

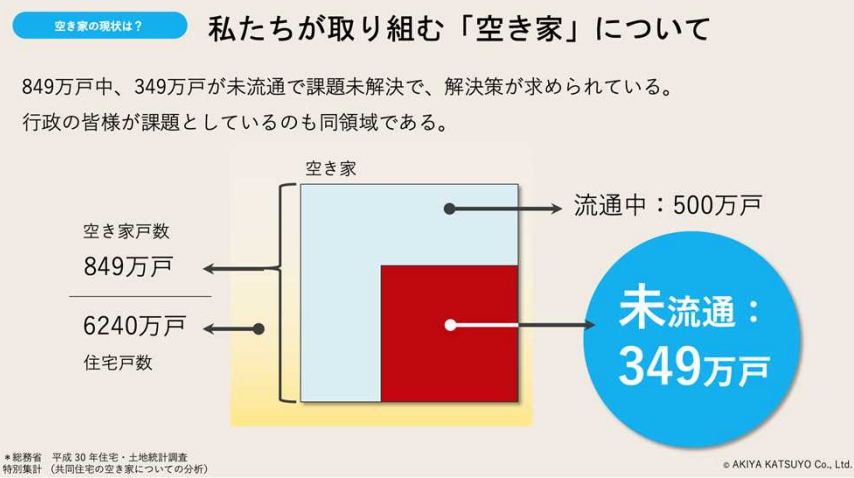
取組概要

<課題認識と事業目的>

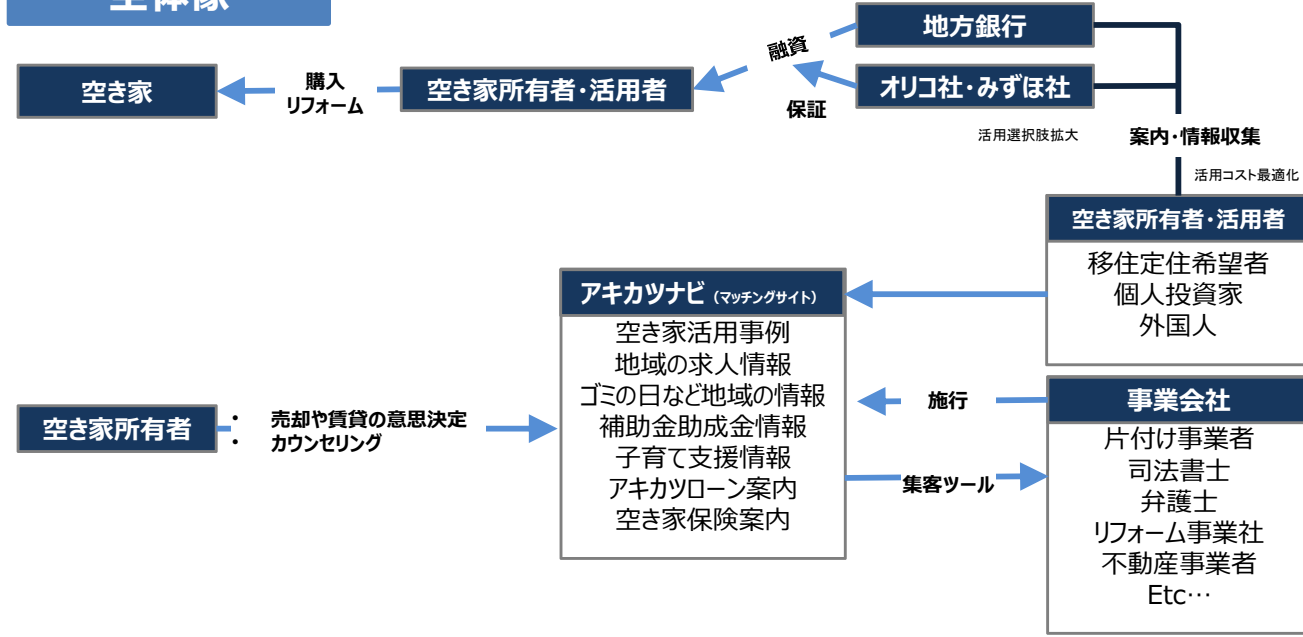
日本では空き家問題が深刻化しており、国土交通省の報告によると、約849万戸の住宅が空き家となっているとされています。高齢化や地方の人口減少が原因です。当事業は、未利用である349万戸にアプローチしてリフォームや適切な管理に繋げることを目的としています。

