

不動産投資クラウドファンディングを利用した空き家の活用方法

Utilization scheme vacant houses using real estate investment crowdfunding

家政学研究科住居学専攻 門永 麻椰
Division of Housing, Graduate School of Human Sciences and Design Maya Kadonaga

住居学科 薬袋 奈美子
Dept. of Housing and Architecture Namiko Minai

抄 録 本稿では空き家問題を受け、空き家の利活用が活性化している背景から、クラウドファンディングを活用した不動産の有効活用を推進する方法を提示し、実態を明らかにする。調査対象は不動産特定共同事業契約の元、クラウドファンディングにより資金調達し、利活用をしている事例とする。不動産特定共同事業の活用や小口での資金募集を可能とすることで、事業の共感という観点からの投資を行う投資家の層が介入しやすくなっている。さらに事業企画の段階から投資家や地域住民を運営に巻き込むことで、充実した運営と継続的な利用者の確保に繋がっている。運営者と利用者、地域住民、投資家が連携し協奏的に活動することでシナジー効果が生まれ地域が活性化し、持続的なまちづくりを生み出していることが明らかとなった。

キーワード：クラウドファンディング、不動産特定共同事業、空き家問題、古民家再生

Abstract In response to the problem of vacant houses, this paper presents a method to promote the effective use of real estate through crowdfunding and clarifies the current situation. The research focuses on cases where crowdfunding has been used to raise funds and make effective use of real estate. The use of a real estate joint project and the ability to solicit funds in small amounts facilitates the intervention of a segment of investors who invest from the perspective of empathy for the project. Furthermore, by involving investors and local residents in the management of the project from the project planning stage, it has led to fulfilling operations and the securing of continuous users. It is clear that the cooperative and concerted activities of the operators, users, local residents, and investors have revitalized the community and created sustainable community development.

Keywords: Crowdfunding, Real estate joint specified business, Vacant house problem, Old house regeneration

1.はじめに

深刻化する空き家問題を受けて、空き家の利活用に向けた取り組みが急務となっている。不動産開発や改修は資金調達が難しく、金融機関の融資の対象になりづらいことや、自己資金不足、不動産担保価値の低さなど多くの課題に直面している。同時に、地方自治体や行政も不動産の活用を行いたくても財政状況が厳しく継続した運営費用捻出や行政費用の抑制を図っている状況がある¹⁾。一方で不動産投資

クラウドファンディングによる空き家再生事業が増加している。日本クラウドファンディング協会の市場調査(2021)によると、不動産投資クラウドファンディングの市場規模はコロナ情勢により低迷がみられるが、年々拡大傾向にあり²⁾、政府も法改正を行い、クラウドファンディング(以下CF)による空き家活用を推進している。CFはオンライン上で広く支援者を募り、目標金額に到達すれば、事業が実行される仕組みである。CFを活用することで複数人から出資を募ることができるため、個人の

出資負担が緩和され、投資参加が容易になることから、空き家再生事業の実行に発展しやすくなることが考えられる。

そこで本研究では不動産クラウドファンディングの実態を調査し、空き家を持続的に活用する方法を明らかにする。特に個性が高く、不動産担保価値が低くなりやすい戸建て住宅に着目して分析する。

2. 不動産投資クラウドファンディング規模拡大の背景

不動産投資クラウドファンディングは不動産特定共同事業によるCFを指す。不動産特定共同事業法¹⁾の規約を抜粋したものを表1に示す。まず不動産特定共同事業とは不動産業者等が投資家から出資を募って不動産を取得し、リノベーション等を行って賃貸、売却を行い、その不動産運用から得られる収益を投資家に分配する事業として平成6年に創設された。不動産特定共同事業を行うためには不動産特定共同事業法に基づく許可を原則として取得する必要がある、事業が実施できる事業者は限定されていたが、平成29年の法改正によって、新たに小規模不動産特定共同事業が創設され、資本金要件等の参入要件が緩和され登録事業となった。その代わりに、投資家1人当たりの出資額が100万円以下となり、小口投資向けとなった。また事業参加者から集めることのできる出資額の合計額の上限が課されることとなった。また、インターネット上での契約締結を可能とする電子取引業務に係る規定が整備された。不動産特定共同事業法第七条³⁾よると電子取引業務を的確に遂行するために必要な体制の整備ができた上で許可等を受けた場合、インターネット上で一

