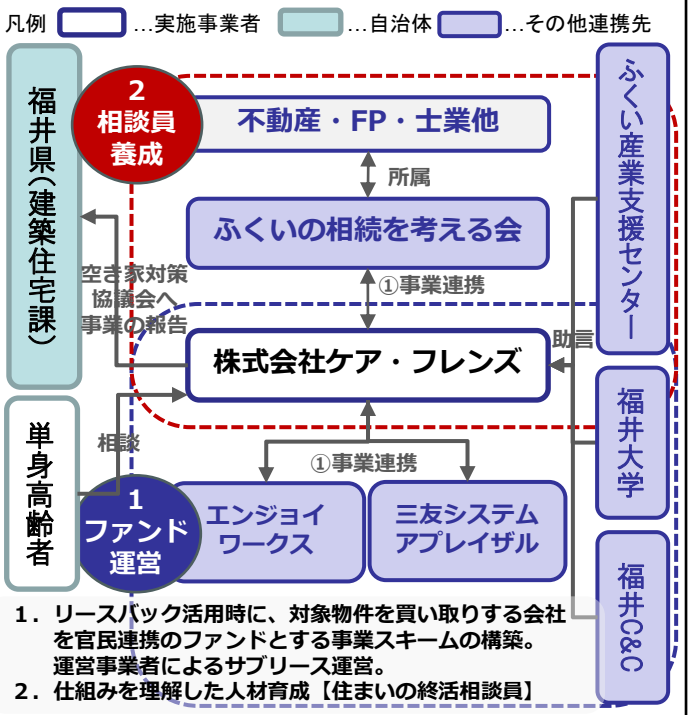
株式会社ケア・フレンズ

事業概要	単身高齢者に向けたリースバックを活用したファンド運営モデルの概念図を立案し、新たなビジネスモデルの構築とその仕組みを理解した住まいの終活相談員の養成を検討し、相続後の放置空き家を未然に防ぐ取り組みを行った。

事業者情報

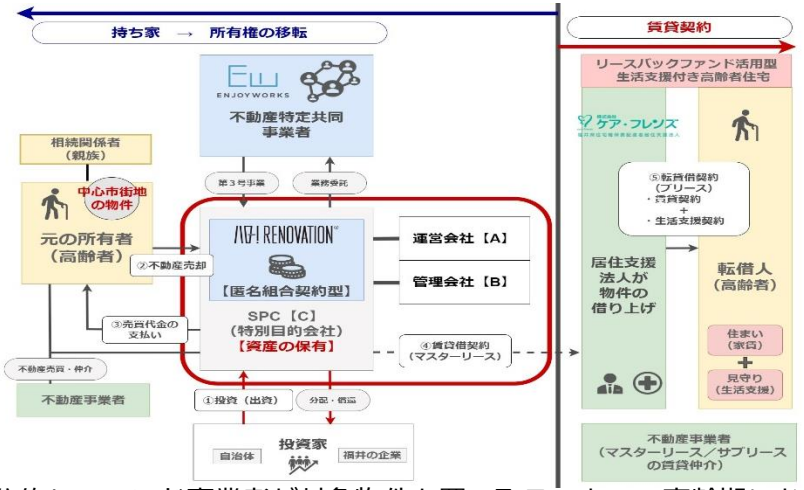
団体名	株式会社ケア・フレンズ
所在地	福井県福井市松本２丁目２５－１６
設立時期	2000年3月9日
団体HP	https://care-friends.com/
活動地域	福井県福井市

事業スキーム



取組内容及び成果

1．リースバックファンド運営モデルの構築



(準)公的なファンド事業者が対象物件を買い取ることで、高齢期における適正なリースバックの活用を促すことができる。事業内で継続的に相続後の放置空き家を防ぐことができるファンド運営モデルを立案した。

2．住まいの終活相談員養成講座（意見交換会の開催）

空き家対策人材の育成として、ふくいの相続を考える会と連携して、自宅を相続後の放置空き家にさせないために正しいリースバック手法を学ぶことを目的に、住まいの終活相談員の養成を進める上で、今年度は相続関連の専門家との意見交換会を実施した。

