自治体との連携・協働により「まちなか再生」へ

ストックビジネスとしての期待高まる不動産業（第３回）

総括主任研究員　井上 雅夫

要　　旨

⑴　不動産業は、この30年間に著しくストックビジネス化した。これから不動産業が成長産業となるためには、ストックビジネスの強化がますます重要となる。

⑵　不動産業がストックビジネス化した背景には、我が国経済社会の成熟化、少子・高齢化があるが、それは投資余力の減退や人口減少となって現れて、まちづくりにあっては、都市のダウンサイジング（コンパクトシティ）を進める背景ともなっている。

⑶　だから、不動産業がまちなかでストックビジネスを展開できれば、不動産業としても成長の可能性があるとともに、まちづくりの観点からも大変望ましい。つまり、不動産業の成長のカギは「まちなかストックビジネス」にあると言える。

⑷　まちなかストックビジネスは不動産業ばかりでなく、建設業やその他の関連する産業界にとっても新たな需要創造の可能性が高く、地方創生の柱となり得る。また、女性やシニアの力が発揮されることが期待される分野であり、地域における雇用拡大にもつながる。

⑸　地域の中堅・中小不動産事業者の意向をみると、これからはまちなかでビジネスチャンスが多くなるという見立ては多い。シニア層を中心にまちなか居住のニーズも強いことと考え合わせれば、これからまちなか、かつ、ストックというのが、不動産業の一つの柱になり得る。

⑹　しかし、まちなかが寂れたままなのか、賑わいが復活するのかというイメージは事業者によっても区々である。まちなかについての共通のイメージ＝まちなかビジョンが共有されていない為であり、自治体のまちづくり部局と連携しながら、ビジョン作りに取り組む必要がある。

⑺　そもそも両者の連携は、空き家バンクの運営の中で少しずつ増えつつあるが、自治体のまちづくり部局にヒアリングしてみると、現在はまだ組織的な連携は少ないが、今後は連携が必要だ、という回答で占められた。また、具体的に連携が期待される分野としては、不動産の活用可能性についてのアドバイスや不動産オーナーの意識啓発活動の支援等が挙げられた。連携先の事業者の規模としては、地域の不動産情報に精通してさえいれば、地場の中小不動産事業者でも構わないというものが多かった。また、宅建協会も連携先として期待されている。

⑻　実際のまちづくり現場での応用として、甲府市を例に挙げると、まちなかには多くの空き物件があり、市の担当者だけでは対応に限界がある。不動産業界が不動産のプロの視点から継続的にサポートすることが必要であろう。両者が相談して大まかな再生の方針を固めるとともに、エリアごとの特徴を見極めて、どこから着手するかを決め、そこについて詳細な調査を行う。さらに不動産オーナーに対する意識啓発等を行っていけば、流動化の素地ができていくのではないか。

⑼　まちなかストックビジネス推進のためのインセンティブについても考えていくことが必要。「外部経済の内部化」が一つのキーワードではないか。そのために、まっとうなキャピタルゲインを得られる金融的な仕組みなどを検討してはどうか。

⑽　これから国交省で開催される遊休不動産の利活用のための会議は、問題を深く掘り下げるとともに、不動産業だけでなく、まちづくりや住宅、福祉、医療など関連する多くの分野を包含して統合するような、エポックメイクな議論の場となることが期待されている。

（⑴から⑹については、主として前回及び前々回のRETIO（No97及び96）で論考しているので、併せてそれらも参照して頂きたい。）

1．はじめに

まちなかストックビジネス（まちなかで、主として既存不動産の流通や利活用から収益を生む業態）のためには、不動産業界と自治体が連携して、まちなかでのまちづくりに関するビジョンを共有する必要がある。幸いに連携の素地は、空き家バンクを巡る両者の連携の中から醸成されつつある。自治体のまちづくり部局は不動産業界に対してどんな関心を抱き、どんな期待や要望があるのか、今回はその辺りについて見て行きたい。

2．業界と行政の連携機運

不動産業界と自治体の連携は、空き家バンクを介して少しずつ始まっている。空き家の増加に伴って、全国的に自治体の空き家バンク設立が多くなっており、（一社）移住・交流推進機構の調査によれば、H21年度には都道府県、市町村合わせて254の空き家バンクがあったものが、H25年度には379に増えている（図表１）。その中で、空き家バンクによる成約数の拡大を目指して、業界団体と自治体の連携もここ数年で増加している。（公社）全国宅地建物取引業協会連合会（全宅連）の調査によれば、H26年時点で全国の31の県宅協が県内の自治体と連携済みであり、連携している自治体数は140程度ある（図表２）。

連携の仕組みは、空き家バンクに登録された物件に関して、貸し手（売り手）と借り手（買い手）の間に不動産事業者が入って、不動産取引に関わる専門的なことから、地域での暮らしに関することまで万（よろず）相談に応じるとともに、実際の取引契約の段階になると、媒介手数料を取って仲介するというものである。不動産事業者が間に入ることによって、トラブルの未然防止にもつながっており、結果的に空き家バンクの実績も向上するというように、連携の効果は目に見えて現れ始めている（注１）。

