

## 完了実績報告書

事業名称	死因贈与契約等を活用した家じまいのカタチ
事業主体名	株式会社巻組
連携先	宮城県石巻市・札幌北商標法律事務所
対象地域	宮城県石巻市、加美町、東松島市、塩竈市
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産所有者と始期付負担付死因贈与契約及び賃貸借契約を締結</li> <li>当社にて不動産の活用案（ポータルサイト掲載含む）を策定し、実行</li> </ul>
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産処分の方法に「寄付」的な選択肢を追加</li> <li>相続発生前から死亡後の不動産処分方針の明確化が可能</li> <li>存命中から負担履行をすることで解約リスクを軽減</li> <li>所有者居住中不動産のシームレスな運用が可能</li> </ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>始期付負担付死因贈与契約、賃貸借契約（停止条件付含む）のひな型作成</li> <li>当該事業を説明する配布チラシの作成</li> <li>不動産情報掲載ポータルサイトの作成</li> <li>ポータルサイト掲載申込書の作成</li> <li>ポータルサイト掲載件数6物件</li> <li>契約締結不動産数（見込み含む）4物件</li> </ul>
成果の公表方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社ホームページのお知らせ欄に掲載 <a href="https://makigumi.org/news/">https://makigumi.org/news/</a></li> <li>当社ポータルサイトに掲載 <a href="https://roopt.jp/akiya/?page_id=327">https://roopt.jp/akiya/?page_id=327</a></li> <li>記者説明会を実施の上、プレスリリース（3月1日予定）</li> </ul>
今後の課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>「手放したくないが所有不動産を活用したい層」や「将来的に手放したいが賃料収入を期待する層」のニーズに応える枠組みの検討 <ul style="list-style-type: none"> <li>→本事業の一環でお客さま対応をする中で得られた意見を踏まえたサブリースモデルの検討（お客さまへ提案中）</li> </ul> </li> <li>本事業により仕入れた不動産及び不動産情報を実際に活用につなげる枠組みの検討 <ul style="list-style-type: none"> <li>→利用したい、入居したい層の裾野拡大及びマッチングの促進のため、当社が始動させた「Roopt 神楽坂 DAO」コミュニティを通じた空き家活用スキームの検討（DAOメンバーへ提案中）</li> </ul> </li> </ul>

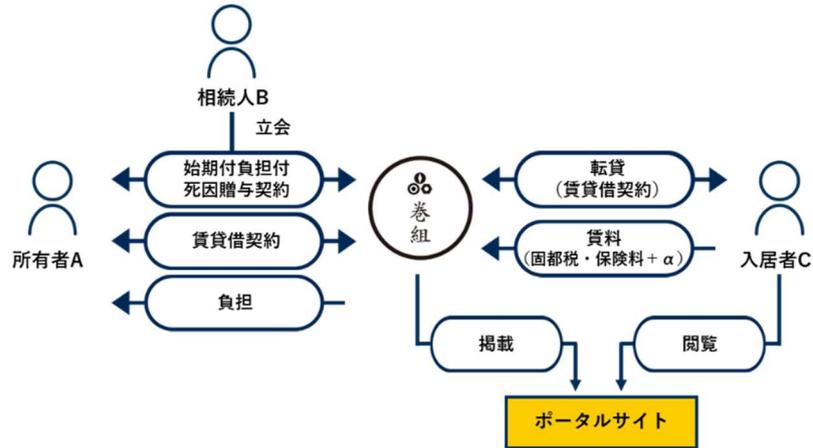
## 1. 事業の背景と目的

所有者の生活拠点が他地域にある等の理由で維持管理が難しい不動産のうち、条件の悪い空き家は所有者・相続人ともに手放したい意向を持っているケースが多いが、このような不動産は入居者とのマッチングが困難であり、放置され、さらに条件が悪化するという悪循環に陥る傾向にある。

この悪循環を未然に防ぐため、当社では「始期付負担付死因贈与契約」と「賃貸借契約」を活用した事業モデルを考案・試行し、当該事業モデルの有効性や課題を明らかにした。

始期付負担付死因贈与契約により、所有者の不動産維持管理等の負担軽減及び相続後の不動産処分方針の明確化ができ、かつ、賃貸借契約を組み合わせることで、所有権移転前のシームレスな不動産運営が可能となる。

【図1：本事業のイメージ】



【表1：関係者と本事業が期待する効果】

関係者	期待する効果
所有者	不動産の維持管理・固都税負担の軽減、相続時の不動産処分方針の明確化
相続人	所有者存命中の相続財産の棚卸、相続に向けた会話や整理の促進
不動産会社	履行する負担で取得費用を相殺し、取得費用を抑制
利用者	固都税をベースにした賃料設定による安価・気軽な利用

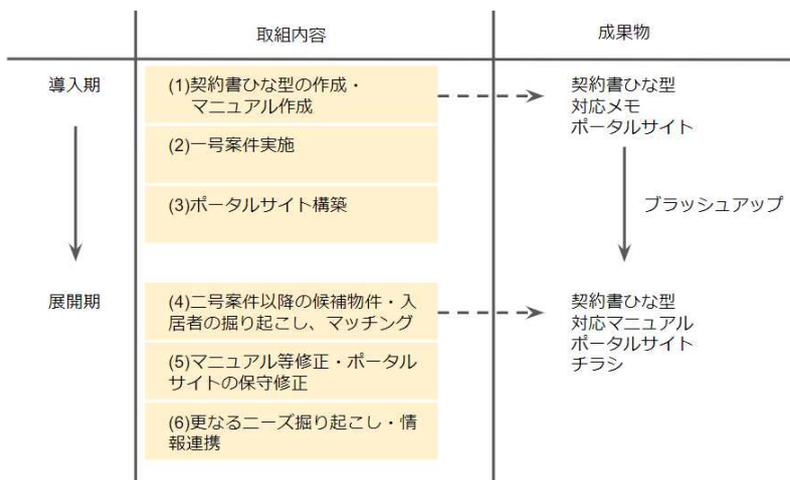
【表2：他契約方法との比較】

契約方法	比較
賃貸	・修繕等を行ったとしても、契約期間終了後、物件引き渡し必要
売買	・所有権移転時に購入費用の支払いが必要
死因贈与契約・遺贈	・解約リスクが高い
始期付負担付死因贈与契約＋賃貸借契約	<ul style="list-style-type: none"> <li>・修繕や改修等の負担で不動産を取得可能</li> <li>・負担を履行していることで解約リスクを低減</li> <li>・所有権移転前に集客等不動産運用が可能</li> </ul>

