

平成28年度多世代交流型住宅ストック活用推進事業

○事業報告書

補助事業者	特定非営利活動法人住環境デザイン協会				
対象地域	広島都市圏				
事業概要	広島都市圏において、個人で所有する中古住宅等を対象に、地域の関係主体（民間事業者・専門家・行政等）が連携して、個人住宅等の有効活用（売買、賃貸及び管理等）に関する相談を受ける体制の整備及び体制内の連携調整に関する取組みを行い、個人住宅等の所有者等に対して一元的に対応する事業に取り組むとともに、個人住宅の有効活用に資する特色あるモデル的取組みを実施する。				
成果計測指標 (平成28年度)	対象地域内に所在する個人住宅等の所有者等からの相談件数	対象地域内への住替え及び移住等検討者等からの相談件数	地域内で事業を実施しようとする利活用検討者からの相談件数	その他	合計
相談対応件数	6件	14件	7件	15件	42件
(その他※)	セミナー 3件				3件

(その他※) 上記「相談対応件数」以外に、問い合わせ件数、相談会やセミナー等を行った場合はその件数及び概要について記入すること。(欄が足りないときは、適宜を広げて構いません。)

1. 事業の背景及び目的

(1) 事業の背景

地方中枢都市広島は、世界最初の被爆地として市街地は廃墟化し、1950年頃には5万戸以上の住宅が不足していた。戦後の広島は被爆からの復興という側面もあり、他の地方都市とは異なる住宅建築や住居意識、生活様式が生まれていることが考えられる。一方、太田川のデルタ上にある広島は、平地が同規模の他都市に比べて少ないという地形的な背景があった。したがって宅地を郊外の丘陵地に求めざるを得ない地域特性があり、1970年代より官・民デベロッパによって丘陵型住宅団地造成が推進され、画一的な土地に画一的な住宅が建てられるという傾向が現出した。他方市街地では、1980年前後から民間分譲集合住宅（分譲マンション）の建設分譲が盛んとなり、1985年には分譲マンションの年間供給戸数が3千戸を超え、以降も増加ペースをたどり、地方都市としてはマンション居住比率の高い都市となった。このような地域特性の中で、郊外の住宅団地も市街地の分譲マンションも、建設入居から30年を超える住宅が年々増えており、どちらも入居者の高齢化が進行している実態がある。

こうした経過の帰結として近年、住宅団地の一戸建ても分譲マンションも空き家が増える傾向にあり、広島市の空き家は全国平均（13.5%）より高く14.1%となっている（2013年現在）。

以上のような現状から、住民のニーズとしては、郊外の住宅団地の高齢居住者は病院や商業施設などが近い市街地の分譲マンションへの住替えが、また住宅団地内ではマーケット、子育て支援施設やケア施設の拡充などがあり、また終の住処へのリフォーム・リノベーション需要などがあると思われる。

(2) 事業の目的

広島市民の住宅に関するニーズは幅広く多種多様にあると考えられるが、上記の現状と課題を踏まえ本事業では、それらのニーズの一次相談窓口として既設の「広島住まいの情報相談センター」をさらに拡充し、広島市や当協会関連団体・企業および地区社会福祉協議会等との連携を図り課

題の解決策を探る。

住宅に関する相談センターは各地に官民双方の窓口があるが、官のそれは具体的内容の提案に限界があり、民のそれは特定業者との関連がある例が多く、必ずしもうまく機能していないのが実状のように思われる。当協会は本事業で、それらの弱点カバーし、相談者が気軽に訪れ納得のいく対応ができるセンターを実現したい。そのために相談員（助言者）のラインナップを充実させ、相談者の多様な相談に応えられるワンストップの相談窓口を目指す。また、広島地域の現状・課題等の把握、相談者ニーズ等の調査を進める一方、空き家の利活用の実例をリサーチし今後の施策に反映させる。

## 2. 相談体制整備等に係る事業（総合相談窓口の設置及び相談業務の実施）

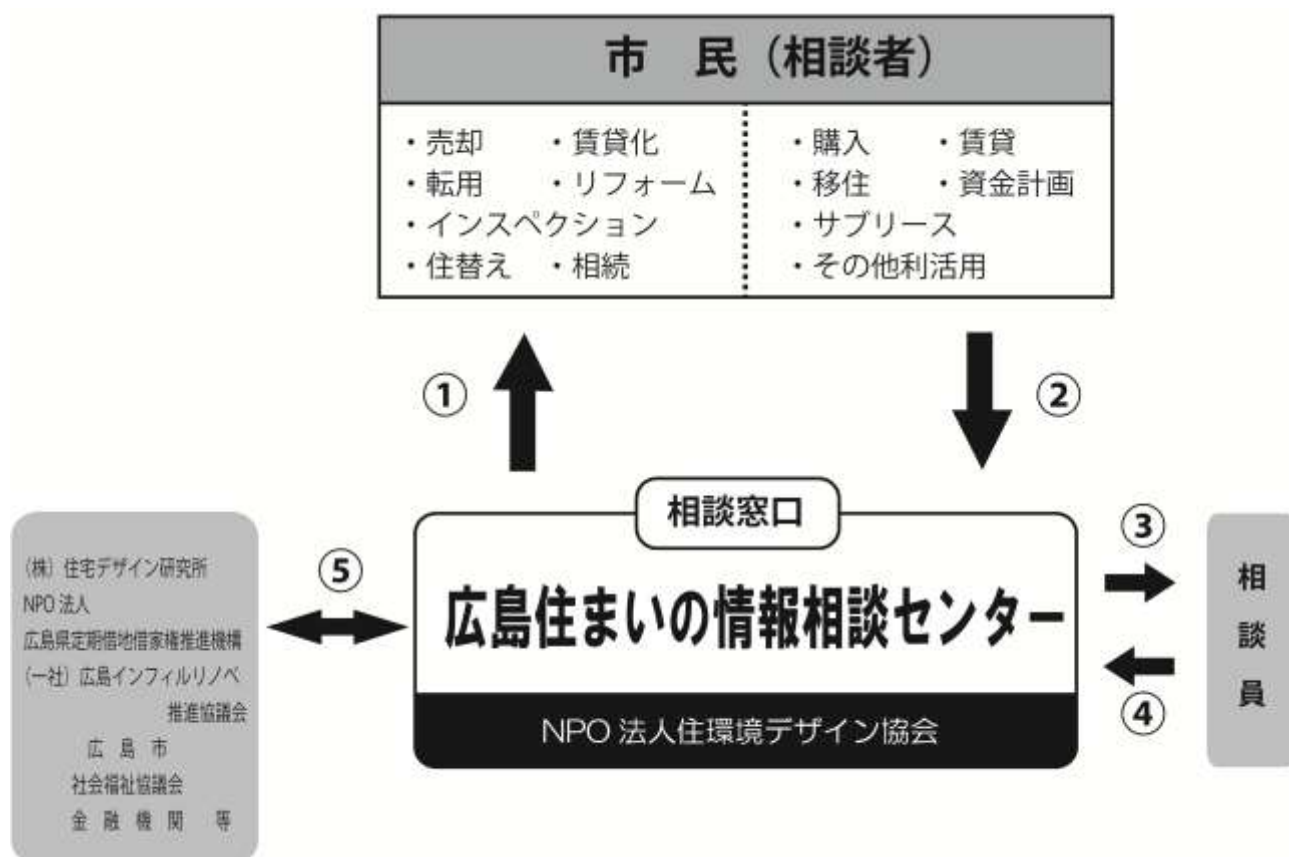
### （1）事業の内容

#### 1) 事業の概要

当協会が既に設置している「広島住まいの情報相談センター」を拡充し、そこでは相談に訪れる中古住宅所有者のさまざまな相談事項（売却、賃貸、住宅団地情報、インスペクション情報、相続・税金、リフォーム・リノベーション、資金相談等）に対応する。また、相談窓口は常設とし、相談員は登録したスペシャリストグループとする。さらに中古住宅の取得または賃貸を希望する市民にも同様に対応する。一方、地方公共団体や自治会・社会福祉協議会等とも連携をはかりながら相談体制を整える。