しかし、空き家バンクでの連携はあくまで空き家に限られている。連携先の自治体も増

えてきたとはいえ、まだ少なく、しかも県庁所在市のような大都市というより、空き家問題がクローズアップされがちな県内の中小都市の場合が多いといえる。

3．自治体まちづくり部局が期待すること

まちなかストックビジネスにおける連携を実のあるものとするためには、政令市や県庁所在市のような大都市を含め、自治体のまちづくり部局が不動産業界をどう見ているか、どんな期待や要望があるのか、を知ることが大事である。そこで、リノベーションスクール@北九州（注２）へ職員が参加したことがある自治体に着目してアンケート調査を行った。これらの自治体は、遊休不動産の利活用を検討する中で、不動産のプロたる不動産事業者との連携についても、すでに始まっていたり、検討されている場合もあると考えたからである。

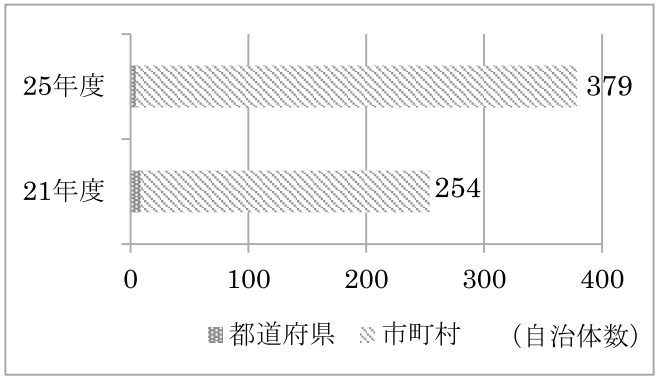
これまでに49自治体から職員がリノベーションスクール@北九州に参加しているが、その中には県庁所在市が18市含まれている。県庁所在市ならば、県の宅建協会も市内にあり、普段からの交流も期待できるであろうと見込んで、これらの市にアンケートを依頼した（※）。アンケートでは、現在の連携の状況や今後の連携の必要性、どんな分野での連携が期待されるか、また連携する事業者の規模や連携に当たっての課題等について質問した。以下、その結果のポイントを紹介してみたい（注３）。

まず、現在は実際に連携しているところはまだ少ない。一部には空き家バンクでの連携が始まってはいるものの、大半の自治体においては、ほとんど組織的な連携は見られない状況である。

では、今後はどうかというと、全ての自治体が不動産業界との連携が必要であると認識していることが分かった（図表３）。その理由は、ひと言でいえば不動産業界が幅広い不動産関連知識を有しているからであるが、具体的にどんな分野での連携を期待しているか、を示したのが図表４である。

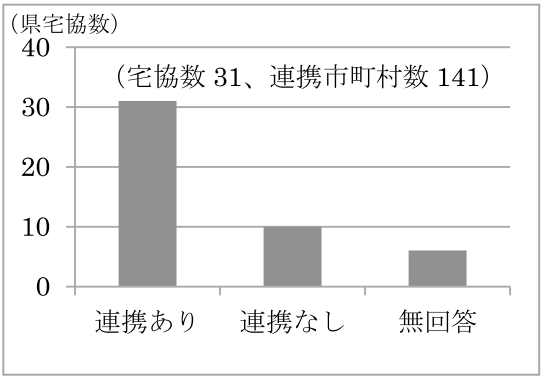
最も多いものが不動産の活用可能性（耐用年数や用途転換の可能性等）に関するアドバ

図表１　空き家バンクの設立状況



資料：「空き家バンク」を活用した移住・交流促進事業自治体調査報告書（2014・3）（一社）移住・交流推進機構）

図表２　県宅協レベルでの連携の有無



資料：（公社）全国宅地建物取引業協会連合会調査報告（H26）

※山形市、仙台市、宇都宮市、横浜市、静岡市、甲府市、福井市、大津市、和歌山市、岡山市、鳥取市、山口市、高松市、福岡市、大分市、宮崎市、熊本市及び鹿児島市の計18市。なお、回答は16市からあった。

イスを受けたい、というものであり、また、不動産オーナーの意識啓発に期待する声も大きい。その理由は、まちなかで不動産が流動化しないのは、新規出店者が希望するような低家賃での物件貸出に、オーナーが協力する姿勢が弱いためであり、それを不動産のプロが説得して欲しいからである。さらにまちづくりやまちなかの魅力度向上について、アドバイスを求める声も大きかった。

