

平成30年度多世代交流型住宅ストック活用推進事業

○事業報告書

補助事業者	NPO ちば地域再生リサーチ				
対象地域	千葉市美浜区 海浜ニュータウン				
事業概要	住み替え・住まいの流通・運用に関する相談を行い、住み替えの支援セミナーの実施、空き家所有者と利用者のマッチング手続きのサポート、DIYサポートによる貸主・借主への住まいのリノベ（インスペクション、設計、施工等）を支援する				
成果計測指標 （平成28年度）	対象地域内に 所在する個人 住宅等の所有 者等からの相 談件数	対象地域内への 住替え及び移住 等検討者等から の相談件数	地域内で事業を 実施しようとする 利活用検討者 からの相談件数	その他	合計
相談対応件数	22件	10件	7件	22件	61件
セミナー・相談会参加者					163件

1. 事業の背景及び目的

背景：「海浜ニュータウン」は、賃貸、分譲団地、戸建て団地及びタワーマンションの複合団地（1968～、人口約11万人）でその周辺は同時期にビルトアップした住宅地である。いずれも、老朽化、高齢化／少子化、関連する人口減少、さらに空き家化と外国人流入に悩んでいる。売却や賃貸化による資産運用が難しく中高年者の都心方向に多い転出が滞る点も課題である。基準法86条の1団地認定約40団地で構成され建て替えの合意が出来ず閉塞感がある。人口移動は、房総方面から転入、ニュータウン内で賃貸から分譲マンションへの住み替えおよび都心方向への転出が主である。住宅の流通促進は、定住、転出と転入の検討者への好影響とともに、結果として多世代交流に効果がある。空き家率は、高い地域で15%程度で「その他住宅」が増加傾向にある。駅近ではより低く、駅遠で高い。戸建て住宅の空き家率は、より低い。賃貸化率は、地域と住宅差があり5～80%である。（NPO調べ）この地域では、空き家及び空き家予備軍の流通により、人口補充、若返り化を図ることが重要課題である。

目的：以上の背景がある地域の住宅が、多世代に交流活用される仕組みを創造することが目的である。方法として、地域の増加する空き家というストックを実住させる「借り手負担型リノベの賃貸住宅」を主な住宅形式として、改修により市場に流通させる。

2. 相談体制整備等に係る事業（総合相談窓口の設置及び相談業務の実施）

（1）事業の内容

1）事業の概要

市中に立地する不動産業が対応する一般的な住み換えの相談ニーズでなく、高齢化による転居や保有する住宅資産の運用に関する相談が多く、対象とする。特に不要の空き家化する住まいを、不動産活用するための情報として、手続き方法、断捨離の終活の方法、リフォームコスト負担を下げるDIYリノベ住宅などの方法、およびリフォームローンの借用方法などを提供する。その結果生まれる「居住者負担リノベ」のDIY賃貸住宅の市場への情報提供と実際の借り手の探索・マッチングをサポートする。関連する空き家活用の多様な非住居系を含むニーズにも対応する。

## 2) 事業の手順

(相談体制の概要や地域の課題把握から相談業務の実施までの手順について、文章による説明やフロー図を用いる等により分かりやすく記入すること。)

