

事業名称	荒川区 下町エリアにおける高齢者サポート事業者と連携した空き家活用 東村山市 郊外の戸建て住宅地における、所有者のリスク軽減による空き家活用の促進
事業主体名	株式会社スピーク
連携先	MIKAWAYA21 株式会社、相羽建設株式会社、東村山市
対象地域	東京都荒川区、東京都東村山市
事業概要	<u>荒川区</u> ・高齢者サポート事業者との連携による空き家の活用提案と発生抑制 <u>東村山市</u> ・活用の際の建物所有者のコストやリスクの軽減による活用の促進
事業の特徴	<u>荒川区</u> ・高齢者サポートサービスを通じた建物所有者との日常的な関係構築 ・建物所有者からの建物についての意向の聞き出しによる活用提案の実施 ・空き家活用や地域活動を目指す人材を育成するプログラムの構築と実施 ・人材育成のトレーニングを兼ねた、実地での高齢者との関係構築 ・プログラム参加者への建物活用や地域活性化についてのノウハウ提供 ・プログラム実施による高齢者への空き家活用や地域活性化の意義の啓蒙 <u>東村山市</u> ・建物所有者のコスト負担を軽減する賃貸スキームの構築と検証 ・賃貸スキーム実施のための体制構築 ・自治体による建物賃貸の負担軽減策の仮説についての調査と検証
成果	<u>荒川区</u> ・人材育成プログラムの実施方法と体制の構築 ・人材育成のためのレクチャー内容と使用資料の整備 ・人材育成プログラムの実施 ・地域活動や空き家活用に取り組む人材の輩出（6名） ・プログラム参加者による地域活動の構想（6件）と実行のサポート（1件） ・高齢の建物所有者との関係構築（300件程度） ・建物所有者向けの配布物の整備 ・戸別訪問による空き家活用資料の配布（10,000件程度） <u>東村山市</u> ・サブリース、DIY、リノベーション等の活用スキーム資料 ・空き家活用の提案資料 ・自治体による土地の借り上げ・公営住宅のPFIによる整備等の調査資料
成果の公表方法	ホームページで公表（pdf版はダウンロード可） https://www.realtokyoestate.co.jp/k2021
今後の課題	<u>荒川区</u> ・年間3回程度の実施を想定した、参加者募集等の労力やコストを下げる仕組みの構築 <u>東村山市</u> ・構築した賃貸スキームの検証と、認知の拡大 ・連携する工務店の拡充 ・活用事例の情報発信による活用の機運醸成と入居者層の拡充

1. 事業の背景と目的

東京都荒川区を中心とした下町エリアと、東京都東村山市を中心とした郊外エリアにおいて、それぞれの地域の特性や課題から生じる空き家の発生抑制と、発生した空き家を利活用するためのモデルの構築や、活用方法の周知を行う。

それぞれのエリアにおいて考えられる課題と、その解決のために本事業で目的とするものは以下の通りである。

下町エリア

課題：地域の半分以上が木造建物密集地域であり、接道の幅員が狭いことや、敷地の面積が小さいことなどにより、不動産の流通が起りにくく、建物の更新性が低い。同時に借地の割合も高く、中には 50%以上の宅地が借地になっている地域もあるとみられることから、これも不動産の流通性を低下させる原因になっていると考えられる。また半数を超える建物が築 40 年以上経過し、老朽化している建物が多くみられる。これらの理由から、通常の賃貸物件化の手法では活用が難しい空き家や空き物件が多く、不動産業者に依頼しても適切な募集等を行わないことにより空き家化しているケースも多くみられる。一方で単身高齢者世帯が大幅に増加していることから、今後それらの世帯で高齢者が亡くなった場合、前述の建物の流通性の低さを考慮すると、空き家が一気に増加する可能性が高いと考えられる。戸建ての場合には、建物の住所が所有者の住所として所有権登記されるため、空き家になった際に登記簿等から所有者の連絡先を知ることが困難になる。このため空き家化する前の段階で建物所有者と接触を取り、所有者やその家族と連絡が可能な状態をつくる必要がある。なお、高齢の建物所有者は、空き家活用セミナーや相談会等に能動的に出向いて出席することが期待できないため、訪問等によるアプローチを行うことも必要になる。

目的：高齢の建物所有者に対し、戸別訪問等の能動的なアプローチにより個別に関係を構築し、所有者が介護施設等に入ったり死亡したりする際にも建物が放置されることなく活用される状態をつくる。そのため建物が空き家化する前の段階から、所有者の建物に対する意向や家族との関係、課題等について把握を行い、個別の状況や事情に応じた活用方法の提案を行う。同時に地域の活性化や課題等について情報を提供し、建物の空き家化による地域課題の発生や、空き家活用による地域活性化等について理解を得られるようにすることで、活用へとつなげる下地をつくる。

郊外エリア

課題：郊外では建物を賃貸で活用しようとする際に、期待できる賃料収入が低く、古い建物や老朽化した建物の場合には、賃貸を行うために改装等を実施する場合、かけた改装費に見合う賃料が期待できないことが活用の妨げになっていると考えられる。また改装を行った場合でも、賃貸ニーズと比較して建物規模が過大であるなどの理由により、募集に時間を要し、空室リスクを抱える可能性が高いことが考えられ、これも活用を妨げる要因となる。一方で建物所有者の高齢化は進行しており、建物の活用についての情報の浸透が十分でないことも課題である。

目的：建物を賃貸する際に必要な改装のコストと、コスト負担によるリスクを軽減することで、建物が使用されなくなった場合に、適切に賃貸等が行われることにより空き家化を防ぐことを目指す。そのため築年数が 30 年以上経過した戸建て住宅を想定し、所有者のコ

スト負担やリスク分担を軽減できる賃貸方法について考察、検証を行い、スキームとして構築する。またそのスキームを実施する体制の構築も行う。同時にコストやリスクの軽減について、自治体に取り組める施策についても仮説を構築し、その実効性について専門家等からの意見や事例の収集を行うことで検証する。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

