

令和5年度
移住・定住化策検討プロジェクト
最終報告書

我孫子市移住・定住化促進庁内検討委員会

令和6年4月

目次

I	はじめに.....	1
	1. プロジェクトの趣旨.....	1
	2. 実施要領.....	1
II	プロジェクトチーム提案内容.....	2
	提案番号1 カーシェアで車を持たない人も住みやすく！	3
	提案番号2 一緒に住もうよ！我・孫・子.....	7
	提案番号3 結婚新生活支援事業	11
	提案番号4 定住推進室の設立	14
	提案番号5 Re あびこ（我孫子市内の老朽化物件フルリフォーム販売・都市再生）	20
	提案番号6 共働き・子育て世帯を応援！ 安心して働けるまち あびこ	35
III	今後の方向性.....	51
IV	資料.....	54
	1. 会議開催経過.....	54
	2. プロジェクトメンバー.....	55
	3. 我孫子市移住・定住化促進庁内検討委員会設置要綱.....	56

I はじめに

1. プロジェクトの趣旨

本市の人口は、平成23年にピークを迎え、その後は減少に転じています。世代別の人口比率は、高齢者人口比率が上昇している一方、年少人口と生産年齢人口の比率は低下が続いており、若い世代の移住・定住化の促進は、近年の本市において、大きな課題となっています。

平成25年度には、市内において定住化策検討プロジェクトを立ち上げ、多くの提案を報告書にまとめました。あびこの魅力発信室の発足や若い世代への住宅取得補助金など、事業化につながった提案もあり、一定の成果があったものと考えられますが、人口減少や少子高齢化は依然として進行している状況です。

前回のプロジェクトから約10年が経過しており、様々な社会状況の変化も踏まえながら、移住・定住化を一層促進する必要があることから、このたび再度プロジェクトを立ち上げ、若手職員ならではの柔軟な視点による提案を求めるものです。

2. 実施要領

- ・ 市内若手職員を中心とした、組織横断的な20人のプロジェクトチームを設置
- ・ 5人×4チームを編成し、各チームに配置するリーダー、サブリーダーを中心に移住・定住化策の検討を行い、市長、副市長、教育長のほか部局長に向けて提案
- ・ 提案内容について、関連する部局で事業化の可能性を検討し、その結果を踏まえて市長、副市長が今後の方向性を決定

Ⅱ プロジェクトチーム提案内容

各チームから提案された内容は次のとおりです。

提案番号	提案内容	チーム
1	カーシェアで車を持たない人も住みやすく！	Aチーム
2	一緒に住もうよ！我・孫・子	
3	結婚新生活支援事業	
4	定住推進室の設立 <ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットを絞った広報戦略 (我孫子で戸建て広報・東側特化の広報・外国人への広報) ・わかりやすい移住・定住HP整備 ・魅力あるSNSの発信 ・「広報力向上」の研修実施 	Bチーム
5	Reあびこ (我孫子市内の老朽化物件フルリフォーム販売・都市再生)	Cチーム
6	共働き・子育て世帯を応援！ 安心して働けるまち あびこ <ul style="list-style-type: none"> ①保育料無償化等の要件緩和 ②小学生の放課後時間を活用した学校での習い事の推進 (あびっ子クラブの充実) ③コンセプトタウンの誘致 	Dチーム

ターゲット層 ▶▶ 車を所有していない世帯

(1) 提案に係る現状、課題、背景等

我孫子市の東側エリア（湖北地区、新木地区、布佐地区）は、成田線の本数が少なく、場所によっては徒歩圏内に買い物できる商業施設がないため、車を所有しないと快適に暮らすことは難しいといえる。つまり車を所有していない人が東側エリアに転入する可能性は低いと考えられる。我孫子市第四次総合計画策定のために実施した「市民満足度アンケート」の回答でも、「車がないと不便」という意見が多々見受けられた。我孫子市の東側エリアのように、自然は豊かだが交通の利便性が低い場所を持つ自治体は数多くあると思うが、その中から我孫子市を選んでもらうためには、転入者にとってわかりやすいメリットを示す必要がある。そこで、転入者を対象としたカーシェア制度を整備することで、車を所有していない人にも我孫子市の東側を転入の候補地として選択肢に入れてもらえるのではないかと考えた。

(2) 提案内容

レンタカー事業者と連携して、市の東側エリアに複数のカーステーションを整備し、車を所有していない人も暮らしやすい地域にする。カーシェアを利用しようとしても、カーステーションが自宅から遠いと使い勝手が悪くなってしまうことから、まずは試験的に布佐地区を中心に整備することとする。また、我孫子市への移住促進に寄与することを目的として、布佐地区への移住者でカーシェア利用を希望する方には、通常カーシェアを利用するためにかかる初期費用や基本料金の負担を軽減することとする。

■制度概要

- ・タイムズモビリティ株式会社と連携して、布佐地区に5カ所カーステーションを整備し、予約制で車を使用できるようにする。
- ・移住者に対しては、会員登録に必要な会員カード発行手数料（1人あたり1,650円）と月額基本料金（880円）の6ヵ月分を市が負担する。
- ・転入時に市民課で案内し、専用のウェブページから申し込みしてもらう。18歳以上の人が対象となるが、年度末までに18歳に到達する人までを対象とし、その場合は18歳到達後に申し込みしてもらうこととする。

■カーステーション候補地

	候補地	台数
①	布佐行政サービスセンター 駐車場	2台
②	我孫子市民図書館布佐分館 駐車場	1台
③	布佐南近隣センター駐車場	1台
④	布佐平和台自治会館駐車場	1台
⑤	ふさ復興会館駐車場	1台
		計 6台

※車両台数やカーステーション数については、タイムズモビリティ株式会社との交渉次第で増減することが想定される。

(報告会スライドから抜粋)

■タイムズモビリティ株式会社と連携するメリット

- 車両の整備、清掃、トラブル対応もすべて24時間365日無料
- カーステーションの整備費用無料（駐車場賃貸借契約を締結する必要あり。）
- 分かりやすい料金システムで、利用料金には、ガソリン代・保険料が含まれている。
- 会員登録することで、我孫子市だけでなく全国のカーステーションの利用が可能（業界ナンバーワンのシェア率）。
- 「ドライブチェックインサービス（※1）」を活用することができる。

※1…我孫子市の観光スポットや施設（手賀沼公園や水の館等）を地点登録し、実際にカーシェアを使って地点登録された施設に行くことで、カーシェアの利用に対する割引券がもらえるサービス。

(3) 想定される事業費及び財源

移住者が会員登録する際に必要な会員カード発行手数料（1人あたり1,650円）及び月額基本料金（880円）6ヵ月分が事業費として必要となる。

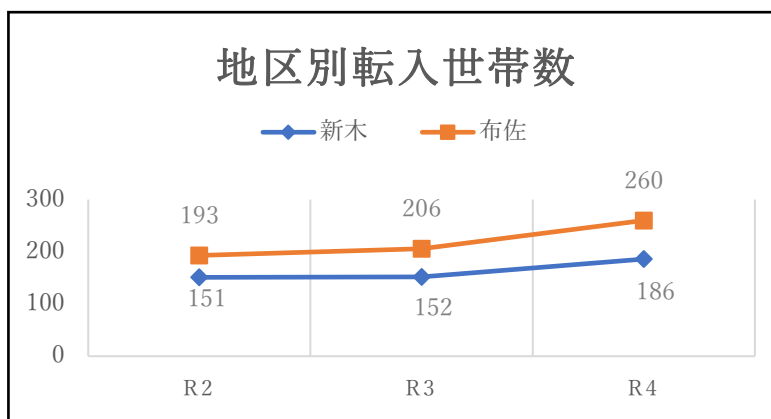
【布佐地区に転入した方のうち、165件の申込みがあった場合（※2）】

会員カード発行手数料 165件×1,650円=272,250円

月額基本料 880円×6ヵ月×165件=871,200円

合計額 1,143,450円

※2…令和2～4年度に布佐地区へ転入した世帯数の年度平均値220件に対し、運転免許保有者数割合75%（交通安全白書（内閣府））を乗じた165件を申込数と仮定した。



年度平均値

布佐地区：220件

新木地区：160件

タイムズモビリティ株式会社との交渉次第では、市の土地をカーシェア専用用地として無料で貸し出すことで、会員カード発行手数料及び月額基本料金の負担軽減の可能性あり。

(4) 提案実施により見込める効果

・車を所有していない人もカーシェアを利用することで、商業施設や病院等へ行きやすくなり、利便性が向上する。

・車を所有することで発生する車検費用や自動車税等の維持費を負担することなく、使いたいときに車を利用できることに魅力を感じ、布佐地区を移住先の候補地として選択肢に入れてもらえる可能性がある。

・移住者のみならず、既に我孫子市在住の方もカーシェアを利用することで、車を保有することに負担を感じている方が車を手放し、今まで車の維持にかかっていた費用を生活の余暇に

充てることができる。

- ・ドライブチェックインサービスを利用することで、我孫子市の観光スポットへの来訪者が増加し、交流人口の増加も見込める。

- ・近隣で同様の取り組みをしている自治体はないため、我孫子市の良いPRになる可能性がある。

- ・タイムズモビリティ株式会社が行政との連携事例として、我孫子市との取り組みをPRしてくれる可能性がある。

- ・不動産会社に情報提供することで、移住先を検討している方に対し、不動産会社からも我孫子市のカーシェアの取り組みを紹介してもらえる可能性がある。

(5) 備考

令和5年12月時点で、湖北駅南口に2台のカーシェアが整備されており、新木地区及び布佐地区は未整備。

ターゲット層 ▶▶▶ 親世帯が我孫子に居住し、本人は市外に居住している方

(1) 提案に係る現状、課題、背景等

総務省統計局のデータによると、2020年の共働き世帯の割合は69.4%であり、今後もますます増えていくことが予想される(※1)。

子育てや介護などの理由から、親世帯のそばで暮らしたい(近居・二世帯・同居)と考えている方も潜在的に多いものと考えられる(※2)。

実際、同居や二世帯、近居への助成を行っている自治体も多い。

例：埼玉県飯能市、東京都墨田区、神奈川県厚木市など(※3)

(2) 提案内容

我孫子に居住して5年以上の親世帯を持つ方が同居(二世帯住宅及び近居を含む。以下、「同居」とする。)のために転入してきた場合、住宅取得の補助として基本額50万円、さらにそこに積み上げ式で補助額上限100万円を補助する。ただし、この補助の受け取りは1世帯1回に限る。

また、本人世帯並びに同居世帯が申請時点で市税の滞納がないこと、生活保護法による扶助を受けていないこと、本人世帯並びに同居世帯が、本人世帯の転入後5年以上継続して我孫子市に住むことを条件とする。

【加算要素】

- ① 18歳未満の子どもがいる(1人あたり10万円、3人上限)
- ② 東側地区への入居(10万円)
- ③ 同居世帯へのお祝い金(10万円)

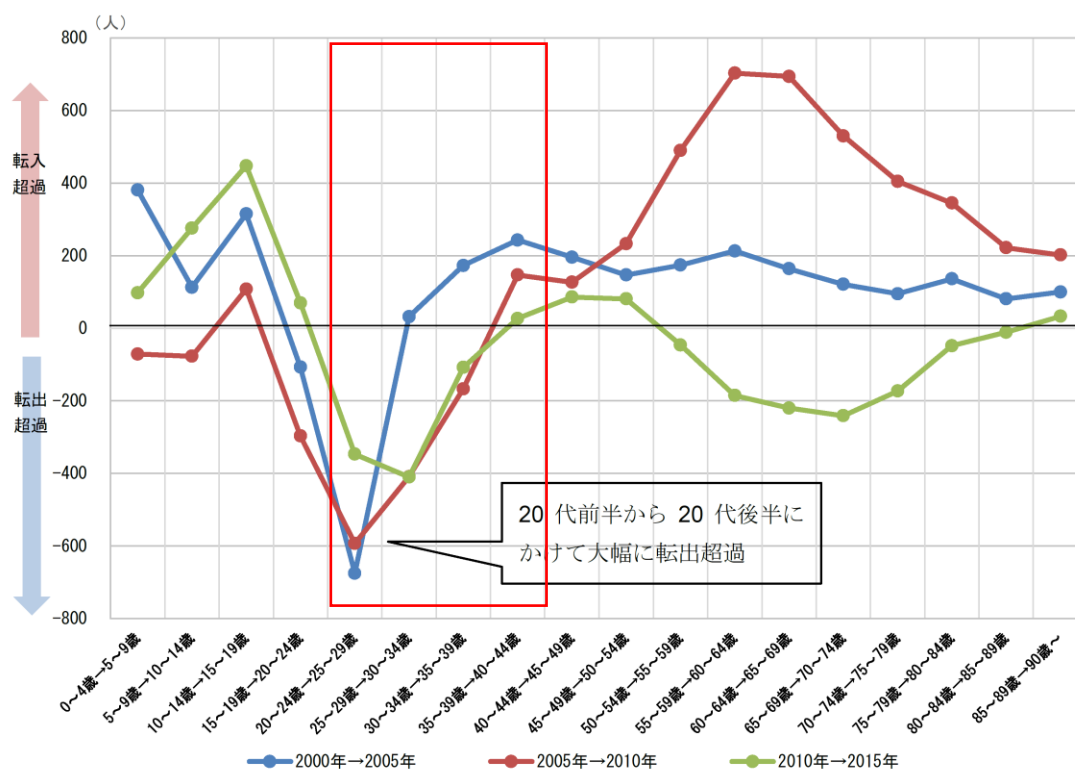
さらに一定期間住み続けた場合に、あびこんのお米等商品引き換え券(各世帯5,000円相当)など、我孫子ならではの特典を配付する。

なお、この特典については、同条件(居住5年以上で親子同居の各世帯)がこの提案の実施開始後1年以内に申請した場合にも配付されるものとする。

(3) 想定される事業費及び財源

補助額上限100万円に対し、想定する年間申請件数は85件とする。

図表 10 社会増減別・年齢階級別の人口移動の長期的動向



○申請件数について
R2 人口ビジョンによると、今回ターゲットとする子育て世代である 20 代～30 代は、2010 年～2015 年において、約 850 人の転出超過となっている。
本件によって、この転出超過 850 人を 5 年間（1 年あたり 170 人）で解消することを目標とする。
これを夫婦で 1 世帯とし、1 年間の申請件数を $170/2=85$ 件と見込む。

