

# 空き家が生み出す新たな価値に焦点を当て、 AIによる多角的な可視化で流通と活用を促進。

2015年に施行された、空き家の活用促進と増加抑制を図るための「空家等対策の推進に関する特別措置法」。その翌年に空き家を活用する新規事業を始めたのが、東京に本社を構える株式会社ジェクトワンだ。代表取締役の大河幹男氏は、「人口減の日本では、空き家を住居以外にも活用しないと本質的な解決にはならない」と、喫緊の課題に対して意欲を見せる。

**住** 宅や商業施設、ホテルなどの開発・売買・仲介、賃貸管理、リノベーションなど、幅広い不動産業を手掛ける同社。2016年にリリースした「アキサポ」は、所有者のコストゼロで空き家をリノベーションし、一定期間貸し出すサービスだ。その間、賃料の一部が所有者に還元され、契約終了後は物件がそのままの状態に戻ってくるのが画期的であり、活用の用途は住居だけにとどまらない。

「空き家問題の根本は、住む家が過多になっていること。できるだけ非住宅化して、さまざまな価値を創出することが、問題の解決に繋がります。ですから現地周辺で綿密にリサーチを行い、どのように活用できるかを検討。カフェやレンタル倉庫、バイク用ガレージ、シェアオフィス、ゲストハウスなど、さまざまな用途に転用し、地域の活性化にも貢献してきました」。

しかし、こうした活用ができるのは、土地の価値が高い都市部に限られる。地方では空き家を売りたいと売れないというケースが多くを占めるため、買取にも対応している。横浜、大阪、福岡に支店を構える現在、全国どこでも査定をすることができ、全国の投資家や利用希望者に販売する仕組みを整えている。立地によっては、買い取った空き家を宿泊施設にリノベーションし、自社で運用するケースもあるという。

「年間数千件以上の問い合わせがあるものの、それらは危機感をもたれている方たちの空き家。実際には空き家を所有しているも、そのままにして何もアクションを起こさない方が多いから問題なのです。そして、空き家を何とかするという行動に移せないのは、自分の空き家がどのような価値をもっているのか、皆目見当がつかないことが理由になっています」。

この課題に対し、2026年2月よりAIを活用した空き家流通プラットフォーム「空き家のコタエ」の提供を開始。これは空き家の価値を可視化するサービスで、ウェブ上で住所や築年数、構造、延床面積などの基本情報を入力するだけで、自動で査定してくれるというもの。最大の強みは、これまで現場で培った何千件分ものデータを基盤にした独自評価アルゴリズムとLLM（大規模言語モデル）を融合させたこと。

「今までひとつの物件に約40分かかっていた査定を、AIが行います。売却した場合の想定価格や、賃貸・リノベーションによる活用を想定した収益シミュレーション、解体にかかる概算費用を提示。所有者と購入希望者の双方にとって、どのような価値のある空き家なのかを分かりやすく提示することが狙いです。日々数千件のデータが追加されているので、AIの精度もどんどん向上しています」。

**数** 年以内には、たとえば飲食店として活用した場合の賃料や改装費などを提示するといった、一歩踏み込んだ提案も行えるようにする計画だという。実現すれば、空き家から住居ではなく、より高額な家賃設定になる店舗などの事業所への活用が考えられる。また、空き家問題を多角的に改善するため、2025年8月に同社と時事通信社が主体となって、社団法人スミヤドスムが設立された。

「不動産事業や空き家事業、宿泊事業などに携わる民間企業と業界団体が連携するコンソーシアムです。週末だけ過ごす二地域居住者の住居を、月曜から金曜は宿泊施設として利用してもらったり、空き家を災害発生時の被災者向け仮設住宅として提供したりすることを想定。通常時、災害時を問わず地域に貢献することを目指しています。顧客の空き家問題に対してサービスを展開している日本郵便、横浜銀行、埼玉りそな銀行とも、2025年から業務の提携や連携を始めています」。

10年後に同社が目指しているのは、不動産の最適化で日本一の会社になること。大河氏がかつて勤めていたデベロッパーはマンション開発を専業としていたため、本来はマンションに向かない土地にマンションが建つことも少なくなかったという。不動産はどうすれば価値が上がり、どのように使えば社会に貢献できるかができるのか。この時の思いが、リノベーション事業やアキサポにも繋がった。

「デベロッパーが専門化する理由は、ビジネスの効率化のためです。しかし、それでは優れた街づくりはできません。その土地に合った最適な活用を考えるのは、実は事業としてはもっとも難しい。事業は、"商い"かつ、"飽きない"ことが重要です。ゆえに空き家を不安な存在ではなく、使い方次第で資産になる可能性として捉えています」。

空き家を売る人、活用する人、地域の人を始め、関わるすべての人たちにプラスになる仕組みを持続させ、日本の不動産の未来そのものが前向きになる。そのような社会の実現こそ、同社が見据えている将来像だ。

株式会社ジェクトワン <https://jectone.jp/>

**The Extra Edge**

世の中のトレンドをリードする  
話題のモノ、ヒト、コトなどを紹介

大河幹男

OKAWA MIKIO  
株式会社ジェクトワン 代表取締役

1965年三重県生まれ。大学卒業後、商社、大手デベロッパーを経て、2003年に不動産会社を創業。リーマンショックの後に再起を図り、2009年に株式会社ジェクトワンを設立。不動産の開発や売買、仲介などを手掛けるほか、2016年に空き家事業「アキサポ」をスタートさせた。