

事業名称	●木造たてもの調査室（空き家診断）
事業主体名	有限会社 E. N. N.
連携先	珠洲市
対象地域	石川県 金沢市 珠洲市
事業概要	<p>空き家を住宅市場と結びつけるための基礎となるデータをつくる「診断」を軸として、物件の市場情報化→活用行動誘発へとつなげる事業である。</p> <p>今年度は昨年度の</p> <ul style="list-style-type: none"> ・診断フォーマットの策定 <p>から進み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・運用性を考えた診断軽量版の策定 ・さらに所有者の行動を促すための空き家診断ナビアプリの試作 ・活用行動の誘発に向けた移住、観光リサーチ <p>を行った。</p>
事業の特徴	<p>空き家活用の前提となる空き家に関する状況記録、客観的「診断」を軸にその後の活用や売却などの行動判断につなげる、所有者の主体性をターゲットにした点。</p> <p>また、その診断へのハードルをさらに下げるために手元でアクションを起こせる、<u>アプリ開発</u>に向かう点。</p> <p>そして、活用のイメージとなる<u>移住、観光</u>というゴールを具体的事例として確認している点に特徴がある。</p>
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・軽量版フォーマットの作成 ・空き家診断ナビアプリのモックアップモデルの完成 ・移住、観光の当事者とのネットワーク ・自治体との継続的なコミュニケーション
成果の公表方法	サイト Real Local、金沢 R 不動産にて、記事として公開
今後の課題	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家診断ナビアプリの本開発のための資金調達 ・および、リリース、ホストする受け皿の確定 ・移住、観光のプレッシャーの実施 <p>など、今回の事業のなかで培われたネットワーク、また新たに構築する協力関係の中で、解決していきたい。</p>

1. 事業の背景と目的

所有者が決断して始まる空き家活用支援には、入り口として状況記録を情報化する「診断」から出口の「活用」までを結びつけるサポートが必要であるが、それらの段階で行動・判断を支援する方法や活用像が見えないことがこれまで行動につながっていなかった。

今回は、その診断をあまりに専門的なものにせず、一般にも理解しやすい軽量版として作ることを考え、また診断自体の入り口として、手元のスマホで情報の入力から始められる「空き家診断ナビアプリ」を考え、その要件を洗い出すためのモックアップを作成し、各所ヒアリングして実際の開発要件を作ることを考えた。

また、地域的な活用ストーリーとして、珠洲市では移住、金沢市では観光をテーマとすることにし、そのための現況リサーチを行って、次年度以降のツアーなどの実施に備えることを考えた。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

本事業は以下の五つの活動において行った。

- ①(調査フローの整理・シンプルな定型化)
- ②(モデル調査の実施)
- ③(調査モデル事例の公開方法の試行)
- ④(調査フローの一部をオープンにする診断チェックリストの公開、ウェブサービスの開発)
- ⑤(調査事例のプロセス公開と報告のサイトのリリース)

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(調査フローの整理・シンプルな定型化)	既存の「古ビル調査室」の事例整理・フローのひな形検討	E. N. N (小津・田中・南部・林・田代、美作)
	調査フローのシンプル化検討	E. N. N(小津・田中・南部・美作)・新堀アトリエ (新堀)
② (モデル調査の実施)	モデル事例の基準と要件の整理	E. N. N(小津・田中・南部)・新堀アトリエ (新堀)
	選定モデル調査の実施	E. N. N(田中・南部・美作・田代)・新堀アトリエ (新堀)
③ (調査モデル事例の公開方法の試行)	移住シミュレーションツアーの企画	E. N. N(小津・林)・新堀アトリエ (新堀)
④ (調査フローの一部をオープンにする診断チェックリストの公開、ウェブサービスの開発)	フローに基づくアプリ設計	新堀アトリエ (新堀)・AMD Lab
	アプリ・チェックリストの公開とフィードバック収集	E. N. N. (小津・川上)
⑤ (調査事例のプロセス公開と報告のサイトのリリース)	モデル調査プロセスの公開記事執筆	E. N. N(小津・田中・川上)・新堀アトリエ (新堀)
	報告サイトのマネージメント	E. N. N(小津・田中・川上)

