

平成 22 年度長期優良住宅等推進環境整備事業
(住替え・二地域居住の推進)

館山・南房総地域への住替え・二地域居住総合支援システム構築
(空き家バンク「おせっかい家」構築及び支援ソフトメニューの充実)

成果報告書

平成 23 年 3 月

特定非営利活動法人おせっ会

【目次】

0. 事業概要	1
1. 空き家状況の調査および空き家活用に関する所有者の意向調査	4
2. 空き家等の利活用方策（事業モデル）の検討	11
3. 空き家等の利活用交渉及び空き家物件の状態調査	18
4. 住替え・二地域居住支援および居住後の暮らし支援に資する プログラムの開発・実施	21
5. 住替え・二地域居住支援および居住後の暮らし支援に資する 情報の収集・編集	28
6. 総合的なWEBシステム「空き家バンクサイト」の構築	29
7. 移住支援の内容を広く広報する媒体の制作・発行	35
最後に	37
<参考資料>	
事業モデル検討におけるアドバイザー助言記録	40
山梨市「空家バンク」、NPO 法人山梨ガバメント協会 視察報告書	43
コミュニティービジネス先進地 NPO 法人 ACOBA 視察報告書	49
房総連携会議 報告書	53

0. 事業概要

(1) 事業実施の背景

館山市を含む南房総地域は、かつては避暑・避寒地としての観光産業で潤った地域である。しかし、近年では観光のスタイルが団体旅行から個人旅行へ変化したり、交通網の整備の進展による日帰り化が進んだり、観光経済の衰退がみられる。また、当地では高齢化率も高く郊外地域においては空き家が目立つ現状となっている。こうした中で、移住定住の受入促進は、新たな地域活性化方策の一つとして期待される。東京に近く温暖な気候に恵まれた当地は、近年の自然志向、田舎暮らし志向の高まりによって移住や二地域居住の候補地として注目されてきているところである。

館山市ホームページ上のUJIターン応援サイト「移住への道しるべ」へのアクセス件数は、平成20年度においては10,217件（月平均851件、1日あたり28件）あり、電話・メール・窓口直接による問合せも88件に上っている。問合せの内容のうち半数以上の49件（55.7%）が住まいに関する相談であり、一般的には不動産市場に出ることが少ない、古民家や農山漁村地域の安価な物件情報を希望する移住希望者も少なくない。また、21年度上期の問合せにおいても約8割が不動産情報の希望と、ますます需要が高まっている。

現在、館山市への移住相談は、主にNPO法人おせっ会と市が対応しているが、いずれも、不動産情報に関しては、市内の不動産業者に頼らざるを得ない状況であり、一部地域においては、NPO法人おせっ会が独自に空き家情報を収集しているが、ほとんど情報が出てこないというのが現状である。

そこで、古民家や安価な物件を望む移住希望者に対して、条件にあった不動産情報をすばやく提供するためには、普段から不動産情報を収集し、提供するシステム、すなわち、空き家バンク制度を確立する必要がある。

同時に、そのシステム構築に際しては、住替え・二地域居住による新規の居住者が地域のコミュニティにも溶け込むことによってよりよい暮らし環境を得ることができるとともに、地域にとっても新規居住者が増えることによる活性化効果が生まれるように、暮らしに関わるソフト支援メニューの充実も車の両輪として行う必要がある。地域側にとっては、高齢化比率の高さや学校統廃合の問題を抱える地区も市内にあり、これら諸課題の打開のために新規居住増に寄せる期待は大きい。

(2) 事業の目的

本事業では、住替え・二地域居住支援の一環として空き家物件の情報集約と効果的提供を行うシステム構築を主目的とした。ただし、その推進においては以下の点を重視した。

- ①空き家等の情報提供・活用促進のためには、住替え・二地域居住促進に資するソフト事業も併せて実施し需要を創出又は把握する必要がある。需要の創出・把握は空き家提供を促進する効果も見込まれる。
- ②空き家が所在する地は古くからの集落である可能性が高いため、居住前から地域コミュニティの実情を十分把握いただくとともに、居住後も地域をより深く知る機会を設ける必要がある。これにより、居住後により暮らしやすい環境を得られる。二地域居住の場合、将来の完全移住の基礎を築くこともできる。また、地域側としても地域に溶け込む新規居住は集落コミュニティの活性化につながる。
- ③空き家においては修繕の必要を生じることが多く、物件の状態を十分に事前把握し、的確な情報提供を行う必要がある。また、空き家の日常的な管理について所有者の手が回らないことも多くあることから、管理の代行等を行える仕組みづくりが望まれる。
- ④上記に挙げた点について、継続的な活動として運営していくためには、運営経費を捻出することができる事業モデルの構築が必要となる。

本事業では、上記①～④を十分に考慮した総合的なシステム作りを行うこととした。

(3) 検討概要

本事業の内容は、以下のとおりである。

1. 空き家状況の調査および空き家活用に関する所有者の意向調査

市内の空き家状況の現状把握および活用可能性の把握を行った。市内の空き家状況を訪問や地域代表者への説明等により調査。また、空き家所有者への活用意向を調査。

2. 空き家等の利活用方策（事業モデル）の検討

調査結果を踏まえつつ、空き家の利活用促進と活動の継続などを担保する事業モデルについて具体的な取り組み内容等を専門的アドバイスや視察研修による知見を得ながら検討し取りまとめた。

3. 空き家等の利活用交渉及び空き家物件の状態調査

訪問や地域説明会等により空き家利活用の実現について交渉した。また、物件の状態を詳細に調査した。

4. 住替え・二地域居住支援および居住後の暮らし支援に資するプログラムの開発・実施

住替え・二地域居住の促進および空き家需要の創出のために、地域の暮らしや遊び方、環境の大切さ等を知る各種プログラムや交流会を企画開発し、実施した。

5. 住替え・二地域居住支援および居住後の暮らし支援に資する情報の収集・編集

居住前のみならず居住後も有益となる館山暮らしの総合的支援のため、既に館山・南房総地域に移住してきた住民等の意見を反映させつつ、館山暮らしに有益な情報を収集するとともに活用しやすいように編集した。

6. 総合的なWEBシステム「空き家バンクサイト」の構築

空き家等の紹介可能物件の情報取りまとめるとともに、上記4～6の各情報が分かりやすくかつ使いやすいような総合的なWEBシステムを開発・構築した。

7. 移住支援の内容を広く広報する媒体の制作・発行

本事業成果を中心とした取り組みや支援内容を告知する紙媒体を制作した。

(4) 実施体制

館山市とNPO法人おせっ会が密接に連携（事業実施前より日常的に連携して活動中）するとともに、宅建事業者等の協力を得ながら事業を実施した。



1. 空き家状況の調査および空き家活用に関する所有者の意向調査

主に館山市内の空き家の状況について調査を行うとともに、空き家バンクへの登録の募集を行った。

◆市内空き家の概数についての試算（参考）

館山市内の空き家の数について、正確なデータは取られていない。正式な調査結果の数値ではないが、例えば、館山市内の木造家屋数に日本全国の平均空き家率を乗じて試算すると、市内には約 3,000 件の空き家があるとの結果となる。この試算は、もちろん正確な数字ではないが、まずは参考として踏まえ本事業に着手した。

◆各地区代表者（町内会長など）への訪問

市内各地区の代表者（町内会長など）を個別に訪問し、本事業の趣旨の説明と協力の依頼、地区内の空き家状況のヒアリング、および地区としての空き家活用意向についてのヒアリングを行った。訪問は、館山市職員（移住促進担当）とおせっ会理事とが同行する形で行った。

どの地区においても、空き家の増加を問題と感じており、本事業の趣旨には総じてご賛同と協力の意向を得ることができた。管理されていない空き家の増加は、防災上の問題を生じるほか、地区の人口減による衰退につながる喫緊の問題であるとの認識も共通したものであった。ただし、空き家の状況（本当に空き家なのか年に数回帰って来ているのか、所有者が誰で今はどこに居住しているのか）などについては、必ずしも町内会長などが把握できているわけではなく、空き家の情報収集や活用については別途の対応が必要であることも明らかとなった。

一方、本事業に対する懸念事項としては、「変な人には入って来て欲しくはない」との意見を多くいただいた。おせっ会では、移住相談を行う中で、移住者も地域に溶け込んでいただくこと、地域住民としての責任が生じることを伝えており、こうした取り組みの重要性が改めて認識されたところである。

■平成２２年度 館山市町内会連合協議会 訪問先リスト				
	連協職名	連合名	地区連合職名	備 考
1	会 長	六軒町連合町内会	六軒町連合町内会長	事業への協力について了解。
2	副会長	長須賀区連合町内会	長須賀区連合町内会長	N P Oは信用できない。市長選が良い例だ。 →市と協働していることを説明し、了解。 変な人間が入り込んできて欲しくない。 →移住相談にて確認できる旨説明。 事業協力について了承。
3	副会長	船形地区連合区長会	船形地区連合区長会長	変な人間が入り込んできて欲しくない。 →移住相談にて確認できる旨を説明。 相談実施を評価、事業協力について了承。
4	理 事	館山地区連合区長会	館山地区連合区長会長	事業への協力について了解。
5	理 事	三町地区連合会	三町地区連合会長	事業への協力について了解。
6	理 事	三軒町連合町内会	三軒町連合町内会長	事業への協力について了解。
7	理 事	八幡連合区	八幡連合区長	地元で空き家は問題になっている。 問題提起に良いタイミングだ。 事業協力について了承。
8	理 事	上高湊地区連合町内会	上高湊地区連合町内会長	事業への協力について了解。
9	理 事	那古地区連合町内会	那古地区連合町内会長	変な人間が入り込んできて欲しくない。 →移住相談にて確認できる旨を説明。 事業協力について了承。
10	理 事	西岬地区連合区長会	西岬地区連合区長会長	変な人間が入り込んできて欲しくない。 →移住相談にて確認できる旨を説明。 事業協力について了承。
11	理 事	神戸地区区長会	神戸地区区長会長	変な人間が入り込んできて欲しくない。 →移住相談にて確認できる旨を説明。 事業協力について了承。 近日中に開催された区長会合に呼ばれ、改めて説明し、 会全体として、事業協力について改めて了承。
12	理 事	富崎地区連合区長会	富崎地区連合区長会長	事業への協力について了解。
13	理 事	豊房地区区長会	豊房地区区長会長	事業への協力について了解。
14	理 事	館野地区連合町内会	館野地区連合町内会長	事業への協力について了解。
15	理 事	九重地区区長会	九重地区区長会長	事業への協力について了解。
16		根本区	区長	事業への協力について了解。
17		坂井区	区長	事業への協力について了解。

◆空き家の情報提供の広報実施

市内の空き家情報の提供を広く広報し、空き家バンクへの登録や移住定住促進への空き家活用意向を持つ方々からのご連絡をいただくこととした。

具体的な広報の方法は以下のとおりである。

①館山市広報での告知

平成 22 年 10 月 1 日発行の館山市広報『だん暖たてやま』に情報掲載

②房日新聞記事による告知

本地域の地方新聞「房日新聞」に情報提供を行い、記事として掲載をいただいた（平成 22 年 10 月 8 日（金）付け）。

③回覧板によって広報チラシを全戸配布

戸別訪問によって事業への協力を了承いただいた各地区代表者の協力のもと、12 月上旬に回覧板を通じて広報チラシを制作し各地区全戸に配布した。21,000 部を印刷し、配布部数（戸数）は、20,701 部（戸）であった。余部は市内の公的施設に設置し配布した。

④その他口コミなどによる広報

地域内で地域づくり活動を行うなどのキーマンへの訪問や、日ごろからおせつ会の活動に協力をいただいている方々などのネットワークを通じて、広報への協力を適宜呼びかけた。