<事業の概要>

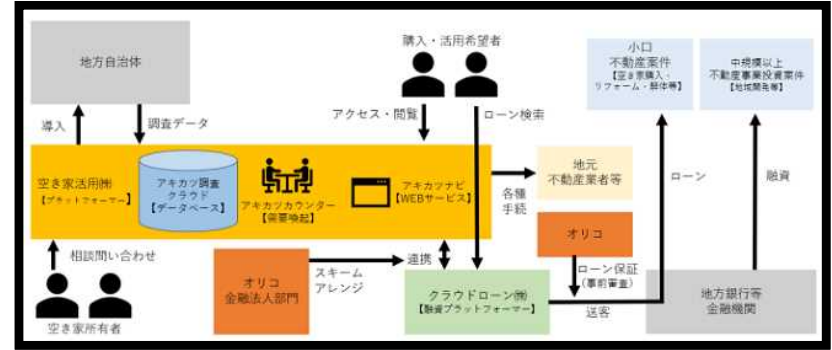
これまで、担保価値のなかった空き家に保証会社の保証を付けることで、金融機関（地方銀行等）からの借入を可能にする「アキカツローン」を提供します。また、空き家の活用を促進するために、所有者と活用者、事業者や自治体をマッチングするためのサービスサイト「アキカツナビ」を開設します。これにより、所有者の移転等による利活用を推進し、空き家問題解消を実現することを目指します。



全体像



運用フロー図

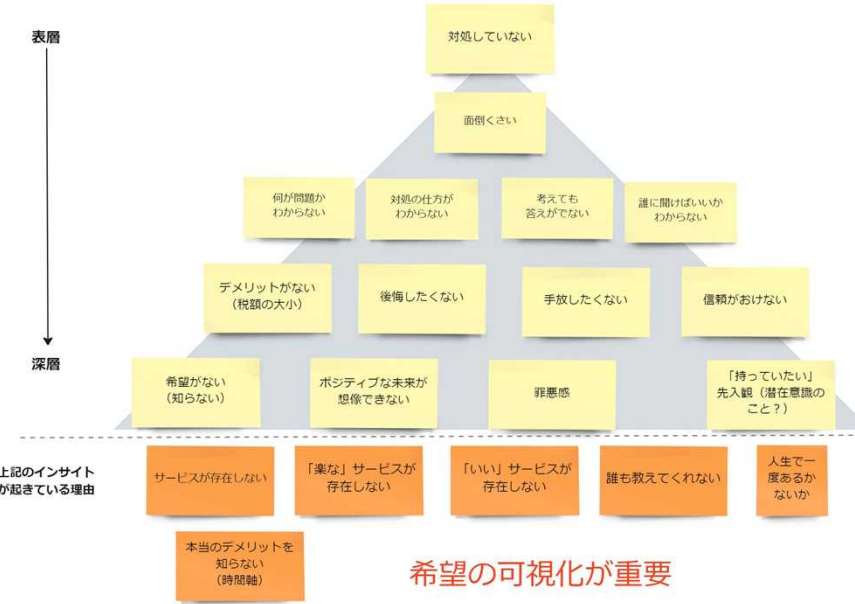


取組の詳細①

<現状の課題認識>

- 課題：空き家の問題は所有者の心の問題である（意思決定・情報不足）
- 所有者のカスタマリサーチを行い（約250名）、それぞれの意見を表層意見と真相意見に分類することで、所有者のインサイトが起きている理由が浮かび上がりました。具体的には、以下のような点です。
 - ・適切なサービスが存在しないため、所有者に適した支援が得られない。
 - ・アドバイスを取得際に利益相反が生じるため、適切なアドバイスが得られない。
例：不動産事業者のアドバイスが売買か賃貸に誘導してしまう。
 - ・空き家に関する経験がなく、解決策を見つけることが難しい。
 - ・空き家のデメリットを知るためには、実際に経験する必要がある。
 - これらの課題に対し、所有者の希望を可視化する必要があると認識しました。
 - また、空き家業界全体の整理を行い、「空き家活用にかかわる取引コストを下げる（面倒くささを解消する）」事が重要だと認識しました。
 - ・空き家所有者の課題
相談先が不明であり、経験不足のため、解決策を見つけることが難しい。
 - ・空き家活用者の課題
空き家の提供者がいないため、活用することができない。
 - ・融資金融機関等の課題
空き家（建物）自体に担保価値がないため、融資の対象とならない。

所有者のカスタマリサーチ



<課題を踏まえた事業の目的>

- ・空き家所有者に対して
アキカツナビでサポートし、アキカツローンによる活用に向けた準備支援（リフォームなど）
 - ・空き家活用者に対して
アキカツナビでマッチングし、アキカツローンによる購入・リフォーム費用調達を促進
 - ・融資金融機関などに対して
空き家関連への新規融資を実行
- アキカツナビでは、「所有者の希望を可視化する」ことや、「空き家活用にかかわる取引コストを下げる」ことで、空き家活用促進を目的としています。
- ただし、マッチングができて、所有者や活用者が予算を持っていない場合は実現できません。そのため、アキカツローンを活用することで、理想的な空き家活用に近づけることができます。

