事業名

事業主体名

やまなし二地域居住マッチング推進事業

やまなし二地域居住推進協議会

1. 事業のあらまし

(1) 概要

山梨県は都心部から近く、アクセスも良いことから、山梨での二地域居住や移住を希望する者が多い。山梨県の調査では、二地域居住あるいは移住希望者が希望する住居形態は、既存住宅の賃貸38.8%、既存住宅の購入33.3%と、既存住宅の活用を希望する者が72%を超えている。一方で、山梨県内では、中山間部を中心に過疎化が進んでおり、空き家率も全国一となっている。

都市部住民は既存住宅を希望し、地域にも空き家が多数存在する状況にもかかわらず、需要と供給は一致せず、二地域居住あるいは移住を始める者の、6割近くが住宅を新築している。

この需給のミスマッチを解消し、空き家を中心とした既存住宅を市場に再流通化させるための、マッチング機会を創出する。

① 情報提供システムの構築による住宅の再流促進

既存住宅に関する情報が、都市部の二地域居住あるいは移住希望者に一元的に提供できるWEBサイト「甲斐適生活」を構築した。市町村が行なっている空き家バンク登録物件だけでなく、民間事業者が仲介している既存住宅の情報を一体的に提供するとともに、地域、価格帯、住居形態別に検索できるようにした。

- ② 相談機能の充実による、住宅の流通促進
 - A WEBサイト「甲斐適生活」にWEB相談窓口を開設し、土地の購入から既存住宅のリフォーム、耐震相談、 資金調達など、様々な相談を一元的に受けるとともに、斐適生活応援隊会員がそれぞれ専門的な立場 から回答する。また、相談については、システム内にQ&Aとして蓄積され、一般に公開する。
 - B 東京・日本橋でのマッチングフェアを開催し、山梨での田舎暮らしに関する相談に応じるとともに、 県内の住宅関連事業者(不動産、設計事務所、工務店、別荘開発、金融、ホームセキュリティー)と のマッチングの機会を創出した。
 - C 田舎暮らしのガイドブック「山梨Life」を作成し、田舎暮らし実践者の暮らしぶりを通して、地域の情報を発信するとともに、会員の情報や問い合わせ先などを掲載し、二地域居住あるいは移住希望者と関連事業者とのマッチングを促進した。
 - D 首都圏等での出張相談、出張セミナーを開催し、相談に応じるとともに、既存住宅などの情報を提供 した。(東京都・有楽町、千葉県・浦安市、神奈川県・横浜市、愛知県・名古屋市などで開催)
- ③ 住み替え・二地域居住の促進にかかる取り組み

古民家を含めた既存住宅を改修した田舎暮らし体験施設へ宿泊し、現地見学会や地域の田舎暮らし実践者との交流を行なう「甲斐適生活体験ツアー」を実施し、既存住宅への知識や地域に対する認識を深める機会を提供した。

- (2) 実施期間 平成21年7月10日~平成22年2月26日
- 2. 事業の実施結果(成果)
- (1)情報提供システム「甲斐適生活」の開設(平成22年2月26日) http://www.kaiteki-seikatsu.org/
- (2) マッチングフェア「甲斐適生活相談会」の開催(平成21年11月14日~15日)

場 所: 日本橋プラザビル3F展示ホールおよび会議室(中央区日本橋2-3-4)

出展事業者: 自治体-13、民間企業-33社

来 場 者: 247名

(3) ガイドブック「山梨Life」の作成・配布 (10,000 部作成 24P)

掲載内容:田舎暮らし実践者の紹介(3組 二地域居住者2、移住者1)、田舎暮らしの魅力の紹介、田舎暮らし支援制度の紹介(空き家バンク、クラインガルテン、体験施設など)、甲斐適生活応援隊会員の紹介・お問い合わせ先

配布場所:「グリーンカフェやまなし」(東京・日本橋)、有楽町ふるさと情報プラザ、ふるさと暮らし情報センター(東京・銀座)、山梨県東京事務所(東京・千代田区)、(財)住宅金融支援機構(東京・文京区)、山梨中央銀行(都内15支店)その他、出張相談・セミナー会場等での配布

(4) 首都圏等での出張相談、セミナーの開催

千葉県・浦安市(イクスピアリ) 9月5日 (相談者:7名) 愛知県・名古屋市(名古屋丸栄百貨店) (相談者:24名) 9月12日・13日 東京都・有楽町(有楽町ふるさと情報プラザ) 9月14日・15日 (相談者:37名) 東京都・江東区 (ビッグサイト) 11月7日 (相談者: 23名) (相談者:54名) 神奈川県・横浜市(横浜情報文化センター) 2月10日・11日 愛知県・名古屋市(名古屋国際センター) 2月19日・20日 (相談者:25名)

(5) 甲斐適生活体験ツアーの実施

実 施 日: 第1回 平成22年1月16日・17日、第2回 平成22年1月23日・24日

開催場所 : 北杜市2か所、甲州市1か所

参加者数 : 第1回-3組4名、第2回-4組8名

3. 事業実施の結果

(1) 成功点

- ① 空き家バンク登録物件や既存住宅を含めた一元的な情報提供システムが構築されたことにより、希望者の利便性が格段に向上した。また、田舎暮らし全般に関する相談窓口がWEB上に開設されたことにより、いつでも、手軽に、相談できる環境が整備できた。
- ② WEB上はもとより、マッチングフェアや出張相談・セミナー、体験ツアーなど、民間事業者と希望者がマッチングする機会を設けたことで、希望者は安心して物件について相談・商談できる場が得られ、また事業者は新たな受注機会を得ることができた。
- ③ 業種を超えた会員間の連携が生まれ、新たな事業が模索されている。
- ④ 民間事業者が主体となって、中山間地域の空き家を活用した事業が模索されている。

(2) 残された課題

- ① 事業実施により実際に受注機会が拡大されている事業も出てきているが、新たなビジネスモデルとして成り立っていけるのかどうか、継続して検証していくことが必要である。
- ② 二地域居住あるいは移住を希望する者の需要が最も高い「空き家の賃貸」について、住宅密集地ならばそこそこ確保できるものの、中山間地域では確保が困難な状況である。空き家の有効活用という意識の醸成が必要である。

4. 今後の見通し

中山間地域にある空き家を資源として再流通化し、そこに新たな都市部住民を流入させ、地域の活性化につなげるために、地域住民の意識改革が必要である。今後、市町村や地域で活動するNPOと連携し、地域での体験事業等を通じた啓発を図る。

また、空き家バンクや田舎暮らし体験施設、クラインガルテンなど、二地域居住や移住を誘導促進するための支援を一元化し、WEBシステム上で申し込みなどが行えるようにしていくことで、更なる利便性の向上に努める。