3．空き家相談システムの開発（情報を地図上にプロット化）

高齢者及び相続関係者(親族)に適切なリースバックの活用を提案する際に、昨年立案した空き家トリアージ及び生活トリアージが簡易に作成できるSaaSシステムを開発。

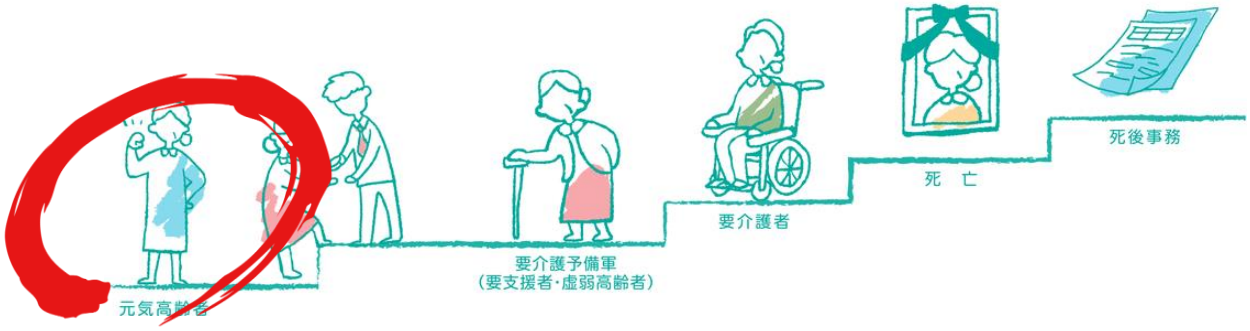
【R５年度】居住支援法人が取り組む空き家対策DXモデル

（リースバックファンドによるビジネスモデル構築）（株式会社ケア・フレンズ）

CHAPTER 1

居住支援法人

住宅確保要配慮者　居住支援法人とは、
「住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律」
（略称：住宅セーフティネット法）に基づき
①住宅確保要配慮者の民間賃貸住宅等への入居に関する情報提供・相談
②見守り等の生活支援などの居住支援を行う都道府県が指定した団体

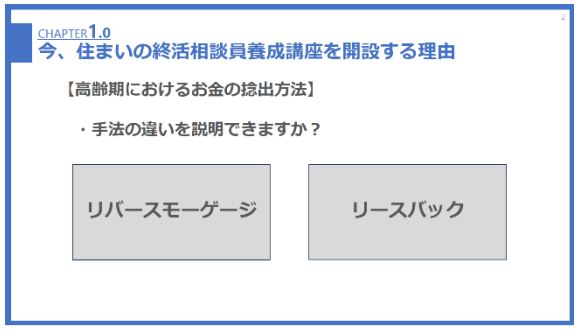


居住支援法人が取組む空き家対策事業とは
・６５歳以上の高齢単身者世帯（空き家予備軍）へ備えの重要性を啓発
・実家を相続後の空き家にさせないために、
高齢者本人が処分他を自己決定できる機会を創出することで、空き家になる前の予防事業の仕組みを構築

【R５年度】居住支援法人が取り組む空き家対策DXモデル

（リースバックファンドによるビジネスモデル構築）（株式会社ケア・フレンズ）

CHAPTER2
リースバックとは



老後資金を捻出する手法として
①リバースモーゲージ
②リースバック
同じように見えて、性質の違う２種。
空き家対策・相続に有効なのはどっち？

①リバースモーゲージ【融資】

●資金の使いみち
1．ご本人が居住する住宅の建設又は購入資金
2．住宅のリフォーム資金
3．住宅ローンの借り換え資金
4．サービス付き高齢者向け住宅の入居一時金
5．子世帯等のが居住する住宅の取得資金の借入

