

事業名称	移住者と社会事業家のための、新しい支援体制構築 (人とモノの両面から)
事業主体名	庄原市空き家解決専門家ネットワーク
連携先	広島県 庄原市 庄原商工会議所 広島みどり信用金庫 庄原市社会福祉協議会 広島銀行庄原支店
対象地域	広島県庄原市を主体とするも、全国を対象とする。
事業概要	①移住・定住、二地域居住・他地域居住やサテライトオフィス、ワーケーションといった社会ニーズに応える空き家・空き店舗等の利活用のスキームを構築する取組 ②空き家バンクへの物件登録を促進する、ICTを活用した充実したサービスの提供、サポート体制の整備、効果的な普及啓発等の総合的・特徴的な取組
事業の特徴	①コワーキングスペースやサテライトオフィス等の空き家を利活用する取組みに対するコンサルティング ②庄原商工会議所と共催で、空き家問題の解決・空き家の利活用・社会事業をテーマとした「庄原創業塾」の開催（全6回）（受講生10人）及び受講生に対する創業までのコンサルティング ③「空き家活用交流会」の実施（全2回） ④行政と連携した民間版空き家バンクの運営 <ul style="list-style-type: none"> ・遠隔地空き家所有者、空き地、空き家予備軍に対応 ・移住者支援の実施 ・空き家問題の解決業務を支援するデータベースの運営 ・VR機能付き物件情報を掲載 ⑤大学研究室と連携し、空き家を中心とした地域全体の3D化の実施 ⑥空き家予備軍に対応するため市民に向けてのセミナーや相談会の実施
成果	事業成果 相談者123人、相談件数152回→流通52件、利活用4件、解決中39件、問合せのみ28件 ※流通52件のうち17件が他人へ売買・残りは近所や親戚、借主に譲渡したものの ① 空き家を利活用する取組みに対するコンサルティングにより、上記のとおり4件が利活用された。コンサルティングをしたコワーキングスペースから、空き家を使い地域を活性化するプロジェクトが始まった。 ② 庄原商工会議所と共催で、空き家問題の解決・空き家の利活用・社会事業をテーマとした「庄原創業塾」の開催（全6回）（受講生10人）及び受講生に対する創業までのコンサルティング（4名起業・1名事業承継・3名起業準備中） ③ 「空き家活用交流会」の実施（2回26人） ④ 行政と連携した民間版空き家バンクの創設 <ul style="list-style-type: none"> ・遠隔地空き家所有者、空き地、空き家予備軍に対応 ・移住者を支援し、3件の空き家に7人が移住した。 ・空き家問題の解決業務を支援するデータベースの運営 ・VR機能付き物件情報を掲載 ・空き家予備軍に対応するため市民に向けてのセミナー（1回8人）や相談会（2回11人）の実施 ⑤ 大学研究室と連携し、空き家を中心とした地域全体を3D化し、民間版

	空き家バンクの機能を強化した。
成果の公表方法	事業専用ホームページ (https://akiyanetshobara.com)
今後の課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 想定を上回る相談件数に対応する専門家の不足 ・ 非営利活動や組織運營業務に対する人件費の捻出 (自主財源の不足)

1. 事業の背景と目的

【課題・目的1】

空き家を使った社会事業を始めたいという人が存在する。単なる起業支援や、単なる空き家の改装を補助の制度は現存するが、①②の両方を支援する制度はない。

空き家の改装は新築よりもコストがかかり、固定費の回収に時間がかかる。又社会事業は利益が出にくい体質をもっている。そのため、起業をためらったり、起業しても事業の存続が危ぶまれる。そこで金銭面では補助金申請支援や借入支援を行い。人的な面では、人脈形成の手伝いやそれらを通じた利益の得る仕組みづくりのサポートを行い、社会事業家の事業の安定につなげていく。また、同様の問題は創業だけではない。人口減少と高齢化が進む庄原市において、空き家事業をやりたい人を見つけることが困難である。

【課題・目的2】

現在の空き家バンクでは下記の二点の課題がある。一つは空き家バンクに掲載されている物件が足りない点だ。空き家バンクは不動産の所有者の申請が前提条件となるため、所有者が法律や気持ちの問題で申請を行わない空き家は、空き家バンクに掲載されない。2つ目は、行政の空き家バンクは移住者を増やすためのもので、空き家バンクの情報は市外の移住希望者のみに公開されている。よって、空き家バンクの情報を市内の居住者に開示できない。また、権利関係が複雑な物件、農地や山林、将来空き家になるとわかっている物件について対応できない。また、市内の宅建業者は、僻地や利益がでない物件に対応できない。よって、行政と連携したVRを活用した民間版空き家バンクを運営する。専門家が空き家の調査や諸問題の解決を行い、所有者の希望により双方の空き家バンクに空き家の掲載を行う。さらに行政と連携して移住者の支援を行い、更なる移住者の増加を図る。

【課題・目的3】

空き家問題を本当の意味で解決するには、空き家の権利関係や所有者の問題を解決する「入口」と空き家の流通や利活用を進める「出口」を同時にする必要があるが、庄原市において、空き家の利活用を進める「出口」に対する支援がない。そこで、当団体は、「空き家に関する相談窓口等の民間連携を行う事業」と「住宅市場を活用した空き家に係る課題の解決を行う事業」の両方を行う。空き家問題の「入口」と「出口」を同時に行うことにより、本事業の目的を達成していく。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

