令和３年度

国土交通省住宅局住宅政策課　委託事業

**先進的なリースバック事業モデルの**

**創出・実証に向けた専門家派遣等の支援事業**

**支援対象事業者募集要項**

令和３年５月１０日

株式会社価値総合研究所

１．事業の目的

住宅ストック数は総世帯よりも多く（住宅総数は約6,200万戸（平成30年）、総世帯数は約5,400万世帯（平成30年））、量的には充足しています。

平成30年住宅・土地統計調査によれば、空き家総数は約849万戸となっています。種類別の内訳を見ると、「その他の住宅」が約349万戸となっており、さらに「その他の住宅」の内訳をみると、「一戸建（木造）」が最も多く、約70％（約240万戸）を占めています。今後は増加傾向にあった世帯数が減少に転じる見込みであることから、空き家のさらなる増加が一層見込まれています。

既存住宅流通量を見ると、「共同建」は増加（平成５年は6.8万戸、平成30年は7.9万戸）している一方、「一戸建・長屋建（持ち家）」は減少（平成５年は9.9万戸、平成30年は8.1万戸）しています。つまり、既存住宅流通についても伸び悩みが見られるなど、「住宅資産」として有効活用されていない現状にあります。

このような状況の中、「リースバック」が近年市場で急速に拡大しつつあります。

リースバックは、住み替えや相続の円滑化や老後の資金需要への対応など、戸建て住宅等の利活用の新たな選択肢として期待されており、事業の芽が出つつあるものの、市場としては未成熟な状態にとどまっているところです。今後、消費者が安心してリースバックを利用できる市場環境の構築に向けて、課題の整理と対応策の検討が必要です。

本支援事業は、**戸建て住宅を対象に**、先進的なリースバック事業モデルを開発しようとしている事業者への専門家派遣等の支援を通じて、リースバックの課題を把握するとともに、リースバックの新たな可能性を模索することを目的とします。

２．事業の内容及びスケジュール

（１）事業の内容

本支援事業では、先進的なリースバック事業モデルの開発を行おうとする事業体（単独事業者・複数事業者の連携体のいずれも可能です。以下、「事業者等」とします。）の募集・選定を行います。

選定した事業者等に対しては、不動産取引や法務、高齢者・消費者問題に精通している専門家等を派遣し、法務・会計・税務面の検討や事業計画の策定等について支援を行います。

また、選定した事業者等が各々の課題を共有し、各々の立場から課題解決の方策を検討するための定期的な勉強会を開催します。さらに、選定した事業者等と協議し、事業モデルの構築や検証を行うための消費者アンケート調査（WEB調査）を実施することも想定しています。

なお、派遣する専門家の特定や具体的な支援プロセスについては、事業者等の選定後、本事業の委託先である株式会社価値総合研究所（以下、「事務局」とします。）が、事業者等からの要望や検討課題等を聴取した上で決定します。

