

| 事業名称  | 東京郊外における地域のプレイヤーと連携した空き家の発掘と活用   |
|-------|--|
| 事業主体名 | 株式会社スピーク   |
| 連携先   | 株式会社けやき出版  |
| 対象地域  | 多摩地域(東京都下、および隣接する地域)   |
| 事業概要  | 多摩地域の各エリアで、地域に密着した活動を展開する事業者（以下、プレイヤー）と連携することにより、それぞれの地域に密着した日常的な活動の中から空き家の発生抑制や発掘・活用を行うため、体制を構築した。その体制から出会った8つの事業者等と、空き家活用等に向けた連携体制をつくり活動を実施。今後も継続的にプレイヤー開拓と連携を行うための仕組みを構築した。   |
| 事業の特徴 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・コミュニティビジネスやNPOなど、地域に密着した活動が盛んである東京の郊外エリアの特徴を生かした取り組みであること</li> <li>・地域プレイヤーが日常的に行っている、地域に密着した活動を通じ、空き家の発生抑制や発掘・活用、それらを促すための機運の醸成に取り組むことにより、持続的で実効性のある取り組みとなること</li> <li>・当社の不動産事業「東京R不動産」での20年余りの活動を通じ培ってきた独自のノウハウや資源、ユーザーの存在を生かし、それらを地域プレイヤーに提供することで実効性の高い取り組みを可能にしていること</li> <li>・当社と、けやき出版がともにメディア事業を軸にした活動を行なっていることを生かし、地域プレイヤーの開拓や、空き家活用についての情報発信・機運醸成、取り組みの周知などを行えること</li> <li>・空き家の活用による地域活性化を目指した取り組みであること。それにより活動を行なう地域プレイヤーの本業にも好循環が生まれるような取り組みを目指していること</li> <li>・郊外地域では所有者の高齢化による空き家の発生が多いが、高齢者はイベントなどへの能動的な参加が期待しづらいため効果は限定的であるのに対し、地域プレイヤーによるアウトリーチを前提とした有効性の高い取り組みができること</li> </ul> |
| 成果    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・けやき出版との連携手法の構築</li> <li>・けやき出版との連携による地域プレイヤーの開拓（20件程度）</li> <li>・地域プレイヤーとの関係構築と取り組みの実施（8件）</li> <li>・活動の仮説組み立て、スキーム提案 4件</li> <li>・空き家の活用提案 5件</li> <li>・地域活性化のビジュアルイメージ・資料等の作成 4件</li> <li>・プレイヤーの自治体や商店会、商工会、信用金庫との関係構築のサポート</li> <li>・ウェブサイトでの継続的な情報発信</li> <li>・けやき出版の雑誌『BALL.』での特集ページによる発信</li> <li>・SNS、メールマガジンなどでの情報発信</li> <li>・自治体との連携による空き家セミナー、相談会の実施（実施1回、予定1回）</li> <li>・各プレイヤーの拠点などでの活用イベント（実施2回、予定5回）</li> <li>・まち歩きイベントによる空き家活用の機運醸成（実施2回、予定2回）</li> </ul>   |

|         |  |
|---------|--|
| 成果の公表方法 | ホームページで公表<br>https://www.realtokyoestate.co.jp/k2022   |
| 今後の課題   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・けやき出版との連携による地域プレイヤーの開拓については成果を上げることができたが、それ以外のプレイヤーについても開拓の余地があるため、能動的なアプローチを行っていく予定である</li> <li>・プレイヤーの開拓と連携の構築、プレイヤーとの連携による空き家活用については情報発信を行ってきたが、具体的にプレイヤーと取り組んだ空き家活用や地域活性化については、今後の情報発信のテーマとして取り組んでいく</li> <li>・自治体と連携した空き家活用や地域活性化を目指しているが、多摩エリアの自治体は活用ではなく老朽空き家や危険空き家への対応を主体にしているところが多いため、そうした自治体との連携手法は今後の課題である</li> </ul> |

## 1. 事業の背景と目的

### 事業の目的

多摩地域における空き家の発生抑制と活用を、各エリアで地域活動を行う事業者や団体等（以下、プレイヤー）と共同体制を構築することにより実現すること。またこの共同体制を、連続的に複数のプレイヤーと構築するための手法・体制を、多摩地域で活動する「けやき出版」（東京都立川市）との協業において実現すること。

### 事業の背景

#### 一般的な空き家対策の課題

空き家対策では、一般的にチラシなどの配布や、セミナーなどの実施、空き家バンクなどの設立や活用が行われることが多い。しかしチラシの配布やセミナーなどは、短期的な効果は期待できるものの、継続的な効果は期待しづらく、継続には費用が必要となるなどの課題がある。また近年では建物所有者の高齢化による空き家の発生が多く、高齢者はイベントなどへの能動的な参加が期待しづらいため、こうした点からも効果は限定的であると考えられる。一方、空き家バンクについては設立が進んでいるものの、十分な効果が得られている事例はほとんどない。

#### 郊外における状況と持続のための戦略

近年、東京圏においては郊外エリアでの住居のニーズが高まり、さらに新型コロナウイルスの影響により、この傾向は高まっている。また多摩地域においては、地域内での人のつながりが都心部などと比較して強いこと、コミュニティビジネスやNPOの活動など、地域課題に取り組む活動が他の地域に比べて盛んであることが特徴として挙げられる。

本事業においては、こうした地域活動に取り組むプレイヤーに着目し、プレイヤーが日常の活動と並行して空き家活用に取り組み、地域内でそれを発信することで、継続的な空き家活用の働きかけを実現することを目指す。これにより空き家活用に取り組むだけでなく、プレイヤーの活動自体も地域での認知や効果が高まり、相乗効果が得られると考えている。多摩地域ではプレイヤーの活動が盛んではあるものの、ボランティア的な活動に留まるものが多く、十分な効果が上げられていない活動や、持続性が危うい活動も多いため、共同体制を構築することでプレイヤーの活動の補強にもつなげ、それにより地域活性化に貢献することを目指している。

#### 令和3年度の補助事業からの流れ

当社では令和3年度の「住宅市場を活用した空き家対策モデル事業」において、荒川区と東

村山市での空き家対策の取り組みを実施した。荒川区における事業では、当社と同じく荒川区に活動拠点を構える高齢者サポート事業者「MIKAWAYA21」と連携し、空き家を活用した地域活性化に取り組むプレイヤーの育成を行った。この中では不動産経験のないプレイヤーに不動産活用のノウハウを伝えること、その体制を MIKAWAYA21 と構築することを行っており、本年度の事業においても、ここで培った手法や説明資料等のツールを郊外エリア向けに改編し活用することができる。東村山市での事業は、まさに多摩地域での活動であり、ここで構築した空き家活用のスキームと配布資料等については、本年度の事業において活用が可能である。

