

地方を救う空き家対策のハジメ方

株式会社ジェクトワン／三条市 特命空き家仕事人 熊谷 浩太

1. 2022年度三条市は前年度比500%超えの空き家流通を達成！

2022年度、三条市は空き家対策として、ようやく第一歩を踏み出した。空き家相談窓口の開設、空き家バンクの改修、初の空き家セミナー・イベントの開催等々、様々な新規施策を実施し、空き家流通件数は90件を超えた。

背景として、総務省の地域活性化起業人制度を活用し、株式会社ジェクトワン(以下、「ジェクトワン」)より「特命空き家仕事人」として、著者を招聘し、空き家対策を抜本的に進めるべく施策に乗り出してきたことによる影響が大きい。

これまでの受け身的な空き家対策から、能動的(攻める)空き家対策へとシフトさせることで、大きな成果に繋がりがつつある。

2. 地方の空き家問題とは？

著者が所属するジェクトワンでは、首都圏・関西圏を中心に、空き家事業「アキサポ」を展開している。同社での実績や経験は少なからず活かせるが、地方が抱える空き家問題は、首都圏・関西圏が抱える空き家問題とは大きく異なり、空き家利活用(以下、「空き家活用」)や流通の難易度が格段に高いと言える。以下にその理由を示す。(画像1)

1つ目の理由として、「出口賃料・売買価

格が伸びない」といったことがあげられる。あえて、不動産用語で記載したが、つまり「空き家をバリューアップしたとしても、借り手・買い手を高値で見つけることができない」といった意味合いである。空き家を仮に安く仕入れし、投資として改修工事をしたとしても、資金回収に何年もかかってしまい、事業採算性が確保できないということである。

対して、首都圏・関西圏は、駅を中心としたまちづくりとなっており、駅に近ければ近いほど、「駅力」があればあるほど、不動産価格が高くなる(もちろん、道路付けなど他の要因により異なる)のが一般的で、投資した資金の回収が見込め、事業が成立している。

2つ目の理由として、「空き家の状態が悪すぎて工事費がかかりすぎる」といった事柄である。記載の通りであるが、この状態をもたらしている大きな要因は、地方から都心への移住により、日常的な物件管理ができなくなっていることがあげられる。「家は呼吸をする」という言葉を耳にすることが多いが、全くその通りであり、日々換気をしに来たり、掃除

画像1



をこまめにしたり、不具合がないかチェックをするのとしめないのでは、雲泥の差であり、築年数が10年ほど違うのではないかと錯覚するくらいである。呼吸させないと、内装は朽ちていき、気づかない不具合が徐々に発生をしまい、いざ活用しようとしたときに、大規模な改修コストになってしまうのが常である。また改修を一度もしないで築年数が経った空き家の場合、水回りは、汲み取り便器やバランス釜の浴槽などのままであることも散見され、改修費に大きな影響を及ぼしてしまう。

3つ目の理由としては、「定着・持続が難しい」ということである。地方には特有の独自文化が存在すると共に、地域コミュニティが非常に濃く、いくら良い事業や商売を営んだとしても、数年で継続が困難になることが多々ある。実際に三条市においても、オープン当初は新しく、メディアにも多く取り上げられたが、自治会との連携がうまくいかなくなってしまったり、利用者とのトラブルなどにより、閉店になってしまった案件が存在している。地元とのコミュニティをうまく形成すると共に、時代の変化に合わせて対応できるかが問われている。

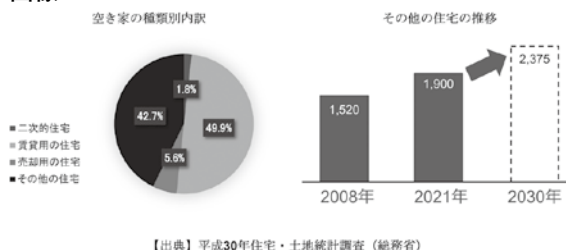
3. ハジメ方とは？

前章では、一般的な地方の空き家問題の原因を分析してきたが、ここからは空き家対策のハジメ方のステップを整理していく。

まず、空き家対策のゴールは何か？言わずもがな、「空き家をなくすこと」である。しかし、物理的に空き家をゼロにすることは、想像をはるかに超える予算を投じるか、魔法でも使わなければ、不可能と言える。三条市は、平成30年住宅・土地統計調査（総務省）（画