#### 2) 事業の手順

<相談体制図>



#### ①啓発・広報

1. ホームページ
2. パンフレット作成・配布
3. 各種セミナー開催
4. パブリシティ
5. 広島市ノホームページに掲載

#### ②相談

1. 電話相談
2. メール相談
3. 対面相談（来所）

#### ③研修

1. 相談員規約・相談マニュアル手交
2. 研修会開催

#### ④登録

1. 相談者対応

#### ⑤連携

1. エリア情報提供
2. 相談員派遣
3. 物件情報提供
4. セミナー等への講師派遣・後援・協力

#### <相談手順>

##### ①相談希望者からの問合せ

電話またはメールによる相談希望・問合せ

相談内容および希望日時を聞く

※この段階で完了する場合がある

##### ②相談日時の決定

相談者の希望日時と相談員のスケジュール調整

##### ③相談実施（第1次相談）

##### ④第2次相談

第1次相談で解決・解消しない、あるいは現地調査・視察などの必要が生じた場合

##### ⑤相談シート記入（相談員）

相談内容と回答を記入し提出

#### 3) 事業内容

##### ①地域の現状や課題等の実態、相談対象者のニーズ把握の状況

###### a. 広島広域都市圏20市町の実情調査・ヒアリング

地域の現状や課題等の実態を把握するために、広島広域都市圏の20市町（広島県13 山口県7）を訪問し、空き家バンクの運用状況および移住定住策についてヒアリングを実施した。

この調査については、3. モデル的取組みにかかる事業の中で移住者調査などと一緒に詳述する。

###### b. 相談対象者の住居に対するニーズの把握

今回の事業では、広島都市圏の中古住宅居住者等の意識やニーズを把握し、そこにある課題を抽出する資料として、①広島市が住宅団地活性化研究会に委嘱して調査した「住宅団地居住者等に対する意識調査」（平成25年）と②本協会が平成26年度国交省補助事業である「住宅団地型既存住宅流通促進モデル事業」の中で、事業対象とした団地の住民意識調査の二つを利用した。いずれも住宅団地住民を対象とした調査資料であるが、平地が少なく、郊外丘陵地に多くの住宅団地が立地し、しかもその多くが初入居から30年以上が経過しており、広島都市圏の中古住宅居住者等の意識やニーズを探るのに問題はないと思われる（団地居住人口265,933人・平成24年9月末の住民基本台帳 世帯数106,015）。また①の調査には、団地外居住者の意識調査データもあり、参考とした。

##### 添付資料2-①

この資料からは、ひとりまたは二人暮らしの家庭が半数近くを占め（高齢化）、広島市郊外の住宅団地の特性と言える坂道の多さが負担であり、高齢化も相まって買い物や外出への不満が見てとれる。

また戸建住宅が多く、しかも築後40年を越す住宅が7割を超える団地もあり、当然の帰結として住宅の老朽化が、自身の高齢化と共に不安となっている現実がある。

現在地に住み続けたいと思う人は多いが、将来の不安も様々あり、便利な都心への志向も見逃せない。

一方、団地外居住者の調査では、住み替え意向のある人が約3割に上り、教育環境や通学・通勤手段などが選択の際の決定要素として大きい。

またこの調査の中からは、既存住宅の流通の好循環を生み出すヒントも導き出すことができる。即ち、日常生活の便利さ、住宅価格の適正さ、住宅ローン、教育・医療環境、安全・安心などがその主な要素であり、これらを考慮した街づくりが求められている。それを追求す

るには官と民が共同して当たることが必須と思われる。

以上、住居に関する問題だけでも多種多様の亘る課題があるので、中立の立場で相談を受け付ける相談センターの存在価値は今後ますます出てくるとと思われる。

c. セミナー参加者意向調査

本事業推進の中で、モデル的取組みとして、各種セミナーを開催した。その参加者には個別相談やアンケート調査を実施し相談業務に資する内容の把握に努めた。

セミナーの内容、アンケート等については、3. のモデル的取組みの中で報告する。

②総合相談体制の整備

a. 名称 広島住まいの情報相談センター

b.所在地 広島市中区大手町2丁目5番11号はるぜんビル6階

c.電話 082-241-5707

d.URL <http://www.h-sumai.net>

e.相談体制図 上記2)表示図の通り

f. 相談の受付内容

1.空き家に係る相談

空き家の有効活用や処理について多角的にアドバイス

2.住替えの相談

「家を処分して都心で暮らしたい」「故郷へ帰りたい」などに対応

3.賃貸化の相談

持ち家を貸し家にする場合の課題と対策を助言

4.田舎にある家や土地の相談

活用方法や税金対策のアドバイス

5.リフォーム・リノベーションの相談

より安全・快適に暮らすための住まいづくりの方法をアドバイス

6.耐震診断の相談

実際の診断の方法、経費などについて説明

7.リバースモーゲージに関する相談

老後の生活に不安の無い、土地を担保にした金融商品の仕組みを解説

8.相続・贈与・税金に関する相談

頭を悩ます難しい問題を専門家が分かりやすくアドバイス

9.不動産売買の相談

売りたい・買いたいに伴う要点を適切にアドバイス

10.コンバージョン（転用）に関する相談

自宅や空き家をカフェやシェアハウスなどに変える（転用）ノウハウの伝授

11.古民家再生の相談

古い民家を甦らせる方法・活用策を指南

12.住宅診断（インスペクション）の相談

診断の箇所・方法、経費などについて一級建築士が対応

13.資金計画・住宅ローンの相談

借りる前に専門家に相談するのが賢い方法

14.補助金制度などの相談

行政が設けている住宅に関する種々の補助金制度の紹介・活用方法

15.その他、住まいや暮らしに係る相談

※なお当相談センターでは係争中の案件や業者とのトラブル、クレームなどの相談があった場合は直接は回答せず、弁護士や行政窓口を案内する。この種の案件は相手方があることであり、相談センターでの対応には限界があると判断するためである。

g.相談窓口（相談風景）



h. 相談員一覧 添付資料 2-②

i. 相談手順 上記 2) 記述の通り

j. 相談員の法令遵守への措置

相談センターでの相談内容はプライバシーに係る内容が多くあるので相談員にはその対処が厳に求められる。

この点に関して当協会は、相談員が守るべき内容（相談員規約）（添付資料 2-③）と相談マニュアル（添付資料 2-④）を策定した。そして平成 28 年 7 月 20 日（水）相談員研修会を開催した。当日参加したのは 15 名（高井相談員は未エントリー）のうち 8 名であった。なお、欠席者には後日メールでもって説明した。

研修会では、①相談員規約の説明、②相談マニュアルの開設、③相談プロセスの案内、④報告書の書き方指導などを行った。

中でも、個人情報の保護、相談内容の守秘義務等に力点を置き、相談員との取り組み姿勢の共有化を図った。

各相談員とも実績のある方々なのでよく理解された。

k. 相談料

広島住まいの情報相談センターでの相談は、国の補助事業の一環として実施しているので相談が複数回にわたっても無料とした。無料が故の気軽さも感じてもらっていると思われる。

