

「伝統的な古民家」を空き家になる前に 市場に流通させる取り組み

負の財産であった空き家・空き家候補の古民家の物件の流通を増やし、
地域内にエリアリノベーションを引き起こす取り組み

谷口 紀泰

谷口 紀泰（NORI）

大手 EC サイトで国内事業を立ち上げ後、海外事業戦略を担当し、Director として東南アジアで EC ビジネスを牽引。その後は外資系OTAにて、日本へのインバウンドの送客強化を推進する一方で、観光庁、地方自治体と各プロジェクトの有識者委員も務める。

2020年1月より、Airbnbに入社し、自治体や外部企業との連携を担当し、長野県、沖縄県、関西を中心とした自治体と連携し、ホームシェアリングを活用した地域活性に取り組んでいる。

2019年 京都大学経営管理大学院 観光MBA 非常勤講師
2019年～観光庁「トップレベルの観光人材育成」協議会委員
2022年～長野県共創人口構築事業 アドバイザー
2024年～長野県上田市 空き家活用アドバイザー
2024年～創路青年会議所「くしろ式観光創発委員会」アドバイザー



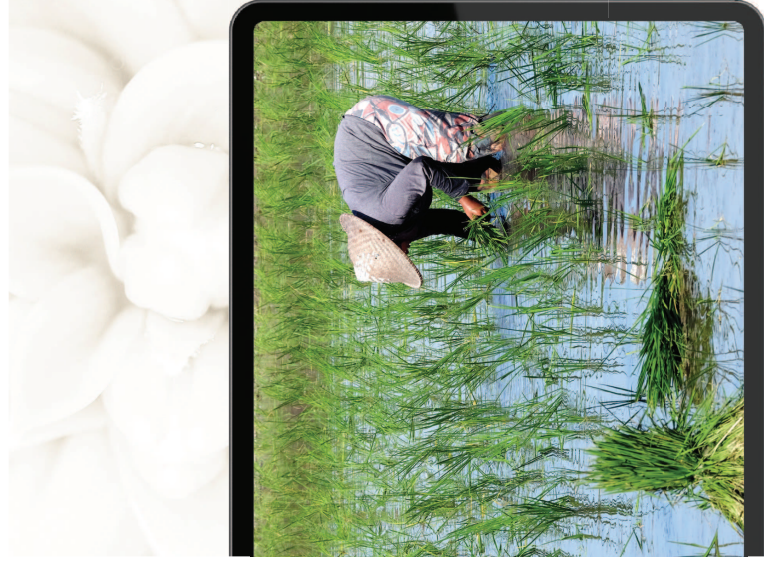
達成したいこと

1軒のリノベーションが

エリアリノベーションの第一歩！

そして、循環経済の実現

そのためには、
売り手、買い手、使い手のニーズをつなぐアプローチが必要になる



売り手の視点

先祖&地域とのつながりを保ちたい

伝統的な古民家には、仏壇やお墓や蔵、山や田畑があり、簡単に売却できない、、、
先祖と地域とのつながりを断ち切らない手法で古民家を売買し、
且つ、売り手の次の居住場所の確保が一連の流れとなったアプローチが必要



買い手の視点

物件にたどつく事が難しい
古民家のリノベは複雑で費用もかかる、、、



伝統的な古民家を活用したい事業者はいるが、物件にたどつく事が困難
また、断熱や耐震、暖房設備等の改装への投資回収ができるアプローチが必要



使い手の視点

広すぎる部屋の活用・地域住民との関係性＆
収入面の不安



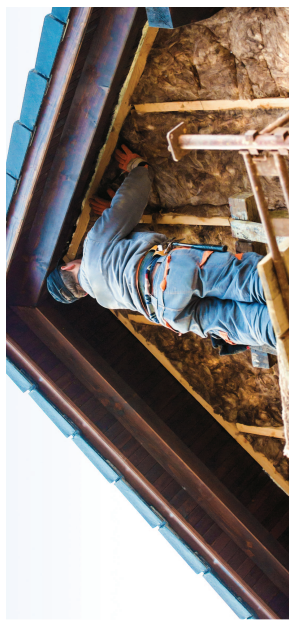
伝統的な古民家に住みたいファミリー世代は多いものの、広すぎる部屋の活用や移住後の
地域住民との関係性や経済面への不安



