

「売れるわけない」「壊すしかない」固定観念を覆した 中津市遊休不動産流通の取り組み —遊休不動産の流通が、地方創生の一丁目一番地—

大分県本部／中津市職員労働組合 柳瀬 亮太

大分県中津市は大分県と福岡県の県境に位置し、人口は81,172人（2025.8時点）、面積は491.38㎢で、予算規模は474.5億円（2025年度当初）、職員数779人（2025.4時点※企業会計除く）となっています。旧一万円札の肖像、福沢諭吉の出身地であり、名物に中津からあげがあります。

1. 遊休不動産流通の取り組み背景

まず前提として、本レポートでは、市が保有し遊休化している公共不動産のことを「遊休不動産」と言うこととし、個人が所有する空き家とは分けて表現させていただきます。

中津市が遊休不動産流通の取り組みに着手した背景に、公共施設老朽化問題があります。中津市に限った話ではありませんが、高度経済成長期以降に建設された市内公共施設が一斉に更新時期を迎え、更新・廃止など施設の今後の方針について、個別に判断を迫られるようになりました。その中で集約化の対象となった施設などについては、廃止の判断をされるものも出てきました。

廃止された施設は、「公の施設」から「普通財産」となり、市が保有する公共用途のない「普通財産」として管理されます。普通財産は年々増加していき、管財担当の業務や管理コストが新たに生まれてきます。

「空き家は人が住まなくなったら、悪くなるのがあつという間」という話はよく聞くことですが、遊休不動産も同様です。条例廃止され普通財産となった途端、十分な管理ができなくなり、老朽化が加速して進行する現状があります。

また、市内の旧観光施設では室外機の盗難被害が発生し、廃校では電線の盗難被害が発生するなど地域環境にも影響を及ぼす事件もありました。

2. 遊休不動産の問題点と当初の取り組み

このような状況から遊休不動産は、「負動産」と呼ばれることがしばしばあります。また、施設の老朽化、地域の人口減少に伴い、廃止される公共施設は年々増加傾向にあります。増加し、出口戦略のない遊休不動産は、コスト、地域環境など地域にマイナスの影響を及ぼします。

遊休不動産問題に直面した多くの自治体は、老朽化した公共施設は「解体するしかない」という考えに基づき、過疎地域や公共施設の最適化という文脈で有利な財源を活用し、解体をしていきます。現に中津市ではこれまで遊休不動産の内、利活用の目途の立たない施設については、解体を進めてきました。他の多くの自治体も同様でしょう。

この「解体するしかない」という固定観念の基、疑うことなく解体が進められるのですが、ここで主に次の二つの課題が浮かび上がってきます。

- 解体に要する費用が増大し、財政を圧迫
- 解体後、土地の利活用がされず、地域の過疎化に拍車をかける

解体をするだけでも数百万円の予算がかかり、かつ解体をしたとしても更地になった土地は利活用の見込みが立たない、ということが往々にしてあるのです。

「遊休不動産を利活用していこう」という考えから、中津市では当初、「公共不動産マップ」という遊休不動産のカタログサイトのようなホームページを作成し、情報発信に努めてきました。遊休不

動産の利活用ニーズが民間にあるかもしれない、まずは情報発信をしなければ何も始まらない、という考えで始まった取り組みですが、効果のほどはいまいちでした。たまたま、サイトをみた方から連絡がある程度で、利活用につながることはほぼなく、反響はそれほど大きいものではありませんでした。

3. 共創施設に遊休不動産問題を投入

試行錯誤をする中、令和4年度に中津市が加盟した渋谷キューズ（官民共創施設）でこの遊休不動産問題を扱ってワークショップをする機会をいただくことになりました。テーマは、次の通りです。

「公共不動産と空き家の活用を考える」

中津耶馬溪観光協会が音頭を取ってワークショップは開催され、東京本社の大手企業の方やベンチャー企業の経営者、地域課題の解決に前のめりな若手起業家など様々な民間の方が約20名集まりました。