今後相談センターは継続して運営して行く予定であるが、補助事業終了後の相談料については検討課題として後述したい。

③行政（広島市等）との連携、関与の方法

a. 広島市と協定書締結

広島市は、市内にある 169 の住宅団地の活性化を企図しているが、その活性化に当たり、情報収集や情報提供、相談員の派遣など相互に連携・協力する目的で「広島市の住宅団地の活性化に関する協定書」を平成 28 年 9 月 7 日付で交わした。（添付資料 2-⑤）

初入居から 30 年以上を経た団地を多く抱える広島市は、その活性化が喫緊の課題であり、住環境デザイン協会もその趣旨に賛同し協力して行く。

b. 広島市 HP に当相談センターの案内を常時掲載（添付資料 2-⑥）

c. 広島市の後援

今回の事業の中で開催した 4 回のセミナーはいずれも広島市が後援に名を連ね、その結果、事業の公正・中立性が参加者に印象付けられた。また当協会もセミナーの質のレベル維持を心がけた。

広島市の後援承諾書 添付資料 2-⑦

セミナー案内チラシ 添付資料 2-⑧ ~ ⑫

d. 広島市の住宅関連 PR 資料配布

セミナー参加者に広島市の耐震診断への補助金制度などの資料を配布し、広報活動の一環として協力した。

e. 当相談センターHP に広島広域都市圏 18 市町の空き家バンクをリンク

広島市が広島広域都市圏として設定している広島・山口両県の 18 市町の空き家バンクを当相談センターHP で紹介し、消費者がワンストップで情報収集が出来る利便性の向上を図った。

f. 広島市安佐南区との連携

広島市の 1 行政区である安佐南区の区役所より、同区沼田町戸山地区の町づくりや空き家対策についての相談があり、連携の緒に就いた。

同地区は安佐南区の山間地区であるが、市による活性化構想もあり、来年度以降へ向けて様々な計画が予定されている。

当協会としては、これまでの実績や相談センターの機能を活かし、同区役所と協働して行く予定である

④ 周知・広報

a. ホームページの制作・運用

これまで運用していたサイトを全面的に見直し、新たなサイトを構築した。相談センターをメインにより分かりやすいホームページとなったので、開設後、サイトを見ての相談者も増えてきた。今後も刷新を進め、より効果のあるサイトを目指す。

URL: [www.h-sumai.net](http://www.h-sumai.net) トップ画面 添付資料 2-⑬

b. パンフレット

既製のパンフレットを一部修正し、各種セミナーやイベントで配布した。今後も適宜見直しを行い活用していく予定である。添付資料 2-⑭

4) 相談業務の実績

受けた相談の一覧 添付資料 2-⑮

<代表事例>

相談日時 平成 28 年 8 月 28 日 (日)

相談場所 広島住まいの情報相談センター

相談者 N さん 広島市東区山根町在住 女性

相談内容

ご主人の母親 (83 歳) とその次男 (40 代) が安芸郡府中町に住んでいる。

住まいは、50 坪弱の平屋。

この平屋を解体し、2 階建て 3 世代住居を建て、N さん一家も移ることを考えている。本人のご家族は、市役所勤務のご主人と 24 歳の娘さん。

「どういう手順でどのように進めれば思いが実現するか」。

回答 (一級建築士)

まず、同居予定の親族で同居の方向性 (基本方針) を決める。

それぞれの希望を集約して間取りなどを提案いただくのが良い。

それら基に同居人の意見調整をするのが現実的であろう。

もちろん事前に、土地の実測と現地の詳細な調査が必要。その後、それを基に実現可能な建物規模の検討に入るのが良いでしょう。

考察

N さんはかつて、大手プレハブメーカーに相談したことがあるが、メーカーの限界を感じ、ハウスメーカーに相談する前に、中立の立場で全体計画の構想づくりをより具体的に教えてくれる機関はないか探していたとのこと。

今回の相談を受け、高齢者が元気な内に住宅資産の利活用方法をアドバイスできるワンストップ体制の重要性を実感した。

## (2) 事後評価

本事業採択を機に、既設の相談センターの大幅リニューアルを、相談員陣容の拡充・法令順守徹底＝より高い中立性の確保、ホームページの新設などを通して実行した。

また、これまで関係性の薄かった広島市と相談員派遣についての協定の締結を始めとして相互種々の連携を深めたことにより、市民へのアピールもできたと思われる。

更に各種セミナーやイベントでの広報活動も進め当相談センターの存在を意識づけた。

これらの対応により、相談件数は当初目標の30件を大幅に上回る延べ45件に達し、所期の目的は達成できた。内、住替えに係る相談が14件あった。また、電話相談より対面相談が予想以上に多かったことも特徴的であった。

相談内容は多岐に亘り、住まいに関する市民が抱えている悩み・課題の多さを再認識させられた。

目標クリアの要因としては、

- ①より中立性が高いこと
  - ②営業活動が付随していないこと
  - ③相談員の陣容が多彩
  - ④相談料が無料（気軽さ）
  - ⑤相談センターの立地が良い
  - ⑥ワンストップで解決する可能性が高いこと
  - ⑦行政などの窓口より一歩踏み込んだ回答が期待できること
- などが挙げられる。

これらの要因は、広報活動などを通して継続訴求した結果であると判断している。

## (3) 今後の課題

今年度の補助事業を遂行する中で浮かび上がった課題と対応策は以下の通りである。

### 1) 相談料

相談料の要不要が相談数の多寡に直結するのは論を待たない。「1回目の相談は無料、2回目からは有料」を基本とし、相談者に事前に説明することが必要となる。

### 2) 相談員報酬

補助事業の間は補助金の中から支払えるが、その後相談センターを継続して運営する場合もっとも考慮すべき課題の一つである。

当協会としては、独自の収益事業から捻出し、市民に信頼される相談センターとして機能できる方策を図る予定である。

### 3) 現地視察・調査対応

28年度の相談では、1回目の相談後、現地視察・調査した相談が6件あった。また、直接現地へ赴いたり、相談者の希望により自宅での相談もあった。相談を受け付ける中で現地視察・調査が付随することがあるのは当然のことであるが、その際課題となるのは、相談員の報酬や交通費である。

1) および2)で述べたのと同じくルールを定め、相談者、相談員双方の理解を得ておくことが肝心であると思われる。

### 4) 相談内容

28年度に寄せられた相談の内容は概ね想定の範囲内であったが、中にはトラブルめいた相談や、暮らし向きの相談もあり、今後増えることも予想される。現在相談を受けていないトラブルや係争に関する相談にどのように対処するか再検討が迫られる。また、店舗に関する相談もあり、この方面の専門家を用意する必要もあるかもしれない。

#### 5) 相談件数の増加策

相談センターは一方で相談件数を増やし、その蓄積データから次のステップへ上がる策を探ることも重要と考えられる。増加策の一つとして、住まいや暮らしに関して市民の関心が深いと思われる内容をテーマ（例えば耐震や相続、終活など）としたセミナーやイベントを開催し、個別相談会を設営することで相談者の増加が期待できる。ただ、より身近さを感じてもらうには、その規模は定員 30 人くらい迄が適当と思われる。

また、その都度アンケートを実施し、参加者の住まいに関する意識やニーズを探っていく。

#### 6) 対象エリア

現在は広島都市圏を対象エリアとして開設しているが、エリアとしては適当と思われる。対面相談希望は立地に左右される度合いも大きいですが、当センターは広島市の都心部近くにあるのでその点は問題ない。また、都心まで出かけられない相談者には、5) で挙げたようなセミナーなどを狭いエリア対象で開催し来訪してもらうような策が考えられる。一方、ホームページでの告知もあり、こちらはエリアを選ばない。28 年度は県外からの相談もあり、今後も対処していく必要がある。その中で、対面相談が必要な案件はその相談者の居住地の相談窓口を紹介するなどして利便性を図りたい。そのためには、類似の相談センターのネットワーク化も考えられる。