アプローチ方法

地域とのつながりを断ち切らない売買契約・ お互いの信頼関係づくり

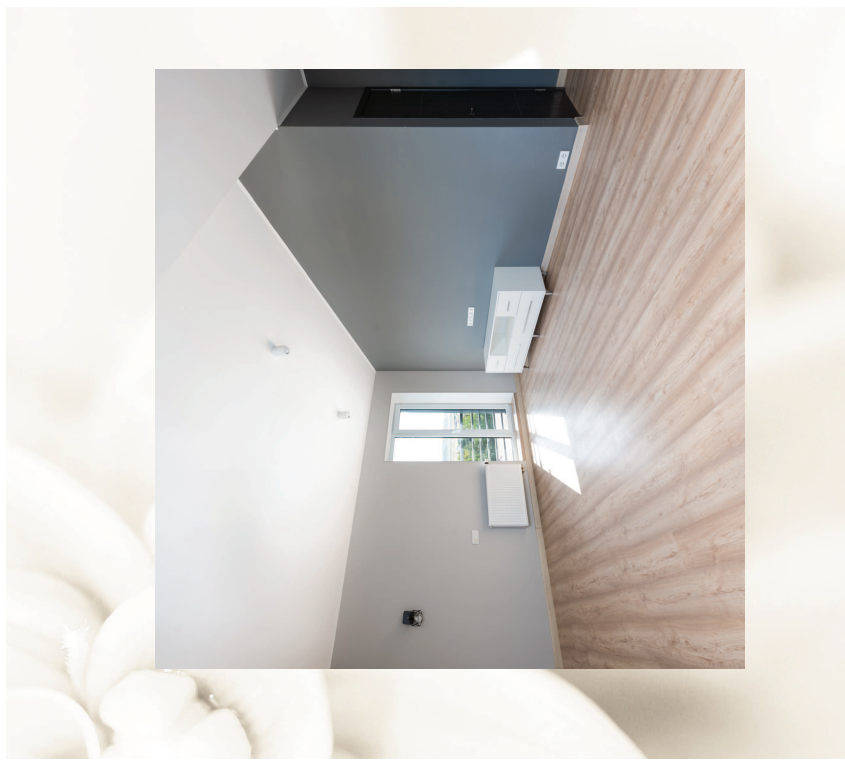
買い手は、仏壇や墓地は土地の所有権は移るが、現状維持する旨で引き受ける
買い手は、年間数日はリノベ後の宿に売り手を無料で宿泊してもらう
売り手は、できるだけ安くで物件を売買する
売り手は、買い手が地域と仲良くできるようにお世話する
借り手は、地域のイベントや清掃活動に参加する