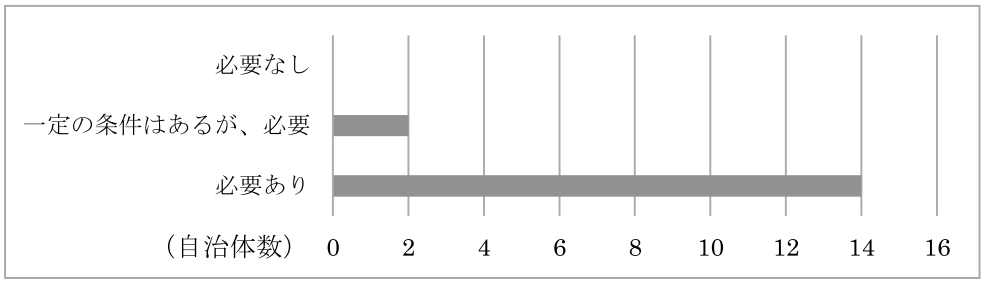
次に、連携する事業者の規模としては、地場の中小不動産事業者を想定しているという回答が意外に多かった（図表５）。地元に大手事業者の支店等がないという事情もあるかもしれないが、地域の不動産情報に精通してさえいれば、大手、中小は関係ない、というコメントからも分かる通り、地場の中小不動産事業者もしっかり支持されていることが分かった。

また、宅建協会等の業界団体も連携先として十分対象に入ると考えられており、むしろ個々の不動産事業者よりも信頼性の点で勝ると評価されている。

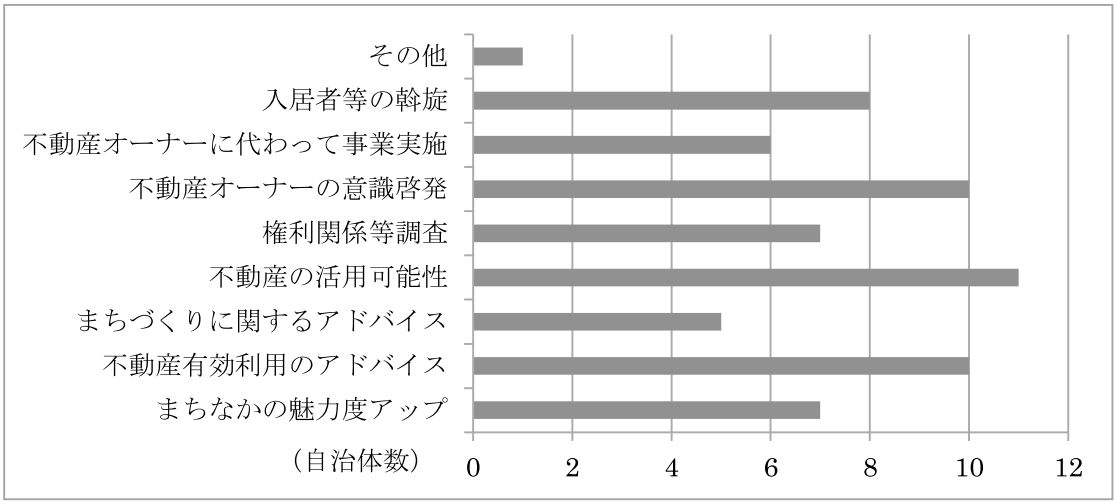
４．まちづくりの現場への応用

では、上記のような期待･要望を踏まえて、不動産業界と自治体が連携することでまちづくりにどんな変化が起きることが期待できるかを、今回のアンケートにご協力いただいた中から、甲府市を例にとって考えてみたい。以下に述べることは、甲府市と一切の調整のない筆者の個人的見解であるが、類似した課題を抱える全国の都市にも多少は参考になると思われる。

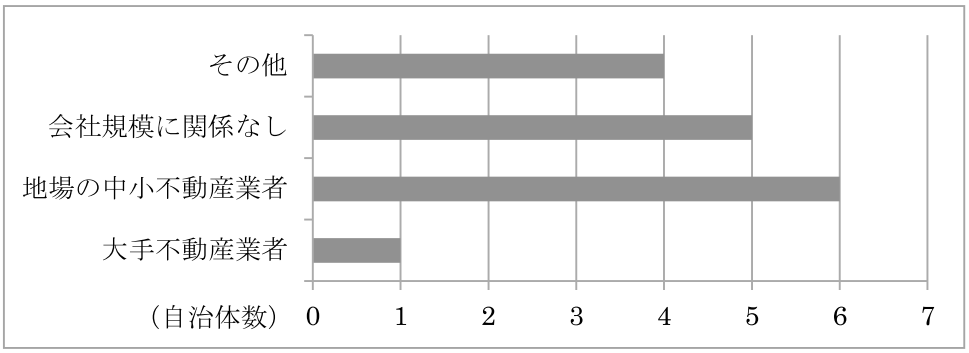
図表３　不動産業界との連携の必要性



図表４　連携が期待される分野（複数回答有り）



図表５　連携相手に求める規模



甲府市は人口約20万人で、全国の県庁所在市の中でも人口の少ない都市であるうえ、車社会の進展によって大型店が郊外に出店し、まちなか、特に中心市街地の疲弊が目立っている。

甲府の中心市街地では、甲府市が主体となって昨年秋に「まちなか不動産バンク」という、空き家だけでなく空きビル、空き店舗等も対象とする組織ができた。その上、事業用物件については、まちづくり会社もコーディネーターとなって各種相談に当たる仕組みを導入するなど、意欲的な取組みを行っている。すでに利用希望者からの問合せも寄せられており、成約に向けた条件整理さえできれば､実績に繋がる日も近いと言えるだろう。ただし、バンクへの登録物件はまだ事業用賃貸物件が７件と、決して多いとは言えない。実際にまちなかを歩くと、図表６で四角で囲ったエリアだけでもかなりの数の空き店舗等と思われる物件が見つかる（注４）。

