

## 空き家活用事例について

- 【空き家の活用事例 1】古民家を活かした事例：  
茨城県常陸太田市（旧里美村）荒蒔邸・・・・・・・・・・ 1
- 【空き家の活用事例 2】空き家のマッチング事例：  
北海道芦別市「空き農家バンク」（NPO法人北海道B&B協会）・・・ 2
- 【空き家の活用事例 3】  
三重県伊勢市「空家・空蔵活用仲人事業（旧蔵バンク）」、  
「伊勢河崎商人館」（NPO伊勢河崎まちづくり衆）・・・・・・・・・・ 3
- 【空き家の活用事例 4】空き家を不動産として媒介する事例：  
東京都新宿区 ふるさと情報館・・・・・・・・・・ 4

## 【二地域居住事例1】古民家を活かした事例：茨城県常陸太田市(旧里美村) あらまきてい 荒蒔邸

### 【概要】

運営主体：里美ツーリズム探求会(任意団体)

営業方法：会員制農家民宿(簡易宿所)

食事提供は基本的に無(希望があれば提供)

その他オプションの活動メニューも豊富

営業開始：平成14年6月

会費：年間1万円 宿泊費一泊2千円

会員数：38組(20組以上がリピーター)

開業資金：4,167千円(自己資金2,167千円、行政補助2,000千円)

古民家の年間賃料：48万円



### 「古民家保全」と「二地域居住」の融合

### 【一年間に係る個人負担の例】

1万円(年会費)

+2千円(宿泊費)×20泊

+1万円(交通費)×15回

=20万円

### 安価に「二地域居住」を実施

#### ■ 将来課題 ■

#### 1. 古民家再生基金(仮称)の創設

古民家での農家民宿利用者から、一定額を徴収し、①古民家民宿の修復や②古民家民宿の新規開業の際に補助できるような仕組みづくりはできないか。(ふるさと寄付金控除の活用も検討)

#### 2. 平日利用の促進

#### 3. 複数古民家のネットワーク化

### 【利用者】

会員登録者(4名から利用可能)

### メリット

- ・会員制とすることで、利用者が特定でき、周辺住民が理解
- ・リピーターが多くなり、地元との交流が促進し、周辺の観光地へもここを拠点に訪問
- ・将来は定住化の可能性大



## 【空き家の活用事例2】: 空き家のマッチング事例: 北海道芦別市 「空き農家バンク」 (NPO法人北海道B&B協会)

都市からの移住希望者、二地域居住希望者等への空き家紹介により、地域活性化を図る

### 【事業の概要】

運営主体: NPO法人北海道B&B協会

事業内容:

- ・道内のB&B(ベッド・アンド・ブレイクファースト)の組織化・支援事業と並行して、周辺地域への居住希望者を対象に、5年ほど前から空き家の紹介事業を開始。
- ・B&B利用登録者を中心とした全国からの入居希望者に対して、面接で希望を聞き出した上で、人脈のある周辺地域のリーダーに相談、空き家を紹介する。これまで100件ほど紹介、居住に至ったのは15件程度。居住希望者側の希望条件と共に、受入側地域住民の意向についても充分配慮してマッチングを実施。
- ・紹介事業については「空き農家バンク」として、今後インターネット上でも物件情報等を提供予定。

### 【利用者】

- ・B&B利用登録者(都市住民など)のうちの空き家利用希望者

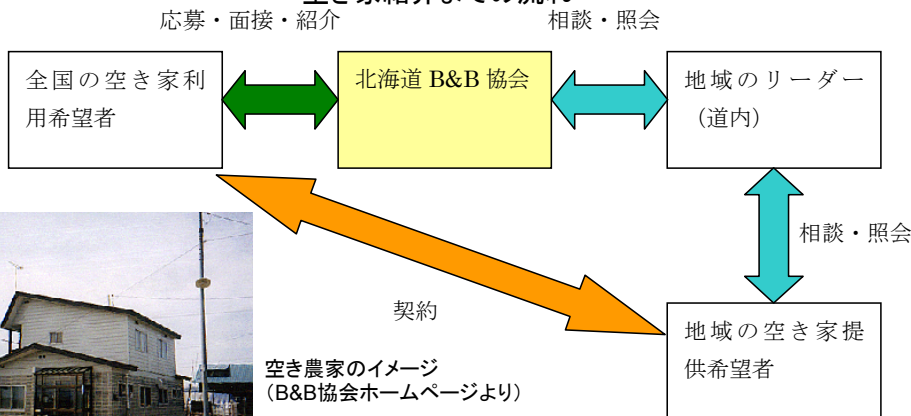
### 【空き家提供者】

- ・周辺地域の居住者、家屋所有者(離農等により道内で毎年2,000件程度の空き家が発生。)

### 【マッチングの工夫】

- ・協会で利用希望者に対して入念な面接を実施。地域との摩擦の少ない利用者を厳選。提供側についても地域の事情をよくわかったリーダー的な人と事前に相談の上、紹介を実施。

### 空き家紹介までの流れ



### ■ 将来課題 ■

- ・田舎暮らしの希望を持つ都会からの団塊の世代を核に、地域の活性化を図りたい。
- ・単に空き家を仲介するのではなく、「暮らし」の仲介事業と考える必要がある。例えば、空き家を利用してB&Bを営んでもらうことにより、こうした移住者等に、都市と地域の交流の核となしてほしい。