#### 7) 行政や各種団体、金融機関等との連携

今年度は、広島市との連携を強め、また広島広域都市圏の市町とも提携を進めた。住まいに関して行政が抱える問題は民間業界が直面する問題と軌を一にするものであり、より深い提携が必要となる。

また、地域の社会福祉協議会や民生委員団体、町内会も大なり小なり抱える問題は同じと思われる。その地域のことは彼らが最もよく把握しており、連携先としてアプローチすべきである。

一方金融機関は、独自のローンセンターを設け相談窓口として機能させているが、主としてローンの相談であり、それらに付随する建築や不動産流通については従とならざるを得ない。当相談センターのような機能を持った窓口と連携することにより、相談者の利便性は格段に上がると思われる。

#### 8) 広報活動

相談センターのメディア掲載広告などには費用面で限界があり、他の手段を取らざるを得ない。現代はインターネットの普及により、工夫次第で情報が市民にまで届く時代である。自社のホームページの更新を進め、注目度を上げたい。

また先に挙げた小規模セミナー・イベントを通して知名度アップにつなげていく。

### (4) 今後の展開

今後の展開については、(3) で述べた課題と対応策への取組みとなる。

#### 1) 補助事業終了後の事業継続

相談員の報酬や相談センターの維持管理費用が最大の課題であるが、協会会員年会費や NPO 法人としての収益活動の中から捻出することにより事業は継続できる。事業継続が市民の信用信頼を高める大きな要素の一つである。

#### 2) 他の同様の地域への発展につながる取組み方策

##### ①行政や地区社会福祉協議会、町内会などとの連携

各市町とも行政としての相談センターを設けており、市民が基も安心して受けられる窓口と思われる。また、地区社会福祉協議会や民生委員、町内会などは自らのエリアの状況について把握しており、彼らと共同して小規模のセミナーなどをきめ細かく展開し、地域住民の抱える課題の解決に当たることが有効と思われる。そのためには、各団体の担当者と情報共有しともに進めることが肝要である。

##### ②金融機関との連携の取組み



(2)の7)で述べたように、各金融機関は相談窓口を開いており、住宅ローンの販売促進のためにも必要なセンターである。その金融機関と提携し、金融機関で答えられない案件は当センターの専門家が対応するシステムを構築して行けられれば、金融機関にとっても顧客を逃がさないものとなると思われる。また、当相談センターで金融商品を紹介してもらえる機会も生ずる。更に、連携を強化することにより既存住宅の購入やリフォームの際の新金融商品の開発にも繋がる可能性がある。

### 3) 相談内容や対象地域を拡充するための取組み方策

#### ①相談内容の拡充

今年度設定した相談内容は、住まいに関する事柄で、且つ訴訟やもめ事になっていないことを対象とした。今後、寄せられた相談内容を細かく分析し今後の相談内容や相談体制の在り方を検証する。

その際検討する予定の項目は、住まいに係る相談だけではなく、その周辺の、暮らしについての相談も対象とするか、もめ事や係争に係る案件にどう対処するか、である。

これらも対象とすることになると、相談員の拡充が欠かせない。

#### ②対象地域の拡充

地域を拡充することは窓口の増設になると思われるが、スタッフや経費の関連で簡単ではない。既述のように、相談センターとしては1か所であっても、地域の各種団体とのコラボレーションにより、新たな可能性が生まれると確信する。

例えば、広島市安佐南区北西部の沼田町戸山地区は広島市の中でも人口減少と空き家の増加が進行している地区だが、地域の住民団体が子育て世帯の定住、移住促進の活動を始めており、空き家対策の一つのモデル事業として相談事業を通してのサポートを試みたい。

### 3. モデル的取組みにかかる事業

#### (1) 事業の内容

##### 1) 事業の概要

中古住宅の有効活用をテーマに、リフォームやリノベーションの推進による売買や賃貸の流通促進および移住やコンバージョンの課題や具体像創出を目的に下記の①と②の事業を実施した。

#### ①調査・研究事業

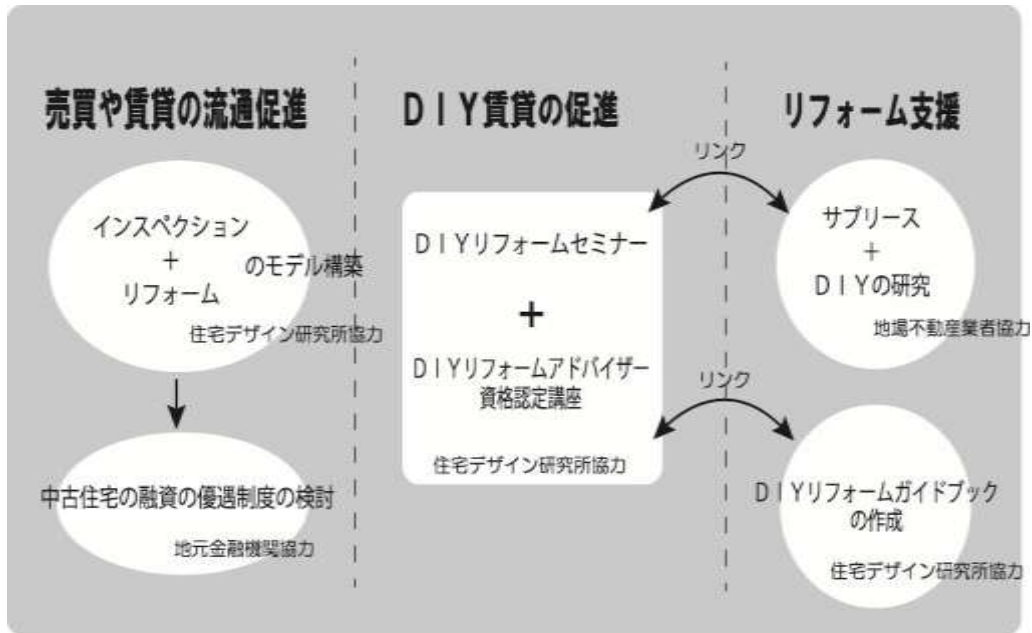
- a. インспекション + リフォームのモデル構築
- b. 中古住宅購入ローンの優遇制度の検討
- c. DIY 型賃貸普及へ向けた研究
- d. サブリース + DIY の仕組み・制度の研究
- e. 移住 /コンバージョンの事例調査と課題抽出及び具体像創出
- f. 広島都市圏の中古住宅の現状、活用課題、居住者ニーズ等の把握
- g. 多世代にわたり中古住宅が活用できるようなメニュー作成

