

移住定住促進コース

石川県七尾市

●研修テーマ 『ななおiju(イジュウ)創業パックの取り組みについて』

●研修日時 令和元年10月31日(木) 9時～11時45分

●対応者
七尾市産業部商工観光課長補佐 立川 淳 氏
七尾市産業部商工観光課商工グループ 主任 水谷 尚由 氏
七尾市産業部商工観光課商工グループ 主事 中道 瞬 氏
七尾市産業部商工観光課商工グループ 主事 堀川 尚哉 氏

長野県下諏訪町

●研修テーマ 『商店街活性化と移住定住について』

●研修日時 令和元年11月1日(金) 9時30分～12時

●対応者
N P O 匠の町しもすわあきないプロジェクト専務理事 原 雅廣 氏
下諏訪町産業振興課移住定住促進室長 清水 活則 氏
下諏訪町産業振興課移住定住促進室主任 藤森 沙絵子 氏
下諏訪町地域おこし協力隊 小林 由香里 氏
下諏訪町地域おこし協力隊 綿引 遥可 氏

<参加者>

- ・盛岡市市長公室企画調整課 主任 栗山 裕介
- ・盛岡市商工観光部観光交流課 主事 和川 秦
- ・釜石市総務企画部総合政策課 定住推進室長 山崎 可奈子
- ・一関市まちづくり推進部いきがいづくり課 主査 松谷 俊克
- ・岩手町みらい創造課 政策推進係長 立花 涼
- ・紫波町企画総務部企画課総合政策室 主任 須川 翔太
- ・住田町企画財政課 主事 関口 隆
- ・岩泉町政策推進課 地方創生対策室長 山崎 正道

石川県七尾市、長野県下諏訪町における移住定住施策の取組について

盛岡市市長公室企画調整課 主任

栗山 裕介

＜研修内容＞

1 七尾市の移住定住施策について

【市の概要】

七尾市は、平成16年10月に七尾市、田鶴浜町、中島町、能登島町が合併して誕生。石川県の北部、能登半島の中央に位置。近年では、平成27年に北陸新幹線が開通したこともあり、首都圏からの交通アクセスも向上している。

「住みたい田舎ベストランキング」でも上位にランクインしており、その取組が注目されている。

【市の取組】

(1) ななお創業応援カルテット

創業希望者の支援をするため、商工会議所、のと共栄信用金庫、日本政策金融公庫、七尾市で構成する「ななお創業応援カルテット」を発足。これにより、創業者の各ステージにおける支援を切れ目無く行うことが可能となった。

発足の経緯であるが、元々市で起業塾を開講していたものの、実際に起業する人が少ないと状況があり、当時市で行っていたスタートアップ補助金の審査においても事業計画の細かい審査まで出来ないという課題があった。そのような状況を打破するため、関係者が集まり、それぞれの立場を活かして何ができるかを議論し、カルテットの結成に至った。構成する4者は、今でも月に1回集まって意見交換しており、発足当時から4者全員が参加するとい

うルールは崩していない。

市のスタンスとしては、「七尾のためになるか」を重視。カルテットによる対応の結果、創業者に融資が決まった場合であっても、市として補助金を交付しないというケースもある。

(2) 空き家バンク

令和元年9月30日現在、空き家バンクの登録は71件、成約は132件。登録にあたっては、報奨金制度があり、地元町会の同意を得て登録した物件の契約が成立した場合、所有者に10万円、町会に5万円が支払われる。これがインセンティブとなり、空き家バンクへの登録が促進されている。

空き家所有者への制度の周知方法としては、固定資産税1期の通知の際、空き家バンクの制度に係る資料を同封している。これにより、市内に空き家を持っていて市外に住んでいる人に対しても制度を周知することが可能となった。

成約のうち、移住者は3割となっており、移住施策に一定の効果が上がっている。しかし、7割は市内在住者となっていることから、空き家対策としての側面が強いという現状である。

(3) 移住コンシェルジュ

平成29年10月から、地方創生推進交付金を活用し、移住コンシェルジュを設置。コンシェルジュとして、七尾市に嫁ターンした太田さんが移住希望者からの相談にいつでも対応している。資格の関係から制限はあるが、企業を訪問し求人情報も収集して

いる。移住者が空き家を希望すれば、地域に出向き空き家を探すこともある。この他、各地域で活動する地域おこし協力隊と一緒に移住者と地域を見てまわることもある。

2 下諏訪・御田町商店街の取組について

【町の概要】

下諏訪町は、長野県のほぼ中央に位置し、中山道と甲州街道の合流地で、宿場町として栄えた温泉宿が多数ある。東京や名古屋から距離があり、通過型観光地の要素が強い。御田町商店街は、2003年には3分の1が空き店舗であったものの、「NPO法人しもすわあきないプロジェクト」等の活動により、2011年には空き店舗0を達成。平成29年には移住交流拠点「ミーミーセンター スメバ」を同商店街内に開設、移住者や地域の窓口として機能している。

【下諏訪・御田町商店街の取組】

御田町商店街では、2011年に空き店舗0を達成。2003年から延べ約40件が開業しているが、移転や廃業があっても、すぐに次の入居者が入る。このような現状に至ったのには、大きく3つの力、「地域の力」、「存在の力」、「デザインの力」が挙げられる。

「地域の力」……元々ある地域の強み。

下諏訪の主産業は、戦前が工業、戦後は精密機械であり、多くの工員が町で生活していた。また、他から移って来た人たちが作った町でもあり、ものづくりや他者を受け入れる風土がある。これが地

域ならではの強みとなっている。

「存在の力」………「みたまちおかみさん会」の力が大きい。おかみさんたちは、御田町に移住を希望する人、商店街に出店を希望する人などを目利きしている。いい意味でおせっかいであり、出店する際の家賃交渉などの下準備はおかみさん会が済ませてくれる。但し、生活に口は出しても、仕事には口を出さないということは徹底している。

「デザインの力」…下諏訪に住んでいなくとも、商店街に関係がなくても、地域に関わってくれる人たちがおり、その人たちが各自の特技を活かしてくれていることで、第三者に効果的に下諏訪のことを発信できている。

匠の町というコンセプトは、「しもすわはってん100人委員会」内の「商店街活性化グループ」の活動がきっかけで生まれたもの。下諏訪町がものづくりで培ってきたもの、人材や工程などを地域に活かせるのではないかと考え、そこから商店街を「物を売るところ」から「物をつくる場所」というように発想を変えた。商店街という枠を外してみたことで、結果として新たな展開が生まれた。

イベントやNPOを運営する際の特徴としては、プラットフォーム型が挙げられる。例えば、何かイベントを実施する際には、時間がかかるので全員合議、全員集合はしない。

情報や人材は共有し、その時に組める人で組む、ということを前提としている。

現在では大きなイベントとなった「ぶらりしもすわ 三角八丁」についても、運営に関して、いわゆる主催がない。人々、ばらばらに実施していたイベントを同日に開催してみたことが発端で、結果として、そこで知り合った人同士が店を始めたりするなど、横のネットワークが広がり、相互に補完・支援することで大きなイベントになった。

近年では、「御田町スタイル」として、東京でクラフト市を開催。「御田町で作っている」という価値を商品に付与し、移住者に御田町で作る価値を知ってもらい、地域のアイデンティティを身に付けてもらうことで、単なる移住者から地域の担い手になってもらいたいという意図がある。

<所 感>

本研修に参加するにあたっては、全国でも特徴的な七尾市と下諏訪町の移住・定住施策について学ぶほか、自身が地域おこし協力隊の業務を担当していることから、視察先の自治体で協力隊が移住定住施策にどのような役割を果たしているのかを知りたいと考え参加した。

七尾市の取組として、「ななお創業応援カルテット」と空き家の活用が印象的だった。カルテットについてであるが、構成している4者の役割がはっきりしていること、今でも全員が集まっての意見交換を欠かさないことが成功の要因であると思う。組織が異なる4者が全員集まるというのは、出来そうで中々出来るものではなく、それを徹底しているところに4者の意識の高さを感じた。

空き家の活用について、本市でも空き家バンク制度を実施しているが、登録数は少ない状況である（令和元年11月時点で2件）。七尾市では、空き家バンクに登録してもらうた

め、固定資産税の通知の際に制度の周知を図ったり、報償金制度により町会にもメリットがあるようにしております、この2点については本市でも参考にすべき点だと思う。

また、七尾市役所での説明とは別な機会となつたが、移住コンシェルジュをされている太田さんの話を聞く機会があった。印象的だったのは、「東京から何分は関係ない。観光をPRしても、移住すればそれは日常になる。人を伝えることが大事。」という言葉。本市でも昨年度から関係人口の取組の中で、これまでとは異なった視点で盛岡の日常を伝えている。関係人口、移住という相違はあるが、暮らしや人を伝えるというスタンスは、本市と七尾市は近いものがあると感じた。

下諏訪町では、イベントの「プラットフォーム化」の運営について、通常イベント運営の際は、主催を設け全員の合意を求めるところ、敢えて合意形成を要しないという方法により、それぞれが無理なく楽しめるイベントとなり、結果として広く横のつながりを生んでいったということで、行政、民間問わず中々採れない方法で取り組んでいるということが印象的だった。

協力隊の果たしている役割について、七尾市ではコンシェルジュの太田さんとともに協力隊が移住希望者に地域の案内をしているとのことだったが、太田さんというキーパーソンがいることで、協力隊も地域で活動がしやすいのではないかと思う。

下諏訪町では直接2名の隊員から話を聞くことができたが、どちらの隊員も協力隊の活動に満足しているとのことであった。本市にも移住関係の隊員がいるが、下諏訪町との違いは移住拠点の有無であり、下諏訪町は「ミーミーセンター スメバ」が商店街の中にあることで、隊員と地域や移住相談者との距離が近くなり、結果として協力隊ならではの活動に繋がり、やりがいを感じられているのだと思う。本市には地域内の拠点がなく、