【事業費】 100万円×85件＝8,500万円

本件は地域住宅計画に位置付けることで、社会資本整備総合交付金の交付対象事業（補助率0.45）とすることができる。国費を見込んだ財源は次のとおりである。

【国費】 8,500万円×0.45＝3,825万円

【一般財源】 8,500万円-3,825万円＝4,675万円

(4) 提案実施により見込める効果

本件では、補助要件として我孫子市に5年以上住み続けることとしているため、本件により転入した世帯が5年間にわたって我孫子市に納税するものとする。本件による転入世帯を全て、年収650万円、4,500万円の新築戸建て(内訳：土地2,500万円、建物2,000万円)を購入したものとした場合、税収増は次のとおり。

(1世帯あたり)

個人住民税 約20万円×5年間=100万円

建物固定資産税 約17万円×5年間=85万円

税収増合計約185万円

(想定申請件数である85世帯が転入した場合)

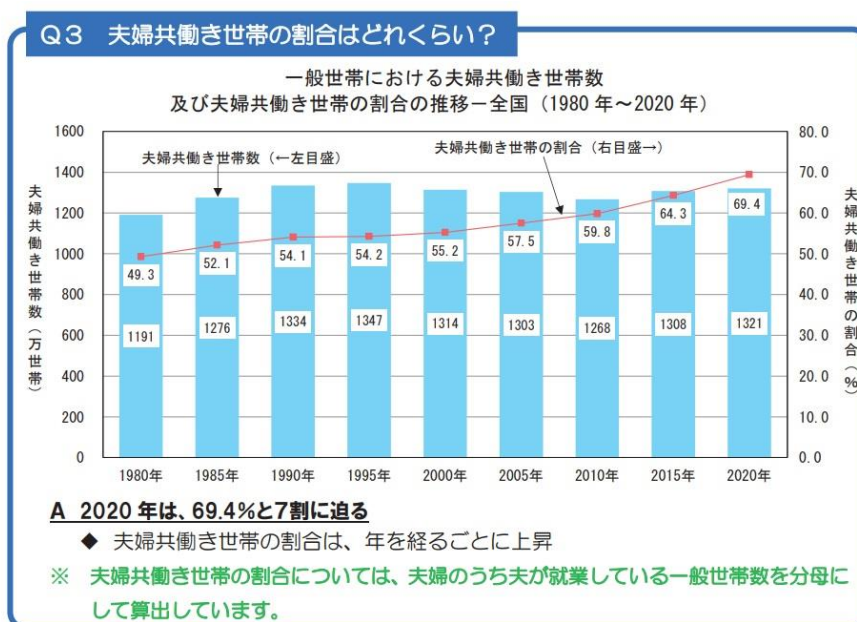
185万円×85世帯=1億5,725万円

(5) 備考

《※1》統計局ホームページ

令和2年国勢調査 ライフステージでみる日本の人口・世帯

「2-7 結婚 -結婚、共働きの状況は?- (PDF: 658KB)」



《ポイント》

夫婦共働き世帯の割合は、1985年以降緩やかに上昇しています。結婚、育児などの時期も働き続ける女性が増えている状況がうかがえます。

《※2》同居や近居を希望する人が増加傾向？ 新居と実家の理想的な距離とは |
ARUHI「住宅購入に関する調査 2022」 2022/5/8 の記事

《※3》近居に関する補助金にはどんなものがある？申請の流れについても解説
ハーベル Village コラム

ターゲット層 ▶▶▶ 我孫子市で新婚生活を営もうとする若年世帯

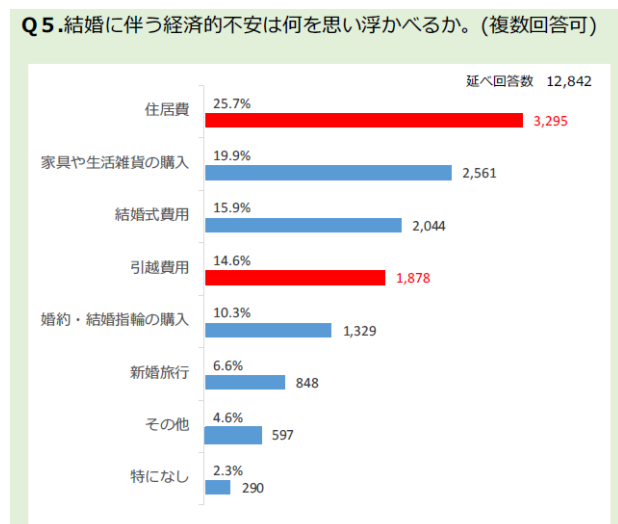
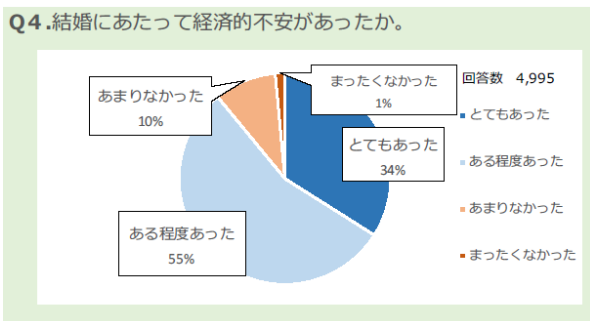
(1) 提案に係る現状、課題、背景等

多くの人にとって結婚は人生の一大イベントであるとともに、そのパートナーとの新しい生活拠点を改めて考えるタイミングである。

居住先を決める上では、勤務先との距離、交通利便性、生活環境、行政サービスの質など、多くの要素を総合的に勘案して判断するのが一般的であり、行政としては、長期的にはこれらの要素の底上げを図り、選んでもらえる魅力的なまちづくりを進めていくことが前提ではあるが、経済的支援は、即効性のカンフル剤として移住・定住の促進に一定の効果があると考えられる。

これまで我孫子市で行ってきた「若い世代の住宅取得支援補助金制度」は我孫子への移住・定住を誘導する直接的な経済的支援策であるが、利用者の約8割が「補助金がなくとも我孫子市に住宅を取得した」と回答しており、移住・定住を誘導できていたか考えると疑問が残る。また、定住先の決定には時間と費用がかかり、結婚後すぐには住宅を購入しない場合が多いと考える。

さらに、結婚に伴う経済的不安の大きな要素が住居費となっており、新たな生活拠点に我孫子市が選択肢として入るためには、移住・定住者にとってより恩恵の高い、インパクトのある支援が必要である。まずは住んでもらうことができれば、移住・定住を促進する効果は非常に高いものと考えられる。



(内閣府_R3結婚新生活支援事業アンケート調査結果 抜粋)

(2) 提案内容

我孫子市への移住・定住を促進するため、結婚新生活支援事業を実施する。

■制度概要

結婚を機に我孫子市内に居住先を決定した新婚夫婦世帯に対し、上限60万円とし補助金を交付する。

■対象となる世帯

以下の要件をすべて満たすもの

- 1 定められた期間内に婚姻届を提出し、受理された夫婦であること
- 2 婚姻日において、夫婦が共に39歳以下であること
- 3 夫婦の所得を合算した金額が600万円未満であること
(※貸与型奨学金の返済を現に行っている場合は、世帯の所得から年間返済額を控除する)
- 4 申請時において、夫婦の住所が当該住宅の住所であること
- 5 市税の滞納がなく、生活保護法による扶助を受けていないこと
- 6 過去に国の結婚新生活支援事業に基づく補助金等の交付を受けていないこと
- 7 交付終了後、3年以上の居住を見込むものであること

■補助額

- 1 夫婦ともに29歳以下 上限60万円
- 2 夫婦ともに39歳以下 上限30万円

■対象となる費用

- 1 住宅購入費用
- 2 住宅リフォーム費用
- 3 住宅賃貸費用
- 4 引っ越し費用

(3) 想定される事業費及び財源

補助額上限60万円に対し、想定する年間申請件数は30件とする（近隣市を調査した結果、平均年間申請件数が約30件となった。）。

本件は所定の事業実施計画を作成することで、地域少子化対策重点推進交付金の交付対象事業（補助率1/2）とすることができる。

なお、国費対象世帯の世帯所得は500万円未満のため、500万円以上の世帯は一般財源のみとなる。国費を見込んだ財源は次のとおりである。

【国費対象世帯】 $15 \text{件} \times 60 \text{万円} \times 1/2 = 450 \text{万円}$

【国費対象外世帯】 $15 \text{件} \times 60 \text{万円} = 900 \text{万円}$

【一般財源】 $450 \text{万円} + 900 \text{万円} = 1,350 \text{万円}$

また、交付手続きには相応の事務量が発生すると想定されるため、所管する課には1～2名程度の増員が必要と考えられる。

(4) 提案実施により見込める効果

本件では、補助要件として我孫子市に3年以上住み続けることとしているため、本件により移住または定住した世帯が3年間にわたって我孫子市に納税するものとする。

本件による補助金交付世帯を全て、住宅賃貸・世帯所得500万円・補助金交付額60万円とした場合、税収増は次のとおりである。

(1世帯あたり)

個人住民税 約15万円×3年間=45万円

補助金交付額 一般財源 30万円

3年後の税収増約15万円

(想定申請件数である30世帯が移住または定住した場合)

15万円×30世帯=450万円

また、市内で住宅を賃貸していた世帯が引き続き市内に住宅を購入した場合、さらに建物固定資産税の増収も期待できる（若い世代の住宅取得補助金の利用者のうち45%が市内転居だったため、大いに期待できる。）。

「若い世代の住宅取得補助金」と比べ、対象となる費用に住宅賃貸費用及び転居費用が加わり、さらに補助額も増額となるため、我孫子への移住・定住を大きく後押しするものと考えられる。

また、対象となる世帯の条件に、独自の所得制限緩和（国費対象の世帯所得は500万円未満）を設けたことで、近隣市では補助対象とならない世帯の転入促進も期待できる。

ターゲット層 ▶▶▶ 我孫子市内外の定住検討者

(1) 提案に係る現状、課題、背景等

●定住施策・マーケティング戦略を担う部署がない

- ・歳入市税の半分が個人市民税（全国平均37.5%）、法人市民税は2.2%（全国平均8.1%）の住宅都市にもかかわらず、その要である定住施策やマーケティング戦略を担っている部署がない。
- ・市の施策が近隣他市と比較して特質がない、我孫子市はこれ！とPRできる目玉施策がない。
- ・定住施策にも繋がる計画や事業が既にあるが、各課単位では事業の実施が目的となりがち。各課が縦割なので、連携が上手くいっていない。
- ・こういったプロジェクトの単発では効果やインパクトが弱い。戦略的・継続的に施策を考えていく必要がある。

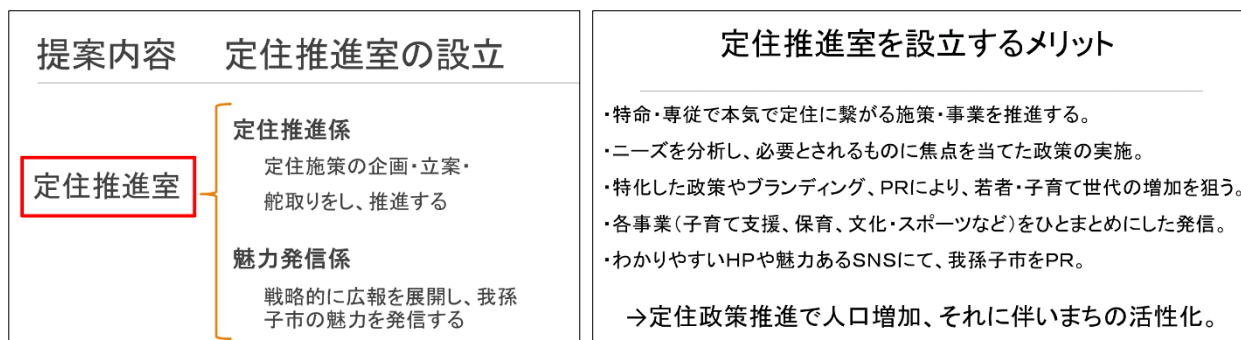
●移住・定住化に繋がる広報が少ない

- ・魅力発信室の広報やシティセールスについて、今後の展開や最終目標が不明瞭。手賀沼や常磐線ベースの広報がほとんどで、東側の定住に繋げるには厳しい。
- ・移住検討者や市外の人向けに、市の概要を紹介したわかりやすいHPがない。
例えば子育て世代が一番気になる子育て施策について調べると、
TOP→あびこで子育て→あびこの子育て施策→子育て・教育→（計画書がズラリ）
結果、どういう施策があるのか全然わからない。
- ・市外を意識した情報発信や広報が少なく、移住・定住検討者に我孫子市の情報が浸透しづらい。
- ・今のSNSの発信について、どの媒体でも同じような硬い文面・内容で、差別化ができていない。
- ・広報や魅力発信について、『広報室や魅力発信室がやってくれる』と各課の広報意識が希薄。

(2) 提案内容

市長直下または企画総務部内に定住推進室を設立、魅力発信室を統合する。

特命・専従で、本気で定住に繋がる施策・事業を推進する。



(報告会スライドから抜粋・以下同様)

【各系の業務】

■定住推進係

- ①定住施策の企画・立案・舵取り、マーケティング戦略・ブランディングプラン等の策定
- ②移住・定住検討者のための相談窓口。
- ③新採3年目くらいの研修で「定住化施策」等の我孫子の課題等についてグループワーク

■魅力発信係

- ①ターゲットを絞った広報戦略を展開することで現実的かつ効果的に人口増を狙う

例1：我孫子で戸建て広報

我孫子のその家を買いたくなるような具体的な住宅広報を、ハウスメーカーや不動産事業者と連携して作る。

例2：東側特化の広報

- ・頑張って都内へ通勤や遊びにいく人がいる、ギリギリ首都圏の地方をターゲットに広報。
- ・都内通勤可能圏内でありながら、自然や農地が充実している等の東側ならではの推しをPR。
- ・地元と里山稲作体験事業などの交流。
- ・農業を縮小したいと考えている農家や、空き農地の紹介。
- ・SNS等による自然・ゆとりある暮らしの発信。

