

東北地方の空き家所有者の空き家活用意向に関する実態 —市場流通化に寄与する事業創出を念頭において—

Survey and Analysis of the Intentions of Owners of Vacant Houses
in the Tohoku Region to Utilize Vacant Houses
- A Study of Business Creation that Contributes to Market Distribution -

○高澤由美*¹
TAKASAWA Yumi

This survey explored the intentions of owners of vacant houses in small and medium-sized cities in the Tohoku region in order to find solutions to the problem of vacant houses and the possibility of creating businesses that would lead to regional revitalization. As a result, it was suggested that there is a possibility of proposing to the owners of vacant houses in the central part of the city, who have been vacant for a short period of time, the use of their houses, including selling them and providing services to maintain them, as a need that can lead to new business opportunities related to vacant houses. In order to achieve this, it is thought that the future tasks are to consider a system for grasping the situation of vacant houses in cooperation with the government, and to consider and provide services that meet the needs of the community.

キーワード：空き家，活用意向，市場流通化，事業創出

Keywords: Vacant House, Intentions of Owners of Vacant Houses, Market Distribution, Business Creation

1. はじめに

近年空き家の増加は大きな社会問題となり、様々な対策が講じられている。地方都市では、人口減少や地域経済の停滞が深刻化するなか、自治体は空き家の発生予防や適正管理が求められるなど、その役割に大きな期待が寄せられている。しかしながら財源や人材等のリソースが限られ、細やかな対応は難しい自治体も少なくない。他方、民間企業の中には、新しい選択肢として戸建のリフォーム済住宅を市場に供給するビジネスモデルも確立されつつある⁽¹⁾。売買のみならず、物件に関するサービス等、市場に新たなニーズがあれば、地域企業が主体となって地域密着型の新しいビジネスの創出につながるとともに、自治体の負担を減らすことにもつながるのではないだろうか。そこで本稿では、空き家問題の解決につながる事業創出の可能性を探るため東北地方の中小都市に所在する空き家の所有者を対象に物件の活用意向の調査を実施し、新たなビジネスチャンスにつながるニーズの掘り起こしにつなげることを目的とする。

2. 先行研究の整理と本研究の位置づけ

空き家問題に関して学術的な調査・研究が多数蓄積されている。益田ら(2020)は、日本における空き家問題の研究動向を明らかにし、特に2012年以降、空き家問題に関する研究が増加し多くの知見が蓄積されていること、一方で分析結果のもたらす要因についての考察が一般論に基づく傾向があり、諸問題の解決につながっていないことを指摘している。空き家の市場化について和氣ら(2019)は、首都圏を除く全国の空き家所有者を対象としたアンケート調査を実施し、空き家に対する意向は、所有者の年齢や空き家年数によって異なるためセグメントごとのアプローチの重要性を示唆している。またSP調査の結果、自治体が行っている空き家対策の効果は限定的である一方で、固定資産税の引き上げは一定の効果が期待できるとしている。先進事例として、市場化を模索する自治体もある。例えば北海道下川町では、主に移住希望者向けに、情報提供とマッチングという従来の受け身の空き家紹介から企画提案型による新たな需要の創

*1 山形大学大学院理工学研究科,助教, 博士(学術)

Yamagata University Graduate school of Science and Engineering, Assistant Professor, Ph.D.,

造を目指して、外部からの投資も視野にいたした事業化を検討している²⁾。本稿では、これらの研究成果や事例に基づきながら、売買以外の賃貸やシェアハウスとしての活用や管理代行などソフトのサービスを提供するビジネスの可能性に注目し東北地方の空き家の活用意向の実態に迫るものである。東北地方は降雪などの気候的な特徴を有しており空き家の管理にも影響をもたらしていると考えられること、首都圏と比較すると立地やアクセスが不利な条件に置かれているため、市場化や事業創出を想定した場合、独特の特徴を有している可能性があると考えられることから調査の対象とした。

3. 研究の方法

空き家所有者の活用意向を把握するためアンケート調査を実施した。調査は2021年3月22日(月)から24日(水)まで空き家所有者の中から東北地方の市部³⁾にスクリーニングし197名から回答を得た。なお回答者への協力依頼および調査協力への同意は(株)マクロミルの倫理規定の基に行った。

