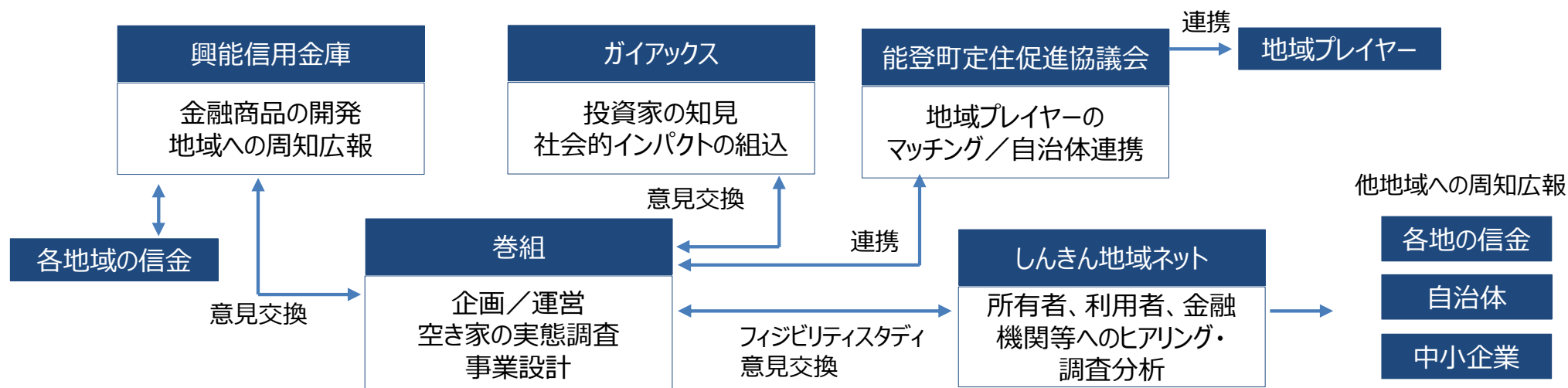


本事業では、二つのアプローチで上記の課題に対応する。一つ目は、空き家所有者個人を対象に、元実家等の空き家と所有者との関係性を考慮に入れた比較的低金利なローン商品の提供。二つ目は、震災被害を受けた能登エリアに特化し、地域の中小企業による空き家の取得と活用事業者による活用をセットを前提とした融資商品の構築を目指す。



取組の詳細①

＜現状の課題認識＞

▶個人：親世代が地方部の住宅の所有者であったが、子息が都市部に居住している状態で当該の物件を相続した場合、いわゆる「実家」を相続した場合でも下記の①・②の状況では、資金調達が難しい。

①空き家所有者の居住地と空き家の所在地が異なる

②資金用途が自らの居住用物件に対して使用するものではない

上記の場合に使用可能なローン商品が限定的であるため、所有者自身はローン利用を念頭に所有空き家の活用を検討しても、資金調達が困難であることから、頓挫し、結果的に物件の劣化が進み放置される事態に陥る。

活用・使用されずに放置され、特定空き家等のリスクが高まるのは、①のように空き家所有者の居住地と空き家の所在地が異なる場合が多いことも踏まえると、①②の条件に当てはまるような所有者も利用可能なローン商品の開発が急務である。

現に、当社の空き家活用や金融モデル事業の調査の中でも、「自らも使用を予定しているが、使用しない期間は民泊等で運用する」という旨を伝えると、先方の金融機関対応者の対応が硬化するという例も見受けられた。

▶法人：空き家活用事業者への融資を通して地域の賑わい創出を志向する地域金融機関はあるが、物件住所と法人住所が離れている場合、地元の金融機関と連携しづらいためノウハウをもった企業が地方部に進出しづらい。

一方、地域経済を支え賑わいを創出役割を期待される地域の中小企業は、空き家運用のノウハウを持たないことが多い。

▶地域の金融機関の担保評価のあり方：築古かつ、地価が低い地域に立地する空き家の活用にあたって、金融機関は明確な担保評価基準をもたないことが多く、空き家活用プロジェクトの資金調達にあたっては、事業計画に基づく収益還元法よりも金融機関と借入主体である法人または個人の取引実績が重視されることが多い。

