事後評価報告書

1. 基本情報

（1） 実行団体名　　：特定非営利活動法人空家・空地活用サポート SAGA
（2） 実行団体事業名　　：持続可能な地域のモデル創出事業
（3） 資金分配団体名　　：公益財団法人佐賀未来創造基金
（4） 資金分配団体事業名　：人口減少と社会包摂型コレクティブインパクト事業
（5） 事業の種類　　：草の根活動支援事業
（6） 実施期間　　：2020 年 3 月～2023 年 3 月
（7） 事業対象地域　　：佐賀県佐賀市

2. 事業概要

・中長期アウトカム　：佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、住む人・働く人・
訪れる人が増加し、地域が活性化し、不安が解消され、誰もが幸せ
に住み続けられる地域になる。
・支援対象者　　：空家所有者・住まいの確保が困難な方々
・最終受益者　　：佐賀市駅前中央大通り周辺地域の方々
・支援活動　　：

(4)活動
【アウトプット1（空家を活用したシェアオフィスの運営）に対する活動】 1－1. 空家のリノベーション 1－2. シェアオフィス 地域おひろめ会 1－3. シェアオフィスの管理業務 【アウトプット2（空家問題解決プラットフォームの構築）に対する活動】 2－1. 各種専門家・士業・団体・施設等との連携構築 2—2. プラットフォーム構成員との情報交換・勉強会の開催 【アウトプット 3（地域円卓会議の実施）に対する活動】 3－1. 地域円卓会議の実施 3－2. エリアマネジメント協議会会議への参加 【アウトプット 4（不動産業の開始）に対する活動】 4－1. 不動産業免許取得（準備～申請～許可） 4－2. 地域の遊休不動産の利活用支援業務 4－3. 住宅確保要配慮者向けの物件確保業務 【アウトプット 5（基金の設立）に対する活動】
5－1. 住宅確保要配慮者の居住支援に資する基金（助成プログラム）の構築

・アウトカムの指標：

(2)短期アウトカム	指標	初期値/初期状態	目標値／目標状態	目標達成時期
1－1. 佐賀県佐賀市(駅前中央大通り周辺)において、空き家を活用したシェアオフィスの運営により、新たな人の往来、出会い、協働が生まれている。	シェアオフィス入居者数 コミュニティスペース利用者数（参加者数）	0人 56人	12人 300人	2023 年 3 月
1－2. 佐賀県佐賀市(駅前中央大通り周辺)において、エリアマネジメント協議会会議への参加により近隣住民(所有者等)が地域の遊休資産の利活用に積極的になる。	地域の空き家オーナーからの相談件数	0件	6件	2023 年 3 月
2. 佐賀県佐賀市(駅前中央大通り周辺)において、空き家問題解決プラットフォームの構築により、多様な主体との協働による相互の相談支援スキームが機能している。	主体間での相談協力件数	無し	5件	2023 年 3 月
3. 佐賀県佐賀市(駅前中央大通り周辺)において、地域円卓会議の開催により、地域住民と課題が共有されている	地域円卓会議参加者数	40 名	延150名	2023 年 3 月
3−2. 佐賀県佐賀市(駅前中央大通り周辺)において、エリアマネジメント協議会会議への参加により、多様な主体と空家情報、利活用法を含めた地域活性化に資する情報交換が行われている。	地域活性化に資する情報やアイディア数	2 件	12 件	2023 年 3 月
4. 佐賀県佐賀市において、地域の遊休不動産の利活用支援業務により、一般市場に乗せられないような空家でも対処できる仕組みができている。	市場に載せられないような空き家の利活用件数	2件	4件	2023 年 3 月
4-2.佐賀県佐賀市において、住宅確保要配慮者向けの物件確保業務により、住宅確保要配慮者が安心して生活できる基盤が整う	住宅確保要配慮者向け紹介可能物件数	5件	20件	2023 年 3 月
5. 佐賀県佐賀市において、住宅確保要配慮者の居住支援に資する基金(助成プログラム)の構築により、住宅確保要配慮者の生活や入居物件の質が向上する仕組みの準備ができている。	助成プログラムの公募準備	未実施	1件完了	2023 年 3 月

・アウトカム：

（1）中長期アウトカム
佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、住む人・働く人・訪れる人が増加し、地域が活性化し、不安が解消され、誰もが幸せに住み続けられる地域になる。

・休眠預金の助成金が終了したのちは、この事業で立ち上げた「まちなかオフィス TOJIN 館」シェアオフィスの家賃収入で活動ができる。また、休眠預金で立ち上げたまちなかオフィス TOJIN 館をモデルケースとして、他の物件でも企画・運営を展開し実施できるように計画している。
空き家対策ネットワークおよび居住支援ネットワークに賛同された方々のお力をお借りし、また当団体のスキルを活用していただき、地域の方々に安心して住み続けられる環境を提供していく。

事後評価実施概要

（1） 実施概要

【アウトプット１（空家を活用したシェアオフィスの運営）に対する活動】
1−1. 空家のリノベーション
1−2. シェアオフィス 地域おひろめ会
1−3. シェアオフィスの管理業務
【アウトプット２（空家問題解決プラットフォームの構築）に対する活動】
2－１．各種専門家・士業・団体・施設等との連携構築
2ー2. プラットフォーム構成員との情報交換・勉強会の開催
【アウトプット３（地域円卓会議の実施）に対する活動】
3－１．地域円卓会議の実施
3−2. エリアマネジメント協議会会議への参加
【アウトプット４（不動産業の開始）に対する活動】
4－１．不動産業免許取得（準備～申請～許可）
4－２．地域の遊休不動産の利活用支援業務
4－３．住宅確保要配慮者向けの物件確保業務
【アウトプット５（基金の設立）に対する活動】
5－１．住宅確保要配慮者の居住支援に資する基金（助成プログラム）の構築

（2） 実施体制（内部/外部、評価担当役割、氏名、団体・役職評価実施体制

内部／外部	評価担当分野	氏名	団体・役職
外部	評価全体における指導	伊藤　枝里子	特定非営利活動法人 ソーシャルバリュージャパン事務局長
内部	自団体報告書等の確認、精査等	塚原　功	代表理事
内部	商店街、自治体へのヒアリング等	内川　実佐子	副代表理事
内部	自立センター、社協等へのヒアリング	武藤　信也	事務局

3. 事業の実績

4 - 1 インプット（主要なものを記載）

（1） 人材（主に活動していたメンバー）

塚原功、内川実佐子、武藤信也、鍋島隆治

（2） 資機材（主要なもの）

TOJIN 館の改修のための資材

TOJIN 館入居者のための複合機、Wi-Fi 環境、文具、日用品等

TOJIN 館入居者の会議・打合せ等に必要な機器（プロジェクター、スクリーン等）

休眠預金事業の運営に必要なパソコン等

（3） 経費実績　総事業費（円）

① 契約当初の計画金額

		2020 年度	2021 年度	2022 年度	合計（円）
助成金	直接事業費	11,553,100	3,382,700	1,312,000	16,247,800
	管理的経費	742,100	487,200	229,840	1,459,140
自己資金	直接事業費	2,200,000	2,400,000	2,728,000	7,328,000
	管理的経費			57,460	57,460
評価関連経費		650,000	212,000	84,000	946,000
合計		15,145,200	6,481,900	4,411,300	26,038,400

② 実際に投入した自己資金の金額と種類

自己資金の金額　11,472,000 円

自己資金の種類　収益事業（シェアオフィスの家賃収入）

（4） 自己資金（円）

① 契約当初の計画金額

自己資金	直接事業費	2,200,000	2,400,000	2,728,000	7,328,000
	管理的経費			57,460	57,460
合計					7,385,460

