

# 基礎研 レポート

## 価値ある空き家を掘り起こす

—空き家活用事例の調査より—

社会研究部 研究員 島田 壮一郎  
(03)3512-1817 s-shimada@nli-research.co.jp

### 1—はじめに

#### 1 | 空き家所有者の消極的意識

わが国において、空き家の増加は依然として顕著である。活用が進まない要因として、空き家所有者が物件を市場に出さないことが挙げられる。その理由には、「思い入れがあるので売る（貸す）相手を選びたい」「所有物件を活用したい人がいない」など、心理的要因が主な障壁となっている。

その中でも空き家を活用している事業者は、様々な手法で物件を市場に出している。本稿では、各事業者がどのように空き家を発掘しているかについて整理し、空き家を市場に出すための方法について考える。

#### 2 | 空き家活用の調査

昨年度、公益財団法人東北活性化研究センターと共同で全国の空き家事例の調査<sup>1</sup>（以下、「活用事例調査」）を実施した。この調査では12件の事例についてヒアリングおよび現地調査を行った。本稿では、廃校活用を除いた9件を対象に、空き家所有者が市場に出しやすくする特徴についてまとめる。各事例の詳細な内容は東北活性化研究センターの報告書を参照いただきたい。

#### 3 | 空き家活用の事例収集

活用事例調査では空き家活用の事例を広域的・地域的、活用促進・流通促進の2軸の視点から分類を行い、事例を選定することで多種多様な事例について調査を行った(図-1)。全国的に行われており、様々な地域に活用しやすいものを「広域的」、地域に根差した活動であり、地域と並走する方法の参考になるものを「地域的」とし、主に空き家の活用に視点を向けているもので、所有者・活用者の参考になると考えられるものを「活用促進」、空き家の流通に視点を向けているもので、仲介者の参考になると考えられるものを「流通促進」としている。なお、「6.Q1」、「7.京都里山 SDG s ラボ『ことす』」、「8.いいかね Palette」は廃校・旧校舎活用のため本稿では対象としない。