交付決定 (令和4年7月28日) から事業終了 (令和5年2月28日) までの間の事業内容とスケジュールについて、表1～3に示す。

表1 取組フロー図

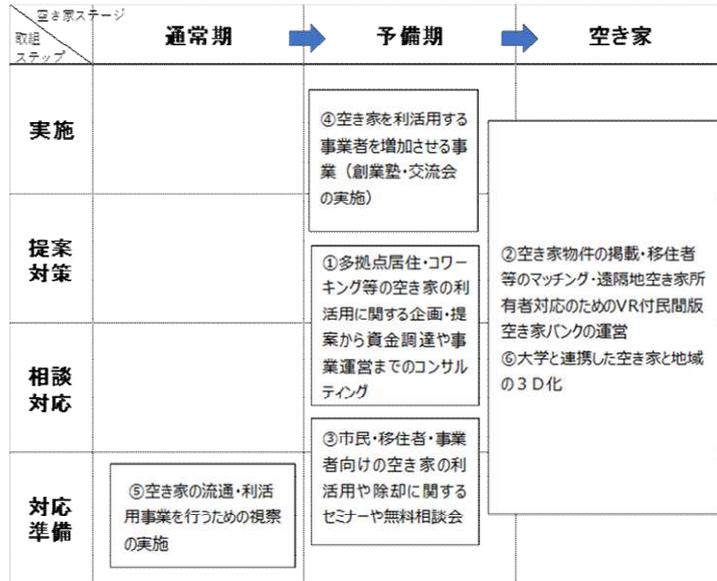


表2 事業の内容とスケジュール

ステップ	取組内容	具体的な取組内容	令和4年度											
			7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月			
相談対応	①多拠点居住・ワーキング等の空き家の利活用に関する企画・提案から資金調達や事業運営までのコンサルティング	社会事業家に対する研修会・無料相談会の運営及び講師の手配												
提案対策		社会事業家(サテライトオフィス・ワーキングスペース等)に対する継続的な相談及びコンサルティング												
実施	②空き家物件の掲載・移住者等のマッチング・遠隔地空き家所有者対応のためのVR付民間版空き家バンクの運営	ホームページ・データベース・VR等の業者との調整及び更新												
		移住希望者に対して行う生活支援												
		空き家の流通や利活用を促進するための継続的な相談及びコンサルティング												
	③市民・移住者・事業者向けの空き家の利活用や除却に関するセミナーや無料相談会	市民・移住希望者・福祉関係者等の空き家セミナー・無料相談会の運営及び講師の手配												
	④空き家を利活用する事業者を増加させる事業(創業塾・交流会の実施)	空き家活用交流会(仮)の運営及び講師の手配												
	⑥大学と連携した空き家と地域の3D化	大学と連携した空き家を中心とした地域の3D化に関する対応												
対応準備	⑤空き家の流通・利活用事業を行うための視察の実施	セミナー等の広報及び広報ツールの制作												

表3 各取組の役割分担

取組内容	具体的な内容(小項目)	担当者(組織名)
①移住・定住、二地域居住・他地域居住やサテライトオフィス、ワーケーションといった社会ニーズに応える空き家・空き店舗等の利活用のスキームを構築する取組	社会事業家に対する研修会・無料相談会の運営及び講師の手配	広島北部司法事務所、 合同会社空き家解決サポート
	空き家活用交流会(仮)の運営及び講師の手配	広島北部司法事務所、 合同会社空き家解決サポート
	社会事業家(サテライトオフィス・ワーキングスペース等)に対する継続的な相談及びコンサルティング	認定経営革新等支援機関
②空き家バンクへの物件登	ホームページ・データベース・	こうき不動産

録を促進する、ICTを活用した充実したサービスの提供、サポート体制の整備、効果的な普及啓発等の総合的・特徴的な取組	VR等の業者との調整及び更新	
	大学と連携した空き家を中心とした地域の3D化に関する対応	こうき不動産
	空き家の流通や利活用を促進するための継続的な相談及びコンサルティング	広島北部司法事務所、 合同会社空き家解決サポート こうき不動産
	市民・移住希望者・福祉関係者等の空き家セミナー・無料相談会の運営及び講師の手配	広島北部司法事務所 合同会社空き家解決サポート
	移住希望者に対して行う生活支援	こうき不動産
	①②のセミナー等の広報及び広報ツールの制作	広島北部司法事務所 合同会社空き家解決サポート

(2) 事業の取組詳細

まずはじめに、当団体の取組を理解いただくためには、当団体がどのような団体か知ってもらう必要がある。当団体は司法書士、行政書士、不動産業者等を中心とする専門家の集団である。他の専門家としては、認定経営革新等支援機関、大学教授、弁護士、土地家屋調査士、社会保険労務士、税理士、社会福祉士が所属している。また、会員には、建設業、解体業、清掃業、墓石業、工務店、便利屋業・林業・保険業・ドローン運營業等様々な業種が所属している。当団体は、広島県・庄原市・庄原商工会議所・広島みどり信用金庫、庄原市社会福祉協議会・広島銀行庄原支店の後援を受けて活動している。

