

中山間地域の持続的な経済循環構築による空き家問題解決事業（一般社団法人 コノマチ）

<p>課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域特性を踏まえた空き家問題解決に向けた整理がなされていない ・ 地域における空き家の実態把握など、必要な情報や調査が不足している ・ 中山間地域における、具体的な空き家の利活用までの流れが明確になっていない
<p>目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長野県南佐久郡佐久穂町における空き家の実態調査と中山間地域における空き家活用に向けた提案を行うこと
<p>取組内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 集落を限定した空き家実態調査（信州大学武者ゼミによるフィールドワーク） ・ 中山間地域の空き家活用イメージ、デザイン案設計（建築士および宿泊事業者など） ・ 遊休不動産としての空き家活用に至るスキームや方法論の整理（経営コンサルタント） ・ 事業成果の公表：冊子作成、HP作成（各専門家）
<p>成果物</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 信州大学との共同作成による冊子作成 ・ HPにおける事業報告



事業者概要

これまでの活動について

- ◆ 信州大学のゼミのフィールドワーク活動
大学生との共創によるまちづくりやイベント



- ◆ 地域住民、自治体などに向けた事業報告会
大学生によるまちづくりビジョン提案



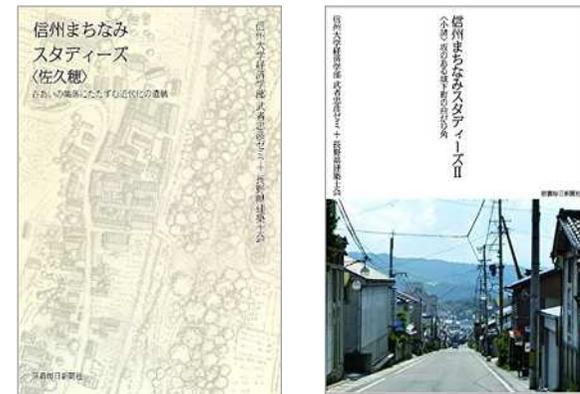
- ◆ 空き家改修に伴う事業の運営と利活用



- ◆ 空き地整備と地域住民を巻き込んだ場の創出



- ◆ 地域活動をまとめた書籍の発行



課題認識と位置づけ

空き家問題に対する考察と事業の方向性

中山間地域で中古住宅市場が
成立・活性化しない理由



・特に供給側の市場参加者が少ない
・需要側と供給側の仲介における認識不足

◆供給側の市場参加者が少ない（＝増加する空き家が物件化しない）理由

- ① 空き家を物件化して販売・賃貸するためには、知識とスキル、経験が必要である
→（全地域共通の課題として、）所有者が市場参加するにはハードルが存在する
- ② 所有者が他者に空き家託す時、相手には信頼・信用できる主体であることを求める
→中山間地域で事業者が物件を仕入れるためには、地域社会との関係性が重要である

◆あるべき空き家仲介（＝人と地域社会との仲介）への認識不足、意識の乖離が生まれる理由

- ① 定量的な検索条件（家賃、間取りなど）だけで物件を絞り込むパターンは多くない
→物件の周囲の自然環境、地域社会、ライフスタイルなどから将来像を思い描いている
- ② 地域社会と解け合うか、地域に伝わる文脈を理解してくれるかのスクリーニングが必要