事業項目	具体的な取組内容	令和4年度									
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
①	調査フローの整理・シンプルな定型化										
②	モデル調査の実施										
③	調査モデル事例の公開方法の試行										
④	調査フローの一部をオープンにする診断チェックリストの公開、ウェブサービスの開発										
⑤	調査事例のプロセス公開と報告のサイトのリリース										

(2) 事業の取組詳細

①(調査フローの整理・シンプルな定型化)

②(モデル調査の実施)

今年度も診断試行として5件の調査を行った。

昨年度作成した診断フォーマット(詳細)をもっと扱いやすくするために、以下の点に絞った軽量版(A4×3p)フォーマットを作成した。

- ・建築概要
- ・外観写真
- ・位置図
- ・診断所見
- ・劣化状況記録(抜粋)
- ・劣化部分を度数で分類した平面プロット図

これにより、報告書作成の作業量を減らし、また概要版として所有者、不動産業者、工務店などの打合せを始められる、基礎資料として十分活用できる見込みが立った。(以下東山調査例)

(仮) 木造たてもの調査 調査レポート		調査日：令和5年1月16日	No.1
作成日：令和5年1月26日			
建物外観	建築概要		
	地名地番：石川県金沢市東山433番 住所表示：石川県金沢市東山1-14-4 都市計画区域及び準都市計画区域の内外の別等：都市計画区域内 防火地域：準防火地域 用途地域：商業地域 その他の区画：東山ひがし伝統的建造物群保存地区 前面道路： 建築年次：江戸期(後に改修履歴有り) 構造種別：木造3階建て 敷地面積：*****㎡(登記簿より転記) 建築面積：105.95㎡(実測による概略) 延床面積：222.09㎡(実測による概略) 指定建蔽率：80% 指定容積率：300%		
付近見取図			

図1: 軽量版診断レポート p1

<p>専門家初見</p>	<p>No.2</p>	
<p>【周辺環境について】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 全沢の文化を色濃く残す「ひがし茶屋街」に位置しており、外国人を始めとする観光客で賑わう地域となっている。 - 本物件と同様の江戸期から建つ茶屋建物が現存し、国の重要伝統的建造物群保存地区に指定されている地域であることから、伝統的な町並みを背景に写真や映像を撮影される風潮もしばしば見られる。 - 観光客向けに全沢の特色を扱った惣菜料亭店やカフェ、土産物店などが改修された茶屋建物が並んでいる。 <p>【建群体について】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 各居室において著しい下陥が見られ、各所で不同沈下が起きていると思われる。そのため、床補修ではあるが床下の構造部や一部の柱脚において劣化の可能性が高い。同時に、補修工事を行った上で新たな基礎構造を築き柱脚の歪みを正すなど、大規模な改修が必要と思われる。 - 不同沈下のため各階においてじゅらく壁が発生している。特に二階洋敷および小座敷においては構造に影響をおよぼすほどの大きな亀裂が発生しているため、土壁を新たに塗り替えるなど構造補強が必要と思われる。 - 玄関上部の梁などにおいて雨漏りを起因とする腐食が起きている。雨漏りを改善した上で梁の保管が必要と思われる。 <p>【雨漏りについて】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 玄関上部の小部屋および一階土庫において、継続的に雨漏りが起きており、いずれも床仕上げ材の劣化が見られる。またそれらによる腐食材などの腐食も見られるため、一部材の入れ替えを行った上で防水処理および断熱層設置材を敷設することが望ましい。 - 一階洋敷や二階洋敷、三階六畳間また各控間の天井材において雨漏れの痕跡が確認される。そのため改修の際には継続的な雨漏りの有無と侵入経路の確認が必要と思われる。 <p>【仕上材について】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 床や天井はそれぞれ建築当初の扱いを色濃く残しているが、それぞれにおいて劣化・破損・腐食が見受けられる。そのため全面的な換装が必要と考えられる。 - 茶屋建築らしい建具や造作が見られるため、劣化状況に合わせて転用を考慮することが望ましい。 <p>【建物の活用について】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 観光地であるため建物本来の用途であるような公共性の高い用途としての利用が望ましい。 - 敷地の北側と南側にそれぞれ道路に面していることや三階建てと規模が大きい木造建築であることから、複数のテナントによる利用も可能と考えられる。 		
<p>劣化状況写真</p>		
<p>構造に著しく劣化・損傷している箇所、および継続的に雨漏りの被害が発生している箇所</p>  <p>(左) 玄関、継続的な雨漏りによる浸水、およびそれによる構造材等の腐食 (右) 二階小座敷、建物の不同沈下による歪みによって生じた大きな壁の亀裂</p>	<p>構造的に劣化・破損が見られる箇所、および雨漏りの可能性がある箇所</p>  <p>(左) 三階六畳間、壁天井の損傷や腐蝕から判える雨漏りの可能性 (右) 台所、建物の不同沈下等による歪みによって生じた壁の亀裂</p>	<p>劣化劣損はないが、軽微な劣化・損傷が見られる箇所</p>  <p>(左) 玄関部、梁の食い違いの復旧 (右) 土間、玄関壁のひび割れ</p>

