

第2回 まつだ移住相談所メンバー会議 資料

第1回会議の振り返り（印象的なトピックス）

- 子どもは家を受け継いでくれないのでどうしようかと考え始めている。
- 寄の元からの住民は人間関係が密で外から見ると少し閉鎖的に映るかもしれないが、移住を考えている人達に対する関心は高い。元の住民と移住希望者の橋渡しは必要。
- 箱根のある利用されなくなったお宅の改修のために宅内の家財一式の処分を行なったが個人の思い出の品や膨大な廃棄物があり、空き家は利用するにも手間が掛かる。
- 湯の沢は常時20軒程度の空き家があり、新たな空き家も発生するが若い世代の入居もあり、実は世帯数が余り変動していない。
- 足柄上地域は東京、横浜からの引き合いが多い。
- 空き家に見えても年に1、2回使っているなど、意外と活用できる空き家は少ない。
- 新松田駅、松田駅の駅近ではシニアの夫婦や独居の世帯が多く、今後空き家は増えると思われる。
- 自治会はシニア層が担っており、子ども世代（40代）があまり関わっていない。移住者にとっては地域コミュニティとの接触が難しいと思う。
- 物件の所有者が地域活性化のために利活用しようという気持ちになることが大切だが、シニアはどうしても保守的になりがち。
- 移住者が増えるかどうかは建物よりも人が大切。住民が地域を好きであることが第一。
- 寄で子どもを育てることは意外と大変。通学、遊び場、買い物、車必須。
- 寄小学校で40年前は1学年30-40人だったが今では全校生徒が22人（10分の1）。
- 農地付き住宅（農地法）、接道義務（建築基準法）、農家住宅（条例？）などの法律・条例上の規定で利活用ができない物件がある。
- 縁者からの借地に家を建てている場合など、利活用（売買・賃貸）に際して整理すべき事項があるものの、どうやって整理したら良いか分からない。
- 宅建業者にとって田舎の物件は価格が安く収益にならないこともあり、取り組んでいる業者は地域のためという意識を持って活動している。
- 自宅を所有するシニアは「私が元気な内は良いんだけど・・・」と自宅の行く末を心配しつつ時間が過ぎて行く。子孫の世代に持ち越さない決断と行動が求められているが、どう言う条件があればシニアの背中を押してあげることになるのだろうか？

本日の議事に関するメモ-1

【グループワーク2について】

「既に空き家の所有者に対する役割」についての補足

「既に空き家」には（１）所有者が近くに住んでいる場合、（２）所有者が遠くに住んでいる場合、（３）所有者が不明の場合、があります。

（３）の場合、多くの自治体が固定資産税納付書に空き家の利活用・除却の案内を添付するなどしていますが、所有者からの意思表示はほとんど無いようです。

（２）の場合、空き家周辺に住む親族や友人が草刈りや建物の通気等の管理を行なっていることがある様ですが、所有者本人から物件の利活用についての意思確認を行うことが難しい様です。

ですので今回は（１）（２）を主な対象者として、その心情等を考えながら、空き家が利活用されるために果たすべき相談所の役割を議論してください。

「これから空き家の所有者に対する役割」についての補足

これから空き家とは現在利用されているものの、このままだと空き家になる恐れのある物件、具体例として子どもや親族が居住する予定のない物件を指します。

物件がどのような状況にあると考えるかは所有者の方次第ですが、「この家を今後どうするか」を考える機会、どういう選択肢があるかを気軽に相談できる場所、決心が付いた場合取るべき行動（現に住んでいるので、「今」売却や賃貸に出せない）に対して相談所が果たすべき役割を議論してください。

「移住希望者に対する役割」についての補足

移住希望者の内、宅建業者に相談に行く方は既に松田町を移住候補として定めています。一方で役場に連絡をされる移住希望者は松田町を複数ある候補地の一つとして考えていることが多いです。そこでどうすれば町への相談者が関心を高めることができるのか、町の担当者が電話等で対応する際のポイント、相談者が地域見学に来た際に注意するポイントを考えながら相談所の果たすべき役割を議論してください。

【グループワーク3について】

前回の議論にもあった様に物件の利活用の促進、移住者の増加は人の心情の問題が大きく関わっています。そのため実際の利活用や移住には様々な専門知識が必要となりますが、そのための行動を決心するまでには専門知識よりも問題に寄り添う姿勢が大切です。ここでは一般常識や良識、良心に基づいて物件所有者や移住希望者に寄り添う部分と、その後求められる専門知識・専門業務を区別しながら相談所としての業務範囲を議論してください。

「既に空き家の所有者に対する役割」についての補足

既に空き家の所有者は（１）町内もしくは近郊にお住まいの場合、（２）遠方にお住まいの場合、（３）所有者不明の場合に区分することができます。（２）（３）の場合は固定資産税納付書に添付するチラシ等をきっかけとして所有者から電話相談があることが想定され、（１）の場合は電話相談に加えて実際に役場にお越しになることも想定されます。そこで町の担当者が電話相談や対面相談を受けた際のポイントと、その後、町担当者から相談者の相談所への紹介が行われた際の相談所の行うべき業務を議論してください。

「これから空き家の所有者に対する役割」についての補足

これから空き家の所有者はおおむね町内にお住まいです。そこで所有者の方の相談に乗るためには（１）相談体制を整えること、（２）相談会を企画し、告知をすることが必要になります。そこで（１）は専門知識が必要な場合とそうでない場合を区別し、相談体制に必要な専門業者をリストアップしつつ、専門知識がなくてもできる業務とは何かを議論してください。（２）は体制的にも金銭的にも持続可能な相談会とその告知方法を議論してください。

「移住希望者に対する役割」についての補足

移住希望者は町へ相談する方よりも宅建業者に連絡する方の方が多いと思われます。そのため移住者を増やすためにも宅建業者の皆さんの協力は欠かせません。一方で、宅建業者さんも物件の売買・賃貸が決まることで事業を営んでおられるので、相談所がその助けになるのであれば連携してくれると思います。そこで宅建業者との連携を想定しながら移住体験会の実施など相談所が担う業務を議論してください。また、宅建業者以外にも連携が必要な専門業者がいるか検討してリストアップしてください。