

令和 3 年度空家等対策事業の進捗について

項目	11月末までの実施状況	今後の予定
空き家バンクの運営	<ul style="list-style-type: none"> ・新規登録物件数: 7件 ・新規利用者登録数: 25件 ・マッチング依頼件数: 18件 ・マッチング成立件数: 4件 	<ul style="list-style-type: none"> ・HP等での広報、マッチング業務を継続
空き家情報の広報	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家の利活用啓発チラシの配布(5月) 	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家無料相談会の実施(2月)
空家等の掘り起こし	<ul style="list-style-type: none"> ・中山道空き店舗等実態調査(愛荘町商工会と協業) →12件の空き店舗等候補物件を発掘 →11月にアンケートを送付し、意向確認中(4件回答あり) 	<ul style="list-style-type: none"> ・意向確認の継続実施 ・令和2年度発掘店舗の活用意向向上
利活用モデルの検討	<ul style="list-style-type: none"> ・追手門学院大学と協業し、空き家の利活用モデルを構築 →11月にフィールドワーク、現地調査、測量を実施(2日間) 	<ul style="list-style-type: none"> ・令和4年2月～3月にかけて利活用モデルの展示会を実施
空家等の改修等補助	<ul style="list-style-type: none"> ・令和3年度より空家等の改修、家財処分費への補助事業を開始 ・改修補助申込件数: 4件 ・家財処分費補助申込件数: 2件 	
空家等対策計画の策定 (中間見直し) *資料3にて説明	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の方向性の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・令和4年4月より調査がスタートできるように準備を進める
関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊の活用検討(ローカルベンチャーの誘致) →空家等を事業の拠点として利活用してもらえる人材の誘致 	<ul style="list-style-type: none"> ・令和4年4月着任に向け人材募集を継続

成果

- 平成30年度より運営している空き家バンク事業において、初めてのマッチングが成立
→空家等の利活用に関する風土が形成されつつある
- 空き家改修補助では4件の申し込みがあり、うち2件は他市町からの移住者が利用された。
→移住施策としても有効

課題

- 空家等利用希望者数と比べて、空家等の物件登録が少ない
→空家等の掘り起こしが不足、利活用に対する課題解決ができていない(相続、荷物、心情 等)
→空家等所有者に対するコミュニケーションを増やすとともに、地域とともに受け入れ環境を整える

項目	11月末までの実施状況	今後の予定
条例の制定・施行 * 資料2にて説明	<ul style="list-style-type: none"> ・令和3年6月議会にて上程、条例を公布 ・条例施行に向けた体制整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・令和4年1月より条例施行
適正管理の相談受付	<ul style="list-style-type: none"> ・相談受付件数: 11 ・所有者による対応件数: 5 * 案件については別紙参考資料を参照 	<ul style="list-style-type: none"> ・所有者による対応件数を増やすよう、条例・規則に基づいた対応をしていく。

成果

所有者や管理者に連絡し、家屋の修理や樹木の対応をしてもらったケース等がある。

課題

一度限りの管理対応ではなく、継続して空き家の管理をしてもらうことと、アクションのない所有者への戸別訪問などの実施も今後は必要となる

まとめ

- 利活用・適正管理双方において、一定程度の効果は発現している状態
- 国・県等の動向（補正予算、相続登記の義務化 など）を注視しながら、時流に合わせた事業を実施する必要がある
- 空家等事業の推進において必要不可欠なのは所有者等とのコミュニケーションと空家等の問題に関する理解度の向上
- 空家等の課題解決においては、「空き家単体」の事業推進ではなく移住や自治会施策、景観形成など他施策との連携を強化し、相乗効果を図っていくことが重要

