

空き家を活用したエリアリノベーション事業者の育成・事業化サポートプログラム (有限会社トノコーポレーション)

課題	①空き家を活用する不動産事業者の少なさ ②空き家活用事例の具体的なノウハウの共有
目的	不動産事業者として物件所有者や活用希望者への支援を行い空き家活用によるエリアリノベーションを手がけてきた弊社の不動産事業や支援方法を伝えることで、各地域に空き家活用できる人材を育成し、より多くのエリアリノベーション事例創出を目指す。
取組内容	①空き家活用・エリアリノベーション事例を具体的に伝えるツールの制作 ②セミナー開催
成果	①活用事例を伝える会社案内パンフレット、チラシの作成。webサイトのリニューアル ②全3回開催、合計31名。 参加人数内訳：11名（オンライン）、20名（現地参加）

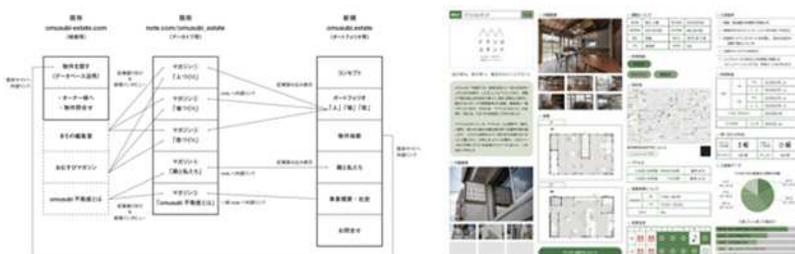
～弊社空き家活用・エリアリノベーションの事例やノウハウの紹介と実施希望者へのサポート～

①空き家活用・エリアリノベーション事例を伝えるツール制作 (オウンドメディアの再構築)

・空き家活用パンフレットの作成、配布



・空き家活用事例を含めて伝えるWEBサイト立ち上げ・改修



②セミナー開催

・空き家不動産活用のプロセス・方法や、エリアリノベーションをテーマとしたセミナーを開催（全3回）



▼実績

- 11/13：8名
(現地6名、オンライン2名)
- 12/11：13名
(現地10名、オンライン3名)
- 1/29：10名
(現地4名、オンライン6名)

参加者は一般顧客に加えて、京葉ガス 北本市まちづくり会社 UDS 小田急不動産 空き家活用関連会社 館山市不動産会社も参加。プロに対する学習機会を提供した。また参加者である大手法人や地方のまちづくり法人とは空き家活用に関する連携の具体的な話に進んでおり、今後の空き家活用の展開につながっている。

①空き家活用・エリアリノベーション事例を伝えるツール

空き家活用パンフレットの作成、配布

空き家の利活用の事例、スキームを伝えるためのパンフレットを作成。

賃貸 For rent 仲介の特徴

- 一般的なハウスメーター物件まで創性的な賃貸仲介
- 築年数、築期、築の新旧が可能なDIY可能賃貸
- カフェにできる店舗、工務にできるビルなど自由度の高い物件紹介

Q. DIY可能賃貸とは・・・?

A. 入居者が自由にお部屋を改装・リノベーションできる物件

1. DIY賃貸管理が敷0円位

「入居者が自由にお部屋を改装・リノベーションできるDIY可能賃貸物件を多く扱っています。」「高くても質にいい物件でも、DIYを経て人気物件に変わることがあります。」

Before → After

売買 For sale 仲介の特徴

- 住まい探し
- 物件選びから、リノベーション工費まで最適なコンシェルジュ
- リノベーションしたマンション販売
- 投資用物件探し
- アパート・マンション・築古戸建

中古マンション購入 2つのパターン

omusubiが業主のための仲介手数料0円

1. デザイナーズリノベーション

自分で購入した中古マンションも、弊社のデザイナーがスタイリッシュにリノベーションして販売。
2. “リノベの素材”

