

Re: Asset DAO

空き家から“第二のふるさと資本”を生み出す
分散型まちづくりプラットフォーム

小豆島モデル × NFT出資でひらく、新しい不動産クラファンの第三極

自己紹介



山田 健太郎

代表社員兼

プロジェクトマネージャー

[Facebook](#) / [ホームページ](#)

- 2023 ● 香川大学大学院創発科学研究科（デザイン科） 入学
- 2024 ● “web3と脱炭素”の外資系のカンファレンス運営会社でインターン
- “webマーケティングの支援事業”を地方中小企業向けに開始
- Re. Asset DAO合同会社 創業
- 2025 ● 合同会社型DAOを活用した資金調達を開始

なぜRe: Asset DAOがやるのか

原体験と使命

建設業の家業と、大学でのアート×デザインの学びの中で、「良いものが壊され、均質なものに置き換わる」現場を数多く見てきました。

「文化を守る」のではなく、「文化を使って育てる」経済循環をつくる。

これが私の原点であり、Re: Asset DAOの使命です。短期的な投機ではなく、地域とともに価値を複利で高めるモデルを、小豆島から始めます。



なぜ今「空き家」と向き合うのか

🏠 日本：空き家の急増

900万戸

空き家数（2023年 総務省）

空き家率 13.8%（過去最高）

この30年間で空き家の数は約2倍に増加。地方の空洞化は構造的な課題です。

🏙️ 世界：都市化の進行

68%

2050年の都市居住率予測（国連）

人口の都市集中

世界的に見ても「地方の住宅が余る」現象は、不可逆なトレンドとして進行しています。

出典：

① [令和5年住宅・土地統計調査 住宅数概数集計](#), 総務省統計局

② [68% of the world population projected to live in urban areas by 2050](#), UN DESA(国連経済社会局)