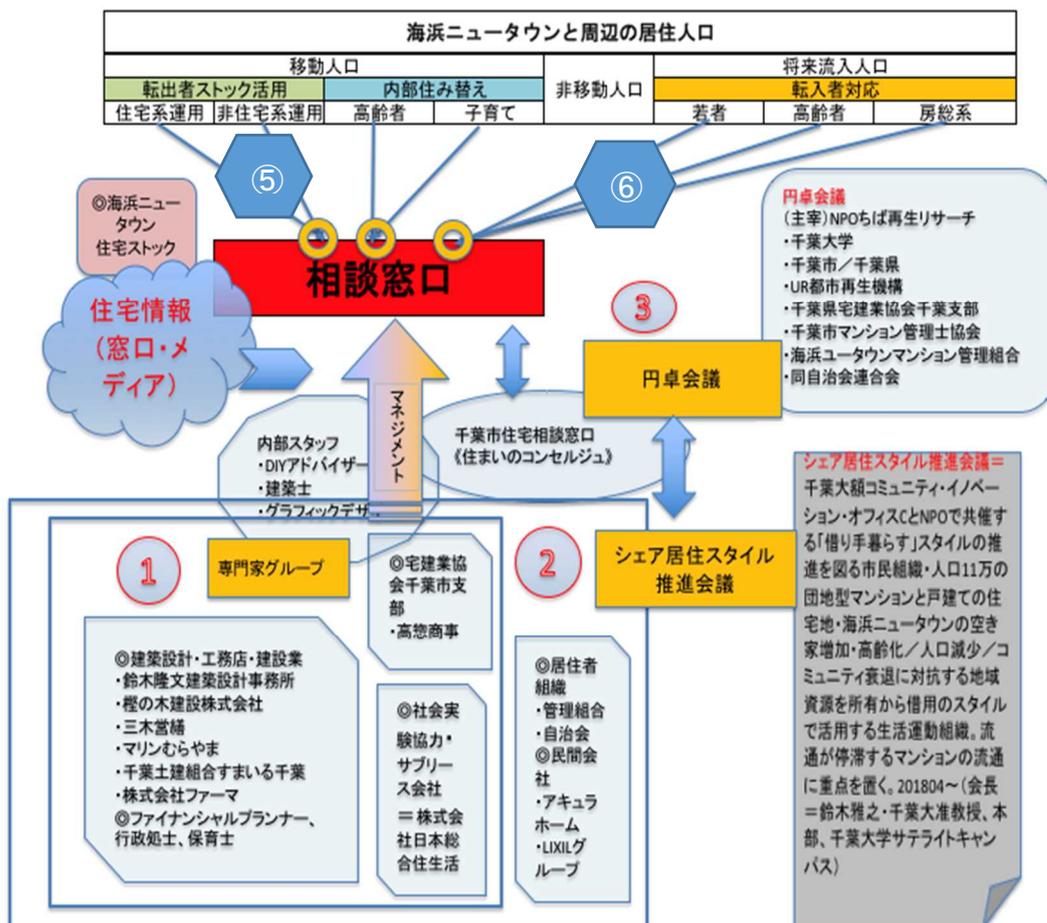
◎相談体制の概要・・・大規模なニュータウン（人口11万、共同住宅のマンションとUR等の公的賃貸住宅および戸建て住宅の複合団地）の主に空き家増加と売買の流通停滞に悩むマンション管理組合と協働する対策会議（シェア居住スタイル促進会議、図中①②③）とともに、流通の作戦として、「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」への改修と入居者誘導の相談窓口。NPOの市民サポートとの相乗効果を狙った市民への周知を図る。

### ◎地域の課題

人口減少、少子高齢化、外国人の増加、および地域のアメニティ施設の減少等の課題がある。その結果、高齢者の住宅退去による空き家増加、郊外地域として空き家の流通停滞に悩んでいる。

### ◎相談業務の手順

NPOのリフォーム・リペアサービスにおいて、空き家化の可能性を予想する準備的な相談、余剰住宅の少なからぬ所有者への認知が少ない新形式の「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」の情報発信、および「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」と各種高齢生活での生活地域に関するセミナーを開催し、相談窓口への誘導を図る。これまで新築した「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」の実例および2018年12月に完成した同形式マンションへの現地見学会と住宅所有者（図中⑤）への費用（ローン借用の方法を含む）の解説と入居意思がある人（図中⑥）への同様なコスト紹介のセミナーによる、普及を強化する。



### 3) 事業内容

#### ◆対応手引き、マニュアルまたはチェックリストの作成

##### ◎ マニュアルの対象者と内容

- i) 住宅所有者に「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」の住宅造りへの対応
- ii) 住宅探索者へ「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」の特徴紹介への対応
- iii) その他、一般的な住宅相談および非住居系改修への対応

以上の3者について、相談に来社に応じた内容の相談を行う。相談事例は、i)、ii)が中心だが、iii)の非住居系改修は、用途が限定されているので、専門家として対応する。今回は、高齢者福祉施設および学童クラブへの改修であった。

マニュアルの内容では、所有者および借り手の住宅意識を重視する方針を立て、主に注意点として、相談者へ意思決定の促進、トラブル関与の注意および断定表現の注意を重点的に対応することとした。

##### 【対応時注意事項の要点】

###### ①意思決定するのはあくまで本人

…的確な意思決定へのアドバイスとなるよう誠意を尽くすが、「意思決定を誘導された」という印象を与えないよう注意

###### ②自分の立場の明確化

…トラブルにならないよう、どのような立場で相手にアドバイスをしているのか明確にする  
⇒ プランニング自体がビジネスではない。あくまでも住民向けカウンセリングとして

###### ③断定的表現の回避

…「住み替えしかない」「こちらがお得」のような断定は避ける

##### 【対象者別のアドバイスの要点】

###### 1. 明確なニーズがある場合

以下の3パターン別にアドバイス

- ①退職後の次のライフステージを検討したい
- ②シニア期の高齢化に対応する住まい方を検討したい
- ③より資産価値の高い住宅の取得を検討

###### 2. 明確なニーズがない場合

- ①気づきの誘導 今後のライフイベントの確認
- ②気づきの誘導 今の家が適切か
- ③ニーズを聞き出す
- ④気づきの誘導 今の家は最大の資産
- ⑤パターン別にアドバイス