下町エリア

- ① 地域活動を行う人材の育成プログラムの立ち上げ
 - ・高齢者サポート事業者との連携による仕組みの構築
 - ・人材育成プログラム「まごころ×R不動産」を組成
- ② 人材育成プログラム「まごころ×R不動産」の試行実施
 - ・教育プログラムの構築
 - ・資料、配布物等の整備
 - ・参加者の募集
 - ・プログラムの実施
 - ・実践的トレーニングの実施による建物所有者との接点や関係の構築
 - ・建物所有者からの建物活用の意向の聞き取り、建物活用についての情報提供の実施
 - ・参加者が構想を立てた地域活動の実現をサポート
- ③ プログラムの検証と改善
 - ・カリキュラム、プログラムの見直し
 - ・教材、配布物等の整備、調整
 - ・講師の確保
- ④ プログラムの本格実施
 - ・参加者の募集
 - ・プログラムの実施

郊外エリア

- ⑤ 所有者の負担を下げる賃貸スキームの確立
 - ・賃貸スキームの考案
 - ・賃貸スキームの検証
 - ・資料、配布物の作成
 - ・実施する工務店との体制構築
 - ・実施する工務店によるスキーム検証
 - ・連携先の拡大に向けた動き
- ⑥ 自治体と連携した取り組みの検証
 - ・仮説の構築
 - ・事例の調査
 - ・専門家へのヒアリング

図1 取り組みフロー

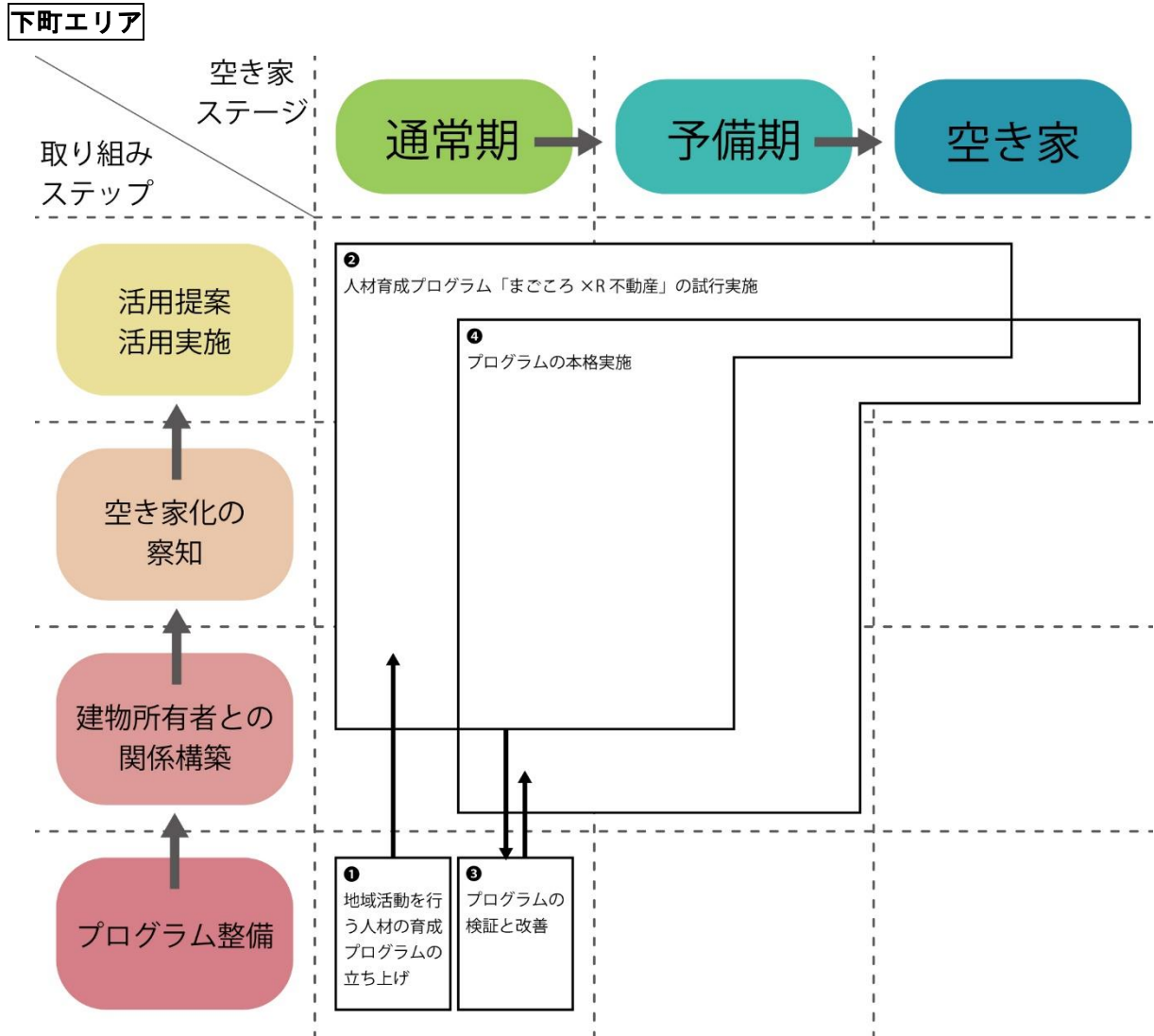


表 1 取り組み分担表

取扱内容	具体的な取組内容	担当組織(担当者別)の業務内容	担当組織(担当者)
①荒川区 ファーム組成	高齢者サポート事業者との連携による仕組みの構築	スキーム構築	株式会社スピーク(關根・篠田・笹川)
	人材育成のためのファーム組成	ファームを組成、教育プログラムと実施体制の構築	株式会社スピーク(關根・篠田・笹川)
②ファームの試行実施と参加者の募集		参加者募集	株式会社スピーク(篠田)
		ファームの試行実施	株式会社スピーク(關根・篠田・笹川)
③教育プログラムの改善		プログラム改善	株式会社スピーク(關根・篠田・笹川)
		教材用の資料・ツール、所有者向け配布物等の整備	株式会社スピーク(關根・篠田・笹川・坂井・吉村)
④ファームの本格運営		ファーム運営	株式会社スピーク(關根・篠田・笹川・坂井・吉村)
⑤東村山 スキーム確立	郊外における空き家の賃貸スキームの確立とメニュー化	スキーム構築・検証	株式会社スピーク(關根・篠田・笹川・坂井・吉村)
	サブリースで所有者のリスクを軽減するスキームの確立	スキーム構築・検証	株式会社スピーク(關根・篠田・笹川)
	活用プランの周知による空き家活用の促進	地域との連携体制の構築	株式会社スピーク(柏木)
		相談会等の実施	株式会社スピーク(篠田・笹川)
⑥東村山モデル検証	自治体による借り上げモデルの調査・検証	事例の情報収集や、課題の調査・分析、モデル構築	株式会社スピーク(關根・篠田・笹川・坂井・吉村)

