

# 空き家等で地域を活性化する方法

調査研究部 主任研究員 加藤 雄一郎

- 「空き家\*問題」の核心は、分譲用および賃貸用、さらには別荘など二次的住居に供されない「その他の空き家」の増加である。
- 空き家等\*の解消には、法整備の強化・見直しは勿論、空き家等をリノベーション・利活用し、地域活性化につなげる視点が重要である。
- 空き家等の活用による地域活性化事例に資する全国13事例を選定し、当該事例から抽出される成功要素をもとに、東北圏での空き家等活用による地域活性化に向けた方策を提言予定。

※本調査では、住宅のみを指す場合は「空き家」、事業者向け物件や廃校なども含めて広く扱う場合は「空き家等」と表記する。

## 1. 調査の背景と目的

高度経済成長・人口増加期に急速に建築されたニュータウンをはじめとする住宅の老朽化、団塊の世代の高齢化、人口減少、核家族化の進行、高齢者単独世帯の増加、都市のスプロール化、戸建て中古物件取引の少なさ、新築戸建てを志向する根強い価値観の存在など、今の日本には、今後空き家が増加する要素が山積している。なかでも人口減少・少子高齢化の先進地である東北圏では、今後、他地域にも増して「空き家等問題」が尖鋭化するのではないかと危惧される。

地域経済が衰退し、空き家の買い手・借り手がないことが空き家発生の根本原因であるとも言われているが、そんな中でも行政による空き家バンクの取り組みなど、様々な工夫により空き家問題解決の努力がなされてきた。しかし、

これまでの空き家問題は局所的な解決に留まっており、地域・都市レベルでの面的・抜本的な解決に至っていないのが現状である。

一方、民間では、空き家の売り手と買い手をつなぐマッチング業者やリノベーション業者等の新たなプレーヤーの参入や、「空き家投資」等の新たな手法を取り入れながら、空き家を再生・流通させるビジネスが見られるようになってきた。

本調査は、上記の認識に基づき、東北圏における空き家等を活用した地域活性化に向けた方向性や処方箋を提示することを目的とする。なお本調査では、住宅に限らず、空き家状態になっている事業者向け物件や、廃校など公共施設も「空き家等」として広く扱うこととし、「人口減少によって使われなくなった建築物という『資源』をいかに有効活用していけば良いか、さらにその有効活用によって地域を活性化していくにはどのように行動すればよいか」という観点

をもって調査している。

本稿は、その中間報告である（最終報告書は2024年3月刊行予定）。

## 2. 空き家問題の現状と課題

空き家問題は、一般には「雑草の繁茂」「景観の悪化」「建物の倒壊」「再開発の妨げ」「街の空洞化」「防災や防犯の機能低下」「不法投棄の誘発」「火災の誘発」「利用価値がなくても固定資産税や修繕費が発生」などが指摘されている。