② 実際に投入した自己資金の金額と種類

自己資金の金額　11,472,000

自己資金の種類　収益事業（シェアオフィスの家賃収入）

③ 資金調達で工夫した点

・シェアオフィス（まちなかオフィス TOJIN 館）を満室にするための広報

・入居者のご意見や要望を聞くための定期的なランチ MTG

・入居者同士の交流を深めるためにイベントなどへのお誘い

・シェアオフィスから退去（人数が多くなり広い事務所を希望）される方の転

居先の案内など⇒シェアオフィスの紹介につながる
・家賃の入金漏れがないように、決まった日に連絡する
・多人数でも会議や集まることができるスペースを設けた
・入居者のほとんどが市民活動団体なので、家賃相談にも応じた

4-2特筆すべき活動

休眠預金事業の第一の目的は、まちなかに住む・働く・訪れる人が増え地域が活性化することだった。そのため、中央大通りの真ん中の住居付空き店舗を借上げリノベしてシェアオフィスにし、まずは働く人・訪れる人を増やした。入居者のほとんどが市民活動団体であり、他団体との協働、協力で活動しているため、集い会議ができるスペースを提供することで、訪れる人にまちなかオフィス TOJIN 館を知ってもらう機会にもした。

4-3アウトプットの実績

【アウトプット実績記載イメージ】

アウトプット	指標	初期値	目標値	目標達成時期	実績値
1　空き家を活用したシェアオフィスの運営	シェアオフィスの業務開始	未実施	実施	2020 年４月	計画通り、2020 年４月にシェアオフィスの業務開始ができた ・初年度中に入居率 90%（10 団体）となった
2　空き家問題解決プラットフォームの構築	空き家対策 NW の構成員数 居住支援 NW の構成団体数 勉強会の開催	１０名 ４団体 未開催	１５名 ８団体 ６回開催	2023 年３月	空き家対策ネットワークの構成員数 15 名 居住支援ネットワークの構成団体数 22 団体※賛同票あり 勉強会の開催６回開催
3　地域円卓会議の開催	地域円卓会議の開催	２回	３回	2023 年３月	地域円卓会議　３回開催
３－２　エリアマネジメント協議会会議への参加	エリアマネジメント会議への参加	１２回	１２回／年	2023 年３月	毎回参加できている 現在は参加にとどまらず事務局機能も担っている 2022 年も会議で出たアイディアにより、街なかの活性が進展している
４－2　地域の遊休不動産の利活用支援業務	空き家オーナーからの相談件数	２０件 ５件	３０件 １５件	2023 年３月	58 件の相談案件中 21 件解決他 19 件継続中
４－3　住宅確保要配慮者向けの物件確保業務	住宅確保要配慮者向け物件確保数	５物件	２０物件	2023 年３月	62 物件確保
5　住宅確保要配慮者の居住支援に資する基金（助成プログラム）の構築	助成基金の構築 プログラムの構築	無し 無し	10 万円 1 件	2023 年３月	2023 年１月助成基金の構築 基金で、要配慮者専用のアパートに家電品を設置

4 - 4 外部との連携の実績

【ステークホルダーリスト団体数推移】

	１年目	２年目	３年目
CSO	19	27	29
地域	3	5	5
行政	16	17	17
当団体理事	4	5	5
学校	6	6	6
企業	14	18	26
その他	3	3	5
合計	**65**	**81**	**93**

上記の表の通り、外部との連携団体数は年々増加した。各連携団体内での私たちと連携している関係人数は合計 347 名にのぼる。

「ステークホルダーの連携はどのように工夫したか」

基本的には知り合いからの紹介によってステークホルダーを広げていった。その他、この活動を地域の人たちに知ってもらうためにポスティングやすれ違った時に挨拶をするなど、徐々に輪を広げていった。企業やロータリークラブ、キワニスクラブなどの慈善団体から講演の依頼が来た時も積極的にこの事業についてお伝えした。

「市民参加についての合意形成のプロセスはどのように実施したか？」

ステークホルダーに居住支援の活動を知ってもらうため心がけたことは、一般の方に幅広くこの活動について広報していくのではなく、まずは支援をする側のネットワークを広げていったことが結果に結びついた。

居住支援活動の勉強会を定期的に開催し、行政や士業以外に他の居住支援法人にも参加を呼び掛けた。ネットワークに参加している士業の方は相談まで無料で対応してもらっており、利用する側も安心できる仕組みが構築できている。

また佐賀県内の他の居住支援法人は福祉団体が多く、相談は受けても住居支援までは不動産免許を持たない関係で出来ていなかったので、お互いに協力できる関係性を構築していった。

4 - 5 短期アウトカムの実績

【短期アウトカム実績記載イメージ】

短期アウトカム	指標	初期値/ 初期状態	目標値/ 目標状態	達成時期 目途	アウトカム発現状況 （実績）
１－１．佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、空き家を活用したシェアオフィスの運営により、新たな人の往来、出会い、協働が生まれている。	シェアオフィス入居者数 コミュニティスペース利用者数（参加者数）	０人 ５６人	１２人 ３００人	2023 年 3 月	シェアオフィス入居者 19 人 コミュニティスペース利用者 7,100 人 ・コミュニティスペースの利用が、最終年度に一気に増えた

１－２．佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、エリアマネジメント協議会会議への参加により近隣住民（所有者等）が地域の遊休資産の利活用に積極的になる。	地域の空き家オーナーからの相談件数	０件	６件	2023 年 3 月	地域の空き家オーナーからの相談件数 （達成状況）58 件(内 唐人町 1 件) 目標値は達成しているものの、空き家円卓会議の定点観測地として位置付けている唐人町のシャッター街に於いては、コロナ禍で、高齢の空き家、空き店舗の所有者とコミュニケーションをとる機会もなく、相談件数も 1 件に留まっている。2022 年に入ってからは、唐人町商店街や唐人町にお住まいの方と交流ができてきている。
２．佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、空き家問題解決プラットフォームの構築により、多様な主体との協働による相互の相談支援スキームが機能している。	主体間での相談協力件数	無し	５件	2023 年 3 月	主体間での相談協力件数 （達成状況）17 件 住宅確保要配慮者の居住支援について、国際交流協会や地球市民の会とは、居住支援の相談者の紹介を受けるだけでなく、当団体からの依頼で、通訳や契約書の翻訳などの相互支援が出来ている。又、佐賀市自立支援センターとは、居住支援と生活保護手続きの分担支援が出来ている。フードバンクさがから食料支援を受け 3 ヶ月に 1 度要配慮者への支援を行っている。年間 80 世帯の支援。また、自立支援センターとの相互相談が増えた。
３．佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、地域円卓会議の開催により、地域住民と課題が共有されている	地域円卓会議参加者数	40 名	延 150 名	2023 年 3 月	地域円卓会議参加者数 （達成状況）98 人 会場は想定以上に広い場所を予約したが、キャパから考えると 30 人程度の参加者が妥当であると思われる。対面での開催にこだわったためにハイブリット開催は断念した。アンケートでは、参加者同士深いつながりを感じる円卓会議であったとの感想が多かった。
３－２．佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、エリアマネジメント協議会会議への参加により、多様な主体と空家情報、利活用法を含めた地域活性化に資する情報交換が行われている。	地域活性化に資する情報やアイディア数	2 件	12 件	2023 年 3 月	地域活性化に資する情報やアイディア数 （達成状況）18 件 2022 年のエリマネ会議で、出たアイディアから派生して次のような取り組みを行った。 ①栄の国まつりで「ごみダイエット大作戦（ゴミステーション設置）」だけでなく、新聞紙エコバッグを作り「ごみ持ち帰りの推進」を諮った ②佐賀市の補助金を活用し、子どもたちのためのイベントを開催した

