

10月例会
講演1

空き家再生賃貸事業について

株式会社ヤモリ
代表取締役 藤澤 正太郎 氏

ふじさわ・しょうたろう

2011年慶應義塾大学卒業、三菱商事入社。インフラ事業の海外案件とアセットマネジメントに従事。南米チリに4年間駐在後、NY本社の不動産ユニコーン企業であるKnotel IncのJapan GMを務める。2019年ヤモリ創業。

■ はじめに

今日は貴重な機会をありがとうございます。株式会社ヤモリの藤澤と申します。最近、弊社が事業提携を始めた日本海ガス様、九州ガス様などのガス会社と、どのような空き家再生事業をやっているのかということについて、ご説明させていただこうと思います。

最初に会社概要です。株式会社ヤモリは2019年に私自身が前職を辞めて創業してから6期目の会社になります。直近の2024年に10億円という大きな資金調達をして、空き家を取得して再生するという事業を拡大しています。もともとは不動産取得からリフォーム管理・運営まですべて一括でできるクラウドのソフトウェアを開発し、不動産オーナーさん向けに提供していたことが始まりです。

このシステムが我々の基盤を支えているわけですが、そういったものの開発から、ここに集めたデータやオーナー情報を活用し、AIも組み合わせ、不動産の再生事業につなげています。

代表を務めている私・藤澤のバックグラウンドを簡単にご紹介します。新卒で三菱商事に入り、9年間ほど、再生可能エネルギーや日本初の海水淡水化プラントの立ち上げなど水道・電気といったインフラ事業に関わっていました。キャリアのほとんどを中南米で過ごし、4年間はチリにおりました。

帰国後、住宅の設備修理サービスをインフラ会社と共同で立ち上げる事業に関わりました。そのとき、日本の市場を見て、既存のインフラや不動産をどう維持管理していくべきなのかが課題であると同時に、一番チャンスがある部分でもあると思っ

たのです。

アメリカや中国で成功しているサービスや企業を幅広く市場調査をしていたのですが、とくに面白いと思ったのが日本の住宅不動産の市場です。ご存知のとおり民間市場であり、かなり小粒の不動産宅建業者に分散しています。アナログな商習慣が残り、手付かずの市場が中古の不動産市場なのではないかと思ったのです。

それまで新築を建てるという流れが一般的でしたが、今後は中古の不動産をどう活用していくのかというところにチャンスがあると思い起業しました。

■ ヤモリが解決する空き家問題

● 課題に対する3つの事業

空き家問題というのは、大きな社会課題です。その空き家をはじめとする未活用の不動産をどう活性化すべきかということに取り組んでいます。空き家数は右肩上がり、なかなか解決される問題ではありません。なぜ空き家や中古不動産が流通しないのかには、大きな理由があります。それは、ヒト・モノ・カネがないからです。現状の日本の不動産業界には市場がないのです。中古の住宅を取り扱って再生しようという事業者は、買取再販か個人オーナーが担い手です。そこに大手のプレイヤーが入ってきていないし、知識がある人も少ないというのが、ヒトの問題です。

モノ自体は、900万戸の空き家があります。しかし、その情報がそろっていない。これは業界が抱える課題です。

そしてカネの問題も深刻です。金融機関が耐用年数を超えた中古物件に融資をするかといったら、できないことが多いです。金融機関としてはバブルを経た後の反省もあり、不動産に対する融資に対して非常に保守的で、なかなかお金が流れないということがあります。これらが原因となり、市場が成り立っていないのです。

私たちは、これに対して3つの事業を展開しています。1つ目はオーナー育成事業です。個人のオーナーさんを増やしたり、強くしていくプラットフォーム事業です。2つ目が空き家再生賃貸事業です。こちらはファンドの組成、ガス会社さんとの提携などがあります。そして3つ目はソフト面として、入居者の室内サービスである見守りIoT事業をやっています。

● 目標は戸建て保有件数1万件

では、どういう構想で中古物件を活性化していこうと考えているのかということなんです。そもそも中古の物件に対して取り組む人が少なく、ハードルが高いということがあります。そこで創業以来、オーナーさんを増やし、購入するハードルを下げていこうという取り組みをやってきました。

そして、その実績ができていたため、それとデータをもとに、自社でさまざまなスキームをつくっています。たとえばファンド組成やガス会社との提携で物件を取得して、再生してアセットを増やしていくというフェーズです。さらに規模が拡大したら、小口化して、多くの投資家が運用できるようにして流動化して