(2) 事業の取組詳細

下町エリア

本事業の目的達成の方策として、地域活動を立ち上げたい若者のための人材育成プログラムを実施し、そのトレーニングのフィールドとして荒川区で実践的な活動を行う中で、高齢の建物所有者を戸別訪問することで接点を構築し、そこから空き家活用の取り組みへと誘引することを目指した。

人材育成プログラムの実施にあたっては、当社と同じく荒川区西尾久に拠点を構え、高齢者サポートサービスである「まごころサポート」を全国にフランチャイズ展開する事業者「MIKAWAYA21 株式会社」との協働を行った。

「まごころサポート」は高齢者向けの御用聞きサービスであり、通常は MIKAWAYA21 のスタッフが高齢者宅を個別に訪問し、庭の草むしりや、家の小修理・クリーニング、買い物代行といった作業に始まり、建物のリフォームや終活のサポートまで幅広く対応している。その一番の特徴は、独自に構築した高齢者との信頼関係の構築と継続の手法であり、日本コカ・コーラや Google Japan といったメジャー企業もその活動に注目し、業務提携を行っているほどの注目度を誇っている。

図3 MIKAWAYA21のサービス「まごころサポート」(MIKAWAYA21のホームページ)

(出典: サービス紹介 | magocoro | まごころサポート「ちょっと困った」を全力でサポート!)

SERVICE
シニアの、
どんな“お困りごと”もサポートします

シニアの生活に溢れる“お困りごと”を、
ワンストップで解決します

「まごころサポート」だからこそ実現できる、生活に潜むほんの些細な“お困りごと”から、
専門性の求められる“お困りごと”に合わせてプロフェッショナルを紹介するなど、
それぞれのシニアに合ったサービスをご用意しています。

暮らしのお手伝い
まごころサポート
店舗一覧

IoT DEVICE
マゴコロボタン
少しくらい、もの忘れても大丈夫。やさしい声がいっつも教えてく

まごころサポート
サービスリスト
まごころサポートに寄せられるお困りごとやお願いごと。その種類は

まごころサポート
店舗一覧
まごころサポートの店舗をご紹介します。

本事業で立ち上げた人材育成プログラム「まごころ×R不動産」についても、参加者が「まごころサポート」の手法を実際に体験し、身に付けるためのトレーニングを荒川区で行い、その中で高齢者と個別に関係を構築することにより、建物が空き家化する前の段階から、所有者の建物に対する意向や家族との関係、課題等について把握を行い、個別の状況や事情に応じた活用方法の提案を行う内容となっている。

同時に参加者はプログラムを通して「まごころサポート」の地域拠点を自身が立ち上げ、運営するスキルを習得することができる。これによって任意の地域で自分の事業拠点を持ち、地域の居住者と密接な関係を構築しながら、その関係性を生かして自身が構想した事業を立ち上げ

ることが可能となる。また参加者が自身の事業を通して、空き家活用や地域活性化の手法を生かし、地域に貢献することも期待している。

① 地域活動を行う人材の育成プログラムの立ち上げ

将来的に地域活動を立ち上げたい若者に向けた人材育成プログラム「まごころ×R不動産」を立ち上げるため、体制と仕組みの構築、プログラムの組成を行った。2021年度内の本格実施（1期）を目指し、試行実施として0期の実施に向けて準備を行った。