設問は基本的な属性のほか、建物の状況や空き家になってからの年数、市場流通化や事業の創出を念頭におき管理状況等について設定した。活用意向については、売却や借家等の他、管理や家財道具に関するサービスについての設問を設定した。地方都市といっても都市内の立地の特性は大きく異なる。また空き家になってからの年数などの違いによって所有者の意向も大きく異なることが推測されることから、空き家所在地の立地特性や空き家になってからの年数についても問うて分析の視点とした。また東北地方の有する傾向を把握するため、一部の設問に関して「令和元年空き家所有者実態調査」の結果を全国的な傾向として位置づけ比較分析を行った⁴⁾。

表1 調査概要

方法	インターネット(マクロミル社)によるアンケート調査
期間	2021年03月22日(月)~2021年03月24日(水)
対象者	東北地方の市部に立地する空き家所有者
回収数	197
調査項目	回答者の属性/空き家の状況/空き家活用の可能性/課題/利用してみたいサービス など15項目

4. 単純集計結果

(1) 回答者属性

回答者は60歳以上がもっとも多く全体の24.4%を占めたが、30代、40代の比較的若い世代からの回答も多くそれぞれ20%ほど回答している。回答者の居住地は東北地

方のもっとも多く45.2%、ついで関東地方が多く28.9%だった。遠方の近畿地方、中部地方の居住者もそれぞれ8%ほど確認され、あわせると半数以上が往來に時間を要する地域に居住していることがわかる。

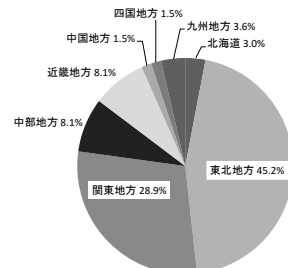
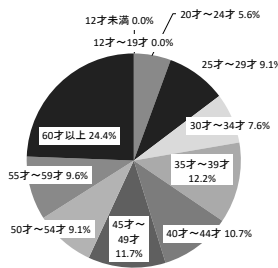


図1 回答者年齢 (n=197)

図2 回答者居住地 (n=197)

(2) 空き家の状況

空き家の状況について、住居形態は67.2%が戸建て、32.1%がマンション等の集合住宅だった。敷地面積は30坪以上~50坪未満がもっとも多く30.5%だった。築年数は30年以上が最も多く30.8%である。空き家になってからの年数は1年以上~2年未満がもっとも多く25.8%、一方で10年以上も16.6%を占め二極化がみられた。空き家の所在地は「主に住宅街で公共交通機関を身近に利用できる立地」が最も多く40.4%だった。空き家の状態は「小規模の修繕で再利用が可能な状態」が30.8%と比較的状態が良いと推測されるものが多い。空き家の確認、メンテナンス等の管理は隔週に1回程度、1ヶ月に1回程度が多く、それぞれ約23%と比較的メンテナンスが行われている空き家が多い。

	戸建て	マンション/アパート	その他の住居形態			
住居形態	67.2%	32.1%	0.7%			
敷地面積	30坪	30坪以上~50坪未満	50坪以上~80坪未満	80坪以上	分からない	
	12.6%	20.5%	14.2%	13.9%	6.0%	
築年数	5年未満	5年以上~10年未満	10年以上~20年未満	20年以上~30年未満	30年以上	分からない
	9.9%	23.8%	18.9%	11.9%	30.8%	4.6%
空き家年数	1年未満	1年以上~2年未満	2年以上~5年未満	5年以上~10年未満	10年以上	分からない
	12.3%	25.8%	23.5%	14.9%	16.6%	7.0%
立地	中心部(商業施設や病院などがあり徒歩や公共交通機関で移動が可能な立地)	郊外【1】(主に住宅街で公共交通機関を身近に利用できる立地)	郊外【2】(主に住宅街で車が欠かせない立地)	中山間地域	その他	
	26.5%	40.4%	24.8%	7.6%	0.7%	
家屋の状況	すぐに居住(利用)ができる状態	小規模の修繕で再利用が可能な状態	管理が行き届いていないが目立った損傷は認められない状態	管理が行き届いていないが部分的な損傷が認められる状態	建物全体的に損傷/倒壊の危険性が近い状態	建物全体の損傷・倒壊の危険性がある状態
	20.9%	30.8%	26.2%	16.6%	3.0%	2.6%
管理状況	1週間に1度以上	隔週に1回程度	1ヶ月に1回程度	3ヶ月~半年に1回程度	1年に1回程度未満	管理できていない
	11.9%	23.2%	23.5%	22.5%	9.3%	9.6%

