

令和4年度 国土交通省「住宅市場を活用した空き家対策モデル事業」採択事業
“ふるさと納税”を活用した空き家まちづくりセミナー ニュースレター

令和4年12月1日(木)13:30～17:00 お茶の水ソラシティカンファレンスセンター ROOM B

基調講演

空き家を活かした“しなやかな地域づくり”への処方箋

(株)日本総合研究所 主席研究員 藻谷 浩介

空き家が増えていく根底にあるのは「昭和的思考」とらわれた人たちが多くいるからです。凝り固まった思考にとらわれず、事実と向き合った先にある「しなやかな地域づくり」の処方箋を解説していきます。

皆さんの頭の中にある「昭和的思考」がアップデートされていないことにより、空き家が増えていく原因を見えづらくしています。今回は、複雑な分析手段などを使用せず、誰でも簡単にその事実が確認できるようにしていきたいと思います。

まず、全国の空き家率の確認をしていきます。全国の空き家率は2018年で13%、アパートやマンションの空き室も含めたうえで8軒に1軒が空き家であることが分かります。人口が集中していると言われる東京都であっても空き家率は11%、9軒に1軒が空き家になっているということです。空き家率が10%を超えているのは異常であるという事は認識してもらいたい。よく勘違いをされるのですが、東京の空き家は全国平均よりも多少低いですが、空き家軒数で見ると81万軒もあることになります。

また、「人口が減っても世帯数が増えれば問題ない」という世帯数神話を唱える人がいますが、人口が減っている中で世帯数が増えても空き家が減ることは絶対にありません。

次は、空き家が生まれる根本的な原因について考えていきましょう。まず、「家に価値がある」「東京は繁栄しているから大丈夫」と信じている昭和的な考えの人がたくさんいるということです。だからこそ、首都圏での空き家対策は非常に難しい。次に、空き家がこんなにもあるのに、なぜ宅地分譲が未だに多く出されているのでしょうか？ 実は、これが非常に大きな問題なのです。人口が減っているのに家の数が増えると、空き家が増えていくことは必然であることが分かると思います。

今までの話をまとめると、空き家ができてしまう理由は大きく3つあります。まず1つ目が、若者が減っているのに新規住宅が建っていることです。2つ目が、家主の不作為（自身の空き家を改修したり市場に出したりしない）です。そして、3つ目が静脈（壊して処理する）産業が未発達であることがあげられます。



▲統計データから空き家が増える原因を説明する藻谷浩介氏

このことを、総務省が公表している統計データをもとに説明してみましょう。そうすれば、日本の空き家が増える理由を読み取ることができます。乳用児の出生数を見てみると、1975年には1,000万人もいますが、2022年には55%減の450万人しかいません。逆に高齢者の数を見てみると、1975年に540万人だったものが2022年には5倍の2,800万に増えています。極端な話ですが、これから家に住むようになる人たちが55%も減っているのにも関わらず、空き家が解体されずに残るとなると、空き家率が55%になってしまうことを意味します。

空き家を減らす必要な処方箋は、次の4つだと考えています。まず、1つ目は宅地分譲として売却してしまうのではなく定期借地にするか賃貸で家を貸していくこと。2つ目に、外国人向け不動産事業を振興させること。3つ目に静脈（壊して処理する）産業を振興させ、費用を低廉化させるためにも取り壊しを容易にする法整備を行うこと。最後の4つ目は、公・民・NPOが連携して行うリノベーション&賃貸しかありません。特にリノベーション&賃貸は、昭和的思考から脱却した家主をできる限り早く見つけて取り組むこと。これは早い者勝ちです。一つでも多くの成功事例を出していくことが、何も考えていなかった人たちの気付きにつなげることができます。それが持続可能な「しなやかな地域」をつくる第一歩ですので、ぜひ頑張ってくださいと思います。

全国アンケートから分かる状況

2022 年 7 ～ 9 月に調査したところ、ふるさと納税の返礼品制度を活用した空き家管理サービスを行っている事業者は、209 団体ありました。その内訳は、シルバー人材センターや福祉法人が約 53%、民間営利団体が約 38%、NPO 法人などが約 9%となっています。

