

事業名称	空き家予備軍に対する相続後放置空き家の予防事業 (FP手法による健全なリースバックモデルの提案)
事業主体名	株式会社ケア・フレンズ
連携先	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社三友システムアプレイザル ・株式会社アイサーブ ・ふくい相続を考える会 ・福井市(地域包括ケア推進課、住宅政策課、移住定住推進課) ・福井大学(建築・都市環境工学科) ・福井県(建築住宅課)
対象地域	福井県福井市
事業概要	<p>福井市(中心市街地)に住む、空き家予備軍(65歳以上の単身高齢者)に対して自宅を相続後の放置空き家にさせないため、FP手法を用いて(老後設計書やキャッシュフロー図他)ライフプラン診断書(生活トリアージ)と空き家トリアージ診断を受けた後に、自宅に住み続ける選択肢として、高齢者にも分かりやすい健全なハウスリースバック活用モデルを提案する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空き家トリアージとライフプラン診断表(生活トリアージ) ・ハウスリースバックの活用モデルの提案
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・居住支援法人が行う空き家予備軍に向けた空き家予防事業 ・空き家のトリアージを活用した住まいの診断方法の確立 ・ライフプラン診断表(生活トリアージ)を活用した住まい方の診断方法の確立 ・ハウスリースバックモデル(シニア・ヴァーシュ・ホーム)の提案 ・事業報告会「住まいの終活セミナー」の開催
成果	<ol style="list-style-type: none"> ①ライフデザインシート(老後設計書)の作成 ②ライフプランシミュレーターの開発 ③シニア世代に向けた空き家ホームページにライフシミュレータの実装 ④リースバック手法の解説パンフレット【本人用】 ⑤リースバック手法の解説パンフレット【家族用】 ⑥住まいの終活セミナーの開催
成果の公表方法	<ol style="list-style-type: none"> ①居住支援サービス「ツナグバ」のホームページで公表 PDFにてダウンロード可 【https://www.tsunaguba2798.com/】 ②「空き家 terrace (テラス)」 PDFにてダウンロード可 【https://akiya-terrace.com/】
今後の課題	<ul style="list-style-type: none"> ・今後は、官民が連携した空き家対策が必要であり、市町が開催する公的な空き家相談会では、本人が相談できる機会が少ないと考えます。 ・ハウスリースバック手法を提案するにあたり、本人の承諾は取れるものの家族には、ハウスリースバックが詐欺の手法との世間認知があり、制度の理解には、まだまだ時間がかかると考えます。

1. 事業の背景と目的

空き家予備軍(65歳以上の単身高齢者)に向けて、住宅及び福祉部局他から直接的な支援策がなく今後の自宅をどのように活用・処分かを本人(高齢者)自ら調査・検討する必要があります。また、行政他が開催する空き家無料相談会へ参加される方の大半が相続で自宅を所有された親族が中心であり、現在自宅に住んでいる本人(高齢者)が事前相談として参加をすることは稀です。高齢者本人が自宅の処分他を適正に検討・判断できるような仕組みとして、自宅を【相続後の放置空き家】にさせないために、空き家予備軍に向けた予防事業モデルの仕組みを構築します。

当法人は、主の業務は在宅系を中心とした介護事業所（小規模多機能型居宅介護事業所が4事業所、定期巡回・随時対応型訪問介護看護事業所、訪問看護ステーション、居宅介護支援事業所、地域優良賃貸住宅、給食センター）を運営している中で、厚生労働省が掲げる2025年を目途に、重度な要介護状態になっても住み慣れた地域で、自分らしい暮らしを人生の最後まで続けることができるように、【住まい/医療/介護/予防/生活支援】が一体的に提供される【地域包括ケアシステムの構築の実現】を目指す流れを受けて、平成30年6月に福井県より居住支援法人の指定を受けました。

今回の事業では【居住支援法人】が空き家対策と居住支援の両面より支援できる手法として、FPの手法である老後設計書やキャッシュフロー図を用いて、ライフプランの診断及び所有者の意思決定につながる利活用提案として昨年度に引き続き、空き家のトリアージ手法により①現状のまま売却②第三者への賃貸想定（10年）③空き家後10年間現状維持④建物取り壊し後10年間更地を維持の4種を提案し、【住まい】と【住まい方】の両面より、提案できる仕組みを構築しました。

また、今回の事業内では、自宅に住み続けるという第5の選択肢として、⑤リースバックシステムを提案する流れも構築し、高齢者が自身の住まいを検討する幅広い情報提供を行うことを目的に事業を開始させて頂きました。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

【取り組みフロー図】

空き家ステージ 取り組みステップ	通常期	予備期	居住支援	空き家
実施		・空き家トリアージと生活のトリアージによる5つの選択肢の提案 ④住まいの終活セミナー開催		
提案対策		・ポータルサイト改修→簡易シミュレーター ・所有者の意思決定における支援		
相談対応		③リースバックシステムの提案 ②生活のトリアージの提案 ①空き家のトリアージの提案		
対応準備		③FP手法の開発（老後設計書・キャッシュフロー図） ③ハウスリースバックシミュレーター開発（システム開発） ②ハウスリースバック手法の検討 ①Re:空き家トリアージ再編 モデル概念の構築 生活支援付きリースバックシステム		

①モデル概念の構築：自宅に住み続けるという選択肢として、

生活支援付きリースバックシステム（VASSモデル）の提案

①Re:空き家トリアージ再編：モデル概念を追加したトリアージ手法の再編

②ハウスリースバック手法の検討：高齢者本人が意思決定できる仕組み作りの検討

③リースバックシミュレーター開発：相続税路線価における想定売却価格と家賃の算出方法検討

④住まいの終活セミナー開催：モデル概念の有効性確認のためのセミナー開催

【役割分担表】

取組み内容	具体的な取組み内容	担当組織
モデル概念	①モデル概念の構築(生活支援付きリースバック)	・(株)ケア・フレンズ
空き家相談窓口の強化	①Re:空き家トリアージの再編	・(株)ケア・フレンズ
	②ハウスリースバック手法の検討(モデル構築)	・(株)三友システムアプレイザル ・(株)アイサーブ
	②ハウスリースバック手法の検討(FP手法)	・ふくい相続を考える会
リースバックシミュレーターの開発	③ハウスリースバックシミュレーターの開発 (相続路線価による売却価格目安と家賃目安を算出するための、設計書作成)	・(株)ケア・フレンズ ・(株)三友システムアプレイザル ・(株)アイサーブ ・ふくい相続を考える会
	③ハウスリースバックシミュレーターの開発 (FP手法におけるキャッシュフロー図作成)	・福井大学 ・福井市
住まいの終活セミナー	④住まいの終活セミナーの開催 ・セミナー1 「空き家になる前に 今できること」 ・セミナー2 「FPが教える老後の住まいと住まい方」 ・パネルディスカッション	・(株)ケア・フレンズ ・NPO ふるさと福井サポートセンター ・(株)三友システムアプレイザル ・(株)アイサーブ ・福井大学 ・福井市 ・福井県
取組みのまとめ	⑤まとめ ・被験者に対する提案書作成 (空き家トリアージ/生活トリアージ) ・補助事業における報告書作成	・(株)ケア・フレンズ

【実施スケジュール】

事業項目	具体的な取組み内容	令和4年度											
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月			
①-1	Re:空き家トリアージの再編(事業応募の主旨・目的説明)	○	●										
①-2	Re:空き家トリアージの再編(リースバックモデルの追加)		●	●	●								
①-2	Re:空き家トリアージの再編(フォーマットの作成)							○	○	○	○	○	○
②-1	ハウスリースバック手法の確立(事例検討会の開催)		○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
②-1	ハウスリースバック手法の確立(運営スキームの構築)		○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
②-1	ハウスリースバック手法の確立(フライヤーチラシの作成)							○	○	○	○	○	○
②-2	ハウスリースバック手法の確立(モニタリング被験者への訪問調査)							○	○	○	○	○	○
③-1	リースバックシミュレータの開発(システム開発)		○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
③-1	リースバックシミュレータの開発(ホームページ組み込み)							○	○	○	○	○	○
③-2	リースバックシミュレータの開発(FP手法の構築)		○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
④-1	住まいの終活セミナーの開催(講演・パネルディスカッション・周知)									○	○	○	○
④-2	住まいの終活セミナーの開催(YouTube公開)									○	○	○	○
⑤-1	実施した取組みのまとめ・公表(Re:空き家トリアージ提案書作成)									○	○	○	○
⑤-2	実施した取組みのまとめ・公表(成果報告書作成)									○	○	○	○

(2) 事業の取組詳細

①モデル概念の構築（生活支援付きリースバック）

・昨年度は、居住支援法人として、空き家トリアージ手法を導入し、

1. 現状のまま売却
2. 第三者への賃貸想定（10年）
3. 空き家後、10年間現状維持
4. 建物取り壊し後、10年間更地を維持

の4つ提案が空き家の相談窓口を開設しました。本年度は、高齢者福祉（介護事業）を行う居住支援法人として、高齢者本人が自宅の処分や売却や利活用を適正に検討・判断できるような仕組みの構築として、自宅を【相続後の放置空き家】にさせない。をテーマにFP手法の導入を新に【空き家】×【居住支援】×【FP】という課題解決方法として、生活支援付きリースバックを概念モデルとして提案します。

・リースバックとは、

自宅などの不動産を売却して現金化した後も住み続けられるサービスを意味します。

不動産の所有権が変わると同時に賃貸借契約をする仕組みであるため、住み慣れた自宅で生活しながらまとまった資金を調達することが可能となります。

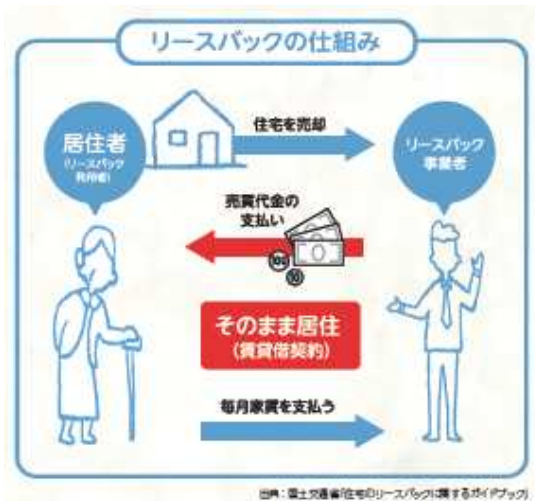


図1 リースバックの仕組み

・高齢期におけるリースバックを行うメリット

1. 老後資金の確保
2. 相続が楽になる
3. 施設入居時にも安心
4. 家賃がほぼ一定のため、収支予測ができるなど、メリットも多い。

・リースバックの世間のイメージ（詐欺的手法との誤認）

はじめに結論をいえば、リースバック自体は詐欺の手法などではありません。

不動産を活用した画期的な現金調達の手段であり、うまく使えば生活を豊かにできます。

しかし、誤解が多いのも事実であり、誤解される理由があります。

一部の悪質な事業者が、デメリットや注意点を伏せて契約を取っているという話があります。

専門的な言葉が並ぶ不動産売買・賃貸契約ですが、現金が手元に入るとい言葉だけにのせられ高齢者は言われるままに契約し、後に家族に相談するなど第三者からの意見によって事態に気づき、解約ができずリースバック自体を詐欺的であると誤認されている可能性があります。

①Re:空き家トリアージ再編：モデル概念を追加したトリアージ手法の再編

- ・空き家トリアージの手法については、共同事業者である株式会社三友システムアプライザルが開発した空き家を客観的指標により利活用の有無を判定するツールとなっております。
- ・昨年度空き家対策モデル事業より、居住支援法人が運営する空き家相談窓口の手法の一つとして、空き家トリアージの手法を活用してきた流れを受けております。
- ・今回の取り組みの柱としては、リースバック手法を活用した高齢期の【住まい】と【住まい方】の提案を目的に、空き家トリアージの手法及びFPの手法（老後設計書・キャッシュフロー図他）を用いることを検討しました。

