

- ・中山間地域という日本国土の7割を占めるエリアの空き家問題に焦点を当てたモデル事業。
 - ・昨年度事業で実施できなかったワークショップや地域関係者による会社設立などを実施。

■ 事業概要

事業部門	部門2 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
事業地域	長野県 南佐久郡 佐久穂町
背景・課題	<ul style="list-style-type: none"> 当該地域では、他の中山間地域と同様に長期的に人口減少が続く中で、発生した空き家が市場に流れず固定化してしまっている反面、移住者を中心に条件の良い中古住宅への需要は確実に存在している。 過去の調査や研究などから、特に中山間地域における課題は、供給面：利活用可能な空き家の仕入れと需要面：利活用希望者の確保と仲介のあり方、に整理できるものと認識している。 この2つの観点から原因を考えると、「地域社会からのクレジットの獲得」と「人と地域の仲介」が、今後の検討に必要な方向性として、解決策が求められていると考える。
目的	<ul style="list-style-type: none"> 社会的価値を生み出す一方で、地域内で経済循環する仕組みでなければ事業として継続しないため、一過性ではない空き家問題の解決に向けた仕組み作りを行う。 地域関係者を巻き込めるよう、情報発信に加えて実践を伴った取り組みを行う。
連携する団体・役割	(一社)コノマチ(昨年度採択団体)・信州大学 武者教授・(株)マネジメントリライアンス・佐久穂町



- ・昨年度の調査事業で掘り下げた内容に対して、中山間地域の課題解決に繋がるような事業展開を構想。
- ・各分野の知見を有する専門家との連携体制により、事業体制の構築を図った。

■ 団体紹介

団体名：一般財団法人 長野経済研究所

団体概要：地域社会の振興と発展への貢献を目的として、1984年3月に八十二銀行によって設立された財団法人
長野県経済や産業動向の調査分析などに加え、自治体や地域団体と協力した活性化事業に取り組むシンクタンク

所在地：長野県長野市

■ 実施事業内容

I. 課題解決に求められている取り組み

① 地域社会からのクレジットの獲得

= 空き家を仕入れる存在には、地域からの心情的な信頼と実績に基づく信用が必要

② 人と地域の仲介

= 空き家を仲介する存在には、地理的、歴史的な文脈を継承することへの理解が必要

※昨年度事業では上記に基づき、集落や空き家調査等を冊子として発行しました。



R3年度事業成果物

II. 今年度事業における取り組み

① 地域内での資金循環により、社会課題に対して資金を供給する存在

= 地域住民や建設関係者による不動産運用（地域アセットマネジメント）会社を設立
建設関係を中心とした専門家団体として地域課題や相談に対応する体制を構築

② 地域を巻き込んだ、実践を伴った情報発信

= 大学生と地域住民によるワークショップや利活用案のプレゼンテーション

■ 主要な連携先

主な連携先	役職
井出 正臣	まちづくり会社であるコノマチ代表として、空き家活用事業に10年以上従事
武者 忠彦	信州大学経法部教授 地域でのフィールドワークの経験豊富
中澤 俊成	地域金融機関での勤務経験ある経営コンサルタント、中小企業診断士



【井出 正臣】



【武者 忠彦】



【中澤 俊成】

- ・本事業による社会的価値の創出に賛同した先に対して出資を募り、合同会社形式での設立に至った。
- ・単なる空き家管理会社ではなく、地域内の課題解決として、不動産運用による経済循環を目的とした。

■ 地域における不動産運用会社（地域アセットマネジメント）の設立

会社名：合同会社 サイドスリー 所在地：長野県南佐久郡佐久穂町

創立：2022年12月1日 代表社員：井出建設興業株式会社

事業内容

不動産賃貸業、不動産管理業、不動産売買業、コンサルティング業ほか

設立目的

- ① 不動産投資により地域内の資金循環を促し、中古住宅の流動化を図る。
- ② 地域から空き家を託される、信頼される存在として課題解決に取り組む。
- ③ 建設関係の専門家集団として、空き家の総合的な解決手段を提示する。

出資者

建設関連企業や地元関係者など計9名（出資金額に差はあるが議決権は平等）

出資企業（合同会社社員）

参画事業者	住宅建設業
総合建設業	設備工事業
舗装工事業	設計事務所
板金工事業	電気工事業
経営コンサル	大学教授

一般社団法人 コノマチ

相談受付・情報提供

移住希望者など

新たな投資原資

地域内連携

合同会社 サイドスリー（出資金:700万円）

家賃収入

賃貸・活用提案

出資など

活用相談

売却・賃料収入

空き家売却、賃貸

地域内住民（建設業者や専門家ほか）

地域内空き家所有者

- ・合同会社設立と並行して、地域を巻き込んだ活動として大学生とのワークショップやプレゼン大会を開催。
- ・プレゼン大会には県内の有力な事業者を招待し、空き家活用に沿ったパネルディスカッションも実施。