使いたい人と資金のミスマッチ

「残したい」意志はあるが、既存の金融システムに乗らない



補助金・融資の限界

用途が限定的で一過性になりがち。空き家は帳簿上の価値がなく、銀行融資も困難。



不動産CFの壁

利回り重視の大型案件が中心。3,000万～1億円規模の「文化的な中規模案件」は空白地帯。



生活者の思い

「この古民家を残したい」「第二のふるさとにしたい」という声はあるが、資金の受け皿がない。

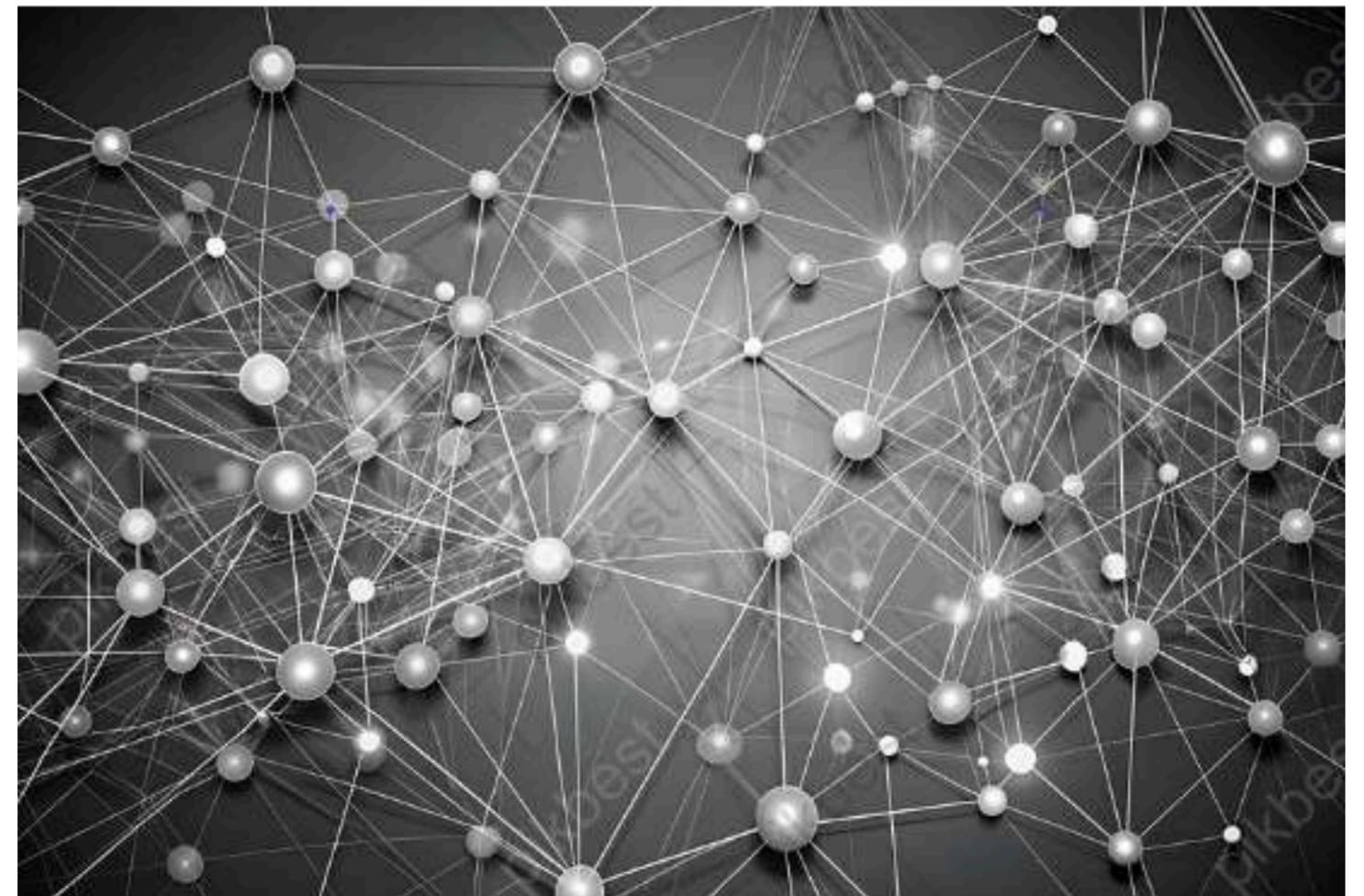
まちづくりへの参加権を民主化する

「第二のふるさと資本」の台頭

- 二拠点居住 検討者：約1,100万人（14%）
- ふるさと納税 利用者：年間1,000万人

約42%は「地域支援・倫理志向」層

利回りではなく、関係性や物語に年5～10万円を出したい人々の資本を受け止める仕組みが必要です。



出典：

① [地域活性マーケティング](#), 岩永洋平, ちくま新書

② [デュアルライフ（2拠点生活）に関する意識・実態調査](#), リクルート住まいカンパニー, 2018

市場規模：不動産CFでも寄付でもない「第三極」

TAM (地域・不動産へ向かう資金)

1.2兆円

ふるさと納税(1.1兆) +
不動産CF(1000億)



SAM (関係性・体験重視層)