表1 不動産特定共同事業の規約（抜粋）

	不動産特定共同事業	小規模不動産特定共同事業
申請方法	許可制	登録制
資本金	第1号事業者：1億円以上 第2号事業者：1000万円以上 第3号事業者：5000万円以上 第4号事業者：1000万円以上	第1号事業者：1000万円以上 第2号事業者：1000万円以上
免許	宅地建物取引業	宅地建物取引業
投資家1人当たりの出資額	上限なし	100万円以下
投資家から受けることのできる出資額の合計	上限なし	1億円以下

※ 国土交通省（2023年7月）不動産特定共同事業の利用促進ハンドブックを元に筆者で作成

般の投資家からお金を集めて事業を実施することが可能となった。つまりCFに対応した環境が整備されたこととなる。

法改正により、運用可能な資金範囲は限定されるものの、小規模な業者でも特定共同事業を営めるようになった。また、CFを不動産特定共同事業法に基づいて処理することができるようになったため、インターネットを通して、従来の投資家層とは異なる投資家を含め、不動産投資の市場に資金が流入しやすくなった。以上の理由から不動産投資クラウドファンディングの規模が拡大したと考えられる。

3. 研究方法

研究対象は不動産特定共同事業契約に基づいて空き家をCFにより資金調達し、利活用を行っている事例をWEBサイトにより調査し抽出した。その中で、目標金額に達成し、持続的な事業運営をもって戸建て住宅を地域の拠点として再生した（株）エンジョイワークスによる「葉山古民家宿づくりファンド」（以下古民家再生事業）を対象とした。ヒアリングに基づく調査方法を採用し、2回に分けて実施した。概要は表2に示す。第1回ヒアリングでは、実際に古民家（平野邸）に訪問し、施設運営に関与していた関係者から事業の動機や目標、資金調達の仕組みの情報を収集した。第2回ヒアリングでは、オンラインにて事業プロデューサーと現在の施設運営者から事業実施過程における課題や現在の利用状況についての情報を収集した。

表2 ヒアリング対象者の概要

	1回目	2回目
事業者	(株)エンジョイワークス・(株)グッドネイバース	
調査対象事例	葉山の古民家宿づくりファンド（平野邸）	
調査日	2022/6/29	2023/2/11
回答者	開業後の施設運営責任者	葉山の古民家宿づくりクラウドファンド事業プロデューサー 現在の施設運営責任者
調査方法	直接訪問によるヒアリング	オンラインによるヒアリング
調査内容	施設調査・事業の動機や目標	事業の実施過程における課題 現在の利用状況

4. 事業者における空き家再生事業

4-1. 事業者概要と空き家再生事業の立ち位置

(株)エンジョイワークス（以下(株)EW）の所在地は神奈川県鎌倉市で従業員数は80名程度の企業

である。不動産業を中心に、建築設計業、宿泊施設や研修所などの事業運営管理、投資ファンドによる空き家再生事業、人材育成事業等を行っている。空き家再生事業の内容は、資金をCFで集め、空き家や遊休不動産にリノベーションを施し、再活用する取り組みである。事例として伝統建築、住宅、蔵、倉庫など様々である。一部の事業では施設の運営管理や設計を外部に委託している。空き家再生事業の活動エリアは神奈川県を基盤に、日本全国に展開している。空き家再生事業の受注に向けた取り組みとしてホームページの充実やメディア掲載、WEBサイトやSNSなどの媒体を使った情報発信、セミナー開催を行っている。近年では自治体や協会団体向けセミナーの依頼が増加しており、セミナー参加者の相談から受託に繋がっている。

