

中山間地域への移住促進のための空き家提供の課題

Consideration on the Offer of Vacant House for Rural Immigration

佐々木貴生

指導教員 佐野可寸志・土屋哲・松本昌二

1. はじめに

中山間地域において深刻となってきた過疎高齢化問題を緩和するため、全国各地の市町村で農業体験ツアーの実施や空き家情報の提供、仕事の斡旋などの様々な移住推進施策が近年行われている。これらの移住推進施策により、移住希望者が増加している地域が少なからず存在している^[1]。しかし、これらの地域では移住希望者へ提供するための空き家の不足が問題となることが多い^[1]。藤井ら^[2]は、移住希望者270人に対してアンケート調査を実施し、95%以上の移住希望者が移住実行時に空き家利用を考えていることを明らかにしており、移住希望者のための空き家の不足が中山間地域への移住促進を妨げる大きな要因となっていることは明らかである。

また、空き家の所有者にとっては、普段住んでいない家の維持管理を行うことは大変である。遊佐ら^[3]は、空き家所有者に対してアンケート調査を実施し、所有者の現居住地が空き家から遠く離れている場合、空き家の維持管理が適切に行われずに住めない状態になるケースが多いことを明らかにしている。さらに、空き家所有者が高齢化していることも明らかにしており、今後空き家所有者の更なる高齢化が進むことによって、適切な維持管理が行われずに改修不可能となってしまう空き家が増加することは想像に難くない。

一方で、移住希望者が増加している中山間地域においては、過疎高齢化により空き家も増加している。これらの空き家が全て移住希望者に提供されれば先述のような空き家不足問題は起こらないはずである。しかし、実際には空き家不足問題は生じており、一部の空き家所有者のみが移住希望者に対して空き家の提供を行っていることは自明である。この一部の空き家所有者の特徴を明らかにした上で空き家提供を推進させるための施策を立案し、これを実施することで移住希望者への空き家の提供が進めば、先述の大きな2つの問題、すなわち、空き家の不足が移住希望者の移住実行を妨げていることと、適切な維持管理が行われずに改修不可能となっている空き家が多いことを解決できる可能性は高い。

空き家提供の意向がある空き家所有者の特徴を明らかにし、空き家提供推進施策を立案するためには、空き

家所有者を対象とした意識調査を行う必要がある^[4]が、空き家所有者に対してアプローチを行っている研究^[5]や調査^[6]はいくつか存在する。しかし、これらは空き家の管理意向を把握するにとどまっておらず、空き家提供の意向がある空き家所有者の特徴についてはあまり深く検討されていない。

さらに、空き家所有者が移住希望者に空き家を提供するにあたっては、提供相手の条件が重要な判断材料となる。このことについては、国土交通省^[7]が調査を行っている。しかし、調査におけるサンプル数が少ないこと、提供の形態を賃貸の場合に限定していることから、空き家所有者が移住希望者に求めている条件を把握しきれているとは言い難い。

そこで、本研究は、空き家所有者に対してアンケート調査によりアプローチを行い、空き家提供の意向がある空き家所有者の特徴および空き家所有者が移住希望者に求める条件を明らかにすることを目的とする。また、本研究により得られた知見から、空き家所有者による空き家提供を推進させるための施策を提案する。

2. 空き家所有者に対するアンケート調査の概要

(1) 調査対象者の確保

空き家の所有者に対してアンケート調査を実施するために、図-1に示すような流れで空き家所有者の現住所を特定した。

調査対象地域は、集落部を多く抱えている長野県飯山市と新潟県魚沼市の2地域とした。それぞれの地域において、市の職員と共に移住地として好まれそうな集落を選定し（計116集落、8739世帯）、これを調査の対象とした^[2]。

次に、飯山市、魚沼市ともに市内の空き家の場所を把握していなかったため、空き家の場所を把握する作業（以下、空き家調査）を行った。飯山市では、水道が休栓となっている住宅の情報に加えて補完的に集落住民へのヒアリング調査を行い、空き家であろう住宅を特定した上で、目視により空き家の場所を把握した。魚沼市については、区長へのヒアリング調査に加えて補完的に集落住民へのヒアリング調査を行い、目視により空き家の

場所を把握した。また、この空き家調査の際には、老朽化が進んでいる空き家については活用が難しいと判断し、調査対象外とした。以上のような空き家調査により、2地域で合計335戸の空き家を把握した。

