

## 2-5 成果発表会の開催

各団体の今年度の取組内容を踏まえ、事業期間終了後に、全団体が一堂に会し、有識者を交えての情報共有や意見交換を目的とした成果発表会を実施した。

成果発表会では、特に先進的な取組や特徴的な取組を行っている5団体より、事業内容の説明と成果や課題、今後の方向性等についての発表を行った上で、パネルディスカッションやフリーディスカッション等を実施し、有識者とともに意見交換を行った。

### (1) 成果発表会の開催概要及び議事次第

成果発表会の開催概要及び議事次第は以下のとおり。

日時	平成31年3月1日(金) 13:30~17:00
場所	TKP 東京駅大手町カンファレンスセンター
議事次第	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 開会</li><li>2. 国土交通省挨拶</li><li>3. 今年度事業の成果概要(事務局)</li><li>4. 5団体からの取組発表と有識者からのコメント<ol style="list-style-type: none"><li>(1) NPO 法人ふるさと福井サポートセンター</li><li>(2) 住民参加型空き家魅力UP協議会</li><li>(3) 空き家再生プロデューサー育成プログラム</li><li>(4) ひょうご創生空き家活用プロジェクト</li><li>(5) 信州中古住宅流通ネットワーク(NEX-T)</li></ol></li><li>&lt;休憩&gt;</li><li>5. パネルディスカッション<ol style="list-style-type: none"><li>テーマ1:所有者における課題とその対策</li><li>テーマ2:利用者における課題とその対策</li><li>テーマ3:事業者における課題とその対策</li><li>テーマ4:今後、どのような取組が求められるか</li></ol></li><li>6. フリーディスカッション(質疑応答)</li><li>7. 有識者からのコメント</li><li>8. 閉会</li></ol>



図 成果発表会当日の様子①



図 成果発表会当日の様子②



図 成果発表会当日の様子③

## (2) 5団体の取組発表に対する有識者からのコメント

### <NPO 法人ふるさと福井サポートセンター>

中川先生：技術的に優れたものであると感じた。なかなか決断ができない原因はコストがわからないことにあるという点が重要な観点。ここに対して工夫をしている。また、所有し続けた場合と売却した場合の比較がダイレクトにできると更に効果的ではないかと感じた。

齊藤先生：決断には価格がポイントなのか。価格がわかることで売却しなくなることもある。また、実際に物件を見るのか。実際の価格とシミュレーション結果に差はないのか。

(発表者) あくまで参考価格を提示する。実際の物件内容をヒアリングして行う。実際の価格との差はあまりない。

齊藤先生：価格以外に、実際に活用するまでのコストがこれから重要な要素になる。その点も含めてこれからの展開に期待したい。

熊谷先生：非常に面白い取組。物件の傷み状況等によっても異なる部分もあるため、これからの発展に期待したい。

### <住民参加型空き家魅力UP 協議会>

中川先生：住民参加型のリフォームであることがポイントで、なぜ関係のない住民が参加するのか理解ができない部分があったが、話を聞いて自分でDIYをしてみたい人が多いということは参考となった。リフォームのコストを抑えるためにDIYのノウハウを提供することは参加者にとっては利点になるため、その点を広げて取組を続けていただきたい。

齊藤先生：このDIYキットについて、ふすまや壁がどうなっているのか伺いたい。また、周知はどうしたのか。このようなイベントは常に集客に困ることが多い。

(発表者) ふすまは元の板に紙を張り付けた状態で、壁はチョークのようなもので塗っている状態となっている。周知についてはSNSが中心で参加者の9割以上。その他、町の瓦版を使用したため、高齢者の方も来られた。

熊谷先生：DIYには性能等の不安な面があるが、その点はどうか。

(発表者) 建築士を入れてアドバイスを受けて行っている。専門家によってDIYを行うことで活用して良い物件かどうか判断いただくことは重要な点になる。

### <空き家再生プロデューサー育成プログラム>

中川先生：不動産業者がいない地域でOJTなどによる教育を施して人材育成に取り組むのは面白い。ただ、プログラム実施者のインセンティブが何なのかが問題。公的な支援等があるかと思うが、これがマーケットベースで回っていくかが重要。このプログラム受講者が成功事例として認知され、循環していく形となると良い。

