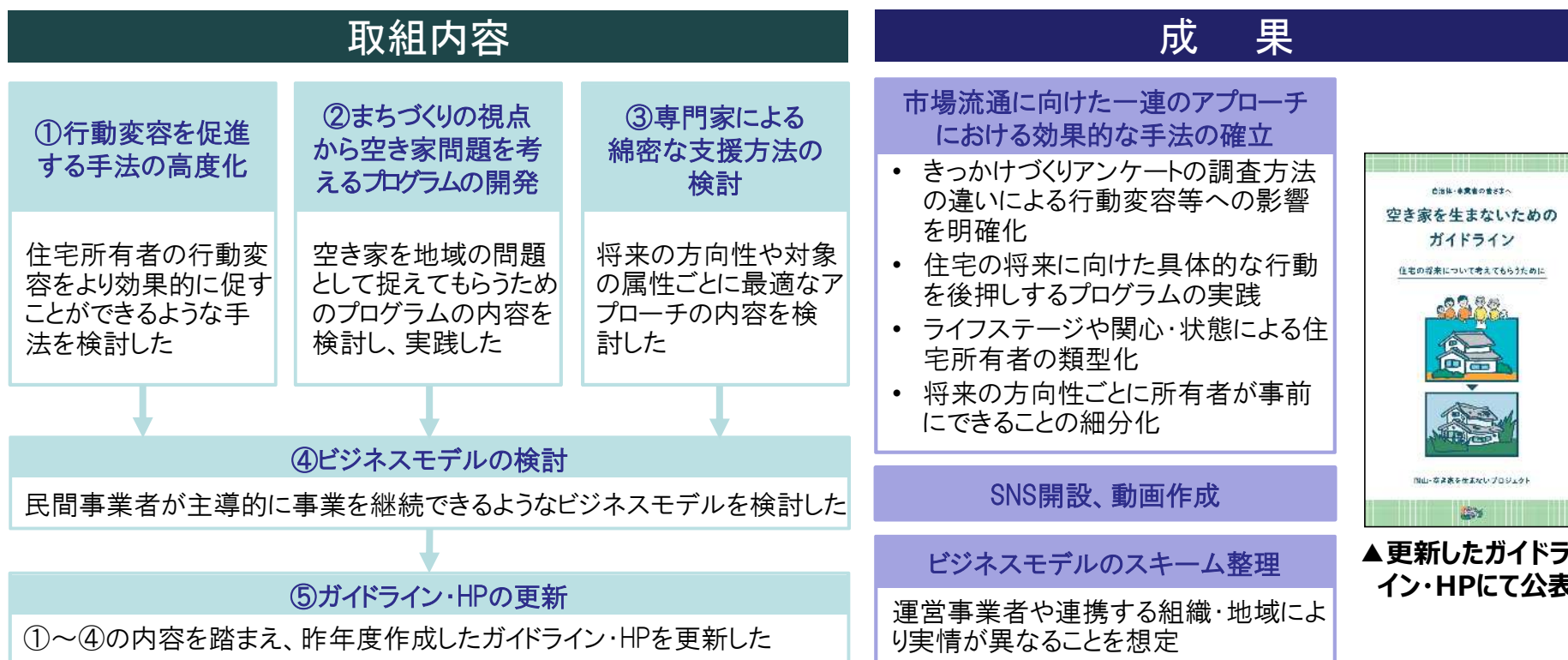
