

活動名：

推薦者：青木純（株式会社まめくらし）

【共創者】上田祐司（株式会社ガイアックス）・三好達也（日本郵政株式会社）

活動の概要	（活動拠点）東京都新宿区(神楽坂エリア)宮城県石巻市、東松島市、塩竈市 など 市場に出回らないような、資産価値の低い空き家を借り上げ、シェアハウス兼宿泊施設としてサブリース。理想のシェアハウスづくりを目指すDAO(自律分散型組織)に場所を提供し、参加者同士の議論と投票により活用方法を決めていく。 DAOによりシェアハウスを運営することで、空き家活用について能動的に関わるコミュニティを創出する。
-------	--

一般部門	
サブリース部門	○
空き家部門	

活動内容	新たに創造する地域価値・解決を目指す社会課題等	「住まい」について能動的に考えるコミュニティが日本をより良くする 住まいについて思考停止の消費者が多いと空き家を活用できる人材が育たない。シェアハウス運営にまつわる意思決定にDAOメンバーが民主的プロセス（投票）で参加する。このことにより、自ら能動的に理想の住まいについて考える人材が育つ。
	先進性・新規性	Web3導入を通じた賃貸運営3.0の実現：空き家活用を「たのしく」「みんなで」 大家と入居者の一方通行的な関係性構築ではなく、お互いに権限やアイデア、タスクをシェアし、フラットな関係のもと運営を進める。
	地域づくり・コミュニティづくりへの寄与	・遠隔地に居住する所有者の管理コストを低減し、空き家活用を促進する ・地域課題の解決や活動の担い手となる関係人口を創出 ・空き家の役割の再定義により、地域防災機能向上へ寄与
活動の成果		1. 資金調達面 ；立ち上げタイミングで、先入金として、 約100万円 の売上を確保。その後も、NFTを先に購入されるため、回転差資金が生まれ続ける。 2. 売り上げ1.7倍 （DAO導入前当初想定比） 3. Roopt DAOのコミュニティメンバー、 430人超え 4. 205時間分 (掃除を外注した際の4年分に相当)のシェアハウス運営の仕事をDAOメンバーが実施。 5. 遠隔からのシェアハウス運営も可能となった 通常、スタッフがシェアハウスに行く回数が30回/年程度のところ3回に減少したにも関わらず、他の物件よりも状況を把握できた。
特にアピールしたいポイント		・DAOによって形成された自律的なコミュニティ風土を地域に波及 →オーナーの負担低減・管理業者の売上アップ・参加者の自己実現を同時に実現 ・入居者以外も空き家活用への関わりしるを作り、資金調達の選択肢を増やした
他の受賞歴等		



