

取組概要

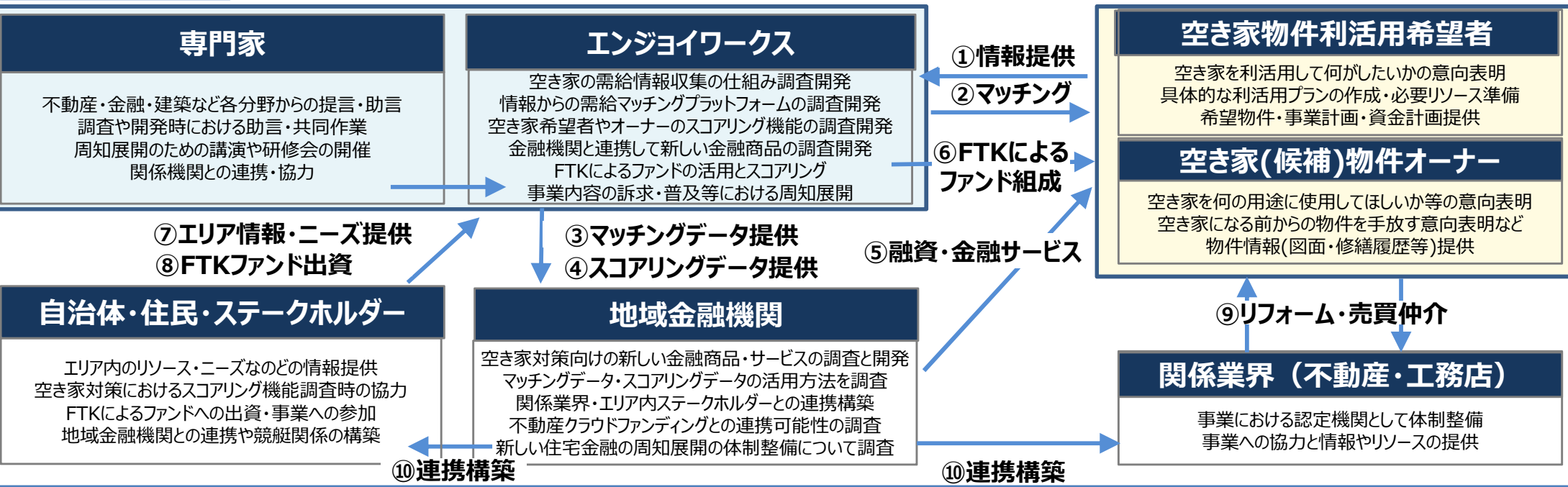
<課題認識と事業目的>

社会課題である空き家への対応として、利活用可能な物件であってもスムーズに流通が進まないことを課題として認識。原因として①「所有者」と「活用希望者」との需給ミスマッチ状態があること②利活用する場合のバリエーションとして住居以外へのコンバージョン時に対応する金融商品や金融支援が少ないこと③空き家の利活用において融資を受ける場合、金融機関による評価基準や担保条件等で壁があること等があげられる。この事業は、利活用可能な物件であって、住宅兼店舗や住宅から事業用物件へのコンバージョンなどで、空き家が流通促進されるための効果的な仕組みを調査検討し、事業の構築とともに、金融商品として開発することを目的とする。

<事業の概要>

①一定地域内の空き家流通のニーズ（人・物件・事業）の把握と情報ストックの仕組みを検討し、需給のニーズをマッチングさせるプラットフォームの開発と事業の構築②中古物件・融資対象者・事業内容等に対するスコアリング等の融資判断時に機能する評価基準を調査開発③不動産特定共同事業（以下「FTK」）によるファンドによる資金調達と出資者の事業へ参加・共感スコアリングとの連携調査④上記のマッチングプラットフォーム・スコアリングシステム・新しい住宅金融スキームを周知展開できる体制を調査する。

全体像



## 取組の詳細①

## ＜現状の課題認識＞

社会課題である空き家への現状の対応として、①安全衛生面でのリスクから解体除却する②何らかの活用を目指して空き家バンク等に情報集積をする③空き家を所有者が放置する④利活用が十分可能で市場で流通させるなどがある。

①②についてはこれまで多数の対策がなされてきた。しかし③④においては、個人事情もありつつ不動産事業者および金融業者において積極的な対応があったとは言えない。③においては法的対応があるものの十分な成果が得られていない。結果として空き家問題は拡大し、コミュニティの衰退・社会的価値の損失拡大が続いている。

