

完了実績報告書

事業名称	空き家を活用したエリアリノベーション事業者の育成・事業化サポートプログラム
事業主体名	有限会社トノコーポレーション (omusubi 不動産)
連携先	合同会社暮らしの編集室、空き家リノベラボ、暇と梅爺株式会社、株式会社松陰会館
対象地域	千葉県松戸市・東京都世田谷区を中心に全国
事業概要	<p>① 空き家オーナーに対して活用方法を伝えるパンフレット等の制作及び個別の配布の実施 (2100 部)</p> <p>② 空き家活用事例を訴求する WEB サイトの構築・コンテンツの制作</p> <p>③ エリアリノベーション事業者を育成するための実践的なセミナー「あきやまちづくりスタディ」の開催</p>
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・ 空き家所有者への訴求方法を細かく想定した紙媒体の制作及び配布方法の工夫 ・ コンセプト・改装・スキームを一覧で共有する WEB サイト制作・コンテンツ制作 ・ 啓蒙活動ではなく収支面を踏まえた実践的なセミナーの開催 ・ エリアリノベーション事業の立ち上げ希望者に対する個別の空き家活用・事業化相談の実施
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・ 活用事例やスキームを伝えるパンフレットの作成及び配布 ・ 空き家活用チラシの作成及び配布 ・ 実践型セミナー「あきやまちづくりスタディ」の開催 (期間中 3 回) ・ 空き家活用に関する事例を伝える WEB サイトリニューアル作成 ・ 大手法人・地域まちづくり・不動産会社へのコンサルティング (個別相談) の増加 (7 件) ・ 空き家活用に関する相談 17 件、活用実績 3 棟 9 区画
成果の公表方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自社のホームページで公表 (https://omusubi.estate) ・ 自社オフィス、対象地域内店舗による紙媒体の配布
今後の課題	<p>1、 実践者の育成・個別コンサルティングの必要性本事業を通じ、各地域に空き家活用を通じたエリアリノベーション事業の実践を希望する中小事業者が複数いることがわかった。事業化に向けては、これまでも空き家活用を目的としたプラットフォームや、セミナーが数多く立ち上がる中で実際の活用に進むケースはまだ多くない。理由としては放置された空き家は課題の個別性が高くオーナーとの調整難易度が高いことがあげられる。</p> <p>実際に空き家を活用するためには、オーナーへの個別コンサルティングが必要であること、空き家活用の事業化難易度が高いこと、コンサルティングできる事業者の育成が課題であることが挙げられる。今後自走するためには、弊社が空き家活用事業スキームをさらに再現性の高いものまでブラッシュアップすること、活用に至った具体的な事例を更に詳細に共有する必要があること、個別コンサルティング・事業化をできる実践者を増やすことが必要であることがわかった。</p> <p>2、 オーナーの信用を得るための大企業との連携可能性空き家活用に向けての最大のネックとして、オーナー側の心理的ハードルの高さがあげられる。今回の事業を通じ、複数の大手のインフラ系企業 (鉄道・エネルギー会社) が営業地域内の空き家活用・エリアリノベーション事業の立ち上げを模索していることがわかった。</p> <p>今後空き家活用事業者を増やすにあたり、後ろ盾となる大手企業との連携が推進できれば、オーナーへの心理的ハードルを下げ、オーナーや中小事業者の資金調達部分のリスクを減らすことができるため、大きな可能性を感じた。</p>

1. 事業の背景と目的一般的に空き家活用の主な担い手は不動産会社と想定されていますが、空き家の活用は業務コストが高いわりに、通常の物件を扱う場合に比べて収益性が低いため、不動産会社による空き家活用が進みづらいという課題があります。

一方で、まちづくりに意欲のある物件所有者や事業者が全国的に増えており、空き家活用を通じて街の魅力創出をするエリアリノベーションの流れが全国各地で起きています。

そこで本事業は、空き家活用に対してモチベーションがある物件所有者やエリアリノベーション希望者への支援を行い、実際の空き家活用事例の増加、事例の共有、実践者の育成を目的とした事業です。

具体的には下記の3つを目的に事業を実施しました。

— ① 空き家所有者に対して活用事例を伝えるための個別具体的な訴求所有者にはリスクが少なければ活用を希望する方もいますが、相談窓口や具体的な活用方法がわからず、解体や建替えなど一般的な不動産活用に着地してしまうケースも多いと考えます。所有者に対して活用方法をわかりやすく伝えるツールの制作及び、効果的に届く訴求方法まで検討することで空き家の活用事例を増やしていきます。

