

空き家再生による 地域活性化事業

牧之原市の空家率を減少。

日本一の「あかつきタウン」を目指して。

合同会社MIH（マキイエホーム）



はじめに



名波淳矢

1990年生まれ。

県立榛原高校卒／山梨大学工学部卒

東京で就職し転職を期に地元静岡県に帰省。

牧之原市で住む祖父の農小屋をDIYする中で、

空き家DIYにハマり空き家再生事業に興味を持つ。

牧之原市に住む私たちの周りでは、少しづつ変化が進んでいます。子どもたちの声が減り、若い世代が街を離れ、空き家が増えていく。誰もが感じているこの変化に、私たち一人一人が不安を抱えているのではないでしょうか。

でも、この土地には素晴らしい宝物がたくさんあります。

温かな日差しと豊かな自然、見渡す限りの茶畑。

そして誰かにとっての希望となる空き家たち。

これらは、新しい暮らし方や働き方を生み出すきっかけとなるはずです。

この土地で受け継がれてきた、新しいことに挑戦する心と、人を温かく迎え入れる優しさ。

その想いを大切にしながら、みなさんのお力を借りて、この牧之原市で新たな第一歩を踏み出していきたいと思います。

私たちが描くのは、

空き家に新しい息吹を宿し、街全体が活性化していく未来です。

資料の流れ

1 空き家問題の現状と可能

- ・国内や地域のデータ
- ・空き家増加の背景と課題
- ・しかし眠る可能性も…？

2 空き家活用事業のご紹介

- ・事業概要
- ・サービス体系
- ・MIH(マキイエホーム)の強み

3 活用の事例のご紹介

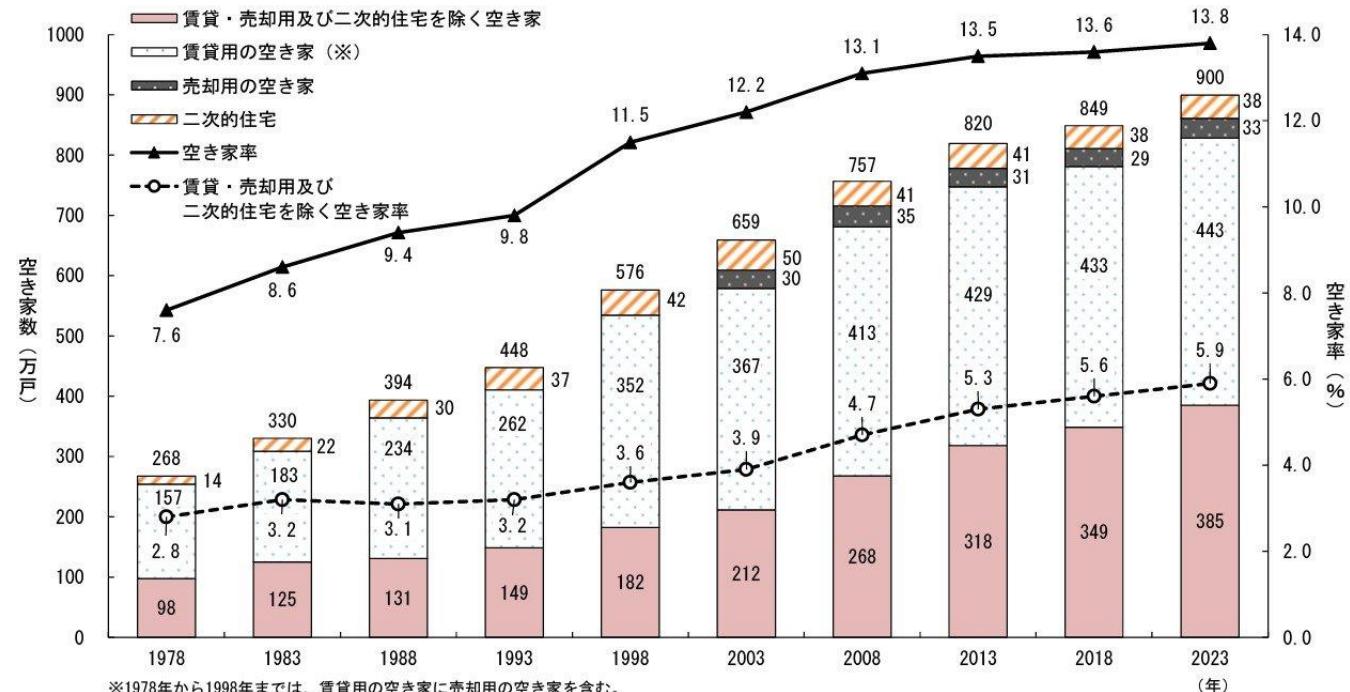
- ・事例①ペットとの暮らし
- ・事例②趣味と開業の両立
- ・事例③外国人の方の悩みが解決
- ・事例④投資家の方のセカンドライフ