隊員が市役所内にいるため、地域や相談者との距離はやや遠くなってしまっているように見受けられる。仮に本市でも拠点を作るとなった場合、単に拠点を作ればいいということではなく、御田町商店街のこれまでの取組、地域の強みがあるからこそ、拠点周辺に賑わいがあるというところを参考に、企画段階から地域住民とともに検討することが必要になると思う。

最後に、今回の視察先に共通していると感じたのは、地域における女性の果たす役割の大きさである。七尾市では「嫁ターン」を市の職員、コンシェルジュともに移住施策の有効な手段だと話していた。また、下諏訪町の「おかみさん会」は地域に移住者を呼び込む、移住者の生活を支援する有効な手段となっている。いずれも、地域に移住者を呼び込み賑わいを創出するきっかけに女性がなっており、両地域が元気なのは女性が地域に大きな貢献をしているからだと感じた。

今回見たこと、学んだこと、感じたことをこれから自分の業務に役立てたいと思う。

移住定住促進先進地視察を終えて

盛岡市商工観光部観光交流課 主事
和川 秦

＜研修内容＞

移住定住の促進及び、創業支援の取り組みを学ぶため、当事業へ力を入れている2つの先進地を訪問した。

研修の初日は移動日となり、新幹線と高速バスの乗り継ぎにより石川県北部に位置する七尾市を目指した。夕方には現地ホテルに集合し、今回共に研修を受ける岩手県内市町村職員との団結式に参加した。研修には盛岡市、釜石市、一関市、岩泉町、住田町、岩手町、紫波町から計8名の職員が参加しており、それぞれの自治体規模や特色の中で抱えている問題について話し合いながら、交流を深めた。

紫波町の職員の計らいにより、団結式へ七尾市の移住コンシェルジュも急遽参加することとなり、七尾市の移住定住促進の現場の声を聞くことが出来た。移住コンシェルジュは自身も移住してきた一人であり、移住定住において大切な移住者と町の人々を繋げる活動に特に意識を置いていたと話していた。今では参加する移住者の仲間も増えており、着実な成果が現れている様子だった。

翌日、一箇所目の研修先である石川県七尾市役所にて、商工観光課職員より、七尾市の概要とアクセス、現状と課題、移住定住の取り組みと成果を伺った。移住定住の取り組みの中では、行政ではなく移住コンシェルジュが中心となり市外の人々と住民を繋ぐことで移住意欲を高めていることが分かったほか、ななお創業応援カルテット（行政・金融機関・商工会議所が連携し、創業支援を図る体制）の取り組みにおいては、移住者は創業の

基礎知識を会議所で学び、創業のプランを立てた後、金融機関からのアドバイスを受けながら細かな資金プランを練り上げ、最後に行政からの補助を確認して実際に創業する。この体制においては各ステージで自分に必要なことが何かを指摘してもらえるため、まったく知識の無い人でも安心して創業を目指すことができ、非常に効果的な体制だと実感した。

午前中の研修を終えて、次の視察先である長野県下諏訪町へ移動した。石川県七尾市からはバス・新幹線・鉄道を乗り継いで移動した。

二日目は下諏訪町のN P O法人 匠の町しもすわあきないプロジェクトの代表より、下諏訪町の歴史と概要、まちづくりのコンセプト、町の特徴、取り組みについて学んだ。

下諏訪町では、まちづくりは行政が行うのではなく、そこに住む町の人の手によって行うという意識が浸透しており、移住定住の促進においても、行政から補助を受けなくとも自立できる体制作りをしていた。

下諏訪町は、産業の町として、外部から働きに来た移住者の手によって町が出来上がった歴史もあり、自然と受け入れの態勢が根付いているとのことだった。その歴史的な特性も作用してか、今でも移住者を受け入れる際は、窓口となるN P O法人等を通じて、町の人々と移住希望者がよく顔を合わせる関係を築いている。お互いに顔を合わせて話す中で下諏訪町の人の温かさに惹かれて移住に繋がるという構図が理解できた。

また、若い人の移住や創業が進んでいるように感じ、話を聞いていくと「目に見える取

り組み」を意識することが若者の移住・創業に繋がっている様子であった。実際にN P O 法人の拠点となる建物もリノベーションして人々の目に見える形で作り上げたことで、若い人にもリノベーションへの意識が生まれ、自分で建物をリノベーションし、創業を始めた人が増えたと話していた。

次々リノベーションが進み、外部からも注目を集めようになってから、移住者も増えているという。町の良さを残しながらも、新しく生まれ変わっている様子を見て、まちづくりにも非常に良い影響を与えることから、移住定住の促進と創業支援は今後も重要なポイントとなることを実感した。

＜所 感＞

初日の研修先である石川県七尾市では、U ターン・I ターンならぬ嫁ターンを提唱していた。嫁ターンは七尾市で育った女性が、県外から旦那さんを連れて戻って来ることを意識し、女性をターゲットとして取り組みを進めているものである。女性移住者の声をP R しているほか、実際に外部から移住してくる人々へは移住コンシェルジュが窓口となり1 対1で町を紹介していた。

町への移住においては、町とそこに住む人を知ってもらうだけでなく、実際にそこに住む人との結び付きが重要であり、そこを結ぶ働きを担う存在が必要となってくることを実感した。

なお、移住コンシェルジュは実際に移住をした人々で構成されているため、移住希望者の視点から相談に乗れることも移住のハードルを下げる役割を果たしているように感じた。我々行政の職員も職員としてではなく、個人として移住希望者と親身になって接することが求められると感じた。

また、七尾市の創業支援の取り組みであるななお創業応援カルテットは、一つのカルテ

を元に、行政・商工会議所・金融機関がそれぞれ補助金・創業基礎知識の構築・資金計画の視点で創業案件を精査し、事前に綿密なプラン設計が出来る仕組みが確立されており、創業に必要な知識を有する企業や団体との連携の必要性も強く感じた。

二日目の長野県下諏訪町は、元々地域に住む人たちが外部を迎える体制、個人どうしが繋がるネットワークづくりに長けていた。

下諏訪町は、元々外から集まって来た人々によりつくられた町という背景があり、外部から人が参入してきても、自然と迎え入れられる人が多い。中でもおかみさん会という昔から町を良く知る女性が中心となり、移住希望者を案内したり、住人を紹介しながら人々を結びつけており、町のルールや、特徴を深く知ることが出来る。移住者は実際に生活を意識しながら町を知ることが出来ると共に、町の人々との繋がりの中で下諏訪町に住む人々の温かさを知り、移住に繋がるという仕組みが理解できた。

下諏訪町は、町の人々との距離感が近く、顔がよく見える場所だと感じた。それは町内視察の際に、一軒一軒のお店やN P O 法人、おかみさんが互いに繋がっている姿から強く感じられた。

下諏訪町は、諏訪大社を始めとして、観光名所が点在しており、小さな町だからこそその観光のしやすさを活かしたP R がされていた。平日でも観光客が多数訪れていたほか、街中は次々と空き家のリノベーションが進み、ゲストハウスや雑貨屋、飲食店などには若い世代の人々も訪れており、高齢者から若者まで楽しめる魅力がある町であると感じた。

活発なリノベーションや創業により、自分も創業を意識して移住を考える人々も増えている。実際に活発に活動している姿を見せることがP R としての効果も非常に大きいもの

であると感じた。

今回の2件の視察先のどちらも、人と人との繋がりがキーワードとなっていた。移住定住においても創業支援においても、キーマンとなる人物が移住者と地元の人々の関係を繋ぐことが重要であり、行政や民間、どこかの団体に属する者として接するのではなく、個人として、親身な関係を築きながら、町と人の魅力を伝える取り組みを考えていきたいと思うと共に、目に見える変化は、まちに大きな影響をもたらすことから、まちづくりの視点にも意識をして業務に活かしていきたいと感じた。

移住定住促進コースに参加して

釜石市総務企画部総合政策課 定住推進室長
山崎 可奈子

＜研修内容＞

1. 石川県七尾市／起業者支援と移住施策

【市の概要】

人口：52,322人（令和元年9月30日現在）
アクセス：金沢駅からJR七尾線で1時間30分弱、もしくは新高岡駅からバスで1時間30分弱

【移住定住促進の取り組み】

①情報発信

移住定住ポータルサイトにて、移住定住に関する施策をわかりやすく発信。また、移住相談セミナーを積極的に開催。年に6.7回東京で行っている。北陸というだけで豪雪地帯と思われがちだが、県と協力してイメージアップを図っている。

現地体験会（交通費・宿泊費・滞在中の飲食費は参加者負担）も行っており、現地での生の声を聞いて、移住を検討できるようになっている。

②サポート

地方創生交付金を使用し、移住コンシェルジュを設置。また、能登半島七尾移住計画に、移住コンシェルジュや地域おこし協力隊などがメンバーとなっており、地域の情報収集及び発信を行っている。

③住まい

市の単費で8,400万を予算計上。購入する前にまず賃貸で住むことを推奨している。

る。

●住宅取得の場合、以下を組み合わせ可能。

A：県外から転入して住宅を取得した方
最大100万円

B：市指定分譲宅地へ新築の場合 最大
200万円

C：金融機関から資金を借り入れる場合
新築または新築住宅を購入 最大30
万円

市内建築業者で新築または新築住宅
を購入 最大20万円

市外から転入して住宅を取得 最大
20万円

D：中学生以下の子どもと同居 最大10
万円×子どもの数

●県外から転入した方へ家賃助成は最大 1万5千円（家賃の50%）×3年以内 空き家バンクは、空き家の利用希望・登 録希望の受付を行い、実際の交渉や契約は 市内の不動産業者が行っている。また、地 元町会の同意を得て登録した物件の契約が 成立した場合、所有者へ10万円、町会へ 5万円を交付しており、令和元年の実績は 9月末現在で88件。人気なのは500～600万 円の物件で、契約成立のうち移住者は3 割。