表2 空き家の状況概要 (n=197)

(3) 空き家活用の意向

空き家の活用意向としてもっとも多かったのは「不動

産を扱う会社に売却したい」で「そうしたい」「ややそうしたい」をあわせると 52.8%、ついで多かったのが「他人に貸す」で 46.7%だった（表 3）。反対に「そうしたくない」「ややそうしたくない」など活用意向が低かったのは、アパートを建設する⁽⁵⁾の 47.7%、シェアハウスにする 45.7%とともに半数近くが反対の意向であることがわかった。全国的には、「空き家にしておく」という回答が最も多く 3 割近くが選択しているが、今回の調査では何らかの活用を考える所有者の方が多い傾向がみられた。

表 3 空き家の活用方法 (n=197)

	そうしたい	ややそうしたい	どちらともいえない	あまりそうしたくない	そうしたくない
不動産を扱う会社に売却したい	24.4	28.4	23.4	12.2	11.7
他人に貸す	18.3	28.4	28.9	8.1	16.2
賃貸・定期借家にする	16.2	26.9	28.9	11.2	16.8
お金を支払ってでも手放したい	16.2	12.7	27.4	17.3	26.4
駐車場にする	15.2	18.3	31.0	12.2	23.4
利用/活用しないが所有し続ける	14.7	25.9	24.4	12.2	22.8
国や地方自治体に無償で譲渡したい	14.2	15.7	28.4	12.7	28.9
シェアハウスにする	11.7	20.3	22.3	12.2	33.5
アパートを建設する	11.7	13.7	26.9	12.7	35.0
空き地にする	11.7	21.3	33.5	14.2	19.3
親族/友人/知人に売却したい	11.7	22.8	29.4	13.7	22.3
親族/友人/知人に無償で譲渡した	10.7	18.3	29.4	15.7	25.9
自分や親族が住む	10.2	25.4	27.4	14.7	22.3
民泊に活用する	10.2	18.3	27.4	14.2	29.9

空き家に関して何らかの行動を起こすと想定される出来事として、住宅の老朽化の進行が最も多く 64.5%の回答者が「必ず何かしらする」「おそらく何かする」を選択している。ついで購入希望者からの相談が多く 60.4%だった（表 4）。反対に「そうしたくない」「あまりそうしたくない」という回答が多かったのはシェアハウスや民泊希望者からの相談だった。

表 4 行動を起こすと考えられるきっかけ (n=197)

	そうしたい	ややそうしたい	どちらともいえない	あまりそうしたくない	そうしたくない
住宅の老朽化の進行	24.4	40.1	23.9	9.1	2.5
近隣や行政からの要望(クレーム)	23.4	33.5	25.9	14.2	3.0
購入希望者からの相談	21.3	39.1	26.4	9.1	4.1
空き家所有者である自身の健康状態の悪化	20.8	36.0	32.5	6.6	4.1
経済的負担の増大	19.3	39.1	27.9	9.1	4.6
シェアハウスや民泊希望者からの相談	19.3	31.5	24.9	9.6	14.7
管理の手の増大	17.3	41.6	28.4	10.2	2.5
借家希望者からの相談	16.2	38.6	29.9	9.1	6.1
コンサルティングの提案	16.2	27.4	39.1	12.2	5.1

(4) 空き家に関する課題

空き家を所有していて直面する課題として多いのは老朽化、及び固定資産税、管理/メンテナンスで「大いに課題に思う」「やや課題に思う」を合わせると 7 割近くが課題と認識している（表 5）。また東北地方の特徴でもある「冬季の管理（積雪・凍結）」についてもおよそ 6 割が「大いに課題に思う」「やや課題に思う」と選択している。さらに「自宅からの距離」に関して全国的な調査では、「遠方に住んでいるため管理が困難」という回答は 2 割