図 2: 軽量版診断レポート p2

以下の三つにランク分けをして示している
 赤→致命的に緊急度高い劣化・不具合
 黄→致命的ではないが、進行を止めるべき劣化・不具合
 緑→今後のために要注意な劣化・不具合
 これらは、改修投資の判断を助ける表記である。

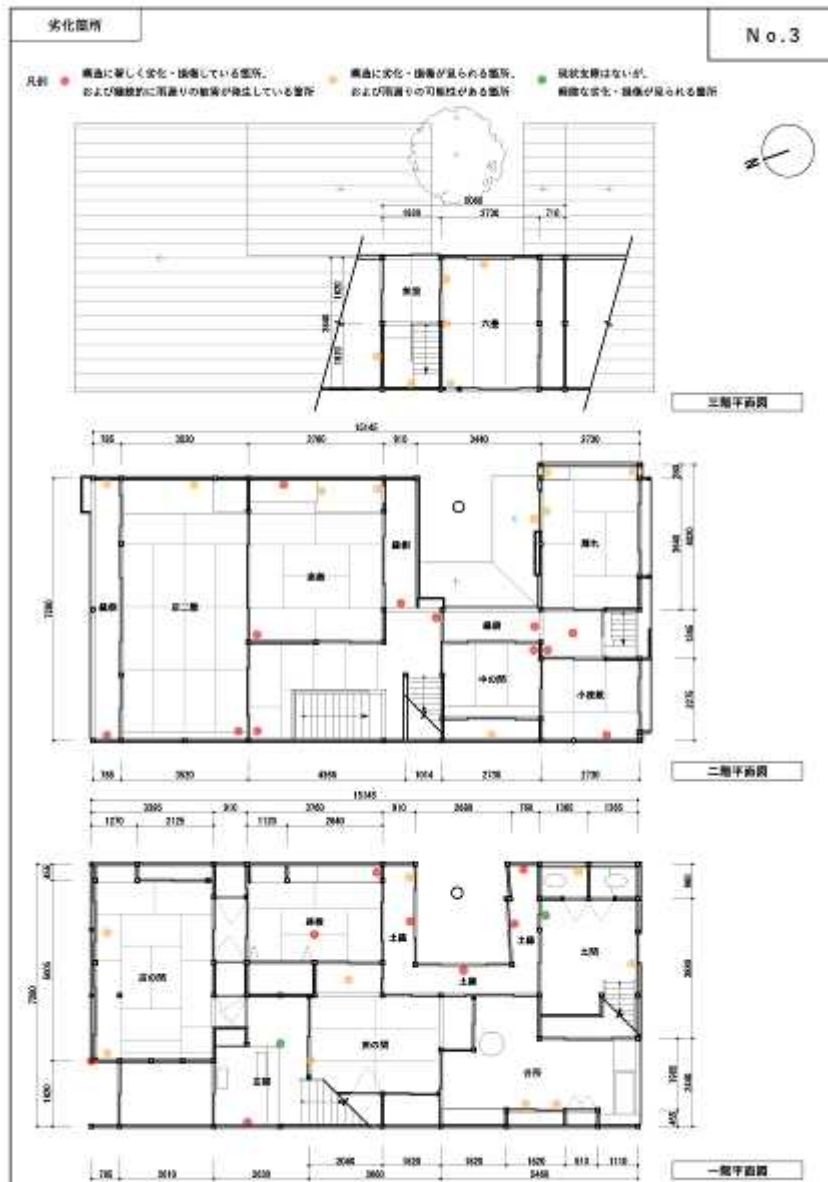


図 3: 軽量版診断レポート p3

③(調査モデル事例の公開方法の試行)