4-2. 独自のクラウドファンディングの仕組み

不動産特定共同事業者（第1号事業者）として不動産特定共同事業契約を投資家と結びCFを組成している。小規模不動産特定共同事業者の登録を日本で初めて行い、2019年には不動産特定共同事業者許可も取得した。2018年からCF事業が開始し、2023年8月までに22件の事業が目標金額に達し、施設運営されている。独自のCFのサイトを運営し、事業者はただの投資ではなく「共感投資クラウドファンディング」という名称で共感を見える化し、投資を促す手法をとっている。共感は事業に対して共感し応援したい気持ちを指す。サイトから共感する空き家再生事業を選択して投資を行うことができる。投資資金はリノベーション費用に充てられ、投資をすることで、金銭的なりターンに加え事業体験

等の機会も得ることができ、空き家・遊休不動産の再生という社会貢献を果たすことができる仕組みである。また、共感事業に関わる利用やアクションの体験度に応じた独自のスコアリングを「共感スコア」という指標で数値化している。共感スコアとは事業に関わるソーシャルキャピタルをスコアリングする取り組みである。共感スコアを蓄積してもらうためにイベント開催や動画配信、SNSによる情報発信、レポートの提示によって、事業に関わる機会を多く設けている。

5. 古民家再生事業「平野邸」について

5-1. 建物の概要

外観写真を図1に内観写真を図2に示す。平野邸は木造1階建ての神奈川県三浦郡葉山町にある住宅である。南西には広い庭と縁側が設けられている。1936年に材木商を営む人（現所有者の祖父）が家族と暮らすために建てられた。そのため、当時では高品質な材が使用されていることや適切に手入れがされていたことから、構造体を残したまま、リノベーションを施すことができた。また建物内の日本の伝統的な欄間や障子などの建具も活用している。改修後の配置図を図3に示す。基本的な部屋の区画は改修前と同様である。改修前後の大きな違いは台所の位置である。現在の洗面所の位置に台所が設けられていたが、南に位置する居室を土間キッチンとして改修し、庭に面する設計としている。押し入れがあった箇所には調理台等がおさめられている。また、ラウンジとの一体的な利用ができ、開放的な空間を構成している。さらに土間仕上げとすることで、日本家屋のスタイルを再現し情緒ある雰囲気をもた