これほど空き物件が多いのに、何故バンク登録が進まないのかと言えば、その直接的な理由は登録についての不動産オーナーの同意が得られないからである。オーナーの意識啓発にしても、同意の取付けにしても、市の担当者が熱心に取り組んでいることは間違いないが、いかんせん限られたマンパワーではやはり限界がある。それに担当者は２年か３年で異動もあるから、専門性・継続性という点でも課題が残ってしまう。

やはりここは不動産業界の支援を得て、プロの視点と継続性を導入するべきだろう。考えられる連携の仕組みとすれば、第一に、まちなかの魅力度や不動産有効利用の在り方について、業界のアドバイスも受けながら方向付けをしていく。次に、それに基づいて、まちなかのそれぞれのエリアの特徴を見極めた上で､どこから再生に着手するのかを決める。もう一度図表６に戻ると、図にあるようにＡからＣというようにゾーン分けして、まずはＢ’から着手するというような方針を固めていくのである。この間、業界と市のミーティングを繰り返すとともに、先進的事例の研究や専門家によるアドバイスを受け、また、より詳細に転用可能性や権利関係調査を行うことが必要になるだろう。この一連の作戦メモが、いわばビジョンに相当するものだ。

こうして、着手するエリアについて十分な不動産情報が蓄積されたら、不動産オーナーに対する意識啓発活動やヒアリングを行うとともに､不動産バンクへの登録を促す。また、それと並行して利用希望者のニーズも把握する。さらに、まちづくり会社によるコーディネート等は従来通りに実施するとともに、事業者の応援を得て実際の賃貸借契約につなげていく、といったように順を追って流動化の

ための素地を作っていくことができるのではないか。

流動化に当たってはアクションプランを策定し、向こう３年程度でどこまで達成する、という目途を作って、それを公表することとしてはどうだろうか。それによって新しくまちなかに入ってこようという意欲のある新規出店者からすれば、３年後のまちの姿が想像できることになり、自分のビジネスの組み立てにも大いに参考になるだろう。また、まちなかに住んでみたいという市民の側からすれば、３年後にどのくらい賑やかで便利なまちなかになっているかがイメージできることによって、自分の住み替えプランがより具体的に描けるという効果も期待できる。

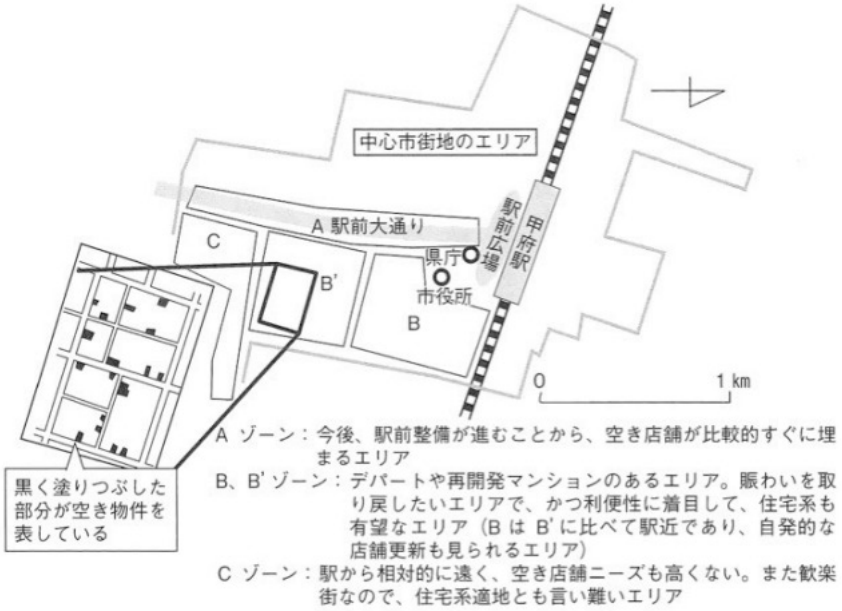
５．まちが持つアイデンティティへの回帰

連携に当たっては、まちが持つアイデンティティを見据えながら進めることが大事である。まちなかとは詰まる所、まちのアイデンティティであり、それを守り育てるために中心市街地の活性化が必要なのだ、と述べる専門家も多い。

今回のアンケートの中でも多くの自治体が、まちなかの魅力度アップについてアドバイスが欲しいと回答している。また、「まちなかの遊休不動産に単にコンテンツを入れるということではなく、まちなかに必要なコンテンツを集積することでまちなかの魅力度が増す」とか、「客観的視点からまちなかの魅力度についてアドバイスが欲しい、まちなかの魅力を一緒に作っていくような共創事業を提案して欲しい」等のコメントもあった。

何故そうした期待が不動産業界に向けられるのかといえば、それは、不動産業界は不動産オーナーの利益を生みながら、まちを守り育て、まちと長く付き合っていくパートナーとなるべきだからだ。今はそこまではっきりと意識されていないかもしれないが、これからの時代に不動産業界が成長するために、そ