#### ◆総合相談窓口の対外的な周知方法、相談業務の実施体制や相談会及び定例会議の開催状況等

##### ◎総合相談窓口についての開店等の概要

- i) NPOのオフィス開店と同様に終日開店
- ii) 一般的な窓口受け付けの待ち受け
- iii) 専門相談は、窓口受け付けおよび電話でアポを取り対応
- iv) セミナー等は、店頭予告掲示、マンション管理組合および関連市民メールアドレス等経由で周知

◎実績

2018年

- ・10/3 (水) セミナー「住宅履歴と住宅価値」および住宅に関する個別相談会  
講師：中林 昌人（既存住宅流通研究所 所長）  
場所：高洲ショッピングセンター内にこりこ（多世代交流ステーション）  
来場数：8名 相談数：4名
  
- ・10/22 (月) セミナー「終活のススメ」および個別相談会  
講師：二藤 太地（行政書士心法務事務所）  
場所：稲毛海岸三丁目団地集会所  
来場数：8名 相談数：3名
  
- ・10/27 (土) セミナー「物と心の整理」および個別相談会  
講師：石見 良教（あんしんネット 整理コーディネーター）  
場所：稲毛海岸三丁目団地集会所  
来場数：11名 相談数：4名
  
- ・11/20 (火) セミナー「モノとココロの整理術」および個別相談会  
講師：石見 良教（あんしんネット 整理コーディネーター）  
場所：稲浜公民館  
来場数：18名 相談数：5名
  
- ・11/25 (日) シンポジウム「海浜ニュータウンという街の発見」および意見交換会  
セミナー「何気ない街を記憶する—民俗学の立場から」  
講師：岩本 通弥（東京大学大学院総合文化研究科 教授）  
セミナー「シェアスタイルのニュータウン」  
講師：三浦 展（カルチャースタディーズ研究所 代表）  
場所：千葉大学サテライトキャンパス  
来場数：68名 相談数：6名
  
- ・12/21 (金) リフォーム住戸見学会および個別相談会  
場所：幸町団地リフォーム住戸  
来場者数 13名 相談数：1名

2019年

- ・1/12 (土) リフォーム住戸見学会および個別相談会  
場所：幸町団地リフォーム住戸  
来場者数 15名 相談数：7名
  
- ・2/23 (土) リフォーム住戸見学会、セミナーおよび個別相談会  
セミナー「高齢者のためのリフォームローン」  
講師：高木 俊武（住宅金融支援機構）  
セミナー「マンション共用部分リフォーム融資について」  
講師：阿部 吉男（住宅金融支援機構）  
セミナー「ローンを組む前に考えておくこと」  
講師：御供 克之（ファイナンシャルプランナー）  
場所：幸町団地リフォーム住戸  
来場者数 22名 相談数：5名

#### 4) 相談業務の実績

##### ア 個人住宅等の所有者等からの相談

(ケース1) M様 (以前配布チラシ → 来訪)

相談内容	77歳女性。以前居住していた団地（千葉市美浜区 築約50年、エレベーターなし）5Fの物件を、自身の転居とともに賃貸化していたが、2年前から空き家の状態。その後借り手が見つからず、現状のまま販売したが、購入金額の半額に下げてもなかなか売れないため、リフォームの相談に来られた。高齢のため、自身が5Fのこの物件に住むことは考えていない。終の棲家購入のため、売却してまとまった資金を作りたいので、リフォームすれば少しでも高く売れるのでは？との希望。
対応・経過	事務所にて対応 まずは、「物件には相場があるので、高額なリフォームをしたからといって、その分を販売価格に上乘せするのは難しい、と説明。リノベーションは最小限に抑え、賃貸化してそのコストを回収する方法もある。また、5Fというハンデがあるため、デザインは一般的（万人受けするような）ではなく、特定の層にヒットするようなインテリアプランにすることをアドバイスした。

(ケース2) T様 (インターネット問い合わせフォーム)

相談内容	千葉市稲毛区の小中台団地を一軒所有。貸し出して利益を出したいが、団地は築40年以上。最近まで親戚に貸しており、かなり汚れていたり中身の設備が古いか利用できなくなっている。 一般の方に貸し出した経験がないので、リフォーム等のアドバイスなどの相談希望。
対応・経過	メールで回答 立地や階数、現況など、物件によって対応が変わってくる。安易に賃貸にして、家賃収入を期待するのは難しいと思われる。 リノベーションの参考として、オープンルーム見学会を案内した

(ケース3) N様 (来店)

