部長会議付議事案書（報告）

（令和6年7月2日）

提案課名 交通住宅課

報告者名 大嶋 崇志

事案名	これまでの移住・定住促進事業の検証について	有 資料 無
提案趣旨	<p>新居購入世帯に対する補助金交付制度「はだの丹沢ライフ応援事業」は、「はだの丹沢ライフ応援事業補助金交付要綱」により、令和4年4月1日から令和7年3月31日までと規定しており、令和7年度以降の事業展開については実績等を踏まえ、改めて検討することとしています。</p> <p>本市の人口動態は令和3年以降3年連続で社会増を達成しているものの、総人口が減少する中で、より本市の将来像に整合する視点を加えながら持続可能な形で制度を継続することで、引き続き人口誘導を図る必要があると考えます。</p> <p>そこで、今後の取組み内容を検討するにあたり、令和4～5年度の事業の成果を総括して報告するものです。</p> <p>また、移住お試し住宅「TANZAWA LIFE」については、令和3年10月の募集開始以来、応募方法の改善を図りながら、活用しているところです。本市の魅力を体験できる貴重な施設ですが、老朽化による修繕の必要性が生じており、事業継続の判断が必要であると考えます。今後の事業継続について検討するにあたり、これまでの成果を総括して報告するものです。</p>	
概要	<p>1 これまでの取組み</p> <p>(1) はだの丹沢ライフ応援事業</p> <p>令和4年度は91世帯に3,940万円、広く周知が進み利用が大幅に増加した5年度は286世帯に1億2,180万円、2か年合計377世帯に1億6,120万円を交付しました。</p> <p>(2) 移住お試し住宅 TANZAWALIFE</p> <p>令和3年10月から5年度末までの合計で435世帯の申込に対し、実際に93世帯268人に利用いただきました。なお、令和5年9月より募集方法を先着順から、移住に関心が高い世帯を選別できる選考による方式に変更し、その後実際に5世帯の移住に結び付いています。</p> <p>2 成果分析について</p> <p>資料のとおり</p>	

経過	<p>(1) はだの丹沢ライフ応援事業 令和4年4月 令和6年度末までの3年サンセット方式で事業開始 〃 5年12月 当初予算を上回る利用に対して予算を補正 (4,500万円増)</p> <p>(2) 移住お試し住宅TANZAWALIFE 令和3年10月 上地区の空家を活用し、お試し住宅の利用募集開始 〃 4年9月 応募方法を先着順から選考方式に、半年ごとから4半期ごとに変更</p>
今後の進め方	<p>令和7年度からの新たな制度として運用を開始するため、令和7年度予算編成が始まる令和6年10月ごろをめどに制度検討内容を取りまとめ、庁議に諮ることを予定しています。</p>