そして、把握した空き家について、その所有者の現住所をそれぞれの市が所有している家屋情報により特定した。その結果、飯山市で72戸、魚沼市で219戸の空き家の所有者の現住所を特定することができた。

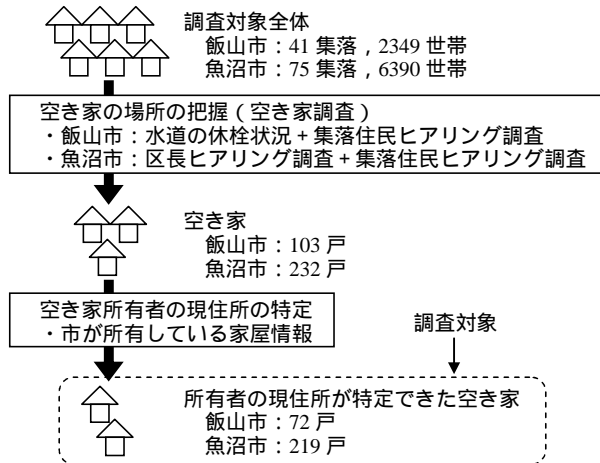


図 - 1 調査対象者の確保の流れ

(2) アンケート調査における質問項目

空き家所有者に対するアンケート調査では、主に個人属性、空き家の状態、空き家を残している理由、空き家提供意向について質問を行った。詳しい質問の内容については、質問の回答結果を分析に用いる際に述べることにする。

(3) 調査票の配布および回収

アンケート調査の配布および回収の方法は郵送とした。表 - 1に示すように、配布は飯山市で2回、魚沼市で1回実施し、配布数は全部で291部、回収できた部数は全部で130部である。全体としての回収率は44.7%となり、既存調査と比べると高い値となった^[3]。回収率を高くすることができた理由としては、市との共同調査という形で実施したため回答者に調査を信用してもらえたこと、市の家屋情報を用いたため空き家所有者の現住所を正確に特定することができたこと、空き家に戻ってくる可能性の高い正月に調査を実施することで、空き家所有者の現住所が空き家のままとまっている場合についても回答してもらったことが考えられる。

表 - 1 調査の時期と回収率

	調査票配布日	配布数	回収数	回収率[%]
飯山市 1回目	11月2日	59	21	35.6
飯山市 2回目	12月17日	13	8	61.5
魚沼市	12月22日	219	101	46.1
計	-	291	130	44.7

(4) 回答者の個人属性

図 - 2に回答者の個人属性を示す。年齢については半数以上が60歳以上となっており、空き家所有者の高齢化が進んでいることが分かる。研究の背景として述べた通り、今後、空き家所有者の更なる高齢化が進むことにより、適切な維持管理が行われずに改修不可能となってしまう空き家が増えることが懸念される。また、高齢化した空き家所有者が遺産相続について決めていない場合、跡継ぎのいない空き家が増えることも懸念される。性別については、全体の約7割が男性であり、空き家の今後についての決定権は世帯主である男性が持っている場合が多いといえる。

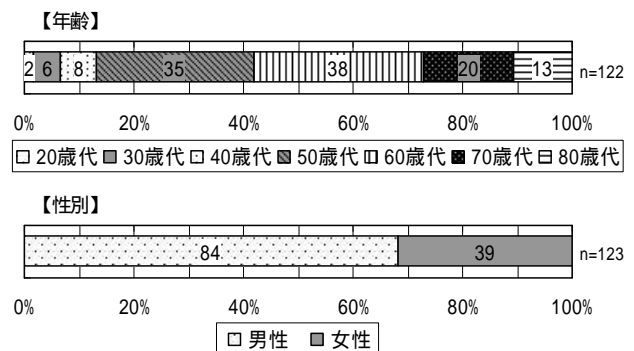


図 - 2 回答者の個人属性（年齢、性別）

3. 空き家提供の意向がある空き家所有者の特徴

ここでは、空き家提供の意向がある空き家所有者の特徴を、空き家所有者を空き家提供の意向の有無で2グループに分け、判別分析を行うことにより明らかにする。

(1) 空き家提供の意向の有無の判断

空き家所有者に対するアンケート調査では、調査票の他に空き家バンク^[4]のパンフレットを同封し、空き家バンクの目的や手続きの方法、契約の流れなどを空き家所有者に周知している。これにより、どうやって空き家を提供したら良いかわからない、または、空き家を欲しがっている人がいる訳がないなどと考えてしまうことを防ぎ、正確な空き家提供の意向が把握できるように工夫している。具体的な質問項目と回答結果による空き家提供の意向の有無の判断方法は、表 - 2に示す通りである。2地域で質問の内容が異なっているが、自分の空き家を提供する意向はあるかと質問しているという点においては共通しているため特に問題はない。

