

- ◆ 第1回・・・平成30年10月12日（金）10：00～11：45
- ◆ 第2回・・・平成30年10月22日（金）13：00～15：00
- ◆ 対象者・・・市役所内 制度利用及びこれから制度を利用する20代職員7名

第1回 移住定住推進事業についての意見

- ・ 市としての移住者のターゲット何か。
- ・ 市民課で転入転出受付時にアンケートが取れると良い。
- ・ 補助金が他の市と同等で埋もれている。
- ・ 若者は雇用がある場所かベットタウンに住む。
- ・ リニアが開通されるが、そのための案はあるのか。
- ・ 業者（不動産など）の意見は聞いているのか。
- ・ 税務課の時に家屋調査時に、これが決めてとして来ている人がいた。
- ・ 子育て・教育が決め手となっている。
- ・ 教育が充実したら移住者が多くなるのでは。
- ・ どこに住むかと考えたときに、恵那と中津を比較して、補助があったから恵那に決めた。忙しい中、なかなかゆっくり探せないときに、ネットで恵那は補助まで出していて分かりやすかった。
- ・ 補助制度を知らない人が多いので、PRが大切。
- ・ 恵那市はアパート家賃が高く、物件が少ない。
- ・ 補助制度が他市と同等。何か特別な物があれば良い。
- ・ ただ、その土地にはまれば良いが、地域になじめない可能性もある。地域行事などその地域の行事など紹介しているものがあると良い。
- ・ もともと地元。補助があってうれしい。市民課の窓口で聞いてみると、制度を知っていた人、知らない人の割合は半々インスタを見てきた人も。PRは大切。
- ・ 岩村に移住した人が、人とのつながりをもっと持ちたい理由で中野方へ移住した人もいる。
- ・ 瑞浪は駅付近にアパートが多く、恵那より安価。
- ・ 瑞浪の家賃補助は自治会加入の条件があった。補助は商品券で支給。
- ・ 移住定住のターゲットをどこにするのか。例えば上矢作の人が市街へ引っ越すのでは無く、市内に住んでもらえるように・・・など。
- ・ リニアが開通。関東、関西も通勤圏になる。暮らしの中で交通費が大きいので、補助があれば候補地となる。
- ・ 恵那から名古屋へ出た人の話では、やはり不便という意見がある
- ・ 制度を不動産会社と一緒にPR。
- ・ 制度はあったら良いが、きっかけは親元が多い。
- ・ 恵那市へ住むことが濃厚になった方の後押しをする事業ではありますが、恵那市に住むことへ魅力を感じ、移住定住の選択肢に入れてもらう効果があるようにはあまり感じません。

第2回 移住定住推進事業について見直し案

- ・ 単発な支援では無く、生まれから就職、結婚まで継続的なサイクルが必要。
- ・ ターゲットを絞った事業。
- ・ 住むための期待値（仕事＋生活）。仕事で4回転職があり、まずは18, 24歳で就職するとき。27歳ぐらいで転職を考えると（地元へ帰り生活を変える）。結婚、退職後・事業の焦点を絞ると良いのでは。
- ・ 武並駅・恵那駅付近に今以上に月極駐車場があると良い。
- ・ 1人当たり年間60kg。「何年間お米食べ放題」「明鉄乗り放題」なども良いと思う。
- ・ 駅前駐車場の1マス3年間利用券など通ってもらうための補助があると良い。
- ・ 居住場所を決めた後にアパート補助があった。それがあったから・・・は少ないと思う。
- ・ リニア開通の影響は大きい。賃貸物件多いとか、通勤費助成があると良い。
- ・ 雇用を増やすなら、用地準備、税金控除などをして大きな会社を誘致。
- ・ 大学が無い。大学へ通えるための住むところを用意する。
- ・ 恵那は子育てに手厚いがPRができていない。
- ・ おめでとうは物より現金の方が有難い。
- ・ 保育料が高いと聞いている。助成があると助かるのでは。
- ・ 新築建て転入で1人〇〇円補助。仕事までサポート。
- ・ 子供を預けて安心して働けるように、こども園を充実させる。
- ・ 大学卒業後に地元では就職先が無い。
- ・ 恵那はPR力が弱いと思う。
- ・ 研究センター（機関）があると企業が増える。
- ・ 恵那にいるメリットを出すような事業（誕生、入学、就職、結婚）
- ・ 通勤費補助があると良いが駅に来るまでの支援が必要。
- ・ ネット社会だけど、物を見て買いたい人は多い。モールがあると若い人は増えるのでは。
- ・ 働く場所を作るより、働く場所へ行けるための住むところ、通勤補助を充実させたら良い。
- ・ ローンの補助。

