

**令和5年度
所有者不明土地利用円滑化等推進法人
の指定円滑化、普及・定着等に向けた
モデル調査**

実施結果報告書

令和6年3月

一般社団法人ここテラス

目次

1. 取り組みの背景と目的.....	3
2. 取り組みの流れ.....	4
3. 取組の体制.....	6
4. 取組の対象とする地域の概要.....	7
5. 取組の内容.....	8
6. 取組のまとめ.....	18

取組の背景と目的

① 取組の背景・経緯

図1 御浜町について

<御浜町>



<データで見る御浜町>

	御浜町	三重県	全国
総人口(人)	7,980	1,727,503	1,24348,000
高齢化率	39.4%	30.5%	28.9%
空き家率	17.3%	15.2%	13.6%

御浜町は、少子高齢化が進んでおり、空き家率が高い。そのため、空き家を活用した移住促進策を進めています。

御浜町は、少子高齢化の進行と若年層の都市部への流出に伴い、年 100 人ほど人口が減少しています。さらに、空き家率が 17.3%と高い数値を記録しております。この問題への対策の一つとして、空き家を活用した移住促進策を推進しています。しかし、移住を希望する方々への情報提供において、利用可能な空き家や土地に関する情報が不足しているという課題が存在しています。

当社は 2018 年から「御浜町移住・交流促進業務」の受託者として機能し、御浜町、不動産業者、地域住民と協力しながら、500 件以上の空き家および移住に関する相談に対応し、空き家と移住希望者のマッチングを行ってきました。2023 年 5 月時点での実績は、空き家を通じた移住件数が 62 名（35 世帯）に上ります。空き家の利活用促進に向けて、以下の 3 つの取り組みを実施しています。

①空き家の全件調査を行い、近隣住民や区長などから所有者の連絡先や住所を入手後、電話や訪問を通じて利活用の提案を行う。

②法務局で登記事項証明書を取得し、家主に「空き家利活用アンケート」を送付、その後、電話や訪問で利活用の提案を行う。

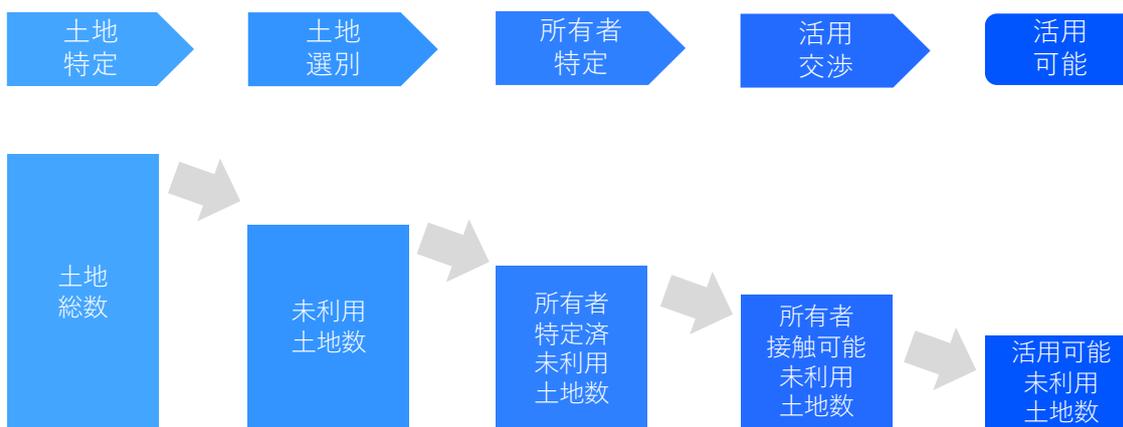
③空き家に「空き家利活用チラシ」を配布し、反響があった家主に対して、電話や訪問で利活用の提案を行う。

取組の目的

これまで、当社は上記のように空き家活用を主とした取り組みを実施してきました。しかし、未利用地の有効活用も御浜町に新たな人口流入の機会を提供できると考えています。加えて、放置された未利用地は防犯・防災に関わるリスクを高め、社会的な問題を引き起こしています。また、未利用地の所有者からは「遠方に住んでいるため手入れができない」「土地の管理方法がわからない」といった声が増えています。これらのニーズに応えるため、本モデル事業「未利用地の発掘調査及び活用促進事業」を実施します。この事業を通じて、未利用地の問題解決を図り、活用可能な土地を移住希望者へ提案することにより、移住促進をより進めていきます。

取組の流れ（フローとスケジュール）

図 2 取組フロー



業務フローは以下の通りです。

Step 1: Google マップの航空写真を用いて御浜町内の土地をリストアップし、ローラー訪問を実施しました。訪問時には、土地活用に関する案内チラシ、名札、名刺、スマートフォンの4点セットを携帯しました。

Step 2: 現地で未利用地かどうかを目視で確認（建物や工作物の有無、草木の状態などをチェック）し、分別しました。所有者に遭遇した際は自己紹介を行い、維持管理の不安、不法投棄、草木や畑の手入れ、金銭的な問題などの課題がないかヒアリングし、土地活用へと誘導しました。