4 今後の取り組みについて

深刻化する全国の空き家問題

総務省の調査によると、2023年10月時点の国内の空き家総数は900万戸、空き家率は13.8%に達しています。

特に賃貸や売却、二次的住宅を除く空き家が385万戸と急増しており、空き家問題が全国的にも深刻な社会問題となっている現状です。



牧之原市における空き家問題の現状

牧之原市の空き家問題は深刻化が進んでおり、2018年時点での空き家率は17.4%に達しています。

これは静岡県平均の16.3%、全国平均の13.6%を上回る水準。この背景には人口減少があり、今後さらなる空き家の増加が予測されます。

●住宅・土地統計調査による空き家戸数

牧之原市 空き家	平成 15 年(2003 年)		平成 20 年(2008 年)		平成 25 年(2013 年)		平成 30 年(2018 年)	
	(戸)	(%)	(戸)	(%)	(戸)	(%)	(戸)	(%)
住宅総数	16,020	100%	17,790	100%	17,900	100%	18,770	100%
二次的住宅	310	1.9%	310	1.7%	170	0.9%	90	0.5%
賃貸用の住宅	540	3.4%	1,190	6.7%	1,800	10.1%	1,730	9.2%
売却用の住宅	20	0.1%	30	0.2%	30	0.2%	100	0.5%
その他の住宅	560	3.5%	660	3.7%	1,110	6.2%	1,340	7.1%
総数	1,430	8.9%	2,180	12.3%	3,100	17.3%	3,260	17.4%

●空き家の利用状況

選 択肢	回答数	割合
1. 利用していない	286 件	57.5%
2. 所有者自身が利用している	160 件	32.1%
3. 所有者の親族が利用している	38 件	7.6%
4. 所有者とその親族以外が利用している（賃貸など）	12 件	2.4%
未回答	2 件	0.4%

●空き家を利用していない期間

利用していない期間	回答数	割合
利用していない期間が1年未満	3 件	1.0%
利用していない期間が1年以上5年未満	107 件	37.4%
利用していない期間が5年以上10年未満	54 件	18.9%
利用していない期間が10年以上	77 件	26.9%
未回答	45 件	15.7%

空き家所有者が抱える課題

1

空き家活用の難しさ

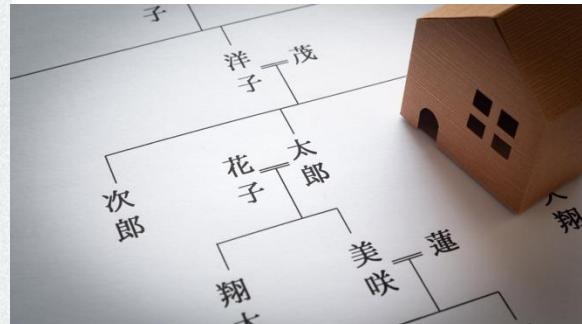
空き家をどのように活用すべきか、多くの所有者が判断に迷っています。遠隔地からの管理が難しく、**具体的な活用プランを描けない状況です**。また、リフォームや修繕の必要性は感じていても、どの程度の投資が適切なのか、**費用対効果の見極めも容易ではありません**。加えて、活用方法に関する情報収集や専門家への相談機会も限られており、**所有者の多くが手詰まり状態に陥っています**。



