

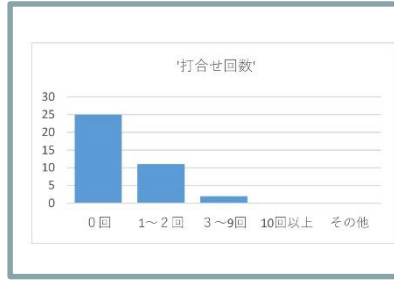
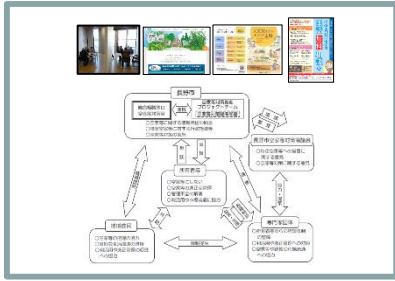
課題	<ul style="list-style-type: none"> ⊖ 空き家の相談業務が多数開催されてきたが、抜本的解決には至っていない。 ⊖ 開催について主催も内容もバラバラであり、実施状況の実態が見えない。
目的	<ul style="list-style-type: none"> ⊖ うまくいっている業務とそうでない業務との違いは一体どこにあるのか、要因を探り出す。 ⊖ 今まで見えていなかった複雑で個別具体的な事例の詳細を探り、先ずは可視化させてみせる。
取組内容	<ul style="list-style-type: none"> ⊖ 各実施団体への面談聞き取り調査を実施し、定量データを集計して図表化比較分析を行う。 ⊖ 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	<ul style="list-style-type: none"> ⊖ 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。 ⊖ 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

- | | |
|---|---|
| <p>●相談行動の実態</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 | <p>○案内行動の実態</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 |
|---|---|

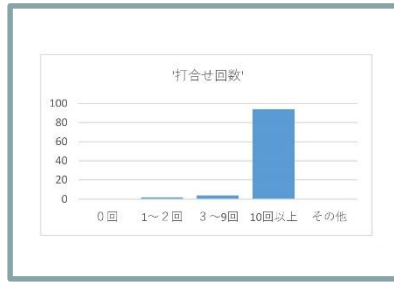
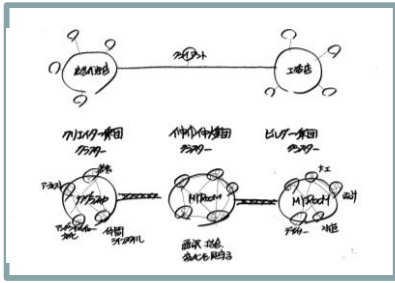
- | | |
|--|---|
| <p>●背景にある見方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空き家は課題 ・価値がない ・儲からない ・使えない ・安く手に入る ・安売り使い倒す ・補助をする ・効率省力化 | <p>○背景にある見方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空き家は宝 ・価値がある ・使いたい ・活用したい ・承継のきっかけ ・手に入らない ・ミスマッチ ・仲介役がいれば |
|--|---|

●「相談型」の空き家調査成果



- 単体評価と相関する手法
 - ・具体性が高い
 - ・外部委託率が高い
 - ・個人間で流通取引
- 集合評価と相関する手法
 - ・抽象度が高い
 - ・内製化が高い
 - ・地域内で承継循環

○「案内型」の空き家調査成果



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