Step 3: 未利用地の住所から地番を調査。この際、株式会社 JON の「シカクマップ」を地番調査ツールとして使用しました。

Step 4: 地番情報をもとに登記情報の開示請求を行いました。所有者の住所が特定できない場合は、近隣住民や班長、区長に尋ねました。

Step 5: 登記情報から取得した所有者の住所に、DM(土地活用意向アンケート)を送りました。DMは公的アンケートのような行政風デザインとし、営業的な雰囲気を避けて反響率の向上を図りました。反響がない場合は、「104 サービス」や「住所でポン」を利用して所有者の電話番号を調べ、電話連絡を試みました（営業のように見えないよう注意して）。また、所有者が近隣に住んでいる場合は、直接訪問してアプローチしました。

Step 6: DM から反響があった所有者には、3 日以内に電話で土地活用を提案しました（近隣の場合は直接会って提案しました）

Step 7: 活用意向のある土地については、町内の御浜町宅地建物取引業連絡会と協力して「土地情報シート」にまとめました。

Step 8: 「御浜町移住・交流サポートデスク業務」を通じて、土地及び空き家を探している移住希望者に、活用可能な土地情報を空き家情報と共に提供し、マッチングを図りました。

Step 9: 所有者情報は「Notion（データベースツール）を用いた所有者管理表（CRM）」及び「Google マイマップ」にまとめました。

Step 10: DM からの反響がなかった場合は、最終アプローチ日から3ヶ月後に、所有者に再度 DM を送りました。

さらに、年末年始の帰省時期に合わせて、所有者に向けた土地及び空き家活用案内チラシを4,500部、広報誌に折り込み配布しました。年末年始は家族が集まりやすい時期であるため、土地活用について家族会議の議題となる可能性が高まると想定しました。

表1 スケジュール

実施内容	令和5年度							
	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
未利用土地の発掘調査及び活用促進に係る関係者打ち合わせ			—					
現地調査を行うために未利用土地をリストアップ(GoogleMapの航空写真を活用)			—					
ローラー訪問にて、現地での未利用土地の確認と分別			—	—				
未利用土地の地番調査(シカクマップ)及び登記情報の開示請求			—	—	—			
登記未変更土地の聞き込み				—	—	—		
所有者住所にDM発送					—	—	—	
DMからの反響を受けて、電話でのアプローチ開始(近隣であれば直接訪問)					—	—	—	
所有者から活用意向のあった土地を不動産業者に情報提供 及び「土地情報シート」に記載					—	—	—	
所有者情報の「所有者管理表(CRM)」及び「Googleマイマップ」へのまとめ。					—	—	—	
土地活用に係る案内チラシの折込配布(広報みはま)						—	—	
事業の途中経過確認及び改善点の洗い出し(必要に応じ各ステップの再実施)						—	—	
土地を探す移住希望者等に活用可能な土地情報を提供しマッチングを図る							—	—
事業の最終確認及び報告書の作成								—

表2 取組の体制

連携する民間事業者、 専門家、地方公共団体等	担当部署、 担当者等	主な役割
御浜町	企画課	未利用土地を活用した移住促進策に係る相談及び承認
御浜町宅地建物取引業連絡会	代表	未利用土地に係る取引等の助言及び実務
御浜町上野移住支援協議会	代表	未利用土地調査及び所有者の連絡先・住所の相談
御浜町川瀬移住支援協議会	代表	未利用土地調査及び所有者の連絡先・住所の相談
御浜町阪本移住支援協議会	代表	未利用土地調査及び所有者の連絡先・住所の相談
御浜町栗須移住支援協議会	代表	未利用土地調査及び所有者の連絡先・住所の相談

