

事業名称	空き家ワンストップ相談体制構築事業
事業主体名	ときがわ移住相談連絡協議会
連携先	ときがわ町
対象地域	埼玉県ときがわ町
事業の特徴	<p>1) 空き家所有者向け及び移住希望者向けのワンストップ相談の体制を地域の関係者の連携で構築する。</p> <p>2) 空き家所有者向けには、不動産流通を妨げている要因を取り除くための多様なサービスを包括的に提供できる体制を構築する。</p> <p>3) 移住希望者向けには、移住にあたっての不安に答えられる既移住者の経験を提供できるネットワーク体制を構築する。</p> <p>地域の木材生産者等との連携により、ときがわ町産の木材の利用を促進し、森林・木材産業の振興を図る。</p>
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・移住相談の試行と意義・課題の整理 ・相談員育成マニュアルの作成 ・WEBサイトの拡充
成果の公表先	<p>ホームページで公表</p> <p>http://tokigawa-tokinowa.jp/</p>

1. 事業の背景と目的

埼玉県ときがわ町は埼玉県の森林地帯の入り口に位置する中山間地を多く含む地域であり、林業・木材産業が主要産業の一つで、建具の里として有名である。

ときがわ町では平成28年度に、若い世帯の移住・定住を目的に空き家バンク制度を開始したが、空き家を登録する所有者が少なく、十分に機能しているとは言いがたい。空き家バンク制度が十分に機能しなかった要因の一つは、不明確な敷地境界、上下水道本管への取り付け問題、がけ地といった面倒な案件のうえ取り引き額も小さく、空き家バンクの協定宅建事業者も引き受けを敬遠しがちということがあげられる。もう一つの要因は、空き家として登録しようと考えた時には、劣化が進み手遅れになってしまう物件も少なくないためである。

取組のもう一つの背景としては、ときがわ町では森林資源の活用が地域活性化の重要な柱であるが、地域の工務店にはときがわ産材を使おうという機運に乏しいのが実情である。移住者も限られた予算で地域材を使用してリフォームするまでには至らず、空き家バンク制度と連携した運用も考えられている町のリフォーム助成制度も活用されていない。

以上のような問題をふまえ、空き家ワンストップ相談体制構築事業は、以下の2点を目的として実施する。

- 1) 単に不動産の賃貸や売買の仲介サービスだけでなく、不動産の流通を妨げる要因を取り除くための付帯する多様なサービスを包括的に提供する体制を構築する。
- 2) 空き家の活用にあたって、ときがわ町産の木材の利用を促進し、森林・木材産業の振興を図る。

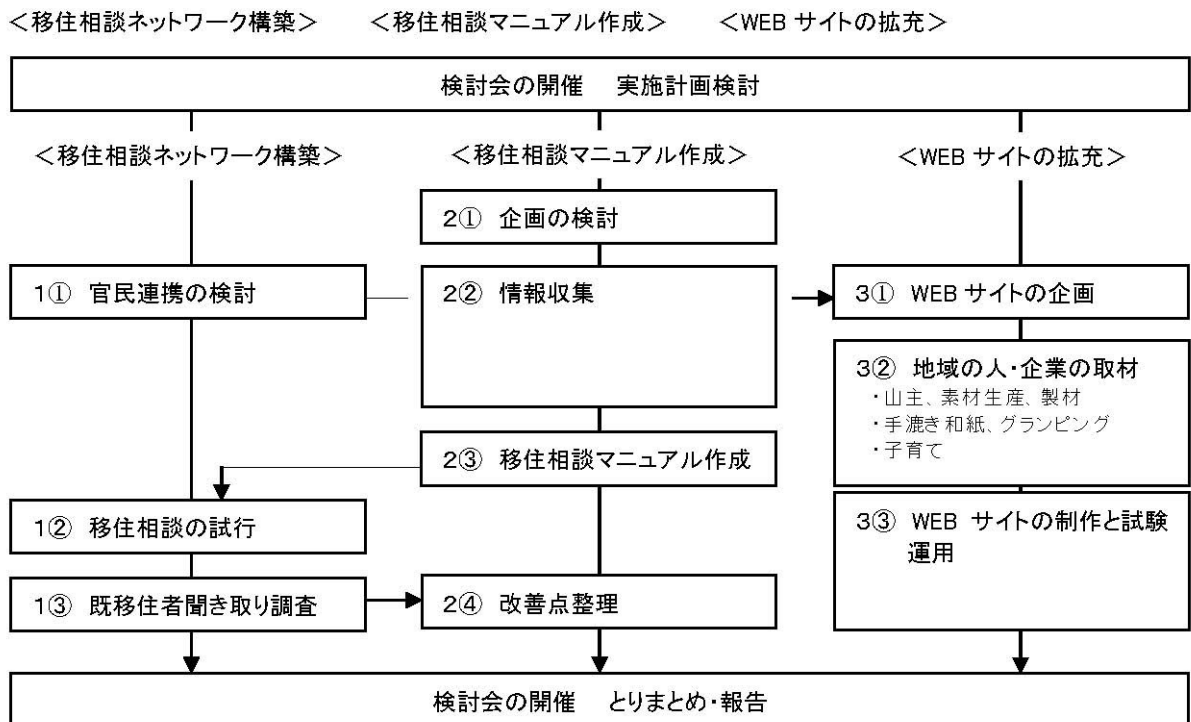
2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