以上の事を前提に、以下の取組内容をご覧いただきたい。

■移住・定住、二地域居住・他地域居住やサテライトオフィス、ワーケーションといった社会ニーズに応える空き家・空き店舗等の利活用のスキームを構築する取組

- ①民間版空き家バンクを行うことで、二地域居住・多拠点居住を希望する都市部の居住者の需要を喚起した。
- ②現在庄原市内でサテライトオフィス、コワーキングを行っている事業者を支援し、安定的な継続体制を作ることで、二箇所、三箇所目と展開していくように取り組んだ。
- ③当団体は自主財源の不足が課題なので、自らコワーキングスペースやシェアオフィスを経営している「LaPlace」に視察研修を行った。
- ④空き家を使った貸別荘・社宅・事務所兼店舗・空き家や耕作放棄地を使った農業等様々な空き家の利活用に関する相談を受け、コンサルティングを行った。また、空き家を使い地域活性化を考えるまちづくり団体の会議に出席し、コンサルティングを行った。
- ⑤庄原商工会議所と共催で、空き家問題の解決・空き家の利活用・社会事業をテーマとした「庄原創業塾」(全6回)の開催した。
- ⑥空き家を利用したビジネスを開始する事業者は、認定革新等支援機関による補助金や低利融資制度の活用の支援を受け、事業の安定化を図った。また、希望者には適切な人材の紹介を行った。
- ⑦「空き家活用交流会」を実施し、「創業塾」に入塾するほどの決意はないが、将来の空き家を使った起業を考える層へアプローチを行った。

■空き家バンクへの物件登録を促進する、ICTを活用した充実したサービスの提供、サポート体制の整備、効果的な普及啓発等の総合的・特徴的な取組

- ① 行政と連携し、VR機能付き物件情報付きの民間版の空き家バンクを運営した。遠隔地の空き家所有者や庄原市内の空き家購入希望者、通常の宅建業者が取り扱わない低価格の物件や僻地の物件、権利関係が複雑な物件にも対応した。また、行政版の空き家バンクが対応できない、空き地や空き家予備軍に対応した。
- ② 空き家の利活用を進めるため、移住者を支援した。
- ③ 各専門家の負担を軽くし、組織運営の効率化、専門家間の情報共有を円滑に行うため、空き家問題の解決業務を支援するデータベースの開発し運営した。
- ④ 空き家予備軍に対応するため市民に向けてのセミナーや相談会の実施した。
- ⑤ 大学研究室と連携し、空き家を中心とした地域全体を3D化し、民間版空き家バンクの機能を強化した。

(3) 成果

■移住・定住、二地域居住・他地域居住やサテライトオフィス、ワーケーションといった社会ニーズに応える空き家・空き店舗等の利活用のスキームを構築する取組

- ①多拠点居住者を増やすためには、その方たちが住みたくするような物件を多く用意する必要がある。物件に対する価値観は人それぞれであるため多種多様な物件を用意する必要がある。しかし、市場には、程度の良い空き家や低価格で景観がよい古民家が少ない。そこで、市場価値がない空き家や僻地の空き家にも対応し、民間版空き家バンクに4件を掲載することができた。
- ②現在、庄原市内でサテライトオフィス、コワーキングスペース事業を行っている事業者に対し、庄原商工会議所と連携した上で、継続的に役員会に出席した。経営のアドバイスをするだけでなく、コワーキングスペースで行われるイベントを手伝ったり、コワーキングスペースを訪れる起業希望者やまちづくりをしたい方に対して、専門家として支援した。結果として、空き家を活用したい人、ソーシャルビジネスをしたい人、起業したい人が集まるのサークルである「庄原プラットフォーム」という団体や市・学生・企業が一緒になり、会議だけではなく、実際に事業を行うところまでを目標とする「さとやまりビングラボ」というまちづくり会議が立ち上がった。その場では、空き店舗を使った地域活性化や空き家を使ったビジネス等様々なビジネスモデルが行政、主婦、学生、事業者等幅広い層で議論され、現在、事業化に向け準備している。
- ③コワーキングスペースの仕組み作りや組織運営を学ぶため、「LaPlace」に視察研修を行った。当団体の強みは、専門家の集合体であり、実際に空き家問題を解決する企業や個人である、「プレイヤー」をワンストップで支援できることである。ただ、裏を返せば、自分たちでコワーキングスペース業のような空き家解決問題を直接解決する事業を行っておらず、当団体自身が「プレイヤー」ではないことが弱みである。そこで、自分たちで空き家を改修し、コワーキングスペース業、貸しオフィス業、飲食業をされている「LaPlace」に視察研修を行った。その結果、中山間地域で、コワーキングスペースや貸しオフィス、飲食業のみで経営すること困難な事が判明し、当団体の自主財源を増加させるためには、サブリース業、空き家管理業、空き家賃貸業、セミナー業を強化することになった。
- ④空き家を利活用する社会事業家に対して、コンサルティングを行った。そのうち、空き家を使った宿泊業や貸別荘は、専門家による補助金支援や人材紹介、物件取得のアドバイスにより稼働した。空き店舗を使った事務所兼モデルルームは現在、空き家を取得中で達成見込みである。
- ⑥ 庄原商工会議所と共催で、空き家問題の解決・空き家の利活用・社会事業をテーマとした「庄原創業塾」(全6回)の開催した。10人の受講生が集まり、空き家や古民家、空き店舗を使った不

不動産賃貸業・飲食店・農業×パン屋・コワーキングスペース・小売店や空き工場を使ったM&A等の空き家に関連した事業計画が発表された。その他にも、マリンスポーツ事業・HP制作・コーチングセミナー等様々な事業計画が発表された。空き工場のM&A・空き家不動産賃貸業・飲食店・農業×パン屋・HP制作・マリンスポーツ事業は実際に起業した。その他の事業は起業準備中である。今後も、このような事業者に対して、空き家の紹介、補助金の申請支援、キーパーソンの紹介、事業に役立つセミナーの実施等、様々な支援を行う予定である。