## 2. 事業の内容

### (1) 事業の概要と手順

#### 事業の概要

多摩地域での空き家の発生抑制や発掘・活用にに取り組むため、各エリアで、地域に密着した活動を展開するプレイヤーと連携することにより、それぞれの地域に密着した日常的な活動の中から空き家の発生抑制や発掘・活用を行うこと、体制を構築することを目指した。また関係を構築した地域プレイヤーを通じ発生抑制や発掘・活用、それらを促すための機運の醸成に取り組んだ。さらに新たな地域プレイヤーとの関係構築を継続的に行うための仕組みの運営や、情報発信等についても取り組んでいる。

#### 事業の手順

事業の実施のための手順としては、以下の通りである。

##### ① 多摩地域に根差した活動をする「けやき出版」との協業体制の構築

これまでの業務において多摩エリア全域の地域プレイヤーを取材し、関係を構築してきたけやき出版のネットワークを生かした協業体制の構築を企画し実現方法を検討する

##### ② けやき出版と連携したプレイヤーの開拓およびその手法の構築

けやき出版との共同事業により地域プレイヤーを集めるためのプロジェクトを企画し実行。イベントや情報発信を通じたプレイヤー開拓を行う

##### ③ 開拓したプレイヤーとの関係構築

イベント等で開拓したプレイヤーや、他の取り組みなどから派生する形で開拓したプレイヤーと関係を構築し、各プレイヤーとの共同事業化に向けた企画や意見交換等を行う

##### ④ 空き家発掘や活用の手法・ノウハウのプレイヤーへの提供

プレイヤーがそれぞれの活動する地域で空き家活用やその機運の醸成、地域活性化に取り組むために、ノウハウや手法を伝える。また発掘された空き家の活用をサポートする

##### ⑤ プレイヤーによる空き家開拓のサポート

プレイヤーが各地域で空き家の発掘を行えるよう、活動をサポート。自治体との連携や、商店街、自治会、商工会等との関係構築を実現する

##### ⑥ 取り組みについての情報発信

けやき出版と立ち上げたプロジェクトや、空き家活用に向けた取り組みなどについて情報を発信し、活用の促進と、地域@プレイヤーの継続的な開拓を目指す

##### ⑦ 空き家活用に向けたイベント・相談会等の実施

地域プレイヤーと共同で空き家セミナーの開催、空き家活用や地域活性化を考えるトークイベント、地域の空き家を考えるまち歩きイベントなどを実施

図1 取り組みフロー

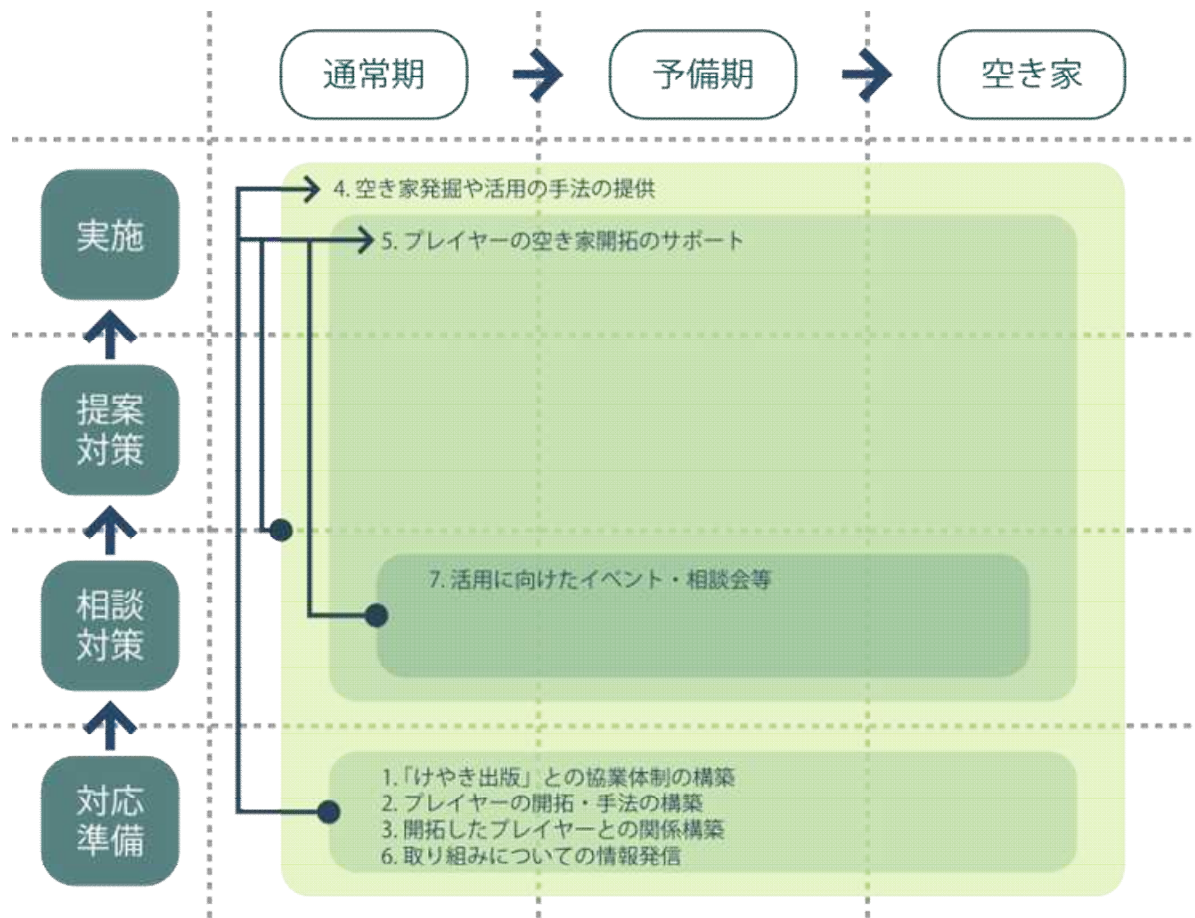


表1 取り組み分担

| 取組内容                             | 具体的な内容<br>(小項目)  | 担当者(組織名)                          | 業務内容                                    |
|----------------------------------|------------------|-----------------------------------|---|
| ① 多摩地域に根差した活動をする「けやき出版」との協業体制の構築 | 協業体制の企画・提案、協議、決定 | 森田千優、白井(坂井)彩乃、東山浩太郎、柏木千果、矢崎海、近藤風香 | けやき出版への体制づくりの企画作成・提案、共同体制についての協議、方針の決定  |
| ② けやき出版と連携したプレイヤーの開拓およびその手法の構築   | 実施方針の検討・決定       | 森田千優、白井(坂井)彩乃、東山浩太郎、柏木千果、矢崎海、近藤風香 | 多摩地域のプレイヤーを集める手法についての検討、実施方針の企画と決定      |
|                                  | イベントによるプレイヤー集め   |                                   | けやき出版との連携によるイベントの実施、プレイヤーとのワークショップ、仮設検討 |