そのメニューは、屋外からの確認を基本にして除草や庭木の剪定、屋内の確認や清掃をオプションとして金額に加算されていきます。寄付金額の平均値については、屋外からの確認が約 26,000 円 / 年 2 回。また、除草などの屋外作業を含むと約 40,000 円 / 年 2 回。部屋の掃除などの屋内作業を含むと約 89,000 円 / 年 3 回ほどになります。

寄付実績が多い自治体の秘策とは

回答のあった 92 団体の約 60%は、今までに実績が一度もありませんでした。その理由は、具体的な PR

■返礼品「空き家管理サービス事業」の主な内容（HPから）

屋内外の別	主な「空き家管理サービス」の内容	特徴的なサービス内容
全 般	・確認等業務終了後に確認内容を写真付き報告書にまとめ、提出する。 ・必要と認められる作業等の提案や助言 ・必要とする作業の見積・業者の斡旋、連絡等 ・周辺住民からの聞き取り、クレーム対応	・作業状況の動画付き ・ドローンによる動画 ・お茶飲み訪問 ・災害時の緊急対応 ・空き家の売却・賃貸・リフォーム・リノベーション等の相談 ・お米5kg付き
「屋 内」	・雨戸・窓開け換気・通風・通水・封水 ・雨漏り確認 ・建物内部の簡易な掃除・水ぶき ・郵便物転送・チラシ等回収	・家財不用品300kgまで撤去 ・障子の張替 ・一級建築士による建物診断
「屋 外」	・施設確認・建物外観確認 ・敷地内設備等損傷確認（目視） ・敷地内や全面道路の簡易な清掃・除草 ・庭木の剪定の要否の確認 ・郵便ポストの確認・整理・転送	・宅内駐車場の貸出サービス ・墓掃除・畑作業手伝い ・越境した草木の剪定 ・除雪・雪囲い

方法が分からないなど受け身で寄付の申し込みを待っていることが大きいと考えられます。山梨県甲府市の事例を見てみると、管理サービスの受託件数が5年で30件と群を抜いて多い実績になっています。その理由は、市役所の担当課が空き家所有者の事前相談を受け、管理サービス事業者にもバトンタッチする「リレー型」のサービスを展開していることや、毎年の納税通知書の中に空き家管理サービスのチラシを同封するなど、受動型から提案型（プッシュ型）の情報発信に力を入れていることが大きな要因となっています。

テーマ

ふるさと納税返礼制度を活用した空き家管理サービス事業への挑戦

NPO 法人タウンサポート鎌倉今泉台 理事長 丸尾 恒雄

地元密着のNPOが、地縁コミュニティの強みを活かして、市外の空き家所有者に「ふるさと納税活用型の空き家管理サービス」をプッシュ型で提案する事業を始めるきっかけを説明します。

今泉台の現状と NPO 立ち上げのきっかけ

私たちの住む神奈川県鎌倉市今泉台は、JR 横須賀線の北鎌倉駅の北東部にあり、宅地開発が始まってから 60 年近く経過した住宅地です。約 2,000 世帯に 4,837 人が住んでいますが、近年では高齢化が進み、65 歳以上の人が 44.3%、75 歳以上の人が 30.2%を占めています。これは、鎌倉市全体の高齢化率と比べて



▲空き家の現地調査を行う様子

も非常に高い数値となっています。

今泉台でも 10 年位前から空き家が増え始めてきました。当時、自治会役員だった私は「このままではまずい」と考え、なんとか空き家対策をやらなければと思い、NPO 法人を立ち上げて現在まで活動を行ってきました。

スタート時におけるメンバー集めに関しては、自治会役員経験者の中から私が「この人なら大丈夫」と思える人に直接声掛けをして、少しずつ広がっていきました。任期のある自治会活動では限界があるので、このような形を取ってきています。

次は、実際に行っている空き家調査の説明をします。調査は毎年 6 月に実施し、判断基準がぶれないように調査メンバーを固定し、徒歩で行っています。その結果をもとに、住宅地図に色付けした「空き家 MAP」を作成し、持ち主を法務局で調べながら適正管理などの啓発を行っています。

