



再現性の高い 負動産流通実現の手法

株式会社KLC 代表取締役
小林 弘典

もくじ

- ① 自己紹介
- ② 負動産の流通実現フロー
- ③ 具体的事例
- ④ まとめ

会社紹介

株式会社K L C



- 創業：2014年6月4日
- 本社所在地：東京都港区赤坂4-13-5
- 免許：東京都知事（2）第102692号
- スタッフ数：22名（業務委託社員含）

【事業内容】

§ 不動産引き取りサービス

要らない山林、原野、田舎の空き家、別荘地を**当社で有料引取**（対象地域：全国）

年間相談物件数：約1,200組／年

§ 遊休地マッチングサイト「フィールドマッチング」

不動産知識が無くても**個人間売買できるサイト**（売り手はサイト利用料無料）

成約率 約42%（2025年9月時点。累計成約数÷累計総出品数）

自己紹介 - 小林 弘典 -



- 1985年 山形県山形市生まれ。自称『不動産マニア』。
- **9歳で不動産業界に入ることを決意。**
- 大手不動産会社での会社員経験を経て、独立。
- 相続による遊休地、空き家の相談急増と共に、
遊休地を取り扱う不動産会社が極めて少ないことに気付き、
“不動産会社が扱わない不動産”の専門会社として、KLCを設立。

-
- 株式会社KLC 代表取締役
 - 不動産有料引取業協議会 代表理事
 - 総務省「地方公共団体の経営・財務マネジメント強化事業」登録アドバイザー
 - YouTube「**相続の鉄人**」（登録者約1.4万人、総再生回数 約100万回）



講演・メディア出演実績

【テレビ出演】

- ・NHK「**クローズアップ現代**」 負動産専門会社として出演
- ・テレビ朝日「**ビートたけしのTVタックル**」 コメンテーターとして出演
- ・テレビ朝日「グッド！モーニング」 空き家特集でコメント出演
- ・テレビ朝日「気付きの扉」 フィールドマッチング特集
- ・BSよしもと「ジュニア、伺う。」 負動産の専門家として出演 など

【主なメディア掲載】

- ・YouTube「**さらば青春の光 五反田ガレージ” 山を買う” 編**」 案内人出演
- ・YouTube「資産価値ZERO-限界ニュータウン探訪記-」 対談出演
- ・日本経済新聞、読売新聞、朝日新聞 など



