The Potential of a Multilayered Intermediary System for the Acceptance of Immigrants
—Case Study of Ayabe City, Kyoto Prefecture—

Aya Fujimoto (Graduate School of Agriculture, Kyoto University)
Satoshi Hoshino (Graduate School of Agriculture, Kyoto University)
Yasuaki Kuki (Graduate School of Agriculture, Kyoto University)
Shizuka Hashimoto (Graduate School of Agriculture, Kyoto University)

This research examines the potential of a multilayered intermediary system for the acceptance of immigrants in Ayabe City, Kyoto Prefecture. Previously, single intermediaries faced difficulties in meeting the needs of immigrants as well as those of the local people, because they did not have a sufficient number of houses to rent or sell and could not select a suitable immigrant who would settle effortlessly into the community. The study area considered here is Ayabe City, Kyoto Prefecture, which has 3 intermediaries, namely, Ayabe City, nonprofit organizations (NPOs), and local people. The conclusions of the study are as follows: (1) All intermediaries cannot collect sufficient information on vacant houses directly from the house owners. (2) Ayabe City and the NPOs are efficient at collecting immigrant information because of their wide presence within and outside the city. (3) The local people and the NPOs are efficient at finding vacant houses for immigrants since they are in contact with the house owners and the local people.

1. 背景と目的

近年、農村地域におけるIターーン者の受け入れが活発化している。農村には、農村における人口減少問題に対する取り組みと、都市におけるIターーン希望者の増加がある。平成20年の総務省土地統計調査では、全国の空き家率は13.1%で過去最高。うち三都市圏以外の空き家率は14.3%で、地方での空き家率を増加していることが明らかになった。農村での空き家数も増加している一方、空き家にはIターーン希望者のニーズも高い。しかし、農村地域における移住は都市間での移住と異なり、不動産業者の参入が進んでおらず、また住居を売買・賃貸する習慣が根付いていない。そこで、多くの自治体では、Iターーン希望者と空き家の持ち主（以下持ち主とする）と

の仲介を行う組織を設置し、空き家情報を提供などの取組みを始めていている。

これまでの空き家の仲介組織に関する研究では、藤本（2000）や岡部（2001）など、その支援方法や個別の事例調査が行われてきた。しかし、単独市町村に存在する複数の仲介組織の機能やその相互関係を一つのシステムとして捉えた研究は少ない。そこで、本論文では、仲介組織の空き家の情報収集方法やIターーン者の受け入れプロセスを調査し、Iターーン者受け入れにおける仲介組織の役割を明らかにする。それをもとに、現在いくつかの先進事例でみられる、Iターーン者受け入れにおける新しい仲介のシステムの可能性を考察する。

(49)
2. 研究の枠組み

（1）単層的仲介システムと多層的仲介システム

本稿では、ある企業を単位としたIターン者受入れの仕組みを仲介システムと捉える。この際、仲介システムの主要機能として、「持ち主に対する空き家の提供」「Iターン希望者の情報提供機能」「持ち主とのIターン者のマッチング機能」が考えられる。現在の取組みの多くは、Iターン希望者と持ち主の間の仲介組織が一つしか存在せず、その組織が一括して３つの機能を果たす単層的な仲介の仕組みを採用している。これを「単層的な仲介システム」と呼ぶ（図1参照）。単層的仲介システムにみられる問題点として、前田（2004）は、地域に存在する空き家のうち、空き家バンク（自治体による単層的仲介システム）に登録された空き家はほんの一部だけであり、多数の利用希望者のニーズを満たすことの困難さを指摘している。また、空き家が空き家バンクに登録されない理由として、持ち主の見知らぬ人に空き家を貸すことへの抵抗、不動産業を扱うことによるトラブルの発生への懸念等を挙げている。

持ち主は積極的に貸し出されるか否かを求めていないわけではない。「もし、いい相手がいれば……」という条件のもとで相手を求める。このような条件の中には、「移住者が、地域のルールや付き合い等を尊重でき、集落の一員として受け入れられるから」という観点の条件も含まれている。また、自分の家を他人に貸すことをあまり他人に知られたくないという心理も働く。持ち主からみると、自治体による現在の仲介システムはこのような固有の条件や心理をうまく反映できない仕組みになっている。