|                              |                   |                                   |   |
|------------------------------|-------------------|-----------------------------------|---|
|                              | 個別アプローチによるプレイヤー開拓 |                                   | イベント以外での連携先の候補となるのプレイヤーのリサーチ、コンタクト          |
| ③ 開拓したプレイヤーとの関係構築            | 連係体制の提案・協議        | 森田千優、白井（坂井）彩乃、東山浩太郎、柏木千果、矢崎海、近藤風香 | 各プレイヤーに対しての連携体制・活動内容などの企画・提案と、連携方法についての協議   |
| ④ 空き家発掘や活用の手法・ノウハウのプレイヤーへの提供 | 配布物等の作成           | 森田千優、白井（坂井）彩乃、東山浩太郎、柏木千果、矢崎海、近藤風香 | 空き家発掘と、活用方法の周知に向け、各プレイヤーが地域で配布する資料など企画・作成   |
|                              | プレイヤーへの手法の説明      |                                   | 空き家の具体的な活用手法と、空き家発掘のためのコミュニケーションなどについての伝達   |
| ⑤ プレイヤーによる空き家開拓のサポート         | 自治体との連携の構築        | 森田千優、白井（坂井）彩乃、東山浩太郎、柏木千果、矢崎海、近藤風香 | 各プレイヤーが活動をするエリアの自治体へのアプローチと、連携した活動の提案など     |
|                              | 地域との連携強化          |                                   | 自治会や地域の団体などを通じた空き家所有者へのアプローチに向けた、連携体制の構築    |
| ⑥ 取り組みについての情報発信              | コンテンツ制作・準備        | 森田千優、白井（坂井）彩乃、東山浩太郎、柏木千果、矢崎海、近藤風香 | ウェブやSNS、雑誌、プレスリリースなどでの発信に向けたコンテンツの制作と準備     |
|                              | ネット・SNSでの発信       |                                   | けやき出版とのイベントや、プレイヤーとの活動などの発信によるプレイヤー開拓と空き家発掘 |
|                              | 雑誌などでの発信          |                                   | 雑誌などの媒体を活用した、活動の発信と、プレイヤー開拓や空き家所有者へのアプローチ   |
| ⑦ 空き家活用に向けたイベント・相談会等の実施      | 企画・準備・調整          | 森田千優、白井（坂井）彩乃、東山浩太郎、柏木千果、矢崎海、近藤風香 | 空き家相談会やセミナーなどの実施に向けた企画の立案や、自治体などへの提案、調整     |
|                              | 実施                |                                   | 空き家相談会やセミナーなどの実施                            |

図2 事業スケジュール

| 事業項目              | 具体的な取組内容          |    |    |     |     |     |    |    |    |  |
|-------------------|-------------------|----|----|-----|-----|-----|----|----|----|--|
|                   |                   | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 |  |
| ①「けやき出版」との協業体制の構築 | 協業体制の企画・提案、協議、決定  | —  |    |     |     |     |    |    |    |  |
| ②プレイヤーの開拓・手法の構築   | 実施方針の検討・決定        | —  |    |     |     |     |    |    |    |  |
|                   | イベントによるプレイヤー集め    | —  | —  |     |     |     |    |    |    |  |
|                   | 個別アプローチによるプレイヤー開拓 |    | —  | —   |     |     |    |    |    |  |
| ③開拓したプレイヤーとの関係構築  | 連係体制の提案・協議        |    |    | —   | —   |     |    |    |    |  |
| ④空き家発掘や活用手法の提供    | 配布物等の作成           |    | —  | —   |     |     |    |    |    |  |
|                   | プレイヤーへの手法の説明      |    |    | —   | —   |     |    |    |    |  |
| ⑤プレイヤーの空き家開拓のサポート | 自治体との連携の構築        |    |    | —   | —   |     |    |    |    |  |
|                   | 地域との連携強化          |    |    | —   | —   |     |    |    |    |  |
| ⑥取り組みについての情報発信    | コンテンツ制作・準備        | —  | —  |     |     |     |    |    |    |  |
|                   | ネット・SNSでの発信       | —  | —  |     |     |     |    |    |    |  |
|                   | 雑誌などでの発信          |    |    |     | ○   |     |    |    |    |  |
| ⑦活用に向けたイベント・相談会等  | 企画・準備・調整          |    | —  | —   |     |     |    |    |    |  |
|                   | 実施                |    | ○  |     |     |     | ○  | ○  |    |  |

(2) 事業の取組詳細

① 多摩地域に根差した活動をする「けやき出版」との協業体制の構築

多摩地域に特化した活動を40年以上行ってきた実績を有する「けやき出版」と協業体制を構築。けやき出版がこれまで培ってきた多摩地域での地域プレイヤーとの関係を生かし、各エリアのプレイヤーとの関係を構築することを目指して事業を行う。そのための体制や役割分担、具体的なアクションや、ゴール設定などについて協議を行った。構築した体制により、各地域のプレイヤーと空き家の発掘や活用を行うとともに、活動を行なう地域プレイヤーの本業にも好循環が生まれるような取り組みを目指した。

図3 けやき出版との連携体制

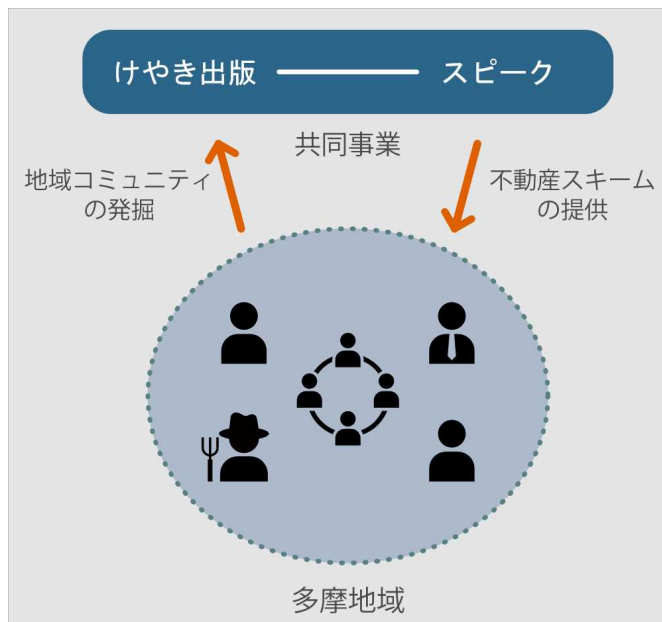


写真1 けやき出版と、発行する情報誌



## けやき出版

多摩地域を専門として活動する出版社。活動内容は書籍や雑誌の発行、自治体や企業の刊行物の制作、地域や企業のブランディング、広告の制作、施設などの運営、地域活性化事業と幅広く、地域の魅力を高め、発信することを目指している。多摩地域の情報を専門に扱う雑誌『たまら・び』を100号以上にわたり発行してきたことから、多摩の全域で地域プレイヤーについての情報を持ち、それらのプレイヤーと関係構築を行ってきた。雑誌『たまら・び』は現在内容などを変更し地域情報誌『BALL.』として発行されている。