取組の対象とする地域（土地）の概要

写真1 御浜町の未利用地の例



写真2 御浜町の空き家の例

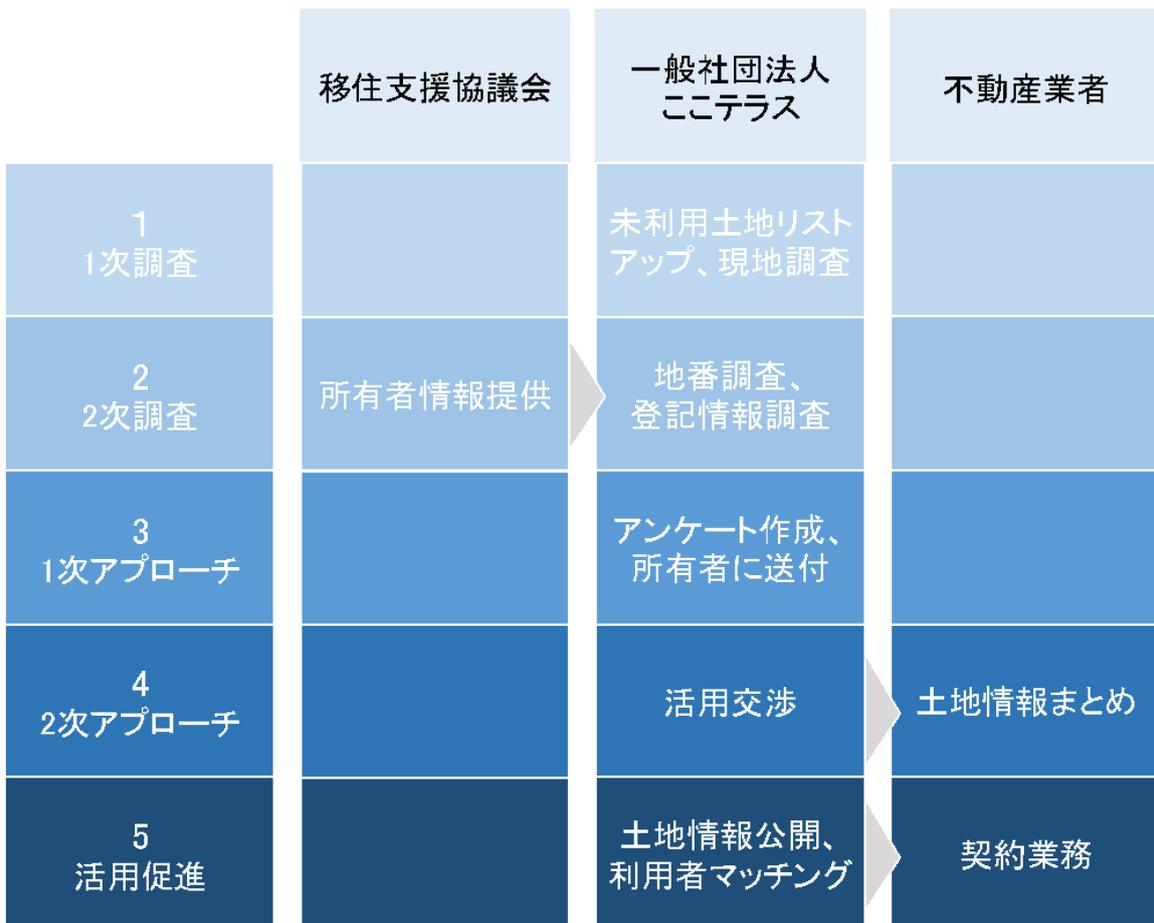


(3) 取組(活動)の内容

■取組の全体像(事業スキーム)

地域経済の活性化および集落機能の維持を目指し、御浜町内で利用可能な土地や空き家の情報を移住希望者に提供し、移住・定住の促進を図ります。情報提供にあたっては、航空写真からリストアップし、現地確認後、登記情報をもとに所有者へのアンケート調査を実施し、土地の活用意向を明らかにします。利活用意向のあった土地に関しては、不動産業者と協力して「土地情報シート」を作成し、所有者への活用提案を行います。移住希望者と所有者がマッチした物件には、契約成立まで支援を提供するとともに、契約後の移住生活についてもフォローアップします。

図3 スキーム図



① 優先順位の設定及び空き家周辺の未利用地活用

具体的な取組の内容

- ・未利用土地の発掘調査及び活用促進に係る関係者との打ち合わせを実施しました。
- ・試験的に、移住希望者から調査依頼があった駐車場の無い空き家近くの未利用地を調査しました。まずはGoogle マップ(航空写真)を用いて、3箇所の駐車場としての候補地を見つけました。その後、現地を訪問して土地の状況を確認し、所有者の登記情報を取得しました。所有者の住所が近隣であったため、訪問して直接交渉を行いました。結果、3箇所のうち2箇所の所有者から、1台あたり月3,000円で駐車場として利用することの同意を得ました。これにより、移住希望者が空き家とともに、駐車場としての未利用地を借りることができるようになりました。

問題となったこと・苦勞したこと

優先順位の設定：どのエリアを優先的に調査するかを決める際に、緊急性（移住希望者からの要望など）、関係者の関心度（役場が新規就農者向けの農地を探しているなど）、潜在的な価値（住宅建設に転用された場合に地域の学校の生徒数が復活するなど）等の要因を考慮する必要がありました。

所有者に会えない：3箇所の土地のうち、残り1箇所については、登記上の住所にある家を数回、時間を変えて訪問しましたが、所有者に会うことができませんでした。

工夫した点、特徴等

条件を設定：「実施期間(2024年2月まで)の制約」と「具体的な成果(土地の利用希望者とのマッチング)を出す」必要性を考慮しました。結果、本事業においては、「緊急性」と「関係者の関心度」の2軸において、優先順位を設定する方針としました。（「潜在的な価値」も重要だが、上記の事項に比べて、即座の対応を要しないと判断しました。）

地域のネットワークを活用：近隣住民に聞き込み、その中の一人に所有者へ「土地が駐車場として利用可能かどうか」を電話で尋ねていただいた。結果、土地は既に他者に貸し出されており、新規の貸出は不可という情報を収集することができました。

② 未利用地の発掘・活用促進 1

具体的な取組の内容

1. 未利用土地のリストアップ:Google Map の航空写真を活用して、指定された区域内の未利用土地をリストアップ。このプロセスでは、空き家調査の経験を活かし、シカクマップとの比較を通じて候補地を選定しました。
2. リストアップした土地の現地調査:事前にリストアップした候補地に対して現地確認を行い、活用提案が出来そうな土地を 20 箇所選定しました
3. 登記情報の取得:現地調査で絞り込んだ候補地に関する地番調査及び登記情報の開示請求を実施。この過程で、シカクマップと法務局の登記情報提供サービスを連携し、オンラインで情報を取得しました。
4. 登記未変更土地に対する調査:長期間登記情報が変更されていない土地に関して、現在の所有者を特定するために、近隣住民に対して聞き込み調査を行いました。
5. アンケートの原案確認:「未利用土地の所有者に向けた土地活用意向確認アンケート」の原案を確認し、公的な内容になるよう指示を行いました。(過去の経験より、公的な内容の方が反響率が向上するためです)

