに取り組みを継続する上で必要な資金源となったことは大変意義深い。目標としては 3 件のサブリースを目指していたが、3 件目は物件の確保及び清掃活動までにとどまった。利用目的までは定まっているため、来年度以降もサブリース物件及び、その用途を拡充させることで空き家を市場流通させていく循環の第一歩とすることができた。

しかし、サブリースに至るまでには多くの労力を要した。当地域は保守的な傾向が強く個人の資産を他人に貸し与えることに抵抗を感じる方が多く、利用可能性の高い物件でも賃貸での利用は拒否され、売却及び現状維持を希望する方が多くおられた。また、成功事例の無い中での提案に対して聞き入れない状況が続いたこともあり、町なかで成功した 1 件目のサブリース物件については一旦当法人スタッフが購入し、NPO 法人を介してサブリースにこぎ着けた。結果成功事例をもとに 2 件目以降の物件確保に至ることができた。

また、アンケート調査を行った際にも課題となったこととして、市場流通させる上での所有者の「授かり効果」による所有者と利用希望者の適正価格の乖離が明確となった。不動産業界の方にも同行してもらった現地調査ではアンケート記載の所有者の売却希望価格よりも 100 万円～300 万円程度安い金額、ないし、無償譲渡を希望された所有者についても、買い取り手に所有者から金銭を支払って処分する状態という評価を受けた。これらの見積もり価値の双方の乖離も今後空き家の流通性を高める上で課題となることが明確となった。

⑤まちなかチャレンジショップ

利用回数が 7 カ月で延べ 43 回と一定の成果を得ることができた。しかし当初想定していた小売業などの利用はなく、本取り組みにより商業目的での出店に繋がる成果は得られなかった。しかし、当該事業の広報を通じて相談のあった平田地域での起業希望者に対して不動産業者を紹介し、出店に向けた空

空き家購入に繋がった副次的効果が得られたことは意義深い。なので、こうした空き家への取り組みを通じた起業希望者への窓口的効果は得られたことを受けて来年度以降も、空き家利用の広報的意義として当該事業地の継続利用は検討する必要があると思われる。

しかし、本年度までは本助成金を運営費に充てることができていたが来年度以降も継続して運用するためには資金源の確保が必要となるため、利用時の利用料の徴収などの運用方法の検討が求められている。

⑥空き家情報のデータベース化と昨年度の連携者達とまちづくりの推進

【空き家情報のデータベース化】

空き家情報のデータベース化についてはExcelデータとして整理することが出来たことは意義が大きいと感じている。ハイパーリンクで住所をクリックすると外観資料、相談状況などを閲覧できるようにしたことで、容易に検索でき、今後のデータ蓄積の負担軽減に繋がった。しかし、住宅市場に流通させる段階には至らなかった。当該事業でホームページのリニューアルを行い、住宅市場へ流通させる予定ではあったが、所有者に対して、空き家バンクへの登録を依頼する流れに変更したことが要因である。当法人ホームページに掲載するにも、空き家バンクへ登録するにしても内覧、価格設定の調査が必要であり、今後住宅市場へ流通させるためには一層利用希望者の目に触れる機会が多いほうが良いとの判断から、NPO法人出雲空き家相談センターと協議の上、空き家バンク登録調査を当法人が協力することで、双方のホームページに同時に掲載する形式とした。12月末までの調査の上で、空き家バンクへの登録斡旋も行っており、現時点で空き家バンクの申し込みが数件先方の法人には依頼があり、今後日程調整の上で調査を行う予定にしている。

【昨年の連携者達とまちづくりの推進】

昨年からの取り組みで町の中期ビジョン策定に向けたタウンミーティングを実施していた。令和4年6月の最終のタウンミーティングにて上述のビジョン策定に至り、その後は各種まちづくり団体とともに「アクションプランナー」としての活動を継続している。本件については「空き家市場の活性化」には直接的には関わりがないが、今後旧中心市街地の魅力向上に向けたコンテンツ作りの大まかな方針が共有されたので令和5年度以降で協議会を立ち上げ、まちづくりを推進する予定。その結果副次的に商業目的としての旧市街地の空き家利用促進が期待されており、今後益々中心市街地の利活用可能な空き家の掘り出し作業が急務となってくる。

