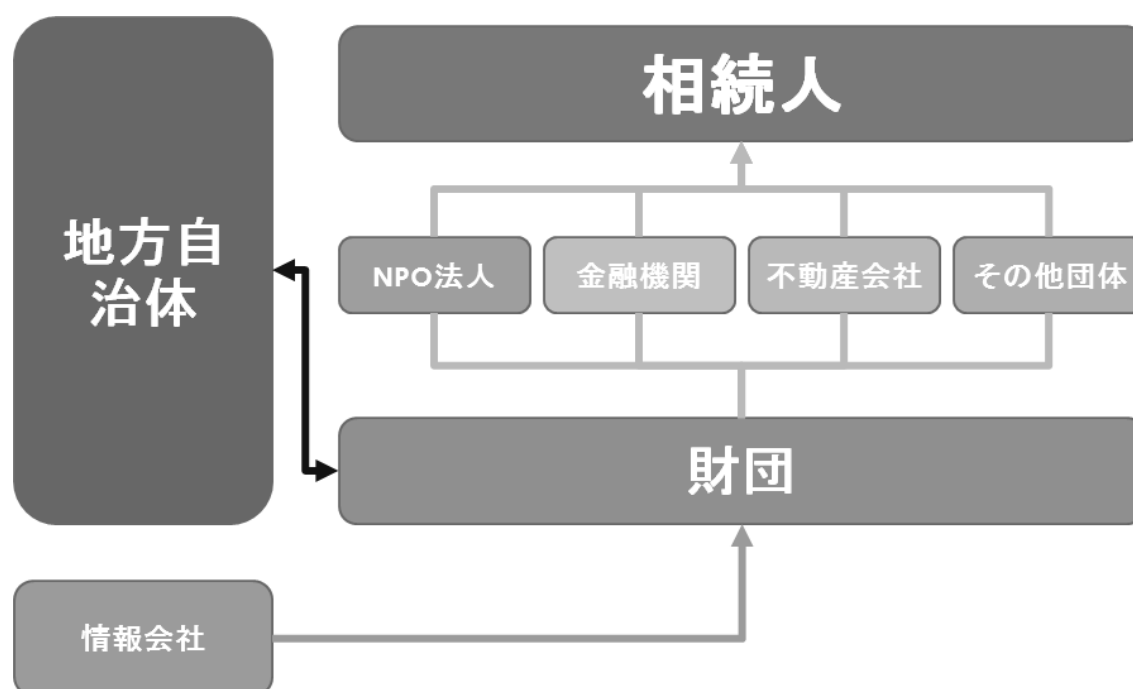


地方創生を想う

相続を地方創生に活用できないだろうか？

結論から申し上げます。地方創生を担う財団を設立し『相続』を活用した活動したいと思います。
財団の活動内容は、民間の情報会社の協力を得て、「相続物件の特定」、「相続人の特定」、「相続人にDMを送ってワークショップに招待」という活動です。地方創生に大事なのはアプローチするタイミングと具体的な対象だと考えます。
自治体や、地元に基づいたNPO法人などが、様々なシーンで「まち」の魅力を伝えることで、地方創生の活動を精力的に行っています。また一部の官公庁や企業などが、地方に本店機能の移転や支店の地方進出を行っています。この活動がより広範囲で動き始めると、地方の「しごと」の活性化が一層図れます。私たちは「まち・ひと・しごと」の内、「ひと」の部分動かそうと考えます。そして付随する物件（不動産）の管理です。
自治体を中心として、地域の民間企業やNPO法人等の協力なしには移住促進も空き家解消も実現できません。相続情報と地域の総力を結集して地方創生に貢献できればと願っております。



『背景』

地方創生について NPO 法人や各種団体の関係者と意見交換をする機会は多く、私たちなりに思うところがありました。

それは「誰に向けて？」という部分が理解できていませんでした。地域の人に地域の魅力を発信しても、それはみんなわかっていることであって、アクションにつながるものではないのではないか？と感じておりました。

『相続活用のノウハウ』

私たちは約 10 年前から相続の活用提案をしておりました。当時は個人情報保護法が施行直後でなかなか活用できるものではありませんでした。

しかし数年後個人情報保護法の運用が浸透してきたせいか、多くの不動産業者及び金融機関が活用し始めました。ただ、営利企業の活動は一般の方から支持を得られにくく、ダイレクトメールを送っても反響は 1%前後です。

中でも不動産業は既存顧客にアプローチすることが非常に稀で、そのほとんどは新規取引見込み客です。当然、不動産会社は同意を得て個人情報を取得しているわけではなくクレームがあります。

大半の場合は登記簿謄本を取得したと説明すると、わかっていただけののですが、中には登記簿謄本に自分の住所氏名が記載されているという事さえ知らない一般の方もいらっしゃいます。そうでなくても相続をしてから、たくさんの不動産会社から DM が届くようになり不快な思いをされている方もいらっしゃいます。

しかし、不動産会社も相続人を騙そうとしているわけではなく、不動産を流通させようと努力しているわけですから、この活動自体が空き家対策であり、地域に根ざした経済活動の一部です。当然自分の所有している不動産を売却したいという要望は存在します。その多くは非居住建物の所有者です。

並行して金融機関へも相続の活用提案をしておりましたので、地方の状況をよく目の当たりにすることがありました。地方は経済的にも疲弊しており、首都圏への資金の流出問題が大きな悩みでした。当然戻ってきてもらおうと努力はしていますが、流出の勢いが強く成果は上がっていないという金融機関が多いように感じました。それであれば地域の出身者に金融機関から、相続人に DM を送ってはどうかと提案をしていましたが、銀行法の枠組みからできない等理由はそれぞれあり、行動に移すことは稀でした。



こういった活動を10数年続けてまいりましたが、あることが気になっていました。
それは地価が低い地域の物件は不動産会社に取り扱われないということでした。つまり首都圏大都市圏のみが相続活用を活発に行い、その他の地域は活用されない。
さらにいうと首都圏や大都市圏でも突き詰めていくと本当に地価の高い地域に絞られるということでした。