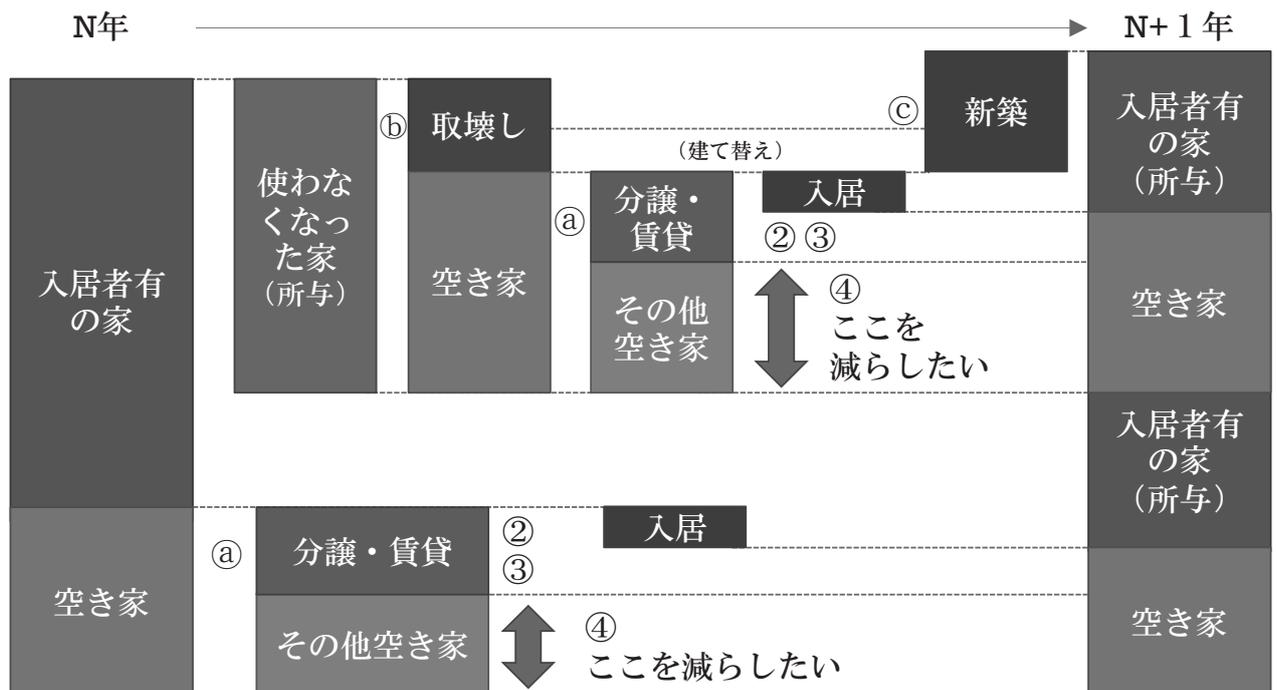
国土交通省「住宅・土地統計調査」によれば、空き家は次の4種類に分類される。

- ① 別荘など二次的住居
- ② 売却用物件で買い手がついていないもの
- ③ 賃貸用物件で借り手がついていないもの
- ④ 上記いずれにも当てはまらないもの  
(=その他空き家)

同調査によれば、日本全体の空き家戸数は、2018年時点でおよそ849万戸であり、この数は日本全体の総戸数である約6,241万戸の13.6%を占める。その内訳は、上記の別荘など二次的住居(①)と売却用物件(②)を合わせて1割程度(67万戸)、賃貸用物件(③)が5割程度(433万戸)、その他空き家(④)が4割程度(349万戸)である。

別荘など二次的住居(①)は週末や休暇時に避暑・避寒・保養などの目的で使用される、普段は人が住んでいない住宅や、残業で遅くなったときなど、たまに寝泊まりしている人がいる住宅であり、それを無理やりなくそうとする理由はないであろう。また、売却用物件(②)や賃貸用物件(③)は、調査時点では買い手がついておらず空き家になっているものであり、引っ越ししたい人がスムーズに物件を購入・賃貸できる環境を実現するために、むしろある程度の割合で中古流通市場に存在している方が望ましい

図表1 「空き家」発生の構造



※①別荘など二次的住居は割愛。

と言われている。したがって、いわゆる「空き家問題」の核心は別荘にも売却用にも賃貸用にも供されない「その他空き家」の増加だと言える。

なお、野村総合研究所の予測によれば、空き家(上記①～④を合計したもの)は2033年には2,146万戸(空き家率30.2%)に達する見通しである。

図表1を踏まえれば、「その他空き家」を減らすためには

- ① 「使わなくなった家」や元々の「空き家」が「分譲・賃貸」市場に出る割合を増やす
- ② 「使わなくなった家」が「分譲・賃貸」できない場合、「取り壊し」される割合を増やす
- ③ 新築を抑制する