					③松原川に川床をつくり、高校生のイベントや地域の方々の活用を推進した
４．佐賀県佐賀市において、地域の遊休不動産の利活用支援業務により、一般市場に乗せられないような空家でも対処できる仕組みができている。	市場に載せられないような空き家の利活用件数	２件	４件	2023 年 3 月	市場に載せられないような空き家の利活用件数 （達成状況）6 件 ①部屋数が 8 室で、入居者 0（ゼロ）の古いアパートが住宅確保要配慮者専用にする事で満室になった。 ②１階が住宅で、2 階が下宿屋の築 50 年以上の古い建物をプロデュースする事で、現役大学生が、運営する学生用コワーキングスペース付シェアハウスとして生まれ変わった。 ③部屋数 6 室で入居者 0（ゼロ）のアパートを住宅確保要配慮者向けの斡旋を行い満室になった ④古くて広い一軒家を知的障がい者専用のグループホームにコーディネートした ⑤一軒家を医療的ケア児のデイサービス施設にコーディネート ⑥行政所有の広大な敷地（32,000 平米）を災害救助犬訓練施設にプロデュースした
４-2.佐賀県佐賀市において、住宅確保要配慮者向けの物件確保業務により、住宅確保要配慮者が安心して生活できる基盤が整う	住宅確保要配慮者向け紹介可能物件数	５件	２０件	2023 年 3 月	住宅確保要配慮者向け紹介可能物件数 （達成状況）62 件 コロナ禍で、学生等人の動きが制限された為、空き物件が増え、それにつれて賃貸物件オーナーからの相談件数も増加し、結果的に、紹介可能物件増加につながった
５．佐賀県佐賀市において、住宅確保要配慮者の居住支援に資する基金（助成プログラム）の構築により、住宅確保要配慮者の生活や入居物件の質が向上する仕組みの準備ができている。	助成プログラムの公募準備	未実施	１件完了	2023 年 3 月	助成プログラム （達成状況） 2023 年 1 月に基金設立 基金運用については、住宅確保要配慮者が入居する際の電化製品などを要配慮者専用のアパートに設置する費用に充てる

4. アウトカムの分析

5－1. アウトカムの達成度（特定した事実、価値判断）

※複数のアウトカムの達成度を踏まえ、取りまとめた総合評価も記述する。

【総合評価】

休眠預金事業における短期アウトカムの達成度：達成できた

（その理由）

全ての短期アウトカムが達成できた。その要因は、全ての短期アウトカムに対して協力者（協働できる人・団体含む）が存在し、自団体だけでは実現できないと思われていたことも全て実施、実現ができた。また、分配団体の公益財団法人佐賀未来創造基金の伴走支援も丁寧で適切であり、この結果の最も大きな達成要因である。

【個別の短期アウトカムの達成度】

（短期アウトカムと指標設定等）

短期アウトカム	指標	初期値／初期状態	目標値／目標状態	目標達成時期
１－１．佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、空き家を活用したシェアオフィスの運営により、新たな人の往来、出会い、協働が生まれている。	シェアオフィス入居者数 コミュニティスペース利用者数（参加者数）	０人 ５６人	１２人 ３００人	2023 年 3 月

（調査の観点）

1-1 の短期アウトカムの達成度を確認するため、指標として設定している「シェアオフィス入居者数」と「コミュニティスペース利用者数（参加者数）」を把握した。またその達成の要因を把握するために事業関係者（シェアオフィス入居者）にインタビューを行い、そのインタビュー結果について自団体スタッフで十分に協議した。

（評価の具体的な手順）

調査の対象：事業関係者（入居者）３名

- 調査手法：インタビュー（オンライン・対面）
- 調査の実施時期：2022 年 11 月～12 月
- 調査内容：以下の内容をインタビューした。（（カッコ内）は「(B) 上記の要因分析」のまとめ表に使用するための短縮質問文である）
  - 当法人のシェアオフィスをしったきっかけ、入居前のイメージ（きっかけ、入居前イメージ）
  - 当法人のシェアオフィスを選んだ理由と、検討のポイント（検討ポイント）
  - 当法人のシェアオフィスを選んでよかったと感じた理由と具体的なエピソード（良かった点）
  - 入居後の出会いや協働が生まれたか。また目指す短期アウトカム「新たな人の往来、出会い、協

働が生まれている。」が更に生まれるためのアイディア（協働促進のアイディア）

- 当法人のシェアオフィスの改善点や入居前の期待とのギャップはあるか（期待値とのギャップ）

（調査結果と価値判断）

（A）アウトカムの達成度

指標	初期値/初期状態	目標値／目標状態	実績値
シェアオフィス入居者数	０人	１２人	１９人
コミュニティスペース利用者数（参加者数）	５６人	３００人	5,200 人

上記の結果より、短期アウトカムの目標値を達成したと自己評価する。

（B）上記の要因分析

（A）の達成の要因を分析するために 3 名の事業関係者にインタビューを行った。

	A 氏
調査対象の選定理由	シェアオフィスを拠点として事業を行っており、この事業関係の方がシェアオフィスに集うようになったり、寄付品などのモノが集まるようになったため、「新たな人の往来、出会い、協働が生まれている」のモデルケースになると考えたため
きっかけ・入居前イメージ	A さん：前任者が、**協働できる場**として、この事務所を決めていた⇒もともと事務所があったから。TOJIN 館のことは、SNS で古民家をリノベするんだなと知っていた B さん：TOJIN 館のすぐ近くで喫茶店を経営していて、そこに TOJIN 館のメンバーが来られた。TOJIN 館できてすぐ見学し、**色んな団体が入っていて楽しそうだな**という印象。
検討ポイント	B さん：町の居場所を作りたいと考えて喫茶店をやっていた。それがコロナもあり、**みんなで協力して町の居場所を創ろう**ということになり TOJIN 館の入居を決めた。
良かった点	A さん：シェアオフィス入ったことで、プロジェクト**メンバーがすぐ近くにいる**ため、シームレスにコミュニケーションできる。**そらそらが、定期的にイベント開催し、** **いろんな方と出会うことができた。**居場所そらが始まり、子どもたちが来るようになり、活気があって良い雰囲気。そのスタッフの方々も穏やかな方が多く、**仕事以外のコミュニケーションも取りやすい。** B さん：**地域とのつながりが濃い**ところ。栄の国祭りなど**唐人のイベントに参加する機会が増え**て、**地域の人たちと交流する機会が自然と増えていった。**町自体が自分の居場所に感じるようになった。安心感が生まれた。**仕事以外の相談もしやすい人たちが周りにいる・増えた。**
協働促進のアイディア	A さん：TOJIN 館には、空き部屋があるので、**個人で開業する人（特にママさん）が借りやすいように**できればよさそう。子どもも居場所そらで預かれるため。時間貸しで行ってもよさそう。 B さん：TOJIN 館の HP 等で入居者メンバーを紹介するなど、外に広報していくと、**外部の人にもっと知って**もらえる。１階がコワーキングスペースなので、外部の人が佐賀で住所を使いたいときに利用できるサービスがあれば、もっと外部の人が TOJIN 館を知れる、関われると思う。空**き部屋を確保して、外部の法人等がサテライトオフィス**として使えるようにサービス化するなど。
期待値とのギ	A さん：**日当たりが悪い。**階段が急で、子ども連れには少し危ないかなと感じる。車