図表６　甲府市中心市街地の概略図



図表７　不動産業界と自治体との間で考えられる連携のあり方

	目　　標	具体的な取り組み	スケジュール
ステージ１	まちなかの魅力度や不動産有効利用の在り方についてアドバイスを受けつつ、大まかな再生の方針を固める	・業界と市のミーティング ・他市の事例や取組みの研究、見学など ・専門家によるアドバイス	６か月
ステージ２	それぞれのエリアの特徴を見極めて、どこから着手するのかを決める	活用可能性（耐用年数、転用可能性）や権利関係調査について市から業界へ業務委託する	６か月
ステージ３	不動産オーナーの意識啓発（低廉な家賃で、まちづくりへ協力してくれること）	空き物件所有者ヒアリング（売買や賃貸の意向、条件整理）	１年
ステージ４	不動産オーナーと利用希望者のマッチング	・バンクへの登録 ・まちづくり会社によるコーディネート ・不動産会社による調整、契約	１年

ういう意識を持つことは必須だといえよう。

今回、取材していく中で、浜松市で音楽や絵画などアートにこだわりながら、まちなかのリノベーションを進める事業者の話を伺う機会を得た。浜松は楽器のまちとして知られており、浜松のアイデンティティにこだわったまちづくりそのものである。「新しく造るよりも再生に重きを置く」という経営者（注５）の言葉は、まちなかストックビジネスを考えていくうえで大変参考になると言って良い。

６．まちなかストックビジネスを進める上でのインセンティブ

まちなかの活性化は多分に外部経済（事業者が直接に手掛けたプロジェクトから得るベネフィット以外に、多くのベネフィットが、賑わいの復活による近隣商店の売り上げ増や究極的には地価の上昇等によって、プロジェクトの周辺部分にも発生すること）を有している。外部経済は経済学の基本的な概念であって、外部経済のあるものに関しては補助金等によってその供給を拡大させることが望ましいとされる。

外から目に見える形で補助等を受けることなく、供給者自らが外部経済を自分のうちに取り込むことで供給量を拡大することも可能である。これを外部経済の内部化という。例えばかつての郊外型新規開発の際には、開発者は当面の造成用地以外にも、その周辺の農地や未開発地をあらかじめ保有しておくことが普通だった。そして宅地の開発が進み、地価が上昇することで、安価で仕込んでおいた土地がやがて高く売れるようになれば、それによってキャピタルゲインを得ることができ、宅地開発に伴う諸々のコストを吸収することができた訳である。

ただしまちなかでは、周辺の土地を仕込んでおくという手法は取れない。それぞれの土地にはすでに上物の不動産があって、居住の用に供されていたり、何らかの経済活動が行われているので、開発者がそれらをまとめて入手して、自分の意図通りに開発して売り出

すなどということは一般的には困難である。その場合に、筆者は、何らかの金融的な仕掛けによって事業者がまっとうなキャピタルゲインを得られないかを検討する価値があると思う。

一つのアイデアとして永久債を発行するというのはどうだろうか。通常の債券は、一定期間後に満期が到来して、その時に元本が償還されるが、永久債は元本の償還がされず、発行体が半ば永久に利子を支払うというものである。発行体からすれば利子さえ支払えば、投資家から元本償還を求められることはないので、株式発行と似た点はあるが、株式は発行を繰り返すと株式価値の希薄化、すなわち株安を招きやすい。それに対して永久債は希薄化することがなく、発行体にとって都合がよいが、その分、発行体には高い信用力と高めの利回りが求められる。

さて、永久債の価格Ｐは単純で、次式によって求められる。

Ｐ＝利子額（Ｒ）／市場利子率（ｉ）

例えば利子額が毎期500円の定額で、当面の市場利子率が１％であるならば、永久債権の価格は

Ｐ＝500円／ 0.01＝５万円

ということになる。

まちなかストックビジネスになぞらえて考えたイメージが図表８である。発行体としては、まちなかの一定のエリア（このエリアを仮にＥと呼ぶこととする。）の活性化事業に責任を持つデベロッパーやコーディネーター等の集合体が考えられる。仮にこれを組織Ｑと呼ぶこととする。エリアＥでは実際にカフェや地域の特産物店やシネマなどが活動しており、Ｑはそれぞれの経営者と相談しながら活性化、端的に言えば売り上げ増につながる仕掛けを講じている。

毎期、永久債の保有者に対して500円相当の割引券が支給されるとすれば、上式で明らかなように、この永久債には５万円の価格付けがされることになる。

ここでＱの努力によって、来期からエリアＥで新しくビュッフェがオープンすることになったとしよう。このビュッフェも債券の保有者に対して割引サービスを行うため、割引額が総額で1000円になったとする。そうすると５万円の債券で毎期1000円の割引が得られるので、債券の人気が高くなって価格が高騰する。価格はいくらになるか？計算上は