空き家の解消をしたくても不動産会社の協力が十分に得られない地域、金融機関のできることの限界、営利企業の採算性による活動限界を知ることになりました。

その頃、地方創生話を改めて聴くことがあり、セミナーで話していた講師の方と、地方の物件を相続した所有者に地方移住を進めてはどうか？そのような活動している団体の存在について意見交換をする機会がありました。その時は講師の方も私たち行っている相続活用の提案に驚いている様子でしたが、いずれは地方移住に活用する団体が現れたら、より地方創生に貢献できるであろう！という感想までにとどまりました。

そのやりとりをした後も特に活動に移した訳ではなく、地方創生という分野に身をおく事は今日までありませんでした。地方創生の分野に意識を向けると相続を活用している団体はまだ現れていませんでした。もっとも認識している私たち自身が活動することが、早く活用事例を作ることではないか！と考えたこともありましたが、地方創生については経験も浅く、自治体が固定資産税の納税者に移住及び活用を促しているものだと当然のように思っていました。

以前と変化した点は、RESASを活用した総合的な客観指標により政策判断決定されているということでした。もっと変化があったのですがまだ自分自身が認識しておりません。

私たちが行う相続活用の提案は、民間の情報会社の協力を得て、相続物件の特定、相続人の特定、そして相続人一人一人に丁寧な移住の提案、地方物件の活用などメッセージを具体的に届ける機会を提供することです。私たちは物件の優劣に関係なく積極的な提案がなされなかった物件も含め全数対象としているため、売却や活用を考えていながらも積極的ではなかった所有者にも行き届きます。その手法は所有者の意向を踏まえた上で対応するため飛躍的な活用率が想定できる。そうすれば、NPO法人や各種の団体及び自治体は、より一層成果を上げることができるのではないかと強く信じています。

「相続」というタイミングにこだわる理由

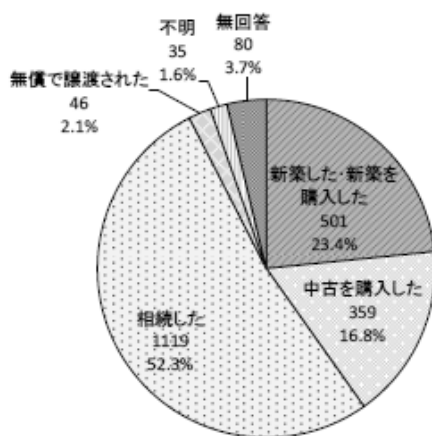
なぜ私たちは「相続」にこだわり続けるのかと申しますと、空き家の始まりの約半数（52.3％）は、相続を期に受け取った財産であると国土交通省の空家実態調査で報告されております。

2.4. 人が住まなくなった経緯

（１）住宅を取得した経緯

住宅を取得した経緯については、「相続した」が52.3%と最も多く、次いで「新築した・新築を購入した」が23.4%、「中古住宅を購入した」が16.8%の順になっている。（図3-57）

■図3-57 住宅を取得した経緯（n=2,140）



2014年のデータですが日本全国で1都3県以外の相続登記が703,803（以下地方相続）件でした。相続登記は年々増加しています。

一般財団法人 日本創生財団
(準備中)

全国の相続登記は年間896,621件 (2014年)