## 2. 事業の内容

### (1) 事業の概要と手順

【図2：取組フロー図】



【表 3：進捗状況表】

ステップ	取組内容	具体的な内容(小項目)	令和4年度										
			7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
導入期	(1)契約書ひな型の作成・マニュアル作成	契約書ひな型作成											
		契約書等に係る法律相談											
		税務相談											
	(2)一号案件実施	相談受付・意向等確認		*									
		内見			*								
		遺贈バンク提案・説明				*							
		契約書案送付・お客さま内容確認				*	*	*	*				
		契約書案についての詳細説明					*	*	*		*		
		契約締結											
		公正役場への届出・仮登記								*			
(3)ポータルサイトの構築	要件定義・打合せ・構成案の作成												
	ポータルサイト構築												
展開期	(4)二号案件以降の候補物件・入居者の掘り起こし・マッチング	相談受付・意向等確認											
		内見											
		遺贈バンク提案・説明											
		契約書案送付・お客さま内容確認											
		契約書案についての詳細説明											
		契約締結											
		公正役場への届出・仮登記											
		広報											
	(5)マニュアル等修正・ポータルサイトの保守修正	物件の修繕・リノベーション手配											
		空き家所有者へのチラシ同封											
	(6)更なるニーズ掘り起こし・情報連携	マニュアル等の修正・整備											
		ポータルサイトの保守修正											
		お客さま配布チラシ作成					*						
		お客さまへの紹介(チラシ配布等)											
	空き家バンクへの情報連携												
	空き家バンクの運営												

(2) 事業の取組詳細

【導入期】

(1) 契約書ひな型の作成・マニュアル作成

▶実施方法

- ① 始期付負担付死因贈与契約の法律的な特徴等の情報を専門書、解説書及びインターネットで収集し、他の不動産引き取り方法との差異を明確化

特に参考にした書籍：本橋総合法律事務所、『死因贈与の法律と実務』（新日本法規出版, 2018）

- ② 本事業の目的や趣旨等を顧問弁護士に説明
- ③ 専門書、解説書及びインターネット等で収集した内容を基に契約書ひな型案を作成
- ④ 当該契約書ひな型を顧問弁護士及び税理士に送付し、確認を依頼
- ⑤ 顧問弁護士及び税理士のフィードバックを踏まえ、再度検討（④・⑤を複数回くり返す）
- ⑥ 契約書ひな型案の完成
- ⑦ 作成した契約書ひな型の内容をベースにお客さま説明資料を作成

#### ▶体制

当社社員、顧問弁護士及び税理士

## (2) 一号案件実施

### ▶実施方法

- ① これまで当社に対して空き家活用に関する問合せをした不動産所有者に対して「始期付負担付死因贈与契約」及び「賃貸借契約」を絡めた不動産引き取り手法について紹介・打診
- ② 新規相談者に対して①と同様に紹介・打診
- ③ 興味を持った相談者を介し、対象不動産の内見を実施（1時間程度）  
《確認ポイント》
  - ・ 築年数
  - ・ 不動産劣化状況
  - ・ 立地
  - ・ 間取り（部屋数）
  - ・ 近隣の状況
  - ・ 上下水道の状況
  - ・ 夏期や冬期のアクティビティ
  - ・ 相談者や所有者の日頃の生活スタイルや思い出
- ④ 興味を持った相談者に対し、詳細な枠組みについて直接又はWeb会議ツールを使用して説明するとともに、意向について確認（1時間程度）
- ⑤ 詳細な枠組みについてご納得いただけた場合、契約書ひな型をメール等の方法により送付し、内容の事前確認を依頼
- ⑦ 直接又はWeb会議ツールを使用して、契約書条文の逐条読み合わせを実施（2時間程度）
- ⑧ 相談者の疑問点を解消しつつ、即答しかねる内容（法的解釈）については、持ち帰る
- ⑨ 宿題事項について顧問弁護士に確認
- ⑩ 相談者に対して宿題事項の回答を行うとともに、修正を反映した契約書ひな型をメール等の方法により送付（⑤～⑩を納得いただけるまで繰り返す）
- ⑪ 内容が固まった段階で公証役場に確認依頼
- ⑫ 相談者と公証役場確認済みの内容の読み合わせを実施
- ⑬ 所有者が高齢等の理由から、当社対応を所有者ではない相談者が行っていた場合、相談者立会の上、所有者へ説明
- ⑭ 所有者に納得いただいた上で、契約締結

⑮ 仮登記及び始期付負担付死因贈与契約の公正証書化

▶体制

所有者、相談者、当社社員、顧問弁護士、税理士及び公証役場

《表4：一号案件の相談者属性》

項目	内容
相談者属性	・親（所有者）が持ち家に一人暮らし（現に居住している） ・相談者と親の生活拠点が離れており、相続は希望しない ・親が存命中の不動産の処分方針の明確化を希望（手離れを最優先）
提案内容	始期付負担付死因贈与契約 + 停止条件付賃貸借契約

《写真（左上から1～5）：一号案件の不動産》



(3) ポータルサイトの構築

▶実施方法

① ポータルサイト構成イメージを作成

《検討ポイント》

- ・ピックアップ（Web ページに載せるべき情報の書き出し）
- ・グルーピング（性質が似ているものごとのグループ分け）
- ・どの要素を優先事項とするのか（検索機能かコラム機能か等）
- ・他の当社サービスとの位置づけ（並列なのか、既存サービスの下層なのか）
- ・ワイヤーフレームやサイトマップ
- ・掲載予定物件数