分析には、表 - 2の質問と次節で述べる説明変数の全てに欠損値がない102サンプルを用いる。この102サンプルのうち51サンプルは空き家提供の意向があるグループに、残りの51サンプルは意向がないグループにそれぞれ属している。

表 - 2 提供意向の有無の判断に用いた質問項目

	質問	回答	グループ
飯山市	パンフレットを読むことよって提供してもよいと考えようになったか	考えるようになった 以前から考えていた	提供の意向あり
		考えるようにならなかった	提供の意向なし
魚沼市	空き家バンクを始める場合、登録したいと思うか	登録したい	提供の意向あり
		登録したくない	提供の意向なし

(2) 説明変数

判別分析に用いる説明変数と、これを得るためにアンケート調査票において行った質問を表 - 3に示す。以下に、各説明変数を用いる理由を述べる。

空き家を残している理由

空き家所有者は何らかの理由を持っているために空き家を残しているのであり、この理由が空き家提供の意向に影響を与えていると考えられる。理由のうち「将来住む予定あり」「現在利用している」「先祖代々のものである」「思い出が詰まっている」は、空き家を残したい積極的な理由であり、空き家提供の意向を持つことに対してマイナスの影響を与えることが予想される。一方で、理由のうち「取り壊したいが費用が高い」は、空き家を仕方なしに残している消極的な理由であり、それに対してプラスの影響を与えることが予想される。

集落住民に迷惑をかけているか

空き家を維持管理することは大変なことであり、この面において空き家所有者は集落住民に助けられていることは多い。また、空き家を残しておくことは倒壊や火災などの安全性の面や景観の面においても悪影響を与える可能性が高いことは自明である。これらの面において、集落住民に迷惑をかけていると思っている空き家所有者は、空き家を提供しよう（手放そう）と考えているのではないかと考え、説明変数として用いる。

集落活性化につながるか

新しい人を集落に呼び込むことが集落の活性化につながると考えている空き家所有者は、集落活性化のためであれば空き家提供の意向を持つのではないかと考え、説明変数として用いる。

表 - 3 判別分析に用いる説明変数

変数名	質問	回答(入力データ)
空き家を残している理由	将来住む予定有り	
	現在利用している	
	先祖代々のものである	
	思い出が詰まっている	
話し合っていない理由	話し合っていない	
	取り壊したいが費用が高い	
集落住民に迷惑をかけているか	空き家を残していることは、集落住民に迷惑をかけていると思いますか	1:あてはまらない 2:あてはまる 3:非常によくあてはまる
	空き家を提供するつもりです	
	空き家を提供するつもりです	
集落活性化につながるか	話し合っていない	4:やや思う 5:かなり思う

(3) 分析結果

判別分析の結果を表 - 4に示す。Wilksのラムダが有意水準0.1%を満たしていること、判別率的中率が70.6%と比較的良好な値を示していることから、判別分析により得られた判別関数は妥当であるといえる。

各説明変数のパラメーターに着目すると、「空き家を残している理由」については「取り壊したいが費用が高い」が5%水準で有意である。符号は正となっており、空き家を取り壊したいと考えている空き家所有者は、空き家提供の意向を持つ傾向にあることが分かる。また住むことのできる空き家を壊すことは、空き家を地域資源として考えると非常にもったいないことである。空き家が取り壊されてしまう前に、空き家所有者に対して空き家提供についてのアプローチを行うことは、非常に有益であるといえる。空き家を残したい積極的な理由である「将来住む予定あり」「現在利用している」「先祖代々のものである」「思い出が詰まっている」については、全て有意ではなく、本分析では空き家提供の意向の有無に影響を与えていることを確認することはできない。

