

【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）

発表資料

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	空き家のマッチングの伸び悩みが岩手県気陸前高田市および岩手県地域の課題である。これは、利用者と空き家所有者双方に要因がある。利用者側は空き家に対する理解不足が原因で、物件状況や初期投資など、理想と現実のずれが生まれている。他方、所有者側は利活用モチベーションの低さが原因で、費用や手間に対するリスクから行動に移れないケースが多い。双方ともに相談数が増えているにも関わらず、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、コロナ禍で地方移住検討者は増え、2021年度には移住相談71件と昨年度から7倍にのぼる。移住検討者の多くは潜在的空き家利用希望者である。よって、岩手県陸前高田市および岩手県南において、高まる需要を活用した空き家対策を構築する。
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

■ 取組内容と成果

<本事業期間の成果>

成果1：「miraiリユース」ビジネスモデルの事業計画

成果2：利用者、所有者100人のニーズ調査、分析の報告書（結果の活用は(ア)による）

成果3：ビジネスモデルの実証 相談対応100件 受注51件

<具体的な取り組み内容>

(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の構築・実施→成果1

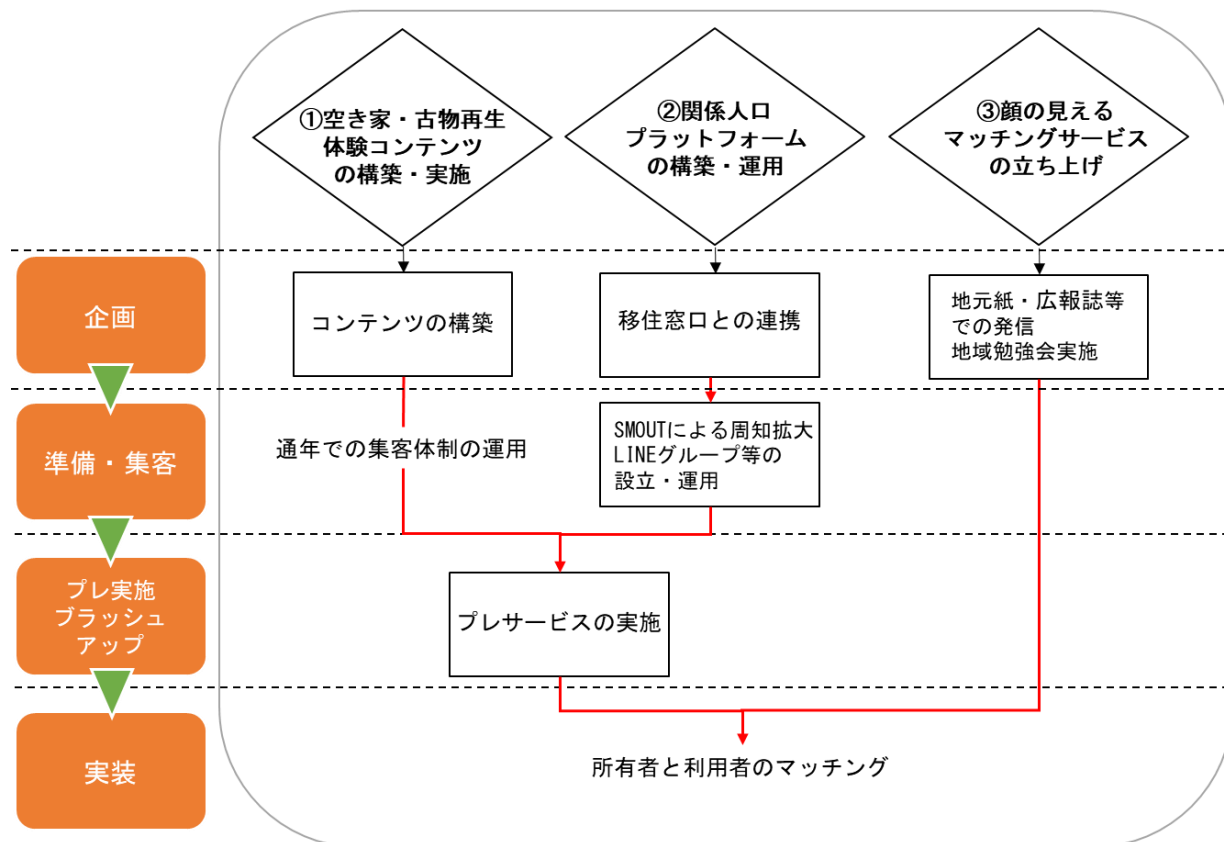
②関係人口プラットフォームの構築・運用→成果1

③顔の見えるマッチングサービスの立ち上げ→成果2

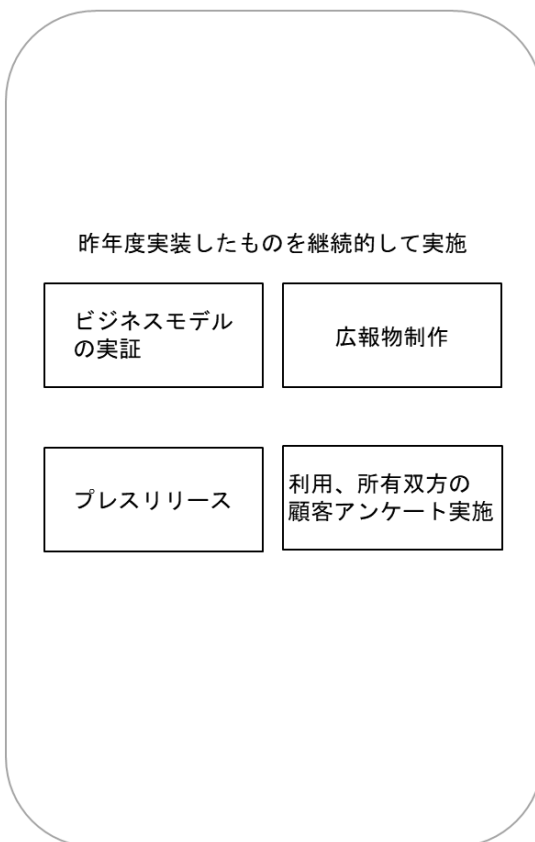
(イ)ビジネスモデルの検証・実証→成果3

取組フロー図

(ア)「miraiリユース」の計画・実施

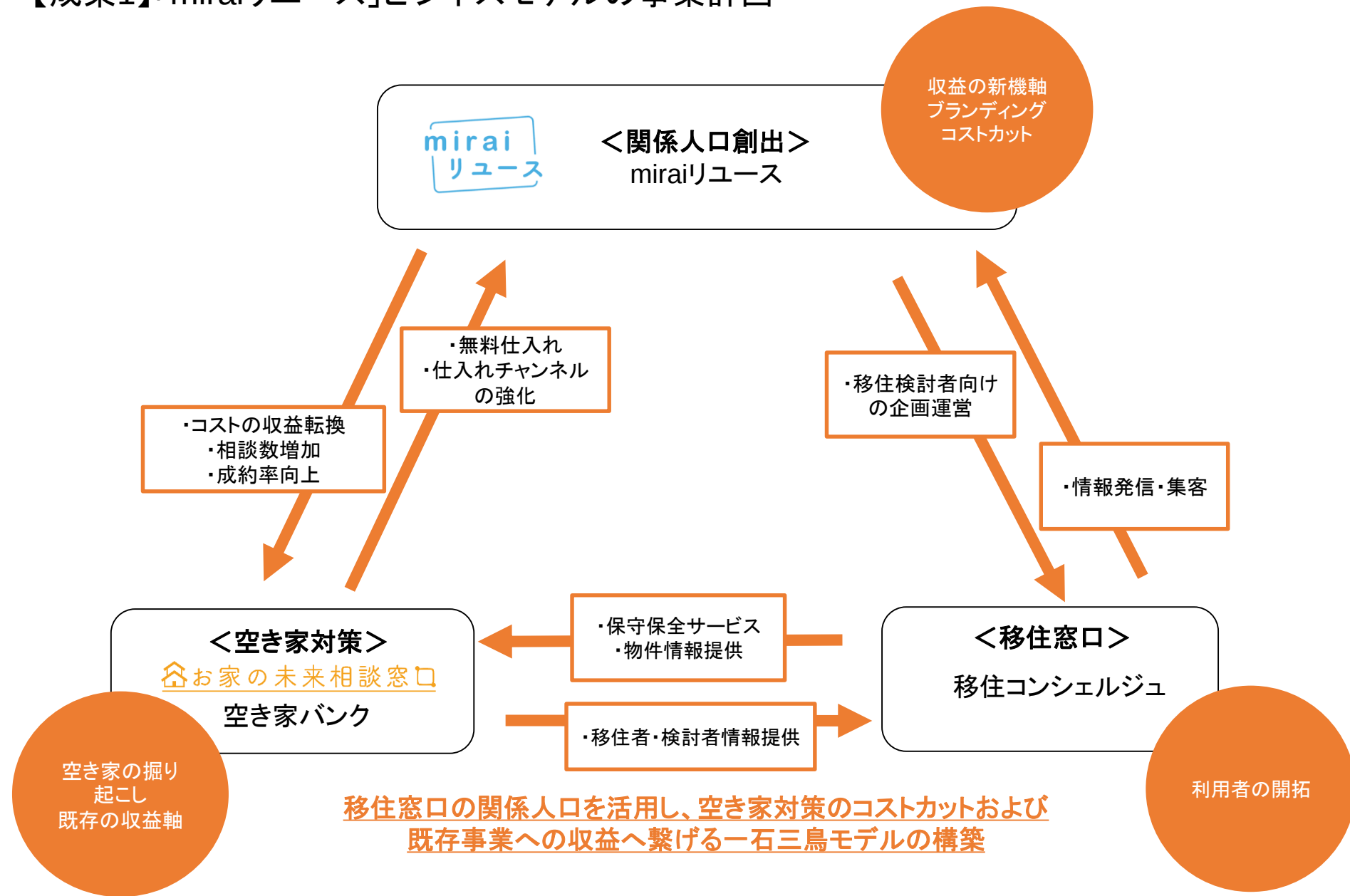


(イ) ビジネスモデルの実証・検証



(ア)「miraiリユース」の計画・実施

【成果1】「miraiリユース」ビジネスモデルの事業計画



(ア)「miraiリユース」の計画・実施

【取り組み内容】

- ①空き家・古物再生体験コンテンツの構築・プレサービスの実施
- ②関係人口プラットフォームの構築・運用

<古物再生・古物販売>



サービス実施 4回
提供人数 100名
分析・構築会議 5回

- ・空き家から引き取った家財の再生・販売の仕組みを構築。市内に古物販売の店舗を構えた(3月開業予定)。
- ・次年度、収益の新機軸として、本格的に販売を行う。

<体験・交流コンテンツ>



サービス実施 14回
提供人数 84名
分析・構築会議 5回

- ・コンテンツの構築土台が完成。
- ・移住検討者、地域の人、学生延べ84名が参加。
- ・インターンのコーディネート企業・地元の高校と連携し、プレサービスを複数回実施。
- ・イベントにより、家財整理の人件費(平均10人分)のコストを削減、収益へ転換できるようになった。
- ・新たな収益軸である古物販売のリピーターにもつながるという効果が見込めている。
- ・次年度、SMOUTなどを用いて移住検討者への発信を強化するなど、関係人口プラットフォームを用いてさらに間口を広げ集客を行う。