巻組の事業

資産価値の低い不動産の賃貸運用を通じた地方創生

Rooptとは

空き家を活用し、自由なライフスタイルを応援するシェアハウス運用

NEEDS

サードプレイスをもちたい

短期契約で
即日入居希望

シンプルで
ミニマルな
暮らし

東北地方・首都圏を
中心に 15 軒展開



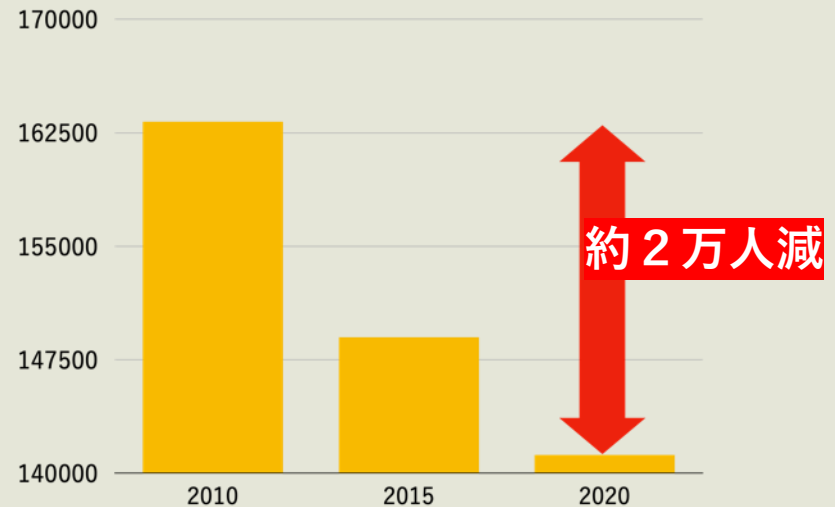
1 日から入れるシェアハウス



東日本大震災復興の経験

- ・ 2011年当時、全壊家屋約22,000戸
- ・ その後、復興予算で7000戸の住宅供給
- ・ 10年間で人口約2万人減
- ・ 2018年住宅土地統計では空き家13,000戸に