「空き家調査員育成 + 空き家トリアージ = 空き家の資源化」
地域特性と経済合理性を踏まえた、普遍的な取り組み。



株式会社 三友システムアプライザル
2023年1月28日

図2 空き家トリアージの概要

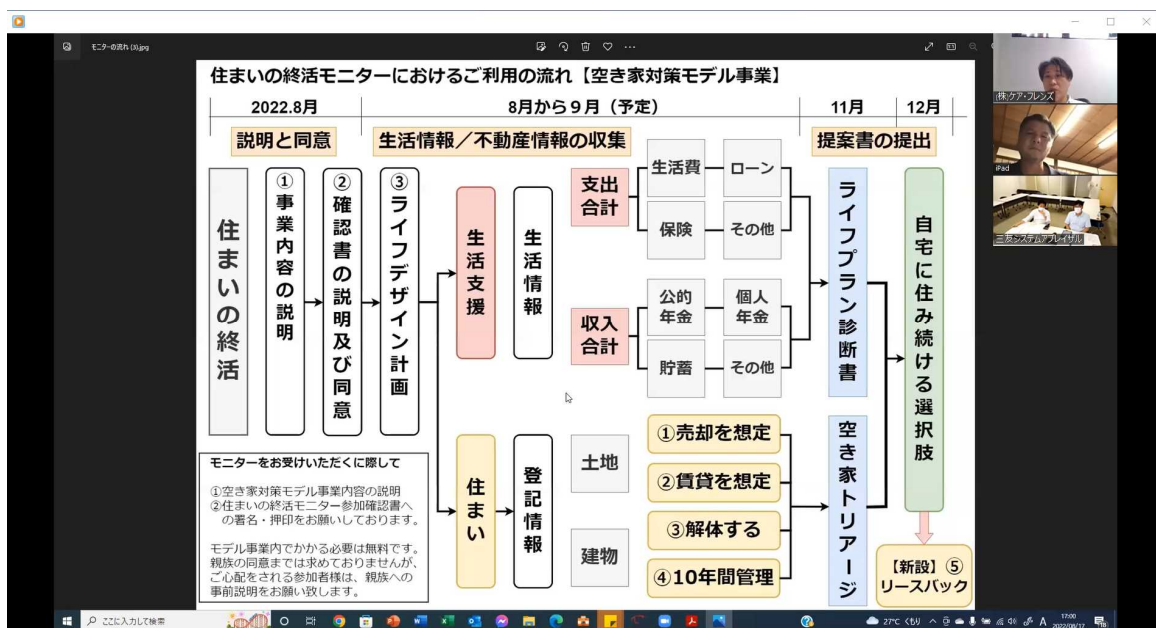


写真1 トリアージ再編会議（オンライン会議）

②ハウリースバック手法の検討：高齢者本人が意思決定できる仕組み作りの検討

- ・高齢者本人が意思決定できる仕組み作りを検討していく中で、当初予定していた被験者10名へのアプローチを行ったところ、本人の同意は得られるものの、本人がモデル事業の同意書や事業応募の書類等を親族に見せた上で、親族同意を得ようとすると、親族がリースバックをネットで検索した場合に「詐欺的な手法で危険」との記事が多く閲覧される結果となり、親族の反対により同意を得ることができないケースがありました。
- ・相続対策や空き家対策を行う上で、活用メリットが多くありますが、一般的な売却だけを依頼するものではないため、より慎重なアプローチの検討が必要となりました。
- ・当初の計画では、高齢者本人の意思決定を目的に検討していましたが、親族の理解を得られるツールの作成や生活診断を行う上で、下記の見直しを行いました。

【販促ツール】

(当初の計画)

- ・高齢者本人に向けたリースバックを説明したパンフレットの作成

(計画の修正)

- ・高齢者本人に向けた生活支援付きリースバックを説明したパンフレットの作成
- ・家族に向けたリースバック契約時の注意点を示したパンフレットの作成

【トリアージ】

(当初の計画)

- ・空き家トリアージ診断書と老後設計書を中心とした報告書の作成

(計画の修正)

- ・空き家トリアージ診断書とライフプラン診断書（生活トリアージ）の2種の報告書の作成

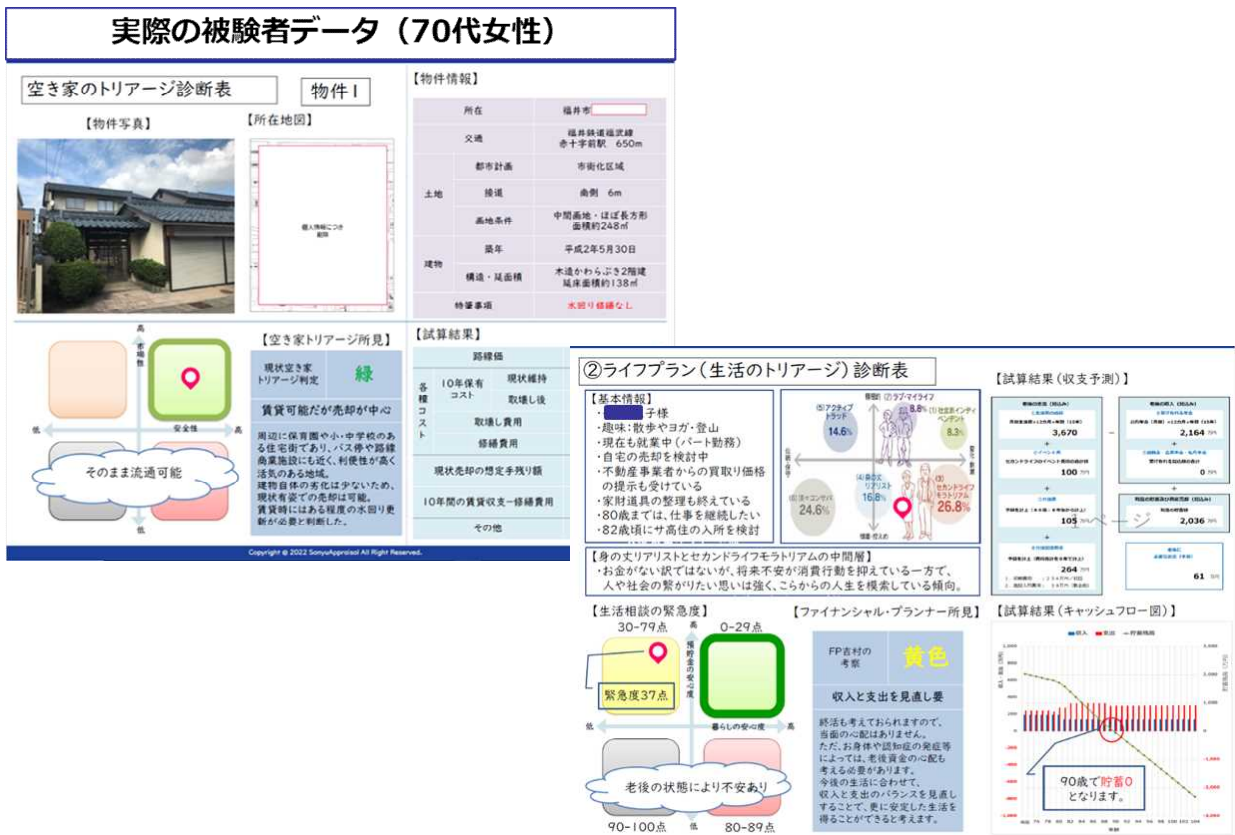


図3 空き家トリアージ診断表及び生活トリアージ診断表のイメージ

③リースバックシミュレーター開発：相続税路線価における想定売却価格と家賃の算出方法検討

・ハウスリースバックを提案するにあたり、下記の提案ツールを制作しました。

- ①【本人用】ハウスリースバックの提案パンフレットの制作
- ②【家族用】ハウスリースバックの提案パンフレットの制作
- ③ライフデザインシートの作成（現在及びリースバック後のキャッシュフロー図）の制作
- ④簡易ライフプランシミュレーターの制作
- ⑤ホームページ（空き家 Terrace）の改修



図4 ④簡易ライフプランシミュレーターのパンフレット掲載内容

・③ライフデザインシート及び④簡易ライフプランシミュレーターにおけるリースバック活用時の相続税路線価を算出根拠として、想定売却価格及びリースバック後の想定される家賃（目安）を算出するための検討会を開催し、現在の所有者の視点及びリースバック後のサブリース事業者の視点と多角的に検討を行いました。

その上で、空き家トリアージにおける下記の修正を加えました。

・シナリオ別試算シートに基づく計算（現場調査における試算）

- ・福井県平均寿命（平成27年）
- ・平均寿命との差異
- ・物件情報（土地・建物）
- ・相続税路線価
- ・利用者コストの算出 から導き出される【家賃目安】

・簡易ライフプランシミュレーター内のリースバックシミュレーションに基づく計算

- ・福井県平均寿命（平成27年）
- ・平均寿命との差異
- ・物件情報（土地・建物）
- ・相続税路線価におけるそのエリアにおける最大値
- ・リースバック事業者の損益分岐点 から算出される【家賃目安】

・簡易ライフプランシミュレーター内のリースバックシミュレーションにおける相続税路線価は、住所選択エリアの最大値を入れているため、まだまだ精度が低い状況となっております。

・次年度以降に、現住所から路線価単価を適正算出できる仕組みを検討予定。

・今回の事業に参加頂いた被験者及び一部データの公開

・被験者

- ① 70代 (単身世帯：女性) 福井市内在住 子なし 居住支援法人の支援なし
- ② 70代 (高齢者世帯) 福井市内在住 子同居 居住支援法人の支援なし
- ③ 80代 (単身世帯：女性) 福井市内在住 子県外 居住支援法人の支援あり
- ④ 80代 (単身世帯：女性) 福井市内在住 子県外 居住支援法人の支援なし
- ⑤ 90代 (単身世帯：女性) 福井市内在住 子県外 居住支援法人の支援あり

・主要データ

①の被験者について

- ・現在、仕事 (パート収入) あり
- ・将来的には、自宅を売却希望
- ・売却資金にて、80代にサービス付き高齢者向け住宅への転居を希望
それまでは、自宅での生活を希望している。
- ・預金：2000万円
- ・今後、居住支援法人の支援を希望

上記被験者は、元気高齢者の特徴に合致していることもあり、ライフプランシミュレーターの設計モデル及び空き家トリアージ及び生活トリアージの主要モデルとして検討を進めました。