空き家バンクの登録PRとして、固定資
産税の通知にチラシを同梱し、県外にいる
空き家の持ち主の子どもへも周知を行って
いる。

④仕事

ハローワークの他、移住コンシェルジュ

による求人情報の提供も行っている。

建設系の求人倍率が6倍を超える、求人と求職のマッチングが課題になっている。

創業支援として、「起業塾」を行ってきたが、各機関バラバラの対応だったこともあり創業まで至らないケースが多かったため、メニューを連携してワンストップで創業支援を行う「ななお創業応援カルテット」を結成。七尾商工会議所・のと共営信用金庫・日本政策金融公庫・七尾市が4者で平成26年1月22日に業務連携・協力に関する協定書を締結し、連携して取り組み、令和元年10月までに相談者188名のうち創業者は83名。窓口は商工会議所だが、どこに相談にきても受付カルテを作成し、随時情報を共有している。

事業費は300万円。内訳：市補助金（地方創生交付金）75万円、国創業者支援補助金100万円、商工会議所自己資金115万円、参加費10万円。

学生の頃から創業を身近に考え、大学を卒業して帰ってきたときの種まきとして、

ななお創業応援カルテット 相談シート (地域活性化・まちづくり・移住計画の項目に従ってアレンジする)																				
○お客さまのお名前等をご記入下さい。 (年 月 日)																				
会社名	お名前	性別																		
法人名		(男)																		
会社名	姓	性別																		
代表者名 (個人事業主の方)	姓	性別																		
	性別	性別																		
○お客さまの事業内容等についてご記入ください。																				
<table border="1"> <tr> <td>事業内容 (事業内容)</td> <td>会社の所在地 (事業場の所在地)</td> </tr> <tr> <td>創業(予定) ヶ月</td> <td>従業員数</td> </tr> <tr> <td>創業にかかる費用の額</td> <td>自己資金</td> </tr> <tr> <td>創業される 事業の分野</td> <td>創業予定期</td> </tr> <tr> <td>借入希望の有無</td> <td>借入先(予定)</td> </tr> </table>			事業内容 (事業内容)	会社の所在地 (事業場の所在地)	創業(予定) ヶ月	従業員数	創業にかかる費用の額	自己資金	創業される 事業の分野	創業予定期	借入希望の有無	借入先(予定)								
事業内容 (事業内容)	会社の所在地 (事業場の所在地)																			
創業(予定) ヶ月	従業員数																			
創業にかかる費用の額	自己資金																			
創業される 事業の分野	創業予定期																			
借入希望の有無	借入先(予定)																			
○支援機関記入欄(本欄で不足の場合は添付別紙を添付する) *																				
<table border="1"> <tr> <td>支援機関名</td> <td>支援計画書</td> </tr> <tr> <td colspan="2">相談の内容</td> </tr> <tr> <td colspan="2">案内した内容</td> </tr> <tr> <td colspan="2">その他お問い合わせ事項</td> </tr> <tr> <td colspan="2">他支援機関への 引け継ぎ</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><input type="checkbox"/>不要 <input type="checkbox"/>要(支援機関名: 他支援機関への紹介についての同意、有・無)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">創業ステップ (創業者のレベル)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">創業に同心あり 創業をいくつ 創業を決意する 創業の準備 いよいよ創業 成長軌道へ モニタリング</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><input type="checkbox"/>メモ欄(書き継ぎ事項等)</td> </tr> </table>			支援機関名	支援計画書	相談の内容		案内した内容		その他お問い合わせ事項		他支援機関への 引け継ぎ		<input type="checkbox"/> 不要 <input type="checkbox"/> 要(支援機関名: 他支援機関への紹介についての同意、有・無)		創業ステップ (創業者のレベル)		創業に同心あり 創業をいくつ 創業を決意する 創業の準備 いよいよ創業 成長軌道へ モニタリング		<input type="checkbox"/> メモ欄(書き継ぎ事項等)	
支援機関名	支援計画書																			
相談の内容																				
案内した内容																				
その他お問い合わせ事項																				
他支援機関への 引け継ぎ																				
<input type="checkbox"/> 不要 <input type="checkbox"/> 要(支援機関名: 他支援機関への紹介についての同意、有・無)																				
創業ステップ (創業者のレベル)																				
創業に同心あり 創業をいくつ 創業を決意する 創業の準備 いよいよ創業 成長軌道へ モニタリング																				
<input type="checkbox"/> メモ欄(書き継ぎ事項等)																				
受付欄(写し保管)→支援機関へ引き継ぎ(写し保管) →商工会議所(原本)[受付NO] [受付日]																				

起業相談カルテ



日本政策金融公庫が高校への出張相談も行っている。

⑤移住と創業

七尾市に移住して、企業・創業を目指す人の支援として、七尾市移住定住促進連絡協議会とななお創業応援カルテットが「iju創業パック」として、それぞれがもつ支援メニューをパッケージ化して提供。

また、七尾市スタートアップ事業として、市内の空き店舗・空き地・空き家の物件を使用して、商店街と連携し、飲食業やサービス業の起業を支援している。有識者5名以内から構成される審査会において、事業計画や3年間の経費内訳をもとに審査し、採択された場合、補助金200万円を交付。地域性を生かし、他地域にはない魅力的な事業が生まれている。

【質問事項】

・ 転入者への補助は、県外者からの転入者向けが主だが、県内からの転入者はどのように

にう考えているのか？また、「移住者」の定義を教えてほしい。（岩手県内では定義がまだないため）

⇒ 「移住者」とは、県外からの転入で、かつ県外10年以上住んでいた人。県内でパイを取り合っても仕方ない。金沢から引っ越してきた方も対象外。

・空き家バンクの物件の調査・仲介は市内の不動産業者13社に依頼しているとのことだったが、不動産業者はどうやって選んでいるのか？物件のエリアか？

⇒ 単純に順番で依頼している。（A→B→C）

2. 長野県下諏訪町／商店街、空き店舗の活用と移住施策

【市の概要】

人口：20,228人（平成31年1月1日現在）

アクセス：新宿駅から約2時間半

【移住定住促進の取り組み】

①匠の町しもすわあきないプロジェクト

2002年に開催された「しもすわ発展100人委員会」の中で生まれた、商店街発展グループがルーツで、2005年にNPO法人化。空き店舗に店を作るのはプロセスのひとつであり、「商店街」とは売る場所ではなくて作る場所と位置づけ、御田町商店街を中心としたまちづくりに取り組んでいる。結果、これまでのべ40店が開店し、半分が移転か閉店したが、それでもすぐに次の入居者が決まり、新たな取り組みが行われる状態。カフェや古道具屋、バイオリン工房など、ものづくりを中心とした、自分がやりたいことをやりたい意思のある人が集まっている。

NPOの中は、ひとりひとり違うことを前提とし、会議をやらない、口コミを前提



1階が家具の工房で、住居を兼ねている。

とするため人の募集行為は行わない、やりたい人がやる等のルールを持つ自立分散型プラットフォーム型組織。

「少年少女の星 コスモス」とは、商店街の駐車場を会場にした、主に子どもが参加するイベントだが、開催する側の大人が本気で遊んでいる。自分が子供の頃、下諏訪町って楽しかったという意識を作り、Uターンの土壤とも言える。

②みたまちおかみさん会

平成10年に結成され、現在34名。移住者と地元の間に立ち、空き店舗の家賃交渉や、水の開栓などありとあらゆる世話を焼く方々。物件の契約で、借りる人・貸す人・おかみさんの3者契約で行うこともある。また、移住希望者がお試しツアーで下諏訪町にきた場合、おかみさん会メンバーの第1印象で受入が決まるといっても過言ではない。（通称おかみさんフィルター）

③移住交流スペース 「mee mee center



Sumeba】

匠のまちしもすわあきないプロジェクトと行政がコラボし、御田町商店街の元・花屋をリノベーションして作られた移住交流スペース。地域おこし協力隊2名がスタッフとして、移住者の相談に乗っている。

④諏訪アライアンスプロジェクト さいか

諏訪湖周辺の6市町村・人口約20万人（うち下諏訪町は2万人）の同盟プロジェクト。広域エリアで「スワいち」という冠名のイベントを行い、個々のエリアで様々なことを行っている。

⑤御田町スタイル

東京へ出店し、過去3回販売を行ったが、モノを売るのではなく「御田町」という街を売り、「御田町」で事業をすることの価値づくりのイベント。

⑥行政の役割

行政は、まちのみなさんがやりたいことを補助金で助けるという立ち位置。行政が

取り組みに混ぜてもらっている状態。

【質問事項】

- ・若者の移住が多いことの理由に、諏訪神社や温泉など、そもそもあるまちの魅力も関係していると思うか？
⇒ 関係ないと思う。
- ・（地域おこし協力隊の方へ）移住するきっかけはなんだったのか？
⇒ まずゲストハウスがあったから軽く行ってみようと思った。
さらに口コミで知り合いがSNSでいいね！と言っていたから。新しいものと古いものが混在しているところがまちの魅力。

<所 感>

1. 石川県七尾市／起業者支援と移住施策

最も印象に残ったのは、「七尾市スタートアップ事業では、その人が食っていけると判断できる事業しか応援しない。補助金をあてにするような事業は応援しない。」という担当者の言葉だった。転入前に県外に10年以上住んでいた方のみを移住者として捉えることも強気だと感じたが、移住してきたひとを本気で応援する姿勢が見えるからこそ、起業したいひとが相談にくるのだと思った。

移住コーディネーターは年に2、300人の相談を受けており、観光で見るのは自然や名所だが、移住では、暮らしとは人と暮らすことだから、移住の相談に来た方にはひとつを見せる、とのことだった。地元のしがらみがないヨソモノの自分が矢面に立って地元の人を引っ張るという姿勢は、実際の移住者がコーディネーターになった強みだと感じた。当市で検討している移住コー



ディネーターの在り方の参考とする。

2. 長野県下諏訪町／商店街、空き店舗の活用と移住施策

実際にまちを歩くと、個人の電気屋や惣菜屋があるレトロな近所のお店の集まりといった印象だった。釜石市内の商店街のように県道に面しているわけでもなく、歩行者中心でも川崎市元住吉のブレーメン商店街のように活気があるわけでもなく、これまで自分がこれまで暮らしたことのない形の商店街だった。

