

**目的** 空き家の利活用を通じ、移住者への住まいの供給・地域の活性化等を推進するため、専門的な立場からの助言や提言を行うアドバイザーを設置

**背景** 地域の空き家の利活用に向けた現状と課題

移住の取組における重要なポイントのひとつは、「**住まい（家）の確保**」

- 中山間地域は賃貸の不動産物件が不足
- 住居を新築する選択肢もあるが、土地の確保に加えて多額の建築費用がかかりハードルが高い
- 一部自治体において、公営住宅を建設し移住者向けに提供しているが、財政面や用地確保の面で課題も多く、十分な数を確保できていない

➡ 既存住宅で居住者がいない地域の「**空き家**」に着目し、空き家バンクや各種補助制度を導入するなど、空き家の利活用を推進する県内自治体が増加

↳ すぐに手の付けられる範囲の空き家の利活用は多くの地域で着手済み … 現状最も大きな課題は、「**地域に空き家があるのに使えない**」という点

○ これらの背景を踏まえ、県の新たな5か年計画である『**しあわせ信州創造プラン3.0**』中の「**移住・交流・多様なかわりの展開**」、「**女性・若者から選ばれる県づくりプロジェクト**」において、**移住者の住まい不足解消の一環として空き家の利活用の取組を位置付け**。

○ 取組の端緒として、県内で空き家の利活用に積極的に取組み、全国的にも実績を認められている有識者を『**長野県空き家利活用推進アドバイザー**』として**委嘱**し、県施策に対して専門的な立場からの助言や提言をいただくとともに、市町村からの相談を受ける体制を構築する。

**参考（解決に向けたアプローチ）** 「地域に空き家があるのに使えない」の一因 ▶ 空き家に精通した専門人材が地域内で不足

## ① 空き家を提供してもらうには地域からの「**信頼**」が必要

- 空き家は個人の私有財産である。未活用であっても信頼関係の無い第三者への提供（売買・賃貸）は受け入れがたい。  
（所有者にとって、家や土地は「先祖から受け継いだもの」、「自身や親族の思い出が詰まった場所」、「他人に知られたくないプライバシー空間」という心情的背景が存在）
- オーナー（現所有者）が家屋を手放した後も地域との関係が継続することが多いため、新しい所有者には顔が見え信頼できる者を求める。

➡ 地域と外部とをつなぐことができる者（またはその機能を有する機関）が地域側にあることが有効

## ② 建物等に関する幅広い『**専門知識**』と『**実務経験**』が必要

- 空き家の課題に対応するためには、不動産、相続、税制、建築及び地域づくりといった幅広い専門的知識と実務経験が必要

## アドバイザーの就任要件

- ① 長野県内に居住または主たる活動拠点を有し、建築物及びその取引の専門家（建築士及び宅地建物取引に関する資格を有する者）であるとともに、空き家の利活用に対して深い知見を有する者
- ② 空き家の利活用を通じた移住や地域活性化の取組において顕著な実績が認められる者

## アドバイザーの主な活動

- ① 県が進める移住及び空き家利活用施策に対する助言、提言
  - ② ①に関連し県が実施する施策及びイベント等への協力
  - ③ 県内市町村からの空き家利活用に関する相談への対応
- ✓ 任期は3年とし、再任を妨げない
  - ✓ ③は、県信州暮らし推進課が調整業務を担う中で運用する（県が市町村からの相談窓口になり、相談内容を整理した上でアドバイザーにつなぐ）

## アドバイザー就任者



### 赤羽 孝太（アカハネ コウタ）氏（41歳）

- 辰野町出身。一級建築士（コミュニティアーキテクト）、宅地建物取引士（不動産取引事業者）、総務省地域活力創出アドバイザー。
- 企画とデザインと建築という手法を使って地域の今を再編集し、未来にワクワクする人を増やすため、辰野町でエリアリノベーションの活動などを展開する一般社団法人 O（まる）と編集社の代表等を務める。
- 「空き家はローカルの貴重な資源」と主張。いわゆる「シャッター商店街」の課題に触れ、無理にシャッターを全部開ける必要はなく、飛び飛びの店舗をつないで、まちのコミュニティ空間を再定義する『トビチ商店街』の構想を推進するほか、**空き家・空き店舗を活用し、ローカルで何かをやりたい熱意のある人を応援する地域のキーパーソンとして活躍**。その取組や理念に共感したクリエイティブ志向の若者が辰野町に集まり、さまざまな活動が派生的に生まれている。