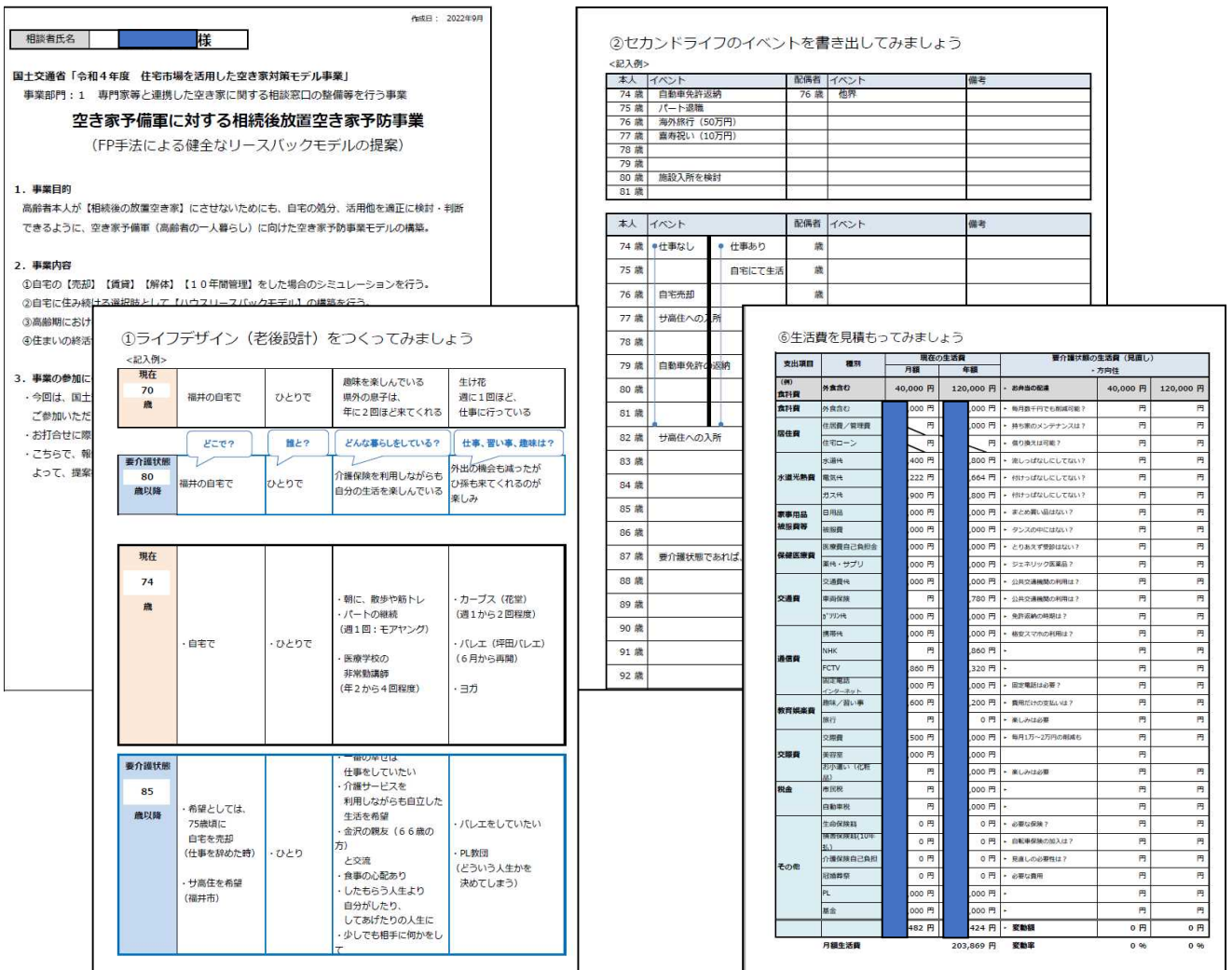


図5 ライフデザインシート (例1)

⑨セカンドライフの収支をチェックしてみましょう

- 算出期間：74歳から、15年後の89歳までを試算
- 介護期間：80歳から 8年後の89歳までを試算

<p>老後の支出（見込み）</p> <p>①生活費の総額</p> <p>月額生活費×12カ月×年数（15年）</p> <p>3,670</p> <p>+</p> <p>②イベント費</p> <p>セカンドライフのイベント費用の合計額</p> <p>100万円</p> <p>+</p> <p>③介護費</p> <p>予算を計上（80歳：8年後から計上）</p> <p>105万円</p> <p>+</p> <p>④介護関連費用</p> <p>予算を計上（費用合計を8年で計上）</p> <p>264万円</p> <p>1. 初期費用：234万円/初回 2. 施設入所費用：30万円/敷金</p>	<p>老後の収入（見込み）</p> <p>⑤受け取る年金</p> <p>公的年金（月額）×12カ月×年数（15年）</p> <p>2,164万円</p> <p>+</p> <p>⑥退職金・企業年金・私的年金</p> <p>受け取れる見込額の合計</p> <p>0万円</p> <p>+</p> <p>現在の貯蓄及び資産売却（見込み）</p> <p>現在の貯蓄額</p> <p>2,036万円</p> <p>+</p> <p>老後に必要なお金（予測）</p> <p>61万円</p>
---	--

【費用の解説】

①の介護費について
 滋賀市 介護保険在宅サービス「年齢階級別」「男女別」の平均利用者負担額により算出。
 ②の介護関連費用について
 1. 初期費用
 世帯主または配偶者が要介護状態となった場合に、公的介護保険の範囲外の費用（住宅改造や介護用品購入などの初期費用など）に対して、必要と考える初期費用を尋ねた調査結果。「2021年度生命保険に関する全国実態調査」（公財）生命保険文化センター
 2. 施設入所費用
 サービス付き高齢者向け住宅等に入居する際の入居費用（敷金他）の準備金として計上。

⑩現状のキャッシュフロー表

ライフイベント	1 79歳までパート継続	5
	2 79歳に自動車運転免許を返納	6
	3 80歳から介護費用	7
	4 82歳で高住への入所	8

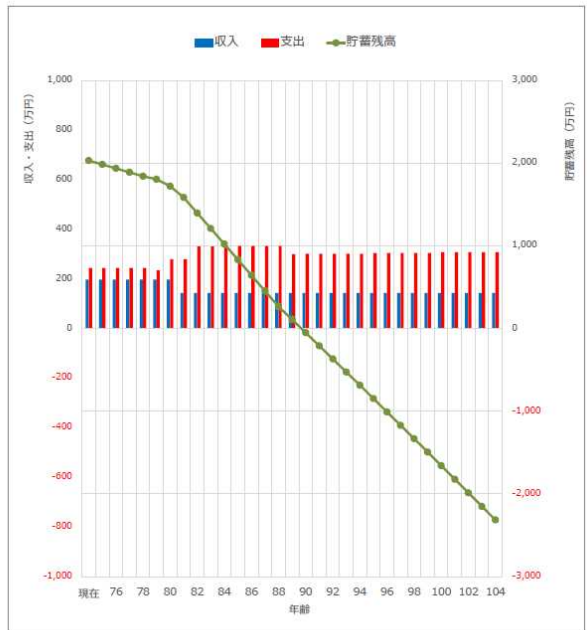
※各期のイベントをキャッシュフロー表に反映

項目	税率	変動率	予定期間上の引当金率	経過年数	現在	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
年金	0.0%	0.0%	-		144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144
パート給与	0.0%	0.0%	所得		54	54	54	54	54	54	54	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
収入					198	198	198	198	198	198	198	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144
支出					40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
貯蓄					158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158	158

⑫現状の貯蓄残高および年間収支のグラフ

◆ライフイベントの内容

1 79歳までパート継続	5
2 79歳に自動車運転免許を返納	6
3 80歳から介護費用	7
4 82歳で高住への入所	8



⑬ハウスリースバック後の貯蓄残高および年間収支のグラフ

◆ライフイベントの内容

1 79歳までパート継続	5
2 79歳に自動車運転免許を返納	6
3 80歳から介護費用	7
4 82歳で高住への入所	8

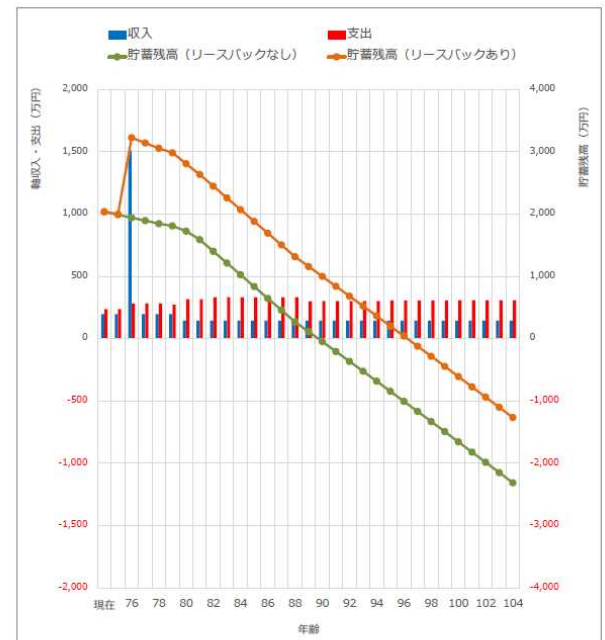


図6 ライフデザインシート（例2）



図7 ①空き家トリアージ診断表（例）

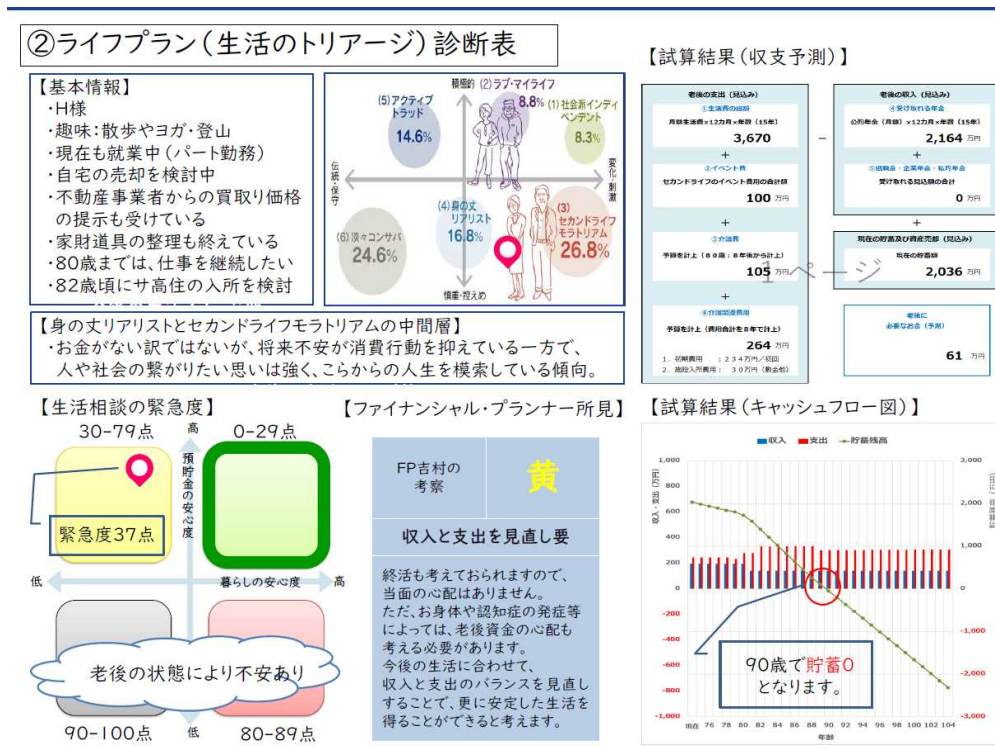


図8 ②ライフプラン（生活トリアージ）診断表（例）

・簡易ライフプランシミュレーター

昨年度構築したホームページ（空き家 Terrace）に搭載。

・利用規約への同意

・定量的な診断

- 年齢 →性別 →同居親族の有無
- 居住地 →年間の年金額 →その他の収入
- 月々の生活費 →介護状況 →預貯金額

・定性的な診断

1. 最近、家族や友人と連絡をとりましたか？
2. かかりつけ医をもっていますか？
3. 1か月の生活費を把握していますか？
4. 家族と自分の老後（介護・相続など）の話をしたことがありますか？
5. エンディングノートを書いたことがありますか？
6. からだをあたまの健康づくりに取り組んでいますか？



（平均寿命や介護費用に反映されるデータに活用）

図9 簡易ライフプランシミュレーター
年齢入力の画面イメージ



（相続税路線価を算出する際のデータに活用）

図10 簡易ライフプランシミュレーター
居住地域入力の画面イメージ



図11 簡易ライフプランシミュレーター
試算結果イメージ

- ・ **ライフ・プランナー（FP）におけるアドバイス**
- ・ 簡易ライフプランシミュレーターによるライフプラン結果を表示するにあたり、定量的な試算結果と定性的な生活状況を踏まえた上で、点数化し、その点数に基づき、生活トリアージ判定における診断判定によりライフ・プランナー（FP）のアドバイスを表示する仕組みとしました。
- ・ 当初は、定量的な数値だけを元にアドバイスコメントの表記をイメージしておりましたが、高齢期におけるリスクは、金銭的な試算結果だけで判断されるものではなく、上記に記載した通り、定性的な質問結果に応じて、高齢期の備えに対して判断する流れに変更しております。
- ・ 生活トリアージという言葉については、空き家トリアージと同様な括りとして表現しておりますがあくまでも緊急度を示すことが目的で、不安を煽る結果とならないように配慮しております。多くの診断者は、黄色タグに位置します（サンプルの70%）
- ・ 下記に示した（図10）の通り、診断判定が可変することとなりますが、今回の事業内では設問の答えに連動したコメント表示をすることが事業内の取り組みとしてできなかったため、次年度以降のシステム改善点と考えております。
また、図8に示した点数計算表についても被験者数が増えてくることで、点数配分や診断判定にも変化を付けることを予定しております。
- ・ 事務局のマスター管理では、ログ管理用の履歴管理を行い【ライフプランシミュレーター】【生活診断の6つの質問】【リースバックシミュレーター】に答えた内容が記録される仕様となっており窓口診断時及びデータ分析による高齢者の生活状況を把握することが可能となります。