現在、サイト Real Local にて、珠洲、金沢の記事を執筆中である。
また、今後の移住、観光ニーズについて識者ヒアリングを行った。
識者アドバイザーコメント:

1) 珠洲・金沢の課題について

(東京大学松村秀一教授)

・鹿児島 コミュニティ大工 加藤潤氏の事例を参考にすると、
事例→鹿児島市の昭和30年代ビル レトロフトチトセ(天文館一等地)では、古本屋誘致から始めた。
オーナーイメージで他テナントもフィルタリングしている。ここではドイツのパン作りの先生。改修はコミュニティ大工とテナントで行っている。
加藤潤氏は空家再生+まちづくり+地域おこし協力隊支援の活動形態。

(大工の修行はしていない。DIY からスタートしている。不動産に関する仕事が空き家再生には必須だという結論。すなわち大工の仕事の前後が大事であること。ここから、空き家再生はハードではなく、ソフト事業と捉える考え方に至った。ハードよりソフトのほうが難しい)

現在の事業は空き家再生サブリース契約というもの。

空き家バンクはメインが売買物件なので、動かない。→まずは安く賃貸で市場をつくるのが大事だろう。

地域おこし協力隊に対して家賃手当を空き家改修に使う事例もある。

参考:「まちづくり空き家」再生解体新書」

まちづくり空き家再生コーディネータ養成講座が開催されている。

南九州市では「コミュニティ大工」として地域おこし協力隊を募集し始めた。

- ・現場を常に開いている(30人から50人)
- ・施主(借主)が必ず工事する
- ・鹿児島県庁には「コミュニティ大工クラブ」がある。

これらは、珠洲と問題が同じではないだろうか。

加藤氏が最初にやった事例は若い移住者が経営を引き継いでいる(飲食)→経営という領域の意識

加藤氏は改修工事以前の領域にもリーチしている。

地域では都市部にはない原理で動いていく。人間関係、環境などそれらを組み込む必要がいろいろ言い換えると田舎の生活というのは、分業していない(兼業農家など)。それが、生きていくということであり、例えば「百姓」という言葉につながる

(中川寛子氏)

珠洲と同じような話をあちこちで聞く(全国で共通する問題がある)

事例越後湯沢リゾートマンションの現状:

→リノベーションについての知識のない工務店

→ある程度手を入れて貸すという考え方がない。そのまま売りたい

結果として価格設定の問題(賃料、分譲ともに価格固定の問題)

不動産の多様性は、暮らしの多様性であるが、珠洲のように賃貸が市場として存在しない場合は買うしかない=選択肢がない→住み方が生き方を狭める

珠洲でもそうだが価格の市場相互性が機能していない

購入者は都市にいる人間だが、地方の市場の原理は地方の人しかわからない

例えばだが、全宅連に問題提起してみるのはいかがでしょうか。

→価格、価値の問題は工務店も同じことが言える

古いものを残して生かしたほうが魅力であることがわからない

金沢について:観光をテーマに

金沢の課題=そこを目的とする宿がない

例えば会津若松には周辺のいい温泉街にいい宿がある

それに対して金沢は一級の市街地にビジネスホテルをつくってしまう。そうではない価値の創造が地域の課題となる。

2) 空き家診断アプリについて:

(中川寛子氏)

・ソフトとしては新鮮なので、現地でもそうだったが反応がいい。考えなければいけない要素が、見えるのがよい。関心を持たせるという目的は果たせるのではないか。その先の見えるもの、途中経過などを盛り込んでいくとよいと思う。なにより気づきがあるということに価値があるだろう。

これは最初の間診票のようなもの。

誰が発信するかが信用と関係するので、ホストするのは既存団体がいいのか、新しい団体がいいのか？

(松村秀一教授)