自治体が仲介組織となって空き家の仲介を行う場合、移住希望者の立場に立って、彼らの希望にそった情報提供を行う必要がある。しかし、自治体が仲介組織を運営する理由は、地元にとって望ましい移住者の獲得による地域活性化であり、このような立場からは、移住者の希望に合致していてもそれを断る場合もあり得る。利益の対替である仲介の役割を同一主体が代理する状態、つまり利益相反の状態に陥る場合が十分あり得るのである、もし、移住希望者の仲介を効率にすむならば、持ち主の信用は得られず、登録を控えて仲介システムから距離を置くことになるだろう。

以上のように、これまでの単層的仲介システムでは、持ち主の空き家提供が進みにくいこと、地元のためになるIターン者をうまく選定しにくいことなどの問題が生じていた。これに対し近年、Iターン希望者と持ち主の間に複数の組織が介在し、それぞれの組織が役割を分担したり連携したりしながら仲介を行う、いわば「多層的仲介システム」がみられるようになっている（前掲図1参照）。

（2）研究の手順

Iターン希望者が空き家を決め、移住するまでのプロセスにおいて、各仲介組織が果たす機能は異なっていると考える。そこで、まず、受入プロセスを4段階に区切る、そのうちの3段階において、各仲介組織の活動を整理する。次に、各段階において各仲介組織が、（1）で述べた3つの機能のうちどの機能を担っているかを分析し、最後に多層的仲介システムの可能性を考察する。

調査は、各仲介組織の代表者や担当者に対し、平成21年8月から10月にかけての活動や変遷について聞き取りを行った。

（3）Iターン受入れプロセスの分類

Iターン者受入れプロセスを、仲介組織の活動と想定される機能に注目して分類すると、4期に分類できる。具体的には、空き家情報収集期、窓口対応期、現地対応期、事後対応期である。

①空き家情報収集期

仲介組織が、Iターン希望者に提供可能な空き家情報を収集する期間で、「空き家提供促進機能」の発揮が期待される。具体的には、空き家の所在を明かにし、持ち主やその元住民にも空き家提供を呼びかけ、その空き家情報を管理する。

②窓口対応期

「Iターン希望者情報収集機能」の発揮が期待される。具体的には、HPやパンフレット、イベントなどによる情報発信を行い、窓口でIターン希望者
図 2. Iターン者の受入れプロセス

の問い合わせに対応する。

3. 異変地域の仲介組織と設立経緯

対象は陸部市で活動する仲介組織である。陸部市
は京都市内から車で2時間の位置にあり、15年以
上前にIターン者の住居が空いている。行政、
NPO、地元住民組織など、多層的な仲介組織が相
互に連携していることから事例として選定した。対
象仲介組織の概要は表1の通りである。

陸部市の仲介組織は、陸部市役所、NPO法人
里山ねっと・あやべ（以下NPO 里山ねっととする），
コセネットの3組織である。
①陸部市役所（あやべ定住サポート総合窓口）

陸部市役所は平成10年から市民共働課が空き家
紹介を行っていた。その後、平成12年に第三セク

-

表1. 調査対象組織の概要

<table>
<thead>
<tr>
<th>名称</th>
<th>陸部市役所</th>
<th>NPO 里山ねっと</th>
<th>コセネット</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>形態</td>
<td>自治体</td>
<td>市の外郭団体→NPO</td>
<td>地元住民組織</td>
</tr>
<tr>
<td>活動</td>
<td>H.10～</td>
<td>H.12～</td>
<td>H.17～</td>
</tr>
<tr>
<td>活動内容</td>
<td>Iターン者受入れ、就職・就職相談</td>
<td>都市農村交流イベント、Iターン者受入れ</td>
<td>Iターン者受入れ</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Taylor「里山ねっと・あやべ」を設立し、空き家紹介機能を移転させた。空き家紹介以外の就職、就職
給与活動支援についてはそれぞれ別の3課が担当し、全部で4課が連携してIターン者の受入れを行っ
ていた。しかし、既に計画においていた情報の共有がうまくできず、Iターン希望者側からも不評であった。そこで、平成20年に定住に関連する情報を取り扱う窓口として企画広報課に「あやべ
定住サポート総合窓口」を設け、空き家紹介に重点的取り組みを始めた。

② NPO 里山ねっと

NPO 里山ねっとは、上記の「里山ねっと・あやべ」が平成18年にNPO法人となった組織である。都
市農村交流活動を中心にしつつ、空き家紹介も行っていたが、平成20年に市に総合窓口が設置された
ことをきっかけに、所有していた空き家情報は市に