2

相続に関する課題

空き家問題の背景には、**複雑な相続の問題も存在します**。相続手続きの遅延や権利者間での意見の不一致により、活用の判断ができないケースが多く見られます。また、**実家の愛着や思い入れから、他人への賃貸や売却に踏み切れない**という感情的な障壁も存在します。仏壇や家財道具の処分といった問題も、所有者の決断を遅らせる要因となっています。



3

増大するリスクとコスト負担

空き家を所有し続けることで、様々な**リスクとコストが発生します**。地震や風水害などの自然災害リスク、火災保険料の上昇、定期的な維持管理費用など、**所有者の金銭的負担は年々増加傾向にあります**。さらに、建物の老朽化が進めば解体費用も高額になり、**特定空家に認定された場合は固定資産税の増額も避けられません**。時間の経過とともに、これらの負担は一層重くなっています。



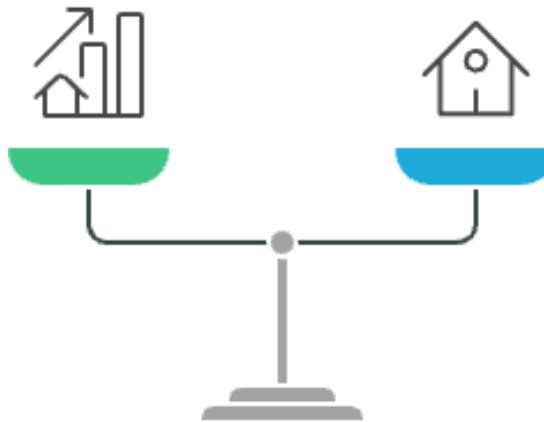
住宅価格高騰と都市部との需給ミスマッチ

都市部では不動産価格とマンション価格の高騰が続き、多くの人々が住居確保に困難を抱えています。

一方で地方では空き家率が上昇の一途をたどっており、この「都市部での住宅不足」と「地方での空き家増加」の需給ミスマッチを解決していくために、多様な居住ニーズに対応できる柔軟な住宅供給の仕組みづくりが求められています。

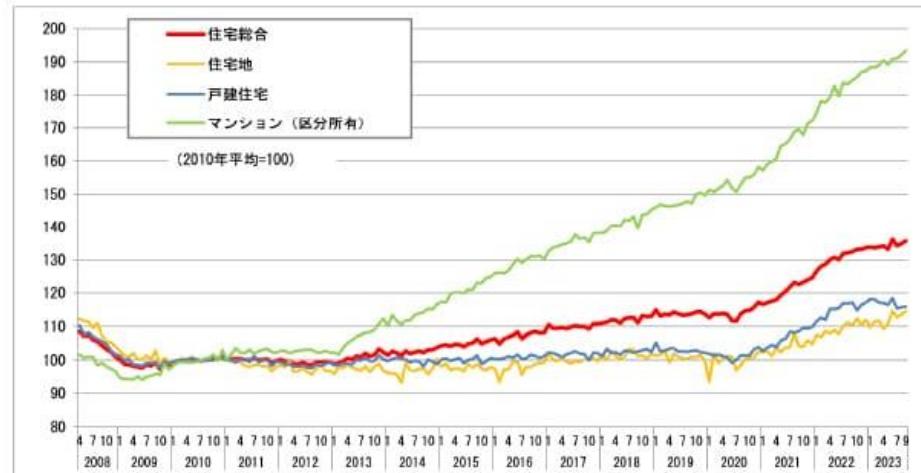
住居問題における 都市部と地方のアンマッチ

住宅価格の高騰 空き家率の増加



不動産価格とマンション価格の高騰

不動産価格指数（住宅）（令和5年9月分・季節調整値）※2010年平均=100



多様化する住宅ニーズ

暮らし方や働き方の多様化により、住まいに求められる価値も大きく変化しています。

従来の賃貸住宅では叶えられないニーズが高まっており、**空き家活用の新たな可能性が広がっています。**

自由な暮らしの実現



ペットとの共生やDIYによる自分好みの空間づくり、プライベートな庭でのガーデニングなど、従来の賃貸住宅では実現が難しかった自由な暮らし方へのニーズが高まっています。一戸建ての空き家は、そんな多様な住まい方の可能性を広げます。