・相続登記の件数

地方（一都三県以外） : **703,803**
一都三県 : 192,818

出所）政府統計の総合窓口

（登記統計 総括・不動産・その他 2014年 14-00-13 法務局及び地方法務局館内別
・種類別・土地の権利に関する登記の件数及び個数）

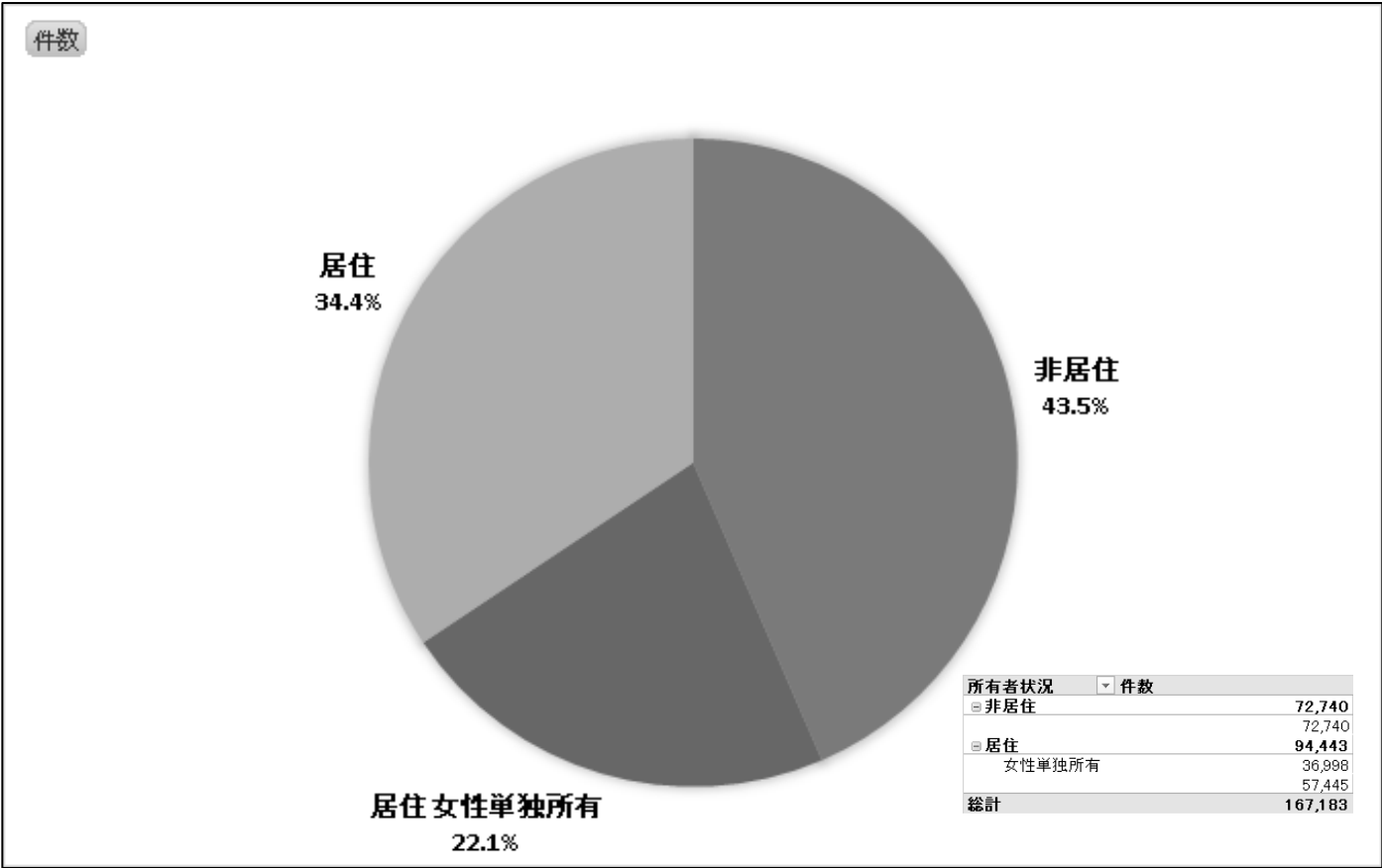
地方（一都三県以外）の相続登記は増加傾向

671,842件（2013年）
669,791件（2012年）

出所）政府統計の総合窓口

（登記統計 総括・不動産・その他 2013年 13-00-13 2012年 12-00-13
法務局及び地方法務局館内別・種類別・土地の権利に関する登記の件数及び個数）

このうち約 43.5%（株JON 調べ）が所有者非居住物件（以下非居住）です。あえて空き家とは言わず所有者非居住物件と表現するのは賃貸している可能性が含まれているからです。



地方相続の相続人が首都圏に居住の割合が約 4.68%（株JON 調べ）、これが相続の状況です。



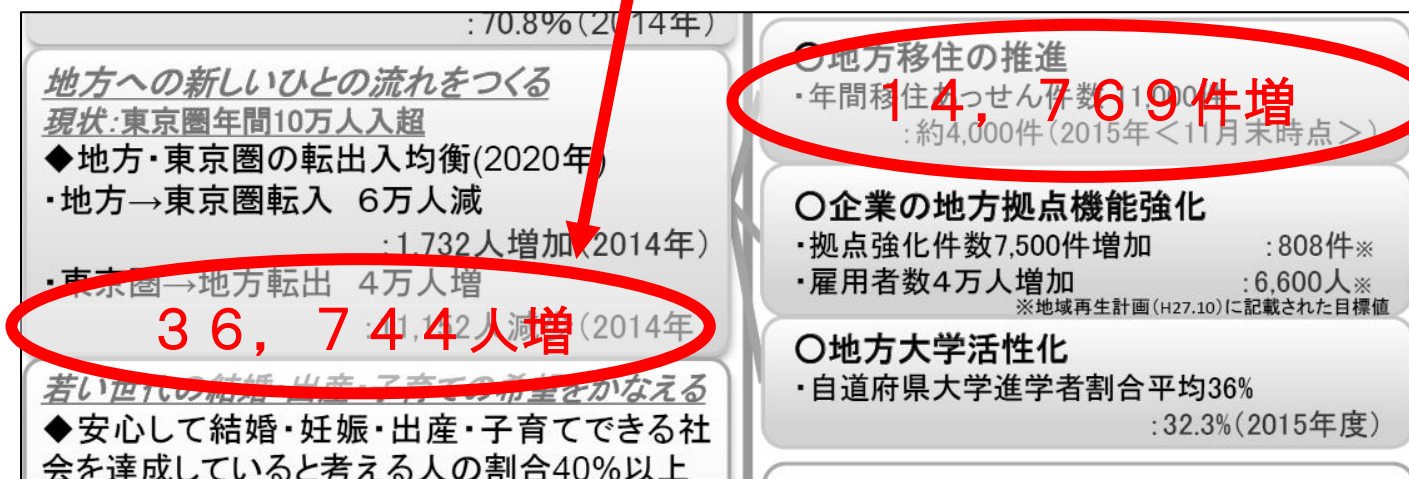
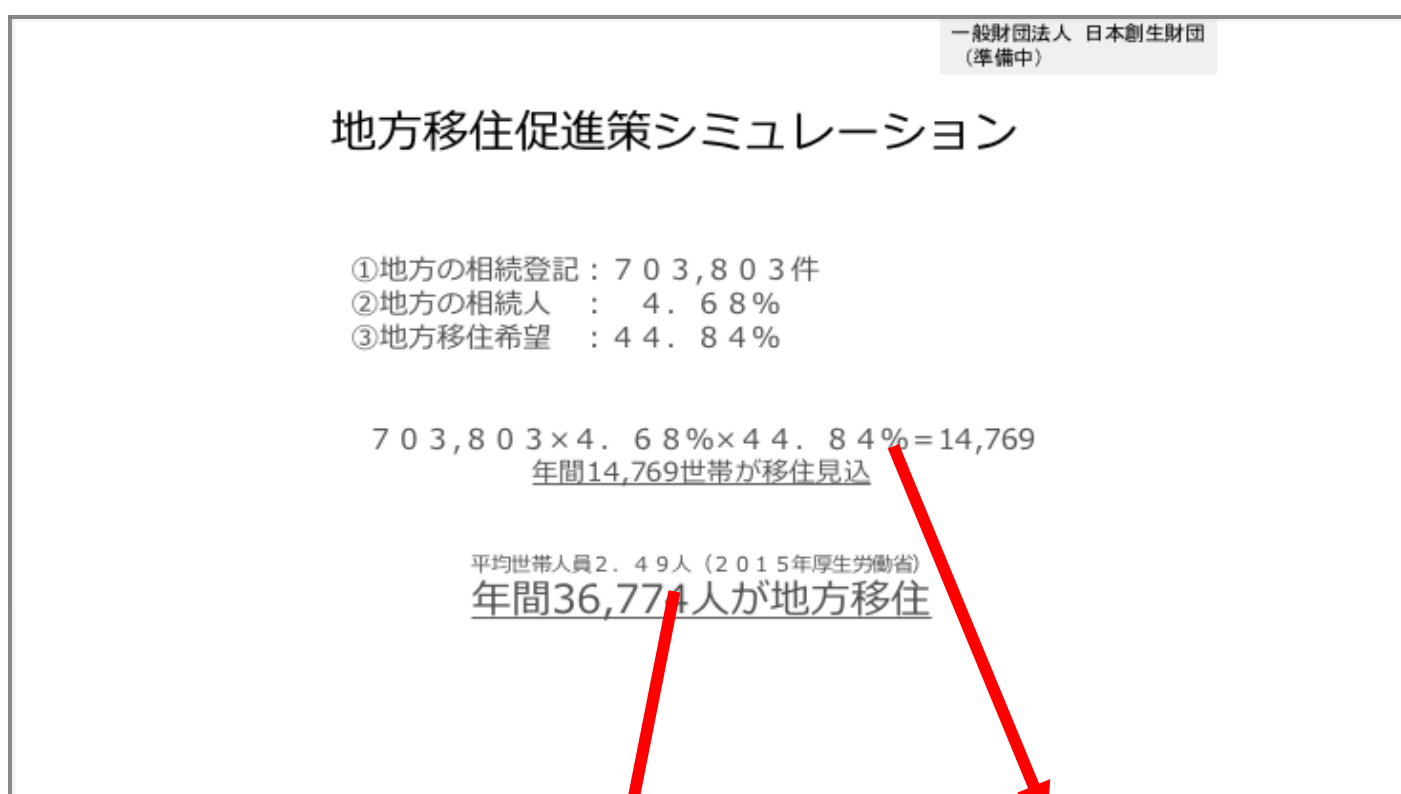
ここから移住と空き家対策という二つのテーマに分けていきたいと思います。

