

空き家の相談事業に関する実態調査（ストックリノベーション研究会）

別添資料4

課題	① 空き家の相談業務が多数開催されてきたが、抜本的解決には至っていない。 ② 開催について主催も内容もバラバラであり、実施状況の実態が見えない。
目的	① うまくいっている業務とそうでない業務との違いは一体どこにあるのか、要因を探り出す。 ② 今まで見えていなかった複雑で個別具体的な事例の詳細を探り、先ずは可視化させてみせる。
取組内容	① 各実施団体への面談聞き取り調査を実施し、定量データを集計して図表化比較分析を行う。 ② 特定団体でのサンプルの悉皆調査を実施し、定性データを図表化してクロス集計分析を行う。
成果	① 空き家問題への多角的アプローチへに対して、基礎データの実態整備ができた。 ② マッチングガイド業務がうまくいっている理由の仮説について、相関関係の検証ができた。

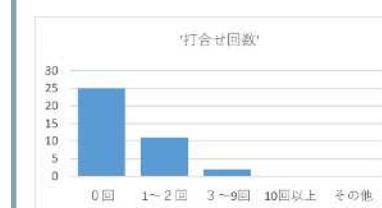
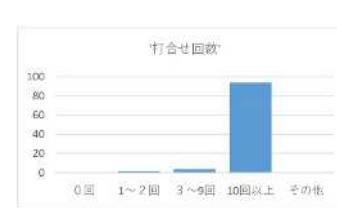
仮説と検証

- 相談行動の実態
 - ・1回で短時間
 - ・相談会場
 - ・無料
 - ・図面はない
 - ・写真は数枚
 - ・専門分野のみ
 - ・フォローはなし

- 案内行動の実態
 - ・何度も打合せ
 - ・現地で立合い
 - ・有料
 - ・図面が多い
 - ・写真が多い
 - ・案内提案もする
 - ・請負契約

定性データの調査成果

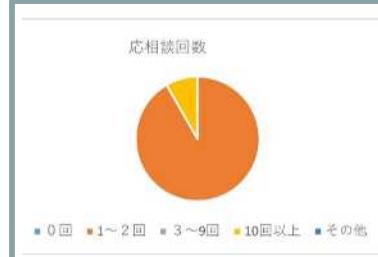
- 高評価と相關する手法
 - ・抽象度が高い
 - ・内製化が高い
 - ・地域内で承継循環
- 低評価と相關する手法
 - ・具体性が高い
 - ・外部委託率が高い
 - ・個人間で流通取引



定量データの調査成果

- 背景にある見方
 - ・空き家は課題
 - ・価値がない
 - ・儲からない
 - ・使えない
 - ・安く手に入る
 - ・安売り使い倒す
 - ・補助をする
 - ・効率省力化

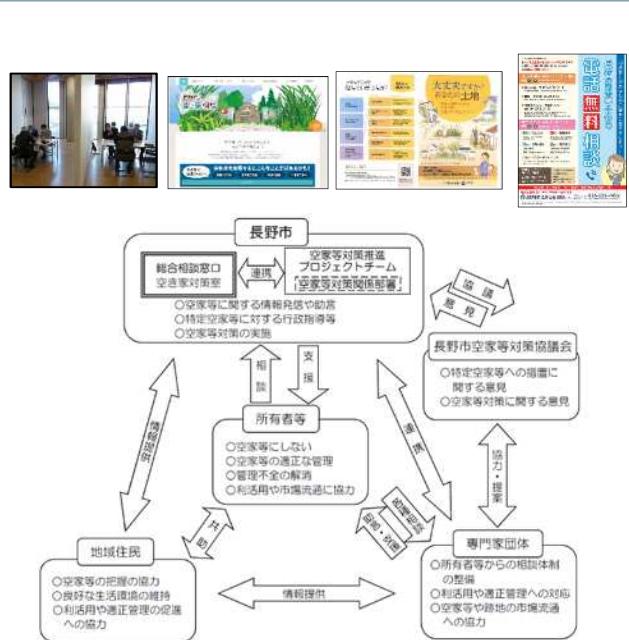
- 背景にある見方
 - ・空き家は宝
 - ・価値がある
 - ・使いたい
 - ・活用したい
 - ・承継のきっかけ
 - ・手に入らない
 - ・ミスマッチ
 - ・仲介役がいれば



