

地方における空き家の売却について

株式会社カチタス



カチタスは数多く存在する「地方の」「戸建て」「空き家」を再生し、品質の良い住宅を新築の半額程度の価格で販売することで、お客様により良い住まい方を提供する会社です



登壇者紹介

もりかわ あきら

森川 晶

株式会社カチタス 執行役員 事業戦略本部 本部長



- 1997年リクルート入社。リクナビ編集デスクを経て、スーモカウンター事業推進部長として新規事業のマーケティング戦略を立案・遂行。
- その後2年半のLA在住を経て、帰国後は beacon communicationsのPlanning Director、VRベンチャーのCMOなどを歴任。
- コネクテッド・レストランをコンセプトにCRISP SALAD WORKSを展開する株式会社CRISPのCMOを経て2022年、株式会社カチタスの執行役員に就任し、現職。

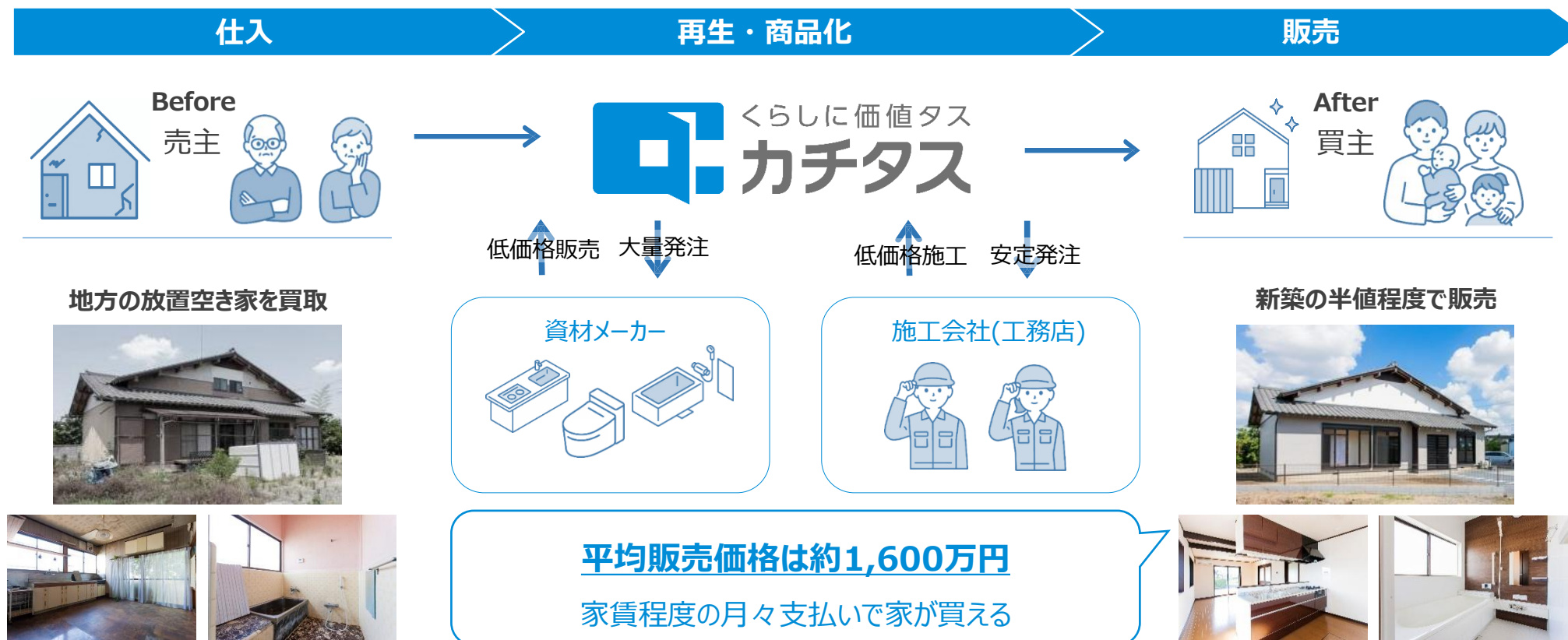
1.	会社紹介（ビジネスモデル）	P2-8
2.	よくある空き家のお悩みと、当社での解決法	P9-13
3.	よくあるご質問	P9-13

会社紹介（企業概要）

■ 創業	1978年（旧社名やすらぎ。2013年に現社名に社名変更）
■ 本社	群馬県桐生市
■ 東京本部	中央区新川
■ 従業員数	803名（グループ計：994名）
■ 店舗数	134店（グループ計：148拠点）
■ 販売棟数	5355戸 （グループ計 7169戸 ）※2023年度実績
■ 変遷	1998年 中古再生事業のモデルを確立
	2004年 名証セントレックスに上場
	2012年 アドバンテッジパートナーズ（AP）社が全株式を取得。 上場廃止して経営刷新。
	2013年 カチタスに社名変更
	2016年 同業の株式会社リプライスを買収
■ 主要株主	2017年 東証一部（現：プライム）市場に上場
	ニトリホールディングス（34%）