点数計算表（6つの設問）

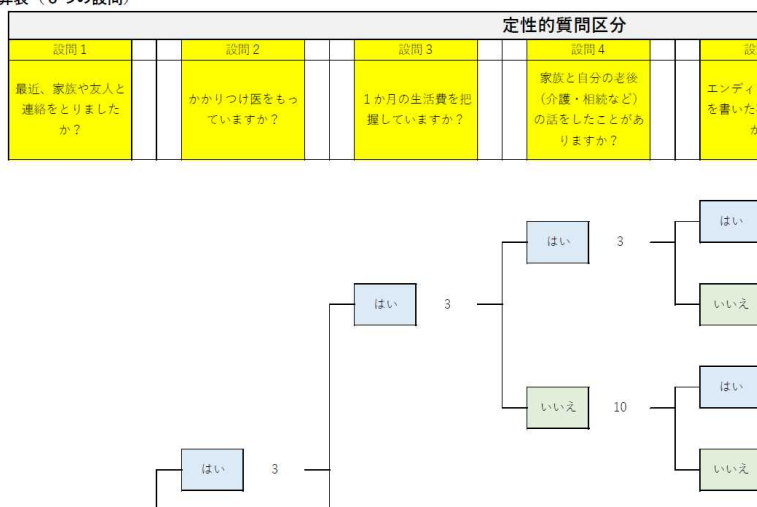


図12 簡易ライフプランシミュレーター一点数計算表（案）

ライフプランシミュレーション診断判定

■生活トリアージ判定

項目	タグ	識別	最小	最大	割合	例
1	黒		90	100	5%	例) 全てを「いいね」かつ「5年以内に貯蓄が0円になる方」
2	赤+		80	89	20%	
3	赤		70	79		70%
4	黄色+		50	69		
5	黄色		30	49		
6	緑		0	29	5%	例) 全てを「はい」かつ「20年以上貯蓄が0にならない方」

図13 簡易ライフプランシミュレーター診断判定（案）

	● 30以下 悠々	● 30 ~ 49 良い	●● 50 ~ 69 現状良いが注意	●●● 70 ~ 79 —	●●●● 80 ~ 89 —	●●●●● 90 ~ 100 —
タイトル	このままなら安心して暮らせそう。でも油断は禁物 定期的にチェック&見直しをしましょう。	現在の生活状況を見直し将来の老後設計に向け再度、計画を立てましょう。	現在の生活状況について親族間の話し合いを早期に実施し将来の住まいと介護などに備える準備に取りかかりましょう。	親族間等の話し合いを早期に実施し問題点をリストアップして解決できる専門家への相談を計画しましょう。	親族間等の話し合いを早期に実施し問題点をリストアップして解決できる専門家への相談をしましょう。早めの対策が必要です。	すぐに専門家へ相談することをお勧めします。
アドバイス	今までにしっかりとプランを考えて生活されてきたので長生きリスクはほとんどありません。趣味や楽しみをみつけてこれから生活をエンジョイしてください。自分より若い世代の方々とコミュニケーションを大切にしてください。	相続に対する準備を始めるとよりスムーズに生活設計ができます。現在のお金の状態を確認して、これらの生活の問題点を解決していく糸口を見つけていきましょう。お金だけではなく、ご自身の気持ちや将来の希望を確認することをおすすめします。	ライフプランを再度見直しこれから生活にかかる費用の再考を行なってください。将来に向けて準備を始める良い時期に来ているかと思われま。在宅介護、施設介護などかかる費用を調べて具体的な支出の目安をつけましょう。	これからのライフプランを再度考え直して改善点を見つけていきます。今からできる対策に着実に進めていきます。早めの対策がカギになります。	早急にシミュレーションをしてこれからのライフプランを練り直しましょう。資金計画を家族と話し合いをしましょう。	一刻も早く決断をする必要があります。このままでは老後の生活の見直しが出来ない状況になります。ご自身の資産の状況を確認して専門家に対策を相談しましょう。
家族	ご家族がいる場合は、ご家族と接する時間を多く持つなど、団らんのひとときを大切にしましょう。相続のことは、どのようにしたいのかを伝えておきましょう。早めの話し合いもおすすめします。	家族とのコミュニケーションを多くとり、今後の自分の方向性を話し合います。エンディングノート等でメッセージを残す準備も有効です。	ご家族がいる場合は、ご家族と接する時間を多く持つなど団らんのひとときを大切にしましょう。相続については、どのようにしたいのかを伝えておくようにします。話し合うこともおすすめしています。	家族がいる場合は、こまめに連絡を取り合いましょう。これからどう生きたいのかを家族に伝え話し合います。相続するものがある場合はその分配について準備をしましょう。	ご家族がいる場合は、援助を含めてきちんとお話しをしましょう。家族との話し合いの場を緊急に持ちましょう。早めが肝心です。	ご家族がいる場合は、援助を含めてきちんとお話しをしましょう。ご自身の資産の状況を確認して専門家に対策を相談しましょう。
生活	規則正しい生活を心がけましょう。ご近所や趣味・ボランティア等のコミュニティを大切にしましょう。	規則正しい生活を心がけましょう。地域のコミュニティを大切にしてください。参加していく姿勢を持ってください。	規則正しい生活を心がけましょう。固定費を見直しつつ貯蓄を増やす努力もしましょう。特別費も忘れずに。ご近所や趣味、ボランティアなどのコミュニティを大切にしましょう。	規則正しい生活を心がけましょう。ご近所や趣味、ボランティアなどのコミュニティを持つように足手離ししないように楽しい毎日に行きましょう。	貯蓄の確認をして節約を心がけましょう。ご近所とのコミュニティを持つようにして孤立しないように、また楽しい毎日に行きましょう。	貯蓄の確認をして節約を心がけましょう。ご近所とのコミュニティを持つようにして孤立しないように、また楽しい毎日に行きましょう。
健康	病気や認知症の対策は万全ですか？かかりつけ医など頼れるところを見つけておきましょう。少しでも健康に不安があれば病院で診てもらいましょう。	病気や認知症の対策は万全ですか？日頃から健康状態には注意をしておきましょう。	病気や認知症の対策は万全ですか？かかりつけ医など頼れるところを見つけておきましょう。	1年に1度は定期検診を受けましょう。認知用対策も忘れずに。	健康が第一です。良好な状態で行きましょう。	健康が大切です。良好な状態で行きましょう。

図 14 簡易ライフプランシミュレーターアドバイスコメント (案)

The screenshot displays the 'Log Management Screen' of the simplified life plan simulator. It features a table of simulation logs with columns for No., Date, Details, Age, Gender, Residence Area, and Link. Red circles highlight the 'Details View' and 'Results View' buttons. A red arrow points from the 'Details View' button to a detailed view of a simulation log. The detailed view includes sections for 'Life Plan Simulator' and 'Reverse Plan Simulator', each with a list of questions and answers. A line graph on the right shows 'Reverse Plan Simulator' results over time, with a red arrow pointing to it.

図 15 簡易ライフプランシミュレーターログ管理画面イメージ

・【本人用】ハウスリースパックの提案パンフレットの作成

P12 裏表紙

P1 表紙

家と暮らす。

TSUI no SUMAI

ケア・フレンズ
https://care4friends.com/

【本社】
〒910-0003
福井県福井市松本2丁目25-16
電話：0776-27-5816
FAX：0776-27-5817

【居住支援法人サテライト】
Match Moto(まちもと)
〒910-0002
福井県福井市町屋3丁目17-6
電話：0776-76-2798
FAX：0776-76-2799

私たちが考えるツイノスマイとは

あなたに身近に相談できる相手(cast:キャスト)がいることで、「自分の望む場所で、自分らしく生き続けたい」との想いを叶え、人・家・生活にも、新たな価値(value:バリュー)が生まれ、いつまでも安心して【家とともに暮らす】ことができる社会の実現へ。

「令和4年度住宅市場を活用した空室対策モデル補助事業」により制作しました。

P2

P3

あなたの家も“空き家”に?!

社会の高齢化に伴う課題



日を追うごとに深刻化する「空き家問題」。確かに今は元気ですが、将来亡くなった後、実家以外で生計を立てている子供からすれば、自宅に戻る理由もなく、結果的に空き家になってしまうのです。

CHECK!! ケア・フレンズだから出来ること

ケア・フレンズは「自分の望む場所で自分らしく生きる」社会づくりの実現を目指し、2018年より居住支援法人としての事業を開始しました。福祉事業者としての特性を最大限に生かし、ご本人とご家族、ご本人と専門家、住まいと人と福祉をつなぐ役として、きめ細やかなサポートで人生に寄り添います。



2

サービス内容

生活支援サービス 居住支援サービス 資産管理サービス 空家管理サービス



CHECK!! 居住支援とは?

年々変化する心身状況に合わせて、自宅に住み続ける又は高齢者専用マンション等へ転居する際の支援など、高齢期の住まいの環境整備や生活支援(見守りや生活相談)のサービスを提供することで本人の自立した生活とご家族への安心を提供します。

- ・居住継続/居住転居の支援
- ・見守り支援
- ・その他、専門家とのサービス連携



3

生活支援サービス

シニアステージ会員サービス **うちのもん**

基本プランA「うちのもん」 3,000円～/月(税別)

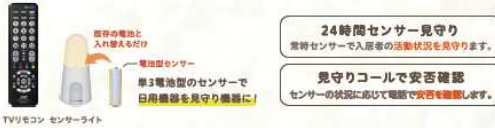
- 1. 定期訪問
- 2. 定期連絡
- 3. 報告書の作成
- 4. くらしの相談ダイヤル
- 5. 専門家紹介
- 6. 介護保険申請支援

安心プラス
1,000円/月(税別)

- 1. 急病時の
- 2. 各種修理(不具合の修理等)の緊急連絡先の登録

基本プランB「うちのもん みまもり電池」 3,800円/月(税別)

ストレスフリーな自動・遠隔での見守りかた



関係者で作る「見守りグループ」で負担を分散・対応強化



生活支援サービス

【会員限定】生活支援(9:00~18:00)

- ～サービス利用料～
- ・30分未満 1,500円(税別)
 - ・60分以降30分毎 +900円(税別)
 - ・30分～60分未満 2,500円(税別)
 - ・派遣/交通費 500円～(税別)

たとえばこんな時に!