＜課題を踏まえた事業の目的＞

▶個人：本事業を通して、空き家所有者と空き家との関連性（実家である、親戚の家である等）を踏まえた比較的低金利なローン商品の開発を行う。

▶法人：能登エリアを中心に、地域で事業実績のある中小企業等が空き家を所有し、当該物件の活用事業者によるフォローを受けることを前提とした金融商品の開発を検討する。

以上、2点の実施により、まずは能登エリアにおける空き家の活用を促進し、金融機関勉強会等を通じた他地域展開を目指す。

取組の詳細②

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

本事業で構築する想定ローン商品及び融資商品は、①元実家を対象とした低金利ローンと、②能登エリアの中小企業が空き家を取得し、活用しやすくするための融資枠を核とする。①においては、「元実家」という属性が不履行リスク等を低減させうるか②では、当社のような空き家活用事業者によるサポートが融資判断に影響を及ぼしうるかについて興能信用金庫と共同で実施する。フィジビリティスタディを通じて検証し、実現に向けた詳細な仕様を策定。また、事業期間中の案件実施を目指し、構築する商品のリスクと評価の洗い出しを予定。また、耐震等級 1 以上など良質なストック形成に寄与する主体を積極的に優遇する

対象市場

本事業の対象市場は、主に元実家を持つ空き家所有者と能登エリアの中小企業を想定。こういった層への空き家活用ファイナンスの実行を通して、地域内外で空き家を活用したいと考える個人や団体も巻き込み、能登エリアでの雇用の創出にも繋げる。また、これにより人口減少地にアクティブな不動産所有者を増やし、元実家をもつ所有者を関係人口として巻き込む。

市場ニーズ

【元実家を持つ空き家所有者】自己使用しない間の民泊活用等を念頭に置いた改修を行う際に使用できるローン商品が必要

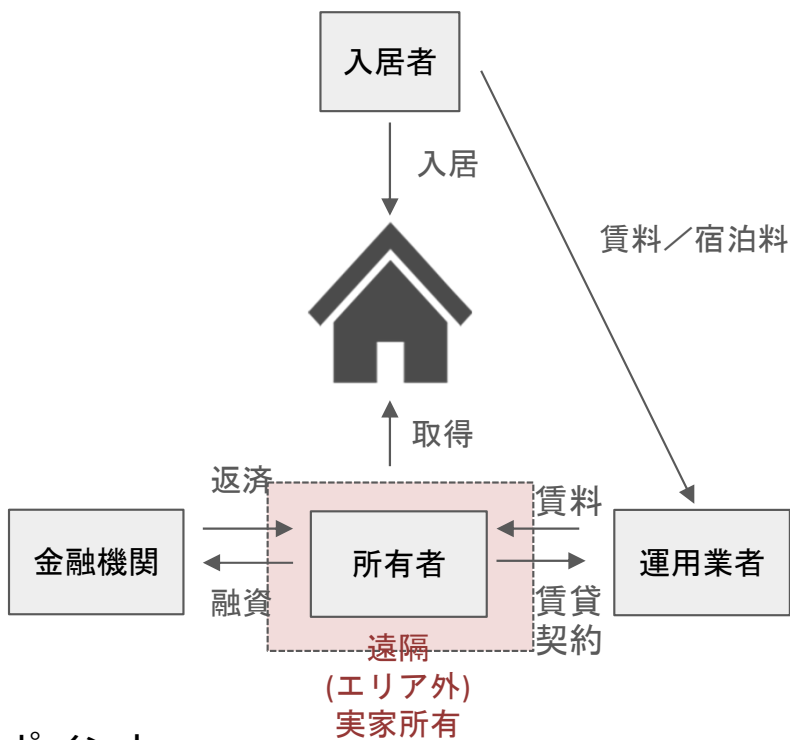
【能登エリアの中小企業】地域の賑わい創出や収益構造の多角化の観点から、地域内で増える空き家活用に関心はあるが、活用ノウハウや空き家を常態的に管理してくれる人材の確保が難しい。