500億円

倫理志向層(420万人)のコア5% × 年10万円

私たちが狙うのは、利得より「関係性」を重視する

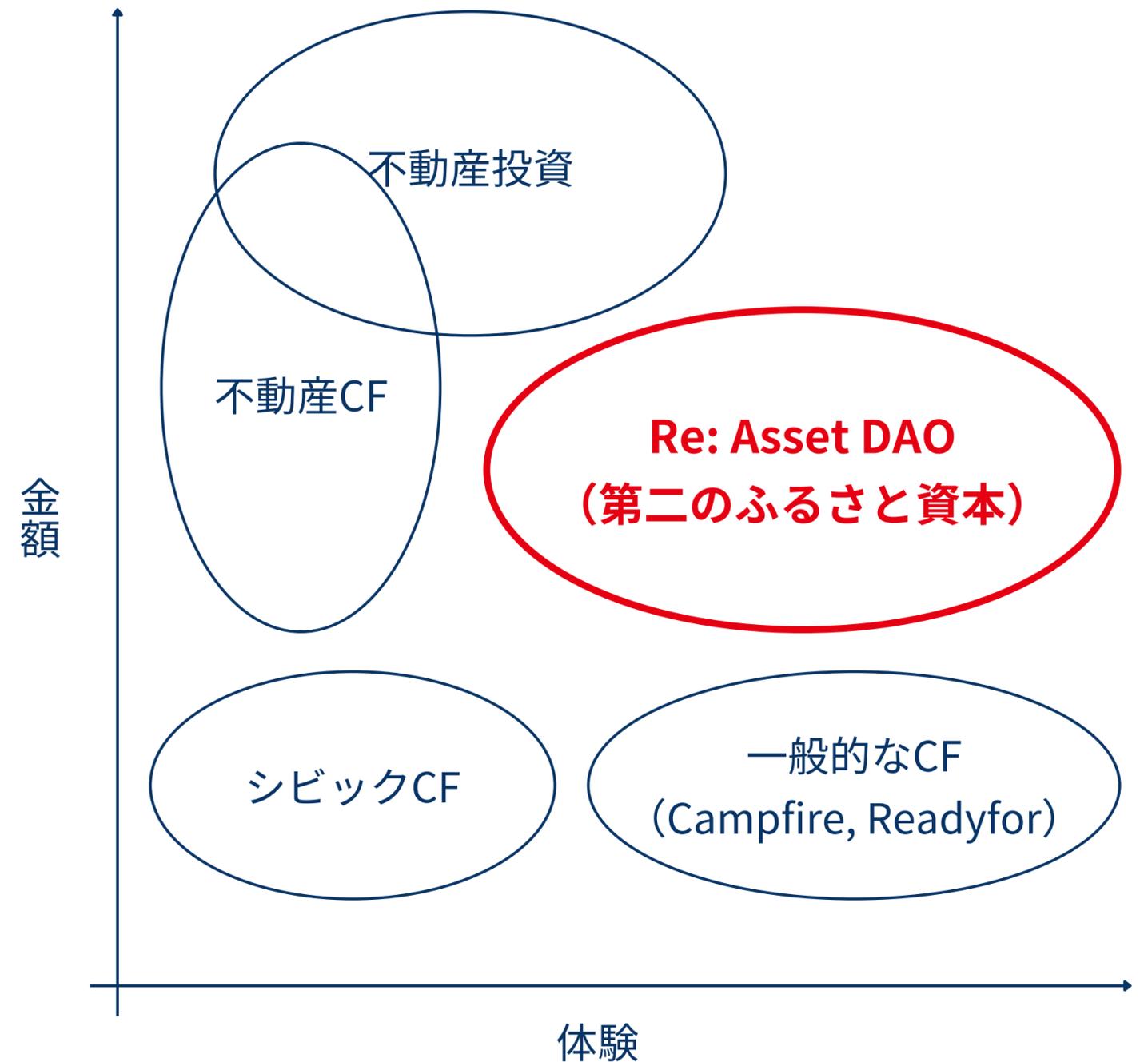
約50万人のコア層です。

ポジショニング

10~100万円 × 関係性リターン

既存のプレイヤーがカバーできていない「中価格帯 × 体験価値」の領域にポジションを取ります。

- **不動産CF**： 高額 × 金銭リターン
- **ふるさと納税**： 中額 × 節税+モノ
- **Re: Asset DAO**： 中額 × まちづくり参加+体験