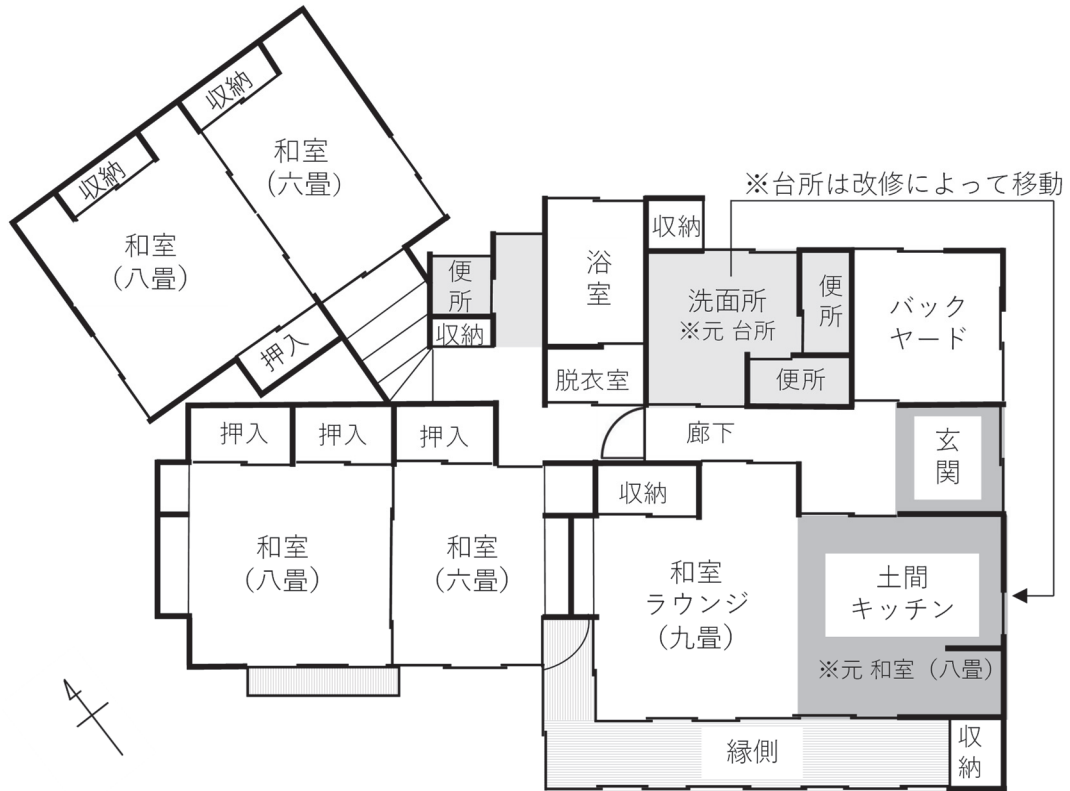
図1 平野邸 外観写真



図2 平野邸 内観写真（土間キッチン）



図3 平野邸 配置図 (改修後)



らすとともに、元々近所の人々との交流場所でもあったように、食事を通して交流のスペースとなるようとの意向が込められている。現在は宿泊施設やレンタルスペースとして利用されており、平野邸の持つ歴史的な価値と日本の伝統的な建築様式を尊重したデザインが利用者に魅力を提供していると考える。また、個人邸宅から大人数で利用できる公共利用が可能な空間への変換にあたって、改修工程を最小限に抑えつつ、巧妙にリノベーションを施していることがわかった。

5-2. 古民家再生事業プロセス

事業の発端は、空き家となった平野邸の維持管理を行っている親戚からの相談であった。しかし接道距離が2m以下であり、再建築不可に該当する建物であったため、不動産活用に困惑していた。そこで、住宅を残したまま地域に貢献できる形で活用する方法を探していたところ、知人に(株)EWを紹介され、事業に至る。

事業プロセスを図4に記載した。事業段階は構想、事業計画、資金調達、施工、運営の5つに分類することができる。構想段階では(株)EWの企画部門において資金調達や活用の方法が検討された。構想段階から地域住民の参加者を募り、地域の需要把握に取り組んでいた。事業計画段階ではアイデア会議を開催し、参加者とのディスカッションの中で事業コンセプト「日本の暮らしを楽しむみんなの実家」が決定された。また、イベントの内容も参加者によって次々に考案された。事業計画完成後はCF運営の部門と設計・施工部門に別れ、事業が進められた。資金調達に向けて、投資家説明会や施設見学会等のイベントが開催された。企画・設計を(株)EWが行い、施工は施工会社に委託する形式で進められたが、庭づくりや障子貼り等のDIYイベントの中で一部リノベーションを行った。改修後は(株)EWの子会社である株式会社グッドネイバーズ(以下(株)GN)が一棟貸しの宿泊施設・スペース利用ができる地域の拠点として運営している。観光客・地

域住民・投資家の個人利用をはじめ、地域団体の活動拠点にもなっている。定期的に地域住民によるワークショップ、イベントが開催されている。また宿泊者に向けた地域の料理人によるケータリングが実施され、地産地消のサービスを展開している。投資家に対しては四半期ごとの収支報告書の公開やオンラインにて報告会が実施され、意見交換や交流が図られている。

イベントや事業の情報は主体者が運営しているCFのWEBサイトやSNS等から発信された。活動の様子や地域紹介などの動画配信等も積極的に行われた。イベントを開催しながら事業を推進することで、事業認知や投資家集め、多様なアイデアの獲得の機会としていることがわかった。参加者が直接事業者と関わりをもって、主体的に事業に携わる機会

を創出することで「事業者への信頼」や「共感」を生み出し、投資意欲や地域住民の受け入れ体制を高めていることがわかる。また、投資家の事業の成功に対する強い意欲を育み、洗練されたアイデアの創出に繋がっている。さらに地域住民や投資家の継続的な施設利用を促進していると考えられる。