### ② けやき出版と連携したプレイヤーの開拓およびその手法の構築

けやき出版がこれまでに構築してきた地域プレイヤーとの関係をもとに、当社とけやき出版、各地域のプレイヤーが連携体制をつくり、各地域において空き家活用とそこから派生する事業を共同で行うことを目指して、地域プレイヤーを開拓する活動を行なった。

図4 プレイヤーへの説明用ダイアグラム

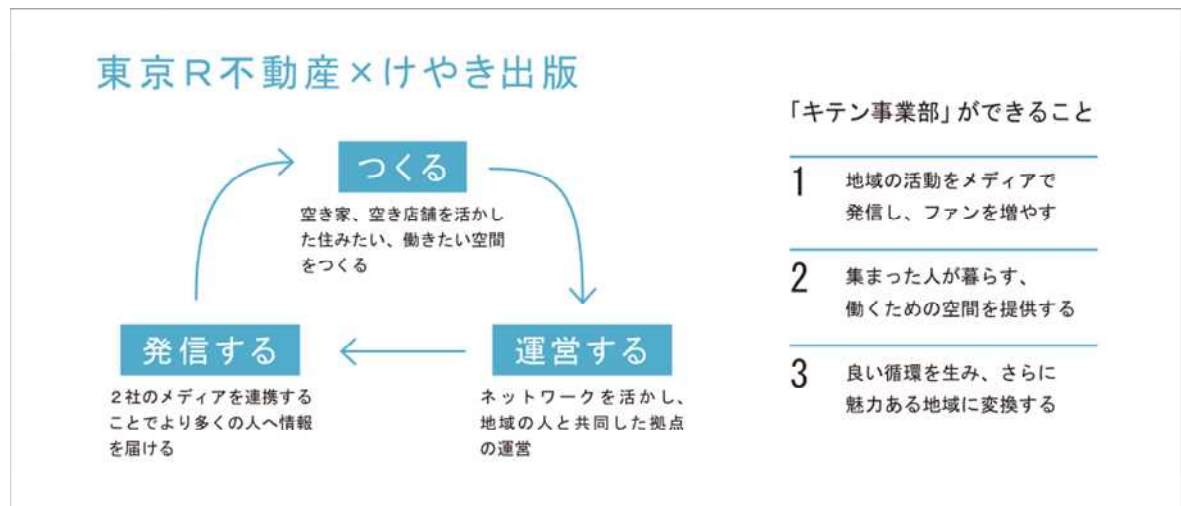


図5 事業のフロー



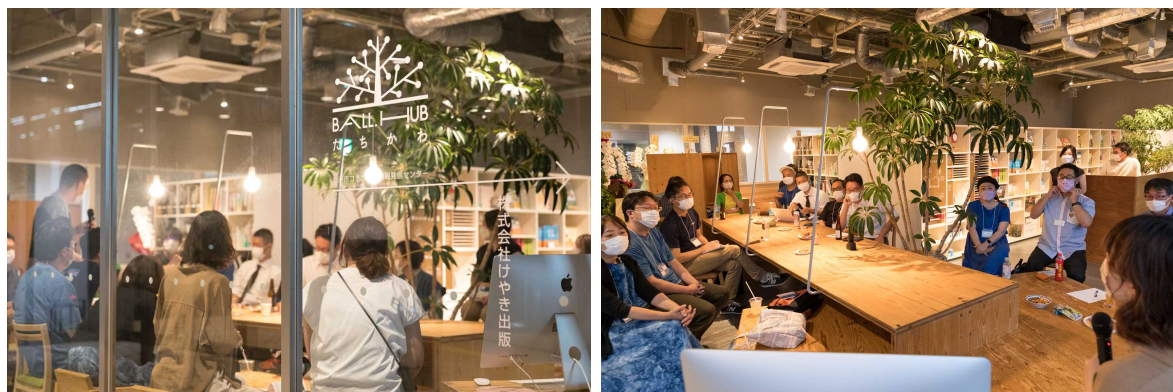
開拓の手法としては、当社とけやき出版で「キテン事業部」と名付けたプロジェクトを立ち上げ、プロジェクトに参加する地域プレイヤーを広く募った。参加者の募集はイベント形式で行い、プロジェクト説明会や参加者とのワークショップなどを開催。それにより活動の意義と、事業実施による活動の展開のイメージを伝えた。当社とけやき出版の持つメディアやSNS、そ

の他の発信チャネルを生かし、多摩の全域から広く参加者を集めることができた。参加者としては、飲食や林業の事業者、地域工務店、建築家、デザイナー、アーティスト、弁護士、染物職人などがいた。またイベントによる募集だけでなく、各プレイヤーへの個別アプローチも行った。

図6 イベント告知のバナーイメージ



写真2 イベントの様子



#### 実施内容

イベント：実施3回、予定1回

イベント参加事業者：各回35組程度

情報発信：各社ウェブサイト、SNS、メールマガジン、関連イベントでの告知

### ③ 開拓したプレイヤーとの関係構築

「キテン事業部」によるイベントや、参加プレイヤー募集の情報発信、個別アプローチなどで得られた地域プレイヤーとのつながりをもとに、各プレイヤーとの関係を構築した。

各地域でプレイヤーが行っている事業を核にした活動を想定し、プレイヤーの活動に当社とけやき出版が連携することで、日常的な活動の中で空き家の発生抑制や発掘・活用に取り組み、さらに空き家活用の機運の醸成や、地域活性化を目指すことを目的に、各プレイヤーと個別に打ち合わせや、企画・事業仮説の提案、事業構想の立案などを行い、具体的な活動に向け関係構築を行った。

写真3 「キテン事業部」での打ち合わせ





## 連携した地域プレイヤーの例

### 町田市のお寺

檀家の減少などを受け、お寺の事業的な再構築と地域活性化による居住者の呼び込みに取り組む。保育事業なども行い、人気の保育園を運営していることから空き家を活用した子育て世代の呼び込みなどを旨とする