「第二のふるさと」体験ジャーニー



見つける

アプリで地域を選ぶ



NFT出資

1口10万円～



進捗を追う

再生過程を共有



泊まる

ホルダー特典利用



参加する

DAOで意思決定

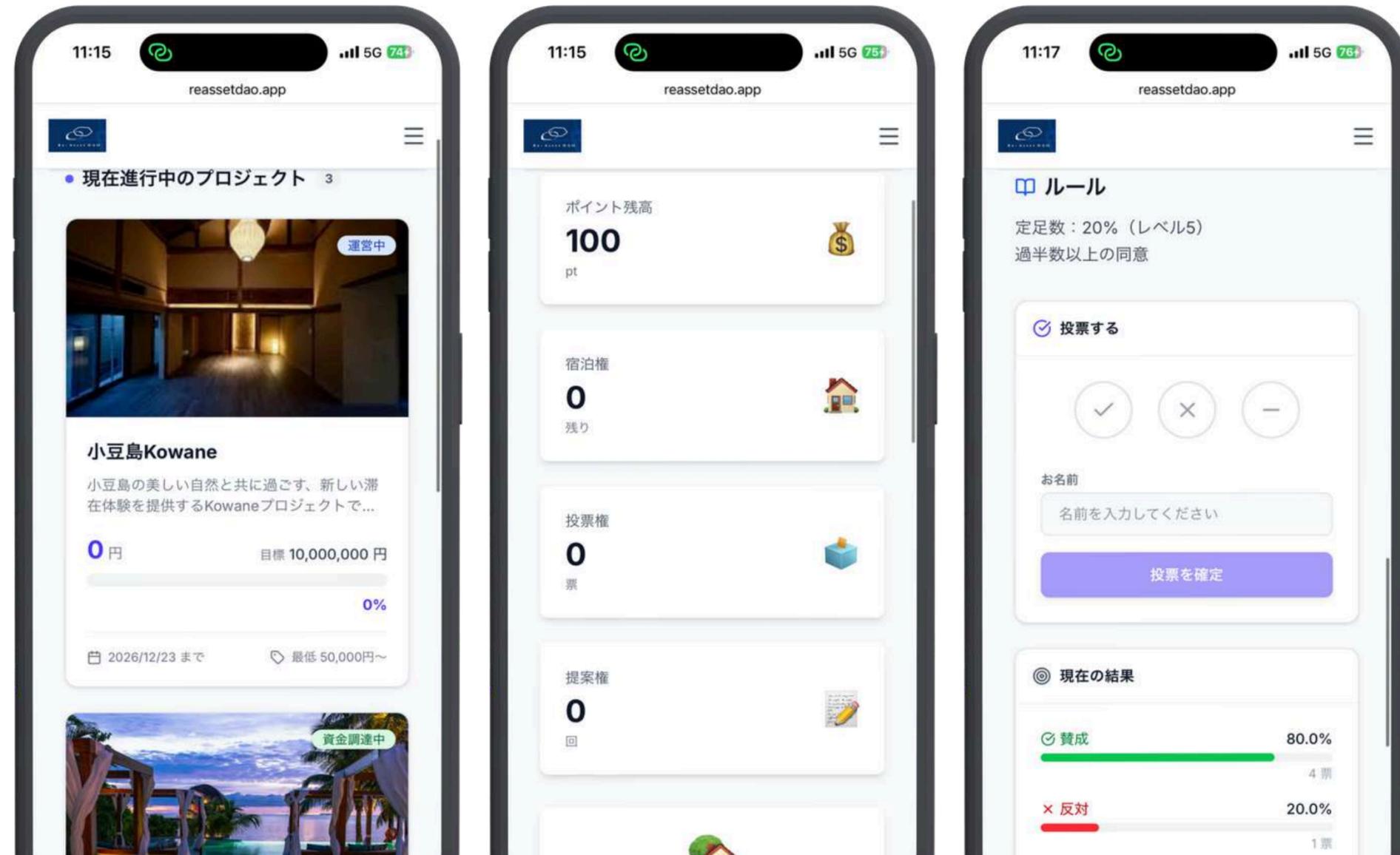
支援者とオーナーが「一本のストーリー」で繋がるプラットフォーム

アプリUIイメージ（開発中）

参加者は、このUIを通じて生活者の「第二のふるさと資本」をキャッチします。

手のひらに、第二のふるさとを。

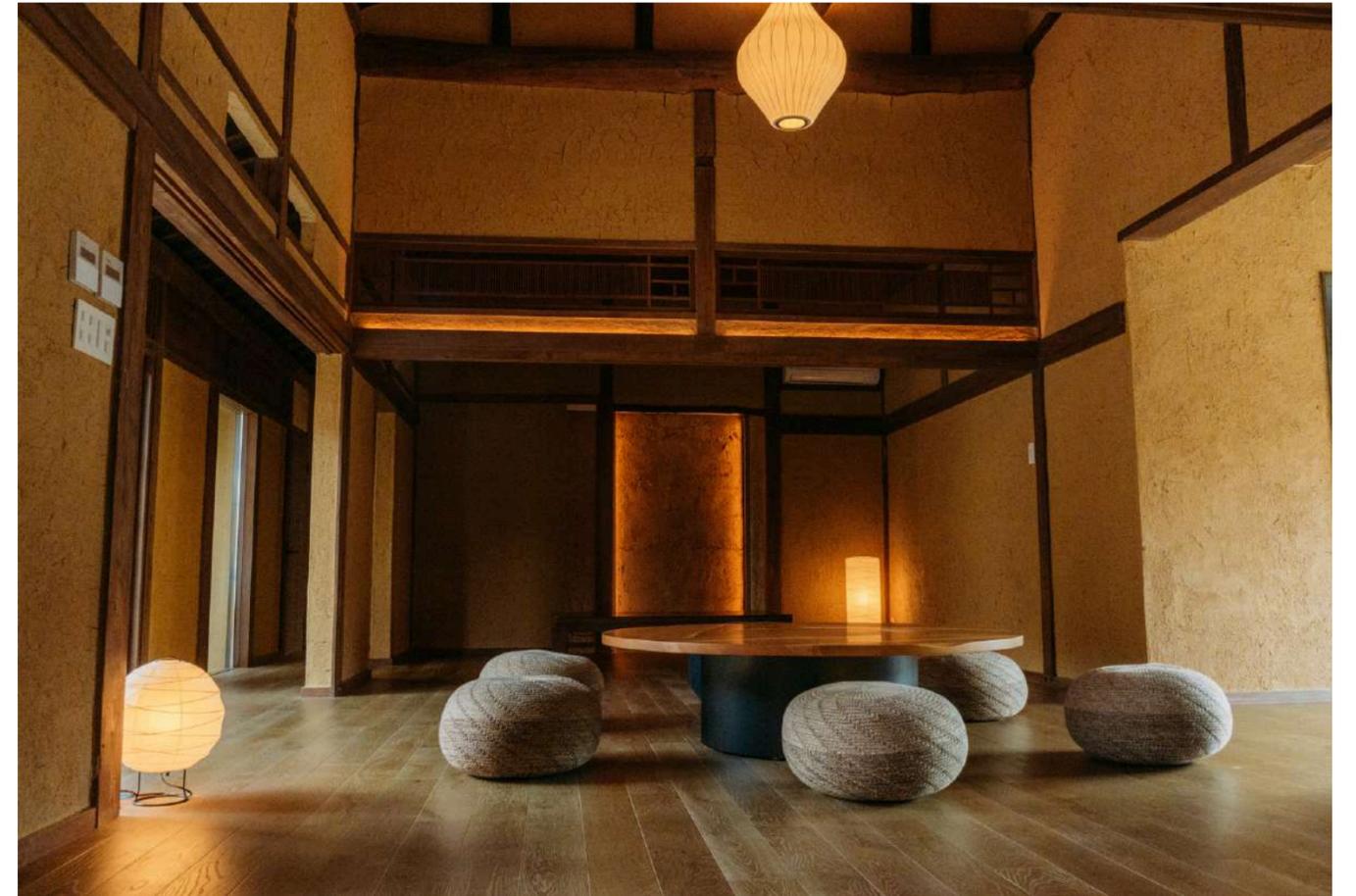
- プロジェクト一覧：直感的に探せる
- NFT管理：保有口数と特典ステータスの確認
- コミュニティ：イベント情報・投票機能



実績：小豆島モデルケース



Before



After

ウェルネスをテーマにした“島丸ごとホテル”

小豆島全体を一つのホテルに見立てた「島丸ごとホテル」構想を進めています。テーマは「ウェルネス」。島に点在する宿泊施設や体験プログラム、飲食店などが連携し、訪れる人が島全体を回遊しながら心身を整える滞在を提供します。

この構想を実現するため、ウェルネスに関連した施設の開発や、共感いただけるパートナーの募集を行っています。

運営には「合同会社型DAO」という新しい仕組みを採用しました。施設運営で得た利益は、地域のウェルネス価値を高める事業へ再投資されます。地元住民、支援者、事業者など多様な関係者が意思決定に参加しながら、持続可能な観光地づくりを目指しています。



