

令和3年度（補正予算）

関係人口創出・拡大のための対流促進事業 （中間支援組織の提案型モデル事業）

事業の実施結果 （概要）

団体名	株式会社On-Co
事業名	さかさま不動産メタバース支局を核とした掲載者募集事業

- 不動産ではなく不動産を借りたい人を掲載する「さかさま不動産」のメタバース支局を開設するとともに、掲載者を募集するイベントを開催した。
- 移住者のみならず、関係人口の活動拠点探しに貢献するとともに、さかさま不動産を通じて大家さんや地域とつながり、新たな関係人口の創出につながった。

主な活動内容

1. 掲載者希望者向け説明会の開催

- 毎月、掲載希望者向けの説明会を開催し、合計74名の参加があった。
- 説明会ではさかさま不動産について説明するとともに、掲載希望者が不動産を活用してやりたい思いを発表した。

2. さかさま不動産を紹介するイベントの開催

- 掲載者を募集するWEBイベントを開催
- 多治見市、西尾市、鹿沼市、沖永良部島で支局開設イベントを開催
- 長野県辰野町、気仙沼市でイベントを開催
- メタバース支局で開設イベントを開催

3. メタバース支局の開局

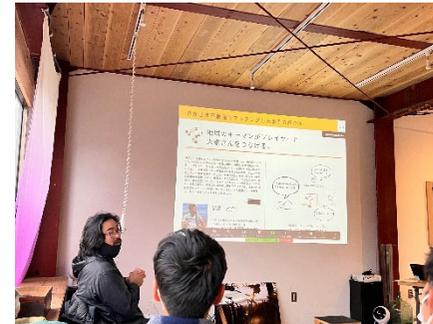
- 仮想空間にさかさま不動産メタバース支局を開設
- 仮想空間に見える方々と地域との新たな関係性を構築



9月に実施したWEBイベント



多治見支局開設イベント
やりたい思いを書いた紙を掲げて



さかさま不動産の説明 (@長野県)



やりたい思いの発表 (@気仙沼市)

主な成果

1. 参加者や地域の声

- 事業を実施するにあたり、大家さんや地域の方に応援していただいた。(マッチング者)
- どんな方が、どんな思いを持って、地域に来られるのかを事前に知ることができ、安心して受け入れることができた。(地域の方)

2. 事業を通じて得られた気づきや知見

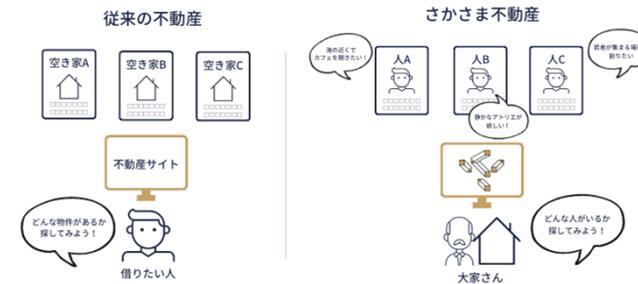
- 掲載希望者向けの説明会やさかさま不動産を紹介するイベントを実施することで掲載者を集められることが分かった。(19名の掲載その内3名のマッチング)
- 広島支局に相談のあった長野で農業を希望する方は、長野支局に紹介することで、候補地がすぐに見つかるなど支局が連携することで他地域での関係づくりに繋がることわかった。
- 沖永良部支局の開設イベントでは、終了後に移住希望者から掲載希望が届くなど移住の促進に繋がることわかった。

事業実施体制・関係機関

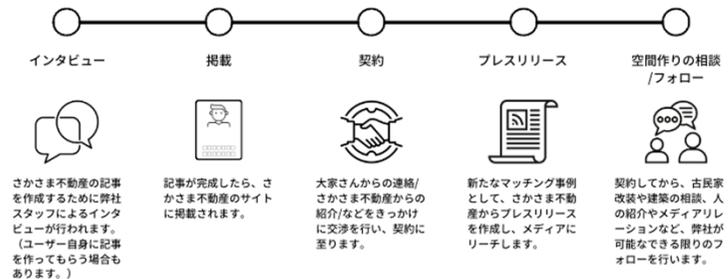
団体名	役割
株式会社 今	気仙沼市局の運営
行政書士中嶋事務所	広島支局の運営
〇と編集社、辰野町役場	長野支局辰野営業所の運営
一社) 多治見観光協会 (たじみDMO)	多治見支局の運営
特定非営利活動法人や らまいか人まちサポート	西尾支局の運営
株式会社 DANNAVISION	鹿沼市局の運営
(一社) ツギノバ	沖永良部支局の運営
株式会社サーベイボックス	メタース支局の開設
HOLLYNES 岩波芳輝	動画制作

(さかさま不動産の仕組み)

不動産情報ではなく、不動産を借りたい人を可視化。



不動産仲介ではなく、借主と大家さんを繋げるきっかけを作ります。



デジタル分野に関する取組状況

- さかさま不動産メタース支局の開設
- メタースにいるクリエイターと地域を繋ぐイベントが計画されるなど、新たな交流が生まれた。
- さかさま不動産メタース支局の開設イベントが、多くの方が仮想空間を体験するきっかけとなり、新たな繋がりを創出できた。
- WEBで全国の支局の方と掲載者を募集するイベントを開催した。
- さかさま不動産を紹介するイベントや支局開局イベントにおいてもWEB中継を実施した。



さかさま不動産メタース支局

次年度以降の事業展開

- さかさま不動産の目的は「不動産仲介の新たな概念」をつくり出すことであり、空き家＝「誰かが何かを始められる場所」に変える。
- WEB会議システムを使用している、掲載希望者向け説明会は、今後、メタバース支局で開催する（画面共有やコメント機能あり。仮想空間を管理している株式会社サーベイボックスでは、スマートフォン用のソフトウェアを開発中であることから、スマートフォンからのアクセスも容易となる。）
- 支局について、岐阜県や茅ヶ崎市など30の地域から問合せがあり、さかさま不動産の取組を、さらに広げていく。
- 地域側の体制を構築するため、モデルとなる地域と連携して、地域での掲載者募集、マッチング支援の取組を実施する。

	令和4年度まで	令和5年度	令和6年度	令和7年度
支局の開設	7	12	17	22
支局の運営方法の確立	→			
モデル地域での取組		2		
地域活動の確立	→			
地域での取組			1	2

自立・自走化にあたっての課題

- 「お金をもらわない≠持続可能」と言われてきものが、「信頼＝持続可能」と変化してきている。
- さかさま不動産開始以降、「あなたたちに仕事を頼みたい」と、企画・コンサルなどから依頼を受け、様々な仕事を受注している。さかさま不動産のビジネスモデルは、信頼による経済循環の構築である。
- さかさま不動産は空き家対策と狭義に捉えられることが多く、今後は、空き家の活用を通じた、人と地域の関係性の構築であり、起業支援や、地域を担う人材を育成する取組であることを知っていただく必要がある。
- さかさま不動産を運営する株式会社On-Coについては、活動を継続できる体制が構築されつつあるが、支局が継続して運営できる仕組みの構築が必要である。

(収支計画)

	費目	R5	R6	R7
支出	人件費	25百万円	30百万円	30百万円
	外注費他	45百万円	50百万円	50百万円
収入	事業収入	55百万円	60百万円	60百万円
	事業外収入 (補助金等)	15百万円	20百万円	20百万円

※会社全体の収支