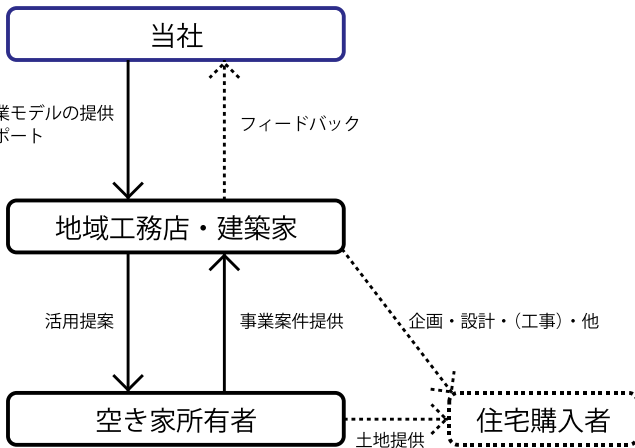
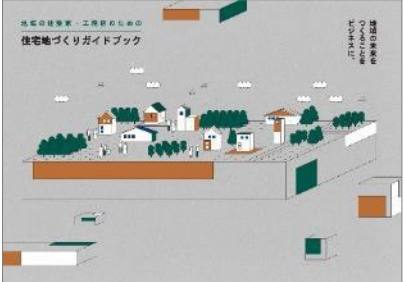
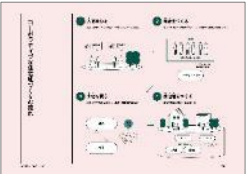


事業概要	空き家対策における新たな収益ポイントを創出する事業モデルを構築することにより、地域で活動する建築家や工務店が自立的・持続的に空き家対策に取り組める環境を実現するとともに、その有効性を広く発信し、普及させる。
事業者情報	
団体名	株式会社スピーク
所在地	東京都新宿区下落合3-14-16
設立時期	2003年
団体HP	www.realtokyoestate.co.jp
活動地域	全国
事業スキーム	凡例 ...実施事業者 ...自治体 ...その他連携先  <pre> graph TD A[当社] -- "・事業モデルの提供 ・サポート" --> B[地域工務店・建築家] B -. "フィードバック" .-> A B -- "活用提案" --> C[空き家所有者] C -- "事業案件提供" --> B C -. "土地提供" .-> D[住宅購入者] D -. "企画・設計・(工事)・他" .-> B </pre>
	事業モデルの構築とガイドブックの制作 地域に密着した活動を行なう工務店や建築家が、空き家除却後の土地を活用した住宅分譲に取り組めるモデルを構築。それにより収益ポイントを創出することで、空き家対策に自立的・持続的に取り組める環境をつくった。またその手法や、空き家・空き地の所有者等に対する訴求ポイント等をまとめたガイドブックを制作。それを広く提供することで、事業モデルを普及できるようにした。    実施のプロセス 事業モデルが空き家対策としての有効性を持つと同時に、実施する事業者の課題解消や収益性の向上にも資するよう、以下のプロセスによって検証等を実施した。 1. 事業モデルの仮説構築・検証 2. 建築家・工務店と、関連事例等の情報収集 3. 建築家・工務店、専門家等との関係構築 4. モデル開発・普及を行う活動体の組成・運営 5. 事業モデルの構築 6. モデル普及のための資料等の制作 7. 情報発信 成果と今後の展開 事業モデルは新たな視点で空き家対策の事業化と地域活性化に取り組めるものとして構築することができた。また構築過程において、それをさらに発展させる手法や、連携体制も見えてきており、今後はそれらも組み合わせた普及に取り組んでいく。

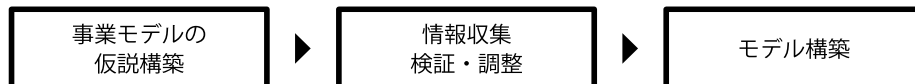
事業モデルの構築

目的

従来の空き家対策では解消が難しい課題に対し、地域に密着した活動を行なう工務店や建築家が主体となり解消に取り組むための事業モデルを構築することで、民間の事業として空き家対策が自立的・持続的に行われる環境をつくること。

手順

以下のような手順によって事業モデルの構築を行った。



課題

・空き家対策や活用における収益性の低さ

空き家を巡る大きな課題のひとつが、空き家対策や活用における収益性の低さである。そのため事業として空き家対策に関わることが難しく、自治体や住民団体、NPOなどが主体となることがほとんどで、民間事業者が自立的、持続的に取り組んでいる事例はまれである。

・立地による制約

不動産市場において人気が高い立地では、不動産事業者が空き家所有者に働きかけ、市場での流通へと誘導することができるが、郊外や地方の住宅地の多くは不動産事業者としても取り引きの収益性が低く、積極的に取り扱うことが難しい場合や、空き家の掘り起こしに経営資源を充てることができない場合が多い。