- 買い物代行
「大きな家具や家電を買うのに一緒についてきて」
- 病院への受診同行
「定期受診や入院時に送迎や同行を」
- 生前整理
「2階の整理を一緒に手伝ってほしい」
- エンディングノート
- 遺言書
- 任意後見
- 死後事務委任



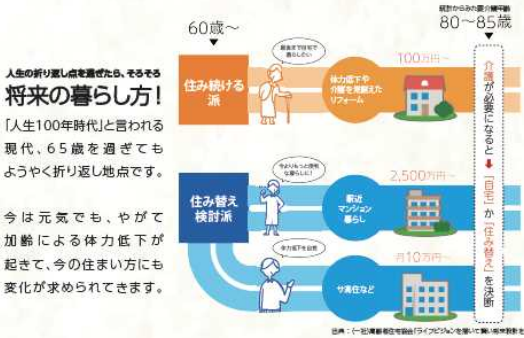
単身高齢者も安心な環境に関心を寄せています

老後の不安として60%以上の方が「暮らしの問題」を上げているが、「家族に連絡がつかない」「一人で生活できる自信が薄い」という考えからひとりで暮らしを諦めかねており、見守りサービスのニーズが高まっています。

※1調査：東京都市圏在住の単身高齢者に対する見守りサービスに関する調査

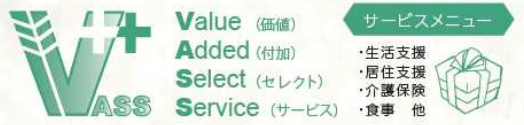
居住支援サービス

CHECK!! 高齢期における住まいの選択肢



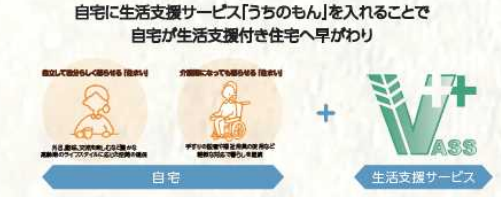
CHECK!! VASS(ヴァージュ)とは?

あなたとともに、さまざまなサービスをセレクトし、付加することで新たな価値が創造され、生活を豊かにするというコンセプト。



居住支援サービス

CHECK!! 住み続ける派のみなさまへ



CHECK!! 住み替え検討派のみなさまへ



安心して暮らしていただけるように、会員のライフサポートサービスをご用意しています。元気なうちから老後に備えることで、ご本人やご家族の心配・不安を軽減します。

資産管理サービス

CHECK!! / 売却後も住み続けられる「リースバック」

リースバックとは、自宅などの不動産を売却して現金化した後も住み続けられるサービスを意味します。不動産の所有権が変わると同時に賃貸借契約をする仕組みであるため、住み慣れた自宅で生活しながらまとまった資金を調達することが可能です。



CHECK!! / 「リースバック」のメリット

- 1 老後資金の確保**
老後の生活費や医療・介護費に充てることができる
- 2 相続が楽になる**
不動産を相続するよりも現金資産を相続の方が分割協議が楽に
- 3 施設入居時にも安心**
自宅の所有権が移っているので、固定費がかからない
- 4 家賃がほぼ一定のため、収支予測ができる**
心身の状況に合わせた住まいと住まい方が可能

資産管理サービス

CHECK!! / シニア・ヴァージュ・ホームとは？

リースバックを活用し、持ち家から賃貸借契約に変更する際、又は現在の持ち家に、ヴァージュ(VASS)【生活支援・居住支援・介護保険他】を付帯することで、居住者にとって安心した住まいと生活支援サービスを受けることができるシニア世代に向けた新しい住まいのかたちです。



信頼できるパートナー(キャスト)と連携チーム

高齢期のライフステージに応じて身近に相談できるパートナー(キャスト)と連携チームがVASS【生活支援・居住支援・介護保険他】を提供します。



資産管理サービス

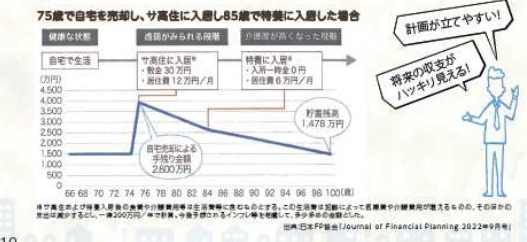
CHECK!! / ライフデザインシートで賢い将来設計

●住宅の修繕費用 高齢対応型
サッシ・断熱等 約40万円
床の費組み 約50万円
屋根のふき替え 約170万円

●入居時の自己負担費用
家具・家電・生活費
約21万円

●修繕の費用 約100円~150円/㎡

CHECK!! / キャッシュフロー表も作成しましょう



資産管理サービス

CHECK!! / ライフプランシミュレータ

「新しい出会い」は、人をワクワクさせる。

空き家terrace公式ホームページ: <https://www.akiya-terrace.com>

3分でできる! スマホで簡単ライフプランシミュレーターはこちら! →

空家管理サービス

- 近所・方丈による 腐食・悪臭発生
- 専門的・継続的ケアによる 資産価値低下
- 近所・方丈による 近所トラブル
- 空き家・不審火・不法投棄 犯罪の誘発

空き家の管理は、いえばと! いえばと!におまかせください。

「いえばと!」は、物件管理のプロが空き家所有者様に代わって留守宅を巡回・点検・清掃するサービスです。老朽化防止から防犯・防災対策まで、大切な資産を適正管理いたします。

図16 【本人用】ハウスリースバックの提案パンフレットの作成

・【家族用】ハウスリースバックの提案パンフレットの制作

A 210mm

リースバックの利用例

夫が先立ち、もう5年、私が高齢(75歳)となり、息子と相談し、高齢者施設(サービス付き高齢者住宅住宅)への転居を決意したものの、在宅の生活もまだだひとりで行うこともできることや高齢者施設へ入ると認知症になるようなことも友人から聞いたことで、少し不安を感じてきたことから入居を希望する施設へ申込は行ったものの、現在は満室とのことで80歳を目前に入居することを計画しそれまでに住まひの移居を行うことを決めた。

リースバックの仕組み

入居費、月々の費用は、年金収入での支払を想定していたが、自宅の生前整理の費用や高齢者施設への入居の際にまとまった費用(敷金や一時金他)を支払う必要があるとのこと。
自宅の売却や不動産担保ローン、銀行系のリバースモーゲージ等と比較検討をしたが、入居を予定している80歳まではなるべく生活環境を変えたくなかったことや施設入居後に居住していない自宅の管理や入居準備の時点で現金を持っておきたことから、家族と相談の上で、自宅の処分と資金調達を同時に行えるリースバックを選択した。

転居の予定を80歳を目前と想定しているが、心身の状態の変化に応じて、入居が必要となり次第施設に転居ができるように、2年間の定期借家契約としつつ借主から途中解約できる旨の状況の入った賃貸借契約を交わした。

転居までの期間は、**シニア・ヴァーシュ・ホーム**を活用したことで、在宅生活も安定し、家族も安心して頂ける様子。このまま在宅生活で過ごすこともいいかもね。

Value (価値) + 生活支援
Added (付加) + 居住支援
Select (セレクト) + 介護保険
Service (サービス) + 食事 他

V+ASS

住宅市場を活用した空き家対策モデル事業
 空き家予備軍に対する相続後放置空き家の予防事業
 (FP手法による健全なリースバックモデルの提案)

発行年月：令和5年2月
 制作・発行：株式会社ケア・フレンス 住まいまちづくり推進事務局
 居住支援法人チーム 居住支援法人サテライト店(まちもと)
 電話番号：(居住支援法人)0776-76-2798

B 210mm

ご家族の皆様へ

ちょっとまって!

住んだまま自宅を売れると話題のリースバック注意点 ⚠

初心者にもわかりやすい

もともと、ずっと、この家と。
TSUJINO SUMAI

リースバックの契約内容

確認するべき点 売買・賃貸

ケア・フレンス
 専門員住宅管理監理認定者居住支援法人

SANYU APPRAISAL
 株式会社 三栄システムグループ

駅チカ不動産 ふくいの相續を考える会
 株式会社イサーブ

国土交通省 令和4年度住宅市場を活用した空き家対策モデル事業補助金にて制作

B' 210mm

リースバックって何?

自宅を不動産会社などに売却し、そのあと不動産会社と賃貸契約を結び住み始めること。通常の場合、自宅を売却すると転居先を探して引っ越しをしなくてはなりません。リースバックを利用すると自宅に住み続けながら売却ができます。

医療費や老後資金などがなくなったが引っ越しや住み替えをしたくないという人にはお勧めのサービスとなります。

よく、自宅を担保に金融機関から融資を受けると「リバースモーゲージ」と比較されますが、リースバックのほうが年齢や資金の使用用途などの制限が少なく利用しやすいのが特徴です。

なぜリースバックは「詐欺」と言われるのか

はじめに結論を言えば、リースバック自体は詐欺の手法などではありません。不動産を活用した画期的な現金調達の手段であり、うまく使えば生活を豊かにできます。しかし、誤解が多いのも事実であり、誤解される理由があります。

一部の悪質な事業者が、デメリットや注意点を伏せて契約を取っているという話があります。専門的な言葉が並び不動産売買・賃貸契約ですが、現金が手元に入るという言葉だけにのせられて高齢者は言われるがままに契約し、後に家族に相談するなど第三者からの意見によって事態に気づき、解約ができずリースバック自体を詐欺的であると誤認されている可能性があります。

こんな事業者やトラブルには注意しましょう

ケース① 強引な勧誘で契約してしまい、後々解約を申し出たら高額な違約金を請求された

ケース② 支払料金の合計額が数年で売却価格を超えることに後々気づく

ケース③ 市場での取引価格より著しく低額な代金で売却してしまった

A' 210mm

契約前に確認すべき注意点

01 契約の内容を確認する
 リースバックの契約を結ぶ前に、事前に協議した内容が契約書に反映されていることを確かめましょう。具体的には、不動産の売買金額や決済日、家賃、契約年数、再契約の可否などが約束通りになっていることを確かめましょう。

02 再売買の有無を検討する
 将来的に自宅を買い戻したい場合(基本、老後資金を目的とした場合には買戻しの検討は必要なし)は、契約前に契約書に入れておく必要があります。リースバックにおける再売買の手続きは大きく、「買戻し特約付き売買契約」と「再売買予約」にわかれます。リースバックで主に利用されているのは、再売買することだけを約束しておく再売買予約です。再売買予約では、再売買金額と予約期間を自由に設定できます(ただし、実際の金額は、売却価格の1.1~1.2倍程度)

03 売却価格を確認する
 リースバックの契約を結ぶ前に、売却価格についても確認しておく必要があります。リースバックの売却相場は、市場価格の7~8割程度といわれています。また、住宅ローン残債がある場合は、その金額が売却金額を上回っていないことも確認しておきましょう。

04 収入と支出を考える
 リースバックの魅力は、自宅を売却してまとまった資金を確保できることと売却した自宅にそのまま住み続けられることです。ただし、売却後は家賃が発生します。無計画に資金を使うと、家計が苦しくなるかもしれません。リースバックの契約を結ぶ前に、収入と支出のバランスを考えておきましょう。

ケア・フレンスが提供するシニア・ヴァーシュ・ホームとは (生活支援付きリースバック)

持ち家である不動産(資産)を売却することで、老後資金を確保することは元より、その後の住宅は、戸建て賃貸としてそのまま借り続けることができる。単に、持ち家が賃貸と契約方式が変わるだけでなく、生活の基盤である住まいに対して、【生活支援】【居住支援】【介護保険】など高齢期に必要なサービスが付帯(付加価値の提供)されていることで、リースバックを活用した生活支援付き高齢者向け専用住宅を創設する住まいの終活モデルです。

一般的なリースバック

持ち家 → 賃貸

シニア・ヴァーシュ・ホーム

そのまま持ち家に
又はリースバック→賃貸

持ち家 → 持ち家 + 賃貸

図 17 【家族用】ハウスリースバックの提案パンフレットの作成

④住まいの終活セミナー開催：モデル概念の有効性確認のためのセミナー開催

■開催日時：令和5年1月28日（土）13：30～16：00

■開催場所：フェニックスプラザ 301会議室

■開催人数：29名（会場参加者：21人・オンライン視聴：8人）

■開催内容：

13：30～ 開会の挨拶

13：35～ セミナー1

- ・講話「空き家になる前 今できること」
～思い込みチェックシートで次の一步を踏み出そう～
- ・講師 NPO 法人ふるさと福井サポートセンター 北山 大志郎様

14：15～ セミナー2

- ・講話「FPが教える老後の空き家対策」
～老後設計書作成のススメ
- ・講師 株式会社ケア・フレンズ 吉村 和真

14：35～ セミナー3

- ・講話「空き家のトリアージとは」
- ・講師 株式会社三友システムアプライザル 田井 政晴様
(売却・10年間賃貸・空き家のまま10年間維持、取り壊し後10年間の提案)

14：55～ パネルディスカッション1

Q1「リースバックは、本当に詐欺なのか？」

- ・講話「リースバックの仕組みの解説」
- ・講師 株式会社アイサーブ 松浦 康圭様
- ・配布資料「国道交通省 住宅のリースバックに関するガイドブック」

Q3「生活支援付きリースバックの活用について」

- ・講師 株式会社ケア・フレンズ 吉村 和真
- ・内容 ①パンフレットの説明（p4～p9）
②ライフデザインシートを作成してみた2名の声

15：25～ パネルディスカッション2

- ・体験会「リースバックシステムの体験」
 1. リースバックシステムへのアクセス説明
 2. 各自で体験

15：50～ 総括

- ・NPO 法人ふるさと福井サポートセンター 北山 大志郎様
- ・コメント1 株式会社三友システムアプライザル 田井 政晴様
- ・コメント2 株式会社アイサーブ 松浦 康圭様
- ・コメント3 福井大学 菊地 吉信様

65歳から始める 住まいの終活セミナー

相続後の
放置空き家を
無くす!!