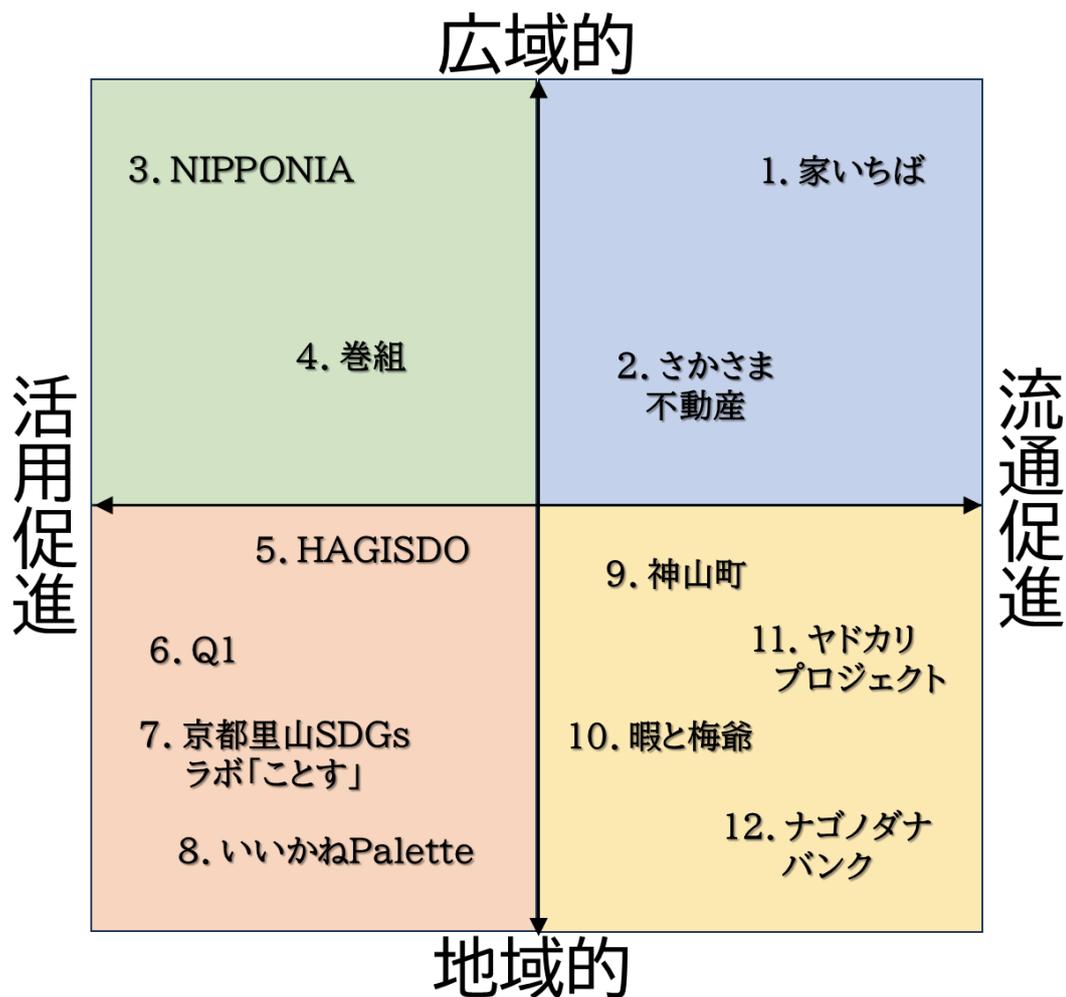


図-1 空き家調査事例の分類(活用事例調査<sup>1</sup>より)

## 2—空き家活用事例

### 1. 家いちば

#### ● 事業概要

家いちば株式会社は、日本最大の空き家売買マッチングサイト「家いちば<sup>1</sup>」を運営しており、2015年に設立された。このサイトでは、物件所有者と購入希望者が直接交渉できる「セルフセル方式」を採用し、不動産会社を介さずに売買を促進している。とりわけ、価格が低い物件の流通を支援し、売買が成立しやすい環境を提供している。累計の掲載数(2024年)は約4,000件、そのうち860件が成約しており、有効成約率は約5割である。物件所有者は物件でどのような生活を送ってきたかその物件での思い出を共有し、購入者がその内容に共感することで物件所有者と相互に信頼関係を築きながら取引が進む仕組みがサイト上に整っている。

<sup>1</sup> 家いちば HP <https://ieichiba.com/>

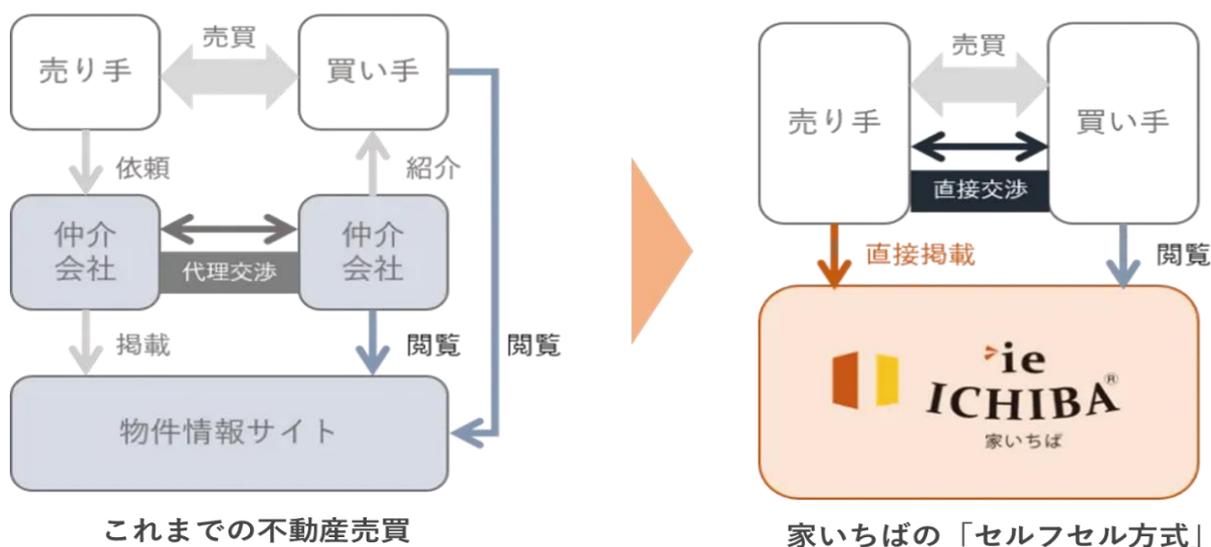


図-2 家いちばのセルフセル方式(家いちば HP より)

- 空き家の掘り起こしへの視点

一般的な不動産取引では、売主・買主の双方が不動産会社を仲介会社として売買交渉を行うことがメインとなっており、売主が直接的に複数の買主とのコミュニケーションを通じて買主を選択することは少ない。家いちばでは、買主と売主のコミュニケーションを通じて売主がどの人に売るかを決めることが出来る。また、情報を登録する段階では、売却することを確定していなくてもサイトの利用が可能のため、気軽に物件を登録できる点も特徴である。