- 環境適合して業態が進化
 - ・集合価値、三者取引
 - ・Resource,Recycle:R系
- 環境不適合で業態が退化
 - ・単体価値、二者取引
 - ・Product,Profit:P系

1、長野市内各団体での相談業務

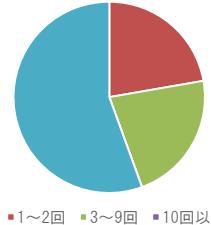
活動概要



- ・団体名称: 建築士会、宅建協会、市街地整備課等
- ・活動目的: 公共の福祉、会員間の取引円滑化
- ・会員資格: 入会審査、会員所属、資格免許
- ・会員業態: 各業界ごとの同業者組合団体
- ・組織構成: 数十人～数百人
- ・主な業務: 啓蒙、親睦活動、広報活動、事務局
- ・活動頻度: 年間活動計画、会合定期開催
- ・担当任期: 1年～数年、事務局常駐
- ・活動費: 年会費予算、活動補助金

実施回数

年間開催回数



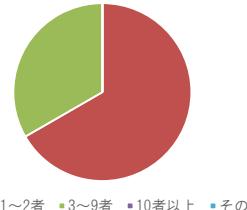
(定量データの調査成果)

●各種相談会

- ・2015年前後から実施開始
- ・1人15分ずつで、半日程度開催
- ・市役所など会場に集合して対面開催
- ・広報などで広く一般に告知をし応募参加
- ・空き家の相続、登記に関して
- ・空き家の維持管理、解体除去に関して
- ・空き家バンクへの登録募集に関して
- ・事務局で受付し、専門家が助言
- ・個別の診断調査や具体的な査定等まではしない

参加人数

相談参加者数

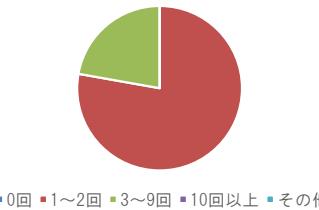


●相談業務の内容

- ・住所、名前、相続人の状況などの申請情報はあり
- ・公図、登記簿等、航空写真等の公的情報はあり
- ・空き家の所有者からの相談を対象
- ・空き家を探している利用者からの相談は対象外
- ・資料に基づいた相談対応
- ・相談内容に応じた専門家による応答問答
- ・所有者の履歴情報、承継意向の相談はあり
- ・建物の診断調査、現地調査はなし
- ・移住での暮らしや創業での事業化の相談はなし

参加属性

相談回数

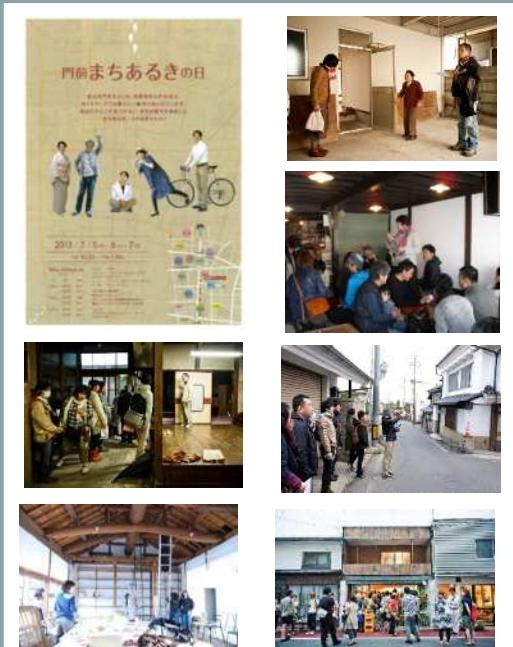


●参加者

- ・市内にある空き家の相続人など
- ・参加者は毎回いるが、相談回数は1回で終了
- ・その後の関係やつながりはなく、専門家に対して各自で業務依頼などをしている
- ・協会の紹介案内が多い
- ・制度の紹介案内が多い

2. 善光寺門前エリアでのマッチングガイド業務

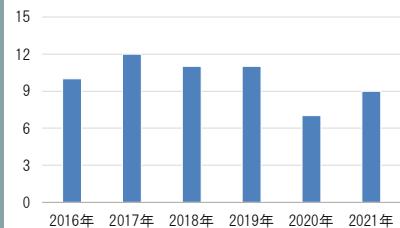
活動概要



- ・団体名称:長野門前暮らしのすすめ
- ・活動目的:まちでの暮らしを楽しむ
- ・会員資格:なし、地域青年部、自主企画運営活動
- ・会員業態:編集者、布団屋、シェフ、不動産屋
- ・組織構成:1人～数人、個人経営
- ・主な業務:やりたい人が一人で全部やる、協力し合う
- ・活動頻度:月1回、定例開催
- ・担当任期:退任まで永年
- ・活動費:民間事業、売上活動費を自ら稼ぐ