写真1 創業塾



写真3 創業塾チラシ



写真2 庄原商工会議所所報



創業・独立起業を目指す方、求職者、スキルアップを目指す方、創業してもない方

【場所】HONMACHI STAND
【定員】併走型 10名 (申込締切) 9月15日
【日時】
9.22(土) 10.7(土) 10.21(土)
11.4(土) 11.18(土) 12.9(土)

【お申し込み】
0824-72-2121 0824-72-6608

表4 庄原創業塾の開催状況

	日付	会場	講師	内容
1	令和4年 9月22日	ホンマチ スタンド	中小企業診断士 司法書士	【創業基本】経営理念&目標設定、 創業者の体験談等
2	令和4年 10月7日		中小企業診断士 司法書士	【経営】 PEST分析、外部環境の客観的評価等
3	令和4年 10月21日		中小企業診断士 司法書士	【販路開拓】販路展開と事業領域、 経営資源、課題等
4	令和4年 11月4日		司法書士 社会保険労務士 中小企業診断士	【人材育成・財務】事業計画と会社設立、 利益と売上高等
5	令和4年 11月18日		経営革新等支援機関 金融機関 中小企業診断士	【総合】 資金調達と経営の勘所等

6	令和4年 12月9日		中小企業診断士 司法書士	【創業プランコンテスト】 創業プランの発表、コンテスト結果発表、 総括、講評
---	---------------	--	-----------------	--

⑦ 「空き家活用交流会」を2回実施した。第1回は「空き家で夢を叶えよう！」(参加者20人)第2回は「創業間もなくともできる！資金調達成功事例とそのポイント」(参加者6人)というテーマでセミナーを開催した。庄原創業塾に入塾するまでには至っていないが、「将来起業してみたい」「何か自己実現してみたい」「何か新しい事をしてみたい」という層に向けて、講師が一方向的に話す講演会ではなく、気軽に参加できる座談会形式の交流会を設営した。また、庄原創業塾の第1期生と2期生の交流の場としても機能した。人口減少している庄原市において、空き家を使って何かしようとする人を見つけ続けることはとても困難なので、このようなターゲットを絞った取り込みと、新しい空き家を使ったプレイヤーを見つける企画はとても重要と考える。このような新しい種をまく取組を通じて、次年度以降、更なる成果を上げることを目指している。

空き家バンクへの物件登録を促進する、ICTを活用した充実したサービスの提供、サポート体制の整備、効果的な普及啓発等の総合的・特徴的な取組

- ① 前年度、広島県江田島市の一般社団法人フウド等の取組を手本とし、視察研修を行った成果により、写真1、2のようなVR機能付き物件情報付民間版の空き家バンクを作ることができた。今年度はその取組みをさらに発展させ、取り扱い物件を増やした。(8件)

VRの良いところは、物件購入希望者が現地に行かなくてもよいので、成約率が上がることだが、当団体のメリットとしても、事前に物件購入希望者と物件のイメージを共有できるので、現場の宅建士のオペレーションが減り、業務が効率化できることが挙げられる。

写真4 ホームページの空き家・空き地情報



写真5・6 VRの物件情報



- ② 行政と連携し、当団体の専門家が対応することにより、遠隔地の空き家所有者や庄原市内外の空き家購入希望者、低価格の物件や僻地の物件の物件にも対応した。(写真3)

具体的には、以下の5点に注意をしながら事業を実施した。

1. 市場価値がない物件についても対応した。

通常の宅建業者は、利益の薄い低額物件や人件費が多くかかる僻地の空き家については、取り扱わないこともある。民間事業者としては、それは当然のことである。ただし、当団体とその所属する宅建士はそのような物件にも対応することにより、取り扱い物件が増えた。また、今年度より、新たに宅建士を1名専門家に加えることにより、取り扱いができる物件が増加した。

2. 個人間の売買や贈与、農地や山等の空き地にも対応した。

庄原市のような中山間地域は個人の繋がりが強いので、宅建業者を通さず、個人の人間関係で不動産の売買を行う事例が多い。ただし、専門家ではないので、不完全な取引やどのように進めたらよいかわからず放置していたり、取引が止まっているケースもよく見受けられる。また、行政の空き家バンクでは対応していない農地や山林等の空き地の売買や贈与もよく見受けられる。

そこで、宅建士が仲介に入ったり、司法書士や行政書士、土地家屋調査士が法的支援を行うことで、空き家や空き地（耕作放棄地を含む）が適正に流通するように支援した。

3. 相談者の負担を減らし、ワンストップで対応した。

通常、土業の各専門家は自身の関係する職域のことだけをすればよいので、他の職種のことや相談者が抱える問題の総合的なサポートまでは行わない。しかし、当団体の相談員は自身の職種のみならず、法律、測量、税金、農地法等、不動産を流通させるための法的障壁をワンストップで除去し、さらに、解体、補修、墓終い、清掃、工事等の現場の障壁にもワンストップで対応した。

4. 空き家の所有者の気持ちを変えるため、以下のステップを踏み、「熱」を持って相談に対応した。

ステップ①相談者は具体的な事はわからず、漠然と空き家問題に対して不安がある方が多い。

ステップ②相談者の不安に対し、まず法的に答えを出す。マイナスなことも含めてすべて伝える。

例えば、「空き家を放置していると法的にどうなるか」「特定空き家とは」「相続が起こるとどうなるか」「相続放棄するとどうなるか」「行政に空き家や空き地を寄付できるか」「相続登記義務化」「相続土地国庫帰属法」等

