

空き家管理士協会の ビジネスプラン

空き家をワクワクの種に

空き家の現状

- 全国の総住宅数 6063万戸
- 空き家の戸数 820万戸
- 全国の空き家率 13.5%

空き家予備軍(75歳以上持家)

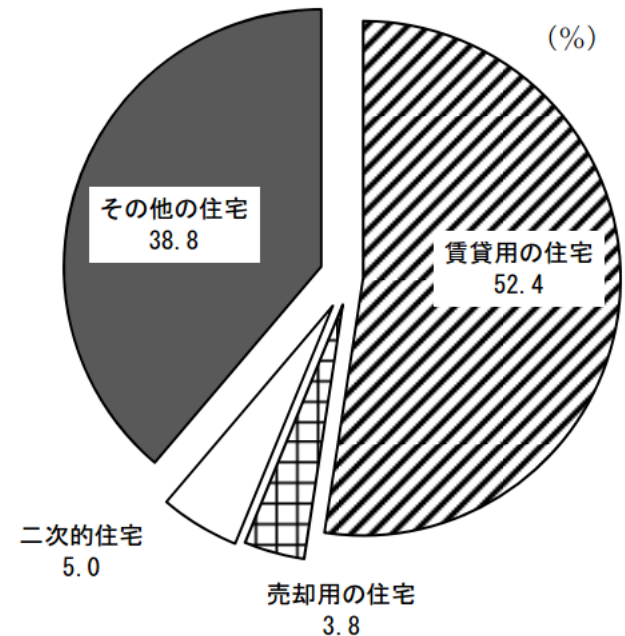
- 単身世帯 210万世帯
- 夫婦世帯 217万世帯

空き家の現状

- 空き家の種類

- ① 売買用物件 3.8%
- ② 賃貸用物件 52.4%
- ③ 二次的住宅(別荘等) 5.0%
- ④ **その他の住宅 38.8%**

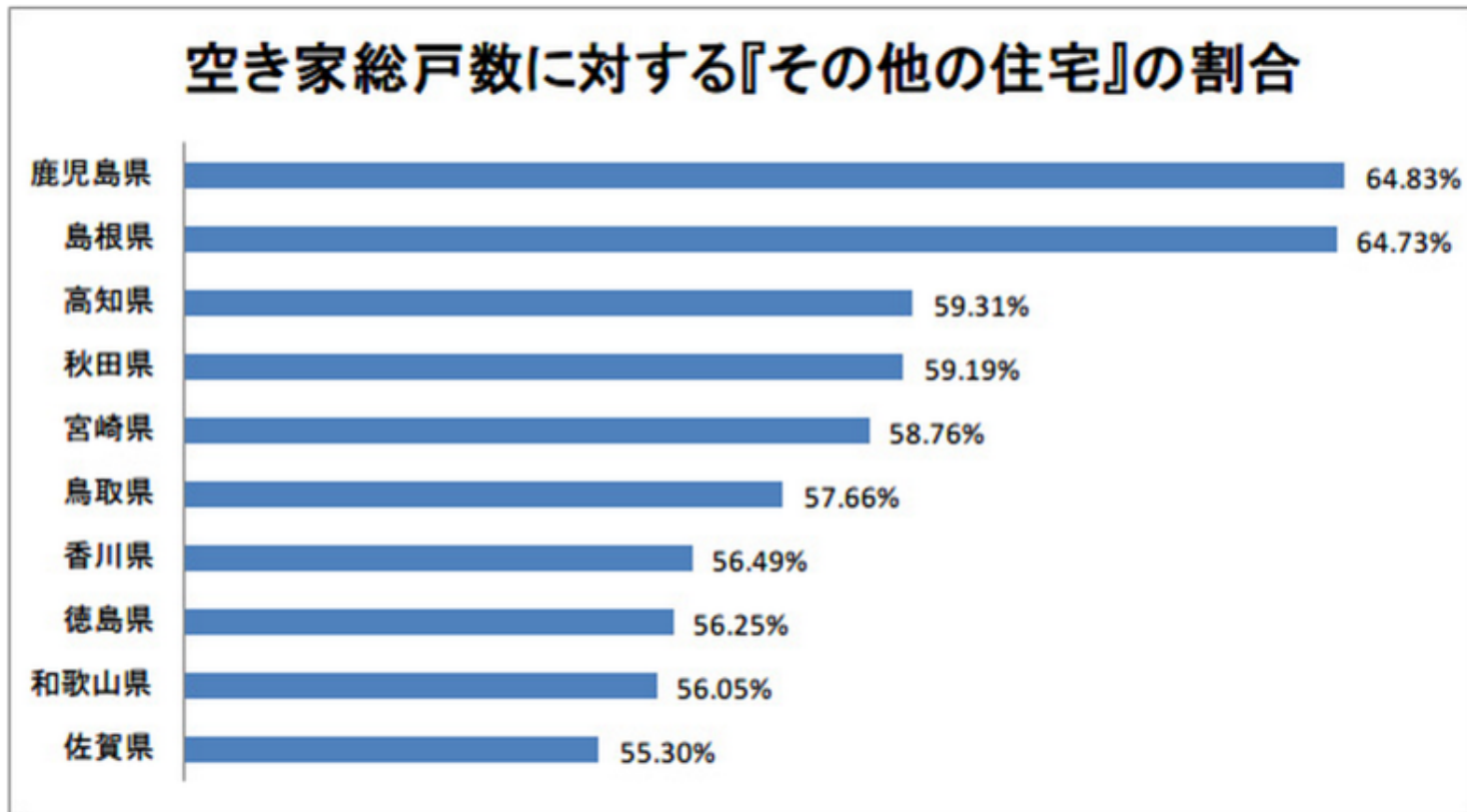
図1-4 空き家の内訳—全国(平成25年)



