

今津校区の「空き家活用」と「貸家創出」による定住化促進事業

今津校区における定住化促進事業実行委員会

（NPO 法人わが家の 119 番・今津校区自治協議会・
福岡市住宅都市局地域計画課）

（１）共働のきっかけ・必要性

【必要性・提案理由】

今津校区は市街化調整区域にあり、市街化区域より地域課題がより深刻化している。特に、人口・世帯数の減少に伴い空き家が増加しており、さらに、子供の減少は、地域にとって対策が望まれる重要な課題となっている。校区では、空き家を有効活用して定住者を迎えたいと思っている。しかしながら、空き家の所有者は、①面倒で資金もかかる、②知らない人に貸すのが心配、③相談先がないなどの理由で、建物は放置されて劣化し、事態は悪化している。半面、移住希望者にとっても、①貸家物件が少なく、②情報が局所的で、③相談先も分からず、移住環境が未整備な状況である。以上のような問題に対処して定住化を促進するためには、貸家を創出する事業を実施し、情報の受発信を充実させ、相談体制を整えることが求められている。

【福岡市 担当課の考え】

市街化調整区域の主体的なまちづくり及び活性化は、第 9 次福岡市基本計画（H24 年）、福岡市まち・ひと・しごと創生総合戦略（H27 年）に沿ったものであり、今津校区をはじめとする市街化調整区域における定住化促進は、福岡市及び NPO・地域が共働して地域課題の解決に取り組むべき事業であると考えている。

（２）事業目的

福岡市の市街化調整区域では、農林水産業などの地域産業の衰退、人口の減少や少子高齢化の進展などによる地域コミュニティの維持が課題となっている。このような現状に対して、NPO と地域（校区）及び福岡市が持つノウハウや特性を活かし、それぞれが互いの役割を理解し、自主性と自立性をもって事業に取り組むことにより、調整区域における活性化に寄与することを目的として、今津校区をはじめとする市街化調整区域における定住化促進を実現するため、今津校区をモデル地域として、既存の空き家を活用した定住化の実践とノウハウの収集を行うことを目的とする。

（３）事業目標

■事業 『定住移住者』の創出

1. 調査： 物件ごとに立地の利便性、建物の状態を調査・評価
2. 交渉： 優先順位をつけて交渉、建物整備計画の策定
3. 実施： “空き家”物件を “貸家”物件へ転換、定住者探索・賃貸化のマッチング

■目標

- ◆若年世帯の定住化（子供の増加）、地域コミュニティの活性化（再生）
- ◆実務を通じて人材を育成し、地域（九大生も含む）が、継続して運営できる体制をつくる。

数値指標

成果指標	目標値
移住希望者からの相談数	10
供給創出： 空き家物件の貸家転換	4

(4) 事業内容 ①

1. 調査 : 物件ごとに立地の利便性、建物の状態を調査・評価

■ 賃貸化物件創出のための物件調査と評価

H27 年、福岡市と今津校区自治協議会が調査した空き家「44」物件情報を基に、取組み済の既存物件を加えて精査した結果、**空き家の総数は「69」物件**となった。

この空き家「69」物件を『立地・建物の状態』等の調査区分で全数評価した。なお、評価はあくまで外観のみで判断している。

◇調査区分

1. 建物(土地)の状態

S	すぐに使えそう!
A	このままで(近い状態で)使えるかも?
B+	軽微な修繕が必要だろう!
B-	一定規模の修繕が必要だろう!
C	本事業で「活用」するには無理がある?
D	危険な建物に思える!

2. ニーズ(需要面) 借りる人と土地・建物の規模等の適合性

ターゲット 30~40歳代の夫婦と子ども(1~2人)、3~4人の家族構成を対象世帯とする。

◎	適している!
○	ほぼ適合しそうだ!
△	ターゲット外で(借りたい人)を探せばいるかも!(例: 規模が特大である等)
×	難しそうだ!