移住・定住促進事業について ～これまでの結果を総括～

都市部交通住宅課

1 人口動態（社会増減の状況）について

	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	H31/R1	R2	R3	R4	R5
神奈川県	31,377	3,259	7,651	9,195	16,792	29,183	24,717	26,962	33,117	39,800	56,919	24,823	37,694	41,042
横浜市	11,059	-590	3,335	4,688	7,579	13,050	8,485	6,061	13,456	16,185	34,560	7,200	13,305	16,117
川崎市	10,265	279	3,957	5,482	7,601	10,783	10,555	10,786	9,872	12,146	11,726	848	3,783	7,556
相模原市	4,091	637	-312	587	5,489	1,625	5,650	2,180	1,431	1,751	6,710	3,092	3,804	2,717
横須賀市	-444	-1,023	-1,158	-1,587	-584	1,051	-674	-918	-807	-1,236	-2,893	-721	-904	-589
平塚市	508	-196	-699	-781	-669	1,866	646	1,078	453	915	1,743	731	1,676	2,688
鎌倉市	797	455	310	232	476	363	315	828	1,005	1,071	1,456	1,158	863	539
藤沢市	1,956	3,543	1,873	1,223	1,595	3,898	2,467	2,165	3,066	3,242	3,910	4,567	3,459	1,587
小田原市	1	-422	-235	-71	-429	-129	77	-268	-148	80	-55	555	761	757
茅ヶ崎市	796	688	499	542	600	1,522	863	1,121	1,535	519	1,156	2,158	1,502	2,542
逗子市	-271	248	-148	131	52	25	499	111	-39	277	488	162	62	82
三浦市	-29	-195	-340	-295	-328	101	-295	-288	-197	-213	256	-17	53	-58
秦野市	-250	60	-68	-460	-379	-1,100	-390	-66	-20	251	-1,844	399	780	875
厚木市	-1,860	-230	457	57	45	507	-48	518	-126	-220	-89	562	1,466	1,199
大和市	2,132	1,272	302	791	231	204	553	1,220	535	2,316	1,968	2,368	2,105	1,284
伊勢原市	-100	-107	-281	-230	152	514	295	398	442	-206	-344	4	610	852
海老名市	407	2	195	469	39	642	332	688	1,425	1,251	2,658	980	2,236	947
座間市	224	-148	304	-375	-449	-288	515	574	641	1,065	2,055	288	456	524
南足柄市	-97	-44	-26	-103	-73	33	-213	-24	-226	-253	-583	-49	185	43
綾瀬市	297	-32	262	55	9	533	41	84	256	432	-461	-149	382	219
葉山町	516	186	47	-92	-1	-146	76	48	124	49	304	185	57	-46
寒川町	-145	-81	-46	-66	156	424	152	128	212	195	180	346	203	334
大磯町	407	8	-91	3	54	-771	201	188	97	72	686	8	145	103
二宮町	-61	-16	3	-198	-71	-165	-28	-21	77	-22	84	109	43	111
中井町	-6	-28	-112	86	-4	-37	38	-8	-8	-24	-16	-64	65	-22
大井町	-18	-304	-115	-82	-6	-217	-49	91	105	111	158	97	87	199
松田町	76	34	-41	-95	-38	-75	-63	16	43	-19	72	-91	-17	-52
山北町	-71	-114	-132	-99	-7	-229	-144	-124	-130	-73	235	-39	-52	0
開成町	59	-31	249	37	145	147	266	192	284	284	332	157	219	127
箱根町	523	-183	-45	-80	-25	-1,245	24	116	-170	-30	298	-11	3	189
真鶴	6	-69	-104	-67	-43	-158	-48	-24	-32	-15	2	-12	9	-41
湯河原町	279	13	-28	-21	-54	-482	-57	99	65	-61	-4	17	163	55
愛川町	427	-268	-157	-463	-401	218	-70	56	1,762	-24	629	-15	203	231
清川村	-97	-85	-4	-23	-50	-31	13	-43	108	-16	-30	0	-18	-27

3年（R3～5）連続で社会増傾向の自治体

横浜、川崎、相模原、平塚、鎌倉、藤沢、小田原、茅ヶ崎、逗子、**秦野**、厚木、大和、伊勢原、海老名、座間、寒川、大磯、二宮、大井、開成、湯河原の16市町

うち、3年連続して増加数が前年度を上回っている自治体

横浜、川崎、平塚、**秦野**、伊勢原、座間の6市

政令市その他、湘南・県央地域を中心に社会増傾向があり、その中でも**中心となる自治体の周辺部（本市もここに該当）に継続した増加の動き**が見られるが、**令和4～5年にかけては増加幅が緩やか**になっている傾向がある。新型コロナウイルスの影響も落ち着き、今後の動きに変化が生じてくることが想定される。

⇒ **継続的に移住・定住促進の核となる施策が必要**

2 丹沢ライフ応援事業（住宅購入補助金）について

(1) これまでの実績（令和4～5年度）

ア 申請件数（交付決定ベース）

	当初設計		補正予算	実績		執行率	平均申請額
	件数	金額（万円）	金額（万円）	件数	金額（万円）		
R4年度	274	8,430	－	91	3,940	46.7%	43.3万円
R5年度	246	8,400	4,500	286	12,180	94.4%	42.5万円
合計	520	16,830	4,500	377	16,120	75.6%	42.8万円