個人は情報の発信受信が足りず、空き家になることを防ぐ未然の策もほぼ取られることなく、空き家となっても打つ手がないケースが多い。不動産事業者は既存の商取引の枠組みで流通を図るも、積極的な利活用を提案することは少なく、また需給ニーズの積極的なマッチングまではできておらず、流通は停滞している。仮に流通する場合でも、最後のお金の部分で壁にぶつかり、住宅ローン・リフォームローン・事業用ローンと別れた金融商品の中で、消費者（空き家オーナー、空き家活用希望者）側のニーズを反映した商品・サービスが不足している。金融機関としても、新築物件のように担保が確保しやすいわけではなく、そこに個人ローン分野と事業ローン分野が混在することで、積極的な金融商品の販売展開には至っていない。

人口減少時代において上記の課題状況下で空き家増加を防ぐことは難しい。住居を住居のまま流通させるのは、人口減少時には供給過多にあり、今般の事業目的にある新しい価値評価モデルと金融スキームを検討する意義があると考えられる。

## ＜課題を踏まえた事業の目的＞

空き家を優良な資源として活用する為に、現状空き家なのはもちろんだが、空き家になる前から需給ニーズをマッチングさせ、住居を活かしたコンバージョンを検討しつつ、事業に多くのひとが参加できるFTKによるファンドを活用しながら、これらを価値評価できるスコアリングを加味し、既存のスキームを脱した金融商品や金融スキームがあれば、流通が促進されて空き家増加の対策に寄与すると考える。

この事業は、利活用可能な物件であって、住宅兼店舗や住宅から事業用物件へのコンバージョンなどで、空き家が流通促進されるための効果的な仕組みを調査検討し、金融商品として開発することを目的とする。この前提となる考え方は、人口減少社会において不動産は供給過多であり、需要側の多様なニーズに応えていくことが需給均衡に近づき、課題解決に有効であろうとの考えに基づく。

エリア内で空き家の情報ならびに近い将来空き家になる物件の情報を集約し、一方でエリア内への移住や事業開始したい需要も集約し、タイミングよく需給マッチングを行うことで、まずは空き家増加の抑制につなげるプラットフォームを調査開発する。既存の空き家バンクは住宅以外のニーズとマッチングできておらず、連携方法も模索する。

続いて、移住や事業立ち上げなどにおいて、既存の金融商品における評価基準に加味して、例としてその移住理由や事業内容やエリア内でのその事業価値や物件自体の重要度などの背景をスコアリングするなど新たな評価を付加し、金融機関へのアシスト機能を調査開発する。このスコアリングには、FTKによるファンドを活用した資金調達や出資者の参加・共感などを加味していくことを検討し、既存の住宅ローン・リフォームローン・事業ローンなどに対して評価基準新規付加することで新たな金融商品の開発につなげていく。

最終的に、マッチング体制整備・スコアリング機能開発・新たな金融商品・サービスの調査開発・新たな住宅金融スキーム調査をふまえ、需給ニーズに応えるための消費者ならびに同業関係事業者への周知展開を図れるふさわしい体制の整備を調査する。

取組の詳細②

|  | 実施予定事業                                       | 調査開発するモデル・システム<br>スキーム・商品等の仕様   | 実施主体                                      | 実施時期                    | 予定<br>エリア                           |
|--|--|---|---|-------------------------|-------------------------------------|
| 構築する<br>評価モデル・分析モデル<br>や<br>開発する<br>融資商品等<br>の仕様 | 需給情報のストックとマッチング<br>機能のモデル調査・開発と、モデル<br>事業の構築 | 空き家所有者と利活用希望者の需給情報の効果的なマッ<br>チング、およびFTKIによるファンド活用が行えるプラット<br>フォームの構築・開発。これらを活用したモデル事業の構築  | エンジョイワークス<br>専門家構成員<br>空き家活用事業者           | 2023年5月～<br>2023年10月    | 香川県三<br>豊市                          |
|  | スコアリング機能による融資時価<br>値評価への適用スキーム調査・<br>開発      | 事業内容・物件・人物・社会的意義や地域的価値などに対<br>してスコアリングする仕組みを地域金融機関に提供し、融<br>資条件の評価として活用できるデータシステム・評価スキ<br>ームとする、スコアリングデータ構築はIT分野のデータ分析を<br>調査         | エンジョイワークス<br>専門家構成員<br>地域金融機関             | 2023年8月<br>～<br>2024年1月 | 京都府京<br>都市<br><br>他エリア<br>候補打診<br>中 |
|  | FTKIによるファンド連携の実現可<br>能性の検討による金融スキーム<br>の調査開発 | FTKIによるファンド活用事業における、資金調達状況や多く<br>の人の参加・共感のデータなどに連携する、空き家対策とし<br>て物件の利活用に利用しやすい資金調達スキームと住宅<br>ローン・リフォームローン・事業用ローンの調査開発                 | 地域金融機関<br>エンジョイワークス<br>専門家構成員<br>空き家活用事業者 | 2023年5月<br>～<br>2024年1月 |                                     |
|  | マッチング・スコアリング・新しい<br>住宅金融スキームの周知展開の<br>体制調査   | SNSプロモーション展開、周知活動イベント開催、専門家や<br>インフルエンサーによる講演や研修開催、取り組み事例の<br>動画アーカイブコンテンツの発信とストック、メディアとの連<br>携、これらがどの層にどうリーチして効果を発揮するかの調<br>査検証と体制整備 | 地域金融機関<br>エンジョイワークス<br>専門家構成員             | 2023年5月<br>～<br>2024年1月 |                                     |