にとどまるのに対し、今回の調査では「自宅からの距離」は半数以上が課題と捉えており地域的な特徴と考えられる。

表 5 空き家に関する課題 (n=197)

	大いに課題に思う	やや課題に思う	どちらともいえない	あまり課題に思わない	全く課題に思わない
老朽化	36.0	31.5	21.3	5.1	6.1
管理/メンテナンス	29.9	33.0	22.8	11.2	3.0
固定資産税	28.9	38.1	18.3	11.7	3.0
冬季の管理（積雪・凍結）	27.4	32.0	24.9	11.2	4.6
相続	26.4	31.0	23.4	10.7	8.6
自宅からの距離	25.9	25.4	22.8	11.2	14.7
風水害/地震への対応	25.4	28.9	25.9	13.7	6.1
売却先や借り手がない	23.4	31.0	26.9	13.2	5.6
相場の不透明感	17.8	29.4	33.0	12.2	7.6
適正価格	15.7	38.1	35.5	6.1	4.6
伝統・世間体	13.2	23.4	28.4	20.3	14.7

(5) サービスの利用意向

空き家に関連するサービスについて問うたところ、いずれの項目でも「安ければ利用したい」を選択する回答者が多かった（表 6）。なかでも「家財道具の整理」がもっとも多く 41.1%、ついで「空き家の管理」で 40.1%だった。他方、「値段が高くてサービスがよければ利用したい」は売買仲介で 26.4%、ついで空き家の賃貸仲介、賃貸の管理代行業が多かった。無料であれば利用したいでは「インスペクション」がもっとも多く 35%だった。このことから、サービスの質や値段によっては所有者が利用したいというニーズがあることがうかがえる。

表 6 サービスの利用意向 (n=197)

	高くても良いサービスであれば利用したい	安ければ利用したい	無料であれば利用したい	利用したくない
空き家の売買仲介	26.4	38.1	24.4	11.2
空き家の賃貸仲介	22.3	34.5	27.4	15.7
賃貸物件の管理代行業	21.3	39.1	25.4	14.2
空き家の管理	17.3	40.1	24.4	18.3
火災・地震保険加入事務代行	14.7	33.5	29.9	21.8
家財道具の整理	13.2	41.1	29.4	16.2
賃貸物件の火災保険等の事務代行	12.2	36.0	30.5	21.3
インスペクション(住宅診断)	11.7	38.1	35.0	15.2

コンサルティングサービスの利用意向は、いずれの設問においても「安ければ利用したい」「無料であれば利用したい」を選択する傾向がみられた（表 7）。所有する空き家にあった活用の仕方に関しては 21.3%が高くて良いサービスがあれば利用したいと回答している。

表 7 コンサルティングサービスの利用意向 (n=197)

	高くても良いサービスであれば利用したい	安ければ利用したい	無料であれば利用したい	利用したくない
所有する空き家に合った活用の仕方の相談	21.3	35.0	31.0	12.7
所有する空き家に合った処分の仕方の相談	19.8	31.0	39.1	10.2
購入希望者とのマッチングに関する相談	19.8	29.4	38.6	12.2
補助金等、行政の支援制度に関する相談	16.8	36.0	37.6	9.6
修繕/リフォームに関する相談	16.8	36.0	30.5	16.8
賃貸希望者とのマッチングに関する相談	16.2	35.5	31.5	16.8
修繕等にかかる負担金に関する相談	15.7	35.0	36.5	12.7

空き家を手放す場合、価格以外で重視したいことは近隣に配慮した使われ方を選択した回答者がもっとも多く、52.8%、ついで多いのが地域に貢献するような使われ方で 50.3%だった（表 8）。

表 8 価格以外で重視したいこと (n=197)

	重視したい	やや重視したい	どちらともいえない	あまり重視しない	重視しない
地域に貢献できるような使われ方をすること	23.4	27.9	28.9	9.1	10.7
近隣へ配慮した使われ方をすること	21.3	31.5	24.4	11.7	11.2
建物を残して再活用されること	12.2	36.5	26.9	12.7	11.7
家財道具を再活用すること	12.2	26.9	34.0	14.2	12.7