移住定住推進事業について 事業提案

※ 仮定・・・年間 10, 000 千円の予算事業

1) 10, 000 千円で PR 施策に投資する

移住定住を促進していくには、「恵那市の魅力を創る」と、「恵那市の魅力を知ってもらう」の 2 つの視点で、長期的に進めていく必要がある。(民間企業で製品を作っても、宣伝しなければまったく売れないのと同じ)

「恵那市の魅力を知ってもらう」という点にウェイトを置く。一見外向きの動きのようにも見えるが、現在恵那市に住んでいる方々にも魅力を再認識してもらえるとという二面性の効果がある。

2) 恵那から通勤しよう事業

対象者・・・市外から市内への転入者で、通勤先が市外の者。最大 3 年間毎月通勤費補助。
(転入時 40 歳未満、配偶者が 40 歳未満でも可)

補助内容・・・「電車通勤」電車代の 1 / 2 補助 (月 / 1 万円)

「自動車通勤」燃料費の 1 / 2 補助 (月 / 2 万円)

「高速道路通勤」高速料金の 1 / 2 補助 (月 / 3 万円)

※1 万円補助者だったら年間 83 人の利用者 (2 万円の場合 41 人、3 万円の場合 27 人)

3) 家賃補助の金額を上げる【1 年目のみ】

月 + 1 万円の場合 $1 \text{ 万} \times 12 \text{ ヶ月} \times 74 \text{ 人} = 888 \text{ 万円}$

(見込める効果)

現状の補助額が中津川市・瑞浪と同じ金額。(補助年数に差はあるが)

月にもらえる金額が大きいとインパクトが大きいため、恵那市のアパートを選んでくれる人が多くなる。

4) 現在の事業の広告・宣伝に力を入れる

電車や駅への広告

不動産へのチラシやポスターの掲示 (不動産の方に紹介してもらえると尚良い)

(見込める効果)

かなり幅広く支援がある恵那市の事業を知ってもらうことで、恵那市に住んでもらう。

※実際に友人が、恵那市のアパートを決めるきっかけとなったのが、恵那の家賃補助をたまたま知っていたためであった。補助制度を知らない人が多いため、知ることによって恵那市を住居の選択肢に入れてもらえる可能性が高まる。

5) 同窓会補助金

若者が地元へ戻ってくる機会を増やすために、同窓会を行う際の補助金を交付。

(見込める効果)

若者が地元へ戻ってくる機会を増やすことで、地元に住んでいる若者の話や、親に会うことで地元の良さを思い出してもらい、U ターン者が増える。

6) 空き家利活用補助金

空き家バンク登録奨励金・・・1件 20,000 千円

契約成立お祝い金・・・1件 30,000 千円

※物件登録 200 件＋契約成立 150 件＝95,00 千円

(見込める効果)

- ・空き家の登録数の増加・・・現在空き家バンクへの問い合わせ数が毎年約 100 組ある中で、移住につながったものが 37 件と少数である。利用者の選択肢の幅を広げるため、登録数の増加を図る。
- ・移住者の増加（人口増加）・・・空き家バンクに問い合わせされる方は少しでも恵那に興味を持っていただいた方だと考える。そのため、そういった方から移住につなげる。