### 檜原村の林業事業者

林業の持続性の向上を目指し、ファンコミュニティの組成やプロダクト開発などに取り組む事業者。檜原村は移住希望者が多いが移住先が不足しているため、空き家の活用による居住者の呼び込みなどを考えていく



### 緑区の地域活性化プロジェクト

住宅地にある古い空き家を活用し、地主と若い世代の建築家や飲食店経営者、クリエイターなどが連携した地域活性化の取り組みを行っている。当社も連携することで、不動産のノウハウなどを生かした展開を考える



### 西東京市の飲食店事業者

西東京市と武蔵野市で複数の飲食店を展開する事業者。以前より自治体から地域活性化について相談されることが多く、空き家の活用を含めた事業展開を考える

### 東大和市の地域活性化プロジェクト

たき火など使った地域活性化のプロジェクトや、コミュニティデザインを手がけるデザイナーが中心になったチームと連携し、空き家活用などを旨とする

### 東村山市の工務店

以前より関係を構築してきた工務店が、地域プレイヤーとの連携の先事例として「キテン事業部」に参加。今年度から空き家活用にも本格的に取り組んでいる

### 東村山市の金属加工事業者

空き店舗が多くシャッター通りとなった地元商店街の活性化を目指し、空き家を活用した事業の立ち上げを構想。空き家の開拓や入居者の呼び込みを行う

## 西東京市のコミュニティ事業者

ネイバーフッドデザインを軸にコミュニティの組成、運営を行う事業者と連携し、西東京市や東久留米市で空き家発生による地域価値の低下を防ぐ取り組みを行う

## 日の出町の材木事業者

材木の加工・卸を行ってきた事業者とともに、建物などの資源を生かした地域活性化に取り組む。地域の空き家対策や居住促進につなげる活動を構想する

## 西東京市の農家

農家であり地主でもある事業者と連携し、空き家を活用した地域拠点の創出や地域活性化に取り組む。それにより農のある暮らしの魅力づくりも行う

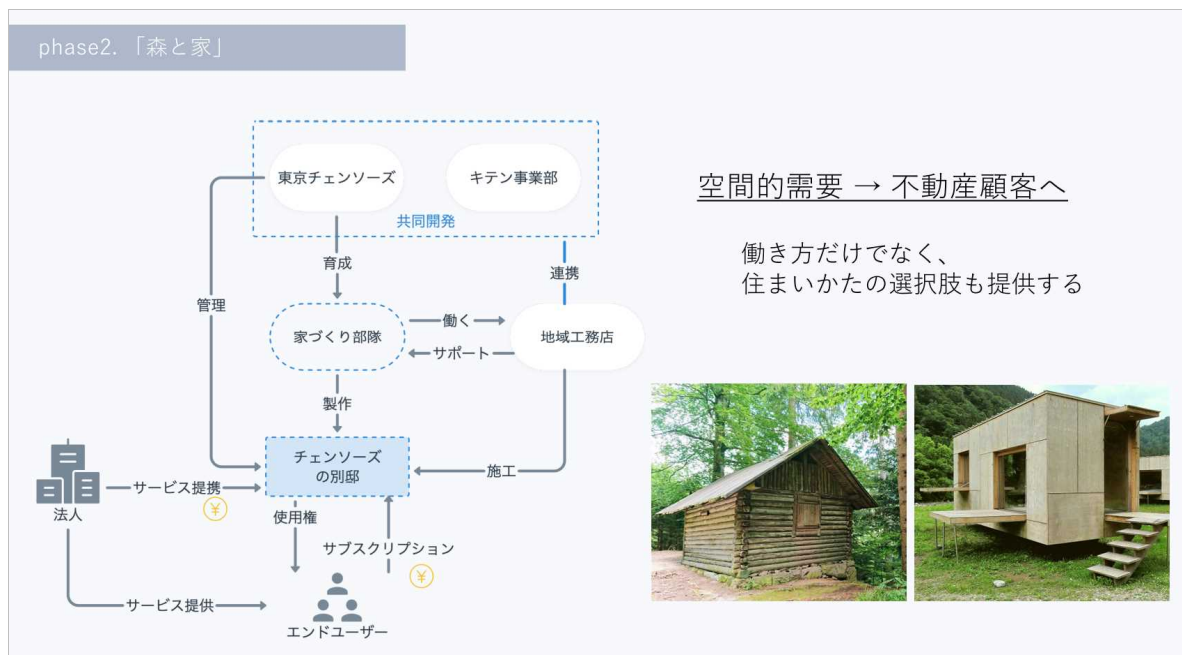
写真4 連携する事業者

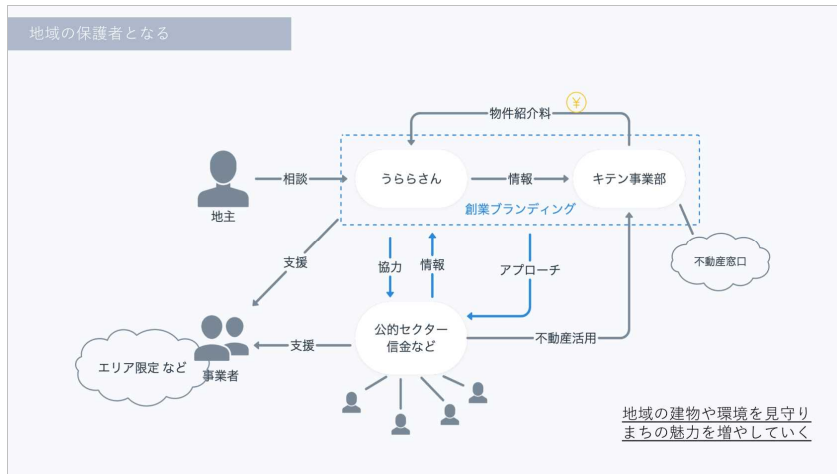


## 各地域プレイヤーの事業モデルの検討

本事業においては地域プレイヤーが日常的に行っている活動と連携する形で、空き家の活用や、それによる地域の活性化について、地域の人たちに伝えることを目指している。そのため各地域プレイヤーがそれぞれの活動の特性を生かし空き家活用に取り組む方法について、各プレイヤーと議論や意見交換、仮設の組み立てを行い、活用事例や、空き家活用による地域活性化の事例などについて紹介を行った。

図7 各地域プレイヤーへの事業モデルの提案例






#### ④ 空き家発掘や活用の手法・ノウハウのプレイヤーへの提供

プレイヤーがそれぞれの活動地域で構築してきた建物所有者との関係を生かし、空き家を発掘すること、建物の活用についての相談を受けられるようにすることを目指した。そのため空き家の発掘のための建物所有者とのコミュニケーション方法や、発掘した空き家の活用手法などについて情報やノウハウを提供した。当社でこれまでさまざまな地域で行ってきた建物所有者との関係構築や、建物の活用の際に使用した資料やツールなどを提供するとともに、必要に応じ新たなツールを作成した。