厳選マンションのライフラインを数人、売内装のまま家族で販売。お部屋の内部に合わせてリノベーションが可能。

空き家活用 企画・再生

どんな物件でもomusubi不動産が盛り上げて賃料保証し再生いたします。

スキーム: 空き家のオーナー ↔ omusubi不動産 ↔ クリエイター・アーティスト

サブリース (3年〜) ↔ 転貸・運営

No.01 せんぱく工舎

No.02 KAMINARI

omusubi不動産 (有償委託・リノベーション) 東京都中央区(1) 都979号 松戸本店 〒270-2231 松戸市豊台1-21-1 赤かざハイワ112 TEL: 047-710-0628 営業日: 日・水 E-MAIL: info@omusubi-estate.com

経年劣化による 汚れや不具合もOK

大量の荷物が 残ったままでもOK

次に住まれる方に 丁寧にお繋ぎ致します。

空き家活用成功のポイント

01. 工事費ゼロで、そのままDIY賃貸として募集!
02. チャレンジ出店できる場所として募集!
03. omusubi不動産が 盛り上げます!

omusubi不動産

空き家の活用 ご相談ください!!

費用負担なく活用できます

- 1 売却ご検討の場合

現状のまま弊社が購入させていただきます!

ボロボロOK! 不具合OK! お荷物あってもOK!
- 2 賃貸活用の場合

内装費0円 弊社が扱います 入居者が改装

空家リスクゼロ ノウハウをお伝えします DIY賃貸管理日本一

入居者が改装するDIY賃貸の一例

Before → After

omusubi不動産 (有償委託・リノベーション) 東京都中央区(1) 都979号 松戸本店 〒270-2231 松戸市豊台1-21-1 赤かざハイワ112 TEL: 047-710-0628 営業日: 日・水 E-MAIL: info@omusubi-estate.com

①空き家活用・エリアリノベーション事例を伝えるツール

空き家活用事例を含めて伝えるWEBサイト立ち上げ・改修

ポートフォリオ「人」「場」「街」

空き家の活用を単に事例で紹介するのではなく、物件を介して関わる「人」「場」「街」全体のポートフォリオを作成し、再現可能かつ具体的な事例として落とし込む。

募集中 ナワシロスタンド 下北沢



店が育ち、街が育つ。曜日がわりシェアカフェ

omusubi 不動産では、創業当時から「田んぼを耕すようにまちを耕す」ことをコンセプトにしており、実際に千葉の田んぼを自社で借りて、毎年、田植えと草刈り、稲刈りをスタッフや管理物件の入居者、関係者と一緒に行っています。そのため、「ナワシロスタンド」の名称も「田んぼ」にまつわる名前にこだわりました。

「ナワシロスタンド」の「ナワシロ」とは漢字で「苗代」と書き、田んぼに植える稲の苗を育てる場所の事を指します。これから時間をかけて苗が育ち田植えをすることで稲になり、お米になっていく状態が、このスペースをご利用いただく出店者のイメージに近いと、この名をつけました。

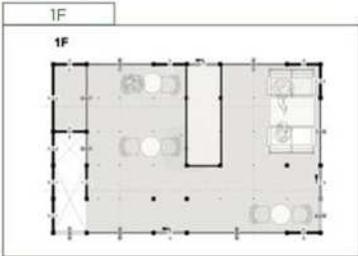
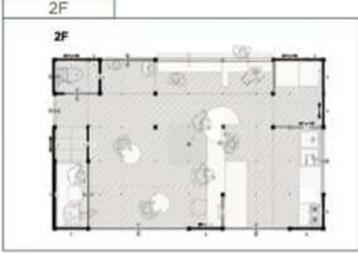
△外観画像