3. 管理状態(防犯)

◎	適切に管理されており、敷地内に侵入しにくい。
○	適切に管理されているが、敷地内に侵入できる。
△	建物や敷地の管理が不十分である。
×	不適切な管理状態である。(建物・衛生・景観・周辺環境への影響【大】)

◇調査表 (記載例)

	立地種別	【土地】	【建物】	【防犯】	【建物】
	幹線沿 住宅地 孤立地 距離距離 (km) 幼稚園 小学校 中学校	規模 境界 隣地 屋根タイプ 屋根 基礎部 柱・壁等 駐車場	【中】・前面庭あり 側方・後方 平屋 【中】 【良】 汚損なし なし	・門扉 あり(開閉可) ・塀 前面(CB・樹木) ・柵 あり(樹木) ・窓 雨戸閉め ・ボイ なし ・中侵入防止警 報器(警報)導入可 ※周辺影響 なし	《建物》 A 《適合性》 ◎ 《防犯》 ○

□評価まとめ 総物件数 69 ([建物] + [ニーズ適合])

地域名	総物件数	S+◎	S+○	A+◎	A+○	計
緑町	14	1	1	2	2	6
岡	11	0	1	3	1	5
浜崎	10	1	1	0	0	2
本町	6	0	0	0	2	2
大原	28	3	0	2	3	8
計	69	5	3	7	8	23

※ 調査結果: 総物件数「69」の内、家屋の改修により賃貸化できそうな「高評価物件」は「23」

(4) 事業内容 ②

2-1. 交渉 : 優先順位をつけて交渉、建物整備計画の策定

■ 家主と交渉する際の基本的な考え方

- ・自治会や町内会から情報提供を受け、連絡先等を把握しながら交渉。
- ・評価の高い「23」物件を中心に連絡先が把握できたものから順に交渉。
- ・家主の了解を得て、屋内を確認し、建物の評価を見直す。
- ・家主と建物の整備計画について協議して検討。

■ 交渉状況

貸家化できた物件は3件(R1.9時点)

賃貸化に応じていただける所有者が少ない。

※28件(物件調査において評価の高い「23」物件をベースにして整理)

◇家主の意向など

分類	件	(%)※	主な意見
意識・心情	8	(32%)	・見知らぬ人に貸したくない ・家主が存命のため ・自分の一存では決められない など
家の状態	4	(16%)	・空き家になって間もなく整理事項が多い など
権利関係	2	(8%)	・相続問題 ・賃料の配分
賃貸条件	4	(16%)	・改修費用がかかる ・賃貸条件(家賃など)が合わない
その他	10	(40%)	・連絡先が不明 ・連絡が取れない など

■ 課題

- 地域と共働するうえで情報共有などが必須であるが、NPOが地域との信頼関係を築くために地域活動に参加するなど、相当の時間と労力を要する。
- 貸すことへの抵抗感(見知らぬ人への賃貸、家主が戻る可能性がある など)
- 貸家にするための家屋の整備・補修や家財の整理等、事前に必要な費用の捻出
- 家主が遠方に居住、所有者の所在が不明など交渉に時間を要する。
- 築年数が古い空家が多く、確認申請時の図面等が残っていないなど、「開発許可(用途変更)」の手続きの際、現存資料だけでは建物の安全性の確認ができない物件が多い。

■ 対応案

- NPOが地域活動へ参加するなど、地道な取り組みにより、地域との関係性を強化する。
- 家主と信頼関係を築く必要があり、粘り強く交渉を続け、取り組みへの理解を深めていただく。
- 賃貸する際の家屋整備・補修、家財整理を支援する。
- 地域行事やボランティア等に参加して情報収集に努め、家主の連絡先等の情報取得を行う。
- 別途、地域で取り組んでいる区域指定に向けた取り組みを進めるとともに、空き地の有効活用を図る。
- 物件調査結果では評価が低く、今まで交渉していなかった物件について再評価し、優先順位をつけて交渉する。

2-2. H31年度 新しい交渉方法の取り組み

※相続問題等、家主の貸家化の障害になっている課題への取り組み

■ 対応案

- 権利関係(登記)相続手続きの委任を受け、貸家化・売却の条件を整える。
- 新所有者との間で『貸家・売却』等の方向性に合わせて交渉を行う。
 - ◇貸家化の再検討
 - ・家財整理や改修費用等、賃貸条件の算出 ⇒「貸家化」
 - ◇土地(建物)売却交渉
 - ・土地・建物価格の調査等
 - ・解体費用・測量等の見積りにより売却条件の交渉 ⇒「土地売却→建物新築」

(4) 事業内容 ③ 平成 29 度実績《貸家化(賃貸化)実績》

3. H29 年度報告：“空き家”物件を“貸家”物件へ転換、定住者探索・賃貸化のマッチング

■ 賃貸化事業：『賃貸物件』と『定住移住者』のマッチング（賃貸化の成立）

<基本的な考え方>

- ・自治協議会のHPや自治会・町内会による家主及び移住希望者の情報収集
- ・家主へ共働事業を紹介して貸家化の了解を得る。移住希望者を募る。
- ・家主と移住希望者の意見調整（面会 ⇒ 内覧 ⇒ 家財整理 ⇒ 内外装工事 ⇒ 契約行為等）