図 8 提供した他地域の活用事例の資料（全 5 種）



図9 プレイヤーへの活用方法の伝達スライド



そのまま貸す



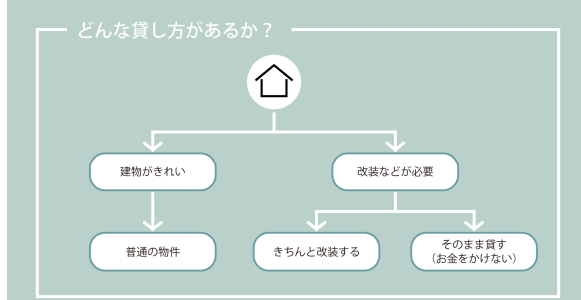
改装事例：荒木町の家



だんだん良くなる

- ・借り手が改装する→建物が良くなる
- ・次の募集は借り手がつきやすくなる
- ・(無駄な)出費が抑えられる
- ・借り手にもメリットがある

どんな貸し方があるか？



```

graph TD
    A[家] --> B[建物がかきれい]
    A --> C[改装などが必要]
    B --> D[普通の物件]
    C --> E[きちんと改装する]
    C --> F[そのまま貸す  
(お金をかけない)]
    
```

### 空き家の活用提案

空き家の案件が出てきた際に地域プレイヤーに同行し、活用方法やリノベーション方法、地域活性化に向けた取り組みなどの提案を実施した。

#### 東村山市の案件1

商店街に立つ店舗兼住居の建物が空き家化し、活用の相談を受ける。商店街の立地を生かしたコミュニティビジネスの誘致など、地域活性化と合わせた提案を行う



#### 町田市の案件

住宅地の中の空き家の活用相談を受ける。シェアハウスや、DIYを希望する居住者の募集などのアイデアを提供する



## 東村山市の案件 2

住宅地の中の空き家の活用相談を受ける。DIYを希望する居住者の募集やリノベーション、プレイヤーによるサブリース、賃貸管理の方法などの提案を行う



## 空き家の活用による地域活性化のビジュアル作成

空き家の活用は、地域の活性化や、居住者の呼び込み、地域価値向上など、目的達成のための手段である。そうした、活用により達成される地域の目標を地域の人々と共有することで、空き家活用の機運を醸成することが重要であるため、目標となる地域の姿をビジュアル化し地域で共有するための素材を制作した。

図 10 空き家活用によって目指す地域像のビジュアル例



## 実施内容

空き家案件での活用提案：5件

地域の目標像のビジュアル・資料等の制作：4件

特殊性の高い手法による空き家活用のスキーム提供

各プレイヤーへの情報提供、レクチャーなど

## ⑤ プレイヤーによる空き家開拓のサポート

各プレイヤーが継続的に空き家の開拓に取り組める状態になることを目指し、各地域での活動のサポートを行った。自治会と連携した空き家活用についての情報発信や、自治体と連携したセミナーや情報発信、信用金庫などに対する企画提案、商工会などと連携した商店街の空き家活用など、地域やプレイヤーの特性に合わせた提案などを行っている。

図 11 プレイヤーに提供した空き家開拓用の資料

古さの中にも価値がある。  
活かし方は無限大。

空き家の活用で、  
家も地域も生まれ変わる

今、郊外で賃貸の戸建てに住みたいという若い世代が増えてい  
ます。古い、傷んでいるという理由から貸せないと思っていた建物も、  
若者が喜ぶ物件に生まれ変わる可能性があります。また古い建  
物をそのまま購入し、自分で改装したいという人も増加しています。  
次の世代に建物を引き継いで、地域を元気にしませんか。

東京R不動産  
— REAL TOKYO ESTATE —

株式会社スピーク  
担当：山崎・森田  
03-5568-1122  
info@speek.co.jp  
http://www.realtokyoestate.co.jp/

### 貸し方、いろいろ。

古くて貸せないのでは？リフォームが大変…。という空き家  
オーナーの「悩みタイプ」に合わせた貸し方をご提案。工夫次  
第でしっかり借り手につき、状況に応じた貸し方が可能です。

|  |  |
|--|--|
| <b>悩みタイプ1</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ 建物の工事費用の負担が難しい</li><li>■ 賃貸中の管理やトラブルが心配…</li></ul> | <b>悩みタイプ2</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ リフォームしても借り手がつくか心配</li><li>■ 水回りは使えても、あちこち傷みがある</li></ul> |
| <b>1 お金をかけずにきれいにする</b><br>借り上げ改修、修繕・設備更新、オーナー・サブリース事業者、入居者、保証書発行方法、借り上げ改修終了後は賃料100%の収入                   | <b>2 そのままで貸す</b><br>入居者が確保、入居者   |
| <b>3 シェアして使ってもらう</b><br>庭のガレージを、アパレル店舗に、シェアハウスや、広い賃貸   | <b>4 その他</b><br>4DK、5DK など部屋が細かく分かれている、家の一部の部屋が空いている、賃貸料安い、物件提供、オーナー、事業者、サブリース、不動産、シェアハウス                      |

複数の人が集まって一つの家に共同で住む「シェア」とい  
う暮らし方が、若い世代に広がっています。応じて借り  
手が見つからない家でも、シェアなら活用の可能性が広がります。

複数のシェア物件に家賃制で借り住めるサービスなど、新  
しい賃貸サービスを提供する事業者が出てきています。戸  
建てからアパート、ビルまで新しい貸し方を提案します。

|                  |  |  |
|------------------|--|--|
| <b>売り方、いろいろ。</b> | <b>Case1</b> 建物がある状態のまま売却する<br>売却して売る<br>売却の意向に合わせた売り方をご提案します。経費なども大に子に渡りやすい、納税もかけても高く売りたい、など目的や建物の状態に合わせた売却が可能です。 | <b>Case2</b> 建物がある状態のまま売却する<br>売却して売る<br>売却の意向に合わせた売り方をご提案します。経費なども大に子に渡りやすい、納税もかけても高く売りたい、など目的や建物の状態に合わせた売却が可能です。 |
|------------------|--|--|

図 12 イベントなどの集客用チラシの例

**2023年 2月11日**

**「空き家を生かして元気な町に」  
空き家セミナー&相談会**

建物の使い方や処分のしかた、悩んでいませんか？  
いろいろなお事例をもとに、まちを元気にする空き家の  
使い方をお伝えします。

いま都心を離れ、郊外で暮らしたいと考える若い世代が増えています。  
古い建物の生かし方や、お金をかけずに賃貸方法などをご紹介します。  
大切な家を、次の世代に引き継ぎましょう。

