

「専門部会（登録・地域関与部会）議事概要」

日時：2025年4月16日（水）15：00～17：00

会場：T E A M S

株式会社雨風太陽

- 本日は、JALの関谷氏からの発表、事例紹介、これまでの議論の振り返り、そして論点整理を行う。現在、プラットフォームに関する複数の部会が進行しているが、特に重要なのが「登録・地域関与部会」と「負担軽減部会」であり、この2つは車の両輪と捉えている。二地域居住における最大の課題は移動負担の軽減である。そのためには、まず「誰が二地域居住者か」を特定しなければ官民での支援が難しい。この特定方法こそが、我々の部会でこれまで2回にわたり議論してきた内容である。
- 本日は、もう一方の「負担軽減部会」の議論状況を共有する。部会長であるJALの関谷氏より報告いただく。関谷氏は業務の都合で15時半までの参加のため、報告後に質疑応答を行う。その後、伊藤忠テクノソリューションズによる那須での実証事例（様々な二地域居住者のグラデーションと登録の仕組み）を紹介し、最後に本部会の第1回・第2回の議論を整理したい。

（負担軽減部会からの報告）

日本航空株式会社

- 負担軽減部会での論点を簡潔に紹介する。内容は事前に配布済みの資料をもとに、要点をかいつままで説明する。
- 第1回では主に「対象者の定義」「支援内容」などについて議論した。支援内容として、「アゴ・アシ・マクラ」を分けて検討する必要があること、また、二次交通などの負担も支援対象に含めるべきという声があった。二地域居住者の特定については、登録部会での議論とも重なるが、全国共通の登録制度の整備が必要との認識が共有された。ふるさと住民登録制度との連携も重要な論点である。
- 第2回の部会では、二地域居住者には「マスト（転勤等による）型」と「ウィル（自発的）型」が存在し、特にウィル型への支援が優先されるべきとの議論があった。一方で、先日の第3回の部会においては登録部会での議論を踏まえ、マスト型から始まって関心を持つかもしれない層への支援も今後の検討課題となった。また、登録制度において関与度合いを可視化するために「目的・期間・頻度」などの情報が必要だが、登録項目が増えると管理負担が増えるため、できる限りシンプルにすべきとの意見が出ている。民間事業者にとっては、ポイント還元や運賃割引などの支援策は新規顧客獲得につながるかどうか判断基準となるのではないかと、いうところが活発に議論された。行政における支援の財源については、ふるさと納税の活用が提案され、現状では対象外とされている「移動」なども、二地域居住者に限っては返礼品として認めるべきとの議論もあった。また、登録情報はオープンアクセスかつデジタル化することが、官民間わず利便性を高める鍵になるとの意見もあった。
- 論点整理の要点は以下のとおり：
対象者は、地域の担い手として関与・貢献度の高い層を重視すべき。

- 負担軽減のタイミングについて確認したい。例えば、まず負担をして後から軽減されるのか、それとも登録済みであれば最初から軽減措置が受けられるのか、その点は部会で議論があったか。

日本航空株式会社

- その点については議論があり、柔軟に対応すべきという意見が出ている。たとえば、登録者に対し事前に格安運賃を提供する方式や、実績を積んだ人に後からポイント等で還元する方式も想定されている。重要なのは、対象が二地域居住者として明確に限定されていることであり、その上で時期については柔軟に設計するのが望ましいという認識である。

- 新規需要がキーワードとして挙がっているが、登録制度でそれをどう捉えるかが課題である。既存の実践者も当然登録してくるはずであり、民間としてはその点を柔軟に捉えるのか、それとも新規性を重視するのか、ご意見を伺いたい。

日本航空株式会社

- 民間としては新規需要の獲得が基本ではあるが、既存の関与者も含めて柔軟に対応すべきとの認識が共有されている。例えば、出張などから関与が始まり、後に関心が高まるケースもあれば、その逆もある。したがって、新規か否かで線を引くのではなく、関与の度合いや関係性の深まりを基準とする方が現実的である。今後の議論でもその方向で検討していく必要がある。