釜石市でも、100人会議という大人数の市民が意見を出し合った会議から、釜石大観音仲見世リノベーションプロジェクトが生まれ、同じ流れで空き店舗の取り組みが進められている。異なるのはそこに関わる組織と商店街の形態だが、釜石らしい取り組みを考えていかなければならない。

地域おこし協力隊の移住のきっかけは、「ゲストハウスがあるから行ってみよう！」ということに驚いた。東京からの距離的近さももちろんあると思うが、ちょっと行ってみるというハードルを下げなければならない。

毎日モノを買ってくれる人が増えたのではなく、いいね！といってくれる交流人口が増え、移住者が増え、まちが元気になっている。実際に商店街で事業を行っている移住者にも会ったが、実際儲かっているの

か？という疑問は持ったが、それ以上に自分の好きなことをやっていて幸せそうだと思った。そういう環境を民間主導で行い、行政がまぜてもらうという理想的なまちづくりの形であった。

人が人を呼び、その仲間が人を呼ぶ 正のスパイラルをおこすためのヒント

一関市まちづくり推進部いきがいづくり課 主査
松谷 俊克

＜研修内容＞

○今回の研修に参加するにあたり

主に移住定住に結び付いている取組である

- ・石川県七尾市では「ななお創業応援カルテット」について

- ・長野県下諏訪町では「匠の町しもすわあきないプロジェクト」について

それらが立ち上がった経緯や手法などについて学びたいと思って臨んだ。

(結果的に良い意味で裏切られることとなつた)

※報告書は、学びたいと思った二つの取組を中心記載した。

(インパクトが強かった部分、反省すべき部分などを中心に項目を設けた)

○石川県七尾市の取組

・移住者等への対応について「ななお創業応援カルテット」から学んだこと。

⇒創業支援を例として

「ななお創業応援カルテット」と通常の自治体でありがちな例を比較

項目	七尾市	通常の自治体でありがちな例	比較内容
①移住、起業、窓口	1か所（商工観光課）	縦割り（各課）	1か所だと分かり易い
②会議所、金融機関との連携（移住者への対応）	月1回連携（情報共有）会議 ※参加は必須（立ち上げ時は週2回打合せ）	協定等を結んでいても、それぞれでの対応	立ち上げ時はお互いに罵りあっていたとのこと。そこから創業者視点に変化し、お互いができることで連携開始。
③創業（企業）支援内容の共有	②の各機関が同じことを概ね説明可能	各機関がそれぞれの担当分のみ（他機関の分は、情報提供程度）	カルテットの取組は見習うべき内容。
④窓口対応	創業希望者は窓口でカルテを記載→融資について金融機関へ移動してもらう場合はカルテを持参してもらう。（希望者が移動している最中にカルテや状況を共有） 金融機関では話の続きを対応。	個別対応のため、創業希望者は各機関でゼロスタートに近い状態から対応してもらうこととなる。	同上。
⑤融資や補助金交付決定の決断	各機関の週2回の会議で市のためになる創業、利益をあげることができる希望者だけを採用。（それ以外は厳しく指摘し落とすこともある）	補助金などは要綱に合致した申請であれば交付決定する傾向にある。	・カルテットとして本気の対応（融資なので当たり前な面もあるが） ・申請者にも本気の対応
⑥創業前後の支援	交付決定で終わりではなく寄り添って支援（創業者マップで周知など）	状況確認程度の場合もある。	交付決定以後も、本気で寄り添ってあげることは重要なと思った。

【効果に結び付いている取組など】

- ・当該事業での創業者が話題となり、次の人気が移住してくる正のスパイラル。
- ・交付決定以降の寄り添い方や盛り上げ方も功を奏している。
- ・府内や関係機関とも縦割りではなく本気で連携している。

●下諏訪町（NPO法人 匠の町しもすわあきないプロジェクト）の取組

- 「御田町（みたまち）商店街空き店舗ゼロ」への取組等について「NPO法人 匠の町しもすわあきないプロジェクト（以下、「匠の町プロジェクト」）から

学んだこと。

⇒NPOの立ち上がりから現在までの取組を例として

「空き店舗ゼロ」の取組と通常の自治体でありがちな例を比較

項目	匠の町プロジェクト	通常の自治体でありがちな例	比較内容
①団体の立ち上がり	住民自らだった	行政等の主導（または団体が無い）	【まず動いてみよう】が先
②事業のスタート	空き店舗のリフォームを自らが行うことからスタート	計画を作ること、予算ありきなどが多い傾向	白い目で見る人達が多くいたとのこと。
③商店街の理解	<ul style="list-style-type: none"> 平成10年から活動している「おかみさん会」が全面協力 形「②のリフォーム等」を見せて理解者が急増 	<ul style="list-style-type: none"> 行政等の主導だと「やらされ感」がある 何をやっていいのか見えにくい進め方 	<ul style="list-style-type: none"> 人々もっている「地域の力」と連携 形や姿を見せて賛同者を集めている。
④人集め	<ul style="list-style-type: none"> 口コミを基本としたネットワーク 良い仲間は良い仲間を呼んでくる 人集めの宣伝はしない（信用を大事に） 	<ul style="list-style-type: none"> 各団体等への推薦依頼 形式的な公募など 	
⑤会議など	<ul style="list-style-type: none"> 形式的な会議はなし 個々が違うことを前提とした対話 やりたい人、できる人からやる ナチュラルコミュニケーション ブレインストーミング <p>=日常の対話の形式 ※即行動</p>	<ul style="list-style-type: none"> 形式的な会議 形式的なワークショップ 	<ul style="list-style-type: none"> 机上ではなく、まずは見せる、動くが前提 しかも楽しく 自立分散型プラットフォーム 正のスパイラル効果 大人が本気で遊ぶ！
⑥考え方（の柔軟性）	<ul style="list-style-type: none"> 商店街は「物を売るところ」という固定観念からの脱却 =物を作る場所へ 空き店舗ゼロはプロセスであり、まちづくり、教育、機能の継続的、持続的な取組という考え方 	柔軟な発想は生まれにくい体质	<ul style="list-style-type: none"> 人集めや会議の手法に裏付けされた結果 一人が「作る場所」として移住し、話題になったところからスタート（リフォームは住民がお手伝い） まち全体の将来を考えたスタンス
⑦結果	<ul style="list-style-type: none"> 人が人を呼び更に人が集まる→空き店舗ゼロ 空き店舗リフォームはJTBがツアーを組むまでに成長（ゲストハウス等、100人が手弁当で集まり一気に改修） 改修に来た人がリピーターや移住などに結び付いている 	<ul style="list-style-type: none"> 人が人を呼ぶまでには、なかなか至らない リフォームは業者依頼ありき 単発的に終わり、継続的な正のスパイラルは生まれない 	<ul style="list-style-type: none"> 正直に言って通常の行政の考え方や手法では、できない取組だと感じた。 場所よりは「人」が大切であることを痛感した。

【効果に結び付いている取組など】

- ゲストハウス滞在やツアー等を通じて地元の「人」を知り、その「人」に会うためのリピーターになるところがスタートとなっている。（買物や観光ではなく「人」が資源）
- 人々もっている地域の力を活用している。
- 住民主導であり真剣に楽しみ、できることから行動している。（机上の計算ではない）

●七尾市、下諏訪町における 比較表に記載した以外（説明や質疑応答から）参考になった点

【七尾市】

○ななお創業応援カルテットが動くことで商店街も協力的になっている。

※創業支援以外に、移住定住関係や移住コンシェルジュが活躍している話もあった

○移住定住の取組みは青年会議所ががんばって取り組んでいる。

○移住、創業ともに、人と人がしっかりと関わることが大事。

○誰も知り合いがないところに、来る（移住する）ことはない。

○嫁ターン（奥さんが出身者の世帯を移住させる）をターゲットにした取組も進めている。

○地域おこし協力隊は、防災関係で採用しているが移住コンシェルジュを中心に連携しツアーや地域での対応にも協力してもらっている。

- ・それらの仲間で「七尾移住計画」を作成
- ・「七尾移住の心得 七ヶ条」も作成
- ・1 地域であるが「集落の本」を作成（移住者向けに、集落の冠婚葬祭マナーなどを記載）
- ・移住希望者の希望の地域の空き家を探す作業を行っている。

○移住定住業務を一つの課（部）にし、やってみたことで分けるべきところが見えてくる。

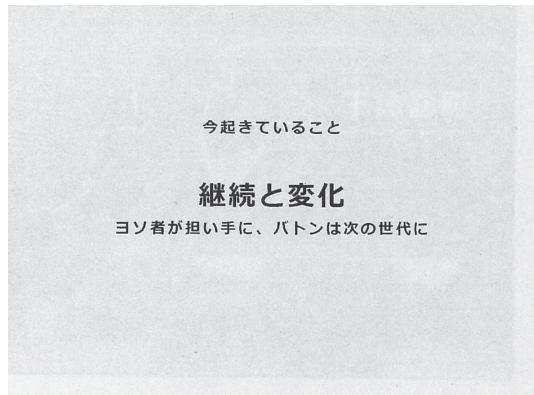
【下諏訪町】

○N P O法人 匠の町プロジェクトは、ほとんど行政にたよっていなかった。

（行政の方が歩み寄り、協力をしている状況）

○法人が動いて、商店街で起業した方々の紹介イベントを東京で開催。

- ・目的は物を売ることではなく、町を売る



ことをコンセプト

- ・2年目以降は起業した方々自らが企画し展示即売会的に継続実施中。
(東京で知った方が現地に足を運ぶきっかけづくりとなっている)