▼こんな方は是非ご参加ください

- お金や手間を  
かけたくない
- どんな人が  
借りるか知りたい
- 売ることも  
含めて考えたい

▼セミナー概要

空き家セミナー&相談会「空き家を生かして元気な町に」  
日時：2023年2月11日（土）  
時間：午前10時～ 空き家活用セミナー  
午前11時～ 個別相談会（希望者） **先着  
30名**

登壇：東京R不動産  
会場：東向山駅西口サンバル内  
コンベンションホール（ラズタワー2階）

お申込み **根羽建設株式会社 (042-395-4181) まで**

主催（お問合せ先）：根羽建設株式会社 (042-395-4181)（通称） 株式会社スピーク 03-5988-7123（伊東・山形） | 後援：東向山町

1月29日  
イベント  
開催

いっしょに考えましょう  
これからの地域と暮らし

薬田寺や、周りの地域がどんな風景になると、50年後や100年後、  
みなさんにとって心地のいいまちになるのでしょうか。  
そんなテーマで、ゲストを招いてお話を聞きます。

ゲストは横浜市中区で小さなまち「753village」を運営する、関口春江さん。  
753villageは、小さな店を開く人や、教室・イベントを開く人、ものづくりを  
する人などが集まって、楽しく暮らしている地域。  
今では住みたい人のウェディングが出るほど人気ののだとか。  
そんなまちがどうやってできたのか、お話を聞きながら、薬田寺や周りの地域では、  
どんなことができるのかを考えたいと思います。ぜひお気軽にご参加ください。

753village  
JR横浜線「中山駅」から10分ほどの住宅地にある小さなまち。  
「風かフェ 753」、マルシェ「753市」、市民館を改装したイベントスペースなどを  
中心に、暮らしを楽しむ人たちが集まる地域。  
https://nakayama753.com/

関口春江  
建築家・住空間デザイナー、753villageを運営するプロジェクトの中心人物の一人。  
コワーキングオフィスとシェアアトリエで、まちのインフォメーションでもある  
「Co-cony」や、シェアハウスを運営している。

おcocoyai\_nakayama

トークイベント  
「753village」に学ぶ、暮らしの場のつくり方」  
日時：1月29日（日）15:00～16:00（14:30開場）  
登壇：関口春江（753プロジェクト）、齋藤祐良（薬田寺）、林厚見（東京R不動産）  
会場：東向山 薬田寺  
住所：東京都町田市忠生 2-5-33  
定員：20名

参加費  
無料

お申し込みはこちらから→

図 13 自治会との連携のための資料

**これからの郊外と農地の姿**

「農地＝地域の価値」という考え方

農地や畑といった生産環境と住環境が交わり、ここにしかない暮らしが叫びます。  
地域に農地が残っていることは、地域の将来にとっての大きな価値になります。

**農地のシェア**  
貸し農園や体験農園など、農  
のある暮らしが楽しめる場が  
あることで、人のつながりや  
地域の魅力が生まれます。

**住まいと農**  
畑を持ちながら東京で暮ら  
すことが喜びになります。  
農業を志す人たちが住み始  
めることも期待できます。

**農地や畑＝景観**  
農地や畑が隣接することで生ま  
れる、開放的で眺めの良い、魅  
力的な住環境が地域の価値にな  
ります。

**畑の中に住む**  
農地が切り売りされた分譲地では、地域の個性がなくなり、魅力が低下してしまいます。  
畑の中で暮らすような豊かな住みがあることで、長期的な地域の価値向上につながります。

農地と住居の新しい関係 → 生産者と住民が交わり、  
農地が地域の魅力になる → 土地価格の上昇  
継続的な農地運営

**郊外で集まって住む**

郊外の地域では人口の減少、高齢化などの問題が指摘されています。  
一方で郊外には自然や空間的なゆとりなどの魅力があり、若い世代のニーズも高まっています。  
私たちは、子どもからおじいちゃん・おばあちゃんまでがつかず離れず、近い環境で暮らす住  
まい・地域の環境をつくりたいと考えています。

動しながら住む

ファミリーが暮らす  
子どもが走りまわる場所

シェアして暮らす

高齢者がイキイキと暮らす

畑やリビングなど、  
みんなで使える場所を楽しむ

## 実施内容

空き家開拓のための建物所有者向け配布資料などのツールの提供  
 自治会へのアプローチと、課題のヒアリング、対策の検討  
 セミナーの実施などによる自治体や信用金庫などとの関係構築のサポート  
 商店街での空き家活用のサポート

## ⑥ 取り組みについての情報発信

当社とけやき出版の持つメディアや SNS、その他の発信チャネルを生かし、本事業での活動や、各プレイヤーについての情報や活動内容を広く発信した。それにより継続的なプレイヤーの開拓と、空き家活用に対する認知の向上、具体的な案件の発掘などを目指した。

図 14 けやき出版の雑誌『BALL.』（第5号）特集ページ





### 実施内容

ウェブサイトでの継続的な情報発信  
けやき出版の雑誌『BALL.』（第5号）で特集ページを作成して発信  
SNS、メールマガジンなどによる発信  
各プレイヤーの刊行物などでの発信

### ⑦ 空き家活用に向けたイベント・相談会等の実施

一般的な空き家セミナーなどに加え、まち歩きなどを組み合わせた地域への関心の向上の取り組み、地域活性化や地域課題を考えるトークイベントなどを実施した。これにより若年層から高齢者まで広い世代に空き家活用の意義を伝えることを目指した。またセミナーなどでは単なるイベントとしてだけでなく、各プレイヤーの活動の地域での認知向上による継続的な活動を目指した内容とした。

写真5 各イベントの様子



### 実施内容

自治体との連携による空き家セミナー、相談会の実施（実施1回、予定1回）  
各プレイヤーの拠点などでのトークなどのイベント（実施2回、予定5回）  
まち歩きイベントによる空き家活用の機運醸成（実施2回、予定2回）

### （3）成果

#### ① 多摩地域に根差した活動をする「けやき出版」との協業体制の構築

・事業プランを組み立て、協業体制を構築した

#### ② けやき出版と連携したプレイヤーの開拓およびその手法の構築

・地域プレイヤー開拓のためのイベントを3回実施（+実施予定1回）  
・地域プレイヤーによるイベント参加35組程度  
・イベント告知のための情報発信（各社ウェブサイト、SNS、メールマガジン、関連イベントでの告知など）