す。现在は空き家情報を収集していない。

③ コセネット

コセネットは、市内の志賀賀地区を活動範囲とし
ている。もとは市内の学校が銅型学級になる
のを回避するために地元のPTAが取り組んでいた
活動である。一時、連合自治会へ活動が移管され
たが、結局、現在の地元住民組織が再結成された。

4. 受入れプロセス別にみた仲介組織の活動
関係者への聞き取り調査を踏まえて、受入れプロ
セス別に仲介組織の活動を整理した（表2）。

(1) 空き家情報収集期

空き家の所有の把握は、各組織とも、地域の集落の
代表を通じて、比較的容易に得ることができる。
その情報をもとに、各組織は持ち主に提供の呼びか
けを行う。以下では呼びかけの対象・手段とそれ
に対する持ち主のレスポンスに注目してみる。
表 2. 仲介組織の受入れプロセス別の行動

<table>
<thead>
<tr>
<th>組織名称</th>
<th>郷部市役所</th>
<th>NPO 里山わっと</th>
<th>コ宝ネット</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>活動対象エリア</td>
<td>市内全域</td>
<td>市内志賀郷地区</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>地域内世帯数</td>
<td>15,000 世帯</td>
<td>623 世帯</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>空き家数</td>
<td>379 世帯</td>
<td>50 世帯</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>利用可能な空家数</td>
<td>5 件</td>
<td>7 件</td>
<td>1 件</td>
</tr>
<tr>
<td>所在把握</td>
<td>自治会へのアンケート</td>
<td>自治会役員の情報</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>提供呼びかけ</td>
<td>アンケート、紹介事例での呼びかけ</td>
<td>自治会役員の情報</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>情報管理</td>
<td>資料</td>
<td>資料</td>
<td>個人</td>
</tr>
<tr>
<td>情報発信</td>
<td>市のHP パンフレット</td>
<td>HP</td>
<td>郷部市役所・コ宝ネット</td>
</tr>
<tr>
<td>空き家見学会・ 移住体験イベント実施</td>
<td>郷部市役所・コ宝ネット</td>
<td>への紹介あり</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>窓口対応</td>
<td>NPO・コ宝ネット</td>
<td>鄰里対策会議への紹介あり</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>空き家希望登録</td>
<td>500 件</td>
<td>550 件</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>現地対応</td>
<td>地元民家への民泊・ 移住体験イベントの参加</td>
<td>登録制度なし</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>空き家物件</td>
<td>資料焼きoudai</td>
<td>預合わせの場を設ける・ 資料焼きoudai</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>仲介件数</td>
<td>16 件 (16件/年)</td>
<td>22 件 (22件/年)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>窓口対応期</td>
<td></td>
<td>8 件 (6件/年)</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

1) 空き家提供の呼び掛け

郷部市役所は、市内全域への郵便物 1)，持ち主へのアンケート実施、持ち主への対面交流での呼び掛けを行った。持ち主へのアンケート実施は331件に対し行われ、うち回収率は36件、10.9%だった。その後、回答があった38件に関して対面交流を行ったが、空き家登録に至ったのは全体の1.5%にあたる5件のみであった。また、コ宝ネットでも同様に、持ち主へのアンケート実施と対面交流による呼び掛けを持った。アンケート実施では約60通投函したが、数通しか返信がなく、結局全ての持ち主に対し対面交流を行うことになった。

2) 窓口対応期

窓口対応期では、Iターン希望者への情報の提供する。Iターン希望者は仲介組織からの情報発信を受けて問い合わせを行うと考えられ、情報発信はIターン希望者の情報収集のための重要な要素といえる。ここでは各組織の情報発信とその対応についてみる。

1) 情報発信

各組織の情報発信について、その組織の活動内容や情報発信先に注目してみた。

郷部市役所では、HPや空き家の間取りや位置など詳細を載せたパンフレットで常時情報発信を行っている。空き家見学会や移住体験イベントの発信を開催しており、様々な角度からIターンに関する情報を市内外へ発信している。また、NPO 里山わっとでは地域のIターン者による農業体験、森林ボランティア、各種講演会などのイベントを行い、HPで多様な情報発信を行っている。市内外へ発信している。郷部市役所とNPO 里山わっとは空き家利用希望者登録し、情報を得られる制度を設けていている。それぞれ500件、550件の登録がなされている。それぞれに対して、コ宝ネットでは、Iターン希望者を対象とするイベント等の活動を頻繁に行われており、発信する情報は少ない。独自のHPや登録制度などの情報発信先を持っており、1年に1回開催しているIターン
者と地元住民の交流会の情報を、NPO 里山ねっとのHPやチラシで地元へ発信している程度である。

