

空き家対策カンファレンス -アキサポの取組み事例紹介-

2025年8月1日

株式会社ジェクトワン
アキサポ事業部 石井憲司



©JECT ONE CO.,LTD.

会社概要

CORPORATE MISSION

想像を超える『場』をつくりあたりまえにする

CORPORATE VISION

「空き家」を“AKIYA”に変えていく未来創造企業

- ・ 会社名 株式会社ジェクトワン
- ・ 設立 2009年1月28日
- ・ 資本金 1億3,000万円
- ・ 代表取締役 大河 幹男
- ・ 事務所 東京本社 東京都渋谷区渋谷2-17-1渋谷アクシユ21F
- ・ 支店 横浜支店・大阪支店・札幌支店（※空き家事業は大阪支店のみ）
- ・ 事業内容 総合不動産開発事業・リノベーション事業・空き家事業・賃貸管理事業



弊社社員一同



サービス概要



アキサポサービス

◆ 活用

アキサポが物件を借上げ、運用します

- 工事費用はアキサポが負担
- 賃借人・利用者の募集もサポート
- 活用による賃借料の一部を還元
- トラブル対応も管理



メリット

- ✓ 契約終了後に所有者に物件が戻ってくるため、建物保有をしておきたい方におすすめ

デメリット

- ✓ 運用期間中は相場の賃料よりは受取賃料が低くなりがち
- ✓ 賃料相場が高いエリアでないと運用が難しい

◆ 買取

アキサポが物件を買取るサービスです

- 全国の空き家に対応(※離島を除く)
- 豊富な空き家問題の解決実績
- 空き家の価値を最大化するご提案



メリット

- ✓ 地方物件で、現況のまま買取を実施
- ✓ 負動産として悩んでいた物件を現金化できる
- ✓ 仲介手数料等が不要
- ✓ 買取が難しい物件は引取も提案

デメリット

- ✓ 離島だと買取が難しい場合がある

活用事例①：ヤナカアパートメント

東京都台東区谷中7丁目5-25

住宅（アパート）→店舗＋ギャラリー＋シェアハウス

床面積：248.42㎡

BEFORE



活用事例①：ヤナカアパートメント

東京都台東区谷中7丁目5-25

住宅（アパート）→店舗＋ギャラリー＋シェアハウス

床面積：248.42㎡

AFTER



シェアハウスと店舗の複合施設にリノベーション。
開けている庭部分を活かした開放的なスペースで、居住者や店舗、来店者の交流ができるスペースを用意。

活用事例②： SHARETRAX宮崎台

神奈川県川崎市宮前区宮崎六丁目
シェアハウス
床面積：2050.48㎡

BEFORE



活用事例②： SHARETRAX宮崎台

神奈川県川崎市宮前区宮崎六丁目
シェアハウス
床面積：2050.48㎡

AFTER



活用事例③：アキサポステイ本蓮沼

東京都板橋区蓮沼町6-15

習字教室兼住宅 → 旅館一棟貸施設

床面積：52.80㎡

BEFORE



活用事例③：アキサポステイ本蓮沼

東京都板橋区蓮沼町6-15

習字教室兼住宅 → 旅館一棟貸施設

床面積：52.80㎡

AFTER



活用事例④：ANJIN Goshō Ebisugawa

京都府京都市中京区夷川通新入東入泉町672
住宅 → 旅館一棟貸施設
床面積：121.77㎡

BEFORE



活用事例④：ANJIN Goshō Ebisugawa

京都府京都市中京区夷川通新入東入泉町672
住宅 → 旅館一棟貸施設
床面積：121.77㎡

AFTER



買取事例①：再建築不可物件の買取



【物件詳細】

所在地：千葉県鎌ヶ谷市

構造：木造瓦葺2階建て

築年数：50年

空き家期間：2年

売却理由：お母様おひとりで居住されていたものの、施設に入所されたことで空き家になり、今後は娘様と同居されるため処分をしたい。

【アキサポの提案】

金額：200万円

条件：現状有姿

買取事例②：過疎地域空き家の有償引取



【物件詳細】

所在地：富山県富山市

構造：木造瓦葺2階建て

築年数：55年

空き家期間：2年

売却理由：相続により取得したものの、関東エリアに持ち家もあり、富山に戻る予定もないため手放したい

【アキサポの提案】

金額：1円（有償引取：100万円）

条件：現状有姿

買取事例③：空き店舗（中長期保有）



【物件詳細】

所在地：新潟県加茂市

構造：鉄骨造2階建て

築年数：30年

空き家期間：1年

売却理由：アキサポの活用事例と所有者様との対話を通じて、「アキサポなら大切な物件を引き継いで使ってくれる」と判断していただきお譲りいただいた。

【アキサポの提案】

金額：300万円

【活用方法】

地元プレイヤーと共に、店舗誘致の施策を計画中。

アキサポと他社との違い①

オーナーに最適な出口戦略を
ワンストップで提案できる「柔軟性」



物件の状況により
運用方法等の手段をフラットな目線で提案します

アキサポと他社との違い②

「リノベーション」を前提とした売却価値の最大化

自社の元々の強みである

「リノベーションのノウハウ」を前提とし、
通常の不動産会社が「古い家」としてしか
見ない物件でも「リノベーション後の価値」を
見極めて買取を行うことが可能



オーナーにとっては「どこも買ってくれない」という
悩みを解決する最後の砦となり得ます

アキサポと他社との違い③

活用と売買のシナジーによる「機会損失の防止」

一般的な不動産屋さん

今は売り時ではないですね。
→その場限りの提案になりがち

アキサポなら

活用で収益化を図りながら
契約終了後は売却する等
戦略的なプランを練ることができる！

活用

売買

時間軸を味方につけたプランニングができるのは、
活用（ストック収益）と売買（フロー収益）の両方を
自社でコントロールできるアキサポならではの

これからも空き家の再生事業を精力的に全国へ展開してまいります
ご清聴ありがとうございました