5-3. 古民家再生事業のCF実績

CFの実績のヒアリング結果を表3にまとめた。約1年間の投資期間で目標金額に達成している。出資単位は1口5万円で少額単位から募集している。投資家はWEBサイトやSNSによる情報発信・イベントの開催によって集められた。投資家に対するリターンとして金銭だけでなく施設利用特典等の付与がなされており、投資家が出資後も継続的に施設に関与する仕組みが構築されている。達成の要因として所有者の平野邸を地域の拠点にしたい強い意向をもっていったこと、イベントを通して投資家とのコミュニケーションを重ねたことがあげられ、CFに対する理解を獲得していったことがわかる。また会社の安定した収益などが挙げられていたことから、空き家再生事業への資金供給が容易になり、挑戦しながら取り組む事ができていたと考えられる。

図4 古民家再生事業プロセス

		イベント ※抜粋			
2018	5	構 想	●所有者からの相談		
	6		●検討		
	7		○見学会「平野邸のお気に入りを見つけよう」○事業WS		
	8		●キックオフ ○スイカ割		
	9		●情報公開 ○アイデア会議 ○投資家説明会		
	10				
	11		○庭づくり ○見学会 ○平野邸に置く本の選書会議		
	12		○DIYイベント（障子の張替え）		
	2019		1	施 工	○葉山の小道ツアー 定期開催
			2		○丸の内にて展示会
			3		○お披露目会
			4		●開業
5		○バーチャル見学会（葉山めだかWS・梅ジュースづくり）			
6		○水曜ランチ会（不定期開催）			
7		○ヨガ教室・料理教室等			
8		○地域NPOによる週一庭の手入れ			
9		○食のマルシェ ○投資家報告会			
10		○小道ツアー			
2020年8月時）現在		資金調達	○草木染体験		

表3 古民家再生事業のクラウドファンディングの実績

投資期間	2019年11月22日～2020年12月15日
運用期間	2021年1月1日～2025年3月31日（4年3か月）
CF目標金額	1500万円
CF手数料等	3.3%（年）
達成金額	1530万円
達成率	102%
支援者の人数	81人
出資単位	1口5万円（1口以上1口単位）
CFの資金計画	改修工事費用
利回り	2%～（年）
リターンの商品	①施設利用割引券（投資額：割引率：利用回数） 10万円：10%：1回、30万円：30%：1回、 50万円：無料：1回、100万円：無料：2回 ②スペース利用割引 6時間 20000円→6000円 3時間 10000円→3000円 円でファンド運用期間中は回数無制限
投資家を集めた方法	WEBサイト・SNSによる情報提供・イベント開催
達成要因	①所有者の不動産を活用したいという強い意向があること ②所有者・地域住民・投資家との丁寧なコミュニケーション ③会社自体が他の事業で安定した収益があること
苦労したところ	資金集め 不動産クラウドファンディングの仕組みを理解してもらうまでに時間がかかった

5-4. 古民家再生事業スキーム

事業スキームを図5に示す。まず、所有者から事業提案の共感をもって平野邸を借り上げる。(株)EWは事業体験の機会を提供し、事業に興味を持つ人々と協力して事業の計画と実施を行う。そしてCFによる資金調達を行う。イベントに参加した投資家からは「DIY イベント等を通して皆で空間を作り上げる楽しさを知り、様々な体験への感謝として投資をした」「説明会で共感投資の仕組みに共感し、投資を決めた」等の声が見られた。イベント参加を通じて投資家となり、共感に基づいて投資が行われたことがわかる。出資金は平野邸のリノベーション費用に充てられる。その後、(株)EWは(株)GNに転貸する事で、投資金返金・分配金と物件所有者への賃料、(株)EWの収益となるファンド管理手数料を捻出する。さらに、(株)EWや(株)GN、地域住民によってイベントが開催されている。開業後の利用者の声として「欄間や土間が新鮮であり、特に縁側の居心地が良かった」「活動の拠点を作ってくれて感謝している」「様々な人と出会うことができ、活動を始めるきっかけとなった」等、建物の魅力やコミュニティの拠点創生に関する感謝の声がみられた。活用されることでさらなる共感を育み、利用者を増加させていく。資産価値が向上したことで、所

有者とさらなる共感の上で、持続的な関係を築くことができる。平野邸という地域コミュニティの拠点をづくり、投資家や地域住民が継続的に利用することで資金循環の構築を生み出し、持続可能なまちづくりを実現していることがわかった。

