

事業名称	移住者の定住ケアと集落の主体性を構築するための空き家ゼロチャレンジ宣言集落サポート事業
事業主体名	NPO 法人ふるさと福井サポートセンター
連携先	美浜町役場 まちづくり推進課
対象地域	福井県 美浜町
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家マッチング 集落が主体性を持って取り組むことを目的 ・集落ヒヤリングよりサポート集落を選出 ・所有者へのアンケート、集落ルールブックの作成、移住希望者情報提供をサポート
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・活動主体を集落へ ノウハウサポートを行う
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家の掘り起こし決断は「集落アンケート方式」が効果的 ・「情報先出し方式」集落住民への安心へ 移住から定住へのきっかけづくり ・空き家ゼロ集落が生まれた ・集落ヒヤリングより「空き家（思い込み）都市伝説」動画にて正しい理解
成果の公表方法	NPO 法人ふるさと福井サポートセンターのホームページにて公表 URL www.furusato-fukui.com
今後の課題	<ul style="list-style-type: none"> ・いざ災害プロジェクトの広報と管理運営 ・空き家都市伝説 動画の継続の必要 ・未取組集落へのフォローアップ

1. 事業の背景と目的

ふるさと福井サポートセンター（以後ふるさぽと表記）の活動は平成 23 年より福井県美浜町を中心に活動しています。当初より続けている空き家マッチング事業は令和 4 年 2 月で 20 回目の実施をしています。

活動当初の課題は、空き家が多いという感覚的なもので実際に町の実態調査を行うと平成 27 年調査で 427 軒が存在し、空き家の分類からみるとすぐに使える空き家が 45 軒、つまり 10%程度しかすぐに利用可能ではないことがわかり、ほとんどが放置されていることも理解できました。空き家を放置する大きな原因は所有者の行く末の決断が遅いため起こる現象であると突き止め、活動の方向性を「所有者の早期決断が空き家を救う」に定め活動を続けています。

私たちの活動は、所有者の早期決断を活動の中心として行ってきました。あらゆる手段を設け所有者の立場で納得のいく決断を心がけながら家族で利用する、売る、貸す、解体するなど何らかの方向性をつけさらに所有者と移住希望者のマッチングを行ってきました。

マッチング後に幾つかの課題が出てきました。その一つとして移住者が定住につながらないことです。原因は家が存在する集落（町内会とも表現するが以後 集落と表記）と関係性が薄いため移住者が孤立してしまうこと、さらには所有者とのコミュニケーションも以前より十分に取れないことが活動から見えてきました。

不動産取引での場面では、個人間の取引であるがゆえに集落がその取引に関与することはあり得ない状況ですが、空き家を利活用していくためには空き家を通じて所有者、移住希望者だけの関係だけに