空き家をライフスタイルの温床に

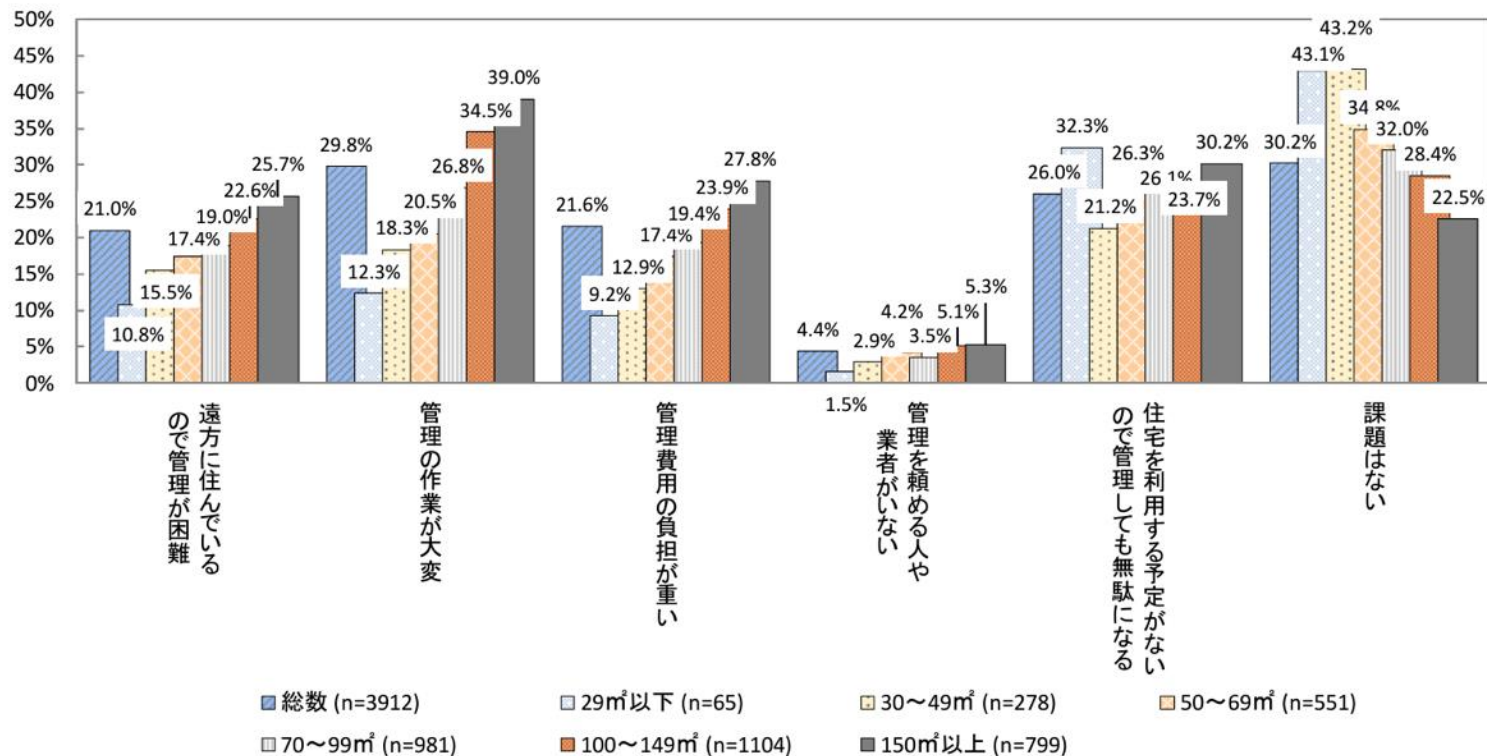


石巻市の人口推移
出典：石巻市住民基本台帳



空き家活用の課題

■図 21 管理をする上での課題（総数・延べ床面積別）



令和元年 国土交通省「空き家実態調査」より引用

管理費用や遠隔管理の困難さを訴える空き家所有者

住まいのあり方を
次の世代へ
アップデートする

about

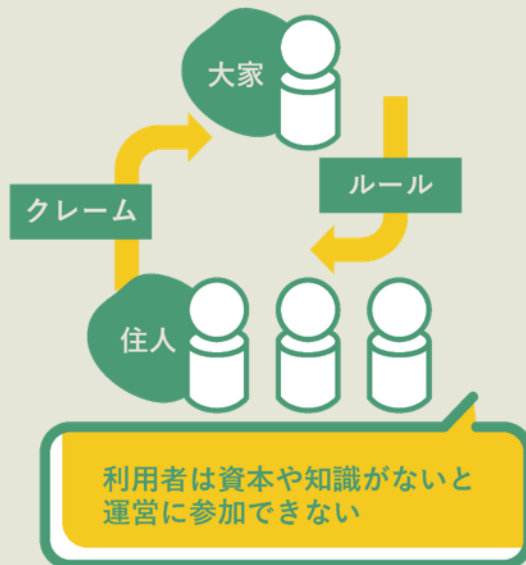