5-5. 投資家の概要

ヒアリングの際に対象者から提供された平野邸の投資家属性データを元にグラフを作成し、図6に示す。まず、男性が過半数を占めており、働き世代の回答の割合が高くなっている。中でも40代の割合が最も高いことから、経済的に安定し、リスクを取りやすい世代が積極的に投資を行う傾向があると考えられる。居住地は神奈川県と東京都で82%を占めている。平野邸に直接足を運ぶことができる地域からの投資が多いことがわかる。投資家経験はありが69%と過半数を占めている。個人投資の割合は90%で大半を占めていることがわかる。世帯収入は500万円以下が39%を占めている。関東圏全体の平均世帯年収が675.7万円⁴⁾であることを踏まえると、どの世帯にとっても手の届く形で気軽に投資をすることができると思う。「投資を決めた理由」は空き家再生事業全体のデータとし、図7に示す。事業者の運営・共感・応援が85.4%を占めている。一方で

図5 古民家再生事業の事業スキーム

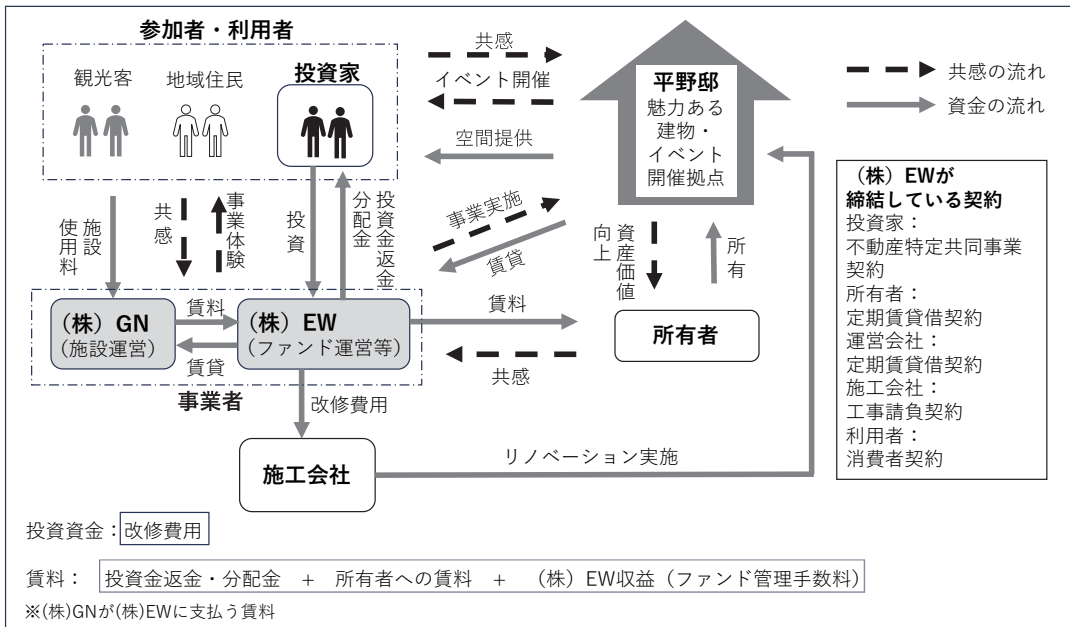
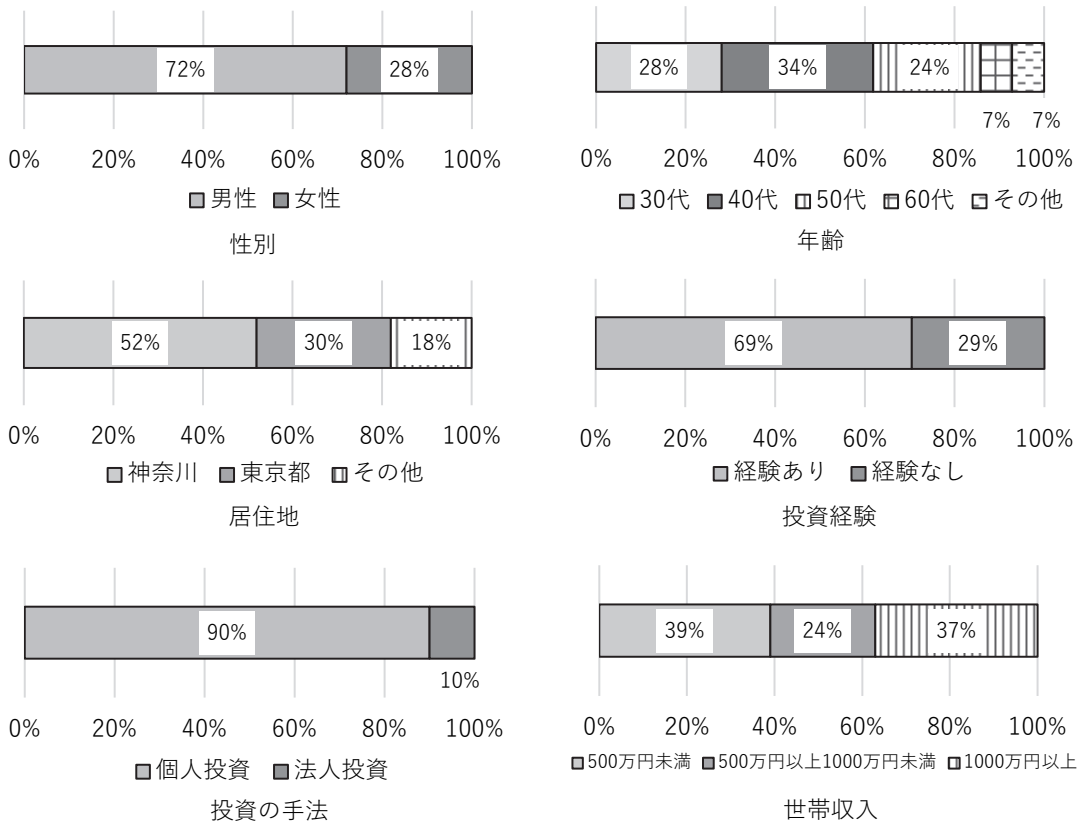