△内観画像




△図面

データ一括ダウンロード

△建物について

建物階	地上2階	敷地面積	00.00㎡
建築面積	00.00㎡	延床面積	66.24㎡
構造	木造	築年月	1975年11月
方位	北向き	駐車場	なし

△利用用途

飲食店

ギャラリー 雑貨店

△所在地



東京都世田谷区代田 1-33-15

googlemapを見る

△アクセス

小田急小田原線 世田谷代田駅	徒歩 8分
小田急小田原線 下北沢駅	徒歩 12分

△営業時間について

営業時間	1部	7:00~16:30
	2部	17:00~23:00
定休日	なし	

△利用状況

	日	月	火	水	木	金	土
1部	👤👤	👤👤	👤👤	👤👤	👤👤	🎵	👤
2部	👤👤	👤👤	👤👤	👤👤	👤	👤	👤

△入居条件

- 毎週、担当曜日の営業が可能な方。
- 地域の方とのコミュニケーションを大切にできる方。
- 将来的にナワシロスタンドを卒業し、自分のお店や活動で独立したい方。
- お店のコンセプトがある方。
- シェアスペースであることを前提に他者とのコミュニケーションができ、使用ルールを守る方。

△利用料金

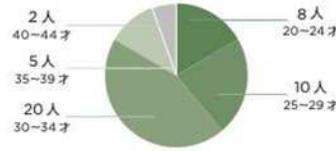
家賃	1部	平日	13,000円/日
		土・日	15,000円/日
	2部	平日	13,000円/日
		土・日	15,000円/日
入会金(初回のみ)			20,000円
ゴミ回収費		30L袋	500円/袋

△問い合わせ状況

今までの入居者数	3組	卒業した入居者数	0組
問い合わせ	00件	申し込み	00件

△入居者データ

これまでの入居者の入居時の年齢



入居したいと思った理由は?

80%	新しい仲間やお客さんが集まりそう
60%	店内の雰囲気が好き
48%	店の雰囲気が好き
28%	独立へのステップアップになりそう
8%	その他

③事業実施による波及効果

1、空き家活用パンフレットの作成・配布によるオーナーからの相談

パンフレットを作成・配布したことにより、空き家を所有するオーナーから反響があり一部は活用事例となったほか、現在も活用に向けての協議を進めている。

相談件数：10件
活用件数：4件



2、事例のコンテンツ制作による活用事例の体系化

空き家活用事例のコンテンツ制作にあたり、活用事例を徐々に体系的に整理することができた。空き家活用のステップとして、

- ・現状把握
- ・活用企画
- ・事業計画作成
- ・資金調達
- ・法的整備
- ・条件設定
- ・リーシング
- ・運用

シート1 プロジェクトを考えよう

プロジェクト名	
コンセプト（何のためにやるのか）	企画概要（何をやるのか）
現状の課題	5年後に欲しい未来
課題を解決したことによる波及効果	あなたが、この事業を実現したい理由

不動産相場の調べ方

不動産の調べ方
不動産業者専門サイト：レインズにて成約事例を調査
でも一般の方は見れないので下記がオススメ

不動産相場の調べ方
1. 賃貸住宅
LIFULL HOME'S 家賃相場
<https://www.homes.jp/aid/2761636/>

2. 賃貸店舗
<https://www.mshokuten.com/tokai/kanto/market/>

賃貸シミュレーション（募集ライン）

項目	期間（ヶ月）	賃料+管理費（円）	不動産会社 支払い管理費	固定費 お手取り（円）
1棟の賃料収入	10年	0	0	0
合計		0	0	0

項目	単価	数量	総額合計	（円）
成約前AD	0		0	NOW!!
改修費			0	
物件取得			0	
合計			0	

入居率	賃料	管理費（ランニング）	総額（固定）	お手取り（円）
100%	0	0	0	0
80%	0	0	0	0
70%	0	0	0	0
60%	0	0	0	0
50%	0	0	0	0

のステップがあることが理解できた。また事例を見た参加者からのフィードバックを受けて、実践者になるためにネックとなる部分の解像度を知ることができた。

③事業実施による波及効果

3、空き家活用事業者の具体的なコンサルティング業務への発展

セミナー参加者である空き家活用事業者が、弊社の空き家活用事例を視察。同時に、その事業者が抱えている空き家案件の活用・事業化について個別相談・コンサルティングを実施。他地域での空き家活用・リノベーション事業の推進につながっている。