会社紹介（ビジネスモデルについて）

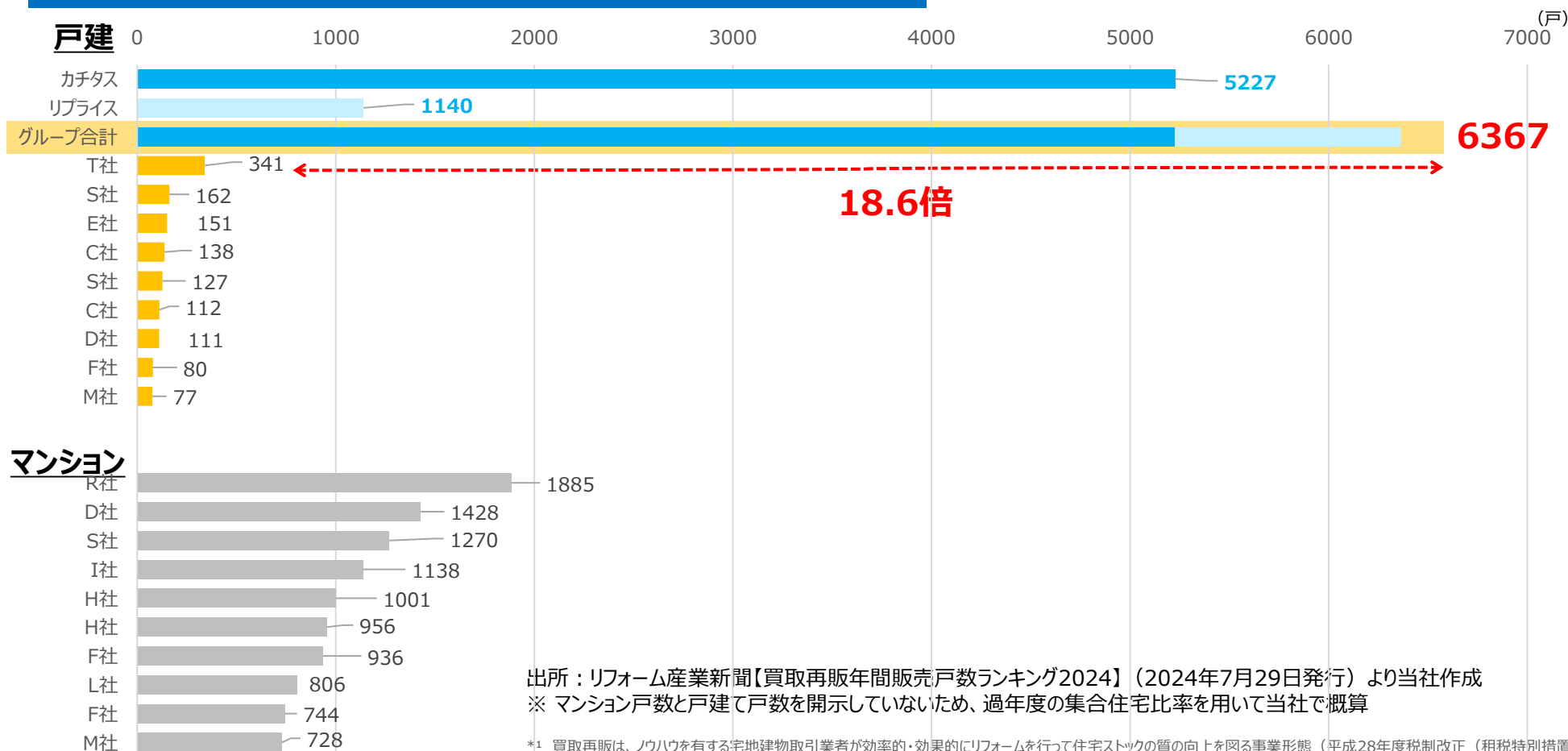
- 買い手が見つからない空き家をリフォームして再生：くらしに「価値をタス」
- 日本で一番空き家を再生販売している会社（年間販売戸数7,000棟以上）



会社紹介（ビジネスモデルについて）

- 戸建ての再生は「個別性の高さ」や「戸建て特有のリスク」を理由に、扱うプレイヤーが少ない

中古住宅買取再販事業に関する販売戸数ランキング（2023年度実績）



会社紹介（パーパス）

- そのままでは価値がつかずに流通しない空き家・築古一軒家を、リフォームして再生することで再流通
- 当社以外にとっては価値のない空き家に「価値をタス」付加価値型の再販ビジネス
- 新築・中古・賃貸に代わる第四の選択肢の提供を通じてお客様の「より良い暮らし」を実現

住まいに、新しい「第4の選択肢」を提供



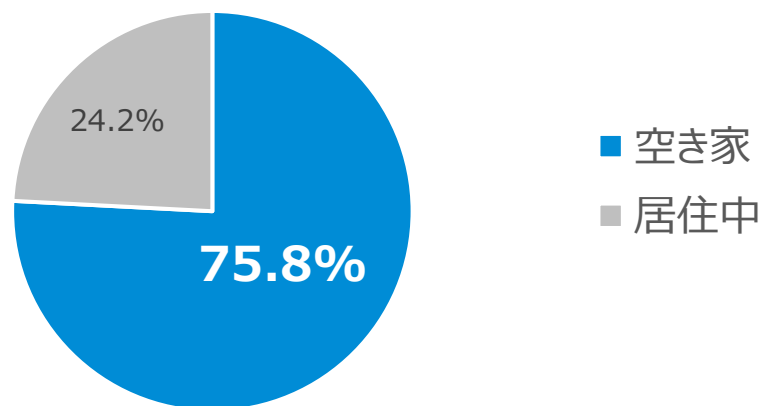
事業を通じて社会課題の解決を目指す：社会にも「価値をタス」

手ごろな価格の住宅供給	所得が上がりにくい経済環境下で、不足している低価格・良質な住宅を供給
空き家問題の解決	人口減少局面に転じた日本社会における既存の不動産ストックの活用
地域活性化	空き家の活用・地元工務店への発注等を通じて地域の活性化に寄与
循環型経済	「使えるものは再利用する」リフォームで、消費する資源を節約しCO2排出も抑制

会社紹介（カチタスが扱う住宅について）

- 地方を中心に、相続を理由に発生する空き家を買取る

当社仕入物件の7割以上が空き家物件



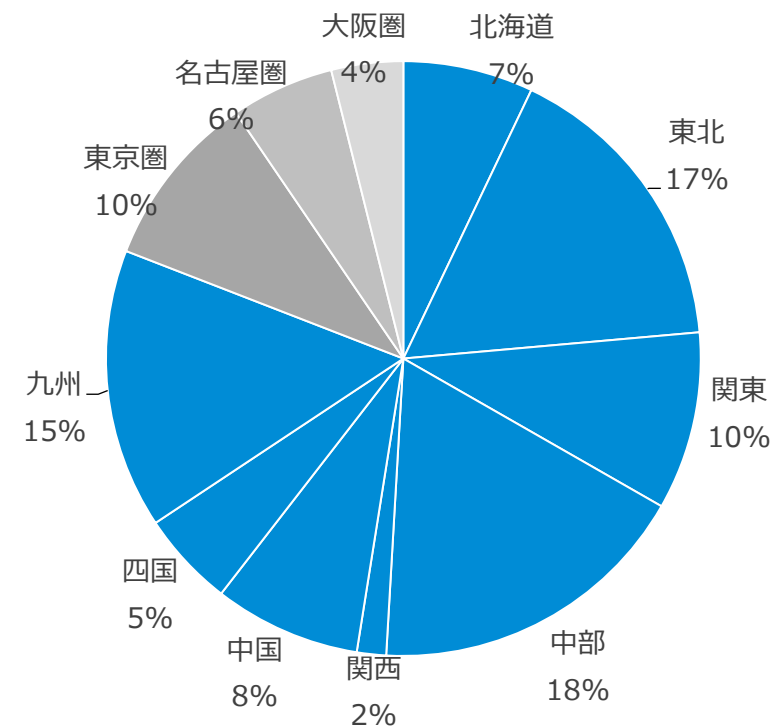
取得理由

相続・贈与	47.2%
自己購入	48.0%
その他・不明	4.8%

2024年3月期実績(単体)