ャップ	移動が多いので、**近隣の駐車場をうまく活かして**、子連れがきやすいようにできたら良いのかも。（その周辺地域全体の課題かも） B さん：**自然なコミュニケーションが**シェアオフィスのいいところだと思うが、**TOJIN 館はそれが少ない**。せっかくカフェやキッチンがあるので、そこを活かして**日常で自然な交流の場がもっと増えれば良いなと考えている。**
	B 氏
調査対象の選定理由	シェアオフィスを拠点として事業を行っており、駅前という立地の良さから大学生ボランティアや社会人ボランティアなどが集まるようになったため、「新たな人の往来、出会い、協働が生まれている」のモデルケースになると考えたため
きっかけ・入居前イメージ	HP を見て、事前予約なしに来館。多様な団体が入居しているので、その**連携や協働が生まれやすいと聞いた**ことと、「**みんなで助け合う場である**」**というスタッフの言葉**に惹かれて入居を決めた。
検討ポイント	他との比較を行っていないため分からない。
良かった点	自ブースだけではなく、畳の部屋が使用できていること。特に自分の事業では広い畳の部屋があることが重要で、フロア改装の際に要望を挙げたところ、以前より広い畳の部屋を作ってくれた。また事業の受益者（こどもたち）におにぎりを振舞ってくれるなど、充実した時間が過ごせている。 **他の同業の入居者から素早く情報が入ってくることと、支援を受けることが出来ている。**
協働促進のアイディア	自分の事業の参加者（こどもたち）が気兼ねなく安心して集まれる場所があるといい。地域のこどもを地域で見守る体制になれば良いと思う。
期待値とのギャップ	**3 か月に 1 回の入居者ランチミーティングで都度、要望**を挙げている。挙げた要望は**改善をしてくれているので期待値とのギャップはない。**
	C 氏
調査対象の選定理由	佐賀市以外の災害支援団体も含めたプラットフォーム運営を行っており、シェアオフィスに入居いただいたことで市外の団体がシェアオフィスに集うきっかけとなったため。
きっかけ・入居前イメージ	TOJIN 館の存在は知らなかったが、唐人地域は様々なイベントを実施されている印象があった。**入居後に TOJIN 館が活動の中心地であることを知った。**
検討ポイント	TOJIN 館を選んだ一番の要因は、**シェアオフィスとして他の団体も使っている実績**があったので安心だった。
良かった点	他にも入居されている団体があり、困ったことがあれば、**他の団体にも気軽に聞ける距離感が TOJIN 館の良い所**。大家のそらそらさんも相談しやすい。また建物内にこどもの居場所があるので、こどもたちが挨拶してくれるので、いい気持ちになる。
協働促進のアイディア	そらそらさんが**入居者ランチ MTG を 3 ヶ月に一回**やっているので、入居者を知ることができたのがよかった。１階に L-terrace という集まれる場所があり、**気軽に集まれる企画をしてくれる**ことが TOJIN 館の良さだと思う。
期待値とのギャップ	階段が狭い。入居当初近くに**駐車場を探すのが大変だった**。来客用の駐車場がほしい。事務所内で Wi-Fi が使えない時がある。事務所を利用する人が増えたので事務所入り口のセキュリティキーが複数ほしい。

入居者の回答に何度か出てきた入居者ランチ MTG の様子です。３ヶ月に一回、入居者一緒にお弁当を食べながら、お互いの活動や進捗を報告し合ったり、TOJIN 館について要望や意見を出しあったりしています。この MTG のおかげで入居者の声が聞け、少しでも解決に向かうようにしています。

【総括コメント】

空き家を活用したシェアオフィスの運営の中で、入居者ランチ MTG を３ヶ月に一回開催した。その集まりで入居者同士新たな出会いの場となり、お互いの活動を知ることで入居者同士の協働が生まれた。もともと佐賀のまちなかには市民活動団体が多く活動しているため、TOJIN 館は集合できる場所になっている。また、入居者を訪ねて他市他県からの訪問も増えた。

（短期アウトカムと指標設定等）

短期アウトカム	指標	初期値／初期状態	目標値／目標状態	目標達成時期
１－２．佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、エリアマネジメント協議会会議への参加により近隣住民（所有者等）が地域の遊休資産の利活用に積極的になる。	地域の空き家オーナーからの相談件数	０件	６件	2023 年３月

（調査の観点）

1-2 の短期アウトカムの達成度を確認するため、指標として設定している「地域の空き家オーナーからの相談件数」を把握した。またその達成の要因を把握するために事業関係者（エリアマネジメント協議会メンバー）にインタビューを行い、そのインタビュー結果について自団体スタッフで十分に協議した。

（評価の具体的な手順）

調査の対象：事業関係者（エリアマネジメント協議会メンバー）2 名

- 調査手法：インタビュー（対面）
- 調査の実施時期：2022 年 12 月
- 調査内容：以下の内容をインタビューした。（（カッコ内）は「(B) 上記の要因分析」のまとめ表に使用するための短縮質問文である）
  - エリアマネジメント協議会の中で空き家問題が議場にあがったか？（空家問題）
  - 地域の遊休資産について、どう思われているのか？（遊休資産）
  - 地域にそらそらは受け入れられているのか？入り込めているか？（受け入れ）
  - 遊休資産をそらそらに相談したいと思いますか？（相談）

  ※地域（佐賀県佐賀市）の空き家オーナーからは多数相談されているが、このヒアリングについては唐人町商店街に特化してヒアリングを行った（最も身近な地域として）

（調査結果と価値判断）

（A）アウトカムの達成度

指標	初期値/初期状態	目標値／目標状態	実績値
地域の空き家オーナーからの相談件数	0 件	6 件	58 件

上記の結果より、短期アウトカムの目標値を達成したと自己評価する。

（B）上記の要因分析

（A）の達成の要因を分析するために 2 名の事業関係者にインタビューを行った。

	A 氏
調査対象の選定理由	そらそらが、商店街の理事に加わってから、A 氏がエリアマネジメント協議会に参加してくださるようになった。情報共有も多様な面でできるようになったことから、A 氏所有の建物の相談が塚原になされた。そのことから、遊休資産をそらそらに相談するモデルケースとなるため
空家問題	唐人町商店街の中に点在する空き店舗などは、そらそらさん中心に話が出ていた
遊休資産	**商店街の住人（空き家所有者）を説得するのは難しい。**空き店舗には 2 階に住んでいる所有者もいて、売るなら高額で。また、貸して面倒に巻込まれたくない、煩わしいなど人間関係が面倒で、前向きな話ができない。
受け入れ	**そらそらメンバーが商店街の理事**になっていて、そらそら全員が商店街のイベントや行事に参画し協力体制である。そらそらが商店街に居るメリットは大きく、**イベントや行事でＴＯＪＩＮ館を使用、また広報でも活躍**している。地域は受け入れている。
相談	自分自身、唐人町商店街の入り口の店舗である。隣接した建物が老朽化しているので、**そらそらに相談中**。相談したいと思った。
	B 氏
調査対象の選定理由	エリアマネジメント協議会の当初からのメンバーで、以前と現在の協議会の違いが分かる人。行政の立場で、街なかの空店舗について街なかの活性化の視点から取り組んでいる。民間で空き家問題に取り組むそらそらと行政が、どのように手を組めば解決に導けるのかヒアリングでつかみたいと思った。
空家問題	行政の立場からも、商店街の空き店舗や空き地を**どうにかしなければと市民参加のワークショップやまちなか再生会議など実施**している。その会議やワークショップの前に、**エリマネで議題にあげ、意見やアイディアをいただき開催に臨んでいる**。また、まちなかの目指す方向性もエリマネで提案いただいた。そらそらが空き店舗や空き家を**どう利活用するのか注目**している。エリマネで情報交換できるので大変勉強になる。
遊休資産	どうにかしなければならないとわかっている。エリマネ会議の中でも話題に上るが、なかなか**所有者自身がその気にならない**状況である。
受け入れ	そらそらが現在、エリマネ会議の**中心的な立場**になっている。**そらそらの声掛けでエリマネメンバーも新たに増え活気ある集まりになっている。**
相談	自分の立場では言いにくいのですが、**遊休不動産の件を相談できるところはそらそら**ではないかと思う。

地域の方々のことをもっとよく知るため、月一回の佐賀市中央大通りエリアマネジメント協議会に参加していました。
休眠預金事業も推進したいという思いも強くなり、積極的に参加を重ねたところ、今では当団体を中心に開催するようになりました。
また、地域で活躍されている方々にお声掛けしてメンバーも 3～4 人から、15～16 人に増えました。
地域人として入り込めたと感じています。このことは、これからの地域の空き家を活用する際に大きな力となると確信しています。

【総括コメント】

地域（佐賀県佐賀市）の空き家所有者からの相談件数は 58 件で目標数は達成しているが、最も身近な唐人町の相談件数が少なかったため原因追及が必要だと考えヒアリングを行った。
関係者にコメントをいただいたように、自団体で唐人町の空き家・空き店舗所有者へアプローチを試みてもなかなか話にも応じてもらえない現状である。遊休不動産の魅力的な活用事例をこれからも多数つくり示していかなければならないと考える。

（短期アウトカムと指標設定等）

短期アウトカム	指標	初期値／初期状態	目標値／目標状態	目標達成時期
２．佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、空き家問題解決プラットフォームの構築により、多様な主体との協働による相互の相談支援スキームが機能している。	主体間での相談協力件数	無し	５件	2023 年 3 月

