

ネットワークセミナー011 「ファイナンスモデル研究 中間報告」レポート

- ▶ 日時:2011年4月30日(土) 15:00 ~18:00
- ▶ 場所:東京大学 駒場ファカルティハウス セミナー室
- ▶ スピーカー:
宮前(CHC 理事)、影山(CHC 代表理事)、齊藤(CHC サポーターズクラブ会員)、
田口(コレクティブハウス かんかん森居住者)、佐々木(SVP 東京パートナー)
- ▶ 総合司会:
山口(CHC サポーターズクラブ会員)、古郡(SVP 東京パートナー)

今回の第11回ネットワークセミナーは、CHC が現在取り組んでいる「ファイナンスモデル研究会」の中間発表を行いました。この研究は、ソーシャルベンチャーパートナーズ東京(以下 SVP 東京)との協働プロジェクトの一つとして昨年夏から半年ほど取り組んできているものです。堅いテーマにも関わらず、約 80 名の方が参加され、熱心なやりとりが繰り広げられました。

以下、セミナー内容の要旨を簡単ですが記録致します。
当日は、会場に向け、提案した投資スキームにどれだけ実際にお金を出したいと思うか、アンケートもとりました。その結果、総額なんと、**1億以上**の投資が集まりました！
最後のページに結果を記載しておりますので、ぜひご覧ください。

>>>「ファイナンスモデル研究会の概要」(スピーカー:影山(CHC 代表理事))

CHC が展開するコレクティブハウスは現在 4 棟。もう 4 棟あるとも、まだ少ないともみる事はできます。ハウスの実現を期待している方が沢山いらっしゃる中で、事業主の方からの「資金調達の手法がもう少しあれば考えられるのに」という声も受け、コレクティブハウスをさらに増やしていく新しい金融として、今回のファイナンスモデル研究に取り組むに至りました。

賃貸においては「利息の支払いが家賃に反映される」ということがあり、金融は重要なファクター。CHC のコレクティブハウスは賃貸であることにポリシーを持っていますが、それは同時に一生家賃を払い続けることへの不安というものも発生してきます。ここをうまくコントロールしていくことが大事になってくると考えています。

「ファイナンスモデル研究会」の具体的なテーマは以下のとおりとなります。

- 1)コレクティブハウスづくりの事業採算性検証
- 2)個人から少額ずつの出資を集める方法
- 3)国内の、活用可能な公的制度の研究
- 4)海外の CDFIs(コミュニティ開発金融機関)等の研究
- 5)NPO が、100%子会社(株式会社)をつくれるか
- 6)生涯、賃貸住宅に住み続けることを支える保険/共済商品の検討

今回は、テーマ 1)と2)にフォーカスしてお話を致します。

>>>「事業収支から見たコレクティブハウジング」(スピーカー:影山(CHC 代表理事))

既存のコレクティブハウスにおける事業収支を算出すると、以下のとおりとなりました。

○スガモフラット(事業者がフロア取得と改修費に初期投資)

- ・年間利回りは約 6%

○コレクティブハウス聖蹟(既にオーナーが所有していた土地で、新築)

- ・年間利回りは約 5.8% (土地取得費用は含まず)

時としてコレクティブハウスは「儲からない」と誤解されることもありますが、そうではなく、「利潤が大きくはないけれど、きちんと収益を上げ持続的に存在できるモデル」だということが証明されているといえるのではないのでしょうか。

そもそもコレクティブハウスの収支の特徴としては、以下の整理が出来ると考えています。

○イニシャル(導入)コスト→どちらかというと増加の傾向

- ・入居前にワークショップ等を実施する手間がかかる。
- ・多世代が暮らすことができる多様な間取りを確保する為、建築単価が上昇する。

○ランニング(維持)コスト→どちらかというと減少。

- ・当初から入居希望者が集まっていることにより入居率が高い。
- ・一旦コミュニティができると退居率が低くなる。
- ・管理修繕費が外注ではなく、入居者が「自分の家」としてメンテナンスを行う。
- ・空き室が発生した場合、入居者が仲間募集するため、広告宣伝費が発生しない。

まだ正確に検証しきれている訳ではありませんが、これらの結果から見える事は「立ち上がり時点ではコストがかかるが、中長期的に見ると結果として競争力を持っている」ということです。

>>>「入居率、賃料、支払利息について」(スピーカー:佐々木(SVP 東京パートナー))

事業収支に影響する要素を以下の3点から検討しました。

1)入居率(事業主の視点から)