#### ②セミナー・講座開催

- a. 空き家利活用セミナー2回
- b. DIY リフォーム入門講座2回
- c. DIY リフォームアドバイザー資格認定講座2回

## 2) 事業のスキーム

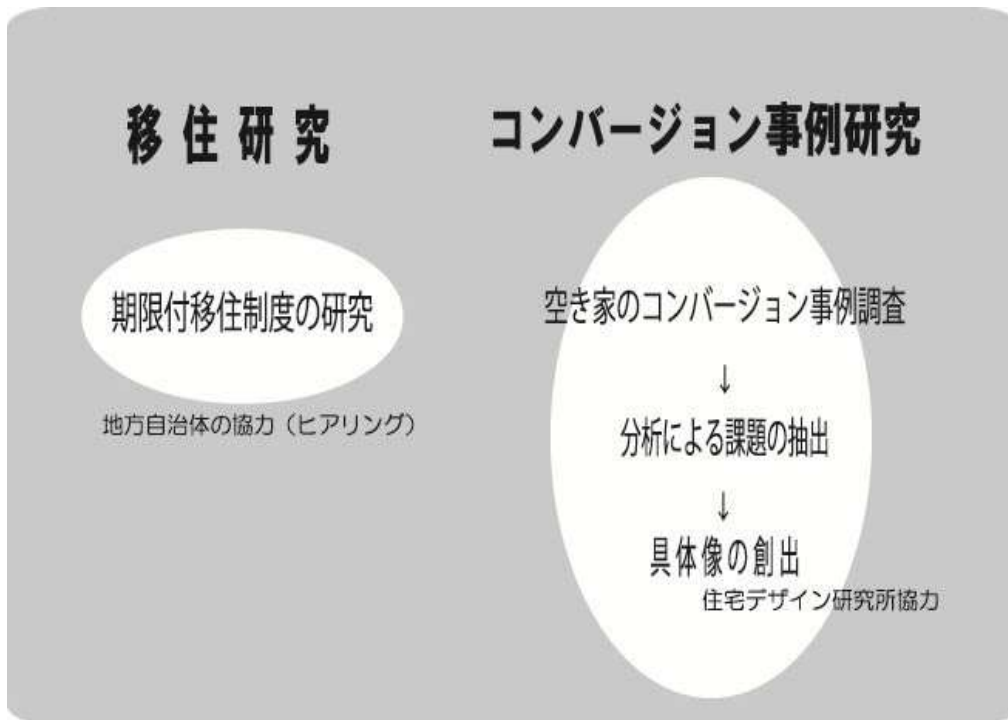
<フロー図：リフォームやリノベーションの推進による売買や賃貸の流通促進>



↓

### 中古住宅の有効活用

<フロー図：移住やコンバージョンの課題や具体像創出>



↓

### 中古住宅の有効活用

## ①調査・研究事業の取組み

### a. インスペクション + リフォームのモデル構築

中古住宅を利活用するにあたり、リフォーム前にインスペクションを実施することは重要な行為と言える。旧耐震住宅の場合は、耐震診断も合わせて実施する必要がある。モデル構築にあたり、実際の中古住宅で事例検証を行った。

<流れ>

1. 所有者ヒアリング、図面類調達
2. インスペクション+耐震診断の実施
3. 報告書・リフォームプラン作成
4. 報告書説明、リフォームプラン提案

<各項目の詳細>

#### 1. 所有者ヒアリング

- ・高齢者2人暮らし（70代夫婦）
  - ・旧耐震基準住宅なので、どの程度耐震性能があるか知りたい
  - ・南面の洋室とLDKの間にある壁が邪魔なので撤去したいが可能か
  - ・洗面所の床がフワフワしているが、大丈夫か
  - ・浴室が古くて寒いので変えたい
  - ・子供たちがこの家に戻ってくる可能性はほぼないので、大きなお金はかけたくない
- 旧耐震住宅で、耐震性の不安と風呂や洗面所の不具合、間取りの不満（壁が邪魔）があるが、この家が将来どうなるか決まっていない（子どもが継ぐ予定がない）、郊外団地の典型的な中古住宅のモデル的状况と言える。

#### 2. インスペクション+耐震診断

基本情報の確認

所有者：K・Iさん

所在地：広島県広島市安佐南区毘沙門台4丁目

竣工年：昭和54年3月（旧耐震基準）

構造：木造在来工法2階建

建築面積：54.65㎡、延床面積：77.84㎡

建物仕様：重い建物（屋根：棧瓦葺、壁：ラスモルタル+ボード）

#### ■インスペクション

構造部分については基礎部分のクラック・欠損、1F・2F床傾斜確認（12/1,000）、屋外部分については外壁塗装の剥がれ、樋の割れ、屋内部分については小屋裏カビ、1F,2F壁・天井のクロス割れ、1F洗面所の床の著しい沈みが確認された。

設備については、問題はなかった。

#### ■耐震診断

劣化度による低減係数の算出

床：一般室 存在点数2 劣化点数2

基礎のひび割れ 存在点数2 劣化点数2

存在点数2 1に対し、劣化点数4の確認

以下の確認

地盤による割増：通常地盤→1.0

形状割増係数：短辺幅4.0m以上→1.0

基礎仕様：無筋コンクリート布基礎→Ⅱ

床仕様：火打ち+荒床→Ⅱ

主要な柱の幅：100mm→120mm未満

接合部仕様：羽子板ボルト他→Ⅱ

### 3. 報告書・リフォームプラン作成

#### ■既存住宅現況検査結果報告書 添付資料3-①

報告書・写真・図面添付

#### ■「一般診断法」による診断 添付資料3-②

以下基準の1.0を満たさない部分のみ抽出

1F Y方向 イ領域  $Q_w$  (領域の無開口壁の耐力) /  $Q_r$  (領域の必要耐力) = 0.89 < 1.0

→1F Y方向 eKfl (耐力要素の配置等による低減係数) = 0.81

→dK (劣化度の低減係数) = 0.81

edQu /  $Q_r$  (上部構造評点)

1F X方向 = 0.67

1F Y方向 = 0.55 となり、

上部構造評点のうち最小の値 = 0.55 (倒壊する可能性が高い) という診断結果

#### ■壁・柱直下率 添付資料3-③

(一社)木造住宅デザイン研究会ユア・ホームの基準に基づき、壁直下率・柱直下率の算定を行う。

壁直下率 : 41% < 55% . . . 不適合

柱直下率 : 40% < 50% . . . 不適合 という診断結果

#### ■「一般診断法」による補強計算 添付資料3-④

所有者のヒアリング内容と、インスペクション・上記「一般診断法」による診断結果、壁・柱直下率の診断結果を踏まえて、補強箇所を検討し補強計算を実施。

→すべての数値が改善され、上部構造評点のうち最小の値 : 1.02 (一応倒壊しない)

壁直下率 : 58.9% > 55% . . . 適合 添付資料3-⑤

柱直下率 : 60% > 50% . . . 適合

#### ■リフォームプラン (添付資料3-⑥ : Before After)

上記診断結果を踏まえて、リフォームプランの作成

### 4. 報告書説明、リフォームプラン提案

インスペクション結果、耐震診断結果の説明とリフォームプラン、概算の説明。

#### <まとめ>

中古住宅の利活用を目的としたリフォームを実施する前に重要なのは、所有者や住まい手では分からない建物の現状を良く把握することが大切である。又、所有者や住まい手の希望、今後の中古住宅の方向性(相続する、売却する、まだ決めていない等)も事前にしっかり把握する必要がある。現状と所有者の希望の両方を把握していないと、的を得た耐震補強リフォームプランの作成はできない。今回の事例のように、診断後即リフォーム実施には至らないケースも多くあると思うが、将来中古住宅をどう活用していくかを所有者に真剣に考えて頂く良いきっかけとなったのは間違いない。このモデル構築は今後の空き家対策にもつながると確信できる。

#### b. 中古住宅購入ローンの優遇制度の検討

地元の金融機関である広島銀行(広島市中区)と、中古住宅購入ローンの優遇制度について協議していたところ、28年10月、同行が中古住宅向けのローン強化策を打ち出し、全国の金融機関でも珍しい、新築同等の条件の中古住宅購入ローンおよび購入後のリフォームに対しても金利の高いリフォームローンではなく、住宅ローンの一部として融資する制度を設けた。また、中古住宅の担保価値が高いと評価された建物には融資額を増やす制度も同時に設定した。これにより若い世代が中古住宅を購入する意欲が高まり、中古市場の流通が促進することが期待される。さらに今後は融資期間の延長など、購入によりインセンティブの働きやすい商品の開発が望まれる。