齊藤先生：空き家再生プロデューサーは不動産事業者と何が違うのかなど、その点を具体的に示していくことで普遍化すると、多くの地域で展開できるのではないか。また、OJTで1か月間も

鎌倉にいることは、事業者にとって参加が厳しくなる部分がある。遠隔での教育など検討していく必要がある。

(発表者) 空き家管理能力、農泊等で地元の人を応援するなど、地域の空き家を流通させていくことのできる人材をイメージしている。遠隔での教育は検討していく必要があるとは考えているが、1か月間休んででも参加したいという方もおり、遠方から通って参加される方や、どこでも仕事ができるような方が参加するケースもある。

熊谷先生：切り口が興味深い。農泊等の空き家を活用するプロジェクト実施の部分やクラウドファンディング等の要素は、既存の宅地館門取引業者が知らない部分のため、ここを広げる必要があるし、逆にいえば、既存の業者はこの点を学んでいくことで扱える物件が広がる。

#### <ひょうご創生空き家活用プロジェクト>

齊藤先生：空き家を使って「食」のビジネスを興したい人と繋がるのが取組の特徴だとすると、参加者からはどのような相談がくるのか。また、ツアー参加者は何を求めて参加しているのか。

(発表者) ビジネスよりの相談がくることになる。参加者の方は、ただ物件を見たいという人もいれば、実際にビジネスを行うことを具体的に考えている人もおり、様々だった。

齊藤先生：ビジネス寄りの相談に対応できる体制が重要になる。また、参加者の方のニーズが様々であれば、需要の掘り起こしの部分もあるし、ビジネスが具体化する部分もある、両面がある取組であるといえる。

熊谷先生：ドローンを扱う取組は他の事業者も活用できる。また、扱っている物件がかなり古い建物のため、どのように活用されているのか気になる部分ではある。また、旅行会社が連携先にてこのようなツアーを実施することは特徴的な部分であり、ほかの事業者にも参考になる。

#### <信州中古住宅流通ネットワーク (NEX-T) >

齊藤先生：自治体と連携を図って取組むとあるが、今回の事業ではどのような連携があったのか。また具体的にどのようなことを自治体が行ってくれることが理想なのか。

(発表者) 今回は相談会の後援のみ。松本市としては空き家対策の協議会がようやく立ち上がり、私が委員となったところ。本来は、空き家対策に取組む主体は自治体が担い、実際の活動の部分は我々のような団体が行うことが理想と考える。

熊谷先生：あらゆる相談に対応できる体制での相談会開催という点が重要な部分。集客の難しさは他の皆様も共通の課題。ショッピングモールでの開催は費用対効果が低いということは、客層が合わなかった部分があると考えられる。今後活動を行う際には、どのような会場でどのような集客を図ることが良いのか、ぜひ事業者間で情報共有いただきたい。

### (3) パネルディスカッションの議論要旨

<パネラー>

- ・NPO 法人ふるさと福井サポートセンター 理事長 北山氏
- ・株式会社 LIFULL 地方創生推進部 空き家利活用グループ長 石島氏
- ・株式会社エンジョイワークス 事業企画部 部長 濱口氏
- ・一般社団法人住まいの未来研究機構 代表理事 才本氏
- ・株式会社小林創建 代表取締役 小林氏

<コーディネーター>

- ・価値総合研究所 (以下、「VMI」)

VMI：昨年度のモデル事業者の取組は課題が定まっていなかったものが多かったが、今年度の皆様の取組は、誰の、どのような課題に対して解決のための取組を行っているかが明確になっているものが多かったと考えている。そこに着目し、空き家に関わるそれぞれの主体に対する、どのような課題にどのように取り組んだかを議論していきたいと考えている。