【地域内外の空き家活用を考える個人や団体】空き家活用に関心はあるが、地域の空き家所有者等との接点がなく、適切な活動フィールドを見定められない。

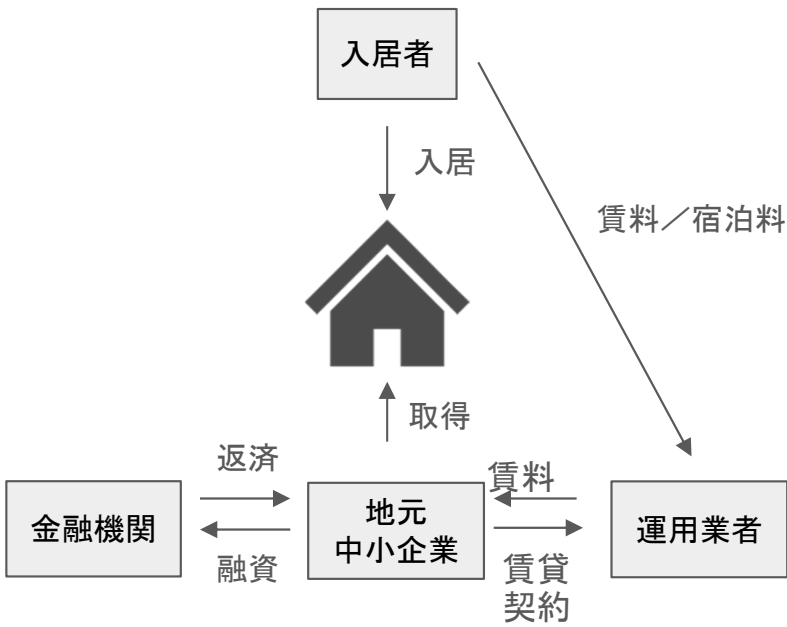
取組の詳細③

興能信金を中心とした地域の金融機関と連携することで、下記のスキームによるローン商品を実証的に展開する。

①実家ローンスキーム図（個人）



②中小企業ローンのスキーム図



ポイント

- ・一定の条件を満たした運用事業者と賃貸借契約を結ぶことを融資条件とする
- ・実家を相続した等、地域との深い縁故が認められる場合、遠隔に生活実態がある個人であっても不動産担保ローンや事業用ローンを適用する
- ・地元中小企業または、実家所有者に所有権を残し、地域に運用事業者を育てることで、地域で空き家の運用ができる主体を増やすことができる
- ・耐震等級 1 以上など良質なストック形成に寄与する主体を積極的に優遇する

取組の詳細④

＜先進性（※体制整備及び周知に係る事業は対象外）＞

- ▶個人：本事業で提供を目指すローン商品は、自らが居住せず、一般賃貸や民泊等への活用のために行う改修工事費用への使用用途であっても、当該物件と所有者の関係性（元実家等）を踏まえて、一般的な不動産担保ローンと比較して低金利での提供を目指すものである。このような使用用途で、所有者と物件の関係性を踏まえて金利を設定することに先進性がある。
- ▶法人：中小企業を所有者とし、相続により関係が希薄化するのを防ぎ、かつ、活用事業者による伴走支援をパッケージで提供することで、単なる資金提供にとどまらず、収益性向上と地域の住宅維持を可能にする点に先進性がある。これにより、持続可能な地域社会の構築に大きく寄与することを期待。

＜実現可能性＞

- ▶興能信用金庫との協議を申請前から行い、関係性を構築していることから、こういったローン商品、融資商品の実現可能性は高いと考える。また、当社は10年以上にわたり空き家活用に携わり、その実績とノウハウを蓄積していることから、現在考えている個人又は法人両方の空き家所有者の伴走支援が可能。
- ▶弊社に問い合わせのある全国の所有者や、しんきん地域ネット等の全国組織に周知を依頼することで他地域にも事例を展開させる。

＜訴求性＞

- ▶「親世代が地方部の住宅の所有者であったが、子息が都市部に居住している状態で当該の物件を相続する」という状況は少子高齢化社会の中で、訴求性の高い課題と考えられ、この問題が解決されることで、空き家問題の解決を大幅に進展できると見込まれる。
- ▶当社は、空き家所有者及び空き家を活用したい層に向けたポータルサイトを運営しており、空き家を活用したい層に対して効果的な訴求が可能。このポータルサイトを活用し、対象市場におけるローン及び融資商品への関心を高めるとともに、ポータルサイトを通じて、空き家活用の成功事例やノウハウを広く共有する。
- ▶能登エリアで活動する能登町定住促進協議会も構成員に加え、当該エリアへの移住者へのアプローチも実施。被災地のモデルとして全国的な波及効果も狙う。

＜普及可能性＞

令和6年度事業の調査の中で、現に、空き家を活用して民泊等にしたい、そのためにローンを組みたいが複数の金融機関に断られた例があり、ニーズはあるものと思料。先行事例をつくり、広く周知することで、こういったニーズを持つ潜在的な層に普及をはかる。また、興能信金との能登エリアでのフィージビリティスタディ及び実証実験的を経て、当該結果を金融機関向け勉強会等で広く周知することで、他の金融機関でも同様のスキームの活用が広がると考えている。また自然災害被災地の復興にむけた取り組みとしても普及可能性が高い。