ステップ③この問題を解決する方法をメリット・デメリットを踏まえ、いくつか提案する。

その際の注意点は、必ず当団体の方ですべての見積を取得し、具体的な金額を提示することである。また、デメリットや法的リスクも含めてきちんと説明する。

ステップ④当団体の解決実績や解決方法、未解決案件の説明する。

また、庄原市における空き家の状況、高齢化率・人口減少・取引相場等の情報をすべて開示する。また、特定空き家に対する行政代執行等、現在の空き家問題に対する世の中の流れを伝える。

ステップ⑤最後に相談員の想いを伝える。当団体を設立したきっかけは、代表の司法書士自身が自身の亡曾祖父、亡祖父名義の空き家を放置していたことにより、多額の解決費用を負担し、自分と同じ思いをしてほしくないと思ったことである。そして最後に、自分の次の世代のため、まちづくりの観点からは庄原市民のために、放置せずになんとかあなたの代で解決しませんかと提案する。

このようなステップを踏むことで、放置せず、お金をかけてでも解決したいと所有者に納得してもらうことが肝心と考え、相談対応を行った。

前年度も上記のような対応を行っていたが、今年度、飛躍的に成果が上がったことは下記の理由によ

る。

表 5

実績	令和4年度	令和3年度
相談者	123人	56人
相談件数	152回	75回
流通	52件	4件
利活用	4件	4件
解決中	39件	29件
問合せのみ	28件	17件

※流通52件のうち17件は他人同士の取引。残りは、近所や親戚、借主への売買や贈与

1. 令和5年4月27日「相続土地国庫帰属制度」令和6年4月1日「相続登記義務化」がスタートすること。

上記の制度がスタートすることで、国やマスコミが周知した結果、「漠然と空き家を放置しているけどどうしよう」という空き家の所有者が動き出し、相談件数が伸びた。

2. 当団体は事業1も同時に行っていること

昨年度より、当団体は補助事業対象期間外も含めて、空き家問題の相談に対応し続けている。事業1で解決した空き家が増えれば増えるほど、事業3で流通できる良い空き家が増加し、流通や利活用によって解決できる空き家が増えていった。

3. 当団体の相談員のスキルが上がり、それに伴って解決実績も増加し、認知度が向上したこと。一見、流通52件という数字は昨年度に比べて飛躍的に伸びているが、残念ながら、中山間地域において、すべての物件に値段が付き、買主を見つけ、通常の不動産取引のように譲渡することはできない。そこで、当団体は空き家を3つの分類に分けて対応している。

分類① 流通52件のうち、不動産価格が付き、赤の他人同士が売買したケースは17件である。中山間地域の空き家が欲しい人を見つけることは難しい。そこで、HPや口コミ、行政版空き家バンクを使って、なんとか流通や利活用をしてもらうことができた。

分類② 低価格での売買・贈与は32件である。

「管理することが難しい。」「次の世代に迷惑をかけたくない」という理由から、都市部に住む相続人や物件所有者からの依頼で、知り合いの集落の人や親戚、借主に低価格でも売買したり、贈与したいというニーズに対応した。

分類③ 管理費を払ってでも、譲渡した。(3件)

宅建士に査定を取るも、値が付かず、低価格でも売買できない物件が数多くある。それでもあきらめず、解体費用や維持管理費、次の世代の事を考え、管理費を払ってでも、空き家や農地、原野、山林等をすべて譲渡したいという依頼者のニーズに対応した。この解決方法は税金や契約等様々な問題が生じるので、税理士や宅建士、土地家屋調査士、行政書士等様々な専門家が間に入り、長時間時間をかけて解決した。

上記のように、不動産を3つの段階に分け、依頼者があきらめない限り、当団体としても粘り強く活動を重ね、不動産の流通や利活用に繋げた。

4. 事務員任せではなく、すべての問い合わせに専門家が対応していること。

当団体は、国家資格を持った専門家しか在籍しておらず、すべての事業を専門家自ら行っている。専門家が直接すべての相談にのっているので、解決実績が上がるにつれ、今までは問い合わせのみであきらめていた物件所有者が空き家問題の解決に一步踏み出してみようと気持ちを変えることができ、流通できる物件が増えて行った。

5. 啓発と啓蒙に力をいれた。

当団体に相談に来られる相談者の特性をみると、活動を始めた頃は、「空き家が問題になってから」相談に来られることが多かった。広告やセミナー、無料相談会を重ねるにつれ、「空き家に相続が起こったから」→「所有者が施設入所したから」→「まだ、住んでいるけど、将来空き家になりそうだから」というように、啓発と啓蒙を重ねる度に、相談に来る相談者の相談時期が早くなり、状態の良い空き家を流通市場にのせることができた。

③ 空き家購入希望者が移住者の場合も対応し、フォローした。

空き家購入希望者が移住者の場合であっても対応した。移住者にとって、何度も現地に足を運ばなければ、移住できないので、ハードルが高い。そこで、当団体は、移住者の負担を軽くするため、本人に代わって、電話やメール等で先に当団体が現地で活動し、最後に移住者自身に現地に来てもらうようにワンストップでニーズに対応した。さらに、地域との摩擦を避けるために、本人と同行し、地域を回ったり、時には本人に代わって地域の会議に出席し調整することもあった。そのような活動により7名が移住し、3件の空き家が減った。

④ 空き家の予備軍に対応を進めるため、市民に向けてセミナーや無料相談会を実施した。

啓発と啓蒙の大切さは前記⑤の通りである。

写真7・8 空き家相談会



表6

日付	会場	講師	内容	参加人数
令和4年7月30日	ショッピングセンター ジョイフル	司法書士・宅建士	空き家相談会	3人
令和4年10月27日	楽笑座	司法書士	空き家セミナー	8人
令和4年11月12日	楽笑座	司法書士・弁護士・ 宅建士・社会福祉士	空き家相談会	8人
合計	3回			19人