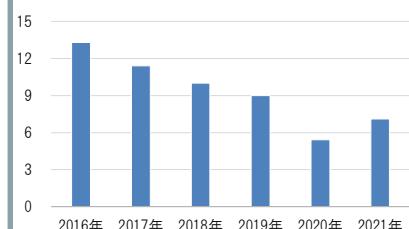
実施回数

年間開催日数

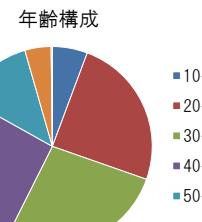


参加人数

参加人数/回 (アンケート回収ベース)



参加属性



(定量データの調査成果)

◎空き家見学会・相談会

- ・2010年より現地にておおよそ毎月1回開催
- ・2時間かけてまち歩きをし数件の空き家を見学
- ・所有者の立会なし
- ・家賃の条件提示なし
- ・数年放置され残置物もあり使える状態ではない
- ・貸すかどうかは未定
- ・どんな人がどういう用途で使いたいかを事前確認
- ・希望者は1人15分程度の無料相談
- ・イメージと違う人の参加はここまで

◎マッチングガイドの業務内容

- ・事前予約の上で、1時間の個別面談
- ・空き家見学会参加が条件
- ・まち歩きを通して地域の暮らしや仕事を体感
- ・空き家の見学を通して劣化状態や相場感を学習
- ・先行事例を通して流れや相談先情報を獲得
- ・誰が何をやりたいのか事業計画を検討し提示
- ・いくらで建物をどう改修し管理するかを検討し提示
- ・移住創業経験者がエピソードを紹介
- ・入口で縁とタイミングをはかり仲介案内

◎空き家見学会参加者

- ・参加者は市外県外の30代が多く毎回10人程度
- ・無料相談の希望者は2～3人程度
- ・個別面談への申込者は更にその半分程度
- ・個別面談では予算、キャリア、希望条件等を診断
- ・家賃条件、改修予算、事業計画の折り合いを図る
- ・物件探しで1ヶ月、設計改修で3ヶ月
- ・週1回現地での定例打合せ
- ・個別相談のエントリーは100人以上
- ・条件を整え事業化に至るのはそのうち1割程度

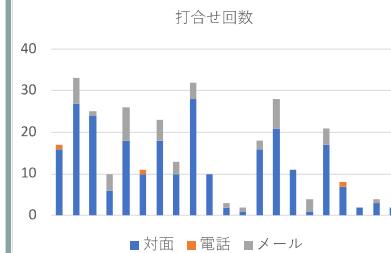
3. 相談業務と仲介案内業務との、行動実態の比較

活動概要



- ・不動産:開発流通から承継管理へ
- ・司法書士:移転登記から相続未登記
- ・建築士:新築設計から建物診断調査、法規チェックへ
- ・工務店:設計図の請負工事から営繕管理へ
- ・デザイナー:施主請負からデザイン提案へ
- ・メディア:マスメディアからローカルメディアへ
- ・行政:最大多数の福祉から民間実証のサポート
- ・地域住民:マスマーケットからローカルマーケットへ

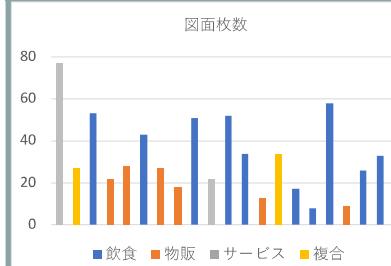
打合せ回数



●打合せデータ

地域仲介業務における打合せ回数について、2010年11月～2021年1月まで、打合せメモの記録が残っている23の物件についてデータを集計した結果、対面・電話・メールを合わせて、1件あたり平均で14.4回の打合せが行われていた。左図は、時系列で左にいくほど新しい物件となっているが、打合せ回数は年々増加傾向にあることが見て取れる。

図面枚数



●図面データ

地域仲介業務において作成された図面について、上記と同じ23物件の枚数を計数した。図面は、地域の図面(地図・公図・都市計画図・パンフなど)、建物の図面(間取り図・現況図・設計図など)、事業の図面(家具図・商品リストなど)など、種類や用途、作成者を問わずにカウントした。その結果、最小8枚から最大77枚まで、1件あたり平均で31.6枚の図面が作成されていた。