## 2. さかさま不動産

- 事業概要

「さかさま不動産<sup>ii</sup>」は、名古屋市を拠点に活動している株式会社 On-Co が運営する空き家の所有者と活用者のマッチングサイトであり、通常不動産取引とは逆に、既存の物件情報を公開するのではなく、借りたい人の「やりたいこと」や「想い」を公開するシステムを特徴とする。この仕組みでは、まずは借りたい人がどのような目的でその物件を使用したいかを詳細に記載し、その条件に合致する物件所有者が物件情報を提供する形を取る。物件の所有者は、借主が地域に対してどのような貢献をしたいかを理解し、それに共感することで物件の提供を決定する。物件のマッチング後は、所有者と借主の関係性が強化され、地域とのつながりが深まることが期待される。このプロジェクトは、地域活性化や若者の呼び込みを目指しており、物件の所有者が新しいアイデアに共感し、地域に貢献したいと考える借主とのつながりを重視している。

<sup>ii</sup> さかさま不動産 HP <https://sakasama-fudosan.com/>



図-3 活用希望者の想いの記述(さかさま不動産 HP より)

- 空き家の掘り起こしへの視点

「さかさま不動産」では、物件所有者が待つ側に立ち、借りたい人が自分の「やりたいこと」を公表することで、所有者がそれに応じて物件を提供する仕組みを採用しており、この方法により、物件所有者にとっては従来とは想定できないような空き家の有効活用のアイデアを得て、これに共感することを通じて従来の不動産市場に出回らない物件の掘り起こしが進められ、所有者が物件を活用する動機が強化される。

### 3. NIPPONIA

- 事業概要

「NIPPONIA<sup>iii</sup>」は、全国の歴史的建築物や古民家をリノベーションし、分散型宿泊施設として活用する株式会社 NOTE が行っている事業である。地域の伝統的な建物を再生し、地域住民と観光客を繋ぐ場を提供することを目的としている。エリア全体を一つのホテルとして運営し、宿泊施設だけでなく、飲食店や文化体験施設も提供することで、地域全体のブランディングを図っている。特にインバウンド観光を意識した高価格帯のサービスを展開し、持続可能な地域経済の発展に寄与して

<sup>iii</sup> NIPPONIA HP <https://murabito.nipponia.or.jp/>

いる。地域ごとの歴史や文化を最大限に活かし、地域に根付いた新たな価値を創出するモデルとして注目されている。



図-4 篠山城下町ホテル(筆者撮影)

- 空き家の掘り起こしへの視点

「NIPPONIA」では、地域住民や自治体と協力し、古民家の歴史的価値を再発見して掘り起こしているところに特徴がある。その地域でまちづくり開発会社を設置することで地域に根差した組織による事業を行うことが出来る。地域住民とのワークショップなどを行うことで、空き家活用の機運を高めることを可能としている。

#### 4. 巻組

- 事業概要

「株式会社巻組<sup>iv</sup>」では、宮城県石巻市を拠点に、空き家を活用した種々のプロジェクトを行っている。巻組は、空き家をリノベーションし、シェアハウスや民泊として再生する活動を行っている。このプロジェクトでは、空き家を単なる居住空間として活用するだけでなく、イノベーティブな人材の呼び込みとコミュニティ形成を目的とした場を提供することによって、地域文化の継承や新しい住民との交流を促進する場として機能している。また、地元企業や行政との連携を通じて、持続可能な地域活性化のモデルを作り上げている。

<sup>iv</sup> 株式会社巻組 HP <https://makigumi.org/>



図-5 Roopt 神楽坂(巻組 HP より)

- 空き家の掘り起こしへの視点

「巻組」では、土地が接道要件を満たさない再建築不可物件など、条件が厳しい「絶望的条件の空き家」を中心に扱っている。こうした事例で成功を積み重ねたことで、巻組に物件情報を持ち込む所有者が増加している。また、死因贈与契約を活用し、所有者が生前に土地・建物の活用計画を立て、死亡後に巻組が物件を取得して活用できる仕組みを構築している。

## 5. HAGISO

- 事業概要

「株式会社 HAGISO<sup>\*)</sup>」は、東京都台東区谷中地域において、空き家を活用した分散型ホテル「hanare」の運営を行っている。ホテルのレセプションと寝室が別の建物に存在し、お風呂や食事などは地域の銭湯や飲食店を使ってもらうことで、地域の活性化にも繋がっている。その他にも HAGISO では飲食店やアイスクリーム屋さんなど複数の事業を谷中地域で展開している。