○継続と変化を大切にし、よそ者を担い手にする視点を持って活動している。

○商店街が活気づくこと、町が話題になることで、元々住んでいる人も元気になる。

○住民がいつまでも住みたい街になれば、誰もが住みたい街になる。

○お金では買えない幸せを提供できることが大事。

○「人」に会いにくるということは、旅行という概念ではない。

「滞在しに来る」「生活しに来る」という感じ

○古いものと新しいもののバランスを大切にしている。

○デザインを大切にしている。

○イベント運営を目的としない（あくまでも手段）。

<所感>

○最初に「結果的に良い意味で裏切られたこととなった」と書いたとおり、視察にあたって「立ち上がった経緯や手法などについて学びたい」とと思っていた時点で、すでに行政職員として「ありがち」であったと

反省し、研修中に発想を切り替えた。

○当たり前のことであるが、各自治体やその地域には、それぞれの課題があり、そこに住んでいる住民がいる。よって、似たような課題であっても、その解決手法や解決に取り組む人は異なる、また、その地域にある風土や歴史なども異なることから、先進地の事例をそのまま当てはめることはできない。

○研修の途中から、視察先で聞いた地域を盛り上げる取組のエッセンスや刺激を職員や市民として一関市に活かせることを考え、思い出しては今も考えている。

○今回の研修で

- ・やはり「人」が重要であること
- ・真剣でありながらも柔軟で楽しむ姿勢が重要であること
- ・固定観念を捨てる発想も大事であること
- ・よいアイディアは形式な会議ではなく、対話から生まれること
- ・まずは行動してみる、やってみる、ことが重要であること

などを、あらためて感じた。

○過去の先進地視察や見聞きする情報からも、先進地にはキーパーソンがおり「引っ張る」というよりは「巻き込んで、楽しんでいる」タイプが多いように感じる。

●職員として市民（個人）として、地域のためにできることを深く考え、巻き込み、楽しんでいけるタイプの人間になり、地域に貢献できるように自分を磨いていきます。

定住移住促進コースに参加して

岩手町みらい創造課 政策推進係長
立花 涼

＜研修内容＞

1 石川県七尾市

～七尾市の概要～

七尾市は石川県の北部、能登半島の中央部に位置し、人口は5万人強で地区は大きく七尾地区、田鶴浜地区、中島地区、能登島地区の4つに分かれている。主要産業は漁業で、主にカキ、トリガイなどの養殖が盛んである。

七尾市は保育施設が充実しており、待機児童数はゼロであり、医療費についても高校まで無償である。

～現状と課題～

七尾市は大学がないため、就職、進学を機に都市部へ流出した若者が戻ってこないパターンが多いことが多いとのことであった。現在は出生率の向上と移住者増加を目指しており、2040年までに出生率を1.58から1.80に、移住者数を3千人目標として政策を推進している。

～移住定住の取り組み～

4つの柱（情報発信・サポート・住まい・仕事）を軸に取り組んでいる。

1 情報発信

移住定住促進連絡協議会を設立し、都市生活者（20～40代の家族）や嫁ターンをターゲットに移住定住ポータルサイトを開設している。また、移住相談セミナーを東京会場で年6回実施しており、1泊2日の現地体験会（参加費無料）を開催し、直

接触れ合う機会を創出している。

2 サポート

移住コンシェルジュを設置し、積極的な対応をしている。地域おこし協力隊は現在4名で、移住希望者の対応にも携わっており、地域の取扱説明書となるような「集落の教科書」を作成し、移住者が地域に溶け込みやすくなるような取り組みをしている。移住の際には、まずは賃貸物件を薦め、生活の実体験から移住後のイメージを持たせることでリスクを小さくする心がけているとのことであった。

3 住まい

空き家バンクを活用している。また、県外からの移住者へ住宅取得助成金を、さらに賃貸物件についても家賃補助をするなど、積極的な支援策を展開している。

4 仕事

求人と求職のマッチングが課題で、企業が欲しい人材と求職者が求める職種があつてないとのことであった。これまでには知識の支援がほとんどであったが、現在は「ななお創業応援カルテット」を結成し、多彩な支援メニューとステージにあった支援を展開することで移住と創業の両輪での事業展開ができている。

2 長野県下諏訪町

～下諏訪町の概要～

下諏訪町は長野県中央部に位置し、諏訪湖や諏訪大社、下諏訪温泉などがある観光地。人口は2万人ほどでかつては中山道、甲州街道が分岐する鳥居前町として栄え、主産業は

精密機械産業である。

～現状と課題～

もともとは諏訪大社の宿場町として街道筋が都市化したもので、戦後も精密機械産業が盛んであったが、産業のグローバル化により、現在は出荷額、業者数も激減している。大企業は減ったものの、現在はものづくりをする若者が増え、新たな活気を生み出していくため、商店街の空き店舗問題というものはさほど感じていない。

～下諏訪町の取り組み～

下諏訪町にある御田町商店街では「NPO 匠の町しもすわあきないプロジェクト」を立ち上げ商店街の活性化に努めている。御田町商店街は成り立ちが面白く、外から集まってきた人たちで出来上がった町であるがゆえに気質的にそとものを受け入れやすい土地柄であること、地元のおかみさんたち（商店街のお母さん世代）が若い世代の移住、創業をバックアップをしてくれることなど、新しいことをしようとする若者が入りやすい環境が整っていると感じた。そして集まることのできる「たまり場」があり、世代交流がうまくいっているとのことであった。

御田町は、成り立ちが「モノづくりのまち」であったことから工業的思考が基本にあり、ここでしか作れないもの、買えないものをいかに増やすかを考えている。NPOの活動も理解者を増やすために目に見える形を重視している。空き店舗のリノベーションも周囲から結果、成果が見えやすいため理解が得られやすいとのことであった。

～組織づくり～

5人のメンバーからはじまった「NPO 匠の町しもすわあきないプロジェクト」は自立分散型プラットフォームを形成し活動している。無理にグループをまとめようとせず、で

きる人が口コミで仲間を集め、やりたいことをするとのことであった。情報共有のみを徹底し、そこには仲間同士の信用があると感じた。

組織には中枢といえる機関はなく、全員参加の会議などは存在しない。やりたいがあれば提案し、得意な人、協力できる人が集まり、事業化していくシステムは目新しいものであった。

～次世代の担い手づくり～

下諏訪町ではエリアアイデンティティの確立を目指しており、御田町の冠で事業することの価値づくりをすすめている。御田町で作られたものを積極的に都市部でPRすることで、「もの」の価値だけでなく「御田町」の価値も上げていくとのことであった。

～質疑～

Q 商店街の活性化について、地域住民の協力なくてはならないと考えるが、住民を巻き込む効果的な施策を教えていただきたい。

A 行政はあくまで後方支援としてできることだけをしてあげるくらいがちょうどいい関係。お互い頼り過ぎないことが重要。

<所感>

今、どの自治体も人口減少が顕著となり、少子高齢化に歯止めがきかない時代となっている。岩手町においても同様であり、現在1万3千人程の人口は今後20年で8千人弱まで減少するという試算である。これから重要なのは、自然増減緩和のための施策ではなく社会増減のプラスマイナスを均衡させる施策である。

今回訪れた七尾市と下諏訪町は見事にこの社会増減の均衡化を図ることができているの

だと感じた。

七尾市では移住と創業の組み合わせを軌道に乗せるため、移住希望者の情報を随時共有し、適時支援できる体制が確立していると感じた。「ななお創業応援カルテット」はよくできたパッケージで「自治体、商業、金融、民間」の四重奏が七尾市を訪れる移住・創業希望者的心を捕らえているのが伝わった。

下諏訪町においても同様で、創業のための環境づくりが町ぐるみでできていること、移住・創業希望者が溶け込みやすい町であると感じた。やれることから自分たちで、というスタンスは民間主体での事業ならではという感じがした。

どちらの自治体担当者も、民間団体に対する意識が高く協力的であり、その上で民間の自発的な活動に対する後方支援がしっかりとできていることに双方の信頼関係を感じることができた。

2つの自治体を通して改めて感じたことは、住民、そして移住希望者の意識と熱意の高さであった。自分たちの住むまちをよくしたいという志しを岩手町でも醸成させることができが不可欠であり、この志しがあれば、自治体主導ではない住民参加のまちづくりが実現できるのではないかと感じた。

この視察研修で学んだ、まちづくりのための「移住・定住・創業」の先進地事例を基に自分の住む岩手町をよりよくする施策づくりに取り組みたい。

創業支援と移住促進を通じてまちの未来を描く

紫波町企画総務部企画課総合政策室 主任
須川 翔太

＜研修内容＞

1 石川県七尾市

[日 時] 令和元年10月31日（木）9:00～
11:30

[対応者] 七尾市商工観光課 課長補佐
立川 淳 氏 ほか

七尾市は能登半島の付け根に位置し、人口約55千人、面積は318.32km²である。人口減少に対応するため、移住促進、空き家バンク、創業支援に力を入れているが、その中でも特徴的な取組みは創業支援における「ななお創業応援カルテット」（以下「カルテット」という。）である。

カルテット発足の経緯として、かねてより市単独で起業塾を開催していたが、起業者数が伸びなかつたことが挙げられる。その理由は、

- ・起業塾では知識は得られるが資金に関する支援が弱いこと。
 - ・実際に創業するときにどこに相談すれば良いか分からぬこと。
 - ・行政は補助金、金融機関は融資相談、商工会議所はセミナー等の情報提供など、各機関でバラバラの対応になっていたこと。
- などが考えられた。よって、各種支援策をパッケージ化してワンストップで創業を応援するため、七尾市、のと共栄信用金庫、日本政策金融公庫、七尾商工会議所が連携してカルテットを形成。事務局は七尾商工会議所が担っている。

年間事業費は約300万円。その内訳は、市75万円（地方創生推進交付金を活用）、国

100万円（商工会議所が経済産業省の創業者支援補助金を活用）、商工会議所自己資金115万円、イベント収入（参加費等）10万円、という内訳のこと。その300万円で、定期連絡会議、創業相談会、創業応援セミナー、創業塾、イベントなどを行っている。

肝は定期連絡会議で、毎月1回、各組織が必ず出席して情報共有を行っている。また、軽めのイベントも織り交ぜながら様々な事業を展開することにより、色々な入り口を用意するよう工夫している。