相談内容	千葉市美浜区の団地を一軒所有。団地は築40年以上。長年の入居者が退去したばかり。窓ガラスやドアなど、破損・汚れがひどい。一社見積を取ったが、工事項目や金額に判断の基準がつかない。予算をなるべく抑えたいので、最低限の工事内容での見積およびアドバイスがほしい。
対応・経過	事務所にて要望確認後、現地確認へ 使用状況が悪かった様子で内装の劣化が激しいが、水廻りなど設備は現状のまま使えそうと判断。内装材などの工夫、+αの提案をして最低限コストのリフォームを提案した

イ 入居希望者（転居、住替、移住等）からの相談

（ケース4）T様（インターネット）

相談内容	都内に勤務する30代独身OL。県内の賃貸住宅在住であったが、当NPOでデザイン・設計した「DIY可能賃貸住宅」に興味を持たれ、内覧会を案内。
対応・経過	もともと高経年の空き家だった築50年団地の5F住戸であったが、当NPOがデザインしたインテリアと間取りがご自身の好みにぴったりマッチしたようで、転居を即決。DIYが趣味ということもあり、賃貸でもDIY可能というコンセプトにも大きな魅力を感じていただいた。入居後は当NPOより道具の貸し出し、アドバイスなどによるDIY支援を行った。

（ケース5）K様（セミナー参加）

相談内容	50代ご夫婦。賃貸団地の5Fにお住まいだが、終の棲家として低層階住戸への転居を検討。購入希望だが借り入れなど資金面での不安があり、また物件選びについても相談したい、と来訪された。
対応・経過	FPを中心に対応し、資金面でのアドバイスを行った。また物件選びについては、「住宅履歴と住宅価値」セミナーを案内し、住宅選びと資産価値を高めるコツなどを紹介。物件選び継続中の様子。

ウ 事業への利活用を検討する者からの相談

（ケース6）高齢者支援センター

相談内容	真砂戸建地区の高齢者支援センター 事務所移転に関する相談。移転先が旧学童保育所の建物であるため、仕様の変更が必要だが、資金をあまりかけられないとのこと。必要スペースを確保し、かつ利用者に喜んでもらえるような室内外のレイアウト提案を希望
対応・経過	ヒアリングをして具体的な意向確認のうえ現地調査を行い、建築士より改修プランの提示をした。支援センターの機能に加え、住民が気軽に集えるようなコミュニティスペース部分も採り入れて提案。が、運営団体内部での意見調整および資金面での見直し等により、一旦ペンディングとなった。

（ケース7）ミニデイ K様

相談内容	新規にデイケアセンター設立のため、立地や開所までのスケジュールなどの相談。ショッピングセンター空き店舗を検討中とのこと。
対応・経過	当NPOにおいて、すでに同種の施設を施工した実績があったので、紹介され来訪。その際の反省から、余裕を持った工期とすることをおすすめした。（保健福祉局および消防署への確認・申請に時間を要したため。）

## エ その他

相談内容	非住居系のストック活用の相談では、シェアハウスという最重要目標ではまだ探求中であるが、2例を実現した。
対応・経過	相談窓口の開設、ニュータウン各所でのセミナー・相談会開講とともに、海浜ニュータウンの衰退を市民組織で解決するシェア居住スタイル促進会議の結成を行い、空き家の流通促進として、特にシェアハウスやDIY賃貸住宅造りなどの空き家のリノベに注力した。セミナーは、相談およびリノベの計画の実施と並行して、シェアハウスを普及させるように団地管理組合などの協力を得て団地居住者に行った。

### (2) 事後評価

従来からの既存住宅流通の取り組みの効果为背景に、セミナーに依る情報発信、さらに実際の空き家改修の実績により、市民への多世代住宅流通の意識の浸透のみならず、少数だが新形式の流通しやすい「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」の啓発が出来た

### (3) 今後の課題

今後とも同様の啓蒙活動と実際の空き住宅の改修を通して、既存住宅の流通とその結果である多世代住宅継承を展開していく。

### (4) 今後の展開

◎自律的に継続するための取組み方策、他の同様の地域への発展につながる取組み方策、相談内容や対象地域を拡充するための取組み方策について

マンション系も含めて、住宅所有者にフラット 60 改修経費のローン借用の方法があることが認識できたのでその普及と改修デザインサービスによる NPO への実費経費収入が見込めるようになると、「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」の流通が促進され NPO としてこの事業を自立的に継続できると思う。

## 3. モデル的取組みにかかる事業

### (1) 事業の内容

#### 1) - 1 モデル的取組みに係る事業 ア

#### 1) 事業の概要

「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」の普及と、新規入居者の導入というモデルである。

対象地域の増加する空き家において、売買や従来の賃貸化が停滞しているので、「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」という住宅オーナーの負担が少なく、家賃低減が可能な方式で若者人口の誘導が可能ならば、地域の空き家の再活用が進むし、若い新人口が流入すれば、地域コミュニティの若返りに貢献できる。