「集落住民に迷惑をかけているか」については、有意ではなく、本分析においては空き家を残していることが集落住民に迷惑をかけているかどうかが、空き家提供に対する意向に影響を与えていることを確認することはできない。集落の住民に迷惑をかけている空き家が集落内に残り続ける可能性があるといえる。

「集落活性化につながるか」は1%水準で有意であり、かつ標準化判別係数が最も大きい値を示していることから、空き家提供に対する意向の有無にはこれが最も大きい影響を与えているといえる。パラメーターの符号は正となっており、空き家を提供して新しい人を集落に呼び込むことが集落の活性化につながると意識させることが、空き家の提供を促進させる上で非常に重要であることが分かる。

表 - 4 判別分析結果

説明変数	判別係数	標準化判別係数	
将来住む予定有り	-0.420	-0.288	n.s.
空き家を現在利用している	-0.357	-0.285	n.s.
残して先祖代々のものである	-0.380	-0.281	n.s.
思い出が詰まっている	0.526	0.379	n.s.
話し合っていない	0.322	0.215	n.s.
取り壊したいが費用が高い	0.777	0.620	*
集落住民に迷惑をかけているか	0.002	0.003	n.s.
集落活性化につながるか	0.678	0.752	**
定数項	-3.090	-	
Wilksのラムダ	0.745		
等価なF値	3.976		
自由度	(8, 93)		
P値	0.000	***	
判別率的中率	70.6%		

* は5%水準で有意, ** は1%水準で有意, *** は0.1%水準で有意, n.s. は有意でないことをそれぞれ表している。以後、これらの記号は同様の意味で用いることにする。

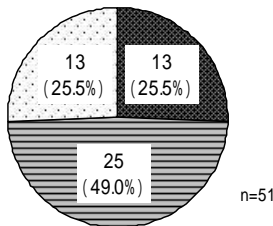
4. 空き家所有者が移住希望者に求める条件

ここでは、空き家所有者が移住希望者に求める条件をコンジョイント分析により明らかにする。

(1) 提供相手に求める条件を明らかにすることの必要性

図-3は、空き家を残している理由として「売ったり貸したりしたいが、条件の合う相手が見つからないため」がどの程度あてはまるかを、空き家提供の意向がある人について集計したものである。約4分の3は「あてはまる」または「非常によくあてはまる」と回答しており、条件の合う相手が見つからないことが、空き家提供の意向がある人が実際に提供を実行していない理由として大きいことが分かる。つまり、空き家所有者が移住希望者に求める条件を明らかにした上でこれを熟慮した施策を実施すれば、空き家の提供を推進することができる可能性は大きいといえ、ここに本章の必要性がある。

Q: 空き家を残している理由として「売ったり貸したりしたいが、条件の合う相手が見つからないため」はどの程度あてはまるか?



■ 非常によくあてはまる □ あてはまる ○ あてはまらない

図-3 良い提供相手が見つからないと考えている空き家所有者の割合

(2) 要因および水準の設定とプロフィールの作成

コンジョイント分析とは、主にマーケティングの分野において新製品の開発などに用いられる手法である。1つの商品を価格や色、デザインなどの複数の要因の組み合わせで成り立っていると考え、これらの要因の組み合わせが異なる商品をいくつか用意し消費者に評価してもらうことで、要因間の重要度を相対的に把握することが可能である。アンケート調査票においては移住希望者を商品として考えて、回答者（空き家所有者）に評価を行ってもらった。空き家所有者と空き家をすでに提供した人へのヒアリング調査の結果を踏まえ、移住希望者の要因および水準を以下のように設定した。

提供形態

空き家所有者が将来的に空き家を利用する場合、空き家を売却する可能性は非常に低いと考えられる。しかし賃貸であれば、将来利用するときに返却してもらえること、将来利用するまでの間、空き家の維持管理を行わなくてもよいことから、空き家を提供するかもしれない。そこで、空き家の返却の有無を表す要因として空き家の

「提供形態」を、その水準として「売却」（返却無し）「賃貸」（返却有り）をそれぞれ設定した。

提供金額

ヒアリング調査においては、良い人であれば安い金額で提供してもよいという意見が得られた。空き家提供による地域の活性化を考える場合、空き家の提供金額はさほど重要ではなく、むしろ他の条件を重要視する可能性は十分にある。そこで、他の条件と重要度を比較するために、空き家を提供する金額を表す要因として「提供金額」を、その水準として「高い金額」「安い金額」をそれぞれ設定した。