- 新規性よりも関与のグラデーションによって支援の線引きを行うという認識でよいか。

日本航空株式会社

- その通りである。自治体によって対応は異なるが、民間としても連携しながら柔軟に進めることが、持続可能なビジネスにつながると考えている。

株式会社雨風太陽

- すでに二地域居住を実践している人も対象であるが、このプラットフォームの目的は環境整備を通じて新たな実践者を増やすことにある。したがって、新規・既存の両者が対象となる。
- 関与の度合いには幅があり、メルマガ登録のみの人から、地域製品の継続購入者、イベント単発参加者、さらには継続的に地域に関わり居住している人まで、さまざまなグラデーションが存在する。そのため、自治体が提供する支援やサービスも関与の深さに応じて変えていくべきとの議論があった。

(事例発表)

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- グラデーションを設けたふるさと住民登録制度の事例として、那須町の取組を紹介する。2023年9月より那須町と連携し、「ふるさとアプリ」を活用した二地域居住促進の取組を行っている。
- 那須町は観光地であり、別荘所有者が9,500棟と多く、住民の半数以上が移住者という特徴がある。このため、町では「リビングシフト」の一環として二地域居住を促進し、移住・定住につなげたいとの方針を掲げている。
- 当初は、別荘所有者を含む二地域居住者を対象に可視化と行政サービス提供を目的として制度を設計。住民と同様の公共施設利用やイベント参加が可能になるよう、段階的な関与レベル（グラデーション）に応じたサービスを提供している。具体的には、別荘所有者には「別荘所有者（二地域居住者）」のステータスを、また別荘を所有せずに年間10日以上宿泊があれば「二地域居住者」のステータスを付与し、住民料金での施設利用やごみステーションの使用を可能にしている。
- さらに、高額ふるさと納税者への特典提供も検討されたが、返礼割合の制限に抵触する恐れがあり、現在は保留中。また、二地域居住者以外の地域ファン層にも対象を広げ、地域との関わりを深める取組を実施している。
- アプリでは町との関わり度に応じたポイント・ステータス管理、特典提供、意見収集、投票などの機能を備えており、DAO的な活用も視野に入れている。2023年9月から運用開始し、2024年6月には家屋敷課税通知にアプリの案内を封入することで登録者が増加。現在の登録者数は1,412名、そのうち二地域居住者が280名、地域ファンが847名である。
- 課題としては、一部の別荘所有者で昨年度のステータス更新の未実施が見られ、今後の改善対象となっている。また、一方向の利用者への情報発信だけではなく、アンケートを通じた利用実態の把握や意見の収集など、双方向の関係構築も進めている。
- 取組により、地域イベントでの特別席やファストパスなどお金をかけない支援、公共施設の開放、地域課題解決への関与促進、ふるさと納税による宿泊支援、別荘所有者への就労機会の紹介などが可能となる。一方で、公共交通機関や国のサービスとの連携など地域外のスポンサーからの支援については、地域外のスポンサー（ステークホルダー）との合意形成が大切であり、場合によってはステークホルダーの意向により、ステータスの付与や支援の提供にあたり証憑確認などより厳格な手続きが必要になる可能性もある。
- 最後に、地域によって求める成果や重点領域は異なるため、「誰に、何を、どう届けるか (Who/What/How)」を整理し、優先度の高い取組から実行すべきと考える。アプリでは地域ごとの優先度に合わせて、那須町のような取組を実施していけるため、興味がある自治体にはぜひ連絡いただきたい。

株式会社雨風太陽

- まず感じたのは、二地域居住者の可視化が極めて重要であるという点。現在はイメージで語られることが多いが、アンケート等で実態を把握できれば、課題や改善の方向性が明確になる。その意味でも、登録制度の導入と可視化の意義は非常に大きいと再認識した。
- また、地域ごとに「どういう人に関わってほしいか」というニーズは異なるため、関与の度