1) 事業の概要

- ① 検討会の開催 : 移住相談の試行結果報告等、移住相談ネットワークの構築に向けた検討会を開催する。
- ② 移住相談の試行 : 移住希望者の具体的なニーズに基づき、既移住者等の協力を得ながら移住相談を試行する。
- ③ 既移住者等の聞き取り調査 : 試行した移住相談に協力頂いた既移住者等を対象に移住相談に関する聞き取り調査を実施する。
- ④ 移住相談の意義と課題の整理 : 聞き取り調査をふまえ、既移住者等にとっての移住相談の意義や課題を整理する。
- ⑤ 官民連携の検討 : 既移住者等の顧客にもなりうる関係人口の拡大のツールとして「ふるさと住民票制度」の可能性を検討し、課題を整理する。
- ⑥ 移住希望者向け相談のための相談員育成マニュアル作成 : 住宅の不安への対応、生活環境の不安への対応、仕事の不安への対応など、移住者の不安にこたえる視点から、相談員向け移住相談マニュアルを作成する。
- ⑦ WEBサイトの拡充 : 移住希望者に加え、ときがわりピーター、ときがわりに関心のある人や企業、ときがわりに戻りたいと願う出身者などいわゆる関係人口を対象とし、相互に理解を深められることをねらいに、WEBサイトを拡充する。

2) 事業の手順



3) 事業の実施体制

取組内容	具体的な内容	担当者	業務内容
1. 移住相談ネットワークの構築	①官民連携の検討	木の家だいすきの会	関係人口拡大のツールとしてふるさと住民票制度を検討する。
	②移住相談の試行	木の家だいすきの会 ㈱リリース	既移住者の協力による移住相談を試行する。
	③既移住者聞き取り調査	木の家だいすきの会	移住相談協力者の聞き取り調査により移住相談の課題を整理する。
2. 相談員育成マニュアルの作成	①企画の検討	木の家だいすきの会 住宅医協会	住宅・生活環境・仕事の不安への対応、より専門的な相談先紹介などについて検討し、企画案をまとめる。
	②情報収集	木の家だいすきの会 ときがわ町	補足的に必要な情報を収集する。
	③相談員育成マニュアルの作成	木の家だいすきの会 住宅医協会	相談員向けの移住相談マニュアルを作成する。
	④改善点の整理	木の家だいすきの会	移住相談の試行をふまえ改善点を整理する。
3. WEB サイトの拡充	①WEB サイトの企画	木の家だいすきの会	森と結びついたときがわ町の魅力や、移住者向け情報の提供を軸に企画を検討する。
	②地域の人・企業の取材	木の家だいすきの会 彩の森とき川 ときがわ町	林業家、素材生産、製材、手漉き和紙等のときがわ町の人々の営み取材する。
	③WEB サイトの作成と試験運用	木の家だいすきの会	マーケティングの専門家に依頼してWEBサイトを作成し、試験運用する。