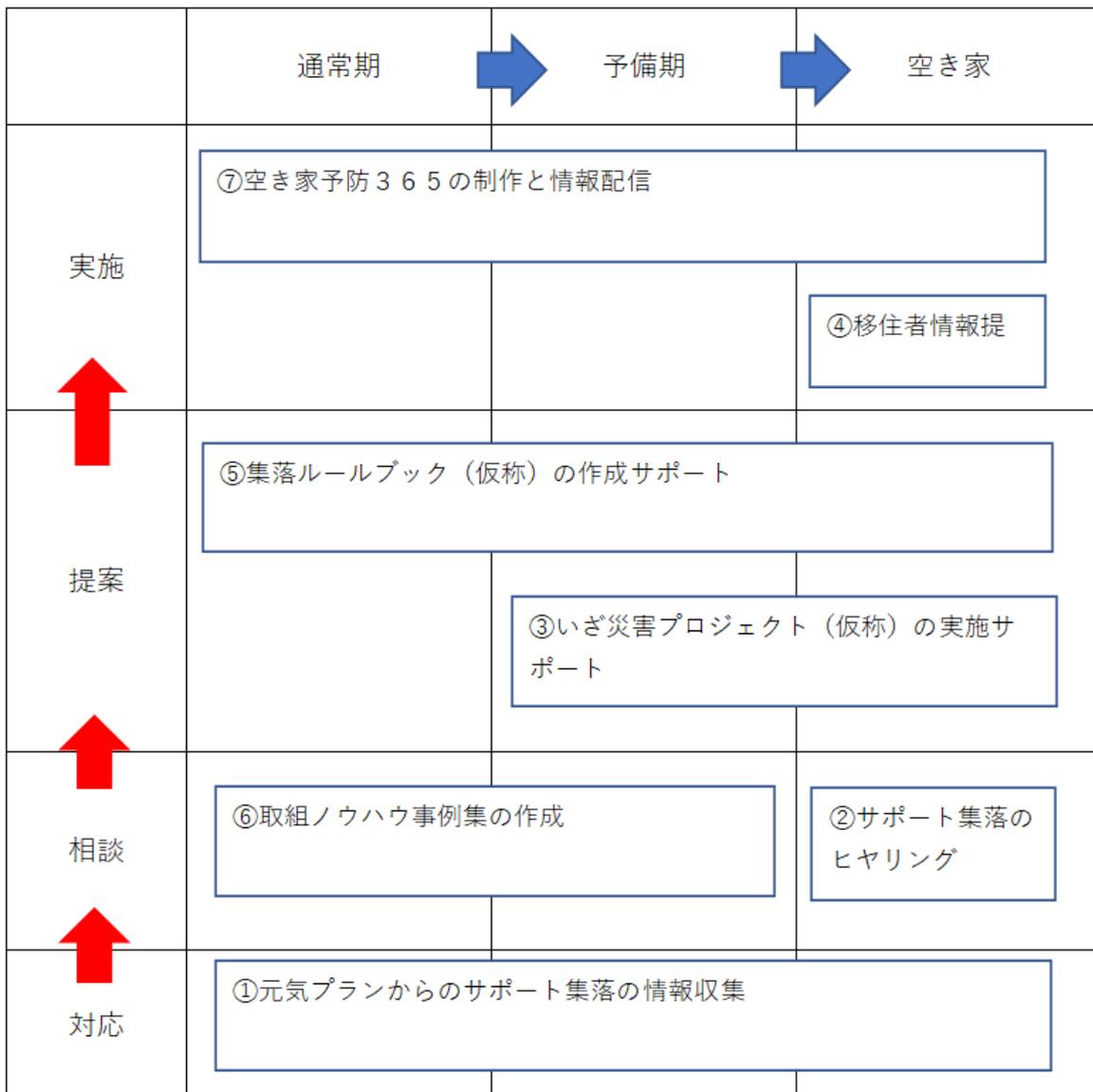
とどまらず、それぞれに集落という存在が深く関わる必要があると考えました。

今回の事業は、集落のみなさんがマッチングの主役と位置付けて、移住者の定住ケアと集落の主体性を構築するための空き家ゼロチャレンジ宣言集落サポート事業を展開することになりました。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

取組フロー図



役割分担表

取組内容	具体的な内容（小項目）	担当者（組織名）	業務内容
空き家ゼロチャレンジ宣言集落サポート事業	① 元気プランからのサポート集落の情報収集	北山 井関	・元気プランからの情報収集 ・情報の取りまとめ
	② サポート集落のヒヤリング	中川 原田	・サポート集落のヒヤリング ・ヒヤリングの取りまとめ
	③ いざ災害プロジェクト（仮称）の実施サポート	中川、井関 北山	・プロジェクト実施のための検討会議の実施 ・プロジェクトの運営実施
	④ 移住者情報提供実施サポート	北山	・情報収集と集落への情報提供の実施
	⑤ 集落ルールブック（仮称）の作成サポート	井関 北山	・サポート集落のヒヤリング ・集落ルールブックの作成と配布
	⑥ 取り組みノウハウ事例集の作成	井関	・ノウハウ事例集の作成
	⑦ 空き家予防365の作成と情報配信	井関 北山	・空き家予防365の動画作成 ・動画配信

事業実施スケジュール表

ステップ	取組内容	具体的な取組内容	令和3年度										
			7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
	空き家ゼロチャレンジ宣言集落サポート事業	① 元気プランからのサポート集落の情報収集	■										
		② サポート集落のヒヤリング		■									
		③ いざ災害プロジェクト（仮称）の実施サポート			■								
		④ 移住者情報提供実施サポート		■			■						
		⑤ 集落ルールブック（仮称）の作成サポート			■								
		⑥ 取組ノウハウ事例集の作成					■			■			
		⑦ 空き家予防365の作成と情報発信		■									