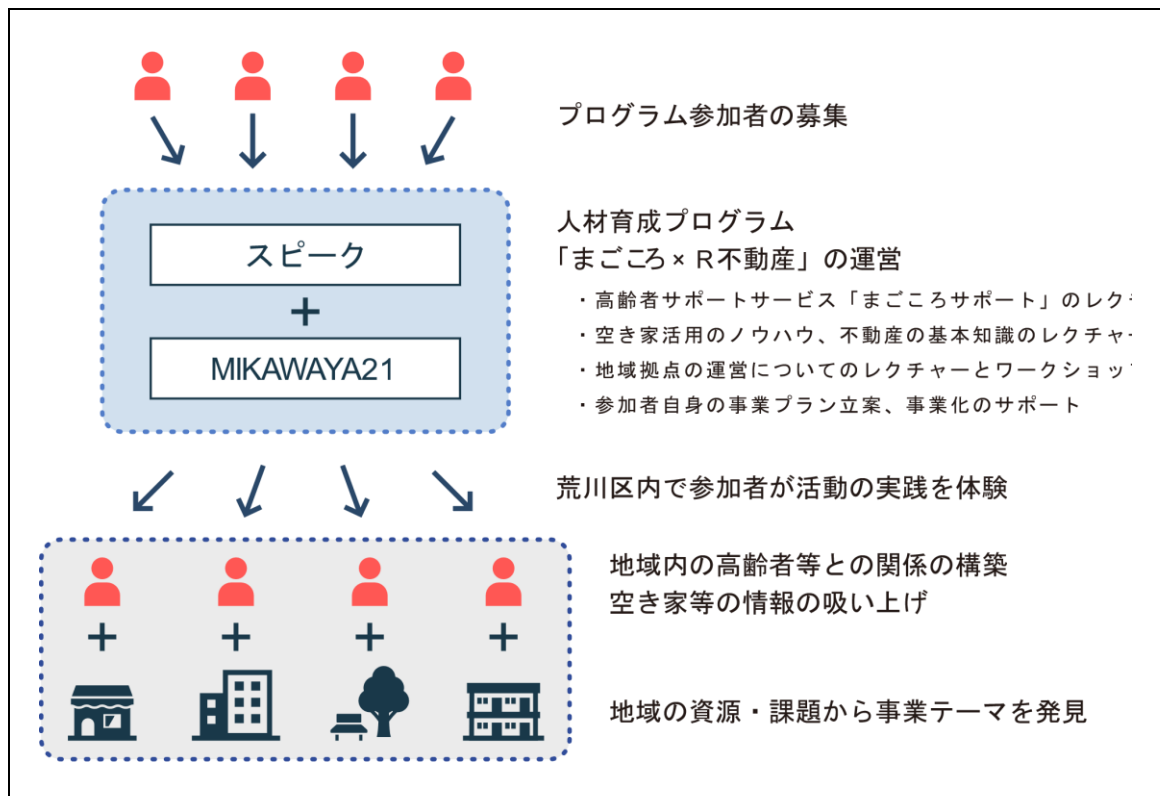
・高齢者サポート事業者との連携による仕組みの構築

MIKAWAYA21 との連携によるプログラムの実施に向け、将来的なビジョンのすり合わせや、両者それぞれの自社事業との連携方法の検討、両社間での連絡体制の検討等を行い、具体的な実施の準備を行った。また「まごころサポート」を通じた所有者開拓や、空き家の発掘、将来的な空き家化が予想される案件の掘り起こしについて、実務的な対応策等を協議し、体制の確認を行った。

・人材育成プログラム「まごころ×R不動産」を組成

プログラムの内容を考慮し、講師に適した人材を社内外から集め、実施時期等の調整や方針の確認を行った。また事務局の実行体制も構築を行った。

図4 人材育成プログラム「まごころ×R不動産」の概要



② 人材育成プログラム「まごころ×R不動産」の試行実施

本格実施に先立つ試行実施として0期の実施を行った。それに当たって必要なプログラムや資料、配布物の整備なども実施。実施期間は7月24日からの3ヶ月間とし、週2回の開催、実地のトレーニングと座学によるレクチャーを基本とし、ワークショップによる事業プランのブラッシュアップや、グループ単位でのチームマネジメントのシミュレーション等を取り入れながら、参加者が実際に自身の事業と拠点を立ち上げることに照準を合わせた、実践的な内容のプロ

グラムを実行した。

・教育プログラムの構築

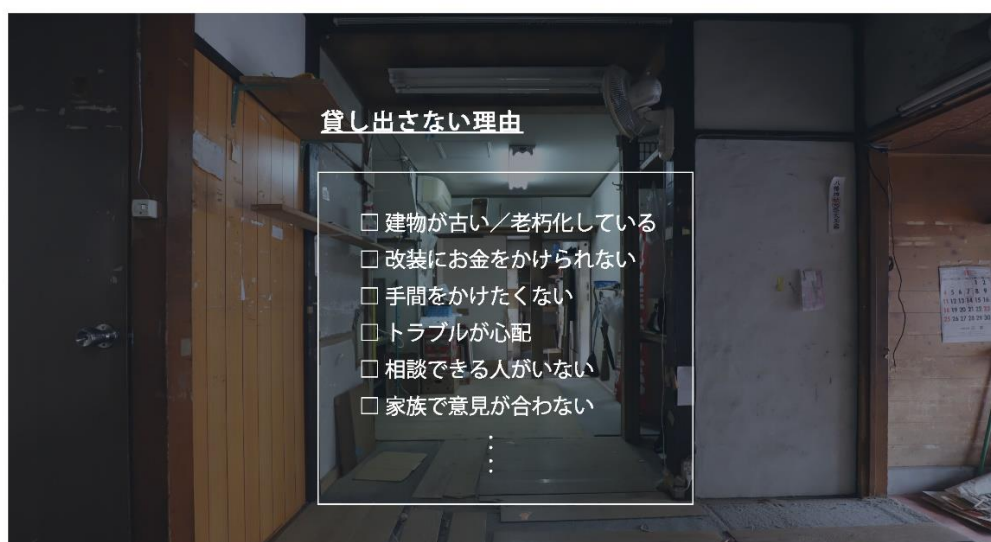
プログラムの特徴としては、実際に当社と MIKAWAYA21 が拠点を構え、地域で活動するエリアで、地域の特性や課題などに直に触れながら、地域での事業の実現や、それを通じた地域活性化・空き家活用などを具体的に考えられる機会を提供するところである。さらにその事業を実現するための方法として、まごころサポートの実務を身に付け、地域拠点の運営について学び、不動産の活用についての知識を得ることが重要だと考え、以下のような内容のプログラムを実施した。

1. まごころサポートの理解と実践	まごころサポートの仕組み
	まごころサポートと地域課題
	まごころサポートの実践
2. 拠点運営とマネジメントを学ぶ	コミュニケーション手法
	地域との信頼の作り方
	拠点の運営方法
3. 不動産を活用した地域活性化を学ぶ	建物やエリアの見立て
	空き家の再生手法
	不動産の活用と地域活性化

・資料、配布物等の整備

レクチャーやワークショップの際に使用する資料や教材の内容を検討し、作成を行った。また参加者が建物所有者にアプローチする際に使用する資料や、新規の建物所有者を開拓する際に配布する資料等についても内容を検討し、作成した。これらは試行実施期間後に内容や表現等を再考・調整して完成版とした。（詳細については③を参照）

図5 レクチャーで使用した資料





・プログラムの実施

参加者を公募し、その中から6名を選抜。一人一人の課題意識や事業構築、活動の実践に向き合い個別で指導を行うため、少人数制でプログラムを試行的に実施した。

レクチャーの内容については以下の通り。

講師	内容
青木慶哉	まごころサポートの概要・事業説明
鈴木孝英	対話とコミュニケーションの手法
齋藤亜后	地域との信頼関係の作り方／まごころサポート拠点の運営
林厚見	事業モデル立案のサポート
千葉敬介	建物や地域の見立て／具体的プロジェクトや業務の解説
岡崎修平	空き家活用と地域活性の事例の解説
中谷明史	地域への入り方、仲間の作り方