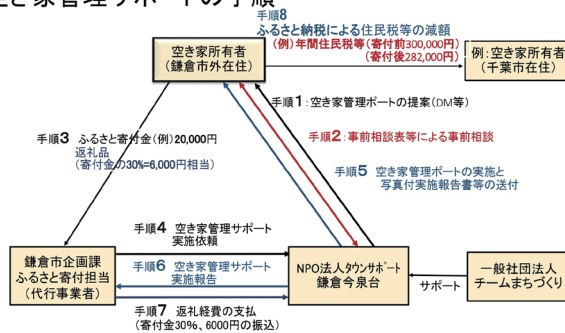
その甲斐もあり、開始時点の2012年に114戸もあった空き家が、今年には91戸（全体の4.5%）にまで減らすできています。やりがいを感じながら実施していますが、197人の会員の高齢化が進み継続性に課題を感じているのが本当のところです。

新たな可能性への挑戦

そのような中、新たな可能性の提案をしてくれたのが（一社）チームまちづくりの皆さんです。その内容は、私たちが行っていた空き家管理をふるさと納税の返礼品として提供し、実績に応じて市から寄付額の一部を対価としてもらえるというスキームです。寄付者からすれば、寄付した金額のうち2,000円を差し引いた額が自身の住民税から控除されるため、負担感を感じることなく空き家の管理をお願いすることが可能になります。また、この制度を活用することで、今までボランティアとして行ってきた空き家管理調査で対価を得ることができ、会員に報酬を支払えるようになります。

次に、空き家管理サポートの寄付額は、建物の点検管理だと20,000円。点検管理に除草などの作業を含

空き家管理サポートの手順



む場合は40,000円の寄付額となり、そのうち30%が私たちの活動に対しての対価としていただけることになります。

私たちだけでは、このようなスキームを考えることはできませんでしたし、市役所との交渉も難しかったと思います。一緒に考え伴走してくれたチームまちづくりの皆さんがいたからこそ、このようなチャレンジをできたのだと思います。今では、受動型ではなく提案型（プッシュ型）の情報発信や空き家サポートの手段を教えてもらいながら、「地域の空き家は地域で見守る」という住宅地マネジメントの理念をより高みに伸ばしていきたいと考えています。

テーマ2

ふるさと納税返礼制度を活用したクラウドファンディングによる 空き家まちづくりの実践

パブリシंक（株）代表 林 博司

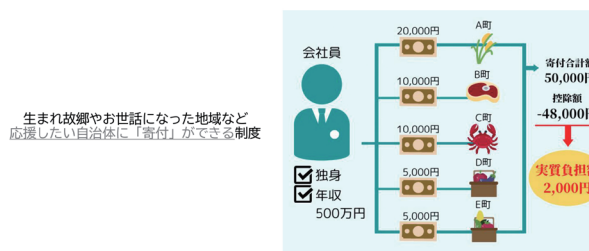
UR 団地の空き店舗を地元の若者がカフェやギャラリー工房として再生する資金を、北本市がふるさと納税を活用して資金調達を支援する、意欲的な仕組みを説明していきます。

ふるさと納税の実情とこれから

ふるさと納税について、よく分からない人がいるかと思うので、少し説明してみたいと思います。右の図にあるように、年収500万円程度の人だと寄付できる限度額は約50,000円。上限額で寄付した場合は30%にあたる約15,000円の地場産品が返礼品として寄付者に送られます。そして、50,000円から2,000円を引いた48,000円が翌年度の住民税等から控除されることになります。

ふるさと納税は、生まれ故郷や応援したい自治体、お世話になった地域などに寄付できる制度です。しかし、実際は肉や米がもらえるお得な節税対策であり、返礼品ありきの制度だと思われているのが実情です。それに加え、全国の自治体で財源確保のための寄付金獲得競争のようなものを行っており、大切な根幹の部

ふるさと納税の仕組み



分の議論がないがしろにされています。そのようなことから、北本市では財源確保や産業振興、地域のファンの獲得だけでなく、将来のプロジェクトにどうつなげていくかの検討を始めました。