（２）事業成果等

選定された事業者等には、別途指定する日までに「事業報告書」を事務局に提出してもらいます（令和４年２月下旬頃を予定）。

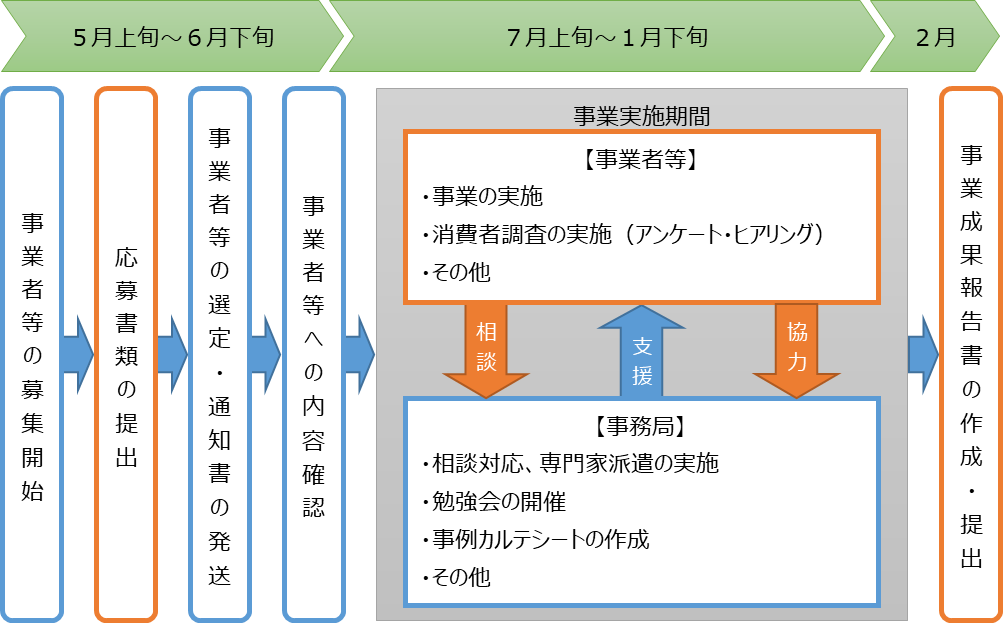
また、事業実施期間中に事例（成功事例だけでなく、成約に至らなかった事例を含みます）が創出された場合、その事例に関する「カルテシート」の作成に協力してもらう予定です。さらに、事業実施期間中は進捗状況の把握等のために情報提供等をお願いする場合があります。

（３）スケジュール

スケジュールは以下のとおりです。

事業実施期間は、選定通知の日から令和４年２月２８日までを予定しています（現時点での予定であり、進捗状況に応じて変更があり得ます。）。

図表１　本支援事業の年間スケジュール（予定）



※青枠は事務局、橙枠は事業者等が行う内容となります。

※事業者選定後、事業内容等について事務局から確認を行うとともに、派遣を希望する専門家について意向を確認します。

３．審査及び選定方法

（１）応募者の要件

応募者の要件は以下のとおりです。

図表２　応募者の要件

|  |
| --- |
| 【必須事項】  ①民間事業者であること（個人事業主は応募できません）。  【注意】複数の事業者が連携して応募することも可能です。この場合、代表事業者を指定する必要があります。なお、個人事業主を代表事業者とすることはできません。  ②専任の宅地建物取引士が２名以上所属していること。（専任の宅地建物取引士が２名以上所属していることを証する資料を提出してもらいます。）  ③事業を円滑に遂行するために必要な経営基盤を有していること。（直前三事業年度の財産及び損益の状況を示してもらいます。）  ④過去５年間、宅地建物取引業法に基づく行政処分等（免許取消、業務停止、指示）を受けていないこと。（誓約書を提出してもらいます。）  ⑤暴力団等の反社会的勢力との関りがないこと。　（暴力団排除に関する誓約書を提出してもらいます。）  【加点事項】  ⑥管理部門（法令その他の規則の遵守状況を管理し、その遵守を指導する部門を言う。次において同じ。）の責任者が定められ、法令その他の規則が遵守される体制が整っていること。  ⑦管理部門の責任者とリースバック事業の業務に係る部門の担当者又はその責任者が兼任していないこと。 |

（２）想定する事業の分類

本支援事業では、事業者の関わり方と賃貸借契約の期間を組合わせた、４つのセグメントを想定しています。

応募者は、提案する先進的なリースバック事業モデルがどのセグメントに該当するかを、提案書に記述して頂きます。

図表３　事業のセグメント分類

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | 賃貸借契約の期間 | |
| 長期型  ２年以上 | 短期型  ２年以内 |
| 事業者の  関わり方 | 買取型 | セグメント１ | セグメント２ |
| 仲介型 | セグメント３ | セグメント４ |

（注意）

買取型：事業者が物件を購入（所有権が事業者に移転）、事業者が貸主となる事業。

仲介型：事業者は第三者を手配（所有権が第三者に移転）、第三者が貸主となる事業。事業者は仲介手数料を得る。

（３）提案書作成における視点

|  |
| --- |
| **【現在提供されている、代表的なリースバック】**   * 老人ホーム等の施設への入居に向けた準備としてリースバックを利用、老人ホームに入居できるまで居住を継続 * 一定期間内に引越しを行うことが決まっているためにリースバックを利用、引越しが決まるまで居住を継続 * 相続人が複数にわたる場合や住宅の相続を希望しない場合等、住宅の相続が難しい際にリースバックを利用、相続の円滑化を図りつつ居住を継続 * 資金獲得を目的としてリースバックを利用、「終の棲家」として居住を継続   等 |