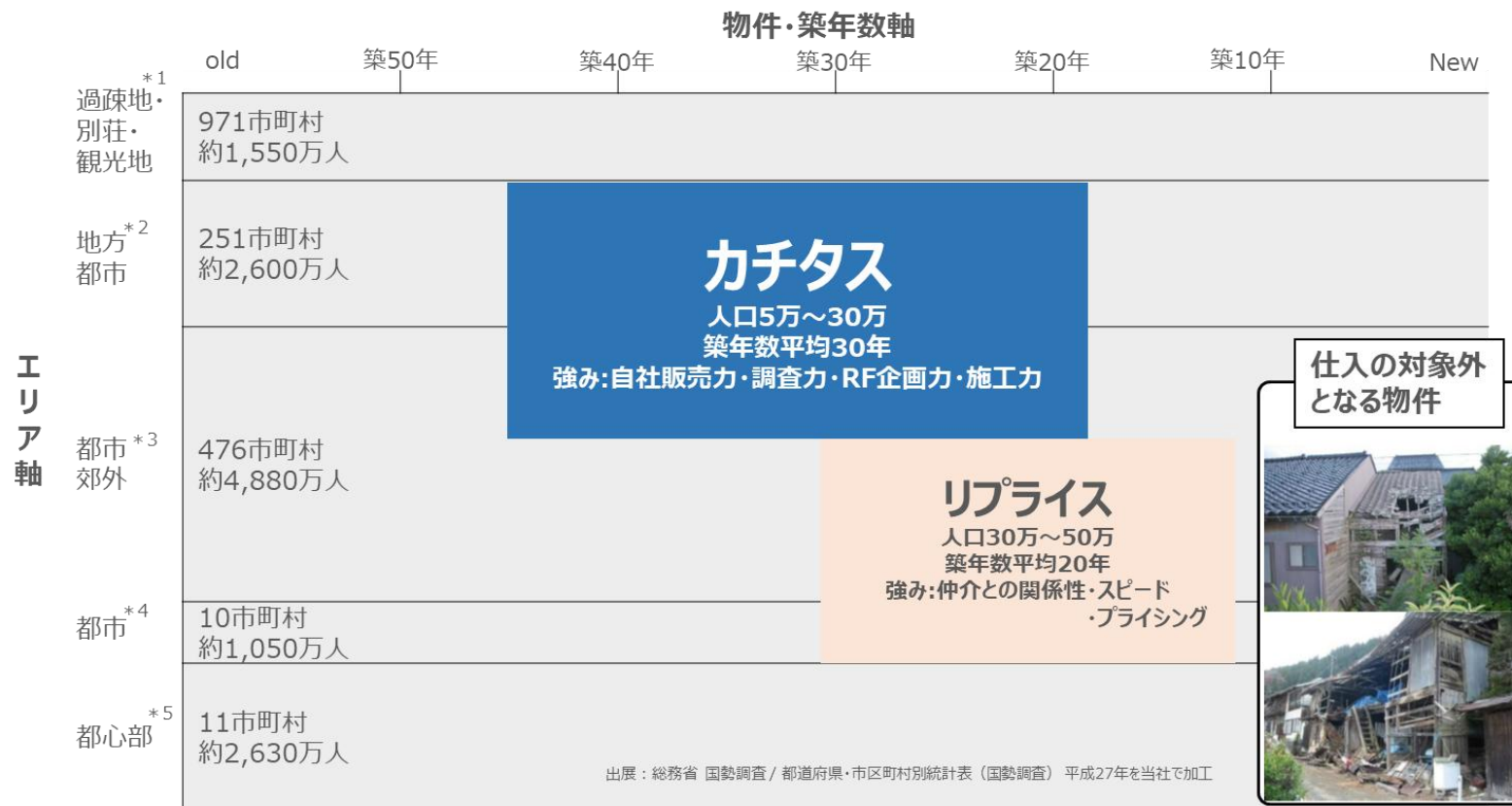
地方を中心に展開

カチタスの地域別販売状況
(2024/3期実績 件数ベース)



会社紹介（カチタスの展開エリアについて）

- カチタスは地方都市(人口5万人～30万)、築年数(平均30年)、特徴は「自社販売力・調査力・RF企画力・施工力」
- リプライスは都市・都市郊外(人口30万～50万)、築年数(平均20年)、特徴は「仲介ネットワーク・スピード・プライシング精度」



*1 過疎地・別荘・観光地は、三大都市圏以外の人口5万人未満の都市 *2 地方都市は、三大都市圏以外の人口5万人～30万人の市町村

*3 都市郊外は、三大都市圏のうち東京23区及び政令指定都市（同上）以外の市町村、及び、人口30万人～50万人の市町村

*4 都市は、東京23区及び三大都市圏以外の政令指定都市（札幌市、福岡市、広島市、仙台市、北九州市、新潟市、浜松市、熊本市、岡山市、静岡市）

*5 都心部は、東京23区及び三大都市圏の政令指定都市（大阪市、名古屋、京都市、横浜市、神戸市、川崎市、千葉市、さいたま市、堺市、相模原市）

会社紹介（カチタスの住宅を購入いただく顧客のプロファイル）

- 購入顧客の多くは30～50代のファミリーで、子供の成長に合わせ購入する方が多い

項目	カチタスの顧客層
エリア	<u>地方</u> （空き家が多い、人口5万人～30万人の地域）
平均販売価格	<u>1,610万円</u> （税込）
購入理由	<u>購入後、自身で住むため</u> （きっかけは子供の成長や家族が増えるなど）
年齢層	<u>30歳代～50歳代</u> （当社実績のうち71.2%）
年収層	<u>200万円～500万円</u> （当社実績のうち64.9%） （住宅ローン年収倍率4.1倍） ※世帯年収200万円～500万円の層は、三大都市を除く地方で最も多いボリュームゾーン
支払い手段	<u>住宅ローン</u>

