

空き家利活用人材育成事業

短期研修に係る事前説明会 次第

- 1 開会
- 2 事業者紹介
- 3 事業概要について
- 4 質疑応答
- 5 閉会

事業者紹介



赤羽 孝太（アカハネ コウタ）氏（42歳）

- 辰野町出身。一級建築士（コミュニティアーキテクト）、宅地建物取引士（不動産取引事業者）、総務省地域活力創出アドバイザー。
- 企画とデザインと建築という手法を使って地域の今を再編集し、未来にワクワクする人を増やすため、辰野町でエリアリノベーションの活動などを展開する一般社団法人 ○（まる）と編集社の代表等を務める。
- 「空き家はローカルの貴重な資源」と主張。いわゆる「シャッター商店街」の課題に触れ、無理にシャッターを全部開ける必要はなく、飛び飛びの店舗をつないで、まちのコミュニティ空間を再定義する『トビチ商店街』の構想を推進するほか、**空き家・空き店舗を活用し、ローカルで何かをやりたい熱意のある人を応援する地域のキーパーソンとして活躍**。その取組や理念に共感したクリエイティブ志向の若者が辰野町に集まり、さまざまな活動が派生的に生まれている。

地域の空き家の利活用に向けた現状と課題

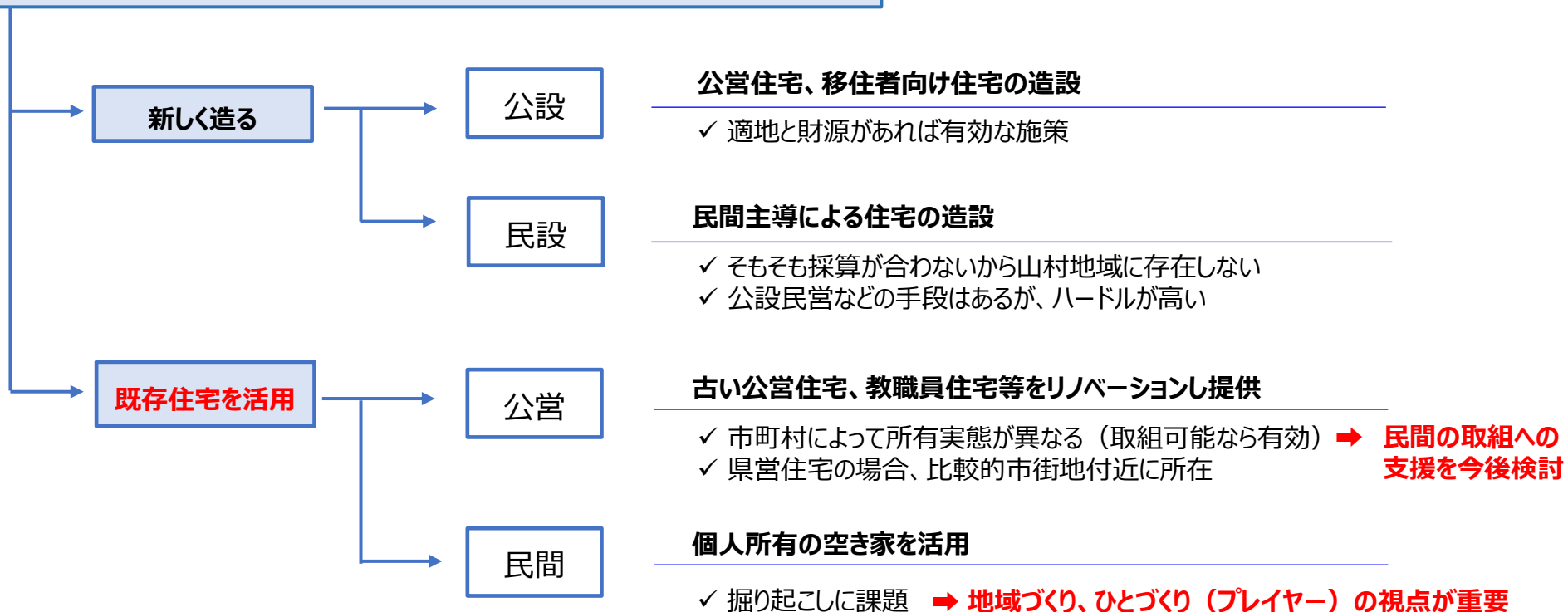
移住の取組における重要なポイントのひとつは、「**住まい（家）の確保**」

- 中山間地域は**賃貸**の不動産物件が不足
- 移住者自身が住居を新築する選択肢もあるが、土地の確保に加えて多額の建築費用がかかりハードルが高い
- 一部自治体において、公営住宅を建設し移住者向けに提供しているが、財政面や用地確保の面で課題も多く、十分な数を確保できていない