#### ○テーマ1 <所有者における課題とその対策>

VMI：所有者における課題としては、まず、情報に関する課題がある。所有者にどのような情報を与えることで流通に繋がるのかが重要。北山氏は金銭的な面で取組をしている。所有者にはどのような情報を与えるべきと考えるか。物件の価値を伝えることは所有者の決断にとって重要な要素なのか。

北山氏：美浜町のような地域では住宅はなかなか売れないのに、なぜ所有者がすぐに手放さないのかを考えた結果、家は売れると思っている所有者が多いということに気づいた。その方々に対し、売れないことをどう伝えるかが重要。我々のような立場の人が伝えてもうまく繋がらない。周辺の住民や家族から伝えてもらう必要があり、周辺の人を巻き込む必要性があると感じている。そうでなければ所有者の気持ちが動かない。価値を伝えることは重要な要素。ただ、売れるかは別。ただ、ツアー等を通じてその価格で需要があるかどうかを図り、売却できるかどうかの判断をすることができる。

VMI：供給者側へのアプローチと需要者側とのマッチングが繋がった取組であることが重要な点となっている。もう1点、所有者の大きな課題が、修繕費用負担である。石島氏に伺いたいですが、DIY キットはその点を解消・軽減できる取組。これは所有者が流通に載せるためのインセンティブになると感じたが、その点はいかがか。

石島氏：DIY はキットがあっても使い方がわからない人が多い。広げるためにはそのノウハウを伝えることが重要。物件所有者もおいそれとDIY はできない。

VMI：今回のケースは所有者の合意はすぐに得られたのか。都市のサイズによって違う部分もあると思われるが。

石島氏：多少問題があると想定していたが、DIY 賃貸借のイメージが世間的に広がっている影響もあってか、想定よりすぐに合意が取れた。都市のサイズによる違いよりも、県民性等の部分で違い

があると感じている。今回のケースであれば、自治体が同行して掛け合いに行っていたことがうまくいった部分だと考えている。

VM I：地域性以外に行政との連携も必要な要素であるということ。小林氏に伺うが、松本市では、このようなDIYの需要はあるか。また、仮に松本市のような都市で取組むことに対し、可能性・需要はあるか。

小林氏：松本市は古民家をリノベするような取組が多く、周りでDIYに取り組んでいる例は聞かない。私の会社では取組むことを検討したが、その場合は、地域にある大学の学生を狙ってDIY賃貸借を行うことを考えていた。そういった点からすれば、地方都市でも需要がある可能性はある。

#### ○テーマ2 <利用者における課題とその対策>

VM I：続いて利用者における課題について。空き家の問題の特徴として、物理的な距離の問題がある。物件と利用者と所有者がそれぞれ離れている場合に、利用者側にどのように情報を届けるかが重要な要素。その点に関する取組は、才本氏が取り組んだマッチングのツアーがあるが、ここでは小林氏に伺いたい。新技術の活用として、VRを使って空間イメージをつかんでいただくことで、物件の情報を利用者側へ伝える取組を行ったが、その取組自体の部分と、また、利用者側へどのような情報を提供すべきかという部分について伺いたい。

小林氏：今回の活動はショッピングモールで空き家版スーモカウンターのようなことができないかと考えた。そこでVRを行うことでより効果があるのではないかと考えたが、あまり想定の効果はなかった。動機のある方は会場の問題ではないことはわかった。ただ、利用者にとってはまだまだ空き家を購入する良さが伝わっていない部分があると感じている。VRがその解消に繋がると考えている。

VM I：石島氏にも同様に伺いたい。LIFULLでは利用者への情報提供に取り組んでいるわけだが、この点についていかがか。

石島氏：利用者のニーズは劇的に変わっている。全国版空き家バンクもかなり動いてきている。住宅を住宅以外の用途で活用するケースが広がっている。働き方改革と繋がって、家が働く場として機能し始めている。また、地域性も重要な要素。働く場所を選ばない人が増えている状況にあっては、地域に関する情報が重要な判断材料になる。

VM I：空き家を求める人は、家を求めている人が多いと感じている。別用途での活用を考えている人が増えている。建築基準法の改正の影響もある。他の用途の活用も含めた情報発信が重要になる。