現地視察の様子



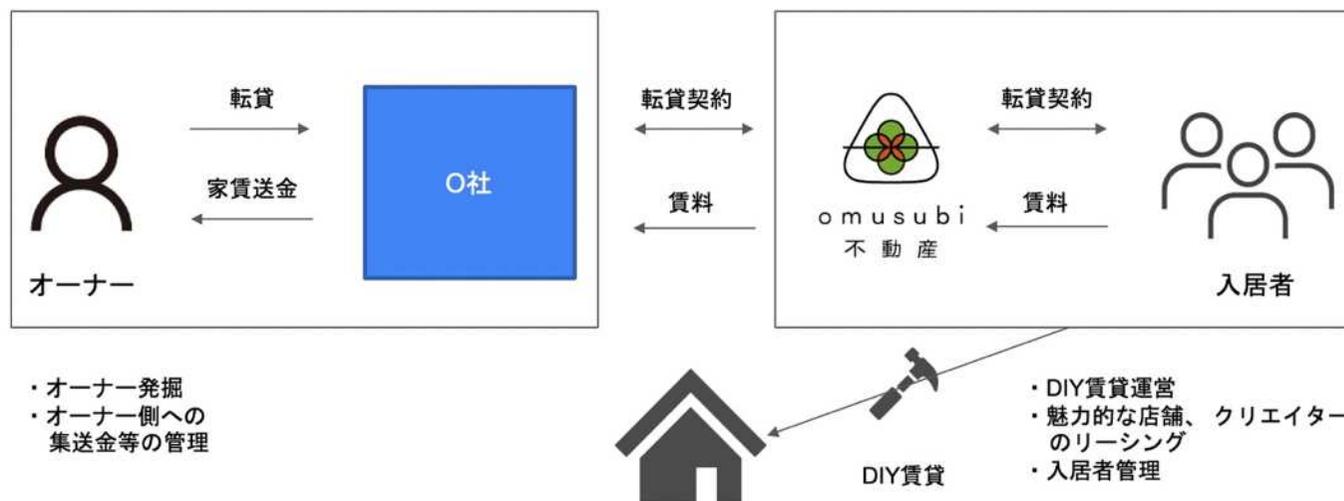
具体的な空き家活用・
エリアリノベーション
事業の相談
(相談された空き家の
イメージ)



4、大手インフラ系事業者とのコラボレーションの検討

セミナー参加者である大手鉄道系不動産会社が、社内プロジェクトで検討中だった空き家活用事業を推進し、弊社との具体的な連携に進んでいる。また弊社営業地域内のガス会社からも域内の空き家活用事業の相談を受け連携検討中である。

連携
スキーム案



④事業実施による気づき・今後の課題

1、実践者の育成・個別コンサルティングの必要性

事業を実施し、各地域に空き家活用を通じたエリアリノベーション事業者を立ち上げたい希望者がいることがわかった。一方で、空き家活用を目的としたプラットフォームや、勉強会が数多く立ち上がる中で実際の活用に進むケースはまだ多くない。

理由としては放置された空き家は課題の個別性が高くオーナーとの調整難易度が高いことがあげられる。

オーナーへの個別コンサルティングが必要であること、空き家活用の事業化難易度が高いこと、コンサルティングできる事業者の育成が課題であることが挙げられる。

今後は、活用に至った事例の共有が必要であること、個別コンサルティング・事業化をできる実践者を増やすことが必要であることがわかった。

2、オーナーの信用を得るための大企業との連携可能性

オーナーとの調整にあたり、ネックとなるひとつに心理的ハードルの高さがあげられる。今回の事業を通じ、大手のインフラ系企業に、営業地域内の空き家活用・エリアリノベーション事業の立ち上げ意向があることがわかった。

今後上記1の実践者を増やすにあたり、後ろ盾となる大手企業との連携が推進できれば、オーナーへの心理的ハードル、資金調達部分のリスクを減らすことができる可能性があると感じた。