の3つが必要と考えられる。これらの視点を念頭に置けば「その他空き家」を減らすために必要な環境整備には、次のようなものが考えられる。

#### ●空き家の関連法制度の強化・見直し

2015年の「空家等対策の推進に関する特別措置法」の施行により、管理状態が悪い空き家として「特定空家」<sup>1</sup>に指定されれば、住宅の固定資産税の住宅用地特例<sup>2</sup>が解除されるとともに、罰金や行政代執行も行えるようになった。しかし「特定空家」は、空き家全体から見ればごく一部であるため、同法の特定空家の枠組みだ

けでは空き家の減少には殆ど寄与できなかった。その後、2023年に同法が一部改正され、「特定空家」の前段階である「管理不全空家」に対しても勧告がなされた時点で固定資産税の住宅用地特例が解除されるようになった。これにより、適切な管理や解体の促進が期待される。

また、同法では接道規制の緩和等による活用拡大も推進されており、今後の効果が期待される。

#### ●都市計画などと連動したエリアマネジメントの推進

地域ごとの特性や計画に沿って、エリアマネジメント等の手法も活用しながらエリアの空き家等を活用して中古市場を活性化するとともに、地域の活性化を図ることも重要である。

その際、都市計画上の活用を促進すべき地区と、適切な除却を推進すべき地区を切り分けて、コンパクトシティ化や公共施設の集約化等の取り組みを進め、人口減少下においても地域の持続可能性が確保されるまちづくりを進めることが重要である。

#### ●空き家等ビジネスへの民間企業参入の促進

中古市場の活性化をさらに促進するためには、より多くの不動産業者が空き家等を取り扱うようになることも重要である。現在の宅地建物取引業法では、仲介手数料の上限が例えば売買の場合「200万円以下の部分5%、200～400万円以下の部分4%、400万円超の部分3%

1 「空家等対策の推進に関する特別措置法」に定める「そのまま放置すれば倒壊等著しく保安上危険となるおそれのある状態又は著しく衛生上有害となるおそれのある状態、適切な管理が行われていないことにより著しく景観を損なっている状態その他周辺的生活環境の保全を図るために放置することが不適切である状態にあると認められる空家等」をいう。

2 住宅用地は固定資産税が1/6等に減額される特例。

(いずれも税抜)」と定められている<sup>3</sup>。不動産業者は安い物件であっても一定のコスト（調査業務等）が発生することから、必然的に取引額が小さい物件は敬遠され取扱いをしてもらえないことが多く、そのため空き家等が中古市場に出にくくなっている。空き家バンク制度の運用においても、不動産業者に仲介を依頼するプロセスで取引の動きが止まってしまう事態も発生しているという。そのような状況を回避するためには、空き家等の取引をさらに促進するような経済的インセンティブを作る制度や、空き家等の取引にフィットした不動産事業のスキームを生み出すことが必要である。

#### ●不動産登記の適正化促進

2024年4月1日から、所有者が不明な土地・建物の発生を予防することを目的に、相続人に対する相続登記が義務付けられることになった（民法等の一部を改正する法律）。また、2026年4月1日からは、不動産登記簿の住所変更が強制化されることになった（不動産登記法改正）。

同制度により、今後、所有者不明の空き家の減少が期待できる。

上記のような法制度は広範囲に強制力を持つ対策できるため、空き家対策に重要であることは間違いない。しかし、本調査では法制度面から空き家問題の解決を探る方策ではなく、空き家等のリノベーションやビジネスモデルの工夫により地域を活性化する方策に焦点を当てる。即ち、本調査では、図表1の「使わなくなっ

た家」がリノベーションやビジネスモデルの工夫により「分譲・賃貸」市場に出回ることにより、空き家等が地域活性化につながる取り組みに着目する。

### 3. 調査事例の選定

本調査では、空き家等をリノベーション・利活用して地域活性化につなげる取り組みに着目するため、以下の「10の視点」と「2つの軸」を基に、全国から13の先進事例を選定した。

#### (1) 事例選定の「10の視点」

##### 視点① | 地域活性化・地域づくり

本レポートの趣旨は単に空き家等を減らすこと（＝解体促進）ではなく、空き家等を活用して地域を活性化することであり、その結果として空き家等が減少するということである。したがって地域活性化・地域づくりに成功している事例からその要因を学ぶ。