【空き家の活用事例3】三重県伊勢市 「空家・空蔵活用仲人事業(旧蔵バンク)」、  
「伊勢河崎商人館」(NPO法人伊勢河崎まちづくり衆)

空き蔵を地域資源として積極的にアピール・活用を図る

【概要】

運営主体: NPO法人伊勢河崎まちづくり衆

活動内容:

- ・古い問屋街である河崎地区のまちづくり活動(市民運動)の一環として、平成8年に地域資源である土蔵に着目した、「伊勢・河崎蔵バンクの会」を創設。地域の空き蔵を調査、所有者に対して、賃貸利用の可能性に対するアンケート等を実施。これをもとに、喫茶店や美容院開業希望者等に対する仲介を実施してきた。
- ・現在、対象を空き家にも広げ、「空家・空蔵活用仲人事業」として、空き家・空き蔵の仲介を継続的に行う。
- ・仲介事業以外に、伊勢市に古い商家の買い上げ・改修を働きかけ、平成14年に「伊勢河崎商人館」(資料館を中心としたまちづくり拠点)として運営を開始。
- ・町屋での暮らし体験が可能な「暮らし体験・河崎南町の家」も最近オープン。暮らし体験についてはインターネットで体験希望者を募集し、有料で3日~最長1ヶ月程度の使用が可能。

【利用者】

- ・商業施設、飲食施設等の開業希望者(蔵バンク、仲人事業)
- ・観光客(伊勢河崎商人館)

【空き家提供者】

- ・地域の空き蔵、空き家所有者(蔵バンク創設時に、地域の空き蔵は90棟程度、利用者アンケート実施は50棟程度、提供希望者はその半数程度。)

【マッチングの工夫】

- ・まちづくり衆が提供者、利用者の間に入って仲介を実施。所有者との直接の契約者になった事例もある。



伊勢河崎商人館外観。内部は資料館、飲食・物販施設。



町屋を改造した美容院。その他、喫茶店、古本屋、町屋暮らし体験施設等。

■ 将来課題 ■

- ・「空家・空蔵活用仲人事業」については、将来的にはコミュニティビジネスとして採算の取れる事業としていきたい。
- ・商業施設としての利用だけでなく、例えばアトリエ・住宅併設のような形での、定住的な利用につなげていきたい。
- ・伊勢河崎商人館の採算性確保。

# 【空き家の活用事例4】空き家を不動産として媒介する事例：東京都新宿区 ふるさと情報館

## 全国の農村・観光地等の土地・空き家を、都市居住者に対して紹介

### 【概要】

運営主体：ふるさと情報館（株式会社ラーバン）  
 事業内容：・全国の売却希望物件をデータベース化、会報で会員に情報提供。購入の際の不動産媒介を行う。  
 ・定年予備軍世代を中心に二地域居住としてのニーズが高く、毎年350件程度成約している。

### 【利用者】

定年予備軍の利用が最近は主流。  
 最初は現在の居住地から3時間程度の場所で二地域居住からスタート、気に入れば定住を、と考える人が多い。

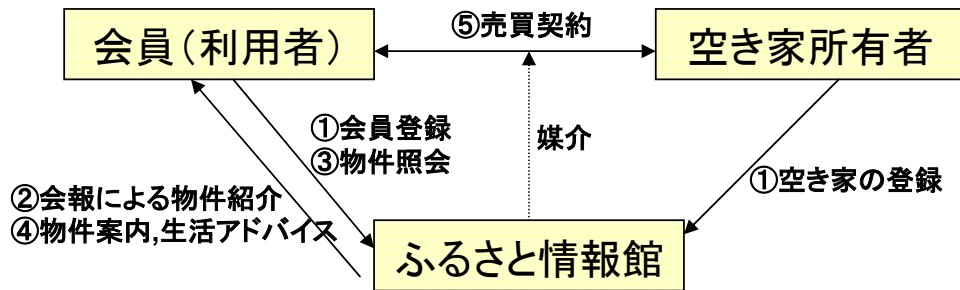
### 【空き家提供者】

地域ネットワークを有する工務店や材木店から紹介を受ける。相続時の売却要望が多い。常時200件以上が登録されている。

### 【マッチングの工夫】

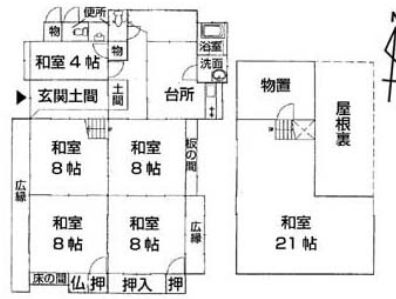
地域のコミュニティに円滑に入れるように、それぞれの地域の慣習や考え方等について紹介時に徹底したレクチャーを行う。

### 【活用の流れ】



### 【物件事例】

埼玉県長瀨町，土地150坪＋民家で1,600万円



### ■課題■

- ・団塊世代の二地域居住ニーズが見込まれ、今後、紹介物件を更に増やしていく。
- ・農地関連、建築関連法規により新たに建物を建てられない等の規制が存在する。緩和されればさらに住み替えは促進されるのではないかと