像2）の通り、「その他の空き家」（賃貸用、売却用等の管理されている物件を除く空き家）は、右肩上がり増加しており、2030年には、2021年時点の1,900戸から約500戸弱の空き家の増加が見込まれていた。この2,000戸近くある空き家をゼロにしたり、減少に転じさせるという不可能なゴールを目指すのではなく、「空き家増加の傾き」を横ばい、あるいは緩やかにしていくことを、目標とした考え方を浸透させることが第一歩と考える。

画像2



4. ①空き家のカテゴリライズ

まず最初のステップは、「空き家のカテゴリライズ」を行い整理することである。下記のA～Cの空き家をみなさんはどのように評価するか。

A :

- ・ 築年数10年程度
- ・ 空き家になって1年弱
- ・ 壁紙が少し剥がれているが大きな改修なしで住める
- ・ 道路付けもよく駐車場も2台分あり

B :

- ・ 築年数85年程度
- ・ 空き家になって5年
- ・ 古民家ならではの大きな柱梁で構成された

空間

- ・汲み取りトイレ、ステンレス性の狭いお風呂
- ・田んぼや畑も別の敷地にあり所有者は手放したい

C :

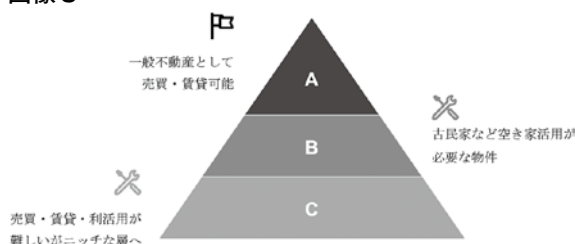
- ・築30年程度
- ・空き家になって10年以上
- ・雨漏れあり
- ・水回りも変えないと使用不可
- ・床は沈んでいて、内装仕上げも大きく劣化している
- ・道路付けが悪く駐車場は軽自動車1台分

この3つの空き家情報を見て、同様の取り扱いや、紹介をしては、前に進めることは難しい。この3つの空き家は、カテゴリーとしては全く別物として、別経路での流通を検討すべきである。(画像3)

まず、Aについては、いわゆる「中古不動産」という扱いで、地元不動産会社にて取り扱い、流通が可能な物件である。行政区内あるいは隣接するまちでも一番ニーズが多いため、いわゆる「空き家」とは異なる取り扱いを検討すべきである。

次に、Bについては、「古民家」に該当するため、中古不動産的な取り扱いではなく、全国の「古民家を探しているユーザー」などがターゲットとなり、空き家活用をすることで、様々な可能性を秘めていると考えられる。

画像3



単純な売買や賃貸のみでは流通が難しいため、利活用の方法を拡大する必要があり、後述する国交省採択事業の「空き家DAO」もBをターゲットとして、事業化を進めている。

最後に、Cについては、AやBに比べると、売買や賃貸はなかなか客付けが難しく、利活用についてもハードルが高く手を出しにくいカテゴリーである。Cについて、これまでは所有者の方々は、放置したり草刈り程度の管理のみを行い、抱え続けるといったように、次への流通を諦めていることが多い。しかし、ターゲットをきちんと定め、プラットフォームを検討することで、次なる利用者が見つかる可能性も見出すことが可能である。例えば、住むには難しいが、倉庫利用や、趣味のスペースとして物件を探しているなどという需要は、全国を対象とするとかなりの数あり、三条市も昨年度、Cのカテゴリーの物件も数件流通させることができた。

5. ②空き家をいかに市場にのせるか

では、肝心の空き家の情報をどのように吸い上げていくかである。ここが、全国行政の最も大きな課題であり、次の一步としてクリアしていくべき部分である。それぞれのお宅を訪問し、一軒一軒、チャイムを鳴らして、「空き家をなんとかしませんか？」と、投げかけていくべきか？