参加無料
先着/お申込み
30名様
定員になり次第締め切りと
させていただきます。

空き家×居住支援×FP^{※1}

※1…FPとは、ファイナンシャルプランナーの略

日時 **2023年1月28日(土)**
13:30~16:00(受付13:00)

会場 **フェニックス・プラザ 301号A会議室**
〒910-0018 福井市市原1丁目13-6
※当日は、なるべく公共交通機関でお越しください(駐車場代がかかります)

セミナー1 空き家の話

「空き家になる前 今できること」
～思い込みチェックリストで次の一歩を踏み出そう～

講師 北山 大志郎 (NPO法人ふるさと福井サポートセンター理事長)

北山 大志郎 氏

セミナー2 お金の話

「FPが教える老後の住まいと住まい方」
～老後設計書作成のススメ～

講師 吉村 和真 (株式会社ケア・フレンズ)

吉村 和真 氏

パネルディスカッション 参加者特典「手引書」プレゼント

「相続後の放置空き家にさせないために」
～空き家のトリアージと早期決断～

自宅に住み続ける選択肢	リースバックって何?
老後設計書の作成	介護への備えはできてる?

ココがポイント!

**5つの
解決方法
を知る**

パネリスト

北山 大志郎 (NPO法人ふるさと福井サポートセンター理事長)

菊地 吉信 (福井大学学術研究院工学系部門建築建設工学講座 准教授)

田井 政晴 (株式会社三友システムアプライバル 取締役兼執行役員)

松浦 康圭 (株式会社アイサーブ 代表取締役)

進行役 吉村 和真 (株式会社ケア・フレンズ)

お申込み方法 事務局:株式会社ケア・フレンズ居住支援法人まちもと

会場へ直接お越しの場合	オンライン(YouTubeによる視聴)の場合
<p>当日、会場にてセミナーへのご参加ご希望の方は、電話またはメールにて</p> <p>①住所②氏名③年齢④電話番号を明記の上、下記のいずれかの方法でお申込みください。</p> <p>☎ 0776-76-2798 (受付時間/平日10:00から18:00)</p> <p>✉ match-moto@care-friends.com</p>	<p>当日、オンライン(YouTubeによる視聴)セミナーをご希望の方は、メールにて</p> <p>①住所②氏名③年齢④電話番号⑤メールアドレスを下記の宛先までお申込みください。</p> <p>追って、事務局より開催1週間前までに、URLを送付致します。</p> <p>✉ match-moto@care-friends.com</p>

※お申込みにいただいた個人情報は、本セミナーの運営に関すること以外の目的で使用することはありません。個人情報は株式会社ケア・フレンズ居住支援法人が責任をもって管理いたします。

本事業は、国土交通省「住宅市場を活用した空き家対策モデル事業」補助事業による運営となっております。

主催:株式会社ケア・フレンズ 居住支援法人 後援:福井市 協力:福井大学工学部/ふくいの相続を考える会



図18 新聞掲載(半5段)イメージ


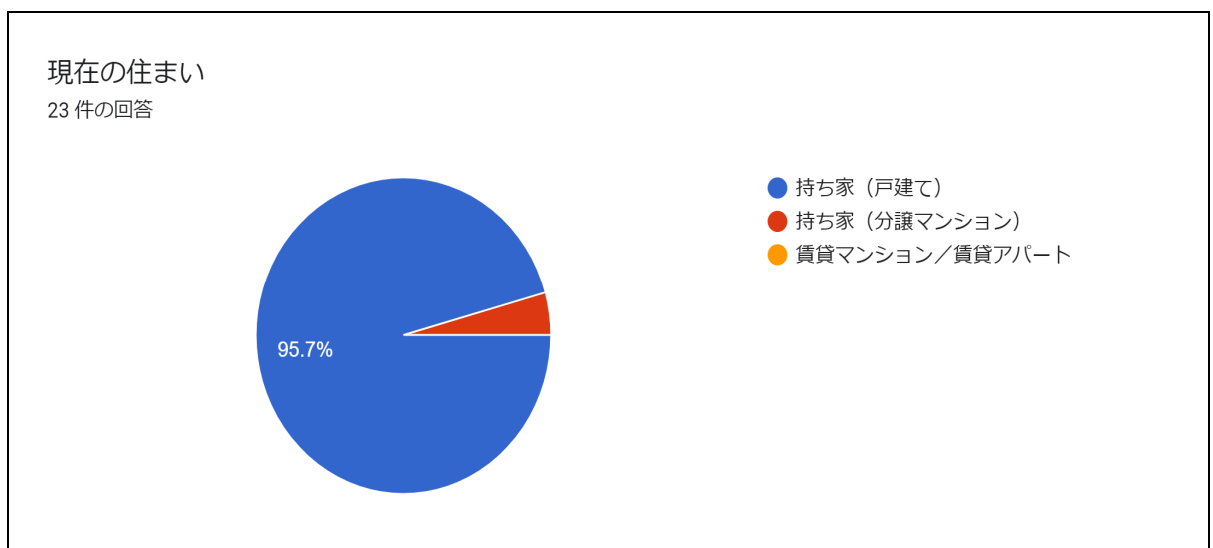
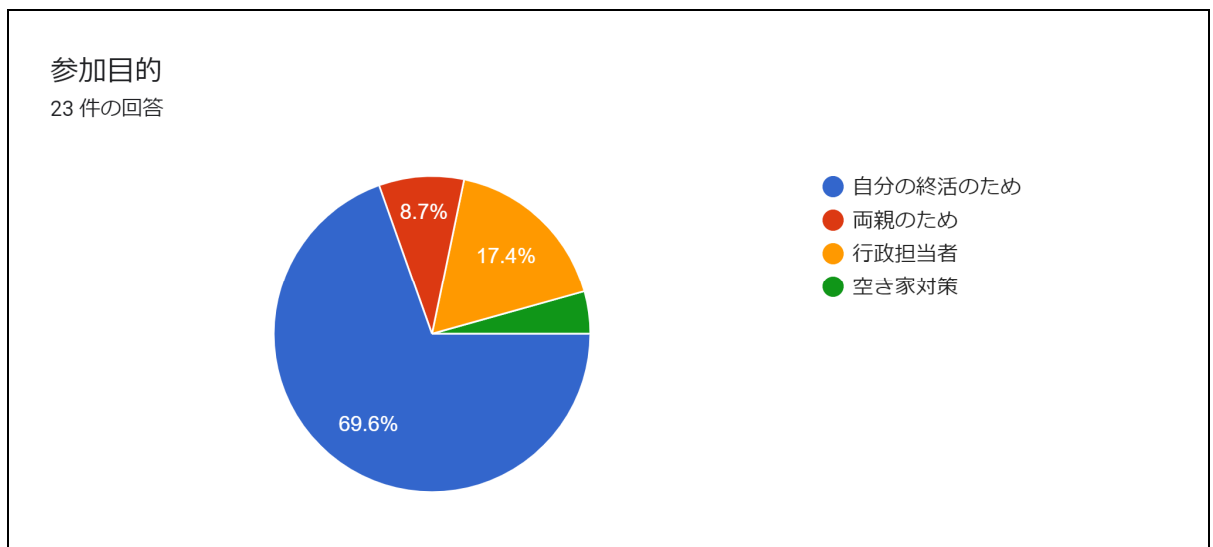
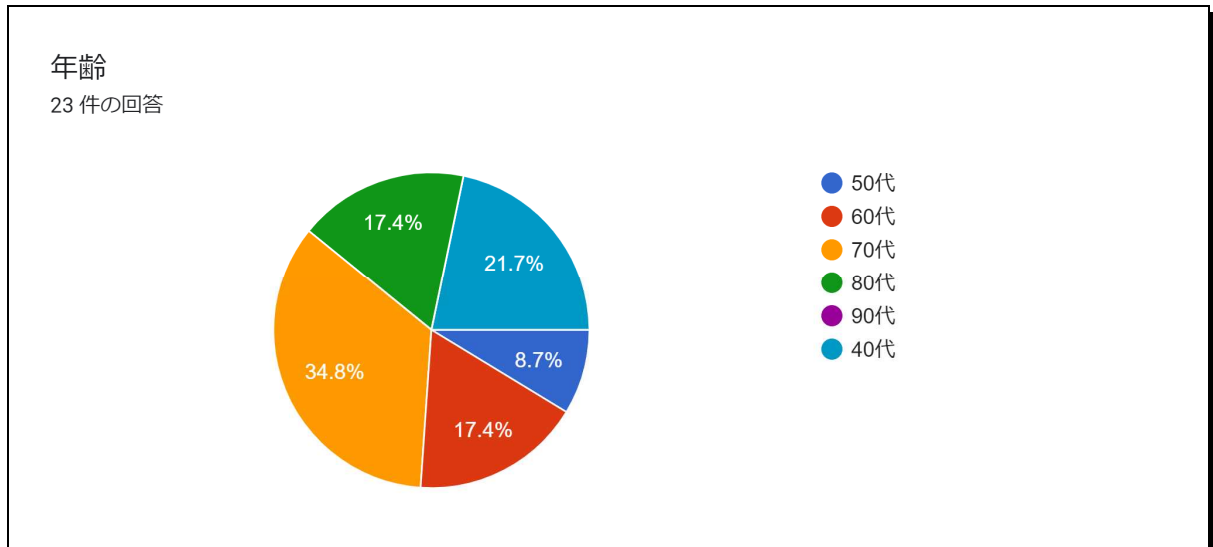
見出し	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>1行目</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>歳</td> <td>か</td> <td>ら</td> <td>始</td> <td>め</td> <td>る</td> <td>!</td> </tr> </table>	1行目	6	5	歳	か	ら	始	め	る	!																																																				
1行目	6	5	歳	か	ら	始	め	る	!																																																						
内容	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>2行目</td> <td>実</td><td>家</td><td>を</td><td>相</td><td>続</td><td>後</td><td>の</td><td>放</td><td>置</td><td>空</td><td>家</td><td>に</td><td>さ</td> </tr> <tr> <td>3行目</td> <td>せ</td><td>な</td><td>い</td><td>住</td><td>ま</td><td>い</td><td>の</td><td>終</td><td>活</td><td>セ</td><td>ミ</td><td>ナ</td><td>ー</td> </tr> <tr> <td>4行目</td> <td>◎</td><td>参</td><td>加</td><td>費</td><td>無</td><td>料</td><td>/</td><td>先</td><td>着</td><td>3</td><td>0</td><td>名</td><td>様</td> </tr> <tr> <td>5行目</td> <td>ケ</td><td>ア</td><td>・</td><td>フ</td><td>レ</td><td>ン</td><td>ズ</td><td>0</td><td>7</td><td>7</td><td>6</td><td>-</td><td>7</td><td>6</td><td>-</td><td>2</td><td>7</td><td>9</td><td>8</td> </tr> </table>	2行目	実	家	を	相	続	後	の	放	置	空	家	に	さ	3行目	せ	な	い	住	ま	い	の	終	活	セ	ミ	ナ	ー	4行目	◎	参	加	費	無	料	/	先	着	3	0	名	様	5行目	ケ	ア	・	フ	レ	ン	ズ	0	7	7	6	-	7	6	-	2	7	9	8
2行目	実	家	を	相	続	後	の	放	置	空	家	に	さ																																																		
3行目	せ	な	い	住	ま	い	の	終	活	セ	ミ	ナ	ー																																																		
4行目	◎	参	加	費	無	料	/	先	着	3	0	名	様																																																		
5行目	ケ	ア	・	フ	レ	ン	ズ	0	7	7	6	-	7	6	-	2	7	9	8																																												
画像1小	 <p>空き家対策セミナーFP 日時:1月28日(土)1時半~ 場所:フェニックス・プラザ</p>																																																														
掲載希望日	<ul style="list-style-type: none"> • 2023年01月08日(日) • 2023年01月18日(水) 																																																														