#### ○テーマ3 <事業者における課題とその対策>

VM I：事業者にとっては空き家の利活用はインセンティブがなかなかない取組。どうやって空き家活用を事業として取組を続けるか。その観点で、ドローンによる調査は負担軽減に繋がると考えているが、その点について取り組まれた才本氏に伺いたい。

才本氏：そもそも今回の取組では、我々は都市周辺部に目を付けた。道の駅等と繋げて、その空き家を活用するためにはどうするか、という時に、小規模事業のために活用いただくことを考えた。

その際には、離れた場所に住む創業者に正確な情報を伝える観点からドローン活用を試行した。また、インスペクションにおいて、雨漏りは屋根を見ることが難しい部分があったため、屋根状況を調査するために活用している。ドローンはどこでも飛ばせるわけではない。周辺環境に左右される部分がある。

VM I : 使える場所が限られるが、使える場所では使用することで事業者負担の改善には繋がるのか。

才本氏 : そのように考えている。雨漏りの部分がしっかり確認できることは、所有者にも利用者にも重要な情報。

VM I : 続いては濱口氏に話を伺いたい。エンジョイワークスは小規模不動産特定共同事業に取り組んで、クラウドファンディングを活用して空き家を活用する取組をされているが、その活動上でも今回の取組でも、関係者を巻き込んでいくことが特徴的であると感じている。また、育成する人材に求められるスキルも多様であると感じているが、どのようなスキルが求められているのか、という点も含めて、話を伺いたい。

濱口氏 : 我々の活動は、仲間づくりが主要な目的の一つである。また、どんなスキルが必要か、という観点は、ゼネラリストが重要だと感じている。経営や不動産、資金調達等、空き家を活用する時に全体を見渡せる人材が必要であることを感じている。OJTを通して、どのようなタイミングで、どのような人を巻き込む必要があるかを学べることが重要。地方でも、特徴的な活動をしている人はいる。必要なタイミングでそのようなスペシャリストと協力できるノウハウを得ることが重要。また、どのように巻き込んでいくかも重要。地域の人と繋がっていくときに、中心となる役目の人が必要になる。SNSでの発信の仕方を一番重要視して取り組んでいる。巻き込み方を学んでいただけの部分がある。それ以外に、地方の空き家活用で最もネックになる資金調達の部分の解消のためにクラウドファンディングがある。

VM I : 必要な人材を育成するには、おそらく方法は二つしかない。一人の人間が様々な能力を高レベルで備えているか、各専門家の言語を理解し繋げることができる人材かのどちらか。エンジョイワークスの取組は後者の人材を育成する取組で、そのスキルは非常に重要。このような人材が空き家の活用には必要である。

#### ○テーマ4 <今後、どのような取組が求められるか>

VM I : 今後、空き家の利活用促進のためにはどのような取組を行っていくべきか。また、空き家に今ある需要についても伺いたい。

北山氏 : 我々はどうやって空き家の情報を集めるかについて取り組んでいる。そこで重要な連携先は社会福祉協議会やケアマネージャー。高齢者等に関して重要な情報を持っているため、ぜひ連携を検討していただければ。また、横の連携も図りたい。

石島氏 : 所有者が空き家を放置することの問題点を理解いただくことが最も重要になる。また、空き家の使い方も様々になっている。宿として使用しているケースも多くある。

濱口氏：空き家を住居以外の用途に活用するケースでは、購入型のクラウドファンディングと投資型のもので状況が全く異なるが、投資いただいた方にどのように自分ごとにしていただくかが重要だと感じている。蔵を活用した実例でも投資家向けのイベントを実施し、そこで出たアイデアが実践されていくことで自分ごと化していくことをしている。今の空き家の需要に関する事例としては、京都でコーリビングスペースづくりを行っている。仕事・住宅の境目が無い活用方法が全国に広がっていくのではないかと感じている。