② 委託先との打ち合わせにより、構築手法・デザイン案作成

- ③ デザイン案を踏まえて再度検討 (②・③を繰り返す)
- ④ 委託先が Web ページを仮作成

▶体制

当社社員及び委託先企業

【展開期】

(4) 二号案件以降の候補物件・入居者の掘り起こし・マッチング

▶実施方法

- ① (2)と同様に、相談者に対して打診～相談者の要望等を踏まえ、具体的な提案や打ち合わせ
- ② 本事業の内容を広報・周知するためのチラシデザインを作成  
《検討ポイント》
  - ・チラシの配布対象はどのような年齢層か
  - ・チラシで最も伝えたい情報は何か
  - ・配布する先はどのような場所にするべきか
- ③ チラシ案ができ次第、石巻市へ連携。石巻市においては、所有者等からの相談においてニーズとマッチすると判断されるものに対し、本事業を案内
- ④ 問合せがあった場合は、(2)と同様に対応

▶体制

相談者及び当社社員

《表 5：二号案件の相談者属性》

項目	内容
相談者属性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・親（所有者）が居住していない不動産を複数所有かつ長期間放置していたため、改修しなければ住めない状態</li> <li>・それらの不動産を相続しないために、相続放棄を検討</li> </ul>
提案内容	始期付負担付死因贈与契約 + 賃貸借契約

《写真（左から 6～8）：二号案件の不動産》



## (5) マニュアル等修正・ポータルサイトの保守修正

### ▶実施方法

- ① (2)(4)のとおり相談者対応を行う中で議論された内容は契約書ひな型やお客さま説明資料に都度反映
- ② 相談者に説明する中で特に質問される内容を踏まえて、契約書のポイント集作成
- ③ (2)(4)のとおり相談者対応を行う中で議論された内容を踏まえ、ポータルサイトの修正案を作成し、委託先に修正依頼
- ④ 委託先がポータルサイトの構成を修正

### ▶体制

当社社員及び委託先企業

## (6) 更なるニーズ掘り起こし・情報連携

### ▶実施方法

- ① 当社が登壇するイベントや他不動産活用事業者等との交流会があった際には、(4)で作成したチラシや(5)のとおり反映したお客さま説明資料を活用し、説明
- ② 不動産活用事業者等の意見を踏まえ、成果物へ反映
- ③ これまでリーチできていない層へ訴求するため郵便局におけるチラシ配布を検討
- ④ 郵便局でのチラシ配布を担当する会社へデザイン案の提出・相談
- ⑤ 当該会社のコメントを踏まえ、デザイン案へ反映
- ⑥ 郵便局でのチラシ配布

#### 《配布条件》

- ・対象：全年齢
- ・配布局：仙台中央郵便局、石巻郵便局、仙台南郵便局、泉郵便局、富谷郵便局、仙台北郵便局、仙台八幡町郵便局、仙台木町通郵便局、仙台一番町郵便局、泉中央駅内郵便局
- ・期間：2022年11月28日（月）～2022年12月25日（日）
- ・配布枚数：4,500枚

### ▶検討体制

当社社員、不動産活用事業者等及び郵便局

## (3) 成果

### ▶チラシ（表6）

項目	説明
内容	本事業の概要や問合せ先等をA4両面印刷で説明するもの
対象	物件所有者含め、潜在的ニーズに訴求するため、対象者は限定していない
活用方法	当社がイベント登壇等した場合の本事業周知、他事業者等との意見交換、郵便局や石巻市での配布
創意工夫点	・本事業のメインターゲット層である50代～60代が視認しやすいような文字の大きさ、配置

・本事業の根幹をなすのは二種類の契約だが、契約書の内容を詳細に記載すると複雑な印象を与える懸念があったため、要素のみ抜き出し構成

《写真（左から9・10）：チラシ》

国交省 令和4年度「住宅を活用した空き家対策モデル事業」採択  
**遺贈バンクのご案内**

今後だれも住む予定がなく、親族も継がないと言っている  
いま住んでいる家を将来どうするか考えたい  
固定資産税や維持管理などの負担が大きい  
資産価値がほとんど無いと言われた  
取り壊しにも費用がかかるし、愛着もあって建物は残したい

このような**不動産のお悩み**をもつ方へ・・・

**遺贈バンクとは**  
これから先、誰も住む予定がない不動産を  
安心して次の世代に繋げていくことを目指す仕組みです

お客様の意向を踏まえ、  
**2つの契約を組み合わせて解決に取り組みます！**

契約後、不動産は運営会社が維持・運営していきます

① 賃貸借契約  
運営会社（株式会社巻組）がお客様へ賃料を支払います。

② 死因贈与契約（負担付死因贈与契約）  
運営会社や入居者が不動産の修繕・維持管理を行います。この負担を対価として所有者がご逝去された際に、運営会社へ不動産所有権が移転します。

**遺贈バンクご利用の流れ**

担当者がお客様をサポート

ご相談受付 → ご説明調査確認 → 親族立ち会いで契約締結・遺贈バンク登録 → ご登録後毎月賃料支払 → 所有者様ご逝去の際運営会社へ不動産所有権が移転

**お問い合わせ先**  
株式会社 巻組（マキグミ）  
0225-24-6919（担当：三好）  
窓口へ繋がります。担当より折り返しますのでもずはお問い合わせください。  
営業時間 9:00 - 18:00 / 定休 土日祝  
メール：info@makigumi.com

遺贈バンク運営会社  
株式会社 巻組（マキグミ）

2014年創業。一般市場では流通しないような資産価値の低い中古物件をシェアハウスとして改修し、空き家に新たな価値を与えるだけでなく、入居期間のコミュニティづくりまでをサポートしています。人口減少の進む地域をオモシロイ場所にして、誰もが「心が善く幸せな生き方」を追求できる環境づくりを目指しています。