例3：外国人への広報

年々、我孫子市の外国人人口が増加傾向にある。市内で外国人を目にする機会も多い。

例えば、農家でも外国人が働いている（我孫子の農家が柏の大規模農家に委託して農業しているそう）。そういった外国人を呼び込むため、ヒアリングやニーズ等分析し、アジア圏等の海外をターゲットに広報を展開。



②移住・定住のわかりやすいHPを作成し、積極的に定住施策を市内・市外へ発信する

③SNSで若者や市外の方が見て興味を惹く、親しみや話題性のある内容を発信する

④「広報力向上」の研修実施

(3) 想定される事業費及び財源

- ・担当職員として、マーケティングや広報が得意な職員を配置する。
- ・マーケティング、広報、HP等について、専門的な知識を持つ民間企業経験者を別枠（自己推薦等）で正規職員採用する。
- ・移住・定住用のHP作成やSNSの展開などを含めた全体的な業務委託をする。
- ・民間企業からの派遣者を受入れ、専門知識・人脈・ノウハウを活かし活躍してもらう。
- ・魅力発信室を統合し、4名程度でスタート（定住推進係2名 魅力発信係2名）。
 - ・正規職員配置 人件費：年間617万円／人
 - ・民間企業へ業務委託
参考：令和5年度流山市ブランド推進業務委託（プロポーザル）約550万円
- ・地域活性化企業人制度で派遣者受入れ：特別交付税措置 上限 年間560万円／人

(4) 提案実施により見込める効果

■定住推進係

①定住施策の企画・立案・舵取り、マーケティング戦略・ブランディングプラン等の策定

全課の事業を横断的に見ることができる定住推進室を設立することで、定住施策全体の企画・立案・舵取り、複数課・複数事業が連携した展開、既存事業の取捨・見直しすらも可能。

マーケティング戦略やブランディングプランを打ち出し、我孫子市独自の施策を実施することで魅力向上、定住化を促進する。

戦略として子育て政策を大きく打ち出し、予算をしっかりと入れ、その結果人口増や定住に繋がり、街に活気が出ている市町村もある（兵庫県明石市、茨城県堺町など）。

②移住・定住検討者のための相談窓口

移住や定住検討者が気軽に相談できるように、ワンストップの相談窓口を設置し、検討者に情報や実態を直接伝え対応することで、しっかり我孫子をPRできる。

③新採3年目くらいの研修で「定住化施策」等の我孫子の課題等についてグループワーク

本プロジェクトのようなグループワークを新採職員3年目くらいでの研修とする。若手職員が我孫子市の課題について考えることで、若手目線でのフレッシュな提案が毎年あがる。また、職員自身の意識の醸成に繋がり、それぞれの課で仕事を実施するうえで、既存事業の改善に繋がる。

■魅力発信係

①ターゲットを絞った広報戦略を展開

ターゲットをより絞って直接的に広報を展開することで、定住に繋げる。

例1：「住み替えあびこナビ」のもう一步先、戸建てを検討している世帯にわかりやすく直接アプローチ。メーカーや不動産屋等のプロと連携することで、検討者が心動く広報を展開する。実際に物件を探すと、広さや近隣条件だけ書いてあって、イメージもわからない。ダイレクトにわかりやすく、「毎日座って通勤」「月〇万円で150㎡の子供が走り回れる広い家」「毎日の食卓で朝どれ野菜」など、希望の多そうな事項を具体的に盛り込んだ広報を展開

→「我孫子にあるかも、できるかも」となる狙いで広報を実施。

例2：東側については、これまで広報がほとんどされていないように感じる。不動産業者にヒアリングした結果、成田線沿線の需要もある程度あるそうなので、そこを狙った広報を展開する。東側ならではの、通勤圏での自然やゆとりある暮らし等の広報で、東側への移住へつなげる。

例3：年々増加傾向にある外国人を新たなターゲット層として、アジア圏等の外国人を対象とした広報を展開することで、直接人口増に繋げる。

②移住・定住のわかりやすいHPを作成し、積極的に定住施策の市内・市外へ発信する

移住しようと探し始めて、我孫子市が候補にあがった場合、まずはHPでどんなところか調べるが、情報が多岐にわたると、「どこから」「何を」調べれば良いかもわからない。我孫子市がどんなところで、どのような施策があり、どのようなイベントがあるのかなど、調べたい情報まで簡単にたどり着けるよう、わかりやすい移住・定住ページを整備する。定住推進係で窓口対応する際にも、絶対に必要となるはず。

市の施策に目を通してもらえることが多くなるため、施策が直接的に移住・定住につながるが多くなる。施策をわかって、移住・定住をしっかりと検討したうえで決められるため、定住率の増加も見込まれる。

③SNSで若者や市外の方が見て興味を惹く、親しみや話題性のある内容を発信する

我孫子市の公式SNSは、X（旧Twitter）、Facebook、LINE等あるが、どれも硬い文章で同じような内容で差別化されていない。我孫子市外の方が見ても興味を惹かない内容も多くある。若者や市外の方向けに、パッと一目で興味を惹くような、また次も見たいような内容を発信するSNSアカウントを作り、我孫子市をPRする。

④「広報力向上」の研修実施

広報活動は、市の施策や事業と一体のもので、事業の効果をより高めるためにも、また、市をPRするうえでも、その役割は極めて大きい。職員自ら積極的に広報していくという意識を醸成するため、『広報力向上』を図る研修を実施する。職員個々の情報発信力を強化し、効率的・効果的に市の広報を行っていく。

(5) 備考

財源候補として参考

- ・ 地域活性化企業人（特別交付税措置）
- ・ 地方創生移住支援事業（特別交付税措置）
- ・ 雇用就農者育成・独立支援タイプ（助成金）
- ・ 地域における多文化共生の推進に係る地方財政措置
- ・ 外国人受入環境整備交付金

ターゲット層 ▶▶▶ 主に若い世代（市内外在住の物件購入希望者）

（1）提案に係る現状、課題、背景等

【背景】

我孫子市の人口は、平成23年にピークを迎え、その後は減少している。

また、世代別の人口比率のうち、年少人口と生産年齢人口の比率は低下している。

なお、平成28年から令和4年までの期間について、我孫子市の人口関連データ等は以下のとおりである。

※高齢化率は平成29年から令和4年までの期間を掲載

【我孫子市の人口関連データ等】

項番	データ分類	内容
1	社会増減、自然増減、人口	社会増減（転入出）は2,703人増、自然増減は（出生死亡）は4,132人減で、人口は1,814人減（外国人626人増含む）
2	合計特殊出生率	全国は1.45から1.30に下降、千葉県は1.35から1.26に下降しているが、我孫子市は1.20～1.27間を横ばいで推移
3	高齢化率	平成29年の29.1%から令和4年の30.8%と増加しているが、令和2年度から令和3年度は0.3%増、令和3年から令和4年では0.1%増と増加率は横ばい傾向
4	歳入	個人住民税は減少傾向にあるが、固定資産税は横ばい傾向にあり、歳出は増加傾向

【我孫子市の現状】

- ・周辺自治体には、定住候補となる流山市・印西市・柏市等の強大なライバルがいる。
- ・我孫子市は人の高齢化・核家族化、建築済個人宅の老朽化が進んでいる。
- ・我孫子市の土地は住宅用地が大部分を占める。
- ・我孫子市はニュータウン等の新規大規模開発が可能な土地が少ない（過去に市内6カ所（柴崎、南新木、湖北台、天王台、つくし野、布佐平和台）でニュータウン事業実施済み。うち3カ所は1985年以前に完了）。
- ・我孫子市は財政が厳しく、新規事業に対応可能な職員数にも限りがある。

【課題・原因】

課題	原因
我孫子市の物件が移住・定住に利用されない。	①中古物件の場合、老朽化して購入対象にならない。新築物件では他市に負けやすい（差別化困難）。
	②中古物件の場合、フルリフォームは事務負担が大きく、何をすればいいかも分かりづらい。
流山市・印西市・柏市等他自治体物件との勝負に勝ちづらい。	①我孫子市を移住・定住先とする理由やメリットが少ない。
	②そもそもの物件の選択肢が少ない。
移住・定住化の直接的な効果のある施策を継続して推進・調整ができない。	①移住・定住化策を継続して推進・調整する体制や専門部署がない。
	②前回プロジェクトでは、間接的な効果のある施策が中心だった。
ニュータウンをはじめとした物件が同時に老朽化している。	物件の老朽化への対応は住民（物件所有者）に委ねられている。
新規住宅着工数が減少している。	住宅用地のほとんどが使用済みである。

【調査・ヒアリング】

ニーズ把握を目的に、市内・市外在住者、事業者へのヒアリングを実施した。

ヒアリングによる回答内容

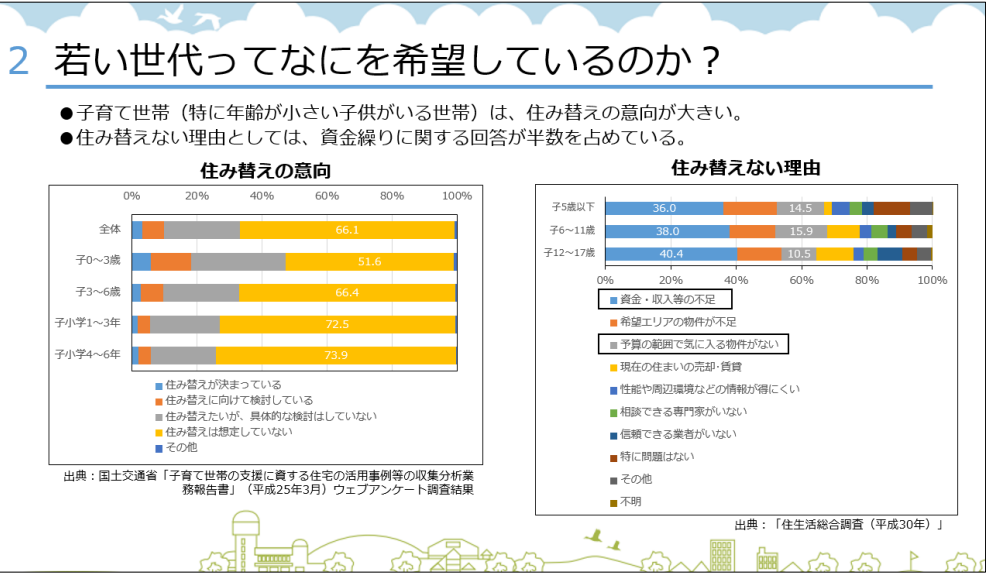
	回答者	回答者属性	回答分類	回答内容 (選定手順・重視・考慮内容等)
1	市外在住者	30代男性 ※30代で購入	物件・立地選定	注文住宅事業者を選定後事業者紹介の土地を選定。注文住宅事業者への相談から開始し、我孫子市・流山市・印西市から1件ずつ計3件の土地が紹介され印西市の土地購入。 決定は、立地、土地の広さ、予算を重視。 立地は、幹線に繋がる大通りから道一つ外れの閑静な住環境・交通量と子どもの将来の通学を考慮し駅から徒歩10分前後の2つの条件を考慮。 土地の広さは、出来るだけ広いことを考慮。 建築物件は、住宅設備等費用対効果と間取り・住宅設備・内外装等妻の意見を重視。 前述以外の生活に関連する事項・考慮点の優先順位は選定に影響せず、決定後に調査・考慮した。

2	市外 在住 者	40代 男性 ※30代 で購入	物件・ 立地選 定	<p>新築建売物件を選定。夫婦の電車通勤と地元からの距離を考慮したおよその場所決定から開始し、守谷市を選定。</p> <p>その後不動産ポータルサイトにより、検索条件を守谷市かつ予算範囲内で設定し検索後、取り扱い不動産業者に相談し物件購入。</p> <p>決定は、立地、土地の広さ、物件、住宅設備、内外装、間取り、予算を重視。</p> <p>立地は、大通りから少し離れた閑静な住環境・交通量と駅から徒歩10分前後と夫婦の両親宅の平均距離を考慮。</p> <p>物件、住宅設備、内外装、間取りは、夫婦の意見を考慮。</p> <p>前述以外の生活に関連する事項・考慮点の優先順位は選定に影響せず、決定後に調査・考慮した。</p>
3	市外 在住 者	40代 男性 ※30代 で購入	物件・ 立地選 定	<p>新築建売物件を選定。夫の電車通勤と我孫子市が勤務地であることによる我孫子市近辺（特に柏市・取手市（当初は柏市希望））となるよう場所決定から開始し、取手市を選定。</p> <p>場所決定は、不動産ポータルサイトにより、検索条件を柏市・守谷市かつ予算範囲内で設定し検索後、取り扱い不動産業者に相談し、複数内覧し、物件購入。</p> <p>決定は、立地、土地の広さ、物件、住宅設備、内外装、間取り予算を重視。</p> <p>立地は、周りを気にすることなく生活できる閑静な住環境、常磐線の駅近く、商業施設が近いこと、子の同世代が近隣に住んでいそうな環境を考慮。</p> <p>土地の広さは、出来るだけ広いことを考慮。</p> <p>物件、住宅設備、内外装、間取りは、夫婦の意見を考慮。</p> <p>前述以外の生活に関連する事項・考慮点の優先順位は選定に影響せず、決定後に調査・考慮した。</p>
4	市外 在住 者	30代 女性 ※20代 で購入	物件・ 立地選 定	<p>注文住宅事業者を選定後事業者紹介の土地を選定。夫の通勤を考慮し、柏市に限定することから開始し、注文住宅事業者へ相談後に紹介された土地を購入。</p> <p>決定は、立地、土地の広さ、予算を重視</p> <p>立地は、幹線に繋がる大通りから道一つはずれの閑静な住環境・交通量を考慮。</p> <p>土地の広さは、出来るだけ広いことを考慮。</p> <p>建築物件は、住宅設備等費用対効果と住宅設備・内外装等夫婦の意見を重視。</p> <p>前述以外の生活に関連する事項・考慮点の優先順位は選定に影響せず、決定後に調査・考慮した。</p>