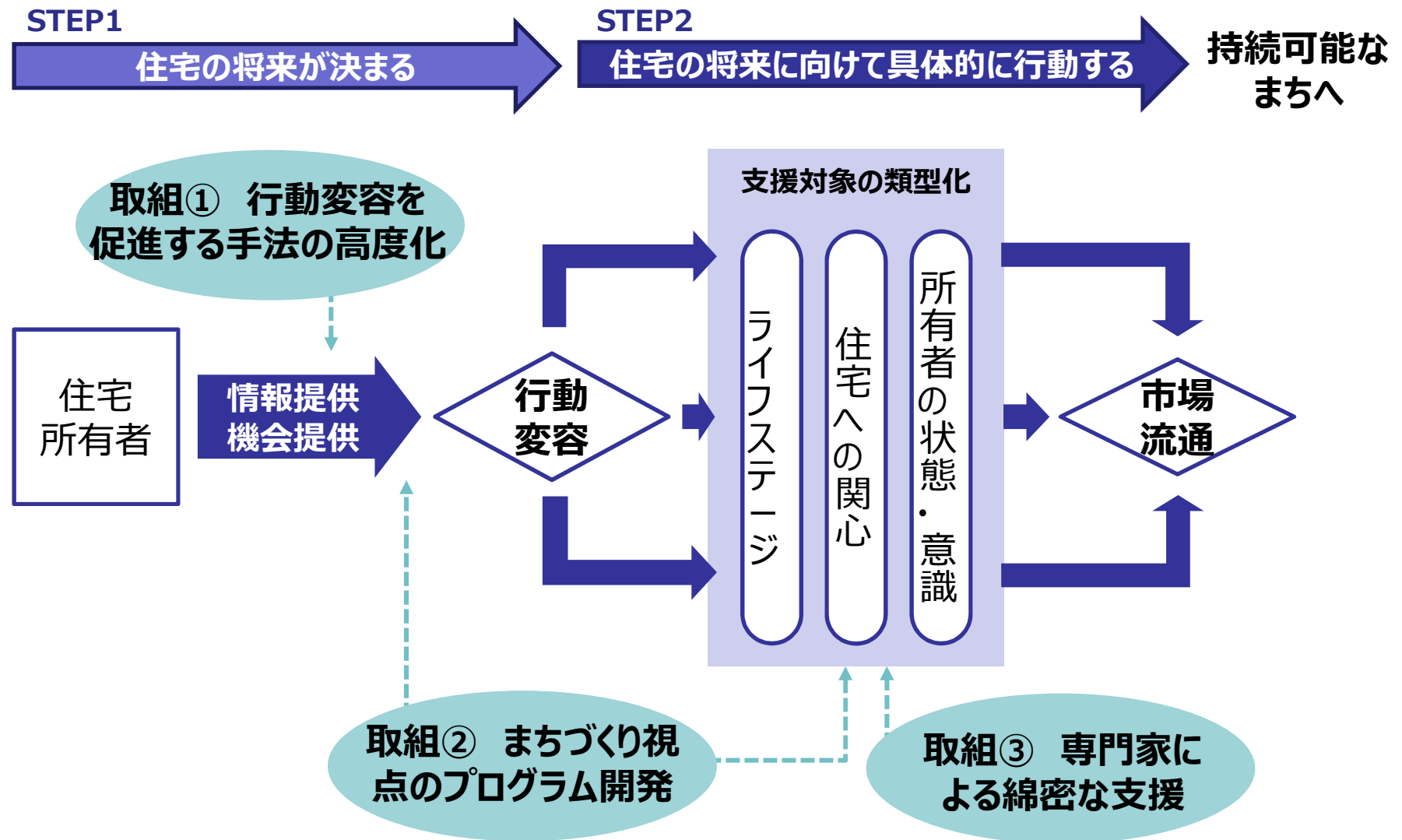