・事業者の負担

空き家を活用する場合、建物を再生して貸し出すことが考えられるが、事業者にとっては収益性が低く、これだけでは事業として成り立たないことが多い。そこで本事業では空き家除却後の土地に焦点をあて、この利用による事業についてモデル化を行うが、その場合の課題は以下の2つが考えられる。

- 土地を事業者が買い取る場合が多く、宅地建物取引業の免許が必要
- 買い取る際に、資金的な体力が必要
- 分譲や再販を行う場合には、売れ残りリスクが発生する

実現手法

本事業では、工務店や建築家が空き家対策に取り組み、収益を上げる手法として、空き家除却後の土地を活用した住宅分譲を事業モデル化することに取り組んだ。その際に上述の課題を回避し、資金やリスクの負担なく、宅建事業者でなくても取り組める方法として以下を軸とした。

【コーポラティブ手法による宅地分譲】

集合住宅に用いられるコーポラティブ方式を宅地分譲に適用し、組合による土地の取得と住宅建設を事業者がサポートする

【定期借地方式による宅地分譲】

土地を定期借地とすることで、買い取りや宅建業者の免許を必要としない宅地分譲を行う

内容

制作にあたっては、事業者がモデルの内容を把握できるだけでなく、実際に取り組むことをイメージできるよう、以下のような内容を盛り込んだ。

- ・事業に取り組む意義と可能性
- ・手法やフローの解説
- ・メリットとデメリット、注意点
- ・事業者へのインタビュー
- ・事例集

ポイント

工務店や建築家にとって空き家対策や宅地分譲、それに伴う所有者や購入者とのコミュニケーションは未知の領域であることも多い。そうした事業者にとって取り組みに意義や可能性が感じられ、実務的にもイメージが湧くものとするため、以下のような点にポイントをおいた内容とした。

・空き家対策や宅地分譲の経験がない事業者にも分かりやすく

建築家や工務店の中には空き家対策や宅地分譲についての情報に触れたことがない事業者も多いため、初めて取り組む事業者にも分かりやすく、参入のハードルが低くなるような内容や表現とした。

・空き家所有者や、分譲住宅の取得者への説明を想定

空き家所有者に活用を提案するシチュエーションや、分譲住宅地の購入を検討する買い手に対し、事業者が説明を行うことを想定し、事業者自身の理解だけでなく、説明の際のポイントを解説している。

・事業者の目線での事例紹介

事業者が住宅地づくりに可能性や意義を感じられるように、実務者の目線はもちろんのこと、事業の経営者の目線からも、事業に取り組むことのメリット等について事例を通して紹介している。

・地域活性化の可能性を提示

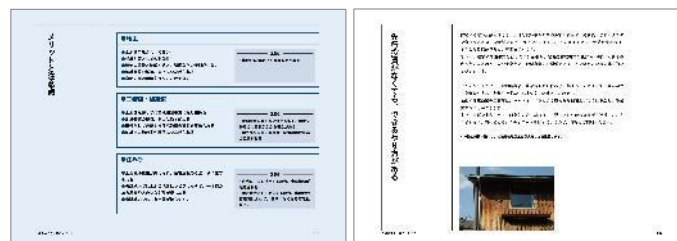
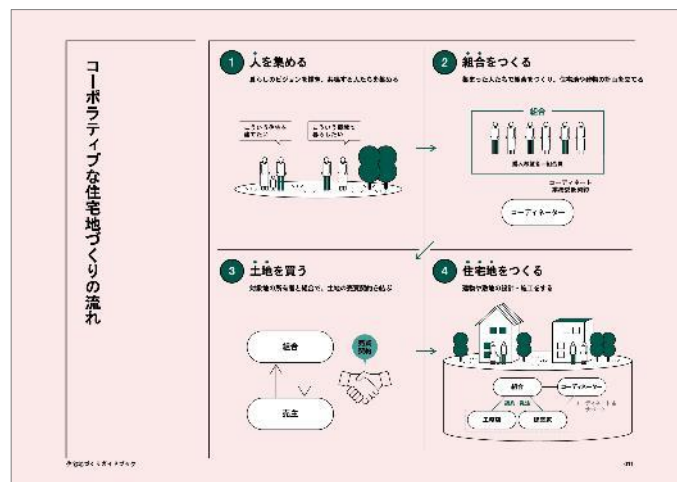
地域に密着して活動する事業者にとって、地域の活性化は事業継続において重要なポイントである。活用や分譲等についてもこの視点から可能性や意義を捉えられるような内容としている。

・デメリットも伝える

空き家の所有者や、住宅の購入者とのコミュニケーションにおいて、メリットだけでなくデメリットも事前に伝達できることは信頼の獲得という点で大きな意味を持つため、デメリットについても事前に把握できる内容とした。