##### 視点② | 移住・デュアルライフ促進による若者の呼び込み

地方分権の推進による二地域居住の進展、アフターコロナにおける働き方改革等の推進等により、地方圏は都市部U・I・Jターン人材等の受け皿となることが期待される。空き家等の活用によって移住やデュアルライフを促進することが可能であると思われ、そういった効果を生み出している事例からその成功要因を学ぶ。

3 400万円以下の空き家の売買の場合は、現地調査等にかかった費用を加えて、合計18万円を上限に売り主に請求できることとなっている。（買主には適用されない）

### 視点③ | インバウンドの促進

地方圏へのインバウンド客やインバウンド消費を取り込むことにより、観光が地域の基幹産業の一つとして発展することを通じ、地域活性化が図られることが期待される。

古民家等の空き家等を活用して民泊施設や分散型宿泊施設へ利活用する民間事業者も出てきていることから、それらの事業で成功している事例からその成功要因を学ぶ。

### 視点④ | 地域の魅力や地場産業をきっかけにした人の呼び込み

空き家等を利活用するには、物件に対する個別の需要のみならず、その地域に人が来る理由があることも重要である。地域独自の魅力や地場産業をきっかけにしつつ、安価で入居後の造作等について比較的自由度が高いという空き家等物件のアドバンテージを活かして人を呼び込んでいる事例からその成功要因を学ぶ。

### 視点⑤ | 官民共創によるアイデアやビジネスモデルの工夫による集客力アップ

使われなくなる公共施設の利活用も今後重要となってくる。その際、いかに官と民が連携して新たな価値を持つ場を創造できるかが鍵となる。そのような事業を実施している事例から手法等を学ぶ。

### 視点⑥ | 市民の価値観・意識変化を促す

空き家等の活用拡大には、市民の価値観の変化が必要である。古いものを愛し、大切にし、古いものにこそ魅力を感じるような価値観を持つ人を増やすことで、初めて局所的ではない全体の空き家等の活用拡大が実現すると思われ、そのような事例からポイントを学ぶ。

### 視点⑦ | ストックの維持

SDGsの観点に立てば、まだ使える建築物は解体するより使い継いでいくべきである。そのために必要となるノウハウ・コツについて、建築物を使い継いでいく取り組み事例から学ぶ。

### 視点⑧ | 空き家等に関わるプレーヤーの増加

空き家等の活用が面的に広がっていくためには、それにかかわる人間や組織が増えていくことが必要と思われる。周辺を上手く巻き込み、空き家等に関わるプレーヤーを獲得している事例からその成功要因を学ぶ。

### 視点⑨ | 売り手と借り手をつなぐマッチングの仕掛け

空き家等所有者には往々にして「こんな人になら使ってほしい。でもそうでない人には売りたいくない。」という特有の心理がある。つまり、買う人がどんな人か分かれば物件情報を出す、不特定多数の人には晒したくない、という空き家等の所有者が多い。その結果、空き家が850万件も存在するのに市場に出るのはごくわずかという状況が生じていると思われる。そのような心理的ハードルをクリアして空き家等物件の市場流動性促進に成功している事例からその成功要因を学ぶ。

### 視点⑩ | ストックの掘り起こし

市場に出てこない放置物件を、少しでも市場に出てくるようにし、市場の流動性を高めることが、空き家等を活用するためには必須である。空き家等物件が市場に出てこない理由の一つが、耐震性や接道規制を満たさないことである。そのような、条件の厳しい物件の活用には寄与している事業者から効率的なりノベーション方法など、それらを実現できている要因を学ぶ。