Roopt DAO とは

巻組が用意する空き家を活用した不動産を舞台にして、理想のシェアハウスを作ることを目的としたDAO (自立分散型組織)。

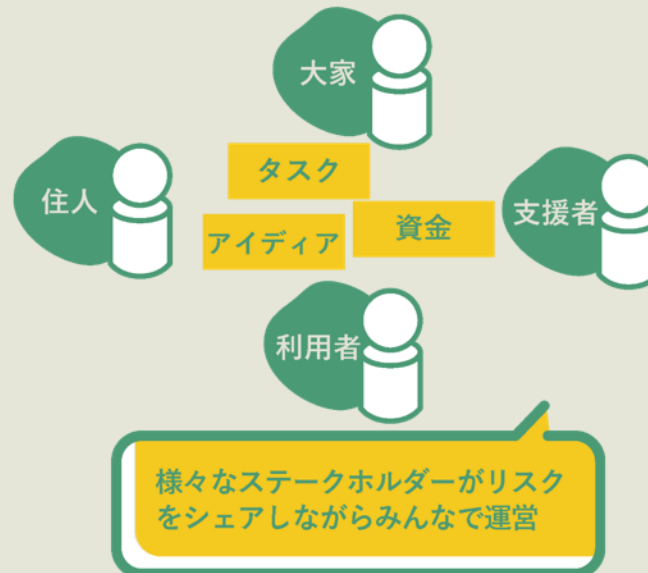
vision

賃貸経営1.0から3.0へ

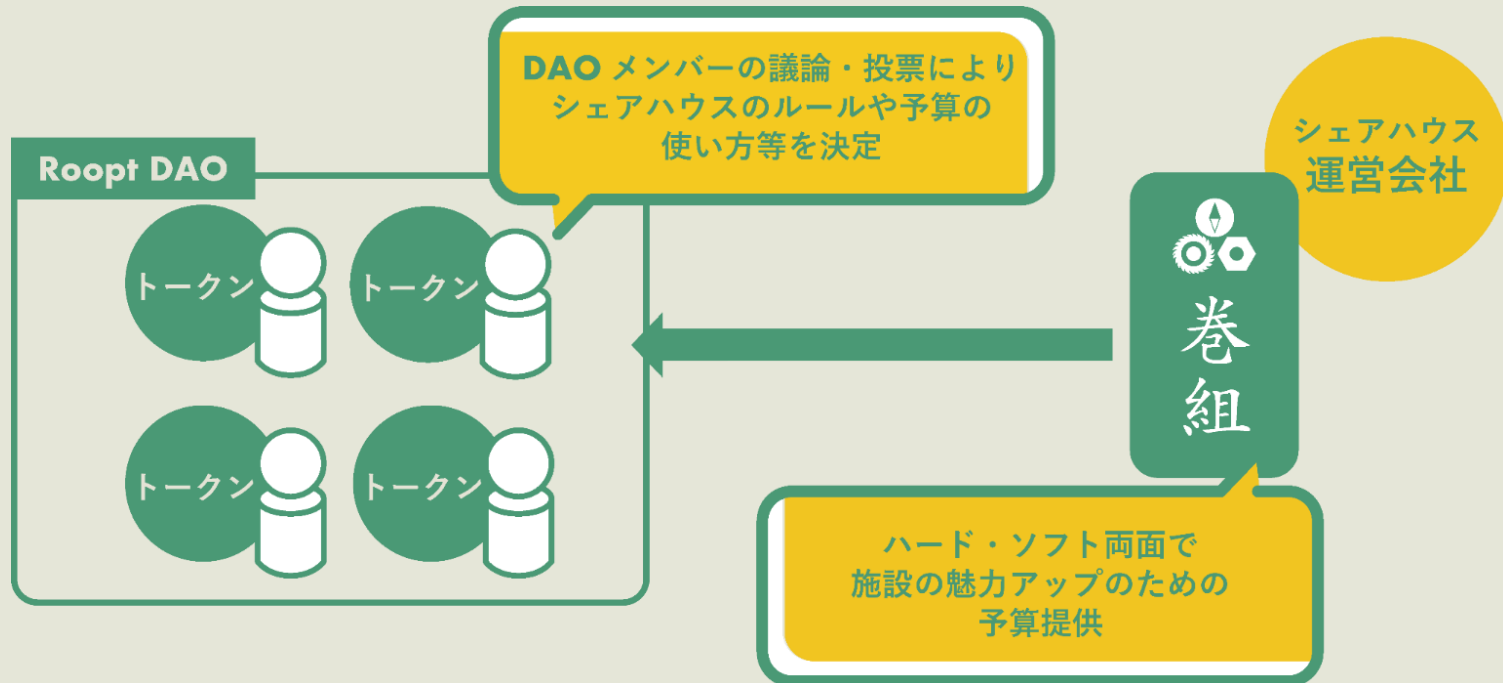
賃貸経営 1.0



賃貸経営 3.0

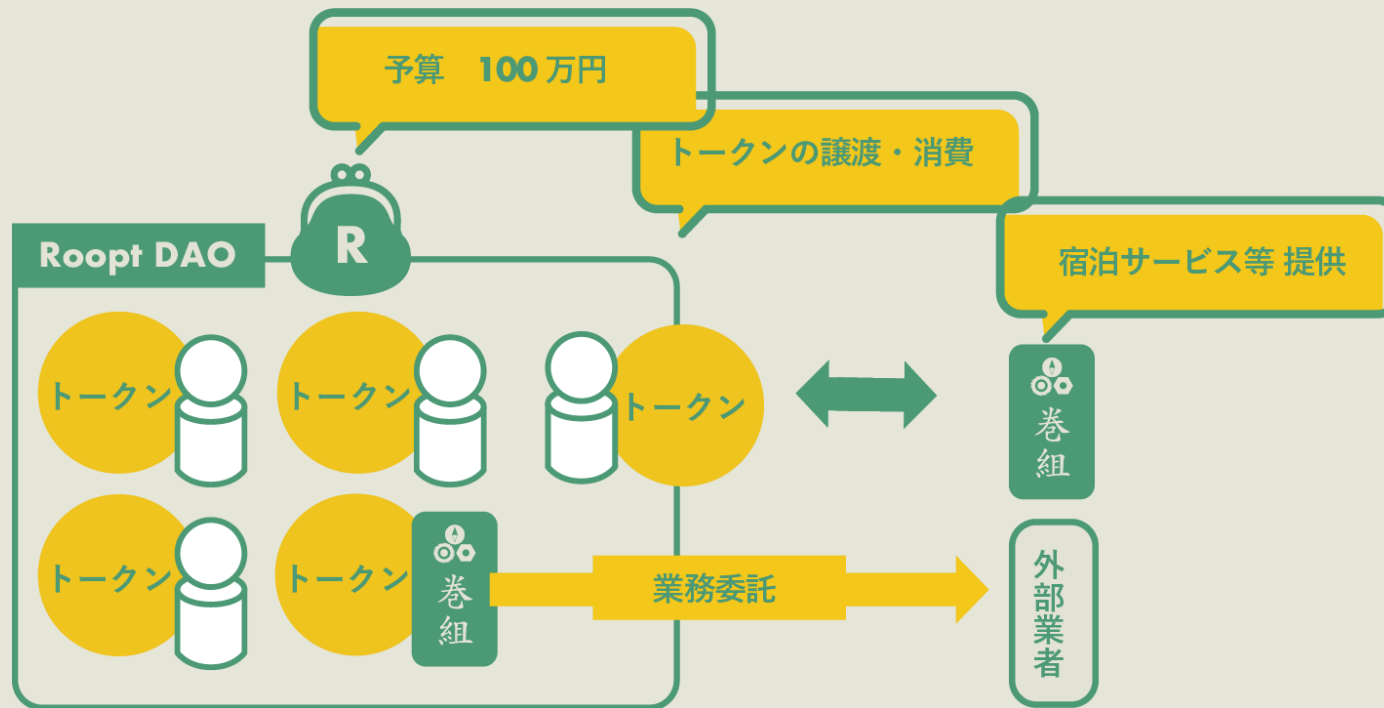


Roopt DAOの仕組み