5	市内 在住 者	40代 男性 ※30代 で購入	物件・ 立地選 定	<p>注文住宅事業者を選定後事業者紹介の土地を選定。夫婦の両親や友人が住む我孫子市特定エリアに限定することから開始し、注文住宅事業者へ相談後に紹介された土地購入。</p> <p>決定は、立地、土地の広さ、予算を重視。</p> <p>立地は、大通りから少し離れた閑静な住環境・交通量と駅から徒歩5分～10分と両親宅近辺を考慮。</p> <p>土地の広さは、出来るだけ広いことを考慮。</p> <p>建築物件は、住宅設備等費用対効果と住宅設備・内外装等夫婦の意見を重視。</p> <p>物件、住宅設備、内外装は、希望仕様提示による複数社見積りにより最安事業者を選択。</p> <p>前述以外の生活に関連する事項・考慮点の優先順位は選定に影響せず、決定後に調査・考慮した。</p>
6	市内 在住 者	40代 男性 ※30代 で購入	物件・ 立地選 定	<p>新築建売物件を選定。自身の両親や友人が住む我孫子市特定エリアに限定することから開始し、不動産業者へ相談し物件購入。</p> <p>決定は、立地、土地の広さ、物件、住宅設備、内外装、間取り、予算、建築事業者を重視</p> <p>立地は、大通りから少し離れた閑静な住環境・交通量と駅から徒歩10分前後と両親宅近辺を考慮。</p> <p>物件、住宅設備、内外装、間取りは、夫婦の意見を考慮。</p> <p>建築事業者は、大手事業者であることを考慮。</p> <p>前述以外の生活に関連する事項・考慮点の優先順位は選定に影響せず、決定後に調査・考慮した。</p>
7	市内 在住 者	50代 女性 ※40代 で購入	物件・ 立地選 定	<p>新築建売物件を選定。子の転校を避けるため我孫子市特定エリアに限定することから開始し、チラシ情報を基に新築・中古や築年数を問わず気になる物件を複数内覧し、物件購入。</p> <p>決定は、立地、物件、その家・土地の過去情報、送迎不要のバス停近く、予算を重視。</p> <p>立地は、子の現在の通学区と幹線に繋がる大通りではない道一つはずれの住環境を考慮。</p> <p>物件は、夫婦の意見を考慮。</p> <p>立地と物件は、その土地の地名・特徴・過去の災害情報・前オーナー情報（屋移り理由）をなお考慮。</p> <p>また、通勤・通学等で送迎が不要となるように、バス停近くをなお考慮。</p> <p>前述以外の生活に関連する事項・考慮点の優先順位は選定に影響せず、決定後に調査・考慮した。</p>

8	市内 在住 者	40代 男性 ※30代 で購入	物件・ 立地選 定	<p>中古建売物件を選定。希望通学区内と駅から徒歩10分以内も考慮し、回答者の両親や友人が住む我孫子市特定エリアに限定することから開始し、我孫子市を選定。</p> <p>その後不動産ポータルサイトにより、検索条件を我孫子市特定エリアかつ予算範囲内で設定し検索後、取り扱い不動産業者に相談し選定。</p> <p>併せて、リフォーム業者を選定し、選定した中古物件のリフォーム業者調査を経て、中古物件購入費用見積書とリフォーム費用見積書の2つを聴取し、同時契約・購入（住宅購入とフルリフォームを一つの銀行住宅ローン契約で実施は我孫子市初事例（課税課職員談））。</p> <p>※上記の事業者調整や契約・資金調達に係る事務手続等は非常に大変で、住宅内覧から契約まで3カ月、契約から入居まで8カ月を要した。</p> <p>決定は、土地の広さ、予算を重視。</p> <p>土地の広さは、出来るだけ広いことを考慮。</p> <p>中古物件は、広さや間取りを重視。</p> <p>リフォーム仕様は夫婦の意見を重視。</p> <p>間取り変更を伴うフルリフォームのため、中古物件の交渉の際は瑕疵担保責任を放棄することで購入費用を約17%削減。</p> <p>また、基礎変更等のリノベーションではない、フルリフォームによる固定資産税対策を考慮。</p> <p>夫婦のリフォーム業者と打ち合わせながら、間取り、住宅設備、内外装、照明を決定。</p> <p>一般販売価格から最大7割引きとなるリフォーム業者提携先製品を積極的に採用することを考慮。</p> <p>前述以外の生活に関連する事項・考慮点の優先順位は選定に影響せず、決定後に調査・考慮した。</p>
9	市内 在住 者	40代 女性 ※30代 で購入	物件・ 立地選 定	<p>複数の社宅から選定。社宅居住希望から開始し、①夫②妻（本人）の優先順位での最適な通勤距離を考慮し我孫子市内社宅を選定。</p> <p>前述以外の生活に関連する事項・考慮点の優先順位は選定に影響せず、決定後に調査・考慮した。</p>
10	市内 在住 者	60代 女性 ※30代 で購入	物件検 討	<p>我孫子市内のマンションに居住中（購入断念）。居住後マンションの老朽化をきっかけに現在の居住地近辺のニュータウン内の中古戸建物件購入を検討したが、居住マンションと同時期の建築年数の中古物件のみだったこと、検討当時の銀行住宅ローンは物件取得費用にリフォーム代を含むことが不可（2017年に</p>

				解消。2018年に大手銀行等が対応し始める) だったため、断念した。
11	事業者	大手リフォーム業者	受注	<p>物件と購入と同時のフルリフォームは銀行住宅ローンが一括で組めることや住宅設備や内装等の注文住宅並みの選択の自由さ、物件基礎を基にした間取り変更可や注文住宅と比較した固定資産税節税メリットと物件取得費用低減等メリットが豊富である。</p> <p>しかし、物件のリフォームはほとんどが局所的なリフォームに留まり、500万円以上はおろか、物件の基礎以外のフルリフォーム等2,000万円代以上の大規模リフォームは千葉県北西部を中心とした支店管轄エリア全域でも年数件。その中でも、購入と同時のフルリフォームはさらに珍しい。</p> <p>また、老朽化した物件がニュータウン等に多数存在していることは承知しているが、居住済物件では予算等の都合、購入と同時のフルリフォームの場合では事務等手続きの煩雑さやリフォーム内容・仕様の検討、物件購入からフルリフォーム後の居住開始まで8カ月程有することや購入と同時のフルリフォームの非浸透等により、大規模リフォームの受注件数が少ない。</p> <p>リフォーム業者としても、購入と同時のフルリフォーム等大規模リフォームを受注した場合、広報や周知等営業を目的に、発注者に対してフルリフォーム完了後の内覧会開催のお願いをしているところである。</p>



(報告会スライドから抜粋・以下同様)

(2) 提案内容

【本提案の必要性】

前項の我孫子市の背景を理由とした、若い世代の移住・定住化のさらなる促進による、人口減少・少子高齢化対策が本提案の必要性となる。

【本提案の方針】

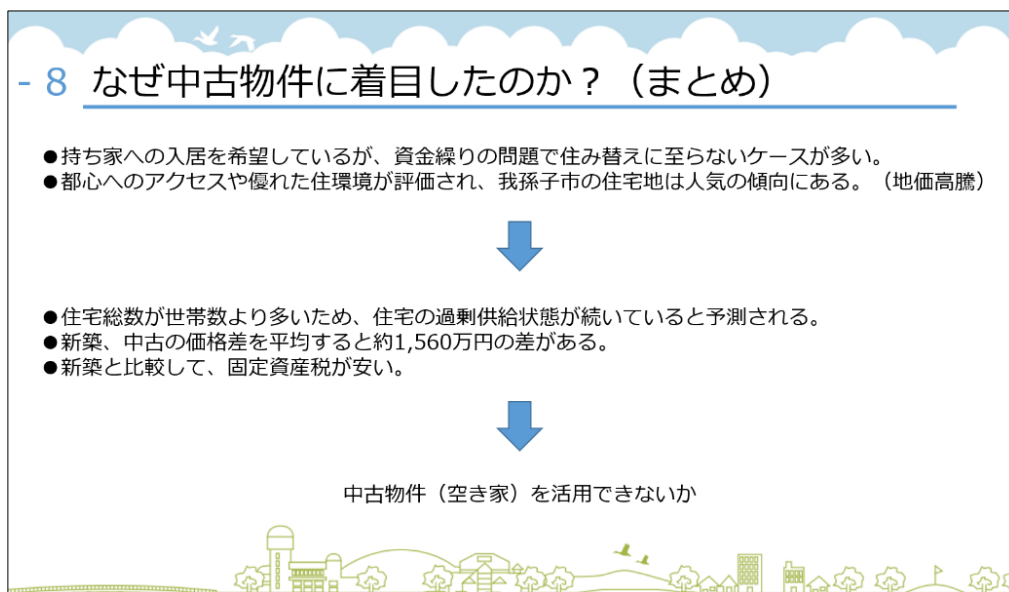
上記から、本提案では、相関と因果の両方を満たした、若い世代の移住・定住化策を提案する。

提案では、移住・定住先として必須となる“住宅”に提案の焦点を当てる。

また、焦点を当てる“住宅”は、調査・ヒアリングに基づくマーケティング分析の結果から得た各種ニーズを含むことを条件とする。

これにより、相関と因果の確保による我孫子市の目的達成と市民等対象者のニーズが噛み合った、中・長期的に持続可能な効果が期待できる提案となる。

さらに、若い世代はもとより、世代を問わず、市内在住者も考慮でき、かつ我孫子市の住宅再生・都市再生策も兼ねた提案とも成り得る。



【提案名と提案概要（目的）】

提案名は『Reあびこ』。

本提案は、我孫子市の背景と本提案『Reあびこ』の必要性和方針、我孫子市の現状と課題・原因、調査・ヒアリング内容を考慮した提案内容である。

提案概要（目的）として、本来であればデメリットとなる我孫子市内の多数の老朽化住宅を逆に我孫子市の武器として活用し、移住・定住化問題を解決する。

具体的には、『Reあびこガイドライン』（P32で説明）を策定し、それに基づき市内全域の老朽化した中古物件をフルリフォーム・高機能化し販売する。

また、実施にあたり、関連事業者がwin-winとなる協定を締結する。

これにより、以下の効果・提案目的達成が期待できる。

- ①移住定住化推進の効果継続
- ②物件購入者の優良物件取得と事務負担・税負担軽減
- ③近隣の他自治体との差別化
- ④住民税増による歳入増
- ⑤シティプロモーションの質向上（コンバージョン率向上）
- ⑥空き家・老朽化物件の新陳代謝活性化

さらに、必要に応じて、第1回プロジェクト内容や他の施策等を活かした販促物を作成し、協定事業者に配付・活用してもらうことで、本提案の推進を図る。

《必要なこと1》

我孫子市に移住・定住するための物件のコストパフォーマンスと付加価値向上による差別化

《必要なこと2》

中古物件買取からフルリフォーム後の物件販売までを仲介することによる我孫子市内の中古物件の回転率向上と若い世代の物件取得負担軽減

《必要なこと3》

必要なこと1・2を実施するために必要なこと

《必要なこと1》

我孫子市に移住・定住するための物件のコストパフォーマンスと付加価値向上による差別化

↓

<手段（解決策）と効果の概要>

取得費用や固定資産税が高額な新築物件ではなく、市内全域の老朽化した中古物件を『Reあびこガイドライン』に基づいたフルリフォーム・高機能化し、販売する。
これにより、以下の効果が期待できる。

- ・取得費用低減
- ・固定資産税軽減
- ・住宅設備等の物件機能の高度化

《必要なこと2》

中古物件買取からフルリフォーム後の物件販売までを仲介することによる我孫子市内の中古物件の回転率向上と若い世代の物件取得負担軽減

↓

<手段（解決策）の概要>

我孫子市主導（我孫子市が本プロジェクトのマネージャー（プロマネ））による協定または業務委託を締結し、目的達成のための仕組み作りをする。

また、協定参加事業者の役割分担については、協定参加事業者の全てが利益を享受できるように配慮する。

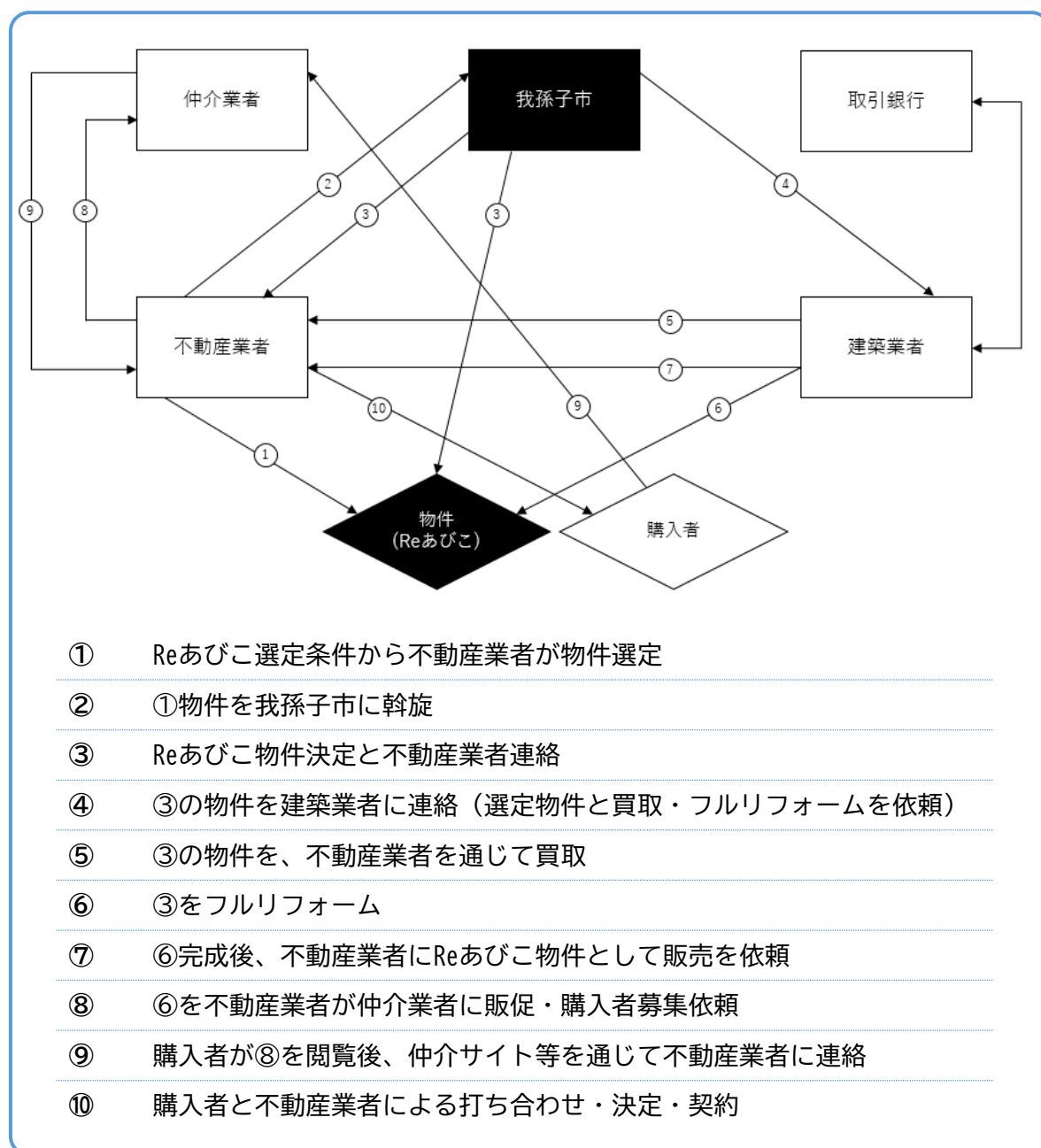
<協定内容（解決策）の概要>

『Reあびこガイドライン』に基づき、以下の手順（解決策）を実施する。

1. 不動産業者から対象不動産を我孫子市に斡旋。Reあびこ物件選定
2. 建築業者にReあびこ物件の買取とフルリフォームを依頼（協定次第では一時買取は我孫子市）
3. 2完成後仲介業者にReあびこ物件として販売
4. 購入者決定