課題	持続可能で魅力的なまちづくりを進めるためには、住宅が空き家になる前に所有者に住宅の将来を決めてもらい、専門家とスムーズにつなぐことで最終的に市場流通まで結び付ける必要がある。
目的	空き家になる前に住宅所有者の意識に働きかけ、市場流通に結び付けるまでの効果的な手法を様々な視点から検討し、空き家を生まないための行動変容を促す手法の確立・高度化を図る。
取組内容	①行動変容を促進する手法の高度化 ②まちづくりの視点から空き家問題を考えるプログラムの開発 ③専門家による綿密な支援方法の検討 ④ビジネスモデルの検討 ⑤ガイドライン・HPの更新
成果	・市場流通に向けた一連のアプローチにおける効果的な手法の確立 ・SNS開設、動画作成 ・ビジネスモデルのスキーム整理 ・ガイドライン、HPの更新



空き家の発生抑制のプロセスと本取組の関係



取組詳細 ①行動変容を促進する手法の高度化

(1)きっかけづくりアンケート

[2020年度調査からの変更点]

- 調査票の変更

きっかけづくりアンケートの調査票の内容を簡素化し、回収率に対する影響を検証した

- 調査時期の変更

年末年始ではない時期を配布・回収期間とし、自宅の将来について家族と話し合う人の割合に対する影響を検証した

- 配布物の変更

配布物の内容を充実させ、行動変容に対する効果への影響を検証した

成果

- きっかけづくりアンケートの調査方法の違いによる行動変容への効果の影響を明らかにした。
- 効率的に広範囲へアプローチを行い、一度に大多数の行動変容を促すコンテンツを構築した。

(2)広範囲にアプローチする手法

- SNS:Facebookを開設
- 動画:HPやyoutube等で公開
- 講演会:対象地域以外への展開



▲SNS (Facebook)



取組詳細 ②まちづくりの視点から空き家問題を考えるプログラムの開発

プログラムの流れ

第1部 専門家によるセミナー

個人の問題（相続や維持管理、賃貸・売却等）と地域の問題の視点から、事前に行動しないことで引き起こされる問題や、所有者がすぐにもできることなどについて専門家から解説する。



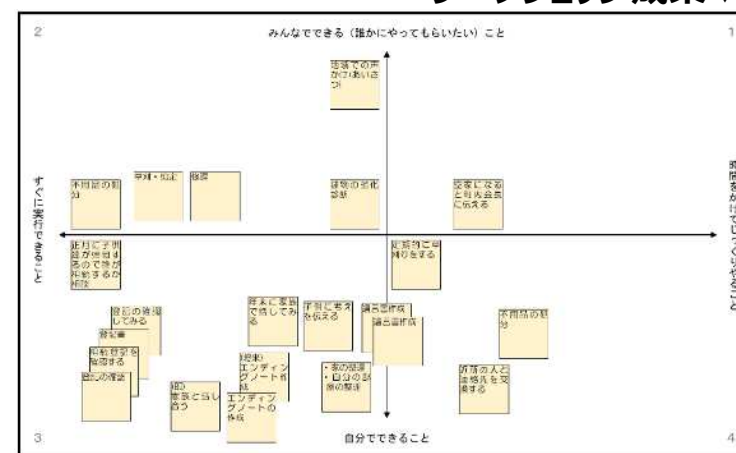
▲実践の様子

第2部 参加者を交えたワークショップ

前半のセミナーの内容を参加者自身のものに定着させるため、自宅や地域を題材とし、空き家を生まないために何をすべきか参加者自身に考えてもらう。



▼ワークショップ成果▼



第3部 個別相談会

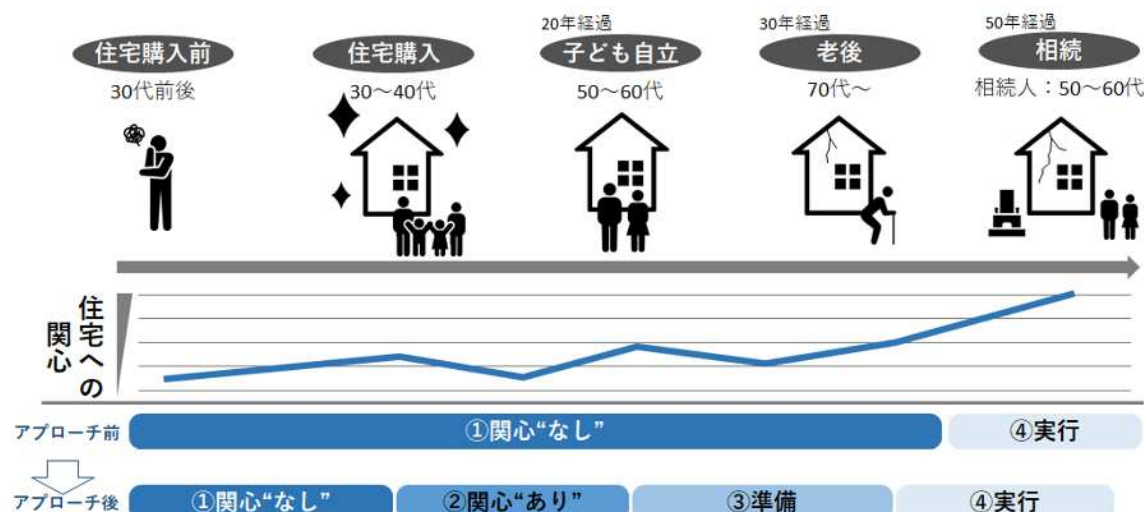
具体的な悩みを抱える住民に対して、対応する専門家が個別に解決策を提案することで、将来に向けたより具体的な行動を促す。