・実践的トレーニングの実施による建物所有者との接点や関係の構築

プログラムの中で実際に地域に住む高齢の建物所有者 300 件程度にアプローチし、関係を構築する方法を実体験によって学んだ。同時に参加者が構想を練っている自身の事業プランについても地域の人々に語り、生の反応を受け取る機会を設けた。これにより事業についてさらにリアリティのあるものにブラッシュアップする機会を得ることができた。

写真1 プログラム実施風景



・建物所有者からの建物活用の意向の聞き取り、建物活用についての情報提供の実施

前項のトレーニングによって生まれた高齢者とのコミュニケーションの中から、高齢者の生活や家族の状況、所有建物についての考え方や活用方針等について引き出す技術を身に付ける実習を行った。その中から将来的な建物の活用等について提案が必要だと思われる所有者に対しては、当社スタッフが同行し活用に向けた情報提供を行い、活用による地域活性化等の重要性についての啓蒙を行った。また建物所有者を新規開拓するため、空き家活用を呼び掛ける資料 30,000 部程度を 10,000 世帯に配布すると同時に、配布のために地域をくまなく回ることにより地域で活用可能な資源や、地域の課題等について解像度高く見るための目を養った。

写真 2 プログラム実施風景



・参加者が構想を立てた地域活動の実現をサポート

各参加者は地域課題の解消を手がける事業の立ち上げを目指し、プログラム期間中にそれぞれ事業プランの立案を行った。プログラムではその初期段階からブラッシュアップまでサポート。事業テーマの組み立てから、収益性や社会的インパクトの検証、事業体制の構築方法の立案といった範囲の内容を、個別指導を織り交ぜながら行い、参加者全員でのワークショップによる意見交換等を中心に進めた。また参加者から出た事業プランから 1 案を選定し、全員でチームになって実現に向けた計画の構築やリサーチ、資金計画の組み立てなどを行い、より実践的な段階の事業化を体験するとともに、拠点運営に必要なチームのマネジメントや役割分担等を学ぶ機会とした。なお選定した 1 案については、プログラム終了後も事業化に向けた準備を進行している。

③ プログラムの検証と改善

3ヶ月間の試行実施を受け、本格実施に向けたカリキュラムやプログラムの見直しを行い、教材や配布物についても試行実施での使用をもとに内容の見直しとデザインのブラッシュアップ等を行って最終的な整備を実施した。また 1 期の実施を 2022 年 1 月と定め、講師の確保等を実施した。

・カリキュラム、プログラムの見直し

試行実施では座学によるレクチャーと、実際に地域に出たの活動、ワークショップ形式を中心にした事業立案をミックスしながらプログラムを行った。しかし 7 月から 3 ヶ月の実施期間が新型コロナウイルス感染拡大の第 5 波の期間と重なったことから、実際の建物所有者へのアプローチの機会がかなり制限され、期間の後半にまとめて実施することとなった。本来は期間の前半に「まごころサポート」の実践を集中的に行い、実体験をもとにレクチャーや事業立案のプログラムを受けることが効果的だと考えていたが、それが困難だ

ったことによりプログラムの成果が限定的なものとなったと感じている。一方でこのことにより「まごころサポート」の実践を最初に行うことの重要性が確認できたため、それを前提にプログラムの再構築を行った。またレクチャーの内容については、不動産業界と高齢者サービス業界において互いに独自性の強い事業を展開している当社と MIKAWAYA21 の積み上げてきたノウハウや知見、事業を通して得られた経験等を、具体的な事例等をもとに伝えることを強く意識し、他では得られない内容となることを目指している。(内容の詳細については別添データを参照)

カリキュラム

(1) 高齢者サポートサービス「まごころサポート」を全国にフランチャイズ展開する「MIKAWAYA21」との共同運営により、高齢の建物所有者との関係構築を実現する手法の実践的な習得

- 1-1 まごころサポートの仕組み
- 1-2 まごころサポートと地域課題
- 1-3 まごころサポートの実践

(2) 地域で活躍する外部講師を招いて、地域拠点の運営についてのレクチャーとワークショップによる、地域拠点の運営方法の習得

- 2-1 コミュニケーション手法
- 2-2 地域との信頼の作り方
- 2-3 拠点の運営方法

(3) 空き家活用に関する不動産的なノウハウの提供により、高齢者のニーズを汲み取る力と、活用へとつなげるスキルの習得

- 3-1 建物やエリアの見立て
- 3-2 空き家の再生手法
- 3-3 不動産の活用と地域活性化

・教材、配布物等の整備、調整

試行実施期間のレクチャーや資料等の配布物を使用した中からのフィードバックを受け、内容や表現の分かりにくい部分や十分でない部分を見直し、調整・改善と最終的なデザイン等を行った。

図8 レクチャーで使用する資料、配布物等



・講師の確保

講師については試行実施で担当した講師のラインナップが内容や難易度のレベル等の観点から適当だと判断したこと、参加者からの評価や意見も概ね良好だったことから基本的に試行実施と同内容で進めるものとし、時期や参加者の傾向等を考慮して適宜変更を加えていく方針とし、本格実施に向けたスケジュール確保を実施した。(講師のラインナップについては②を参照)

④ プログラムの本格実施

カリキュラムやプログラムを確定し本格実施を行うこととした。期間は1期あたり3ヶ月とし、年間3回のペースで開催することを目指している。また試行実施では毎週2回レクチャー等を行ったが、本格実施では集中的に「まごころサポート」での建物所有者との関係構築を行う期間や、参加者どうしでグループワークを行う期間など、密度に濃淡をつけて実施することで理解や習熟度を高める工夫を行う。

・参加者の募集

参加者は当社の自社サイトを中心に募集を行い、選考を行って確定している。

写真3 募集時の説明動画



・プログラムの実施

1期の実施については、1月中旬の開始を予定していたが、新型コロナウイルスの第6波による感染拡大と重なったことから、開催時期の延期を行っており、感染者数の推移を見て開催の判断を行う。本格実施では最初の期間で「まごころサポート」での建物所有者との関係構築を集中的に行うことによる効果を期待しており、MIKAWAYAZ21の方針として感染拡大期には高齢者への直接訪問を中止することとしているため、「まごころ×R不動産」の開催についてもこれに準拠することとしている。1期の参加者とはすでに顔合わせまで行っており、開催までの期間ではオンラインを中心に情報交換や意見交換等を行いながら開催を待っている。