5. 立地特性格別分析

本調査では、空き家の所在する立地特性について、地方都市の特徴をふまえ、①中心部（商業施設や病院などがあり徒歩や公共交通機関で移動が可能な立地）②郊外1（主に住宅街で公共交通機関を身近に利用できる立地）③郊外2（主に住宅街で車が欠かせない立地）④中山間地域⑤その他の立地、の5つの選択肢で回答を得ており、これらの立地特性と回答をクロス集計した。

活用意向についてみると、立地特性による相違が顕著にみられたのはシェアハウス、及び定期借家に関する設問だった（図 2、3）。単純集計では、シェアハウスとして活用したい意向は少なく、「そうしたくない」意向が多かったが、立地特性別にみると、中心部の空き家所有者のおよそ4割は「そうしたい」あるいは「ややそうしたい」を選択している。立地が中心部の場合、地域や市場にニーズがあれば空き家を活用したいと考える所有者が潜在的にいと推測される。

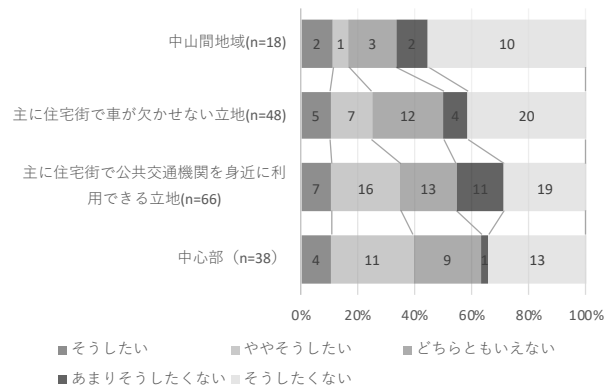


図 2 立地特性×シェアハウスとしての活用意向

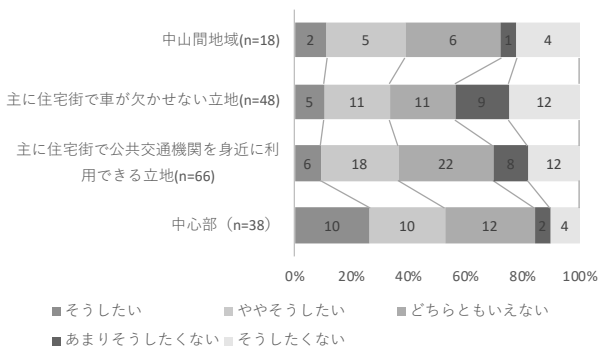


図 3 立地特性×定期借家としての活用意向

空き家を所有して直面する課題として、中山間地域や郊外のほうが「大いに課題に思う」と回答する傾向がみられた。なかでも風水害・地震への対応（図 4）や冬季の管理（図 5）、老朽化（図 6）自宅からの距離（図 7）に関してより課題と受け止める傾向がある。