※これを我孫子市全域で実施。必要に応じてスモールスタートも可能

<協定内容（解決策）と効果の概要（イメージ図）>



- ① Reあびこ選定条件から不動産業者が物件選定
- ② ①物件を我孫子市に斡旋
- ③ Reあびこ物件決定と不動産業者連絡
- ④ ③の物件を建築業者に連絡（選定物件と買取・フルリフォームを依頼）
- ⑤ ③の物件を、不動産業者を通じて買取
- ⑥ ③をフルリフォーム
- ⑦ ⑥完成後、不動産業者にReあびこ物件として販売を依頼
- ⑧ ⑥を不動産業者が仲介業者に販促・購入者募集依頼
- ⑨ 購入者が⑧を閲覧後、仲介サイト等を通じて不動産業者に連絡
- ⑩ 購入者と不動産業者による打ち合わせ・決定・契約

『Reあびこガイドライン』に基づき、イメージ図の手順（解決策）を実施する。

これにより、協定参加事業者等への効果・利益享受と繰り返し実施による継続的な効果・提案目的達成が期待できる。

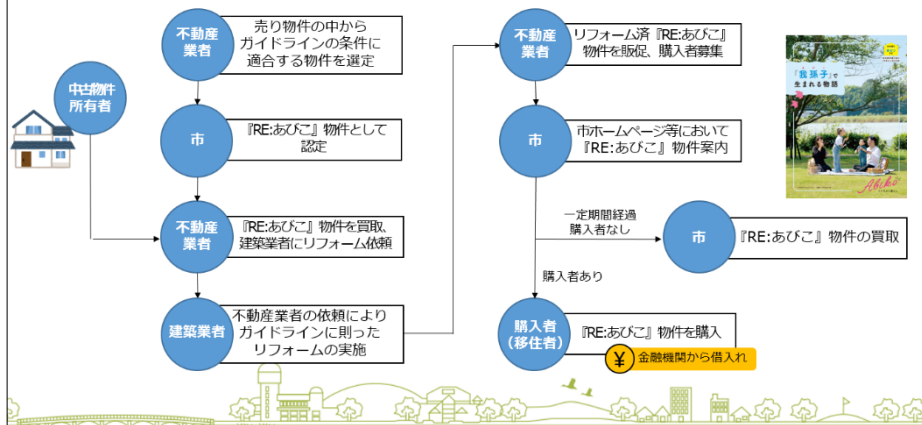
さらに、協定を複数締結することにより、効果を増大できる。

※⑤⑥では必要に応じて建築業者が取引銀行を通じて資金調達

※⑦の不動産業者は必要に応じて仲介料の減額目的の協定内容により、⑤の不動産業者とは別になる場合あり

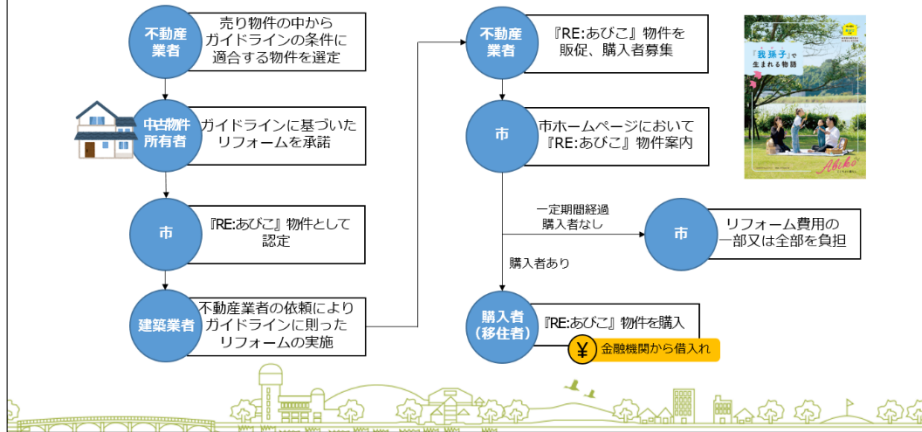
※報告会では別案（プランB）についても説明

5-2 『RE:あびこ』とは (流れ・プランA)



プランA…
前頁イメージ図
の流れ

5-4 『RE:あびこ』とは (流れ・プランB)



プランB…
別パターンの流れ

5-6 『RE:あびこ』とは (各プランのメリット・デメリット)

種別	メリット	デメリット
プランA (中古物件早期買取型)	<ul style="list-style-type: none"> 中古物件所有者が早い段階で売却費用を取得できる。 中古物件所有者から中古物件を購入する際に、瑕疵担保責任を免責とすることで中古物件を安く購入できる。 	<ul style="list-style-type: none"> 一定期間売却されなかった場合、市が土地・建物・リフォーム代金の全てを支払う必要がある。
プランB (中古物件所有者保有型)	<ul style="list-style-type: none"> 一定期間売却されなかった場合の市の負担額がプランAに比べて少ない。 不動産業者及び市が抱える売れ残りリスクが軽減される。 	<ul style="list-style-type: none"> 中古物件所有者は、買い手が見つかるまで中古物件を所有し続けなければならない。 リフォーム施工後に中古物件所有者の売却意向が変更になった場合に中古物件所有者がリフォーム代金を支払うことになる。

<協定に必要な事業者等・役割（解決策）と受益内容（効果）>

事業者等	協定内容・役割	受益内容
建築業者	⑤ ③の物件を不動産業者を通じて買取 ⑥ ③をフルリフォーム ⑦ ⑥完成後、不動産業者に Re あびこ物件として販売を依頼	販売・リフォームの利益
不動産業者	① Re あびこ選定条件から不動産業者が物件選定 ② ①物件を我孫子市に斡旋 ⑧ ⑥を不動産業者が仲介業者に販促・購入者募集依頼 ⑩ 購入者と不動産業者による打ち合わせ・決定・契約 ※⑤③の物件を販売（協定次第では一時買取は我孫子市） ※Re あびこ物件選定条件（築30年以上等）による	不動産仲介料の利益
仲介業者	⑨ 購入者が③を閲覧後、仲介サイト等を通じて不動産業者に連絡 ※販促・購入者募集	集客増 ※場合により仲介料の利益も享受
取引銀行	建築業者の取引銀行による必要資金の貸付	利息の利益
我孫子市	③ Re あびこ物件決定と不動産業者連絡 ④ ③の物件を建築業者に連絡（選定物件と買取・フルリフォームを依頼）	人口増による住民税増等

※考慮事項

- ・協定内容に『Reあびこガイドライン』の実施を明記する。
- ・中古物件取得の際は、取得費用低減を目的として、瑕疵担保責任の放棄を交渉材料とする（フルリフォームだからリスクなし）。

<移住・定住化策の我孫子市費用>

協定内容により不要想定

《必要なこと3-1》

必要なこと1・2を実施するために必要なこと（その1）

↓

<手段（解決策）と効果の概要>

以下の内容で『Reあびこガイドライン』を策定し、協定内容に盛り込み実施する。

これにより、協定内容の確実な実施、我孫子市職員のプロジェクト作業量低減、複数協定での協定内容平準化の効果が期待できる。

<Reあびこガイドラインの内容>

- ① 協定参加事業者の作業フロー（連絡相談フロー含む）
- ② 協定参加事業者の役割分担
- ③ 物件・立地条件
(必要に応じて、我孫子市による統合型GISを使用した条件適合資料等を作成)
- ④ フルリフォーム仕様（耐震基準適合等）とその他仕様（住宅設備、内外装、間取り、外構等）のうち必須仕様と任意仕様
- ⑤ 買取保証（必要に応じて、販売開始から一定期間（2年を想定）に売れ残った場合の我孫子市買取保証と活用・再販売策等が必要か）
- ⑥ その他

※ ガイドライン作成は、ガイドラインに盛り込む項目を我孫子市で、ブラッシュアップを市と建築事業者（コンサル目的含む）とで実施することも想定される（ガイドライン作成自体も協定に盛り込むのもありか）。

《必要なこと3-2》

必要なこと1・2を実施するために必要なこと（その2）

↓

<手段（解決策）と効果の概要>

次の内容を実施する。

これにより、Reあびこ物件の購入者負担の軽減、Reあびこ物件の販売促進、シティプロモーション内容充実、協定参加事業者の負担軽減の効果が期待できる。

<購入者負担軽減と成約率向上策>

購入者負担のさらなる軽減と成約率（コンバージョン率）向上を目的とした建築業者等の買取から販売までの期間の固定資産税免除

<Reあびこ物件のメリット紹介による販売促進・広報>

- ・住宅ローン減税の紹介
- ・その他メリット等の情報の紹介

※Reあびこメリット集（住宅ローン減税、国の借り上げ制度活用可、固定資産税額、高度住宅設備等Reあびこ物件事例集）または販促チラシを作成し、協定作業フロー内での配布等もありか。

<既存制度見直し>

我孫子市リフォーム補助金や我孫子市木造住宅耐震改修工事助成制度等の見直し

※現在は着工前に対象市民が申請となっているため、協定参加事業者（建築事業者）のReあびこ物件に係る申請も可とする等

【効果指標（想定）】

Reあびこに係る15年間の効果指標（想定）は以下のとおり（協定最大数10かつ想定される最少数で試算）。

指標\年度		R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15
協定数		1	4	7	10	10	10	10	10	10	10
物件販売数	戸建て (単年度)	0	0	3	12	21	30	30	30	30	30
	マンション (単年度)	0	3	12	21	30	30	30	30	30	30
	(総計)	0	3	18	51	102	168	228	288	348	408
居住人数	(単年度)	0	9	45	99	153	180	180	180	180	180
	(総計)	0	9	54	153	306	486	666	846	1026	1206

【体制案】

移住・定住化策検討プロジェクトでの提案内容を基に、都市部担当課担当係（協定に係るプロジェクトマネジメント等作業担当）と企画政策課渉外係または政策調整係（事業実施に係る調整・プロジェクトマネジメントを内容とした事業企画担当）による体制を想定（新規事業のため、必要に応じて都市部担当課担当係増員や都市部担当課に新規担当係（室）新設）

【スケジュール・実施概要案】

令和6年度を事業開始年度とする場合のスケジュール・実施概要案は以下のとおり（最終協定締結数10件と想定）。

令和6年度 … 我孫子市体制・役割分担等調整、事業内容精査、協定内容事業者
ヒアリング、新規協定締結（3件）のみと想定

令和7年度 … 新規協定締結（3件）、昨年度協定から物件完成・販売開始までを想定

令和8年度 … 新規協定締結（3件）、昨年度販売物件完売を想定

令和9年度 … 新規協定締結（1件）、昨年度販売物件完売を想定

令和10年度以降 … 昨年度販売物件完売を想定

※令和6年度の事業内容精査では、必要に応じて、クアルトリクスアンケート実施による市内・市外在住者向けのニーズ調査を実施

（3）想定される事業費及び財源

- ・ 想定される事業費はなし（協定内容による）
- ・ 財源が必要になった場合、デジタル田園都市国家構想交付金（地方創生推進タイプ等）を活用想定

（4）提案実施により見込める効果

※（2）を参照

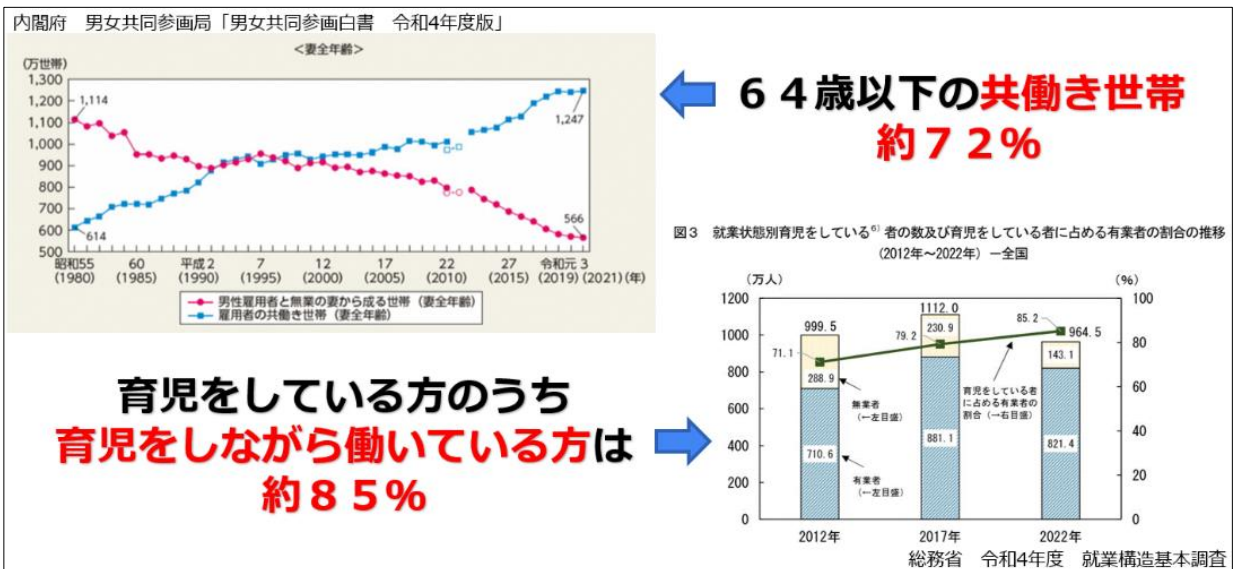
ターゲット層 ▶▶▶ 小学生までのお子さんがある共働き世帯

(1) 提案に係る現状、課題、背景等

価値観が多様化する中、女性が出産・子育てにより仕事を一旦リタイヤすることなく働き続けられる環境が整ってきたため、共働き世帯も増加している。

令和4年度の内閣府の調査(※1)では、妻64歳以下の夫婦について、約7割が共働き世帯であることがわかる。

子どもを育てている方は964万人以上おり、そのうち約820万人が育児をしながら働いているという調査結果もある(※2)。保育園に子どもを預けることで職場復帰が可能となり、子どもが小学校に進学した際は、放課後から保護者の帰宅までの間、学童保育を利用することで、保護者の就労を継続できる。