— ② 空き家活用を行う事業者間における具体的なオーナーの課題と解決策、実施ノウハウの共有 空き家を活用する事業者が増えつつある中で、ノウハウの共有はまだ不足しています。オーナーの課題、解決のための提案、実施スキーム、成果とチャレンジポイントなど活用に至ったプロセスやポイントの共有がされることで、再現性のある空き家活用の方法を模索していきます。

— ③ 空き家を活用して地域の価値を向上させるエリアリノベーション事業者の支援の実施 エリアリノベーションを行う事業者は空き家の活用に対するモチベーションが高い一方で、不動産活用のスキルを持っていないことが多いです。特に空き家の活用は事業化への難易度も高く、事業計画、経年劣化に対する適切な設備投資の見極め、効果的な改装リノベーションのノウハウ、資金調達など幅広い知識が必要となるため、新規参入のハードルが高いと考えます。

そこで本事業では、啓蒙活動だけではなく事業収支も含めて学べるセミナーを実施。事後の個別相談窓口も設置することで、エリアリノベーション事業者を支援し、具体的な空き家活用事業の推進をサポートします。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

①空き家オーナーに対して活用方法を伝えるパンフレット等の制作及び個別配布の実施

・空き家活用パンフレット等の制作

- ・空き家の利活用の事例、スキームを伝えるためのパンフレットを作成
- ・可能な限り写真や、図解することで所有者側にイメージしてもらえるようにデザイン

・空き家所有者及び所有者の子ども世代に届くような配布

- ・制作したパンフレット等が空き家所有者及び所有者の子ども世代に訴求できるように配布
- ・郵送だけでなく、個別の空き家へのポスティング・地域内ショップ等への置き込みなど

細やかな配布方法を実施

②空き家活用事例を訴求する WEB サイトの構築・コンテンツの制作

・コンセプトを交えたノウハウの共有オーナーの想いからはじまったコンセプト、実施スキーム、成果とチャレンジポイントなど活用に至ったプロセス及び活用中の課題などを伝える WEB サイト制作・コンテンツ制作を実施。 ③エリアリノベーション事業者を育成する実践的なセミナー「あきやまちづくりスタディ」開催

・少人数型・半日構成のプログラム実施

- ・実践者の空き家活用のリアルを聞くトークイベント
- ・実際の空き家を見学するツアーの実施

・空き家活用の事業企画づくりワーク
の3パートにて構成される半日のプログラムを実施。

- ・セミナーパートのオンライン配信
 - ・ゲストのセミナーパートは youtube にて配信・アーカイブ

(2) 事業の取組詳細

① 空き家活用方法を伝えるパンフレット・チラシの制作

【パンフレットの掲載内容】

- ・賃貸、売買・運営の3パターンにおける活用方法と事例の掲載
- ・賃貸事例として主にDIY賃貸で活用された室内のbefore・after
- ・活用によって出店した店舗や地域とのつながりが伝わるイメージページの作成
- ・DIY賃貸におけるスキームとして現状有姿のサブリースモデルの図式化
- ・売買事例として弊社による築古戸建やマンションを購入、リノベーション再生した事例の紹介
- ・運営モデルとして古民家活用・空き商店街のシェアカフェなど賃貸売買以外のバリエーションの提示

【チラシの掲載内容】

- ・荷物が残った状態での活用実績
- ・リノベーション後のイメージ画像
- ・アトリエや工房など多様な活用用途の提案
- ・空き家活用における社会的価値の提示

【図1 パンフレット・チラシデータ】



【個別具体的な配布】

- ・弊社独自に調査した空き家所有者に対する郵送での配布及びポスティング
- ・空き家所有者世代と想定される高齢者が集う施設・お店への個別の置き込み
- ・空き家所有者の子ども世代が集う施設・お店への個別の置き込み

② 空き家活用に関する事例を伝えるWEBサイトのリニューアル作成オーナーの想いから生まれた活用コンセプト、改装のプランニング、実施スキーム、成果とチャレンジポイントなど活用に至ったプロセス及