(1) A 様邸の貸家化（H29 年 6 月入居）

整備前



整備後



成果：大原町内会長の先導で事業を開始して、短期間に貸家化することができた。

移住者は西区・大町団地に在住、「海の近くで暮らすのを希望」、長男の小学校入学を契機に引越しをと考えていた。家族で移住、子供の増加に寄与できた。貸主も遺品整理及び空き家の活用ができて満足している。

(2) C 様邸の貸家化の断念（H29 年 8 月）



■ 賃貸化のためには「開発許可(用途変更)」が必要

この物件は、賃貸化のためには「開発許可(用途変更)」による手続きが必要であった。当該建物の建築図書がなく、書類作成に想定以上の労力を要した上、許可の過程で建物の補強が必要になるなど、手間及び多額の費用が発生することがわかり、許可申請を途中で断念した。

(3) K 様邸の体験住居化（11 月交渉開始、3 月体験居住の実施）

◎ 平成 29 年度実績

成果指標	目標	実績	達成度
移住希望者からの相談数	10	10	100%
空き家物件の貸家転換	3	1	33%

《課題整理》

- ・「開発許可（用途変更）」の手続きの難しさを実感した。
「開発許可（用途変更）」の手続きが不要な地域は「大原（一部）」のみで、濱崎・緑町・岡・本町内の物件は賃貸化のハードルが高かった。⇒物件の限定性（賃貸化できる物件に限られていた。）
- ・空き家の家主（相続者または実質的所有者）への連絡が取れず、賃貸化の話ができない物件があった。
- ・空き家の「残置物の処理」、「家屋整備」の費用の捻出方法に工夫が必要であった。
物件ごとの個別対応が必要であり、費用以外にも想定以上に手間暇がかかる作業であった。
- ・移住希望者（特に子育て世帯）の移住ニーズはあり、その数は一定数以上あることがわかった。

(4) 事業内容 ④ 平成 30 年度実績《貸家化(賃貸化)実績》

4. H30 年度 報告：“空き家”物件 “貸家化”の成約

■賃貸化事業：『賃貸物件の整備』と『定住移住者』のマッチング

<基本的な考え方>

- ・自治協議会・町内会長のマンパワーによる優良空き家物件の掘りお越し
- ・地元（寺院）からの移住希望者の情報収集
- ・貸主（家主）と借主（移住希望者）の意見調整（面会、内覧、家財整理）
- ・家屋の整備・補修の実施、契約等ご入居手続き（契約、売電等）

(1) K 様邸の貸家化（H30 年 4 月契約）



整備前



整備後



成果： 緑町町内会長の優良な空き家情報と家主とのコンタクトにより事業を開始した。

京都から将来の寺院住職ご家族の移住に成功した。

住宅は、指定区域外であったため、賃貸化のための「開発行為の用途変更」といった行政手続きを適正に行った。賃貸化までに要した期間は、約 6 ヶ月程であった。

(2) N 様邸の貸家化（H30 年 9 月契約）



■岡町 N様邸：木造平屋建（小規模住宅）

7月	新規空き家登録（No, 64）
	移住希望者
8月	家屋・設備機器整備など家主交渉
	家賃・入居日など入居条件交渉
	残置物整理・家屋内装工事
9月	賃貸借契約締結、入居開始
	入居開始

◎ 平成 30 年度実績

成果指標	目標	実績	達成度
移住希望者からの相談数	10	18	180%
空き家物件の貸家転換	4	2	50%

(4) 事業内容 ⑤ 平成 31 (R1) 度《定住化促進事業の実績》

5. H31 (R1) 年度 実施状況：「空き家」と「貸家化」と「売買」による定住促進策

■「売買」による定住促進：『空き家物件』と『移住希望家族』のマッチング

＜実施方法＞

- ① 空き家物件の探索（空き家物件（約 30）の中から希望物件を見つけ出す）
- ② 希望物件の絞り込み（3～5 物件程度）
- ③ 地主（空き家所有者）交渉（連絡先を探す→売却意向の確認、売買課題の整理）
 [所有者対応]
 - ・権利関係（相続登記）の手続き
 - ・土地（建物）価格の調査等
 - ・解体費用・測量等の見積りによる売却条件の算定
- ④ 売買条件の成約 ⇒ 契約行為（重要事項説明）の実施
- ⑤ 引渡し・決済（所有権移転）
- ⑥ 移住希望者による建築行為 ⇒ 移住