対象市場

地域金融業 ・ 不動産業 ・ リフォーム等建築業 ・ 人材採用支援業  
自治体 ・ 福祉業 ・ 宿泊業 ・ 民泊事業 ・ 小売業 ・ 飲食業など

市場ニーズ

中古住宅向け金融商品やサービスの拡充 ・ 中古住宅の仲介売買促進 ・ リフォーム受注案件の確保  
空き家化の予防と利活用によるエリア内活性化 ・ 住宅物件からの福祉施設へのコンバージョン ・  
宿泊施設へのコンバージョン ・ 民泊施設へのコンバージョン ・ 関係人口の増加や移住促進  
店舗や飲食店と住居の兼用住宅またはコンバージョン ・ 雇用機会の確保 ・ 行政費用のコストダウン



## 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）＞

従来から空き家バンクのように情報のストックが試みられており、近年は空き家情報をストックして再販する事業体も複数ある。しかしながらそこに空き家の価値を見出してプロデュースし、積極的に需給マッチングする仕組みや事業はない。今般の事業で需給マッチングの仕組みの開発により、既存空き家・空き家候補の物件オーナーや物件情報を必要とする人や事業をつなぎ、未然の空き家化防止や現状空き家の流通促進の為の事前準備が可能となる点において先進的であり、その先の不動産業や金融業等に良い影響を与える。

融資実行においては、築年数や物件の状態やエリア条件で担保が難しいケースがあり、そこを補完する機能を持たせたスコアリングシステムを開発する。既存の融資審査項目に追加することで、融資を希望する消費者側の諸条件に選択肢が広がり、審査する側もより柔軟に対応ができる点で先進的である。この分野は取組みが滞っており、地域・歴史・住民の視点から価値が大きく、その物件を活用した事業についても価値がる。しかし融資審査において評価が得られない状態を、新しいスコアリングにより改善できることは革新的で意義が大きい。

マッチングとスコアリングを活かして、既存金融商品をアレンジするきっかけにつなげ、個人向け融資と事業用融資の機能をうまく掛け合わせる商品展開の開発検討を進めながら小規模な不動産でも活用可能なFTKによるファンドとの金融連携可能性を調査する。現状では空き家再生において、FTKによるファンドと金融商品の連携が積極的には進んでおらず、この事業において調査をすることは先導性を備えており、実現の可能性に近づくことで市場へのイノベーションが期待できる。

開発・調査していきながら、消費者および関連業界事業者などのニーズをリサーチし、調査開発の成果を活かせる周知体制を整備することで、金融商品の市場流通と空き家流通を促進させる効果が高まり、最終的にイノベーションをもたらすことにつながると考える。

## ＜実現可能性＞

金融機関における既存の不動産ローンは、個人向け住宅ローン、リフォームローン、リフォーム一体型ローン、解体ローン、そこに事業を持ち込む場合には事業ローンがあるが、それらを組み合わせた商品展開は低調であり、また評価や担保基準においては、例えば事業開始を伴う移住希望者などにはハードルが高いものがあり、また地域再生等のプロジェクトでも個別ごとの案件で対応することが多く、エリア全体での連携構築や対応には至らず、その他の事情で積極的な商品利用と展開には至らなかった。

しかしながら、近年の移住促進事業の広がり、また一部エリアでは地域住民や地元企業によりエリア全体でのまちづくりで連携構築の取組が始まっており、成果が出ている事例が多数ある。昨今は自治体と地域金融機関とで空き家対策の連携協定も進み始めている。