(2) 事業の取組詳細

1) 協議会の開催

- ① 第1回協議会 令和2年8月5日(水) 10:00~11:00、ZOOM 会議
 検討概要
 - ・既移住者等による移住相談ネットワークの構築に関する意見交換
 - ・移住相談マニュアル作成に関する意見交換
 - ・移住希望者と町民の交流基盤となるWEBサイトの運用と改善に関する意見交換
 - ・2020年度事業計画の承認
- ② 第2回協議会 令和3年2月17日(水) 9:00~11:00、ZOOM 会議
 検討概要
 - ・2020年度取組内容の報告
 - ・既移住者等による移住相談の課題と今後の方針に関する意見交換

2) 移住相談の試行

次のようなプロセスで移住相談を試行した。今回は新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、相談の希望は1件であった。

- ホームページより問合せ

- メール、電話にてニーズをヒアリング

- ・ 東京都町田市在住 42歳女性 1人暮らし
- ・ 町田市で、オーガニック養蜂の技術提供、ツール販売をネットで行っている。
- ・ 年収300万円
- ・ 女性専用のリトリート施設を運営したいと検討している。

沖縄やきれいな山奥に行って美味しいものを食べて1~2泊するようリトリート商品は今もあるが、なかなか個人事業主が普段の仕事場を離れて1~2泊するのは難しい。そこで、ときがわのような都内からのアクセスも近いところで出来ないかと考えている。また、自分を見つめなおす、瞑想などもできる、癒される時間と、仕事と両方できる、半リトリート・半コワーキング施設はどうかと考えている。グランピングスタイルをとった半リトリート施設もいいかもしれないと考えている。子育て中のママが子供も一緒に連れてこれたり、ペットも一緒に連れて来れたりというのがいいのではと考えた。

建物はトレーラーハウスを置いて拠点にするのがいいかと考えている。

- ・ また、専門のオーガニック養蜂の実践もしたい。ミツバチが生き生きと暮らせる場所は、人間にとっても住み心地の良い場所だと思っている。
- ・ ときがわ町については、2~3年前に歯を抜かないで治療することで有名な歯科医院がときがわ町にあり、その歯科医院に来た際にいい雰囲気の時だと感じた。

- 10:30~15:30 ときがわ町を1日まわり、不動産屋さんや既移住者等をご紹介しながら、ときがわ町の情報を提供

- 不動産屋さん・リリースにて、ときがわ物事情を提供

- ・ 賃貸物件はほとんどなく、売買物件が多い。
- ・ 住宅地の土地の値段は5万円/坪程度
- ・ 山林もあるが、電気、水道などのインフラをひく必要がある。
- ・ 水道も、町のメーターと山の管理組合のメーターで負担金が異なる。町の水道の負担金は20万円、山の管理組合の水道の負担金は8万円程度
- ・ 山沿いにつくられた住宅団地は、空き家が出やすい。
- ・ 養蜂をやっている方も町内にいる。

移住希望者

- ・ 現在の住まいのアパートは、12月まで住むことは可能なので、今のアパートに週の半分位住みながら、住まい探しをしたい。

●ときがわ町役場にて、地域の特徴、サポート情報などを提供

- ・ ときがわ町の特徴、町内会、自治会などの加入についてお話いただいた。

●既移住者さんを訪ねて、ときがわでの暮らし情報を提供

2人の既移住者の方々のご協力いただき、既移住者の移住を決めたプロセス、住まい探し、現在の生業、暮らしなどについてお話をうかがった。

① キャンプ民泊 NONIWA 経営 青木さん

- ・ 2年間かけて住まい探した。1年目は住まいの練馬から週末訪ねて、2年目は川越に引越し、川越から住まい探した。
- ・ ときがわのイベントに参加して、「土地探しています」と書いた名刺を配布もした。
- ・ ときがわ町は合併した町でもあるからか、町の人が外からの人を温かく迎え入れてくれる感じがする。お隣の小川町はプライドや誇り高く、また異なる雰囲気。
- ・ ときがわカンパニーがやっている比企起業塾も、地域に馴染むのにも非常に役立った。
- ・ ときがわ町のお店は、やっている方の人柄や雰囲気が出ていていい感じがする。
- ・ シェアハウス情報：小川町NPOあかりやが運営しているシェアハウスがある。