・質問項目: どんなふうに使ってもらいたいですか？を入れてはどうか。そして気づけるような選択肢が必要。これもきっかけに活用されるイメージがある。本開発前に使いやすいかどうか、知る必要もあるので、具体的な町や市でモニターを募集してつかってもらおうことが良いだろう。

④(調査フローの一部をオープンにする診断チェックリストの公開、ウェブサービスの開発)

診断フォーマットの軽量版と併せて、「空き家診断ナビアプリ」の試作モックアップを制作した。

・アプリの考え方:

当初、「診断アプリ」として検討を開始したが、専門的な知識のない人が「自分で操作する」というユースケースに焦点が絞られることになり「アプリの結果」を「診断」とするのは「責任の所在」の問題があることに気づいた。そのため、今回はその所見について責任のとれる専門家への誘導を示唆する結果を含め、「ナビゲーション」という位置づけで進めることにした。

簡単なデータ入力から

・このアプリを「使ってみる」ということが空き家解決行動への「ファーストアクション」であるという考え方である。自分の空き家についてアプリが考える手助けをするような設問と結果回答をアプリの軸にしている。

これにより空き家が「問題」であることの認識をもたらし、また本人や家族以外の支援者に伝えられる客観的な状況記録の整理につなげていく。

活用か売却かの判断の支援となる

結果回答では、活用⇄売却のスペクトルのどこに位置するかのスコアを返す

また価値ポイントを六要素でレーダースコアとして示す

そしてパターン所見により、ここからのアクションへの示唆をする

(今後)カルテデータ化による、支援をする関連事業者(自治体担当者、不動産業、工務店など)とのコミュニケーションベースをつくる

支援サービス(不動産、建築、金融)を紹介・誘導することで、所有者だけでできない活用、売却を促す機能を盛り込んでいきたい

また入力した内部データから、支援のためのカルテデータベースを作ることも今後検討したい

・利用のメリット

A)所有者、家族にとって

第一行動のハードルが低い

ツールは相手が人間でないので、客観的に考えられる

そのあとの相談に役に立つ整理が手に入る

B) 支援者・アドバイザー（近隣不動産業、工務店、自治体職員）にとって
コミュニケーション・相談の「きっかけ」「入口」になる

C) 活用事業者（不動産、建築設計事務所、工務店）にとって
客観的データをもとに所見、助言が行える



図 4: 各利用者メリットの整理

・ アプリの概要



図 5: アプリの概要

アプリの概要（診断ページ）

The screenshot shows the app's diagnostic page. At the top, it displays the date '2022年11月18日 (水)' and '診断01'. Below this is a '診断シート' (Diagnostic Sheet) section with a radar chart. The chart has five axes: '不動産取引に関する課題点' (Issues related to real estate transactions), '建築に関する課題点' (Issues related to construction), '活用のご意向' (Intentions for use), '地味的な魅力点' (Subtle charm points), and 'ゴール' (Goal). A red box highlights a text area: '入力した回答をもとにこの空き家についての課題と可能性をグラフで示します。' (Based on the answers entered, we show the issues and possibilities for this vacant house on a graph).

Below the radar chart is the '活用スコア' (Use Score) section. It shows a green bar for '活用' (Use) and a blue bar for '売却' (Sale). A red box highlights a text area: 'お答えいただいた内容から、活用か売却か、どちらに向いているのがスコアを示します。' (Based on the answers you provided, we show the score for which is more suitable, use or sale).

At the bottom is the '現状の所見' (Current findings) section. It contains three items: '現状の所見' (Current findings), '活用について' (About use), and '売却について' (About sale). A red box highlights a text area: 'この空き家についての所見と活用、売却のためのナビゲーションコメントが表示されます。' (The findings for this vacant house and navigation comments for use and sale are displayed).

Red arrows point from the radar chart and the '活用スコア' section to the '現状の所見' section.

