

## 徳島県での空き家活用事例について

普段、移住相談業務をしていると「仕事」「住まい」についての相談が非常に多く寄せられる。中でも移住先の住まいや起業のための店舗として空き家利用を選択肢の一つとし、空き家バンクで物件を探されるという例も少なくない。総務省平成25年住宅・土地統計調査によると、空き家率の高い都道府県ランキングで愛媛県は第2位と全国的にみても非常に高く深刻な問題となっている。が、実際には持ち主側が空き家を貸してくれない、という声が多いのも事実だ。愛媛県のみならず四国全体を見ても空き家が多い現状であるが、その中でも徳島県では空き家を活用し移住者を誘致したり、新たなビジネスに変換する先進的な事例が生まれてきている。その一部を紹介したい。

### 働き手を逆指名する

#### 「ワークインレジデンス」

人口約5300人、高齢化率49%の徳島県神山町では、人口減少問題を解決すべく地元住民が中心となって立ち上がった「NPO法人グリーンバレー」が元気

だ。彼らがコンセプトとする「創造的過疎」とは、数ではない過疎の内容を変えていく、つまり若者やクリエイティブな人材を地域に入れていくことにより、人口構成の健全化とともに、ICTを活用した多様な働き方の実現を目指す、というものである。

現在グリーンバレーは、町の移住交流支援センターとして神山町役場より運営委託を受けるなど移住促進を中心とした活動を行っており、WEBサイト「イン神山 (www.in-kamiyamajp)」でも移住希望者に住まいを提供すべく空き家情報を扱っているが、他の地域ではあまりみられない空き家を活用した面白いプロジェクトを行なっている。その代表的な例のひとつが「ワークインレジデンス」である。

「ワークインレジデンス」とは、グリーンバレーと地域住民との間で「町にどんな業種やお店があるといいか」を話し合い、具体的な業種を設定し該当者を募集するというものである。まさに町の将来にとって必要と思われる「働き手」や「起業家」を逆指名するシステムなの

である。これにより町内で業種が競合することなく、町全体のデザインが可能となる。こうして神山町での「ワークインレジデンス」第1号としてパン屋さんが生まれ、移住者が現在も継続してそのパン屋さんを営んでいる。その後もデザイナー、靴屋、飲食店など10事業者ほどが商店街に軒を連ねている。

さらに、2010年に空き家改修プロジェクトとして「オフィスイン神山」をスタート。これは町内の空き店舗をグリーンバレーが借り受け、改修し、移住者に貸すというものだが、クリエイターがお試し滞在できる循環型の貸し出しオフィスとして利用を希望する企業が相次いだ。このオフィスは都



えひめ移住  
コンサルティング  
**板垣 義男**



古民家を改修したサテライトオフィス



空き家の利用者が移住者とは限らない、そんな空き家利活用例もある。徳島県美馬市にあるゲストハウス「のどけ

**人と人が行き来するスペース、「共遊別荘」**

能にした神山町は、すでに町内での利用可能な空き家が枯渇するほど人気の地域となり、移住希望者も順番待ち状態だという。



サテライトオフィス・コンプレックスでは常に人が行き交う

心部で活躍するクリエイターにとって、田舎暮らしという新たなライフスタイルを体感することにより、都会暮らしでのストレスをクリアにして新たなアイデアを生み出す場所となったようである。

その後、ひとつの建物に複数の会社が集合する「サテライトオフィス・コンプレックス」というコワーキングスペースをオープン。元縫製工場を改修し、現在では16事業者がサテライトオフィスとして利用している。首都圏の企業だけではなく、徳島県庁や徳島大学もここにサテライトオフィスを構えている。

このように様々なプロジェクトにより住まいだけでなく働く場所・機会を提供することを可

や」オーナー柴田義帆氏は、以前、大阪ミナミでライブハウスを経営していたが、今から4年前に美馬市に移住しゲストハウスオープン、その後一般社団法人ハンモサーフィン協会を立ち上げた。くつろぎ↓「ハンモック」、行き来する↓「(ネット)サーフィン」を意味する名前のとおり、サブスク립ション(年会費)を支払えば、全国にある複数の別荘が利用できるという「共遊別荘」という考え方でモデルを確立させた。

**「共遊別荘」とは、ハンモサーフィン**

協会の管理している「別荘」を会員種別での条件範囲内で利用できるという仕組み。例えば、一般会員になれば、年会費



美馬市に構えるゲストハウスのどけや

4万8000円(月額4000円)(税別)を支払うことにより、ハンモサーフィン施設への宿泊・滞在ならびにハンモサーフィンへの事業提案が可能となる。ビジネススペースとして利用が可能

**な特別会員や一定の利用制限内で施設への**

宿泊・滞在が可能なお試し会員など、他にも利用者に応じた様々なプランが用意されている。どのプランも年会費さえ払えば、光熱費込みで何度でも利用が可能なのである。

現在の会員は、お試し会員、そして特別会員ではカフェやネイルサロンなどの少商いをされている個人事業が中心。初期投資を抑えられるチャレンジショップとして活用することも可能である。

「まずは自分たちが楽しむことからプロジェクトをスタートし、そこから人が人を呼ぶようになった。」と語る柴田氏。当初は、行政が管理する空き家バンクなどで空き家物件を探していたが、活動を続けていくうちに優良な空き家情報に向こうからやってくるようになったという。施設として利用できるようにするための改修工事はDIYが主だが、地元住民の理解次第では、地元の職人が携わってくれることもあるのだとか。また、所有している物件の地域には地域住民との関係を保つため、頻繁に足を運ぶようにしている。空き家の利活用はオーナーや地域住民の理解を得ることが成功のカギとなるようだ。