これらの結果、情報提供のご連絡を 12 件いただいた（質問問い合わせのみの連絡は除く）。

最初の情報提供は主に電話によるものである。電話を受け付けた際には、空き家物件に関する基礎的な情報と物件活用に関する意向等の聴き取りも行った。

また、必要に応じて、個別に訪問し、挨拶のほか空き家物件の状況や所有者意向について現地調査を行った。

平成22年12月1日

「空き家」の情報提供のお願い

日頃より移住定住支援活動にご理解ご協力いただき厚くお礼申し上げます。

NPO法人「おせっ会」は、館山市に移住定住を希望する方々への支援活動を館山市と協働で行っています。多くの移住希望者は農村、漁村などの自然豊かな環境の中、地域に溶け込みコミュニケーションを求めた生活を望んでおり、そこで生活し子育てをしている方たちも増えております。NPO法人「おせっ会」は、その活動を通じて『ふるさと館山』活性化のために地域の皆様と移住者たちとの交流の橋渡しを行っていきます。

この度、私たちは国土交通省住宅局の補助事業『長期優良住宅等推進環境整備事業（住替え・二地域居住の推進）』の採択を受け、市内各地で増加傾向にある“空き家”を移住・定住促進に活用するため、「空き家バンク事業」を始めさせていただくこととなりました。

◆ご使用されていない家屋がございましたらご連絡ください。

下記のとおり「空き家」の情報を募集いたします。

記

1. 皆様からご提供いただいた空き家情報は、調査票の質問項目に基づき確認作業を行います。その後、情報を集計し、次年度を目途に移住希望者へ紹介していく予定です。
2. 空き家情報は、NPO法人「おせっ会」のホームページに、物件の所在地区などの必要事項を掲載する予定です。（所有者情報は非公開）
3. 空き家の状況確認は、私どもの会員である調査員が現地調査に伺います。
※調査員は身分証を着用しています。
4. 空き家の程度、築年数に係らず情報の提供をお願いします。
（古い空き家を自己負担で補修し、そこに居住を望む移住希望者もいます。）
5. ご提供いただいた家屋等については、千葉県知事の許可を有する宅地建物取引業社が仲介手続きをします。

※NPO法人「おせっ会」は館山商工会議所青年部から組織され平成21年2月にNPO法人として設立しました。

※ご不明な点については、NPO法人「おせっ会」事務局（28-0827・28-5010）又は館山市商工観光課 定住促進係（22-2544）までお問合せ下さい。

<情報提供先・お問合せ先>

【事務局】特定非営利活動法人おせっ会 理事長 八代 健正 【電話】0470-28-0827・28-5010

■回覧板を通じて全戸配布した広報チラシ（表面）

館山で暮らす人を増やすため「空家バンク」をつくります。

地域で空き家をお持ちのみなさま

空き家物件の状態はさまざま・・・

まだまだきれいで住めるんだけど、
住んでた親戚が引っ越して空いてるんだ。



もう長いこと空き家でボロボロだけど、
草だらけにするわけにもいかないしねえ。



移住を希望するみなさま

移住希望者のご希望もさまざま・・・

定年後はゆっくり
したいね。



ある程度きれいな
おうちがいいわ。

いい環境で子育てしたい！
楽しく暮らしたいな。

古民家を自分で
リフォームする
のもいいね。



空き家を所有されているみなさま！

空き家の情報、お寄せください！
移住希望者のみなさんに提供します！



移住をご検討のみなさま！

移住のご相談にのりますよ！
ホームページには空き家や
不動産の情報を載せてます！

【移住相談】



こちらなどご希望に沿うんじゃない
ですか？この地区のお祭り、いいですよ。
近所に去年移住された方もいますから、
いろいろ相談できるかもしれません。

おせの会

【空き家バンクのホームページ】



この物件、大家さんの許可をもらって
自分たちで修繕しながら住めないかしら？
えっと、まずはおせの会に相談ね。
子育てや仕事のことも相談しなきゃ。

移住希望者のみなさんには、地域に溶け込んで暮らしていただけるように、
生活全般に関するアドバイスなどもいたします。
また、物件に関する実際の契約は、宅建事業者の仲介などによりトラブルが
無いように配慮します。



よろしく
お願いします。

地区のお祭りも
楽しみです。



孫が増えたわ。

よろしくお願ひします。
直しながら大事に住みます！

空家を探しています。
情報提供にご協力ください。



おせの会
空家BANK

□お問合せ先
館山市役所 商工観光課 移住定住係
0470-22-2544
特定非営利活動法人 おせの会
理事長 八代健正(やしろたけまさ)
0470-28-0827

■回覧板を通じて全戸配布した広報チラシ（裏面）

7 火

受付日時 平成 22 年 12 月 31 日 (水) 11 時 00 分

(印)

千葉県館山市「空き家バンク事業」調査票(簡易版)

—空き家情報提供申込み用—

イ ● 申請者情報

1【お名前】 [伏字] ※連絡は奥様 2/19:30 赤井の花

2【ご住所】 館山市八幡 [伏字] 松本精介

3【電話番号】 090- [伏字] 23 記入例(半角数字): 0470-22-2544 某の不動産

4【空き家の住所】 館山市沼 [伏字]

ロ ● 空き家の状況 ※おじの家を相続

5【権利関係】 所有者: [伏字] 賃貸人: [伏字] 5-2

6【用途・構造】 用途: [伏字] 構造: [伏字] 6-2

7【建築面積】 [伏字] m²

8【延床面積】 [伏字] m²

9【建築時期】 [伏字]

10【程 度】 [伏字]

11【空き家になった時期】 [伏字]

ハ ● ライフライン

12【電 気】 [伏字] 【上水道】 [伏字] 12-2

13【ガ ス】 [伏字] 【下水道】 [伏字] 13-2

14【トイレ】 水洗 [伏字] 【井 戸】 [伏字] 14-2

ニ ● 付帯物件

15【畑】 なし m² 【田】 なし m² 15-2

16【その他】 なし m²

ホ ● 物件の問合せ先(本人の場合は記入不要)

17【お名前】 [伏字]

18【電話番号】 090- [伏字] 23 記入例(半角数字): 0470-22-2544

19【所有者との関係】 奥様

ヘ ● その他特記事項

20
 ・2階建(1F 2部屋, 2F 1部屋+ベランダ, 平屋に2F増築) 40坪
 ・駐車場なし
 ・冷蔵庫, 家具等 残置物 使用 OK 仏壇は今後処理予定
 ・大家さんは修繕等の費用負担はしない, 借主が自由に直すのはOK.

1万円

■提供された情報をメモしたシートの例(個人情報にかかわる部分は伏字としている)

2. 空き家等の利活用方策(事業モデル)の検討

前章1に示した基礎的調査の結果を踏まえ、本事業を次年度以降も継続しさらに発展させていくための事業モデルの検討を行った。

なお、これらの事業モデルの検討においては、専門家のアドバイスを得るとともに、3ヶ所の視察を行った。そして、本事業の具体的作業を進めながら、それらの知見をフィードバックさせつつ検討を行った。

【アドバイザー】

NPO 法人コミュニティビジネスサポートセンター 代表理事 永沢 映氏

永沢氏は、コミュニティビジネスに関する専門的知見を有するとともに、市内他団体の事業においても数年来助言を行っており、当地の現状・問題点・課題などについて基礎的知見を有していることから、本事業においてもアドバイザーを依頼した。

【視察先】

①NPO 法人山梨ガバメント協会

先進的に空家バンクを展開していることから、視察を通じて空家バンクの運営上のポイントを探った。

②NPO 法人 ACOBA（千葉県我孫子市）

コミュニティビジネスを事業として確立している先進組織として、永沢氏のご紹介もあり視察を行った。コミュニティビジネスを確立する考え方や体制の在り方などについて知見を得た。

③NPO 法人いすみライフスタイル研究所ほか（房総連携会議）

田舎暮らしのメディア発信に優れ、良好なイメージを定着させている先進組織として、さらに同じ房総南部の団体として今後の事業連携を探るべく視察を行った。当初は当該 NPO 法人のみの視察を想定していたが、準備をするうちに近隣他団体の参画も得て、「房総連携会議（通称“だっぺ会議”）」として今後の連携の礎を築く結果となった。

アドバイスの記録及び視察報告書は巻末資料を参照いただきたい。

次頁以降の検討は、これらの助言・視察結果を踏まえて行ったものである。

◆事業推進の大目標と戦略的事業モデルについて

空き家バンクの事業を継続的な事業として成立させるためには、大きく分けて、

- ・空き家バンクに対する需要を継続的に創出すること
- ・空き家バンクの運営あるいは空き家を活用した事業が収入につながること

の二つの取組みを両輪として行っていく必要がある。

その実現のためにさらに留意すべき点は、

- ・おせっ会単体で取り組むには限界があること
- ・おせっ会の活動に参画する人材を充実させていかねばならないこと

の二点を踏まえる必要がある。

そこで、我々は P13 に掲げる流れを、他団体との密接な連携のもとで作り上げていくことをまず大きな目標として掲げることとした。また、こうした流れを確立するための戦略的事業モデルとして、P14 に掲載するような構造を作り上げることを目指すこととした。なお、これはおせっ会から他団体に対して提案する連携構造であり、今後継続的に協議を重ね連携体制を固めていく必要があるものである。

※連携団体概要

■（仮称）デスティネーション館山

館山および南房総の旅をプロモーションする組織として、設立が検討されている。具体的には、レンタサイクルをはじめとする旅を楽しむツールのレンタルを核とすることが構想されており、ツアー造成というよりも、セルフツアーを楽しんでいただき当地の魅力を自ら発見してもらうことのお手伝いをするを考えている。