### c. DIY 型賃貸借普及へ向けた研究

本事業を推進する中で本協会は、DIY 型賃貸借に係る事業として、業界ヒアリングや関連セミナーの実施、DIY リフォームアドバイザー資格認定講座開催を通してその普及に向けた研究を進めた。そしてその普及には、①DIY 型賃貸借を普及させる人材としての DIY リフォームアドバイザーの養成②①の人材養成を担う講師の育成・整備③啓発普及活動——啓発セミナー開催、広告活動展開、などが必須との結論を得た。

### d. サブリース + DIY の仕組み・制度の研究

賃貸物件の一括借上げ（サブリース）を全国的に展開する 2 社の広島地区担当者にヒアリングした。

今、世の中にモノを所有しない志向が強まり、特に大都会ではその傾向が強い。不動産業界においてもその動きは顕著で、相続税制の変更と相まってその潮流を捉えた賃料保証のある一括借上げが伸びているようである。

#### <ヒアリング要点>

- ・新築の内は関係ないが、中古になると大なり小なりリフォームの必要が出てくる。その際現状は、多くの人が好むようなスタイルのリフォームが施されることが多いが、そのような物件では DIY 型賃貸借の考え方が当てはまるかもしれない。

- ・古い賃貸住宅の空き家解消対策として、DIY リフォームの考え方は有効と思われるが、賃料が安価だと入居者の質の低下を招く傾向があり、それとの整合性を取る必要がある。

- ・DIY リフォームの考え方は不動産流通の分野においては、賃貸物件ではなく、一般の空き家の賃貸化の際に有効ではないか。そこから広まる可能性があるし、古い家の空き家対策にもなるかもしれない。

- ・DIY 賃貸借は不動産業者を巻き込まないと広がらないのでは。しかし彼らは権利関係の知識は有していても建築のそれは持っていない。また定期借地借家権についても知識不足があるが、それを勉強しようとする者は少数派である。

- ・入居期間の保証をどう付けるか、また造作買取請求権との兼ね合いもクリアする必要がある。

- ・今後 DIY リフォームの考え方が広まるなら「DIY リフォームアドバイザー」は欠かせない。ヒト、モノ、場所、技術を仲介できる人材であり、その資格は建築、不動産、工事要領、各種法律など広い範囲の知識が不可欠であるので高度の学習が必要となる。その体制を作るのは一民間では難しいのではないか。

- ・サブリースはスケールメリットがないと事業として成り立たない。過去全国で多くの業者が手掛けたが蹉跌した会社も多い。広島でも中堅 2 社が倒産し社会問題化した。

- ・DIY リフォームの需要はあるかもしれないが、供給システムが無いと事業にならない。以上が主たる意見・考え方である。これらを通してサブリースにおける想定される DIY 型賃貸借制度としては、

1. サブリースとしての借上げ
2. 契約締結とその履行
3. リフォーム工事のアドバイス（DIY リフォームアドバイザー）、一部請負
4. 借家人のケア（管理）
5. スケールメリット

などのサブリース要件をワンストップで扱う体制が望ましい。それを実施できる企業は建築・不動産・リフォームなどを総合的に扱う大手に限られるかもしれない。

そしてそれは所有者・借家人双方の安心につながり、DIY 型賃貸借概念の早期普及につながる可能性があると思われる。

#### e. 移住 / コンバージョンの事例調査と課題抽出及び具体像創出

広島県の中で、移住者が多い山県郡北広島町大朝地区を中心に事例調査した。ヒアリングの報告は添付資料 3-⑦の通りである。

同地区は広島県と島根県の境に位置するところで、県内でも降雪の多い地区として知られている。

地区内では、ボランティアや NPO 活動で移住者受入の活動が活発で、行政の手が回らない点にも細かい気配りが行き届いている。

移住希望者の面談や移住後のケアも地域の有志がこなし、移住者も受入れ側も安心して任せられているようだ。

また、行政は空き家バンクに登録されている物件しか把握していない例が多いが、地区の活動家は多彩な情報を把握しており、移住者にとってはありがたい存在である。

このような根気強い取り組みが移住者増には欠かせない。

##### <課題>

移住希望者からみた課題は、①地域の多様な情報（習わし、教育環境、仕事の有無等々）が少ない②具体的補助制度③家賃または購入金額の妥当性④行政の姿勢（ケア）が不明などが挙げられる。一方受け入れ側の課題は、①発信できる空き家情報が少ない②補助金適用数に限りがある③仏壇や家財の処置が難しい④移住者の人となりが判らないことが多い⑤中心となって動く人（コーディネーター）が必要⑥子育て世代への魅力の発信などである。

そして双方が過度の期待感を抱くとミスマッチが生じやすい。

##### <具体像>

移住者が多い地域の共通点は、行政と住民組織が情報を共有しつつそれぞれの役割を分担し進めている点かと思われる。そこには主導する民間コーディネーターの存在が欠かせない。移住者が安心して来られることは最も大切なことであり、満足した移住者は説得力ある情報発信者となってくれる。

しかし、中山間地域の自治体や住民組織には財政面の限界があり、十分な施策を打ち出せないことも多い。

国が喫緊の重点課題として移住振興を図り、「移住特区」モデル事業を募集、移住者へ向けた（仮称）「移住減税」のような税制優遇措置も設定するなど思い切った施策が望まれる。

#### f. 広島都市圏の中古住宅の現状、活用課題、居住者ニーズ等の把握

地域の現状や課題等の実態を把握するために、広島広域都市圏の 20 市町（広島県 13 山口県 7）を訪問し、空き家バンクの運用状況および移住定住策についてヒアリングを実施した。調査結果の概要一覧は、添付資料 3-⑧の通りである。

##### <空き家の現状の把握>

半数の 10 自治体は調査済み。また、調査中または調査予定が 6、掘っていない自治体が 4 であった。各自治体とも、エリア内の実態をしっかりと把握し、その対策の基礎データを捉えなければ有効な策も出てこないのではないかと。

##### <空き家バンクの運用>

4 分の 3 の自治体は自ら運用し、4 分の 1 の 5 自治体は県の宅建業協会に任せている。日常の取組みの熱意の差が表れていると思われる。

##### <空き家バンクへの登録数>

空き家の総数に比して各自治体の空き家バンク登録数は少なすぎる。

その要因として、所有者がエリア内に居ない（接触に時間と手間がかかる）、PR 不足、所有者からみると、仏壇・家財の処理、相続人が複数で合意（売却か賃貸か）が難しい、世間体、登録のメリットが分からないなどが挙げられる。

### <補助金制度>

ほとんどの自治体が何らかの補助金制度を設けているが、対象者数が少数に限定されており、また制度自体を知らない人も多く、有効活用されているとは言い難い。

### <売買か賃貸か>

市町によっては売買しか受けない所もある一方、賃貸優先の自治体もある。それぞれのメリットデメリットがあり、移住政策との関連もうかがえる。

### <今後の展開についての所見。>

空き家の質の程度は様々であり、行政が指針を設けその評価を下す必要があるのではない。特措法の対象ではなくとも活用できないレベルの家屋が多くあり、更地化を促し、利用促進をはかる策も求められる（固定資産税の課税方法見直しも）。

行政が所有者との接触・折衝を積極的に進め、仏壇や家財の処理のアドバイスをする必要がある。勿論、行政だけでは対応できないことも多々あると思われるので専門家を揃えた相談センターとの提携策も予算措置を含めて考えることが解決への早道かもしれない。