合いや方法（いわゆる「関わりしろ」）も地域ごとに適切に設計し、発信する必要がある。さらに、関与者に提供する価値についても、各自治体が独自に工夫して取り組むべきだと感じた。

- 人口 3,150 人の福島県磐梯町では、副町長、教育長、振興公社専務理事、総務課長が二地域居住者であり、町の中核的役割を担っている。これは、町内の人材だけでは補いきれない部分を、二地域居住という仕組みで補完し、外部から優秀な人材を柔軟に受け入れている好例である。磐梯町が革新的な取組を実現できている背景には、こうした柔軟な人材活用の姿勢があると理解した。この事例は、部会にとっても大きなヒントになるものと考えている。

（以下、質疑応答）

株式会社雨風太陽

- 交通費支援や税制措置など、地域外ステークホルダーとの合意が得られれば、町単独でも柔軟なサービス提供が可能になるという理解でよいか？

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- その通りで、二地域居住者や関係人口にとっては恩恵が大きい。一方で、関係人口にも「趣味・消費型」や「直接寄与型」など様々なタイプがあり、誰を支援対象とするかは本部会でも意見が様々分かれると思う。すべての二地域居住者や関係人口に支援ができればよいが、スポンサーの資金力にも限界はあるため、支援対象の範囲や内容はそれによって限度が設けられると考えている。

- 以下 3 点について伺いたい。

1 つ目、二地域居住者の定義として「年間 10 日以上宿泊」とあるが、具体的にどのように把握しているのか。

2 つ目、双方向のコミュニケーションの具体例があれば知りたい。

3 つ目、予算感についても教えてほしい。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- まず 1 点目、宿泊実績の把握については、宿泊施設に QR コードを設置し、宿泊時に利用者が読み取る方式を採用している。厳密ではないが、不正のリスクと手間のバランスを考慮し、現時点ではこの方法で運用している。金銭的価値の高い特典を設ける場合は、領収書提出などの対応も視野に入れている。
- 2 点目のコミュニケーションについては、現在は別荘所有者などの特定のステータスの対象者にアンケートを実施している。その他、ポイント数に応じた投票や、Discord などチャットツールを利用して、特定のステータスの利用者とコミュニケーションをするなども検討している。
- 3 点目の予算については、契約ベースで進めており、詳細は那須町側の情報となるため控えるが、継続的にご契約いただけるよう調整している。

- 別荘所有者の把握についても教えてほしい。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- 別荘所有者には家屋敷課税の納税通知に QR コードを同封し、そこから登録を促している。不正対策として、利用規約に不正が判明した場合は登録削除する旨を明記しており、将来的には AI による不正検知の活用も可能である。現時点では運用ルールで対応している。

- 返礼品も高額でなく、まずはゆるやかに始めているという理解でよいか？

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- その通りである。まずは柔軟な形でスタートし、試行錯誤を重ねている段階である。

株式会社雨風太陽

- 別荘所有者のうち、どの程度の割合が同封された QR コードから登録しているのか？

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- 現在はまだ初期段階であり、登録率は約 5%程度と把握している。

- すでに別荘所有者は那須町のファンだと思うが、将来的な二地域居住者となり得る地域ファンの方々がアプリに登録する際、その意図や属性などを把握・活用しているのか伺いたい。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- 登録にあたっては、利用者は経済的メリットを重視する一方、自治体側は財源制約があり、そのバランスを取る必要がある。その中で、二地域居住者や別荘所有者等に適切なタッチポイントを設けて対応している。地域ファンに対しては、九尾祭やサイクリングイベント、観光施設など観光資源を活用したプロモーションを行い、認知拡大を図っている。今後もこうした取組を継続的に進めていく考えである。

日本航空株式会社

- 二地域居住者を明確に特定し、自治体が提供したいサービスと結びつけている好例だと感じた。民間企業としては、こうした特定された対象者に対して新たなサービスを提案・提供していける可能性があると考え。そこで伺いたいのは、民間側が二地域居住者や別荘所有者にアクセスできるような仕組みを、那須町や自治体として検討しているかどうかである。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- アプリの仕組みとしては、まず当社の会員として利用者が登録し、その後に各地域（那須町や周辺自治体）との関係を持っていただく構造となっている。個人情報の取り扱いについては、