（調査の観点）

2 の短期アウトカムの達成度を確認するため、指標として設定している「主体間での相談、協力件数」を勉強会でのアンケートで把握した。そのアンケート結果について自団体スタッフで十分に協議し納得した。

（評価の具体的な手順）

調査の対象：事業関係者（エリアマネジメント協議会メンバー）2 名

- 調査手法：アンケート
- 調査の実施時期：2022 年 9 月、11 月
- 調査内容：以下の内容をアンケートした。（（カッコ内）は「(B) 上記の要因分析」のまとめ表に使

用するための短縮質問文である）

- あなた（貴団体）の案件で、そらそらへ相談されたことはありますか？（そらそらへ相談）
- それはどのような相談内容でしたか？（相談内容）
- 解決しましたか？（解決）
- 今後も相談したいとと思いますか？（相談したいか）
- そらそらから、あなた（貴団体）に相談されたことはありますか？（そらそらからの相談）
- そらそらからの相談は、貴団体（あなた）の活動に沿ったものでしたか？（沿った内容か）
- これからも、そらそらからの相談は受け付けますか？（相談受けの可否）
- 必要な勉強会のテーマ（講演内容）は何ですか？（講演テーマ）

（調査結果と価値判断）

（A）アウトカムの達成度

指標	初期値/初期状態	目標値／目標状態	実績値
主体間での相談協力件数	0 件	5 件	17 件

上記の結果より、短期アウトカムの目標値を達成したと自己評価する。

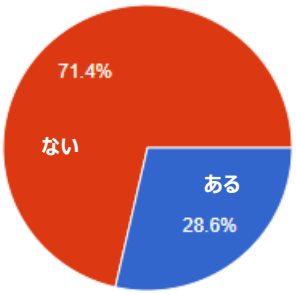
（B）上記の要因分析

（A）の達成の要因を分析するために参加者にアンケートを行った。2022 年度 2 回開催分合計集計

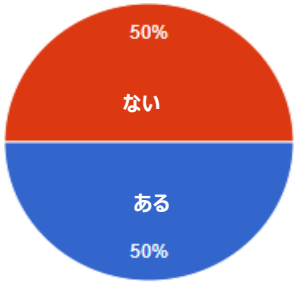
	勉強会参加者
そらそらへ相談	24 件の回答中 ・相談したことがある 15 件　・無い 9 件
相談内容	・住まいの相談、空き家解体問題等 ・近日中に住まいが必要、生保申請のための家探し ・シェルターの施設　・事業のことで相談　・相続案件 ・居住支援について　・身寄りのない方の住居探し　・個人的に新居探し
解決	9 件の回答中 ・解決した 8 件　・解決しなかった 0 件　・どちらともいえない 1 件
相談したいか	9 件の回答中 ・今後も相談する 9 件
そらそらからの相談	21 件の回答中 ・相談された 10 件　・相談はなかった 11 件
沿った内容か	10 件の回答中 ・沿ったもの 9 件　・概ね沿ったもの 1 件
相談受けの可否	11 件の回答中 ・これからも受ける 11 件
講演テーマ	・居住支援法人や協議会を活用し、地域づくりにつながった具体例を知りたいです。 ・本日のテーマ（居住支援法人の必要性と今後の取組について） ・社会資源の情報共有、開発方法 ・ホームレスに対する居住支援について 成年後見人制度について ・生活保護制度の現状、弁護士など

（アンケートの抜粋）

2022 年度第 1 回目：

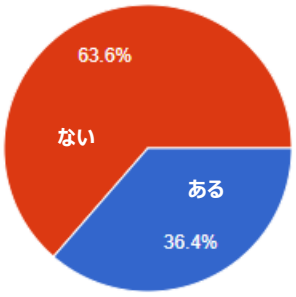


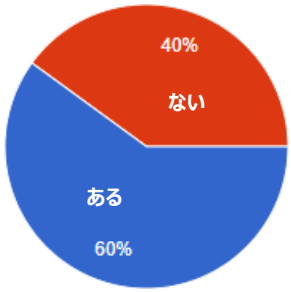
2022 年度第 2 回目：



他の団体⇒そらそらへ相談数

そらそらへの相談件数が、１回目より２回目の方が延びていることから、居住支援ネットワークメンバーから当団体活動への理解が深まったと考えられる





そらそら⇒他団体へ相談数

当団体から見た居住支援ネットワークメンバー団体への理解が深まり相談することができるようになったと考えられる

【総括コメント】

空き家問題解決プラットフォームの構築のため、関係者を集め勉強会を通算 6 回開催した。最後の年度にも 2 回開催しアンケートで相互間の協働・連携について集計した。新たなメンバー募集も含めての勉強会であったため、まだ新たなメンバーの主体間での相談協力が十分ではないが、お互いの活動内容を共有し始めているものと見受けられる。また、概ね期待通り空き家 NW と居住支援 NW に賛同してくださっている団体は相互間での協働・連携ができていたと結果が出た。

これから空き家問題プラットフォーム構築のための勉強会での講演テーマも提案いただいた。

新たな連携・協働がこれからも推進できることが予想される。

（短期アウトカムと指標設定等）

短期アウトカム	指標	初期値／初期状態	目標値／目標状態	目標達成時期
３．佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、地域円卓会議の開催により、地域住民と課題が共有されている	地域円卓会議参加者数	40 名	延１５０名	2023 年 3 月

（調査の観点）

3 の短期アウトカムの達成度を確認するため、指標として設定している「地域円卓会議参加者数」を把握した。また円卓会議に参加された方がどれだけ空き家が課題と認識され、参加者自ら自分の得意分野で参画できるかを持ち帰ってもらうため、それぞれ参加者が用紙に思い思いの関わり方を記入し提出した貰った。その結果について自団体スタッフで十分に納得できる内容となったか協議した。

（評価の具体的な手順）

調査の対象：佐賀空き家　地域円卓会議参加者

- 調査手法：アンケート・各自の思いを用紙に記入
- 調査の実施時期：2022 年 12 月
- 調査内容：以下の内容をアンケートした。（(カッコ内）は「(B）上記の要因分析」のまとめ表に使用するための短縮質問文である）
  - 参加者についてお住まい、唐人町への関わり、年齢を教えてください。（あなたについて）
  - 参加者のきっかけを教えてください。（きっかけ）
  - 地参加状況を教えてください。（参加状況）
  - （第一部：登壇者のお話し）の満足度を教えてください。（第一部の満足度）
  - もっとお話を聞いてみたい方はいましたか？（話を聞きたい人）
  - 地域円卓会議に参加する前に、まちなかの空き家・空き店舗に関する問題・課題について、どの程度ご存じでしたか？（参加前の認識度）
  - 地域円卓会議に参加して、まちなかの空き家・空き店舗に関する問題・課題をどの程度知りましたか？（参加後の認識度）
  - 空き家・空き店舗に関する社会課題解決のアイディアを持てましたか？（アイディア）

※アンケートとは別に参加者に、「空き家で何をしてみたいか」「まちへのかかわりの第一歩は？」を用紙に書いて提出してもらった。

（調査結果と価値判断）

（A）アウトカムの達成度

指標	**初期値/初期状態**	**目標値／目標状態**	**実績値**
地域円卓会議参加者数	40 名	延べ 150 名	98 名

上記の結果より、短期アウトカムの目標値をやや達成したと自己評価する。

（B）上記の要因分析

（A）の達成の要因を分析するためにアンケートを行った。

あなたについて	**半数は佐賀市内にお住まい**で、**唐人町への関わりは通勤や市民活動**。年齢は **40 代以上がほとんどで 50 代が全体の 4 割**を占めていた。参加のきっかけは知人友人からの声掛けが最も多く効果的だとわかった
きっかけ	22 件の回答中：知人・友人の 16 件、Facebook、HP と続く
参加状況	・休眠預金で開催した 2020 年から参加数が上昇している
第一部の満足度	今回の満足度は高く、**凄くよかった 7 割、良かった 3 割**の結果 それはリアル開催にこだわった結果ともいえる。対話、意見交換ができたことで満足度も高かったのかと考察できる。ただ、残念だったのは、空き家所有者の参加がほとんどなかったことである
話を聞きたい人	・学識者の佐賀女子短期大学学長→話題提供のそらそら→地域代表の一級建築士…
参加前の認識度	22 件の回答中：20%（2）、30%（5）、40%（1）、50%（7）、60%（1）、80%（3）、80%（3）、90%（1）、100%（2）で、ほぼ**7 割が 50%以下の認識**であった
参加後の認識度	22 件の回答中：30%（1）、40%（2）、50%（2）、70%（3）、80%（5）、90%