Ｐ′＝1000円／ 0.01＝10万円

となるはずである。

そうなると債券の保有者は

Ｐ′－Ｐ＝５万円

のキャピタルゲインを得ることになる。

７．国交省における検討の場の設置

国交省では間もなく遊休不動産の再生のための会議が発足する予定である。遊休不動産を、役目を終えた迷惑施設として切り捨てるのでなく、地域にある貴重な資源と考えて、その利活用を通じて地域経済の活性化、地方創生にも役立てようというものだ。その際に、不動産のプロたる不動産業界と、地域づくりの当事者である地方自治体に加えて、地域・メジャーの両方を含む金融にも登場して貰い、金融の力によるサポートも得ながら、全体として連携して問題の解決に当たることを想定している。中心市街地の空洞化問題が取り上げられてからもう久しいが、昨今は空き家問題もクローズアップされる中で、このようなテーマを扱う委員会の設置は時宜を得たものである。

ただし、言うまでもないが、このような取組みは今回が初めてではない。それどころか、

既に全国で数多の事例があり、それらの中には成功事例と呼べるものもある。本稿でも取り上げている北九州家守舎の活動も十分に実績を積み重ね、全国から関心を寄せられていることは周知のとおりである。だからこそ、今回の検討の場は、それらに屋上屋を重ねるということとは全く異質の、エポックメイクなものになることが期待されている。筆者も今回の検討の場に大いに期待しているのだが、その理由と、そのために何が必要か、を述べておきたい。

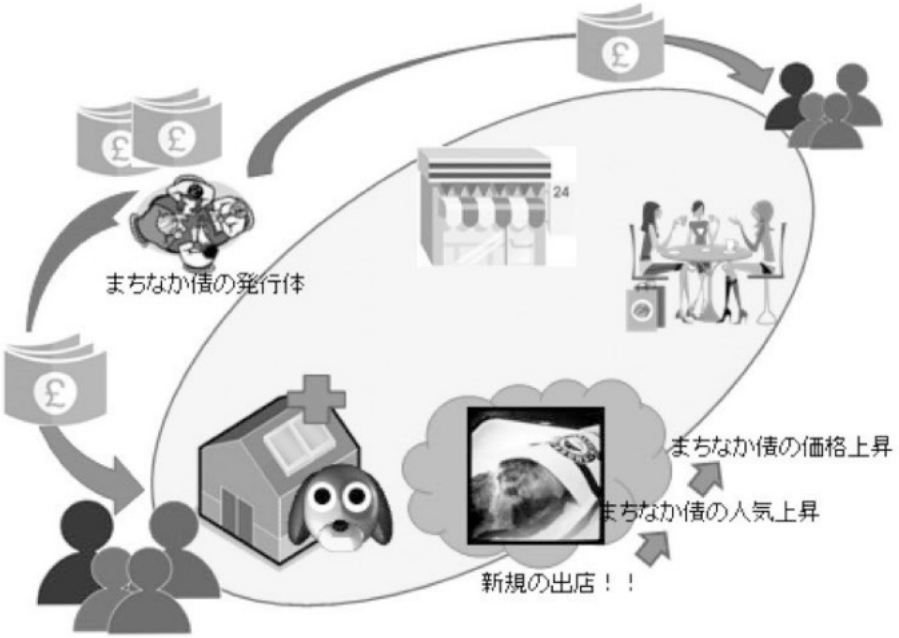
そもそも、これまでの累次にわたる取組みによって、部分均衡解はだいぶ蓄積されてきた。空き家や古民家の活用策だとか、古くなった京町屋の再生、あるいはリノベーション住宅やコンバージョンなど、一つ一つの処方箋ごとには、かなりの成功事例が集まるようになってきている。

しかし、遊休不動産問題の根は遥かに深い、と自覚して取り組まなければならない。例えば、空き家問題に対する一つの答えとして、郊外部の比較的間取りや敷地にゆとりのある一戸建て住宅等は、子育て世帯向けにリノベーションして、利活用が可能になるという考え方もある。表面的にはそれも一つの処方箋ではあるが、日本の将来人口や世帯の趨勢を見ると、どうだろうか。

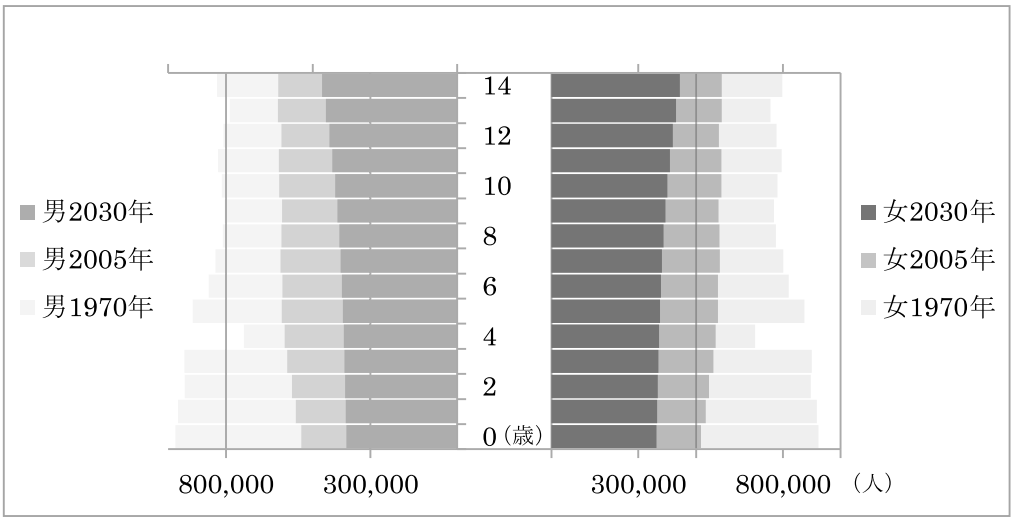
図表９は戦後最も人口増の著しかった1970年代（1970年で代表させている）と、人口ピークに近い2005年、そして遠くない将来である2030年の３時点でとった０歳から14歳の子供人口である。少子化の傾向が一目瞭然といったところだが、子供数は2030年以降もさらに減少する。ただ、あまり遠い将来時点でグラフにしても、緊迫感が薄れてしまう懸念があるので、2030年としている。