問題となったこと・苦勞したこと

登記未変更土地に対する調査の困難性:特に苦勞した点として挙げられるのは、長期間にわたって登記情報が更新されていない土地の現在の所有者を特定する作業でした。これは、土地の有効活用を進めるにあたり、所有者の同意や協力が不可欠であるため、重要な課題の一つとなります。このような土地に関しては、正確な所有者情報を得るための聞き込み調査を実施しましたが、情報が断片的であったり、地域住民の記憶に頼る部分が多かったりと、調査には困難が伴いました。

工夫した点、特徴等

登記情報取得のデジタル化:シカクマップと法務局の登記情報提供サービスを連携させることで、オンラインで Googlemap の地図上から登記情報の開示・取得までを一貫して行うことができました。このデジタル化されたプロセスは、時間とコスト削減に貢献しました。

近隣住民のネットワークの活用:登記未変更土地に関する調査では、近隣住民への聞き込みを通じて情報を収集しました。この過程で、地域コミュニティの協力を得ることができ、難航していた所有者特定の作業においても前進を見せました。

公的な内容への配慮:土地活用意向確認アンケートの原案作成では、過去の経験から学び、公的な内容にすることで反響率の向上を目指しました。公的な機関による正式な調査と認識されることで、土地所有者はプロジェクトへの信頼と協力意欲を持ちやすくなると想定しました。このアプローチは、反響率の向上だけでなく、全体の信頼性も高める戦略として位置づけています。

③ 未利用地の発掘・活用促進 2

具体的な取組の内容

1. **御浜町内での聞き込み調査の継続:** 先行して実施された7区域に関する聞き込み調査を継続し、未利用土地の情報収集を行いました。
2. **新たな区域での調査と登記情報の取得:** 御浜町内の残り6区域に対して新たに調査を開始しました。まず、航空写真から候補地を240件リストアップしました。その後、現地確認を行い、活用提案が可能な土地を96件に絞り込みました。そして、土地の地番調査（シカクマップ）及び登記情報の開示請求を行いました。登記が未変更の土地に対しては、聞き込み調査を実施しました。
3. **未利用土地所有者へのDM発送:** 登記情報を基に、未利用土地の所有者に向けてDM（ダイレクトメール）を76件発送し、土地活用に関する意向確認アンケートを実施しました。反響率は26%で、そのうち60%が土地活用への関心と活用の検討余地があると回答しました。残り40%は活用意向がないと回答しました。ちなみに過去に実施した「空き家活用のアンケート」に比べ10%ほど反響率が低いため、御浜町エリアにおいては、空き家活用に比べ、土地活用は活用意向が低い傾向にあることが分かりました。
4. **土地活用案内チラシの配布:** 土地活用に関する案内チラシを作成し、広報誌に4,300部折り込んで配布しました。反響は2名（大阪在住のAさんと和歌山在住のBさん、共に70代）でした。2名のうち1名は無断建築問題の解決を進め、残り1名は農地と空き家の売却を希望されました。

5. 電話や訪問を通じたアプローチ：DMからの反響を基に、電話でのアプローチを開始し、可能な場合は直接訪問を行い、土地活用の提案を行いました。この結果も含めて、最終的に14件の未利用地が活用可能となりました。

問題となったこと・苦勞したこと

DM 発送からの反応獲得までの遅延：実施の過程で、DM（ダイレクトメール）の発送から反応の受け取りまでに予想以上に時間がかかるという問題がありました。反応の遅れにより、プロジェクトの進行において計画の見直しやタイミングの調整が必要となりました。

工夫した点、特徴等

情報提供のタイミング：年末年始を狙って土地活用案内チラシを配布しました。この時期は家族が集まりやすく、土地活用に関する家族間の議論が生まれやすいと想定しました。

Google マイマップの活用：Google マイマップを利用して、土地の活用見込み度と位置情報をまとめ、地図上で表示しました。これにより、土地の特性と活用機会を把握し、位置を基にした効率的な営業活動を可能にしました。これにより、土地活用の取り組みを効率的に進めることができました。

所有者管理表(CRM)の活用：Notion を用いたデータベースツールを活用し、土地所有者情報を管理しました。このCRMシステムにより、土地の状況、所有者の連絡先、過去のコミュニケーション履歴など、重要な情報を一元管理し、プロジェクトチームが容易にアクセスできる体制を整えました。また、土地だけでなく空き家も含めた情報を的確にマッチングできるようにすることで、土地及び空き家の利活用度の向上を図りました。

④ 事例 A 様の未利用地の無断建築問題の解決

具体的な取組の内容

【ご相談内容】

A 様が相続により所有する土地を売却しようとしたところ、隣接する土地の所有者が相続した土地に建物を建ててしまっているため、売買手続きが進められませんでした。この問題を解決しようと隣接土地の所有者と話し合いを進めていた矢先、その所有者が病気で入院し、話し合いが中断しました。その後、連絡を試みたようですが、音信不通となり、どのように対処すればよい