それは、「NO」である。ジェクトワンが、空き家事業をスタートした7年前の実績から学んだ、

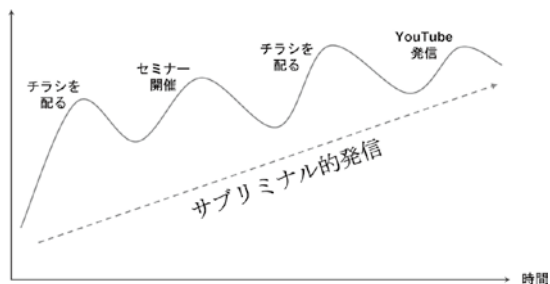
「所有者を能動的な意識に転換させることが必要不可欠」ということがキーとなる。

つまり、所有者が受動的である以上、自分事として捉えることをせず、先延ばしにした

り、放置してしまうということである。

能動的な意識への転換方法は、「自分の空き家の末路（最悪の事態）をインプットさせること」「断続的に情報が入り続ける状態を作り続けること」である。画像4のように、三条市では、昨年度、継続的に発信を続け、空き家情報や問い合わせ数を増やし続けてきた。これは、一種の「サブリミナル効果」であり、一度だと所有者の脳裏に残らないが、数多く様々な形で発信を続けることで、意識に刷り込み、「うちの空き家もなんとかしないとイケない」といった意識を呼び起こすことに繋がる。

画像4
相談件数



6. ③空き家活用なんてすぐには始まらない、スモールスタートのすすめ

次に、空き家活用の推進である。空き家活用は、全国的に進められており、売買、賃貸、解体以外の新たな手法としても、注目されている。しかし、空き家活用に関しては大きなハードルが3つある。

- ①初期コスト
- ②維持管理コスト
- ③法的整理

メディアに取り上げられている素晴らしい空き家活用の取組みの多くは、この問題を解決するために大きな資本や期間が必要となる。空き家活用の1件を達成することは非常

に大きいことであるが、1件の波及力だけでは、まちへの展開や空き家問題そのものの解決には到底結びつかない。

そこで、三条市の空き家対策としては、この波及力を大きくすべく、「スモールスタート」「テストマーケティング」の位置づけとして、いわゆる「空き家びらき」名付けて、「SANJO AKIYA ASOBI」を、昨年度からスタートしている。空き家を一日限りで開放し、物販や飲食やワークショップなど、様々な出店を行い、空き家を利用してもらう。また、新規出店のテストマーケティングにも繋がるため、スタート時の大きなハードルを事前にトライアルすることが可能である。

さらに、空き家の所有者としては、「自分が所有している空き家も活用の可能性があるかもしれない」「このまま放置しないほうがよいのでは」といった気づきに繋げることができる。話には聞いたことがあったり、理論的にはわかるけど実際にはどうなのか？といった疑問も、現地を見て、体験してもらうことで、自分の物件もなんとかできるかも、といった考えの転換に繋がる。昨年度から、SANJO AKIYA ASOBIを数回実施し、成約やプロジェクト化に結びついた。(画像5)

画像5



さらに、ジェクトワンの"アキサポスキーム"も、地方においても有効である。"アキサポスキーム"とは、空き家所有者から空き家を一定期間借り上げ、バリューアップ工事をアキサポ側で行い、その後転貸をして賃料収入で回収していくスキームである。(画像6)

初期費用がない出店希望者や改修費用をかけられない所有者との間に入り、工事を行うことで、新たなチャレンジへの後押しにもなる。

画像6



7. ④本当の官民共創の実現

では、そもそも空き家対策を抜本的に進める動きを、行政主導で行うことは本当に可能なのだろうか？

三条市特命空き家仕事人として、初めて「官」の立場で空き家対策を進めてわかったのは、「発信による手応え」とその一方で、行政ができないこと、できるけどなかなか進まないことがあり、以下のような項目である。

- ・空き家をマッチングさせるために必要な不動産の知識
- ・民間事業者との共通言語やネゴシエーション
- ・実際に空き家活用する際の事業計画やコスト

そこで、私は官民共創のあるべき姿を実現させるため、地域のプレーヤーと共に「一般社団法人燕三条空き家活用プロジェクト」を立ち上げ、官民の役割分担の明確化をトライアル実施している。