そこでは地域金融機関に対して地域経済と生活を支えるパートナーの役割が求められており、空き家問題への対応として、空き家利活用の実装フェーズである準備段階は終わり、今や実装から積極的な実行のフェーズに移ってきたところで、積極的な役割が求められている。

エリアをどのように維持発展させるか、実際に動き出しているエリアにおいて地域金融機関の果たせる役割を共に検討し、既存金融商品とその展開に対して相互にアイデアを出し合い、法規制の範囲で可能なアレンジを施すことが可能であると考えられる。

この事業によりエリア内や全国的に先駆的に取り組んでいる構成員と共に検討することで、地域金融機関の負担を抑えた体制で、現実に即した実現可能性の高いスキームが成果として出せると考える。住宅金融を補完する為の事前のマッチング・スコアリングを加味することで、地域金融機関としてそこに割く人的リソースが軽減され、さらに金融商品としての実現可能性を後押しする連携体制を整え、その後の商品サービスの消費者や関係業界（不動産業者・リフォーム業者等）への周知展開を備えることで実現性を担保できると考える。

## 取組の詳細④

## ＜訴求性＞

**金融機関**：新築向け金融商品が主たる営業ラインナップであるが、人口減少の時代背景による新築戸建て案件の減少、空き家問題にあるように供給過多状況が続いている中で、中古・空き家に対応できる商品やサービスの拡充で営業の機会点となる。また既存の不動産ストックを有効に活かすものであり、地域のコミュニティ維持にも寄与し、地域の不動産価値の維持発展にも貢献する。それらは地域経済と生活を支えるパートナーの役割を担いながら、ESG取組みとしても認知され、地域金融機関の社会的意義と評価にも結び付く。

**消費者/事業者**：需給をマッチングさせる仕組みを使うことで、相互にニーズを充足することにつながり、まずは空き家の利活用に向けて事前の物件探しや購入希望者探しのハードルが下がる。さらに空き家利活用時の金融商品利用において、FTKによるファンドを含めたスコアリング機能により評価基準の選択肢が広がることで融資条件の壁が低くなる。移住希望者や事業性を持たせた利活用希望者においても同様の効果が見込まれる。

**工務店**：中古住宅をそのまま利活用することはまれであり、何らかの修繕やリフォーム工事が発生する。その際に消費者のニーズに沿う提案をしたくても、融資の部分で壁になることがあり、流通対象物件であっても工事に至らずに終わる機会ロスが発生している。中古住宅向けや事業用途向けの住宅金融商品やサービスにおいて拡充が図られることで、これらの機会ロスを減少させることにつながる。またエリア内連携の構成員となるようなケースであれば（例えば〇〇ローン認定工務店、〇〇協議会推奨工務店等）、信頼性が確保される。

**地域全体の価値向上**：地域活性化を進めていく中で、空き家の流通と活用は重要な要素であり、これらを促進する金融スキームを実現することで、各地域の全体の価値を高めることができる。さらにFTKによるファンドも活用し、多くの人や企業が地域や事業に参加していることをスコアリング、可視化することと連携した新たな金融スキームの構築・活用を進めることで、地域の価値向上につなげることができる。

## ＜普及可能性＞

特定のエリアにおいて、マッチング機能やスコアリング機能の可能性調査と実証プログラムを行うプロセスにおいて、伝えるべきターゲット層、伝えるコンテンツ、効果測定を実施する。具体的に想定しているのは、将来空き家になる物件を所有する層とその相続人、すでに空き家となっている物件所有者、エリア内で事業を展開したい層や移住希望者層、自治体担当課などにアプローチを行う。

周知方法はSNSによるプロモーション展開、現地での周知活動イベント開催、専門家やインフルエンサーによる講演や研修開催、取り組み事例の動画アーカイブコンテンツの発信とストック、メディアとの連携を予定している。これらにおいては、すでに事業構成員において各方面での取り組みで十分な実績があり、普及可能性は高く効果は大きいと予測している。

取り組む事業の課題認識は全国的なものであり、個々のエリアでの状況は違っても、手法としてのマッチングやスコアリング、それらを活かした地域金融機関による住宅金融商品やサービスの開発やアレンジは、既にニーズがあるものと思われる。

この事業で特定のエリアで調査し検討の結果が展開されることで、特定のエリアにだけ通用するのではなく、広く国内のニーズを満たし普及するものとする。