

令和2年3月31日

陸前高田市長 戸羽 太 様

請負者名 特定非営利活動法人 高田暮舎  
理事長 岡本翔馬  
住 所 陸前高田市高田町字荒町 33 番地  
陸前高田市チャレンジショップ C-2

事業完了報告書

平成31年4月1日に契約を締結した陸前高田市移住定住総合支援業務について、下記のとおり完了したので報告します。

1 委託業務の名称	陸前高田市移住定住総合支援業務	
2 事業主体	特定非営利活動法人高田暮舎	
3 履行場所	陸前高田市内他	
4 履行期間	着手	平成31年4月1日
	完了	令和2年3月31日
5 事業の内容	<p>(1) 事業の目的</p> <p>平成28年に策定した「陸前高田市まち・ひと・しごと総合戦略」の趣旨を踏まえつつ、本市における人口減少と少子高齢化の問題に対処すべく、首都圏など都市部からの移住者の受入れによる地域活性化を図るため、移住希望者のニーズに合わせた情報提供から移住後のフォローまで切れ目のない支援を行うことによって、陸前高田市への定住や新たな移住を呼び込むことのできる地域づくりを進めることを目的とする。</p> <p>(2) 業務の内容</p> <p>上記の目的を実現するため、以下の業務を遂行した。</p> <p>1 移住定住サイト運営および更新業務</p> <p>(ア) 移住定住支援サイトの運営及び更新業務</p> <p><input type="checkbox"/>年間目標および年間事業テーマ：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ポータルサイト管理、更新及び整備（メインビジュアル更新年4回）</li><li>・コラム記事掲載年間48本</li></ul> <p><input type="checkbox"/>年間目標に対する実績：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ポータルサイト各ページ情報更新、お知らせ欄追加、法人概要ページ追加、LINEによる問い合わせ追加、メインビジュアル更新4回</li><li>・コラム記事掲載年間27本</li></ul> <p><input type="checkbox"/>考察：</p> <p>コラム更新は年間目標に対して半数程度となったが、通常業務との両立を図り、各スタッフ月に1度程度が適量と判断。コラム更新に比例してサイトアクセス数が平均して通</p>	

常時の2倍に伸びていることから、継続的な更新がポータルサイトアクセス数の上昇に効果的であることが分かった。ポータルサイトは各コンテンツの拡充と更新に加え、高田暮舎の最新情報を伝える「お知らせ」欄、法人概要を明記した「高田暮舎について」を追加した。LINEによる問い合わせ対応も開始した。

□課題：

コラムの継続的な更新は、通常業務との両立が必要になるため、適切なマネジメントによる更新間隔の調整が重要。負担にならないよう、各スタッフ月1度程度の更新が理想。メインビジュアルやお知らせ欄の更新は、読者への安心感にも影響するため、優先度高く最新の情報を掲載していくことが重要な課題となる。

□次年度以降への検討事項：公共施設や飲食店等の建設、市民向けサービスの拡充等、市の状況の変化にアンテナをたて、移住者に対して正確な情報提供の場となるよう、随時ホームページの更新をする必要がある。

#### (イ) 高田暮らし空き家バンクの登録件数の拡充

□年間目標および年間事業テーマ：

- ・年間目標に空き家バンク掲載15件
- ・空き家バンクの機能を強化
- ・利活用に向けた種まきと準備の実施

□年間目標に対する実績：

空き家バンクの掲載を3件行い、登録は6件行った。所有者からの問い合わせは23件あり、そのうち登録に向けて進行中の物件が10件ある。空き家所有者へのアプローチとして、市外居住の固定資産税納税者へのチラシ送付、市内全戸へのチラシ送付、空き家相談会の実施、空き家活用ハンドブックの作成を行う。また、市内の各コミュニティセンターや業者、地域の核となる住民を訪問し、空き家バンクの周知や空き家問題への意識の拡充を図る。実際に空き家情報の提供をお願いしたところ、132件の空き家把握に繋がった。