当協会はその他の住宅を主なターゲットとする

空き家の現状

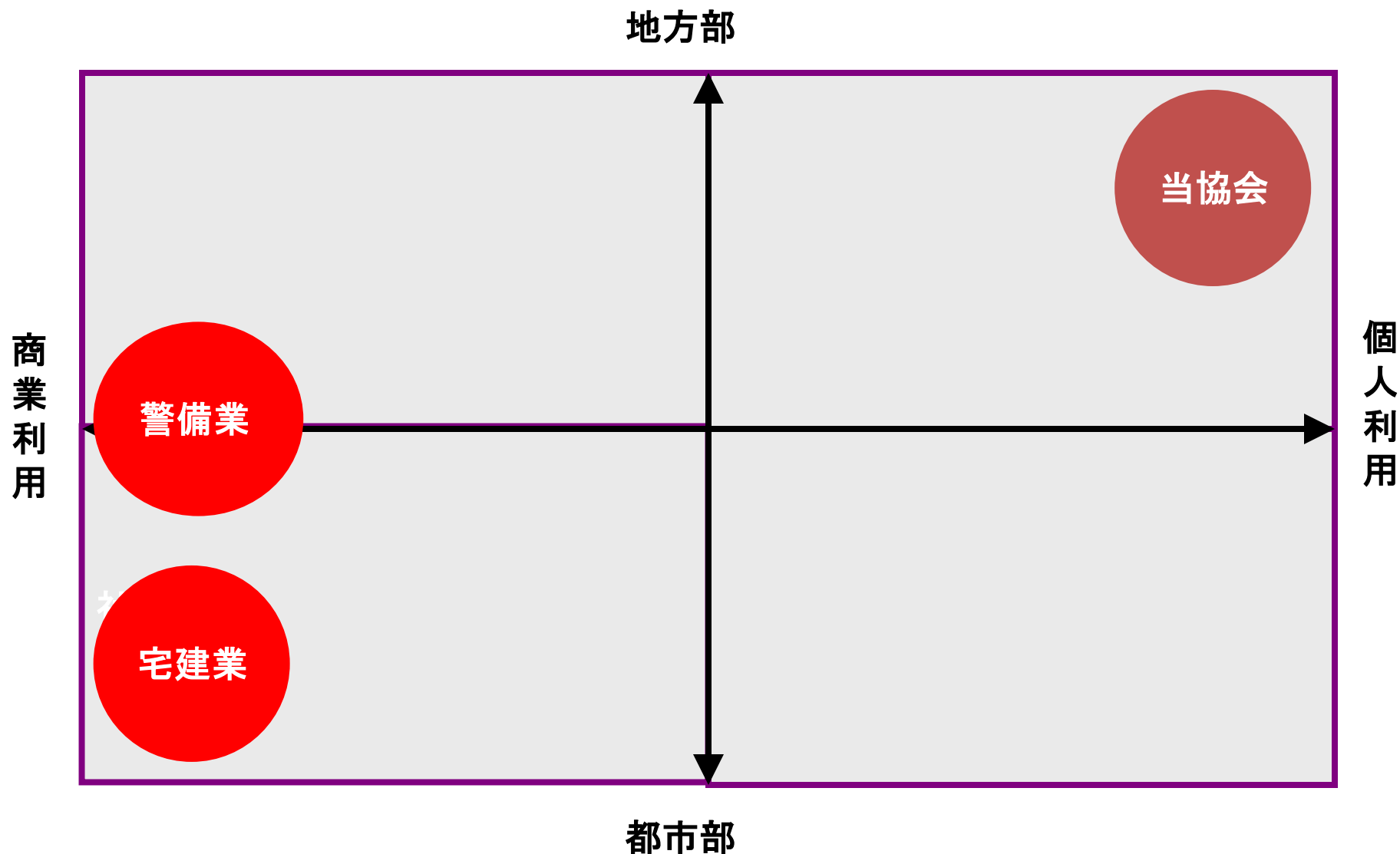
- 地方都市ほどその他の住宅の割合が多い



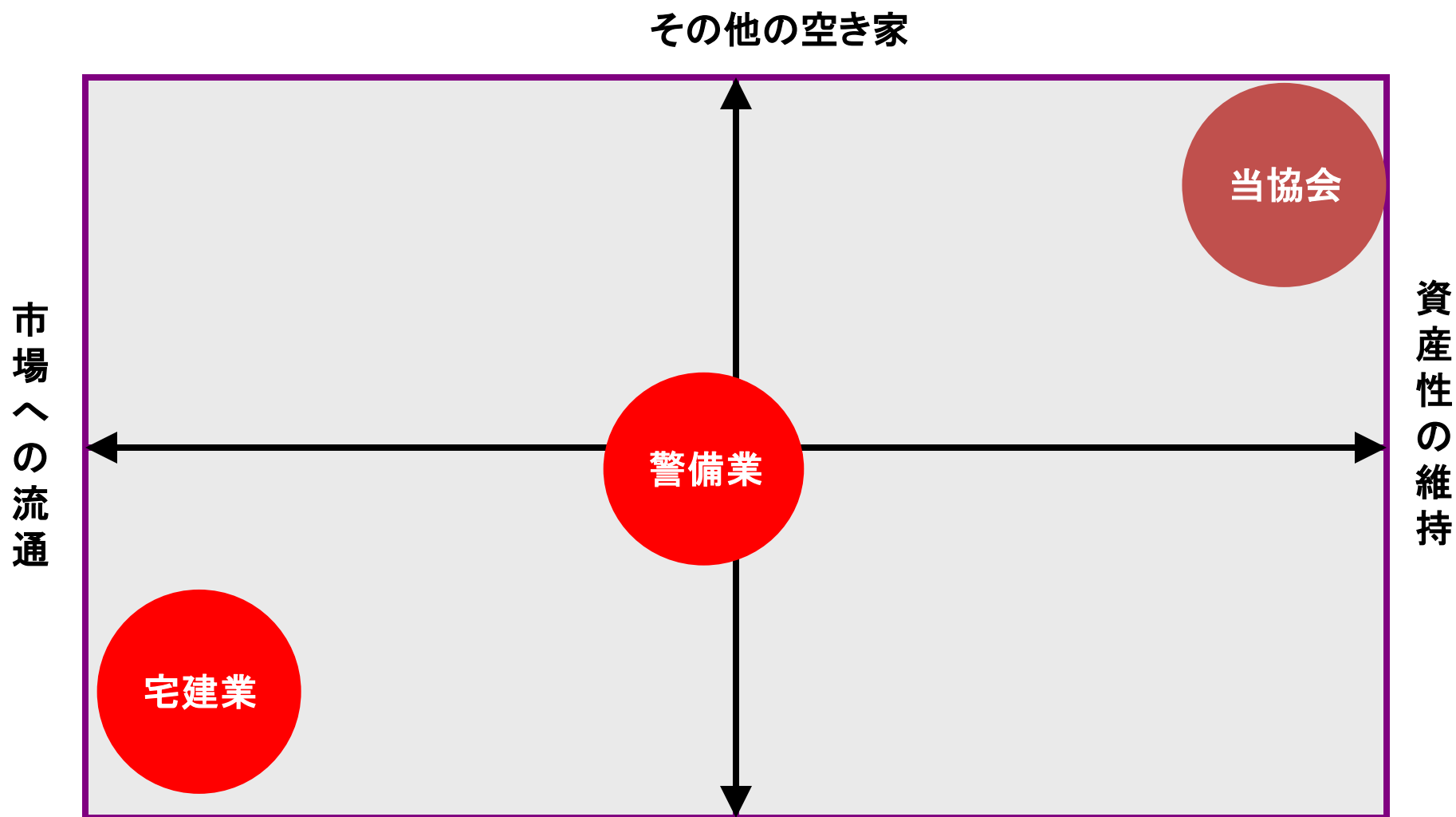
空き家の現状

- 空き家の見回りサービスとして不動産業、建設業、ハウスクリーニング、便利屋などが参入
- 現時点で作業標準などはない
- 一定のガイドラインを設けることが空き家の所有者にとっての安心感につながり放置空き家の減少につながる