郊外エリア

建物所有者が自宅を使わなくなり賃貸に出す際、必要になる改装費等のコストや、空室リスクの負担を軽減することで、空き家活用を促進することを目指すため、築年数が30年以上経過した戸建て住宅を想定した賃貸スキームの確立を目指した。

いくつかの賃貸スキームの仮説を持つ中で、最終的に3タイプの賃貸スキームに絞り込み、それぞれについて具体的な不動産市場の相場等の情報を考慮しながら、スキームとして確立するための検証等を行った。

3タイプについては、結果的に当社が都心部を中心に相当数の成約実績を持つスキームに絞り込むこととなり、それを郊外エリアに適用するための賃料や仕様等の設定と検証を行った。

また賃貸スキームのうち一つについては、サブリースによるものとなったため、それを実行する事業者についても体制を構築するための条件設定等について検証を行い、事業者から参画の意向を取り付けることに成功した。さらにこれを一般化するための条件についても検討を行い、郊外エリアでサブリースによる賃貸を広く実現する方法についても考察や事業者からのヒアリングを行った。

もう一つの仮説として地元の自治体に取り組める、建物所有者の負担を軽減する施策についても仮説を持っており、事例の調査や専門家等へのヒアリングによりこれを検証した。

⑤ 所有者の負担を下げる賃貸スキームの確立

3タイプの賃貸スキームをベースに郊外エリア向けに内容の調整や賃料や仕様等の設定と検証を行い、築年数が30年以上経過した戸建て住宅でも利用可能なモデルとすることで、高齢化が進む郊外エリアにおいて今後の発生が予想される、高齢者が自宅として使用していた古い戸建てや老朽化した戸建てが賃貸等で活用されることを目指した。

・賃貸スキームの考案

以下の3タイプの賃貸スキームを想定し、当社でこれまで仲介してきた実績等をもとに具体的な賃借人の像を想定しながら、条件の設定や仕様等のイメージを考察・検証した。同時に東村山市を対象として不動産市場における相場のデータを用い、賃貸条件や工事費の目安等についての検証を行い、実効性のあるモデルとなることを目指した。なおこれまで東村山市が実施してきた空き家調査の結果等から、高齢者が所有する古い戸建ての空き家発生が想定されたことから、そうした建物で有効なモデルとなることを目標とし、相場等の調査においても東村山市内で比較的早い時期に宅地化し古い戸建てが多い地区のデータをもとに検証を行った。

3タイプのスキーム

A. サブリースモデル

事業者（主に工務店を想定）が現況のままの状態ですべての建物（敷地）を借り上げ、事業者の負担で改装工事を実施。6～8年間のサブリース期間中は賃料の10%を所有者に支払う。期間終了後は、改装された建物が所有者に変換され、そのまま賃貸等に活用可能。

想定される利用者：高齢者など手間やコストをかけたくない所有者

B. DIYモデル

老朽化した建物などをそのまま賃貸し、借り手が自分で内装工事を行って居住する。賃料は相場の3～4割程度の水準に下げることがあるが、コスト負担なく賃貸が可能で、借り手の内装工事が良い場合には、賃貸期間後に良い状態の物件が返還される可能性もある。

想定される利用者：先々（10年程度後）の建て替えなどを予定している所有者

C. シェアモデル

賃貸ニーズに対して過大な面積の物件などの場合に、複数の借り手が共同で賃借する借り方。所有者がシェアハウスとして運営をすることも選択肢になる。シェアハウスの場合には通常の賃貸よりも賃料水準が上がるが、管理コストがかかる。

