事業を通じ地域課題に挑む

経営基盤強化と両立へ
空き家対策と移住者支援

地域と深く結び付いた都市ガス事業者は、事業を通じて地域課題の解決に寄与することが望ましい。日高都市ガスは、地元日高市の空き家増への危機感から、空き家管理および不動産事業を開始。空き家対策を議論する市の協議会にも参加している。釜石ガスは、市の移住者向け補助金と連動したガス料金割引を昨年開始した。両社は地域貢献と経営基盤強化の両立を目指す。

日高都市ガス
空き家管理で地域貢献
自治体・市民と課題解決へ

日高都市ガスは昨年4月から、「空き家管理事業」および「不動産事業」を開始した。空き家管理事業をきっかけに、これまで十数件の中古物件を預かるなど着実に実績を上げている。地元の埼玉県日高市が昨年立ち上げた「日高市空家等対策協議会」に委員として参加し、地域の空き家対策の担い手として貢献が期待されている。また、同社が1977年からガスを供給している「こま武蔵台団地」では、まちづくりを行うNPO法人主催の勉強会にも積極的に参加し、空き家対策など連携を模索中だ。同社では空き家管理を切り口に、地域ニーズをくみ取って事業に生かし、地域課題の解決に取り組む。

日高都市ガスは、ガス供給に加え、暮らしに関わるサービス事業を充実させている。今回の「空き家管理事業」と「不動産事業」もその一環だ。さらに同社は昨年8月、空き家管理事業も含む、ガス機器のメンテナンス、リフォーム、生活支援サービス（旧ベンリー）などをまとめ、住まいと暮らしのトータルサービス「eホーム」という新ブランドを立ち上げた。

背景には、日高市の少子高齢化や空き家の増加等に伴う、顧客減と地域の活力低下への強い危機感があった。日高市は2010年の5万7473人をピークに人口が減り、高齢化率も年々増加。また、総務省の住宅・土地統計調査によると、空き家（賃貸用や売却用を除く）の推計値は、03年の450件から、18年の1460件と増加傾向にある。

同社の都市ガス顧客数の3割を占める西武池袋線高麗駅からほど近い「こま武蔵台団地（総戸数約2200件）」も高齢化が顕著で、同社では30年代には約半分が空き家になる可能性もあると推測している。現状でも約200件が空き家状態と考えられ、ガス顧客や販売量の減少が続く現実が突きつけられた。

同社では高齢者から生活支援サービスの依頼が増えるなど高齢化の影響が顕在化してきたため、11年に生活支援サービス事業「ベンリー」にフランチャイズ（FC）加盟。買い物支援やハウスクリーニング等をサービスに加えた。

横田敬二営業統括部部長は「顧客がガス機器販売やリフォーム、生活支援などサービスを繰り返し利用する事業サイクルをつくり、生涯顧客になってもらいたい。しかし家が空き家になってしまうとサイクルが回らない。そこで空き家管理事業と不動産事業を開始した」と語る。

19年9月には、物件仲介ができる宅地建物取引士の資格を持ち、建築不動産会社に勤めていた増田貴裕さんを即戦力として迎えた。それに合わせて空き家管理の全国ネットワークを運営するL&F（千葉市）の空き家管理サービス「日本空き家サポート」にFC加盟した。管理プランは500円～1万3000円（税別）／戸の3種類あり、①郵便受け確認②簡易清掃③建物外部の目視―など5～10項目の管理作業を行う。少し高いが顧客が管理作業の様子を動画で確認できる付加価値を付けた。さらに、同社の事前調査で、空き家保有者には売買ニーズもあると見込み、空き家管理事業と不動産事業を同時に立ち上げた経緯がある。

日高都市ガス　横田部長（左）と増田さん

増田さんは「現状で空き家管理物件は1件と想定よりも少ないが、空き家管理の提案をきっかけに給湯器の買い替えやリフォームの依頼等につながり、当社の別なサービスとのシナジー効果もある。一方で、空き家の売買につながる相談が増えており、既に十数件の中古物件を預かっている。これまで3件で売買が成約し順調だ」と話す。

売買が成立した物件の1つは元個人病院で、向かい側の駐車場と一緒に売買することが条件だった。一般市場での売買が難しかったことから普段から取引がある建築業者に売却し、5件の建売物件に生まれ変わった。日高都市ガスにとっては5件の需要家増になる。

日高都市ガスが預かる中古物件

閉栓をチャンスに

今では同社は、閉栓を単なる顧客減ではなくチャンスとして捉えるようになった。閉栓時の電話で、閉栓理由や保安のための転居先連絡先などを聞くことで、空き家管理や不動産、その他のサービスにつなげていくきっかけになるからだ。この取り組みはまだ社内に浸透していないので、閉栓時の対応マニュアル（チェックリスト）を配布している。