・どんなケースに適しているのかを提示

事業モデルは全ての立地や条件等に最適なものではなく、状況に応じて適・不適があるため、そうした点についても把握できる内容とすることを目指した。



事業モデルや実務上の課題、可能性等の検証

事業モデルの構築にあたり、それが空き家対策や、地域の活性化・課題解決、事業者の収益性などの面でどのような意義や可能性を持つか、あるいは課題や注意点、事前に確認すべき情報などがないかについて、以下のような項目を中心に確認・検証を行った。なお検証作業については「実施のプロセス」(p1)に挙げた中で、主に1、2、4の各プロセスの中で実施した。

- 1. 事業モデルの仮説構築・検証、 ■ 2. 建築家・工務店と、関連事例等の情報収集、 ■ 4. モデル開発・普及を行う活動体の組成・運営

空き家対策に対する有効性

- ・収益事業として継続的に取り組める事業者が生まれること ■ ■
- ・戸建て住宅団地など、事業者が関わりにくい地域への対応 ■
- ・地域での連続的な空き家解消 ■
- ・空き家除却後の税の課題に対応できる ■
- ・建物の長期的な価値の保持等による将来的な空き家化の減少 ■

地域課題解決に対する有効性

- ・新規居住者の呼び込み効果 ■ ■
- ・情報発信による当該地域に対する認知の向上 ■
- ・世代の多様性の回復への貢献 ■
- ・スプロールの抑制、コンパクトシティ化への貢献 ■
- ・地域事業者の活性化による地域内での経済循環 ■ ■
- ・地域活性化に取り組む事業者の獲得 ■
- ・人口減少を逆手に取った地域の価値づくり ■ ■

購入者に対する訴求ポイント

- ・コモンスペースの豊かさ ■ ■
- ・長期的なスタンスで頼れる事業者による分譲 ■
- ・長期的な価値の保持や維持管理による建物の資産性の持続 ■

(コーポラティブモデル)

- ・余計なコストの抑制 ■ ■
- ・コストの透明性 ■ ■ ■
- ・質の高い空間づくり ■
- ・住宅地内での近隣トラブルの回避 ■

(定期借地モデル)

- ・土地を所有する場合に対する優位性 ■ ■
- ・土地の所有についての社会的な意識の変化 ■ ■ ■

事業者の課題との対応

- ・建設費上昇による顧客の低価格化指向 ■ ■
- ・人口減少と経済成長の停滞による将来的な事業領域の縮小 ■ ■
(工務店)
- ・新規住宅着工の減少による業態転換 ■ ■
- ・地域の活力低下による事業性の悪化 ■
- ・低価格で低品質なリフォーム事業者との市場競争 ■
(建築家)
- ・継続的な案件獲得の困難さ ■
- ・資金的な体力の低さ ■ ■
- ・PRや差別化による案件獲得の困難さ ■

事業者にとっての有効性

- ・宅建業の免許が不要であること ■ ■ ■
- ・売れ残りリスクの負担がないこと ■ ■
- ・資金の負担が不要であること ■ ■
- ・地域での関係性の活用と拡大 ■
- ・連鎖的な事業機会の発生 ■
- ・分譲後の建物の売却や建て替えでの事業機会の発生 ■
- ・新規顧客の獲得 ■

業務上で必要な情報や課題

- ・住宅ローンの利用とその条件 ■
- ・宅建業法等との整合性 ■
- ・実施のフロー、留意点 ■ ■
- ・空き家の所有者や、住宅の購入者とのコミュニケーション ■ ■
- ・税制上の優位点 ■ ■
- ・コーディネーター(コーポラティブ)の業務内容 ■ ■

情報発信

構築した事業モデルを広く伝え、各地域で活動する工務店や建築家が、モデルを活用した空き家除却後の土地での住宅分譲に取り組めるようにするため、情報発信を実施。ガイドブックについては冊子での提供と、データでの提供を行えるように制作を進めた。特に建築家向けの情報発信では、本事業を進める中で関係を構築した「kurosawa kawara-ten」との協働により、建築家を対象とした説明会イベントを開催。空き家活用の事業化について実践に基づいた情報を提供するとともに事業モデルについて伝える場をつくった。

【実施内容】

- ・ウェブサイト「東京R不動産」での発信
- ・プレスリリース
- ・建築家向けイベントを活用した周知
- ・SNS等での発信



今後の展開

来年度以降の取り組みとしては、ガイドブックを活用した事業モデルについての周知を中心に展開していく。工務店向けの周知については、本事業で立ち上げた工務店の会議体を核とした、全国各地の工務店への情報提供を予定している。その他に協議会等の業界団体を通じた発信も行っていく。建築家向けについては、工務店の場合のような事業者間の情報交換チャンネルやネットワークが少ないため、前述のkurosawa kawara-tenとの連携のような具体的なプロジェクトも活用しながら情報発信を行うことを想定しているが、加えて業界団体を通じた発信も行っていく。こうした活動を通じ、具体的な事業実施を開始する事業者を募り、そのサポートを行っていくことへと、本事業をシフトしていく。一方でkurosawa kawara-tenとの協働からは、郊外の戸建て住宅団地への新しいアプローチ手法も見えてきており、これもモデル化について検討を進めていく。