4. 今後の展開

【空き家の利活用】

本年度のサブリースに関する取り組みにより、流通性の高い地域や利用希望者が明確に希望する地域での空き家利用は可能であることが証明された。しかし、市場へ流通させるためには本年度の取り組みのように仲介者の存在が必要であることも同時に学んだ。今後当法人として不動産業者とは一線を画し、流通性の高い空き家で民間業者による市場には上がっていかない、再建築不可物件やへき地の空き家利活用を一層促進させることで、当該地域内での空き家の減少につながると思われる。また、サブリースの仕組みを拡充させることにより、NPO法人としての資金面での課題解決にもつながる為、それらの資金を空き家再生に投入し、更なる利用可能物件の創出といった好循環の仕組みを構築させる取り組みを来年度以降も推進していきたい。

【包括的な空き家対策に向けて行政・他のNPO法人との連携体制の強化】

これまで空き家相談会や空き家情報の掲載も含めて、空き家対策全般に対して当法人内で行ってきたが、昨年からは行政、他の空き家関連のNPO法人との連携を進めてきたことにより、今後はそれぞれの特徴を生かして役割分担を行うことになった。具体的には専門性の高いスタッフで構成されている他のNPO法人に空き家相談会、空き家バンクへの登録手続きを担ってもらい、その代わりに実際の空き家利活用や空き家バンク登録手続きの協力を当法人で行うといった体制を構築することで、空き家問題を包括的に解決できる仕組みを作ることができると考えている。来年度以降で実際に役割分担に沿った取り組みを進めていく中で、さらなる連携方法を双方で検討していく予定。また、実際の取り組みで挙がってきた課題については行政が主体となって実施している空き家対策協議会で課題の共有と提言を行い、官民一体となった対策を進めていく。

【流通性の低い物件への対応】

本年度の取り組みの中で大きな課題となった中山間地域、海岸部の老朽化した空き家への対策について来年度以降に取り組みを進めたい。これらの地域の空き家は不動産価格が低く不動産業者が参入する可能性が限りなく低い地域であり人口減少により空き家の増加が著しいこともあり対策は急務となっている。今後は出口戦略として改修に必要な代金を支払っていただいた上で対策困難な空き家を当法人で譲り受け、頂いた資金をもとに利活用を行うことなど、可能な対策を検討、試行することで具体的な解決策を地域内外に発信するための取り組みを進めていきたい。

【まちづくりの推進による利用希望者増加対策】

我々が今後いかに空き家を市場に流通させたとしても、平田地域に住みたい、起業したいという方々に選ばれる町であることは、空き家市場の活性化の前提条件であると考えている。昨年度からの中期ビジョンの策定などのまちづくりの推進を経て各種まちづくり団体との協力体制を構築することができた。その上でまちの魅力向上に対するコンテンツの素案は構築できたので、来年度からは協議体を設立し、空き家対策と並行してまちの魅力化にも取り組みたいと考えている。

【最後に】

昨年度から本年度にかけて空き家対策モデル事業に採択頂けたことにより、当法人の資金では実施できなかった多くの事業を行うことができた。この2年間の取り組みにより来年度以降、公的資金に頼ることなく効果が検証できた同様の事業を継続するための基盤を構築することができた。

今回採択頂けたことを真摯に受け止めて、今後も公的資金を受けた団体として一層空き家田策に向けた当法人の責務を全うしていきたい。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	設立 2019年5月		
代表者名	理事長 吉岡 拓也		
連絡先担当者名	吉岡 拓也		
連絡先	住所	〒691-0001	島根県出雲市平田町 2621-5
	電話	090-3638-7375	
	メール	yoshiokatakuya888@gmail.com	
ホームページ	http://akiyasaiseisya.com/		

※事業に関してご質問等がある場合は、上記連絡先にご連絡ください。