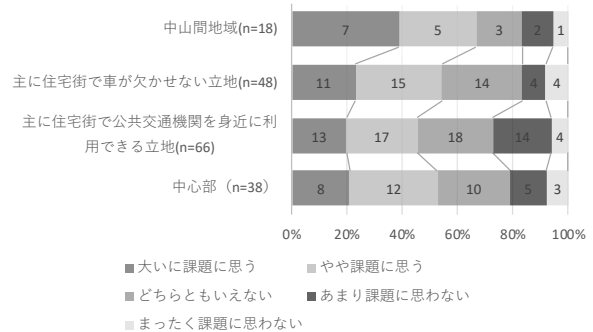


図 4 立地特性×直面する課題（風水害・地震への対応）

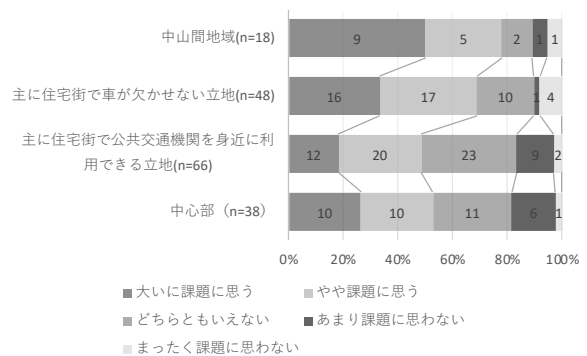


図 5 立地特性×直面する課題（冬季の管理）

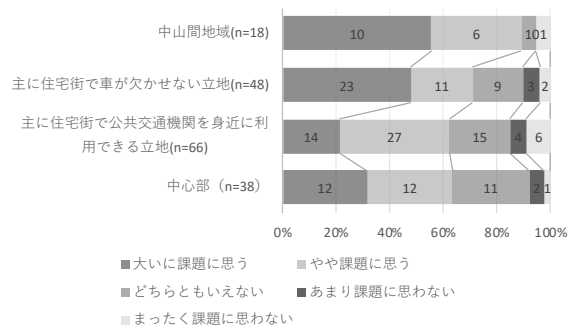


図 6 立地特性×直面する課題（老朽化）

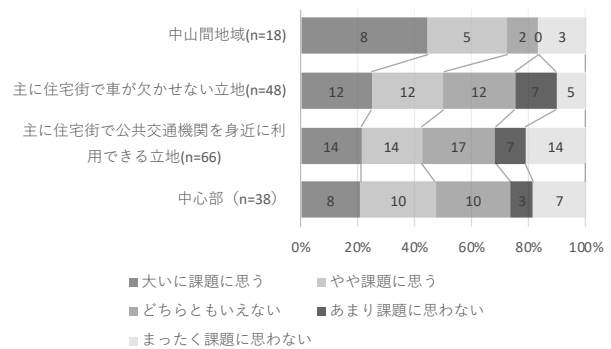


図 7 立地特性×直面する課題（自宅からの距離）

利用したいサービスでは、ほとんどの項目において中心部に近い立地の所有者ほど利用意向が高いことがわかった。図8は中心部の空き家所有者のサービスの利用意向を示した図だが、「安ければ利用したい」を含めると、空き家の維持管理業務の代行、空き家の賃貸仲介、空き家の売買仲介、賃貸物件の家賃管理、契約管理、家財道具の整理、の項目に関して6割以上の回答者がサービスの利用意向をもっていることがわかった。

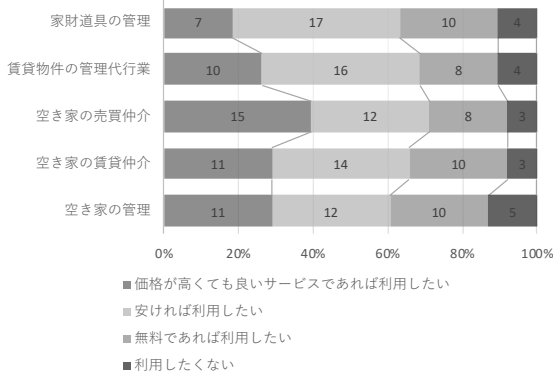


図8 中心部の空き家所有者が利用意向の高いサービス (n=38)

空き家に関して何らかの行動を起こすと想定される出来事として中心部の所有者ほど老朽化に対して「必ず何かしら実行する」「おそらく何かしら実行する」と回答する傾向がみられた(図9)。他の立地と比較して活用意向が高いため、老朽化に対応しようとする所有者が多いと考えられる。

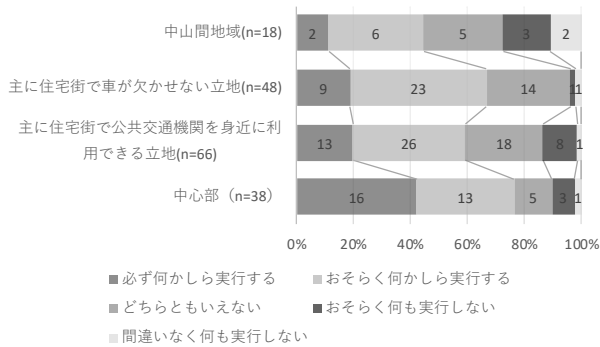


図9 立地特性×空き家の課題に対する行動(老朽化)

6. 空き家年数別分析

家屋の状態や所有者をとりまく環境、それに伴う意向は経年とともに大きく変化すると考えられる。そこで、空き家になってからの年数を1年未満、1年以上～2年未満、2年以上～5年未満、5年以上～10年未満、10年以上に分けて分析した。