- 診断レーダーチャート
- ・ エビデンス系
 - ・ リスク系（不動産・建築）
 - ・ 魅力系（立地・建築）
 - ・ 意向系

各設問の回答でレーダーチャートを算出し、足りないところを支援ポイントとして認識してもらう。

活用スコア

- ・ 回答のポジティブカウントから、活用よりか、売却よりかの現状のスコアを算出する。
- ・ 活用寄りの場合は、所見パターンも、支援紹介もそちらへ誘導。

所見回答

- ・ レーダーチャートとスコアから、所見パターンで絞り込み回答表示する。
- ・ また詳しい診断の申し込みへ誘導し、次のステップを誘発する。

図 6: アプリの概要（診断ページ）

⑤(調査事例のプロセス公開と報告のサイトのリリース)

・昨年度同様、Real Local 金沢 R 不動産のサイトにおいて、プロジェクト記事を掲載準備中である。(2023年2月現在)



図 7: 広報ページ概要

・ 地域における移住・観光に関する活用を想定したリサーチ

珠洲市：

1)「現代集落」(移住者コミュニティプロジェクト)

珠洲市の移住者による空き家をつかったコミュニティプロジェクトのリサーチ



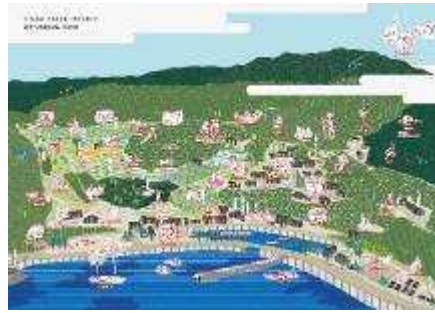


図 8-11:「現代集落」プロジェクト

<https://villagedx.com>

代表林氏のご案内で、現在完成しているシェアプレイスと、民泊、集落エリアを軽く走って、購入した空き家を視察。

現代集落の脱貨幣経済的な試み、これから進めるプロジェクトをエリアの地図に落とし込む、未来からのバックキャストマップについて説明を受ける。

コミュニティのサイズは五十人ほど、遠隔のメンバーとの連携活動形態で活発に動いている。遠隔メンバーは、将来の移住候補者でもある。

2) 珠洲市本社移転した企業「アステナ製薬」ヒアリング

珠洲市へ移住＋移転を行った企業「アステナ製薬」に住まいと仕事の事情についてヒアリングを行った。

<https://www.astena-hd.com/media/news/a19>

(アステナ製薬 富田氏、中山氏)

(富田氏はこの移転プロジェクトのために入社、移住)

- ・興味を持ってやってくる人は多いが、受け止める仕事、住居が少ない。
- ・安ければ良い若い人だけではなく、もっと上の所得のある人をターゲットにするべきかもしれない。(不動産のユーザー層と重なる?)
- ・余白がある、なんでもできる、と言ってやってくる人たちがここで仕事を持てる手伝いをしていきたい。
- ・使いたい物件が出てこない(特に賃貸)出てくるのは売却のみ
- ・仕事があっても移住できないのがネック
- ・子育て(環境)も課題
- ・現在はフルリモート×移住するという試みをしているところ。アステナとしてもどういう地域貢献ができるのか、模索中。
- ・(経験として)滞在→居住の境目は、知っているお店や、人のつながり、知り合いがいるかどうか。(境界線は曖昧)
- ・(他にもそういう企業が出てくるか?)経済合理性からは難しい。
- ・あんまり張り切りすぎないことが移入企業の在り方としては大事かも。(地域を混乱させるわけではないビジネスが大事だろう)



図 12:「アステナ製薬」本社

3) 珠洲市にて空き家バンク、移住事情のヒアリングを行った



図 13,14: 珠洲市空き家ヒアリング

<https://sutto-zutto.com>

地元不動産業(シーベル)の地下氏、市役所の笹川氏、地域おこし協力隊の馬場氏、森田氏
二つの空き家物件を視察

1) 旧板谷歯科(相談)

RC3 階建、築 50 年超

→構造、防水、設備チェックが必要。町中物件。

2) 珠洲市上戸町物件(700万)

木造 2 階建、表の店舗部と裏の住居部の 2 棟

→荷物多い、掃除、屋根・外壁補修が必要。表の店部分だけ借りたい人はいるかも。

市役所で意見交換

(市役所)