図19 新聞掲載(地域情報ページ)イメージ

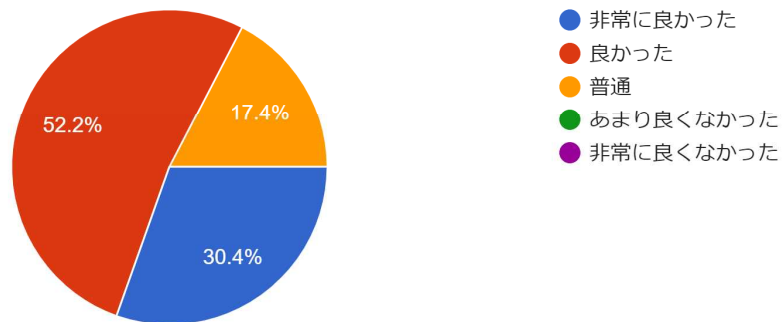
■アンケート集計結果

- ・参加者人数：29人：（会場参加：21人／オンライン視聴：8人（行政担当者4人を含む））
- ・アンケート回収人数23人：（会場参加：17人／オンライン視聴：6人）



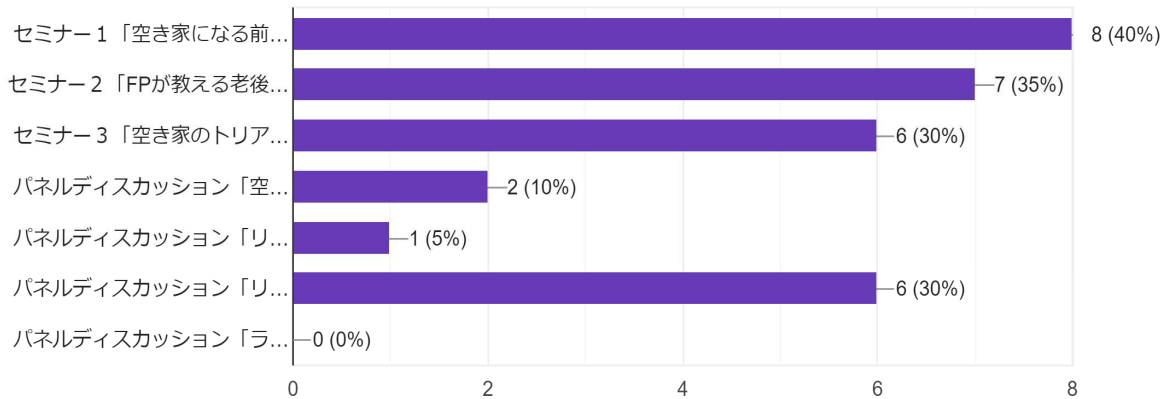
全体を通して、本日のセミナーの内容はいかがでしたか？

23件の回答



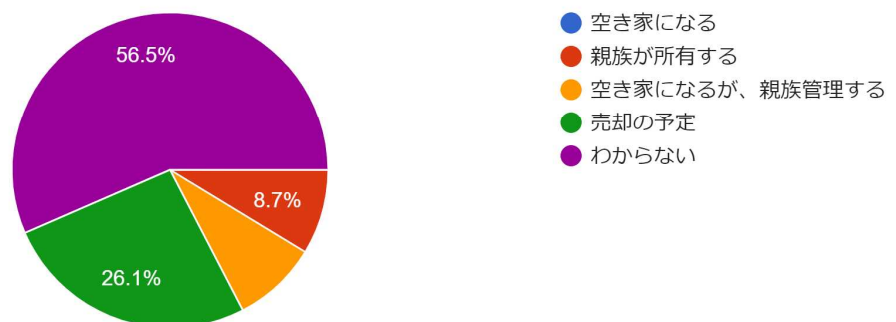
一番印象的な講座は？（複数回答可）

20件の回答



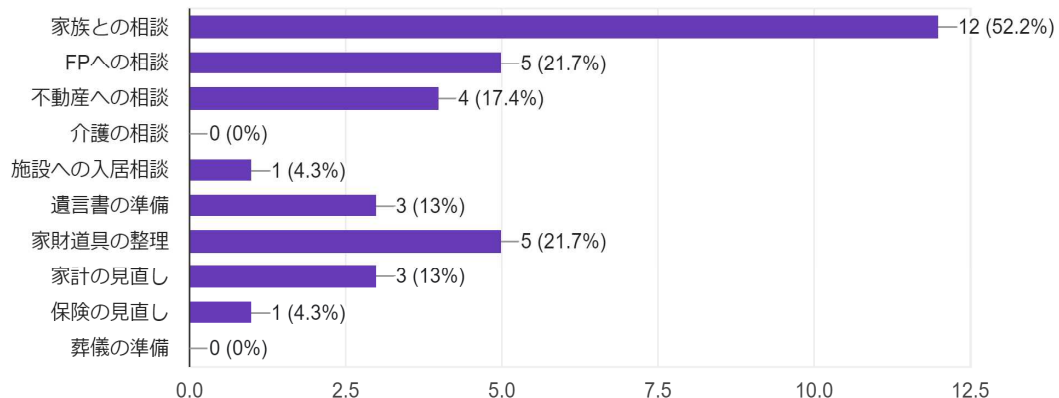
あなたがなくなられた後に、自宅をどうするかは決まっていますか？

23件の回答



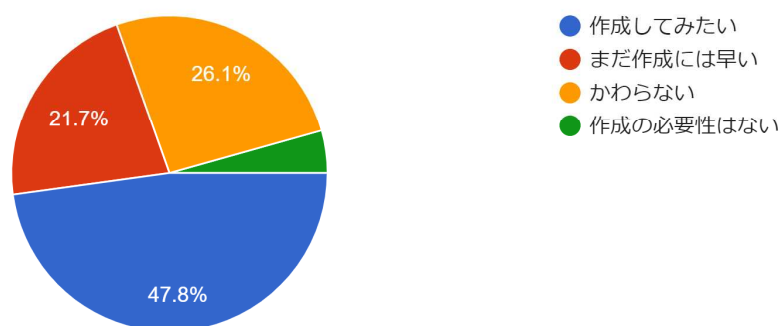
相続後の放置空き家にさせないために 今から何を始めますか？

23 件の回答



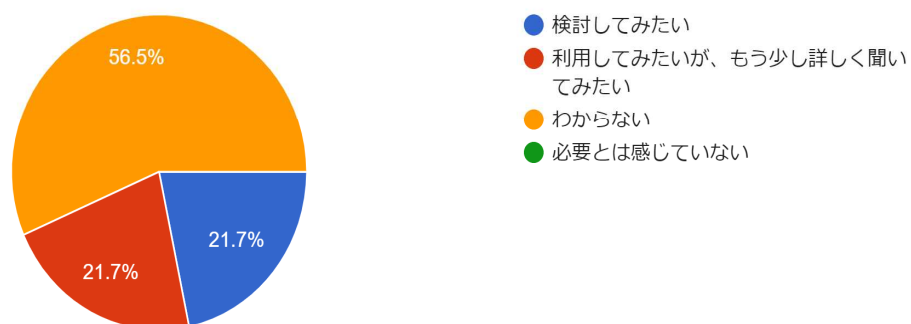
老後設計書（ライフデザインシート）を作成したいと感じましたか？

23 件の回答



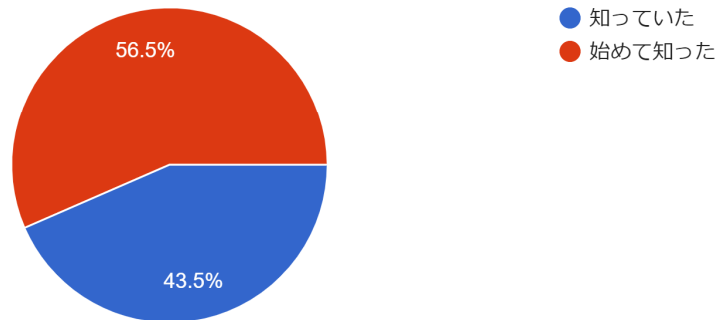
ケアフレンズが提案する生活支援サービスは 老後には必要と感じましたか？

23 件の回答



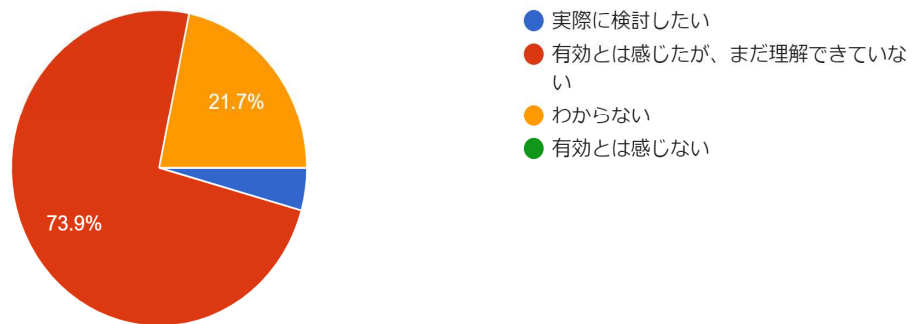
リースバックという仕組みは知っていましたか？

23件の回答



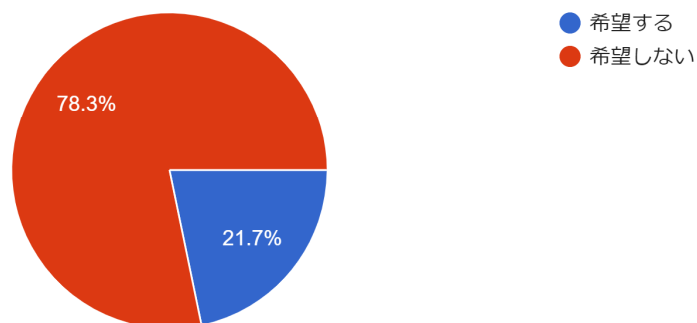
ケアフレンズが提案する生活支援が付いたリースバックは有効であると感じましたか？

23件の回答



今後の個別相談を希望されますかされますか？

23件の回答



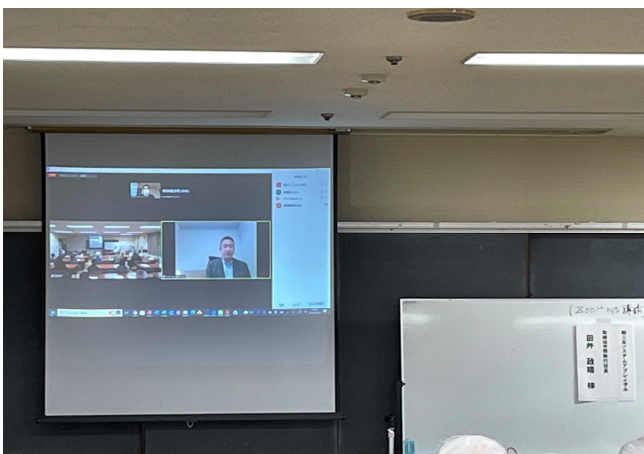
その他、ご意見やご感想があれば、ご自由にお書きください。

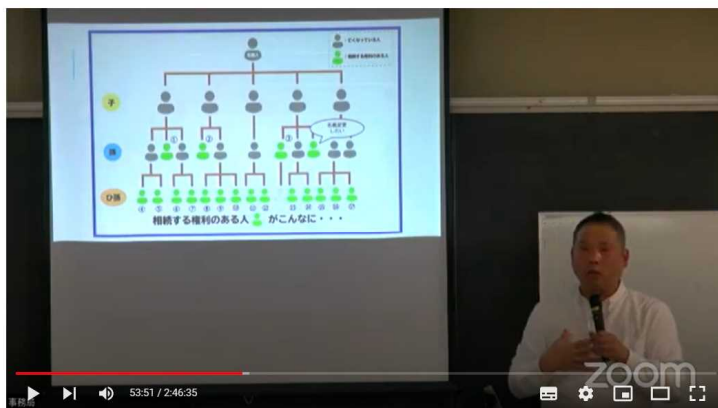
7 件の回答

- ・今回のセミナーは前回より解かりやすく良く理解できました。
- ・リースバックを利用してなるべく家に住み続けたいと思っておりますが その時期が決断出来ずにいます。少し考えたいです。またご相談に伺います。よろしくお願いいたします
- ・リースバックのことも含め、学ぶことの多い、有益な会合でした。
- ・放置空き家が街にとって問題であることは報道などで知っていましたが、それと、私たちの老後設計の問題に接点があることには気付きませんでした。
今住んでいる家を処分したり貸したりするのは、施設へ入居するあるいは、転居する場合には、ありうると思っておりましたが、そういう事も今後は現実になるのかと思いを新たに致しました。
- ・昨年度よりも今回のセミナーは分かりやすかった。後日、友人も個別に相談したいとこと。
- ・相談できる相手がいることで、老後の安心につながる早期にライフデザインシートを作成したい参考になりました
- ・子の立場では、なかなか話題にできず、専門性の高い知識も必要であるため、このような機会はとても貴重だと思いました。

図 20 住まいの終活セミナーのアンケート結果

■住まいの終活セミナーの様子





65歳からの住まいの終活セミナー～相続後の放置空き家を無くす～
 ◎ 限定公開

空き家テラス / A...
 チャンネル登録者数 6人

アナリティクス 動画の編集 1 共有 オフライン

この動画のチャットのリプレイはオフになっています。

- すべて 最近アップロードされた動画
- 【読書術】読が常態する！たくさんの本を効率よく速く読む...
THE オトウサンとミツキチ / お父...
3684 回視聴・1日前
新着
 - プレゼンメーカーでプレゼン資料から動画作成
木村情報技術株式会社
3607 回視聴・1日前
新着
 - なぜ音階は「12」なのか？ 数学で解説 (ときどきプログラミ...
お計算といっしょ【数学をもっとと身...
12万 回視聴・1年前
 - 【実際の音声】パイロット意識...
不明...単客が飛行機を操縦
JV航空
138万 回視聴・11か月前
 - 全員必見！大々できる激安非常...
用トイレの作り方。災害、登...
MAMA CAMPI ママキャン
45万 回視聴・2か月前

写真2 住まいの終活セミナーの様子
 (福井⇄東京 ZOOM ミーティングと YouTube によるオンライン受講の様子)

(3) 成果

・空き家相談窓口の強化

昨年度の空き家対策モデル事業における取り組みとして開設した空き家相談窓口を開設しましたが、自宅(物件)の調査は、福祉事業者としては少しハードルが高いことが課題でした。そこで、今年度は、土地家屋調査士を事業メンバーに加え、自宅(ハード面)と生活(ソフト面)の両面から、空き家予備軍に対して、自宅を相続後の空き家にさせないために、提案手法の開発を行うことが出来ました。

・簡易ライフプランシミュレーターの開発

事業の概要に記載した通り、空き家予備軍(65歳以上の単身高齢者)に対して、自宅を相続後の放置空き家にさせないために、FP手法を用いて自宅に住み続ける選択肢を提案することや高齢者自らが任意売却や賃貸、解体他を判断できるためのツールとして、ライフプランシミュレーターの開発等ができたことは画期的な取り組みではないかと考えております。

・被験者データ：5件

当初は、10件を目標に行ってきた事業ではありますが、リースバック手法への理解が本人より親族側に伝わらず、5件となりました。

しかしながら、件数よりも被験者モデルの内容が良くリースバック手法を開発する上では、バランスを図りながら対応することができました。

(富裕層のデータ/預金額が一般中間層(2,000万円世帯)のデータ/困窮世帯のデータ)

・被験者データの収集

今後、ライフプランシミュレーターが活用され、入力データが蓄積されることで高齢者の考え方他を理解した上での空き家対策事業を含め、居住支援法人の事業にも活かすことが可能となりました。

・生活支援付きリースバックモデルの構築

ハウスリースバックの手法を活用した際に、一般的なリースバックのように、所有権のみが移転することを目的とはしておらず、持ち家から賃貸借契約に変更する際に、居住支援法人が提供する生活の支援サービス(生活支援・居住支援・介護保険他)を付帯することで、高齢者の居住者にとっても、安心した住まいと住まい方を受けることができるシニア・ヴァーシュ・ホームのモデル構築ができたことで、リースバック手法の訴求・啓発に繋がりたいと考えます。

・住まいの終活セミナーの開催

空き家予備軍(65歳以上の単身高齢者)に向けた空き家になる前に備える終活セミナーの開催。
住まいの終活セミナーのアンケート集計・結果。

3. 評価と課題

①モデル概念の構築：自宅に住み続けるという選択肢として、生活支援付きリースバックシステム(VASSモデル)の提案