- 賃貸物件の専任運営
- シェアハウス・ゲストハウスの運営等
- 建物の修繕工事
- リノベーションのコーディネート
- クリエイティブ人材の育成支援
- 不動産に関するコンサルティング
- 実務型インターンシップのコーディネート

自社で運営運営する  
不動産 15 軒

展開地域  
5 自治体

リノベーション完成  
40 軒以上

巻組では月3万円から入居可能なシェアハウスを運営しています。  
入居者募集中！1日から入居できる「自由な生き方応援」シェアハウス  
Roopt（ループト）シリーズ詳しくはこちら！

〒986-0822 宮城県石巻市中央 2-3-14 観慶丸ビル 2 階

▶お客様説明資料（表7）

項目	説明
内容	本事業の根幹である「始期付負担付死因贈与契約」及び「賃貸借契約」の要素を平易に説明するもの
対象	本事業に興味を持った相談者
活用方法	対象者に対し、本事業のポイントを説明する際に使用
創意工夫点	・ 関係を図示することで、できる限り文章及び枚数を削減 ・ 説明時に対象者の意向等を記録し、対象者ごとに管理できるよう、メモ欄を用意

《写真 11：お客様説明資料抜粋》

一 始期付負担付死因贈与契約・賃貸借契約とは 一

不動産の維持管理や修繕・改修など、これまでお客様が対応されてきた「負担」を巻組が履行することを条件として、お客様が亡くなった時に巻組に所有権が移転する仕組みです  
巻組が負担を履行する間、巻組からお客様へ不動産の固定資産税相当額を賃料としてお支払いし、賃貸物件として運用します（お客様が現に居住している不動産も対象です）

なお、贈与時に譲渡所得税が発生する場合、相続人の譲渡所得税相当を巻組が負担します

【契約時】  
原則、ご家族の方立ち会いの上、契約を結びます  
契約で設定した「負担」を巻組が履行します

【亡くなった時】  
「負担」を履行していることを条件として、  
不動産の所有権が巻組に移転します

▶契約書ひな型（表 8）

項目	説明
内容	「始期付負担付死因贈与契約」及び「賃貸借契約」の契約書ひな型
対象	本事業に興味を持ち、具体的な契約説明の段階に進んだ者
活用方法	対象者への逐条解説及び契約締結時に使用
創意工夫点	・対象者が気にするポイントを個別に確認し、契約書をカスタマイズ ・ポイントの確認にあたっては、契約書ポイント集を活用

《写真 12：契約書ひな型抜粋》

項目	説明
契約書本文	<p>始期付負担付死因贈与契約書</p> <p>第1条（贈与の合意） 贈与者（以下、「甲」という）は、受贈者（以下、「乙」という）に対し、甲の死亡によって効力を生じ、死亡と同時に所有権が乙に移転するものと定めて、甲の所有する別荘物件目録記載の土地及び建物（以下、「本件不動産」という）を贈与することを約し、乙はこれを受諾した。</p> <p>第2条（所有権移転登記手続） 1 甲及び乙は、本件不動産について、乙のために始期付所有権移転登記手続を行うものとする。甲は、乙が上記登記申請手続を行うことを承諾した。 2 前項の始期付所有権移転登記手続に伴う一切の費用は乙の負担とする。</p> <p>第3条（公租公課の負担） 本件不動産の公租公課については、本件不動産の所有権移転登記手続完了時を基準とし、その日までは甲、その翌日以降は乙の負担とする。</p> <p>第4条（受贈者の負担） 乙は、本件不動産の贈与を受ける負担として、以下各号を履行しなければならない。 ただし、第2号は甲が本件不動産に居住しなくなる旨の口頭又は書面の方法で乙に通知したの場合に限り、当該通知中のみ履行するものとする。 (1) 乙は甲のため、毎月末日限り、本件土地上の雑草処理及び植木の剪定（以下、「維持管理等」という）を自ら行い又は委託し、その処理に要する費用として（※）円（税抜き）を上限として負担する。なお、乙が自ら維持管理を行う場合、以下計算式に則り負担費用を算出する。乙は維持管理等が完了した旨を口頭又は書面の方法で甲に通知し、甲の完了確認を得るものとする。 【計算式】 一人当たり維持管理等所要時間 × ※円 (2) 乙は甲のため、毎月末日限り、本件建物の風通し、簡易清掃及び必要に応じて修繕（以下、「維持管理等」という）を行う。乙が修繕を行う場合、乙は甲に対して修繕内容と事前に口頭又は書面の方法で通知し、甲の確認を得るものとする。なお、甲及び甲の相続人（以下、「甲」という）が本件建物の維持管理等を行うことを妨げない。 2 本件不動産の贈与にあたり、甲に相続人がいるとき、準確定申告の際に、その相続人（以下、「丙」という）に譲渡所得税が発生する場合は本件不動産に対応する譲渡所得税負担額を丙に支払う。</p> <p>第5条（受贈者の不履行による契約の解除） 1 乙が前条第1項の負担を履行しないときは、甲は本契約を解除することができる。 2 乙が前条第1項の負担を履行している場合も、甲は乙に対して、乙が前条第1項の負担履行に要した金額を支払うことで本契約を解除することができる。</p> <p>3 前2項により、本契約が解除された場合は、乙は、直ちに所有権移転登記抹消手続を行わなければならない。この場合において、所有権移転登記抹消手続に伴う一切の費用は乙の負担とする。</p> <p>第6条（合意争議） 甲及び乙は、本契約に関し、裁判上の争が生じた場合は、※地方裁判所支部をもって第一審の専属的合意管轄裁判所とする。</p> <p>第7条（協議事項） 本契約に定めがない事項が生じたときや、本契約条項の解釈に疑義が生じたときは、相互に誠意をもって協議・解決する。</p> <p>第8条（執行者） 甲は、下記の者を執行者に指定する。執行者は本契約の履行に必要な一切の行為（農地転用の届出を含む）をする権利義務を有する。</p> <p>住所 氏名</p> <p>以上のとおり、契約が成立したので、本契約書を2通作成し、各自署名押印の上、各1通を保有する。 〇〇年〇月〇日 贈与者 住所 氏名 印 受贈者 住所 氏名 印 立会人 住所 氏名 印</p>