その結果、返礼品型のふるさと納税についてもしっかりと強化して産業振興しながらも、プロジェクト型のふるさと納税のメニューも充実させていくことにな

市民提案型ふるさと納税クラウドファンディング



計8事業

寄附総額
8,496,310円

寄附件数
551件

りました。その柱の一つが市民提案型ふるさと納税クラウドファンディングです。これは、行政がプロジェクトを考えるのではなく、市民や市民団体が考えたまちの活性化やまちづくりにつながる企画を、市がプロジェクト型のふるさと納税サイトに掲載し、集まった寄付金を補助金として出すことで市民活動をサポートしていくものです。

この事業は2019年に開始してから、8事業が庁内審査会での認定を受け、寄付を募ってきた結果、合計で849万円もの支援を集めることができました。そのうち半分は空き家の利活用にまつわるものなので、さらなる可能性を感じています。

この寄付額の内訳は、約半数が市民からになります。一般的に返礼品があると、自身のまちにふるさと納税することはできませんが、北本のように返礼品を出さなければそれが可能になります。これにより、市民が自分のまちを元気にしようと頑張る人たちを応援するという好循環をつくることができます。市としても代理掲載を行うだけでなく、広報紙などで市民へのPRを行うなど、市が取り組む事業と同等に取り扱っています。

次は、採択事業の中で空き家の利活用に関する事例を紹介したいと思います。北本市にはUR都市機構が管理している2,000戸を超える団地があります。しかし、築年数が50年を超え、団地住民の高齢化率も40%を超えるなど、市内で最も高齢化が進む地域となっています。

この団地にはアーケードのある商店街があり、すごくいい場所なのですが、ほとんどが営業しておらずシャッターが降りている状況でした。これに寂しさを感じた団地出身の若者たちが、生まれ育った場所に活気を取り戻したいと立ち上がり、空き店舗を利用して「地域に開かれた」シェアキッチンとシェアアトリエをつくるプロジェクトの企画を考え、私たちに提案してきました。

それを、市がふるさと納税サイトへの掲載と市民への周知のサポートを行うことで、2つのプロジェクトとも目標額の200万円を達成しました。そして、ジャズ喫茶 中庭とシェアアトリエ てとがオープンすることができました。特に中庭は、通常はジャズ喫茶として営業していますが、社会福祉協議会や福祉団体、子ども食堂などから要望があれば貸し出すことが可能なので、「地域に開かれた」人とつながることができる場として使われています。

市民提案型ふるさと納税クラウドファンディング



私が感じているのは、北本を元気にしたいと思い行動する人がいて、市民がその活動を応援する。その関係が生まれるように市役所がふるさと納税を活用してつなぎ合わせることによって、小さなイノベーションが起こり、新しい景色が作られていくと思っています。これからは返礼品ありきではなく、人の想いが込められたプロジェクトに寄付をする流れが今以上に大きくなって欲しいと思っています。

最後に、北本団地での第3弾の取り組みとして、一緒に学び合える場としてのコミュニティ工房とシェアスタジオ開業に向けたクラウドファンディングを行っているところです。北本団地で始まった市民と一緒に歩むこの取り組みは、まだまだ小さいものですが、大きな可能性を秘めていると思いますので、ぜひ、サイトをご覧ください共感していただけるようでしたら、ぜひご支援ください！



フロア&オンラインディスカッション

(パネリスト) 藻谷 浩介氏 (前掲)、作古 有樹氏 (大磯町役場まちづくり担当課長)、丸尾 恒雄氏 (前掲)、林 博司氏 (前掲)

(モデレーター) 松本 昭氏 (一般社団法人 チームまちづくり専務理事)

松本：ここからは、来場者とオンライン視聴者からいただいた質問をベースにディスカッションしていきたいと思っています。ここからは、神奈川県大磯町役場で空き家対策などまちづくり担当をされています作古課長にも参加していただきます。それでは、最初の質問にいきたいと思います。

質問①

タウンサポート鎌倉今泉台の事例でチームまちづくりは、何をサポートしているのか？

松本：丸尾さんの団体は、地域に根を張って自分たちの住宅地をマネジメントしている素晴らしい事をやっています。そこにプラスして、空き家管理を行政と連携して行うことが可能になると、やれる幅が広がることは間違いないので、一緒に伴走しながらサポートを行っています。