取組内容

① 元気プランからのサポート集落の情報収集

本事業における対象集落の選定を美浜町が主体として行われている元気プランを基に情報収集を実施

② サポート集落のヒヤリング

サポート対象集落の区長等へのヒヤリングと実態調査の実施

③ いざ災害プロジェクト（仮称）の実施サポート

④ 移住者情報提供実施サポート

空き家マッチングの過程や移住予定者の情報（本人に確認したもののみ）を集落のリーダー（区長）へ情報提供の実施 その後のサポートの実施

⑤ 集落ルールブック（仮称）の作成サポート

移住希望者へ空き家を購入する前に集落のルールやしきたり祭りなど詳細に明記された集落ルールブック（仮称）の作成サポートと移住希望者への伝達サポートの実施

⑥ 取組ノウハウ事例集の作成

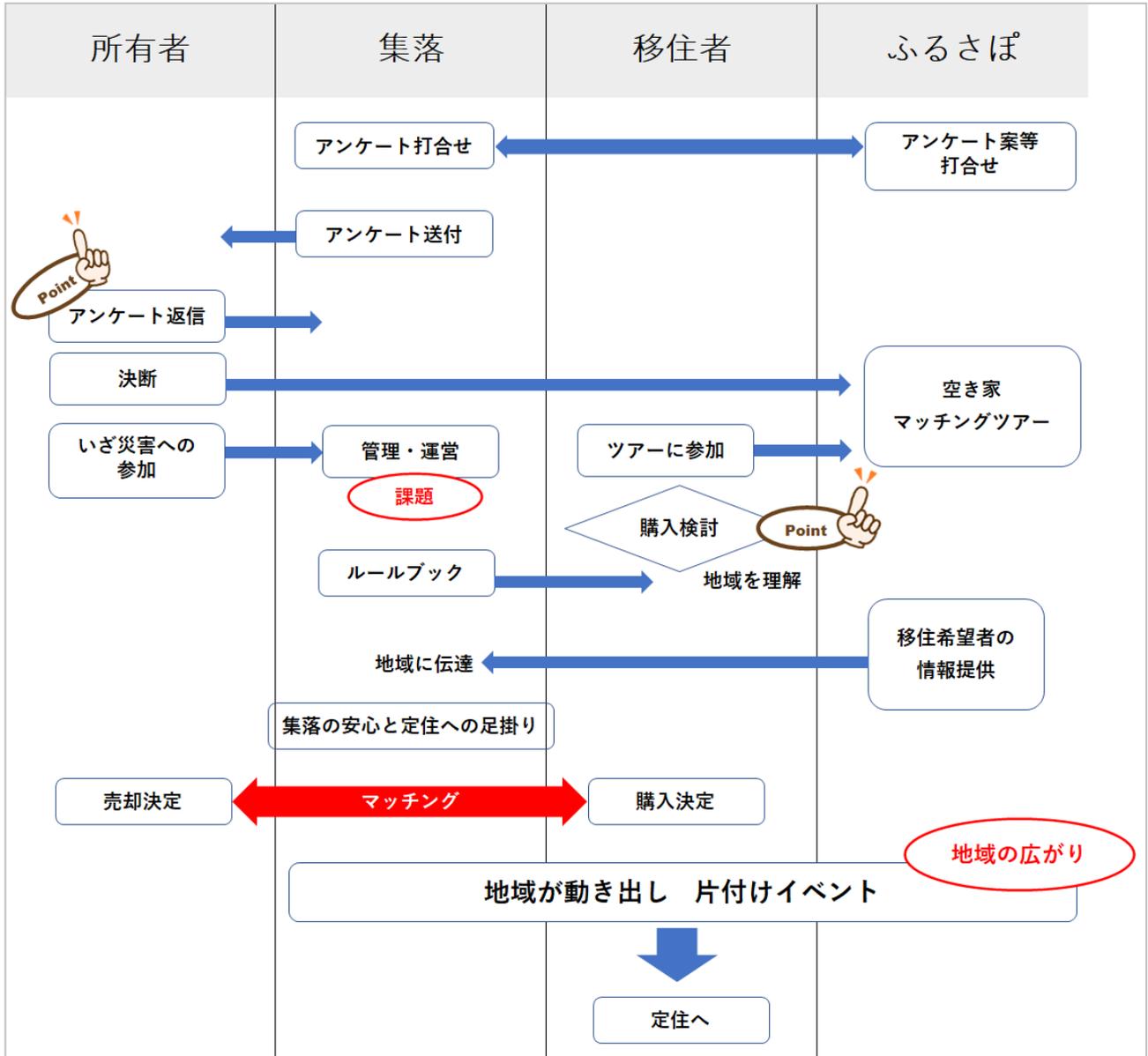
本事業の結果を元に未サポート集落へノウハウ伝達を目的としたノウハウ事例集の作成

⑦ 空き家予防365の作成と情報発信

これから空き家になる可能性を抑えるため、空き家に関する正しい情報の伝達の動画コンテンツの作成と地元ケーブルテレビでの配信実施

(2) 事業の取組詳細

【集落サポートフロー図】 図1



① 元気プランからのサポート集落の情報収集

美浜町で取り組んでいる集落元気プランを取りまとめているのが美浜町まちづくり推進課で、この集落元気プランというのは、美浜町に存在する37集落それぞれのこれからの活動課題をもとに自主的にどう動いていくのかというプランのことを指します。このプラン自体は公表されるものではなく、集落と役場との間のみで展開されるものですが、今回集落の問題として「空き家問題」を課題に挙げている集落のお手伝いをさせて頂くという切り口で、対象となる集落の情報収集を行いました。人口減少少子化等で、どの地区も未来予想では人口が減るという実態をもとに作成しているがゆえ、空き家問題を課題に挙げている集落は多いと予想していました。しかし、課題に挙げているところは4集落にとどまりサポートに関してスタートダッシュが切りにくいことが判明しました。