□考察：

空き家の情報はたくさん手に入れたが、登記や残置物等の事情で空き家バンクへの登録にはなかなか進むことができなかった。所有者と繋がることができても、未登記・相続登記を行っていない、残置物の処理に時間がかかる、年に数回帰ってくるなど使用していることで「空き家と認識していない」などの理由で登録に時間がかかってしまった。また、問い合わせがあったものの、登録進行中に登記や残置物の問題で登録を断念した物件が数件あった。地域の核となる住民や市内の業者（ガス会社・水道会社・福祉施設）などは空き家を把握している。しかし個人情報の問題から、所有者の連絡先を聞くのは難しい。空き家になる時に所有者・相続者に空き家バンクの存在を紹介してもらえるように、市内への空き家バンク周知を強化する必要があり、また将来空き家になる可能性がある方にも空き家バンクの存在を周知する必要がある。

□課題：

空き家の所有者情報を当事者以外から聞くことは難しいため、空き家の所有者や関係者から連絡が来るように各関係機関（前項で述べた住民や業者等）と連携して空き家バン

クの周知を図っていく。そうすることで所有者及び関係者から空き家の情報が集まってくるようになり、多様な状況にも様々な提案をすることができるようになる。登録進行中に問題に気づくことがないよう、事前に空き家の状況を確認できるようにし、残置物等の問題があれば、関係機関と連携してスムーズに行う。所有者に負担のないような提案を行うことで、物件の状態悪化を軽減し、かつ早めに登録へ進むことができる。

□次年度以降への検討事項：

家屋の状態悪化を軽減し空き家の早期利用に繋げるため、地域全体で空き家を保全していくという観点がとても大切である。その実現には地域の核となる住民や市内業者（ガス会社・福祉施設・社会福祉協議会など）との連携のみならず、市役所の関係部署（市民課・税務課・水道課など）との連携も強化していきたい。空き家バンク登録件数が増えていくことを考えると、現在5社ある物件取扱業者の拡充も検討する必要がある。

また、実際に空き家を利用する方が補修・改築等で利用を断念することがないように、補助制度の充実も図っていけるとより空き家バンク制度を利用しやすくなる。

（ウ）求人情報コンテンツの確立と拡充

□年間目標および年間事業テーマ：

求人掲載年間8件、求人申し込み3件、マッチング3件

年間目標に対する実績：

求人掲載 5件、求人申し込み3件、マッチング2件

□考察：

事業者側からの依頼による記事掲載が100%となり、市内事業者へのサービス周知が進んでいることが伺える。また、本年度より外部移住定住メディアへの求人掲載を試みた結果、掲載記事を通し関東からの移住者採用が1名決定した。その他、求人を通した申し込みを2件、就職（アルバイト）を1件把握している。また、掲載済みの求人の追加取材、編集を一件行った。

□課題：

本年度は求人掲載のための周知を行わず、より多くの求職者への情報提供と採用に繋がる情報発信を図ったため、求人取材自体の数は減少した。また、取材後の事業者側の採用状況変化等のため、掲載に至らなかった記事が2件。今後はより迅速な記事執筆と掲載に尽力することで、記事掲載数を担保したい。

□次年度以降への検討事項：

掲載中記事の増加に伴い、時間が経過した求人記事の更新業務が必須となる。今後は定期的な事業者とのコミュニケーションをはかり、最新の求人情報を掲載するための作業を行う。

（エ）移住者インタビューの定期的な掲載

□年間目標および年間事業テーマ：

インタビュー掲載6件

□年間目標に対する実績：

インタビュー掲載5件

□考察：

ポータルサイト内の情報及び移住者紹介の掲載数が拡充してきたことから、本コンテンツは2ヶ月に1度の更新とした。本年度より取材執筆業務を職員が担当し、他業務との両立を図りつつ掲載を進めたが、最終分の記事は次年度に持ち越しとし、本年度中の掲載数を5件、取材済み記事が7件となった。

□課題：

本コンテンツは陸前高田市への移住予定者や検討者だけでなく市民の読者も多くいることから、コンテンツの質を低下させないため、取材執筆には一定の時間を要する。職員の通常業務との両立を工夫し、移住者と関係性のある社外ライターへ外注をするなど、記事更新を滞らせないための施策が必要。

□次年度以降への検討事項：

記事掲載数の増加に伴い、インタビュー対象である移住者の数や所属先に偏りが生じる可能性がある。また、記事内容の恒常化を避け、読者に飽きを感じさせないための工夫を要する。