- ・1年以上経っているハウス実績を見ると、約 9 割前後で推移(家賃収入を全部屋の賃料で割ることにより算出)

2)賃料(入居者の視点から)

- ・コレクティブハウスの賃料には、占有住居部分と、コモンスペースの賃料を分割して各部屋で負担している分も含まれている。
- ・占有住居面積単位で比較すると、他のマンション等より割高と感じられるかもしれないが、実際の利用できる可能性のスペースを考慮すると、お得感・満足度は高くなる。

3)支払利息(事業主と居住者を繋ぐ視点)

- ・支払い利息の家賃へのインパクト。事業費を 3 億とした場合にその 7 割(2.1 億)を銀行から借入することになると、支払利息が 2000 万円。割合として、元本 21%、支払利息 23%、その他 56%。
- ・もし銀行に払う支払利息を安くできるのであれば、家賃への還元など様々な可能性が考えられる。

>>>「コレクティブハウスは暮らして家計に優しいか？」(スピーカー:田口(かんかん森居住者))

事業収支の観点から数値を検討することももちろん大切ですが、そもそも入居者にとって、コレクティブハウスに住むことは家計にやさしいのか。そういう視点から、考えてみますと、食費、交際費、学習、図書、備品等のコストに対して大きなリターンがあると感じられることが多いようです。

具体的には・・・

- ・ 外食が減ることで食費が下がる
- ・ 人脈を通じて趣味の勉強機会が増える
- ・ 新聞・雑誌や調理器具をシェアでき、購入しないで済む

一方、あまり変わらないのは水光熱費。

そしてマイナスになるのは、例えば自然環境を求めるようなハウスの場合、都心からやや離れ交通費が増加すること、ハウスでの活動に時間を取られることでしょうか(ただ、コレクティブハウスに住まう時点でそれを志向しているため、マイナスと言えるかどうかは難しいところ)。

>>>「幸せのご飯指数(Happy Meal Index)」(スピーカー:齊藤(CHC サポーターズクラブ会員))

これまで「事業収益」「利回り」という数値ばかりのお話を致しましたが、それだけでは説明できない価値がコレクティブハウスの住まいにはあります。そういった価値が数値化できるのであれば、業界のありよう、事業のありようも大きく変わる契機となると考えました。

そこで作成してみたのが「**幸せのご飯指数(Happy Meal Index)**」。

この指数は・・・

- ・ 各食事に対して、【人数(人)×時間(分)÷食費(百円)】で数値を算出
- ・ ご飯を食べる時の豊かさを表現
- ・ 急いで食べるよりゆっくり食べる、一人きりで食べるより皆で食べる、高価なものを買うより安く済ませる、そういう方が豊かではないか、という観点から幸せ度を測定

もちろんこれで総てを表現できるわけではありませんが、一つの視点になるのではと思っています。

実際に2週間かけて、プロジェクトメンバー21名にて数値を測定してみたところ・・・

- ・ 一人暮らし平均(5名)=47.5
- ・ 家族暮らし平均(7名)=66.1
- ・ シェア型居住(コレクティブハウス含む)平均(4名)=87.0

利回りや投資効率だけではなく、住まいの日々の生活の豊かさを総合的に説明することができれば、資金拠出する方のバリエーションが増えるのだと考えます。ある意味、恣意的な指標ではありますが、こういった指標を通じて、不動産業界が変革するきっかけになればと思います。

>>>「個人のお金でハウスを作る」(スピーカー:影山(CHC 代表理事))

今、なぜ個人のお金で、というニーズがあるのか。

事業主側のニーズとして、一つには「借入れが困難である(担保の額が十分ではない)」場合。そしてもう一つは「出来れば借入れはしたくない(自己資本比率を低くしたくない)」という場合があげられます。

ただし、ここには「単に足りないから必要とする」という事業上のニーズに留まらず、お金を出して頂くことによって「他人事ではなくなる」「応援しよう」という仲間を増やす機能でもあると考えています。

コレクティブハウスを作る為の金融として、個人出資スキームについて3つの段階を考えました。

1)プロジェクト型=3000万円モデル

- ・ 既存ストックの活用やコンバージョンで実施するケースを想定したモデル。
- ・ 不動産にまつわるお金を扱おうとすると、法制度上色々難しい部分があります。そこに入り込まない範囲でできる方法はないかと模索しています。