図6 古民家再生事業の投資家属性 (n=81)

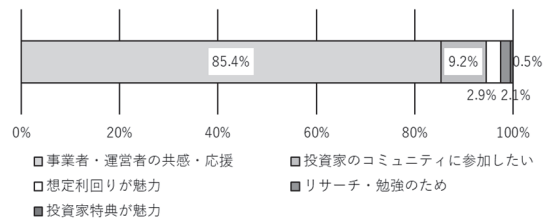


※ (株)EW から提供されたデータを元に筆者で作成

利回りなどが魅力は 2.9%と低い値を示している。つまり投資家が利益より、空き家を活用することや使い心地の良い空間を提供する事業に価値を見出し、投資を行っていることが考えられる。

また、ヒアリングから投資家の特徴を小口投資型と大口投資型の2パターンに分類することができるとの見解がみられた。小口の投資型の特徴としては平野邸の古民家再生事業への共感や投資を通して地域のコミュニティに関わりたい意向を持つ人は、積極的にイベントに参加する傾向がある。しかし必ずしも投資してくれるわけではなく、小口の投資である傾向が見られた。一方で、単体事業というよりは会社全体や空き家再生事業など大きな枠組みに対して共感し、ビジネスとしてとらえている人は大口の投資である傾向がみられた。また投資経験がある人や、資産をある程度持っている人も同様の傾向がある。事業後半にかけて大口投資数の増加が見られた。

図7 空き家再生事業全体の投資家の投資目的 (母数不明)