丸尾：今回のふるさと納税を活用した空き家管理サポートは、私たちだけでは思いもつかなかったですし、市役所に提案することもできないですね。

松本：所有者が分からない空き家については、法務局で登記簿を取って調べていましたが、連絡がつかない人が多くいるということを聞きました。それなら、空家等特措法第10条にある納税情報の内部活用をもとに、固定資産税の納税者に通知を出してもらい、丸尾さんの団体に連絡してもらおうよう市に提案をしているところです。このようなことも含め、NPO団体の困りごとを解決できるようサポートをしています。

藻谷：鎌倉だからこのようなサポートができているのだろうと勘違いされるので補足しておきます。今泉台は周りを山に囲まれているので観光地の鎌倉には簡単に行くことはできません。生活圏はJR大船駅周辺であり、駅からはバスで移動

しなければならない住宅地であることから、決して恵まれた状態ではありません。団地の空き家の相続登記が3割もされていないのにも関わらず、空き家率が4.5%というのは本当にすごい事です。これは、地元を愛している人の活動があってこそだと思います。団体の継続といった観点で、林さんのような若い人が入ってこないという問題を抱えてたりしていませんか？

丸尾：まさにそれは大きな問題ですね。他の自治会でもこの問題に直面していると聞いています。

松本：組織の高齢化については非常に大きな問題ですね。最近では、これが原因でNPO法人の数も減ってきています。これに関して林さんの意見を聞かせてもらえますか？

林：北本市では、中心市街地の活性化や空き家対策は、30代の人たちで構成されている合同会社暮らしの編集室が行っています。彼らは、他に本業があるからこそ地域のために活動ができているのだと思います。今の若い人たちは忙しいので、ボランティアとして参加してもらうよりも、ある程度お金が発生する仕組みを作ったほうが継続性があるのではないかと思います。実際、地域のために何かやりたいという若い人たちは増えているのは間違いないので、収益性を担保した仕組みを作ることが必要なのかもしれないですね。

藻谷：地元で根ざした人材が余力をある程度注ぎ込める状態を作ることが大切ですね。だからこそ、地域内でお金が循環する仕組みは大切です。空き家管理やリノベーションにしても、地元の設計士、工務店等の仕事になるサイクルを作れば必然と地域でお金が循環することになります。



▲空き家での除草や樹木の剪定などを行う方たち (出典：東京都 HP)

質問②

ふるさと納税型クラウドファンディングで市外の人たちが寄付するとあったが、その人たちにはどのようなメリットがあるのだろうか？ 例えば、そこに行けばコーヒーが無料で飲めるのか？

林： 市外の寄付者に関しては特にメリットはありません。北本団地を例にお話ししますと、寄付者の多くは北本団地に住んでいたか、もしくは、住んだことはないが面白そうなことをやっている或者说応援してくれる人たちです。これは、本当の意味でのふるさと納税ではないかと思っています。遠方からの寄付者で印象的だったのは、北本と同じように商店街が寂れていく団地に住んでいる青森県の人が情報を聞きつけて寄付してくれたことです。他自治体の事例だと、熊本地震で被災した熊本城の再建に対する災害支援型の寄付で、返礼品抜きでも1週間で10億円近い寄付が集まりました。だからこそ、頑張っている人にふるさと納税をとおして応援したいと思う人が、一定数

いるのは間違いないと考えています。

北本市では、直接的なリターンのようなことは行っていませんが、施設のオープン記念イベントに寄付者を招待させていただき、コーヒーを飲みながらオーナーのこれからの夢を語ってもらう機会などを作っています。

市民提案型ふるさと納税クラウドファンディング



質問③

北本団地のリノベ拠点を運営している担い手はどのような人たちですか？ その人たちが運営するに至った経緯を教えてください。

林： 2018年に埼玉県が主催した中心市街地活性化事業のモデル地域に北本市がなりました。そこで地元にいるプレイヤーと一緒に事業を行っていくという条件を与えられたので、地元の観光協会の友人に相談し、みんなで立ち上げたのが、先ほどお話ししました「暮らしの編集室」とい