本支援事業で求める先進的なリースバック事業モデル（上記の「現在提供されている、代表的なリースバック」については、先進的なリースバック事業モデルとは考えていません。）を提案する際には、以下の４つの視点について、具体的な内容を記述してもらいます。

**視点①　消費者の理解を得る説明**

リースバックは、売買と賃貸という二つの取引が同時に行われ、賃貸借契約の内容に従い利用者は売却した住宅で居住継続を行うというスキームであるため、消費者にとっては、売買契約と賃貸借契約の内容を正しく理解することが難しいと思われます。

取引相手が事業者に限定される取引形式のリースバックの場合、事業者は消費者に対して重要事項説明を行う必要（義務）はありません。しかし、多くの消費者は売買契約や賃貸借契約について詳しい知識があるわけではないため、契約内容の理解を促すためには契約内容のポイントを整理してわかりやすく消費者に伝え、消費者が契約内容を理解できているかを事業者が確認したうえで契約することが望ましいと考えらます。

応募書類には、消費者の理解を求めるために、どのような内容をどのような方法で説明することを想定しているのかについて、具体的にわかりやすく記述してください。

**視点②　「戸建て住宅ならではの課題」に対する考え方**

戸建て住宅は、分譲マンションと比較して間取り、デザイン面、設備等、個別性が強いケースや定期的な点検や修繕等の情報が分からないケースも多い上、賃貸・売買のマーケットが薄いため事業者にとって不動産価値の評価が難しい等、リースバックを行うにあたって、「戸建てならでは」の課題があります。

消費者から見ると、以前と比較して住宅の購入に際して「既存住宅でも構わない」と考える消費者は増加していますが、「戸建て住宅の状態がわからないこと」や「購入後のリフォーム等による出費の額が不透明であること」等の理由により、既存住宅の購入にいたらないケースが多い、という課題があります。

応募書類には、このような「戸建て住宅ならではの課題」についてどのように考えており、どのような対策を講じようとしているのかについて、具体的にわかりやすく記述してください。

**視点③　想定する消費者のニーズ**

高齢者世代に対して、相続の円滑化や高齢期の居住安定に関する相談体制を構築し、リバースモーゲージや高齢者向け賃貸住宅等とあわせてリースバックの提案を行う事業モデルが考えられます。

また、子供が独立したため、利便性の高い物件への住み替えを希望している場合に、リースバックを利用することで早めの住み替えを実現することが可能になると考えられます。

さらに、移住を希望してはいるが、仕事の都合等ですぐには移住することができない消費者に対してリースバックを提供する事業モデルも考えられます。

応募書類には、提案する先進的なリースバック事業モデルについて、どのような消費者ニーズを想定しているのかについて、具体的にわかりやすく記述してください。

**視点④　住宅の使い方**

現在のリースバックでは、「居住地の移動や住宅スペックの変化は生じない」というのが一般的です。高齢者世帯がリースバックを利用し「終の棲家」として居住継続する場合、住宅の改修工事（バリアフリー化など）は行われないのが一般的ですが、事業者が住宅ストックの良質化（バリアフリー化や断熱化等）を行い改善された居住環境を提供し、その対価として、より高い賃料を消費者から得るという事業モデルが考えられます。

また、子供が独立したことにより住宅スペックを持て余している場合に、生活するために必要な空間を残し、それ以外の空間を他の用途（間貸しや貸倉庫、シェアスペース等）で利活用するという使い方が考えられます。