当協会の主要ターゲットは地方部に空き家を所有する方々であり、その方々のニーズとしては主に個人利用を想定している。



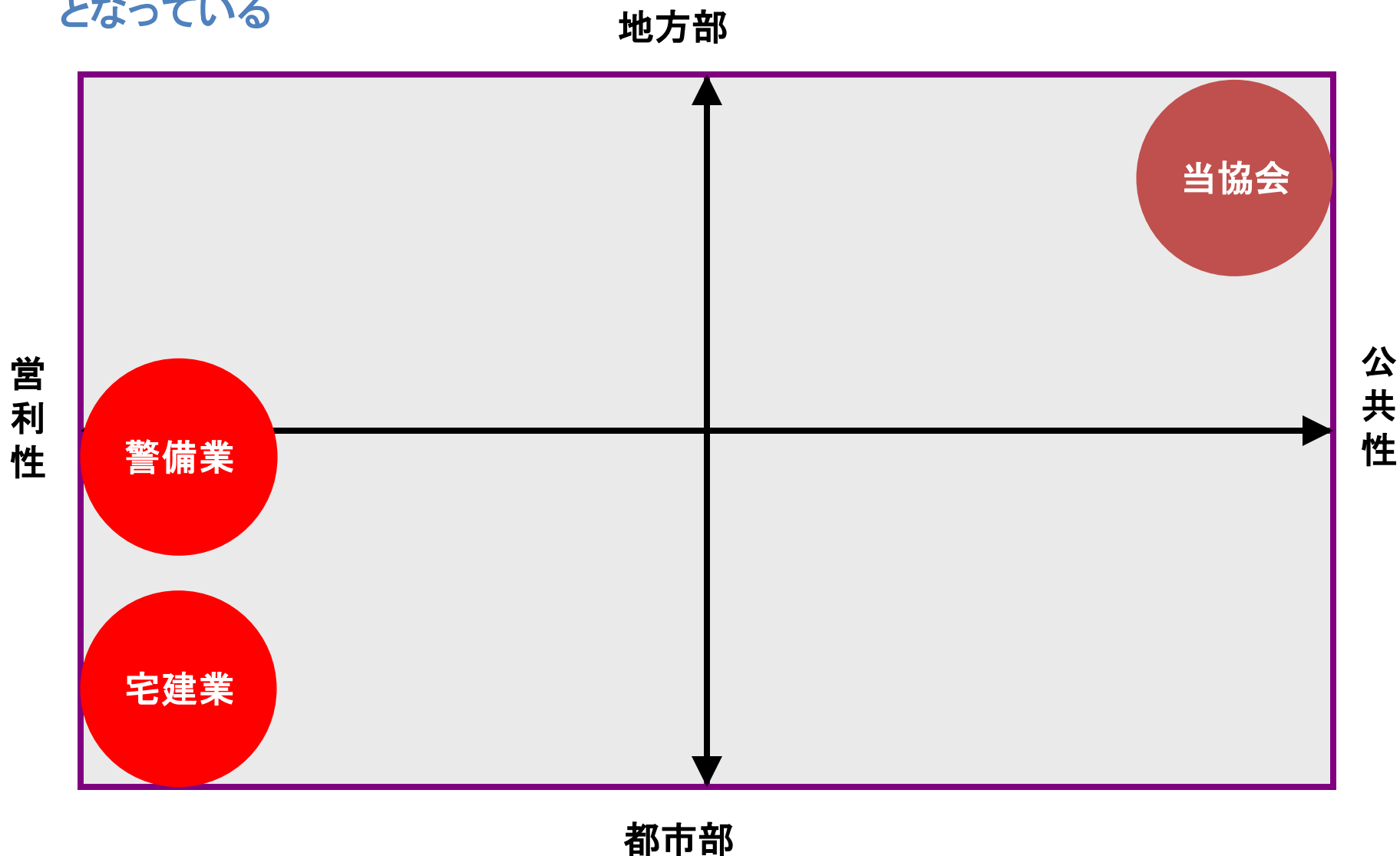
当協会が扱う物件は主にその他空き家であり、提供サービスは空き家の資産性の維持を目的とする。