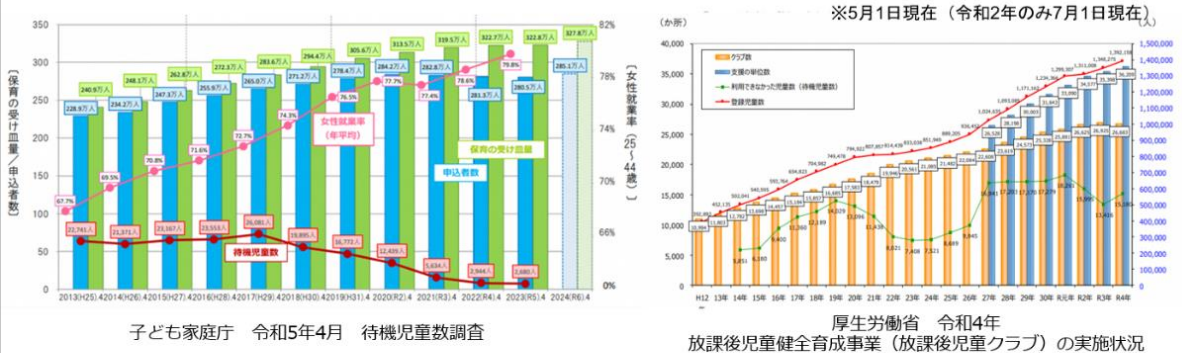


(報告会スライドから抜粋・以下同様)

子ども家庭庁の「令和5年4月待機児童数調査」では、25歳から44歳の女性就業率の上昇に伴い、保育園申込者数も増加していることがわかる(※3)。

また、厚生労働省の「令和4年放課後児童健全育成事業(放課後児童クラブ)の実施状況」でも、同様に放課後児童クラブの登録児童数が年々増加傾向にあることがわかる(※4)。

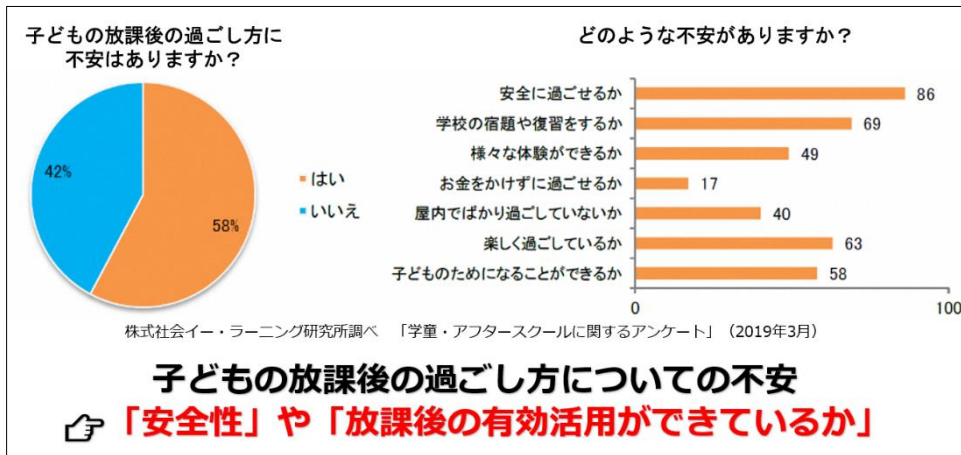
保育園も放課後児童クラブも利用者は増加傾向！



女性の就業率・保育園申込者 増加

放課後児童クラブ登録児童数 増加

株式会社イー・ラーニング研究所の「学童・アフタースクールに関するアンケート」（2019年3月）では、回答者の約7割が共働き家庭で、全体の半数以上が、子どもの放課後の過ごし方に不安を感じているとの回答があった。「どのような不安がありますか」という問いに対して、第1位は「安全に過ごせるか」、続いて「学校の宿題や復習をするか」が多くなっており、保護者が見ていない時の安全性や放課後の有効活用ができていないかが気になっていることが伺える（※5）。



さらに、昨今の物価高が追い打ちとなり、日常的に消費する食料品やガソリンの価格高騰が続き、家計の負担は増大。

子ども支援課が令和5年度に実施した、市内在住の全子育て世帯対象の「子ども子育てに関するアンケート」では、多くの方が、子どもの教育費や生活費など、お金がかかること（経済的負担が大きいこと）を家庭の課題として考えていることがわかる（※6）。

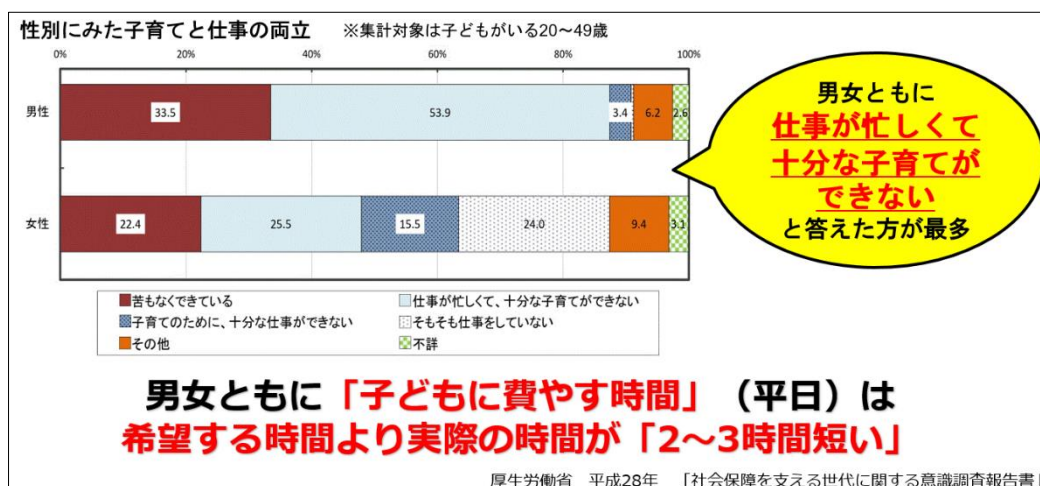
また、同調査において、理想の子どもの人数と、現実的に子どもを持てる（持とうとしている）人数に差があると答えた方の理由は「子育てや教育にお金がかかり過ぎるから」が圧倒的に多い。

国税庁 標本調査結果（令和3年）によると、平成28年以降、徐々に給与も手取り額も上昇しているものの、令和3年分と比較すると、給与の上昇率は6.9%に対し、手取り額の上昇率は6.4%（※7）。加えて、昨今の物価高が追い打ちとなり、日常的に消費する食料品（※8）やガソリンも高騰（※9）が続き、家計への負担は増大する一方である。

共働き世帯においても同様。就労中に子どもを預ける必要があることから、保育料や学童保育料が上乗せされる。

生活するだけでも家計の負担が増大する中、子を育てるうえでの経済的負担の増大は、世帯にとって大きな課題となり、子どもを産み・育てたいという気持ちを制限してしまう。

厚生労働省の「社会保障を支える世代に関する意識調査報告書（平成28年）」の「子育てと仕事の両立」についての調査結果では、子ども（別居の子どもを含む）のいる者を対象に、両立について、どのように感じているかを性別にみると、男女ともに「仕事が忙しくて、十分な子育てができない」が最も多い（男性53.9%、女性25.5%）。また、同調査において、就学前の子どもがいる方を対象とした「子どもに費やす時間」（平日）の調査結果をみると、男女ともに希望する時間より実際の時間が「2～3時間短い」という結果が出ている（※10）。



経済的な貧困と時間的貧困の関係についての研究では、ひとり親世帯や未就学児を抱える共働き世帯において、時間的貧困に陥る確率が高くなるということがわかったという結果もある（※11）。

必要な最低限の家事時間さえ確保することができない「時間的貧困」という言葉があることからわかるように、今の子育て世帯には、金銭的にも、時間的にも余裕がないと言える。

<参考資料>

※1 内閣府 男女共同参画局「男女共同参画白書 令和4年度版」

妻64歳以下の場合 男性雇用者と無業の妻から成る世帯…458万世帯、雇用者の共働き世帯…1,177万世帯⇒つまり、夫婦がいる世帯全体の約72%が共働き

※2 総務省 令和4年度 就業構造基本調査の結果

※3 子ども家庭庁 令和5年4月待機児童数調査

※4 厚生労働省 令和4年 放課後児童健全育成事業（放課後児童クラブ）の実施状況

※5 株式会社イー・ラーニング研究所「学童・アフタースクールに関するアンケート」

問「ご家族は共働きですか」…「はい」が67%、「いいえ」が33%

問「お子様の放課後の過ごし方に不安がありますか」…「はい」が58%、「いいえ」が42%

問「どのような不安がありますか」…第1位は「安全に過ごせるか」、第2位「学校の宿題や復習をするか」、第3位は「楽しく過ごしているか」

※6 子ども支援課 子ども子育てに関するアンケート（第五次我孫子市子ども総合計画策定に係る市民意識調査、R5.8.1～R5.8.31実施、市内在住の全子育て世帯を対象）

・子育てに関して、日常悩んでいること、あるいは気になること（複数選択）

→1位は「子どもの教育費に関すること」

・自分に関することで、日常悩んでいること、あるいは気になること（複数選択）

→1位は「生活費や教育費等なお金のこと」

・子育て支援施策に期待すること・重要なこと（複数選択）

→1位は「医療費・保育料・教育費など子育て費用の助成」

・現実的に子どもを持てる（持とうとしている）人数と、「欲しい」子どもの人数に差があるか。その理由。

→1位は「子育てや教育にお金がかかり過ぎるから」

※7 国税庁 標本調査結果（令和3年）

平成28年分 給与356万2,000円 税額16万1,000円⇒手取り340万1,000円

令和3年分 給与380万7,000円 税額18万9,000円⇒手取り361万8,000円

⇒給与の上昇率は6.9%に対し、手取り額の上昇率は6.4%。

※8 消費者庁 生活関連物資の価格動向（グラフ）

卵…約1.6倍

食用油…約1.4倍

冷凍調理（惣菜）…約1.3倍

ビールを除く全項目で価格が高騰

※9 資源エネルギー庁 石油製品価格調査

(千葉)

2019年9月9日 139.0円/リットル 50リットル給油する場合⇒6,950円

2020年9月14日 133.0円/リットル 50リットル給油する場合⇒6,650円

2021年9月13日 154.7円/リットル 50リットル給油する場合⇒7,735円

2022年9月12日 166.7円/リットル 50リットル給油する場合⇒8,335円

2023年9月11日 181.9円/リットル 50リットル給油する場合⇒9,095円

※普通車の燃料タンクは50リットル程度

※10 厚生労働省政策統括官付政策評価官室 平成28年社会保障を支える世代に関する意識調査報告書

2. 子育てと仕事の両立、3. 子どもに費やす時間より

※就学前の子どもがいる者を対象とした平日の子どもに費やす時間

- ・男性の希望する時間では「3～5時間」が37.5%と最も多いが、実際の時間では「3～5時間」は15.5%で4番目。「1～2時間」が32.8%と最も多い。
- ・女性の希望する時間は、就業者における正規・非正規のいずれも「5～7時間」が4割程度で最も多いが、実際の時間は正規では「3～5時間」が43.6%と最も多く、非正規では「5～7時間」が29.7%で最も多い。

※11 石井 加代子氏・浦川 邦夫氏の研究「生活時間を考慮した貧困分析」

ひとり親世帯に次いで、就業と子育てにより時間不足に直面しているのは、未就学児を抱える共働き（特に夫婦ともに常勤）のふたり親世帯。

ふたり親と子どもからなる世帯においては、夫婦共働き（特に夫婦ともに常勤職で就労）の場合、時間貧困率が高い一方で所得貧困率は低い傾向にあるが、未就学児を抱える世帯においては、僅かであるが同時貧困を経験している世帯もある。