その中で、この遊休不動産分野に深い専門性を持っていたのが株式会社KLC代表取締役 小林弘典氏でした。株式会社KLCは「不動産屋が扱わない不動産」である遊休地／負動産を専門にしており、多くの不動産業者が扱いたがらない耕作放棄地や山林などの流通を数々実現している極めて稀な会社です。この渋谷キューズでの出会いが、後々の中津市遊休不動産流通の取り組みの大きな一歩となります。

4. 崩れかけた崖が売れる？！

株式会社KLCは遊休地／負動産専門の企業であり、株式会社KLCが運営するフィールドマッチングは、メルカリの不動産版とも言われ、「不要な」不動産が売買されるプラットフォームです。

株式会社KLC

遊休地／負動産を専門に取り扱う地域課題解決型のベンチャー企業。

放置された山林や別荘地、耕作放棄地となった農地など、「不動産会社が扱わない不動産」に特化して、不動産の引き取り／販売を実施。遊休地に新たな価値を見出し、不動産の循環を目指す。

フィールドマッチング

株式会社KLCが運営する遊休地の個人間売買プラットフォーム。不用品の個人間売買を行うメルカリの不動産版。一般的な不動産仲介ではなく、個人売買の形態をとっている。

売り手は、掲載料など負担なく、買い手が手数料を負担する仕組み。

株式会社KLCとフィールドマッチングの話を最初に聞いた時の感想は、

「社会課題をビジネスで解決しているなんて、すごい！」

というものでした。

…というのも、これまで見てきた過疎対策や地域振興施策というのは、行政からの補助金や委託料ありきで設計されている事業ばかりで、一部の例外を除いて自立したモデルを見たことがありませんでした。

補助事業の多くは、事業計画があまく、計画通りに事業が進むことはありません。行政からの補助金が終われば、事業が終わってしまうものばかりです。自立した地域・持続可能な地域とはほど遠い現実が常です。

人口減少地域、過疎地域にシンパシーを感じる私としては、地域づくりの答えが見つからず暗中模索の日々が続く中、出会ったのが株式会社KLCとフィールドマッチングそして小林代表です。

そして、フィールドマッチングの具体的事例で衝撃を受けたのが、タイトルにある事例です。

「崩れかけた崖が売れる？！」

「崩れかけた崖」なんて、誰が買うのでしょうか。

聞くと、消防団の訓練の場所として活用するそうです。訓練をする場所を探していたところ、フィールドマッチングで「崩れかけた崖」を見つけたのでしょうか。

「崩れかけた崖」が売れるのですから、中津市が保有する遊休不動産は売れるだろう、という根拠のない自信とポジティブな感情が生まれました。

5. 空き家、遊休不動産問題に一筋の光

人口減少、過疎化、高齢化する社会において、空き家・遊休不動産の問題は深刻です。

空き家

総務省の統計調査によると、空き家は全国で約 900 万戸（2023 年）を超え、10 戸に 1 戸は空き家という現状があります。このままでは、2038 年に空き家率は 30%を超え、3 戸に 1 戸が空き家となると推計データも存在します。

遊休不動産

高度経済成長期に整備された公共施設の老朽化による一斉更新、安全性の確保、維持管理費の増大など行財政運営上の問題を背景とし、国は公共施設等総合管理計画策定の要請をして、自治体では計画が策定され、公共施設の適正配置が進められています。

とはいえ、公共施設の統合・廃止は住民の理解なしに進められる問題ではなく、行政には丁寧な対応が求められ、一筋縄では進まない現実もあります。老朽化が進むけれども、廃止はできない施設も少なくありません。

また、前述しましたが、廃止された施設については、多くの自治体で「解体」され、更地となっています。「解体」するのに、数百万円の予算がかかり、更地となって、地域の過疎化が進むというのが常態化している地域も多数存在しています。

中津市の遊休不動産は、把握できているもので以下のとおりです。（2024 年時点）

- 遊休不動産は、70 件（建物付土地 10 件、土地のみ 60 件）
- 建物付土地の延べ床面積 約 7,000 m²
- 土地のみの面積 約 150,000 m²