## (2) 事例選定の「2つの軸」

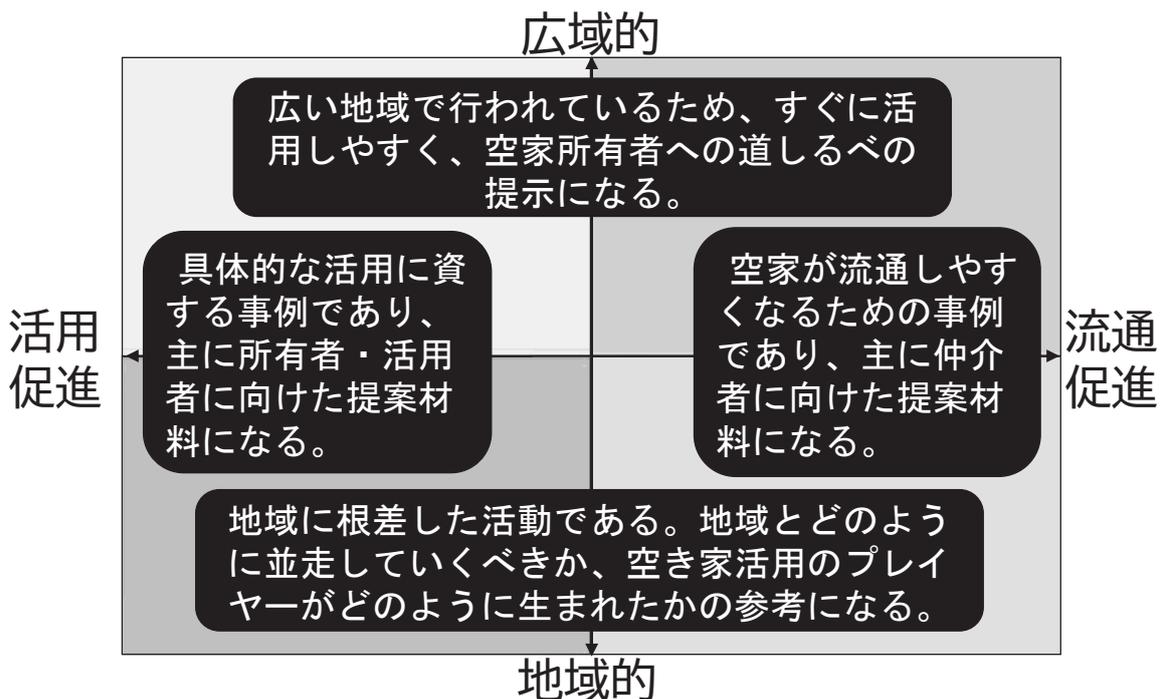
空き家等の活用は、その目的が「活用促進か、流通促進か」という軸と、その取り組みの範囲が「広域的か、地域的か」という軸の2軸で整理する。これは活用促進的な目的と流通促進的な目的、広域的な取り組みと地域的な取り組みのどちらが優れているかということではなく、そ

れぞれの取り組みの広がり具合に応じて適切な対応方法が異なってくると考えられるからである。本調査では、これらの2軸によって事例进行分类することで、収集した各事例のポジショニングを明確にし、各象限の事例をバランスよく調査するようにした。

図表2 「10の視点」

①	地域活性化・地域づくり
②	移住・デュアルライフ促進による若者の呼び込み
③	インバウンドの促進
④	地域の魅力や地場産業をきっかけにした人の呼び込み
⑤	官民共創によるアイデアやビジネスモデルの工夫による集客力アップ
⑥	市民の価値観・意識変化を促す
⑦	ストックの維持
⑧	空き家等に関わるプレイヤーの増加
⑨	売り手と借り手をつなぐマッチングの仕掛け
⑩	ストックの掘り起こし