#### 2) 事業のスキーム

海浜ニュータウンの高齢者が退去等で不要となる空き家および複数住戸を所有する住宅について、市場の流通が停滞し、売買や新人口流入が抑えられている。その空き家を、新方式の「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」によって、潜在ニーズを喚起し、流通させる。

◎《借り手負担型カスタムDIY賃貸住宅》-借りて住む・賃貸化推進- (略称DIY賃貸)の普及活動

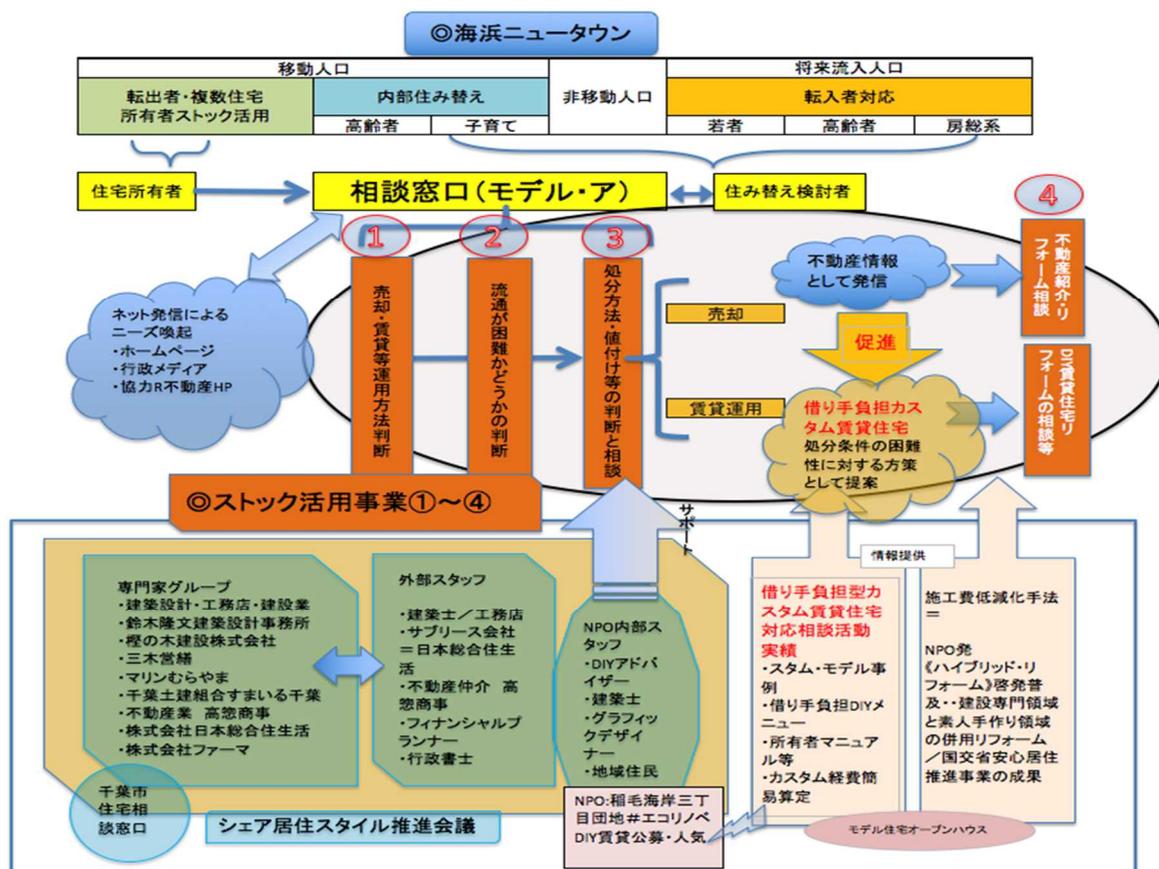
①相談活動でDIY賃貸の重点的な啓発情報の発信、居住者期待のDIYの解禁、所有者の安心のサブリース方式を提案する。