才本氏：今回のツアーの空き家では、かなり古い家だが、買い手が見つかった。ニーズはどんな地域でもある。地方でも求めている人はいる。丹波篠山の宿場町の事例で、古民家を活用したが、需要が低い地域ではあったものの、あるカフェが来て、オーナーがユニークな人で、声をかければ色んな人が集まってきている。空き家の活用とはいえ、やはり人をどう探してくるかが重要であると感じている。

小林氏：自治体を巻き込めるかどうかは重要だと感じている。行政の方は各省庁をどのように動かすか悩んでいる。そこに我々のような団体が、保有するネットワークを活かして手伝っていくことが重要だと感じている。もう1点は、今回のような形の場にいる各事業者の具体的な取組の部分を実地で共有できるような機会が必要ではないかと考えている。なかなか紙にまとめられた情報を見ても具体的な部分は掴めない。

VM I：皆さんのネットワークを繋いでいくことは我々のような立場の者の課題でもある。これまでの皆様の話を伺うと、空き家の活用を用途ではなく、どのように使うか、例えば、暮らす、食べる、などの言葉を皆様は使われて考えている。空き家の活用を用途で考えるのではなく、どのように使うか、という観点で考え、それを複数组み合わせることで、地域の空き家を活用できる可能性があるのではないかと感じた。

#### **(4) フリーディスカッション (質疑応答)**

○質問1：所有者をどのように探しているか。行政を巻き込む発想はあるか。

北山氏：地域の声で探す。ふるサポーターというサポーター制度を行っている。250名いる。このサポーターを増やすことで情報を集める。人同士の関わりを見つけ、繋げることが重要だと感じている。我々は町と連携し、町が持つ所有者情報を見ることが出来る協定を結んでいる。さらにいえば、社会福祉協議会はなかなか情報をくれない。我々は空き家の勉強会講師として協議会に出向き、先方が所有者に空き家に関する知識を提供してくれるようになると、こちらに相談がくる流れをつくることができている。

○質問2：空き家に関する取組は事業者の収益の問題を感じるが、どのようにしているのか。

北山氏：今は行政からの補助金。今後はシミュレーションソフトを販売して利益を作りたいと考えている。ただ、業者との連携は難しい部分がある。NPO法人としては所有者からは一切費用をいただかない形でやっている。



○質問3： シミュレーションソフト開発に費用を要したと思うが、このソフトを利用させていただくことは可能か、費用面も含めて伺いたい。

北山氏： このソフトは欲しいと言われることは想定している。販売という形で行えないか今は考えている。ただ、これはあくまで美浜町のソフト。様々なロジックがあるため、他の地域では転用できないため、その地域用に作る必要がある。

○質問4-①： 空き家プロデューサー育成プログラムは興味深い。SNS での広告も非常に興味の惹かれる形になっていた。所有者側への PR で工夫した部分はあるか。

濱口氏： この空き家を活用したい、という発想から活動をスタートしている部分が多い。活用したい空き家を見つけた時に、そこから地元にどのように入り込むかが重要になる。

○質問4-②： 情報を集める方法もトレーニングを行うのか。

濱口氏： 違う目線での建物の見方をトレーニングで身に着けることは重要な点かと思う。

○質問5： 所有者がわからない、いない、という物件の問題にどのように対処されているか伺いたい。また、空き家プロデューサー育成プログラムを受講する場合の費用の話も伺いたい。

北山氏： 所有者情報を集めるには自治体の持つ情報はあまり使えない。自治体の情報よりも住民の声や関係性のほうが重要。そのため、ふるサポーターが重要だと考え活動している。

濱口氏： 育成プログラムの費用は1か月10万円と考えている。併せて滞在費が必要になるが、経営しているホテルを安い価格（1か月5万円）で提供している。儲けはないが、仲間づくりのためにその価格設定でトライしている。

○質問6： 空き家情報を我々は8万件持っている。相談内容は当然様々なため、育成プログラムは非常に興味がある。ただ、1か月は厳しいため、短期間でのプログラムは検討していないのか。また、全国で広げるために代理店のような考え方は持っていないか、伺いたい。また、所有者へのヒアリングに関するプログラム構成も重要ではないかと思うが、いかがか。