1.	会社紹介（ビジネスモデル）	P2-8
2.	よくある空き家のお悩みと、当社での解決法	P9-13
3.	よくあるご質問	P9-13

よくある空き家のお悩み

当社にお寄せいただく、空き家のお悩み一覧

空き家に残された荷物処分

築年数が古く、売却後の責任負担に対する不安

空き家が居住地から離れていて、管理が大変

家族・親族と空き家をどうするか話し合いがまとまっていない

よくある空き家のお悩み

当社にお寄せいただく、空き家のお悩み一覧

空き家に残された荷物処分

築年数が古く、売却後の責任負担に対する不安

空き家が居住地から離れていて、管理が大変

家族・親族と空き家をどうするか話し合いがまとまっていない

空き家に残された荷物処分

- 空き家管理の一番の負担は、「残された荷物の処分」（当社調査）
- 実際に当社への売却依頼時の、約6割が荷物を残したままの状態

空き家管理で負担に感じていること

身体的負担		
1位	残された荷物処分	39.5%
2位	草木の剪定	23.5%
3位	破損箇所のリフォーム	16.2%

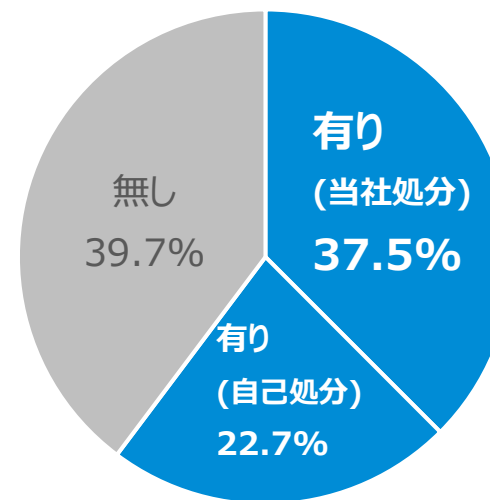
心理的負担		
1位	残された荷物処分	33.4%
2位	破損箇所のリフォーム	15.2%
3位	管理に伴う移動	14.3%

金銭的負担		
1位	残された荷物処分	30.8%
2位	破損箇所のリフォーム	29.4%
3位	管理に伴う移動	13.7%

(n=1000)

出所：第3回 空き家所有者動向調査2023（カチタス調査）

売却依頼時の荷物の有無



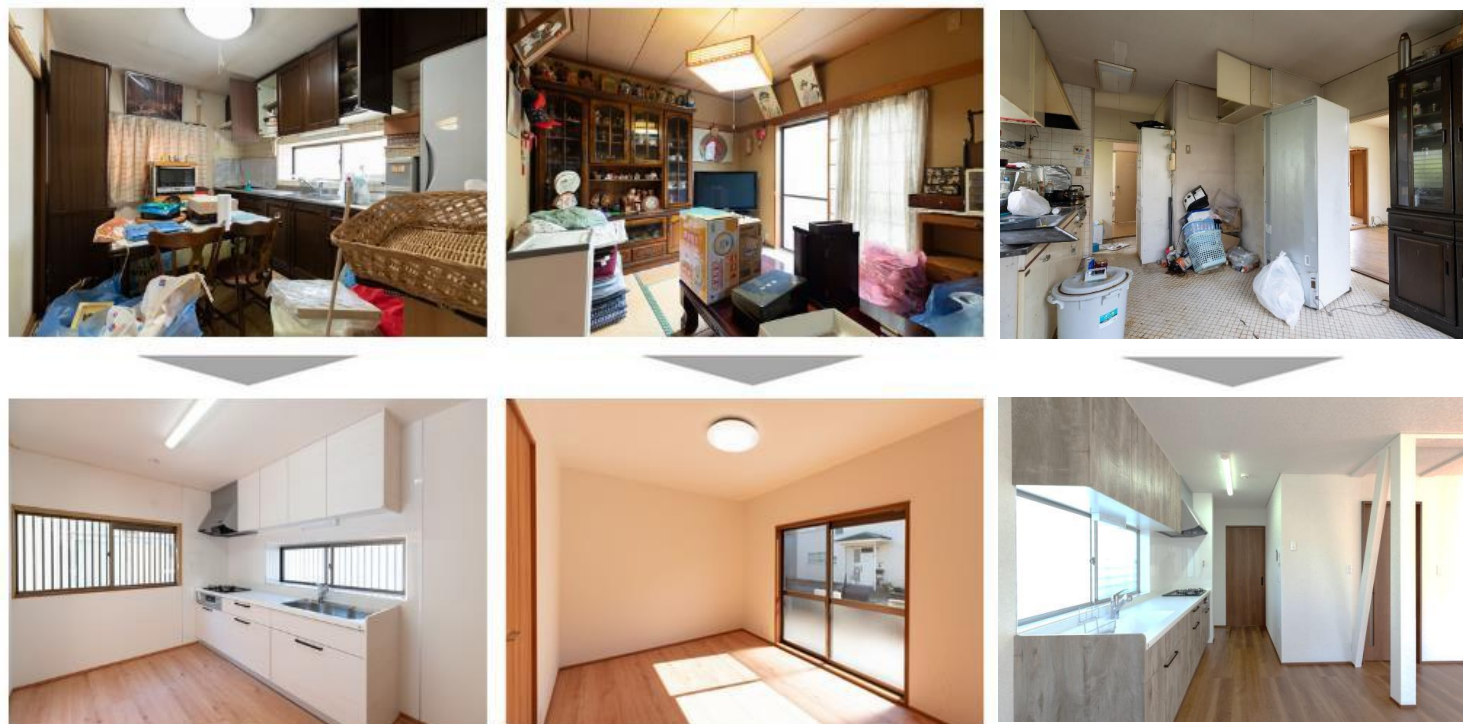
出所：弊社2022年度買取実績より

空き家に残された荷物処分

- 実際に、弊社で「仕入れ→荷物処分→リフォーム→販売」した事例
- カチタスは荷物を室内に残したままの状態でも、不具合（床の傾きや家の傷みなど）のチェックを積み重ねたノウハウをもとに対応

荷物が多く残っていると、建物の不具合や破損を見逃してしまうことがある

▷カチタスは7万棟の実績を活かし、不具合を見逃さない



よくある空き家のお悩み

当社にお寄せいただく、空き家のお悩み一覧

空き家に残された荷物処分

築年数が古く、売却後の責任負担に対する不安

空き家が居住地から離れていて、管理が大変

家族・親族と空き家をどうするか話し合いがまとまっていない

築年数が古く、売却後の責任負担に対する不安

- 空き家の多くは、「築年数が古い」「設備品が壊れている」「シロアリや雨漏りがある」といった懸念される建物のリスクが多い
- カチタスは、「再建築に問題がなく躯体に問題なく再生可能」であれば、買い取る