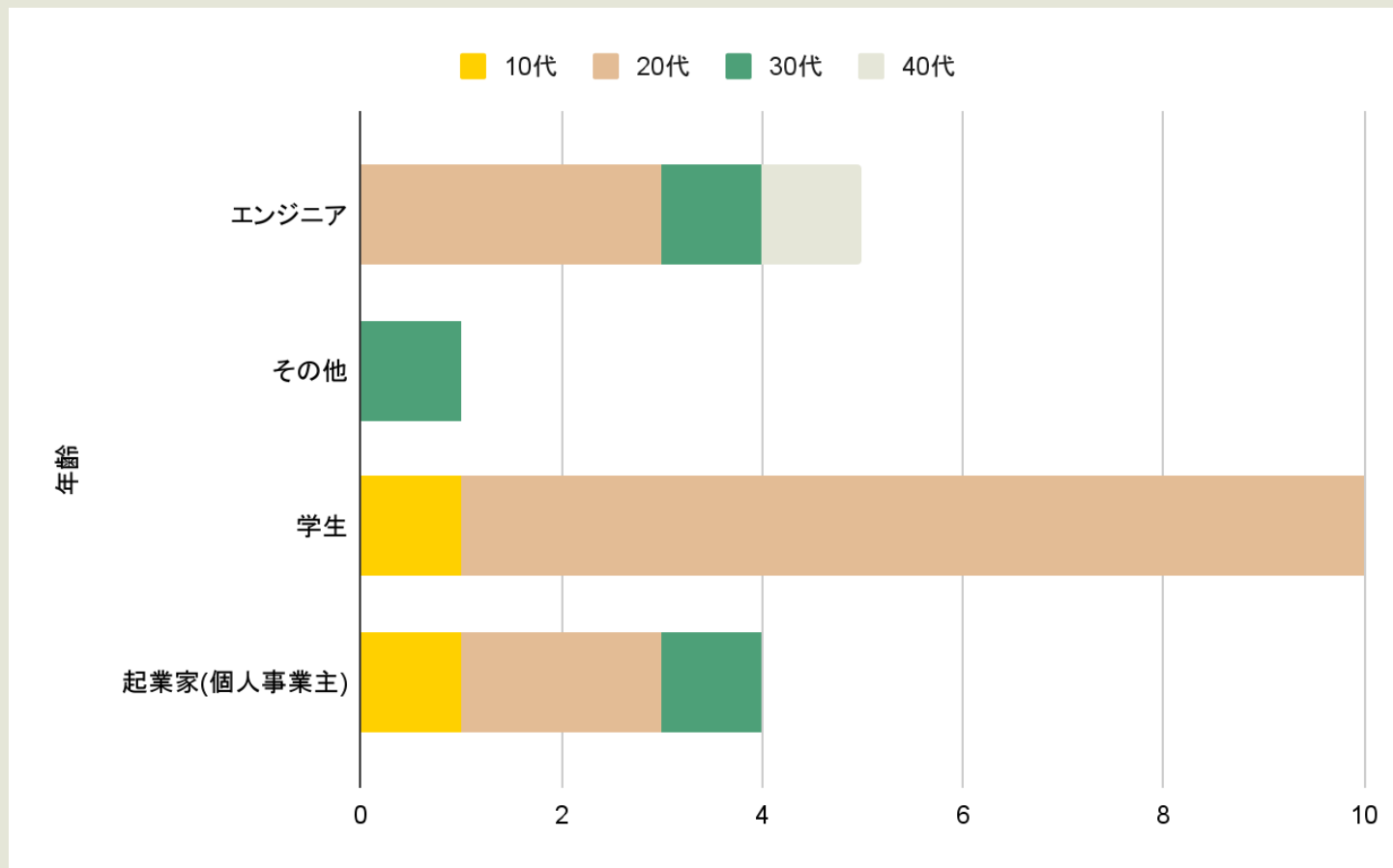
- point1 巻組運営のシェアハウスをDAOが自律的に運営
- point2 シェアハウス利用料・賃料の一部を予算として積み上げる
- point3 魅力的なシェアハウスにするための運営ルールや予算の使用方法をDAOメンバーで議論し、決定

Roopt DAOの仕組み



- point1 運営予算100万円の使い道を参加者が投票で決定
- point2 参加者個人はトークンを巻組に譲渡し、その代わり宿泊サービスを提供
- point3 DAOには巻組も一員として参加し、外部業者との契約を代行する

住人属性



起業を志す20歳の学生がボリュームゾーン

効果のハイライト

1. 立ち上げタイミングで、**先入金として、約100万円の売上を確保。**

その後も、NFTを先に購入されるため、**回転差資金**が生まれ続ける。

2. 売り上げ**1.7倍** (DAO導入前当初想定比)

3. Ropt DAOのコミュニティメンバー、**430人超え**

(Discord参加者 9月15日現在)