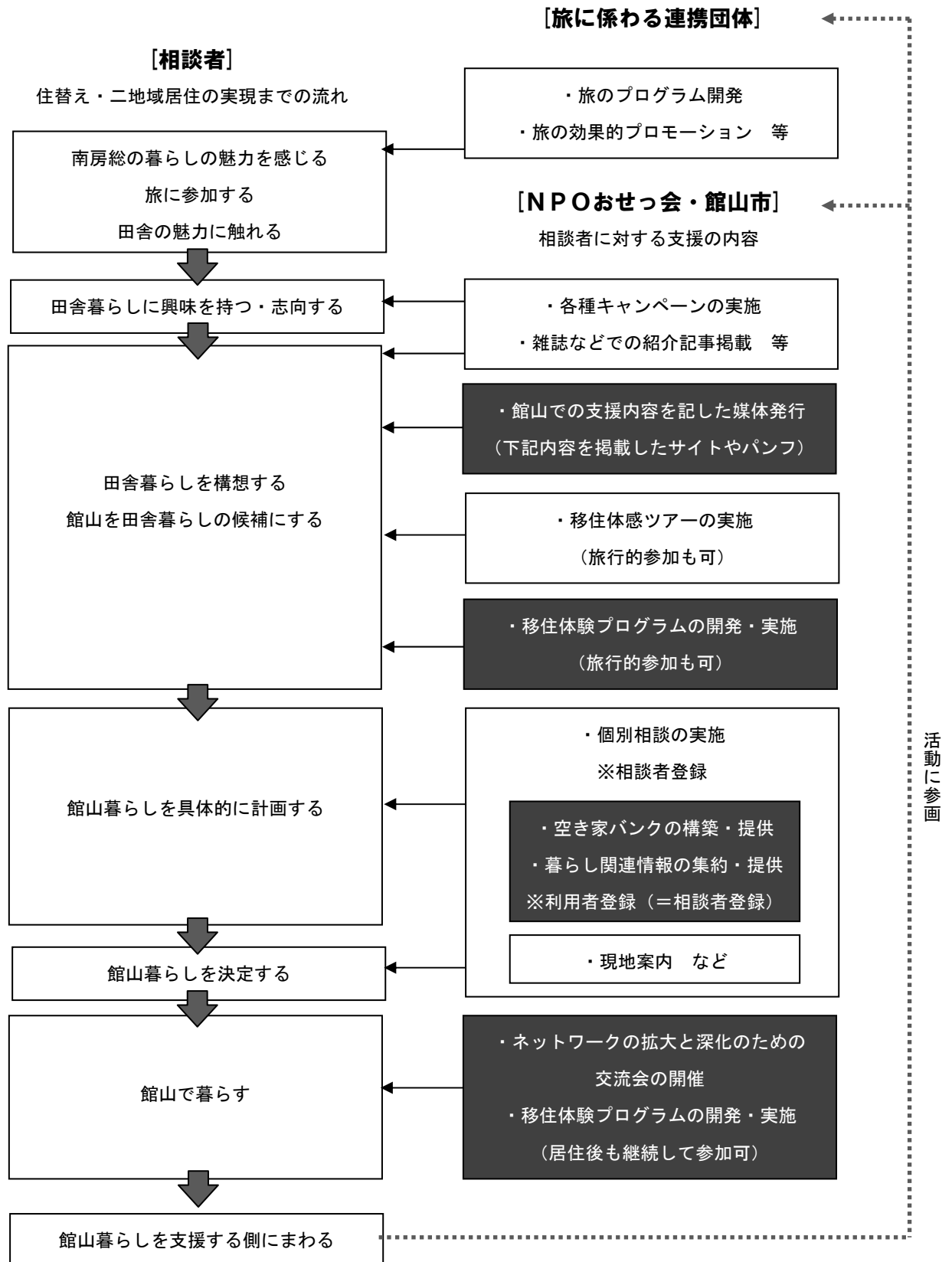
■南房総ほっと・はなっと実行委員会

南房総広域地域の体験型プログラム情報や、暮らしの魅力情報を、南房総地域に興味を持つ会員顧客に対して定期的に発信する。平成 20 年 12 月に結成された、域内の有志による実行委員会（任意団体）である。平成 23 年 2 月末段階で、約 500 名の会員登録を有する。これら会員の登録は無料である。

■NPO 法人平砂浦コースタルビジョン

館山市南部にある平砂浦海岸を活動エリアとする。設立されたばかりであり、現在は海岸清掃とプロサーフィン大会の主催を主な活動としているが、今後は様々なプログラムやイベントを開発し、平砂浦海岸の魅力を磨いていくこととしている。

以下の流れの実現を大きな目標に



[illegible]

 : 收益・資金源

:「どのように充実させれば会員が増え、かつ利益増大につながるのか？」という戦略思考がそれぞれ必要

- ターゲット
- 企画の内容
- プロモーションの方法・チャンネル
- 会員特典の内容 など

◆事業モデル確立に向けた方針について

他団体との連携を進めていくことに合わせて、おせっ会としては、事業モデル確立に向けた方針を以下のように設定することとした。

【方針１】 会員メリットの創出による会員創出

公的な委託を多く受けてきていない「おせっ会」にとって、安定した収入は会員費であり、地域住民の理解と共感を得て会員を増やしていかななくてはならない。

ただ、この時代に共感だけでお金を払う行為を喜んでしてくれる企業、個人は少なく、なんらかのメリットを提供しなくてはならない。おせっ会＝田舎暮らし支援 というサービスの中にあるべきメリットを提供する事により、会員を増やすことは可能である。

【方針２】 単一事業の採算をとるのではなく、収益性の高い部門の育成

①空家バンク

空家バンクは、まず空家が十分に集まらなければ成り立たない。そのためには、山梨ガバメント協会の視察において分かった通り、「空家バンク」という概念の徹底した域内広報や、市役所との密接な連携継続が必要となる。

また、継続可能なシステムづくりも不可欠であるが、これについて、まずは、空家バンクに情報掲載をいただき借主と成約となった大家さんから月 2,000 円(年間 24,000 円)の寄付金を頂くことをお願いする。

今後、空家の情報収集、移住促進が年間の固定収益を生む事になる。

②大きな空家の移住体験・交流施設としての活用（1 件を「結いの家」と命名し活用）

大きな空家を、移住体験・交流施設として活用する。理事会での協議の結果、一件の大規模な空家を「結いの家」と名付けて活用することとした。平成 22 年 11 月より活用を開始したが、さほどの広報をしないうちに利用希望の問い合わせを得ている。

広報と活用のサービスの提供で、今後安定した収入源とすることは可能。

③子どもミュージカルスクール「TRUE COLORS」（以下 T, C）

現在 17 人の生徒を持つ子どもミュージカルスクール。元劇団四季の俳優であった移住者夫婦が主宰し、おせっ会がプロデュースする。生徒の月謝のうち、一定割合をおせっ会に入金してもらっている。本事業は、今後生徒数の増加により月謝収入も見込める。

おせっ会としては、法人の持つスクールである、という事を再認識し講師夫妻に任せきりではなく、生徒を増やすための広報、運営に関する支援に力をいれるべき。

【方針３】 固定した公的委託事業をある程度受ける体制づくり

第一に言えるのは「NPO 法人おせっ会」の社会的信頼と、認知度を高めることが必要。また、安定した委託事業を受けるためには、しかるべき「資格」が必要になることが多い。

ACOPA が行っている「福祉施設の第三者評価」のように、資格を取得する会員をつくり、個人収入および、法人への収入をつくる。指定管理者の委託なども情報収集をして受けられるようにして行くことが必要。

上記のような公的な仕事を受けるうえで、最終的に必要になるのが活動の透明性と、報告の正確さ。これを維持するにはそこに対する従事者（人件費、事務費用など負担を用意し）をつける必要性がある。

【方針4】 事業部を組織し専門性の高い部門への取り組みを効率的にする。

ACOPA では、事業部制をとって、理事・役員はそれぞれの事業部を持ち運営管理を行っている。おせっ会でも下記のような事業部制（案）をとり、運営の効率化と一事業に対する集中力を上げる必要があると思われる。

おせっ会事業部制（案）

- 1、移住相談・サポート事業部（移住相談・日常ケア）
- 2、プロモーション、ツアー造成事業部（交流・観光部門）
- 3、文化振興事業部（T、Cサポート、他企画）
- 4、空家バンク運営事業部
- 5、会員管理事業部（会員増強・連絡）
- 6、受託事業部（公的な仕事を受注）
- 7、新規事業開発事業部

上記の 7 事業部のほかに事務局・理事会・総会があり、理事会で各事業部の事業の意思決定し、年間事業計画、報告、財産管理、定款など年に一度総会に諮る。

【方針5】 新たな人材を活かす新たな事業を開発する。

今後、T、Cのような「三方良し」またはWIN-WIN事業を開発してゆき、NPOの経営の安定化をはかりたい。

おせっ会の交流の中で新たな人材、技術が移住という形でこの地域に流れ込んでくる。その中から、小さな事業を一つ一つ開発、育成することができる。現行事業の育成を大事に、将来を見据えた新規事業の開発が必要。この新事業の充実、P14 に示した事業モデルにおいて、「ほっと・はなっと」の内容充実につながり、このモデルを稼働させる原動力の一つとなる。

【方針6】 他地域の田舎暮らし関連団体との連携を強化する。

会員創出のひとつの入り口として「ほっと・はなっと」があるが、これは南房総地域への興味を入り口としたものである。これとは違う入り口として、「田舎暮らし」というスタイルへの興味を入り口とすることも考えられる。この取り組み推進のために、他地域の田舎暮らしに係わる団体との連携を強化する。本事業においては、視察の結果、山

梨とのネットワークづくりや、いすみ地域等との「房総連携会議（通称：だっぺ会議）」の創設といったことも大きな成果となった。今後、これを実効的に活かしていくこととする。

【総 括】よりニーズにあった移住サポート・サービスの向上を経済活性に。

この地域において、私たちの活動は「移住定住支援」という方法、要は「人口を増やす事により、まちの活性化を図る」活動である。なんでもやる会ではない。

その活動観点から見ると、この地域の最大の問題は「雇 用」である事は明らか。移住者がこの地に来るための最大の問題になるのが仕事、収入の確保がしづらい事。

ACOPA の場合は、シニア層が平成 17 年から始まった団塊世代の退職にともない、元気なシニアがあふれている。そのシニアを活用したもの。活動する人たちの年齢が男性 65 歳、女性 60 歳が平均年齢。シニアが若い人たちを応援する構図。

おせっ会は、若い会である。平均年齢は 30 代。若い世代が未来のまちづくりにトライしようとし、自分たちの将来を自分たちで切り開こうとしている。切り開くべきは経済活性の壁である。既存で行われていないネタはたくさんある。

- ・館山大学設立（地域内住民、二拠点居住者、別荘族、移住希望者の学習交流）
- ・元気な移住者シニアとの異世代交流をすることを通じたケア → 地域内会員増強
- ・田舎暮らし観光のプロデュース（房総半島内の NPO 横断的交流の継続と連携・山梨ガバメント）
- ・地域内一次産業に対する季節労働者派遣 → 地域内外の会員増強
- ・耕作放棄地開墾 → 移住前の会員増強
- ・田舎暮らしツールのシェアリング → 移住後の会員増強
- ・買い物難民対策・移住後のケア（商店街商品宅配サービス）
- ・地域外と同世代との交流

等々・・・まだまだあるはず。

そして、これらの“CBモデル”を考えるときに、基準となるべきは、「経済の流れを、地域外から地域内に持ち込む手法をとること」ではないかと思う。移住者を増やす、人口を増やす、つまり、家族が増える家庭の収入はプラス収入にしなければならないということと同じだと思う。もう一つは「おせっ会の事業費を上げる事を目的にするのではなく地域経済を豊かにすることを目的にする」こと。

そしてこれらを達成する為には、その係わる理事・役員に「モチベーションが維持可能なメリットを持たせる事」が不可欠である。

3. 空き家等の利活用交渉及び空き家物件の状態調査

第 1 章に記述した基礎的な調査によって情報提供を得られた物件について、以下の調査を改めて行った。

◆物件状態等の調査

物件を個別訪問し、物件の状態や周辺環境等の調査を行った。この調査においては、宅建事業者の協力を得て、情報提供時点（第 1 章）での大まかな調査シートを、物件賃貸・売買の資料として有効となる情報として再整理を行った。

◆利活用条件についての交渉

今後の空家バンクの運営資金確保の一環として、所有者に対して賃貸の成約後、月 2,000 円（年間 24,000 円）の寄付金を頂くことをお願いした。

また、域内の NPO 等において、古民家を交流スペースや事務所スペースとして使いたい旨の希望等もおせっ会に寄せられていたこと、おせっ会としても移住体験・交流スペースとしての空家活用を行いたいと考えていたことから、これらの条件に合いそうな物件については、まちづくりへの活用許可に関して所有者との交渉を行った。

その結果、おせっ会の移住体験・交流スペースとして、館山市伊戸地区の大きな空家について所有者から活用許可をいただいたことから、この空家を「結いの家」と名付けて、おせっ会として活用していくこととした。所有者の許可を得たのちに、伊戸地区役員に対する説明会も開催し、地区としてのご理解も得た。

これらの調査を行った結果、物件の賃貸・売買に耐えられる状態の空家は、最終的には 5 件であった。他の 7 件については、修復不可能であったり（1 件）、所有者との詳しい交渉の中で親戚との調整を要することが判明したり、本事業の趣旨を勘違いしているケースもあつたりする等のために、本年度内の情報公開は不可能と判断された。修復不可能な 1 件を除く 6 件については、今後も継続して交渉・調整を行うこととした。



■物件調査・所有者意向調査の様子



■「結いの家」として活用する空き家

受付日時 平成23年1月29日(土)10時30分

千葉県館山市「空き家バンク事業」調査票(簡易版)