う任意団体です。今年度、暮らしの編集室を合同会社にして、市の事業を受注できるようにしました。これによって、ふるさと納税やシティプロモーション業務などを手掛けられるようになり、長期的に見ても地域への落とし込みはある程度できていると思っています。

質問④

市民から提案されるクラウドファンディングの企画の選考にはどのような基準があるのか？ 選考委員は職員のみなのか、専門家なども入れているのか教えてください。

林： 審査要領は、庁内で持っています。その審査項目には、①公益性があるか②地域活性化につながるか③継続性があるか④ふるさと納税として行う価値があるか（多くの人に共感してもらえるか）などがあります。選考委員は、4人程度の関係部課長になってもらい、100点満点中60点以上の企画を認定としています。委員の人たちには、応援したいと思うプロジェクトで寄付を募るものであり、税金での補助金とは意味合いが少し違うので、できる限り認めてもらいたいと伝えています。今後は、第三者に説明

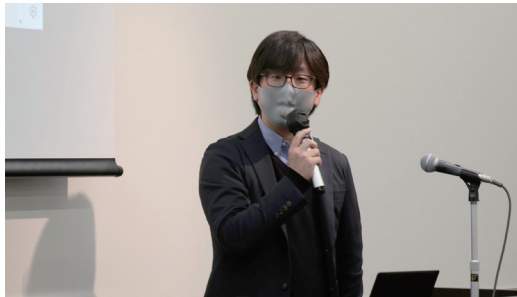
していく際に必要だと思うので、専門家を入れることも考えなければならないと思います。

市民提案型ふるさと納税クラウドファンディング



- ・北本市民及び市内の団体が対象
- ・プロジェクト内容、目標金額を設定し、北本市へ申請
- ・公益性、北本市の活性化、シティプロモーションに資する事業が庁内審査会で審査
- ・認定されたプロジェクトをふるさとチョイスへ掲載
- ・集まった寄附金額を申請者へ補助金として提供

松本：このチャレンジはすごくいい事ですね。私たちが調べた範囲では、北本市以外だと長崎県五島市と愛媛県西予市くらいです。西予市では、伝建地区の古民家を cafe&bar にする企画があげられています。いいチャレンジであっても行政が認めて一緒に動き出してくれないことには前に進まないのです、どのような提案していったらいいのか、作古さん・林さんから行政の立場と



▲市民提案型ふるさと納税の可能性を話す林博司氏

して意見をもえられませんか。

作古：私の業務は空き家対策であることから、ふるさと納税や移住・定住を担当する別の部署と横の連携をとるのはすごく大変です。地元でどうにか頑張りたいと考える人を応援していきたいと考えていますが、内部調整にかなり時間を要してしまうのが現状です。

林：私の業務は、市民のまちへの参加意欲・推奨意欲・感謝意欲の3つの意欲を成果指標にしている、庁内全体を巻き込みながら横軸を刺していくというシティプロモーションとふるさと納税を兼務で行っていたので、組織として動きやすかったです。ふるさと納税を財政課など忙しい部署が所管してしまうと、日々の業務で手一杯になってしまうので、横断調整できる部署が所管するといい方向に動くと思います。

質問⑤

空き家が増えてしまうことでまちとしての魅力が低下してしまう。空き家こそ地域の共有財産であると言った情報発信はしていけないであろうか？

松本：この質問は、非常にいい着眼だと思います。空き家は私有財産であるが、共有・総有財産やコモンズだという考え方もできるので、藻谷さんの見解をお聞かせください。

藻谷：このような場合は、小さな実績をあげることで仲間を少しずつ増やしていくしかないと思います。マーケット理論であるように、地域組織も2：6：2の法則で区分される事が多いです。何も言わなくても課題を見つけて動き出す2割となかなかついてこない6割、何もやらない2割となるので、重要なのは頑張る2割の人をどう振り向かせるかです。