今後、この遊休不動産は、公共施設の統合・廃止が進むと一層増えることが予測されます。

これらの空き家・遊休不動産という一大社会課題に対して、一筋の光を見出したのが、手前味噌ではありますが、中津市遊休不動産流通の取り組み「中津モデル」なのです。

6. 協定は目的ではなく、手段

令和 6 年 7 月 12 日、中津市は株式会社 KLC と「利活用困難な遊休不動産の流通促進に係る連携協定」を締結しました。

連携協定の内容

- 利活用困難な遊休不動産の流通及び活用の促進に関すること
公共不動産マップに掲載した不動産の利活用を促進する
- 利活用困難な空き家の流通促進に関すること
相続等に伴い居住等していない市内の家屋の利活用について助言等を行う

この協定は単なるポーズではなく、具体的な「流通」を目的としたものです。協定に基づき、不動産版メルカリとも称される「フィールドマッチング」を活用した情報発信を開始しました。

さらには、実勢価格に近い柔軟な価格設定を可能にするため、普通財産の処分に関する要綱改正も実施しました。

協定を契機とし、官民の役割を明確にした上で、「不動産会社が扱わない不動産」に関する専門知識を共有していただきながら、取り組みは加速していきます。

協定締結後の取り組みについては、次の通りです。

遊休不動産

- 要綱改正し、価格設定ルールの見直し等を実施
- 情報発信方法の見直し（フィールドマッチングの活用、公共不動産MAPの見直し等）
- 山林、消防団詰所、ペンション森の家、前やかた保育園、旧槻木保育所の売却
- テレビ取材等による取り組みの情報発信

空き家

- 空き家セミナー等による市民啓発等

● 空き家相談会による個別対応

自治体が実施する協定の多くがアピール・実績づくりのために行われ、目的化している中、中津市と株式会社KLCの協定は、あくまでもキックオフ。協定をきっかけに取り組みを加速させており、官民連携の姿としてもモデルケースと言えるでしょう。

7. 奇跡のような取引事例

協定後、加速した取り組みの結果、これまでの常識では考えられないような売却事例が次々と生まれました。

例えば、山国町宇曾の広大な「山林（約9,777㎡）」は113,000円で売却され、移住・起業した方が林業の実験フィールドや個人キャンプ場として活用しています。

また、老朽化が進み、長年放置され、雨漏りにより荒廃が深刻であった「ペンション森の家」は、発酵関係の事業立ち上げを目指す移住者が事業拠点として購入していききました。

他にも旧保育園や旧消防団詰所など、これまで「負債」でしかなかった不動産が、次々と買い手を見つけ、流通を実現しています。

物件名	価格	活用方法・目的
山林（山国町）	11.3万円	林業実験フィールド、個人キャンプ場（秘密基地）
旧消防団詰所（山国町）	13.7万円	県外在住者のDIY・大分拠点
ペンション森の家（耶馬溪）	13万円	移住者による発酵事業の立ち上げ拠点
前やかた保育園（本耶馬溪）	20.3万円	飲食店経営者によるカフェ転用
旧雇用促進住宅（下池永）	約9,600万円	民間企業による賃貸物件としての再利用



ペンション森の家



前やかた保育園

8. 奇跡のような再生事例

流通した後のモデルケースとして、中津市には誇るべき事例があります。

この施設は、現在は公共施設で指定管理者制度により管理運営されている施設ですが、元々は廃園寸前ゴミだらけの列記とした「利活用困難な遊休不動産」でした。

その施設こそ、中津市宮洞門キャンプ場、通称「バルンバルンの森」です。

1979年に建設された施設は、約20年後、廃園寸前の状態で宿泊者数は、年間120人しかいませんでした。そんな施設に出会った現在の管理者・田代夫妻が2002年より管理運営を開始。セルフリノベーションを中心に施設の再生を進め、2018年には年間宿泊者数が5,000人を超え、「奇跡のキャンプ場」「絵本の世界」「耶馬溪観光の救世主」と言われています。