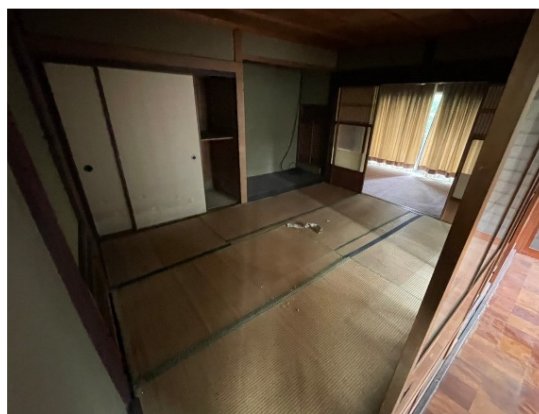
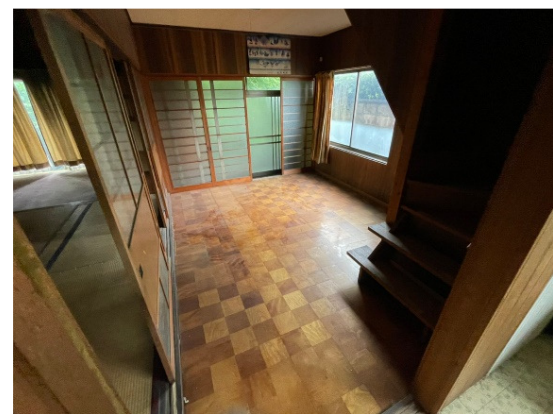
空家等改修補助金活用事例

【資料1：参考】

事例 愛知川宿内空き店舗

改修前

改修後




- 町の魅力を高め、ウォーカブルタウン創造事業の目的達成や移住・交流の促進を図るためには、地域の魅力を高め、愛荘町で地域課題の「持続可能な」解決手段を持った人材が必要。
- そのために有用な手段の一つとして「ローカルベンチャー*1」の誘致・活用が考えられ、協働する団体として、全国各地で地域おこし協力隊の制度を活用した「ローカルベンチャー」の起業家・誘致に実績とノウハウのある一般社団法人Next Commons Labを協力事業者として事業推進

* 1: ローカルベンチャー: 地域資源や地域の魅力を活かしたビジネスを通して、「地域の課題」を解決する事業

設置年: 2015年

所在地: 東京都渋谷区

事業概要:

ローカルベンチャー育成をはじめとして、地域における様々な社会課題の解決の基盤づくりを目指すとしている。  Next Commons Lab

事業実績:

国内10箇所を拠点に、活動を行い、計114名の起業家移住を実現。県内においては、湖南省において活動中。

進捗状況(11月末時点)

- ・現地調査、関係者ヒアリング、ワークショップ等を実施し、ローカルベンチャー誘致に向けた全体コンセプト(案)を作成
- ・本コンセプトの決定後、コーディネーター(地域おこし協力隊)の募集を開始(8月～)

コンセプト

つながりを生む マーケットを創る

小さくても魅力的な事業をはじめたり、地域に開かれた場所や機会をつくることで、人と人との新たなつながりの起点が生まれる。モノを取り引きするだけではなく、豊かな関係を育む創造的なマーケット。地元の大切なものを残したり、新しいチャレンジを後押ししたり、人びとが暮し働くための心地良い基盤となるまちを、自らの手でつくっていこう。

今後の進め方

- コーディネーターの募集を継続
- 地域資源を活用した起業の種の模索
- 起業家の拠点となる物件、候補地調整
- 起業家のパートナー探し

3～5年で10名～13名の
起業家を誘致し、
5～10件の
新たな事業を創出する

ロゴマーク



伝統産業や近現代の愛荘の発展を支えてきた清流(水)をイメージしたもの

キーワード

社会関係資本
(ソーシャルキャピタル)

新旧住民をはじめとして、人と人の繋がりをどう創出するかが、今後のまちづくりの重要な課題となる

×

市場
(マーケット)

宿場の賑わいを取り戻し、人が集まり交わることで繋がりをつくるウォーカブルタウンとも運動する