官民連携事業実績

§ 採択事業

- 空き家対策モデル事業（令和5年度 国土交通省事業）
- 所有者不明土地等対策モデル事業（令和7年度 国土交通省事業）

§ 空き家・空き地課題解決の連携協定

大分県中津市、静岡県御殿場市、新潟県三条市、新潟県弥彦村、長野県上田市

§ 自治体共同事業（市民向けセミナー開催、空き家バンク改修等）

秋田県庁、大分県庁、長野県庁、三重県庁

伊勢崎市、君津市、熊本市、佐世保市、三条市、四国中央市、中津市、山口市、弥彦村など



負動産の流通実現フロー

『負動産』のイメージ

使いみちがなく、放置されている不動産



先祖代々持っている
放置状態の山林



雑草だらけの
耕作放棄農地

『負動産』のイメージ

固定資産税や、維持管理の手間・経費がかさんでいる不動産



廃屋化した**空き家**



年間管理費の高い**別荘地**

『負動産』のイメージ

所有者リスクの高い不動産

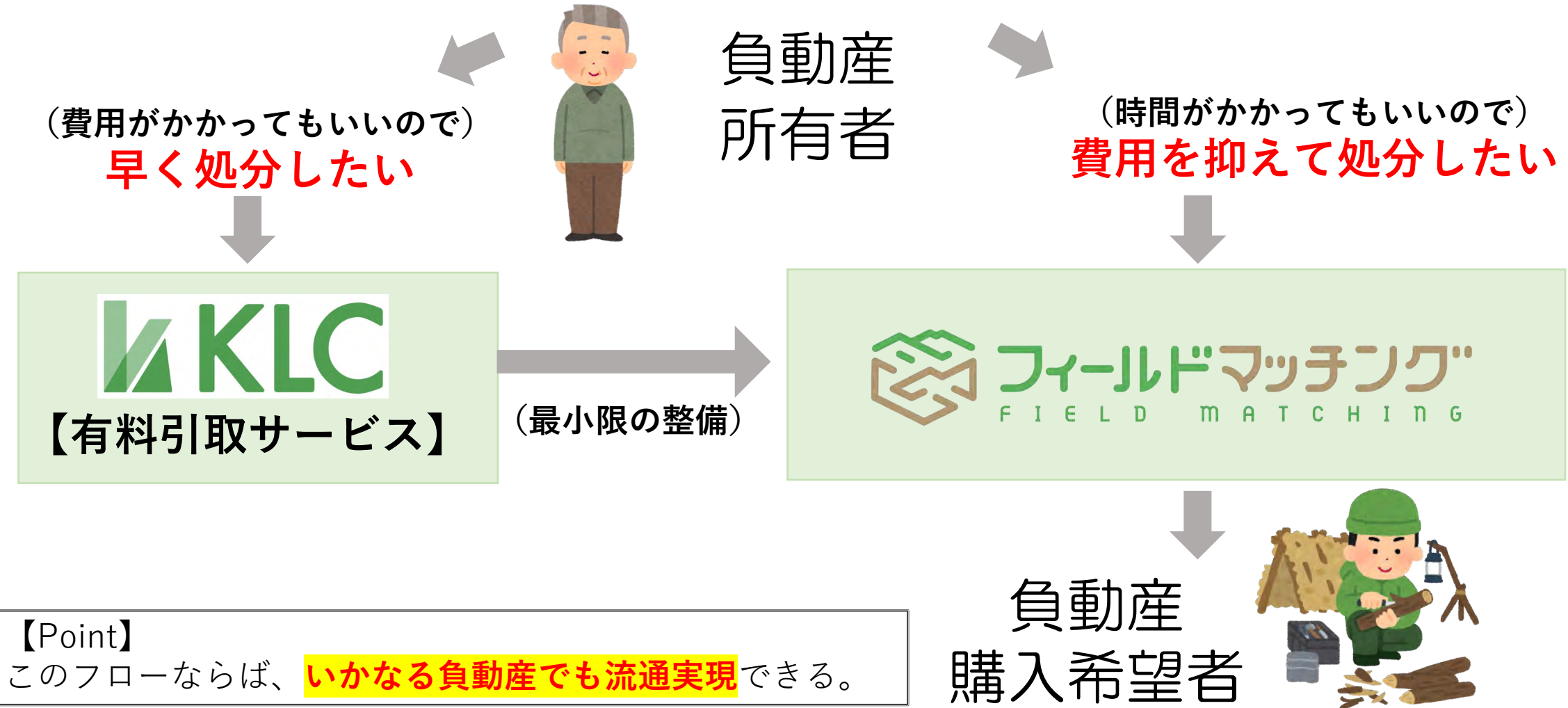


土砂崩れの起きそうな崖地



倒木リスクのある雑木林

KLCのビジネスモデルを通した 負動産の流通実現フロー



具体的事例

事例 1：場所も分からない原野

@北海道恵庭市：約200坪の原野
原野商法により取得した土地で、
所有者は場所等一切を知らない



当社にて対象地特定、調査実施

引取料：約60万円



引取後、**10万円**で売却（ソロキャンプ目的の道内在住の個人へ）



事例 2：土砂崩れが起こり始めている崖

@三重県某所：約50坪の荒廃別荘地

故人の遺品から権利書発見。

相続人は土地の存在すら知らなかった。



当社にて対象地特定、調査実施

引取料：約200万円



引取後、**1,000円**で売却（二拠点居住目的の、和歌山在住の土木系専門家へ）



事例 3：20年以上放置した耕作放棄農地＋山林

@千葉県長南町：約17000坪の農地＋山林
地元業者に媒介依頼し、**10年で問合せ0件。**



フィールドマッチングへ掲載。

1週間で5組申込。



50万円で売却

（里山活動を目的とした移住者グループへ）



事例 4：公共不動産を、フィールドマッチングで売却

@大分県中津市：放置状態の山林

- 土地 約1ha
- 取得経緯不明で、長らく放置
- 境界不明、急傾斜部分多数



1ヶ月で申込／売買金額113,000円



購入者は元国家公務員で、森林管理等に深く関係。

林業の実験フィールドや森林教育の場、秘密基地的な利用（個人キャンプ）を目的に購入。



事例5：公共不動産を、フィールドマッチングで売却

@大分県中津市 旧 消防団詰所

- 土地51m²/建物39m²(1978年築)