び事例を伝える WEB サイト・コンテンツを制作。物件は古民家、空き戸建て、築古賃貸マンションの3種類からスタートして掲載。

【図2 WEB サイトコンテンツ見出し】



・空き家活用のコンセプト・運営方法・改装プランなどを一覧できるように設計。

【図3 空き家活用のコンセプト一例】

コンセプト

曜日替わりに店主が変わるシェアカフェ。

omusubi不動産では、創業当時から「田んぼを耕すようにまちを耕す」ことをコンセプトにしており、実際に千葉の田んぼを自社で借りて、毎年、田植えと草刈り、稲刈りをスタッフや管理物件の入居者、関係者と一緒に行っています。そのため、「ナワシロスタンド」の名称も「田んぼ」にまつわる名前にこだわりました。

「ナワシロスタンド」の「ナワシロ」とは漢字で「苗代」と書き、田んぼに植える稲の苗を育てる場所の事を指します。これから時間をかけて苗が育ち田植えをすることで稲になり、お米になっていく状態が、このスペースをご利用いただく出店者のイメージに近いと、この名をつけました。

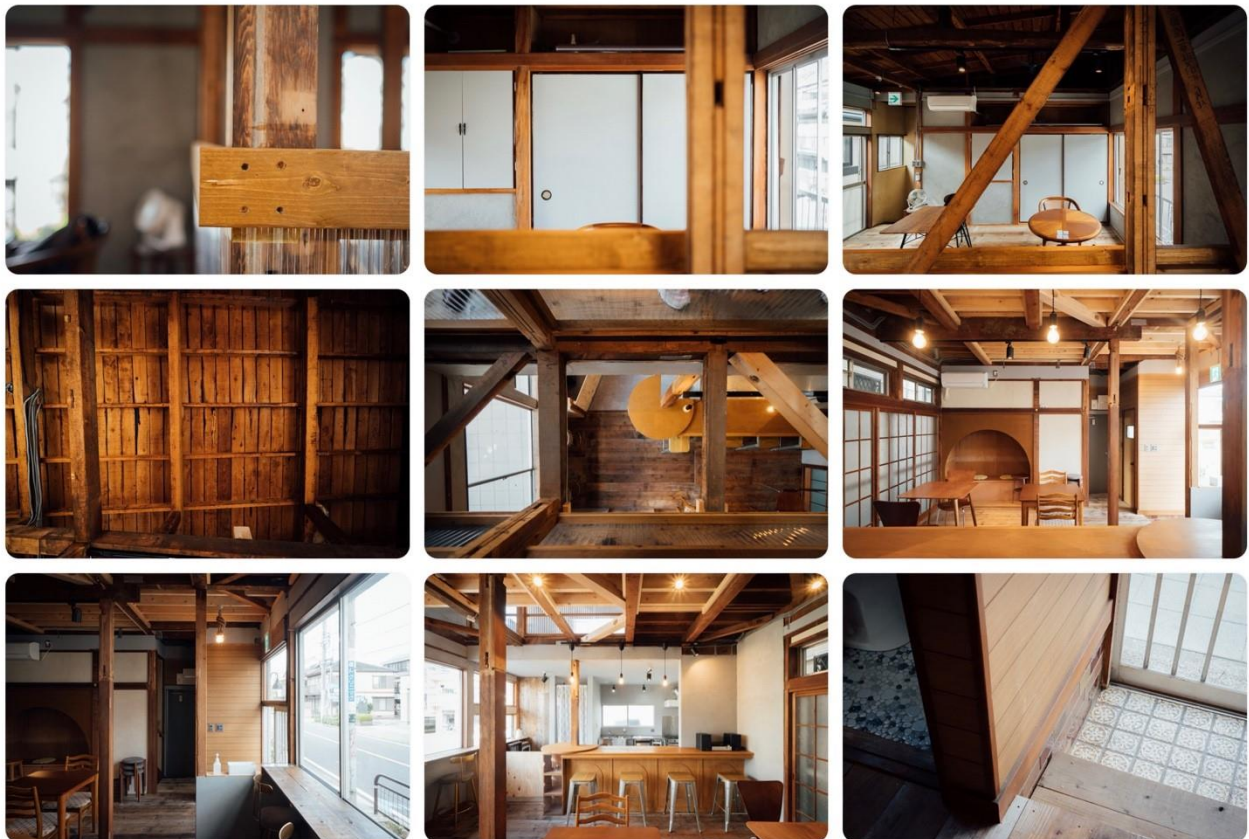
【図4 物件外観】

外観

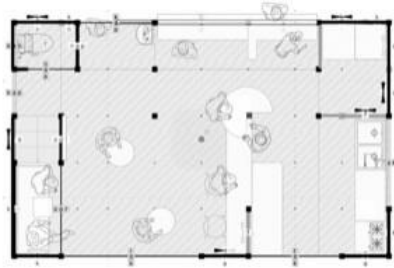


【図5 物件内観】

内観

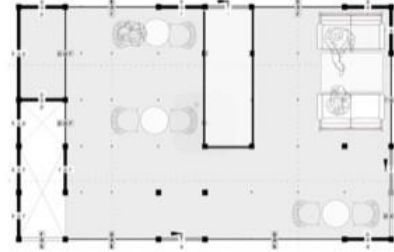


間取り図



1F

キッチン/客席 (10席)



2F

客席 (10席)

利用用途

✔ 飲食店 (シェアキッチン)

③ 実践型セミナー「あきやまちづくりスタディ」の開催（期間中3回）】空き家活用事業者をゲストに招き、実際の空き家を題材にしながら活用を考えるセミナー、「あきやまちづくりスタディ」を実施。啓蒙活動だけにならないよう、収支面もセミナーで盛り込んだ内容にしたほか、実際の空き家に対して講師とともに事業化を考えるワークを行いました。全3回開催、合計31名。参加人数内訳：11名（オンライン）、20名（現地参加）

【あきやまちづくりスタディ実際概要】

・第1回 11/13（土）「あきやまちづくりスタディ vol.0」
DIY 賃貸とシェアカフェで育てるまち / チャレンジを促す3つのステップ登壇者：殿塚建吾（omusubi不動産）

【図7 あきやまちづくりスタディ vol.0 サムネイル】



・第2回 12/11（土）「あきやまちづくりスタディ Vol.1」松陰神社に魅力的なお店が集まっている理由
～松陰 PLAT のつくり方、空き商店街が人気になるまでとこれから～登壇者：佐藤芳秋氏（株式会社松陰会館）