▶マニュアル（契約書ポイント集）（表 9）

項目	説明
内容	契約書の逐条解説を行う際に留意すべき内容やひな型の趣旨を条文ごとにとめたポイント集
対象	本事業に興味を持ち、具体的な契約説明の段階に進んだ者
活用方法	対象者に対し、逐条解説する際に使用
創意工夫点	直接又は Web 会議ツールを使用しての逐条解説を想定しているが、当該資料を事前に送付しての事前確認等にも使用できるよう、平易な文章で説明

《写真 13：マニュアル抜粋》

契約書ポイント集（逐条解説）			
始期付負担付死因贈与契約書（停止条件付賃貸借契約とセットの場合赤字部分追記）			
概要	巻組が①雑草処理・植木の剪定②維持管理等（居住しなくなった場合）の負担を履行することを条件として、所有者逝去後不動産の所有権移転を行う旨定める契約書		
条項	内容	贈与者（※様）：甲	受贈者（巻組）：乙
1条	贈与の合意	逝去した場合に所有権移転	別紙目録記載の土地及び不動産の所有権移転
2条	所有権移転登記手続	巻組が所有権移転仮登記を行うことを承諾	巻組負担で仮登記を行う
3条	公租公課の負担	所有権移転登記日までは負担	所有権移転登記日の翌日以降から負担
4条	受贈者の負担	・本件不動産に居住しなくなる場合、その旨口頭又は書面の方法で巻組に通知する ・巻組が負担を履行した場合、完了確認を行う	・雑草処理及び植木の剪定を実施 ・居住しなくなる旨の通知があった場合に限り、維持管理等を行う それぞれ甲の完了確認を得る ・相続人に譲渡所得税が発生する場合、相当額を相続人に支払う
5条	受贈者の不履行による契約の解除	・巻組が負担履行しないとき、契約解除可能 ・負担履行している場合も、負担履行に要した金額を支払うことで契約解除可能	・契約解除された場合、直ちに巻組負担で所有権移転仮登記抹消手続

▶ポータルサイト（及び申込書）（表 10）

項目	説明
内容	本事業を通して収集した不動産情報を掲載するとともに、検索機能により空き家情報を探す者への取次を行うためのウェブサイト
対象	・なんとかしたい不動産を持っている者 ・空き家活用に興味がある者
活用方法	不動産情報の掲載及び空き家活用に興味がある者の要望等聴取・取次
創意工夫点	本事業の二契約を用いた寄付的な手法以外にも、相談者の問合せハードルを引き下げするため、一般的な不動産ソリューションについても表示

《写真（左上から 14～17）：ポータルサイト抜粋》



### 3. 評価と課題

#### 【導入期】

##### (1) 契約書ひな型の作成・マニュアル作成

###### 《評価》

「始期付負担付死因贈与契約」と「賃貸借契約」を組み合わせた契約を用いることが可能な旨や「負担」を負う贈与契約とすることで、解約リスクを抑えることができる旨の弁護士回答は想定どおりだったが、法的に支障がなければ盛り込もうと考えていた事項について、《課題・対応》のとおり明らかになったことを踏まえ、契約書ひな型や提案内容の修正を行った。

###### 《課題・対応》

- ・賃貸借契約を締結する場合、賃料を転借人がいる場合のみ支払う形式にすることは不可  
→賃料の支払いを転借人がいる場合に限定することができれば、集客ができるまでの当社負担を軽減した上で不動産運用をすることが可能ではないかという趣旨で確認をしたが、「不可」とのことであったため、当初予定どおり固定資産税及び都市計画税相当の賃料設定とする。

・巻組から支払われる賃料を相続予定者に支払うというオプションの設定は、第三者のためにする契約に該当する可能性もあり、第三者の受益の意思表示や承諾等超えなければならぬ障壁が増える

→賃料を相続予定者に支払う枠組みを構築できれば、次の世代に金銭を残すことができるようになり、所有者側の心証もよくなるのではという趣旨で確認をしたが、法律関係の複雑化が想定されたため、賃料は原則どおり、所有者に支払う枠組みとする。

・他に相続財産が見当たらないような場合には、相続人から遺留分侵害請求をなされる可能性がある

→契約締結にあたっては相続人の立会や説明を組み入れることとする。

・死因贈与契約により不動産の所有権を移転した場合、相続人に対して「みなし譲渡所得税」の負担が発生する可能性がある

→準確定申告により相続人に対して「みなし譲渡所得税」の負担が生じた場合、当社が当該金額相当額を負担する旨を契約書ひな型に反映するとともに、「居住用財産を譲渡した場合の3,000万円の特別控除の特例」の使用を想定し、対象を現に居住者がいる不動産にまで拡大。

《図3：みなし譲渡所得税発生イメージ》

不動産市場価格	■■■■■						負担額が譲渡所得
負担額	■■■■■						受贈益0円
不動産市場価格	■■■■■						負担額が譲渡所得
負担額	■■■■■						受贈益0円
不動産市場価格	■■■■■						負担額が譲渡所得
負担額	■■■■■						受贈益0円
不動産市場価格	■■■■■						負担額が譲渡所得
負担額	■■■■■		■■■■■				(市場価格 - 負担額) が受贈益
不動産市場価格	■■■■■						不動産市場価格が譲渡所得
負担額	■■■■■		■■■■■				(市場価格 - 負担額) が受贈益

・契約相手方を法人にまで拡大することについては疑義がある

→お客さまへ本事業の提案を行う中で、法人所有の空き家についても本事業の対象にできないかという相談を受けたため確認した内容になるが、法人→当社という形で契約を締結すること自体の否定された例は見つけれないものの、契約が有効となるかについては疑義がある旨回答があったことから、本事業の対象は個人所有の不動産とした。