### <移住・定住について>

行政が前面に立ち、旗を振っているところとそうでないところがはっきりしている。また前者では、地元の社会福祉協議会や町内会、NPO 法人などと連携して効果を上げている自治体もあった。移住希望者との接触、地域での受け入れ態勢は最終的には地域住民の協力が必須であることは論を待たないので住民組織の役割は大きい。また、移住後のケアも地域の役割であり、その仕組みの確立が望まれる。そしてコーディネーターの存在がキーポイントである。それらを含めて、今回ヒアリングした中では、北広島町や坂町、周防大島町、田布施町などは官民一体となった施策が講じられ評価できる。

他の市町でも本腰を入れたところも多く、今後が期待される。

一方で、この移住・定住の問題は一自治体だけではその対策（PR や予算措置、人員配置等）には限界もあり、国や県が一体となった施策も必要と思われる。上記 d.でも述べたが、例えば移住特区を設けそのモデルを構築することや（仮称）「移住減税」のような税制優遇措置の新設も有効かもしれない。

### g.多世代にわたり中古住宅が活用できるようなメニュー作成

同一の住居で、住人の世代交代が行われ、長年にわたって利活用される好循環を生み出すには様々な要因が考えられ、そのエリアの自然環境、教育環境、交通や買い物の利便性等々が挙げられるが、本事業では住宅に的を絞り考察した。

多世代にわたって住宅が利活用されるには、その住宅の価値の継続、あるいは価値を高める方策が求められる。

### <価値を維持するあるいは高める方策のメニュー>

1. 耐震診断による耐震性能の維持
2. 定期的なインスペクションの実施
  - ・既存住宅現況検査技術者の資格を持つ一級建築士による診断実施
  - ・インスペクションの内容は、国土交通省の既存住宅インスペクション・ガイドラインに沿ったもの
  - ・省エネ性能や劣化対策のチェック
  - ・給排水管、ガス管のチェック
3. 2. の診断に基づく（必要な）リフォームの実施
4. 住宅履歴書の作成
5. 維持保全計画の策定
6. 既存住宅売買瑕疵保険への加入
7. 履歴情報の蓄積 などである。

上記のメニューに則りきちんとしたメンテナンスがなされたならば、多世代にわたり中古住宅が利活用される可能性は高いと思われる。

## ②セミナー・講座開催の取組み

中古住宅の有効活用をテーマに、リフォームやリノベーションの推進による売買や賃貸の流通促進および移住やコンバージョンの課題や具体像創出を目的に以下のセミナー・講座を実施した。

### a.中古住宅利活用セミナー

第1回 平成28年9月24日(水)開催

テーマ:「民泊・ゲストハウス市場の展望と空き家活用の秘訣」

案内チラシ(添付資料2-⑧) 実施報告書(添付資料3-⑨)

参加者アンケート(添付資料3-⑩)

第2回 平成28年11月30日(水)開催

テーマ:「古民家を活用したショップ&カフェづくりの実践」

案内チラシ(添付資料2-⑨) 実施報告書(添付資料3-⑪)

参加者アンケート(添付資料3-⑫)

### b.DIYリフォーム入門講座

第1回 平成28年9月28日(水)開催

テーマ:「やれば出来る!DIYリフォーム」

案内チラシ(添付資料2-⑩) 実施報告書(添付資料3-⑬)

参加者アンケート(添付資料3-⑭)

第2回 平成28年12月7日(水)開催

テーマ:「DIYで無垢床と塗壁仕上げ改装の実践」

案内チラシ(添付資料2-⑪) 実施報告書(添付資料3-⑮)

参加者アンケート(添付資料3-⑯)

### c.DIYリフォームアドバイザー資格認定講座

第1回 平成28年10月26日(水)開催

案内チラシ(添付資料2-⑫) 実施報告書(添付資料3-⑰)

参加者アンケート(添付資料3-⑱)

第2回 平成29年1月11日(水)開催

案内チラシ(添付資料2-⑬) 実施報告書(添付資料3-⑲)

参加者アンケート(添付資料3-⑳)

## 3) モデル的取組みの実績

ここでは、実施した事業のうち、「DIYリフォームアドバイザー資格認定講座」の取組みを具体例として述べる。

今、「DIY女子」ということばが生まれているように「自らの手で自らの生活空間をより快適する」というニーズが高まりつつある。

この機を捉え、「DIYリフォームアドバイザー」という資格を設け、DIYリフォーム実践の先駆者として啓発・普及に当たる人材の養成を目的に認定講座の開催を企画した。

そして、DIYリフォームアドバイザーの職能は“自らの住まいの再生、補修、維持、管理を自ら行うための基礎知識とスキルを身に付けそのニーズのある人やDIY型賃貸借に対してアドバイスや実践指導の出来る人材”と定義した。

資格認定希望者は、認定講座でDIY型賃貸借や既築住宅再生のためのリフォームの実践的基礎知識を学び、最終コマで認定テスト受けて一定水準の知識の取得が認められることが必要である。

合格者はNPO法人住環境デザイン協会の名簿に登録され、「DIYリフォームアドバイザー」の名称が使えるようになる。



受講対象者は建築士、宅地建物取引士、インテリアコーディネーター、インテリアプランナー、キッチンスペシャリスト、福祉住環境コーディネーター、賃貸不動産経営管理士および DIY リフォーム入門講座を修了した人とする。

認定講座の内容は、既築住宅をより便利により快適により長く住むために、DIY リフォームの基礎知識、道具と材料の基礎知識、DIY の実践事例、住宅メンテナンスの基礎知識などのほか国土交通省が「借主の意向を反映して住宅の改修を行うことができる賃貸借契約やその物件」と定義し普及させようとしている DIY 型賃貸借の基礎知識を学ぶ。また、上位資格の DIY リフォームマイスター制度（仮称）も検討する。

以上のコンセプトの下、2回の講座を開催した。定員は各回30名としたが、メルマガやHP、DMなどによりすぐ満員となり、急遽定員増を図った（資格取得者は計64名）。また参加者の属性も多岐に亘り、関心の高さがうかがえた。

ただ、講座のカリキュラム内容はアドバイザーになるための理論・知識を学ぶものであり、この資格を取得しただけでは実践はまだ覚束ない。

本協会としては実践の場としてワークショップを計画しており、資格取得者からも問い合わせが多い。ワークショップについては、会場や講師、参加料など懸案事項も多いが、それらを確定し来年度は数回実施予定である。

## （2）事後評価

### 1）調査・研究事業

調査研究分野については、中古住宅の流通促進を主目的に7つの事業に取り組んだ。その内、「インスペクション+リフォームのモデル構築」事業では実際に個人住宅を対象としてインスペクションを実施し、その診断結果を基にしたリフォーム提案のモデル構築が出来た。この「インスペクション+リフォーム」モデルが今後の中古住宅の価値向上につながるものと思われる。また、「DIY リフォーム」というキーワードを基に、DIY 型賃貸借の普及方法の研究、昨今増加しているサブリースに、DIY リフォームを取り入れる仕組み・制度の考察も行った。

DIY リフォームあるいは DIY 型賃貸借という概念が市場に出て来たばかりなので難しい課題ではあったが、今後の普及へ向けてその基礎を提示できたのではないかと評価している。一方、「移住 / コンバージョン」については、広島広域都市圏市町のヒアリングを行ったことでその課題と具体像が見えて来た。

人口減・高齢化社会到来の中、地域崩壊を防ぐ手立ての提案が出来たのでは、と判断している。以上の調査・研究は、本事業のテーマの一つである「多世代にわたり中古住宅が活用できるようにするにはどういう策が有効か」につながるものであり、そのメニュー作成に至った。