かと困っていました。

【物件の状況】

登記情報を確認したところ、隣接土地の所有者がA様の土地に建物を建て、その建物に関しても登記されていることが判明しました。また、その隣接土地は相続され、土地のみが売却されていました。建物は、両者の土地にまたがって相続され、現在は空き家の状態で残っています。

【ご提案とやり取り】

1. 所有者に登記情報を基に判明した事実を伝えました。
2. その後、どう対処すればよいかの相談を受け、以下の提案をしました。
 - ・隣接土地と建物を相続した所有者に連絡し、建物を解体して更地にするか、解体費用を負担してもらう。
 - ・隣接土地を購入した現所有者に連絡し、A様の土地も購入してもらうことを提案。
2. 以上の情報を提供し、隣接土地の現所有者と建物を相続した所有者の情報を伝えました。
4. その後、A様の土地の問題解決に向けての対応はS様自身で実施することになりました。

問題となったこと・苦労したこと

1. **隣地の所有者との連絡途絶**：隣接する土地の所有者が病気で入院し、その後音信不通となり、話し合いが中断しました。
2. **複雑な土地・建物の状況**：隣接する土地が相続され、土地のみが売却されており、建物が両者の土地にまたがって登記されたままという複雑な状況でした。
3. **解決策の模索**：隣接する土地の所有者との交渉が進まない中で、どのようにして問題を解決すべきかの解決策を模索することに苦労しました。

工夫した点、特徴等

1. **情報の整理と共有**：複雑な土地と建物の状況を整理し、関係者にわかりやすく情報を共有しました。これにより、問題の全体像を明確にし、関係者が同じ認識を持つことを目指しました。
2. **解決策の多角的提案**：建物の解体から隣接土地の購入まで、複数の解決策を提案しました。これにより、問題解決に向けて柔軟な対応を促しました。
3. **自己決定の尊重**：最終的に自分の土地に関する対応を自ら決定・実施していただきました。これにより、依存関係を避け、将来的なトラブルの可能性を低くすることで、双方にとっての良い結果を目指しました。

⑤事例 B様の未利用地と空き家サポート

具体的な取組の内容

【ご相談内容】

現在、B様が所有する建物の老朽化が進んでおり、この問題を生きているうちに解決したいと考えています。しかし、適切な相談先が見つからず、どのように対処すべきか分からないとのことでした。

【物件の現状とやり取り】

1. **登記情報の確認**：土地の登記情報を確認したところ、一つの区画に三つの地番があり、そのうち一つは別の方が所有し、抵当権が設定されていることが判明しました。
2. **専門家の紹介**：分筆と再登記が必要であること、費用がかかることをO様に説明し、土地家屋調査士を紹介しました。
3. **分筆届の確認と手続き**：名古屋からの訪問が難しいため、こちらで土地家屋調査士と共に御浜町役場の税務課に同行し、分筆届の確認を行いました。幸い、明治時代に提出された分筆届があり、測量なしで分筆同意まで進められることが分かりました。
4. **空き家バンク登録の提案**：分筆の同意取得後、B様に空き家バンク登録を提案しました。B様からは、別の空き家も支援してほしいという追加の依頼がありました。

5. **追加物件の対応**：追加物件についても同様の問題があり、解体後の活用方針についてB様と相談しました。特に、隣接する道路を4mに拡張する必要があることが判明しましたが、B様はこれに協力的でした。
6. **後続の手続き**：全ての手続きが完了した後、再登記情報の写しを受け取り、連携する不動産屋への引継ぎを行いました。B様からは、道路拡張のための補助金や支援策についての確認依頼がありましたが、残念ながら支援策はありませんでした。

問題となったこと・苦勞したこと

分筆登記の複雑性：複数の地番が一つの区画に記され、一部は他者の所有であることが判明し、これを解決するためには、全所有者の同意が必要であり、手続きが複雑で時間がかかりました。

老朽化建物の解体判断：建物が大幅に老朽化しているため、修繕・補強よりも解体して更地にする方が良いとの判断になりましたが、解体費用の工面に苦勞しました。

道路拡張の提案とその実現：隣接する道路の拡張を提案しましたが、これには土地の一部を供出する必要があるとともに、実際に道路拡張を行うための手続きの複雑さがありました。

工夫した点、特徴等

総合的な対策提案：老朽化した建物の解体、土地の有効活用、近隣住民への貢献など、一連の問題を総合的に考慮して、複数の解決策を提案しました。

地元役場との連携：分筆登記の確認から道路拡張の相談まで、地元役場の税務課や建設課と密接に連携し、手続きを進めることができました。

所有者の意向を尊重：B様の意向を第一に考え、その意向に沿った提案やサポートを心掛けました。また、土地供出に際しては、役場からの支援策の確認など、所有者の負担を軽減する方法についても検討しました。

⑥事例 C様の未利用地と空き家サポート

【ご相談内容】土地・建物を相続したため、売買を前提に残置物処分の補助金を申請したい。

【物件の状況】 室内には残置物が多く存在し、そのため全体の状態を正確に把握することが困難でした（確認できた範囲では、雨漏りなどの大きな損傷は見受けられません）。トイレは水洗で、母屋と隠居棟の両方に設置されています。お風呂は母屋にのみ設置。建物の勝手口の鍵は開放された状態でした。

