銎	耒	咨	火
76	48	52	47

課題	1.高齢化や人口減少により地縁血縁での空き家の保守保全が難しくなり、放置空き家が発生することで土地の価値下落や近隣トラブルなど、地域全体に負担がかかる危険性がある。 2.空き家の増加、悩みの多様化、地方移住者増加を背景に、既存の所有者向けサービスにとどまらない事業展開や体制づくりが求められる。
目的	利用者開拓と空き家のワンストップ対応を組み合わせることで、空き家の利用・管理・改修・解体を包括的に取り扱うビジネスモデルを構築。空き家問題の解決に向けて効果的かつ持続的に取り組む。
取組内容	(ア)空き家の「利用者」「所有者」に対する調査・分析、計画、実証の報告書 (仮説の検証) (イ)利用者開拓と空き家のワンストップ対応を組み合わせたビジネスモデルの 事業計画 (ウ)ビジネスモデルの実証 相談対応40件 受注20件 (※各項目において必要数の計画会議などを実施)
成果	(ア)ヒアリング報告書 (イ)①専門家による勉強会・指導/HP・公式LINE・Facebookページ ②事業計画・ふるさと納税 (ウ)相談対応42件 受注26件(+準備中5件)

体制図

情報整理、関係者調整現場対応、営業

主担当者(3名)



情報提供



実地対応連携



専門家支援

高田暮舎 空き家バンク担当者 (1名)

副担当者 (1名)

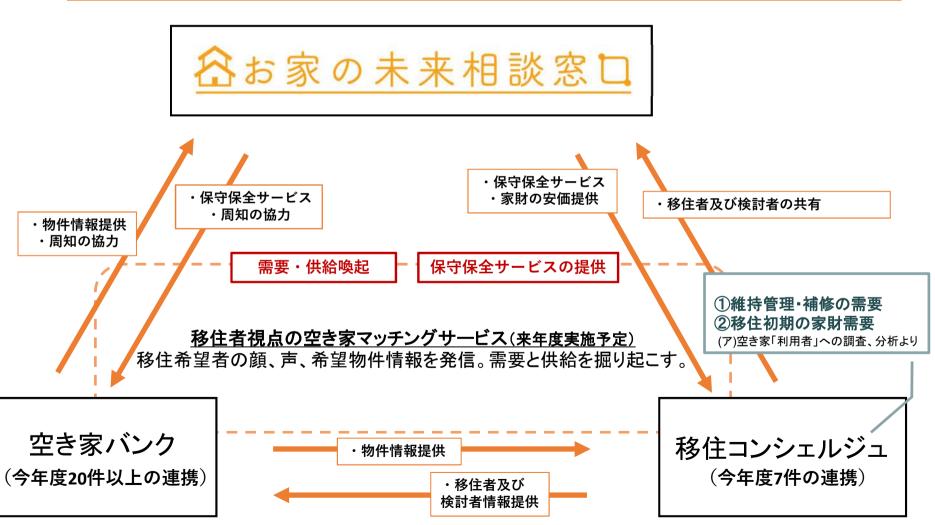
家財・遺品整理、定期管理 実施スタッフ(5名)

家財整理サポート 事業担当者 (1名)