濱口氏： プログラム受講者が成長していくことで、代理店のような形でできることも今後は考えている。所有者へのヒアリングはオープンハウスでの同行などで体験してもらうようにしている。

○ご意見： 自治会内で、空き家に興味が無いような人も含めて巻き込むためにセミナーを毎月実施してきた。実際やってみて、自治会と事業者が連携することは重要であると感じている。自治会も重要な連携先だと思うので、皆さん検討いただきたい。我々の活動は手引きとしてまとめているので、興味あればお渡しするのでご覧いただきたい。

## (5) 成果発表会全体に関する有識者からのコメント

齊藤先生： 大学で空き家に関する取組を様々に行っているが、参考になることが多かった。空き家に関する取組は連携がやはり重要だと感じている。官民の連携、行政中での連携、自治会も連携が有効である。また、どのように需要を見出すかという観点。需要を新たに作るのではなく、見出すということが重要であるということを確認させていただいた。また、新たなプレイヤーの必要性についても強く感じた。もう1点、新たなグッズを武器として皆さん持っている。シミュレーションやDIYキット、VR、「食」ビジネスなどがそれにあたる。再度、ぜひ皆さんには地元自治体と繋がっていただき、横のネットワークも繋げて頂いて、活動をより拡大して行っていただきたい。

熊谷先生： 空き家の問題は経済的な合理性とは離れている。流通にそもそも乗るものではない。また、所有者の意識の問題がある。そんな中で皆様のような活動に取り組まれる方が重要で、そのうえではやはり広い意味での事業性は重要になる。そのノウハウの蓄積が必要。空き家問題が流通に乗らないために、地域住民の巻き込みやクラウドファンディング等の取組を通じて、広い意味での事業性確保を図っている段階にあると感じている。今は、今までにない用途で今までにない物件が流通に乗る段階にあるが、それが進んでも流通できない空き家は、行政が対策を進める段階に入ると考えられる。また、やはり横のつながりは重要。課題と感じている部分が横のネットワークによって解決する部分もある。ぜひ繋がりを広めていただきたい。

## 2-6 本事業の周知及び各団体の取組の横展開

各地域での空き家・空き地等の流通促進を図るため、全国で空き家等の利活用に取り組む事業者や地方公共団体に対し、本事業の周知及び各団体の取組の横展開を図る必要がある。

そのため、本事業及び各団体の取組を紹介する専用ホームページを作成し一般に公開した。専用ホームページに掲載している情報は、事業の概要、各団体の取組概要、成果発表会の内容となっている。

(URL:[http://kokkosyo-yosan-totikensangyo.com/akiya\\_rikatsuyo/](http://kokkosyo-yosan-totikensangyo.com/akiya_rikatsuyo/))

当該ホームページを活用して、各団体は自らの活動の周知に繋げており、他の団体の今後の取組発展にも寄与していると考えられる。また、今後も当該ホームページにて、より多くの事例やノウハウ等が蓄積・公開されていけば、各地域で空き家等の利活用に取り組む事業者・地方公共団体にとっての情報源となり、有益な情報共有の場になると想定される。

また、成果発表会に参加した各団体より、空き家等の利活用の活動の中で起きた課題及びその解決策について、各地域の事業者と情報共有をしたいという意見が聞かれたことから、今後は当該ホームページ等を活用し、情報共有のプラットフォームが形成されることが望まれる。

### 空き家等の流通・活用促進事業

～地域の空き家・空き地等の利活用等に関するモデル事業～



トップ	採択団体	成果発表会
-----	------	-------

#### 事業の概要

近年、全国の空き家の総数は増加の一途をたどっており、平成25年の住宅・土地統計調査（総務省）によると、平成25年時点で空き家の総数は約820万戸、住宅ストック総数の13.5%を占めています。また、世帯が所有する空き地面積は、平成15年からの10年間で約1.4倍に増加しています。

