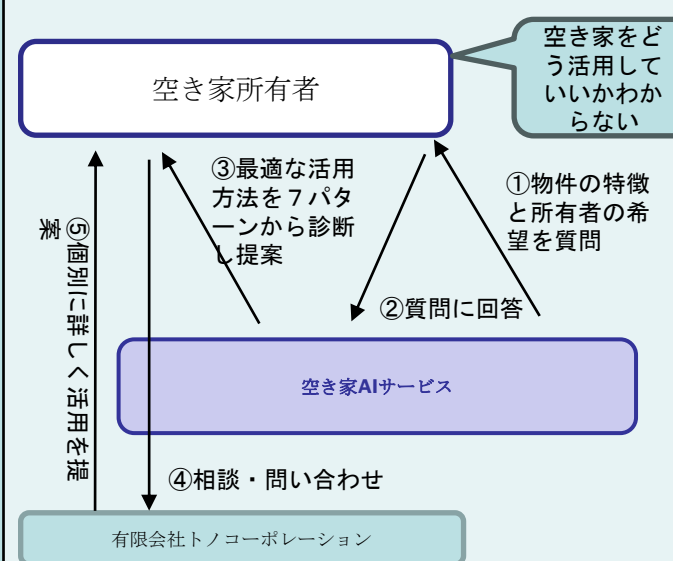


事業概要	空き家の活用方法がわからない所有者に活用パターンをイメージしてもらい、活用へ踏み出してもらうため、WEBのAI診断サービスを展開。質問事項に回答するだけで、適切な空き家活用のパターンを「空き家の進路相談室」に相談してもらう感覚でジョブタイプに例えてわかりやすく提案。弊社が過去に実施してきた事例も紹介する。
------	---

事業者情報	
団体名	有限会社トノコーポレーション
所在地	千葉県松戸市稔台1-21-1あかぎハイツ112
設立時期	1984年11月5日
団体HP	https://omusubi.estate/
活動地域	千葉県松戸市・東京都世田谷区・隣接地域
事業スキーム	凡例 空き家所有者 実施事業者 空き家AIサービス  図は、空き家所有者（白枠）と空き家AIサービス（紫枠）のやり取りを示しています。① 物件の特徴と所有者の希望を質問（所有者からサービスへ）。② 質問に回答（サービスから所有者へ）。③ 最適な活用方法を7パターンから診断し提案（サービスから所有者へ）。④ 相談・問い合わせ（所有者からサービスへ）。⑤ 個別に詳しく活用を提案（サービスから所有者へ）。所有者の発言：「空き家をどう活用していいかわからない」。 ①②物件の特徴と所有者の希望にまつわる質問に答えることで物件の状態と希望を自覚し、③空き家活用の方を提示することで活用イメージが具体化する。④具体的に相談したい場合はWEBから簡単に相談依頼でき、⑤個別に詳しく活用を提案。

取組内容及び成果
1 一般的な空き家相談の体系化 空き家の適した活用方法を提案するために必要な質問項目を「物件の状況」と「所有者の希望」に整理し、空き家の活用方法を7パターンにタイプ分け。AIの判断基礎となるよう、各質問の回答事例を数パターン作成し、回答によってどの活用方法が最適か提案するシミュレーションを実施。
2 空き家カルテの制作 弊社が取り組んできた空き家活用事例を写真・テキストを用いて編集。具体的な活用事例を利用者のインタビューを元にした活用事例コンテンツを作成。
3 個別所有者の空き家活用提案書作成の自動化 個別に具体的な相談に対して担当者が直接企画提案を実施するために、企画パターン、工事費用概算、事業シミュレーション、収支計画の作成を自動化。
4 自動AIプログラムの開発 上記1～3を踏まえ、AIが自動で最適な活用パターンを提案するプログラムを作成。
5 WEBサイトの制作 上記1～4を踏まえたAIシステムを実装したWEBサイト「あきやもしもし」を作成。空き家活用をイメージしやすいように空き家の進路を相談する「電話相談室」の想定で、AIに馴染みのない50代、60代の所有者にも馴染みやすく作成。診断結果は空き家の「ジョブタイプ」として7パターンの活用方法と結びつけて提案。パターン別に空き家カルテの事例紹介も入れ込み、イメージしやすくした。詳しく相談したい方には4タイプから相談の方法を選ぶようにし、相談のハードルを下げた。
6 空き家AIサービスのプロモーション DMを作成し、空き家所有者へ発送。