だからこそ、この人たちと一緒に動き出し、空き家の活用が始まるとこんないい事があるんだ



▲空き家になる前の事前予防の重要性を説明する松本昭氏

と思わせることが大切です。そうすれば中間の6割も成功している人を見て動き出すようになります。その結果、地元の工務店に空き家のリノベーションなどが発注されるようになり、地域経済が回るようになっていくはずですよ。稼げる仕組みができれば、空き家所有者だけでなく、工務店や設計士など地域の人たちがPRしてくれるようになるはずですよ。

ただ、マンションだと厳しいところがありますが、戸建て住宅だとまだまだ可能性があるのです。アーリーマジョリティと言われる関心の高い人々を支え、応援し実績を積んでいくことが空き家の利活用を動かしていく一歩だと考えます。

松本：まさしく、そのとおりだと思います。関心の高い人々と伴走し成功体験を積むことが何よりも大切です。それから、空き家対策の最大のポイントは事前予防だと考えているので、自分の家が空き家になったらどのようなアクションを取るべきか、元気うちに準備しておく必要があります。

藻谷：本人が認知症になる前に決めておくことが大切ですね。

エンドトーク

テーマ1・テーマ2の内容を含めてパネリストから今日の総括や今後の可能性について一言をお願いします。

松本：皆さんの話を聞いていて、ふるさと納税を活用した空き家の解体補助ができるのではないかと感じました。どこの自治体でも、空き家の解体費用の捻出が問題になっているので、これを解決できるように知恵を絞っていきたいと思ったところです。パネリストの皆さんからも、今日のシンポジウムを受けて総括や感想などをいただきたいと思います。

作古：大磯町は低層住宅が多い所なので、放っておくと空き家だらけになってしまう懸念を抱えています。空き家を活用した住宅施策を実行することができれば、今あるまちの景色を変えずに、にぎわいを取り戻せるに違いないと思っています。そして、空き家を地域の拠点にできるよう、空き家予防セミナーを実施し、まちづくりに関心のある人をつなげていく役割を果たしていくべきだと改めて感じました。

林：これからの行政は「もしかしたら失敗してしまうかもしれないが、チャレンジしたほうがいい」と思えることに、クラウドファンディングを活用して応援していくべきだと思います。先ほど話に出ていた空き家の解体費用は、社会課題でもあるのでクラウドファンディングではなく、ふるさと納税で集まる本筋のお金を充当し、2つの施策を両輪に展開していくと全国に誇れる素晴らしいモデルが作れるのではないかと感じました。

丸尾：先ほどの話の中で、空き家の所有者の意識を変えたいとありましたが、非常に大切な考えだと思う。所有者が私たちの方に顔を向けてくれないと何も解決することができません。「家を出ているから私はもう関係ない」と思っ



▲大磯町での空き家の将来像を話す作古有樹氏



▲空き家の家主の意識を変えたいと話す丸尾恒雄氏

ている人たちがすごく多いだけに「あなたのふるさとであり私たちが生活しているこの場所」にもう一度、意識を向けてもらえるよう売り込んでいきたいと思っています。

藻谷：実は私も古い空き家を所有してるのですが、そこは、若い人に貸してゲストハウスになっていることを今思い出しました。そこも、ふるさと納税を活用して新たなことにチャレンジしてくれると、もっと面白いことができるのではないかと感じたところです。

その家は、改修しないと使えないようなボロボロの状態でした。しかし、そこに工務店や造作屋、観光客を呼んでこれる事業者、投資ファンドなど多くの人が絡んでいるんです。このことから、空き家の所有者が「自由にやっていいよ」というだけでこれだけ多く人がつながり、お金が回るようになることが分かります。まさに、オーナーが動くと言葉が立ち上がるという事を身を持って感じました。「何もない」「何もできない」と諦めてしまう前に、地域に根を張って頑張る NPO 法人や合同会社に目を向けてほしいです。

頭の中が昭和の人は「何もしなくてもどうにかなる」という謎の楽観を持っています。平成の人は「何をやっても無理」といって諦めて何もしないんです。今日いる林さんは、令和の考えを持った人で「楽観も悲観もせず、何かやったら面白いだろう」と思って行動している。このような人たちが、うまく交わることで新しい何か生まれそうな気がしました。先ほど、空き家持ち主の意識を変えていきたいとあったが、その想いは非常に大切なことだと思います。