応募書類には、どのような住宅の使い方を想定しているのかについて、具体的にわかりやすく記述してください。

（４）評価項目、評価基準、評価配分

図表２に示した「応募者の要件」の必須事項は必ず満たす必要があります。それ以外の評価項目、及び評価基準、評価配分は以下のとおりです。

図表４　評価項目・評価基準・評価配分

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 評　価　項　目 | | | 評価  配分 |
|  | | 評 価 基 準 |
| 応募者の要件  （加点事項） | | 1. 応募者の要件の加点事項を満たしている；10点 2. 応募者の要件の加点事項を満たしていない；0点 | 10点 |
| 事業のセグメント | | 1. セグメント１；5点 2. セグメント２；5点 3. セグメント３；5点 4. セグメント４；5点 5. セグメント未設定；0点 | 5点 |
| 提案書  作成に  おける  視点 | 消費者の  理解を得る  説明 | 1. 売買契約と賃貸借契約の両方に、消費者の理解を求めるための工夫がみられる；20点 2. 売買契約と賃貸借契約のいずれかに、消費者の理解を求めるための工夫がみられる；10点 3. 売買契約と賃貸借契約のいずれにも、消費者の理解を求めるための工夫がみられない；0点 | 20点 |
| 「戸建て住宅ならではの課題」に対する考え方 | 1. 戸建て住宅ならではの課題が明確であり、その課題への対応についても検討している；20点 2. 戸建て住宅ならではの課題について、まだ明確ではないが意識はしていると想定される；10点 3. 戸建て住宅ならではの課題について、まだ明確ではないと想定される；０点 | 20点 |
| 消費者の  ニーズ | 1. 具体的な消費者ニーズを想定している；10点 2. 消費者ニーズを想定していない；0点 | 10点 |
| 住宅の  使い方 | 1. これまでの一般的なリースバックとは異なる住宅の使い方を想定している；10点 2. これまでの一般的なリースバックと同様の使い方を想定している　0点 | 10点 |
| その他  の視点 | 加点事項 | 1. 派遣を希望する専門家の分野と希望する支援の内容がある場合；5点 2. 賃貸借契約終了後の出口戦略がある場合；5点 | 10点 |

４．応募及び選定事業者等の留意点及び注意事項

① 複数の事業関係者による事業体として応募する場合は、必ず代表事業者をご指定下さい。なお、代表事業者は、事業の管理運営や事業関係者間の調整を行うとともに、事務局との関係において、事業体を代表することとなります。

② 選定事業者等には、事務局との連絡窓口となる「主担当者」をご指定下さい。なお、主担当者は、次の項目に該当する者とします。

・事業体の構成員であること

・電子メールの使用が可能であること

・Microsoft WordやPowerPoint等を用いた資料作成が可能であること（２．（２）に記載している事業成果報告書を作成いただくため）

③ 選定事業者等は、本事業の目的に沿って効果的運営を図って下さい。また、本事業によって得られた成果等は、事業期間終了後も継続的にご活用下さい。

④ 選定事業者等が本事業に関する内容について公表する場合、事前に事務局の了承が必要となります。

⑤ 本事業の内容は、選定事業者等の了承が得られる範囲において、事務局より国土交通省に提出する本事業に関する報告書等にて公表する場合があります。

⑥ 本事業の対象となるか否か、また、本事業での専門家によるアドバイス及び見解は、事業の妥当性や投資の是非、その他の判断を示すものではございません。

⑦ 選定事業者等がやむを得ない事情等により、事業検討等の中止や今後検討が行えなくなる状況にある場合は、すみやかに事務局にご相談下さい。

⑧ 選定事業者等が、関係法令及び応募時の虚偽報告、本募集要項に違反する行為等をした場合には、事業期間中であっても選定を取り消す場合があります。

５．応募手続き

（１）募集期間

令和３年５月10日（月）～令和３年６月４日（金）

（２）応募書類提出先・問合せ先

【事務局】

〒100-0004　東京都千代田区大手町一丁目9番2号

大手町フィナンシャルシティ　グランキューブ15階

株式会社価値総合研究所　先進的なリースバック事業モデルの創出・実証に向けた専門家派遣等の支援事業　事務局

担当：赤松、北川、入矢

E-mail :lease\_contract@vmi.co.jp

※原則、メールにて書類提出・お問合せください。

※郵送する場合は事務局宛にお送りください。

（３）応募提出書類

本募集要項11ページ以降の「様式１～６」一式をご提出下さい。なお、提出書類等は、返却いたしませんのでご了承下さい。

また、選定にあたり、提出書類等の記載内容について、事務局より問い合わせ等を行う場合があります。

（４）提出方法及び提出期限

（３）に記載の書類を、WORD形式で作成のうえ、別添資料を除き原則、WORDファイルをメールで提出してください（添付ファイルのデータ容量は合計10MBが上限です）。事務局より受領した旨を１両日中に連絡します。なお、データ容量が大きく、大容量データ送付サービス等使用される場合は、当該サービスによる送付とは別に、メールにてデータ送付した旨ご連絡ください。