提案1	仲介売却	回答者の所有する不動産を売るために、回答者と不動産会社が媒介契約を結び、買主を探す。ローンが売却価格よりも多く残っている場合は売却よりも買賃が適する。回答者の希望する売却価格が相場に適さない場合は、解決までに時間を要する。受着のある場合は売却よりも買賃が適する。
提案2	買取	回答者の所有する不動産を不動産会社が買い取る。解決スピードが早い。荷物の引き取りが可能なため荷物が多い場合に適している。受着がある場合は売却よりも買賃が適する。
提案3	ゼロ円リノベ	回答者の所有する不動産を不動産会社が借り受け、転貸し管理する。外装、インフラ設備の故障であっても回答者が負担する工事費は不要。初期費用は全て不動産会社が負担するため、改装予算がほとんどない、全くない人に適している。収益より活用性を望む場合に適する。収益性は、0円リノベ<サブリース賃貸<DIY賃貸<一般賃貸
提案4	サブリースDIY	回答者の所有する不動産を不動産会社が借り受け、転貸し管理する。外装、インフラ設備の故障工事費は回答者が負担する。内装は入居者がDIYするため回答者は内装費の負担は不要。改装予算が必要なら確保できる場合に適している。収益より活用性を望む場合に適する。収益性は、0円リノベ<サブリース賃貸<DIY賃貸<一般賃貸
提案5	DIY賃貸	回答者の所有する不動産の管理、入居者募集を不動産会社に委託する。外装、インフラ設備の故障工事費は回答者が負担する。内装は入居者がDIYするため回答者は内装費の負担は不要。改装予算が必要なら確保できる場合に適している。収益より活用性を望む場合に適する。収益性は、0円リノベ<サブリース賃貸<DIY賃貸<一般賃貸
提案6	一般賃貸	回答者の所有する不動産の管理、入居者募集を不動産会社に委託する。外装、インフラ設備故障工事費、内装費は回答者が負担する。改装予算が十分確保できる場合に適している。収益を上げた場合に向いている。収益性は、0円リノベ<サブリース賃貸<DIY賃貸<一般賃貸
提案7	企画提案	不動産会社が回答者の希望や予算を聞き企画提案する。回答者の希望が提案1〜6に当てはまらなない場合、希望が多面的、矛盾している場合。物件規模が大きく、収益性が高く、改装予算が十分にある場合。

2 空き家カルテの制作

弊社が取り組んできた空き家活用事例を写真・テキストを用いて編集。具体的な活用事例を利用者のインタビューを元にした活用事例コンテンツやプロジェクト概要をまとめた記事を作成。

例1) 仲介売買をした空き家カルテ



例2) DIY賃貸をした空き家カルテ



3 個別所有者の空き家活用提案書作成の自動化

個別に具体的相談に対して担当者が直接企画提案を実施するために、企画パターン、工事費用概算、事業シミュレーション、収支計画の作成を自動化。

例) 賃貸を希望するオーナー様への提案

活用方法の3タイプ

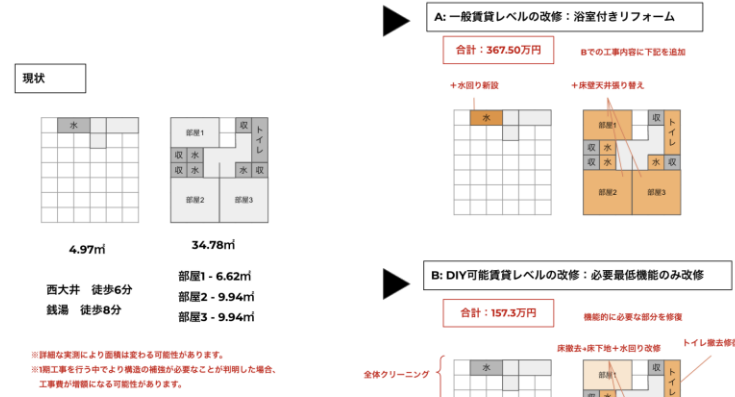
活用方法は大きく分けて下記の3つの方法があります。



賃貸メニューまとめ

賃貸メニュー	賃貸の形式	契約形態	初期費用	運用時の収支	空室リスク	賃料収入 初期費用額 運用リスク
A.一般管理	一般賃貸	仲介契約	一般賃貸レベルで 改修工事 (オーナー様負担)	収入：一般賃料 費用：管理費(賃料×5%) 仲介手数料(1ヶ月)+AD2ヶ月	あり	高い
B.DIY賃貸管理	DIY賃貸	仲介契約	DIY賃貸レベルで 改修工事 (オーナー様負担)	収入：DIY賃料(一般の40-80%) 費用：管理費(賃料×8%) 仲介手数料(1ヶ月)+AD2ヶ月	あり	高い
C.DIY賃貸管理 サブリース	DIY賃貸	サブリース 契約	DIY賃貸レベルで 改修工事 (オーナー様負担)	DIY賃料収入の 実質手取50%相当の賃料収入	なし	低い