活用意向に関して空き家になってから1年未満の所有者は、他人に貸す(図10)、賃貸・定期借家にする(図11)、を選択する傾向がみられる。この背景として空き家

の老朽化が進む前に早い段階で活用したいという意向がみとれる一方で、年数が立つと利用意向が減退するという見方もできる。

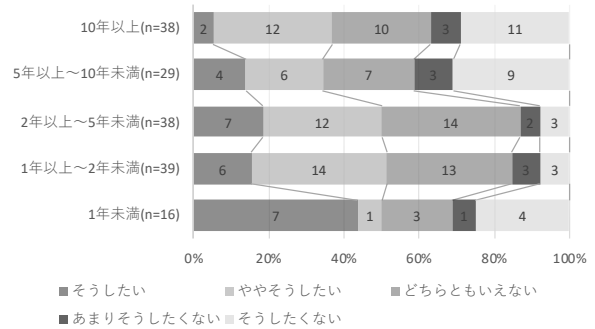


図10 空き家年数×活用意向(他人に貸す)

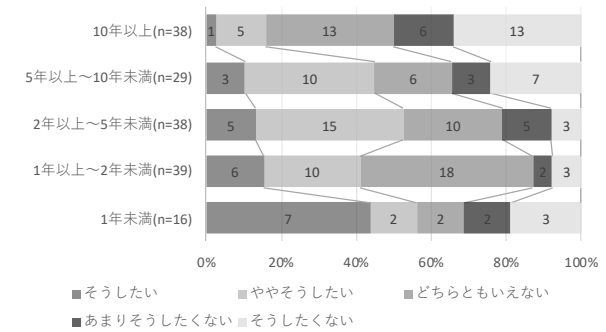


図11 空き家年数×活用意向(定期借家)

課題については、空き家になってからの年数が長いと「大いに課題」と考える所有者が増加する傾向がみられる。特に相続の問題(図12)や固定資産税(図13)に関してはその傾向が顕著にみられた。一方、自宅からの距離に関して、空き家になってから1年未満の場合は、「大いに課題」は6%にとどまり、半数が「全く課題に思わない」と回答しているが、1年以上になると半数が「大いに課題」「課題」と回答している。空き家になった当初は課題や負担を感じずとも、年数を経ると徐々に自身の変化や空き家の老朽化、社会状況の変化などにより負担が大きくなっていくことが考えられる。

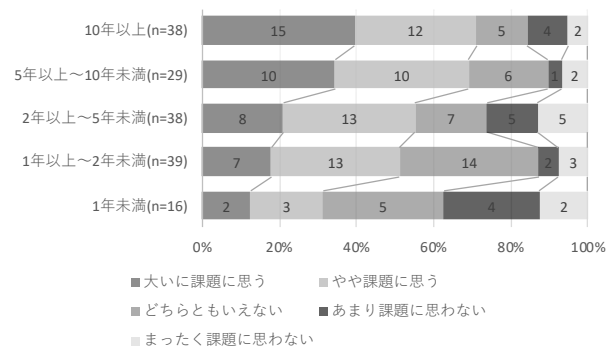


図12 空き家年数×課題(相続)

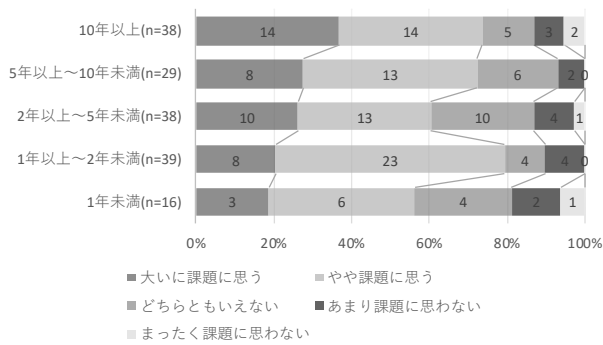


図 13 空き家年数×課題 (固定資産税)