売買契約後の住まい

ライフステージに合った暮らしの提案

売り手のライフステージに合わせて、次の場所に移り住む
自治体が村営住宅やワンルームマンション等を斡旋する



取り組み効果

1軒のリノベーションが エリアリノベーションの第一歩！ そして、循環経済の実現



物件の資産価値向上

人が泊まる事により、新たな商流が生まれ、周辺ビジネスが生まれる
地域住民の意識の変化&シビックブライドの醸成

他地域に先駆けて、魅力的な物件を揃え、エリアリノベーションを起こす事により、
長野県への移住をより促進する事ができる！

横展開する為に、行政に期待すること

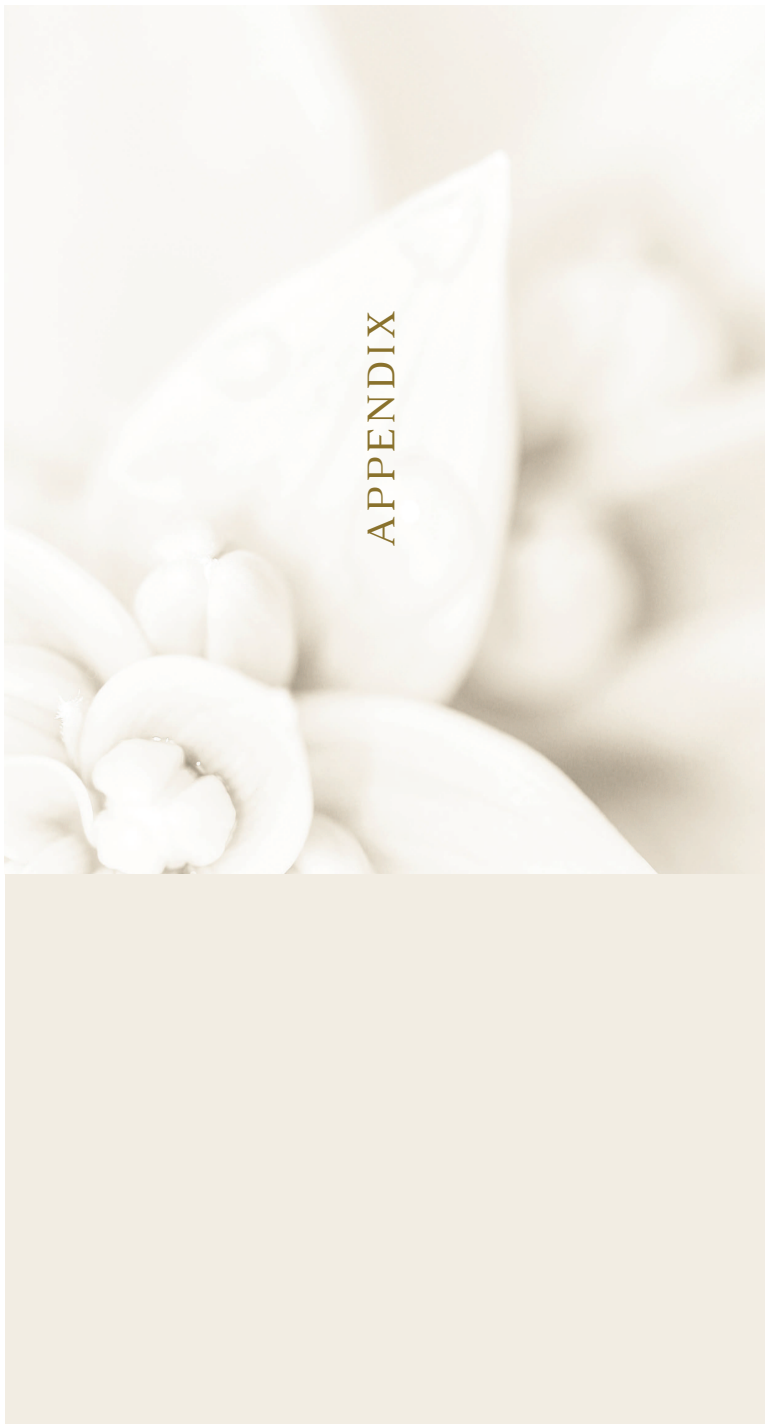
古民家の情報提供& 仕組みづくり



最初のきっかけをつくる物件の掘り起こしには、自治
体の関与がキーになる

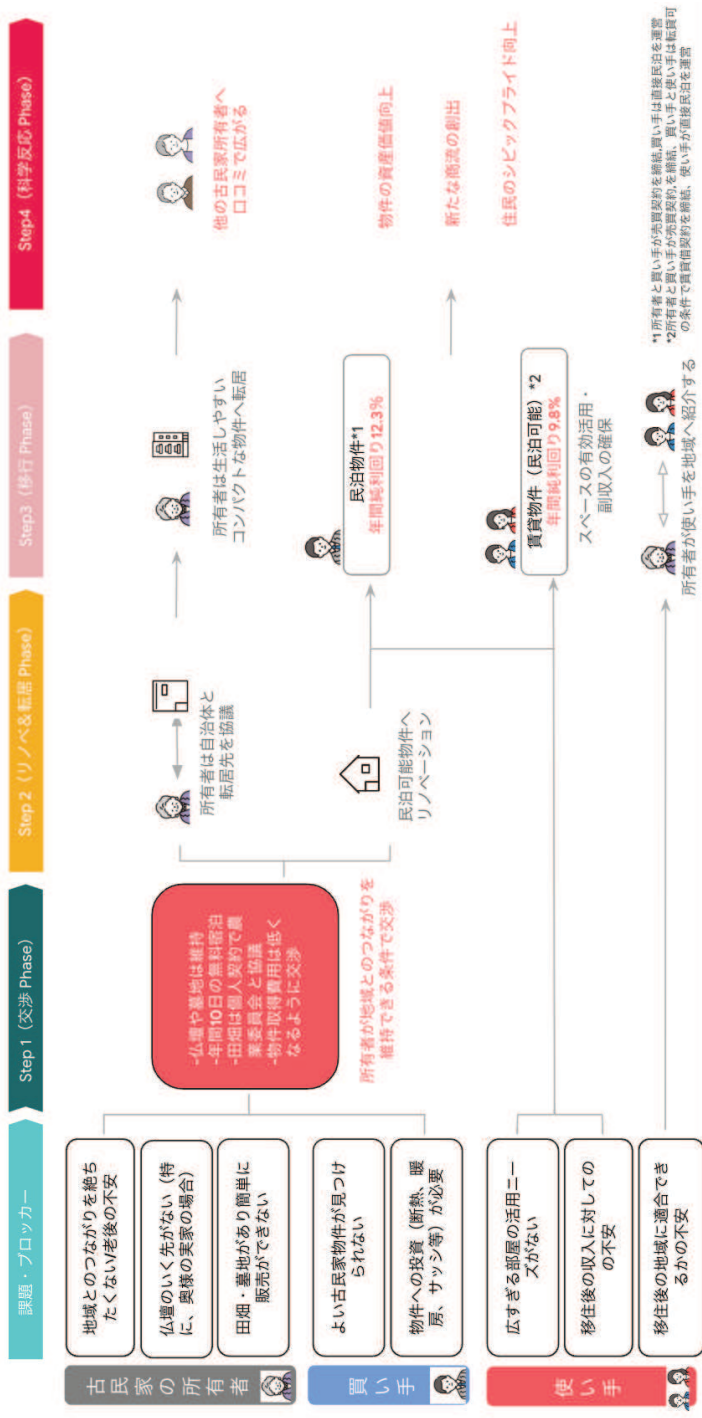
地域で1つモデルケース作り、地域の当たり前になる
仕組みづくりが必要





APPENDIX

「伝統的な古民家」を空き家になる前に、市場に流通させる取り組みスキーム図



<民泊物件にした場合*1の収益計算（買い手目線）>

月別	売上				経費										利益				
	月売上 (Airp手数料引後)	稼働粗収	稼働日数	稼働率	ADR	アルバイト入 件数 @1000x4h	法定運送料費	リネンクリー ニング	通信費	返済費用	保険料（借家人 賠償保険）	電気	ガス	水道		消耗品費	修繕費	雑費	雑費 小計
1月	¥108,800	2	4	12.9%	¥30,000	¥8,000	¥2,000	¥2,400	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥8,000	¥3,000	¥3,000	¥20,000	¥10,000	¥182,500	¥-73,700
2月	¥54,400	1	2	7.1%	¥30,000	¥4,000	¥2,000	¥1,200	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥8,000	¥3,000	¥1,500	¥20,000	¥10,000	¥175,800	¥-121,400
3月	¥204,000	3	6	19.4%	¥38,000	¥12,000	¥2,000	¥3,600	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥4,500	¥20,000	¥10,000	¥186,200	¥17,800
4月	¥340,000	5	10	33.3%	¥34,000	¥20,000	¥2,000	¥6,000	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥7,500	¥20,000	¥10,000	¥199,600	¥140,400