現状では利用者の同意の上で契約いただいている自治体に限り、情報を提供している。ただし、利用規約の改定や利用者から追加の同意を得ることで、将来的に第三者パートナーとも連携し、仕組みを拡張・拡大していくことも可能と認識している。

株式会社雨風太陽

- 地域ファンと二地域居住者、それぞれ名簿があるとのことだが、両者に対して提供しているサービスに差はあるのか？

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- 差は設けている。現時点では、二地域居住者や別荘所有者に対しては、住民に近いサービスを提供することを重視している。具体的には、コワーキングスペースの利用料金の割引や、ごみ焼却費用の無償化などがある。別荘所有者は住民税を納めておらず、こういった点で住民と差が発生しており、そこを支援している。

- 別荘所有者に関連して質問する。たとえば、実家があり現在は誰も住んでおらず、名義は本人という場合、セカンドハウス的な扱いになるのか。帰省の理由として家のメンテナンスなども聞くが、那須町の取組においてはこのようなケースをどのように位置づけているのか。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- 現時点でその点に特化した議論はないが、近い議論として、例えば土地だけを所有している人は二地域居住者ではないと考え対象外としている。一方で、別荘を所有しており名義が本人で納税が行われている場合は登録は可能である。ただし、那須町としては愛着を深めてもらうことが目的であるため、ポイントや特典の付与は実際に訪れて活動した場合が多く、そういう方は受けられる恩恵は少ないかもしれない。

株式会社雨風太陽

- 現在政府の地方創生の議論で検討されている「ふるさと住民登録制度」についてどう感じたかを伺いたい。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- 地域外スポンサーが関係するかどうかで制度設計は大きく異なると感じている。地域外の支援者が金銭や物品を提供する場合、地域内完結型とは異なり、より厳密な手続きが必要になる可能性はある。一方、たとえば公共施設の割引など地域内での支援や「ヒダスケ！」のように地域課題の解決に取り組むことが目的である場合は、地域の判断でそこまで手続きを厳密にしなくても実現可能なことも多くあると考える。そのため、まず目的の解像度を高め、実施したいことを整理することが重要である。たとえば、まずは直接寄与型の関係人口に絞って厳格な登録制度を設けて交通費等を支援するという方法も考えられる。一方で、地域ファンクラブ的な層は厳格な手続きは設けず段階的に地域との関わりを深めていく形がよい。那須町でも、まず

は観光協会やふるさと納税をきっかけに一度訪れてもらい、徐々に季節ごとの来訪につなげるような段階的な関係構築が有効だと考えている。

- このシステムはアプリのダウンロードが必要な仕組みか。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- 現在はコストと運用負担の観点から、ネイティブアプリではなく Web アプリで提供している。ダウンロードは不要で、スマホのホーム画面にブックマークを置く形で利用可能である。

- 来訪頻度でサービス提供の線引きをしているようだが、住民と同等のサービスを提供するには、地域への貢献も必要だと考える。地域住民の納得を得るためにも、何らかの条件設定が必要ではないか。その点、現在の制度ではどう対応しているか。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- ご指摘の通り、那須町でも一定の条件（来訪頻度や行動）に応じて特典を設定している。他地域でも対象者の条件や求める行動は異なるため、当社のシステムは柔軟に設定が可能である。たとえば、課題解決型の活動に参加した際に QR コードでポイントを付与する方式や、観光スポット訪問でポイントを得る来店型方式など、複数のスタイルに対応できる。滞在日数や行動記録に応じて二地域居住者などのステータスを付与する仕組みも実装している。各地域が何を可視化し、どこに重点を置くかによって設計が可能であり、目的に応じた柔軟な運用ができるようにしている。