想定される利用者：手間がかかっても収益性の高さを好む所有者

備考

郊外エリアの場合には賃料が低いため、BとC、AとBのように複合的に組み合わせることで収益性を高めることが考えられる

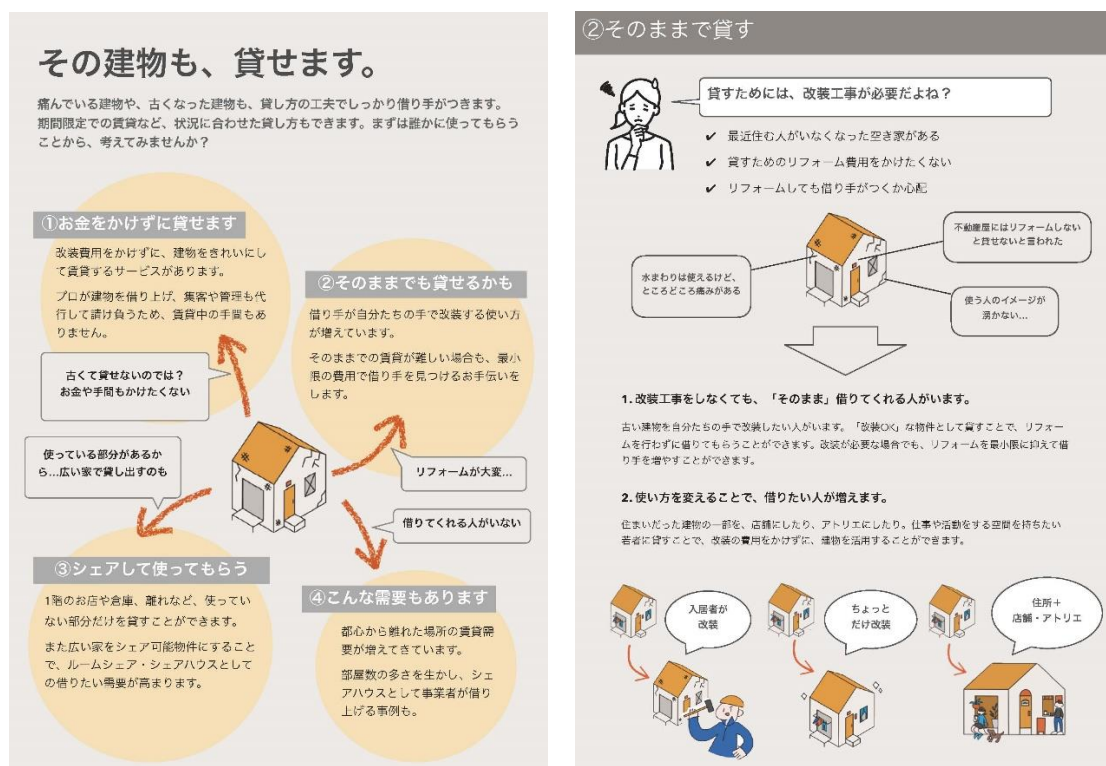
・賃貸スキームの検証

構築した3タイプの賃貸スキームについて、地域の居住者にヒアリングを行い、検証を実施した。当初は東村山市を經由して町会を紹介してもらう予定にしていたが、実施を1月中旬に予定していたことから新型コロナウイルスの第6波による感染拡大と重なり、紹介を受けることが困難となった。そのため市役所のまちづくり部の職員数名によるヒアリング調査へと変更を余儀なくされた。得られた反応としては、3タイプ全てについて、東村山地区でこれまでに認知されていない手法であり、貸し出しに困っている建物所有者にとって新たな選択肢となることは好ましいという意見が多かった。また配布資料の内容や表現などについても、アドバイスを得ることができた。

・資料、配布物の作成

各スキームについての説明資料と、地域で配布するための空き家活用を呼び掛けるチラシを作製した。(内容の詳細については別添データを参照)

図9 賃貸スキームの説明資料



・実施する工務店との体制構築

3タイプの賃貸スキームのうちサブリースモデルについて、地元の地域工務店である「相羽建設株式会社」に連携を打診し、検討の結果、サブリースモデルにおいて借り上げから工事、転貸まで全ての業務を担う体制の構築ができた。

図 10 連携相羽先の地元工務店「相羽建設株式会社」（相羽建設のホームページ）
 （出典：相羽建設 | 自然素材と OM ソーラーの家）



・実施する工務店によるスキーム検証

当社と相羽建設は兼ねてから共同で事業を行っており、その中で築年数の古い戸建ての案件について、フルリフォームをする際の工事費等の確認を行い、サブリースモデルの事業性について検証を行った。結果として一般的な工事業者等が手掛ける場合には、収益性がそれほど期待できないことから、難しい可能性もあることが確認できた。一方で相羽建設のような地域密着型の工務店の場合には、単体での事業性だけでなく、地域内での副次的な受注などが期待できることから、取り組む意味合いは一定程度あることも確認できた。これをヒントに、他の事業者の開拓の際の指針とすることができると考えている。

・連携先の拡大に向けた動き

前項で検証した通り、サブリースモデルに取り組む事業者の像として、地域密着型で事業を行う中小の工務店が有力であると考えた。そこでそうした工務店が比較的多く参加していると考えられる団体である「OM ソーラー」の会員工務店の会議にて意見交換等を実施。地域密着型で空き家活用等の地域課題に取り組む工務店が一定数存在し、今後の連携先の候補として有力であることが確認できた。

⑥ 自治体と連携した取り組みの検証

3タイプの賃貸スキームの有効性が確認できたが、一方でさらに広く一般の建物所有者にとってコスト軽減につながる方策の構築も必要であると考え、地元の自治体と連携した取り組みによるコスト軽減策について仮説を構築し、検証を行った。

・仮説の構築

⑤で構築した3タイプの賃貸スキームによって、これまでよりも建物所有者のコスト負担を大きく軽減することが可能となるが、民間の賃貸市場での取り組みとしてこれ以上のコスト軽減手法を構築できる可能性が低いと考え、地元の自治体との連携により、さらなるコスト軽減策を構築できないか、検証を行った。仮説としては空き家が立つ敷地について、固定資産税や都市計画税（以下、固都税）を軽減する手法である。自治体が土地を無償で借り上げる場合に、所有者の固都税負担を免除する施策は各地で実例が見られるため、これを宅地に準用することで自治体のコスト負担なく、所有者の負担を軽減できると考え、この手法の実効性について検証を行った。

・事例の調査

まず同様の事例がないかの調査を行い、結果として多数の事例を検証したが、同様の事例は発見できなかった。1件、民間の土地を借り上げてPFIによる公営住宅整備を行った事例があったが、通常の定期借地契約で地代を支払うものであった。そこで要素を二つに分解し、A.自治体が無償で民間の土地を借り上げる事例、B.自治体が土地を民間住宅の整備に活用する事例、について事例を調査した。（内容の詳細については別添データを参照）

・専門家へのヒアリング

同時に東村山市に仮説の検証を依頼し、庁内での意見収集を行ったが、実現性が低いという意見が大多数であることが確認できた。また前項で調べた事例について事業者や関係する自治体等にヒアリングを実施した。結果としては、自治体が公有地を民間住宅の整備に活用する事例が数件見られ、関係者にヒアリングを行ったが、Bの分類については、いずれの事例も人口減少対策や地域ブランディングといった要件に加え、他の政策的な課題が偶然に一致した場合に実現しているものであり、同じ自治体において同様の土地がある場合でも再現性はかなり低く、汎用性は期待できないことが分かった。ただしどの事例においても、当該事業自体の評価は高いことも確認できたため、今後の人口動態等の社会情勢の変化によって、同様の取り組みが実施される可能性はあると考えている。またAの分類についても防災や社会福祉等の実現といった重要度の高い要件によって実現しているものであり、人口減少対策や空き家対策が同様の重要度として捉えられていないため、実現が難しいことも確認できた。（内容の詳細については別添データを参照）

(3) 成果

下町エリア

① 地域活動を行う人材の育成プログラムの立ち上げ

- ・プログラムの実施に必要な体制の構築を実現した
- ・当社とMIKAWAYA21それぞれに本業との相乗効果が期待できる枠組みが構築できたことで、持続性のある取り組みが実現できる体制を実現した