2)ファンド型=3億円モデル

- ・ 数千万規模のプロジェクト×複数のケースを想定したモデル。
- ・ 住まいの選択肢を世の中に増やしたいというニーズに対してファンドを構築します。
- ・ 金額が大きくなる事で信用力が求められます。大きく「NPO バンク型」と「REIT 型」の二つの手法があると考えています。

3)インフラ型=300億円モデル

- ・ 自分の出したお金が、いずれ払うことになる家賃に充当されるというような社会インフラを志向したモデル。
- ・ 積み立てておいて、リタイア後の家賃原資になるとなれば、特に、長生きした場合の保険や共済のようなものとして、魅力を感じられるのではないのでしょうか。
- ・ 但し金額の増加／取り扱いが長期化する為、一民間事業者でやるよりも行政セクターと協働してやるものではないかと考えています。
- ・ スウェーデンには既にそのような取り組みがありますので、今後、研究を重ねていきます。

>>>「3000万モデルについてのスキーム案」(スピーカー:齊藤(CHC サポーターズクラブ会員))

不動産に個人のお金を集めるには、かなり難しい法の規制があります。既存の枠組みの中で実現するにはどういったモデルがあるか検討しましたところ、

もしNPOが100%出資の株式会社をつくることができれば、その会社においてファンドを組成し、個人の出資をとりまとめ、事業主に貸し付けることが可能となります(今後、法律上の実務的なチェックは必要)。

次に問題になるのは、事業主側の回収期間と、資金拠出側の貸せる期間のズレです。

事業主側の資金回収期間が、例えば20年という長期スパンなのに比して、

資金拠出者はどれくらいの期間で貸せるのか。せいぜい5年くらいとしますと、その双方の期間ズレをどのように解消するかが問題となります。

これを解消するアイデアとして、1)事業者の自己資本増、2)資金拠出者との契約を長期弁済化、3)一定年毎に借り換え、等が考えられますが、

4)資金拠出者への金利をマイナスに(!) というアイデアも出てきました。

ネットワークセミナー011 レポート

以下、検討のポイントを記載します。

- ・ 例えば、事業主の10年の返済を、資金拠出者に対して5年で返すとすると、試算で、マイナス 10%の金利となる。
- ・ 家賃前払いの仕組みや、自己資金を組み合わせていく形を考えられれば、この仕組みを実現することも可能かもしれない。
- ・ 金利のマイナスを一部寄付と考える資金拠出者の可能性は無いのか(「コレクティブハウスの在る社会」に投資するという考え)。
- ・ 家賃の前払いによって金利分家賃が安くなる、ハウス内の地域通貨として返す、自分たちの住む地域にコレクティブハウスを実現できる・・・等に価値を感じる人たちがいるのであれば、その意思をお金に反映し、こういった出資のあり方も考えられるのではないか。

支払利息が無ければ、居住者にとっては、家賃が減る、サービスが向上する、事業主にとっても負担が減る等のメリットを享受できるかもしれません。

直近で入居したい人、いずれ入居したい人、新しい暮らしのある社会を実現したい人など、皆さんと一緒に考えていく中で、今後、この仕組みを進化させていきたいと思えます。

>>>会場へのクエスチョン！ 一体いくらなら投資するか。

今までの話を受け、会場の参加者の方に向け、各スキームで、お金を出すことに前向きか否か、またいくらなら出資するか、問いかけてみたところ、こんな結果となりました。

(※当日会場にて暫定で発表した数値と、以下に記載の数字は多少異なりますが、全集計をするとこのような結果となりました。)

全モデルへの出資額を総計すると・・・、なんと**1億3,610万円!**

また、3000万円モデルでは、マイナスの金利でもよいと回答された方が、56名中**9名**いらっしゃいました!

内訳を見ていきますと下表のとおりとなりました。

モデル	3000万円モデル	3億円モデル	300億円モデル
出資額			
出資総額	1,195万	4,940万	8,210万
一番出してもよいという方は・・・	200万円	1,000万円	1,000万円
お金を出すことに・・・			
前向きである	46名	29名	34名
前向きでない	10名	25名	21名
無回答	0名	2名	1名
金利について			
マイナス金利でもよい	9名	/	/
ゼロ金利でもよい	29名		
プラス金利がよい	7名		
無回答	11名		

>>>最後に…

ファイナンスモデルの検討成果をこのように発表でき、参加者の方からの様々な反応を頂けたことが大変有意義でした。みなさまの意見も取り入れつつ、さらに検討を進化させていきます！

以上