② 手漉き和紙工房たにの経営 谷野さん

- ・ 都内でOLをやっていたが、埼玉支店に転勤になり熊谷にマンション借りて暮らすようになり、休日ドライブするうちにときがわを知り、和紙に出会った。30代で和紙の研修生になり、和紙の道に入る。
- ・ 小川は水が良くなかった、東秩父は水はまあまあ。ときがわ町は、町の人が割とウエルカムで、明るい。
- ・ ときがわ町は車があれば東京にも出やすい。
- ・ 自分が移住した25~30年前は人口18,000人で、カーテンがなくても生活できるような感じの鄙な場所だった。
- ・ 移住者もかなり前からいて、移住者の先輩たちは土着の方とのパイプ役にもなってくれている。

● 移住者より、ときがわ町についての感想をヒアリング

- ・ とても魅力的な方たちばかりで、楽しいひと時になった。移住したらすぐに馴染めそうな気持ちになった。
- ・ 小川町にも行ってみて話を聞かせてもらって、ときがわ町と小川町の違いなどについてすこし理解が深まったような気がする。
- ・ 賃貸物件が少ない点が残念。
- ・ 今後もすこし周辺の町も回りつつ、イメージをふくらましていきたい。
- ・ 情報収集しながら、具体的なことが見えてきたら、また相談させてほしい。

3) 既移住者等の聞き取り調査

移住相談にご協力いただいた関係者、既移住者の方々から、移住相談の受け入れ後にご感想、課題等を伺った。

① 不動産屋さん リリース尾上さん

- ・ 物件が足りないので、ご希望の情報を案内できない。
- ・ 希望される土地が再建築不可の土地だったりすることも多い。
- ・ ご相談に来た方のような、最近はキャンプ場経営をされたい方が多く、山と自宅が建てられる山を探しているが、水道などのライフラインの問題があり、なかなかキャンプ場が出来る山が見つからない状況。

② キャンプ民泊 NONIWA 経営 青木さん

- ・ 基本的には、特に我々でなくてもよいような移住相談の時間は取れないかなと思う。
- ・ 実は個人的に相談に来てくれる方も多いのですが、みなさん NONIWA で開催しているイベント（有料の場合も）にタイミングを合わせてわざわざ来てくださいます。我々も普段の業務がありますし、自宅の住所は公開していないため、見学したい・興味本位で話を聞きたいという方はお断りしています。
- ・ ただ、ときがわ町への移住を盛り上げたいという思いはありますので、例えば移住希望者が複数人集まるイベントなどでまとめて来ていただく分は、日程が合えば可能な範囲でお受けしたいと思っています。

③ 手漉き和紙工房たにの経営 谷野さん

- ・ 時間が空いていればいつでも受け入れたい。ただし留守も多いので事前に知らせたい。
- ・ 質問内容は事前にいただかなくてもいきなり大丈夫です。知ってることしか答えられないから・・・。
- ・ 本気の方もそうでない方も、興味を持ってくれた人なら「ときがわ」を語ります。
- ・ 私も最初から「ときがわ」と限定したわけではなく、多くの側面を考慮した結果、「都幾川」へ。
- ・ 主人の意見では中途半端な田舎でなかったことが決め手と。かなり鄙です。
- ・ 「ときがわ」だけでなく近隣の町とのつながりも客観的に話せると思うので質問して欲しい。
- ・ 「ときがわ」の良さは仕事に関する環境的背景も重要でしたが、同時に住んでいる人や関わる人たちが私には合った。
- ・ 田舎に住むための心がけもあるかも。都会はあんなに多くの人があっても寂しく孤独なことがある、田舎は人が少なくても逆に賑やかな（煩わしい）こともある。何を求めてくるのが重要です。私は基本的に仕事出来る場所が優先したことと、風景、人も馴染めたので今に至ります。