(1) T 様邸 売買による定住化 (R1 年 12 月予定)



□家族 移住予定

(2) K 様邸 売買による定住化 (R1 年 10 月予定)



□家族 移住予定

(3) 売買交渉中物件 A 様・T 様邸



□A 様・T 様の土地（建物不分離のため）一体化して活用（約 100 坪）



(4) I 様邸



□所有者 売却交渉中

■「貸家化」による定住促進：『空き家物件』と『移住希望家族』のマッチング

I 様邸

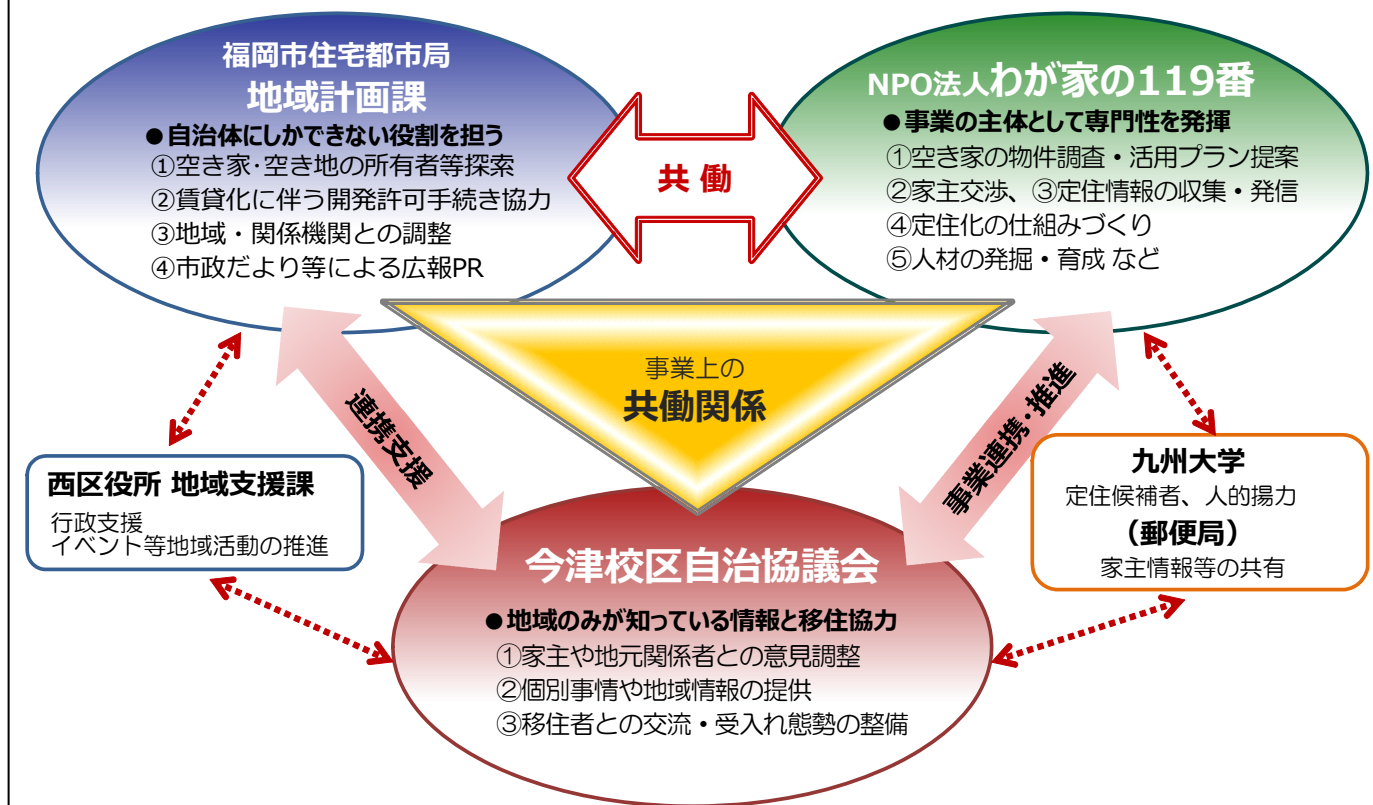
- ① 権利関係（相続登記）の手続きを行う。
- ② 家財整理や改修費用等、賃貸条件の算出
- ③ 借手（移住希望者）の決定
- ④ 賃貸借条件の決定
- ⑤ 家財処分・建物の改修工事
- ⑥ 契約行為 ⇒ 『貸家化』