図表3 事例選定の「2つの軸」



図表4 現地調査・ヒアリング対象事例リスト

No.	事例名	場所	視点
1	家いちば	本社：東京都渋谷区道玄坂	② ⑥ ⑨ ⑩
2	暇と梅爺	本社および展開エリア：東京都墨田区京島	① ④ ⑦
3	巻組	本社：宮城県石巻市中央 展開エリア：石巻市、東京都ほか	① ② ④ ⑧ ⑩
4	Q1	施設所在地：山形県山形市	① ④ ⑤
5	HAGISO hanare	本社：東京都台東区谷中 主な展開エリア：谷根千	① ③ ⑦
6	京都里山SDGsラボ「ことす」	施設所在地：京都府京都市右京区京北	① ⑤
7	ヤドカリプロジェクト	本社および展開エリア：静岡県浜松市中区	① ⑥
8	ナゴノダナバンク	本社：名古屋市西区那古野 展開エリア：名古屋市	① ⑨
9	さかさま不動産	本社：愛知県名古屋市西区新道	① ⑨ ⑩
10	NIPPONIA	本社：兵庫県丹波篠山市 展開エリア：全国各地	① ③
11	いいかね Palette	施設所在地：福岡県田川市猪国	①
12	徳島県神山町	展開エリア：徳島県神山町	① ⑤
13	ANGO DAO	本社所在地：東京都千代田区大手町 展開エリア：東京、静岡県、千葉県、栃木県	④ ⑧

図表5 各事例のポジショニング



#### 4. 現地調査・ヒアリングの紹介

これまで調査を実施した事例から、次の2件を簡単に紹介する。

##### (1) 家いちば (本社：東京都渋谷区道玄坂)

###### 【概要】

オーナー本人による物件紹介や売り手と買い手の直接交渉等、空き家の流通を促進する仕組みが組み込まれた Web サービス (全国の物件。海外物件も有り)

###### 【選定基準】

②移住・デュアルライフ促進による若者の呼び込み ⑥市民の価値観・意識変化を促す

⑨売り手と借り手をつなぐマッチングの仕掛け

⑩ストックの掘り起こし

###### 【特徴】

不動産業者が物件を紹介するのではなく、オーナー本人が、これまでの物件にまつわる歴史や個人的思い出を書き込む。(図表6)

買い手が、物件固有の「歴史」や「思い」に共感することで、老朽化が進んだ物件であっても商談が成立することが多くなるという。また、家いちばでは取引におけるトラブルはこれまでほとんど発生していないとのこと、この売り手と買い手の「共感」によって醸成される信頼関係が大いに影響していると考えられる。

図表6 物件の事例

温泉付き別荘地の小さな平屋と山林、新鮮な空気を満喫できるあなたの隠れ家にいかがですか

別荘地 温泉 狭小

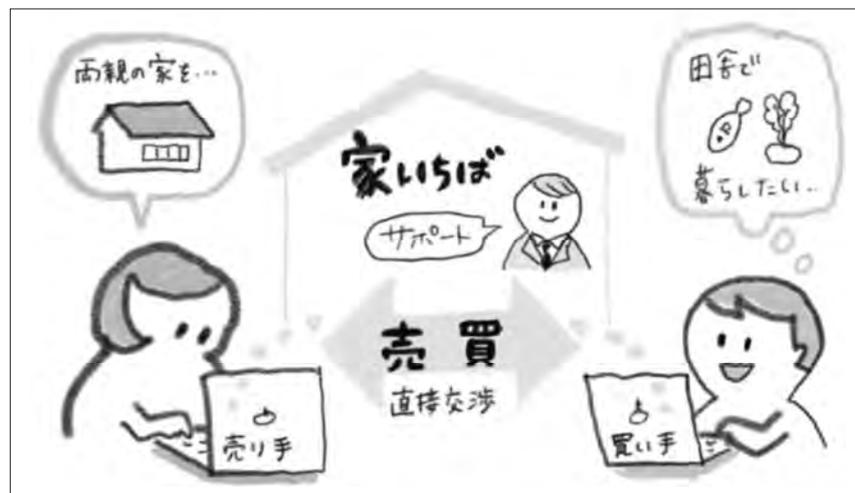
宮城県刈田郡

宮城県刈田郡宮城県蔵王町の温泉つき分譲地+家を売ります。別荘分譲が始まった50年前に両親が購入し、家を建てました。しばらくは夏、冬ごとにアウトドアを楽しんでいましたが、行く暇もなくなり、相続しました(358㎡、山林43㎡)。土地代・家つきでお譲りします。