空き家業界全体の整理（Idea Question使用）



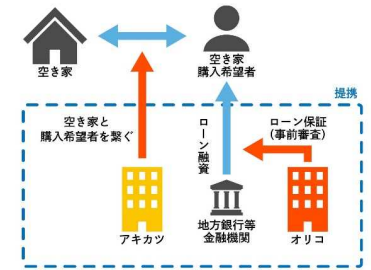
Q.4 クライアント・カスタマーが抱えている課題・不都合・不便さは？

- ① 相談する人がいない、決められない、面倒くさい。
- ② ①(1) モノがない、探し方がない、わからない、少ない、活用のメリットがわからない、使い方がわからない、対処の仕方がうまくいかない。
- ②(2) モノがない、探し方がない、●●という理由で欲しいと思っているが、実現したいことまでリードタイム（リミット）がある。

取組の詳細②

	アキカツローン	アキカツナビ
構築する 評価モデル・分析モデル や 開発する 融資商品等 の仕様	<p>アキカツローンは、地方銀行や信用金庫が、以前は担保評価がつかずに融資できなかった空き家案件に融資可能にする商品です。</p> <p>(株)オリエンコーポレーション((株)みずほFG)が持つ無担保ローンの審査仕組みを通じて、アキカツローンを利用したい人の審査を行います。</p> <p>当社は、審査に必要な情報提供や手続きのサポートを提供します。</p> <p>(株)オリエンコーポレーション((株)みずほFG)は、結果に基づいて、地方銀行や信用金庫が融資できるように、アキカツローンを利用したい人のローンを保証します。</p>	<p>アキカツナビは、空き家所有者からの相談を受け付け、活用情報を提供します。具体的には、片付け業者やリフォーム業者などの（出口事業者）紹介を行ったり、売却や賃貸の意思決定を支援し、空き家活ユーザーとマッチングさせます。</p> <p>また、空き家活ユーザーには移住定住に必要な情報提供や物件のマッチングを行い、出口事業者には所有者・活ユーザーの紹介を行います。</p>
対象市場	空き家所有者・空き家活ユーザー	
市場ニーズ	<p>総務省が調査する「住宅・土地統計調査」によると、2020年の空き家の取得者のうち、借入による取得者は約55.5%でした。所有者が家族や親族から贈与を受けたケースが約29.5%、現金での購入が約14.5%であり、残り15%は自己資金などであると推測されます。購入希望者のうち70.5%はアキカツローンの市場があると考えられます。</p> <p>また、同調査によると、2020年の住宅のリフォームに借入を利用した世帯の割合は約14.9%でした。現金や貯蓄、クレジットカード、ローン以外の方法で支払った世帯が約75.4%を占め、無償で改修した世帯が約9.7%でした。当社の結論として、土地の担保があるため、比較的借入が容易である購入においては借入の比率が高く、建物に対する担保評価が低いため、リフォームにおいては借入の比率が低いと仮定します。したがって、リフォームにおいても購入と同じ率で借入市場ニーズがあると判断します。</p>	<p>当社は、京都府綾部市での活動を通じて、同市には1000件以上の空き家があると推定しています。しかし、空き家バンク（2023年4月21日現在59件掲載）などに登録されている空き家は80件にも満たず、売却や賃貸を希望する所有者もほとんどいませんでした。一方、移住定住に力を入れる同市には毎年150世帯以上の移住希望者があり、供給が追いついていない状況です。つまり、空き家を活用したいというニーズは非常に高いが、供給が足りていないということです。当社は、アキカツナビを通じて所有者の背中を押し、利用可能な空き家を掘り起こすことを推進しています。</p>

アキカツローンの仕様



アキカツナビの仕様

取組の詳細③

<先進性（※体制整備及び周知に係る事業は対象外）>

【アキカツローン】

従来、空き家には担保価値がつきにくいいため、購入・改修費用のローンを組むことが困難でした。しかし、(株)オリントコーポレーション(株)みずほFGが債務者の保証をすることで、購入回収費のローンを組むことが可能になります。空き家に担保価値がつかなくても、個人の収入や資産を元に保証することで、これまで融資が下りなかった購入や改修に融資を付けることができます。ローンの実行は地方銀行が担当し、借入上限額を約1000万円と見込んでいます。