『地方移住』

まず首都圏から地方移住する見込みについて、地方相続 703,803 件のうち首都圏在住相続人が 4.68%。さらにそのうち地方移住しても良いという割合の 44.84%（内閣府の世論調査によるもので、全年齢ではなく 69 歳以下の平均）をかけて導き出せる数字が 14,769 世帯。この数字に 1 世帯当たりの平均 2.49 人をかけると 36,774 人の地方移住見込み者が潜在していると言えます。

あまりにも最新の相続では移住という考えにはならず、むしろ賃貸か売却を検討する人が多いように思います。いずれはリターンして実家に住むと言う方もいますが、それはいつか将来にという方が多いでしょう。

『まちひとしごと総合戦略への貢献箇所①』



『空家対策』

そして次に空き家対策についてですが、相続財産の 43.5%が非居住物件という部分を全体の数字にかけてまいります。この場合、賃貸されているという事は分かりませんので考慮しません。703,803 件のうち 43.5%、つまり 306,154 件を根拠にしております。

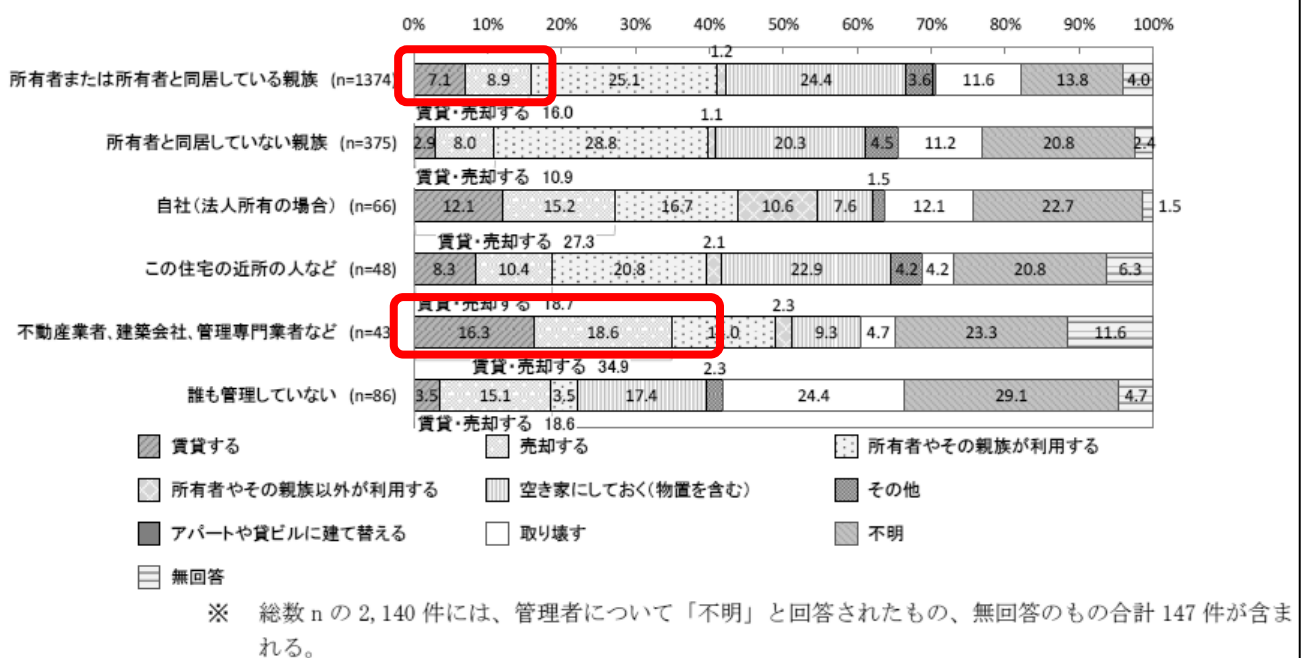
現在参考にできるものとして国土交通省の空家実態調査が存在します。

このレポートの中に管理者別の今後の利用意向という調査項目があります。これは今後 5 年程度の利用意向を調査したものです。

(h) 管理者別

主な管理者別では、「不動産業者、建築会社、管理専門業者など」の場合は、「賃貸・売却する」が34.9%と割合が大きくなっている。また、「誰も管理していない」の場合は、「取り壊す」が24.4%と割合が大きくなっている。（図3-157）