(2) 提案内容

子育て施策において、我孫子市がもつポテンシャル（潜在能力）

- 保育園の待機児童ゼロを 35 年以上実現
- 小学 4 年生までの希望児童において学童保育に入所可能
- 希望する全ての児童があびっ子クラブに入会可能

乳幼児から小学生まで子育てしやすい環境がすでに整っていると言える。

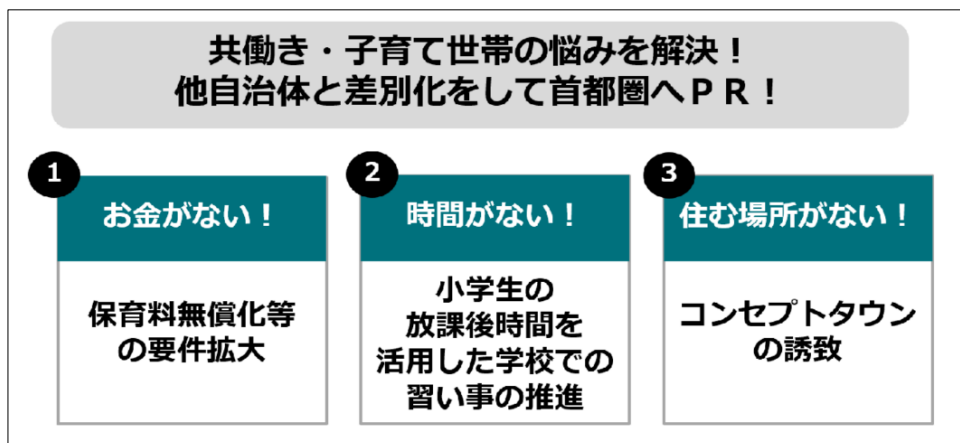
放課後の過ごし方を強化することで、他市に負けない子育て支援として、小学生までの子どもがいる世帯（特に、子どもの教育に力を入れたい高所得者層）にアピールすることで移住を促す子育て支援施策の 2 件と、移住を受け入れるだけの住環境の整備のため、直接の人口増にもつながり、移住後の定住にもつながる 1 件を提案する。

■安心して働き続けられる共働き世帯への支援

- ① 保育料無償化等の要件拡大
- ② 小学生の放課後時間を活用した学校での習い事の推進（あびっ子クラブの充実）

■直接の人口増につながる住環境の整備

- ③ コンセプトタウンの誘致



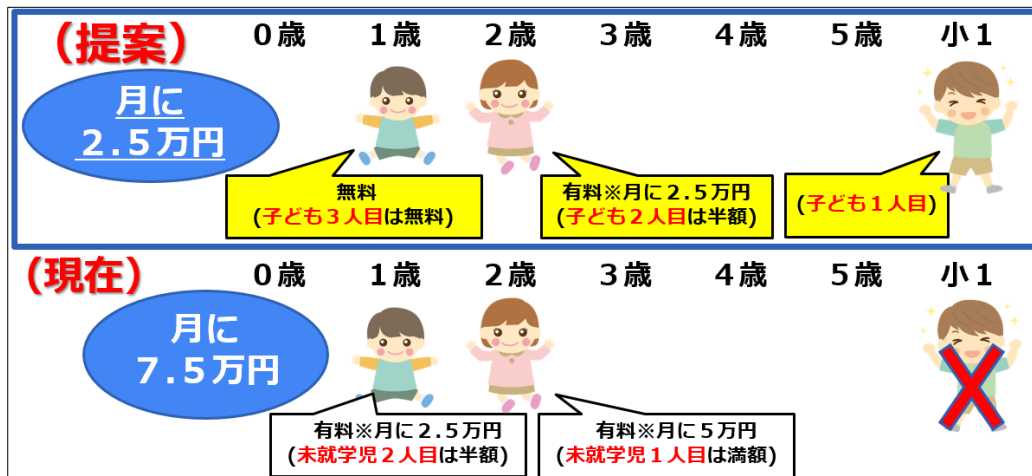
次のページから、提案内容の詳細を記載。

① 保育料無償化等の要件拡大

※0歳児クラスから2歳児クラスが対象（3歳になった翌4月から保育料は無償）

（現状）第1子・第2子等は未就学児の子のみでカウントする

→（提案）未就学児に限定せずカウントする



現行制度を最大限活用するには、5年間で3人出産する必要があるが、特に女性は、出産に伴う休業等により、自身の今後のキャリアへの影響を考えると、短期間に何人も子を産むことは現実的に困難と考える。

子ども支援課が令和5年度に実施した、市内在住の全子育て世帯を対象とした「子育て全般に関する状況・意識調査 単純集計調査」でも、要件拡大を望む声があったが、複数人の子どもを望んだとしても、上記の理由から、3～5歳程度、年の離れた第2子、第3子となってしまう。

第1子・第2子の年齢差が大きく、小学校に進学している子がいると、下の子の保育料は、本来、第3子のはずなのに第2子としてカウントされ半額負担、もしくは第1子としてカウントされ全額負担となる。

つまり、共働き世帯にとって、年の離れた子を持つことは、保育料の家計の負担が大きくなり、結果、産むことを控える、もしくは、保育料を低く抑えるため働くことを控えるという事態を招いてしまう。

そこで、多子世帯への保育料無償化等の要件拡大をすることで、労働力の強化、税収アップ、少子化対策へつなげることができると考える。

ただし、保育料の要件拡大は、国で一律に決められたものではなく、市独自の政策となるため、要件拡大に伴う支出は、すべて市の一般財源からとなる。

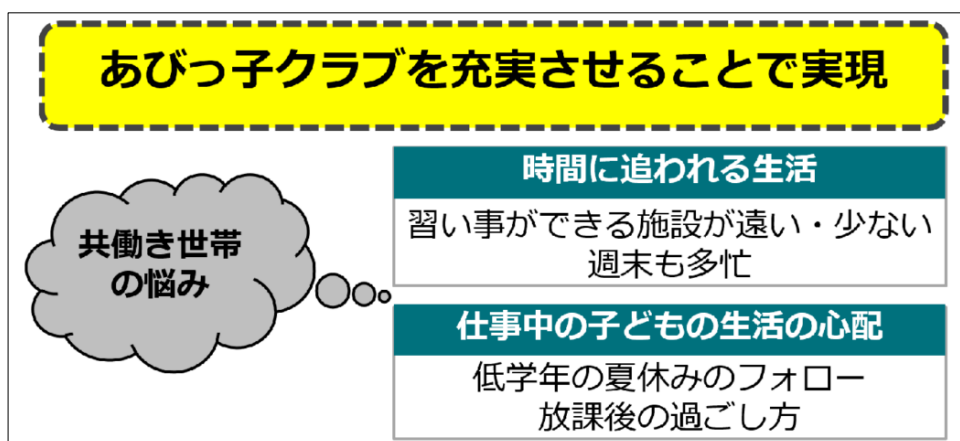
② 小学生の放課後時間を活用した学校での習い事の推進（あびっ子クラブの充実）

当市での学童保育の利用対象は、小学1年生から6年生だが、4年生までを優先に受け入れることとしている。特に西側の地域は4年生までの利用者ですでに定員超過となっており、5年生以上の子が利用したくても利用できない状況である。

そのため、学童が利用できない代わりに、学習塾や習い事を子どもの放課後の居場所として利用する家庭が増えることが予想される。

子ども支援課が令和5年度に実施した、市内在住の全子育て世帯を対象とした「子育て全般に関する状況・意識調査 単純集計調査」でも、「習い事ができる施設が少ない」という声や、「共働きで小学校低学年の夏休みの宿題に対するフォローが大変である」という意見があった。

あびっ子クラブを強化することで、学童に入所できなかった児童だけでなく、充実した放課後の過ごし方に寄与できると考える。



(提案) あびっ子クラブの遊び&学びの充実化と安心して通える体制整備

②-1 遊び・体験の幅を広げ、習い事に近い形の学習・体験の場を提供

②-2 入退室確認のデジタル化（メールで親に自動連絡）

②-1 遊び・体験の幅を広げ、習い事に近い形の学習・体験の場の提供

現在、あびっ子クラブでは地域の方がサポーターとなり様々な体験ができる“チャレンジタイム”を実施しているが、ボランティアサポーターは高齢の方が多いので、参加する子のニーズにあった魅力的な内容を提供したり、習い事として実施することで、遊びや体験の幅を広げる。あわせて、各あびっ子クラブでの活動に使用できる予算を拡充し、活動内容の充実を図る。

○令和4年度のあびっ子クラブにおけるチャレンジタイムの主な活動内容

各校のあびっ子クラブで実施回数の多いものを中心に挙げると、

- ・カレンダーやカード作り
- ・スライム作り
- ・工作
- ・囲碁や将棋
- ・映写会
- などがある。

○学研教育総合研究所による2022年度「小学生の日常生活・学習に関する調査」による習い事調査の結果によると、人気のある習い事は以下の通り。

- 1位 水泳
- 2位 音楽系の習い事（歌や楽器など）
- 3位 受験のための塾・学校の補習のための塾（特に5年生以降増加傾向）
- 4位以下 英語塾（読み書き中心）・英会話教室、体操教室、習字・書道、そろばん、サッカー・フットサル、ダンス（バレエ以外）と続く。

（学研教育総合研究所：小学生白書 Web 版 2022 年 9 月調査）

「小学生の日常生活・学習に関する調査」7. 習い事について

⇒これらの習い事をあびっ子クラブで提供する。

（例）

- ・水泳 … あびっ子クラブがスイミングスクールの引き渡し場所となる（学校の校門前ではなく、大人の目のある所に児童を迎えに来る）。ミナトスポーツクラブ天王台の運営会社である株式会社 Hafen が行っている「まなびば」事業を活用することで実施可能。事業者側も「あびっ子クラブや学童を引き渡し場所としたい」ということですので動いており、送迎用ワゴン車も購入済み。全校まわるのであれば、人数にもよるがマイクロバスを用意する必要がある。

- ・英会話教室・多言語の遊び

… AIRA や市内在住の外国籍の方により実施。各クラブに講師が配置できない場合はリモート講座による対応も可（全児童に配付されるタブレット端末を活用）。

- ・体操教室、ダンス、サッカー … 体育館、校庭など使える施設の幅を広げることで、実施可能。

上記、英会話・書道・そろばんのような学習系の習い事や、体操教室・ダンス運動系の習い事を実施する際、あびっ子クラブだけでは手狭であるため、地域交流教室や体育館など使える校内施設を増やすことを考えている。

【地域交流教室の活用】（教育委員会生涯学習課所管）

地域における大人と子どもの交流や学習などの様々な活動を支援するため、一部の小学校で教室を「地域交流教室」として開放している。

地域交流教室設置場所：第一小、高野山小、湖北台西小、湖北台東小、布佐小（各1教室）

※高野山小と布佐小はあびっ子クラブと併用

使用料：4時間ごとに100円（市主催であれば無料）

【学校の体育施設の活用】（教育委員会文化・スポーツ課所管）

小中学校の体育館・校庭・武道場を開放している。

※本提案では小学校の体育館の使用を想定

使用料：体育館1時間当たり100円（市主催であれば無料）

地域交流教室は、各校の空き教室を開放するため、すべての小学校に設置することは困難かもしれないが、体育館を中心に習い事を展開することは可能であると考えている。

なお、講師謝礼に相当する月謝等は別途保護者負担（内容により1,000～3,000円程度）を想定している。

【通常の習い事にかかる月謝（相場）】週1回の利用

スイミングスクール 8,000円程度

習字教室 3,000円程度

運動・体操・教室や英会話教室 5,000～1万円程度

スイミングなど外部施設で受講する場合には、利用するスクールのレッスン料が必要になるが、学校施設を使用した習い事であれば、本来の相場の月謝よりも比較的安価で利用することができるのではないかと考えている。

民間の習い事とコラボし、子どもの預かり時間の延長や様々な学びの場を提供することで、子どもが保育園を卒園して小学校に入学するにあたって、仕事と子育ての両立が難しくなる「小1の壁」に対する不安を軽減できる。

【「小1の壁」に対する不安軽減策】

壁1：保育園と学童保育の預かり時間の違いのため、子どもを預けられる時間が短くなるが、勤め先の時短勤務制度が終わってしまう

→民間の習い事とコラボすることで18時以降の預かりも可能となる

壁2：保育園と異なり、小学校は宿題や翌日の準備など、帰宅後にやるべきことが増える。また、子どもの長期休暇中も保護者は仕事があるため、夏休みの宿題など、親のフォローが十分にできない場合が多い

→日々の宿題だけでなく幅広い学習の支援や、習い事等の様々な学びの場を提供することで、放課後だけでなく長期休暇中の子どもの学びを充実させることができる。

②-2 入退室確認のデジタル化（メールで親に自動連絡）

入退室管理&出席連絡ができるアプリ（入退室時にカードをかざすと、登録している保護者宛にメールが送付される）を導入することで、児童の入退室管理ができ、保護者も安心して子どもを通わせることができる。

③ コンセプトタウンの誘致

これまでの2件の子育て施策を展開し、子どもを持つ（または、これから持とうと考えている）世帯を移住させようと考えたとしても、住む場所がないと始まらない。

そこで、ある程度広い面積を使い、コンセプトタウンの誘致を提案する。

しかし、市内には大規模な宅地造成に活用できる土地はない。庁内の所管部署も、市内の市街化区域は十分に足りているという見解のため、まとまったエリアを市街化区域にするつもりはないとのこと。

どのようなコンセプトを採用するかも、もちろん重要だが、コンセプトに賛同する人達で構成される近隣住民（地域コミュニティ）の存在は定住の欠かせない要素となりうる。また、子どもを持つ（または、これから持とうと考えている）若い世代は、近くに同じ（もしくは近い）年齢の子どもがいるかどうかとも住まいを決める重要なポイントになりうるのではないか。

→（提案）将来的に公共施設（土地）に余剰が生じた際に、コンセプトタウンを誘致する

誘致は、神奈川県藤沢市の「Fujisawa サステイナブル・スマートタウン」（旧松下電器産業関連工場の跡地を活用）のように官民一体の共同プロジェクトとして取り組んでもよい。

（参考：藤沢市ホームページ「Fujisawa サステイナブル・スマートタウンについて」）

または、プロポーザルで民間事業者の企画力やノウハウによる「住みたい・住み続けたいまち」の実現に向けた提案内容や価格を総合的に評価し、選定してもよい。

（参考：兵庫県明石市「旧あかねが丘学園跡地の売却に係る公募型プロポーザル実施要項（令和2年2月）」 登記簿面積：2万2,019.03㎡、地目：宅地、売却基準価格：4億4,900万円※更地の土地価格から既存建築物等の解体撤去費等を控除して算出）