●ご融資終期
・お客様が亡くなられたとき

60歳からの住宅ローン
【リ・バース60】
ご利用条件

ご注意
・ご利用いただけるお客さまの年齢、資金の使いみち、ご融資の限度額その他の商品内容は、金融機関ごとに異なります。詳しくは【リ・バース６０】取扱金融機関にお問い合わせください。
・生活資金にはご利用いただけません。
・投資用物件の取得資金にはご利用いただけません。また、ご融資の対象となったセカンドハウスを第三者に賃貸することはできません。

②リースバック【老後資金の捻出】

【リースバックの流れ】
1．自宅を売却（所有権の移転）
2．売買代金の受け取り
（老後資金・家賃支払いへ充当）
3．そのまま居住
4．毎月、賃料の支払い
5．施設入所や心身の老化に伴う高齢者住宅への転居も可能
6．死亡時には、動産のみ相続

出典：国土交通省「住宅のリースバックに関するガイドブック」

リースバックは
空き家対策・相続に有効

【R５年度】居住支援法人が取り組む空き家対策DXモデル

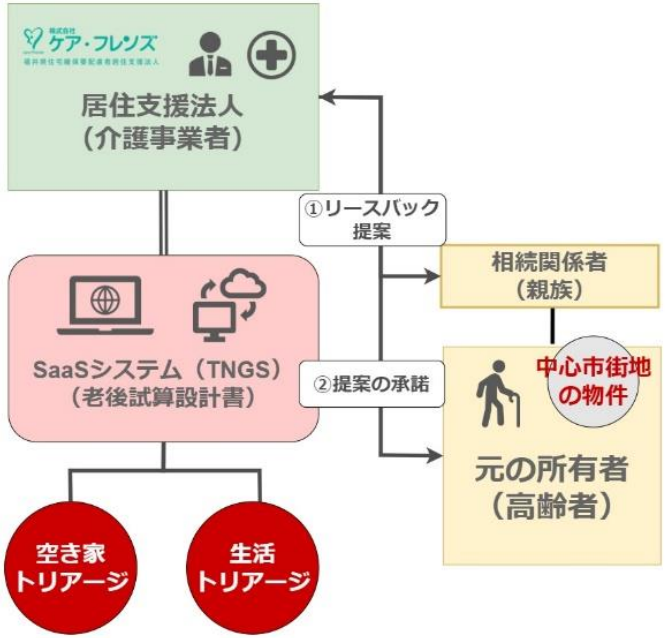
（リースバックファンドによるビジネスモデル構築）（株式会社ケア・フレンズ）

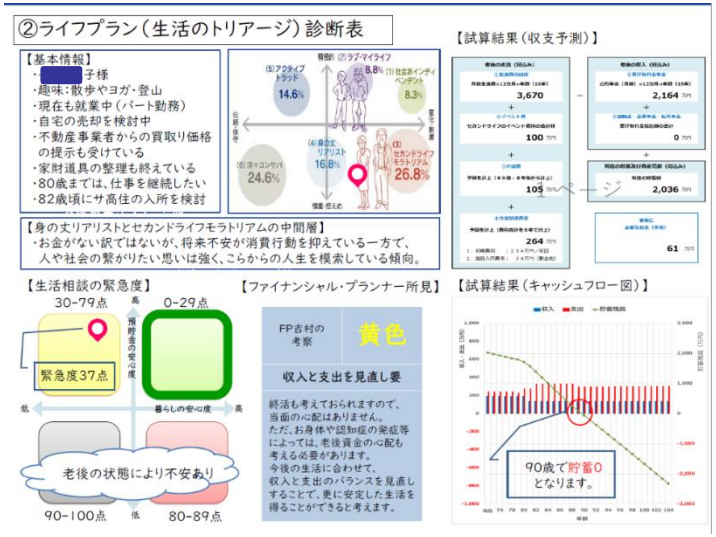
CHAPTER3

空き家相談システムの開発（SaaSシステム）

空き家相談システムの開発
①空き家トリアージ
②生活のトリアージ

簡易な計算を元に二軸から提案書を作成。
高齢者に分かりやすく、
関係者がより使えるシステムを構築。





【R５年度】居住支援法人が取り組む空き家対策DXモデル

（リースバックファンドによるビジネスモデル構築）（株式会社ケア・フレンズ）

CHAPTER4

住まいの終活相談員養成講座（意見交換会）の開催

住まいの終活相談員を養成する目的とは

高齢の不動産所有者が、自ら早期判断・解決できるように支援や援助をする【住まいの終活相談員(仮称)の認定制度を開設し、自宅を相続後の放置空き家にさせないように不動産相談の対策に向けた人材育成が目的。