カチタスが空き家を査定する際にチェックする重要なポイント

シロアリ



重要な木部に影響はないか？
被害の状態などを確認。

雨漏り



雨水が重要な木部まで浸透し
腐食していないか？

権利関係



隣地との境が明確か？ 配管
などが越境していないか？ など

駐車場



地方では、2台以上必要。
増設の可否を確認します。

当社のような、買取会社の場合は、シロアリ・雨漏り被害があっても、当社修繕が可能であれば買い取る。

一般個人に売却する場合、売却後の責任負担は売主が負うケースがほとんど。

さらに、売却後に不具合が発生しても、売主さまが修繕責任を負うことはありません。

よくある空き家のお悩み

当社にお寄せいただく、空き家のお悩み一覧

空き家に残された荷物処分

築年数が古く、売却後の責任負担に対する不安

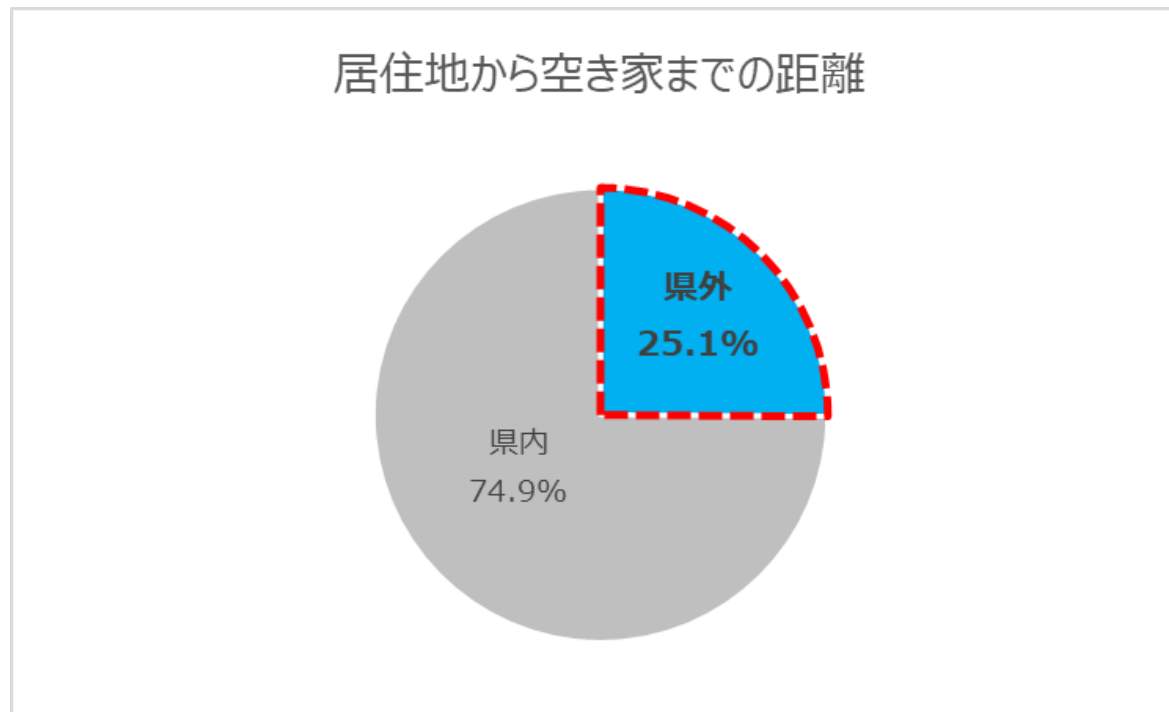
空き家が居住地から離れていて、管理が大変

家族・親族と空き家をどうするか話し合いがまとまっていない

空き家が居住地から離れていて、管理が大変

- 遠方に空き家を抱える人は4人に一人の割合
- 遠方の空き家は「移動コストの負担」「管理頻度が少なくなる」といった管理の悩みが多数

実際に遠方に空き家を所有している場合、管理不全になるケースがある



空き家が居住地から離れていて、管理が大変

- 全国140拠点以上のネットワークを駆使し、遠方の空き家でも手離れよく売却が可能

暮らしに価値タス カチタス 全国店舗一覧(2024年3月31日時点)

北海道 札幌店 小樽店 旭川店 岩見沢店 北見店 函館店 釧路店 帯広店 室蘭店 東北 弘前店 十和田店 八戸店 青森店 盛岡店 一関店 花巻店 *1 仙台店 大崎店 名取店 石巻店 秋田店 横手店 大館店 山形店 酒田店 米沢店 郡山店 いわき店 会津店 福島店	関東 水戸店 つくば店 下妻店 日立店 宇都宮店 小山店 那須店 栃木店 太田店 みどり店 沼田店 高崎店 前橋店 熊谷店 越谷店 川越店 入間店 東松山店 本庄店 *1 茂原店 佐倉店 木更津店 千葉店 *1 八王子店 本厚木店	甲信越・北陸 長野店 新潟店 上越店 新発田店 燕三条店 富山店 高岡店 金沢店 七尾店 福井店 甲府店 上田店 長野店 松本店 伊那店 諏訪店 *1 東海 岐阜店 多治見店 大垣店 静岡店 沼津店 磐田店 富士店 名古屋店 豊橋店 豊田店 *1 松阪店 名張店 四日市店 *1	関西 彦根店 草津店 福知山店 伏見店 神戸店 姫路店 宝塚店 赤穂店 *1 奈良店 中国 鳥取店 米子店 出雲店 岡山店 津山店 広島店 福山店 三次店 東広島店 山口店 下関店 岩国店	四国 徳島店 高松店 丸亀店 松山店 西条店 宇和島店 高知店 九州 福岡店 北九州店 久留米店 飯塚店 大牟田店 福岡東店 佐賀店 佐世保店 諫早店 *1 長崎店 熊本店 八代店 宇城店 大分店 中津店 宮崎店 都城店 延岡店 霧島店 鹿児島中央店 薩摩川内店 沖縄店
---	---	---	--	---