(イ)利用者開拓と空き家のワンストップ対応を組み合わせたビジネスモデルの事業計画

3事業関係図

既存の「所有者」向けを強化。かつ、供給を掘り起こすために「利用者」の声を生かす枠組みへ



(イ)利用者開拓と空き家のワンストップ対応を組み合わせたビジネスモデルの事業計画 包括的な相談体制整備のための施策フロー図

(O)施策内容

課題:ヒアリングにより明確になったこと・掘り下げられたこと

解決手法:必要性が発見できたこと

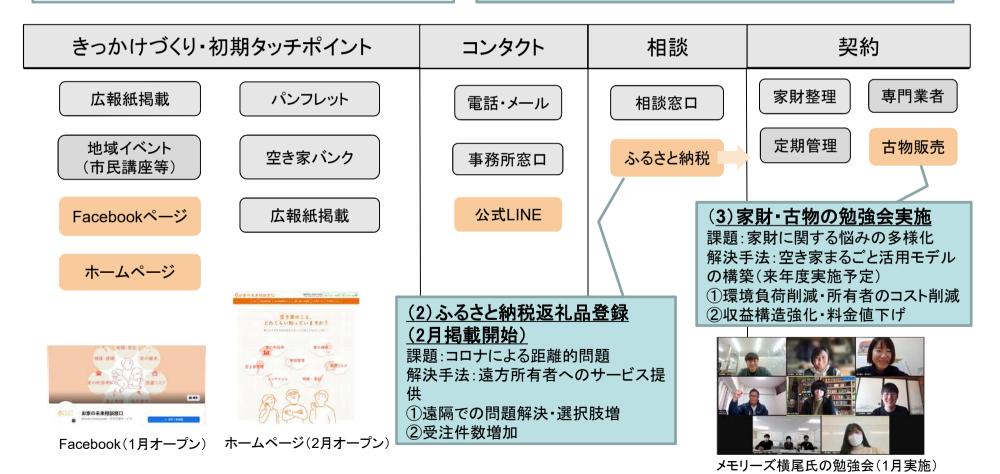
その手法による①社会的効果②事業効果

(1)相談プラットフォームの整備

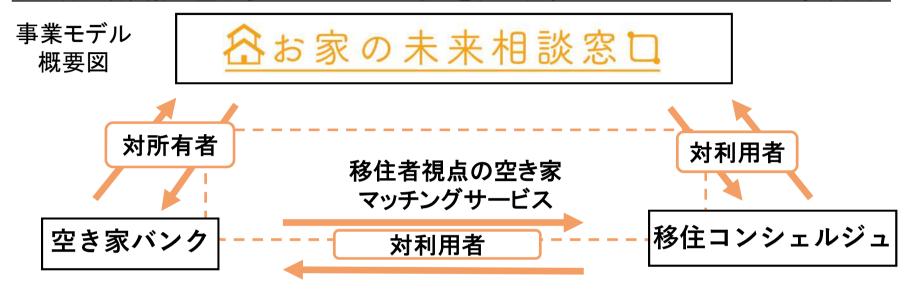
課題:所有者の当事者性の高まり

解決手法:より多くの所有者へ届く導線づくり(前頁及び下図参照)

①所有者の初期相談の受皿整備②受注件数増加



(イ)利用者開拓と空き家のワンストップ対応を組み合わせたビジネスモデルの事業計画



利用者窓口の強化で①利用者への販路②所有者の供給喚起という2つの販路拡大を見込むことができる

(イ)10年間の収支計画

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	(単位)
家財整理	12	20	25	30	30	32	36	36	36	36	(件)
定期管理	10	17	25	40	40	44	48	48	48	48	(件)
定期管理	7	10	10	12	12	10	12	12	12	10	(件)
単発管理	6	9	12	15	15	15	15	15	15	15	(回)
総合窓口	10	12	20	22	22	22	24	24	24	24	(件)
売上	950	1274	1689	1589	1589	1673	1855	1855	1855	1855	(万円)
支出	790	1074	1024	1084	1084	1120	1120	1120	1120	1120	(万円)
粗利額	160	200	665	505	505	553	735	735	735	735	(万円)

- ・市内の空き家軒数約750軒、一年ごとに 約50軒増加と算出。
- ・増加する空き家に対して様々なサービスが必要になることを見込み、人員や設備に投資し、柔軟なサービスを展開することが可能な数値設定とした。
- ・2025年度から補助事業なしで自走できる数値設定とした。

(ウ)ビジネスモデルの実証

相談対応:42件 受注対応:26件(+準備中5件)

- A. 診断カルテ・提案書作成を行う総合診断: 3件
- B. 家主の思い出を守り、不安や困りごとに寄り添う空き家管理サポート

問い合わせ 4件 → 受注16回(延べ)

C. 家主の思い出の家財、遺品を整理

問い合わせ18件 ➡ 受注5件 (準備中5件)



5件



D. その他相談窓口

古物・古材買取 2件 近隣空き家の被害相談 1件

土地・家の譲渡 3件 空家バンク仲介 3件

利活用or解体の相談 1件 空き家の利用 2件

家の運用方法の相談 1件 その他

D.その他相談窓口 補修工事の様子

E. 空き家利用者向け「家財フリーマーケット」: 6回実施