④ 民泊経営（今回受け入れられなかった）

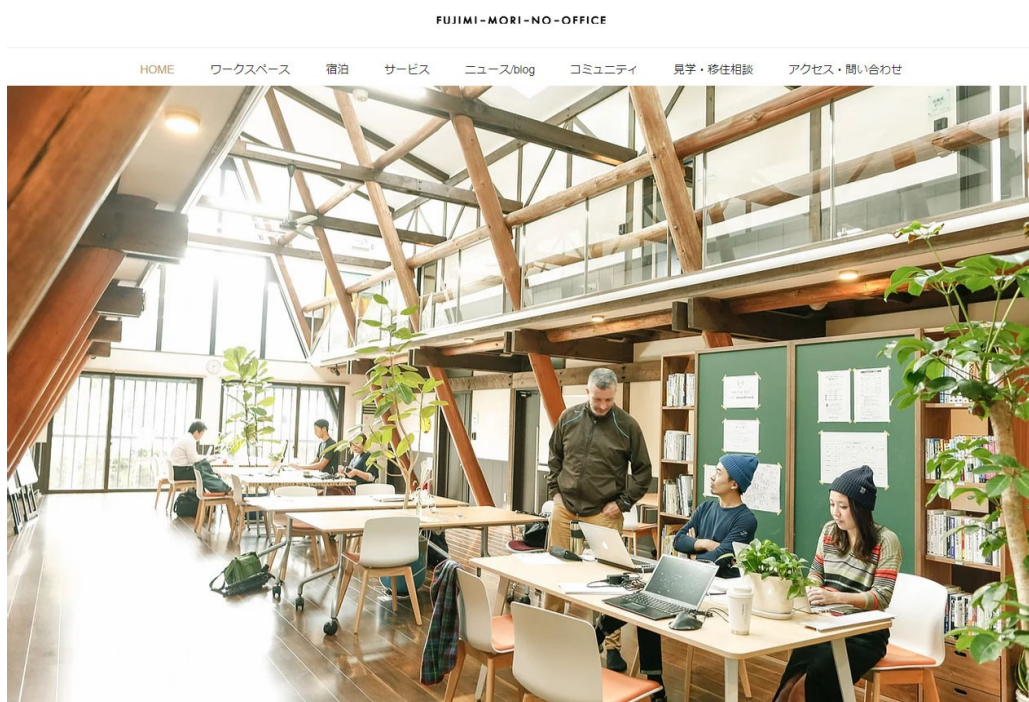
- ・ 農業の繁忙期で、受け入れられなかった。
- ・ 移住希望がまだ曖昧な方、興味本位な方は、時間も限りがあるのでなかなか受けにくい。
- ・ 民泊を利用していただければ、夜お話しする時間をとることは可能。
- ・ ある程度自分で調べて、明確な移住相談ができる方を受け入れたい。

4) 移住相談の意義と課題の整理

移住希望者が、地域の方や移住先輩者にお話を聞く機会をつくることはなかなか難しく、1日で複数の方々からお話を聞いたことは、非常に好評であった。単なる移住情報の提供ではなく、移住後の生活にもつながる人との繋がりを見せることは、移住相談者に非常に心強いものとなったと感じた。

● 移住相談者のその後

- ・ 山梨県北杜市に移住し、北杜市に住んでいる。
- ・ 北杜市の北にある「森のオフィス」というコワーキングスペース&宿泊施設があり、そこが気に入った。<https://www.morino-office.com/>
- ・ 移住する方も多いということで心強かった。
- ・ 「森のオフィス」ではいろんな方と知り合えて、仕事をコラボされている方もいてよいと思った。
- ・ 通える温泉の数や質と、市民への温泉割引があったりするところも、北杜市を気に入った点。
- ・ 移住体験ツアーなども運営している。



- **課題・今後について**

移住相談の対応ステージの設定

- ・ 移住相談者の中には興味本位の方も多ということで、本気度ごとに対応するステージを整理する必要がある。

移住相談の受け入れ地域住民のネットワークと受け入れ条件の整理

- ・ コーディネーターが移住相談者にあった地域の方を紹介し、移住相談を受けてもらうことは意義深いことだと感じ、参加者からも好評であったが、移住相談を受け入れてくれる地域の方の受け入れ可能な時期、タイミングなどの条件をきちんと整理して把握しておく必要がある。また、移住相談を受け入れてくれる地域の方を増やしネットワークをきちんと構築し、1人の方に負担が大きくなるようにする必要もある。