成果

- 住宅を個々の所有物としてだけではなく、まちの一部として捉え、空き家を地域の問題として考えてもらうプログラムの実践により、参加者自身に何ができるかを考えてもらい、住宅の将来に向けた具体的な行動を後押しした。

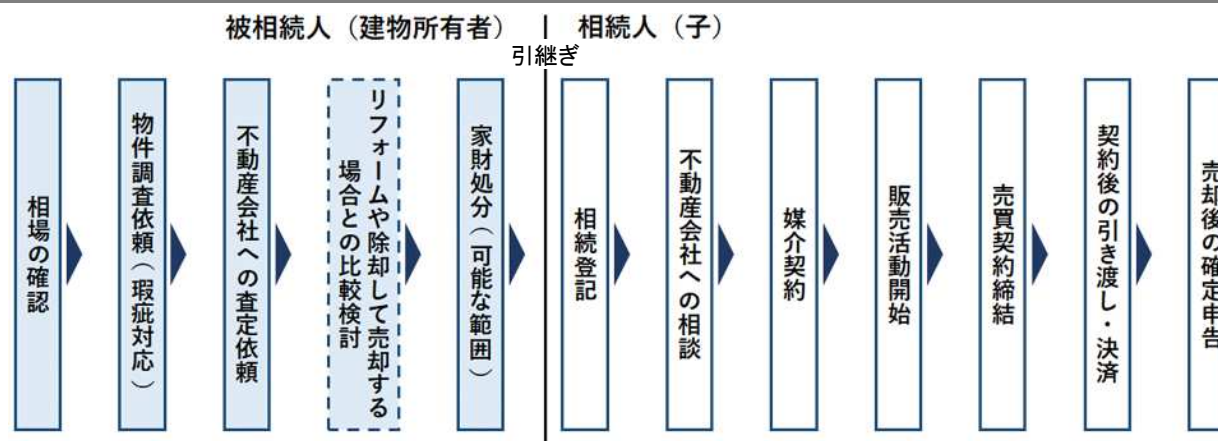
取組詳細 ③ 専門家による綿密な支援方法の検討



◀ 支援対象の類型化 (例：関心による分類)

① 関心 “なし”	住宅の将来について全く関心がない状態
② 関心 “あり”	将来について関心はあるが、行動する意思はない状態
③ 準備	将来に向け行動したいと思っており、その準備を進めている状態
④ 実行	将来に向け行動している（それが持続している）状態

生前にできることの整理 ▶ (例：売却)