	（5）、100％（4）で、**ほぼ８割が 70％以上に認識が向上**した
アイディア	22 件回答中：10％（1）、30％（2）、40％（1）、50％（2）、60％（2）、70％（2）、80％（8）、90％（2）、100％（2）で、**７割が 60％以上のアイディアが持てた**と回答

円卓会議の参加者が、個々に空き家をどのように活用すれば自身がかかわりたいのか、また円卓会議後に地域にかかわれることは？を考え書面にして掲げ写真撮影をした

【総括コメント】

佐賀空き家 地域円卓会議の開催により、地域住民と課題が共有されている状況をつくるため、コロナ禍ではあったが、密にならないように広い会場でリアル開催に拘り実行した。アンケートでは、地域住民（佐賀県佐賀市）の参加が半数であったが、実際には半数以上の地域の方が参加されていた。回答いただいた中でも参加前と参加後での空家問題に対しての認識度が上がったことは期待通りである。多くのアイディアが芽生えたことも大きな一歩と推測できる。

（短期アウトカムと指標設定等）

短期アウトカム	指標	初期値／初期状態	目標値／目標状態	目標達成時期
３－２．佐賀県佐賀市（駅前中央大通り周辺）において、エリアマネジメント協議会会議への参加により、多様な主体と空家情報、利活用法を含めた地域活性化に資する情報交換が行われている。	地域活性化に資する情報やアイディア数	2 件	12 件	2023 年 3 月

（調査の観点）

3-2 の短期アウトカムの達成度を確認するため、何故、行政や唐人町商店街振興組合、一般企業等の参画があったかなど、エリアマネジメント協議会メンバーにヒアリングを行い、そのインタビュー結果について自団体スタッフで十分に協議し納得した。

（評価の具体的な手順）

調査の対象：事業関係者（エリマネマンバー）３名

- 調査手法：ヒアリング（対面）
- 調査の実施時期：2022 年 12 月
- 調査内容：以下の内容をヒアリングした。

➢ 何故、エリアマネジメント協議会の参加メンバーが増えたのか？

※また、どのようなアイディアが生まれたか事例の紹介

（調査結果と価値判断）

（A）アウトカムの達成度

指標	初期値/初期状態	目標値／目標状態	実績値
地域活性化に資する情報やアイディア数	2 件	12 件	１８件

上記の結果より、短期アウトカムの目標値を達成したと自己評価する。

（B）上記の要因分析

（A）の達成の要因を分析するために 3 名の事業関係者にインタビューを行った。

	A 氏
調査対象の選定理由	行政主導で始まったエリマネ会議のため、行政へのヒアリングも必要だと考えた。また、佐賀市中央大通りの活性化を推進している課に属されているため
ヒアリング	もともと行政主導で始めたエリアマネジメント協議会であるが、当初の主要メンバーが早々に来られなくなり、民間で開催してもらった。名前だけのエリアマネジメント協議会になりかけていて、行政の立場としては非常に心苦しく思っていた。さがさぽ（中間支援組織）が中心となり開催していたが、毎回参加する人が減っていた。 危機回避のため、参加者への連絡やレジュメ、議事録など、そらそらが中心に実施されました。唐人町の活性化のための会議ということで、商店街振興組合の理事長に声をかけたり、商店街のカフェに講話をお願いしたり、近場の企業にも声をかけられました。カフェのオーナーも講話で終わるのではなく、そらそらの声掛けで毎回参加されるようになりました。地道に参加募集をされメンバーを増やされました。
	B 氏
調査対象の選定理由	当初からのメンバーで、地域づくりに長年関わられ、現在のエリアマネジメント協議会との違いがわかるため
ヒアリング	佐賀市が県外のコンサルに委託して始めたエリアマネジメント協議会に当初から参加しておりましたが、委託期間が終わると外部コンサルはじめ主要だと思っていたメンバーの参加も減り始め、消滅の危機に瀕していた。途中から、そらそらが参加し始め、お互いの距離も近くなり協力してエリアマネジメント協議会を盛り上げ、現在では参加メンバーや企画も多数生まれている。
	C 氏
調査対象の選定理由	企業の方で昨年度から参加されました。何故、参加されたのかなどヒアリングできると考えた
ヒアリング	私は、そらそらに声をかけていただき参加しました。日ごろの関係があるので、最初は付き合いで参加したが、参加してみると多様な方の活動のお話が聞けて、また自分がやってみたいことを応援してくれるそらそらはじめエリマネメンバーには感謝している。新聞紙エコバッグを作り、栄の国まつりのゴミ持ち帰りキャンペーンをエリマネメンバーで実施した。思っていたことが実現できて本当に嬉しかった。まちづくりだけでなく、みんなのつながりがあるから、エリマネ会議に出てこようと思えるのだと思う。
	アイディア（一部）
アイディア 1	栄の国まつりで「ごみダイエット大作戦（ゴミステーション設置）」だけでなく、新聞紙エコバッグを作り「ごみ持ち帰りの推進」を諮った

アイディア２	佐賀市の補助金を活用し、子どもたちのためのイベントを開催
アイディア３	松原川に川床をつくり、高校生のイベントや地域の方々の活用を推進した

佐賀市中央大通りエリアマネジメント協議会で話合い、栄の国まつりで「ごみダイエット大作戦（ごみステーション設置）」だけでなく、自分のゴミは持ち帰ろうキャンペーンもやってみようと、新聞紙でエコバッグを作り、お祭りに参加している人に配った。多くの人たちが多大な関心を持っていただいた（アイディア１）

佐賀市中央大通りエリアマネジメント協議会のメンバーで佐賀市の補助金を活用し、まちなかのにぎわい創出のために、こどもたちが笑顔で参加してくれるイベントを開催した。準備から、子どもたちにも関わってもらい唐人町商店街を回り、当日のトイレの貸し出しや参加の呼びかけをした。子どもたちに主体性を持ってもらうために大人はなるべく裏方で動いた（アイディア２）

【総括コメント】

地域活性化のための情報交換は毎月（コロナ禍で集まれないときを省きほぼ毎月）行っている。その中で、アイディアが出た案件に関しては、関われるメンバーが企画から実施まで実行する。上記に記載したのはアイディアの一部だが、最もメンバーの多くが関わり実行した例である。各自が時間を作り出し企画から話合い、メンバー以外にも協力者を募り実行したことで、指標・目標以上の成果を成し遂げた。

（短期アウトカムと指標設定等）

短期アウトカム	指標	初期値／初期状態	目標値／目標状態	目標達成時期
４．佐賀県佐賀市において、地域の遊休不動産の利活用支援業務により、一般市場に乗せられないような空家でも対処できる仕組みができている。	市場に載せられないような空き家の利活用件数	２件	４件	2023 年３月

（調査の観点）

4 の短期アウトカムの達成度を確認するため、指標として設定している「市場に載せられないような空き家の利活用件数」を把握した。またその達成の要因を把握するために事業関係者（空き家オーナーや利活用者）にインタビューを行い、そのインタビュー結果について自団体スタッフで十分に協議した。

（評価の具体的な手順）

調査の対象：事業関係者（空き家オーナーや利活用者）４名

- 調査手法：インタビュー（電話・対面）
- 調査の実施時期：2022 年 11 月～12 月
- 調査内容：以下の内容をインタビューした。（（カッコ内）は「（B）上記の要因分析」のまとめ表に使用するための短縮質問文である）
  - そらそらの活動をどこで（何で）知ったか？何故、そらそらに相談したのか（知った経緯と何故相談？）
  - どのような思いがあって相談したのか（相談の思い）
  - 相談して、どのような解決ができたか？（解決法）