今回元気プランだけにとどまらず、都度相談に来られる集落の情報を得られるように長期間であるが定期的に役場とはコミュニケーションは取り続けました。

さらに期待したのは、集落の長である区長会の存在です。区長が一同に介して会議を行う、いわゆる総会のようなものに今回の事業の紹介や実施サポートに取り組もうとしました。しかし、この区長総会が年に1回4月に行われるという情報を今回得ましたが、本事業の対象期間に入っていないため残念ながらその機会には恵まれませんでした。

※※ ②より【集落サポートフロー図】（図1）に沿って話を展開します。※※

② サポート集落のヒヤリング

対象集落が明確になり、各集落のサポートを8月後半から始めることができました。

対象集落の区長さんに、個別にコンタクトを取り空き家問題を課題に挙げている実態をヒヤリングしました。

ここで、新しい発見だったのは、集落区費の集金制度です。区の運営資金として区費が存在します。別の言い方をすれば町内会費です。年に1回まとめてという集落もあれば、毎月集金するという集落もあり、特に毎月集金のパターンが多かったのが、毎月決まった日に集会場などに本人がお金を持参するというスタイルでした。オンラインの現代に、とても非効率的だと感じましたが、コミュニケーションの場としてはとても有効的に働いていることが理解できました。

それは、毎月集金に向くことで、高齢者の安否状態や空き家になるかもしれないという家の事情も月に一回は確認できるというメリットがあるようです。

特に空き家になるかもしれない、現在空き家になっているという情報は毎月更新されていき、所有者との連絡先も彼らはしっかり理解していました。つまり役場や私たち、ふるさぼが持っているデータベースよりも身近な存在関係性で生きたものを持っているということが理解できました。ただ、それを他人に渡したり、教えるという行為は個人情報保護の点さらに双方の信頼関係の点でも実際はおこなっていないことが理解できました。

ただ、発信元が区であればそのデータベースは非常に効果的に稼働するのではないかという想像はできました。

次に行ったのは、区からの発信でのアンケート送付をおこないました。しかし、このアンケート送付に協力いただける区は非常に少ない状況でした。というのも普段の区の業務以外の業務となるので進んで取り組んでくださるところ、理解いただけるところは少ないのは仕方ないことだと理解はしました。ただその効果を数件でも作るにより今後理解いただける区、協力いただける区は増えていくことは想像できたので、とにかく力を入れてやっていただきました。

ただ、区長さんもその経験がなく、まずはアンケートで何を聞いていいのかわからないというのが正直なところで、そのたたき台から作成するところから始まりました。あまり押し付けがましくなく、しかし簡単なアンケート項目だと今後の展開として所有者の意識づけが弱くなることもあり、アンケートはもちろんのこと、その説明をする挨拶文作成にとっても労力が必要となりました。その文面は、今回作成した冊子「空き家問題解決のための集落ルールブック作成のすすめ」（図5）に例題として掲載しています。

アンケートに内容は区長さんと打ち合わせを重ねて完成し送付しました。送付先など私たちは関与しませんでした。前出にもあるように個人情報に触れることは互いの関係性を構築する上でデリケートな問題だと考えたので、誰に送るかは区長さんの判断に委ねました。

その後アンケートが回収され送付した6割の返答率で返ってきたことに、まず私たちは驚かされました。実際に町が送付している空き家に関するアンケートなどは2割程度が当たり前の世界であったため、この反応率が高いのはやはり地元集落との関係性の深さがあるからだと感じました。