工事内容整理



賃料シミュレーション

	A 一般賃貸	B DIY賃貸	C DIY賃貸サブリース	D 100円リノベ
初期費用	工事費 -¥3,675,000	工事費 -¥1,573,000	工事費 -¥1,430,000	¥0
収入	賃料 ¥90,000 礼金 ¥90,000	賃料 ¥40,000 礼金 ¥40,000	賃料 ¥22,000 礼金 ¥22,000	固定資産税額
支出	管理委託費 ¥4,500 広告費 ¥180,000	管理委託費 ¥3,200 広告費 ¥0	管理委託費 ¥0 広告費 ¥0	¥0
表面回収期間	3.40年	3.28年	5.42年	
7 年間シミュレーション	入居率 85 % 年間収支 (賃料: 管理手数料) ¥6,104,700 特別費収支 (礼金: 工事費: 広告費) -¥3,765,000 累計収支合計 ¥2,339,700 実質月額手取り相当額 ¥27,854	入居率 85 % 年間収支 (賃料: 管理手数料) ¥2,627,520 特別費収支 (礼金: 工事費: 広告費) -¥1,613,000 累計収支合計 ¥1,014,520 実質月額手取り相当額 ¥12,078	入居率 75 % 年間収支 (賃料: 管理手数料) ¥2,318,400 特別費収支 (礼金: 工事費: 広告費) -¥1,613,000 累計収支合計 ¥705,400 実質月額手取り相当額 ¥8,398	入居率 65 % 年間収支 (賃料: 管理手数料) ¥2,009,280 特別費収支 (礼金: 工事費: 広告費) -¥1,848,000 累計収支合計 ¥161,280 実質月額手取り相当額 ¥1,038

omusubiさんのおうちは…

想いのボタンを繋ぐ！

駅伝ランナータイプ

マッチング度 **80%**

大切にしてきたおうちへの
想いを次の人へ繋ぎたい

そんなあなたのおうちにぴったりの活用方法は
【仲介売買】です。

おうちを売りたいけれど希望の条件で買ってく
れる人があるかな？買い替えを考えているけど
ちょうどいい時期で買い手が見つかるかな？な
ど、お家の売却には不安がつきものです。

そんな不安やご希望をじっくりと伺いながら、
次の買主様を探すお手伝いを致します。

売主様の思いのたすきを受けとって、繋いでい
きます。

駅伝ランナータイプに適した活用方法

仲介売買

自宅をご売却され、買われた方が自分でリフォームをさ
れ、元々おうちが持っているポテンシャルを最大限に受け
継ぎながら、住み心地のよさを追求したお家へと大邸に替
えています。そんなおうちのストーリーはこれから

noteで詳しく見る



こんなタイプの可能性も

自由自在に変身！
アクタータイプ
生まれ変わるように大変身

マッチング度 **40%**

素材を素敵に活かして！
おしゃれ古着屋さんタイプ
チャレンジ精神とセンスに自信あり

マッチング度 **20%**

イベントに参加



物件見学ツアーに参加



個別相談してみる



資料請求



【評価と課題】

- ▷評価
- ・空き家の活用パターンの体系化ができた
 - ・AIの基礎データを整理することで、空き家活用要件の言語化ができた
 - ・空き家活用の相談者の心理状況を考慮し、なるべくハードルの低いサイトを心がけた
- ▷課題
- ・ユーザーの利用数が多いとないため、継続的な改善の必要性が予想される。
 - ・キャラクター診断など、こちらがわかりやすい、ハードルを下げたつもりなのが、わかりづらさにつながっていないかは今後要検討
- ▷今後の展開
- ・さらなるユーザーテストを実施し、サイト側の意図とユーザーの反応を検討
 - ・あわせて効果的なプロモーションを継続していく。
 - ・サービスのパターンが固まってきた場合、全国の空き家活用事業者（家守やまちづくり会社を想定）と連携・情報共有し各地の空き家を有効に活用できることを目指す。

* 今後「あきやむくん」のキャラクターを作成し、イラストを追加予定