計 134店舗



リプライス東海
 リプライス東京 芝離宮
 リプライス東京 大門
 リプライス北海道
 リプライス東北
 リプライス北関東
 リプライス信州
 リプライス静岡

 リプライス岐阜
 リプライス関西
 リプライス中国
 リプライス岡山
 リプライス四国
 リプライス九州

計 14店舗

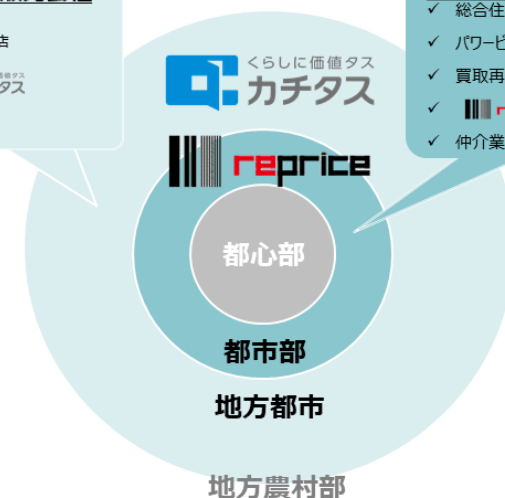
主な住宅販売会社

- ✓ 地場工務店
- ✓ カチタス
- ✓ 仲介業者



主な住宅販売会社

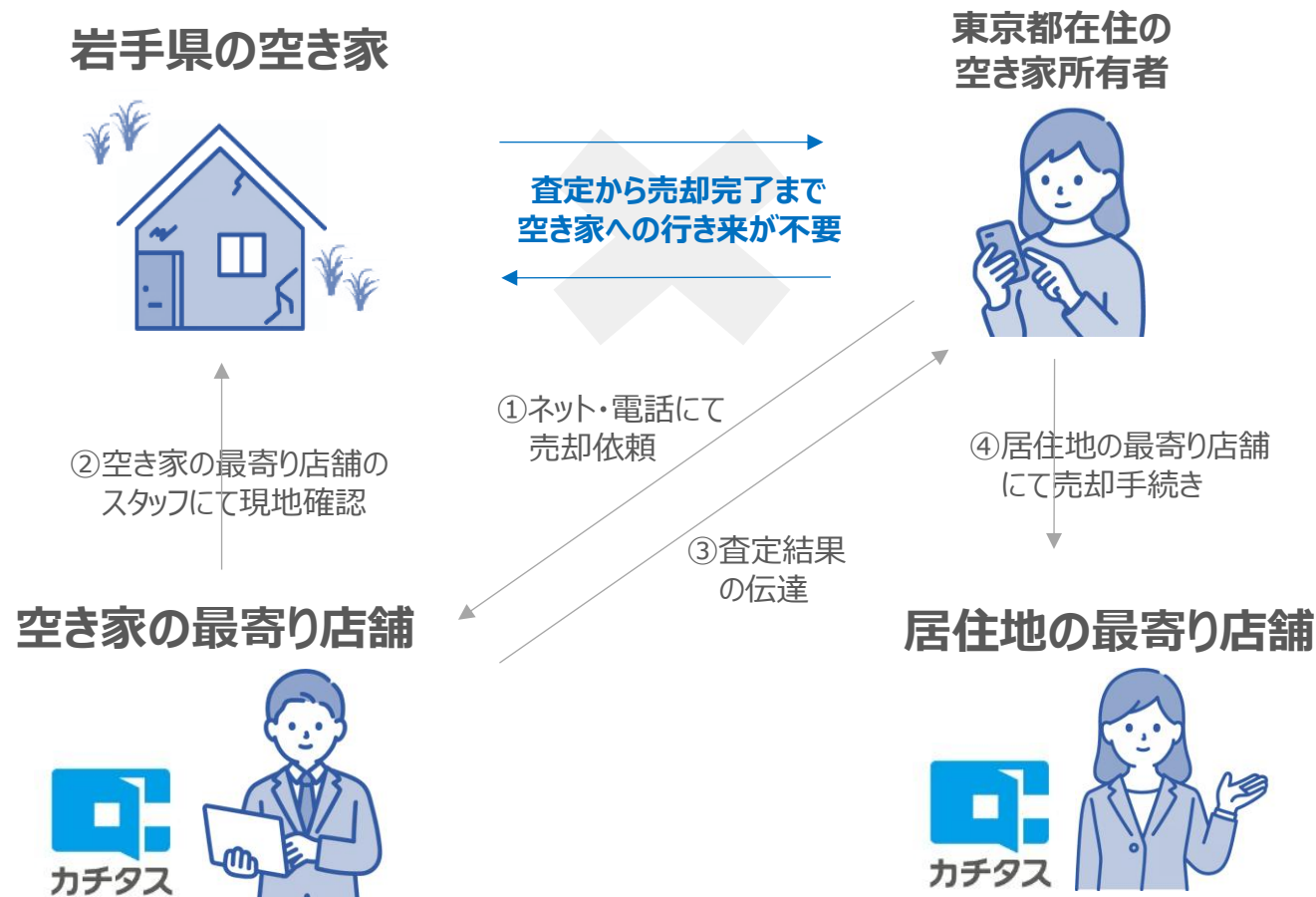
- ✓ 総合住宅メーカー
- ✓ パワービルダー
- ✓ 買取再販(マンション中心)
- ✓ reprice
- ✓ 仲介業者