実際に回答された所有者に後日ヒヤリングする機会をいただいたところ

「集落が困っている様子が理解できた」「集落に迷惑はかけられない」など声をいただきました。

さらにこのアンケートから、私たちが定期的に行われている「空き家マッチングツアー」への参加につながりその後、移住者とのマッチングにつながった例も生まれました。

改めて、集落との関係性が強いということは空き家の掘り起こし、行く末の決断にはとても有効だと理解できました。

③ いざ災害プロジェクト（仮称）の実施サポート

アンケート項目に、いざ災害プロジェクトの参加の有無を入れていますが、反応があまりよくありませんでした。そもそものプロジェクトの説明をもっと詳しくしたほうがよいのですが、あまり小難しい説明になると所有者にとって、面倒臭い取り組みになることは当初より想像はできたので、最低限の説明に今回はとどめてみることにしました。ある一定の反応はいただけたのですが、以後管理を区の方でしていただけるという誤解も生じ、管理サービスを受けられるという切り口で捉えられてしまったのは、やはり説明不足の側面が感じられました。

ただ、いざ災害プロジェクトの参加を表明していただいた方は、自身の所有する空き家の行く末を決められており、その延長上で何かあったら使ってもいいよという承諾を得られるパターンが多く見られました。良い面で考えると、行く末の決断とセットで考えてもらえるということ、逆を言えば、決断できていない物件に関してはこのパターンが当てはまらないということになります。

そして、了解を得た空き家に関して、さらに踏み込んだ調査を行う手順になるのですが、区長さん自身、手が回らないという状況で個別調査まで行くことが多くありませんでした。このあたりの個別サポートは、ふるさぽがサポートする必要があるという認識がありますが、課題はアンケート結果を、ふるさぽと情報共有が可能かどうかを、所有者にさらに了解を得ないといけない側面がでてくるようです。

課題は次年度以降に持ち越しされますが、所有者にとっては社会的に役に立ちたいという気持ちをつなげるための仕組み、さらには所有者の行く末の決断の後押しとして、いざ災害プロジェクトは有効的に働く期待ができます。

⑤ 集落ルールブック（仮称）の作成サポート

所有者の方からアンケートの返答があり、その後空き家マッチングツアーに出しても良いという承諾を得ることができました。その段階で、区長さんには集落ルールブック（仮称）（図4）の作成を依頼しました。目的は、マッチングツアーで物件を気に入って移住される予定の方に、集落に住むためのルールを事前に知っていただくことです。これは過去の経験上、空き家の所有者と移住者の契約が終了し、実際に住むという段階で、後々その地区のルールを知ることになり自分たちにとってクリアできない条件があるという事から移住が取りやめになり、またその物件が空き家になってしまったという経験があるからです。今回成果にも挙げましたが、これは「情報先出し方式」のひとつでもあります。

実際にサポート集落のみなさんに作成を行っていただきましたが、そもそも移住者を受け入れる経験がない集落も多く、明文化されている地区はほとんどありませんでした。

あえて1から作成するというステップを踏むことが多かったので、まずはたたき台いわゆるフォーマットを作成いたしました。これは取組ノウハウ事例集の冊子「空き家問題解決のための集落ルールブック作成のすすめ」（図2～図7）にも掲載されていますが、特に注意したのが目線を移住者としたことです。地元の方にとっては当たり前的事柄も、やはり移住者の方にとっては知らないことばかりです。あえて細かく分類をして書き出してもらおうようにしました。

作成後、マッチング完了時には区長さんから移住希望者の方とお話し合いをしていただき、できるだけ契約前にこの資料をお渡しすることに心がけて欲しいとお伝えしました。

イメージ通りに移住者の方は住むという決断をする前に、この資料があることで集落に住むというイメージが出来、集落の行事等に参加するためには何をどうしたらいいのか理解できたという声もいただきました

④ 移住者情報提供

この項目も⑤で書いた「情報先出し方式」のひとつです。これは⑤の「情報先出し方式」とは情報の方向性が逆で、移住希望者の方から地域のみなさんへの情報提供です。目的は、移住者の方が集落で

孤立しないよう、さらには移住者の正しい情報を地域のみなさんへ伝えることで移住後のスムーズなコミュニケーションの形成ができることです。

ただ、この情報は集落のルールとは違って個人情報の扱いであるため慎重になりました。

どこまで情報を地域の方に伝えてもいいものか、しっかり移住者の方のヒヤリングが必要です。本来区長さんがヒヤリングを行うのが一番良いのですが、時間的制約とまだ移住すると決定していない、もっといえば区に加入するということが決定していない段階から、個人情報であれやこれやと聞いたり聞かれたりするの、当事者同士気まずい関係になることは当初から想像していましたので、ここはマッチングを企画している、ふるさぽの方で執り行いました。

気をつけたのは、移住者の方が出してもいい情報とそうでない情報をしっかり棲み分けていただくことです。具体的に言えば、お名前、どこから移住されるのか、お仕事は、お子さんがいるのか等の情報です。さらに大切な項目のひとつとして、なぜこの町を選んだのかという点です。