—空き家情報提供申込み用—



イ ● 申請者情報

- 1【お名前】
- 2【ご住所】
- 3【電話番号】 090---97 記入例(半角数字):0470-22-2544
- 4【空き家の住所】 館山市水戸

ロ ● 空き家の状況

- 5【権利関係】 所有者: 賃貸人: 5-2
- 6【用途・構造】 用途: 別荘 構造: 6-2
- 7【建築面積】 m²
- 8【延床面積】 m²
- 9【建築時期】
- 10【程 度】
- 11【空き家になった時期】

ハ ● ライフライン

- 12【電 気】 有り 【上水道】 井戸のみ 12-2
- 13【ガ ス】 有り LPG 【下水道】 無し 13-2
- 14【トイレ】 水洗 【井 戸】 あり (良好) 14-2

ニ ● 付帯物件

- 15【畑】 m² 【田】 m² 15-2
- 16【その他】 m²

ホ ● 物件の問合せ先(本人の場合は記入不要)

- 17【お名前】
- 18【電話番号】 記入例(半角数字):0470-22-2544
- 19【所有者との関係】

ヘ ● その他特記事項

- 20
- 売却を希望
菜の花不動産が専任

■再整理したシートの例①(個人情報は伏字にしている)

売 家 1400万円

館山市水岡

余裕の敷地100坪



田園風景、里山風景



家庭菜園に最適

物件種目	売家		
地 域	館山市水岡		
価 格	1400万円		
物件所在地	館山市水岡字北方		
交 通	内房線九重駅		
土地面積	358.06㎡	108.31坪	
建物構造	木造瓦葺二階建て		
建物面積	117.32㎡	35.48坪	
土地権利	所有権	地 目	宅 地
都市計画	区域内	用途地域	無指定
建ぺい率	70%	容積率	200%
他の制限			
築 年 月	平成6年	駐車場	有
現 況		引渡日	相談
接道状況			
設 備	浄化槽、プロパン、井戸		
備 考	接道部分要役地役権		



なの不動産

〒294-0045 千葉県館山市北条2412

TEL 0470-28-5688

fax 0470-28-5689

Eメール hosoya@eco.ocn.ne.jp

http://www11.ocn.ne.jp/~hosogie/

取引形態 仲介

千葉県宅地建物取引業協会会員

千葉県宅地建物取引業保証協会会員

千葉県知事免許(1)15823号

■再整理したシートの例②（別書式：不動産情報スタイル）



■調査を経ておこした図面

4. 住替え・二地域居住支援および居住後の暮らし支援に資するプログラムの開発・実施

住替え・二地域居住の促進および空き家需要の創出のために、地域の暮らしや遊び方、環境の大切さ等を知る各種プログラムや交流会を企画開発し、実施した。

◆移住者交流事業「納屋の会」の開催

移住をしてきた皆さんが、なかなか地域に溶け込めないケースがやや見受けられている。特におせっ会に関係することなく移住をしてきた家族に、そういったケースが多く、地元の人、さきに移住をしてきていた人などとの交流の場が必要と考えたことから、館山市藤原地区の「安西農園」の納屋をお借りして定期交流会を開催した。

【実施日時】 平成22年 8月21日（土）19：00～21：00
平成22年10月16日（土）19：00～21：00
平成22年12月18日（土）15：00～21：00

【実施場所】 安西農園内 納屋

【参加人員】 8月21日（日） 24人
10月16日（土） 33人
12月18日（日） 46人

【納屋の会内容】

1、自己紹介&近況報告会

参加者が自分の家族を参加者に紹介しながら近況報告を行う。

2、交流会

食費（大人一人500円会費）と食事一品持ち寄り、というルールを作りアットホームで自由な交流を行えるようにした。



■「納屋の会」開催の様子（右の写真奥の建物が納屋。写真は12月に行った餅つき）

【総括】移住者の力をまちづくりに。

移住してきて、知り合いが増えない・・・同世代、同じ趣味の人に会う機会がない・・・など、特に主婦のみなさんに多い状況がある。このような移住者家族同士、地域の住民との交流の場を作り、交流をすることにより情報交換、意見の交換などが行われたりするなかから、親しい関係をつなぐことができた。

この、交流のなかから数組がこの「納屋の会」以外での交流（晩御飯に呼んだり、呼ばれたり）や、共同で畑をもって週末農家を始めたりと新しい展開が生まれている。

私たち法人の目指すまちづくりは、人口を増やす事ではなくこの地域に新たな経験や文化を取り入れる事による活性化である。そういった意味ではまさに取り組むべき事業であると思う。

今後、安西農園から納屋の月1回の無償貸与の協力を頂く事になり、継続して本事業は行われることとなった。この和のなかから生まれる新たなまちづくりのエネルギーに期待ができる。

域外の人々の参加を得て、館山を移住候補地としてもらう、館山への移住を具体的に検討する、あるいは移住まもなくの交流拡充の一助としてもらうためのツアーを開催した。また、本ツアーは、「結いの家」の活用充実も目的として開催したものでもある。

【委 託 先】 館山体験交流協会

※子供の受入れに当たっては様々な留意点があることから、その実績を有する同団体に、ツアーの企画・運営等を委託し共同実施した。

昨今増え始めているニーズに対応し、参加対象を「親子」に限定し、移住を検討中、または移住して間もない親子に、館山暮らしを体感し、館山を知ってもらう事をテーマに開催した。

内容は、田舎料理体験、竹細工体験、を通して地域住民との触れ合いの場をつくり、この地域に移住をする際にとけ込みやすること、地域と密接に付き合えるきっかけづくりとして、企画をした。

メインの会場を、市民からの提供のあった空家を活用して設置した移住体験滞在施設おせっ会「結いの家」を活用。予約時に希望者を募り、移住相談もツアー終了後に行った。尚、本ツアーは参加者からの参加費用は頂かないものとした。

【協力】 根本地区

地域住民（女性4名：郷土料理指導、地域の事について講話）



■移住体験滞在施設 おせっ会「結いの家」



■房日新聞におけるツアー告知記事
(平成23年1月29日)

【参加者数】 22名

【実施行程】

平成23年2月27日（日）

時 間	プログラム
9：30～	館山駅西口集合
10：00～	館山駅出発、移動 車内にて、行程説明及び館山について案内
10：00～10：45	神戸地区 安西農園 ◇菜花摘み
10：45～	移動
11：00～13：15	伊戸地区「結いの家」 ◇わいわい調理&わいわいご飯 （女性）地元主婦と地元食材を使った料理 （男性）漁師鍋作り （子供）竹細工作り体験 ◇移住体験談 ・浅野啓之 ・富山潤一郎 ・遠藤敏彦ほか TRUE COLORS 関係者
13：15～	移動
13：30～14：30	館山市内案内 ◇医療センター・市役所・ショッピングセンター等
15：00	館山駅西口 解散
15：30	移住相談（希望した2組のみ）

①菜花つみ体験（安西農園）

安西農園の協力により、手軽で子どもも楽しめる「食用菜花つみ体験」をした。

菜花つみを始める前に安西農園代表 安西淳氏から菜花の話、農家の話をして頂いた。参加者は親子で夢中に菜花つみに参加されており、楽しんでいた。摘んだ菜の花はお土産として持ち帰ってもらった。

農作業により、「土に触れる」という活動は年代を問わず、移住者のなかで希望が多く、昨今の移住に関するツアー、体験には欠かせないプログラムとなっている。



②竹細工体験

普段体験する事のない、竹を使った工作に子どもが挑戦をした。指導は、館山体験交流協会の津藤氏にお願いした。子どもたちは初めて使う鉋、小刀に戸惑う場面もあったが、それぞれが夢中になり物作りをする喜びを味わった。

また、子どもたちは同じ物作りをするなかで驚くほど早く友達になり、はしゃぎまわるシーンも見受けられた。

この体験中に、伊戸地区（「結いの家」のある地域）の地区役員の皆さんが訪れ、「こうして地域から子どもの声が聞こえるのはうれしい」と話された。はからずしておせっ会の活動意義が地域に認められるチャンスとなった。



③わいわい調理（郷土料理体験）＋先輩移住者の移住体験談

菜花料理、イチゴ大福、漁師鍋など地域の食材を使用した料理を体験。指導を地域の主婦のみなさんにお願いし、郷土料理のみならず地域文化を体感して頂いた。

メニューの中にはこのツアーのために早朝から作って下さった料理もあり、参加者はレシピなどを聞きメモをとるなど好評だった。また調理をするなかで、地域の主婦との交流がはかれ、特に移住して間もない参加者にはあらたなご縁が生まれ喜ばれた。

そして、参加者、地元住民の共同作業で作ったご飯を皆で頂くなかで、移住を検討中、移住して間もない参加者同士がそれぞれの情報交換をすることができた。

また、食事時間の後半は、先輩移住者で、子育て中の浅野啓之氏と、富山潤一郎氏、および、自らも子育てをしつつ地域の子ども達を集めてミュージカルを教える「子どもミュージカルスクール TRUE COLORS」主宰の遠藤敏彦・園夫妻はじめスクール関係者から、それぞれの移住体験談をしてもらい、参加者からは質問が出るなど興味を集める時間となった。



④市内見学

館山市から南房総市白浜町を通り、安房グリーンラインを抜ける行程をとった。

海の景色、山の景色を見学しながら館山体験交流協会の神保佳代子氏によるガイドで移住者に館山の地理、文化を紹介。また市内の子育て支援施設、役所、買い物の環境、病院なども紹介。館山駅にて解散。

【総括】

おせっ会を結成して始めて、他団体（館山体験交流協会）への委託をしたツアーだった。

通常、修学旅行ほか体験観光をプロデュースする同協会がもつノウハウを活かして頂き、地域でできる子ども向けものや、地域の人材活用を通した体験プログラムを提供してもらった。結果、地域の主婦が移住して間もない家族や、移住を検討している家族とコミュニケーションがとれ、より館山を身近に感じて頂く事ができた。

また、先輩移住者による体験談は好評で、同じ子育てをしている家族であってもそれぞれ違った感覚をもって館山に住んでいる事を偏りなく聞かせる事ができた。

今後、同地域その他 NPO 法人との連携や、他地域の同じテーマに取り組み団体や、個人と連携をとって行くことにより、移住・定住支援が効果的に行える事とを感じる。

5. 住替え・二地域居住支援および居住後の暮らし支援に資する情報の収集・編集

居住前のみならず居住後も有益となる館山暮らしの総合的支援のため、既に館山・南房総地域に移住してきた住民等の意見を反映させつつ、館山暮らしに有益な情報を収集するとともに活用しやすいように編集した。

◆商店調査

移住後あるいは二地域居住開始後の地域交流を深めていく際に有効な手段の一つは、近隣商店への買い物である。商店には地域の様々な人々、特に古くからそこに住まう住民が訪れ、また商店経営者も地域の人々をよく知っている。

そこで、空家バンクサイト（次章で後述）内において、物件周辺地図を表示するとともにその中に店舗情報を掲載することにより、館山暮らしをスタートする際の支援となり得る情報提供を行うこととした。

調査においては、当地に住まうおせっ会関係者は店舗情報についてある程度の情報を既に有してはいたが、個人商店の営業状況の変化が著しい現状にもあることから、改めて営業状況を再確認する調査を行った。こうした調査は、今後も日常的に続けていく必要がある。また、個別の店舗の詳細な情報（商品の特徴、経営者の人物像等）については、これを空家バンクサイトに掲載するには情報量が多すぎてかえって分かりづらくなることから、個別の移住相談の際に、面談の会話の中で適宜紹介していくこととした。

空家バンクサイト内店舗情報は、「買う」「見る・遊ぶ」「食べる」「泊まる」「暮らす」の5つのカテゴリー分けを行った。

◆イベント情報収集

地域を知るために、地域のイベントに参加することも有効であることから、域内のイベント開催情報を収集し、これを空家バンクサイトに表示するほか、物件周辺地図の中にも近隣でイベントがある場合はその場所が表示されるようにシステムを構築することとした。