栃木県那須町

- 別荘所有者については、建物に対して固定資産税、また家屋敷課税により町県民税もいただいております。住民に近いかたちで負担いただいている。そのため、一定のサービスを提供すべきと考え、まずは別荘所有者を対象に取組を進めている。一方、別荘を持たない方については、ホテル等に年間 10 日以上宿泊という基準を設けている。この 10 日という設定には賛否あるが、那須町に頻繁に訪れ、活動する方々を対象とした基準である。地域ファンが二地域居住者へとステップアップする流れも想定して対応している。

- ふるさとアプリでポイントを貯められるが、町内の飲食店や観光施設といった事業者側にとって、アプリ導入による具体的なメリットがあれば教えてほしい。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- 現在、アプリを通じて利用者に町内の施設や店舗を案内し、来訪を促している。事業者側のメリットとしては、店舗にスポット登録されることで集客が見込める点がある。また、今後は

那須町のアイデアを取り入れ、店舗向けのポイントカード機能を追加予定である。これにより事業者はリピーターを獲得しやすくなり、利用者も特典を得られ、那須町も外からの来訪者を可視化できる仕組みにつながる。事業者・町・利用者すべてにメリットがある仕組みとして進めていきたい。

- 事業者にとっては、プッシュ通知や収集したデータのマーケティング活用などがあると良いと感じた。アイデアとして提案させていただく。

株式会社雨風太陽

- 町として、アプリを導入しての可能性と課題をお聞きしたい。

栃木県那須町

- 従来は町が特産品配布などの主体となっていたが、この方式では持続が難しい。そのため現在は、例えば「来店回数に応じた特典提供」といった形に切り替え、事業者・利用者双方にメリットがある仕組みを模索している。
- 一方、アプリを活用したデジタル登録は思ったほど進んでおらず、別荘所有者への通知も届いてはいるが登録に至らないケースが多い。利用者にとっての魅力をより明確に打ち出す必要があると感じている。
- また、第二住民票のような制度を想定する場合は、現住所や別荘の住所などを厳格に確認する必要があり、その点は今後の課題である。とはいえ、二地域居住の推進や登録・サービス提供の仕組みとして、このシステムには大いに期待している。

- 今回の取組是那須町のように観光資源やブランド力のある地域だからこそ成立している面がある。今後、ブランド力が乏しい地域へ展開する場合、事業化のハードルが高くなるのではないかと懸念している。何か展開の見通しがあれば伺いたい。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- ご指摘の通り、事業としての持続性は大きな課題である。特に関係人口の中でも直接寄与型は価値は生むが、必ずしも収益にはつながりにくい。そのため、事業として継続するための資金源が確保しづらいという実情がある。現状では、自治体にとっての価値創造と連動して事業費を確保する形が一つの道である。あるいは、ふるさと納税を活用し、プラットフォーム経由でどれだけ地域に貢献したかを見える化することで、自治体の理解と支援を得る方法も模索している。

(以下、論点整理)

株式会社雨風太陽

- これから当部会の第1回・第2回での議論を踏まえ、論点整理を行い、皆様からご意見をい

ただきたい。配布した資料に沿って要点を説明する。

- まず「登録のあり方」については、登録主体は地方公共団体とすべきであり、デジタルを活用して手続きの簡便化を図るべきだという意見が出た。また、登録記録を残すことで関心や関与の累積を可視化できるようにすべきとの指摘もあった。
- 「登録の要件」については、関係人口全体を把握する目的から、入り口は広く設定する必要がある。関与の深さは、実際の滞在日数やイベント参加の有無など客観的指標で測定可能であり、関心についても返礼品なしのふるさと納税など寄付の有無で把握できるのではないかという意見があった。
- また、二地域居住者の定義は地域ごとに柔軟に設定できるようにするべきであり、サービスの提供内容も自治体や民間事業者が自由に決められるようにすべきである。一方で、医療・介護・教育など国費によるサービスに関しては、国が一定の基準を設ける必要があるという指摘もあった。
- さらに、将来的な制度設計として、普通交付税の算定に関与の実績を反映させることや、住民税の分割納税制度の導入なども検討課題として挙げられている。
- 以上がこれまでの議論を整理した内容である。今回の論点整理が今後の中間取りまとめや、総務省が検討中の「ふるさと住民登録制度」にも影響を与える可能性があるため、ぜひ率直なご意見をお願いしたい。