【ご提案とやり取りの履歴】

1. DM をご覧になり、お電話でお問い合わせをいただきました。
2. 初めに、残置物処分のための補助金申請方法についてご不明点があるとのことでした。
3. 役場に予算確認を行い、その後、C様に連絡し、必要書類を一式郵送いたしました。
4. 申請書類を受領後、必要な写真の種類についてのご質問があり、役場に確認した上で、処分前の残置物を示す写真と、処分後の写真の提出をお願いしました。所有者さまからは、申請用の写真撮影が難しいとの相談を受け、こちらで代わりに撮影しメールで送付することになりました。
5. 現地確認を兼ねて残置物の写真を撮影し、所有者さまにメールで送付しました。その後、御浜町を訪れた際に、役場に申請書を提出する手配をいたしました。

問題となったこと・苦勞したこと

- **残置物の多さ**：多くの空き家では、残置物が多く、これをどのように処理するかが課題です。
- **所有者の物理的な不在**：所有者が土地及び物件の所在地から遠方に住んでいるため、現地での手続きなどが難しい状況があります。
- **補助金申請の複雑性**：補助金の情報収集や申請手続きで、所有者が自力で進めるには困難が伴うことがあります。

工夫した点、特徴等

- **状況に応じた柔軟なサポート**：所有者が遠方に住んでいる場合や自ら行うことが困難な場合に、写真撮影などの業務を部分的に代行するサポートを提供しました。

- **情報提供と相談支援**：補助金の申請方法など、必要な情報を提供し、所有者が抱える疑問や不安に対して相談に乗りました。

⑦事例 D様の未利用地と空き家サポート

具体的な取組の内容

【ご相談内容】

自分が元気なうちに土地と家を何とかしたいが、相談先が無くて困っている。親戚や近隣の知人に声をかけても、誰も買ってくれない。

【物件の状況】

- ・ 事故物件（前所有者さまが、孤独死された）
- ・ 梁が柱から外れかかっている。（補修と筋交い補強が必要）
- ・ 居室の床の補強が必要。畳は全て腐敗。
- ・ 押入れ部分と大部屋に雨漏り跡あり（ただ、屋根瓦は、最近補修した形跡あり）

【ご提案とやり取りの履歴】

1. 梁と床の補強は必要ですが、柱はしっかりしているので、DIYも含めて、補修して（もしくはしながら）住むという方を探すことをご提案しました。
2. 地元の大工さんに建物の内外部を確認していただき、補修や補強が必要な場所を再確認し、H様にお伝えし、状況を共有しました。状況を把握された上で、改めて、移住希望者（買主）探しを依頼されました。
3. 移住希望者2組に物件のご案内。物件の状況をご説明しました。
4. 移住希望者の内1名は、補修・補強に費用と時間がかかりそうという事で辞退されました。
5. もう1名に確認したところ、時間はかかるけど、DIYで補修や補強、リノベーションが出来そうということで、購入の意思を示されたので、H様へ紹介しました。

問題となったこと・苦勞したこと

事故物件の扱い：前所有者の孤独死による事故物件のラベルが、買主となる移住希望者探しにおいて障壁となりました。

補修費用と時間：構造的な補修が必要な状況において、費用と時間を要するため、初期の興味を示した移住希望者が辞退する事態が発生しました。

マッチングの難しさ：DIY やリノベーションに興味があり、かつ事故物件を受け入れることができる移住希望者を見つけることが困難でした。

工夫した点、特徴等

買主に対するサポート提案：DIY やリノベーションを楽しむことができる移住希望者(買主)を対象にしたことです。これにより、費用負担の問題を軽減し、興味を持つ層を広げました。