■図3-157 管理者別の今後の利用意向 (n=2, 140)



これには「所有者又は所有者と同居している親族」が管理者である場合「賃貸する」「売却する」それぞれ 7.1%、8.9%であると報告されています。その同じ調査項目の中に管理者が「不動産業者、建築会社、管理専門業者等」というカテゴリがあります。ここを見ても「賃貸する」「売却する」それぞれ 16.3%、18.6%というような結果になっています。

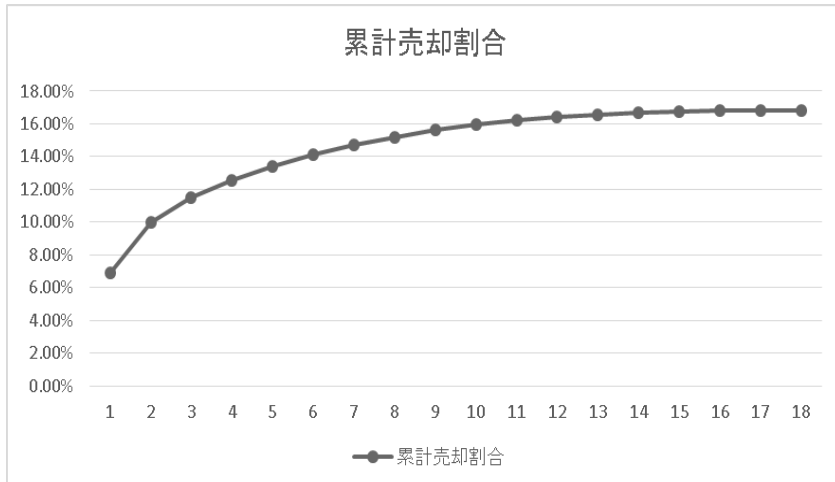
つまりここから見出せるものは、第三者、特に営利企業のバイアス※がかかると、潜在化していたニーズが顕在化され、それぞれ 9.2 ポイント、9.7 ポイント増加しているということがわかります。これが空家活用の現在わかっている「伸びしろ」だと思います。仮に 306,154 件全ての物件に何らかのバイアス※がかかった場合、単純に「賃貸する」が 28,166 件、「売却する」が 29,696 件それぞれ増加する。

※ここでのバイアスとはダイレクトメールによる「リフォーム」「売却」「建替え」などの積極的営業活動をさします。不動産業者、建築会社、管理専門業者が直接的、間接的に関与することを営利企業のバイアスと表現しています。

『空家対策の有効時期』

次に売却時期について全国の相続財産の内、売却に至っているものは全体で 16.8%（株JON 調べ）そのうち 8 割が 3 年以内に売却という行動に移っています。この「相続してから 3 年以内」の活動をもっと後押しすることができれば、売却・賃貸といった活用がより増える見込みがあります。

経過年数	売却件数	当年割合	累計売却割合
0	772,350	6.92%	6.92%
1	339,573	3.04%	9.96%
2	172,741	1.55%	11.51%
3	119,604	1.07%	12.58%
4	92,942	0.83%	13.42%
5	77,300	0.69%	14.11%
6	65,662	0.59%	14.70%
7	55,672	0.50%	15.20%
8	46,400	0.42%	15.61%
9	37,816	0.34%	15.95%
10	29,565	0.26%	16.21%
11	22,832	0.20%	16.42%
12	18,001	0.16%	16.58%
13	12,878	0.12%	16.70%
14	8,912	0.08%	16.78%
15	5,524	0.05%	16.83%
16	1,113	0.01%	16.84%
17	7	0.00%	16.84%
(空白)	9,281,441	83%	
総計	11,160,333		



『まちひとしごと総合戦略への貢献箇所②』

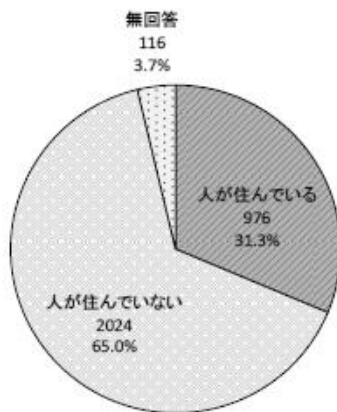
これにより地方定住を増やすことができ首都圏への流入を防ぐ効果も期待できます。更にこれらはお試し移住および海外からの観光客の受け皿となりえます。



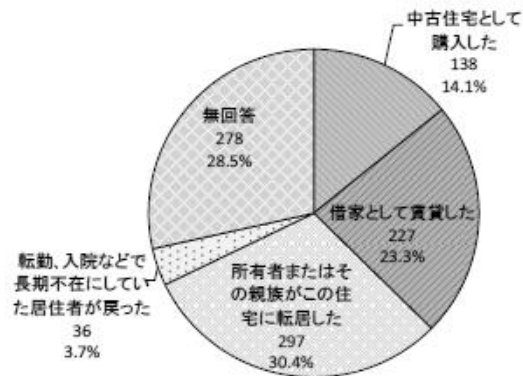
『現在と対策後の比較』

空家実態調査 2 4 P

■図3-2 居住状況 (n=3,116)



■図3-3 人が住むようになった理由 (n=976)



空家実態調査 2 4 P に報告のされているように空家に人が住むようになった理由が集計されています。これは、平成 2 5 年の住宅・土地統計調査（平成 2 5 年 1 0 月 1 日）時点では空家だったものが実態調査時点（平成 2 6 年 1 1 月 2 7 ～平成 2 7 年 1 月 3 0 日）では人が住んでいたという結果です。つまり 1 年間で自然に空家が解消されたものです。

ここで三つの項目に着目していきます。

空家実態調査 2 4 P の『人が住むようになった』の三つ項目「中古住宅として購入した」「借家として賃貸した」「所有者またはその親族がこの住宅に転居した」の内 相続物件の登記から把握できる結果は三つの内「中古住宅として購入した」＝「売買」です。