- 空き家の掘り起こしへの視点

HAGISO では、地域の歴史的価値がある古い建物や使われていない建物に注目し、それらをリノベーションして文化施設やカフェとして活用している。地主とのコミュニケーションを取り、仲良く

\*) 株式会社 HAGISO HP <https://hagiso.com/>

なるところから始め、地域内で価値のある物件を掘り起こし、その魅力を再発見することで、物件の活用を進めている。



図-6 HAGISO 外観(筆者撮影)

## 6. 神山町

### ● 事業概要

徳島県神山町<sup>vi</sup>は、過疎化が進む中、地方創生の成功事例として広く知られている。神山町では、IT企業やクリエイティブな職業に従事する人々を積極的に誘致し、空き家をオフィスや住居に改修して提供する取り組みを行っている。後述する様々なプロジェクトを通じて空き家が有効に活用される仕組みが整備されており、空き家が移住者や企業のサテライトオフィスとして利用されるなど、町の経済活性化に大きく貢献している。地域の空き家を有効活用することで、神山町は新しい産業を誘致し、地域の魅力を高めている。また、こうした取り組みを通じて、外部からの移住者が増加し、町全体の人口減少が緩やかに改善されつつある。神山町の取り組みは、空き家の再利用と地域の新たな価値創造を同時に実現している。

### ● 空き家の掘り起こしへの視点

神山町では、空き家の掘り起こしと有効活用を進めるために、多面的な取り組みが行われている。まず、「民家改修プロジェクト」においては、町内に点在する空き家を適切に改修し、伝統的な民家

<sup>vi</sup> 神山町役場 HP <https://www.town.kamiyama.lg.jp/>

を再生することを目指している。地域の職人と協力し、100年以上使える社会資本としての価値を持たせる取り組みである。また、「お家長生きプロジェクト」では、空き家になる前の段階で所有者に登録してもらう仕組みを整えており、将来的に空き家となった場合には移住交流支援センターが入居者探しをサポートすることで、空き家の発生を未然に防いでいる。

さらに、NPO 法人グリーンバレーが運営する移住交流支援センターを通じて、空き家や空き地の情報提供や、移住希望者へのサポートを行っており、空き家の情報収集や活用が円滑に進められる体制を整えている。こうした取り組みを通じ、神山町では地域資源である空き家を効果的に掘り起こし、地域の活性化に貢献している。

## 7. 暇と梅爺

### ● 事業概要

「暇と梅爺株式会社<sup>vii</sup>」は、東京都墨田区京島エリアで古い空き長屋をサブリース方式で活用する取り組みを行っている。空き長屋をリノベーションし、これを活用したい人々をマッチングする仕組みを構築しており、地域の文化と歴史を活かしながら新しい価値を生み出している。代表の後藤氏が個人的に物件を探し、所有者と交渉してリノベーションを行い、地域コミュニティの再生に貢献している。



図-7 空き家を活用したシェアカフェ (筆者撮影)

### ● 空き家の掘り起こしへの視点

物件は、後藤氏が自ら物件所有者と交渉を行うことや、墨田区の空き室対策室から活用を期待し

vii 暇と梅爺 FB <https://www.facebook.com/himatoumeiji/>

て依頼が来るようになっている。また、地域を歩き、空き家となっている長屋を見つけて交渉を行っている。

## 8. ヤドカリプロジェクト

### ● 事業概要

「ヤドカリプロジェクト<sup>viii</sup>」は、静岡県浜松市中央区鴨江を拠点に、株式会社リージョン・スタディーズが展開している空き家再利用プロジェクトである。このプロジェクトは、空き家を購入し、長期優良住宅並みに改修して居住し、売却した利益を次の空き家の改修に充てるサイクルを確立している。最初に当時、築57年の木造平屋建て付土地として購入した物件を「がんばり坂の家」として住居兼事務所にリノベーションし、売却時には利益を出している。このように、空き家を適切に改修することにより、経済的にも有益なサイクルを作り上げている。



図-8 「がんばり坂の家」のスケルトンリフォーム(株式会社リージョン・スタディーズ HP より)

### ● 空き家の掘り起こしへの視点

ヤドカリプロジェクトの初期では、不動産情報サイトを活用して物件を探索した。その後は地域を歩き回り、空き家とみられる物件の登記を約50軒調査し、その中で所有者の住所を特定して交渉を行うことで物件の掘り起こしを進めている。

<sup>viii</sup> ヤドカリプロジェクト <https://www.region-studies.co.jp/yadokari/yadokari.htm>