住まいを活かし新たな挑戦



庭で育てた野菜を活かした飲食店の開業や、テレワークスペースの確保、アトリエ、ワークショップスペースの開設など、住まいは単なる生活空間ではなく、新しい挑戦をする場所へと変化しています。庭付きの空き家は、そんな新たな挑戦を後押ししてくれる拠点になります。

豊かな環境で心地よい暮らし



都市部の狭小住宅やアパートでは味わえない、ゆとりある住空間と自然に囲まれた環境を求める声が増えています。静かな住環境、緑や自然風景、地域コミュニティとの交流など、心の豊かさを実現できる新しいライフスタイルへの関心が高まっています。

- 1 空き家問題が年々、深刻化している
- 2 住宅価格が高騰による需給のミスマッチ
- 3 多様化する住宅ニーズへの受け皿

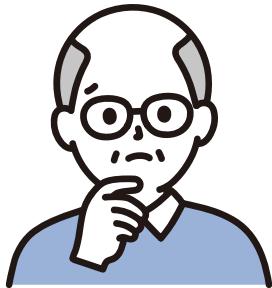
これらを解決するのが、
わたしたち「マキイエホーム」です。

SERVICE

マキイエホームの提供サービス

サービスの概要

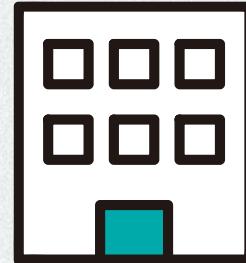
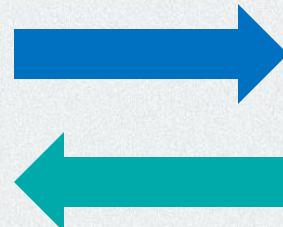
所有者さま