◆移住者日記の執筆

移住や二地域居住を検討する際、もっとも参考になるのは、既に移住をした人（先輩移住者）の生の声、体験談である。特に、子育てや教育といった事項については、体験談がこの地の子育て環境を知ること役に立つ。

そこで、以前おせっ会が関わりこの地に移住した方々に、移住者日記の執筆を依頼し、空家バンクサイトに掲載することとした。

上記の具体的な紹介表示については次章を参照されたい。

6. 総合的なWEBシステム「空き家バンクサイト」の構築

空き家等の紹介可能物件の情報を取りまとめるとともに、ここまでに取りまとめた各情報が分かりやすくかつ使いやすいような総合的なWEBシステムを開発・構築した。物件紹介のみならず、この地の暮らしぶりが分かるような情報掲載に留意した。

なお、各情報を整理していく中で、今回実際に紹介できた空き家物件は4件にとどまっている。詳細な調査の結果、情報公開可能な物件は5件であったが、うち1件は館山市外にあり、館山市との共同事業で行った本事業においては、公開を留保することとなった。今後、調整を続け、できるだけ早く公開することを考えている。

<http://www.osekkai.org/akiyabank/>



■空き家バンクサイトのトップページ（全体）



◆サイトの利用方法について

当サイトの利用については、広く閲覧をいただくために利用登録等を行わないこととした。ただし、具体の物件に関する申し込みについては、すべておせっ会事務局に連絡が入るようにし、移住相談を経てから契約交渉に入る形をとった。これは、各地区への説明時等においても「変な人が入ってきてもらっては困る」という意見が多く、我々としても、移住や二地域居住によって新たに入ってくる人々が、地区に溶け込み地区での暮らしに馴染んでいただきたいと考えているためである。

また、物件ごとに仲介業者となる宅建事業者をあらかじめ決めておき、移住相談の上で契約のご希望を得た時には、宅建事業者に契約手続きをお願いすることとした。

7. 移住支援の内容を広く広報する媒体の制作・発行

空家バンク事業を核として、ここまで本事業で実施してきた内容を含めて、おせっ会の移住支援活動を広く広報するための紙媒体を作成し、配布した。

本事業においては、結果的に本年度内に公開できる空き家が4件にとどまった。しかし、先進地視察を行った山梨ガバメント協会においても似たような数字であり、継続的に「空家バンク」という概念を域内に広報しご理解をいただいていく必要性の高さを鑑み、今回作成した紙媒体においては、域内への空き家提供のお願いを改めて行うことに主眼を置いた構成とした。ただし、この媒体は域外の人々（すなわち移住・二地域居住を検討している人々）に対しても、館山における移住支援の内容を広報するに有効であると考えている。

本媒体の配布は、市内の観光施設や公的施設への設置を依頼し、配布した。

【印刷部数】 1万部

【体裁】 開いた状態で、短辺＝A4 短辺長さ、長辺＝A3 長辺長さの不定形
蛇腹4つ折り
カラー両面印刷

空家バンクで紹介するような空き家に既に入居している移住者体験談と、その大家さんのコメントを紹介。

空家バンク以外のおせっ会の活動を紹介します。

二組紹介するなかで、一組は東京との二地域居住を行っている移住者を紹介します。

表紙。空き家提供を呼びかけるタイトルとした。

活動のおせつ会 ご案内

NEW 空家バンク

空家バンク事業の一環として保有したクラブハウス「結いの家」。移住希望者の一時的な滞在、交流拠点として利用しています。

移住ようす相談

住む前でも住んだ後でも、あれこれ疑問に地元住民の知恵を借りてみましょう。熊鷹町で相談します。事前に、ご予約を。

文化振興事業

「田舎でも色々な体験、学習の機会も」。元副知事の後援で音楽教室が振興するミュージカル教室を運営しています。

移住体験ツアー

実際の熊鷹山を肌で感じてもらうためのツアー企画。同じ移住者同士、人達との交流が生まれます。市民、農業などをテーマに年4回開催。

NPO会報 最新号

移住相談、空家バンク、おせっ会についてのお問い合わせは
Tel.0470-28-0827 a.m.9:00 ~ p.m.5:00
 NPO法人「おせっ会」窓口（熊鷹山駅西口「ふるさと情報センター」内）
 熊鷹山後援農工観光課・定住推進係 **Tel.0470-22-2544**

空家を我が家に2

石川県金沢市から
熊鷹山町高瀬へ
岡田 光史さん

「熊鷹山のまっすぐな金沢」勤務

空家を我が家に1

千葉県市川市から
熊鷹山町高瀬へ
岩槻 伸洋さん 一家

「おひさま農園」経営

空家を我が家に3

東京都文京区から
熊鷹山町高瀬へ
鈴木 光雄さん

「熊鷹山のまっすぐな金沢」勤務

空家を我が家に4

東京都文京区から
熊鷹山町高瀬へ
鈴木 光雄さん

「熊鷹山のまっすぐな金沢」勤務

空家を我が家に5

東京都文京区から
熊鷹山町高瀬へ
鈴木 光雄さん

「熊鷹山のまっすぐな金沢」勤務

告知

熊鷹山市民の皆様へ

空家物件を探しています。

まちを元気に!

NPO法人「おせっ会」
空家バンク「たてやま」

ひとが住めば、家がうれしい。人材がふえれば、まちがうれしい。家賃が入れば、財布もううれしい!

希望の空家バンクがスタートです。住む人のいない閑置されたお家の力を活かすことから始めます。ひとつとらしたら、まちを元気にする宝物が眠っているかもしれないから。

おせっ会

■制作した紙媒体の表紙を含む面

空家バンクの趣旨や仕組みを分かりやすく解説。

質問1

空家バンクってなに?

移住したい人と、空家の持ち主をひき合わせるしくみのことです。

→空家の増加に悩む多くの自治体に取り組んでおり、地方の諸問題を解決する手段として注目されています。

→自治体によっては物件を譲渡できる条件として、定住希望者であること、また、地域活動の参加義務や、空家バンクへの利用者登録を必要としています。

※おせっ会空家バンクは、空家人口を増やす目的で、二拠点居住（別荘、セカンドハウスなど）を認めており、物件譲渡に際して利用登録を必要といたしません。

質問2

どんな利点があるの?

人材をふやし、まちを元気にします。

→少子高齢化に歯止めをかけます。

老朽化をふせぎ、空家集、放火などから空家を守ります。

→人が住めば、建物は維持できます。

もちろん、収入も得られます!

→賃貸、売却、どちらか選択できます。

質問3

登録の仕方は?

まずは、「おせっ会」にお知らせを。取材に伺います。

→パソコンやインターネットの知識はいりません。電話でお問い合わせを。

→取材から登録までの手順

①物件の現状や状態を確認します。

②取り扱い不動産業者を紹介します。

③売却価格・賃料、仲介手数料などを不動産業者と協議して決定します。

→これで登録完了。移住希望者が物件の情報を「空家バンク」のホームページ上で探すことができますようになります。

質問4

交渉はどうするの?

「おせっ会」指定の不動産業者が契約を代行します。

→提供側が移住者と直接話し合いたい場合や、貸し出し条件を絞り込みたい場合（例：子育て中の家族だけ、町内会への入会など）は、登録の際に不動産業者との間で取り決めることができます。

空家を我が家に

■制作した紙媒体の中面

最後に

本事業は、「空き家バンク」という当団体（おせっ会）にとって新たな事業に着手したものである。本年度の取り組みはまだ端緒についたばかりであり、今後の継続的な取り組みが必要である。

今後の課題は数多くあるが、その中でも当面は大きく 2 つの課題を念頭に置いて今後の取り組みを進めたいと考えている。

①地域住民におせっ会の活動をもっと知ってもらい理解してもらうこと

空家バンクに限らず、さまざまな取り組みは地域住民の理解と協力なくして成り立つものではない。おせっ会は NPO 法人化してからまだ 2 年（商工会議所青年部の活動として立ち上がってからは 4 年）であり、まだまだ地域内での認知度が高いとは言えない。

したがって、今後は地域内への広報を継続的に強化すること、小さくとも具体の活動をより活性化させ房日新聞の記事掲載により地域住民の目にふれる機会を増やすこと、活動成果としての移住実績を経済効果の試算値等の指標化をして伝えていくこと等に取り組んでいきたいと考えている。

②活動を継続する収益（人件費）の確保

取り組みの強化・継続に当たっては、やはりこれに取り組む会員の人件費の確保が必要不可欠である。空家バンクにおいても、本事業は完全に民間主導で行うものであり（市の協力は全面的に得るものの金銭的支援は受けていない）、次年度以降もサイトの管理メンテナンスだけでも月々 3 万円程度の経費を要する。そのため、これを実のあるものとするにはある程度専従で動ける人材が必要となる。

こうした収益確保に向けては、移住定住支援の分野にとどまることなく、広く観光分野も視野に入れた取り組みを展開することが有効と考える。ただし、こうした広い分野の活動を行うには、おせっ会単一での活動では限界があることから、第 2 章にて検討したとおり、さまざまな団体との連携促進を図ることによって事業性を高めていきたいと考えている。

本事業の実施を通じては、町内会長など地区の方々のご協力、宅建事業者のご協力を得た。これは、今後のさまざまな活動における協力関係の礎となる。また、他地域の視察研修は、知見を得るだけでなく、田舎暮らしに係わる他地域団体との連携の素地を築くことにもつながった。本事業の実施は、思いを同じくする人々との連携を広げていくきっかけとなった。今後、その結束を WIN-WIN の関係として築き上げ、房総の地における新たな価値の創出、そして空き家への新たな居住者の入居、これを通じた活性化を図るべく努めていきたいと考えている。

【追記】

本報告書を最終的に取りまとめている時に、平成 23 年 3 月 11 日、東北関東大震災が発生した。

東北の被災状況が明らかになるにつけ、東北のために何かできることはないかと皆が考えているところであるが、同時に、この災害は今後の観光産業や漁業など様々な影響をもたらし、まさにこうした産業に頼る当地（館山・南房総地域）の地域経済も大きな影響を受けるのではないかと危機感も募らせているところである。そのような思考を巡らせる中で、我々は、東北への思いとともに、自地域への思いもより一層強くしている。もしかしたら経済活動の形が変わる。新たな価値を提供できる地域でありたい。危機感は新たな未来へのステップである。

本報告書に記載した事業モデルやその推進方針は、これに対応し得るものと考えてはいるが、改めて、こうした災害時対応等の観点を含めて見直したいと考えている。移住や 2 地域居住を開始した当初から、地域住民との交流が深まっていれば、何かの時にも孤立せず協力体制の中で対応ができる。普段から地域を知るプログラム等に参加し、地域の地形や地滑り地帯等の状況が間接的にでも頭に入っていれば、何かの時の行動に役に立つ。こうした観点から改めて見直ししながら進めていこうと考えている。

我々は、国土交通省住宅局からご支援をいただいた本事業の実施をよき契機として、新たな未来を築き上げていく思いを強くし、同じ思いの方々とはこれまで以上の結束を紡いでいける、そう確信している次第である。

参考資料

事業モデル検討におけるアドバイザー助言記録

山梨市「空家バンク」、NPO 法人山梨ガバメント協会 視察報告書

コミュニティービジネス先進地 NPO 法人 ACOBA 視察報告書

房総連携会議 報告書

事業モデル検討におけるアドバイザー助言記録

【アドバイザープロフィール】

永沢 映 氏

特定非営利活動法人コミュニティビジネスサポートセンター 代表理事

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 3-21 A205

<http://www.cb-s.net/>

広域関東圏コミュニティビジネス推進協議会 代表幹事

ネスト赤羽（創業支援施設） インキュベーションマネージャー

経済産業省・ソーシャルビジネス推進イニシアティブ委員 ほか

主著：「コミュニティビジネスの成功法則」（PHP 研究所）

「コミュニティビジネス創業マニュアル」（関東経済産業局） ほか

電話等によるやり取りを数回経たのちに、平成 23 年 2 月 6 日（日）に面談し助言をいただいた（面談者：おせっ会理事長・八代健正、おせっ会副理事長・岡田光史）。