- ⑤ 今年度は新たな取り組みとして、公立大学法人県立広島大学のパクスウヨン教授の研究室と連携し、空き家を中心にその地域全体を3D化し、その3D画像を民間版空き家バンクに掲載した。空き家に住みたい人は、空き家だけではなく、川、山、農地等の自然や道、集落の風景等の景観を考慮して、自分の住みたい場所を探している。そこで、空き家だけではなく、空き家を含む周辺地域を3D化することで、ヴァーチャルの世界で地域を散策してもらうことで成約率を高めた。

写真9 中国新聞朝刊（令和4年8月30日）



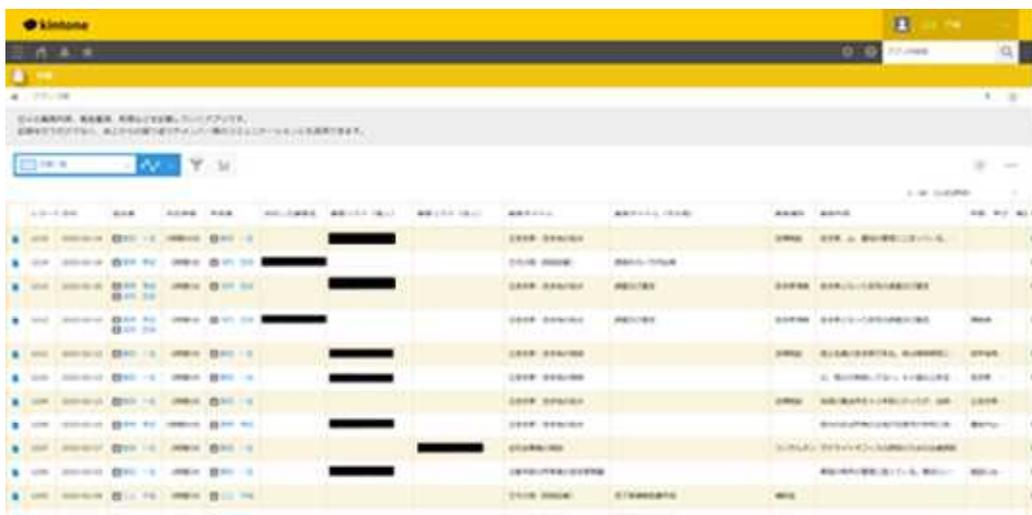
写真10 3D映像



- ⑥ 空き家問題は複雑なため、様々な専門家の力が必要になってくる。また、多数の相談件数に対応するには、情報の共有と業務の効率化が求められる。また、補助金申請業務や会員や後援団体に説明するための資料作りにも多くの時間がかかる。さらに、現在、メール、SNS等の情報共有ツールはたくさん存在し、各自が使いたいツールを使っているのは、連絡ミスの原因になったり、業務量が増えてしまう。

そこで、空き家問題解決支援ソフトの導入を考えたが、そのような既存のツールはない。そこで、自分たちが使いやすいように、写真11のような空き家問題の解決業務を支援する独自のデータベースを開発した。クラウド上で物件情報・顧客リスト・経理・業務内容・各専門家の業務量を一元管理することにより、業務量を削減することができた。

写真11 kintoneによる情報の一元管理



③ 評価と課題

■移住・定住、二地域居住・他地域居住やサテライトオフィス、ワーケーションといった社会ニーズに応える空き家・空き店舗等の利活用のスキームを構築する取組

二地域居住・他地域居住については、数多くの相談に対応し、眠っていた空き家を流通の場に乗せることができたことと都市部に住む相続人の相談に乗ることにより、長年放置していた空き家が適正に管理され、平日は都市部で働き、週末は実家に戻りスローライフを楽しむという二地域居住の空き家の問題を解決できたことは評価できるが、本事業期間中に市外出身の多拠点居住者を見つけることができなかった。

サテライトオフィス・ワーケーション等については、最初の事業者については事業を安定させ、雇用も生むことができたが、2つ目以降の事業者については、継続相談中であり、事業化することはできなかった。ただ、最初の事業者についても、当初の物珍しさが薄れ、売上げは減少傾向にあるので、新事業を行う等、新たなてこ入れが必要である。

コワーキングスペースやシェアオフィス業に特化する団体を視察することで、自団体にはない、「自分たちの団体に空き家を直接的にリフォームすることで空き家問題を解決する視点や収益化や運営方法を学んだ点は評価するが、本事業期間中に会費収入や講師料以外の収益化につながる事業をすることはできなかった。非営利の任意団体でスタートし、会員の賛同を集め、会費や講師料の委託を受け運営しているので、完全な収益化に舵を切ることは慎重な説明が求められる。

空き家を利活用する事業者を支援し、実際に空き家が利活用されたことは評価できるが、利活用された件数は流通された空き家と比べて少なかった。

庄原商工会議所と連携し、10人の受講者に対して創業塾を実施し、空き家問題を解決する起業に結びつけたことが評価できる。また、新たな取り組みとして、「起業予備軍」に対し、「空き家活用交流会」を行い、新たな層を発掘できたことは評価できる。

しかし、人口が約3万3000人を切るこのまちで、次年度以降も継続的に空き家問題を解決する事業者を見つけ続けることができるかが課題である。

■空き家バンクへの物件登録を促進する、ICTを活用した充実したサービスの提供、サポート体制の整備、効果的な普及啓発等の総合的・特徴的な取組

- ① 民間版空き家バンクについては昨年度から続く仕組みを発展させたことにより、相談者123人、相談件数152回、流通52件、利活用4件、解決中39件と飛躍的に実績が伸びたことは評価できる。