(ア)「miraiリユース」の計画・実施

【取り組み内容】

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 **5回**



広報誌での発信

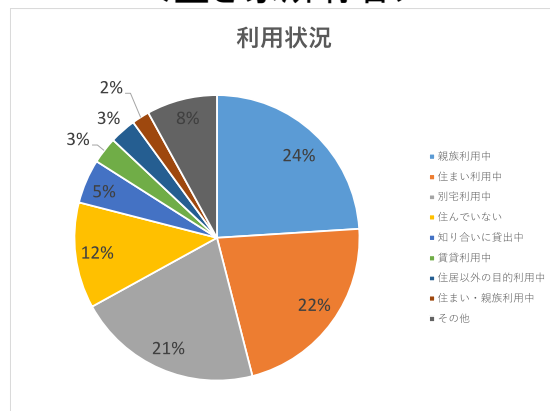


地域勉強会の様子

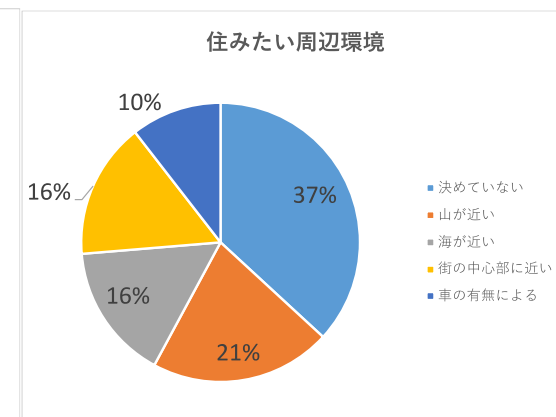
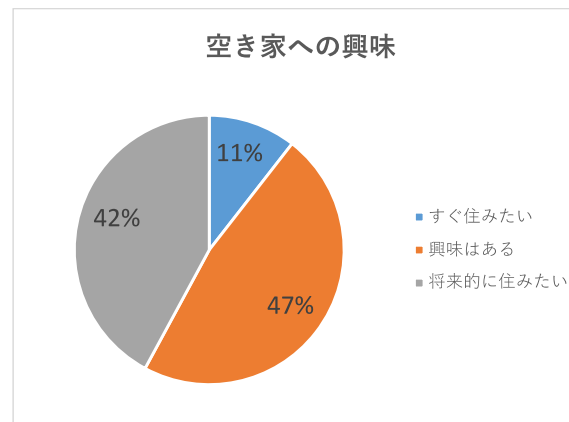
【成果2】

利用者、所有者100人のニーズ調査、分析

<空き家所有者>



<利用希望者>



<空き家所有者>

- ・気仙地域に存在する空き家所有者を対象として、市内・市外所有者向けにアンケートを配布。利用状況を調査した。管理相談希望者についても情報を得たため、今後の案件受注に繋げていく予定である。
- ・地域向けに勉強会を計11回行い、周知強化も行った。

<利用希望者>

- ・気仙地域への移住希望者を対象としてアンケートを実施。空き家利用のニーズが高いことが実証され、周辺環境や予算についての細分化されたニーズについても明らかになった。
- ・次年度は地域へ向けた情報の発信、利用希望者への発信していく予定。

(イ) ビジネスモデルの実証・検証

【成果3】ビジネスモデルの実証

指標：昨年度事業による10年収支計画のKPI達成

相談対応：78件

受注対応：51件

- A. 診断カルテ・提案書作成を行う総合診断
- B. 空き家管理サポート
- C. 家財、遺品整理
- D. 古物・古材買取

昨年度 3件→今年度 11件
昨年度 16件→今年度 18件
昨年度 5件→今年度 12件
昨年度 2件→今年度 8件

その他取り組み内容

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

- ・成果2で行ったアンケートによって、需要の明確化がされ、その上、受注対応がKPIを達成している。需要の明確化によるマッチング促進がされていると言える。
- ・今年度は(ア)「miraiリユース」の事業立ち上げに注力したため、相談対応のKPIは未達であったが、受注対応のKPIは達成しており、受注率が上昇した結果となった。
- ・加えて、「miraiリユース」プレサービスの実施により、移住検討者や初期移住者、地域住民との交流が生まれたことから、結果として事業の発信・関係性構築がなされた。
- ・次年度は事業の広報を強化し、関係人口創出の拡大に注力する。