移住相談の拠点の整備

- ・ 移住相談者が移住先に決める際に役に立った「森のオフィス」のように、コワーキング、宿泊施設、移住相談などが1つになった拠点のようなものが今後つくれると、移住希望者にとってより移住を決断しやすい状況が作れるだろう。

移住者の住まい・物件の掘り起こし

- ・ 移住相談者はまず賃貸物件にて本当に自分にあった移住先かを検討したい、トライアル期間を設けたいという希望があるが、賃貸物件はときがわ町にはほとんどない。
- ・ 賃貸物件と同様、売買物件も多くはない。物件の掘り起こしが必要と思われる。
- ・ 売買物件の相場情報やエリアごとの特徴などを整理し、住まいについて相談の際にお知らせできるとよい。

5) 官民連携の検討

●課題の認識

空き家を活用した移住促進を街づくりの視点からとらえなおすと、単に移住時点だけでなく、移住前と移住後のことも視野に入れた取組が必要と考える。すなわち、ときがわの熱烈なりピーター、ときがわを第2の故郷と思う人、いつか戻りたいと願う出身者、子供のころ通った祖父母のふるさとを何とかもりたてたい人、こうした「ときがわ熱烈ファン」を増やすことで、ときがわの木材や農産物の消費、宿泊、飲食店への来店、そして移住する人を増やし、地域の活性化につなげることが必要である。

●ときがわファンを増やすための官民連携の仕掛けづくり

「ときがわ熱烈ファン」を増やす行政側の仕掛けとして、自治体と住民の柔らかな関係を取り結ぶ「ふるさと住民票」制度を検討する。また、ふるさと住民票制度の具体的な運用の一部として民間主導の交流サロンや体験ツアーなどの事業を推進することを検討する。

●ふるさと住民票制度の概要

①主な目的

- ・出身者など、すでにある関係性を続きやすくし、さらに深める
- ・これまで関わりのなかった人たちと新たに関係性をつくる
- ・「通過するだけ」になりがちな通勤、通学者、観光旅行者などに、さらに愛着を深めてもらえるような関係性つくる など

②主な対象者

- ・自治体の出身者
- ・ふるさと納税を行った人
- ・自然災害等で避難移住している人
- ・複数の地域で居住している人や別荘を持つ人
- ・住民登録をしていない一時的な居住者
- ・通勤・通学をしている人 など

③登録者が受けられる主なサービス

- ・自治体広報など地域の情報を送付
- ・公共施設の住民料金での利用
- ・祭りや伝統行事の紹介・参加案内
- ・パブリックコメント、住民投票への参加 など

④ふるさと住民票の沿革

- 2011年 : 東日本大震災の避難者特例として二重住民票の要望を契機に議論スタート
- 2015年 : 全国8自治体の首長が呼びかけ「ふるさと住民票」を共同提案
- 2016年 : 鳥取県日野町が開始
- 2016年 : 総務省「これからの移住・交流施策のあり方に関する検討会」がスタート
- 2017年 : 徳島県佐那河内村及び勝浦町、香川県三木町及び三豊市が開始
- 2018年 : 総務省「これからの移住・交流施策のあり方に関する検討会」座長の小田切徳美氏が「ふるさと住民票」呼びかけ人となる
- 2018年 : 福島県飯館村、北海道ニセコ町、兵庫県丹波市が開始

(3) 成果

1) WEB サイトの拡充

ときがわ町移住促進 Web サイト

ときがわ ときのお

コンセプト

豊かな自然に囲まれ、人々が生き生きと暮らすときがわ町。

そこでは、環境的・人的の両面で、循環が営まれている。

そんなこの町の「わ」(輪・和)を住民のインタビューを通して示していく。

背景・考え方

- ・ ときがわ町への移住者を増やす上で、まずはときがわ町がどんなところか知ってもらう必要がある。
- ・ ただ、見せるべきは観光スポットではなく、移住者が共感できる「暮らし方」であり「町の価値観」。
- ・ 自然が豊かなところは数多くあるためときがわ町ならではの魅力を考える。
- ・ それは、「木のまち」であること。さらにそれを深めて、木にまつわる仕事・暮らし・自然環境がつながっていることと捉えた。