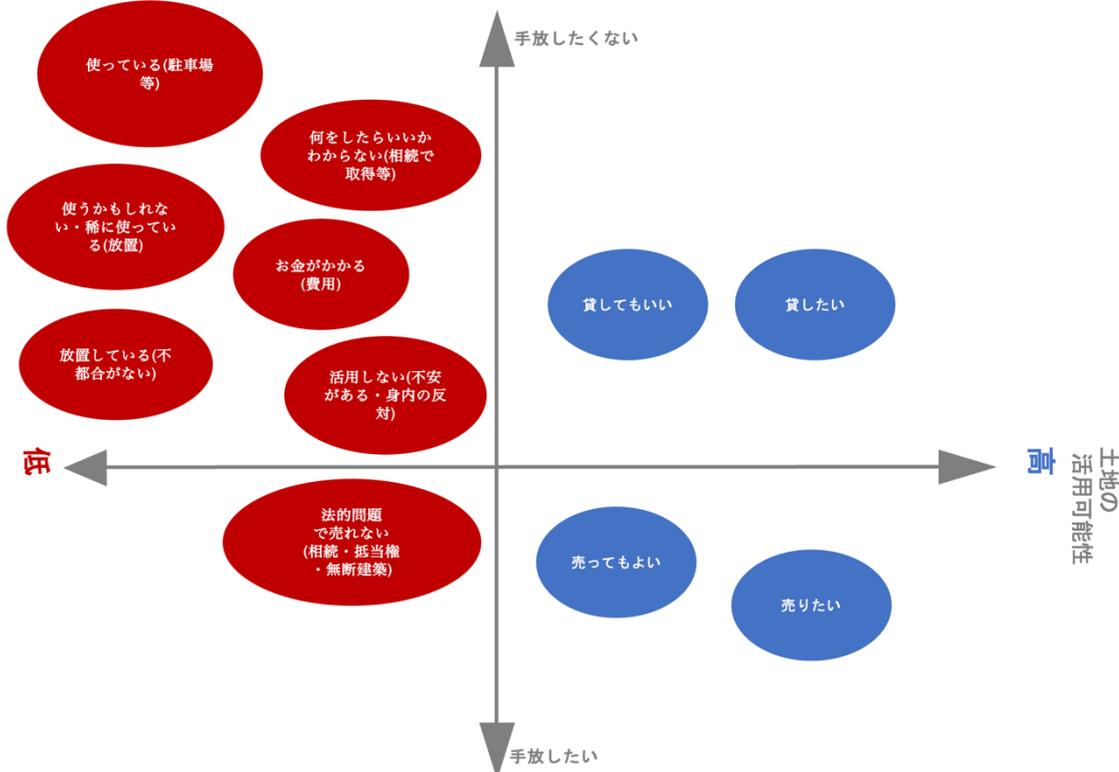
情報の透明性：事故物件は勿論、物件の状態や必要な補修について、詳細な情報を開示し、事前に共有することで、買主である移住希望者の不安を減少させました。

(4) 取組内容のまとめ

本取組で得られた成果・知見

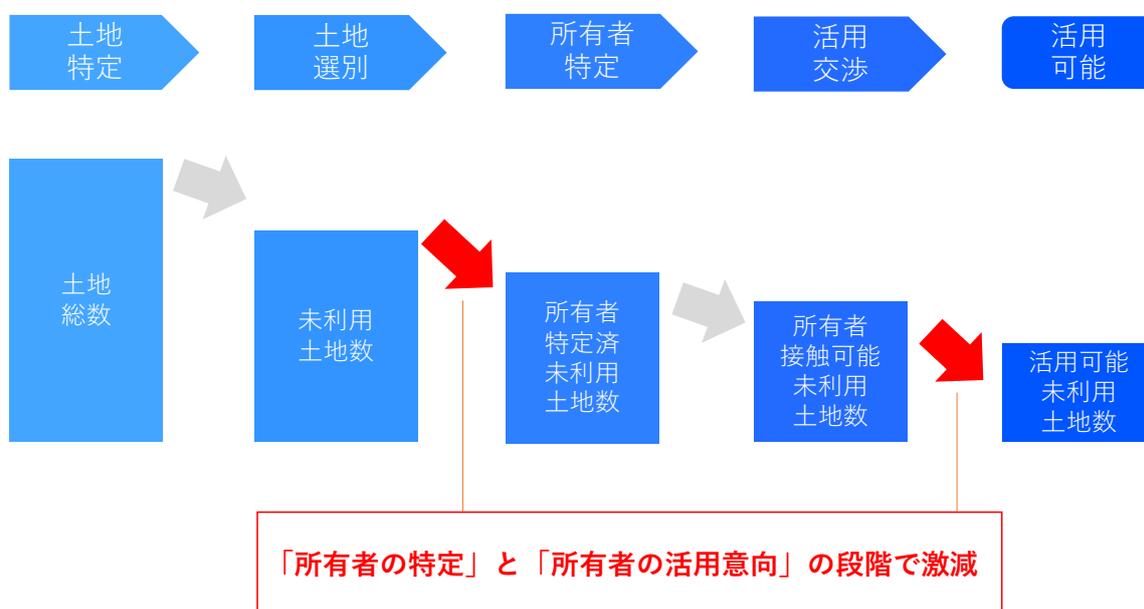
1. **未利用土地の活用提案の実施**：航空写真を活用した調査及び地域住民との協力により、特定した未利用土地に対して、所有者情報を調べ、具体的な活用提案を行いました。各提案は、所有者のニーズや土地の特性に応じて、活用方法を考慮しました。結果、**14 件**の利活用可能な未利用土地を確保できました。これらの土地は、新たな住民の流入や経済的価値の創出に貢献することが期待されます。
2. **デジタルツールによる効率化の実現**：未利用土地の特定、所有者情報の管理、そして効率的な営業アプローチにおいて、Google マイマップ、シカクマップ、Notion 等のデジタルツールが重要な役割を果たしました。これらのツールの活用により、情報の一元化と登記情報の迅速な取得が可能となり、結果としてプロジェクトチームの作業効率が顕著に向上しました。
3. **タイプ別分類及びアプローチ**：土地所有者のニーズに応じた柔軟な提案を行い、土地の有効活用を促進しました。これまでの経験も踏まえて、所有者のニーズを「手放したいか否か」と「活用可能性が高いか低い」の二つの観点で4つのタイプに分類し、それぞれのタイプに適したアプローチを策定しました。