- 分割納税に関して懸念を述べたい。本市は、ふるさと納税の本来の趣旨を重視し、過度な返礼品競争には参加しない姿勢を取ってきた。しかしながら、近年は赤字が拡大し、「もっと魅力的な返礼品でアピールすべき」といった批判も受けているのが現状である。二地域居住における分割納税についても、同様の状況に陥るのではないかと危惧している。例えば、都市住民が地方に住民票を移し税を納めてくれるのはありがたいが、逆に地元住民が都市に魅力を感じ、税収が流出してしまう可能性もある。

- 民間企業と連携して制度を進める場合、登録制度が「二地域居住者としての証明」となることが想定される。その際、制度の悪用を防ぐ仕組みがなければ、企業側も交通費支援などのメリット提供が難しくなる恐れがあるため、仕組み面の整備が必要と感じている。
- また、地域ごとのグラデーション設定も重要だが、完全に自治体任せでは制度の整備が進みにくい。国において一定の類型化や基本枠を整理したうえで、自治体が独自の要素を上乗せできるような設計とすることで、県としても市町村と協力しやすくなると考えている。

- 登録の有効期間や更新タイミングについても検討が必要であるとする。仮に市町村が登録主体となる場合でも、ある程度は標準や共通ルールが示される方が望ましいのではないかと考える。また、登録制度を「基本登録」と「関係の度合いに応じたサービス」に分ける2階建て構造も論点として加えて良いのではないかと考える。更新の頻度や事務負担とのバランスも考慮が必要

であり、たとえば那須町のように年度更新で登録者数が減少した事例もあることから、制度設計には注意が必要であると考えます。

- ID やシステムは共通化すべきであると考えます。理由は2点ある。一つは、複数地域で制度を利用する中で、恩恵を受ける人とそうでない人の差が生じる点である。共通IDにより、例えば一人の利用者が全国でどれだけ関与・貢献しているかを可視化できる仕組みが必要だ。もう一つは、仮に一人当たりの支援額が決まっている場合、それを一地域に集中するか、複数地域に分けて使うかといった柔軟性を持たせるためにも、共通ID化が有効だと考える。

株式会社雨風太陽

- 確かに、登録を一箇所に限定すると移住者の奪い合いの延長になる。関係人口は複数地域に関わることが前提であり、囲い込みではなくシェアの発想が必要だ。ただし無制限に利用されないためには、共通IDによる一元管理が不可欠である。

- ふるさと納税の議論は、今後この登録制度との連携を深めるうえでも重要であると考えている。返礼品競争ではなく、本来の趣旨である「ふるさとへの貢献」を実現する手段として、登録制度との接続が意義を持つと捉えている。関与の度合いを測る指標として、ふるさと納税の有無を活用することは有効であり、実際にお金をどう使ったかを可視化・情報公開していくことも、信頼性を高める上で重要である。また、ふるさと納税の制度が使いやすくなるよう、国レベルで手続きの簡素化も併せて検討すべきである。この登録制度との連携により、「この地域に貢献したい」という国民の思いを現実の行動へとつなげることができると考えており、それが「地域をかき混ぜる」ための大きな柱になるはずだ。

株式会社雨風太陽

- 返礼品競争とは異なり、本制度は「地域への関わりを促す」善政競争であると捉えている。例えば分割納税が実現した場合でも、それはお得さを競うものではなく、地域の課題や魅力を伝えた上で、貢献してくれた人に対して地域がどう応えるかという、まちづくりの本質的な競争になる。