物件の歴史や売り手の個人的思いが掲載されている

♡ お気に入りに追加  


図表7 商談に入った後も、売り手と買い手が直接交渉していく。



不動産会社は宅地建物取引業法により、例えば200万円以下の取引の場合、その取引価格の5%+消費税相当額が報酬上限となる。安い物件でも、高い物件と同様に一定の事務コストが発生するため、どうしても高い物件が優先される。なお先述のとおり、400万円以下の空き家の売買の場合は、現地調査等にかかった費用を加えて、合計18万円を上限に売り主に請求できることとなっている（買主には適用されない）。しかしこの規制においては、あくまで当

該物件に係る直接コストをいくらか請求できるということであり、少額取引であればあるほど粗利は少額となるであろうことに変わりはない。したがって不動産会社には高い取引をするインセンティブが付与されており、あまりに安い物件は取り扱いしてくれないケースもある。物件の紹介や商談を売り手と買い手本人たちに任せてしまい、極限までコストを圧縮しているからこそ、家いちばでは低価格の物件(=空き家)を取り扱う事業が成立していると言える。

図表8 通常の不動産会社では扱ってくれないような低価格の物件も取引が可能

土地代は無償ですが、蔵王苑管理事務所に確認したところでは、新しい所有者には、契約時に蔵王苑に対し負担金(温泉施設負担金・温泉給湯負担金)や物件手続きの支払いが必要とのことです。このたび家ごと引き取っていただくので、こちらで蔵王苑側に連絡し譲渡手続きを進めます。ご希望の方がいらっしゃればどうぞ。ガレージハウスとかにもいいです。新たに敷地内に露天風呂を作っていただくのもいいでしょう。あなたの隠れ家に最適です。キャンプ大好き、バーベキュー好きにの方には、プライベートキャンプをお勧めします。ご興味のある方は、ご連絡お待ちしております。

【物件概要】※古屋付土地（現状渡し）となります  
 場所：宮城県刈田郡宮城県刈田郡蔵王町  
 土地：358㎡、43㎡(山林)  
 建物：軽量鉄筋平家1階建(1975年建築)  
 現況：  
 希望価格： 15万円

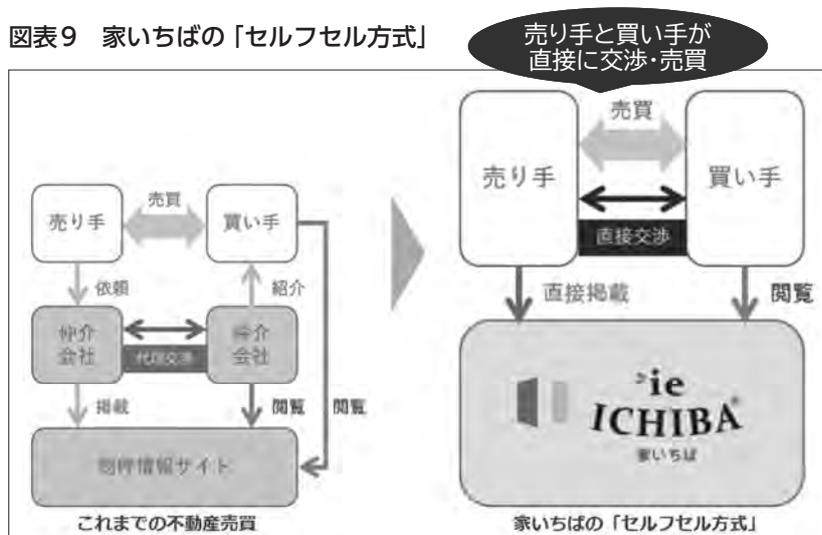
※仙台市内近郊にお住まいの方限定でお問合せください。



非常に低価格な物件も取引可能

商談を売り手と買い手本人たちに任せるといった仕組みは、コスト圧縮を可能にするだけでなく、取引における相互の信頼感醸成にも一役買っており、まさに空き家取引に特化した、「一石二鳥のうまい仕組み」と言える。