このような少子化に応じて、子育て世帯数がどう変化するかをみたのが、図表10である。つまり、2005年から2030年にかけて、４割近く減少すると予想される。将来人口動向は、最も信頼性の高い推計と言われているので、この二つのグラフで示されたことは「現実」

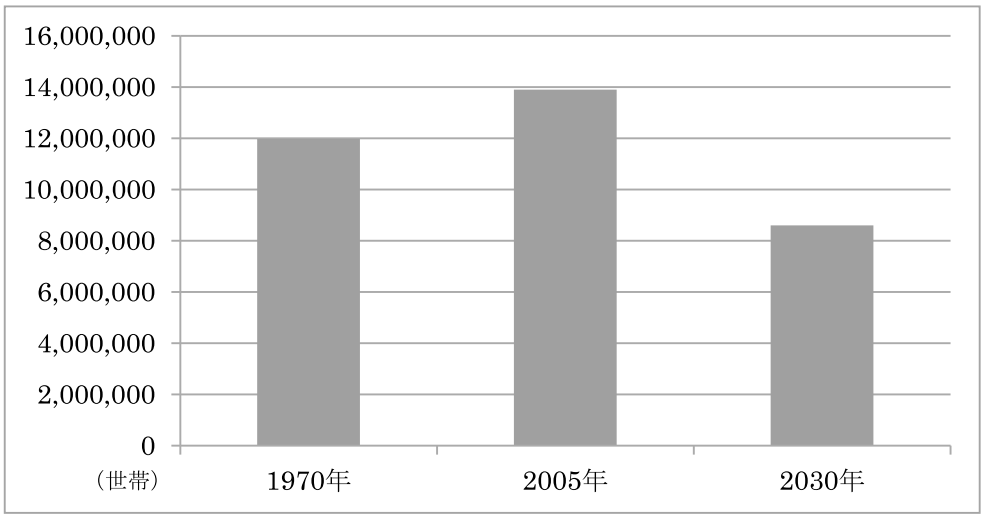
図表８　まちなか債（仮称）のイメージ



図表9　少子化の進行



図表10　子育て世帯数の変化



注：子育て世帯数の推計に当たっては、合計特殊出生率として1970年：2.1、2005年：1.26、2030年：1.4を用いている。

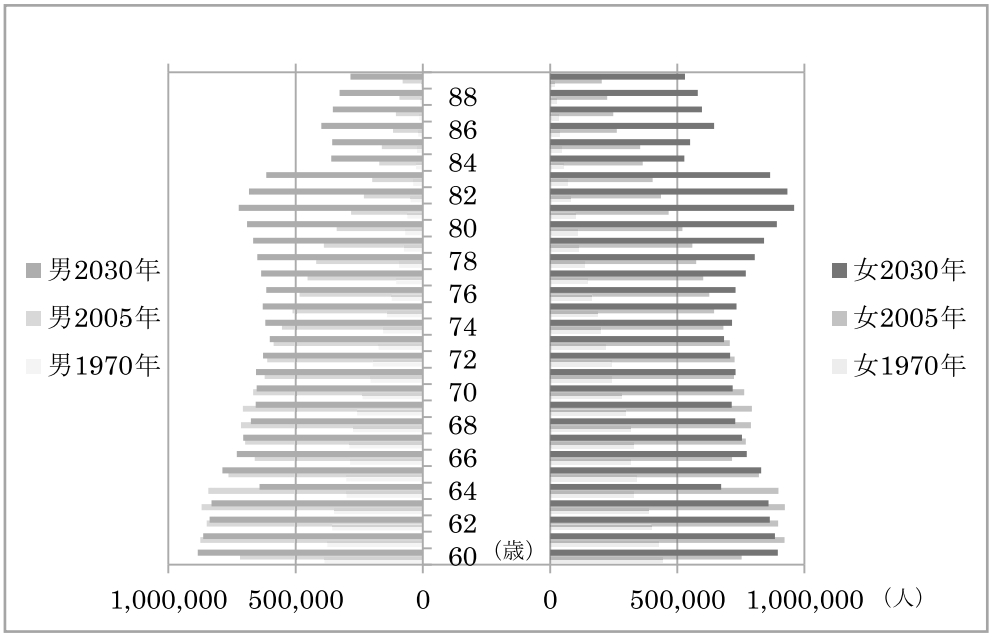
と言って良いだろう。その現実と、目の前の空き家問題を重ねあわせて考えると、先ほどの処方箋は大丈夫だろうか。