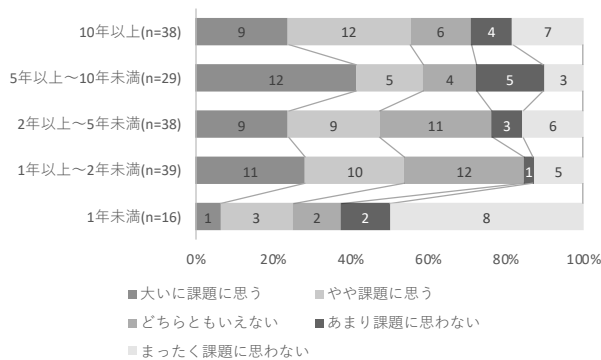


図 14 空き家年数×課題 (自宅からの距離)

7. 結語

本稿では、空き家問題の解決や市場流通化につながる事業創出の可能性を探るため東北地方の中小都市に所在する空き家の所有者の活用意向について調査を実施し、立地特性や空き家になってからの年数の相違などに着目しながら分析を行った。

単純集計の結果、空き家の活用方法として不動産を扱う業者に売却したい意向が最も多く、また空き家にたいして何らかの行動を起こすきっかけは、空き家の老朽化が進行であることがわかった。活用したいサービスは売買に関する仲介が多く、空き家に関するコンサルティングも、質がよければ利用したいと考える所有者が多いことがわかった。このことから売却のみならず、サービス等を含めて、積極的に所有者に提案していくことで市場化が進展する可能性が示唆される。

立地特性別にみると中心部の空き家所有者は、シェアハウスや定期借家としての活用意向が多く、市場とのニーズがマッチングすれば空き家を活用したいと考える所有者が潜在的にいることが推測される。

空き家年数別にみると、空き家になってまもない時期は活用意向が高い傾向がみられ、年数を重ねるうちに課題が顕在化していることから、何らかの活用を希望して

いる場合は、空き家になってから時間をあけずに活用意向を把握したり、提案したりすることが望まれる。

以上より、地域の企業が空き家に関連する新たなビジネスを創出する機会として、中心部の空き家歴の浅い物件の所有者に、売却のみならず多様な活用方法を空き家維持のためのサービスを含めて提案していくことに可能性があることが示唆された。そのためには空き家発生の状況を把握する仕組みを行政等と連携しながら検討すること、所有者の意向と市場のニーズの調和を図りながら空き家活用方法を検討し提案することが今後の課題と考えられる。

補注

- (1) 例えば K 社は地方都市を中心に 100 店舗以上展開し、経験やノウハウを蓄積しスケールメリットを生かした経営をしている。
- (2) 下川町では下川町ふるさと開発振興公社が小さなまちでも成立する空き家ビジネスモデルの構築を目指して住宅の不動産価値維持に向けた検討と意識啓発を行っている。
<https://www.mlit.go.jp/common/001234597.pdf>
- (3) 東北地方の青森県 10 市 60 件、岩手県 11 市 64 件、宮城県 13 市 71 件、秋田県 11 市 26 件、山形県 9 市 22 件、福島県 11 市 35 件空き家の所有者から回答を得た。
- (4) 国土交通省住宅局が発行している「令和元年空き家所有者実態調査報告書」において報告されている「空き家となってからの期間」、「空き家の利用意向」等を参考に比較・分析を行った。
<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001377049.pdf>
- (5) 所有者が空き家を壊してアパートを建設することを意味する。

参考文献

- (1) 高橋貴生, 佐野可寸志, 高野靖大. (2014). 農村地域の空き家市場における需給ミスマッチに関する分析. 農村計画学会誌, 33, 233-238. 2014
- (2) 和氣悠, 水野彩加, 氏原岳人, 阿部宏史. 空き家の市場流通化のためのアプローチ手法の検討—空き家所有者及び非所有者を対象として—. 土木学会論文集 D3 (土木計画学), 75(4), 212-220. 2019
- (3) 和氣悠, 氏原岳人, 織田恭平. 空き家の市場流通化に向けた効果的な対策に関する研究. 都市計画論文集, 54(3), 245-252. 2019
- (4) 中園真人, 繁永真司, 村上和司, 山本幸子, 鳩心治. 地方都市中心市街地における空き家の活用意向と借家再生の可能性: 定期借家方式による民家再生システムに関する研究. 日本建築学会計画系論文集, 72(618), 109-116. 2007