創業相談を受け付けた際はヒアリングにより「相談シート」を作成しており、カルテットのどの窓口で受け付けてもこのシートを作成するようにしている。このシートにより、カルテット内で対象者の情報を早期段階から共有できるので、融資実行までの期間が短いのが特徴。

市にはスタートアップ補助金があり、銀行融資が決定した事業に対して上限200万円を給付する。3年間営業を継続しないと補助金返還してもらうが、審査が厳しいから廃業件数は少ないとのこと。

相談者にとっては、窓口が金融機関だけだと怖いイメージを持っているようで、行政が入っていることで相談のハードルが下がっていることに加え安心感があるようだ。

平成26年1月に連携協定を締結し、カルテットをスタートさせて以降、これまで188名の創業相談があり、そのうち83名が創業した。

行政職員と金融職員が同じテーブルで議論することにより、お互いが成長していると感じること。

今後の展望を伺ったところ、現在は七尾市の創業の支援はほぼ終わったように感じるのと、今後は移住者の創業に力を入れたいとのことであった。

2 長野県下諏訪町

[日 時] 令和元年11月1日（金）9:30～
12:00

[対応者] NPO法人匠の町しもすわあきないプロジェクト 原 雅廣 氏
ほか

下諏訪町は長野県の諏訪湖に面し、人口約19千人、面積66.87km²の町で、特に御田町商店街の商店街活性化の取組みが注目されている。

下諏訪町は、かつては甲州街道と中山道が分岐する宿場町として栄えたが、全国の一般的な事例と同様に空き店舗が増加していった。そのような中、平成14年に町主導で「下諏訪町はってん100人委員会」がスタートし、その中から商店街活性化グループが立ち上がった。

そもそも下諏訪町は工業で栄えた町で、工業的な思想が根付いていることから、「モノを売る商店街からコトづくりの商店街へ」という発想のもと、「匠の町しもすわあきないプロジェクト」（以下「匠プロジェクト」という）を設立し、平成17年にNPO法人化した。

匠プロジェクトにより、手始めに1軒の空き店舗を完全手作りでリノベーションした。これをきっかけに人が人を呼び、工房型、ものづくり型の創業がじわじわと増えていった。匠プロジェクトのコンセプトは、「無理をしない」「できる事から始める」「有志による長を作らないチームで」。楽しくないと続かない。

2003年時点では商店街の3分の1が空き店舗だったが現在は空き店舗がゼロになり、延べ

創業件数は30件以上、廃業してもすぐ次の店がオープンするという状態になっている。

商店街は物を売る場所という固定概念を捨て、その土地にしかないモノやコトを生かすことが大切とのこと。また、まちづくりは色々な立場の人が参画してるので、無理してまとめようとしないことがコツとも。

匠プロジェクトの他にもう一つ重要な存在が「みたまちおかみさん会」である。商店街の奥様方の有志により平成10年に結成され、商店街を中心に様々な取組みを行いつつ、匠プロジェクトのサポートも行っている。

匠プロジェクトもおかみさん会も、リノベーションまちづくりにおけるいわゆる「家守会社」の役割も担っており、創業相談者が現れた際、相談者の目利き、物件の紹介、物件所有者との交渉を行い、さらに賃貸契約書にも賃貸人、貸借人と共に名を連ねる。また、創業後も主に生活面でのサポートを行っているとのこと。

この流れをさらに加速させたのがRe Building Center JAPANの存在。下諏訪町に初めてのゲストハウスを作り出したRe Building Center JAPANの手法は、リノベーションの過程でたくさんの人が関わりながら手間をかけながら進める手法なので、完成了段階で既に100名くらいのファンが付いている状態になる。そのゲストハウスに若者が集まってきており、それをきっかけに移住する若者も多い。

行政はどのような役割を担っているのかという質問に対しては、行政と民間は上下関係ではなく対等で、行政も町の中の担い手の一員とのこと。補助金をもらうことはほとんど無いし、お金があるからやるというのは本末転倒であるという言葉が印象的だった。

<所感>

今回、創業支援と移住促進を絡めた先進的



七尾市役所での視察



下諏訪ミーミーセンタースメバ

な取組みを2つ学ばせていただいたが、その手法は全く対照的であった。

七尾市は、行政が積極的にリーダーシップを発揮しながら、関係機関との連携により創業支援のためのしっかりとしたプラットフォームを形成し、さらに補助金も用意している。

一方で下諏訪町は、組織ではなく個人のゆるい縁に焦点を当て、人の繋がりにより創業を支援しており、行政も地域の担い手として後方支援するものの補助金は無い。

七尾市と下諏訪町、全く異なった手法を用いていながらどちらも一定の成果を上げており、そのコントラストが非常に興味深かった。

その土地ごとに異なった文化や歴史を有しているため、適する手法も異なるということに加え、行政側の政策的な位置付けが異なるのだろう。

紫波町は岩手県内で最も昼夜間人口比率が低いベッドタウンである。町全体の人口は減少しているが、社会増である。そのような状況において、創業支援と移住促進は何のためにやるのか？それを通じて何を目指すのか？その意味をしっかり考えながら紫波町として行う施策を検討していきたい。

貴重な研修の機会をいただき、感謝申し上げます。ありがとうございました。

移住定住促進コースに参加して

住田町企画財政課 主事

関口 隆

<研修内容>

①石川県七尾市

○概要

- ・平成16年10月に一市三町が合併し七尾市となる。
- ・石川県北部の能登半島中央に位置し、周囲は東側は海に面し、それぞれ穴水町、志賀町、中能登町、富山県氷見市と接している。
- ・面積：318.32平方キロメートル
- ・人口は昭和60年の69,915人をピークに年々減少し、55,325人（H27年国勢調査確定時）となっている。そのうちの75%は七尾地区と呼ばれる中心地に集まっている。
- ・市内には大学がなく就職及び進学時期に多くの人口が流出している。

○移住定住事業の背景

- ・市内に大学がなく、進学・就職期に人口流出が多い。毎年約150名ほどが自然減少している。
- ・総合戦略において2040年の目標人口を社人研推計39,713人に対し、42,706人とした。県外からの移住者は年間40名と設定。
- ・交通アクセスはもともとの鉄道網の他に、平成15年にのと里山空港の開港。平成27年に北陸新幹線が金沢まで開通し利便性が向上した。
- ・新幹線の開通で利便性の向上が見込まれることを見越しつつ、個人、町会、不動

産業業者等を中心に七尾市移住定住促進連絡協議会を平成25年に発足させる。市内の移住者は妻の実家があることから移住してきた方が多くみられたことから、「嫁ターン者」を主なターゲット層とした。

○情報発信

- ・空き家情報や仕事に関する情報が入手できる移住定住ポータルサイトの開設や、移住相談セミナーを東京方面にターゲットを絞り実施。そのほかに現地体験会の開催。現地までの交通費等は基本的に参加者負担とし、補助はしない。本気で考えている方が来るので、現実的な話がお互いできる。
- ・きめ細かいサポートとして、嫁ターンの移住者を移住コンシェルジュとして設置。また、能登半島七尾移住計画として、地域内の情報発信やネットワークづくり、地域外では七尾のことなどイベント情報を収集するツールに。年間の移住者数は大きな変化はないが、移住コンシェルジュを配置してからコンシェルジュのつながりもあり県外からの移住者が増加している。

○住まいへの支援

- ・住宅取得及び家賃への助成として、購入の場合では、県外転入者が住宅を取得する場合住宅の取得で最大100万円の助成を行うほか、市の指定分譲地での新築や金融機関から資金を借り入れる場合もそれぞれ助成を行っている。また、賃貸の

場合も転入後3年以内は家賃助成を最大月1万5千円行う。

- ・空き家バンクは、不動産業者が仲介となり交渉や契約を行う体制を整えた。掲載する物件は移住者向けに使える物件のみとしているが、実際には移住者は30%の利用率に対し、市内の方が70%の利用となっている。移住者には124件の成約数のうち、売却が83件、賃貸が41件となっている。
- ・報奨金を設定し、地元町会の同意を得て登録した物件の契約が成立した場合は所有者へ10万円。町会へ5万円としている。令和元年9月現在で88件交付実績がある。
- ・空き家を最初から購入したいという話もあるが、賃貸をまず勧め、様子を見てから購入してもらうようサポートする段階から伝えているとのこと。移住者には改修費が比較的少ない500万円～600万円の物件が一番売れているとのこと。

○創業支援

- ・人口減少に伴い労働力人口が減少し経済規模が縮小し、企業誘致も厳しい現状のため、創業支援に力を入れる。しかし、企業塾を開催するも起業する割合が増加しない課題が見られたため、市、商工会議所、信用金庫、金融公庫が連携し一体となって創業支援を行う「ななお総業応援カルテット」を結成。
- ・創業・起業実績としては、カルテット発足前（H19～24）計13名に対し、発足後（H26～R1.10）は83名と大幅に増加。
- ・事業費は国等の補助金を活用しているが、当初から補助金に頼らずとも運営できるよう運営体制を整えていた。
- ・七尾市移住定住促進連絡協議会とななお創業カルテットが連携し「iju（いじゅう）創業パック」を展開することにより

移住から創業までワンストップで支援を行なうことができるようになった。

- ・創業実績では全国の創業割合が男性81%、女性18%に対し、七尾では女性が約40%となっており約2倍となっている。また、創業前から起業セミナー等でしっかりと支援を行い、事業計画等をより精査できることでこれまで廃業が4件しかない。

＜質問事項＞

- Q 空き家バンクに掲載されている物件の管理はどのように対応しているのか。ただ掲載しているだけでなく何かしら管理業務を行っているのか。
- A 仲介した不動産業者が対応している可能性があるが、そこまでは行政では把握していない。
- Q 空き家バンクに掲載している物件の売り値を決めるのがなかなか難しいと考えているが、どのように決めているのか。
- A 設定している金額は特に基準を決めてい るわけではなく、持ち主の希望額で掲載している場合が多いが、不動産業者が交渉している場合もある様子。
- Q 空き家バンクで町会も対象に報奨金を設定し、実績が88件となるが、それぞれの地域の考え方はどのようなものか。
- A 当然考え方方が違うが、例えば利便性の良い地域等の町内会では積極的に取り組んでいるところもある。