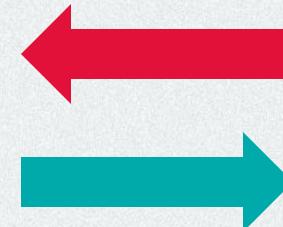
- 遠方で管理が難しい
- 活用方法がわからない
- 処分コストが大きい

マキイエホーム

空き家活用の
相談



物件探しや契約の
相談



- ・活用提案
- ・入居者マッチング
- ・物件管理

- ・物件紹介
- ・リノベサポート
- ・契約手続き
- ・生活支援

利用者さま



- DIY可能な物件を希望
- 店舗付き住宅が欲しい
- 投資用物件に興味がある

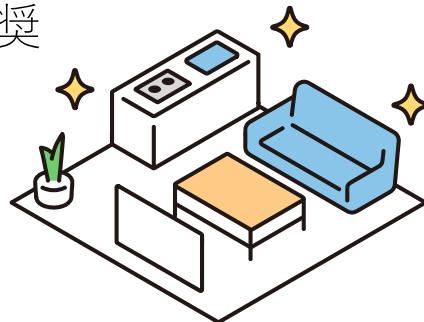
所有者さん利用者さんのニーズに寄り添いながら空き家をマッチング

サービスの特徴

牧之原市の空き家をリノベーションし、賃貸・民泊・事業用物件など多用途で活用するサービスです。

01 セルフリノベーションの活用を推奨

通常のリノベーションより
低成本で空き家を再生し、
所有者・入居者の負担を減らす。



02 地域に根ざした空き家マッチング

物件所有者と、移住希望者・
事業者・投資家を直接つなぐ
仕組みを構築。



03 自治体・金融機関と連携した空き家再生の推進

行政や信用金庫などと協力し、
空き家の活用支援・
補助金活用をサポート。



04 所有者の選択肢を広げる幅広い事業展開

- ・賃貸活用（ペット可・外国人向け・シェアハウス）
- ・売却・譲渡のサポート
- ・自己使用（別荘・セカンドハウス）



マキイエホームの5つの強み

マキイエホームは、「空き家は負動産ではなく、資産である」という考え方のもと、空き家問題を解決しながら、地域の活性化を推進する会社です。

低コスト

「仕入れ・リノベ・運営」を一貫して行い、低コストで空き家活用を実現

地域密着

牧之原市に特化した
地域密着型の
空き家活用ノウハウ

広範囲な 活用モデル

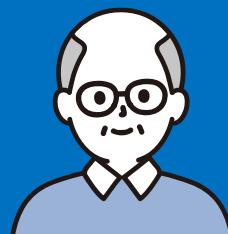
賃貸・事業活用・民泊・
自己活用など、幅広い
活用モデルを提供

豊富な実績と ネットワーク

20軒以上の再生実績&
自治体・金融機関との
強力なネットワーク

資金面の 手厚いサポート

補助金・融資・
投資マッチングで、資金面の
サポートが充実



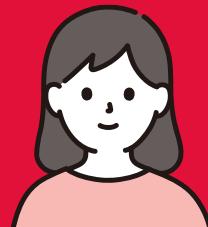
所有者さま向けのサービス

サービス内容

- 物件活用コンサルティング
- 物件調査・評価
- 活用プラン提案
- 入居者マッチング
- 管理代行サービス

引き渡しまでの流れ





入居者さま向けのサービス

サービス内容

- 物件紹介・内覧対応
- 入居審査
- リノベーション支援金
- 契約手続きサポート
- 生活支援サービス
- コミュニティ接続支援
- 各種手続き代行

入居までの流れ

STEP
01

ご希望のヒアリング

「ペット可・DIY可の物件を探している」「店舗付き住宅が欲しい」など、ご希望やご予算をヒアリング。エリア・間取り・家賃などを具体的にお伺いします。

STEP
02

物件紹介 & 内覧

ご希望に合った物件の情報提供し、実際に見学していただきます。周辺環境や利便性などを詳しくご案内し、新生活のイメージ作りをサポート。

STEP
03

申込 & 審査

気に入った物件が見つかれば申込書を提出し、入居審査を行います。必要書類（保証人情報・収入証明など）の準備や手続きを分かりやすくサポート。

STEP
04

契約&引越しサポート

重要事項の説明や契約書の締結、初期費用のご案内を実施。引越しの段取りやライフルラインの開設など、必要な手続きもお手伝いします。

STEP
05

リフォーム支援

DIYができる賃貸の場合は、壁紙の張り替えや棚の設置などをサポート。必要に応じてリノベーション会社との調整も行い、理想の住空間を実現します。

STEP
06

入居スタート

鍵の引渡し後、実際に住み始めていただきます。地域コミュニティへの情報提供や、必要に応じた生活支援も行います。

CASE

事例のご紹介

愛犬と一緒に快適な暮らしを実現した50代男性

背景・課題

- ・神奈川県在住 50代男性
- ・愛犬と暮らせる物件を探していたが、都市部では家賃が高騰
- ・プライバシー確保・ペット飼育可能な物件が少ない

支援内容

- ・ペット飼育可能な郊外戸建て物件の紹介
(5DK・裏庭付きで都市部の家賃相場に比べて約1/3の5万円で提供)
- ・地域コミュニティへのサポート
- ・移住者がスムーズに地域に溶け込めるように交流のきっかけをサポート

実現した夢（成果）

- ・5DK+裏庭付き戸建てで愛犬との暮らしをスタート
- ・都市部の1/3程度の家賃で、家計の負担を大幅に軽減
- ・プライバシーを確保しつつ、地域に受け入れられる環境を整備