*1 2024年3月期に新設した店舗

空き家が居住地から離れていて、管理が大変

- 全国140拠点以上のネットワークを駆使し、遠方の空き家でも手離れよく売却が可能



よくある空き家のお悩み

当社にお寄せいただく、空き家のお悩み一覧

空き家に残された荷物処分

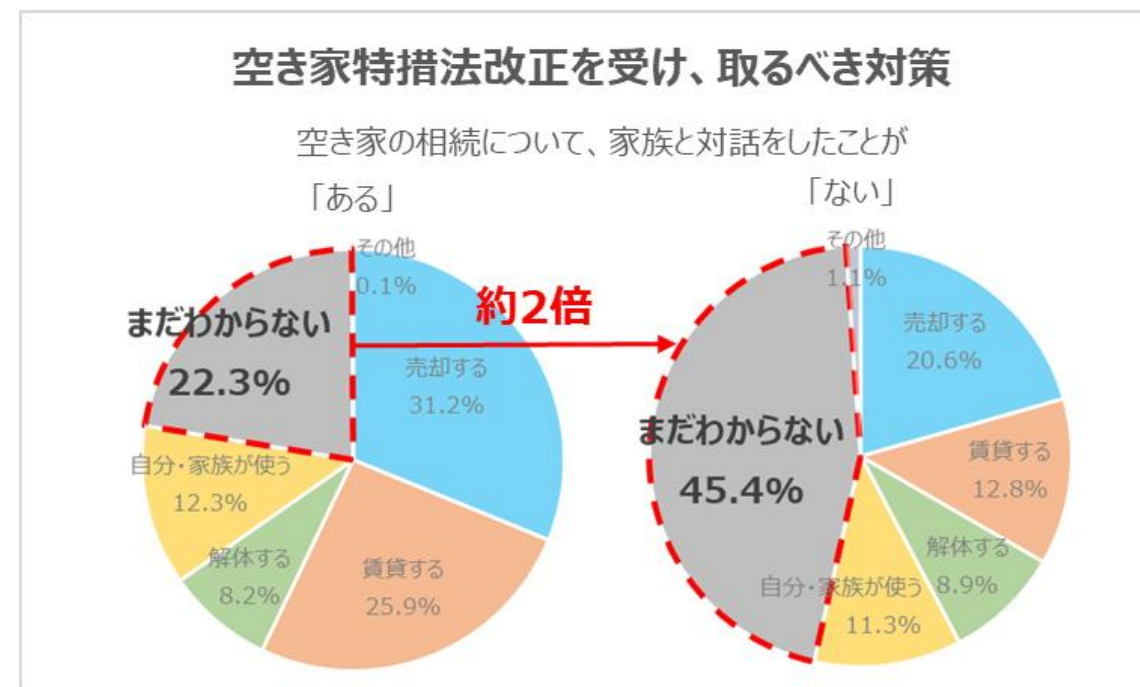
築年数が古く、売却後の責任負担に対する不安

空き家が居住地から離れていて、管理が大変

家族・親族と空き家をどうするか話し合いがまとまっていない

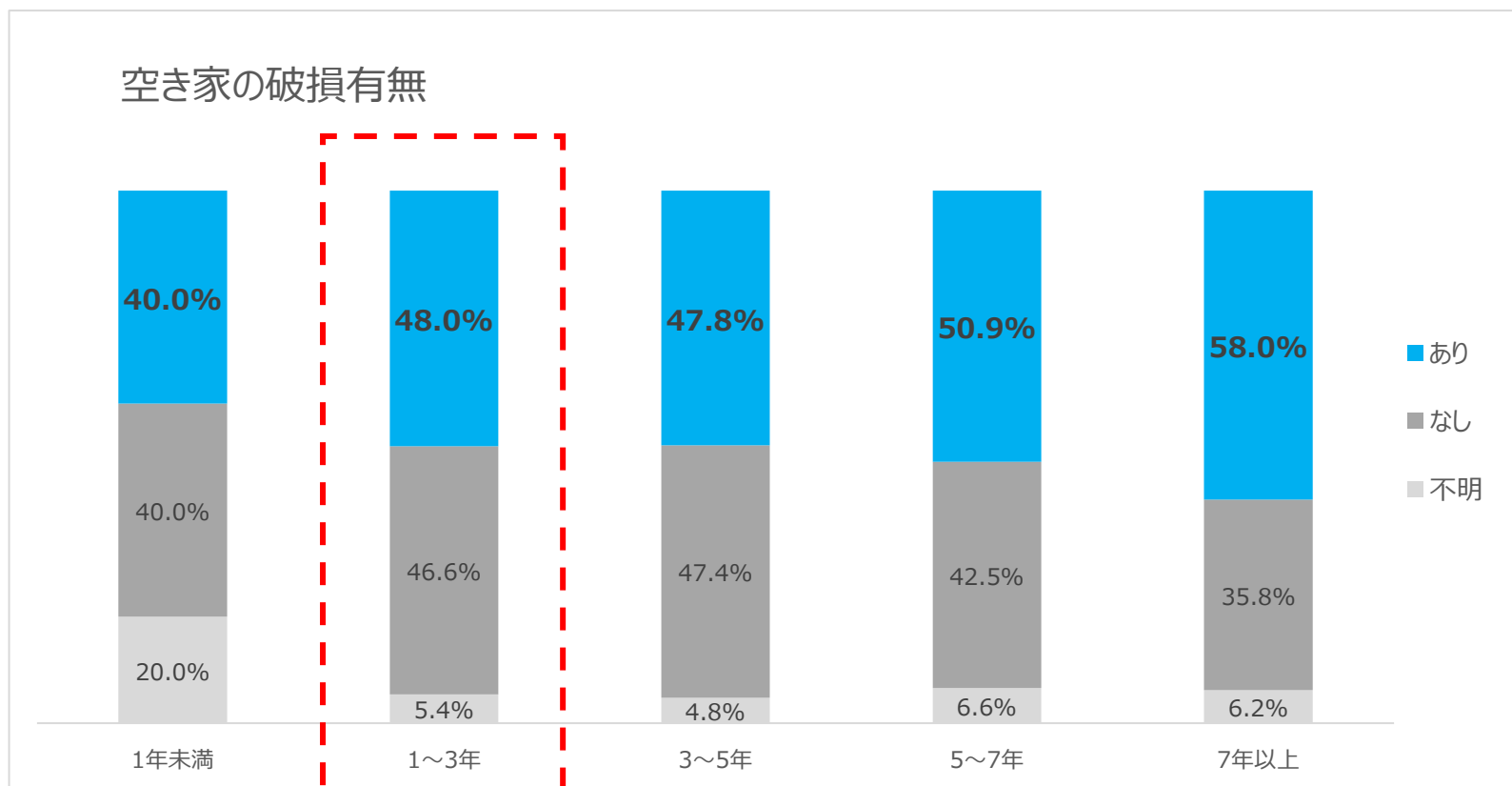
家族・親族と空き家をどうするか話し合いがまとまっていない

- 特措法改正や、日々の報道で空き家所有者の意識が高まっている
- 家族と対話をしている人ほど、空き家の解決策が決まっている傾向にある



家族・親族と空き家をどうするか話し合いがまとまっていない

- 空き家期間が1年を超えたあたりから破損が発生し始める（半数が破損あり）
- 破損は空き家の価値を下げてしまう
- 住んでいる人が元気なうちに、空き家じまいを決めておく



1.	会社紹介（ビジネスモデル）	P2-8
2.	よくある空き家のお悩みと、当社での解決法	P9-13
3.	よくあるご質問	P9-13

空き家をお持ちの方からよくいただくご質問



築年が古い住宅ですが、売却できますか？



地方の空き家を売却するコツはありますか？



仲介会社との違いは何でしょうか？

空き家をお持ちの方からよくいただくご質問



築年が古い住宅ですが、売却できますか？



地方の空き家を売却するコツはありますか？



仲介会社との違いは何でしょうか？

築年が古い住宅ですが、売却できますか？

- 空き家の多くは、「築年数が古い」「設備品が壊れている」「シロアリや雨漏りがある」といった懸念される建物のリスクが多い
- カチタスは、「再建築に問題がなく躯体に問題なく再生可能」であれば、買い取る