(オ) 各種情報コンテンツの SNS などを用いた情報発信

□年間目標および年間事業テーマ：

Facebook、twitter の継続的更新及び移住スカウトサービス SMOUT の活用。

年間目標に対する実績：

Facebook いいね数 77 件増、SMOUT 記事 9 件掲載。

□考察：

ポータルサイト更新、イベント周知及び実施報告、メディア掲載等に伴い、SNS を活用した情報発信を行った。ポータルサイトへのアクセス元は Facebook が概ね一位であることから、SNS からポータルサイトへの導線ができていることが伺える。また、市外イベント開催時には Facebook イベントページを作成する事により、効率的に参加者の把握を行うことができた。さらに本年度より外部メディア（SMOUT）に記事掲載を行う事により、これまで接触のなかった層の移住検討者へ情報が行き渡り、2名の求人採用やイベント誘致に繋がった。

□課題：

次年度はさらに効果的な SNS の活用を目指し、具体的ないいね数やアクセス数の目標設定や改善案の作成、職員による記事拡散に取り組みたい。

次年度以降への検討事項：移住定住サイト SMOUT の利活用と、SMOUT を経由した問い合わせ対応を適切に行うことで、新たな移住定住者の促進に役立てたい。

2 移住促進イベント等での広報活動業務

□年間目標および年間事業テーマ：

高田暮らしカフェ@東京 計1回実施

年間目標に対する実績：

2019年7月、11月、2020年1月、「高田暮らしカフェ@東京」計3回実施。合計107名動員。

2019年10月いわて風と土の集い in 東京 出店

2020年1月「岩手わかすフェス」へ出店

陸前高田市への移住定住および陸前高田市地域おこし協力隊の広報活動として出展。

□考察：

高田暮らしカフェ vol.2、vol.3、vol.4 と3回も今年度開催する事ができた。陸前高田を初めて知る方より、関係性がある方を効果的に関わり度を上げ、一体感を生む中に2割の新規お客さまを楽しさで巻き込んで関わり方を一気にあげる仕組み。次年度移住者同士が知り合う、民泊やインターンなど普段関わりない方達が交わる、数年ぶりに関わっていた方がまた陸前高田に行きたくなった、仕事に関わりたい、など明らかな効果が生まれているイベントであり、コンセプトはブレず次年度も定期的に企画を打てる素晴らしいイベントだと感じた。

□課題：

高田暮らしカフェ後に関わり方が前より密になったという例がいくつもあり、指標として明確にできずにいた。波及効果があるイベントという指標の置き方に工夫が必要である。高田暮らしカフェ以外にも県内外イベントに出展し、メディア露出を増やし新規移住検討者を獲得していきたい。

□次年度以降への検討事項：

次年度年間計画、県外イベントは計4回を予定。

お試し移住や移住予備軍母集団形成の設計を年間通じて人が交流する仕組みを検討中。

### 3 移住希望者に対するワンストップ窓口の業務

□年間目標および年間事業テーマ：

年間目標は設定なし。コンシェルジュ業務の確立

□年間目標に対する実績：

全体で97件の問い合わせあり。移住に関する問い合わせは10件。内、現地案内対応は3件実施。移住後ニーズ把握調査10名実施。

□考察：

移住に関する問い合わせは13件。内、外部移住定住メディアに求人掲載で関東からの移住者採用が1名決定した。高田暮舎HP 求人を通して申し込みで1名求人マッチングを達成。空き家相談案件は13件対応。現地案内対応は3件実施し、その後、市内案内ルートの日程雛型を作成。今後様々なパターンに対応する形を作る事ができた。また案内対応で地元の方や先輩移住者のニーズ別につなげる繋ぎ先についても陸前高田市に移住後1～2年の方を対象にニーズ把握調査10名実施し、その後、頂いたニーズを基に地域交流イベントを開催につながる。

□課題：

空き家相談聞き取り項目について空き家事業チームと現在検討中。空き家チームとの連携強化で空き家マッチングと移住定住フォローにつなげる。移住相談案件をもっと増やし移住者増加を目指したい。県内外移住イベントに露出を増やす・外部移住定住メディアとの連携で新規顧客獲得を目指す。