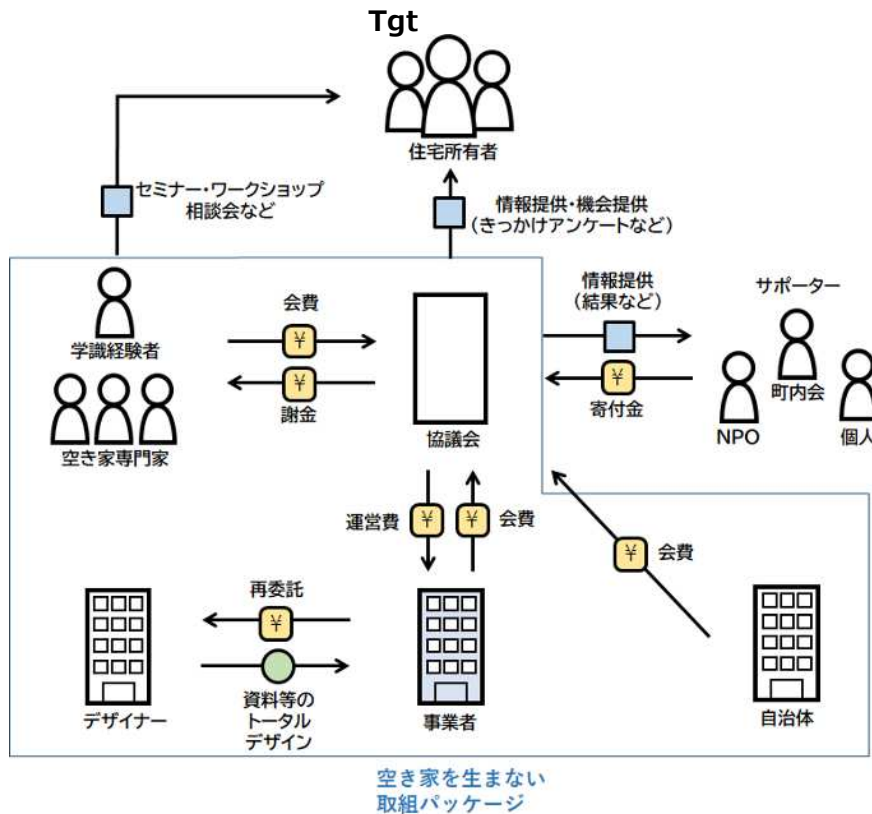
成果

- 住宅所有者を ライフステージや関心・状態によって類型化 したり、将来の方向性ごとに 所有者が事前にできることを細分化 し、それぞれに対応する綿密な支援の方法を示すことで、より効果的な行動変容の促進を可能とした。

取組詳細 ④ビジネスモデルの検討

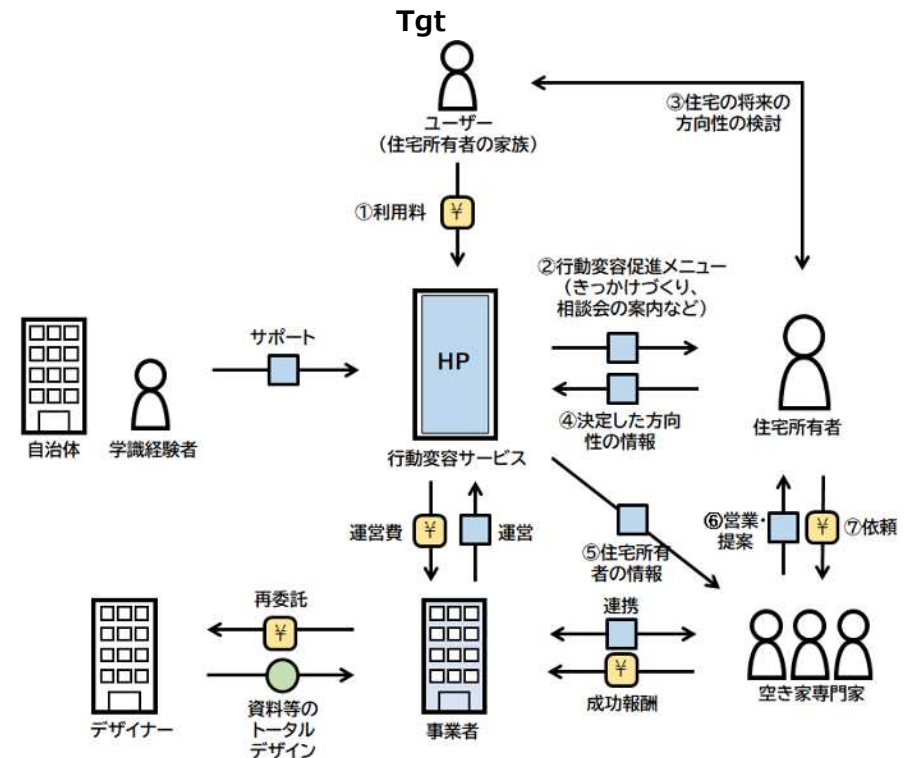
パターン1：

連携する組織で協議会を設置し、会費・寄付金等を主たる運営費とする場合



パターン2：

事業者の独自サービスとして展開し、利用料等をベースに運営する場合



成果

- 運営事業者や連携する組織・地域により実情が異なることを想定し、**本取組の持続的な運営に向けたビジネスモデル**を複数パターン検討・整理した。