「バルンバルンの森」こそ、遊休不動産を再生したモデルケースであり、フィールドマッチングで流通した遊休不動産は、将来、「バルンバルンの森」のような個性的・魅力的な施設になって欲しいなと、願っています。

「バルンバルンの森」のような施設がこの地域に一つずつ増えていくであろう、このまちづくりプロジェクトのことを私はこっそり、「バルンバルンタウン」と呼んでいます。

9. 「中津モデル」で遊休不動産の流通が実現！

「中津モデル」の特徴については、次のとおりです。

「中津モデル」

- ①遊休不動産を現況のまま売却
- ②市場価格に沿った適正価格の設定
- ③民間プラットフォームの活用
- ④官民連携と役割分担

本レポートの取り組み内容が「中津モデル」としてメディアで取り上げられて以降、全国各地の自治体から多数の問合せをいただいています。

「価格はどのように決めているのか」「本当に現況のまま売却できるのか」「売却後にトラブルは起きないのか」などご質問をいただきます。

これらの代表的な質問については、次のとおり回答することができます。

「価格はどのように決めているのか」

（回答）普通財産の処分に関する要綱を改正し、不動産業者の見積りを可とするなど市場価格に沿った価格の算定を可能としました。

「本当に現況のまま売却できるのか」

（回答）フィールドマッチングを活用するとわかりますが、こちらが想定していないようなニーズが市場にはあります。想定外の奇跡のような取引が日常的に起きています。

「売却後にトラブルは起きないのか」

（回答）利活用困難な遊休不動産を売却していますので、不具合があることなど包み隠さず、売出す際にリスクは可能な限り、洗い出しています。売買契約時も相手方の利用目的は丁寧に聞き取りした上で、売却後のトラブルリスクを最小限に抑えた契約書（フィールドマッチングで基本生成される契約書を基に作成した契約書）を使い、契約しています。

他自治体の市有財産担当者と意見交換をすると、「売却後にトラブルに発展した」といったことを聞くことが少なくないですが、「中津モデル」においては現時点で、そのような案件はありませんし、リスクを最小限に抑えた流通を実現できていると自負しています。

10. 遊休不動産の流通が、地方創生の一丁目一番地！

地方創生の名のもとに行われる施策には、移住定住関連補助、公共交通対策、観光交流に関するソフト事業、イベント補助、過疎地創業支援、…など様々な地域振興施策が展開されています。

一方で、コンパクトシティの議論がされ、限界集落は切り捨てられるのではないかと、いったん危惧もされたりもしています。

こういった地方の現状を鑑みた時に、「中津モデル」が進める遊休不動産の流通促進という取り組みは、全国、どの地方も取り組むべき、地方創生に有効かつ最もコストパフォーマンスの良い施策と言えると思います。

遊休不動産や空き家、空き地が流通していけば、本来、解体され、更地となって過疎化に拍車をかけていたはずの不動産が利活用され、地域の活力や賑わい創出にもつながります。そして、行政からの支出もないため、民間の経済活動としても持続する地域づくりが可能となります。

さらに、コンパクトシティの問題についても次のように言えるでしょう。

コンパクトシティは考え方自体、合理的であり、肯定できるものと思うのですが、議論の中ではまちを集約していく「スピード」が問題のように感じます。長い歴史の中で道路や電気、水道など生活インフラを整備し、少なくなってきたとはいえ、集落に人は住んでいます。そのような状況で、「はい、中心市街地に引っ越してください」という話にはなりません。今ある遊休不動産や空き家、空き地など地域資源を活かせるものは活かし、流通できるものは流通し、次にバトンを渡していくことで、少しずつ集約化・コンパクトシティの方向に向かっていくのが良いのではないのでしょうか。ここでの行政コストは、住民の権利を守る上でも必要な行政コストになるはずです。

以上のように考えると、遊休不動産の流通が、地方創生の一丁目一番地！と強調しても強調しすぎることはありません。「中津モデル」が展開されていけば、その先に、この国におけるより良い地方のあり方が見えてくるような気がしています。