また、ローン活用者には当社アキカツナビサイトで、施工業者(もしくは自治体)とのマッチングを行うことで、的確な活用促進を促します。

アキカツナビサイト利用者には、活用希望を実現するための資金計画として、ローンを推奨します。

このように、金融機関、活用者、行政を利益相反なく円滑にマッチングする金融商品により、先進的な立場を確立しています。

【アキカツナビ】

全国的には、行政が提供する空き家バンクが存在していますが、「平成30年住宅・土地統計調査」によれば、日本全国の市町村で平均的な登録件数は約130件でした。全国の空き家件数は8,466,000件であり、約1,700の自治体で割ると4,980件となり、掲載件数が圧倒的に少ないことが分かります。

当社は、所有者の意思決定がないために掲載件数が少ないと考えております。

所有者は、「本家だから」「親は入院していて住んでいないが家を処分するわけには」「親族の話し合いが面倒」「残置物がいっぱいで使いようがない」「物置として利用している」「どこに相談して良いか分からない」という理由で悩んでいます。

当社のアキカツナビは、所有者の悩みを解決するために伴走し、所有者の背中を押し、意思決定を促します。

これにより、既存にある空き家バンクなどの空き家を掲載するサービスには掲載されていなかった、潜在的な空き家を掘り起こし、掲載流通サービスを提供いたします。

<実現可能性>

【アキカツローン】

- ・提携内容について (株)オリントコーポレーションと業務資本提携締結手続き中(2023年4月18日現在)

- ・金融機関実務におけるパフォーマンス分析について (株)オリントコーポレーション(株)みずほFGが有する審査ノウハウを活かします。そして、当社の空き家利活用に関する見識ノウハウと組み合わせることで、より実現可能性を高めた審査を行います。このようにすることで、従来の金融機関が対応しきれなかった物件にも融資が可能となり、地方銀行や信用金庫にとっても新たなビジネスチャンスが生まれます。現在は商品化されていない段階ですが、プレス発表後、数十件のアキカツローン希望者からの問い合わせがあり、数件の地方銀行との打ち合わせも行われています。



プレス発表 https://www.nikkei.com/article/DGXZRSP651835_X20C23A3000000/ https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000063_000057167.html **別添 1**

【アキカツナビ】

マッチングサービス成功の課題は登録者数です。

当社では、1年間で3万人の登録者を獲得した独自のYouTubeメディアや、各種メディア取材を通じて知名度を上げています。

リリース時には、これらを利用して利用者への認知度を高め、登録者数を増やすことを目指します。



取組の詳細④

＜訴求性＞

- ・空き家の購入希望者は年々増えていますが、経年した空き家には住宅ローン等が適用困難という問題があります。そのため、現金での購入となることが多く、資金の課題から購入を断念する希望者が少なくありません。このような状況に対し、マッチングサイトを活用して母集団を形成し、空き家所有者・活用者に対して、空き家利用促進のハードルである経済的支援（アキカツローン）の活用を促します。これまで、経済的なハードルにより諦めていた所有者・活用者にとって、魅力的な取り組みとなります。
- ・個人を保証する仕組みを作ることで、あらゆる金融機関（地方銀行・信用金庫）への転用が可能となります。
- ・当社及び（株）オリエンコーポレーション（（株）みずほFG）が金融機関へ訴求し、当社のサービスサイト・メディア等を通じて空き家購入・活用希望者に資金調達方法としてアキカツローンの利用を促進します。また、全国の不動産事業者やリフォーム事業者等に対しても訴求・利用促進を促します。
- ・以下は、サービス対象別の訴求性です。
 - 金融機関（地方銀行・信用金庫）への訴求
空き家購入・改修が融資の対象となり、新たな融資案件として収益が見込めます。
 - 空き家購入・活用希望者・所有者への訴求
自己資本でしか空き家購入・改修ができない場合、購入・改修を諦めるしかありませんでした。しかし、アキカツローンを利用することで購入・改修が可能となります。個人投資家的な収益物件としての活用の可能性も高まります。（民泊や貸別荘などで収益を上げることができます）
 - その他、全国の不動産事業者やリフォーム事業者等への訴求
資金不足で改修や片付け等、利活用準備ができなかった空き家にアキカツローンを適用することで、利活用準備の業務が発生します。事業者にとって新規案件が増えることに繋がり、その案件をアキカツナビを通じて得ることができます。

＜普及可能性＞

当社のサービスサイト、メディア（YouTube、ランディングページ）などで広く周知・普及させます。空き家活用セミナーでは、空き家を購入・活用する人々に周知・普及を促進します。また、マスメディア（新聞、ラジオ、テレビ番組からの取材など）などでも周知・普及を図ります。さらに、各地方銀行や信用金庫と事業連携をし、アキカツローンを推進していきます。また、全国の不動産事業者やリフォーム事業者などの顧客にも、アキカツローンが有効であるため、事業者から顧客にアキカツローンを勧めていただきます。