## (2) 一号案件実施

### 《評価》

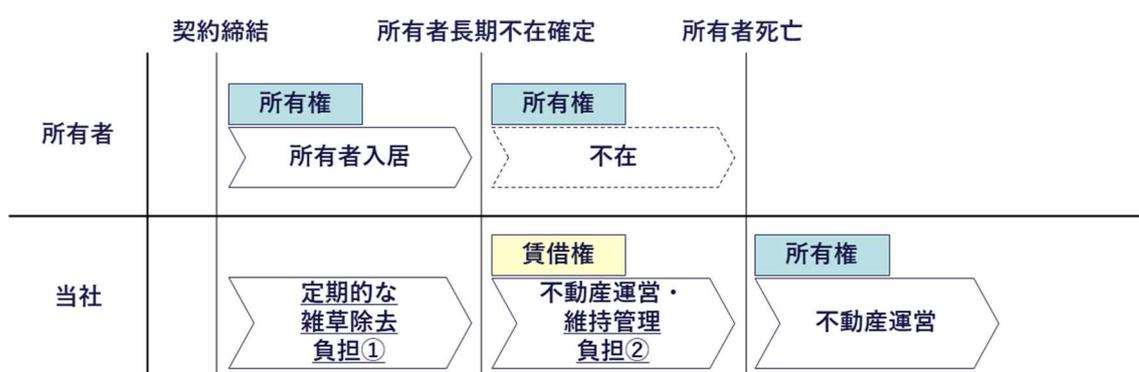
(1)のとおり、みなし譲渡所得税の負担が相続人に発生する可能性があるという不確定要素が敬遠要因となり、当初想定していた不動産所有者以外の一号案件を探す必要が生じ、事業

スケジュールが後ろ倒しとなってしまったが、事業の対象を現に居住者がいる不動産にまで拡大したことで8月後半には一号案件の見込みが立った。

一号案件は、現に居住者がいる不動産が対象ということで、「始期付負担付死因贈与契約」と「停止条件付賃貸借契約」の枠組みを新たに作成し、提案を行ったが、相談者に馴染みのない契約ということと当初作成していた賃貸借契約のひな型が一般市場で流通している不動産を想定したものとなっていたことから、将来的に手放したいと考えている相談者のニーズに合致していない点の指摘があり、修正等対応に時間を要した。

ただし、「停止条件付賃貸借契約」を組み合わせ、「老人ホームへ入居等して不動産に居住しなくなった場合」を停止条件に設定することで、長期不在となった場合に空き家にすることなく不動産運用を行うという新たな可能性に気づくことができた。

《図4：一号案件の時系列イメージ》



《課題・対応》

- ・一号案件に農地が付随していたため、所有権移転にあたって手続きが煩雑  
→契約書の公正証書化及び始期付負担付死因贈与契約の執行者の役割として、農地転用に関する内容も執行する旨明記。

(農業委員会に確認した農地転用手順)

- ①農業委員会経由で県に「農地転用見込み」を照会
- ②見込みがある場合、死因贈与契約に盛り込み、公正証書化、仮登記
- ③所有者が亡くなった以降に農地転用申請を行う

譲受人…株式会社巻組

譲渡人…契約執行者 株式会社巻組

- ・賃借権が成立する停止条件の明確化要望  
→所有者が居住をしなくなった場合も空き家にすることなく運用するために取り入れた停止条件の考え方自体は相談者側に好意的に受け止められたが、当初は「賃貸借の目的物に居住しなくなった場合、その翌月1日から賃借権の効力が発生する」としていたところ、「長期入院等で居住しなくなった場合も、自宅に戻れるようになることもあるかもしれない」とトリガーが不明瞭な点について不安を覚える意見があったことから、「貸借の目的物に居住しなくなる旨口頭又は適宜の方法で乙に通知した場合」というよ

うに、所有者側の通知を停止条件に設定。これにより、所有者側が任意のタイミングで賃借権を成立させることが可能になった。

- ・長期不在にした場合も、自宅に戻る仕組みの要望  
→老人ホーム等入居により、居住しなくなることが明らかになった場合も、戻る自宅があるということは、所有者にとって生活の張り合いを感じさせる要因にもなるため、当該不動産を住宅宿泊事業で活用した場合、「優先的に無償で目的物の使用・宿泊ができる」旨の特約事項を追記した。これにより、所有者が帰宅を希望したとしても、賃借権を途切れさせる必要がなくなった。
- ・契約締結後に当社が契約を反故にしない仕組みの導入の要望  
→相談者は、現に居住している所有者が高齢であることを踏まえ、賃借権成立後に当社が契約を反故にした場合、高齢の所有者が転借人の対応をしなければならなくなる可能性を非常に懸念されていたため、賃貸借契約の解約可能事由を「事業を継続しがたい重大な事由」が生じた場合に限定するとともに、契約終了の際は新たな転貸人を設定し、地位承継の努力義務を規定。

### (3) ポータルサイトの構築

#### 《評価・課題・対応》

(1)のとおり、みなし譲渡所得税の負担が相続人に発生する可能性があるという不確定要素が敬遠要因となり、当初想定していたほど本枠組みの使用を希望する不動産所有者が初期段階で集まらなかったため、ポータルサイトの掲載対象不動産を二契約の枠組みを使用したものに限定しない想定でポータルサイトを構築。

## 【展開期】

### (4) 二号案件以降の候補物件・入居者の掘り起こし・マッチング

#### 《評価・課題・対応》

石巻市より当初打診されていた空き家無料相談会への同席は、一部事業者への優遇となりかねないため、難しくなった旨連絡があり、無料相談会への同席は取りやめとなった。代替措置として、石巻市が相談を受けた空き家所有者等に対し、ニーズとマッチすると判断されるものについては、チラシの送付や事業の案内をすることとし、チラシの作成を前倒しで実施。