②空き家の流通が困難な地域で、工事費負担が少なく、その結果プライスが安いDIY 賃貸で若者と所有者のニーズを喚起する。

③DIY 賃貸 住宅の所有者と入居者へのメリットの説明セミナー・事例見学会の開催などで、地域への啓発活動を行う。

④過去の国交省補助においてNPOが開発実施した「ハイブリッドリフォーム」の方法を、特に若者のDIYの低コスト化に適用する。

⑤NPOとして受注している空き家リフォームでDIY 賃貸の社会実験を行い、広く市民に工事や居住の実態を公開する。



### 3) モデル的取組みの実績

(ケース1) M様…相談実績 ケース1の方

対応・経過	<p>所有物件を処分し、老後の趣味生活を新居で実現するための売却等の相談。5Fというハンデ（図中①、②）があるため、売買が困難と判断。一般的（万人受けするような）ではなく、特定の層（特に若者、女性）の賃貸として「借手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」にヒットするようなインテリアプランにすることを提案。デザインはある程度お任せいただいた。（図中③）着工するも、途中でリフォーム費用の資金繰りが上手くいなくなってしまうと相談があり、工事を一旦ストップ。高齢であることからリフォームローンが通りにくく、新たな融資先について相談をうけたため、ファイナンシャルプランナー</p>
-------	---

	<p>等のアドバイスにより、約1ヶ月半後に工事再開となった。12月中旬完成。</p> <p>完成後、見学会に利用させていただき、あわせて売却仲介業者の紹介、当NPOのHPなどによる物件紹介を行い、入居希望者募集等のヘルプを行った。（継続中）</p> <p>即日 入居希望者が現れたが、こちらも資金調達の関係で難航中（未亡人になったばかりの50代女性。専業主婦なので賃貸の場合、保証会社の審査に通りにくい状況。購入する資金はあるようだが、相続手続き中につき、時間を要する とのこと）</p>
--	--

（ケース2）U邸

相談内容	<p>60代ご夫婦。現在お住まいの自宅（団地）を終の棲家とするために、老朽化した部分の改修と老後の趣味を生かした間取りへの変更を希望。ありきたりでなく、部分的に自身もDIYしながらオリジナリティ溢れるインテリアを希望され、当NPOに相談。ご主人の退職金が出るタイミングでリフォームしたいとのこと。</p>
対応・経過	<p>ご要望を伺いつつ、プランの提示。工事受注したが、住みながらであること（仮住まいの家賃不要）と工事完成の締切がなかったことで、着工後も色々と要望変更、追加工事などがあり、工事期間が当初予定より長くなった。思いいれのある既存家具の再利用、壁紙のDIY施工、照明器具はお客様が用意し、取り付け工事のみ行うなど、工事期間をお客様自身がとても楽しんでいる様子であった。最終的には、低コストでかつお客様が満足いくものに仕上がったと思う。</p>

（ケース3）団地オーナー T様

相談内容	<p>自身も近隣団地に居住しており、その魅力を感じ、団地を中心とした複数物件のオーナーとなった。入居者が退去したところなので、少しインパクトのある仕掛けをして新規入居者の獲得をしたいと相談に見えた。</p>
対応・経過	<p>ワンルームタイプなので、思い切った間取り変更などはできないため、契約形態に工夫、「DIY可能賃貸」とすることを提案。入居者へDIYを促進するような内装の工夫を提案し、実際のリフォーム工事にも携わった。</p>

（2）事後評価

「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」では、空き家リフォームのコストの負担が大きいので、住宅所有者分を支払い可能にして、室内のデザインの受益者＝借り手に分担してもらう方式である。それで、仮に住宅の基本的なリフォーム費用を抑えられれば、借り手の負担がなくなるというシステムである。今回、モデル事業で実現した住宅の改修コストは、150万円以下に抑えたので、借り手負担はなくなった。このようなトレードオフの関係の経験も得て、有効な結果であった。

### (3) 今後の課題

以上の経験から、改修コストを減額あるいは少額化出来るリノベの可能性を今後追求して行き、多様な改修の方法を獲得し、オーナーとユーザー、さらにコミュニティ、地域に資する方法を探求したい。

### (4) 今後の展開

マンション系も含めて、住宅所有者にフラット 60 改修経費のローン借用の方法が効果があることが認識できたのでその普及と改修デザインサービスによる NPO への実費経費収入が見込めるようになると、「借り手負担型カスタムリノベ賃貸住宅」の流通が促進され NPO としてこの事業を自立的に継続できると思う。