②長野県下諏訪町（御田町商店街）

○概要

- ・下諏訪町は長野県のほぼ中央に位置。
- ・昭和40年代頃までは製糸業等で栄えた。大正時代には町としてほぼ完成していた。

近隣には諏訪湖や諏訪大社、下諏訪温泉などの観光地があり、御田町商店街には約30店舗ほどの店がある。

- ・人口19,626人（平成30年10月時点）毎月20名程度が減少している。
- ・面積66.87平方キロメートル

○背景

- ・1911年に商店街が開通となる。当時は製糸業で大変栄えていたが、製糸業の衰退や、工場の規模縮小、移転などにより通りを行き来する人が激減した。また、全国的な商店街の低迷と同じく商店街も2003年には約3分の1が空き店舗となつた。
- ・考え方の転換として、商店街はモノを売る場所という固定概念からの脱却。
- ・商店街でモノづくり＝ここだけでしか手に入らない匠の町へ

○空き店舗の解消

- ・町主催のしもすわはってん100人委員会が設立され、その中から商店街の女性や地域活動もあまりしなかったようなメンバー5人で構成された「商店街活性化グループ」が結成。その後「匠の町しもすわあきないプロジェクトに改名。
- ・どのような事業を行うことが商店街の発展につながるか検討した結果、町への提案で終わるのではなく、実際に商店街で活動することを選択し、空き店舗1件を手作りでリノベーションすることとした。
- ・商店街の経過
 - 2003年商店街が3分の1
 - 2011年空き店舗0件
 - 2016年13年間で35件の開業(商店街近隣含む)
 - 13件移転・廃業
- ・このリノベーションを機に他の空き店舗もリノベーションを開始すると、訪れて

きた人の口コミから若者を中心に徐々に空き店舗に出店したい希望が増加した。商店街の周知については、基本的には積極的に行ってきておらず、口コミでの利用との話であり、実際に移住してきた人たちになぜ御田町商店街に来たのかを聞くと、人の温かさや、すでにいる住民の紹介で来たとのことで、あくまで信用を重視し口コミを基本としたネットワークを活用。

- ・商店街に新しく入るにあたっては地元のおかみさんたちの会が中心となり空き店舗への手続き支援等、様々な世話を焼いてくれる。しかし、空き店舗に入れるかどうかかもおかみさん会において判断されるため、すべての人が希望通り入れるわけではないとのこと。

○商店街の活性化

- ・イベントの開催にあたっては実行委員会方式はとらない。長をおかず、同日にそれぞれの場所でそれぞれができる実施する方法をとっている。広報や事務的なとりまとめのみを行政が行い、企画や人材は緩やかに連携し実施。
- ・イベント自体を目的にせず手段として考え、地域内外の連携の創出を大切にしている。特に町外とも連携し次世代の担い手づくりを行っている。持続可能な相互補完・相互支援関係の成立を目指す。
- ・商店街の価値を高めるため、首都圏で「商店街」の展示を実施。ファンを増やし取り扱っている品物の価値を高める。
- ・移住者がゲストハウスをオープンし、そこにまたつながりで交流と滞在が活発になり、結果的に移住する方もいる。若い人们は特にゲストハウスがきっかけとなることが多い。温泉や神社があるが、移住者の人々はあまりその部分には魅力を感じていない人が多く、あくまで人

の優しさや知り合いとのつながりが大切だと話す。

・行政として移住相談も当然あるが、現在はゲストハウスにまず来てることを提案しているとのこと。話すよりも実際に来てもらいたくさん的人に会ってもらうことが大切。

＜質問事項＞

Q 商店街の空き店舗がない状況のことだが、商店街の方々のモチベーションがあがるようなきっかけづくりを町では何か取り組んだのか。

A 繼続しないことは何もしないようにした。

Q 空き家リノベーションについては若干の補助があったとのことだが、財源は何か。

A スメバとホシスメバ等の関連事業は国の地方創生推進交付金を活用。

新規創業などの補助金（家賃補助やD I Y等の改装補助）をメニュー化している。合わせて会議所や金融機関等につなぐ等しており事業者間で連携し支援している。

＜所 感＞

七尾市、下諏訪町ともにそれぞれ特色を強く感じられ、大変有意義な機会となった。どちらも共通しているのは当然ながらも行政単独ではなく、民間団体と本気で移住について話をできる関係を築いて連携できていることや、移住施策に必要な住居、仕事、コミュニティ等の各課題に対して、しっかりと取り組みがなされていると感じた。

その中でも特に空き家バンクについては本町も実施しているところだが、不動産業者も町内ではなく、町単独で実施している状況で

ある。決してきめ細かな支援ができているとは言えず、空き家等の掘り起こしもできている状況ではない。七尾市では不動産業者との連携や町内会を巻き込んだ形で掘起し等が行われていたり、下諏訪町では商店街のグループが受け入れる側として入居する人の人となりの把握や、あまり踏み込みすぎないほど良い支援などを担うなどの活動をしていることを知ることができた。

地域の力をうまく吸い上げて施策に参加してもらうことで、行政単独ではなかなか支援しきれない部分を担ってもらうことになり、結果的に移住者や住民に質の良いサービスの提供につながるのではないかと感じた。本町においてもこれらのこと参考に、今後の移住定住施策を地域の団体とともに考えていきたい。

移住定住促進コース

岩泉町政策推進課 地方創生対策室長
山崎 正道

＜研修内容＞

移住定住推進について、石川県七尾市及び長野県諏訪郡下諏訪町で2日間にわたり研修を行った。共に熱意ある説明で得るものが多くいた。全てを報告するには紙面が不足するのでその中でも私の興味深かった点について報告する。

1 研修1日目 石川県七尾市

同市では、「位置・シンボル」「交通アクセス」「現状と課題」「移住定住の取組みと、創業支援」「これまでの成果」について、商工観光課各担当者が説明した。

(1) 位置

同市は能登半島に位置し、平成16年に七尾市、中島町、田鶴浜町、能登島町が合併し、現在の七尾市となった。中心となる七尾地区に3万9千人が居住し、中島地区5千4百人、田鶴浜地区4千8百人、能登島地区2千5百人の計5万2千人の人口である。

(2) 交通、アクセス

空路では、羽田から能登空港間60分、車で能登空港から七尾まで60分である。高速バスが東京から七尾間で直通バスがあり9時間30分である。名古屋から七尾まで3時間20分と都市部から距離はあるが、移住に際しては、居住する地なので距離は関係ない。

(3) 現状と課題

昭和60年に7万人だった人口が、平成27年には5万5千人と人口減少が続いている。また、65歳以上の高齢者の割合も昭和60年に14.3%だったが、平成27年には34.7%まで上昇している。原因は、「少子化による人口の縮小」「進学期の流出・就職期の流出」である。

七尾市のまち・ひとしごと総合戦略では、2040年人口の社人研推計で39,713人となっているが、施策により目標人口を42,706人としている。

(4) 移住定住の取組みと、創業支援

(ア) 移住定住のターゲット

都市生活者の20代から40代のファミリー層女性をターゲットに「嫁ターン」を狙っている。

(イ) 移住定住促進の取組にあたって、次の点を大事にしている。

- ①情報発信…移住を考えるために
- ②サポート…相談先
- ③住まい…良い物件
- ④仕事…思っている仕事

(ウ) 移住定住の取組として、次の取組を一体的に行っている。

- ①空き家バンク…個人・町会・不動産事業者など
- ②移住相談セミナー
- ③移住体験ツアー
- ④住宅助成制度
- ⑤相談…移住コンシェルジュの設置
- ⑥七尾市移住定住促進連絡協議会…情報発信・誘致活動

(エ) 住まいへの支援

七尾市では、七尾市に移住する者に次の支援を行っている。支援は全額市単独費対応で、前年で総額約1千4百万円の決算規模である。

①石川県外から転入して住宅を取得する場合、最大100万円を支援、補助率1/2

②市指定分譲地2箇所で新築する場合、最大で200万円を支援、補助率1/2

(同地は市街地から車で20分以上かかり、造成にも費用がかかり売れ残っている)

③金融機関から住宅取得する資金を借り入れする場合、新築30万円、市内建築業者使用で最大20万円、市外から転入して住宅を取得で最大20万円、中学生以下の子どもと同居の場合最大10万円×子供の数を支援

④石川県外から転入した場合、転入後3年間家賃の1/2を最大1万5千円助成
※77人の実績のうち、12人は市での生活が合わなくて市外に転出した

(オ) 空き家バンクについて

七尾市の空き家バンクは、市は募集、登録情報の公開を行い、契約は当事者で行うものだが、情報登録報奨金を所有者に10万円、更に町内（自治会）の紹介で登録に至った場合、町会への5万円の報奨金を支払っており、町会の報奨制度が非常に有効に働いている。

空き家バンクへの登録は何でも良いわけではなく、補修がなく使用ができるものに限定しており、現地調査の結果断る物件もある。売却では500万円程度が良く動く物件である。

市では住宅取得に当たって、その地域での生活が自身に合っているか体験するため、まずは借りて生活し、その

後に住宅取得を勧めている。

(カ) 仕事への支援

ハローワーク等と連携して行っているが、選べる仕事がなく「求職と求人のマッチング」が課題となっている。事務系の有効求人倍率が0.42倍に対し、建築は6.1倍となっている。

【ななお創業応援カルテット】

「七尾商工会議所」「日本政策金融公庫」「のと協栄信用金庫」「七尾市」でカルテットを結成し、創業を検討している者の相談、セミナー等を行っている。連絡会議を月1回行い、相談案件の情報共有と進捗管理などをしている。4者が一堂に会した場で相談案件情報を共有することにより、それぞれの制度間の手続きの手戻りが無く非常に有意義なものになっている。