業種別集計

業種	打合せ回数	図面枚数
飲食	11.5	37.5
物販	14.3	18.4
サービス	13.5	49.5
複合	30.5	30.5
総計	14.4	31.6

●業種別集計データ

上記の打合せ回数と図面枚数について、事業の業種別に集計した結果、サンプル数が少ないサービス業と複合的な業種を除いて、飲食業と物販業を比較すると、打合せ回数は物販業がやや上回っているもの、図面枚数は飲食業の方が顕著に多いという傾向が見られた。

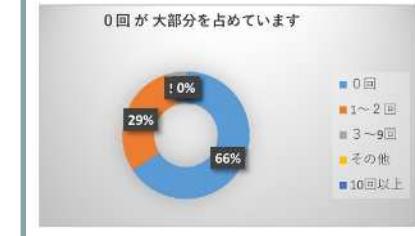
4、両者の違いと相関性が高くみられる傾向

クロス集計による相関性



- ・単年度決算から複数年度事業サイクル決算
- ・交換取引から循環取引
- ・一元情報から経過情報履歴、経験情報履歴
- ・貨幣価値取引から信用価値取引
- ・成果物引渡し時価値から持続循環価値
- ・契約成立時報酬から管理手数料報酬
- ・分業での責任分解からプロジェクト統合での責任分解
- ・縦割りでの費用分解から地域統合での費用分解

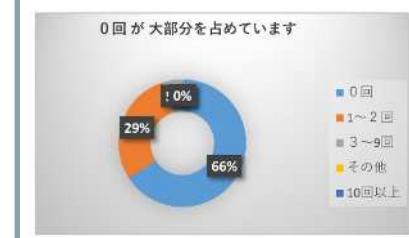
反復継続度



●反復継続度

- ・空き家相談事業への評価の高さと、空き家の相談事業への参加の反復継続度数とには、高い相関性がみられそう。
- ・反復継続度が高いと、定着率が高い
- ・反復継続度が高いと、メディアの取材回数が高い
- ・反復継続度数が高いと、知人への紹介が高い
- ・反復継続度数が高いと、事例の参照性が高い

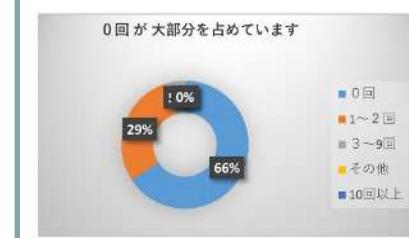
抽象度



●抽象度

- ・空き家相談事業への評価の高さと、空き家の相談事業の抽象度とには、高い相関性がみられそう。
- ・抽象度が高いと、定着率が高い
- ・抽象度度が高いと、メディア取材回数が高い
- ・抽象度が高いと、知人への紹介が高い
- ・抽象度が高いと、事例の参照性が高い