【図8 あきやまちづくりスタディ vol.1 サムネイル】



・第3回 1/29（土）
「あきやまちづくりスタディ Vol.2」レトロ長屋のサブリースによる価値のつくり方。
～地域の文化芸術が育む京島の魅力～
登壇者：後藤大輝氏（暇と梅爺株式会社 代表取締役）

【図9 あきやまちづくりスタディ vol.2 サムネイル】



【プログラムの内容】

・実践者の空き家活用のリアルを聞くトークイベント各回ゲスト講師を招いて実際の活用事例についてトークイベント形式でレクチャー。
具体的な事業収支も含めた内容にさせていただくことで参加者によりリアルで実践的なセミナーにしました。

【図10 あきやまちづくりスタディ（セミナー）開催の様子】



・実際の空き家を見て回る見学ツアー実物の空き家を内見することで空き家の現状調査のノウハウをレクチャー。経年劣化した部分の確認方法、改装する際の予算のかけ方のポイントなどをお伝えしました。また空き家周辺の街歩きをすることで、活用する際のアイデアを膨らませる要素や考え方をお伝えしました。

【図1 1 実際にセミナー内で空き家の内見を行う様子】



・空き家事業を検討するためのワークシート空き家活用の企画、事業収支、一般サイトからの相場の調べ方などをレクチャーするワークシートを作成。事業化するための最低限のフォーマットを提供し、ワークを実施しました。

【図1 2 空き家活用のためのワークシート】

シート1 プロジェクトを考えよう	
プロジェクト名	
コンセプト (何のためにやるのか)	企画概要 (何をやるのか)
現状の課題	5年後に欲しい未来
課題を解決したことによる波及効果	あなたが、この事業を実現したい理由

賃貸シミュレーション (募集ライン)				
対象物件名				
月額賃料 (円)	-	月額管理費 (円)	-	
不動産屋へ支払管理費	0%	成約時支払広告費		ヶ月分
[ランニング収支合計]				
項目	期間 (ヶ月)	賃料+管理費 (円)	不動産会社 支払い管理費	満室時 お手持り (円)
1棟の賃料収入		0	0	0
	↑10年			
	合計	0	0	0
[固定経費]			[利回り]	
項目	単価	数量	経費合計	#DIV/0!
成約時AD	0		0	
改装費			0	
物件取得			0	
		合計	0	
入居率	賃料	諸経費 (ランニング)	諸経費 (固定)	お手持り (円)
100%	0	0	0	0
80%	0	0	0	0
70%	0	0	0	0
60%	0	0	0	0
50%	0	0	0	0