2) 窓口対応

窓口対応では、情報発信から得られたIターン希望者の情報が仲介組織間の連携により適当する。職場職務所やNPO 里山ねっとでは、その情報発信力の強さと、空き家利用希望者登録制度を設置していることにより、Iターン希望者の情報が蓄積している。コ宝ネットはそのらの情報のうち、子ども連れのIターン希望者の情報があれば優先的に回しても良い。

(3) 現地対応期

1) 地域紹介

地域紹介では地元住民の紹介を行う。各組織の「地元住民」の選び方がはっきりさせる。

地元には、区長や住民サポート隊などの代表者や、有効な地元住民としてその固定地元を代表者への紹介を行っている。

NPO 里山ねっとでは1Iターン者や地元住民が参加するイベントを開催し、そこにIターン希望者を参加させている。イベントには常に参加する地元住民もいるが、彼らのメンバーは流動的であり、毎回異なる数の地元住民と交流できる。また、イベントが開催されていないときも、「里山暮らし」を営む体験できる農家民宿には常時申し込みができる。地元住民と交流できる環境を整え、地元での人脈作りを行う場を提供している。

コ宝ネットでは、現地対応は、既に地域に移住したIターン者も行う。先生のIターン者を通じて地元住民はIターン希望者の情報を得り、Iターン希望者と会ったりする。また、2ヶ月に1度、地域のIターン者の状況を把握するために例会が開かれ、Iターン希望者がいれば、例会に参加させ、複数の「地元住民」に顕を売るチャンスを与える。

2) 空き家仲介

各組織は、利用可能な空き家数が乏しい中で、空き家仲介に苦労する。

職場職務所は持ち込み資料の範囲からしか空き家の紹介を行うことができず、数多くのIターン希望者に対して対応はできない。

コ宝ネットでは、利用可能な空き家情報1件しか保有しておりず、空き家の紹介を行わない。その代わりに、上記の例会でIターン希望者と地元住民を交流させ、Iターン希望者に自分の顔を売るチャンスを与える。そこで気に入られれば、名指しでの提供可能な空き家が出てくる可能性が高くなる。実際、Iターン者は例会で作った人脈で自ら空き家を探し、獲得している。

NPO 里山ねっとは持ち込み資料による紹介と地元住民への紹介を並行している。

3) 移住決定

これまでにコ宝ネットが仲介した件数は6件で、全て、地域が求めている「家族」での入居となった。一方、啓導域では職場職務所のみを仲介した。単領的仲介システムによる移住者も存在するが、年配者でかつ地元の集まりへの参加率が低く、地元の求める条件と異なっていた。このように、単領的仲介システムによるIターン希望者の選別では、仲介組織はそれぞれの地元が求める条件を一元化させ、時間として利益相反の状態に陥ることもある。

5. 受入れプロセス毎にみた3組織の機能と分担

前節で示した3組織の活動を通じ、受入れプロセス毎に組織活動の違い（図3）と3組織の機能とその分担（図4）を考察する。

(1) 空き家情報収集期

空き家情報収集期では、「空き家提供促進機能」が想定されている。職場職務所は広範囲に呼び掛け、コ宝ネットは持ち主へ対面の呼び掛けを行っていることに特徴が見られるが、その結果得た空き家の件数はそれぞれ5件、1件と数件にしかすぎない。空き家情報収集期で本来期待されている「空き家情報収集機能」は現実にはどちらの組織でも低く、空き家情報を収集することの難しさが示される。これは、前田（2004）が述べたように、見知らぬ人に空き家を販売することへの抵抗、不動産を扱うことによるトラブルの発生への懸念が影響していると考えられる。

(2) 窓口対応期

窓口対応期では「Iターン希望者情報収集機能」が想定されている。職場職務所とNPO 里山ねっとは、その活動の多様さと情報発信の強さから、Iターン希望者からのアクセスを受けやすい。空き家登録制度を設置することにより、固定された独自の情報発信先を獲得できていると言える。コ宝ネットは、活動の小規模さに重ね、独自HPや登録制度を設けておらず、情報発信力は弱く、Iターン希望者情報収集機能は低い。
図3. 各仲介組織の各プロセスでの情報の流れ