図表9 家いちばの「セルフセル方式」



## (2) Q1<sup>4</sup> (施設所在地：山形県山形市)

### 【概要】

山形市中心部の歴史ある小学校の旧校舎をリノベーションし、飲食店やアート系活動に活用

### 【選定基準】

①地域活性化・地域づくり ④地域の魅力や地域産業をきっかけにした人の呼び込み ⑤官民共創によるアイデアやビジネスモデルの工夫による集客力アップ

### 【特徴】

山形市がユネスコ創造都市ネットワークに加盟した(2017年)ことを機に、同市が「創造都

市推進事業」の一環として山形市立第一小学校の旧校舎を再整備したもの。基本構想や活用実験は東北芸術工科大学(2016～2019年度)が行い、実施設計やリーシング等は株式会社Q1が業務を受託(2020年度～)している。山形市は、「これからこのQ1をベースにして、市民、企業、行政が連携し、創造性を産業へとつなぎ、新たな経済活動や人材創出を図りながら、持続可能な都市をつくる」としており、当施設は創造都市やまがたの共創プラットフォームと位置づけられている。

図表10 Q1の外観



4 山形市立第一小学校旧校舎(=旧一小)を活用していることから、「キューイチ」と読む。

山形市立第一小学校旧校舎は、1927年に建てられ、ドイツ表現主義やアールデコの影響が見られるなど、構造としてもデザインとしても当時の日本の最先端であった。以来山形市中心街の小学校としての機能を果たし、歴史的価値から2001年には国登録有形文化財に登録された。2004年に小学校としての役割を終えた後、2009年に近代化産業遺産に認定された。

Q1開始にあたり、壁や天井が荒々しくむき出しになっている躯体の姿をできる限りそのままに見せるデザインや、1927年の鉄筋コンクリート作りであるがゆえに感じられる独特の息遣いや痕跡をそのままに残すリノベーションが施されている。これが、「Q1にしかない独特の魅力」を醸成している。様々な若いクリエイターや創造的な事業者が集まってくる理由の根本はここにあるのではないかと感じられる。

図表11 廊下の様子



Q1プロジェクトは、「活用実験フェーズ(2019～2020年度)」「調整フェーズ(2021年度)」「本稼働フェーズ(2022年度)」という3フェーズで進められた。活用実験フェーズにおいて、テナント運営のトライアルを行うだけで

なく、有識者や市民を交えて「クリエイティブ会議」を実施し、創造都市の拠点の姿を描き出すプロセス自体もQ1というクリエイティブ運動の中に取り込みながらプロジェクトを進行したことが特徴である。

また、各フェーズにおいて、企画、デザイン、マネジメントを個別に考えるのではなく、目的とコンセプトを明確化して行政・民間・大学が一貫してプロジェクトをけん引したことも特徴である。

特にポイントと思われるのが、行政と運営事業者の契約形態である。Q1では、行政サービスの提供と施設の管理を行う業務委託契約と、収益事業を行うための賃貸借契約の2つを締結しており、責任の所在が明確化されると同時に、運営事業者の裁量による自由な経営が可能と

なっている。Q1の建物の中には文化財展示室のような公共施設も存在するため、公共事業として活用する部屋と、収益事業を行う部屋を区分して、それぞれ費用負担と収益のルールを設定し、収益事業の部屋は、Q1が自由に経営できるようにすることで、より魅力的な施設にしていくインセンティブが付与されている。公共と民間の連携においては、事業者にいかん経済的インセンティブを与える枠組みにするかという点がポイントと思われる。

図表12 キッチンスペース



## 5. 今後の予定

今年度末に公表するレポートでは、今後の調査結果も踏まえ、リノベーションや利活用など、東北圏における空き家等を活用した地域活性化

に向けた方向性や処方箋を提示する予定である（刊行予定：2024年3月）。本調査が、東北圏の空き家等問題解決にかかわる各プレイヤーのアクションを促し、地域活性化につながるきっかけとなれば幸いである。