ターゲット

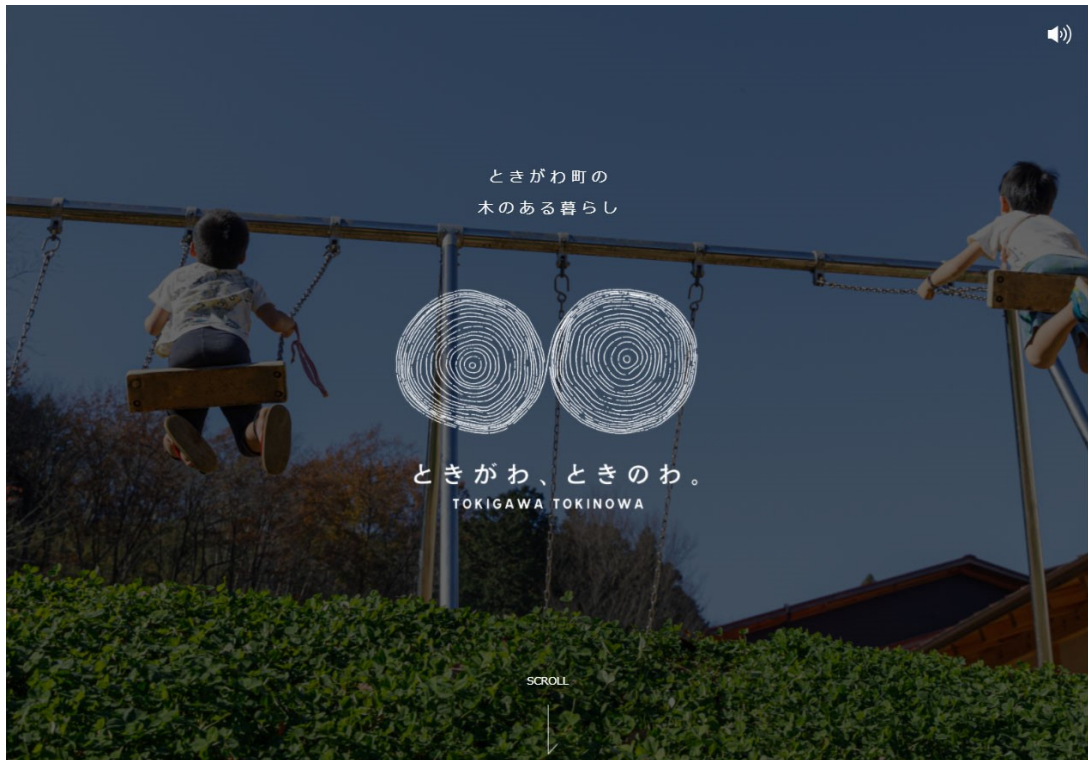
移住先を探している/ときがわ町に興味がある/環境意識が高いエココンシャス層

コンテンツ

- ・ 木や森林、自然と深く関わって暮らす人々のインタビュー企画全7本
(山主/伐採/加工/和紙/建具/キャンプ施設/保育園)
- ・ ときがわの自然音からつくったBGM再生
- ・ 移住相談先や、ときがわ町関連サイトへのリンク

クリエイティブのポイント

ときがわ町の優しい空気感とエココンシャス層を意識し、柔らかく温かみのあるデザインや写真、および文章を採用。



INTERVIEW



50年後の
社会を見据えて、
山を守る。
野口守隆 さん



2) 相談員育成マニュアルの作成

目的

既移住者をはじめとする町民の方々がネットワークして、移住を検討している方の移住相談にのることで、画一的移住相談ではなく、そこでつながりを持ち、情報提供以上に価値のある移住相談となります。そのような移住相談を実施するために、移住相談に必要と思われる項目について、移住相談マニュアルとしてまとめました。

概要

移住希望者の不安や懸念を解消するという観点から、移住相談時に必要と思われる下記の項目についてまとめました。

1. 生活環境について
 - (1) 子育て・教育
 - (2) 医療施設
 - (3) 買い物
 - (4) 自治会等
2. 住まいについて
 - (1) 住宅支援
 - (2) お試し住宅
 - (3) 空き家の調査診断
 - (4) 住宅の賃貸について
 - (5) 中古住宅の取得について
3. 仕事・起業について
 - (1) 就農について
 - (2) 起業支援
 - (3) 民泊経営