イ 利用者の前住所

	市内	市外	転入割合		県内転入	県外転入	
			県内	県外			
令和4年度	46	45	35	10	49.5%	38.5%	11.0%
令和5年度	131	155	126	29	54.2%	44.1%	10.1%
合計	177	200	161	39	53.0%	42.7%	10.3%

転入者のうち県内の元住所は伊勢原、海老名、厚木など沿線近隣自治体（44/161）、及び横浜・川崎（39/161）の割合が高い。県外は東京が約半数（19/39）を占めている。

ウ 加算の内訳

	転入	子育て		結婚新生活	空家	さと地
		人数	世帯数			
令和4年度	45	107	67	57	3	0
令和5年度	153	300	196	189	4	0
合計	198	407	263	246	7	0
該当率	52.5%	—	69.8%	65.3%	1.8%	0.0%

結婚新生活の加算（契約締結日から遡って5年以内に婚姻）の割合が高い
 一方で、加算が「結婚新生活のみ」の利用は27/377件（7.2%）で何かしらの加算との重複利用
 →住宅を購入する世帯の多くが該当する**基礎額的な利用状況**となっている

加算目的の明確化、メリハリのある制度設計を検討

(2) 利用者アンケートの結果 (抜粋)

ア 勤務地

	秦野市内		神奈川県内		東京都内		その他		合計
	世帯数	割合	世帯数	割合	世帯数	割合	世帯数	割合	世帯数
R4年度	24	28.9%	37	44.6%	14	16.9%	8	9.6%	83
R5年度	89	35.6%	101	40.4%	44	17.6%	16	6.4%	250
合計	113	33.9%	138	41.4%	58	17.4%	24	7.2%	333

市内勤務が (33.9%) と約1/3を占めており、**職住近接の傾向**

⇒生活環境を一新するのではなく、転居前の生活を維持した中で「よりよい環境」を選択

イ 事業の動機づけ

	後押しになった		どちらかと言えばなった		ならなかった		無回答		合計
	世帯数	割合	世帯数	割合	世帯数	割合	世帯数	割合	世帯数
R4年度	41	49.4%	22	26.5%	18	21.7%	2	2.4%	83
R5年度	113	45.2%	103	41.2%	32	12.8%	2	0.8%	250
合計	154	46.2%	125	37.5%	50	15.0%	4	1.2%	333

住宅購入の「後押しとなった」「どちらかと言えばなった」の合計で83.7%となっており、補助制度は「大きな買い物」の後押しとして利用者に受け止められている。

⇒**住宅購入助成の継続により、移住・定住者への「住んでよかった」につなげる**

ウ 本市を選んだ理由（複数回答）【全体】

	令和4年度				令和5年度				合計			
	全体 (n=83)		転入(n=41)		全体(n=250)		転入(n=130)		全体(n=333)		転入(n=171)	
	世帯数	割合	世帯数	割合	世帯数	割合	世帯数	割合	世帯数	割合	世帯数	割合
住宅価格が経済的	28	33.7%	23	56.1%	86	34.4%	71	54.6%	114	34.2%	94	55.0%
故郷・ふるさとの要因	54	65.1%	23	56.1%	137	54.8%	59	45.3%	191	57.4%	82	47.6%
親の家に近い	38	45.7%	16	39.0%	107	42.8%	46	35.4%	145	43.5%	62	36.3%
知人・友人がいる	16	19.3%	7	17.1%	30	12.0%	13	10.0%	46	13.8%	20	11.7%
地理的・都市的要因	33	39.8%	14	34.1%	115	46.0%	42	32.3%	148	44.4%	56	32.7%
通勤・通学に便利	30	36.1%	14	34.1%	104	41.6%	37	28.5%	134	53.6%	51	29.8%
公共施設が充実	2	2.4%	0	0.0%	5	2.0%	2	1.5%	7	2.1%	2	1.2%
美しい街並み	1	1.2%	0	0.0%	6	2.4%	3	2.3%	7	2.1%	3	1.8%
自然・環境的要因	63	75.9%	38	92.7%	189	75.6%	113	86.9%	252	75.7%	151	88.3%
豊かな自然	27	32.5%	18	43.9%	90	36.0%	61	46.9%	117	35.1%	79	46.2%
静かな住環境	22	26.5%	12	29.3%	80	32.0%	46	35.4%	102	30.6%	58	33.9%
水がおいしい	14	16.9%	8	19.5%	19	7.6%	6	4.6%	33	9.9%	14	8.2%
子育て・教育的要因	13	15.7%	5	12.2%	35	14.0%	19	14.6%	48	19.2%	24	14.0%
子育て環境が充実	11	13.3%	4	9.7%	33	13.2%	18	13.8%	44	17.6%	22	12.9%
学校教育が充実	2	2.4%	1	2.4%	2	0.8%	1	0.8%	4	1.6%	2	1.2%
特にない	1	1.2%	1	2.4%	3	1.2%	2	1.5%	4	1.6%	3	1.8%
その他	4	4.8%	2	4.9%	9	3.6%	4	3.1%	13	5.2%	6	3.5%