まず、少子化によって学校、特に郊外部の学校が統廃合される可能性が高い。そうなれば、子育て世帯が郊外に移り住む可能性は一気に萎んでしまう。さらに、そもそも子育て世帯数そのものが４割も減ってしまう上、１世帯当たりの子供数も少ないから、それ程沢山の大きな家を必要としなくなるであろう。そうなると、空き家を子育て世帯用に転用するという案は、地域というミクロの視点からも、あるいは総量というマクロの視点からも、適切な答えとならなくなってしまうだろう。

一方、目を転じてシニア層はどうかというと、まず、その人口ボリュームをみたのが、図表11である。

今後は75歳くらいを境にして、それより年齢の高い後期高齢者層が男女とも著しく増えることがわかる。そのことと遊休不動産の利活用とは一見何の関係もないように見えるが、実は大いに関係していると考えられる。

図表11　シニア層の人口ボリュームの推移



資料：図表９から11については、1970年と2005年のデータは国勢調査結果から、また2030年のデータは、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」から使用している。

これらのシニア層の多くは、まだまだ元気で活発な高齢者である。しかし、日常生活を考えると、その大勢がクルマを運転して郊外の大型店に買い物に行くとは考えにくい。宅配という手法もあるが、宅配はきめ細かなニーズに対応しきれないし、そもそも高齢者にとっては､ちょっとした日用品の買い物や、その往復の道すがらに通りを歩く人を眺めるだけでも、大きな楽しみとなる。だから、歩いて暮らせる日常圏づくりが必須課題となるだろう。今の日本の地方都市がそうなっているとは言えないし、そのための準備が着実に進んでいるとも思われない。しかし、2030年はあと‘僅か’15年後である。せめてそのくらいの近未来は見越した施策を今から準備するべきだろう。つまり、いよいよ間近に大問題が迫っている｡その本質を深く掘り下げて、部分均衡解を役立てながら、できるだけ大きな絵を描く。今というタイミングがそのちょうど良いチャンスだと思う。

8．終わりに

これまで日本の都市は外へ向かって広がってきた。その際には、都市インフラ整備と建設・不動産業がそれぞれ独立に各々の目標を追っていても、予定調和的になっていて良かったのだが、これからダウンサイズしていく過程は全く異なることになると思われる。公共施設の統廃合一つをとっても、それに関わりのある住民がいる。当該住民の生活も取り込んで考えなければならない。そのためには、都市計画に加えて、暮らしをマネジメントしている様々な業態（福祉や医療、暮らしや教育等）と地域のマネジメントに関わる不動産業が一体となって進めることで円滑で効率的な進捗が期待できるだろう。

そのために、まず足元で、不動産業界と地方公共団体との連携を深めていく必要がある。

その際の課題として、不動産事業者の利益との相反や、信頼できる不動産事業者の選定

の仕方などが挙げられた。また、不動産事業者が、連携しつつ提案していくだけの企画力についても、さらに磨いていく必要がある。そのために、事業者自ら学んだり、あるいはまちなか活性化を専門とするコンサルタントと連携するなどして、提供するサービスの付加価値を高めていくことが大事だ。

しかし、課題に答えを出してから着手するのでは遅くなってしまう。始めの一歩は、とにかく業界と自治体が一緒にテーブルについて意見交換すること、相互理解を進めることである。そのうえで、協働してビジョンを作れる雰囲気を醸成していって欲しい。

注１：空き家バンクにおける連携の仕組みや効果については、（一財）不動産適正取引推進機構機関誌RETIONo97「『まちなかストックビジネス』を探る」を参照されたい。

注２：リノベーションスクール@北九州は、北九州市が北九州家守舎等と一緒に開催しているスクール形式の不動産再生プロジェクトである。H25年度から受講生として全国の自治体職員の受け入れも始まり、さらにH26年度からは自治体職員派遣が国交省の補助対象となった。

注３：アンケート調査の詳細については、http://www.retio.or.jp/research/research01.htmlを参照されたい。

注４：図表６で示したエリアの街区の様子は、イメージを伝えることを優先しており、正確な現地の状況とは異なっている。

注５：丸八不動産株式会社会長　平野　修氏

【参考文献等】

１）「STOCK＆RENOVATION 2014」（株式会社ネクストHOME'S総研）
２）「甲府市中心市街地活性化基本計画」（山梨県甲府市2014・11）
３）「浜松市中心市街地活性化基本計画」（静岡県浜松市2015・１）
４）「古民家の活用に伴う経済的価値創出がもたらす地域活性化」（株式会社日本政策投資銀行2015・４）
５）「ストックビジネスとしての期待高まる不動産業、同（第２回）（井上雅夫）」（RETIONo96、97）