◎ 平成 31 (R1) 年度実績（予測）

成果指標	目標	実績	達成度
移住希望者からの相談数	10	10～15	100～150%
空き家物件の貸家転換	4	4～8	100～200%

(5) NPOと市の役割分担



(6) 担当者の声・市民の声

【NPO】

- 地域と信頼関係を築くのに時間を要した。
- 賃貸化物件の実績を通じて、業務における一連の実務が経験できた。
- 共働事業を通じて、地域との連携・信頼感が強化され、危険空家の対応や松原保全等、地域のまちづくり事業へと活動の幅が広がり、同時に地域との関係性が深まった。
- 空家の賃貸化のためには「開発許可（用途変更）」による手続きが必要だが、建築年が古い空家は建築図書がほとんど残っておらず、手続きのための書類作成に想定以上の手間や費用が発生した。空家は建築年が古いものが多く、今後の案件についても同様に手間や費用負担が想定される。

【地域（校区）】

- 子供がいる家庭が移住され、喜ばしい結果となった。[今津小学校児童数 102名(H28)→135名(H31)]
- 校区内の空き家の実態を共有した上で、5町内会の協力体制ができた。
- 定住化促進事業が糸島地区で着目され、マイタウン情報誌（H29年9月特集）等の紙面で取り上げられることで今津校区の注目度が上がり、良いアピールにつながっている。

【福岡市】

- 空家の賃貸化のためには「開発許可（用途変更）」による手続きが必要だが、建築確認済証がない物件の安全性を確認する手続きや確認するための図面作成の費用負担、安全性確保のための補強の費用負担が必要となり、家主の理解を得られないなどの課題が見えた。
- 事業を通して、活用可能な物件の発掘が課題であり、「見知らぬ人に貸したくない」、「自分の一存では決められない」など、家主の賃貸化への抵抗感が大きな要因であり、他の先進事例を参考に更なる創意工夫が必要である。
- 家主ごとに異なる、「貸したくない」あるいは「貸せない」理由に応じて対応するためには、その交渉の経緯や結果などの交渉状況を整理してその後の対応を検討する必要があるが、交渉状況の整理まで手が回っていない。

【市民（受益者等）】

- 移住者は、今津での子育てを要望していた。希望に合った物件を提供できて喜んでいただけた。
- 定住化促進の事業内容やその仕組みは、情報誌等に好意をもって取り上げられた。
- 移住希望者の情報は多く集まることから、移住ニーズがあることが実感できた。
- 貸主は遺品の整理及び空き家の活用ができて、満足していた。
- 移住希望者に対し空き家の創出が追いついていない。

(7) H31 (R1) 年度後の展開

NPO において

これまでの共働事業で培った、地元との信頼関係とノウハウを生かして活動を継続する。

■ 空き地等の有効活用、賃貸化の物件数の増加・定住移住者の創出強化

【供給面の取組】

- ・ 空き地の活用に注目して定住化促進を増進させる。(売買物件の取組み)
福岡市による空き地調査を活用して、空き地の有効活用を考える。
- ・ 物件調査結果「低評価物件」について、売買物件として交渉して物件化する。
※年間目標： 空き地＋空き家の物件数 3～7

【需要面の取組(仕組化)】

- ・ 貸家情報の発信機能を強化して、多くの移住定住者を呼び込む。
- ・ 移住者と地域との交流、地域に馴染める体制づくり
※ 移住希望者の名簿化(移住希望者 10～20 世帯/年間)

■ 今津校区以外の校区への取組み・展開

- ・ 共働事業によるノウハウや成果について他校区へ取組みエリアを拡大させる。(北崎校区など)

<その他の検討中の取り組み>

□ 情報収集の強化

郵便局(実行委員会「笠委員(今津郵便局長)」)との情報連携

- ① 郵便局の見守りサービス
- ② 家主ご本人に確認していただいたうえで、郵便局よりNPOへ情報提供を受ける。
- ③ 物件提供の交渉

福岡市において

定住化促進を図る地域の活動を、継続的に支援していく。

■ 地域・関係機関調整

■ 各種制度の活用及び諸手続きの支援

■ 空地調査の実施(地権者調査含む)

- ・ 区域指定型制度を行った地区の空地調査等を実施する。