カチタスが空き家を査定する際にチェックする重要なポイント

シロアリ



重要な木部に影響はないか？
被害の状態などを確認。

雨漏り



雨水が重要な木部まで浸透し
腐食していないか？

権利関係



隣地との境が明確か？配管
などが越境していないか？など

駐車場



地方では、2台以上必要。
増設の可否を確認します。

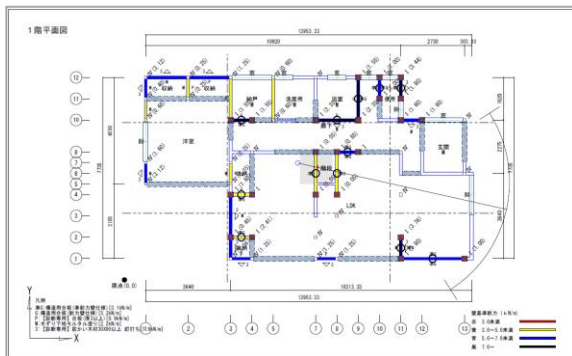
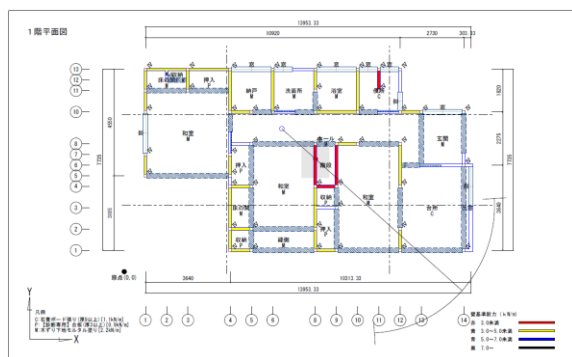
当社のような、買取会社の場合は、シロアリ・雨漏り被害があっても、当社修繕が可能であれば買い取る。

一般個人に売却する場合、売却後の責任負担は売主が負うケースがほとんど。

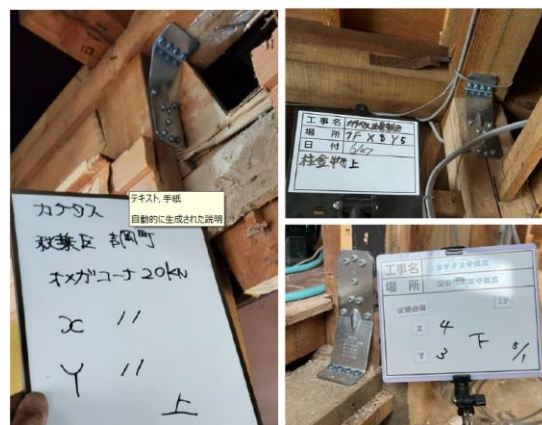
さらに、売却後に不具合が発生しても、売主さまが修繕責任を負うことはありません。

築年が古い住宅ですが、売却できますか？

- 旧耐震住宅を買い取りした場合、カチタスで買い取りした後に、第三者機関の検査を入れ新耐震に適合して販売



現況図面を書き起こし、不足耐力壁の新案を図面化



補強金物の設置例



第三者機関にて点検を行い、耐震適合証明書を取得

空き家をお持ちの方からよくいただくご質問



築年が古い住宅ですが、売却できますか？



地方・戸建ての空き家を売却するコツはありますか？



仲介会社との違いは何でしょうか？

地方の戸建て・空き家を売却するコツはありますか？

- ・ 戸建ての場合、外観工事は耐久性の確保が重要
- ・ 駐車スペース拡大は地方では必須。



屋根の軒も曲がり、外構も荒れていた平屋の住宅だが、外壁も屋根もこの通りに再生(青森県)



ポーチのタイルを貼りかえ、玄関ドアも新品に交換し、外壁にアクセントタイルを貼付(高知県)



門と前庭の撤去で来客にも楽々対応できる並列4台の駐車スペースを創出(福島県)

地方の戸建て・空き家を売却するコツはありますか？

- 地方の場合、子育てファミリーの需要が多い。
- 現代の間取りに合わせたリフォームが必要



ダイニングとリビングが分離していた間取りを、キッチン位置を変更してLDKに一体化し、床や壁紙も一新して新築と見紛う空間に(埼玉県)



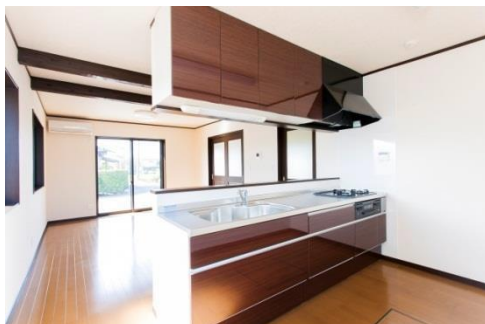
和室の続き間に壁を設け、畳をフローリングに貼り換えることで現代風の生活がしやすい洋間に変更。元のサッシを活かすことでコストは抑制(青森県)



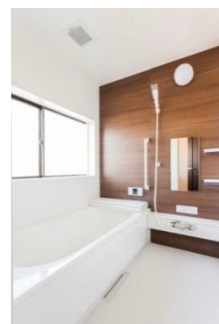
カーペット敷きの床をフローリングに換え、玄関ポーチのタイルはテラコッタ調とし、新品のシューズボックスを設置して生まれ変わった玄関(高知県)

地方の戸建て・空き家を売却するコツはありますか？

- 子育てファミリー世帯には、肌に直接触れる水回りの設備は重要
- 設備は新品交換できるとよい



築30年以上のキッチンはとても使い物にならないが、吊戸棚の付いた新品のシステムキッチンに変更することで利便性も見た目も劇的に改善(埼玉県)



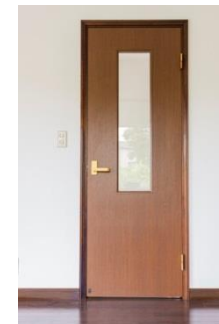
約9割の物件で新品のユニットバスに交換する(埼玉県)



トイレも約9割の物件で新品の多機能タイプに交換(埼玉県)



洗面台も約9割で新品に交換。位置変更も多い(埼玉県)



室内ドアなどの建具は状況に応じて交換・補修で対応(栃木県)

空き家をお持ちの方からよくいただくご質問



築年が古い住宅ですが、売却できますか？



地方の空き家を売却するコツはありますか？



仲介会社との違いは何でしょうか？

仲介会社との違いは何でしょうか？

仲介業者

- 買い手が現れば、希望額で売却できる可能性がある
(買い手が現れやすい住宅の特徴は、利便性高い立地や、損傷が少ない住宅など)
- 室内の荷物は処分が必要
- 買い手が現れるまでに、時間がかかる場合もある

買取会社

- 条件が決まれば、すぐに売却できる
- 荷物を残したままで売却できる
- 基本的に売却後の責任が発生しない
- 仲介業者で売却するよりは、値段が安い場合がある

都市部で利便性の高い立地や、損傷の少ない空き家の場合は、高く売れる可能性のある仲介業者

地方かつ築年数が経過した空き家の場合は、手軽に売却できる買取会社

が、それぞれ相性が良いと思います。

実際に、弊社では売れずに困っている地方の空き家を、仲介業者さまの紹介で買い取るケースが約7割です。

ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

空き家売却のご相談窓口はこちら
(無料査定／お気軽にご相談ください)

 : 0120-593-000
(フリーダイヤル／9:00～20:00)

WEB申込み