USER'S VOICE

- 「庭付きの家でペットと暮らす夢が実現しました。地域の方も温かく迎えて嬉しいです」（ご家族さま）
- 「大切な家を次の方に使っていただけて嬉しいです」（所有者さま）

趣味と企業の夢を同時に叶えた40代男性

背景・課題

- ・三重県出身の40代男性
- ・サーフィンを続けながら店舗経営を実現したい
- ・初期投資を抑えつつ、安定した住まいと開業を両立させたい

支援内容

- ・家賃5.6万円でリースナブルに借りられる店舗併設可能な物件を提案
- ・開業に必要な改装・設備に関する見積り～施工までのサポート
- ・開業サポートとして地域ネットワークへのご紹介

実現した夢（成果）

- ・飲食店として開業に成功
- ・インド人顧客も獲得し、地域の新たな賑わいを創出
- ・サーフィンをしながら店舗経営を両立している



USER'S VOICE

- 「サーフィンと店舗経営、両方の夢が叶いました」（利用者さま）
- 「空き家をこんな風に活用してくれてうれしいです」（所有者さま）

家族が安心して暮らせる新居を見つけた外国人

背景・課題

- ・アパートの退去期限が迫っていた外国人家族
- ・保証人の問題で新居が見つからない
- ・言語の壁があるため住まい探しに苦労

支援内容

- ・保証人の問題をクリアするための助言や手続きサポート
- ・言語の壁を埋めるため、必要に応じて通訳・書類対応などをサポート

実現した夢（成果）

- ・良好な状態の一戸建てへの入居を実現
- ・十分な広さがあり、家族一緒に快適に暮らせる
- ・所有者は空き家を有効活用できて満足
- ・地域の方々とも自然な交流が生まれ、コミュニティに馴染むきっかけに



USER'S VOICE

- 「子どもたちと一緒に広い家で暮らせて本当に嬉しいです」（ご家族さま）
- 「しっかり管理してもらえて安心です」（所有者さま）

老後の安定収入と地域貢献を同時に叶えた投資家

背景・課題

- ・退職金の活用先を探していた投資家
- ・株や国債より「目に見える不動産」を好み、大家業にも興味
- ・老後の安定収入と、人や地域に直接貢献できるやりがいを求めていた

支援内容

- ・築50年・広い庭付きの一軒家を300万円で購入
- ・必要最低限のリフォーム提案、家賃設定までをトータルでアドバイス
- ・地域との交流機会を作り、安心して暮らせる環境づくりを支援

実現した夢（成果）

- ・年利回り約15%の安定収入を確保し、投資家自身も充実感を得る
- ・入居者は“終の住処”として快適に暮らせる住まいを確保
- ・空き家だった物件を再生し、周辺地域にも好影響