課題としては、昨年度、想定を上回る相談が寄せられた結果、仕事につながるものがない組織運営業務や非営利業務が一時期パンクする寸前になってしまった。体調不良を起こす会員やあまりの非営利活動の多さに悲鳴をあげる会員を出してしまった反省から今年度は、組織運営業務や非営利業務に予算を予め取っていたので、各専門家の事務員の力を借りて組織運営できた。しかし、相談や解決実績が上がれば上がるほど、市民や行政に対する周知度が上昇し、相談件数も伸び、一部の会員の負担となり、各専門家の事務員等へ支払う残業代も増えてしまった。また解決実績が上がるにつれ、解決スキルを持つ専門家に業務が集中してしまい、どの専門家が相談を受けても、同じように解決できるレベルには達していない。空き家解決の相談業務に対応できる専門家を増やしたいが、中山間地域の庄原市には、そもそも専門家の数が少なく、そのような専門家はいない。

- ② 大学研究室と連携した空き家の3D化については、研究室の好意もあり、予算をかけることなく、

実現できた点と大学や学生を絡めることにより、新聞の注目を浴び、記事にしてもらったことにより、団体を周知できたことは評価できる。その反面、1つの地域を3D化することによりかなり時間がかかることや、近隣住民への説明等、やらないといけないことも多く、数多くの空き家を同時に3D化することはできなかったことが課題である。

4. 今後の展開

(1) 継続する取組

■移住・定住、二地域居住・他地域居住やサテライトオフィス、ワーケーションといった社会ニーズに応える空き家・空き店舗等の利活用のスキームを構築する取組

① 多拠点居住について

引き続きこの事業を進め、多拠点居住者の目に留まるような物件を増やしていくことで、多拠点居住の取組を増やしていく。専門家が解決する空き家は時間を追うごとに増えるので、市場や民間版空き家バンクに掲載される物件は増えていく。物件が増えれば増えるほど、この事業の目的は達成しやすくなるので、本事業終了後も、この活動は続けていく。

② コワーキングスペース・サテライトオフィス・ワーケーション等について

前年度黒字化させたコワーキングスペースの事業者について、引き続き、コンサルティングや相談を通して支援していく。庄原市において、このようなまちづくりに特化した会社は他に例がなく、行政の補助金ではなく民間の資本で運営されているところが特筆すべきところである。

この会社の空き家には、コワーキングスペースの他に都市部のサテライトオフィスが2社入っており、この会社が存続し、収益化に成功することで、後に続く事業者が増え、空き家の利活用が進むと考える。ただ、前述の通り、当初より、売上は減少傾向なので、新たな事業を成功に導くべく、引き続き支援を続ける。また、創業塾の受講生も含めて、このような事業を希望する相談者は他にも数名いるので、引き続きこのような方を支援し、事業化させていく。

③ 引き続き、庄原商工会議所と連携し、「庄原創業塾」を行い、空き家を使って事業をする人を増やしていく。また、創業の相談を受けるだけでなく、第1・2期生等、実際に空き家を利活用する人と伴走するコンサルティングと法律相談業務も続けていく予定である。

■空き家バンクへの物件登録を促進する、ICTを活用した充実したサービスの提供、サポート体制の整備、効果的な普及啓発等の総合的・特徴的な取組

相談件数や解決実績を見ると、当団体の方向性は間違っておらず、対外的にも、対内的にも引き続き現在のネットワークの仕組みを維持し、空き家に困っている市民の相談を継続的に受け続ける予定である。

対外に関して言えば、行政版空き家バンクと競争するのではなく、有機的な連携し、行政版空き家バンクや一般の宅建業者が対応できない以下の6点に対応する。

①権利関係が複雑な空き家、②低価格や僻地の空き家、③農地・山林等の空き地、④庄原市内の空き家バンク利用希望者、⑤空き家予備軍、⑥移住者、これらの問題に対応する民間版空き家バンクを今後も運営していく。

庄原市内の空き家問題を解決するには、「いかに多くの空き家の問題を掘り起こすか」と「いかに多くの空き家の所有者の気持ちを変え、空き家問題解決に向けた一歩を踏み出させることができるか」と考える。そのためには、対内的には、直接的に空き家問題を解決できる法律相談業務や空き家の調査業務は欠かすことができないので、今後も拡充していく。ただ、次年度以降は、さらに相談件数が伸びることが予想されるので、今年度の教訓を生かし、団体存続に不可欠な非営利の組織運営業務(問

い合わせの電話や来客対応、関係各機関の折衝、報告書や書類の作成等の事務作業、その他雑務)について予算や人件費を取ったり、自主財源を充てることにより、専門家が空き家問題の解決に集中し、この活動が長続きできるような組織運営を心掛けるつもりである。また、一部の専門家に業務が集中しすぎないように仕事の標準化を図り、どの専門家が業務にあたって、同一のスキルが保てるように「空き家問題」の相談業務ができる専門家を育成する予定である。

(2) 新しい取組

1. 自走化に向けて自主財源の強化

補助金に頼らず、収益化を目指すには、当団体に対する行政や企業、市民の信頼は不可欠である。前年度は、設立したばかりの当団体には知名度や解決実績もなく、どれくらい空き家に対するニーズがあるかがわからなかったが、今年度は実績を積むことができたので、営業を強化し、下記の自主財源を確保することができた。次年度以降もさらにこの取組を加速させていく予定である。