日本航空株式会社

- これまでの議論を踏まえると、登録制度を実施するうえで国と市町の役割分担が重要であると感じている。二地域居住者の定義や求める人物像は自治体によって異なるほか、人手やリソースの制約もある。そのため、国が保有すべきデータは最小限にとどめるのが適切ではないかと考えている。
- 一方で、市町が独自に把握したい情報は別途管理・活用していく仕組みが望ましい。二地域居住を加速させるには、官民連携が不可欠であり、民間としては誰が二地域居住者であるかを即座に把握できる仕組みが必要である。その意味で、個人情報の扱いに課題はあるが、官民で

連携の在り方を整理していくことが重要だと考える。

- また、那須町のようにグラデーションを設けて段階的に制度を運用する中で、ふるさと納税との連携や、将来的にはマイナンバーカードとの紐付けによる一元管理の可能性も視野に入れていくべきではないかと感じている。

- 自治体として二地域居住を進める中で、市町村からよく聞くのは「どれだけの人が来ているのか」「施策の効果があるのか」が把握できないという声である。JAL の意見にもあった通り、国が統一的なデジタル基盤を整備し、どの自治体にどれほど人が来ているかを可視化する仕組みが必要である。その上で、得られたデータを自治体にも共有してもらえれば、施策立案や効果検証が可能になる。制度設計と同時に、こうしたデータ基盤整備も重要な要素として検討に加えてほしい。

- 現在、二地域居住は個人を対象とした住民登録的な制度として議論されているが、団体や企業のようなグループ単位での関与も考慮すべきではないか。たとえば企業が団体として宿泊拠点をもち、年間を通じて複数人が入れ替わりで利用するケースや、大学がフィールドワークを通じて地域に深く関わる事例などがある。こうした団体単位の関与を二地域居住者として捉えるか、あるいは別枠で支援・登録する仕組みを設けるべきかについて、検討が必要だと考える。

株式会社雨風太陽

- 団体・法人単位での支援は、すでに負担軽減部会でも論点に挙がっており、通勤費支援などを含め企業を巻き込むべきという意見が多かった。関係人口や二地域居住の拡大には、個人の積み重ねだけでなく、企業や団体を取り込んで一気にボリュームを増やす必要がある。登録制度においても団体対応の枠組みを検討すべきである。

- 全国統一の ID 管理を実現するには、既存の仕組みであるマイナンバーカードを活用し、マイナポータルと民間アプリの連携を進めるべきだと考える。これにより、長野県が懸念するフリーライダーの防止にもつながる。ただし、マイナポータルとの全国一律の連携には時間がかかる見込みである。そのため、今後 1~2 年は那須町のような実証的な取組を通じて、トライアンドエラーを重ねる期間として位置づけるべきだろう。国が一定の許可を与えることで e-Tax とも接続できるようになれば、税制メリットを含めた施策の実効性も高まると考える。

株式会社雨風太陽

- 活発なご意見を多数いただき感謝する。ふるさと住民登録制度については、6 月上旬に策定される地方創生の基本計画に向け、時間的余裕はない。完璧を求めすぎると立ち上げ自体が困難になるため、まずは「都市と地方で人材を共有し、地域社会の維持と活力につなげる」という方向性で旗を掲げ、スタートすることが重要だと考える。

- 国交省でも二地域居住の先進モデル事業が始まっており、各地でトライアンドエラーを進める中で、実践を通じた課題や改善点が明らかになってくる。その経験の蓄積が制度の発展につながるかと確信している。今後も事務局で意見を整理し、引き続き取り組んでいく。

以上

出席者は以下のとおり（五十音順）

- ・株式会社 JTB
- ・株式会社 LIFULL
- ・TOPPAN 株式会社
- ・株式会社雨風太陽（部会長）
- ・株式会社アドレス
- ・一般社団法人いわて圏
- ・一般社団法人新経済連盟
- ・株式会社ストレージ王
- ・鳥取県北栄町
- ・長野県
- ・特定非営利活動法人南房総リパブリック
- ・和歌山県田辺市

- ・伊藤忠テクノソリューションズ株式会社（発表者）
- ・日本航空株式会社（発表者）

- ・栃木県那須町事務局（事務局）