5月	¥571,200	7	14	45.2%	¥46,000	¥28,000	¥2,000	¥8,400	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥10,500	¥20,000	¥10,000	¥213,000	¥358,200
6月	¥408,000	5	10	33.3%	¥46,000	¥20,000	¥2,000	¥6,000	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥7,500	¥20,000	¥10,000	¥199,600	¥208,400
7月	¥489,600	6	12	38.7%	¥46,000	¥24,000	¥2,000	¥7,200	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥9,000	¥20,000	¥10,000	¥206,300	¥283,300
8月	¥489,600	6	12	38.7%	¥46,000	¥24,000	¥2,000	¥7,200	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥9,000	¥20,000	¥10,000	¥206,300	¥283,300
9月	¥408,000	5	10	33.3%	¥46,000	¥20,000	¥2,000	¥6,000	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥7,500	¥20,000	¥10,000	¥199,600	¥208,400
10月	¥326,400	4	8	25.8%	¥46,000	¥16,000	¥2,000	¥4,800	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥6,000	¥20,000	¥10,000	¥192,900	¥133,500
11月	¥163,200	2	4	13.3%	¥46,000	¥8,000	¥2,000	¥2,400	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥8,000	¥3,000	¥3,000	¥20,000	¥10,000	¥182,500	¥-19,300
12月	¥244,800	3	6	19.4%	¥46,000	¥12,000	¥2,000	¥3,600	¥5,000	¥101,100	¥10,000	¥10,000	¥8,000	¥3,000	¥4,500	¥20,000	¥10,000	¥189,200	¥55,600
合計	¥3,808,000	49	98	26.7%	45,714	¥196,000	¥24,000	¥58,800	¥60,000	¥1,213,200	¥120,000	¥120,000	¥72,000	¥36,000	¥73,500	¥240,000	¥120,000	¥2,333,500	¥1,474,500
売上粗収P																			31.7%
総利益P																			12.3%