- ・移住者ニーズに、物件が対応できていない。賃貸市場という意識がないため。
 - ・空き家バンク登録数に比して、移住は実現していない。移住者の賃貸ニーズと提供側の売買指向の違い。
 - ・専門家が現地と一緒に見ているいろいろ活用のヒントを出すと大変に助かる。
 - ・一軒家を賃貸というイメージが地域にない。一方で移住者は一気に購入とはいかない。
 - ・所有者意識としては、子供(珠洲にいない)に負担をかけたくない。
 - ・大家業がない。→育てないとならない地域。
-
- ・購入する前に貸すことは大事。奥能登芸術祭で滞在する、会場の家を借りるのに大変だった。
 - ・芸術祭に合わせてツアーを企画してもいいかもしれない。
 - ・芸術祭のミッションに移住促進もある。
 - ・リビルディングセンター的なことをやってみたい。
- 芸術祭までにツアープランを企画しましょう。

(空き家ナビアプリについて意見交換)

- ・空き家バンクの調査が楽になるかもしれない(話の糸口になるだろう)
- ・自分、または親族などが使うのであれば、間口が広がる。(親族会議などのユースケースがイメージされる)
- ・補助する専門家へのスムーズな誘導につながれば良いと思う。
- ・珠洲市は空き家バンク登録を固定資産税納付のお知らせと一緒にペーパー入れている。(そのため、登録数が多い)そこにこのアプリの案内やリンクをQRコードなどで入れるという考え方はあるのかもしれない。
- ・値付けの問題について、後から上げることはできないが、実際の取引に妥当な価格と乖離しているので成約できないのが現状。

・金沢市

金沢町家視察:

- ・旧医院(尾張町)
- ・大手町洋館
- ・八百萬商店
- ・ひがし茶屋街町家



図 15-18: 金沢市リサーチ

金沢市では、一般的な住宅もさることながら、コロナ禍以降、歴史的価値を持つ大型物件の空き家が顕在化しており、それらの調査、対策を検討するなかで、観光資源としての活用も視野に入れた視察、調

査を行った。

課題：

→管理と運営に課題がある。

→事業化へのハードル

→空き家の状態は悪化していくので放置して手遅れになる前に何とかしなければならない状況がみられた

関連：

【観光庁 歴史的資源を活用した観光まちづくり事業】：

https://www.mlit.go.jp/kankocho/page05_000175.html

<https://www.mlit.go.jp/kankocho/content/001492233.pdf>

・今年度地域活動が採択され、進んでいる。

・金沢市の支援を相談中であり、12月のシンポジウムでは市課長を巻き込んで、1日半のセッションでは官民連携の本腰を入れないといけない、という結論が出ている。

・歴史的価値のある空き家の問題が金沢では喫緊の現況にある。

・メンバー：ENN、計画情報研究所(安江)、note の社員→政策大学院出身者、金沢大学丸谷准教授、金沢のDMOなどが活動。民都機構からもサウンディングを受けている。

問題は金沢市、金融機関のコミットメント。

(3) 成果

1) 金沢、珠洲における、空き家診断活動の認知と連携

昨年度から継続して活動している地域での認知と連携が深まった。特に移住者コミュニティの背景と課題が見えてきたことは、事業の方向性を明確にする点で大きな収穫となった。次年度開催の、珠洲における奥能登芸術祭のタイミングに合わせて何らかの協力事業を検討中である。

2) 調査のシンプル化、軽量化

今年度試行した調査における軽量版診断レポートは、建築の専門家以外の関連事業者(不動産、金融)などにとっても、所有者にとっても理解しやすい適切な情報開示になることが確かめられた。今後その先に本格診断、活用サービスを展開していきたい。

3) 診断ナビアプリ開発

診断のハードルをどこまで下げられるか、が本事業のスタートの課題であったが、今回のアプリモック試作によってある程度の効果と期待度が見いだされた。普及している携帯端末の身近さと、プログラムによる要件整理とのマッチングには可能性があるといくつかヒアリングする中で感じられた。

診断サービスを改めて整理することにもつながり、資金を獲得して本開発・リリースと進み、このアプリサービスによってより多くの人に空き家についてのファーストステップを行動してもらいたい。

4) 金沢・珠洲における活用シナリオの確認

珠洲においては、移住コミュニティの課題と可能性について具体的な事情を当事者よりヒアリングすることができた。職と住まい、生活の全体を伝えていくことが、移住ニーズを具体的にするためには必要であり、そのためのメディアと実際の体験ツアーの可能性が確認された。

