

【R4】関係人口を生かして利用者開拓、供給の喚起、人手不足解消！

一石三鳥の「miraiリユース」事業（特定非営利活動法人高田暮舎）

別添資料4

岩手県陸前高田市および県南地域において、移住窓口と連携し、空き家を前向きに捉える関係人口を形成し、需要の可視化で空き家マッチングを前進させるため、「miraiリユース」の構築を行い、既存事業との相乗効果が得られた。

■ 事業概要

事業部門	3)ポストコロナ時代を見据えて顕在化した新たなニーズに対応した総合的・特徴的な取組を行う事業
事業地域	岩手県陸前高田市および岩手県南
背景・課題	利用者側の空き家に対する理解不足と所有者側の利活用モチベーションの低さにより、空き家のマッチングが伸び悩んでいることが課題である。利用者、所有者ともに相談数が増えているにもかかわらず、空き家バンクでは、昨年度、利用相談52件に対しマッチングが10件に止まっており、マッチング不調の課題解決が急務と言える。一方で、コロナ禍で潜在的空き家利用希望者である地方移住検討者は増えており、高まる需要を活用した空き家対策を構築する必要性がある。
目的	移住窓口と連携し、空き家を前向きに捉える関係人口を形成。需要の可視化で空き家マッチングを前進させる。具体的には「利用者の開拓」「空き家の掘り起こし」「人手不足解消」という一石三鳥の仕組み「miraiリユース」の構築を目指す。
連携する団体・役割	(一社)トナリノ：広報物の作成、岩手県立高田高校 森谷幸恵氏：プレサービスの実施

(ア)「miraiリユース」の計画・実施

①空き家・古物再生体験コンテンツ

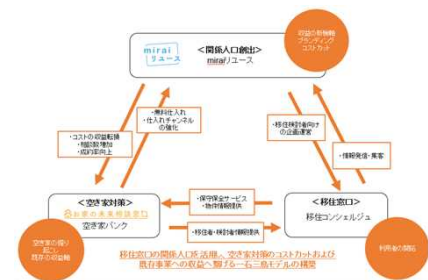
空き家利活用物件を舞台に、移住検討者を対象とした空き家・古物再生の体験コンテンツ、及び、家財整理作業の現場体験を展開。さらに、空き家から引き取った家財の再生・販売の仕組みを構築した。

②関係人口プラットフォームの構築・運用

SMOUT・LINEを用い、計292名が参加している。

③顔の見えるマッチングサービスの立ち上げ

- ・利用、所有者双方の顧客アンケート実施 **120人**
- ・地域勉強会 **11回**
- ・地元紙・広報誌等での発信 **7回**
- ・利用者、所有者100人のニーズ調査、分析



①体験コンテンツの様子



③広報誌での発信

(イ)ビジネスモデルの実証、検証

相談対応**78件** 受注対応**51件**

<内訳>

- A. 総合診断 **11件**
- B. 空き家管理サポート **18件**
- C. 家財、遺品整理 **12件**
- D. 古物・古材買取 **8件**

<その他>

- ・検証会議 **10回**
- ・プレスリリース **3回**
- ・パンフレット改訂 **1回**



パンフレット改訂ページ