- ② 人材育成プログラム「まごころ×R不動産」の試行実施
 - ・参加者6名によるプログラムの実施
 - ・300件の建物所有者との関係構築
 - ・卒業生による「まごころサポート」を通じた活動の継続（1名）
 - ・卒業生による地域での事業構築の実行（1名／進行中）
 - ・今後の実施に有効なフィードバック
- ③ プログラムの検証と改善
 - ・カリキュラム、プログラムの構築
 - ・教材、配布物等の整備（11種類）
- ④ プログラムの本格実施
 - ・参加者の獲得

郊外エリア

- ⑤ 所有者の負担を下げる賃貸スキームの確立
 - ・賃貸スキームの構築（3タイプ）
 - ・賃貸スキームの検証
 - ・資料、配布物の作成（5種類）
 - ・実施する工務店との体制構築
- ⑥ 自治体と連携した取り組みの検証
 - ・仮説の実現条件の確認（現時点で実現方法は見えていない）

3. 評価と課題

下町エリア

都心部における空き家の発生の原因は、借り手がいないことではなく、所有者の事情や環境的な要因によって活用されない建物が生まれることである。荒川区をはじめとする下町エリアでは木造建物密集地域や借地等の課題によって発生する空き家がかなりの割合を占めると考えられ、こうした原因で発生する空き家については、一般的な空き家セミナーや相談会では、所有者の開拓が思うように実現しないことが、これまでの取り組みで分かっている。また建物所有者が高齢化していることにより、会場参加型のセミナーや相談会への出席が期待できないことも大きな要因として考える必要がある。

それに対し今回の「まごころ×R不動産」の取り組みでは、所有者を戸別訪問すること、高齢者向けのサポートサービスと一体化していることで、所有者と日常的な関係構築を実現するものであり、下町での空き家の課題についてはこうした継続的な取り組み以外で解消できない空き家の発生が比較的高い割合で存在すると考えているため、今回の「まごころ×R不動産」が実行性のある取り組みとして構築できたことは、下町エリアをはじめとする都心部の空き家活用において大きな前進となったと考えている。

また運営においては、当社とMIKAWAYA21それぞれの通常事業の延長に位置付けられる取り組みとして実施可能なため、大きな負担なく持続性のある取り組みとして実行できることも重要なポイントである。

一方で参加者の募集については、年間3回程度の実施を行う場合、頻繁に行うことになるため、この部分の手間やコストを下げるような仕組みの構築は今後の課題であると考えている。

また本事業の課題ではないが、新型コロナウイルスの感染拡大のタイミングが計りづらいため開催時期の決定等が難しく、代替的な方法の確立も含めた対応が必要となる。本事業では新型コロナウイルスの感染拡大に備え、配布物の強化による補完を試みたが、こうした対応は今後とも考え実施していく。

郊外エリア

郊外エリアにおける空き家の課題に対する施策は、一般的に確立された対応策がないが、一方で郊外での賃貸ニーズは、近年のライフスタイルの変化や、経済成長を前提としない社会の到来、ライフワークバランスの変化、新型コロナウイルスの影響等の複数の要因により、増加傾向が明確になってきている。

そのため本事業のように新たな手法を構築することは急務であり、貸し手、借り手それぞれから希求されているものであると考えている。

一方で本事業でも検証したように、貸し手にとっても事業者にとっても、賃貸事業だけでは収益性がさほど期待できないことが分かっており、賃貸マーケットの成熟による賃貸物件や地域の価値向上も合わせた取り組みとなることが、持続性を考える上では重要である。

また本事業では地域密着型の事業者による取り組みの重要性が確認できており、こうしたことが地域の経済循環にも貢献するものとなることも期待される場所である。

郊外エリアにおいてこれまで良い賃貸物件の事例が少ないことも、賃貸マーケットが成熟しない大きな要因であると考えられ、当社が取り組みを確実に実施することで良い事例を増やし、それを発信することは、今後の取り組みとして重要であると考えている。

4. 今後の展開

下町エリア

前述の通り持続的な取り組みとなることが最も重要であり、当初の想定の通り持続性のある取り組みとして構築できたと考えているが、立ち上げの初期段階であり、本格実施にも至っていないことから、今後の実施において課題が顕在化することも想定される。まずは着実に回を重ねる中で検証と改善を繰り返し、より持続的な取り組みへと育てていきたいと考えている。

本事業の特徴の一つとして、他の地域への展開の可能性も挙げられる。都心部でも同様な展開が考えられるほか、郊外や地方都市での展開とそれに向けたプログラムの再構築なども今後の展開として考えたい。当社では全国にグループサイトを展開しており、MIKAWAYA21も全国展開のFC事業であることから、可能性は高いと考えている。

下町を中心とする地域では、木造建物密集地域のように空き家の原因になっているだけでなく、災害危険度などにも結び付いている課題があると考えられる。こうした課題も含め、長期的に解決に取り組んでいくことを考えているため、本事業のような取り組みを通じ、地域課題への解決を目指していきたい。

郊外エリア

今回構築したスキームは、地域密着型の工務店との連携が重要なポイントになっている。工務店としても地域での存在感を高める取り組みを求めており、本事業で構築したスキームの展開によって、工務店との協業関係が構築できることは地域全体の活性化においても良い取り組みとなると考えているため、今後注力したいところである。

工務店と同様に、地域に根差した活動を行っている事業者は増えており、そうした事業者と連携することで、活用スキームの認知を広げることができると考えているため、今後はそうした取り組みの強化や、他の地域への展開にも注力していきたい。

また前述の通り、郊外エリアにおいて良い事例が増えることや、それを発信することにより、活用の機運を高めると同時に、入居者層の拡充にもつながると考えている。当社ではサイト（東京 R 不動産： <https://www.realtokyoestate.co.jp/>）を通じたメディア展開を強みとしているほか、郊外地域で出版等のメディア展開を行っている企業とも連携した取り組みを進めており、事例の発信にも力を入れていく予定である。

今回の賃貸スキームについては、まだ構築したばかりであり、これから検証や認知の拡大を行っていく段階であるため、まずはそれを早期に実現していく。

■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	新宿区下落合 3-14-16
	電話	03-5988-7123	
ホームページ	https://www.realtokyoestate.co.jp/		