本事業においては、こちらが考える事業モデルを提示しながら助言を得た。

【館山の状況について】

- ・館山においては、6 年ほど前から NPO の設立と地域づくり活動が活発化してきた。しかし、5 年間ほど活動を継続してくる中で、やや疲れているような現状である。運営資金をきちんと稼ぎ出す仕組みを築き上げていかないと、やはり活動継続に疲れが伴うようになってきてしまう。
- ・おせっ会の活動は、活動開始からもうすぐ 4 年、NPO 法人化からは 2 年と聞いている。この段階で事業モデルをしっかりと考えることは重要である。その重要性を大変強く意識されていると感じている。
- ・館山にはいいものがたくさんあるのに、磨ききれない状況がある。おせっ会には、それ乗り越えてもらいたい、と思っている。

【提示案について】

- ・活動主体を個々の NPO に分割するのは、悪くない戦術と思われる。もともと館山は NPO 認可数の多い市であるが、こうした NPO 連携のスタイルを提示していくことは、行政との連携の際にも生きてくるとと思われる。
- ・地域づくり分野においては、小ささをこだわり大道しないから分裂したまま、というパターンも見受けられる。しかし、小ささをこだわり認め合い（地元人の気質を肯定して）、かつ大道をゆく戦略を実行する必要がある。

- ・ただし、地域外利用者への1STOPサービスという点では難点がある。この難点を感じさせないようなオペレーティングをしっかりと考えていくことが重要である。
- ・コミュニティビジネスにおいては、地域住民の協力、理解が必要になる。それを得るためには、分かりやすいことも重要である。例えば、目標や指標が明確であること。「自分は〇〇屋です」と明確に表現できること。事業の構造を図式化（見える化）すること。誰にも分かりやすいものにしていくことが大事である。提示案はまだ分かりやすいとは言えない。
- ・ただ、連携先がある程度絞られてきていることから、今後はコミュニケーションを活発に行いながら、一体感を持って具体的なプランを計画し、実現に向けて行動を起こすこと。
- ・あまり悠長なことを言っていられないと思うが、3年間程度のゆとりを持ちつつ、実現に向けた体制作りを図っていくのが望ましい。

【具体的思考に関する助言】

- ・いくつかの事業を既に考えられている。その際、「この事業でいくら稼ぎだせるか」という考え方もある。ただ、活動を継続させていくためにはモチベーションを維持するための収益を確保していくことも重要である。
- ・その意味での思考としては、これらの事業に参画するメンバーが「月いくら欲しいのか」をまず金額提示し、「これら事業でその金額を稼ぐ必要がある」あるいは「これら事業でその金額を稼ぎ出せるだろうか」と考えていく方法もある。
- ・ただ、お分かりかと思うがバランス感覚は失わないように。地域に必要なものであれば、対価を払って利用する人がいるはず。十分な収益が確保できなければ、地域にとって必要な事業の継続性がなくなってしまうし、かといって私益があまりに表に出てしまうと、地域の賛同や協力は失われてしまい、やはりコミュニティビジネスとしての成立が難しくなってしまう。このバランス感覚は常に留意しなければならない。
- ・複数団体の連携においては、各団体に核となる事業があり、連携することによって各団体の事業がよりやりやすくなる、という構造が求められる。提示の中で連携を想定している団体は、「南房総はっと・はなっと実行委員会」はまだまだ主催事業を事業的に確立できていない、「NPO 法人平砂浦コースタルビジョン」は設立したばかり、「仮称デスティネーション館山」はこれから設立、という状況を見れば、各団体にとって核となる事業がきちんと確立できるか、というおせっ会にとってはある種の外部要因となる事項も重要となる。その点をうまくおせっ会がリードしながら作り上げていく必要がある。
- ・現在、考えがまだまとまっていないようだが、コミュニティファンドのようなものを作るという考え方は、有効であると思う。行政の取り組みにもやや限界が見えている状況であり、民間力で地域を牽引していくことはぜひとも必要なところである。館山市は、NPO活動が活発ではあるものの、伝統的に（特に観光分野において）やや行政に依存して

きた側面は否めない。この部分を少しずつ変えていかねばならないだろう。

概ね以上のような助言をいただいた上で、今後も交流を続け、機会を見つけて継続的なご助言をいただくことにご賛同をいただいた。

山梨市「空家バンク」、NPO 法人山梨ガバメント協会 視察報告書

【実施日時】平成23年 1月27日（木）

【実施場所】山梨県山梨市 山梨市役所及び、山梨市内、空家バンク物件

【実施人員】3名 八代健正 岩槻伸洋 獅子田正臣（館山市役所）

【視 察 先】特定非営利活動法人 山梨ガバメント協会 磯村賢一事務局長

山梨市役所 市民生活課 まちづくり・協働担当 中島和人課長補佐
平野氏

社団法人 山梨県宅地建物取引業協会

空家バンク推進事業特別委員会 内田正朗氏

【行 程】館山市発7:00 → 山梨市役所西館13:00「空家バンク」概要説明
質疑応答 → 山梨市内見学（現状の説明） → 空家バンク物件例視察
ミーティング（今後の情報交換、情報共有等連携について） → 帰路
館山着21:00

【山梨市空家バンク背景】

人口約38000人、14300世帯の山梨市は、平成17年以降の大量退職世代（団塊の世代）の需要に応じて増加しつつあった「田舎暮らし希望者」の需要に応えるべく移住定住促進活動に平成18年3月より取り組みを始めた。

市役所主導で始まったこの取り組みは、市役所職員による定住促進ワーキンググループ設置、総務省から講師を招いた勉強会（市議会議員、区長会、宅建協会、職員等が参加）を経て、平成18年9月に「空家バンク制度」を開始した。

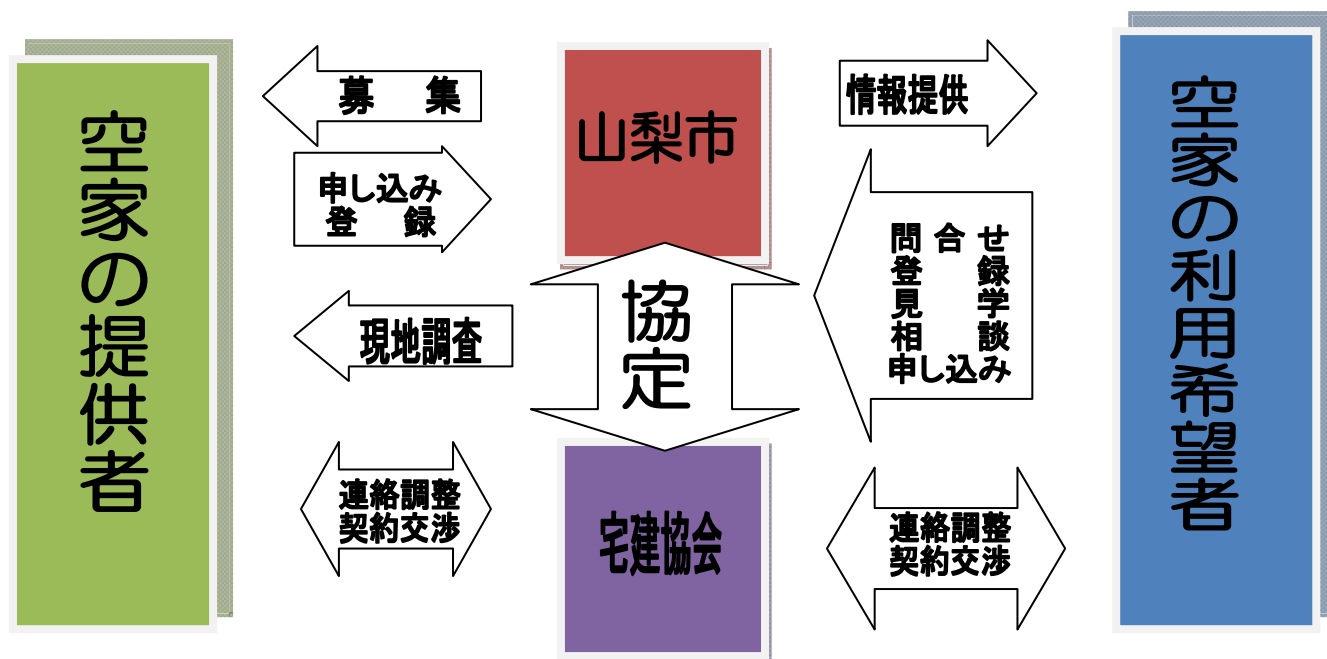
【設置当初の空家バンク】

山梨市役所の取り組み始めた空家バンクは、初年度半年間で、わずか4件の登録があるのみで、空家の収集に苦慮していた。原因となったのは、「空家バンク」という概念自体の広報が市民に行き届かなかった事、また空家の持ち主が都市部に移転をしており、連絡がつかなかった事があげられる。

山梨市は、新聞社、ケーブルテレビといった民間マスコミの協力や、公報誌などの頻繁な広報活動、また毎年発行される固定資産税の納付所封筒の裏に「空家バンクに登録しませんか？」とのメッセージのスタンプを作成し、手作業にて押して発送。

【山梨市空家バンクの現在のシステムと現状】

山梨市の空家バンクシステムは下図の通り、宅建協会との連携により運営されている。



- ① 市役所が「空家バンク」の募集を前述の方法で行い、市民から空き家を収集する。
- ② 市民からの申し込み登録を受ける。
- ③ 登録された物件は宅建協会の内田氏の判断で担当の業者を決め山梨市役所の職員と調査。
- ④ 物件情報を整理し、売却、賃貸の条件を宅建業者と空家の提供者で取り決める。
- ⑤ 山梨市役所の HP「空家バンク」のサイトで紹介。
- ⑥ 空家バンク内の空家の利用希望者は、市役所に問い合わせ、登録を行う。
尚、登録の期限は2年間とし、それ以降は再登録の必要がある。
- ⑦ 毎週金曜日、予約制で一日一組限定の見学会を行う。
見学会には希望する物件の担当業者が市役所職員に同行し、物件の状況、条件を説明。
この際に、現担当の平野氏は「その物件と周辺環境のマイナス面を優先的に話すことを心がけています。」とお話下さった。そうする事により、本当に後のトラブルを回避する事ができる事と、本当に山梨市に住みたい人に住んでもらう事につながるという。

- ⑧ 実際の物件取引が行われる際は、担当の宅建業者が仲介し取引が行われる。
- ⑨ 移住が完了したのち、市役所担当者が移住者を定期的にまわり、様子を伺い、不便はないかなどのアフターケアも行っていたが、現在は「なにかあったらいつでも、お越しください」というスタンスとし、担当は「山梨市役所 市民生活課」が受けている。

【空家バンク運用実績（過去４年間）】

- ・成約件数 ５１件
- ・空家バンク利用希望者の登録者数 約５００名
- ・利用希望登録者県別人数

東京都	３７％
山梨県	２４％
神奈川県	１７％
埼玉県	７％
千葉県	５％
- ・利用登録者年代別

２０代	３％
３０代	１２％
４０代	９％
５０代	２９％
６０代以上	４７％
- ・成約物件データ（平均値）

賃貸物件	月額４２０００円	建て床面積２２坪	敷地面積１１２坪
売却物件	１０８４万円	建て床面積３０坪	敷地面積１６５坪
- ・現在の空家バンク登録物件数 １４件（他、１件調査、調整中）

【現在の問題】

- ・利用希望者に対する登録物件の不足
- ・物件希望者のニーズの変化（若い世代からの希望が多くなり、資金的に安価な賃貸が求められるようになり、賃貸希望者が増え、需要と供給のバランスが崩れた。）
- ・アフターケアとソフトの充実（移住後の定期訪問が移住者の増加にともない困難に。また、移住体験プログラム、移住体験宿泊などのソフト面は NPO 山梨ガバメント協会が受け持ち活性化をはかっていく予定。）