この点だけを聞くととても不思議な感覚に襲われますが、地元の方からすると、何もないこの町になぜ住むと決断したのか、とても不思議がることが多いからです。親戚の方がこの町にいるからとか、昔ここに住んでいたとか、仕事場がこの町にあるなど、住むための理由が地元の方を安心させるひとつの要素になっていたことが、私たちにとっても新しい発見でした。

これらの情報を、ふるさぽを通じて区長さんに区の集会等の機会に、こういう方がもしかして移住されるかもしれないという形で伝達をしていただきました。あえてこの情報を先出しすることで、予想以上の地元協力が得られました。これは（3）成果の部分でお話します。

⑥ 取組ノウハウ事例集の作成

最終的には事業完了時には、サポート集落は7集落になりました。当初2から3集落をイメージしていましたが、予想以上の数に集落の空き家に対する問題意識が高いものだとして理解しました。

サポートさせていただいた集落のみなさんの事例をもとに、取組ノウハウ事例集の作成を行いました。事業以後、未サポートの集落のみなさんに参考になればと作成しました。

詳しい内容については（3）成果にて記載いたします。

特に工夫したのは、冊子のサイズ感です。当初A5の大きさとして考えていました。ゲラが上がって試作品を作成したのですが、冊子を利用される年齢層が50歳以上の方が多いため、字が小さく読むことに困難を記すことが考えられ、さらには冊子の特徴である、そのまま記載いただくというスタイルからすると冊子自身の大きさをもうひと回り大きくしないと使い勝手が悪くなるという検証になりました。最終的にB5サイズに変更しました。

記載を基本としていますが、内容の変更など自由にフォーマットを変更したいという要望を受け、各様式の下部にQRコードを載せました。このQRコードでPDFの様式、ワードの様式2種類をダウンロードできるものとした。

⑦ 空き家予防365の制作と情報配信

昨年度のモデル事業でLINEコンテンツのひとつとして動画コンテンツ「空き家予防365」を作成していました。これは、毎日空き家の行く末の早期決断に触れていただくという趣旨のもとで作成したものです。毎日ひとつのテーマを掘り下げて空き家予防のきっかけづくりとして配信を続けました。このコンテンツは、LINEとYoutubeアカウントにて配信しているだけで、登録閲覧まで辿り着かず、なかなか見ていただけないものとなっており、一般的には浸透できませんでした。

そういう経緯から、町民のみなさんに広く空き家予防に触れていただくという事で、この動画コンテンツを地元ケーブルテレビに配信していこうというのが当初の流れでした。

動画コンテンツは作成していったのですが、空き家予防を広く浸透していこうと考えた時、毎日啓発的な番組は視聴する側から考えると違和感を感じてしまうのではないかという意見がでました。

空き家問題を身近に感じて頂こうという流れに、沿っていないのではないかという意見は、もっともであり、動画コンテンツの内容も文字の羅列が多く見直しを考えました。

今年度の事業、②サポート集落のヒヤリングをする中で、空き家に対する間違っただ情報が飛び交っていることがわかりました。あたかもそれは正しい情報のように通説として地域に広がっていました。この情報こそしっかり間違いであるということを知ることが、効果的な情報の発信ではないかと方向づけました。さらに発進の仕方も文字だけではなく、コミカルなストーリーづくり、イメージが付きやすいイラストで子供から大人まで楽しめるコンテンツにすべきとの意見でまとまりました。

コンテンツの方向性を変えて紙芝居形式にて作成を行いました。

タイトルは「ミミガワ博士の空き家講座」です。全タイトル4作品を作成いたしました。タイトルや詳細は(3)成果の部分で触れています。

作品の過程として思い込み情報をストーリー化させ、台本を作成しました。台本をもとにメンバーの音声収録を実施。その音声収録を音楽付きで加工しました。音楽素材はフリーの素材を利用しました。さらに音源をもとにイラストをメンバーが作成しました。次に音声と画像を合わせ、編集し動画として完成させました。

当初は、「空き家予防365」の動画コンテンツをケーブルテレビ用に編集するという流れでしたが、台本からの作成だったため思った以上に日数と労力が掛かりました。

放送は、下記のスケジュールで放送いたしました。(美浜町ケーブルテレビMMネットにて放送)