(キ) 移住×創業

七尾市に移住し、起業・創業を目指す人への支援として「iju（イジュウ）創業パック」を行っている。これは、七尾市移住定住促進連絡協議会とななお創業応援カルテットが連携し、ワンストップで一貫した支援を行うものである。

(ク) 七尾市スタートアップ事業

七尾市で、週5日以上昼間の営業ができるなど一定の条件を満たす場合に、開業資金の最大200万円を補助している。審査会で事業計画や経費内訳を厳しく審査することにより、補助金が無くても大丈夫な計画でないと通過しない。七尾にプラスになるものを採択している。年間2千万円～3千万円程度の事業費を市単独費で行っている。

(5) これまでの成果

市移住定住支援制度を利用した移住者

は、平成25年度の50人からスタートし、平成30年度は105人、期間合計579人となっている。2019年の東洋経済別冊「都市データパック」では、すみやすさランキングで814団体中15位となっている。

(6) 質疑への回答等

- 地域おこし協力隊で活動している者は4人。地域づくり協議会に所属し、防犯、防災、除雪などの活動をしている。
- 移住者は、本当の生活スタイルを変える人に絞っている。引っ越し等で来る移住者とは分けて考えている。
- 移住相談者には、一度七尾市を訪れてもらっている。聞いていないということが無いよう、マイナスの話を伝えている。
- 空き家バンクは、空き家をどうするかという施策から、移住者が望む空き家の施策に転換している。
- どのような人でもということではなく、絞り込んで対応している。以前に問題のある者もあった。数字を追いかけると危なくなる。

2 研修2日目 長野県諏訪郡下諏訪町

同町では、御田商店街の取組をNPO法人匠の町しもすわあきないプロジェクト原雅廣氏が説明し、町の関わり等については、同町産業振興課担当者が説明した。前段で移住、後段は御田商店街の振興の説明であった。

(1) 下諏訪町の近代

江戸期は宿場町、諏訪大社や温泉を有しているが、現在では観光は微々たるものである。発展の元は紡績産業が盛んだったことによる工業である。商店街も当時の労働者の工場まで移動の間に位置し、発展して

いた。その後、工業が下火になると2003年には半数が空き店舗となった。

(2) 現在の取組に至るまで

2002年に町で下諏訪町の様々な課題を検討する「しもすわはってん100委員会」を設立し、その中から「商店街活性化グループ」ができる。2003年にコンセプトに基づき「しもすわあきない」プロジェクトに改名して取組をしている。

商店街でモノを売るといった固定観念から脱却して、シャッターの閉まった商店の中でモノを作る取組をしてみたもの。

商店街への移住希望者は、おかみさんに移住の相談を行い、物件を紹介してもらうが、おかみさんの眼鏡に叶わないと紹介してもらえない。おかみさんフィルターと呼んでいるが、ここで弾かれるため、問題が少ない。

商店街でモノを売るのではなく、商店の中でモノを作り、顧客は東京といったスタイルの若者が多い。

元々商店街の人たちは、他の地域から集まってきた人たちで東京の下町に近いおせっかい気質がある。おかみさん会は、移住者が空き店舗の所有者との家賃交渉のお手伝いなど気に入るとお世話をしてくれるが、移住相談をおかみさんが気に入らないと相手をしてもらえない。

2003年から2016年までの13年間で、商店街の空き店舗に35件開業し、うち13件が移転・廃業した。

(3) 活動のコンセプト

ここだけでしか手に入らないものをする！

(ア) 基本指針

諏訪地方の主産業である「ものづくり」で長年培ってきた人材や手法を活用し、地域資産の向上を目指す（商店

街は「モノを売る場所」という固定観念からの脱却)

(イ) 「工業的手法」の活用

PCDA QC トヨタ方式 5W1H
分業化など

(ウ) 「モノを売る場所」から「コトづくりの場所」へ

(商店街でモノをづくり=ここでしか手に入らない匠の町へ)

○リソース：あるものを使い、ムリはしない

○アクション：できることからはじめ、できる人がやる

○シェア：情報と人脈を共有し、長を作らない

○言うだけでなくかたちにちて見える化=理解者の拡大

(4) 活動に当たって心掛けていること

○たまり場の力…たまり場があることでブレインストーミングが行われている。

○餅は餅屋の力を借りる…移住者のリノベーションにツイッターなどで募集をかけると手弁当で協力者が集まってくる

○ヨソものワカものバカものの力…客觀性をいかに形にするか

○ご縁の力…「口コミを基本としたネットワーク」「良い仲間は良い仲間を呼んでくる」「人を集め宣伝はしない」「信用を大事に」

○ヨソものを支える存在力の力…みたまちおかみさん会

○第三者へ伝える「デザイン力」

(5) イベント運営に当たって心掛けていること

○「自律分散型プラットフォーム」とし、全員参加・全員合議にしない。プレイヤーがやりたいものを行う。長は作らず、同じ日に自分のできる「企画・実行

の持ち寄り」と「集客・課題の共有」を行することで自律型のイベントになり、労力が少なく、自分のやりたいことができ

る。

○イベント運営を目的にしない…イベント

はあくまで手段

○地域内外連携の創出

○持続可能な相互補完・相互支援関係の成

立

(6) 活動の今後

16年前が活動の第一世代で、今では第四世代の活動が始まっている。ゲストハウスのオープンから交流と滞在が活発になり、移住や開業のきっかけとなる人が人を呼ぶ連鎖となっている。今後の御田町のため、未来への投資、担い手意識を広めてく活動も始まっている。

(7) 質疑への回答等

○おかみさんのおせっかいも全てがうまくいったわけではない。試行錯誤し、現在のちょうど良いところに落ち着いていく。おかみさんは商売には口を出さない。

○一回目の下諏訪訪問は、ゲストハウスが入り口になることが多い。そこからまた来て見ようかとなる。口コミで来ている。

<所感>

私は移住担当を所管する係に今年度異動となつたが、11年前に1年間だけやつた当時は異なり、国の特別交付税制度が充実し、後押しがあることから制度をフル活用しているのだろうと思い、今職務で課題となっている移住者の増加、空き家バンクの振興の観点から研修に參加した。

両市町での取組は、以前からの取組で今

特別交付税措置をフル活用したといったものではなく、それぞれに課題解決のために自ら動いて行ったものであった。移住に関しては、「移住者を獲得する」といった数を追うことから一周回って、「如何に地域に還元できる人に来てもらうか」という良質な移住者を迎える活動をしていた。

システムチックにどうにかできるというものではなく、人を大事にしていることにより、次に繋がってまた人の繋がりができるという良い効果になっており、両市町関係者の長い本気の取組の歴史によりここまで名声を高めたのだと痛感した。

私は異動になってから仕事をする中で「来るもの拒まず去るものを追う」という心情になりがちだったが、両市町の「来るもの厳選し、去るもの追わず」という話を聞く中で、将来の住民を考えれば両市町の考え方方が良いように思えた。

また、御田商店街の「たまり場のチカラ」が非常に魅力的に感じた。当町では地域おこし協力隊や震災復興支援員の力を借りているので、そういった人と町の前向きな若者とが気軽に出入りでき、色々な話ができるたまり場を確保する緊急性を感じた。

下諏訪町の地域おこし協力隊員に「何故下諏訪を選んだか」聞いたが、その理由が「人」であった。環境など様々ある中で一番は「人」という答えは行政泣かせだなと感じる反面、うれしかった。

七尾市で資料提供のあった「七尾移住心得七ヶ条」を今年度から配置している当町移住コーディネーターに見せたところ、喜んでいたので「岩泉移住の心得〇ヶ条」が近いうちに出来ることになるだろうと思っている。

空き家バンクについては、七尾市の町会への報奨金制度は面白いと感じた。当町でも今年度から所有者への報奨金制度は始めたことから、次のてこ入れの際は是非とも参考にしたいと思う。

最後に、業務多様な中対応してくださった七尾市役所の皆様、下諏訪町の皆様、このような非常に有意義な機会を作った岩手県市町村振興協会の皆様、快く送り出してくれた職場の同僚に感謝する。

＜質問事項と回答＞

- 01 移住定住募集の周知度向上に苦慮しています。どのように行っていますか。

七尾市：移住定住の周知はインターネットを使ったものなどで行っている。移住者との繋がりで広がっている。

下諏訪町：多くの移住者を受け入れるより、ひとりひとりの移住相談状況に合わせて多様な関係づくりをしている。ひとりの移住者がまた移住者と呼ぶというつながりを大事にしている。

- 02 移住者の住居確保をどのように行っていますか。

七尾市：空き家バンクや定住促進住宅を活用。

下諏訪町：基本的な移住者の住居確保は不動産事業者の情報及び、町の空き家バンクによる情報提供。お気に入りの住宅は、なかなか流通しないので、人のつながりのなかで紹介してもらうことが多い。

- 03 空き家所有者が積極的に貸し出ししてくれないですが、どのような状況でしょうか。

七尾市：町会への報奨金がコツ。コンシェルジュも活躍している。空き家バンクの登録勧奨通知は、毎年度固定資産税通知の際に同封している。必ず開くものであるし、お金を払っている住宅が本当に必要なものかどうか所有者が判断するきっかけになる。

下諏訪町：空き家所有者と良好な関係作りが必要と考えており、空き家に住みた

い方の要望をお聞きし、地域の方が所有者につなぐことが必要。

- 04 創業支援に力を入れているようですが、具体的な取り組み内容を現地でお伺いさせていただきたいです。

七尾市：カルテットは、何かやろうと話すのに半年かかった。半年は喧嘩ばかりであった。誰のために話し合っているのか、ダメ出しだけではなく、できること、できないことを洗い出して協定を結んだことで文句も出ない。

下諏訪町：NPO匠の取組が町全体に広がっており、移住したいという若者や企業創業者と情報共有しながら地域の方との関係づくりをしている。地域の方との交流や物件探しを通して、幅広く情報共有をしている。移住希望者が下諏訪での生活を自分ゴトしてイメージし、最後は自ら決断することが大事と考える。