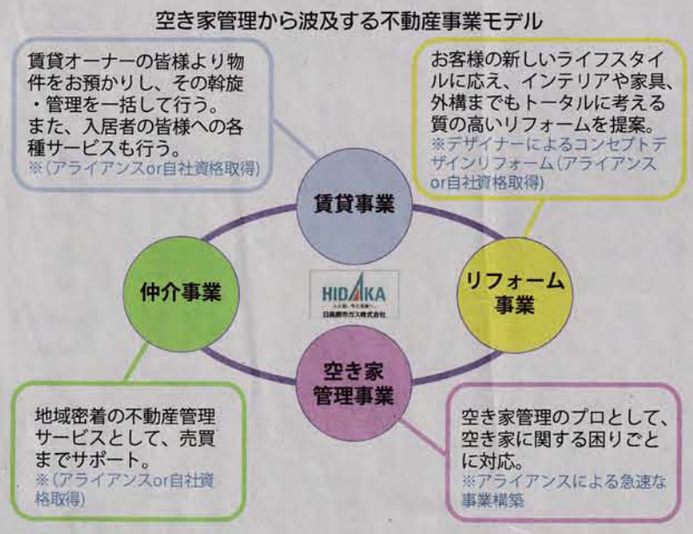
また預かり物件の販売促進も課題となる。「対策として例えば、物件をリノベーションして販売することも考えられる。また、預かり物件の件数・バリエーションを増やすことで、当社の知名度が上がり販売にもつながる。そのため、（中古物件がある）現地に旗を立てるなど飾りつけにも力を入れている。これは売りたい人向けの広告にもなる」（増田さん）。

空き家を減らすことは、単なる地域課題の解決だけにとどまらない。「空き家問題を解決し、物件周辺の資産価値や市の魅力を向上するためにはブランディングが重要。例えば、空き家にデザイン性の高いリフォームをして資産価値を向上させたり、日高市の良さを若年層へPRできれば流入人口も増加し、地域活性化につながる。地元の持続可能性は、当社の事業の促進にもつながる」（横田部長）。同社では移住体験ができる物件の賃貸など新事業の展開を計画している。

日高都市ガスのプロフィール

▼本社＝埼玉県日高市下鹿山▼設立＝1970年▼社長＝塚越二喜男▼供給区域＝日高市▼需要家件数＝6870件（2021年1月時点）

空き家管理から波及する不動産事業モデル



空き家問題

人口減や住宅の老朽化などで全国的に空き家は増加傾向だ。適正な管理をされず放置されていると防災、防犯、環境衛生、景観など周辺住民に深刻な影響を及ぼす等で社会問題になっている。

市の空家等協議会に参加

日高市も13年から、空き家等の適正管理に関する条例を作るなど、空き家対策を重要な施策に位置付けており、18年からは空き家情報を載せたウェブページ「空き家・空き地バンク」を立ち上げている。これまで24件の登録があり8件が成約したという。この売買契約は市内の不動産会社が媒介を担当し、日高都市ガスも参加している。

昨年7月から空き家問題の解決に向けた「日高市空家等対策協議会」を組織し、市長をトップに、有識者、市民、企業などの委員で議論を深めている。日高都市ガスも空き家対策を担う一員として参加。こうした協議会に都市ガス事業者が入るのは珍しいという。

協議会の議論をもとに、3月には「日高市空家等対策計画」がまとまる。議論中の計画案には、空き家を活用またはリノベーションして、若年層を呼び込む方向性が示されており、日高都市ガスの展望と一致する。

日高市都市計画課の清野良仁主幹は「日高都市ガスは、ライフライン事業者として地域からの信頼も厚いため、空き家情報が集まりやすいと聞く。また、市のふるさと納税の返礼品として空き家管理サービスを提供してもらっている。熱心に空き家対策に取り組んでいるので心強い。協議会を通じてさらなる連携を進めていきたい」と話す。

日高市　清野主幹

武蔵台のまちづくりに協力

こま武蔵台団地で自治会長を務めていた柳沢弘二さんは、19年6月に持続的なまちづくりに取り組む任意団体「げんきネット武蔵台」を立ち上げ、今年1月にNPO法人化した。現在は団地のショッピングセンター（SC）内のレンタルルームの管理受託、子ども向けイベントなどを主催している。日高都市ガスは賛助会員として活動をサポートしている。

げんきネット武蔵台　柳沢さん

昨年8月から同団体では、さまざまな人たちとのネットワークを構築するために「こま武蔵台・まちづくり勉強会」を主催し、専門家や関係者から団地再生例などを学んでいる。毎月第3日曜日にリモートで開催しており、日高都市ガスや市関係者、社会福祉協議会、自治会役員など地元から20人程度が参加し、まちづくりの議論の場にもなっている。

今後は、団地内の空き家や空き駐車場を管理し、活用する仕組みを検討していくという。柳沢さんは「日高都市ガスが空き家管理事業も始めたということで、空き家活用も一緒に考えていきたい。お互いが得意とするところを組み合わせて連携をしていければ」と日高都市ガスへの期待をにじませる。

◆◆◆◆◆◆◆◆◆

日高都市ガスの空き家管理や不動産事業の順調なスタートは、同社がこれまでガス供給や生活支援サービスなどで築いてきた信頼が追い風となっている。また、新事業のスピーディーな立ち上げには、FC加盟によるノウハウの早期取得や異業種人材の採用もカギとなっているようだ。同社では自治体や市民と連携し、「空き家問題」という地域課題の事業化にチャレンジしている。

YAZAKI
安心・安全を見守る YAZAKIのガス機器ラインナップ

次世代超音波式ガスメーター
有効期限5年を実現、コードレスで停電時も安心・安全
電池式都市ガス警報器
電気化学式センサ搭載モデル
業務用