図4. 3仲介組織の機能分担

者の情報を直接得にくい。つまり、「Iターン希望者情報収集機能」は、縄部市役所とNPO星山ネットとで高く、コ宝ネットで低いと考えられる。

（3）現地対応期

現地対応期では「マッチング機能」が想定されている。各組織は「地元住民の紹介」という同じことを行っているようだが、縄部市役所は代表者など固定されたメンバーの紹介を行っているのに対し、コ宝ネットとNPO星山ネットは、代表者だけでなく複数の地元住民と交流させる「場」を設けている。コ宝ネットとNPO星山ネットは、Iターン者の選定を複数の地元住民を含めて行うことで、地元にとってふさわしいIターン者の選定できる「マッチング機能」を有していると考えられる。さらに、「場」を提供することでIターン希望者を地元住民や空き家校主と交流させ、空き家情報収集期に十分ではなかった「空き家提供促進機能」を効果的に発揮できることが明らかになった。

（4）多層的仲介システムの可能性

多層的仲介システムの可能性、「Iターン者情報収集機能」、「マッチング機能」、「空き家情報収集機能」について考察を行う。

各仲介組織では、活動範囲や内容によって、「Iターン希望情報収集機能」に差が出ることが、多層的仲介システムでは、活動範囲の広い自治体などの組織が、地元住民組織を情報に回すことによって、情報収集機能の低さをカバーできる。さらに、これにより、これまでの自治体により行われていたマッチングを地元住民自身が行い、より地元固有の要望や条件を反映させることができるようになると考えられる。つまり、より「マッチング機能」の高い住民組織を最終的な仲介組織とすることができ、さらに、これにより仲介組織が利益相反の状態に陥ることを解消できると考え得る。

自治体単独での単層的仲介システムでは、本例事例で見られたように、空き家情報収集期の低さが見られないうちから先行しての持主の持ち合いを行い、「空き家提供促進機能」を持たせようとしていたが、十分な数の空き家を獲得できずにいた。しかし、多層的仲介システムでは、さらに地元住民とのつながりが強い地元住民組織やNPOと連携することで、現地対応期で「空き家提供促進機能」を発揮することが可能となると考える。空き家持主の主にあって、地元でマッチングされたIターン希望者というのでは、自治体の複数の地域住民にも承認されたいという強い要求が感じられ、空き家提供を行う抑圧感をとる考えられる。

6. 結語

本論では、縄部市を例事例として、Iターン者受け入れプロセスを整理した上で、そのプロセスを通じて各仲介組織の機能を分析し、多層的仲介システムの可能性について考察した。その結果、多層的仲介システムは、Iターン受け入れプロセスでの機能を向上させることが期待できるものとなった。

多層的仲介システムの要となるのは、地元住民組織など小規模で地元との緊張が強い組織である。今回の事例では、人口減少に危機感を持った地域住民が組織を立ち上げたが、その立ち上げと継続には危機感、資金、労力が必要であり、それらをい
かに確保するかが課題となるだろう。
本稿では、仲介組織を注目して調査したが、今後
は、1ターン希望者が持ち主の視点から仲介組織と
の関係や態度の追加調査を行い、多層的仲介システム
の更なる可能性やその限界を明らかにしたい。

注 1) 23,666件へ郵送される通知通知書封筒に「空き家
募集」のシールを貼ることで、提供を呼びかけた。
うち問い合わせがあったのは32件、空き家登録に
至ったのは0.05%に当たる11件のみ。取り組みは
平成19年、平成20年に行われた。ここでの件数は平成
20年のデータである。
2) 徳部市役所が募集した1ターン希望者のアドバイ
ザーである。市内のUUTターン者や地域活動実践
者から構成される。（活動期間平成20年7月～平
成21年3月）

参考文献
[1] 岡部守「農村新規移住者と農村移住コーディ
ネーター」『農村生活研究』第24巻第2号
（2001），pp.29-35。
[2] 藤本信義「田園移住を促進する住環境整備の
公的支援策に関する研究」『農村計画論文集』
第2集（2000），pp.115-120。
[3] 前田真子「農村地域における空き家活用の現
状―奈良県明日看村「空き家バンク」を事例
としてー」『日本建築学会大会学術講演横覧集
（北海道）』2004年8月，pp.565-568。

（55）