不動産相場の調べ方

▼不動産屋の調べ方

- ・不動産業者専門サイト：レインズにて成約事例を調査

でも一般の方は見られないので下記がオススメ

▼不動産相場の調べ方

1、賃貸住宅

LIFULL HOME'S 家賃相場

<https://www.homes.co.jp/chintai/price/>



2、賃貸店舗

<https://www.inshokuten.com/bukken/kanto/market/rent>



・空き家活用の事業企画づくりワークトークイベントと空き家の見学を経て、各自で活用の企画と事業化についてプランニング。参加者同士で発表することで、アイデアや事業化のポイントを共有でき、講師からのフィードバックもふまえて学習しました。

【図13 企画発表、フィードバックの様子】



・ゲストトークのオンライン配信及びアーカイブ遠方の参加者などにも配慮し、トークイベントのパートのみオンラインで配信しアーカイブ。

【図14 講義動画のアーカイブ】



(3) 成果

①空き家活用の実現空き家所有者への個別の訴求を実施したことで、空き家活用に関する相談が17件発生。そのうち3棟9区画の活用が実現した。種別は空き戸建、空きアパート、空きビルと多岐に渡り、活用方法はいずれもDIY 賃貸型で、改装費用弊社負担タイプ、用途転用タイプがそれぞれ1件ずつとなる。DIY 賃貸+用途の柔軟性+資金サポートの組み合わせにより、活用し得る物件が多いことを改めて認識できた。

【図15 実際に相談を受けて活用に至った空き家】



*現在は靴職人の工房、サロン、アトリエ等として利用

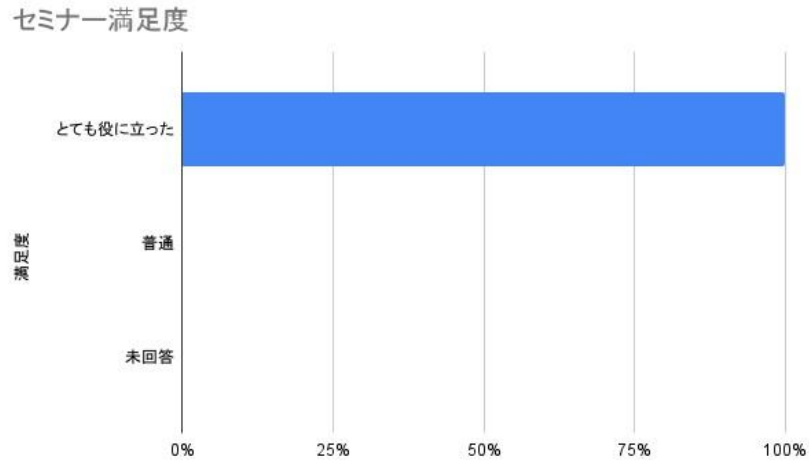
②セミナー参加者からの高い満足度及びエリアリノベーション事業者の参加少人数形式のセミナーだったため、参加者の満足度は高かった。参加者は一般個人に加えて、大手ガス会社、大手不動産会