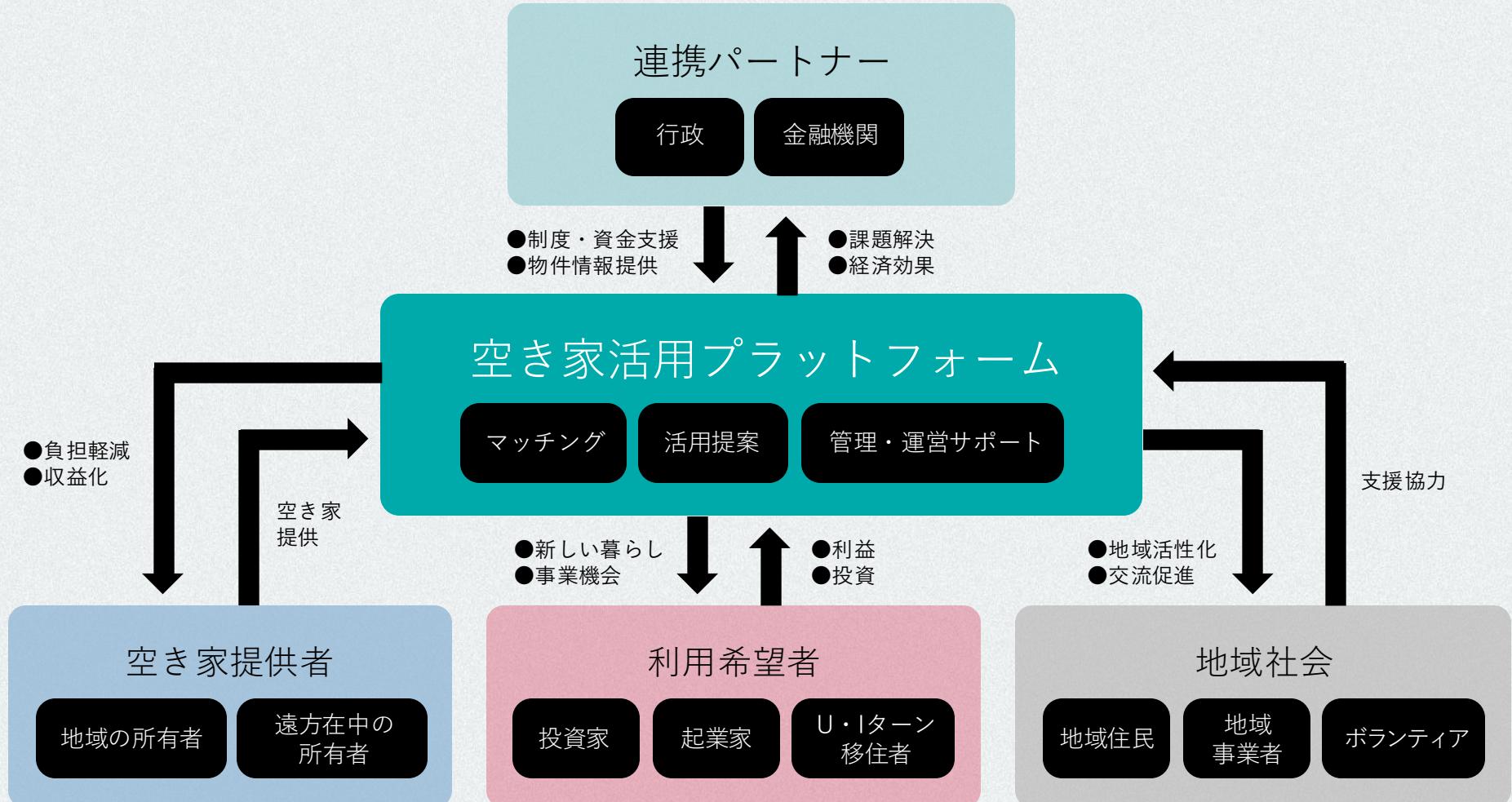
USER'S VOICE

- 「庭付きの家で、病院も近く本当に助かります。ここで落ち着いて暮らせるのが嬉しいです」」（入居者さま）
- 「家賃収入だけでなく、入居者の生活を支える喜びが得られて想像以上です」（投資家さま）

VISION

今後に向けて

空き家活用事業の全体像



受賞歴

20軒以上の空き家再生実績が認められ、牧之原市主催のビジネスコンペティション「まきチャレ2024」で
静岡銀行賞を受賞。地元自治体からの評価も高く、行政との連携もスムーズになりました。



MISSION

牧之原市の空き家を
未来の財産へ

VISION

日本一のアキカツタウンにして
空き家率の減少へ

フェーズ 1

VISION実現にむけての目標

- ・アキカツチームの結成
- ・宅建業者としてアキカツ開始

ビジネスとして数字の目標

- ・空き家 10軒再生
- ・資金調達3,000万円

フェーズ 2

VISION実現にむけての目標

- ・アキカツチームによるDIY教室
- ・アキカツマッチングの仕組み化

ビジネスとして数字の目標

- ・空き家100軒再生
- ・資金調達1億円

フェーズ 3

VISION実現にむけての目標

- 通常のリノベーションより低成本で空き家を再生し、所有者・入居者の負担を減らす。

ビジネスとして数字の目標

- ・空き家600軒再生
- ・資金調達2億円