### ③ 開拓したプレイヤーとの関係構築

- ・②で開拓したプレイヤーを中心に10事業者との関係構築を実現し事業を進行中
- ・関係構築した中で4事業者に対して連携スキームについて協議しモデルを提案

### ④ 空き家発掘や活用の手法・ノウハウのプレイヤーへの提供

- ・具体的な空き家に対し活用を提案 5件
- ・地域活性化の目標のビジュアル化・資料化 4件
- ・各プレイヤーへの空き家活用についての情報提供、レクチャーの実施
- ・当社で培ってきた独自性の高い空き家活用スキームの情報を提供

### ⑤ プレイヤーによる空き家開拓のサポート

- ・空き家開拓のために建物所有者向けの配布資料などツールを作成し提供
- ・地域の自治会との関係構築をサポート。アプローチと課題のヒアリングなどを実施
- ・地域での空き家セミナーなどの実施に向け、自治体や信用金庫との関係構築をサポート
- ・空き家セミナー、トークイベント、まち歩きイベントなどの告知用配布物の作成 4件
- ・商店街での空き家活用に向け、商店会や商工会、自治体との関係構築のサポート

### ⑥ 取り組みについての情報発信

- ・「キテン事業部」や空き家活用の取り組みについてウェブサイトでの継続的な情報発信
- ・地域プレイヤーの取り組みについてウェブサイトでの情報発信
- ・けやき出版が発行する情報誌『BALL.』（第5号）で「キテン事業部」の活動について特集ページを作成して発信
- ・SNS、メールマガジンなどによる発信
- ・各プレイヤーが発行する定期刊行物などでの空き家活用の取り組みの情報発信

### ⑦ 空き家活用に向けたイベント・相談会等の実施

- ・自治体と連携した空き家セミナー、相談会（実施1回、実施予定1回）
- ・各プレイヤーの拠点などでのトークなどのイベント（実2回、実施予定5回）
- ・空き家活用の機運醸成と、空き家の利用者を集めるためのまち歩きイベント（実施2回、実施予定2回）
- ・セミナーやイベントでは、毎回20~30名の定員を設定していたが、ほぼ満員の参加が得られ、実際の空き家相談などにもつながっている（参加者合計140名以上）

## 3. 評価と課題

### ① 多摩地域に根差した活動をする「けやき出版」との協業体制の構築

けやき出版との協業については半年間の実施や参加プレイヤーの反応から、活動の意義や有効性が確認できているため、今後の継続とさらなる連携を構想している。

### ② けやき出版と連携したプレイヤーの開拓およびその手法の構築

既にけやき出版と関係性のある地域プレイヤーが集まったことで、非常にスムーズなプロジェクトの立ち上げが実現できた。また「キテン事業部」のプロジェクト以外からの参加と関係づくりも行うことができた。一方で多摩地域には他にも多くのプレイヤーがいることから、個別でのアプローチの必要性も感じている。

### ③ 開拓したプレイヤーとの関係構築

初年度は5件程度の事業者との関係構築を目指していたが、予想を上回る2倍の関係構築を行うことができた。実際の協業による取り組みについては、空き家活用は比較的取り組みやすいが、各プレイヤーの本業での協業については企画立案も含めた試行錯誤が必要であり継続的に取り組んでいく。それが実現することにより、空き家活用でもさらに成果をきたいできると考えている。

### ④ 空き家発掘や活用の手法・ノウハウのプレイヤーへの提供

③の関係構築が予想を超える件数になったことから、空き家活用の案件も期待以上の件数が得られた。実際の活用に向けた取り組みは次年度以降に本格化することを想定していたため、今後も連携した取り組みを進めていく。また活用のスキームやノウハウについても、さらに深い情報を提供していくことを予定している。

### ⑤ プレイヤーによる空き家開拓のサポート

空き家活用にプレイヤーが取り組み始めたことを、各地域で広く周知することで、プレイヤーが日常的な活動を行なう中から空き家活用に取り組むことを目指している。各地域で徐々に認知が進んでいることが実感できているが、時間をかけて行う取り組みであることを想定しているため今後も継続して取り組んでいく。各地域での自治会との関係構築も有効だと考えているが、連絡先が分からない自治会も多く、こちらも継続が必要だと考える。自治体との連携については地域による差があり、多摩地域では活用よりも危険な空き家の除却に力点が置かれている自治体が多いため、こうした自治体との関係構築の方法の検討は今後行っていくことを考えている。

### ⑥ 取り組みについての情報発信

当社とけやき出版は、どちらもメディア事業を行っているため、情報発信についてはさまざまなチャネルを活用し、定期的に行うことができた。また今回の取り組みはコンテンツ価値も高く、各プレイヤーの取り組みもこれから本格化していくことから、今後も継続してコンテンツとして取り上げていく。

### ⑦ 空き家活用に向けたイベント・相談会等の実施

セミナーや相談会などは、今回の取り組みでは副次的なものとして捉えていたが、毎回定員いっぱい参加が得られ、効果が実感できている。セミナーなどからの直接の案件発掘よりも、地域での空き家活用の機運の醸成や、自治会や自治体などとの連携を深めることを目的に行ってきたが、そうした点でも十分に効果が得られているため、今後も継続して実施していく予定である。また企画が確定しているものの、補助の対象期間での開催に間に合わなかったイベントなども多くあり、それらも実施の実施からも空き家活用につなげていく。

## 4. 今後の展開

- ・ 今回の取り組みでは、主に地域プレイヤーの開拓と関係構築についての仕組みづくりに取り組んできた。そこから得られた関係を生かし、これから実際の空き家活用に取り組んでいくが、地域プレイヤーが相互に情報を交換できる場づくりや、各プレイヤーが取り組んだ内容についての情報発信については重要性を感じており、これからの活動として力を入れていく。

- ・今回構築した地域プレイヤーとの連携体制が先行モデルとなって、多摩地域に新たな活動や空き家活用の機運が広がることを期待している。今回開拓したプレイヤーの中にも今後の関係構築を目指すべき事業者が多くいるため、引き続き活動を行なっていく。
- ・今回の取り組みを通し、郊外エリアでの空き家活用や地域活性化について、情報を求める声に触れる機会が多かった。そうした情報の発信は今後の大きなテーマとして取り組んでいく。

| ■事業主体概要・担当者名 |   |                   |                   |
|--------------|---|-------------------|-------------------|
| 設立時期         | 平成16年2月   |                   |                   |
| 代表者名         | 林厚見   |                   |                   |
| 連絡先担当者名      | 千葉敬介  |                   |                   |
| 連絡先          | 住所  | 〒161-0033         | 東京都新宿区下落合 3-14-16 |
|              | 電話  | 03-5988-7123      |                   |
|              | メール   | akiya@speac.co.jp |                   |
| ホームページ       | <a href="https://www.realtokyoestate.co.jp/">https://www.realtokyoestate.co.jp/</a> |                   |                   |

※事業に関してご質問等がある場合は、上記連絡先にご連絡ください。