<コンセプトタウンのイメージ（他市の事例）>

●Fujisawa サステイナブル・スマートタウン（神奈川県藤沢市）…面積19万㎡、区画数約1,000戸。官民一体の共同プロジェクトによるエネルギーが生まれる街。

●季美の森（大網白里市）…面積200万㎡、区画数1,855戸。住宅地の中に18ホールのゴルフコースがある。

●Palm Terrace Villa Ohana（^{パーム テラス ヴィラ オハナ}茂原市）…面積27万㎡、区画数255戸。ハワイアンタウンで、3つの公園と3つの野球場を含む。

(3) 想定される事業費及び財源

① 保育料無償化等の要件拡大

【事業費】

第1子・第2子等のカウントを未就学児に限定せずに算出した場合の歳出増額分

※保育課：R5.9.19 在籍園児で算出。

	対象人数	対象金額（月額）	対象金額（年額）	合計（年額）
第3子 （無償化）	75人	274万4,300円	3,293万1,600円	5,641万4,400円 の支出増
第2子 （半額負担）	82人	195万6,900円 (391万3,800円×1/2)	2,348万2,800円	

② 小学生の放課後時間を活用した学校での習い事の推進

【事業費】

（支出）708万2,400円

（活動費増額分）1万円×13校×12ヶ月=156万円

（講師給与）月8回×3時間×13校×1,100円×12ヶ月=411万8,400円

（入退室管理の電子化※）9,000円×13校×12ヶ月=140万4,000円

※カードリーダー式入退室管理：お知らせ配信、欠席・遅刻・早退連絡、アンケート
登下校管理機能あり（VISH株式会社 Chimelee（チャイムリー））

【財源】

- ・放課後児童健全育成事業（放課後児童クラブ）子ども・子育て支援交付金の一部で実施
特別区含む市町村対象・補助率 1/3

- ・あびっ子クラブの登録料の増額

あびっ子クラブの拡充により、現在、年間1,000円としている登録料を増額する。

令和5年度 当初予算 あびっ子クラブ登録料では、207万円を計上している。

1,000円→2,000円に増額することで、414万円の歳入となる。

- ・習い事に係る月謝等の保護者負担額

習い事の内容により月謝として1,000～3,000円程度の保護者負担を求め、講師謝礼等に充てる。※スイミングなど外部施設で受講する場合は、当該利用スクールにレッスン料を支払うため除外

③ コンセプトタウンの誘致

【事業費】

(支出) 基本なし

住宅を建築するのは民間企業であるため、基本的に市の歳出はない。官民一体の共同プロジェクトやプロポーザルを実施する場合は、所管課職員の(事務手続き等)人件費が必要。

【財源】

(歳入) 対象となる市有地の売却価格(売却価格算出のためには別途、不動産鑑定が必要)

(参考) 兵庫県明石市の「あかねが丘学園跡地の売却に係る公募型プロポーザル」

(令和2年2月公募、8月決定)

面積：約2万2,019㎡(戸建住宅85区画・公園・集会所)

提案価格：10億円

(売却基準価格：4億4,900万円 ※更地の土地価格から既存建築物等の解体撤去費等を控除して算出)

優先交渉権者：積水ハウス株式会社に決定

コンセプト：「子どもにとってやさしいまち」は「誰にとってもやさしいまち」

<①～③共通>

- ・返礼品なしの支援型ふるさと納税(ターゲット：市外の祖父母、卒業生、親、市職員など)
(思いやり型返礼品プロジェクト「きふと、」)
(ガバメントクラウドファンディング ※ふるさとチョイスがふるさと納税制度を活用して行うクラウドファンディング)

・敬老祝金の見直し(所管課：高齢者支援課)

概要：基準日より5ヶ月以上我孫子市に居住している満88歳に1万円、満100歳に3万円

贈呈 ※令和2年度より満80歳への1万円の祝金が撤廃

令和5年度当初予算では、敬老祝金等報償費として1,060万円を計上している。

「団塊の世代」が後期高齢者(75歳以上)に突入するため、今後更なる支出も予想される。少子化対策を優先するため見直してもよいのではないかと考える。

全国でも縮小・削減の動きが高まっている。

- 「敬老祝い金」削減広がる 100 歳超急増、団塊の世代も後期入り（毎日新聞オンライン 2022/9/19 08:00 より）
- 敬老祝金、今年度で終了 制度廃止を 12 月議会に提案（文化新聞オンライン<飯能市のニュース>2017 年 12 月 5 日より）

（４）提案実施により見込める効果

① 保育料無償化等の要件拡大

共働き・多子世帯の負担軽減が魅力となり、移住者が増える。

無償化等にかかる市の保育料の負担は増加するが、他市からの転入で税収が増加する。

経済的な理由で「子どもを産むことを控える」、もしくは、保育料を低く抑えるために「働くことを控える」と考えていた世帯にとって、出産や就労の動機付けにもつながり、定住者にとってもメリットがある。人口増加や税収増加が見込まれる。

② 小学生の放課後時間を活用した学校での習い事の推進

近隣市では学童不足で、習い事や民間学童に入所せざるを得ないケースがあることから、公立学童とパワーアップしたあびっ子クラブの組み合わせにより子育て世帯の負担軽減を図る。民間学童保育の利用料が月 5 万円程度のため、年間 50 万円近い負担軽減を PR することで転入者の増加につながる。

都内に住む共働き世帯の世帯年収を 1,000 万円程度と想定すると、我孫子市への転入時の住民税が 60 万円程のため、12 世帯が転入すれば（60 万円×12 世帯＝720 万円）、事業費の年間約 700 万円を上回る。

保育園の待機児童ゼロを目当てに転入してきた世帯にとっても、小学校進学後も定住の動機づけになりうる。

（５）備考

① 保育料無償化等の要件拡大

都内や市川市、流山市など、既に要件拡大を実施している市区町村もあるため、幼児から小学生までの一連の支援策を PR し、他自治体との差別化を図るべき。

② 小学生の放課後時間を活用した学校での習い事の推進

全小学校を一度に進めることは困難であるため、最初にモデル校を定め、徐々に増やしていく。

③ コンセプトタウンの誘致

どのようなコンセプトが魅力的なのか十分に検討（もしくはプロポーザルで選考）する必要がある。

移住・定住の推進には、市外へのPR方法が最も重要と考える。

市としてターゲットを絞り、効果的に発信することで、1人でも多くの方に我孫子市に興味を持ってもらうことが大切。

Dチームの提案で例えると、


「ターゲットを「子育て・共働き世帯」として、「保護者のお金・時間の悩み緩和」をテーマに施策を進める

→物件を探している人の目に届くようにSUUMOなどの住宅情報サイト等へ広告掲載をする

→我孫子市に興味を持ってもらい移住者増加へつなげる」というような積極的なPRも行うことが重要。

**共働き・子育て世帯を応援！
安心して働けるまち あびこ**

- ① 保育料無償化等の要件拡大
- ② 小学生の放課後時間を活用した学校での習い事の推進
- ③ コンセプトタウンの誘致

 我孫子市への移住者を増やすうな～

Dチーム
浅海（学校教育課）、西田（農政課）
原田（秘書広報課）、池永（障害者支援課）、梅澤（東消防署）

Ⅲ 今後の方向性

各提案事業について、庁内関係課の意見を踏まえ、実施の可否、事業の有用性を次のとおり判断しました。今後は、各事業の関係課において、事業の検討、進行管理を行います。

提案番号	提案内容	対応方針
1	カーシェアで車を持たない人も住みやすく！	<p>事業者との連携による新規事業として、実現は可能であると想定される。ただし、市東側地区における若い世代のカーシェアのニーズがあるのか、移住・定住にプラスの要因となるのかは確認する必要がある。</p> <p>・・・▶ <u>令和6年度にあびこの魅力発信室で作成予定の「住み替えあびこナビ EAST」への反響を確認し、市東側地区への転入者のカーシェア需要が高いと判断されれば、実施に向けて事業者と調整する。</u></p>
2	一緒に住もうよ！我・孫・子	<p>平成26年度から実施してきた「若い世代の住宅取得補助金」制度において「親との近居・同居」を加算条件としていた時期があるが、目立った成果は見られず、条件を廃止した経緯がある。また制度利用者へのアンケートの結果、補助金が我孫子市への移住の直接的な決め手にはなっていないことが分かっている。(同制度は令和6年度をもって廃止。)</p> <p>・・・▶ <u>新たな補助制度を導入することの効果が見込めないため、実施は見送る。</u></p>
3	結婚新生活支援事業	<p>提案番号2と同様、補助金が移住の直接的な決め手にはなりづらいことに加え、住宅の賃貸費用は勤務先から補助されていることも多いと推測される。</p> <p>・・・▶ <u>新たな補助制度を導入することの効果が見込めないため、実施は見送る。</u></p>

4	定住推進室の 設立	<p>組織の新設にあたっては、その組織の役割を明確化するとともに、現組織とのすみ分けを十分に整理する必要がある。</p> <p>・・・▶ <u>令和6年度から、組織の見直しの必要性と時期を検証していく。</u></p> <p>なお提案のうち、 『わかりやすい移住・定住のホームページ整備』については、現行の市公式ホームページの枠組みの中で検討する。 『魅力あるSNSの発信』は、若手職員を中心にSNSの発信内容の工夫・強化を図っていく。 『広報力向上の研修』は、職員の広報マインド醸成に有益と考えられるため、令和6年度から実施する。</p>
5	R e あびこ (我孫子市内の 老朽化物件フル リフォーム販 売・都市再生)	<p>中古物件の活用は、空き家対策にもつながる良い視点だが、提案の採用にあたっては課題が多く、その中でも、整備した物件が売れ残った際に物件取得費及びリフォーム代を市が負担することは現実的に難しい。</p> <p>・・・▶ <u>提案内容の実施は見送るが、中古物件の有効活用の必要性はあることから、現行の住宅リフォーム補助金制度の見直しも含めて検討を継続する。</u></p>
6	共働き・子育て 世帯を応援！ 安心して働ける まち あびこ	<p>①保育料無償化等の要件緩和 保育料は家計への負担も大きいため、子育て世帯への直接的な補助となり、ニーズも高いと想定されるが、財政負担が大きいため、慎重な判断が必要。</p> <p>・・・▶ <u>継続して検討していく。</u></p> <p>②小学生の放課後時間を活用した学校での習い事の推進(あびっ子クラブの充実) 習い事の月謝を保護者が負担することとした場合、あびっ子クラブの設置目的やスタッフの現体制を考慮すると、児童によって異なる月謝の集金や、習い事送迎時の引き渡しに対応することは難しい。入退室</p>

		<p>管理のデジタル化については、年に数回しか利用しない児童もいる中、一元的な導入の必要性について検討が必要。</p> <p>・・・▶ <u>あびっ子クラブ利用料の見直し時に、サービスの拡充内容として検討する。</u></p> <p>③コンセプトタウンの誘致</p> <p>・・・▶ <u>将来的に公共施設（土地）に余剰が生じた際には、活用検討の中で考慮する。</u></p>
--	--	--

IV 資料

1. 会議開催経過

日程	移住・定住化策検討プロジェクト会議概要	
令和5年5月31日	第1回全体会	<ul style="list-style-type: none"> ・我孫子市の現状について ・プロジェクト概要説明 ・グループミーティング
素案提出に向けたグループミーティング（随時）		
令和5年8月7日	第2回全体会	<ul style="list-style-type: none"> ・提案素案発表 ・質疑応答
提案発表に向けたグループミーティング（随時）		
令和5年11月30日	第3回全体会	<ul style="list-style-type: none"> ・提案発表 ・事務局講評及び質疑応答
提案書作成・提案報告会に向けたグループミーティング（随時）		
令和6年1月15日	提案報告会	<ul style="list-style-type: none"> ・提案発表 ・質疑応答 ・市長講評



第1回全体会



提案報告会

2. プロジェクトメンバー

◎・・・チームリーダー ○・・・サブリーダー

所属	氏名	職名	チーム
手賀沼課	◎ 湯下 友美	係長	Aチーム
市民協働推進課	○ 中島 弘貴	主任	
建築住宅課	吉田 愛美	主任	
下水道課	山田 信	主任主事	
議会事務局	齋藤 千遥	主任主事	
治水課	◎ 近藤 宏樹	主査	Bチーム
子ども支援課	○ 山口 早紀	主任	
課税課	吉井 文平	主任	
市民安全課	秋山 怜祐	主任	
文化・スポーツ課	郡山 琴美	主任主事	
指導課	◎ 長森 賢仁	主査	Cチーム
国保年金課	○ 澤井 華衣	主任	
企業立地推進課	宮澤 晴紀	主任	
高齢者支援課	菊田 梨加	主任主事	
選挙管理委員会事務局	梶間 悠太	主任主事	
学校教育課	◎ 浅海 惇子	係長	Dチーム
農政課	○ 西田 集	主任	
障害者支援課	池永 麻衣子	主任主事	
秘書広報課	原田 紗枝	主任主事	
東消防署	梅澤 慎平	警防隊員	

※所属、職名は令和5年度時点

3. 我孫子市移住・定住化促進庁内検討委員会設置要綱

(設置)

第1条 若い世代の移住・定住化等を促進する施策について検討するため、我孫子市移住・定住化促進庁内検討委員会（以下「委員会」という。）を設置する。

(組織)

第2条 委員会は、委員25人以内をもって組織する。

2 委員は、職員のうちから市長が任命する。

(委員長)

第3条 委員会に委員長を置き、企画政策課長をもって充てる。

2 委員長は、会務を取りまとめ、委員会を代表する。

3 委員長に事故があるときは、あらかじめ委員長が指名する者がその職務を代理する。

(会議)

第4条 委員会の会議は、委員長が招集し、委員長がその議長となる。

2 委員会は、必要があると認めるときは、会議に委員以外の者の出席を求め、意見又は説明を聴くことができる。

(庶務)

第5条 委員会の庶務は、企画総務部企画政策課において処理する。

(委任)

第6条 この要綱に定めるもののほか、委員会の運営に関し必要な事項は、委員長が委員会に諮って定める。

附 則

この訓令は、公示の日から施行する。