<賃貸にした場合*2の収益計算（買い手目線）>

<賃貸にした場合*2の民泊を運営した場合の収益計算（使い手目線）>

月別	収入		経費		利益	
	家賃収入		返済費用		総利益	
1月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
2月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
3月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
4月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
5月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
6月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
7月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
8月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
9月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
10月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
11月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
12月	¥200,000	¥101,100	¥101,100	¥98,900	¥98,900	¥98,900
合計	¥2,400,000	¥1,213,200	¥1,186,800	¥1,186,800	¥200,000	¥200,000
売上粗収P					20.0%	
総利益P					9.89%	

月別	売上				経費										利益
	月売上 (Airbnb手数料引後)	稼働粗収	稼働日数	稼働率	ADR	法定運料費	通信費	保険料（借家人 賠償保険）	電気	ガス	水道	消耗品費	修繕費	雑費 小計	総利益
1月	¥108,800	2	4	12.9%	¥30,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥8,000	¥3,000	¥3,000	¥20,000	¥61,000	¥47,800
2月	¥54,400	1	2	7.1%	¥30,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥8,000	¥3,000	¥1,500	¥20,000	¥59,500	¥-5,100
3月	¥204,000	3	6	19.4%	¥38,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥4,500	¥20,000	¥69,500	¥147,500
4月	¥340,000	5	10	33.3%	¥38,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥7,500	¥20,000	¥62,500	¥277,500
5月	¥571,200	7	14	45.2%	¥46,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥10,500	¥20,000	¥65,500	¥505,700
6月	¥408,000	5	10	33.3%	¥46,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥7,500	¥20,000	¥62,500	¥345,500
7月	¥489,600	6	12	38.7%	¥46,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥9,000	¥20,000	¥64,000	¥425,600
8月	¥489,600	6	12	38.7%	¥46,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥9,000	¥20,000	¥64,000	¥425,600
9月	¥408,000	5	10	33.3%	¥46,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥7,500	¥20,000	¥62,500	¥345,500
10月	¥326,400	4	8	25.8%	¥46,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥5,000	¥3,000	¥6,000	¥20,000	¥61,000	¥265,400
11月	¥163,200	2	4	13.3%	¥46,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥8,000	¥3,000	¥3,000	¥20,000	¥61,000	¥102,200
12月	¥244,800	3	6	19.4%	¥46,000	¥2,000	¥5,000	¥10,000	¥10,000	¥8,000	¥3,000	¥4,500	¥20,000	¥62,500	¥182,300
合計	¥3,808,000	49	98	26%	45,714	¥24,000	¥60,000	¥120,000	¥120,000	¥72,000	¥36,000	¥73,500	¥240,000	¥745,500	¥3,062,500

※家賃が年間240万円（20万円/月）とした場合でも、使い手には**46万円の収益**が残る。

※買い手も直接民泊運営した時の利益（147万円）と家賃収入の純利益（118万円）では、直接民泊運営をする方が利益はであるが、運営に関する負担を考慮すると家賃収入を得る方が安定して稼げるという利点もある。