【山梨市 空家バンクの成功要因】

① 市役所の市民に対する「空家バンク」広報作戦

空家バンク設立当初、市役所の担当職員であり、現在は観光課の磯村賢一氏が、NPO法人の事務局長として現在も活躍されている。

磯村氏は、当時の市長のアイディアであった空家バンクを実現すべく宅建協会との連携、市民への広報と奔走した。広報で一番力強かったのは、山梨日日新聞社の協力、ケーブルテレビ運営会社の協力だったという。低料金でのCM、協力記事広告などで市民の間に「空家バンク」という概念を“刷り込み”した。また、特筆すべきで、館山市でも是非、行政に検討をお願いしたい事例は、固定資産税の払い込み請求書にスタンプで「利用されていない建物を空家バンクに登録しませんか？連絡先は・・・山梨市役所 市民生活課」と手作業で押し続け、送ったという。これは、効果が絶大であった。

これを、封筒に印刷したり、別の書類を同封したりしなかったのは、予算の削減と受け手の感情を考慮したもの。別書類として同封すれば「なぜ、うちの物件が対象に・・・」という市民の誤解を招く事になりかねないという配慮であり、封筒に印刷をすることにした場合とスタンプを作って手作業で押す場合の経費比較をした際に圧倒的安価であったスタンプにした。（現在は、新たに発注する封筒に予め印刷をするデザインに変更した。）

② 宅建協会との連携（内田氏の存在）

当初、宅建協会の「空家バンク」に関する興味は、利益が少なく手がかかる作業になりえるため興味が低かったという。しかしながら、磯村氏を中心とする市役所職員の熱意ある説得の結果、当時の宅建協会山梨市支部長だった内田氏が協会員を説得し「空家バンク特別委員会」を設置した。

その後、同支部は諸事情により解散したが協力会という市内21件ある不動産業社のうち18社が参加する任意団体を結成し、空家バンクへの協力を続けた。

内田氏によると「地域人口の減少が深刻になりつつあるなか、取り組むべき問題であることも磯村氏の説得でよく伝わってきた。また不動産業界は、市民からあまり良いイメージを受けておらず、空家バンクのような採算性の低い事業を“まちづくりの観点”で取り組む事によりイメージアップを図る事になると思った。」という。

不動産業の事業的にもけっして多いケースではないが、空家バンク登録物件の中から利用希望者にフィットする物件がない場合は、自社の商品として用意した物件が成約になる事もあり、まったく事業的に無意味なものではないと語る。

この連携の成立は内田氏の役割が大きく、現在も登録された物件を内田氏の判断で業者に割り振りを決めており、場合によっては同業者から我田引水的な見方をされるリスクも承知で内田氏がその役を担っている。結果的には内田氏の担当する物件がいわゆる「厄介なケース」の物件になることが多いようで、内田氏の空家バンクに対する協力姿勢には感銘を受けた。

【館山の空家バンク】

現段階での館山における空家バンクの現状は、広報をはじめて2ヶ月で10件を超える情報があり、山梨のケースと比較し、けっして少ないスタートとは言えない。

今後、下記のような課題を解決し、空家バンクをまちづくりへつなげたい。

【課題1】 空家情報収集

山梨の例に学ぶ空家情報収集は、徹底した「空家バンク」という概念の広報。房日新聞社に限らず、千葉日報をはじめとするマスコミへの協力依頼により継続した広報は必要である。

また、固定資産税の請求書封筒に印刷をする作戦は、市役所でも検討をして頂き、仮にNPO 法人おせっ会がスタンプ作業を分担する事になってもやる価値はあるように思う。

【課題2】 不動産業界の理解・連携

不動産業界にとって空家バンクは、山梨市の例をとっても利益効率の高いものではない。しかしながら、宅建取引には業界の協力は不可欠。

また、本事業に取り組み始めた当法人は、物件の担当業者を、おせっ会が決めることにしており、その配分の基準を知らない私たちがすることに若干の無理を感じる。

今後、館山地域の支部長である「コーエー興産」等の協力は再度お願いに伺う必要があるように思う。基本的に山梨市の内田氏がする、振り分け作業を協会にお願いすることは館山の場合、現段階では難しく、空家バンクが稼働しはじめてから再協議をすることが良いのではないかとと思われる。（山梨市の場合は内田氏が物件の内容をプロの視点から分析し、各不動産業者の得意とするケース、経験などを考慮し、振り分けをしている。）

【課題3】 継続可能なシステムづくり

館山の空家バンクは、民間主導・運営の空家バンクとなり、情報収集、システム管理、広報等にかかる維持経費の捻出が必要となっている。

- ① 売買、賃貸が成約した場合のNPO 法人おせっ会に対する担当業者からの寄付金
- ② 不動産業社の正会員年会費
- ③ 空家バンクの登録のあった賃貸物件提供者の希望する価格に空家バンク維持費を上乗せし寄付金を受ける。

以上の手段をもって維持費を捻出をしようと考えているが、不安も大きい。また、空家バンク単体をもっての維持費捻出ができる事は念頭にするものの、空家バンクシステム自体は、あくまでも移住定住促進活動の一環、一手段であり他の事業との連動をもって維持費、事業費の確立を計画する事も必要である。

【総括】よりニーズに合った移住定住促進を目指す。

今回の視察は、学ぶべき点、得た物の非常に多い物だった。

前述の通り、「空家バンク事業」は移住定住促進活動の一環、一手法であり NPO おせっ会の活動目的とするものではない。おせっ会が目指す目的は「地域活性化」の一点であり、まして言うならば、人口減少にストップをかける事も「地域活性化」という目的の一手段である。

視察先に広がっていた、崩れかけ、傾いた廃屋の連なりを我が館山市に見たくない。

増え続けている空家に一軒ずつ灯りをつけてゆく事、そしてその灯りのなかで一軒ずつの家庭が「館山に来てよかった」と思っていただけの移住を作っていくことが本事業の目的である。

移住後のケアも含め、おせっ会のやるべき事は多くある。

今回、物件見学を案内して下さった市民生活課平野氏は福岡からの移住者であり、次のように語った。

「移住してきて後悔してほしくない。本当に山梨へ来て良かった！と思っていただけの移住者を増やさない限り、まちのプラスにはならない。」
まったく同感である。

今回視察を受け入れてくださった NPO 山梨ガバメント協会事務局長の磯村賢一氏は、今後の展開として「山と海」という真逆の魅力をもった NPO 法人同士の連携に快諾くださった。

山梨との連携は勿論の事、現在構築しつつある「いすみ市」「南房総市」「鴨川市」との連携を深める事により、よりニーズにあった移住定住促進活動の効果を生み出すことになると確信している。

また、磯村賢一氏は観光課に所属している事もあり、山梨市と南房総エリアの官民協働による「田舎暮らし観光連携」も今後ありうると感じる。

NPO 法人おせっ会が、より移住者と、地域のニーズにあった“サービスの提供”ができるようになりコミュニティビジネスとして確立していく必要性を強く感じた視察であった。

コミュニティビジネス先進地 NPO 法人 ACOBA 視察報告書

【実施日時】平成23年 2月17日（木）

【実施場所】我孫子市我孫子本町 ABICO'S、ケヤキプラザ

【実施人員】4名 八代健正、岩槻伸洋、富山潤一郎 獅子田正臣（館山市役所）

【視 察 先】NPO ACOBA

理事 事業開発部長 兼 事務局長

【行 程】館山市発6：30 → ABICO'S 9：30「ABIKO's の運営について」
ケヤキプラザ（コミュニティビジネス発足と背景、現状の説明）→帰路
館山着16：00

【ACOBA 発足の背景と現状】

① 平成15年「我孫子市コミュニティビジネス協会」発足

我孫子は、東京に勤務する人たちのベッドタウンとして成長したまちであり、地場産業がなく自治体の受ける税収のやく95%が市民税に頼っていた。当時は、わりに高収入を得て我孫子に居住する人口が多く、税収は安定していたが、その人口の高齢化にともない、商工産業のなさに危機感を感じ、コミュニティビジネスという切り口から起業をする人材の育成に主眼をおいた。

同年、我孫子市からポータルサイト「CB ネット」「タウンネット」の運営管理を受託。その時点では、サーバー維持費程度の収入のみでほぼ、ボランティアによるものだった。

② 平成17年同協会をNPO 法人化。「ACOBA」発足

平成17年に始まった団塊の世代の大量退職を機に税収の減少と、退職後の人材の余暇増加が表面化した。この2つの要素をプラスに転換すべくNPO 法人 ACOBA を発足。活動を開始。

翌年には「千葉県介護サービス調査機関・第3者評価機関の指定と、千葉県が設置したケヤキプラザ内千葉県福祉ふれあいプラザの指定管理者を千葉県より受託。

③ 平成18年 多様化した事業を独立採算制にし、事業部制を実施

福祉と、ケヤキプラザの指定管理者の受託により法人内に予算が生まれた。我孫子市コミュニティビジネス協会時代の目的であったインキュベーター機能を含む事業別担当者を割り振り、事業別に分かれた組織に進化。

中間支援事業部（補助金制度調査、受託作業、後述の ABIKO'S 運営）セミナー事業部（人材育成）、福祉サービス評価事業部（有資格者による第三者管理業務実施）、指定管理者事業部（指定管理受託業務の管理）、ネット事業部（ホームページ管理）交流事業部（我孫子の観光、婚活パーティーなど主催）

各事業部には理事・役員が事業部長として配置され2ヶ月に1回の理事会にて事業報告と活動の意思決定を行っている。

④ 平成 19 年インキュベーターオフィス「ABIKO'S」を開設

パーティーションで仕切られたオフィスを一坪/一月 5000 円で貸出し新規事業を起こす事業者、まち作りをしようとする NPO 法人の事務所として支援。

1 階には、ホールが設置され、さまざまなイベント、お教室などに市民が有料で活用できるようにした。ホール利用料は半日 4000 円

＜ABIKO'S の抱える課題＞

- ・設置当初、NPO 法人で改装費が捻出できず、代表の関本氏が個人で ACOBA に 300 万円の貸し付けおこなった。(3 年で、利息をつけて返済が済んだ)

- ・基本的にインキュベーターとしてのパーティーションオフィスは「また貸し」にあたり、不動産業ではないかと、不動産業者からの指摘をうけている。

- ・実際にこの貸オフィスから独立成功したのは 1 社であり、現在独立の見込みがたっているのはインターネット販売会社のみ。現在まで 4 件入居したが、ほか 3 件は独立を断念。現実的には、なかなか自立までの支援策がない。期限をつけず安く事務所を使わせること、経営診断などがメインだがまだ難しい。

【ACOBA の収益構造】

基本的に「コミュニティービジネス」の概念とは、地域の抱える課題、問題をビジネスの手法で改善、解決することをいう。ただし、本格的に儲けがでるのであれば、むしろ企業として成り立たせ、経済効果を上げる方が正しいので基本的には普通にやると『儲からない』分野のことを、活用できる財産、労力、知識、資格、技術などを社会にシェアして維持費（人件費ほか経費）を出して継続可能なスタイルを作り上げる NPO 法人、社団法人といった組織で運営する事になる。

- ・ACOBA の事業支出（CB＝コミュニティービジネス）

1、福祉サービス評価・調査事業 7,913,000 円

※介護施設を巡回し、適正なサービスが行われているか確認、千葉県に報告をする。千葉県の担当課は県民健康福祉指導課。県が評価委員の資格をもった各登録事業所に委託し実施。1 施設を担当すると、やく 40,000 円が支給される。(主に人件費)