■放送について

火曜日 19:00～金曜日 19:00 まで放送、金曜日 19:00～翌週火曜日 19:00 まで放送の2パターン

■放送 全11回

第一話 うちの家は高く売れるはずの巻

放送日：1月18日・1月21日

第二話 空き家は国や役場が引き取ってくれるはずの巻

放送日：1月25日・1月28日・2月1日

第三話 自分の思いは息子たちがわかってくれるはずの巻

放送日：2月4日・2月8日・2月11日

第四話 近所の人のいうことを聞いていれば良いはずの巻

放送日：2月15日・2月18日・2月21日

期間中は毎時間放送するため、町内のみなさんからたくさんの反応ご意見をいただき、一定の効果があつたのではないかと推測しております。

このコンテンツ（「ミミガワ博士の空き家講座」）は同時に Youtube チャンネルでも同時配信いたしました。動画 URL は下記になります。

https://youtube.com/playlist?list=PLXTZ-9pYSyWZVW7J_Bihxaq5kSb8Jq7Sw

SNS を通じ、他県の活動家が自分のまちのケーブルテレビでも放送したいという要望もいただきました。動画コンテンツをお渡ししてこれから放送予定とお聞きしています。

（3）成果

成果については、成果物と事業の結果に対する成果との2種類について報告します。
まずは、成果物について 成果物は2種類製作しました。

成果物1「空き家問題解決のための集落ルールブック作成のすすめ」について

今回の事業の結果を基に、未サポート集落のみなさんに向けてスムーズなマッチング活動ができる書き込み式の冊子を作成しました。

当初は A5 版のサイズを試作しましたが、書き込みを重視したいのとさらには、利用者が 50 歳以上の方を対象にした場合、文字の見やすさを重視するため B5 版の大きめなサイズに変更しました。

■表紙と挨拶文

イラストを入れた手に取りやすい雰囲気重視しました。

図 2

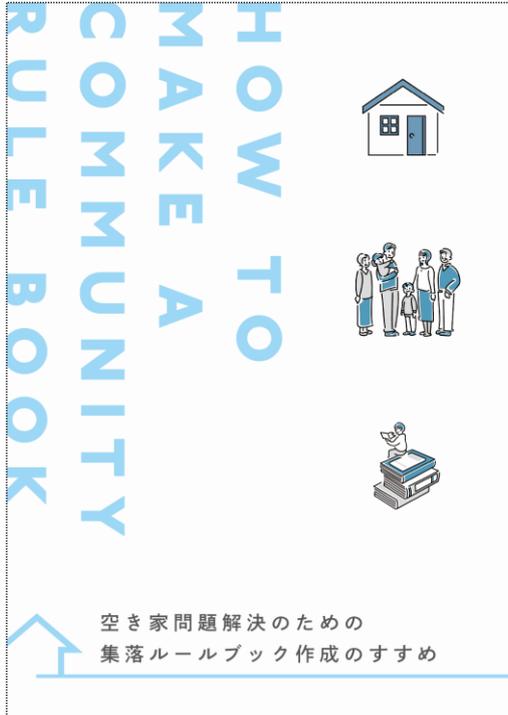


図 3



■いざ！災害

いざ災害プロジェクトについては、過去の東日本大震災のエピソードを書き込みました。どうしても形式上の取り組みになることを避けた記述としています。

図 7



成果物2「ミミガワ博士の空き家講座 動画作成」について

当初、空き家予防365の配信を考えていましたが、前出にあります集落のヒヤリングから空き家の間違った情報があると考え方向性を変えて制作しました。制作したものは4つの動画です。

【第一話 うちの家は高く売れるはずの巻】



《内容》

このお話は、自分が所有する空き家は他より高く売れるはずと思い込んでいる方のお話をテーマにしました。一人暮らしのおじさんが自分のうちは部材が良いから建てた時の何倍もの値段で売れると思い込み決断を放置するというストーリーです。

以後、共通することですが、ヒヤリングから学んだ間違っただ情報を、それは間違っていることだと空き家専門家の先生ことミミガワ博士がお伝えする番組になっています。

【第二話 空き家は国や役場が引き取ってくれるはずの巻】



《内容》

このお話は、空き家はいずれ役場や国が最終的に引き取ってくれるはずと思い込んでいる方のお話です。

【第三話 自分の思いは息子たちがわかってくれるはずの巻】



《内容》

このお話は、これから相続する側のおじいさんおばあさんのお話です。今自分達が決めなくても息子たちがしっかりしているから行く末は子供たちに任せてしまおうというお話しです。今回のヒヤリングから学んだひとつですが、この考えをお持ちの現所有者の方が多くとても驚きました。私たちの活動から見えてきているケースとして、相続を受けたあと行く末の決断で親がどう考えていたのかを聞きそびれてしまったばかりに最終的に決断ができずに放置してしまうことがあります。この事実をお伝えするにも大切な情報配信だと考えて制作しました。