■ 大学生と地域によるワークショップ&プレゼン

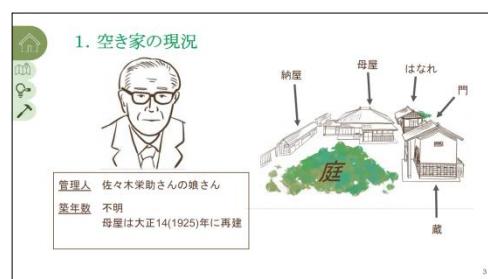
- ・信州大学の学生と地域住民のフィールドワークを通じ、空き家活用に向けたプレゼン大会やパネルディスカッションを実施。
- ・パネルディスカッションには異なる事業エリアで活躍する3名に登壇してもらい、セッションを行った。

登壇者	役職
土倉 武幸	建設会社経営の一方で、廃校活用などのまちづくり会社の代表を兼務。長野県建築士会 長野支部長。
菊地 徹	中古物件をリノベーションしたブックカフェ「栢日」を松本市で経営。地域を巻き込んだ活動も展開。
岩下 大悟	地元事業エリアにおいて古民家をセルフリノベーションした宿泊施設を複数運営している。

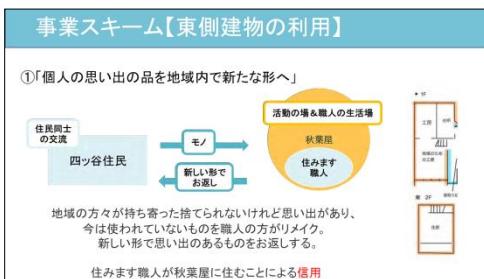


- ・プレゼン大会では信州大学の学生が5チームに分かれて、地域に滞在しながら3軒のモデル空き家に対する活用提案を作成。
- ・発表には学生、事業に関心ある地域住民など含めて、30名以上の参加により開催。コロナ禍ということもあり外での実施。

「うつす」和空間（しもはたの家）	閉鎖型創造空間shimohata（しもはたの家）	酒がつなぐ人と時代（旧篠原医院）
四ツ谷からはじまる資源の地域内循環（秋葉屋）	花で彩る南佐久の暮らし（秋葉屋）	



資金計画 (BAR)		
必要な資金	金額 (円)	調達の方法
設備資金	改修工事 シンク取り付け 650,000 給排水工事 400,000 電気工事 200,000 空調工事 800,000 排気工事 800,000 その他諸々	自己資金 (出資金) 2,400,000 金融機関借入 4,612,000 借入期間10年 毎月返済額3.9万円
初期費用	備品 3,300,000 資格・届け出費 3,430,000 販賣 82,000	
運転資金	200,000	
	合計 7,012,500	合計 7,012,000



収支計画 (BAR)		
②収支計画	収入 (年額)	7,150,000
支出 (年額)	人件費 2,145,000(BARのパート2人・時給1300円・5.5時) 火災保険 30,000 修繕費 50,000 水道光熱費 500,500 原価 2,145,000 借入利息 46,125	



- ・本事業を通して地域の課題解決に繋がったことがある一方で、取り組みはいまだ途中である。
- ・特に不動産運用会社（地域アセットマネジメント）は今後が重要であり、取り組みを進めていく。

■ 今後の展望

I. 事業を通した課題認識

① “空き家問題”に対する認識について

- ・空き家の増加が問題として語られるようになって久しいが、空き家を減らすこと自体を目的と捉える方も多い。地域活性化というゴールに対して、空き家にどんなアプローチをすることが望ましいか、問い合わせ続ける必要があると感じた。

② 空き家利活用のステークホルダーが抱えるリスクについて

- ・空き家利活用を始める際、所有者も利用者も相応のリスクを抱えざるを得ず、これが障害となっている可能性も高い。
- ・例えば、下記のようなリスクが想定されるが、これらは本事業によるスキームである程度は分散させることができるもの。

【空き家所有者が利活用する際に想定するリスク（主に賃貸）】

想定されるリスクとイメージ

資金リスク：活用に向けて行った修繕費用などが回収できないリスク

運用リスク：借主の募集、不動産管理などの運用をする際のリスク

レピュテーションリスク：空き家活用に対する地域からの反応へのリスク

【空き家活用を行う事業者・居住者のリスク】

想定されるリスクとイメージ

資金リスク：事業実施に伴う財務悪化や家賃負担などのリスク

事業リスク：事業を運営するうえで起こり得る経営、法務などのリスク

建物リスク：中古物件の特性や劣化状況を把握、管理できないリスク

II. 今後の展望について

① 利活用案件の具体化と実現

- ・当初予定していた第一号案件の年度内実施には至らなかったため、来年度中の取り組みに向けて候補案件の組成を進めていく。

② 地域関係者との連携強化、情報発信

- ・地域内の関係者が参画しているが、新会社の知名度は低いのが現状。
- ・地域内でリスク分散するためにも巻き込んだ活動に繋げていきたい。
- ・専門家集団の強みを生かし、地域からの相談にも対応していく。

③ 資金調達方法の多様化

- ・事業賛同者である出資者により、地域内からの資金調達を実現した。一方で、今後の展開の中で資金調達先の多様化と拡大のために、小規模不動産特定共同事業や私募債などの制度活用も検討していく。