提出期限は令和３年6月4日（金）18時とします。なお、提出期限を過ぎた場合は、如何なる理由があっても受け付け出来ませんのでご了承ください。

**※メール又は大容量データ送付サービス等による提出が難しい場合**

郵送（当日消印有効）でご提出ください。郵送の場合、応募者に対して受け取った旨の連絡はしませんので、申込者自身で確認できる方法（配達記録郵便等）で提出してください。郵送時は、必ず宛先を「先進的なリースバック事業モデルの創出・実証に向けた専門家派遣等の支援事業　事務局」とし、赤字で「応募書類在中」と記載してください。持込の提出は不可とします。

６．選定結果の通知

選定結果は、令和３年６月中旬頃に事務局から応募事業者へ直接通知いたします。

７．個人情報の取り扱いについて

応募書類にご記入いただいた事業者等に係る個人情報については、本募集の審査結果の通知及び選定後の本事業に係る国土交通省および事務局からの問い合わせや連絡以外には使用いたしません。

８．事務局連絡先

|  |
| --- |
| 〒100-0004　東京都千代田区大手町一丁目9番2号  大手町フィナンシャルシティ　グランキューブ15階  株式会社価値総合研究所  先進的なリースバック事業モデルの創出・実証に向けた専門家派遣等の支援事業　事務局  担当：赤松、北川、入矢  電話：03-5205-7903  メール：lease\_contract@vmi.co.jp  受付：月曜日～金曜日（祝日、年末年始を除く）　10：00～18：00  ※問合せは原則メールでご連絡ください。 |

【様式１】

令和３年　月　日

株式会社価値総合研究所　行

**先進的なリースバック事業モデルの創出・実証に向けた**

**専門家派遣等の支援事業に関する応募申請書**

　先進的なリースバック事業モデルの創出・実証に向けた専門家派遣等の支援事業について、必要書類を添付の上、応募を申請します。

　なお、本応募に係る提出書類及び提出書類の記載内容については、一切の虚偽がないことを、本様式をもって誓約いたします。

　　　　　　 （応募事業者（事業体代表者））住　　所

　　　　　電話番号

　　　　会 社 名

　　　　代 表 者

【様式２】

**応募事業者等に関する情報**

|  |  |
| --- | --- |
| １）主担当者  ※主担当者とは、事務局との連絡窓口となる者を言います。  ※主担当者は、応募事業者に所属している必要があります。 | 氏名：  所属：  住所：〒  連絡先：Tel  Fax  e-mail |
| ２）専任の宅地建物取引士に関する情報  ※専任の宅地建物取引士が２名以上所属していることを証する資料を提出してもらいます。 | 専任の宅地建物取引士①  氏名：  登録番号：  専任の宅地建物取引士②  氏名：  登録番号： |
| ３）事業を円滑に遂行するために必要な経営基盤の状況  　※別添可 | 直前三事業年度の財産及び損益の状況（単位：千円）   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  | 平成29年度 | 平成30年度 | 平成31年度 | | 売上高 |  |  |  | | 経常利益 |  |  |  | | 当期純利益 |  |  |  | | 総資産 |  |  |  | | 純資産 |  |  |  | |
| ４）組織体制図  ※管理部門があることがわかる組織図を掲載してください。 |  |
| ５）管理部門の責任者 | 氏名：  所属：  住所：〒  連絡先：Tel  Fax  e-mail |
| ６）連携事業者の情報  ※複数の事業者が連携する場合、連携する事業者の情報を記載してください。  ※連携する事業者がない場合、記載する必要はありません。  ※連携する事業者の有無は評価の対象ではありません。 | 連携事業者①  住所〒  会社名：  代表者名：  主担当者氏名：  主担当者連絡先：Tel  　　　　　　　　　　　　Fax  e-mail  連携事業者②  住所〒  会社名：  代表者名：  主担当者氏名：  主担当者連絡先：Tel  　　　　　　　　　　　　Fax  e-mail |