(3) アンケート結果の検証

POINT 1 故郷・ふるさとの的要因の割合が高い

家を購入する際に、両親の居住場所が判断基準となっている

→子育て・介護に対する親族の協力や空家防止など、家族の在り方や絆の強化へのアプローチ

POINT 2 自然・環境的要因、地理的・都市的要因の割合が高い

水、みどりなどの自然環境や通勤・通学の利便性が判断基準となっている

→秦野駅周辺におけるにぎわい創造等、まちづくり施策とのリンクも期待できる

POINT 3 子育て・教育的要因の割合が低い

中学校完全給食、小児医療費助成、保育所や産院など他自治体に比べてそんな色ない環境

→本市の子育て施策の一層の周知等により今後期待できる分野

【新たな助成制度の検討についての視点】

- ・ 持続可能な制度設計 ⇒ 財政負担の軽減
- ・ メリハリのある交付 ⇒ 市の施策との合致・誘導

(5) 費用対効果について

令和4年度、5年度の利用実績

ア 市民税

令和4年度	転入世帯の市民税額		
	契約者	配偶者	合計
20代	1,872,401	131,152	2,003,553
30代	7,734,318	1,578,267	9,312,585
40代	676,077	34,220	710,297
合計	10,282,796	1,743,639	12,026,435

後押しになった・どちらかと言えばなったと回答した割合 75.9%

効果額 9,128,064

※1 3年分 27,384,192

令和5年度	転入世帯の市民税額		
	契約者	配偶者	合計
20代	6,085,030	1,215,767	7,300,797
30代	20,132,517	6,412,655	26,545,172
40代	1,621,836	189,870	1,811,706
合計	27,839,383	7,818,292	35,657,675

後押しになった・どちらかと言えばなったと回答した割合 86.9%

効果額 30,986,520

※2 3年分 92,959,559

イ 固定資産税・都市計画税

	効果額（単年）		3年分
	令和4年度	9,596,078	7,283,423
令和5年度	17,189,051	14,937,285	44,811,856
合計	26,785,129	22,220,709	※3 66,662,126

2年間の市民税、固定資産税額合計（×3年分）

$$\text{※1} + \text{※2} + \text{※3} = 187,005,877\text{円}$$

2年間の交付額合計

$$39,400,000\text{円 (R4)} + 121,800,000\text{円 (R5)} = 161,200,000\text{円}$$

$$187,005,877\text{円} - 161,200,000\text{円} = 25,805,877\text{円}$$

3年間居住するとして+25,805,877円の効果
市内転居者の市外転出防止による市民税流出防止額、市内に居住することによる地元への経済効果等を加味すれば、それ以上の効果

3 移住お試し住宅「TANZAWA LIFE」について

(1) 制度概要

- ア 事業開始 令和3年10月～募集開始
- イ 申込方法 4半期ごとに申込内容により選考（R4.10以前は先着）
- ウ 利用期間 2泊3日～6泊7日（利用料は一律10,000円）

(2) 利用実績

		神奈川		東京		埼玉		千葉		その他		合計		40歳以下
		申込	利用	申込	利用	申込	利用	申込	利用	申込	利用	申込	利用	
R3	11～3月	55	10	18	3	2	0	7	1	1	1	83	15	3
R4	4～9月	208	17	27	1	4	0	3	1	4	0	246	19	6
	10～3月	33	12	11	5	2	1	0	0	3	3	49	21	11
R5	4～3月	34	23	9	7	4	2	2	1	8	5	57	38	12
	合計	330	62	65	16	12	3	12	3	16	9	435	93	32