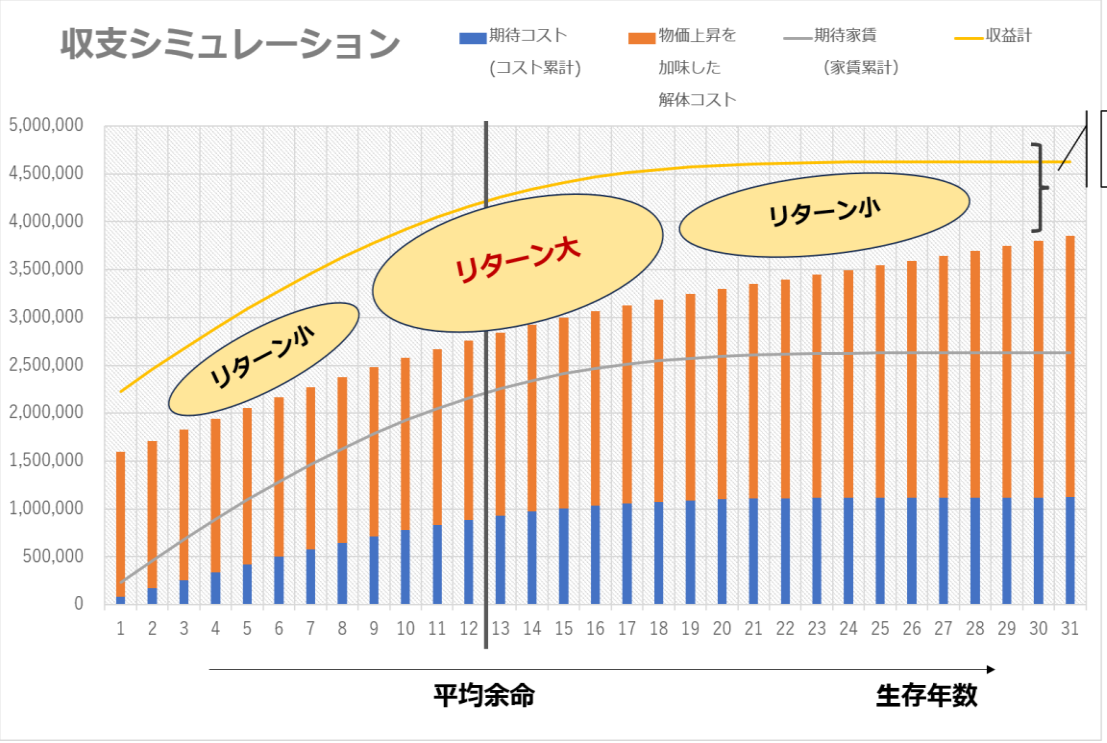
終活関連の事業者に向けて制度の必要性について意見交換会を実施。

CHAPTER5

リースバックファンド運営モデルの構築

【空き家相談システム】×【空き家対策の人材育成】

リースバックの有効性が立証され、その活用方法を適切に説明できる人材が育成されても継続的な事業運営モデルが構築されなければ意味を成さない。
そこで、対象物件をファンド事業者が買い取るモデルの構築を検討し、概念図を作成し、継続的な運営が可能かどうかの検証を行った。



【ファンド運営モデル】

①リースバックシステムによる家賃算出シミュレーション
②リスクを加味した指標
【年齢リスク】
【経済リスク】
【ファンドリスク】
③総合的な指標による利回りの設定（５%～３%）