## 9. ナゴノダナバンク

### ● 事業概要

「株式会社ナゴノダナバンク<sup>ix</sup>」では、名古屋市西区那古野地域で、空き家や空き店舗を活用してまちづくりを推進する事業を行っている。元は地域のまちづくり団体「那古野下町衆」の空き家・空き店舗対策チームから独立し、2009年に発足、2018年に法人化された。プロジェクトは、空き家所有者に直接アプローチし、事業者と協力して活用計画を提案することで空き家の利活用を進めてきた。また、商店街の空き店舗の利活用をワークショップ形式で行う「商店街オープン」というイベントを通じて、商店街の再生を図る取り組みも行っており、地域内外からの協力を得て、空き店舗を活用した新規店舗の開業を実現している。これにより、地域コミュニティの再活性化に寄与しており、那古野地域以外に鳥取県智頭町でのかやぶき屋根の物件の活用や岩手県陸前高田市地域でも同様の取り組みを広げている。



図-9 米蔵から日本酒レストランになった物件(筆者撮影)

### ● 空き家の掘り起こしへの視点

「ナゴノダナバンク」では、空き物件の持ち主に対し、物件の具体的な活用方法を予め明示することで交渉を進めている。所有者には、どのようにリノベーションし、どのような用途で物件を活用するかを詳細に提案することで、物件の有効活用に対する理解と協力を得られるようにしている。

<sup>ix</sup> 株式会社ナゴノダナバンク <https://nagoban.com/>

このプロセスにより、所有者の安心感と共感を促し、地域の再生と活性化につながる取り組みが実現されている。また、空き家活用の実績が増えていくことで、他の空き家所有者から相談も増加している。

### 3—空き家の掘り起こしのために

これらの空き家活用の事例から空き家の掘り起こしのために有効であると考えられる方策については以下のようなことが考えられる。

#### 1. 空き家の所有者に決定権を持たせる。

空き家の所有者は、どの活用法でも受け入れるわけではない。一般的なポータルサイトでは活用者の情報がほとんど得られないため、所有者が判断に困る場合が多い。「どのような人が活用するのか分からない」という不安が、所有者が空き家を市場に出さない一因となっている。従って、まずは活用者による具体的な活用方法等の情報を提示し、それを基に所有者が空き家提供の判断可否ができる仕組みを整える工夫をすることは有効である。これにより、所有者に安心感が生まれ、空き家の市場流通が促進される可能性が高い。

(例)家いちば、さかさま不動産、ナゴノダナバンク

#### 2. 売却や賃貸に対して段階を踏むことが出来る。

空き家を市場に流通させるという決断は、所有者にとって容易ではない。売買や賃貸を確定していない段階で、物件情報を提供できるような仕組みがあれば、所有者が「(所有物件には) 想定以上の需要がある」と認識し、市場に流通させる意欲が高まると考えられる。

(例)家いちば、さかさま不動産

#### 3. 地域との繋がりを強く持つ。

空き家の所有者に物件を提供してもらうには、所有者との信頼関係が重要である。地域に根差した組織が仲介役となることで、所有者が安心して物件を市場に出すことができる環境が整う。また、空き家活用が地域づくりの一部であると位置づける視点も必要である。さらに、実際に歩いて空き家を探す地道な努力も重要である。

(例)ナゴノダナバンク、神山町、NIPPONIA、暇と梅爺、ヤドカリプロジェクト

#### 4. 活用の成果の広報を行う。

空き家の所有者は、自分の空き家に活用の可能性があると思っていない場合が多い。そのため、実際の活用事例を広く伝えることで、自分の物件にも可能性があることを認識させることが有効である。さらに、実際に活用されている様子を見てもらうことで、所有者から信頼を得ることも期待できる。

(例)ナゴノダナバンク、巻組、暇と梅爺

## 5. 機会を捉える。

空き家となる機会は、所有者が相続時や施設への入居時が多い。死因贈与契約や終活における不動産に関する相談等を行い、生前に相続後のことを決めておくことで、相続時のタイミングで、物件を取得できる機会を創出する仕組みを持ち、所有者との円滑な接点と取引が可能になる。

(例) 巻組、神山町

## 4—おわりに

本稿では、空き家活用を行っている事業者がどのように空き家の情報を手に入れているかについて整理を行い、空き家の所有者が空き家の情報を市場に流すための方法について検討を行った。今後、これらの取り組みを支える具体的な仕組みや成功事例の普及が課題となる。特に、空き家問題は地域全体の課題であるため、事業者、地域住民、行政が協力し、地域資源としての空き家の価値を最大化することが重要である。

1. 公益財団法人 東北活性化研究センター. 空き家等で地域を活性化する方法.  
<https://www.kasseiken.jp/searchposts/searchposts-6452/>