① 庄原市からの空き家問題解決セミナー及び空き家の無料法律相談の委託

成果が認められ、空き家問題解決セミナー及び空き家の無料法律相談会の委託を受けることができた。次年度以降も更なる委託をお願いし、予算請求中である。

② 庄原商工会議所からの創業塾の受託

成果が認められ、庄原創業塾の一部を受託することができた。次年度以降も更なる委託をお願いし、予算請求中である。

③ 新規会員の獲得及び既存会員の会費の値上げ

当団体設立当初、組織運営に慣れておらず、どのような団体になるか予想もできなかったもので、次々と会員を増やし、大人数で組織運営することに不安を感じ、少数精鋭で事業計画を組み立てた。また、非営利事業という事で、会費も年間1万円としていた。今年度は成果が認められ、正会員12社・賛助会員8社・後援団体5社と会員が増加した。(昨年度実績・正会員8社・賛助会員4社・後援団体4社)また、自走化のため、会費についても改定し、年間1万円「以上」とすることで、趣旨に賛同し、年間30万円以上の大口の寄付をいただくことができた。次年度以降も、組織運営に支障をきたさない程度に会員を増強し、寄付をお願いする予定である。

④ 企業からの事業の受託と定率会費の徴収の強化

国庫補助金を使って事業をする以上、非営利の部分を重視し、特定の企業に限って事業を行うことは控えてきた。しかし、本当の意味で空き家問題を解決するためには、自走化をしなければならない。そこで、例えば、無料相談会のスポンサーになっていただける企業を探していくなど、営業努力を強化し、補助金に頼らず事業を行うことができる団体を目指す予定である。

また、当団体の規約では、空き家の解決実績を増やせば増やすほど、専門家や会員から定率会費を徴収する仕組みになっている。当団体が活動が続ければ続けるほど、掘り起こした空き家の問題が解決され、適正に管理される物件や除却、流通される物件は増えていった。その結果、定率会費についても比例して増加するので、今後も徴収を強化していくことで団体の存続を図った結果、3倍以上も収入が増加した。

※今年度の会費や業務委託費等の収入・金188万1947円(昨年度実績・金52万1326円)

⑤空き家管理事業の検討

相談や解決実績を積み重ねたので、数多くの空き家の相談が寄せられた。その中には、草刈りや風通し等の空き家の管理についての相談も見受けられた。一般的には空き家の管理報酬は低額であり人件費もかかるので、広大な庄原市内での事業化は困難が予想されるが、空き家の管理事業について検討する。

2. 空き家の買う人、もらう人、利活用することを増やす新たな取組

①移住者事業や動画配信事業の検討

約3万3000人しかいない町で、年間700人以上人口減少し、高齢化率が42%を超える庄原市では、年々空き家が増え、逆に空き家を使う人は年々減っている。そこで、外から人を呼ぶ取組を強化し、空き家の流通をさらに進めていく。具体的には、移住者向けの事業や、動画配信の事業を検討している。

(3) 総括

①専門家のネットワークを運営できたこと②相談件数やセミナー回数が示す通り、想定を上回る空き家相談やセミナー依頼を受けた結果、市民への啓発啓蒙と相談員の育成できたことについては、評価できる。また、空き家問題の解決についても、解決件数が示す通り、昨年度に比べ、飛躍的に解決できたが、解決中というものも多数あり、もう少し事業期間があれば、解決件数は増えていく見込みはあった。ただ、本事業が終了しても、引き続き、この事業を自主財源で行う予定であり、今後も庄原市の空き家問題について取り組んでいきたいと思う。結果が出た以上、必要以上に事業の内容を変える必要はなく、基本的には、本事業をそのまま継続的に行う予定である。課題については、初年度と同様に、想定を超える依頼について対応するためのオペレーションが不完全だったという点である。このような事業は短期的に集中して行うよりも、長く継続的に行う方が効果が期待できる。「まちづくりや社会事業として空き家問題に取り組んでいきたい」という想いと「どうせやるなら、結果を残したい」という想いで本事業を行ってきたが、あまりに現場に負担をかけすぎたり、想定を超える非営利活動が長期にわたると、各専門家の本業が疎かになったり、体調不良になったり、人件費や業務の負担が増し、会員の士気が下がってしまう。本事業を、「営利事業」「営利につながる事業」「非営利事業」と業務を細分化することで、自主財源や補助金の使用用途を考慮することにより、非営利事業を頑張ってくれた会員に対し、営利事業で上げた利益が循環するような仕組みを構築し、持続可能な仕組みを作っていきたい。さらに、一部の会員に負担をかけすぎること防ぐため、どの専門家が相談に対応しても、同じ結果が得られるような仕事の標準化や専門家に育成や仕組み作りも急務である。また、自走化に向けて、収益化についての営業努力も引き続き行っていくことが必要となっている。空き家問題の解決はこれまでも「まちづくり」の一環として行っている一面もあり、あまり収益性ばかりを追求すると本来の趣旨から外れてしまう。しかし、ボランティアや補助金だけでは長続きしない。まずは、本事業で実績を残し、行政や庄原市民、企業に認めれることにより、会費収入（令和5年度も今年度と同等を見込む）や委託事業の増加（現在、令和5年度は130万円以上請求中）により、収益化を図り、今後も継続的に庄原市の空き家問題を解決していきたいと思う。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	2021年2月		
代表者名	代表理事 司法書士 飯田一生		
連絡先担当者名	上記と同じ		
連絡先	住所	〒727-0012	広島県庄原市中本町一丁目8番16号
	電話	0824-72-2315	
ホームページ	https://akiyanetshobara.com/		