- ・住まいの終活セミナーのコメントにもある通り、今回のモデル概念は、シンプルに自宅に住み続けるという誰もが望む内容であったことで、興味をもった上でセミナーへ参加頂くことや各関係機関にも好評な取り組みであったと考えております。
- ・またリースバックを初めて知ったという方が80%超(アンケート結果は、行政の関係者を含む数値のため実質56.6%)となっており、今後は、リースバック手法の普及・理解に向けた取り組みも必要であると考えます。
- ・住まいと住まい方に、付加価値(VASS)を付帯できることで、高齢者の老後資金と空き家対策の両方の課題解決に繋がるため、居住支援法人として積極的な取り組みを検討したいと考えております。
- ・住まいの終活セミナーの結果を受けて、モデル概念の有効性が証明されたと考えます。

①Re:空き家トリアージ再編：モデル概念を追加したトリアージ手法の再編

- ・空き家トリアージの手法は、昨年と同様に住まいの終活セミナーでも好評な内容となっており、特に高齢者層には、自宅の状況を可視化できるため分かりやすいとの声が多くあります。
- ・その中で、第5の選択肢として、自宅に住み続けた上で家賃を支払うというリースバック手法の追加する取り組みとして検討を進めました。
仕組みや計算が複雑になるため、空き家トリアージ診断書内に組み入れることは中止し、最終報告書内で注意事項と一緒に記載する方法を取ることにしました。
- ・登記情報の確認 > 自宅の調査 > 空き家トリアージへの落とし込み > 報告書の作成と行程を簡素化することで、安価で気軽に提供できるスキームを再検証する必要があると考えております。

②ハウスリースバック手法の検討：高齢者本人が意思決定できる仕組み作りの検討

- ・モデル概念として有効性が立証された中ではありますが、本人＝当事者ではなく、相続人である親族が関係者となるケースが多く、親族の理解についても重要なキーワードであることを示しました。
- ・事業内でもその対策案として、家族向けのパンフレットの作成を通して、有効性と注意点を表記してリースバック手法の活用を後押しするツールが作成できたことは良かったと判断しております。
このことから空き家への取り組みは、一社が取り組める事業内容ではなく、多くの関係者との協業を行うことで、より対象者にも高い価値を提供することができると考えております。

③リースバックシミュレーター開発：相続税路線価における想定売却価格と家賃の算出方法検討

- ・簡易ライフプランシミュレーター及びリースバックシミュレーターは、最終のグラフをもって今後の生活状況を可視化することが可能となっております。
ライフプランシミュレーターを試すだけでも、今後の生活状況を見直すキッカケになり、高齢者本人が親族にも相談できないことを居住支援法人にて相談する流れに繋がるイメージができております。
その中で、空き家トリアージやリースバック手法を提案することで、住まいと住まい方の両面からの相談解決に繋げることができると考えます。
- ・開発に向けた検討会議では、所有者（居住者）側とリースバック事業者の多角的な視点に立ち、事業を進めることができたことは、多くの関係者の協力の元、実現することができたと考えております。
- ・FPの手法を活用する流れとして、ふくい相続を考える会と事業を行えたことで、最終システム開発時に発生した税理士法との連携に対しても、所属している税理士事務所の監修を頂くことで回避することができております。
- ・今回のリースバックシミュレーターは、福井市の中心市街地を対象に実施しました。今後は、近隣の市町の需要を確認しながら、仕組みの提供も検討したいと考えております。

④住まいの終活セミナー開催：モデル概念の有効性確認のためのセミナー開催

- ・アンケートの結果からも有益な情報提供が行えたことが伺えます。
- ・70代では「まだ早い」と考える思考があり、80代では「もう遅い」との感覚をもっており、その相談タイミングは、早ければ早いほど手段の検討の幅が異なります。
この早期判断を行う取り組みとして、空き家予備軍に対する取り組みを住宅部局だけではなく、高齢福祉部局とも連携しながら、取り組みを行う必要があると考えます。
- ・昨年度と同様に、事業成果発表との位置づけにて、一般参加者向けのセミナーを開催しておりますが空き家予防事業を広める上では、この住まいの終活セミナーの定期開催を通して、高齢者の意向調査を行うことも有効ではないかと考えており、次年度以降の課題として検討したいと考えております。
- ・終活相談を行っている事業者（土業及び葬儀社他）は多いものの、不動産事業者が空き家予防としてセミナーを開催することは少なく、現在終活や相続セミナーを開催されている事業者との連携を含め生活支援付きリースバックの手法を告知できる機会創出を検討したいと考えております。

4. 今後の展開

- ・空き家トリアージ診断表及びライフプラン（生活トリアージ）診断表を通して、空き家予備軍に対する提案手法の流れが確立できたことがとても大きいと考えております。
また、介護事業者が運営する居住支援法人として、生活支援付きリースバック（シニア・ヴァーシュ・ホーム）は、老後資金の調達や相続対策、自宅の空き家問題の解決には有効な手法である一方で、世間の認識とのズレを埋める必要性もあり、今後の訴求・啓発が必要であると考えます。
- ・今回は、自宅の所有権移転を活用したリースバック手法を取り上げたものの、不動産の売買時と同様に賃貸借契約の内容が居住に不利益が生じているのかを一般的には、判断しづらい面があります。
よって、次年度の空き家予防の対策として、下記の3つの柱を設けて活動したいと考えます。

【次年度の活動の柱】

- ①生活支援付きリースバック活用時の標準賃貸借契約書モデル（案）の作成
 - ②リースバックシミュレーター精度の向上
 - ③空き家対策における家族信託の活用（後見制度と家族信託の違い）
- ・居住支援法人として、空き家の利活用は、住宅確保要配慮者（特に、障がい者他）に向けた住宅確保に対して有効な取り組みとなっており、継続した訴求・啓発が必要となります。
引き続き、産学官の連携事業として、空き家予備軍における【住まいの確保】と【住まい方の提案】の両側面から社会的課題に向けて対応したいと考えております。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	2000年3月		
代表者名	代表取締役 脇屋 智樹		
連絡先担当者名	優しいまちづくり推進事業部 統括部長 吉村 和真		
連絡先	住所	〒910-0002	福井県福井市町屋3丁目17-6
	電話	0776-76-2798	
	メール	k.yoshimura@care-friends.com	
ホームページ	居住支援ツナグバ https://www.tsunaguba2798.com/ 空き家 terrace (テラス) https://akiya-terrace.com/		

※事業に関してご質問等がある場合は、上記連絡先にご連絡ください。