→中山間地域の理想的な市場は、オープンなマーケット型より限定されたプラットフォーム型

調査・情報の整理

・地域の歴史的、地理的文脈を可視化/地域からの信用・信頼を得る



仕入れ・物件化

・物件を仕入れる/地域とライフスタイルに合った改修を行う



仲介・マッチング

・人の地域社会との仲介をおこなう/ライフスタイルに合った提案

事業実施内容

調査および検討作業について

◆専門家による現地調査



◆信州大学生によるフィールドワーク



◆中山間地域における空き家活用や空き家を使ったライフスタイルについて、イメージの具現化



【歴史を伝えるコミュニティスペース】



【集落における集合住宅のリデザイン】



【山村の贅沢さを満喫する非日常空間】

◆経営コンサルタントと各種資金調達方法について方向性を検討



資金調達方法について

区分	種類	備考
負債調達	民間金融機関からの借入	・長期借入金（プロパー融資・保証付融資）など ・借入申込の際に審査がある（融資条件が付されることがある）。 ・手続きは比較的簡便だが、代表者の個人保証や融資対象物件の担保提供を求められる場合がある
	公的金融機関からの借入	・同上
	少数私募債	・「社債を引き受ける投資家の数は49人（社）以下」、「社債1口の最低金額が発行総額の50分の1より小さい」などの条件あり。 ・企業及び投資家のメリット・デメリットは後述
	役員等からの借入	・条件等に特段の定めなし
	借主からの預かり保証金	・借主の退去時に返還する

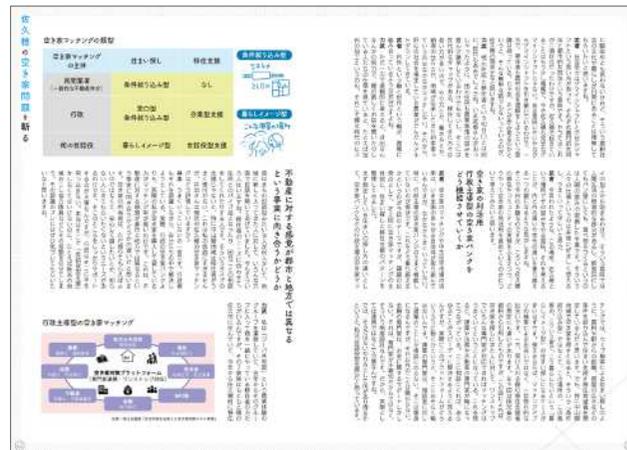
事業実施内容

信州大学ゼミとの共同成果物

- ◆ 地域へのヒアリングやフィールドワーク結果を分析、集約し冊子として取りまとめた
- ◆ 集落ごとの特性や地域で先進的に取り組んでいる内容などを整理をしている



- ◆ 地域をよく知る関係者と、学識経験者による対談形式にて、空き家問題に対する方向性を探った
- ◆ デザインとしても、多くの人に手に取ってもらえるような内容を目指し、工夫を凝らした



今年度の成果と課題、次年度以降の構想

今年度の成果と課題

- ◆空き家調査や地域関係者へのヒアリングから、**集落ごとの特性や空き家発生原因**が判明した
→空き家を活用していくためには、集落に根づく文脈を読み解いていく必要がある
- ◆建築士や宿泊事業者などの協力により、中山間地域における**空き家活用のイメージ**を形にした
→空き家の使い方は**暮らしのスタイル**であり、イメージは想いを広げていくキッカケになる
- ◆中山間地域では、空き家を直に住宅市場で流通させると、**副作用を引き起こす可能性**がある
また、信用・信頼に欠ける移住希望者に、空き家を貸すことへの抵抗感が存在している
- ◆借り手が空き家を借りる前に、**地域社会と触れ合う「中間的な場」**を重視するべきである
→借りるなら誰でもよいわけではなく、地域に溶け合う中で空き家の活用が見えてくる

次年度以降の構想

- ◆移住希望者が増えている中で、物件所有者との**地域社会が触れ合うマッチング**方法の検討
→例えば、実証的に入居希望者とのマッチングを行い、それを評価していくなど
- ◆空き家を不動産として利活用していくために、必要な資金と人の協力を集めていく
→例えば、住民出資による合同会社の設立や地域住民からの寄付・出資を募るといった**物件所有者や移住希望者以外の地域の人**が、参加できる方法を具体化していく
- ◆今回、対象とした集落以外にも調査を広げることで、より広い地域での文脈を読み解く
- ◆事業構築の具体化のため、新しい領域での専門家の支援を視野に入れていく