※必要に応じて枠の大きさを変更しても構いません。

※枚数の制限はありません。

【様式３-１】

**提案する先進的なリースバック事業の概要**

|  |
| --- |
| 【提案する先進的なリースバック事業の概要をご記載ください。】 |
|  |

※様式は任意です。図表等を用いて構いません。ただし、１枚以内に収めてください。

※10ポイント以上で作成してください。

【様式３-２】

提案する先進的なリースバック事業に関して、下の項目について、該当する選択肢に〇印をつけてください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 項目 | 選択肢 | | |
| 対象世代 | 子育て若者世代 | 壮年・実年世代 | 高齢者世代 |
| その他（具体的に）： | | |
| 対象物件 | 空き家 | 本人居住中 | 親族等居住中 |
| 倉庫等として利用中 | その他（具体的に）： | |
| 関与形式 | 買取型 | 仲介型 | その他 |
| 賃貸借契約の期間 | 短期（２年以内） | 長期（２年以上） | 未定 |
| 対象地域 | 首都圏（１都３県） | 政令指定都市  ・県庁所在都市 | 地方都市 |
| 他事業者との連携 | なし | あり |  |

|  |
| --- |
| 【具体的な連携内容（連携する事業者の役割が分かるように記述してください。】 |

【様式４】

**先進的なリースバック事業に関する提案書**

１）提案書作成における視点

|  |
| --- |
| 【消費者の理解を得る説明】（売買契約と賃貸借契約について、それぞれ記載すること） |
| 【「戸建て住宅ならではの課題」に対する考え方】 |
| 【消費者のニーズ】 |
| 【住宅の使い方】 |

２）先進的なリースバック事業に関する「その他の視点」

|  |
| --- |
| 【派遣を希望する専門家の分野と希望する支援の内容】 |
| 【賃貸借契約終了後の出口戦略】 |

※必要に応じて枠の大きさを変更しても構いません。

※【様式４】については、４枚以内で作成してください。

【様式５】

令和３年　　月　　日

株式会社価値総合研究所　行

**行政処分を受けていないことに関する誓約書**

当事業体及びその構成事業者は、過去５年間、宅地建物取引業法に基づく行政処分等を受けていません。

この誓約が虚偽であり、又はこの誓約に反したことにより、当方が不利益を被ることとなっても、異議は一切申し立てません。

以上のことについて、応募書類の提出をもって誓約します。

（応募者（事業体代表者））住　　所

　　　　　　　　電話番号

　　　 会 社 名

代 表 者

【様式６】

令和３年　　月　　日

株式会社価値総合研究所　行

**暴力団排除に関する誓約書**

当事業体及びその構成事業者は、下記のいずれにも該当しません。

また、当該契約満了までの将来においても該当することはありません。

この誓約が虚偽であり、又はこの誓約に反したことにより、当方が不利益を被ることとなっても、異議は一切申し立てません。

以上のことについて、応募書類の提出をもって誓約します。

記

１　法人等（個人、法人又は団体をいう。）の役員等（個人である場合はその者、法人である場合は役員又は支店もしくは営業所（常時契約を締結する事務局をいう。）の代表者、団体である場合は代表者、理事等、その他経営に実質的に関与している者をいう。）が、暴力団（暴力団による不当な行為の防止等に関する法律（平成３年法律第77号）第２条第２号に規定する暴力団をいう。以下同じ。）又は暴力団員（同法第２条第６号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。）である。

２　役員等が、自己、自社若しくは第三者の不正は利益を図る目的又は第三者に損害を加える目的をもって、暴力団又は暴力団員を利用するなどしている。

３　役員等が、暴力団又は暴力団員に対して、資金等を供給し、又は便宜を提供するなどの直接的あるいは積極的に暴力団の維持、運営に協力し、若しくは関与している。

４　役員等が、暴力団又は暴力団員と社会的に非難されるべき関係を有している。

（応募者（事業体代表者））住　　所

　　　　　　　　電話番号

　　　 会 社 名

代 表 者