【第四話 近所の人のことを聞いていれば良いはずの巻】



《内容》

このお話は一度行く末の決断をしたのだが近所の人に迷惑を掛けたくないという気持ちを重視して決断を覆すまたは、放置するというお話しです。このケースも現実に多く近所の方も悪気はないのだが、これからくる移住者の方がどんなひとがくるかわからないまま不安を抱えるのが困るという思いで決断はまだまだ早いというアドバイスをすることが存在します。互いに悪気はないのですが結果的に放置になり所有者にとって良くない結果が生まれるということをテーマとしています。

次に事業の結果に対する成果について報告します。

結果に対する成果1 空き家ゼロ集落の誕生

空き家ゼロチャレンジ集落空き家サポート事業として参加いただいた集落の一つが、集落内空き家ゼロを達成しました。この集落は集落自身での活動も活発で自身で空き家対策も行ってきましたが、やはり数件は空き家の所有者の高齢化と世代交代、さらには遠方の居住などでコンタクトがほとんど取れない状態のものが数件ありました。昨年度に取り組んだLINE サービスにて所有者と連絡が取れるようになり、意志を確認しながら美浜町空き家マッチングツアーに出すことになりました。購入を希望する方も出てきて、今回の事業でもある情報先出し方式にて集落の周知も得てスムーズな売買が可能になりました。当初空き家ゼロということは非常に課題として重いものだと感じていましたが、集落の協力があれば現実になるものだと改めて集落の力の必要さを感じました。

結果に対する成果2 地域への活動の広がり

「家財道具片付けイベント」の実施

この結果は今回の事業でも一番メインの成果と考えて良いと思います。というのも当初ここまで地域に広がりを見せるとは想像もしていなかったからです。

今回のアンケートで、美浜町空き家マッチングツアーへの参加を決意し、マッチングツアーにより購入希望者が出てきました。購入希望者には、集落ルールブック（図4）を手渡し集落に入ることも事前に確認できました。

購入する前からどんな人が集落に入ってくるか理解もできた集落のみなさんが、その家にある家財道具を片付ける作業を手伝おうという話になり、集落のみなさんが中心になりこの片付けイベントを実施することになりました。家財道具が片付くという点はもちろんのこと、参加いただいた集落の方とのコミュニケーションが生まれ、今回の事業の目的でもある集落のみなさんと新しく入る移住者との関係性がスムーズに構築できました。この様子は地元ケーブルテレビにも特集として大きく取り上げてもらい、さらに集落との距離が近くなりました。下記の URL から視聴することが可能です。

<https://youtu.be/buAQKu4G900>

3. 評価と課題

本年度の事業は、ふるさば自身が主体性を持つ活動から集落のみなさんが、主体性をもって活動いただくサポートというとてもハードルの高い事業ではありましたが、想像以上の大きな成果が出せました。空き家は集落の中に存在しており、集落の方を蔑ろにした対策は定住には結びつきにくく、逆をいえば、集落のみなさんの協力を得れば今までにない効果が生まれることが、この事業で理解することができました。

しかしながら、集落のモチベーションを保つためにも必ずそれを伴走する役割が必要ではあると感じました。前出でもあるように、集落のリーダー役員さんたちには役割がとても多く、その多さに成り

手が少なくなるという現実のお聞きしました。だからこそ今回のようなシステムティックな仕組みと実業をサポートできる体制が必要と感じました。ゆえに今回サポートできなかった集落も含めた継続したフォローアップは以後必要だと感じています。

いざ災害プロジェクトに関しては、所有者のみなさんに対して維持管理を集落でしていただけるという一種の誤解が生じたことは次年度の課題となりました。あくまでの自身の管理上でのいざ災害プロジェクトの参加になるのでこの誤解を伝えることにより、空き家の現状は把握を集落自身も共有できるメリットがあるので、次年度以降再チャレンジをして行きたいと考えています。

4. 今後の展開

今後の課題としては、今回のケースを未サポート集落へ認知していただけるように告知をしていきたいと思っています。今後増えていく空き家に対して逃げてしまうのではなく、集落が力を合わせれば解決できる課題であるという認識をつけていただくことが大切かと考えています。

今回ケーブルテレビで放送した「ミミガワ博士の空き家講座」の続編を見たいという声も現在いただいています。この制作も検討していきたいと考えています。

さらには、集落サポートの基礎ができた今、次の段階 いざ災害プロジェクトを利用した空き家の現状把握データベース構築を推し進めて行こうと考えています。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	2011年7月		
代表者名	北山大志郎		
連絡先担当者名	北山大志郎		
連絡先	住所	〒919-1131	福井県三方郡美浜町木野 21-4-17
	電話	050-3565-5782	
ホームページ	www.furusato-fukui.com		