空き家・空き地等の流通・利活用が進みにくい背景として、空き家・空き地等の有効活用・管理には、不動産取引の専門家である宅地建物取引業者の協力が不可欠ですが、地方公共団体と宅地建物取引業者等が連携・協力した取組は全国的に広がっていないことが挙げられます。これらの課題を解消し、不動産分野における生産性の向上を図り、我が国の経済成長に貢献するためには、国民の未利用資産である空き家・空き地等の不動産ストックについて、需給のミスマッチの解消や新たな需要の創出等により、その流動性を高め、有効活用を推進する必要があります。

国土交通省では、地域の空き家・空き地等の利活用に取り組む地方公共団体と宅地建物取引業者等が連携したモデル事業者を募集し、その活動を支援し空き家・空き地等の流通促進を図ることを目的とした事業を実施しています。

※今年度の事業者募集は終了しています。

#### 本サイトの目的

本サイトでは、平成30年度に採択された団体計54団体の取組を紹介し、他地域での空き家・空き地等の流通促進を図ることを目的としております。



図 本事業紹介ページ

# 採択団体（54団体）の紹介

平成30年度の本モデル事業において採択された54団体を紹介します。  
 なお、取組概要はモデル事業者から提出された事業報告書に記載されている内容を基に掲載しています。



エリア：[全国](#) [東北](#) [関東](#) [中部](#) [近畿](#) [中国](#) [四国](#) [九州・沖縄](#)

## 全国

対象地域	モデル事業者名	事業管理者 (事業実施責任者)	取組類型	取組概要	詳細
埼玉県川口市、茨城県つくば市、東京都新宿区ほか	空き家・空き地の相談窓口	ハイアス・アンド・カンパニー株式会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>セミナー（所有者向け）</li> <li>相談窓口の開設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>所有者向け空き家セミナー・相談会（全4回）</li> <li>セミナー告知・集客～相談対応までの一連の空き家対策に関するフローの構築</li> <li>構築したフローの事業者との共有、研修会</li> </ul>	
北海道本別町、陸別町、足寄町と周辺地域、首都圏	一般社団法人全国住宅産業協会	一般社団法人全国住宅産業協会	<ul style="list-style-type: none"> <li>セミナー（所有者向け）</li> <li>相談会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>所有者向け空き家対策セミナー、相談会</li> <li>事業者講習用テキストのコンテンツ充実</li> </ul>	

（注）モデル事業者名に下線が引かれている団体⇒モデル事業者のサイト（取組紹介ページ）へリンク

図 各団体の取組紹介ページ

## 成果発表会

モデル事業者の各団体の取組内容を踏まえ、平成31年3月に、団体間の情報共有や有識者との意見交換を目的とし、成果発表会を開催しました。

成果発表会では、特徴的な取組を行っている5団体から事業内容、成果、課題、今後の方向性等について発表いただき、また、パネルディスカッションでは、取組の対象（空き家所有者、空き家活用事業者、空き家利用者 等）ごとに、現在の空き家利活用に関する課題を議論し、その後のフリーディスカッションでも取組内容や課題に関する意見交換が行われました。

### 議事次第

1. 開会
2. 国土交通省挨拶
3. 今年度事業の成果概要
4. 各団体の取組発表（5団体）
  - (1) NPO 法人ふるさと福井サポートセンター
  - (2) 住民参加型空き家魅力UP 協議会
  - (3) 空き家再生プロデューサー育成プログラム
  - (4) ひょうご創生空き家活用プロジェクト
  - (5) 信州中古住宅流通ネットワーク（NEX-T）
5. パネルディスカッション
6. フリーディスカッション（質疑応答）

### 配布資料ダウンロード

資料1 [出席者名簿](#)

資料2 [本事業の成果概要](#)

資料3 [モデル事業者（5団体）発表資料](#)

参考資料 [各団体の取組概要](#)

[一括ダウンロードはこちら](#)

図 成果発表会紹介ページ

地域の空き家等の流通モデルの構築に関する調査検討業務  
報告書  
平成31年3月

調査主体：国土交通省土地・建設産業局不動産課

調査検討実施：株式会社 価値総合研究所

東京都千代田区大手町 1-9-2