(官の役割)

- ・ルールや施策を打ち出す
- ・住民への公な発信

(民の役割)

- ・ノウハウの蓄積
- ・タイムリーに物件を動かす機動力
- ・投資を行い事業化を行うこと

この役割分担を明確化し、さらに、各専門団体へのアウトソーシング、連携を進めることが、行政の担うべき方向性だと思う。

8. そして次なる方策へ

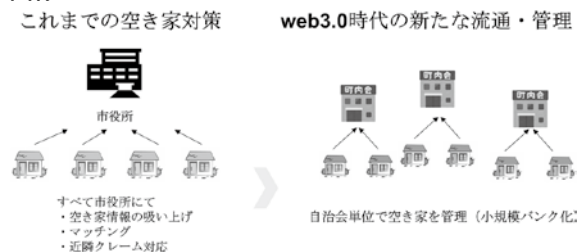
では、地方における空き家流通の現代での目指すべき姿を考えていく。

現在は、地方行政が管理する「空き家バンク」や、問い合わせにより蓄積していくデータベース等を利用し、部署ごとに縦割りの管理をしているのが一般的である。これを「中央集権的」な管理方法とすると、年々増加している空き家を管理・流通させていくのには、限界が来ていることがわかる。

そこで、私が目指している姿は、「自律分散型」のスタイルである。いわゆる、web3.0時代における「DAO」的運営である。DAOは、Decentralized Autonomous Organizationの略称で、分散型自立組織のことである。簡単な仕組みとしては、行政や、会社のように、トップがいてヒエラルキーのある組織形態ではなく、皆が並列で権利を得た人がいつでも参加可能な形態である。

DAO的な運営により実現する形としては、2種類ある。1つ目は、空き家の行政一元化管理をやめ、自治会という小規模単位での管理・流通を行っていくことである。(画像7)

画像7



行政単位での全数把握は、土地統計調査を中心に、各行政で独自に進めているが、調査時から数年たつと、情報が風化してしまい、役に立たないデータとなってしまう。

そこで、「自治会」という小規模単位での空き家リスト・MAP化である。今年度、三条市は、「自治会空き家ローラー作戦」と名付け、空き家情報について自治会長・民生委員のヒアリングから洗い出しを行っている。精度の差はあれど、自治会でどこにどんな状態の空き家があるか把握していることがわかってきた。そして、自治会にはタイムリーで、「空き家になったこと」「空き家じゃなくなったこと」「危険な空き家になったこと」が住民の目により明らかになるため、情報を最新に保つことができる。空き家ローラー作戦のデータは、令和5年度に採択された、国交省の空き家対策モデル事業により、MAP化を進めると共に、モデル自治会を選定し、空き家を自治会自ら管理、さらには流通させる仕組みを構築していく予定である。

次に、「空き家DAO」という新たなプラットフォーム、流通の仕組みの構築である。(画像8) こちらは、ジェクトワン+SOUQ (株)により、同じく令和5年度空き家対策モデル事業に採択された事業である。まさに、字のごとく、空き家×DAOであり、所有者から問い合わせのあった空き家を、空き家DAOのプラットフォームにのせ、複数人でプロジェクト化して流通、活用していく仕組みを構築中である。一人で買ったり、事業化するには

難しく、尻込みしてしまうような空き家を複数人つまりDAOにより動かしていく。各地方行政が抱える悩みである空き家のマッチングや重たい(流通が難しい)物件を動かすということをサポートできると考えている。

画像8



9. 終わりに

空き家問題という言葉を目にしない日がないと言っても過言ではない。全国それぞれの特殊条件や問題の質は異なるが、「空き家対策どうしたらいいかわからない」「これ以上進め方がわからない」「お金をかけられない」といった事柄は、私が様々な行政とヒアリングをする中で聞こえてきたことである。それを、前任の担当者から伝達したり、ゼロから考え構築するのではなく、ここに記述した進め方を実践、あるいは先進的な取り組みの行政をトレースすることが、近道である。

まずは、第一歩を歩み始め、右肩下りの勾配をゆるやかに、そして平坦にしていくことを目標に、一緒に進めていけたらと思う。