1) 達成状況と効果

項目	内容	達成状況・効果・課題
(1) 検討会の開催	①検討会の開催 ・移住相談ネットワーク構築に向けた検討	① 検討会 2 回開催 ・令和 2 年度実施計画の検討 ・移住相談ネットワーク構築に向けた検討
(2) 移住相談ネットワークの構築	②既移住者等の協力を得て移住相談を試行	②既移住者等の協力をえて、移住希望の相談の女性 1 名を対象に移住相談を試行
	③既移住者等聞き取り調査	③移住相談者 1 名及び移住相談に協力頂いた既移住者等 3 名を対象に聞き取り調査を実施。
	④移住相談の意義・課題の整理	④聞き取り調査結果を整理し、移住相談の意義と課題を整理。
	⑤官民連携の検討	⑤関係人口の拡大のツールとして、「ふるさと住民票制度」について検討。
(3) 移住相談マニュアルの作成	⑥移住相談マニュアル作成 ・マニュアルの企画 ・情報収集 ・相談マニュアルの作成	⑥「住宅の不安への対応」「生活環境の不安への対応」「仕事への不安の対応」「より専門的な相談先の紹介」の各項目について情報収集し、移住相談マニュアルを作成。
(4) WEB サイトの拡充	⑦WEB サイトの拡充 ・企画 ・試作 ・試験運用と改善	⑦関係人口を対象とし、地域の生活や仕事、地域の人の思いなどが伝わり、相互理解を深めることをねらいとした WEB サイトを 1 月末に試作し、取材に協力頂いた地域の人たちの意見を取り入れて改善。令和 3 年 4 月より本格運用開始予定。

2) 課題

●既移住者等の協力をえられやすい持続可能な仕組み

既移住者を含む町民等の協力を得やすい持続可能な仕組みという視点からみると、今回試行した尋ねて話しを聞くという相談方法は、移住の被相談者からは評価が高かったものの、訪問先の協力者の時間の負担は少なくなく、こうした方法のみでは必ずしも持続可能とはいえない。したがって、移住希望者の不安や懸念を解消できる、より現実的な移住相談者と地域の住民等の交流機会の創出方法を検討する必要がある。

●移住希望者と空き家所有者のミスマッチの解消

移住希望者は、地域になじめるか不安や懸念を抱いているため、すぐに住宅を所有するのではなくしばらく賃貸してから様子がわかってから購入したいと考える。一方、相続などで継承した空き家所有者についてはすぐ処分したいという意向が強く、両者に意向の基本的なミスマッチが存在する。したがって、賃貸から購入にスムーズに移行する方法など、このミスマッチを埋める方法を検討することが必要である。

4. 今後の展開

●移住のステップ台となる拠点機能の検討

移住希望者が地域への不安や懸念を解消するために地域の住民等と事前に交流できる機会を持つことは非常に有益であるが、この現実的で持続可能なシステムとして、参考になる事例として、北杜市の「森のオフィス」があげられる。同施設は、コワーキングスペース&宿泊施設があり、移住希望者が宿泊することができ、そこには既移住者をはじめとしてさまざまな人が訪れる。また、体験ツアーなども運営していて、人と知り合える機会を提供している。

今後は、こうした移住相談の拠点となり、地域住民との交流を促すような拠点施設について検討することが必要である。

●優先買取権付き定期賃貸借事業の検討

移住希望者の賃貸希望と空き家所有者の売却希望を調整する仕組みとして、別途事業で過去2年間にわたって優先買取権付き定期賃貸借事業方式の検討をしてきており、ほぼ完成のめどがたちつつある。

今後は、空き家所有者の協力を得ながらこうした仕組みの試行を行い、ときがわ町において現実的な方法となるかどうか検証することが必要である。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	令和元年6月		
代表者名	鈴木 進		
連絡先担当者名	鈴木 進		
連絡先	住所	〒359-0081	東京都千代田区四番町3-10 番町MKビル301
	電話	03-6261-2970	
ホームページ	http://tokigawa-tokinowa.jp/		