そして、中古住宅の流通・活用促進には新しいコンセプトの金融商品が欠かせないが、地元の広島銀行がこのテーマに沿った新金融商品を開発したことは、今後大きい効果が期待できる。

### 2）セミナー・講座開催

既述のように、空き家の利活用や DIY リフォームの啓発・普及に向けて6回のセミナーを実施した。

空き家の利活用については、郡部や山陰地方出身者の多い広島地区でも重要な課題の一つとして関心は高まっており、テーマとして参加者の評価は高かった。

DIY リフォーム・賃貸借関連の講座も、自分らしい家づくりを自らの手で行いたいという人が増えている中での開催で、これまでになかったテーマでもあったので関心は非常に高く時機を得た企画となった。

これまでこの分野に関心の薄かったとみられる不動産業界からも積極的な参加があり、今後の展開に道筋が見えて来たと言える。

以上、事後評価は全体として所期の目的は十分に達成できたと考えている。

### (3) 今後の課題

今後の課題は、

#### 1) DIY リフォーム関連

①DIY リフォームの実践・・・ワークショップ実施

②DIY リフォーム関連人材育成

・DIY リフォームアドバイザー ・指導講師

③DIY リフォームの啓蒙・啓発・普及

④DIY 型賃貸借の啓蒙・啓発・普及

#### 2) インスペクション+リフォームの実践事例

#### 3) 移住 / コンバージョン事例の更なる調査

#### 4) 中古住宅購入ローンの適用事例

#### 5) 行政や地区社協、町内会との連携強化 などである。

### (4) 今後の展開

#### 1) DIY リフォーム関連

①DIY リフォームの実践

空き家1棟を借り、DIY リフォームのモデル舞台としてワークショップに活用。実践のノウハウを育む。完成後は賃貸化。

②DIY リフォーム関連人材育成

DIY リフォームアドバイザー資格認定講座を開催。

28年度の2回の講座は補助事業として受講料無料であったが、今後は有料とし自律的継続を図る。そして、広島地区以外でも開催し全国展開へのノウハウを積む。そのために資格制度の全国展開システムと講師育成プログラムを構築する。また、講座にはワークショップも付随させ、実践向けの資格とし、今後、ワークショップ実施のノウハウ構築も進める。

③DIY リフォームの啓蒙・啓発・普及

DIY リフォーム入門講座を②同様開催し、啓蒙・啓発・普及に資する。

また、メディアでの告知、インターネットでの広報展開を試みる。

④DIY 型賃貸借の啓蒙・啓発・普及

特に、不動産業界対象への浸透を図るためにセミナー等を開催する。

また、サブリースを展開する大手業者にも呼びかけ概念の定着を図る。

#### 2) インスペクション+リフォームの実践事例

28年度はリフォーム案の提示で終わったが、今後は実際にリフォームに結びつく事例を構築する。

#### 3) 移住 / コンバージョン事例の更なる調査

28年度の事例は限られたエリアでの調査であり、来年度はエリア拡大を考える

#### 4) 中古住宅購入ローンの適用事例

広島銀行が開発した中古住宅ローンを適用した事例を創出し流通促進のモデルを作る。そのために同銀行と連携を深め、相談センターの機能も生かした事業とする。

#### 5) 行政や地区社協、町内会との連携強化

本事業を展開するに当たっては、行政や地区社協、町内会との連携が不可欠である。事業展開エリアではこれまで以上に関係を緊密にし、新たなモデルを構築して行く。

以上の事業展開の殆どは、全国の同様の地域へ発展できるスタンダードなものであり、今後の中古住宅の利活用促進のモデルになりうると確信する。

○補助事業者の概要及び担当者名等

補助事業者名	特定非営利活動法人住環境デザイン協会	
団体設立年月日	平成 14 年 1 月 13 日	
連絡先担当者名	若菜幸子	
連絡先	住所	広島市中区大手町 2 - 5 - 1 1
	電話	0 8 2 - 2 4 1 - 5 7 0 7
電子メールアドレス	wakana@jdknet.co.jp	

表 1 相談者並びに相談内容及び相談方法別の相談件数

本補助事業にかかる相談業務の開始日：平成 2 8 年 8 月 1 日

		相談方法					計
		電話	電子メール	来訪	相談会	その他※3	
対象地域内に所在する 個人住宅等の所有者	管理			2	2	2	6
	売買						
	賃貸						
	解体						
	上記以外※1	1		1			2
	複合※2				1		1
	小計	1		3	3	2	9
対象地域内への入居、住 替え及び移住等検討者	管理						
	売買	1		3		3	7
	賃貸	1					1
	解体			1			1
	上記以外※1			3		2	5
	複合※2						
	小計	2		7		5	14
地域内で事業を実施しよ うとする利活用検討者	管理	1		2		2	5
	売買			1			1
	賃貸						
	解体						
	上記以外※1						
	複合※2			1			1
	小計	1		4		2	7
その他	管理	2		1		4	7
	売買						
	賃貸						
	解体						
	上記以外※1	5		2			7
	複合※2			1			

	小計	7		4		4	15
合計	管理	3		5	2	8	18
	売買	1		4		3	8
	賃貸	1					1
	解体			1			1
	上記以外※1	6		6		2	14
	複合※2			2	1		3
	小計	11		18	3	13	45

※1：相続や税相談など、個人住宅等の管理、売買、賃貸及び解体以外の相談

※2：個人住宅等の管理、売買、賃貸及び解体のみの相談ではなく、例えば将来の売買に関する相談とそれまでの管理に関する相談など、複数の項目にかかる相談。なお、複合に関する相談が多い場合は、その内容を事業報告書1(2)4)に記入すること。

※3：電話、電子メール、来訪及び相談会以外の相談方法（例えば、訪問相談など）

「その他」の相談が多い場合は、具体的な相談方法の内訳を次頁の表2に記入すること。

表2 その他の相談方法の内訳別相談件数

(表1中のその他の件数が少ない場合は、表2は添付する必要はありません。)

		相談方法					計
		現地訪問	自宅訪問				
対象地域内に所在する個人住宅等の所有者	管理	2					2
	売買						
	賃貸						
	解体						
	上記以外※1						
	複合※2						
	小計	2					2
対象地域内への入居、住替え及び移住等検討者	管理						
	売買	3					3
	賃貸						
	解体						
	上記以外※1		2				2
	複合※2						
	小計	3	2				5
地域内で事業を実施しようとする利活用検討者	管理	2					2
	売買						
	賃貸						
	解体						
	上記以外※1						
	複合※2						
	小計	2					2
その他	管理	4					4
	売買						
	賃貸						
	解体						
	上記以外※1						
	複合※2						

	小計	4					4
合 計	管理	8					8
	売買	3					3
	賃貸						
	解体						
	上記以外※1		2				2
	複合※2						
	小計	11	2				13

表3 相談者が相談窓口等を知った方法

本補助事業にかかる相談業務の開始日：平成28年8月1日

	相談者の内訳	具体的な方法								合計
		補助事業者等のホームページ	窓口周知チラシ及び冊子	都道府県及び市町村の広報誌	都道府県及び市町村からの紹介	連携団体からの紹介	開催した空き家セミナー及び勉強会等	新聞、雑誌及びテレビ等のメディア情報	その他※1	
総合相談窓口	対象地域内在住者	11	9		1	14	5		1	41
	対象地域外在住者	1								1
	計									
出張相談会等	対象地域内在住者						3			3
	対象地域外在住者									
	計	12	9		1	14	5		1	45

以上