金沢では、観光の事業性にまだ活用できていない場所や空間に可能性があることを確認した。特に空き家についてだけではなく、地域全体の戦略として取り組む姿勢が大事であることが背景として理解された。

3. 評価と課題

①(調査フローの整理・シンプルな定型化)

②(モデル調査の実施)

→今回事業において、引き続きコロナ禍の影響もあり、調査件数が伸びなかった。一方で、昨年度からの継続により調査内容の取捨選択が進み、ポイントを絞った軽量版としてのフォーマットが作成できたことは、診断業務の今後の展開とそれによる空き家の状況記録ベースでの活用には有用であるだろう。引き続き、調査の定型化に努めていきたい。

③(調査モデル事例の公開方法の試行)

→今回事業において、当初計画していた逐次のレポートについては取りまとめた記事になる予定である。本来は定期的な情報提供による、関心層へのアピールを行っていくところであるが、メディアを総花的なサイトに間借りするのではなく、移住と観光に絞って別途立ち上げることも検討したほうが良いと考えている。

また、各地域において「活用された実例」の認知度を高める必要性がヒアリングの中で出てきていた。支援事業者が提案するメニューに改修活用などが入るためにも活用事例のデータベース、ウェブサイトなどが必要という認識に至っている。

④(調査フローの一部をオープンにする診断チェックリストの公開、ウェブサービスの開発)

→今回事業において、アプリの試作モックを作成することで「ナビゲーションアプリ」とその先の「支援サービス」という区分け、役割分担が明確になったことは重要な成果だった。ハードルを下げることの究極として「自らできることをする・してもらうところから」という主体性の原点を確認し、そこに事業者はどうかかわるのかが今後この診断を軸とした事業を地域に広げていくための鍵となることが理解された。

課題としては、このアプリサービスを実際にリリースするために、資金を調達すること、そしてリリースホストをどうするかについて早急に具体的に考えることである。アプリが良いものと評価されても、それを誰がリリースしているのか、ホストしているのかによって、信頼度が異なる。空き家の状況記録を整理するのは個人情報やゆだねることであり、このホストの信頼性は普及に際して重要な要素である。

- ・新しいこのための法人を設立する
- ・既存の公益的法人に委託する
- ・自治体に委託する
- ・ほか

など、現在各所ヒアリングしながら検討を進めているところである。

⑤(調査事例のプロセス公開と報告のサイトのリリース)

→昨年度の事業から「移住」と「観光」というテーマを地域性に合わせてフォーカスすることとなった。それにより活用のイメージ、また需要者のイメージがより具体的になり、診断ほかのサービスについてもそのことを反映したかたちにおのずと変わっていく。

課題としては、地域ごとの事業スケールが異なるため、実施体制も単独事業としては難しいところである。自治体、また地域の関連事業者等と連携をして、全体事業の中で本事業を位置づける時期に来ていると考えている。

4. 今後の展開

- 1) 調査・診断事業については、状況記録ベースの活用提案の要請がますます重要になると考え、今後より重点を押さえ整理したかたちで展開していくことになる。
- 2) アプリ開発については、まず資金調達とホストパートナーを獲得するところが先行する。その後本開発に進み、ベータリリースでのフィードバックを経て本リリース、普及促進へと進みたい。
- 3) 「移住」「観光」という活用展開について、各地域での認知を高めるためには、活用事例などを集めたサイトがあるとよいことが分かった。現在あるものについてその目的を明確にしつつ、アプリとの連携においても方向性を出していきたい。
- 4) 具体的に現地を利活用者に見て、体験してもらうためのツアー形式の現地公開を企画し、実施したい。それにより、更に利活用者が求める空き家の情報や媒体、その取得行動のフォローのために必要となる業務などが明らかになると考える。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	2003年12月		
代表者名	代表 小津誠一		
連絡先担当者名	小津誠一		
連絡先	住所	〒920-0995	石川県金沢市新竪町 3-61 RENNBldg.
	電話	076 263 1363	
	メール	koz@enn.co.jp	
ホームページ	有限会社 E. N. N.	https://enn.co.jp	
	金沢 R 不動産	https://www.realkanazawaestate.jp	
	real local 金沢	https://www.reallocal.jp/kanazawa	

※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。