## 1) -2 モデル的取り組みに係る事業 イ

### 1) 事業の概要

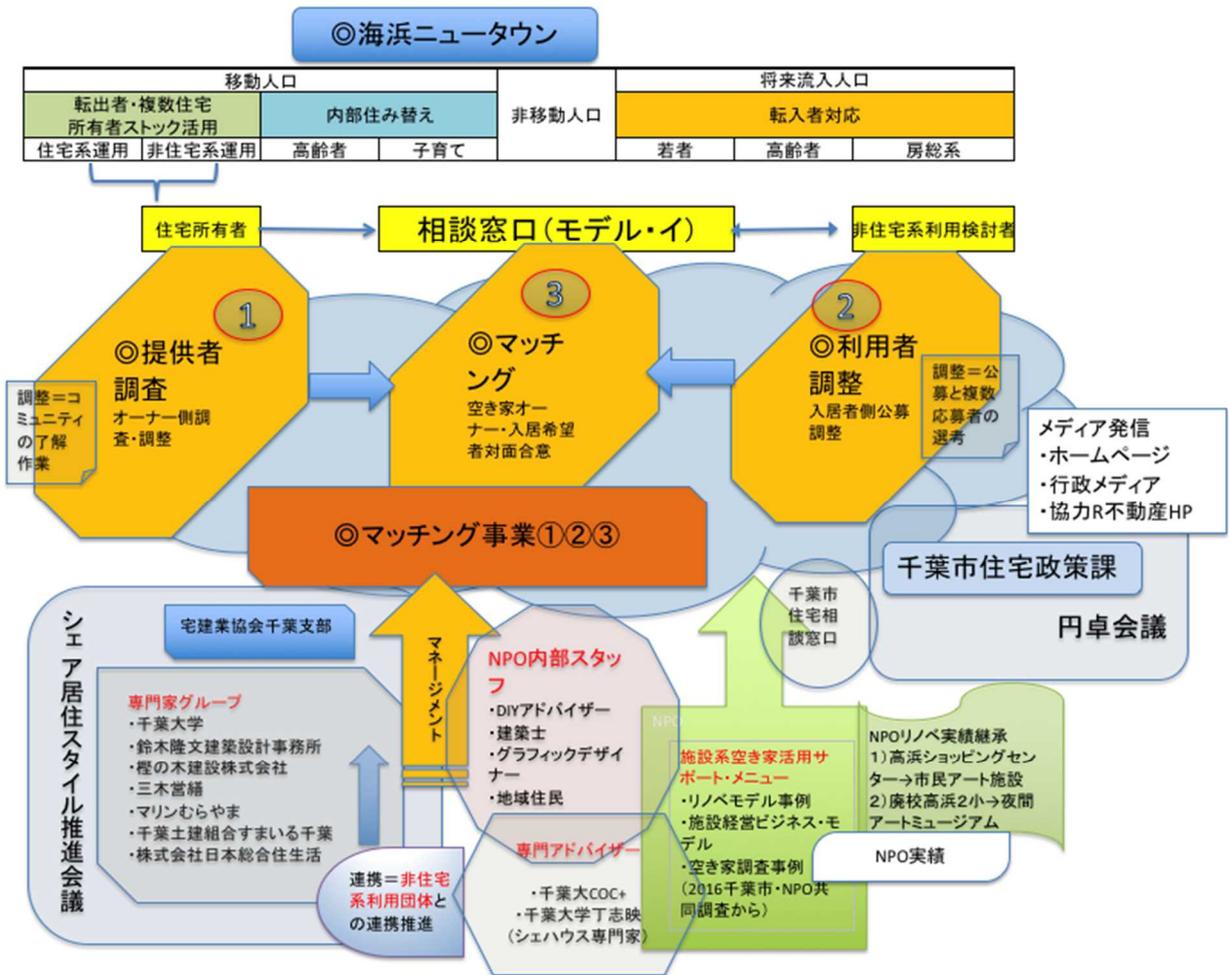
施設系（非住居系）空き家活用モデル実現のための所有者・利用者のマッチング・サポート

一昨年度行った千葉市協働の「空き家調査・マッチング事業」の経験を生かし行う。

- ①空き家所有者と面接による非住居系利用の可能性の打診
- ②空き家の非住居系利用需要（コンビニ・障害者サービス・シェアハウス等）の調査と利用空き家条件の特性ヒアリング
- ③所有者と利用者のマッチング手続きのサポート
- ④必要に応じて地域周辺居住者への説明会の開催と合意形成のサポート
- ⑤空き家の非住居系利用（モデル・イの事業）のためのリノベ設計のサポート
- ⑥リノベ事例（DIY 賃貸 2017 年完成等）の公开发信と普及促進

特に需要があると予測される地域に多い学生のシェアハウスの導入あるいは介護系・保育系サービスの団体との協働活動を行い、新しい空き家活用のモデルづくりを行いたい。

## 2) 事業のスキーム



## 3) モデル的取り組みの実績

### (ケース1) ミニデイ M 苑

相談内容	特別養護老人ホーム経営者より、新規にデイケアセンター設立のため、ショッピングセンター空き店舗を賃貸契約し、改修工事するにあたり、レイアウトや消防設備をはじめとする必要設備について相談。
対応・経過	ヒアリングをして具体的な意向確認を行い、介護予防のための施設ということで、段差の解消などバリアフリーを意識したプランを提案、工事受注いただいた。1ヶ月以内の営業開始をご要望であったので、かなりタイトな工程で着工したが、想定外の現場状況であったり、保健福祉局および消防署への確認・申請をしながら、基準に適合したレイアウトおよび材料選びを慎重に行ったりしたため、工事完了日のご要望には添えず10日ほど超過。事情を説明し納得いただいたが、今後はこのような案件は慎重な工期設定が必要と実感。