2014 年の首都圏を除く相続全体に売買率 16.8%をかけると 51,434 件を照らし合わせたものが以下の関係になります。

「中古住宅として購入した」	<u>14.1%</u>	➡	<u>51,434 件</u>	} ①
「借家として賃貸した」	<u>23.3%</u>		<u>84,605 件</u>	
「所有者またはその親族がこの住宅に転居した」	<u>30.4%</u>		<u>110,695 件</u>	

相続全体の内、非居住割合 43.5%（株JON 調べ）地方相続 703,803 件から発生する非居住件数 306,154 が割り出せます。ここから①を差し引くと 59,420 件が毎年相続から非居住になる件数つまり相続から空家になっていく件数と考えます。年間の増加する空家の件数 107,760 件の 55.1%ですから、「住宅を取得した経緯」の中の「相続した」割合 52.3%と近い数字になります。以上が現状になります。

ここから対策後の数字を反映していきます。対策をした場合

「賃貸する」28,166 件

「売却する」29,696 件

が増加しますので、二つの合計 57,812 件が有効活用されます。現在の有効活用の件数より 42.5%増加します。これで空家の年間増加件数が 49,898 件に押さえることが可能です。年間の空家増加件数を 53.7%減らすことができます。

地方相続703,803(2014年)

非居住物件306,154件
売却51,434件(売却率24.6%を適用)
賃貸84,605件(空家実数調査24.7割合を適用)
自己利用110,695件(空家実数調査24.7割合を適用)

非居住物件残数

59,420件

有効活用

42.5%増

賃貸する28,166件

売却する29,696件

年間 49,898件
に減少

→ 平成25年の空家
8,526,400

5年間で空家が538,800件増加
年間 107,760件

59,420件

現在の状況

対策後の状況

増加件数

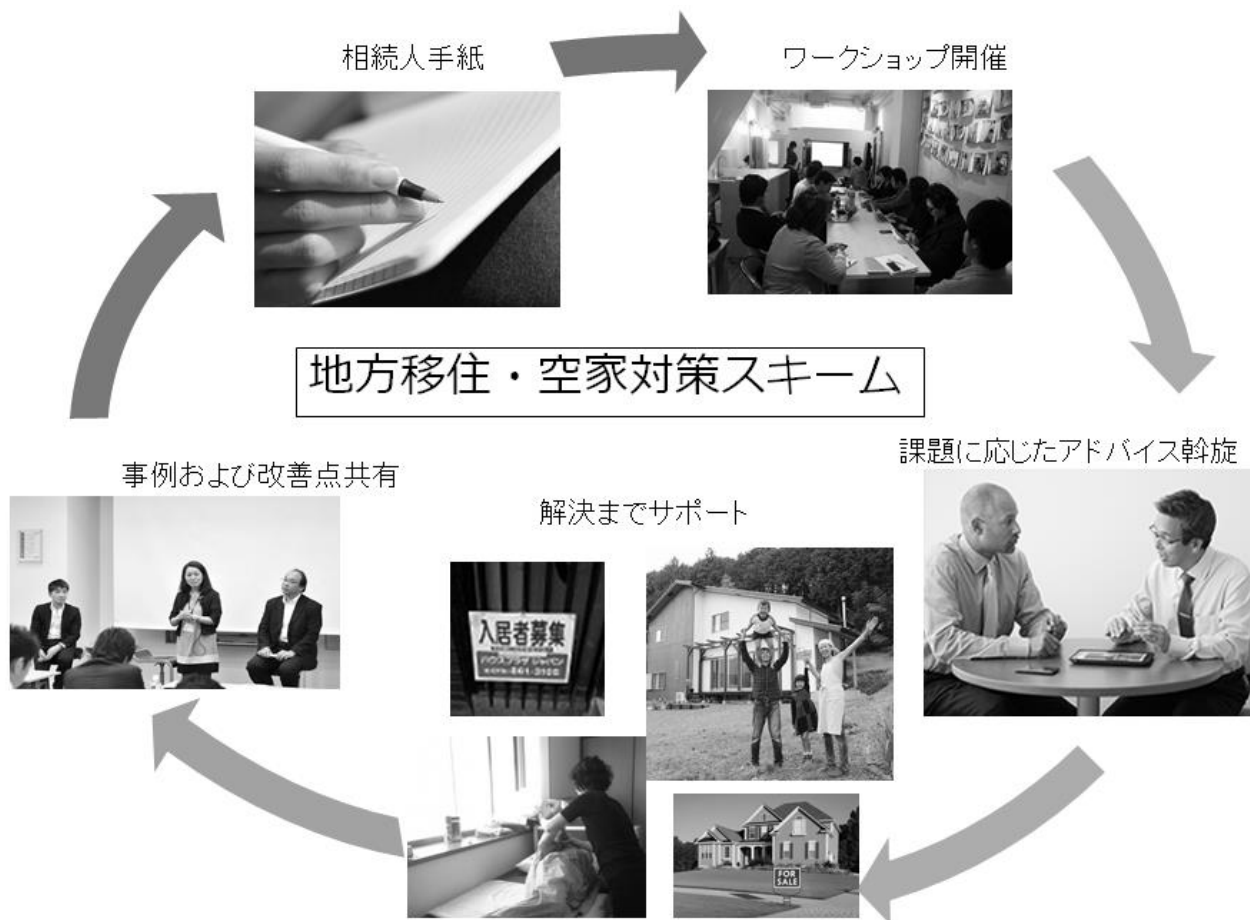
53.7%減

『RESAS を起点とした地方創生』

RESAS を起点とする地方創生について、やはり主体となるのは自治体です。

独自マーケティングという記載になっていますが、あまりにも独自過ぎると偏りが発生しますから、ここで RESAS を起点とするという原則が意味を成してきます。そして実際にアクションを起こす段階も自治体が主体となります。

私たちが出来る事は相続物件の特定、相続人の特定、相続人へのダイレクトメールなどによるアプローチです。具体的には 首都圏の相続人を定期的にワークショップに招いて、出身地の自治体の方およびその地域で活動されている NPO 法人、その他の団体のプレゼンテーションを聞いていただけるような場所及び機会を提供する。これにより地方の価値を個別具体的に伝えることができます。