4. **205時間分**(掃除を外注した際の4年分に相当)のシェアハウス運営の仕事をDAOメンバーが実施。

→**広報・集客**も、DAOメンバーが実施。

→通常、スタッフがシェアハウスに行く回数が**30回/年程度のところ3回に減少し**

た

5. 人口減少地への**関係人口創出**。毎月石巻に通い、地域貢献活動に取り組むメンバーの出現。

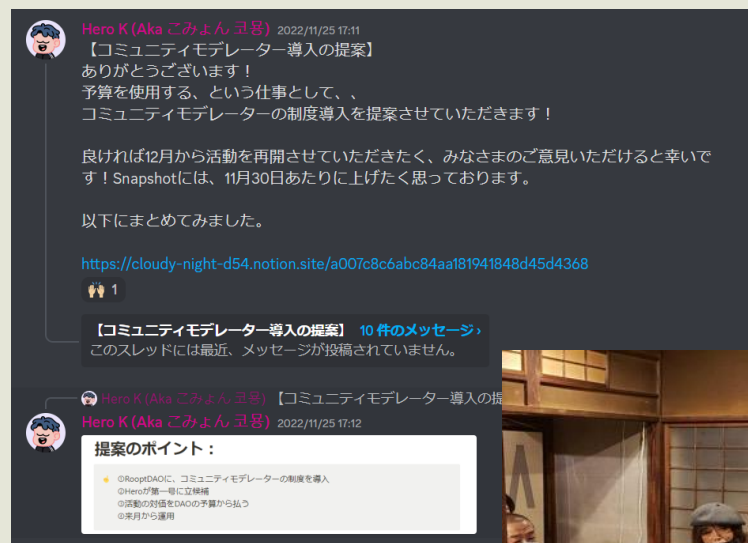
自律的なコミュニティ風土の醸成

シェアハウスの運営にDAOを導入することにより、
通常の賃貸運営でみられないような、ユーザーの能動的な活動がみられた。

民主的意思決定の成果

コミュニティモデレーターの誕生

利用者の発案により、
シェアハウス運営の円滑化を図る「コ
ミュニティモデレーター」という役割
が設置された。



DAO参加者同士の協業

学生など、30歳以下の
若手起業家たちがシェアハウスに集い、
協業することで、新しいビジネスが育っている。



DAOメンバー例



Kai（司東 海秀、しとう かいしゅう）氏

Roopt神楽坂入居者 2022年11月より入居開始。
学生時代の起業を経て、入居後、同じくDAOメンバーのYotaと出会い、Yotaが2021年2月に設立したtempi, Inc.にCOOとして参画。
tempi, Inc.ではAIメディア「ChatGPT研究所」の運営を担当。9月にはDAOメンバーをきっかけにタイでバックパッカーなども経験。



ユーザーと地域との交流が促進

DAOの参加者が、シェアハウスの立地する地域に興味をもち、実際に地域の活動に参加したり、逆に地域の人々が興味をもって場所を使用するようになった。



新しいシェアハウス企画への参加

DAOの参加者が、シェアハウスの立地する地域に興味をもち、実際に地域の活動に参加したり、逆に地域の人々が興味をもって場所を使用するようになった。
宮城県内に計画中の新しいシェアハウスの立ち上げにも首都圏からDAOメンバーが駆けつけ参加している



DAOメンバー例



ぴよたん 氏

東京生まれ、東京育ち、東京ではたらく40歳代会社員。
空き家再生のため、毎月、石巻に通う。
井戸の再生や、地域の子ども支援施設のボランティア活動に従事する。



DAOメンバー例



ぴよたんの発案で
石巻の空き家の井戸を再生！



地域の災害時協力井戸として
登録

オーナーでは
発想しづらい
アイデアの実現

シェアハウスへのDAO導入の成果

自律的なコミュニティ風土の醸成

- ・当初、投票によって組織のガバナンスを回していくことが重要と考えていたが、最近では参加者が個性を発揮し、それぞれのやりたいことを実現していく場となっている
- ・リワードトークン(NFTでの報酬)による小さな評価が、個人のモチベーションにつながりうまく機能した
- ・投機目的よりも、「理想のシェアハウスを利用してみたい」、「DIYに興味がある」、「やってみてみたいことがある」などコミュニティ運営を楽しむ参加者が多い
- ・若い起業家にとって、「家賃を抑えて住みたい」というニーズに叶ったサービスとなり、起業家が実際に集まった~

まとめ

オーナーの 負担低減 収益構造改善

維持経費の削減
集客コスト削減
先入金



入居者の 自己実現

DIY / ものづくり
起業
ワークスタイル改善
コミュニティ
地域とのつながり

空き家活用への効果

オーナーの負担低減・遠隔地からの不動産運用・関係人口創出

今後の展開

- ・ 既存の15件のシェアハウスにDAO的運用方法を導入
→遠隔地管理を実現し条件不利空き家を活用し、全国に200棟以上展開目標
- ・ メンバーを2000人以上に拡大
- ・ 井戸の再生や空き家の耐震化を通して災害協力拠点として、地域へ貢献

1月、石巻
2月、仙台
4月以降、新潟・秋田
新拠点OPEN