- 境界不明、建物不具合不明

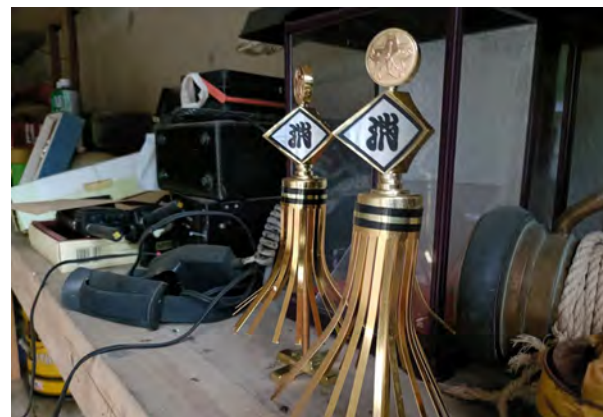


販売途中に価格改定、5ヶ月で申込

(439,000円⇒137,000円) ※価格改定後、3日で申込



船乗りが、休暇中の別荘・移住拠点として購入。
祖父母が大分でカボス農家をしていることと、
DIYの趣味があり、仲間たちとの利活用を画策。



事例 6：公共不動産を、フィールドマッチングで売却

@大分県中津市 ペンション森の家

- 土地3480m²/建物433m²(1995年築)
- 雨漏りにより、深刻な荒廃状態
- 室外機が盗難されるなど、長年の懸案事項多数



売買金額130,000円

(一般募集により購入検討者が現れたため、
フィールドマッチングの契約システムを活用)



生活・事業の拠点として購入。発酵関係の事業の立ち上げを目指し、移住。



他にも、いろいろ。

＊ **崖と草藪**の土地（茨城県某所）

⇒ 消防団OBが、若手団員の**レスキュー活動訓練場**確保のために購入。

＊ 郊外集落内にある**竹林**（鹿児島県鹿児島市）

⇒ 県内在住の竹細工職人が、自らの**材料確保**のために購入。

＊ 市街地の**雑木林**（神奈川県鎌倉市）

⇒ 近隣住民が、子供達の**遊び場&コミュニティスペース**開拓のため購入。

＊ 限界集落の**廃屋**（島根県大田市）

⇒ 近県在住の個人が、**DIY作業**を楽しむために購入。

他にも、いろいろ。

＊別荘分譲に失敗した**原野**（栃木県那須町）

⇒ 千葉県在住の個人が、休日の**自己用キャンプ基地**として購入。

＊荒廃した**別荘地**（宮城県川崎町）

⇒ 県内在住の個人が、家族や社員の**保養スペース**として自ら開拓。

＊再建築不可の**古家**（愛媛県東温市）

⇒ **多拠点居住**スタイルの自営業者が、新たな居住地として購入。

（購入当時の住まい：栃木県宇都宮市）

物件掲載実績：約600件／成約済実績：約250件（22年4月～25年9月累計実績）

まとめ

① 「負動産＝売れない・どうしようもない」時代は終わった。

⇒買い手の予算を意識した適正価格で、負動産に合った売却手法で、
買い手のいる場所へ情報発信すれば、どんな負動産でも売れる可能性はある。

② 負動産には、多様な利活用ニーズがある。

③ 安全に売買するポイントは、「整備すること」ではない。

⇒整備すること自体を購入目的にする買い手も。
買い手の利用目的等のヒアリングを通して、バトンを渡せるか慎重に判断。
(いわゆる“外国人取得問題”等の課題解決にもつながる)

人が放置して荒廃していった不動産が、人の手で甦っていく。
それを実現するのは「所有者の第一歩」です。



ありがとうございました。