そして、まず始めに行う調査が地元回帰についての意識調査です。

意向の大分類は5つ

帰る/帰りたい/未定・分からない・考えていない/帰らない/帰ることができない

その理由を顕在化し、「解決までサポート」することで、所有者の意識変化・障壁の排除・地元回帰の可能性の向上が図れます。

次に所有物件の将来について意向調査します。

使用/活用/処分/現状維持/未定

空家実態調査では特に遠距離所有とコスト負担が活用率の低下を助長していることが明らかになっています。地元NPOとの連携によりこの部分で「解決までサポート」が可能です。自治体・地元NPOと連携した管理サポート体制と万が一の災害時に役立つ防災災害ネットを構築し、有事の際の活用が可能になります。

『地域の財産は地域出身者』

例えば「祭り」や「海の幸、山の幸」をアピールしても、日本全国他の地域も同じようなものが存在してしまい差別化ができません。

しかし地域出身者は競合しません。

そして仮に移住するとなっても、地域の事情をよくわかった上で移住してくれます。地域出身者であるがゆえ、実際の移住とのギャップを理由に、移住した地域を再度離れていく可能性は少ないと考えられ定着化が図れます。そしてもう一つ、相続財産を受け取る相続人は、世代が似通っています。

亡くなる方、つまり被相続人の年齢が 80 代だとするとその子供は 60 代。こういった年代が今の相続人世代です。

今の日本を創り上げた人ならきっと



今の地方を創生してくれる



RESAS の人口マップより読み取りますと、1960 年から 1970 年かけて地方から都市に移住している世代です。2016 年現在その方々が年金受給者になり始めています。つまり収入があります。

今の日本を作り上げた方々だから地方をどうかしてくれる！という期待も込めてこの 60 代に地方移住を促す。図らずとも 60 代に絞り込めた事は幸いで地方に仮に産業がなくても生活していける方々です。

20 代～40 代は移住先に仕事が必要ですが、年金受給者は必ずしも満額の収入を必要とはしないのではないかと思います。

地方は生活する上で支出が少なくてすみやすし物価も安い。さらに言うと住む家はある方ばかりです。

農作物、魚介類、自給自足とまではいきませんが多くはまかなえます。そして何よりも現在の 60 代は非常に元気です。まだまだ動けます。

昔考えていたような老人のイメージは全くありません。おそらく自分のやりたいことをお持ちのエネルギー的な方が多いのではないのでしょうか？

しかしながらなんとなく受け取った一通の手紙を期に、はい移住します！とはならないものです。

今の生活もありますし、おそらく奥様が賛成しません。ですから長い時間を要するのが移住促進だと思います。

土曜日にオンエアされている 番組“人生の楽園”などを見ていると、何回かに1回は奥様と別々の生活になってしまっているような移住者もいらっしゃいます。そうはいつでも実家に帰るのは意地でも嫌だという方もいらっしゃいます。そういう方には実家をどうにかしてから次の移住先を探して下さい、とお願いする機会をこの活動を通して届けていきたいと考えます。

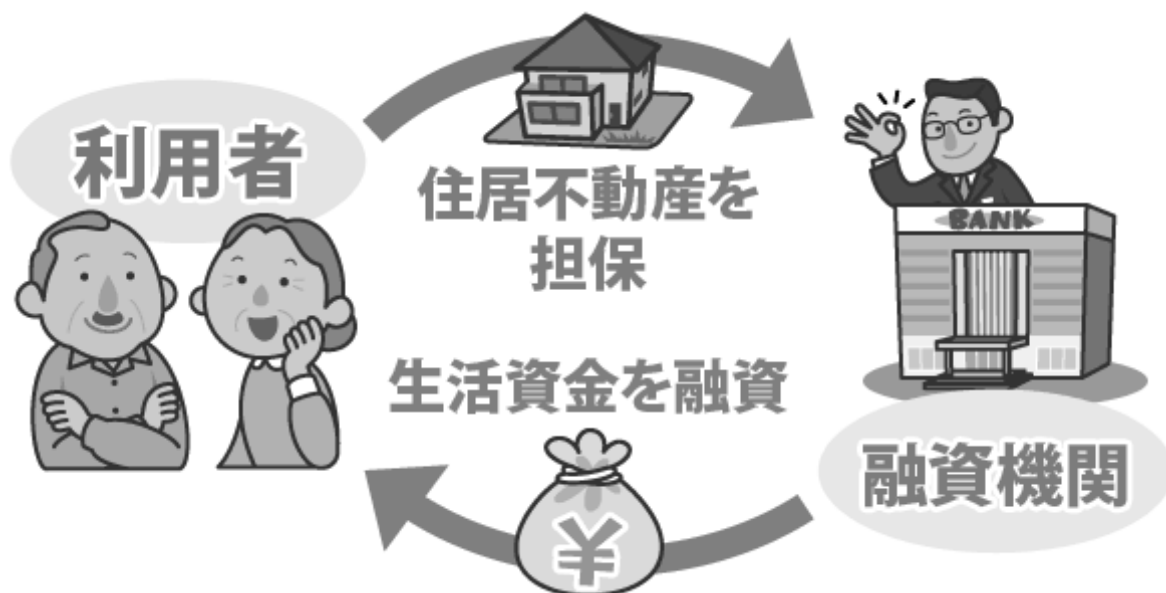
良い悪いは別にして実家は特別な場所です！

その他の移住先とか現在の居所とは別に考えていく必要があります。それに相続財産を受け取られた60代の方々は、現在「持ち家割合」が8割程度です。この物件をどうするかという問題も発生します。

私の知人にも現在の家を売って移住をしてみたものの、合わなかったので帰りたいが住む家がない為、今は賃貸住宅に住んでいるという方がいらっしゃいます。こういったリスクがありますので、一旦現在の持ち家は処分せずに賃貸する お試し移住してみるという方も多くいらっしゃいます。

ある金融機関の発想ですが、

「当該地域出身者が戻ってくるときに、都心の物件を担保にリバースモーゲージを組んでいただき、現金を持って地方に移り住んでいただくと、地方ではある意味富裕層のような暮らしが出来る。そして銀行としてはリバースモーゲージを活用してもらえ。