売買・賃貸向け空き家

一般社団法人 空き家管理士協会

当協会の主要ターゲットは地方部に空き家を所有する方々であり、提供サービスの特徴としては、地域住環境整備など公共性を強く意識したものとなっている



競争環境

◎宅建業界

強み・・・空き家情報に関して情報を得やすい

弱み・・・各種修繕など自社で出来ない

競争環境

◎警備保障業界

強み・・・緊急時の素早い対応

弱み・・・建物に関する知識

差別化の要因

- 公益性の高い団体である
- 先駆者として蓄積した現場の情報の共有と知名度
- 異業種が集まることで多方面からの問題提起が可能となる
- 地方の生の声を拾い上げることで空き家の問題と向き合うことができる

競合先との差別化

- 多方面の知識と今まで培ってきたノウハウで空き家に関するすべての対応がワンストップで出来る
- 単なる管理からお客様とのコミュニケーションにより次のビジネスへのスムーズな対応が可能となり顧客満足度の向上を目指せる
- 空き家の見回りだけでなくその場の状況に対応するノウハウを持ち利活用の提案まで行うことができる。

空き家管理士協会の理念

- 空き家管理士協会とは一定期間住む人がいなくなった家を適正に維持管理し、資産価値を減らすことなく有効的に活用することにより今までネガティブなイメージをもたれることが多かった「空き家」でワクワクの種をまくことができる空き家管理士の育成を本会の理念とする

空き家管理士協会のミッション

- 少子高齢化や核家族化によって空き家対策に対して様々な需要が高まる昨今、それに対応すべく“空き家管理士”の業務を十分理解しさらに**空き家問題のスペシャリスト**として活動していく
- 関係法令を学び“空き家管理士”の業務の様々な事項に対し正しい知識を持ちそれに伴った的確な処理を行う

空き家管理士協会のミッション

- 実際の業務の中で培ったノウハウを協会内で共有することでより円滑な業務の遂行を可能にする
- “空き家管理士”の資格認定を通して空き家管理業に一定のガイドラインを設けその中で各種関連法令を遵守する指導を行い空き家管理士の健全化を図る
- 行政との積極的な連携を図り放置空き家の撲滅を目指す。

空き家管理士協会のビジョン

- 地域にとって心配の種である火災や犯罪の温床になる**放置された空き家の少ない居住環境**
- 会員の皆様が**空き家管理を通して地域におけるそれぞれの事業の安定を図れる環境**
- 空き家管理士という仕事と資格の**認知度の向上を図る**

協会として担う社会的意義

- 今後空き家になる物件に関して、適正な管理を行うことにより資産価値を維持し、中古住宅市場の活性化をすすめる
- 空き家を資産価値のある物件として週末居住や二地域居住、空き家バンクなどを使っての移住の受け皿として維持していく
- 多様な働き方の受け皿として雇用面での拡大を目指す

会員の皆様に対する貢献

- 会員の皆様が同等のノウハウをもちお客様にとって安心して管理を委託できる空き家管理士の育成
- 顧客目線でどこに依頼すればいいかわかりやすい形態をめざす
- 行政や自治体と連携することで社会インフラの再生をめざす
- 会員の皆様が知識と実務のレベルアップをしながら外部環境の変化(特に法整備に関する)に対するアナウンスを行う

市場における真のニーズとは

- 地方都市の少子高齢化と経済の疲弊に関して熱い思いをもち、その改善の一つのキーワードとして「空き家」というモノへの可能性を感じている人による**空き家管理から波及する個々のビジネスへのフィードバック**と**地方再生にも大きく関わる空き家の利活用への提言事業**

認定制度

小論文 + 実地研修



空き家管理士として認定・登録



年に一回の研修

今後は試験により2級・1級を設けることでスキルアップを目指すことができる

今後一年の目標

- 研修システムの構築
 - 小論文 → インターネットを使う
 - 実地研修 → なるべく多くの地域で実施

(研修物件に関しては自治体と連携して空き家バンクの物件などを利用する)
- ビジネスモデルの確立
- 認定管理士100名
- 空き家管理士の商標登録とブランディング

年間収支モデル

- 年間収益(物件数30件プラス
ポット契約約10件の場合)

○基本サービス

平均80,000円 × 30件 2,400,000

○ 通常1日に3~4件巡回

○オプション作業

草刈り

樹木剪定

修繕

その他

1,200,000



プラス、空き家で無くなる時にはリフォーム工事を請け負うことが可能

○スポット契約

300,000

合計

¥ 3,900,000

年間収益モデル (物件数30件プラススポット 契約10件の場合)

| | |
|----------|-----------|
| ○年会費・研修費 | 30,000 |
| ○燃料代 | 150,000 |
| ○修繕等材料代 | 300,000 |
| ○広告宣伝費 | 240,000 |
| ○消耗品費 | 30,000 |
| ○その他経費 | 20,000 |
| ○利益 | 3,130,000 |