（調査結果と価値判断）

（A）アウトカムの達成度

指標	初期値/初期状態	目標値／目標状態	実績値
市場に載せられないような空き家の利活用件数	2 件	4 件	6 件

上記の結果より、短期アウトカムの目標値を達成したと自己評価する。

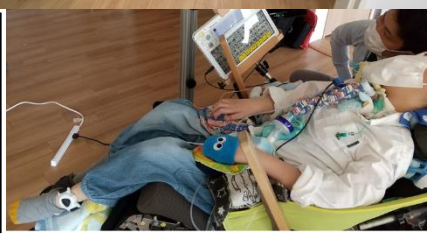
（B）上記の要因分析

（A）の達成の要因を分析するために 4 名の事業関係者にインタビューを行った。

	A 氏
調査対象の選定理由	大きな薬屋の址の空き店舗の購入から、３階建ての建物のコーディネートだけでなく、入居者のことまで相談されたため
知った経緯と何故相談？	知人からの紹介で知り合った。その後、そらそらの活動がどのようなものなのか知るためにＨＰや動画を拝見した。とても良い活動をしていると思った。空き家、空き地、空きビルなどの活用もとても有意義なものであると感じた。私が思い描いている貸しビルをどのように仕上げてくれるのか期待して相談した。
相談の思い	私が思い描いている貸しビルをどのように仕上げてくれるのか期待して
解決法	今、進行中なのでとても楽しみである。そらそらは、空き家の改修工事をコーディネートするだけでなく、ビルを借りてくれる方も一緒に探してくれる。とても頼りになる団体だと思う。
	B 氏
調査対象の選定理由	隣の実家が空き家になり、社会貢献できるような使い方をしたいと思われていた。解決できたことに満足されているのか知るため
知った経緯と何故相談？	塚原と同級生で、50 歳過ぎてから市民活動の道に進んだことに驚いた。ただ、活き活きと活動している姿を見たり、テレビのニュースで見かけたりして凄い活動していると思い、自分自身も社会貢献活動、特に子どもたちに関する活動を支援したくて相談した。実家をどうにか子どもたちの支援に活用でしないかと相談しました。
相談の思い	社会貢献活動、特に子どもたちに関する活動を支援したい思い
解決法	隣の実家が、医療的ケア児の重層的支援デイサービスになった。私の気持ちとそこにデイサービスを作りたい気持ちをつないでくれた。
	C 氏
調査対象の選定理由	「グループホーム」ができる空き家を探しているとの相談があったため、利活用者の側面からのインタビューができるため
知った経緯と	ＨＰやＳＮＳで、そらそらの活動を知った。ＨＰやＳＮＳの情報で空き家を福祉関係

何故相談？	の施設に利活用していることを知り相談しようと思った。
相談の思い	福岡で施設を運営していたので、利移設の佐賀県にも施設を開所したいと思った。
解決法	ちょうど運営をやめて空き家となった宅老所を紹介してもらった。所有者は建物の売却を望まれていたが自社では買取が難しかったため計画は頓挫すると思われた。 しかし、買い取ってリフォームをしたうえで当社に貸してくれる賃貸業者とマッチングしてもらい解決できた。
	D 氏
調査対象の選定理由	自宅売却で不動産業者も相手にしない所有者だったため、どのような思いだったかをインタビューするため
知った経緯と何故相談？	小城市主催の空き家セミナー＆相談会で知った。行政主催の相談会の講師なので信用できた。
相談の思い	保証人になり自宅を債務保証で押さえられていて古い自宅をうまく売却できたとしても債務額に及ばないため、どうしたら解決できるのかを知りたかった。
解決法	建物の築年数から売却が難しいと思われる自宅をそらそらの専門的な見地から評価してもらい、購入希望者を見つけてもらった。売却価格が債務額に及ばなかったが、そらそらが保証会社と残りの債務額を免責してもらうよう交渉してもらい解決できた。

B 氏の空き家を医療的ケア児者対応・重心型デイサービス施設に活用。医療関係者・中小企業診断士・行政書士・建築士・行政・工務店・コミュニティ財団・CSO 関係者・ボランティアなど多くの肩を巻込んで開設できた事例です



【総括コメント】

これまでも様々な空き家所有者の相談があり解決してきました。入居者 0（ゼロ）の空アパートを住宅確保要配慮者専用にすることで満室になった事例をはじめ、行政所有の広大な敷地（32,000 平米）を災害救助犬訓練施設にプロデュースするなど。空き家所有者からの相談に対応するだけでなく、C 氏のように空き家を活用したい相談まで解決してきました。また同じ空き家所有者でも D 氏のように難しい案件も解決しました。たくさんの事例ができたので、これからの相談に役立つ。

（短期アウトカムと指標設定等）

短期アウトカム	指標	初期値／初期状態	目標値／目標状態	目標達成時期
４-2.佐賀県佐賀市において、住宅確保要配慮者向けの物件確保業務により、住宅確保要配慮者が安心して生活できる基盤が整う	住宅確保要配慮者向け紹介可能物件数	5 件	20 件	2023 年 3 月

（調査の観点）

4-2 の短期アウトカムの達成度を確認するため、指標として設定している「住宅確保要配慮者向け紹介可能物件数」を把握した。またその達成の要因を把握するために事業関係者（アパート所有者）にインタビューを行い、そのインタビュー結果について自団体スタッフで十分に協議した。

（評価の具体的な手順）

調査の対象：事業関係者（アパート所有者）2 名

- 調査手法：インタビュー（対面）
- 調査の実施時期：2022 年 11 月
- 調査内容：以下の内容をインタビューした。（（カッコ内）は「（B）上記の要因分析」のまとめ表に使用するための短縮質問文である）
  - 相談動機（相談動機）
  - そらそらに相談する前に、どこかに相談したのか？（他の相談先）
  - そらそらに相談して解決はできたか？（解決したか）
  - 入解決に至るまで、そらそらからの提案はどのようなものだったか？（提案内容）

（調査結果と価値判断）

（A）アウトカムの達成度

指標	初期値/初期状態	目標値／目標状態	実績値
住宅確保要配慮者向け紹介可能物件数	5 件	20 件	62 件

上記の結果より、短期アウトカムの目標値を達成したと自己評価する。

（B）上記の要因分析

（A）の達成の要因を分析するために 2 名の事業関係者にインタビューを行った。

	A 氏
調査対象の選定理由	アパート 6 戸のうち 5 戸が長年空き室になっていた。相談していた不動産屋からの紹介だったため、不動産業者に案内できるモデルケースとなるため
相談動機	不動産業者に相談をしていたが、全く入居者を紹介してもらえず、尚且つ解決する提案もしてもらえなかったため
他の相談先	不動産業者
解決したか	満室になった
提案内容	生活保護受給者専用のアパートにという提案⇒家賃設定を生活保護費の住宅扶養手当に合わせるという提案⇒住居を借りるための初期費用を無し（ゼロ）にする提案⇒生活基盤を作るための食料支援の提案（そらそらが実施）
	B 氏
調査対象の選定理由	10 戸の内、9 戸空室で 3 年以上入居者無だったアパート所有者。所有者自ら、そらそらが主催した空き家セミナーに参加され、要配慮者専用として最初に解決した案件であるため
相談動機	この団体に相談できるかどうか確認するためセミナーに参加した。空室が全く埋まらないアパートをどうしたらいいのか、すがる思いで相談した。
他の相談先	様々な不動産業者（場所は良いのでたくさんの不動産業者に相談）
解決したか	満室になった

提案内容	生活保護受給者の紹介をされたが、アパートが古すぎたため決まらなかった。 （生保の方から断られ続けた）⇒その後、緊急避難的な人を初期費用無し、短期（1年未満）も可という条件で、入居させる提案を受けた⇒そらそらにサブリースで任せるという提案⇒最初は、短期入居者が多かったが、現在は 1 年以上の長期入居の生活保護受給者で満室である（当初 17,000 円/月の家賃でも入居がなかったが、現在の家賃は 30,300 円である）