➡ 既存住宅で居住者がいない地域の「**空き家**」に着目し、空き家バンクや各種補助制度を導入するなど、空き家の利活用を推進する県内自治体が増加

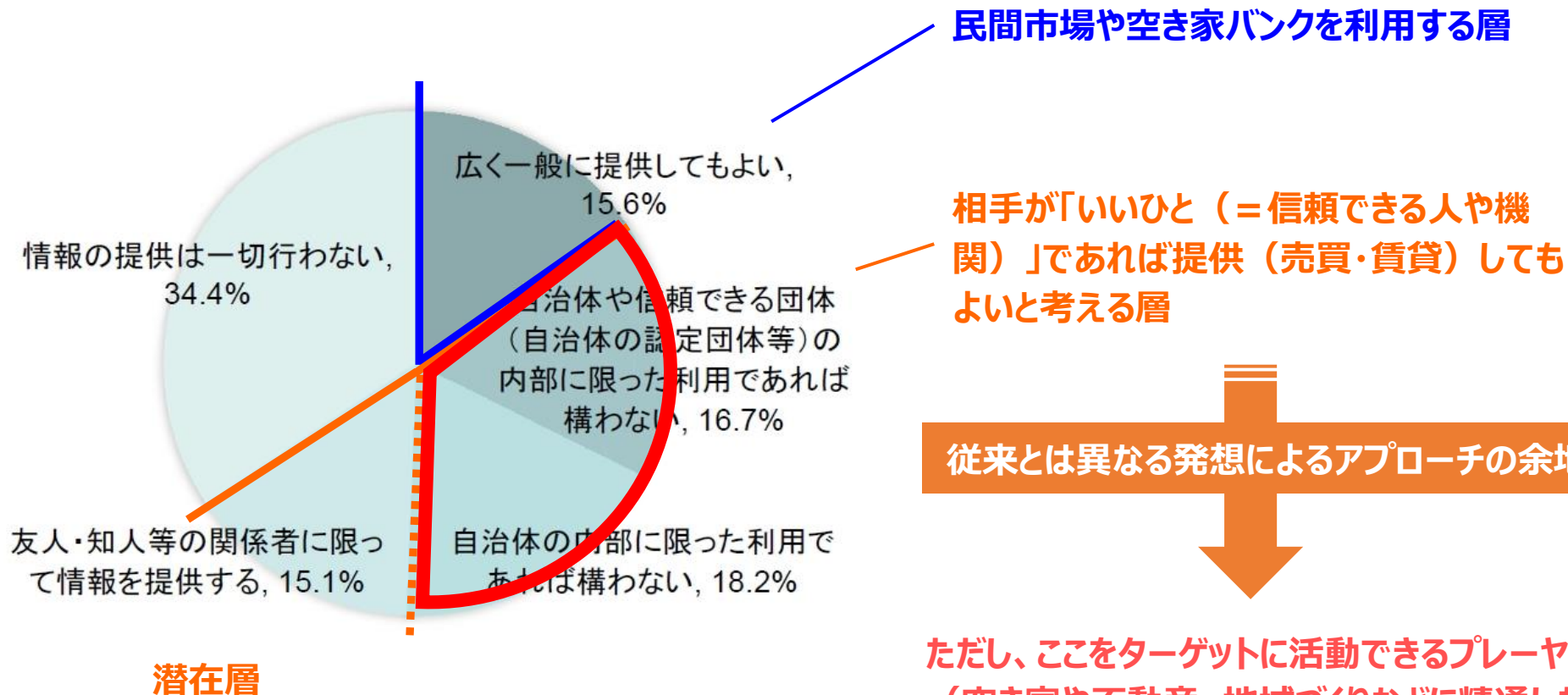
➡ すぐに手の付けられる範囲の空き家の利活用は多くの地域で着手済み … 現状最も大きな課題は、「**地域に空き家があるのに使えない**」点

「移住者向けの住まいが不足（特に山村地域）」施策面でのアプローチ



【参考資料】 空き家オーナーの認識

売却・賃貸のための情報提供



出典：国土交通省「空き地等に関する所有者アンケート」（平成29年2月実施）

N=5,000

（『さかさま不動産』資料を参考に作成）

新 R6 空き家利活用人材育成事業

目的 地域で空き家の課題に取り組む専門人材を育成することで、空き家の掘り起こしを進め、**移住者の住まいを確保する**

考え方 空き家課題への対応の一步は「ひとづくり」。空き家の実態を知った上で補助制度や仕組みを適切に運用できる人材を各地域に増やしていく

- 空き家の課題に対応するためには、不動産、相続、税制、建築・都市計画及び地域づくりといった幅広い専門的知識に加え、**現場経験と地域からの信頼が重要**
- そこで、まずは地域の空き家の諸課題に取り組む人材育成を支援する（ひとづくりの推進）とともに、プレイヤー同士をつなぐネットワークを形成することでナレッジの共有を図り、次フェーズの施策展開につなげる。

事業イメージ 【ポイント】 **空き家の取引が動いている現場に学びに行き、最初から終わりまでを自身が体験するプログラムを実施**

- 空き家は状態や事情が現場によって異なるため、場数を踏み経験を積むことが重要であり、その実務の中から専門的知識を学んでいくことが効率的。さらに、1つの案件を最初（案件の受注）から終わり（契約締結）まで通して経験することに意義がある。
- 不動産を扱うため、案件が生じたときや所有者から相談があったときにその地域にいないといけなく、また、いつ案件が発生するか分からない。

▶ **滞在型研修が有効**