### (ケース2) 学童保育 M

相談内容	空き店舗に困っているショッピングセンターのオーナー（法人）より地域貢献、ショッピングセンター全体のイメージアップ、活性化のため、学童保育として利用できないかと相談
------	---

対応・経過	従来より多世代交流センターとして運営していた店舗に連結させ、2店舗分を使用して学童保育所に改装。3月中旬竣工予定。近隣の学童保育所（社会福祉協議会運営など）を視察し、レイアウトを参考にするとともに、民間ならではの自由度の高いプログラムなどについても検討。
-------	---

（2）事後評価

空き家空き施設の増加に対する対応の、良い経験を積んだ。

（3）今後の課題

特にないが、ニーズの情報（スペース提供および利用ニーズ）の発生の仕組みが、まだ不明であり、今後検討する。

（4）今後の展開

ニーズ発生の情報獲得の方法を確立できれば、発展できるし、そのサポートと実費収入の獲得が可能になれば事業化できるであろう。

○補助事業者の概要及び担当者名等

補助事業者名	NPO ちば地域再生リサーチ	
団体設立年月日	2003 年 8 月	
連絡先担当者名	岩本 裕子	
連絡先	住所	千葉県千葉市美浜区高洲 2-3-14 高洲ショッピングセンター内
	電話	043-245-1208
電子メールアドレス	iwamoto@cr3.jp	

表1 相談者並びに相談内容及び相談方法別の相談件数

本補助事業にかかる相談業務の開始日：平成30年 7月 1日

		相談方法					
		電話	電子メール	来訪	相談会	その他※3	計
対象地域内に所在する 個人住宅等の所有者	管理		5		6		11
	売買			1	2		3
	賃貸		2	1			3
	解体						0
	上記以外※1				1		1
	複合※2			1	3		4
	小計	0	7	3	12	0	22
対象地域内への入居、住 替え及び移住等検討者	管理			2			2
	売買			1			1
	賃貸		1		4		5
	解体						0
	上記以外※1				1		1
	複合※2					1	1
	小計	0	1	3	5	1	10
地域内で事業を実施しよ うとする活用検討者	管理					2	2
	売買						0
	賃貸		1	1	1	1	4
	解体						0
	上記以外※1						0
	複合※2		1				1
	小計	0	2	1	1	3	7
その他	管理		4		8		12
	売買				2		2
	賃貸				4		4
	解体						0
	上記以外※1		1		3		4
	複合※2						0
	小計	0	5	0	17	0	22
合計	管理	0	9	2	14	2	27
	売買	0	0	2	4	0	6
	賃貸	0	4	2	9	1	16
	解体	0	0	0	0	0	0
	上記以外※1	0	1	0	5	0	6
	複合※2	0	1	1	3	1	6
	小計	0	15	7	35	4	61

※1：相続や税相談など、個人住宅等の管理、売買、賃貸及び解体以外の相談

※2：個人住宅等の管理、売買、賃貸及び解体のみの相談ではなく、例えば将来の売買に関する相談とそれまでの管理に関する相談など、複数の項目にかかる相談。なお、複合に関する相談が多い場合は、その内容を事業報告書1(2)4)に記入すること。

※3：電話、電子メール、来訪及び相談会以外の相談方法（例えば、訪問相談など）

「その他」の相談が多い場合は、具体的な相談方法の内訳を次頁の表2に記入すること。

表2 その他の相談方法の内訳別相談件数

（表1中のその他の件数が少ない場合は、表2は添付する必要はありません。）

		相談方法						計
対象地域内に所在する 個人住宅等の所有者	管理							
	売買							
	賃貸							
	解体							
	上記以外※1							
	複合※2							
	小計							
対象地域内への入居、住 替え及び移住等検討者	管理							
	売買							
	賃貸							
	解体							
	上記以外※1							
	複合※2							
	小計							
地域内で事業を実施しよ うとする利活用検討者	管理							
	売買							
	賃貸							
	解体							
	上記以外※1							
	複合※2							
	小計							
その他	管理							
	売買							
	賃貸							
	解体							
	上記以外※1							
	複合※2							
	小計							
合計	管理							
	売買							
	賃貸							
	解体							
	上記以外※1							
	複合※2							
	小計							