2、指定管理者事業 27,254,000 円

※ケヤキプラザの管理運営（主に人件費）

3、インキュベーションオフィス運営事業 3,259,000 円

※ABIKO 'S の運営管理（家賃、利用料収入）

4、C B ネット事業 518,000 円

※我孫子市からの委託で、行われていたポータルサイト運営。現在休止。(サーバー維持と人件費)

5、C B 開発事業 2,710,000 円

※新規事業の施行と定着化をするためのイベント的におこなうマーケット運営、空き店舗活用事業など。

6、地域サービス支援事業 630,000 円

※C B 起業者、C B 経営者等のサポート事業 (アドバイザー人件費、会場費など)

7、交流・観光事業 745,000 円

※起業者交流会。婚活などの運営 (会場費、人件費など)

8、指定管理者第三者評価事業 0 円

※千葉県ではまだ施行されていないが、神奈川県で全国に先駆け指定管理者を受けた組織の第三者管理を県から受託する事業。ACOB Aでは、近々、千葉県でも行われる可能性があるの見込み、神奈川県で講習をうけ、評価委員をすでにACOB A横浜支部を設けて準備が整っている。

したがって現在、収益、支出は0円

(1、2に関しては給与として支払われ、黒字。3、4、5は赤字、6、7は収支が一致の相殺。合計59人の従事者を生み出し、人件費を主とし、43,029万円の支出をしている。) ACOB Aの例は、大まかな分け方で表現すると、公的な仕事を受託、収益をあげ人件費などを支払い、経済効果をあげ、さらにインキュベーション機能などに注力をしている。伊藤事務局長のお話によると、「公的な仕事の受注はC Bにとって不可欠。しかしながら契約は、ほとんどの場合が一年更新で、更新されなくなった時に、突然不安定な経営に陥る危険性をはらんでいるので、あらたな仕事を常に見つけ、開発してゆく必要がある。」との事。

また、経済状況の悪化のためACOB Aの経営も厳しいという。全国でもNPO他、地域づくり活動をする組織の一番多い(約350団体)我孫子市では、NPO法人同士の横断的協働と行政との連携を、ACOB Aを中心に強化してゆくとのこと。(我孫子NPO法人連絡協議会を22年4月に発足)

【おせっ会のコミュニティービジネスの展望】

今回の視察の目的は、おせっ会で行う「空家バンク」「結いの家」「True Colors」「プロモーション」「移住サポート」「移住後のケア」といった地域活性化活動を継続可能に作り上げる、つまりコミュニティービジネス化することを勉強させて頂いた。

“C Bモデル”考えるときに、基準となるべきは、「**経済の流れを、地域外から地以内に持ち込む手法をとること**」ではないかと思う。移住者を増やす、人口を増やす、つまり、家族が増える家庭の収入はプラス収入にしなければならいということと同じだと思う。もう一つは「**おせっ会の事業費を上げる事を目的にするのではなく地域経済を豊かにすることを目的にする**」こと。

そしてこれらを達成する為には、その係わる理事・役員に「**モチベーションが維持可能なメリットを持たせる事**」が不可欠である。

A C O B Aの場合は、役員はだれも固定給を取っていない。

それは、シニア層が元気なうちに、世の中のためになりたい・・・という欲求を満たすことでモチベーションを維持しているわけで、おせっ会のような世代には当てはまらない。

おせっ会の世代は、自事業があつたり、勤めていたりするのが普通で、おせっ会活動に割いた分の報酬を受け取れるシステムや、おせっ会の活動を通して自事業へのメリットをつくらなくては、「**現実的には時間が割けない**」ということになりかねない。

NPO 法人おせっ会が、このまちのニーズにあったサービスを展開し、それがビジネスにつながりコミュニティービジネスとして確立していく必要性を強く感じた視察であった。

房総連携会議 報告書

【実施日時】平成23年 3月3日（水）15：00～

【実施場所】いすみ市岬町長者459 NPO法人いすみライフスタイル研究所内

【実施人員】5名 八代健正、安西 淳、富山潤一郎、皆川正明、遠藤敏彦
 社団法人 山梨県宅地建物取引業協会
 空き家バンク推進事業特別委員会 内田正朗氏

【行 程】館山駅西口発13：00 → 15：00 いすみ市岬町庁舎

活動報告会議・意見交換

17：30 懇親会 → 21：30 帰路 → 館山駅西口着23：00

【房総連携会議参加者一覧】

（通称：だっぺ会議） 参加者名簿

	氏名	所属
1	八代 健正	館山おせっ会 理事長
2	安西 淳	館山おせっ会副理事長 農家
3	富山潤一郎	館山おせっ会理事 移住者
4	皆川 正明	館山おせっ会理事 WEBマネージャー
5	遠藤敏彦	館山おせっ会 元俳優
6	川名敏弘	NPO 田舎暮らし応援団 理事長
7	柴田哲郎	NPO 田舎暮らし応援団 会計理事
8	秋葉 秀央	横芝光町 NPO 法人 TINA 田舎日記
9	吉岡 隆幸	横芝光町 NPO 法人 TINA 田舎日記
10	重田 雅彦	アースカラー 千葉
11	田久 保洋	アースカラー 匝瑳市
12	君塚 正芳	NPO 法人いすみライフスタイル研究所 理事長
13	高木 繁昌	NPO 法人いすみライフスタイル研究所 副理事長
14	高原 和江	NPO 法人いすみライフスタイル研究所 理事
15	太田 雅彦	NPO 法人いすみライフスタイル研究所 会員
16	江崎 亮	NPO 法人いすみライフスタイル研究所 会員
17	大花 慶子	NPO 法人いすみライフスタイル研究所 スタッフ
18	佐々木千穂	NPO 法人いすみライフスタイル研究所 スタッフ
19	吉野 桂司	NPO 法人いすみライフスタイル研究所 スタッフ
20	三星 千絵	NPO 法人いすみライフスタイル研究所 ボランティア

21	松尾 明子	NPO 法人いすみライフスタイル研究所 ボランティア
22	田中 一成	いすみ市役所 地域プロモーション室 主幹
23	尾形 和弘	いすみ市役所 地域プロモーション室 副主査
24	茂木 弘一	千葉県総合企画部政策企画課地域振興室

【房総連携会議背景】

田舎暮らし、移住を検討する人たちは、「房総半島の田舎へ移住したい」という捉え方をしている事例が多く見受けられる事が、これまでの移住相談の中から明白に見えてきていた。また、移住を検討する段階で、移住者が移住先を決める判断材料としての候補地の情報を館山のみしか提供できない現状に、このままではより移住者のニーズにあった場所の選択をしてもらう事ができなかつたり、移住先の選択を誤ってしまつたりするケースが出かねない危機感を持っていた。

そもそも、私たちの法人の行う、移住定住促進活動の目的は、「人口を増やす事」ではなく、「この地域で幸せに暮らす人たちを増やし、まちの活性化につなげる」事である。

したがって、結果的に選択が館山・南房総であったとしても、他の土地の情報と比較した結果であるべきとの考えをもっていた。

房総半島の九十九里、南房総エリアでは、過疎化を地域の問題とし、さまざまな視点の活動を通して解決しようとしている法人、団体が多く存在していた。

これらの「同士」との連携をとり、房総半島への移住を検討する人が、どこの法人、団体に相談に訪ねても県内各地の情報が手に入る環境を整えることができれば、より良い移住結果に導くことになり、また、各地との競合ではなく田舎暮らしの人気地「房総半島への移住」という窓口を大きく開ける事になり相乗効果があるものととらえ、以前より交流のあった、特定非営利活動法人いすみライフスタイル研究所の共感と協力を得て本会議が実現した。

【会 議 内 容】

1、特定非営利活動法人おせっ会 活動報告

理事長の八代健正が、本会議の趣旨と実施経緯を説明したのち、おせっ会発足から現在までの活動と今後の目標など22年度上半期活動報告書を参考資料とし説明をした。その後、同会議に参加したおせっ会の会員の自己紹介。

2、横芝光町 NPO 法人 TINA 田舎日記 活動報告

いなか日記事業部 ディレクター 吉岡隆行氏により活動の報告。
同法人は、農業を通じた、出会いの場を提供する事（農婚活とかれらは呼ぶ）、T シャツ

のメーカーから出るミスプリントシャツの裏地を活用したTシャツ作成などのコミュニティビジネス、また、千葉県の補助事業である研修生受け入れによる耕作放棄地対策などの取り組みを紹介。若い世代（20代が中心）となり行うエネルギーあふれる活動に感銘を受けた。また、Tシャツの裏地に地域のPRプリントを施し売価500円という破格な商品開発など、自由な発想も興味深かった。

3、株式会社アースカラー活動報告

株式会社アースカラー サービスコンテンツ制作統括 重田雅彦氏より活動報告

株式会社として、利益を求めながら農業の研修を行うアースカラーの活動を紹介して頂いた。同企業は匝瑳、長生、いすみ、鴨川などとすでに連携を取り始めており各地で農業研修を行っている。「持続可能な共生志向で新しい時代を開墾する」を会社のキャッチフレーズに「半農半Xという生き方」の著者 塩見直紀氏をアドバイザーに「半農半X道場」を主催。各地で活躍する農業者や田舎でのライフスタイル実践者による講義、フィールドワークを開催している。

なかなか、こういった活動は注目を浴びて、集客をすることは容易だが、株式会社を支える収益につながらないケースが多い中、果敢にチャレンジをする若い経営陣には刺激を受けた。また、この会議を実施する以前より、房総半島連携の必要性を感じ実践しているアースカラーには、学ぶところが多くあった。

アースカラーは、農業研修を使った企業向けの社員研修などにも力をいれており、収益を上げる事を目標としている。

こういった企業との連携は、我々のような非営利組織において必要性を強く感じる。

4、特定非営利活動法人いすみライフスタイル研究所 活動報告

NPO いすみライフスタイル研究所理事長 君塚正芳氏により活動報告とスタッフ、役員の紹介があった。いすみライフスタイル研究所は、メディア発信の手法が非常にうまく参考になる部分が多かった。

昨年はグリーンツーリズム商品コンテストで同法人の主催した「房総いすみで美と健康と癒し体験ツアー」が優秀賞を受賞するなど田舎暮らしをツーリズムにも進化させた功績は大きい。

また、移住者の力を活用し「つけむすび」（ご当地名物開発）等の新しい分野の活動開発を行っている。課題として「ふるさと雇用制度」で雇われた3人の契約が来年きれ、現在の活動のペースが保てるかどうか、という事もあげていた。

【懇 親 会】

会議後、懇親会を行った。(会費制：参加者自己負担)

懇親会では、自由な交流を行い、意見交換を行う事ができた。今後の連携の具体的なアイデアなどを出し合い、官、民、企業の連携を図って行く事が、今後の活動の新たな展開を生む事になっていくであろう。

次回のダッペ会議は6月ころを予定し、会場、その他詳細については後日検討。

【総 括】よりニーズに合った移住定住促進を目指す。

今回の会議は、おせっ会と、いすみライフスタイル研究所の交流、とのアイデアから房総半島連携の規模まで広がった。

同じ房総半島の移住・定住活動をネットワーク化することによる活動の効率性の高さは、以前から我が法人でも求められており、本会議において実現の第一歩を踏み出すことができた。

今後、同じ目的を様々な手法を用いて行う法人、団体、企業がそれぞれ力を出し合い、連携し「各地のニーズ、各移住者のニーズ」に応えることに近づく。今回の会議・懇親会を通して既に新しいアイデアや、刺激を多くうける事が出来た。

課題は、この会議が形骸化せず継続、発展してゆく事。

次回の会議で、今後このダッペ会議がいかに生産性のある連携結果を産めるのかを討議したい。来年度、具体的な共同、合同事業のアイデアを1回でも実現することが必要に思う。

移住先として人気の房総半島の間口をひろげ、ご縁がつながり、大きな可能性を持った連携になる事は、間違いない。