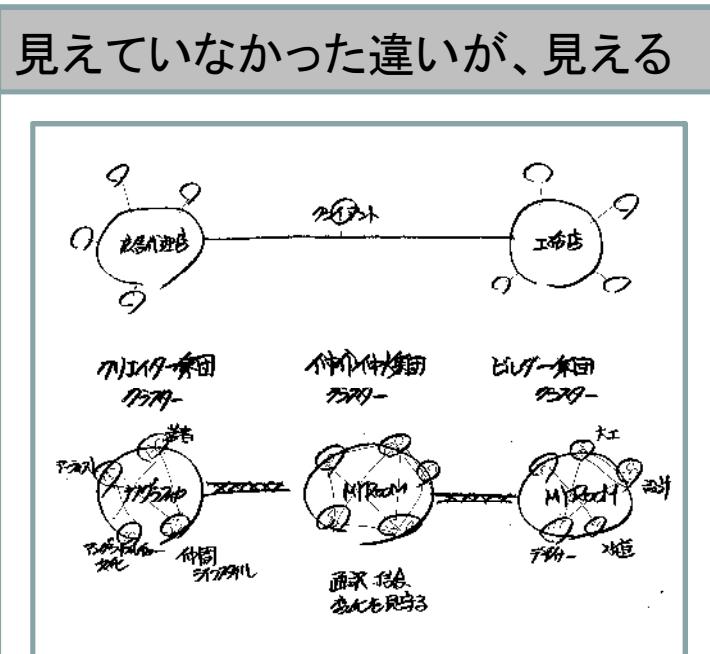
集合クラスター度



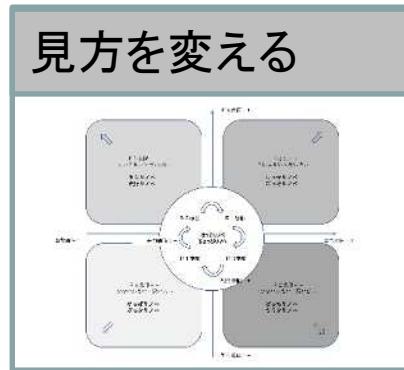
●集合クラスター度

- ・空き家相談事業への評価の高さと、空き家の相談事業の集合クラスター度とには、高い相関性がみられそう。
- ・集合群集度が高いと、定着率が高い
- ・集合群集度が高いと、メディア取材回数が高い
- ・集合群集度が高いと、知人への紹介が高い
- ・集合群集度が高いと、事例の参照性が高い

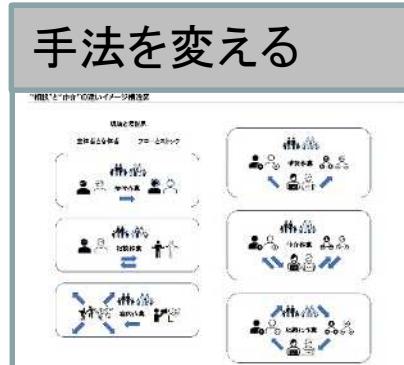
5. 分析考察と抜本解決への提言



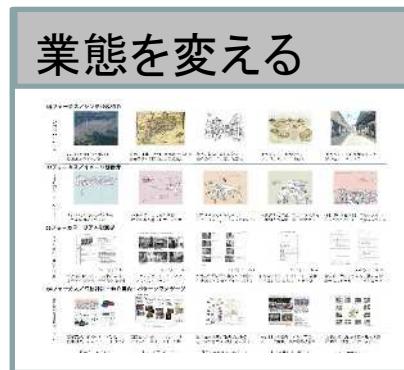
- 集団クラスターの動きを群の解で見る
- ・空き家の話は、まちくらしたてものの話になる
- ・空き家の所有者は、誰がどう使うかに関心がある
- ・空き家の所有者は、地域の目や街並みを気にする
- ・空き家の利用者は、今の暮らしや仕事に違和感
- ・空き家の利用者は、誰とどこでどう暮らすかに関心
- ・空き家の利用者は、やりたい事を自分で始めたい
- ・空き家の利用者は、始めにやることがたくさん
- ・同じような人と集まって、やりながら考えていくのがいい
- ・方程式の解より、群の解のアプローチ
- ・計画的なPDCAより、現場合分けのOODAサイクル
- ・現場経験者の人を介した物語体験エピソード
- ・集団クラスターの仲介は、集団クラスターで対応



- 負の空き家から、正の空き家へ
- ・空き家に対する見方を変えていく
- ・空き家の正の価値を評価していく
- ・見えていなかつた機能や役割を評価する
- ・空き家を承継する、地域や事業を承継する
- ・まちは循環再生する、生物群系バイオーム
- ・相反する3すくみの価値を三角裁定取引する
- ・社会関係資本を高まる(信頼、ネットワーク、互酬性規)
- ・地域資源循環社会を志向する



- P系の手法から、R系の手法へ
- ・建物の生産消費から循環再生へ
- ・建物の個人所有から地域シェアへ
- ・建物の単体価値から集合価値へ
- ・単体での性能、仕様
- ・集合での関係、記憶、学習、変化のプロセス
- ・群の解で建物を見る
- ・行動環境アフォーダンス
- ・行動→状態→場所への自己組織化のプロセス
- ・集合体のバランス構成とガバナンス



- 今までの流通業から、新しい仲介業へ
- ・地域の空き家を移住創業のきっかけの場所にする
- ・事業を継続して建物を承継する
- ・建物を集積して地域を承継する
- ・地域を循環させて資源を承継する
- ・資源を預かって保守管理する
- ・空いている資源を見学会で体験案内する
- ・地域イノベーターになる方に仲介支援する
- ・地域の中に活動拠点を設けて見えるようにする
- ・地域の仲介業を地域で育てて見守る