広く本事業の周知を行うため、当社が登壇するイベントでのチラシ配布や空き家活用事業者等との意見交換時に本事業を積極的に説明した。

二号案件としては、親が、居住していない不動産を複数所有し、かつ長期間放置していたため改修しなければ住めない状態にあり、それらの不動産を相続しないために、相続放棄を検討していた相談者の不動産の見込みが立った。

## (5) マニュアル等修正・ポータルサイトの保守修正

### 《評価・課題・対応》

マニュアルや契約書ひな型については、一号案件等相談者へ説明をする中で、指摘される事項が一定明らかになったことから、指摘事項を踏まえた修正を行うことができた。ポータルサイトの保守修正については、(3)のとおり、ポータルサイト構築が後ろ倒しとなったため、保守修正の対応も後ろ倒しとなった。当初、ポータルサイトは、本事業に「遺贈バンク」という名称を設定し、「寄付」をメインに据える構成にする予定だったが、(4)(6)のとおり、チラシを配布し、より多くの人へ周知をする中で、「寄付」をメインに据えたときの反響の悪さや「遺贈」という言葉が「死因贈与契約」を用いた本事業の性質の誤認を招く可能性があることがわかったため、ポータルサイトでは「遺贈バンク」という名称を使用せず、「寄付」をメインに据えない、「売る」「貸す」「掲載する」といったその他の不動産ソリューションと並列した位置づけで構築するよう方針を転換した。

## (6) 更なるニーズ掘り起こし・情報連携

### 《評価・課題・対応》

チラシ配布委託予定だった日本郵便株式会社（広告事業を行っている委託先含む）より、「遺贈バンク」という名称は「死」の概念を含む表現のため、本来であれば配布は難しい旨連絡あり。調整の結果、年齢を絞った配布ではなく、全世代に配布を行うことは可能との回答があったため、チラシの配布対象を全年代に拡大し、配布を実施した。

しかし、対象範囲が広がったことで、本来訴求したいと考えていた年代への訴求が十分にできず、また「寄付」の印象が強いチラシ構成としていたことから、反響としてはあまり期待する効果が得られなかった。このことと、(5)の内容も踏まえ、事業の名称変更や「寄付」の位置づけについて見直しを行った。

## 【成果物】

### ▶チラシ

#### 《評価・課題・対応》

本事業で「始期付負担付死因贈与契約」及び「賃貸借契約」を締結するメインターゲットである50歳～60歳の視認性を高めるデザインで作成することはできたが、先述のとおり、配布対象を限定できなかったことから、チラシ配布による周知拡大の効果検証を十分に行うことができなかった。ただし、空き家活用事業者等との意見交換のように、チラシを導入として概要を説明する際のツールとしては一定の効果を確認できた。

### ▶お客さま説明資料

#### 《評価・課題・対応》

当初は「遺贈バンク」という名称を使用して資料を作成していたが、お客さまへ説明する中で、この名称が誤解を招く恐れがあることがわかったため、この名称を使用せず資料を再作成。平易な文章で要点を伝えることはできる資料となったが、契約締結にあたっては詳細な内容の説明が必要になる。こちらもチラシと同様、導入として概要を説明する際のツールとしては一定の効果を確認できた。

#### ▶契約書ひな型

##### 《評価・課題・対応》

一号案件の相談者が条文について詳細に確認・検討を行ってくれたため、対応や修正に想定以上の時間を要したものの、契約書ひな型の内容については、実際の相談者のニーズに即した、汎用性のある内容に仕上げることができた。

#### ▶マニュアル（契約書ポイント集）

##### 《評価・課題・対応》

本事業を行うにあたって、障壁になるのが契約書の条文理解になるため、他事業者でも本事業を活用できるように、また、相談者に対して解説が行えるよう、逐条解説をメインでマニュアル（ポイント集）を作成したものを。

#### ▶ポータルサイト（及び申込書）

##### 《評価・課題・対応》

既に記載のとおり、「売る」「貸す」「寄付する」「掲載する」という4つの不動産ソリューションを提案する形で構築した。当初は、本事業を用いた不動産情報のみ掲載する想定だったが、このように4つの不動産ソリューションを提案する形に構築したことで、結果的により幅広いニーズに応えることが可能となった。

## 4. 今後の展開

空き家活用には、空き家情報を仕入れる「入口」と利用者や入居者に繋げる「出口」があると考えており、今後の展開についても「入口」「出口」のそれぞれの観点を含めて記載する。

### (1) 当社の空き家活用フローへの影響

これまでも当社には空き家をシェアハウス等に再活用してきた複数の実績があるため、石巻市内を中心に、「空き家の相談をすれば何らかの対応をしてくれる会社」というイメージが一定程度定着し、空き家所有者からの相談を受けることが多かった。しかし、これまで当社が提案する不動産ソリューションは当社に「売る」か「貸す」の二種類（当社がリスクを負いに行く方法）であったため、当社の事業計画上直ちに着手することができない不動産については、相談を受けたとしても断るほかなかった。そのような不動産の中には、引き続き活用されることなく緩やかに劣化していつてしまうケースも多くみられた。

今回、本事業によって、空き家の再活用に「始期付負担付死因贈与契約」及び「賃貸借契約」を軸にした「寄付」的な手法を取り入れることで、「無償でもよいから」手放したい層や居住者がいる時から不動産処分方針を明確化したい層に対する選択肢とポータルサイト構築による不動産情報の掲載という選択肢の補強を行えたことで、空き家所有者・相談者のニーズに漏れなく何らかの提案を行える体制を構築することができた。

ポータルサイトに不動産情報を掲載することで、第三者に繋げる可能性の拡大も当然期待するが、これまで断るほかなかった直ちに着手できない不動産であっても、所有者との関係性が継続するため、将来的に当社が再活用する可能性をより強く残すことができる。ポータルサイトは単純な情報提供ツールではなく、当社による再活用を前提に運用を行う予定。