長年入居がなくオーナーが困られていた賃貸アパート。
現在では、ほぼ満室状態。

【総括コメント】

住宅確保要配慮者向け紹介可能物件件数を確保するために、空き家セミナーなどで相談に来られる空アパート所有者の話を詳しく伺い、提案し続け決して見放さないことを続けてきた結果、当初思っていた以上に紹介可能物件が増えたのだと考える。長年空いていた部屋が満室になり空アパート所有者からも、喜びの声をいただいている。また、住宅確保要配慮者に対して紹介できる物件があることは、居住支援団体の自団体には大変重要なことである。

（短期アウトカムと指標設定等）

短期アウトカム	指標	初期値／初期状態	目標値／目標状態	目標達成時期
５．佐賀県佐賀市において、住宅確保要配慮者の居住支援に資する基金（助成プログラム）の構築により、住宅確保要配慮者の生活や入居物件の質が向上する仕組みの準備ができている。	助成プログラムの公募準備	未実施	1 件完了	2023 年 3 月

（調査の観点）

5 の短期アウトカムの達成度を確認するため、「そらそら応援基金」を構築した。また要配慮者が生活をスタートするときに必要な物が何であるのか、何があると生活の質が上がるのかなど、事業関係者（住宅確保要配慮者）にインタビューし、結果について自団体スタッフで十分に協議した。

（評価の具体的な手順）

調査の対象：事業関係者（住宅確保要配慮者）2 名

- 調査手法：インタビュー（対面）
- 調査の実施時期：2023 年 1 月
- 調査内容：以下の内容をインタビューした。（（カッコ内）は「（B）上記の要因分析」のまとめ表に使用するための短縮質問文である）
  - 住宅確保要配慮者の住居が決まり生活をスタートするときに何が必要なのか（スタートに必要な物）
  - 何があると生活の質が向上できるのか？（質の向上）

（調査結果と価値判断）

（A）アウトカムの達成度

指標	初期値/初期状態	目標値／目標状態	実績値
助成プログラムの公募準備	未実施	1 件完了	1 件

上記の結果より、短期アウトカムの目標値を達成したと自己評価する。

（B）上記の要因分析

（A）の基金をどのように活用すると住宅確保要配慮者の生活の質が向上できるのかを分析するために 2 名の事業関係者にインタビューを行った。

	A 氏
調査対象の選定理由	外国人で、佐賀の企業で働いていたがコロナの影響を受け派遣切りされた。派遣の期間は寮（レオパレス）生活で、生活に必要な物は標準装備されていた。この環境で生活されていたので派遣切りされアパートを借りるときに最低限でも何が必要なのかわかると思い選定した
スタートに必要な物	最低でも、冷蔵庫、炊飯器、洗濯機など
質の向上	外とのつながりがないので、TV があるとニュースなど見られる また、電子レンジがあると簡単な食事の準備ができる （望んだことではないが、引越ししたときに、そらそらさんが冷蔵庫、洗濯機、電子レンジを揃えてくださっていた。エアコンは大家さんが設置してくださったそうだ。そのうえ、当面の食料まで準備してもらった。凄く助かりました。生活のスタートに必要な物プラスアルファをいただいたと感じた）
	B 氏
調査対象の選定理由	DV 被害者（父親から長年虐待を受け現在 50 歳）で、お父さんから逃げるようにして家を出たため、何も持たずに引越しすることになった。このような状況なので本当に必要な物は何かわかるかと思った
スタートに必要な物	ご飯が食べられるだけで十分。長年、父に何もない部屋に入れられていたので、ちゃんと手足が伸ばせられるだけでも嬉しい
質の向上	冷蔵庫や洗濯機など。 （実際、そらそらさんの紹介で引越ししたアパートには、冷蔵庫、電子レンジ、洗濯機（エアコン：大家）が揃っていた。夢のような生活ができると思った。食料品の提供もあり、食べることもできた）

【総括コメント】
「そらそら応援基金」の構築ができた。また、この基金で何を準備すると住宅確保要配慮者が、スムーズに生活をスタートできるのか十分に理解できた。

5－2. 波及効果（想定外、波及的・副次的効果）
事業の波及効果について分析をするために、事業関係者（唐津市の不動産会社の社長であり、NPO 法人フードバンク唐津の代表理事、こども食堂かがみを開催し、制服バンクも実施）に対してインタビューを行い、その結果を自団体スタッフ内で協議した。インタビューは、「空き家問題解決事業（空き家を活用してまちなかの活性化を含めた）」に対して、「対面型」でインタビューを行った。具体的な質問項目は、「そらそらのどんな活動を知りたいか」と「どのように事業をすすめたいのか」である。当初、当法人では「そらそらで解決してきた事例を発信すれば良い」と仮説を持っていたが、インタビューでは「これまでの常識（不動産業者としての常識）では、空き家を活用に結びつけるのではなく解体し売却するという考えであった。空き家をインスペクション（建物状況調査）し大事に活用できることが知れた。学ぶことが多いため、一つひとつ、そらそらに勉強に出向きたい」という回答があった。これについて当法人では、「一つひとつ物件も違うし、空き家の状態も違うため、事例だけでは伝わらない」という点が重要であるという議論をし、次年度以降の事業においては「そらそらといっしょに勉強しながら空き家問題を解決していく」という観点を生かしていくということを合意した。

5－3. 事業の効率性
事業の効率性についての分析をするために、団体内で話し合いをした。
私たちの事業において効率性を高める取り組みとは定例ミーティングの実施であると議論した。
これまでは定期的にお互いのタスクやスケジュールの共有する機会が無く、事務局内で情報共有不足がたびたび発生していた。
そのため、休眠預金事業において毎週１回の定例ミーティングを実施することによって、以下のような効果が得られた。

≪効果≫
・団体の会計担当と情報共有できた
・お互いの業務を理解する事で積極的に意見交換できるようになった

以上の話し合いから、この事業において定例ミーティングの実施によって団体運営の効率性が高まったと考えている。
今後も各自の担当業務に取り組むだけでなく、引き続き定例ミーティングを実施してお互いに協力体制を築いていきたい。

5. 結論

8-1事業実施のプロセスおよび事業成果の達成度の自己評価

	多くの改善の余地がある	想定した水準までに少し改善点がある	想定した水準にあるが一部改善点がある	想定した水準にある	想定した水準以上にある
事業実施プロセス				○	
事業成果の達成度				○	

※該当箇所に○印、あるいは文章を記載。

8-2自己評価に関する自由記述

事業実施のプロセス

個別の短期アウトカムの目標値に対する実績値とアンケート、インタビューのよる評価をもとに想定した水準の実績値を出すことができたので、事業実施のプロセスは問題がなかったと考えます。

事業成果の達成度

個別の短期アウトカムの目標値に対する実績値をもとに想定した水準にあると考えます。

6. 提言

以下の理由をもとに、事業終了後も事業を自走できる準備ができた。

理由①

家賃収入、自主事業により3年間で11,472,000円集まった

理由②

助成プログラム「そらそら応援基金」の構築ができ、住宅確保要配慮者への支援の基盤ができた

また、5-3.事業の効率性で記入した定例ミーティングを実施することが自団体にとっては効果的だった。

7. 知見・教訓

空き家問題はインターネット上に空き家情報を掲載するだけでは解決できない。
空き家の利活用についての知見を持つ私たちが自ら地域の人々を巻き込む円卓会議を開催したり、エリアマネジメント協議会に積極的に参加したりと、地域の人々からの信頼を得ていくことで、さらに空き家の情報や物件を探している人たちが集まるようになってきた。

それにより私たちと同じ志を持つ、空き家問題に関心を持つ各種専門家・士業・団体・施設等との連携構築が進み、空き家問題解決プラットフォームの構築ができた。
今後もこの事業で培った知見とプラットフォームを活用し、空き家問題解決に取り組んでいきたい。