地方の物件を担保に貸すよりも、都心の物件は安全で先が見えるためリバースモーゲージにうってつけだ」ということです。これにより金融機関も地方創生に協力してくれる場面ができたわけです。当然売却して移住していただくのも歓迎です。その際には不動産会社が活躍してくれると思います。

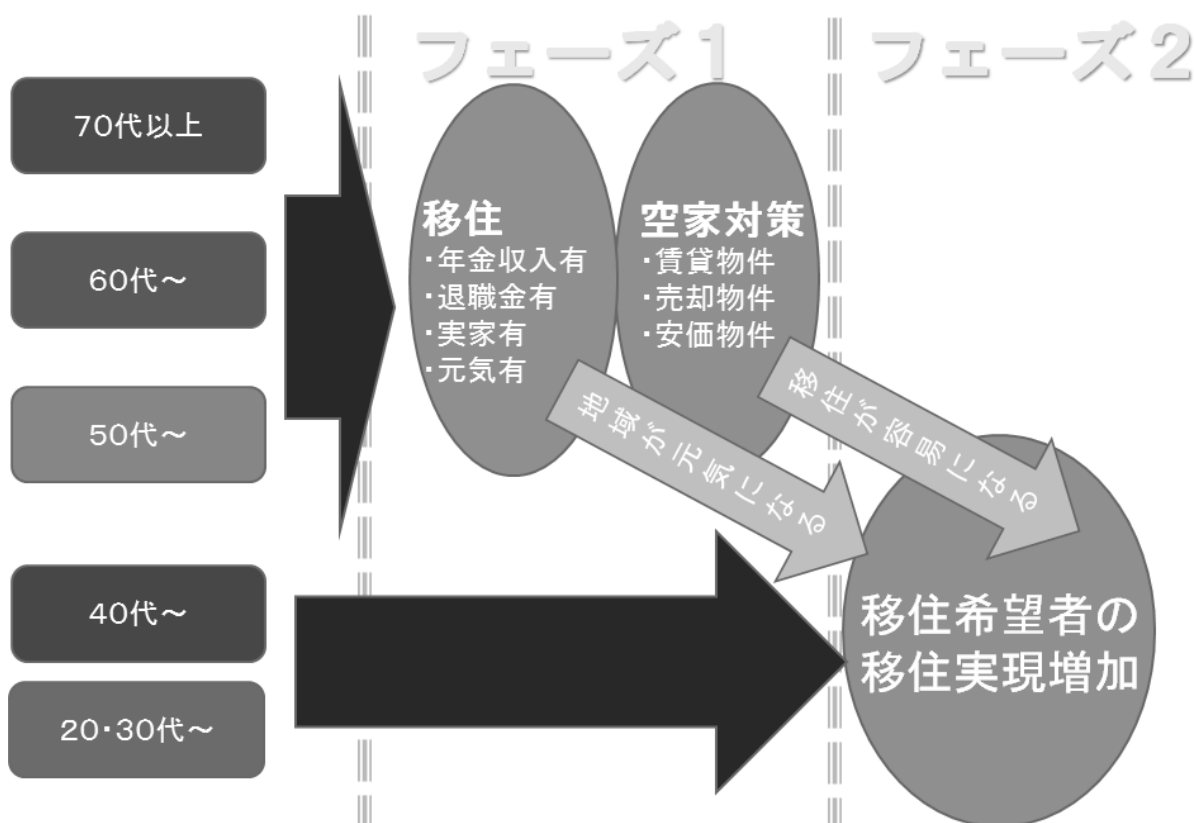
しかし残念ながら「移住はしない、賃貸もしない、売却する」ということもあります。首都圏から地方の物件を売るために出向いていくのはなかなか面倒です。この場合は地元の不動産会社が活躍する時です。

不動産会社と金融機関においても、この地方創生に協力したくなるようなプラットフォームが、自治体主導ならば実現できると考えております。

年金受給世帯の地方移住が対策をされたとすると、立派な消費者として転入してきます。

消費者数の増大はその地域の産業が活性化し仕事ができる環境が整うわけです。

具体的には、地方の価値を正しく評価してくれる消費者になりえます。なぜならば、首都圏大都市圏で長年すごし、たくさんのモノに接してきています。そこで培った価値観は幅広く「目利き」の能力に優れています。



出張先で一度は口にした方もいるかもしれません。

「これで〇〇円は安い。銀座なら〇〇〇円はする」

本心かどうかはさておき、相対評価する経験値を持ち合わせている証拠です。

今、60代は団塊世代となっていますが、この世代は「いいもの」にはお金を払います。「そうでないもの」には、口を出します。そして、次の世代、団塊ジュニアは「いいもの」を短期間で見極める力を持っています。しかし、「そうでないもの」への対応が違ふかもしれません「黙って離れてしまう」としたら本物たちの成長の機会を失することになりかねません。現在60代を迎える団塊世代プレミアム消費者が地方の「本物」に出会い価値を正しく評価すれば、地方経済は必ず元気を出せます。そして、地方移住の意識の高い団塊ジュニアが移住できるように地方経済は打たれ強さを身につけて、世界と戦える日本の地方の本物たちを発掘されることと思います。

そして、空家対策が進めば供給量が増え住居の価格も低く抑えることができます。これにより、首都圏大都市圏の若者が移住するハードルを大幅に下げられます。本物に正当な評価を下してくれる市場それが地方であれば、ある程度経験をつんだ若者がチャレンジのために地方に移住する。そこでは、首都圏大都市圏の評価に近い価値判断がある。本物に接する機会も多く、より経験値に磨きがかかる。

「地方移住はすばらしい」こういった良いサイクルをこの相続を活用した私たちの活動で作り出してい
き、ゆくゆくは地方での出生率を上げ、若い一時期は首都圏大都市圏で働いて、そして力をつけて地方に
戻っていただくということが、うまく回り始めるのではないかと確信しています。
そして、地方に移住することがステータスになるほどに地方を盛り上げて「地方移住は、若者にはまだ早
い」と本物たちの優雅な地方生活が営まれる まさに元年として、この活動に取り組んでいきたいと思いま
す。



一般財団法人

日本創生財団