社、地域のまちづくり会社、地域の不動産会社などエリアリノベーション事業の担い手となりうる方々が参加した。

▼参加者の満足度

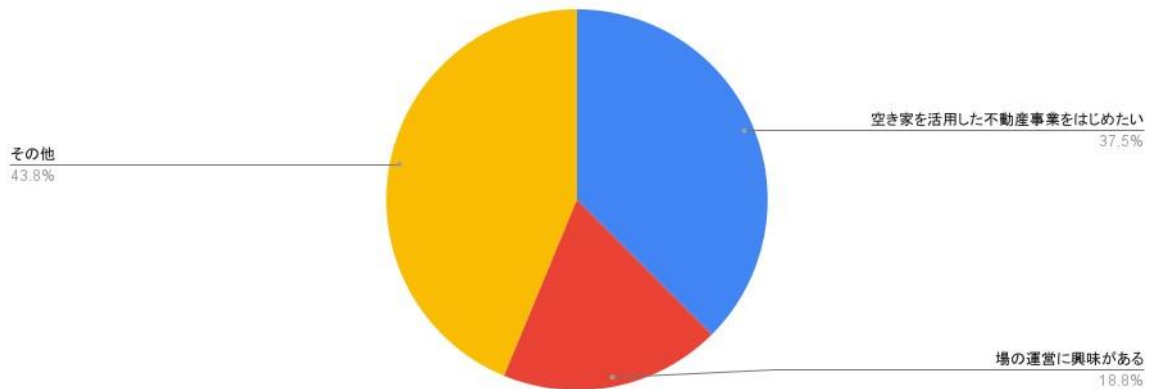
参加者からは高い満足度を得ることができた。

【図16 受講者アンケート】



▼参加者の空き家活用への関心

セミナーに参加した理由



③セミナーから派生した事業化にむけての個別相談

【大手法人との連携相談】本事業全般を通じて、大手のインフラ系企業に営業地域内の空き家活用・エリアリノベーション事業の立ち上げについて意向があることがわかった。来年度以降、弊社が特徴とするDIY賃貸型の空き家活用について連携の打ち合わせが進んでおり、具体的な空き家の活用が実現すれば、大手企業と地域の不動産会社、空き家活用事業者の連携モデルケースになると想定される。

【地域のまちづくり会社・不動産会社からの事業化相談】セミナーに参加された地域のまちづくり会社や不動産会社から事業化に向けてのご相談を7件頂いた。そのため、弊社が活用している空き家の現地案内を行い、個別相談に応じた。

相談内容としては、

- ・空き家活用をこれから始めたい
- ・事業を始めたけどスケールさせるのに課題がある
- ・事業スキーム・収支の考え方や実務の運用に関してどうすすめればよいかわからないなどの声が多かった。

【図17 空き家活用の現地視察の対応の様子】



3. 評価と課題

①空き家活用の実現と訴求方法の改善上述の通り、空き家所有者へ訴求するツールを制作・配布した結果、一定程度の相談や反響があり成果につながった。反響については、置き込みをした店舗からの紹介、郵送や投函による反響、地域店舗顧客である子ども世代から親が所有する物件活用への反響などがあり、訴求方法の工夫による効果を体感した。

しかしながら活用に向けるには所有者の心理面、資金面、親族内コミュニケーションなどの個別調整が必要であり、難易度は低くない。

今後の課題としては、空き家所有者の課題解決方法は多様であるため、オーダーメイドの相談だけだと所有者側の活用イメージが湧きづらいことがあげられる。今後は、サービスのパッケージ化、スキームの図示、解決策のフローチャートの作成など、イメージだけではなくオーナー側の状況に応じた具体的な実務フローについてわかりやすい訴求方法を検討し、改善していく必要がある。

②セミナー開催からの相談と個別相談のブラッシュアップ上述の通り地域のまちづくり会社、地域の不動産会社に加えて、大手ガス会社、大手不動産会社などエリアリノベーション事業の担い手となりうる方々が参加し、満足度が高かった。

またセミナーから派生して、個別の連携や具体的なコンサルティング・相談につながったため、一定の成果は出たと考えられる。

一方で弊社の空き家活用事業については発展途上であることや、規模としてスケールさせるためには、複数事業との組み合わせによるシナジーの必要性や、実務の担い手となる人材育成など課題も多い。

実際に事業者を育成するためにはノウハウを共有するプラットフォームと事業者に並走してコンサルティングをする必要がある、

③空き家活用事例を共有する WEB サイト・コンテンツのリリースと運用まずは弊社の活用事例を共有するサイトを制作しオープンにした。今後は自社の活用事例を順次アップしていき、ノウハウを共有できるプラットフォームとして育てていく。

4. 今後の展開

本事業において一定の成果が出たため、以下のことについて継続実施をしていく

- ①制作したツール・配布方法の改善
- ②実務型セミナーの継続開催
- ③リリースした WEB サイトへの掲載事例を増やしさらなるノウハウの共有
- ④相談を受けた空き家所有者に対する解決策の提案
- ⑤空き家活用事業への継続的なコンサルティング

いずれも自走するためには、空き家活用事業のマネタイズに取り組む必要があるなかで、本事業にて派的に生まれた大手企業との連携の可能性は、地域の大企業と中小企業が共同し空き家を活用したエリアリノベーション事業を成立させるための可能性を感じられるものだったため、継続して協議を進めていく。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	2014 年		
代表者名	殿塚 巖		
連絡先担当者名	櫻井 奈穂		
連絡先	住所	〒270-2231	千葉県松戸市稔台 1-21-1 あかぎハイツ 112
	電話	047-710-0628	
ホームページ	https://www.omusubi-estate.com/		