年齢

空き家提供による集落の人口増加を考えると、子供の面や居住する年数の面から、移住希望者は若い方が良いと考えられる。そこで、集落の人口増加への寄与を表す要因として「年齢」を、その水準として「30歳代」「60歳代」をそれぞれ設定した。

集落活動への参加

集落という小さなコミュニティにおいてその一員となるためには、祭りや道普請、掃除などの集落活動に参加することは非常に重要である。このことは、集落への移住が盛んに行われるようになってきている今日においては、常識的に言われているし、筆者自身もヒアリング調査や集落住民とのコミュニケーションの中で感じている。そこで、要因として「集落活動への参加」を、その水準として「参加したい」「参加したくない」を設定した。

次に、回答者の負担軽減を図るために、直交配列表を用いて調査票における質問項目（プロフィール）を10通りに絞り込んだ。作成したプロフィールの一例を図-4に示す。このようなプロフィールに対して空き家を提供したいかどうかを、5段階で評価してもらった。

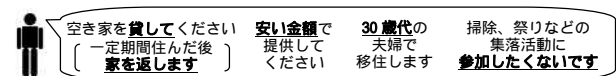


図-4 作成したプロフィールの一例

(3) 分析結果

表-5にコンジョイント分析の全体概要の結果を示す。表中の相関分析では、全体概要の効用関数による効用値と各個人の効用関数による効用値を用いている。相関係数は0.985と高い値を示しており、さらに、無相関の検定においても有意確率は0.1%水準を満たしていることから、本分析によって得られた全体要約の効用関数は妥当であるといえる。

まずは、各要因についての水準の選好を明らかにするために、パラメーター推定値の符号に着目する。これの符号が正である水準は、空き家所有者が移住希望者に

求めているもので、負である水準はその逆である。「提供形態」については売却希望の人を（空き家を返却しない人を）、「提供金額」については高い金額を払ってくれる人を、「年齢」については若い人を、「集落活動への参加」については参加したい人をそれぞれ条件として求めている傾向にあることが分かる。

次に、要因間の相対的な重要度を明らかにする。ある要因において水準の選好が個人によってばらついている場合、パラメーター推定値は小さく推定されてしまうため、これの大きさに着目するだけでは、必ずしも要因間の相対的な重要度を把握することはできない。そこで、重要度という統計量に着目する。重要度とは、ある要因におけるパラメーターのレンジが、全ての要因のレンジの和に占める割合を表したもので、全ての要因の重要度を加えると100になる。全体要約の統計量として表-5で示している平均重要度は、この重要度の全ての個人についての平均値である。平均重要度は「提供形態」と「集落活動への参加」が大きい値を示していることから、これらの要因が相対的に重要視される傾向にあることが分かる。

最後に、相対的に重要視されていることが明らかとなった要因について、水準の選好の個人によるばらつきを明らかにする。図-5は、要因「提供形態」の水準「売却」と、要因「集落活動への参加」の水準「参加したい」の各個人のパラメーター推定値を示したものである。図より、「提供形態」は水準の選好が個人によってばらついており、逆に「集落活動への参加」は水準の選好はほとんどばらついていないことが分かる。

表-5 コンジョイント分析結果（全体概要）

要因	水準	パラメーター	平均重要度
提供形態	売却	0.164	33.1
	賃貸	-0.164	
提供金額	高い金額	0.146	16.6
	安い金額	-0.146	
年齢	30歳代	0.022	12.8
	60歳代	-0.022	
集落活動への参加	参加したい	0.571	37.6
	参加したくない	-0.571	
定数項		2.586	-
相関分析			
ピアソンの相関係数		0.985	
無相関の検定における有意確率		0.000 ***	