いく……という構想です。

目標の「戸建て保有件数1万件」というのはすごい数字だと思われるかもしれませんが、市場規模からすると一部であり現実的な数字です。それくらいの中古物件を担っていける会社になることを、めざしています。

● 全国の物件を一元管理できるシステム

では、我々のシステムやデータでどういうことができるのでしょうか。物件の選定や購入のシミュレーション、金融機関の融資、そして管理運用までできるシステムを開発しています。

たとえば全物件がどういう収支になっているかということを一元管理できます。ユニークなデータとしては、全国の不動産の1棟物件や戸建てのデータをすべて集めているものです。マップ上から販売中であるかどうかとか、どういった土地なのかがわかるようになっています。ハザードマップを重ねることもできますし、国交省の公示している土地の価格もわかります。ほかにも人口動態、駅の乗降客数なども分析することができます。

収支のシミュレーションについては、業界の方はExcelで作り込むこともありますが、我々が開発しているのは個人のオーナーさんが使えるようになっているものです。前提条件を変えると、自動的に30年間のキャッシュフローの流れが変わるようになっています。実際にどれくらい手残りがあるのか、初期費用込みの利回りはいくらなのか、どんな推移をしていくのか……といったことを分析することができます。

こういったシステムを現在、個人オーナーに無料で提供していて、ユーザー数も増えてきています。

■ ヤモリの事業紹介

● 会員の物件購入金額は130億円以上

それでは、ヤモリがどうやってマネタイズしているのかということなんです。まず「ヤモリの学校」「ヤモリの家庭教師」というサービスです。システムはツールなので、そこで物件を探し、シミュレーションして購入し、運営するということをやっているのですが、それをもとに、個人オーナーさんがどうすべきなのかという方針相談を受けています。これまで3,000名ほどの有料会員の方をサポートしてきました。月額6,900円をお支払いいただいておりますが、どう物件を探せばいいのかということをお伝えし、この物件を買って大丈夫かというこ



とも相談できます。購入後、何かトラブルがあってもサポートします。基本的に、会員となって物件を買った方は継続してくださっています。

不動産の世界では物件価格に対して賃料がいくらかという表面利回りで見ますが、中古物件の場合はリフォーム費用や諸経費もかかります。そのため、投資の総額に対して、どれくらいのリターンがあるのかということで総事業費利回りというものを出します。平均では19%と非常に高い数字が出ています。ヒト・モノ・カネがない中古不動産事業において、知識を持って取り組むには非常に手間がかかるのですが、その結果、この高い利回りを得られているという状況です。

会員の物件購入金額は130億円以上にまで拡大したことは、少しは中古不動産市場に一つの形を示せたといえるかもしれませんが、まだまだ全体からすると小さいものです。個人が買える物件というのは、基本的に15～20%のリターンが見込める物件か、融資がつく物件で、非常に限定されます。10軒あっても1軒買えるかどうかです。相談を受けても、ほとんどが「買えません」「買わないほうがいいです」といったものばかり。そこを担っていく仕組みがないということが大きな課題だと思っています。これが空き家問題の原因にもなっています。

● 全国に拡大中の空き家再生賃貸事業

そこで昨年から始めているのが空き家再生賃貸事業です。個人で物件を買った実績をもって、三菱UFJ信託銀行などから自社で資金調達をします。そして月15～20軒ほどの物件を購入し、空き家を再生し、賃貸物件として貸し出す事業をしています。

すでに200軒ほどっており、関東圏だけでなく、北海道、青森、新潟、富山、関西、九州にもあります。弊社で購入している物件の平均利回りは安定していて、総事業費のグロスの利回りは15%ほどで運用しています。7～8年で初期費用が回収できるため、あとは建物と土地が残り、どう活用していくかを考えるということなんです。機能面をリフォームして人が住める状態にし、賃貸物件として再生します。仙台の事例では、とくにファミリー世帯が入居しています。

現在は日本海ガス様、九州ガス様、また自治体との提携も始めています。当然、まだまだ物件はありますから、取り組みは広がっていきと思っています。しかし我々もまだ吹けば飛ぶような会社ですから、1社だけの金融ファインダンスだと規模が成り立ちません。そのためそれぞれのエリアで、それぞれのパートナーと組んで事業を拡大していこうとトライしています。

抜粋して掲載しています。
「空き家再生賃貸事業」の
概要や事例についてなど全文はウェブで!