□次年度以降への検討事項：

次年度移住相談件数目標 36 件 3 か月で 9 件案内獲得

窓口対応項目整理、ワンストップ窓口強化（空き家・仕事と他事業との連携強化）

#### 4 移住者と地域居住者とのコミュニティ形成支援業務

年間目標および年間事業テーマ：

高田暮らし交流会 計 5 回開催

年間目標に対する実績：

高田暮らし交流会 計 3 回 53 名動員

地域おこし協力隊交流会 3 月開催予定を中止（コロナの影響で中止）

考察：

10 月地域おこし協力隊メンバーや地域住民計 8 名を集めて交流会、12 月、産直はまなすで計 20 名の交流会、2 月は講師に武蔵裕子さんを迎えて計 25 名郷土料理作りを行う。下期でコンスタントにイベント開催したことにより、移住者と地域の方との関係構築の場を開いている状態になっている、イベントは参加者ニーズに合わせて行っているため顧客満足度を高い状態で保っている、というところで運営できている。続けてほしいというニーズもあり、今後も定住事業として需要あり。

課題：

常に誰でも入れる開かれているイベント設計ではないため、多くの方がいらっしゃれるイベントにも規模を広げたい。しかし、コンセプトや毎回のテーマにブレがないよう企画立案を行う必要あり。

次年度以降への検討事項：

次年度 7 回開催予定。

#### 5 陸前高田での移住定住ツアー実施業務

年間目標および年間事業テーマ：

お試し移住ツアー 1 回

年間目標に対する実績：

復興庁×NEC×リディラバ 陸前高田ツアー 1 回実施（12/16 東京 WS、1/11.12 陸前高田ツアー、2/16 東京オフ会）

考察：

今回復興庁と高田暮舎共同開催でツアーを企画運営する。

12 月 WS で 26 名、1 月ツアーで 25 名、2 月ツアーで 14 名を動員。内、1 名は高田暮らしカフェ@東京 vol.4 に参加し、その後 Facebook で高田暮舎 PR もして下さる。ツアーからの導線を 1 つ作る事ができた。東京 WS では株式会社長谷川建設から長谷川優子様、地元企業リアスターファームから太田祐樹様、高田暮舎から岡本代表理事に登壇して頂き各企業説明と、参加者とのグループワークで移住や暮らしについて交流をした。1 月の陸前高田ツアーでは、陸カフェ・PECHKA・リアスターファーム、箱根山テラス、それぞれの施設や事業内容について見学をしながら、各事業者様代表に説明をして頂いた。高田暮舎としてもリアルな高田暮らしについて久保玲奈様と岡本代表理事から田舎暮らしや移住についてのエピソードを話して頂く。2 日目はグローバルキャンパスで 6

グループに分かれ 10 年後の未来新聞を作成する。参加者と陸前高田の未来を考える有意義な時間となった。

2月のオフ会では、南相馬・石巻・陸前高田の3県合同でツアー内容の共有する時間となった。それぞれ地域の特色が見えたところとツアー内で、イベントに参加者と地元企業でコラボするなど次の展開に話が進んでいる地域もあり、いい刺激を受ける交流の場となった。

□課題：

陸前高田ツアーで、スケジュールがタイトな印象で、地元の方と交流する場が少なかった。ありのままの高田暮らしを体験して頂ける設計を今後作りたい。

□次年度以降への検討事項：

単独主催として地元の方や先輩移住者を招いてのお試し移住ツアーを検討している。ありのままの高田暮らしを体験してより確実に移住定住に繋げたい。

## 6 その他移住定住促進に関する業務

各メディアへの取材対応 11 件、他地域からの視察対応 5 件のほか、中長期的な移住定住に関する施策の設計等を行った。メディア・視察対応についての内訳は以下の通り。

<メディア>

- ・新聞掲載 9 件（東海新報 8 件、岩手日報 1 件）
- ・テレビ取材 1 件（岩手めんこいテレビ）
- ・外部移住定住メディア 1 件（WEB マガジンフルサト）

<視察>

- ・花巻市定住推進課
- ・釜石市総務企画部
- ・花巻市地域おこし協力隊
- ・ふるさと回帰支援センター
- ・岩手県副知事
- ・東北管区行政評価局