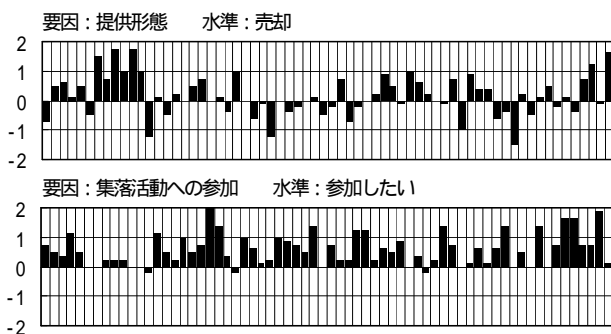


図-5 各個人のパラメーター推定値

5. 得られた知見のまとめと空き家提供推進施策の提案

ここでは、本研究の結論として、得られたいくつかの知見をまとめた上で空き家提供推進施策の提案を行う。

(1) 空き家提供の意向がある空き家所有者の特徴

判別分析の結果、「空き家を壊したいと考えていること」と「空き家を提供して新しい人を集落に呼び込むことが集落の活性化につながると意識していること」が、空き家提供の意向がある空き家所有者の特徴として明らかとなった。まだ住むことのできる空き家を壊すことは、空き家を地域資源として考えると非常にもったいないことである。そこで、空き家が取り壊されてしまう前に、空き家所有者に対して空き家提供についてのアプローチを行うために、以下の施策を提案する。

空き家解体業者と空き家バンクの連携

図-6に示すように、空き家解体業者と空き家バンクが提携することにより、空き家所有者から解体の依頼があった際には、取り壊す前に移住希望者に空き家を紹介するようにすれば良いと考える。ここで、解体依頼のあった空き家をただ紹介するだけでは空き家解体業者の儲けがなくなってしまうため、「解体依頼」の時点で次のような契約を結んでおく必要がある。

- ・移住希望者との契約が成立した場合は、情報料を空き家解体業者に支払う
- ・移住希望者との契約が成立しなかった場合は、予定通りに解体工事を行う

このような契約を結ぶことで、空き家解体業者は損することなく空き家バンクと提携することができる。また、空き家所有者にとっては、解体による出費を覚悟していたのが、空き家を提供することによる儲けにより、情報料を支払ったとしてもプラスに転じる可能性が高く、これが空き家提供のインセンティブとして働くことが期待される。

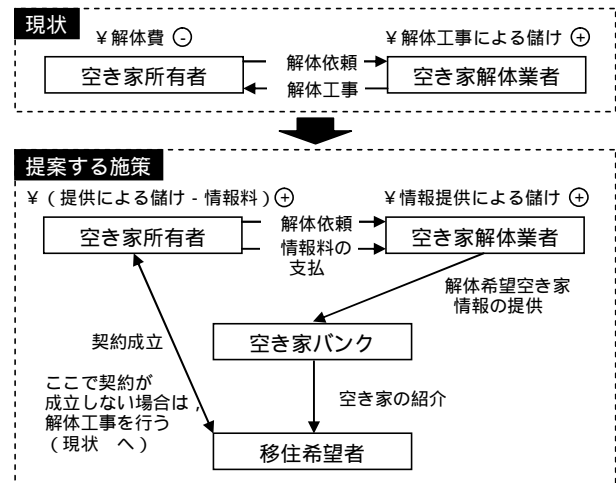


図-6 空き家解体業者と空き家バンクの連携

(2) 空き家所有者が移住希望者に求める条件

コンジョイント分析の結果、空き家所有者が移住希望者に求める条件として重要視しているのは「提供形態」と「集落活動への参加」であることが明らかとなった。「提供形態」については、個人によって希望が異なっていることが分かった。一方で、「集落活動への参加」については、ほぼ全ての空き家所有者が集落活動に積極的に参加することを求めていることが分かった。そこで、求めている条件を満たしている良い移住希望者が見つかることを空き家所有者に強く意識させるために、以下の施策を提案する。

移住希望者バンク

図-7に示すように、現状の空き家バンクシステムでは、物件が移住希望者に公開されるため、空き家所有者の中には、良くない相手からの利用申請があったらどうしようと心配している人も存在すると考えられる。そこで、空き家所有者が先に物件の登録を行うのではなく、移住希望者が先に自分のプロフィールを登録し、これを空き家所有者に公開することで両者のマッチングを行う「移住希望者バンク」を提案する。移住希望者のプロフィールの内容については、コンジョイント分析の結果を参考にすればよい。重要視されている項目は「提供形態」と「集落活動への参加」であった。「提供形態」については売買希望か賃貸希望かの別を内容として盛り込めばよい。「集落活動への参加」については、集落の文化や風習、自然条件などを理解するためのカリキュラムをプロフィール登録前に必ず履修することとし、これの感想文を内容として盛り込めばよい。