申込者の住所 神奈川75.8%、東京14.9%、埼玉2.8%、千葉2.8%、その他3.7%

利用者の住所 神奈川66.7%、東京17.2%、埼玉3.2%、千葉3.2%、その他17.2%

利用者の40歳以下の割合 先着9/34 = 26.4% 選考23/59 = 38.9% → 選考手法の変化により若者世代の利用割合がアップ

★実際に移住に結び付いた世帯数 5/93世帯（5.3%）14人

(3) 運営コスト

			R3	R4	R5	R3~5年度計
歳入	雑入	お試し住宅体験料	160,000	460,000	380,000	1,000,000
	県補助金	「新しい生活様式」推進事業補助金	1,798,000	0	0	1,798,000
	合計		1,958,000	460,000	380,000	2,798,000
歳出	需用費	消耗品費	369,587	110,908	200,451	680,946
		光熱水費	80,569	327,599	219,586	627,754
		電気料金	74,680	317,002	206,536	598,218
		水道料金	5,889	10,597	13,050	29,536
	役務費	通信運搬費	1,237,584	75,240	75,240	1,388,064
		インターネット使用料	38,804	75,240	75,240	189,284
		広告等	1,198,780	0	0	1,198,780
		保険料	79,988	90,410	88,950	259,348
		火災保険料	71,590	85,130	82,130	238,850
		自転車保険料	8,398	5,280	6,820	20,498
		維持補修	967,000	167,420	5,500	1,139,920
		浄化槽点検	0	5,500	5,500	11,000
		クリーニング(排水管・室内)	0	161,920	0	161,920
		修繕費(床・バルコニー等)	967,000	0	0	967,000
	委託料	委託料	0	259,473	330,825	590,298
		清掃委託料(シルバー)	0	207,773	275,825	483,598
		浄化槽(汲み取り)	0	33,000	36,300	69,300
		浄化槽(保守点検)	0	18,700	18,700	37,400
	使用料及び賃借料	使用料賃借料	714,205	1,082,205	1,079,954	2,876,364
		賃料(家屋)	680,000	1,020,000	1,020,000	2,720,000
		賃料(駐車場)	20,000	48,000	48,000	116,000
	NHK受信料	14,205	14,205	11,954	40,364	
備品購入	委託料	307,340	0	0	307,340	
	エアコン・冷蔵庫・ヒーター	307,340	0	0	307,340	
合計		3,756,273	2,113,255	2,000,506	7,870,034	

●年間平均歳入（施設利用料 1万円）
420千円/年（R4～5平均）

●年間平均ランニングコスト
2,057千円/年（R4～5平均）

420千円 - 2,057千円 = ▲1,637千円

→ 利用料収入での黒字化を目指す事業ではない

(4) 事業の今後について

ア メリット

- 実際に生活を体験できる貴重な機会の創出
- 交流人口・関係人口の増加（R3～5年度の合計で93世帯268人が利用）
- 移住促進セミナー等での誘客ツールとして有効→まずはお試ししてみませんか？
- 上地区活性化への貢献（地元イベントでの施設紹介等）

イ デメリット

- 費用対効果…賃貸料・維持管理費＞体験料収入、実際に移住につながる実績
- 業務負担…体験入居・退去時の立会い（実質1～2時間程度のための休日出勤）
- 施設の老朽化（給湯器が耐用年数を超えており、修繕対応が必要 見積649千円）

ウ 今後の取組み

費用については賃料や光熱水費、清掃等であり、現状からのコストダウンは難しい。また、業務負担についても、施設利用の注意点だけではなく、本市の魅力紹介等のスキルも必要であることから職員直営が望ましい。

上記デメリットを勘案しても、移住定住施策としてシンボリックな役割に位置付けられる本事業は本市を知らない方へのPR力という点で替え難い事業であるとする。

施設老朽化対策の予算を確保し、住宅補助金交付事業と合わせた運用を図りたい