小豆島でのトラクション

◆DAOによる波及効果

合計出資額

約2,055万円

合計ホルダー数（国内外）

94名

ホルダーの来島人数

24組107名

国内：20組99名
海外：4組8名

◆宿泊事業

2025年 宿泊売上 (7/1~12/31)

約270万円

延べ宿泊者数

129名

関係人口(イベント等)

600名超

【リピート率・関与度の高さ】

単なる観光客ではなく、出資者・コミュニティメンバーとしての継続的な関わりが生まれています。

数字に表れない「関係性」の価値



宿を起点に生まれるストーリー

- 地元食材と地元プレイヤー・学生を囲む会
- 分散型ホテル整備に向けたDAO合宿
- 小豆島の自然文化をフルで体験する離島留学
→地元オルタナティブスクールとの連携事業

「DAOを通じて島外から定期的に人が集まり、地域に新しい風が吹いた」

— 地元島民の声

今回の投資対象：NFT出資スキーム

Founders NFT (社員権)

20万円 / 口

- 発行総数：100枚（残17口）
- 権利：試泊権、会員価格利用
- イベント・コミュニティ参加権
- 配当受取権、投票権

Ownership SBT (会員権)

19.9万円 / 口

- 発行総数：30枚（残26口）
- 権利：毎年2泊の無料宿泊券
- イベント・コミュニティ参加権

※金融商品取引法上の有価証券ではなく、利用権・参加権をパッケージしたユーティリティトークンとして設計。

3カ年ロードマップ：5地域・5案件へ

1

Year 1: モデル確立

小豆島NFT完売・稼働率向上
アプリβ版リリース

2

Year 2: 2地域展開

新潟・徳島などでDAOローンチ
地域特性ごとのパターン検証

3

Year 3: 拡張

5地域・5案件達成
累計調達額 1.5億円目標

チーム・優位性

不動産 × テクノロジー × コミュニティ

弁護士・デザイン・地場企業・コンセプトメイクなどの多様なバックグラウンドを持つ創業者を中心に、各領域のプロフェッショナルが集結。

- **独自の実績**： NEO四国88祭、共創DAOなど
- **ネットワーク**： 自治体・ローカル企業との深い信頼関係
- **法務知見**： DAO・NFTに精通した役員体制

Founder Profile

建設 × アート × コミュニティデザイン

Project Experience

小豆島・四国全域での多拠点プロジェクト運営実績

実証計画：仮説検証プロセス

検証項目	内容・ステータス
課題仮説	中規模資金（3000万～1億）の調達難易度と、関係人口の受け皿不足
顧客仮説	二拠点志向・ふるさと支援層（SAM 50万人）の存在確認
提供価値仮説	「年1泊＋参加権」に対する支払意思（WTP）の検証 MVP検証中
収益仮説	小豆島モデルでのNFT完売＋持続的な宿運営収支

インタビュー → LPテスト → 小豆島MVPを経て、確実なPMFを目指します。

NFTのご案内

Founders NFT (社員権)

20万円 / 口

- 発行総数：100枚（残17口）
- 権利：試泊権、会員価格利用
- イベント・コミュニティ参加権
- 配当受取権、投票権

資金使途

- 第一号物件の設備投資・運転資金
- 第二第三の物件
- 次の地域でのGK-DAOの立ち上げ

NFT購入希望の [登録フォーム](#)



空き家から、 第二のふるさと資本へ。

Re: Asset DAOと一緒に

「空き家資本主義」を書き換えましょう。

お問い合わせ

コミュニティの LINEグループ



600名が参加
(匿名参加可能)

個別面談



ご出資を検討されている方は、
まず私にご連絡いただければ幸いです。

【その他問い合わせ】

info@re-assetdao.com

※注意事項

DAOを活用した前例のないスキーム
であるため1年後に、**オーナーによる
投票**を踏まえて、会員権の修正があ
り得る点だけご了承ください。

ビジネスモデル：循環型経済圏



1. NFT販売収入

初期再生資金を調達。地域ごとのプロジェクト単位で発行。



2. 宿・イベント運営

宿泊・ワーケーション売上。利益の一部は次の物件やDAOへ再投資。



3. プラットフォーム手数料

将来的なモデル展開による手数料、運営サポートフィー。