図 4 タイプ別分類及びアプローチ 土地の所有者意向



使っている(駐車場、畑等)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 潜在ニーズを掘り起こす。「今のご利用に満足されていますか？ 他にもっと有益な活用方法が無いかどうか、ご相談をさせていただきますか？」 ■ 利用頻度に対して、管理コストの方がかかっていないか尋ねる。 ■ 土地の状態を適切に維持するために、土地管理の提案をする。
何をしたらいいかわからない(相続で取得等)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ニーズの確認からシーズに繋げる。「有益な活用方法について、一緒にご相談をさせていただきませんか？ 場合に応じて専門家のご意見も確認できますよ。」 ■ 空き地問題について説明をしながら、所有者意向(困りごと・活用方法や意向)を引き出し、活用の提案をする。 ■ 活用の種類(賃貸・売買等)を伝え、所有者の意向に沿う活用方法を提案しマッチングを図る。 ■ 活用のスキーム(御浜町移住交流サポートデスク機能)を説明し、活用することを提案する。
使うかもしれない・稀に使っている(放置)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 他のニーズを啓蒙。「明確なご利用方法が見つかるまで、期間限定の賃貸で有効活用ができるような方法を、一緒にご相談をさせていただきませんか？」 ■ 所有者側が強い条件(使うまでの期間のみ活用可能)での賃貸契約を結ぶことで、家族などが使う時には、返却できる提案をする。 ■ 土地の状態を適切に維持するために、土地管理の提案をする。
お金がかかる(費用)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不安要素を軽減し、一歩踏み出すよう背中を押す。「必要な費用に関しまして、補助金等を活用して軽減する方法もございます。補助金申請のお手伝いもさせていただきますので、具体的にお話を進めてみませんか？」 ■ 基本的には間に入る当社が動く為、所有者様が賃貸や売買に向けた活動に注力する必要はほとんどないことを伝える。 ■ 保有しているだけでは、維持コストがかかるため、賃貸収入を維持コストに充当できることを提案する。
放置している(不都合がない)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ニーズの喚起。「せっかくの資産をご活用されなければ、固定資産税を払うのみでもったいなくないでしょうか？ せめて、税金を相殺できるくらいの収益が得られるような活用方法を一緒にご相談をさせていただきませんか？」 ■ 防犯・防災に関わる危険性(不法投棄場所、放火対象など。問題発生時に所有者責任が問われる)について説明をする。
活用しない(不安がある・身内の反対)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不安要素を払拭した上で、ニーズの啓蒙。「私共は、行政の委託を受けてご支援をさせていただいておりますので、ご安心ください。一緒に、所有されている資産の有効活用について、ご相談をさせていただきませんか？」 ■ 一般的な賃貸とは異なり、御浜町移住・交流サポートデスクが間に入るため、所有者様が安心して貸し出しをできる方をしっかり見極められる環境を整えていることを伝える。 ■ 未利用地を長期保有した結果、自分の子どもや孫の世代に維持コストを負わせる可能性もあることも説明する。
法的問題で売れない(相続・抵当権・無断建築等)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不安要素を払拭した上で、ニーズの喚起。「法的な問題を解決する専門家もご紹介できますので、費用面も明確にした上で、お困りになられている問題を解決しながら、有効活用について、一緒にご相談をさせていただきませんか？」 ■ 抵当権が設定されている場合は、抵当権を設定した第3者(金融機関など)との調整が可能か尋ねる。 ■ 遺産共有となっている場合は、共有者となっている相続人全員の同意を取ることが可能か確認する。

② 今後の課題



所有者特定の課題

登記情報の未変更により、開示請求しても所有者が特定できない状況が頻発しました。近隣住民や地域の区長、班長等に尋ねても、所有者の住所や電話番号までは分からない場合が多々あります。さらに「104 サービス」や「住所でポン」といった情報提供サービスを用いても、必要な情報が得られないことが課題となっています。

所有者の活用意向がない課題

土地の所有者がその管理や活用に対して意欲を示さないため、プロジェクトの進行に支障をきたしました。所有者からは「不都合がないから放置」「将来的に使うかもしれないから放置」「他人に貸すことに不安がある」「労力や手間をかけたくない」といった反応があり、これらの課題に対処する必要があります。

今後の取組予定・見通し

【所有者特定の課題への対応策】

紹介キャンペーンの展開：所有者情報を提供する者とその所有者自身に、一定の条件と審査を経た後に報奨金を支給することで、所有者の特定を目指す試みを行います。この取り組みにより、関係者や情報保有者からの情報提供が促さ

れることを期待しています。目標としては、年間 12 件（毎月 1 件）のキャンペーン実施を予定しています。

空き地・空き家相談会の定期的な開催：毎月、空き地や空き家の所有者及び関係者を対象に相談会を実施します。この会では、情報の収集を目的とすると共に、地域コミュニティの活性化にも貢献します。

空き地・空き家の活用促進看板の設置：当社が扱う空き家・土地に看板を設置し、所有者からの直接的な反響を狙います。

【所有者の活用意向がない課題への対応策】

情報提供の充実：空き地や空き家の所有者が抱える様々な問題や不安（管理の手間、税負担の増加等）に対処するため、それらの課題解決に特化したチラシを制作します。これらのチラシは、広報誌に毎月同封され、所有者が土地・建物の活用を、より検討し易くなるようにします。さらに、所有者宛てのダイレクトメール（DM）でも、個別の問題解決に焦点を当てた内容を提供します。