ただし、この施策は移住希望者が多い地域において有効であり、移住希望者が少ない地域においてはプロフィール登録が進まずに失敗する可能性が高いことに注意しなければならない。移住希望者が少ない地域では、移住希望者バンクと従来の空き家バンクを同時に実施することが望ましい。

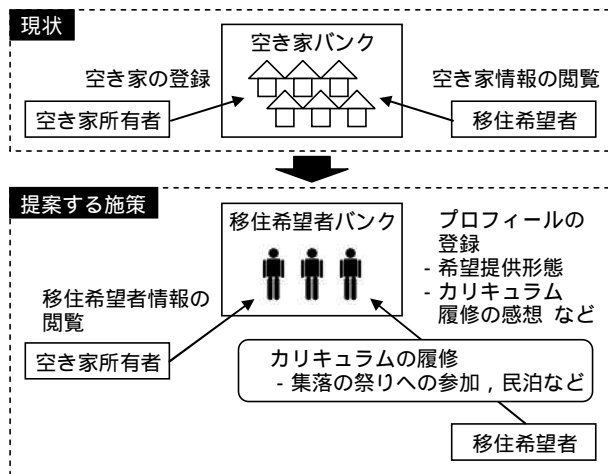


図-7 移住希望者バンク

(3) 今後の課題

飯山市では空き家バンクが実施されているにも係わらず、アンケート調査において空き家提供の意向ありとした17人の空き家所有者のうち、2010年3月1日の時点で空き家バンクに対して問い合わせを行ったのは、わずか3人とどまっている。空き家提供の意向があることが空き家バンクへの登録につながっていない原因を明らかにするために、本研究のアンケート調査において提供の意向をありとした空き家所有者と、すでに空き家を提供した人に対して、さらに深く調査を行う必要がある。

謝辞

空き家に関する調査を実施するにあたり、飯山市いよいよま住んでみません課の高橋昇一様、高橋宇一様、魚沼市市民課地域振興室の仲丸晋様、青山春彦様、そして、集落住民のみなさまには、多大な協力を頂いたことを付記し、謝意を表します。

補注

- [1] 全国の43の空き家バンクに対して電話によるヒアリング調査を行った結果、年間問い合わせ件数の平均値は約125件であり、多いところでは年間2000件を上回っていることが明らかとなった。
- [2] 飯山市については、市内への移住促進を精力的に行っている「飯山住んでみません課」の職員と共に移住地として選ばれそうな集落の選定を行った。また、魚沼市については、移住促進を専門に行っている課は設けられていないが、移住促進に対して精力的な職員と共に選定を行った。
- [3] 例えば、参考文献3)において実施されている調査の回収率は37.7%、参考文献6)では11.3%である。
- [4] 空き家バンクとは、主に行政が主体となり、地域内の空き家を有効活用しつつ地域の活性化を図るために、空き家の所有者と移住希望者のマッチングを行う施策である。

参考文献

- 1) 空き家バンク制度調査研究会：空き家バンク制度調査研究事業 事業報告書，pp.5，2009。
- 2) 藤井多起，岡田麻由，藤原三夫：農山村移住・農林業就業希望者の属性と意向，林業経済研究 Vol.55 No.1，pp.87-98，2009。
- 3) 遊佐敏彦，後藤春彦，鞍打大輔，村上佳代：中山間地域における空き家およびその管理の実態に関する研究 山梨県早川町を事例として，日本建築学会計画系論文集 第601号，pp.111-118，2006。
- 4) 倉持裕彌：鳥取県における移住・定住施策の課題と展望，TORCレポート No.29，pp.55-70，2007。
- 5) 例えば，中園真人，繁永真司，村上和司，山本幸子，鶴心治：地方都市中心市街地における空き家の活用意向と借家再生の可能性 定期借家方式による民家再生システムに関する研究，日本建築学会計画系論文集 第618号，pp.109-116，2007。
- 6) 例えば，宮崎県：宮崎県空き家実態調査報告書，2007。
- 7) 国土交通省：「二地域居住」促進等のための「空き家」の活用に関する調査結果について，最終アクセス2010年2月17日，http://www.mlit.go.jp/kisha/kisha06/02/020707_html