※ (株)EW から提供されたデータを元に筆者で作成

6. 考察

CF を用いた空き家を持続的に活用するための要因としてわかったことは以下のとおりである。

①不動産特定共同事業の活用

不動産特定共同事業を活用することで、自己資金に依存することなく、空き家を再生することがで

きる。また、小規模な事業者が不動産特定共同事業に参入しやすくなったため、空き家再生事業の推進に繋がっている。資金のある外部の開発事業者による地域の意向に伴わない画一的な開発を抑制し、地域の需要に合った不動産開発に繋がることも考察できる。さらに、小口投資家向けの投資機会が提供されていることで、気軽に投資を行いやすくなり、収益性を重視する従来の投資だけでなく事業・事業者への応援・共感という観点から、投資を行う層が広がった。ただ、大口投資家の支援によって事業が成り立っている側面も大きいので、投資してもらうためには、事業者が安定した収益を持っていることや、実現可能性のある収支計画をもって信頼性を示す必要がある。

②投資家が運営に関わる機会の創出

投資家が運営に直接関与する機会を設けることで、投資家からの共感を生み、投資を引き出すことができる。また、投資家に対するリターンとして金銭に加え、施設利用特典等の付与をすることで、利用者となることを想定しながら、運営に関わることができるため、投資家としても利用者としても、事業を成功させたい思いを育み、洗練されたアイデアの創造に貢献することが考えられる。さらに投資家が利用者として継続的な利用がなされることで、稼働率の維持・向上や長期的に安定した施設運営も期待される。

③地域住民が事業に関わる機会の創出

地域住民が企画の段階から事業に関わる機会を設けることで、地域のニーズに合った事業提案・空間提供に繋がっている。また、事業者と直接コミュニケーションをとる機会を設けることで信頼の獲得にもつながり、地域の受け入れ体制が作られる。そして、地域住民の継続的な利用を促進し、稼働率の維持向上に繋がると考えられる。そこで事業者は地域貢献の意識を持ち、地域を地域住民と一緒に育む姿勢をもって取り組むことが重要である。

④空き家の魅力を引き出すリノベーション

建物自体が持つ魅力は、空き家再生事業において重要な要素である。元の建物の特性や価値を尊重しながら再生することで唯一の魅力をもつ空間となる。さらに、地域のニーズや将来の活用方法を考慮しながらデザインを組み込むことで、使い勝手の良い、親しまれる空間となる。

⑤他の事業での収益

空き家再生事業以外に他の事業で収益があることでチャレンジ精神をもって再生事業に取り組むことができる。また直ちに収益が得られない場合でも長期的な視野をもって事業を計画することができる。持続的な空き家再生を行うためには他の事業とのバランスを考慮し、資金の運用を工夫することが必要であると考えられる。

地域創生に関心を持つ個人が投資家として事業に参加することで、資金の好循環をもたらすだけでなく、継続的な事業への参加や、まちづくりに主体的に関与する機会を創出する。さらに事業者と利用者、地域住民、投資家が協奏的に活動することでシナジー効果が生まれ地域の活性化が促進される。この連携がまちづくり関係人口増加に繋がりを、持続的なまちづくりを実現すると考える。

謝辞

本稿の調査においてご協力いただいた(株)エンジョイワークスの皆様に心より感謝申し上げます。

引用文献

- 1) 国土交通省：不動産特定共同事業（FTK）利用促進ハンドブック，2023，<https://www.mlit.go.jp/otikensangyo/content/001411696.pdf>
- 2) 一般社団法人日本クラウドファンディング協会：クラウドファンディング市場調査，2021，<http://safe-crowdfunding.jp/wp-content/uploads/2021/07/CrowdFunding-market-report-20210709.pdf>
- 3) 不動産特定共同事業法 第二章 第七条
- 4) 総務省統計局：2022年家計調査、家計収支編総世帯詳細結果表(e-Stat),https://www.e-stat.go.jp/statsearch/files?page=1&layout=datalist&toukei=00200561&tstat=000000330001&cycle=7&year=2020&month=0&tclass1=000000330001&tclass2=000000330019&tclass3=000000330020&result_back=1&tclass4val=0
- 5) 株式会社エンジョイワークス：ハローRENOVATION HP，<https://hello-renovation.jp/renovations/6814>，（最終閲覧 2023/09/25）
- 6) 玉井香里,中山徹:クラウドファンディングにより資金を調達した空き家利活用の実態に関する調査,日本家政学会誌, 74, 2, 91-100 (2023)