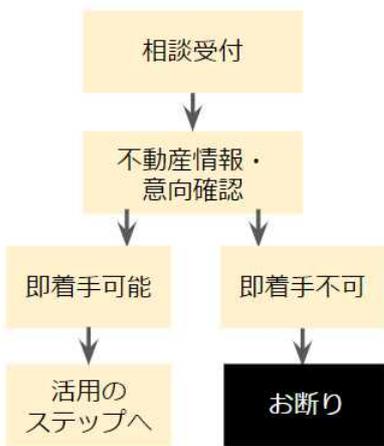
## (2) 入口に関する今後の展開

お客さまに対し、本事業の提案を行う中で、「手放したくないが、所有不動産を活用したい」「将来的に手放したいが、老後の備えとして固定資産税+都市計画税のみではなく賃料収入を増やす仕組みはないか」という趣旨の意見を受けることが多くあった。

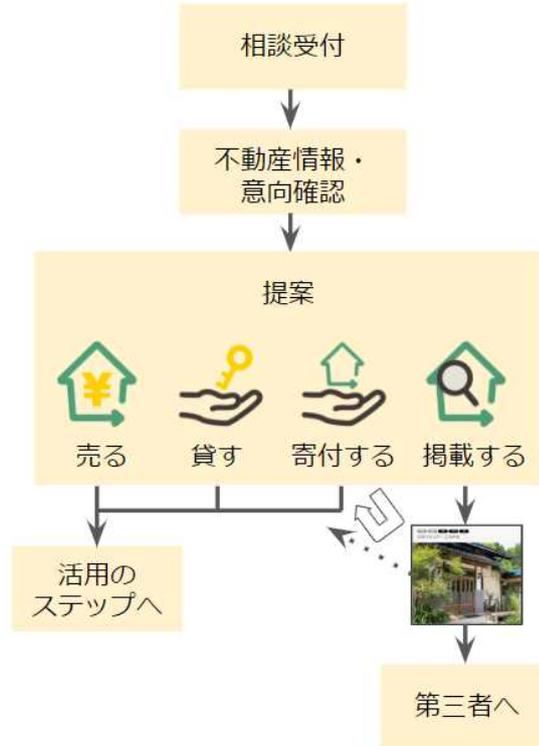
本事業は、先述のとおり、「無償でもよいから手放したい」「居住者がいる」という要素を持つ所有者・相談者のニーズに応えうることがわかったが、「手放したくない」「もっと収入がほしい」というニーズに対しては十分に訴求することができない。

このことを踏まえ、入居者数に応じて賃料を変動させる変動賃料の仕組みを取り入れ、所有者と当社でリスクを分け合い、当社の事業計画上許容できる範囲内で、所有者にも利益を還元するサブリースモデルを考案し、一部所有者に提案を行っているところ。今後は当社が提供する不動産ソリューション「売る」「貸す」「寄付する」「掲載する」のうち、「貸す」の部分を強化し、より幅広い不動産所有者のニーズに応えていきたい。

【これまでのフロー】(図5)



【今後のフロー】(図6)



## (3) 出口に関する今後の展開

利用者や入居者に繋げる「出口」については、先述のとおり、第一に当社による再活用を前提に検討する。第二にポータルサイトに掲載した不動産情報を住みたい・活用してみたい層に繋げる際も、単に情報を提供するだけではなく、そういった層の要望等を聞き取る中で、当社で積み上げてきた再活用ノウハウを共有し、より多くの利用者や入居者に繋げるためにはどうすべきか伴走することを想定している。場合によっては当社で運用している「1日から入れるシェアハウス Roopt (ループト)」シリーズのフランチャイズとして運用することで、広告・集客効果を最大化することも可能と考えており、既に空き家活用の「出口」がある当社がポータルサイトを運営する意義は大きい。

また、当社が2022年6月28日に立ち上げたDAO（※1）型シェアハウスプロジェクト（※2）「Roopt 神楽坂 DAO」において、日本全国の空き家問題解消にDAOとして取組めないか議論が行われている。このプロジェクトは東京都神楽坂にある築古不動産を改修したシェアハウスを舞台に、不動産をオーナーが単体で管理運営するのではなく、入居者およびその他の支援者が自律的に、全面的な運営に関与し、理想のシェアハウスを自律的に作り上げていくことを目的に立ち上がったものだが、当該プロジェクトに関与している者の感度が高く、（1）（2）のとおり当社が仕入れた「入口」の情報を幅広い層に伝え、活用していくという新しい再活用の可能性を秘めている。

今後は、当社による空き家再活用に、今回構築したポータルサイト及び「Roopt 神楽坂 DAO」コミュニティを経由する方法を加え、日本全国に広がる空き家の受け皿となることを目指していく。

※1：Decentralized Autonomous Organizationの略。自律分散型組織。定められたルールに則って自律して完全自動で動き続ける。

※2：DAO型シェアハウスプロジェクトの概要は以下リンク参照

プレスリリース：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000003.000080525.html>

Roopt 神楽坂 DAO Wiki：<https://delicious-rain-39d.notion.site/Roopt-DAO-Wiki-af4c739d107941f2adffd7d372a6f287>

記者説明用資料：<https://docs.google.com/presentation/d/1F58WyIMdbxlYEXxAynaA9VZXdqJzqMYP/edit?usp=sharing&ouid=108995544284275624732&rtpof=true&sd=true>

参加申込：<https://roopt.jp/roopt-kagurazaka-dao/>

Discord（コミュニケーションツール）：<https://discord.gg/x5eP6ETwnN>

#### 《写真（左から18・19）：Roopt 神楽坂》



#### 《写真20：Roopt 神楽坂 DAO Discord 上での議論の様様》



■事業主体概要・担当者名			
設立時期	2015年3月		
代表者名	渡邊享子		
連絡先担当者名	三好達也		
連絡先	住所	〒986-0822	宮城県石巻市中央2丁目3-14 観慶丸ビル2階
	電話	0225-24-6919	
	メール	info@makigumi.com	
ホームページ	<a href="https://makigumi.org/about/">https://makigumi.org/about/</a> <a href="https://roopt.jp/akiya/">https://roopt.jp/akiya/</a>		

※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。