

第3回 まつだ移住相談所メンバー会議 議事要旨

日時：令和3年10月14日（木）

午後1時～午後4時

場所：松田町役場1階1A会議室

1 開会の挨拶 松田町から

2 第2回の振り返りと自由討議

- 「これから空き家」の所有者に寄り添った移住相談所について
- 空き家等の実態調査に向けたアンケート項目について
- 移住希望者に対するアプローチ方法について など

○想定外の問題は生じるだろうが、一步一步進めていきたい。これまで様々な相談に対応してきたので、知識や経験で活動をサポートしていきたい。

○私は、親しい人に相談するのが難しいように思う。ネガティブな情報を共有する場合は、逆に親しい人には伝えにくい。役場の方が、むしろ相談をしやすいと思う。

○問題を共有し合うシニアのお茶会とかできると良いかと思った。

○相談員のヒアリングはかなり気をつける必要がある。相談者への提案は責任も伴うことから、個人的に移住相談を受ける場合も責任を負う様な発言にならないことに気を付けている。

○移住相談において、相手の特性を見極めるのは難しいと思った。移住者の自治会加入は（地域の生活インフラを守る意味からも）必要だと思う。

○これから空き家の問題は5年、10年のスパンで見るとものだから、継続していくことがとても重要なこと。

○寄は、どういう人が来るか、という問題はあるが、人が来ないと衰退してしまう。

コミュニティということが多用されているが、コミュニティの定義はどうか？

→私は、コミュニティを隣近所の方、と考える。

→相談員が、地域コミュニティを相談者に紹介してあげられることが大切ではないか。

○地域の人が、移住してきた人に対して寛容性を持つことは大切。私は地域の人に受け入れて貰えて、色々手伝って貰えたおかげで暮らしやすかった。

○私の住む自治会に若い方が引っ越してきたが、あるトラブルが原因で、地域で問題になり、結果として出て行ってしまった。移住当初、地域の方は移住者を受け入れるもので、その後の移住者と地域とのかかわり合いが大切。

○町のホームページを見たが、サークル活動の紹介や生活が見えた方が良いのでは

と思う。近所の人に聞いても分からないことも多い。

- 藍染の会のパンフレットを見て、とてもワクワクした。地域活動が見えることは移住者にとって大切なことだと思う。
- 家族内のトラブル解決は、士業だから解決できる、というものではない。相続にあたっては、空き家の管理や固定資産税など負担が生じる不動産は問題が起きやすい。また、自治会に入ったとしてもゴミ当番とか、清掃当番には若い人はなかなか参加しない傾向がある。相談所が、移住希望者にどこまで関与するか整理が必要と思う。
- 先日、空き家の清掃に参加してきた。家財が沢山あり、リサイクル業者にも引き取ってもらった。家財が多いと活用までの労力は相当大きい。
- 移住してきた方と話をしたが、駅近で不動産価格も安いということで松田を選んだとのこと。子どもに習い事をやらせたいとのことだったが、誰に相談すれば良いか分からないという問題があったようだ。
- テレビで地域おこし協力隊の活動が紹介されていた。彼は、生活拠点を作るためにDIYを行っていたが、地域の人少しずつ手伝いに来てくれる様になり、彼もそうやって作った拠点を解放して地域の人が集まれる場所にしていった。地域の人にも知ってもらうことはとても大切だと思った。

3 グループワーク-4

(テーマ) 移住相談所の相談員に必要な知識情報と人柄等

<グループ1：既に空き家の所有者、これから空き家の所有者に対する相談員>

- 知識は必要だが専門家である必要はない。
- 最も大切なことは町が以前作成したパンフレット「老後に備えて考える失敗しないお家の話」の1、2ページに集約されている。
- 相談員の役割は気付きやキッカケを与えることにある。それ以上の専門的なことは専門家に引き継げれば良い。
- 相談員に必要なことは聞く力。どういう問題があるかを聞き取る力が必要。
- 物理的にも相談しやすい場所というのが必要。そうすると、平日、役場で電話を受けることが妥当で、担当者（今であれば定住少子化室）が最初の相談員となり、ヒアリングした内容を相談員に共有する。
- 相談員は2人組で現場（相談者のご自宅）に伺い、ヒアリングを行う。
 - 相談者も自宅を前にすれば気付くことも多いので。
 - 2人で伺うことで相談者の話を違う視点から聞ける。
 - 相談者に意見を押し付ける様なことを避けることができる。

<グループ2：移住希望者に対する相談員>

1：知識と情報が必要。

・地理的、地域の基本的な情報。→人口、交通、地形など

・知らないことを聞ける人のチャンネル。

→相談員が分からなくても、それを調べることができる人のことを知っている

→専門知識は専門家。専門家（専門業者）の名簿があると良い。

・生活情報

→買い物、学校、ネット環境、テレビ、病院、医療関係など

・地域の活動グループの情報

→地域活動のグループは地域の魅力と密接に関係する。

→スポーツ、文化活動などなど

2：人柄

・傾聴力（移住希望者が何を聞きたいのかを聞き取る力）

・話しやすい雰囲気を作る能力

・人をつなげる能力（人、グループ）→紹介力

・地域の魅力を語れる能力

・何をどこまで話すのかをわかまえる能力（常識）→悪口などは話さない。

4 メンバーからのその他意見

○自治会に対して、この会で実施しようとしている内容を共有したほうがよい。

○町の作成した「老後に備えて考える失敗しないお家の話」の中身はよいと思う。他の方にも紹介したい。

○継続的に活動をしていく必要があると思う。

○町が働きかけて、空き家バンクの物件が増えたとのこと。そのように行動していくことが、成果につながっていくと思う。

○町の人口を増やすためにも、本事業だけでなく有機的に政策間の連携を行なってほしい。

以 上